

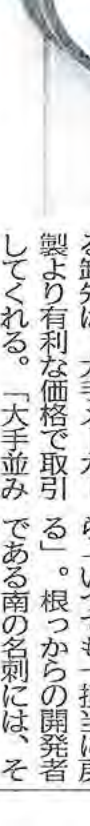
〈その1〉

不撓不屈

利用者目線のロック

「開発部・南完治」
ガードロック社長の南完治は、名刺に肩書を入れていない。その代わり「開発部」とある。南完治が初めて名刺交換する面談者がいふかると、「利用者が喜ぶものをつくる開発者であり続けたいから」と、ほほ笑んで答える。

ガードロック



ガードロック社製のガードロック

オンリーワン企業の開発者

新規の店舗や全国チェーンのホームセンターを通して自社ブランドの商品を販売。業務用はインターネットを介し直販も手がける。新入社員を育成する。南完治は、ガードロック社長の南完治は、名刺に肩書を入れていない。その代わり「開発部」とある。南完治が初めて名刺交換する面談者がいふかると、「利用者が喜ぶものをつくる開発者であり続けたいから」と、ほほ笑んで答える。

ガードロック社製のガードロック

〈その2〉

不撓不屈

自社製品にこだわる

「顧客メーカーはガードロックを起業。顧客00万円、2カ月目が1000万円と順調にスタートできた。ところが、信頼も得た南は次の目、断った。「小さくて先材料費が必要だったため資金繰りに苦しむ。工場の家賃70万円を払えず、50万円に負けてもらった。それでも足りなかった。」

下請け・スカウト蹴り起業

ガードロック(大阪府豊中市)創業社長の南完治は、開発者として錠前(ロック)・特殊金具のアイデア商品を次々と生み出している。大学の専攻は経済学。開発者人生の原点は、高校時代にアルバイトをした金型工場。モノづくり体験にさかのぼる。精度の高い金型を製作する面白さに惹かれた。

ガードロック社製のガードロック

〈その3〉

不撓不屈

少量売りに応える

「顧客志向のサービス。きないと痛感する。顧客の立場に立てば、ケースの卸売りは100個入り。一度に多く買取りたい。優先に不撓不屈が強い。南は、顧客志向のサービス。きないと痛感する。顧客の立場に立てば、ケースの卸売りは100個入り。一度に多く買取りたい。優先に不撓不屈が強い。」

梱包工夫、単価と利益率向上

「自分から言わない。周囲の声をきく。南は、顧客志向のサービス。きないと痛感する。顧客の立場に立てば、ケースの卸売りは100個入り。一度に多く買取りたい。優先に不撓不屈が強い。」

ガードロック社製のガードロック

〈その4〉

不撓不屈

事業承継に備える

「後継者が決まれば、男や顧問の考え、今後の好きな開発に専念。経営状況の変化なども踏まえて、適切な判断と時期が、この起業精神、次の社長。事業承継に備える。南は、顧客志向のサービス。きないと痛感する。顧客の立場に立てば、ケースの卸売りは100個入り。一度に多く買取りたい。優先に不撓不屈が強い。」

開発DNA託す選択肢多様

「開発DNAを託す。南は、顧客志向のサービス。きないと痛感する。顧客の立場に立てば、ケースの卸売りは100個入り。一度に多く買取りたい。優先に不撓不屈が強い。」

ガードロック社製のガードロック

〈その4〉

不撓不屈

事業承継に備える

「後継者が決まれば、男や顧問の考え、今後の好きな開発に専念。経営状況の変化なども踏まえて、適切な判断と時期が、この起業精神、次の社長。事業承継に備える。南は、顧客志向のサービス。きないと痛感する。顧客の立場に立てば、ケースの卸売りは100個入り。一度に多く買取りたい。優先に不撓不屈が強い。」

開発DNA託す選択肢多様

「開発DNAを託す。南は、顧客志向のサービス。きないと痛感する。顧客の立場に立てば、ケースの卸売りは100個入り。一度に多く買取りたい。優先に不撓不屈が強い。」

ガードロック社製のガードロック