



合同方針発表会

今月号の社内報は、2026年5月16日に開催された「合同方針発表会」の様子をお届けします。

今年は、TOP HAIR 会長 兼 豊友会 名誉顧問・甲斐尊美様をお迎えし、「人間学を学ぶ」をテーマとした基調講演からスタート。その後、松澤社長によるグループ全体方針発表、各社・各部門による来期方針共有、システム刷新や制度説明、表彰式まで、一日を通してグループの未来を考える場となりました。

本特集では、当日の講話や各社方針発表のポイントを振り返りながら、2026年度に向けたグループ全体の方向性をご紹介します。

2026年5月16日（土）9:00～17:20

場 所：岡山商工会議所 4階 メイン会場

参加社：PPR・PTR・PCO・PRO・NGD・COS・PFA・JSN・PSP・PHD

基調講演

TOP HAIR 会長 兼 豊友会 名誉顧問 甲斐 尊美 様

変化の時代だからこそ、“人間力”が組織をつくる

甲斐様からは、変化の大きい時代だからこそ、組織や個人に求められるのは「人として成長し続けること」であるというお話がありました。講演では、自ら考え行動する姿勢や、人とのつながりを大切にすることの重要性に触れながら、成果や数字だけを追うのではなく、理念を土台として実践を積み重ねていくことが、組織や個人の成長につながると語られました。参加者にとって、自身の働き方や組織との関わり方を改めて見つめ直す時間となりました。





- グループ利益改善と営業利益重視への転換
- 「半分の力で3倍の成果」を目指す組織改革
- システム刷新・DX・生成AI活用の推進
- 自律型人材育成と研修強化
- 中長期成長に向けた事業再編と新規挑戦

松澤社長からは、2025 年度の振り返りと、今後のグループの方向性について共有がありました。2025 年度は、グループ全体で売上 80 億円、粗利 23 億円（目標達成率 92%）、営業利益 3.8 億円（達成率 100%）となり、厳しい外部環境の中でも成果を積み上げた一年となりました。また、決算賞与・夏賞とあわせて総額 1 億円の支給予定も発表されました。

2026 年度のテーマとして掲げられたのは、「半分の力で 3 倍の成果」。単なる改善ではなく、仕事のやり方そのものを見直し、仕組みやテクノロジーの力を活用しながら生産性を大きく変革していく考えです。その実現に向け、システム刷新や DX 推進、生成 AI 活用などを加速させていく方針が示されました。

また、行動指針については、これまでの「チャレンジ」「やりきる」に加え、新たに「多面的に考える」「自ら考え行動する」を掲げました。社員一人ひとりが主体的に判断し、変化を前向きに捉えながら行動することが求められる一年になります。

さらに中長期では、事業再編やシステム統合、人材育成を進めながら、10 年後を見据えた成長基盤づくりを進めていく考えが共有されました。



【PFA】P・O・Pファクトリー株式会社

生産性向上と人づくり

PFA では、加工工程ごとの収支管理を進め、生産現場の利益構造を可視化していきます。また、廃棄削減や工程改善を通じて生産性向上を図るとともに、次世代育成にも取り組み、安定供給体制を強化します。

- ・加工工程別収支管理導入
- ・廃棄削減／材料見直し／工程改善／次世代育成

【JSN】ジャパンソーイングネットワーク株式会社

利益を生む現場づくりへ

JSN では、工程改善や収支管理を強化し、生産性向上と利益体質強化に取り組みます。また、役割明確化やリーダー育成を進めながら、安定品質と再現性の高い運営体制づくりを目指します。

- ・工程別収支管理導入
- ・廃棄削減／工程改善／役割明確化／リーダー育成

【PSP】P・O・Pサポート株式会社

利用者と共に成長する組織へ

PSP では、利用者支援と事業運営の両立を目指し、利用者確保や環境整備を進めます。また、加工体制の改善や資格取得支援にも取り組み、利用者・スタッフ双方が成長できる組織づくりを推進します。

- ・B型工賃：15,000円→18,000円
- ・利用者確保／環境整備／加工スピード向上／資格取得支援

【PHD】P・O・Pホールディングス株式会社

グループ成長を支える基盤づくり

PHD では、グループ利益改善に向けた部門収支管理体制の確立を進め、経営管理機能を強化します。また、生成 AI 導入支援や研修企画・運営を通じて、業務効率化と人材育成を推進し、各社の成長を支える基盤づくりに取り組みます。

- ・グループ利益改善・経営管理部としての部門収支管理体制の確立
- ・生成AI導入支援／研修企画・運営／人材育成力向上



10年後を見据えた成長への挑戦

AI・DX・システム刷新を通じて、属人化を減らし、少人数でも高い成果を生み出せる組織づくりを推進。営業利益を共通指標として捉えながら、各社が連携し、持続的な成長と人材育成を目指します。

- ☐ 営業利益を意識した経営への転換
- ☐ DX・AI 活用による業務効率化
- ☐ 情報共有と属人化解消
- ☐ 顧客価値向上と提案型営業への転換
- ☐ 人材育成と組織力強化

2026年度
グループ
共通テーマ

【PPR】P・O・Pプロダクツ株式会社

利益を生み出す営業体制へ

PPR では、利益を重視した営業体制への転換を進め、重点顧客への提案強化や新商品の販売拡大に取り組みます。また、商品部との連携や市場別営業の強化を進めながら、スポーツ・エンタメなど成長市場への展開も推進。AI・DX 活用による情報共有や業務効率化を進め、“少人数でも成果を出せる組織づくり”を目指します。

- ・東京営業部：営業利益5,600万円見込み（予算比133%）
- ・岡山営業部：売上12.0億円／粗利4.2億円・中期：売上15億円／1人当たり営業利益230万円・利益重視営業／重点顧客深耕／商品開発・販売強化／AI・DX活用／市場別営業強化

【PTR】P・O・Pトレーディング株式会社

価値を生み出す事業構造へ

PTR では、営業利益を軸とした経営を進め、利益率改善と在庫適正化に取り組みます。また、海外調達や自社商品の強化、EC 販売拡大を進めながら、卸売主体から価値創造型の事業構造へ転換。収益性向上と安定した利益体質の構築を目指します。

- ・営業利益目標3800万円
- ・粗利率18.8→19.6%
- ・3年後：売上21.5億円／営業利益7,200万円
- ・不動産在庫削減／自社製品開発／EC強化／直販・卸・開発の3本柱

【PCO】P・O・Pカンパニー株式会社

利益を生み出す商品部へ

PCO では、受注・仕入・在庫・倉庫機能の連携を強化し、在庫精度向上や欠品防止に取り組みます。また、ネット販売や加工提案を強化し、利益創出につながる商品部への転換を推進。営業と連携しながら、付加価値向上と収益改善を目指します。

- ・利益率30%→35%（中期目標）
- ・顧客満足向上／在庫精度向上／受注・仕入・倉庫連携／商品部強化

【PRO】プロモットコーポレーション株式会社

商品力と提案力の強化へ

PRO では、販売サイト改善や導線強化を進め、販売効率向上に取り組みます。また、仕入先・外注先との連携強化や商品開発力向上を図り、市場変化への対応力を高めます。収益性を意識しながら、持続的な成長を目指します。

- ・売上3.16億円／粗利1.29億円／営業利益2,500万円
- ・1人当たり営業利益200万円・販売サイト改善／仕入先・外注強化／商品開発／収益性改善

【NGD】有限会社永井デザイン企画

少数精鋭で価値を高める

NGD では、顧客対応力向上と工場レベルアップを進めながら、高付加価値体制を強化していきます。また、業務標準化や属人化解消を進め、生産性向上と品質安定を両立。“小さくても強い組織”を目指します。

- ・営業利益2,100万円
- ・売上2.55億円／粗利8,600万円／利益率33.7%
- ・顧客対応強化／工場レベル向上／属人化解消／工程改善

【COS】株式会社コスモ

利益率改善と提案力強化へ

COS では、EC 戦略や販促施策を見直し、利益率改善に取り組みます。また、商品構成の最適化や専門性強化を進めながら、顧客への提案価値向上を推進。収益性と成長の両立を目指します。

- ・売上16.7億円／粗利2.96億円／営業利益1,600～1,700万円
- ・EC改善／販促企画強化／専門商品強化／利益率改善

半分の力で3倍の成果へ

永年勤続賞 30 年	竹内 伸さん
永年勤続賞 20 年	黒江 純子さん
永年勤続賞 10 年	加藤 浩志さん
永年勤続賞 10 年	本田 惇志さん
永年勤続賞 10 年	杉之尾昌弘さん
永年勤続賞 10 年	亀山菜つみさん
永年勤続賞 10 年	角野 麻美さん
永年勤続賞 10 年	堀 弘人さん
永年勤続賞 10 年	塩見 敏宏さん

★10 代・20 代部門
1 位：中田 翔子さん
2 位：谷崎 柚さん
★30 代部門
1 位：山本未来子さん
2 位：兼丸 加也さん
★40 代部門
1 位：大山 美香さん
2 位：黒河 功一さん
★50 代部門
1 位：岸本 敬子さん
2 位：岡部 循子さん



平間さん



河上さん

MVP

MVP 賞 平間 和帆さん
MVP 賞 河上 拓哉さん

祝 MVP 賞 インタビュー

MVP 賞受賞
平間 和帆さん

MVP 賞受賞
河上 拓哉さん

①受賞についての率直な感想をお聞かせください。

とてもびっくりしましたが、このような評価と賞を頂けたことは嬉しかったです。

②今回の受賞につながったと感じる、

日頃から大切にしていることはありますか？

今回介護・病院関係という新しい業種にチャレンジさせていただき、わからないことも多かったのでメーカーやお客様からの情報を素直に聞き、学ぶ姿勢をつねに持つことです。

③一緒に働く仲間や、支えてくれた方へ

メッセージをお願いします。

直近厳しい状況下も含めて、日ごろから商品やサービスをお客様へ提供できているのも、周りの方の協力があったの事なので、改めてありがとうございます。
今後も色々相談させて頂くと思いますが、よろしくお願いいたします。

④今後チャレンジしていきたいことや

目標があれば教えてください。

介護・病院関係の商圏では、まだまだ踏み込み切れていない部分が多々あるので来期は今期以上に実績を積めるように頑張ります。

1) POP グループの仲間の顔を見て、あるいは方針を聞いて、どんな感想を持ちましたか？

なかなか会えない人、関わる機会の少ない人たちと話すことができとても良い刺激になりました。
拠点や仕事内容は違っても、同じ方向を向いて仕事をしていることを改めて感じました。

2) 発表会の熱気を拠点に持ち帰って、今後、職場をどう変えていきたいですか？

普段は意識することがありませんが、改めてこれだけ多くの社員が集まっている姿を見ると、とても頼もしく感じました。私自身もその一員として、

①受賞についての率直な感想をお聞かせください。

とてもびっくりしました！何も言葉がありません！

②今回の受賞につながったと感じる、

日頃から大切にしていることはありますか？

22 期行動指針の「多面的に考える」「自ら考えて行動する」は、あまり意識せず普段からしていることかなと思います。色々な人の視点からそれぞれの見方を想像しながら善し悪しを考えて、誰かがしてくれたらいいのと思った事はもう自分で動いてしまおう、と待ちの時間をなるべく減らしていく、それこそ「当たり前」のことに磨きをかける」という社訓の表れが結果に結びついた 1 年だったかなと思います。

③一緒に働く仲間や、支えてくれた方へ

メッセージをお願いします。

一番近くでいつも私に巻き込まれたり心配してくれたりフォローしてくれるサポート課のみんな、わけのわからない入稿データにも丁寧に迅速に対応してくれるデザインチーム、ミスが少しでも減るように対策したり意見をくれる発注チーム、色んな大変な場面で見面に立ってくれる営業さん、多くの責任を預けても GO をくださる上長陣、そして Tocaro の先でたくさん相談に乗ってくださる各部署のみなさま、とにかくいつも助かってます。感謝しかありません！本当にありがとうございます！これからもどうぞ宜しくお願いします。

④今後チャレンジしていきたいことや

目標があれば教えてください。

新しいことを高いパフォーマンスでできるように頑張っていきたいです！

遠方より参加された清村さんから

コスモがより良い仕事をしていけるよう貢献していきたいと思います。

3) 今回の発表会で特に印象に残った言葉や場面があれば教えてください。

竹内課長の勤続表彰。簡単なことではないのでとても感動しました。あと携帯電話を失くしたこと。

4) 普段は離れた拠点で働く中で、今回あらためて感じた「POP グループらしさ」はありましたか？

グループ全体に言えることですが、改めて「若さ」を感じました。もちろん経験豊富な世代や中間層も大切ですが、若い人が多い組織には活気と勢いがあります。会場全体からも前向きなエネルギーを感じることができ、これも P・O・P グループらしさの一つだと思いました。