

ナカオサ

人の「ここを包む」、地域に貢献・密着する企業

外部スペシャリストの力を活用、営業・製造・経理の効率化を図る

1950年に創業した(株)ナカオサ(仲長孝社長、本社=千葉県野田市)は、印刷紙器をメインにオリジナル包装資材のエキスパートとして、顧客ニーズに合わせた包装関連商品を提供してきた。紙箱・紙袋・包装紙から食品容器に至るまで、デザインや印刷加工を手掛けている。1980年、仲長孝社長の入社1年後には5色オフセット印刷機を導入、さらに4年後にはセットアップ業務を開始するなど業務内容を拡大。1990年、現仲長孝社長が二代目社長に就任後には、実務を行う本社のほかに加工工場を増設、包装資材の店舗設立と拡充策を展開、主力製品の印刷紙器については、「企画から制作、カラーマネジメントを中心とした製版・刷版、表面加工、抜き・貼り加工、窓貼り加工など独自の生産ラインを確立」して躍進を続ける。コロナ禍にあっても安定的に収益を確保した背景はどこにあるのか。

千葉県野田市の本社工場を訪ね、仲長社長に話を聞いた。



抱負を語る仲長社長(会議室で)

創業73年、変化する
時代のニーズに
常に対応

ナカオサの紙器製造部門では、「プリプレス・プレス・ポストプレスまで一貫生産体制の充実化」を基本理念に業績を伸ばしてきた。

あわせて包装資材全般を扱う「パッケージプラザ」では、包装用品・事務用品・生活雑貨などの販売のほか、カタログ、パンフレットなどの印刷物を取り扱っている。仲長社長は「弊社は印刷紙器がメインで、売上げの80%が紙器製造、20%が店舗販売で成り立っています。コロナ禍にあっても、営業目標が細かく作成され、日々導入した最新機器が見て取れる。

最近では、BCP(事業継続力協力計画)に関わる認定をはじめ、「ちばSDGsパートナー登録」「FSC認証」など、現代に必要とされる視点も採り入れ、バランス感覚を備えた企業として躍進している。

外部スペシャリストを活用して営業・製造・経理を効率化はかる

ナカオサでは、コロナ禍となる3年ほど前から、営業・製造・経理のスペシャリストを外部から受け入れ、社内体制の再構築をめざした。

仲長社長は「コロナの時期に変わったことといえば、外部の人材に依頼して営業顧問になつてもらい、数値管理や若手社員の教育に力を入れ出したことです。それによつ

て、営業目標が細かく作成され、日々の営業が以前よりも先鋭化した印象があります。大手で実績を積み、様々な事例を見てきた外部のスペシャリストに任せることで、今まで弊社にはなかつた新しい視点を吹き込んでくれたと思います。内部にいる人間には見えないものが、外部の人間には見えることがあります」。

「客観的な視点を社内に盛り込むことで、会社の長所や短所に気づき、はじめて改善することができる。自分の会社を客観的に見るのが難しいため、外部の人に気づきを摘してもらうというのは貴重な機会です。コロナ禍でも会社が傾くことがなかつたのは、月に数回来てくれる外部コンサルトがいたからだと思ふ」と語る。

製造面でも同様に、合理化を図ることを目指し、外部スペシャリストが月2回のペースで来社している。



ナカオサでは、コロナ禍となる3年ほど前から、営業・製造・経理のスペシャリストを外部から受け入れ、社内体制の再構築をめざした。

仲長社長は「コロナの時期に変わったことといえば、外部の人材に依頼して営業顧問になつてもらい、数値管理や若手社員の教育に力を入れ出したことです。それによつ

て、営業目標が細かく作成され、日々の営業が以前よりも先鋭化した印象があります。大手で実績を積み、様々な事例を見てきた外部のスペシャリストに任せることで、今まで弊社にはなかつた新しい視点を吹き込んでくれたと思います。内部にいる人間には見えないものが、外部の人間には見えることがあります」。

「客観的な視点を社内に盛り込むことで、会社の長所や短所に気づき、はじめて改善することができる。自分の会社を客観的に見のが難しいため、外部の人に気づきを摘してもらうというのは貴重な機会です。コロナ禍でも会社が傾くことがなかつたのは、月に数回来てくれる外部コンサルトがいたからだと思ふ」と語る。

製造面でも同様に、合理化を図ることを目指し、外部スペシャリストが月2回のペースで来社している。

ることで、基本的なコストパフォーマンスの方策が見えてきます。弊社では、今持っているものを如何にきめ細かに整え、活用していくかということに重点を置いています。

これによりコロナ禍でもなんとか頑張っていくことができたと思います」。

受け入れる覚悟が 必要とされる 外部スペシャリストの 導入



ブランкиング工程



打抜工程



貼工程



前処理工程



印刷工程

ナカオサ
社歌「こころを包む」

一. 江戸の流れの恵みうけ 地域に根ざす人づくり
創業以来の誇りを胸に
ああ ナカオサ こころを包む

二. 世界基準の技みがき 我らが創りし未来の色
創意工夫の強みを活かし
ああ ナカオサ 明日を包む
ナカオサ、ナカオサ こころを包む

社歌を作った
製造第二部部長の
森永雅也氏

「行動指針」と3段階に分けて具体的な目標を掘り下げ、仕事上とするべき具体的な行動指針を明文化し、社員の心に留めやすいようにしている。こうして高品質製品が保られ、顧客満足につながり、企業価値も安定化されるという。また同社は、社歌を持つ数少ない中小企業もある。仲長社長は、「弊社では、創業60周年記念事業で社歌を作りました。作詞作曲は地元出身の社員が担当し、自分の思いを歌詞に込めました。社歌を持っている会社はあまりないと思うのですが、会社は地域に根付いていくべきもの」という内容になっています。その中で、「こころを包む」という歌詞があるのですが、その言葉に惹かれてきたという新人社員もいました」と笑みを浮かべて語る。

「そうしたことから、人と人との関わり合いは常に大事にしてきました。自分の力はたかが知れているから、外部スタッフを導入することで、自分たちにできることを探り入れさせてもらう。うまく外部の人々に来てもらい、刺激やノウハウを得るのです。そういったお付き合いのおかげで今のナカオサがあると思います」。

経営理念には、「お客様主義」「社員の幸福」「健全な職場」「健全な経営」を掲げ、仕事を通じて社員が達成感や幸福感を得られること、透明で健全な職場・経営などを目指す。社内では「品質スローガン」が掲げられており、「品質方針」→「品質目標」→「行動指針」→「品質目標」→「行動指針」の循環的なプロセスで、今までのやり方から切りたた舵取りをする必要があるため、それ相応の覚悟が必要とされる。

一番大切なのは「人」、 数少ない紙器会社

社歌を持つ

数少ない紙器会社