

喜納さんは、沖縄県を代表する中小企業経営者である。債務超過という過酷な事業承継から、強い地域企業へと成長させた。筋金入りの理念経営を実践し、地域経済団体でもリーダーシップを発揮している。経営の真髓を聞いてみた。



息を返すために働いているようなもので、そんな状況からのスタートでした。

入社してから30年になりますが、当初は創業者と軋轢があり、会社を飛び出して横浜に行ったことがあります(笑)。経営が厳しかったので、主力ビジネスである衛生業ブランド、リースキン本部の支援を仰ぐために、創業者が退くことが条件で、最初は了解してくれていたのです。ところが、その後、やはり退かないということになって飛び出したんです。でもサラリーマンをしながら、自分も創業者の気持ちがわかっていなかったと思い、覚悟を決めて会社に戻りました。

その後、銀行と交渉して、何とか融資を受けることができたので一息つきました。借金の利息返済は大変でしたが、本業自体は利益が出ていました。投資などができない中、何ができるか考えた時に思い浮かんだのが、社員“共”育でした。人に投資するしかないと思ったのです。経営理念をつくり、ビジョンをつくり、年度計画を立て、新卒採用も始めて、そうした施策をコツコツ続けて現在に至っています。

原：事業内容についても教えてください。

喜納：当社のメインの事業は、リースキンの全国にある組織の沖縄本部です。県内には15の代理店があるのですが、それはすべて当社の代理店という仕組みです。業界での競争は激しく、もともと過当競争でしたが、コロナ禍でホテルや飲食店が店を閉め、病院なども立入禁止になる

コロナ禍でも最高益を実現

原：「沖縄をキレイにしたい」という理念を掲げて、創業したと伺いました。

喜納：当社はクリーニングで創業して52年、設立からは47期目で、この7月から新たな期がスタートしました。創業者は義理の父であり、私は2代目の経営者です。社長になって22年目になります。

私がこの会社に来たときは、実は債務超過で借金が年商以上ある状況でした。しかも、借りていたのは金融機関ではなく、個人や消費者金融など、とても高利での借金でした。まさに利

株式会社丸忠 代表取締役

きな

ともかつ

喜納 朝勝さん

1961年生まれ。琉球大学工学部卒業後、ゼネコンに入社し、東京で5年間、現場監督を経験。株式会社トーカイ(リースキン本部)に勤務後、1991年、丸忠に入社。専務取締役を経て、2001年、代表取締役に就任。沖縄県中小企業家同友会代表理事、沖縄県経営品質研究会幹事。

【写真】 ミヤイチ“ボルコ”マサヒコ

「キレイづくり」という理念経営で 沖縄の優良企業に