

商材を知り尽くした専門店の極意

——ウッドデッキの「極意」を伺う
という趣旨です。宮本さんは無垢材
で手作り感あふれるウッドデッキを
提案していますよね。

宮本社長 ウッドデッキと一言で言
つても、まずは皆さん構造計算をし
ていない物件は結構あります。どの
寸法で何本使うのかという、基本的
な木拾いの概念がないのです。その
原因は、ウッドデッキをあくまで規
格品のデッキとみると、軸体にく
ついた構造物としてのデッキとし
て見るかとの違いだと思います。

私は10年前から、ウッドデッキは
建物と同等の構造物として工務体制、
施工マニュアル、業務マニュアル、
クレーム分析、そのクレームは工務、
運送、施工といった部分までずっと
検討してきました。そのマニュアル
は、ウッドデッキに関してはハウス
メーカー（三井ホーム）と資材メー
カ（越井木材工業）とともに作り
上げてきたもので、そこには施工の
チェックリスト、施工前と構造体終
了時、完成で写真を撮って施工履歴
も残してきました。これらの履歴は、
すぐに出ますし、その経験と蓄積は、

ウッドデッキだけでなく他のエクス
テリア工事の際にも工種・メーカー
問わず生かされていると思います。

——ウッドデッキで「構造計算」が
必要である、ということは常識なの
でしょうか。

宮本 いや、決して常識ではないと
思いますよ。一般的には「どういう
材料のいくつの寸法を使うのか」、
「根太のピッチはこのようになつてい
ます」という説明をお客さまにして
いるケースは少ないと思いますよ。
私も、最初は施工に使うビスにして
も、サイズが45と65という2種類が
あるということ、そしてそれぞれに
使うべき場所があるということを知
らなかつたですよ。

細かい話ですが大切ななお話し
ますと、ウッドデッキに使うビスは
ステンレスじゃないと経年して部材
が劣化していき、クギの頭が飛び出
た状態になります。子供が転んだら、
怪我してしまう。だから、ただのク
ギではだめなんです。

それとウッドデッキは1平方メー
トル180キロに耐えられる構造が

「おたくは モノ売りじゃないね！」の 言葉で仕事の原点を見た MSエンタープライズ宮本英次社長の極意



今の時代の「提案力」を専門店はどう
考えているのかというエクステリア商
材を知り尽くしているプロにその極意
を聞くシリーズ。

第1回目は「ウッドデッキ」について、
MSエンタープライズ宮本英次社長に
聞いた。

基本です。これは建物の床の耐久性と同じです。設計は最初に構造図(伏図)をつくり、平面図、立面図と作成します。伏図を作ることは基本なんですが、やつているところは少ないと思います。強度に関して言えば、その材料自体の強度はあるんでしょうか、完成した時の構造強度までは見ていないのだと思います。だからお客様には、業者を選択する

判断材料として、「その業者は伏図を見せてくるか」、「構造計算をしているのか」を聞いてくださいと言っています。たかがウッドデッキだと思う世界かもしれません、実はそうじやない。構造計算と施工マニュアルがあつてこそ世界なんですよ

本當は。

——一般的にウッドデッキで構造計

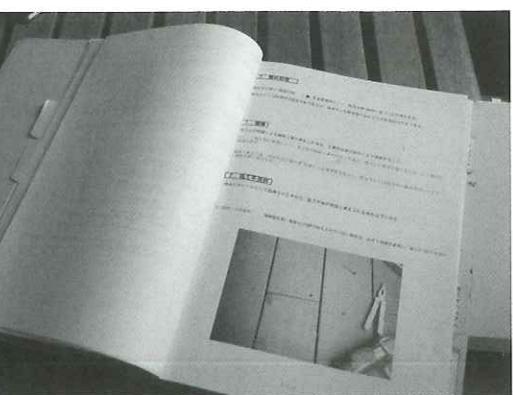
算をして、シロアリ関連の部材保証までして、メンテナンスの必要性も説明して、クレームも怖いといわれるムク材を提案するといった工事店は、それほどありませんよね。

宮本 まず多くの建材メーカーはウッドデッキを建物と合わせる、という考えがないと思いますね。それはエクステリアの建材メーカーのお客さまは一般的に工事店であつてハウ

スメーカーではないということが問題ですね。例えばセクスイや住林などのハウスメーカーは建物本体に勝手に穴を開けるな、ということにしている。耐震の問題などで、建物に穴を開けたりすると、保証の対象外になるのです。だから工事店としては、そんなのは技術的にも利益の部分でも労多くなるばかりで面倒なわ

——規格品だからといって簡単な方向へ逃げるのではなくて、本当にお客様が求めるものを優先に考えていかなければならないということですね。

——一般的にウッドデッキで構造計



顧客に安心感を与える充実した施工マニュアル

宮本 それに気付かなければ、工事店は自分の得意な部分しか提案しないくなるんです。ウッドデッキであれば、それが面倒なお客様とか面倒な敷地だということがわかると、「腐

けです。独自で提案力を備えなければ、とてもじゃないがオーダーのウッドデッキは扱えない、というわけです。以前、私はTOEX主催のコンクールでニコニコペット賞を受賞しましたが、このシーンで使つたウッドデッキ商材は、TOEXから材料を供給してもらった後に自分で構造計算し、木拾いして施工したものでした。

規格の材料を供給しているメーカーであつても、工事店がしつかりとしたノウハウを持っていれば、こうした仕事へもしっかりと対応してくれますし、十分に提案力を上げること

は可能ということです。だから規格品自体を否定するのではなくて、言葉は悪いですが、私たち工事店が専門店として何も勉強しなければ、この先ずっと「規格外だから勝手にしろ」ということになり、単なるモノ売りに終わってしまうということに気付くべきなんです。

——それにしては、最近ウッドデッキは街中にも増えてきたような気がするんですが……。

宮本 そうですね、その分、いい加減なものはたくさんあります。特に数十年前に建てられた別荘地を回ってみると、そのウッドデッキたるや、とてもいい加減に施工しているところがたくさんありますね。でも、それも仕方のないことなのです。というのは、10年前のハウスメーカーや建築会社は、「庭」をそれほど重要視していなかつたように思います。最初だけそれなりに格好良ければ、それで良かった。材料もそのままの無垢材を使って建てるから、シロアリや腐りが進行してしまう。

エクステリア工事店の方も、ウッドデッキをメインに商売していたところは少なかつた。フェンス、門扉、ブロックなどがあくまでエクステリア工事店の専門なので、ウッドデッキはデッキ屋さんや大工さんの仕事

るから」という理由をつけて他のもの推薦するようになります。「どうせムクのデッキはいずれ腐つてしまつて、結局はお客様の購買意欲をなえさせてしまい、結果として不満になります。とてもじゃないですが、顧客本位ではありませんよね。

商材を知り尽くした専門店の極意

だつたかもしません。それが最近になつて、腐らない人工木材の登場など素材革新によつて、難しいウッドデッキでも簡単なものならばエクステリア工事店でも扱えるようになつてきた。とにかく手軽にということで、規格サイズのキット品が登場してきた、素人でも作れる市場になつてきた、ということでしょうね。

しかし本来ウッドデッキは、構造計算によつて作り上げる、難しいプロの仕事だというのが私の考え方です。

——良し悪しはあるにせよ、キット品、規格品が出てきて手軽にエクステリア工事店が扱えるようになつて来たわけですね。でも、それでいろいろな問題点も出てきていると……

宮本 最近は東京の物件も扱う機会が増えているのですが、まず都内では規格品のウッドデッキが施工できるところは少ないです。しかし、それに反していまハウスメーカーの動きとしては、外構もプラスして住宅を売りたい、出来るならばウッドデッキも付けて付加価値をつけて売りたい、という志向が出てきています。その意味で、都会でも敷地の条件を問わず、ウッドデッキを付けてほしいという、ある種わがまま

な現場が出てきているということなんです。つまりそうした厳しい条件に対応できるのが規格ではない自由設計ができる本物素材であり、プロの仕事になります。

実はそこに差別化のヒントがあります。難しい物件が結構ある中で、規格品ではそこには対応できませんから、さてどうするべきか……。そこに専門店としての力量が問われてくるわけです。

——規格品の問題点とは、つまり「専門店」としての提案力が問われる、もつと言えば「試される」ということなんですね。

宮本 自由設計で木拾いして、一からオーダー品として設計することは、構造計算ノウハウがしっかりとしなければできません。うちではどんなメークーさんの商材でも対応できますから、その意味では、多分メークーさんからは喜ばれていらうんですけど（笑）。

これは別に自慢ではなくて、「こんな施工ができるのか」というメークーさんでもわからないポテンシャル

を発掘させることができた大切な施工力です。施工後には施工例としてもファードバックします。強調したいのが、一軒一軒のお客さ

んの思いを聞いていくと、本質的にほとんどがオーダー品になつてしまふということなんですが、でもすべてがそれでは商売になります。難しい物件が結構ある中で、規格品ではそこには対応できませんから、エクステリアの専門店としては、たとえ規格品を提案するときにも、この本質をしつかりと心に留めておく必要がありますし、私は常にその部分を意識してやっています。

——提案力と言うのはやさしいのですが、実際にどのようにすれば良いのか……。

宮本 最近は、再三言わっていることですが、やはりモノではなくてコトを説明することによって、こういうシーンができることがありますよ、あいうシーンがあるということを生活の豊かさとして提案する。素材の違いはその結果に過ぎない。だから私は素材にしても、プランにしていき出しを圧倒的に持つようにしていきます。

おそらく、新築外構の段階では、はつきり言って庭のことなんてまだ具体的にはわからないのですよ。想像が付かないという。だから、居間からのシーンなどを見せることや、家族構成などを聞いたうえで、いろ

——規格品の問題点とは、つまり「専門店」としての提案力が問われる、もつと言えば「試される」ということなんですね。

宮本 うーん、それは川上の発想と違うか、つまり、そうした「利益の源泉」があるのではないか、という業界寄りの発想だと思います。それはさておき、私のお客さまには、そのように最初から望むというケースは古くなつた物件の改修工事以外にはありません。

おそらく、新築外構の段階では、はつきり言って庭のことなんてまだ具体的にはわからないのですよ。想像が付かないという。だから、居間からのシーンなどを見せることや、家族構成などを聞いたうえで、いろ

——話をウッドデッキに戻しますが、「ウッドデッキのある暮らしを望んでいる」という層というのは、明確なニーズとしてあるのですか？

——話をウッドデッキに戻しますが、「ウッドデッキのある暮らしを望んでいる」という層というのは、明確なニーズとしてあるのですか？

いうことです。その時にはお客さまには無駄なモノを買つてもらいたくないので、私が専門店としてリーダー

ーシップをとつて行きます。

— 現状の庭に満足していないお客様なども多いのではないでしょ

うか。特に面倒なお客さんの事例なん

てありますか？



「エクステリア&リフォームフェアin長野2008」に出展した事例。空間へのこだわり、そして「他人がやらないことを提案したい」というこだわりに基づき、ウッドデッキのある庭での暮らしというコンセプトを提案。

宮本 ウッドデッキの暮らしを望む層があるとすれば、それは庭に対する不満を持っている方ですね。そうした方も、当然うちのお客さまになりました。むしろ、そうした方々、他のところで対応できなかつた不満を持った方々の比率の方が高いかもしれません。

一番記憶にあるのが、外構工事で500万円も使つたのにお客さまは「ウッドデッキは腐るものだ」という先入観を持つてしまい、「壊してくれ」と強く要望されたのです。そこでデッキを撤去して土間をつけました。私はそれでも本当はそのお客さんはウッドデッキが好きだったんではないかと思つていたので、「ウ

木デッキが施工されていたのですが、しばらくして腐つてしまつたのです。そこでそのままは腐るものだ」という先入観を持つてしまい、「壊してくれ」と強く要望されたのです。そこでデッキを撤去して土間をつけました。私はそれでも本当はそのお客さんはウッドデッキが好きだったんではないかと思つていたので、「ウ

木デッキは正しい構造計算と施工、そして的確なメンテナンスが必要です」と説明をして、数多くの施工例もお見せして、技術的なバックボーンや保証体制についても説明

— ただの土間工事で終わるはずが、本当はウッドデッキが好きだった、ということを引き出した。そして「嫌いになつたはず」のウッドデッキ工事に結び付けたということがすごいですね。

宮本 結果的に、その時に我々の仕事はこういうことなんだ、と改めてのお客さまは、「ウッドデッキは腐るものだ」という先入観を持つてしまい、「壊してくれ」と強く要望されたのです。そこでデッキを撤去して土間をつけました。私はそれでも

ウッドデッキ施工には付随して工

作所を営繕したつぎはぎ、抜けて飛び出したクギ。特にリゾート物件のウッドデッキは営繕のみを生業にしている業者もいるため、むしろ丈夫なデッキを作らないという慣習もあります。

途中、数多くのウッドデッキ施工現場の写真を見せてもらった。その中には粗悪施工事例も記録されています。クギが抜けているデッキ、腐食箇所を営繕したつぎはぎ、抜けて飛び出したクギ。特にリゾート物件

「ウッドデッキにノーメンテなし」インタビューを終えて

ています。

するとそのお客さまが本当はウッドデッキ好きだった、ということがわかつたのです。「ウッドデッキが腐つた」ということがトラウマになるほど、その半面で「好きだ」という思い入れがあつたんです。それが分かった後、なんと土間をまた壊して、うちでウッドデッキ工事を受注させて頂くことになったのです。

生涯顧客と一緒に庭づくり