

ビジネスリーダーに聞く

個人住宅やビルなどのガラス、サッシの施工や販売を主に手がけているクリア(甲府市青沼2丁目)は、断熱性能に優れた製品提案を強化し、省エネへの貢献を目指す。林元則社長は

「建物に住む人や利用者にとって快適な環境づくりに役立ちたい」と力を込める。
―業況は。
「業績は順調に伸びている。断熱性能の高い窓ガラスや内窓、玄関ドアなどをリフォーム

クリア(甲府)

林元則社長



はやし・もとのり氏 高知県出身。大阪府内の金融機関に就職し、山梨県内に転勤。県内のサッシ・ガラス販売会社に転職し、2013年にクリアを設立した。69歳。

愛読書 なし
趣味 ゴルフ、仕事
影響を受けた人 さまざまな業界の経営者の方々。経営に対する考え方が参考になる

断熱性優れたガラス提案

で採用した場合に費用の一部を幅広いメリットがあることを今補助する制度が創設されたことまで以上に呼びかけていきたく大きい。費用負担の軽減だけでなく、断熱リフォームはピートショックや熱中症の対策、電気代の削減など住む人にとって

の補助金制度をいかに広く周知したい。求人サイトへの掲載だけでなく、交流サイト(SNS)を活用したPRを行うなど目を向けてもらう努力が欠かせない。ニーズの高い製品は。「高い断熱性能が求められる中で、今後は3枚のガラスと二つの空気層で構成された『トリプルガラス』と樹脂サッシの組み合わせが主流になるとみています。断熱性や耐久性に優れてお

転換点
金融機関を経て、33歳でこの業界に入った。当初は独立志向はなかったが、技術やノウハウを身に付けて自信が生まれ、57歳でクリアを設立した。周囲の人に恵まれたことでこ

これまで順調に経営することができています。今年69歳になったが、まだ体力はある。余力があるうちに会社の今後を見据えた準備を進めていく必要がある。この5〜6年で人材育成をしっかりとやっていきたい。
―経営者の心構えは。
「社員とその家族の豊かさ、健康を大切にしてきた。会社の収益が上がれば積極的に社員に還元している。顧客の建設会社と一般消費者、仕入れ先のメーカーと卸会社、そして当社が互いの利益と幸福につながる『三方よし』の関係になるよう会社の価値を高めた

―聞き手・山本就己
次回回は4月2日に掲載します