



創造 1984-1991

～ストアフロントの多様化をとらえて～



大都市をより活性化するために、副都心がつくられたように、当社も経営、組織体制を革新しながら、市場を開拓していきました。

昭和フロント販売株式会社

昭和フロント販売発足当時の企業ロゴマーク

昭和フロント販売の船出

1984年2月7日、京王プラザホテル（東京都新宿区）で、三和シャッター工業㈱は昭和アルミサッシ販売のストアフロント部門を譲り受け、新会社「昭和フロント販売㈱」を設立することを記者発表しました。この事業買収は、ビル・住宅建材用ドア、エクステリアなど、非シャッター部門を拡大しながら、高い付加価値を持つフロント分野に関心を寄せてい

新会社設立の記者発表の模様

故石亀新社長



高山グループCEO（当時社長）

た三和シャッター工業が、ストアフロントのパイオニアである昭和アルミサッシ販売の将来性を高く評価した結果でした。現在、日本・米国・欧州・アジアの世界17ヵ国でグローバル

フロント業界のイノベーターとして

日本経済が順調に成長し続ける中で、ストアフロントには意匠性や高級感が求められていきました。当社は、外装、内装など、店舗づくりにつながる新市場もしっかりと見据えながら、複雑化・高度化するストアフロントのニーズに、独創的な商品によって応えていきました。

に事業活動を行う三和グループによるM&A戦略の第1号になりました。

3月6日、昭和フロント販売としての4月1日からの営業開始に先立って、高輪プリンスホテル（東京都港区）で、当社の事業の重要なパートナーである代理店の皆様が集まる「全国昭和会」が開催されました。会場では、お互いの結束を確認し、フロント市場における新たな飛躍を誓い合いました。壇上で挨拶に立った新社長故石亀和雅氏は、アルミフロントの将来性を称え、「加工能力、施工能力の向上」「販工店とのパートナーシップの強化」など、新会社の基本方針を力強く語りました。

1984年 全国昭和会の模様



ルミネア【ミラーフィッシュシリーズ】
ステンレス鏡面の仕上がり感を持つ初めてのストアフロントシステム

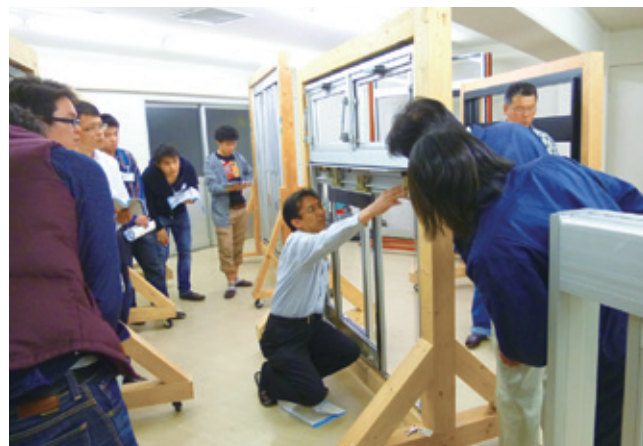


ストアフロントの新領域への挑戦

1980年代に入ると、店舗建築の世界では高意匠化が進み、ストアフロントにも、外観、色など様々なデザイン面の対応が求められるようになりました。店舗のオーナーの皆様の間でも、「ストアフロントによって店舗のイメージが作られ、集客力に大きく影響する」という意識が定着していきました。そして「規格品のサッシ部材ではなく、自由度の高いフロント部材を使い、より魅力的なファサードを追求する」という傾向がますます強くなっていきました。こうした中で昭和フロント販売は、新しいタイプのストアフロント商品を積極的に打ち出していきました。1984年には、高級志向に応える鏡面のアルミフレーム「ルミネア」シリーズを発表。従来からのアルミフロントの長所である加工性・施工性の良さにプラスして、従来にない表面処理技術で光沢とミラー効果を提供するルミネアは、ファッションブルなショップ向けの画期的商品として注目を集めました。他にも、見付け面が細くシェイプアップした店舗のイメージを作るフロント材「スリムフロント」、和のテイストを表現する飾り格子「AD格子」、曲線が美しい平面R専用フレーム「Rフロント」など多彩な商品を通じて、個性化するストアフロントのニーズに応えていきました。

業界のリーダーを目指して

1980年代後半から1990年代、内需拡大政策による好環境の中で、当社は三和グループとの連携のもと、好調に業績を推移させていきました。フロントを核に外装、店装分野もカバーする「総合店装事業」を目標に掲げ、商品の拡充だけでなく、より強固な経営体質を目指し、組織・体制面の整備を進めました。1988年には、社員および販工店のリーダーや新入社員向けにフロントに関する専門技術を教える「フロント学校」を開設しました。製品知識から、作図・積算・加工・施工までを一貫教育する業界初のフロント学校は、これまでに延べ337名(2013年現在、自社社員を除く)の受講者を受け入れています。現在は、当社の福利厚生および人材育成の拠点であるリゾートタイプの研修施設「ハケ岳研修センター」(1990年完成、翌年稼動開始)で行われています。



左／フロント学校の様子、右／ハケ岳研修センター
(写真は近年のものです)

C O L U M N

ストアフロントを核とした 次の時代へのチャレンジ

当社は、ストアフロント分野での品揃えの充実を図る一方、新領域でも次々に商品を発表しました。1988年には、店舗トータル受注を目指す第1弾として外装材「フロントウォールシステム」を発売しています。フロントウォールシステムは、店舗改装市場へ向けた商品で、不燃のアルミ複合パネルを使い、簡単な工事でファッションブルな外観を作りだすことができるものです。また時を同じくし、内装商品として「ルミフェイスシステム」(1988年)の販売も開始しました。ガラス小口から光を



ルミフェイスシステム

当てて、ガラス表面にエッチングした、いろいろな模様や文字を、光の屈折を利用し浮かび上がらせるルミフェイスシステムは、光を使った従来にない店舗演出を実現し、評判となりました。

さらに当社では、店舗の大型化傾向をとらえて、海外から最新技術を導入し、新しいファサードシステムに



フロントウォールシステム



ヴィコーナ社との技術導入契約の様相 (故田巻良雄社長とハインツレー・ヴィコーナ社長)

も取り組みました。1991年3月22日、ドイツのヴィコーナパウシステム(株)と技術導入契約を締結。海外の先進的な外装断熱技術を取り入れたファサードシステム「WICTEC(ヴィックテック)」や高級多機能断熱サッシ「WICLINE(ヴィックライン)」を開発し、ショッピングセンター、大型店舗、中低層ビルなどの市場へ向けて提案しました。その頃に増加していた、スカイライトやガラスを多用化したアトリウムなどへ対応したものでした。



ファサードシステム「WICTEC(ヴィックテック)」