

講演「硝子の旨み」

<2>

サン・ウインド
トーヨー住器社長 高橋秀直氏

窓業界のオンリーワン 始まった六年程前から、理より、入られる前の予
企業として活躍するサン 防犯を得意とする営業ス 知防犯を提案するべきと

・ウインドトーヨー住器 タイルを展開できれば、考え、たくさんの関連書 もこれまで業界のいろいろ もらいたい。

(株) (本社) 京都府宇治市 自社の強みを活かした差 籍を読み、防犯の勉強会 ろな人にインタビューを 要は、ガラス・鍵を販

榎島町中川原五二番地)

・高橋秀直社長とのイン

タビューの二回目。前回

はガラス業界に飛び込ん

だ経緯からリフォーム業

に転身するまでの話を掲

載した。今回は、先月京

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)

を中心を紹介することに

する(四面参照)。

当社は、防犯ブームの



講演する高橋秀直社長

侵入手口ファイル作成

入られる前の予知防犯提案

異化が図れると確信しま 向いていった。

がなければ、片っ端から出 向きな経営者に共通する

実は以前より、泥棒に ところは、必ずといって

入られた後で、ガラスや 心理をご理解いただい

た現場での写真撮影をさ よいほど、大量の書籍を

鍵の修理という後手対応 読んで情報収集を図って

に疑問を感じていまし タファイル・侵入手口フ

を実現させました。

結果、そのスタンスや

防犯知識など、的を射た

アドバイスが評価され、

もし何かあればガラスの

修理依頼でなく、防犯対

策の相談依頼という形で

定着しました。

また、得意先の営業マ

ンからは、当社に頼めば

ガラス一枚だけの仕事

が、家丸ごとの百万円の

仕事に化けさせてくれる

と評判になり、各イベン

ト、防犯セミナーに引ッ

張り出される事となりま

した。

ただ今思えばそのころ

から価格の交渉は少なく

なり、価格交渉から脱却

できたきっかけになりま

した(次号に続く)。