

旭

印刷を支え加工を活かす

営業本部
取締役営業本部長
藤井靖之

旭紙工株式会社の営業本部を取締役営業本部長として支える藤井靖之さん。これまでの仕事や会社の未来についてお聞きしました。



——入社の際について教えてください。

前職も同業で取締役を務めていたのですが、橋野社長とは以前からお客様を紹介ゴルフなどでたまに会ったりするような仲でした。2013年に任期満了をもって退職したところ、それを聞きつけた橋野社長からは是非にと誘われ、善は急げということで入社しました。

——印象に残っている仕事をお聞かせください。

2015年、大日本印刷株式会社様がマイナンバーのパンフレット作成を国から委託されました。全世界向けに配布するので、全体で6500万冊という大変大きな仕事です。そのうちの約半数、3200万冊を旭紙工が請け負うことになりました。品質や納期の条件などとても厳しかったのですが、無事にやり遂げられました。

それは旭紙工にとって、これまでで一番大きな仕事です。当初社内からは、他の仕事に支障が出ることへの不安の声が上がりましたが、現場の対応や周りの協力もあって、約3か月間、社内が一丸となりこの仕事

きたいですね。

10年先を見通すのは難しいが、毎年毎年を勝負していくという藤井さん。これからも旭紙工をさらに飛躍させるための一翼を担っていくに違いありません。



▲営業部のメンバーと一緒に

に特化して取り組みました。
——無事に業務を遂行され、会社にどんな影響がありましたか。

作業に慣れてくると、作業効率や人員配置など見えない部分に好循環が生まれ、結果的に売り上げも利益も伴った良い仕事となりました。

営業としては、仕事の性質上、社外秘で進めなくてはなりません。大きい案件があるからと他の受注調整を余儀なくされたのは苦勞しましたが、この仕事の成功によって全国に人脈が広がり、旭紙工の信用度や知名度アップに貢献しました。

社内においても、大きな自信に繋がったのではないのでしょうか。マイナンバー特需のあった翌年は、得意先から仕事をかき集めなければというプレッシャーがありました。最終的には収益を落とすことなく、他の仕事でまかなうことができました。やればできるんだと良い雰囲気になりましたね。

——仕事でつまったことはありますか。

カレンダー製本は他に比べると利

益率や単価の高い仕事です。9〜11月のカレンダーシーズンは、売り上げを伸ばせば年間利益を出していく、重要なシーズンとなります。

ところが、2017年秋は受注が多すぎて現場の納期対応がうまく追いつかず、パンクしてしまいました。1か月ほどは状況説明や謝罪のため得意先を訪問する日々が続きました。

納期交渉を重ね、ときには「あなたは信用できないから社長と話したい」と言われたこともあります。長年この仕事に携わってきましたが、こんなに会社に行きたくないなと思ったのは初めてでしたね。

翌年はその反省を踏まえ、前さばきでうまく調整し、同じ事態にはなりませんでした。それまでは慣例で、この時期を気合いと根性で乗り切っていました。限界が来ていたのかもしれません。

——会社は今後のようなことを目指していますか。

紙工業界はやればやるだけ利益が出る体質の業界ですが、企業のあり方を見直すべき時期が来ています。用紙の高騰やペーパーレス時代の到

来で逆風が吹いており、現状のままでは利益を出していくのは難しいでしょう。

営業としては取引先と良い関係を保ち、地道に営業努力しながら単価を上げていく。会社全体では、業務の簡素化、効率化を図り、利益体質にしていくのが重要です。現在、社長が率先して会社の工業化を押し進めています。これまで現場の仕事は職人的な要素が大きいものでしたが、デジタル化によって誰でもできるような作業の効率化が図られています。

この1年、新工場の立ち上げや高速機械の導入で、環境が整ってきました。

——最後に、今後の抱負をお聞かせください。

入社当時、社長から言われた「いい会社にしたから手伝って欲しい」という言葉は、今も胸にあります。がむしろに仕事をしなくても、最低限売り上げがあって、利益があって、いい給料が払える。そのような会社を目指したいです。

業界内で淘汰されないよう、勝ち残っていく方向に目配り気配りしながら、会社全体をフォローしてい

企業情報

- ◆ 創 立 年 : 1983 年 1 月
- ※ 創 業 : 1963 年
- ◆ 年 商 : 15 億 円
- ◆ 従 業 員 数 : 200 人

※ 2018 年 12 月 実 績