

旭

印刷を支え加工を活かす

断裁部門
たいら
はるか
平遥香

「物作りが好き」という思いがきっかけで、2024年4月に旭紙工株式会社へ新卒で入社した平さん。自ら積極的に仕事を覚え、今では作業効率も意識して取り組めるようになりました。入社2年目を迎えた今、どのような未来を思い描いているのでしょうか。ロールモデルは1年先輩のあの人です！



— どのようなご縁で旭紙工に入社されたのですか。

工業高校に在学中、大好きな物作りができる仕事を探していたところ、見つけたのが旭紙工の求人。仕事内容に興味を湧き、「この会社で働きたい」と思ったのがきっかけでした。会社パンフレットの表紙には、平安時代の人たちが印刷物を作る様子が、絵巻のように美しく描かれており、他社とは一線を画す独特のデザインにワクワクしたことを覚えています。

面接のときにはとても緊張していましたが、社長がフランクに「この会社でやっていけそう？」「重いもの持つけど大丈夫？」など、気さくに話してくださいました。少しずつ緊張がほぐれ、社長の優しさに触れたことで、「きつとこなら安心して働ける」と確信しました。

— 現在どのような業務を担当されていますか。

2024年4月に新卒で入社して1年。その頃からずっと所属は断裁部門です。ここで断裁された紙の包

— 今後の目標をお聞かせください。

今はできる仕事に限られているため、もっと幅広い仕事を覚え、頼られる存在になりたいと考えています。例えば、一つ上の牧山さんは高校時代に取得した免許を活かし、フォークリフトを自在に操る格好良い女性。いつかは私も免許を取得し、牧山さんのように乗りこなせるようになりたいと思っています。

平さんの強みは、コツコツ真面目に取り組む姿勢と、新しいことを積極的に覚えようとするバイタリティー。自身の強みを活かし、こまめに着実に成長を続けているようです。若い社員が元氣なら、きつと旭紙工の未来は安泰！平さんの今後の活躍に注目しましょう！

装や、ブッシュと呼ばれる紙の型抜き、加工後の検品を担当しています。

— 業務上で苦労されていることはありますか。

入社したばかりの頃は、紙の束の扱いだけでも苦労しました。20kgほどの重い紙の束をただ普通に持ち上げると、バラバラになったりずれたりしてうまくいきません。紙の扱いにもちよつとしたコツがあるようです。ベテランの先輩に上手な持ち方を教わってからは、少しずつ作業が早くなり、周りのペースに合わせて作業ができるようになりました。

— 仕事をする上でのモットーは何ですか。

わからないことがあればすぐに先輩に聞きますが、頻繁に先輩の手を止めることはできません。そのためにも、先輩の動きをよく見て真似しながら、一番早い方法を見つけることに。紙に穴を開ける際にも先輩に教わりながら、機械のクセも考慮して位置を調整することで、穴がずれずにきれいに開けられるようになりました。

作業に慣れるまでは自分のペースで進めていましたが、最近は作業効率を意識するようになりました。生産性の目安となる「アットマーク」が導入されてからは、基準値の「1時間あたり1人4000円」を下回らないように、スピードを意識して作業にあたっています。朝礼の際に部門長から単価の共有がされますが、単価が安い場合は、特に無駄なく作業を進めるための事前準備も大切です。

しかし、どれほどスピードが上がっても、ミスをしてしまつては元も子もありません。単価が高いもの



であればなおさらです。アットマークには関係なく、絶対にミスを出さないことが重要だと感じています。

— どのようなときにやりがいを感じますか。

当社では大阪周辺の店舗だけではなく、私の地元の熊本の店舗の広告も作っています。ときおり、よく利用していた店舗のチラシを見つけ、とても懐かしく、嬉しい気持ちになることもありました。少しでも地元のために役立っていることに、ささやかなやりがいを感じます。

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

※ 2023年12月実績

ビジョンとパッション

第14弾

仕事に対する幹部たちの想いをお届けするこちらの企画。

今回は、営業本部を牽引する樋上課長にお話を伺いました！営業として熟知した当社ならではの強みや、現場が楽しくやりがいを持って働けるよう常々心がけていることなどを、独自の目線で語ってくれました。

旭紙工の
ここがすごい！

旭紙工の強み

印刷から出荷までを
まとめて引き受け可能

協力会社と連携し、印刷から製本、出荷までの流れを一貫してお引き受けできるところが最大の強みです。本来であれば、印刷会社、製本会社、梱包発送会社など、それぞれの業者に依頼しなければならないところを当社で完結することにより、日程が短縮でき、手間や輸送コストを削減できます。また、機械保有台数が多く、24時間体制で稼働できること、限られた製本方法に特化している同業者が多い中、様々な加工ができることも当社ならではの魅力です。

今後長期的に成し遂げたいこと

1件あたりの売り上げを
増やすために

現在は物流センターへの納品までを担う案件が多く、その先の出荷まで任せていただける案件を増やすことが目標です。製本のみで20万～30万の案件が、出荷まで請け負うことで100万～200万の案件になることも。小口の全国発送もできることなど、当社の強みを既存の取引先を含め、全てのお客様にしっかりとアピールし、1件ごとのボリュームアップに繋がりたいと思います。そのためにも、まずは2025年の数字目標である出荷個数3万、運送売り上げ5000万円の達成を目指します！



樋上さんの
考えとは？

営業本部 部長

ひのうえ かつのり
樋上 勝則さん



課長としての信念

わかりやすく正確な情報共有が
ミスのない仕事に繋がる

日々様々な案件がある中で、お客様からのご要望をわかりやすく正確に現場に伝えることを心がけています。現場との間に認識のズレがあると、余計なミスでコストがかかるだけでなく、お客様にもご迷惑がかかってしまうからです。まずは概要を理解してもらった上で詳細を伝える、難しい言葉は使わないなど、できるだけシンプルな情報共有を意識しています。

仕事をする上で大切にしている考え方

現場が楽しくやりがいを持って
働ける案件を

営業として単価の良い案件を一つでも多く獲得し、現場のモチベーションアップに繋がりたいと考えています。仕事である以上、どうしても大変なことはあると思いますが、同じ作業であっても、「やりがいのある仕事に携わっている」という気持ちがあれば、感じる楽しさや充実度が変わってきます。これは商人気質の強い大阪ならではのかもしれませんが、やりがいを感じるためには、案件の内容だけでなく、「儲かっている」感覚が大切です。会社の利益と現場のやる気に繋がり、私の評価も上がれば、みんながハッピーになれると思い、日々の営業を頑張っています（笑）

