

[第10回]

kuraray クラレエンジニアリング株式会社

代表取締役社長 **林 洋秀** 氏



お客様と共に、描き、造り、
豊かな明日を切り拓く

クラレエンジニアリング株式会社は、1977年に株式会社クラレの100%子会社として設立され、現在、ユーザー系エンジニアリング会社として、ケミカル（ファイブを含む）、医薬・化粧品、食品・香料、IT関連素材など多方面のプラントを手掛けています。今回の対談者の林 洋秀氏は、1981年に株式会社クラレに入社され、2018年3月からクラレエンジニアリング株式会社の代表取締役社長を務めておられます。今回は、「単純なコンペにはできるだけ参加しない」、「お客様から『クラレエンジニアリングに是非お願いしたい』と言われる仕事を増やしていく」という同社の経営理念について、じっくりお話を伺いました。

株式会社クラレとの関係

— 御社は株式会社クラレの100%子会社として設立され、現在も変わっていないと承知しています。当協会の会員企業の中には、大企業の親会社から100%子会社として独立した

ものの、親会社からの仕事以外はなかなか受注できないエンジニアリング企業もあります。本日は、そうした方々にも参考となるお話を伺えればと思います。はじめに、御社と株式会社クラレとの関係についてお伺いします。御社の経営方針はどのように決められるのでしょうか。

また、御社の事業のうち株式会社クラレからの受注はどの程度の割合でしょうか。

林 当社の経営方針は、例えばコンプライアンスなどのグループ企業共通の課題については当然親会社であるクラレの方針に従います。

しかし、「来年度にどの程度の売り上げや利益を達成するか」といったことについては当社が独自に目標を設定します。クラレは「モノを製造して売る」会社であり、そのために設備投資をどうするかが重要な要素になります。他方、当社はお客様から案件を受注して、これを建設し提供するビジネスであり、当社自身の設備投資はほとんどありません。この一例からも分かるように、同一の尺度で計画を立てることは難しく、事業方針や収益目標などは独自に立てさせてもらっています。

また、全体の仕事量のうちクラレからの仕事の割合は年度によってまちまちで、8割程度の年もあればほとんどない年もあります。クラレから確実に当社が受注する仕事は、クラレの技術が外部に流出しては困るような仕事が主流です。大型が多い海外の案件は、クラレが当社以外の専門のエンジニアング企業に発注しています。

——御社がクラレからかなり独立してビジネスをなさっていることがわかりました。ところで、人材採用の面ではいかがでしょうか。

林 当社は独自に人材を採用することはありません。全てクラレからの出向という形を取っています。ただし、クラレが採用をする際には、どのような人材が何人必要かを伝えています。採用された社員は様々な部署をローテーションするわけですが、その中の一つとして当社にも出向するわけです。クラレグループの中で本格的なEPC業務を学ぶことができるのは当社だけですから、人材育成という面から見ても当社は一定の役割を果たしていると思います。

——クラレグループにとって、御社は「EPC業務を学ぶことのできる優れた学校」という役割も果たしておられるのですね。

他方、クラレである分野の技術を習熟された方が御社に出向し、EPC業務に従事することによって御社のサービスの深みを増す、といったこともあるのでしょうか。

林 クラレで学んだ技術がすぐに役立つケースがどの程度あるかはわかりません。というのは、この技術はクラレの製品に関わる生産技術に特化されたものが多いからです。ただし、生産に特化し技術



ケミカルプラント

部門を持たないような中堅クラスのお客様から、「やや漠然としているのだが、こんなプラントを作りたい」といったご相談を受けた場合には、様々な技術的知識を有する当社の社員が、お客様の多種多様なご要望にあった提案をすることができる素地にはなっていると考えます。

また、クラレの技術開発センターは優れた解析技術を有しており、お客様から解析の依頼をいただいた際には、技術開発センターと連携して最新鋭のソフトで解析することもあります。そうした意味で、他のエンジニアリング企業とは異なる付加価値の高いサービスが提供できていると自負しております。



医療機器製造プラント

「お客様と共に、描き、造り、
豊かな明日を切り拓く」

— エンジニアリング企業として、御社は様々な努力をされていると思うのですが、他社には負けない特徴はどのようなところですか。

林 どの企業様も努力をなさっていると
思うので、基本計画が固まっているEPC業務においては特に優れているとは言えないのですが、特徴は当社の理念にあると考えます。「お客様と共に、描き、造り、豊かな明日を切り拓く」ということです。「お客様と共に描き」とは、「お客様の構想を『見える化』した上で、それをプラントの図面に描き上げる」という意味です。また、「共に造り」とは、当社がプラントを造るに加えて、そのプラントを使って、お客様が世の中のためになる製品を生み出す、という意味です。

先ほども申し上げましたが、当社の強みはお客様の構想をベースに、当社の提案（コストダウン・納期短縮・IT技術利用等）も採り入れていただき、双方が納得できる具体的な基本設計を構築し図面に落とし込む、ということです。お客様と一緒に、ということまで基本設計を考え、一気通貫で最後まで責任をもってプロジェクトに取り組むところがお客様、特に中堅の企業様から信頼を勝ち得ているところであろうと思っています。当社自身は、強い・独自の技術を保有しているわけではありませんが、世の中にどのような特徴を持った要素技術があるかについては、常にアンテナを高くして、情報収集を図っています。したがって、お客様からお話が合った際には、最適な要素技術を組み合わせてご提案ができるわけです。

—お話を伺っていると、一度御社に仕事をお願いしたお客様は、また何かあれば仕事をお願いしたくなるのではないのでしょうか。

林 おっしゃるとおりかもしれません。確かにリピーターは多いと思います。逆に申し上げれば、我が社は単純なコンペにはできるだけ参加しないようにしています。先輩方の努力のお陰で「この仕事は、是非クラレエンジニアリングにお願いしたい」と言ってくれるお客様も多く、これまで築いてきたつながりは大切にしていきたいと思っています。ただ、先輩方の遺産に頼るだけでなく、これからリピーターになっていただける新たなお客様の開拓も進めています。

— すごいことですね。一般的に言って、エンジニアリング企業は入札をして仕事を取るビジネスであるため、応札できなければコストだけがかさむことになりますし、売上げが乱高下しがちなことも課題となっています。御社のようなビジネスをしていれば、そうしたこともないでしょうね。

林 いえ、そのようなことはありません。我が社の社員は誠実で、



とりわけ「お客様本位」で考える者が多い。これは大変すばらしいことなのですが、経営者の私からしてみると「もう少し我が社の付加価値をご理解頂ける様にお客様と交渉してほしい」と思うこともあります。また、お得意様から頼まれると、手が一杯な時にもご依頼を受けざるを得ないこともありますし、EPC業務と直接関係のない新工場の用地選定の手伝いを依頼されることもあり、やりがいもありますが、結構苦勞も多いのが実情です。

また、業績は過去10年間の平均を見ると、100億円の壁を突破



林 洋秀 (はやし ひろひで)

1957 年 福岡県生まれ

1981 年 3 月 九州大学工学部卒業

1981 年 4月 株式会社クラレ入社

2005 年 4月 ジェネスタ事業部企画管理部長

2008 年 5月 鹿島事業所ジェネスタ生産・技術・開発部長

2010 年 3月 鹿島事業所イソプレン生産・技術・開発部長

2013 年 4月 倉敷事業所長

兼 技術本部技術開発センター長

2015 年 3月 同社執行役員

2016 年 1 月 同社技術本部長

2018 年 3 月 クラレエンジニアリング株式会社代表取締役社長
(現任)

できておらず、しかも年度ごとにかなりの高下があります。私としては、今後5年間で売上げを大きく伸ばすとともに、業績を安定化させ、その先の業容拡大を目指せる体力のある会社になりたいと思っています。

克己、尽力、楽天

——ここで、林社長ご自身の話に移りたいと思います。今までのお仕事の中で、「自分で自分を褒めたい」と思う仕事は何でしょうか。

林 クラレにいた頃、私は様々な事業所で化学関係のプロセス開発とプラント建設を担当しており、利益を高めることができるプロセスを開発してきたと思います。特に反応器については、クラレの中で最も多くの種類を設計してき

た一人ではないか、と自負しています。

——座右の銘や好きな言葉はありますか。

林 私の通っていた福岡県立明善高校（久留米市）の碑に刻んであった「克己、尽力、楽天」です。自分を律して自分に克ち、目標に向かって尽力する。そして精一杯やった後は気楽にやりなさいということです。悲壮になっても仕方がないですからね。

——社長としてのお仕事がお忙しいと思いますが、余暇は何をなさっているのでしょうか。

林 昔は山を散策するのが趣味だったのですが、最近は近場で散歩をしたあとに一杯やるのが趣味のようになってしまいました。自分で酒の肴を作っています。

——なかなか楽しそうですね。本日はありがとうございました。



インタビュー後記

クラレエンジニアリング株式会社は、大阪に本社があり、もっと早くインタビューに行きたかったのですが、新型コロナウイルスの緊急事態宣言が解除されるまで延期せざるを得ませんでした。2年ぶりの出張であり、久しぶりに大阪の活気を感じてきました。

私が感じた林様の印象は、自社の課題も率直におっしゃる「誠実な技術者」でした。「お客様本位」の社風も、少なからず林様のお人柄が影響しているのだと思います。

クラレエンジニアリング株式会社、リピーターのお客様が多い、というのも、よくわかる気がしました。

聞き手：当協会専務理事
前野 陽一



会員企業データ

社 名：クラレエンジニアリング株式会社
事 業 内 容：各種プラント建設、
総合エンジニアリング業
設 立：1977年1月10日
所 在 地：大阪市北区角田町8-1 梅田
阪急ビル オフィスタワー39F
従 業 員 数：102名(2021年11月現在)
ホームページ：<https://www.kuraray-eng.jp/>

