



Company Profile

ver.2022

We design to impress, We design to inspire.

Contents

- 01 **Outline** 会社概要
- 02 **Works** プロジェクト実績
- 03 **Service** サービス紹介
- 04 **Message** メッセージ

Outline

会社概要

いつも特別な感動を デザインで

We design to impress, We design to inspire.

お客様が抱える問題を解決し

目的を達成するために

あるいはその先の「未来」を育てるために

私たちは長年積み重ねてきた教育と

確かなクリエイティブ力を糧に

アイデアを磨き、デザインの可能性を伝え続ける

期待に満ちた感動も

未来を育てる感動も

進化を呼び覚ます感動も

お客様一人ひとりの“心地よさ”のために

「いつも特別な感動をデザインで」









OKAYAMA



TOKYO



OSAKA



FUKUOKA



創業

1976年

年間プロジェクト数

1,423件

社員数

56名

※2021年5月時点

顧客満足度

94%

※自社アンケート調査より(2016年集計)

取引企業様数

245社

※2020年5月～2021年4月 実績

拠点数

4拠点





株式会社 イチネン ケミカルズ





名 称	株式会社アイディーエイ (IDA Co.,Ltd.)
創 業	1976年4月1日
設 立	1978年5月4日
代表者	代表取締役会長 井上 勲 代表取締役社長 山田 祥
資本金	4,875万円
本社所在地	岡山県岡山市北区下中野510-6
社員数	56名 (2021年5月現在) デザイン部：38名 デザインコンサルティング部：18名
経営理念	水は方円の器に従う (環境に応じて柔軟に変化・進化する)
企業使命	デザインを経営資源として企業や社会に提供し貢献する デザイナーの社会的地位の向上
経営目標	デザイン業界の中でリーディングカンパニーをめざす

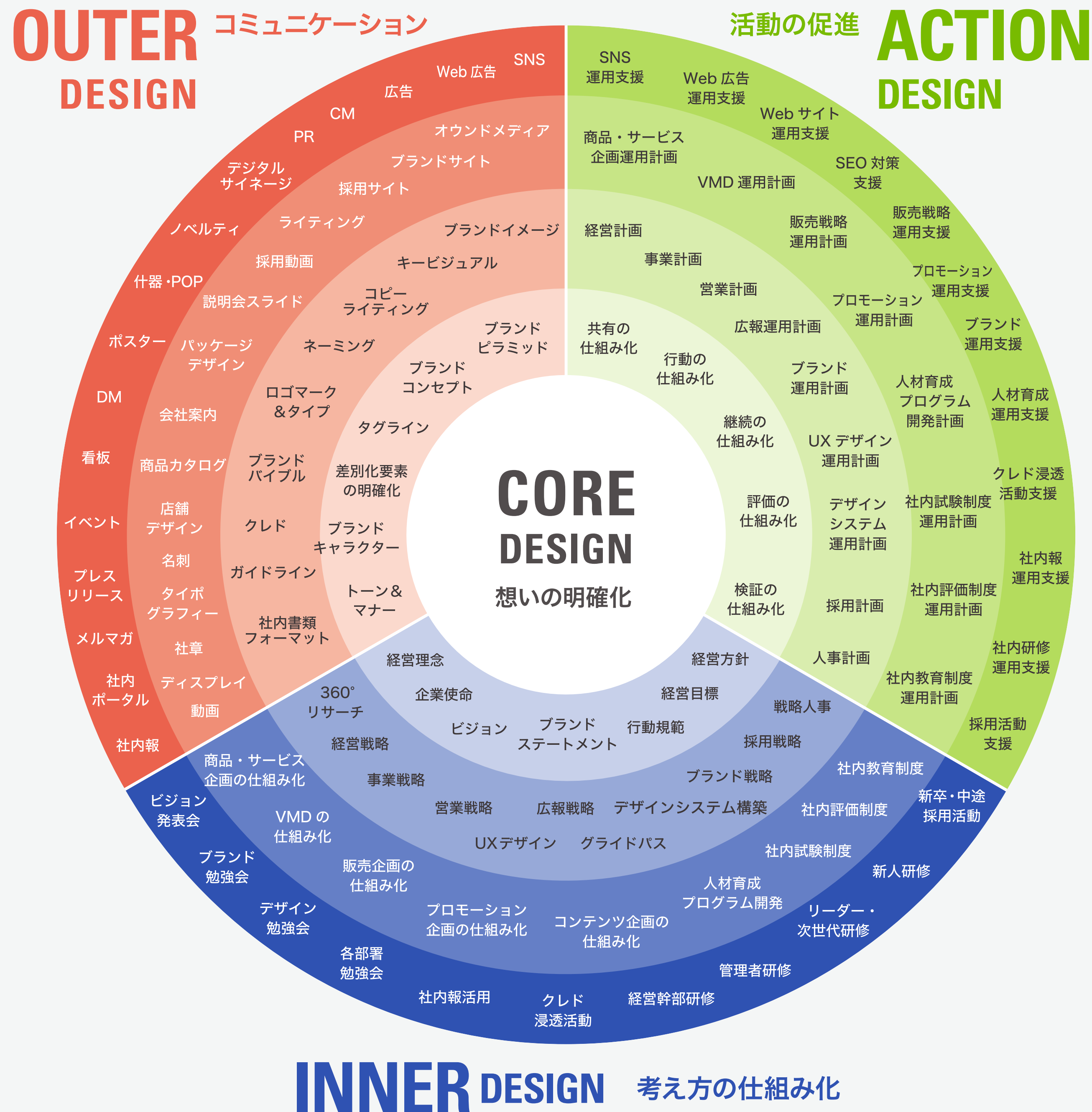
Service

事業領域

想いを中心にして、
成長し続けるブランドづくりを
サポートします。

組織の根幹となるブランディングから、ユーザーとのコミュニケーションデザイン、企業や商品・サービスの持続的な成長サポートまで多角的なサービスをご提供します。

<https://www.ida-web.com/service/>



Design management

デザインマネジメント

「デザイン」は 経営資源の1つ

従来の経営資源 [人・モノ・金] に加え、近年では、情報・時間・デザインも重要な資源としてマネジメントが必要となっています。

その中でも、デザインはその他の資源を有効化する力があります。売上の拡大・ブランド価値の向上・モチベーションアップなど、企業の成長と目的達成へと導くデザインマネジメントで経営戦略をサポートします。

<https://www.ida-web.com/about/designmanegement/>



Solution Cycle

ソリューションサイクル®

問題解決と目的達成の仕組み

ソリューションサイクル®は、アイディーエイが提唱するあらゆる問題解決や目的達成を行う際に基盤となる思考の仕組みです。その思考サイクルは、企業のビジョン達成、個人の自己実現まで広く応用することができます。



セールスブランディング

事業ブランディング

Webブランディング

商品・サービス
ブランディング

採用ブランディング

インナーブランディング

Branding

ブランディング

企業の経営資源を最大化するための
活動をブランディング施策で支援します。

<https://www.ida-web.com/branding/>



Works

プロジェクト実績

※Web公開の実績は一部です。

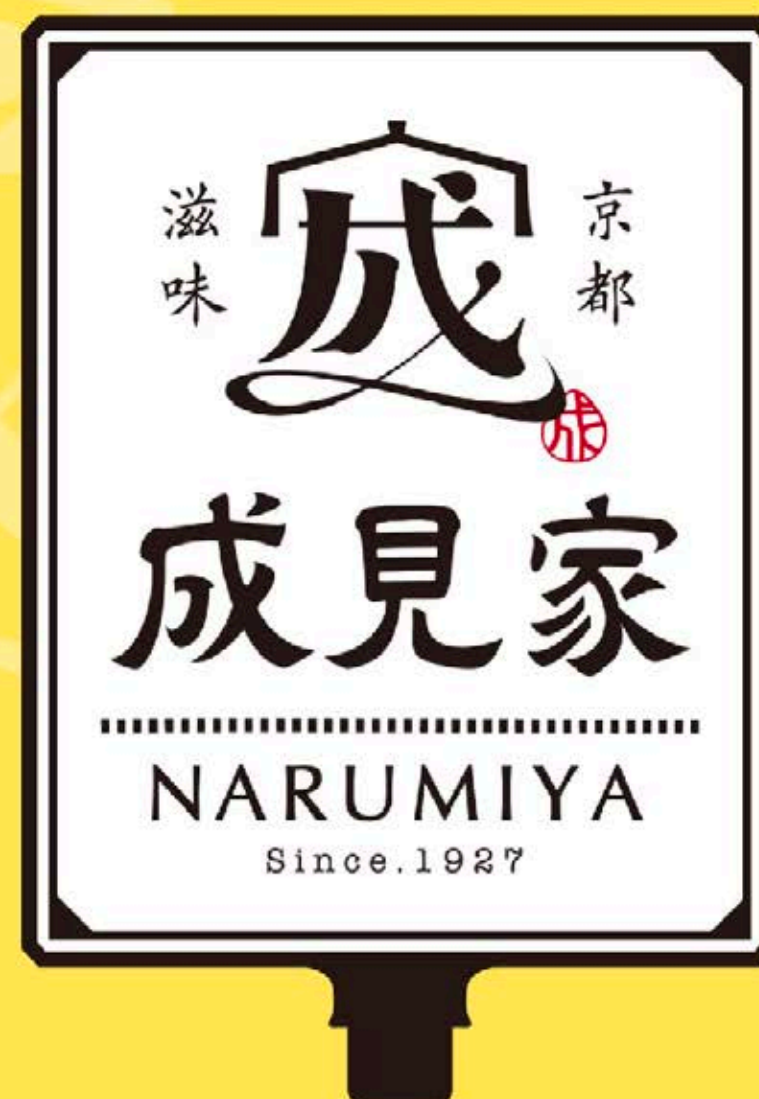
掲載されていない実績については直接お問い合わせください。

Branding

ブランディング

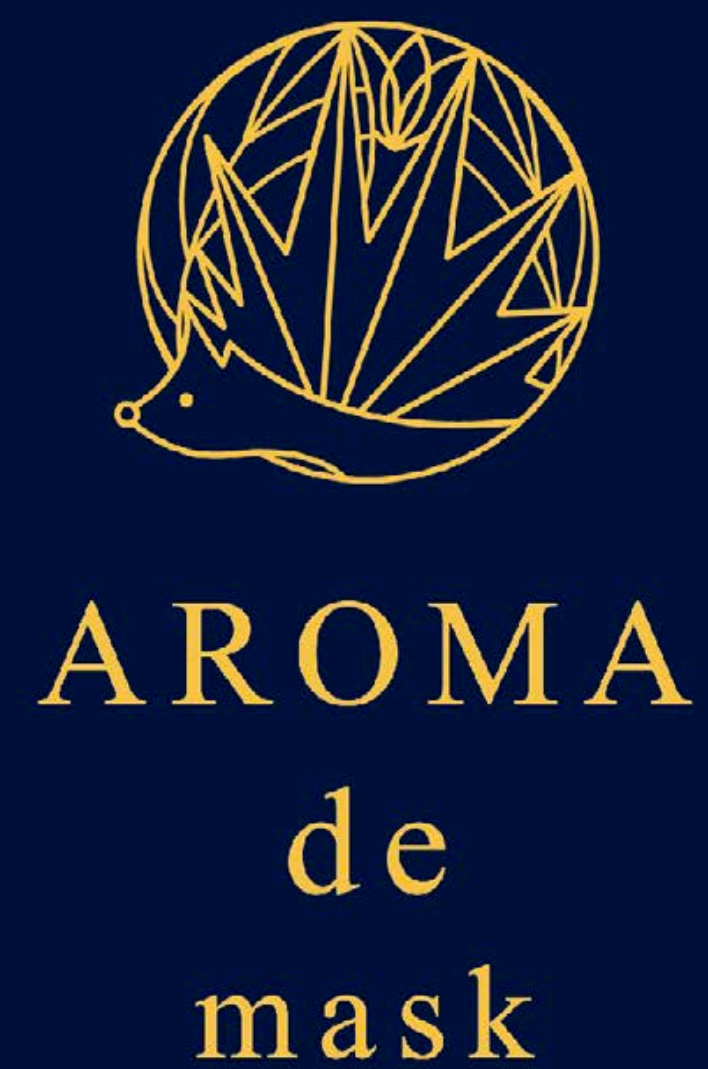
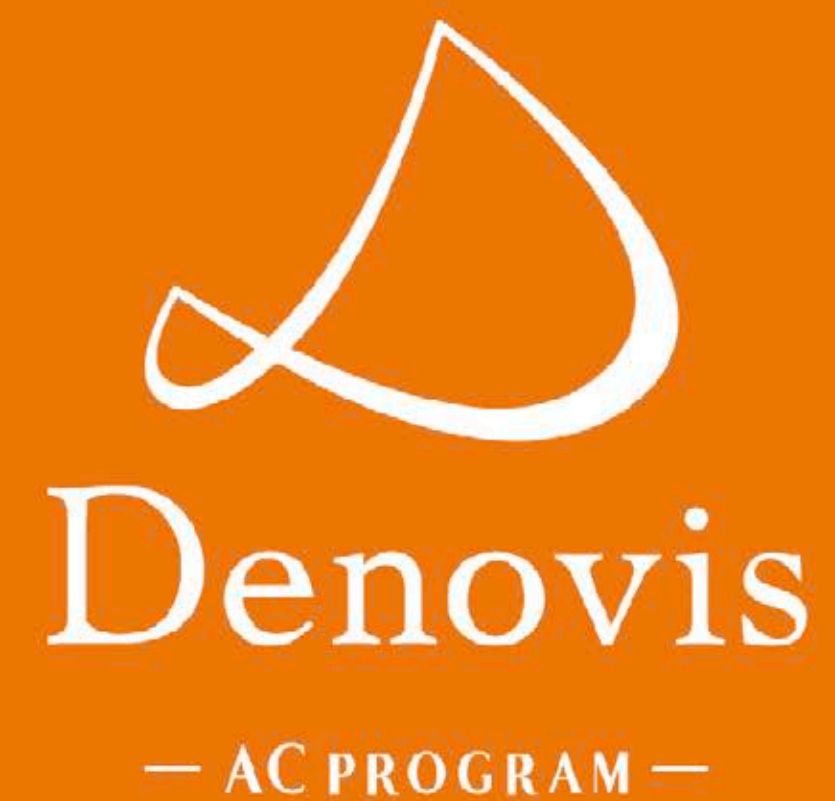
<https://www.ida-web.com/project/>







Premium







Package Design

パッケージデザイン

<https://www.ida-web.com/works/design/package/>







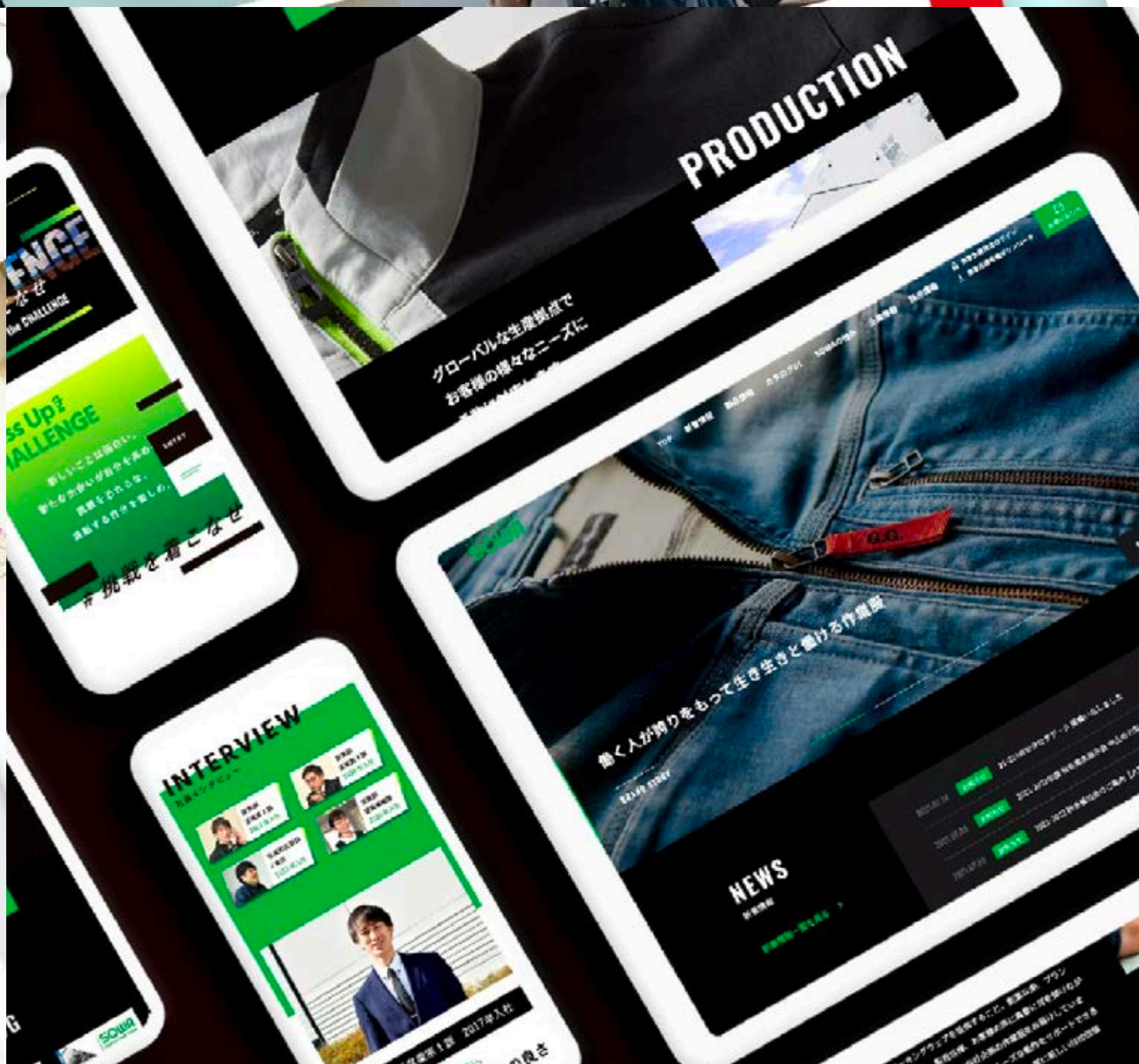
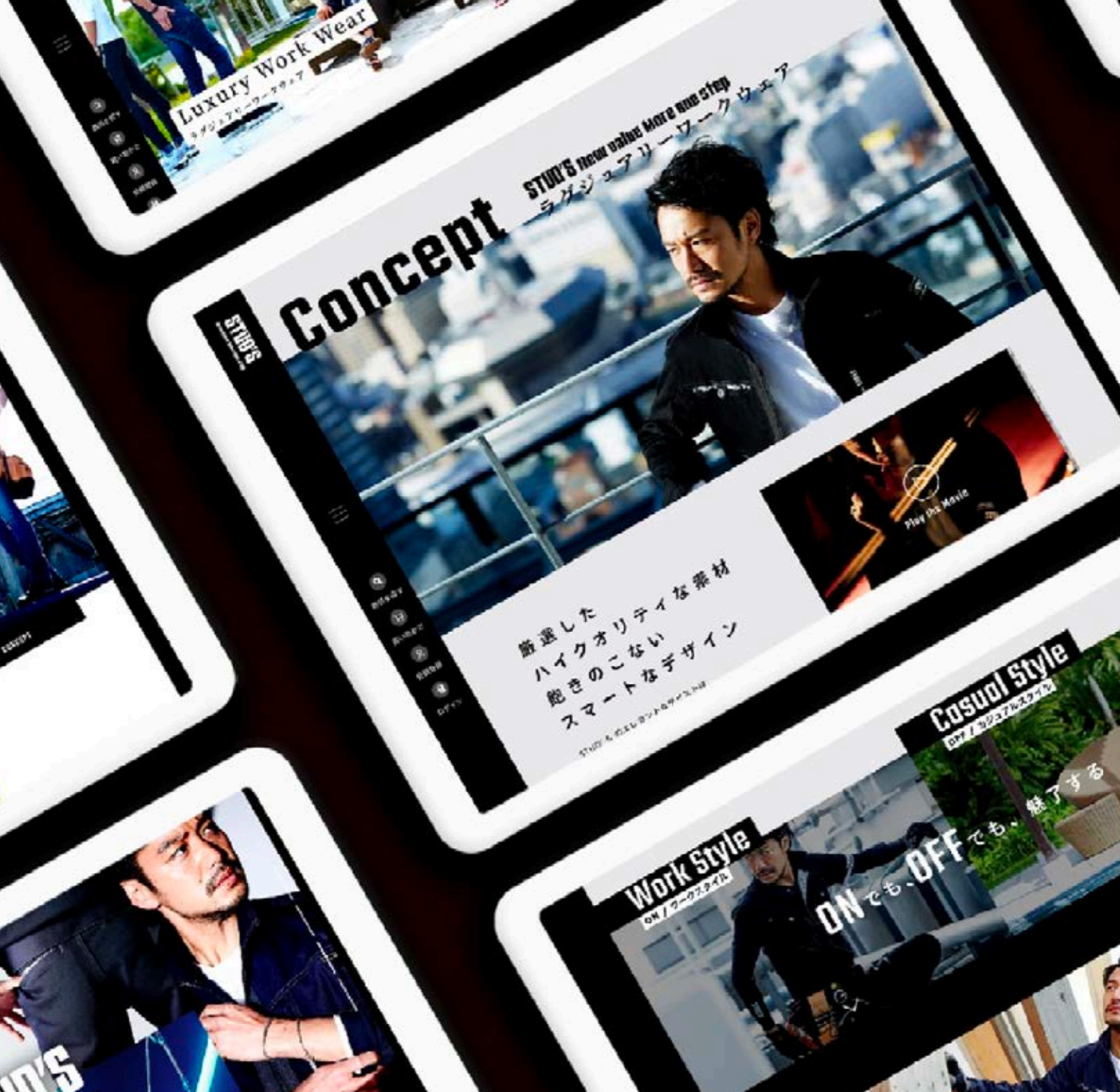


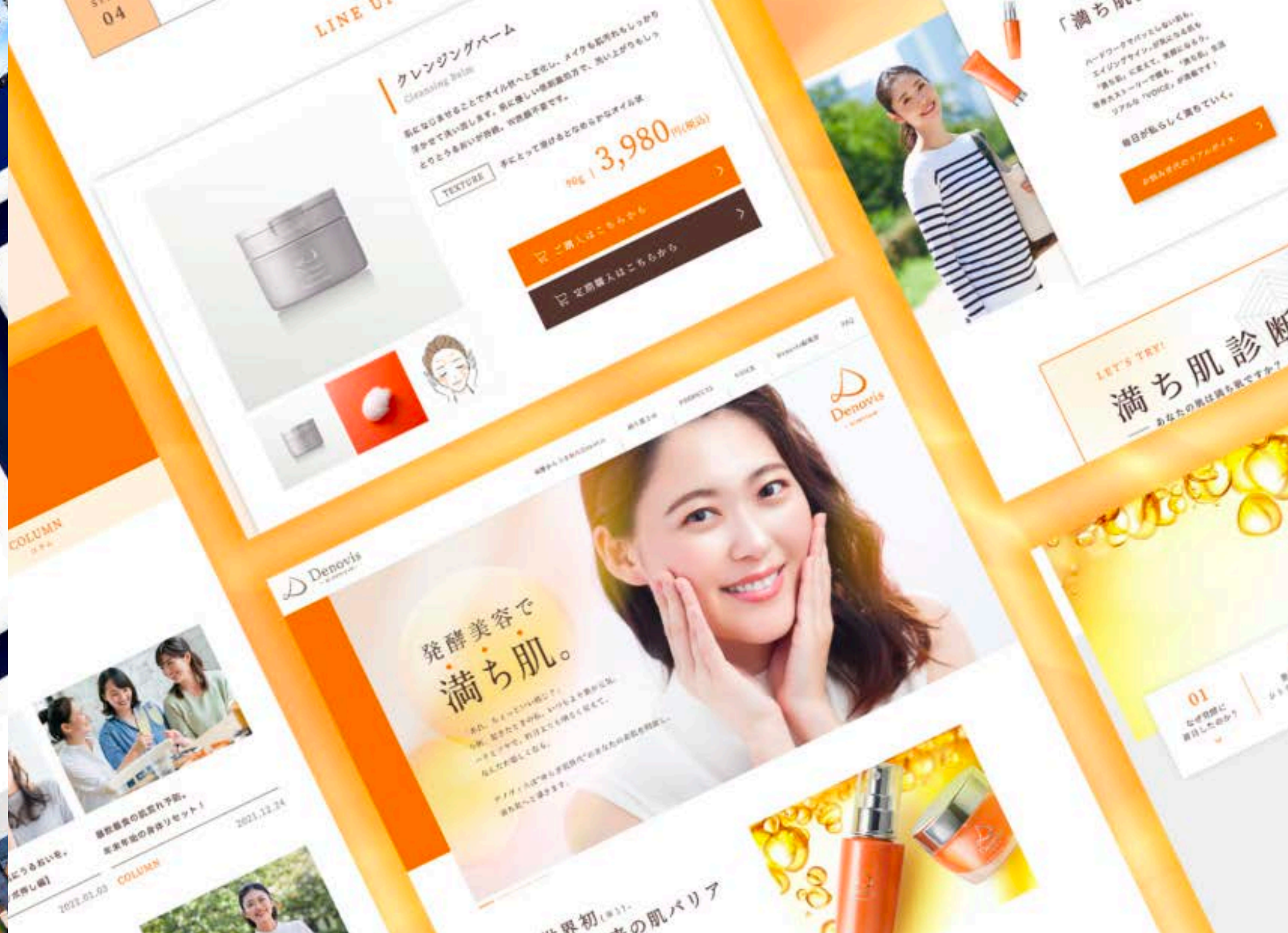
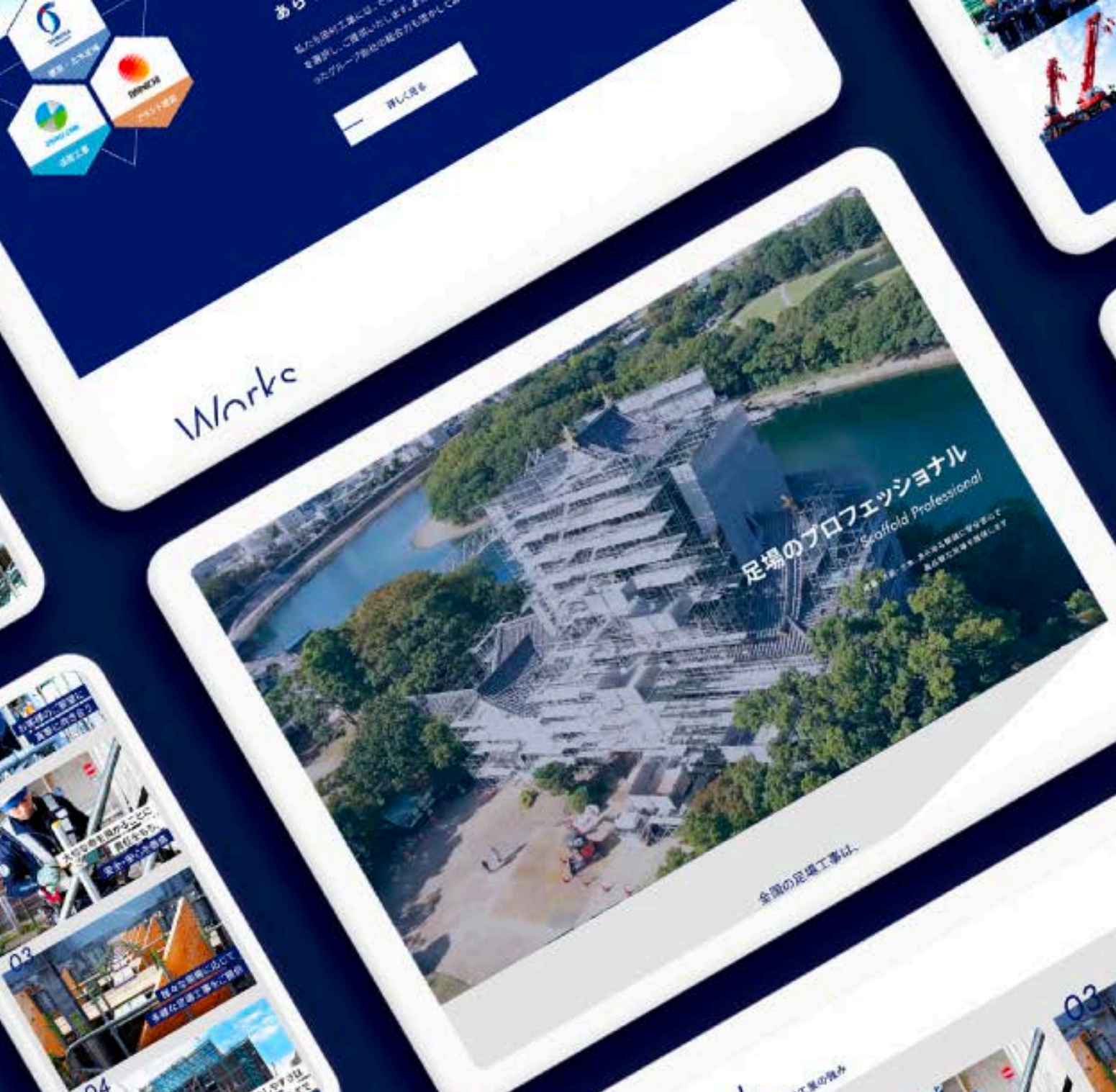
UX / Web Design

UX / ウェブデザイン

<https://www.ida-web.com/works/design/web/>







Graphic Design

グラフィックデザイン

<https://www.ida-web.com/works/design/graphic/>





世界に誇る
空間で

日本初の国際建築家連合(UIA)が国際コンペで、50カ国3
グィニョリ氏の設計。自国の質を高める建築家とモダンアー
Architect Rafael Viñoly's design for TIF was selected from
countries in the first International Union of Architects (U
combination of architectural beauty and modern art pr
any conference or meeting.

会議室・オープンスペース ご利用案内
Conference Rooms and Open Spaces

年間訴訟件数は同規模店では日本最大規模の2,307万人。
年間侵害件数も日本最大規模の3,462件。メディアへの掲載を輩出で業界の知名度。
©2019年度実績

Every year, the TIF welcomes 23.07 million annual visitors and holds 3462 annual events, both the highest figures among all comparable Japanese venues*. With frequent media exposure, our facilities offer outstanding name recognition.

*Based on FY2018 results

日本のビジネスシーンの中核である丸の内に立地し、東京駅
両駅とも地下コンコースで直結しており毎日の乗客も万
ハイグレードからスタンダードまで3,000室を超える宿泊
地方や海外からのご参加者にも大好評。

Our location is popular with both participants from the overseas side. Situated in the Marunouchi District, the hotel is a 1-minute walk from Yamanote Station or a short 5-minute walk from Nishi-Shinjuku Station. Both stations are directly connected by an underground passage, making this the perfect site for attracting visitors even in inclement weather. Accommodations can be found within a 10-minute walk, with a full spectrum from luxury hotels to standard lodgings.

福祉とは、人々の幸せと豊かさを意味しています。
そして福祉政策は、社会における福祉のための施策。
私たちは、「保育」と「介護」の専門性を活かし、
地域のみならずの「幸せ」と「豊かさ」を創造していきます。

OKAYAMA CHIDO
FUKUSHIKAI
社会福祉法人
岡山千鳥福祉

LEGGING®
PANTS

Caldo

VITAL PRO
家庭用電気治療器

LOVE & TEETH

映画株式会社

スモカ園園株式会社



発酵から生まれた Denovis

なぜ発酵に注目したのか?

化粧品、食品などのナカウを育んで、
「発酵」の力を活かす「発酵美容」が注目されています。
「発酵美容」は、自然の力で肌を美しく保つことが
できるという点が、注目を集めています。

発酵美容で満ち肌。

「あれ、ちょっといい感じ」今朝、起きたときの私。
いつもより肌が元気、ハリとツヤで、昨日よりも明るく見えて、なんだか嬉しいな。
「ゆらぎ肌世代」のあなたの素肌を開放し、満ち肌へと導きます。

Care
お手入れ方法
満ち肌へと導く。
Denovisの4Step。
朝と夜のケアで
理想の素肌に。

Step1. 落とす&洗う

① 目のまわりを優しく洗う
② 目のまわりを優しく洗う
③ 目のまわりを優しく洗う
④ 目のまわりを優しく洗う

LaRgo
軽やかに、ともに進んでいく

01 **LaRgo**
簡単に美しく

スポーツウェア等に使用される、機能性素材の縫製工程も安定した縫い上がりが見られます。
メッシュ素材とストレッチ素材など、布で伸縮性が異なる生地を、簡単に美しく縫い合わせることで、オペレーターの負担を軽減しながら縫うような技術が必要なので、オペレーターの技量に左右されず、安定した品質を保つことができます。
結果、不良品などのロスを抑えるため、生産性が向上します。

世界初

PEGASUS

FS700P-A series
LaRgo
左右独立差動調節機構搭載
オイルバリアタイプ4本針フラットシーマー

サブクラス
■片切りタイプ (R070)

■別のリタイプ

FS703P-A-Q2
FS703P-A-Q2B
FS703P-A-Q2C
FS701P-A-Q0

チャットボットで業務が劇的に変化

こんなお悩みありませんか?

チャットボットの自動応答がまるごとスッキリ解決!

はじめよう。

Chat Plus

先行デビュー

SASTIA PLUS 誕生

独自のうおい処方「発酵利尻昆布エキス」配合

※本製品は、アレルギー対応製品です。

Technical data

Structure & Mechanism

Advantages

Single Wing

Easy Access

espec

Thermal Shock Chambers

Temperature
Temperature
Temperature

Promotion/ Movie

プロモーション・動画

<https://www.ida-web.com/works/design/promotion/>







Service

サービス紹介



Consulting × Design

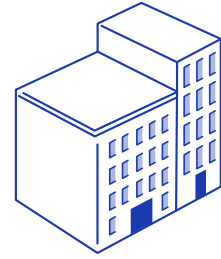
コンサルティング × デザイン

<https://www.ida-web.com/consulting/>



デザインを経営に活かせる組織へ。
CONSULTING × DESIGN
コンサルティング × デザイン

01



メーカーの方
対象

デザインノウハウ企画アイデアサポート

商品企画・アイデア創出を仕組み化し、自社の価値基準「ものさし」をつくる

「良い商品を作っているのに売れない」など、商品企画に対するお悩みをデザイン思考、アイデア発想法など、アイディーエイが実践するデザインノウハウで解決します。

体験型セミナーやワークショップを通じて、「良い商品とは何か」「良いデザインとは何か」を紐解き、ユーザーに選ばれる商品企画が組織に根付く仕組み化をサポートします。



02



デザイナーの方
対象

デザイナーの教育評価システムの構築

デザイナーが成長し続ける仕組みをつくり企業の価値を高める

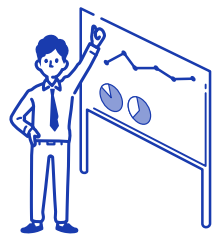
デザイナーが成長し続けるために必要なことは、具体的なデザイナー教育・評価の仕組み化です。

デザイナーの職域の言語化、必要な考え方、スキル、売上などを数値化し、「測定できる」ようにすることで、「目指す姿」「得意なこと」「現在の課題・対策」が明確になります。

ステップアップの道筋が見えることで、デザイナーが自ら考える力、経営への参画、成長意欲が育ち、企業価値を高めることにつながります。



03



営業の方
対象

営業支援サービス開発支援

デザインノウハウを営業戦略に取り入れ成果が見える体制を構築する

デザインノウハウを「商品やサービスを直接クライアントに提案する営業」が身につけます。営業戦略や売上目標、KPIなど営業活動全体が見える化され、全営業で共通の認識になります。

営業トークや営業ツールに一貫性が出ることで、企業や商品・サービスの強みや魅力が伝わり、共感が生まれます。結果として「成果が見える体制づくり」につながり、持続的な成果となります。





印刷会社の ブランド価値を 共創する

40年以上のデザイン組織経営で得たノウハウで
印刷業界の経営課題を解決したい。



営業戦略の強化に貢献した確かな実績



ヒアリング力と企画提案力の強化で、印刷だけではなくブランディングの企画からの受注ができるようになりました



新規営業が仕組み化され、デザインの考え方を活かした付加価値の高い営業活動ができるようになりました



営業戦略を見える化し、具体的な新規営業行動計画を作成することで、新規営業が定着・習慣化しました



実際のお客様を想定した実践型の企画提案プロジェクトを通して、課題が明確になり新しい営業活動に繋がりました

課題突破のソリューション

デザイン組織で今実践している知見を提供



SOLUTION 01

営業こそ必要なデザインの考え方

お客様の窓口である営業が「デザインの考え方」を身につけることで、問題解決力の向上、デザイン案件のクオリティ向上に繋がります。



SOLUTION 02

本質を捉えたヒアリング力強化

ヒアリングシートを活用するなど、お客様のビジネスを理解し、経営課題を聞き出せる「本質を捉えた」ヒアリング力を強化します。



SOLUTION 03

魅力的な企画提案書の作り方

情報分析やアイデアの作り方を通して、「読む」企画提案書ではなく、共感を生み出す「魅せる」企画提案書の作り方を定義させます。



SOLUTION 04

独自のデザイン見積書の作り方

デザイン料金の算出方法や印刷会社独自の単価設定など、デザイン見積書を作るための仕組みづくりから実際の作成までを行います。



SOLUTION 01

お客様を魅了するクリエイティブ力の強化

色・レイアウトなどデザインの基礎からデザイナーの判断・コピー・ブランドイメージまで魅了するクリエイティブ力を強化します。



SOLUTION 02

デザイナーの力を120%活かすディレクション力の強化

デザインクオリティを一定に保つノウハウやデザイナーの力を最大限に引き出すディレクション力を強化します。



SOLUTION 03

仕事に繋げるデザイナーのアイデア力の強化

右脳と左脳を使い、ビジネスにインパクトを与えるアイデア発想で、選ばれるデザイナーに必要なアイデア力を強化します。



SOLUTION 04

利益を生み出すデザイン部門の黒字化体質づくり

デザイナーの時間単価を設定し、デザイン部門全体に原価意識を浸透させることで、持続的に利益を生み出す黒字化体質をつくり出します。



SOLUTION 01

社員の共感をつくるビジョンの見える化

中長期ビジョンを見える化することで、自社の具体的な発展が組織全体で共有され、社員の共感を生み出し組織の一体感が高まります。



SOLUTION 02

自社の魅力・価値を社内外に浸透させるブランド戦略

自社が持っている独自の魅力・価値を明確にし、社内外に発信することでブランド価値を高め、選ばれる組織をつくり出します。



SOLUTION 03

デザイン × 経営で問題解決ができる組織づくり

デザインの考え方を組織全体で取り入れることで、現場で発生するあらゆる問題を自発的に改善できる組織をつくり出します。



SOLUTION 04

サービスの質を向上する部門間の連携強化

営業部門とデザイン部門が合同で課題抽出を行い、強みを連携させることでサービスの質を向上します。



SOLUTION 05

魅せるプレゼンテーション力強化

チェックシートを活用し、ストーリーの組み立てや注意するポイントを明確にすることでプレゼンテーション力を強化します。



SOLUTION 06

組織を活かす営業戦略の見える化

印刷会社独自のブランド価値を明確にし、成果に繋がる営業戦略を見える化・共有することで組織全体で目標を達成します。



SOLUTION 07

成果に繋がる営業行動計画の作成

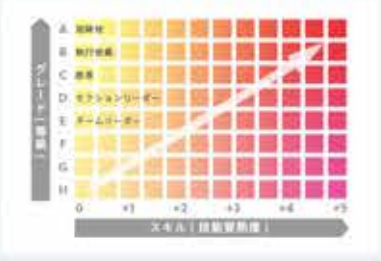
売上目標を達成するための詳細な営業行動計画を作成し、管理体制を作ります。柔軟に営業活動を改善することで成果に繋がります。



SOLUTION 08

デジタル時代の営業の仕組み化

デジタルを活用することで、営業活動の自動化や顧客との持続的な関係構築ができる営業活動を仕組み化します。



SOLUTION 05

持続的な育成に繋げるデザイン組織の評価制度の策定

職種ごとの職域の言語化、生産性・スキルの数値化、昇格試験制度など、デザイン組織が持続的に成長する評価制度を策定します。



SOLUTION 06

生産性を高めるデザイン業務の仕組みづくり

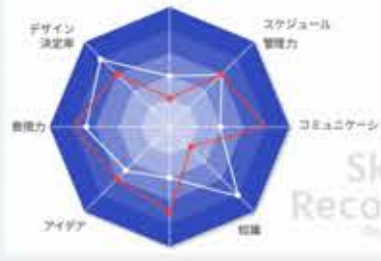
デザイン案件ごとに予定時間を設定し、デザイナーのタスクを見える化することで業務の効りを軽減し、組織全体で生産性を高めます。



SOLUTION 07

個々の課題を見える化するデザイナーの資質を分析

デザイナーに必要な資質を共有し、自己分析と他己分析を通して課題を明確にします。個々の課題に合わせて改善策を実施します。



SOLUTION 08

能力を見える化するスキル分析と育成プラン作成

デザインテストを実施し、デザインの考え方、デザインクオリティ、プレゼン力などを分析し、個々の育成プランを作成します。



SOLUTION 05

社員の成長を加速させる教育システムづくり

社員一人ひとりのビジョンやモチベーション、やりがいを紐解き、社員の成長＝企業の成長につながる教育システムをつくり出します。



SOLUTION 06

次世代を育てるグレード別研修制度づくり

新人研修やリーダー研修、管理者研修など、社員の成長段階に合わせた研修制度をつくることで、組織全体の強化につなげます。



SOLUTION 07

印刷ビジネスに新たな付加価値を創出する差別化戦略

自社独自のあらゆる強みを組み合わせ、付加価値を創出することで印刷ビジネスを強化し、競合との差別化を図ります。



SOLUTION 08

既存事業を活かした新たな売上をつくる新規事業開発

新規市場の選定や組織づくり、新しいビジネスモデルの構築など、自社の強みを活かして「勝てる新規事業」を開発します。



介護の ブランド 戦略

介護福祉施設の

経営・集客・採用・教育を

ブランド戦略で進化させる



介護のブランド戦略は、様々なお悩みを解決します！



CASE 01 経営戦略を構築したい 経営支援

経営戦略を具体化することで継続的な「利益確保」が可能になります。利益計画や行動計画、部門別の管理方法などはもちろん、理念の再構築、スタッフへの理念・ビジョンの浸透など、継続的に利益を確保し、地域に永く愛される経営戦略構築をサポートいたします。



CASE 01 施設の空室を埋めたい 集客支援

空室をうめるためには、施設の魅力や価値を明確化し、地域を中心にコミュニケーションを活性化させる必要があります。病院やケアマネジャーへの営業戦略、デジタルを活用した広告戦略などを構築し、早期に空室を埋めるサポートをいたします。



CASE 01 働く人材を確保したい 採用・教育支援

数ある介護施設の中から、「この会社が良い！」「この施設は自分に合う！」と選んでもらえるブランド価値として発信し、人材確保を目指します。また、体験型ワークショップを通して、「学び場」をつくり、教育＝人のデザインで考える介護集団を育むサポートをいたします。



CASE 01 新たに施設を開業したい 開設支援

開業や新施設立ち上げにおいて、しっかりとした計画、戦略、準備を行うことで経営の安定度は大きく変わります。将来を見据えて継続的な成長をするための経営戦略、人材確保、教育、集客戦略までトータルでサポートいたします。

利益確保のための 経営支援 を行います



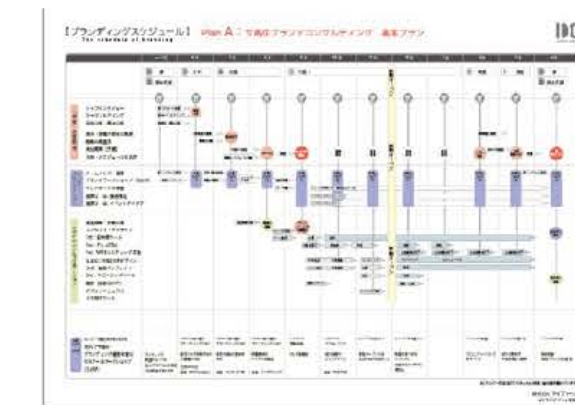
経営理念の整理・浸透活動

理念やビジョン、行動指針をワークショップ形式で整理し、現場のスタッフに浸透させることで、一貫したサービス提供につながり、自社のブランド価値を向上させます。



利益計画シュミレーション

利益計画書の作成、時代や市場の変化に合わせた見直し方法、実際の経営を想定したシュミレーションなど、介護ビジネスを成長させ、利益確保につながるサポートをいたします。



行動計画の策定

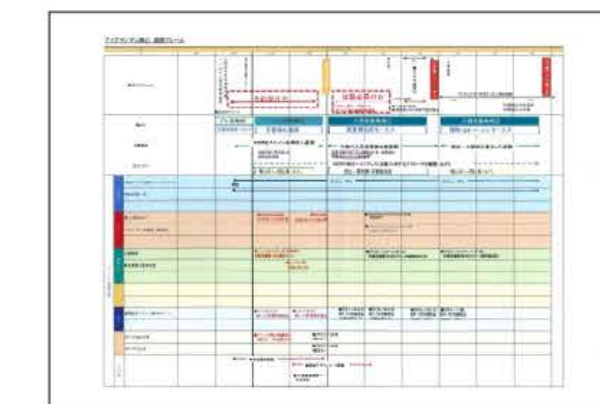
利益計画を達成するための行動計画として、重点課題や具体的な実施内容を緻密に策定します。各部門に所属しているスタッフが行動と改善を繰り返すことにつながります。

地域で選ばれる 集客支援 を行います



継続可能な営業・集客体制の構築

病院・ケアマネジャーへの営業戦略立案や営業ロールプレイングの実施など、継続的に効果が出る営業・集客体制を構築します。



地域特性に合わせた集客プラン

集客の目標数値や営業行動計画を具体的に設定し、いつ誰が何をするのかを明確にします。空室を埋める目標達成までのスケジュールを緻密に設計します。



魅力的な営業・集客ツールの制作

集客の受け皿となる Web サイト、クロージングで活用する施設紹介パンフレットなど、戦略に合わせて制作します。

プロジェクト実績のご紹介



2021.04.09

介護付有料老人ホーム クローヴィオ兵庫北 様

新施設のブランディングを実施し、オープン前入居目標を達成しました！

新施設ブランディング 営業・集客の体制構築 営業支援策の実施
営業・集客ツールの制作（Webサイト、パンフレットなど）

新施設オープン1年前にプロジェクトチームを立ち上げ、自施設の魅力や価値を整理し、Web サイトやオープン告知チラシ、施設案内パンフレットなど、ツール類に落とし込みました。オープン3ヶ月前には、営業ロールプレイングなどでシミュレーションをした上で、営業活動を実施し入居目標を達成しました。

中小企業 ブランド 戦略室

中小企業にこそ
ブランディング
とデザインを。

デザインの力で価値を磨き

選ばれ続けるブランドを構築する。





中小企業ブランド戦略室の想い

中小企業にこそ ブランディング とデザインを。

デザインの力で価値を磨き

選ばれ続けるブランドを構築する。

日本中で品質の高い商品・サービスをつくり続けている中小企業が多くいらっしゃる中で、自社や商品がもつ本当の魅力が伝わっていない現状に出会うことがあります。

競争に埋もれない魅力を磨き、「この会社に頼みたい」「この商品・サービスだから良い」と選ばれるブランドになるため、中小企業の「ブランド戦略室」として伴走します。

会社や商品・サービスの夢と一緒に描き、一緒に悩み、体温のあるブランドが創れる会社をお探しの場合、私たちアイディーエイが、深く夢に寄り添い、サポートします。

中小企業のブランドづくりを 想いに寄り添い伴走するパートナーとして トータルサポートいたします

ブランドって何？ブランディングって何のために行うの？そんな疑問の解消から、具体的なブランド戦略の立案やクリエイティブのご提供まで、トータルでサポートします。

ビジョンや想いが見える化し、向かう先にある課題の解決・プロジェクトの推進のために、社内共感を醸成しながら、あらゆる観点で寄り添うパートナーとしてプロジェクトを運営します。会社のことを自社の社員よりも理解できるほど深く関わることで、成功のためのブランディングを実践します。



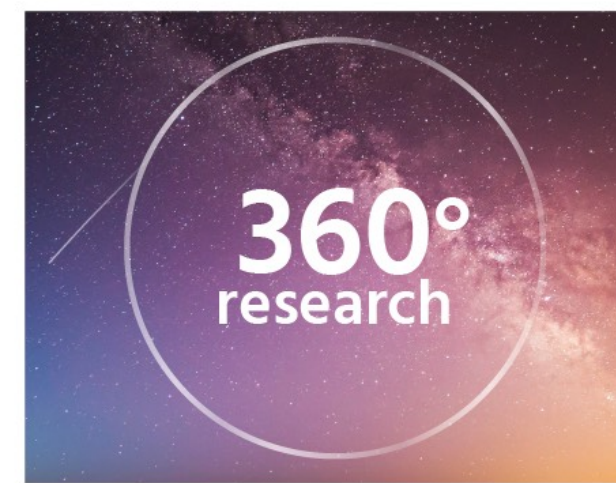
ご提供できるサービス



経営理念の作成・整理

経営理念やビジョン、ブランドの想いを整理し、デザインを活かして社内外に共有します。活動を通して社員一人一人の自発的な行動を促し、強いブランドへと育てる組織づくりをサポートします。

経営理念・ビジョン・目標の整理・作成 / グライドパス / ブランドステートメント / タグライン / クレド / ブランドマニュアル



戦略の見える化

経営戦略や事業戦略、営業戦略、ブランド戦略、デザインシステムの構築など、企業の経営資源を最大化するための仕組みをデザインします。各戦略が企業の全体戦略として紐づき、一貫した考え方で社内外に発信します。

360°リサーチ / 経営戦略 / 事業戦略 / 営業戦略 / 広報戦略 / ブランド・デザイン戦略 / UX デザイン / 戦略人事 / 採用戦略



人材育成の仕組みづくり

新人研修やリーダー・次世代研修、管理者研修など、企業の経営資源を最大限に活用した人材育成の仕組みをデザインします。社内がアイデアで溢れ、一人一人の成長が企業の成長につながる好循環を生み出します。

社内教育・評価・試験制度 / 人材育成プログラム開発 / 経営幹部研修 / 管理者研修 / リーダー・次世代研修 / 新人研修 / ブランド・デザイン勉強会 / 戦略人事



Message

メッセージ



50人を超える組織で お客さまの想像を遥かに超えるアイデアを。

元来よりデザインという仕事は問題解決や価値の創造を行う仕事です。
問題や課題は私たちの推進力であり、エネルギーです。

50人を超えるスタッフが、東京、大阪、岡山、福岡で、
毎日お客さまのあらゆる課題に向き合い、新しい価値を提供し続けています。
繰り返し使えるアイデアが存在しない世界で、常に「新しい価値」を産み出し続けること
は簡単なことではありませんが、だからこそ、私たちの存在意義があるのだと思います。

私たちは、お客さまの想像を遥かに超えるアイデアをご提供するため、
これから先の時代もお客さまの置かれている経営状態を見つめ、
最適な答えを試行錯誤し、複数の回答を持ってご提案し続けます。

代表取締役社長

山田 祥 Sho Yamada

いつも特別な感動をデザインで

<https://www.ida-web.com/>

※この書類に含まれる画像は、提案段階のイメージ写真です。
使用の範囲は提案段階に限られ、目的外の使用の場合は別途、使用権利の確認と申請、また費用が発生する場合があります。
必要な場合は弊社までお問い合わせ願います。情報の管理のため、無断転用を禁止します。

この提案書に掲載されている写真の一部は著作権法30条の3に基いて使用しております。商品に使用する場合には著作権者の許諾が必要です。

