

ガバイン・スタンド



NEW GENERATION
EGAON NEXT



詳しくは
こちら

エガオンネクスト

次世代機能搭載で利便性アップ!

- IoT機能搭載 ネットワーク接続でさらに便利に
- 釣銭機の状態をLED点灯と音でお知らせ
- 24時間&365日対応、安心のメンテナンス

利便性UP「次世代型」自動釣銭機

FURTHER EVOLUTION
EGAON CATCH



詳しくは
こちら

エガオンキャッチ



- 紙幣・硬貨取り忘れ防止
- 入れやすい、取りやすい硬貨/紙幣部
- 1万円の還流を実現

社外
参謀

の明日へのヒント!

創業以来、販売店さんとの強いつながりを重視し、彼らを通じての対面販売にこだわり続けている三香堂。今後は新商品開発などの課題に取り組みながら、社員の情熱と販売店さんとの絆を活かし、持続的な成長を目指す。

社外参謀

石原 尚幸 氏

三香堂 代表取締役社長

佐々木 基之 氏

大正15年（1926年）に私の祖父が宮城県福島市にて創業したのが三香堂のはじまりです。初代・佐々木梅治が皮膚疾患で悩む妹を見て、「どうにかしてその辛さをなくしてあげたい」との思いから、独力で研究を重ね黄金色に輝く化粧水の素を完成。「宝石のオパールのような美しく輝く肌を」との願いを込め「美容原液オパール」と命名し販売を開始しました。現在ではオパールは三香堂の主力商品として、販売店さんを通じて全国で販売さ

100年企業を目指す
老舗化粧品メーカーが
展開する
ファミリービジネスサポート

間もなく創業100年を迎える三香堂。その歴史を教えてください

れています。

販売店さんとのつながりをもっとも重視されていますよね

販売店さんとのつながりは三香堂の最大の強みであり財産です。ネット販売全盛の時代ですが、お肌に合った化粧水を選んでほしいとの思いから、創業以来、販売店さんを通じての対面販売にこだわり続けています。販売店さんはご家族で経営されているファミリー企業が多く、中には3代にわたりオパールを扱ってこれている販売店さんもあるほど、販売店さんとのつながりは強固なものがあります。

大手化粧品メーカーは、潤沢な資金を背景に、小売店に対し人材の派遣や設備補助などの手厚い支援を

(株)プレジデンツビジョン

石原 尚幸

代表取締役



いしはら・なおゆき。1973年生まれ、愛知県名古屋出身。96年、上智大学経済学部経営学科卒業後、出光興産に入社。京都支店、関東第二支店を経て05年本社・販売部企画課に配属。08年に独立起業し、2012年法人化した。

行っていますが、我々中小企業は限られた経営資源の中で物的・人的支援には限度があります。その中で何ができるかを石原先生にも入ってもらい考えてきた結果、「ファミリービジネスサポート（通称FBS）」という考えに行きつきました。

ファミリービジネスサポートとは、販売店さんの

持続的な経営をサポートしていくこうとする三香堂独自の取り組みです。現在は「お金講座」と題し、営業部員が講師となり、決算書をわかりやすく図解する「お金のブロックパズル」を使いながら、どうしたら売上アップ、粗利率改善ができるかを一緒に考えるワークショップを展開中です。将来的には売上や粗利だけにとどまらず、販売店さんの経営全般をサポートできる態勢を整えたいと考えています。

100年企業に向けての課題はありますか？

山ほどあります。(笑)事業存続を確かなものにするための財務体質の強化、後継者の育成、時代のニーズに合った新商品の開発など、まだまだ取り組んで

いかなければなりません。一方で、定期的に社内の組織風土診断を実施しますが、その都度、「自社商品を愛している社員さんがこれほど多い会社は珍しい」との評価をいただいています。社員のオパール愛も私たちの強みです。長い年月をかけて培ってきた販売店さんとの固い絆と社員のオパール愛。この2つの強みを生かしながら、販売店さんと一緒に、100年、200年と成長し続ける企業になっていきたいと考えています。

社外参謀・石原氏の考察

SS業界でも親族で経営をするファミリービジネスが主流です。思いが強いファミリーグローバリズム全盛の中では親族だけで経営をするファミリービジネスに対する評価がアンズが万全でない、馴れ合いの経営になってしまいうなどデメリットから、ファミリービジネスは良くないとの風潮がありました。ところが、大企業において、意思決定が遅い大企業病が慢性化し、M&Aが全盛になる中、事業を存続させる意識が希薄化していく中で、意思決定が早く、事業永続に対する意識(この会社を永続させていこうとする強いファミリービジネスの強みは発揮できます。ぜひあなたの会社でもファミリービジネスの強みを生かしてみてください。