

湖国で輝く 企業を訪ねて

しががらす 滋賀硝子 株式会社



代表取締役社長
しろ つとむ
城 務 氏

全国でも珍しい「全メーカー指定」のサービスショップを展開 自動車の進化とともにガラス施工の技術を高めて

自動車の普及とともに県内全域へ事業を拡大

自動車ガラスの販売・施工をはじめ、関連商品の販売やウィンドウリペア、カーフィルムの販売・施工、家庭用ガラスの販売・加工などを行う滋賀硝子株式会社。本社を置く大津市を拠点に県内6つの事業所をもち、カーディーラーや自動車修理工場、板金工場などを主な取引先としています。取引先のもとへ出向いてガラスの取り付けや交換作業を行う施工スタイルで、日本自動車ガラス販売施工事業協同組合（JAGU）の認定を受けた有資格者が多数在籍しています。

同社の特徴は滋賀県内で唯一、全自動車メーカー・全ガラスメーカーから指定を受ける認定事業者である点です。とくに自動車に関しては「すべてのメーカーの指定店となっているのは全国的にも珍しい」と代表取締役社長の城務氏は話します。

創業は高度経済成長が始まったばかりの昭和33年。城氏の伯父にあたる初代社長が事業を始めたころは、住宅用ガラスを取り扱っていました。昭和40年代に入ると、滋賀県にもモータリゼーションの波が押し寄せるようになり、付き合いのあった板金工場の社長から自動車ガラスの取り扱いを勧められたことが事業転換のきっかけになりました。

時代は自動車普及の黎明期。県内に自動車メーカー各社が次々にディーラーを新設し、そのたびに依頼を受けるようになったことが現在の全メーカー指定につながっていききました。

「人口の多い都市部では一つのメーカーだけである程度の売上が確保できますが、地方では難しい。ところが当社では各社の要望に応えるかたちで拠点を県内全域に広げることができました。」

自動車ガラス自体が専門性の高い分野ということもあり、取り扱い車種の多さが同社の大きな強みになっています。

業界の商習慣にメスを入れ、健全経営へ

「事業を継ぐとは思ってもみなかった」と話す城氏は、学生時代はヨットに熱中したスポーツマン。大学卒業後は大手電機メーカーの住設建材部門で営業職に就き、全国を飛び回っていました。

一方、滋賀硝子株式会社は創業者に続いてその弟が社長を務める予定になっていましたが、その後の後継者となる人がおらず、二人の甥である城氏に白羽の矢が立ちました。

大手企業を辞めて親族の会社を引き継ぐことには当然迷いがありましたが、引き継ぐからには事業を徹底的に知りたいた、「最低でも1年間は現場に出させてほしい」と自ら申し出ます。工具を持つのも初めてというなか、先輩社員に教をを請い技術を身につけていきました。

現場を経験するなかで城氏が強く違和感を覚えたのは、自動車業界に残っていた昔ながらの商習慣でした。「以前に経験していた業界とはまったく違い、お客さまに怒られることもありました」と振り返る城氏。「業界では当たり前でも、おかしいと思うことはしない」という自らの指針を立て、社内改革に取り組みました。

従来の手法を続けようとする人とは衝突することもありましたが、経営情報についてもブラックボックスをつくらぬよう改善を重ね、平成18年の社長就任以降も健全経営を推し進めています。

業界の危機と、社会のなかで果たすべき使命

現在の自動車は、単にガラスを交換すれば終わり、という時代ではなくなりました。新車のほぼすべてにADAS（先進運転支援システム）が搭載され、衝突の被害を軽減するシステムが付いた車両では、ガラス交換にも整備士資格をもった人が関わる必要があります。

「実はその規定ができることは、私たちの業界では寝耳に水だったんです」と城氏。国土交通省は自動車メーカーなどと調整を図りながら規定をつくっており、ディーラーには必ず整備士が配置されています。ところが実際にはガラス交換は同社のようなガラス専門の業者が請け負うことが大半で、そこに整備士がいないという点が制度を作る側に十分伝わっていなかったのです。業界の全国組織であるJAGUの役員を務めていた城氏は、国土交通省へ出向き、ガラス専門店の現場の声を伝える役割も担いました。

制度変更に対応するため、同社でも資格が必要となるなか、まず城氏自らが資格取得に挑戦します。半年間にわたり土日は毎週講習を受けて国家資格を取得し、社員もそれに続けました。

また、業界全体に関わる取り組みとして城氏が大切にしているのは、自動車・ガラスメーカーへのフィードバックです。常に密接

に意見交換を行い、現場で起きている問題について伝えることを重視してきました。「サラリーマン時代、“営業マンが現場の声を製造部に届けなくて誰が届けるのか”と叩き込まれました。フィードバックは義務ではないかもしれませんが、命を預かる技術者としての使命だと思うのです。」

実際に同社からの報告を経て改善された例もあり、こうした取り組みが取引先からの高い信頼につながっています。

「当たり前」のことで続ける」大切さ

資格の取得費用は会社が負担し、社内独自の試験制度や手当も設け、長年にわたり技術の向上に努めている同社。ただし、資格取得は強制せず、合否よりも挑戦する姿勢を評価しています。「作業ミスでロスが出たとしてもペナルティは科しません。罰すれば隠そうとするかもしれませんし、それではお客さまの安全に関わります」と話し、失敗を社員間で共有し、経験を活かす取り組みを進めてきました。

技術が急速に進む自動車業界において、「社員教育も、経営も、当たりのことを続ける、というのは想像する以上に簡単ではありません。当たりの基本を大切にこそ、正しい判断を下すことができ、企業が継続してこそ、地域や社会の役に立ち、社員が安心して働くことができる」と経営者として大切にしてきた矜持を語ってくれました。



飛び石等の小さなひび割れをプロの特殊技術で目立たなく、かつひびの伸長を応急的に防ぎます。



自動車固有の車台番号をガラスに永久的に取れないよう刻印するオートガード。盗難防止・防犯対策に効果があります。



フロントガラス施工例



サイドガラス施工例

Message

日常の一つひとつの判断から、持続可能な経営につなげていく

自動車の安全性という社会の要請に応え、地域や社員の暮らしを守るために、まず企業として安定的に事業を継続することは使命だと考えています。SDGsについても、そのために何かを始める、というのでは長く続かないものです。無駄を出さない、ものを大切に扱う、環境に悪いものをできるだけ使わないといった判断は日常の積み重ねであり、それを長年続けてきたことがSDGsにつながっているなら、さらに肯定的にとらえていくというのが私たちの取り組みの指針です。



Corporate policy

DATA

本社／滋賀県大津市竜が丘1-7
創業／昭和33年(1958年)
従業員／35名
事業内容／自動車、店舗、家庭用ガラスの
販売・施工



- 安心と安全を安定的に提供し続けられるよう、知識・技術の向上をめざす。
- メーカーと連携し、日々進化する自動車業界に貢献する。
- 企業として事業を継続することで、社会の要請に応え、社員の暮らしを守る。

