

エクステリア専門店にとってコロナ禍の影響はどうだったのか。Zoomにてエクステリア専門店に迫るシリーズ!

群馬県高崎市

株今井庭苑 代表取締役 佐々木英志氏

10年間で新築外構からガーデンリフォームへシフト  
トータルエクステリア提案で着実に紹介・リピート受注を獲得!

●コロナ禍でリフォーム案件が増加

当社はハウスメーカーさんの物件は年間で数えるほどしかなく、9割がエンドユーザーさんとOB顧客からの紹介・リピートです。ただコロナ禍では少し様子が変わり、ハウスメーカーからの紹介も増えてきています。またコロナ禍で手掛けた物件の中には、建物リフォームついでの中庭リフォーム

もあり、まさにコロナ禍で庭の快適性が注目されていることを実感しています。

当社に紹介・リピートが多い理由は、私が設計・施工まで一括管理で行うからだと思います。お客様と初めて会ってから打ち合わせ、デザイン提案、見積もり、そして設計から現場の施工まで一人で担うので、「安心して佐々木、さんに任せられる」と嬉しい言葉を頂きます。進行すべてが頭に入っているので、現場でのお客様の質問にも即答でき、後からのクレームはほぼありません。

またもう一つ、当社の特徴ですが、OBのお客様はオープンガーデンのように自由に開放してくださる方が多いのです。このことも紹介・リピートに繋がっているのかなと思っています。

とはいえ実は10年前は新築外構がメインだったんです。しかし新築着工数

も減るし先がないことは明白なので、徐々に新築外構比率を減らし、毎年、勉強をしながらリフォームへのシフトを行って来ました。そうして、ほぼエンドユーザーさんのリフォームが9割になった昨年、コロナ禍が来るというタイミングと重なりました。

コロナ禍では対面式の打ち合わせやイベントが出来ないというデメリットもありますが、当社にとっては増加したガーデンリフォーム需要を獲得する機会が増えました。こればかりは一長一短かもしれませんが、少なくともコロナ禍は、長年掛けて取り組んできたガーデンリフォーム特化へのシフトが功を奏する良いタイミングになったことは確かです。

●リフォームと新築の違い、そして「エクステリア」というトータルプロデュースの必要性

新築外構はゼロベースから自由にエクステリア設計を考えて行くことが出来ますが、ガーデンリフォームは玄関ポーチの高さも道路からの距離も決まっていますので、その中でいかに段差を少なく勾配を取るかが重要です。また柵の処理、配管の付け替え、水道の

移設などもノウハウがないと難しい。それらが現場で多く出てくる場合、当初は見えなかった経費として乗って来るので、新築より高額になります。そのため見積もりが難しく、始めた当初は利益を出すのに苦労しました。そんな試行錯誤を10年間ずっとやってきた分、それが他社さんにはない特化したノウハウになっていると思います。植木の剪定や移植については、私はもとと造園業なので得意なところですよ。

私がリフォームをメインに手掛けてきてさらに気付いたのは、エクステリア業界は土木、葦、造園、アルミ、土間、ブロックなどの職種がありますが、ライティングも含めてそれらが全部が使って初めてエクステリアが成立するのではないか、ということですよ。

ブロックと土間だけ施工できる、またはフェンスやカーポートだけ施工できるというのではなく、すべてトータルに提案できるのがエクステリア業だと思います。それは必ずしも一人でやるということではなくて、一つの会社で複数の職人を抱えて、施工が一旦完結で出来ればエクステリア業だと思います。誰でも参入しやすい業界とも言われ仕方ない部分ありますが、今こそ「エクステリア業」というジャンル分



けをしつかりして欲しいというのが、リフォームソフトした10年目に思うことです。

●木の成長見込む「経年美化」提案

リフォームは5年後の完成を想定してデザインしています。アプローチ・門周りでお子様の小学生の入学式の写真を撮り、卒業式の写真も同じ場所で見ると、隣にあった木が良い具合に成長しているイメージです。これが経年

と共に美しく成長し、長く使える庭です。木は植えて終わりではないので、5年後に「この木は邪魔だから切つてしまえ」ではいけません。昔の庭師は30年後に完成する作品を作りましたが、そうした考え方を一般の住宅でも応用していくことが本当のエクステリアデザインだと思います。また私はエクステリアのトータルプロデュースを心掛けています。「ウッドデッキを作るとガーデンルームや家具が必要となる」といった提案の仕方

があると思うのですが、私はそれとは少し違って「庭全体でどうやったら楽しく過ごせるか」と提案をします。ウッドデッキやガーデンルームそのものにはこだわりません。トータルプロデュースする中で考えると、例えば一つの商品に200万円を使うのであれば、デッキの面積を広くしパーゴラやシェードを付けた方が良く考えています。

ちなみに群馬は一人一台所有する車社会ですので、お客様には「車は乗って10年、エクステリアは30年」という例え話をよくします。車を買って替える予定があるためガーデンリフォームを躊躇されているお客様には、「あと2年、次の車検まで我慢してもらえば、新車を買うお金で30年間暮らせる庭が手に入りますよ」と言うんです。色々なことを車に例えて提案すると理解してもらいやすい地域柄なんです。

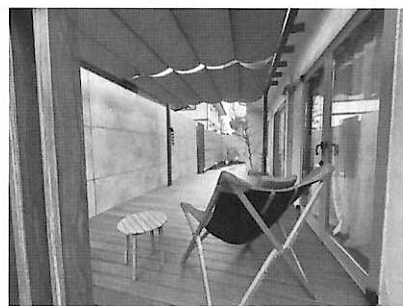


【Before】

●ガーデンリフォームの施工事例

二世帯住宅の庭リフォーム物件。間口が3mという比較的狭小スペースにも関わらずウッドデッキでゆとりある空間を実現している。

リフォームのきっかけは、一流企業に勤めるご主人がコロナ禍でのリモートワークで家にいることが増えた結果、写真のbeforeのように、放置された状態で全く使われていない庭が気になりだしたことです。そこで夫妻がこの家を建てた大手ハウスメーカーに相談すると、今井庭苑を



【After】



紹介された。打ち合わせは計2回だが、ほぼファーストプレゼンの案で決定した。

「お客様は、庭についてエクステリア専門店に依頼するのは初めての経験だったようです。また紹介頂いたハウスメーカーさんは昨年、私の他のコンテスト作品を見てくれていたようです。それがきっかけで今回の紹介に至りました」(佐々木社長)。庭のリフォーム以来、ご家族は大変満足して生活しているようで、庭のある1階のリビングで殆どの日を過ごすようになったとのこと。また、ご主人はウッドデッキに出てビールを飲むのが日々の楽しみだという。なお工期は約3週間で佐々木さんが設計から施工までほぼ一人で手掛けた。

●まだまだ伸びるガーデンリフォーム

ほんの最近、建売新築で外構工事も済んでいるお客様から、ホームページ経由でリノベーションの依頼がありました。その方は、3か月住んでみたら道路端で人通りが気になるので目隠しが欲しいとのこと、当初の予算は20万円でした。ただ、せっかくなので

エントランスまで含めてウッドデッキやプラスGを使って格好いい図面を描いたら大変気に入っていただき、最終的には300万円での契約となりました。

当社はお客様の予算を聞かず、一日の提案の時に、好き勝手に格好いい絵を書きます。というのは、エクステリアを知らないお客様は、ガーデンリフォーム後の姿を想像できないからです。そういう方が当社ではなくホームセンターに行けば50万円ですべて終わってしまうかもしれません。今回のお客様も同様で、もしも当社の提案を知らなければ、素敵な庭があるということにずっと気付かなかったかもしれません。それを考えると、まだまだガーデンリフォームの世界は伸びしろがあると思います。

少子高齢化や新築着工が減る中で、建物を簡素にして、その分、庭にお金を掛けようという流れが数年前から始まっていたと思います。そして、その流れがコロナ禍というタイミングで、さらに加速したと思います。ちょうどこれから、久しぶりに新築の案件も入っているのですが、そのお客様は横浜から高崎にリモートワーク移住をするという方です。まさにこれから庭にお金を掛ける時代が来ていることを実感しているところです。