at the Leading Edge

vol.60

March /April 1996

AXIS

living/design/concept

Rei Kawakubo

Susumu Furukawa

Arata Isozaki

Young Designers

Technology and design

[特集1]この人が語る「時代と創造」

川久保 玲
古川 享
磯崎 新

[特集2]フットワーク!
このデザイナーたちに期待する



酒　井　俊　彦

[**Toshihiko SAKAI**] Product designer

酒井俊彦／1964年、高知生まれ。89年、コーソーデザインスタジオ入社。91年より1年間、オーストラリアで暮らす。92年、帰国後、サカイ デザイン アソシエイツ設立。94年、オリジナル・プロダクトのブランド「9-e引」をスタート。

Toshihiko Sakai was born in Kochi prefecture in 1964. In 1989 he entered the company Kozo Design Studio. In 1992 he established Sakai Design Associates.

酒井俊彦さん、31歳、プロダクトデザイナー。西麻布で友人のグラフィックデザイナー、CMプランナーと事務所を共有している。手掛けている仕事の比率も、実際にはプロダクトよりCGや画面デザインの方が多いらしい。

酒井さんは、一般的な日本の「プロダクトデザイナー」とは少々違った印象の人物だ。クライアントから仕事を受ける一方で、自分でデザインした家具を販売したりもしている。といっても、自分の店を持ったりしているわけではない。申し込んできた人に受注生産で販売しているのである。

――オリジナルのプロダクトをつくるとなると、デザインだけでなく生産から販売まで考えなければならないから、大変だと思いますが……。

酒井　製造は知合いに聞いて、家具メーカーをいくつか紹介してもらったんです。そこで図面を見せて、コストとかを聞き、ひとつのメーカーに決めました。あんまり高いと買ってもらえないでしょう、普通の人に。

販売のことは始めた頃にはあんまり考えていなくて、メーカーにつくってもらってから自分でデパートに持っていきました。僕は「デザインやらせてください」とメーカーに営業に行くのは苦手なんですが、自分でつくったものを「これ、買ってください」とお願いに行くのは不思議と苦痛にならないんですよ。

でも、「価格は5割のせる」と言うので、デパートで売るのはやめました。そんなに高く売りたくなかったし、それよりはできるだけ多くの人に買ってもらって、家に置いてもらいたかったから。

それで、商店建築に広告を打って、anan に小さな記事を書いてもらいました。写真を見て気に入った方は直接連絡してください、という形で。

――どのくらい売れましたか。

酒井　けっこう出ましたよ。特に椅子は。100までは行かないけど、それ近くは行った。受注生産だから、在庫抱えることもないし。注文が来たら、メーカーから送ってもらうようにしてます。

あと、僕と同じようにオリジナルのプロダクトをつくっている人たちに呼びかけて、インターネットのホームページを立ち上げました。見て気に入った人は申し込めるようになってます。

――クライアントがいる仕事と違って、自分だけでつくる

私の10年後

自分の売るものだけをデザインして済めば、それはもう理想ですね。



「YokoJC101チェアー、1994年。通信販売した家具のひとつ。　"Yoko" C101 Chair, 1994. One piece of Sakai's furniture sold by mail order.



「ペーパーホルダー」。プロトタイプ、1995年。オフィスのコピー機近くの壁に取り付け、不要なコピー紙を挟んでおくようにデザインしたもの。「失敗したコピーって、どこかにただストックしておいても、結局使わないでしょう」と、酒井さん。

"Paper holder" prototype, 1995. Attached to a wall near the copier, it is designed to hold unwanted copy paper.

と、逆に制限や条件がなさすぎて、難しいということはありませんか。

酒井　最初はコストのこととか考えないから、すごいスケッチ描いていました。スタルクもびっくりというくらいの(笑)。

で、特にメ切があるものでもないから、しばらくスケッチを放っておく。1カ月くらいしてから見直すと、全然よくないんですよ、これが。とても普通の人に置いてもらえるようなものではない。やっぱり普通の家に置いてもらえるようなものをつくりたかったんですね、値段も、形も。それで、また考え直した。どうすればいいのか、と。だから、特にクライアントがいないから難しいということはなかったですよ。

――今回取材した皆さんにうかがっているんですが、10年後は、どうなっていたいですか。

酒井　海辺の別荘で犬と遊んでいるのが一番いいんですけどね、もともと仕事、嫌いなので(笑)。

1年に1個くらい何かデザインして発表して、っていうのが理想なんですけど。そうですねえ、僕は前からお店は持ちたかったんですよ。自分のつくったものを売るお店。デザイナーはフリーだったらメーカーになった方がいい、と僕は思ってますから。その方が好きなものつくれるじゃないですか。

ただ、今の概念の「お店」を持つかどうかはわかりませんけど。それはコンピュータ上のお店かもしれないし、通信販売かもしれない。この椅子で通販したのがまずはそのお試し版で、インターネットのホームページが本格化の第一弾というわけです。

My impression of Toshihiko Sakai, 31, is not that of a typical Japanese product designer. He both receives work from clients and sells furniture of his own design.

AXIS　It must be difficult making an original product, thinking it through from production to sales.



酒井さんの立ち上げたホームページ、「デザイン・ネット・ジャパン」。日本をベースに活動するデザイナーの紹介と、デザイナー自らデザイン・販売する商品の紹介からなる。
アドレスは、http://www.kt.rim.or.jp/~d-net。

"Design Net Japan," the home page set up by Mr. Sakai. The site introduces designers who are based in Japan. It also introduces the products designed and sold by those designers.

Sakai　I had acquaintances introduce me to some furniture manufacturers. I showed them plans and asked about cost, etc., then selected the appropriate company. I didn't think about sales at first so I had the manufacturer make the furniture and then brought it to department stores myself. But since they wanted to sell it with a 50% profit margin, I gave up the idea. I didn't want it to be sold at such a high price. I wanted as many people as possible to buy the furniture. I wanted it in their homes. So I put an advertisement in a magazine and had them write a small article about my furniture. If a reader liked the photographs he or she could contact me directly.

AXIS　How much did you sell?

Sakai　Quite a lot. Especially chairs, nearly 100. The furniture is order-made so I didn't have to store the product. I sent the orders directly to the manufacturer.

I contacted some people who like myself were making original products and set up a home page on the Internet. Those who like what they see can order.

AXIS　Where do you want to be in 10 years?

Sakai　Playing with my dog by the beach at my second house would be nice (laughs)!

It would be ideal to design and put out one new piece a year. I've always wanted to have my own shop, and sell my work. I think that if a designer is free-lance he or she should become a manufacturer. You can make what you want. However, I'm not sure if I want to have a "shop" in a convensional sense. It may just be a shop on the computer, or by mail order.