

開拓精神による先進的取り組み



西館拓社長

有限会社西館拓硝子店

寒冷地特有の内窓を メインとして

めずらしい社名は、西館拓社長（35歳）のフルネームである。「拓は、ひらいていくという意味。一度覚えてくれたら忘れられないはず」と、社名の由来を西館社長は語る。なんといっても創業してまだ6年。社名に負けないように、開拓精神で事業展開の真っ最中である。

独立する前は、叔父が経営するガラス販売店で16年間勤め上げた。毎朝6時半に起きて8時まで、始業前に朝の仕事をした。「朝メシは、朝働いて稼ぐ」という職人気質が当り前だった。その根性が現在の忙しい仕事を支えている。

通常、寒冷地では冬場の仕事は少なくなる。ところが、



同社全景

昭和63年会社設立。内窓サッシメーカーの岩手県における加工センターとして、組み立てから責任施工までを手がける。売上げ構成は、内窓（樹脂サッシ）が70%。残り30%が地場ゼネコン、工務店向けのアルミサッシ。物件はマンションや公営住宅が主体。最近は、一般家庭向けにも営業活動を広げ、意欲的な業務展開を図っている。社員4名。岩手県岩手郡滝沢村鵜飼字下鵜飼54-2。

採寸は、西館社長自ら行うか必ず立ち会う。取り付け後は、ミスがないか開口部全カ所を自分の目で点検する。初めと終わりに全カ所の開口部がチェックされるわけである。プロの眼で必ず点検し、不良品を出さないために絶対妥協しないのが同社の方針。この徹底主義から、初めての仕事も評価されて次の仕事へと結びついていく。

一般家庭に向けて 積極的に営業活動

「今年の冬は、内窓で『暖』違い。おしゃれな暖かさをくらしに演出します」。同社が、この冬にかけて一般家庭向けに配布したチラシのキャッチフレーズである。カラーで12万部を作成し、新聞折り込みをしたり、ポストに投函したりした。反応は上々という。

内窓以外にも、風除室、テラス、ベランダ、カーポート、システムキッチンなどもPRしている。昨年の夏に

岩手県住宅フェアに内窓サッシメーカーと合同PRして、一般ユーザーからの確かな手応えに自信を得たことから、地域の住民に密着していく作戦を考えた。盛岡市の人口28万人、地元の滝沢村の人口4万人の計32万人をターゲットに3年計画で実施していく、内窓に次ぐ第2の柱にしていきたという。

「これまで基礎をつくることに全力を注いできた。基礎がしっかりしていないと、その上にものを建ててもすぐに倒れる。基礎がしっかりしているとちょっとの風では倒れない」と西館社長がいうように、内窓も一般家庭への進出も同社の基盤づくりには欠かせないものだ。しかし、その取り組みはなかなか先進的である。

静かな力強さと豊かな優しい眼差しが岩手県人の特徴といわれる。その特徴そのままに、西館社長のキャラクターが武器となって、同社の次なる一手が大いに期待される。



同社工場



従業員のみなさん

アトランダム

人気の高い内窓

同社が手がける内窓は、二重窓の内側に取り付ける樹脂サッシ。寒冷地では人気が高い。樹脂サッシは、手触りがよく冷たさがないのが評判を得ている。断熱をはじめ気密性や結露対策に優れ、防音にも効果がある。二重窓の場合、アルミ（外窓）+樹脂（内窓）という組み合わせがほとんどという。内窓のガラスには、和室などにニューホワイトソフトがよく採用されている。



専務は恋女房

美人の同社専務は、西館社長の奥様。元銀行員の奥様に一目惚れした西館社長の6年越しのプロポーズが実って結婚にこぎつけたという。「私はしつこいから」と西館社長。西館社長の粘り勝ち。「主人は夜1時、2時まで仕事をすることも多く、近所からはいつも寝ているのかといわれます。これからはもっと身体に気をつけてほしい」と気遣う奥様。西館社長と西館専務の仲睦まじいコンビが同社発展の礎である。



酪農のふるさと

同社のある滝沢村は、盛岡市の北西に接する。盛岡市のベッドタウンとして10数年前より人口が急増している。人口4万人。南部鶏の産地で「チャグチャグ馬っこ」の行事は有名。同社から車で15分くらいの所に有名な小岩井農場がある。小岩井農場は2,600haの面積があり、酪農、山林、家禽、造園、観光事業を展開する日本で唯一の民間総合農場といわれている。ここには、約300頭の牛を飼養している。