

徹底的に安全性にこだわった製品づくりと アフターサービスが支える災害ゼロの現場

イーグル・クランプ 株式会社

世界の吊具
イーグル・クランプ 株式会社

クランプは重量物の運搬には無くてはならない道具であり、同社製品の活躍の場は多岐に渡る。同社が目指すのは、クランプを製造するだけでなく、現場での事故をなくし少しでも安全な作業現場をつくること。今回は、徹底した安全への取り組みや今後の目標について、社長の津山信治氏にお話を伺ってきました。

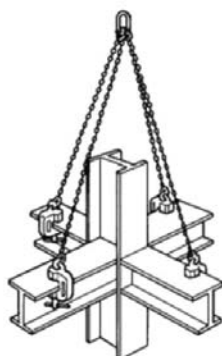
クランプとの出会い

当社の前身は、私の祖父である津山由蔵が創業した輸入製の特殊溶接棒や溶接機等を販売する「協和工材株式会社」です。クランプの製造を始めるきっかけとなったのは、祖父が各地の造船所で営業をしていたときに、アメリカ製のクランプと出会ったことでした。資材である鉄板を持ち上げる際、従来はワイヤーロープやチェーンと結ぶために鉄板に穴を開けたり溶接する必要がありました。ところがクランプは、鉄板に加工をすること無くそれ自体の重量を利用して挟んでつり上げることができるという画期的な製品で、作業効率を大幅にアップさせることができる物でした。由蔵は日本国内でクランプを製造すれば必ず売れると確信し、昭和37年に「大和工機 株式会社」を立ち上げ、クランプの製造販売という新事業をスタートしました。

こうしてクランプの製造をスタートさせたものの、実際に製品が完成し、販売を開始するまでは2年ほどかかり、完成するまでの間は輸入製のクランプや溶材の販売などをしていました。そしてついに昭和39年10月に1号機を販売し始め、商標を「イーグル・クランプ」としました。このネーミングは“鷲のようにがっちり掴んで放さない”というクランプの機能を表しています。その後、昭和48年には社名も現在の「イーグル・クランプ株式会社」に変更し、つり具専門メーカーでの事業がスタートしました。



初期SL型クランプ



クランプは、鉄板や鋼材の吊り上げや移動の際に使用される。

幅広い製品活躍の場

当社の製品が最も多く使われるのはやはり造船所ですが、それ以外でも、ビルや橋梁の建設で使われる鉄骨をつくる鉄工所、それを立ち上げる建築現場、鉄製のタンクや箱物等の鋼構造物をつくる製缶工場、その他石油プラントや発電所、土木作業現場などあらゆる



イーグル・クランプ 株式会社

代表取締役社長：津山 信治 氏

創業：昭和37年9月25日

社員数：119名

事業内容：クランプ、トンク等

運搬用つり具の総合メーカー



クランプの点検作業中の様子

■定期的な点検が安全を守る

イーグル・クランプには独自の機体番号が刻印されており、機体番号からその製品の仕様、製造日、出荷日、出荷先などのデータを確認することができる。このデータは顧客管理データとリンクしていて、そのデータをもとに、顧客毎の所有クランプ・点検サイクルや点検履歴を管理している。サービスエンジニアはこのデータに基づき、適切な点検・メンテナンス・アドバイス等のアフターサービスを行う事ができる。

社員には、お客様が毎日安全に作業を終え、「安全にクランプを使えたこと」に対して報酬を頂くという考え方をしてほしい、と津山社長は話す。

場所で活躍しています。クレーンがあつて、鋼材など重量物をつり上げるという用途があれば当社の製品が必ずと言っていいほど関わっています。

当社では多くの種類のクランプを製造していますが、近年一番多く使われるのは“ねじ式クランプ”です。クランプには大きく分けて縦つり用と横つり用があります。それぞれつり方向が決まっています。横つり用で縦に鉄板を吊ったり、縦つり用で鋼材を縦に吊ったりすることは困難ですが、ねじ式クランプはその両方の機能を兼ね備えたタイプです。工場内と違って建築現場では、同じ場所で縦つりと横つりを交互に行ったり、使っている最に向きが変わったりすることもよくあります。そのような現場でねじ式クランプが大変重宝なのです。



SBB型ねじ式クランプ

「安全」を売る営業活動

当社の強みはアフターサービスです。全国にいる119名の社員のうち、約半分の営業スタッフが全国12か所の営業所に配置されています。メーカーとしては極端な人員配置だと思われるでしょう。彼らは営業職ですが、

当社では営業マンと呼ばず「テクニカルエンジニア」と呼んでいます。当社はただクランプを作るだけでなく、クランプを使う方の安全を確保する事をモットーとしており、当社のクランプを使っていただいているユーザー様を定期的に訪問し、クランプの保守点検や、安全な使い方のアドバイス、作業に適したクランプの選定などのアフターサービスを営業活動の基本にしているからです。また、お客様からご希望があった場合や、私共が必要と感じた時には、出張安全講習会も実施しています。講習の内容はクランプの正しい使用方法や、注意事項等の玉掛け作業に準じた当たり前の話です。しかし、当たり前のことほど何度も言わないと忘れるものですし、つい油断して危険な行動を取ってしまうものです。また大きな現場の人員は随時変わりますので、安全講習は定期的に繰り返し行うことが必要です。けがや重大事故を防ぐには、クランプの安全性と同じくらい、使う方の安全意識が大切だと私たちは考えています。

よりわかりやすく安全について学んでもらえるように、イラスト・漫画・画像・動画でクランプの安全な使い方を解説したパンフレットやポスター、DVDも作成するなど、安全に関する啓蒙活動にも力を入れています。



安全な使い方の漫画パンフレット

昨今、海外の模倣品に苦勞している企業も多いようです。実際、国内でも模倣品のクランプを見かけることはありますが、たとえ形は真似出来ても、アフターサービスや安全に対する思想までは真似できません。当社のクランプを愛用して下さっているお客様はそんな危険な模倣品には手を出さないと自信を持っています。

海外市場への展望

当社の製品はほとんどが国内向けに販売しています。海外向けの比率は1割未満です。これは日本の安全に対する考え方が特殊だからと言えます。東南アジアや中国は日本に比べると安全の意識が希薄で、安全性はあまり重要視されません。ヨーロッパでは、「安全は（自分の身は）自分で守る」という考え方が主流です。ところが日本国内の場合は、品質はもちろん作業中の安全までもメーカーがトータルでケアするべきだ、という考え方が根底にあります。製品が良ければそれでいいというのではなく、使用方法を説明書にくわしく記載



■数多くの功績を認められて

現会長の津山初雄氏。

現在、(一般社団法人)奈良発明協会の会長を務め、平成20年には黄綬褒章、28年には旭日双光章を受章。会長室には賞状と褒章が飾られている

し、何か問題があればメーカーが駆けつけるべきだというのが日本の考え方です。当社はさらにその先に行く「何かある前にお客様を訪問して問題の発生を未然に防ぐ」という考え方ですので、日本でここまで信頼を勝ち得たのだと自負しています。ですから、東南アジアを含むアジア圏で安全に対する意識が高まってくれば、海外でも十分勝負できるのではないかと考えています。



同社の製品は、これからも様々な現場で活躍していく。

お客様の要望をかたちにする

当社の開発する製品には、開発者が机上で考えて生み出されたものはほとんどありません。お客様のつり上げたいワークや、つり方、作業上の問題点をサービスエンジニアが拾い集めて生産部門に掛け合います。営業はお客様の要望を形にしたいので結構無理を言いますが、社内にも「安全に徹底的にこだわれ」と指示していますので、技術部門や製造部門は「いくらお客様の要望でも安全性の低いものは提供できない」ということで議論を重ねることもよくあります。苦労して開発された新製品でも、クランプには「これさえあれば何でもつれる」というものではありません。汎用性がないため多品種少量生産にな

り効率は非常に悪いのです。しかしそうして蓄積されたノウハウがあるからこそ当社の製品はおお客様の信頼を頂けるのだと思います。

当社では小さいながらも知財室を設けており、新しいものをつくる時には必ず既存の特許に抵触していないかを調べ、抵触していなければ特許を申請します。年に2~3件は特許を申請することを目標にしています。これらの知財は当社の大きな財産の一つです。会社の規模から考えるとかなり力を入れている方だと思いますが、これは当社の会長である私の父津山初雄が奈良県の発明協会の会長を務め、発明を推進している影響もあります。

人材育成について

当社の営業社員は入社してから3ヶ月間は主に現場でのOJT研修と工場での技術研修を行います。もちろん営業ですから話し方などのビジネスマナー研修も行いますが、出来る限りの先輩社員と同行しユーザー訪問をさせて現場を知り実務の勘所を修得させます。これは座学だけでは身に付きません。無事に研修を終え社内の規程に合格すると[テクニカルエンジニア]の資格を与えられ、単独でお客様を訪問できるようになります。社員のモチベーションを上げるための取り組みとしては、営業成績・実績に応じた当社独自の評価基準や、点検実績・改善提案などに対するインセンティブを設けています。また、発明に対してもそれに関与した人に対して評価しています。これからも今あるものに加えて、さらにモチベーションをあげられる制度

を増やしたいと考えています。やはり人は「必要とされている。」「正しく評価されている。」と思うときに最もモチベーションが上がると言うからです。

より“しなやかな”会社に

当社はずっとクランプ一筋でやってきましたが、時代の流れにより現場の状況も随分変わり、安全に関する法律や規制もどんどん新しくなってきました。今後はクランプだけではなく、作業の安全に関してトータルで提案できるようにしたいと考えています。すべてを製造とまではいかないまでも、作業全般の安全のコンサルタントのような付加価値を持たせることができれば、クランプを使わない分野にも入っていくことができ、新しいアイデアも浮かぶのではないかなと思います。今と全く違う分野のものをつくって売るとするのは難しいことですが、「作業者の安全を守る」という当社の考え方を活かして、事業を広げていきたいと思えます。

経営の方針としては、規模を大きくして売上をどんどん伸ばすよりは、状況の変化に柔軟に対応し生き残っていけるような「強固でしなやか会社」を目指しています。クランプが縦の糸だとすれば、同じような考えで、横の糸や斜めの糸にあたるものを見つけ、強靱でしなやかな繊維のように事業を展開していきます。会社を大きくするためのだけの経営をするつもりはありません。取り組んだことに対する結果として、お客様が増えていくことが理想です。

貴重なお話をいただき、
誠にありがとうございました