



『ヒアリング内容確認書 & ご提案までのご案内』

ご挨拶

本日はご多忙の中、ヒアリングのお時間をいただき誠にありがとうございました。

今回の内容をもとに、貴社に最適なオフィス内装のご提案資料を準備させていただきます。

今後の流れについて、下記のスケジュールをご確認くださいませ。

タイミング	内容
初回ヒアリング (Day 1~7) <small>※本日を含みます</small>	クライアント様とじっくり対話。 業種、企業文化、社内構成を理解し、チェックリストに基づく基本情報収集。 内装の相談に不慣れで、曖昧になってしまふご要望にも「こういうことですか?」 とビジュアル資料で確認しながら共通認識を醸成いたしますのでご安心ください。
社内分析と初期プラン検討 (Day 8~14)	要望整理、ゾーニング案作成、什器のデザイン選定、設計の方向性確定。 複数パターンの「ラフプラン」と予算感を整理した提案骨子を準備。
初回提案 3DCAD で見えるプレゼン (Day 15~21)	ラフレイアウト案(3DCAD)、概算費用(想定より少し高め)を提示。 各案に対するメリット・デメリット、費用感の違いも比較解説いたします。 提案後、クライアント様からのフィードバックを受けて、修正プランへ反映。 プランは納得いただくまで無制限に修正いたします。 このフェーズは理想を予算内で実現させるために最も重要な段階です。 どうぞお付き合いくださいませ。
ブラッシュアップ & 最終化 (Day 22~35)	意見のすり合わせを経て、詳細設計フェーズへ進行。 素材・カラー・家具選定などに入り、施工図作成を開始。 ここで工事担当者との連携も具体化します。

ご提案予定日：R. 年 月 日

担当： 連絡先：tel.0120-703-839 / mobile.

ヒアリング内容のまとめ

■ 会社情報・事業内容

■ プロジェクトの目的 ※担当者様の言葉を反映

■ 現在の課題 ※要望整理の要約

■ ご希望の空間イメージ ※例：ブランディング、動線改善、社員満足度

次回のご提案内容

■ 次回のご提案予定資料

- ・初期レイアウト案(ゾーニング)
- ・デザインコンセプトシート
- ・参考事例画像
- ・概算見積書(想定より少し高めに設定)

■ ご準備いただきたい資料（任意）

- ・現在のレイアウト図(あればご共有くださいませ。)
- ・社員数・部門構成表
- ・内装で重視したい点や、逆に避けたい点、ヒアリング時に言い忘れたこと等のメモ
(自由に記述いただいて構いません。)

Q & A

よくあるご質問（抜粋）

Q1. 契約前に費用は発生しますか？

- A. 初回ご提案 3DCAD で見えるプレゼン(Day 15~21)までは無料でございます。
ご提示したプランを無制限に修正し、プランに納得いただいてからご契約となります。
契約書に署名頂いた時点で設計・施工費用が発生いたします。

Q2. 途中でデザイン変更はできますか？

- A. ご要望に応じて調整いたします。
原則として工事着手前までとなりますが、返品可能な素材、職人の手配前であれば、
着工後でもデザイン変更が可能な場合があります。

Q3. 設計と施工は一貫対応ですか？

- A. はい、設計から施工・監理までワンストップで対応可能です。

Q4. 予算が 500 万円～1000 万円と幅があるのですが、それでも相談できますか？

- A. もちろんです。
ご予算の上限・下限に合わせて、どこにコストをかけるかの優先順位をつけながら最適
なプランをご提案します。

Q5. 家具や照明などもトータルで相談できますか？

- A. はい、内装に関わる什器・備品・照明・ブラインドなども一括してご提案可能です。
ご希望のブランドや価格帯があれば事前にお知らせください。

Q6. 施工中に業務を続ける必要があるのですが、大丈夫ですか？

- A. はい、可能です。
夜間・休日工事や、フロア分割施工など柔軟な工程管理で、業務への影響を最小限に抑え
られるようご提案いたします。

Q7. 完成後のメンテナンスやアフターサポートはありますか？

- A. はい、あります。
1年以内の不具合対応や、設備の補修・改修に関するご相談も承っております。
なお、長期的なサポート体制も整えておりますので、いつでもご連絡くださいませ。

私たちの最大の特徴は、「徹底したヒアリング」と「設計提案の見える化」、そして
「予算を超える空間価値の創出」です。

■ ヒアリングにこだわる理由

経営者の方が抱く「こんなオフィスにしたい」という想いは、時に曖昧でありながらも、非常に本質的です。

リクテカデザインでは、その言葉になりにくい感覚や価値観を丁寧にくみ取り、空間に翻訳する力を最も重視しています。

初回ヒアリングでは「事業の背景」や「企业文化」「将来像」に至るまで深く共有いただき、その上で設計方針を立てます。

■ 3DCAD での“提案の見える化”

多くの企業が悩まれるのが、図面だけでは完成イメージが掴めないという点です。

私たちは 3DCAD やペース、マテリアルボードを活用し、「完成形を視覚的に共有」することで、認識のズレを極限まで減らします。

デザインは美しさだけでなく、業務効率・ブランド力・社員満足度と直結するもの。

そのための納得感あるプロセスを大切にしています。

■ 予算内で最大効果を引き出す提案力

どんな予算でも、設計の工夫次第で「期待以上」の仕上がりを実現することが可能です。コストの掛け所と抑えるべきポイントを明確にしながら、空間の使い方・素材の選定・照明演出までトータルでご提案いたします。

「この仕上がりでこの予算なら大満足です」という声を多数いただいています。

■ 私たちが目指すのは「想像を超える設計パートナー」

クライアント様の想いを理解し、対話を重ね、空間に物語と意味を与えます。

私たちは単なる“内装業者”ではなく、「企業の未来を支える空間づくりの伴走者」でありたいと考えています。