

から、ある自動車メーカーに物流他社の部長をスカウトした。1975年頃、必要だったため、16年

を絞り、「2カ月200 もちろん、弊社の規模、の出来ない部分、不安定が。

携を強化しお客様にク

携を強化しお客様にクド

昇している現在なら、価格改定交渉も極めて難しく、良い仕事に出来る自信はある。【2面に続く】

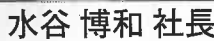
格改定交渉も極めて難し

信はある【2面に続く】

格改定交渉も極めて難し

信はある【2面に続く】

創業116年
ロジセンター拡大
市場の「非合理」を追求



に对し「一番最初に声をかけて頂ける『ファーストコールカンパニー』として認知頂けるように成長する事だ。また、必要とあれば下請けでも、弊社物流事業をご紹介し協力し合うことで、資材案件はもちろん物流案件も

獲得、トップラインの確保と利益率の向上を実現し、良い仕事に出来る自信はある。【2面に続く】

工場「ショールームに」

営業、人材確保など活用

パック・ミズタニ水谷社長

1面から

一段ボール単体でも強くないと、実現は難しい。

これまでジャンボを中心とした大型製品、強化段ボール設計製造で差別化は実現出来ていたが、国内の大型製品出荷実績は減少傾向にある。また、製造現場に就きたい人材の絶対数も今後少なくなることを考えると、省人化、省力化を実現する新たな設備投資が必要である。人の手によって確保される弊社固有の技術も大切に継承していきたい。

そのため手作業の領域については安全かつ効率的な工場を作り、工場をショールーム化出来れば、

「ミズタニなら任せられる」「この会社に入りたい」など営業や人材募集に効果的だろう。直近では、強化段ボール専用機として日本初号機にあたる小ロットケース加工機「インテリジェントボックス」を導入した。抜型不要で1ケースからでも効率的に製造出来るメリットを活かし、入社数カ月の若手社員に機械を任せられた。

人事面では、ベテラン社員と若手社員の活躍と融合が職場を活性化すると考えている。今後成長するにあたって増えるポジションに若手や中堅層を積極的に任命し、会社の成長実感だけでなく待遇でも報いるよう努力す

ば、「ミズタニなら任せられる」「この会社に入りたい」など営業や人材募集に効果的だろう。直近では、強化段ボール専用機として日本初号機にあたる小ロットケース加工機「インテリジェントボックス」を導入した。抜型不要で1ケースからでも効率的に製造出来るメリットを活かし、入社数カ月の若手社員に機械を任せられた。

「確保はできそうか。」「疾風に勁草を知る」という格言があるが、これからの厳しい環境下で生き残る企業こそが、企業それぞれの強みを活かした競争力のある優良会社と言えるのではない

か。昨年春に大手一貫メーカーが原材料高騰を含まず人件費や加工費で値上げに動いたが、まさに強くなる一手だったと

考えている。この価格改定により、原燃料以外での値上げに一定の理解が深まる事になれば、従業員への還元が可能になる大きな要素となる事は間違いない。

—今後の目標を。

景況感や業界全体の生産量をみるとネガティブな話になるが、変化の構造に注目すれば必ず成長のチャンスはあるわけで、市場内にある「非合理」を追求する。それは、大手市場にあるニッチな案件を数多く拾っていくことで、段ボールだけでなく物流サービスまで網羅して「お客様に価値あるご提案が出来る企業を目指す」ことを使命として捉え直し、19年の110周年では「ハコ」から「ハコブ」を变える「新たなミッションスタートメント」をHPで打ち出した。メーカーでありながらサービス業でもあるという弊社スタンスは、現

在の社会情勢を反映した困り事を解決する提案力の源泉でもあると思う。8月より新たに大規模物流センター「CPD西宮北EAST」が開設され、そこに2千坪増床するが、弊社にとっては賃貸ベースで実践する一番の大型投資となり、お陰様で10月以降の満床が実現出来そう。29年の120周年までには、平米数など数量を追わずに現在の売上高を30億円まで引き上げ、従業員やお客様、仕入れ先など関わるステークホルダー皆様の、幸せの総和が増える企業を目指す。