



新しいビジネススタイル の提案

有限会社篠原紙工 篠原慶丞



模索の遍歴

新しい技術や、独自の技術の提案は昔から行ってきたが
NORITOGICの開発により、提案の重要性が高まる

白紙や印刷したものでサンプルを作成する

広告代理店・デザイン会社へ直接飛び込み営業

3ヶ月ほどで、NORITOGICの特長を最大限生かしたデザインにて受注成功



FaSoLa(成田空港フロアマップ) の場合

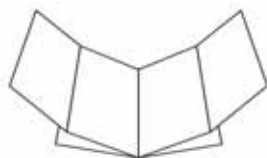
- 成田空港第2ターミナルに、ナリタ5番街「Fa-So-La SHOP」がオープンするにあたり、フロアマップを新規に作成。形、紙、印刷等、全て未定
- 製作会社4～5社の間でコンペを行った
- 各社より、中綴じ案や折り案等が出される



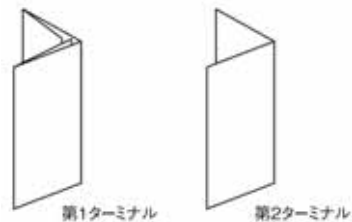
FaSoLa(成田空港フロアマップ) の場合

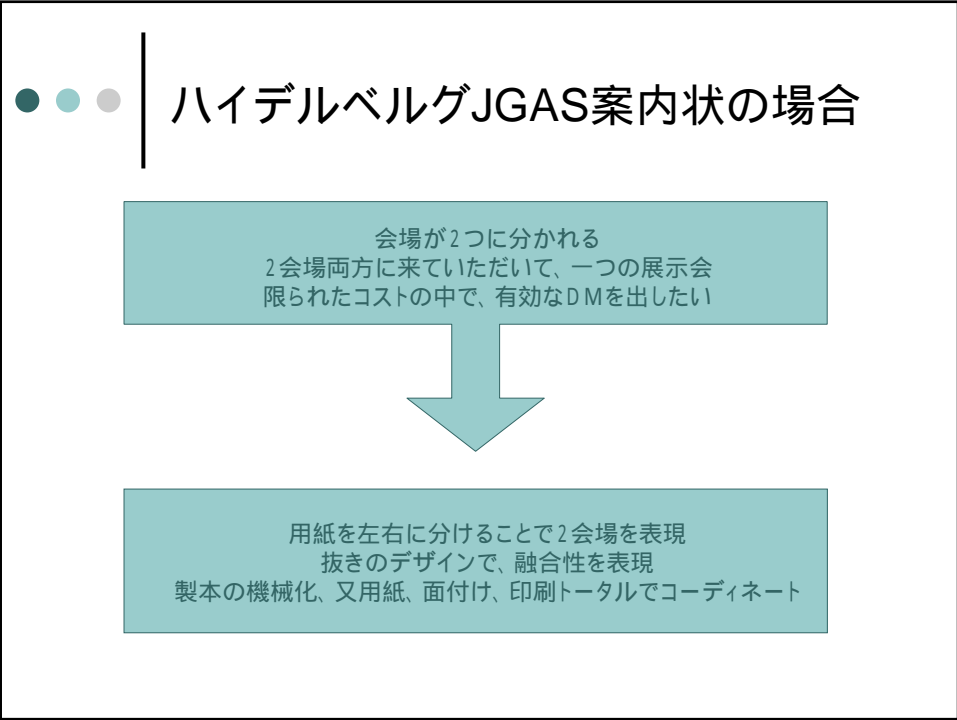
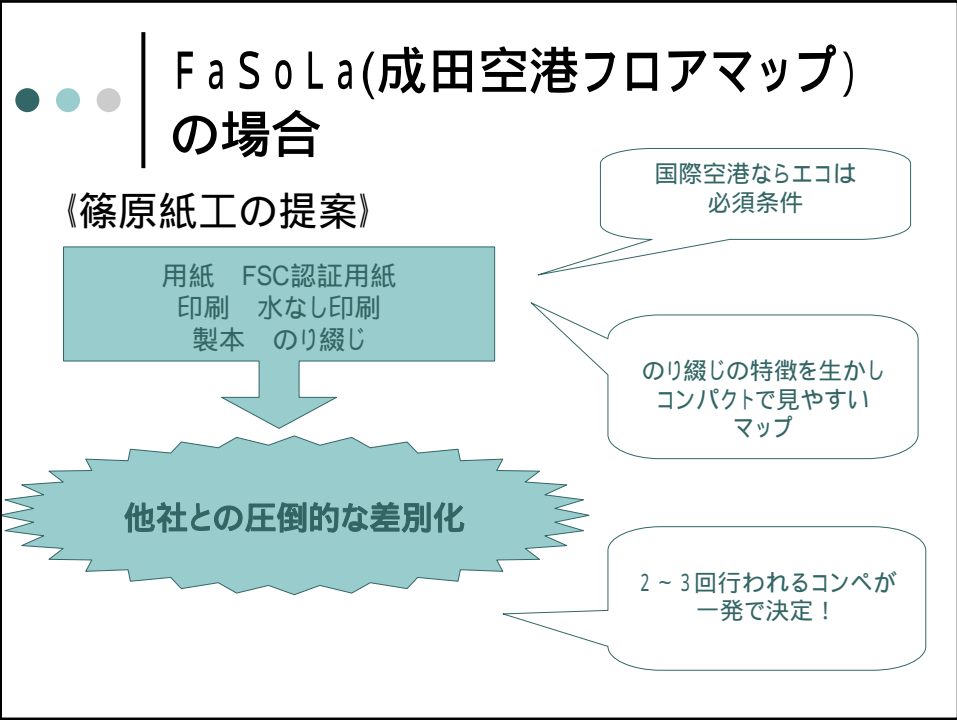
《デザイナーサイドの案》

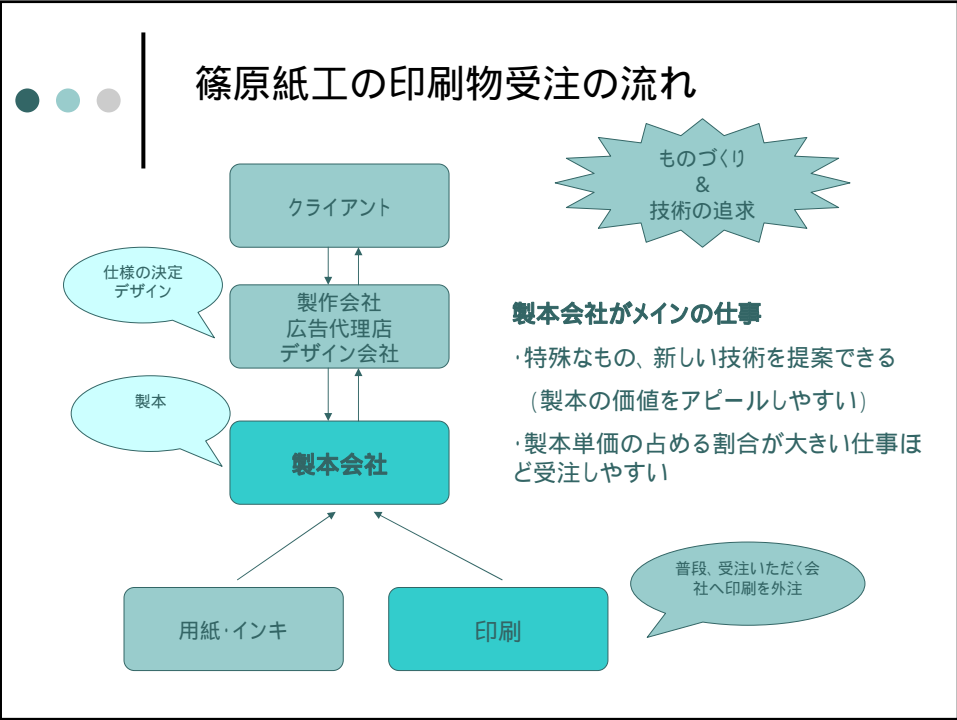
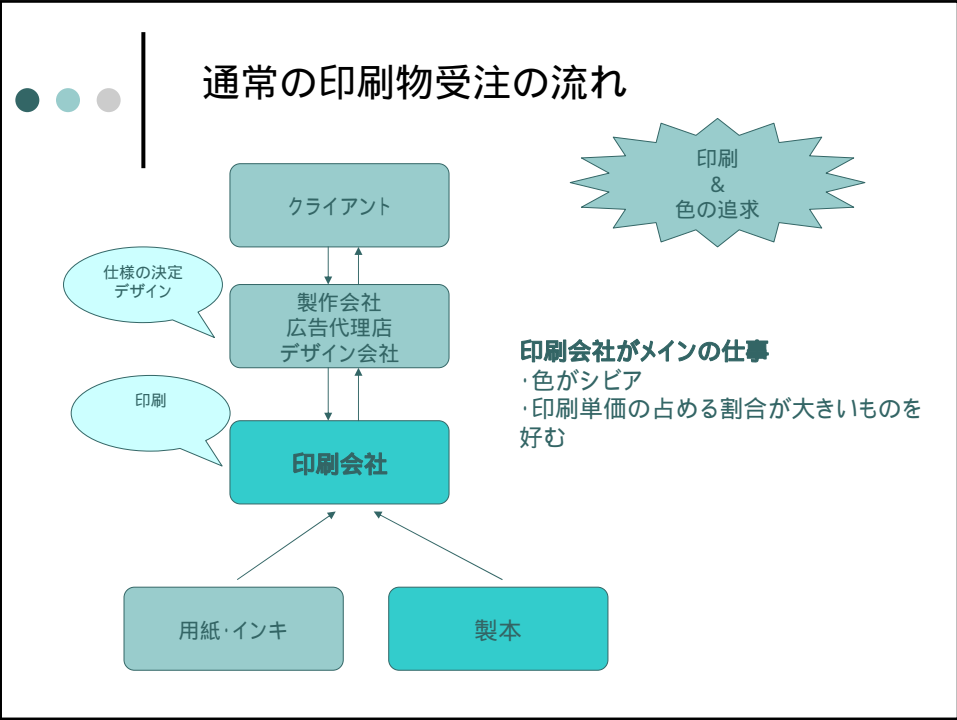
・中綴じ
横長になってしまい
片手で見づらい



・折り
面白味
新鮮味に欠ける



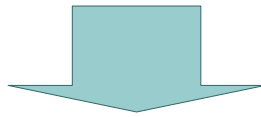






市場開拓型受注とは

- 印刷会社主導で受注されることにより、製本の本当の価値がエンドユーザーに届きにくい環境にある

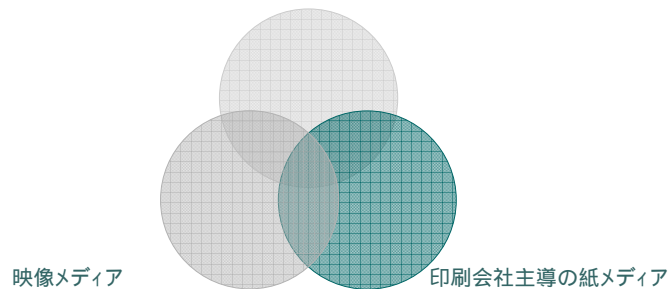


- 製本会社主導により新しい製本技術や、より難易度の高い製本技術を生かした印刷物の新しいマーケットが生まれる



新しい市場は自ら切り開く！

製本会社主導の紙メディア



これからは、自立と共存のバランスが重要になるのでは
印刷会社や映像メディアと肩を並べ協力しあい新しい市場を切り開く