令和8年度 静岡市オープンイノベーションプログラム

NE[X]T 2026

審査資料（提出用）

Kokoronation（難波麻里奈、田川誠、深澤慎也）









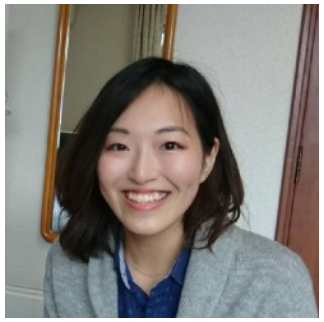


1｜事業概要

難波麻里奈（kokoronation）

バンタンデザイン研究所卒。
静岡市在住のイラストレーター/グラフィックデザイナー。
大学事務の窓口として多種多様な方々とやり取りする中で、クレーム対応やコミュニケーションの力をつける。
ウェルカムボード, 広告, 書籍, パッケージデザイン, キャラクターデザインなど幅広く活動中。

・所在地：難波意匠堂 〒420-0847静岡県静岡市葵区西千代田町12-22-102
・メールアドレス　namna0817@gmail.com



ペトロアンドヨゼフ（kokoronation）

画家・田川誠、ディレクター・深澤慎也によるアートチーム。

静岡を拠点に、アートを媒介として、教育・医療・福祉・地域・企業・海外をつなぐ活動を展開。

主なアセット：参加型アートの企画・制作力／ワークショップのノウハウ／企業・学校・文化施設等とのネットワーク／国内外のアーティスト・教育関係者との接点。

・所在地：〒410-0871 静岡県沼津市西間門600–2
・電話：080–3951–1588
・メール：info@tagawamakoto.com

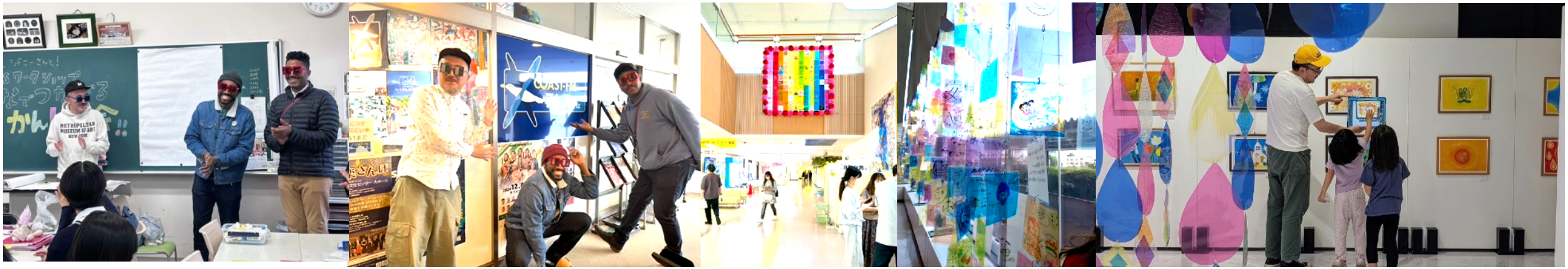


2｜新規事業の一言

人を惹きつけるアートの力を、企業・教育・地域・世界、そして未来へ。

kokoronationと企業が共創し、アートを通じて商品・人・地域・世界をつなぐ新しい事業モデルをつくる。

単発のアートイベントではなく、「制作 → 体験 → 展示 → 発信 → 国際交流」までをつなぎ、継続可能な事業へ。



3｜なぜ、この事業に取り組むのか

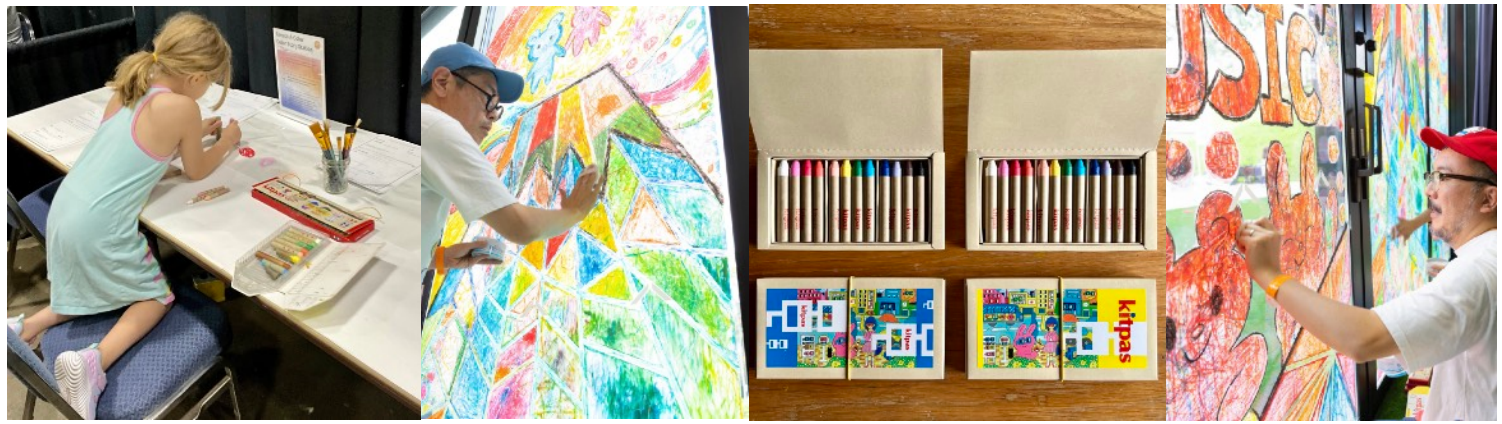
私たちは、作品を自分たちだけで完成させるのではなく、人との出会いやつながりによって表現や活動が変化していくことを大切にしてきた。

その象徴が、クレヨンのような水溶性の画材「キットパス」との出会いだった。

キットパスを使うようになって私たちが描く作品の色彩が明るくなり、ファンタジックな作品からポップな作品まで表現の幅が広がった。

企業との出会いがアーティストの表現を変え、アーティストの活動が企業の商品を新しい場所へ届ける。

この相互作用を事業にしたい。



4｜実証されている「選ばれる理由」

日本理化学工業からの評価

日本理化学工業が「ココロネイション」と一緒に取り組みたいと思う一番の理由は、キットパスを単なる「画材」ではなく、人と人をつなぐコミュニケーションツールとして捉えてくれているところだと考えております。
また、アーティストとして自身の活動を広げるだけではなく、キットパスの魅力を誰よりも深く理解し、誰よりも多くの方に伝えていただいていることにも、大きな価値を感じております。
さらに、キットパスを通じて、子どもたちや地域、企業、海外の人たちをつなぎ、教育・文化・社会課題の解決につなげようとしている点にも、大きな可能性を感じております。
特に、Nounish Kitpasのように、「キットパスでこんなことができるのでは？」という新しい可能性を一緒に形にしてくれることは、他のアーティストの方とは違う魅力だと考えております。
「キットパスを使ってくれるアーティスト」ではなく、「キットパスの魅力を伝え、可能性を一緒に広げてくれる大切なパートナー」。
日本理化学工業は、そんな存在として「ココロネイション」と、これからも一緒に活動していきたいと思っています。



4｜実証されている「選ばれる理由」

日本理化学工業からの評価

「キットパスによるライブペインティング※で出逢った作品から、横浜ベイクォーターではじめて日本理化学工業とペトロアンドヨゼフがコラボレーションした企画展での作品、表現がガラッと変わった。色合いが明るくなった」

「キットパスを日本だけでなく海外でも紹介してもらえて10年以上使い続けていただいて、『世界に未来にキットパスを広げる』を有言実行されています。」

「まこちゃんしんちゃんとして子どもたちに人気で、ペトロアンドヨゼフは、大人にも人気があります。」

「きっとおふたりには、まわりに惹かれる何かがあるのだと思います。」



※月と森の記憶・・・調布市文化会館たづくりの開館20周年記念事業として、2016年にペトロアンドヨゼフが東京都調布市からの依頼を受けて実現した舞台公演。ステージでは田川誠と深澤がライブペインティングを行い90分間で作品を仕上げた。

5｜私たちの仮説

企業がkokoronationに求めているのは、単に「アーティストに作品を作ってもらうこと」ではない。

商品・ブランドの価値を、アートを通じて新しい人・場所・市場へ届ける力ではないか。

キットパスで、商品 → 作品 → 子ども → 大人 → ワークショップ → 全国 → 海外、という循環がすでに生まれている。

この「人を惹きつけ、商品や価値を新しい文脈へ運ぶ力」を、他企業にも展開できる事業にする。





6｜対象顧客

第一ターゲット：新しい顧客層・市場へ商品やブランド価値を届けたい企業

画材・文具・素材・教育関連・子ども向け商品など、アートとの親和性が高い企業。

第二ターゲット：学校・医療・福祉・文化施設など、子どもや地域に創造的な体験を提供したい組織。

将来的には、海外の教育・大学・文化機関へ展開。



7｜顧客が抱えている課題

良い商品・技術・ブランドを持っていても、従来の広告・販売だけでは新しい人や市場に届きにくい。

企業が社会貢献や地域・教育との接点をつくっても、単発イベントで終わり、継続的な価値につながりにくい。

教育・医療・文化の現場も、質の高い参加型アートを継続するための企画・人材・ネットワークが不足している。

私たちは、企業と現場の双方をつなぐ役割を担う。



8｜提供価値

企業の商品・技術を「アートを通じた体験」に変換する。

BEFORE：商品 → 販売・広告 → 消費者

AFTER：商品 → アーティストとの共創 → 作品・ワークショップ → 子ども・地域 → 展示・発信 → 海外

企業の商品そのものだけでなく、「商品を通じて生まれる体験・物語・つながり」を価値として届ける。



9｜事業モデル

企業との共創プロジェクトを企画・実施し、商品を活用した作品制作やワークショップ、展示、国内外への発信を一体化する。

収益化の候補：企業との共同企画・プロジェクト費／ワークショップ・展示企画費／商品・コラボレーション展開。

実証を通じて、どの顧客がどの価値に対して費用を支払うのかを検証し、再現可能なモデルへ磨き込む。





10｜スタートアップとの共創

私たちが持つ：アート制作／企画力／人を惹きつける表現／教育・文化・地域との接点／国内外ネットワーク。

スタートアップに求める：デジタルプラットフォーム／AI・画像・データ活用／参加・作品管理／多言語・国際交流／効果測定。

役割分担：私たちが「コンテンツと現場」を担い、スタートアップが「技術とスケール」を担う。

目標：一つの成功事例を、他企業・他地域・海外へ再現可能な仕組みにする。





11｜実証アプローチ

STEP 1｜既存の企業・教育・文化等との接点から顧客課題をヒアリング。

STEP 2｜企業の商品を活用した共創型アートプログラムを設計。

STEP 3｜ワークショップ・展示等で参加者の反応と企業側の価値を検証。

STEP 4｜デジタル技術を導入し、作品・参加者・反応を記録・可視化。

STEP 5｜再現可能なモデルとして整理し、全国・海外へ展開。



12｜これまでの活動が持つ可能性

子どもたちとの参加型アート、キットパスを使った作品制作・ワークショップ、学校・医療・文化施設等との活動を積み重ねてきた。

静岡だけでなく日本各地で活動し、海外でも作品展示・大学等との交流を行ってきた。

キットパスについても、日本だけでなく海外で紹介し、継続して使用している。

今回の挑戦は、これまでの活動を「再現可能な事業モデル」に変えること。



13｜3〜5年後の将来像

静岡発の「企業×アート×社会×世界」の共創モデルを確立する。

企業の商品・技術をアートによる体験へ変換し、教育・地域・海外へ展開できる仕組みを構築する。

将来的には、デジタル技術や国際的なコミュニティとの連携を活用し、国内外で同じモデルを展開する。

「子どもが描く」ことを入口に、人・企業・地域・世界がつながるプラットフォームを目指す。



14｜実施体制



Kokoronation

難波 麻里奈｜事業責任者・応募者

田川 誠｜アート企画・制作・全体ディレクション・国内外連携

深澤 慎也｜企画・ディレクション・映像／広報等の支援

Kinako｜通訳 （日本）

midas (Bryan) Hollman｜アートディレクター （from US）

Afrideva｜システムエンジニア （from US）

KokoroNation

外部連携｜主に、日本、アメリカ、フランスの教育機関／医療・福祉施設／文化施設／企業／海外アーティスト・大学等

不足するデジタル・AI・データ活用・プラットフォーム開発は、NEXT2026を通じたスタートアップとの共創で補完する。

15｜今回、NEXT2026で実現したいこと

私たちは、すでに存在する「人を惹きつけるアートの力」と「企業との共創実績」を、継続可能な事業へ発展させたい。

そのために必要なのは、活動を広げるための技術・データ・デジタル基盤と、事業モデルの検証。

NEXT2026でスタートアップと出会い、まず静岡で実証し、全国・海外へ展開できる共創モデルをつくる。

アートを「作品」で終わらせず、「人・企業・地域・世界をつなぐ事業」にする。



海外からのアップデート



イリノイ州ピオリアにてキットパスワークショップと難波意匠堂の展示

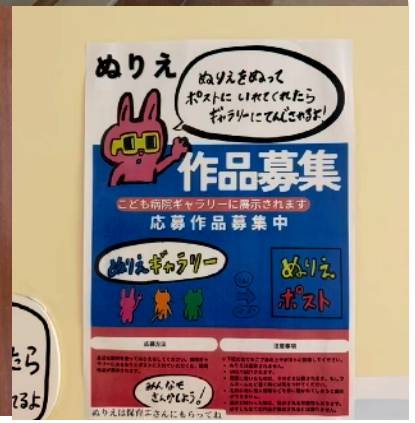
静岡県立子ども病院でのエピソード











当時入院していた友達が退院して遊びにきてくれました













大切なものを世界へ未来へつなげること