

DTP
グラフィック
デザイン
HP制作

会社員時代の取引先とは今でもおつき合い 仕事の仕事と呼ぶ 堅実なスタイルが名古屋流

私の地元密着術

名古屋市昭和区

名古屋の中心街まで車で約15分

いわゆる高級住宅街

古くからの住民とニューファミリーが混在

- 1 会社員時代から引き続き仕事を受注
- 2 デザインのデジタル化移行期を経験し、デジタル技術を教える
- 3 近所とのつき合いから主婦の本制作を受注

杉原朗さん(35歳)

屋号:なし

<http://homepage1.nifty.com/AKIMIYU/>

AKIMIYU/



地の利とは、ロケーションや交通の便の良さなど単に目に見えるものだけではないらしい。どうやらその土地に長年住んでいるからこそわかる人間の気質や心情、仕事の流儀といった目に見えないものをどう現実にかすかに成功の秘訣があるようだ。杉原さんの名古屋流地元密着 SOHO 術とは如何なるものか……。

奥様の美由起さんと息子の透也くん(4歳)と一緒に。自宅の前は小学校で閑静な住宅が軒を連ねる。



デジタル化初期時代の 貴重なDTPオペレータ経験

ロックをこよなく愛し、今でも年に数回はライブハウスのステージに立つという杉原朗さん(35歳)は、もともと芸術肌。名古屋に生まれ、大学も地元の名城大学農学部でバイオテクノロジーを学び、将来は化学系の研究職を目指していた。大手化粧品メーカーに就職したが希望していた研究職は叶わず、営業として販売代理店の育成業務がおもな仕事に。

「音楽はオリジナルの詩や曲を作り、絵を描くのも好き。研究職を志望したのも何かをゼロから創造することに昔から興味があったからです」

就職で初めて三重県へと移り住んだが、いずれは故郷に帰りたいという気持ちが心のどこかにあったという。パソコンとの出会いも化粧品メーカーでのこと。

「当時、Windowsが出たばかりで、事務所で一番若僧だった僕に白羽の矢が立ちました。おもにWordやExcelで会議の資料や計画書を作りましたが、PCを使えば何でもできるという強い印象を受けましたね」

社交性に長けた性格も幸いして、営業トークは日増しにアップ。この経験が独立後、プレゼンテーションなどの弁に生かされることになるうとは……。

「結婚もしたことで、PCという便利な道具もある。そろそろ本格的にものを作る仕事へと商売替えをしたかった」と、デザイン会社に転職したのが1995年。そ

の会社ではおもにDTPオペレータとして、組み版などのデータ制作を担当した。当時はまだデジタル化が初期の段階で、データとしての不備も多くトラブルが絶えなかった。

「グラフィックデザインが川上の仕事だとすれば、僕は川下からDTPを学んだといえるんです。でも、じつはそこがポイントで、出力前の不備をなくすための的確なグラフィックデータの作り方を身をもって覚えることができました」

それだけでなく印刷というものは納期が短いのが特徴。ミスのないデータが仕上がれば仕事はよりスムーズに運び、それが後々の評判にもつながった。DTPオペレータとしての経験は、現在の杉原さんの貴重な財産になっている。

信頼を得られれば 独立後も仕事はついてくる

さて、杉原さんが本格的にデザインを学ぶことができたのは、次に転職したデザイン事務所でのこと。そこは当時すべてがアナログ処理だったが、杉原さんの加入でデジタル化が一挙に加速し、環境が激変したという。一方では先輩デザイナーから教わるデザインの知識をセンスの良さと真綿のごとく吸収していった。最初の転職を機に、名古屋の郊外にある弥富町に移り住んでいた杉原さん一家だが、すでに将来の独立を見すえて1998年には名古屋市内へ戻ってきた。都心にバイクで程なく行くことのできる交通至便の今の住まいに転居して2年目、いよいよ

独立のときがきた。

「ありがたいことですが、会社を辞めても複数の仕事が僕という人間についてきてくれたことが何よりも心強かったですね」と杉原さん。センスの良さもさることながら人知れず重ねた努力を、どこかでしっかりと見ていた人がいたに違いない。杉原さんは地元密着型のSOHOが名古屋で成功するための秘訣を次のように分析する。

「名古屋という地域は良い意味で“村意識”が強いんです。ですから取引先を選ぶにも、知り合いから手堅く信頼できる業者を紹介してもらうことが多い。月並みですが確実に納期を守り、質の高い仕事をしてくれたSOHOは信頼されてずっと仕事が途切れないということです」

独立後、新規開拓の営業は一切していないという事実が論より証拠だろう。また、腕試しをしたいという志を持った若



杉原さんがデザインした製作物。旅行のパンフレットや広告、書籍、雑誌など作品はさまざま。

Personal Data

PROFILE

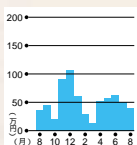
再就職で地元へ帰郷

愛知県名古屋市出身。1990年、名城大学農学部を卒業後、化粧品メーカーに就職。三重県津市で営業職として販売代理店の育成業務に従事する。1995年、名古屋市内のデザイン会社に転職。一時、名古屋市と津市のほぼ中間点にある弥富町に居住するも、将来を見すえて名古屋へと転居。同業種への再度の転職を経て、2000年5月よりSOHOスタート。

月商の推移(2001年8月~2002年8月)

売上げは堅調に推移

「納期は絶対に守る」という大前提のもとで、多少の無理をおしても確実に仕事をこなしていったことが堅調な売上げ増につながっている。現在はデザインスクールとの兼業というスタイルをとっているが、安定収入につながるばかりか、今後コラボレーション可能な人材を育成するというメリットがあるため、しばらくは続けるつもり。



仕事の内容

コラボレーションで 大型受注に成功

DTPによる旅行雑誌や月刊誌、教則本、各種パンフレットなど印刷物全般のほか、ホームページの作成がおもな仕事内容だ。DTPは常に時代の感性が求められるだけに、日頃の情報収集は欠かせない。フリーのグラフィックデザイナーにもかかわらず、長年の実績に加えてデザイナー仲間とのコラボレーションを明確に打ち出したことが、企業からの大型受注にもつながっている。今後は若い人材の育成に力を注ぎたいとか。

その他のデータ

人員：1名
SOHOスタート時期：2000年5月
2001年度年商：400万円
2002年度目標年商：600万円