事例ノート. CASE3

愛知県稲沢市 株式会社 松岡 様

「お客様に喜んでもらえる」ことを喜びに 納得がいくまで トコトン話し合い、プロの提案を



専務取締役・松岡 守様

創業は34年前。母が始めた金網を編む仕事が軌道に乗り、官公庁のネットフェンスやガードレールを設置する仕事をメインに、ハウスメーカーの紹介で分譲住宅の外構も請け負うようになりました。

25年ほど前、今の場所に移転したのを機に、エンドユーザーのお客様と直に商売することを決意。その方が反応もじかに感じられ、やりがいがあるのではないかと思ったからです。

とはいえ、オープン当初は、ほとんどお客様が来ませんでした。それで、新聞に記事広告を打ったりDMを出したりといった広報活動を活発に行ってきました。HPもか

なり早い時期から立ち上げました。それらが効を奏し、お客様から 連絡が入るようになり、来店数も増えていきました。

現在、9割がエンドユーザーのお客様です。また、以前手がけたお客様からのリフォーム依頼やお友達の紹介なども増えてきて、現在では全体の2割はこういった紹介物件です。

当社のポリシーは「お客様の希望しているものを、ご予算もふくめ、いかに提案できるか」に尽きます。それには、お客様の話をいかに正確に聞き取れるか、そして、ただ迎合するのでなくプロとしてのアドバイスができるか。具体的には、なるべく何通りかの選択肢を提示してお客様にチョイスしていただく、いいことだけでなくマイナス面もきちんと提示する…などを実行するようにしています。

とにかく、お客様が納得がいくまでとことん話し合いますので、話し合いも9回10回となるケースも珍しくありません。それだけに、後で「とてもよかった」「満足した」と言われるとうれしいですね。

また、設計のスタッフも必ず現地に一緒に行き、現場を見たうえで、 施工性も考えたプランを立てるようにしています。

スタッフは、営業4名、設計3名、事務職2名、職人4名です。実績は 月に25件前後です。25年間に手がけた物件は7,000件以上。この 実績をこれからにつなげていきたいですね。

今後も「お客様に喜んでもらえる」 ことを喜びに、よりよい作品をつくっていきたいと思います。

知識豊富なお客様に負けないようにプランナーもさらに勉強を!

「お客様とは必ず直接お会いし、現場も見ます。人づてでなく、お客様のご希望を正確に理解したいからです。最近のお客様は、こだわる方が増え、知識も豊富ですので、負けないようにこちらも勉強をして、もっともっと提案力をつけていきたいと思っています」

株式会社 松岡 スペースデザイン企画課 川原 久美子様 談



[エクステリア全景]

・ ビダンな建物に合わせて、コンクリート打ちっ放しで構成。 グレイッシュな淡い色調や、高低をつけた変化のあるデザインが印象的。 重苦しさを感じさせない、洗練された雰囲気に仕上がっています。

格調と洗練のシンプルモダンなエクステリア

M様邸

「家に合うスッキリとした外観に」「前の道の車通りが多いので目隠しを」「庭には広いテラスを」といった要望を実現。基本はクローズ外構ですが、閉鎖的にならないように、コンクリートに高低をつけて隙間をつくったり、竹の生け垣などでさりげなく目隠しする工夫も。テラスは床レベルを室内と同じにしたので、部屋から出やすく、家族で楽しめるアウトドアリビングになりました。

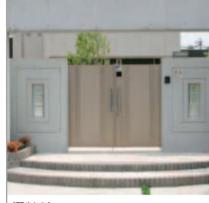


[室内の床と同レベルのテラス] テラスの床レベルは、室内の床の高さに合わせました。 そのため、窓を開け放すと屋内も屋外も ひと続きの空間になり、出入りもスムーズです。



[玄関から門を見る] 門を入ると、天然石乱張りのアプローチが玄関まで続きます。 竹の生け垣で、道路からの視線をさりげなく遮断。 左側へ続く飛び石は、建物の反対側にある家族用の玄関へ。

[家族用の通用口] 玄関アプローチの脇から続く飛び石は、 建物の脇を通り、 家族用の玄関に至ります。



| [門まわり] コンクリート打ちっ放しのシャープなラインに、 ガラスブロックで軽快なアクセントを。 | 門扉にはスプレシアを採用し、 | 門まわりに風格を添えています。



種物の下の通風はで 覆ってしまうという問題が。 そこで建物の角に 新たに通風口を設け、 床下の通風をはかりました。 (中央の細長い部分が通風口)





[テラス+白砂利の庭] 広い庭は、タイル張りのテラスと砂利で覆われ、 ところどころに花壇を設置。 室内と同じ感覚で気軽に出て楽しめる庭です。