

週間エクステリアにグラスハウスに関する記事が掲載されました



ステファン氏(右)とマーク氏



鈴木社長

東万(三重県四日市市、鈴木理雄社長)のソラルクスジャパン事業部は、独・SOLARLUX

展示代理店・販売取扱い店募集

東万 独製グラスハウスの施工例増加中

“大型サイズ・240色が魅力”
木長 住宅・店舗・施設用途で拡販

X社の「グラスハウス」していく。

の施工事例がふえ、販売 建物に併設するグラス
及び施工ノウハウが蓄積 ハウスの特徴は屋根部、
できたとして、エリア展 側面部にガラスを用い、
示代理店(グラスハウス 圧倒的な透明感と開閉感
の展示を行う店)、販売 を実現。前面オープン、
取扱い店(展示せずに クローズが可能で開閉も
販売を行う店)を全国か 自由自在。用途に応じ
ら募集している。

東万は、2012年に 別に3種類用意。開口9
独・ソラルクス社と業務 000ミ、出幅6000
提携を締結、国内の総発 3(アトリウムは出幅6
売元になっている。常設 000ミ、オーラは出幅
展示場は、三重県鈴鹿市 4300ミ)まで対応。
にあり、今後は、大阪や 建物に付設しない「独立
京都の施工事例の見学ツ タイプ」や特殊な形状の
アーや体験ツアーを開催 商品も製作可能。

6月22日、独からステファン社長が来日。エリアマネージャーのマーク氏や東万のスタッフとも施工事例を見学後、大阪南部のグラスハウスのカフェで、歓迎パーティーを楽しんだ。

同製品の問い合わせは、
メール info@solarlux.jp、059-353-1319(担当・鈴木、比志島)。



最高のロケーション(水とグラスハウス)



屋外デッキからの外観



上部から見たグラスハウス



グラスハウスのカフェ内部

鈴木社長は「国産では不可能な大型サイズも製作可能で、カラーも240色を用意し、オーダーカラーシステムを採用している。住宅だけでなく、店舗や施設など、多様な用途でのニーズが期待できる」と話す。