

| | | | |
|-------|--------------|------|-------------|
| 3類型 | 鋳工業品の生産に係る技術 | 通巻番号 | 4-19-040 |
| 地域資源名 | 飛騨の木製家具 | 認定日 | 平成20年 3月26日 |
| 地域 | 高山市、飛騨市 | 所管省庁 | 経済産業省 |

事業名:「飛騨の匠」の技の利活用で実現した軽量・高強度木製家具『N(en)シリーズ』の製造販売

会社名:日進木工株式会社

所在地:岐阜県高山市桐生町7-78

連絡先:TEL:0577-34-1122

H P: <http://www.nissin-mokkou.co.jp/>

FAX:0577-34-7311

事業概要(新たな活用の視点)

- ・同社に蓄積されてきた「木材の選定と適材適所」「木材の乾燥技術」「曲げ木技術」「角ホゾを基準とした接合技術」等の木材加工技術に、継承が途絶えつつある飛騨匠の技術“大工仕事”を活用し、従来、機械加工していた作業の一部を手作業に戻し、細部までその粋を凝らした家具づくりに着手。
- ・その結果、従来の同社製品と比べても、高い機能美を兼ね備え、非常に軽くて丈夫で、耐久性にも優れているプレステージ木製モダン家具『N(en)シリーズ』を開発。

売れる商品づくり(競争力、市場性、販路)

◆競争力

- ・『N(en)シリーズ』は、飛騨家具の特徴である「木材の選定と適材適所」「木材の乾燥技術」「曲げ木技術」「角ホゾを基準とした接合技術」の4点の技術を徹底的に追求し、これらの技術を総合的に組み合わせ、他社にない軽量かつ堅牢で機能美に溢れた画期的な木製家具。

◆市場性

- ・こだわりぬいて造った家具のため高額商品であり富裕層が大きな顧客となるが、家具分野では以前より自分のライフスタイルやこだわりがあるものなら高価なものでも購入するという消費行動が現れ始めており、本商品に対して年齢層を問わず30代あたりからも需要が見込める。さらに、軽量化という機能面でのニーズが見込める高齢者層・女性層なども顧客として捉えている。

◆販路

- ・主たる顧客を45歳以上の都市生活者とし、“軽くて丈夫”な家具であることを前面に押し出し、生活提案型の販売戦略を実施。東京に直営店を設けるとともに、ターゲット層が一致するニュースタイルショップと呼ばれる店舗やハウスメーカー・建築設計事務所への提案営業を全国規模で推進。

地域資源における関係事業者との連携

従来より県内地場産業との異業種交流活動等と、それを支援する岐阜県・高山市・高山商工会議所等の幅広い地域の関係者との連携のもとで商品化、販路開拓(海外も含む)等を図ってきた。今後も、関係者との協力・連携関係の強化を図りながら地域の活性化に努めていく計画。

