



ニーズを分析し  
最適な提案を

資材の寸法に合わせて調整、印刷の出来をチェック。



破損することなく、美しい状態で届くように結束機でまとめる。

上げるという支援が可能となる。価格競争ではない、価値の競争という選択だ。

「世界情勢が不安定な中、原材料費の高騰に多くの業界が悩まされています。こんな時だからこそ、困ったときに相談してもらえたい会社を目指したいですね。」

### 柔軟な人材活用と次世代へ繋ぐものづくり

直近の課題は人材不足だと語る斉藤さん。以前秋田県プロフェッショナル人材戦略拠点に相談して外部の副業人材を活用したことがある。電話による営業でアポイントを獲得する業務をお願いしたが、現在は世界情勢の影響もあり、契約は一旦終了した。

「非常に優秀な方で、多くのアポイントを獲得していただきました。今後も外部人材を活用しつつ、採用においても力を入れていきたい。そして人材育成を行い、技術や経験を継承していきたいと考えています。」

また、活性化センターからの商談会情報も有効に活用している。毎年行われている「あきたモノづくり商談会」のほか、7月に東京・平和島で開催される「青森・秋田・岩手・北海道 合同商談会」にも参加を予定している。現在は鹿角市、花巻市の顧客が多いが、青森での顧客を開拓したいと意気込みを語る。

「ご縁があってこの地に来た以上、やるからには全力で取り組みたい」と語る斉藤さん。若手や次世代を担う人材を育て、技術や経験を繋いでいく。斉藤さんをはじめ、現役社員たちが大切にしている「顧客の製品価値を高めたい」という思いを受け継ぐ次世代が、これからは秋田のものづくりを支えていこう。



カラー印刷、筋入れを行う機械を操作する。

## 株式会社 北原紙器製作所 秋田工場

〒018-5331 鹿角市十和田山根上ノ平1-7  
TEL 0186-35-2013  
FAX 0186-35-2015  
<https://kitaharashiki.com/>

東北営業本部 本部長  
秋田営業部 部長  
斉藤 秀明 (さいとう ひであき)



HP



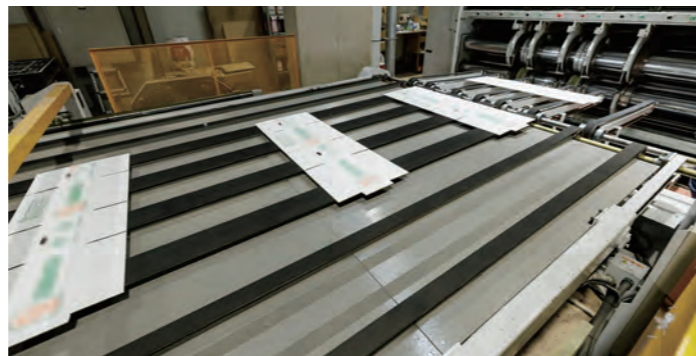
### 秋田県北部の拠点で、北東北の需要を狙う

東京都大田区蒲田で創業し、現在は神奈川県横浜市に本社を構える株式会社北原紙器製作所。同社では、段ボールケースをはじめとする各種梱包資材の製造・加工・販売を手掛けている。東北営業本部本部長兼秋田営業部部長を務める斉藤秀明さんにお話を伺った。

「当社はこれまで大手自動車メーカーや電機メーカーなど、製造業の地方進出に伴走する形で拠点を築いてきました。地元の同業者をM&Aし、4つ目の拠点となったのが鹿角市の秋田工場です。」



自社の中で糊付けや組立も行っている。



幅広い規格の製品にも効率的に対応可能。

山形工場がカバーする秋田市以南に対し、秋田市以北や青森、岩手といった北東北エリアの需要に応える戦略的拠点として2019年に開設された。現在は他拠点の営業を兼務する斉藤さんを含めて10名が在籍している。

### 「小ロット・短納期」と提案力でお客様に寄り添う

秋田工場ではダンボールシートを仕入れ、それを加工している。そのため、小ロット・短納期という機動力を持ち合わせている。原料となるシートを仕入れてからわずか3日で加工・出荷が可能なのは、顧客にとっては非常に重宝されるポイントだ。

「極端な話、1枚からでもご注文いただけますし、実際にそういったお客様もいらっしゃいます。また、私たちはお客様からの発注通りに製造を行うだけでなく、細かくヒアリングしたことをもとに、より良い素材の提案や梱包設計を行えるという強みがあります。長年の経験と商品知識を活かし、適切な強度を持ち、作業効率の良い資材を提案する。それが私たちの特徴です。」

ニーズを読み取り、想像を上回る提案を行う。それは企業としての最大の付加価値だ。それにより、顧客の商品価値を