主な支援事例・実績

Marketing Communications Consulting

ビジネスは“伝え方”で大きく変わります。
私たちは企業と消費者を
“コミュニケーション”で結ぶのが仕事です。

Creative Connection Company

有限会社 クリエイティブ・コネクション

あなたの会社は、ターゲットとなる消費者、
また社会と上手く“コミュニケーション”を図れていますか？

ビジネスは“伝え方”＝“コミュニケーション”の仕方によって、“売上”も“集客”も
そして、企業の“信頼性”までもが、大きく左右されます。

それは人間関係と同じです。上手く“コミュニケーション”をとることで、
はじめて“人の心”は動き、企業と消費者、また社会との結びつきが生まれます。

もし、あなたの会社の広告宣伝部やマーケティング部で、
商品コンセプト、ネーミング、デザイン、広告、Web、PR、販売促進…など、
“コミュニケーション”に課題を抱えているなら、ご相談ください。

私たちが“マーケティング・コミュニケーション”のスペシャリストとして、
“人の心”を動かし、ビジネスを加速させる創造的な解決策をご提案いたします。

Creative Connection Company

＜弊社の特長＞

私たちは、広告制作会社でも、コンサルティング会社でもありません。
その２つの機能を併せ持った、いわばハイブリッドなコミュニケーション創造会社です。

まず大手外資系広告代理店などでクリエイターとしても実績があるブランド戦略コンサルタントが、
あなたの会社の要望、予算、現状、
さらに、競合他社を含むマーケット状況などを、しっかりと把握して分析します。

その上で、処方箋ともいえるコミュニケーション戦略を策定し、
実施すべきプラン、制作すべきコンテンツ類などを提案。
そして、同意いただいたものを、最適なスタッフを組んで、
タイミングよく実施、制作していきます。

Creative Connection Company

munication Branding Consulting Copy writi
ng Design Advertising Sales promotion Pub
licrelations Vi Web site SNS
Translation cation Bra
nding Co sign Adv
ertising tions Vi
deo pro nslation
Marketi g Consu
lting Cop ng Sales
promotion production
Web site SN arketing Co
munication Branding Consulting Copy

＜事例紹介＞

2010年以降で、私たちが支援した事例を
幾つかピックアップして、ご紹介いたします。

秘密保持契約や著作権の関係で、一部紹介できない
制作物などがありますので、あらかじめ、ご了承ください。

Creative Connection Company

ののじ株式会社／株式会社レーベン

（神奈川）

2009年の関東経済産業局・知財戦略コンサルティング事業の専門家として訪問。その後、別途契約を結び、現在もブランド全般に関するコンサルティングを続けている。

依頼内容 1

耳かき、カトラリー、キッチングッズなどを販売しているが、イメージがバラバラで、同じブランドだとは思ってもらえていない。大人にも、子どもにも“やさしい”“楽しい”“便利な”商品を企画・販売しているブランドであることを伝えたい。

実施プラン 1

ブランド全体のコミュニケーション戦略を策定。既存のネーミング、パッケージ、カタログに適宜アドバイスをすると共に、親子で読める絵本カタログ、店頭用PV、テレビCMをはじめ、数多くのブランディングツールを新たに企画・制作。さらに認知拡大と販売促進を目的にJALとオイシックスと提携してオープン懸賞も企画・実施した。2014年から子ども用カトラリーを中心にベネッセ『たまひよファミリーパーク』への出展を提案。人気製品を付けたムック本、創業者の想いを綴ったビジネス書のプロデュースも行った。

支援事例①

トータルブランディング

ネーミング／ロゴ

リーフレット類

キャンペーンタイトル／ロゴ

ママ・ミエール製品

絵本カタログ

オープン懸賞キャンペーン

支援事例①

トータルブランディング

テレビCM

ACC賞
受賞

書籍プロデュース

店頭用PV

ベネッセたまひよファミリーパーク

ののじ株式会社
／株式会社レーベン
（神奈川）

依頼内容 2

2017年、（株）レーベンから、
ののじ（株）を分社化するに際して、
いま一度ブランドとしてのメッセージを明確にし、
キッチングッズの販売を強化したい。

実施プラン 2

ブランドスローガンおよびブランドステートメントを改めて策定。ブランドWebサイトのリニューアルと、
新たにオウンドメディアWebサイトを企画・制作し、記事やコラムなどのコンテンツを年間を通して定期的に提供した。
2018～19年にはKADOKAWA「レタスクラブ」とタイアップして、
オンライン／オフライン広告を展開すると共に、料理教室を開催。
さらに、パッケージのリニューアル案も提案した。

支援事例①

トータルブランディング

スローガン／ブランドステートメント

ののじブランドの想い

brand concept

ののじ®

にこにこ、うふふが、いっぱい。

私たちの仕事は、毎日の暮らしに、ひとつでも多くの笑顔をふやすことです。
それは、今までなかった“心地よさ”や“わくわく”を感じてもらうこと。
「あっ、すごい！」「えっ、カンタン！」「おっ、なるほど！」の声が聞きたくて、
独自な発想とアイディアで、ちょっと個性的な手道具をつくって、お届けしています。
気がつくと、手に取った方が、そしてご家族が、みんなが笑顔になっている。
私たち『ののじ』は、そんな笑顔をふやす仕事に全力で取り組んでいます。

ブランドWebドサイト

オウンドメディアWebサイト
（やさいの味方）

ブランドステートメント(Web)

Creative Connection Company

支援事例①
トータルブランディング

レタスクラブ・タイアップ広告

パッケージリニューアル

レタスクラブ・タイアップ
料理教室

株式会社プロテクティア

（大阪）

2011年（社）日本知財学会・学術研究発表会で
『技術ブランディング』について講演した際、
社長から依頼され、2017年まで
ブランド戦略コンサルティングを行った。

依頼内容

産学連携プロジェクトで大阪大学が
研究・開発した天然カテキン由来の
抗ウイルス成分EGCG（エピガロカテキンガレード）
を技術ブランド化して、B2Bでの販路を
開拓したい。

実施プラン

依頼先の現状およびマーケット状況などを把握し、技術ブランディング戦略を策定。その戦略に沿って、まずネーミング『Cate Protect（カテプロテクト）』とロゴ（マニュアルを含む）を制作した。その後、Webと製品リーフレットを制作し、同時にプレスリリースを配信。新聞や雑誌からの取材依頼のほか、企業からも問い合わせがあった。

また独自のコネクションを活かして、航空会社系列の商社や大手ドラッグストアなどを紹介。最初にマスクが商品化されることになり、その商品のネーミング『カテプロテクター』とパッケージデザインの開発を行う。

認知を促進させるため、ベネッセ『たまひよファミリーパーク』への出展とサンプリング、さらに、都内の予備校、スポーツクラブ、日帰り温泉施設、ビジネスホテルなどでのサンプリングもアレンジした。

現在、マスク以外にも『Cate Protect』配合の抗ウイルス商品が展開されている。

事例②

技術ブランディング

CateProtect®

ネーミング／ロゴ

ブランドWebサイト

リーフレット

マスク ネーミング／パッケージデザイン

たまひよファミリーパーク

展開商品（マスク／加湿器添加剤／ルームスプレー／マスク用スプレー）

Creative Connection Company

事例③

事業継承/
リブランディング

法要殿／
中央商事株式会社

（埼玉）

2011年に関東経済産業局・中小企業支援ネットワーク
強化事業の専門家として訪問。
その後、別途契約を結び、2014年まで
ブランド戦略コンサルティングを行った。

依頼内容

事業承継に伴って、改めて葬祭事業全体の
ブランディングを実施したい。
また社員の入れ替わりが激しい業界なので、
可能であれば社員教育もお願いしたい。

実施プラン

依頼先およびマーケット状況などを把握し、ブランドコミュニケーション戦略を策定。ロゴをリニューアルすると共に、ブランドスローガン、ブランドステートメント、クレド（経営理念／信条）を開発。並行して、会社案内、Webサイト、テレビCM、ラジオCMなども企画・制作した。

要望があった社員教育をスムーズに実施するため、まず社員を10名単位でグループ分けし、不平不満、また希望を徹底的にヒアリング。その内容も踏まえて最終的なクレドを作成。再度グループ分けした社員各自に完成したクレドカードを渡し、セミナー形式で社員の心得としてクレドを守る意義や重要性などを講義した。

さらに、当時ネット葬儀会社が台頭してきており、それらと差別化を図るため、依頼先が葬祭場を展開している地域のポータルサイトの制作を提案。地元の商店街などで割引が受けられる会員制度も導入し、地域に根ざした葬儀会社であることをアピール。財布を開けるたびに会員カードを見て、葬儀会社の名前を想起させるようにした。

事例③

事業継承/
リブランディング

人生は、人と人との絆です。

法要殿

Thoughtful Ceremony Concierge

スローガン／ロゴ

会社案内

ブランドWebドサイト

地域ポータルWebサイト

テレビCM

地域ポータルWebサイト会員証

クレドカード／（ブランドステートメント）

Creative Connection Company

事例④

新業態開発

株式会社タキザワ漢方廠

（埼玉）

2011年に関東経済産業局・中小企業支援ネットワーク強化事業の専門家として訪問。その後、別途契約を結び、2016年までコンサルティングを行った。

依頼内容

「漢方薬」の良さを広く知ってもらうために、手軽に「漢方薬」が試せる新業態を立ち上げたい。またネットなどで自社の「漢方薬」が割引販売されるのを抑えるため、契約した漢方薬局での対面販売システムを導入したい。

実施プラン

新業態は“セルフカフェスタイル”で漢方煎じ薬を気軽に飲める店舗を展開したいということなので、当時、日本茶や紅茶で有名だった店を選び、毎月２～３店舗のペースで１年間訪問して状況を分析。そして戦略を立て店舗名『KAMPO煎専堂』のネーミングとロゴを開発。1号店（アンテナショップ）の立地、店舗デザインなどに関してアドバイスを行った。コンサルティング契約終了後、本格的に全国展開され、現在の加盟店数は500を超えている。

また、契約している「漢方薬局」における対面販売制度の導入を促進するため、対面販売加盟店マークおよび規約を作成。コンサルタントとして対面販売セミナーにも登壇した。同時に加盟店からの信頼を高めるため、ブランドステートメントとクレドの制定、新聞の突き出し広告の企画・制作、現社長（当時副社長）のビジネス書のプロデュースなどを行った。

KAMPO専煎堂

新業態ネーミング／ロゴ

対面販売企画書／対面販売マーク

書籍プロデュース

新聞突き出し広告

クレドカード

リーフレット裏面広告

事例⑤
製品のブランディング
強化

株式会社タニタ

（東京）

2012年、（一社）日本知的財産協会の
JIPAシンポジュームに登壇した際、
その懇親会で相談があり、
2014年までコンサルティングを行った。

依頼内容

現在、「タニタ食堂」が人気で、会社自体の
知名度は上がっているが、肝心の体組成計の
売上では「オムロン」に負けている。
中国メーカーの安価な体組成計も
多く出回っていて対策を打ちたい。
また、アルコールセンサー、尿糖計、睡眠計など、
他製品のブランディングの強化を図りたい。

実施プラン

都内の主な量販店を回って、体組成計の競合となる「オムロン」、「パナソニック」、
その他製品の状況を調査し、改善すべきポイントなどをレポートした。

また、睡眠計、アルコールセンサー、尿糖計など、Webとカタログを中心に改定版を制作。
さらに、ブランドステートメントを見直したいという意向を受けて、新たな案を作成、提案した。

事例⑤
製品のブランディング強化

提案資料

睡眠計Web

尿糖計Web

"健康をはかる"から"健康をつくる"へ。

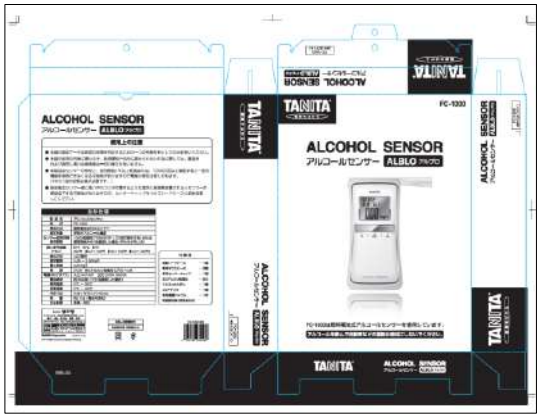
私たちタニタは、今年で創立 70 周年を迎えます。その間、世の中の健康志向の高まりをいち早く捉え、ヘルスメーターという言葉と共に各家庭で体重を測るという習慣そのものを普及させたほか、世界初の家庭用体組成計や体脂肪計、携帯型デジタル尿糖計、睡眠計…など、他社に先駆けて数多くの"健康をはかる"製品を実用化してきました。

時代は変わっても、今なお健康志向の高まりは留まるところを知りません。私たちはそのニーズに応えるべく、タニタ食堂を通しての健康レシピの提案、スポーツクラブの運営、健康応援ネットサービスの構築など、健康に関する幅広い事業を展開。気がつくと"健康をはかる"では収まりきれなくなってきました。

これからも、私たちタニタは、一人ひとりの食事・運動・休養のベストバランスを追求し、トータルな視点から、日本をもっと健康にしたいと考えています。

"健康をはかる"から"健康をつくる"へ。タニタの新しいチャレンジにご期待ください。

ブランドステートメント



アルコールセンサーパッケージデザイン

事例⑥
ロゴ改定
広告制作
展示会出展

三菱化学フーズ株式会社

現：三菱ケミカルフーズ株式会社

（東京）

2014年ロゴの改定の相談を受け、
その後2017年までブランドに関する
コンサルティングを行った。

依頼内容

ビスケットやチョコレートなど加工食品に入っている
食品用有胞子性乳酸菌『ラクリス』が
誕生50年を迎えるので、
ロゴの改定をしてもらいたい。
但し、現在使用している
文字のイメージは残したい。

実施プラン

最初にヒアリングを徹底的に行い、新しいロゴに対するイメージ、また期待する点などを抽出した。
その過程で『ラクリス』（乳酸菌）の顕微鏡写真に着目。特長のあるカタチだったので、
それを新たなロゴに取り入れた。文字自体のイメージは残したいという要望を受け、
文字に関しては主に太さなどを調整し、余り変更を加えていない。

今後、海外展開にも注力するというので、英語表記のロゴも併せて提案し、
採用された。和文・英文ロゴとも使用マニュアルも作成している。

また、新聞広告と雑誌広告の企画・制作、ifia JAPAN 2016の展示ブースの
コンセプト開発およびデザインなども担当した。

Creative Connection Company

事例⑥
ロゴ改定
広告制作
展示会出展

ラクリス
ラクリス®-S
LACRIS®

ラクリス和文／英文ロゴ

新聞・雑誌広告

ifia JAPAN 2016の展示ブース企画書

ifia JAPAN 2016展示ブース写真

Creative Connection Company

株式会社ビッグ・ツール

（鳥取）

2015年に特許庁の知財支援総合窓口事業の
ブランド専門家として訪問。
その際、PR活動の支援を依頼された。

依頼内容

自社が開発した工業用『月光ドリル』を、
鳥取大学医学部と協力して医療用ドリルとして
現在カスタマイズしている。
切削時に熱が高くならず、骨を壊死させないという
良いデータが得られているので、
東京の新聞社やテレビ局に
取り上げてもらいたい。

実施プラン

依頼先から医療用ドリルのデータを送ってもらい提案書を作成し、持ち込む先を検討。
テレビ東京『ガイヤの夜明け』が、一番効果が高いのではないかと判断し、
独自のコネクションで2015年10月に番組担当チーフプロデューサーとコンタクトを取り、
交渉を開始。4回ほどミーティングを重ね、半年後にようやく取材が決定し、
2016年10月25日に放映された。交渉開始から放映まで1年を要したPR事例です。

事例⑦
PR

コミュニケーション戦略提案

2015年12月12日

中小企業の独自の特許技術が、世界の医療用ドリルを変える。
切削熱を抑えて骨成分を破壊させない。他銘柄でも滑らない。
株式会社ビックツール　医療用『月光ドリル』

株式会社ビックツール（長野県飯田市上郷村、代表取締役社長：鈴木誠一、以下「ビックツール」）は、乳歯型『月光ドリル』に使用している特許技術を、工作用ドリル、さらに医療用ドリルに転用し、2016年春の発売を予定している。

ようやくの医療用『月光ドリル』は始動前から注目度が高く、国内外の医療機器展示会に出展した際、医療機関や医療から、発売時期や入手方法などに関して問い合わせが殺到、現在、複数の医療機器販売業との契約が進められている。
また来夏（6月）には地元の長野大学医学部から論文が発表される。

『月光ドリル』の最大の特徴は、先端の形状。その形状により、安定した動きで、切削面の下穴が不要で、摩擦熱を抑えスムーズに穴をあけ、バリも出さない。
ビックツールは、そのメリットを最大限に生かして医療用ドリルを開発した。
＜医療用「月光ドリル」のおもなメリット＞
●安定した突刺力で、切削熱を抑え、骨成分を破壊させない
従来型ドリル MAX80.1℃ ⇒ 月光ドリル MAX37.7℃
●安定した突刺力で、滑銘柄でも滑らない
従来型ドリル 90° ⇒ 月光ドリル 25°
●安定した突刺力で、従来型より効率よく（少ない力と時間で）切削できる

ビックツールでは、これを機に会社のビジネスをかえるだけでなく、日本の成長戦略である医療機器の海外マーケット進出を推進すると共に、地域に根ざす地元に、新たな産業を生み、育て、地域の活性化を図りたいと考えている。
ついては全国メディアからの取材を受け、幅広い露出を希望している。
安全性に優しく医師、大学病院など、医療機関の紹介も可能

メディア実績　過ぎ去れる放送『月光ドリル』出演対応
●NHK（テレビ東京）「長ありクッポンの旅」2012年6月23日放映
●モーニングスポンサー（クレド制広報）　2014年10月12日放映
●ヤキとり（NHK）2014年11月9日放映　ほか

プレスリリース

2016年10月25日 放送 第739回

Creative Connection Company

＜その他の事例＞

これまで紹介してきた事例は、
コンサルティング業務を含んだ案件です。
私たちは、ネーミング、ロゴ、オンライン／オフライン広告、
動画コンテンツ、Webサイト、販促ツール…など、
ご要望に応じて単体でも企画・制作をしています。
幾つかの事例をピックアップしましたのでご覧ください。

なお、提案するクリエイティブのクオリティを保ち、制作過程および納品後の
トラブルを避けるために、いずれの場合も最初にコミュニケーション戦略を策定。
原則として、その内容にご同意をいただいてから、
実際の企画・制作をしています。

Creative Connection Company

主な動画コンテンツ制作事例

テレビCM（IKEA）

テレビCM（日本赤十字社）

PV（京王プラザホテル）

テレビCM（日本ナットウキナーゼ協会）

テレビCM（クボタ企業広告）

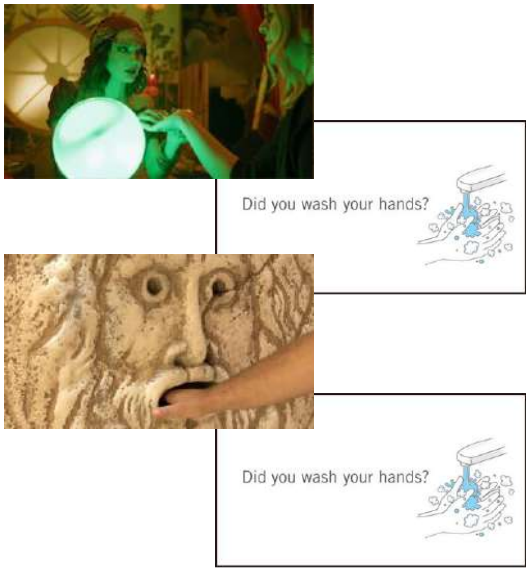
PV（ECCジュニア）

テレビCM（ワークマン）

PV(日産セレナ)

PV(リンナイ食洗器)

Facebook広告（LIXIL手洗い啓蒙）



Facebook広告（LIXIL世界トイレの日告知）

イントレイン広告（劇団四季）

イントレイン＆Facebook広告（PROGRIT）

主なWebサイト／ECサイト制作事例

オーダー釣り具店Webサイト

冠婚葬祭業Webサイト

不動産業Webサイト

税理士会Webサイト

ダストボックスECサイト

船舶装具ECサイト

コスメ用品ECサイト

セニアカーECサイト

主なコピーライティング／グラフィックデザイン／広告制作事例

スローガン／ロゴ（2019年10月末まで使用）

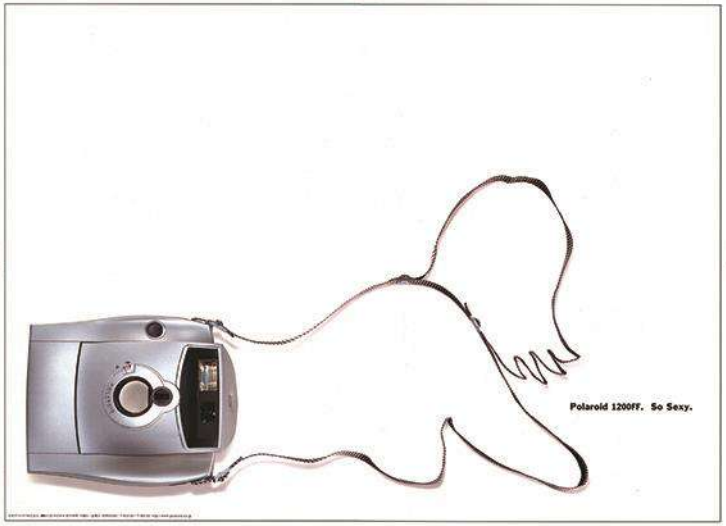
スローガン／ロゴ

ネーミング（2016年復活／1988年制作）

交通広告（電飾看板／まど上広告）

交通広告（電飾看板）

新聞15段広告（Polaroid ）



店頭ボード（薬用石鹸MUSE ）

駅構内広告（朝日インテック ）

DM（劇団四季
クレイジーフォーユー）

Xmasオンラインイベント　企画・デザイン（明治製菓）

店頭ボード（メディキュット）

SNS広告（アラガン）

＜基本ポリシー＞

私たちはクランアントからの要望に耳を傾けると共に、
ターゲットとなる消費者、またマーケットの状況を把握した上で、
常に戦略的な提案をすることを信条としています。

私たちの最大の目標は、あなたの会社のビジネスの成功です。
そのためには一過性ではなく、中・長期も見据えた
戦略的なマーケティング・コミュニケーションが重要だと考えています。

私たちは、スペシャリストとして国内外の大手企業、
また中小企業の案件に数多く携わってきました。
その豊富な経験とノウハウを活かし、
あなたの会社が抱える課題を解決するために
全力を尽くします

Creative Connection Company

Q1：ブランドのコンサルティングをお願いすると費用はどの位かかるのでしょうか？

コンサルティングを実施する場合、まず企業規模、ご要望、ご予算などを伺った上で、必要なコンサルティング項目や期間、訪問頻度を考量して、その都度費用を算出しています。あくまでも目安ですが、中小企業診断士と同程度の最低月額：５～10万円（税別）とお考えください。なお、初回ヒアリングは無料です。いずれも交通費／宿泊費は、別途加算させていただきます。
※ご希望により、リモートコンサルティングも可能です。※各種の制作物に関しましては、別途見積させていただきます。

Q2：広告、Web、プロモーションビデオ、会社案内…など、単体でも制作していただけるのでしょうか？

ネーミング、ロゴ、パッケージデザイン、オフライン／オンライン広告、動画コンテンツ、Web、会社案内、カタログなど、単体での企画・制作の依頼も受けています。但し、制作中および納品後のトラブルを避けるため、最初にコミュニケーション戦略を策定して提案。原則として、その戦略に同意いただいた後に、実際の企画・制作を進めます。

Q3：社内に広告宣伝部やマーケティング部が無いのですが、どのようにお願いすれば宜しいのでしょうか？

貴社に広告宣伝やPR、またマーケティングに関する部署が無い場合は、私たちがその機能をすべて代行することも可能です。また社員の方をOJTの形式で教育した実績もあります。まずはご相談ください。

Q4：一般的な広告制作会社やコンサルティング会社と、どこが違うのでしょうか？

私たちは広告制作会社とコンサルティング会社の両方の機能を持っています。ご相談から、現状分析、戦略策定、その戦略に則したプランの実施、各種広告やコンテンツの企画・制作までワンストップで対応が可能です。対応範囲はオフライン、オンラインを問いません。また必要に応じて各種の媒体購入（メディアバイイング）もできます。
なお、広告代理店のように、最初から媒体購入ありきの、企画やコンテンツ制作の提案は致しません。

プロジェクトの進め方

ご相談／ご依頼

▼

ヒアリング

▼

見積書の提出

▼

ブランド・ミーティング（コンサルティングの場合）

▼

コミュニケーション戦略の策定・提案（実施プランを含む）

▼

実施プラン／制作物の企画・制作・実施

※案件内容によっては、進め方が異なる場合があります。

あらかじめ、ご了承ください。

町田芳之（マチダ・ヨシユキ）

- （有）クリエイティブ・コネクション 代表取締役
- クリエイティブディレクター／コピーライター　●ブランド戦略コンサルタント
- （公財）日本生産性本部認定　経営コンサルタント

【略歴】
大学卒業と同時に、大手電機会社系列の広告制作会社にコピーライターとして入社。その後、大手外資系広告代理店でクリエイティブディレクター／コピーライターとして11年間勤務。独立後、デジタルマーケティング会社のクリエイティブ顧問などを経て、2005年に弊社を設立し、現在に至る。

これまでに国内外の大手企業90社200ブランド、中小企業60社以上のブランド・マーケティングに携わってきた。

【コメント】
時代によってビジネスの在り方や進め方は変わっても、“伝え方”＝“コミュニケーション”の重要性は変わりません。それは“コミュニケーション”の仕方によって、“売上”や“集客”だけでなく、企業の“信頼感”までもが大きく左右されるからです。どのようなアプローチでコミュニケーションしたら、顧客となるターゲットに響いて“伝わる”のかを、常に戦略的な視点で考えるようにしています。

【主な賞歴】
■国内
日本雑誌広告賞 金賞／日経広告賞 金賞／フジサンケイグループ広告大賞　優秀賞／読者が選ぶ講談社広告賞 銀賞／朝日広告賞 入選／日経アーキテクチュア広告賞／消費者のためになった広告コンクール 入賞／交通広告グランプリ　優秀賞／ACC地域ファイナリスト…ほか
■海外
ニューヨークフェスティバル 入選／モントルー国際広告祭 入選／ＩＢＡ 入選／ クリオ賞 入選…ほか

主なスタッフ

鈴木伸勇（スズキ・ノブオ）

- ㈲クリエイティブ・コネクション
- テレビCM・映像コンテンツ制作プロデューサー

【略歴】
大学卒業と同時に、大手CM制作会社に入社。プロダクションマネージャー、プロデューサーとして5年間勤務する。その後、20年以上にわたり数社の映像制作会社でプロデューサーとして従事し、国内外の企業のCMや映像コンテンツの企画・制作に数多く携わり、現在に至る。

【コメント】
テレビCMのみならず、企業および製品プロモーション映像など、ブランド戦略やコミュニケーション戦略のツールとして、どのようにすれば、よりよい動画を提供できるのかと日々考え、人の心を揺さぶる、強く、美しい映像の制作を心がけています。

【主な賞歴】
ACCブロンズ／ACCファイナリスト／ACC地域ファイナリスト／消費者のためになった広告コンクール入賞／MADE IN OSAKA CMフェスティバル優秀賞…ほか

田中 朋（タナカ・トモ）

- BENデザイン事務所　代表取締役
- アートディレクター
- CMプランナー
- イラストレーター

【略歴】
大学卒業と同時に、大手外資系広告代理店にデザイナーとして入社し、21年間アートディレクター兼CMプランナーとして勤務。2011年に独立し、現在に至る。グラフィックデザインをはじめ、テレビCMや動画コンテンツの企画、さらにイラストレーションなど、幅広く活動。

【コメント】
外資系広告代理店での長い経験で、戦略に基づいた表現づくりを学んできました。独立してからは、職種にとらわれず、メディアも関係なく、コミュニケーションに対して、常に真剣に向き合い、取り組んでいます。

【主な賞歴】
広告電通賞／ACC／ニューヨークフェスティバル／MOBIUS AWARDS／ギャラクシー賞…ほか

会社概要

- **社名：**有限会社クリエイティブ・コネクション
- **設立：**2005年8月5日（2000年4月創業）
- **代表取締役：**町田 芳之
- **連絡事務所：**〒104-0061 東京都中央区銀座7丁目13番6号 サガミビル2階
- **電話番号：**050-5891-1282（平日10:00～18:00）
- **取引銀行：**三井住友銀行
- **業務内容：**経営コンサルティング／マーケティングコンサルティング／コピーライティング／各種オフラインおよびオンライン広告の企画・制作／各種セールスプロモーション企画・実施／各種動画コンテンツ企画・制作／Web企画・制作・運営／メディアバイイング
- **主な取引先：**みずほ情報総研(株)、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)、 (公財)日本生産性本部、(株)KADOKAWA、(株)ベネッセコーポレーション、(株)博報堂、(株)双葉通信社、(株)弘亜社、協立広告(株)、アルバカーキフィルム(株)…ほか

＜お問い合わせ＞

マーケティング・コミュニケーション全般に関するお問い合わせ、
またコンサルティングおよび各種コンテンツの企画・制作についてのご相談につきましては、
以下のアドレスからお願いいたします。

●弊社Web内お問い合わせフォーム
https://www.creative-connection.jp/contact/index.html

●メールアドレス
info@creative-connection.jp

最近、迷惑電話や勧誘電話が多くなっているため、
電話によるお問い合わせは、原則としてお受けしておりません。
あらかじめ、ご了承ください。

Creative Connection Company