

エクステリア・ガーデン・造園業に特化した、メーカー・商社・施工店経営者・職人のための業界専門誌

EXTERIOR WORK

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

Monthly
magazine

2019

6

361号

平成2年6月15日第三種郵便物承認
令和元年5月25日発行
年12回毎月25日発行
通巻361号

月刊エクステリア☆ワーク



Interview

エクステリア業界で夢と希望を抱く若者たちへのメッセージ

(株) Office Hanyuda 代表 羽生田新悟さん に聞く

長年にわたり、業界のコンテストでは上位入賞するトップデザイナーとして名を知られている羽生田新悟さん。その羽生田さんが、昨年12月に独立し、(株) Office Hanyudaを設立した。数々の人を感動させるデザインの裏には、壮絶な人生があった。その苦難を克服して、ようやく今、人にそのことを語れる時が来たのだという。そこで今回、羽生田さんに独立した今の心境や、これからのエクステリア業界の展望、さらには自身の苦境克服の経験から言える若者へのメッセージなど、大いに語って頂いた。今月号、来月号と2回にわたって掲載する。

技術、トークは未熟で良い。
いま君ができるレベルで良い。

その代わり、嘘はつくな。
見え透いた営業トークはするな。

魂とハートでお客様にぶつかれ！

—羽生田さんはいま、エクステリア業界全体をどのような視点で捉えているのでしょうか。

羽生田 今の業界の全体像を見た時に、まず最優先されるべきは、やはり私は、人だと思っています。お客様の暮らしをデザインしていくという私たちの仕事は、デザインする側の人間力も向上しなくてはなりません。私が考えるに、この人間力のアップのために必要なのは、セルフマネジメント・自己管理能力の向上です。この仕事は対人ですから、感情のコントロールや自己理解力、モチベーションの保ち方、そして健康管理などが大切です。

—知識や技術、スキル以前の問題として、人間力、自己管理能力が問われるということですか。

羽生田 はい。それが基本にあつて、初めて私たちの仕事は成立します。デザインする側がしっかりと人間力を向上させることで、自分の価値観も大切にしながら、他人の価値観を五感、また六感で感じ取れることで人の気持ちをより理解できるのかなと思います。これが高まると、初回のヒアリング力も大きく向上すると思います。

て提出してしまい、プランだけ渡して成約にならないという大変無駄な仕事することになります。

ちなみに私は一番初めにお客様が来た時に、「絶対にこの方とは成約できない」とか、「この方とは成約できない」かが瞬間的に分かります。インスピレーションが強いという自覚がありますし、また「強い思いがあれば実現する」ということを信じて、本当に今ままでそうやってきました。逆に私はそれ

—ヒアリング力というのは、羽生田さんにとっては何よりも優先されるスキルということでしょうか。

羽生田 真のヒアリングとは、本当にお客様の奥にある、深層心理に近い深いヒアリングだと思っています。そこにはお客様さえ気付かないニーズがあります。そこを掘り起こすことで、深い世界観の提案に広がっていくのかなと思います。そして相手の価値観を感じ、さらにその価値観の変化まで起こせるような提案につながります。それをお客様に伝えていくと、ぐっとお客様の心をひきつけることができます。これが大きい他社との差別化にもつながり、初回ヒアリングで「もうあなたに頼みますよ」と言わせてしまう魅力ある人になれるのではないかと思います。そうすれば、相見積もり概念もなくなるのではないのでしょうか。

—ということは見方を変えれば、初回のヒアリングで勝負が決まってしまうということがあるということですか。初回のヒアリングが甘いとこまでおこなう相手がいいたらプランを出す前に負けてしまうということですか。

そして負けている相手はそれを知らず初回のプランをコストをかけて作っ

—以外の方法で、事務的にこなすような仕事をする事ができません。

—羽生田さんは、実際にご自身がそのように実践を積み上げて、実績を残されてきた。これが凄いいし、また何と云うか、特殊能力に近いもののような気がします。

羽生田 その次元に行くと、もう価格競争の世界はありません。そして予算



羽生田 新悟 (はにゅうだ・しんご)
(株) Office Hanyuda 代表取締役社長

昭和46年生まれ。
幼少から重い気管支喘息に悩まされ、養護学校の生活を送る。長い苦しみの中、体を鍛え続け這い上がる努力を学んだ。
しかし、のちに一家離散となる苦しく辛い家庭の中で育ち、病気を克服したものの高校を中退、バイクを乗り回し荒れた生活を始める。

そんな中、自分自身を改善する決意をし、陸上自衛隊に入隊。
厳しく規律正しい生活をし、数々の賞を取り 任期满りで退職となる。さらにキックボクシングを始め、後楽園ホールでプロデビューを果たした(憧れのタイガーマスクと同じリングに立つ)。

その後、花屋に転身するも過労運転で車両事故、数々の挫折を経験し悩みながら、造園の世界に転身となる。
そんな一流の職人を目指す中だった。労災事故により、瀕死の重症を負う大事故が襲ってくる。半身不随すれすれの11級の後遺障害認定を受け、人生に絶望感を味わうも、車椅子の生活の中で、もう一度奮起することを決意。

この業界に生き続け、花屋から造園職人を経て、2000年よりガーデンデザイナーへ転身。デザイン施工実績は2000件以上。全国デザインコンテストでは10年連続受賞(通算受賞41回)、日本一は4回。

2018年12月、長年勤めた会社を祝福されながら退職し独立。
(株) Office Hanyudaを設立し、いよいよ造園・エクステリア業界の新しい可能性の開拓に向けてスタート。

座右の銘は
「絶対に諦めない信念」「自分の力を信じる勇氣」
そして成長することを決して諦めない魂。

のアップと客単価向上、成約率の向上にもつながっていくはずだ。

ただ、現在のエクステリア業界の課題としては、まだまだ初回のヒアリングを軽くおこなう会社が多いと感じています。ですから、私は業界がこれ以上価格競争に陥らないためにも、この部分の進化が大きな課題だと思います。

もっと先を見据えれば、これからは「AI」が発達し、機能的な仕事は機械に奪われる社会が現実になるかもしれません。そうしたら、この人間力でしか生み出せないヒアリングという仕事こそ、私はもっと力をいれるべきと考えているんです。

— そうした中で、いまのエクステリア業界が解決すべき課題について、羽生田さんはどのように考えていますか？

羽生田 最初の「人」の話ともつながりますが、今、この日本のガーデン業界には、一流のデザイナーさんはいくらもいるかもしれませんが、しかし、人材を残せる一流のデザイナーさんはまだ少ないのではないかと思います。業界の発展につなげるためには、デザインを教えるだけでなく、「人を残せることを教える」人、つまり一流の「人材デ

「スキルの部分ではなく、ハート。図面を上手に描く一流デザイナーではなくて、人材を残せる一流のデザイナーになりたい」

「AI」を増やさないといけないかと思いますが、どの世界でも、人材を残せる人は、一流ですからね。

— 「人材を残せる一流のデザイナーさんはまだ少ない」という話は非常に興味深いですね。

羽生田 この業界で私は長年デザイナーをしてきましたが、その中で色々な仲間や同業者、そして希望に燃えて業界に入ってきた若者を見てきましたし、一緒に仕事もしてきました。私たちの仕事は、辛いことや色々な壁や試練にぶち当たるのがたくさんあります。でも、そういう壁を乗り越えられず、せっかくの才能を活かせずに潰れてしまう人もたくさん見ました。特に若い人がそういう壁を超えられずに潰れてしまうのはとても残念なことです。私は、そういう人たちに、ハートの部分、魂の部分の大切さ、勇気の持ち方などを教えてあげる必要があると痛感しています。

しかし今の業界は、スキルの部分

は教えてくれる先生はいるが、ハートや魂を伝えてくれる先生がどれだけいるかと言うと、正直分かりません。だから今の業界には、そんなsoujiな教育プログラムが必要だと思います。

— 誰もいなければ、羽生田さん自身が、実はそのsouji教育のパイオニアになるかと決めているのではないのでしょうか？

羽生田 私も様々な逆境から這い上がり、今に至りました。ガーデンデザイナーとして独立する現在までの歩みを、今度の名古屋の講演でお話します（※その壮絶な歩みについての講演内容は、次号に改めて掲載いたします。編集部）

私には、これから業界に入ってくる若者に対して、絶対にこの経験を伝えていく義務があると思っています。自分は何が伝えられるかというところ、作品のスキルのことや作り方、ノウハウなど講義ではありません。ハートの部分があつて成立するところ、僕の役割は、そこだと思う。この世の中で落ち

こぼれと言われる人でも、ハートがあればこの業界で生き残っていく。そういう応援が出来ると思います。

— 羽生田さんの「壮絶な過去」を知らない人は、その作品だけに目が行くと思います。例えば、最優秀賞の作品について、「どうやってこの図面を書いた」とか「大賞を獲得するためのデザインのテクニク」とか、そういうノウハウを期待している人は多いと感じています。

羽生田 実際に「デザインを教える」ってか「高額物件を取る方法が知りたい」とか、そういう依頼は結構あります。しかしそもそも私は学校で図面の書き方を学んだわけではないので、人にそれを教えることは出来ません。

すべて感覚的なものというか、それは直感とインスピレーションなんです。それは理論にはなりえない、私だけのインスピレーション、ハートの部分なんです。ただし試練の乗り越え方

や、逆境にいてもどうやってその状況を乗り越えていけるかという情熱、モチベーションの部分は、自分の経験として人に伝えていくことは出来ると思

います。人に勇気を与えられることはやっていきたいと思っています。

— 確かに、そういう壮絶な背景を知らずに、羽生田さんには「コンテストで受賞したポイントを見せてください」というお願いで、私も6年くらい前に取材をしたことがあります（笑）。

羽生田 その時には、それなりにお話しをしたでしょうか（笑）。確か、こんな話だったと思います。それは、最初にお客様から依頼が来ますよね。その場所を見てバックロケーションが分かった瞬間、私はそれを一枚の絵画だと認識する。絵画であれば、例えば背景に余計なモノがあった場合、そうしたものは描きませんよね。しかしその現場で、どうしてもその余計なモノを消せないのであれば、それは一枚の絵画では成り立たないと一瞬で判断します。一方、バックロケーションは最高で、「この角度から写真を撮影したらよく見える」というケースであれば、

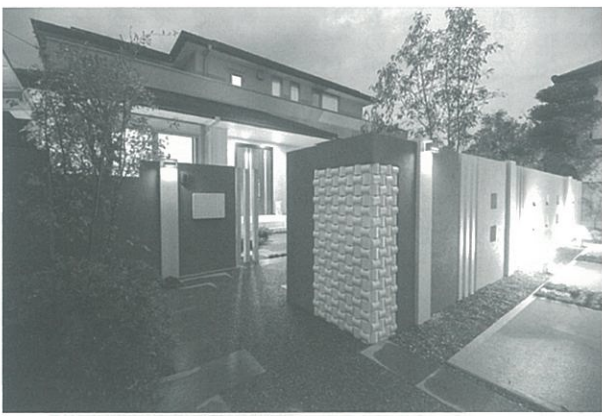
「これはいける」という感覚が起きます。そうしたら初めてお客様に予算を聞き、「デザインを全部僕に任せてくれるんだからお願ひします」と提案します。その時には、お客様のこだわりがとて強く、例えば「ネットで買ったこのポストをいれてくれ」とか、そういう条件もあります。それを一番初めのヒアリングの段階で捕まえておきます。それが通れば、次からは好きな商品を使うことができるので、「このお客様と一緒に大賞を獲りに行こう」となるわけです。

— 主導権を握るまでのポイントが、やはり最初のヒアリングにあるということを感じますね。

羽生田 私はオンリーワンクラブの商品が好きだからよく使っていますが、好きな商品を使うためには主導権をすべてこっちは握っていないとダメです。「全部僕に任せて欲しい」という形で進んだ結果、作成したパースというのはコンテストで提出する作品と一緒にパースは、一番良い風景を描きますよね。すると、その一番良い風景が、そのまま完成した時に、コンテストに出す作品となるわけです。私は一枚のフレームの中に、すべて



第13回オンリーワンクラブデザインコンテスト最優秀賞



第9回オンリーワンクラブデザインコンテスト最優秀賞



2017年ニッコーデザインコンテスト最優秀賞



第14回オンリーワンクラブデザインコンテスト審査員特別賞

「これからこの世界で生きていくとすれば、 一生懸命考えて作って来た提案書やデザインが、 一瞥もされず、その場で捨てられることがある」

が表現されていないとダメだと考えます。それが例えばオンラインワンの商品であれば、メインの場所に主役として一番良いタイルを持ってきます。次にサブのものを主役を引き立たせるように作って行きます。一枚の絵画のようなバックロケーションの中で、家も良く映っているという角度があれば、そこで平面図を書いていきます。それは感覚的にやっているんです。

いざ完成した時に、「必ず入選する」と確信を得て写真を撮り応募すると、その後に「大賞になりました」と連絡が来ます。その時には、あまり驚きません。ただ「やっぱりな」という思いです。これは別に自慢ではなくて、本当にそう思っているんです。

また、私は想念というものを大切にしています。想念には良いものと悪いものがあり、それが例えば同じ強さだと、悪い想念の方が勝ちます。悪いことを本気で思うと、そっちが実現します。だから良い想念が必ず勝るように、「絶対に実現する」、「這い上がる」という決意と覚悟があると、必ず乗り越

えられます。コンテストもそうです。それが受賞のコツ、つまり決意の差ということになります。だから、このことを「デザインのノウハウ」として理屈で伝えるのは難しいですよ。計算して考えてやっているわけではないということが伝われば嬉しいです。

さて、次はこれからの業界の未来についてです。先ほどハート、魂のお話がありました。これは、これから業界に入ってくる若者に対して、どのように伝えていけば良いのでしょうか。

羽生田 アメリカの大学の講義のエピソードがあります。それはとある大学で、先生が学生に立体模型と図面の制作課題を出したのです。後日、学生は作品を提出したのですが、なんと先生は、提出された立体模型を壊し、図面は破り捨ててしまったんです。

ショックを受けた学生に対して、先生は「これからこの世界で生きていくとすれば、一生懸命考えて作って来た提案書やデザインが、クライアントに

一瞥もされず、その場で捨てられることもある。」それに耐えられないようであれば、プロにならない方が良い」と教えたんです。そういうことをたくさん経験した中でも、次にまた頑張ろうと。そこを乗り越えていくためのモチベーションを持って欲しいということとで、このエピソードは私はとても印象に残っています。

いまは、少しでも厳しくすると「バワハラ」とか言われるから、こういう指導も難しいのではないのでしょうか。

羽生田 しかし現実社会はもっと厳しいものです。私たちがお客様に接した時に、こうした態度をとられることは、しょっちゅうあるんです。私自身も「この図面を作るために思いを込めて、時間も掛けて作って来たのに、一瞬で却下された」という経験は数えきれないほどあります。そういう経験をたくさん乗り越えていくことで、必ず充実した人生が歩めるということ。そして、そうした精神的な強さが、この業界で

生き残っていくためには必要だという事を、私は正直に若い人に伝えていきたいと思っています。

そしていまのバワハラ、という言葉ですが、私がちよつと危惧しているのが、まさにそうした世の中の傾向です。エクステリア業界の「デザインの仕事は素晴らしい」、「お客様の笑顔が見られる仕事は素敵」とか、あまりにも若者に迎合するような採用活動はやりすぎだと思っています。そんな学生を採用しても、会社に入ると「現実とは違う」と言ってしまうんです。その意味で、今の業界にはたくさん優秀な先生はいますけど、ハートの先生はあまりいません。学校でもそういうハートを伝えていかないと、実際の社会に出た時に壁にぶち当たってしまう。現実とギャップで潰れてしまう若者がたくさんいて、それを採用した会社も人材不足だと言ってしまう。それは業界にとって不幸なことです。「君たちの作品は素敵だ」、「希望がある、夢がある」、「そんなきれいなことだけでない、ハートの指導が必要です」。

中には、羽生田さんのように「強く」生きることができない人もいます。ですから、むしろ、そういう「弱い」人が多数なような気がします。

羽生田 強さといっても、単なる表面的な「強さ」ではありません。生き残るために必要なのは、「力が強い」とか「気が強い」というのではありませ

ん。本当に強いというのは、変化に対応し、変化し続けていける精神を持っている人です。

強さ、という言葉を使い換えるとするならば、それは、学ぶ気持ちがあるかどうかだと思います。学ぶ気持ちがあれば、試練が来ても、それを

私は今でもコンテストで日本一になるのが、ずっと修行中の身だと自覚しています。なぜならば、その自覚を無くした時点で、成長が止まってしまうからです。私は格闘技をしていますので、それを例にとると、すごいパンチを出せる人が、そのパンチに満足した時点で、それ以上のパンチは出せなくなります。それはエクステリア業界でも一緒で、今の自分に満足した時点で、成長は止まります。

ハート、魂を鍛えていくということの大切さを、リアルに感じます。また羽生田さんからは、よくありがちな「強そうなお人」が放つ威圧的なオーラではなく、むしろ体の中からにじみ出る「暖かさ」を感じるから不思議です。一方で、当然ながら、技術的な部分も蔑ろにはできませんよね。

羽生田 不思議と心を磨いていくと、技術も一緒についてくるものなんです。自分自身がそういう生き方をしてきたので、今考えると、すべてがチャ



コッツウォルドスタイル イギリスの学びからのデザイン

羽生田さんは、自ら「感性の人間」と言いながらも、普段から国内外の様々な建築物や文化遺産、ガーデンなどを見て回り、その歴史やデザインの背景について学んでいる。和・洋を問わない石畳や石積みスタイルも、イギリス、イタリアまたアメリカに出掛けて自らのデザインに取り入れている。

石畳のアプローチ イタリアの学びからのデザイン

「旅することから、生まれるデザイン」も、羽生田さんのこだわりの一つ。世界を旅して、それをデザインに生かしていく—そのことが重要である理由は、次のインタビューにて語っていただきます。

ンスであったと捉えることができたんです。逆に、技術だけを磨いていても、いつか苦難が来たら潰されてしまいます。そうして潰れていった人を私はたくさん見てきました。

さらに言うと、人の想いの強さを、お客様は感じ取ります。本気ではない営業トークや上辺の嘘は必ず見透かされます。だから、若くて経験もスキルがなくても、常に本気でいることです。本気度が高ければ、レベルは必ず上がっていきます。だから最初のうちは、スキルよりもハートの部分を大事にして欲しい。

技術は未熟であっても良いんです。いま、自分なりにできるレベルで、しっかりとお客様と向き合っていて、本気で素敵な空間を作りたいということを一一人に伝えていけば、必ずその想いは伝わるし、成長します。そういうデザイナーが一人でも今後増えていけば、それが例えば10年後であれば、この業界はとて輝く未来があると思っています。

—ありがとうございます。次号は、プラン有料化の問題、さらにこれからのエクステリア業界の未来像について、引き続き語って頂きます。