「デザイン経営」のパートナー を見つけるプロジェクト始動。

企業

「デザイン経営」のパートナーを見つけるプロジェクト

デザイン経営

もうかる？

経営層の参加推奨！

こんなお悩みを持たれている企業の方へ

- ☑ 売上拡大
- ☑ コスト削減
- ☑ 利益増大
- ☑ 人材確保（入が集まる）
- ☑ 次世代継承
- ☑ 生き残る企業
- ☑ 下請けからの脱却
- ☑ 自社ブランド成立
- ☑ 自社分析（強み／弱み）
- ☑ 未来ビジョン策定
- ☑ 売るシステムづくり
- ☑ 魅力的な会社になる

- デザイナー＝敷居が高い。
- どこで探せば良いのか？
- 誰を選べば良いのか？
- そもそも何をしてくれるのか？
- いくらかかるのか（コスト）？
- どのくらいかかるのか（期間）？
- どう伝えれば良いのか（発注方法）？
- どういうプロセスで課題解決出来るのか？
- そもそも自社の課題って何？
- デザインって最終的な見た目では？
- BtoC 企業の話では？

デザイナー

企業を救えるデザイナーになるプロジェクト

デザイン経営

「企業」×「デザイナー」
＝
デザイン経営

企業を救える名医になろう！

- 決定権を持つ人が会議に参加して欲しい。
- 担当者の個人的な好き嫌いで判断されることがある。
- 打ち合わせをしていると、予算は増えないのにやりたいことはどんどん増える。
- デザイナーに丸投げすればいいと思っていない？
- リスペクトし合う関係になれる？
- 商品が出来上がってからデザインの見積もりを始めないで欲しい。

Step 1 デザインで儲かる意味 マインドセットセミナー

学ぶ。

企業

「デザイン経営」のパートナーを見つけるプロジェクト

地域中小企業こそが「デザイン経営」で生き残る!

「小さな企業が生き残るには」

8/6 火

デザイナー

企業を救えるデザイナーになるプロジェクト

企業を救える名医になろう!

「企業と連携するとはどういうことか」

ヤブ医者ならぬヤブデザイナーとならないために

9/10 火

Step 2 企業とデザイナーの 相互理解

深める。

実践ワークシート ワークショップ

7/31 水

企業と複数のデザイナーが
ひとチームとなり、
ビジネスプランの策定や
SWOT分析を通じて
企業の弱みや強みをディスカッション。
企業にとっては、
自社の本質的価値への気付きの場、
デザイン経営実践ワークシート
記入にむけたサポートの場。
デザイナーにとっては、
企業ブランディングの実践と
企業分析ノウハウの吸収の場。

個別相談会 8/7 水

相談企業が記入した
デザイン経営実践ワークシートをもとに、
1対1での相談会。
事務局の、デザイン業務経験豊富な
デザイナーメンバーを中心に
相談員を構成。
病院にたとえると、問診票をもとにした
初診のイメージで、
企業課題の根源や
魅力の本質発掘等を行う。

Step 3 最良のパートナーを求めて プレゼンテーション＋提案／オファー

出会い。

主治医として名乗りをあげて!

企業からデザイナーへの課題提示プレゼン会。

『企業』➡「デザイナー」

9/18 水

マッチングを希望する企業からデザイナーに向けてのプレゼンテーション会。
企業課題の的確な把握や該当商品、あるいはサービスの本質的な価値、それらを伝える上でデザイナーに求めることの精査など、自社のことを捉え直す機会にも。

デザイナーから企業へのアピールプレゼン会。

「デザイナー」➡『企業』

10/1 水

企業との連携を希望するデザイナーから企業に向けて、実績（ポートフォリオ）やデザインする上で大事にしていること、取り組みたい分野、連携したい事業や業種等をアピールするプレゼン会。

自分のスキルを活かせる企業と出会いたい

オファー

そのデザインスキルを
ぜひ我が社のために!

提案書

問題解決に向けて
課題本質の明示と
解決に向けてのベクトル、
やり方等の提案。

Step 4 パートナー選定 連携開始

始まり。

事務局フォロー

連携・協働

企業とデザイナーの仲立ち。提案書のみでの選定に迷いがある企業へのアドバイス等のサポートを実施。案件に応じてプロデューサーやコーディネーター等を派遣し、案件整理を行う場合もある。

デザイン経営に携わる上での心構えを学ぶ。

企業

「デザイン経営」のパートナーを見つけるプロジェクト

地域中小企業こそが「デザイン経営」で生き残る!

「小さな企業が生き残るには」

8/6 火

広告デザインや商業施設のビジュアル、ユニクロ「企業コラボレーションTシャツ」コクヨの博覧会「コクヨハク」星野リゾートアメニティ開発のディレクションなどに携わる。2011年からは、全国各地の町工場や職人との協業プロジェクト「みんなの地域産業協業活動」を始め、職人達の技術を学び、伝える場「コトモノミチat TOKYO」を東京墨田区に展開。京都精華大学や金沢美術工芸大学でも講師を務め、2018年京都精華大学 伝統産業イノベーションセンター特別共同研究

デザイナー

企業を救えるデザイナーになるプロジェクト

企業を救える名医になろう!

「企業と連携するとはどういうことか」

ヤブ医者ならぬヤブデザイナーとならないために

9/10 火

広義のデザイン力がますます求められる昨今。本当の意味で企業を救えるデザイナーに必要なものとは?マインドセットに定評のあるエサキ氏の講演を皮切りに、名プロデューサー江副氏、切れ者コーディネーター神田橋氏を交えたディスカッション。デザイナーにとって必要なプロデュース力とその向上方法など紐解いていただいた。

Step 2 企業とデザイナーの相互理解

自由討議で課題解決の可能性を深める。

企業

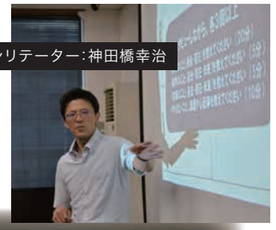
「デザイン経営」のパートナーを見つけるプロジェクト

デザイナー

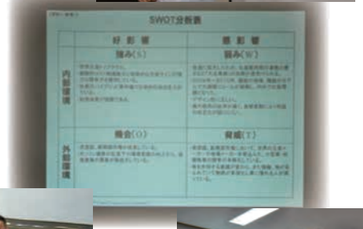
企業を救えるデザイナーになるプロジェクト

実践ワークシートワークショップ 7/31(水)

企業と複数のデザイナーがひとチームとなり、ビジネスプランの策定やSWOT分析を通じて企業の弱みや強みをディスカッション。企業にとっては、自社の本質的価値への気付きの場、デザイン経営実践ワークシート記入にむけたサポートの場。デザイナーにとっては、企業ブランディングの実践と企業分析ノウハウの吸収の場。



ファシリテーター：神田橋幸治



株式会社はかた匠工芸

東洋ステンレス研磨工業株式会社

個別相談会 8/7(水)

相談企業が記入したデザイン経営実践ワークシートをもとに、1対1での相談会。事務局の、デザイン業務経験豊富なデザイナーメンバーを中心に相談員を構成。病院にたとえると、問診票をもとにした初診のイメージで、企業課題の根源や魅力の本質発掘等を行う。

参加企業の声

質問項目

1．個別相談会に申し込まれた理由を教えて下さい。
2．相談会の満足度はいかがですか?
3．相談会を通じて、デザイナーとの協業への意欲が高まりましたか?
4．相談会に対する感想・ご意見を自由にお書き下さい。

東洋ステンレス研磨工業株式会社

1．本年2月15日に参加した「経営とデザインの未来を拓くセミナー」に参加した際に、「町医者のような存在で付き合うデザイナーとの関係」というような主旨に触れて、これまでのデザイナーと私たち企業が向き合うスタンスに関して大変考えさせていただく気付きを頂きました。弊社の中期ビジョンを成し遂げる為、福岡・太宰府という地域に貢献する為、等、デザイナーとの関係はこれからますますコアになると考えたためです。
2．大変満足
事前ワークショップで神田橋講師から聞いた、企業とデザイナーとの物事のとらえ方のアプローチの違いという部分が体感できました。これは大変重要な視点で特に文化や風土歴史を包み込んだ戦略の場合はmustな思想です。
3．高まった
モノやコトへのアプローチ視点が違うという事は、我々ものづくりである工業的目線ではなく文化や歴史風土を包括した視点となるため、結果的にはスリムでスマートな構造や生産物となる事が予測できたからです。つまり余計な機能や必要としない特性を盛り込んでしまいがちな工業目線での商品開発からの脱却が図れそうと感じたからです。
4．デザイナーやアート作家という業界の方々との出会いの場がなく、だれに何を相談してよいのかも、どこに問いあわせたらよいのかもわからないのが今の状況です。福岡県にも何度か相談して、専門家派遣などの活用も試みましたが、テーマに対する課題解決となるために根本的な解決には至らなかった。われわれ意匠素材メーカーというのは幅広い用途業界を相手にする業種です。単一のデザイナーとだけではなかなか網羅する事が難しく、まさに、前回のセミナーに合った「町医者との付き合いのようなデザイナーとの関係」は大変期待しているところです。

株式会社アルバス

1.社内の事業が拡大していく中で、その内容を整理し、今の状況を見える化するため。
2.大変満足
専門員の方が状況を的確に読み取ってくださり、予想してなかったビジネスアイデアまでいただいた。
3.高まった
デザイナーとの協業ということが望ましいのかわかりませんが、他業との協業をうまく行いながら、いい仕事を生み出していきたいという気持ちは高まった。
4.今後も引き続き受けたい。

株式会社丸山ステンレス工業

1.デザイナーの方々と面会する事により、お互いの得意分野・不得意分野を事前に確認して、ミスマッチを防ぎ最善のパートナーを見つける為。
2.大変満足
短い時間でしたが貴重なコミュニケーションがとれた。
3.高まった
自社が持ち合わせていない知識・経験を共有し、自社経営へ活用出来る為。

株式会社はかた匠工芸

1．グループ会社内での取引が多く、外部の方からの意見を聞きたかったから。
2．満足
当社の強みや弱い点を踏まえた上で意見がもらえた。当社としては和装品以外の織物の商品開発をと考えていたが、すぐには答えが出るものでないので…
3．高まった
帯のデザインしかやれないので、商品開発はぜひデザイナー側の意見をもらいたい、また出来た商品に関しての展示会出展等のノウハウもないので、その辺りも一緒にやりたいと思う。
4．個別相談会の時間がもう少し長くても良かったかなと思う。当社の現状を把握して意見をもらうまでの時間がデザイナー側にないので、より具体的な意見が出なかった。もしくはこちらから提出するシートの内容をデザイナー側が確認した時点で一度追加質問を含めて、差し戻してもらっても良かったかと。

(株)シスコム、神楽フィースト(株)

1．多岐にわたるビジネスファクターをプロデュースするビジネスデザイナーを探すために申し込みさせていただきました。
2.どちらともいえない
可能性を見出すことができなかった。
3.高まらなかった
私どもの期待値が大き過ぎたのかもしれません。
4.経済産業局が提唱されているデザイン経営のご説明(目標とする業務範囲)と、デザイナーの方々の意識(リスクテイク)に温度差があるように感じています。

Step 3 最良のパートナーを求めて プレゼンテーション＋提案

デザイン経営のパートナーとの出会い。

企業

「デザイン経営」のパートナーを見つけるプロジェクト

企業からデザイナーへの課題提示プレゼン会。

主治医として名乗りをあげて！

『企業』➡「デザイナー」

9/18 水

マッチングを希望する企業からデザイナーに向けてのプレゼンテーション会。企業課題の的確な把握や該当商品、あるいはサービスの本質的な価値、それらを伝える上でデザイナーに求めることの精査など、自社のことを捉え直す機会にも。

デザイナーへのプレゼンを通じて、パートナーを見つけよう。

参加企業

東洋ステンレス研磨工業株式会社

有限会社 ふるさと倶楽部

株式会社 YE DIGITAL

たちばな信用金庫

下川織物

株式会社 ワールドグローブ

有限会社 忠兼総本社

かくやフーズ株式会社

デザイナー

企業を救えるデザイナーになるプロジェクト

課題本質と解決に向けての大方針の提示。

プレゼン後の名刺交換会。個別にヒアリングや意見交換など予定時間を大幅に超えて活発に行われた。

企業同士、デザイナー同士での意見交換も。

提案書

問題解決に向けて課題本質の明示と解決に向けてのベクトル、やり方等の提案。具体的なカタチの提案ではない。

提案書提出デザイナー

- (株)LAND
- 九州大学 徳久悟
- ゲイトライト デザイン
- 森田慎也
- クルーズ デザイン
- 葦書房
- エストレージャス ワークス
- (株)ナウクリエイト
- (株)サンカクキカク
- ハモン・ド・デザイン
- 武永デザイン事務所
- シムアット デザインラボ
- (株)かりえっと
- ノルドデザイン(有)
- ディープラス & frankunit

参加者アンケートより

- ●企業の抱えている課題等を直接聴くことの出来る機会があまりないので、とても有意義な時間だった。登壇企業自身もデザイン経営という理念をお持ちの企業であり、参加しているデザイナーも意識の高い方ばかりで、そういった方々との交流が出来たこともとても良かった。
- ●多くの企業の本音に近い課題を知ることが出来、またそうした企業とデザイナーの接点が無いことがわかった。
- ●プレゼンを聴きながらワクワクした。是非数社に提案書を出したい。
- ●プレゼンター全員が経営者でなかったことは残念だった。

Step 3 最良のパートナーを求めて プレゼンテーション＋オファー

デザイン経営のパートナーとの出会い。

企業

「デザイン経営」のパートナーを見つけるプロジェクト

デザイナーから企業に向けたアピールプレゼン会。

企業との連携を希望するデザイナーから企業に向けて、実績（ポートフォリオ）やデザインする上で大事にしていること、取り組みたい分野、連携したい事業や業種等をアピールするプレゼン会。

オファー

そのデザインスキルをぜひ我が社のために！

デザイナー

企業を救えるデザイナーになるプロジェクト

デザイナーから企業へのアピールプレゼン会。

「デザイナー」➡『企業』

受け身で仕事をするのではなく、価値を見出せる仕事、スキルを活かせる仕事、何よりやりたい仕事と出会う可能性を広げる意味でのプレゼン会。

10/1 ㊌

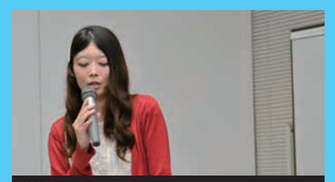
自分のスキルを活かせる企業と出会いたい

アピールプレゼン参加デザイナー

ゲイトライトデザイン

(株)あつまる

エストレージャス ワークス



(株)かりえっと

参加者アンケートより

- ●デザイナーの仕事を知る機会はなかなか無いので、学びが多かった。
- ●自社や取引先のデザインパートナーとしてつながりたい。
- ●製造装置メーカーや医療機器メーカー分野等、分野毎のデザイン経営ワークショップ等を行ってみたい。
- ●デザイナーの人柄を感じられる出逢いのとなり、良かった。
- ●時間が足りなかった。
- ●プレゼンテーションの内容が整理されておらず、デザイナーを比較するにはもう少し工夫が必要と感じた。

アピールプレゼン終了後、プロデューサー・エサキ氏によるプレゼン力向上塾を実施した。各デザイナーのプレゼン内容を踏まえつつ、実践的でより具体的な指摘の数々。それらを基調にした参加者間のディスカッション。
自分らしさを活かすブランディングが、価値観を同じくする企業から選ばれ、結果として「デザイン経営」のパートナーとなる可能性が高まることを学んだ。

プレゼン力向上塾
（byエサキヨシノリ）

得ることが多い内容に参加デザイナーのモチベーションが自然とアップ。

やりたい仕事を共に創り出すパートナーとしての企業選び。

葦書房

ハモン・ド・デザイン

クルーズデザイン

NATIA DESIGN

(株)シーノ・オフィス

(株) LAND

ディープラス　&　frankunit

シムアットデザインラボ