

# 旭

印刷を支え加工を活かす

## 営業部 部長 高橋 龍男

営業部で部長を務める高橋龍男さんは、2020年4月に旭紙工業株式会社に中途入社しました。長年勤めた商社から転身したきっかけ、前職での経験や印象深いエピソードをうかがいながら、その足跡をたどります。



——これまでのご経歴や、入社  
きっかけを教えてください。

前職は印刷会社向けの機械を扱う商社で、営業職として35年以上勤めました。旭紙工はそのときの取引先で、20年以上のつきあいがあったのです。

その商社では、日本ではまだ導入実績のない機械を海外から輸入して、さまざまな印刷会社に販売していました。たとえば、スイスにあるボグラマというメーカーの機械。製本した後に、本をいろいろな形状に加工できる機械で、旭紙工では現在も4台が稼働中です。そのほかに、HHSというドイツのメーカーの糊づけ用の装置もあります。どちらも以前は国内で販売していませんでしたが、私が紹介しているいろいろな会社に販売しました。国内でまったく実績のない機械を輸入・販売するのは、なかなか骨が折れるものですが、その分、ご注文いただけると大きな達成感が得られたのです。

旭紙工に入社したのは、橋野社長。前職で培った知見とネットワークを活かして、これからも旭紙工の未来を切り拓いていくに違いないと。

から誘っていただいたのがきっかけです。先ほどお伝えしたように、仕事を通じて長年のおつき合いがありましたからね。

——現在担当している業務内容について、お聞かせください。

物販営業を担当しています。社内には8名の営業担当者が在籍しているのですが、物販営業をしているのは私1人。そのため、周囲のみなさんは、どのような仕事をしているのか疑問に思っているかもしれません。

現在扱っている商材は、電動リフトやハンディーのディスプレイなど。電動リフトはドイツから輸入したもので、当初は旭紙工の社内での商品のをせたパレットを上げ下げするために導入したのですが、使ってみると非常に便利だったので、資材メーカーと話して、ほかの印刷会社にも販売しようということに。そこで私が担当者となり、営業活動を

担うようになったのです。

ハンディーのディスプレイは、商品を梱包する際に使用する機械。腰や膝への負担を軽減できるのが特長です。こちらはオランダやアメリカ、台湾から仕入れて販売しています。

——どのような瞬間に、仕事のやりがいを感じますか。また、成果につなげるために取り組んでいることはありますか。

やはり、お勧めした商品をお客様に気に入っていただいて、ご注文にいたったときですね。とくに大きな機械は簡単に売れず、何度も足を運んだり、お客様の工場で実演したりして、商品を理解していただく必要がありますから。「この機械いいね」という反応をいただくと、とてもうれしくなります。

成果を出すために行っているのは、ダイエツト。広大な工場を訪問して歩き回ることも多いので、仕事

——最後に、今後の目標をお聞かせください。

物販部門の売り上げを伸ばすことです。事業を始めたばかりのころ、ある商社に大変お世話になったのですが、在庫が増えて迷惑がかかってしまうので、今後は販売先の新規開拓にも力を入れるつもりです。

「地道に営業活動を続けて、成果につなげていきたい」と語った高橋さん



### 企業情報

- ◆ 創立年：1983年1月
- ※ 創業：1963年
- ◆ 年商：17.6億円
- ◆ 従業員数：200人

幹部たちの

# ビジョンとパッション

第2弾

旭紙工が誇る強みと、それを生かしての今後の展望をお伝えするこの企画。第2弾は河井専務がお届けします。すでに同業他社にはない強み・負けない強みを持ちながら、その現状に甘んじることなく、次の一手を用意。その揺るぎない攻めの姿勢の根源には「社員にとって良い会社にする」という河井専務本人の確固たる思いがあります。

旭紙工の  
ここがすごい!

旭紙工の強み

## 同業他社に負けない 現場の生産能力・対応力

この根底には欠かせない2つの要素があります。1つは「現場第一」を念頭にした工場本部への惜しみないバックアップ体制。具体的には、営業本部・物流部・品質保証部・生産管理本部・管理本部、そして、同業他社にはない技術開発部の各部門が、それぞれの職務をまっとうし、現場の工場本部を全面的にサポートしています。そして、もう1つは社員全員の姿勢です。私が20年前に入社した当時から、社員全員「仕事をするのは当たり前」という考えと、ひたむきに仕事に取り組む姿勢はまったく変わりません。バックアップ体制が構築できているのも、この姿勢で各自が業務に邁進しているからこそ。つまり現場の生産能力・対応力を支える2要素を含めて当社の強みと言えます。

\*同業他社にはない技術開発部とは……

主な業務は設備全般の修理・改造、自社での機械・検査装置の開発と製作、特殊機械への対応、技術教育。修理費・節電・作業効率・品質の面で貢献。とくに修理については、メーカーに修理依頼をすると高額なコスト、修理中の機械停止に伴う納期遅れリスクというデメリットがつきものですが、技術開発部で修理を担当することで修理コストは半減、納期遅れリスクも回避できます。

今後長期的に成し遂げたいこと

## 社員にとって 良い会社にする

社員が仕事にも私生活にも生きがいを感じられる会社でありたいと思っています。当然のことながら効率よく短時間で収益を上げて時間的な余裕を作ることが重要で、そのために教育や機械的な効率化をより一層進めていく所存です。また、仕事を楽しめるよう技術的知識はもちろん、仕事に対する考え方を伝え続けていきます。そうして各自が自信と実力を身につけ、楽しみながら働けたら嬉しい限りです。

\*仕事に対する考え方とは……

要は「何のために働いているのか」。与えられた仕事を延々やり続けるだけでは何の楽しみもありません。「この仕事、どうしたらもっと楽になる?」「どうしたら短い時間で済む?」と考えながら仕事をすれば、業務効率の改善につながり、仕事が早く終わる分、自分のプライベートな時間を確保できます。生活にメリハリがついて仕事もプライベートも楽しくなります。

\*20年前の入社当時は……

今と違いお世辞にも良い労働環境と言える状態ではなく、心が折れそうなきもありません。しかし、20歳代の若い社員の純粋さやひた向きさに「彼らを残して辞められない。何とか改善したい」と強く思うように。つまり、私自身が社員の皆さんに救われてここまで来られたと言えます。だからこそ、必ず社員にとって良い会社にならなければならないと思っています。

河井専務って  
どんな人?



専務  
かわい たけし  
河井 健さん



専務としての信念

## 仕事をやるときはやる。 そして……

やるのなら嫌な顔をせず、納得してやったことを後悔しないことが私のポリシーです。中途半端な仕事をして後悔はしたくありませんし、嫌な顔をして後ろ向きに取り組んでも良い結果には結びつかず達成感を得られるとは思えません。私の両親がこうした姿勢で、私も自然と身についたのですが、年齢を重ね、責任ある立場に立つようになって、より強く意識するようになりました。



個人的な短期目標

## 製造工程に ロボットを取り入れたい

紙工業において製造工程でロボットを使用する機械はあまり見られません。費用対効果・処理速度などの問題で採用されていないと推測していますが、人手不足・労働環境改善の面から今後必要になっていくはず。そこで2024年内に、技術開発部でまずは1台自社開発したいと思っています。

