

石の種類と使い方

庭石にはさまざまな種類があり、同じ種類の石でも大きさや形状によって雰囲気が変わってきます。ここでは京都で最もポピュラーな川石と山石に、石造物の代表として燈籠とつくばいをご紹介します。

川石

川でとれた石。柔らかみがあり、肩のこらない自然な雰囲気に

吉野石 (よしのいし)

奈良県の山間部を流れる吉野川でとれた石。適度ななめらかさと洗練された表情をもっています。写真中央にある石が「じゃぐれ」た感じの石。ゴツゴツと変化のある表情が魅力的で、庭のアクセントになります。



十津川石 (とつがわいし)

奈良県南部～和歌山県の山間部を流れる十津川でとれた石。石の種類は砂岩。差し石に使われたり、池の底や、平べたいものは畳石にも使われます。吉野石も十津川石も、最近はやや採集許可がおりず、貴重なものになっています。



燈籠 (とうろう)

伝統デザインが中心。数年は置いて錆びさせる

燈籠のデザインはいろいろありますが、ほとんどが江戸時代までに完成されたもの。それらを超えるデザインが現れないため、現在も伝統的なデザインが中心です。

左の大きな燈籠はまだ新(さら)なもの。右側はここに置かれて4～5年経過したもの。新しいものは味わいに欠け、庭の景色のなかで浮いているのがよくわかります。



山石

山でとれた石。力強さや荒々しさがあり、格式の高い雰囲気に

鞍馬石 (くらまいし)

京都の鞍馬山でとれた石。鉄分が多いため赤みがかった茶色で、比重が重く、そのため重厚な感じがします。山石は基本的に削ったり割ったり加工して使います。飛び石や沓脱石に、あるいはつくばいなどに。



つくばい

燈籠パーツや生活用品などデザインは自由



つくばい(手水鉢)は燈籠のパーツを利用したものや、生活用品を模したもの、あるいは全くのオリジナルなど、さまざまな種類があります。たとえば左の四角いものは「四方仏」といって石塔の一部。つくばいも燈籠と同じく、数年置いて錆びさせてから使います。



鞍馬石を彫って創作されたつくばい。新物ではなく、おそらく昔どこかの屋敷で使われていたものでしょう。燈籠が伝統デザインしかないのに対して、つくばいにはこんな独創的な逸品も。山紅葉と下草をちょっと加えれば、これひとつで十分に絵になりそうです。



これは京言葉で「おくどさん」=かまどのこと。かまどを形取ったつくばいです。

エクステリアミニ研修会 / 中国地区 潜入レポート

マンツーマンのキメ細かいサポートでベストパートナーをめざす!



4月に東京、大阪、名古屋、静岡で開催された「2005年エクステリア商品展示会」の後、各支店では、よりキメ細かいセールスサポートの一環として「ミニ研修会」を積極的に展開しています。なかでも全国に先がけて、この活動をより強力に進めている中国地区の広島会場を、EX.VIEW編集部が潜入レポートしました。

8会場16回! のべ500名のお客様をお迎えして

7月27日広島サンプラザで開催された「エクステリア新商品研修会」は、中国エクステリア営業所 中山所長の挨拶で始まりました。「昨今、多様化する住宅事情の変化を反映し、ご満足いただける商品を多数開発・提供してまいりましたが、それゆえに「より商品理解を深めていただくことで、需要が高まる商材」が増えています。たとえばスタイルは、事例と施工方法を知れば知るほど、お客様のニーズに合わせた提案ができます。4月の展示会は大規模で各地からのお客様も多く、一人一人に十分なお説明ができませんでした。そこで、引き続きセールスサポートとして、1会場25名～30名様の少人数制による『ミニ研修会』を各地で開催し、展示会でご説明しきれなかった商品特性やコンセプト、施工方法や使い方などをより具体的にご説明しています。この中国地区だけでも、7月12日～29日の間に広島、岡山、山口、山陰と8会場計16回、のべ500名のお客様にご来場いただき、マンツーマンの研修を進めております。ぜひこの機会により一層商品知識を深めていただき、お客様の満足度を高めるセールス活動のお役に立てることを願っております」



住宅ニーズに沿った代表的な新商品 & 販売支援ツール説明

続いて、木村より、いま最も主流の「シンプルモダン住宅」に適する代表的な新商品、狭小地やデッドスペース活用等未提案だった空間への商品、敷地の制約に柔軟に対応する商品等、映像を交えながら説明。他社では未開発の商品も含めてご紹介し、独自の商材+提案力で競合社との差別化を図ってほしいと締めくくった。



無償提供の販売支援ツール「人工木デッキ・ひとと木」見積システムをレクチャー

次に、山元より「人工木デッキ・ひとと木」の見積システムを説明。「簡単に見積りや図面がつくれるので、販店様様の営業効率をアップ! 時間が短縮された分、ほかの仕事をごこなせます! 無償提供ですから、ぜひ有効活用してください」



新入社員がナレーターに!

この研修会にあたり、今年度の新入社員は「いつでも、どこでも、誰にでも、何でも」を目標に、すべての新商品を説明できるよう猛特訓。会場に展示された新商品を前に、やや緊張さみでした。



施工の解説 人工木デッキ「ひとと木」の施工を実演!

他社より太い「束柱」、他社にない「根がらみ」、補強板の「大引」など、いずれも強度を確保するという説明に加えて、施工の簡単さを実演で披露。傷や汚れはワイヤーブラシとサンドペーパーで簡単にメンテナンスできることも、楽しいパフォーマンスを交えて熱演。参加した方々も熱心に見守っていました。

充実の2時間、熱気のなかでお開きに

代理店様を代表して、株エクスシの太田部長様より閉会のご挨拶を頂戴しました。

「本日はありがとうございました。私どももこの夏、営業・物流システムの業務が一体となり、新事務所がオープンしたのを機に、三協アルミさんのお力添えとともに、社内勉強会を設け、商品知識とセールスキルアップに努めてまいります」



参加者様の声

有限会社 須賀組
社長 須賀 譲司様

「勉強会らしく人数もちょうどよく、聞きたいことが聞けて、ゆっくりと見られてよかった」

金口 美樹様

「いまお世話中のお客様にさっそく『カフェリオ』を紹介しま〜す! 研修会には必ず参加しますが、来るたびにいろいろ学べて勉強になるし、いっぱい新発見をしました!」



有限会社 エムテックス
小田 様

「見積システムの使い方がわかったのは収穫でした。全商品のが揃えばもっといいなあ。研修会は直接ゆっくり見て触れて、聞けるので役に立ちます」

期待される商材と信頼できる営業フォローで「企業ブランド価値」の創造へ!

中国エクステリア営業所 所長 中山 眞

この少人数制の新商品研修会は、われわれ営業政策のなかでも重要項目のひとつです。メーカーは、ただ商品を開発し、お客様に売るだけでなく、その背景や誕生秘話、コンセプトからセールスポイントを十二分にご理解いただき、施工方法にいたるまでキメ細かにサポートする必要があります。ハードである「商品=モノ」と、付加価値といわれるソフト部分の「営業支援」が揃って、初めて企業ブランド価値が高まっていくのです。「ブランド」になるためには、お客様の信頼や期待を裏切らず安心を与えること、そしてわれわれの長期的な意思を表明して、お客様との強い絆を確立することが必要です。このような勉強会を頻りに開催することで、販店様様が抱える問題をわがこととしてセールスサポートし、ゆるぎないパートナーシップと信頼関係を築いていきたいと思っております。