

受賞者のご挨拶

株式会社 東北安全ガラス
代表取締役社長 児玉 修 様



この度は荣誉ある中小企業振興表彰を賜り、誠にありがとうございます。弊社が選定された企業にふさわしいか問い直し、この厳しい経営環境の中で維持発展し続け、社会に貢献する責任を改めて感じております。

弊社は、1972年広島市に本社を置く企業の秋田営業所としてスタートしました。事業内容は自動車ガラスの販売、施工を主体とし、地域の新車ディーラー、自動車修理工場、自動車钣金工場、ガソリンスタンドなど新規取引先の増加に合わせて出店を進めていきました。東北エリア(新潟含む)には当初7か所の拠点がありました。当時、全国では毎年10店舗前後の新規出店を行い、取扱商品もタイヤ、バッテリー、オーディオ、アクセサリと増えていき、取引先軒数も全国で2万数千社まで増えたようです。店舗数と取扱商品が急激に増加する一方で、販売先に対する不良債権が発生し、1980年に全国39か所あった拠点を13社に分割しました。その中の1社である弊社は、生き残りをかけて会社設立し、スタートしました。

本社への営業権など、厳しい支払条件が求められる中、弊社は金融機関からの借入もできず、商品販売と売掛金の回収に走りまわる日々が4年間続きました。その後、仕入先でもあるガラスメーカーから借入保証をしてもらい、1987年の自動車ガラス法改正(フロントウインドウの合わせガラス化)や、金属スパイクタイヤの廃止後のスタッドレスタイヤ需要など市場の追い風も

あり、1989年には資金繰りも安定していきました。1995年頃には、金属スパイクタイヤに代わるゴム製のスパイクタイヤを関東のタイヤ関連商社やゴムメーカーと共同で開発し、主にジャスコ(現イオン)にて販売しましたが、売れ残りも多く4年間で中止しました。

2000年代に入ると、各分野の輸入規制が緩和され、日本製品の市場価格が年々低下の一途をたどりました。弊社のメイン商品でもある自動車ガラスも例外ではなく、主に中国からの廉価商品が入るようになり、業績も徐々に悪化していきました。このような事情もあり、弊社は中国のガラスメーカーに特別な伝手もない中で、日本車の新車ラインへ納入できる企業を必死に探しあて、中国福建省に交渉に出かけたのが中国との貿易の始まりでした。以降、中国国内で自動車関連の展示会があれば積極的に視察のうえ、商談を繰り返し、現在はタイヤやオリジナル作業用手袋などの輸入をメインに数社と取引しております。

日本国内の地方都市、地域においては、少子高齢化、人手不足が益々進んでおり、新規市場、事業の開拓が必須となっております。

一方、インドネシアの人口は約2.8億人、最大都市であるジャカルタ周辺の人口は3,000万人で経済成長が続いています。また、同国における日系車両占有率は約95%に及ぶことから、今後の成長に期待が持てる市場です。

弊社は2006年、上海市に業務、連絡、交渉を担当する契約社員(現地スタッフ)を置き、2017

年3月にはインドネシアのブカシ市に現地法人を立ち上げております。インドネシアの事業について、設立当初は、日本市場で培った自動車ガラス販売、カーフィルム施工などの準備を進めましたが、なかなか受注がとれない状況が続きました。そこで2018年に、10数年前から中国のタイヤメーカーと共同開発したパンクしにくいタイヤ(H S S Tタイヤ)がほぼ完成したことから、インドネシア現地法人に加工機械を設置し、同タイヤの販売をスタートしました。

弊社のH S S T(ハイセルフシーリングテクノロジー)タイヤは約6mmの突起物(釘など)がトレッド面に貫通しても、中のエアが漏れず、また抜いても自動でキズを修復します。対象とする市場は、一般車両、トラック、バス、緊急車両などを想定しておりますが、特に安全対策が最優先され、パンクなど二次的トラブルを防ぐことが求められる、タンクローリー車、高速バス、救急車、消防車、警察車両のニーズに役立てると考え、現在インドネシアで新規取引先を開拓中です。同タイヤは、2021年4月に日本、2023年7月にはインドネシアで特許登録済みで、現在EU5か国、東南アジア2か国、北米で特許申請中です。

弊社は、株式会社東北安全ガラスとして、今期で44期を迎え、私は分社後の2代目社長に就任して22年になります。事業内容は、自動車ガラス(アフターマーケット)の販売施工を主力に、タイヤ、バッテリー、カーフィルム、建築・住宅用フィルム、防犯フィルムの販売施工もしております。営業所は、県内に4か所(秋田、大館、大曲、横手)、県外に4か所(青森、新潟、長岡、仙台)、計8店舗を構え、その他東京事務所も設置しております。また、秋田営業所においては、ボルボ、ジャガー、ローバーのカーメンテナンス

を行うほか、損害・生命保険の代理店にもなっております。主な得意先は、各地域のカーディーラーが820先、自動車修理工場1,000先、自動車钣金工場700先、イオングループ各社280先、その他、秋田県学校生活協同組合や一般ユーザーなどを合わせると取引軒数は約3,000数先に及びます。

社長を引き継いで5年ぐらい過ぎた頃、「社長には誰でもなれるが、真の経営者にはなかなかない」と感じておりました。そこで一念発起して、全国組織でもある中小企業家同友会、宮城県の経営者の研修をはじめとした勉強の場へ飛び込み、月に一泊二日で6か月間通いました。その結果、2007年に弊社の経営理念を作成し、経営計画は毎年更新しております。社内では経営計画を元に3か月に一度、一泊二日で社員研修を実施し、主に経営理念の実現を目的とした経営方針、戦略、戦術や、損益、資金計画について繰り返し学び、社内研修の柱にしております。

なお、弊社は経営理念、事業の定義について、以下のとおり掲げております。

経営理念

- 1 私たちは、心安らぐ空間を提供し、人と社会の幸せに貢献します。
- 2 私たちは、安全の環を広げ、明るく豊かな社会づくりを目指します。
- 3 私たちは、笑顔と思いやりを大切にし、共に夢をもって成長する仲間です。

事業の定義

「人と社会の安全、安心を創造する企業」を事業の定義として掲げ、「人を生かす経営」に重点を置いて学び、実践し続けております。

引き続きご指導ご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。