



スタッフそれぞれの趣味やライフスタイルが伝わる営業室。ヘリンボーンの木目が美しい天井は、実はクロス張りだという



拝見、 こだわりの店作り



千葉県松戸市
(株)フロンティアブリッジ
川田 亮氏

提案したいのは「おしゃれな暮らし」。 理想の住まいへのイメージが膨らむお店

(株)フロンティアブリッジは2019年1月にリフォーム会社として創業。不動産会社として営業開始したのは2020年の2月からというまだ新しい会社だ。新京成線「上本郷」駅前で賃貸・売買の仲介、建売住宅、注文住宅などを幅広く手掛けているが、注文住宅の相談が最も多いという。

「スタッフは皆おしゃれなものが好きで、お客さまにもそれぞれのご希望に合ったおしゃれな暮らしを実現していただきたいという思いを持っています。癒しや仕事をしやすい環境など、お客さまが住まいに何を求めているかを伺った上で、そこに趣味などの遊びの要素を加えたご提案をするようにしています」と話すのは川田亮氏。お店はそうしたご提案の際、ショールームの役割も果たしている。「お客さまの身近にもおしゃれなものはたくさんあり、お金をかけなくてもご希望に合ったスタイルを実現できることを感じていただくため、内装には一般的なメーカーが取り扱う建材やホームセンターでも手に入るものも取り入れています」。

そんな思いの詰まったお店は道路に面する側を広くガラス張りにし、通り掛かる人から店内がよく見えるづくり。中に入るとスタイリッシュなデザインの中に木目の暖かさが感じられる接客スペースが2カ所、奥にはシックで落ち着きのある応接室、その向かいにはスタッフが業務を行う営業室が配されている。室内を仕切る壁にはクリアな素材が使われ、どのスペースからも全体が見渡せる。「あえてスタイルを統一せずさまざまなテイストの空間

をつくることで、お客さまに多くの選択肢をご提案しています」と同氏。中でも特徴的なのが営業室だ。同氏は「サーフィンが趣味の私はサーフボードを、バンドをやっているスタッフはギターを飾り、お酒好きのスタッフはバーカウンターのようなスペースを作るなど、それぞれの個性が表現されています。インテリアに興味や遊びを取り入れる楽しさを感じていただくと同時にスタッフについて知っていただき、コミュニケーションを深めるのも目的の1つです」と話してくれた。

現在、キッズスペースの設置を進めていると話す同氏。「例えばリビングに併設する畳コーナーのような、子どもの視線を大切にしつつ家づくりの参考にもなるものにするつもりです」と、こちらも実際の住まいを想定した提案型のスペースになる予定だ。お客さまにさまざまな提案を行うための工夫がいっぱいのお店は、これからも進化を続ける。



ガラス張りの面が広く取られているため、スタイリッシュな店内が外からも見える

● ONE POINT CHECK

ご相談や商談にも 配慮した空間づくり

店内はおしゃれなだけでなく、お客さまと落ち着いて話をするための配慮も行き届いている。2つの打合せテーブルは広い空間にゆとりをもって配置され、契約など大切な手続きや商談用に個室も設けられている。また「打合せの際のお客さまの声が聞こえる」「静かすぎて落ち着かない」などストレスになる要素をなくするため、店内には常に適度な音量でBGMを流しています」と川田氏。こうした小さな気遣いが、確実にお客さまの心を掴んでいる。



2つの打合せテーブルは十分な間隔をとり、お互いの視線が気にならない位置に設置されている

(写真左) 接客スペースがゆったりと配置された店舗入口側の空間。床やテーブルの美しい木目とグリーンが独特の雰囲気を出している。(写真右) 重厚感のあるイスとテーブルが置かれた応接室。契約などはここで行うという

