ている。組合としてからの支援しかでき、共同で何かできな助し合っていきたい」さつ。

て商流懇政木会長エコール）があいさ島専務理事（なかじ）が二十七年度組合業分析についてプロターを使って詳しくた。

専務理事の説明によ二十二社を合算してを一つとしてみた場売上高が八十億七千円、費用が八十三億百万円で、営業利益ナス二億九千万円を粗利を確保するため固定費そのものの削売価格の引き上げ、販売量の増大、仕入価格（原価）の引き下げが必要と説明。対策の優先順位は一番に販売単価の増額、次に原価の値下げとして、「それぞれ入り組んだ形で行うことになるが、それぞれ実施に当たっても障壁があったり、優先順位通りにはいかないことが多い。しかし、分析することでどこにパワーを集中すべきか指標が作れる」。

十六社がエージェントとなって実施している通販の売上高は、前年比三・八％増の三十五億四千万円。総売上高に占める割合は四三・八％で、前年の四〇・九％をさらに上回った。売上高は九社が前年より増加したが、全体では減少、一社平均営業利益はマイナス千三百万円と前年よりマイナス幅が拡大した。

事業報告会

には全て『加藤憲』の冠を付ける社名変更を行い、ロゴマークも一新し、グルー。

S単体で売り上げ三百億五百万円、昨対一〇八・五％、経常利益は二億六千百万円、成した。十一年でちょうど二倍ずつとなっている。私どもは常に成長路線で、常

人気情報番組に出演

木阪社長が老舗の姿勢語る

木阪賞文堂

山口・柳井市の木阪賞文堂の木阪泰之社長が、一月三十一日放送の人気情報番組「そうだったのカンパニー」に出演。最盛期に三万軒以上あった文具店が現在七千軒台で推移している中、創業から百二十二年商いを続けているその理由を語った。

「そうだったのカンパニー」は、中国地方に本拠を置く様々な技術やアイディアを持つ企業にスポットをあて、その会社の社風や商品の紹介、開発のエピソードを取り上げている人気経済情報番組。日曜朝九時半から十時までFNS中国地方ブロックネットで放送されているテレビ新広島制作の番組で、スポンサーは中国電力。

木阪社長は『そうだったのカンパニー』は、中小企業でありながら高い技術力を持っている、いわゆる製造業紹介がメーンで紹介される番組の印象だったので当初お話を頂いた時はかなり躊躇しました。当社のような〝まちの〇〇屋さん〟が取材を受ける事は極めて稀な事例と思います。外からの視点、私共の道のりを改めて考える機会を持つ事できました。思った以上に取材や編集に時間と労力を掛けて頂き、オンエアを視聴した時は大変感激しました」と語っている。

右が木阪社長

SONIC

プラスイメージを

ce age スペースエイジ

ed name tag

ssibilities in the future.