

旭

印刷を支え加工を活かす

営業部
外注担当 部長

樋上 勝則

1998年(平成10年)4月、それまでアルバイトとして勤務していた樋上勝則さんが旭紙工株式会社へ正社員としての就職を決めた背景には、ライフステージの大きな変化があったといえます。現場での経験を足がかりにキャリアを重ねた、樋上部長の足跡に迫ります。



——旭紙工との縁は、どのように始まったのでしょうか。

高校を卒業してすぐに就職した会社を退職し、2、3社をかけた後、フリーター生活をしていました。旭紙工の繁忙期は、翌年のカレンダー販売を控えた9月、18歳のころ、夜勤のアルバイトとして入社したのがきっかけです。

5年半ほどが過ぎた23歳のころ、2人目の子どもができたことをきっかけに「そろそろ正社員になろう」と決意しました。実はそれまでも社員化の打診はあったのですが、お断りしていたんです。任される作業も増え、業務のコアメンバーとなっていたことも決め手となりました。

——現在のお仕事内容について教えてください。

営業部の外注担当部長として、社外の協力会社と連携しながら、売上目標の達成に向けて日々奔走しています。

「やらなあかん」と死に物狂いで頑張った結果が数字として表れ、2017年の売上高は前年比の

1.5倍となりましたが、取り引きする量が増加するにつれて、お客様からの要請も多岐にわたるようになっていきます。

——大幅な売上増の要因をどのように分析されていますか。

ここ10年の間で、社内で仕分け・発送業務が受注可能な環境を整備したことも売り上げの向上に直結したと思いますね。そのために必要不可欠だったのは、送り状発行システムの導入です。

それまでの旭紙工は、言ってしまうと「紙を加工するだけの会社」でした。その後工程である納品については、お客様のご要望に十分にお応えできない状況だったのです。得意先によっては、最大2000拠点への仕分け後に納品してほしい、というニーズがあったことも分かっていました。当時の社内環境では対応が難しい状態でした。

システム導入により仕分けが大幅に効率化し、業務フローを刷新できたことで、受注可能な業務の幅が広がったんです。当社自身が大口の荷主となることで、配送会

社との運賃交渉も以前よりスムーズに進められ、利益率の改善にも貢献しています。

——そのような業務改善のヒントは、どのようなきっかけで見つけたのでしょうか。

自分自身の現場経験や、担当営業が吸い上げたお客様の声を聞き、実現に向けて試行錯誤する感じですね。

株式会社天理時報社様より奈良県の広報誌である「県民だより奈良」の製本仕分けを受注したときには、4〜5日の短納期で、50万部を7000か所に仕分けする必要がありました。毎月の刊行物です。データとともにご依頼を頂くたびに、ムリなく小さな業務改善を積み重ね、着実に仕組みを確立していききましたね。

——印象に残っている出来事について教えてください。

12年ほど前の仕事で、左手中指の先端を切断する大怪我をしてしまったことでしょうか。幸いなことに治癒しましたが、入院中や自

宅療養の間は、「この先再び仕事に戻ることではあるのだろうか」と不安に思わずにはいられませんでした。

復職してからは会社の配慮もあり、管理業務に入るようになりました。非常に辛い経験でしたが、この事故がなければ、現在のキャリアの展開はなかったと思いますね。

——最後に、今後の抱負をお願いします。

利益追求をモットーに、今まで以上に儲かる方法をひたすら考え抜き、実行に移していきたいですね。外注部門では、生産部門と比較したとき、どうしてもコストが高くなりがちです。資材の仕入れ値や外注費・運送費などの適正化を行いながら、営業部、ひいては全社一体となって、利益体質へのさらなる進化を遂げていきたいと思っています。



多忙な毎日を通じ、樋上部長ですが、休日にはご子息と釣りに出かけたり、オセロで対決したり、家族での時間を過ごしてリフレッシュを図っているそうです。旭紙工にとって新たな道を切り開いてきた樋上部長は、今後も挑み続ける雄姿を見せてくれるに違いありません。

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

The FOCUS

本社工場 無線部門 編



私が
紹介します

工場本部 本社工場長
有松 健二さん



業務内容

針金を使わずに糊付けで製本を行う部門です。メンバーは約10名。無線部門はかなり大きな機械を使っているため、他部門のように1~2名で回すのではなく、6~8名が1つのラインに入ります。製本前の印刷物を準備するところから、本になったものを箱詰めするところまでが私たちの仕事です。



強み

中綴じは針金で綴じるといった性質上ページ数が制限されてしまいます。一方、無線綴じは機械に入る範囲であれば、5cmの厚みがあっても綴じることが可能です。つまり、ページ数が多いぶん、無線綴じの本は単価が高くなります。厚みがあるとはいえ機械のスピードも遅くないので、無線は利益率の高い部門なのです。数字に直結する仕事をしているのは強みですね。

複数名で一つのラインに入るということで、メンバー同士の協力体制も整っています。声を掛け合いつつ準備を進め、初めから問題なくラインを動かすことができているので、連携は取れているのではないのでしょうか。20代の若手とベテランで二極化しているため、適宜指導しながら作業を行っています。



工夫していること

他部門に比べ、1件あたりに必要な物量がどうしても多くなってしまいます。中綴じは3つのパーツが揃えば製本することができますが、無線綴じの場合は10~20必要です。8月に本社工場の2階に移ってきたので、これまで以上に印刷物の段取りには気を使っています。入荷の確認や次の作業の準備など、常に先回りをして行うようにしています。

あとは、朝礼の時間を重要視しています。ベテランが仕切るのではなく、若手社員2名に必ず発言してもらおう。そうすることで、必然的に業務内容や注意点が頭に入ると思います。



折部門 活躍している社員

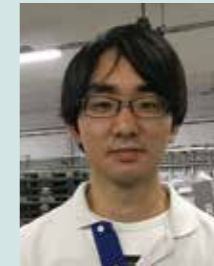
おのうえ たかよし
尾上 高義さん



無線部門の立ち上げに際し、別の会社からいらっしゃった方です。製本業には40年以上携わっていると思います。新しい機械・設備に対する順応性は若いの方が優れていると思いますが、やはり経験には敵いません。なにかトラブルが発生したときには、私たちが考えつかないようなアイデアを提案してくれます。豊富な経験を活かした発想力に、いつも驚かされますね。私の師匠のような存在です。

20代の若手社員です。まだまだ成長途中ではありますが、これからの無線部門を引っ張ってほしいと思っています。そのためには、周りを見る力をつけてもらいたいですね。変な動きをしている人がいないか、どこかでトラブルが起こっていないかを見つけることができなければ、上に立つ人間にはなれません。技術面は場数を踏めば磨かれていくと思うので、管理の能力を身につけてくれることを期待しています。

にし ひろき
西 洸樹さん



いしやま なおや
石山 直弥さん



思い出深いエピソード

無線部門は技術者不足で夜勤をすることができません。そのため、1台しかない機械にトラブルが発生した場合には、解決するまで残ることになります。ここ数年は少なくなりましたが、0時近くまで残業が発生してしまうこともありましたが、そんな大変な時期を全員で協力して乗り越えてきたことにより、さらに団結力が強まったのだと思います。

今後の目標

夜勤体制を整えられるよう、若手社員や外国人メンバーの育成に努めたいと考えています。指導の際に心がけているのは、ダメなことはダメだとはっきり伝えること。ときにはキツイ言い方になってしまう場合もありますが、数日後まで引きずるようなことは絶対にしません。上下関係があろうと、仲間は仲間です。普段は楽しく仕事をして、必要なときにははっきり注意するのがモットーですね。

