

Aido

おかげさまで
創立50周年

SINCE 1973

50周年記念誌



Aidoの歴史「満画」

「金田満平物語」から10年。
2代目社長の日悟も、紆余曲折の
経営をしながら学び、成長し
皆さまに必要とされる企業として
今なお、挑戦し続けるAidoのヒストリー

「金田日悟物語」

ご挨拶

日頃より格別のご高配を賜り、誠にありがとうございます。弊社では二〇二二年十月をもちまして、設立五十周年を迎えます。これもひとえに、皆さまの温かいご支援の賜物です。心より深く御礼申し上げます。

「まごころを込めてお客様に喜ばれる作品をつくります」創業社長の父・金田満平の時代から変わらぬ想いを胸に、これからもお客様の「本当に欲しかったもの」を作り続け、お役立ちを続けてまいります。

今後とも末永いお付き合いのほど、よろしくお願いいたします。

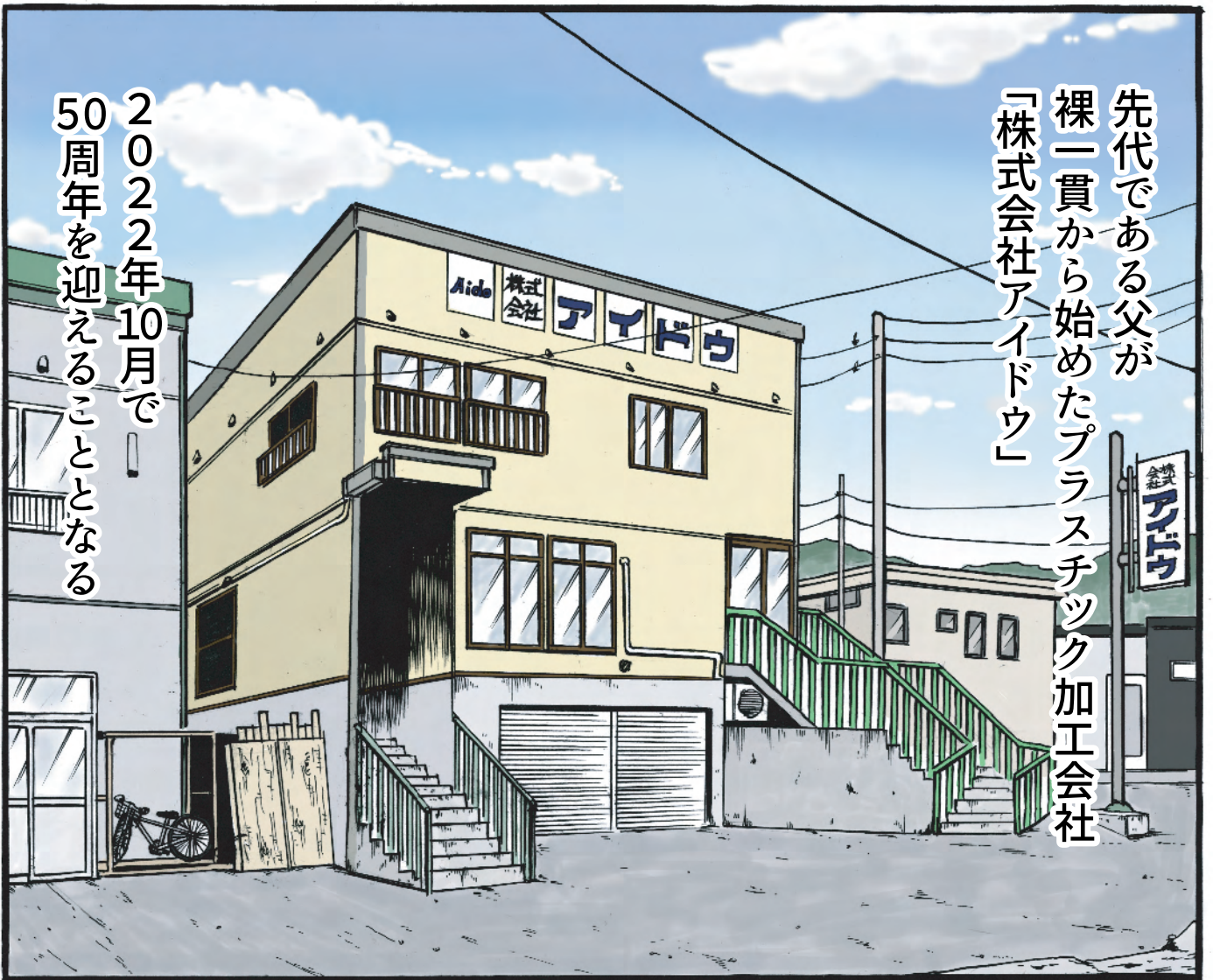
令和三年十月十日

株式会社アイドゥ

代表取締役 金田 日悟

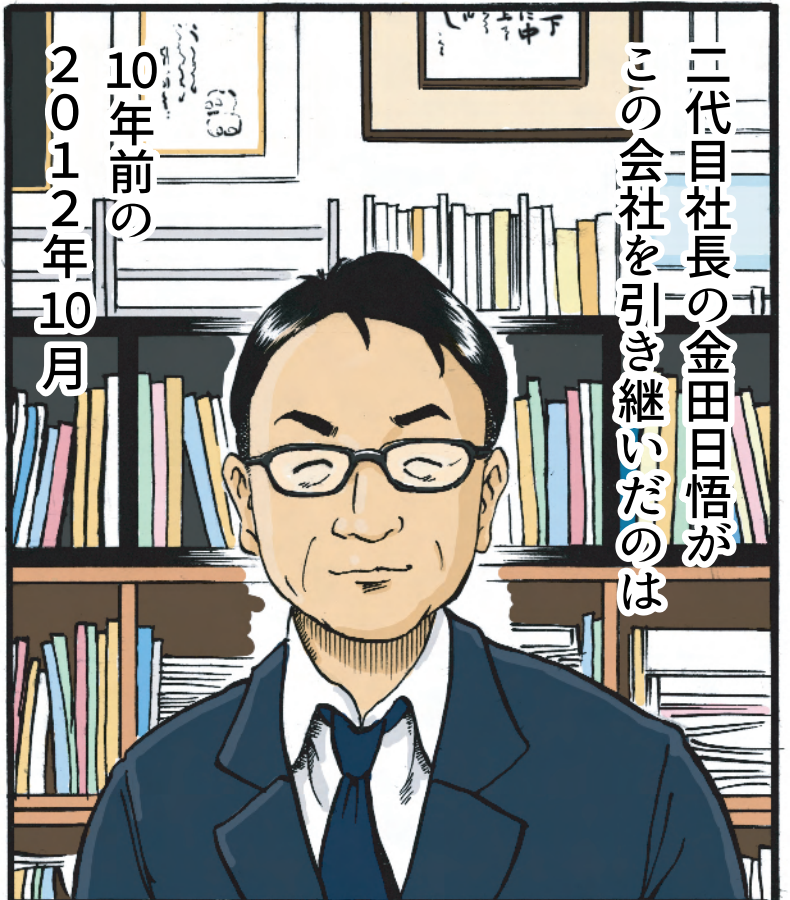
先代である父が
裸一貫から始めたプラスチック加工会社
「株式会社アイドゥ」

2022年10月で
50周年を迎えることとなる



二代目社長の金田日悟が
この会社を引き継いだのは

10年前の
2012年10月



会社が設立してから
ちょうど40年が
経ったときであった。



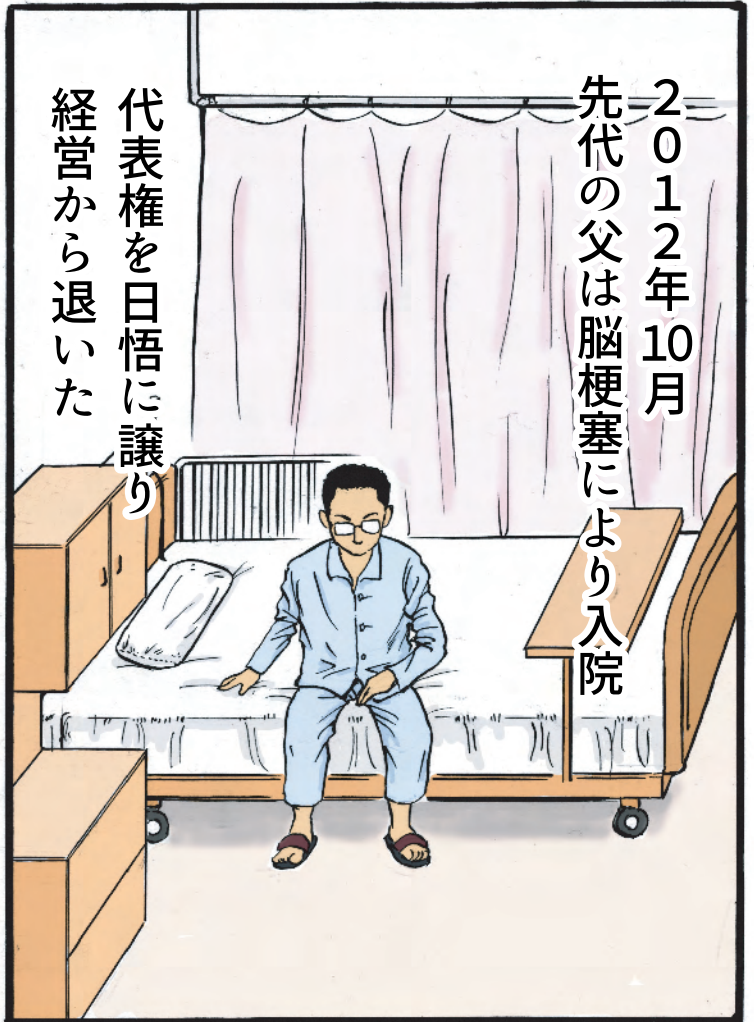
金田日悟物語

—かねだひさとものがたり—



2012年10月
先代の父は脳梗塞により入院

代表権を日悟に譲り
経営から退いた



当時、社員さんは
パートさんも含め20名



一見順調そうに見えた
アイドゥ

日悟は、様々な思いを巡らせ、
引き継ぎを行っていた



しかし、
会社の中身を知った
日悟は驚愕した



一見順調そうに見えた
会社経営は
5期連続の赤字

まっ赤っか

キヤツシユフロもままならない
倒産寸前の状態であった

貸借対照表

資産の部		負債の部	
【流動資産】	000,000,000	【流動負債】	0,000,000
0,000,000	0,000,000	0,000,000	0,000,000
0,000,000	0,000,000	【固定負債】	0,000,000
-000,000	0,000,000	0,000,000	0,000,000
0,000,000	0,000,000	0,000,000	0,000,000
0,000,000	0,000,000	0,000,000	0,000,000
00,000	00,000	負債の部合計	800,000,000
00,000	00,000	純資産の部	0,000,000
【固定資産】	0,000,000	【株主資本】	0,000,000
【有形固定資産】	0,000,000	資本金	0,000,000
0,000,000	0,000,000	0,000,000	0,000,000
【無形固定資産】	0,000,000	純資産の部合計	00,000,000
【投資その他の資産】	00,000	負債及び純資産合計	800,000,000
00,000	00,000		
00,000	00,000		
資産の部合計	000,000,000		

損益計算書

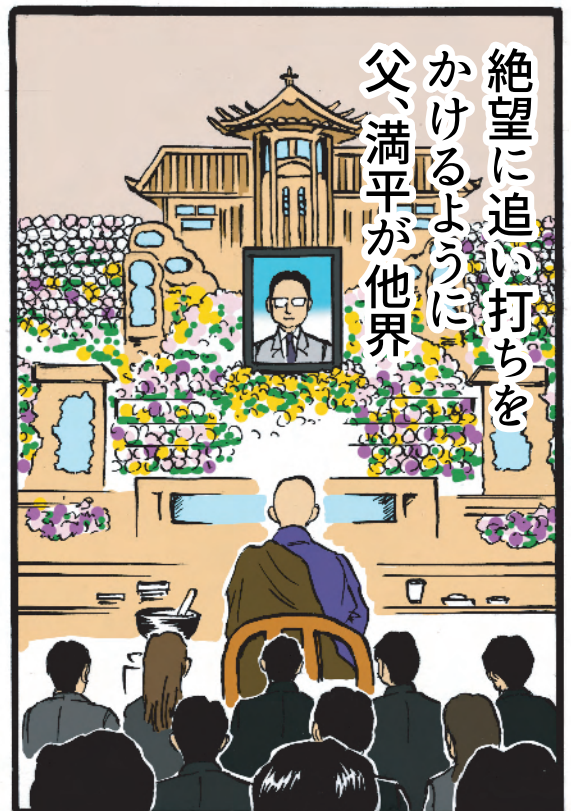
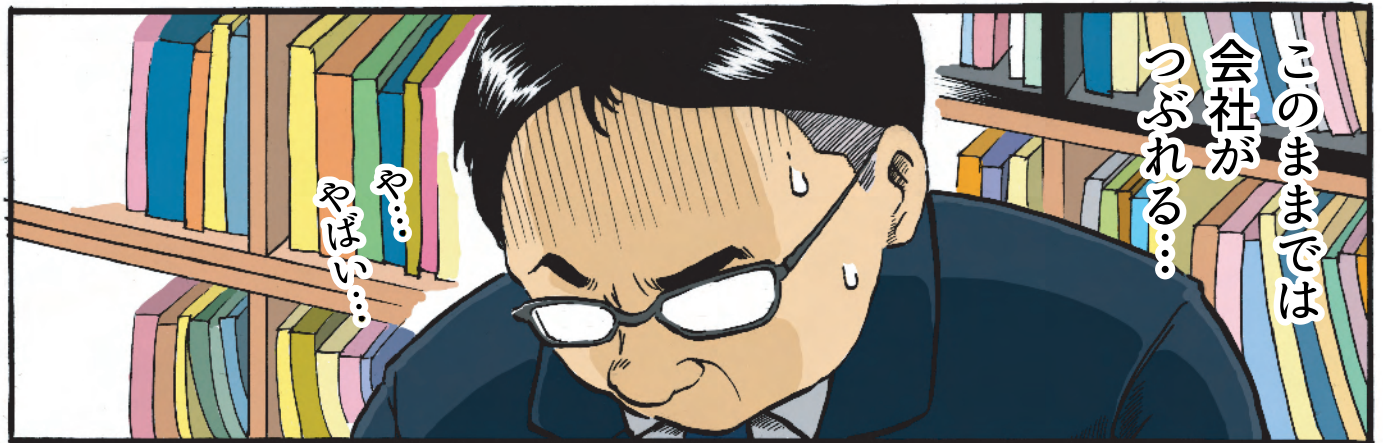
売上高	000,000,000
売上原価	000,000,000
売上総利益	000,000,000
販売費及び一般管理費	000,000,000
営業利益	000,000
営業外収益	000,000
営業外費用	000,000
経常利益	000,000
特別利益	000,000
特別損失	000,000
税引前当期純利益	000,000
法人税、住民税及び事業税	000,000
当期純利益	000,000

父はアイデアマンで
多くの特許なども
とっていたが

お金の工面は銀行からの
借入でしのいでいた

経営を立て直しを図るため
父に相談しようとした矢先
体調が悪化

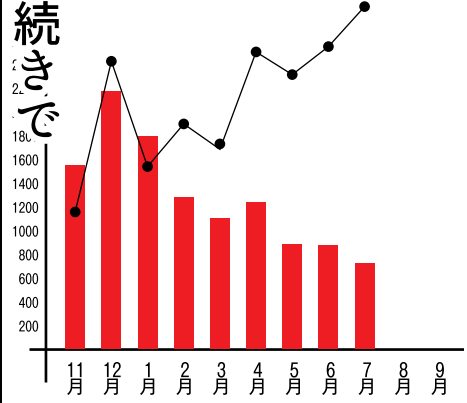




しかしそれも一時しのぎ

会社は赤字続きで
保険のお金もすぐに底をついた

2012年度売上表



藁をもすがる思いで
経営コンサルタントの
A氏に依頼し
事業の立て直しを図る

お任せ
下さい



会社の状況を把握した

A氏は「助成金を使えば大丈夫！」
とアドバイス

日悟も申請書類などを
大急ぎでつくり提出

他にも再建できる
方法があります！



他にも新たな
商品開発や
営業方法など

社内の改善をしていく





少しずつ改善に向かっていたと思われたが

一方でA氏は社長の許可を取らずに経費を使い、様々なことを勝手にやり始める



不審に思った日悟は
経理や従業員に確認

これは何？

えっ？
A氏から指示
されましたが？



調べてみると日悟の知らないたくさんの経費の使い込みが発覚そして伸びていたように見えていた売上も利益が出ていないことが判明

いいじゃないか？!

A氏に聞いただと逆切れし反発その後契約を解除した



しかし、A氏はその後アイドウから社員を2人引き抜き同業であるプラスチック加工会社を設立

アイドウと取引のあった顧客と取引を始めた

社員2人
顧客、さらには
一番大切な
製品ノウハウまでも
持って行かれ

日悟は
落ち込んだ



しかし、
何とかしなければと
立ち上がり

今度は
企業の立て直しで
有名な
コンサルタントB氏を
紹介してもらう



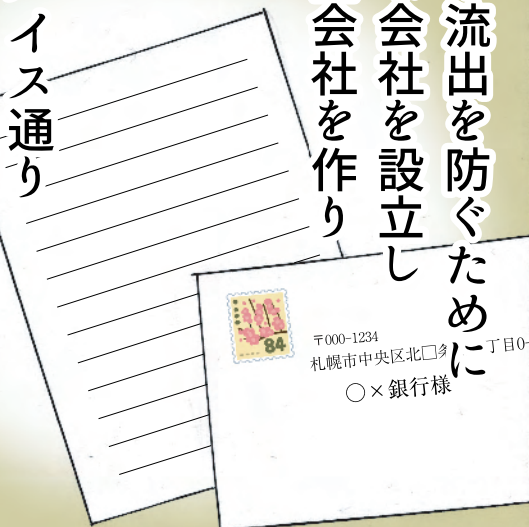
会社を診断してもらった結果
支出が多過ぎると指摘

お金が
ジャバジャバ
出てますねー



お金の流出を防ぐために
新たな会社を設立し
無借金会社を作り

アドバイス通り
取引銀行の頭取宛に
手紙を書いたりもした



しかし、この手法は
非常にリスクが高く
案の定、銀行側は明らかな
返済回避の方法に激怒

もう
取引はしない

結果、長年 信頼関係を
築いてきた銀行を
敵に回してしまった

困り果てた日悟は
所属している
経営者団体の
仲間に相談



団体のトップにも
直接相談しに行った

覚悟が足らん?!
経営者は
やらかなあかん!!

そこで父を亡くした
不安と経営者としての
覚悟が足りないために
コンサルタントに
頼ってしまったの
ではと指摘され

日悟は
ハツとした



それから心を決め
真の経営者になるべく

様々な研修を受講し
自ら判断できるための
知識や思考を学んだ

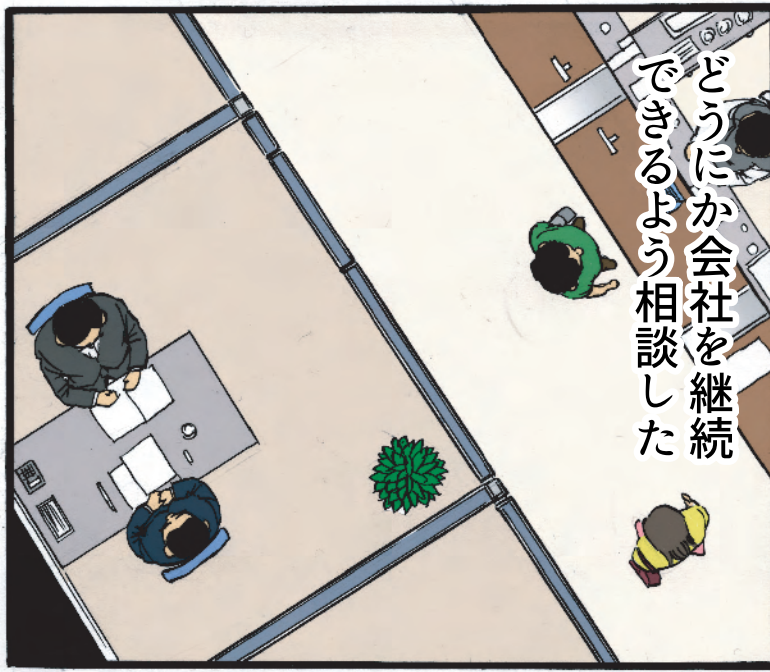


また、心の弱さを
克服するために
家庭倫理の会の
毎朝五時から始まる
「おはよう倫理塾」に通い
無遅刻・無欠席にて
100日皆勤を達成

そこで
当たり前前のことが
出来ていない自分に
気付く

朝起きは再建の第一歩

札幌市
〇月
朝の挨拶
一 朝の挨拶
一 十七分歩
一 一万歩歩
一 挨拶
一 挨拶
一 挨拶
一 挨拶
一 挨拶
一 挨拶



どうにか会社を継続
できるように相談した



経営者として
今ある危機を乗り越えるため
年金事務所や税務署
労働局などに毎日通い



そんな折
社員さんが
次々に退社

ありがとう
ございました

...



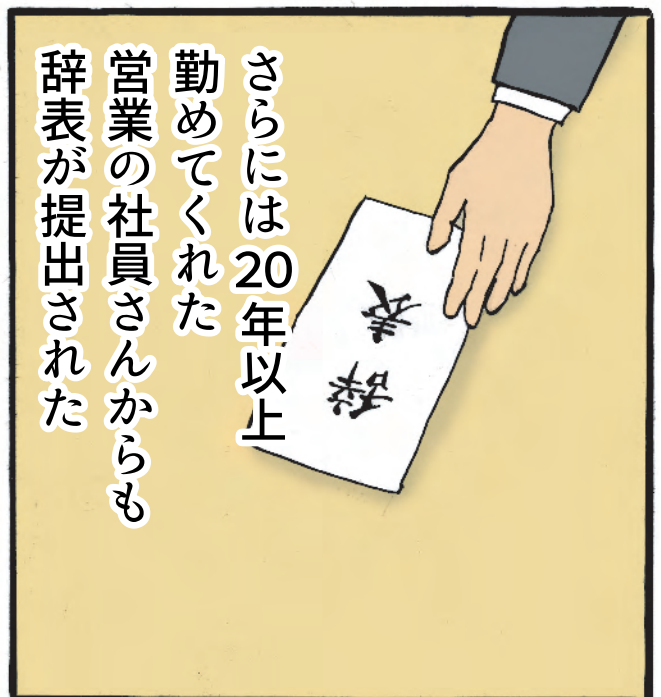
しかし、
なかなか好転せず
経営は厳しさを増す



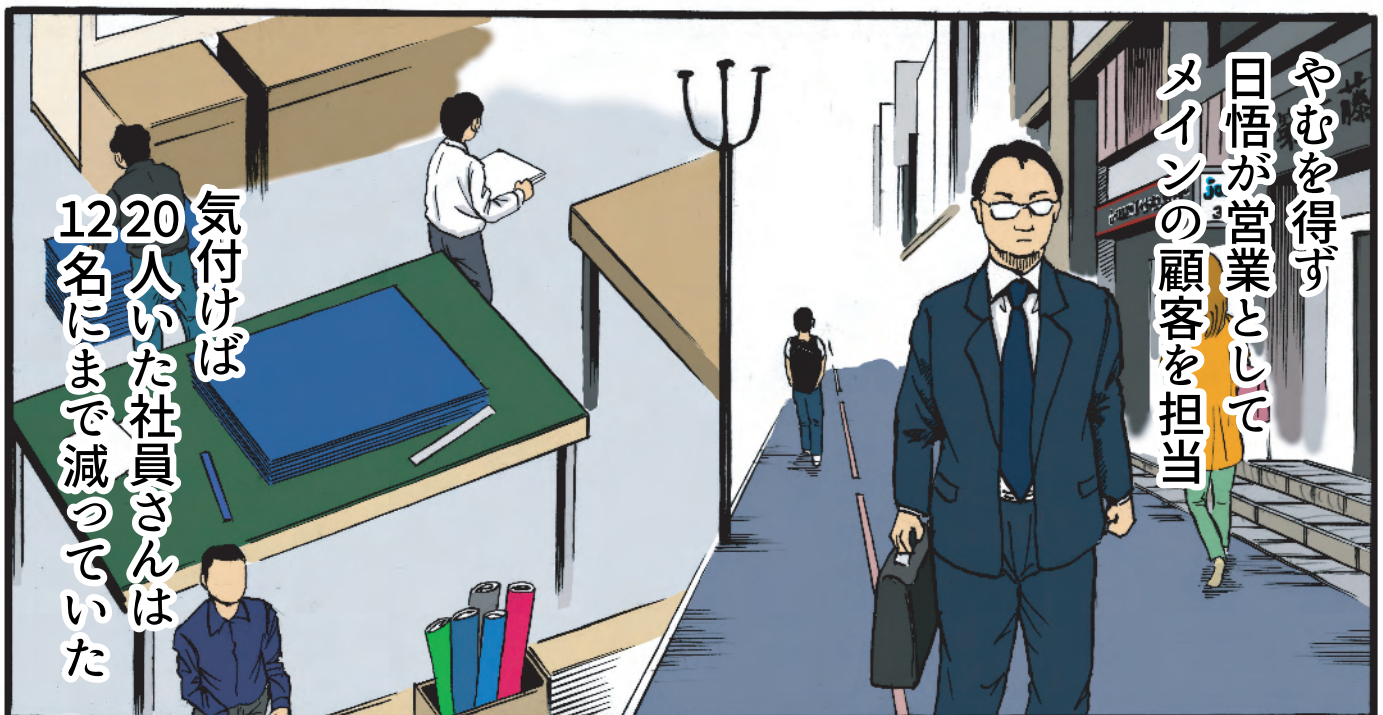
アイドゥの営業の要であり
重要な取引先の
担当であったために

この退社は
大きな痛手となった

ふう...



さらには20年以上
勤めてくれた
営業の社員さんからも
辞表が提出された



やむを得ず
日悟が営業として
メインの顧客を担当

気付けば
20人いた社員さんは
12名にまで減っていた

令和元年12月
経営研究会の仲間であり
JCの先輩でもある
国岡製麺の社長
国岡智哉氏を訪ねる

国岡製麺株式会社
国岡智哉

国岡先輩
お久しぶり
です

現在の会社状況を話したり
国岡製麺の経営手法など
聞いたりした

そこで
ひとつの大きな
ヒントをもらおう

国岡製麺では
働き方改革の一環で
就業時間を
午後6時までを
午後4時までに変更



残業をなくし
短時間で
効率よく仕事が
出来るように
企業努力を
積み重ね

お疲れ
さま

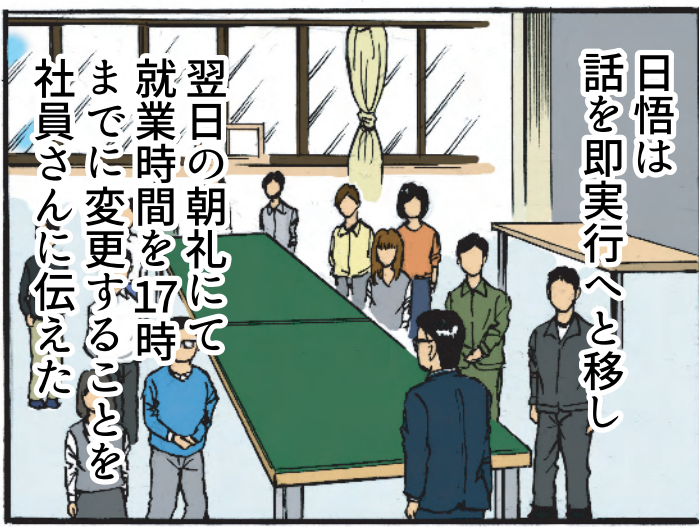
今では
粗利が20%アップ
するまでに
至った

お先に
失礼します



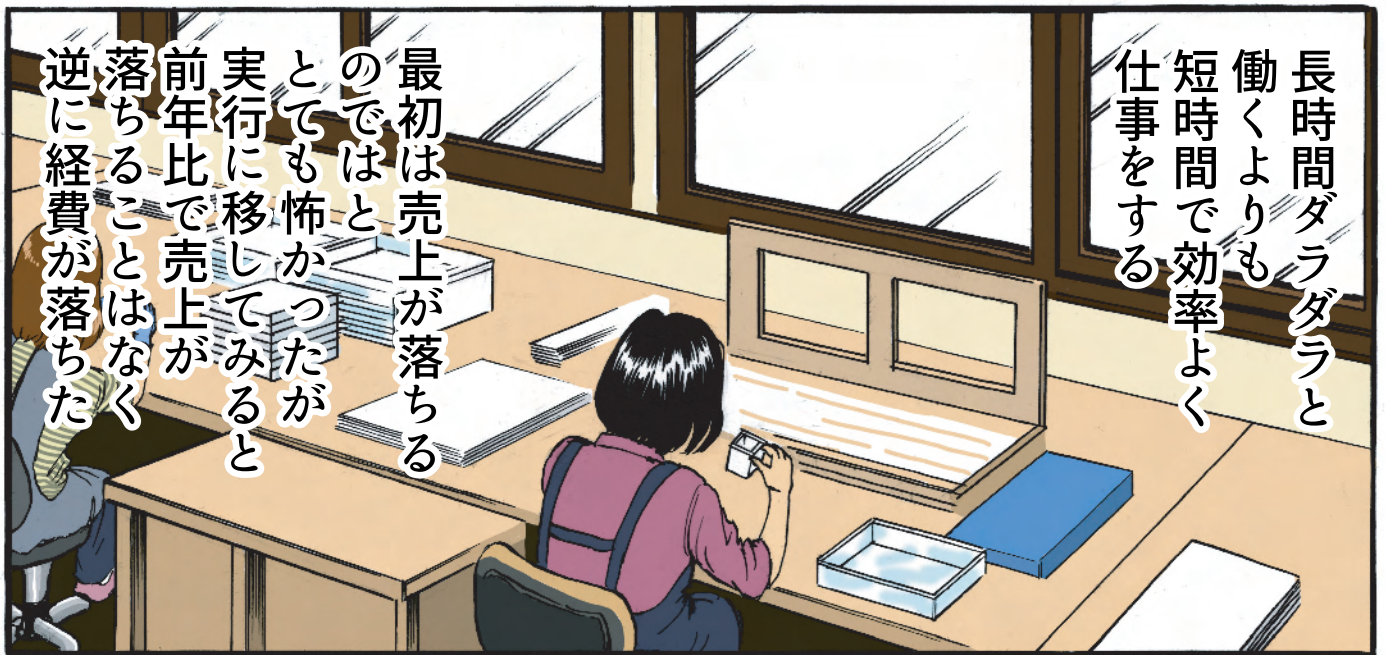
アイドワでは
会社の危機を
乗り越えようと

毎日遅くまで残業し
社員さんへの
負担が大きくなっていた



日悟は
話を即実行へと移し

翌日の朝礼にて
就業時間を17時
までに変更することを
社員さんに伝えた



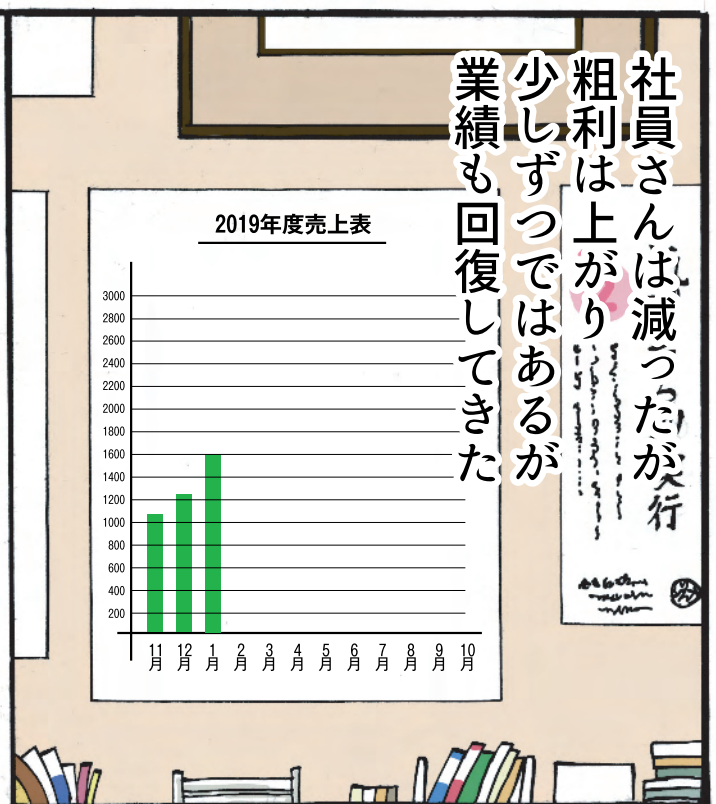
長時間ダラダラと
働くよりも
短時間で効率よく
仕事をする

最初は売上が落ちる
のではと
とても怖かったが
実行に移してみると
前年比で売上が
落ちることはなく
逆に経費が落ちた



令和2年2月
「新型コロナウイルス」の発生により
「飛沫防止アクリル板」の需要が
一気に高まった

ビジネスチャンスと
会社は色めきたった



社員さんは減ったが行
粗利は上がり
少しずつではあるが
業績も回復してきた



しかし、全国的に需要が急増したため
材料メーカーから
「全国の透明アクリル板が

0^{ゼロ}枚になりました！」との通達が！

えっ？
何だって？！



その日のお昼過ぎに「一本の電話が…

創業以来「一番の
お得意先の大丸(株)さんから
「北洋銀行さんから「飛沫防止の
アクリルをつくれなにか」と問い合わせ



在庫は全て出てしまっていたため

目の前のチャンスをもとに出来ないと
日悟は放心状態

全国的に材料がないため

普段取引のない
大手からも
問い合わせが殺到



しかし
材料がなければ
つくることも出来ず

どうしようもない状態

それでも諦めずに
何かないかと工場を
探し回っていると
大量の再生PET材が
あることに気づく

この素材は日本製で
原価が高く
安さを求められる
通常時にはあまり
利用していなかった

※通常は中国製がほとんど

しかし、材料の性能としては
申し分なく
商品製造も可能

早速サンプルを作り
提案したところ
緊急性が高いということで
即受注が決定

いきなり750枚の
大量注文をとりつけた

ここがチャンスと
道内大手各社に
提案し、
次々と受注を
受ける

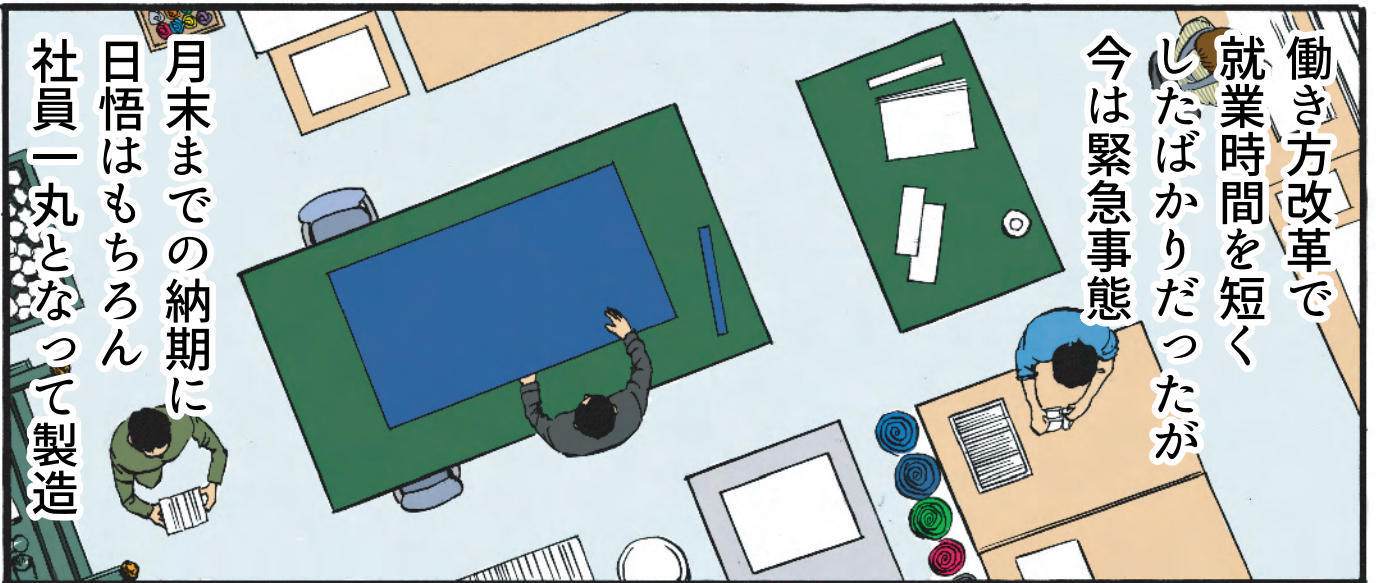


JR北海道さんからは100枚
セコマ(株)さんからは

2300枚もの
受注が即決していった

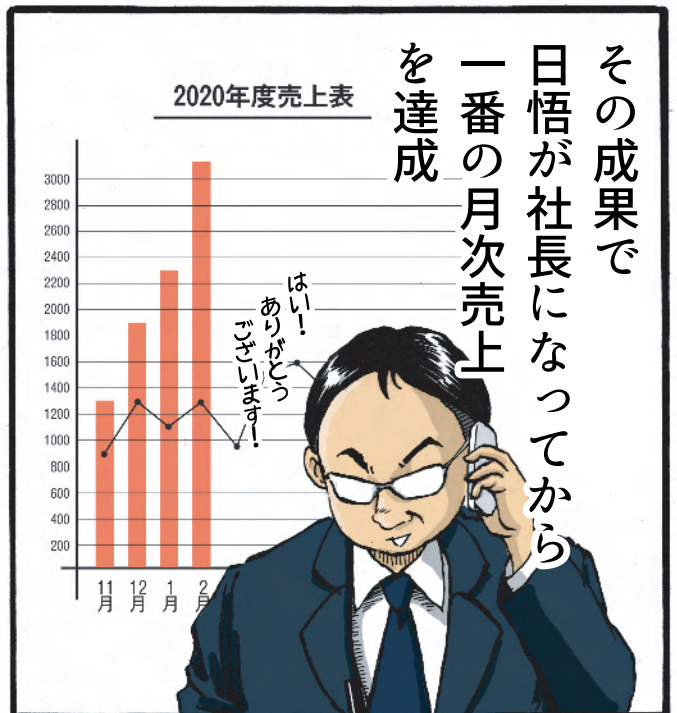


働き方改革で
就業時間を短く
したばかりだったが
今は緊急事態



月末までの納期に
日悟はもちろん
社員一丸となって製造

その成果で
日悟が社長になってから
一番の月次売上
を達成



更には札幌市内の
郵便局からも依頼があり
500枚を追加

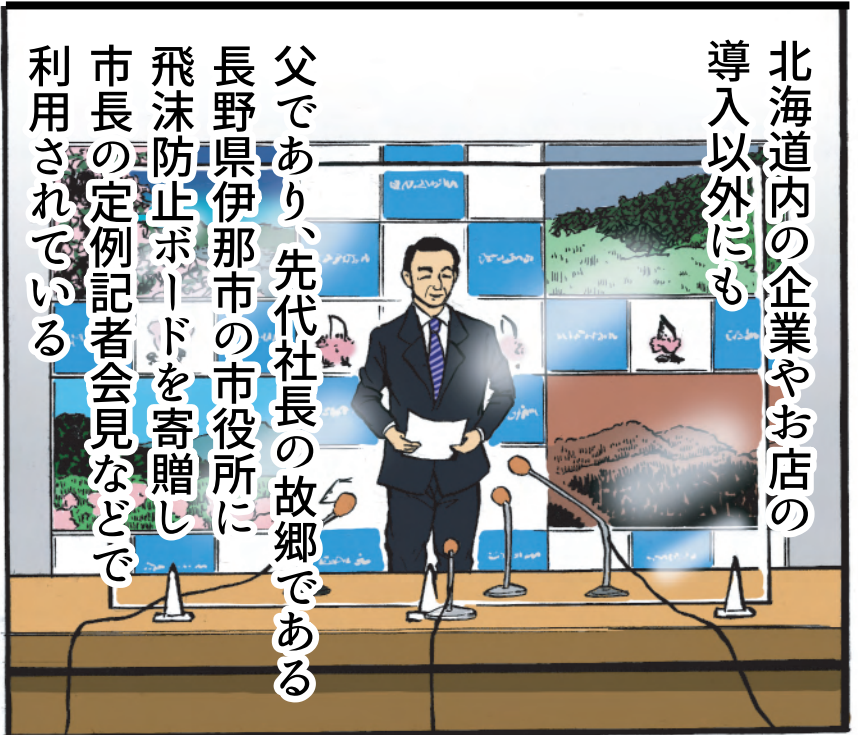
今では全道の3分の2の
郵便局に導入された



北海道内の企業やお店の
導入以外にも

父であり、先代社長の故郷である
長野県伊那市の市役所に
飛沫防止ボードを寄贈し
市長の定例記者会見などで
利用されている

そんな折
北海道新聞社より
取材の依頼が
舞い込む



北海道最大の
新聞の効果は
大きく



「北海道新聞」(4回)、「財界さつぽろ」
「札幌人図鑑」「月刊クオリティ」
「北海道医療新聞」「日経トレンドイ」など

アイドゥの名は
一気に全国区となった



そこから様々な媒体からの
取材ラッシュが始まった



さらにプラスチックの
可能性を
追及するため

プラスチック製品の
新商品のアイデアを公募



全国から150件以上の
アイデアが送られてきた



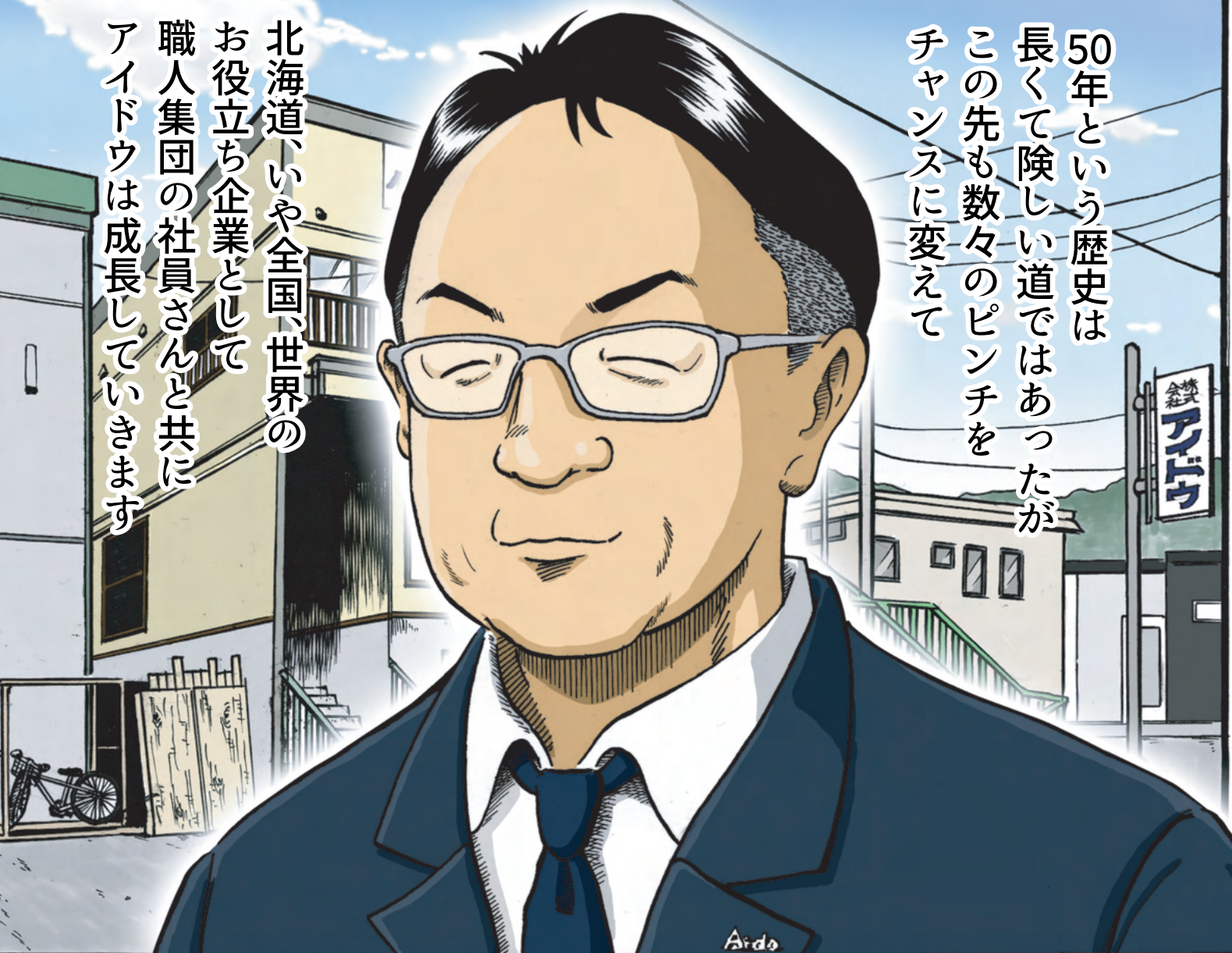
日常生活の「困った」を
「良かった」に
変える

本当に欲しかった
プラスチック商品を
これからも創り続けるアイドゥ



50年という歴史は
長くて険しい道ではあったが
この先も数々のピンチを
チャンスに変えて

北海道、いや全国、世界の
お役立ち企業として
職人集団の社員さんと共に
アイドゥは成長していきます



金田満平も夢見たアイドゥの

世界進出への第一歩

十勝の”Toyo Cheese Factory”の長原ちさとさんが、フランスで行われたチーズの世界大会「第5回世界最優秀フロマジェコンクール(Concours Mondial du Meilleur Fromager)」にて、見事3位に入賞されました！

その大会で弊社のアクリル什器の上にチーズを綺麗に飾って頂きました。

アイドゥは北海道から世界の
人々に「本当に欲しかったもの」
をご提供していきます。



株式会社アイドウ50年の歴史

昭和41年10月 個人経営アイドウプラスチック加工創業
北海道札幌市西区西野6条7丁目

昭和45年 北海道札幌市西区西野3条7丁目5番48号
に移転

昭和48年10月 株式会社アイドウ設立
金田満平 代表取締役役に就任

平成3年6月 工場完成

平成5年9月 本社屋完成

平成24年10月 金田日悟 代表取締役役に就任

令和元年11月 ライティング事業部設立

令和4年1月 第50期開始



代表者挨拶

謹啓

時下ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。
平素は格別のご高配を賜り有難く厚くお礼申し上げます。
さて、来る令和四年一月より弊社は第五十期を迎え、皆様のお陰と感謝致しております。
つきましては今後ますます社業の充実を図り、皆様のご期待に沿うよう、より一層努めてまいりますので、何卒旧に倍しましてご指導ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。
まずは略式ながら書中をもってご挨拶申し上げます。

令和四年一月

謹白



株式会社アイドウ
代表取締役 金田日悟

会社概要

商号	株式会社アイドウ
本社所在地	札幌市西区西野3条7丁目5番48号
TEL	011-661-0802
FAX	011-661-0862
創業	昭和41年10月5日
設立	昭和48年10月10日
資本金	1000万円
役員	代表取締役 金田 日悟
取引銀行	北洋銀行 西町支店 北海道信用金庫 八軒支店 札幌中央信用組合 西野支店
主な仕入先	株式会社村田塗料店 株式会社アートリンク (アクリライト・スミペックス・パラグラス・コモグラス)
主なお得意先	大丸株式会社 信金中金ビジネス株式会社 日本郵便株式会社 株式会社東急ハンズ 株式会社セコマ



株式会社アイドウではあなたの頭の中の
「こんな商品あったらいいな」を
従業員一同で実現いたします。

何かお困りのことがあれば
アイドウまでどうぞお気軽にご相談ください。

これからも世界に向けて
よりよい商品と他にはないアイデアを
発信していきます。

