

「あんたがいてくれてよかったわ」そう言い合える会社を目指します 株式会社 Farm&Gardens(ファームアンドガーデンズ)

武石 康之 氏

株式会社Farm&Gardens 代表取締役

1年を通し、お客様にも、植物にも、地球にも快適な環境を作る事を私たちの使命とし、私たちはその環境を作り出すことで、社会に貢献し、お客様に喜ばれたい。

私たちは、それを自らの喜びと生きがいを感じる人々の集まった会社を目指します。

その想いを込めてFarm&Gardensの経営理念を以下の様に宣言します。

経営理念

365日快適な緑の環境を創造し喜びと生きがいを創出する。

■IT導入の背景と目的

マンション、施設等の建物の資産価値を高める為の造園管理を専門に行っています。各建物の管理組合、管理会社と植栽管理契約を結び、定期的な植栽管理、造園メンテナンス全般を行います。

ITを徹底的に活用し、社内外との情報共有化を行い、業務を効率化するとともに、各種提案書のデータベース化によって迅速な提案が可能になっています。

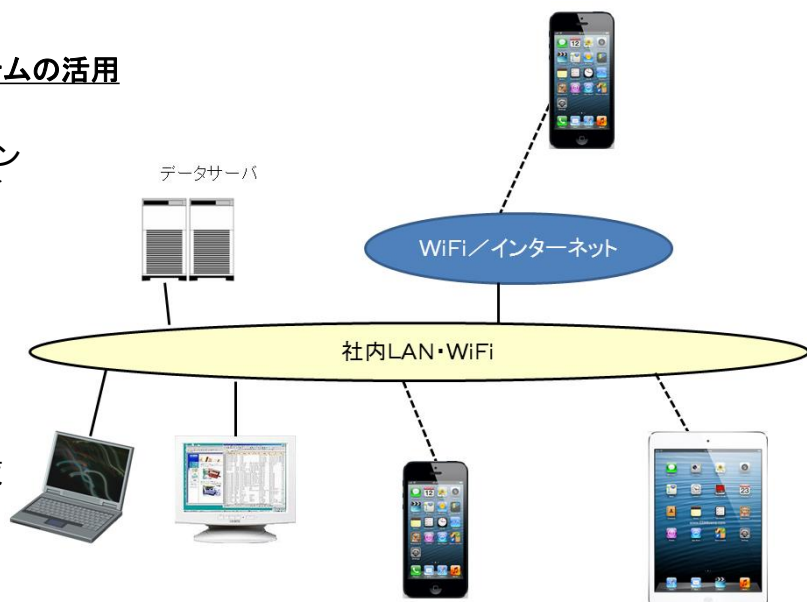
マンション、各種施設のガーデン管理は、従来から造園業者がいわゆる庭師として携わってきましたが、管理組合や管理会社による管理では一般的な管理しかできないのが実情であり、その建物の資産価値を損なうという課題があります。

そこで、マンション・施設の資産価値を高めるための植栽管理について具体的な管理、あるいはリニューアルに関する提案を行い、イメージアップに資するガーデンメンテナンスで新規顧客を獲得する戦略を実行しました。新規顧客を獲得するためには、顧客の要望を具体化した提案書を迅速に作成する必要があり、各種提案書や施工事例等をデータベース化により情報共有化を図り、顧客に対する提案力を高める必要がありました。

■IT化の概要

社内LANおよびサーバー等ファイル共有システムの活用

1. データサーバ上に顧客データベースを設け、顧客の基本情報の他、現状調査結果、ガーデンメンテナンス結果などの顧客情報、提案書などを統合データベースとして構築した。
2. 上記顧客情報と提案書は社内共有化され、提案書パターン化されて広く顧客別に横展開提案できるようにした。
3. また、社外からでもインターネットを介してスマートフォンやタブレット端末でも簡単に閲覧できるようにし、客先でデモが簡単にできるように構成した。



■IT導入の効果

1. 売上の増加 平成24年 ⇒ 平成26年 45%増加
2. 新規顧客の獲得 5社 ⇒ 14社
3. 社内情報共有化が徹底し、提案書の作成業務効率が大幅に改善された。
4. ガーデン管理提案書、ガーデンリニューアル提案書など多種の提案書パターンが標準化され、経験の少ない社員でもスピーディに提案ができるようになった。
5. 客先でスマートフォンやタブレット端末を活用し、インターネットを介して提案書のデモが簡単にできるようになり、新規顧客獲得の大きな武器となった。

◆営業提案書の例



ITコーディネータから一言

株式会社ARU 代表取締役 ITコーディネータ 水口和美 氏
<http://www.aruinc.jp/>

平成23年に発足した若い会社の若い仲間(ベテランもいますが)が新しい庭のサービスを始めました。あまり大きな投資をしないで、スマートフォンやタブレット端末などを駆使して、お客様サービス力・営業提案力を充実しています。小さな会社の小さなITシステムが大きな成果を挙げる良い事例になると思います。

武石社長はIT活用に貪欲で、いつも新しいIT活用法を研究しながら、良いアイデアがあればすぐ業務に応用して成果を引き出すようにしています。今後は、さらに顧客を増やして経営の安定化を図るとともに、優秀な人材の育成に努め、成長されるように期待しています。

会社概要

所在地: 〒489-0918 愛知県瀬戸市北脇町40番地2

社名 : 株式会社Farm&Gardens(ファームアンドガーデンズ)
 TEL : 0561-89-7099
 代表者名 : 代表取締役 武石 康之 FAX : 0561-89-7098
 設立 : 平成23年10月20日 URL : <http://www.f-gardens.jp/>
 資本金 : 500万円

売上高 : 5,000万円(2015年度)
 従業員数 : 15人(2015年度)
 事業内容 : 造園業およびそれに付随する事業
 (造園設計・工事・管理・植物の贈答
 指定管理者コンサルティング
 貸農園の開発運営・人材育成事業)
 「365日きれいなお庭」を目指し、
 お手入れはもちろん、リニューアル
 や寄せ植え教室などを提供するお庭
 のトータルサービスです。

