

売れるコトモノづくり

KNOT DESIGN STUDIO



ブランディング
イメージ戦略
デザイン開発



五感から企業価値を
UP・発展させる
コンサルタントです

必ず強い味方になります

ノットデザインスタジオは 1991 年創業以来
企業の各種プロジェクトにおいて
ブランディングを基本とした様々な相談を受けてまいりました

無名の店を一年で日本一の売上効率にしたり
展示会の商談成立過去最高や企業業績の最高益へのサポート
また集客の大幅カイゼンや
リクルート向けに伝わる情報発信で優秀な人材の確保
各種プレゼンテーションのサポートまで
企業の目的に応じた数々の成功実績を積み重ねてまいりました

長年の多岐に及ぶ経験から
空間デザインやグラフィックまた WEB サイトや SEM に至るまで
マーケティングの視点でトータルに融合させ
カイゼン・課題解決・集客等を行います

外部ブレーンとしてクライアントにしっかり寄り添い
きめ細かくひとつひとつ丁寧な仕事を黒子としてブレずに行っています

どのような相談でも構いません
共に解決し共に発展するという理念で臨みますので
どうぞお気軽にお問合せください
モヤモヤを整理整頓させていただきます！

Work

各種業務のポイント

店舗・商業施設



- ①売り場ではなく、買い場でなければならない。
- ②お金をかけた店が良い店ではなく、お金を生む店が良い店。
- ③お客様とのすべての接点がある、最重要なメディアである。

工場・オフィス



●工場

- ①モノづくりをしている企業にとって、工場は原点である。
- ②好感度が UP すれば、企業価値が上がる。
- ②イメージや評判が良くなると、士気や安全意識が UP する。

●オフィス

- ①企業のイメージ戦略は、商材だけではない。
- ②働く環境を大事にするコトは、お客様を大事にするコト。
- ③オフィス環境は、精神面から仕事の効率に大きく貢献する。

イベント・PR



- ①目的が、明確に伝わらなければならない。
- ②電光石火で、訴えかけなければならない。
- ③単純明快に、子どもにも伝わる程でなければならない。

グラフィック



- ①わかりやすく、伝わらなければ意味が無い。
- ②平面（グラフィック）と、空間は切り離せない。
- ③人の行動を促すような、大きな力を持っている。

コンバージョン



- ①古くなった賃貸物件も付加価値を上げると再生する。
- ②不動産の資産価値はデザイン力で上げるコトが出来る。
- ③住宅をオフィスに、オフィスを住宅にコンバージョン。

講演・セミナー



- 見てくれと、ことばを変えるだけでなぜ売れるのか？
- 賃貸物件は商業施設、部屋は商品だ！
- 人が集まる店舗、売上の数字は人の数！
- 数字ではかれない魅力づくり、五感に訴えるマーケティングとは！
- イメージ戦略、人はイメージで行動し支配されている！

Since 1991

Profile (T.Seki)

宮城県仙台市出身、1961年産まれ。
原兆英・原成光両氏に師事。
ホテル・イベント・物販店・飲食店など商業施設の
企画・意匠設計に従事。30歳の誕生日に退職し、
フリーランスとなりノットデザインスタジオ設立。

コンサルタントデザイナーを自称し、業界に問題提
起する。デザイナーはその能力を徹底して世間に向
けるべきとの持論から、クライアントの立場に立ち
その発展を追求。独立後最初に手がけた自転車店は
常識破りに売れ、1年後に面積当たりの売上高日本
一を達成。無名だった店が全国から注目的となる。

デザインを手段とし、企業や個人の目的達成を追求。
イメージ戦略の視点から五感マーケティングを行い、
業界や分野にとらわれず持てる能力を提供している。

Awarded

- 「第10回ショップシステムコンペティション」
…次点 (1995年)
- 「リニューアル大賞 96」
…全国優秀賞 (1997年)
- 「第11回ショップシステムコンペティション」
…優秀賞 (1998年)
- 「第35回 SDA 賞」(コマーシャル部門)
…奨励賞 (2001年)
- 「Gマーク 2001」(建築・環境部門)
グッドデザイン賞 (2001年)
- 「ディスプレイデザイン賞 2003」
…入選 (2003年)
- 「平成 20 年度大阪府商店照明コンクール」
…大阪府知事奨励賞受賞 (2009年)

- 1991 川崎市中原区にて創業
- 1992 KNOT DESIGN STUDIO 設立
(KNOT=結び目)
- 1994 目黒区自由が丘へ事務所移転。
- 2000 世田谷区深沢に事務所移転。
(自由が丘→駒沢公園寄りへ)
- 2022 世田谷区松原に事務所移転



代表者：関孝之

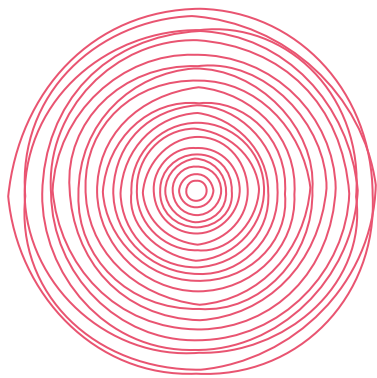
Publication

■雑誌他掲載例 (商業施設関連)

ベストストアオブザイヤー 95 (オーク出版)
商店建築 1997年3月号 (商店建築社)
ショッププランニング増刊 (商店建築社)
年鑑日本の空間デザイン 2002 (六耀社)
商店建築 2002年7月号 (商店建築社)
世界の最新ロゴ&マークデザイン (P・I・E BOOKS)
マークシンボルロゴタイプカラー篇6 (グラフィック社)
会社・案内カタログ&WEB グラフィックス (P・I・E BOOKS)
年鑑日本の空間デザイン 2004 (六耀社)
その他…

■雑誌他掲載・放映例 (住空間)

住まい図鑑 NO.3 (日経 BP 社)
住まい図鑑 NO.5 (日経 BP 社)
健康生活 (共同通信社)
リフォームハンドブック (建築資料研究社)
エクステリアデザイン (建築資料研究社)
夢空間りふおーむ 98年7月08日 (テレビ東京)
夢空間りふおーむ 98年7月15日 (テレビ東京)
その他…



Goal!



売れるコトモノづくり

経験と技術に裏打ちされたコンサルティング

例えば…

目標とその結果をむすぶ

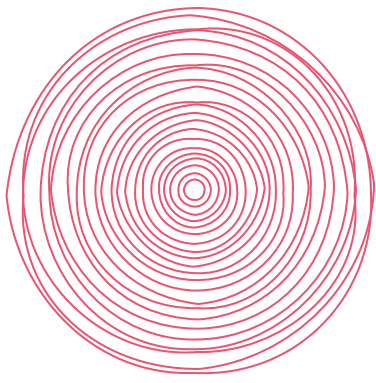
- ・社内の人材だけではなかなか解決しない、ディスカッションも盛り上がらない…
- ・色々なところに相談したが、本来どこに相談するのが適切なのか？
- ・いままでのコスト、本当に適正なのだろうか？

お客様とむすぶ

- ・お客様への訴求方法、間違っていないだろうか？
- ・お客様とのコミュニケーション手段、もっと良いアイデアがないだろうか？
- ・お客様へ何をどう訴えるのが良く、いま優先してやるべきことは？

社内や店舗間をむすぶ

- ・店へ出向く頻度、もう少し抑えられないだろうか？
- ・情報が効率よく共有されないの、会議ばかり…しかも時間がかかる。
- ・スタッフや店舗間でもっと競争意識が出て、全体が活性化しないだろうか？



Flow

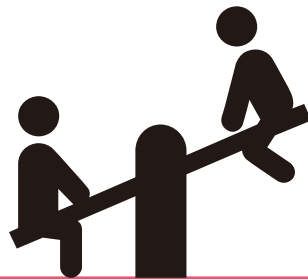
現状評価



ヒアリング

ご提案

SoftPower



どんなデザインやイメージ戦略も、
総合的に融合し活かさなければ・・・
バラバラなものではメリット薄く・・・
せっかくかけたコストも高くてついてしまいます。
デザインやテクニックは解決の手段であり、
本来目指す目的ではありません。

価値を売る

例えば WEB サイトをつくるコト、
持つコトが目的になってしまわないよう、
総合的な視点からバランス良く連動し・・・
めいっぱい生きるようにしなければなりません。
ソフトパワーを活かして使わないコトは、
価値が求められる成熟社会において、
ビジネスに大きな損失となります。

ディスカッション

実施策



Price



- 訪問し現状についての調査を行います
調査費 20,000 円

調査店舗が遠方の場合は交通費等実費

ヒアリング

現状評価



- 具体的な提案へ進む場合
提案料 50,000 円～
- 実施の場合
業務内容により以降の費用を
協議させていただきます

ヒアリング

ご提案

コンサルティング業務の場合

基本料の範囲外のもの見積を提出し協議

1

2

3

4

5

6

(月)

会議等を通じて計画～実施

月額基本料 × 契約月数 (内容による)

ディスカッション

実施策

詳しくは・・・

WEBサイトを御覧ください
問合せはお気軽にどうぞ！



knot.at



クリック！

ノットデザインスタジオ
TEL 03-6265-7965
Mail : info@knot.at