



主力商品「ecuvo,」

- 本社所在地：〒769-2705
香川県東かがわ市白鳥78番地1
- 事業概要：ファッション手袋を中心に
服飾雑貨の企画・製造・卸・小売事業
- 常時使用する従業員：86名（2025年6
月期）
- 現在の売上高：10.5億円（2024年7月
期）
- 法人番号：2470001011476
- Web：https://www.fukushin.co.jp/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役
福崎二郎

我が社は、香川県東かがわ市(日本一の手袋の町)に1977年に創業し育んでいただきました。ただこの町も消滅可能性自治体とされ、「夢が描けない」「働く場所がない」「人がいなくなる」という負の連鎖に陥っています。「たくさんの笑顔を紡ぐ」という理念を掲げ、産地の手袋屋さんから日本が誇れるライフスタイル提案企業に変貌する挑戦を始めます。

「このまちで、100億円企業が生まれた」という事実が、どれほど地域に希望と誇りをもたらすか。それが人を呼び、雇用を生み、教育や福祉、街の活力へと波及する未来を私たちは本気で信じてやり抜きます。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2025年度・2026年度は将来の成長に向けた体制整備に重点を置き、2035年までに売上100億円（経常利益10億円）を達成に向けて、自社ブランドの堅実な成長とともに、年率30%超の成長を目指す。

課題

- | | | |
|-----|-----------------|-----------------------------|
| ①人財 | ・教育育成・適正配置 | ・不足する中核人財の採用 |
| ②組織 | ・評価制度の構築 | ・PDCA可視化制度化 |
| ③財務 | ・財務基盤の強化 | ・金融機関(百十四銀行東かがわ営業部)との連携及び指導 |
| ④商品 | ・お困りごとを解決する商品開発 | |
| | ・ブランド力強化 | |

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

ネット事業(小売)では、30代以上の女性を中心に年間600万人が訪問れるサイトへと成長し、主力の手袋に加え、ライフスタイル提案商品(キッチン雑貨や掃除用具など)が好調に推移。まずはネット事業で、お客様の「お困りごと」を解決する商品を開発・販売し、実績をもとに1977年から築いてきた卸売ルート（全国約500社4,000店）に卸売展開する。さらに、OEM事業でも同様の形で展開する。ネットと卸とOEMという3つの販売チャンネルの強みを最大限活用し、着実な成長を目指す。

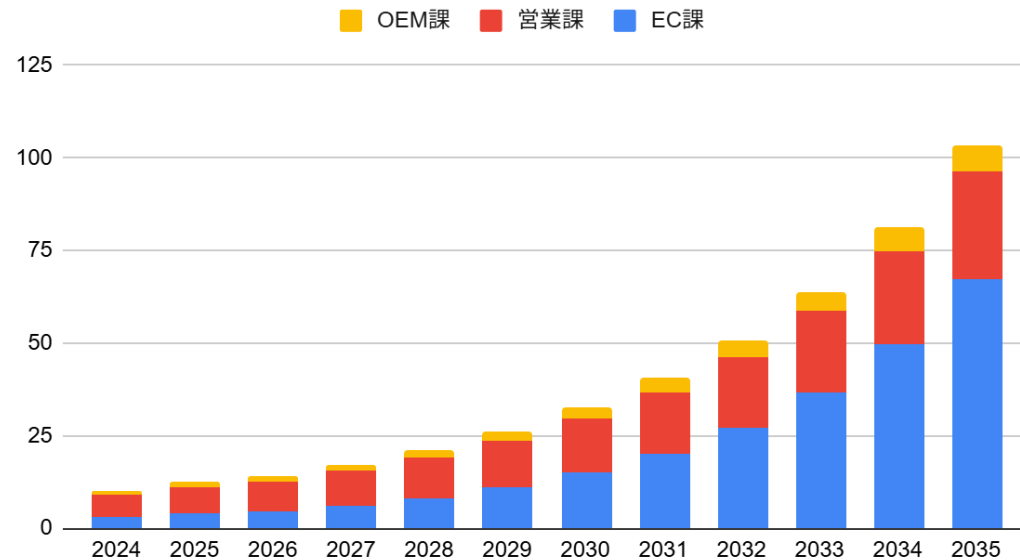
実施体制

「曼荼羅チャート」を活用し、**会社全体・各部署・代表個人**での目標を視覚化を持ってPDCAを回す。

- ①100億円会議開催
 - ②商品開発強化
 - ③ネットを顧客起点の実証の場とする。商品開発スピード
 - ④卸売事業の強化
 - ⑤外部機関との連携
- ・ヒーロー商品開発会議・スカウティング
・展示会出展・人財採用
・銀行・コンサル・スカウティングなど

売上高100億円実現に向けた具体的措置

2035年売上100億円経常利益10億円売上計画



成長戦略の3層ステップ

ステップ1 ネット事業（小売）－顧客起点の商品開発と実証の場

従来の主力である手袋に加え、近年ではキッチン雑貨や掃除用具など、生活に密着した「お困りごと解決型商品」が好調に推移しています。

このプラットフォームを顧客ニーズ検知・商品実証の実験場と位置づけ、ヒット商品を生み出し、次の販路へと横展開していきます。

ステップ2 卸売事業－実績をもとに既存流通への横展開

ネットで実績のある商品を、1977年の創業から構築した約500社・4,000店舗の直接口座のある卸売ネットワークへ展開。「売れている」という証拠をもとに導入提案することで、取引先への説得力と導入スピードが高まり、在庫リスクを抑えながら販売規模を拡大します。新規卸先開発の材料とする。

ステップ3 OEM事業－信頼と共創による第三の柱

ネットと卸でヒットした商品を、OEM/パートナー企業にも提案。名入れや共同開発、仕様変更などを通じて、取引先ブランドに合わせた商品供給を行うことで、OEM取引先の信頼を獲得し、安定したリピート売上を生み出します。

最終目標

2035年に売上100億・経常利益10億を目指すことがゴールではなく、永続的に成長する企業であり続けることで、全員がパートナーであるメンバー(社員)とその家族、そして地域の人々が笑顔でいっぱいになることが目的であり、また2035年の後の未来を描ける企業になる。