1995年1月1日発行（毎月1回1日発行）　第91号　1987年8月18日第三種郵便物認可

日経デザイン

NIKKEI DESIGN

1

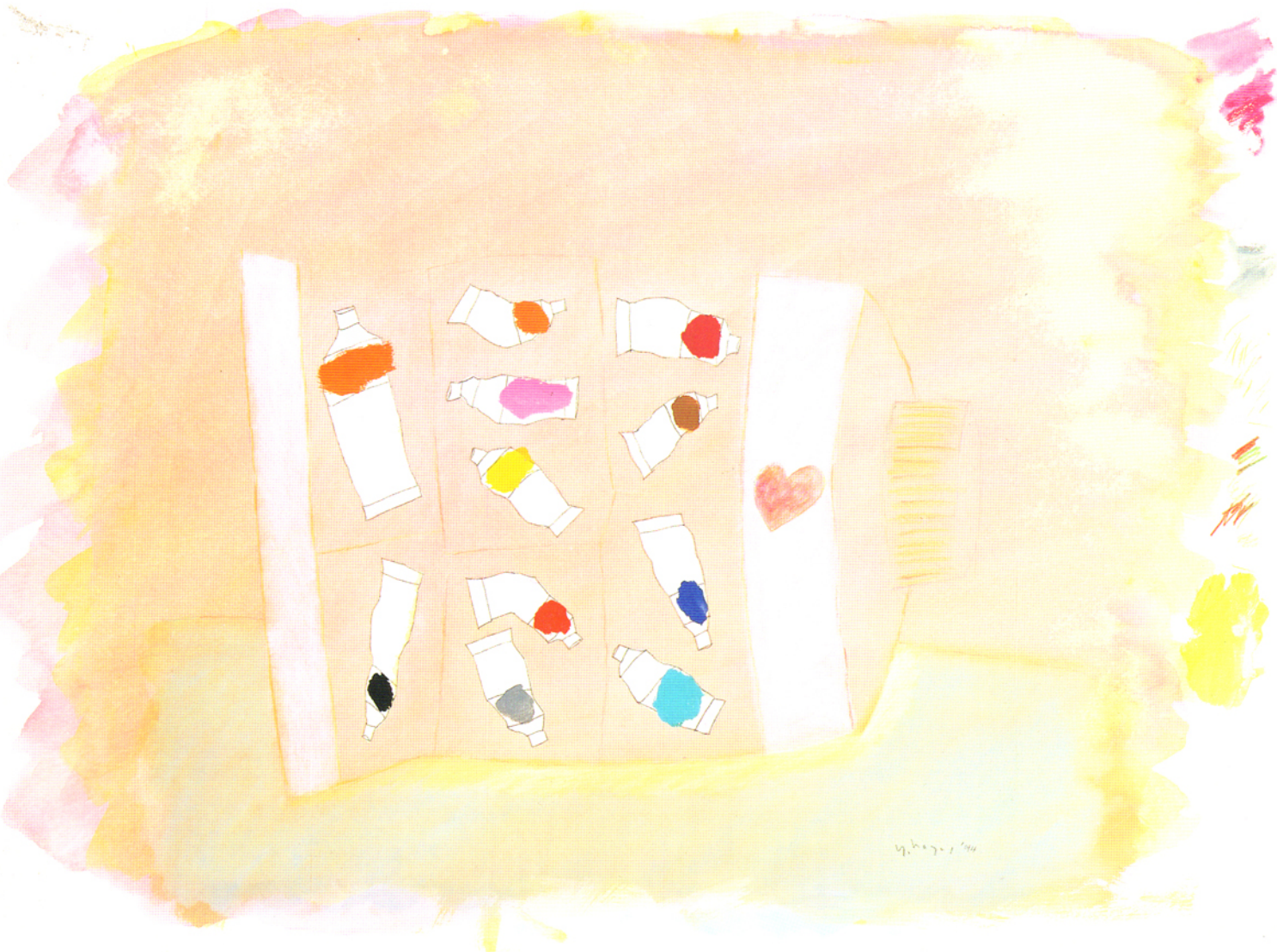
1995

新年特別号

特集 **デザイン展望'95**

見えてきたデジタル時代の手触り

特別リポート/平成独立大作戦



column

時　評

主体性の回復を求めて

酒井俊彦 Toshihiko Sakai



一般の人がフリーランスデザイナーという言葉からイメージする人物像は，気が向いたときに自由にデザインの仕事をして，決して妥協せず，もちろんお金持ち，といったところだろう。しかし実際のところ工業デザインの仕事をしている人のほとんどは家電メーカーの下請けデザイナーでしかない。パーティーなんかに出かけて行くと，ワイン片手に誰かが必ず「今度一緒に面白い仕事をしようね」と言う。面白い仕事のお誘いはいまだにない。

◈　◈　◈

周りがどうあれ，私は自分のデザインしたものを，そのままの意志と形で消費者のもとに届けたかった。そのためにデザイナーがとれる道は三つしかない。マーケティングにどっぷりと漬かる，大先生になる，自らメーカーになる，のいずれかである。私はメーカーになる道を選んだ。

94年の夏に9'efという家具のブランドを作った。自分でデザインから販売までを手掛け，製造を家具メーカーに依頼している。アイテムは現在のところ3種類。ある喫茶店の内装を手掛けたとき，一緒にデザインした椅子とテーブル，それにカウンタースツールである。他の工業デザインの仕事とは別会計にして，大きな初期投資もしていない。在庫を持たず，雑誌広告とカタログだけの本当に小さなビジネスである。

一般家庭にデザインされた家具を置いてもらいたい，というのが今回の企画の最大のコンセプトだったので，椅子に関してはかなりの低価格に設定した。当初はデパートでの小売りも考えたが，流通の壁は予想以上に厚かった。直販で2万6000円で売れるものが，百貨店に並ぶと4万7000円の高級家具に変身してしまう。やむをえず通信販売による直販に切り替えた。滑り出しは順調。将来はインターネット上の商業ネットでの販売も始める予定である。

最初の一個が売れたとき，私はたまらず事務所の中を走り回ってしまった。最近の仕事は企画，宣伝部からの発注が主で，新商品群の提案や，パッケージの統合，テレビのCGなど，デザイン部からの発注に比べてはるかにエキサイティングで面白いものが多い。しかし，それらとさえ比較にならないほどの感動を再び工業デザインで味わうことができたのだ。「デザイナーってなんて幸せな仕事なのだろう」——走り回りながら心の底からそう思った。

デザイナーの仕事は，誇りと愛情を持って夢を売ることだ。少なくとも私はそう思う。しかしながら現在自分が世間に送り出したものに対して誇りを持っているデザイナーがどれほどいるだろう。技術や営業の要求に何も考えることなく屈してしまい，消費者のために商品を練り上げていく覇気のかけらもない。ことなかれ主義と自己満足がまん延してしまっている。行きつく先は，一般の世界との間に取り返しのつかない距離を作ってしまったアーチストたちと同じでしかない。

◈　◈　◈

幸いにも私の周りには新しいデザイナー観を持った人達が増え始めている。きちんとしたビジネス感覚を持った上で夢を見，夢を与え続ける人達。目を凝らして見ると今の私たちの周りには“面白い仕事”がごろごろしている。下請けデザイナーから一歩踏み出すことは案外たやすいことなのではないだろうか。

（プロダクトデザイナー）

ND