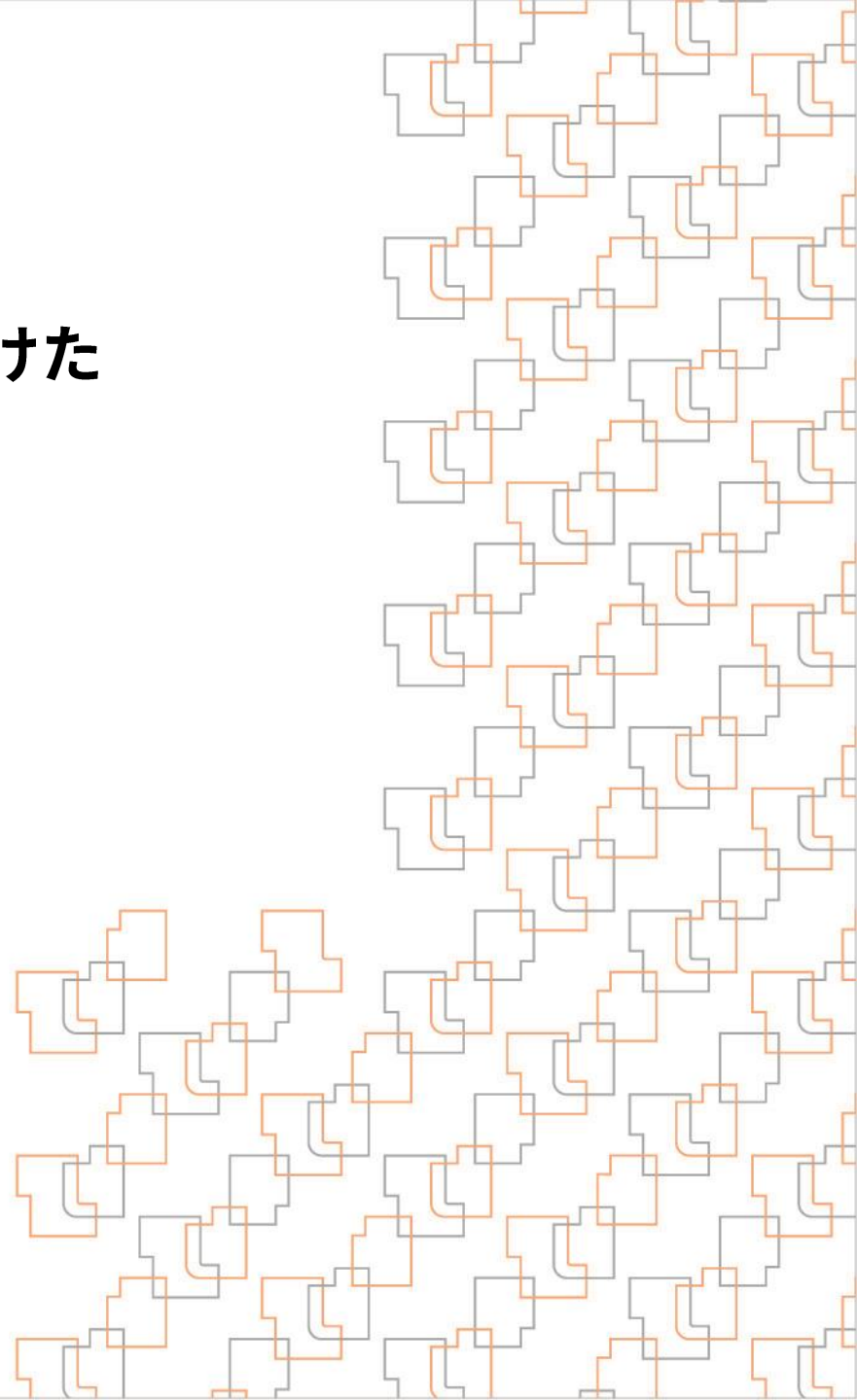


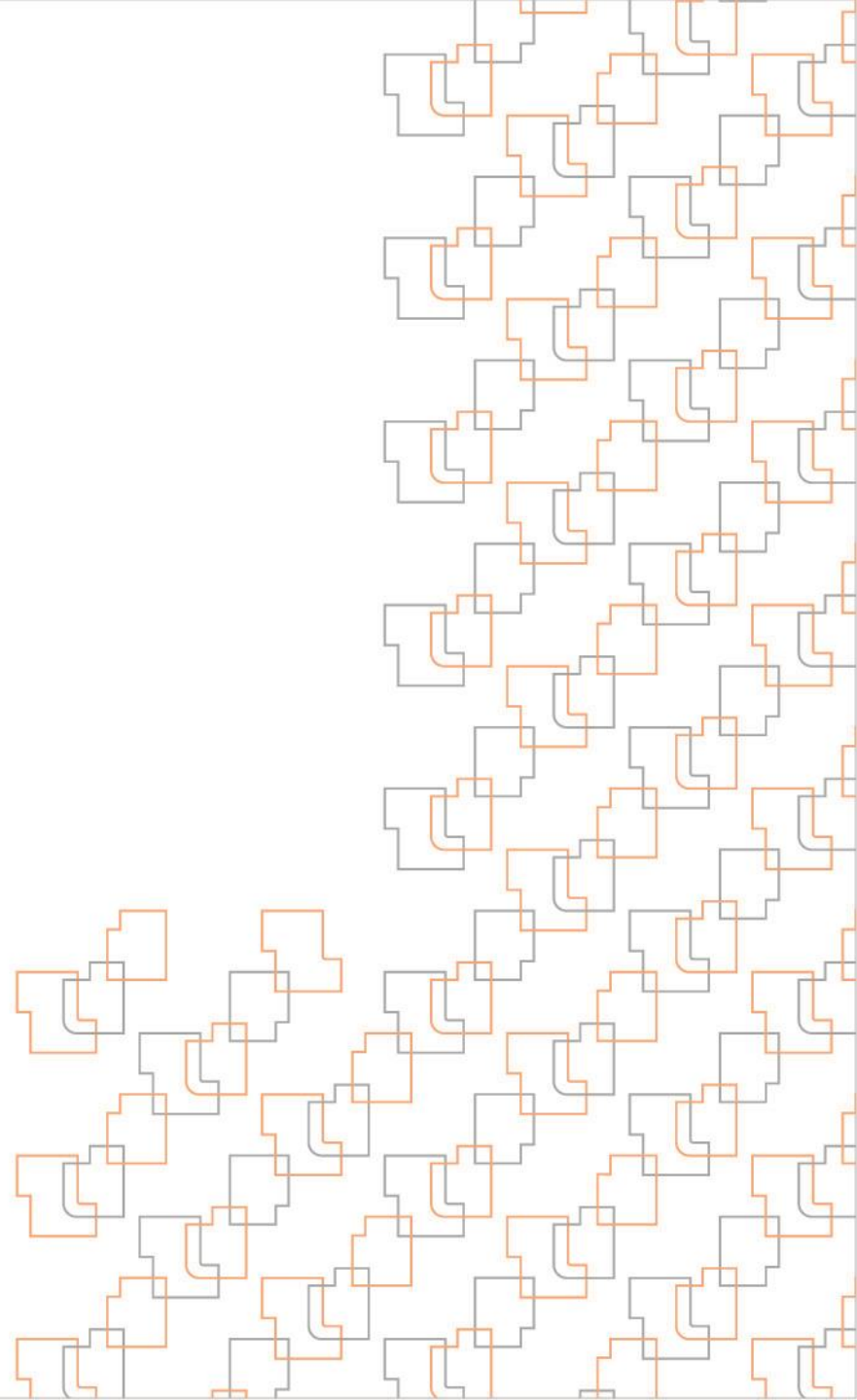
▶ 新築外構の売り上げ規模拡大に向けた プラスG活用のススメ

株式会社LIXIL
LIXIL HOUSING TECHNOLOGY
エクステリア事業部

LIXIL



住宅会社の新築外構に対する認識



▶ インタビュー調査よりわかった住宅会社の新築外構に対する認識

A社：広島県・注文

お客様に知識がないので、要望を言われることも少なく外構に対しての理想がそもそも高くない、あとからでもできるため建物の方にお金をかけたい。建物配置ありきで最低限必要な外構のアイテム（土間コン・機能門柱・宅配ボックスなど）を営業が決めて150万くらいの予算で外構業者に依頼して終わりということがほとんど。

B社：岡山県・分譲

外構予算は80万程度、植栽だけ最低限整えて駐車スペースを作ればそれでいい。プランの段階で外構にお金をかけるよりも建物で利益をとりたいため、外構にお金をかけようとは思わない。

C社：兵庫県・注文

外構は自社で施工しているが、外構プランのノウハウがないので必要最低限のアイテム（フェンス・宅配ボックス・土間コン）なんかがいるかどうかを聞いてそれを設置する程度。見栄えのする豪華な外構を作っても建物が追いつかないので、そこまでお金をかけても意味がないと感じている。

D社：ハウスメーカー

契約をとることが大事なので、契約前に外構は150万円くらいですよ、と伝えて細かくは打ち合わせない。契約後の打ち合わせで希望が出てきたら追加予算をいただくこともあるが、基本的には最低限見栄えのする外構を整えれば問題ないし、お客様もそこまでこだわらない。

インタビュー調査からわかった新築外構に対する意識

新築外構の打合せ

お施主様・住宅会社ともに
外構の知見が浅く魅力がわからない

“いい外構”とはお金をかけた
豪華な見栄えのものだという誤解

“自社の建物だと追いつかない”と
住宅会社は外構をあきらめる

建物にお金をかけたい住宅会社は
必要以上の外構を提案しない

“後からでもできる”と言われた
お施主様は新築の外構をあきらめる

金額のみを意識した
必要最低限のプランで外構が進む

引き渡される新築外構



建物のデザインは良いものの
外構は植栽がある程度

↓
もったいない外構の増加

お施主様も住宅会社も新築外構をあきらめ「もったいない外構」が増えることが問題

現状の問題点を打破するためには…

	問題点	対策商品に求められる性能・機能
外構をあきらめている	良い外構はお金がかかる という思い込み	安価に見栄えがする (高さ・奥行きを出せる)
	建物のデザインが 追いつかない	どんな建物にも溶け込む 主張の少ないデザイン
	プランのノウハウがない	詳細プラン不要なパッケージ商品
もったいない 外構	見栄え以外の魅力が わからない	見栄え+αの魅力を提供
	建物の配置ありきの 外構ゾーニング	建物・敷地に合わせられる対応力
	建物に資金を回したい (外構に予算を回すメリットがない)	住宅会社様の悩みを解決する提供魅力

外構の売り上げ規模拡大に向けては問題点を解決するポイントを押さえた商品が必要

① 外構をあきらめさせない

シンプルでなじむ
 デザイン



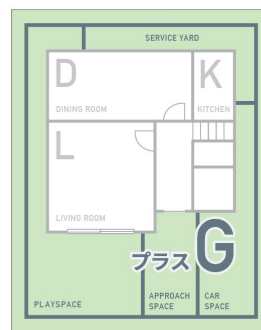
柔軟なプラン



② 外まわりの付加価値を高める

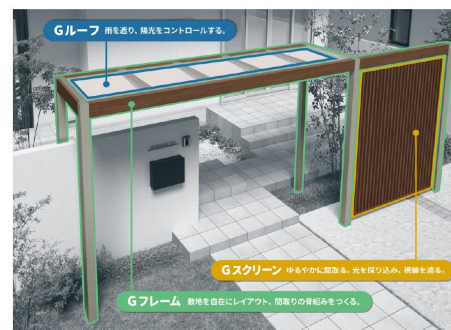
庭 (外まわり) を“間取る”という発想で
 敷地に役割と意味を持たせる

住まいは
 LDK + G の時代へ



“間取り”の発想をエクステリア空間に

プラスGは、敷地をフレーミングする「Gフレーム」を
 ベースに、「Gスクリーン」「Gルーフ」を組み合わせて、
 そこに間取りの目的に応じたさまざまなアイテムを
 プラスしていく商品です。



プラスGは新築外構の問題点を打破する
 チカラ
 2つの魅力を持っています

› 2つの問題点を解決する“プラスG”

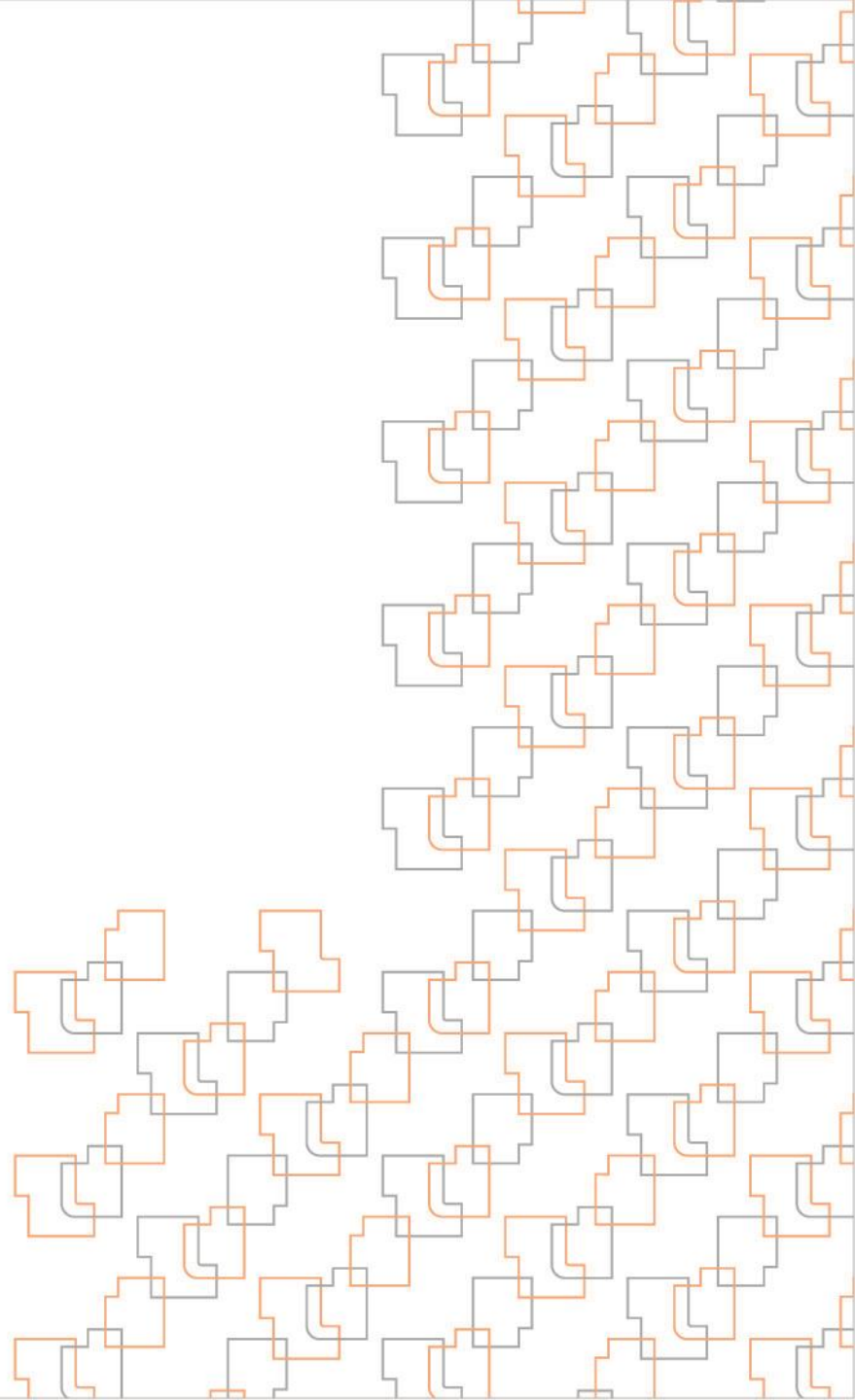
外構をあきらめさせず

外まわりの付加価値を高める



それが“プラスG”

▶ プラスGの魅力の整理



問題点の解決に向けた活動

新築外構における問題発生メカニズム

お施主様・住宅会社ともに
外構の知見が浅く**魅力がわからない**

“いい外構”とはお金をかけた
豪華な見栄えのものだという誤解

“自社の建物だと追いつかない”と
住宅会社は外構をあきらめる

建物にお金をかけたい住宅会社は
必要以上の外構を提案しない

“後からでもできる”と言われた
お施主様は新築の外構をあきらめる

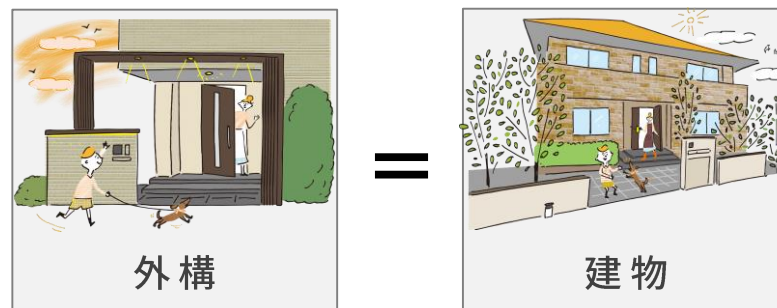
金額のみを意識した
必要最低限のプランで外構が進む

私たちが解決していくべき課題

1 外構の魅力をことばで伝え、



2 外構をあきらめずに予算をかけてもらう



まず必要なのは外構の魅力をことばで伝え、あきらめたくないと思わせることです

お施主様にとっての外構3つの魅力

“見る”魅力



“目”で感じる魅力

外構があることで
住まい全体の見映えが整う

“使う”魅力



“手”で感じる魅力

外構があることで
日常生活が便利になる

“暮らす”魅力



“心”で感じる魅力

外構があることで
安心して生活できる

外構には “見る” “使う” “暮らす” 3つの魅力がある

▶ 外構の3つの魅力をひきたてるプラスG：“見る”

プラスGの活用事例



プラスGの特徴

1

シンプルなデザイン

それ自体では主張しないようにデザインされておりどんな建物・植栽にでも合わせることができます

2

プレミアム感を演出

一般的な外構商品ではできないデザイン設計ができるので、特別感を演出することが可能です

3

外構に厚みを持たせる

フレームを前後左右に組み合わせることで簡単に高さや奥行き感をだせ、外構に厚みを持たせられます

シンプルなデザインで悪目立ちせず建物・植栽と調和します

▶ 外構の3つの魅力をひきたてるプラスG：“使う”

プラスGの活用事例



よい見た目はそのままに生活利便性を高めます

プラスGの特徴

1 よい見た目はそのままに機能を付加

48種類のプラスGアイテムと宅配ボックス・照明を組み合わせてよい見た目はそのままに機能を付加できます

2 導線を整備する

境界を明確化することで生活導線を明確化
ストレスなく行動することができるようになります

3 外まわりを間取り役割を持たせる

アーチなどで境界を明確化することで、空間に役割を持たせ付加魅力を高めます

外構の3つの魅力をひきたてるプラスG：“暮らす”

プラスGの活用事例



プラスGの特徴

1 プライバシーと開放感の両立

9種類のGスクリーンで開放感を保ちながらまわりの視線を気にせず外に出られるようになります

2 周囲に溶け込むデザイン

シンプルなデザインで悪目立ちせず周囲の不要な視線を集めない見栄えを実現できます

3 防犯環境設計

フレームとスクリーンの設置により、容易に敷地や建物に接近することを防ぐ「接近の制御」*や、照明を追加することにより人の目が行き届く環境をつくり「監視性の確保」*をすることといった防犯対策を実現できます。

※警視庁防犯環境設計による防犯対策より

目隠しと開放感を両立し、安心・快適な外まわりを実現します

▶ 外構の3つの魅力をひきたてるプラスG：まとめ

外構の3つの魅力

“見る”魅力

- ・ シンプルなデザインで悪目立ちせず、建物を引き立てる
- ・ 一般的な外構商品ではできないデザイン設計が可能で特別感を演出
- ・ Gフレームを振ることで高さとお行き感を出しに外構に厚みをもたせられる

“使う”魅力

- ・ 多彩なアイテムにより、よい見た目はそのままに機能を付加
- ・ 敷地を間取ることで使いやすい生活動線がつくる
- ・ 間取った敷地に意味や役割が生まれ住まいの付加魅力が高まる

“暮らす”魅力

- ・ Gスクリーンで使い敷地内どこでもプライバシーと開放感を両立する
- ・ 周囲に溶け込み不要な視線を集めない安心感あるデザイン
- ・ Gフレーム・Gスクリーン、照明の適切な配置により実現する防犯環境

プラスGは外構の3つの魅力をそれぞれ具体化できる特徴がある

外構3つの魅力が高まることによる住宅会社様のメリット

住まいへの影響

住宅会社メリット

“見る”魅力が
高まる

住宅全体の見映えが整う
||
住まいの第一印象がよくなる

- ・ 施工事例が見映えする
集客力UP
- ・ 他社との違いがわかる
契約率UP

“使う”魅力が
高まる

外まわりの利便性が高まる
||
住まい全体の機能性があがる

- ・ 価格に納得する理由になる
契約率UP
- ・ 説明しやすい差別化要素になる
契約率UP

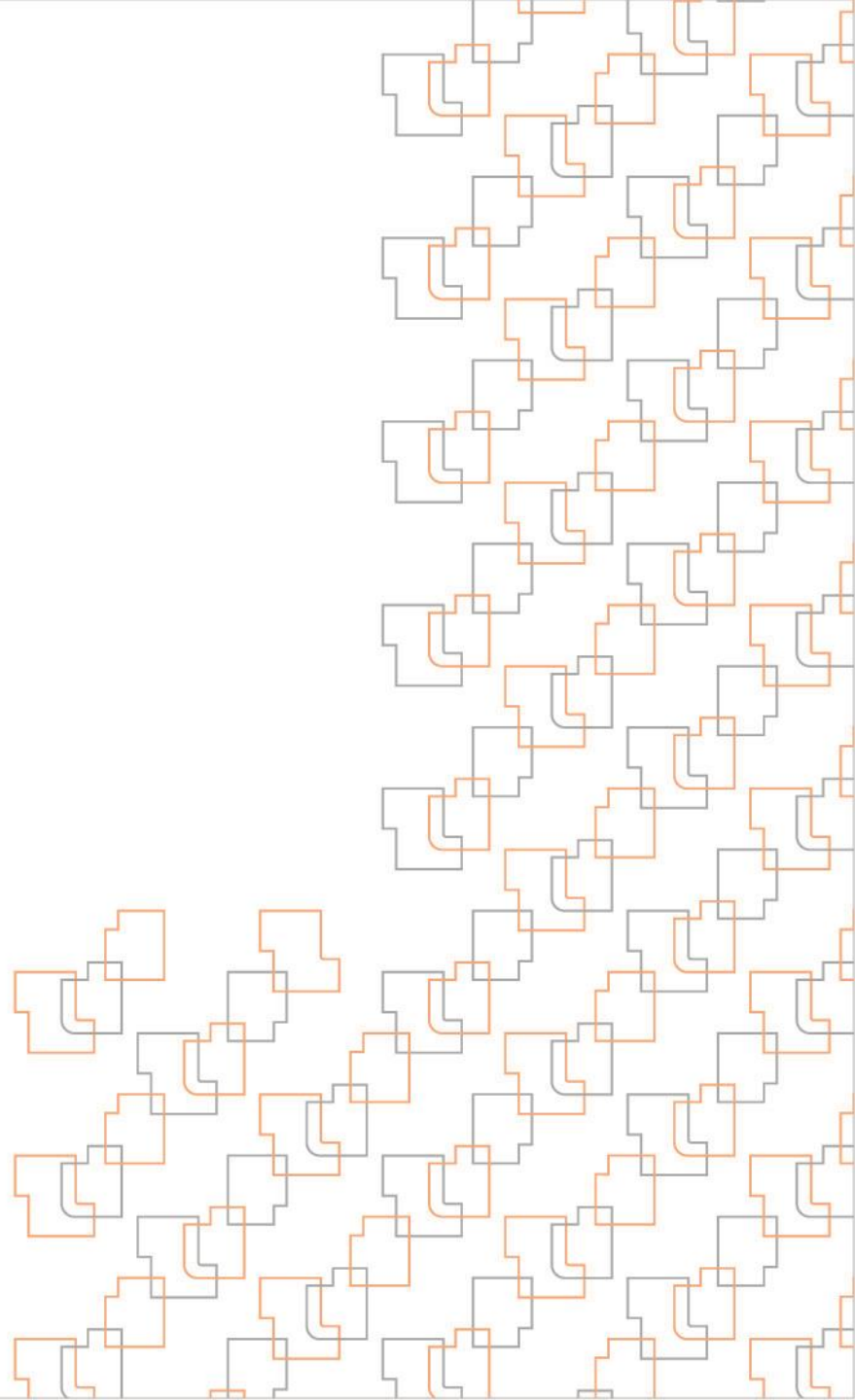
“暮らす”魅力が
高まる

プライバシーの確保と境界の明確化
||
建物の信頼・防犯性が高まる

- ・ 生活のイメージが湧きやすい
契約率UP
- ・ 購入の懸念点を解消できる
契約率UP

住宅会社様にとっての魅力を伝えることが外構をあきらめさせないポイント

▶ プラスGの販売ターゲット



▶ プラスGをお勧めいただきたいターゲット

住宅会社様

お施主様



高成長を続けている
住宅会社様

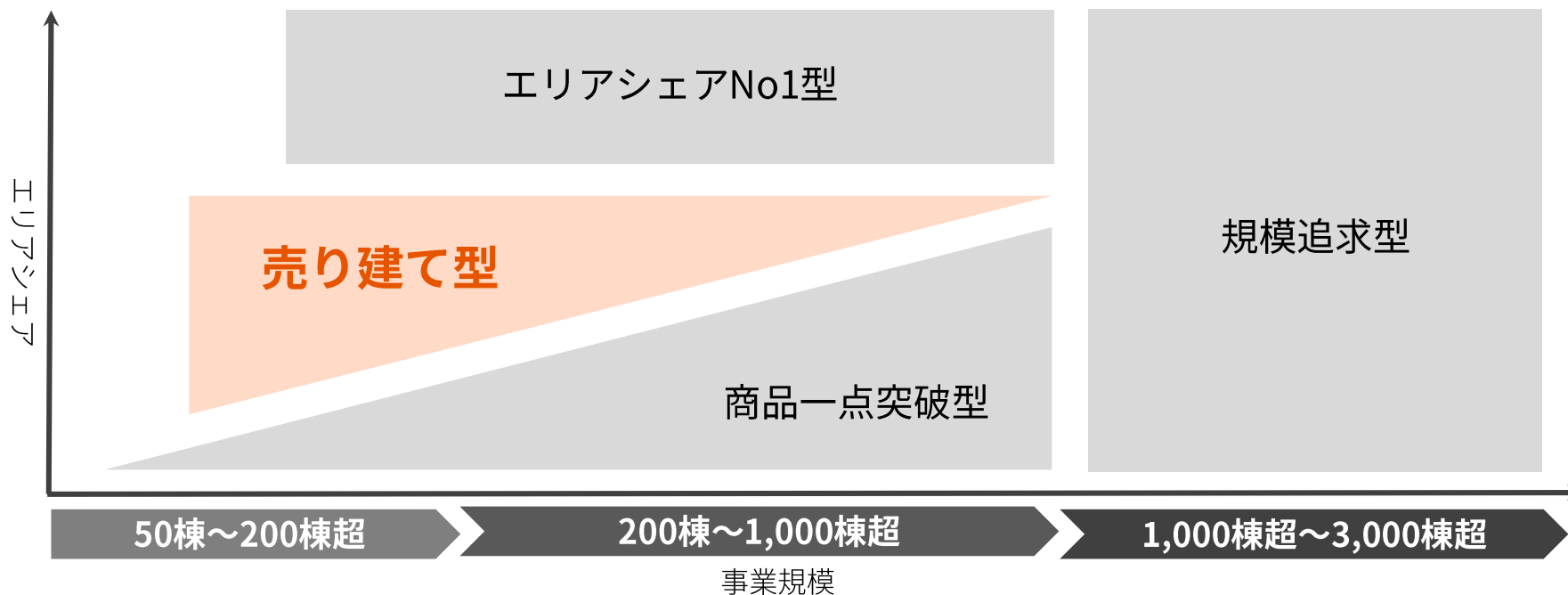


よい外構を手に入れたいが、
具体的な方法がわからない
お施主様

次からは住宅会社様のターゲットを明確にしていきます

高成長の住宅会社とは？：注文編

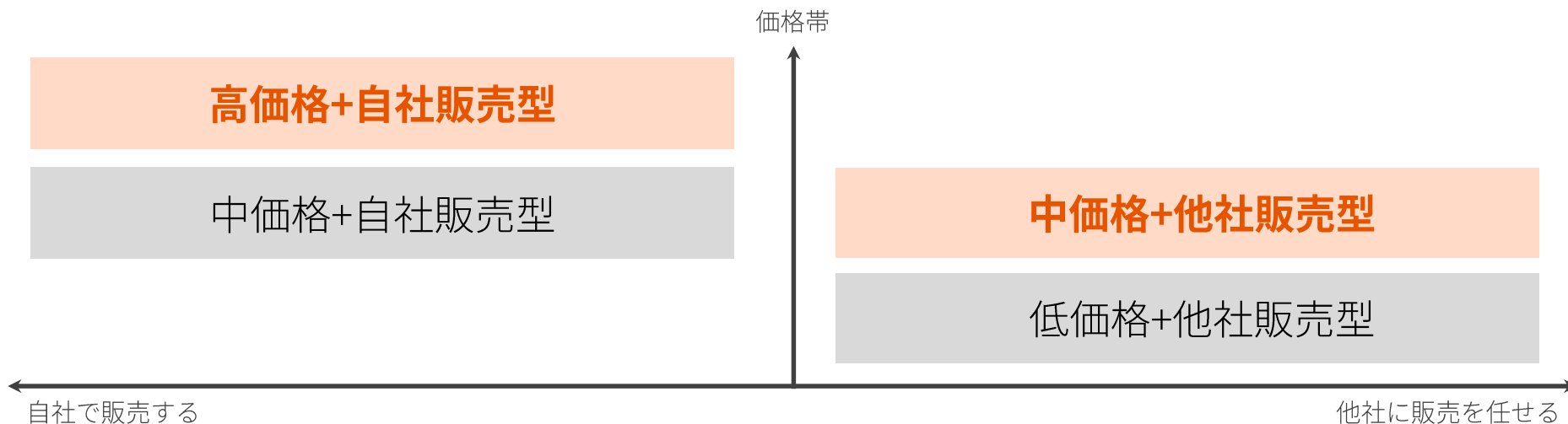
高成長の注文住宅会社が採用する4つのビジネスモデルとプラスGの相性



ビジネスモデル	ビジネスモデルの概要	プラスGとの相性
売り建て型	土地仕入を強化し土地を武器に顧客を集める戦略	◎
エリアシェアNo1型	エリアを絞り、シェア率を高める地域密着戦略	
商品一点突破型	デザインや性能に優れた商品でニッチターゲットを狙う戦略	
規模追求型	棟数規模を武器に原価を下げ価格優位性を持つ戦略	

高成長の住宅会社とは？：分譲編

高成長の分譲住宅会社の4つのビジネスモデルとプラスGの相性



ビジネスモデル	ビジネスモデルの概要	プラスGとの相性
高価格+自社販売型	大型の土地を仕入れ、街並み自体の魅力を高めて高価格分譲を販売する戦略	◎
中価格+自社販売型	地域密着で仕入れ力・地域ブランド力を高め 土地・建物のバランスがいい商品を高回転率で販売する戦略	
中価格+他社販売型	デザイン・性能など差別化要素を持たせ仲介会社にも販売しやすい商品を提供 することで回転率を高める戦略	◎
低価格+他社販売型	コストダウンにこだわり 人員を抱えずにスタンダードな分譲住宅を販売する戦略	

インタビュー調査よりわかったプラスGと相性の良い住宅会社の事業モデル

1 注文×売り建て型



建物のデザインに自信がなく
外構もおろそかになりがち



＼だからプラスG！

どんな建物でもプレミアム感を出せるプラスGとの相性が良い

2 分譲×高価格×自社販売型



建物だけでなく
外構にもこだわる傾向が強い



＼だからプラスG！

街並み全体の統一感と建物の個性を両立できるプラスGとの相性が良い

3 分譲×中価格×他社販売型



低価格帯との競争が激しく
仲介会社にもわかりやすい
差別化要素を求める



＼だからプラスG！

わかりやすい特別感を出せるプラスGとの相性が良い

プラスGの販売ターゲットとなる住宅会社は上記3つの事業モデル

インタビュー調査よりわかったプラスGと相性の良い住宅会社の事業モデル

1

注文×売り建て型



- ・見栄えをよくしたいが建物が追いつかない
- ・建物に合わせた外構プランのノウハウがない

- ・シンプルで極端に主張しないデザイン
- ・住宅と合う多彩なカラー展開
- ・わかりやすいパッケージプラン

2

分譲×高価格×自社販売型



- ・街並みの統一感と1棟の個性を両立させたい
- ・建物だけでなく分譲地全体の付加魅力を高めたい

- ・敷地を間取り付加魅力UP
- ・住宅と合う多彩なカラー展開
- ・わかりやすいパッケージプラン

3

分譲×中価格×他社販売型



- ・仲介者やお施主様に分かりやすい差別化要素が欲しい
- ・外構がコストアップになりすぎてほしくない

- ・一目でわかるプレミアム感
- ・住宅を引き立てるデザイン
- ・簡単に外構の高さと奥行きを演出できる

お悩み・ご要望

プラスGの魅力

ターゲットとなるお施主様

新築外構の打合せ

お施主様・住宅会社ともに
外構の知見が浅く**魅力がわからない**

“いい外構”とはお金をかけた
豪華な見栄えのものだという誤解

“自社の建物だと追いつかない”と
住宅会社は外構をあきらめる

建物にお金をかけたい住宅会社は
必要以上の外構を提案しない

“後からでもできる”と言われた
お施主様は新築の外構をあきらめる

金額のみを意識した
必要最低限のプランで外構が進む

引き渡される新築外構

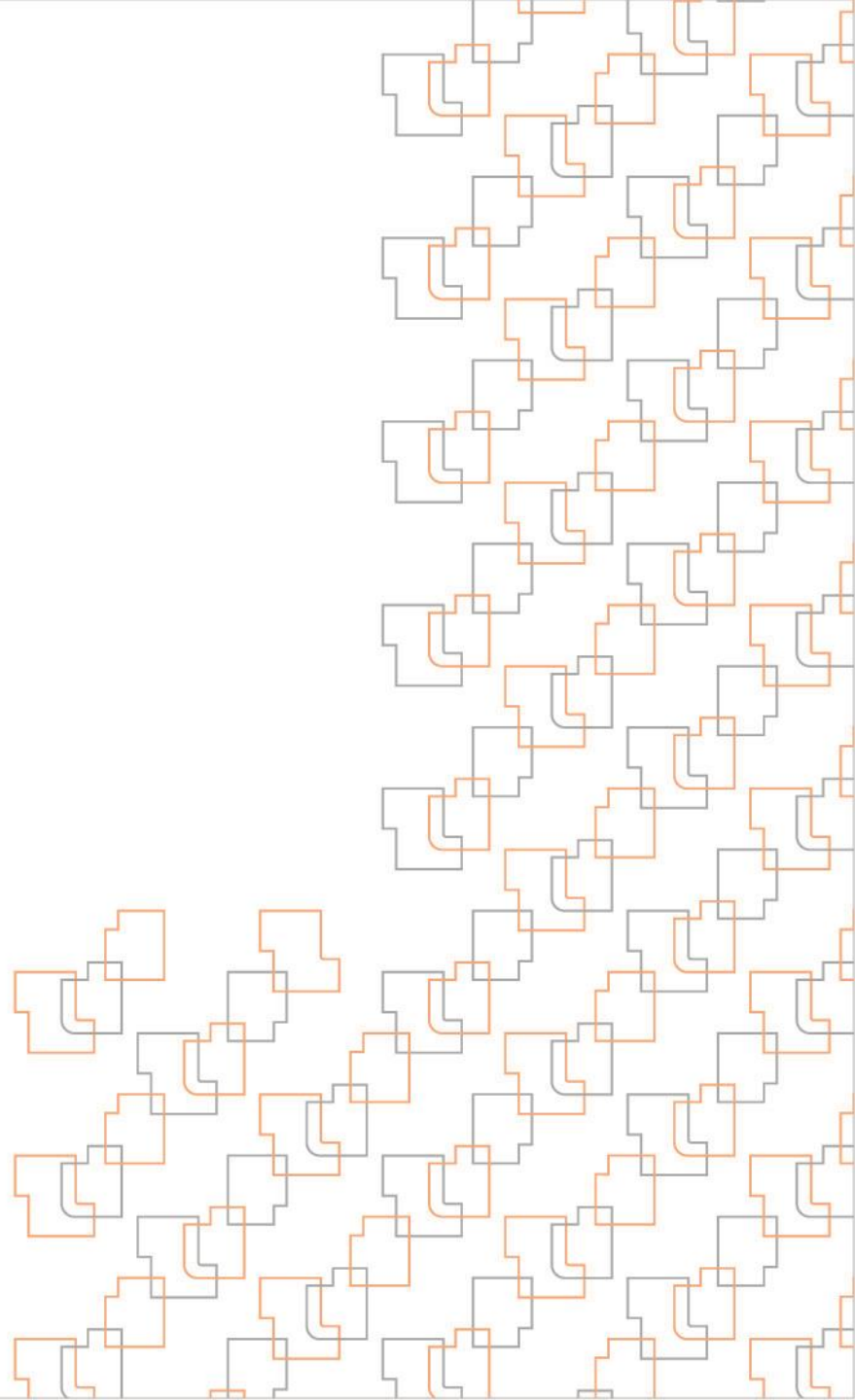


建物のデザインは良いものの
外構は植栽がある程度

もったいない外構

新築のときに外構の魅力がわからずに、必要最低限のプランで外構を進めた『もったいない外構』を良くしたいと思っているお施主様

➤ **ターゲットとなる住宅会社への
プラスGの提案方法**



▶ 提案資料の使い方

資料の目的

住宅会社にプラスGと外構の魅力を感じていただき、お施主様に提案する外構予算の確保・アップしていただくため。

活用方法

A3に大きく印刷し住宅会社に提出するプランの補足資料としてプラン説明の前にご紹介ください。
(住宅会社の事業モデル別にご用意しております。)

プラスG提案資料



今回のプランには、プラスGという商品を使用しました。
住宅会社様にとっても魅力ある外構プランになっておりますので、是非採用をご検討ください。



販売店様



住宅会社様

この内容はお施主様も喜んでくれそうだし、
自社のメリットもある。採用してみよう！

**充分な外構予算の確保やアップの武器として
ご活用ください**

記載内容

- ・ プラスGの特徴、お客様への導入メリット
- ・ ビルダーの方にとっての導入メリット
- ・ イメージプラン

ターゲット①：「注文×売り建て型」住宅会社のご要望とプラスGの魅力

1 提案先：注文×売り建て型

ご要望

自社の①建物を邪魔せずに
②付加価値を上げられ
かつ③簡単な外構提案が欲しい



プラスGの魅力

①建物を邪魔せずに

デザイン性が高くない建物
にもマッチする

②付加価値を高める

一目でわかる
カッコよさがある

③簡単な外構

プランがパッケージに
なっている

ご提案いただきたいプラン例



お施主様の満足度と施工事例の魅力度を高める“プラスG”

住まいは

LDK + G の時代へ



“間取り”の発想をエクステリア空間に

プラスGは、敷地をフレーミングする「Gフレーム」をベースに、「Gスクリーン」「Gルーフ」を組み合わせて、そこに間取りの目的に応じたさまざまなアイテムをプラスしていく商品です。



お施主様の満足度と施工事例の魅力度を高める“プラスG”

外構の3つの魅力

見る魅力



住宅全体の
見栄えを整える

住まいの
第一印象がよくなる

使う魅力



外まわりの
利便性が高まる

住まい全体の
機能性がある

暮らす魅力



プライバシーの確保と
境界の明確化

建物の信頼性
防犯性が高まる

外構は住まい全体に様々なプラスの影響を与えるもの

外構がもたらすメリット

1 お客様満足が高まる



かっこよく、使いやすく、安心な
住まいになることで満足度と信頼
性が高まることで

見学会へのご協力、次のお客様の
ご紹介などにも繋がっていきます。

2 次の契約につながる



見栄えが良く、使いやすい施工
事例が増えることで新規のお客様へ
アピールできる武器が増え、

会社として、お客様へのアピール力
が高まり集客数・契約率の向上に繋
がります。

一方で…

よくある外構へのお悩み



外構の見栄えだけをよくしても建物と合わない
ければ意味がない…

豪華な外構は費用がかかるし、うちの建物だ
と合わない…

建物の予算でギリギリだからなかなか外構に
お金はかけられない…

通常の外構商品では、
なかなかメリットを実現できないことも…



お悩みを解決し、メリットを実現す
ためにはどのような外構が必要なのか？

どんな外構商品なら、
皆さんに喜んでいただけるか…

！ 答えは…

- ・建物を邪魔せずに
- ・お家の付加魅力を高め
- ・簡単でお手頃価格の外構商品

そして生まれたのが… **プラスG**



お悩みを解決する“プラスG”



プラスGの特徴

1 主張しないシンプルデザイン

だから、建物を邪魔しない

2 一目でわかるプレミアム感

だから、付加価値が高まる

3 高さとお行きを出せるお手頃価格のGフレーム

だから、費用対効果が高い

商品バリエーション

プラスGアイテム

48種類

カラー展開

アルミ3色
ラッピング5色

プラン・価格例



オープンスタイルの外構にワンポ
イントで目隠しを設けるだけで安心感
が格段にアップ
H 24/ W 40/ オーク
488,100円

お施主様の声



ちょっとアーチをつけただけでもオシャレになって、お友
達に「オシャレな家だね」と言ってもらえました！

アーチで区切られているので、車が止まるスペースとガー
デニングスペースと分けて使えるようになりました

オシャレで快適な外構を実現できる簡単な商品
としてお客様にお話しください！

ターゲット②：「分譲×高価格×自社販売型」住宅会社のご要望とプラスGの魅力

2 提案先：分譲×高価格×自社販売型

ご要望

①世界観を統一することで
分譲地全体の②付加価値を高めたい
かつ③1棟ごとに差別化ができる



プラスGの価値

①世界観を統一

繋がりのあるデザイン
豊富な商品展開

②付加価値を高める

機能性を持たせながら
プレミアム感を演出

③1棟ごとに差別化

カスタマイズ性が高い

ご提案いただきたいプラン例



街並みと一棟ごとの魅力度を同時に高める“プラスG”

住まいは

LDK + G の時代へ



“間取り”の発想をエクステリア空間に

プラスGは、敷地をフレーミングする「Gフレーム」をベースに、「Gスクリーン」「Gルーフ」を組み合わせて、そこに間取りの目的に応じたさまざまなアイテムをプラスしていく商品です。



街並みと一棟ごとの魅力度を同時に高める“プラスG”

外構の3つの魅力

見る魅力



住宅全体の
見栄えを整える

住まいの
第一印象がよくなる

使う魅力



外まわりの
利便性が高まる

住まい全体の
機能性がある

暮らす魅力



プライバシーの確保と
境界の明確化

建物の信頼性
防犯性が高まる

外構は住まい全体に様々なプラスの影響を与えるもの

外構がもたらすメリット

1 お客様満足度が上がる



かっよく、使いやすく、安心なお家になることで満足度が高まり会社に対する信頼が上がります

お客様のロコミ拡散・ご紹介など次の契約に繋がっていきます。

2 分譲地の魅力が上がる



建物1棟だけでなく、建物・敷地全体の繋がりを作ることで、分譲地の世界観が統一され分譲地の付加価値が高まり、

商品の単価と契約率が高まります。

一方で…

よくある外構へのお悩み



分譲地全体の統一感を出そうとすると、一棟一棟の個性が出づらくなる…

敷地の一体感を出したいけれども、1棟ごとのプライバシーも確保しないといけない…

敷地の付加価値を高めるといっても、外構設備をたくさんつけると高くなりすぎる…

通常の外構商品では、なかなかメリットを実現できないことも…



お悩みを解決し、メリットを実現するためにはどのような外構が必要なのか？

どんな外構商品なら、皆さんに喜んでいただけるか…



答えは…

- ・分譲地の世界観を統一しながら
- ・一棟一棟の個性を演出し
- ・敷地の付加魅力を高められる商品

そして生まれたのが… **プラスG**



お悩みを解決する“プラスG”



プラスGの特徴

1 拡張性とシンプルさを両立したデザイン

だから、世界観を統一

2 豊富なカラー展開

だから、一棟ごとの個性が出せる

3 敷地をゆるやかに“間取る”フレーム

だから、敷地の付加価値が高まる

一体感×個性×プライバシー

一体感



プレミアムかつ主張しないデザイン

視線のアクセントとなり統一感演出

プライバシー



囲わなくても隣地境界を強調

開放感とプライバシーを両立

個性



豊富な色・形のバリエーション

一棟一棟の個性を演出

住宅会社様の声



濃淡のコントラストが青空に映える外観を実現するため、**シャープな素材のプラスG**を入れました。全体の景観が引き締まっただけでなく、Gフレームを配置することで、**全体の統一感**を出しながら、**家の外と内の境界が明確化**され、日常生活の中にONとOFFが感じられるようになりました。

街並み全体の統一感を持たせながら、**プライバシーも両立できる商品としてぜひご提案ください！**

ターゲット③：「分譲×中価格×他社販売型」住宅会社のご要望とプラスGの魅力

3 提案先：分譲×中価格×他社販売型

ご要望

- ①手っ取り早く
- ②価格の差分の理由付けが簡単な
(販売会社が売しやすい)
- ③差別化要素が欲しい



プラスGの価値

①手っ取り早く

繋がりのあるデザイン
豊富な商品展開

②価格の差分の理由

具体的な機能が付き
仲介会社も説明が簡単

③差別化要素

一目でわかる
プレミアム感がある

ご提案いただきたいプラン例

BEFORE



わかりやすい魅力の外構で他社との差別化をはかれる“プラスG”

住まいは

LDK + G の時代へ



“間取り”の発想をエクステリア空間に

プラスGは、敷地をフレーミングする「Gフレーム」をベースに、「Gスクリーン」「Gルーフ」を組み合わせ、そこに間取りの目的に応じたさまざまなアイテムをプラスしていく商品です。



わかりやすい魅力の外構で他社との差別化をはかれる“プラスG”

外構の3つの魅力

見る魅力



住宅全体の
見栄えを整える

住まいの
第一印象がよくなる

使う魅力



外まわりの
利便性が高まる

住まい全体の
機能性がある

暮らす魅力



プライバシーの確保と
境界の明確化

建物の信頼性
防犯性が高まる

外構は住まい全体に様々なプラスの影響を与えるもの

外構がもたらすメリット

1 明確な差別化ができる



見栄えが良く、機能性の高い住宅は仲介会社にとっても魅力を伝えやすく、他の物件より多少価格が高い場合でも、

“その分どんな魅力があるのか”が伝えやすくなり早期販売に繋がります。

2 お客様の“熱”を高める



見栄えが良い住宅は、外観を見たお客様に一目でよい印象を与えることができ、外構を整えることで、

WEBからの集客数の向上や見学からの契約率UPに繋がります。

一方で…

よくある外構へのお悩み

外構にはそれほど予算をかけられないな…

敷地やプランごとに外構プランを作るのは手間がかかるしやりきれないな…

中途半端な外構を作っても結局あまり差別化にはつながらないだろうな…

通常の外構商品では、なかなかメリットを実現できないことも…



お悩みを解決し、メリットを実現するためにはどのような外構が必要なのか？

どんな外構商品なら、皆さんに喜んでいただけるか…

！ 答えは…

- お手軽に、お手頃な値段で
- (お客様が) お金を払う理由になる
- 差別化要素を作れる商品

そして生まれたのが… **プラスG**



お悩みを解決する“プラスG”



BEFORE



プラスGの特徴

1 一目でわかるプレミアム感

だから、差別化要素になる

2 多彩でシンプルなパッケージプラン

だから、さまざまな敷地や建物に合せられる

3 豊富なアイテムで高いカスタマイズ性を実現

だから使いやすい外まわり空間を実現できる

商品バリエーション

プラスGアイテム

48種類

カラー展開

アルミ3色
ラッピング5色

プラン・価格例



袖パネル（格子タイプ）を組み合わせてながら、間口にややゆとりを持たせたアーチ+機能門柱
H 24/ W 30/ オーク
318,800円

※上記価格はプラスGの商品（定価）

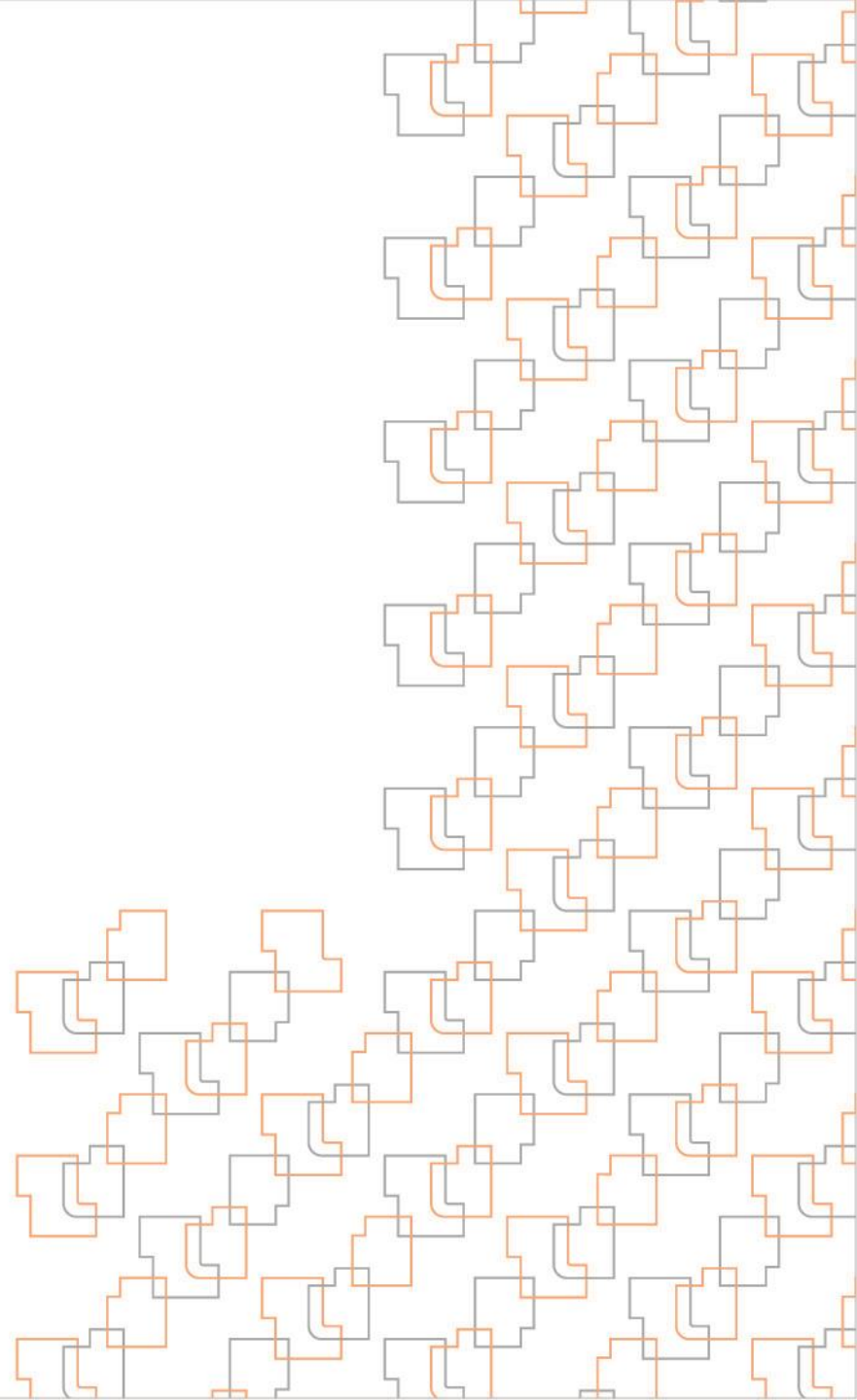
住宅会社様の声



一般的に評価が難しい旗竿地を、プラスGによって生かすことができました。コンパクトなスペースで提案でき、コスト的にもカタログ価格30万円とお手頃な内容が、うまく適合しました。仲介会社にも話しやすい物件の特徴がうまく演出できた事例だと思えます。

建物だけでは高めきれない土地の付加価値を高め
仲介会社にもわかりやすい魅力をつくれます！

▶ お施主様へのプラスGの提案方法



▶ 提案資料の使い方

資料の目的

お施主様に外構の魅力をご理解いただき、外構予算の確保・アップしていただくため。

活用方法

A3に大きく印刷しお施主様に提出するプランの補足資料としてプラン説明の前にご紹介ください。

プラスG提案資料



今回のプランには、プラスGという商品を使用しました。魅力ある外構プランになっておりますので、ご検討ください。



皆様



お施主様

私たちが知らなかった魅力が外構にはあったのですね。見た目も使い勝手も良さそうなので、これをお願いします！

記載内容

- ・ プラスGの特徴
- ・ お施主様への導入メリット
- ・ イメージプラン

**充分な外構予算の確保やアップの武器として
ご活用ください**

お施主様がかかえる外構の問題点

住宅会社が創る新築外構の問題点

共通

- ・見た目以外の外構の良さを伝える知識がない（魅力が言語化できない）
- ・外構提案をする時間、人材、ノウハウが不足している

注文系 住宅会社

- ・外構を良くしたときに、建物のデザインが追いついていかない

分譲系 住宅会社

- ・自社の建物とマッチするような外構プランのイメージが湧いていない
- ・価格の差分の理由付けが簡単な差別化要素がない

お施主様がかかえる外構の問題点

外構に対して“見る魅力”以外を理解できていない



新築購入時点では、最低限の“見る魅力”を満たした外構になっていることが多い

お施主様には“見る魅力以外がわからない”、“見栄え以外の魅力を満たせていない”という問題点がある

お施主様の外構要望

4 提案先：お施主様

ご要望

- ①最低限の見る価値だけの外構で
- ②何となく今の外構に不満だが
- ③どこを良くすればいいかわからない

プラスGの価値

①最低限の
見る価値だけ

使う価値・暮らす価値を
満たす提案

②何となく
今の外構に不満

使う価値・暮らす価値の
伝達

③どこを良くすれば
いいかわからない

わかりやすい
パッケージプラン

ご提案いただきたいプラン例

お施主様の予算感や
要望に合わせたプランをご提案



お施主様への提案3ステップ

4 提案先：お施主様

STEP 1

外構の3つの魅力の共有

外構には見る・使う・暮らすの3つの魅力があることを共有します。



STEP 2

外構の3つの魅力を引き立てるプラスGの特徴

プラスGには見る・使う・暮らすを引き立てる特徴があることをご理解いただきます。



STEP 3

ご提案書の活用

STEP1、2の内容をまとめたプラスGの提案書をご用意。プラン提出時にお使いいただき、予算の確保やアップの武器としてご活用ください。



外構3つの魅力

“見る”魅力



“目”で感じる魅力

外構があることで
住まい全体の見栄えが整う

“使う”魅力



“手”で感じる魅力

外構があることで
日常生活が便利になる

“暮らす”魅力



“心”で感じる魅力

外構があることで
安心して生活できる

外構には “見る” “使う” “暮らす” 3つの魅力があります

▶ 外構の3つの魅力をひきたてるプラスG：“見る”

プラスGの活用事例



プラスGの特徴

1

シンプルなデザイン

それ自体では主張しないようにデザインされておりどんな建物・植栽にでも合わせることができます

2

プレミアム感を演出

一般的な外構商品ではできないデザイン設計ができるので、特別感を演出することが可能です

3

外構に厚みを持たせる

フレームを前後左右に組み合わせることで簡単に高さとお行き感をだせ、外構に厚みを持たせられます

シンプルなデザインで悪目立ちせず建物・植栽と調和します

▶ 外構の3つの魅力をひきたてるプラスG：“使う”

プラスGの活用事例



よい見た目はそのままに生活利便性を高めます

プラスGの特徴

1 よい見た目はそのままに機能を付加

48種類のプラスGアイテムと宅配ボックス・照明を組み合わせてよい見た目はそのままに機能を付加できます

2 導線を整備する

境界を明確化することで生活導線を明確化
ストレスなく行動することができるようになります

3 外まわりを間取り役割を持たせる

アーチなどで境界を明確化することで、空間に役割を持たせ付加魅力を高めます

外構の3つの魅力をひきたてるプラスG：“暮らす”

プラスGの活用事例



プラスGの特徴

1 プライバシーと開放感の両立

9種類のGスクリーンで開放感を保ちながらまわりの視線を気にせず外に出られるようになります

2 周囲に溶け込むデザイン

シンプルなデザインで悪目立ちせず周囲の不要な視線を集めない見栄えを実現できます

3 防犯環境設計

フレームとスクリーンの設置により、容易に敷地や建物に接近することを防ぐ「接近の制御」^{*}や、照明を追加することにより人の目が行き届く環境をつくり「監視性の確保」^{*}をすることといった防犯対策を実現できます。

※警視庁防犯環境設計による防犯対策より

目隠しと開放感を両立し、安心・快適な外まわりを実現します

外まわりを間取り、見る・使う・暮らす 外構の魅力を引き立てるプラスG

住まいは

LDK + G の時代へ



“間取り”の発想をエクステリア空間に

プラスGは、敷地をフレーミングする「Gフレーム」をベースに、「Gスクリーン」「Gルーフ」を組み合わせ、そこに間取りの目的に応じたさまざまなアイテムをプラスしていく商品です。



外まわりを間取り、見る・使う・暮らす 外構の魅力を引き立てるプラスG

外構の3つの魅力

見る魅力



住宅全体の
見栄えを整える

お住まいが
かっこよくなります

使う魅力



外まわりの
利便性が高まる

日常生活が
より便利になります

暮らす魅力



プライバシーの確保と
境界の明確化

安心・快適に
暮らすことができます

外構は住まい全体に様々なプラスの影響を与えるもの

よくある外構のお悩み

新築時の打合せ

建物の打ち合わせが大変で、正直外構の打ち合わせはちゃんとできていなかった・・・

外構について具体的に想像できなかったから、後まわしになってしまった・・・



デザイン ○

ある程度整っているけど、もっとかっこよくしたい

使いやすさ △

もっと安全で使いやすくしたい！

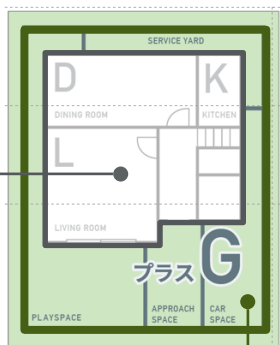
安心感 △

周りの視線が気になり安心して外に出られない！

使いやすさ・安心感の不足が外まわりの不満につながるケースが多く聞かれます

使いやすく・安心な外まわりを実現するには

重要なのは 外まわりを“間取る”考え方



建物

体育館のような四角いスペースを“間取る”ことで、1つ1つの部屋に役割を持たせて建物の中を使いやすく、快適に過ごせるようにしています

外まわり

外まわりも室内と同様に車庫・庭・アプローチなど間取って、役割を持たせることで、より使いやすく、快適にすることができます

外構の3つの魅力を引き立てる“プラスG”



1 外まわりを“間取る”というコンセプト

スタイリッシュなデザインのフレーム・スクリーン・ルーフで外まわりの境界を際立たせ、空間に役割をもたらす

2 ほかの外構とは違うプレミアム感

通常の外構とは違う、プレミアム感のある見た目でおしゃれな外観を演出

3 高いオリジナル性を実現

48種類のプラスGアイテムを組合せて、自分好みの使いやすい外まわり空間を実現

外まわりをプラスGで“間取る”手順

敷地に
役割を与える

役割に合わせて
ゆるやかに仕切る

Gフレームで
立体的に囲う



GフレームにGスクリーンやGルーフを配置



ご予算に合わせた柔軟なプランニング



玄関前への
視線をカット
540,200円

玄関前・アプローチ
への視線をカット
778,700円

フレームを追加して
境界と動線を明確に
850,300円

※上記価格はプラスGの商品代（定価）となります。

今すぐ提案できるシンプルプラン

2023年5月発売「Gスクリーン目隠しフェンスタ입」プラン例 プラスGベーシックカタログP22・23に掲載

大事な場所だけ目線をカットするので
抜け感と居心地の良さが両立できます！

内側も美しい設計のスクリーンが、
更に居心地を向上させます！

高級感あふれる30mmのパネル厚で
細部まで美しさを追求した空間に！



組み合わせ例1



開放感と目隠しを両立。
通りに面したウッドデッキのある庭やリビング前に設置です。
H23/W40 チェルウッド 447,000円
パネル（スリット H05 + 目隠し H09 + スリット H09）
サブ色 H23 デザインフレーム

組み合わせ例4



隣地との境界に設置し、プライバシーを確保。
視線を気にせずリラクゼーションできる庭に。
H20/W40 クラエモカ 362,200円
サブ色 H20 デザインフレーム
パネル（目隠し H09 + スリット H09）

組み合わせ例6



玄関ドアを開けても家の中が見えにならないよう、
目隠しパネルは目線の高さに設定。
H23/W40 チェルウッド 464,700円
サブ色 H23 デザインフレーム
パネル（スリット H05 + 目隠し H09 + スリット H09）

組み合わせ例9



視線はしっかり遮りながら、椅子を渡って運ばれる風によって
緑が揺れるガーデン。
H20/W40 ブラック 967,200円
サブ色 H20 デザインフレーム
サブ色 H28 カラーコート
パネル（目隠し H10 + 目隠し H09）
パネル（目隠し H09 + スリット H09）

組み合わせ例2



段差のあるアプローチに沿うように設置。
なだらかな植栽とリンクした仕上がり。
H20/W40 チェルウッド 578,400円
サブ色 H23 デザインフレーム
パネル（目隠し H08 + スリット H09）

組み合わせ例5



オープンスタイルの外構にワンポイントで
目隠しを設けるだけで安心感が格段にアップ。
H24/W40 オーク 488,100円
サブ色 H24 標準フレーム
パネル（スリット H05 + 目隠し H09 + スリット H09）

組み合わせ例7



カーポートの役割をスクリーンで明確に。
車上の方をコーディネートモード感をプラス。
H20/W20 シャンデリアー 138,200円
サブ色 H20 デザインフレーム
パネル（目隠し H09 + スリット H09）

組み合わせ例10



プライバシーを確保しても圧迫感や閉塞感を受えない、
明るい印象に仕上げられたファッショブル。
H23/W40 オーク 447,000円
サブ色 H23 デザインフレーム
パネル（スリット H05 + 目隠し H09 + スリット H09）

組み合わせ例3



外からの目隠し効果を高めつつ、
アプローチとガーデンをほどよくセパレート。
H23/W20 ブラック 176,400円
サブ色 H23 デザインフレーム
パネル（スリット H05 + 目隠し H09 + スリット H09）

組み合わせ例8



囲まれる安心感とともに、抜け感のある椅子を組み合わせることで
緩やかな印象のエントランスに。
H24/W60 オーク 1,200,100円
サブ色 H24 標準フレーム
パネル（スリット H05 + 目隠し H09 + スリット H09）
パネル（スリット H05 + スリット H09 + スリット H09）
アーチファクツション H24 幅パネル（ホワイトタイプ）