

# チム九

印刷を支え加工を活かす

管理本部  
S Y U T I K A  
I R I N T H E P

管理本部にて総務や技能実習生の管理などに携わる、タイ出身のユティカさん。高い語学力を生かし、通訳としても活躍中です。業務に邁進する傍ら、日本のどのようなものに興味を持っているのでしょうか。来日の経緯や入社後の成果、プライベートでの楽しみなどについてお話を聞き、ユティカさんの働きぶり知られざる素顔に迫りました。



まずは、旭紙工株式会社に入社したきっかけを教えてください。

学生時代にはじめて来日し、留学のために1〜2年ほど滞在しました。そのあとさらに日本語と企業文化を学びたいと考えるようになり、日本での就職を目指したのです。入社は2018年10月で、印刷や製本という業務内容に興味を持ったことが、旭紙工を選んだ理由です。また、タイやベトナムの方もいたため、さまざまな言語にふられるという点も魅力でした。

日本には、もともと興味があったのでしょうか。

はい、子どものときから日本の文化が好きで、高校生のときには『BLEACH』『ONE PIECE』『名探偵コナン』などをよく見ていました。『BLEACH』のキャラクターのコスプレをしていたこともあり、また、嵐の曲もよく聞きました。ジャニーズのグループは今でも好きで、現在はSnow Man、少年忍者、なにわ男子を応援しています。最近ではドラマも見ていて『半沢直樹』が面白くて、気に入っています。

を高め、管理本部での仕事を円滑にできるように力を入れていきたいと思っています。

関係各所と協力しながら実習生に寄り添い、まさに人と人との懸け橋としての役目を果たしているユティカさん。これからも自身の力を存分に発揮し、旭紙工の事業を支えていくことでしょう。



## 企業情報

- ◆ 創立年：1983年1月
- ※ 創業：1963年
- ◆ 年商：17億円
- ◆ 従業員数：200人

※ 2022年12月実績

ます。言葉が難しく何度も見返しましたが、そのおかげで言語の勉強にもなったと思います。

仕事をするうえで、心がけていることはありますか。

実習生の体と心を見守れるように、毎朝「調子の悪いところはありますか？」と声をかけています。仕事の面でも、日本語の理解がまだ十分ではない実習生たちが少しでも働きやすいように、相手にとってわかりやすい言葉で通訳をするように心がけています。

今まででもっともやりがいを感じたのはどのような仕事ですか。

2020年ごろ、実習生が5年働



いたあとに受ける試験を、各部門と連携しながら制作したことです。最初は機械についての知識がなく右も左もわかりませんでした。各部門に教えていただき、実際に自分でも機械をさわってみて、そのときはじめてすべての製本の流れを把握でき、興味深い体験でした。実習生たちは今のところ全員試験に合格しています。この試験に合格すると、実習生は他の会社に就職できるようになります。自分の関わった試験がみんなの将来につながっていくことを考えると、やはり嬉しいものです。

プライベートな時間の過ごし方を教えてください。

とにかく旅行が大好きで、休みの日には国内外問わず出かけています。日本はあと7県で全県制覇です。2023年8月にはアメリカにも行きました。3連休は近場に、春の大型連休やお盆の長期休みなどは関東や東北、沖縄まで出かけることもあります。旭紙工は休日出勤や残業が少なく、休日を思い切り楽しめる環境です。きつちりと頭を切り替えて、仕事とプライベートを両立しています。



最後に、今後の目標をお聞かせください。

現在40人ほどいる実習生が、より過ごしやすくなるように環境を整えていきたいと考えています。たとえば、工場内の看板は日本語のものが多く、タイの方からは「あれは何が書いてありますか」と聞かれることも。タイ語の表示があれば、ミスも減って仕事がしやすくなりますよね。また、実習生が仕事終わりにフレッシュできるようなスペースを、寮に設置する構想もあります。自分自身に関しては、さらに語学力

# 部署紹介

Department Introduction



## 営業本部の

# 4年を追う!

新型コロナウイルス感染症に関する社会の状況が、落ち着きはじめた2023年。コロナ前の2019年と比べて営業本部はどのような変化を辿ってきたのでしょうか。課長を務める樋上さんに、4年間の様子を伺いました。

## 営業本部の「いま」

4年前は営業部・製本通販事業部・外注部・物流部にわかれていましたが、現在外注部は部署として独立し、外注部は2つに分割されました。そのため営業部・製本通販事業部・外注部(2つ)の構成になっています。



営業本部 課長  
ひのうえ かつのり  
樋上 勝則さん

## 営業本部の歩み

### 2020年

4月に新型コロナウイルス対策における緊急事態宣言が行われ、大きく世の中が変化した年です。その月の会議で、外出先で外したマスクを一時保管できる紙のケース、「マスクポケット」という新商品を出そうという案が出ました。社長のスピーディーな決断により、即商品化が決定。5月の時点で、私達は飛行機に乗って各地へ営業にまわっていました。私だけでも50~60社はまわり、営業部全体では100~200社はまわったと思います。「マスクポケット」は売上金額としては大きくはありませんでしたが、「(コロナ禍でも)頑張っていますね」とお客様から評価をいただきました。

### 2021年

メンバーの欠員が出たことにより、営業部内で得意先の担当者変更をしました。コロナ禍にもかかわらず、取引先が大きく売上げを伸ばしてくれたおかげで、当社の売上げのダメージも最小限におさえられたと思っています。

### 2022年

アフターコロナとなり、生産数量が徐々に戻ってきた感覚があります。また、5~6月に国からの受注があり、売上げの支えの1つとなってくれました。

## 4年間での変化

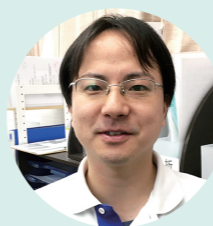
### 「マスクポケット」が 売上げ回復のカンフル剤に

コロナ禍で発売した新商品「マスクポケット」を持って地方へ営業に行ったことがきっかけで、新たな取引先が随分と増えました。その後「マスクポケット」以外の仕事も受注いただけるようになり、「マスクポケット」は売上げ回復のカンフル剤になったと認識しています。

### データでのやり取りが増えた

地方は距離が遠いので印刷物の運搬が難しいのですが、メールなどで印刷データをいただき、大阪で印刷した加工品を地方へ届ける、という取り組みが一部増えたのも、この4年間での変化です。

## ★注目のメンバー



課長  
つきおか たつや  
月岡 達也さん

折り部門の課長から営業部の課長となり、現在は取引先へ訪問にまわっています。折り部門の現場を経験していますから、加工方法など経験をもとにお客様とお話ができるのが強みです。私と同じ40代前半で、これから営業部と一緒に盛り上げていく世代です。



課長  
やまうち やすひろ  
山内 靖弘さん

もともと印刷会社で工務を担当しており、4年ほど前に入社した方です。前職の経験を活かしつつ、内勤の営業として問い合わせ対応や他営業のフォロー、システムサーバーの入力などを担当してくれています。前職の人脈を持っておられたので、仕入先や協力会社の新たな付き合いができました。

## コロナ禍を経た 現在の営業部の強み

人員の入れ替えがあったことにより新たな人脈が築かれ、コロナ前と比べて仕事の幅が大きく広がったと感じています。また、コロナ禍で海外から機械を輸入し販売したり、印刷や発送までを一貫して受注管理でしたりと、受注内容も様変わりしました。

## 目標

社長が掲げている「年商20億円」という大きな目標を1年でも早く達成するため、新規顧客を獲得できる特殊な技術をもって、日々尽力することです。