教えてください! 2007年総振り返り 御社の今年の一大事!

2007年も残すところあとわずか。前を向いて走り続けるのをここらでちょっとひと休みして、時には後ろを振り返ってみるのも良い。そこで、大阪産業創造館を訪れた皆さんに、会社で起こった「今年の一大事」を教えた皆さんに、会社で起こったこと、飛び上がるほどもらった。成功したこと、失敗したこと、眠れぬほど悩んだこと…。ど喜んだこと、100社100様の答えからは大阪企業のパワーとしなやかさが伝わってきた。

コメント ①社名・店名 ②業務内容 ③役職 ④一大事の内容の詳細

■父の後を継ぐために、他社で修行をしていた弟が帰ってきた（一般社員／精密機器製作）■南船場に営業所を開設。営業活動を本格化した（社長／工業部材等の二次加工コーディネート）■原油価格高騰。以前から値上がり傾向にあり、今後上げどまりがあるのか先行きの不透明さがある（管理職／包装資材ブローカー）■重度身体障害者多数雇用事業として、金型を購入し、「のぼりが立てられるプランター」を関西エリアで初めて製造・販売した（管理職／印刷、ノベルティ販売等）■得意先が倒産・民事再生・金融支援を受けた。製造業は材料の値上げ、売上げの低迷のダブルパンチを浴び続けてボロボロ（役員／製造業）■構想8年の商品が完成。記念に新しいパソコンを購入（役員／企画制作会社）■素材メーカーが一斉に値上げを発表。値段据え置きをお願いしたが「値上げできないなら、売らない」とまで言われ、泣く泣く了承。商品の値上げを余儀なくされた（一般社員／アパレル）■ECサイトの新規商材開発やスキーム構築をサポートしてきたが、4月より幹部から「おまえがやれ!」と言われ、運営責任者に。苦労の量が一層増した（管理職／Webサイト運営）■エンターテインメント事業の一環で初の全国ライヴイベントを行い、4会場とも満席となり大成功!（社長／人材派遣等）■取引先の内部生産移行に伴う売上高の激減［4割↓］（役員／製造業）■ドイツ・ハノーバー国際見本市に出展（社長／製造・販売）■5月末に警察に廃棄物処理法違反の容疑で捜索に入られ、6月末で全社員解雇になり、8月初めに廃棄物の許可書全ての剥奪により、事業が行えないため廃業（一般社員／産業廃棄物処理）■小売業界全体の買い控えとショッピングセンター不振で客足が減り、パート時間数を削減せざるを得なかった。しかし、社員同士の団結力は生まれず、私自身悩みを抱えている（管理職／小売業）■生鮮旬材の産地直送事業→産地情報発信事業へシフトチェンジ（社長／生鮮食材買付け・販売）■経理まで顧客の業務を請け負ったが、業務範囲が不明確でリスクヘッジができていなかったため、業務の責任と過重さに負けて採算性も悪くなり、泣く泣く唯一の社員を解雇した（社長）■新商品をテスト販売。現在意匠登録を申請中（社長／Webサイト運営）■eコマースのコンサルを主事業として拡大するため、事業部が移転。また移転を機に名称を改め、企業の販促活動をサポートする業務にも注力。昨年度と比べても仕事内容に幅が生まれた（管理職／マスコミ）■超大型の室内ゴルフスクール併設の、次世代ゴルフショップを誕生させた（役員／小売業）■約5年前から新規事業としてやってきた新商品を発表できた。各方面からも問合せが来て、新しい事業展開への道も開けそうな感じ（社長／製造・販売）■商品企画部門から突然営業部に配属。何もわからぬまま現在に至る（一般社員／マーケティング）■昨年の10月に会社設立。以来売れ行きがジェットコースターのように上下して調整が大変（社長／製造業）■メモリアルギフトの販売。子どもたちの幸せや、高齢者の方の孫育てへの積極参加に結びつくような仕事がしたくて独立し、やっと納得いく商品ができあがった（社長／小売業）■趣味でつくったホームページで数年前からネット販売をはじめたが、たまにしか売れなかった。お客様の「ホームページから買いにくい」という意見で改良を重ねた結果、月100万円前後の売上げに（社長／業務用海苔の販売）■バッケージデザイナーがデザインした商品の反応が良く、その会社の顔となるカタログの表紙と見開き巻頭に載った（社長／企画・販売）■中国進出。新しいグループ企業の立上げ（管理職／コンサル）■中国ビジネスに翻弄された。契約書すら出せずに自分たちの利益ばかり。多くの人に迷惑を掛けた（役員／広告業、輸出入業）■1年間、個人でやっていた事業を今年1月法人化し、自宅事務所から移転して、同時にパソコン教室も新規開業した（社長／不動産コンサル）■創業5年、少しずつ売上げは上向きだったが、道路交通法改正の影響か、車での来客激減。今年に入り、売上げが3割減の月もある（自営／飲食業）■業務の発展に伴い、本社を新大阪駅近くに移転（社長／ソフトウエア開発）■営業所を10月に新規開設し、11月に移転。