

★特集★

～45周年記念に本社が京都へ舞い戻る～

2014.06.発行 第2号

発行元：株式会社 清弘エンジニアリング 女子会

事務所風景や付近のお店を
レポート！！



Ring of SEIKO



上海メンバー来日！！



みんな楽しく
レクリエーション



慰労会



- Page2~5 トップ4インタビュー
- Page6~7 京都本社特集
- Page8~9 45周年ミシガン&慰労会
- Page10 上海10周年&レクリエーション
- Page11 社員紹介・結婚・出産報告
- Page12 プライベート秘話
- Page13 各部会紹介・事故報告
- Page14 レッツワンポイント
- Page15 資格取得者・行事案内・編集後記
- 付録 本社にはこうすれば行ける！！



45周年記念式典
ミシガンナイトクルージング

付録
船社のボート
kurokawa
MAP

平成 26 年 4 月 1 日 本社を滋賀県栗東市から京都府京都市に移転し、新体制にて 45 期をスタートさせた清弘エンジニアリング 井畑社長が社長に就任してちょうど 10 年・・・この節目の年に会社を牽引するトップ 4 に、今そしてこれからの思いを聞いてみました。

代表取締役 井畑 忠

まずは本社を滋賀から京都に移転した理由をお聞かせ下さい

そうですね、今期の事業計画にもあるように「原点回帰」です。私は京都で生まれ、高校・大学を卒業し、就職してからの 4 年間はこの京都で修業したこともあり、自分の原点は京都にあると思っています。また会長の生まれ故郷であり創業の地でもあります。10 年前社長就任時、自社工場も住居も滋賀にあり、当時滋賀在住の社員が多かった事、そして何よりも将来ターゲットとなりうる大手工場が多数存在していたこともあり、滋賀に本社をおきました。そして近年、我社もグローバル化してきた今、原点である京都に戻って心機一転頑張ろうというのが大きな理由です。

新しい時代の幕開け～第三期創業期へ～

今回大きく体制を変更されましたが、新体制になって特に部長クラスに期待することは？

もともと会長が創業した「第一期創業期」、そして私が社長となって専務と工場長で会社を引っ張り発展させてきたこの 10 年が「第二期創業期」、そして本社を京都に戻した今後を「第三期創業期」と位置付けています。

この第三期創業期は今回昇格した部長クラスに権限委譲をし、会社を引っ張って欲しいと考えています。あまり細かいことは言いません。任された支社を自分たちの力でさらに発展させて欲しいという大きな期待を持っています。

5 年後連結売上 30 億企業への飛躍

事業計画のひとつ「成長路線の継続」を実現させるための具体的なプランをお聞かせください

この成長路線の継続とは、5 年後連結 30 億に向かって、京都・滋賀・関東・上海の安定した 4 拠点に新しい営業所である大阪・平塚・福岡を加えた全 7 拠点での更なる成長です。

10 年後にはそれぞれが 20 人で 10 億の拠点を目指してもらいたい。そのため何をすべきかを責任者と相談しながら私も一緒に考えていこうと考えています。

振り返ると 18 年前社員数人で売上 3 億前後の零細企業でした。その後 10 年かからずして 20 人・10 億の会社へと成長することができました。その経験をもとに、各拠点 20 人 10 億まで早いペースでもっていきたい。これはそんな簡単なことではありません。夢でもあり限りなくゴールに近いとも思っています。5 年後 30 億の先に高い山の頂上があると見据えて、登り切れるかどうか分からないですがそこを目指していきたいですね。

これには当然、人・もの・お金・情報など多くのものが必要不可欠です。特に良い人材を確保するためには今後も積極的投資をしていこうと考えています。

原点回帰



昭和 44 年 10 月 28 日生 44 歳
平成 4 年 4 月入社
平成 15 年代表取締役に就任

経営理念・行動指針の再認識

5 年後連結売上 30 億企業へ飛躍するために、今すべきことは？

経営理念と経営方針、また年度毎の事業計画や営業指針を社員も私自身も実行していかねば必ず結果は出ると確言しています。人材的にも素晴らしいメンバーが集まり、皆な力を持っています。今すべきことは会社が示す方向性、指針をよく理解し日々行動することである。

5 年後の売上 30 億は、大きな夢に向かっての通過点です。必ず達成できるし、達成しなくてはならない目標だと考えています。

営業指針『換金力を最大限高める努力を日々行う』

・・・これだけは必ず実行して欲しいという要望は？

これはさきほどお話しした経営方針そのままに「礼儀・作法・區別」という基本と、「スピード・誠意・情熱」をもって努力すれば必ず結果はついてくるし、人間力もついてくるはず。それが清弘ブランドへと変わっていくものと信じています。経営理念である「自尊他尊」も気に入っています。もし迷った時、悩んだ時、方向性を見失った時はこの経営理念を原点にして欲しい。

最後に個人的な今期目標は？

ゴルフでシングルプレイヤーを目指したいですね。

リフレッシュも兼ねてもっと力をいれたいと思っています。本当はもっと練習しないといけないんですが・・・(笑)

それと出張先で、その地方の文化や歴史を学んだり観光をしたい。普段は仕事だけ済ませて帰ってしまうことが多いので、仕事の合間にいい意味での余裕を持ち、極力時間を作ってその地の文化や人とのふれ合いがしたいと思っています。



45期は健康No.1を
目指します!!



専務執行役員 (53歳)

教えるというよりは興味をもってもらうことが重点☆

ご自身のもっておられる技術・技能を今後どのようにして若手に伝承していこうとお考えですか？

技能・技術を伝えるっていうのはなかなか難しく、今までも出来ていないし、自分の課題でもあります。教えるというよりは率先して学ぼうという気持ちや興味をもってもらうということを重点にしていきたいな。それが一番伝えられる方法なのかなと思います。どんな技術を学ぶと楽しいか、仕事に使えるかというところを伝えて、じゃあそういう技術を身につけると楽しい、仕事に生かせる、だから学びたいと前向きになることで技術が伝わる。**学べる近道は、自分発言が一番。**

教える時間がたくさんあっても伝わるのは10分の1ぐらい。こういうことを学びたいって自分で興味をもつと伝わるかな。この会社の仕事って奥が深くで幅が広くて、学ぶことがたくさんありすぎるけど、どうしても技術うんぬんより、頼まれた仕事を納めなければならぬことが優先になってしまう。わからないからとりあえず、言われたことをやって帰ってくるっていうのを繰り返していると、何を身につけたら良いの？ということになる。現場ですべてを知っている人は少ないから不安になりますよね。

興味・意欲を率先してもつこと!!

この現場はこうしたら良いと教えたとしても、リピートの仕事はない。その日その日の現場をどう納めるかではなくて、相手にどれだけ満足してもらえるか、満足してもらうためにはどうすれば良いのかっていうところを伝えたい。相手の本当の満足とはどこにあるのか。そこに他の人との差を出し、そこに興味を持ってもらいたい。**それが達成できると仕事に対する興味・納めるための意欲が湧き、どういう風に勉強すれば良いのか理解できてくると思う。**

若手に望むことは？

若さをもってください。今はチャレンジ。

若手だから失敗することもある。失敗を恐れずに、チャレンジしたら良いと思う。失敗はダメだからと一歩を踏み出さずにセーブする人が多いのもっと若さを出して下さい。

失敗から学ぶのです。何かを始めないと広がらないし、始めることに対してもっと積極的に動くことで道が広がっていく。守りに入ってしまうと・・・でも会社は潰さないでね

知らないから、勉強できていないからお客さんのところに出られないではなくて、知らないけど行きます!という、これも知らないのか・・・と怒られる。それは若手だからできることだし良いことだと思う。挑戦して勉強するって若手しかできないこと、失敗するも成功するも楽しんでもらいたい。若いうちはどんどんチャレンジして、歳いってからは守りながらチャレンジしたら良いと思う。

京都と滋賀の長所・短所・強みがあればお聞かせください。

京都は自分の仕事は自分で完結する意識が強くあると感じられます。それは良い事ですが、他の人と協力して+αの仕事を生み出す意識が少ないと感じます。個人力が長所でチーム力が短所ですね。**必ず+α作れます。**

滋賀は力量・年齢バラバラながら助け合う力が長所ですが、さらなる結果を出せる協力の仕方はまだ合格点までいけません。

ライトフライを確実にとれる役割分担

では長所を伸ばすために何が必要で、短所を克服するためには何が必要とお考えですか？

わかりやすく野球で例えると・・・1塁にランナーがいてライトフライがありました。まず理想からいうと、ライトの人はフライをとる。センターの人はライトが球を落とすかもしれないから後ろに回ってフォロー。セカンドは走塁してくるのを防ぐ。ライトが球をとれなくてもいい、それぞれ役割があるよね。

支社単位に当てはめると、滋賀はライトにみんなが応援に行って、一緒にライトフライをとりに行く。フライを確実にとれる人もいれば、とれない人もいる。そのときに代わりにとってあげようとする人もいれば、右左の方向を教えてあげる人もいます。協力してあげようという気持ちは強いが・・・。

京都はライトフライをとるのはライトの仕事、お任せして自分の仕事に取り掛かる。でもほったらかしではなく、信頼して安心して任せている。一人の力を伸ばしてあげようという気持ちが強い。

この長所・短所を補うとしたら、練習してライトフライを確実にとれるようにすることですね。もしこぼれた時は横で行って一緒にとってあげるのではなく後ろに回ってフォローしてあげる。

任せる人の技量も性格もみてあげて、どこを伸ばせばいいかを考える。気配りすぎて集中できなくて球を落とす人も・・・**お互いの真の能力を知った上で何が真のフォローか考えることが大事な。**フォローの仕方は千差万別・・・教科書通りはだめ。



清弘のレジェンドと
呼ばれたい☆

10年後の会社の姿がどうなっていてほしいですか？それを実現するために、ご自分や社員に望む事は？

望むことは安定した会社。

社員に望むことは、確実に一定の売上を発注してもらえる自分だけの客先をつくること。全ての社員が営業内容で得意・不得意をなくすこと。自分も望むことは社内・社外からも**清弘のレジェンド**と呼ばれるようになること。例えば辞めた後も専務はOOやったなって言ってほしい。

1年くらいで忘れられると寂しいかな(笑)

関東支社
執行役員 支社長 (47歳)

関東支社は45期に入っても引き続き、大型物件の受注が継続してあり毎田支社長自ら、毎日工事管理のため現場に入っている状況が続いています。この日も、工事管理を途中で抜け、都内で中途入社希望の方の面接をし、その後関東支社戻って来られたところをインタビューしました。

更なる海外進出は？

お疲れ様です。

早速ですが、清弘は今後、上海以外の海外への進出予定はあるのでしょうか？

可能性は十分にある。個人的には、仕事以外の勉強にもなるし、海外へ打って出る事は可能性を拡げる事に繋がるから。

海外・国内を問わず、可能性として広い視野で考える事が重要だと思います。

海外に打って出るメリットは何でしょうか？

営業所が増えると言う感覚と同じです。国内でも福岡営業所が増えた事で、広い範囲をカバーできるようになっているし、福岡のお客様の関西工場や関東工場への仕事へと広がりも期待できる。国内・国外にかかわらず、営業所が繋がっていく事は色々な可能性にも繋がると言うこととです。

人材第一！

海外進出や、各支社・各営業所の繋がりを強化の為に、今後一番力を入れて取り組まなければならないと思う事は？

とにかく「人」です。売り上げをアップする、利益をアップする、経費を控えて行く・・・その全てが結局は「人」にかかっています。それは以前から感じていますが、特にここ最近危機感を感じています。経験豊富な社員が多い中で、それを引き継いでくれる、活気のある元気な若い人が増えて欲しい。それが無ければ、会社は縮小してしまいます。



人材育成について、今までの反省点や今後の方針をお聞かせください。

今までは、あまり手や口を出さずにいる方が自由に伸び伸びと育つかと思っていたが、やはりそれだけではない。まず、「いつでも見守っている」ときちんと伝えなければいけないし、それが「期待されている」「フォローしてもらっている」という満足感や安心感が繋がっていく。確かに、経験の少ない若い人に仕事を教えるべく事は時間が必要で、目の前の忙しさについて追われ、手も目も届いていない事が多かった。でも「見守っているよ」との気持ちを持っては必ず伝わると思われ、伝えなければいけない。また「清弘の魅力」を整理し直して、その魅力を発信していかなければ、私が思う清弘の魅力の一つに、社員旅行がある。感じ方は人それぞれだが、離れた支社や営業所を繋げようとする努力は魅力の一つ。アピールできる魅力は多い方が良い。それはみなさんにも是非考えていただきたい。人を育てる事は、全社をあげて取り

組まなければならない事で、その為の提案や意見があればどんどん発信してもらいたいし、改善、新視点には体制の見直しも含めバックアップしたい。とにかく「人が一番大切」や！

十年後の会社の姿がどうなっていて欲しいですか？

それはもう「東京本社」にしても「四十八体制」に大きな目標や夢を持ちたい。そのためにできる事は何でもしたい。最近では、また日本に生産拠点を戻す動きもあり、実現不可能とは思っていない。関東支社は各現場までの距離が遠く、思う以上の利益の確保は難しい状況にあるが、その中でも関西に負けず、関西をリードして行きたい。各支社・営業所がそろうって「追いつけ・追い越せ」と切磋琢磨していく先に、夢の実現があると信じている。またそのために、人材確保と育成に更に力を入れて行く。

最後に、長い単身赴任生活で苦労されている事はありますか？

それはもう本当に「洗濯」やなあ・・・掃除も苦手やしなあ。もう大分慣れてしまったけど、そりゃ寂しいしなあ・・・嫁さんも最初のうちは「話が違っ！」って怒ったけど、今は何も言わんし・・・定年になったら、一人でポツポツと

「金沢営業所」で仕事ができたらええなあなんて思うけどな。



じゃあ...



どんな激務でも笑顔を絶やさず、飄々と仕事をこなす支社長。体には本当に気を付けて、夢の実現に向けて関東支社の先頭を突っ走ってください！
全力で付いて行きます！ 関東社員一同



45期の目標をお聞かせください。
 個人的には滋賀の顧客を知らないの
 で、滋賀の皆さんを把握すること
 すね。
 支社の目標としては、確実に黒字を出
 すこと。

**現状の組織体制において、不具合
 な点・改善すべき点があります
 か？**

不具合な点は大きく特にはないです。
 決まった方向に向かっていくだけ。
 ただ、人の補充は必要な。営業が弱
 くなってきたと感じます。

5年以内を目指すべきところは何？
 そうですね、5年以内に人を増やして
 安定させることですね。

元々の基盤があるので、安定させて確
 実に売上・利益があるようにして次
 の世代へ渡したいと思っています。
 営業・見積・設計・施工管理が一人
 でさばけるように成長してほしいです
 ね。

**十年後の会社の姿がどうなってい
 てほしいですか？**

関東支社・滋賀支社・大阪支社・九州
 支社、そして京都の本社を構えて5拠
 点で50億が理想の姿です。
 更にお客様の幅を広げたいと思っし、
 そのためには購買的な部署も必要にな
 っていくと思います。

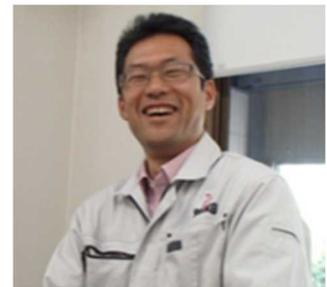
井畑 弘

滋賀支社
 執行役員 支社長

『若手社員中心に切り替え、将来の会社の重要拠点へと再度作り上げる』と
 いう目標を掲げた滋賀支社。清弘エンジニアリングの本社として常に最大の
 売上を確保してきた拠点は、今期フレッシュな若手メンバーに託され大きく
 変わろうとしています。
 この重要な時期に、支社長として赴任された井畑支社長が営業そして若手
 メンバーへの期待を語ってくれました。

日々コツコツと・・・

営業をしていて一番嬉し
 かったことはなんですか？
 昔・・・仕事ない、もう来ん
 と言われてなかなか会ってくれ
 へんかった客先があつて、それ
 でも三ヶ月に1回くらいは電話
 してたんです・・・
 その客先の体制が変わったタイ
 ミングで、担当者の人から「こ
 いつ(井畑支社長)の顔しか浮か
 ばへんかった」と言われた時は
 めちゃくちゃ嬉しかったな
 会社の前を通ったときに、ちょ
 こつと会いに行ったりしていて
 良かったと思つたな。



**この人の営業力はすごい！と思われ
 る方は？**
 社長の営業力はすごい！根っからの営業
 タイプです。自分ができるとは思わへんけ
 ど・・・(笑)

営業について、気をつけている
 ことや、また若手にアドバイス
 があつたらお願いします。

最低限、担当客先の方と定期的に会う
 ことが大切です。
 現状、せつかく大きな門があいている
 のに意識が薄いと感ずることもあり
 ます。

自分の営業スタイルはお客様とフレ
 ンドリーな関係を築く。
 まずは会う、そしてしゃべること。
 女性を口説くのと同じで、お客様もハ
 ートナーなわけだから、良い関係にな
 るうと思つたら会ってしゃべるのが
 一番だと思いますか？

アドバイスするとしたら、自分の個性
 を生かしたスタイルでお客様の懐に
 入る営業を心がけてください。
 遊びも一緒だけ優先順位を考えた
 スケジュールを組み立ててほしい。

自分の個性で壁をとっばらう営業を！

とてもきれい好きな井畑支社長。
 社員にももっと率先して整理・整頓・掃除をする意識を高めてほしいと
 仰っておられました。
 みんなできれいにしていきましょう

新体制紹介



清弘エンジニアリング 45周年・清弘空調設備（上海）10周年



in ミシガンナイトクルーズ

2014年4月11日(金)

清弘エンジニアリング設立45周年

清弘空調設備(上海)設立10周年を記念し

て、琵琶湖を一望できるミシガンナイトクルーズが行われました。

18時すぎ、大津港を出航。周年行事と

岩井工場長の慰労会の後、懇親会が行われ、

船上からの美しい夜景に魅了されながら、

25種類のお料理をビュッフェスタイルで

楽しみました。

船内では上海の社員や、協力会社様との会話も盛り上がり、

交流も深まりました。

豪華な景品が当たるゲームで

会場は大盛り上がり★

笑いに満ち溢れた記念

パーティーになりました。



豪華賞品が当たる!?



美味しそ～

★大津港名物★

イルミネーションに

彩られた噴水を

観ることもでき、約3時間の

ナイトクルーズを

堪能しました。





岩井工場長慰労会



感謝の意を込めて岩井工場長の慰労会が行われました。

永年勤務され、清弘エンジニアリングにはかけがえのない存在の岩井工場長。

お手製のDVDを鑑賞しながら、岩井工場長と清弘エンジニアリングの歩みを振り返りました。

当時の写真を眺め、その頃のことを懐かしみ涙ぐんでいる姿も見受けられました。

井畑社長をはじめ、専務・部長は岩井工場長と長〜いお付き合いで、思い出も多く時折、ぐっところえることができず…涙まじりに積もる話をされました。



サプライズ!!!



ありがとうございました

サプライズでご家族様が登場!!
無邪気な声で「お疲れさまでした」とお孫さまより、花束の贈呈★
工場長も奥様も突然のことに驚かれ涙と笑顔の慰労会になりました。



女性にも大人気♡



岩井工場長お疲れさまでした

大変、お世話になりました。

お体には気をつけて★
奥様とらぶらぶでいてください♡

そして・・・

これからもどうぞ
宜しくお願い致します。