

経営TOPインタビュー

TOP INTERVIEW

企業のキーパーソンである経営TOPに、応援団が突撃取材!!
事業の強みやこれからのビジョン、求めている人物像など、
経営TOP自らが語るその企業のキーワードをチェックしよう!

高建グループ



株式会社高建 代表取締役社長／高橋 賢一氏

**グループカこそ最大の強み。
建設業を軸に幅広い事業を展開し、
地域の安全と快適な暮らしをつくる。**

基本データ（株式会社高建）

創業／1961年(昭和36年) 資本金／3900万円 所在地／新潟県村上市里本庄43番地3 連絡先／0254-60-1300
社員数／47名(2017年4月末) 売上高／11億円(2016年12月末)

※文中敬称略

時代の流れを読みながら多角的な事業を展開



応援団：グループで展開している事業について教えてください。



高橋：高建グループは、「株式会社高建」「村上生コン株式会社」「北越運送株式会社」「株式会社都市環境緑化」「株式会社内山組」の5社で構成されています。

建設業の「高建」は、元々建材を扱う会社として砂利や砂の採取・販売をしていました。今もその事業は骨材部として残り、下水道などの公共工事を手がける土木部、一般住宅からショッピングタウンの開発まで幅広く行う建築不動産部とともに3本柱で展開しています。

「村上生コン」では、生コンクリートの製造・販売ほか、コンビニエンスストアやコインランドリーの運営も。「北越運送」は貨物自動車での運送や自動車整備を担います。道路や側溝の維持管理、公園の設計、造園などを行う「都市環境緑化」も、地元村上において多数の受注実績を誇る「内山組」も、グループを根底から支える大切な屋台骨です。

また高建、都市環境緑化、内山組は、冬季には除雪作業にも積極的に取り組んでいます。「地域に密着し、そこに住む人々の安全で快適な暮らしを提供する。」それが当グループで貫かれている理念です。





応援団：建設業界の現況と、貴社の今後の展望について教えてください。



高橋：公共工事の減少に伴い、特に土木事業は厳しい状況が続いています。そこで当社では、橋の下に潜り込んで作業ができる橋梁点検車や、テレビカメラを用いて下水道管の状態を調査する技術などを導入し、幅広い受注に応えられるよう努めています。また最近では、需要が増えつつあるマンホールの修復にも着手しました。つくる時代から直す時代へ。その流れを受け、先々を見据えての投資や新たな技術の獲得も積極的に行っています。

社会情勢はめまぐるしく変わるため、今の正解が10年後の正解とは限りません。そのためにも今は事業や組織を進化させるための準備期間と位置づけ、体力を蓄えながらシフトチェンジする時機を見定めたいと考えています。様々なチャレンジを繰り返しながら、「これしかできない」ではなく「これもできる」「こんなふうにもなれる」という時代に呼応した可能性を模索していきたいですね。

風通しが良く大らか。確かなグループ力で社員をバックアップ



応援団：高建グループの強みとは何でしょう。



高橋：一口に言うと「グループ力」です。建設業を中心に、運送業、造園業、接客業など、幅広い事業が連携しながら多角的なアプローチができるのは大きなメリットだと考えます。例えば自宅を新築したいというお客様に対して、家づくりはもちろん、エクステリアの提案や庭づくりもグループ内で対応できます。さらに引き渡し後のメンテナンスや、車購入の際のサポートなど、ジャンルを超えたワンストップサービスが提供できるのもグループであればこそ。それは広い視野で仕事に取り組むことの面白みにつながるとともに、私たちが最も大切にしている「お客様満足」を支える大きなカギだと思います。

そのグループ力は、社員にとっても有効に働くでしょう。会社同士で良い時期と悪い時期を支え合い、常に安定した基盤を保つことができるのはグループの利点です。また、配属先の仕事はどうしても自分に向かないと悩む若手社員には、グループ企業への異動を提案することもできます。もしかしたら、その人の得意分野や眠っていた才能を生かす場がほかにあるかもしれないからです。つまり「ワンチャンスじゃないよ」と言ってあげられるのは、多様な事業を展開する私たちの強み。個々の可能性を大切にしながら「辞めさせない努力」ができる企業グループとして新入社員の皆さんをバックアップします。



応援団：職場環境づくりにはどのように取り組んでいますか。



高橋：高建は全員がワンフロアで仕事をしています。その利点は、社員同士がそれぞれの動きや状況を大まかに把握できるから。何か起きたとき、作業の進捗や電話の内容を担当者以外の者が聞きかじっていたためスムーズな解決につながった、ということも少なくないからです。実は私も個室を持たず、社員と同じフロアで仕事をしています。ノックなしで気軽に話すことのできる社長なんですよ(笑)。常に風通しの良い職場であることはとても大事だと思っています。



さらに社員の生の声を聞いて改善点を探ることを目的に、今年から社員一人ひとりととの面談を始めました。良い話は全社で共有し、例えば「下に着ているものが透けるから会社のユニフォームを身につけられない」といった声には即対応して状況を改善。働きやすい環境づくりの一環として、今後も続けていきたいと思っています。

新入社員の皆さんは、入社後、どの職種も現場の作業を経験してから工務などの配属先へ。建築事業では、OJTをベースに基本を習得してもらう場合がほとんどです。また各種資格についても、必要な実務期間が満ちるとアナウンスして取得を促し、合格したら受験料は会社が全額負担するなどしてバックアップ。外部研修や講習会への参加も積極的に勧めています。

縁の下の力持ちに徹し、「伝える」努力を惜しまない人を求めます



応援団：貴社が軸足を置く建設業の魅力とは何でしょう。



高橋：何もないところから形をつくることです。中でも天然資源である骨材は、それがなければ何も建たないという、インフラの根本を支える大切な材料です。様々な産業のもとになっているという誇りは、建設業の大きな魅力だと思いますよ。

また「地域の安全を守る」という使命感も、何にも代え難いやりがいです。今年、ほど近い関川村で鳥インフルエンザが発生したとき、建設業協会からの要請を受けて当社からも人員を派遣しました。「行ってくれるか」と聞いた私に「もちろん、行きますよ」と応じた彼らは「これこそが私たちの見せ場なんだ」と感じたのでしょうか。こういった非常事態への対応や、冬の除雪作業などは、培ってきた技術を存分に発揮して地域に貢献できる機会です。社会の役に立っているという実感や気概は、社員一人ひとりの大きな喜びにつながっているようです。



応援団：どのような人材を求めていますか。



高橋：グループに共通して言えるのは、この仕事は縁の下の力持ちであるということを理解し、そこに魅力を感じられる人。事業が幅広いので、例えば「大きな機械を操るのが子どものころからの夢だった」という人は土木事業にぴったりだし、地質学に興味のある人は骨材開発の仕事が向くかもしれない。車の運転が好きなら北越運送のドライバーに向いているかもしれません。つまり自分が活躍できるフィールドで、地域の人々の暮らしを支えるために努力できることが最も大切だと考えます。

社会人としての礼節さえわきまえていれば、たいていの仕事はうまくいくものです。さらに「これしかできない」ではなく「あれもできるようになりたい」というチャレンジ精神が加われば、ぐんと成長できると思いますよ。

そして私が求めるのは、自らが意識を持って「伝える」ことに努力できる人です。例えば追加工事が発生したとき、お客様に「これとこれが必要です」と淡々と話すより、「こうなるともっと良くなるので絶対にやったほうがいいですよ。



こうしてこそお客様の求めるものが実現できるんです」と、明確な「意思」を盛り込んで話すほうが格段に伝わります。その手段は、言葉でも、絵でも、身振りでもいい。伝えることの大切さを理解し、そこに努力を惜しまない人は、社内外から大切にされる人材になり得ると確信します。伝える力を磨きながら自らの可能性を探求し、それをどんどん切り開いていく。そんな人とともに、高建グループを進化させていきたいですね。

取材を終えて…

一生に一度しかない新卒の時機を「ワンチャンスで終わらせない」と語る高橋社長。多様な事業展開により保たれる安定基盤と、多彩な活躍のフィールドを持つ同グループならではの心強い言葉です。

高建では、社長も含め社員がみんな同じフロアで仕事をしているからか、情報の共有もスムーズで風通しの良い風土が築かれています。また年齢や社歴を超えて社員同士が和やかに交流する、アットホームな雰囲気も魅力。地元企業で伸びやかに学びながら成長したいと考える人は、会社見学などでその社風を身近に感じてみてください。

にいがた就職応援団を 2019

(C)Kohoshien Co.,Ltd. All rights reserved