

MATSUMOTO'S WORKS

\\ For Example //

私たちの日常のほんの一部です。
ワイワイガヤガヤ“モノ作り”にチャレンジしています。

真剣に

GRAPHIC DESIGN

グラフィックデザイン

クライアント：バルニバービ様
KAMOME SLOW HOTEL
観光ガイドマップ

STEP
02

早速、営業・デザイナーの2人体制で
お客様をご訪問。

細かくヒアリングさせて頂きました。

デザインの大枠はヒアリングの時点で
デザイナーBが完全理解！※やや余裕すら漂う・・・

また、マップに掲載する施設や店舗への
掲載許諾交渉もお客様より依頼されました。

営業H「これ、苦戦しそだな～」と少し弱気になる。

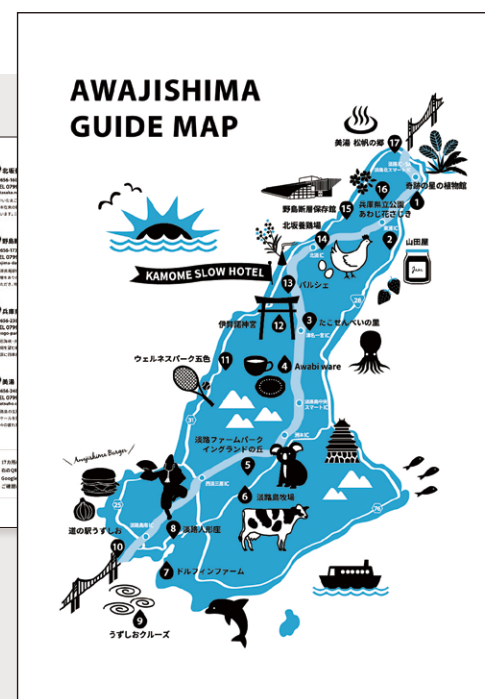
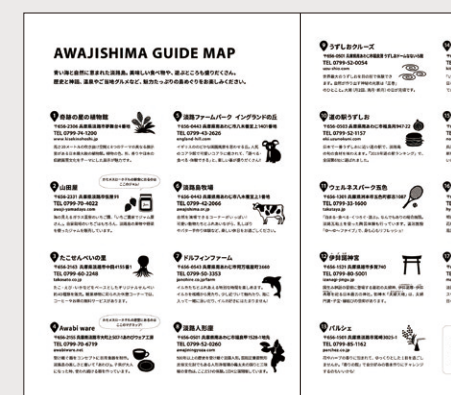


STEP
04

数日後、初校完成。
デザイナーB 自信满满！



営業H「う～ん、イラストが大き過ぎない？」
デザイナーB「いやいや、これでしょ！」



STEP
01

「新規オープンホテルの部屋に置く
観光ガイドマップを作りたい」

とのオファーのお電話を頂く。

営業H「これは面白そう！」
※ワクワクが隠せないタイプです。



STEP
03

限られた日程の中、営業事務Yが
掲載施設・店舗に掲載許諾依頼の電話を
烈火のごとくかけまくり！

何とか全施設・店舗からOKを頂き
デザインワークスタート。

営業事務Y
「とにかく時間が無かった
ので焦りました～」



STEP
05

営業・デザイナーの2人で
初校提出に向かう。

この時点でお客様から **ほぼOK!** が出る。
後は細かな修正を残すのみ！

営業H「いや～Bさんが輝いて見えました」
デザイナーB「私はいつでも輝いてますけど」



STEP
06

商品完成！

お客様コメント：チーフデザイナー様

タイトなスケジュールの中、納品まで非常にスムーズに対応
頂きました。マップのイラストがメインなので魅力的に、そして
興味を中面へ誘導できるかが重要だと考えていたのですが、
意図をしっかりと表現してもらったので有り難かったです。

PACKAGE DESIGN

パッケージデザイン

クライアント：河島製作所様
**水泳指導者用
抗菌マスク** SWIMMING
KAWASHIMASK



STEP
02

商談当日

お客様「ここまでは私達で考えたんだけど、今いちピン!と来なくてね」
その2つのサンプルを見て、営業Kは愕然とします。

営業K「わ～、良くできてる、これ超えるの大変かも・・・」

中に入れるお客様の新製品は、水泳指導者用 抗菌マスク。
かなり長い開発期間を掛けられたその出来栄は見事の一言。
とにかくカッコ良かったんです。



Before

STEP
04

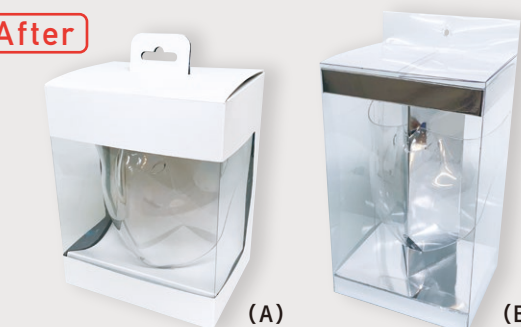
試行錯誤の末

(A) お客様考案の形状をトコトン追求、
商品固定方法にこだわったタイプ。
(B) 完全スケルトンで高級路線に振り切ったタイプ。

この2タイプを持ち営業Kサンプルプレゼンに出向きました。
(内心ドキドキです)



After



STEP
01

プラスチック製品の企画・製造メーカー様から
パッケージ形状提案のご依頼を
頂きました。物造りのプロ集団へのご提案です。

営業K「完璧なパッケージ
サンプルを考えるぞ！」
※営業Kにスイッチが入りました。



STEP
03

営業K、帰社後すぐに
サンプル作成チームを編成。
ミーティングを重ねます。

サンプルのテーマを『出来るだけ商品を隠さない』
『商品固定方法に力点を置く』の2点に絞り
サンプル作成スタート。



STEP
05

プレゼン

プレゼン中、お客様がお持ちしたサンプルを
じっとご覧になり、静かに手に取り笑顔で一言
「これこれ、こんな感じを期待してましたよ！」

営業K、それ以上の満面の笑みで「ありがとうございます!!」



STEP
06

商品完成！

大きな手直しも無く
ほどなく製造開始。

お客様コメント：営業部 部長様

他の印刷メーカー様と違い斬新な提案をして頂きました。
本製品の化粧箱ですが、他社提案品と比べコスト面もさる
ことながら、商品事体の価値を高めてくれるかっこいい形状
デザインに仕上げて頂き、大満足です。
これからも、素晴らしい形状デザイン案を提案頂けることを
期待しています。

