

# 善が 出来る ZENCAN

ニューズレター2023.3月号  
NO.5

いづみち



皆様こんにちは。  
ファイナンシャル  
プランナーの小柳  
善寛です。  
第5号のニューズ  
レターです。最近  
はギリギリになっ  
ていて一ヶ月が瞬  
く間に終わってい  
く気がしています。  
さて、卒業・入学  
の時期ですが、皆  
様春バテという言  
葉をご存じです  
か？私は初耳でし  
た。夏バテと同じ  
く春に起こる心身  
の不調の事で自律

神経の乱れです。この時  
期特有の原因があるよう  
で、寒暖差が激しかった  
り気圧や気温の変化に体  
が付いてこれないので  
しょう。予防としては適  
度な運動と偏食にならな  
いようにバランスの良い  
食事を意識するのが有効  
のようです。

「トリプトファン」豚肉、豆  
腐、納豆、卵、かつおなど。  
春バテに限らず運動や食事は  
生きていくために欠かせない  
ものです。

血行促進や疲労回復、抵  
抗力の向上に効果的な  
「ビタミン」、イライラ  
を防止する「カルシウ  
ム」、自律神経のバラ  
ンを整えるセロトニンの  
分泌を促す「トリプト  
ファン」を積極的に摂る  
事をお薦めします。

さて、今回のインタビュは皆様  
もご存知のお菓子：「グリコポッ  
キー」のパッケージや、コンビニ  
の陳列棚に並んでいる商品パー  
ッケージも手掛けられ、今は武雄の  
黒髪山の麓でデザインや企画など  
商品全般のコンサルをされるデザ  
イナーさんのSTORYです。

「ビタミン」レバー、に  
んじん、ほうれん草など。  
「カルシウム」牛乳、  
チーズ、ゴマ、小松菜な  
ど

**ご苦労話や、普段聞くことが出  
来ないようなお話など、その  
方の人間学に迫っております。**  
回りに同じような仕事をされて  
いる方がいないので貴重なお話  
でした。

どうぞ最後までお付き合いくだ  
さい。

【お問い合わせ先】

ファイナンシャルプランナー

小柳 善寛

090-2080-5383



[zencanlifeplaza@gmail.com](mailto:zencanlifeplaza@gmail.com)



LINE ID:  
zencanlife

小柳：今回は黒髪企画室株式会社、社長の鷹巣翼さんにお話を伺います。

鷹巣社長：よろしくお願ひいたします。2018年

6月KUROKAMI Graphicは黒髪企画室株式会社に変わりました。

前屋号の時から「黒髪」って何？とよく聞かれます。

だいたいの場合、「デザインーらしい奇抜な名前つけて」またまた「みたい

なニュアンスが含まれています。（笑）「黒髪」と

は地元の子「黒髪山」のことです。高校生の時に「デザインーになる」と決め、

「辻修彦」でした。

この時からなんとなく将来この辺りに自分の拠点が出来たらいいなと思っ  
ていましたが、いい機会に恵まれ、7年前に黒髪山の麓に事務所を構えることができました。

このエリアを紹介するプロモーションツールと映像制作の仕事にも携わることができました。

小柳：早速ですが、以前は個人でしたが、今は法人で活躍されています。デザインの仕事をされて来られた経緯を教えてくださいいただけますか。

鷹巣社長：単純にデザインが好きでした。大学の進学希望を出す時に、どうしようかなと迷ったのですが、元々絵を書いたりするのが好きだったので美大を受験してデザイナーになれたらいいなと思っ  
たんです。

小柳：お父様もお爺様も有田焼の絵付師でいらつしやるとお聞きしました。やはりDNAを受け継いでおられる気がします。

鷹巣社長：それはあると思いますね。僕は3人兄弟ですがみんなそれぞれ物を作り、形にする仕事をしています。僕が長男で、次男は焼き物のデザインとか開発をやっています、



九州百名山にも選ばれている佐賀県「黒髪山」の麓にあります。

3男は福岡でパティシエをやっています。僕は福岡の大学を卒業してそのまま福岡で広告の会社に入りました。広告デザインやデザイン全般の制作会社です。その後には大阪に行きました。パッケージデザインの制作会社です。広告の世界って華やかで憧れがあり、すごく楽しそうだなと思って入りましたけど、広告についてくうちに考え方が変わっていったのです。もつとお客

さんに直接手に取ってもらえるような、商品に近いところのデザインをやりたいなと思ってたんです。

駅にあるような大きなポスターとかも駆け出しの時に携わってはいました。関わった仕事表に出るのは嬉しかったんですが、広告って大体一週間とかでもう終わっちゃうんですよ。

小柳：そういうば次見た時はもう変わったりしていますね。

鷹巣社長：人に届いてるのか、よくわからない感じもあって。いろんな人が通り過ぎて行っているだけのような虚しさを感じていました。手に取ってもらえたり、例えば自分が手掛けたデザインによって売り上げが良くなると手ごたえというか実感できます。



**鷹巣社長**…テレビのコマーシャルと一緒に、聞き流すような感じで見ていると思いません。音楽とは違って意識に止まらないので非常に評価しにくいのです。そして何より疑問に思ったのが、お客さんの為になるデザインを作るといふ大前提のはずが、いつしか自分が作りたい作品を作っている。結局お客さんの為から自分の為が変わっていつている。そういう現実を見ました。小柳…お客さんの目線でやっているのか。自分達のやりたいうことをただやっているだけなのか。ということですか。

鷹巣社長…そうですね…それに徹夜も多いんです。誰のためにこんな徹夜して働いているのかなと思っていました。それでパッケージの方に変わったのですが、パッケージに行っても同じデザインというところで、今までの技術だっ



たりとか、いろいろ経験したことが生かせるだろうなと思っていました。でもやってみたら同じデザインでも全然畑が違うので。むしろその考えが逆に邪魔になったりして、どっちかと言うとマイナスから始めていった感じです。自分が持っている広告の技術を武器にしてパッケージの世界に行つたつもりでしたが、それが全然通用しないで、考え方が全然違っていました。

鷹巣社長…そう。作っていく時の視点が違うので、今までの考え方を一回なかったことにして考えることにしました。パッケージで売れるか売れないかが分かります。どうやって買って貰えるかを、よりしっかりと考えて作らないと駄目だっていうのがパッケージの世界ですね。小柳…グリコポッキーのデザインをされたのですよね。



鷹巣社長…誤解を生むので初めにお伝えしますが、ポッキーは当時勤めていた会社を受けた仕事でそのメンバーとして携わったものです。ポッキーはいろんなパターンがあつて僕がやったのは、そうですね、そのメインの商品じゃなくて、そこから派生した企画物とか限定品とかですね。デザイナーにはいろんなタイプの人っていて、センスとか感性といわれませんが、誰も出せないアイデアや表現ができる人がいます。僕はそのタイプではありません。パッケージの方はどうすれば買ってもらえるだろうかと考えてデザインを作っていきます。僕はそっちが向いていると思





左側：鷹巢 翼 社長様 右側：小柳

かわいいからでは全然売れなかったりします。それと僕は商品ターゲットが例えば10代の女性だとしたら自分が10代の女性になったつもりでその目線で考えます。



小柳..そんなことまでされるのですね。他にも具体的に何か紹介できる物がありますか。

鷹巢社長..そうですね。これはお客さんの話も聞きながら作った伊万里のお茶です。伊万里はお茶の産地としては認知度が低く、やはり伊万里焼が有名です。その焼き物の街のお茶という切り口で販売されましたがデザインを整理して作り直しました。

いかにこの柄がパッケージに映えてきれいに見えるか。伊万里焼の素材自体がいいので海外の人、熱いシンガポールとかでこのデザインが受けて結構売れるようになったらしいです。あとはこれお米なんですよ。パラパラ米です。長粒米という細長いお米。タイ米とありますが、その長粒米と日本のお米の掛け合わせで出来ていて国産の長粒米なんです。



国産の美味しいお米と、パラパラと仕上がる長粒米の食感と両方あるお米なんです。ホシユタカという品種ですが、長粒米のホシユタカと言っても全く想像できないじゃないですか。長粒米を知ってる人たちはイコール別に美味しくないとイメージがあります。例えば長いお米のタイ米とかは美味しくないとイメージが日本にはあるもので、これは美味しい長粒米です。なぜなら佐賀県産だから美味しいんです。佐賀県産の美味しい長粒米だったら、今までのみんなが知ってる長粒米とは全然違うんです。それでパッケージスペースに商品名のホシユタカと書いてあっても分からないので敢えて商品名もパラパラ米にしました。

小柳..これを作る時は実際に食べられましたか？

鷹巢社長..食べました。とても美味しく、調理する楽しさもあるのでキャンプとかにすぐいいなと思います。おかずを食べる時の白米ではなくて、例えばカレーとか味をつけながら食べる物にはすごく向いていて、チャーハンとかパラパラに仕上がってとても良いです。普通のお米の美味しさもあって、ぐちゃぐちゃにならずにパエリアとかができる。

いろんな国のライスメニューが本当に美味しく仕上がります。そういうお米です。よってこのをいかにパッケージに込めるかが勝負です。



例えばこれがスーパーに並んでいるのを初めて見た時に店員さんが薦めてくれたら、じゃあ買ってみようとなるかも分かりません。でもそれがなかった時に実はパッケージのメッセージ力が結構大事になり、これだけでも全然売り上げが違うのです。実はこれ、KAL D Iコーヒーさんに納入できたんです。

**小柳**..あの有名なKAL D Iさんですか。

**鷹巣社長**..はい。このお米は福岡の会社が販売していて、作っているのは伊万里の農家さんです。



**小柳**..鷹巣さんの会社は企画が多いですが、このレモングラスも企画をされたのですか。

**鷹巣社長**..これは武雄のレモングラスのオイルです。3ミ<sub>リ</sub>で15000円ぐらいとかするんです。少ない割に高いのでなかなか売れないみたいで、地元のお土産屋さんとかに置いていますが、もう少し売れるように販売の方法とかをリ

ニューアルしたいと相談が

ありました。素材もオーガニックで有機栽培されているレモングラスです。

100%レモングラスのオイルなので価値があり高くても全然おかしくない商品ではあるんです。けれどなかなか売れませんでした。それでオイルを浸透させるアロマ

ストーンを作って貰いました。釉薬にもレモングラスを使っています。

オイルもアロマストーンもど  
**鷹巣社長**..そうですね。デザインも武雄のレモングラスで作られたものです。これを  
の提案までします。

セットにして売ることにしました。セットだったら使い方がわかるし、ここに垂らして置いておけば良い匂いがする。  
**鷹巣社長**..何をどう売るかに

**小柳**..なるほど使い方までよってパッケージも変わってきます。

**鷹巣社長**..このメーカーさんは高いから売れないと思われていたんですよ。なのにこれをセットにしたら尚更金額が上がって多分1000円弱  
**鷹巣社長**..お客様の思いを

ぐらいうがるので余計売れなくなると思われましたが、実際セットで販売してみたら売  
上数が7倍になったんです。けど、何をゴールにしている

パッケージの見た目も大事ですが単純にその売り方だった  
りとか、仕組みを変えること  
で売上が変わります。

**小柳**..どちらかというとコン  
サルに近いですよ。デザインの方もそれ以外の仕事の方が結構ウエートを占め

てきました。

小柳：それが黒髪企画室という会社を設立されたってことなんですよね。

鷹巣社長：企画がメインの会社です。最初スタートしたときはデザインだけでしたが、企画もデザインする上で必要なので、私は企画もできるデザイナーです、

という紹介をしていますが最近はそのも代わってきました。企画やプロデュースをして提案するのがメインの仕事で、デザインまで出来ずとなくなっていきます。デザインの質を高める事も大事ですが、一番大事なところはお客さんにいかに伝えるかです。見た目の良さが評価されるデザインの世界と売れたかどうかが評価されるデザインの世界の両方を経験した事は財産です。その財産を生かしつつ、デザインでいただいた費用以上の売り上げをお客

と僕らの仕事は成り立たないと思っています。自分の作品の発表の場としてはなく、



商品一つ一つをお客さんの手に取っていただいて、購入していただくというところまでを見据えた一つのプランニングです。こちらは海外のメーカーをイメージしてかつこよさを出しました。DERICADOというメーカーさんで、お茶のみのオイルを使った化粧品です。

この化粧品みたいにお客さんやメーカーさんが求める場合は勿論そのかつこよさだけで作ったり、見た目を重視して作ります。見た目を重視してデザインをするっていうのはあくまで手段の一つでしかなくて、今でこそ段々わかってきたのですがパッケージを通してその商品を通訳する仕事とっています。



どういうデザインでどういう表現で、どういう言葉がいいかっていうのを考える仕事とかがあっていいでしょうか。作ったら終わりではなく、お客さんが新しい販路に挑戦するとなると会社自体の状況に依じてメンテナンスをします。

伴走者に近いでしょうか。納品したら終わりで後は知りませんっていうデザイナーにはなれないですね。今でこそ話せませんが、独立する前は、これを修正するように上司が言ってるから直してほしい。例えばこの色からこの色にしてくれとか。夜中の12時からスタートして明日までにとかが、さらにありました。そういう仕事をしているうちに、体調を崩してしまう。もう口ポットみたいなところで、割り切れないんです。月曜日に出勤して普通に夕方帰るつも

りが帰れたのは金曜日だったり、何日も泊まり込みで仕事をしてそのうち体調を崩してしまいました。帰り道ここで車が突っ込んできたら休めるのとか本気で思ったこともあります。考えると恐ろしいですよ。結局体調不良で入院したのですが入院した時よりも入院するまでが精神的に辛かったですね。それで悩んで地元に戻ろうと思いましたが有田で焼き物を作っている家に生まれたので、その有田焼に生まれたので、その有田焼や地元の特産品とかを自分が仕事として関わることで売れていったら嬉しいなと思っただけです。

小柳：本当に売れてほしい物を応援団長として仕事をする。そしたら気持ちよく仕事ができますよね。

鷹巣社長：はい。一番いい気持ちで仕事ができるんじゃないかなと思ってるんですけど。

関わったものは、単に商品のデザインだけじゃなく背景だったりとかも含めて考えています。もちろん自分が考えたことが全部100点で正解というわけではないのですが、売れるためのパッケージでも商品自体がいまいちだったらやっぱり続かないので、商品自体をもうちょっとこういうふうに変えたらどうですかってプロデュースすることもあります。パッケージを見て美味しそうに見えて買っても美味しくなかったら次はない。売れ続ける為に改めて提案します。どちらも大事という思いで関わっています。

**鷹巣社長**・目の前の仕事をやる方に時間を割いていて経営者としてはまだまだです。体力勝負みたいな事をできるだけしなくていいようにしたいとは思っています。いつか自分で一から商品を作りデザインからプロデュース販売まで全てをしてみたいという夢があります。地元佐賀県で仕事を始めて12年が経ちました。12年間で佐賀県内の魅力ある生産者の方々に出会い、商品開発事業に携わってきた経験と繋がりを生かして、佐賀県に少しでも貢献できる商品を、みなさまにお届けできればと思っております。

**小柳**・自分の夢の為に、自分の培った財産を使える日を是非いつか実現してください。今日はありがとうございました。



鷹巣 翼 Tsubasa Takasu  
黒髪企画室株式会社 代表取締役  
ディレクター / デザイナー



商品開発・ネーミング・コンセプト設計・広報戦略など  
企画・ブランディング業務  
ロゴ・パッケージ・広報ツール・販促ツールなど  
デザイン制作業務  
写真撮影・映像制作・イラスト・ライティングなど  
デザイン制作に付帯する業務

〒849-2305

佐賀県武雄市山内町宮野1765-1

TEL 0954-45-4777

FAX 0954-45-4774

# 編集後記

デザインや商品パッケージを通して、目の前のお客様の為に全身全霊で取り組んでおられる思いに触れ、大感動致しました。

今回のニューズレターの取材も快く承諾して頂き感謝申し上げます。会話の中で「ある意味、小柳さんがクライアントの幸せの実現の為にと言われている事と被るところがあります」と有難いお言葉を頂きました。鷹巣社長は、お客様の家族であり社員として向き合っているのだと感じました。お客様の「夢・希望の実現」の為、悩み、喜びを共有する。今までの苦労全てがこの仕事に行き着くのであれば、素晴らしい生き方をされていると思います。

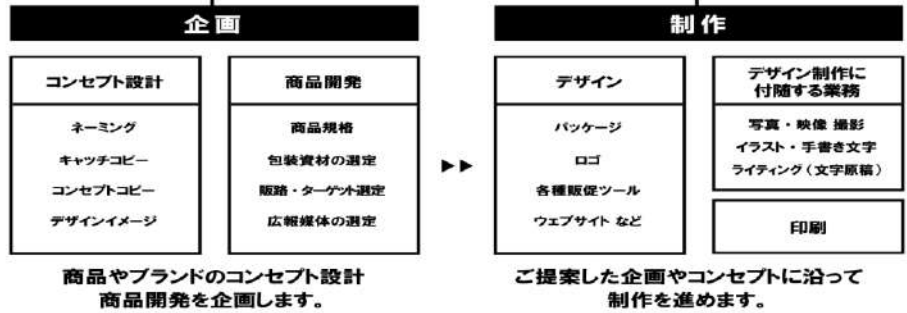
## 黒髪企画室の仕事

**作り手の想いを伝えます。使い手の知りたいことを伝えます。**

黒髪企画室の仕事は、商品・サービスの魅力を必要としている消費者への確に伝えることです。「作り手」の想いと商品の強みを明確に表現したデザインで、「使い手」と「作り手」のコミュニケーションをお手伝いいたします。

### 企画から制作まで。

商品・サービスを誰にどのように伝えるか計画するコンセプト設計や商品開発の企画提案から、その企画に基づいたデザイン制作までを一貫することで訴求力あるブランディングを行います。



## 『激動の時代だからこそ！』

私は今までの豊富な人生経験から、お金と家族の力の大事さを実感しました。ご家族の皆様への夢・希望を実現する為に寄り添い、弁護士・会計士他の士業等と連携し難題も解決することが出来ます。

『幸せは、未来を見通すことから。現在と未来。自分と家族。夢と現実！。見えない不安が、確かな安心に変わります』をモットーにFPとして社会貢献致しております。

私は資産形成も含め、ご家族の夢の実現とお金に関する不安や問題解決を3世代にわたって倅せになるプランを創る事を得意としております。ご希望の方はご連絡を頂ければ幸いです。

こやなぎ



🌸ご相談チケット🌸  
 ご活用、ご紹介いただ方にささやかながらプレゼントを進呈させていただきます。



**ファイナンシャルプランナー**

**無料相談チケット(2時間)**



ほけんのトラスト 佐賀支社

〒840-0033 佐賀県佐賀市光2丁目1-1  
 TEL (0952) 26-2292

トラスト HP