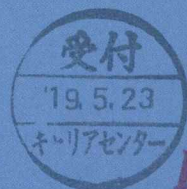


一流は  
白から  
真つ  
駆  
け  
上  
が  
れ  
ら

株式会社コプロ・エンジニアード

RED & BLUE BOOK



R



名古屋第一支店 プロジェクトマネージャー 2018年新卒入社

## 上原悠太郎

Yutaro Uehara

### 言われたことだけやっても仕方ない。

多くの人と関わる志事がしたい。ものづくりに携わりたい。2つの志向のちょうど交わるころにあった会社が、コプロだったんです。現場の職人さんと連携を取りながら工事を進めていくこの志事は、営業にも引けを取らないほど多くの関係者と関わる志事。しかも建築物という地図に残るものづくりができる。これ以上の志事はないと思い、迷わずに入社を決めました。働き始めてからも日々、新たな志事の魅力に気付かされています。中でも大きなやりがいが、年次に関係なく志事を任せてもらえて、成果を評価してもらえること。それを体感したのが、スプリンクラーの更新工事を担当したときのことで。工事現場へ行ってみると、明らかに職人さんの人数が多く、少し不安になりました。そして、アラーム弁室に入ったところで不安は的中。作業スペースに対して人数が多すぎるあまり、工具の受け渡しもままならないほど窮屈だったのです。こんな環境で作業しては、職人さんにストレスがたまる。それだけでなく、作業効率も落ちて工期が延びる恐れもある。最悪の場合、事故につながる可能性もあるのではないかと思いました。一方で、言われたことはやれているし、これは自分のミスではない。それに、まだ一年目の自分に何ができるというのか。そんな思いも頭をよぎりました。でも、この会社に入って自分がやりたかったことを思い出したんです。多くの人と協力し合い、素晴らしいものづくりをすること。そのためには、言われたことだけやっていたはダメだ。自分ができる最大限の貢献をしよう。そう思いました。

### 「上原が頑張ってくれたから、俺たちも」

まず、私が着手したのは作業の効率化。作業スペースを増やすことも、人員を減らすこともできない。それなら、効率よく進められるよう作業の手順を工夫するしかない。あらゆる作業を見直し、最適な順序を考え、手順書にまとめました。また、工具の受け渡しも可能な限り無くせるよう、各作業に必要な工具をリスト化。それらを全ての職人さんに配布し、各作業について、再度丁寧に説明しました。すると、翌日から作業スピードが格段に上がったんです。当初の計画では、昼休憩もままならない工程でしたが、余裕を持って休憩時間も確保。職人さんからは「上原のおかげで、休憩時間が取れるようになったよ、ありがとう」という言葉もいただきました。感謝の言葉も嬉しかったですが、一番感動したのは、それ以降も日に日に作業効率が上がっていったこと。せっかく上原が頑張ってくれたんだから、と職人さんが奮起してくれたんです。まだ一年目の新人である私の努力もきちんと認めてくれ、それに応えてくれる。これこそ、たくさんの仲間たちと協力しながら志事を前に進めていく醍醐味。今後も、周りにいい刺激を与えられるような努力を積み重ねていきたいですね。そして、いつか私を育ててくれた名古屋の街に恩返しができればと思っています。東京という東京タワーのようなシンボルとなる建築物を名古屋につくれたら最高ですね。夢みたいなこと言うなと思われるかもしれませんが、私はできると信じています。だって、私は一人じゃない。想いに応えてくれる仲間がいますから。



努力さえすれば、  
周りは必ず  
応えてくれる。







名古屋第一支店 プロジェクトマネージャー 2018年新卒入社

## 澤木紀子

Noriko Sawaki

この人達の言葉は、きっと本音なんだろうな。説明会でそう感じたんです。社員の皆さんが笑顔で、本当に楽しそうに志事や会社の話をしていました。私もこんな風に自分の志事を話せる人になりたいと思い、興味を持ちました。建設に直接携われる技術職に惹かれていましたが、文系なので営業での入社を志望。しかし、本当は建設がやりたいと話す、「文系でも技術職で入社できるよ」と背中を押してもらえました。自分の意思を尊重してくれ、挑戦させてくれる会社の姿勢に感動し、入社を決意。文系からの挑戦ということもあり、毎日悪戦苦

闘している中で、大失敗をしてしまったことがありました。工事の進行に必要な線や形、寸法の書き出しを行う「墨出し」という工程を行う為、作成した図面を現場へ持っていったところ、図面と現場の基準点が全く合わなかったんです。当然、それでは工事でもできません。その時は運よく、現場にPCとプリンターがあったので、その場で修正して工事を進めることができましたが、職人さん全員の1日を無駄にしてしまう可能性がありました。「文系だから」そんな言い訳は通用しない。それ以来、知識や経験がないからできなくて仕方ないのではなく、知見

「知識がないから仕方ない」そんな言い訳は通用しない。



名古屋第一支店 プロジェクトマネージャー 2018年新卒入社

## 太田湧作

Yusaku Ota

大学時代の専攻は応用数理。同期はIT系のエンジニアになる人が多かったです。県外の大学に進学しましたが、地元が豊田市ということもあり、愛知県内での就職を考えていました。豊田市と言えば「ものづくりの街」というイメージですが、自動車産業というよりも、街をつくる建設業に興味があり、Coproへ入社することに決めました。入社当初から4~5件の現場をいきなり任せられ、最初はわけもわからず、上司に怒られっぱなし。決めたことをやるなんて余裕もなく、言われたことをやるだけで精一杯でした。入社3ヶ月が経った頃には少し自分で先

回りして志事を完了できることが増えていきました。いつか、上司からも褒めてもらえる回数も増えていきました。わからないなりにでも、自分の頭でしっかり考える。これをいつも心がけています。志事は土木工事の施工管理です。道路をつくったり、下水道を通したり。現場では、自分の父よりも年上の職人と志事することもザラです。昔から人見知りせず、人と話すことが好きだったので、休憩時間にみなさんと話すことがとても楽しみでした。内容は志事に関係のない他愛のないことばかりですが、でもこれが世代を越えて、一気に仲良くなる秘訣だ

とも思っています。志事でも、話を聞いてもらえるようになりますし、そうなるとうどん作業も進みますので、想定した工期よりも早く終わることもあります。志事の信頼関係って、志事そのものだけじゃない。結局、人と人の心で、できていくものなのだと思います。





一人ひとりの心に点火する  
「人づくり」企業になる。



代表メッセージ

株式会社コプロ・エンジニアード 代表取締役社長

## 清川甲介

Kosuke Kiyokawa

### 全力の失敗は何度でもいい。

なぜ、東京証券取引所マザーズ市場、名古屋証券取引所セントレックス市場に上場できたのか。それは徹底的に人に期待してきたから。情熱を持って、ポジティブな思考で一人ひとりが進んでこられたから。当たり前のように、その言葉に尽きると思います。頑張った分だけ、正當に評価する会社、若いメンバーにどんどんチャンスを与える会社。そういう会社になりたいと思って、ここまで成長してきました。大手企業みたいに、着々と実績を重ねて、すべてを兼ね備えて初めて重要な役職を与えるなんてことは一度もしたことはありません。役職が人を育てると思っています。だから一人ひとりのポテンシャルをいち早く見極め、そこに期待して、どんどんポジションを与えていく。人は環境で大きく成長が変わりますから、そのほうが圧倒的に人は育つと考えています。ずっと大切にしてきたマネジメントスタイルは、単に頭ごなしに怒らないこと。その人の100%を発揮しても結果に結びつかなかったのなら、むしろ褒める。そのプロセスやチャレンジを褒めるんです。どんどん失敗していい。そして大事なことは人間力を磨くこと。人に愛される存在にならないと、人はついてこない。これはマネージャーのみならず、全社員にとっても大事なことです。まずは自分をしっかりと理解し、自分を信じ、愛すること。そうやって自分自身の人間力を高める。一人ひとりの人間力が高まれば、会社も成長していくのだと思います。

### 志を持って事を成す。

私は仕事を「志事」だと思っています。

経営理念は、志をもって事を成す。目標にコミットし、プライドをかけて全力で共に成し遂げる。そんな「志事」を通して、全社員で成長する。

この理念を通じて「人づくり」企業となり社会に貢献していきます。

どんな人生を送りたいのか、どんな建物をつくりたいのか、自分のキャリアのゴールをどう考えているのか。自分のビジョンを成し遂げる為に、今やるべきことがある。それこそ「志事」なんだと思います。私達のビジネスは建設現場の人手不足を補うだけでなく、強い戦力になるのが私たちの使命そのもの。私たちは技術者派遣ですから、働く人にとっても、大規模現場をたくさん経験することで、スキルもどんどん上げていくことができる。働く現場は選ぶ事が出来るので、自分の求める働き方やスキルを学べる。ただ、職場は違って、コプロの社員として一体感があるのがウチの強み。建設というフィールドに、志を持って熱く働ける人を待っています。



## 尖り続ける。 ただそれだけ。

東京第一支店 営業 2018年新卒入社

### 清水 啓

Kei Shimizu

会社や商品だけではなく、清水という人を信頼して、選んでもらえる志事がしたい。そんな想いから、ビジネスを行う上で最も大切な「人」を扱う会社であるコプロを選びました。一刻も早くお客様の信頼を勝ち取りたい。そう思い、入社直後は電話営業や飛び込みも厭わず、がむしゃらに営業し続ける毎日。積極的な姿勢がお客様にも伝わったのか、次第に契約もいただけるようになりました。自分を評価してもらい、選んでもらう。その嬉しさを感じられるようになってからは、志事が楽しくて仕方がないですね。特に大きなやりがいを感じたのが、スー

パーゼネコンと呼ばれる超大手の案件。めぼしい駅で降りては工事現場を探し歩き、少しでも話を聞いてもらえた現場には何度も通いつめました。そうした地道な営業活動が実を結び、超大手企業から契約をいただくことができたんです。しかも、本来は本社決裁が必要なところを「清水さんが言うなら」と現場決裁で即決。まさに、私がしたかった志事ができた。大きな達成感を覚えました。そんな時に上司に言われたんです。「清水、丸くなってきてないか」と。お客様に選んでもらう。営業として結果を出す。それはとても大切なことですが、そこ

をゴールにしてしまっている自分に気がきました。だから、今私が目指しているのは、会社を下から突き上げるような存在になること。そのために、一刻も早く主任になる。「清水が主任になったら、自分だって」。同期や先輩にそう思わせて刺激を与えられるよう、まだまだ精進していきますよ。



## 普通にやっていると 埋もれるだけ。

福岡支店 営業 2018年新卒入社

### 山本健一郎

Kenichiro Yamamoto

みんなキラキラしているな。それが、コプロへの第一印象でした。なんとなく参加した説明会で出会った社員の方がみんな輝いていたんです。志事と会社が本当に大好きなんだろうと伝わってきて、ここで働きたいと思いました。社員の人柄に惹かれて入社を決めたくらいなので、建設業に関する知識もなく、最初は全然志事が回らない毎日。でも、知識のなさを言い訳にはしたくありませんでした。ここは、自分が選んで飛び込んだ環境。知識がないなら勉強すればいい。そう自分に言い聞かせて、常に前を向き続けました。その上で意識してい

たのが、自分ならではの価値を出すこと。普通にやっていると、違う畑から飛び込んだ自分が勝てるわけがない。周りと差別化できるポイントを考え抜いて辿り着いたのが、長期的な視点を持つこと。営業には売上目標があるため、契約という短期的な成果を求めがちです。でも、本当に大事なのは契約した後。丁寧なフォローで技術社員の皆さんに長く働いてもらえる様な環境を作ること。契約後もお客様と密に連絡を取り、信頼を積み上げて今後の相談もいただける様な存在になること。それを何よりも大切にして働いています。長期的

な視点を全員が持って志事に取り組める様に先頭を切って実現してみせます。まずは支店長になって、自分の支店から周りへと波及させていく。支店長は通過点、目指すのは会社全体の意識改革。「新人がなんかデカイこと言ってるよ」と思っている人達の度肝を抜いてやりたいですね。







女性初の支店長として、  
プライドを懸けて道を創る。

名古屋第一支店 営業課長 2016年新卒入社

## 高橋詩帆

Shiho Takahashi

**同期には絶対に負けたくなかった。**


仙台出身の私にとって、一生忘れることのできない日。それが2011年3月11日、東日本大震災。街も、建物も、道も、全てがあっけなく崩れ去った。今でも、あの光景を忘れることはできません。しかし、それよりも強く私の脳裏に焼き付いて離れないのが、それらを信じられないほどの早さで復旧して下さった、現場で働く建設業界の方々姿でした。心から感謝すると同時に、私もこの志事で多くの生活を支えたいと思ったのです。建築学科でもない、畑違いの私でも建設業に関われる志事を探る中で巡り合ったのがコプロでした。人材を通して建設業界に貢献でき、何よりも社員を大切にしたいという気持ちが、説明会や面接で伝わってきました。決め手になったのは、仙台支店の支店長。当時、私がアルバイトをしていた店まで、わざわざ出向いてオファーしてくれたのです。ここまで人のことを想ってくれる会社なら、きっと安心して働ける。お客様である、建設業界の方に対しても寄り添いながら、あの日私たちを助けてくれたような方々の力になれる。他社の内定を全て断り、入社することを決めました。入社後は希望通り仙台支店の営業として配属。未経験の営業という領域ではありましたが、支店長へ恩返しをするためにも、無我夢中でお客様のもとへ通い続けました。ただ、思い返してみると、恩返しをしたいという気持ちだけでなく、負けず嫌いという性格が当時の私を支えていたように思います。特に、同じ横一線でスタートした同期には絶対負けたくないと思っていました。

**支店長として圧倒的な成績を叩き出す。それだけ。**

名古屋に異動してからは、どんどん大きな成果に繋がるようになっていきました。特に印象的だったのが、自力で開拓した新規顧客案件。名古屋には地元大手企業と、そのグループ会社が多くあり、その影響力が大きいにも関わらず、契約をいただけていない状況でした。ここから契約が取れば、同期達から頭一つ抜け出せるはず。そう思った私は、脈がありそうなグループ会社を調べては足繁く通い、メールや電話でも定期的に連絡を取り、少しでも人手が足りてなさそうであれば、すぐに候補者をご紹介し続けました。そうした苦労が身を結び、契約をいただけた際には担当者の方から笑顔で「ようやく契約できたね」というお言葉をいただきました。その言葉から、ずっと私と契約したいと思って下さっていたことが伝わってきて、本当に嬉しかったです。でも、まだまだ満足していません。特に、マネジメントの観点では伸び代だけだと思っています。営業としては成果を出し続け、社内表彰もされました。そこを評価してもらい、主任、課長へと順調に昇進してきましたが、正直なところ手応えがないんです。この4月からは支店長も任されるというのに、営業と同じくらいの成果がマネジメントでも出せるのか。このままでは、「高橋を支店長にしておけば、女性も活躍できる会社に見えるもんな」と思われるんじゃないか。それだけは絶対に嫌なんです。それに、そんな風に思われたら、私の後に続く女性の後輩にも迷惑がかかる。だから、支店長として圧倒的な成績を叩き出す。今はそれしか考えていません。そんな私の背中を見て、後に続く女性が増えてくれる。そんなロールモデルになってみせます。





A man in a dark suit and tie stands against a dark red background. A glowing, ethereal ring of orange and yellow energy or fire surrounds his chest, framing the central text. The man's face is partially in shadow, looking directly at the viewer.

日本の  
ものづくりを  
止めるな。

株式会社コプロ・エンジニアード

RED & BLUE BOOK