

●初夏特別編「東海御庭会」潜入レポート

実践的な講演会、独自のコンテスト。
東海御庭会のユニークな活動に迫りました！

「東海御庭会」は発足して12年。年に3~4回会合を開き、講演会や他地区御庭会との交流会、研修旅行などを行うほか、毎年独自で「プランニング&施工コンテスト」を実施するなど、着実な活動を続けています。4月26日(火)にオークラクトシティホテル浜松で開かれた総会に、EX.VIEW編集部が潜入取材。和気あいあいな中にも熱意みなぎる充実のひとときをレポートしました。

総会…会長「ためになる行事を企画したい」



午後1時にスタートした総会では、まず東海御庭会会長の(有)エクステリア鈴幸・鈴木康弘様がお挨拶。「今年度は、1月に初めてCADの研修会を行いました。『ためになった』『毎年続けてほしい』など好評でした。これからみなさんの役に立つ行事を企画し、御庭会発展のためにがんばりたいと思います。また全国の他の4つの御庭会とも連携して、その輪を今後もっと大きくしていきたいものです。その後、平成16年度の行事報告・決算報告、17年度の行事予定・予算案などが話し合われました。

講演会「競争に負けないプランニング」

午後2時からは、今回のメインイベント。(有)エクスプランニング代表取締役・古橋宣昌先生から実習を交えた実践的な講習を受けました。第1部は、競争に負けないために、幅広い知識とデザイン力・提案力が必要…というお話。そのためのデザインのコツを、狭小地プランの考え方、駐車場づくりのテクニックなど、豊富な具体例とともに教えていただきました(本号・P1~4掲載)。さらに、第2部の「ソーニングの手順とラフスケッチの表現」では、1人1人に鉛筆が配られ、実際にスケッチをしながら、説得力のある図面の描き方を学びました。



ハウスメーカー外構部のトップ営業マンだった古橋宣昌先生は、現場を知っているだけに説得力があります。



実習に使われたスケッチ図面。実践的な講習だったと好評でした。

●新たに「宇都宮御庭会」発足

栃木地区では、御庭会ユーザー様を対象に去る5月17日、18日 三協アルミ高岡本社で研修会及び工場見学会を行った。席上、ご参加者全員のご賛同のもと、新たに「宇都宮御庭会」が発足された。また、御庭会研修会では日頃の操作上の疑問点や要望に対して個別に対話する形式を取り、有用な研修会となった。



スーパー御庭番Ver7.0はどう進化？

三協アルミ本社の重原課長代理より、バージョンアップした「スーパー御庭番Ver7.0」の機能追加について説明がありました。

商品・ライブラリの検索機能がアップ
物体一括グループ化でさらに描きやすく

補助線の二重線が同時に描け、
アールが描きやすく

よく使うテキストチャターを登録、
さらに使いやすく

パース画面の拡大・縮小・移動を
もっとキメ細かく

カラーとモノクロの仕上げを連動… etc.



実践的なCADの研修会を企画するなどレベルの高い東海御庭会なので、新バージョンへの関心も高い。

食事会&コンテスト発表会は大盛り上がり

- 金賞…サンメイト(株)様
- 銀賞…(有)エクステリア 内山様
- 銅賞…(有)RCワークス様
- アルミ賞…(有)藤原業務店様
井戸安ブロック(株)様



それぞれの受賞の挨拶で楽しく盛り上がり、その後も熱い歓談はいつまでも続きました。

午後5時からは食事会。ここで、毎年独自に行っている「東海御庭会プランニング&施工コンテスト」の各賞発表と表彰式がありました。今回は23物件の応募があり、甲乙つけがたい秀作揃いだったため、特別にアルミ賞(2社)を設け、計5社を選出。



金賞受賞 ユーモラスなコメントに会場爆笑
サンメイト(株) 店長・松田英雄様

「若い30代のお施主様は100万~200万円の低予算が多い。そんななかでも、こだわった何かをポイント入れるといいと思います。これからお客様に喜ばれるエクステリアを、と同時に、ぜひ儲かる仕事を(爆笑)していきたいですね」

御庭番スタッフ紹介

静岡県浜松市
サンメイト(株)様
店長 松田英雄様

平面で描くだけで自動的に
パースに起こしてくれる
それが御庭番の
一番のメリットです。
お客様は立体化すると
イメージが湧きやすいので



松田英雄様 熊切英人様

当社では13~14年前の初期型御庭番から使っていたようで、私が10年前に入社したとき、すでに御庭番はありました。私は営業の仕事のかたわら1か月ぐらいでマスターしましたが、当時のまだ単純な機能のときでも、使えば使うほど便利だと思えましたね。

とにかく早く簡単に、しかも手描きよりも正確に図面が描ける。なかでも一番のメリットは、平面で描くだけで自動的に立体的なパースに起こしてくれることです。お客様はやはり立体化するとイメージが湧きやすいんです。しかし、手描きで立体化するとすると、非常に時間がかかりますから。ただ、図面や見積もりを無料でやっている、よそに流用されてしまうことがありません。それを防ぐために、当社では寸法や材料をほとんど入れずに提出しています。とりあえずお客様にイメージが伝わればいいのですから。そして、契約が決まってから書き込むようにしています。

現在、実績は月に大小合わせて30~40件です。スタッフは有能な熊切をはじめ3名で、みんな営業から設計まで1人すべてをこなします。それだけに御庭番は重要な片腕ですね。

お客様で非常に忙しく、休みはほとんどない状態ですが、休日は友達と会って酒を飲んだり話したりすることでリフレッシュしています。

2005年 新商品キャンペーン 第2弾

期間 7/21~9/20(2ヶ月間)

期間中、エクステリア対象商品をご購入いただきますと、商品に応じて「VISAギフト券」を差し上げます。

ナチュレ・フェアル・ニューラミーネ 各シリーズ等。詳しくは、最寄りの弊社商品取り扱い代理店にお問い合わせください。

三協アルミ
http://www.teraco.com

2005エクステリア新商品キャンペーン第2弾

暑い夏こそチャンスです。

“二八だから”なんて言っちゃダメ! 暑い夏こそ差をつけよう。

¥5,000 対象商品お買い上げ額 ¥5,000以上
¥3,000 対象商品お買い上げ額 ¥3,000以上
¥2,000 対象商品お買い上げ額 ¥2,000以上
¥1,000 対象商品お買い上げ額 ¥1,000以上
¥500 対象商品お買い上げ額 ¥500以上

《キャンペーン期間》
'05.7/21~9/20
期間中、エクステリア対象商品をご購入いただきますと、商品に応じて「VISAギフト券」を差し上げます。

“VISAギフト券”をプレゼント!!

VISAギフト券は、商品購入パースの取得を条件にお申し込みいただけます。また、クレジットカード、現金との併用も対応いたします。お申し込みの際は必ずお申し込みの条件をご確認ください。

対象商品

¥2,000 ¥3,000 ¥3,000 ¥3,000 ¥3,000 ¥3,000

¥1,000 ¥1,000 ¥1,000 ¥1,000 ¥1,000 ¥1,000

¥1,000 ¥1,000 ¥1,000 ¥1,000 ¥1,000 ¥1,000

¥1,000 ¥1,000 ¥1,000 ¥1,000 ¥1,000 ¥1,000