

Anniversary



～ 70 年の歴史～

略年表

代表者 山元 克己

代表者 山元 道子

代表者 山元 久良

1954

昭和29 創業(大阪市北区梅町)  
■傘の箱 特許取得



▲傘の箱

1963

昭和38 都島区中野町に移転

1966

昭和41 本社増築

1970

昭和45 株式会社設立  
■第三、四 倉庫建築



▲昭和38年 都島区の事務所

1981

昭和56 山元 克己 逝去、山元 道子 代表就任

1988

昭和63 山元 道子 退任、山元 久良 代表就任  
■守山内職終了 ■第四倉庫増築 ■スバル日本一号機導入 ■水ペン練習帳開・販売

1989

平成1 ■二号倉庫閉鎖 ■ビデ蔵くん開発・販売

1990

平成2 ■写真収納ボックス開発・販売

1993

平成5 ■ギフトセット加工開始

1994

平成6 ■百貨店集中購買開始

1997

平成9 ■ホームページ開設、社員寮 閉鎖

1998

平成10 ■ニオペタ開発・販売

1999

平成11 ■パッケージショップ開設

2000

平成12 ■第三倉庫改装 ■紙製パンフレット立て開発・販売

2001

平成13 ■キャラクターバッグ収集販売 ■キャラドットコム開始閉鎖

2004

平成16 大阪本社改装、東京営業所開設(小金井市)  
■オリジナルウェディングバッグ開発・販売

2005

平成17 東京営業所が板橋区に移転

2008

平成20 ■ マットブラック商標登録

2009

平成21 大阪本社改築・竣工 ■ どすこい紙相撲キット開発・販売



▲ どすこい紙相撲キット

2010

平成22 ■ プチプチショッパー開発・販売

2011

平成23 ■ 募金箱無料配布開始

2013

平成25 ■ ツメモ 開発・販売



▲ メガネスタンド

2014

平成26 ■ トジトジ開発・販売

2015

平成27 東京営業所移転(豊島区池袋) ■ メガネスタンド 開発・販売

2016

平成28 ■ クロスレジャーバッグ販売開始

2017

平成29 ■ ゴールドペーパーカップ開発・販売



▲ ゴールドペーパーカップ

2018

平成30 ■ AI パッケージャー開始、閉鎖

2019

令和1 山元 久良 脳出血発症 ■ 箱押機導入

2020

令和2 ■ LIMEX Bag 販売開始・閉鎖  
■ 紙袋自動見積もりの搭載 ■ サンプルページの改良



▲ SDGS 系紙袋

2021

令和3 ■ kome-kami 紙袋・小豆殻 CoC 紙袋 販売開始

2022

令和4 山元 久良 代表 退任、山元 康平 代表 就任  
■ ターントップ紙袋の特許出願 ■ 単色カラープリント導入  
■ vegi-kami にんじん紙袋・クラフトビールペーパー紙袋・マットラミネートバッグ 販売開始

2023

令和5 ■ エコハッピーバッグ・スタンダードバッグ 販売開始



▲ ターントップ紙袋

2024

令和6 ■ ターントップ特許取得完了



山元紙包装社の創業者である山元克己の父、一尾は第二次世界大戦前に北区紅梅町で紙箱を作る仕事をしていたようです。恐らく貼り箱でしょう。神社のお供物の箱などを作っていたとのこと。

克己にはそれが家業であるという想いがあったようで、同志社大学卒業後に紙商社に勤めるようになりました。その後退職して、図書館へ通い、箱の勉強に明け暮れました。そして試行錯誤の末、傘の尖った先端と重量に対応する紙箱を開発し、特許取得に至りました。ピラミダル式紙箱という商品名で、その紙箱を商店街などの傘店に販売を広めていきました。当時は折り畳みの傘が流行し始め、傘のギフトが流行っていた時代です。神戸の老舗傘店そして百貨店に続々と採用されました。それが創業の1954年昭和29年の事です。その後、克己と道子が結婚したのが昭和30年で、自動車は無く、リヤカーでの配達でした。当時は資金繰りも厳しく、道子の実家から定期的に借入れをしていたこともありました。道子の実家近くから通勤している道子のいとこである、社員の川那辺が腹巻きに金を入れて持ち運んでいたという話です。



▲克己と道子

そして、当時頭角を表してきた百貨店に目をつけ、売り込みを開始しました。時代は貼り箱から組立式のトムソン箱に切り替わる端境期でした。大学時代の友人である税理士の長井さんに「百貨店やったら知ってるで！」と言う事で紹介してもらえたら、「梅田と難波にあるで。」とただ場所を知ってるだけだった、という笑い話もあります。当時は盗まれないように派手なピンクにペイントした単車に乗ってたという話で



す。株式会社山元紙包装社としての設立は1970年6月でした。

梅田と難波の百貨店の各売り場に販売拡大を計画し、傘売り場からハンカチ売り場、婦人雑貨など様々なギフト用紙箱の受注を企てる為、克己は得意のお酒でのお付き合いで人間関係を深めていきました。懇意にしている担当者の人事異動や紹介で販路を広げ、食料品売り場以外のギフト箱はほとんどを受注するようになっていきました。

しかし、その後、高度成長期での流通業関係紙箱業の最大手が市場参入してきたのです。克己は大手の百貨店の仕事を守るのに全力を注ぎ込み、何とか商売を繋ぎましたが、多くの仕事を奪われました。その後、商売が残った百貨店は店舗拡大を続け、堺店、泉北店、米子店のオープンと共に当社も販売を拡大しました。京都店には地元の箱屋が入って、犬猿の仲でした。時折、人脈を介して大阪店の商圈を攻めに来ました。しかしながら、長年の山元と大阪店の強い関係で、商売を守り続けました。

お酒の力で商売繁盛させた克己はその後、そのお酒の影響で肝臓を悪くして亡くなりました。1981年昭和56年53歳にて他界、社員も10名以上いましたので妻道子がやむなく後継しました。当時は寮もあり、長年に渡って社員さんのお世話をしていた道子でしたが、実業にはほとんど関係していませんでしたので、道子のいとこでありベテランの川那辺を専務に、叩き上げの



リーダー格の黒木を常務に抜擢し、組織を作り直しました。時代は良く、高度成長期で百貨店からは継続的な注文が続きました。年末の繁忙期以外は時間の余裕も多く、午前一度、午後一度、百貨店に納品へ行けば一日の業務は終了、といった平和な時代でした。道子は女性特有の愛溢れる経営で、将来のために社員の退職金積み立てなどを充実させていきました。夕方には、皆でお茶やお菓子を楽しむ温かい時間もありました。経理事務では黒川が独学でパソコン会計システムを勉強し、早期より独自の会計システムを導入していきま



そして、その後に長男久良が大学を卒業し、同業他社で三年の経験を経て、山元紙包装社に入社、1988年に3代目社長として後継しました。1990年が過ぎ、高度成長期と共に発展し続けた百貨店もバブル崩壊と共に戦後初めて売上が下がり始めたのです。そして、百貨店の社内改革が始まりました。資材などの全国一斉仕入れ見直しで、競争見積りが始まったのです。東京本社に集中購買室という部門ができ、全国一斉の見積り説明会が始まりました。山元紙包装社として、年間最高出荷数を誇る商品券箱からのスタートでした。大手商社を含む100社以上の会社が見積りに集まりました。競合大手の専務は久良がボーイスカウトでお世話になってる大阪天満天満宮の宮司の友人である、ということを知り、久良はひらめきました。宮司に紹介してもらい、可能なら談合をしたいと、同社の専務に面会に行ったのですが、まだまだ30歳と若輩者の久良にはそういった交渉力も無く、その後あっけなく失注してしまいました。数年



前に導入した国産第一号となる商品券箱の組立機械は、原価償却も済んでいません。しかし、同社の専務からの繋がりで見学部長を紹介して頂き、商品券箱の組立の仕事を受ける事になりました。この組立については、当初同社も手加工内職を想定していたようで、当社にとっては濡れ手にあわでした。償却に近い機械での組立加工は、製品受注するよりも利益が大きく、数量も増え、非常に助かりました。それが約6年続きました。

そして、組立機械は無事償却も済み、利益をしっかりと産んだ後、処分することとなりました。当社の全売上の90%もある百貨店との商売は、商品券箱の失注だけでなく各売り場のギフト箱全般の失注に広がっていきました。そして、約6年間でほぼ全ての商売が無くなりました。

百貨店との取引で毎日同じ業務をしていけば安泰だった社業は一転します。新規開拓の毎日が始まるのです。ランチェスター戦略で学んだ半径2キロ以内の得意先を増やす手法は、成果につながり始めました。また、百貨店から紹介を受けた珈琲屋さんには多くの紙箱を使用されます。小箱やギフト箱、そしてその中身を詰めるセット加工、と大量受注に繋がっていききました。しかし、食品であり賞味期限の表示やセットの複雑さが想像以上で、クレームの嵐がやってきます。全品検品などを求められ、久良は関東まで何度も足を運びました。

新規開拓に注力している中、久良は経営の勉強をするために中小企業同友会に参加しました。そこで出



会った知人は当時で25歳ほど、アメリカへ留学していたということでした。当時は1995年より少し前頃、パソコンも普及しておらず、パソコン通信もない時代でした。そんな中、同氏は「これからはインターネットの時代だ」と言っていて、久良はチンプンカンプンでしたが、パソコンはMacが良いと豪語している同氏と友達になろうと近づきました。そして、言う通りにMacを購入しました。同氏がプロバイダー事業をされていたので、そこからインターネットにつながりました。Mac用のホームページ作成ソフト・ページミルをインストールして、会社のホームページを見よう見まねで作り、言われるがままにアップしました。1997年のことです。

すると遠隔地から時々、問合せがメールで入るようになったのです。打合せには行けない距離なので、メール、電話、運送便を駆使して対応しました。初めて山口県的美容院から1000枚の手提げ紙袋の注文が来たときは、久良は訳も分からず、「ご入金後の製造になります」と回答し、振り込まれたのです。ドキドキしながらも無事納入することが出来ました。その後、久良一人では対応が追いつかないようになり、社員全員に中古パソコンを購入し、まずは「あしたのジョーのタイピングソフト」で文字入力の練習をしました。そして、ほぼ全社員でネット対応ができる体制を作っていました。ほとんどの社員は、それまでは百貨店へのトラック配送の仕事をしていました。困難な道ですが新鋭の社員を雇うのではなく、古参社員でネット事業を作っていたのです。小さい数字ですが、倍々ゲームで問合せ、受注は増えていきます。しかし、新規参入の同業者も確実に増えてきます。もともとは紙箱だけの製造会社でしたが、パッケージというくくりで紙袋、ポリ袋の製造にも展開していきました。製造工場さんもホームページのおかげでどんどん売り込みに来てくださいました。その後は流行もあり、エコバックも取り扱い始めました。時代と共に競合他社もますます増え、ネット上での検索順位の向上化や広告にかかる費用負担も増えていきましたが、お客様へのより良いサービスを提供できるよう、より一層社員の対応力強化に尽力してい

きました。

東京方面からの問合せがかなりのボリュームに増えていた為、当時営業本部長の小川に東京へ定期営業に行つて欲しいと久良が伝えたところ、それならば東京に住みまます、と東京営業所を作つてくれました。2004年平成16年のことです。小金井市のワンルームのレオパレスで事務所兼住居でのスタートです。そして成果をしっかりと出して、東京23区内、板橋区に移転しました。大阪本社からは「東京は無駄だ」という意見もありましたが、結果としては大成功。大阪からは社員の野本も一念発起して、東京へ赴任してくれました。その頃から黒川、小川が役員になりました。その後、東京は増員し、小川は帰阪、事務所は西池袋に移転して、強固な東京営業所が確立できたのです。いずれは大阪本社以上の売り上げを作ってくれるでしょう。



▲小川さん

話は大阪本社に戻ります。ある日、久良と知人の方が大阪本社の食堂で打ち合わせをしていると、「この会社傾いてるやん!」と言われたのです。事務所の駒付きの椅子は座っていないと、傾きで滑り出します。天井の蛍光灯を調整したら、外れて器具ごと落ちました。かなりの老朽化を実感しました。その頃、久良が頻繁に勉強に通っていた大阪産業創造館のチラシに、格安な公的融資のチラシがありました。相談に行き、約1億6千万円の融資が決まりました。それとは別に銀行からも1千万円ほど借り、本社の建て替え工事が始まりました。その間は、近くの事務所と倉庫を借り営業ができました。久良の友達の建築士さんに設計を頼みましたが、思いのほか仕事に甘い建築士さんで、図面が上がらず、工期は2、3か月伸びましたが、2009年に竣工しました。

多くの苦難も経りましたが、「百貨店からの注文が無くて良かった!」と言えるようになりたいな!と、久良が願っていたことが実現できました。



▲新社屋

久良は大きな売上拡大をしていくことには自信を持っていませんでしたが、どんなに業績が苦しい時でも、役員報酬を削ってでも、社員の賞与を出し続けました。そして、会社にお金を残すことを第一に考えていくことで、社員が安心して働ける、資金力のある会社になっていったのです。

その後も、堅調な事業を続け、世の中は新年号令和になります。2019年です。社内システムのイノベーションにあたって、キントーンを導入していました。皆の努力もあり、活用方法も充実してきました。

2019年6月7日18時ごろ、稲盛和夫氏の著書「心を高める、経営を伸ばす」を用いた社内勉強会の途中で、社長久良が突然脳出血を発症し緊急入院します。お中元ギフトの超繁忙期です。久良が一人で回していた、ある面傲慢な属人的な仕事です。しかしながら、営業本部長の田中が資料を見て、仕入先、加工先、お客様にヒアリングをしながら乗り越えてくれました。奇跡とも呼べる神対応です。久良が退院したのはその年の11月です。左半身麻痺と高次脳機能障害で、以前のように仕事はできません。しかし、全社員で力を合わせて会社を盛り上げてくれて、業績も良い方向へ向かいました。入院前に導入を決めていた箔押し機は、小川が無事に稼働させてくれました。導入には全社員が反対していましたが、今や強力な武器となっています。紆余曲折を経て、久良が「脳出血して良かった！」と言えるようにな

りたいと願っていたことが現実となってきました。

そして翌年2月、久良の長男康平が前職を退職して入社しました。時代は2020年、春からのコロナ大流行とともに、問合せ、売上ともに激減しましたが、若い康平と田中営業本部長のタッグ、社員さんの団結で切り抜けていきました。そして2022年に社長交代、康平が代表取締役役に就任、久良が会長となりました。

緊急事態宣言や蔓延防止策の発令で、国内の移動が制限され、インバウンド需要も減る中、売上もどんどん減っていきました。さらに、大手の競合他社もインターネットへどんどん資金をつぎ込みホームページを改良。ネット検索は戦国時代に突入していきます。そんな中でも、紙袋の価格を公開する自動見積り機能や、過去の実績サンプルを随時掲載していくサンプルページなど、社員でアイデアを出し合い、お客様にとって使い易いホームページに改修していきました。価格を公開することは競合他社にも見られるため怖いことですが、お客様の利便性を第一に実装しました。そういったインターネットの施策改善を日々続け、検索上位を維持することができています。

また、コロナ禍で時間に余裕ができたので、新素材を使っての商品開発にも取り組みました。例えば LIMEX という石灰石を主原料とした環境配慮素材で紙袋を商



▲握手する会長と社長



品化しましたが、加工業者さんにも嫌がられる上、裂けやすく強度面で問題があり、1年ほどで販売中止になってしまいました。底が裂けた写真をお客様から送って来られた時は、皆でゾッとする思いをしましたが、寛大なお客様でお許し頂きました。ただ、こういった失敗から、他社が使っていない材質で紙袋を作るという発想が生まれ、廃棄米ブレンドの kome-kami などを用いた環境配慮商品の販売に広がっています。

コロナ禍でとにかく売上回復が最優先の中、お客様へのお断り案件を無くそうという試みをしていました。そこで生まれた、箱の製法を応用して開発したハイブランド系ターントップ紙袋は、2022年に特許出願もできました。ただ、当初は紐の接着が弱く重みに耐えられず、ちょうど決起集会の日に強度テストをしていて、東京メンバーも帰阪している中、ズボズボと紐が抜けて、重りを入れて吊り下げていた紙袋が落下していきましました。特許料を払った挙句、販売停止になるのではと頭を抱えましたが、これも試行錯誤し、ホットメルトで紐付けをすることで改善でき、無事に製品として販売を開始できました。

そして、ちょうどその頃、年間5000万円ほどの売上があった珈琲屋さんのギフト向け取引がゼロになりました。厳しい市況の中、価格交渉で折り合いがつかず、お互いに離れる決心をした経緯です。コロナに加えて大きな損失でしたが、今まで同社向け箱折りやセットをしてきていた作業場の社員さんやパートさんに余裕ができ、ターントップ紙袋の製造が社内に対応できるようになりました。外注先で作った紙袋を20年以上販売し続けてきたヤマゲンが、ついに社内で紙袋を製品化できるようになった瞬間でした。箱の製法で紙袋を作る、という歴史の掛け合わせは、社員のノウハウと長年お付き合いのある仕入れ業者さんとの繋がり無くしては実現し得ない、ヤマゲンの独自の強みです。このターントップ紙袋も、今では大きな売上に繋がっています。



ギフト向けの商品で埋まっていた倉庫も、保管スペースに困っている他のお客様の商品をお預かりする「預かり在庫サービス」に生まれ変わりました。

また、日本で2号機くらい？となる簡単カラープリントの導入で、既製品の紙袋へのフルカラー印刷が可能になり、田中本部長主導のもと、多くの受注につながりました。取扱いの無かった木箱への印刷も受注したりと、まだまだ商品展開が広がっていきそうです。こういったコロナ禍で



▲田中本部長

の新たな試みを受け入れ、頭を悩ませながらも、日々協力してくれた社員全員に感謝です。

一方、転職でキャリアアップをする新時代にも突入です。退職する中堅社員が続々と出て、コロナと珈琲ギフトの失注に加え、悩みの種になりましたが、それも企業として良い新陳代謝のきっかけになっています。新たに入社した社員は素晴らしい人材ばかりで、これからのヤマゲンに希望を持たせてくれています。今残ってくれている社員の生活と働く楽しみを充実させられるよう、事業運営していきます。





コロナの影響と珈琲ギフト向けの取引終了で、一時は大幅に下がった売上ですが、55期のインターネット経由での売上金額は過去最高を記録できました。また、売上の追及だけでなく、社員皆が公私ともに充実した生活が送れるよう、健康経営優良法人の認定も維持活用して、より良い職場環境をつくっていきたくと考えています。まだまだ課題は山積していますが、これからも社員一丸となり楽しく働き、明るく元気に親切丁寧に、清く正しく美しく、お客様のお役に立てる仕事を生み出していきます。



<追記>

### 【**YAMAGEN!** のロゴの由来】

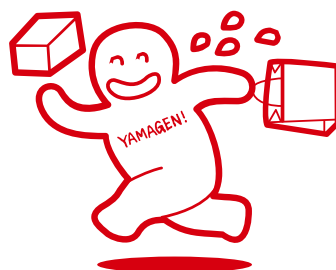
■は大阪天満の某企業さんの名刺ロゴに縦長長方形の黒四角がついてるのを見て気に入って真似をしたのが原型です。箱の四角でもあり、ブラックボックス、ブラックホールという未知の世界への大きな無限のチャレンジをイメージしています。最後の!は力を入れて元気にチャレンジする集団をイメージしています。フォントはどこにでもある Arial Black を使います。作成は1995年頃でした。ロゴ色は、同業他社に赤のロゴが無く、唯一頭に残る色だということを久良がセミナーで学び、赤色にしました。コカ・コーラやアップリカがモデル例でした。



### 【初代ヤマゲン君の由来】

何かキャラクターを作りたいくて紙箱と紙袋を持って走っているキャラクターを作ってほしいと、久良が昔勤めていた同業他社のデザイナーに依頼してできました。走る!ポーズというスタイルは常に止まること無く一所懸命前へ向かって仕事して進む会社のことです。できたのは1993年頃。

今は初代ヤマゲン君はまだまだ健在ですが、型にはまらずより自由な動きを持たせたヤマゲン君も、ホームページやその他の広告媒体で活躍してくれています。



▲初代ヤマゲン君



▲最近出没するヤマゲン君



社員8人でパソコン習得

平均年齢50歳



ネット受注が軌道に乗り始めた山元紙包装社。職場にも明るい雰囲気が出る

ネット受注軌道に

山元紙包装社

都島区

平均年齢50歳。首切してパソコンを全社員が習得。受注も軌道に乗り出し、小さな職場ははつらつとした雰囲気になってきた。山元紙包装社(都島区中野町二丁目、山元久良社長)が、インターネットを使ったパッケージ商品の受注に取り組んで立ち上げたのは一九九

七年。三カ月後、山口県の実業院からメールで紙袋の注文が舞い込んだ。それまで特定の大手百貨店を得意先としていた同社は、山元社長は「代金が振り込まれて初めて実感があった」と振り返る。その後、徐々にネット受注が増え始め、全社員が対応できるように二〇〇一年春、一人一台のノートパソコンを導入した。しかし、社員の平均年齢は五十歳。「この会社でそんなことができるはずがない」という社員の意識改革が必要だった。

「首を切って若い人間を採用したほうが早いかもしれない。でも、今までやってきた社員で時代を乗り切れたかった」。首を切らずに、山元社長が子

どものころから勤めていた。しかし、ネット営業は「持ち」の姿勢だ。山元社長は「ネットだけに頼らずに地道な営業も重視し、ネット受注が売り上げの三分の一を占めるくらいに成長すれば」と語っている。

無形民俗文化財「編み物」の町である。同町は江戸時代から盛んな。明和半に一時絶滅した八七(明治三〇)現在に至っている。当日は、朝から追加者が綱を打ち始め

**受験に勝つぞ!!**  
 神津神社に巨大給馬奉納  
 北河阪大  
 千  
 きょうスタートする大学入試  
 十八日に「インター試験」を前に、十



生徒たちが志望校合格を誓い合った大阪北予備校の御礼会

た。しかし、ネット営業は「持ち」の姿勢だ。山元社長は「ネットだけに頼らずに地道な営業も重視し、ネット受注が売り上げの三分の一を占めるくらいに成長すれば」と語っている。



▲健康経営優良法人認定証



▲ターントップ紙袋 特許証



～ヤマゲンの願い～

私たちは常に学び実践し  
お客様仕入先様と共に繁栄することで  
生活の基盤となり、社会のお役に立つ  
明るく強い会社を目指します

## Mission 存在意義

関わる人が皆、笑顔になれる  
パッケージ会社であること



## Vision 中長期目標

心身ともに健康に働ける環境を整え、  
社員の力を最大限に発揮し、オンリーワンの  
商品開発とサービス提供で、より多くのお客様から  
信頼される企業に成長します

## Action 日々の行動

社員一丸となって助け合い、明るく元気に親切  
丁寧に、お客様のご要望に寄り添い、  
パッケージのプロとして、ベストな提案を  
行います



パッケージで笑顔あふれる世界を創造する

**■ YAMAGEN!**  
PACKAGE-BAG ETC.