

一般社団法人 SCM共同ネット研究会 代表理事 滝沢保男  
〒105-0023 東京都港区芝浦1-13-10 第三東運ビル8F  
TEL : 03-5419-8239 FAX : 03-3455-7023 URL : <http://www.scm-net.jp>

一般社団法人SCM共同ネット研究会（滝沢保男理事長）は、第12期の異業種共同ネットの組織活動をスタートし、6か月が経った。

「人と人、企業と企業の架け橋に」「共同・三方良」をコンセプトに掲げ、物流をベースに、企業間及び人の関係性の構築を支援、提案を行っている。現在では業界の枠を越え異業種との連携で独自のヒューマンネットワークを構築し、75を超える企業に加盟いただいている。

次世代共同物流事業、ICLT事業、物販サービス事業、相談サービス事業、イベント広報事業サービスの5つの事業を通じ、会員企業支援活動（ビジネスマッチング、販路拡大等）や企業間同士での共同での営業の形を形成している。

（本部事務局）

第21回はデジタルクリエイターの押田幸宏氏にお話を伺った。

#### ——キャリア

新卒でマーケティングの会社に入社し、商品の流通の仕方や、ブランドコンセプトがどうやって作られるかを学びました。そこからもともとやりたいと考えていたグラフィックデザインの分野に移り、店頭ポップ等のグラフィックを作りながらモノづくりの素晴らしさを感じました。

そこからグラフィックだけではなく、自由なモノづくりがしたいという思いから独立をして映像やコンテンツ作りを行っています。

#### ——モノづくりに興味を持つきっかけ

椅子が好きで、もともと椅子職人になりたいという夢がありました。学生時代に進路を決める段階で、椅子職人について調べたら、建築系の方が多くデザインを行っていることを知りました。自分もそういう仕事に就きたいと思い、工業デザインの業界に行きたいと思い、進学しました。

#### ——独立について

2年前です。もともと独立する前は仲間内で会社を経営していて、会社では日本舞踊家の先生を盛り上げたいという気持ちで様々なコンテンツを作り、形にする仕事をしていました。そこからもっといろいろな人達に供給したい、いろいろな人達の想いを形にしたいと思い、独立を決めました。

#### ——フリーランスの良さ

大学でたまに講義をさせていただく機会があり、そこでもよく話すのですが、モノづくりはキラキラして見えるけど、ビジネスでは最終到達地点です。ビジネスではいかに共感を得て最終的にマーケットを取っていきけるかを考えなければいけません。しかし、モノづくり単体で見ると、アーリアダプターやイノベーターとして心をつかんで次の流行を作っていかなければいけない側面があります。似た部分もありますが、少し違った目線でやっていかなければいけないため、社会に出てギャップに悩んでしまうケースが現状あります。それも踏まえて、個人事業主は自分の判断で好

きなことできるので、いい選択肢だなと感じています。

#### ——今の考え方について

モノづくりは、自分が好きなものを形にすることを喜びとして携わっている人がほとんどです。そこはビジネスにも共通する部分があるのですが、ビジネスと異なる点は、手段が自分自身で形にする点です。情報化社会と言われる世の中では、プラットフォームのルールに縛られ、情報は増え続ける中で、AIによって情報が選別されると、イノベーターが埋もれてしまう状況も起きています。自分自身、モノづくりとマーケティング両方を経験しているため、ある意味フラットな立ち位置で間にいることができます。その中でもっとイノベーターの価値を見出し、応援していきたいと思っています。

#### ——得意領域

事業としては映像制作とグラフィックデザインがメインです。強みは、映像制作とグラフィックを掛け合わせることができる点です。

#### ——今後の展望

モノづくりとしてどういった評価を受けるのかをロジック化して、企業が伝えたいメッセージを消費者に伝えるためのストーリーを明確にするサポートをしていきたいと考えています。



※本インタビューはYouTubeのSCMチャンネルにて動画配信しておりますので、続きは本編をご覧ください。

## SCM 会員紹介(その117) crack 株式会社

弊社は、企業様に『注目』を集めることを生業にしている企業です。いわゆる「ブランディング会社」ですが、決して曖昧なものではありません。

✓ 一撃で、他社とは一味違うと分かってもらえる、企業の見た目（Webサイトや名刺などのデザイン）

✓ 広告費や芸能人を一切使わずにマスコミに注目される企業体質にする、マスコミ取材率100%を約束する広報（PR）戦略

以上のブランディングを実現しております。「採用」や「売上のマンネリ」「自社表現」に課題感のある企業様に対して、様々なご提案を有しております。

### 【お客様の例】

①「業界として不人気（例 建築・運送等）」と言われているような法人様、②サービスがユニークであったり、純粋に競合優位性があるにも関わらず、それをWebサイト等で見た目や内容において表現しきれていない法人様、③ご自身のファッション等の見た目にはお金をかけることができているものの、自社の「見た目（Webサイト、名刺等）」にはお金の掛け方がよく分からない社長様 など企業様の魅力に耳を傾けて、大事にされている価値観や理念、会社のカラー、代表の思い描く未来等を表現し、自然とターゲット

から興味が集まるような「モテ体質」を「見た目」「マスコミ誘致」「SNS」等の観点から企画立案いたします。

“面白い企画”と“手数の多さ”に絶対的な自信があります。「採用」や「売上のマンネリ」に課題感のある企業様、ぜひ一度、お話をさせて下さい。

### 【事業まとめ】

#### 1. 「国内初」アートブランディング

御社の理念やミッションを設計後、海外の芸術家や国内のクリエイターと連携し、企業理念をアートに落とし込んだビジュアルを制作。「一目で他社との違いが分かるビジュアル」を制作します。

#### 2. 広報・PR

マスコミ取材率100%の広報戦略とSEO対策を実施。芸能人も広告費も使い

ません。御社にマスコミの注目が集まるように“企画”で勝負します。

#### 3. SNS運用企画・運用代行

LINE, twitter, instagram, youtube, TikTok等にて、上場企業様含め運用実績多数。「とにかくオモロい」SNSを作れます。



### crack株式会社

〒104-0033 東京都中央区新川1-3-23-2D  
URL : <https://www.crack-inc.co.jp/>

### 誕生月別、今月のビジネス運勢

1 月生まれ	2 月生まれ	3 月生まれ	4 月生まれ
目標に向けて行動量を増やすタイミング。	メリハリを大切に、勝負所を見極める月。	気を抜かず、目の前のことに向き合う月。	周りを気にせず、自分のことに集中する月。
5 月生まれ	6 月生まれ	7 月生まれ	8 月生まれ
形にこだわらず粗削りでも前進する月。	取捨選択を大切に、行動あるのみ。のタイミング。	結果を焦らず、1つ1つ着実に進めていく月。	過去にとらわれず、目の前のチャンスを掴む月。
9 月生まれ	10 月生まれ	11 月生まれ	12 月生まれ
周りに目を配り、人の助けを借りるタイミング。	正解を探さずに、自分の本心に従うタイミング。	新たなチャレンジに向けて取捨選択の月。	視野を広く持ちつつ、自分の目標に突き進む月。