

～感動の空間を共に創る～

ツクリエ株式会社のご紹介



会社HP

令和6年11月〇日

I. 自己紹介

1. 氏名 : 香月 弘平 (かつき こうへい)
2. 生年月日 : 1976年6月11日 (48歳)
3. 社歴
 - 2019年 : 一般社団法人Gring OBU創業
スポーツ事業・環境事業・菓子製造事業を営む
 - 2022年 : ツクリ工株式会社創業
エクステリアの設計事務所としてスタート
 - 2023年 : ツクリ工株式会社の設計部門で社員1名を雇用し、
売上高4,000万円を達成
 - 2024年 : 営業・現場管理強化のため社員2名増加するとともに、
自社のブランディングを行い、**売上高1.2億円**を達成



香月 弘平

Ⅱ. 会社概要

1. 会社名：ツクリエ株式会社
2. 本 社：名古屋市東区泉1丁目12-1
3. 東オフィス：名古屋市東区矢田5丁目9-23
ユニバーサル10 1F
4. 創 業：2022年1月11日
5. 事業内容：エクステリアの設計・施工管理
6. 保有資格：2級造園施工管理技師
1級エクステリアプランナー

当社の存在意義

関わる人と、
KANDOを。

Ⅱ. ツクリエ株式会社について

関わる人と、KANDOとは…

お客様、地域の皆さま、取引会社の方々、会社の仲間たち、
関わる人たちと共に感動を創る

エクステリアの設計・施工を通じて、
私たちにしかできないコトやモノで関わる人と感動を共に創る

人と技術に誠実に向き合いながら、
暮らしを豊かにするための感動を生み出す

ツクリエの感動とは何か？

SSS

1S
素早い対応

2S
誠実な提案

3S
最高の結果

Ⅲ. 当社のサービス



～造成～

～新築外構工事～



～庭作り～

Ⅲ. 当社のサービス



～造園～

～室内緑化～



～リノベーション～

IV. 当社の強み

1. ワンストップで

「造成 - 外溝 - 造園 - リノベーション」

まで行います。



造成

外構(エクステリア)工事

造園

リノベーション

IV. 当社の強み

2. 素早く最善な対応

当社は最大の強みである、「**素早く対応・最善な提案**」を実現するために、社員全員で圧倒的に素早く最善な提案をします。



IV. 当社の強み

素早い対応とは…

私たちにとって

ご連絡を頂けるということは感謝しかありません。

その感謝を何より早く伝えるため、素早い対応をします。

最善な提案とは…

実際に暮らす方や施設をご利用される方々の立場に必ず立って
最も良いデザインを提案します。

IV. 当社の強み

3. デザイン力と創造性

当社は長年の経験を活かし、お客様の感動を実現するための独創的で魅力的なエクステリアデザインを提供しています。機能性と美しさを両立させたプランニングで、お客様にご満足いただける空間を作り上げます。

4. アフターサービス

施工後もお客様との関係を大切にし、充実したアフターサービスを提供しています。万が一問題が発生した場合でも、当日もしくは翌日には対応し、お客様に安心していただけるサポート体制を整えています。

IV. 当社の強み

5. 当社が手掛けるデザイン

右の表のように、シンプルモダン外構はお客様に人気の外構であり、当社もシンプルモダン外構が最も多い受注です。



<当社が手掛けたシンプルモダン>

お客様が希望したデザイン



出典：PR TIMES

IV. 当社の強み

6. 造園経験を活かしたエクステリア

造園業に28年携わってきた経験から、緑を利用したエクステリアの提案も得意としています。



1本の木から始めるエクステリア



光と木の空間

IV. 当社の強み

当社に依頼をしていただくことで、

- ・ **お客様が求めている納期より短く**
- ・ **お客様の予算に合わせて最善な提案**
- ・ **設計から施工管理まで一括請負**

が可能になります。



**お客様満足度の向上を図り
工務店様・ハウスメーカー様・店舗設計士の皆様の
コスト（時間）削減の一助となります**

V. 施工事例

木目とアルミの黒に合わせて

レンガと大きめな石と植物たちで

ナチュラルかつモダンに！



V. 施工事例

爽やかな白壁とコンクリートに
存在感のあるポストで表情をつけて！



V. 施工事例

ウッドデッキから

植物たちの成長に癒される

暖かい雰囲気！



VI. 価格帯



<価格> 80万円



<価格> 100万円



<価格> 150万円

VII. 当社のお客様と今後の課題

【お客様】

- ・取引先①：65%
- ・取引先②：15%
- ・個人：5%
- ・その他：15%

【受注内容】

- 新築外構工事：60%
- 造成工事：20%
- リノベーション外構工事：12%
- 造園工事：5%
- 店舗工事：3%



- 課題①：取引先が1社に集中しているため1年以内に4社増加させる
- 課題②：造成工事、リノベーション外構工事、造園工事、店舗工事の割合を増加させる

VIII. 今後の事業展開

【ビジョン】

働く人達と共に感動を創り続ける

【戦略】

リノベーション外構工事 造成工事 造園工事 店舗工事
の割合を増やす

【海外展開】

別会社のグラノーラ専門店が海外進出しており、
そこでいただいたご縁で、海外で日本庭園の仕事をしている方と
出会い、エクステリア事業も海外展開予定

IX. その他の事業について



～グラノーラ～
素意




～サッカー教室～
green F.C



<LAで出店>





ご清聴ありがとうございました