



M様邸

## HPやチラシを活用し、施主様へのダイレクト営業を進めています

もともと建築部材メーカーに勤務し、建材会社を創立しましたが、庭づくりや植栽に興味をひかれ、13年前にエクステリア部門を作り...当時からCADを使って図面を描いていました。

当初はハウスメーカーの仕事がメインでしたが、実績が上がっても単価が抑えられるので、3年ほど前、直接施主様と仕事をしようと切り替えを決心したんです。不安があり、一時は売り上げも下がりました。しかし、多少リスクを冒さないとういうことはできないと耐え、HPで作品を掲示したり、チラシや広告を打つなどの販促活動を進めてきました。最初の1年は大変でしたが、HPやチラシ、タウンページの1ページ広告、お客様の口コミからお客様が増え始め、現在は順調です。スタッフは5名。私と息子が営業と設計を担当、CADとHP作成担当、事務担当、工事管理が各1名です。息子は住宅会社を辞めて加わり、現在修行中ですが、頼もしい右



アベ建材(株)社長  
阿部浩之様

腕に成長しつつあります。他社との差別化の提案で1件あたり平均200万円前後...時には大きな物件もあります。ハウスメーカーからの受注では1件60~70万円ぐらいでしたから、単価は上がりました。その分お客様の要求水準も高く、ほとんどが数社の競合になるので受注は簡単ではありません。しかしこれから生き残るには、デザインやアイデアで差別化していかなければなりません。デザインでこだわるのは「空間の美しさを表現すること。余白を大事にしてバランスのとれた空間をつくりたいですね。この考え方は、大学時代から続けている書道に通じるものがあるかもしれません。今後は、今まで施工したお宅のアフターサービスに力を入れ、お客様との長いおつきあいのもとに、そのお宅が「生きた展示場」になっていただけるようにしたいと考えています。

## M様邸 リフォーム設計のポイント

施主の奥様は庭に家庭菜園もつくるほどのガーデニング好きですが、ピアノ教室を開く多忙な毎日、庭の手入れが悩みの種。

そこで「草取りをしなくてすむ庭にリフォームを」のご依頼がありました。半円形の広いテラスを設け、土の部分には敷石や枕木、砂利を敷いてアクセントをつけ、一角には野趣豊かなロックガーデンをつくるなど、爽やかでくつろぎ感のあるすっきりした空間に変えました。「飼い犬が外に出ないように!レンガが好きなので使ってほしい!などいろいろ注文しましたが、すべて思った以上に叶えてくれました。物置は手前に木材を立てて目立たなくしてくれたり、気がつく立水栓の蛇口に主人の好きな鳥のモチーフがついていたり、と心くばりのデザインもうれしかったですね。このテラスでお茶を飲んでいると時間を忘れてと言って、友達もみんな長居していくんですよ(笑)。(奥様談)



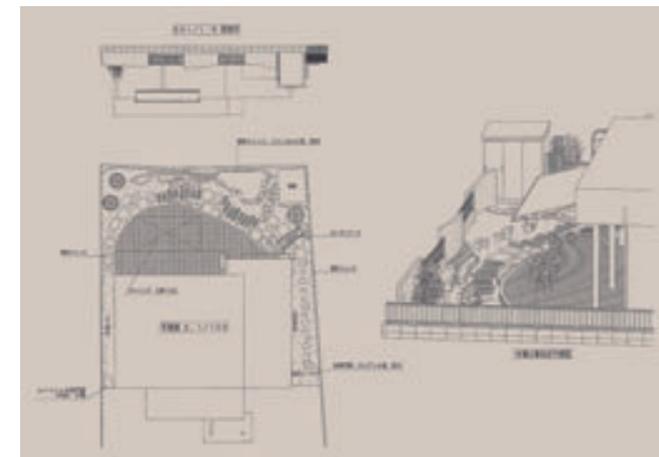
施主様



リフォーム前  
「雑草との戦いが大変でした」  
リフォームの最も大きなテーマは  
草取りをしなくてもガーデニング  
が楽しめる庭づくり



「お客様が長居するようになった」くつろぎ感にあふれるテラス



## -浜名湖花博-に出展

4月8日~10月11日...浜名湖ガーデンパーク(浜松市村柳町)で開催の「しずおか国際園芸博覧会/第21回全国都市緑化フェア「浜名湖花博」」は、「花の街」「水の園」「緑の里」の3ゾーンで自然と文化のステージを展開。ゲートを入ってすぐの「花の街」中央の一画に、JABICとしてアベ建材(株)様が出展参加され、現代的なやすらぎのエクステリア空間を提案しておられます。



U.スタイル アプローチ  
タイプによる提案展示

JABICの参加メンバー  
を紹介したモニュメント

