



Title	作り手，買い手，使い手をつなぐニュー問屋の必要性
Author(s)	金谷，勉
Citation	デザイン理論. 2017, 69, p. 86-87
Version Type	VoR
URL	https://doi.org/10.18910/65033
rights	
Note	

The University of Osaka Institutional Knowledge Archive : OUKA

<https://ir.library.osaka-u.ac.jp/>

The University of Osaka

作り手、買い手、使い手をつなぐニュー問屋の必要性

金谷 勉／セメントプロデュースデザイン代表取締役, 京都精華大学

弊社はデザイン会社として起業後、町工場や職人は受注型仕事を中心で、その絶対数が減少する中で新規事業地に橋渡しができる者と手を組むことで、双方が事業継承できる道を見いだせる方法を意識して活動している。

以前から製造事業者と新たな開発で製造や在庫のリスクをお互いでリスク配分するためには製造側か意匠設計側かが「販路・販売」にまで責任をもてる状況を産む必要があると考えてきた。

各地で見ると製造者とデザイナーは職人。同じ職種属性でのマッチングは新規事業開拓へのミッションに到達していないケースが各地で見られる。にもかかわらず、上質で良質な商品を売りたい人、買いたい人はいる。

プロダクトデザインをするだけでなく、消費者に届くところまで橋を架けられる“ニュー問屋”の存在も今後の製造業とデザイナーとの協業では重要なポジションを担うことになる。

製造者がデザイナーに頼りたい際に「そのデザインで自社商品が売れるようになるのか」が大きく含まれる。

デザイナーは意匠設計だけではなく、経営に対してのリテラシーを持ち、市場へクロージングしていくまでの感覚を磨いていく必要がある。

作り手と使い手につながるデザインサポートする関係が生まれてくるのではないかな。

そういう場として数年前から上質なもののづくりに勤しんでいる小規模事業者たちが低コストで出展できる場所をビジネストレードショー「東京インターナショナル・ギフト・ショー」内に「アクティブ クリエイターズ」を企画プロデュースしている。技術を持ち自社開発している事業者が販路を見いだせる場作りなど新たに必要される状況を生み出すことも今後意匠設計者としての仕事になるのではないだろうか。

また「つくり手のつながり」を継続して進めていくため異業種交流「LOBBY」開催し、他地域でも不定期に実施している。

「職人たちは意外に横の関係が少ない、漆器は漆器、竹は竹、つくっている人同士で集まることはあっても、異業種の職人と話す機会は少ない。そこに橋をかけ、次への化学反応を起こせないか試している。その中で福井での開催後、越前打刃物や越前箆の若手職人が手を組み合って『福井7人の工芸サムライ』という活動ユニットが誕生し活動している。

そしてセメントプロデュースデザインでは自社運営するギフトショップ「コトモノミチ」では職人の手技を体験する会など各種イベントを催し作り手と買い手が直接結びつくことのできる場を提供している。

商品の価値は技術とデザインと市場の3軸で判断されるのではないかなという考え方を持ちながら意匠設計の際には展開する場所まで

を視野に入れている。

福井県鯖江市の眼鏡素材加工メーカーと共同開発した「sabaemimikaki」は眼鏡メーカーからの仕事が減少している素材商社から、眼鏡業界以外からの新たな収益を求めていける自走可能な商品設計依頼がきっかけだった。

眼鏡の素材と加工技術に、製造背景も伝わるデザインでギフトにもなる耳かきを開発、販売。高価格にもかかわらず、結果としてこの商品は2年で2万本以上を販売し、その後事業者は5年で売り上げを12倍にも伸ばし、雇用も回復、促進している。

製造者の経営が回復してくれば、新たなものづくりや事業にも挑戦できるようになる。そして製造業が回復することで、デザイン業界の依頼、需要も増加し、結果互いの業界全体が好調化するのではないかと考えている。

意匠設計側の教育の現場も今後は技術だけではなく、人、産地、想いをつなぐ場づくりを意識し良好な循環を積極的に仕掛けて行ける人材を育成していく必要があるのではないだろうか。

文案参考

「ディスカバージャパン2016年8月号」弊社取材記事