

Welina Hotelの 成長戦略



Welina Hotel単独で売り上げ100億円という目標に向けて、私たちはどのような道を歩んでいくのでしょうか？
グループの基盤を背景とした今後の成長戦略と、最前線で働く社員の皆さんへの期待をお伝えします。

100億円達成へ向けた 今後のアプローチ

グループ全体の基盤を 新規開発の力に

Welina Hotel単独で売り上げ100億円という目標は、少しずつ視野に入ってきていると感じます。現在は4店舗の開発が進行しており、さらに追加予定の案件を含めると、新たに計5店舗が加わる見込みです。これら全てが大型店舗であることを考慮して、店舗ごとの売り上げを見積もると、既存店舗と合わせて100億円という規模が見据えられる状況にあります。WelinaHotelがここまで成長できているのは、ホテル事業だけの力ではありません。グループ全体の支えがあるからこそ、新しいホテルへの挑戦ができています。そして、その土台を支えているのは、毎日現場で頑張ってくれている皆さんです。100億円という目標は、会社だけの目標ではなく、皆さんと一緒に実現する目標です。

多国籍スタッフを育成し、Welinaの 精神を浸透させる組織作りとは？

自分なりの貢献を 意識する大切さ

仕事は「言われたことをやる」だけでは終わりません。「もっとこうした方が良い」「こうすればお客様に喜んでいただける」という小さな気づきが、ホテルを大きく成長させます。一人ひとりの工夫や行動がWelinaHotelの未来をつくります。

一人ひとりの提案がホテルを変える

仕事において大切なのは、自分の仕事が生み出している影響や価値を意識することです。与えられた業務をただ処理するだけでなく、生産性を向上させるための提案や、業務効率化のアイデアを出してほしいと期待しています。日々の清掃など、どのような業務であっても、皆さんの日々の努力をしっかりと見守っていく方針です。現場の責任者をはじめとする管理職に対し、自らの成果や気づきをぜひ積極的に発信してみてください。

社員の皆さんへの メッセージ

仕事に打ち込む経験を自身の糧に

どんな仕事でも、「もっとと良くできないか」と考えることが成長につながります。役職は関係ありません。気づいたことは遠慮せず提案してください。100億円という目標に向かって、ともに新しい歴史を築いていきましょう。

活躍する 女性スタッフ特集

異なる現場で活躍する2人の女性スタッフ。
周囲と連携しながら成長を続けるお二人の姿に迫ります。



ホテル事業部 フロントスタッフ
たかだ みのり
高田 実乃里さん

現在の業務

お客様の安心を支えるフロントの仕事

フロント対応、お客様からのお問い合わせに対するメール返信、客室のアメニティや備品などの発注業務を担当。備品はホテル運営に必要不可欠なため、在庫を切らさないよう責任をもって対応しています。また、当ホテルは海外からのお客様が多く、口コミなどで高い評価をいただけると、安心すると同時にやりがいを感じます。

働きやすいと感じる点

互いにカバーできる体制

女性だからといって特別扱いはありません。そこが働きやすさにつながっていると感じます。たとえば周囲のスタッフが子どもの発熱などで急に休むことになっても、他の誰かがカバーできるようにシフトが組まれています。こうしたサポート体制のおかげで、将来、ライフステージに変化があっても、安心して長く働けそうだと感じます。

今後の目標

気軽に相談できる存在に

私は勤務年数が比較的長いので、上司には少し聞きにくいようなささいな疑問でも、気軽に相談できる存在でありたいと考えています。もちろん質問を受けたからには正しい知識を取り入れ、正確な答えを共有しなければなりませんので、私自身も成長しながら、皆のサポートを続けていきたいと思っています。



ユウテック 工事部 設計
つづき しほ
都築 志穂さん

現在の業務

現場を支える仕事・積算の仕事

山留工事や構台の図面と見積もりの作成、契約後の施工計画書の作成が主な業務です。最近では、一部のお取引先向けの材料見積もりと発注も担当するようになりました。図面作成においては、山留の意味を理解した上で、責任を持って無理のない図面を描くようにしています。やりがいを感じるのは、自分の描いた図面が採用されたとき。ゆくゆくは現場の方々の声を聞き、より施工しやすい図面を描けるようにしたいと思っています。

働きやすいと感じる点

未経験から即戦力になれる環境

性別にかかわらず、未経験からでも即戦力になれる、というより「ならざるを得ない」環境です。現在、山留設計を担当する3名のうち、私を含めた2名が入社1年未満。実務の中で教わりながら図面を作成している状態ですが、早い段階から実作業を任されるため、結果として自分の力を発揮し、活躍できる職場だと強く実感しています。

今後の目標

知識を深め、グループ会社との連携を強化

山留に関する理解をさらに深め、お客様からの質問に素早く回答できるようになることが目標です。一方で、現在は山留設計の担当者が少ないにもかかわらず、見積依頼が増加しており、より迅速に対応するための体制強化が急務となっています。ユウテックの業務は、図面の作成から見積もり、施工計画書の作成まで多岐にわたります。山留を知らない方にも業務を噛み砕いて説明し、手伝ってもらえるよう、まずは私自身がさらに知識を深める努力を続けてまいります。

ゼネコン倒産から奇跡の着工へ

着工直前に起きたゼネコンの倒産。数億円の損失を回避しつつ、プロジェクトを前進させたのは、人と人との繋がりがあったからこそ。倒産した企業の担当者を自社に迎え入れるという異例の決断がもたらした、奇跡の着工の裏側に迫ります。

倒産の一報を聞いたときの率直な思い

ゼネコンの破綻.....。

それでも私は、

前を向くことを選んだ

ゼネコン倒産という一報がもたらされたのは、2026年3月31日のことでした。しかし実のところ、危機へのカウントダウンはそのひと月前から始まっていたのです。3月上旬の段階で協力業者から情報を得ており、相手方の資金繰り悪化は察知していました。このままでは共倒れになりかねない。そう判断した私は、被害を最小限に食い止めるべく、3月中旬には速やかに契約解除の通知を送達しました。結果として、支払う予定だった数億円の損失を事前に回避できたことは、不幸中の幸いだったと言えます。しかし、事態はそう甘くはありません。昨今の資材高騰などの煽りを受け、最終的な総投資額は当初の計画から約7億円の追加を要する見込みとなりました。この未曾有の苦境のなか、私はプロジェクトを完遂させるための新たなゼネコン探しへと動き出す決断を下したのです。

新たな出会いのための動き

人と人との熱意でつないだ着工へのバトン

契約解除の通知を出してからの約2か月間、私は幾度となく博多へ足を運び、新たなゼネコンとの折衝に奔走しました。しかし、いずれの企業も繁忙期を理由に、実績のない当社からの打診は断られ続けるという状況。自らの無力さに打ちひしがれる日々が続くなか、事態を動かしたのは、福岡で新たに築いた経営者の方とのご縁でした。その方のご尽力により、九州建設をご紹介いただく機会を得たのです。さらに、先方のスケジュールにタイミングよく空きが生じるという幸運も重なり、当初の予定から約2か月遅れに留まる「7月1日着工」をご承諾いただくことができました。この窮地を脱した経験は、まさに人と人とのつながりがもたらした、かけがえのない成果であると感じています。

たかだ みのる
代表取締役 高田 実

古川さんの抜擢について

真面目な人柄と
工期短縮への期待

プロジェクトを通じて古川さんと出会いました。その誠実な仕事ぶりや、本事業を何としても成功させたいという強い熱意を間近で感じるなかで、「真面目な人だな」と思い、事業主の代理人として当グループへ迎え入れることを決断。これを機に工期が短縮され、ホテルの開業を1か月前倒しすることができれば、それはそのまま当社の収益へと直結します。古川さんに事業主側の立場でプロジェクトを支えてもらうことこそが、状況を劇的に好転させる鍵になると直感したのです。

日々のコミュニケーションの大切さ

皆さんに最も伝えたいのは、日々のコミュニケーションの重要性です。言葉を交わし、思いやりを持って人と接することが、いざというときに自分を助けてくれる強いつながりへと変わります。ホテルでお客様に温かいお声がけをすることや、社内での明るい挨拶など、小さな積み重ねが大切です。困難な状況にあっても、周囲に助けを求められる人間関係を築くこと。今日から、まずは笑顔で挨拶を交わすことから始めてください。その小さな一歩が、WelinaHotelの未来をつくります。



社員の
皆さんへの
メッセージ



タカダグループに参画した経緯

会長の行動力に惹かれ、
共に歩むことを選択

前職のゼネコンが倒産し、すでに別の就職先が内定していた時期のことです。以前の同僚に依頼され、博多天神南のホテル建設についての打ち合わせに同行しました。その際、初めてお会いしたのが高田会長です。会長は自ら新たなゼネコン選定に動き、すべてをご自身で手掛けておられました。その圧倒的なスピード感と行動力に、深く感銘を受けたことを覚えています。「この方の下で仕事をしていきたい」。そう強く感じ、内定を辞退して当グループへの入社を決意しました。

遠隔地における現場管理の工夫

密な報告とコミュニケーション
で築く信頼関係

施工側だった前職から一転し、現在は「事業主の代理人」という発注者の立場を担っています。本社のある大阪から、福岡の現場を管理する業務において、最大の課題はコミュニケーションの取り方です。対面での進捗確認が難しいからこそ、意図せぬ誤解が生じないよう、曖昧な表現は避けなければなりません。また、毎日の業務終了時には、必ず日報でスケジュールや反省点を会長に報告し、信頼関係の維持に努めています。



入社後の環境と心境の変化

トップのスピードに負けない
先回りの準備

尊敬できるトップの下で働ける喜びに溢れる一方、私を取り巻く環境は大きく変わりました。現在は朝7時から業務を開始し、常に緊張感を持って仕事に向き合っています。新たな知識を学び、自身の価値観をアップデートしながら、高い志を持って業務に取り組んでいます。

地域の皆さんに愛される 場所を目指して

2031年に売上高100億円を目指すというグループの目標に向け、福岡は重要な最初の拠点となります。初の出店案件に携わる重圧や責任感はあるものの、それ以上に大きなやりがいを感じています。2026年6月30日に地鎮祭を執り行い、7月1日からは本格的な着工を迎えました。折しも、福岡を代表する祭り「博多祇園山笠」の開幕時期と重なります。地域の一体感にあやかり、本プロジェクトも一丸となって推進していく所存です。お客様に喜ばれるホテルを目指して邁進してまいります。



ホテル完成に
向けた
今後の抱負

4月以降に入社された \ NEW FACE! //

新入社員をご紹介！

4月2日入社



ユウテック
工事部
まつい あや
松井 亜耶さん

4月6日入社



エムティ・マシナリー 東京
組立解体工
いわた たくみ
岩田 拓巳さん

4月15日入社



東京高田クレーン
オペレーター
おおかわ ふみお
大川 二三男さん

5月1日入社



高田クレーン
オペレーター
いわたけ としのり
岩武 俊則さん

5月1日入社



勇伸運輸
配車係
いのうえ しょうき
井上 将木さん

5月1日入社



タカダホールディングス
開発部
ふるか 孝一
古川 孝一さん

5月11日入社



勇伸運輸
運転手
たけやま しんじろう
武山 信次郎さん

6月18日入社



東京高田クレーン
オペレーター
いけだ りゅうや
池田 龍也さん

6月22日入社



タカダホールディングス
総務部
さとう けんじ
佐藤 憲治さん

7月1日入社



高田クレーン
オペレーター
いけだ かずひこ
池田 憲彦さん

7月1日入社



勇伸運輸
やごし たけひろ
矢越 健博さん