



安全の核心は「人」にあり！ 現場主義が拓く、 次代の安全対策



株式会社高田クレーン興業
業務部 部長

くすのき みつぐ
楠 貢さん

安全の礎を築くのは、やはり「人」との向き合い方に尽きると楠さんは考えています。

前回語られた「信頼関係の構築」からさらに一步踏み込み、今回は社員皆で創る未来の安全の形や、それを実現するための取り組みについて迫ります。

安全確保のためのマイルールや信条

最新技術と人の絆が 安全を支える両輪に

私の安全に対する信条は、二つの側面から成り立っています。一つは、会社として最新鋭の安全装置を備えた機械を導入し、物理的なリスクを徹底的に排除すること。そしてもう一つが、その機械を扱う「人」と信頼関係を築くことです。これはオペレーターに限った話ではありません。お客様、社員、あらゆる関係者と誠実に向き合うことこそが、予測不能な事態にも対応できる強固な安全基盤を築くのだと確信しています。

難易度の高い現場

予期せぬ事態への 「即応力」が試される

特に神経を使うのは、油漏れが許されない河川や水路のそばの現場です。細心の注意を払っていても、機械である以上、予期せぬトラブルは起こります。重要なのは、その一報を受けた瞬間に現場へ駆けつけ、迅速かつ正確に状況を把握すること。そしてお客様への影響を最小限に抑えるための最善策を即実行すること。この「即応力」こそが、困難な状況を乗り越える鍵となります。また、クレーン組み立て時の手順ミスといった人為的なミスを防ぐための「点検・確認」の徹底も、重要なポイントです。

チームで安全環境を築くための対話

デジタルの時代だからこそ、 顔と顔を合わせた対話に

月1回の安全会議や年1回の安全大会はもちろんですが、私がそれ以上に重視しているのが、現場での「対面での対話」。SNSやメールが主流の時代だからこそ、遠方の現場へも年に数回は必ず足を運び、顔を見て話すこと。この現場密着型のコミュニケーションを通じて、チーム全体の安全意識を高めています。

新たな取り組みと後輩へのメッセージ

未来へつなぐ、評価の仕組みと 「人を大切にする心」

今後は、私だけでなく営業担当なども巻き込み、会社全体で「自主パトロール」を強化していきたいと考えています。さまざまな視点で現場を見る機会を組織的に増やすことで、より高いレベルの安全文化を醸成します。また集めたデータをもとに、在籍する120名以上のオペ



レーターの頑張りを一人ひとり正當に評価し、個々の成長を後押しする仕組みも構築中。後輩たちには、この「人を大切にする」という根本を忘れず、仲間と共に未来の現場を築いてもらいたいと願うばかりです。



新たな福利厚生と 設備投資で未来を拓く

変化の時代においても、タカダグループは進化を止めません。社員の未来を支えるための制度改革。そして、事業の根幹をなす積極的な設備投資。未来を拓くための両輪となる最新の取り組みにご注目ください！

新たな設備投資

確定拠出年金制度の導入と 健康経営への取り組み

福利厚生の一環として従来の退職金制度を見直し、新たに確定拠出年金制度を導入しました。これは、社員一人ひとりがこれからの時代に合わせ、ご自身の資産を主体的に育てていくという考え方に基づいています。会社としても、皆さんの将来設計を力強く後押ししたいと考えています。会社が拠出する資金をご自身で運用いただくため、自己責任は伴いますが、時間を味方につけた複利効果が期待できるのが大きな魅力。加入年数が長くなるほど、その恩恵も大きくなります。こちらは大阪本社では4月、東京では5月よりスタートしています。

集団健康診断の初実施

健康経営への新たな取り組みとして、今年は大阪本社で初の集団健康診断を実現しました。会社が受診機会を設けることで、皆さんの健康管理を一層サポートしていきたいと考えています。この取り組みは、今後東京での実施も予定しています。

新たな設備投資

コミュニケーションの 拠点となる新社屋

東京都羽村市にも待望の新社屋が完成しました。社員の皆さんは現場への直行直帰も多く、会社や事務方との間に、心理的な距離が生まれることもあるでしょう。新社屋は、そのような社員の皆さんがいつでも立ち寄れる拠点となります。会議や研修で集まった際、なかなか会えないスタッフと顔を合わせ、言葉を交わす。その何気ないコミュニケーションの積み重ねが、組織としての一体感や安心感をもたらしてくれるはずです。

世界ランキング80位を誇る、 圧倒的な設備力

当社の強みである積極的な設備投資は、「2025年版世界のクレーン保有トン数」において、世界80位(国内7位)という結果にも表れています。これは計画的な機械入れ替えの成果。そして新車導入の複雑なプロセスや、大規模な投資を可能にしている背景には、安定した財務体制があるのです。

その他の投資により生まれる一体感

機械のペイントや共通デザインの作業服、今年リニューアルしたヘルメットなども、グループとしての一体感の表れと言えるでしょう。また、普段は会う機会の少ない社員が集う忘年会も、部署や役職を超えて交流を深める機会となっています。昨年は芸人の方を招いたり福引で盛り上がったりと、楽しい時間を共有しました。

TAKADA GROUP

「春日物流」編

匠の技

～高難度現場を支える私たちの技術力～

現場概要

春日物流は、物流倉庫の建設ラッシュの中で受注した大型現場です。敷地は広いものの、クレーンの組立・解体ヤードが限られる狭小地での作業となるため、オペレーターの高い技術力と綿密な計画力が求められます。競合他社とのコスト競争も激しく、受注の難易度が非常に高い案件です。

価格競争が激化する市場で、いかにして私たちは選ばれ続けるのか。その答えは、お客様の課題に真摯に向き合い、他社にはない技術力と提案力で応える姿勢にあります。今回紹介する高難度案件は、私たちの技術力と営業力を象徴する現場となりました。

特に高難度だと感じた点

技術力と計画力が試された

狭小地でのクレーンの組み立て・解体が最大の難関でした。現場自体は広いものの、実際にクレーンの組み立てに使えるヤードはごくわずか。受注のカギは、オペレーターの高い技術力はもちろん、限られたスペースでいかに作業を進めるかという計画力でした。そこで、組み立て・解体の手順を図面に起こして実現可能性を丁寧に説明しました。

「高田クレーン興業に任せたい」と思っていただけの方策

お客様の視点に立った「競合との協業」という逆転の発想

以前担当した(仮称)ロジクロス名古屋みなと計画/新築工事を無事故で完遂した実績が、お客様の信頼の土台にありました。そこで、そのときの優秀なオペレーターを今回もアサインすることをお伝えして安心感を向上。さらに、お客様と長年付き合いのある競合他社とタッグを組むことを提案しました。お客様には、馴染みの業者と当社、双方の強みを生かせ、責任が分散するリスクも回避できるという価値を伝え、実際に「お客様の工事を成功させる」という共通目的のもと、競合相手と協業しました。

皆さんに伝えたい

教訓

安易に「できます」と
言わない！

安請け合いの結果、「できませんでした」となることが、最も信頼を損ないます。安請け合いしないためには、案件の実現可能性を見極める力が不可欠。そしてその源は経験と、図面に基づいた緻密な「計画」にあります。受注前に図面上でクレーンの設置・組み立てをシミュレーションし、難しければプランBも準備。これがおお客様の信頼と受注につながります。



株式会社高田クレーン興業
営業部

きたむら

かずとし

北村 円寿さん

高難度案件の受注成功がもたらす営業的優位性

「安心して任せられる」という強力な企業ブランディングに

課題に直面した際に「高田クレーン興業に相談すれば、的確な答えが返ってくる」と思っていただけなのが、私たちの強み。一つひとつの現場で安全と信頼を積み重ねることこそが、価格競争に陥らないための有効な戦略であり、今後の営業的優位性を確固たるものにすると確信しています。



株式会社高田クレーン興業
350tクローラ乗務
クレーンオペレーター

わうけ

しんじ

和宇慶 伸治さん



困難な状況の乗り越え方

一瞬の判断が生む安全とパフォーマンス

クレーンオペレーターの仕事は、自然の力が壁になる場面に多々直面します。たとえば、風が強い日。風の方角は常に一定ではないため、吊り荷やクレーンのアームが大きく揺れることも。その揺れを見極め、どう動かすかの判断こそが、高難易度の現場を成功させる上で非常に重要になります。風の動きを予測し、安全な方向へと少しずつ操作。この一瞬の判断の積み重ねが、日々の安全作業を支えています。機械が思うように動かないときもありますが、これまでの経験があるからこそ、難なく乗り越えられていると思います。

皆さんに伝えたい

教訓

一人ひとりが会社の顔

一人一台、重要な機械を任せられている自覚をもち、質の高い仕事をする。そして、仲間とのコミュニケーションを大切にすることが要です。そうすれば、仕事はもっと楽しくなりますし、必ず次へとつながっていきます。

Topics

新車を導入しました！

2025.7.18
16tラフタークレーン
(GR-160N-5)



2025.7.28
120tクローラークレーン(SCX1200-3C6)



2025.8.30
70tラフタークレーン
(GR-700N-2)



2025.9.6
200tクローラークレーン
(SCX2000-3C5)