

不撓不屈

ふとうふくつ

事務員が直言

バブル経済がピークを迎える1990年代、城洋（兵庫県姫路市）も受注が増えた。しかし自動機は2台しかなく、夜中も稼働させていた。専務になっていった角田城治（現社長）は、父で社長の角田豊に「売り上げがアップしているのに、なぜもうけがこんなに低いのか」と訴えた。豊は「利

親子二人三脚

益はこれだけあればええんや」と話にならない。

基盤作りに10年

豊と城治の意見の対立は相変わらず続いた。疲れ果てた城治は、城洋を辞める気持ちで固まりつつあった。いつものように豊と城治が言い争っていたある時、側にいたベテランの女性事務員が「社長、息子さんが正しいです。息子さんの話を聞いてあげてください」と直言してくれた。豊も一目置く女性事務員の言葉で、豊が城治の話の最後まで聞くようになった。



新しい工作機械を次々と導入し自動化を推進

利益が適正に

高い技術を売りに提案型営業を強化した。競争益も出せるようになった。社員も30人まで増えた。新しい工作機械を次々に導入して自動化を進めた。事あるごとに対立してきた豊が「こいつ、格も込みで提示した。当時はバブル経済が崩

くパートナーとして受け入れられた。技術の安売りがなくなり、適正な利益も出せるようになった。社員も30人まで増えた。新しい工作機械を次々に導入して自動化を進めた。事あるごとに対立してきた豊が「こいつ、格も込みで提示した。当時はバブル経済が崩

城洋

③

取引先の高評価で雪解け

など組織の基盤作りに取り組んできた。だが「変わるには10年かかる。その間に社として成長は難しいけれど仕方なし」と腹をくくった。

社員の意識改革は困難と城治を認めるようになった。競争事業で心配を振るうようになった。一度信頼したからには、それが若い息子であっても立てるといふ豊の考えだった。実質、