

『新連携による商品開発と新たなものづくり』

インテリアショールズ (株) 鈴木 一夫 氏

- ・ 県内のニット業界は、最盛期500億円の生産高、40数社の企業があったが、現在生産高は80億円まで低下している。また、中国での生産が増加し、価格競争で受注してはじり貧になるだけ。ファッション以外の他社でやっていない新しい製品を作ろうと、絨毯製造の穂積繊維株式会社と一緒に取り組んだのが始まりであった。
- ・ 当時芸工大教授の渡辺有一秋田公立美術工芸短期大学教授にデザインの指導を受け、ニット生地を使ったカーテンなどの室内装飾品の商品化を目指し進めているところで新連携制度を知った。新連携の申請に至るまでには、開発商品の方向性の検討や事業計画策定という障壁があったが、中小機構のプロジェクトマネージャーや中央会の支援により、計画を練り上げることができた。
- ・ 多配色で編み込める特色ある機械とプログラミング技術を活用した新しいニット商品を開発することにより、今までなかった季節の変化やおしゃれな感覚を採り入れたニットカーテンや室内インテリア商品を作ることができるようになった。装飾性と実用性を兼ね備えた個性的なライフスタイルを演出していく住宅・インテリア業界など新しい市場の開拓を図っていききたい。
- ・ 現在は、新連携の補助金を受け、展示会に向けた試作品の開発に取り組んでいる。11月21日から東京ビックサイトで開催される2007 JAPANTECH インテリアトレンドショーに出展予定である。ニット業者が参加するのは初めてということで注目されており、インテリアコーディネーターや建築業者などに向けて情報を発信していきたい。

知 事

- ・ 秋田県の大学も連携体として参加しているのは価値がある。広域連携という意味でも時流にあった取り組みではないだろうか。
- ・ 消費者の視点からいえば、例えば高価なカーテンを後からつけるのは高く感じるが、家を建てるときにインテリアの一部としてトータルコーディネート演出をしてあるのは気にならないと思う。消費者心理に大きな違いがある。建設業者等との連携も考慮してはどうか。
- ・ 海外は将来展開ではなく、早い段階から行うのも手ではないだろうか。山形カロツェリアプロジェクトのように海外の評価が高まることによる黒船効果もあるのではないかと。

安 部 副会長

- ・ 米沢織物で地域商標を取得。米織を中心とした新しい展開が出来ないかどうか活動している。女性だけでなくメンズファッションをターゲットにしたプロジェクトチームを発足し商品開発を行った。カジュアルで品質の良いジャケットが完成し、展示会、産業フェスティバルで好評をえている。地域の中で普及しながら、全国展開していきたい。

『女性のSOHOネットワーク』

AISOHO企業組合 理事長 菅野美奈子 氏

- ・ H13年度山形県地域緊急雇用対策SOHO推進業務から生まれたパイロットグループ「キャリマミーズ」から発足。平成14年より「YAMAGATA SOHO グループ キャリ・マミーズ」としてスタートした。現在は、平成16年12月に「AISOHO企業組合」として法人化し、30名前後のSOHOワーカーとともに歩んでいる。
- ・ 在宅ワークをはじめたきっかけは、家事・育児・介護等をしながらも収入を得たい、社会参画したい、以前にやっていた仕事の経験や技術を生かしたい、評価されたいなどである。
- ・ 転機が訪れたのは、キャリマミーズという組織を知り、入会后ホームページ班のリーダーとして講習会を開いたり、仕事を請けるなどしていた。その後代表となり、営業も行い、子育て情報誌『マーメイド』の制作を請け負うことができ、さらにしっかりした組織と信頼性向上のため法人化を決めた。法人化したことで、「報酬を得るためにはどのようにしたらよいか」という組織運営面や体制作りがよりよく強化された。組合員の意識も経営者として変化した。
- ・ 課題としては、登録ワーカーにはスキルチェック制度を設け、クリアした人のみ仕事をしてもらっている。受注は、難易度の高いもの、専門性のある分野に集中し対応できる人材に限られている。
- ・ 現在、障害のある方の雇用について話がたくさん出ているが、外に出られない人もたくさんいる。雇用だけでなく、在宅ワークの支援を社会全体で、特に山形県で独自の方式ができたらと思っている。

