

旭

印刷を支え加工を活かす

旭紙工の製品の「品質」を支えるために一番大切にしていることを教えてください。

一番大切にしているのは、オペレーターに「糊釜（のりがま）」の状態を常に確認してもらうことです。糊釜はホットメルトを溶かしている部分ですが、ここにゴミが詰まるなどのトラブルが起きると、糊が正しく塗布されない不良が発生します。特に厄介なのが、外から見ただけではわからない不良。たとえば、複数ある糊のうち一つが出ていなかった場合でも、見た目は完全に製



有松 健二

工場本部 本社工場 無線部門 課長

「夏は糊の設定温度を下げ、冬は上げる。そうしないと本として正しく成形できません。単行本でおなじみの「無線綴じ」は、季節や天候を読む繊細な糊調整がその心臓部。そこには有松さんならではの、長年の経験で培われた職人の「技」がありました。」



「仕事で最も「技」が試されると感じる部分はどこですか？」

無線綴じで使う糊の調整です。熱で溶かす「ホットメルト」という糊は、夏の気温上昇で柔らかくなるため設定温度を下げ、逆に冬は冷えが早いので温度を上げないと、正確な製本ができません。紙の厚みや質に加え、その日の気温や湿度に合わせた最終判断が求められます。この「勘どころ」は、長年の経験がなければ難しい領域だと思います。

「その技術を習得するために、どのような努力や工夫をされてきましたか？」

実はもともと折機担当だったのですが、社内での無線綴じ機導入時に担当を任されることになりました。当然、経験ゼロの状態でした。外部から招いた大ベテランの尾上さんを師匠とし、もう一人の先輩と共に基礎から学びました。わからないことは機械メーカーや糊の業者さんにも積極的に質問を繰り返して、知識を吸収しながら部門を立ち上げました。

品質への真摯な眼差しと探究心で部門を率いる有松さん。その確かな技術と強い意志は、これからも旭紙工の未来を力強く支え、さらなる発展に導いてくれるに違いありません。



本されています。しかし、ページを開くとバラバラと剥がれることになります。こうした重大な不良は、お客様の手に渡ってから発覚する可能性があります。絶対に防がなければなりません。ですから、オペレーターには「何か一つの作業を終えるたびに、一度は糊釜を見に行く」という動きを徹底するよう、日々伝えていきます。

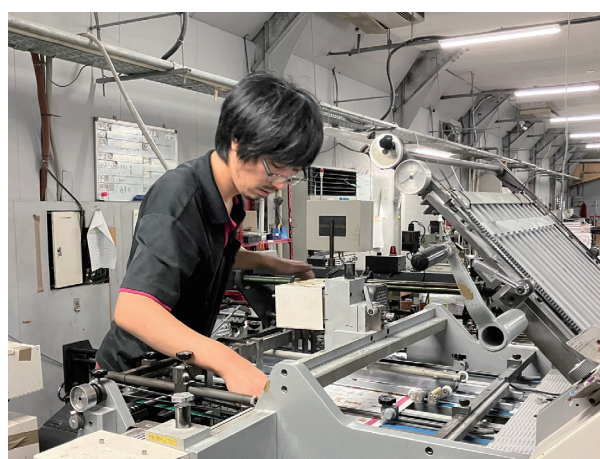
「これまでに「最高の仕事があった！」と感じたエピソードを教えてください。」

とあるアーティストの豪華な歌詞

「社員の皆さんへ伝えたいことはありますか？」

カードを手がけたことです。写真集のように分厚く、印刷も特色や特殊な用紙を使った、非常にお金のかかっているものでした。営業担当から話が来たときは「本当にうちで受けるのですか？」と何度も確認。万が一不良を出せば会社の存続に関わるというプレッシャーの中、チームで綿密に作戦を立てて臨みました。1万部以上を納品し、お客様の検査で大きな問題はなかったと聞いたときは、心底安堵。チームでやり遂げた、忘れられない仕事です。

まず自分たちの部門から不良をなくし、品質を誇れる部門になることが目標です。現状は「きちんと確認すれば防げたはず」といった、ささいなミスでお客様にご迷惑をおかけしているケースが少なくありません。こうしたミスを一つひとつなくすことで品質を高め、いずれは会社全体が品質を誇れるようになりたいと思っています。皆で一丸となり、より良いものづくりを目指しましょう。



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

幹部たちの ビジョンとパッション

第18弾

物流 17 年の豊富な経験を携え、新たに営業の舞台に立つ仲尾さん。

ご自身と会社の強みをどう捉え、当社をどのような未来へと進めていかれるのでしょうか。その根底には、「みんなの喜び」を願う気持ちがありました。

旭紙工の強み

一貫製造体制と 臨機応変な機動力

当社の最大の強みは、印刷から最終的な出荷まで、すべてを自社で完結できる一貫体制にあると思います。特に4台のトラックを保有している点は、同業他社と比べても大きなアドバンテージ。お客様が運送を手配する手間を省き、荷物の引き取りから納品まで迅速かつ柔軟に対応できます。この機動力こそが、「旭紙工に任せれば安心だ」と思っただけの要因の1つではないでしょうか。

20年来の人材戦略が育んだ 組織体制

社長の慧眼もあり、当社は20年以上前から、外国人の人材を積極的に受け入れてきました。今や人手不足が叫ばれる中でも、充実した人員体制を維持できています。社内には通訳できる外国人の先輩もいるため、言語面の問題はほぼありません。何より意欲があり、明るい性格の方が多いため、実習生の元気な挨拶にお客様が感動されることも少なくありません。

旭紙工の ここがすごい！

今後長期的に成し遂げたいこと

物流経験を活かした営業活動

物流部に長らく在籍した経験こそが、私ならではの大きな武器です。例えば、これまで加工のみで利益を得ていた案件に輸送費なども上乗せすれば、売り上げアップにもつながるでしょう。「車の手配から最終納品までできる営業」としての強みを発揮し、新規獲得を狙っていきます。

今まで以上に一枚岩となる 旭紙工へ

営業部に異動するにあたり、社長からは「いろいろなことを経験してほしい」という言葉をいただきました。今後は営業と工場の上に立ち、両者の連携を円滑にするための「パイプ役」としての存在を目指したいと考えています。より親密な関係を築き、全社一丸となって動けるような組織づくりを行っていく予定です。

仲尾さんの 考えとは？



営業部 部長

なかお ひろと
仲尾 洋人さん

部長としての信念

朝の時間を制し、 1日の質を高める

「時間にルーズにならない」「その日のことはその日のうちに」を心がけています。私は毎日を新鮮な気持ちで始めるために、仕事は中途半端にせず、その日中に片付けたいタイプ。そこで活用しているのが、早朝のゴールデンタイムです。私は毎朝6時頃に出社しているのですが、その時間は頭も冴えている上に、電話も鳴りません。当日中に仕事を終えるための準備をしっかりと行い、時間を有効に使えるよう努めています。



仕事をする上で大切にしている考え方

「1人ではできない」からこそ 生まれる感謝

当社には、たった1人で完結できる仕事などありません。だからこそ、「常に周りの人たちに支えられている」ということを忘れないようにしています。その思いを行動で示すため、毎朝工場を回り、従業員一人ひとりに「おはよう」と挨拶するのを何年も続けています。最初は無反応だった人も次第に返してくれるようになり、逆に行けない日があれば「今日は来なかったね」と言われるほどになりました。私の最終的な願いは、何かを達成したとき、業績が良かったときに、みんなで喜びを分かち合うこと。その関係づくりの一助になれば幸いです。

