



リフォームネット通信

2016

5



Success ①

セールスポイントはここだ!

② 中古住宅のリフォーム事例をそのままモデルハウスに

株式会社渋谷建設さま

Success ②

セールスポイントはここだ!

⑤ ガーデンルームやカーポートでスタイリッシュな提案に

株式会社美興プランニングさま

Success ③

セールスポイントはここだ!

⑧ 福祉機器やバリアフリーのノウハウを強味に受注

株式会社トライアングルさま

わが社のイチオシ施工例

⑩ 築80年の古民家を地域に開く住まいに

株式会社中井工務店さま



リフォーム最前線 / 阿久津浩之

⑫ 中古住宅+リフォームはヒアリングと提案力がカギ

マンガでわかるLRN活用術

⑭ ショールーム商談会を最大限に活用し成約と見込み客を伸ばそう

LRN活動報告

⑮ LIXILメンバーズコンテスト2015 全国表彰式が開催されました

セールスポイントは

ここだ!

中古住宅のリフォーム事例をそのままモデルハウスに

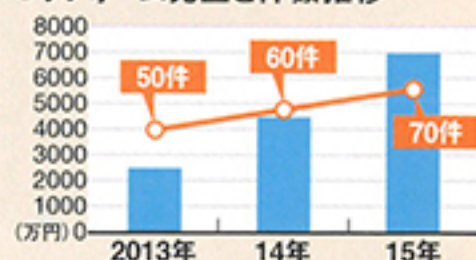
株式会社渋谷建設さま ○北海道北斗市

DATA

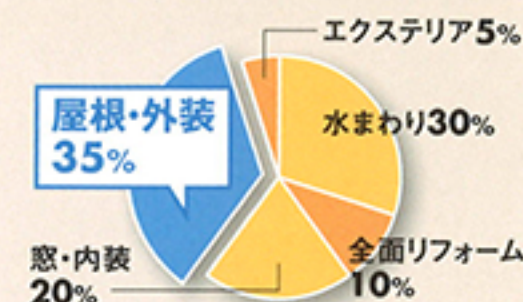
- 社員数：5人
- 商圏：北斗市、函館市近辺
- 資格：増改築相談員、整理収納アドバイザー1級、BIS-E、1級建築大工技能士、宅地建物取引士、ルームスタイリスト1級、遺品整理士

●OB顧客：約250件

●リフォーム売上と件数推移



●リフォーム部位(比率)



PROFILE

父の営む工務店で大工の修業をした渋谷俊行さまが独立し、2006年に(有)tec planningを設立。2012年に現在の社名に変更。同年、LIXILリフォームネットに入会。翌年、水まわりマイスター、2015年に窓マイスター取得。LIXILメンバーズコンテスト2014敢闘賞、LIXILメンバーズコンテスト2015ではプレゼンテーション賞を受賞。3つのリフォームモデルハウスを集客、受注に活用している。



株式会社渋谷建設さま
渋谷俊行社長

競合の激しい新築よりも リフォームに力を入れる

渋谷建設の渋谷俊行社長は、札幌のインテリアデザイン専門学校を卒業後、オフィス備品メーカーに就職。オフィスのレイアウトデザインなどを手掛けます。

その後、1990年に父の営む工務店に入社。現場で大工の修業をしながら、新築やリフォームの設計、現場管理などのノウハウも身につけていきました。

そして、ひと通りのスキルを得たところで2006年に独立し、(有)tec planningを設立。「やはり自分でやってみたくなりました」と渋谷社長。

地元の北斗市を中心に新築、リフ

ォームに対応して、こつこつと実績を重ねてきました。

転機となったのは2012年。現在の社名に変更し、LIXILリフォームネットに入会します。

「新築は大手との競合が厳しく、そこでの営業活動で消耗したくはありませんでした。もっと地域のリフォームに力を入れたいと考えるようになったのです」。渋谷社長はこのように説明します。

「知ってもらう」 ことから始める

渋谷社長がまず取り組んだのは、地域のお客さまに自社の存在を知ってもらうことでした。社屋前にはLIXILリフォームネットの看板を置



本社は自然素材を多用したリフォームモデルに。社内では無垢材などの素材感を確認していただけです。



築19年の木造住宅を一軒丸ごとリフォームしたモデルハウス。温熱環境のよさもお客さまに伝えることができ、全面リフォームの受注が増加。



本社を含めた3か所のモデルハウスでは、頻りにイベントを開催。主要な集客の拠点になっています。

き、現場には社名入りののほりを立てました。「こういうことをきちんとやるだけでもお客さまの反応は違うものですね」と渋谷社長。

続いて、築25年ほどの社屋をリフォーム。内装には、無垢材や珪藻土などの自然素材を多用し、暖かな雰囲気を感じてもらえるようにしました。

「お客さまからの要望をそのまま実行するだけでは、どうしても部分的な機器交換や内外装の更新だけで終わってしまいがちです。今のお客さまの生活に合ったトータルリフォームを提案するためには、やはり目指す空間を実際に体感してもらうのが一番」。

渋谷社長はこのように考え、打ち合わせ室のほか、断熱材や気密シートを施工した壁をスケルトンに見せたり、外装材の塗装を一回塗り、二回塗り、三回塗りと塗り分けて展示したり、「どのようにリフォームするのか」を社屋の中で直接見てもらうようにしました。

モデルハウスを拠点に集客・営業する

この試みが好評だったため、翌年には近くの住宅地にある築19年の木造住宅を購入し、全面リフォームを実施。一軒丸ごとフルリフォームしたモデルハウスとして公開しました。リフォーム前の写真と現状を比べてもらい、変化をアピール。

当初は1年ほどで売却する予定でしたが、見学の申し込みが途切れないため、常設のリフォームモデルハウスとしています。「おかげさまで全面リフォームをコンスタントに受注できるようになりました」。

このモデルハウスは、実際の生活空間を想定しているため、リフォームにおける収納や動線のプランニングの際、お客さまとの打ち合わせの参考材料にもなっているそうです。また、工事中のお客さまの荷物の一時預かりの場としても利用されています。

そして昨年3月には、築17年にな



昨年3月に渋谷社長の自宅をリフォーム。LIXILのキッチンとシステムバスを設置して、お客さまに使い勝手を体感していただいています。

る渋谷社長の自宅の1階部分をリフォーム。こちらでは、LIXILのシステムキッチン「サンヴァリエ〈リシェール〉」、システムバス「スパージュ」を設置。キッチンの調理体験会や「スパージュ」の実演会などのイベントを行っています。

「キッチンの使い勝手や引き出しの操作性、スパージュの特徴の柔らか



本社の打ち合わせ室も、地域のお客さまに利用いただく場として活用しています。



社屋内には、倉庫部分を改装した打ち合わせ室や壁内の断熱材などを展示したコーナーも用意されています。



プレゼンの際には、工事の規模の大きさを問わず、3次元のCGパースを作成。わかりやすいプラン提案を心がけています。

渋谷建設さまのリフォーム施工例



リビングの床を無垢板調に張り替えて、内装も白を基調にして明るい場に。



築17年が経過して、全体にやや古臭い印象が出てきていたので、回り縁を外し、ダイニングとも一体感のあるインテリアに。開口部には断熱ブラインドを設置して、断熱性を向上。

リビングにモノがあふれてやや狭く感じられ、奥のキッチンが暗くなっていました。ドア横に棚を設置し収納にも工夫をしてすっきりと。



な湯の流れなどは、実際に体験してもらうのがいい。キッチンやお風呂に関心のあるお客さまに集まっていたので、その後の営業もスムーズに進められます」。

現在、渋谷建設さまでは、この3つのモデルハウスを集客・営業の拠点にしています。「これまでどうやって見込み客を見つけるかが悩みの種でした。このスタイルであれば、追う営業をしないですむ。提案や現場に集中できるようになりました」と渋谷社長は手応えを感じています。

そのほか、OB顧客さまにはLIXILリフォームネットのツールである「暮らしの通信」を配布。またLIXILショールームで年に1回、お客さま感謝祭を開催。LIXILのサービスを上手に活用しています。

お客さまとの打ち合わせは、本社はCGパースを使用。徹底的にわか



LIXILリフォームネットのツール「暮らしの通信」やリフォーム現場あいさつチラシなどを活用中。

りやすさにこだわります。また、奥さまの渋谷十百海さまは整理収納アドバイザーの資格を生かし、収納や動線の計画についてアドバイス。こうした取り組みは、LIXILメンバーズコンテスト2015で「プレゼンテーション賞」を受賞という形でも評価されています。



2015年8月にはLIXIL函館ショールームにて感謝祭イベントを開催。多くの集客がありました。

「リフォームにのぞむお客さまは不安でいっぱいです。コミュニケーションをしっかりとると同時に、精度の高い工程表を用意して、工事の段取りを丁寧にご説明しています」と渋谷社長。

工事中には毎日現場に顔を出し、お客さまの不安や不満を見逃さないように気を付けています。「当たり前のことですが、それをきちんとやり続けることが大事」と渋谷社長は自らに言い聞かせています。

今後は不動産業との連携を検討中。地域の頼れる工務店としてのポジションを確立しようとしています。

当社のお国自慢

渋谷建設さまの活動エリア、北斗市、函館市で有名な観光スポットのひとつが、五稜郭です。江戸時代末期、江戸幕府により蝦夷地の箱館（現在の北海道函館市）郊外に建造された稜堡式の城郭で、箱館開港時に箱館奉行所の移転先として築造されました。

しかし完成の翌年に大政奉還が実施され、幕府は崩壊。新政府軍と旧幕府軍との最後の戦闘である箱館戦争で、旧幕府軍の拠点とな

りました。その後、1914年（大正3年）から五稜郭公園として一般開放され、以来、函館市民の憩いの場に。国の特別史跡に指定され、「五稜郭と箱館戦争の遺構」として北海道遺産に選定されています。

1964年（昭和39年）、五稜郭築城100年を記念して、南隣に高さ60メートルの五稜郭タワーが開業。2007年には高さ107mの新タワーに改築されています。



五稜郭タワーから見下ろした雪景色の五稜郭。2010年には箱館奉行所も復元されました。