

経営者が語る  
「経営の転機」  
No.142

クレーンサービスのプロフェッショナル  
ゼネコン各社と組み、多くの案件を手がける

株式会社内田クレーン工業（代表取締役会長）  
**内田信行**



# クレーンサービスを、ここ熊本で立ち上げて40年あまり 市街地アーケード街や熊本城の工事をはじめ

## 九州新幹線や世界的半導体メーカー工場などにも携わる

### 車両1台から、 クレーンサービス業立ち上げ

10代後半から単身、大阪に出て職に就きました。5年も経った頃、思うところがあつて故郷・熊本へUターンし、農業を営む実家の広い敷地の一面を拝借して植木業を立ち上げました。このあたり一帯には、かねてより植木兼業農家が集積し、いわば地場産業的な様相も呈していました。その仲間に、私も加わらせてもらったわけです。

植木業は、とにかく手間もかかれば人手もかかる。実際にやってみて、ほとほと実感させられたものです。何とか改善できないものか…。思い至つたのが、クレーン車を使って植木を植林地から吊り上げ、納入先へ運んで庭に吊り降ろしたりする機械化作業の導入でした。これはきつと、植

木業仲間の皆さんたちのお役に立て

るに違いありません。そう考えて、クレーンサービスを興すことに。Uターンから6年目を迎えた昭和56年、29歳にしての本格的な起業。小さなクレーン車1台からのスタートでした。

まずまずの仕事量があり、事業として一応、成立しそうな見通しも立つてきます。しかしながら、植木そのものの需要の先行きを踏まえ、と、決して楽観は許されません。

クレーンサービス業として今後もやっていくには、いつその発展・成長を期していくためには、植木以外の仕事も獲得していかなければならぬだろう。そんな思いから地元の工務店さんなどへ営業をかけたところ、住宅建築工事からみの受注がしだいに入ってくるようになります。開業から3〜4年も経つた頃には、受注割合が逆転気味に。業績もかなり安定

していきます。

### 鉄筋コンクリート案件の 取り込みに、実績築く

昭和60年代に入ると、保有クレーン車両は3〜4台へと増え、あわせて技術スタッフ体制も同数並みへと整っていきます。そろそろ時期が訪れたようだ判断し、法人化に踏み切ります。同61年、(株)内田クレーン工業設立。代表取締役役に私が就きました。

法人化と前後して、鉄筋コンクリート建造物工事業件の本格的な取り込みへと動きます。地場ゼネコン各社さんはもとより、全国区ブランドの大手ゼネコン各社さんの九州拠点などへも足を運び、当社の売り込みに努めました。通常現場業務の合間を縫うての営業訪問活動でしたか



ら、体力的にかなり、きつかったのは確かです。それでも具体的な仕事につなげたときのやりがい感、それまでの気苦労の一切を吹き飛ばしてくれたものです。

当社のスタートアップ時期は偶然にも、いわゆる「バブル景気」に向かつて、土木建設業界全体が沸き立っていた時代と重なります。そんな幸運も手伝ってくれたのか、狙っていた鉄筋コンクリート建造物工事業件向けのクレーンサービスの仕事は、比較的スムーズに、かつ継続的に入りだしてきます。

商業ビルやオフィスビル、集合住宅、学校校舎ならびに付帯施設、公共施設、病院、さらには温泉施設や砂防ダムなどなど、多種多様な工事案件において実績を積み重ねていきます。むろん機材は7〜8台へ、技術スタッフ体制も同数並みへと、着実に強化・拡充に取り組んできました。

## 新幹線工事、巨大半導体工場建設工事へも参画

平成5〜6年になると、バブル崩壊に伴う建設不況の影響が、当社の経営にも重くのしかかってきます。大



型案件が途絶えてしまったのは痛かった。業績は急激に悪化。どう乗り切っていくか。代表者として、腹をくくって事態に立ち向かっていくこととしました。

どんなに小さな案件であっても、取れる仕事は、取ってこなす。間接経費は、削れるだけ削る。従業員の待遇には原則、手をつけないが、自分を含めた役員は、報酬削減など身を切る姿勢を目に見えるかたちで示していく。以上のような策を打ち出しつつ、事態の乗り切りを図ってきました。策は、功を奏しました。

平成14年から始まった九州新幹線工事では、県内のいくつかの工区でレール敷設やトンネル関連工事の一端を約8年間にわたって担いました。また令和4年、隣の菊陽町で海外資本半導体メーカーの巨大工場新設工事が始まりましたが、この工事もクレーンサービスを提供させていただきました。

以上2例を挙げましたが、このところの大型案件復活には目覚ましいものがあり、当社業績の押し上げ要因ともなっています。県内では、前記海外資本半導体メーカーの第二工場建設プロジェクト、さらには国内資本



エレクトロニクスメーカー複数社の半導体工場新設プロジェクトも近い将来、始動するとか。現在、機材17台、技術スタッフほぼ同数の体制を有するまでに至っていますが、さらなる強化拡充も考えていく必要があると考えています。

## 『創意工夫』、『お客様満足度向上』に徹して

当社では設立以来、お客様々すなわちゼネコンさん、工務店さんなど々から満足と納得をいただけるクレーンサービスの提供を心がけてきました。

お客様にも各現場にも、それぞれのニーズがあります。現場の最前線に立ち、『創意工夫』、『お客様満足度向上』を理念に、確かな技術ときめ細やかな配慮を凝らしつつ、一つひとつの案件に向き合い、取り組んできました。

昨今は、お客様ご自身の急速かつ高度な技術革新に伴い、当社クレーンサービスに対しても操作技術はもちろん、コストパフォーマンスさらには安全・環境面への配慮に至るまで、よりいっそう高いレベルの要求が打

ち出されるようになってきました。それらの要求へ柔軟、かつ迅速的確にお応えし、結果を出すことこそが当社の企業使命であると考えます。

従来から培ってきた多岐にわたる技術と知恵に、いつそうの磨きをかけてまいります。とりわけ従業員の安全教育、車両点検整備などの安全対策には、当社も加盟する一般社団法人『全国クレーン建設業協会』からのご支援・ご指導も仰ぎつつ取り組みを進め、万全を期してまいります。

経営上の諸課題のうち、最も悩ましいものの一つと感じているのが人材、とりわけ技術スタッフの確保で



す。働き方改革が叫ばれ、人手不足問題が深刻化するなか、募集をかけてもなかなか集まってくれません。かつては、予定募集定員を上回る内定を出すことも珍しくなかったのですが…。クレーン車両の取り扱いには、大型特殊免許に加えて、移動式クレーン免許も必要とします。保有者が集まってくれば理想的ですが、なかなか難しい。普通免許保有のみでも受け入れ、両免許取得まで社内ですべていく態勢を導入するなど対策を講じつつ、人材確保問題の緩和を期してまいります。

経営体制面においては令和2年、入社から20年近くを迎えつつあった長男、内田泰生を代表取締役社長に昇格させ、私自身は代表取締役会長に就きました。現在、社長は現場の面倒、ならびにお客様回りなど営業面でも第一線で活躍しています。私は、あと2年半あまりで75歳を迎えますが、その時までには、経営の全権限を社長に集中させたい考えです。新規事業へ手を広げたいなら、それもよし。一切、口を出すつもりはありません。頼もしい後継に恵まれた嬉しさを今、ひしひしと感じているところです。



内田会長(右)と内田泰生・代表取締役社長



### 内田信行 うちだ のぶゆき

昭和26年、熊本市生まれ。10代後半より大阪で職に就くも24歳のとき熊本へUターンし、植木業を営む。同56年、29歳にして近隣一帯の植木業仲間をお客様に、植木対象のクレーンサービスをスタート。その後、木造家屋建築工事なども手がける。同61年、(株)内田クレーン工業として法人化、代表取締役就任。前後して鉄筋コンクリート造構造物を主対象にしたクレーンサービスへと業務転換を図る。熊本県クレーン建設業協同組合／理事長、全国クレーン建設業協会／熊本支部長

代表者 代表取締役会長 内田信行  
代表取締役社長 内田泰生

創業 昭和56年

設立 昭和61年

事業内容 クレーン荷揚作業

所在地 〒861-5534  
熊本県熊本市北区釜尾町106-8

電話 096-351-9090

URL <https://www.uchida-cranekogyo.com>

資本金 1500万円