

事例ノート CASE 3

宮城県 黒川郡
(株)大建工業 様

「自宅をつくる」気持ちでお客様に接し 職人も直営で引き渡しまで一貫して責任を持つ



代表取締役
大宮健治様

外構関係の会社勤めを経て独立、3年後の1985年に会社を設立。当初はハウスメーカー100%で仕事をしていましたが、ほどなく取引が15社ほどに増えて忙しくなりすぎたため、1社だけに絞って今日に至っています。

ハウスメーカーとの関係は、こちらがやりたいように自由に提案させてもらっています。それは、当社の提案力とお客様への真摯な対応が評価されてのことだと自負しています。「自宅をつくるつもりで、お客様の身になって考える」ことを社是としてきましたから。

スタッフは、営業3名、現場1名、設計2名、経理2名。さらに直営で職人を20名抱え、見積もりから引き渡しまで一貫して責任を持って行っています。そのせい

か引き渡し後もお客様との関係が良好で、リピートや紹介を結構いただきますね。それもあって、現在ではハウスメーカー7:エンドユーザー様3ぐらいの割合になり、個人のお客様が増えてきています。

実績は月に40件ほど。広報活動は一切してきませんでしたが、長年の信頼が業績に結びついているのだと思います。

今後は次の世代にシフトしていくために、若い力で会社の活性化を進行中。最近のハウスメーカーのお施主様に20~30代が多いこともあって、打ち合わせやデザインは、常務を中心とした若いスタッフにすべてまかせています。



左から、大宮吉博様、竹中のみ子様、大宮健治様、坂野清美様、大江隆行様、高橋ユリ子様、坂野由隆様。

プラスアルファの提案を仕掛けて 若いお客様の“こだわり”実現をお手伝い 宅地造成のランドスケープづくりも



常務取締役
大宮吉博様

父の会社に入社して18年ですが、エクステリア業界は15年前、10年前と比べて様変わりしてきたのを感じます。現在のお客様はわれわれと同世代で、個性やこだわりを大切にしています。そういうお客様に心がけているのは、プラスアルファの提案。打ち合わせを進める中で、たとえば照明の演出を入れるなど、こちらから仕掛けるようにしています。気に入っていただけるとたとえ予算が10万~20万円アップしても、決まる確率は高いです。

さらに、最近では、宅地造成の分譲地を数十区画単位で請け負い、ランドスケープを計画するという仕事も増えてきています。一戸一戸のエクステリアに個性を持たせながらも、街並み全体としての統一感や美観、環境への配慮などが必要なので、非常にパワーのいる仕事ですが、環境をつくっているという充実感がありますね。

今後の方向性としては、エンドユーザーのお客様の比率をもっと高めていきたいです。そのためには、お客様へ向けて何か発信していかなくてはと考えていて、フェアなどを企画して広告を打つなど、新たな取り組みを模索しているところです。

環境を共有できるグレードの高い街並みに

M社様ニュータウン

250戸ほどのニュータウンの約半数の外構プランを担当。ブロックごとに敷地の形状や条件が異なるため、それぞれの状況に合わせたプランニングを求められました。一戸一戸に個性を持たせながらも、街並み全体の統一感と緑豊かな環境づくりを意識して設計。人と自然が共生できる、グレードの高い街づくりが実現しました。

センチュリーブロック

街の中心を南北に通るメインストリート。
シンボリックな場所として、
訪れる人をやさしく迎え入れるように演出。



[メインストリートの家並み]
街路樹と建物がリズムカルに続く美しい景観です。



[歩・車分離システム]
歩行者は手前の歩道から、車は奥にある道路から敷地にアクセスする、アメリカの高級住宅地のような“歩・車分離システム”を採用。美観と機能性を兼ね備えたエクステリアです。

A、Cブロック

道路との高低差が少ない平坦なブロック。シンプルなオープンファサードに、道路からの視線を遮る工夫をほどこしています。



[樹木と縦格子で仕切り]
要所要所に樹木をあしらってアクセントにし、ファサードから庭へのアプローチは垣根と縦格子で仕切って、庭を奥まった雰囲気。



[アプローチを目隠し]
アプローチを折り曲げ、生け垣と樹木で囲むようにして、道路からの視線が届かないように、玄関までの距離をつくっています。



[門柱+シンボルツリー]
敷地が広々と使えるフラットなオープンファサード。玄関前に門柱とシンボルツリーを配置して、玄関口をさりげなく目隠し。シンプルな外構のアクセントにも。



[生け垣でセミクローズ]
低めの生け垣を一部に設けてファサードをセミクローズにしつつ、落ち着いた雰囲気。