

株式会社 Creator Collectives

会社紹介



CREATOR COLLECTIVES

| Creator Collectives とは

弊社では Creator Collectives と呼ぶ専門家コミュニティから
ビジネス上の課題に対応するに最適なメンバーを選定し、
貴社にとっての第二のチームを編成します。

この専門家コミュニティには、経営やマーケティング、リサーチ、地政学、デザイン等も含む
幅広い分野で活躍するメンバーが所属しており、
そのつながりは日本国内だけではなく、国外にも広がっています。

新しいことに対して適切な姿勢で取り組むという考え方や姿勢が、
コミュニティ名称の「クリエイター」に込められています。

貴社のユニークな歴史を理解した上で、コミュニティ内の集合知も活用しながら、
最適かつクリエイティブな提案やソリューションを提供いたします。

| Creator Collectives が重視していること

1 クリエイティブマインド

新しいことに対して適切な姿勢で取り組む

2 スペシャリストチーム

紹介制で担保する専門知識を有するメンバー

3 コレクティブ・インテリジェンス

自身の専門以外の分野で得られる知識を融合させて思考する
クライアント社の価値観や伝統、歴史を尊重する

チーム編成の考え方

強み1 外部チームマネジメントや調整の手間が無くなる

強み2 専門家を必要な分だけ業務に巻き込める



クライアント各社の課題やプロジェクト、
実現したいことに対して、チームとして取り組む

クライアント社内メンバー

+

Creator Collectives Community から
プロセス毎に必要な企業・人材をセレクトし
無駄のない最適なチームを組成し、そのチームをディレクターが統括

| Creator Collectivesの専門家の専門領域

- ・プロジェクトマネジメント
- ・経営戦略
- ・事業開発
- ・市場・生活者調査
- ・トレンドリサーチ
- ・地政学
- ・マーケティング
- ・デジタルメディアコンテンツ制作・運用
- ・イベント企画、運営
- ・クリエイティブ・ディレクション
- ・アート・ディレクション
- ・コーチング
- ・翻訳
- ・ライティング、編集
- ・スチール、映像制作
- ・EC開発・運用
- ・製造(化学系)
- ・営業
- ・システム構築、プロデュース
- ・不動産売買

クライアント様からのコメント



プロジェクトに求められる専門領域を1社ではカバーできない場合にも、状況に応じて複数の会社やフリーランスをまとめて最適なチームを作ってもらえる。

弊社では直接契約が難しい優秀なフリーランスも含めてチームとして稼働していただけるのが有り難い。



著名な会社に依頼すると費用面で極めて高く時間がかかる案件を、専門性の高いメンバーで必要な品質を担保しつつ、スピーディに対応してくださるため、結果としてコスパが良い。

弊社にとって未体験の領域に、必要な支援体制を作ってもらえるため、助かります。



| 基本の業務プロセス

STEP 1

CONSULT

1. 課題と目的を知る
2. 経緯、市場、トレンドを把握する
(過去、現在、未来の可能性)
3. 実行仮説構築
4. 貴社内外リソース、不足リソースを整理
5. 専門家チームメンバーの調整と最適化
6. 貴社と弊社でチーム組成

STEP 2

STRATEGIZE

7. 実行計画を立案

STEP 3

REALIZE

8. 都度、インサイトを
フィードバックしながら、
調整しつつ、実行

CASE | 広告代理店

STEP 1 CONSULT



STEP 2
STRATEGIZE

STEP 3
REALIZE

初年度は集中的に併走。
その後は同種の案件発生時に都度チームを編成して、
活用いただいています。

CASE | インフラ会社

STEP 1 CONSULT

1

課題と目的を知る

社内提案型新規事業開発の併走。
ドメインのみ決定済み、要事業立案

2

経緯、市場、トレンドを把握する
(過去、現在、未来の可能性)

有識者会議を企画、実施

3

実行仮説構築

他社からアサインされている関係者と共に
フェイズ毎に構築

4

貴社内外リソース、不足リソースを整理

インフラ会社内外チーム

+

5

専門家チームメンバーの調整と最適化

CC初回：
事業開発および
サービス開発コンサルタント、
DX プロデューサー

CC二回目以降：
事業の成長に応じて最適化

6

貴社と弊社でチーム組成

STEP 2
STRATEGIZE

STEP 3
REALIZE

プロジェクトの成長と共に求められる役割が増え、
その都度新たなメンバーをアサインし、併走しております。

CASE | EC 会社

STEP 1 CONSULT

1

課題と目的を知る

EC 会社のプロモーション部門による
年 2 回のイベントコンテンツ制作 (日英)

2

経緯、市場、トレンドを把握する
(過去、現在、未来の可能性)

世界の同種のイベントの傾向把握

3

実行仮説構築

ヒアリング毎にインサイトをフィードバック

4

貴社内外リソース、不足リソースを整理

EC 会社チーム

+

5

専門家チームメンバーの調整と最適化

CC: ファッション系編集者兼ディレクター
ファッション系ライター
フォトグラファー
翻訳者
SNS エディター

6

貴社と弊社でチーム組成

STEP 2
STRATEGIZE

STEP 3
REALIZE

シーズン毎のテーマに応じて
メンバー構成をしています。

CASE | 消費財ブランド

STEP 1 CONSULT

1

課題と目的を知る

有識者による現行広告評価と今後への示唆

2

経緯、市場、トレンドを把握する
(過去、現在、未来の可能性)

当該商材の史上トレンド把握
評価者選定

3

実行仮説構築

クライアント、対象各国担当のリサーチャーと共に構築

4

貴社内外リソース、不足リソースを整理

消費財ブランド担当者

+

5

専門家チームメンバーの調整と最適化

CC：三カ国リサーチャー
当該市場の有識者
通訳、テクニカルサポート

6

貴社と弊社でチーム組成

STEP 2
STRATEGIZE

STEP 3
REALIZE

調査テーマに応じて体制を変え、
リピートでご利用いただいています。

CASE | コンサルティング会社

STEP 1 CONSULT

1

課題と目的を知る

小売現場の業務改善を担う
コンサルティング会社の支援

2

経緯、市場、トレンドを把握する
(過去、現在、未来の可能性)

当該市場の有識者にヒアリング

3

実行仮説構築

人材開発コンサルタントと業界有識者で構築

4

貴社内外リソース、不足リソースを整理

コンサルティング会社リーダー

+

5

専門家チームメンバーの調整と最適化

CC：ディレクター
人材開発コンサルタント
業界有識者

6

貴社と弊社でチーム組成

STEP 2
STRATEGIZE

STEP 3
REALIZE

属人的な業務内容表記を共通言語化し、
使い続けていただいています。

CASE | リテール

STEP 1 CONSULT

1

課題と目的を知る

ショーウィンドウのデジタル化

2

経緯、市場、トレンドを把握する
(過去、現在、未来の可能性)

サプライヤー市況把握
デジタルサイネージ / 広告のトレンド把握

3

実行仮説構築

デジタルサイネージのサプライヤーと構築

4

貴社内外リソース、不足リソースを整理

リテール会社販売促進チーム

+

5

専門家チームメンバーの調整と最適化

デジタルサイネージサプライヤー

+

6

貴社と弊社でチーム組成

CC: カスタマーサクセス担当

STEP 2
STRATEGIZE

STEP 3
REALIZE

工事後運用確認を経て、
長期管理を担うサイネージのサプライヤーへ業務移管完了。
収益を得る部門への転換事業のひとつとなりました。

| 会社概要

| 商号 | 株式会社 CREATOR COLLECTIVES (クリエイターコレクティブス)

| 事業内容 | 新規事業開発および既存事業改善のためのリサーチ / アドバイザリー / 実行、
コミュニケーション業務全般、ライフスタイル提案

| 所在地 | 東京都港区南青山 5-11-24-2F PROP

| 設立 | 2020年5月27日

| Website | <https://creatorcollectives.com/>



CREATOR COLLECTIVES