



代表取締役

# 高田 実

1 987年(昭和62年)に高田クレーン興業を興し、一代でタカダグループを日本が誇るリーディングカンパニーへ成長させた代表取締役の高田実さん。今日に至る軌跡を追います。

——幼少期はどのようなお子さんだったのでしょうか。

常に「お山の大将」をやっているような子どもでした。50歳の頃、小中学校9年間の同級生を集める大同窓会を企画したのですが、「あの高田が！」とみんなが口をそろえて言ったほど、良くも悪くも注目を集めるタイプでした。同級生の消息は卒業アルバムだけが頼り。子どもの頃にはSNSなどありませんでしたから参加者を集めるのは大変で、実現までに1年ほどかかりました。同窓会には約150人が集まり大好評でした。

——ご実家も自営業を営んでおられたということですが、創業の経緯について教えてください。

生家は土木・水道系の事業を営んでいて私もそこで働いていましたが、22歳の正月に父親と大喧嘩をして、「このままでは親父を超えられない」と考えて退職しました。第二子(現 高田将太専務)誕生を人ひとりの責任が広くかつ重くなる傾向がありますが、みんな本当によくやっているといます。おかげさまで私の想定していた以上の速度で成長し続けていると実感しています。

順調に設備投資を行いながら、新たな事業領域への進出にも精力的に取り組む高田代表取締役。タカダグループのさらなる発展に期待が高まります。

もビジネスパーソンといった組織人より、一人で道を切り拓いていく職人タイプの社員が多いですね。所属意識が醸成しにくいのが弱みという分析もできますが、タカダグループに限ってはそれに当てはまらないと思っています。事実、社外から「できる人材だけが残っている」との評価をいただくことも多いです。私自身、社員に救われてきたと思うことが多々あります。タカダグループでは、一

——不動産業やホテル事業など、事業を多角化されていますが。

私はクレーン業界で成長してきましたが、異業種にも興味がありました。ただ、会社を経営していると、なかなか新しい事業に挑戦する余裕がありませんでした。そうしたジレンマに悩まされてきましたが、長谷工コーポレーションとの取引実績から銀行の信用を得ることができ、十分な資金調達ができるようになりました。また、事業を任せられる人材も育ってきたと実感するようになったため、不動産業への進出を決意、新規事業を展開することになったのです。

——タカダグループにはどんな人材が揃っていますか。

業界特有の性質だと思いますが、いかに

間近に控えていた時期でもあり、何とか家庭を守らなくてはという思いで、クレーン1台で個人事業を営んでいた当時の義父に「仕事を教えてほしい」と頼み込んだのです。オペレーションの基本から教わりました。その後は、バブル景気の波に乗り、手形で900万円ほどのクレーンを購入して、23歳頃に創業したのが高田クレーン興業の始まりです。

——現在の企業規模を見ると、個人事業からの出発とは信じられない成長ぶりですね。

確かに、バブル崩壊の影響は長く尾を引きました。1994年(平成6年)7月には、稼働日が6日しかなかったほどです。会社の厳しい状況を反転するきっかけとなったのは阪神・淡路大震災でした。復興需要を見込んで全国紙に「運転手募集」と広告を出し、資金もないのに1台2000万円するクレーン5台を発注しました。これには確固たる根拠があったわけではありませんが、今にして思えば、あの時の直感が的中していたということですね。その後も全てが順調だったというわけではありませんが、長谷工コーポレーションとの出会いがあり、飛躍するきっかけとなりました。

現在高田クレーン興業は、クローラク



### 企業情報:

- ◆設立年: 1987年
- ◆年商: 130億円 (グループ連結)

# 会社紹介 タカダ ホール ディングス

現在急成長を続けているタカダグループ。  
今回はそのグループ会社がどんな事業をしているか、  
現場の方がどう働いているのかをご紹介します！

## 事業内容

グループの全体をとりまとめています。  
総務部は私を含めて2名おり、グル  
ープの経営に関わる諸業務をこなしてい  
ます。他の部署の方と同じフロアで、1フ  
ロアには約20名が働いており、社内では  
みな黙々と仕事をしています。私は勤  
め始めて4年目です。



## 楽しいと感じること

年に何回か行事があります。去年は忙しくて開催されませんでしたが、社員旅行で温泉に行ったことは思い出に残っています。普段はそれぞれの現場で働いていて、みんなで集まる機会はありませんので、このような行事で親睦を深めるときは楽しいです。他に安全決起会や忘年会などもあり、毎年楽しみにしています。

## 大変だと感じること

建設会社の現場で働いている人とのやりとりが上手くいかないときは、大変だなと思います。話が上手く伝わらないときは、少し言い方を変えてみて対応しています。



総務部  
はしづめ しょうこ  
橋詰 祥子さんが紹介します！



## 業務に対するやりがい

社員から感謝された時はやりがいを感じます。タカダホールディングス内の、他の会社の方と関わる機会が多いです。

こんな方たちがこんな思いで  
働いています！



注目スタッフ

総務部 経理  
くろだ みみ  
黒田 美由紀さん

抱えている仕事がたくさんあるため、1つの仕事にあまり多くの時間を割けません。同時に複数の仕事をこなさないといけないので、時短かつ正確に仕事をできるように心がけています。



## 会社内での 最近のトピックス

運送の方が、奥さんと令和婚をしたという話を聞きました。5月1日に籍を入れたみたいで、おめでたいことですね。

# 会社紹介 高田 クレーン 興業

お客様のご要望や、現場に応じたクレーン車を選定し、クレーン工事、クレーン車のリースを行っている高田クレーン興業。現場でどんな作業が行われているのかをお聞きしました。

## 業務内容

移動式クレーンのリース業を行っており、私達業務部ではその配車作業を行っています。現場で機材や材料を吊るすことになると依頼が入り、様々なクレーンの中からその現場に適したものを選びます。クレーンの運転手の方が現場に向かってくださるため、私は基本的には現場に赴くことはなく事務所で作業を行っています。

## 印象に残っている仕事

2018年6月の地震、そしてその後の大きな台風の時期はとても忙しく苦労しました。「屋根を修理したい」などクレーンの注文が急増するものの、クレーンの絶対数が足りないという状況になりました。前もってお客様にクレーンが手配できない旨を早め早めに連絡する、早く注文して下さったお客様に優先的にお届けするなどして、なんとか対応しました。

阪上 晃さんが紹介します！



## 自社の自慢・強み

現場によって配車するクレーンは大きく異なるため、作業内容を現場で聞いてから選定します。クレーン選びや、その現場に合った運転手を派遣することは非常に難しいのですが、それをしっかりとこなしていることが部署の強みです。クレーン選びが上手くいくと、お客様にとっても喜んでいただけます。また、運転手はみな上手にクレーンを操縦するので、非常に評判が良いです。

## 自社での取り組み

日々確実に、漏れがないように配車入力することを心がけています。色々な現場から注文が来るので、それをまずは紙に書いて、その紙面の情報をパソコンに移し替えていくというのが受注の流れです。確実に、漏れなく、そして間違いなく行うために、1人ではなく2人で、なるべく多くの人で確認するよう取り組んでいます。

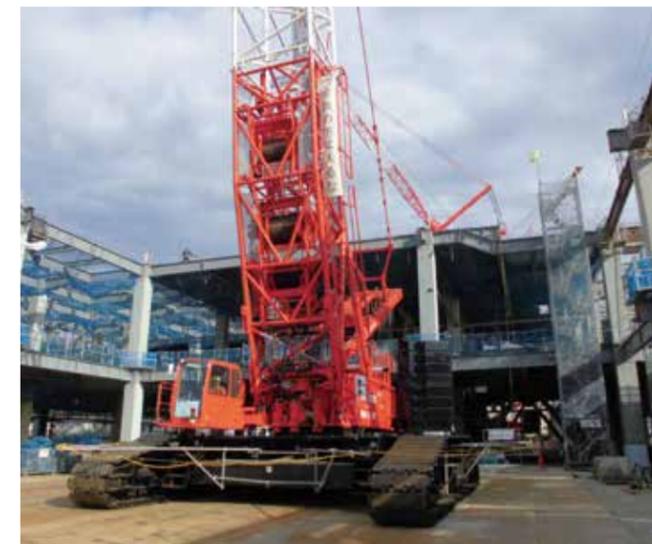
こんな方たちがこんな思いで  
働いています！



注目スタッフ

業務部  
ふるはた まみこ  
古賀 麻美子さん

今は早く業務を覚えることです。入社したばかりで分からないことだらけなので、1日でも早く仕事を覚えていきたいです。



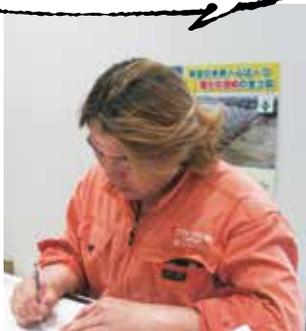
## 今後の目標

当たり前前のことではありますが、現場に合ったクレーンを確実に手配することです。そのために運転手と常にコミュニケーションを取り、現場の特徴や、どのようなクレーンが使いやすいのかを話しています。もちろん現在も行っているのですが、今後もっと密に行っていきたいと考えています。

# 会社紹介 ユウテック

土留工事やクレーン作業で地域に貢献しているユウテック。現場で働く桑原様のご協力のもと、「ユウテックって何をしているの?」という疑問から裏話まで、幅広くお聞きしました!

くわばら はるゆき  
桑原 春行さんが  
紹介します!



## 楽しいと感じること

**会**社が設定したスケジュール通りの作業ができたときです。設定された計画に沿ってやりたいけれども、予想外のトラブルが起こる現場もあります。うまくいかないときは今後の順序立てに悩みますが、うまく仕事を終わらせることができれば嬉しいです。

## 大変だと感じること

**建**設機械の作業スペースを確保しなければなりません。民家の側で作業するときに機械があたらないように計画することが大変です。今は3人で働いていますが、1人あたりの責任が重いので緊張感があります。ですが、少人数ですとコミュニケーションが取りやすいというメリットもあります。

## 業務内容

**土**留め工事です。H鋼材を打ったり、シートパイルというものを打ったりして、土が崩れないようにしています。



## 自社の自慢・強み

**1** 日1日の仕事を確実にこなしていくことです。当日中にやりきれなくて次の日に回したり、仕事の順番を変えたりする場合もあるので、大きな遅れが出ないように工夫したスケジュール変更を心がける必要があります。できるだけ慌てて作業する状況を回避しつつ、時間を無駄にしないような取り組みができるであろう段取りを意識しています。

## 現場内での 最近のトピックス

**長** 谷工コーポレーションさんとの仕事が多く、よく現場で会います。1ヶ月に1回くらい飲みに行くのが習慣となっています。現場の職員さんとのコミュニケーションがとれる良い機会になっています。雑談から仕事の話、相談事など様々な内容の話をすることができています。

## 印象に残っている仕事

**作**業している最中には「あれ危なかったなあ」、「大変だったなあ」と思いますが、忘れます。行くところ行くところ全然違う現場ということもあり、毎度その現場ならではの危険や困難があります。具体的にはビル自体は真っすぐ立っているのに、横から室外機が出ていたり、空調設備の柵が出ていたりすることが挙げられます。その時の状況に合わせた柔軟な対応を心掛け、それらに機械をあてないようにしています。しっかり現場を目視して作業しますが、上からシートを被せているところに障害物があることに気が付かず、作業が終わって確認したら機械にあたっていることもあります。そのため、その都度変わる現場に細心の注意を払っています。

こんな方たちがこんな思いで  
働いています!



注目スタッフ

総務部 経理  
やない かずき  
柳井 和樹さん

**数**字を扱っていますので、単純なタイピングミスでも桁が変わってしまい、大変なことになる可能性があります。ですので、とにかく日々慎重に、入念な自己チェックを行うように心掛けています。特にエクセルだと自動計算が便利ですが、誤った式を入れると誤った処理をしてしまうので、デバッグは入念に行っています。

# 会社紹介

# Rino Hotel マネジメント

ホテル・飲食店の開発・開業・経営・コンサルティングから、不動産の売買、交換賃貸借、仲介及び管理まで、様々なニーズにお応えします!

今回は「Welina Hotel本町」で働く現場スタッフにお話をお聞きしました。

## 業務内容

ホテルの業務は多岐に渡ります。日中に5名、夜間に3名いるスタッフと協力しながら、普段の業務としてお客様のチェックイン・チェックアウト、館内設備の備品管理、金銭面の管理などをこなしています。その他、私は支配人として、インバウンドのお客様を団体で抱える旅行会社に向けた営業活動や、クレーム対応なども行っています。

Welina Hotel 本町 支配人  
あおき たくみ  
青木 巧さんが紹介します!



## 大変だと感じたこと

こWelinaHotel本町には、スタッフの数は少ないながらも性別や年代の異なる様々な人がいます。その中で、より高い次元での組織、人間関係を構築することが大変です。やはり、関係を構築する上で、声のトーンや表情を含めたコミュニケーションが大切であると考えています。ですので、日常からスタッフ間で「面と向かって対話をする」ことを大切にしています。

## 楽しいと感じること

お客様から「リラックスできた」「質が高かった」などのお褒めの言葉をいただけることですね。ホテルマンとしての「当たり前」を徹底することが、お客様の満足度につながっていると思います。

## 印象に残っていること

2018年9月、大阪は猛烈な台風の被害に見舞われました。そのとき、お客様が帰宅できなくなるなどのトラブルも有りましたが、スタッフ一同協力してサポートに当たりました。従業員のプロ意識の高さに、感銘を受けました。

こんな方たちがこんな思いで働いています!

### 注目スタッフ

Welina Hotel 道頓堀 フロント  
さとう ひろみ  
佐藤 裕美さん



「全てにおいて感謝の気持ちをもって、否定的な言葉は使わない」。業務にあたって、仲間の助けがあつてこそ結果に繋がります。お褒めの言葉も厳しい意見もすべて、ありがたいものと感謝するようにしています。Welina Hotelのさらなる飛躍のためには、現場の人間が常に前向きに業務にあたっていただけることが1番だと思っていますので、口から出る言葉は否定的なものは使わないようにしています。

### 注目スタッフ

炭火焼肉 莉心 料理長  
やまもと かず  
山本 和男さん



「笑顔が大切に」です。お客様に笑顔で食事をしていただけるように、自分自身も笑顔を忘れずに、楽しんで料理を作り提供するように心がけています。また、美味しい料理を食べると自然と笑顔になります!お客様がお帰りになる際に、笑顔で「美味しかったよ!また来るね!」と一言くださることが、自分自身の笑顔の源です。



## 今後の目標

まだ私たちのホテルは、他社と比較してネームバリューが弱いと感じています。当たり前を積み重ね、スタッフが頑張れるように教育と雰囲気作りを徹底することで、売上を伸ばしていくことが目標です。そしていつか、日本を代表するビジネスホテルになれるため、日々邁進していきます!

## 次号予告

第2号には「勇希運送」や「東京支店」の紹介を掲載予定です!  
自分たちとは違う場所で、どんな人達がどんな仕事をしているのか?  
それをお伝えできればと思います!  
その他にもいくつかコンテンツを企画中。どうぞお楽しみに!

TAKADA HOLDINGS PRESS  
第2号 2019年7月5日発行予定