

岩手県工業技術研究推進会議 生産技術部会議事録	(実施日) 平成16年10月29日(金)
----------------------------	-----------------------------

(テーマ名) 地場産業製品へのユニバーサルデザインの導入 (事後評価)

委員	質問・意見	回答
C委員	この事業における達成度とは？ 企業に対するお役立ち？ 企業との垣根分けが理解できなかった。	岩手の伝統工芸品産業の業界が、ユニバーサルデザインを導入することを目的としており、先導事例として工業技術センターが製品を開発することが本事業の目標であるので、開発によって当初の目標を達成したと考える。先導事例によってデザインや手法等のノウハウを移転することによって業界に資する業界規模が小さいので、今回は市場化等も支援するが、将来的には分担を明確にする。
	アウトプットとは？ データを渡すことか？ 手法を示して企業に渡すことか？	アウトプットは手法を示すことであると考えている。したがって今後は企業が商品開発・市場化を行うため、後事業(市場化支援事業)で市場化につなげる。
A委員	形は企業が作ったのか？ 工業技術センターは手法だけを提案したのか？	手法の説明だけでは抽象的になるので、工業技術センターで製品をデザインした。
	ユニバーサルデザインは現代にマッチしたデザインとは思いますが、鉄器を例にすると競合製品、購買層はどのようなものか？ 材料、材質などを含めた、トータルで考えているか？	展示会に立ち会ったところ購買者の大半は30から40代、物産展と違うのは男性が多く、価格は1万8千～10万円以上。売れ筋は3～4万円であったので、購買層は、品質とデザインの良いものを買いたいと考える中高年の男女であると考えている。現在は競合製品はあまりない。さまざまな事項についてトータルに考えている。
	鉄瓶などは重いので(センターで開発した)薄肉鋳鉄などを取り入れて厚さを半分にするなどトータルでやらないと？	(パワーポイントを示しながら)このようなタイプの鉄瓶は持つと重く感じるが、材料で重さが半分になれば、おのずとデザインは変わるので、トータルな視点での開発の重要性は認識している。
	食器、陶器、漆器などについては、コスト、耐久性などの観点、生活上(生活情緒的)の観点から見た、競争相手、需要層は？	このような製品は手仕事で効果になるので、需要層は(消費者)ピラミッドの上のほうターゲットになる。付加活の高い製品を使用したいと考えている人たちが需要層であると考えている。競争相手は、手作りで品質の高い製品全般になる。
	そこ(ピラミッドの上)を拡大するにはどうすればいいのか、そこを工業技術センターでトータルに(問題解決を)行えばよいと思う。	(企画情報部長) この事業の後に後続事業の発表があるのでそこでも発言していただきたい。
D委員	一応この事業は前年度で終わりということで、次をどう発展させるのが次の(発表事業の)テーマなのか？	はい。