

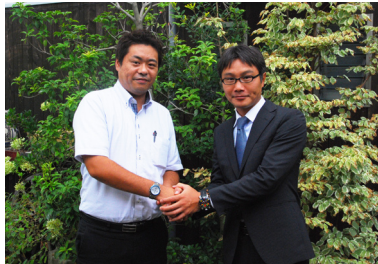
Company data

代表 / エクステリアプランナー

安田 良平

京都府宇治市出身。学業修了後、ものづくりを学びたいとの思いから機械設計の道へ。その後、人材派遣会社の営業職を経て建設業界へ転身。業界でキャリアを積み2011年、30歳のとき、外構エクステリアを手がけるNIWART（ニワート）を創業した。

Personal data



“庭”を芸術的に美しく 顧客の要望に沿ったデザインを

畑山 外構・エクステリアの専門会社として、2011年の3月に起業されたとは伺いました。どのような経緯で独立を？

安田 人材派遣会社の営業職に従事していたとき、個人で動いていた知人の建築事業所の営業部門を担うことになりました。それがきっかけで建設業に入り、もともと独立願望もあったことから30歳でNIWARTを創業したんです。

畑山 念願叶って独立。おめでとうございます。振り返ってみていかがですか？

安田 大変だった、というのが率直な想いです。最初は手探りで、得意先は1件もなくゼロの状態から、飛び込みで行けるところは全て行きました。それで「いいものをつくりたい」という熱意を伝えていくうち、少しずつご依頼を頂けるようになったという印象です。ただ、確か

にしんどいですが面白い。結局は自分次第なので、それが楽しいですね。

畑山 ボクシングの練習と一緒に頑張りがダイレクトに返って来るぶん、やりがいも大きいですよ。では、事業についてお聞かせください。

安田 外構・エクステリアのデザイン・施工、そしてそれに伴うガーデニング商品の販売・施工がメインです。そのなかで弊社の強みは「提案力」だと思っています。お客様のご不明な点を、いかに分かりやすくご説明できるか。お客様との対話にできるだけ時間を割いたうえで、いかにご要望を汲み取れるか。それを踏まえ、イメージして頂きやすい施工例をパソコン上でいかにお見せできるか。そうした一連の流れを大切にしています。

畑山 決して安い買い物ではないです

が、そうして頂けるなら安心してお願いできそうです。

安田 一番怖いのは、お客様のイメージと実際の施工とのギャップです。だからこそ私は、そのギャップを埋めるために最善を尽くしたいと考えているんですよ。施工前からお客様の理想を共有することで、施工後もいい人間関係が築けます。そうすると今度は、お客様から新たなお客様を紹介して頂ける。ありがたいことに最近、そうした好循環が生まれつつあるんです。先日は、以前に施工させて頂いた外国人のお客様から、その庭でのバーベキューパーティに招かれまして(笑)。

畑山 自社施工した庭でお客様と触れ合うなんて、最高ですね！お客様との距離が分かるエピソードでもあると思います。今後、ますます楽しみになりますね。

安田 これからは「外構」という仕事の認知度を高めていきたいですね。外構、というと外交官と間違われることも多々あります(笑)。でも、外構・エクステリアに特化しているからこそより安価に、より上質なものを提案できるのです。お客様に寄り添い、外構専門店ならではの付加価値をつけながら、よりよい生活環境をつくりあげるお手伝いができれば嬉しいですね。

Guest Comment

畑山 隆則 (元ボクシング世界王者)



ニワートという事業所名の由来は明快で「庭」と「アート」。紹介で顧客が集まる外構専門店だけに、文字どおり、芸術的な庭を生み出してくれるでしょう。イメージを共有したうえで、事前に施工例を3Dパース図面として確認できるのも非常にいいなと思いました。