

事例ノート. CASE 2

三重県いなべ市
株式会社 ガーデンアート（「以津の夢」）様

和風ガーデンが印象的なショップを設けて エンドユーザー様を誘店 自社施工で完成度の高い仕上がりに



代表取締役
伊藤文章様

18〜23歳まで京都で造園の修行後、昭和58年に創業。職人として造園の仕事をしてきましたが、10年前に造園工事の企画・設計・施工会社を設立しました。

住宅メーカーの下請けでなく、エンドユーザー様と直にお付き合いしたかったので、店舗展開をと考え、以前住んでいた家をリフォームしてオフィスにし、庭をモデルガーデンにして、新ショップ「以津の夢」を再スタートさせました。この店名は椿の種類からとったものです。コンセプトは「和モダン」。和風の建物に合わせて庭も和風中心にしつらえましたが、モダンなテイストも取り込んで、さまざまなお客様の参考になる庭を提案したいと考えています。

ショップをつくったら、重要なのは誘店です。店内には鉢や花苗などの物販エリアも設け、さらに、寄せ植え・陶芸・トルペイントなどの教室やイベントも開催。新聞折り込みチラシを年に10〜12回打って集客をはかっています。またHPも充実させています。スタッフは社長、店長、プランナー2名、グリーンアドバイザー1名に、現場の職人が4名。外回りの営業はせず、来店客のご相談を受けるのが中心です。お客様の9割はエンドユーザー様で、実績は月に5〜6件です。当社のモットーは「自社工事」。基本的に自社の職人が工事し、外に頼むときも丸投げすることなく、つねにキメ細かくていねいな施工を心がけています。とくに庭の最後の仕上げは必ず私自身の目でチェックしています。ここだけは絶対に譲れません。また、緑が入ること庭は豊かになるので、1本でも2本でも必ず緑を入れるようにし、他社との差別化をはかっています。今後は、モデルガーデンの奥に洋風の空間づくりを強化していく予定です。先ごろM.シェードも設置しましたし、シンクを入れてガーデンキッチンなども提案していきたいですね。こんな田舎まで足を運んでいただき、「あそこだったら、きちんとした仕事をするから」と信頼されるような存在でありたいと思っています。



最近つくった「以津の夢クラブ」。会員になるとセールやイベントの招待など特典がつかます。



リフォーム特集、施工例集、イベントの案内など、内容充実の誘店チラシ。



天然石の門と端正な格子が印象的なショップ入り口。



車も「以津の夢」のロゴ入り



ここでじっくりとプランの相談を。実例や資料も豊富。ポストなど小物の展示もあります。



相談中にお客様が遊べるプレイスペースも設置。

SHOP「以津の夢」

モデルガーデン、各種教室、グッズ販売。
相談室ではお客様のご希望をトコトン聞いて
いいデザインでカタチにする

外回りの営業はせず、来店客を中心にしていますから、来店されたお客様には、まずご希望をしっかりと聞きます。そして「ご希望のイメージを、いいデザインでカタチに」ということを常に心がけています。土日は店頭で接客・相談、平日は現場に出ることが多いですね。今後はもう少しグッズを多くしたり、モデルガーデンにはアルミ素材なども増やしていきたいと思っています。



店長／チーフデザイナー
堀部哲夫様



チームワーク抜群のスタッフの皆様。
左上から、堀部様、伊藤様、細田様、大崎様、伊藤香織様。



花苗や鉢などを販売しているガーデンショップ。レイアウトも美しいと好評。



門をくぐると道が左右に別れ、左はガーデンショップ、右はデザインオフィスへ。



古い和風の建物をリフォームしたデザインオフィス。中にお客様の相談室があります。

モデルガーデン



庭の奥にはM.シェードが。まだ工事中なので完成が楽しみです。



床パターンのバリエーションも豊富。お客様の参考に。



木や石を使って自然な雰囲気。奥は陶芸・寄せ植え・トルペイントなどの教室に。