

# 不況時代を乗り切る鍵

【御庭番】は即戦力となる有能なパートナー



鈴木 今でこそ、自分の営業・設計スタイルは提案型だとハッキリと言えますが、10数年前、エクステリア事業をスタートさせたばかりの頃は、思うようにいなくて苦しみました。御庭番が出てからですね、自分の理想とするスタイルを築き上げて、軌道に乗せることができたのは。

永田 もともと御庭番は「エンドユーザー様に当社の商品を満足して使ってもらうためには、外構全体を素晴らしい仕上がりにもっていけるシステムを整えることが必要」という背景の下にスタートしたことで、施主様へのサービスにつなげてもらえたのなら、まさに的を得ていたということになります。

鈴木 施主様に対して自分ができるサービスとは何か、何年も真剣に考えましたね。で、出した答は「図面上で納得してもらうことが最高のサービスだ」ということだったんです。

そんな時です、三協アルミさんから御庭番の話があったのは。

御庭番を使って図面を描くようになってからは、奥さんからお子さんにまで、設計内容を正確に伝えることができるようになって、施主様とのやり取りがほんとにスムーズになりました。御庭番は施主様へのサービスだと感じています。

永田 うれしい話ですね。では、さらに今後ご期待いただくことはありますか。

鈴木 カラー化でしょうね。ただ、それにはコスト面の問題がありますが。

永田 私どもでは、今年から、御庭番を通信衛星を使ったインターネットでリンクさせ、御庭番の会員同士をダイレクトに結ぶということも計画していますが、そうなれば、会員同士で図面にカラー着けをするというやりとりも可能になります。しかも極めて小さい単価で――。

鈴木 そうしてもらえればありがたいです。

全国の販工店様と容易に情報交換ができれば  
もっと道は開ける



永田 御庭番は、販工店様とメーカーをつなぐ大切なツールですから、メーカーサイドとしては、常に今以上のバックアップとして何ができるかを考え、実践していくことが求められると思います。それには御庭番が是非とも必要だと考えています。

鈴木 御庭番を作ったことはすごくよかったです。販工店が伸びていくための情報がメーカーから直接入るようになりましたし、またメーカーの動向を知る手掛かりにもなっています。今後は、全国の御庭番会員同士でどんどん交流を深めていきたいですね。

さらに、コンピュータによって他地域の人との情報交換が容易にできるようになれば、広い範囲で生の声をぶつけ合って、一人の問題を皆の問題として考え合い、ひいては業界全体で成長していく道を探っていきたいですね。

永田 この業界は、皆様のように工事を受け持たれる方が非常に重要な位置にあると認識しています。ビジネスとして成り立ちながら、施主様のご満足をきっちりかなえていくためには、全国の販工店様間の、双方向の情報交換が必須で、そこをアシストしていくことがメーカーの重要な役割だと考えています。

今度のダイレクト・インターネット構想では、まず御庭番での情報伝達の迅速化・共有化を図っていきたくと考えています。期待していただきます。

鈴木 これからも「仕事は自分の作品」という気構えで設計施工に専念していきますので、どうぞよろしくをお願いします。

永田 たいへんよいお話をお伺いいたしました。今後も一層のご活躍をお祈りしております。本日は、お忙しいところを本当にありがとうございました。

