

車のアフターマーケットの未来を見据え 海外での需要開拓へ積極的に取り組む

発展可能で続けられる事業を

マーケットの需要を見極めて、世の中が求める技術を開発

秋田市に本社を構える株式会社東北安全ガラス。自動車ガラスやタイヤ・ホイールなどのアフターマーケット商品の卸売や小売、施工を主な事業としている。現在は県外も含めて8箇所に営業所がある。代表取締役社長を務める児玉修さんは、さまざまな要因から国内のマーケットは縮小傾向にあると語る。それを踏まえた今後の事業展開について、そして人材育成の取組についてお話を伺った。



株式会社 東北安全ガラス
代表取締役社長 児玉 修

〒010-0965
秋田市八橋新川向12-31
TEL: 018-863-2750
FAX: 018-866-0004
https://www.t-anzen.co.jp



HP

生活に密接した自動車の アフターマーケットに特化

秋田市の県道56号線、通称新国道沿いに本社を構える株式会社東北安全ガラス。もともとは広島県に本社を置く「株式会社総合安全」の秋田営業所としてスタート。全国展開を行い、店舗を増やして事業拡大を行っていたが、昭和55年に分社化し、同社が誕生。現在は県内だけでなく、青森県や宮城県、新潟県など全8営業所を持っている。事業内容は自動車ガラスの販売、施工のほか、タイヤやカーフィルム、その他カー用品の取り扱い、損害保険の代理店など。

代表取締役社長である児玉修さんは、分社後の2代目社長となって現在23年目を迎えている。



①

「当社はすべての自動車メーカーの指定店となって、自動車ガラスを仕入れて施工を行っています。自動車ガラスの施工は専門的な器具や特殊な技術が必要。主な取引先は各営業所がある地域の新车カーディーラーや自動車修理工場、板金工場などです」。

国内の需要減を見越して インドネシアへの進出を

近年、若者の自動車離れが甚だしい。とくに人口減少が激しい地域では、ライドシェアや自動運転などの新たな技術やサービスを導入するための動きが激しくなっている。児玉さんは秋田県貿易促進協会での活動を通じた繋がりを活かして情報収集を行い、人口が増大しているインドネシアに目をつけた。

「インドネシアの人口は2億8千万人に上ります。道路は右ハンドル左走行で日本車に乗る人も多い。一方で道路事情は良くありません。以前から中国のメーカーと共同で開発を進めていたパンクがしづらいタイヤ(HSSTタイヤ)の開発に成功したこともあり、この技術をインドネシアで提供することを考えました」。



中国企業と開発した突起物による穴を自動補修する機械。特殊な原料と供にインドネシアへ輸出している。



本社ビルでは、自動車ガラスの交換に限らずフィルム施工やタイヤに関するメンテナンスも行っている。



②

- ①すべてのメーカーの自動車ガラスの取り扱いがあるのが強み。ガラス交換の作業も自社の技術者が対応。
- ②年間約9000台のガラス交換を行う。最近では車載カメラとの兼ね合いもあってより専門性が高くなっている。

施工するための機械と独自配合のシーリング原料を中国からインドネシアへ。輸出に長けた上海の人材を現地で雇用し、輸出関連の手続きを行っている。未舗装の道路でパンクすることは大きな事故にも繋がる恐れがあるが、HSSTタイヤにすることでリスクを減らすことができる。

経営的かつ俯瞰的な視点をもたせ ネットワークを構築できる人材育成を目指す

現状の分析を行い、新たな市場を開拓すべく推し進めてきた児玉さん。後継者の育成にも力を入れている。

「幹部メンバーには、新しいものを見つけ、新しい仕事を創るためのスキルを身に付けて欲しい。3か月に一度行う1泊2日の社内研修を8年以上続けてきました。意識が変わり、行動に表れてきたと感じています」。

また、世界のレベルを知る機会も必要だと、海外の展示会にも参加させている。知見を広げ、人との繋がりを深めていくことは、さらなる独自性を持った新しいサービスを生み、事業を繋いでいく大切な資源となるだろう。



自社のロゴマークが印字されたオリジナルのタイヤチェーンも備えている。