

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/>

平成2年6月15日第三種郵便物承認
令和元年6月25日発行
年12回毎月25日発行
通巻362号

月刊 エクステリア☆ワーク

Monthly
magazine

2019

7

362号



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（後編）

私たちのレベルが、すでに高い次元の領域にいるという自信 建築家とも対等だという意識 そしてエクステリアが 「世の中に貢献するのだ」という使命を持つとう！

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満了で退職となる。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。

この業界に生き抜け、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気」
そして成長することを決して諦めない魂。

ラボレーションして世の中に素敵なお住まいを作る必要があります。
そのためには、私たちのレベルが、すでにそういう高い次元の領域にいるという自信と、あくまでも対等なのだという意識が必要です。下の意識だと、いつまでも業界の団式は変わません。

私たちが「どれだけこの世の中に貢献するのだ」という使命を持つているのかを伝えていくこと。そのためには一人一人の志です。ハートです。どんどん似たヒアリングをしていくことが重要です。初回のヒアリングで、有料であるという価値を伝えていくことが最も大切なことです。

あとは私自身の経験上、「デザインコンテストでの入賞」、特にデザイナー

羽生田 知的財産であるデザインといふものは、簡単にはできる仕事ではありません。デザインはお金がかかるのだという認識を、お客様にも理解していただく必要があると思っています。まずは、プランを作るこちら側も、決して安売りするような設計はすべきではないことが前提です。その上で、可能であれば少額でもデザイン料を頂く仕組みを業界全体で取り組む必要があると思います。その有料化を受け入れてもらえる価値、これを、どうお客様に理解していただくのが課題です。

一方で、デザインに自信がない会社であれば、より顧客満足度を重視し、工事の品質や現場管理のクオリティの高さ、アフターなどにその価値を見出していくことも可能だと思います。

また有料化の前提として、前月に述べましたが、初回のヒアリングから他社とは違う時間のかけ方、相互理解を深めるために徹底したカウンセリングにも似たヒアリングをしていくことが重要です。初回のヒアリングで、有料であるという価値を伝えていくことが最も大切なことです。

あとは私自身の経験上、「デザインコンテストでの入賞」、特にデザイナー

ー前号に引き続き、業界の課題と展望を語つてもらおうと思います。まず、エクステリア専門店にとっては関心の高い「プランの有料化」について、これは羽生田さんも大きな問題があると思つてはいると言いましたが。

ー前号に引き続き、業界の課題と展望を語つてもらおうと思います。まず、エクステリア専門店にとっては関心の高い「プランの有料化」について、これは羽生田さんも大きな問題があると思つてはいると言いましたが。

ーしかしながら有料化できない現実があります。

ー有料化するということは、この業界の仕事に高い価値があると認められることがあります。

羽生田 いま、私は建築家とのコラボレーションを行っています。これが業界でも今後、ますます必要になってくるのではないか。外構までこだわり全てをデザインする建築家の方もいますが、建物・家だけで外構は提案されない建築家の方もいます。そこが一番私たちがコラボレーションできることだと思います。その中で、建物とエクステリアと緑の三位一体が一つになつて初めて素晴らしい空間が出来るというものを、私たちの業界が

羽生田 ひと、建築が上で、エクステリア・ガーデン業界は下という見られ方をします。対等な関係で快適な空間を作つて行くのだと仲間意識によつて、コ



エクステリア・ガーデン業界がいかに住宅建築業界そして建築家の方々の世界に参入できるかが問題

なにスキルがあつても、そのハートがなければ、対等にはなれません。そういうことが出来る若い人たちを育てていくのが、今の業界にいる先輩方の使命だと思います。

また有料化にもつながる話だと思いますが、この業界でデザイナーの業務地獄になる薄利多売は、本当に未来がないので辞める必要があります。これはB to Cはもちろんのこと、B to Bも同様で、業界全体でさらに客単価をあげていく意識を共有すべきだと思います。

—業界の未来についてのお考えを聞かせてください。

羽生田 建物を建てる時に、お客様とハウスメーカーさんが、全て打ち合わせが終わってから、「エクステリアは余ったお金で、「お庭は家を建てた後でお金を貯めてやつください」のような説明をする会社がまだまだ存在します。これは絶対に改善していくなくてはならないと思います。そのためには私たちエクステリア・ガーデン

業界が今後いかに住宅建築業界そして建築家の方々の世界に参入できるかが問題です。

—意識の変革というのは、とても大切なことですね。

羽生田 個々の意識が変われば、業界全体の意識が変わり、必ずそこから変化と進化のビックウェーブが起こり、この業界のレベルが一気に上昇、会にどう影響を与えていけるのか、どれほど価値が見いだせる世界なのか? という問題意識が必要です。これは会社というより、個々の意識レベルで進化させる必要があるかと思います。

そしてエクステリア・ガーデン業界が建築家さんと同等のレベルになり、決して建築家さんより下ではなく同じ土俵に上がっているのだという意識をもつと持つべきで、それにふさわしい仕事をしていかなくてはなりません。

そしてこれからまちづくりは自分達からスタートするんだという強い自

から20年の間で、アメリカの総雇用者の約47%の仕事が自動化されるだろう」との予測が出されています。また、マイクロソフト創業者のビル・ゲイツ氏は「特に大したスキルを必要としない仕事は、次の20年でどんどん少なくなる」と述べています。

そうした時代の中で、このエクステリア・ガーデン業界は、お客様の想いを具現化していくという仕事です。したがって今後A Iとのコラボが生まれたとしても、A Iが入り込めない領域が私たちの未来の仕事として残るのだと思います。それだけ人の心の部分でしつかりと仕事しなければならない要素がある業界だと思っています。

その上で、これから将来を担う若手に対して、私が必須だと考える4つの項目があります。一つ目が、営業力。提案力・デザイン力、そして図面表現力です。二つ目がコミュニケーション力、3つ目が情報力、4つ目が、想いであり、スピリットです。

私たちの仕事は住まう方の想いを具現化する仕事です。想いには想いでぶつかつていかなければ、本当にお客様の未来を創造する仕事はできないかと思思います。私はその仕事の先に、お金の繁栄も、祈念しております。

大切な未来の宝がこの業界から離れていくのを防ぐ 使命は、今のベテランの指導や会社の仕組みにある

と収入・売上と利益が生まれてくるのではないかと思うのです。大切な想いを、何よりも意識の先端に持つてくる必要があると思っています。

松本零士さんの作品でキヤブテンハーロックという宇宙海賊がいましたが、ハーロック船長は「永遠の命とは、親から子へ子からまた孫へ命のバトンをつないでいくことだ」と言いました。私たちの業界も同じだと思います。私たちが学んできた先ほどの4項目である仕事力やコミュニケーション能力

や情報、そしてこのスピリットを若手に継承していく使命があります。そしてその若手もまた、新たな若手に伝えていかなければならぬ。それがこのエクステリア・ガーデン業界の未来にずっと続く繁栄をもたらす力になると信じています。

まとめですが、これからエクステ

リア・ガーデン業界の未来のキーは、ダーウィンの言う「強いもの、頭の良いものが生き残るのではない。変化していくものが生き残れるのだ」という言葉に尽きると思います。環境の変化に対応し、時流に乗ってしかし流れず、思考も含めて変化していくこと、そして学んでいけるものが、未来

に生き残れる存在になるのだと思います。

—2回にわたり、ありがとうございました。羽生田さんのメッセージは、きっとこれから業界を担う人々に響いていると思います。これから自身の事業の繁栄も、祈念しております。

インタビューを終えて・・・若い人へのメッセージ 「たくさん旅をしよう、そして自分を大切に！」

これからガーデンデザイナーになりたい、また活動している若者にメッセージとして伝えたいことは旅をすることから生まれるデザインです。昔、お客様からイギリスのコッツウォルズをイメージした施設のデザインを依頼されたことがありました。その時の相見積もり相手はイギリスの有名デザイナーさんでした。当時、私はイギリスに行ったことがなく、当然その雰囲気はインターネットや雑誌などで調べるしか方法はありませんでした。

その時、お客様から「羽生田さんは現地を見たことあるのですか?」「現地を見たことないデザイナーさんが、本当の意味でコッツウォルズの雰囲気を感じ取ったデザインができるはずがない」と言われたのです。この言葉は、私にとって大変ショックな言葉でした。

その後すぐに私はイギリスに渡って各庭園そしてコッツウォルズの町を学びに行きました。帰国してしばらくすると、また別のお客様からコッツウォルズのお庭を作成したいという大型案件に繋がる依頼が来ました。その時、デザイナーは本物を知っていないダメだということを学びました。ちなみにその時の作品は1700万円もの高額物件で、オンラインクラブのコンテストで入賞し、今ではカタログに掲載されております。

そしてその後、これと同じような経験を何度もしています。京都の源光庵に行き、アメリカの西海岸にも行って現地のスタイルを学びました。特に西海岸の場合は、実際に見に行って帰国してすぐに、西海岸風の庭を作成したいという依頼がありました。私はこれを引き寄せた法則だと確信しております。本気でこういう空間を作りたい、またこういうお客様に出会いたいという強い想念と行動が、それを求めている方々の思考に共鳴し引き寄せられ繋がるのだと思います。

海外などを旅することは確かに費用もかかります。しかしそこに対する投資というのは、デザイナーにとって大いなる未来への価値を見出すものです。これらの若者には、どんどん自分に投資をしてみてほしいと思います。

特に若い方に伝えたいのですが、この仕事を続けていく上で悩み苦しんでいたり、激務で疲れてる方が多いとしたら、今一度自分の仕事のやり方というのを見つめ直して欲しいと思います。そして会社は、もしもそうした兆候が見られたのであれば、それに気付いてあげて、大切な未来の宝である若手の健康を守ってあげて欲しいとも思います。

私みたいに命がけで駆け巡ると、体も思考もやがてボロボロになってしまう時が来ます。継続できないがんばりは、いつか必ず止まる時が来ます。自分の健康を失ってまで走り切ってしまった未来はありません。大切な未来の宝が、この業界に疲れ、離れていくのを防ぐ使命は、今のベテランの指導や会社の仕組みにあると思っています。

若手の方は遠回りをしていいと思います。自分が目指すべきゴールにたどり着くためには、遠回りをした中で得た経験や体験、失敗や挫折、苦しみや、また喜びや色々な方と出会う人の縁など、そういった人生を楽しんでみることです。そうした経験を積んで自分自身の魂を向上させることができて、人としての深みにつながり本当に人の暮らしをデザインできるデザイナーに近づけるのかなと思います。そこには必ずお金も付いてくるはずです。

それが本当の意味での目指すべきゴールへの近道、そして価値ある生き方なのかなと私は思っています(羽生田新悟)。