

コラボマッチング成果事例

文化財事業戦略製品「真弧」のアピールバナーPOP開発

創業65年「企業パンフレットのデザイン一新」

第一合成株式会社
和野 さと 氏



担当者からの要望

- ・創業50周年に向けて企業ブランドの強化に取り組みたい
- ・事業全体を俯瞰しつつ事業部単位のブランドプロデュースをお願いしたい
- ・まず文化財事業の基幹製品「真弧」の海外展示会PR宣材のデザインをお願いしたい

アトリエタイク
臼田 香太 氏
飯島 麻奈美 氏



デザイナーからの提案

- ・商品（真弧）が活躍する、本物の現場での撮影
- ・土器などの実測器であるため、本物の土器との撮影
- ・ただの撮影ではなく、写真力をもったカメラマンを起用
- ・今後のブランディングに向けて、アイデンティティを示せるイメージ
- ・エレガントに

開発のプロセス

1 打ち合わせ・ヒアリング

2 テーマ概念／イメージ構想設定・カメラマンとの交渉・バナー器具の選定

3 撮影現場の設定／現場検証・撮影本番



4 バナーデザイン進行・バナー器具／出力メディアの最終選定



5 納品



プロジェクトの成果・感想

企業から

マッチング会にて弊社の事業にときめいていただき、弊社もワクワクできる素敵なデザイナーと巡り合えました。今回製作したバナーは弊社の「財産」となる作品になりました。企業を新たな目で見ていただけるデザイナーの存在は、気づけなかった自社の魅力を再発見できるとても重要な存在です。今後も継続してお願いしていく予定です。

デザイナーから

土器などを実測する「真弧」という唯一無二な道具は、とてもエレガントです。この美しさを最大限に引き出せる写真力をもったカメラマンを起用し、世界に向けてアピールするとともに、その道具を制作している企業自体にも新しい想像／創造力が喚起され、これからのブランドアイデンティティを構築していく一助となるよう考えました。

株式会社ムツナミ
工藤 恵次 氏



担当者からの要望

- ・業務用頭髪化粧品メーカーとしての営業用会社案内を制作して欲しい
- ・創業以来65周年の堅実経営の歴史、確固たる技術力をアピールしたい
- ・ご愛用いただいている商品を分かりやすく紹介する内容にしたい

キットデザイン株式会社
北川 剛之 氏



デザイナーからの提案

- ・会社案内の依頼だったため、会社の概要や歴史、商品、社内イメージなどをバランスよく企画構成した
- ・ムツナミ様の事務所や工場内の製造工程の写真をパンフレットに多く掲載することにより、培ってこられた伝統や確かな技術を視覚的に表現
- ・数多くラインナップされているヘアケア剤を5つにカテゴリー分けしていただき、各代表的な商品を写真掲載した

開発のプロセス

1 打ち合わせ

2 取材・撮影



3 デザイン作業

4 印刷・完成

プロジェクトの成果・感想

企業から

マッチングの段階から弊社の依頼内容を理解してくださり、その後の打ち合わせではさまざまな提案をいただきました。また、大まかなイメージしか伝えていませんでしたが、考察してくださり進行もスムーズでした。結果、企業イメージに沿った素晴らしい会社案内が完成して大変満足しています。

デザイナーから

社内の各部署を丁寧に案内していただいたことで商品に対する理解が深まりデザインのイメージをスムーズに進めることができました。また個性的でカラフルなパッケージが多かったため商品が映えるようにシンプルな誌面デザインを心掛け、見やすく華やかなパンフレットになりました。

コラボマッチング成果事例

機能性あるデザインを加えた高品質リチウムイオン電池樹脂ケース

新発想×デザイン力=新しいビジネスバッグ開発

株式会社EVTD研究所
小池 哲夫 氏



担当者からの要望

- ・次世代リチウムイオン蓄電池モジュールの外形デザインを開発して欲しい
- ・機構設計に機能性のあるデザイン要素を加えて欲しい
- ・企業では気づかない大学らしい斬新なアイデアの提案を期待したい

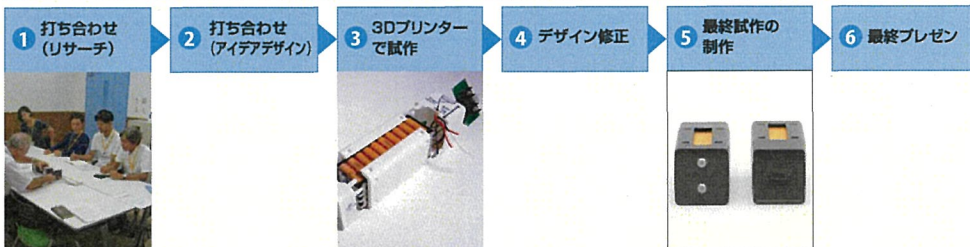
東京造形大学
教授 森田 敏昭 氏



デザイナーからの提案

- ・人目に触れる製品ではないため、機能性を十分考慮に入れたミニマルなデザインを心掛けた
- ・素材や製造方法、組み立て効率を考慮し生産コストを抑えることを目指した
- ・クライアントの要求に答えると同時に、エンドユーザーのユーザビリティも検討にいれ3Dプリンターによる確認を繰り返し、丁寧なデザイン開発を行う

開発のプロセス



プロジェクトの成果・感想

企業から

弊社の要望通りのデザインができるのだろうかと不安なところがありました。数回打ち合わせすると要望を理解していただけて、3D CADを見たときには驚きました。弊社の要望が完全に盛り込まれていました。3Dプリンターにおける試作品には、感動しました。しかしながら立派すぎて製品化にコストが高くなることがわかり、設計思想を引き継ぎながら低コストの製品化に取り組み、今回の展示品の成果を得ました。

デザイナーから

今回のような目立つことのない一つのパーツの開発は、機能性や生産性を重要視する基礎知識の上に成り立つ丁寧なデザインが求められました。こうした実践的な開発を行うことで、理想論にとどまることない現場の緊張感とスピード感が経験できたことは、大学としても非常に有意義でした。

株式会社STARTTS
横森 美樹生 氏



担当者からの要望

- ・市場調査やユーザビリティに基づいたデザインにしてほしい
- ・デザイン性を加味して国際競争力をさらに高めたい
- ・自社の発想を超えたデザインとアイデアに期待したい

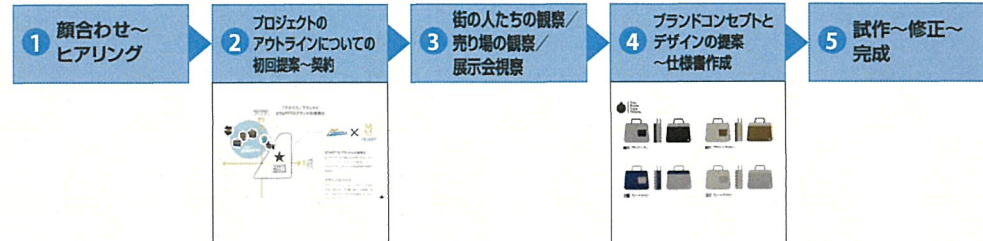
MEDIUM
津留 敬文 氏
津留 礼子 氏



デザイナーからの提案

企業の持つ既存の販売チャンネルとは別の、新しいチャンネルを開拓するという目標と、バッグという、プロダクトとファッションの境界に位置する領域をデザインするということと考え、単にバッグを一つデザインするということではなく、継続的な商品開発／展開を見越した、ブランドの構築とデザインコンセプトの確立、その上でのバッグのデザインをしたいと考えました。

開発のプロセス



プロジェクトの成果・感想

企業から

弊社でも自社での開発、ものづくり、デザインを行っていますが、デザイナーの新しい発想を取り入れて現状の市場から更に別の市場の開拓を行っていければと考えています。特に海外への市場には、高いデザイン性が必要と考えており、デザイナーのアイデアと弊社の縫製技術を活かした製品を作り上げていきたいと考えています。

デザイナーから

マッチング会で出会ってきた数社の企業の方それぞれが、それぞれの悩みをお持ちだということを感じました。それらは、普段の自分たちの仕事ではなかなか出会えない課題も多く、大変刺激を受けました。今回のバッグのデザインも、経験にないことも多いのですが、企業とデザイナーで良いチームになってプロジェクトを進められたらと思います。

コラボマッチング成果事例

創立70周年記念「多用途スツールのデザイン開発」

経営資源を活かしたアルミ組立ホビー「ザオーブロック恐竜シリーズ」

株式会社ヤマトマネキン
河野 敦史 氏



担当者からの要望

- ・空間展示演出と販売を兼ねた新しい椅子のデザインをして欲しい
- ・バイオマス材を使った量産可能な提案をお願いしたい
- ・ヤマトマネキン創業70周年モデルに相応しい提案をお願いしたい

S&O DESIGN
株式会社
清水 久和 氏



デザイナーからの提案

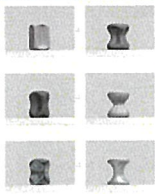
- ・販売できる価格を考慮した量産性のあるデザインを複数提案
- ・バイオマスの整形ができるブロー整形で量産を目指した
- ・マネキン作りで養われた技術を生かした、造形的美しさを持つデザインの提案

開発のプロセス

1 第一回デザイン提案



2 ワンピースでブロー整形できるデザインを希望されて、第二回デザイン提案



3 最終デザインスケッチ



4 70周年記念展示会での「バレルスツール」と「バレルハイスツール」の完成品



プロジェクトの成果・感想

企業から

多くのデザイナーの中から、希望するデザイナーの方とマッチングすることができ、初期の段階からとても期待感を持ってプロジェクトを進めることができました。打ち合わせを重ね、お互いの理解を深めた上でご提案していただき、今までの当社にはない新しいデザインの製品を開発することができました。

デザイナーから

普段、出会いの少ない企業とのマッチングは、いつもと違った新鮮な感覚で製品開発を行うことができたと思います。事務局のサポートもありスムーズに仕事に入ることができました。次回も参加したいと思います。

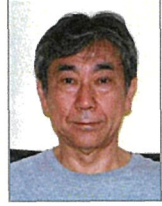
ザオー工業株式会社
寺澤 祐樹 氏



担当者からの要望

- ・自社の経営資源を活かした事業として「組み立て式玩具」を立ち上げたい
- ・メタル組み立てブロックを使ったインパクトあるフラッグシップモデルを提案して欲しい
- ・製品名のデザインや各展示会での展示方法や展示様式のデザインをして欲しい

ムーンラビット
デザインスタジオ
野崎 伸弥 氏



デザイナーからの提案

- ・「モノ作り」と「モノを売る」ことは違うことを説明。クライアントの販路、生産設計に携わる人がいない点を指摘。企業を取り巻く今の状況と今後の方針を伺いデザインを引き受けた
- ・私のブレーンやおもちゃ業界のデザイナーに今までの試作サンプルを見せ議論し考え（方向性）を決め、クライアントが「何を」したいのかを聞き、こちらの考え方と話し合いを持った。クライアントも同じ考え方を持っていたことで進められた
- ・迫力のあるモチーフを選んで見てくれる人を驚かせ、ザオーブロックで「ここまでできる」ことを目標とした

開発のプロセス

1 現状の問題点を表したスケッチ



2 アルミイトによるカラーバリエーション



3 試作画像。全体像を掴むために試作レベルのもの



4 全て見直して製作したもの



プロジェクトの成果・感想

企業から

この製品は、平成23年度TASKものづくり大賞で奨励賞を受賞してから弊社で温めていた企画でした。すぐに商品化を社内で検討しましたが、弊社のみではさまざまな課題を解決できずにおりました。マッチング会を通して、弊社の製品に共感を持ってもらえる数々のデザイナーの中から、専門のデザイナーとタッグを組んで商品化への一歩を踏み出せる、大変効率的で有意義な事業であると感じています。本事業とデザイナーのおかげで弊社の課題が解決され、商品化に至る方途を見出させていただきました。この場をお借りして御礼申し上げます。

デザイナーから

社長はじめ、担当者が若い方で、こちらの考えをよく受け入れてくれたと思います。モノ作りのヨコの関係（他企業とのネットワーク：3Dプリンターやアルミエッチング等）が広くて助かりました。制作においては、こちらからの指示を待たないで自ら考えて作ってほしいというスタンスを取りました。それは自らこうしたいという意識を持つ大事さと、自分で判断し行動しものを作るプロセスを伝えたいという想いがあったからです。これからものを売るというステージに進むことになりますが、上手くいくことを願っています。1年間ありがとうございました。