

**原理原則を、その機会でちゃんと学べた結果、  
2日間で7、8組だった見学会集客が、  
30組以上に！  
小手先じゃなくて基本を覚えてもらいました。**



森大建地産 森秀樹様(三重県伊賀市)

当時配っていた価格中心のチラシの反応率が段々落ちてきていた中で、申し込んだコンサルティング。  
その結果、当時は2日間で7、8組だった集客が1日15組以上になり、椎名先生には小手先ではなく基本となるものを教えてもらったと言う森秀樹氏に、これまでのコンサルティングの内容についての話を聞いた。

### コンサルティングを受ける前の状況を教えていただけますか？

私はチラシでの集客でちょっと困っていましたね。  
価格中心のチラシを出していたのだけれど、反応率が段々落ちてきていました。  
だから、「家はまだ建てるな」という感じのテイストが必要なのかなとも感じていました。

でも、「チラシが大切なのかな」とは思うんだけど、「何からはじめたらいいか」が分からなかった。  
それまで特に電話相談もした事がなかったし、コンサルティングやアドバイスを受けたこともなかったのので、どこに頼んで、誰に話を聞けばいいのかが分からなかったですね。

もちろん、「家はまだ建てるな」というチラシも、「すごいな。そんなので集客出来るのかな？」とも感じていましたし。根本がよく分かっていなかった。

その時に、広告の事例が知りたくて、エムディーさんのニュースレターを取っていたのですが、そこで無料電話相談の案内を見て、無料電話相談に申し込みました。

### 無料相談ではどのようなお話をされたのですか？

チラシの相談ですね。  
でも、その時に出していたチラシに対して、「このチラシではお客は来ないよ」というようなアドバイスを受けたけど、よく分からなかった。今なら違いますけど(笑)

その時には事業の全体像のことをお話頂いたと思うんですが、僕はチラシのことにしか考えてなかったの、理解が出来なかったのだと思います。

その時に、コンサルティングを申し込もうと思ったんですが、「チラシだけだったら電話相談でもいいんじゃない？」と言われていました。

だけどとにかく、まずは直接、会いに行ってしまうおうということで、椎名先生に会いに行きました。実際にお会いして、色々話を聞くと、全体像的なことを考えないといけないということが分かりましたね。

「チラシだけを考えるのではなくて、全体を考えていかなきゃいけない」ということも分かりました。あとは、実際にお会いして「すごくいい人なんだな」ということも分かりましたね。「この人だったら付いて行っても大丈夫かな」という感じがしましたし、「色々話聞いても大丈夫だな」とも思いましたね。アドバイスが的確だったということもありましたけど、椎名先生に対する親しみが湧いたというかんじでしょうか。

### それからのアドバイスでチラシの成果は変わったのですか？

今、住宅の現場見学会のチラシを配っているのですが、当時は2日間で7、8組の集客だったわけですよ。

それが、今では1日15組以上になりましたね。2日間だと30組は集客できています。

これはまず、「チラシをなぜ打つか？」というスタンスを決めることが出来たからだだと思います。簡単に言うと、その「チラシは人を呼ぶためのものですよ」ということです。チラシは人に来てもらうためのものじゃないですか。そこで人に来てもらうためには、どういう風な行動を起こしてもらうかっていうのを、チラシに織り込むことが出来た。椎名先生には、そういう、小手先じゃなくて基本となるものを教えてもらいましたね。それがとても大きいです。

それに加えて椎名先生には、その基本に伴う「キャッチコピーのあり方」や、「出し方」も教えてもらいましたし、チラシに一貫性を出すということも教えてもらいました。

その結果が、今の集客の数に出ているのかなと思いますね。今もチラシでしか集客をしていないんですけど、このチラシの効果は続いていますから。

### その後はどんな内容をお話されているのですか？

いろいろな相談をさせてもらっていますが、外部的に変わってきたのは、「ちゃんと原理原則を学ばなければいけない」ということが分かってきたことです。ビジネスモデル構築特訓道場というセミナーがありますけど、コンサルティングを受けたり、そのセミナーの内容を聞くことによって、原理原則の部分がちゃんと分かったかなという実感があります。「原理原則を、その機会ですべてちゃんと学べた」という喜びがありますね。

そうやって、原理原則を学ぶことが出来たので、今はもう、ある程度独り立ち出来ています。

もちろん、集客も2日間で50組、60組という風に増やしていくようにチャレンジしていきたいですけど、あまり数のみにはこだわらないようにしたいなとも思っている。

数より中身。

集客を安定させて、しっかりと定着するようなお客様に来て頂けるようにしたいですね。

もちろん、今も椎名先生のコンサルティングを受けているので、もしも何かあったら何でも相談できる安心感というのもありますし。

何回もお会いしていく中で、信頼関係が出来たので、おそらく何でも相談出来るんじゃないかなと思いますね。

**なるほど。今日は貴重なお話をありがとうございました。**

(お客様の声取材： 一條仁志)