

営業と工事を分けて、それぞれ質の高い仕事を  
70~80種類の輸入資材を安く提供できるのも強み

当社を創業する前に、同業の会社におりましたが、そのシステムに疑問を感じ、平成3年に独立しました。もといた会社は1つの仕事を1人の営業ですべてまかなっていたのに対して、当社では営業部門と工事部門を分け、それぞれに専念できるようにしました。「お客様の話を聞いてラフプランを考えるのは営業→そのラフプランを製図するのはキャド担当→契約後の施工は工事担当」という分業協力システムを採ったのです。そのため、物件を数多くこなせるうえに、それぞれが質の高い仕事ができ、お客様にもご満足いただいています。スタッフは、営業4名+(社長と専務も営業を担当)、工務2名、キャド担当2名、経理1名、事務1名、工事5名、植栽1名です。現在の実績は、月平均で30件~50件。これもシステム化のおかげだと思います。また、コストをできるだけ抑えるために、外構資材は以前から独自に調達していましたが、4年前にその部門を子会社にしました。現在、中国、東南アジア、ブラジル、ヨーロッパなど、世界各国から70~80種類の石材・レンガ・木材を集めて販売しています。この豊富な素材を使って、よそとはひと味違う提案をリーズナブルな価格でできるのが、当社のもうひとつの強みです。仕事の内訳は、住宅メーカーからの依頼が8~9割、個人のお客様が1~2割です。今後、個人のお客様を増やしていきたいと思っておりますが、そのためにはもっと勉強し、いままで以上に提案力をつけて、「このデザインなら、多少高くてもぜひおたくで!」とお客様に選んでもらえる会社にならなければ、と考えています。さらに、個人のお客様への販促活動として、この4月にはリーフレットを制作し、飲食店などに置かせてもらうなど、新しい試みも積極的に始めています。商圏は今のところは津市から伊勢・鈴鹿あたりまでですが、いずれ三重全域までエリアを広げていきたいですね。



代表取締役・石川重義様



営業担当・横山充孝様

販促のリーフレット



「スタイルのあるデザイン」  
「担当デザイナーによる提案」  
「明確な価格提案」の3つのポイントと、  
実例写真をたくさん載せて、  
新規のお客様開拓をめざします。

圧巻! 世界各国の豊富な資材



会社脇のスペースには、世界各国から  
輸入された膨大な量の石材・木材・  
レンガなどが山積みされています。

■ 現場を見て、調和と個性のプランを

営業・横山様「私のポリシーは、まず現場をよく見ること。立地条件や周囲の環境などをしっかり把握したうえで、周囲と調和をとりながら、なおかつ個性が出るようにプランしています。お客様に直接会えない場合でも、住宅メーカーの担当者から詳しく条件を聞き、家族構成なども配慮して、ご家族が使いやすい住みやすいキメ細かなプランを心がけています」



【全景】  
モダンな建物と、シンプルでダイナミックな「Uスタイル」の駐車場が見事にマッチ。門扉&アプローチとのバランスも絶妙です。

M様邸

「3台分の駐車場を」「正面はクローズにして門扉を」「自転車の傾斜もほしい」といったお客様の要望をすべて満たしたエクステリアに。ダイナミックな駐車場は「Uスタイル」を採用。門扉は「ニューエクモア」フェンスは「ニュータウンリード」、駐車場に向かう勝手口の門扉は「カムフィ」、ラティスのフェンスは「ブラウディ」、建物右側の屋根つきテラスは「スーパーマイオーレ」と、いたるところに三協アルミの製品が巧みに使われ、建物や周囲の風景と美しく調和しています。



【遊び心のベンチ】  
外からはわかりませんが、門扉の手前にはなんとベンチが! 遊び心満点のスペースです。



【アプローチから玄関へ】  
スロープからも、階段からも、駐車場の勝手口からも、玄関へ行けます。いろいろな生活シーンに合わせて導線が確保されているのがうれしい。

【駐車場】  
「Uスタイル」の美しい曲線とアーバングレーのやさしい色調が、建物や外構ともじっくり調和。車から降りてそのまま玄関に向ってける勝手口も設置。



【2つのアプローチ】  
左側は階段、右側は便利な自転車のスロープ。床材は、「よそにない素材を」というご要望で、ブラジル産の砂岩を張りました。

