



NIIGATA ECOHOUSE SEMINAR

新潟市エコハウスセミナー エコハウスだけを  
伝えちゃダメ!

# 届く生活者に 考え方を 考える。

株式会社オリズム  
代表取締役 錦織 修

1970年生まれ。福井県出身。大学卒業後、中央住宅の販売で分譲事業の営業に携わったのち、子供や一人暮らし、店舗開拓、FC本部事業に渡り川下る。2002年にORISMの「ワークショップ」その後、JR西日本総務部にて新規・代理店営業や工事取扱いと営業責任者として就任。2017年に独立後、株式会社オリズムを設立。現在は主に新規工事請負に併せてランチ・イン転職、育児休業、就業希望者支援などを手がけている。2023年には「ORISM」を設立。新潟出張セミナーも実施している。

【開催日】**2024年12月10日(火)** 【時間】13:30-15:30

【会場】新潟市産業振興センター [2F 中会議室]

【対象】新潟市で住宅の施工実績のある事業者 リアル会場40名

お申込みはこち

NIIGATA ECOHOUSE SEMINAR



 オリズム公式LINE▶

錦織修  
株式会社オリズム  
代表取締役

2級建築士  
2級建築施工管理技士  
BIS認定登録者  
宅建士  
2級FP技能士  
ブランドマネージャー1級  
ブランドマネージャースタンダードトレーナー<sup>1</sup>  
ブランドマネージャーコンサルタント  
木造耐震診断資格者  
ブロック塀耐震診断資格者  
ドローン操縦技能者





オリズム公式LINE▶



## 略歴

- ・ ポラスグループ 中央住宅 戸建て分譲事業部
- ・ サラサホーム直営店 営業・店長
- ・ サラサホーム・TDホーム・インデュアホーム FC本部
  - ・ 取締役事業部責任者
  - ・ 商品開発
  - ・ マーケティング
  - ・ 営業改善
  - ・ 粗利向上
  - ・ 研修企画、講師
  - ・ 新規店舗立ち上げ

2019年オリズム設立

マーベックス社の温熱研究や全館空調に関わる  
サポート工務店社数 延べ500社以上



MAG  
isover  
SAINT-GOBAIN

Joto

# ～前先生が伝えたい、エコな家づくり～ 住まいが備えておきたい 5つの力とは？



全館空調設計  
温熱設計

延べ5000人超が受けたセミナー

# 工務店のための 空調戦略講座

いますぐ無料で試せる



受講料  
無料



講師

(株)オリズム

代表取締役 錦織修

○ オンクラス

# Q.標準的な断熱仕様は？

- ① 等級4
- ② 等級5
- ③ 等級6
- ④ 等級7



# Q.標準的な耐震性能は？

- ① 等級1
- ② 等級2
- ③ 等級3



今日は、私たちが  
消費者として当たり前に  
していることをお伝えします。

当たり前の話をします。



今日お話しすること

## 「お客様に伝わる」

- 性能
- かっこいい家
- 断熱向上だけでは足りない
- 全館空調は万能？

今日お話しすること

「お客様に伝わる」

- 性能

Q  
契約までに何回会いますか？



# おおよそ4~8回

1. 初回（展示場）
2. 資金計画
3. ヒアリング
4. プラン提案
5. プラン変更
6. 価格提示
7. 契約



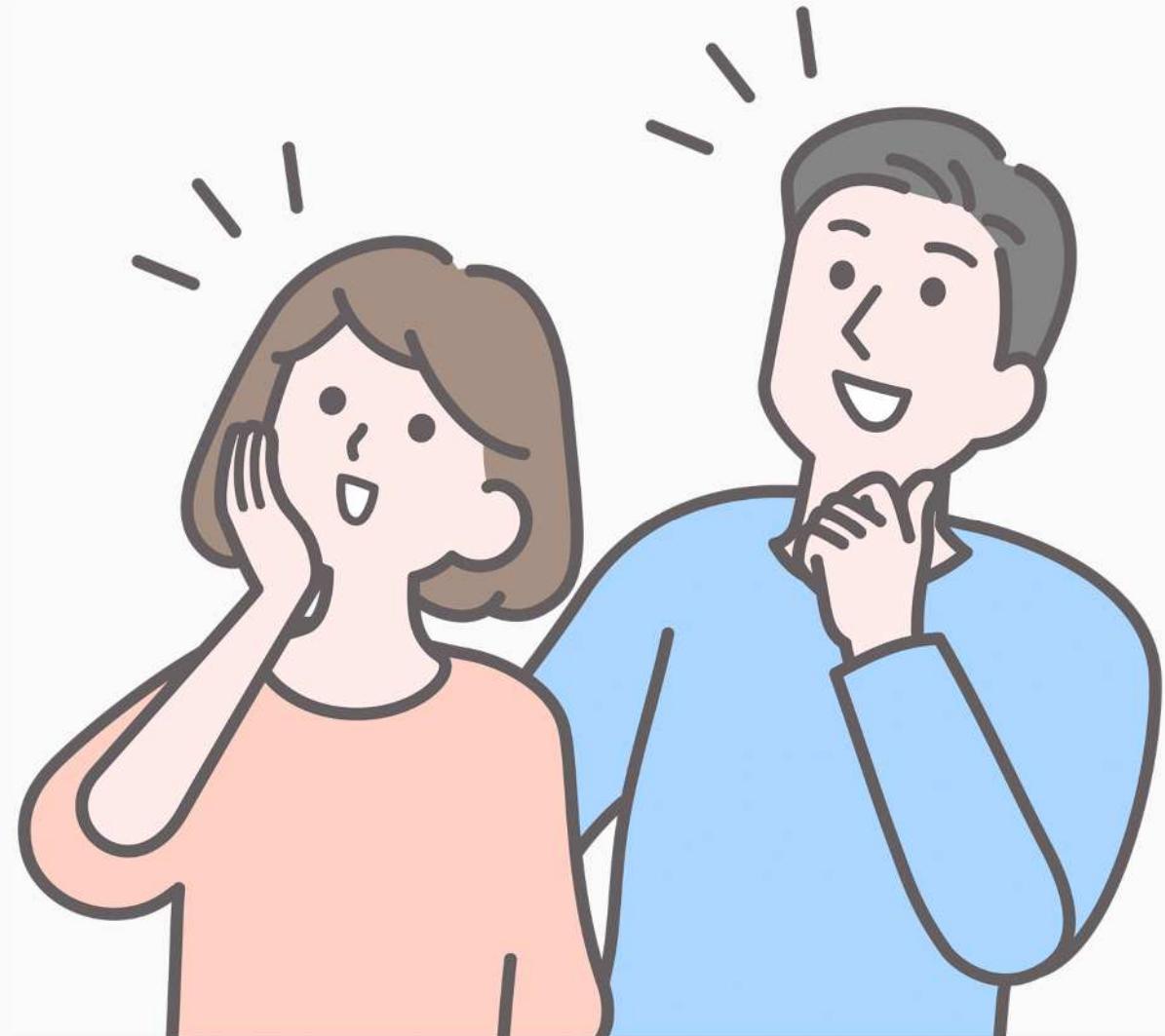
初回  
お客様は何をしに来ている？

家の性能を  
知るために来ているの？



この会社（人）なら  
性能は  
**大丈夫そう**（感情）

理解する ×  
感じてもらう ○





sm



## オガスタ新潟 相模社長の「家づくりの知識」

@minorusagami · チャンネル登録者数 2.55万人 · 160 本の動画

オーガニックスタジオ新潟、通称「オガスタ新潟」の ...さらに表示

[organic-studio.jp](#) 、他 5 件のリンク

登録済み ▾

ホーム 動画 ショート ライブ 再生リスト コミュニティ



### おすすめ



vol.130 【注文住宅】ハウスメーカーor工務店どっち  
がいい?

1.9万回視聴 · 5か月前

vol.128 クオホーム本田さんに聞く 工務店の情報収  
集方法 | YouTube | プログ | メルマガ

4687回視聴 · 6か月前

vol.120 リヴァース大橋さんに聞く「パッシブデザイ  
ン」の5つの設計手法

7837回視聴 · 9か月前

vol.121 地震保険調査士 福本さん;  
震の裏話」

7049回視聴 · 9か月前



性能の話を細かくしなくとも、  
「大丈夫、お任せください」  
で事足りる



初回商談の後、

「お客様にどんな気持ちになつてもらいたいか」  
を考えて流れを作る。

性能の話を話したいからする。は自己満足

今や当たり前の性能の話に  
1時間使つたらヤバくない?

1. 初回（展示場）
2. 資金計画
3. ヒアリング
4. プラン提案
5. プラン変更
6. 価格提示
7. 契約



寿司の世界って本当に奥が深いんですよ。例えば、シャリの温度管理。これが実は超重要なんです。握った時の温度が体温より少し低い36~37度くらいが理想なんですよ。

これより高いと酢が蒸発しちゃうし、低すぎると旨味が引き出せない。それから、ネタの扱い方。マグロなんかは、筋を切らないと歯ごたえが悪くなる。でも切りすぎると身が崩れる。この匙加減が難しいんです。アボカドは滑りやすいから、握る時に特別な技が必要になる。

海苔の扱いも繊細なもんです。切りたての海苔は香りが全然違う。でも、切ってから時間が経つと湿気てしまう。タイミングが命なんです。

それに、お客様ごとに握り方を変えないといけない。口の大きさ、好みの硬さ、全部考慮しないと。一貫一貫が勝負なんです。

こういう細かいところまで気を配るのが、本当の寿司職人の仕事なんですよ。見た目は簡単そうに見えても、その裏には何年もの修行と経験が詰まってるんです。



大切な知識だから  
お客様にお伝えしたい

1. 初回（展示場）
2. 資金計画
3. **家づくり勉強会**
4. ヒアリング
5. プラン提案
6. プラン変更
7. 価格提示
8. 契約





# 大切な知識だから お客様にお伝えしたい

家づくりで知っておきたい10のこと



YouTube



YouTube



YouTube



YouTube



YouTube



YouTube



YouTube



YouTube



YouTube



YouTube



今日お話しすること

「お客様に伝わる」

- かっこいい家

それって誰が決めるの？





おしゃれな  
デザインハウス完成(^^♪



違和感ありますか？

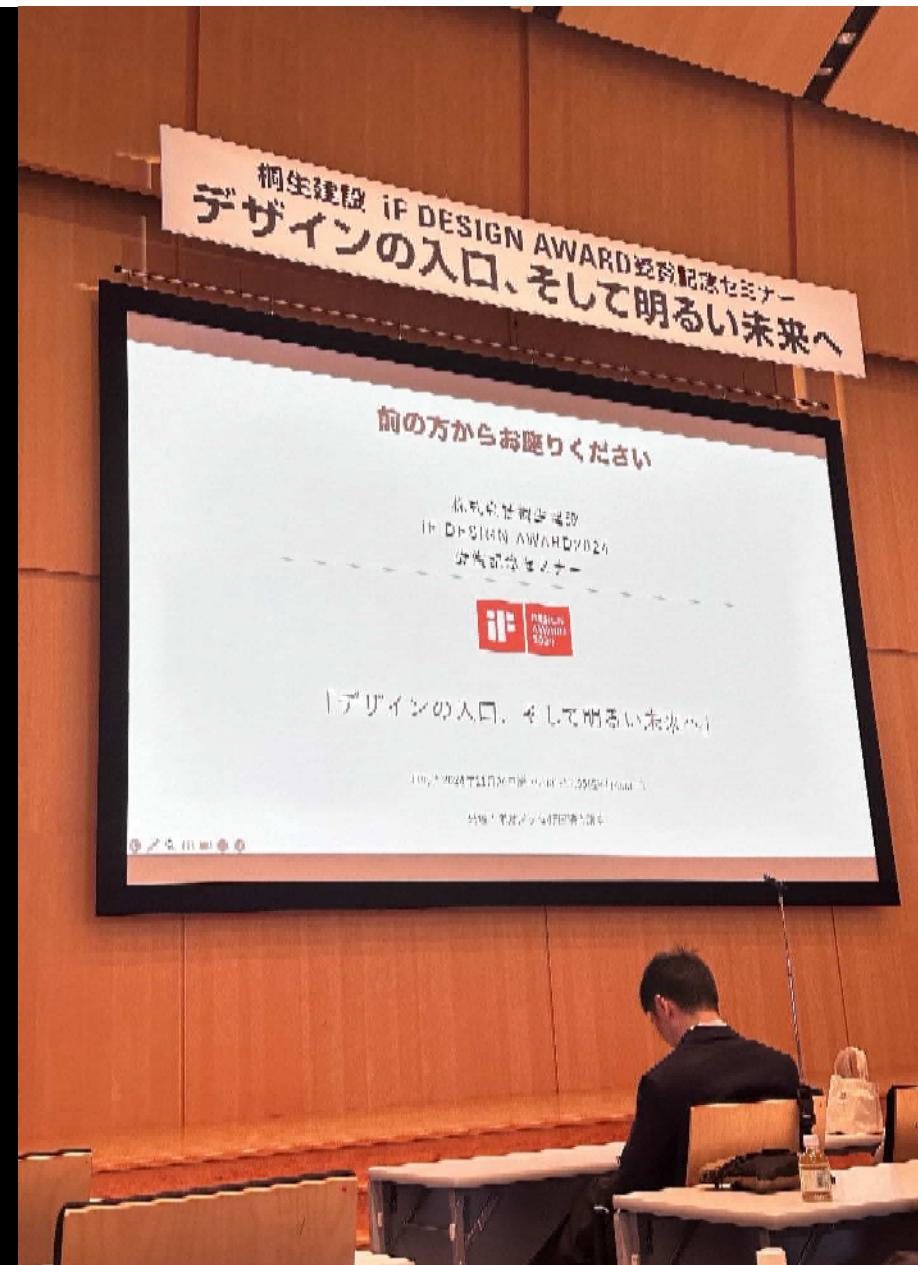
心象 =  
ブランド・イメージ ブランディング ブランド・アイデンティティ



刺激設計時の  
キーワード

一貫性  
意図的  
継続性

# NIGHT 2024





DESIGN  
AWARD  
2024



K.  
DESIGN  
HOUSE

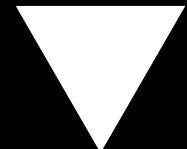
PRODUCED BY KIRYU KENSETSU



**original collar**  
**KIRYU GRAY**



新たな顧客を開拓  
アッパー層に変えたい



ペルソナを設定



## 年収

合計1600万円（健一900万円、美佳700万円）

## 親からの援助

1000万円

## 頭金

1700万円

## 物件価格

1億4000万円

## 住宅ローン

1億1300万円 0.419% 35年

29.2万円/月 返済負担率 21.9%

## 夫: 鈴木健一

38歳



## 勤務先

IT企業「テックインク」のプロジェクトマネージャー  
東京に本社を置く中堅IT企業。主にソフトウェア開発と  
ITコンサルティングを行い、最新技術を活用したソ  
リューションを提供。健一はプロジェクトマネージャー  
としてチームを率いている。

## 最寄り駅

東京駅。大宮駅から東京駅までの通勤時間は約30分

## 趣味

ゴルフ、DIY、サイクリング

## 普段着と好きなブランド

平日はスーツ（ビジネスブランド: ユナイテッドアロー  
ズ）

休日はカジュアルなポロシャツとジーンズ（ブランド: ユ  
ニクロ）

## 情報収集方法

インターネットの住宅情報サイト、専門雑誌、友人や同  
僚からの口コミ

妻: 美佳

36歳

### 勤務先

マーケティングエージェンシー「クリエイトワークス」のディレクター  
都内にオフィスを構えるマーケティングエージェンシー。クライアント企業のプランディングや広告キャンペーンを手掛ける。美佳はディレクターとして、複数のプロジェクトを統括している。

### 最寄り駅

表参道駅。大宮駅から表参道駅までの通勤時間は約45分

### 趣味

ヨガ、ガーデニング、料理

### 普段着と好きなブランド

平日はビジネスカジュアル（ブランド: ZARA）  
休日はエレガントなワンピースやカジュアルなブラウスとスカート（ブランド: ユニクロ）

### 情報収集方法

SNS (InstagramやPinterest) 、住宅展示場、ライフスタイル系ブログや雑誌



## 蒼太 男 8歳

Tシャツとショートパンツ（ブランド: ミキハウス）

## 結衣 女 5歳

カラフルなワンピースやTシャツとレギンス  
(ブランド: アニエスベー)

## 現在の居住地

埼玉県さいたま市大宮区 3LDKの賃貸マンション  
家賃19万円 駅徒歩8分

## 両親の居住エリア

健一の両親: 東京都練馬区  
美佳の両親: 千葉県船橋市

## 家族の車

トヨタハリアー

## 教育方針

自主性を重んじつつ、しっかりとした学問の基礎を築く。  
バランスの取れた教育を重視し、スポーツや芸術活動にも積極的に参加させる。

## 学校選び

公立小学校で基礎学力をしっかりと身に付けさせた後、  
中学受験を視野に入れた塾通い。

## 習い事

ピアノ、水泳、サッカー、英会話など、子供たちの興味  
を引き出す多様な活動をサポート。

## 平日の生活パターン

6:00: 健一と美佳が起床、身支度開始  
6:30: 蒼太と結衣を起こし、朝食準備  
7:00: 家族で朝食  
7:30: 健一が蒼太が学校に行く  
7:45: 美佳と健一が家を出る  
9:00: 健一と美佳がそれぞれ仕事開始  
12:00: 昼食（オフィス付近のカフェやレストランで）  
13:00: 午後の業務開始  
17:30: 美佳が退社、電車で大宮駅へ戻る  
18:00: 健一が退社、電車で大宮駅へ戻る  
18:30: 美佳が蒼太と結衣を習い事の送迎  
19:00: 健一が帰宅、夕食準備を手伝う  
19:30: 美佳と子供たちが帰宅、家族で夕食  
20:30: 蒼太と結衣の宿題や読書、健一も読書、美佳は家事  
21:00: 蒼太と結衣就寝準備  
21:30: 蒼太と結衣就寝  
22:00: 健一と美佳がリラックス（テレビ鑑賞や読書）  
23:00: 健一と美佳が就寝

## 休日の生活パターン

7:00: 健一と美佳が起床、軽い朝の運動  
8:00: 蒼太と結衣が起床、家族で朝食  
9:00: 家族で公園やショッピングモールへお出かけ  
12:00: 外出先で昼食  
13:00: 蒼太と結衣の習い事、美佳が送迎  
15:00: 健一と美佳が家事やDIY活動、蒼太と結衣は遊び  
17:00: 家族で夕食準備、美佳が主導  
18:00: 家族で夕食  
19:00: 映画鑑賞やゲームなど家族で過ごす時間  
21:00: 蒼太と結衣就寝準備、家族での読書タイム  
22:00: 蒼太と結衣就寝  
22:30: 健一と美佳がリラックスタイム、次週の計画  
23:30: 健一と美佳が就寝



**家づくりに対する実はこれが理想（家族のことを考えず、自分一人で過ごすなら）**

**健一**

広いガレージ付きのモダンな一戸建てを希望。DIYや趣味のサイクリングを楽しむスペースが欲しい。

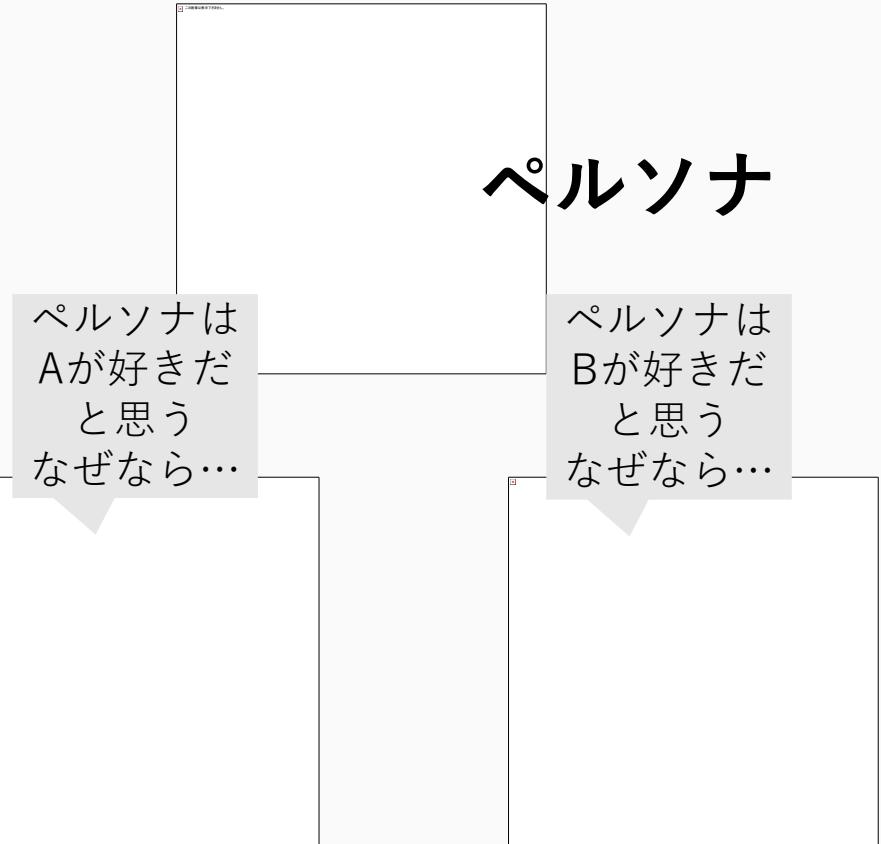
**美佳**

モダンなデザインのマンションを希望。便利な立地にあり、ガーデニングや料理教室ができる共用施設が充実していると嬉しい。



このご主人（奥様）が**どう思うか？**  
で判断する

## ペルソナがあると



## ペルソナが無いと ORism



お客様の価値観で無く、個人の価値観になる

ターゲティングではこの会話にならない

私たちはお客様へ  
刺激を作っている  
その刺激をペルソナは  
どう感じる？



# レイビトンの財布



プレゼントして  
喜ばせたい！





一緒に買いに行こう

どっちが喜ぶ？



ドン・キホーテ



Q.事務所はどちらを選択しますか？

- ① 家がちゃんと提供出来たらどうでもいい
- ② オシャレでかっこよく無ければならない





事務所にはお金をかけません。  
私も現場で作業してます。





## アッパー層の お客様の体験 どうデザインする？

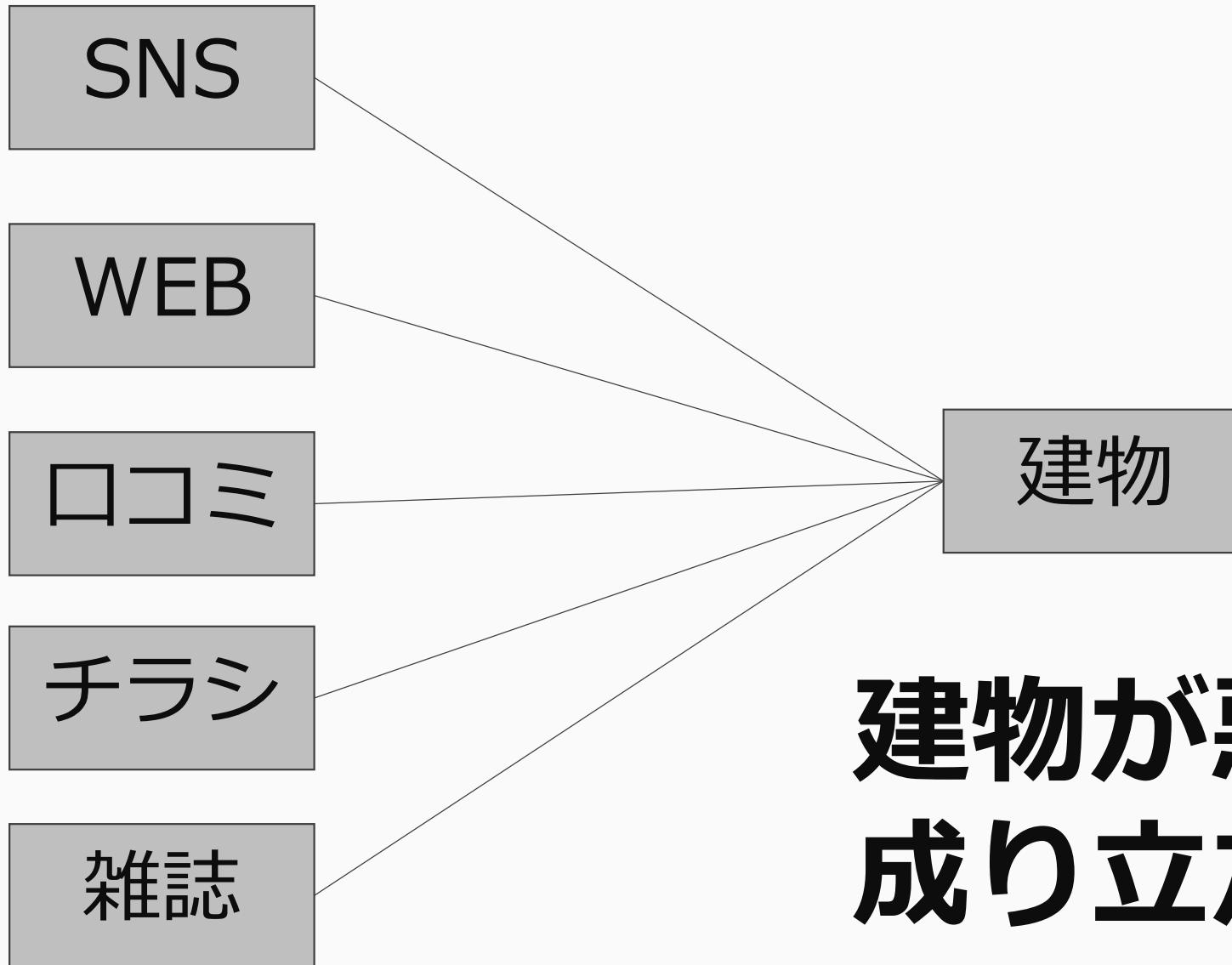
- ・ ホームページ
- ・ SNS
- ・ ロゴ
- ・ 会社の想い、ストーリー
- ・ 設計力（ヒアリング力）
- ・ プrezンカ
- ・ デザイン性
- ・ スタッフのファッショ
- ・ 事務所デザイン
- ・ 接遇
- ・ 建物
- ・ 現場管理
- ・ 建物以外の提案  
　　インテリア・外構・照明など



今はできないかも。

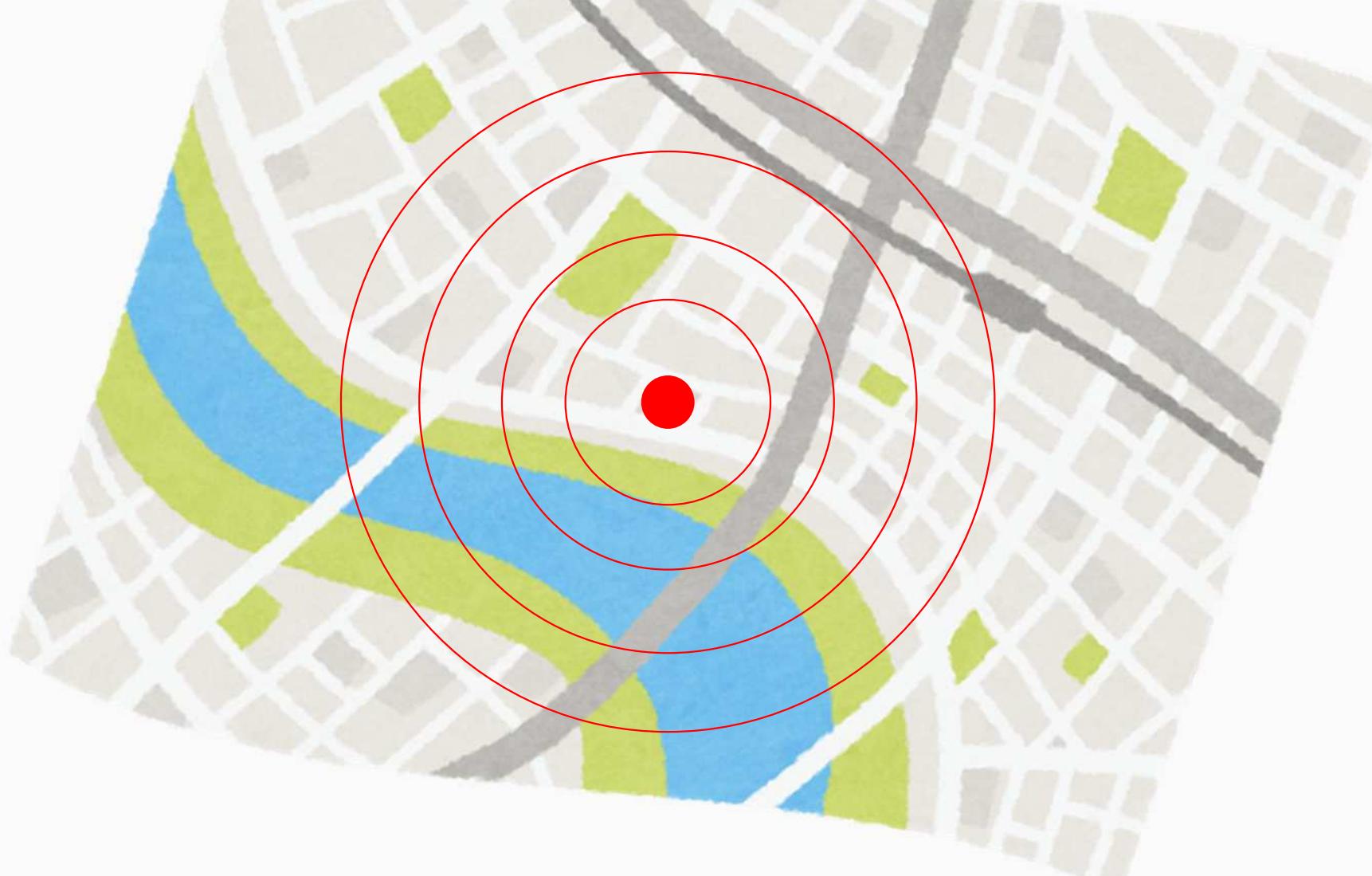
5年後どうありたいか  
で今の一歩を決める

住宅業界において  
重要コンテンツは建物



**建物が悪ければ  
成り立たない**

# 良い建物は発信し続ける





アッパー層に  
響く建物を  
提供できる様にする



注  
今の顧客では無く  
今後ターゲットにしたい顧客



建物を変えれば  
低リスクでブランド向上が早い

デザイン性の高い  
建物をまず 1 棟建てる



自社で難しければ  
仲間と協力

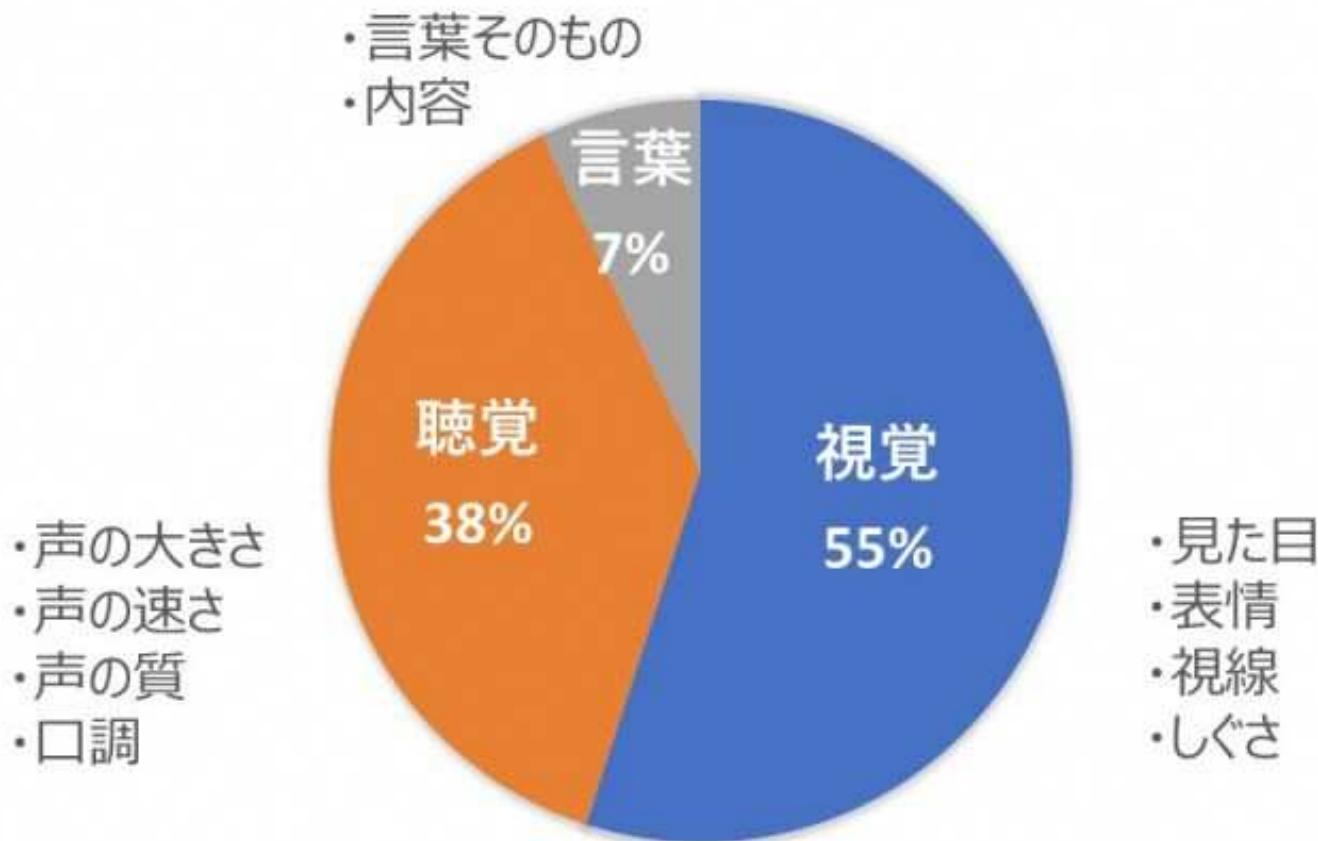


建築中から  
どこが建てているのか  
と話題になり  
口コミ、集客が増えた



建築家が初期接客から  
クロージングまで行う  
**成功報酬型**  
建築家受注サービス

# メラビアンの法則





まずは  
フリー  
をする



# 何でもできますより、 ○○は致しませんが響く

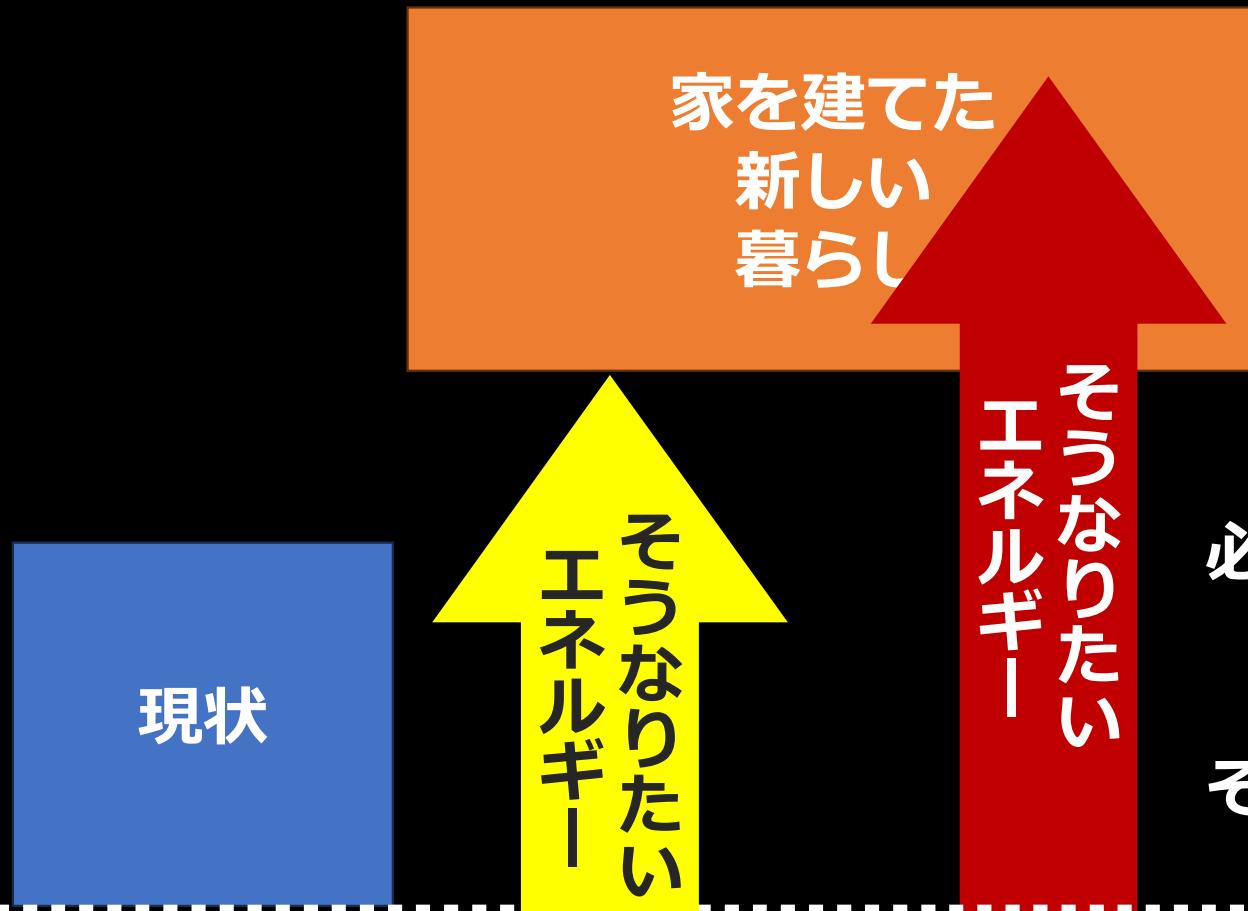
- 窯業系サイディングは使いません
- メーカー建具は使いません
- クロスは使いません
- 太陽光付けますとかは響かない



何をするかでなく、  
何をしないのかを決めて  
伝える



# モノを買うこと の原理原則



価格が高くなつた  
必要なエネルギー量が増  
どうやって  
そのエネルギーを作る？

(高くても) 強烈に欲しいが先



次に買えるかどうか

価格が高いと売れない



この程度で我慢して

今日お話しすること

## 「お客様に伝わる」

- 断熱向上だけでは足りない



断熱だけ向上させても  
提供価値はそれほど上がらない



# 実例紹介

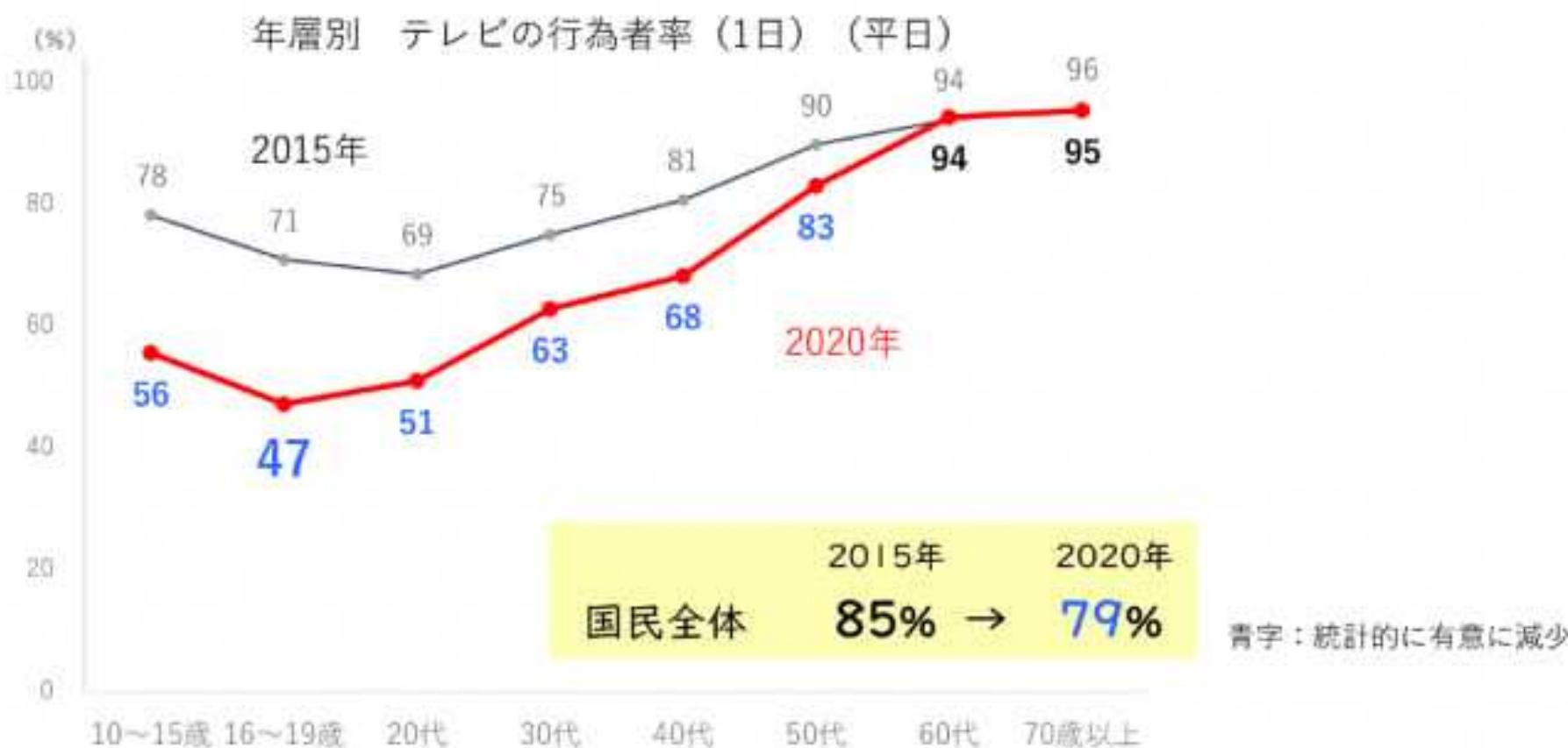
1. エアコンは1棟2台でOK
2. 間仕切り無い方が冷暖気回る

# Q. 家でテレビ見てますか？



## 朝・夜のテレビ視聴の減少

- ・国民全体で、1日にテレビを見る人が減少し、79%に
- ・年層別には、50代以下で減少、特に20代以下で20ポイント前後と減少幅が大きい
- ・16～19歳では、1日にテレビを見る人が5割を下回った



# 家族の

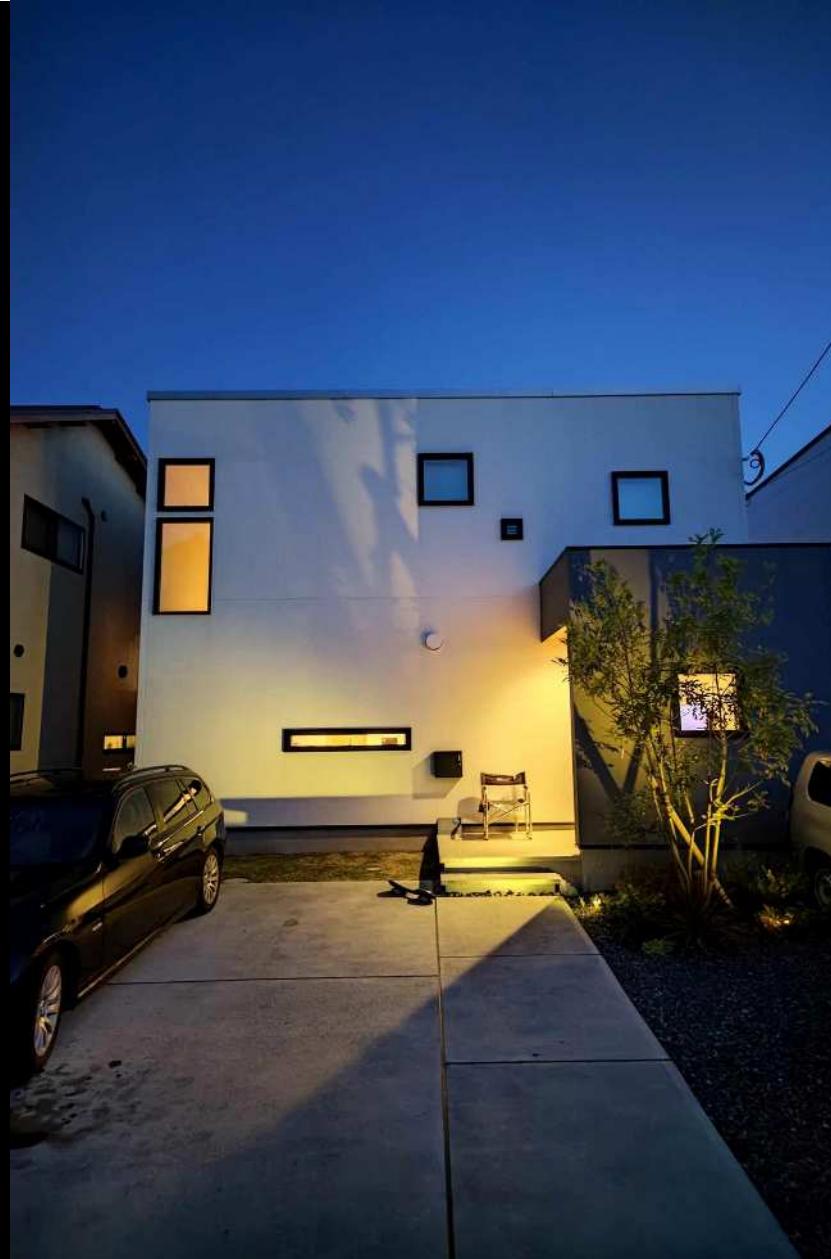
# プライバシーどこにある？



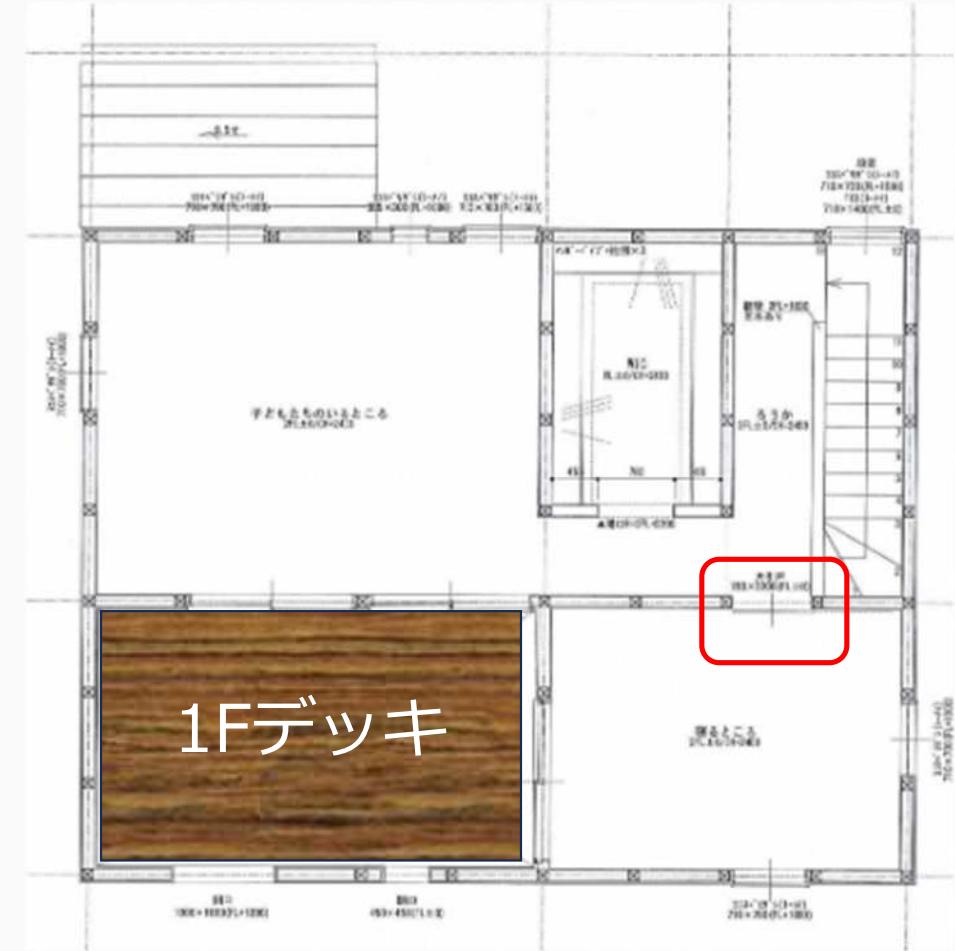
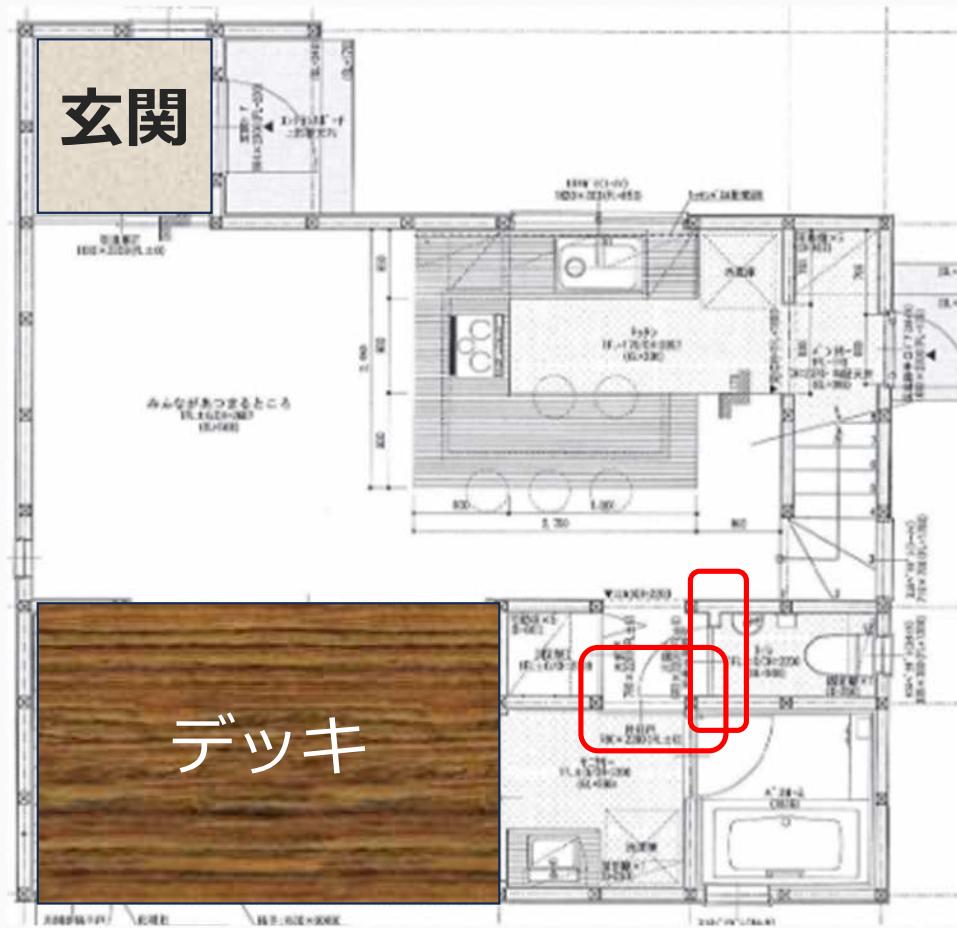


1. エアコンは1棟2台でOK
2. 間仕切り無い方が冷暖気回る
3. テレビ見なくなる
4. プライバシーはスマホ画面
5. 程よい距離感が安心感に

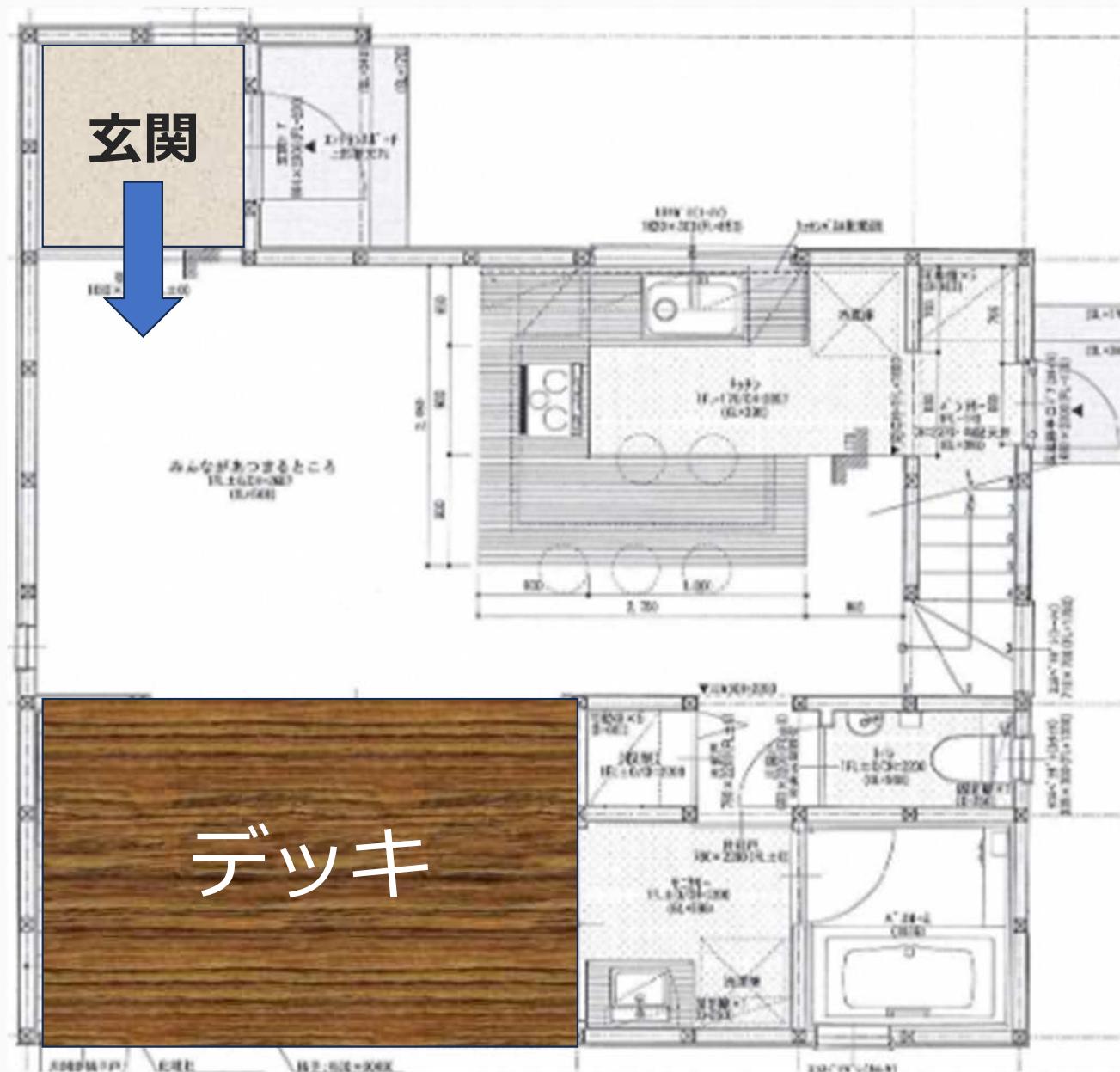
建築面積	44.71 m <sup>2</sup>	(13.52坪)
1階床面積	43.06 m <sup>2</sup>	(13.02坪)
2階床面積	39.74 m <sup>2</sup>	(12.02坪)
延床面積	82.80 m <sup>2</sup>	(25.04坪)



# 建具がほとんどない！



# リビングと つながった玄関



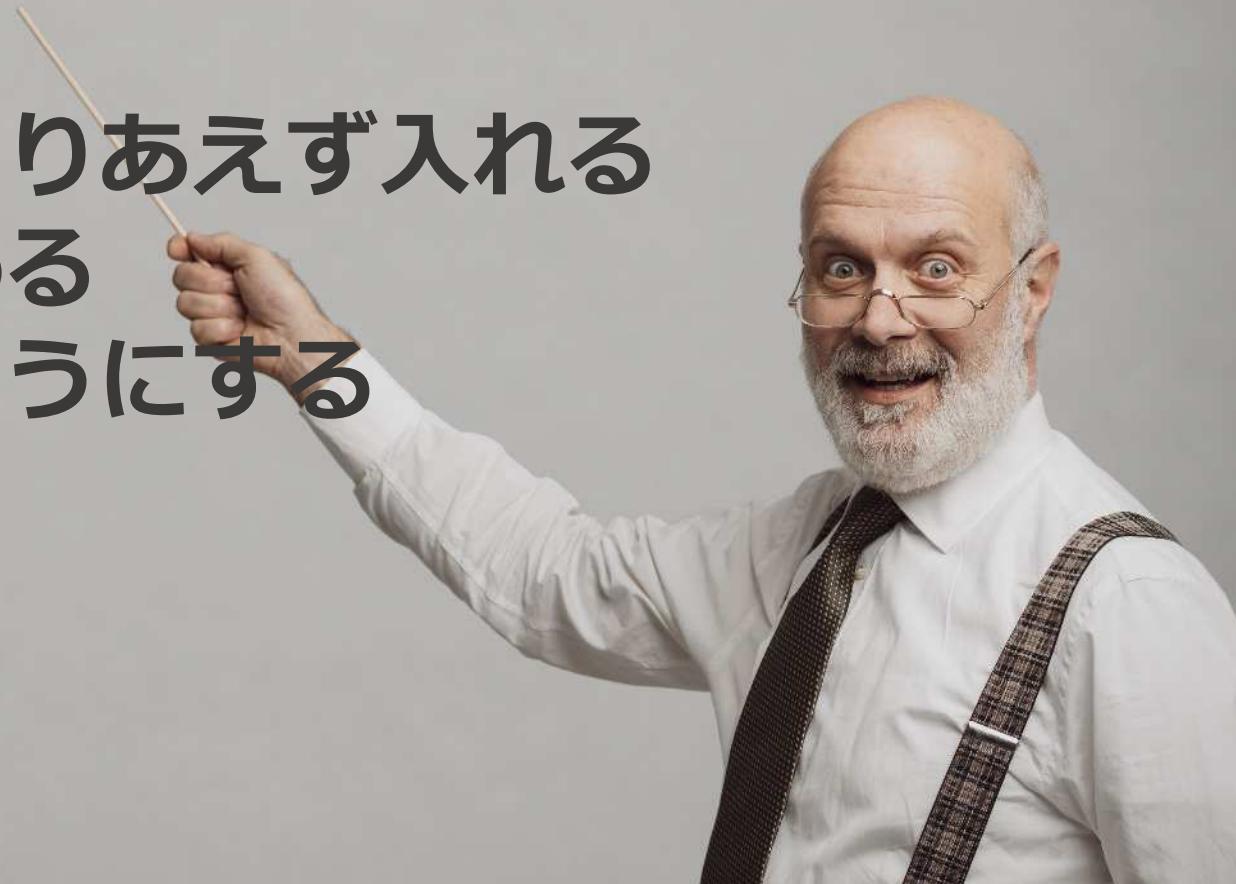






# Q.リビングにソファーは？

- ① プランニング時にとりあえず入れる
- ② お客様に聞いて決める
- ③ なるべく置かないようにする







外して欲しい固定概念

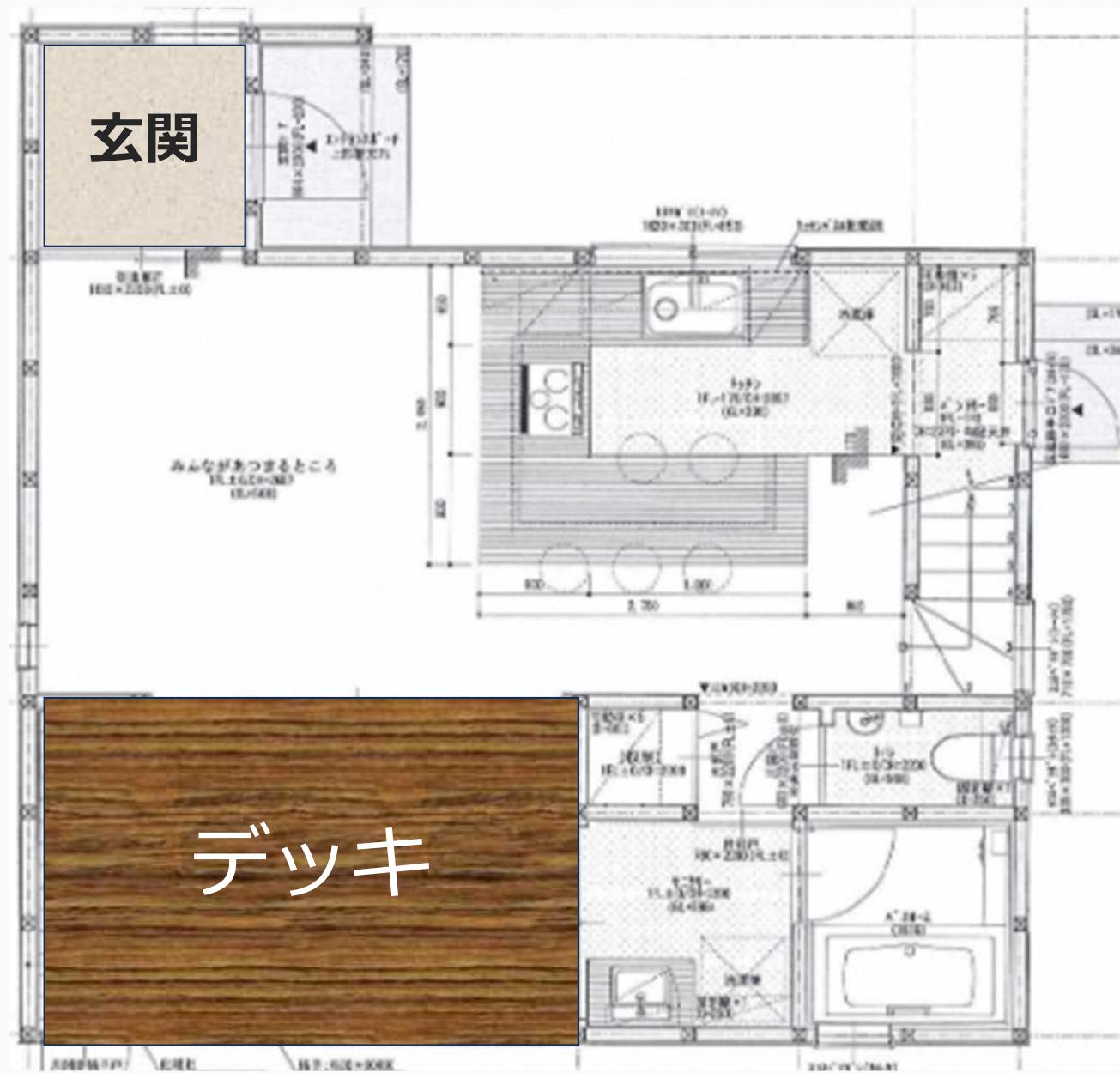
「リビングに

とりあえずソファー」

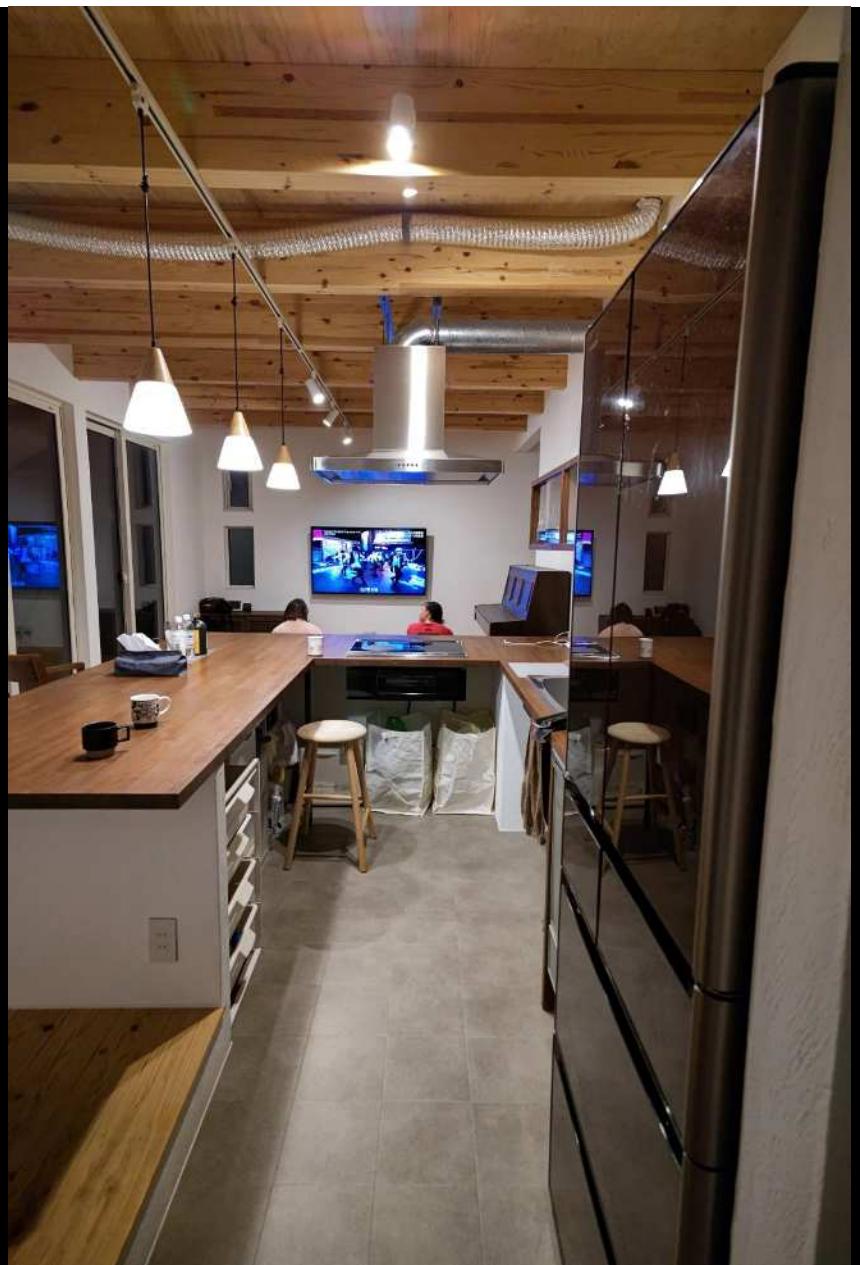




ソファーも  
ダイニングも無い



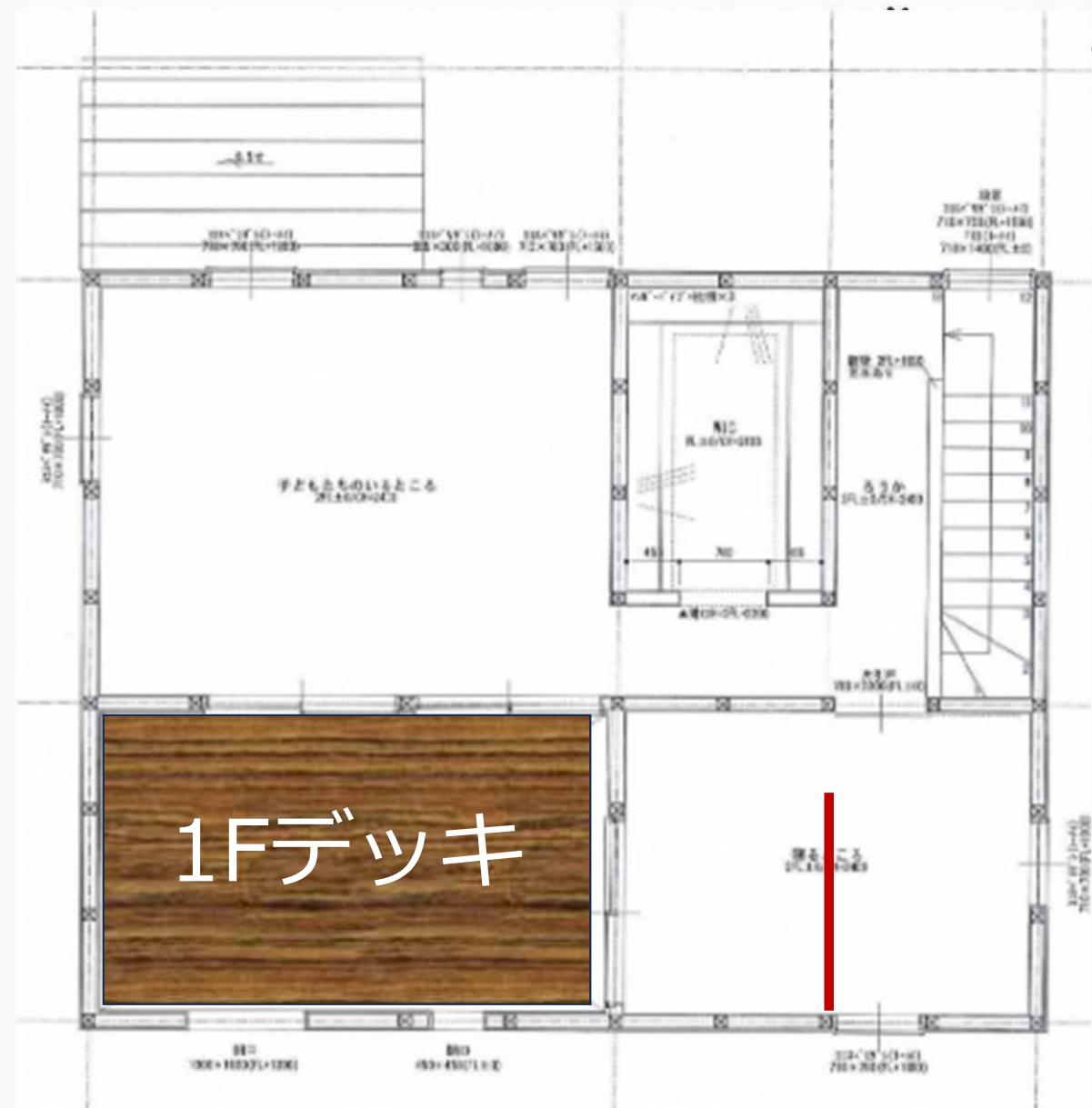


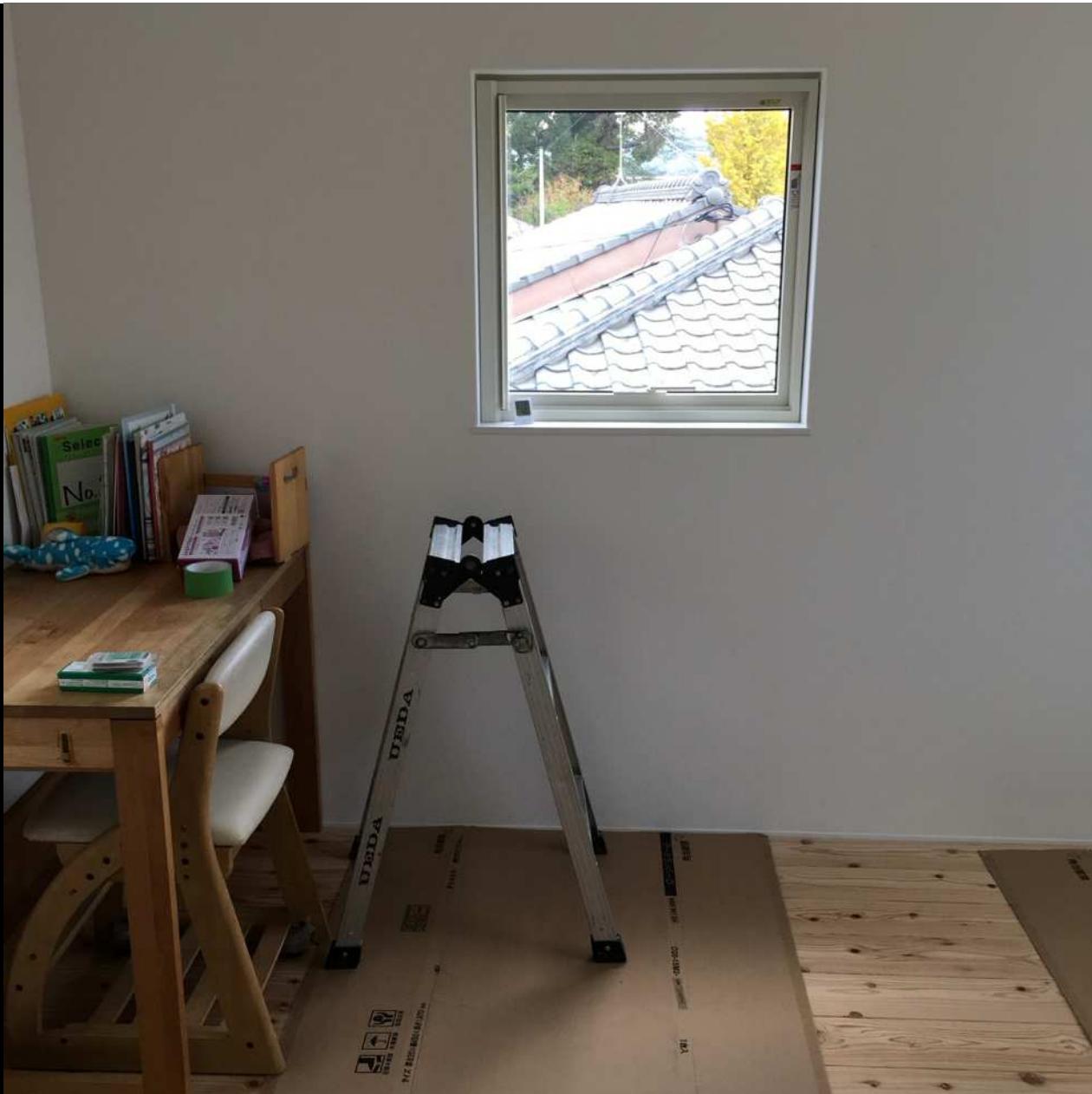


ORism



# DIY間仕切壁①







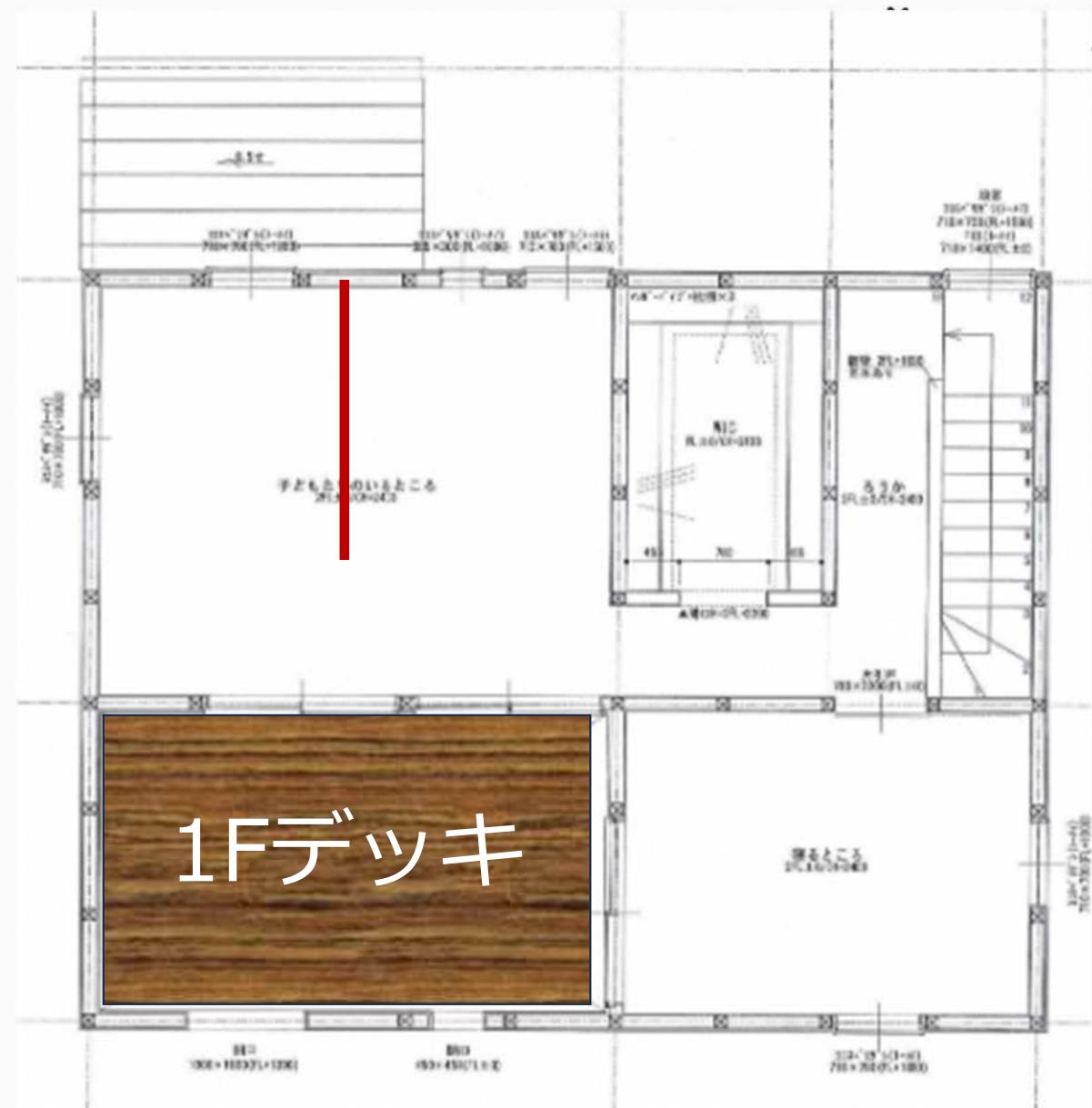








## DIY間仕切壁②





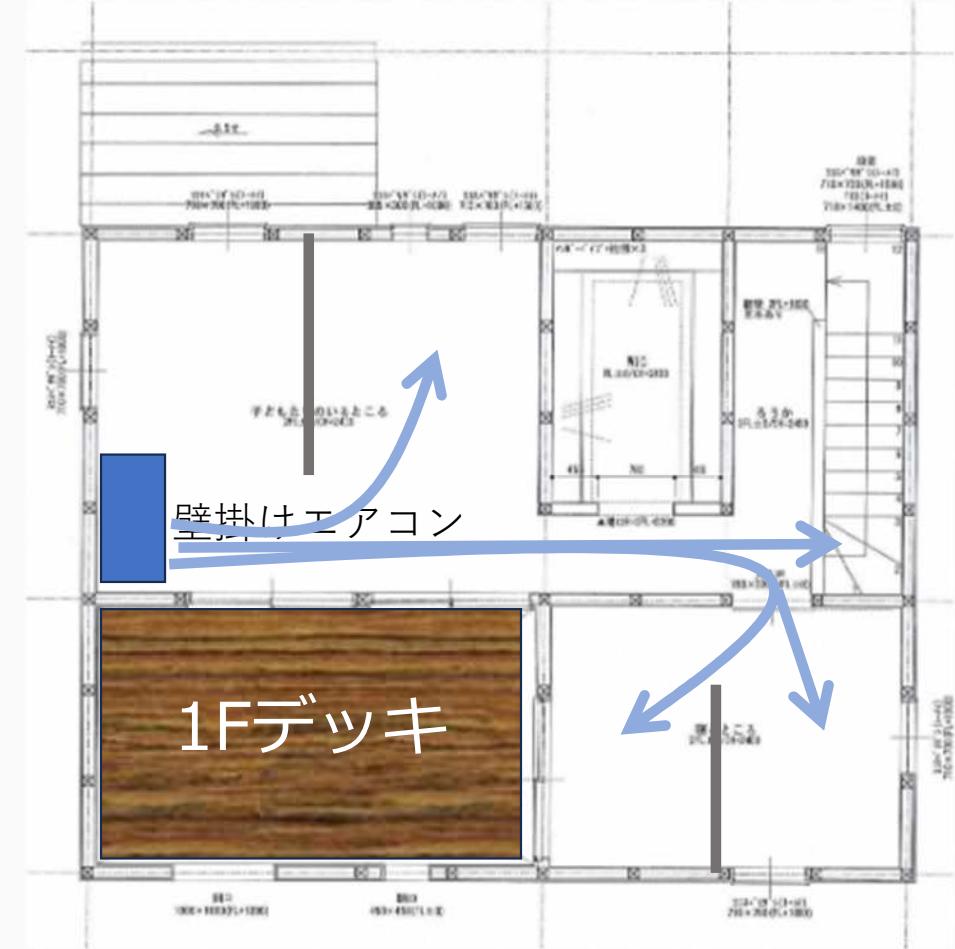
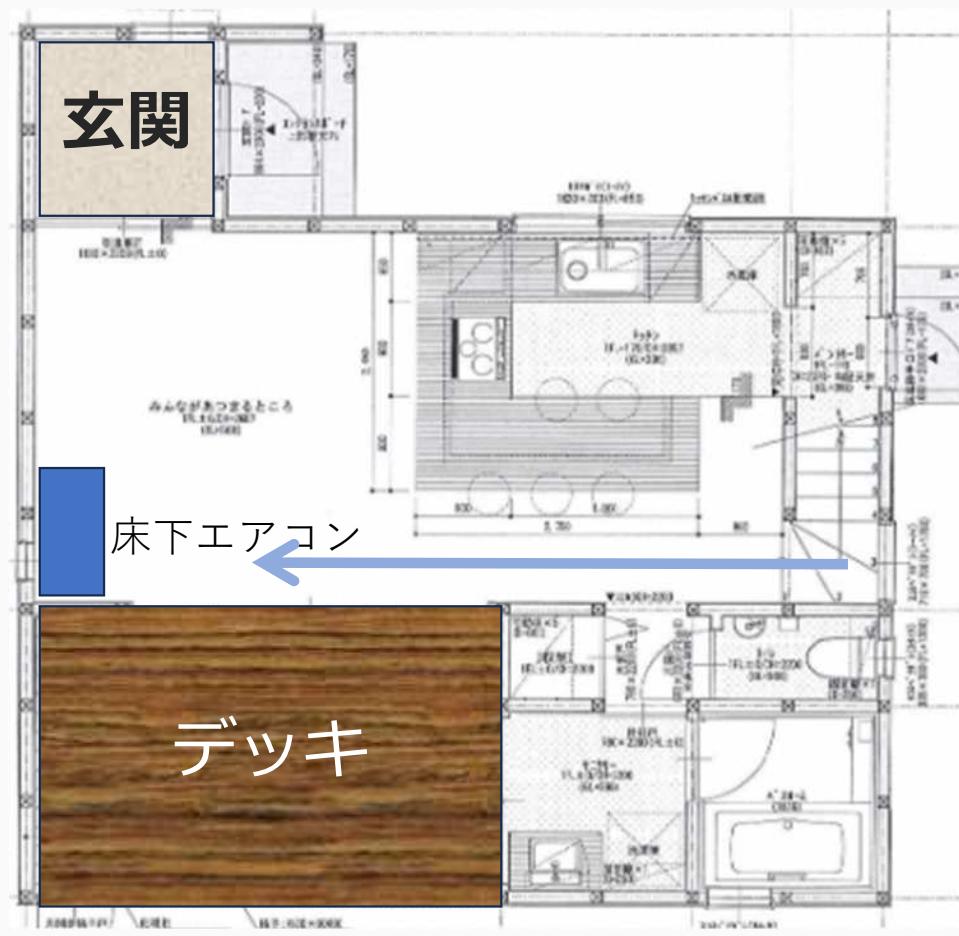


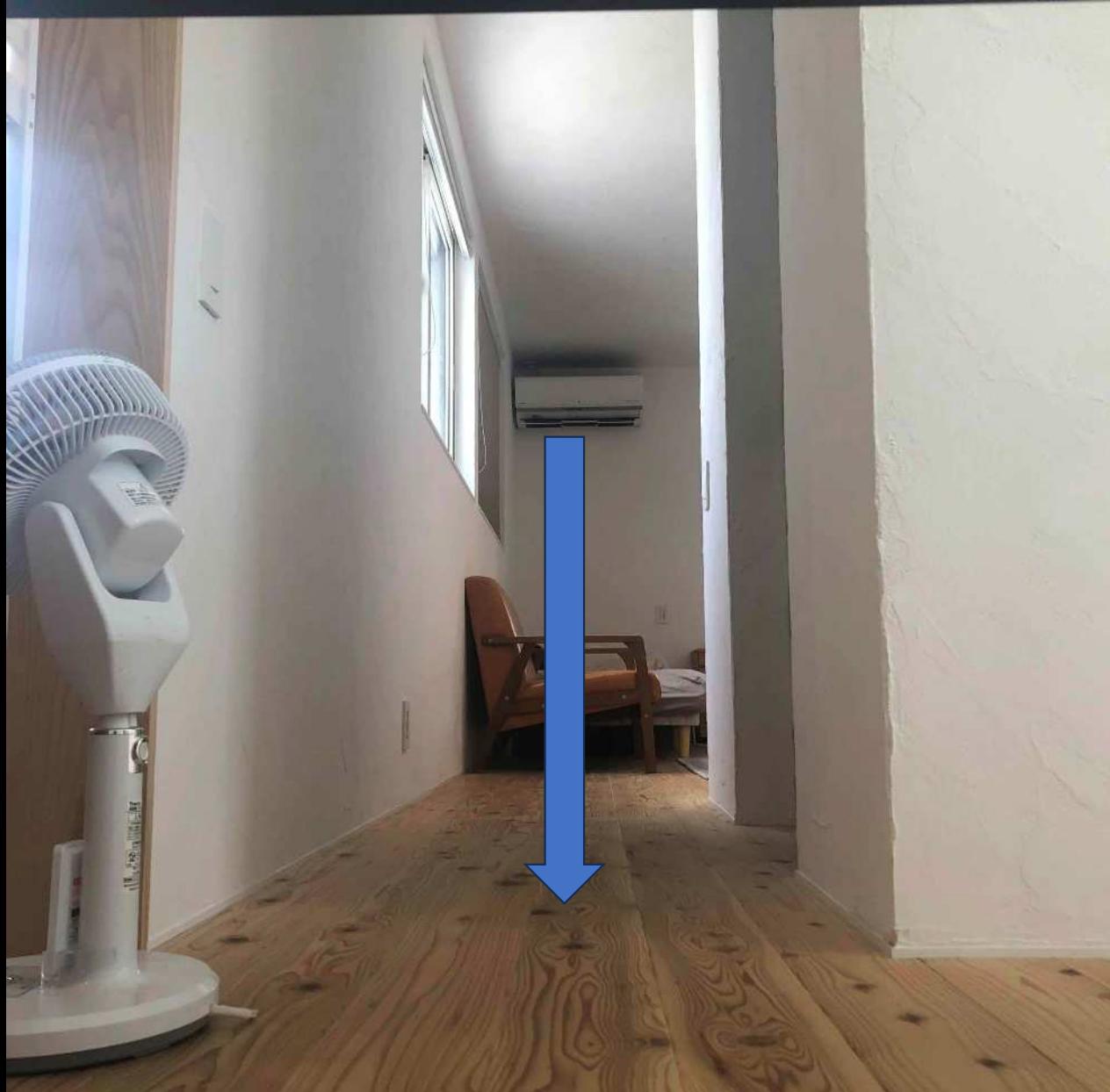


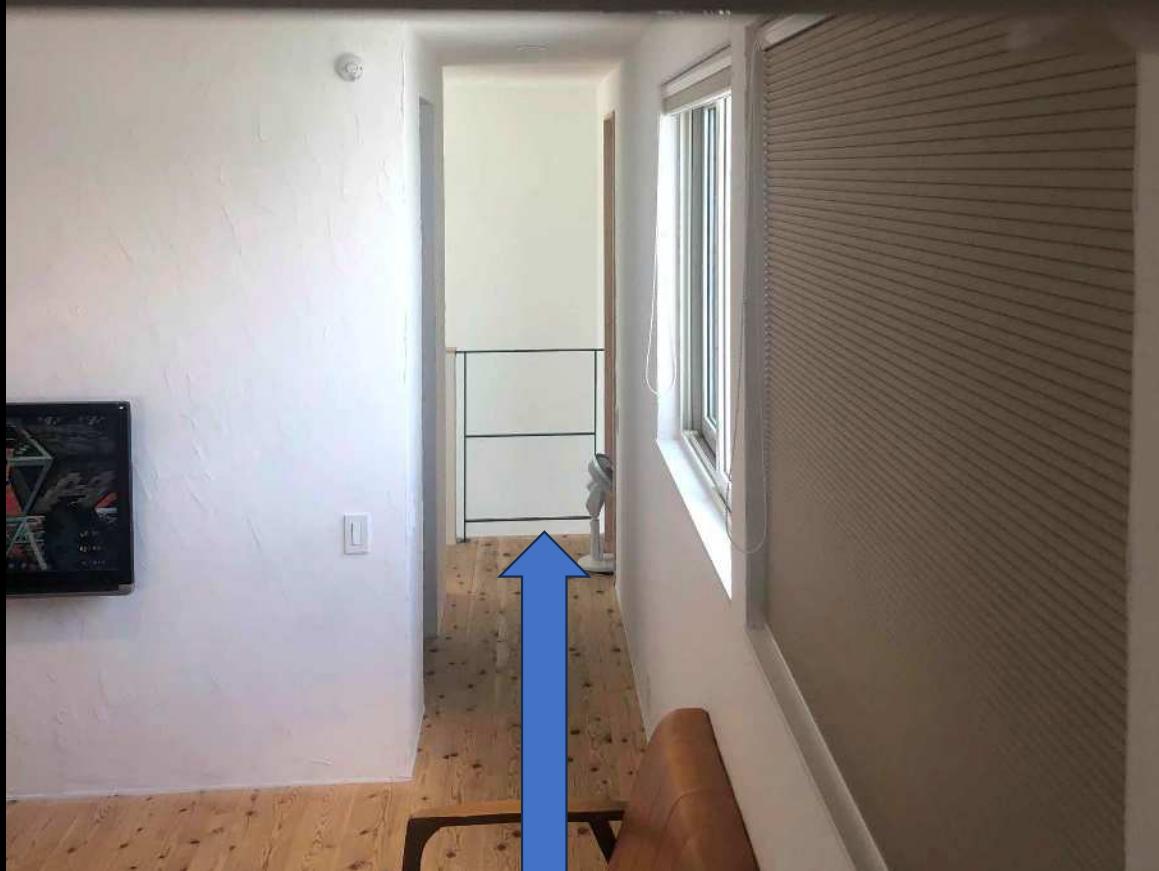
Rism



# 空調計画

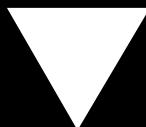








# 小さな住まいのメリット



建設費減  
光熱費減  
エアコンが効く  
家族が程よくつながる

**設計力で小さく暮らし心地いい工夫を**

# 「普通はこうだよね。」を再定義しよう

- ・各室クローゼット
- ・リビングにはソファー
- ・OLDK
- ・子供部屋で勉強
- ・子供部屋のドア
- ・プライバシーを守ると孤立させるは違う

今日お話しすること

「お客様に伝わる」

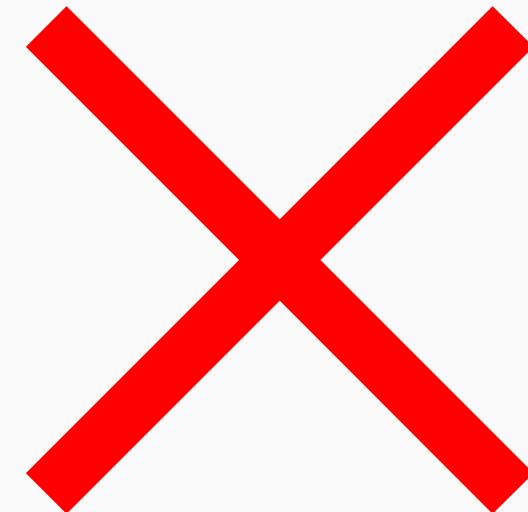
- ・全館空調は万能？

子供が小さいので  
ほとんど2階を使わない  
全館空調なら  
2階も24時間冷暖房するの？





うちの家は、全館空調なので  
2階も24時間冷暖房してください



大切なのは、  
プロとして  
お客様のライフスタイルに合わせた  
プランニングと  
空調計画を提案することです





# 全館空調の情報が得られます MAHBEX 快適住宅研究館



東大阪市  
2024年6月リニューアル  
Ua値0.33  
業界関係者見学可能

より豊かな暮らしを  
創造するために  
共に学び、  
研鑽しあいましょう。

