

旭

印刷を支え加工を活かす



工場本部
折部門 課長
寺山 幸作

2001年(平成13年)に旭紙工株式会社に新卒入社し、工場本部の旭紙工場折部門で課長を務める寺山幸作さん。仕事で心がけていることや、今後の目標などを伺いました。

—現在はおどのようなお仕事をなさっていますか。

裁断後の印刷物を折る業務に携わっています。「折」といっても種類はさまざまで、駅やデパートに置いてあるパンフレット、携帯のチラシや小冊子なども扱います。できるだけ美しく仕上がるよう、こだわって仕上げていきますね。

この部門の課長になってから3年半ほど経ちますが、当初は不安やプレッシャーもあって、自分のことで一杯でした。今では仲間と協力しながら日々の仕事に取り組んでいます。他社ではできない高度な加工にも対応できるのが、旭紙工の強みです。他社では保有していない機械を用い、「糊綴じ」などの特殊折も手掛けます。折機のセッティングは本当に難しく、社内でも一部の人間しか取り扱うことができません。大阪近辺でもなかなか対応できる場所がないので、当社の技術を見込んで注文してくださるお客様がいるのはありがたいことです。

—どのように技術を身につけるのでしょうか。

経験を重ねるのが一番のポイントだと思います。僕は習得するまで時間がかかり、4〜5年を要しました。でも、今の若手の人たちは覚えるのが早いんですよ。見守りつつですが、入社1年も経たない社員にも機械調整を行ってもらいます。失敗することもあります。徐々にできるようになっていて、成長を感じるのが嬉しいです。

気温などの条件が微妙に影響して、同じ材質を同じように折るにしても、前回と同じ設定が通用しないことも



あるのが難しいところ。マニュアル通りにはいかないのが、機械をセットする人の技量にかかってきます。経験がものを言うということですね。

—仕事をするうえで心がけていることはありますか。

お客様に迷惑をかけないようにするというのが、一番のモットーです。お客様あつての仕事ですから、納期厳守はもちろんですが、不良品を出さないように特に注意を払っています。

作業の中で不良品を見つけては排除しているのですが、まれに抜かれないまま混じって出荷されてしまうことも。そのままお客様の手元に渡ってしまう連絡を受けた時は、申し訳ない気持ちでいっぱいになります。不良品が発生する理由としては、指示書の見落としがあります。仕様などの重要事項が記載されていて、後々気づいたとしてもすべて水の泡になってしまいますから、最初にしっかり確認しないとけません。それから、機械のセッティングの仕方によっても、ミスが発生しやすくなる

ことがあります。どれも始まりが肝心なので、気を抜かずに立ち上げ作業を行うよう心がけています。

—どういった時に喜びを感じますか。

効率が上がったと実感できた時は嬉しいですね。僕らは日々時間と戦いながら、「いかに効率よく作業を進められるか」を追求しています。具体的には、今までと同じ仕事だとしても、都度やり方を変えてみるんです。折機のセットの仕方は何通りもあるのですが、「今回は時間かかったから、次はこうしてみよう」「こっちの方がずいぶん早いな」というように、社員の意見も取り入れながら模索します。試行錯誤しながらベストな方法を見つけた時の嬉しさといったら……。 「前より楽になった」と、みんなも喜んでくれます。

—最後に、今後どのような目標をお持ちでしょうか。

まさに今行っている、社員の協力を得ながらの若手の人材育成です。

30人ほど在籍する部署ですが、責任者クラスは私一人だけ。夜勤の責任者を、1年以内に次の世代の人に担ってもらおうという明確な目標があります。技術面はもちろん、人をまとめる能力をしっかり身につけてもらえればと思います。

18歳で入社以来、お客様のニーズに幅広く応えられるよう、地道に技術を磨きあげてきた寺山さん。次世代を担う若手を育てる使命感にも燃えています。寺山さんが作り上げていく、新たな会社の姿に期待が高まります。

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

The FOCUS

営業本部 編



私が
紹介します

営業本部外注部 部長
ひのうえ かつのり
樋上 勝則さん



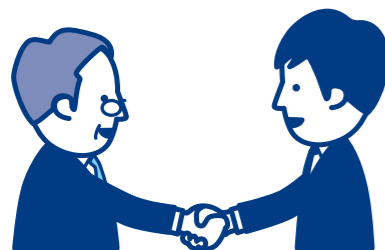
業務内容とメンバー構成

営業本部は営業部、製本通販事業部、外注部、物流部の4つに分かれています。それぞれ、名前の通りの業務を行っているのですが、私の所属する外注部は社内加工できないものを協力会社に依頼する部門です。旭紙工で製造する機械がなく生産できないものや定期的に生産が厳しいものを同業他社さんをお願いしています。営業本部のメンバーは社員が7名と事務員の方1名です。物流部にはリフトマンやドライバーの方なども所属しています。

職場自慢

営業本部の良いところは多様性です。他の部門と比べると、かなり異なるメンバー構成で、役職者が多いことが特徴だと思います。元々他の部門、たとえば工場で部長を務めていた方や工場長を務めていた方など色々な部門から異動してきた方々が集まっています。

各部門で経験を積んだ役職者が集まっているという他に類をみない構成であるせいか、メンバーはみな個性豊かです。2019年の7月に新たに始動したばかりの部署なのでこれからもっと交流を深めて思い出を増やしていければと思います。



実は大変なこと

営業は基本的に人と人との関係が最も大切な部門なので、対人コミュニケーションがとても重要であることですね。先方に嫌われてしまうと二度と仕事ができなくなるかもしれないという緊張感があります。外注部はお仕事をいただくのではなく依頼する部門という点で他の営業本部の部門と異なっていて、加工先の方々は個々会社の社長さんになってくるので言葉遣いなどにはとても気をつけるようにしています。皆様にはいつも快くお受けいただいているのですが、年齢が離れている方とのコミュニケーションに関しては難しいと感じることもありますね。

やりがい

自分の成果がきちんと目に見える形で現れた瞬間です。現場でも、機械がうまく使えたときや自分の成長を感じられたときなど、人それぞれ違う達成感があると思います。営業では、自分が携わった仕事で利益が出たと実感することができたときにやりがいを感じます。売り上げが多かった、少なかったということがよくも悪くも数字ではっきり表れる、成果が見えやすいところが特徴ですね。

今後の目標

大きな目標としては売り上げに貢献していくことです。部門に分かれているものの、お互い協力して営業本部全体で売り上げを一層伸ばしていければと思います。

営業本部 活躍している人

かねこ やすかず
金子 安和部長



営業部の部長をお務めになっている方です。金子さんとは営業本部に異動になる前、生産管理本部にいた頃から一緒に働かせていただいていた。その頃からいつも頼りになる存在で、わからないことがあればご意見をいただいたり、段取り良くスムーズに進めるために協力し合ったりするような関係を6~7年続けさせていただいています。

あおき もとゆき
青木 幹之さん



今年度の外注部で8~10月にかけてお手伝いしていただいていた営業部の社員の方です。わからないことも多かったと思われる状況のなかで、積極的に色々な仕事をこなしてくれました。本来一人ではできなかったような仕事も青木くんがいてくれるおかげで確実にスムーズに進めることができました。明るい人柄で、誰に対しても人見知りせずに対外的に素敵な関係を築ける点で、とても頼りになりました。

営業本部のメンバーへ

営業本部という職務内ではまだまだわからないことも多いので、皆様のご意見もいただきながら頑張りたいと思います。これからもよろしくお願いいたします。

