

令和8年
(2026年)

年頭にあたり

新しい年が幕を開けました。2025年はホテル事業の飛躍や新社屋の完成といった、グループ全体で大きく前進した年となりました。その基盤の上に、新たな歴史がこれから刻まれていきます。さらなる進化へ、そして皆さんと共に歩む未来へ。リーダーたちが語る、新年の抱負と熱い想いをお届けします。



代表取締役会長

たかだ みのる
高田 実



社員の皆さんへ

あけましておめでとうございます。

事業拡大に伴い、皆さん一人ひとりと直接言葉を交わす機会が以前より減ってしまっていることを、残念に思っています。しかし、私が確信を持って新たな挑戦に踏み出せるのは、皆さんが現場で妥協せず、高田クレーン興業、そしてWelinaの看板を背負って務めてくれているからです。

直接会えずとも、皆さんの日々の奮闘はしっかりと私の耳に届き、頼もしく感じています。本年もお互いの持ち場で全力を尽くし、共にグループを更なる高みへと発展させていきましょう。

お取引先様・金融機関様へ

謹んで新春のご挨拶を申し上げます。旧年中はひとかたならぬご厚情を賜り、心より御礼申し上げます。

2025年度、タカダグループはグループ一丸となって邁進した結果、おかげさまで過去最高となる業績を達成することができました。これもひとえに、皆様の変わらぬご信頼とご支援の賜物であり、厚く御礼申し上げます。

特に、成長の柱であるホテル事業「Welina Hotel」におきましては、前期比で約1.5倍を超える急成長を遂げました。現在は大阪と博多の二軸戦略を軸としており、博多・天神南エリアですでに計650室の安定した稼働体制を確立しております。

博多エリアは大阪と比較しても客室単価が高く、収益の柱としてグループを力強く支えています。

本年は、大阪万博の開催や、府内での民泊規制強化に伴う宿泊市場の変化など、私たちにとって追い風となる大きな転換期を迎えます。この好機を確実に捉えるべく、タカダグループは次なる成長ステップとして、大阪・難波エリアを中心にさらなる事業拡大に向けた準備を着実に進めております。

希少な立地を活かした開発により、一層の収益基盤の強化を図ってまいります。今後も中国リスクをはじめとする市場の不透明さを見据えたリスク分散を図りつつ、強固な収益基盤を構築し、クレーン・ホテルグループとして、皆様に次なる「嬉しいニュース」をお届けできるよう邁進してまいります。



代表取締役社長

たかだ しょうた
高田 将太

30年前、会長がオペレーター時代に撮影した写真



高田クレーン興業 東京支店
専務取締役

たかだ ゆうだい
高田 勇大

2025年の振り返りと2026年の抱負

2025年は、何か特別なことや新しいことを始めたわけではありません。お客様からいただいた仕事を一つひとつ着実にこなしていく。その繰り返しの1年でした。私の基本方針は、急いで何かを変えるのではなく、信頼の積み重ねを大切にすることです。企業経営は「山登り」のようなもの。エレベーターやエスカレーターのように、自動的に進むものではありません。一步一步積み重ねた結果が、今の立ち位置をつくっているのです。2026年も変わらず、日々の仕事を誠実にやり、着実に歩みを進めていきます。

社員の皆さんへ

近年、職人のあり方が変化してきています。以前は、腕があれば黙っていても仕事が回っていましたが、今は技術に加え、現場でのコミュニケーションが重視される時代です。自分の仕事だけを見るのではなく、全体の流れを汲み取り、周囲と対話をして連携することが求められています。私たち技術者の一人ひとりが、「高田クレーン興業の看板を背負っている。」との意識を持ち、現場での「調和」を大切にしてほしいと思います。

2025年の振り返りと2026年の抱負

2025年は、東京支店の新社屋が完成した記念すべき年。安全大会やバーベキューイベントなど、新社屋で顔を合わせる機会が増えました。ここが新たなコミュニケーションの拠点となり、スタッフやオペレーター間の結束が強くなったのではないのでしょうか。日々の業務連絡も円滑になり、活発なやり取りが生まれてきた実感があります。また、誰一人後ろ向きなことは言わず、業務を全うしてくれました。もちろん反省点も多くありますが、総評として、非常に良い1年になったと感じています。2026年は営業担当やオペレーターの増員を図り、私自身も経営や運営に注力できる体制を整えていきたいと考えています。こうした組織体制の強化を基盤として、引き続き「ゼロ災害」を目標に掲げ、会社としてさらなる飛躍を目指します。

社員の皆さんへ

「ゼロ災害」を実現するためには、確実な確認作業と綿密なコミュニケーションが欠かせません。社員一丸となって安全対策を徹底し、業務に取り組んでいきましょう。

「Welina Hotel Premier」 新設プロジェクト

WelinaHotelグループは、博多駅前3丁目における新たなホテル建設プロジェクトを始動させました。
今回は計画の概要に加え、事業化の背景、そして実現の鍵となった金融機関からの評価についてご報告いたします。



「Welina Hotel Premier」の コンセプト

ヨーロッパ調デザインを採用した 388室のプレミア仕様

博多駅前3丁目に建設予定であり、約390室を有する大規模施設です。ブランドは「Welina Hotel Premier」を冠し、デザインは大阪・中之島の同施設で好評を博しているヨーロッパ調の意匠を採用。単なる宿泊施設にとどまらず、非日常的な空間価値を提供することで、博多エリアにおける新たなランドマークを目指します。

博多を選んだ理由

信頼関係と実績が呼び込んだ 希少な土地情報

福岡エリアを選んだのは、長年にわたる人との縁と信頼関係が基点となったためです。通常、今回のような好立地な土地情報が市場に出回ることはありません。しかし、これまでの事業実績があったからこそ、この土地情報が当社へ巡ってきました。

自ら宣伝せずとも「タカダグループなら」と期待を寄せられ、希少な情報が持ち込まれるのは、これまでの確かな運営実績があつてこそ。進出にあたっては現地に住まいを構え、単なる出張ではなく、その土地の空気や地域性を肌で感じることから始めました。

こうした挑戦を支えるのは、我々の収益力と返済能力を高く評価し、応援してくださる金融機関との盤石な協力体制です。ホテル利用者としての感覚と運営側の視点、その両方を武器に、今後も「手に入らない場所」を価値ある空間へと変え、新たな賑わいを創出してまいります。

自社開発・新築へのこだわり

建設のプロとして妥協なき 空間品質を追求

既存ホテルの買収ではなく、自社開発による新築にこだわる理由は、徹底した空間品質を追求するためです。建設業をルーツに持つ強みを活かし、設計段階から会長自らが深く関与。顧客視点と運営視点の双方から細部に至るまで図面を精査し、一切の妥協を排した「納得のいく品質」を追求し続けています。

今後の 事業目標

リスク分散と 強固な収益基盤の構築

土地取得と資金調達という重要なフェーズを経て、今後は現場主導の運営体制へと移行する方針です。市場環境の変化を見据え、特定のエリアや外的要因に依存しないようリスク分散を図りつつ、より強固な収益基盤を構築していかなければなりません。このような取り組みの積み重ねにより、グループ全体のさらなる発展と持続的な成長を実現してまいります。



国内市場の常識を覆す20年間で100台購入という偉業をいかにして成し遂げられたのか。このスピードに伴走してきた住友重機械建機クレーン株式会社の重村浩司さんが、メーカーの視点から見た高田クレーン興業の強固な組織体制と、共に歩んだ成長の軌跡を語ります。

住友重機械建機クレーン株式会社
営業統括本部長

しげむら こうじ
重村 浩司さん



累計100台達成の感想と、この記録の「凄み」とは

驚異的なペースと、国内唯一の自社購入実績

高田クレーン興業様とは2000年代初頭からのお付き合いになります。2006年の1台目導入から約20年で、ついに100台という大きな節目を迎えられました。国内の市場需要は年300台から400台程度です。その中で1社単独、年平均5台ペースでの導入継続は驚異的であり、自社購入での100台達成は国内唯一の例です。この数字は高田クレーン興業様の着実な成長と実力を物語っております。

急成長を遂げることができた最大の要因

会長の卓越した牽引力と、迅速な決断力

これほどの規模へ急成長を遂げられた最大の要因は、高田会長の牽引力と、迅速な決断力にあると分析しています。特に印象的なのは、社内のコミュニケーションが円滑で、意思決定のスピードが非常に速い点です。現場からのフィードバックや私たちメーカーへの要望も非常に速く、的確です。

印象に残っているエピソード

現場の声から生まれた、塗装専門部署の新設と品質向上

以前、機械の塗装品質について、会長から直接厳しいご指摘やアドバイスをいただいたことがありました。私たちは会長の熱意と期待に応えるべく、社内に塗装専門の部署を新設し、全社を挙げて品質向上に努めました。単に機械を購入するだけでなく、お客様の「現場の声」が、メーカーである私たちの品質意識を引き上げてくださいました。このような共に成長できる関係性こそが、20年という長きにわたる信頼の礎となっています。

重村さんから見た高田クレーン興業の強み

組織全体で実現する「高い安全品質」

クローラークレーンは、タイヤ式とは異なり、現場への分解輸送、組み立て、運転と多くの工程や人員を必要とします。購入には個人の技術だけでなく、会社としての「チームの総合力」が不可欠です。高田クレーン興業様はこの体制が非常に高いレベルで整っています。人材育成に加え、協力会社を含めた安全教育が徹底されており、ヤードの整理整頓が行き届いている点からも、安全意識の高さが見てわかります。これだけの台数を安定稼働し続けられる背景には、このような組織全体の強固な基盤があるからです。

高田クレーン興業の皆さんへメッセージ

さらなる飛躍へ、 大型化に応えるパートナーとして

皆さんは「売上100億」を掲げ、さらなる高みを目指されています。今後は風力発電建設など、より大型のクレーンが求められる現場が増えていくことでしょう。私たちメーカーとしても、そのような時代のニーズに応えるべく、大型機種の開発やラインナップの拡充を模索しています。機械の提供はもちろん、メンテナンスやアフターサービスを通じ、皆さんの発展を支えるパートナーとして、これからも共に歩んでいきたいと考えています。

