

事例ノート CASE 3

宮崎県宮崎市
ガーデン光房／株式会社サンホーム 様

1万5000件の実績+広大な展示場で 「あなただけの庭」を提案 植木1本の相談にもキメ細かく応える

自ら方針を立てて仕事をして、自分のお客様をつくりたい。そう考えて外構施工会社を辞め、当社を興したのが31年前でした。

1軒1軒飛び込みからスタートし、そのうち工務店などからの紹介が増えて、経営も安定してきました。

ところがその後新築需要が落ち込み、ハウスメーカーや工務店の下請けの仕事が激減。「やはりエンドユーザー様と直に商売をしなければ…そのためには広い展示場が絶対に必要だ!」と考え、10年前に2000坪の展示場(生目店)をつくってそこに移転しました。

展示場のテーマは、緑を主体にしたナチュラルガーデン。お客様の参考になる“生きたカタログ”として、広い敷地にたくさんの庭のパターンを展示しています。さらに、さまざまな石材や耐候性のあるハードウッドなどを世界各地から直輸入しているので、その分安い予算で個性的なプランができるのもアピールポイントです。

誘店のための広報活動は、新聞折り込みチラシやタウン誌広告など。以前は月600件ぐらいポストイングも行っていました。そういった努力もあってコンスタントにお客様が訪れるようになり、1年半前には新たに一ツ葉店もオープン。現在、来店客は、2店舗合わせて月に300人ほどになっています。

スタッフは、設計4名、営業10名、事務4名、直営の配送業務及び工事6名です。また、創業時からつきあいのある専属の職人さんチームが30組いて、信頼のおける仕事をしてくれます。

実績は年間1000件ぐらい。現在の仕事の比率は、ハウスメーカーや工務店からの紹介が50%、エンドユーザー様が50%です。31年間で1万5000件以上の施工実績も当社の強み。豊富なアイデアとノウハウで、「あなただけの庭」をプランします。

心がけているのは、お客様に喜んでいただき、リピートが来るような仕事。植木1本といった細かい仕事でもきちんと行って、お客様との信頼関係をはぐくみながら、次の仕事につなげていきたいと思っています。



代表取締役
阪本成美様



施工実例や素材の写真などを集めたファイル。来店したお客様の参考に。



さまざまなイベントを行い、チラシで誘店。また、ガーデン光房の会員になると、グッズ5%引きなどの特典が。

ガーデン光房・一ツ葉店

グッズや植木なども充実させてお客様が気軽に入れる店に



デッキやテラス、カーポートなどのメーカー製品も多数展示。

オープン1年前。市街地で集客力があり、現在の来店数は月に200人ぐらいです。エクステリアのプランや工事のお客様だけでなく、小物や花苗・植木などを揃えて、誰でも気軽に来店できるように心がけています。「寄せ植え教室」「バーベキューパーティ」など楽しいイベントも企画。お客様に親しんでいた店づくりをしていきたいですね。



店長
松 孝昭様



庭木の販売もしています。プランの相談をしながら現物を確認することもできて好評です。



店内にはポストやプランターなどグッズも豊富に用意。



入り口付近にはM.シェードを設置。下で花苗などを販売していますが、明るくてお客様の注目度も高いとのこと。



美しいアプローチや芝生の広場など、具体的な生活提案がいろいろ。お客様のくつろぎの場にも。

ガーデン光房・生目店

九州最大2000坪の展示場 自然がたっぷり「生きたカタログ」



お客様のあらゆるニーズにお応えできるように、アプローチ、スモールガーデン、門まわりなど70パターンもの庭プランをご用意。日本庭園や英国式庭園、ウッドデッキなどの提案も盛りだくさん。お客様が目を見て、手でさわって、自分だけの庭をつくれます。



芝生の洋風庭園の奥には、落ち着いた和風の一角も。植栽も参考になります。



「金物ゾーン」にはメーカー品を多数展示。



格調高い雰囲気英国式庭園もあります。



ここで相談したら、プランもふくらみそう。



M.シェードも展示。自然の木々と美しく調和。