



「経塚山公園の桜」

妙高市民の憩いの場として、子どもからお年寄りまで楽しめる公園。春にはお花見客で賑わいます。



「あらいまつり花火大会」

前夜祭から本祭りまで3日間に渡って繰り上げられる妙高市のお祭り。



「冬の妙高山」

豊富な温泉源がある標高2,454mの妙高山。ダイナミックな景観を呈したその姿は、日本百名山にも選ばれ、日本の名山として名高い。



「妙高高原 いもり池」

晴れた日には妙高山を水面にくっきり映し出す妙高高原池の平温泉にある周囲500mほどの池。周囲は湿生植物と白樺の林、4月下旬～5月上旬のミズバショウが特に有名。



「どんど焼き」(会社前の市営公園)

小正月の行事で、正月飾り・書き初めなどを家々から持ち寄り、一箇所に積み上げて燃やすという、火祭り行事。どんど焼きの火にあたり、焼いた餅などを食べれば、その1年間健康でいられるなどの言い伝えもあり、無病息災・五穀豊穡を祈る伝承行事。

2015.9.発行 第5号

発行元：株式会社 清弘エンジニアリング 女子会

■CONTENTS■

- 2-3：トップインタビュー
- 4：スマダ工業経営統合報告会
- 5：社員旅行・経営統合・行事予定
- 6-7：スマダ工業特集
- 8：人材紹介派遣事業報告
- 9：メガソーラー事業報告
- 10-11：SEIKO News
- 12-13：安全大会・事故報告
- 14-16：新入社員紹介
- 17：Happy Wedding
- 18：★新企画★
専務おすすめスポット巡り



★特集★

スマダ工業(株)☆(株)清弘エンジニアリング 新潟営業所



市の花「シラネアオイ」
日本固有の植物で、日本海側の雪国に自生します

市の木「ブナ」

保水力に優れ、生命の営みに重要な役割を果たします



市の鳥「オオルリ」

瑠璃色をした姿とさえずりがとても美しい鳥です

新潟県妙高市

チャンスを引き寄せる **力** 決断する **力** チャレンジする **力**

“第三期創業期”の始まりの年である45期が終わり、46期がスタートしました。

今年は(株)セイコーエージェントの立上げ、スミダ工業(株)・(株)エーシーメンテナンスとの事業継承と、グループ会社が増え、また清弘福岡発電所の事業もスタートしました。

社員一同、社長と同じ方向へ突き進んでいけるよう、清弘グループの変革について社長の思いをお聞かせください！！

—45期を振り返って

■45期は“第三期創業期”として大きく体制を変更され「権限委譲」を進めてこられました。進捗を採点するなら何点ですか？

点数は…50点ですかね。

移行は出来たと思っています。覚悟を決めて極力口出しをせず、各自の個性と手法で事業所を運営してもらおう、これはほぼ実行出来たと思います。

その上で、部下を指導して導いていく為には自分自身も含めて幹部社員の「教育」や「勉強」がもっと必要だと感じています。5年後、10年後さらに会社が発展していく為には幹部社員の成長が必要不可欠だと思っています。

売上げ・利益に関しては100点満点、頑張ってくれたと思います。権限委譲をした昨年は過去最高益を出してくれたからね。任せた皆には感謝しているし、やっぱり力があるなど再認識出来ました。後はやはり、魅力・信頼・人望のある上司になるために日々努力し、人間力を養い構築していくことが今後の課題と考えています。

—新たな清弘グループの始動

■今年は一気にグループ会社が増えましたが、社長の中ではもともとイメージされていた変革でしたか？

5年ほど前からそれぞれの事業構想を練り、情報収集、人脈・知識構築を自分なりに行ってきました。今年全ての構想を現実化する予定ではなかったが、たまたま良い出会い（良いご縁）と良いタイミングが重なったので思い切って行動に移しました。チャンスが来たというか、運気を呼び込めたと感じています。



だいひょうとりしまりやく
代表取締役 井畑 忠

■今年の変革をどのように感じていらっしゃいますか？

昨年に続き、良い運気が流れてきていると思います。なかなかこんなに良いチャンス、大きなチャンスはないからね。ただ待っているだけではなく、社長として自分なりの目標に向かい努力を継続した結果、引き寄せることが出来たのだと思います。その時を待ち、しっかりと下準備してきたので、自信・確信をもってチャレンジするという決断が出来ました。

多少リスクはあるが、今回チャレンジした事業は全ていける！という感覚があります。

直感的と思われるかもしれませんが、^{こんにち}今日まで築き上げた多くの情報・人脈・経験を根拠にGOサインを出したつもりです。

有言実行！！

★「ゴルフでシングルプレーヤーを目指したい」とおっしゃられていましたが、目標は達成されましたか？？

シングルプレーヤー達成しましたよ！

平成27年1月よりHC9となりました！！

※平成27年5月には自己ベストの74も出ました

～新しい清弘スタイル～

清弘エンジニアリング本体の事業拡大
新たなエリアへの挑戦

40代の目標である「守りながら攻める、そして必ず成功を成し遂げる」の思いのもと始動した「攻め」と「守り」の4つの新規事業についての社長の思いを伺いました。

攻

■人材紹介派遣事業

人材は待っていても集まらない
であればこちらから探しに行こう

【株式会社セイコーエージェント】

清弘エンジニアリングの事業を拡大していく上で、一番大事な会社の財産である「良い人材」を獲得することが必須であると考えていました。この大事なミッションは外部業者に依存するのではなく、自社自らでやり遂げるべきと考え、以前から構想を練ってきました。必ず、今後の清弘エンジニアリングの将来を担う重要な事業になると考えています。

攻め

の経営

守り

の経営

攻

■M&A事業

新たな経営資源を獲得し、企業規模を拡大

【株式会社エーシーメンテナンス】

もともとは関西でメンテナンス部門を作り事業の効率化を考えていたが、なかなか実現出来ずにいました。たまたま関東支社と同じ埼玉県内でメンテナンス事業を行っている優良企業の事業を継承出来る機会があり、関東支社をさらに飛躍させる為に絶好のチャンスだと考えました。

【スミダ工業株式会社】

北信越エリアへの進出を検討していたところ、新潟県の同業種・優良企業の事業を継承出来る機会があり、エリア拡大の足掛かりとしてもこのチャンスを生かそうと思い、踏み切りました。

守

■太陽光発電事業

本業を安定させるための事業

【清弘福岡太陽光発電所】

毎年安定した利益が確保できる事業を探していた中、東日本大震災をきっかけに国の期間限定施策として太陽光発電事業のチャンスが巡ってきました。まずは京都・滋賀の社屋にて1年間テスト的にデータを取り、しっかりと準備をした上で投資に踏み切りました。

20年間売電収入が国より保障され、好不況にかかわらず安定した収入を得ることが出来ます。つまりは、どんな世界経済状況下においても強い財務体質を維持出来る為の投資です。

《バイタリティあふれる井畑社長（45歳）の

5年後の目標とは????》

50代は全ての経営判断に余裕を持ち、腰を据えて経営を大いに楽しめるようになりたいね。

トリプル50を目指す！

50歳

50周年

50億円



スミダ工業株式会社 経営統合報告会

2015年6月1日 新潟県上越市仲町のやすね「暁の間」にて、経営統合報告会が開催されました。

当日は妙高市長をはじめ、スミダ工業のお得意先様・取引銀行及び取引業者様等、総勢百名のお客様をお迎えして、清弘エンジニアリング・スミダ工業経営統合の報告をさせていただきました。

スミダ工業の今までの歩みを紹介するDVDが流れ、炭田会長の若かりし頃の画像が映り、これまでの苦労や大きな業績を残した偉大さを噛みしめる場面もありました。

会長をはじめ、たくさんの方の人の努力と、同じ位たくさんの方からの協力や支援を受けたおかげでここまで成長を続けて来られた事を再度肝に銘じました。

これからの新しい歩みも、全員で協力し努力し、その一步一步を力強く、確実に踏みしめて行きます。

失敗を恐れず、常にチャレンジ精神で
これからも頑張っていきます！



妙高市長様 他たくさんの方に お越し頂きました



すばらしい司会
おつかれさまでした



ありがとうございました
今後とも、ご指導ご鞭撻のほどよろしくお願します



【株式会社セイコーエージェント】

- 設立年月日：2015年3月
- 所在地：大阪市北区梅田1丁目3-1 大阪駅前第一ビル5F
- 事業内容：有料紹介・特定派遣・一般派遣・業務請負
経営コンサルティング・教育コンサルティング



Q) 梅田に事務所を構える

メリットは？

A) 場所が分かりやすいので登録者の方が来やすいという事が一番のメリットです。

Q) セイコーエージェントに派遣を依頼した場合、他社よりも安いのでしょうか？

A) 金額は他社と同じです。しかし、清弘エンジニアリングが必要としているスキルを持った人材を、しかもエージェントで再度教育を行ってから派遣しますので、内容で比べると、断然安いと思います。

Q) セイコーエージェントに仕事を依頼する清弘エンジニアリングのメリットとは？

A) 先程の答えと重複しますが、グループ会社なので清弘エンジニアリングのことをどの会社よりも理解し、深く知っています。ですので、清弘エンジニアリングが必要とする人材を的確に派遣することが可能です。ピンポイントの人を採用できる点がメリットでしょう。



Q) 新入社員への教育の内容を教えてください。

A) 【ビジネスマナー・社内人としてのマナー・PCスキルチェックとPC操作指導・評価制度のあらまし・規定の読合せ】を行っています。

Q) 広報活動はどこへどのように行っていますか？

A) 宣伝広告費をかけず、営業マンの地道な努力により人材確保をしています。具体的には、人材確保の方法は建設現場に社員が赴き、直接チラシを配布したり、突撃アタックをしてハンティング活動を行っています。

企業へも直接訪問などをし、開拓をしています。近い将来までは紙面媒体広告や宣伝を出す予定はありません。



Q) 国内の景気上昇とともに、どの企業も人材の確保が難しくなっていると聞きます。この点に関する部長のお考えをお聞かせください

A) 結局は一部上場の企業だけの話で、人手が足りないというわけではないと思います。また、2020年まではオリンピック開催に伴い、建設業での人手が足りないこともありえるかもしれませんが、中小・零細企業は関係ないことだと個人的には思います。



福岡太陽光発電所

いよいよ 売電開始！！

福岡県田川郡赤村大字竹ノ下 3031-1

面積：40,826 m²(1235 坪)

発電容量：2,428kwh

売電容量：1,990kwh



『再生可能エネルギー』って？

☆絶えず資源が補充されて枯渇することのないエネルギー
☆利用する以上の速度で自然に再生するエネルギー

- 太陽光
- 太陽熱
- 地熱
- 風力
- 温度差
- 水力
- 波力
- バイオマス…など

2014年9月からシニアアドバイザーを中心に進めてきたメガソーラー事業。
初めて挑戦する大きな事業で、途中数々の困難を乗り越えて、6月19日無事売電を開始しました。

～売電までの道のり～

2014.9.4	キックオフ会議
2014.9~	土地造成整地
2014.9~	周辺フェンス設置
2014.11~	架台杭打ち
2014.12~	架台設置
2014.1~	パネル設置
2015.2~	パワコン・キュービクル設置
2015.4~	電気接続工事
2015.5~	九州電力接続工事
2015.6.19	連系工事完了・売電開始

太陽光発電 Q&A

Q. 売電開始までに工事および計画で大変だったことは？

現在、九州一円は太陽光バブルと言われています。九州電力はその対応に四苦八苦の状態です。当然、その影響で電力連系工事が遅れ、売電開始も大幅に遅延しました。当初は3月売電開始を予定していましたが、3ヶ月遅れとなりました。

Q. 事業開始にあたる計画と実際の運用との違いはありましたか？

ほぼ計画通りの成果が出てきています。

Q. 太陽光事業のメリット・デメリットは？

最大のメリットは、人件費、稼働エネルギーレス、無人化運転など計り知れないものがあります。デメリットですか・・・20年限定という制度ですかね。その先は当然買取価格は下がると思います。広大な土地面積にパネルを敷き詰めているため、台風などの自然災害の影響も心配です。

Q. 大規模な太陽光発電の買い取り価格が7/1から引き下げられたとニュースにありましたが、影響はありますか？

『固定価格買い取り制度』（FIT…Feed-in Tariff）のことですね。
『固定価格買い取り制度』とは、再生可能エネルギーの普及拡大と価格低減の目的で用いられ、設備導入時に一定期間の助成水準（買い取り価格）が法的に保証される制度です。

<価格の変遷>

- 2012年 40 円/kwh
- 2013年 36 円/kwh⇒当社売電価格
- 2014年 32 円/kwh (20年間固定)
- 2015年 29 円/kwh

以上のようなことから、影響は受けないと判断しています。

Q. ソーラーパネルの寿命は？メンテナンスにかかる費用は？

設備のことなので継続的なメンテナンスは必要不可欠ですが、一般的に

- ・パネル寿命…20年以上（但し機器劣化は否めません）
- ・パワコン寿命…10年（直流⇒交流変換）

とされています。⇒ ￥2300万円/10年
保険、点検費用、警備費、草刈費等のランニングコストは ￥400万円/年ほどかかります。

Q. 遠方で管理が難しいのではないのでしょうか？地元の管理会社に任せているのですか？

『ソーラーモニターろう』という監視ソフトを導入して、適時（いつでも確認可能）清弘にて監視しています。もし『異常発生』すれば、当社担当部署に即時メールが発信され、メール受信にて直ぐに管理会社に連絡して対応させる仕組みです。



後半は天気も良好であったため発電量も安定していました。天候に大きく左右されることがはっきりしています。

SEIKO News

ボウリング・懇親会

全体会議終了後、南草津ACTにてボウリング大会を開催し、スミダ工業の皆さんと親交を深めました。

また、ボウリング終了後には、あたか飯店にて懇親会が行われ、ボウリングで最下位となったチームへの罰ゲームで会場が笑いの渦に包まれました。

日頃話す機会のない方々とおしゃべりも弾み、意外な一面も垣間見ることができ、楽しい時間もあっという間に過ぎてしまいました。



関西 | 春の懇親会



4月15日(水) ポストプラザ草津にて日頃よりご支援とご協力を頂いている取引先をお招きして、毎年恒例の春の懇親会を開催しました。

スミダ工業との事業継承のご報告をし、46インチ液晶テレビなどが当たる抽選会も行われ大いに盛り上がりました。

関東 | 清弘ゴルフコンペ

7月3日(金) 児玉カントリー倶楽部にて第8回清弘ゴルフコンペが開催されました。

当日は生憎の梅雨空でしたが、大自然の下、仕事を離れ楽しい一日を過ごし、より一層の親睦を深めました。



関西 | 親睦ゴルフ会

7月13日(月)紫香楽国際カントリークラブにてセイコーエージェント主催の関西親睦ゴルフ会が開催されました。

お天気にも恵まれ過ぎなほどに恵まれ、真夏の暑さの中でしたが、夕方のビアガーデンでのビールを楽しみにプレーをしました。日頃の運動不足の解消とストレス発散に良い機会となりました。



関西 | ビアガーデン・セイコーエージェント見学



関西親睦ゴルフ会終了後、大阪駅前第一ビルの屋上ビアガーデンにて親睦会を開催しました。大阪の夜景を見ながら、心地よい初夏の風に吹かれ、美味しく冷えたビールを飲んで食べて暑気払いしました。



親睦会終了後には、同ビル5階のセイコーエージェントの新しくキレイな事務所を見学しました。



えっ!? ビックリ! 上海の結・婚・式



総経理から日本と中国の結婚式の違いを聞きました!

新婦家に到着し、新郎は【さあ新婦さんいらっしゃ〜い】と迎えようとするが、新婦友人や親戚が、新郎を家の中に入るのを邪魔してくる。その際に高級なタバコや紅包というご祝儀をあげないと通してくれない!

新郎は新婦の為に家を購入しなくてはならない!
購入しないと新婦親が結婚に反対、最悪結婚出来ず、しかもこの購入費用は新郎本人のお金や借金ではなく、新郎の親がお金を貯めておき、親が息子の結婚の為に購入してあげるのが通常

式当日はベンツやBMW等々の高級車をパレードのように連ねて 新婦を迎えに行かなくてはならない!
多ければ多い程、面子が保たれる。古い車や台数が少ないと、周り近所から【あの家の新郎は・・・】と陰口を叩かれる



結婚式に出席した井畑
会長・井畑社長と
上海スタッフ

なるほど、みなさん
軽装ですね☆

新郎新婦入場前に食事が準備され、勝手に食べ始めちゃう!
ひどい時は新郎新婦入場前に食べ終わって帰っちゃう人もいる!

参加者は基本ジーパンやTシャツ・短パン!
スーツ等着ているのは本人とその親達と日本人のような外国人だけ

安全大会開催

2015年7月に今年度の安全大会が関西・関東にて行なわれました。

<関西>

開催:7月1日(水) コラボ滋賀21
外注業社:135名



<関東>

開催:7月2日(木) 清瀬市下宿市民センター
外注業社:58名



今回は模擬KYも行ないました。

今まで何気なく行っていたKYを形式だけでなく、実際に即した、内容のある物にしていく事が大切だと思います。これからも一緒に現場に入る協力業者さんに「**清弘は安全に厳しい**」と言う姿勢を徹底したいです。

協力業者様にも安全についての取り組みを発表頂きました。

★関西計装(株)様 安全への取り組み

安全への取り組みとして、下記の2点を重点項目に置かれています。

一、独自の安全ミーティング・危険予知活動

客先のKYとは別に、**独自のフォーマットにて安全ミーティング**を行い、KY活動を行なっておられます。

安全ミーティングにより「自身におよぶ危険の回避」及び「滞りなく作業の実施」の効果があるとされています。

二、5Sの意識付け

5S:「整理」「整頓」「清掃」「清潔」「しつけ

全社員が対象となり、採点評価をされる仕組みづくりを構築し、意識改革を実施しておられます。

5Sの意識付けによって現場の危険予知へと役立てる。

