

対 談



弊社取締役
エクステリア建材事業本部
本部長 永田 等

(有)鈴清アルミ建材
社長 鈴木 清氏

鈴木 清氏の横顔

(有)鈴清アルミ建材社長 鈴木 清氏は、静岡市に拠点を置き、昭和50年創業以来、持ち前の開拓精神と先を読む目、それに伴う実行力を武器に、エクステリア業界で活躍。

エンドユーザー、住宅会社への信用度を高めるため、40歳を過ぎた昭和63年に2級造園施工管理技士、平成2年に2級土木施工管理技士を取得。平成7年からは東海御庭会の会長として多彩な運営能力を発揮し、他地域への情報提供にも協力を惜しまない。「私はお客様に2案持っていくということは絶対しない。一生懸命考えてコレしかないというものを設計する。2案出すっていうのは自信がないからです」と自分の設計姿勢に責任と自信を持つ。自社のモットーは「誠心誠意」。

'98年の活動指針を探る
提案型の設計姿勢と全国規模での情報交換が

景気の動向から、本年もエクステリア業界を取り巻く環境は厳しさが予測されます。そこで今号では、皆様とともに今後の進むべき方向を探るため、販工店様からは、全国で最初に御庭会が誕生した地区より東海御庭会の鈴木会長を迎え、弊社エクステリア建材事業本部長 永田 等との対談をお届けいたします。新たな飛躍に向けたパワーを培う年として、皆様のご活動指針のひとつになればと願っています。

提案型設計が需要拡大を可能にする



永田 昨年から銀行や証券会社、生命保険会社等が次々と破綻し、今まで経験しなかったことが日本の社会で起こっているわけですが、そういう厳しい市況の中で商売をされていて、何か影響のようなものは感じていらっしゃいますか。

鈴木 先ず、施主様は、所得の面でものすごく不安を持っているということですね。自分の勤めている会社がどうなるか、自分はリストラにあうんじゃないかと——それが商売にどう反映しているかということ、図面は気に入ってもらえますが金物(カーポート等)の使用量を減らしてほしいという要望ですね。後からでもできるものは、今は極力抑えたいということです。

ボーナスがどうなるか分からないということで、図面の何分の一かは先送りになっています。でも、私はこう考えているんですよ。今の時代は中途半端に仕上げて施主様との関係を終わりにしてしまうよりは、今できないモノは来年、再来年にしましょうという形をとって、将来的にも関係をつなげていく方がベターだと。

永田 今年あたりから消費税の反動が和らいで、また需要が伸びていくようにも思われますが、エクステリア業界における需要拡大の可能性はどうでしょう。

現場でのご意見をうかがわせてください。

鈴木 昨年からは住宅会社の外構も手掛けるようになったんですけど、やり方次第では期待がもてると思います。

従来のエクステリアは、先ず予算があってパターンから選ぶというやり方が主流でした。でも施主様の関心は年々高まっていますから、一つ一つこんだ提案型の設計ができれば、予算の幅は確実に広がります。施主様と直接交渉できる形をつくること、それが鍵です。

永田 施主様の立場になって真剣に考えれば、必ず施主様も気づいていないような、便利さや快適さを提供してあげられるということですね。



INDEX

- 対談 ————— 1
- 第15回エクステリア施工コンテスト入賞作品一覧 — 3
- 第15回エクステリア施工コンテスト最優秀賞作品 — 6
- 御庭会通信 ————— 表4