



「開いた
デザイナーが
ビジネスの世界」



vol.4 田中信吉

国内外でデザイン力を磨き 転機を見逃さない 経験蓄積型で新ビジネスを開く

家電製品から家具、ライター、バッグ…。
デザイナーとしての経験を積みながら、
新領域のモノ作りに踏み出した。

●
栗坂秀夫 パシフィックデザイン アソシエーツ 代表

共通ポイントサービス「Tポイント」を運営するカルチュア・コンビニエンス・クラブは、今期の採用対象を「ビジネスプラン」を提案した学生に限定したと言う。同社が取り組むべき新規事業について、市場の分析を含めて自由に提案してもらい、独創性や実現性を評価する。学生による計画説明会や役員面接を経て、数十人を採用する予定だ。

私は、これを大変良い試みと思う。なぜならば、志望する会社の現状に満足することなく、さらに新しいことを試みたいと思う社員を採用できるからだ。志望する学生にとっては、入社してからの目標を最初から設定できる。現在、国内の

大学や大学院で起業を教えているところがまだ少ないため、このような教科を設置するきっかけになればとも思う。

経済評論家の勝間和代さんは、これからの世の中を生き抜いていくためには、「しなやか力」「したたか力」「へんか力」「とんがり力」の4つの力を身に付けるべきであると提案している。これは世の中のいろいろな問題に対応しつつ柔軟に生きてゆくことを意味しており、動きが速く変化の大きい現代においては必須の能力と言えよう。ゼロワンデザインを主宰する田中信吉氏は、多くのデザイン実務経験を経て、モノ作りの世界に足を踏み入れ実績を積んできた。「経験蓄積型」

でビジネスを展開している現状をレポートする。

音響製品から家具へ

田中信吉氏は、1950年福岡県生まれ、1972年に桑沢デザイン研究所インダストリアルデザイン研究科を卒業した。同年、アイワ（後にソニーに吸収合併）へ入社、音響家電業界でデザイナーとしてスタートした。同社には5年間在職し、テープレコーダーやラジカセ、レコードプレーヤーなどのデザインプロジェクトに参画し、多くの経験を積んだ。

1977年、家具のデザインをしたいという以前からの願望をかなえるべく、ア



イワを退社した。家具はメカニズムが少なく、スタイリングそのものが評価されることから、デザイナー心を刺激された田中氏は語っている。家具デザインを学ぶため、デンマークへ渡航。コペンハーゲンのデザイン事務所へ通い、家具のデザイン実務を体験した。同時に、デザイナーは依頼される仕事を待つのではなく、売り込んでいくことが当たり前であることを学んだ。

1年後の1978年、自らのデザイン事務所「ゼロワンデザイン」を東京・乃木坂のワンルームマンションに設立し、デザイン業務を始めた。デザインを考える際に、一度原点に戻り最初から考えるとい

う意味と、コンピューター時代の到来を予想し、0と1の組み合わせですべてを表すという概念とで、ゼロワンデザインと命名した。原点に戻って最初から考えるという思想は、現在の田中氏の業務に生きていると感じる。

提案型ビジネスを实践

開業当時は、デンマーク流にならって家具のスケッチを多くの家具メーカーへ持ち込み、営業活動をした。そのかいあって、木製家具で有名なコスカと月ぎめの契約を結ぶことができた。以後、家具作りに取り組むとともに、1980年からは音響家電製品のデザインも再開し、ソ

1 ウィンドミルのWINDMILL ローリング 20。初めてデザインしたライター。フランスのELLE誌で、ベストセクションに選ばれた 2 WINDMILL JP シリーズ。アルミダイカスト製のターボライター。風に強く、防水機能を持つ 3 WINDMILL ロータック。レバーを回転させることにより着火する。これまでの押しボタン式と違い、操作の新鮮さを提案したデザイン 4 コンビニでの販売を目的に自主開発した携帯灰皿。シリーズとして3モデルを生産 5 アルミダイカスト製の携帯灰皿。初めての自主開発商品で、JTのノベルティとして採用された



1 フジコーワ工業「PROTEX」のTAシリーズ。世界初のチタニウム製アタッシュケースとしてメーカーに提案し、生産が実現した **2** サンコー鞆のアウトゾーンシリーズ。行動的なアウトドスタイルを追求し、使用上の拡張性を考えた。キャスターにはストッパー機能と静音処理が施されている **3** 田中氏が開発した、かばん用のキャスター。国内外有名メーカーに採用された。世界で初めてのストッパー装置付きキャスターを製造販売。ロック状態でかばんを動かしても、タイヤの片ペリが起きないメカニズムを採用

(深圳) 有限公司での生産を条件にデザイナー提案をしたところ、喫煙具メーカーのライテックに受け入れられ、製品化に至った。だが、これも最近ではあまり芳しくない。ブームが去った感があり、現在は、別の角度で新たな喫煙具を考案していると言う。

喫煙具の仕事は、一時、ゼロワンデザインの経営の柱であったが、現在ではプロジェクトの数そのものが少なくなっている。しかし、田中氏はこの経験から、デザインだけではなく商品のアイデア自体を提案していくことを学んだ。また、生産、検査、納品までを受注するという経験は、その後、スーツケースとそれに使うキャスターのビジネスを進めるうえで大いに役立った。

デザイン事務所を変えた3つのこと

ゼロワンデザインには、ゆっくりであるが着実に歩みを進めてきたことが3つあり、これが同社の転機となった。1つは、1980年にソニーと契約したこと。もう1つは、1985年に日本軽金属との関係からフジコーワ工業と縁が出来たことによりスーツケースを中心としたかばんのデザインと商品開発に参画ようになったこと。さらに1つは、2001年に中国広東省深圳に出張所を開設したことだ。特に中国への進出は、2005年に自己資本による創世零壹工業設計(深圳)有限公司設立へと発展した。経済発展を

ニーと製品開発に取り組んだ。また、喫煙具などのデザインプロジェクトも受注し、デザイン事務所としての基盤を固めていった。

中でも、喫煙具やライターは東京の地場産業の1つであり、田中氏は33年も前からこの世界へ参画している。きっかけは、デンマークの友人からパイプで有名な柘製作所の柘茂恭氏の下へ、新規のライターデザインのスケッチを持って行くよう依頼されたことだ。そこで柘氏からライターメーカーのウインドミルを紹介された。田中氏は、同社へ友人のスケッチを持って行ったが、そのスケッチには興味を示されなかった。

しかし、同社から「ローリング20」というテーマで何か良いデザインはできないかと相談を受けた。ローリング20とは、米国の1920年代という意味であり、2週間後にそのノスタルジックなテーマ

に応えた自らのデザインスケッチを持参したところ、気に入られ、契約に至った。その後、同社からヒット商品を連発し、契約は長期に継続した。

ウインドミルと時期をずらし、ライターメーカー3社と契約をした。すでにライターなどの喫煙具は使い捨てのものに市場を侵食されていたが、喫煙そのものに対しては今ほどの逆風ではなかった。特にターボライターを世界で初めてウインドミルと開発し、下がり続けたライターの単価を上げることができ、当時はこれで一息つけた。

現在は使い捨て以外のライターはあまり売れず、多くのメーカーは商売替えし、今では少数のメーカーしか残っていない。田中氏は、ライター関連のデザイン業務が減少する過程で、マナーの問題で脚光を浴び始めた携帯灰皿に着目し、自らが中国に設立した創世零壹工業設計

デザイナーが
開いた
ビジネスの世界



4 ソニー「マイファーストソニー」シリーズのデザインにも参加。その内の1つのウオーキートーキー **5** ソニー・フィールド。アウトドアユースを念頭にデザインされたラジカセ **6** ソニーのPC用のアクティブスピーカー。不要な音の反射を避け、ピュアな音の再現をテーマに開発したデザイン

遂げていた香港ではなく深圳に出張所を設置したのは、賃料や人件費が香港に比べ安かったからである。

フジコーワ工業との業務は、かばんなどの製品開発のための新規提案プロジェクトであり、ブランド名を「プロテックス」とし、その後多くのモデルを市場へ送り出した。田中氏は、スーツケースなどかばんのデザインを進めていくうえで、部品の機能性やデザインに疑問と不満を持つようになった。

それは、特に重要部品であるキャスターで、最近では4輪が主体になったことから、電車内や少しの斜面でもスーツケースが動いてしまい、時には危険を伴うことであった。2005年から、こうした現象を解消すべく多くの試作を重ね、世界で初めてのストッパー付きキャスターを開発した。

これは、4輪の中の2輪に取り付ける

もので、30度の傾斜に対応する。ストッパーをセットすれば停止しているが、5キログラム程度以上の力が加わるとスリップする構造になっている。ゼロワンデザインでは、現在、スーツケースほぼ1万台分2万個程度のキャスターを各国のかばんメーカーに毎月供給している。

ゼロワンデザイン製キャスターは、国内をはじめ海外の著名なブランドに採用され、世界市場で高く評価されている。キャスターの生産とメーカーへの供給は、現在ゼロワンデザインの業務の柱となっているが、スーツケース本体ではなく、キャスターに着目しビジネスを立ち上げたところにデザイナーとしてのこだわりがある。

このキャスターは、スーツケース開発に長年取り組んだ豊富な経験と、田中氏のモノ作りに対する熱意により到達したのと言えよう。作る、検査する、納品

するという作業は相手があるだけに大変なものだ。深圳の事務所で、田中氏は両方の手に携帯電話を持ち、日本語と中国語で注文を取り、指示を出すという奮闘を続けている。そこにはデザイナーというだけでなく、タフなビジネスマンの顔がある。

これからビジネスを始める人たちへ

ヨーロッパなどの外国のデザイナーと話をして感じるのは、デザインとビジネスが一体化している点です。自分のやりたいこととビジネスとを結び付けることは容易ではありませんが、やればできるといふ信念で行動することが大事だと思います。世の中には、行動する人とならない人がいるだけです。
— 田中信吉