

東京・目黒で開催される秋の風物詩「目黒区民まつり」例年大勢の来場者でにぎわうこの名物イベントに、今年は私たちの社内デザイナーが手がけたチラシが採用されました！デザインに込めた思い、制作の舞台裏、そして「現場の声」が与えた影響とは？実績として誇れるこの出来事を、対談形式で振り返ります！

◆Q1「今回のデザインコンセプトはなんですか？」

◆A1 普段作成する企業とお客様を繋ぐためのチラシ内容ではなく、地域の皆様が親しみやすく元気になることをイメージして作成しました。

◆Q2「苦労した点はありますか？」

◆A2 お祭りの内容や、例年の開催風景の画像を見て皆様の笑顔や楽しい雰囲気と

「秋の大振舞」
選ばれるデザインとは？
販促デザインの可能性を広げた



伝統の祭りに、私たちの「想い」が採用！

「2025年目黒祭り」
弊社社作品が選出

◆Q3「会社での評価は？」

◆A3 とても素晴らしい環境で仕事をさせていただいております。今回のコンペも業務中に個々のスキルアップの為に、すべてのデザイナーにチャンスを与えていただきました。

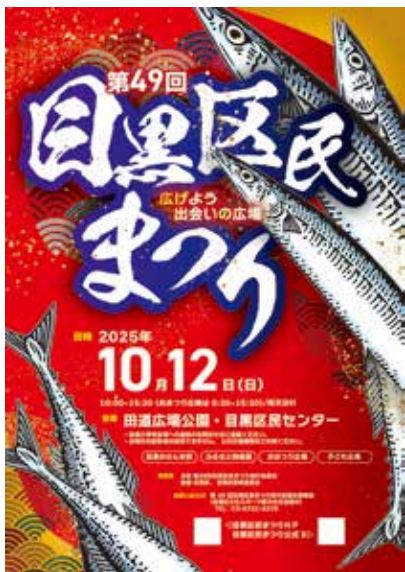
◆Q4「目黒の区民祭りに参加したことありますか？」

◆A4 ありません。ニュースなどで取り上げられる秋の魚祭りとして拝見しており、とても楽しそうなお祭りだ、そのこともありコンペに参加させていだき、ぜひ今年のお祭りは参加したいと考えております。

◆Q5「最後に、今後の展望を聞かせてください！」

◆A5 今までのキャリアを活かして、デザインを通じて社会に貢献できるお仕事をしたいです。

◆N・Kさん、素敵なお話ありがとうございました。採用されたチラシは、目黒区民祭りのパンフレットにもなるそうなんです。皆様も、お祭りに足を運んでみてはいかがでしょうか？



やはり迫力のあるデザインに試行錯誤しました。

◆Q3「会社での評価は？」

◆A3 とても素晴らしい環境で仕事をさせていただいております。今回のコンペも業務中に個々のスキルアップの為に、すべてのデザイナーにチャンスを与えていただきました。

◆Q4「目黒の区民祭りに参加したことありますか？」

◆A4 ありません。ニュースなどで取り上げられる秋の魚祭りとして拝見しており、とても楽しそうなお祭りだ、そのこともありコンペに参加させていだき、ぜひ今年のお祭りは参加したいと考えております。

今月のキャンペーンチラシ!

夏だ! 祭りだ! 全力大感謝祭!

0.00円 0.00円

1. 給油が5円引き!

2. 限定先着各日0.00円

3. 手洗い洗車予約で1,100円!

4. ミニジュースプレゼント!

5. 超お得! 最大20% OFF

店名: 住居 住所: TEL: 03-XXXX-XXXX

平素より格別のご愛顧を賜り、誠にありがとうございます。夏だ! 祭りだ! 全力大感謝祭! と称しまして、スペシャルイベントを企画いたしました。暑い夏こそ、お客様の心に「ズキュン」と響くワクワクいっぱい企画となっております。^^

【店舗様手配りチラシ】
部数: 500枚 (A5サイズ)
★予算1万円以内に、手配可能です♪

時は江戸時代。ある秋の日、とある殿様が江戸郊外の静かな土地「目黒」へ出かけました。殿様は普段、贅沢な料理ばかり食べており、庶民の食糧は、途、空腹を感じた殿様は、家来に「何か食べ物はないか」と尋ねます。家来は困り果て、近くの百姓の家から香ばしく焼かれたサンマを手に入れてきます。殿様は初めて見るサマのま、庶民の素朴な焼き方で出されたサンマを一口食べると「これはうまい!」なんと香ばしく、脂が乗っている。こんなうまい魚があつたとは! 殿様は感動。殿様はその味を忘れず、一度食べたい! 家来は忠告を、料理人に命じて骨を抜き、脂を落とす。上品に仕立てて殿様に差し出しますが、殿様は一口食べて顔をしかめます。「これはまずい!」こんなものではなかつた。あの時のサンマはもつと脂が乗っていた、香ばしかつた!」そして、最後に言い放ちます。「サンマは目黒に限る!」みんな目黒に秋刀魚を食べにいきましょう!

夏休み企画! お子さま人気イベントTOP3!

- ファミリー層に届くSSイベントとは!?
- 1 お菓子つかみ取りイベント
来店時の給油や洗車で参加できる定番人気企画。駄菓子や色とりどりに用意するだけで、華やかで話題性もバツチリ。
 - 2 抽選会/ガチャポン
「何が当たるかな? お楽しみは運まかせ!」給油で1回など、スタンプ式にも対応可能。景品に水鉄砲・シヤボン玉など、夏らしいアイテムを入れればテンションUP。
 - 3 SSスタンプラリー大作戦
「スタンドをめぐって、宝を探せ!」スタンドを配置し、全て集めたらプレゼント! 親子でスタンド内を歩いて回ることで「体験型イベント」に変身。

ファミリー層の来店動機を引き出すポイント3選

- 1 子どもが主役になれること → 選ぶ、遊ぶ、体験する
- 2 親が「ありがたい」と思える内容 → 知育・自由研究・快適空間
- 3 再来店につながる仕掛け → スタンプラリーや抽選

SSの「未来」を支える布石になる「選ばれる理由を先につくっておくこと」が店舗の存続戦略として不可欠です。ファミリー層へのアプローチは「単なるイベント」ではなく、「未来への投資」として位置づけるべきではないでしょうか。

子どもイベントで気をつける事は?

【Q1】敷地内で子どもを歩かせて大丈夫?

【A】原則「危険エリア立入禁止」、安全確保が最優先です。

【Q2】火気の使用はNG?

【A】はい。一切NGです。

【Q3】火気の使用はNG?

【A】はい。一切NGです。

【Q4】火気の使用はNG?

【A】はい。一切NGです。

