

# 営業ウーマンDiary

エクステリア業界の元気なワーキングウーマンをご紹介します。  
今回は、営業から設計・施工管理まですべてをこなす、  
ガーデランドすえたけ・堀内佐夜子様 の充実した毎日取材しました。



ガーデランドすえたけ  
営業担当・堀内佐夜子様。  
忙しい時でも  
笑顔を保ちます。

## 継続こそ力。感謝もクレームもありがたく受けとめて

### SPから転職。 家業の手伝いからハマる

大学卒業後、大阪でセールスプロモーションの仕事をしましたが、3年で見切りをつけて13年前に帰郷。資格を取るため勉強中に、家業を手伝ったら…面白くて、ハマってしまったんです(笑)。自分が考えたことが、具体的なカタチになり、結果が見える仕事。しかも、お褒めの言葉もクレームもストレートに返ってくる。非常にありがたく、やりがいのある仕事だと思います。



立ち寄ったお客様宅で庭木のチェック。  
こういったアフターフォローもつねに心がけています。

### 朝は5時半起き、 夜は9時まで打ち合わせも

一日のスケジュールは、かなりハードです。起床は5時半。朝食の支度をしながら洗濯物を干します。家事は主人もやります。そして一家で朝食。7時半ごろ、祖父母の住む隣家に子ども2人をあずけ、私はそのまま出勤。子どもたちはそこから学校や保育園に行きます。会社は8時からで、午前中は現場を3~4件まわります。昼にはいったん戻り、伝言などをチェック。午後は引き続き現場まわりや、アフターフォ

ロー、見積りなどの折衝など。そして、午後5時に現場から戻った職人さんたちと、明日の段取りを確認。

お客様との打ち合わせは、おもに6時以降から8時9時までかかります。打ち合わせのない日はプランを考えたりで、なかなか早く帰れません。なので、子どもたちはおばあちゃんのところ夕食を食べることが多いです。

### 主婦&母親の目線で、 働く女性を応援

最近、エクステリアに関心をもつ奥様が増えています。同じ主婦として、「生活の場」としての機能性を大切にしたいと思っています。とくにバックヤードは、山口県では「テラス倉庫」というウォークイン・クローゼットの物置が必需品で、いかに使いやすくプランするか、主婦&母親である経験が生きてきます。また、共働きの大変さを身をもって知っているのも、機能的で居心地のいいエクステリアを提案し、忙しい女性を応援したいですね。いまは仕事と子育てでしんどい毎日ですが、止まったら終わり、継続こそ力、と頑張っていきます。



プランナーと打ち合わせ。  
設計内容を検討し、  
練り上げていきます。



スケジュールのチェック。  
スムーズに進行させるため毎日綿密に確認。



広報も担当。タウン紙の広告は、「30%オフ」といった価格訴求から、現在では「スペースの悩みを解決」「快適な生活提案」といったプラスアルファで女性層にアピール。



## 事例ノート

三重県鈴鹿市  
ガーデンハウス広洋 様

### 展示場やHPでお客様を呼び込んで、 汚れも味いになる木材で 「貴方のためのエクステリア」を

20年前に父が創業。私は全く畑違いの仕事をしていましたが、15年前に戻り、数年間よそで修行をしたのち入社しました。当時はほとんどがハウスメーカーの下請けでしたが、これからはエンドユーザーのお客様を相手に、地域に根付いた仕事をしていかなければと考え、いろいろと試行錯誤中の現在です。

まずは、お客様が実際の庭づくりの参考にできるようにと、3年前に200坪の展示場をオープン。そして新聞折り込み広告を2カ月ごとに打ちました。しかし費用がかかるわりに効果が少ないので、いまは休止中。そのかわり、確認申請をした家へDMを入れています。また、HPを立ち上げて実例などを紹介。それが来店のおきっかけになっているかどうかはわかりませんが、あとあとお客様にお聞きすると、HPはチェックされたという方が多いので、なんらかの効果はあるんじゃないかと思っています。

現在は、エンドユーザーの割合が20%ぐらい。まだまだですが、だんだん増えているので、今後は50%ぐらいにしていきたいですね。

お客様に対しては、最初の話し合いのなかで、生活スタイル



専務取締役・安田貴世様 代表取締役・安田峰子様  
「スタッフ(営業、プランナー)を募集しています」

とか趣味・好みなどをできるだけ聞き出し、通りいっぺんでない「貴方のためのエクステリア」をつくるように心がけています。素材では、木材・天然石・塗材などをよく使います。スタッフは、社長以下、営業1名、プランナー1名、ハウスメーカー担当1名、作業担当3名です。図面は私とプランナーが描きますが、すべて手描き。かえって新鮮なのか反応はよく、工事が終わったあとお客様宅に訪問したら、カーパーズが飾られていたなんてこともありました。今後は、HPをさらに充実させて、グッズなどをネット販売したいですね。また、エンドユーザーのお客様はリピート率が高いので、アフターサービスにも力を入れていきます。

## 展示場

時代に左右されないものを提案。グッズも充実しています



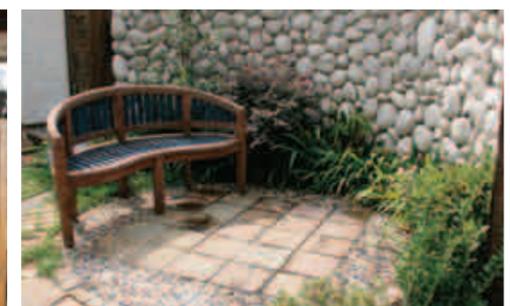
塀と床のサンプルを展示。  
一般のお客様だけでなく、業界の人にも好評だとか。



木製デッキとプランコ、  
家族の楽しいくつろぎ空間を演出。



店内は、楽しいエクステリア&インテリア雑貨も充実。



丸いテラスにオリジナルの木製ベンチで、  
アウトドアの家族団楽を提案。