

増えるリフォーム需要。
お客様との対話を大切にして
スタッフ5名で目の届く誠実な仕事を



代表・洲之上政弘様(左)。外見はコワモテ(失礼!)ですが、お客様と話し合うのが大好きという気さくな方で、お客様からの人気も絶大です。息子さんの拳造様(右)はプランニング担当。センスのよさに定評があります。

それまで勤務していた土木関係の会社から独立して、15年前に当社を創業。当初は家の基礎工事が中心でしたが、「やってみーへんか?」といわれて外構の仕事を始めたら面白く、現在は外構・造園がメインです。商圏は和歌山市内と近辺が中心です。大半はハウスメーカーからの紹介ですが、一般のお客様からの紹介も増えてきています。

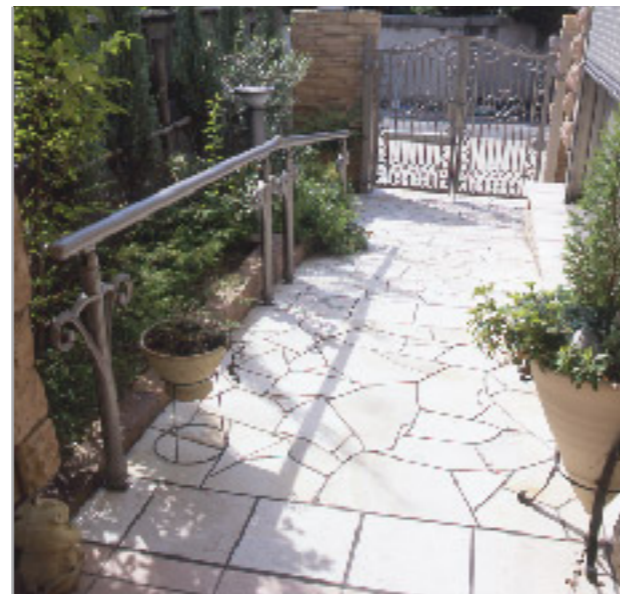
スタッフは、社長、プランナー、植木担当、基礎担当、ブロック担当の5名。基本的に外注に出さず、全員で協力しながら仕上げていきます。現在の実績は、月に10件、1千万円前後でしょうか。実は仕事の引き合いはもっとあるのですが、スタッフ5名だと、このぐらいまでがしっかり目が届く限度なんです。

プランニングを一手に引き受けているのは息子です。いま7年目ですが、入社後1~2年は現場で修行したため、施工をわかったうえで図面を引いてくれるので、細かいところまで信頼できます。それにデザインにこだわる若いお客様にも満足していただいています。

現在、新築2~3:リフォーム7~8割の割合で、リフォーム需要が増えています。リフォームは限られた条件のなかで考えなければならず大変ですが、新築に比べてお客様と話せる機会が多いし、アイデアを出すのが面白くやり甲斐がありますね。

当社で一番大切にしているのは、お客様との対話です。お客様と話し合いながら、ご要望を細かいところまで聞き、なにを求めているかを考えて、一つひとつ反映させたプランを提案する。そして、それをもとにまた話し合う。そういうやりとりが好きだし、そうやって対話を重ねることで、満足度の高いものが出来上がるのです。

広報宣伝活動は一切したことがなく、同業者の組合にも入っていません。そういうエネルギーをすべてお客様との対話やプランニングづくりに向けています。アフターにも力を入れていて、植木の手入れは定期的に行っていますし、台風後の修理などは、すぐに駆けつけるようにしています。そういった地道な仕事の積み重ねが、長い目でみて有効な広報活動になると思うのです。



【玄関からアプローチを見る】
白い天然石の乱張りが明るい印象のスロープ。
手すりもさりげなく風景に溶け込んでいます。



【玄関わきの小庭】
玄関脇の壁の向こうは土のまま残したので、
奥様が実家のお母様からいただいた植物を植えるなど、
ちょっとプライベートな花壇として
自由に楽しまれています。



【建物脇のカーポート】
2台の車を縦列駐車できるダイナミックなカーポート。
エクレージのアーバングレー色を採用したため、
外壁とも美しく調和して違和感がありません。



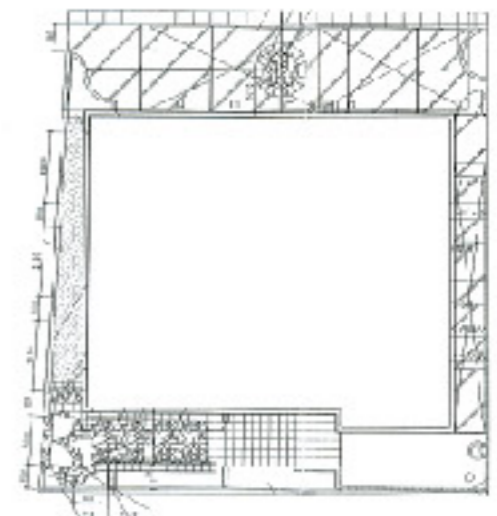
【正面全景】
建物の色に合わせ、天然石も同じものを使って
一体化させた塀。天然石の配置や壁にかけた窓が
リズムカルで、外観の楽しいアクセントに。

A様邸

お客様の要望は「建物の外観に合わせたエクステリアを」。そこで塀は建物と同じ天然石を張り、見事に一体化させました。正面の鋳物門扉「エクレート3型」、建物脇のカーポート「エクレージ」など、すべて建物の色と調和するアーバングレーに。また、お客様が長男長女夫婦でご両親が来訪する機会も多いので、アプローチは階段でなくスロープにして手すり「エトランボ」も設置。見た目だけでなく機能性も満たした、気配りのエクステリアです。



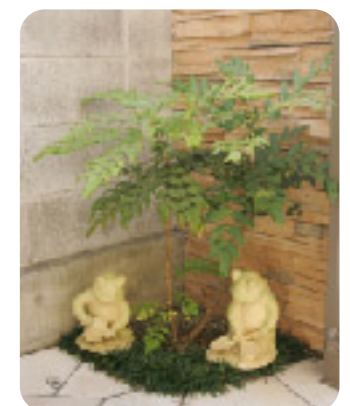
【門~アプローチ】
門扉は鋳物門扉エクレート3型。
標準仕様にはないアーバングレーに塗りかえたため、
天然石や壁面の色とも自然に調和。
アプローチはスロープで、
玄関までやさしく導いてくれます。



【アプローチわきのベンチ】
掃き出し窓の出口付近を張り出して、
ベンチふうにつくったため、
「庭いじりのとき、
ここで一休みするのが楽しみ」と
奥様の大好きな場所に。



【鋳物飾り】
玄関アーチの上の壁面には、南欧風の鋳物の壁飾りが
あしらわれ、おしゃれで暖かみのある
アクセントになっています。



【鬼門をおしゃれに】
方角的に裏鬼門にあたる門なので、
内側に魔よけの南天を植えました。