



ハンドメイド作家になるには…？

ぶかぶか漂う
第8回



みなさんはCreema、Line、mimineといった手作り品のマーケットサイトを利用したことはありますか？購入だけでなく、ご自身のハンドメイド作品を販売している方もいらっしゃるのではないかでしょう。

私は今夏も東京ビッグサイトで開かれたCreema主催のハンドメイドフェスに行きました。実は、この連載のイラストとデザインを担当してくれている寺沼麻美さんのブースのお手伝い。寺沼さんは切り絵作家であり、切り絵を使ったモビールを中心制作販売している、まさにハンドメイド作家なのです。普段はインターネットでの販売が中心ですが、年に数回は対面販売イベントにも出店しています。

そこで今回はちょっと趣向を変え、寺沼さんへインタビュー。ハンドメイド作家になるまでの経歴や、実体験に基づく収入を得るコツなどをご紹介します。

客層判断と値段設定がポイント

モビールを中心に販売を始めてから約5年。ご主人の扶養内でアルバイトに出た場合と同じくらいの収入を毎年確保しているそうです。仕事として続けるコツの一つは、出展者層や客層を見極めてから出店を決める事。「趣味で作っているので安く売ります」という出展者が多いサイトや販売イベントでは、仕事として責任を持って出している商品は高いと受け取られがちに。

もう一つ大事なことは最初の値段設定。対面販売イベントでは、商品探しに来ている雑貨店から「あなたの作品をうちの店に置かせてもらえないか」という話が来る事もしばしば。契約内容は店によって異なりますが、委託販売でも買い取りでも、作家にとって率がいいものではありません。店に置いてもらえば宣伝効果もあるのでおけに断りたくもなく、

寺沼さんは美術系専門学校を卒業後、出版社の誌面デザイン部に就職。仕事が終われば家でイラストを描き、そのデザインを元にした切り絵の制作をしていました。しかし、イラストや切り絵そのものではなく、か kaufen手がなく、会社員をしながら模索する時代が続きました。転機になったのは、妊娠。外に働きに出ることを辞めて、じっくりと販売の立場になつて考えてみたそうです。その時に気付いたのが、需要があるものは「作品ではなく、商品」だということ。そこで、切り絵のモチーフを応用して「使われる」商品を考えることに。公募展へも積極的に応募。『ほぼ日』作品大賞では切り絵から作つたしおりが、読者賞を受賞しました。現在の柱商品である切り絵のモビールが生まれたのはそれからのことです。

だからこそ委託料や買い取り料を踏まえて値段設定をしておいた方がいいそうです。

寺沼さんはハンドメイド作家という仕事について、「子どもが帰宅する時に家にいられるし、職場の人間関係に疲れて家でイライラすることもなくなりました。夫も今の仕事を応援してくれています」と話します。私は毎年ハンドメイドフェスでご家族とお会いしていますが、ご主人が店舗設営を担当したり、小学3年生になつた息子さんが恥ずかしそうにお客さんに話しかけてみたり…。家族イベントとして楽しんでいる様子が微笑ましいです。



文・写真
小宮華寿子
出版社編集部員
を経て、フリー
ランスの編集者
に。2男1女の母。著書に『ブラジルの手しごと』(メイツ出版)がある。



イラスト・
デザイン
寺沼麻美
切り絵作家、時々
デザイナー。「ゆ
らゆらゆれる北欧風手作りモビ
ール」(ネコ・パブリッシング)を監修。

どうやって作家になったの？

寺沼さんは美術系専門学校を卒