

一點一滴從小處堅持

生活設計力將台灣推上國際



如何讓世界看見台灣？從小處著手，透過設計，將台灣在地工藝元素注入產品的創夏設計，讓國際買家在體驗產品時，不禁也要讚嘆「這太棒了。」接著，產品便帶著島國的溫度與細膩，足跡遍布世界各地。結合理性與感性的創夏設計，就從高雄出發。

Profile



創夏設計
有限公司

創夏設計為跨領域的設計公司，2011年成立於高雄。透過具國際視野的設計能力研發創新，並導入量產，行銷16國31個城市。曾獲多項國內外大獎。

- 2019年榮獲金點設計大獎。
- 2018、2016年榮獲德國 red dot 紅點設計大獎。
- 2013年獲得德國 iF 包裝設計獎。
- 2012年榮獲美國 IDEA 設計獎，及日本 GOOD DESIGN 設計獎。

夏日午後，推開玻璃門，和高雄的艷陽一起進入創夏團隊的辦公空間，原木色的內部裝潢，襯托出歷年來，創夏的國內外獲獎經歷與作品，氛圍淡雅不鋪張，空間裡，散發著生活的細膩質地。

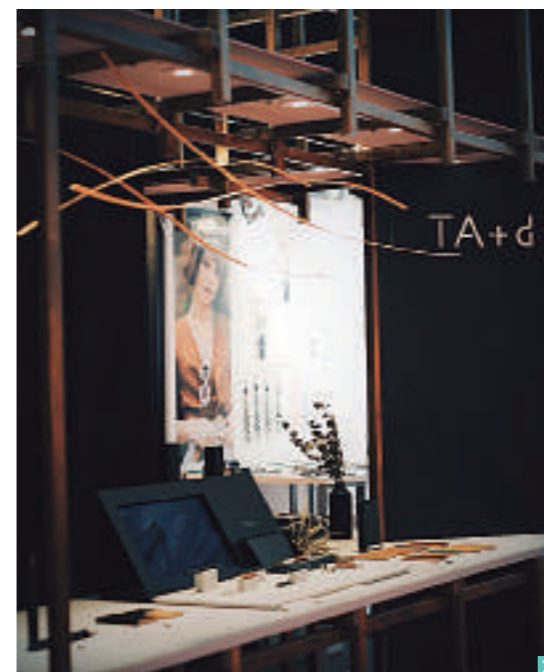
結合寶藏（Treasure）與亞洲（Asia）概念的創夏設計團隊 TreAsia，2011年成立在高雄，2014年依據業務屬性，以空間設計、產品設計、線上生活平台為分流點，旗下陸續建立了 TA+S、TA+d、table 3 個品牌。從高雄作為起點，創夏成立至今，已經走過了 56,984 公里，包含法國、丹麥、英國、美國、日本、韓國、俄羅斯、香港、曼谷、以色列……等，藉由屢獲獎的原創作品，讓台灣設計站上世界舞台。

回家鄉順便做點什麼吧！

創業，對許多人來說是遙遠的夢想，或是人生中嘗試一下也不錯的規劃。但對創夏設計的創辦人王斌鶴而言，「創業更像是婚姻，婚前戀愛的時候要看缺點，婚後無論遇到任何困難，都要盡量看優點。」

工業設計背景出身的王斌鶴執行長，畢業後投入設計產業發揮所長，在台中的設計公司磨練了4個年頭，負責作品也因為結合台灣在地文化與技術突破，獲得國際獎項肯定。此外，設計能力更延伸到自行車、醫療電子等跨界產業。因為經手設計的面向多元，加上客戶來自全球，雖然任職的公司設在台中，不過在高鐵開通後，幾乎每兩週就會上台北開會。交通技術的突破收斂時空，讓他開始覺得，其實高雄並沒有想像中那麼遠。

交出得意作品後，家中關係非常親近的長輩，竟獲知得了癌症。「那時就想，還是先回去休息一陣子好了。」於是，王斌鶴辭去工作，還沒想好下一步怎麼走，就毅然決定先回家鄉高雄，陪伴



1_創夏團隊讓台灣的設計站上世界舞台，獲獎無數，圖為2017年榮獲金點設計大獎的 Vertical 燻竹直立筆。2_創夏設計2018年參展法國巴黎時尚家居設計展（Maison & Objet Paris），以創造更多能見度與合作商機。3_創夏設計2017年參加紐約國際禮品展（NY NOW）。

1_ 王斌鶴執行長認為創夏設計若要成為國際品牌，應將視野及格局拉大來看。2_2019年榮獲金點設計大獎之 Weave 竹織鋼筆。3_創夏設計的產品皆藏有天然素材，藉由設計創造與人連結的溫度。4_創夏設計多元跨界的風格讓產品跨足人類各生活領域。



家人，重新找回生活。沒想到回來不久，正好朋友決定創業，問了他意願，「我也不是閒得下來的人。」於是，一個月後，自籌了新台幣 20 萬的第一筆資金，租了工作室，便開始了創業人生。

草創初期，駁二藝術特區正剛開幕，尚未形成如今的藝文氛圍；當時在高雄也鮮少有自創品牌發展。當外地人想到高雄，往往僅和中鋼、中船等國營企業連結，這對以設計為主的接案生態而言，要立足高雄並不容易。「以設計產業來講，如果我們放眼全世界，其實高雄也沒有那麼遠。」王斌鶴轉念一想，創夏設計若要成為國際品牌，應將空間拉大來看，只要產品夠好，遠從義大利、法國專程而來的國際客戶，並不會在意台北與高雄的距離差異。

靠著堅持走創業的路

念頭一轉，心就定了。接著，便是靠近現實的踏實築夢，一步步來，首先要解決

的，就是資金問題。在自籌金外，創夏團隊積極爭取公部門的創業資源，回憶當初，200 件當中只有 20 位會脫穎而出，「非常競爭，像在比賽。」

2014 年，開始將品牌分流後，以空間設計為主的 TA+S 創夏形構，專精於中南部的室內設計，並以「堅持」與「信任」出發，以初期的稀少來客期為代價，熬過了，就培養出客源的正向循環。一般在設計產業，客戶在詢價並商洽後，設計公司便會於合意合作前，無籌提供設計稿，然而，這旨在贏得客戶信任的作法，卻是對創意的傷害。於是，創夏團隊改以另一種作法。

在 TA+S 開始以品牌模式營運後，許多客人藉由網路廣告、官方網站，或是客人口耳相傳而來。討論設計想法過程中，創夏團隊會盡全力解答客人的疑惑，並提出證明案例，但並不提供設計稿。唯有雙方在基於「信任」的原則下，簽署合作文件後，合作才正式開始。相較於常見的業界

作法，創夏團隊的信任制度，提高了合作門檻，初期確實困難重重，不過，由於對於設計產業環境有所想像，王斌鶴決定堅持下去。現在證明，基於信任的合作，確實讓後續執行加倍順利。

「創業一定會遇到大大小小的困難。但是，『堅持』是最難的。」王斌鶴接續說明，創業路上，不只有壞的狀況，如營運上的挑戰等，也會有好的誘惑：當條件優渥的併購案找上門，卻與創夏理念不同時，那麼該堅持還是不堅持？

時至今日，創夏團隊堅持下來了。並且跨洋跨海，走上了國際舞台。

積極研發創新的創夏團隊，陸續獲得了 104、105、107 年度高雄地方型 SBIR 計畫優良廠商，「參與計畫的好處是，會有輔導業師，委員也會提供建議與想法。」王斌鶴說，創夏團隊致力於開發結合理性與感性的商品，將兩個極端值融合在一起並不容易。因為有了計畫的經費支持，並

“創業一定會遇到大大小小的困難。但是，「堅持」是最難的。”

且能夠獲選，代表市場前導性的肯定，讓創夏團隊更敢去嘗試、擁有更多挑戰困難的能力。

「能在自己從小到大生長的地方工作，是一件幸運的事。」王斌鶴說，在高雄創業，對生長於高雄的他而言，具有主場優勢。雖然目前設計產業在高雄，仍不算是大宗，但高雄具有完善的基礎建設，便捷的交通，便利品牌走向國際。

回顧 9 年的創業時間，創辦人王斌鶴環顧了一下原木色調的辦公空間，笑說，草創期和朋友都睡在辦公室，根本沒有生活。但在 9 年來的策略的調整與學習中，「現在能在自己的家鄉專心工作，同時可以有還不錯的生活。」