

「3年後に売上高200億円に」 サンコロナ小田・小田社長が言明 CS研究会で150人の参加者を前に



当社主宰の異業種交流会「CS研究会」の第158回例会が3月28日正午から、中央電気倶楽部(大阪市堂島浜2)で約150人が参加して開かれました。講師のサンコロナ小田(株)・小田外喜夫社長(写真)が「イキイキ経営と

繊維業界の今後の展望について」と題して講演。パワーポイントを駆使しながら、自らの生い立ちから変動する時代背景、自社のトピックス、経営戦略などについて“立て板に水”で熱っぽく語りました。その中で「グローバルニッチ・オンリーワン企業を目指し、イキイキハート・イキイキ経営で3年後に売り上げ200億円(現在172億円)を実現する」と力強く言明されました。

同社は、1955年(昭和30年)に撚糸メーカーとしてスタートし、分繊固有技術を武器に、糸加工から製品までの一貫体制で、絶えず世界に通用する、高品質で存在感のある“メイドインジャパン”を生み出してきました。特に、ウェディングドレスなどに使われる、極薄手で軽く透けて見える生地・オーガンジーでは世界の80%という圧倒的なシェアを誇っています。

◎「兄に負けるまい」との一念から挫折を繰り返しながら、禅との出会いによって「イキイキハート・イキイキ経営」システムを生み出した。

◎イキイキハート経営とは「個人目標(熱き思い)と企業ビジョンの限りない一致を目指して融合を図り、能力の最大化を実現すること」。

◎やりがいと熱き思いを報酬に結び付けるため、透明性と納得性、公平性のあるリワードシステム(賞与制度)を昨年、導入した。

◎経営ビジョンは「どのような未来を創りたいか」というビジョンを据え①『円相』の経営②新価値創造で北陸産地を守る③スーパー繊維で新しい時代を創る、ことによって、素材からの変革で世界に新しい風を送る。各業界のリーディングカンパニーになること。

◎2年後に最適最低限の利益3%を達成し、4億円(前期2億5000万円)を目指す。

3/26、いかり宝塚店が改装開店 当社が空調・換気設備工事を完成



当社は、3月26日にリニューアルオープンした、(株)いかりスーパーマーケット(尼崎市塚口町1-15-8、社長・森山和夫氏)の

「いかり宝塚店」(宝塚市南口1-17-18、写真)の空調・換気設備工事を完成しました。富士電機(株)を通じて受注したものです。

同店は、当初、コンビニエンスストア規模でスタートし、増床を重ねて現在の規模に達したが、「より満足いただける店作り」のために、2月5日から改装工事を進めていたもの。

串ほんぼ とさか鳥てん北加賀屋店 3/20に新規開店 空調・厨房設備を完成

当社は、(株)トゥーズプランニング(大阪市天王寺区大道4-10-13、社長・松本成史氏)が3月20日に新規開店した、串焼き居酒屋「串ほんぼ とさか鳥てん北加賀屋店」(大阪市住之



江区北加賀屋2-12-12、写真)の空調・厨房設備工事を完成しました。

同店は地下鉄四つ橋線「北加賀屋」駅4番出口を出たところにあり、同社にとって長吉長原・生野大池橋・帝塚山店に次ぐ4店舗目の焼き鳥店。

常岡 一郎 一言

12

心の成人 ①

あくまで人間の尊さに目ざめて、人間を人間として、心を第一に育てることに奉仕すべきであると思えます。育てよ、あくまで育てよ。一人一人の心の成人こそ、神の待ちたまうただ一つの尊いものであると信じます。

(常岡 一郎著 致知出版社刊)