

PLAN3

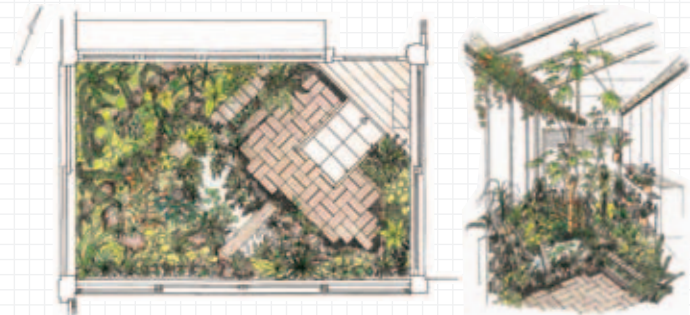
インナーテラスの原点+ 坪庭ジャングル 「植物と住める家」がスタートに

勝田邸

そもそも庭を室内に取り込むという発想は、自分の家が原点でした。植物が大好きだった私は、植物と一緒に住める家が欲しかったのです。そこでキッチンシンクの前に坪庭の温室をプラン。光や風や緑を感じながら作業ができると、家族にも大好評です。その隣にはインナーテラスを設置。実際に住んでみると、心地よさは想像以上でした。しかも室内と戸外の間に中間の空間があるので、窓を閉めれば空間全体が二重ドアとなり、室内の断熱性が高まったことも収穫でした。



楽しい対面キッチン。壁に向かって作業するのではなく、プーゲンビリアの木漏れ日を浴びて、パパイヤの実を眺めたり風を感じながら炊事ができます。



坪庭ジャングルの平面図とスケッチ（植栽5年目ごろ）

キッチンの前面につくった坪庭ジャングル。昼間はガラスの折り戸を開放して室内と一体化し、湿度の必要な夜は戸を閉めて加湿しています。



リビングからインナーテラス（左）と坪庭ジャングル（右奥）を見る。どちらも緑豊かな気持ちのいい空間です。



日曜大工で芝生を素焼きタイルに張り替えたインナーテラス。日曜日の朝は、朝日を浴びながらの食事が楽しいとのこと。

そこが聞きたい！

失敗談はありますか？

A 失敗と試行錯誤の繰り返しです（笑）。たとえばわが家のインナーテラス、東南の角だからいいかなと、最初は芝生を植え込んだんです。ところが日照時間が4時間以上ないとダメらしく、どうしてもテーブルが影になって、そこからはげてしまう。ガラスやメッシュのテーブルでもダメ。とうとう家内に「素焼きのタイルにしてよ」と言われ、日曜大工でタイルを貼りました。ええ、全部私が（笑）。



事例ノート. CASE 1

福井県 鯖江市
グリーンステージ(有限会社 ガーデントーク) 様

“本当にいいもの”が欲しい人のために 価格でなく「提案力」で勝負！ 1件1件に時間をかけ受注率8割を誇る

造園関係の大学を卒業後、東京で商業施設などに植物を扱ったディスプレイをする仕事に従事。その後、外構関連会社に3年勤務。31歳で故郷の福井に戻りましたが、地元では自分の経験を生かせる会社が見当たらず思いきって起業。それが10年前のことでした。エンドユーザーのお客様が相手であれば、やりたいことはできないと思っていましたので、ハウスメーカーには頼らないと決めていました。しかし、さすがにゼロからのスタート。仕事がなかなか入らず苦しい時期もありました。夫婦で1軒1軒ポスティングもしましたよ。



代表取締役
根谷 勇一様

当初は武生（現越前市）に店を構えていましたが、打ち合せスペースも駐車場もなくて不便だったので、4年前に現在の鯖江に移転しました。事務所の1階に打ち合せスペースと併せエクステリアグッズのショップがあります。店外には、カーポートやフェンスを並べるのではなく、シーンによる生活提案ができるような空間作りを心がけています。当社の強みは「提案力」です。お客様の中には、「値段の安さ」よりも「納得のいくプラン」をトコトン望まれる“こだわり派”が確実にいらっしゃいます。そういう“本当にいいもの”を求めておられる方に喜んでいただける仕事を、1件1件でいいいに、じっくり時間をかけてやっていこうと心がけています。その積み重ねが信頼となり、長くお付き合いさせていただいているお客様も多いですね。

デザインの特徴は、特定のスタイルにとらわれないこと。それよりも建物を引き立たせることを大切に、5年、10年経っても飽きのこないデザインを提案しています。お客様は100%エンドユーザー様です。ご紹介が3割、リピーターが2割、あとはご来店です。受注率はつねに8割以上をキープしています。PR活動としては、8年ほど前から福井新聞の月刊情報誌「fu」に年2回広告を出してきました。こういう雑誌は捨てずに持っていて下さるのでとても効果的で、事実これで当社を知ったという方も多いいんです。またHPを見てからのご来店も結構あります。スタッフは社長、現場の職人、CADオペ兼ショップスタッフ、事務スタッフが各1名。実績は年間60〜70件です。今後も、クオリティを保ちながら、お客様の要望に応じてよりよいものを作っていきたいと思っています。



福井新聞の月刊情報誌「fu」に記事広告を掲載。折り込みチラシのようにすぐに捨てられてしまわないので効果大。店の認知アップにかなり貢献してくれています。

Shop

観葉植物や鉢、表札やポストを取り揃え



ショップには観葉植物や花苗、陶器鉢などのガーデングッズが満載。



オリジナルのおしゃれな表札やポストなども数多く展示されています。



たくさんの実例が紹介され、誘店効果も高いHP。「今後もっと力を入れて、HPから来店する人をさらに増やしていきたいですね」

<http://www.greenstage.co.jp/>