



シリーズ
企業訪問

丸善商事株式会社

～ 機動力をもった営業・物流で
紙の安定供給を支える企業 ～

企業概要

| | |
|------------------|--|
| 代表者：武藤 公一 | 設立：1960年6月 |
| 所在地：会津若松市花畑東3-20 | TEL：0242-32-2111 |
| 資本金：1,000万円 | FAX：0242-32-2131 |
| 従業員：27名 | URL： http://www.pax-maruzen.com/ |
| 事業概要：紙・パッケージ等販売業 | E-mail：paper@pax-maruzen.com |



代表取締役社長
武藤公一（むとう こういち）

紙は新聞紙や出版物となり、我々の文化を支えています。また、商品の包装や物品販売店の手提げ袋になるなど、紙はその企業の顔ともいえる役割を果たすことにも用いられています。しかし、ここ数年の国内における紙の需要は、紙から電子データへの移行などによって、厳しい状況にあります。

東日本大震災の際には、様々な紙が不足し、紙の有難みに気付かされました。

当社は、会津地方のみならず県内外に多くの取引先と信頼を得ている紙販売業者です。今回は、当社の武藤社長に創業から現在までの歩みや業務体制などについて伺いました。



本社社屋

○創業について

当社初代社長であり現代表取締役会長である私の父は、名古屋にある老舗の紙代理店で3年間修行した後、昭和34年に丸善紙工として市内千石町に個人創業しました。丸善合名会社として法人化したのは、翌35年です。私が2代目社長であり、大学卒業後に5年間紙の代理店で修行したのち当社に入社、平成9年に社長就任しました。

創業者の父によれば、創業当時は戦後の紙配給制度がまだ残っており、代理店から紙を仕入れることができませんでした。そのため、創業当初は、地元向けにポリ袋などの製袋加工販売をしていました。当時、砂利道であった若松～郡山間をバイクで毎日3往復続けるなど大変な苦勞をしていたようです。その結果、仕事ぶりを評価した東京の紙代理店が紙を卸してくれることになり、ようやく当社は昭和37年に念願の紙の営業を開始しました。

○発展する過程について

紙取扱開始後は、代理店ばかりでなく製紙メー

カーの方との繋がりを大切にしていきました。また、昭和47年に市内町北町に十分な量の紙をストックできる事務所兼倉庫を建てました。

当社が事業拡大したきっかけは、昭和48年の第1次オイルショックです。全国で紙製品が逼迫する状況となりましたが、当時お取引のあったお客様は勿論のこと、取引のなかったお客様に対する要望にも応えることができました。この時を契機に取引の始まったお客様が多くいらっしゃいます。

その後、物流機能を充実させるための設備投資を積極的に行い、供給体制を高めたことが今につながっています。

○各拠点の役割について

営業部門（管理職）、総務・管理部門などを置く現在の本社には昭和57年に移転しました。他に3カ所の物流拠点として、①印刷用紙専門の配送センターとして「町北町紙センター」、②巻取り印刷用紙専門の「パックス物流」、③仕入先や製紙メーカーからの大口納入受入と、パッカー



デリバリーセンター倉庫

ジ・包装資材の在庫機能をもつ「デリバリーセンター」を配置しています。

3つの物流拠点体制を構築したことによって、広い倉庫を活用した十分な在庫を活かし、お客様の必要な時にご要望の商品と数量をお届けする方針を徹底しています。

○取扱商品について

印刷用紙、板紙、段ボール、パッケージなど紙製品全般を扱っており、他に産業機械や農業資材などの企画・設計・販売も行っています。売上構成比としては、おおよそ印刷用紙55%、パッケージ・包装資材45%です。印刷用紙といっても、上質紙、書籍用紙など数多くの種類があり、お客様のご要望は多岐にわたります。ほぼ全メーカーの紙を取り扱い、常備在庫品は品種ごとにメーカーを決めて十分な在庫をもつよう心掛けています。段ボールなどパッケージ製品は、お客様との商談の中で、何がトータルとしてベストの提案かを導きだしてまいります。

印刷用紙については、最新鋭の断裁機を使用し

ミリ単位小数点第2位までの精度で断裁し、お客様ごとの印刷機械に合わせた寸法に仕上げるコンピューター制御で断裁しています。また、商品については、地震にも強い横移動式自動ラックを採用し、倉庫スペースを有効に活用し収納しています。

○営業体制について

当社では、過去のデータを分析し、お取引先の購買担当の方に時期ごとの需要予測を示したうえで受注しています。仕上がった製品は当社倉庫に直接受入れています。お客様の代わりに在庫管理することでお客様側の負担軽減や省スペース化につながっています。

当社の商品は、紙とパッケージなので地域社会すべての企業や個人がお客様になっていただける可能性があります。そのため、営業マンの普段の活動ばかりでなく、スタッフやお客様からの情報入手と紹介活動に加え、私自身がトップセールスを積極的に行うなど全社員が機動的に動いています。



横移動式自動ラック



整然と格納された製品

○企業理念について

私たちの目指す姿は、「人間力の向上」「社会的企業価値の向上」「トータルソリューションカンパニーへの挑戦」の3つです。当社取扱いの半分を占めるプロダクトアウト的な印刷用紙は、差別化するには「人間力」しかありません。社内外問わずどうやったらお役に立てるか、喜んでいただけるか、一緒になって本気で取り組むことで結果を出し、それが自分自身の達成感や向上心につながると考えています。企業価値の向上は、信用・信頼関係を地道な積み重ねで築いていくことにあります。

さらには、ただ求められた紙やパッケージを売るだけでなく、お客様との商談の中から潜在的な問題を掘り起こし総合的に問題解決することで、お客様と当社双方に大きな価値が生まれると考えています。

○社内体制について

社員には、一人二役三役をこなしてもらっています。そのため社員同士が積極的に会話を交わすよう心掛けています。自分の仕事さえやればいいという社員はいません。営業マン、配送・断裁スタッフ、総務・管理スタッフそれぞれどうすれば次のスタッフが仕事をやり易いか、うまくいくか、最終的にお客様が喜んでくれるか考えて行動してもらっています。仕事の時は厳しいですが、仕事を離れば各種行事で大いに盛り上がっています。

○今後の抱負について

紙業界にとっては、活字離れ、電子書籍の広がり、ネット広告・通販の増大など、厳しい環境といえると思います。紙卸商は山形や新潟などで合併や業務提携が進んでおり、紙卸商の多い本県にもその波は押し寄せてくると思っています。当社は、創業52年目ですが原点に帰ってチャレンジャーの気持ちで緊張感を持ってお客様に喜んでいただけるよう努めたいです。これからも、物流機能を活かしたコスト競争力のある商品を安定供給していきたいと思っています。

社員全員がそれぞれの個性を活かして頑張っていけば、必ず明るい未来がくると信じています。

【インタビューを終えて】

デリバリーセンター内の倉庫を見学しましたが、広いスペースに顧客別や種類別など機能的に整然と製品が格納されていました。事務所や倉庫などでの社員の方の対応ぶりから、顧客を大事にする姿勢を感じました。また、社長と面談した中で、スポーツマンらしく新たな事に挑戦し続ける姿勢やどんな状況下にあっても紙を安定供給する使命感を強く感じました。当社をはじめとした紙販売会社より提供される紙によって、本県の企業活動や暮らしなどが支えられていることを認識できた取材となりました。

(担当：高橋)