

木材、合板、建材、住宅機器ならびに産業資材の販売、建築請負およびウッドデッキ施工を手掛ける名古屋木材(名古屋市中川区、<http://www.naimoku.co.jp>)。圧縮加工を駆使した柔らかい木材「リグノフレックス」、硬い木材「リグノテクス」は、着眼点の転換で商品化を実現した。



2005年、循環型社会への貢献を目指して研究開発室を発足。これが現在の商品開発室で、最初に手掛けたのが圧縮木材の研究だった。木材に圧力をかけ、加熱して硬い性質を持たせる。柔らかいスギなどを硬くできるためスギの利用の幅が広がり、国産材の利用促進が期待された。

「柔らかい木材」に  
そこで考えたのが、スギのフローリングへの利用だ

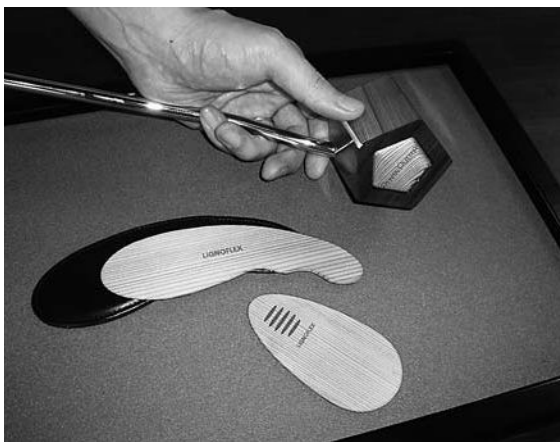
た。だが、圧力容器を使うことでコストがかさむ上、他社も圧縮木材でフローリングを作っていたため、商品化を「柔らかい木材」に路線変更していった。もともと「硬い木材」と同時に「柔らかい木材」の開発も進めていた。同じ圧縮加工だが、特許取得の特殊技術を使ってゴムのよう

## 試験で結果が出なかった

な柔軟性を持たせる。これを床暖房対応のフローリングに使えば、熱せられた時の収縮や湿度が高い時の膨張でも、すき間や突き上げが起きにくくなると考えた。だが、これも結局発売には至らなかった。試験で思ったほどの結果が出なかったからだ。この失敗から、フローリング以外の商品開発を決意。木材会社としてはどうしても建築関係で発想してしまいがちだが、あえて、これまで木材があまり使われてこなかった商品の開発を考えた。また、柔らかい木材を「リグノフレックス」、硬い木材を「リグノテクス」と名付けた。

## 名古屋木材「リグノフレックス」

## 新しい分野で商品開発へ



### 第1号は靴べら

身近なモノでの商品開発をいろいろと試し、柔らかい木材「リグノフレックス」商品化第1号としてできたのが靴べら「シューホン」だ。かかとの形に合わせて曲がり、しかも木なのでソフとな手触りになっている。

メールや電話での注文への対応で販売したため、数はそれほど伸びなかった。それが、昨年のメッセナゴヤで記念品として配布したところ、ノベルティーグッズとしての注文が舞い込んだ。エコ製品であり、最先端技術によって生まれたものなので注目された。

硬い木材「リグノテクス」

これを12年に発売。基本も、ゴルフクラブのパターとして商品化された。それが「ペンタパター・ウッドアイ」だ。正五角形のパターを開発したペンタ28という会社が、「リグノテクス」を知ってコラボを提案してきて生まれた。商品開発は今後も続けていく。