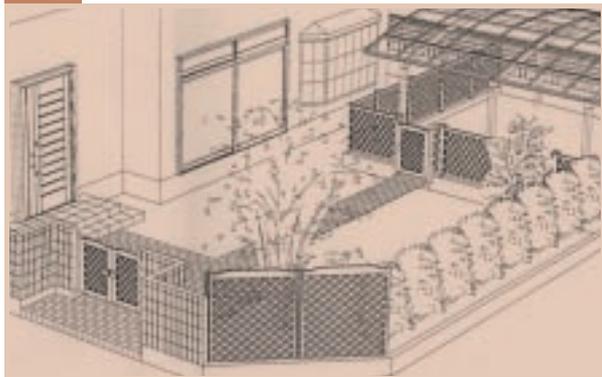


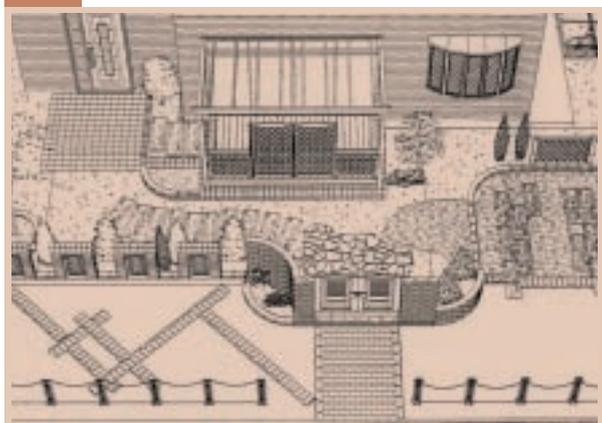
研究作品



研究作品



研究作品



ただいて…。

今井 確かにそういう点でも、エクステリアはやりがいも責任もある仕事なんです。業種としての魅力をもっと世の中にアピールしていかないと、若く有能な人材がなかなか得られないという気がします。

大島 現場のモラルアップはもちろん、業界全体でイメージアップを図るような工夫が必要ですね。そのために、我々OOCだけでなく、もっと広い範囲で販工店同士が交流して、意見をぶつけ合えたらいいと思うのですが…。

武本 三協アルミもそんな機会を提供できるように、アシスト体制をつくっていかねばと痛感しています。

村山 インターネットで、各地と情報交換ができるようにしたいですね。

藤原 ウチの会社ではホームページを開発していますが、Eメールで施工写真を見せてほしいとか、いろいろな要望が寄せられるんです。情報の更新など、運営方法にはまだまだ課題がありますが、インターネットはコミュニケーションツールとしてこれからもっと重要視されていくと思うので、ぜひ活用して双方向の情報交換に役立てたいですね。

勉強会や工場見学など 知識を高める場を設けてほしい

司会 最後に、三協アルミへの忌憚のないご意見ご要望をお聞かせください。

今井 三協アルミの商品は施工しやすい点が気に入っています。

大島 私は、レンガと合わせやすいという理由で、ファンセルシリーズをよく使います。

藤原 さきほどガーデニングブームの影響でエクステリアが変わってきたというお話が出ましたが、三協アルミもウッド製品を出したり、最近では、スタイルのように自由度の高い商品を出すなど、どんどん変わってきているのは大歓迎。今後も規格にはまりきらないケースに対応できるような、幅のある商品を製造販売してほしい。それに、枕木を販売してもいいのでは。

北崎 昔のように門扉、フェンス、金物一辺倒のエクステリアではなく、植栽と調和したエクステリアが求められる傾向にあるので、私どもも従来のアルミ素材だけではなく、植栽を引き立たせる素材を使った商品を開発したり、植栽と金物

をいっしょに提案するなど、柔軟性を持ちながら、多様化しているニーズに対応していきたいと思います。

星野 飾り門柱のバリエーションはけっこう豊富にありますが、鋳物製のものをもっと増やしてもらえたらいい。

今井 お客様が星の数ほどある商品からひとつを選び取るのは難しいことなので、我々が商品を提案する力をもっとつけていかないとだめですね。そのために勉強をしたいのですが、いくら情報化時代といっても、情報の量や入ってくるスピードには地域格差があるし、我々のような小さな会社やクラブだけではいろいろ限界もあります。そこで、メーカーの強みとして、三協アルミのほうで地域別に、ぜひ勉強会をやってほしいですね。植栽を含めて基本的な理論が勉強できる基礎コースとか、応用コースとか、有料でかまわないので、いろいろなコースを設けてもらえるとうれしいですね。

矢端 私も同感です。前職ではしょっちゅう研修会や勉強会があって、それはそれで大変でしたが、やはり情報や知識を得るには必要なことなので、ぜひそういう場をつくってください。

村山 たとえば、東京の狭小地のエクステリアのアイデアとか、地域性による工夫や特徴などもぜひ知りたいですね。

大島 私は三協アルミ本社の工場見学をしたいのですが。実際に商品をつくっている工程を自分の目で見て確かめたり、つくっている人と話ができれば、商品をもっと理解できるはず…そうすれば、お客様にもきちんと説明できるので、見学ツアーのようなものを企画してもらえたらと思います。

近藤 実は、以前勉強会を行っていたことがあるのですが、人が集まらなくなってやめてしまった経緯があるんです。でも、みなさん非常に熱心なので、見学ツアーのことも含めて、なんとかご要望に応えられるように少しでも考えたいと思います。

最後に、みなさんのご要望に沿えるよう対応していきたいと思いますので、これからも忌憚のないご意見ご要望をお聞かせください。商品についても、さきほど枕木をというご要望がありましたが、みなさんの提案のパーツとして盛り込んでいただけるように、素材、デザインともに魅力ある商品を提案してまいりますので、今後ともよろしく願いいたします。本日はありがとうございました。