

特集インタビュー

『自転車操業、からグローバル・トップへ 企業再生の秘訣は変化し続けること』

◎柳屋芳雄氏 株式会社ヤナギヤ 代表取締役社長

作業改善レポート

- ・株式会社 NTTフィールドテクノ
中国支店 島根営業所
浜田フィールドサービスセンタ 様
- ・株式会社 協和エクシオ 様
- ・株式会社 横河ブリッジ 様
株式会社 レントップ 様

テクノレポート

- 「生産性向上設備投資促進税制」のご紹介
- ・株式会社 リード・ライテック 様

私の通信簿

- ・大雄電設工業 株式会社
代表取締役社長 喜々津 英二 様

災害シミュレーション

- ・穴掘建柱車で作業中に発生した
災害事例の傾向について



自転車操業からグローバル・トップへ 企業再生の秘訣は変化し続けること

柳屋 芳雄氏 株式会社ヤナギヤ 代表取締役社長

山口県宇部市で、町の機械屋として育まれた株式会社ヤナギヤ。まもなく創業100周年を迎える老舗がカニカマの製造装置で世界を制覇し、経済産業省の「グローバルニッチトップ企業100選」に名を連ねる注目の企業に成長した。自転車操業に陥っていた会社を継いで、一転、上昇気流に乗せた3代目社長・柳屋芳雄氏に、中小企業経営の極意を聞いた。



ヤナギヤに転機をもたらしたカニカマ製造装置は現在第4世代目(左)。この製造装置で作られたカニカマ(上)は、生鮮食品コーナーに並べられるほどの品質を実現している

転機のカニカマ製造装置が第4世代に進化

主力製品の転換で経営を再建

「ヤナギヤ」様が食品機械メーカーになったきっかけを教えてください。

現在の「株式会社ヤナギヤ」は、私の祖父が大正5年に興したかまぼこの店の「柳屋」がルーツとなっています。その後、昭和の初期に祖父が考案したかまぼこの原料を混ぜる機械が好評を博し、練り製品の機械メーカーに転じました。この原料を練る機械はいまも主力製品の1つとなっています。最新式のもの真空の球体の中で原料を高速で攪拌する仕組みで、いま日本で発売されている魚肉ソーセージは全て、この機械で練られて作られています。

機械メーカーとなった会社を継いだわけですが、最初から経営は順調だったのでしょうか。

私が社長に就任したのは昭和50年、25歳の時でした。顧客サービスの不行き届きや、第1次石油ショックの直後という時期的なこともあって、会社としては非常に厳しい時期でした。継いで5年間くらいは毎月資金繰りに苦しめられ、社員に給料を払えな

いこともあったくらいで、3代目として「会社を潰してはいけない」という強迫観念より、このまま潰れてしまうだろうという諦めに近い思いの方が強くあったほどです。

そうした中で、社員の意識改革を図り、徐々に会社を前向きにしようと頑張った4年目に、会社を立て直す起爆剤として、当時出回り始めたカニカマに目を付け、カニカマ製造装置の開発・販売を始めました。

当時、売上高の90%は、祖父の時代から続くかまぼこの製造機器でした。しかし、日本のかまぼこ業界は当時から、ずっと右肩下がりが続いていたため、そこにしがみつくわけにはいかないと決断したのです。

私は3代目ですが、初代の教訓はほとんど残っていませんし、2代目の父から会社経営等に関して特別教養を受けたというわけでもありません。社長就任当初の苦境をどうにか乗り切り、社名を「株式会社ヤナギヤ」に変更してからは、「創業者」として変化を恐れずいつも新しいものにチャレンジする、ヤナギヤ独特の社風を作り上げることができたと思っています。

カニカマの製造装置への進出がどのような効果をもたらしたのでしょうか。

海外進出の足がかりとなりました。ロシアがまだソ連だった時代、日本の漁船がオホーツク海でサケやマス等を獲る見返りとして、日本政府が漁業協力金をソ連に支払っていました。その交渉の席で「カニカマの製造装置を輸入したい」という話がソ連からあり、カニカマ製造装置を輸出することになったのです。

地方の町工場に過ぎない私どもには、それまで海外に製品を輸出した経験などありませんでしたが、日本の大手商社が輸出に関わる手続業務等で協力を申し出てくださり、実現しました。一から自分たちがやるとしたら、かなり難しかったでしょうね。運が良かったと思っています。カニカマ製造装置の輸出は、会社の再建に大きな役割を果たしました。

その後は海外の展示会等に参加することで、ヤナギヤの装置をご覧になったさまざまな企業から声をかけてもらうようになりました。現在、カニカマは欧米では「SURIMI」等の名称で知られ、サンドイッチの具材等に使用される定番商品となっています。そうした中で、ヤナギヤのカニカマ製造装置は世界の約70%のシェアを占めており、世界20カ国以上に製品を輸出しています。



PROFILE
プロフィール

柳屋 芳雄 やなぎや よしお

昭和25年山口県宇部市生まれ。株式会社ヤナギヤ代表取締役社長。ヤナギヤは、大正5年に祖父の柳屋元助氏が創業したかまぼこ店が発祥。昭和2年に元助氏が発明したかまぼこの原料を混ぜる機械が好評を博したことから練り製品の機械メーカーに転じ、昭和7年に「柳屋鉄工所」を設立。昭和50年、芳雄氏が25歳の時に3代目社長に就任した。昭和60年、「株式会社ヤナギヤ」に社名変更。昭和54年に自ら開発したカニカマの製造装置が大ヒットし、世界中に普及。シェアナンバー1を誇る。その後は全自動の豆腐製造装置やIH（電磁誘導加熱）式フライヤー等、食品加工機械の設計・製造・販売を幅広く手掛ける。平成26年には経済産業省の「グローバルニッチトップ企業100選」に選ばれた。



今やカニカマは世界中で消費されており、ヤナギヤの製造装置は各国の食卓を支えている

売れ筋の製品は時代とともに変わるものかと思いますが、現在主力となる製造装置にはどんなものがあるのでしょうか。

カニカマ製造装置のヒット以降も、私どもは豆腐や菓子類、海苔等のさまざまな食品や、くすり、化粧品、さらにはドックフードといった食品以外の製造工程で使われる機器の開発にも努めてきました。その結果、現在はカニカマ関連の装置は売上高の10%ほどになっています。

たとえば、豆腐の自動製造ラインには20年ほど前から力を入れてきました。当時の豆腐業界で使われていた装置は、機械屋の目から見てもあまり優れたものではなく、参入を決めました。最新の装置ではにがりと豆乳を入れると、1丁を6つに切り分けパック詰めされたものがたったの120秒で完成します。この製造ラインをフル回転すれば、1時間に何万丁もの豆腐を製造することが可能です。

最近問い合わせが多いのが、独自に開発したさつま揚げや菓子類等を揚げる「IH（電磁誘導加熱）式フライヤー」です。これまでのガスを使ったフライヤーでは熱気で工場全体が高温になり、労働環境の面で大きな問題がありました。IH式の場合は、火力を使わないためその問題が大きく改善されるだけでなく、小まめな温度管理が可能になったことで、油の劣化が遅い等の利点もあり、お客さまから好評をいただいております。

“グローバル化”に異議あり！地に足がついた経営を

グローバル化に成功した秘訣はどこにあると思いますか。

残念ですが、そんな魔法の杖みたいなものはありません。そもそも私は世間が言う「グローバル化」は、^{まゆづほ}眉唾ものだと思っているくらいですから（笑）。

たとえば、自動車を見てください。同じ車種でもアメリカ車、ドイツ車、中国車、日本車…と、大きく仕様が違っていますよね。その国や地域によって受け入れられる商品の形や中身が違ってくるのは当たり前です。それを「グローバル化」というお題

目を唱えれば、どこの国でも通用する製品がすぐに生まれるかのように喧伝するのは大間違いではないでしょうか。本当の「グローバル化」とは、“対ドイツ向け”や“対中国向け”といった具合にしっかりとターゲットを絞って、商品開発や営業を地道に行った結果、得られる成果物だと私は思っています。

ただ中小企業の場合は特に、独自で国際化を図ろうと思っても難題がいくつも出てくるのが常です。たとえば国によって商品の安全基準やPL法（製造物責任法）には細かな違いがありますが、そんなことまで中小企業単独ではなかなか調べ切れません。こうしたことが、海外進出を躊躇する原因になったりするわけです。国が中小企業の国際化を推進しようと思うなら、^{かひ}痒いところにも手が届くよう、実利的なコンサルタント機関を整備する等のきめ細かなサポートが必要だと思えます。「グローバルニッチトップ100選」にせっかく選んでいただいた企業の責任として、これからは中小企業を代表して国や役所にいろいろとお願いしていきたいと思っています。

海外で事業を行う上で気をつけていることはありますか。

カニカマの装置だけでなく、さまざまな製造装置を自前で輸出していますが、それに対応する国際事業部には10人ほどが在籍して、海外営業の窓口にもなっています。



高品質の製造装置だけでなく、徹底したメンテナンスも提供

私たちは日本国内と同様に、世界のどこの企業が相手でも製品を購入していただいたら、売りっ放しにすることは決してありません。必ずメンテナンスも受け持ちます。取引先の担当者からは「本当に日本からメンテナンスに来てくれるのか!?’と半信半疑で聞かれることがよくあります。しかし、私にとってヤナギヤで作った機械は「娘」のようなものなんです。その「娘」がどこにお嫁に行こうが、元気がなかったり病で伏せていたりしたら、様子を見に行くのは当たり前。最後までお役に立てるようにしなければ、「親」としては申し訳ありません。

いまは本社工場で働く社員たちが代わる代わる営業スタッフと組んで、世界中へ“メンテナンス行脚”に出かけています。年間延べ200人くらいになるでしょうか。当初は誰もパスポートを持っていませんでしたが、海外展開を決めた1980年代に、海外へ社員旅行に出かけることを口実にみんなにパスポートを取得させました。その後は「それじゃあ、パスポートがあるなら海外出張もよろしく」と…（笑）。最初は尻込みしていた社員たちも何回か行くうちに慣れて、いまではみんな喜んで海外出張に出かけています。

変わることを恐れない “雑食性企業” が長生きする

チャレンジに伴うリスクについてはどうお考えですか。

責任ある立場上、経営者というのは臆病になりがちです。「このまま行ったら、ウチの会社はどうなるだろう?」といった不安を

抱えている。しかし、そこでリスクばかりに囚われ後ろ向きになると、会社は停滞します。それを防ぐためには、「変化を恐れない」経営者、組織になることが一番大事だと思っています。言葉は悪いのですが、生き物の世界では、何でも食べられるゴキブリやネズミの方が、巨大な恐竜が絶滅した後にも生き物として長く続いていますよね。企業も同様で、好き嫌いを言わず、変わること躊躇しない“雑食性企業”の方がこれからは長生きするのではないのでしょうか。

新規参入する場合、マーケットの規模は考慮しますか。

私どもが主に関わる食品製造装置のマーケットは、全体でもそんなに大きなものではありません。ですから、大企業が好んで参入してくるマーケットではありません。これを豆腐や海苔、かまぼこと、さらに分けていくと、1つが3億円くらいのマーケット規模しかないものが結構あります。その上、各々の業界特有の事情に合わせた特殊な技術が必要で、かなり面倒な面もある。これでは新規参入しようと思う大企業はなおさらありません。ところが、売上高が38億円ほどの私どもにとっては、小さいマーケットとはいえ、それが10個、20個と集まれば十分食べていけます。それに根っからの機械屋の私としても、いろいろな装置に関わるので非常に面白い。

実は全国でコンビニエンス・ストアを


チェーン展開する大企業から、1万店舗以上もある全ての店舗に「IH式フライヤー」を入れたいという有り難いお話を以前いただいたこともあります。しかし、そんな大規模なメンテナンスは対応できませんし、うちの機械は最後までうちが面倒を見るとするのが、私の譲れないポリシーです。その意味でも、私個人としても企業としても、身の丈に合った市場を堅実に開拓すべきだと思っています。

新規参入しようにも、新しいマーケットが見つからないと嘆く企業も多く見かけます。

私は中小企業が1社くらい食べていけるマーケットならどこにでも転がっていると思いますよ。日本が難しいなら、それこそ世界に出て行けばいい。ただそれを、マーケティング理論なぞを駆使して、頭だけで発見しようと思ってもダメです。自分の足で歩いて自分の目で確かめてこそ、マーケットは見えてくる。昔で言えば、これは「金鉱探し」みたいなものじゃないでしょうか。私も海外に行けば町のスーパーに必ず立ち寄り、自分たちが作っているものと同じような食品はないか、売れ筋はどれなのか、と徹底的に歩き回ります。

最後に金脈が見つかるかどうかは、いわば運次第。それぐらいの頑張りや覚悟がないと、「金鉱」なんて永遠に見つけることはできないと思います。

ニーズに素早く対応した豆腐製造装置





豆腐の低価格化に対応するため、製造ロス削減、作業効率向上に取り組んでいる豆腐製造装置。最新の装置では、豆腐の生産からパック詰めの商品を完成させるまで、全て1台の装置で行える

ポリシーを守ったIH式フライヤー





ガス式フライヤーの欠点をなくすため、多様な観点から開発されたIH式フライヤー。油の持ちが2倍になる等、その特性を最大限に活用してもらうためにも、最後まで面倒をみるのがヤナギヤのポリシー

**次の100年も
“相談されやすい企業”に
企業経営に当たっては、どんな点に留意
されていますか。**

“相談されやすい企業”になることで
す。たとえば、うちのヒット商品に海苔を
乾燥させる機械があります。海苔がパリッ
としていて口当たりが良くなるというこ
とで、現在この装置は、全国のコンビニエ
ンス・ストアで売られているおにぎりには欠
かせないものとなっています。

実はこの装置を作ることになった発端
は、私どもが営業をしたわけではなく、海苔
屋さんが「海苔をもっとパリッと乾燥でき
る機械はできないか」と相談に来られたこ
とでした。ヤナギヤの最大の強みは「町の機
械屋」として、お客さまから何か相談され
たら、「じゃ、ちょっとやってみましょうか」と
フットワーク軽く動けることです。「それは
無理ですね」と、最初から後ろ向きの答えを
するような社員はウチには1人もいません。
この時も海苔屋さんと一緒に考え、悩みな
がら装置を完成させました。こんな取り組
みを長年積み重ねてきたことで「ヤナギヤ
に行けば何かしらの答えが出る」。少なく
とも「一緒に考えてはくれる」という評判
を得ることができたわけです。

機械屋としてのいろいろな分野に顔を突
き込みたがる、社長の私からして少し変わ
っているのかもしれませんが(笑)。しかし、
その風土は会社に浸透し過ぎるくらいして
いると思います。その結果、いろいろな業
界のお客さまから相談が舞い込むようにな
りました。中小企業の場合は特に、“相談さ
れやすい企業”でなければ絶対に仕事は増
えないと私は思っています。

**他にも気をつけているようなことはあり
ますか。**

「メンテナンスはスピードが勝負だ」と
いうことも、社員に口を酸っぱくして言っ
ています。たとえば水道の蛇口が壊れたと
しましょうか。まず何より重要なのは水を
止めることです。「今そのタイプの蛇口は
在庫がないから、あと2日待ってください
」と言っているだけではお客さまの悩み
は解決できません。私は社員に、お客さま



山口県宇部市に本社を構えるヤナギヤ。創業100年を目前に控え、次の100年に向けた模索に余念がない

が困っていたらとりあえず駆けつけ、一番
困っていることを第一に解決するよう徹底
させています。お金の話は後回しにして、
相手の悩みを解決してから初めて「このま
ま修理しますか」、「中古を買いますか」、
「新品に替えますか」と、次の提案をする
とともに費用を伝え、ビジネスにつなげてい
ければいいのです。修理が早過ぎると言っ
て、怒るお客さまはいらっしゃいませんから。

東日本大震災でも、私どもの機械を使っ
ていただいている水産加工会社様がたくさ
ん被災されました。その際も、いち早く現場に駆
け付けて、1日でも早く生産を再開でき
るように機械をすぐに引き上げ、解体・洗
浄し、組み立て直して、再び動けるよう
にしてお戻しました。その後も全社を挙
げて最優先で取り組み、全部で200台以
上機械を復活させました。いついかなる
時でも、お客さまの立場になって素早い
対応をする。これがお客さまに信頼して
いただくためには欠くことができない条
件ではないでしょうか。

**もうすぐ創業100周年を迎えられます。
次の100年に向けて意気込みをお聞か
せください。**

「技術の構築」と「人材の育成」が永
遠のテーマです。前者に関しては、ヤナ
ギヤをここまで育ててくれた原動力であ
る、「とにかくやってみよう」という旺盛
なチャレンジ精神を今後もずっと忘れな
いことが一番大事ではないでしょうか。1
00年後にもヤナギヤは、変化し続ける、
歴史に甘えない企業であってほしい。

人材育成に関しては、係長や主任クラス

の管理職一歩手前の若手社員を集めて「
ネクスト・キャビネット(次の経営陣)」
を作らせています。メンバーの年齢は30
代から40代前半。この会議には決算書
等、取締役会とほぼ同様の情報が提供さ
れ、それをもとに取締役会と同じように
議論してもらいます。「なぜこの機械が
売れなかったのか?」といった、失敗し
た事業の検証してもらいます。これは私
たち経営陣にも大いに刺激になりますし、
彼らにとっては日々働いている自分の
会社を改めて見直す良い機会になってい
ると思います。

「ネクスト・キャビネット」を始めて
から若い人たちが自分の仕事に意欲を持
つようになり、会社の雰囲気が非常に良
くなりました。この中からヤナギヤの次
の100年を引っ張るリーダーが出現し
てほしいと切に願っています。

PRESENT

**宇部蒲鉾の詰め合わせセット
「新・ふるさと浜」をプレゼント**



宇部蒲鉾の詰め合わせセット「新・ふるさと浜」を
プレゼントします。今号のアンケート(本誌在中)に
ご協力くださった方の中から5名様にお送りいた
します。

経営者をダメにする3つの格言



潰れかけた老舗を生き返らせ、グローバル・トップまで引き上げた柳屋芳雄社長。
3代目でありながら第2の“創業者”として大ナタを振るった柳屋社長には「常識」を疑う
独特の経営思想がある。中小企業のポテンシャルを妨げる「常識」の非常識を聞いた。

『本業以外には手を出すな』のウソ

昔から日本では、「本業だけをやっている! それ以外には手を出すな」とよく
言われます。それが商売を続ける上での美德みたいに言われることがあります
よね。しかし、それは間違いなのではないかと私は思っています。必要ならば私
は、祖父の代から続くかまぼこ関連の事業でも放り出す覚悟がいつでもありま
す。こんな言葉がまだもてはやされているのは、中小企業にとっては非常に不幸
です。新しいビジネスにチャレンジしようとする気持ちを萎えさせる、1つの要
因になっているのではないのでしょうか。ある程度の規模になった中小企業はこの
言葉に騙されてはいけません。



ヤナギヤは、かまぼこの販売から製造装置の開発へと
転身し、現在もチャレンジを続けている

『お客さまは神様です』のウソ

語呂が良いのでつい使いたくなりますが、私たちはそろそろこのフレーズ
を一度脇に置いた方がいいと思います。たとえばお客さまが10人いるとしたら、
8人は普通のお客さまでしょう。そして残りの2人のうち1人は、「うちは
ヤナギヤの機械しか一生使わない」と言っていたら、まさに神様みたいなお
客さま。問題は最後の1人で、このお客さまは何をやっても文句を言う、いわゆる
クレマーです。いくら尽くしても、手間を取られるだけのことも多く、中小企業
の場合は、この1人のケアで大幅な戦力ダウンを強いられることもあります。お
客さまに適切な対応をするためにも、「お客さま全てが神様ではない」と肝に銘
じ、それぞれが何を求めているのかをしっかりと見極めなければいけません。



お客さまは十人十色。経営資源の限られた中小企業は、
時として頭を柔軟にして対応する必要もある

『伝統は守るべきもの』のウソ

海苔の乾燥装置を作った際に、大手の海苔屋さんに売り込みに行ったことがあ
ります。最初は「うちには100年前から続く、伝統の乾かし方がある」と相手
にしてもらえなかったのですが、「何とか一度テストだけでも」と頼み込んで
使ってもらったら、機械の方がパリッとすると、すぐに購入していただきました。
「伝統の味」とか「伝統の技法」と言われると、私たちはその全てを肯定し
がちです。しかし、その製造プロセスの一部にでも最新の技術を導入すれば、
もっと簡単により美味しい味を出したり、より性能の良いものが出来上がったり
するかもしれない。「伝統」を疑い打ち破るのも、とくに中小企業の経営者にと
っては大事なことだと思います。



伝統を疑うことで海苔の新しいスタンダードを生み出
した

地下(マンホール内)作業に欠かせない機能を搭載

地下工事支援車

株式会社NTTフィールドテクノ 中国支店 島根営業所 浜田フィールドサービスセンター様



「作業中」の電光掲示板を上げた支援車。すべての必要機能をコンパクトに搭載した総重量5t未満



気持ちがいいほどの排水能力でどんどん汲み出す



送風機で常に新鮮な空気をマンホール内に供給する



定格荷重200kgのミニクレーンで重い圧縮空気ポンペを軽々とマンホール内に吊り下ろす

マンホールの蓋を開け、最初にするのが排水ポンプを入れての排水作業



中国支店 島根営業所 浜田フィールドサービスセンター 設備サービス担当 郷原勝志 担当課長

中国支店 島根営業所 浜田フィールドサービスセンター 設備サービス担当 大石 茂 さん

中国支店 島根営業所 浜田フィールドサービスセンター 設備サービス担当 高橋 正 さん

ミニクレーン、発電機、排水ポンプなど必要な機能で作業を支援

マンホール内に敷設されている通信ケーブルのトラブルに対応するための作業車—それが今回ご紹介する「地下工事支援車」(以下、「支援車」)だ。

そもそも地下作業を開始するまでには、様々な準備がいる。

①マンホールの重い蓋を開け、②マンホール内に溜まった水を排出し、③ガス検知器で有害ガスをチェックし、④送風機でマンホール内に新鮮な空気を送り込み続け(作業中継続)、⑤補修作業用の圧縮空気のポンプ[※]をマンホール内に吊り下ろす、という一連の手順だ。この手順なしには地下作業は開始できない。もちろん、工事終了後に補修作業用のポンプは回収する。

支援車の仕様は、お客さまの要望によって様々だが、共通するのはミニクレーン、発電機、排水ポンプ、送風機が搭載されていることだ。株式会社NTTフィールドテクノ 中国支店 島根営業所様では昨年、老朽化した支援車を新型車に更新した。

新型支援車は、クレーンの定格荷重200kg(以前は100kg)、排水ポンプの口径80mm(以前は60mm)、送風能力も23m³/minとスペックを向上させた上で、普通免許で運転できる車両総重量5t未満に収めている高性能車だ。

新型支援車が配備された浜田フィールドサービスセンターの郷原担当課長は、「準備作業はそれぞれ別のツールを使ってもできますが、この支援車1台には必要なものがすべて揃っています。作業員が高齢化する中で、事前準備の稼働の負担軽減と作業時間を短縮でき、地下工事には不可欠です」と導入の必要性を強調する。

作業員の負担軽減と作業時間の短縮を見事に実現

「工事のスピードを左右するのはマンホールの排水。排水しないことには作業に取り掛かれません。この車が『ポンプ車』と呼ばれる理由はそこでしょう。時には排水に丸一日以上かかることもあります。能力が上がってどんどん排水されるのは見て

いて気持ちいいものです。クレーンの定格荷重が200kgになったので、マンホールの重い中蓋を外す時(外蓋のようにテコの原理を利用してでは外せず吊り上げるしかない)や、圧縮空気ポンプの上げ下げでも随分余裕が出ました」と話すのは、今回の地下工事を担当した一人の大石さん。

同僚の高橋さんも「以前は、発電機も排水ポンプも別の機械だったから、その積み降ろしだけでも大変。ですから先輩たちの中には腰を痛めた人もけっこういたものです。今は、支援車にいろいろな機能がコンパクトに使いやすく搭載されています。もう支援車なしに作業はできませんね」と満足げに教えてくださいました。

ハードな作業から開放し、作業時間を短縮する「地下工事支援車」には今後さらにスポットが当てられそうだ。

※ 地下ケーブルはケーブルの被覆が破れて雨水などの浸入を防ぐため、ケーブルの中に乾燥空気を入れ、その圧力をセンサーで感知し、漏れた箇所を特定できるようになっている。作業中その空気圧を保つために圧縮空気ポンプを使用する。

安全作業を確保するために「安全6機能」付高所作業車を採用

スカイマスター SH10A(安全6機能対応車)

株式会社 協和エクシオ 様

“前上がり駐車時にはジャッキが作動しない”機能

株式会社協和エクシオ様は、昭和29年に設立された協和電設株式会社様を前身とする日本を代表する電気通信設備会社だ。近年、ICTソリューション本部を設立し、アプリ開発分野にも力を注いでいるが、コア事業は情報通信インフラ構築分野。設立以来、安全品質の追求を続ける中、現在では安全品質管理部門を本部組織として整え、安全文化の浸透に企業努力を重ねている。

「当社60年の歴史は“安全文化の歴史”でもあります。ですから「安全6機能」の制定プロジェクトには、通信建設会社の代表の1社として当社も参加しました。『基本動作を確実に行えば事故は起きない』という信念を持っていますが、『前上がり駐車時にはジャッキが作動しない機能』はヒューマンエラーを防止

するための有効な手段と判断しています」と語るのは湯原安全品質管理部長だ。

また、加倉NTT事業本部アクセスエンジニアリング本部長は「ヒューマンエラーは必ず起きるもの、と思わなければいけません。我々の作業現場は1つとして同じ条件のところがないため、作業員には作業場所の状況に合わせる応用動作が求められます。ヒヤリハットの経験があるベテランもいれば、慣れていない新人もいます。安全の意識レベルの底上げも大事ですが、慣れていない方に合わせなければ事故は防げない。そこが難しい」と話を続ける。

そこで「全国でサービスを提供する会社として安全品質に地域差があってはならない(湯原本部長)」という考えから、更改時期を迎える高所作業車については、安全6機能付きに切り替える方針を決定した。

“言葉の縛りが、機能の縛りになる”安心感

昨年9月から安全6機能付き高所作業車を導入している協和エクシオ関西支店様の相原和泉技術センター所長は、「協力会社に高所作業車を貸し出す際、これまでは“気を付けて”という“言葉の縛り”だけでした。それが“機能の縛り”になったことで非常に安心感が増しました。特に、経験の少ない若い作業員にとっては良いことだと思います。今回の機能で高所作業車の安全機能は一応の着地点になったように感じます」と歓迎する。

この車両を導入時から使用している株式会社阪田組様の久保班長は、「我々のようなベテランにとって制約が増えるのは、正直言って使いづらさにつながる部分もありますが、経験値だけに頼らない方法で、事故を未然に防ごうという方向は歓迎です。近頃の新興住宅地は高台などを利用した傾斜地も多く、我が社の若い従業員からも『この機能でさらに安心して作業が実施できる』と非常に歓迎されています。車のシートベルトと同じで、初めは煩わしいと思っても、すぐに“これが当たり前”と思うようになるでしょう」と、安全6機能が確実に定着するものとして受けとめている。



作業現場は周囲の状況によって、傾斜には気が付かないこともある

ジャッキの格納は、後ジャッキから格納するのが鉄則。安全6機能付き車両では、格納時に前ジャッキが先に格納できないよう機械的に制御している



協和エクシオ様のノウハウを集成した「安全の鉄則20条」が、ITEA様監修の「安全の鉄則」となり、全国の通信工事業者者に配布されている



閑静な住宅地域でもバッテリー仕様のSH10Aは騒音の心配なく作業ができる

| 安全6機能 | 機能内容 |
|-------|---|
| 1 | 前上がり駐車時または危険な傾斜地でのジャッキ操作不可 |
| 2 | 手動での正しいジャッキ操作のみを可能 |
| 3 | 傾斜地警報装置(前上がり駐車と危険な傾斜地を警報で知らせる) |
| 4 | 7度表示角度計(前下がりが7度が判別できる) |
| 5 | ニュートラル検知インターロック(パーキングブレーキ連動) (ギアがニュートラルかつパーキングブレーキがかかっているとPTOがONにならない) |
| 6 | イネーブルスイッチ付きレバー (フーム操作を二重としてオペレーターの意図しない作動を防止) |



株式会社 協和エクシオ 執行役員 安全品質管理本部 湯原厚夫 本部長

株式会社 協和エクシオ 関西支店 和泉技術センター NTT事業本部 アクセスエンジニアリング本部 加倉敬二 本部長

株式会社 協和エクシオ 関西支店 和泉技術センター NTT事業本部 アクセスエンジニアリング部門 相原崇臣 所長

株式会社 阪田組 久保利夫 班長

「車両左右両側アプローチ」と「前方格納タイプ」の橋梁点検車

ブリッジマスター SF77AⅢ

株式会社横河ブリッジ様 / 株式会社レントップ様

左右へのアプローチが可能・ 車両側方の作業領域が格段にUP

株式会社レントップ様は平野クレーン工業株式会社様を核とする平野グループの企業として、高所作業車や自積載クレーン車を中心にレンタル事業を展開している。

平野クレーン工業様の坪内専務は「当グループは、各種クレーン作業と重量物の運搬据付や解体工事、建設機器のレンタルと販売、倉庫業などを行っています。近年、関西では高速道路や橋梁の新設が続き、その後も点検や補修工事などが増えると予測されます。今後、橋梁点検のレンタル需要を狙い、お客さまの要望に広く対応できる橋梁点検車として、今年4月に初めてブリッジマスターを導入しました」とSF77AⅢに期待を寄せる。

レントップ様の原田所長は「今回の機種選択にあたって数社から話を聞き、橋梁点検車の機能比較を行いました。SF77AⅢは、車両の左右どちら側にもアプローチできる点、前方格納タイプでブーム旋回の軸が車両の後ろにあることで、クレーンとの連携作業時に相乗効果が高まる点は他社にはなく、「これならお客さまに薦めがいがある」とすんなり決めました」と機種選定のいきさつを語ってくれた。

営業部の亀石さんは「他にも、懐が2.47mと広く、歩道がある橋でも余裕を持って作業ができること。作業台になる歩廊が奥まで伸び、さらに180度の首振りができることで広い作業領域が確保できる」と付け加える。

使われる現場の諸状況を熟知した 「使い勝手のいい橋梁点検車」

今回の作業現場は、橋梁工事や鉄骨構造物などの工事を得意とする株式会社横河ブリッジ様の元で進められている、京都～奈良～和歌山を結ぶ京奈和自動車道の新設工事だ。

工事責任者の樫野課長は「いつものようにレントップさんに作業内容を説明して、機種の選定をお任せしました。その中で、



この位置からさらにデッキ（作業床）を橋脚の下に伸ばして作業を行う橋梁点検車



使いやすさを高めた上部操作装置



排水管の設置作業を余裕でこなすSF77AⅢ。さらには、作業床を伸ばして橋脚下の奥まで作業範囲が広がられる



レントップ様のストックヤードと本社屋



株式会社横河ブリッジ 橋梁工事本部 工事第二部 樫野雅哉 工事課課長

松原工業株式会社 宮谷元浩 さん

平野クレーン工業株式会社 坪内基真 専務取締役

株式会社レントップ 原田明敏 所長

株式会社レントップ 営業部 亀石展行 さん

強く薦めて頂いたのがSF77AⅢでした。特に、ブーム旋回の軸が車両後方にある点は、作業に必要な部材などを自積載クレーン車で点検車に積み込む時にクレーンと作業床の距離が近くできるので、クレーンの性能が発揮しやすくなります。効率性も安全性もかなり高まり、現場にはとてもありがたい機能です」と、作業の安全性を大事にする元請の立場としてのメリットを強調する。

実際に作業をした松原工業株式会社様の宮谷オペレーターは、この道20年のベテランだ。「SF77AⅢを使うのは今回が初めてでしたが、デッキ（作業床）が180度旋回し、スライドの伸びも長く奥まで届く。作業範囲

が広いので、車の位置を変えずに一度の作業がはかどります」と高く評価してくれた。

また、今回は排水管の新設工事だったため威力は発揮できなかったが、「左右どちら側でも使える機種はこれまで見たことがない。上下線がセパレートされた橋梁の作業で追い越し車線に車を停める時でも、Uターンさせなくていいし、逆駐車をしなくて済むので設置も簡単。何より通行の妨げが少なく済むことが工事業者としてはうれしい点です」と道路利用者のCS向上を意識した答えも頂けた。

ブリッジマスター SF77AⅢへのニーズは、今後かなり高まりそうだ。

健康いきいき 現場もいきいき

冷え症はタイプごとにしっかりと対処

冬になると悩む人も多い冷え症。体の冷えは、様々な病気につながることも多く、あなごれません。その予防や対処の方法を、冷え症研究と治療の専門家である北里大学東洋医学総合研究所の伊藤剛先生にうかがいました。

4つのタイプに分けられる冷え症

「冷え症」は、手や足などの冷えを不快に感じる症状です。冷えによる不快感やつらいという自覚がポイントになります。軽視されることも多い冷え症ですが、その影響は不快感だけではありません。「冷えは万病のもと」という言葉通り、体温が下がると内臓機能や免疫機能などが低下し、感染症や不妊症など様々な病気につながる可能性があります。

冷え症は、冷える場所や原因によっていくつかのタイプがあるので、そのタイプを把握しなければ対処できません。ここではそのうち4つの冷え症タイプの特徴や解消法を紹介しましょう。

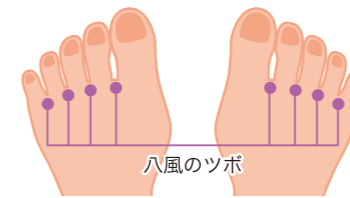
タイプ① 下半身型冷え症

「下半身型冷え症」は、足先やふくらはぎ、腰など下半身だけが冷えるタイプです。原因で一番多いのは、お尻周辺の梨状筋による坐骨神経の圧迫。その刺激によって血管が締められ、温かい血液が下半身に届かなくなるのです。腰痛、椎間板ヘルニア、坐骨神経痛など腰に問題を抱えている人がなりやすく、無理な姿勢で腰に負担をかけることが多い職業の方は注意が必要です。

下半身型の人は、布団に入っても足が冷たく、なかなか寝つけないといえます。寝るときに靴下をはくことが有効ですが、重ねてはいて足を締めつけると、血流が減り、冷えるので注意が必要です。また、足先の血流を増加させる八風のツボを刺激するのもおすすめです（図1）。

図1 八風のツボ

8つあるツボを1つずつそれぞれ5秒間、指が押しもどされるくらいの強さで押す



タイプ② 四肢末端型冷え症

「四肢末端型冷え症」は、手や足などの末端が冷えます。食事量や運動が十分でなく、手足を温めるだけの熱エネルギーが不足することで起こります。熱が作れないために、血の流れや、発汗、体温などを調節する交感神経が熱を逃さないように過度に緊張してしまい、

伊藤 剛 (いとう ごう)

北里大学東洋医学総合研究所 所長補佐、臨床准教授
漢方鍼灸治療センター副センター長
昭和57年 浜松医科大学卒
昭和58年 静岡（浜松）労災病院
平成3年 浜松医科大学第一内科助手
平成8年 北里研究所・東洋医学総合研究所



北里大学東洋医学総合研究所 <http://www.kitasato-u.ac.jp/tou-ken/>

血管が締まって手足に血液が届かずに冷えてしまうのです。若い女性や、ダイエット中の人になりやすい傾向にあります。

四肢末端型の人は、まず適切な運動と食事をとることが大切です。また、保温着などで体の中心部を温めることで、体温が高くなると脳が判断し、今度は熱を逃がすために手足に温かい血液を送ることができます。

タイプ③ 内臓型冷え症

「内臓型冷え症」は、手足を触ると温かいのに、体の芯が冷えているというタイプです。交感神経の機能が低下しているため、寒い場所でも皮膚の血管が収縮せずに、温かい血液がどんどん流れ、内部の熱が逃げてしまうのです。熱しやすく、冷めやすいため、体温調整が難しいのも特徴です。交感神経機能が低下している体質やアレルギー体質、また腹部手術をした人などに多いタイプです。

内臓型の人は、熱がこもり汗をかかないように、ウールやシルクのような通気性のいい素材の防寒着を選ぶことが大切です。また、水分や食事を取りすぎると、過剰に発汗して冷えの原因になるので注意が必要です。

タイプ④ 全身型冷え症

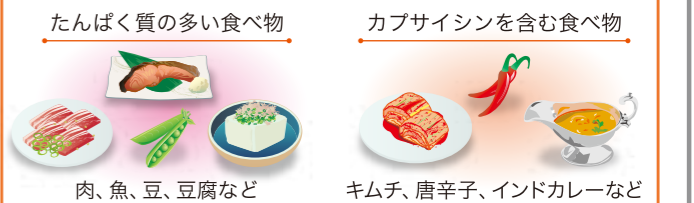
「全身型冷え症」は、体全体が均一に冷えるため、体の熱が奪われているという不快感を自覚しづらいタイプです。体が疲れやすく、だるいという症状が出てきます。体質、またはストレスや不規則な生活などにより、代謝が低下して熱を十分作れなくなるため、脳が体温の基準値を下げて調節してしまうことが主な原因になります。高齢者や子ども、また痩せた若い男性にも見られます。

全身型の人は、甲状腺機能低下症などの病気が潜んでいることもありますので、何が原因かをしっかりと検査して、抜本的な治療が必要となります。

冷え症の予防と解消の基本は、どのタイプも共通していて、バランスの取れた食事と適度な運動で体に熱を作り出すことです（図2）。

冷え症の分かる専門家は少ないため、冷えを感じた時には、自分がどのタイプの冷え症なのかを、日ごろからしっかりと把握し、適切に対処することが必要です。

図2 冷え症に効く食べ物



「生産性向上設備投資促進税制」のご紹介

生産性向上設備投資促進税制とは？

「生産性向上設備投資促進税制」(以下、投資促進税制)は、平成26年1月20日に施行された「産業競争力強化法」の施策の一部です。質の高い設備投資の促進によって事業者の生産性向上を図るため、「先端設備」(A類型)や「生産ラインやオペレーションの改善に資する設備」(B類型)を導入する際の税制措置が新設されました。

「産業競争力強化法」は、平成25年6月14日、アベノミクスの第三の矢として閣議決定された「新たな成長戦略」(日本再興戦略)を受け、日本経済を再生し、産業競争力を強化することを目的としています。

詳しくは経済産業省のホームページ(<http://www.meti.go.jp/>)をご参照ください。

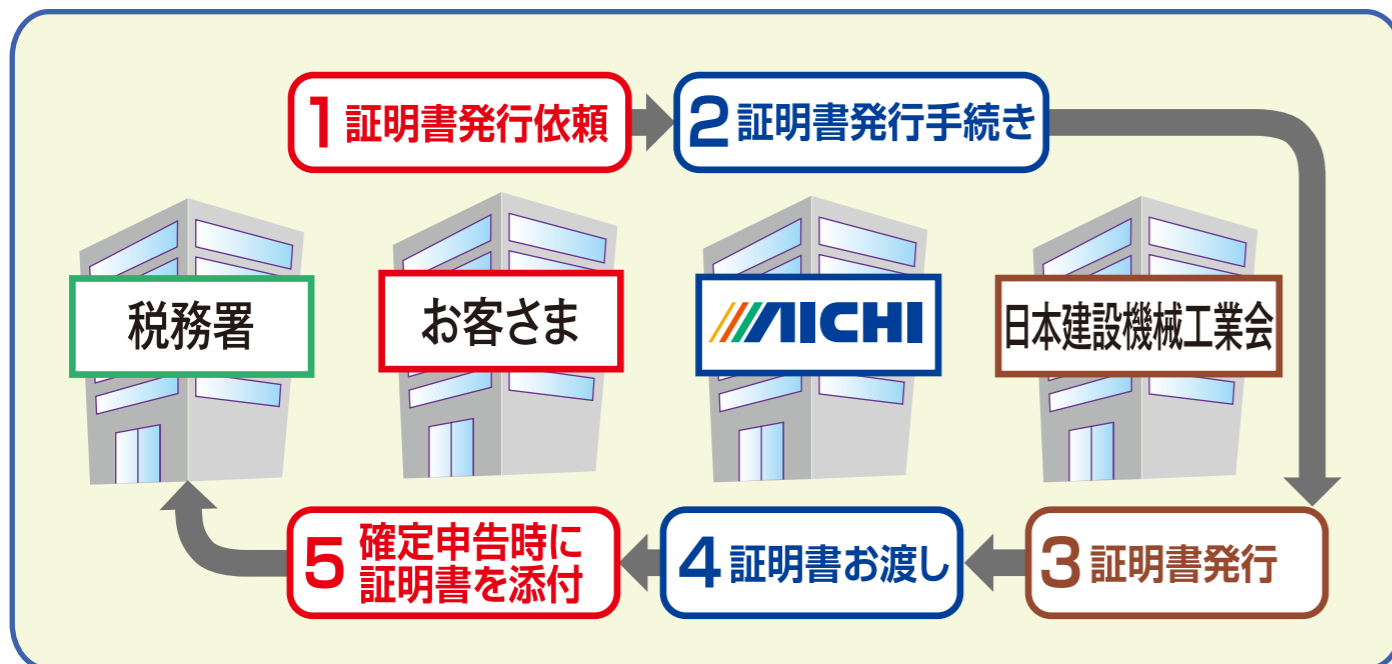
対象となるお客さま

高所作業車等のアイチコーポレーションの製品を購入されたお客さまで、下記の要件を満たすと、「投資促進税制」を利用できる可能性があります。

- 青色申告をしているお客さま
- 対象となるアイチコーポレーションの製品(右ページ参照)を2014年1月20日以降に新車で購入されたお客さま
- 製品の取得価額が160万円以上
- 対象となる製品を「機械または装置」として資産計上しているお客さま
※貸付の用に供している設備(賃貸資産)については対象外となります
- 対象となる製品を日本国内で使用しているお客さま

「投資促進税制」の利用には、一般社団法人 日本建設機械工業会が発行する証明書が必要です(下図参照)。証明書の発行手続きについては、営業担当またはお近くの営業拠点までお申し付けください。

証明書発行の流れ



対象機種種の例

| トラック式高所作業車 | 穴掘建柱車 | 自走式高所作業車 | 小型自走式高所作業車 |
|---|--|--------------------|--|
| SB10A SB12A SH10A SH11A SH12A SH15B 高効率バッテリーシステム <small>(申請中)</small> SC05A | D50A ハイブリッド仕様 <small>(申請中)</small> D70A ハイブリッド仕様 | SP12CSN WU09ARN | RX05B SV06DNS SV06DNL SV08DNL |

2014年11月11日現在

優遇内容 ※償却・税額控除いずれかの選択となります

| 期間 | 優遇内容 |
|-----------------------|----------------------------|
| 2014年1月20日～2016年3月31日 | 即時償却(100%償却) 税額控除(取得価格の5%) |
| 2016年4月1日～2017年3月31日 | 特別償却(50%償却) 税額控除(取得価格の4%) |

詳細は「営業担当」または「お近くの営業拠点」までお問い合わせください。

「生産性向上設備投資促進税制」をご利用されたお客さまの声はこちらです
次ページへ

『生産性向上設備投資促進税制』利用例紹介

スカイマスター SB10Aを導入した 株式会社リード・ライテック 様

買い換え予定のところに、“渡りに舟”のような優遇税制！
購入にも、仕事にもグンと弾みがつきました。



株式会社リード・ライテック DATA
 本社所在地：山形市泉町13-8
 宮城営業所：仙台市太白区西多賀3-12-32
 昭和45(1970)年 秋山社長がリード社の山形営業所長として赴任
 昭和57(1982)年 組織改変で販売代理店として独立
 同時に、設計・施工・保守管理に事業領域を拡大するため中古の高所作業車を購入
 平成7(1995)年 SH081(新車)購入
 平成26(2014)年 SB10A(新車)購入



「リード・ライテック」と社名を掲げたオリジナル街路灯。これも景観照明のひとつだ



同社が手掛けた施工例その1 (宮城県岩出山町南町商店街)



同社が手掛けた施工例その2 (山形市新築西通り商工会)

「20年使ったSH081の買い換えを検討していた」タイミング

今年8月、『生産性向上設備投資促進税制』を利用してSB10Aを購入したお客さまが、山形市にある株式会社リード・ライテック様だ。

リード・ライテック社は、ソーラー照明灯やLED照明灯といった街路灯などを製造する株式会社リード様(本社：埼玉県熊谷市)の山形・宮城エリアの販売代理店だ。リード社は自動車用部品や電子機器関連のラック・ケースも製造しているが、リード・ライテック社は街路灯・屋外照明・LEDソーラー照明などの照明機器関連に特化し、その設計・施工・保守管理にも営業範囲を広げた事業展開を行っている。商店街のイメージを一新するためにオリジナルデザインの街路灯や照明が工夫されることがあるが、リード・ライテック社が最も得意とするのが、まさにそうした「景観照明」と呼ばれる分野だ。

優遇税制を利用したきっかけは、秋山社長が某保険会社から送られてくる小冊子で目にした『設備投資関係の税制改正の記事』だった。早速、税理士に確認したところ「制度はあり、利用できる。しかし対象となる設備は不明」という返事だったと当初を振り返る。

「よく働いてもらったSH081もざっと20年になり、2~3年前から新車の購入を検討していました。SB10Aが今回の優遇税制の対象になるかどうか分かったのは、アイチの営業さんに新車の相談をもちかけた時でしたから、ウチにとってはまさに“渡りに舟”のような優遇税制でした」と秋山社長。

財務を担当している圭子夫人(取締役)は「ウチは9月決算なので6月末くらいには大体の収支予測がつかます。おかげさまで当期は利益が出そうだったので、新車購入のチャンスだと思いました。優遇

新車購入のタイミングとちょうど重なってくれたと笑顔で語る秋山清社長



財務担当と取締役を兼務する秋山圭子夫人



本社の駐車場に停まるSB10A。車両の塗装デザインも社長のお気に入りだ

税制があると聞き、“手続きなどが難しいのではないかな”と心配したのですが、驚くほど簡単でした」と笑顔を見せる。

「予定を前倒ししても利用したい」優遇税制

ところで、高所作業車を8mクラスから10mクラスにランクアップしたのはなぜか。

「ウチが最も得意としている商店街などの景観照明の設備は高さが5mくらいなので、これまで使っていた8mタイプで十分対応できます。ところが、3年ほど前から受注している県道の道路脇照明灯の設置工事には、10mクラスが必要になります。これまではレンタル車両で対応してきたのですが、作業の3割を占めるようになってきた。ですから、次期購入車はSB10Aと決めていました。とにかくアイチの車は使いやすく、故障も少ない」と秋山社長はその理由を明かす。

「優遇制度の有無に関係なく新車の購入は決めていましたから、優遇税制は想定外で、“使えれば儲けもの”という気持ちでした。その中で、SB10Aが優遇税制の対象になったのは幸運でした。日本建設機械工業会の証明書申請はアイチさんがやってくれ、確定申告時にその証明書を添付するだけで面倒なことは何もありませんでした。何より節税額が予想以上に大きいことに驚かされました。おかげで財務にゆとりが出て、新車購入で仕事への新たな意欲も湧いて、絶好の弾みになっています」とホクホク顔だ。

最後に秋山社長は、「2016年4月からは優遇内容が変わる(低くなる)ようなので、我々のような中小企業にとっては千載一遇のチャンスでしょう。新車導入の予定があるなら、前倒ししても利用しない手はないと思います」と付け加えてくれた。

INFORMATION

展示会への出展情報

「CTT2014」に出展しました

平成26年6月3日から7日にかけて、モスクワのクロッカス国際博覧センターにて、「CTT」ロシア建設機械技術展示会が開催されました。

出展企業は1,003社、来場者数は36万8千人という世界最大規模の展示会で、当社からは、SK27A他 全3機種を初出展しました。

CTTとは=СТРОИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКАИ ТЕХНОЛОГИИ (ロシア語で「建設工学と技術」の頭文字)



「つくばフォーラム2014」に出展しました

平成26年10月16、17日にかけて、「NTTアクセスサービスシステム研究所」にて開催された「つくばフォーラム2014」において、通信工事用の安全6機能付き高所作業車(SH10A)を出展しました。

他には、軽トラックのシャシに高所作業装置を架装した狭隘地向け高所作業車(SC05ARN)と、穴掘建柱車(D50Aハイブリッド仕様)を出展しました。



「第5回サービス技術コンテスト」を開催しました

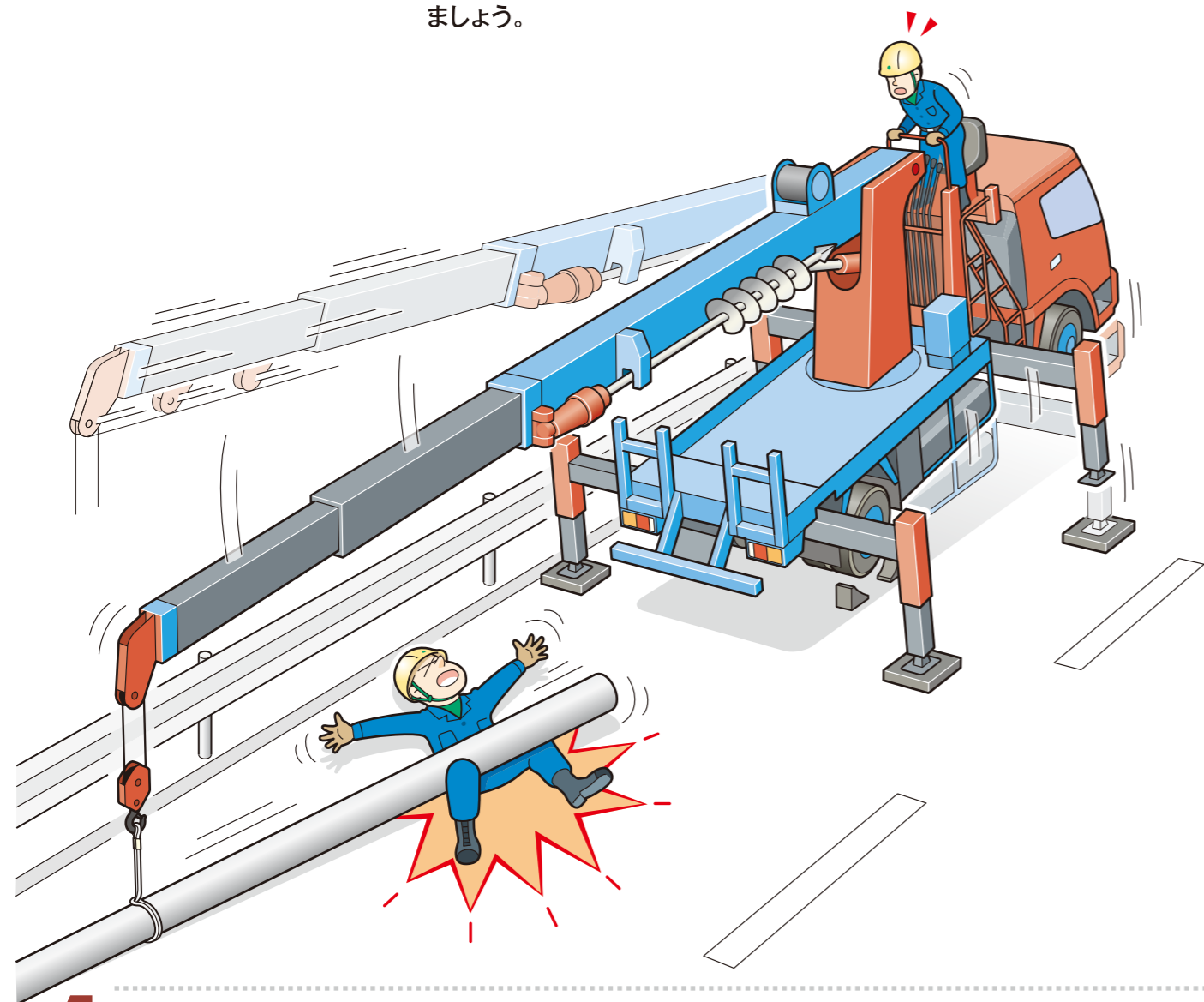
平成26年11月26日にアイチコーポレーション本社にて、「第5回サービス技術コンテスト全社大会」を開催しました。

検査・修理・フロント・指定協力工場の4競技にて、全国の選抜大会を勝ち抜いたサービスマンの精鋭が全国一を競います。日頃から技能レベルの向上に努め、「コンテスト」で上位を獲得することが指定協力工場を含めた全サービスマンの目標となっています。これからもコンテストを通じて、サービスネット全体の対応力・技術力レベル向上を図り、お客さまへ安心・安全なサービスをお届けしてまいります。

災害 シミュレーション

穴掘建柱車で作業中に発生した 災害事例の傾向について

穴掘建柱車は、長尺で質量の重い電柱を取り扱うため、ひとたび事故を起こせば重大事故につながる恐れがあります。今回は過去に複数回発生した災害の事例を取り上げ、再発防止のための対策を考えていきましょう。



CASE 1

発生状況

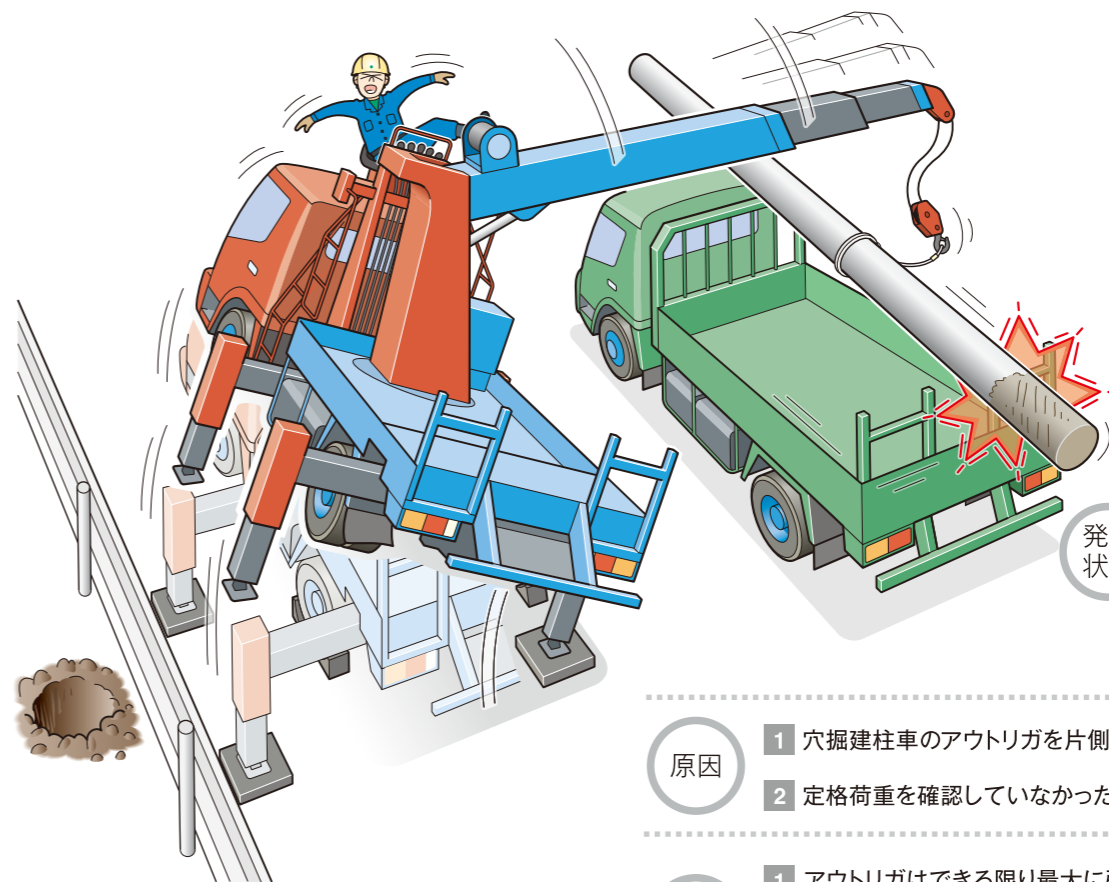
穴掘建柱車で地上に置かれた電柱を吊り上げ、建柱する位置に移動しようとブームを後方で伸ばしたところ、前方のジャッキが浮き上がり、電柱が地上の作業者の上に落下した。

原因

- 1 事前に作業の方法など検討していなかった。
- 2 定格荷重を確認していなかった。
- 3 車両後方ではジャッキ浮き上がりがない、という思い込みがあった。
- 4 作業員が電柱の下に入った。

対策

- 1 事前に移動式クレーンによる作業の方法を定め、その方法に従って作業をする。
- 2 穴掘建柱車を使用する場合は、必ず吊り荷の質量と定格荷重を確認し、過荷重にならないように作業を行う。
- 3 電柱の下に入らない。



発生状況

電柱を吊り上げ、ブーム旋回操作で運搬車に積載しようとしたところ、穴掘建柱車が転倒した。

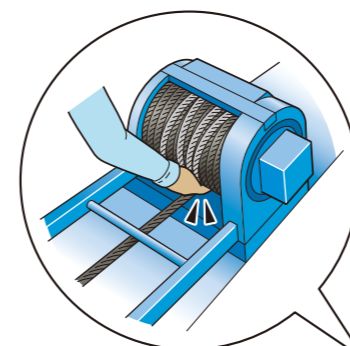
CASE 2

原因

- 1 穴掘建柱車のアウトリガを片側しか張り出していなかった。
- 2 定格荷重を確認していなかった。

対策

- 1 アウトリガはできる限り最大に張り出す。(アウトリガ1/2張出未満でのクレーン・建柱・穴掘作業は、転倒の恐れがあり危険なので、絶対に行わない)
- 2 穴掘建柱車を使用する場合は、必ず吊り荷の質量と定格荷重を確認し、過荷重にならないように作業を行う。



CASE 3

発生状況

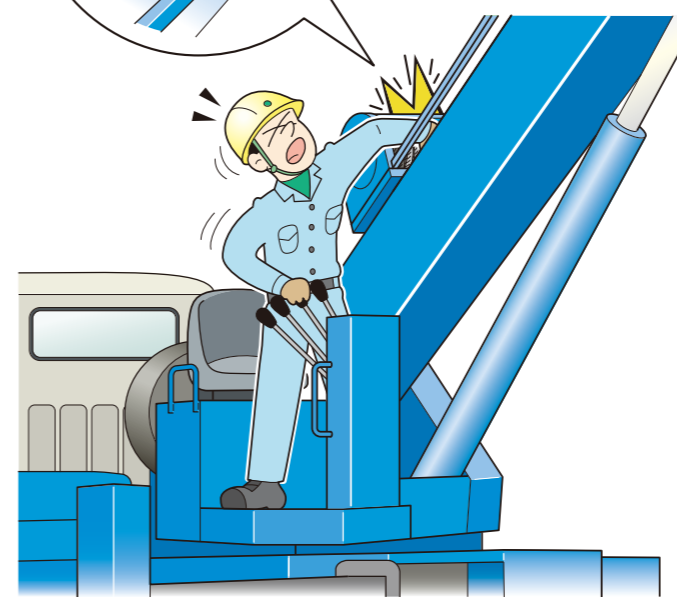
ウインチワイヤーがドラムの部分で乱巻きしたため、ワイヤーに手をそえて乱巻きを直そうとしたところ、ウインチワイヤーに指を巻き込まれた。

原因

ウインチワイヤーに手を添えたまま、巻き上げ操作を行った。

対策

ウインチワイヤーに手を触れたまま、ウインチ巻き上げ、巻き下げの操作を行わない。



穴掘建柱車で作業中に発生した事故の件数において、「電柱にはさまれ」「車両の転倒」「ウインチワイヤーにはさまれ」の3種類の事故が全体の半数以上を占めています(当社調べ)。これらの事例は「定格の範囲内で作業を行う」「機械の作動部位に手や足などを入れない」といった、基本を守ることによって再発防止が出来ます。運転資格の取得はもちろんですが、安全教育テキストや取扱説明書を再認識し、安全な作業を行うための基本を再確認しましょう。

「“家族想い経営”で、鉄道線路を支える技術と人材を育む」



大雄電設工業 株式会社様 代表取締役社長喜々津 英二様(東京都世田谷区)

首都圏の鉄道会社から絶大な信頼を得て、電車線の工事を請け負う大雄電設工業様。これら公共交通機関を、優れた技術と人材で陰から支える同社を率いるのは、5代目のトップとなる喜々津英二社長だ。「日本一の親方」を目指して頑張った技術者時代から“大雄の顔”となった現在に至るまで、一貫して現場を第一に考え、社員への思いやりを忘れない喜々津社長に“大雄伝統の家族想い経営”について伺った。

「実績」と「信頼」で公共交通機関を陰で支える

大雄電設工業株式会社様の本社社屋は東京・世田谷区給田にある。北は三鷹市、西は調布市に隣接するこの地に、「工事統括本部」ビルとともに平成21年に移転してきた。同社は現在JR東日本グループの一員である総合電気工事の日本電設工業様新宿作業所が独立する形で昭和33年に生まれている。主な業務は、首都圏における電車線関連の電気工事であるが、新線敷設工事以外では、この作業は列車運行終了後の深夜に行われることが多い。

「終電運行後、停電作業をしてから始発までが、私たちに作業が許されている時間帯です。たとえば、午前1時40分から3時50分までの2時間10分ですべての作業を完了しなければなりません。作業が遅れると始発の運行に支障をきたすため、当然のことながらこれは厳守です。ただ終電の運行時刻は遅れる場合もありますので、作業時間が変更になってもしっかり対応できるように、綿密な作業計画を立てていつも取り組んでいます」

公共交通機関の工事に関わる責任を語ってくれたのは、5代目トップの喜々津英二社長。これまで同社は東北・上越両新幹線をはじめ、首都圏のJR在来線や私鉄でも多くの電気工事を手掛けてきた。その「実績」と「信頼」が同社の原動力である。昭和44年に入社



した喜々津社長は“技術者”として、第一線でこの礎を築いてきた。

現在同社が所有する軌陸車は16台。電車線工事の場合、軌陸車を借り受けて工事を行う事業者も多い中、同社はすべて自社で軌陸車を運用、協力企業5社とともに鉄道会社からの需要に応えている。

「割合で言うと日本電設工業様の下でのJR東日本様の工事が6割、小田急電鉄様や西武鉄道様などの私鉄関連が4割と、おかげさまで満遍なく仕事をいただいています。特にJR東日本様の場合は、社内に工事を監督する資格を持った者がおり、その分が社にかかる責任も重大で、その期待と信頼を裏切らないように日々努めることが最大の使命です」

「日本一の親方」を目指して“大雄の顔”に

「もともと社長になろうなんて思ったことは一度もないんです。現場一筋の私が目指していたのは、電車線工事で“日本一の親方”(現場責任者)になることです。これまでたくさんの現場を経験して、『何でも喜々津に任せておけば大丈夫!』と言われることが、私の誇りでしたから」

喜々津社長のこの“職人気質”は、10歳離れた実兄・仁一さんに負う所が大きい。実は喜々津社長は、故郷・長崎の工業高校を卒業してから2年間、お兄さんが経営していた大雄電設工業の協力会社で電車線工事の基本を厳しく教え込まれている。特に上京してすぐ参加した、仙台と山形を結ぶ仙山線の交流化工事では一から多くのことを学んだ。中でも「きれいな仕事をしなさい」というお兄さんの言葉は、今でも社長の仕事における哲学となっている。



「現場や道具をきれいに整理整頓して作業の準備だけでなく、工事のでき上がった構造物の見栄えがきれいであることも大事だとよく兄は言っていました。『見栄えに仕事の質は現われる』。生真面目で厳しい兄らしい教訓でした」

この教訓をベースに喜々津社長は入社後、「日本一の親方」を目指して、電気工事に必要な様々な資格を取得。現場では“大雄の顔”として活躍した。そんな喜々津社長がトップの座に就いて改めてこだわったのが「無事故・無災害の現場」だ。

「どんなにいい仕事をして、1つの事故ですべてが無に帰しますから。電車線工事では、「感電」「墜落」「列車との接触(触車)」が3大事故です。これらに関しては過去の多くの経験からしっかりルールは確立されています。しかし、それでもまだ事故が起こる。そのほとんどの原因は、当たり前のことを当たり前に行っていないことに尽きます。ですから、何より大事なのはルール遵守を徹底すること。私はいつもこの原点に立ち返って、組織を引き締めるようにしています」

若い社員のほとんどが地方の工業高校を卒業してやってくる。同社の新入社員研修では、これらの安全ルールをまずは徹底して教え込むことから始まる。同時に彼らは将来、職人である電工さんを管理・監督する現場責任者としてひとり立ちしなければならない。そのためには「コミュニケーション能力は必須」という喜々津社長の考えのもと、社会人としてのマナーや電話の応対などを学ぶ人材教育にも力を入れている。

“家族想い”ではどこにも負けない大雄の伝統

喜々津社長は現場に関しては今でも厳しい“親方”だが、現場を離れば気さくな“親方”としてどの社員からも慕われている。今回の取材でも若い社員と軽妙な掛け合いをして、常に笑いを起こしていた。

「社員はみんな家族」。これが初代から引き継がれている我が社の伝統です」と語る喜々津社長。夜間作業がほとんどで、昼から翌朝までずっと一緒にいることが多い社員たちにとって、家族と過ごす時間より会社にいる日々が長く続くこともある。そのため工事統括本部のビルには、1階に社員食堂があり、3～4階はベッドが60床も用意された仮眠施設が設けられている。

「食堂では栄養士さんに頼んで、月曜から金曜まで朝食晩の3食、社員の健康を考えたメニューを提供しています。仮眠室ではプライバシーが守れるように個室も用意しました。今は数に余裕があるため、ほぼ各自専用で使っています。この仕事には十分な睡眠と健康が欠かせません。社員が働きやすい環境を



きる限り提供することが私の務めだと考えています」

“社員はみんな家族”という考えは、新しい家族の一員としてやってくる新入社員にも手厚い。何と本社の3～4階は14部屋もあるワンルームマンション形式の“社員寮”となっており、新入社員を優先的に受け入れる体制になっている。

「現場を第一にいつも考えてきた自分が誇れるのは、“社員への思いやり”では誰にも負けないという点でしょうか。社員にとってはうざったい社長かも知れませんが、自分でそれだけは5点満点だと思っています(笑)」

喜々津社長がトップの座に就いてから始めたことがある。毎年、新米をご家族にメッセージを添えてプレゼントすることだ。しかも届け先は、社員が希望すれば実家でも婚約者でもいいという。そのプレゼント先からお礼の手紙が届くことが「何よりも一番うれしい」と語ってくれた。その顔に浮かんだのは、“家族想い”の日本一の親方らしい満面の笑みだった。



2人用の仮眠室。この他にも各自が専用に使っている個室タイプの仮眠室も完備している

DATA & 社長の略歴

変電設備・送電線・電車線・配電線・電灯電力設備・通信設備の設計、施工

略歴

昭和23年 長崎県大村市生まれ
昭和44年 大雄電設工業株式会社入社
平成5年 同社東京工事事務所所長
平成21年 同社代表取締役社長に就任

喜々津社長への通信簿

社長をよく知るお二人に5段階評価で採点していただきました。



佐藤 幸司さん
勤続14年
鉄道工事事務部1課・課長代理

喜々津社長の「キュービッド力」に **5**

お客さまに「大雄所属です」と言うと、決まって「喜々津さん、元気ややっているかい?」と聞かれます。仕事を通して社長が誰からも信頼され、愛されているのを感じます。でも、何より私にとっての社長は、同僚だった妻と私を会社の酒席で隣同士に座らせてくれた、おせっかいな“愛のキュービッド”です(笑)。今は3歳の息子にも恵まれました。人生の恩人です。

*



本田 真浩さん
勤続5年
鉄道工事事務部2課

喜々津社長の「鉄ちゃん力」に **5**

見た目が怖くて、入社した時はちょっとビビりましたが、実際は非常に優しく話しやすい方です。私が社長と同郷の長崎県出身ということもあって、特に気にかけてもらっている気がします。仕事では電車線の工事のことだけでなく、専門外の鉄道知識も豊富で話し出したら止まりません(笑)。この仕事为本当に好きなんだといつも社長と話すとします。

| | | |
|-----------|--|-----------------|
| 本社 | 〒362-8550 埼玉県上尾市領家1152 | 048(781)1111(代) |
| 国内営業部 | 〒338-0014 埼玉県さいたま市中央区上峰1-15-4 | 048(852)1421(代) |
| ライザルサポ-ト部 | 〒362-8550 埼玉県上尾市領家1152 | 048(781)3715(代) |
| 北日本支店 | 〒983-0035 宮城県仙台市宮城野区日の出町3-4-8 | 022(236)0421(代) |
| 北日本支店北海道 | 〒063-0834 北海道札幌市西区発寒十四条4-2-70 | 011(665)1301(代) |
| 東京支店 | 〒338-0014 埼玉県さいたま市中央区上峰1-15-4 | 048(852)1104(代) |
| 名古屋支店 | 〒459-8001 愛知県名古屋市長区大高町丸の内70-1 | 052(621)5112(代) |
| 名古屋支店北陸 | 〒930-0177 富山県富山市西二保354 | 076(434)2181(代) |
| 大阪支店 | 〒532-0027 大阪府大阪市淀川区田川3-9-56 | 06(6307)4567(代) |
| 中四国支店 | 〒739-0151 広島県東広島市八本松町原10852-57 | 082(429)2011(代) |
| 中四国支店四国 | 〒769-0102 香川県高松市国分寺町国分59-7 | 087(874)0808(代) |
| 九州支店 | 〒811-2207 福岡県粕屋郡志免町南里2-26-1 | 092(935)5353(代) |
| サテライト沖縄 | 〒900-0014 沖縄県那覇市松尾2-17-29タウンコート玉商B棟6-G | 098(867)7337(代) |

国内関連会社

(株)アイチ研修センター 〒362-8550 埼玉県上尾市領家1152

048(725)4441(代)

株式会社 アイチ コーポレーション

<http://www.aichi-corp.co.jp/>

