

代表取締役社長

# 橋野 昌幸

皆さん、あけましておめでとうございます。  
日頃のご尽力に心より感謝申し上げます。  
2026年の幕開けに当たり、改めて昨年の振り返りと、これから旭紙工が目指すべき姿についてお話をいたします。

## ——逆風を跳ね返す現場の結果と成果

# チ云丸

印刷を支え加工を活かす



2025年は、私たちにとつて決して平坦な道のりではありませんでした。特に、主力である車のカタログ削減という逆風は、営業的に大きな痛手となりました。しかし、そのような状況下でも、全社売り上げは例年と遜色ない数字の維持を実現。これはひとえに、商材減少という危機を前に、営業メンバー一人ひとりが必死に走り回って奮闘してくれたおかげです。

そして工場部門の成果も特筆すべきです。新たに導入した「班長制」により、班長が班員の要望を吸い上げ、迅速に対応するサイクルが生まれました。その結果、我慢して仕事をすることのない、ストレスの少ない現場へ変わりつつあります。皆で現場作りを推進した成果として、内製売り上げが7月から11月までの5か月連続で過去最高を更新する快挙を成し遂げました。

印刷業界全体を見れば、市場は縮小傾向にあります。しかし、それ以降の盤石な基盤となります。

上に業者の数が減っている現状もあり、最後まで生き残ることで仕事が集まる構造にあるとも言えるでしょう。例えば、市場規模が縮小したパソコン業界や映画業界であっても、淘汰を生き残った企業は隆盛を極めています。私たちも、方法次第で業績を伸ばしていくのです。試行錯誤の連続でしたが、2025年の結果は、このまま進めば大丈夫だとう確信を与えてくれました。

## ——本質を見極め「企業の体力」を養う

世の中はデジタル化一色となり、「デジタル化しないと業績は伸びない」という風潮さえありますが、私はここで本質を見極めるべきだと考えます。歴史を振り返れば、流行に飛びついで失敗した企業は数多く存在します。古くはコンピューター導入、最近ではサブスクリプションなど、戦略なく安易に導入した結果、業務が煩雑になり業績を落とした例は枚挙にいとまがありません。デジタル化も、それ 자체が目的になれば

本末転倒です。

私は、広告媒体としての「紙」の訴求力は依然として高いと考えます。デジタル化で失われた印刷物もありますが、紙でなければ伝わらない価値は確実に存在し、いずれ戻しが来るでしょう。重要なのは、紙の需要が戻るとき、あるいは競合が淘汰されたときに備え、しっかりと対応できる「企業の体力」をつけておくことです。流行に流されず自社の強みを磨き、生き残るための戦略を着実に実行してまいります。

その「企業の体力」の源となるのが、現在「安定期」にある工場部門における「維持能力」の徹底です。常に新たな市場を開拓する営業部門とは異なり、生産体制が整った工場部門は、社内ルールの遵守、品質管理、清掃やメンテナンスといった「当

たり前の基準」を維持する力が求められます。

しかし正直に申し上げれば、現状の「維持能力」には課題がある状況です。メンテナンス表の記入漏れや、清掃の不徹底など、安定期にある会社としてはあってはならない状況が見受けられるため、2026年は、この基準を徹底的に引き上げる年にしたいと考えています。不良を出さないためのルールを全員が遵守し、品質と環境を高く維持すること。これこそが、次の成長への盤石な基盤となります。

## ——規律ある強い組織で未来へ

会社には多様な価値観があります。残業して稼ぎたい人、定時で帰りプライベートを充実させたい人、そのどちらも尊重されるべきです。一人ひとりが自分らしく、やりがいを持つて働ける職場環境を作ることが私の責務であります。

皆さんは、誰一人として欠けてはならない貴重な戦力です。だからこそ皆さんは、気を緩めることなく、プロとしての「維持能力」を発揮し

**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22弾

「人に迷惑をかけない」。一見消極的にも聞こえるこの言葉は、月岡課長にとって仕事の質を高めるための確固たる指針です。関西一の規模を誇る製本加工の枠を超え、柔軟に事業を拡大する旭紙工。その最前線で指揮を執る月岡課長が語る、会社の強みと未来への展望、業務円滑化への想いに迫ります。

旭紙工の  
ここがすごい！

旭紙工の強み

「何でもできる」柔軟性と  
ワンストップ対応

最大の強みは、関西一と言われる規模と、印刷後の加工に関して「何でもできる」と胸を張れる対応力です。顧客ニーズに応じ、設備と技術を拡張してきました。中綴じなどの一般的な製本加工にとどまらず、カレンダー作成や医薬部外品対応、ピロー包装機なども導入。また、梱包から発送までを一貫して請け負うことで、お客様は発注を一本化でき、管理の手間を大幅に削減できます。「旭紙工に頼めば何とかしてくれる」という信頼に応え、受け身の加工業から、プラスアルファの価値を提供する提案型企業へと進化を続けています。

## 多様な人材が活躍できる 教育と仕組み

人手不足の中でも、当社は積極的な採用活動により多くの人員を確保しています。特に外国人技能実習生の勤勉さは大きな戦力です。実習終了後に再来日を希望してくれるほど良好な関係を築き、活躍してくれています。また、役職者の下に班長を配置することで、現場の声の吸い上げや情報伝達がスムーズに。経験の浅いスタッフへの教育も行き届くようになりました。この仕組みが、高い定着率と組織の団結力を支えています。



月岡さんの  
考えとは？

営業本部 課長  
月岡 達也さん



今後長期的に成し遂げたいこと

売り上げ20億円の達成と  
伝達ミスの撲滅

営業としての長期的な目標は、年間売り上げ20億円の達成です。製本加工に加え、発送業務などの付帯サービスをトータルで提案することで、受注単価の向上を目指します。また、社内的には「伝達ミスのゼロ化」が目標です。分業が進む現在、些細な情報漏れは防がなければなりません。システムによる効率化も進めていますが、手帳や日報での共有に加え、重要事項は自分の足で現場へ直接伝えています。正確な情報を共有し、誰もが安心して判断できる環境を作ることが、ミスのない高品質な仕事につながる信じています。

仕事をする上での信念

「人に迷惑をかけない」  
誠実なリレー

私が心がけているのは、「自分の仕事が誰かの負担にならないようにする」ことです。これは納期厳守はもちろん、社内の仲間に対しても、次工程がスムーズに進むようわかりやすい指示を行うこともあります。仕事は一人で完結するものではなく、多くの人が関わるリレーです。「自分がされて嫌なことはしない」という配慮が、円滑な業務遂行と仕事の質を守る土台となっています。



仕事をする上で大切にしている考え方

視覚的な情報共有で  
「伝わる」安心を

信念を実現するために大切にしているのが、「自分で見てわかる伝え方」です。言葉による認識のズレを防ぐため、信頼関係のあるお客様とはLINEなどで連携しています。ツールを活用し、トラブル時には写真を送って即座に状況を共有。お客様にとっての「安心」と「速さ」を提供し、信頼を積み重ねていく姿勢を大切にしています。