

# がんばれ!

販売店

## 石上ガラス店

も背に腹は代えられない。「当社はこんなこともできる」ということを進めていかないといけない」と危機感を持つ。

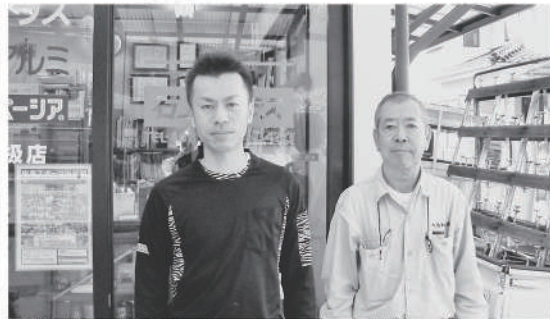
が多いが、工務店やガラス・サッシ販売店の数も多いため、石上専務は地元以外にも営業範囲を広げること考えている。

全国的に空き家の増加が問題となっている

## 需要がある所に出る 高機能商品が強みに

同社のある府中町は、全国的に空き家の増加が問題となっている。全国的に空き家の増加が問題となっている

新築向けの仕事量が減少し、リフォームも競争が激しくなる中、ガラス・サッシ販売店は生き残るための取り組みが求められる。石上ガラス店（広島県府中町、石上満義社長）の石上和博専務は「10年前だったら工務店さんの顔を気にしていただろうが、工務店さんからの仕事は少なくなっており、ガラス店



石上和博専務（左）と石上満義社長

「われわれが扱う商材には良い商材がたくさんあり、知識や技術もあって、われわれが元請けとなれるよう頑張りたい」と意欲を見せる。

修の潜在需要があるという。友人を通じて島しょ部の不動産業者の紹介も受けており、「需要がある所に出ていけない」と語る。

ホームペー  
ージやブログに施工事例を掲載するなど、情報発信にも力を入れている。一般消費者からの割れ替えの依頼もインスタント

に入るようになってきた。どうグレードが高い商品を提案していくかが課題だが、「断熱化や省エネが国の施策としてもっと推進されてくる。専門知識が必要な高機能ガラスなどの商材は、アピール次第でガラス・サッシ販売店の強みになる」と考える。