講演「硝子の旨み」<4>

サン・ウインドトーヨー住器社長　高橋秀直氏

窓の断熱リフォーム

自社の強み再認識を

窓業界のオンリーワン企業して活躍するサン・ウインドトーヨー住器㈱（本社＝京都府宇治市槇島町中川原五二番地）・高橋秀直社長とのインタビューの四回目。今回も前回に引き続き京都府板硝子商工業協同組合での氏の講演内容（テーマ：硝子の旨み～恵まれた業界、豊かな市場）を中心に紹介する。

本当に最近思うのは「私自身、この仕事をしていて良かったなぁ」ということは、仕事のやりがいという事も含めて十分の一、米国の六分の一で、びっくりするほど遅れています。言い換えれば、その市場はいくらでもあると考えています。

事を通じて防犯、防災、安全ましてや地球環境という分野で、社会に貢献できる。会社の進むべき方針として、社員全員が仕事に「志」を持てるとつくづく思うのです。仕気の向上に役立つという事です。

日本は、世界の中で住宅の窓の断熱化はどうかといえば、その進捗度はヨーロッパの十分の一、韓国の六分の一で、びっくりするほど遅れています。商品知識さえ身につければ向こうは、営業ノウハウがあるから、簡単に参入できます。工事も契約から二週間程で完了し現金化できますから、こんな美味しい業界はないのです。

他業種からの参入負けるな

ただ、そういう恵まれた業界だから、私の予想するに窓断熱リフォームを主とした他業種からの参入があるだろうと考えています。

他業種からの参入に負けてはならない。旬を逃してはならないのです。今こそ、自社の強みを。他社に負けない強みを再認識する必要があります。施工店だから、できる差異化。三位一体。最終形態。

①ガラスの知識②サッシの知識③窓リフォームの自社施工（一業者で一日工事、応用力と技術力）これが完成すれば、オンリーワン企業として、お客様に満足頂いて、得意先の営業さんにも喜んでいただいて、その結果として、売上と利益が後からついてやってくる。そんな会社のしくみを早急に作りあげることが大事だと思います。