










年代	1905年	1945年	1973年	2000年	2020年		
	<p>長岡硝子組合の誕生</p>  <p>兵田で洋品雑貨商を営んでいた上村清次郎が、当時はまだ貴重品だった硝子に将来性を見出し硝子食器やランプのガラスカバーの販売部門を独立させ創業。</p> <p>1905年～</p>	<p>長岡空襲</p>  <p>長岡空襲により長岡店舗と倉庫が全焼。戦争により多くの社員と設備を失った。戦後は仮店舗を造って業務を再開したがガラスは配給制だった。</p> <p>1945年～</p> <p>アルミサッシの導入</p>  <p>高度経済成長期の到来により長岡市中心部では大規模建築が相次いだ。アルミサッシの導入により日本の住宅窓の主流が変化。アルミサッシだけではなく多様な硝子製品に需要があった。</p> <p>1945年～</p>	<p>第1次オイルショック</p>  <p>第4次中東戦争に端を発し、日本経済にオイルショックが到来。1リットルペーパーと同様にガラスやサッシも品薄になるといった風評が流れる。</p> <p>1973年～</p> <p>リゾートマンションラッシュ</p>  <p>新潟県でのリゾートマンション建設ラッシュ。中にはマンションが林立し、膨大なガラス需要をもたらした。町で建設された約60棟の8割にガラスを納入した。</p> <p>1973年～</p> <p>複層ガラスの生産</p>  <p>第1次オイルショック以降、国内では省エネの機運が急速に高まる。省エネの新しい本流での需要を見込み、複層ガラスを始める。複層ガラスの生産に力を入れるようになった。</p> <p>1973年～</p>	<p>中越地震</p>  <p>中越地震では倉庫のガラスが砕け、1500万円以上の被害が出た。長岡市周辺では住宅などの復興需要でガラスの注文が殺到し、メーカーにかけあって商品の確保に尽力。</p> <p>2000年～</p>			
	<p>長岡が町から市となる。洋式建築が建てられるようになりガラスの需要も高まった。</p> <p>1906年</p> <p>柏崎にガラス工場を建設。販売だけでなくコップなどガラス食器の製造を開始。</p> <p>1916年</p> <p>長岡硝子組合から「長岡硝子合名会社」に会社組織を変更。</p> <p>1917年</p> <p>日米板硝子や旭硝子と特約店契約を結び本格的な板硝子販売を開始。</p> <p>1921年、1937年</p> <p>企業整備令により柏崎のガラス工場が閉鎖。販売は好調だったが戦争が事業に暗い影を落とす。</p> <p>1942年</p>	<p>焼け跡のなか仮店舗をつくって業務を再開。</p> <p>1945年</p> <p>本社を再建、社員はわずか8人。焼け落ちた自社の倉庫を片付けることも大切な仕事。</p> <p>1947年</p> <p>焼け跡に残ったガラス破片を食器と板ガラスのものに分別。板ガラスの破片はメーカーに買い取ってもらう。</p> <p>1947年ごろ</p> <p>経済統制下にあるガラスは配給制。簡易倉庫で配給するガラスを管理する。</p> <p>1949年ごろ</p> <p>ガラスの配給制が廃止。食器の販売も再開。</p> <p>1950年ごろ</p> <p>柏崎と高田に出張所を設け、県内だけでなく東北にも行商に出向き、販路を拡大させていった。</p> <p>1950年ごろ</p>	<p>マイカーの普及によりフロントガラスとリアガラスを扱い売り上げを伸ばす。</p> <p>1960年代半ば以降</p> <p>多くの企業が自社製品を展示するショールームなどを相次いで設置。(大型ガラスの需要増)</p> <p>1960年代半ば以降</p> <p>本社を長岡市下々条2に移転し、大型倉庫も併設。</p> <p>1968年</p> <p>米国からアルミサッシ技術を導入した不二サッシ工業株式会社と特約店契約を結ぶ。</p> <p>1962～1965年</p> <p>中越地方を中心にアルミサッシを販売していった。</p> <p>1962～1965年</p> <p>売り上げが伸び、合名会社から株式組織に改組。「長岡硝子株式会社」へ。</p> <p>1965年</p>	<p>上越市に上越営業所を開設。</p> <p>1973年</p> <p>ガラス以外の販売品目を増やそうと、キッチンやユニットバスなども扱い始めた。</p> <p>1973年ごろ</p> <p>住宅関連の設備を幅広く取り揃えて新築などの際に使い勝手のいい組み合わせを提案できるようにした。</p> <p>1973年ごろ</p> <p>キッチン設備の大手企業だったサンウエーブ工業と代理店契約を結び販売体制を一層強化。</p> <p>1970年代半ば</p> <p>給湯器や外壁も手掛けるようになり、住宅関連設備をはじめ住宅資材を総合的に取り扱う形が整っていった。</p> <p>1970年代半ば</p> <p>六日町営業所を開設。</p> <p>1979年</p>	<p>新湯営業所を開設。</p> <p>1980年</p> <p>取引先の大手ガラスメーカー旭硝子の技術指導で複層ガラスの受託生産を始めた。</p> <p>1981年</p> <p>複層ガラスを安価な価格で納入し、従来品との違いを実感してもらい営業に力を注いだ。</p> <p>1981～1985年</p> <p>営業努力が実り、複層ガラスの販売は伸び始め全体の売り上げを押し上げるようになった。</p> <p>1985年</p> <p>複層ガラスの断熱性能の高さが知られるようになり、販売先は県外にも拡大。</p> <p>1985年ごろ</p> <p>標高の高い場所でも製品に不備が出ないように複層ガラスの製品改良を行いさまざまな場所に設置できるようにした。</p> <p>1985年ごろ</p>	<p>職人を全国から集め、営業マンも工事を手伝わなければならぬほど現場は多忙を極めた。</p> <p>1980年代後半</p> <p>複層ガラスは看板商品の一つに成長し、工場を新設。製造ラインを導入して組み立てを自動化。</p> <p>1990年</p> <p>複層ガラスの独自ブランド「スミックペア」の製造を始める。</p> <p>1994年</p> <p>「株式会社スミック長岡硝子」に社名を変更。</p> <p>1994年</p> <p>職人を全国から集めなければならないような仕事からは撤退。地元の住宅を中心とした仕事に原点回帰。</p> <p>不明(1996年ごろ)</p> <p>長岡支店に「受注センター」を開設し、長岡西営業所を長岡支店に集約。社内イントラネット構築。</p> <p>1998年</p>	<p>社内改革の推進</p>  <p>「5S活動」や「とまとの会」、「Change」などの活動に取り組み、若手社員のアイデアを積極的に採用し社内改革を推進。</p> <p>2000年～</p> <p>「スミック」に社名変更</p>  <p>「スミック長岡硝子」から「スミック」へ。住まいを通じて社会とコミュニケーションし、スマイルを通じてお客様とコミュニケーションする。</p> <p>2000年～</p>
				<p>断熱ガス入り「スミックペアLS-G」の製造開始。</p> <p>2001年</p> <p>スイスピストロニック社製LOW-E硝子エッジ膜取処理装置付き自動硝子切断機を導入。</p> <p>2003年</p> <p>社員親睦の会「とまとの会」をつくり、さまざまな交流の機会を育む。</p> <p>2003年</p> <p>長岡市中心部の再開発が事業の追い風になる。</p> <p>2006年ごろから</p>	<p>再開発ビル「フェニクス大手イースト」にガラスを納入。</p> <p>2006年ごろ</p> <p>5S活動が開始。「仕事の効率化を図り、誰でも解かる気持ちの良い職場環境をつくる」</p> <p>2011年から</p> <p>上村英輔代表取締役社長就任。「株式会社スミック」に社名変更。</p> <p>2019年</p> <p>中堅社員の「Change」をはじめ、若手社員のアイデアを積極的に採用して社内改革に取り組む。</p> <p>年代不明</p>		

年表