

家づくりのプロなら庭も知れ！ 最新庭づくりのトレンドと今後のニーズ

座談会の3テーマ

- ① 建築業（工務店・リフォーム・不動産）にとって、エクステリア・ガーデンが魅力的なビジネスである理由Ⅱ9月号掲載済
- ② エクステリア・ガーデンのリフォーム／リノベの今後
- ③ エクステリア・ガーデンに新しく取組む方法



トークセッションの趣旨

住宅業界とリフォーム業界がエクステリア事業に今、特にここ2年ぐ
らい本気で取り組み始めています。また、来年ぐらいから建材商社、
地域の建材卸、輸入住宅会社、地域の工務店、みなさんのようなリ
フォーム会社が、どういう形でエクステリア・ガーデンに業界に魅力
を感じてやってくるのか、ここが大きな課題になっています。その中
で今日のポイントです。皆様方のような建築業、工務店、リフォーム、
不動産業にとって、エクステリア・ガーデンのこれから魅力なビジネ
スである理由を探っていきたいと思います。もう一つはエクステリア・
ガーデンのリフォーム、リノベーションが今後どうなっていくかとい
うこと、明日から具体的にエクステリア・ガーデンにどのように取り
組んで行ったら良いのかを、できる限り検証したいと思っています。
※今月号は後編として「テーマ②③」を掲載いたします。

（コーディネーター／司会 ㈱住宅環境社 佐倉慎二郎）

テーマ②

エクステリア・ガーデンのリフォーム／リノベの今後

佐倉 次のテーマは、これからのガーデンリフォーム・リノベーションの未来ということで、視点を変えていきたいと思っています。

このリノベーションについて、星さんはリゾートホテル、ゴルフ場などの物件も手掛けられていますよね。特に富裕層のオーナーさんに対して切り込んでいく独特の世界観があると思うのですが、その辺り、どういう意識を持っているのでしょうか。ちょっとエピソードを聞かせてください。

星 簡単に言ってしまうと、お客様には常識にとらわれてもらいたくないといつも思っています。

今、ゴルフ場は僕らのガーデンの世界とは真逆なところにあります。例えば僕が何か所かガーデンデザインを担当したP G M (P G Mホールディングス(株))さんのゴルフ場に今、花がいっぱいあります。でも多くのゴルフ場では、年間管理にお金がかかるので、花は皆さん嫌がります。しかしP G Mさんでは、数年前から日本を代表する威厳と品位を兼ね備えたハイグレードなゴルフ場を作ろうという展開を開始



星 ひで樹
(株) HMG Planning Office 代表

ガーデンデザインを主体とした空間デザイナー。「動線」のコントロールを主眼に置き、心理学を駆使した空間提案で顧客の心を掴む。各地でエンドユーザー向けセミナーを行うかわら、全国の工務店・ビルダーへのデザイン理論の指導を行い、付加価値の高い住宅開発支援も手掛け、実績を上げている。
最近では建築家と共に「建物と庭の一体提案」活動のほか、地域再生プロジェクトへの参加なども展開中。またリゾートホテル、ゴルフ場からのガーデンデザインの依頼も増えている。



星氏が手掛けたゴルフ場のエントランス (セゴビアゴルフクラブ イン チヨグ)。ここは「VIP サロン」のエントランスで美しい花が出迎える

お花が目立っている感じですね。

星 ゴルフ場の「映え」に関しては、以前は壁だったところに、フェイクで窓や、オーニングや玄関の扉を付けたりにしています。ここは敢えてフェイクに設えています。その前で写真を撮ってもらって、SNSに上げてもらうんです。そこで話が広がって「また行ってみよう」となっています。

このように建物よりも外部空間を重視するのは、ゴルフ場だけでなく、リゾートホテルでも同様です。今までは様々な施設において色々なニーズがある中で、主に建物の性能を一生懸命に作ってきたのだと思います。しかし、僕のような人間が加わるることによって、建物よりも「花を植える」ことで、それを集客につなげていく、という流れが支持されてきているのだと思います。

ゴルフ産業自体も、今は景気の良いところと、衰退しているところもあって勝ち残りに必死です。先ほども言いましたが、P G Mは現在、富裕層向けと、リーズナブルな値段設定による若者向けへと2極化展開を図っています。そんな中で、今回僕が参加したプロジェクトでは、「富裕層向けのお客様をどうやって獲得していくか」という経営戦略の一つだったのです。そこ

佐倉 写真を拝見すると、構造物より



羽生田新悟
(株) office Hanyuda 代表取締役社長

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。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。エンドユーザーからの熱い支持を、ファンを集めているが、最近では地域の工務店を始め、建築家からもコラボレーションを要請されている。彼ら建築家は、住宅の外まわりについて、どのような思いを持っているのかを語る。

に、エクステリア・ガーデンの力が必要になってくるんです。

それと、最初に「常識にとらわれなくてもいい」ということをお話ししましたが、これは特別に変な提案をするということではありません。言い換えると、「しっかりとその場所に合った最高のものを、お金にこだわらず提案する」ということです。「予算オーバーだから予算に合わせたデザインを描く」というのではダメです。本当に価値がわかるお客様は、「5年、10年かけてでも作ってください」と言ってもらえます。7年ぐらいかかって作られた方もいらっしゃいます。これが富裕層のお客様に対する提案の際の、僕の心がけです。

佐倉 ありがとうございます。次に羽生田さんにお聞きします。羽生田さん

はこれまで2000件の実績があるということですが、ガーデンに関してリノベーション、リフォームも手掛けられていると思います。その中で、ご相談にくるお客様がどういうニーズを抱いて依頼されているのかをお聞かせいただけますか。

羽生田 私は今、ガーデンデザインのプラン作成を有料化しています。すると他社と比較されにくくなります。また100%紹介によるB to Bも手掛けていますが、その中でのお客様は、すでに外部空間に対する意識が高い方が多い傾向にあります。

そして、そのお客様のニーズをヒアリングしていくと、表面的なニーズは「良い暮らしをしたい」、または「素敵なお庭を作ってほしい」という当たり前のことなんです。しかし、私の場合

は、さらにその先の潜在的ニーズを探りたいので、もっと深くヒアリングによって掘り下げていきます。そうするとそのお客様が、実は多くの問題を抱えていたり、問題が解決できないでいたりすることがたくさん出てきます。その解決策を提示してあげることが、本当の意味でのヒアリングだと思います。そこまでやらないと本当のお客様のニーズが感じ取れません。デザイナーとしてその段階まで提案することができれば、有料化しても他社に負けることはないし、ほぼすべてお任せしていただけます。

デザインによってお客様自身が抱えている問題を解いてあげること。そしてその先に豊かな暮らしがあるという



「内装リフォームをしたいというお客さんでも、そのニーズを深く掘り下げていくと、実は内装よりもお庭を解決しないと豊かな生活ができないということがある」言う羽生田氏が手掛けた事例。豊かなウチとソトの中間領域デザインだ

ことを気付かせてあげることが、大切だと思っています。「お客さんのニーズは何か？」を探るということは、自分でも気づいていない奥の奥にある本当のニーズを何とか発掘することだと思っています。

佐倉 ありがとうございます。例えば今までの経験の中で、内装のリフォームや新築を考えていたお客さんが、羽生田さんの提案によって「エクステリア・ガーデンをやりたい」と新たな気づきを得たというような事例もありますか。

羽生田 それはたくさんありますね。お客様が内装リフォームしたいと来られても、そのことを深く掘り下げていくと、実は内装よりもお庭を解決しないと豊かな生活ができないのではないかと、たどり着いたりします。

しかしそこまでに至らないと、最初の内装リフォームでお客様が求めていた提案とずれていくことになります。そうやってしまうと、後からお客様から「失敗した」「こうすればよかった」という残念な声を聞くことになってしまいます。そういう失敗をしないためにも、私はやはり一番最初のヒアリングが、とても大切だと思っています。

佐倉 巾さん、今の羽生田さんの話は、例えばシャッター交換したいというお客様が来た時に、「お庭もやりますか？」というのと似ていますよね。また現在は展示場も設立されてエクステリアに参入し、話によると、今日もたくさん来られている同業者から驚きの声が上がっているとか。

巾 当社もそういったことを心掛けています。ちよつと話がズレてしまいましたが、これだけは言っておきたいと思っています。それは、ワイドアルミがエクステリア専門店としてやっていく上での課題ですが、ここ4〜5年は、今までは何となくデザインして、カッコよさそうな現場を描いて作っていました。少し壁に当たり、自分ではこのままでダメだ、限界が来ると思い、意



巾 竜介
(株)ワイドアルミ代表取締役社長

異業種である“サッシ業”からエクステリア＆ガーデンへ参入し、「窓から考えるエクステリア」を実践中。現在は経営も軌道に乗り、新たなデザイン力向上、スタッフのレベル向上のための取り組みを積極的に行なっている。
2016年に「MADO ショップ SUCCESS2016」で全国No.1グランプリ受賞。2017年のリフォーム産業フェアにて、「有料セミナー聴講者ランキングNo.1」を獲得する。
サッシ店がエクステリア事業への参入した先駆者として、全国でセミナーも行っている。

を決し星さんに相談しました。会社に初めて来てもらい、いろいろとお話をしてもらいました。その時に「このデ



「サッシ屋さんがそんな事出来るの？」と同業者から驚きの声上がるほど、(株)ワイドアルミのエクステリアのプランニング能力は目覚ましく向上している

ザインについて説明して下さい」と言われた時に、明確に答えられませんでした。星さんは「何となくじゃダメ。これからは、敢えて『が必要』、そして「これからは何となくを無くそう」と言われたのが、衝撃的でした。それから本物のエクステリアのデザインを身に付けたくて勉強しています。

星 今、巾さんが勉強をしているという話をされましたが、巾さんの会社は、スタッフ全員がすごく予習・復習をされる会社です。僕の方が逆に「これくらい一生懸命やらないとダメだ」と気付かされるほどです。そんな会社には僕は必ず素敵な未来があると思っています。

テーマ③

エクステリア・ガーデンに新しく取組む方法

佐倉 ありがとうございます。最後のテーマになりましたが、まとめとしてエクステリア・ガーデンを手掛ける上での注意点ということで、皆さんにアドバイスをいただきたいと思っています。まずは羽生田さん、これからエクステリアビジネスを今日お集りの建築業界、リフォーム業界の方々が手がけるには、最初どんな心がけが必要なのか、

ます。特に巾さんには、僕はすごく未来があると思っていて、そのあたりの未来像を聞いてみたいんですが。

巾 私は3年前にこのフェアで講演させてもらった時、聞きに来ていたサッシ屋の先輩に「名前が売れてきたけど出る杭は打たれるぞ。気をつける。ただ出過ぎた杭は打たれないから、出過ぎろ」と言われ、そのことをしっかりと覚えていきます。

そしてエクステリアに関しても同じく、「何となく」では、完全に打たれてしまおうと思っています。だから私は未来志向で、「出過ぎたい！」と強く思っています。

何か経験談を語っていただけますか。

羽生田 これからの時代、工務店さんでも住宅の施工や販売をする上で、品質の高いエクステリア・ガーデンという空間は、高い付加価値を生みます。そして初期の段階で、建物とエクステリア・ガーデンが共生し合う住宅計画ができていれば、それは必ずお客様の



ワイドアルミ社員のよる親睦のためのバーベキュー大会の一コマ。外の楽しさについて全員で体感しようというのが、ガーデンを扱う会社全体の姿勢だ

満足向上につながっていくと思います。

その際に、もしも工務店さんがお客様の潜在的なニーズを掘り下げた空間設計ができないのであれば、私たちエクステリア・ガーデンデザイナーや設計者とコラボレーションをしてみてはいかがでしょうかと思います。これが融合提案の新たなスタートになるのかと思います。

エクステリア・ガーデン専門のプロが皆さんの会社に行ったり、または育成できれば良いのですが、この人材不足の状況の中で実力のある人を獲得したり、また専任の担当を新しく採用して一から育てるのは相応のプログラムがないとなかなか厳しいと思います。そ

れこそ星さんのような指導者がいて、自社でスタッフを育成していければいいのですが、現実には難しいと思います。そこで、「コラボレーション」という仕組みを作っていくことも、皆さんにとっては重要な営業戦略になっていくのだと思います。

例えば話ですが、最近、シルベスタ・スタローンやアーノルド・シュワルツェネッガーのようなスター同士がコラボレーションして大きな映画が作られていますよね？『アベンジャーズ』とか、ビッグな俳優同士が組んで大きな映画を制作すると、話題性もありビッグビジネスに広がりますし、その結果、子供たちに大きな夢を与えることができます。

私たちの業界も、大きな会社と実力のあるデザイナーが手を組むことによって、大きなビッグビジネス空間を提案できる世界に広がるんじゃないかと思っています。大げさな話かもしれませんが、私は住宅業界もそういった時代になっていくと思っています。映画業界も、これからのスターたちが残り時間を考えているんです。それぞれの残りの人生の中で、今まで組まなかった俳優同士が、手を組むことによって大きな夢が実現できる。それを最後にやってみよう！という思いが俳優にはあるのだと思います。

私たちの業界もベテランがいて、「あと何年仕事ができるのか」と考えた時には、会社同士が手を組んで、エクステリア・ガーデン業界の空間を新たに生み出す中で、お客様の豊かな暮らしを提案する道を作っていくことは可能だと思っています。そのために、住宅会社の方々と私たちの業界がコラボレーションを組んで、これからの時代を作っていくと思っています。

子供たちが将来ガーデンデザイナーになりたいとか、住宅会社に入って活躍したいと思ってもらえる業界にしていくな時代にはしたい。そういう時代が来れば、それは私たちがビジネスを通じて大きな社会貢献を行っているということです。是非そういう時代にたどり着きたい。

ですからガーデンを提案できない会社があるとしたら、私たちと手を組んで、より大きなガーデン外部空間と建物の融合提案の実現する仕組みづくりに動いて欲しいというのが私の願いです。

佐倉 ありがとうございます。羽生田さんの話は、建築の人たちも提案に困っていたり、人材を独自に育てられないという中で、我々の業界の素晴らしい人たちと手を組んで、新しい世界を作っていくという熱い呼びかけで

すね。そしてもう一つ、羽生田さんの言葉から一番感じるのが、徹底して「お客様目線」ということなんです。これは星さんもそうですが、お客様に最大の付加価値をどう与えるかというのを前提に考えています。これが素晴らしいと思います。さて、ではそのためにはどういう人と組むのか、いろんな組み合わせがあると思います。それを私も日々感じています。皆さんそういう視点、柔軟な考えでコラボをして行こうというメッセージだと思いますが、巾さんはこのあたりの話については、どう思いますか。

巾 僕もお客様目線です。コラボレーションに関していうと、エクステリア・ガーデン業界の方は、どうしても自己完結型というか、一匹狼的な形の会社が多いと思っています。この業界でも、大物同士が手を組むとか、またはガーデン業界とリフォーム・リノベーション業界とが手を組むことによって、ぜひ大きな業界に発展させたいと思っています。

佐倉 巾さんには特に今日ここに集まって頂いた「同業者」の方々に、ご自身の経験をお話いただきたいと思っています。エクステリア・ガーデンを手掛けるにあたって、「これだけやっ

の方が良い」「こんなことをやらかしてしまっから氣を付けた方が良い」という話があれば、聞かせてもらえますか？

巾 わかりました。最初にこのエクステリア業界に入った時に、本音を言うと、「簡単そうだなあ」と思っていました。サッシと比べて少し格好良さそうで、何となくという感覚でこなせる世界だなあという状態でした。

実際に順調に軌道に乗っていたんですが、突然、落とし穴がありました。1000万円以上のエクステリアの物件をいただいて、大失敗したんです。この原因を考えると、やはり「ただ勢いだけ」「何となく」でやってきたことによる、大ボケのような失敗だったのです。

だから皆さんには、エクステリア・ガーデンはやっぱり基本・基礎を知らないダメだし、お客様にも納得していただけない世界だと言いたいです。

佐倉 ありがとうございます。最後に星さん、締めとして、リフォーム業界、建築業界の方にメッセージをお願いします。

星 羽生田さんが最初に「建物と庭の両方がある家の形になる」といった

お話をされていましたが、これは本当にその通りで、建物と庭との関連性は、非常に大きいということです。

特に建物の窓の高さ、そしてポーチの角度と庭との関連性は非常に重要で、アプローチを計画するためには、基礎と一緒にポーチを打つではなくて、最初からポーチの形を計画していなければいけないのです。皆さんにも、こうした基本を知ってもらいたいと思っています。

そして僕がいつも言っているのは、羽生田さんが先ほど話された「子供たちが将来の夢をガーデンデザイナーと言え世界を作っていきたい」ということ、まさにこれです。そのためには、今の教育システムではダメだと思っています。基本のない世界、基本を継承できない世界が続く限り、そういう子供たちが夢を抱くような世界は絶対作れないと思います。

デザインにはルールがあります。僕たちはデザイナーであり、それは、クリエイターやアーティストとは絶対的な違いがあるのです。デザイナーと名乗るのであれば、「デザインとは何か？」と聞かれた時には、しっかりと答えられるようにしておいて欲しいと思います。

今まで僕がこの質問をした時に答えられた人は一人しかいませんでした。

ぜひ、自分がやるべきことをもう一度よく考えて、デザイナーならばデザインを学び、設計士なら設計を学ぶこと。そこが基本です。

先ほどの質問の答えですが、デザインとは、「問題を解決することにある」ということです。問題を解決するための方法を見つけることが全てです。それなのに、実際に「何が問題なのか？」ということをや

わかってない人が非常に多いのが現実です。問題とは「理想と現実とのギャップ」を意味します。それは、本来あるべき姿、かつ希望している姿と現実との差なんです。デザイナーの仕事は、その問題をうまく見つけていくことです。ぜひ、皆さんも基本を大切にしてください。



佐倉 今回はどうもありがとうございます。最後にガーデンは素晴らしいということ、この座談会に向けて星さんのお宅のお庭で打合せした時の様子を皆さんに紹介して締めたいと思います。本日はご清聴ありがとうございました。