



株式会社
高田クレーン興業
東京支店長



野末 淳也

株 株式会社タカダホールディングスのグループ会社である株式会社高田クレーン興業で東京支店長を務める野末淳也さん。2013年に同業他社から高田クレーン興業に入社しました。特別に自身の仕事を誇ることはないものの、堅実な仕事で会社を支えています。その日々の心がけなどを聞きました。

——まず入社のごきっかけを教えてください。

前職で今の社長と知り合いになり、高田クレーン興業が東京へ出てくると聞きました。その後、現状をいろいろ話すうちに、「一緒にできればいいね」という話になったのがきっかけです。

東京支店の立ち上げの際には、オペレーターの確保に奔走しました。大阪から連れてくるわけにもいかず、関東エリアで募集してどんどん増やしましたね。特に当初は知り合いやそのツテで採用しました。段取りや人の手配の仕事が多かったです。

現在も仕事内容としては変わりません。クレーンのリースの中でもクローラクレーンを主体に、他社と一緒に仕事をすることになったので段取りや現場の管

理などをしています。クレーンをリースしてお金を頂くのが仕事ですが、そこで何をやるのかを決め、図面を描いたり計画書を出したりして現場と打ち合わせをし、搬入となります。

——これまでの最も自慢できる成果を聞かせてください。

長谷工コーポレーションとの縁が一番の成果ですが、これはもともと東京で仕事をしていた業者の中に高田クレーン興業が入り込んだ形になった結果です。もちろん、何か強引なことをしたわけではなく、これには社長の功績が大きかったと思います。つまり、社長がどんな機械を買ってくれて、台数を増やせたおかげで仕事に食い込んでいくことができたのです。こちらが心配するのはオペレーターのごときだけ。機械も人も不足



ない状態で進められたので、長谷工の東京の中では一番のシェアを取れたのです。自分自身が何か素晴らしいことをしたわけではありませんが、そこまでの成果につなげることができたのはよかったです。思います。

——オペレーターを確保できた理由は何でしょうか。

求人を出すと、何かしらの事情で前職を辞めた人も来ます。その中で人を選ぶわけですが、うまく続けられる人というのは、そういう状況からでも続けられるものです。

一方で一番大事にしているのが、もともと高田クレーン興業にいてくれた人です。彼らからの口コミが大きいんですね。他社で高田クレーン興業が悪く言われることがあっても、実際に高田クレーン興業で働いているオペレーターからはいい評判が伝わるわけです。

こちらとしては、オペレーターがなるべく不満を言わずに仕事ができるようにと心がけています。個別に連絡を取り、会社に対しての要望を拾い上げ、できる範囲で本社から決裁をもらいます。できないことは丁寧に説明し、納得してもらおうとしています。

結局、オペレーターと営業やバック

アップというのは一蓮托生なんです。我々が仕事を取つてこなければオペレーターの仕事はありませんが、そこでどちらが上かという話をしていたらこういう関係はできないでしょう。オペレーターが現場に出てくれるから我々の給料も出る。そういう気持ちで対応するということも大切だと思います。

——仕事の中での挫折経験はありますか。

生まれつきの性格なのでしょうが、相手の怒りが収まらなかったところを見ると気持ちがいいのです。そういう感じなので、特に挫折を感じたことはありません。

仕事として一番多いのは何かというとは、「謝ること」なんです。立ち位置としては現場とオペレーターの橋渡しで、何かトラブルがあると苦情が入るわけです。そのフォローで走り回るのが仕事の中でかなりの割合を占めています。大事なものは、誠意をもって当たること。対等な立場できちんと話せばわかってもらえます。

——この先の目標を教えてください。

個人としては、社長からの信頼を得て、会社でそれなりの立場になること。もう一つは、社長の考えていることを達成できるようにお手伝いすることです。私は高田社長についてきた者なので、タカダグループの他の部署のことにはあまり詳しくありません。ただ、会社の不利益になるようなことはしないように立ち回り、与えられた範囲で自分ができることをしっかりとやっていこうと思っています。

「現状維持で精一杯」と言う野末さん。控えめながら誠実な仕事を窺うことができました。これからも高田クレーン興業の成長を加速させるべく、走り続けていくことでしょう。

企業情報 :

◆設立年 : 1987年

◆年商 : 130億円

(グループ連結)



会社の

「他にはない強み」

- ①ご自身の所属会社の、「他にはない強み」は何だと思えますか？
- ②「タカダグループ」のグループ会社として、今後どのような成長をしていきたいですか？



Power of the Company

タカダホールディングス

①スピード感です。経営者のトップと直接やりとりをするので、判断が早いほか、土地の仕入れや加工についても、他社に負けることがないと思っています。

②現在運営しているホテルや、建築中のホテルをグループの柱にしていきたいです。



みかげ あきひろ
御影 明宏さん



Power of the Company

高田クレーン興業

①クレーンの質や社員の能力が、他社と比べても非常に高いと思います。あとは社員同士の仲が良いことも強みです。とても雰囲気良く、皆が仕事を楽しんでいます。タカダはグループ企業ですが、皆が分け隔てなくコミュニケーションを取っており、グループ全体が非常に良い雰囲気だと思います。

②主に2点で、1点目は、今後も事故が起きないように安全に取り組んでいくことです。2点目はお客様のニーズに応えることです。これらを意識して続けていくことが、自社のさらなる強みの構築にも繋がってくると思います。



よこじ ひろみ
横路 広美さん



Power of the Company

ユウテック



①山留の設計と施工を自社ですべて行っていることです。通常、工事だけを行う工事の専門会社か材料提供だけを行う鋼材商社がどちらかに属します。しかし当社はそのどちらかだけに属することもなく、両方の特性を合わせているので、唯一無二の存在ともいえます。

②全グループ会社が相互に助け合い、それが強みとなるような会社にしていきたいです。例えば、クローラクレーンでしたら運搬が必要なので、勇希運送の運搬の力が必要不可欠というふうにです。総合力で勝負していきたいと思っています。

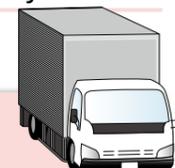


たかだ しょうた
高田 将太 専務



Power of the Company

勇希運送



①他所の運送会社に比べて、保有している車両数が圧倒的に多いことです。年内にも、新しいトラックを導入予定ですし、それだけ車両を抱えるということは、顧客のニーズにも応えていける、ということです。これは、タカダグループの強力な強みだと言えます。

②まずは、人員を確保してトラックが常にフル稼働していけるように体制を整えていきたいですね。そのうえで、いずれは高田クレーン興業の東京支店を支える専門の部隊も作って、関西・関東の両輪でグループを支えていきたいと考えています。そしていずれは、運送業の業種の中でも、勇希運送が存在感をもっていけたらと野望を抱いています。



ささき きよのぶ
佐々木 清信さん



Power of the Company

Rino Hotel マネジメント ホテル事業部

①現在はご存じの通り外国人観光客ブームの真只中で、少し前まで数百万人程度だった訪日客が、今では2000万人を突破する勢いです。その中で様々な国のお客様に寛いでいただけるサービスを提供できるように、語学堪能のスタッフを豊富に揃えているのが最大の強みです。また、若いスタッフを支える経験豊富なベテラン勢がいることで安定したサービス提供に繋がっています。

②タカダグループが国内で著しい成長を遂げている中で、今後はグローバルでの事業展開の重要性も更に増していくと思います。そのため、Rino Hotelマネジメント社員が率先してグローバルでの事業拡大を図れるように取り組んでいきたいと考えています。



たかだ ともり
高田 知典さん

Pick Up!



8月より高田クレーン興業、勇希運送の東京拠点を開設します！
グループの成長はこれからも続きます。

業務開始日: 令和元年8月29日

株式会社高田クレーン興業
東京支店

新住所
東京都港区2丁目19番4号
新橋 SNTビル9F
電話: 03-5537-9191
FAX: 03-5537-9193

株式会社勇希運送
東京支店

新住所
東京都港区2丁目19番4号
新橋 SNTビル9F
電話: 03-5537-9192
FAX: 03-5537-9193

タカダグループ社員紹介

それぞれの部門で個性を発揮する仲間たち。どんな業務をどういった想いで行っているの？知っているようで知らない、皆さんの職場の様子を探ってみましょう！

タカダホールディングス



ひえだ なお
稗田直さん

業務内容 守衛業務

業務に対するポリシー 朝、夜の正門の開閉や、事務所の施錠の確認、消灯確認、場内の見回り業務等、防犯に関する業務に従事しております。トラブル等を事前に発見すること。トラブルに発展しそうなものを、芽の小さいうちに正確に処理ができるよう、注意深く仕事をすることを大切にしています。また、皆さまに信頼をしていただけるように努めています。

高田クレーン興業



いいの たくや
飯野拓也さん

業務内容 型枠材の揚重作業を行っています。型枠とはコンクリートを成形する枠組みのことです。毎日、1メートルほどある木材を職人さんの元へ運んでいます。

業務に対するポリシー 慎重に確実に運ぶことを心がけています。重要な材料なので、落としたりぶつけたりして傷つけることがないようにしています！具体的には、運ぶ前と運ぶ最中に周囲の安全を確認するようにしています。

ユウテック



工事部
たにくち ひろあき
谷口 大明さん

業務内容 主に土留工事をしています。

業務に対するポリシー 健康第一です。この時期は特に熱中症に気をつけています。暴飲暴食を避け、寝不足などにも気をつけて、一日一日無理のないように頑張っています。



工事部
わきまる ただひこ
脇丸 忠彦さん

業務内容 土留工事の施工管理と業務管理をしています。

業務に対するポリシー とにかくミスのないように心がけています。簡単な作業であっても、確認作業を怠らないようにしています。昔確認不足で失敗してしまったことがあるので、再発防止のために日頃からダブルチェックは意識しています。

勇希運送



かとう じゅんいち
加藤 順一さん

業務内容 運転手(10tトラック)

業務に対するポリシー 「無事故」!

一つの事故でも、長年の信用を失うことになるので、何よりも大事にしています。



きむら りゅうじ
木村 竜次さん

業務内容 トレーラーの運転手

業務に対するポリシー 安全運転!

常に人から見られている意識をもって走行しています。会社の看板をつけて走ってるわけですからね。自分の運転が会社の信用につながってくるので、周囲に気を遣って安全に運転することが自分のポリシーです。

Rino Hotel マネジメント



Welina Hotel 道頓堀フロント
さの しずお
佐野 静夫さん

業務内容 ナイト業務(チェックイン、チェックアウト、朝食対応、予約メール(問い合わせメール)返信業務、交通案内等)

業務に対するポリシー 客室清掃を漏れなく行い、快適に過ごしていただくことです。チェックアウト時に、「お部屋も綺麗で快適に過ごせた。また来るね!」と言っただけだと非常に嬉しいので、客室には特に気を遣っていきます。



Welina Hotel Premier 心斎橋
のざわ としえ
野澤 淑江さん

業務内容 フロント業務(団体予約、備品管理、請求書発行、最近教わりましたプラン作成等)

業務に対するポリシー 常に前を向くよう努めています。ご指導いただくことも多々ありますので、感謝の気持ちは常に持つようにしています。他のスタッフの方と助け合い、周囲とともに向上していきたいです。

Topics

7月～9月までのお知らせを掲載いたします!

★令和元年7月11日

2,160坪のトラック駐車場兼
資材置場用地を購入しました。
所在地：大阪市西淀川区中島1丁目

★令和元年9月27日

7,448.6坪の土地を追加購入予定です。
※西淀川区中島1丁目の用地の真横

★「ボーイング 737 (36 億円)」を購入済

航空機オペレーティングリース事業において
2018年11月29日よりノルウェー航空にリース開始

★「エアバス社製 A321neo (63 億円)」を購入済

航空機オペレーティングリース事業において
2019年7月24日よりアメリカン航空にリース開始

★令和元年9月22日

2年ぶりの慰安旅行