



SEIKO★NEWS

創刊号



～清弘エンジニアリングの今、そして未来～

自尊他尊

経 営理念になってきているこの言葉は清弘エンジニアリングのオリジナルの造語です。

私が現会長・井畑充弘氏から会社を引き継ぎ、代表取締役就任したのが平成15年。そこからは、ただがむしやらに突っ走ってきました。その当時、経営理念も先代が掲げていた「礼儀・作法・區別」をそのまま引継いでいました。

自分自身も会社の状況も落ち着きだした5年前に、「自分の言葉で会社の経営理念を掲げよう」と思いこの言葉を経営理念としました。

自尊……自分にプライドを持ち、自身自身でより高みを目指そうという意味です。

まず、必死になって自分で自分を磨く努力をして欲しい。揺らぎの無い自分という存在を確立させて欲しいです。

そして他尊。これは次のステージです。自分の足元がしっかりした人間は、周囲を見渡す余裕が出来る。周囲を気遣う余裕が出来る。自分以外の人を気遣い、心を寄せ、尊敬することが出来る。

清弘の社員にはこの自尊から他尊までのステップを頑張って進んで欲しいと思っています。

43期目標

連結売上高21億5千万円

2008年のリーマンショック以降、清弘エンジニアリングも低迷の2年間がありました。

それまでは順調に業績を伸ばしていただだけに悔しさも大きかったですね。「うちの会社の底力はこんなものじゃない。」という思いもありました。そして前年の42期。清弘エンジニアリングは見事に業績を回復しました。全事業所

が黒字で決算を締めくくれた時、正直な話、かなり感動しました。「今いるメンバーがめ

いっばいの頑張りをしてくれたんだろう」と思いました。今期の目標額は前年の業績を踏まえ、堅実に足場を固めるための目標にしたつもりです。前年の業績が一過性のものでなく清弘の実力であると証明したいです。そして、同時に今後の5年は次のステージへと飛躍する為の大事な時期だと考えています。

社員力の向上

清弘ブランドの構築

私

が思う社員力とは突き詰めていえば人間力だと確信しています。では人間力とは…他人から信用・信頼するに値すると判断してもらええる素養・力量です。信用・信頼される人間の集合体はものすごい力を持つはず。確かに知識も、技術力も、営業力も備わった社員は素晴らしいと思います。そんなスタープレーヤーが一人いるよりも、人間力の備わった堅実な社員が確実に育つてくれる方が会社は発展するのではないのでしょうか。入社して日も浅く経験の乏しい営業社員は何を武器に営業しますか？人間力以外に無いでしょうか？若くて知識が乏しい社員でもお客様から「あいつなら一生懸命やってくれるはずだ。信用できる人間だ。」と思ってもらえたら仕事をいただくチャンスが増えるはず。

実際にそうやって仕事をいただきながら知識と技術力を身につけて育っていく社員は多いです。営業社員はお客様に可愛がってもらえることが一番なのです。人間力が備わった社員の集合体、それが清弘ブランドだと思っています。

社員への期待

今の清弘エンジニアリングの社員を見渡すと、「よくこれだけのメンバーが集まってくれたな。」と思います。なんと個性的で（少しくせのある？）優秀な社員が集まったことか。これから同じような人材を一から集めようと思ったところでもまず無理でしょう。この不景気の最中、清弘エンジニアリングが今の業績を上げられるのもそのお陰ですよ。それにも増して、プラスαの要素を加えるならやはり先ほども言っていた人間力（清弘ブランド）の部分かなと思います。これが清弘に備われば鬼に金棒と言ったところでしようか。どこにも負けない組織になれると確信しています。

ね。「自分達がこの会社を動かしているんだ」という意気込みで取り組んで欲しい。

私は、若い社員にもどんどんチャンスを与えたいと思っています。多少のリスクは覚悟して、やりがいのあるポジションを与えていきたいと思っています。しかし、チャンスは与えられて終わりではありません。与えられたチャンスを生かそうとする頑張りや覚悟を見せて欲しいと思っています。

10年後の清弘エンジニアリング

これから5年間の間に、今期からの新しい拠点、平塚・大阪、そして開業準備中の福岡を軌道に乗せて、現在の4支社（本社・関東支社・京都支社・上海）と同じく安定した拠点に成長させたいですね。

そして10年後：現在会社の中心となつて活躍している社員達は沢山の技術と知識と経験を身につけたベテランの域に達している頃です。彼らには会社全体を見渡す視点を持ち、部下を守り立てられる管理職になつてもらいたいと思います。冷静で適

切なアドバイスを若手社員に与えてやって欲しいです。多くの経験を経てきた先輩からの素晴らしいアドバイスは「伝統」となります。清弘エンジニアリングの素晴らしい伝統を作つて欲しいですね。また、20代〜30代の若手社員は大きく成長し、彼らが中心となつて会社を動かしているはず。若い世代の社員がやりがいのある職に就き、力を存分に発揮し、どこにも負けることの無い、最高で最強の企業であつて欲しいと思っています。

私が今なすべきことは、10年後に社員達が自分達の実力を遺憾なく発揮できる環境を整えることであると考えています。



井畑忠
S44.10.28 生
AB 型
平成4年4月入社
平成15年に
代表取締役役に就任

こんなことも聞いてみました

Q 大人になったら何になりたかった？

プロ野球選手

Q あなたのNo.1アニメヒーローは？

ドラペン

Q あなたにとって永遠のアイドルは？

松田聖子

Q 青春の思い出は？

高校・大学生の時代、人生最高のモテ期だった頃のおんな事やこんな事…

Q 最近気になる人物や出来事は？

大阪市長 橋本徹氏 同世代なんですよ。あの判断力、決断力、行動力はすごい。

あと、この夏はロンドンオリンピックを見ました。おかげで睡眠不足続きでした。

Q 10年後の自分に期待することは？

今と同じく何事にも気力・体力がみなぎっている50代でいたい。

最近行けてないゴルフもこれから頑張つてシングルプレーヤーを目指したい。50代になったらシニア大会に出場してみたいですね。

人生の信条

「二度の人生、悔いなく、楽しく」



同じ会社でありながら、なかなか伝わってこない上海の様子：
今回は現在の上海の近況を副総経理に報告してもらいました。

現在、清弘空調設備(上海)有限公司・清弘機電工程(上海)有限公司には10名、清弘房地產經紀有限公司には14名のスタッフが働いています。本日は上海の近況を報告いたします。

清弘空調設備(上海)有限公司 清弘機電工程(上海)有限公司

一社依存からの脱却

最近のメイン顧客は上海から車で約2時間程度の場所にある張家港NSK様です。

張家港NSK様での売り上げは、年間総売上の約半分を占めています。

しかし経営面からみると、一社への依存度が高くなることは危険を伴います。今後はこれ以外の売上を何処で増やし

ていくべきかという点を重要課題として営業活動をしております。

近年の様々な変容

現在、上海市及びその近郊にも多くの日系工場があります。政府指導の下、工場はどんどん内地(上海市以外の田舎)に建設されるようになってきています。その為、工事案件の現場も上海の事務所からどんどん遠くなり始めており、それこそ新幹線で3時間以上、または飛行機で移動するような案件も少なくありません。上海近郊の工事に比べ、工事経費が膨れ上がるため、しっかり利益確保をしなければならぬ案件が増えてきています。

一番の問題は競合先がローカル企業だということです。下手をすればローカル企業は弊社の約半分の見積金額を提示してきます。

少ずつローカル企業も技術が上がつてきている上、日系企業もコストダウンの為、ある程度品質が悪くてもそこには目を瞑って、ローカル企業に発注するという傾向が進んでいます。今後どのような企業の攻略していくのか、頭を悩ませています。



中国高速鉄道を利用している工事対応は経費が高むのが問題

清弘房地產經紀有限公司

抱える課題

上海市内に不動産仲介会社は約1,500社あります。弊社と同じ日系不動産会社だけでも約120社あります。

そういった中、顧客確保をする為には他社と違った特徴、サービスを行わなくてはなりません。

我社の場合、それが入居後のアフターサービスとなっています。水漏れ修理やエアコン修理等々、お客様からの様々な依頼に即座に対応を行っています。そのおかげで少しずつですが新規取引先が増えてきており、また特に地銀関係の紹介も増えてきています。

しかしサービスを追及しようとすればするほど社員は、かなりストレス・疲れが溜まっている状況です。

一番の問題が収入源である仲介費がなかなか貰えないようになってきているという事。

弊社が紹介した物件が気に入っても、弊社の仲介費が高いとその情報を他の不動産会社へ流して、(安い仲介料にしてもらい)そちらで契約するなんて事が多々あります。

そうならない為にも(人)で仕事を取るような業務形態の推進や社員教育をしていかななくてはなりません。不動産部門についてもシビアな業務推進になってきています。



上海の事務所が入っているビル
上海北益科技园西塔

今年度の目標

【清弘空調設備(上海)有限公司】
昨年度売上及び利益率を超える事、及び社内人材の強化

【清弘房地產經紀有限公司】
不動産新規顧客の確保、及び社内人材の強化

両社とも売上はある程度見込めるため、今一度、社内人材の強化や確保を推進しなくてはならないと考えています。

清弘空調設備(上海)有限公司

清弘機電工程(上海)有限公司副総経理

清弘房地產經紀有限公司 総経理





去る8月29日
(水)
ジュニア会主
催行事が行わ
れました。
場所は滋賀
県東近江市よ

こせ梨園

ぶどう狩り・梨狩り&BBQの企画
です。

今回は夏休み期間ということもあり
家族参加型イベントとなり
ました。

参加者は本社・京都・
大阪から集まり大人31
名、子供10名と大盛
況！

会場のよこせ梨園は、梨
の幸水と数種類のぶどうが栽
培されていました。

当初は10時半から果樹園で梨狩
り・ぶどう狩りを楽しんだ後、昼前か
らBBQにとりかかるはずでしたが、
果樹園の方から果樹園の利用方法
の説明が終わるや否や、どこからとも



果物狩り
も早々に総
勢41名の大
BBQ大会へ
移ることにな

なく「炭おこ
そう」の声
が...



幹事さん準備お疲れ様でした

りました。

果実の甘い香
りとお肉の焼け
る香ばしい香り
子供たちのはし
やく声に、大人
達の笑い声



夏のお盆期間
集中工事を終
えたばかりの清
弘社員にとってほっと一
息の時間であり、ささや
かな家族サービスの時
間になったようです。

企画から当
日の段取りま
で担当してく
ださったジュニ
ア会の方、当日
いろいろお手伝い
してくださった皆さ
んご協力ありがとう
ございました！

本社・京都

BBQ大会!

関東



こちら関東支社では9月9
日(日)にBBQ大会が開催さ
れました。
今回は清弘社員・家族のみ
ならず、協力会社の方やその
御家族の参加もあって総勢3
0名という大イベントになり
ました♪



出来上がってまいりました。
こうなるとなぜかみんな童心に返っ
てしまうのか、服を着たまま河の中に
ザボン！

酔ってなくても有無を言わず川の
中へ入れられてしまう始末。
今度は濡れねずみがたくさん出来
上がりました。天気がよかったのが何
よりです。

お子様も勇ま
しい姿でスイカ割
りに挑戦！



清弘エンジニアリング社員・協力会社
の皆さんやそのご家族も大いに笑いに
楽しみ、アットホームなムードに包
まれたBBQ大会となりました。



東京都清瀬市の柳瀬川河川敷にて
BBQ大会。
BBQ大会。

青空の下でBBQが
始まると、そりやビ
ールもすすむってわ
けで、ほろ酔いの大人
が一人、また一人と



子供に戻って川遊び???

井畑会長 表彰される

日本板硝子(株)京都事業所様
操業50周年記念式典

平成24年8月11日(土)京都ホテル
オークラ 3階 翠雲の間にて日本板硝
子株式会社 京都事業所様の操業50
周年記念式典・祝賀会が開催されまし
た。



この記念式典で井畑充弘会長が、感謝
状の贈呈を受けられました。
この度の表彰は、井畑会長が永年、協
力会の幹部として日本板硝子京都事業
所を裏方から支えてこられました功績
に対して贈られたものです。

典・祝賀会



当日、井畑会長は壇上で感謝状と記
念品の贈呈を受けられ、続けて行われた
鏡開きにも参加をされました。



日本板硝子京都事業所様の操業50
周年の記念式典は、お得意先様の成長・
発展を影で支える仕事に喜びをもって取
り組んでこられ、共に歩まれた井畑会長
にとっても感慨深いものであったことと
思われます。