

## デザインは価値も高めます。

POINT  
付加価値を高めたデザインをすることで、  
通常の2倍以上の価格でも普通に売れます。

商品やパッケージのデザインをしたいのですが、  
どのように相談したらいいですか？

**価格競争の中にいて困っています！**

さまざまな分野でコモディティ化（無個性化）が進んでいると言われていています。そこから抜け出すためにも、デザインは重要です。またブランドやマーケティングという視点も大切です。同じ商品であっても、ユーザーの客層を変えたり、売場を変える発想でデザインすることで、その商品の価値が全く違ってくる場合があります。

たとえば、「手作り雑貨」というとフリーマーケットのイメージで、数百円の価格になってしまいますが、同じものでも「クラフト作家がつくった雑貨」というと、ギャラリやインテリア雑貨店で販売しているイメージで、数千円でも普通に売れたりします。

ただし、クラフト作家というこだわりの雰囲気伝えるための物語をきちんとつ

くり込む必要がありますが、この物語があることで価格が高くても納得できます。この価値づくりもデザインです。

**買う人の心をつかむ  
デザインの世界観。**

商品やパッケージをデザインするとき、単に、かわいいとかお洒落とかかっこいいという視点ではつくりません。十人十色というようにいろいろなライフスタイルがあり、エレガントなもの好きな人、洗練された都会的なもの好きな人、ナチュラルな素材感が好きな人。ターゲットとなる方のライフスタイルも、しっかりと検討する必要があります。

たとえば、オーガニックな自然な感覚の洋服のお店のイメージを考えた場合、藍染などの色の感覚や和の素材感でお店のカラーや雰囲気をつくと、比較的年齢の高い方がメインのお店になっていくと思います。

同じ洋服であっても、古材を使った店構えやヨーロッパのアンティーク家具のインテリアでしつらえたお店の雰囲気をつくると、ナチュラル好きな小さなお子さんがいるファミリーが中心になってきたりします。

同じ素材感の商品であっても、お店の雰囲気や客層は全く変わってきます。

**自社のオリジナル商品をつくりたい！**

下請けやOEM、部品や素材加工メーカーさんが、自社のオリジナル商品をつくりたいというニーズも多いです。自社商品をつくるメリットは、新しい収益源になるだけでなく、自社商品なので、「自ら考え、自ら行動する」風土をつくることにもつながるのです。

ただし、自社商品をつくる場合、どんなマーケットにどんなものをつくるのか？ ゼロからのスタートになるため、先の見えにくい作業になってしまいます。

そこでクリエイターの出番がくるのです。デザインなど、創造力を生かした仕事をしているクリエイターは、ゼロから

の発想も得意です。また、生活者の目線で物事を考える習慣もあるので、普段の生活の中の困りごとや課題をカタチにすることが得意でもあるのです。

クリエイターとコラボレーションして、企業の得意分野や強みを活かしたものがづくりで、新しい活路を見出している事例もあります。

静岡市文化・クリエイティブ産業振興センター（CCC） 静岡市葵区七間町15-1 静岡市上下水道庁舎 電話054・205・4750）ではデザイン相談をおこなっています。ご希望の方は、静岡商工会議所・中小企業相談所・静岡支所 電話054・253・5113までご連絡ください。

### 回答



CCCコーディネーター  
インタープランニング(有)  
コンセプトディレクター  
とみやま たつあき  
**富山達章** さん