異業種開拓で新販路
「できない」とは言わない

新光硝子工業株式会社
代表取締役社長
新海　伸治 氏

北陸新幹線のフロントガラス加工で脚光を浴びておられます。主な事業内容を教えて下さい。

曲げガラス、合わせガラス、エッチングガラスなどガラスの二次加工を行っています。産業、建築、鉄道車両の３部門に分けており、産業部門では百貨店やコンビニエンスストアなどの食料品ショーケースのガラスを作っています。

建築部門では金沢21世紀美術館のような曲面の外装を手掛けており、９ｍ近いガラスを曲げることもあります。また、ガラス製のテーブルやパーティションなどインテリアも作っています。

鉄道車両部門では、新幹線や特急列車のガラスを手掛けてきました。北陸新幹線の新型車両フロントガラスを多方面で紹介頂き、新幹線の新光硝子のように思われていますが、鉄道車両の売上比率は全体の約８％。あとは産業部門、建築部門がほぼ半々です。

―ダイヤモンドが田舎にいた―

1953年に高岡市伏木で創業されました。

近所のガラス工場でアルバイトをしていた現相談役の上杉貞雄ほか複数で創業しました。寿司屋のネタケースを手始めに、洋菓子店や肉屋のショーケースなどを作りましたが、経営は楽ではなかったようです。

大きな転機になったのが、1962年に手掛けた銀座・三愛ビルのガラスです。このビルは設計後に消防法が改正され、網入りガラスを使わなくてはならなくなりました。600度の熱を加えて曲げるため、中の金属が伸びてガラスが割れるため、網入りは曲げられないというのが常識でした。

上杉は高価な大きなガラスを何十枚も割りながら、温度管理や曲げ方を研究し、世界で初めて網入りガラスの曲げに成功しました。建設会社から「ダイヤモンドが田舎にいた」と評価され、建築分野進出への大きな一歩となりました。

現在は曲げガラスのトップメーカーに成長しています。

従来、ガラス工事会社が寸法を持ってきて、できたガラスを取りに来るのが普通でした。地方からの後発である当社は、営業担当者が現場で寸法を測って型を取り、現場へ納品に行く手法を取りました。この営業スタイルは重宝がられ、確かな技術との相乗効果で信頼を獲得できたと思っています。

高度経済成長期、バブル景気の建設ラッシュで、全国各地の建築物に納めてきました。近年はカタールのイスラム美術館など海外にも進出しています。

1994年からは合わせガラスの分野にも進出されています。

バブル崩壊後、建築では高価な曲げガラスを使うことが減りました。そこで合わせガラスに着目し、「スリーエス合わせガラス」を開発しました。通常の合わせガラスは２枚のガラスの間に特殊フィルムを挟んで熱を加えて接着しますが、このガラスは間に液体樹脂を流し込み、常温で接着します。熱を加えないので、ガラスの間に色々な異材を入れて接着することができます。

この方法によって、ポリカーボネート樹脂との合わせガラスを作ることに成功しました。高い強度のポリカーボネートとキズや紫外線劣化がしにくいガラスの長所を組み合わせたガラスは、工作機械ののぞき窓や建設機械の天井など新しい分野にも使われています。

―個々の仕事が技術の蓄積―

技術の蓄積や伝承はどのようにされていますか。

三愛ビルの網入りガラスを曲げたように、「出来ない」と言わないのが当社の社風です。建築や鉄道車両は常に新しいデザイン、素材が求められ、可能かどうか分からないこともありますが、「まずは試作から」と受けるようにしています。最近では大理石との接着に成功しました。一つひとつの仕事が新しい技術の蓄積となっています。

技術の伝承に関しては、職人の手によるところが大きく、工場でのＯＪＴ、一緒に仕事をする中で覚えるしかありません。

特殊な商材ですが、営業はどのようにされていますか。

曲げガラスは定期的に出てくる仕事ではありません。ルート営業を徹底して、「曲がったガラスが出たら、顔を思い出してもらえるように」といつも言っています。見積もり依頼が来る大きな案件を追いかけるだけでなく、小さなものでも新光硝子を思い出してもらえるよう、取引先との人間関係を築いておくことが大切です。

社長に就任してから心がけていることはありますか。

私が社長になって打ち出した方針が「異業種の開拓」です。これまでのお客さんはほとんどがガラス会社さんでした。ここ２～３年で電機メーカー、建設機械メーカー、工作機械メーカーなど異業種のお客さんが増えてきました。

新しい分野を開拓するため、月１回開いている開発会議には若手、部長クラス、経営陣と必要と思われる人は制限無く呼んで、色々な業種の状況を聞いたり、新市場の報告をしたりして、進出のきっかけを話し合っています。

３年前からは成長著しいコンビニに目を付け、唐揚げなどのショーケースを商品化しました。薄利ですが、安定的な注文があります。

最近レジカウンターによく置いてありますね。

当初からいきなり2,500枚の注文が入りました。もともと曲げガラスは職人の技に頼るところが多く、量産向きではないため、工場は混乱しました。しかし、生産現場出身の吉谷会長が中に入って工程の見直しや効率化を図り、仕事を回せるようになりました。

職人的な世界で、機械による効率化などはあまり求められませんが、それでも色々な部分で生産性を向上できると感じています。

座右の銘を教えてください。

「和衷協同」、心を同じくして、共に力を合わせ、仕事、作業にあたる。社長業は当然ですが、時間があれば工場に入っていますし、必要であれば全国どこでも営業に同行します。社員の家族も含め、新光ファミリーとして心ある会社にしたいと思っています。

また社会の一員として、工場見学などもできるだけ受け入れて、地域貢献していきたいと思います。

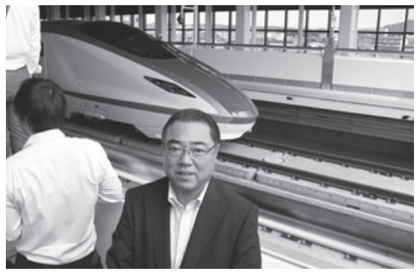
会社概要

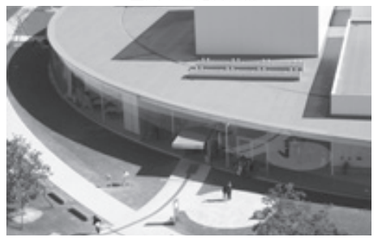
新光硝子工業株式会社

創　　業：1953（昭和28）年
所 在 地：砺波市太田1889－1
資 本 金：5,000万円
事業内容：曲げガラス、複層ガラス、合わせガラス、エッチングガラス、強化ガラス等の製造・販売
従業員数：75名（2014年11月現在）
売 上 高：10億3,900万円（2014年３月期）
事 業 所：東京支店、大阪営業所、名古屋出張所
ＵＲＬ：http://www.shinkoglass.co.jp/

略　歴

1961（昭和36）年２月生まれ。神奈川県横浜市出身。鶴見工業高校卒。横浜市内のガラス会社勤務を経て、1990年９月新光硝子工業㈱入社、東京支店で営業部長兼東京支店長などを経て、2008年取締役、2011年常務、2012年６月から代表取締役社長。



北陸新幹線W７系前（新高岡駅で８月）

金沢21世紀美術館