

FFGのお取引先企業をご紹介します。

株式会社 石橋製作所

代表取締役社長 **石橋 克彦氏**

取引店 福岡銀行 直方支店



株式会社 村上精機工作所

代表取締役社長 **橋本 尚二氏**

取引店 福岡銀行 黒崎支店



株式会社 マークス

代表取締役 **田中 博氏**

取引店 熊本ファミリー銀行 京町台支店
福岡銀行 熊本営業部



不動技研工業 株式会社

代表取締役社長 **濱本 浩邦氏**

取引店 親和銀行 大波止支店





株式会社 石橋製作所

石橋 克彦氏

創 業：1932年 9月
 設 立：1955年11月
 資 本 金：152.5百万円
 従 業 員：150名
 所 在 地：福岡県直方市
 事業内容：はん用機械器具製造業
 主な製造品目：高精度歯車増減速機ならびに関連部品の設計・製作
 風車用増速機(600kW以上)の設計・製作
 歯車増減速機のオーバーホールならびにフィールドサービス
 製造拠点：本社工場(福岡県直方市)

風力発電用「増速機」の国内トップメーカー

- 創業は1932年9月(昭和7年)、創業77年目を迎える当社は、先代社長(父・清一氏)が直方市に炭鉱・製鉄所向けに鍛造品の製造工場を開設したのが始まりです。当社の主力製品は、平成に入ってから製造を始めた、風力発電用の「増速機」です。現在、国内では唯一ともいえる風力発電用の「増速機」の製造シェアを有しています。近年、地球温暖化を背景として、風力発電機の需要は急速に拡大しています。マーケットは国内のみに留まらず、米国や中国など世界各地に広がっており、そのスピードは国内で2002年比2.5倍(07年末現在1,409基)、世界全体では年率20-30%の勢いで増加しています。ここに来て、世界経済は急速に悪化しているため、その影響は電力需要の落ち込みとなって表れてきますが、クリーンエネルギーとしての風力発電に対する期待は高く、今後の成長軌道のトレンドは大きく変わらないと思っています。

風力発電用「増速機」の製造までの道のり

- 風力発電機の「増速機」は、いくつもの「歯車」が組み合わさった精密な部品。風車のゆっくりとした回転を高速回転に変換する役割を担っており、風の力を効率よく発電エネルギーに変えるための重要な装置です。まさに風力発電機の寿命や信頼性を左右するキーデバイス(基幹部品)となっています。その風力発電機用「増速機」の製造は、1996年(平成8年)に三菱重工・長崎造船所(大手風車メーカー)の製造要請を受けたことがきっかけです。もともと、産業用機械の「減速機」の製造を手がけていたことに加え、当時、資本提携していたドイツの大手機械メーカーが風力発電機用の「増速機」を製造していました。大手風車メーカーは、「発電機」や「増速機」など多くの部品を自社製造せず、外部調達して組み立てることが一般的です。ある意味、この業界は自動車産業に通じるイメージがあります。当社は、風力発電用「増速機」メーカーとしての歴史は浅いのですが、常に新しいことに挑

戦してきた社風が大手風車メーカーからの受注につながったと思っています。現在は、当社が製造した「増速機」の全量を三菱重工・長崎造船所に引き受けてもらっています。風力発電用の「増速機」と言えば、「石橋製作所」と言われる様、日々努力を続けています。

モノづくりの原点

- 風力発電の普及は、1990年代後半にデンマークやオランダなどヨーロッパから広がっていきました。現在でもヨーロッパメーカーのシェアは高く、日本の国内風車メーカーは後発であるがゆえに、マーケットシェアは低くなっています。普及当初、ヨーロッパ各地で風力発電機の設置が相次ぐ中、原因不明の故障も多く、以前から、キーデバイスである「増速機」がトラブルの原因となるケースも少なくなかった様です。当社が風力発電機用「増速機」の製造に着手し始めたばかりの頃、資本提携先であるドイツの大手機械メーカーを訪れた際、偶然にも、原因究明のため設置されたばかりの「増速機」が一つ残らず製造メーカーに回収されていく惨状を目にする機会を得たのです。原因不明の一つのトラブルが、全量検査へと発展するケースです。高い風車の中軸に設置され、人の背丈ほどもある「増速機」を回収するには、多大な労力とコストを必要とします。事故を契機に、それまで各メーカーが産業用機械に準じて製造していた独自基準から風力固有の自然条件にも耐えうる共通基準へと、製造の厳格化が進んで行きました。ヨーロッパにおけるこうした「増速機」の基準化を目の当たりにして、当社のモノづくりはスタートしたのです。その意味で、当社には後発メーカーの

欠点となる様な経験不足は当てはまらないと思っています。当社の幾重にも重なる厳重な品質管理は、この貴重な経験が原点となっています。

グローバル化を意識した社員教育の強化

- 風力発電のマーケットは、国内のみならず世界各国に広がっています。特に、当社の製品は、三菱重工の風力発電機として米国を中心に設置が進んでいます。現在対応している販売代理店(商社等)によるアフターサービスがそろそろ限界を迎えており、ゆくゆくは、メンテナンス強化のため米国での拠点づくりを考えています。そのために、海外にも通用する人材の育成に取り組んでいます。具体的には、語学力の強化。以前は、語学研修の希望者を募り、一定期間、語学学校で研修を行っていましたが、最近では、対応できる人材確保が急務なため、高校を卒業した社員をいきなり現地(米国)へ派遣するなど「習うより慣れるを」実践させています。当社の身内にも海外経験者がいるため、常に英語でコミュニケーションをとらせたり、職場においてもグローバルな雰囲気や特別でないような環境づくりを意識的に演出しています。当社のキャッチフレーズも“Optimum Solution and Mobility(最適設計と機動性)”とグローバル化を進めています。



工場視察

毎々の初心、忘れるべからず

- 入社式や結婚式など、事あるごとに口にしてるのが「^{たびたび}毎々の初心、忘れるべからず」というフレーズ。意味は、初心を軌道修正しても良い。志レベルの高い低いは関係ない。大事なことは、軌道修正をしても初心を貫いて欲しいということ。軌道修正せずに全てをあきらめてしまうことだけはやって欲しくない。その想いは、当社の製品出荷の際に浸透させています。出荷前には全品に負荷をかけた回転検査を行っており、この作業はどんなに手間がかかっても、検査体制を省略することがないように気を付けています。これほどの検査は産業用機械の「増速機」には必要ないのですが、「厳格化が求められる風力発電機用の増速機」には、必ず行なわなければいけない作業だと肝に銘じています。そのため、他の製品と比べても故障の割合は極端に少ないと思っています。この想いは、当社がヨーロッパで目にした初心を忘れない良い事例です。製造メーカーの責任として、心を込めて顧客に信頼される製品をつくることこそが大切であると思っています。小さな会社でありながら、常に世界を志向し、更には、世界を舞台に真に求められる価値とは何かを探求し続けることが、当社の存在意義であると考えています。



福岡銀行
取締役頭取 谷 正明

地球温暖化やエネルギー問題を解決する手段として、環境負荷の少ない「風力発電」をはじめとしたクリーンエネルギーへの期待は、我が国のみならず、世界各国で高まりを見せています。欧州の風力発電機メーカーが先行している中、当社が製造する「増速機」は、その品質の高さから世界中から注目される製品となっています。今後とも、高い品質を武器に、他の追随を許さないものづくりの姿勢を貫いて欲しいと願っています。



本社前



風車用増速機



株式会社 村上精機 工作所

橋本 尚二氏

創 業：1946年 2月
 設 立：1951年12月
 所 在 地：福岡県北九州市
 資 本 金：40百万円
 従 業 員：95名
 事業内容：産業用特殊機械
 (振動機、粉碎機、ブレーキ)
 の製造
 主な製造品目：振動モーター
 「ユーラスバイブレーター」、
 産業用ブレーキ、各種粉体・
 振動応用製品
 製造拠点：本社 福岡県北九
 州市)

高品質な製品作りを続ける振動 モータートップメーカー

- 1946年に創業者である義理の祖父が加来農機工作所を創立したのが当社の始まりです。その後安川電機の協力工場となって電気機器の製造を開始し、現在は振動モーターや産業用ブレーキ、そして粉体処理機や振動応用機の製造を手がけています。当社の主力製品である振動モーター「ユーラスバイブレーター」は今から50年前の1959年に開発しました。鉄鋼、化学、自動車などの工場からダイヤモンドや金、石炭などの鉱山、そしてたこ焼き機やゲーム機などに幅広く使用されるヒット商品となり、これまでの販売累計は約80万台です。ユーラスバイブレーターの名前の由来は「揺らす=振動」からきており、商標登録済みです。この「ユーラス」というネーミングは世界でも知られており、振動モーター市場では国内トップシェアです。世界でも約1割のシェアを持っています。丁寧なモノづくりによる耐久性や品質の高さが評価され、北米、オーストラリア、欧州、南アフリカなど海外へも販路が広がっています。

丁寧なモノづくりで高品質な製品 を提供

- ユーラスは50年前の開発以来、試行錯誤・研究・改良を続けてきました。振動モーターは常に回転・振動するため、軸やケーブルに負荷がかかって故障しやすく、耐久性が求められます。当社では長年かけて負荷が集中するベアリング(軸受け)廻りの加工精度を10数ミクロン単位まで高め、当初は数10時間程度だったベアリングの寿命を数万時間にまで延ばしてきました。現場においても日々技術の研鑽を続けており、組立時のグリース充填量も一つ一つ重さを計って充填し、丁寧なモノづくりを心がけ、高品質な製品を提供しています。

品質の高さは業界 1 の評価

- ユーラスは海外の競合製品に比べると若干高価格ではありますが、高品質な製品・サービスの面では業界 1 との評価を得ています。「当たり前のことを当たり前にやるだけ」と丁寧なモノづくりを続けてきた実績が評価され、国内外で「ユーラスの製品だと安心して使える」という信頼を得るに至りました。また、顧客からの高い信頼を得るために不可欠な要

素として、アフターサービスの品質向上にも力を入れています。

ユーラスの品質の高さが信頼を得ている例としてダイヤモンドの採掘があります。現在ダイヤモンドは海底から採掘しており、一回港を出ると2年間は海上で作業を行なわなければいけません。そのため、振動モーターは故障しないことが非常に重視されており、そのニーズに応えられるだけの品質の高さを有している当社の製品が高評価を得ています。実際、デビアス(世界のダイヤモンド流通の7~8割を押さえるダイヤモンドの採掘、流通企業)から採掘業者に対して「ユーラスを使うようにとの指示があつている」とも聞いています。

「人を活かす」経営に注力

- 当社はこれまで「商品力」を武器に勝ち抜いてきました。今後の成長のためには人材が何より大切だと考えており、従業員全員が納得して仕事に取り組む「全員参加型経営」を実践し、例えば財務状況などは全てオープンにしています。人を活かす経営を行なうためには人材育成が重要であり、社員に自由に使える教育費(技術系10万円/年、その他5万円/年)を支給し自己研鑽をサポートしています。また、技術だけでなく経営等をテーマにした勉強会を平日については毎朝、土曜日にも年数回開催しています。更には、幹部社員に2ヶ月に1度課題図書を与えて読書感想文の提出を義務付け、全ての感想文について私が返事を書いて相互理解を深めています。私自身も読書に力を入れています(年間目標100冊)。こうした取り組みを続けることで、社員の経営に対する意識も次第に高まり、その効果も具体的に現れてきています。世界的な景気低迷の影響で売上げが急減し、生産が前月比35%



福岡銀行
取締役頭取 谷 正明

当社の主力製品である振動モーターは、国内はもとより世界各国で高品質な製品として高い評価を受けておられます。これは、日々技術の研鑽に取り組み、長年にわたり丁寧なものづくりを続けてこられた企業努力の証ではないでしょうか。今後とも、当社の製品が世界のマーケットで大きな存在感を示すものと期待しております。

~40%落ち込んだ時でも何とか黒字を確保することができたのは、「全体最適」という考え方を社員全員で共有し、隣の作業状況にも気を配って改善のための知恵を出し合い、実施した結果だと感じています。

長期的なビジョンに基づいた雇用

- 雇用に関しても長期的なビジョンをもって運用しています。現在当社には準社員(派遣社員)を含めて95名の従業員がおりますが、一旦雇用調整を行なってしまうと、せっかく育成した人材を手放してしまうことになり、再度雇用、育成を行なうためには多大なコストがかかってしまうため、かえって逆効果になると考えています。そのため、現在のように急激に生産が落ち込んだとしても、雇用調整を行なうつもりはあません。

社会にも貢献

- 当社が「顧客貢献」と「人を活かすこと」の2つを重要視しています。同時に、社会貢献も意識しています。その取組みの一つとして、北九州市が実施している定職をもたない若者に対して働く場を支援する雇用対策事業にも積極的に参加し、数名を社員として採用しました。また、次代を担う学生に対しては、講演・工場見学会等を行なうことで、広く当社の経営内容をオープンにしています。

日本市場に安住することなく世界で勝負

- 振動モーターの市場は日本全体で約10億円、世界全体でも100億円程度というニッチな市場であり、大手メーカーにとっては「割に合わない」市場であるため参入してくることもなく、当社は国内シェア60%程度を占めています。ただ、その高い国内シェアに安住していたら安価な海外製品との競争に勝ち残っていくことは

できません。そのため現在、当社の強みである品質を武器に、世界に進出しています。当社の事業規模では海外に拠点を置くのは難しく、現地の代理店を通した販売を行っているのですが、海外には私が直接営業に行っています(今月も海外営業の予定あり)。海外の顧客に当社の製品を紹介すると、品質を高く評価され、売上げ増加に直結するため、社員から「どんどん海外に行ってください」と言われています。その結果、ユーラスの売上げの内半分は海外向けとなりました。現在では、海外でも南アフリカ、オーストラリアを中心にユーラスのブランドが浸透しつつあります。

日本トップメーカーから世界トップメーカーを目指して

- 今後は北米などでユーラスのブランドを浸透させ、2016年に世界一の振動モーターメーカーになることを目指しています。

現在は世界的に景気が低迷しており、今後しばらく厳しい状況が続くと思っていますが、今こそ「働くことの大切さ」を見つめなおし、当社を「時代の変化に対応できる会社」へと成長させたいと思っています。そして、当社の目標としては2021年までに社員300名、売上高100億、利益15億円の会社になりたいと考えています。



ユーラス



振動ふるい



工場視察



株式会社 マークス 田中 博氏

創 業：1968年3月
設 立：1980年9月
所 在 地：熊本県熊本市
資 本 金：10百万円
従 業 員：200名
事業内容：マーク加工全般、
プリント、アパレル刺繍など
主な製造品目：プロ野球をはじめ
とした各種スポーツ関係
のマーク加工全般、ウェアへ
の刺繍や、WBCで使用した
昇華プリント加工
製造拠点：本社（熊本市）、
福岡支店・大阪支店・静岡支
店・福井センター（福井県越
前市）福崎センター（兵庫
県神崎郡）

日本を代表するマーク加工企業

- 当社は1968年に創業し、昨年創業40周年を迎えました。プロ野球をはじめとするスポーツ用品へのマーク加工や、ウェアへのシルクスクリーン印刷、婦人服やシューズへのアパレル刺繍などを手がけてきました。中でも主軸となってきたのが、スポーツ用品へのマーク加工事業です。ミズノ、アシックス、デサントなどの大手スポーツ用品メーカーを筆頭に、クライアントに対して多様な加工技術を提案しています。その結果、大手メーカーからプロ野球球団のユニフォームのマーク加工や背番号等の刺繍を受託するようになり、ミズノからの委託で北京五輪の野球、ソフトボールや、ワールド・ベースボール・クラシックの日本代表チームのユニフォームへのマーク加工なども手がけました。今ではプロ野球球団は福岡ソフトバンクホークス等6球団、高校野球でも熊本県内高校の約9割、熊本県外でも有力チーム中心に多くの高校のユニフォームへのマーク加工などを手がけています。

日本初の加工技術の開発で大きく飛躍

- 熊本を本社とし、地元のスポーツ店や福岡の企業との取引を主としていた当社が、大阪を中心とする大手メーカーとも取引をさせていただくようになったのは、新しい技術の開発がきっかけでした。それが帽子へのマーク加工です。

以前は業容拡大を図るため、シューズへのマーク加工を手がけていた時期もありましたが、事業開始から3年後にクライアントであるシューズメーカーが生産拠点を中国へ移転することを決定。当社は諸事情を見て時期尚早と判断し、中国への進出を行なわなかったため、事業開始からわずか3年で受注が8~9割近く落ち込んでしまいました。仕事はなくなったが、3年間で揃えた設備はある。この窮地をどうやって切り抜けようかと考えていた時に生まれたのが、「野球帽子へコンピューターミシンで刺繍を入れる」という日本初の技術でした。それまでは帽子の完成品に対してミシンで刺繍を入れる

という技術は日本になかったのですが、当社がミシンの改良と刺繍方法を開発。その技術をそれまで縁もゆかりもなかった大阪の大手スポーツ用品メーカーに提案に行ったところ、大変喜ばれ、そのことをきっかけにスポーツ用品メーカーとの取引が大きく拡大していきました。それが今から約15年前のことで、当社にとって大きなターニングポイントとなりました。

困りごとを解決するため技術開発に注力

- 帽子への加工技術開発以降も、当社と布地メーカーとの共同開発で従来品より通気性、撥水性が優れるマーク地を開発できたのをきっかけに北京五輪の野球日本代表ユニフォームに当社のマーク加工が利用されるようになるなど、新たな技術開発によって取引拡大を図ってきました。開発のコンセプトは「困ったことを解決する」です。当社で独自開発したパソコンソフト「ATOM」もその一つです。ATOMはユニフォームなどのデザインをパソコン画面上でシミュレートする専用ソフトですが、これにより従来は紙に書いた文字で伝達していたデザイン提案を画面上で視覚的に行えるようになりました。ユニフォームを作る前の段階でクライアントと作手のイメージを合致させられるようになり、現在では社内だけでなく、他社でも広く採用されています。また、兵庫県や福井県の拠点はあえてアシックス、デサント等各メーカーの製造拠点内に設置しています。これは、物流などのコストを軽減する目的だけでなく、現場で各メーカーと個々にコラボレーションすることで、

クライアントそれぞれと独立した技術開発の実現を目指しているものです。

クライアントの要望に応えるための安定した生産管理

現在、全体の7割のクライアントがリピーターとなっていただいています。そのクライアントからの期待に応えるため、クライアントからの注文には、例えそれが急であっても、また一着二着の少量であっても迅速に対応し、納期は絶対に守るようにしています。そのためにMMSという製品管理システムを構築し、また、平成17年に建設した新社屋・工場にはミシンメーカーと共同開発したネットワーク接続ができる自動刺繍機を導入してデータ・商品管理をより強化するなど、作業の効率化、クオリティの高い商品作りに取り組んでいます。

事業領域の拡大を目指して新たな挑戦

- 当社は創業から約40年、確かな技術提案と、必要に合わせた開発を進めてきました。WBC効果もあって、景気が低迷している現在においても多くの受注をいただいております。ただ、景気低迷に伴って顧客である実業団チームが減少する懸念があるなど、今後については不透明な部分

も多く、あらゆる方向へ事業の可能性を見出すため、新たな挑戦を行っています。

一つ目の挑戦が、海外への展開です。当社のクライアントはアメリカやヨーロッパなどでの事業展開へも注力していますので、それに合わせて海外への営業展開を視野に入れています。また、以前は時期尚早と判断した中国への進出についても、現在上海で拠点を構え今年の五月から本格的な稼働に入ります。また、二つ目として、これまでの技術を活かしてバレーボール、バスケットボール、サッカーなど野球以外へのスポーツやスポーツ以外の分野へも事業を展開していきたいと考えています。

これからも時代にあった柔軟性と対応力で、クライアントに満足していただける製品づくりにまい進し、メイドインマークスを目指して努力してまいります。



熊本ファミリー銀行
取締役頭取 鈴木 元

当社は熊本発の元気な企業です。日本初となるような独自技術の開発に注力し、その技術によって顧客が抱える問題を解決していくことで、マーク加工の分野で日本を代表する企業に成長されています。常に挑戦を続ける当社が今後はWBC日本代表のように世界を舞台に活躍されることを期待いたします。



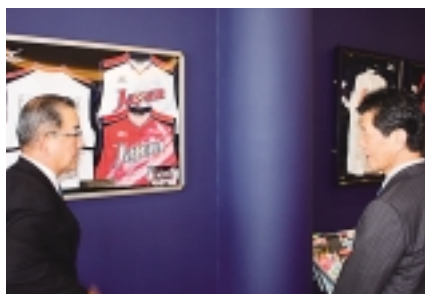
WBC日本代表のユニフォーム



当社がマーク加工を手がけているユニフォーム



視察風景



本社



不動技研工業 株式会社

濱本 浩邦氏

創 業：1959年 8 月
 設 立：1964年 1 月
 所 在 地：長崎県長崎市
 資 本 金：24百万円
 従 業 員：267名（男性209名、
 女性58名）
 事業内容：発電プラント、産
 業用機械等の設計。自動車用
 電装品の自動評価システムの
 開発、設計。PCサーバー管
 理システムの開発、構築。
 設計拠点：本社・長崎事業所
 （長崎県長崎市）、高砂事業
 所（兵庫県高砂市）、神奈川
 事業所（神奈川県横浜市）

当社の業歴は、1959年8月に、現最高顧問の濱本正安が長崎県長崎市において機械設計・製図の個人創業を開始したことに始まります。そして、64年1月には法人化し、不動技研工業 有限会社を設立、同時に兵庫県高砂市に出張所（現：高砂事業所）を開設しました。主に各種発電プラントの原動機（ボイラ・タービン・ガスタービン等）の設計や、自動車の電子電装品開発設計、CG等デジタルコンテンツの作成等を行っています。

ハイレベルな「技術、精度、品質」を実現する設計技術集団

当社は、創業当初から隣接する三菱重工グループとの深い繋がりがああり、火力発電プラントの総合配管やプラントの心臓部とも言えるボイラ、タービンの設計等を主たる業務としています。大型プラント等の設計は、安全性や効率性、性能、コストなど、様々な観点からのアプローチが必要であり、設計技術の精密さはもちろんのこと、流体、熱、材料、振動、強度

などに対する幅広い技術的知識や総合的の把握力が必要とされます。私も、こうした大型プラント等の数多くの設計実績と長年培ってきたノウハウを有しており、お客様からの高い評価と厚い信頼を頂戴しています。また、今後の成長が期待される風力発電や太陽光発電等、クリーンエネルギー分野の設計についても既に手掛けています。

より強固な経営体質の構築へ向け新分野にも挑戦

これまで、高度な設計技術の習得・開発に努め、お客様との信頼関係を築き上げてまいりましたが、経営環境が目まぐるしく変化する昨今、これまで培ってきた技術をコアとしつつも、新技術の研究・開発とともに、より強固な利益基盤を確立する必要があると考え、最近では、社員を大学院研究室へ派遣し、制御分野への事業拡大を図っている他（産学連携）自動車電装品の性能評価システムの開発・設計など、新分野に対する挑戦・投資を積極的に行っています。

自社開発の「3+(スリープラス)システム」で、企業の各種効率化を実現

最近、特に注力している事業に企業のIT化支援事業があります。当社は、パソコン管理者の負担を減らしつつも、満足のいくコンプライアンス体制を築きたいというニーズを実現するためにこの製品を開発しました。パソコン管理が兼任業務である場合、管理者の負担が増え、セキュリティや提供されるサービスの低下につながります。その結果、コンプライアンス体制が不十分になり、その対応に頭を悩ませている経営者が多いようです。「3+システム」の導入により、保守をするのはサーバーだけでよく、ユーザーはメンテナンス中でも作業を中断することなく、障害対策もでき、外部メディアの制限など簡単にセキュリティを向上させることができる仕組みになっています。

人が基本、社員の仕事への情熱が会社の未来を創る

このように、様々な分野の設計業務を手掛けていますが、当社は技術が全てであり、その根幹をなすのは「人(社員)」です。当社の経営方針の柱は、「人が基本」という概念であり、「人を育む」ことにあるのです。ビジネスの最前線にいる社員の意見が迅速に反映できるボトムアップの風土の中で、またチャレンジ精神と情熱に溢れた前向きな議論が飛び交う中で社員を育むとともに、社員の生活を豊かにし、幸福にすることが私の使命であると考えています。一方、社内では「自分に負けるな 自分を変える」時代に負けるな時代を変

えろのスローガンを掲げ、全社員が時代の急激な変化に遅れることなく、現状の自分自身を乗り越えることができた時、そこに個々人の成長があり、後に企業の発展があると常々言い聞かせています。

社員満足の先の顧客満足へ

当社では、毎年開催している経営計画発表会等を通じて、お取引先のみならず社員にも経営状況を公表している他、毎月の損益状況についても全社員に開示し、「我が社がどうあるべきか」「そして成果を出すために自身が何をすべきか」を、社員一人ひとりが考える組織作りを努めています。こうしたことを前提に、年功序列を廃止し、成果主義（結果主義）ではなく過程も評価する給与システムを導入し、社員に責任感を持たせています。社員が当社で働くことのやりがいや喜びを感じることで、お客様に対しても誇れる仕事ができるのではないか、社員の満足の先に顧客

満足があるのではないかと考えています。

「誠実、創意、実行」、設立50周年に向けて

創業以来、総合エンジニアリング企業としてお客様のあらゆる設計ニーズにお応えしてまいりました。しかし、当社がさらなる飛躍を遂げるためにも、今後は、特定の分野において全国的に認知されるような技術的評価を獲得するべく、技術の開発・研鑽に努めてまいります。簡単に言いますと、当社の企業価値「技術力」を上場できるレベルまで向上させたいと考えています。また、昨今経済成長が著しい東アジアへの海外進出を視野にいれた事業所展開も検討していきたいと思っています。今後も、社是である「誠実、創意、実行」を胸に、5年後の会社設立50周年を目指して、いつも誠実さを忘れず、創意を持ってお客様に解決策を提案し、確実に実行してまいります。



親和銀行
取締役頭取 鬼木 和夫

今回、当社の3次元設計についてアニメーションを交えてご説明いただくとともに、設計現場を案内していただき、普段から目にするすばらしい構築物も、その背景に卓越した設計技術があつてこそのものであることを、改めて認識しました。これからも、仕事への情熱と豊かな創造力をもって、総合芸術作品とも呼べる構築物を設計されていくものと期待しています。



3D-CAD(ウォークスルー)



3D-CAD(Pro E)



当社が関わった火力発電プラント



アニメーションプレゼン



本社にて