

店舗・住宅設計で培ったデザイン力でローコストでも高品質なデザインをお客様に提供

今回の訪問記は、福島県いわき市の松井秀一社長を取材。アルミメーカーだけでなく、ブロックメーカーのコンテラストでも多くの受賞実績を持つ同社。お客様との対話を楽しみながらデザインするという松井社長の原点は、デザイン事務所時代に手がけてきた住宅や店舗設計の考え方にある。エクステリア工事だけでなく、フラワーショップの運営から、住宅リフォーム工事、不動産事業までと、更なる事業の発展・拡大を模索する松井社長にお話を伺った。



松井 秀一 代表取締役
株はる (福島県いわき市)

デザイン事務所で経験を積み外構業として創業。総合建設業から不動産事業まで拡大

福島県いわき市のガーデン・エクステリア専門店である株はる。現在、エクステリア工事の「株はる」の他に「HARU GROUP」として、フラワーショップの「青山ガーデンフラワー」、店舗・オフィスから住宅インテリアまでのデザインを行う「デザインオフィス1/2 (ハーフ)」、リーミールリフォームショップと不動産を手掛ける「HARU Terrace」を展開している。

同社の松井秀一社長(以下、松井社長)は、実家が建設業を営んでいたのだが、元々はあまり建設業は好きではなかったと言ふ。しかし、高校卒業後に東京の建設系専門学校である中央工学校に進学。その後地元元の福島県いわき市に戻り、設計事務所勤めた後、デザイン事務所を創設した。

「実家の建設業を継ごうとは全く考えていなかった、東京でカッコいいスーツ

を着て働くんだらうなと思っていたのですが(笑)、地元に戻った時に紹介されて入った会社が住宅と店舗設計をメインとしたデザイン事務所でした。デザインするのは初めてだったので苦労はしましたが、性格的に「適当でいいや」と自分に妥協できないタイプなので、がむしやりにやっていたうちに、大変だけと新しいデザインを生み出すことがすこく楽しくなってきた。それが今も原点ですね」(松井社長)

その後、松井社長の奥様の実家が営んでいた造園業を継承するという話しになったが、松井社長は継承ではなく、外構・エクステリアをメインとした会社として、平成25年に株はるを新たに創業。

現在ではエクステリア・外構工事を中心に、庭の管理や造園の公共工事だけでなく、土木工事、建築工事、水道施設工事まで関わる総合建設業

として、幅広く工事を請け負える会社

になっている。

価格にシビアな地域で、店舗・住宅デザイン設計の手法を生かしたエクステリア提案

エクステリア専門店としての「株はる」は、松井社長の店舗や住宅デザイン設計の経験に基づいた、デザイン性を前面に出したエクステリア提案が特長である。

店舗をデザインする時の入口や客席の位置決め、回転率を上げるための無駄のないスペースや魅せるポイントの作り方、ディスプレイが入った時の商業施設のエントランスやファサードを



LUXE エクステリアコンテスト 2024 のファサード部門入賞作品。
「カーポート SC の天井と木調タイプを使用しました。個性の強いシンプルでデザイン性の住宅だったので、印象的な木調のウッド調のドアをポイントにして、それにカーポート SC の木調タイプを合わせています。また、日陰し影にするところを天然木のフェンスを使って連続させることでデザインの流れが良くなり、この平屋住宅の全体の輪郭が出て綺麗に見えるなどデザインしました。」(松井社長)

設計する手法を住宅エクステリアのデザインに生かしている。

そのために松井社長は、お客様から住宅の配置図だけでなく、平面図と間取り図を見せていただき、お客様がリビングのどちら側に座り、どの角度で庭を見るのか、建物の色合いやインテリアの素材感など多くの情報をいただき、住宅の輪郭を形作るエクステリアのデザインを考えていく。

「株はる」にエクステリアを依頼するお客様は、デザインを重視される方が多いが、その一方で地域柄もあって、価格的にはなかなかシビアなことも多いのだという。

「相談に来たお客様に、お庭に求める優先順位のアンケートをお願いしてい

単価を上げるよりお客様に必要なことを考える
目先の利益よりOB顧客の満足を重視

エクステリアについて「自分の周りの家がフェンスを付けているから」、「実家にも物置があったから」という単純な理由でデザインを決めがち人が多い。それは一般エンドユーザーが持っている情報が少なすぎるからではないかと松井社長は考えている。

で、機能性やメンテナンス性、タオリティなどのいくつもある項目の中で、「デザイン性」と「コストパフォーマンス」を渡す方が圧倒的に多いんです。かつよくしたいけど安い方がいい。当社に来られる方は、デザイン性を重視して1番目に求めていただくことが多いのですが、相見續に5社、6社行かれる方も多くて、他社ならもっと安くなるんじゃないかと考える。特に当社は施工コンテストなどの受賞歴が多くあるので、逆に「おっしゃれだけ高いんじゃないか」と思われてしまう。コンテストが一般の人にもっと評価されているからコンテストで受賞されているお客様がもっと多くいればいいんですけどね」(松井社長)

松井社長は、お客様と話しをして、家族構成などを聞きながら丁寧にいき、お客様にとって本当に必要なものや要望を掘り起こしていく。

「例えば、お子さんが女の子だけの家と、男の子だけの家なら、絶対に求め