



【第167回】

山下硝子建材

企業コード：580391800

代 表：山下 隆之氏

所 在 地：大阪府大阪市天王寺区大道5-5-2 ディーアール山下ビル

T E L：06-6771-7341

設 立：昭和47年12月

事 業 内 容：サッシ卸

従 業 員：40名

H P U R L：<http://www.y-gk.com/index.htm>

帝国ニュース

普通のガラス店とは違う！？

当社は、各種ガラス、エクステリア商品、および建築資材の卸販売を行うほか、付随する工事を行っている。取扱商材は、住宅用板ガラス、住宅用安全ガラス、建築用板ガラス、建築用ガラス、熱線反射ガラス、ガラスブロックなどの各種ガラスを中心に、住宅用アルミサッシ、住宅設備機器、建築用プラスチック、大理石、ネオパリエ、自動ドア、シャッターなどのエクステリア商品まで様々。

すると、一見普通の建築資材を取り扱うガラス店の様に思えるが、実は保険や補助金を活用することで、皆をハッピーにしようとしている企業が当社だ。普通のガラス店とは違う理由は、代表である山下隆之社長の経歴に隠されている。

山下社長は、大手損害保険会社出身という経歴を持ち、同社入社後8年足らずで支社長代理までを務める程の敏腕ぶりであったという。保険業界から建築業界へ転職した際に、最初に戸惑ったのは異常な価格競争だ。保険業界は、専門家により保険料が算出され、金融庁の管轄のもと適正な保険料に維持されている。一方、建築業界を含め他の業界は、値引きが当たり前となっており、規模の大きい業者が価格競争に勝つという構図ができあがっている。そのせいか「仕事はあるが、利益の少ない仕事に追われるだけ」と言うことを良く耳にする。このような状況下から脱却すべく考えたのが、保険と補助金の活用である。「工務店、ビルダー、不動産賃貸オーナーが価格競争に巻き込まれず、皆に喜ばれて収益を確保しやすくする方法がある」と山下社長は語る。

勝ち残るにはこれだ！

「勝ち残るには、情報戦略で差別化を図り、保険と補助金の活用をすることである」とも言う。

例えば、火災保険は自動車保険のような等級制度が無く、使っても保険料は上がらない。建物に対して火災保険の加入率は100%近いにもかかわらず、使用率は10%に満たない現状と聞かれる。理由として、火災保険が火災以外での災害にも利用できるということを知っている人が少ないからだ。また、補助金についても、何となく知っている。そういうの



代表取締役社長 山下 隆之 氏

を聞いたことがあるといった程度で、保険や補助金の存在は知っていても、深く理解し、使おうとしない企業が多いのだ。また、これらを活用しようとしたときに複雑な手続きも高いハードルとなっている。これらの手間を一手に請負い、保険や補助金の申請代行を当社は行っている。

自らを「補助金オタク」と称する山下社長は、「補助金を勉強し、味方に付ければ強い」と言い切り、工務店、ビルダー、不動産賃貸オーナーなどあらゆる層に補助金の活用を勧め、セミナーなどを精力的に行っている。これまで手掛けた建物は多く、マンション、戸建住宅、事務所、工場、ホテル、病院など、様々なジャンルに対応できるのも強みと言えよう。

補助金を活用すれば、オーナーは安い工事費で光熱費の削減をし、入居者を増やすことができる。建築業者は価格競争に巻き込まれずに施主に喜んでもらえる仕事ができる、と好循環を生んでいるようだ。

補助金は今後も無くならないと考えるが、形は変わり続けるため、それに対応すべく社長自ら様々な資格を取得し、情報収集を心掛けている。

これからも工務店、ビルダー、不動産賃貸オーナーなどを支援していきたいとの思いで豊富な知識を生かし、補助金の申請代行サービスに力を入れている。気になった方は、一度相談してみたいでしょうか？

(取材・文/大橋 優一)