

# 今日英瑞

吴文贵 题

## 构筑交流平台 欢迎畅所欲言

——日本国株式会社英瑞社长对《今日英瑞》创刊的致辞

首先祝贺「今日英瑞」创刊。衷心祝愿此刊物能成为大家信息交流的桥梁。

我在美国高校学习时，曾遇到过令我非常钦佩的事情。上课时，对于学生提出的问题，老师总会说：「That's a good question, thank you!」「感谢你提了个非常好的问题」，感谢你的出色提问使我开阔了眼界。」正因为老师的一句谢谢，调动了同学们的积极性，大家争先恐后

的举手发表意见。我认为这种信息交流方式非常好。在日本及中国，对别人提出的疑问没有道谢的习惯。即使经营者或上司想倾听部下的心声，身为部下却难以畅所欲言。我们对于他人提出的建议和看法，必须时刻怀有一份感激的心情。希望「今日英瑞」也能为员工们提供一个各抒己见的平台。谢谢！

吴兆颖  
2005年6月8日

2005年6月18日  
星期六  
农历乙酉年五月十二

江蘇英瑞集團主办

创刊号 内部读物免费赠送 网址: http://www.azazaz.com  
邮箱: aztoday@azazaz.com

伴随着改革开放的强劲东风，由江苏英瑞集团主办的《今日英瑞》内部刊物今天与大家见面了！在这很有意义的时刻我代表集团向参与创刊的编委及编辑、通讯员表示衷心的感谢！“今日英瑞”创刊，为英瑞集团下属企业全体干部职工提供信息交流及信息共享的平台，希望加以广泛地利用。

英瑞集团董事长吴文贵先生，最初于1984年3月在南通城区创立了生产合成皮革制品的南通华丰公司，她是中国改革开放初期成立最早的中外合资企业之一，是当时南通市第2家、江苏省的第5家外资企业。目前，英瑞集团在南通各市县拥有相关企业12家，在上海市徐汇区设有营业代表处，在安徽省六安市成立了独资工厂，成为南通地区具有知名度和良好信誉的骨干企业之一。20多年来，英瑞集团与江苏省及南通市对外开放辉煌的发展历史齐头并进，共同发展。04年秋季，英瑞集团作为在南通投资成立中外合资企业最多、对南通经济贡献较大的企业之一，受到南通市人民政府的表彰。

回首走过的20余年，英瑞集团在经营发展的历程中，虽遭遇过各种艰难险阻，但每次都能化险为夷，面临的困难都能得到稳妥的解决，各项事业蒸蒸日上，取得了骄人业绩，它得益于吴会长、吴副会长崇高的经营理念，抛开

私欲，对中国经济的未来充满信心，对全体干部职工的成长满怀期望，全身心致力于中国的投资事业，也得益于英瑞集团全体干部职工的共同努力。为了力保品质及交期，提升下属企业的信誉度，任劳任怨、忘我工作、默默奉献。特别是每年进入生产旺季，全体干部职工的工作，得到了家属的理解和鼎力支持。今借助《今日英瑞》的创刊，再次向英瑞集团全体干部职工及家属表示我深深的谢意。

企业在谋求发展的同时肩负着促进国家、地区和社会发展的

使命，也在为职工谋求富裕生活提供条件。在中国由计划经济向市场经济转型的20多年里，生产经营环境发生了剧烈的变化，各行业的企业间竞争均不断扩大，步入白热化，中国迎来了大竞争时代，企业的生存也面临着前所未有的困难，俗话说“创业难，守业更难”。

随着市场经济时代的推进，中国企业为了在竞争中立于不败之地，几乎所有的企业都通过扩大经营规模，增加产量，突出量大的优势，降低成本，在生产力方面压倒对手，通过采取扩大本公司市场占有率的战略方法，获取企业竞争的胜利。结果掀起了20多年前的计划经济时代所无法预料的设备战，市场上商品迅速增加，造成生产过剩，价格下调，然而企业耗用的化学原料、水、电、蒸汽等能源成本都大幅攀升，另一方面因普通生活水平提高，工资必须上调，还有出口商品也因汇率下调使生产成本增加，人民币升值呼声愈来愈烈也给人带来忧虑。一些世界著名品牌公司为了维持自身竞争能力，还会要求工厂降低出厂价，T恤和扣

值得挑战的行业。无论竞争如何激烈，仍是存有市场常有发展机会的产业。我们应该注意如何加倍努力，去创造优越于同类行业的竞争条件，针对市场的多样化及多品种少量化的发展趋势，建立相应的机构体系，形成自己的服务特色，才能做到及时应对。

为适应市场新需求，技工不能是只会一项技能的“单能工”，须具备擅长至少有两种以上技能的“多能工”。同时为了保持技工的活跃性，全体员工必须注重加强自身的技能训练，做到对容量大的多品种、多工序、交期货紧、骤增骤减的订单。英瑞集团只有不断吸纳优秀的技能人才，才能提升集团工厂的知名度，增强集团魅力，扩大固定客户群，提高竞争力。英瑞集团在积极致力开发各式高档针织服装的同时，使产品逐步

达到“地区一流”的水平。通过创造出英瑞集团的特色，例如「扣子彩加工技术方面位居华东第一」、「婴儿针织衫加工技术方面位居华东第一」、「浴衣加工技术方面位居华东第一」、毛巾技术发展全国领先，实现经营的良性循环，企业得到进一步的成长和发展。

英瑞集团前进的道路还很漫长，我们还会遇到各种崎岖坎坷，但是我坚信前途是无限光明的，希望全体干部员工齐心协力，面向未来，共同奔向美好的明天。

## 创刊寄语

集团总经理 加藤纪生

重大使命，也在为职工谋求富裕生活提供条件。在中国由计划经济向市场经济转型的20多年里，生产经营环境发生了剧烈的变化，各行业的企业间竞争均不断扩大，步入白热化，中国迎来了大竞争时代，企业的生存也面临着前所未有的困难，俗话说“创业难，守业更难”。

随着市场经济时代的推进，中国企业为了在竞争中立于不败之地，几乎所有的企业都通过扩大经营规模，增加产量，突出量大的优

势，降低成本，在生产力方面压倒对手，通过采取扩大本公司市场占有率的战略方法，获取企业竞争的胜利。结果掀起了20多年前的计划经济时代所无法预料的设备战，市场上商品迅速增加，造成生产过剩，价格下调，然而企业耗用的化学原料、水、电、蒸汽等能源成本都大幅攀升，另一方面因普通生活水平提高，工资必须上调，还有出口商品也因汇率下调使生产成本增加，人民币升值呼声愈来愈烈也给人带来忧虑。一些世界著名品牌公司为了维持自身竞争能力，还会要求工厂降低出厂价，T恤和扣

达到“地区一流”的水平。通过创造出英瑞集团的特色，例如「扣子彩加工技术方面位居华东第一」、「婴儿针织衫加工技术方面位居华东第一」、「浴衣加工技术方面位居华东第一」、毛巾技术发展全国领先，实现经营的良性循环，企业得到进一步的成长和发展。

英瑞集团前进的道路还很漫长，我们还会遇到各种崎岖坎坷，但是我坚信前途是无限光明的，希望全体干部员工齐心协力，面向未来，共同奔向美好的明天。

●今年5月会长、副会长、社长来集团召开高层领导会议，决定：台化增资100万美元新成立英瑞织布有限公司；大东增资110万美元新成立文大印花有限公司；六安英瑞投资3000万人民币，新增50亩土地搬迁新址；英瑞染织新增3台染色设备；为扩大生产规模英富印花计划下半年新建厂房。（宣杨）

●5月下旬，由加总提议的：“教育立市”、“创造出与临近城市不一样的特色，实现城市差别化”点子，荣获南通市人民政府颁发的“金点子”奖。（宣杨）

●5月10日，南通泰慕士服装有限公司被江苏省服装协会评为“销售收入”和“利润总额五十强企业”。（戴世燕）

●近日，大东公司自行设计制作的两台烘燥机投入运行，自制的烘燥机比市场购买节约了成本50万元，而且性能比买的好。（吴东安）

●集团服装部整合生产资源，发展势头良好。1至5月实现销售收入9626万元，赢利358万元。其中泰慕士公司比去年同期分别增加120%和168%。（戴世燕）

●泰慕士公司为提高大幅坯布和高档面料的生产能力，投入1800万元引进国际先进水平的织染、后整设备。苏北地区第二台德国BRCKNER拉幅定型机近期在该公司投入生产，年可增加坯布生产能力2000吨。（戴世燕）

●本月上旬，台化公司在织布一厂举行了一年一度的技术操作运动会。（顾薇薇）

●今年3月英瑞集团被崇川区评为“2004年度文明单位”。（宣杨）

●南通英富印花有限公司1至5月份产量比去年同期增加了2.5倍，是去年同期的3.2倍，利润由去年同期的负数演变成赢利53万元。（易锡兵）

●英瑞染织切实关心职工生活，近日对公司的更衣室进行了重新调整，新增六张更衣橱；腾出一间房子作为轮班员工就餐的地方；还配备了微波炉、饮水机等。（周华莉）

## 新闻集锦

图为吴文贵、吴幸子夫妇年初在集团会议上。

## 热血铸真情 难得一知己

——忆与吴文贵、吴幸子夫妇在南通友好相处20年的事

胡苍松

来，他们夫妇在通的许许多多的感人事迹，让我铭刻心底、记忆犹新。

热情宣传南通，大力帮助引资

吴文贵夫妇，除了竭尽全力办好南通投资的10多家企业，还不遗余力的利用他们在国外的影响和交往，一有机会就宣扬南通的地理位置，详尽介绍南通的投资环境，一批又一批的带领国外（美国、日本、韩国、新加坡和台湾地区等）客商来通考察。每次南通市政府都要亲到现场，基本上他们都要亲临现场，现身说法，尽力协助。由于他们的热心和在通事业的成就，不少外商放心投资。其中最为特色的是一次性引进在日本具有相当规模的五家企业在如东签约落户。他们夫妇还专程陪同世界500强，国际商界知名人士、企业80岁高龄的“台盟”关系企业董事长王永庆先生赴通考察，并投资数亿元在通建立“南亚塑胶工业（南通）有限公司”、

“台化纤维（南通）有限公司”等大型企业。按国家政策，凡引进外资，凭资金到账数额，可照比例领取奖励。但他们夫妇引进成功包括自办企业不下数十家，从未领取分文，都是无偿为南通做贡献，确实难能可贵。

吴文贵夫妇与历届市、县政府领导相处都很融洽，凡事、县领导及有关团体去日本访问，他们都能热情接待，据闻一次原江苏省省长郑斯林率团在日本东京访问时，和他们也谈得很投缘。

“大东”在如东初建期间，时任年轻县长徐守盛先生，后调任连云港市长，吴会长还专程带领世界500强之一的“台盟”副总裁王永庆先生一行去连云港考察访问，使徐深为感动，感情深厚，离别时并派警车开道，一直护送到省城——南京。之后，徐守盛又调任甘肃省省长，吴文贵夫妇不止一次说过，有机会约陆安局长和我陪他们去甘肃看望徐守盛并考察西部。他们对情谊的注重可见一斑。

出手慷慨大方，无私配合中方

为了能使在通所属企业，尽快地提高产品质量，步入正轨，他们宁可自己花高薪在国外聘用高级技术人员定期来国内指导。多年来来往“华丰公司”的高层管理和技术人员不下五、六人之多；为了解决“泰慕士”产品质量和漂染上马，也曾由他们出高薪聘用日本织造和漂染专家定期来华指导；甚至还请日本纺织行业知名的“东洋纺”专家升本先生每月定期来“南通英瑞纺织”亲临指导，从而产品质量明显提高；“大东”初上马时，我们对合资企业的业务一窍不通，他们夫妇立即派出“日本英瑞”的业务骨干部长井上谦一先生和稳重、干练而又精通中文的夏木星二先生常驻“大东”，手把手的从副标、装袋、报关开始，到结算、清帐为止，不厌其烦的教导我们，还时常派歌川部长和宋琴琴小姐来公司作业务指导，使“大东”很快步入正轨。“大东”筹建初期，三桩事令我难以忘怀。

其一，企业开办之初，条件确实非常艰苦。一无职工食堂，全公司数百人的吃饭问题，靠就近搭伙解决；二无办

公场所，靠借租三小间房屋将就凑合。三无交通工具，外出办事，远距离靠公共汽车，近距离骑自行车，就连繁忙的运输任务，都是由老板支持解决。日方为了掌握筹建进度，便于及时指导，要我们经常电话汇报，我很犹豫，因为当初如东不通传真，国际电话时间长，收费相当昂贵，可吴太太很体谅，主动表态，为了支持你们艰苦创业，今后凡“大东”打来日本电话可向邮局声明“东京付款”，此举一直延续到“大东”实现年利润千万以上，才停止执行。这在中外合作共事是罕见的。

其二：中方作价投入的120台铁木织布机，需要改装后，才能织成毛巾，因技术不过关，织出的毛巾不是“高低毛”就是“狗舌头”，连“次品”都不够格，全部是“废品”，照这样下去，企业很快垮台，董事会全体成员看到十分着急，认为非进口设备不可。我何尝不知进口所需数百万美元资金，从何解决？简直难以言表。（下转第二版）



日籍华人，南通人的老朋友——日本国株式会社英瑞会长吴文贵、副会长吴幸子夫妇早在1983年3月就与南通这块“崇川风水宝地”结下了不解之缘。当时市轻工局局长陆永安以南通首家合资企业“力王公司”董事长的身份出席国务院召开“合资法实施细则”座谈会，期间由中国信托投资公司台湾留京知名人士吴克太先生介绍认识。同年9月，吴文贵夫妇即来南通考察，12月31日在如东副市长蔡毅仁亲临现场签订了在南通投资兴办“华丰公司”合约，专门生产人造革。其大型设备，全从台湾进口，当时两岸军事对峙，关系极为紧张。从而设备进口手续相当复杂，后得时任人大副委员长，主持侨务工作的廖承志亲

笔批示，才能一路绿灯，顺利行事。从此，一发不可收拾，接着在如东投资兴办第一家合资企业——“大东公司”，又先后兴办“泰慕士”、“英青”、“南通英瑞纺织”等10多家企业，并组织成立“英瑞集团”。

我是1985年由陆永安局长派往如东筹建“大东”开始认识吴文贵夫妇。我们从陌生到认识，到熟悉，成为知己，并结下深厚的情谊。通过20多个春秋的友好相处，我深切的体会到他们夫妇决不是一个将本求利的普通外来商人，而是一个诚实、守信、无私配合中方办好企业的企业家；是个倾尽全力，宣传南通，引进大批外商在通落户生根的外交家；更是一个慈祥友善、平易近人、助人为乐的慈善家……。多年