

2005年度第5回物学研究会レポート

「デザインビジネス@チャイナの現場より」

講師：古賀治風氏（賀風デザイン）

田中信吉氏（ゼロワンデザイン）

進行：渡辺英夫氏（物学研究会ディレクター）

2005年8月26日



BUTSU GAKU  
物学研究会  
SOCIETY OF RESEARCH & DESIGN

今回の物学研究会は、中国に拠点を構え、現地で中国人のデザイナーの卵を雇い、日本企業の中国デザインプロジェクトのみならず、中国企業のデザイン開発を手掛け、まさに日中間のデザインの架け橋的な存在である古賀治風さんと田中信吉さんのお2人に、中国におけるデザイン、デザインビジネスの最前線を、実体験に基づいて鋭く語り合っていました。進行役は、物学研究会のディレクターである渡辺英夫氏があたりました。

以下は、理想やきれい事だけではすまされない、中国の実体に深く迫ったセッションのレポートです。

## 「デザインビジネス@チャイナの現場より」

講師：古賀治風氏（賀風デザイン）

田中信吉氏（ゼロワンデザイン）

進行：渡辺英夫氏（物学研究会ディレクター）



；左から古賀治風氏、田中信吉氏、渡辺英夫氏

### 1、中国進出まで

**渡辺** 中国の影響は、日本の産業界やデザイン界、いろんなところに現れています。物学研究会でも過去2回中国視察を行っています。そこで今日は賀風デザインの古賀さんとゼロワンの田中さんのお2人に、中国デザイン事情を話しいたします。お2人の共通点は、日本で25年以上もフリーのデザイン事務所を経営し、最近、中国にも拠点を作ったことです。日中に拠点を持つことによって、デザインビジネスの可能性、あるいは新しいビジネスモデルが潜んでいるのではないかと考えています。まずは、簡単に自己紹介からはじめていただきます。

**田中** ゼロワンデザインの田中と申します。私は1972年に桑沢デザイン研究所を卒業し、アイワに入社して5年半サラリーマンデザイナーとして仕事をしました。その後、友人を頼ってデンマークに渡り、家具の勉強をしてから、「フリーで3年間頑張ってみよう、それでだめだったらきっぱりやめよう」という覚悟で帰国しました。1980年頃でした。そして、ずうずうしくもソニーに売り込みに行きまして、そこで渡辺英夫さんと出会いました。それがご縁で、「マイ・ファースト・ソニー」やウォークマンをはじめ数多くのソニー製品をデザインさせてもらいました。それから、私はカバンが大好きで「プロテックス」というカバンブランドの立ち上げに参加して、今日までさまざまな製品をデザインしています。また、かつて喫煙具は東京の地場産業だったのですが、ライターデザインの取掛かりに、携帯灰皿などを自主開発したこともあります。

**古賀** 私はトヨタ自動車に8年ほど在籍し、81年に独立して会社をつくりました。2003年秋の物理学研究会の中国研修に参加したことがきっかけになって、昨年に上海賀風工業産品有限公司を設立し、現在、日中で25名の会社になっています。独立して25年間に医療、精密、OA機器、音響、健康機器などいろんなデザインを手掛けており、いくつかはグッドデザインもいただきました。

**渡辺** 中国に出て行く動機や期待感についてお話しいただきたいと思います。

**田中** 私が中国に法人事務所をつくったのは4年前です。きっかけは、2000年当時、日本メーカーにはリストラの嵐が吹き荒れていてデザインの外注が激減していました。当時私の会社は8人体制だったのですが、その維持すら困難な状況に立たされました。そこで、私は、日本もかつてはアメリカ企業のOEM商品のデザインを手掛けていた、今の中国や東南アジアは昔の日本と同じ状況にあるだろうと確信し、香港の友人を頼って中国のデザインビジネスについて市場調査を行いました。案の定といたしますか、デザインの仕事を頼みたいというお話を幾つかもらいました。そこで出先機関が必要になったのですが、香港は物価が高すぎる。そこで香港に近く、コストが日本の5分の1ほどの深圳に拠点を置くことにしたのです。現在うちは日本8名、中国8名のトータル16名です。

**古賀** 物理学研究会のツアーで上海の同済大学で講演をしたのですが、そのときに知り合った科学委員会から招待状をいただき再び上海を訪れまして、中国にデザイン会社を作らないかと誘われました。少しばかり中国を勉強したところ、08年の北京オリンピック、10年の上海万博など長期的な経済成長も期待できそうでしたし、中国市場は将来世界一になるといわれています。デザインがビジネスならば、産業が発展しなければ発展もない。経済発展が大前提だと判断して、上海に拠点を作りました。それから今の中国はコンピュータやインターネットのインフラが非常に共通化しています。高学歴者は皆さん英語がしゃべれるのでコミュニケーションが楽です。それに中国には4000年の歴史も魅力的で、デザインビジネスの期待も大きいですが、中国の旅にも惹かれています。

**渡辺** 現地事務所を立ち上げるに際して、苦労や予想外のことがありましたか？ それから現在の仕事状況をお話ください。

**田中** 会社設立のための手続き、特に銀行の信用証明の取得が大変でした。個人事務所は資金が潤沢

ではありませんから、まずは法人化する前に連絡事務所を作って、決裁は全部日本でやるという形をとったわけです。そのために気が遠くなるような書類と手続きがあって、半年近く掛かりました。これが一番苦労したことです。

中国の仕事に関しては手掛けたプロジェクトの説明から始めます。まず「マウス」で、これは中国人スタッフの絵ですが、彼らは3Dのスキルはすごく高く、日本人スタッフとはスピードが違います。学生時代に相当なスキルを身につけています。次はアメリカ向け「ゴルフバッグ」で、キャリアに載せないでそのままゴルフ場に持って行けるものです。「家庭用の浄水器」は日本の住宅メーカー向けのものでデザインは日本ですが、CAD上の設計作業は中国人スタッフがやっています。

うちの仕事は、デザイン、設計の後、試作、金型、量産と続きますが、中国の仕事で驚いたのはモックアップです。すごく安いですが、仕上がりもすごく悪くてさんざん苦労しました。一番のポイントは表面処理です。18、9歳くらいのほとんど素人の女の子が一生懸命塗装しているんですが、実際は使えません。モックアップだけでなく、中国全体の産業は偉大なる「素人集団」という感じで、熟練した職人さんはほとんどいない。ただとても安いので、日本のクライアントに対しては、日本のモック屋さんの半額で受けても利益が出せます。そんなことで中国事務所を動かしています。もちろん現在は十分な監理体制を作り、日本人デザイナーも駐在させて中国事務所を動かしています。

**渡辺** スケジュール的にはどうですか？

**田中** 例えば2D図面か3D図面かで日程は変わりますが、3D図面だったら即作業にかかって、普通は2週間ですが中国では10日でできます。もっと頑張らせれば7日間でどうにかかります。これに輸送時間が掛かりますが、中国で金曜日に発送すれば月曜日には日本に着きますから、スケジュール的にはほとんど問題ないですね。

**古賀** 私は独りで行ったものだから寂しかったというのは第一ですね。後は田中さんといっしょで、資金の乏しいデザイン会社が海外に拠点をつくることは、コスト的に負担が大きいです。有限公司だと資本金が最低14万ドルです。このお金をどうするかのが手続きですね。私も半年くらいかかりまして、その間に生まれて初めてやせました。(笑) 手続きと同時にオフィスを設置するわけですが、ある日系の施工屋さんにも内装費を見積もってもらったら800万円と出て来ました。当然無理だったので、デザインから家具の調達まで全部自分でやって結局250万円くらいで出来ました。ただしものすごく疲れしました。

**渡辺** 中国のお仕事はどうですか？

**古賀** 上海事務所では日本の仕事よりも中国の仕事のほうが多いです。ここに至るプロセスをお話ししますと、私は去年中国国内でさまざまプロモーションをしました。上海のデザインビエンナーレ、無錫での国際工業デザイン博覧会ではブースを出展しました。寧波の全国工業デザイン学会では講演をしました。このようにエネルギーもお金も時間をかけてプロモーションを一生懸命やったお蔭で、仕事をいただくことが可能になりました。中国は世界経済の仲間入りをして、国内だけでなく日本のデザイン会社に仕事を頼みたいと思っていたらしいです。中国にはすでにフランス、イタリア、アメ

リカ、台湾などの国際的なデザイン事務所が結構ありますが、日本のデザイン会社はなかったのです。

具体的な仕事をお話します。「製氷機」ですが、実は3Dです。中国企業は3カ月くらいで製品の3Dまで仕上げます。その後、模型は作るか作らないか・・・、とにかく3Dの段階で世界にプロモーションをかけて仕事を取ります。取った段階で、設計、試作も進めて、あっという間に量産が終わっているという勢いですから、ものすごく速いです。「空気清浄機」では、シンプルなデザインはたぶん却下されるだろうと思ったら、フランスのバイヤーがシンプルなものを選んだとかという理由で採用されて、すでに製品になっています。ドイツ向けエレベーターの中の「制御盤」です。表面には見えないものですが、ドイツでは是非こういうものもデザインをしてほしいと言われたそうです。

## 2、中国進出と新しいビジネスモデル

**渡辺** お2人は日本と中国に事務所を持つことによって、デザインの新しいビジネスモデルを探っていると思います。例えば、私はこう考えています。古今東西共通ですが、ビジネスで成功する要の一つは「落差を均す」です。現在の中国と日本との落差、例えば賃金の差、物価の差、文化の差、いろんな意味での落差に着目して、その部分をビジネスにする。例えば、高いところから低いところに水を流す途中で、発電してエネルギーを得る、これがすなわち利益です。あるいは、ある品物の価格差があった場合、B地点から安く仕入れてA地点に高く売る昔の商社のような利益の上げ方もあります。

**田中** 日本ではデザインの仕事だけしかしていませんでした。デザイナーであることに対してプライドがあったし、デザインだけやりたいという自負もありました。ところが中国ではデザインと設計は同意語で、中国のデザイン事務所では設計までやっています。もちろん最近はスタイリングデザインだけの会社もずいぶん増えてきましたが、4年前は設計も含むデザイン依頼だけでした。そうすると日本のデザイナーのスキルでは不十分です。しかし仕事として請けざるを得ないとなると、若い中国人のデザイナーを雇えば3DやPro/Eを使いこなせる。特に中国ではコピーソフトが氾濫しているわけですから、デザインから設計まで一貫して受けることが、日本よりも容易です。ちなみにうちは日本の会社のプライドも有りますので高額ですが正式ソフトを使っています。

**渡辺** 仕事は日本で請けているんでしょう。

**田中** うちの仕事はほとんど日本のメーカーからです。例えばデザイン料、設計料、モックアップ料の全コストを仮に100だとすると、中国を活用することによって7割くらい圧縮できます。その部分で中国と日本の事務所もやっていけます。中国人の人件費は日本人の4分の1くらいですから、日本のお客さんに向けての安いサービスが供給できる。デザインは値段だけではありませんが、最後のところで特に中小企業さんの場合にはコストが厳しい状況がありますので、そこがものを言うと思います。

**渡辺** 古賀さんのデザイン料は、中国人と比べてどのくらいの差がありますか。

**古賀** 3倍くらいです。当初ずいぶん苦勞するだろうと思っていましたが、正直申しまして日本でのデザイン料は下がったので、中国のほうが高い場合もあります。ちなみにこれは小さな箱のデザイン料は日本円で60万円くらい。中国ではデザイン学科の教授がアルバイトでデザインを受けますが、1万元(13万円)くらいです。そうすると4倍くらいの差がありますが、クライアントは了解してくれます。

**渡辺** 田中さんのところでは中国の仕事を請けることはありますか。

**田中** もちろんありますが、古賀さんのお話はほとんど夢のようなお話です。たぶん地域の差だと思います。私たちの事務所は香港に近いので物価も高い。それに香港企業は輸出型の小企業が多くデザイナーを使った経験も豊富ですから、相当こなれているというか、すれているというか。ですから、香港ですと今のお話の多分半額以下です。

### 3. 中国のデザイン状況

**渡辺** 中国デザイナーの能力、教育についてお話をしてほしいと思います。

**古賀** 去年、中国全土を回ったときに立ち寄った杭州の中国美術学院です。ここは中国ナンバーワンの造形系大学で、日本で言えば東京芸大です。逆に千葉大的なテクニカル志向なのが上海の同済大学といえるでしょう。キャンパスは広大で、校舎はすばらしく、さらに車で10分ほど離れた丘陵地帯に新校舎があります。環境が抜群だったので土地入札の競争率は大変だったそうです。訪問後の感想は、確かに箱はすばらしく、こういうところで教育を受けたら当然いい教育が受けられるはずですが、しかし実際のところ、材料、構造、生産技術についての教育は乏しい。だから、コンピュータによるお絵描き表現が主体になってくるんでしょう。要するに工業技術におけるデザイン教育であるはずなのに、絵画的表現技法に偏っている感じがします。それはひとえに中国に経験者や教師が少ない、そして若いということだと思います。だいたい、中国の近代化は正味10年です。本当の工業デザイン教育はこれからでしょう。

インターネットによるコミュニケーションは日本よりも深くて速くて濃密に行われています。わたしはスタッフ募集もインターネット上で行いました。まず400人の応募があり、それをWEB上で30人まで絞り、実際に面接に来たのは20人くらいでした。そして、中国人は平気で他人の作品を持ってきたりするので、怪しそうな子だけ実際にスケッチを描かせて見ました。するとやっぱり描けない。質問していくうちにシドロモドロなんてことも普通です。人のものを自分のもののように表現することがある。気をつけたほうがいいと思います。

**渡辺** 実際の能力はどうなんですか。

**古賀** さきほど田中さんがおっしゃっていましたが、3Dの表現力は抜群です。特に「ライノセラ  
ス」を使った3D表現では日本の学生は絶対にはないですね。ですからうちの現状では、日本人が鉛  
筆で描いた三面図を中国人に3Dで描かせると高精度な絵がその日中に出来上がってきます。これが  
一番効率的な仕事の進め方になっています。

**田中** 全く一緒です。だから、今後は中国人スタッフが自分で考える能力を育てていくことが重要で  
すね。そのためには自信をつけさせることが第一なんで、なるべく彼らの手柄を作らせようと思っ  
ています。

**渡辺** 田中さんは4年前に中国に出て、この間にデザイナーは変わりましたか？

**田中** 4、5年前はインターネットがなかったので、人材確保は職業紹介所経由でした。深圳は特異  
な街で人口の大半が10代、20代の若い人で、職安も若い人たちが朝から溢れています。そこにブ  
ースを借りて応募を始めたら、たった2時間で50人になりました。最終的には3人を雇いましたが全員  
が辞めて、今は全部新しくなっています。4年前と今の人の違いは、インターネット前とインター  
ネット後みたいな違いです。インターネット後の世代は、見よう見真似の段階ですがデザインや製品  
の情報をすごく持っています。

**渡辺** 深圳の街についてももう少し詳しくお話をください。

**田中** 教育機関としては深圳大学がありまして、建築が有名だそうです。実際、深圳は今建築ラッ  
ッシュで、3カ月もすると新しい地図が必要なほどです。深圳大学も広いキャンパスがあって、建物は  
立派です。職業技術学院もIDの工作実習室などの設備は最新鋭のものが入っています。コンピュー  
タールームもつい最近まではウィンドウズが主流でしたが、今はすべてマックです。そして深  
の街には10車線ほどの道路がありますが、今は渋滞で大変です。街中に摩天楼が建設され、日本の熊谷組  
などが設計しています。巨大なショッピングモールもあり、世界中のデザイナーブランドが軒を連ね  
ています。新しい地下鉄も建設され、これはほとんど香港風ですね。

**渡辺** ありがとうございました。ところで、古賀さんのところは従業員は辞めませんか。

**古賀** 8月28日に中国に帰りますが、エンジニアが1人辞めたそうです。それ以外はいきなり辞めた  
という例はありませんし、私の方から辞めていただくことはありました。中国の雇用関係はドライで  
して、契約をしても3カ月以内は自由に解雇しても構わない。けれど1カ月前に言わなければいけ  
ない。退職金制度は基本的にありません。

**渡辺** 辞める理由は何でしょうか？ 待遇が悪いからとか。

**古賀** そんなことはないと思います。

**渡辺** お2人とも日本に比べて、金型やモックアップの製作の仕事が重複しているようですが、この傾向は続くのでしょうか？

**古賀** うちは今のところそれほどありませんが、今後あると思います。一番怖いのは、デザインには失敗はほとんどないですが、金型や量産の失敗はわれわれが補填できる金額ではないので、その辺の対応は熟考しなければなりません。

**田中** 私はちょっと違って、すでに金型までやっています。もちろんデザインを一番やりたいですが、商品化しないと意味がない。デザインを依頼する側はデザイン、設計、試作、製造をそれぞれどこかに発注するわけですが面倒くさいですよ。それを私たちが一手に引き受ければ相手も便利で経費節減できるし、私たちも一貫してプロジェクトに取り組める。確かにリスクは大きくなりますが、逆にビジネスチャンスととらえれば収入も見込めるでしょう。デザインが生産現場に近いところに居ればいろいろな対応できます。お客さんは日本でも、アメリカでも構わない。ただし作るのは世界の工業製品の7割が中国で作られているのですから、中国が今は多いわけです。ところが最近では中国企業がベトナムに工場を作っています。このように生産地は中国からベトナム、あるいはインドへと移っていくかもしれない。重要なのは、お客さんの居る場所にきちんと出先機関を作っておいて、デザインから製造までサポートできますよという体制を敷いておくことです。

**渡辺** 日本では、物作りの現場、つまりデザイン、設計などが細分化、専門職化されていて、それをどうやって交流させていくかが大きな課題となっています。これに対して、お2人の場合は、逆にくっついてきているのが印象的です。でも良く考えてみれば、アメリカのIDEOというデザイン会社はスタイリングデザインからエンジニアリング、設計まで一貫して提供できることが売りになっているし、イギリスのダイソン氏のようにデザインも設計も生産も行って大成功を収めたような事例もある。お2人の話を聞いていると、そういうトレンドが来ているのかな、これこそがまさに新しいビジネスモデルなのではないかと感じます。最後に、日本企業が中国に出先機関を作り始めていますが、アドバイスがあればお願いします。

**古賀** 中国に出張所を作る会社もかなり多くなっていますが、現地に行く人はたいてい若い人で、孤立奮闘という感じです。というのも日本側はバブル崩壊後、予算の引き締めが強いし日本的な体質もあって、決断のスピードがすごく遅いんですね。そうすると中国のスピードから遅れます。部屋を一つ借りるのだって、数日たったらもうありません。だから、現地の情報や資料が70%程度であっても、その人を信じてOKサインを出してあげてほしい。それからこれは個人的な感想ですが、日本企業は、組織もシステムも働く環境を整えようとする。けれども環境を完成させることが果たして人間のこころを豊かにするのかな？という疑問が、中国の個人主義、自由主義の中にあると思えてきます。

**田中** 中国人のいやなところは公共道徳の薄さなんです。彼らは自由主義というか共産主義というか、個人主義の結果なのではないでしょうか。それから、これは中国に限らないのですが、デザインビジネスに関わる以上、私はヨーロッパにも、メキシコにも、インドにもどこにも行く。企業の皆さんも中国



を含めて、そういった乗り入れが今後ますます激しさを増していくと思います。

**渡辺** 今日は貴重なお話をありがとうございました。

#### 講師プロフィール

講師に関する情報は、下記HPにてご確認ください。

古賀治風氏（賀風デザイン）

<http://www.gahoo.co.jp/>

<http://www.gahoodesign.com/>

田中信吉氏（ゼロワンデザイン）

<http://www.01-design.co.jp/>

渡辺英夫氏（物学研究会ディレクター）

<http://www.knowledgex.co.jp/main.html>

2005年度第5回物学研究会レポート  
「デザインビジネス@チャイナの現場より」

講師：古賀治風氏（賀風デザイン）

田中信吉氏（ゼロワンデザイン）

進行：渡辺英夫氏（物学研究会ディレクター）

---

写真・図版提供

; 物学研究会事務局

編集=物学研究会事務局

文責=関 康子

[物学研究会レポート]に記載の全てのブランド名および  
商品名、会社名は、各社・各所有者の登録商標または商標です。  
[物学研究会レポート]に収録されている全てのコンテンツの  
無断転載を禁じます。