

チム九

印刷を支え加工を活かす

代表取締役社長
橋野 昌幸

あけましておめでとうございます。昨年も印刷会社の皆様に安心して製本加工をお任せいただくことを目標に、皆さん一人ひとりの力に支えられながら着実に前へ進んできました。2024年も、ともに力強い一歩を踏み出していききたいと思います。



地道な努力が成果につながる

2023年前半は景気の冷え込みに加え、国による補助金の支給が終了したこともあって非常に苦戦し、7月の時点では過去2番目ぐらいにまで業績が低迷しました。コロナ禍の苦境を乗り切って、「どうにかなるものだ」と油断していたことがいけなかったのだと思います。落ち込んだ分の巻き返しに注力した結果、8月と9月は過去最高の売り上げをマーク。黒字化へと弾みがつきました。働いている皆さんには本当に苦労をおかけしました。改めて感謝いたします。

業界全体が厳しい情勢にさらされているなか、売り上げ確保のための特効薬はありません。今ある仕事を大事にしながら、地に足をつけた取り組みをしていく必要があります。あくまでも正攻法で、着実に前進していきましょう。

良い意味での緊張感をもって

本社工場の建物もかなり古くなりました。より整理整頓された、

ずいぶん長く働き続けられる職場にしていきたいと思っています。会社の発展には、皆さんの協力が不可欠。どうか本年も、よろしく願っています。

にも当てるはず。お客様が工場を訪れた際に、真剣に仕事と向き合う熱意や、パワーを感じてもらえるぐらいのレベルになればいいなと思っています。

品質への意識とこだわりを

2024年の目標は、売り上げ20億円の達成です。ここまでいけば、会社が現在抱えている問題の大半を解決できるでしょう。今よりも3割増しの仕事量になりますが、皆でがんばっていききたいと思います。

日々の仕事において、皆さんに意識してほしいのが、基本に立ち返るということ。会社にはさまざまなルールがあり、それらはすべて過去の失敗を踏まえて作られています。例えば、出社時の挨拶のルールは、痛ましい人身事故がきっかけで作られました。朝から疲れている人や働く意欲が低い人は、注意力の低下などからけがや事故を引き起こしやすい可能性があります。そうしたリスクを未然にチェックして防ぐことはじめたことなのですが、い

「他人と過去は変えられないが、自分と未来は変えられる」

人と人との関係は、よく鏡にたとえられます。鏡から先に笑いかけてくることはなく、自分を変えなければ他人は変わらない。何かに悩んだら、まず自分を変える努力からはじめるべきです。わたしたちには国を変えるまでの力はなくとも、自分たちの会社を変えていくだけの力は十分にもっています。未来をしっかりと見据えて、ともに働きやすい会社を作り上げていきましょう。

現在、工場本部長を中心にして進めているのが、個々のライフスタイルに合った働き方の構築です。親の介護をしている人や病気を抱えている人は残業をなくし、誰もが脱落せ

きれいな工場を目指していくうえで欠かせないのが、日々の清掃です。目に見えるところだけを掃除するのではなく、埃がたまりやすい部屋の隅や機械の下を清潔に保つことが重要なポイントになるでしょう。手入れの行き届いた日本の寺院の庭は、静けさの内に無限のパワーを秘めています。見るものを感動させてくれます。それは、わたしたちの職場環境



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



部署紹介

Department Introduction



4年の軌跡

工場本部 本社工場 マルチ部門

4年前から一体どんな変化を遂げているのかを追うこの企画。最後はマルチ部門を紹介します。コロナ禍を経て、マルチ部門で扱う商品の強さを再認識。未来を見据えて新たな目標を掲げ奮闘中です。

マルチ部門ってどんなところ？

季節限定稼働！

主にカレンダーと教材の製造をしています。カレンダーはお盆明けから10月後半にピークを迎え、11月末にひと段落終えます。教材は、12月から開始し、2月頭くらいまで稼働しています。この時期になると、他の部門からメンバーがマルチ部門に集結しています！

本社工場 工場長
ありまつ けんじ
有松 健二さん

注目のメンバー

梅垣さん

稼働時期以外でマルチ部門の作業が発生したときに対応をしてくれています。実は梅垣さんも4年前のマルチ部門紹介で名前が挙がった方。長く活躍されており、梅垣さんご自身がマルチ部門の強みの一つかもしれません！

嶋さん

4年前にも名前が挙がり、今もお活躍されている嶋さん。田淵さんと同期で、大ベテランです。カレンダーをずっと担当されており、長けています。丁合をしながらも周囲に気を配り、まだ業務に慣れない方の、指導や業務管理もされています。嶋さんなしに、この期間は乗り越えられません！

ウェフさん NEW

タイ人の技能実習生。2年目であるものの、オペレーターとして動いてくれており、習得が早く信頼を寄せています！

コロナの影響

他の部門のように、カレンダーや教材は商材の特性上、大きな影響を受けませんでした。そのため、コロナ禍を経てわかったことは、「マルチ部門が扱っている商品は旭紙工にとって強みである」ということ。改めて大切にしていきたいと思うとともに、その強みを伸ばしていきたいと思いました。

印象に残っている出来事

2022年と比べて、2023年は定時で終われる日が多くありました。効率が上がったことも要因の一つとしてはありますが、カレンダーの製造数が減っているとも考えられます。カレンダーの需要も変化してきています。社会の変化に合わせて我々も変化していかなければなりません。今はシーズンが終わるとマルチ部門は止まっていますが、今後はシーズン以外でも動けるような体制にしていきたいと思っています。

今後の目標

旭紙工は2023年に14億円の内製売上を掲げています。そのため、ぜひマルチ部門に限らず、受けた仕事を今以上に取り組むというスタンスで、目標に向かって全社一丸となっていきたいと思います。今こそ力を合わせるときかと思うので、理解してご協力いただきたく思います！

