

多種類のクレーン車を保有し、土木・建築工事から運搬、運送、高所撮影まで、クレーンの総合コンサルティングサービスを提供する

今年創業55年を迎えた篠田重機は、5～150tの重量物を吊り上げるラフタークレーンやオールテレーンクレーンを合計38台保有し、移動式クレーン運転士の国家資格を取得したオペレーター付きでクレーンや高所作業車のレンタル・リースを行っている。同社は、土木・建築工事での作業を主とするほか運搬・運送、高所での撮影、調査・計測なども行い、クレーンに関する総合的なコンサルティングサービスを提供している。



代表取締役社長 篠田 寿和氏

- 代表者 代表取締役社長 篠田 寿和
- 創業 昭和44年9月
- 設立 昭和50年2月
- 資本金 1,000万円
- 従業員数 46名
- 事業内容 総合クレーンリース事業、高所作業車リース事業、バードビジョンシステム事業、PCソフト開発・販売事業、建設車両・機器の販売・買取事業、重量物据付移動運搬事業
- 本社所在地 〒341-0044 埼玉県三郷市戸ヶ崎2465-1
- 吉川支店 〒342-0027 埼玉県吉川市三輪野江1943-3
TEL 048-953-3231 FAX 048-952-8513
- U R L <https://www.shinoda-juki.com>

三郷市から25km圏内を商圈に、クレーンおよび高所作業車をオペレーター（移動式クレーン運転士の国家資格取得者）付きでレンタル・リースする篠田重機株式会社。同社は一つの運転席でブーム（クレーンの伸縮可能な腕の部分）と車両を駆動できる「ラフタークレーン（ラフテレーンクレーン）」と、高い吊り上げ能力を持ちながら狭い現場にも進入できる「オールテレーンクレーン」を合計38台保有しており、クレーンの保有台数は県内トップクラスを誇る。

同社のクレーンが活躍する現場の多くは、土木および建築工事現場だ。ゼネコン等の工事元請企業からの依頼で、同社の吉川支店からクレーンを派遣し作業を行う。そのほか運搬、運送、重量物の据え付け作業等も行うほか、「グランドピアノを運搬したい」など個人の依頼にも対応する。

「当社は木造戸建て建設で使われる小型クレーンから、大きな橋やダム、大型マンションや物流倉庫などを建てる際に使う大型クレーンまで各種取り揃えています。一番大きなものは、オールテレーンクレーンの150tを吊り上げるもの。これは、全国でも保有者が少ないクレーンです」（篠田寿和社長）

同社は全国980社が会員となる全国クレーン建設業協会に加盟している。25kmの商圈エリアを超えた依頼については、“日本全国チカラ貸します!”を合言葉に、ネットワークを駆使してクレーンの手配を行い、顧客のニーズに応えている。

→ 27歳で父の後を継ぎ、2代目に就任

「創業者で先代社長の父が、勤めていたクレーンレンタル会社から独立し、当社を始めました。昭和44（1969）年、私が5歳の時です」

寿和氏は子どもの頃から懸命に働く父親の背中を見て育った。将来、後を継ぐことを早い段階から決めており、18歳で移動式クレーン運転士免許と大型特殊免許を取得して同社に入社する。クレーンオペレーターを務めながら父親のそばで仕事を学び、27歳の時、バトンを受け取り2代目社長に就任する。

「オペレーター業務以外に営業や経理事務も任されるようになりました。既存のお客さまの依頼や紹介案件だけでなく、工事現場に出向いて飛び込み営業をしたり、新聞で工事の情報を見て営業をかけたりといったこ

とも行いました」

篠田社長の後に続き兄弟や友人らが入社。社員を増やし、クレーン保有台数を徐々に増やすなど堅実に設備投資をして事業規模を拡大していった。

→ 強みは、高い技術と独自に開発したアイテム

今年で創業から55年を迎えた同社。これまでに対応してきたクレーン作業や高所作業のオペレーション実績は延べ33万件を超える。同社は膨大な経験を積みながら技術を磨き、ノウハウや知見を蓄え財産としてきた。そして、これをもとに安全・安心・確実なオペレーション作業を日々遂行している。さらにこの強みを揺るぎないものにするため、月に一度のオペレーターの勉強会や、技能向上・危機管理の徹底に努める取り組みなどを長年続けている。

また、工事現場において他社の作業員らと円滑にコミュニケーションが行えるよう、マナー教育にも力を注ぐ。顧客からは「現場で快く相談に乗ってくれるので頼もしい」「オペレーターの人とうまく協調しながら仕事ができる」と高い評価を得ている。

自社で開発した「バードビジョンシステム」も同社の強みだ。これはクレーンのブーム先端に取り付ける超高所作業用クレーンシステムで、ブームの先端にカメラを付けて高所から撮影ができる「バードビジョンカメラ」、水平台を付けてそこに計測装置などを載せ高所での調査・計測等が可能な「バードビジョンステージ」、大型バスケットを付けて人が搭乗し高所作業が行える「バードビジョンボックス」の3タイプを展開している。

これまでに、ゴルフや水泳などのスポーツ中継やイベント撮影、大型コンサート施設の天井補修工事、高層ビルの窓ガラス交換工事など、幅広いシーンでの活用実績がある。

「スギ花粉飛散時期に埼玉大学と花粉や花粉アレルギー物質の飛散調査をした産学連携実績もあります。バードビジョンステージに計測器を載せて、50mの高さで飛散状況を調べました」

従来の荷物や資材を吊るす・移動するといったクレーンの作業内容をさらに広げた画期的なこのシステム。同社ならではの差別化アイテムとなって、多くの業界から注目を集めている。

→ 長年の実績で培ったコンサルティング力

同社のもう一つの強みは、ラフタークレーン、オールテレーンクレーンを使う工事全般についての高いコン



サルティング力だ。「クレーン工事の無理・無駄を減らしたい」「重量のあるものを吊り上げて移動する最善の方法を知りたい」等、さまざまな依頼に長年の経験とノウハウを生かして丁寧に対応する。

サービスの流れは、まず依頼に基づき現地に出向いて周辺環境や現場の広さ、障害物などの調査を行い、吊り上げ対象物の高さ、重さ、大きさ等から吊り上げ方法や作業計画を作り、使用クレーンを決定する。その際、依頼に応じてクレーンの作業半径およびブームの長さや傾斜角度で変化する荷重(定格総荷重)を計算し、クレーンの作業シミュレーション図面の作成も行う。そして現地までのクレーンの走行ルートプランを立て、見積

もりを出して顧客に提案。契約後、クレーンを派遣して作業を行う。この一連の流れをすべて自社で行い、ワンストップでサービスを提供する。

「『自宅の屋上に物置を載せたい』といった個人のお客さまや、電気設備会社さんから『エアコンの室外機を上げたいけれど、四方に電線があってクレーン作業が困難』というような、難しい工事の相談もあります。豊富な経験とノウハウを持つクレーンオペレーター経験者の営業が対応するので、お客さまも安心されますし、要

合いや友人が入社することが多く、人材採用は順調だという。今年になってクレーン免許を持つ初の女性クレーンオペレーターが入社し、訓練を積みながら現場に出る日を待っている状態だ。

また、同社では社員一人ひとりが経営者意識を持って仕事に取り組んでいる。現在、社長の子息・篠田翔太氏が常務を務めており、常務をはじめとする若手が中心となって、同社の新たな事業を立案する“未来会議”が定期的に行われている。

「価格競争に巻き込まれることなく当社のファンをさらに増やしていく——それに向けて何ができるかを考えようということで、社員が自主的に会議を立ち上げ、取り組んでいます」

➔ 目標は埼玉県随一の頼れる企業

次の代を担う篠田翔太常務は、同社が長年築き上げてきたクレーン事業に加え「バードビジョンシステム」をブラッシュアップして売り上げの柱とするべく施策を進めている。そのほか他業種との協業による新たなプロジェクトも多数立ち上がっており、種をまいている状態だという。

今年のゴールデンウィークには、自社の敷地にある100t吊りの大型クレーンのブームを70mほど伸ばして多数の鯉のぼりや吉川市の名物なまずをかたどった“なまずのぼり”を大空に泳がせるイベントを開催した。「地域に貢献したい。地元の方から愛される企業になりたい。クレーンのカッコよさを子どもたちに伝えたい」と考えた常務の発案だ。イベントには子どもたちや施設の高齢者が数多く集まり、メディアに取り上げられるほど話題を集め、同社の存在を多くの人に知らしめた。

「今後の目標は、埼玉県随一の信頼感を誇るクレーン事業者になることを掲げています」

長年にわたって積み上げてきた顧客の信頼を糧に、未来へと歩みを続けていく同社。今後も顧客や地域に愛されながら成長を続け、荷物や資材だけでなく、自らも高いレベルへと引き上げていくに違いない。



バードビジョンカメラでの空撮

バードビジョンボックスを使った作業の様子

左／創業55周年記念式典の懇親会、右／鯉のぼり・なまずのぼりイベント

望に沿ったプランが提案できます。それが当社の強みだと思います」

同社は多種類のクレーンを有するハード面に加え、きめ細やかな提案や丁寧な接客等のソフト面も充実させて顧客の依頼に応えている。こうした取り組みの積み重ねが、「篠田さんに任せておけば心配ない」という顧客の信頼につながっている。

➔ 次の時代を切り開く若手社員たち

同社の従業員数は46名、そのうち約半数が20～30代前半の社員である。従業員に誘われて、彼らの知り