



□本社
〒910-0851 福井県福井市米松2丁目24-8

□管理部門
〒910-0006 福井県福井市中央1丁目3-1 加藤ビル5F

□カスタマーセンター
〒910-0851 福井県福井市米松2丁目24-7

□お届けセンター（グラスアトリエ内）
〒910-0851 福井県福井市米松2丁目23-25

商品・お見積り・ご注文
tel 0120-12-4466 fax 0776-54-4566

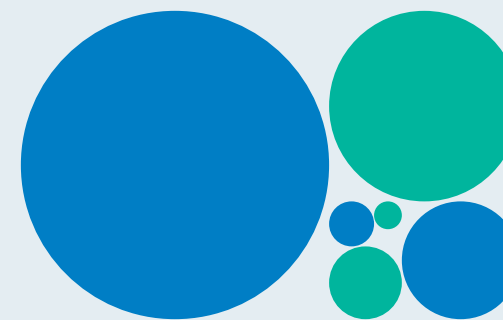
採用・協業・その他会社全般
tel 0776-54-4557 fax 0776-43-0639



□本社
〒910-0851 福井県福井市米松2丁目24-8
tel 0776-63-5780 fax 0776-54-4566



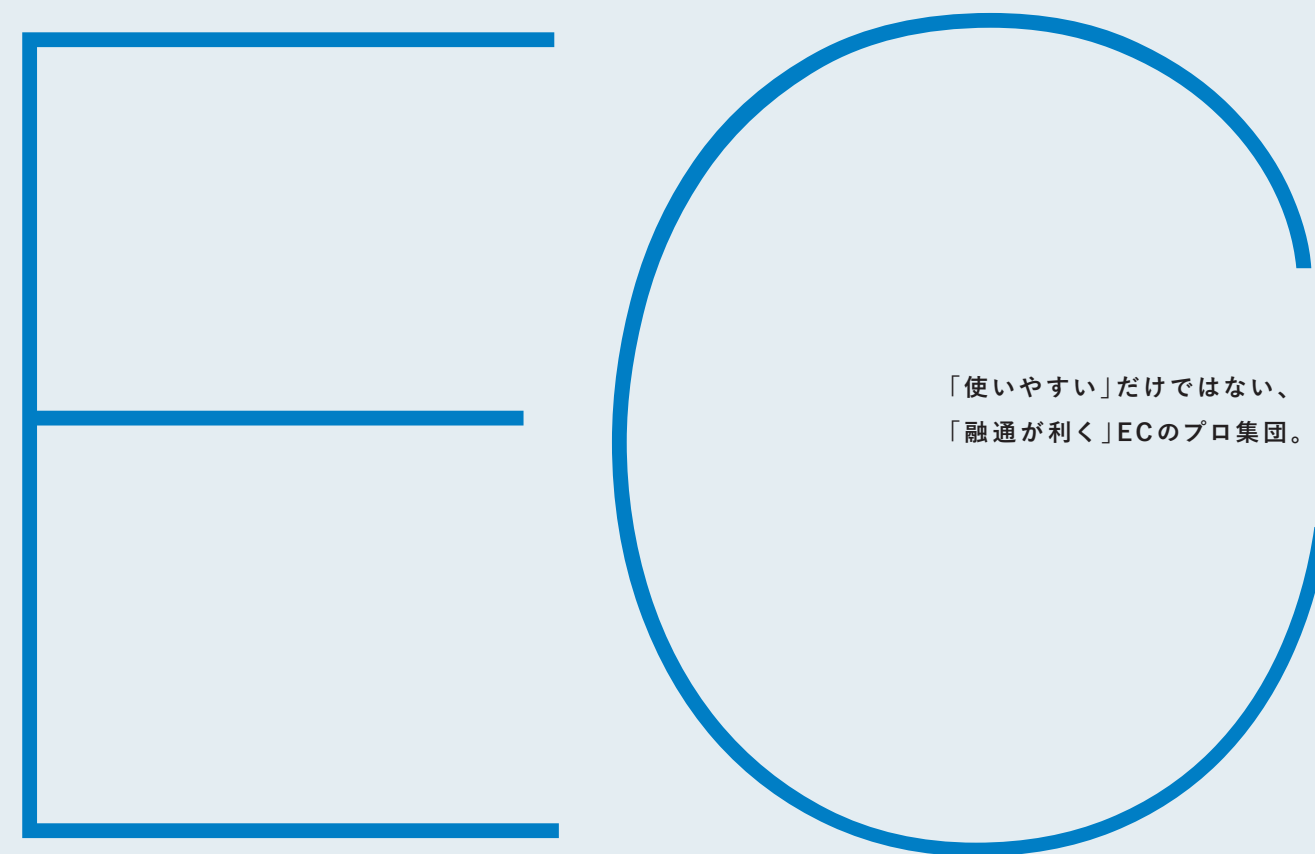
□本社
〒910-0006 福井県福井市中央1丁目3-1 加藤ビル5F
tel 0120-52-6229 fax 0776-43-0639



OOKABE GLASS
PROFILE

ユーザビリティを超えた

融通ビリティ



「使いやすい」だけではない、
「融通が利く」ECのプロ集団。

調達ECに

「融通」を。

建築に使うガラスや鏡は
現場に合わせたサイズや加工が必要で
すべてがオーダーメイドです。

そんな建材の調達に関わる方々が
ECサイトに求めているのは、
速さや安さだけではなく
「現場から電話1本で注文したい。」
「複数の現場に届けてほしい。」
「仕様にあう商品を見つけてほしい。」など、
現場に寄り添ったサービスでした。

OOKABE GLASSは、
柔軟で専門知識を備えたコールセンターと
効率改善を実現する自社開発システムによる、
「融通が利く」ガラス・鏡のEC企業です。



ユーザビリティを超えた
融通ビリティ

EC

会員数
16万人
2023年6月1日時点

販売実績
194万枚
2023年6月1日時点

ガラス・鏡のネット販売
業界売り上げシェア
No.1
2022年8月期 指定領域における市場調査
調査機関：日本マーケティングリサーチ機構

「融通が利く」を、
仕組化する。

「融通が利く」の実現に必要な
お客様の声をしっかり“聴く”こと。
それは表情の見える対面でも難しく、
ネットショップではさらに困難です。

私たちは社内にコールセンターを設け、
お客様の生の声を受け止めて
ご要望に沿ったサービスをご提供しています。

その事例をエンジニアがすぐにデジタル化。
全てのお客様に役立つ仕組みを構築し、
アップデートを繰り返しています。

だから、
私たちのECはオリジナルなのです。

「融通が利く」は、
「声を聞く」ではない。

「融通が利く」は、
お客様の声をただ“聞く”だけでは、
決して実現できません。

お客様の声を“聞き”、
その本音を深く“聴き”
+ α の「ご提案」をすることで
実現します。

「融通が利く」とは
受動的な御用聞きではなく、
能動的でクリエイティブなもの。

だから、
私たちのECはオリジナルなのです。

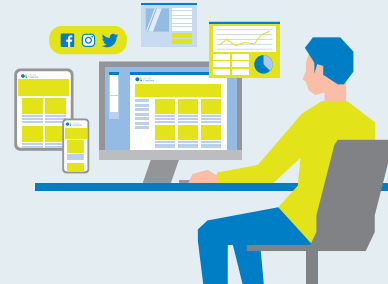
「融通が利くEC」
を、実現する

3 部門

1 EC運営部門
B to C



2 ECサイト開発部門
B to C



3 ECサイトプロデュース部門
B to B



B to C
自社ECサイト

融通が利く、
顧客ニーズ対応No.1の
ECサイトを追求しています。

B to B
他社ECサイト

ニッチ分野No.1を目指す
ECサイトをプロデュースし
デジタル人材を育成しています。

企画する



失敗を恐れず思考・実験を重ねて生まれる 「融通が利く」クリエイティブな企画。

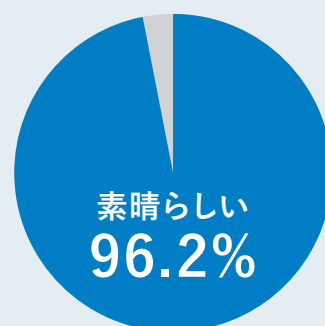
- 『配送時の梱包を段ボールに変える』
- 『加工や施工のネットワークを構築する』
- 『圧倒的な商品バリエーションを実現する』

企画をカタチにするプロセスは、
お客様や社会、環境などのニーズに応えようとする
私たちの強い気持ちそのもの。
あらゆる手段を考え、実験をし、幾度となく失敗を繰り返し、
商品やサービス、販売戦略、集客方法、PR活動、人材育成、環境対策など
さまざまな分野で企画がカタチになっています。

「融通が利く」クリエイティブな企画は、
私たちの強い気持ちと失敗の数から生まれています。

Q.商品はいかがでしたか。

お客様アンケート1591件の結果



圧倒的な商品バリエーションと、多様なニーズを捉えたサービス展開。

1万種類以上の商品数

フロートガラスから、アンティークガラスや特殊ガラス、大型ミラーや装飾ミラー、ガラス用の専門の工具など製品数は1万種類以上を取り揃えています。

幅広いカテゴリーの商品

工場設備用、オフィス用、家具やプロダクト用など、幅広いカテゴリーのガラス・鏡を取り揃える他、ガラスパーテーションの木枠など関連商品も取り扱っています。

自由な形のカットサービス

ガラスのサイズオーダーだけでなく、円形やL字型や雲型など自由な形にカットすることができます。

カスタマイズサービス

「スタンドグラスなど特殊ガラスをペアガラスにする」「ガラスの間に和紙を挟む」「色フィルムを重ねて特殊な色のカラーガラスを作る」など、さまざまなカスタマイズに対応しています。

施工の手配も可能

ご注文いただいた商品について施工手配も可能です。施工エリアに合わせて、最適な施工会社を当社にて指定いたします。



ガラスの種類で選ぶ



場所・用途で選ぶ



お悩みで選ぶ



企画を実行する加工・施工などの技術力。

加工

切断～特殊加工まで 精密プロ加工

切断・曲げ・穴あけ・塗装・印刷・特殊加工まで、ミリ単位でご要望にお応えします。

施工

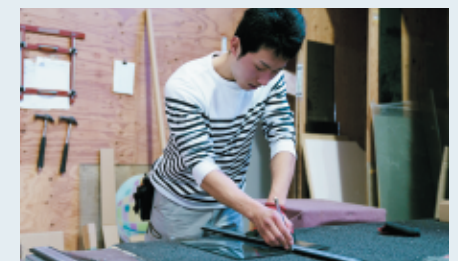
提携会社による 鏡の取付・施工

全国の施工会社と連携し、鏡の取り付けや交換の出張サービスを行っています。

修理

全国ガラス修理 [年中無休]

建具や網ガラス、防犯ガラスなどの修理が可能。北海道から鹿児島まで、年中無休。

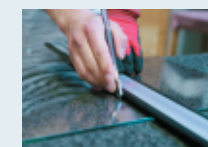


環境課題に取り組むプロジェクト。

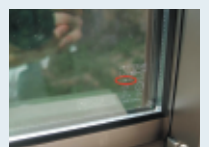
環境課題への取り組みを行う「OOKABE GREEN プロジェクト」。最小限のダンボール梱包、ごみや排気ガスの削減、環境に優しいガラスの提案などで環境負荷軽減に貢献しています。



木製パレット梱包から
段ボール梱包に変更



ごみと排気ガスを
最小限に抑えてお届け



環境に優しいガラス
の提案

接客・販売する

コールセンターの接客やお見積りの即時発行で
設計士・工務店の資材調達をサポート。

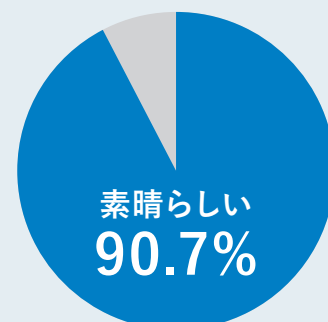
設計士・工務店の方々が行う、施主様の建築に使うガラス・鏡の発注は、
予算やスケジュール調整など失敗できない重要なお仕事です。
また、サイズや加工・施工などすべてオーダーメイドなので、
発注手続きも複雑です。

当社は、設計士や工務店の方々と共に施主様のご希望を叶えるため、
専門知識を持つオペレーターを配置したコールセンターを運営しています。
オペレーターは、お客様のご要望に合わせて適切な提案を行い、
「融通が利く」接客を徹底しています。

また、複雑な要件のお見積りもシステム化することで即時発行可能に。
コールセンターの運営とシステム化により
「融通が利く」資材調達をサポートいたします。

Q.担当者の対応は
いかがでしたか。

お客様アンケート1591件の結果



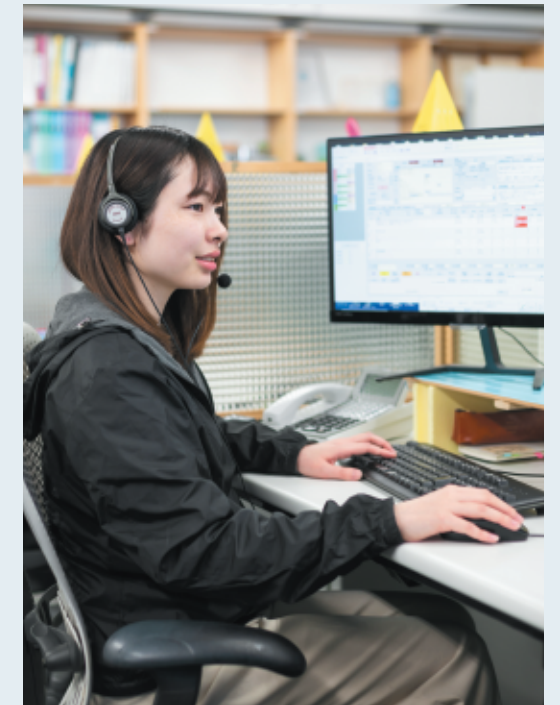
プロオペレーターの「融通が利く」接客＆人材育成。

プロのオペレーターが
相談～提案～購入まで即時対応

当社コールセンターでは、プロのオペレーターが1日300件以上のお問い合わせに対応。購入サポートだけでなく、ニーズに沿った+αのご提案まで、即時対応いたします。お急ぎのお客様や初めてのお客様も安心してご依頼いただけます。

社員教育オリジナルアプリで
ガラス・鏡・建材の
専門知識を学習

当社オリジナルの社員教育アプリを使用し、専門知識を備えたプロのオペレーターを育成。テキスト・画像・動画でオリジナルの問題を作成し、スタッフ全員が出題者・回答者となり新しい知識を共有しています。



接客からニーズを発見、それをシステムに組み込み「融通が利く」体制を強化。

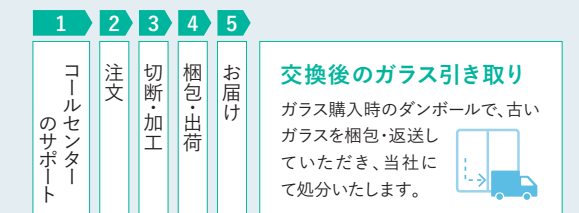
- ☒ 予算をすぐに確認したい
- ☒ お問合せフォームからでも細かく希望を伝えたい

即時発行お見積りシステム開発・導入

お見積りを即時発行することで、効率的な顧客対応、高い満足度とリピート率を実現しています。
コールセンターの独自システム「GSM2」。これは、お客様からのお電話があるとオペレーターのパソコン画面上に顧客情報が即座に表示されるシステム。オペレーター同士で顧客情報や過去のご要望などが共有でき、お電話終了後即時に見積書を自動作成します。
また、ECサイトではお見積り依頼画面に細かな質問事項を設定しています。種類・サイズなどの基本情報に加えて、イメージ画像の添付や細かな要望の記述欄を備え、サイトからでもスピーディーに見積書をご提示できます。

☑ 面倒なやりとりを減らしたい
物流工程ワンストップ対応

受注から切断加工、梱包・発送までワンストップ対応。当社で全ての手続きが完結するため、快適にご購入いただけます。



- ☒ 破損した場合に保証はありますか？

オンラインストア会員限定 3つの保証

全てのガラス・鏡製品に3つの保証をご用意。購入後に破損や誤りが生じた場合でも、安心してご利用いただけます。

- 1 ガラスや鏡を割ってしまった場合 (90日以内)
- 2 サイズ・種類・厚みを間違えた場合
- 3 運搬中に破損した場合

最大
100%
保証

分析・開発する



「分析力 × 即応力 × 実行力」 ニーズの変化に対応するシナジーチーム。

ECビジネスの成否は、
集客・リピートを生み出すニーズの変化への対応が鍵となります。
そのために必要な力は3つ。

「分析力」…EC運営部門・ECサイト開発部門の2視点で、より細かく。
「即応力」…OODAループを採用することで、より速く。
「実行力」…各分野の専門家が、より粘り強く。

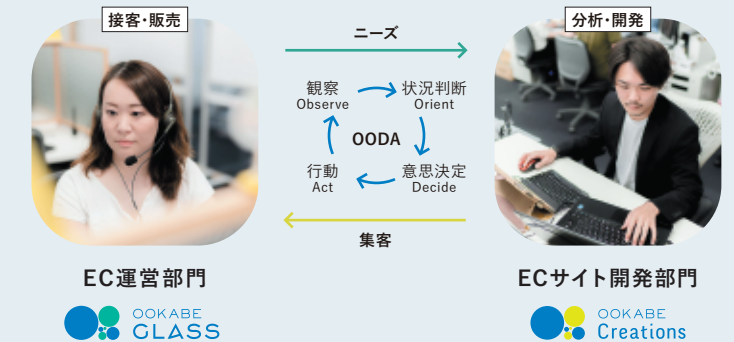
細かく分析し、速くループをまわし、粘り強く実行する。

私たちは、この3つの力を掛け合わせて相乗効果を生み出すことで
お客様や環境、社会のニーズの変化に対応し、
人が集まりリピートしたくなるECサイトを実現しています。

EC運営部門とECサイト開発部門の連携で、ニーズの変化に対応。

「分析力」をより細やかに、 お客様の生の反応 & アクセス解析

EC運営部門では、接客する中で得られた人気商品の傾向やお客様の生の反応などを分析。ECサイト開発部門では、アクセス状況や滞在時間などを分析。2部門が連携することでニーズの細かな変化を的確に捉えます。



「即応力」を発揮する OODAループ

チャレンジを恐れずスピーディーな変化を重視するために、OODAループを採用。観察→状況判断→意思決定→行動のループを迅速にまわしサイトをアップデートしています。

「実行力」のある 専門家を揃えた開発チーム

ウェブアナリスト・ウェブデザイナー・ウェブプログラマー・システムエンジニア・グラフィックデザイナー・ウェブライター・カメラマンが在籍。チーム体制でECサイトや広報の仕組みを作っています。



簡単サイト制作、社員教育、情報発信。オリジナル開発のアプリ&システム。

Wanage

- ☑ 24時間 受注をしたい
- 建材ECサイト制作システム**

建材のネット販売に特化したサイト制作システム。知識がない方も使いやすく、自社専用のECサイト作成をサポートします。

- 通常のECカートではできない、
- ◎ 建材サイズをミリ単位でオーダー可能
- ◎ 加工オプションの加算が可能
- ◎ 重さに応じた送料設定が可能



GPanda

- ☑ 営業の指導方法がわからない
- ☑ 社員の建築知識UPを図りたい
- 建築建材業界 社員教育アプリ**

属人化された業務知識を標準化。業務効率化や生産性向上、人材育成のコスト削減を支えます。



Link DX

- ☑ 会員に情報発信をしたい
- PR&マッチングアプリ**

企業や店舗、団体などが会員向けに情報発信やイベント通知などをリアルタイムで行いたい場合のためのアプリシステムを提供しています。会員のセグメント管理や指定セグメントへの投稿、イベント通知や参加状況確認など、情報発信・管理を円滑に行えます。



PRする



オリジナル企画・運営のメディアやイベントなど、 広告に依存せず集客するためのPR活動。

私たちは集客のために他媒体への広告掲載に頼らず、
独自のメディアやイベントを企画・運営し、
よりコアなお客様に対してPR活動を行っています。

メディアアプリのCLASS1 ARCHITECTでは、
一級建築士を通して新しく面白い建材の情報を発信。
建材の価値を高めるPRに取り組んでいます。

イベントのWPAAでは、建築の魅力を児童や学生に伝えるために
地元福井の越前和紙を使用した建築模型コンテストを開催。
未来の建築業界の底上げも視野に入れた独自のPR活動です。

私たちのクリエイティブな手法がPR活動にも活かされています。

一級建築士と建材をつなぐ
建材メディアアプリ。

**CLASS1
ARCHITECT**

アプリダウンロード数
2023年6月時点
↓ **33,000**件

月間PV数
最高
📱 **79,000**PV

著名建築家が使用した “建材と選択理由”

著名建築家に独自取材を行い、これまで携わった建築で実際に使用した建材を公開。使用背景や根拠に加え、「どんな場所に」「どのように活かしたか」を紹介しています。

建材メーカーが語る “建材の開発秘話”

建築家が実際に使用した建材のメーカーにも取材を行い、その建材の開発秘話を掲載。「どのような技術で」「どのような建築家のニーズがあったのか」など、生の声をお伝えします。

建築家

Vol.32
建築家／アーキペラゴ
アーキテツスタジオ
建築／丸品寺のペントハウス



建材

アーキペラゴアーキテツ
スタジオが選ぶ建材
・パーチ合板フローリング
・セルフレックス
・アクアカラー



学生がアーキテクトに出会う、紙の建築模型国際コンテスト。

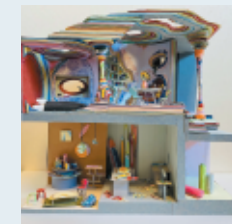


**WORLD PAPER
ARCHITECT AWARD**

越前和紙などの紙素材を使用した建築模型の国際コンテスト。小学生から大学生まで広く門戸を開くことで、建築の魅力を伝え、未来の建築家を発掘します。



**Paper forestry
-壁を育てる家-**
杉原 有香
千葉県 大学生 23歳



3RULE 3つのルール

- 1 紙でつくること
- 2 建築物をつくること
- 3 一部に越前和紙を使うこと



2022年テーマ「いのちが輝く建築物」

【審査員】



審査委員長 小堀 哲夫氏
日本建築家協会(JIA)/日本建築学会(AIJ)会員。法政大学教授/2017年 日本建築学会賞 受賞/2017年 日本建築大賞 受賞



審査委員 中島 さち子氏
大阪・関西万博テーマ事業プロデューサー/国際数学オリンピック金メダル受賞/科学・技術・工学・芸術・数学を融合した「STEAM教育」に取り組む



審査委員 杉原 吉直氏
越前和紙の産地・越前市今立において明治4年より続く和紙店「杉原商店」代表取締役社長/2016年「三井ゴールデン匠賞」大賞受賞

プロデュースする



ECサイトの立ち上げ・運用やデジタル人材育成、 ニッチ分野企業のネット事業をプロデュース。

世の中には、まだまだ可能性を秘めたニッチ分野の企業が存在しています。

私たちのガラス・鏡の販売もその1つです。

過去のガラス修理代理店から脱却し、インターネットでエンドユーザーに直接販売する
新たなビジネスモデルを築き上げてきました。

また、直販を通じて主体性や提案力のある人材の育成にも注力してきました。

これまでに蓄積したノウハウを

ニッチ分野の企業のために、社会の成長のために役立てたい。

その想いで始めたのがクライアントのECサイト・ウェブサイトのプロデュースです。

ECサイトやウェブサイトの立ち上げ・運用・人材育成を通じて
企業・社会の成長に貢献します。

ECサイト・ウェブサイトのプロデュースで、ニッチ分野企業の成長を支援します。

ECサイト・SNS立ち上げ～運用で 新規顧客創出に繋がる ECサイトを作成

クライアントの業界について調査・分析し、ECサイト・ウェブサイトをデザイン・実装。SEO対策のコンテンツ制作やSNSでのコンテンツ発信などの運用も含め、実践で培ってきた知見でコンバージョンの高いECサイト・ウェブサイトをご提供いたします。

DM・メルマガ・アプリなど 見込み客獲得に繋がる セールスまで トータルサポート

DM・メルマガ・お電話営業などのインサイドセールスや、アプリケーションの立ち上げ・運用など、事業価値を最大化するためのマーケティング支援をご提供いたします。

EC運営部門・ECサイト開発部門での 経験豊富な人材と 自社システム

当社EC運営部門とECサイト開発部門が提携。実践での経験豊富なディレクターやデザイナーなど各分野の人材が揃っています。さらに独自開発の自社システム(Wanage/P10参照)を使用。調査・分析からデザイン・実装・運営まで、一括依頼が可能でコストも削減できます。

「分析し、開発し、管理する。」主体性のあるデジタル人材を育てます。

認知的徒弟制※で、 プロのITエンジニアが実務型の人材を育成

「DX化に遅れをとっている…」
「社内システムやウェブサイトを、メンテナンスできていない…」
「ITを外注に頼っているので、スピードが遅くコストが高い…」
当社では、ECサイトやウェブサイトの課題をクライアントの社内で解決できるデジタル人材を育成いたします。ウェブサイト構築／アプリケーション開発／顧客管理・販売システムの保守などを、プロのITエンジニアが実務で徹底的に教えサポートいたします。親方と弟子という認知的徒弟制で、自ら考えて行動できる人材を育てます。

※認知的徒弟制…伝統的な徒弟制に見られる見習いの修行過程を、認知的に理論化した教育法で、1980年代 アメリカの認知学者であるジョン・S・ブラウンやアラン・コリンズらが理論化。「学校での学びは社会で役に立つのか？」と疑問視されるのは、個人と社会が結びつかない教育が行われてきたためだと考えられます。社会構成主義の概念をもとに、学習を社会的営みと捉え、認知的徒弟制が提唱されました。

初期費用を抑える スタッフ出向教育プラン

デジタル人材を内製化していくためには、機材・ソフトだけでなく、スタッフの教育のコストもかかります。そんなクライアントのために、費用は月額固定で当社へのスタッフ出向・教育委託も請け負っています。専門分野のプロから実践形式で学べ、成長のスピードがはやく、コストも削減することができます。

環境メディアや若者情報アプリなどのプロデュース事例



やさしい素材JAPAN client: 株式会社ネクアス

バイオマス原料×ポリマーで地球や環境にやさしい新たな素材を生み出す株式会社ネクアス様。環境のためにできることを幅広い方々に伝えるメディアサイトをご提案しました。環境を考えた素材でできた新たな商品の紹介や、バイオプラスチックなどの新しい素材の紹介など、やさしい素材の魅力を発信しています。



FWI 福井若者情報発信局 client: 福井県チャレンジ応援チーム

福井のさまざまな課題に取り組む福井県チャレンジ応援チーム。若者の福井離れを防ぎ、福井をより魅力的な場所にするために、会員マッチングアプリをご提案しました。福井の最新イベント情報や、福井で活躍する若者を紹介、実際に企業の社長にお会いできるオープンカンパニーなど、若者と企業、若者と人、若者と地域を繋げるマッチングアプリです。

B to C MISSION

B to C 事業で成し遂げること

顧客ニーズ対応No.1のECサイト追求

OOKABE GLASSでは、コールセンターに問い合わせたお客様のニーズに対応する。OOKABE Creationsでは、ECサイトに訪れたお客様のニーズに対応する。このアナログとデジタルの2つの部門で、ガラス・鏡の販売における顧客ニーズ対応No.1のECサイトを追求し、建築のアップデートに貢献します。

B to B MISSION

B to B 事業で成し遂げること

ニッチ分野No.1のECサイトを100作る

OOKABE GLASS、OOKABE Creationsで培った「接客・販売力」「分析・開発力」を基盤に、FPECの「プロデュース力」でニッチ分野企業やコミュニティを支援。クライアント専用のECサイトを100作ることで、社会・経済の発展に貢献します。

PHILOSOPHY

経営における考え方

繋がり合い成長しよう

一人では成し遂げられないことでも、繋がり合えば達成できる、成長できる。そして相乗効果を生み出すことができる。これがOOKABE GLASSの根底に広がる理念です。



OOKABE GLASS株式会社
SDGs宣言

持続可能な社会の実現に向け「OOKABE GLASS株式会社 SDGs宣言」を策定。4つのテーマにおいて方針を策定しています。

商品・サービス
1

建築・建材に関する情報をECとメディアの両面から発信し、誰もが建材の魅力にアクセスできる場をつくり、建築業界をよりクリエイティブに変えていきます。

2

人権・働きがい
多様な人材の雇用や柔軟な働き方の推進、従業員の健康維持活動を通して、当社に資するあらゆる人材が働きやすい職場環境を目指します。

環境
3

省エネ性能の高い製品・サービスの訴求やCO₂の排出量削減、廃棄物の適切な処理などに取り組み、環境負荷を軽減し、カーボンニュートラルな社会の実現に貢献します。

4

地域・社会貢献
地元人材の継続的な採用や地域資源の積極的な活用、地域振興への取り組みで、地元福井の活性化にさらなる貢献をします。

PURPOSE

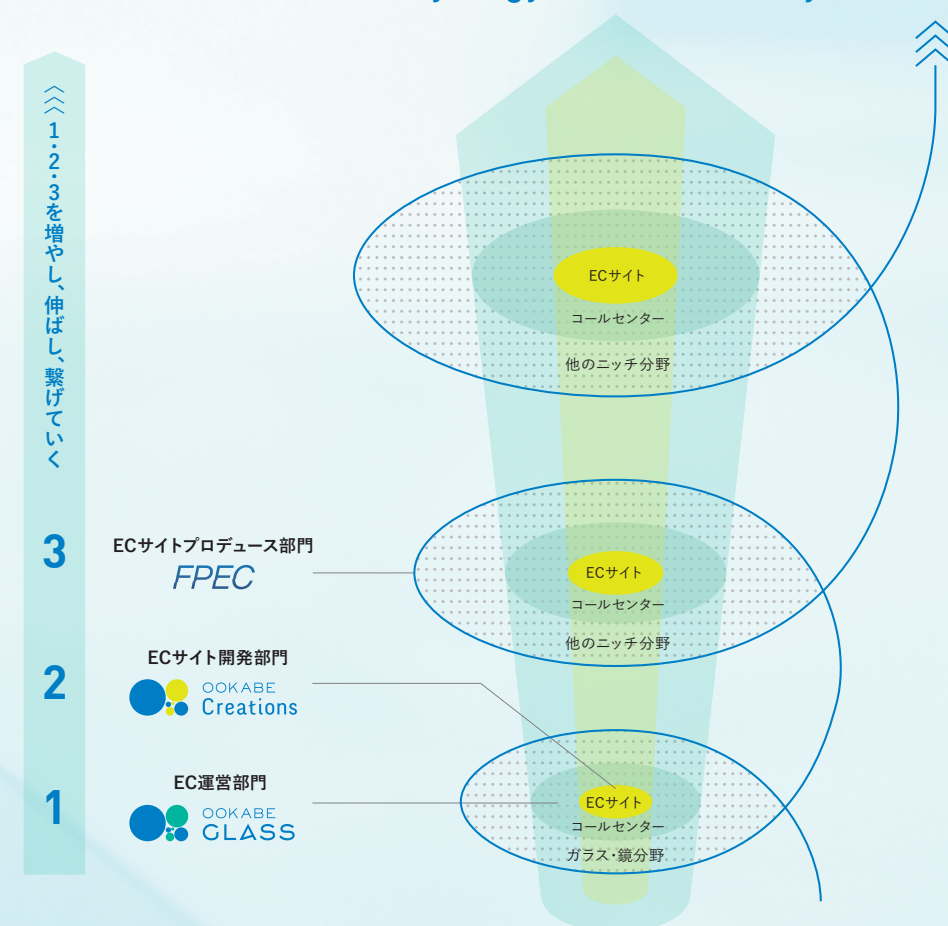
存在意義

シナジー創出社会をつくる

B to Cでガラス・鏡分野の成長に貢献する。B to Bでさまざまなニッチ分野企業の成長を支援する。これらの取り組みを螺旋のように繋げていくことで「シナジー創出社会をつくる」。これが私たちの存在意義です。

シナジー創出社会 実現イメージ

Synergy Creation Society



MESSAGE



「チャレンジ」を繋げ、
シナジーが起きる社会を。

OOKABE GLASSは、2003年にガラス修理の代理店として創業しました。その後、ガラス修理のコールセンター、お客様に直接ガラスを販売するECサイト、建材の魅力を伝えるメディアアプリなど事業を拡大し、誰もが簡単にガラスや建材にアクセスできる環境を提供してきました。お客様のニーズに応えるために、「融通が利く」ことを徹底し、一歩ずつ前進してきました。その結果、年間6,200件のお問い合わせと年間12億円の売り上げを達成し、現在では60人以上の従業員を抱える企業に成長しました。2023年6月には株式会社東京証券取引所が運営するTOKYO PRO Marketへ上場しました。

当社の成長は、従業員が一丸となって失敗を恐れずにチャレンジを続けてきたことと、施主様、設計士・工務店の皆様、メーカー様など、多くの方々との繋がることのできたからです。心より感謝申し上げます。

現在、社会は地球温暖化などの環境問題、ダイバーシティ推進、日本経済の低迷、地方創生など、さまざまな課題に直面しています。私たちは、ガラス・鏡・建材を通じてこれらの社会課題の解決に向けチャレンジを続けていく決意です。そして、築き上げてきた人の力、デジタルの力を活用し、ニッチ分野企業のチャレンジを支援していきます。さらに、そうした企業と企業、人と人を繋げ、社会に大きなシナジーを生み出すことを目指します。「シナジー創出社会をつくる」、この言葉をパーパスに掲げ邁進してまいります。私たちがここまで成長できたように、「チャレンジ」を「繋げる」ことで社会課題を解決できると信じています。

OOKABE GLASS株式会社
OOKABE Creations株式会社
株式会社FPEC
代表取締役

大壁 勝洋

COMPANY INFORMATION [会社概要]

OOKABE GLASS 株式会社



役員	代表取締役 CEO 大壁 勝洋 取締役 伊井 敏幸 吉田 尚史 橋本 理奈
資本金	1,000万円
設立	2003年8月18日
従業員数	61名(2022年4月1日時点)
所在地	本社 〒910-0851 福井県福井市米松2丁目24-8 管理部門 〒910-0006 福井県福井市中央1丁目3-1 加藤ビル5F カスタマーセンター 〒910-0851 福井県福井市米松2丁目24-7 お届けセンター 〒910-0851 福井県福井市米松2丁目23-25 (ガラスアトリエ内)
連絡先	電話 採用・協業・その他会社全般 0776-54-4557 商品・お見積り・ご注文 0120-12-4466 FAX 0776-54-4566
主要取扱メーカー	AGC株式会社／日本板硝子株式会社／セントラル硝子株式会社／日本電気硝子株式会社／サンゴバン株式会社／YKK AP株式会社／株式会社LIXIL／三協立山株式会社

OOKABE Creations 株式会社



代表取締役会長	大壁 勝洋
資本金	500万円
設立	2018年6月22日
所在地	〒910-0851 福井県福井市米松2丁目24-8
連絡先	電話 0776-63-5780 FAX 0776-54-4566

株式会社 FPEC

代表取締役会長	大壁 勝洋
代表取締役CEO	小原 涼
取締役	橋本 理奈
資本金	100万円
設立	2022年7月7日
所在地	〒910-0006 福井県福井市中央 1丁目3-1 加藤ビル5F
連絡先	電話 0120-52-6229 FAX 0776-43-0639

