

ガーデン&エクステリアをお考えのあなたへ

# 外構工事で満点笑顔になる為のヒント集

—失敗しない為の自己防衛策にもなるヒント集です。—

「理想的なガーデン&エクステリアを作るには？」  
そんな、あなたに知ってもらいたい事。

- ガーデン&エクステリアを創るポイントは何か？
- 良心的な業者とは？
- あなたにあった業者の選び方は？
- 業者別に注意、確認する事とは？

業界の人間は言わない事、本当にあったこんな事等、  
実例を挙げて紹介。

知っておくだけで、自己防衛策にもなるヒント集です。

## はじめに

庭や外構の事で、規模に関係なく親身に相談に乗ってくれる所ってあるのだろうか？

自分達が望んでいる事を形にしてくれるプロの業者って？

苦労して建てた家と充分に調和し、自分達の希望を充分に取り入れ、機能的でライフスタイルの変化にも対応出来て、緑に囲まれ、家族や子供達の笑顔が見える。そして、日々の張り詰めた心に、ほっと帯をゆるめるような安らかさを感じられる。

2

そんな本物のお庭や外構を、真剣に作ってくれる所はあるのだろうか？  
あるいは、今の庭をリガーデンしてもっと過し易く趣味に対応出来るようにしたい場合は、何処に相談すればいいんだろうか？

家を建てる時は、様々な住宅関連の雑誌や情報を集めて研究はしたけれど、

庭や外構の事までは頭が回らなくてイメージが湧かない。  
そこで、家を建てたハウスメーカーや業者に相談しても、出てくるプランは  
少しも自分達の意見は取り入れられていない。

「どんな業者に相談していいのかわからないし、資料も無い！」

そんな、あなたの元に

**「ガーデン&エクステリア工事お任せ下さい。」**等と書かれた、外構、  
造園工事のチラシや勧誘が届いている事とします。

ある時は、新聞に折り込まれたチラシ。

ハウスメーカーから紹介された業者。

中には、「デザインお任せ下さい」と書かれているチラシ。  
訪問して話をする業者。

「でも、家と違ってイメージが湧かないし、どんな事が出来るのだろうか？」

「予算も限られているし、やりたい事は少しだけなのだけれど・・・」

でも、切り詰めた大切な悪お金を使うのだから

『納得の行く物にしたい！失敗したくない！』

けれども、そんな期待と不安の中で、何を判断基準にしたら良いのかが分からない。

大丈夫。予算が限られていたって、エクステリア、造園業者をうまく選ぶことさえ出来れば、あなたの夢は必ず実現させられます。

この小冊子には、そのために必要なノウハウが、ぎっしり詰め込まれています。

これは、実をいうと、本屋さんで売っている当たり前の事しか書いてない本とは百八十度異なります。なぜなら、あなたに本当に知ってもらわなければならないのは、**ガーデン、エクステリア業界の実情**なのですから。

あなたがこの小冊子を読み終わった時、

◆デザインガーデン&エクステリアを作るポイントは何なのか。

◆どんな業者なら良心的なのか、そして、どうやって見分ければ良いのか。  
◆業者に言いくるめられることなく、どうやって将来を見据えた庭造りを進めていけば良いのか。  
など、あなたの思いどおりの外構、庭創りを実現するのに絶対に欠かすことの出来ない基準を理解して頂けるはずです。

**もう、見てもらえません。**

二十年、三十年という気の遠くなるほど長いローン。  
それを支払ってゆくことで、ようやく手に入れたマイホーム。  
庭や外構はそんな大切な財産の一部であり、生活上大切な空間にほかなりません。

ですから、苦勞して手に入れた折角のマイホームにふさわしい、本物の外構や庭にこだわる思い！よくわかります。  
そして、そうしたニーズに求められ、今、まさに庭での過ごし方や外構のイ

メージが変わろうとしています。

当たり前の事ですが、庭や外構は永年の財産です。

年月を重ねるにつれて、木々が育ち草花が増え、少しずつ違った表情を見せてくれます。そんな中で、家族の笑顔に触れながら過ごす時間はとても素晴らしい、かけがえの無い物だと思います。

ところが、建築中であれば建物の方に忙しく、ついつい外構や庭は「まあ、とりあえずこんな感じでいいか」とか「外構なのだから」と、妥協していませんか？

そして、いざ生活がスタートしてみると「緑やお花に囲まれない」「おしやれなアプローチにしたい」等、新生活での期待や夢がわいてきて、どうしたらそれを実現できるのか・・・悩んではいませんか？

◆安くすると言っているけど、本当に大丈夫なのだろうか？

◆デザインやプランで失敗して、将来後悔しないだろうか？

◆ 十分に自分達の要望は取り入れてくれるだろうか？

◆ 業者を信頼はしたいけれど、本当に良い庭や外構を作ってくれるのだろうか？

◆ 花や植栽の事を中心に考えたいのに。

◆ そして、何より手抜き工事はしないだろうか？

あなたが真剣であればあるほど不安は増すばかりです。

私は仕事柄、希望の外構や庭が実現せずに失敗した人たちの悲鳴や実際の現場を今まで幾度となく見聞きしてきました。実際、訴訟までという話も耳にします。

その度にやりきれなくて、とても暗い気持ちになるのです。

そして、「このまま黙っていても、この業界は決して良くなるはない。」という想いが強くなっていくのです。

今のまま、何の判断基準も得られない状態では非常に危険です。現場に居る者として、危なっかしくて見ていられません。

少なくとも、この冊子の読者の方だけでも、安心して夢を叶えて頂ければ・・・

そのために、外構、庭創りのプロとして、どうしてもお伝えしなければならぬことを一生懸命に書きました。

しっかりと伝わるように、何度も何度も書き直しました。

お庭や外構の事は全く御存知ないという方にでもよく御理解頂けるよう、専門用語を避け、出来るだけ分かりやすい言葉で書くよう努めました。

納得の行く外構、お庭を創ると同時にご家族の笑顔も創ってしまわれるか。

それとも、大枚をはたいて、こんなはずでは・・・と落胆してしまうか。

是非、この小冊子を読んでみて下さい。



皆様の夢がたくさんつまった、『末永く快適な庭』創りの一助として頂ければ、プロの一人として何よりこの上ない喜びです。

二〇〇四年三月



## 第一章 この小冊子を書くことになった理由<sup>わけ</sup>

ひと口に「ガーデン&エクステリア工事」といっても、実に様々な業者が有ります。

雑誌広告を載せ、提案スペースを持つ業者。

カーポートや資材を展示場で展示しているメーカー系フランチャイズ・チェーンの業者。

ハウスメーカーやホームセンターと契約して数多く手がける業者。

町の植木屋さんや造園業者。

ガーデンデザイナーと言う肩書きで仕事をされている方。

リフォーム業者がガーデンング工事をする事だって、ブロック、タイル職人さんが直接個人的に請け負って工事をする事だってあります。

それぞれ長所や短所がありますが、これだけ数多くの業者さんがあるわけ

ですから、どこに依頼して良いのか悩んで当然です。

本来、ガーデン&エクステリア工事というのは、規模は小さくても土木、建築、造園、設備など様々な工事が関係してきます。ですが、このような業者さんは、それぞれが自分達の得意分野（狭義の知識）の知識しか無いのに、さも得意げにガーデニングやデザインの事を話すので余計にややこしくなるわけです。

そして、仕事が欲しいが為に色々な事を言ってくるのですから・・・例えば、ブロックやカーポートが得意な業者なのに「植栽もお任せ下さい。」とか植木屋さんなのに「レンガやブロックも得意です。」等。実際、あなたの頭の中には、まだ「この予算でどれだけの事が出来るのか？」とはつきりとしたプランさえ出来ていないのに、こんな事を言われてもわからなくなり、どうしたら良いのか悩んで当然だと思います。

## ガーデン&エクステリアを通じて見えるもの

私の場合は、もともと「れんが」をもっと皆様の身近に感じて頂きたいという思いから「れんが工事・販売」として創業しています。

当初より「れんが」を主体とした庭作りを提案しています。

しかし、不思議な事に私がお世話になったお客様の多くは、勿論、庭や外構に「れんが」を使いたい方がお話をくださるのですが、新築はもとより新築から数年も経っているお宅もたくさんあるのです。

その多くの方が「自分達の要望が通らないので、手を付けてないんだ」とおっしゃっておられました。

勿論、私どもは新築のお宅だけにお世話になっているわけではありません。庭のリフォームとも言えるリガーデンのお手伝いもさせて頂いています。

中には廻りの境界塀だけ工事をされている方、昔からの日本庭園のままの方、植木だらけのお庭。こうした改修工事では、まず既存の構築物を撤去するところから始まります。

物を壊せば、当時どのような工事をしたかが分かります。

他の業者が書いた図面、見積、打合せの内容等、勿論、雑誌や折り込みチラシを入れている業者の物もお客様より保存していたものを見せて頂く機会もありました。

そのように仕事を積み上げてゆくうちに、他の業者や職人さん達が庭や外構をどのように捕らえているのかが見えてきたのです。そして自分自身の庭や外構に対する捕え方もシツカリとかたまってきました。

『本物を届けたい！』

ご家族全員にとって、ガーデン&エクステリアは家族のライフスタイルの

変化にも対応出来る物でなくてはならないという思いに至ったのです。結婚などで、家族が増えるかもしれないし、お仕事や家族構成の変化に伴い新地への移動が困難になるかもしれません。さらに、仕事を重ねてゆくうち本来の「ガーデン」はそうした変化をも全て受け止めて成長して行くものである事も学びました。

お陰様で、現在ではライフスタイルの変化に対応出来るガーデン&エクステリアを完成され末永くお付き合いして頂けるお客さまも増えております。本来、私ども業者にとってこれが本当に望ましい姿のほうです。

人生折々のタイミングでお仕事を頂き、末永いお付き合いをして頂けるように一生懸命に設計、工事をさせて頂く。結果、ご満足していただければ、次のご用の際も、お声をかけてもらえらるからです。

ところがこうして、私どもが末永いお付き合いをしていこうとがんばって

いる一方で「本当にこれでいいの？」とか、「もつと他に方法は無かったの？」と、まるきりお客様の声を見殺した、「手抜き」や「いいかげん」な、おもわず首を傾げたくなる庭や外構というのも、残念な事に目や耳にしてみました。

例えばこんな話をお客様からお聞きしました。

「いいかげん」といえば工事ばかりでなく、営業上も・・・

「見積提出期限が過ぎても見積が出て来ないので、お店に行って見たら、夜逃げをしたらしく、債権者の車が何台も止まっていた。」

というお客様談もありました。

この業者は、新聞に折り込みチラシを入れ、提案スペースを持っていた業者のようです。

「隣のお宅が工事着工の契約金を払ったら、それ以来、連絡が取れなくなってお金を持ち逃げされた」

これは、業者というより、職人のような人間だったららしいです。

「いきなり訪問してきて、砂利や木を勧められ、「いいです」と断ったのにしばらくすると勝手に砂利を敷き始め、意見をするとさっき「いいです」と言ったから作業したんだと開き直り、料金を請求された。」等押し売りまがいの者まで・・・

これは、植木業者の様でした、当然自分達の連絡先、名前なんて名乗らなかつたらしいです。

「予算を言ったら、その予算ではと首をかしげられ、それ以降デザインや図面の提出の連絡さえ来なくなってしまった。」

輸入資材をメインに取り扱っている業者さんだそうです。

同じ業者としてビックリする事ばかりでした。やりきれない気持ちにもなりました。

これだけではありません。

「ガーデンデザイナー」と言う肩書きを持って、「トータルプランニング、



お庭やお花の事ならお任せ下さい。」等という触れ込みで仕事をされている方でも、「ガーデンデザイナーってこんな程度なの」って思う事があまりに多いのです。(ガーデンデザイナーの方、全てがこの方のような人ではありません。本物のデザイナーと呼ばれる人は本当にすばらしい方なのです。誤解のないように付加しておきます。)

あるデザイナーの方から「この図面で工事見積お願いします。」と依頼を受けました。しかし、その方が「図面」と言って差し出したのは、「スケッチ」程度のものでした。その「スケッチ」には、寸法、仕様は一切記入されていなかったのです。

確かに着色されていて、非常に綺麗な「絵」なのですが「絵」では、工事見積をする事は不可能です。

私は、事細かにその「絵」についての工法や資材、納まり等、デザイナーと称しているその方に質問していききました。結局、そこで分かった事はその

方は工事、施工に関しては「素人」だったのです。

「なにがガーデンデザイナーなのだろう？何を考えているのだろう。」と思  
いました。

そんな事で、もし問題が起きた時一番迷惑をこうむるのは、大切なお金を出  
したお客様なのに・・・。

また、植栽についても同じ様な事がありました。

エクステリア&ガーデンと言う事で仕事をさせて頂いていると植栽について  
のご相談も数多く受けます。

知人から友人が「デザイナーと言う方に植栽からトータル的にお願いした  
のだけれど植物に元気が無くなり、アプローチに水が溜まると言っているの  
で見に行つてあげて欲しい」との連絡があり、現場を見させてもらいました。

水が溜まるのも無理はありません。水はけの事はまるつきり無視をした施工がしてあったのです。そして植栽については、すぐに私の一番の信頼を置いているデザイナーの方に見てもらいました。

その結果、一緒に植えてはいけない植物を植え込んであったそうです。わかり易く言うと水を欲しがら植物と乾燥を好む植物と一緒に・・・

**これが、現状なんです。**

そして今この小冊子を読んで下さっている方の中にも「あつ同じ様な事を聞いた事がある」と「ハッ」されている方も少なくないのではないのでしょうか？

**真剣に言わせて下さい。**

こんな事にならない為にもデザイナーの肩書き、業者にとらわれずエクステリア&ガーデンを創る時は、自分のライフスタイル、現在&未来の希望、

さらに家との調和まで考えてイメージして下さい。

そして、それを真剣に一緒に考えて具体化することができる知識と誠意を持った業者を探して下さい。

和風、洋風にとらわれず、地割を綿密にして敷地の広さにかかわらず快適に人が十分くつろげて、尚、実用的でストレスから開放されるような空間を作る。その夢の実現の為、描いたプランを納得出来るまで業者やデザイナーに投げかけて下さい。誰がキチンとキャッチして投げ返してくるのか？見極めてゆくうち、必ず「良い出会い」訪れると思います。

業者にとっては年間何件もの工事をするうちの一軒だからといった、馴れ合いで仕事をしている業者もいます。

しかし、あなたにとっては大切な財産であり庭、エクステリアの工事は何度も洋服を着替える様に出来るものではありません。植栽を楽しんで行こうと思えばここから楽しい時間が始まるのです。

このように、ガーデン&エクステリアというのは、実は家を建てるのと同じ位大変です。でもその分、「夢を形にできる大事なもの」なのだと携る私自身、日々認識が深まってゆきます。

先程も書きましたが、しっかりとした工事を行おうとすれば、たとえ規模が小さい場合でも、土木、建築、造園、設備、電気など様々な業者がガーデン&エクステリアの工事には携わるのが必然になります。というのも既に家が建っているか、新築直後の現場ですから、何も無い原っぱに工事するのは勝手が違います。様々な諸条件を取りまとめる為には、それぞれの知識を理解し見渡せていなければならないのです。

そうした難しさの中で、お客さまの「ああしたい！こうしたい！」に応えようと頑張っていますと、さらに色々な事がわかってきました。

こんな現場での経験から自信を持ってお伝え出来るのは、ガーデン&エクステリアを考える場合に、何より欠かすことが出来ないのは、既述と重複しますが「自分のライフスタイルに適応し、住宅とも調和して品質が良くて、長持ちして年月を重ねる事に趣を増し、長年のメンテナンスにお金がかからない、リガーデンまで可能」なガーデン&エクステリアなのだ。

なおかつ、アフターサービスがしっかりしている事が肝心です。

しかし、ここで問題になるのが、「どうやったら、実際にそれを実現することが出来るのか？」という事なのです。



## 私が気付いた「大切なこと」

ここで、改めてよく考えてみると大切な事に気付くわけです。

私どもはトータル的にガーデン&エクステリアを提案する方法でお客様と打合せをさせて頂いています。その為、決しておまかせではなく個々の信頼できる多くの業者や職人さんとの協力が必要となるのです。こうして、お客様の希望を取り入れ、提案させて頂いたデザインが結果として、そのお客様だけのオンリーワンの庭や外構となっています。

けれどもお客様によっては庭全体、エクステリア全体をどうかしたいのでは無くて、ある部分だけ手を加えたいと言うお客様もいらっしゃるでしょう。例えば、ウッドデッキだけ作りたいとか、花壇を増やしてお花をコーディネートして欲しい等、そうしたお客様の希望や要望を取り入れてそれに答えてくれる個々の業者を探したい。

ところが実際は大変に難しいという事を、多かれ少なかれ皆様感じた事があるのではないでしょうか。

どの業者のどんなところがいいのか？（裏を返せばどこが良くないのか？）という事は、なかなか誰も教えてくれません。

営業マンにたずねても、自分の会社の良い所や他の会社の悪口は言うけれど、どこまで本音で語ってくれているのかも不安です。

結局、どうやって判断したら良いのか、一般の方にとっては、やっぱり非常に困難な問題だと思ふのです。

これは、そのための判断基準となる情報が少なすぎるのがいけないと感じています。

お客さまは、そうした判断基準が分からないから業者の都合のいい様に納得させられてしまい、多少、あるいは全く自分達の希望が通らなくても頼んでしまったり、値段の比較だけで決めてしまう。



また、少しでも安心してきそうな業者に頼みたい。そうになると、雑誌に広告を載せている会社、広告やチラシを頻繁に出している業者なら安心だろうと考  
えざるを得ない。

今までの現場を見せてもらい、そのイメージの良さだけで頼んでしまう。こ  
れじゃ、自分達のイメージする庭や外構が出来なくても当たり前です。

契約後に、追加工事で予算が大幅にオーバーしたり、工事終了後わずかに  
数ヶ月でどこか不具合が生じたり、後々苦勞せざるを得なくなる事も不思議  
な事ではありません。

それならば、お客さまのガーデン&エクステリアに対する真剣な気持ちに  
常に真面目に取り組み、また努力している業者の一人として、出来るだけの  
事をしてみよう。地道でもキッチンと伝えて行こう。  
その想いで、この小冊子を作りはじめました。

なぜ、「れんが」業界出身の私が、

## ガーデン&エクステリアを創るのか

もともと私は「れんが」のメーカーに勤めていました。私が十数年前に勤め始めた頃は「れんが」と言うと、まだまだ一般の方には馴染みの薄い建築資材で主な需要は公園や公共施設等に使われるのが殆どでした。

興味の無い方は読み飛ばして頂いて結構ですが、お客さまからも良く聞かれる事なのでお話しします。

私は埼玉県の熊谷市で三人兄弟の長男として生まれ育ち、深谷市の高校を卒業後、深谷市に工場がある「れんが」メーカーに就職しました。当時、進学したい事を父に告げると、

「下にまだ二人の弟がいる、お前にばかりお金はかけられない長男として働いてくれ」と言いました。

私はこの言葉を聞いたとき、「わかった」としか言えませんでした。

今、私も親になって当時父がこの言葉を言うとき、親としてどんなに辛かったか分かるような気がします。

就職した会社では最初、総務部に配属されましたが当時の部長と人間関係がうまく行かず製造部に移動になりました。けれどもここで「れんが」の製造という貴重な経験を積む事が出来ました。

その後、営業部に異動となりホームセンター、公共工事、販売店廻り等、営業の全ての部署は経験しました。ここでわかった事が、全くと言っていいほど「れんが」の情報は皆様の所に届いていなかったということです。ホームセンターの担当者も販売店の担当者も役所の担当者も「れんが」の事に関しては無知に近いような状態でした。

そんな中で、数年前よりガーデニングと言う言葉が定着するようになり住宅の外構や庭の中で頻繁に「れんが」が使われるようになって来たのです。

当時、どうしたらもつと皆様に「れんが」の事を分かってもらえるのだろうか？と考えていた私は、身近に「れんが」を感じていただく為には、ここからなのでは？と思い、その為には「れんが」だけの知識ではダメだと言う事に気付き一年間仕事が終わった後「ガーデンデザイナー養成講座」と言うカルチャースクールに入学して、ガーデンデザインに関する勉強をしたのです。

そして、その勉強をしている過程で私の中にある悩みが生じてきたのです。

それぞれの業界が勝手に自分達の都合のいい解釈で「ガーデニング」とらえていて、実際は全く統一が取れていない、このままでは、本当の意味での「ガーデニング」は日本に定着しないのでは？  
そう思い始めたのです。

反論があるのを覚悟で言うのですが、当時「ガーデニング」がブームの様になった時に実に様々な業種、業界がその言葉を用いて商売を行おうとして

いました。例えば、花苗の生産者や小売業者、造園、植木業者、ブロックやエクステリアメーカー、スコップ等の用具メーカー、鉢等のメーカー、従来の庭園資材を扱う問屋、輸入資材を扱う商社、等この他にもなんでこの会社が「ガーデニング」と関係あるの？と思う会社もありました。

この様なバラバラの業種、業界が「ガーデニング」という言葉を使えば商売になると思い、それぞれが、勝手の解釈でチラシや広告を作り皆様に配布していた事で「一体ガーデニングってなんなの？」と皆様を混乱させる原因を作っていたのです。

私は、その身勝手な業界側の人間として働いていて、尚且つガーデングインの勉強もしていましたので、両方の立場からその状況を見る事ができ、痛切にその混乱ぶりを感じました。

ところで、「れんが」の営業といいますが、直接エンドユーザー様に「れんが」を販売している訳ではありませんでした。

実際のお客様の声が聞くことが出来ないでいた私は、皆様が「れんが」に触れて頂いた時にどのような声を聞けるのだろうか？

「れんが」も含めて、本当の意味でトータル的に庭や外構の事を提案したい」お客さまに直接喜んでもらえて生の声を聞く事が出来て、それが仕事になるのなら！そっちの方がやりたくなつたのです。

しかし、当時の私に何が出来るのでしょうか？

確かに「れんが」の業界にいたので、その事に関する知識や本物の「れんが職人」さん達とも繋がりがありました。でも、そんな知識や人脈だけでは食べ歩いていきません。

何ヶ月も考えた末のことです。たかが、一年位勉強した程度で一人前のデザイナーになった気持ちになって「デザイン性を取り入れ、れんがを主体とした庭や外構を提案すれば、仕事は貰える、れんが職人も自分にはついていけるからしっかりとした仕事をすれば仕事は続くだろう。」

しかし、周りの人たちには、**猛反対**されました。

「この不景気の真只中に、先の見えない仕事を始めるなんて、せっかくサラリーマンで安定した収入があるのに何を血迷ったのか？」

反対されると予想は出来ていましたが、その時の私は夢と希望、ワクワクで一杯だったのです。

こうと決めたら、もう止められません。決めた翌日には退職届けを提出していました。

私は当時、既に結婚しており、子供も一人いて、さらに両親と同居する為の家を新築中だったのです。これから住宅ローンの支払いも始まる訳ですから周りの人が反対するのも当たり前です。

しかし、周りの心配どおり勢いだけ良くても、現実には厳しいものでした。お金も満足に準備していませんでしたから、格好いい事務所もありません。トラックが必要でも買うお金がありません。

広告だって出せません。

そしてなにより、「れんが」 〓 「高い」と言う先入観が皆様に浸透していて、「れんが」と言っただけで話が終わってしまう事も何度もありました。

「本当はそうじゃない、本物の職人が工事を行えば素晴らしい物が出来るんだ、私に任せてくれれば決して高いものにはならないのに・・・」  
そう心の中で何回叫んだ事か・・・

毎日毎日、時間だけが過ぎて行く、知らないご家庭をまわっては『お庭や外構の事ならお任せ下さい。オンリーワンのご提案をさせていただきます。・・・』

正直いいまして辛かったし、悔しかったです。何件まわっても仕事はゼロという日が何ヶ月も続いたこともあります。

住宅ローンの支払いが始まり、妻の貯金にも手を付けなければならぬ状



態でした。「自分を信じてついて来てくれている家族がいる、この程度でダメかもしれないな・・・。」と思う様な気持ちで独立していない、自分を信じて頑張るしかない」そう自分に言い聞かせて前を向いていました。

本当に辛かったし、悔しかった。

自宅の近所を訪問するのが恥ずかしくて家から少し離れた場所を選んで訪問し、寒さで足の先の感覚が無くなっても、自分が決めた事だからと歯を食いしばっていました。

しかし、訪問販売の経験も無い私が何件まわっても仕事なんて取れるはずもなく、あまりにかわいそうに見えたのかお茶を出してくれるお婆さんもいた程です。温かかったし、嬉しかったです。でも、かわいそうに思われたのがそれ以上に悔しくてショックでもありました。

男として、一家の長として、妻が独身時代に蓄えたお金で生活している事

の情けなさや現実の厳しさに直面して自分を責めて責めぬく日々が続きました。

今振り返って、よく考えてみれば当たり前です。実績も無く、どこの誰だか分からない相手に五百円だって任せられるはずがありません。

当時は、少しでも皆様に「れんが」を感じてもらいたい為に、自分が無理して

「れんが」を使ってももらうわけです。そして何より、工事の段取りすら素人同然の私は、各業者にも迷惑をかけて余計な経費がかかり、余計にかかった分はお客様から頂く訳に行かないので儲けもありませんでした。

会社を創業する前は正直甘く考えていました。「まあ、他に「れんが」専門でやっている業者はいないし、丁寧な仕事をすればお客様もわかってくれるはずだ。」

しかし、現実には想像を絶するほど厳しかったのです。

そして、知人や友人に助けられて、なんとか少しだけ仕事が頂けるようになった頃のことです。

妻も二人目の子供を授かり、「さあ、これから今までの分を取り返すぞ」と意気込んでいた時の事でした。父が大病を患い入院手術する事なってしまうたのです。

妻も身重の体でがんばってくれました。そして、父が入院する前の日に長女が産まれたのです。父は長女の顔を見て病氣と闘う為に入院して行きました。母は足の具合が悪く、歩けるのですが普通の人の半分位の速さでしか歩けません。

そんな母を父の病院へ送り迎え、長男の世話、妻と長女の病院への往復、とても仕事をしている状態では無くなってしまうたのです。

せつかく頂いた仕事をお断りしたり、延期させて頂いたり「やっど、少しずつお客様と信頼関係が出来上がってきた矢先なのに、長女だって、もつと

安定した状況の中で産まれてくれば、もっと、みんなから祝福して貰えるはずなのにどうして？なんで、こんな事になってしまった？私は何も悪い事はしていないのに・・・」心の中で何度も叫び、仕事の事、父の事、妻への気持ち、長女の事、母の事、長男の事を考えると、一人になった時、目からポロポロ涙が溢れてきて、こらえがたい哀しみが迫り上げてきました。

幸いに父は、手術も成功し順調に回復して退院出来るようになりました。長女も退院し平穏な日々迎えられるようになりましたが、その間、私は仕事をしていたなかった訳ですから収入はありません。その上、父の治療費の支払い、長女の出産費の支払い等出費はかさみます。

仕事はまた、振り出しからのやり直し・・・

「これが現実か・・・」「これが自分に与えられた試練なのか？」

「決断をしなければいけない時なのか？」

私は暫くの間、もがき、苦しみ、悩み続けました。

当時のそんな私を見て、いろんな人が助けてくれました。励ましてくれました。本当に、心の底から頭の下がる想いでした。

このような状況でありましたが、あきらめず一つ一つ努力を続けてゆくうちに、だんだんとお客さまがご友人をご紹介して下さいたり、いつしか広告も出せるようになりました。今では、信頼出来る仲間や業者も増えました。しかし、今振り返ってみても、その間私は特別変わった事をしてきたわけじゃありません。『**お客さまの生の声**』から学ばせて頂いた事をコツコツやってきました。

こんな経験から、少しだけ生意気なことを言います。私どもが、お客さまの生の声を聞き、喜んでもらう事を仕事にしてきたから言えるのです。

私は自分の経験から、本当にお客様のご要望にお答えしようと思えば、家が大工さんだけでは建たないのと同じで、庭や外構も土木、建築、造園、植

木、草花、電気、設備等各職種の知識や技術が必要になり、一業者の狭義の知識だけでは良い庭づくり、エクステリアなんて出来っこないと言う事が分かったのです。

でも、それだけではありません。物創りの根本的な部分で各職の仕事、そこに、「心」がこもっていないければなおさらです。

それが身をもって分かってきたので、こうした小冊子を書こうと思いました。

お客様の為の庭やエクステリアを創るには、ご要望をお聞きする事から始まり、家族構成や趣味等も考慮してベストの提案をする為に、設計をして納まりを考えなくてはなりません。

無理な納まりや問題はないか？

植栽のプランは？

自分達の知識だけでは、無理な事が必ず出てきます。

そこで、各職種の協力が必要になるのです。設計の段階で無理は無いか？工法は？強度は？材料は？それらを確認して図面を仕上げお客様にしつかりと

した形で提案する事が出来るのです。

そして更に**大切なこと**が。

それは、庭やエクステリアを創るのも人間であり、その空間で過すのも、機械では無く人間なのだという事です。

こうした事を踏まえた上で、次からの6つの自己防衛策を是非お読みいただきたいと思えます。



### 第三章 「大事な夢」後悔、失敗しない為の

#### 6つの自己防衛策

この小冊子を書き始めようと思いたち、いろんな消費者向け雑誌やガーデニング関連の書籍を読み返してみました。  
テレビもチェックしました。

それと、私の経験から各業者、職人さんのやり方や手段から出した私なりの結論です。

重要な結論から言わせて頂きます。と、それはこの二つです。

まず一つは

★園芸、ガーデニング関係の雑誌やTVの放送は、「疑いの眼差し」「？」の気持ちで目を通して下さい。でないと、業者のいいなりになってしまうか  
余計なお金がかかかってしまいます。

そして、もう一つは、大変申し上げづらい事なのですが・・・



本当に、望み通りの庭や外構にしようと思ったら、あなた自身で各職、各業者と個々に打合せをする必要があるという事です。

雑誌やTV関係については、これはもう仕方がない話です。

そもそも出版会社やTV局自体が、専門業者さんじゃないわけです。ましてや、こうした雑誌やTVには、大手住宅メーカーや建築材料メーカー、園芸団体などが広告を出しています。本当のことを書いたり放送したら、怒られちゃうんじゃないでしょうか。

ガーデニング関連の雑誌には、素晴らしい写真が並んでいます。

かわいい草花が咲き誇り、一風変わった形の塀やアプローチ、そしてそれを絶賛するかの様に「○○風のスタイル」とか「大胆なデザイン」等コメントが付加えられお客様の顔写真が載っている場合もあります。

もちろん、掲載されたお客さまへの心遣いから工事価格等はあまり書いてありませんが、どの紹介例を見ても、もっともらいしいことが書いてあります

し夢のような素晴らしい出来栄への写真があなたの意欲をかきたてます。そしてページをめくっていくと、「庭づくりガイド」や「ガーデン&エクステリア造りの豆知識」のような記事があるのがパターンです。

でも、こうしたガーディング関連の雑誌や書籍を読めば読むほど、歯切れの悪さを感じます。なぜでしょうか？

都合の悪い事がひとつも書いてないんです。やっぱり、どの業者のどんなどころが悪いのか？（裏を返せばどこが良いのか？）

その時の事ばかりで、その後、その庭はどうなったのか？

年間のメンテナンスにいくらお金がかかるのか？ってことは、どこを見てもなかなか書いてない。

TVの番組にしてもそうなのです。

実際、私の所にもTV番組の制作会社から出演依頼の連絡が来た事がありま

すが、収録の二週間前になっても出場者が決まらない状態で話の内容を聞くとあまりにもこの仕事を見せ物の様にしていて、現実離れしていたので出場を断ったのです。出場者が間際になっても集まらないというのは何か。・・・制作段階で問題があるのだと感じました。

結局、TVも雑誌もお茶を濁したような事しか書いてないし放送していないのです。

ここからは、こうしたTVや書籍をはじめ、各業者の交渉パターンを紹介しながら、ガーデン&エクステリア業界や一部建築業界の常識として挙げられている事例をおり交ぜながら6つの自己防衛策を紹介します。

この「後悔、失敗しない為の6つの自己防衛策」は、意外にも簡単な方法です。その割に多くのメリットがあります。

その一部を挙げれば、次の通りです。

1. お金をかけずに出来る。
2. 良い業者さんと、悪い業者さんが自然に区別できる。
3. 業者の営業担当者に、真剣に対応してもらえようになる。
4. 業者に、言いくるめられることがなくなる。
5. 手抜き工事を未然に防ぐことが出来る。
6. 良い業者には感謝されるので、イキイキと仕事をしてもらえる。
7. やらなくてもよい工事まで、余分に薦められることがなくなる。
8. 良い業者さんに仕事を依頼するので、良質なアフターフォローが期待できる。また、万が一の時にも対応してもらえるので安心。
9. 相手が建築屋さんでも、使える方法なので将来、家の増改築やリフォームを検討する時にも応用できる。

それぞれのメリット、理由については、この「6つの自己防衛策」を説明する中で触れていきます。各防衛策を全て実施しなくても、どれか1つだけでも効果は確実にあるはずですよ。

## 防衛策その1 業者のキャラクターを知る。

実に様々な業者が「ガーデンニング」と言う言葉を使い、本当の所は自分達が出来ない仕事があるにも係わらず、皆様から仕事を貰おうとしている訳です。そして、マイナスのイメージを皆様に与えたくないがゆえに、「なんでもお任せ下さい」等と言ってしまうのです。

その後、自分達が出来ない範囲の仕事は、見よう見まねで行ってしまつて、終わつて見れば「なんだこれ？」って言うような場合もあります。

あとは、言葉巧みに専門家を装いあなたを自分達の言いなりにして、ムリヤリ納得させようともします。

しかし、逆に考えれば、各業者の出来る範囲の事しか頼まなければ、仕事に問題は無い訳です。

私どもも、ガーデン&エクステリアの設計をさせて頂いたり、施工をさせて頂いています。もともと「れんが屋」なわけですから、宣伝もあまりして

いませんし、あんまり知られていません。ですが、だからといってこの小冊子を読んだお客さまに「私どもの会社で設計や施工をさせて下さい」と、お願いするつもりはありません。

確かに、私どもに仕事をご依頼いただければ、心からうれしいです。しかし、私ども以外にも、真面目にガーデン&エクステリア造りに取り組んでいる業者はたくさんあるはずだと私は思っています。

お金を使うのはお客様ご自身です。

先に書いた通り、まずはお客様がしっかりとした判断基準を身に付けることが何より重要だと感じるのです。

その基準を投げかけて見て、正確に投げ返せない業者には「？」が有効です。

まずは、私どもが行っているお客様への接し方を知って下さい。

ご経験者であれば、業者選びをする際に入手したパンフレットや打合せの時

の会話、図面、見積などを思い出して頂いて、その部分を比較することで皆さん自身が判断出来るようになるはずです。

**本当に考えているの？**

まず、最初に伝えなくてはいけないのは業者や職人さんは、ほとんどの場合、当然と言えば、当然ですが、エクステリアメーカーやブロックメーカーのカタログから使う資材を選びます。

メーカーや問屋の営業担当から「これ、新商品です。」「今、この資材が人気です。」と言われるとつい使ってしまう傾向があります。そんな事を耳にする時、私は「ちよつとまって」と言いたいのです。

「新商品だから？」「人気があるから？」と勧められただけで、大切な仕事をさせて頂くお客様の要望に合っているか？家との調和は？他の資材とのバランスは？そんな事は考えずに決めてしまっている場合さえあるからなのです。当然そうなれば、出来上がった時に何かアンバランスな感じがしてしまう外

構や庭になってしまおうと思われませんか。

つまり、本当の外構や庭のあるべき姿を常に勉強をして情報を収集している業者や職人は少ないという事が言えるのです。

また、情報収集している業者、職人でも、ほとんどの場合参考になっているのが、メーカーの会報やごく普通の書店に売られている「ガーデニング雑誌」等です。そこで、紹介されているデザインや資材、樹木、草花等をまねて、あなたに提案して来るのです。

無難な所を提案すれば仕事が貰えるところを考えていて、雑誌に良く乗っている資材だからと言って、どこのお宅でも同じ様に提案するのです。ですから、そのような業者の情報量は、驚くべき事にあなたと同じ位なのです。もし、今、あなたが「庭」や「外構」の事を真剣に考えていて、色々な情報を集めているとしたら、業者よりあなたの方が、情報を沢山もっている事も珍しくはありません。



しかし、プロとして仕事をする以上は、雑誌の「まね」だけではお客様の要望に答えていく事は出来ませんし、そんな事をしていたらお客様に失礼にあたる場合もあります。確かに私も独立当初はそうでした。ガーデニング関連の雑誌を買い漁り、TVも欠かさずに見て、それが、「本物だ」と誤解をしていたから言えるのです。

ところが、お客様のご要望を直接伺ったり、色々な方面の方から現場の話を書くにつれて、雑誌やTVの疑問に気が付いたのです。

それはそうです、個々のお客様のお宅の条件は全て同じでは無いのですから、条件を把握しなければなりません。日当たり、近隣の建物、土の具合等、色々な項目についてです。

私達がしなければならぬのは、都合悪い事は表現していない雑誌やTVに紹介されている資材やデザインの「まね」ではなくて、お話を頂いたお客様の為には何が一番良い提案なのかを常に考え、その為の情報収集や勉強、ネ

ットワーク作りではないでしょうか。

### 見積迅速を否定する。

チラシやなどで「見積無料、すぐ出します。」等と書かれている物を良く目にします。これって、ちよつとおかしい事だと思いませんか？

お客様のご要望に少しでも答えようと思ったら、私達は例えブロック塀だけの工事でも、お客様から色々な事を伺ってから現場の状況を確認し、カタログやサンプルを提出して好みの資材を選んで貰ってから、図面や仕様書を作り提案する事を心がけています。

現在、ブロックだけでも実に様々な種類がありますし、現場によって状況が違いますので、この様な時間は当然必要になってくるのです。庭などのご相談を受けた場合など、実際に見積を提出するまでに一ヶ月、場合によっては

二ヶ月近くの打合せの時間を頂いたお客様もいらつしやいます。

それが、「見積は二四時間以内に出せます」「明日の何時までには見積をお持ちします」と等と簡単に言えるという事は、どのような意味が言葉の裏に潜んでいるかお分かりになりますか？

それは、「あなたはブロックやフェンスを選ぶ事は出来ません。」とやっているのと同じなのです。直ぐに見積が出ると言う事は、使う資材が決まっています。やる事はどこのお宅でも同じ、しかも、同じ材料を大量に仕入れるからコストも下がる、余った資材は次のお宅で使い回しが出来る。

「早く、安くやります。」なんて事を言っている、その裏には自分達の都合のいい事しか考えていない時もあります。あなたが早く知りたい事は見積額ではなくて、自分達の要望が予算内でのどのような形で提案されてくるのかを知りたいのではないのでしょうか？

私たちは、お客様のご要望や予算についてお聞きして、まず「叩き台」と

なる図面を提出致します。その「叩き台」を元にプランの変更や修正のキャンセルボールをさせて頂き、その間に必要であれば資材のカタログやサンプルを提出して、最終的な図面、仕様でお客様に納得、了解を得てから見積書を出させて頂くのです。

そうやって時間を頂く事で、お客様にお庭や外構の事でより多くの情報を提供する事が出来ますし、逆に私たちもお客様の発想や思い入れ等、多くの事を勉強させて頂く事が出来るからなのです。

## ネットワークで仕事をやる。

何度も言っていますが、本当にお客様のご要望にお答えしようと思えば、土木、建築、造園、植木、草花、電気、設備等各職種の知識や技術が必要になります。一業者、一職人だけでは良い庭づくり、エクステリアなんて出来ないのです。その為に私達は各職種とネットワークを結び皆様のお庭を創る仕事

をさせて頂いています。

具体的には、電気屋さんを使う電気の配線、設備屋さんが使うパイプ、ガーデンデザイナーが持ってくる草花の苗等、各職種が扱う材料は業者向けの材料を専門の技術で施工します。そこには、業者からしてみれば当たり前のことですが、専門職なりの気遣いや工夫、工法が盛り込まれていて、物まねで施工した物とは明らかに出来ばえが違うと言う事はご想像が付くと思います。

この様に、専門職が専門の技術と資材で施工する事は、安心ばかりでなく後々の心配も少なくて済みますし、お客様のご要望にお答え出来る範囲が広がり、アフターフォローの面でも素早く対応させて頂く事が出来るのです。

そして、何よりメーカーの既製品ばかりでなく、庭や外構には「手作り」でなければ納まらない部分も出てきます。そうした時に、ネットワークを組んでいますと、「手作り」や「オンリーワン」が可能になってくるだけでなく、

植栽だけ、カーポートだけ、ブロックだけ等要望にも対応させて頂く事が出来るのです。

各職の仕事を覚えようとすれば、もの凄い量の知識と経験が必要になりますが、各職種との交流により色々な発見があり、次へのステップにつながり、お互いが常に切磋琢磨して前進して行けるものだと思うのです。

ですから、一業者や一職人で「お庭や外構の事ならなんでもできます。」と言う方がいれば、私どもから見ればスーパーマンなのです。だからといって、「カーポートしか出来ません」「ブロックしか出来ません」「植栽の事はわかりません」逆に「植栽の事は専門ですが、工事の事は全く分かりません」とお客さまに言ってしまうと、お電話さえも頂けなくなるのが、業者は怖いのです。

庭や外構の仕事をさせて頂いている立場の人間として、こんな事を言うのも変な話なのですがチラシや見積の値段、業者の肩書き等で判断するのは少し危険と言わざるを得ないと思います。

つまり、庭や外構で気を付けなければならないのは、業者のいいなりにならないように気をつける事、規模の大小にかかわらずどこまで業者があなたの要望を受け入れる事ができるのか？

そして、それをどのような形、デザインにして提案出来るのか？

それに対しての金額はどうか？と言う事なのです。  
スーパーのチラシや雑誌とは違います。見かけの肩書きや値段だけで判断するのは少し危険なのです。



## 防衛策その2 各業者の典型的なパターンを知る

先にも言いましたが、「ガーデニング」「エクステリア」と言う言葉を使い  
商売をしている業者、職人は実に多くの業種に及びます。ここでは、業者別  
の見積りや提案の仕方等典型的なパターンをご紹介します。(誤解のない様に付加  
えておきますが、全ての業者、職人が、このパターンにあてはまる訳ではありません。  
私  
が実際に取引をした業者さんたちのパターンを例に上げていきます。)

最初に、展示スペースを持って、カーポートや資材等を展示している業者  
さんの場合、大きく二つのパターンに分けられます。

一つは、エクステリアメーカーの「既製品」を主として提案して来ます。  
フェンスや門扉、ブロック等です。

デザイン的な部分も直線、直角で手間をかけない仕様となっています。そし  
て、かなりの確率で「化粧ブロック」や「インターロッキング」等という言  
葉が見積書の中に入っていると思います。これが、先に言いました。「業者都



合資材」でどのお宅にも同じような資材、名目で見積を出しています。勿論、植栽の事は専門外ですので、相談するだけ無駄ですし、曲線や個性的なデザインを望んでいられるのであれば適切では無いと思います。

もう一つは別のパターンで、「既製品」を使っているのですが、変に個性的や奇抜な提案をしてくる業者もあります。色彩は妙に明るい色ばかりを使った塗り壁風、曲線的にブロックを切ってみたりしてある外構を目にした事がありますか？

確かに個性的でいいと思いますが、「それしか出来ない」事を「これが個性的でセンスの良い物」だと決めつけて、どのお宅でも同じ提案をしている業者も少なくありません。

私は、この様な外構が目についたとき何か違和感を覚えます。それは、「家」「庭」「外構」とのアンバランスからだと思うのです。

なにより、今は良くて、その奇抜なデザインや色彩が十年、二十年後に

あなたが良いと思っっているでしょうか？「もう少し、落ち着いた感じがよかった。」なんて、思っていないでしょうか？

もし、こういった業者さんにお問い合わせするとなった場合、最初の図面でかなり個性的な提案をして、「うちは特別な事をやっている」とアピールしてきますので、その時に、「もう少し落ち着いていた、家と調和した感じにお願いできますか？」と言って図面の見直しをしてもらおうと良いでしょう。

勿論、多くの場合、植栽の事は専門外ですのでコンクリート等を多用して土の見えるところ一つ残らないデザインになっているところも、気を付けた点です。

ここまでの業者別パターンの紹介で、何か気が付いた事はありますか？この様な業者は、殆どが「樹木」や「草花」についての知識はあまり持っていませんので「庭」と言う部分では、専門ではありません。専門なのはブロック塀や門扉、カーポート、コンクリート等の「エクステリ

ア」「外構」工事なのです。

その裏付けとしては、この様な業者が受ける資格試験の名称が「エクステリアプランナー」（私も取得したから言えるのですが）と言う名称で、「庭」を意味する「ガーデン」と言う言葉は使われていないのです。

それでは、植栽がメインでガーデンデザイナーという肩書きで仕事をされている方かというと、植栽が専門ですから工事の事はあまり得意でない方もいらっしゃると思いますので、ガーデンデザイナーの方に依頼されようとしているのであれば、工事を行う施工業者はしっかりしているか？ 図面はしっかりしているか？ 確認をした方が良いでしょう。

通常、ガーデンデザイナーの方がデザインした植栽等は、しっかりと種類、年間のイメージや管理方法。さらになぜ、この花々をここに使ったのか等を説明してくれます。こちらから、聞かなければ植栽のことを説明してくれないようであれば、少し考え直した方がよい場合があります。

次に、自社で独自の輸入資材等を取り扱っている業者の場合は、逆に自分の所の商品以外は使おうとしませんので、コスト的にも高くなりますし、ある程度デザイン等に制約が出てきてしまいます。

また、植栽もコーディネート出来る事を提案すると思いますが、植物の業界に精通した人間が居る訳でもなく、現場の状態はあまり考慮せずに、情報をもっぱら「ガーデニング雑誌」等に多く取り上げられている、樹木、草花をピックアップして無難な所を提案している場合がありますので

「それぞれの植栽の年間管理表は頂けますか？」等と言って植栽の知識を確認されてはいかがでしょうか？

また、予算的にも、かなり高い予算を覚悟された方がいいと思います。

次に、各職人さんの場合は、本当に自分の出来る範囲の仕事しかしようとしませんので、事前に何が本職なのか確認しておく事が必要です。

そして、図面を提出しない人が殆どですから、工事中に事細かく色々な事を

聞く事が必要になります。そして最後の代金請求の時に、「見積はこの金額だったけど、これだけオーバーしたのでお願いします。」と平気で追加を貰おうとする場合もありますので、着工前にお金の事はしっかりと話をつけておいた方が良いでしょう。

次は、直接訪問してお話をお伺いする業者の場合です。

訪問となると、職人さん風、業者等があると思いますが、職人さん風の人がいきなり「近くの現場で砂利が余ったからまかないかい？」とか「芝貼らないかい？」「木を植えないかい？」等と自分の名前すら名乗らず言ってくる人の場合は、きっぱりと断った方が良いでしょう。

また、連絡先がしつかりしていても、一回砂利をまいてもらったら、その後頻繁に来るようになり、断りきれずに次は木、次は芝、次は石といった具合に工事されて、結果的に数百万円支払ってしまったという方もいらっしゃいましたので、はつきりとした態度で対応して下さい。

業者の場合は、私のような人間もいれば、いきなり、「うちは、とにかく安いです。」等と値段を強調する業者もいます、物を創る訳ですから図面を提出できるか確認して下さい。そして、その図面があまりいい加減なようでしたら断ったほうが良いと思います。

この様な業者の場合、営業担当と工事担当が違う場合がありますが、担当の見分け方等も次から紹介させて頂きます。



## 防衛策その3 業者を見極める

まず、業者に声をかける前にやるべきことがあります。

電話等で問合せをする前に、数ある業者さんから大雑把にでも当りをつけて数社をリストアップしましょう。

まず、チラシや電話帳等から、あなたが予定している工事に該当する業者を選びます。

リストアップが出来たら、実際に問合せをします。

しかし、簡単に名乗ってはダメですよ。

名乗ってしまったら、家まで来てもらう事になります。

そうになると、人によっては、せっかく来てもらって断るのも忍びないし、なんて考える方もいます。名乗らずに、会っても良い業者かどうかを見極めるまでが「防衛策その3」です。

庭や外構を作ると言う事は、作ったらそれで終わりというものではありません。

せん。むしろ、作ってからが本当の付き合いになるのです。ですから、業者はどうやって対応するのかを知ると同時に、未永い付き合いを前提にしている業者を見極めることが、すごく重要なことなのです。

果たして、来てもらっても良い業者かどうかを、匿名で調べることができます。集めたチラシや広告から、電話番号の一覧を書き出してください。

## 電話を、上手に使いましょ

そして、電話をかけて、こう言ってください。

工事関係の業者であれば

「あの、土留めにブロックをと思って6個程ホームセンターで買ってきたんですけど、どうしても積めないで積んで貰えますか？」

植栽関係の業者であれば



「あの、庭に芝と木を植えようと思ってホームセンターで買ってきたんですけど、どうしてもうまく出来ないので、植えてもらえますか？」

この電話の内容には、大切な意味があります。

この電話を受けた業者にとって、どんな依頼に聞こえるでしょうか？

「あんまり、儲けのある問合せではないなあ。」恐らく、そう思うでしょう。業者によっては断られる事もあると思います。人の手配の関係もあるでしょうから、それを実際に、受ける受けないは別として、それに対する答え方で良心的な業者とそうでない業者との間で必ず大きく差がでる筈です。

良心的な業者は、**末永いお付き合いを大前提**にしています。

ところが、儲け一辺倒の会社は、そうではありません。

ただ、そのときの返答が、「はい。いいですよ。それぐらいならサービスでもかまいませんから。」なんてのも逆に気を付けてください。

業者は、ボランティアではありません。その言葉の裏には、何か別の工事を

勧めようという狙いがあるはずです。

一番良い答えは、「いいですよ。ただ、私どもがお伺いすれば、費用がかかることになりましたが、よろしいですか？」というものです。

また、断られる時は、「申し訳ございません。弊社で工事をされたお客さまでしたら、メンテナンスとして（有償で）お伺いしますが、そうでなければ、弊社ではそうした工事を承っております。誠に申し訳ございません。」というものです。

どちらにしても、「そうですか。もう少し頑張ってみて、ダメならまた電話します。」と言って、電話を切ってください。こうして、賢明なあなたなら、すぐに判断できるわけです。

さて、ここまでで、おそらく二、三社が残ればラッキーなくらいです。さあ、二、三社を絞り込んだら、いよいよ会社選びは終わりです。

## 防衛策その4 決め手の営業担当者を見極める

### 『魔法の言葉』

さあ、良心的である可能性の高い業者がリストアップできました。しかし、それで全て終わりではありません。もっと大切なのが、営業担当者を見極めることです。

全ての防衛策の中で最も重要なのがここです。それはなぜか。

営業担当者の人間性が、ものづくりにすごく影響するなど、家を建てた時等に思われませんでしたか。外構、庭創りも全く同じなのです。私は前に「技術だけではダメ。」と言いました。それが、営業担当者によって大きく左右されるのです。

一般に、業者やデザイナーが仕事を請け負う場合、設計担当者・工事担当者は、営業担当者とは違います。あなたと営業担当者が打ち合わせしたことを、デザイナーや設計担当者が製図をして仕上げていきます。そういう意味では、営業担当者はあなたの生活を知らなければなりません。あなたの人生を知らなければなりません。性格を知らなければなりません。

性格や人生観、感性などを把握しなければ、良い庭、外構なんて出来っこありません。

だからこそ、営業担当者が非常に大切になるわけです。

良心的な業者さんであれば、実際に打ち合わせをする担当者の人間性も良い可能性が高いと思いますが、それを実際に確認することも重要なのです。

ただ、契約を取りたいだけの営業担当者であった場合、その営業担当者があなたに提案する見積書やプランは、「契約が取れる」プランであり、見積書

です。

将来の、あなたの快適な生活を前提にしたプランではないのです。

ところが、良心的な営業担当者は、契約を取りたいのはやまやまだけれども、担当者本人にとっても不利になるようなことも、きちんと教えてくれるのです。

例えば

地盤が弱い土地である可能性が濃厚だったとしましょう。

良心的な営業担当者であれば、そうした事実を重要視してそれに対する基礎の工事費用が必要になる事を、はっきりと言うものです。しかし、契約だけで頭が一杯だと、お客さまの意欲に水を指すようなことはなるべく避けようとしみます。こんな相手と契約すれば、長い年月をまたずに何らかの問題が発生してもおかしくはありません。

この話からもわかるように、営業担当者の人間性の違いで、せつかくの「夢」の成否が分かれてしまう場合もあるのです。

良心的である可能性が高い業者さんをリストアップしたら、真っ先にしないで、まずはならないことは、すぐに相談を始めることではなく、安心して相談をもちかけてもよい相手かどうか実際に会って確認することです。

具体的には、リストアップした業者さんに実際に問い合せ、「外構と庭の事を考えているのですけれども、一度話を聞かせてもらえますか？」と話してください。

そして日時を約束して下さい。

約束の日、玄関チャイムが鳴り、担当者が来ます。

相手は、この道のプロです。いつもの流れに沿って、あなたを契約に向けて誘導し始めようとしています。

しかし、具体的な話しは、グッと我慢して下さい。  
そして、次の一言を言ってみてください。

ちよつとオーバーになります、相手の営業担当者はそれを聞いて、なぜだか心臓がバクバクし、視線はキョロキョロと泳ぎだし、口元は乾きだし、ハンカチを出して汗を拭きはじめるかもしれません。

## 魔法の言葉 その1

「おたく、お客さんとのトラブルがあると聞いたけれど、大丈夫？」

どんな会社でもクレームの経験はあるものなのです。

お恥ずかしい話ですが、私も、お客さまからお叱りの言葉を頂くことがあります。  
りました。

どの会社でも、様々なトラブルをお客さまとの間で起こした経験をもっています。

ですからこんな風に聞かれると、どんな営業マンでもドキッとするものなのです。

大切なのは、単にドキドキさせることではありません。

相手をドキドキさせて喜んでいただけなら、意地が悪いだけです。

大切なのは、その時の表情や弁解するときの態度を見るところです。

正直にいろんなトラブルを話してくれるようであれば、信用に足る担当者です。安心して任せられることでしよう。そして、こんな一言も聞いてみましょう。

## 魔法の言葉 その2

「お宅の会社の欠点を教えて欲しいのだけど。」



どの会社だって、技術的な問題点を初めとして、いろんな難問を抱えているものです。それにも関わらず、「私どもに欠点などございません。安心して下さい。」と言い切るような営業マンは信用できません。

忙しすぎて、なかなかお客さまの都合に合わせる事が難しいとか、職人さんが気難しくてすいません等、まあ、いろいろな悩みを持っているものです。最後に、もうひとつ聞いてみてください。

### 魔法の言葉 その3

「方位が気になって、しょうがないのだけど……」

「そんな迷信だから、気にしないで行きましょう！」なんて言う営業マンは失格です。

担当者本人に、方位の知識が無かったとしても、親身になって調べること

は出来るはずです。どんな悩みだろうと悩みの重さは、本人にしか分からないのです。

そんな重さを、察してあげるのが心配りというものです。

こうして、合格した営業マンだけがあなたの味方です。

正直いって、なかなか巡り合えないように感じるかもしれません。

ですが、程度の差こそあれ、あなたが合格点を出すことができる人ならば、それでよいのです。

是非、試してみてください。

そして不合格だった場合、次のように言うてください。

「実は、親戚にも業者がいるので、内容や金額などでお見積り出し

てもらっても、ひよっとするとお宅で出来ないかもしれないけれど、その時は本当にごめんなさいね。」

そう、それだけでOKです。

業者にとつて、親戚の業者ほど手ごわい競合相手はいません。それだけで意気消沈してしまいます。

さあ、まだ終わりではありません。まだまだです。

## 防衛策その5 良心的な価格で良い工事をしてもらう作戦

合格した営業マンや担当者を前に要望等を、どんどん説明していきます。そして一通り説明し終わったら、帰る前に次の作戦に入ります。

■作戦その1・・・『私は貧乏だ!』

営業担当者は、必ず相手を見て話をしています。

例えば、自己資金が乏しいお客さまに対しては、「最高グレードにアップして、こんな感じにしませんか？」なんて間違っても言わないでしょう。

それは嫌味になるだけです。逆に、非常にお金持ちの方に、逆のことをご提案しては、その方のプライドを傷つけてしまいかねません。

あなたが世間相場から見て、かなり上流階級の方だとしても、「こう見えても、台所事情は非常に厳しいのですよ」と言い切ってしまうでしょう。

こういわれてしまうと出鼻をくじかれ、非常にシンプルな提案をしてくれるはずです。グレードを上げたり、工事範囲を増やしたりするのは、その後からでも全然遅くは無いのですから。

その他、次のような作戦もあります。

## ■ 作戦その二・・・『私は細かいぞ!』

良心的な業者や担当者は常にクレームに対して真摯です。積み上げた大切な評判に関わるからです。

それを逆手に取るわけではないですが、几帳面な性格であることをアピールするので。

ただし、やりすぎはいけません。「細かく、細かく」といこじになって、自らプロの言葉に耳を傾けなくなってしまうのも、結果的に逆効果です。相手に嫌悪を感じさせない程度にすることも重要です。相手

たとえば、

「出来上がりがすごく楽しみだし、素人なので色々分からない事は、ちよくちよく質問させてくださいね。これを機会に私もガーデンやエクステリアの事をもっとよく知りたいので、よろしくお願いしますね。」等と笑顔を見せながら、でも、ちよつとだけ真顔で言ってみてください。

さて、ここまで来た業者さん、営業担当者だったら、  
しつかりした会社でもあり、しつかりした営業担当者でもあると思います。

## 防衛策その6 見積書は数社から取って比較検討すべき？

これは、ほとんどの雑誌などに必ず書いてあります。

しかし、デザインも資材も異なる見積り書を何通集めても、比較できるのは、  
せいぜいデザインと合計金額だけです。「それじゃ本当の良し悪しまで分  
からない」という事実を無視した意見ですから、そもそも論外なのです。

確かに、見積書を数社から取ることは、値段を下げる効果があるように見  
えます。

それは、見積りを数社から取っていることを業者に伝えることで、競争原理  
を働かせることが出来るからです。

あなたは、たった一言、「予算が厳しいから、あと二社にお見積りをお願いし

ています。」と業者に言うだけで、業者を緊張させる事が出来ます。

業者は、どうしてもギリギリまで金額を落とした見積書を作らざるを得ません。だって、高い見積りを出したら、比べられて仕事を頂けなくなるかもしれないからです。

しかし、次の二点を冷静に考えてみてください。

① 競争させなければ、安い見積書を作ってこない業者でも、信用で  
きますか？

② 例えば見積書を二通ならべて、内容まで比較できますか？

そもそも、①については、

常日頃から、お値打ちな見積書を作成している業者かどうか、競争させた瞬間にわからなくなります。良い業者がまぎれてしまうのです。

しかも、こんな危険性もあります。

「今回は、競争見積りだから、多少利益が少なくとも工事費をなんとかやりくりしよう。」と考えたとしたらどうでしょうか？

もともと工事費を何とか出来るなら、常日頃からやっているはずですよ。そうでなければ競争見積りにいつも負けてしまうからです。

それが、今回だけ工事費をやりくりするという意味は、工事をする職人さんに無理をさせるといふ事になります。

賢明なあなたならお分かりだと思いますが、そうした無理が良い結果につながる可能性は非常に少ないのです。

そして、②についてはどうでしょうか。

確かに合計金額だけなら比較できます。



しかし、見積書では使う材料の良し悪しまで比較することは出来ません。品質の良し悪しを、比較するのは特に一般の方には至難の技です。

こうした大切な情報が、実は見積り書には表現しきれない部分でもあるわけですから、合計金額だけで判断するのは十分に注意して下さい。

単なる「安く！安く！」は「悪く！悪く」と同じ事になり兼ねないのです。以上が、「後悔、失敗しない為の6つの自己防衛策」の基本です。

もう一度いいます。

この「後悔、失敗しない為の6つの自己防衛策」は、各ステップを全て実施しなくても、どれか1つだけでも効果は確実にあるはずですよ。

これ以外に、例えば値段の比較は出来なくても、見積書の項目や内容をしっかり説明してもらうことも非常に大切です。工事日程も確認しておかなければなりません。

発生したゴミや廃材などの処分はコマメにやってくれるかどうか。後片付け清掃までしっかりやってくれるかどうか。

言い出せばキリがありませんが、良心的な業者なら、そうした事もしっかりと説明してくれるはずです。

安心して相談できる業者を見つけて、納得の行く快適な庭作りを実現して頂けることを心から願って、この一冊に現在の願いを込めました。

どうか、皆様の「夢」の実現の一助となりますように！



## よくある悩みを、一発解決！

ここでは、よくある質問に、出来るだけお答えしたいと思います。

**質問** 「れんが」って強度は平気なの？

**答え** 誤解されている事が多いのですが、「れんが」単体の強度は大変強く全く問題ありません。

但し、基礎の作り方や施工方法に問題があると割れたりしてしまいます。

「れんが」を敷く場合であれば、歩行者が通る程度なのか、車が乗り入れる場所なのかを見極め、それによって基礎の部分の仕様を変えて、使用する「れんが」の厚み等を考慮した施工方法で行えば大丈夫です。

積み上げる場合も、鉄筋を補強として用いて専門のれんが職人が積み上げた「れんが」の構造物は問題ありません。高く積み上げる場合でもそれなりの

工法を用いますので心配はありません。

但し、積み、敷きいずれの場合も「れんが」と言う独特の資材なので専門の施工方法を理解している、れんが職人が工事を行った場合の強度です。

**質問** 値引きは、どれぐらいしてもらえるの？

**答え** 契約をもらうために、大幅な値引きをする業者さんがいます。これは、業者さんによって様々ですから一概にはお答えできません。

しかし、よく考えてみてください。

そもそも適正価格で見積書を作成してきているのなら、大幅な値引きなど出ないはずです。

また、仕事に自信のある業者さんであれば、胸を張って見積書を作成しています。大きな値引きなどは絶対にしないはずです。

**質問** 見積書で、最低限確認しておくべきチェック事項はなにか？

**答え** 見積もりに含まれる項目の中で、定価のある商品があれば、その品番を確認して下さい。

品番を正確に書いてもらうと、後でイメージしていた商品と違った場合などは、責任の所在も明らかになります。

一流メーカーの商品であれば、必ずカタログが出ています。それに正確な品番も書いてあります。

**質問** 契約の時に気をつけることは？

**答え** 「別途費用」に気をつけることが最も大切です。

今回の契約には含まれていないものは何で、どのタイミングで費用が必要なのか、しっかりと相談して説明してもらってください。

## 最後に

『はじめに』にも書きましたが、是非もう一度だけ！  
たとえ「予算も限られているし、やりたい事は少しだけなのだけれど・・・」  
であっても、切り詰めた大切な悪お金を使うのだから

**『納得の行く物にしたい、失敗したくない！』**

これは、誰もが同じように、心から願っていることです。  
そして、業者にとっては何件かの一軒かもしれませんが、あなたにとっては  
かけがえのない家や空間なのです。

今読み返してみると、ガーデン、エクステリア業界の実情や裏側を暴露し  
過ぎた面もあります。

これまでの経験から、お客様と私も業者がどうやったら信頼関係を持って  
スムーズに外構、庭創りをしていくことが出来るのか？ それを考えながら

書きました。

文章もヘタクソですし、あなたにはうさん臭い文章だと感じるところがあったかも知れません。

一般のガーデン関連の本は本屋さんで売っています。その意味では、業界の表側とも言えるでしょう。だとすればこの小冊子は、業界の実情、裏側だとも言えます。

そうすると、どうしても利害関係が出てきて「こんなことまで書かなくてもいいじゃないか」となるのですが、お客さまに安心してもらうって、良い工事をしていけば、お客さまに喜んでもらうことが出来る。そうなれば、最後には「業者も必ず安定してお客さまから工事を依頼していただく事が出来る」と思うのです。

百人のお客さまには、百様のスタイルがあります。様々なエクステリア、

庭創りがあります。見積りひとつにしても、それが妥当な価格なのかどうかは、建築業者でもなければなかなかわかりません。でも、あきらめないで下さい！

正しい判断材料を持って、この簡単な方法で真剣に希望を投げかける事で、エクステリア、庭創りを成功させることが可能なのです。

良心的な業者であれば、工事の品質・耐久性はもとより、価格についても多少の高い安いはあるにせよ、安心して任せられるはずです。

つまり、エクステリア、庭創りが成功するか失敗するかは、ご自身の希望にそった分野の力と心のある業者さん選びにはじまり、業者さん選びに終わると言っても決して言いすぎではないと考えます。

今回この「後悔、失敗しない為の6つの自己防衛策」は、様々な状況・気持ちを乗り越え、今、完成したお庭の向こうから微笑んで下さるお客様に



学びました。皆様と業者が信頼関係に結ばれ、素敵な空間創りを成功させ、さらに末永く笑顔のお付き合いが続いてゆくことを祈ってペンをおきます。



素晴らしい外構、庭創りをして頂けることを、心から願っています。



著者プロフィール  
高橋 哲男 (たかはし てつお)

有限会社 煉 創 代表取締役

埼玉県出身。2006年まで深谷市で創業していた煉瓦メーカー日本煉瓦製造(株)に勤務し、煉瓦の製造から販売まで全ての業務に携わる。煉瓦の色々な面が理解されていない事を痛感し、煉瓦をもっと理解してもらう為に、平成13年2月に「オフィスティーキャン」を設立し独立、その後、平成15年に会社組織とし有限会社 煉創 (レンソウ) として、煉瓦工事、販売を主にガーデン&エクステリアの研究・設計・施工を手がける。平成14年に型紙を使って作るお庭「キュアガーデン」長谷煉瓦(株)と共同開発し、特許取得。楽天市場「お庭の玉手箱」にてレンガ、ガーデン資材販売中。

<http://www.rakuten.ne.jp/gold/tamatebako/>

D I Y雑誌 ドゥーパ 2003年4月号に「レンガマスター」として紹介され、国際バラとガーデニングショウでは初出展で奨励賞を受賞。

■ 連絡先

〒360-0835

埼玉県熊谷市大麻生 824-1

有限会社 煉創

T E L 048-530-5255 F A X 048-530-5668

[cure@rensou.co.jp](mailto:cure@rensou.co.jp)