

わが社のPolicy



東工シャッター株式会社
代表取締役社長 佐々木 知也さん

「オンリーワンからナンバーワン」が我が社のポリシーです。他社のマネはしない、独創性のあるアイデア、業界初・日本初にこだわることで、オンリーワンの商品が生まれます。我が社では、「折りたたむ」「収納する」ことで「空間の有効利用」をコンセプトに、オンリーワンの商品を開発し、改良を重ねてナンバーワンを守ってきました。自分が手がけた商品を町のあちこちで目にする事が出来るので、楽しい仕事ですよ。仕事に必要なのは好奇心と向上心、それから負けん気。学校の成績は関係ありません。負けず嫌いが一番伸びます。

東工シャッター株式会社

本社：鯖江市熊田町1-100
設立：1957年12月
代表者：代表取締役社長 佐々木知也
事業内容：アルミ建材製品の開発・設計・製造・販売
資本金：9800万円
従業員：169名
☎0778-62-1122



<http://www.toko-ss.co.jp/>



東工シャッター株式会社

きらり★企業20選

「折りたたむこと」を追求し続けるオンリーワン。



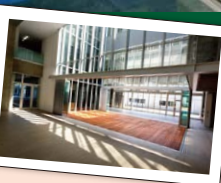
福井大学
漆崎一樹さん



「ビル用折れ戸の付加価値を高めるための開発をしています。まだ入社1年目なので、簡単な改良や部品設計が主な仕事です。大学では建築の勉強をしていて、自分の学んだものに近い仕事だと思って入社しました。学生の頃は、授業にしても生活にしても受け身でいることが多かったけれど、仕事は、自分の考えを持って自分から行動しないとダメ。最初はそのギャップに戸惑いましたが、自分の意欲が反映されるのは楽しいです」(ビル建材事業部開発グループ 豊田修介さん)



Q 先輩方の仕事内容と、この会社を選んだ理由を教えてください



「伸縮門扉の新商品開発をしています。学校や図書館など住宅以外の施設向け大型伸縮門扉を担当していて、1年前から手がけていた商品がやっと販売できることになりました。会社の入り口にも使われています。開発の仕事がしたいと思っていたので、高専卒で開発の求人をしていただいた会社を選びました。開発は、今までやったことがないことをやっていく仕事。新しく覚える知識や技術が多くて大変ですが、自分の考えが形になってお客様のところに行くので、やりがいがあります」(エクステリア事業部 営業開発グループ 山口勲太さん)



Q 「折れ戸」業界ではNo.1のシェアだそうですが、その強さの秘密は？

まず、「他社のマネは絶対にしない」こと。そしてこれは小さな会社だから出来たことですが、「折りたたむ」ことだけをずっと考えてきたことが強みだと思っています。「折りたたむ」は、大手はあまり手がないニッチ市場なので、我が社のような中小企業でも戦えるのです。折れ戸のアイデアは、少しでも空間を広く使うために、ドアを横向きのシャッターにしたらどうだろう、さらに中が見えるようにしたら、という発想からうまれ



Q 業務内容を教えてください

アルミ製建具の開発・設計・製造・販売・施工までを一貫して行っています。商品は大きく分けて3種類あり、住宅やビル用の折りたたむ窓、ビル用の折りたたむ戸(折れ戸)、車庫や門扉用の折りたたむ扉です。つまり、すべて「折りたたむ」がキーワードになっています。「折りたたむ」「収納する」ことで空間を有効利用しようというのが我が社のコンセプトです。創業当初は、倉庫などに使う通常のシャッターを作っていました。45年前、世界で初めて「ドアを折りたたむ」という発想の商品を開発。それがロングセラー商品「イスターカーテン」の始まりです。以来、「折りたたむ」ことにこだわって商品を作ってきました。東京の最先端のお店や、成田や羽田の空港などでも使われています。



同業他社が目指さない製品でオンリーワンかつナンバーワンを狙う会社。いまではよく目にする折れ戸・折り窓の「折れる」という概念を市場にもたらしたのもこの会社が初の日本建築の狭い空間を、いかに効率的に開放的にするかの「製品改良に終わりは無い」という社長の言葉からも、消費者の細かなニーズに応え、会社全体でさらなる高みにという積極性を感じることができました。これからシャッターを見つけたときは、東工シャッター製かな？と注目しようです。

取材 Report



オンリーワンの商品は、他の「ものづくり」も刺激する。設計者のアイデアで、当社の折れ戸を使った「壁も窓もない小学校」(熊本県・宇土小学校)が実現した。



「折りたたむ」ことを深く追求。ドアも窓も壁も折れたらいいというオンリーワンの発想でナンバーワンに。

1 「折りたたむ」に特化

東工シャッターの
ココがすごい!

2 「ものづくり」の創造魂を刺激する商品