

事例ノート、CASE 3

北海道旭川市
庭彩工房・株式会社 オカモト 様

42年の実績に満足せず、若手職人を育成 2つの展示場をカタログ代わりに 提案力とていねいな施工で地域No.1を!

昭和42年に先代が興した建築ブロック会社は、その後トータルエクステリアの設計施工へと業務を拡充。平成3年に引き継いだ私は、今後の発展には「人」が大切だと考え、資格の取得・研修・先輩の指導などを通じ、若手職人の育成に力を入れてきました。ていねいな仕事や挨拶ができて、お客様に信頼していただける…そんな人材を育てています。スタッフは、営業4名、設計1名、経理2名、造園・工事・土木部6名、配送2名、それに現場の職人を加えて総勢27名。実績は月に100件前後です。お客様は当初は9割以上がハウスメーカーからの紹介でしたが、エンドユーザー様を増やすため、施工例や素材サンプルが見られる「カタログ」として、10年前に展示場を開設。現在はハウスメーカー6割：エンドユーザー4割になっています。今後はこの割合を逆転させたいと考え、この春、市の北東に第二展示場をオープン。新規の来店客獲得を狙っています。大事にしているのは提案力。こちらの意見を押しつけずご要望をしっかりと聞いた上で、ありふれたものでない個性的なプランを提案するようにしています。素材は、北国の凍結に強く色彩に満ちた輸入自然石、インターロッキングを自社開発するなどして、珍しい石材やブロックを安く提供できるのが強みです。勉強や情報収集をつねに心がけ、全国の業者で組織されたエクステリア工業会の勉強会にも参加。本州の業者様の話や聞くと、北海道との違いを痛感しますね。たとえば本州では予算をそのまま見るところに使えますが、北海道ではその4割は見えないところ（＝凍結対策の基礎工事）に使わざるを得ないのです。そういう事情のなかで、よりお客様に満足していただくエクステリアを…と模索する毎日です。アフターサービスは、毎春DMを送るほか、ちょっとした修理の話でもすぐにかがうようにしています。今後はリフォームに注目しています。エクステリアと共に住宅リフォームも手がけ、家と外をトータルに提案していきたいですね。



代表取締役
柴田 正 様



展示場の入り口。さまざまな素材を使った門扉や床の施工例が見られ、素材やデザインの参考にできます。



展示場の一角にはG1を始めとする積雪対応のカーポートも展示。



西神楽展示場

1000坪に多彩なデザインの施工例を提案 石やブロックなど資材も豊富に

10年前に100坪でスタートし、現在は1000坪まで拡張。アクセスのよくない場所なので、新規のお客様の来店もありますが、むしろ相談中のお客様にイメージや素材の確認・選択をする場所として役立てていただいています。



カラマツ材ログハウスの相談ルーム。
左から取締役部長・岡本伸司様、工事部長・西村弘様、代表取締役・柴田正様、営業課長・岸本直仁様、常務取締役・森則康様。



ログハウスの中の接客コーナー。木の香りでリラックスしながら相談できます。カタログやサンプルも多数用意。



さまざまな床材を使い分けて、色や質感、表情の違いを紹介。植物や樹木もふんだんに盛り込み、居心地のいい庭空間に。



あすま家などを設置して庭のアクセントにするとともに、戸外の団楽を提案。

和の庭のコーナーもあります。



資材置き場には海外から買い付けた石材やブロックが集められ、サンプルで色や質感をチェックできるのでお客様にも好評です。

❄️ 1m掘って基礎をつくる北国ならではの「凍結対策」❄️

旭川では凍結深度が80cmあるので、1m以上掘ってコンクリートを流し、ブロックや砂利などを何層も積んで凍結防止の下地づくりをします。こういう見えないところにお金がかかるのが、北国のエクステリア事情です。



事務所にはさまざまな資格取得の賞状や、「造る者の心が伝わらなければ感動は生まれません」というスローガンが掲げられています。



東旭川展示場

今春オープン。好立地を生かし 新規来店客の開拓を!

5月3日～5日のオープンフェアには連日70～80組が来店。アクセスがよく、集客力のある園芸センターの一角にあるので、新規のお客様を開拓するのが狙いです。いまのところ広さは70坪ですが、今後拡張・充実したいと考えています。



ログハウスの相談ルーム前の床もさまざまな素材で表情豊か。枕木に見えるのはコンクリート製の擬木です。



70坪のスペースをフル活用して、アールやレンガの塀、さまざまな床材のパリエーションなどを展示。石材やブロックのサンプルも置かれています。



「夢を理想の形へ！」と展示場の誘導チラシ

