

# 「強み」生かす元気印企業紹介 <1>

## サン・ウインドトローヨー住器

改正建築基準法の影響で住宅市場が急激に縮小し、その小さくなった市場の奪い合いでサッシメーカーなどが激しいシェア争いを繰り広げる中、その嵐が過ぎ去るのを待ってじっとしているガラス・サッシ販売店も多いのではないだろうか。これでは、本当に景気が動き始めたとき出遅れる可能性が高い。今回はこのような厳しい環境下でも、生き残りをかけて新しい販売チャネル獲得に挑戦する元気印の企業を紹介しよう。

このほど強みや持ち味 直社長)は平成二年二月 象に、事業者の「強み」程前のこと。ブライダルを生かし、得意分野でオ に設立され、現在従業員 を生かした事業計画、得 産業の営業マンから転身 ンリーワンを目指す中小 は十名。今回、同社は「セ 意分野で「オンリーワン」 しガラス業界に身を投じ 企業を支援する京都府元 ルフメイクペアガラス を目指した事業計画など た。最初はあまりの文化 気印中小企業認定制度 (簡易取付型多機能ペ を有識者や関係機関で構 の違いにカルチャーシ ョ 見える距離で仕事をした 「研究開発等事業計画」 アガラス商品名エコ 成する審査会で厳選する ックを受けたとのこと。 い」という気持ちが強くなっ 認定されたサン・ウイ 窓)」で「研究開発等事 制度。今回認定を受けた その後、ガラスと比べて なっていった。それで、 ンドトローヨー住器(本 業計画」の認定を受けた。 のは六社。 立体的で奥行きもあり、 一気に建て売り向けの仕 社 京都府宇治市檜島町 同認定制度は、京都府 この認定で「融資・補 バリエーションも豊富と 事をやめた。売上も意識 中川原五二番地、高橋秀 内の中小企業者などを対 助金・不動産取得税の減 いうことでガラス屋から 的に半分以下に落とし

### 「研究開発等 事業計画」 京都府の認定

た。「本当にお客様に喜んでもらいたい。この仕事をやっていて次に繋がるのか。そういう仕事を

免」の三位 一体の支援 や販路開 拓、フォロ

### 「ガラス」から「窓」へ リフォームを中心に

これからは やっていき たい」と思 い、サッシ

アップなどに関する取 サッシ屋に変わった。 屋から「窓屋」に変わ り組みにも集中支援を受 サッシ屋になってやり うと決意した。「窓」を けることができるという がいも出てきたという。 通しているいろなノウハ もの。 さらにサッシだけでは物 ウも含めて、お客様に喜

さて、記者が取材に訪 足りない、「トステムと んでもらえる、また、お れた当日、高橋社長はガ 呼んで欲しいなあ」とい 客様のためになる、提案 ラス・サッシ業界に身を うことで総合化にも取り から工事までトータルに 投じた今日までの道程を 組み、TFC店(トステ お客様に営業ができるこ 次のように語ってくれ ムフランチャイズチェー いうことで、リフォーム (ン)に加盟した。 をメインにする仕事に切

高橋氏がこの業界に入 その時はいいけどん り替えた(続く)。



高橋社長(左)と営業企画の木下氏

### 「お客様の見える距離で」