

造園・エクステリア・外構市場に新たな価値を創出  
「GARDENS GARDEN」が外構市場No.1 ネットワークを目指して体制を強化  
全国一斉オープンガーデンなどマーケティング施策も実施

ハイアス・アンド・カンパニー株式会社(本社:東京都品川区 代表取締役社長:濱村聖一 以下、ハイアス)では「家と調和した美しい外部空間」と「庭から始まる豊かな暮らし」を届けるガーデン(庭・外構)事業「GARDENS GARDEN」を全国の加盟店と共に展開しています。この度、2024年までに外構市場 No.1 ネットワークを目指して、体制を強化し、マーケティング施策を実施いたします。

GARDENS GARDEN ネットワークは、2019年2月から募集を始め、現在全国75社の会員企業と展開しております。住宅市場に新たな価値を創出、発信するため、ガーデン事業モデルに磨きをかけ効果的な営業ノウハウの抽出・蓄積・展開を進めてまいりました。2024年までに年間施工棟数12,000棟、事業売上規模240億円を実現して外構市場No.1を目指し、今回、以下の体制強化施策、販促、認知向上のためのマーケティング施策を実施いたします。

【体制強化施策】

・ガーデンデザイン体制の強化

目的:様々なお客様のニーズに対応していくことと今後増加していく設計申込件数に対応していくため

内容:デザイナーの拡充および育成

・オリジナル部材の拡充

目的:他社が真似できないオリジナリティ強化のため

内容:新たなオリジナル部材のリリース、キッチンガーデン発注ルート提供

・エンドユーザーのガーデンへの関心を高める新営業ツールの整備、提供による加盟店の営業体制強化

目的:加盟店が営業しやすい環境をつくっていくことで施工棟数を増やしていくため

内容:事例集、チラシ、ポスター、パネル、パンフレットなどの製作・提供

【販促、認知向上のためのマーケティング施策】

・全国一斉オープンガーデンの開催

目的:加盟店が集客しやすいイベントを本部主導にて開催することで施工棟数を増やしていくため

内容:ネットワーク全体で同時期にオープンガーデン(お庭の見学会)開催

・雑誌、SNS 広告等への広告投下を強化

目的:GARDENS GARDEN ブランドの市場認知度を高めていくため

内容:ガーデンダイアリーへ広告掲載、Instagram はじめ SNS 広告の強化

さらに上記の施策とあわせて、受注件数を大幅に増やすための営業手法を昇華するための集中支援会議の開催や、会員間で集客施策や営業活動における成功事例を共有、横展開することで事業推進を加速させるベンチマーキング研修会も開催いたします。

GARDENS GARDEN ネットワークは、ブランドタグライン「庭からの素敵な贈り物を。」この想いを多くの方々に提供していくことを使命に、より一層の事業成果の拡大と市場での認知度向上を目指し、本部としての販促活動もさらに積極的に行い、スピードと質を高めながら商品開発に努めてまいります。

## ■「GARDENS GARDEN」

GARDENS GARDEN 事業は、住宅設計・施工にも精通しており、全国からオファーが来るガーデンデザイナー宮本里美をハイアスのグループ会社である GARDENS GARDEN 株式会社の代表取締役とし、設計指導体制を整えてガーデンデザイナーを組織化。建物とあわせてエクステリア・植栽までをトータルな「住宅空間」としてデザインしたガーデン設計の監修、図面作成を行い、ネットワーク加盟企業が施主への提案、施工、さらにアフターメンテナンスまでを提供していくものです。

### ■ ハイアス・アンド・カンパニー(株) 会社概要 (証券コード：6192 東証マザーズ)

- 設立：2005年3月 ○ 資本金：4億3,242万円 (2019年4月30日時点)
- 所在地：東京都品川区上大崎 ○ 役職員数：210人 (2019年4月30日時点)
- 事業内容：経営コンサルティング事業 (住宅・建設・不動産事業のナレッジ開発、  
財産コンサルティング事業、販売促進支援事業など)
- 会社 URL： <http://www.hyas.co.jp> ○ 各種ソリューション紹介： <http://view.hyas.co.jp>