

「御庭番」の成約率なんと8割!!
導入以来、寝る時間がないほどの忙しさです

■ 代表取締役・貝野征生様のお話

当社は15年前に創業したのですが、当初は解体業が中心でした。ところが、解体作業をしていると、外構づくりのいろいろな情報が自然に入ってくるんです。「ブロックを直してほしい」「外壁を新しくしたい」と。そんな要望に応じているうちに、5年ほど前からだんだんエクステリアの仕事が増えてきました。とはいえ、せっかく話があっても、提案力がなければ大きな仕事はよそに取られてしまう……そういう悔しい思いを何度も経験し、「これからはしっかりしたプランニングと、美しく説得力のある提案が必要」と痛感。息子に相談して、三協アルミの「御庭番」を導入したのです。おかげさまで、その後エクステリアの仕事が面白いように増えてきて、いまは寝る時間がないほどの忙しさです。



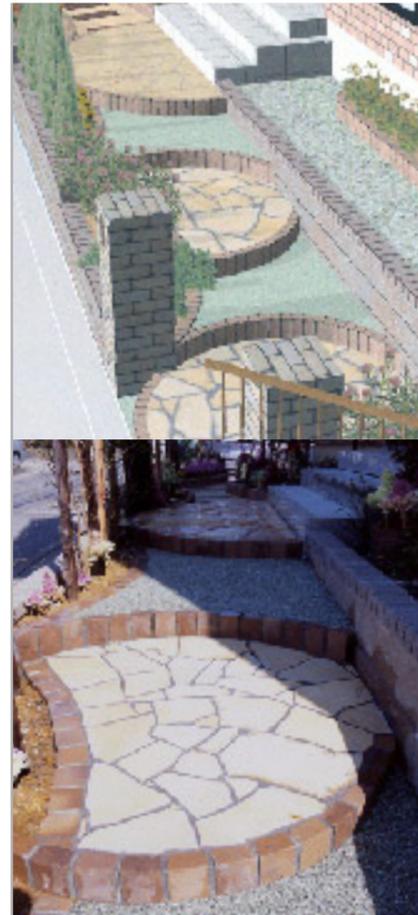
代表取締役・貝野征生様

■ 工事部・貝野寿紀様のお話

一昨年の6月に「御庭番」を導入。操作自体はすぐに覚えたんですが、エクステリアの設計も施工もよくわからなかったので、最初の半年ぐらいいは、図面を描いては現場の職人さんに「この絵じゃ工事できないよ」と叱られ、直し、また指摘され、また直し、の繰り返しでした。でも、そのおかげで、施工のできるプランとできないプランの違いを具体的に知ることができました。御庭番を使って描いた提案の成約打率は、どんどん上がっていき、いまは8割ぐらいです。実績は月に8~10件。スタッフが社長(父)と工事部担当の私、それにプランナー1名、経理1名という少人数ですから、本当に休む暇がない状態です。仕事の内訳は、個人のお客様が8割、工務店などの紹介が2割ほどです。プランニングは、まず最初に直線的なものと、私のスタイルであるサークル(円形)の入ったものなど2案出します。それを叩き台にして、お客様の好みで選んでいただく。ブロックの素材や色なども、お客様が「自分で選んだ」と思えるように細かく相談します。そうやって話を進めていくため、多いときは図面を6回も描きます。あとになってお客様が「ああすればよかった」と後悔しないようにトコトコつき合うことが大切です。でも、逆に最近は「信頼してるから全部おまかせします」と言われるケースも結構ありますね。



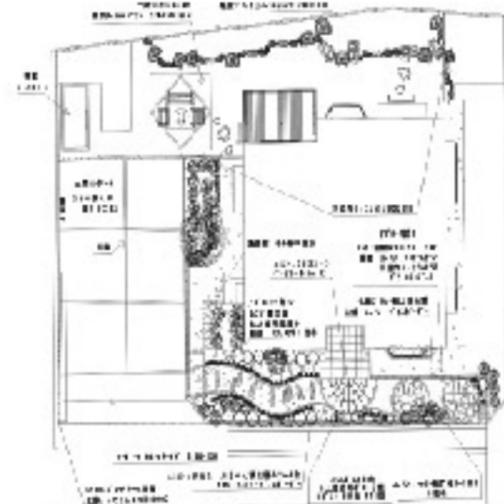
工事部・御庭番担当 貝野寿紀様



【玄関アプローチ】
高低差をうまく活用して、円形を組み合わせたユニークな段々を作成。天然石の乱張りやレンガなど素材もいろいろに使い分け、目を楽しませてくれます。

I 様邸

お客様からの要望は「表庭はフルオープンに」「奥にはバーベキューのできる庭を」「和の庭もほしい」など。高低差のある敷地を逆に活用して、リズムカルで楽しい階段のあるアプローチづくりに成功しています。そのためか、学校帰りの子どもたちが、ここを遊歩道のように通っていくとか。駐車場は「カムファイR」を採用。建物とも美しく調和して、堂々たるたたずまいを見せています。



【正面からの全景】
レンガふうタイル張りの風格ある建物。道に面した外構はオープンになっていて、道ゆく人の目を楽しませ、来客を暖かく迎えてくれます。



【奥の庭ではバーベキューを】
住まいと駐車場の奥にある広いスペースは、木のテーブルを設置して、休日はここでバーベキューを楽しみます。その奥は建物から木のデッキを伸ばしています。そのさらに奥が和の庭。



【和室前には小さな和の庭】
和室からの眺めはやはり落ち着いた和風に…ということと和の庭もあります。洋庭との仕切りは竹垣で。



【駐車場側からの全景】
「カムファイR」のダイナミックなアール屋根と重厚な色調が、建物と美しく調和しています。



【駐車場側から見たアプローチ】
玄関アプローチは、そのまま道路と平行に伸びて駐車場の脇まで続いているため、子どもの通り道になっているそうです。駐車場側では木を使って雰囲気を変えています。



S 様邸

「すべておまかせします」というお客様のプラン。前庭が広いので、右に小庭を分け、駐車スペースからつなげて、中央に広いアプローチを取りました。御影石の玄関アプローチのすそには、踊り場ふうの半円形のステップを設置。サークル(円形)の床とともに楽しげな雰囲気を出しています。(パース画や図面はすべて「御庭番」で描いたもの。御庭番での作図は、細かいデザインが決まっていれば、カラー1枚書くの1日かからないそうです)