KNOT
DESIGN STUDIO

Our mission

はじめに

100 年に一度の不況と言われる昨今、
そしていまを生きる日本人が誰も経験したことの無い、完全な成熟経済下のニッポン。
新しい時代は過去の経験や成功を、必ずしも当てはめて思考することが出来ない、
また何が起きてもおかしくない･･･不確実な世の中の到来を予感し始めております。

未来へ向け「店」を維持し、さらに発展させるためには何が有効か･･･？

わたくし関孝之は 30 歳で独立、気がつくと今年 (2009 年) で 18 年目となりました。
多くの商業施設において、グラフィックと空間デザインがバラバラな事に疑問を持ち、
その融合を掲げ、グラフィックを有効に空間へ使用することで、
「費用対効果の高い店づくり」に評価を頂いてまいりました。

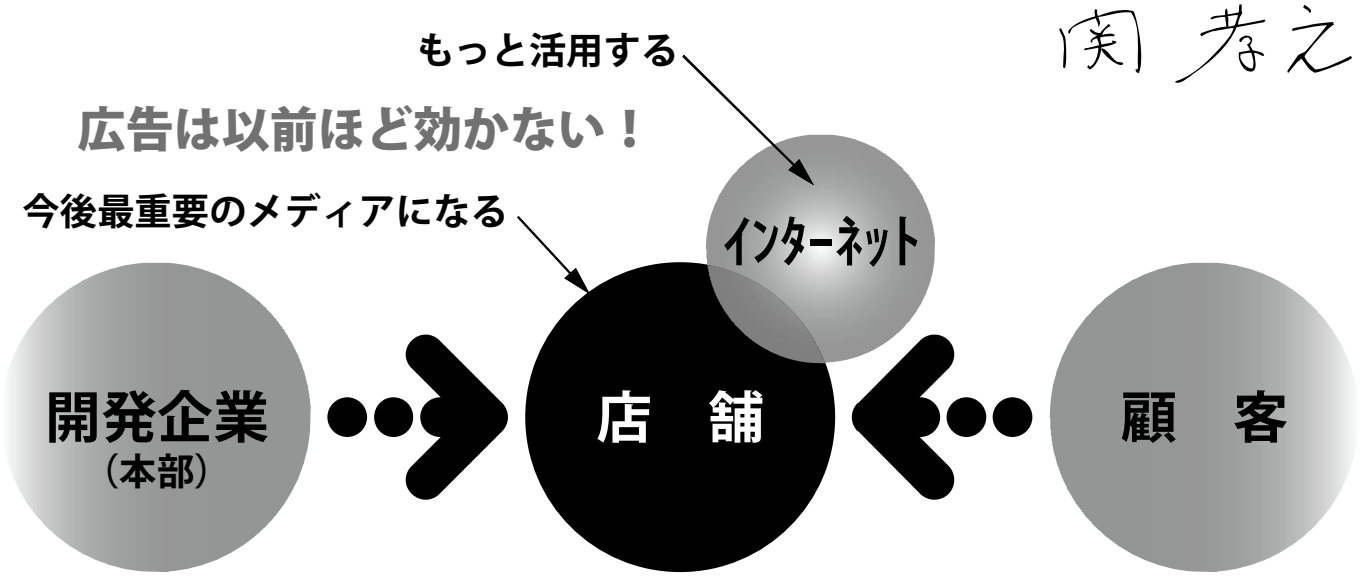
ここ数年はコンサルティング業務を通じ、店単位でなくもっと長いスパンで総合的に、
お取引先様と一緒に知恵を絞らせて頂く機会が増えてまいりました。
その中で強く感じて来た新たな疑問が、**「ホームページ等のインターネット技術の放置」**
またソフトが重視されるべきにも関わらず、**「技術偏重のホームページ等の制作」**です。

そして、中小企業の多くが自分達がナニモノであるかという**「店づくり以前のコンセプト」**
を曖昧なままに、店の開発やその後のマーケティングを行っている事実を目にしました。

前述のような時代背景にあって、今後も店を維持発展させ続けるためには･･･
「売れる店へのブランディング」という概念で、
あせらず余力の有るうちに、もう一度基本的なことを明確に整理する。
確固としたブレのない店づくりをすすめ、**「競合他社からの差別化」**を図ることで、
ファンを増やし、顧客の支持を得られなければいけないと日々感じております。

当事務所では･･･
●リアル店舗とネットの融合●勝つ為のブランディング●社内外のコミュニケーション構築
この 3 つを軸として、つちかったアナログ技術と、デジタル技術の融合にによる、
生身な「経験値」から、「売れる店づくり」のコンサルティングを行っております。
どうぞお気軽にお問合せください･･･

ノットデザインスタジオ
関 孝之



Point

本書は当事務所が取り組んで来た「売れる店へのブランディング」の一環で、
リアル店舗＋インターネットを融合させて有効活用するという、
コンサルティング業務のイメージを、口頭での説明用にマトメたものです･･･

私どもが行うブランディング

一円も無駄にはしない！

貴重な経営資源は、一円だって無駄にしたくありません。
お金をかけた店が、必ずしもいい店になるわけでなく･･･お金を生む店がいい店です。
目的にしっかり合った、適正なコストの店づくりしてますか？

立ち位置、あるべき姿を明確にします！

多くの中小企業が、自社の姿を曖昧なままにマーケティングを行い、
自分がナニモノか？いつの間にか判らなくなり、ブレてしまい弱くなっています。
「あなたの店はナニモノ？」この質問に、スタッフ全員が同じ答えを即答できますか？

競合店対策に答えを出します！

競合他社の強みや弱みを分析し、違いを明確にしたうえ、
戦略的・計画的に、競合対策のブランディングに知恵を絞ります。
「感」だけで対策をうっていませんか？メクラウチはお金の無駄づかいです。

老化したブランドを、よみがえらせます！

売れる老舗ブランドも、何もしなければお客様と共に歳をとります。
過去の成功体験にあぐらをかいていては、成熟経済下では生き残れません。
「これがうちの伝統だ」という発言に、誰も意見を言えなくなっていませんか？

お客様とも社内でも、コミュニケーションを良好にします！

デザインとは、コミュニケーションのためにあります。
アナログ技術・デジタル技術を融合・連動させ、さまざまなアイディアを提案します。
インターネットが、「ホームページを置いてある場所」だけになっていませんか？

Since 1991

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）

代表者：関 孝之

Awarded

賞　歴

●「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)

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）
夢空間りふぉーむ 98 年 7 月 08 日　（テレビ東京）
夢空間りふぉーむ 98 年 7 月 15 日　（テレビ東京）
その他・・・

Goal！

売れる店つくります！ 売れない店ゲンキにします！

不況に強い

改善

経験と技術に裏打ちされたコンサルティング

例えば･･･

クライアントの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？

クライアントとそのお客様をむすぶ

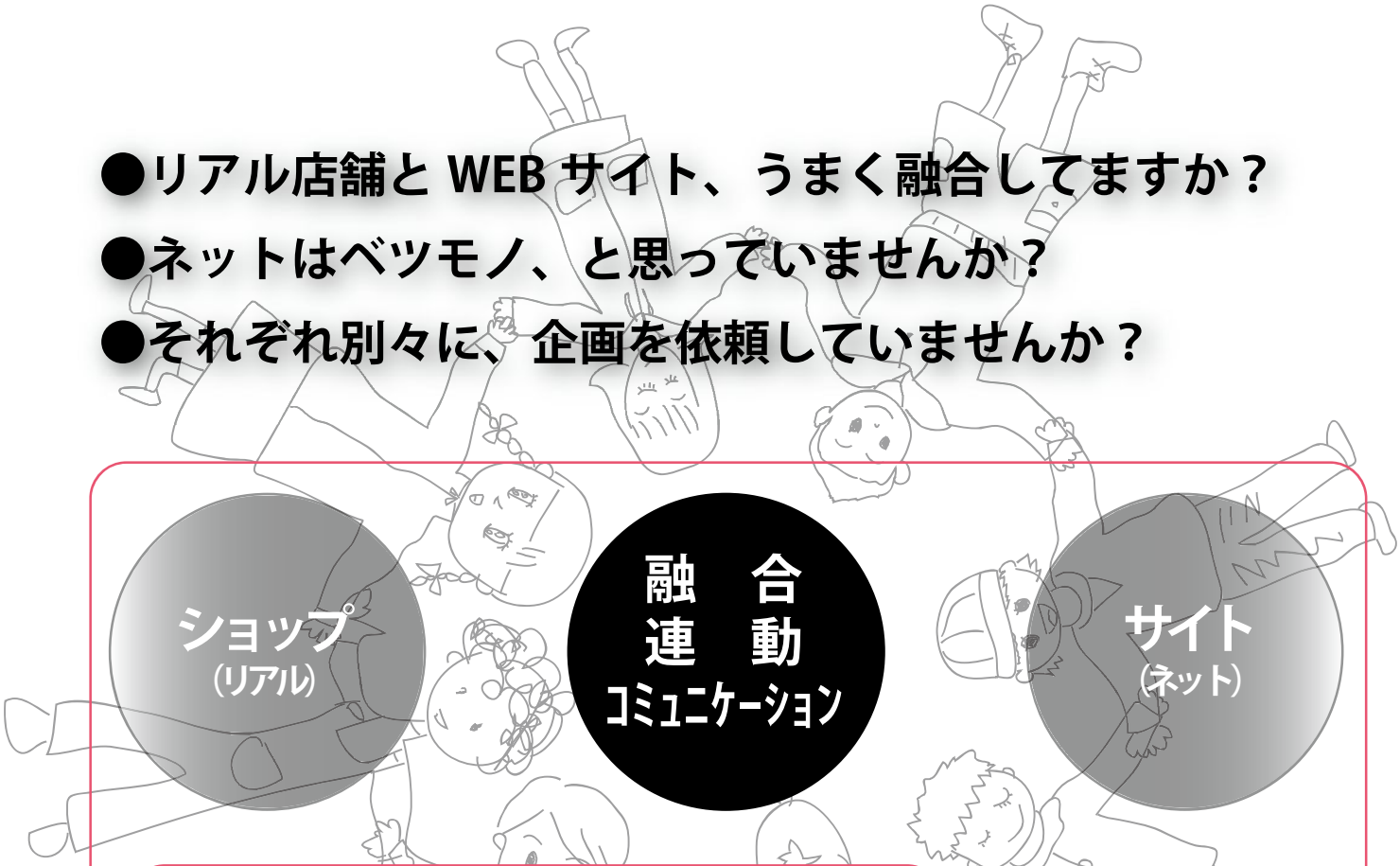
・お客様への訴求方法、間違ってないだろうか？
・お客様とのコミュニケーション手段、もっと良いアイディアがないだろうか？
・お客様へ何をどう訴えるのが良く、いま優先してやるべきことは？

クライアントの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で、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？

Real Net

ネットをうまく使えば、
お店がどんどんゲンキになる！



- ●リアル店舗と WEB サイト、うまく融合してますか？
- ●ネットはベツモノ、と思っていませんか？
- ●それぞれ別々に、企画を依頼していませんか？

ショップ
（リアル）

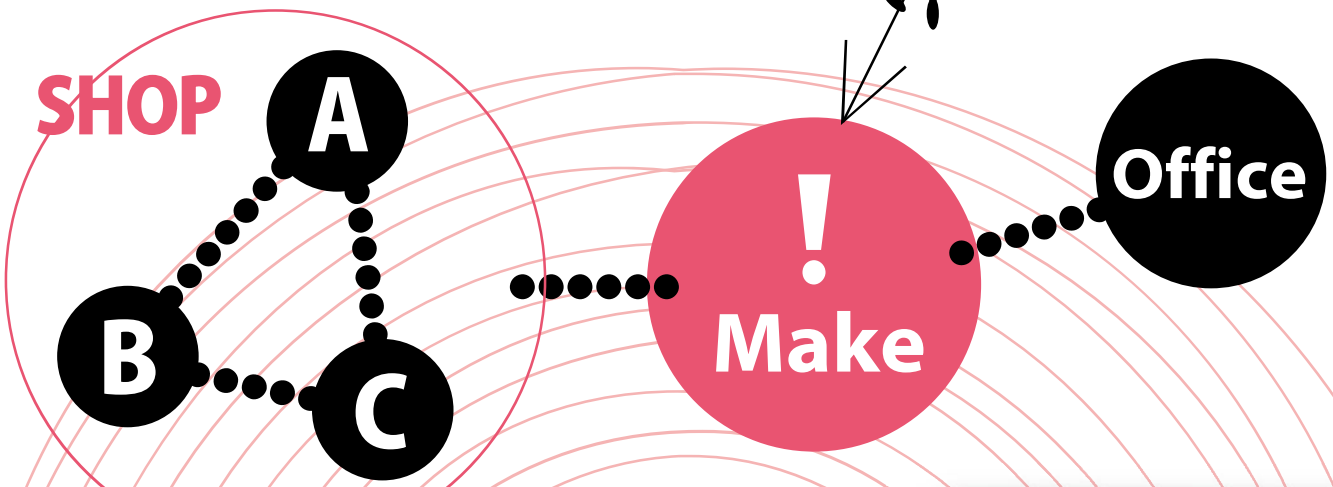
融　合
連　動
コミュニケーション

サイト
（ネット）

ノットデザインスタジオは、
空間とグラフィックの融合を掲げて 2009 年で 18 年。
それらをトータルに活かす技術で、
コストパフォーマンスの高いデザインとその効果に、
高い評価をいただいてまいりました。
今度はそこに、ネットを使ったアイディアをプラス！
リアル店舗での豊富なコンサルティング経験を活かし、
リアルとネット、融合します！改善します！
トータルで、ワンランク上の効果を実現します！
御社に最も必要なかたち、つくらせて頂きます！
なぜ？･･･中小企業のプロモーションに有効な手段と、
今後の貢献度の高さを研究した結果です。

KeyWord

共有化
活性化
高速化



●スタッフのクオリティーと自覚 UP
●スタッフからの提案
●店舗・スタッフ間の情報共有と発信
●店舗間競争の喚起

●ローコスト
●コストパフォーマンスが高い
●良い情報も悪い情報も…
共有して活かす
●他社との差別化

●ブランディングの視点から
デザイン改善
●ネット技術の視点から
技術的改善
●リアルとネットを連動させた
プロモーション
●企画力を使った
タイムリーな提案
●サイトの運営委託も可能

●本部から動きが見える
●本部からの情報発信
●本部での日々の管理の効率化
●社内外への社長メッセージ

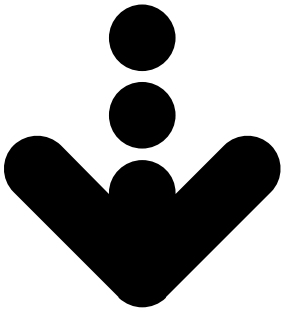
●外部の目で取材
●店舗スタッフへの独自の取材
●会社幹部への取材

●WEB＋携帯サイトの開発と連動
●WEB＋携帯サイトを便利なツールに
●WEB＋携帯サイトの有効な使い方

etc...

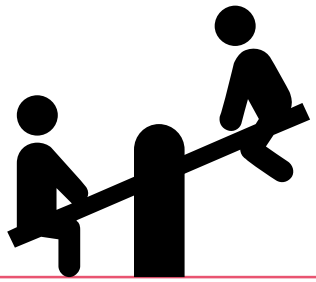
Flow

現状評価



ヒアリング

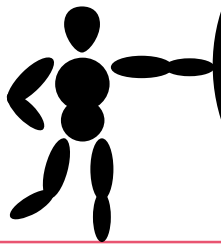
ご提案



SoftPower

どんなデジタル技術も、
うまくアナログに置き換えられなければ、
利用して頂くお客様にはメリット無く、
せっかくの技術が社内的にも使われず、
有効な手段にはなりません。
実際のお店づくりと同じで使い方が一番大切！
技術は解決の手段であり、目的ではありません。
WEB サイトをつくること、
持つことが目的になってしまわないよう、
アナログの視点からバランス良く･･･
もう一度見直してめいっぱい使えるように！
ローコストで今後最も有効な手段として、
ネットをうまく使わないことは、
売れないお店を放置しているのと同じです。

ﾃﾞｨｽｶｯｼｮﾝ



改善策

調整能力で
全体をサポート

●宮城県仙台市出身 1961 年生まれ。
●東北学院高校〜東北学院大学経済学部商学科卒業。
●大学卒業後は商事会社に入社し、医療機関中心に営業をするが一年で退職。●造形作家大嶋貴明氏 (現在：宮城県美術館普及部技師教育普及担当) のもとで造形の基礎を学ぶ。●一年後、インテリアセンタースクール (現：ICS カレッジオブアーツ) に入学し 3 年間在籍。●その間あこがれていた原兆英氏原成光氏 (ジョイントセンター株式会社) 両氏に師事、卒業と同時に正社員となる。●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 歳の誕生月に退職し、フリーランスで活動を始め現在に至る。●デザインの基本はコミュニケーションとし、クライアントの強い味方として売れる店づくりを研究してきた。また独立当初よりデザインをコンサルティングの視点で行う。「店は生きている」･･･が持論。●クリエイティブな世界だけでなく、各界の幅広い年齢層に人脈を持ち、経済界の有名経営者が集まる任意団体の事務局も勤める。

関 孝之

WEB を中心に
企画力でサポート

●東京都出身 1965 年生まれ。
●早稲田大学政治経済学部経済学科卒業。
●株式会社テレビ神奈川入社。報道番組のプロデュースや広告営業、大規模商業施設のオープニングイベントなどをプロデュース。●その後「ぴあ株式会社」に移り、上場時の CI や出版部門の宣伝責任者、新雑誌の企画やマーケティング調査に従事。●ぴあを退職し、大手ゲーム会社などを経て独立。「乗換案内」で知られる「ジョルダン株式会社」より、タウン事業の事業改善を受託。「ぐるなび」とのアライアンスコーディネイトを行い、コストの大幅カットとトラフィックの倍増を実現させると同時に、「乗換案内グルメ」サイトの企画設計を手がける。●その後社員となり、新規事業部のマネージャとして、「モバイルトレーディングカード」を着想・開発するが、事業譲渡により GMO グループに移る●GMO モバイル株式会社のソリューション事業部長としてモバイルサイトの受託開発を行う。その間、GMO のホームページ大学にて、「モバイルビジネスセミナー」の講師なども行う。●2008 年 9 月に独立、バージョン 2 設立。

自社携帯実験サイト
3ヶ月で 120,000PV 達成！

北川 直紀

西塚 誠

●宮城県仙台市出身。
●高校卒業後大嶋画塾に入塾、そこで関孝之と出会う。
●その後同じデザイン学校 (I C S) へ入学する。●卒業後、大規模飲食店中心に企画・設計を行うダルト企画に入社し、意匠設計業務に従事。●実際にものづくりをする現場に興味を持ち、施工会社 (弘匠建築装備株式会社) へ転職する。主に大型都市型ホテルの、内装施工管理業務に従事。●関の考え方に賛同し、再びデザインの道を追求するためノットデザインスタジオへ参加。●7 年間在籍した後に独立する。

施工関連の
分析能力でサポート

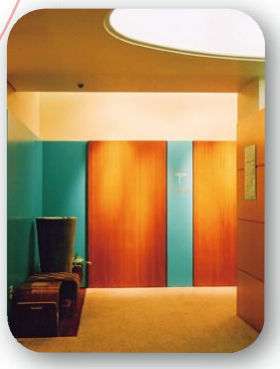
関 奈美

●石川県金沢市出身。
●金沢市立美術工芸大学商業デザイン学科卒業。
●卒業後、原兆英氏に師事する。ホテル・企業のアンテナショップなどの企画、意匠設計に従事。●その後、建築家大高正人氏のもとで、兄 (長村寛行 = 現在 :architect office strayt sheep) と共に働いていた建築家古市和正氏が独立し設立する、建築設計事務所 (株式会社スペック) に設立時入社。●大規模研修施設・オフィスビル・住宅など建築物の企画、意匠設計に従事。●退職後、ノットデザインスタジオを関孝之と共に設立し、現在に至る。●建築設計事務所を営む父親、歳の離れた 2 人の兄も共に建築家という環境で育った、いわゆるサラブレットである。

女性の目で
デザインをサポート

Branding

Consulting



Design

Price

●WEB サイト + リアル店舗を調査し、
　レポートを作成のうえ、ご助言申し上げます。

ヒアリング

診断基本料金　50,000 円
店舗診断日当　半日拘束 7,000 円 / 一日拘束 20,000 円
調査店舗が遠方の場合は交通費等実費
日当以外の費用が必要な場合は協議させて頂きます

現状評価

●コンサルティング内容により
　オーダーメイドさせていただきます。

協議させていただきましたうえ、お見積を提出します。

ヒアリング

ご提案

ﾃﾞｨｽｶｯｼｮﾝ

改善策

コンサルティング例

基本料の範囲外のものは見積を提出し協議

1	2	3	4	5	6

（月）

毎月会議等を計画

月額基本料 × 契約月数 (内容による)

knotds.com

ノットデザインスタジオ　検 索

クリック！

Yahoo!ブログ-売れる店売れない店・繁盛店
blogs.yahoo.co.jp/knotdesignstudio

売れる店売れない店　検 索

クリック！

knot.jimdo.com

関孝之のサイト　検 索

クリック！

KNOT
COMMERCIAL DESIGN
CONSULTATION

ノット デザインスタジオ
東京都世田谷区深沢
5-23-19-402 〒158-0081
TEL 03-3704-3071
FAX 03-3704-3072
E-mail: knot@knotds.com