

お客様の「ありがとう」を励みに、 セミナー参加2年目で2桁受注を実現。

下請を脱却するために「2年で結果を出す！」と背水の陣で営業を学ぶ。

高知県土佐市で個人事業主として工務店を営む、アトリエ・ヒロ建築設計代表の片岡。「頼まれれば良い仕事ができる！」という自信を持ちながらも、営業の経験に乏しく新規客からの受注は一度もなかったと言う。

「設計や大工の仕事を経験し、独立したものの下請・手間請の仕事ばかり…。弟子と2人で忙しく働きましたが、生計はトントン。その後、競争が厳しくなり手間請の仕事さえ途切れ出しました。弟子を他の現場の応援大工に出すなど、なさけない思いもしました。

そんな時、ナックさんからセミナー参加の電話をいただいたのです。高知県須崎市で急成長している工務店があり、ナックの会員だと聞いていたため、その存在は知っていました。何か売りつけられるのでは、とセミナーには恐る恐る参加しましたが(笑)」

セミナーでは、建築素人の普通の男性が元請として受注を伸ばしている話に衝撃を受ける。セミナーに参加した後、すぐにナックに相談。商品化、コストダウン、

営業の方法を学んだ。

「スタートは12月でしたが翌年の3月、たまたま紹介で受注した家で初めて現場見学会を実施。1万4千枚のチラシを配布し、18組の集客を得ましたが受注はゼロ。ナックさんのアドバイスでチラシの切り口を変更したら、7千枚の配布で21組を集客。冷やかしはゼロで、なんと2件受注したので。今でも女房と『魔法みたいだね』と話しています」

ゼロからスタートし、いきなり2棟の受注。これをきっかけに片岡は確信を持つ。

**初年度5棟、2年目に10棟。
競合がひしめくなか、
粗利率25%を継続。**

高知は目立った大企業も少なく、経済状況も決して良い地域ではない。しかも大手ビルダーを含め、建築業界の競争は厳しい。「2棟の受注で『これでいける!』と自信を持ち、ナックのひな形を活用してニューズレター、営業ツール、建築スケジュール、家づくりシートなどを制作しまし



改善点と成果を話す片岡氏。3年前は、自身も参加者席に座っていた。

てきました。私以上に喜んでくれるのは、弟子だと思えます。私を信じてついて来てくれた恩返しができるそうです」

最近ではアトリエ・ヒロ建築設計へ、他県の会員が見学に来るようになった。「新たなことを吸収し、勉強し続けたい」そう語る片岡の目は次の目標を見据えている。

アトリエ・ヒロ建築設計
代表 片岡 宏彰

Profile

高知県出身。設計・施工管理に携わった後、二級建築士を取得。2006年に独立した当初は下請・手間請の仕事が中心だったが、2011年にナックと出会い、元請けとして初年度に5棟、2年目に10棟と順調に受注を伸ばす。

片岡代表がナックで学んだ

8つのポイント

- ①小さな工務店のコストダウン
- ②お客様の望む家を商品化
- ③見積り時間の大幅な短縮
- ④全国の成功事例・ツールの共有
- ⑤お客様に資金や土地のアドバイス・相談
- ⑥受注が期待できるイベント
- ⑦楽しく営業するノウハウ
- ⑧計画どおりの集客

ナック 建築コンサル

検索