

ビジネスチャンスとマッチングについて

これまでも西日本事務局にデザイナーを紹介して欲しいとの依頼が数件寄せられていた。そのつど、というよりもそれ以前から担当窓口と一定のルールを決める必要があった。そして、TDAのホームページを見たシャディー（株）様から今年6月に同様の依頼があり西日本の会員の皆様に案内を出した。7月初旬に応募者（9名）に対し説明会、下旬には2名が具体的商談の打ち合わせ、10月現在もビジネス続行中である。このことをきっかけに、改めて西日本の正・準会員にアンケートを実施した。仕事の依頼や照会がある場合、迅速に要望先に答えると共に、会員にできるだけ公平に伝え、効率よくタイムリーにマッチングする為に。

●内容は？ 連絡の必要の有無。◎ 連絡を希望するジャンルは何か。

A 連絡先、連絡方法。B その他希望など。

●結果は 回答は19名。

西日本の会員のうちフリーランスなど対象者はおよそ50人と思われるので約40%の回答率となるが、予想よりは少なかった。

上記? ◎について ファッションとインテリアは希望が分かれるが、

その他、雑貨・デザインのみ・企画などはほとんどの方がジャンルにかかわらず連絡が欲しいとのこと。

Bについて 多くの方が現在の仕事の内容・今後の希望を簡明に記していた。

以上の結果は早速活用したい。

また、窓口担当としては現在のところ次のように考えている。

仕事やデザイナーの照会があった場合、まず依頼者に紹介手順を説明し面談等の段取りを相談、会員に対し募集案内、応募者と依頼者とのコンタクトについて段取りと案内をする。場合によって、アドバイスまでを担当窓口が行う。具体的な仕事の進め方、契約の内容については当事者同士で詰める。ただ、実際にはクライアントもデザイナーも仕事の内容も多様なので、今後も考えておく必要のある課題も多い。契約（書）に係わることが多いと思われるが、企画・デザイン料、ソフトや拘束した時間への対価、ロイヤリティ、著作権・意匠権など、デジタルデータの取り扱い、TDAの役割と責任の範囲、その他である。TDAにはいろんな立場のメンバーがいるので、改めてその経験やネットワーク・情報を共有できないかと考えている。アンケートの実施以後にも2件のデザイナー紹介依頼があり、紹介システムとルール作りを進めながら依頼への対応を行っている。今後もTDAに対してデザイナーの紹介を求められる機会が増えることと思われるので、ビジネスチャンスを求める会員の方は、是非事務局または西日本コミュニティセンターへご連絡をいただきたい。

（板東 正）