



昭和コーニア株式会社



創業当時の企業ロゴ・マーク

アルミ建材のトップメーカーと手をとって

当社の起源は、1962年5月1日、昭和アルミニウム(株)(以下、昭和アルミ)と米国コーニア社による日本における新会社設立の契約締結にさかのぼります。この契約が政府から認可された1963年6月1日に、当社の前身となる昭和コーニア(株)が設立されました。当時、日本でのアルミ建材の消費は、まだわずかなものでした。しかし、軽量、優れた加工性と耐久

誕生 1963-1983

～日本の経済成長とともに～

アルミフロントのパイオニアとして

当社は、日本の経済が安定した成長を続け、国際社会においても大きな存在感を獲得しつつある時期に産声をあげました。建築物の洋風化が進み、同時に多種多様な商業活動が行われるようになる中で、アルミフロントという新しい建材による魅力的な店舗づくりを提案し、昭和の街づくりの一端を担いました。



新幹線、首都高速道路が整備され、新しい東京の街づくりが力強く進められた頃、当社は生まれました。

性、スマートな外観など、建築材料として多くのメリットを持つアルミの需要は、経済成長に伴う建築ラッシュ、建築物の高層化を背景に、急速に拡大していくものと期待されました。こうした環境下で、アルミ需要の新分野開拓を目指す昭和アルミニウムと、日本市場の可能性に着目したコーニア社が手をとった結果、昭和コーニアが誕生しました。

アメリカのミシガンに本拠を置くコーニア社は、1907年設立という伝統を持ち、アルミ建材分野のナンバーワン企業でした。当社のスタートは、世界の最先端をゆくアルミ建材の製造・施工・販売ノウハウを日本市場へ持ち込むという意義を持つものでした。

元産業会館SAS事務所(東京大手町)コーニア社が手掛けた日本のアルミフロント第1号。



昭和コーニア時代のストアフロント製品



米国式の事業モデルを推進

当社が始めたアルミフロント(アルミニウム製ストアフロント)の事業は、それまでの日本にないものでした。アルミフロントは、同じアルミの建材でしたが既に市場が形成されつつあった住宅用アルミサッシと異なり、規格品の窓枠を製造・販売するビジネスではなく、「部材売りのビジネス」である点に特徴がありました。工事を担当する販工店に、アルミをあくまでも部材として購入してもらい、それぞれの設計プランに合わせて、切断、加工し、店舗のエントランス、外壁などを作ってもらうという事業モデルでした。従ってアルミフロントを普及させるには、販工店の皆様に幅広い設計プランに対応する技術を習得してもらう必要がありました。そこで当社は、米国コーニア社に派遣され、製造・設計・販売のノウハウを持ち帰った社員を中心に、スクールを開校。全国から販工店の皆様に集ってもらい、約1週間の講義と実習を通じて、施工方法から精算方法まで、アルミフロントを扱うために必要なあらゆる知識や技術を伝授しました。こうした販工店の皆様と一体となった取り組みが、当社がアルミフロントという未知の市場を開拓していく重要な基盤となりました。このスクールは、後に「フロント学校」へと発展し、現在も技術継承や人材育成の場となっています。

創業期から次のステップへ

設立から1年後の1964年、昭和コーニアは小山工場(栃木県小山市)の操業を開始し、精錬を昭和電工、押出を昭和アルミ、加工・組立を昭和コーニアが手掛ける、グループ内一貫生産体制を確立しました。小山工場では、社員が一丸となって、QC活動など、品質向上への取り組みを推進し、1968年にJIS表示許可工場となりました。この間、生産品目も拡大を続け、ストアフロントを皮切りに、ビル用サッシ、1966年からは、住宅用サッシ「サニーライン」の生産も開始しました。

1967年から1974年にかけては、市場競争が激しくなるなかで、経営・組織体制に大きな変化がありました。1967年11月に、コーニア社が資本を撤退しました。さらに1971年6月、生産機能である小山工場を昭和アルミに売却し、同時に丸紅(株)の資本参加を得て、企画・販売に特化した会社として歩むことになりました。そして1974年6月1日、昭和コーニアは、「昭和アルミサッシ販売(株)」へと社名を変えて、次の時代へ向っていきます。



1970年(昭和45年)頃の小山工場全景

COLUMN

忘れ得ぬ日々

社内報SSKセールスニュース(1979年5月20日発行)より抜粋

当社の誕生に経営層として貢献された堀勝興氏(当時昭和アルミサッシ販売常務取締役)が社内報に寄稿された、創業からの16年を振り返る手記の一部を紹介します。

・誰も知らなかったストアフロント

前記のように当社は創立時昭和アルミとK社の合弁会社であったため、会社設立にあたり事前に政府に申請認可を受ける必要があり、一般の会社のように登記手続きだけすればよいという訳にゆかず、このため通産省、大蔵省にも何回も足を運び申請手続きや説明に駆け廻りました。こうした中で未だに耳慣れない単語の説明に苦労しました。「ストアフロント」と言っても理解されずK社のパンフレットや写真を持参しやっとな首を振ってもらったものの現物を見たいというので、日本で唯一のK社のナローラインとドア一枚を使用した大手町のSAS航空会社の事務所の前まで役所の人を案内し、「これがストアフロントです」と言ったことを思い出します。

・技術導入にまつわる苦労

K社との前記契約書により、K社は資本金の払込を現金でなく現物出資という形で行うことを最初から主張し、当社は実際にその条件で設立されました。こういう例はそれまでもなかった訳ではありませんでしたが珍しいことでした。

(中略)

ところがK社の提供する現物とは特許、青図、仕様書、材料表ならびに同社の持つ全技術に関する機密技術資料を書類の形式で提供すると共に、その使用に関し適切な指導を行うことと契約区域(日本を含む主として東南アジア地域)内の同社製品の製造、使用及び販売に関する独占権を与えるというものであり、いわ



ゆるノウハウ、技術資料、技術知識、独占権といった有形、無形の非常に評価し難いものを持って現物出資をするというのであるからこれ(裁判所が任命した検査役に査定してもらい現金と同等の評価を下してもらい現金出資に準じた取り扱いを認めてもらうこと)は大変なことでありました。

・社員の皆様との思い出

会社設立と同時に人員は11人となりました。役員3人、社員7人、嘱託1人です。この11人中4人が現在でも当社に在籍しています。即ち茂木氏(大阪支店長)、寺谷氏(技術部次長)、川口氏(総務部課長)と私です。この部屋にその後何人かの人々が増え、次第に会社らしくなってきたのですが、スタート早々は静かな雰囲気でした。と言うのも3Kといわれた役員3人(掛野、黒岩、桔梗の三氏—何れも退任)の中2人は外出が多く茂木氏、寺谷氏および平山氏(退社)の3人が間もなく製造、設計、販売の各技術指導を受けるためアメリカK社に旅立ったからであります。英会話の特訓を受けた3人が張り切って渡米した6月11日<1963年>、横浜銀行ビルの事務所<東京江戸橋にあった当時の本社>でささやかな社行会を開きビールで乾杯し、会社の将来の発展のために誓い合ったことは私の一生忘れぬ思い出であります。

※K社とは、米国コーニア社を表す。
※当社が四国ビルへ入居したのは1965年(昭和40年)1月の事。