

# TAKAMIYA GLOBAL TOPICS

海外シェア獲得に向け、タカミヤでは海外拠点を設けグローバルな事業を展開しています。

## TOPICS 1

DIMENSION-ALL INC.

### DAI社、Open Houseイベント開催!

7月7日、タカミヤの海外グループ会社、DIMENSION-ALL INC. (以下、DAI社)がOpen Houseイベントを開催しました。DAI社はフィリピンのマニラに本社を構え、機材の在庫の豊富さを強みとして現地の足場需要に対応、大規模なインフラプロジェクトも手掛けています。既存顧客、潜在顧客に会社や製品、サービスのことを知っていただき、新たなビジネス機会を創出することを目指す本イベント。当日は6時間にわたってセミナーやワークショップ、ヤードツアー、カクテルパーティー、表彰式を行いました。HKやGカップシステム、柱型枠・スラブ支持におけるパネルシステムの提供などについてご紹介し、「DAI社ってこんなこともやっているの?」といった声も。参加者の皆様には大変喜んでいただくことができ、DAI社についてさらに深く知っていただく機会となりました。



## TOPICS 2

海外展示会

### グループ初、海外展示会へ合同出展!

2023年9月6日~8日、シンガポールで開催されたBUILT ENVIRONMENT EXPO ASIA2023に出展しました。本イベントは「建設と環境」をテーマとしており、海外ゼネコンはもちろん、大学や政府など幅広い層が参加する展示会です。昨年実績で48カ国から約9400人が参加し、89社が出展しています。タカミヤグループは今回、新規海外顧客の獲得を目標として、海外事業本部、アグリ事業部、Hory Korea Co., Ltd.、DIMENSION-ALL INC.で協力し、海外展示会への初出展となりました。当日は知名度向上や顧客とのコネクション構築などを目指してIqシステムの実物展示や海外向け概要カタログの配布などを実施。ブースにはたくさんの方が来てくださり、タカミヤグループについて世界に広く周知することができました。



# Compass

自分たちの置かれた現状を知り、  
それぞれが解凍・変化を進めて  
55周年までの定着を目指す

P3  
トップメッセージ



## “今”を紐解く vol.12

タカミヤと業界を取り巻く状況をさまざまな視点から読み解きます

# 「モノ売り」から「コト売り」、 そして時代は「提供」から「共創」へ

時代の変遷、人々のニーズの変化に合わせて変革を繰り返すビジネスモデル。  
今回は、機能的価値から体験型価値への変革、そして価値提供から価値共創への変革について紹介します。

## 長

きにわたり日本では、製品自体の差別化が競争力を高めると考えられ、企業はこぞって製品の機能的強化に努めていました。しかし、製品に関わるイノベーションサイクルの短期化やデジタル化などの影響で製品自体の差別化が困難に。それと同時に、顧客志向も製品の機能的価値ではなく、製品を利用した際に得られる体験型価値を重視する方向へと変化していきました。そうした流れの中で、ビジネスモデルの主流も「製品」を販売し機能的価値を提供する「モノ売り」から、「サービス」による体験型価値を提供する「コト売り」へとシフト。既存製品に新たなサービスを掛け合わせ、付加価値を生み出すことが重要となっていきました。

このビジネス変革の影響を大きく受けたのは「モノ」を作る製造業でした。製造業の中核となるのは「製品」です。そこにAIやIoTなどのデジタル技術を掛け合わせて自律化させた「スマートプロダクト」が、付加価値創出のアプローチとして注目されるようになっていきました。例えば空調機器メーカーのダイキン工業株式会社は、1993年という早い段階から、空調機器をインターネットにつなぎ、遠隔監視や機器の保守点検、省エネ制御などを行う「エアネットサービスシステム」を展開。「モノ売り」から「コト売り」への変革を推進してきました。近年はAI・IoTを活用し、蓄積された空調データや気象データを総合的に分析。その結果を機器のメンテナンスや故障予知に役立てるなど、付加価値を高めています。この取り組みにより、サービスを通した「価値提供」を超え、顧客の状況に応じ

た付加価値を生み出す「価値創造」へ、さらなるビジネス変革を遂げたのです。また一方通行の提案、提供にとどまらず、開発途中の製品に関して顧客の声を聞くことができるシステム「DAIKIN LAUNCH X」を立ち上げ、顧客と共に新たな製品を生み出す「価値共創」にまで発展しています。

これからのビジネスに必要なのは単にモノを売るのではなく、顧客と協力して新たな価値を生み出し、それによって個々の課題を解決すること。そして一人ひとりがこの変革を意識することが、企業のさらなる成長へとつながるのです。

### 【参考文献】

- aws「製造業におけるモノ売りからコト売りへの変革」  
[https://pages.awscloud.com/rs/112-TZM-766/images/20220616\\_AWS\\_Business.pdf](https://pages.awscloud.com/rs/112-TZM-766/images/20220616_AWS_Business.pdf)
- 日経XTECH「『モノ売り』から『コト売り』へ 製造業に求められるスマートプロダクトの実現方法」  
<https://special.nikkeibp.co.jp/atcl/NXT/21/42/>
- business leaders square wisdom  
「『モノ売りからコト売りへ』製造業のビジネス変革に迫る」  
<https://wisdom.nec.com/ja/article/2019120601/index.html>
- ダイキン工業株式会社「新たな価値創造への挑戦」  
<https://www.daikin.co.jp/design/2020/03/entry-63>



## TOP MESSAGE

# 自分たちの置かれた 現状を知り、それぞれが 解凍・変化を進めて 55周年までの定着を目指す

プラットフォーム事業のスタートから1年強が経ち、社内外への浸透は進んでいます。今後プラットフォームを活用することにより何が実現できるのか、また社員一人ひとりはどうに行動するべきなのかを高宮社長に伺いました。

代表取締役会長兼社長

高宮 一雅

## プラットフォームの理解、 浸透の現状を知り、徹底する

タカミヤプラットフォームがスタートして、1年強が経ちました。今は社内外においてどれくらい理解が進み、浸透しているのか。何が解凍前で、何が変化の途中にあり、何が定着したのか。改めて現状を整理し直すべき時期にあると考えています。

日経新聞で紹介されたことを機に、お客様や同業者から多くの問い合わせを頂きました。多くの方にプラットフォームは理に適った事業だということ、タカミ

ヤがどんな考えを持って改革を進めているかをご理解いただき、これから業界全てが変わっていく実感を持っていただけていると感じます。

しかし、現場サイドにおいてその考えを徹底できていないというのも事実です。従来やってきた「モノを売る」という考えにとらわれ、全体的な視点で提案できていないことが一つの理由だと考えています。目先の価値で行動し、付加価値が生む売り上げというものをまだ具体的に想像できていないのでしょうか。今後はより多くの人への理解、浸透を進め、プラットフォーム上にお客様が求めるあらゆるサービスを作り、様々な提案をしていく必要があります。

## 可視化、モニタリングを 社内外に向けた付加価値へ

どうすれば理解してもらえるのか、どうすれば価値を感じてもらえるのか。これについて考えた時に重要なのが、プラットフォームのコアとして位置付けているのは、実は可視化、モニタリングだということ。これが社内外の全てにおいて価値を生み出します。

例えば何か問題が起こった際には、その原因を見つけることができます。AIによる監視性を高め、ミスを未然に防ぐことはできるでしょう。しかし人が作業している以上、ミスは必ず起こるもの。問題の原因が分かれば改善することができます。お客様に安心していただくことができます。足場業界ではこれまで、原因が分からないまま済ませてきたことも多くあります。今後は自分たちの情報をオープンにして、お客様からモニタリングされているという意識を持ってしかるべきだと考えています。さらに社員の健康面や安全面のモニタリングも必要になるでしょう。例えば体温チェックや、事故を起こさないよう手順通りに行っているかどうかの監視です。作業者が正しく仕事をしていることをデータとして記録することは、結果的に自分たちを守る根拠になります。

全てが可視化でき、隠しようがない時代になりました。だからこそ、タカミヤは可視化と向き合い、付加価値にするべきだと考えます。

## プラットフォームの活用で、 業界全体の人材不足の解消を目指す

我々の業界では現在、建設コストの上昇に加え、人材不足の影響で賃金改定が行われているにもかかわらず、

価格転嫁が実行できていません。人材も資材も足りない中で、仕事があっても受けきれない状況にあり、価格最優先ではなく人材や資材の安定的な調達へとニーズが変化してきました。

この状況を解決するには生産性を向上させるしかなく、ここで必要になるのがDXです。例えば建設業界において特に深刻なドライバー不足。もちろん賃金を上げ、労働時間を削減することも必要でしょう。しかし、事前に頭に入れておかなければいけない情報やトラックから降りて手伝わなければならない作業が多すぎることを踏まえると、運転だけに集中できる環境をつくり出さなければ安定的な人材獲得は望めません。タカミヤのプラットフォームを活用すれば、DX化で業務負担を軽減させるなど、協力会社や仕入れ先がドライバーを集めやすい環境をつくることもできると考えています。

## 若手が中心となり、 DX化の推進など会社全体の改革を

今後社内でも取り組むべき、プラットフォームに必要な要素が三つあります。一つ目はAIで、現在既に導入し、画像認証などを用いて足場の本数や品質のチェックを行っています。二つ目はChatbotです。業務部門で取り入れ、残業の解消を図る必要があると考えています。また電話でのレスポンスには限界があるため、Chatbotを用いてお客様対応力を高めていきたいです。三つ目はメタバースで、営業の無駄な移動時間を削減できると考えています。その他、例えば工場見学もわざわざ群馬まで行く必要がなくなるかもしれません。これらのDX化は、社内の各部門の生産性や付加価値の向上につながることでしょう。会社は積極的に

投資しますので、どんどん活用していただき、定着していけばと思います。

こういった改革は若手に任せた方が早く定着する  
と考え、若手が中心となって情報を共有できる取り組みを推進しています。いつまでもトップダウン方式ではいけないため、若手が議論できる場として\*14の分科会を立ち上げ、ボトムアップを図ることとしました。1対1で話し合えば、経験値の高い方が勝ってしまいます。そのため、部署を横断した3~4人で分科会を作り、いろんな人の話を聞いて、自分の考えを話すこと。また自分の考えが正しいと思い込んでしまわないよう、会社側が求めていることと自分のやりたいことを一致させること。その上でまとまった意見を上に伝えれば、会社全体を変えることができるのではないかと思います。

※常時13の分科会があり、14個目は臨時の分科会を指します。

## 安全性・利便性の向上と コスト削減を両立し、問題を解決する

私は、タカミヤのプラットフォームを活用すれば、お客様の仮設に関わる問題を全て解決できると考えています。タカミヤのプラットフォームでは、安全性、利便性の向上とコスト削減を両立することが可能です。それをしっかりとお客様にご理解いただき、私たちの提案する様々なソリューションに期待していただきたいです。そのためにも利用者を増加させ、事例をたくさん積み重ねて、今後はより安心感を与えられるサービスにしていけたらと思います。

また社内では最近、プラットフォームに関して「よく分からない」ではなく「活用するために問題をどう解決するか」という話をよく耳にするようになりました。

社員一人ひとりがプラットフォームという意識を持ち、自考自走して、今の流れを加速させてほしいと思います。自分たちの知らないものをお客様にサービスとして提供することはできません。タカミヤ自身が日々改革して働く環境を改善しお客様に提案する、というように、お客様へのサービスと社内の改革はセットで考えるべきです。来年の55周年までの定着を目指し、まだ解凍できていないものを早く見つけ、解凍してください。現状に疑問があるなら、変えていけるのだと、自分が変えていくのだという気持ちを持ってください。良いものを提案すれば周囲も変わってくれますし、最終的にそれが業界全体のためになり、お客様に還元できると信じています。



# 「Takamiya Platform」が これからの 業界を 変える

「プラットフォーム元年」となった2022年。1年強が経過した現在、Iqシステム預かりサービスを利用しているプラットフォームユーザーは、既に41社で、タカミヤは今期70社、来期130社、27年度には250社の登録を目標に掲げています。「開発・製造」「販売」「レンタル」「設計・施工」「管理・物流」の各事業を統合した、ストック型の新ビジネスモデルとして確立しているTakamiya Platform。この新たな事業で、タカミヤの提供するサービスはどのように変わるのでしょうか。また顧客に一体どんなメリットをもたらすのでしょうか。

# Iq-Bid × Iqシステム

PART | 01

## Iq-BidとIqシステムの掛け合わせで 資産価値、運用率を向上

～Iqシステムのセカンダリーマーケットの創出～

「どうしたらプラットフォームユーザーになれるのか」と考えた時、入り口の一つとなるのがIqシステムです。購入したIqシステムをタカミヤのBaseに保管することで、タカミヤの賃貸資産と同じ状況下で管理されることになるため、半永久的に機材の品質が担保されます。併せてタカミヤの足場コンサルティングを活用することにより、運用率向上をサポートします。さらに、こうして品質が保証されたIqシステムの売買を行えるのが、6月1日にリリースした「Iq-Bid」。可視化された「Iqシステム」のセカンダリーマーケットです。例えば今まで新築の建築事業を中心に展開してきた企業が土木事業にシフトする場合。また今まで以上に建設事業を拡大したい場合。こういった機材構成の

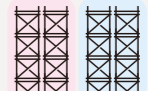
変更や拡大時にも、プラットフォームユーザー同士で機材の売買を行うことができます。さらに、資産を投入して他業種から足場のレンタル業に新規参入したいという場合。従来であれば土地を探し、アスファルトを敷いて、フォークリフトオペレーターなどノウハウを持った人材を採用するところから始めなければいけません。しかしプラットフォームユーザーであれば、Iqシステムを購入するだけで、全国29カ所にあるタカミヤのBaseから整備されたIqシステムを入出庫することができるのです。

今はまだ、顧客自身が使用するためにIqシステムを購入し、管理を委任するにとどまっているものの、年間の運用率や資産価値の変動などを知らせること

で、追加注文も増えています。足場のセカンダリーマーケットの創出で、“足場機材”から“足場資産”という価値のあるものに変化したことは、顧客にとって非常にメリットの大きなサービスの一つだといえます。

### 従来

通常の枠組足場を扱う会社の平均稼働率は約50%前後

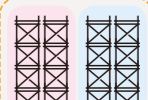


自社所有の置き場で保管するためコストがかかる

### タカミヤのサービスを利用した場合

全国29カ所の機材Baseで保管

自社に必要な分は全国のBaseから引き出せる



タカミヤで運用し、他社へ貸し出し。または、Iq-Bidで出品し、他社へ販売。

### ユーザーの声

100%稼働を実現することで、今まで仮設材のリース料を外部に支払いコストとなっていたところを、収益として稼ぐことができるのが良い

置き場や管理、整備の問題が解決され、自社管理せずに次世代足場を保有することができ、いつでも品質の良い機材を自社材として出荷できるのが良い

タカミヤのデータを根拠とできるため、エンドユーザーへの材料費の請求管理が分かりやすくなった

品質の良い製品を用意できることで、公共工事などでの営業上の優位性が得られる上、在庫不安などのリスクを顧客から払拭することが可能

北陸地域を事業エリアとしていたが、サービスを利用することで関西地域にまでビジネスを拡大することができた

現場ごとに業者選定の手間が掛かっていたが、全国29カ所の拠点から常に品質が一定の製品が出荷されるため、安全上の観点でも安心

# Base

PART | 02

## Base機能の新しい体制づくりや構内環境の整備により 作業時間を3分の1に短縮した最速入出庫

プラットフォームにはまた、物流面におけるメリットもあります。その最たるものが最速入出庫です。近年、深刻な問題となっているトラックドライバー不足。時間外労働時間の上限が制限される2024年にはさらに深刻化すると予測されています。今までは残業をして無理にでも2回転していたところが、例えば1.5回転しかできないという事態に。そうした時、今まで10人で担っていた業務に13~15人が必要になることとなります。そこで業務の効率化を図るため、何に多くの時間を費やしているかを考えると、機

材拠点(Base)での待ち時間を含む入出庫に関わる業務です。例えば10t車で返納と出荷を行う場合、現場から運んできた材料を降ろす返納に60分、次に運ぶ材料を積み出荷に90分、計150分かかっています。

トラックがLab.に入ると、材料が降ろされ、終わるとトラックは直ちに移動。その後、Lab.の担当者が手元の情報と数量に差がないかをチェック。他にも出荷頻度の高い上位品目を一定の割合で取りそろえる「ミニセンター」を配置するなど、構内環境の整備や

Base機能の新しい体制づくりを行い、効率化が実現。返納は15~20分、出荷は30分ほどで完了し、計150分かかっていた入出庫にかかる時間が約50分と3分の1にまで短縮されました。また、数日前に事前オーダーをするなど、所定の条件を満たしたユーザーは、順番待ちをすることなく優先的に返納・出荷を行えるファストレーンを使用できます。2024年に1.5回転しかできなくなるかもしれない問題は解消され、むしろ2.5回転できるようになるというのも夢ではないかもしれません。

2022年度 Takamiya Lab.West 最速入出庫(30分以内)達成率

出荷												
4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	
64%	69%	82%	78%	80%	78%	79%	80%	83%	80%	82%	81%	
返納												
4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	
87%	98%	93%	98%	100%	98%	99%	97%	95%	97%	96%	99%	



### ユーザーの声

Takamiya Lab.Westは時間が読みやすいので、次の仕事の予定が組みやすい(配車が組みやすい)

Lab.は制限が少なく、より効率化が図れる

積み下ろしがスムーズなため、仕事が早く終わった分、早く帰れるようになってうれしい

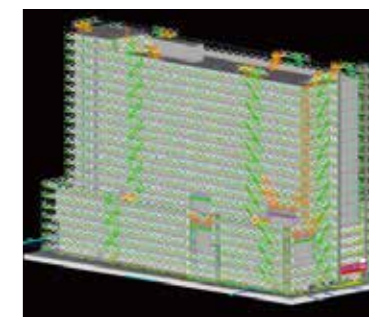
# BIM/CIM

PART | 03

## BIM/CIMシステム対応で3D図面を作成。 明細の自動算出が可能に

業務の効率化という観点では、発注にかかる顧客の労力も削減されています。今まで発注明細は、2D図面に書き込んだり色を塗ったりして必要な材料や数量を手作業で拾い出すという、アナログな方法で算出していました。翌日に必要な材料をその都度拾い出して発注するため、例えば拾い漏れがあった場合には、材料が足りないため工事が進められず、職人の手も空いてしまうなど様々な無駄が発生。逆に多

めに発注してしまった場合には、余剰が出てしまい、保管場所の問題などが発生していました。しかし、BIM/CIMシステムによる対応が可能になったことで、精度の高い3D図面の作成が可能に。さらに図面内の範囲を指定するだけで明細が自動で算出されるようになったのです。発注漏れや発注過多がなくなり、効率化が図れるため、多くの顧客から評判の良いサービスの一つだといいます。



### TOPIC

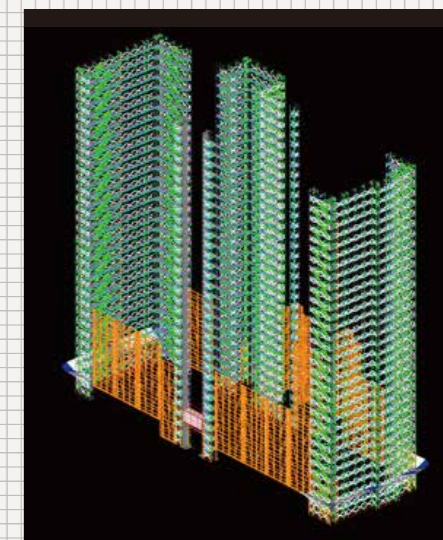
#### BIM/CIMモデリングが受注につながった事例

##### 提案内容

設計段階で3Dモデルを用いて提案を行いました。BricsCADで拾い出した部材の数量CSVデータとタカミヤの専用発注書を連携し、自動で作成される仕組みに改善。タカミヤ製品以外の部材や商品名の間違いなど、重点確認項目は全て赤字で表示されるようにしました。結果、BricsCADとタカミヤの独自コマンドを含めて導入していただき、継続的に新たな現場でもご利用いただいています。

##### メリット

発注書を効率的に作成できるため、お客様の手間が軽減されます。タカミヤにとっても、発注書を催促する必要がなくなる上、各営業所で異なる発注書のレイアウトを全国で統一でき、業務の効率化につながります。





# Education

PART 04

## 座学と体験の安全講習会で意識向上。 Takamiya Lab. Westでより幅広い体験を

以前から評判になっているサービスに、タカミヤの拠点を利用した安全講習会があります。仮設足場に特化し、座学と体験ができるような研修はタカミヤを含め全国でも2社だけ。既に関東や関西の企業がタカミヤの安全講習会を利用して、最大で約100人が参加する4日間に及ぶカリキュラムもありました。

さらに2022年には、目に見えるプラットフォームの基盤としてTakamiya Lab. Westという拠点が誕生しました。

蓄積された安全管理や品質管理のノウハウを生かした管理・物流機能を持つTakamiya Lab. West。Takamiya Platformが提供するサービスの安全性やDXなどの付加価値を追求。全サービスの安全性を担保し、向上させ、プラットフォームをさらに便利に利用できるように研究開発を推進しています。中でもTheater Hallは広大な壁と床にプロジェクターで映像を投写できるため、一度に複数人が3D映像で危険箇所を確認することなどが可能です。

人形を使った落体実験や、上からボルトを落とした際の衝撃でヘルメットの重要性を再認識できる実験などは既に行われています。その他、施設内には定点カメラを設置して安全管理や顧客の資産の品質管理に注力しています。現在Takamiya Lab. Westでは、Innovation Hubという施設を建設中。どんなことが実現できるのかという構想の動画を作成し、集客を図っている段階にあります。

### ユーザーの声 >> 株式会社フジタ

#### ▶ 利用に至った経緯

これまで、施工実習などは自社で実施していましたが、座学の安全講習は研修会社へ外注していました。しかし、研修会社による安全講習は実際の現場に基づく経験ノウハウが乏しく、説得力に欠ける点もありました。そんな時、仮設資材のプロであるタカミヤ様が安全教育サービスを提供していると知り、要望に沿った独自のプログラムの作成、出張対応も可能とのことでした。



#### COMMENT

弊社は安全管理を経営上の重点課題として注力しており、必要な安全管理能力が向上するよう個人の能力に合わせて教育に取り組み、レベルアップを図っています。研修には施工管理職、事務職など、幅広い職種から約110人の新入社員が参加しました。タカミヤ様には全4日間、フルハーネス型墜落制止用器具特別教育、足場体感訓練などを担当していただきました。長年の現場経験を生かした熱量の高い説得力のある講習で、新入社員の目の輝きが違ったように感じます。

株式会社フジタ 経営改革統括部 研修センター次長 田澤様

# Pick Up

## 14の分科会で若手の発想を取り入れ、事業のブラッシュアップを図る

### 分科会一覧

- ▶ 試験機活用分科会
- ▶ 最速サービス
- ▶ DX、機械化推進による見える化
- ▶ Innovation Hub建設分科会
- ▶ Innovation Hub内部展示分科会
- ▶ プラットフォーム(Iq-Bid)分科会
- ▶ OPERAレンタル  
(ポイント還元含む)分科会
- ▶ 地域戦略分科会
- ▶ メディア戦略分科会
- ▶ 安全教育訓練分科会
- ▶ 物流改革分科会
- ▶ OPERA開発分科会

※社外秘のものを除く

現時点でのプラットフォームユーザーは、Lab.機能がある関西エリアと関東エリア管轄の企業のみ。これを将来的に地方まで拡大することを目標に、今期14の分科会を立ち上げて具体的な検討に取り組んでいるといいます。立ち上げられた分科会には若手を中心としたメンバーがそろっており、若手の発想を吸収することで顧客にとっての付加価値を高めるため、アイデアを募っている状況です。プラットフォーム事業のブラッシュアップを目的とした様々な分科会があり、付加価値の創出として分かりやすいものでいえば、タカミヤのサービスを利用する度にポイントが貯まるポイント還元サービス

について議論している分科会もあります。どのような還元方法で、どのように活用できるのか、具体的な運用方法はまだ模索中。例えば2日前に受けたオーダーに変更がなかった場合には社内での準備がスムーズに進むことから、ポイント還元率を通常よりも2倍にするというように、社内の働き方改革にもつながるような方法を考え、意見を交わしているのだといいます。

高い付加価値を提供し、DX化を進めることであらゆる無駄をなくして効率化を図り、日々進化を遂げている「タカミヤプラットフォーム」。これからも新たな可能性に挑戦し続けます。

# Interview

## プラットフォームという自覚を持って、安全・安心を中心に改革を進める

私たちは今、プラットフォームとしてお客様へサービスを提供するため、事業のブラッシュアップに取り組んでいます。プラットフォームを基盤としてどんなサービスが提供できるのか、どんなビジネスが展開できるのか。これをタカミヤの全員で考え、ブラッシュアップしていけるような会社の雰囲気を目指しています。この時、何を中心に考えているかと問われれば、それは安全です。

工程が詰まっている時、事故の発生率は高くなるもの。例えば、製品アイテム数が少なく組み合わせしやすくなれば、作業効率が上がり、一人当たりの生産性は向上します。加えて、機械が担える部分を機械に任せることで、人手不足は解消できるでしょう。これらが実現できるような新製品の開発やDX化を進めることで、工程に余裕が生まれ、事故が少なくなると考えています。またBIM/CIM対応により発注明細が自動で算出できるようになったこと

で、ミスを防ぐことはもちろん、時間の余裕も生まれるでしょう。さらに無駄な材料を運んだり置いたりする必要もなくなるため、空間の余裕も生まれ、つまづいてけが人が出るといった事故のリスクも軽減されると思います。

他にも、購入したIqシステムをタカミヤに預けていただければ、全国のBaseから入庫でき、仮設業界で広く認められているノウハウをもって管理。材料の高品質担保、ひいては安全につながっています。最近、職長安全教育という資格を取得できる講習会も開催。プラットフォーム内において、あらゆる角度から現場の安全性を高めるためのサポートを行っています。地域戦略分科会以外は、即効性のあるテーマばかり。どこまで改革できるのか、どういう風になるのかなど、私自身もだんだんワクワクしてきました。それをお客様にも認めていただき、儲かる・助かる・便利になると喜んでいただけるようなサービスにできればと思っています。



取締役 執行役員 営業本部長

川上 和伯