

ICHIJO

HOUSE BUILDER HIROSHIMA



家は、性能。

一条工務店



01

代表挨拶

お客様よりお客様の
家づくりに熱心であろう。

株式会社 一条工務店広島 代表取締役 社長

柳本 和英

柳本和英
染山伯

ユニークな個性が集い、それが大きな力となっていきます。

私たちはお客様に心から満足していただける家づくりを追求し続けています。

多くのお客様に喜ばれてきたというのは、紹介客の多さが実証しており、「お客様よりお客様の家づくりに熱心である」という、一条工務店広島のスローガンのもとに、全社員が情熱をもって家づくりに取り組み、生涯に渡ってお付き合いしていこうという姿勢に理解と共感をいただいていることに他ならないと思っています。

私たち一条工務店広島は、テレビ CM などを行っていないため、学生の皆さんにはあまり知られていないかもしれませんが、その高い技術力・商品力には定評があります。日本古来の木造住宅の伝統を大切にしながら、

地球環境に配慮した住まいづくりにも早くから取り組んでおり、一条工務店のオリジナル太陽光発電「夢発電システム」は、地球温暖化防止活動 環境大臣表彰、グッドデザイン賞、オルタナ賞、低炭素杯 2013 ソーシャルイノベーション賞、エコプロダクツ大賞の受賞で創エネで5冠を達成いたしました。

さらに超 ZEH モデル「i- シリーズ Zero」や超気密・超断熱住宅「i-cube」はハウス・オブ・ザ・イヤー・イン・エナジーにおいて大賞を受賞。これにより日本における省エネ性能 No.1 住宅であると公的に証明され、省エネ分野でも7冠を達成いたしました。

省エネ、創エネで12冠を達成した一条工務店は、地球環境に大きく貢献する企業として認められています。

このような高い技術力・商品力とともに、情熱を持った社員たちの営業力という「実力」で、名だたる一流メーカーと肩を並べる実績を上げており、さらなる飛躍を目指し、「お客様第一主義」という想いをさらに浸透させながら、住宅展示場を始めとする営業拠点の拡大も図っています。

企業理念に掲げる「梁山泊」とは、水滸伝において困難に際して個性的な英雄たちが集まった場所。当社も、営業・設計・工事・インテリアなど、各々のプロフェッショナルが集うことで、その力を幾倍にも発揮できる器でありたいと考え、理念として掲げています。

これからも社員一人ひとりの個性を大切にしながら、企業として磨きをかけていきたいと考えています。



平成28年度地球温暖化防止活動
環境大臣表彰



グッドデザイン賞
ビジネスモデル・デザイン部門



第9回エコプロダクツ大賞
エコサービス部門
国土交通大臣賞



第1回環境メッセージEXPO
オルタナ賞



低炭素杯2013
最優秀ソーシャル
イノベーション賞



第11回キッズデザイン賞
トリプル受賞



ハウス・オブ・ザ・イヤー・イン・
エナジー2015大賞



第1回ハウス・オブ・ザ・イヤー・
イン・エナジー大賞



第1回ハウス・オブ・ザ・イヤー・
イン・エレクトリック大賞



経済産業大臣賞
省エネ大賞



資源エネルギー庁長官賞
省エネ大賞



省エネルギーセンター会長賞
省エネ大賞



平成17年度地球温暖化防止活動
環境大臣表彰

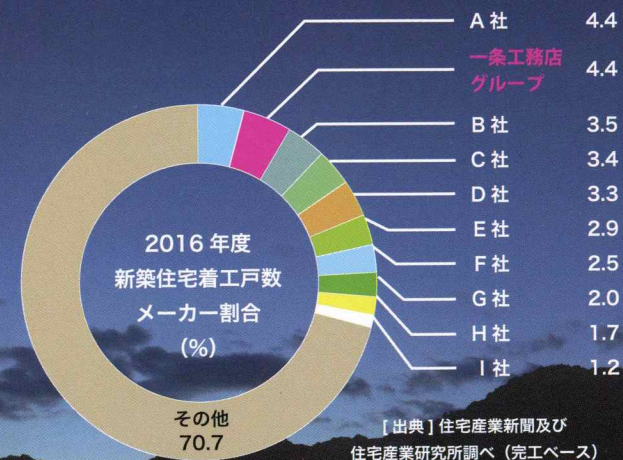
日本伝統の木造住宅を進化させて、目指すは業界ナンバーワン

大手シェアが圧倒的に低い住宅市場を開拓

現在の住宅市場を見ていると、大手のシェアが圧倒的に低いということに気づきます。その割合は他の業界と比べてみても類がありません。大手住宅メーカー 10 社のシェアは 30% にも満たず、圧倒的多数を地域の大工さんや工務店が占めているのです。

しかし、近年、工務店の後継者不足や腕のいい職人の減少が懸念される一方、国の主導による住宅品確法制定や長期優良住宅の推進などにより、技術力や品質管理体制に対する要求は極めてハイレベルになっています。加えて、情報化社会を反映して、お客様のニーズもますます高度化・多様化しており、大きなギャップが生じてきています。

古くからの建築様式を守るだけでは、素晴らしい「木の家」の建築文化が途切れてしまう。だからこそ、私たち一条工務店は“木造を科学する”という発想で、伝統を進化させているのです。



1位

- 太陽光発電搭載率 (※1)
- 展示場出展棟数 (※2)

一条工務店オリジナル太陽光発電「夢発電システム」は、お客様からの圧倒的なご支持をいただき、今や搭載率は80%以上を誇り、太陽光発電 No.1 の住宅メーカーとなりました。

また、広告や宣伝より、実際に展示場をご覧頂くことが最良の手段だと考えた結果、住宅展示場数第1位を達成。この数字は私たちの実績であり、ポリシーの表れです。

(※1) 住宅産業研究所 住宅産業エクスプレス (2017年7月3日)
(※2) 住宅産業新聞 (2017年6月1日)

- 免震住宅受注数 累計約

4,100棟

開発当時、実現が困難といわれた戸建住宅の免震化に成功。それまで10数棟しかなかった戸建免震住宅を、4,100棟(2017年3月現在)という、驚異的な受注実績を達成しました。この実績は、堂々の業界第1位。主要住宅メーカーの中でも、圧倒的なシェアを占めています。

※住宅産業研究所 住宅産業エクスプレス (2016年9月5日)

一条工務店のオリジナル太陽光発電「夢発電システム」の地球温暖化防止活動 環境大臣表彰受賞をはじめ、創エネの分野で5冠を達成しました。

今後も「ソーラーといえば一条工務店」という、住宅業界を代表するリーディングカンパニーとして飛躍し続けていきます。

創エネ冠

5

省エネルギー住宅のトップランナーを選定する表彰制度「ハウス・オブ・ザ・イヤー・イン・エナジー 2015」において、「i-シリーズ Zero」が大賞を受賞。本制度で大賞を3度受賞したのは業界初となります。今回の受賞により、一条工務店は省エネの分野で7冠を達成しました。省エネ、創エネで12冠を達成した一条工務店は、地球環境に大きく貢献する企業として認められています。

省エネ冠

7

02

INDUSTRY RESULTS

一条工務店グループ 業界実績

- 戸建住宅販売戸数

「夢の家」「全館床暖房」「夢発電システム」や「i-cube」「i-smart」など、先進的な商品やシステムを次々と発表し、その圧倒的な性能・商品力が認められ、飛躍的に販売戸数を伸ばしています。

今後も、さらなる成長を目指し、高性能な住宅をお客様にお届けしていきます。

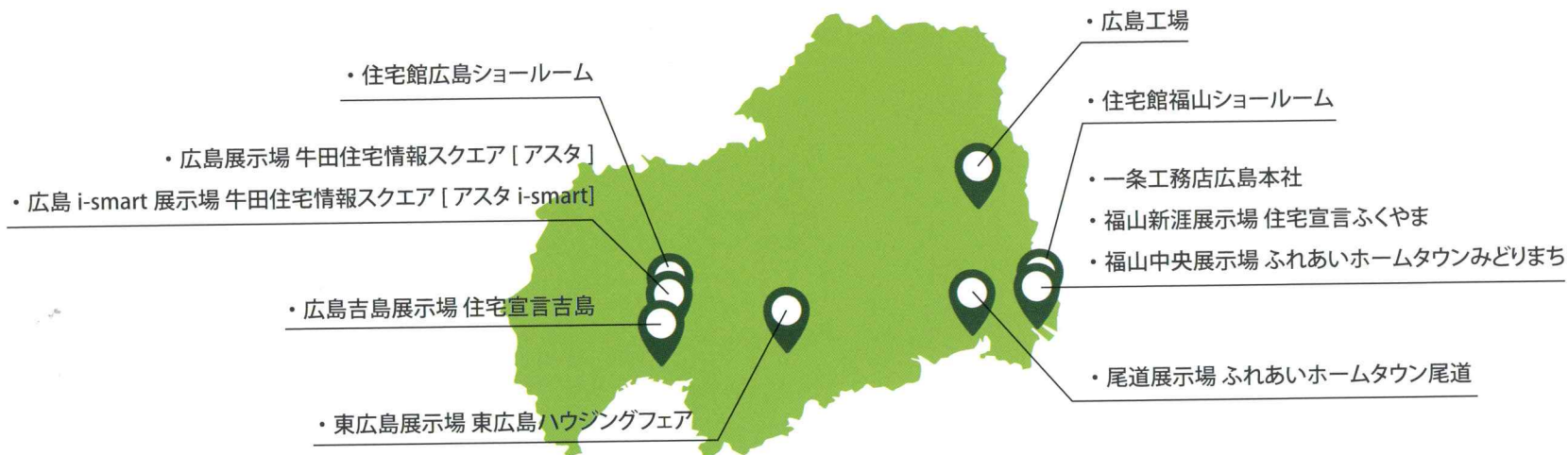
※住宅産業新聞 (2017年6月1日)

2

業界第1位

03

広島で働ける



業界大手の商品を
広島の地に自分の手で

一条工務店広島は社員が個性を発揮して、各々の方法でお客様に感動と幸せを提供する仕事です。働くフィールドは様々ですが、組織体制はフラットで、1年目から自分の判断・工夫が必要な仕事が任せられます。当社は完成された商品をただ販売するだけの仕事ではありません。大手の商品を使って自分の手でお客様の思いをカタチにする。結果によってお客様の反応や仕事の成果が変わってくるので、その分、大きなやりがいも感じられます。

当社は広島県だけで働けますので、自分の家を建てたあとも広島の地でお客様に永くサポートを続けることができます。



入社 10 年目 広島アスタ i-smart 営業部

入社 8 年目 お客様サポートセンター

入社 7 年目 東広島営業所 営業部

峰 知弘 TOMOHIRO MINE

藪井 真帆 MAHO YABUI

島本 亮 RYO SHIMAMOTO

性能がいいということは住みやすいということ。

建築系の学校に入学し、色々な建築物を見ていた当時は見た目の良さから RC 造のものやガラス張りのものに惹かれていましたが、学んでいくうちに、そのような家は実際に住んだ時は快適ではない、家は見栄えではなく性能が何より大切だと実感しました。

そのようなこともあり住宅メーカーに就職するなら性能面で選ぼうと決め、一条の就職説明会に参加。その時、企業説明をされていた方の自信に満ちた言葉に「僕もこの人のように自社の商品に誇りを持って働きたい」と一条広島に入社を決めました。

元々は工事課志望だったこともあり、人と話すことがあまり得意でない私は最初は営業に苦労しましたが、初めて契約が取れたからは自信もつくようになりました。

家はほとんどの方にとって一生で一番大きな買い物です。その分、契約を取るのは大変ですが、大変さに比例して契約が成立した時、家が完成した時はお客様と同じぐらいの嬉しさがあります。

10年、20年後も喜ばれる家でありたい。

私の部署お客様サポートセンターは、お引き渡し後にお客様のご自宅に定期的に訪問し、困っていらっしゃることは無いか、何年間か住んでみてお悩みが無いか、トラブルは無いか、といったお話を聞き、改善出来ることがあれば会社に持ち帰り各部署に伝えるのが主な仕事内容です。その持ち帰ったお客様のご要望の多くは次の家造りに活かされています。

お引き渡し後、10年、20年後までアフターサービスを行うのは住宅ならではの。多くの木造住宅ではトラブルが起きやすい時期であっても、一条の経年劣化に強い木材で建てられた家では自信をもってお伺いすることが出来ますし、他社さんと比較して喜ばれることも多いです。質の悪い商品では何年にも渡ってサポートするのは気持ちを持ちませんが、商品力の高い一条の家は性能面でお客様を騙すようなことはありません。お客様サポートセンターはいつも自信を持ってお客様のご自宅に伺うことができる仕事です。

営業はある意味、個人事業主のようなもの。

リーマンショック最中の就職難の時期に一番最初に内定をもらったのが一条でした。正直その時は一条工務店を知らなかったのですが、木造住宅メーカーとしては大手だと知って驚きました。CM を流していないので知名度は低いかもしれませんが、広告費用を開発や性能に費やしていることはお客様からたいへん好評をいただいております。営業としては大きな武器になっています。

自分は大雑把な性格なので、入社当初は住宅メーカーの営業としてやっていけるか不安でしたが、経験を重ねるうちに、営業はある程度自分で仕事を調整できる、いわば個人事業主のような働き方ができることを学び、今では逆に大雑把な性格の方が柔軟に仕事ができると感じるようになりました。住宅メーカーの営業はお客様と関わる時間が特に多い業種です。営業はきついイメージがあるかもしれませんが、一条は性能の高さからウソについて営業をする必要が無いので、気持ちの面で辛いことはありません。



入社4年目 本社 設計課

宮下 耕吉 KIKICHI MIYASHITA



入社4年目 広島ショールーム インテリア事業部

三好 里佳 RIKA MIYOSHI



入社4年目 東広島展示場 営業部

馬瀬 彩 SAYA MASE

一条の家は誇りを持って設計できる。

私は大学で建築を学び、最初に就職した住宅メーカーでは営業への配属でした。元々は設計志望でしたが、営業もやりがいのある仕事で不満はありませんでした。しかし、様々なお客様の要望を聞いているうちに「自分が設計であれば、もっと素敵な家にできる」という思いが強くなり、設計として一条に転職しました。

数ある住宅メーカーの中で一条を選んだ理由は、まずはトップクラスの木造住宅メーカーであるということ。中でも一条工務店広島は質の良い木材を使用できますし、太陽光やキッチンにいたるまで自社で開発しているプライベート商品なので、設計という立場で誇りをもってお客様に提供できるということです。「家は、性能。」の言葉が表すように一条の家は気密性、断熱性など、他の住宅メーカーより高い性能が強みです。細かな数値をお客様に伝えるのは難しいのですが、「一条の性能だからこそできる間取り」といった設計ならではのアプローチで一条の良さを伝えるよう心がけています。

お客様の好みを引き出すことが信頼に繋がる。

私が所属するインテリア事業部はお客様の好みに合った色やレイアウトを提案するセクションです。「インテリア」と聞くとカーテンの色など、見た目の部分の提案が主な仕事と思われるかもしれませんが、実際は家の構造や間取りなど、建築に関する幅広い専門知識が必要になる業種です。

お客様に接する上で一番大切にしているのが「お客様の好みを自然に引き出す」こと。あまりこちらから積極的に「どんな色が好みですか？」と質問するよりも、お客様のお洋服や持ち物の色やブランドから好みを考察し、自然と提案することで信頼感を得られるよう努めています。この部署には多くの場合インテリアコーディネーターの資格を有する方が就かれるのですが、私は全く知識が無い状態で入社しました。今は実務経験をこなしながらインテリアコーディネーターの資格取得を目指しています。資格取得は難しいですが、一条工務店広島は資格取得報奨制度があるので勉強の励みになります。

聞かれたことに正直に答えることができる営業。

一条の家はその性能の良さから営業のマンパワーでなくても買ってもらえるのが特徴です。ご契約前に「もう一条工務店で決めています」と言われることも珍しくなく、同業他社でありがちな小さいことを大きくみせたり、あまり表に出したくないものは小さく見せたりといったことはありません。このようにお客様に「ウソ」をつく必要がない営業は珍しいのではないのでしょうか？

入社後の冬に行われた宿泊勉強会では、お客様にお配りしている資料通りの性能が体験できて、「本当に床暖房だけでこれだけ暖かいんだ！」と驚かされました。この体験からお客様に聞かれたことは自分の一条の家に対する思いをそのまま正直に答えるよう心がけています。住宅メーカーの営業といえば男性のイメージが強いかもしれませんが、女性の営業であれば家の中で過ごす時間の多い奥様との距離を縮めやすいですし、実際に「女性の営業の方でやりやすかった」と言っていただけでも多くあります。



入社2年目 広島アスタ i-smart 営業部

島本 貴史 TAKASHI SHIMAMOTO



入社1年目 広島工事課

藤井 建吾 KENGO FUJII



入社1年目 広島工事課

黒田 裕基 YUKI KURODA

信頼してもらえれば結果は自然とついてくる。

就職先は一条広島と、もう一つは営業とは違う職種で悩んでいたのですが、一条広島の就職担当の方がとても親身になって相談にのってくださったこと、「住宅の営業は甘い仕事ではないが、自分の力になる」と正直に言ってくださったことが、かえって信頼に繋がりました。

実際営業として勤めてみると、家は一生に一度の買い物でもあるため、お客様はより慎重になり、信頼を得るのは簡単なことではありませんでした。しかし一条の家の性能を知ってもらえれば選んでいただく可能性もぐっと上がることは間違いありません。一条の一番の武器は家の性能。価格で押し売りするような営業ではなく、お客様の心を開き信頼されることで結果は自然についてきます。

今はなんでもボタン一つで購入出来る時代ですが、家だけはこれからも営業とお客様との信頼無くしては成り立ちません。だからこそ「お客様よりお客様の家づくりに熱心であろう。」のスローガンを忘れぬよう努めています。

現場での仕事は他の部署でも役立つスキル。

工事課と聞くと「現場で大工さんの仕事をチェックするのが主な仕事」と思われている方が多いかもしれません。私も入社前はそうでしたが、働いてみるとヘルメットをかぶる現場の仕事もあれば、着工前にスーツを着てお客様と打ち合わせをする設計寄りの業務もありますし、施工中の手直しやアフターメンテナンスなども行います。この幅広い業務ではお客様とのコミュニケーション能力や現場を総括指示する能力、土地や場所による制約に対応する能力など、将来所属する部署が変わったとしても役立つスキルを身につけることができるのが魅力です。

今はスマホ一つで家の性能、数値を調べることができるのでお客様にウソはつけません。性能で勝負している一条の家の施工中は、良質な木材をはじめ、ありのままの姿を自信をもってお客様に見ていただけるので工事課として誇らしい瞬間です。

家に性能を求めるのは働く人間も同じ。

就職するにあたり色々な住宅メーカーを参考にするなかで、一番重要視したのが性能面でした。それは間取りやデザインなどは個人のスキルでクリアできる部分ですが、躯体、材質など、家の性能に関することは個人ではどうすることもできない部分だからです。

一条ではお客様への値引きがないので、工事課も無理なコストダウンを迫られることもなく、木材をはじめ、良質な材料を使用して家を建てることができます。一条は正に私が求めていた「性能が優れている住宅メーカー」でした。

仕事の中で嬉しいのが一条の強みである気密測定をお客様の目の前で実際に行い、公開情報通りの数値が得られた時。一条の性能の良さが証明されるので、工事課として誇らしくなる瞬間ですね。

実は入社時に希望していたのは設計課でしたが、一条工務店広島では他の部署へ移動するキャリアプランも珍しくなく、今は工事課で得た知識を財産として引き継ぎ、設計課への移動も考えています。

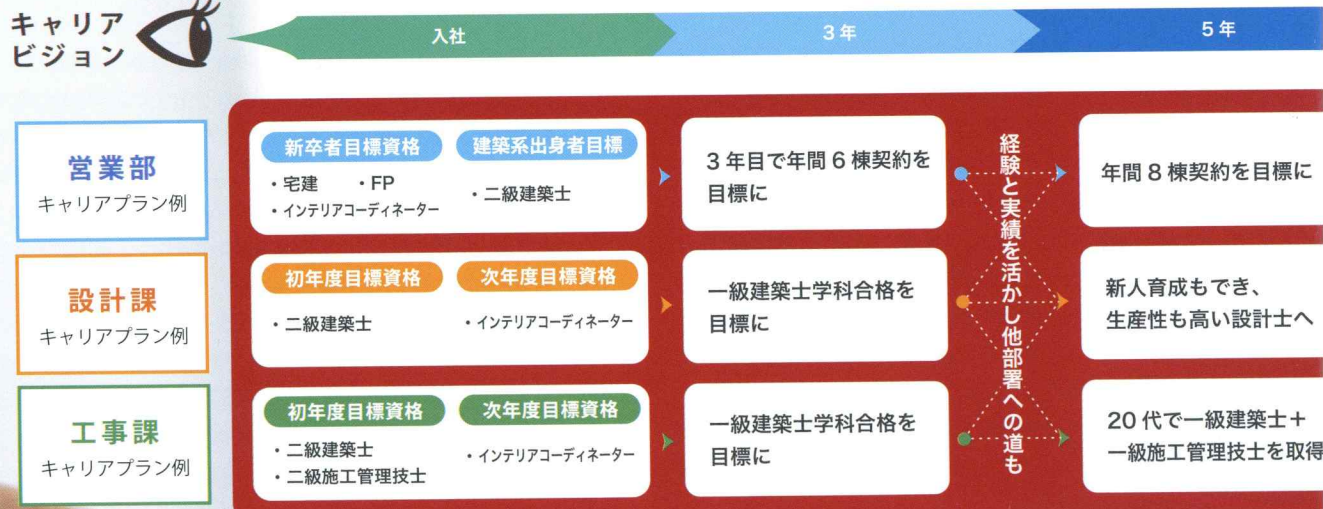
一条工務店広島では、早期からご活躍いただくための キャリアビジョンで将来を担う人財の育成を行います。

一条工務店広島では、やる気と個性を尊重し、一人ひとりの成長に合った研修メニューやフォローアップを行います。個人別にカルテを作成し、テーラーメイド型の研修体制を敷いていますので、住宅に関する知識がない方もご安心ください。

また入社後は、資格取得報奨制度などにより国家資格の取得を促進し、お客様から信頼される存在となれるよう、バックアップしていきます。資格を取得することは、社員一人ひとりの専門性を高め、幅広い将来のキャリア選択につながります。

こうした資格支援、研修体制も、すべては「お客様の満足を通じた社会貢献」のため。仕事に対する高い満足感を醸成し、社員一人ひとりの「一条で働いてよかった」を実現することが、私たちの最終目標です。

キャリア ビジョン





10年

係長昇格・店長へ

30歳までに年間10棟契約を目標に

係長昇格へ

一級建築士+
一級施工管理技師等取得

係長昇格へ

工事課社員・協力業者をまとめ、
全体の運営を実施

営業・設計・工事・部下の
育成のプロフェッショナルへ

人材育成ポリシー

商品力があるからこそ、当社では『人の教育』に力を入れています。たとえば、入社前に工場見学会や宿泊体験会を実施。一条工務店広島の商品を知る機会だけでなく、実際に働いている社員と気兼ねなく話せるため、入社前の不安や疑問を解消することができます。また、入社後も各部署の責任者による研修や、現場での手厚いフォローがあり、新人をみんなで育てていく風土があります。自分のことだけでなく、周囲の人の事も考えて行動できるのか、当社の“人”の一番の魅力です。

■ 資格取得報奨制度

住宅業界のプロとして、取得を奨励する資格試験にチャレンジする社員を対象として、資格取得報奨制度を取り入れています。宅地建物取引士や建築士、インテリアコーディネーターなど取得後には報奨金や報奨休暇を付与しバックアップしています。

■ 宿泊勉強会

内定者には宿泊体験モデルハウスにて先輩社員と共に宿泊勉強会が行われます。自分たちが手がける商品の性能を実際に体感し、先輩社員から家の性能や設備の説明を受けます。この宿泊勉強会では、お客さまへ自信を持って薦められる家であることを肌で感じていただくだけでなく、先輩社員との親睦会も兼ねた有意義な勉強会となります。

■ 工場見学会 (柳本商店 広島工場)

一条工務店 広島工場にて、「家づくりとは?」「木造・鉄骨・コンクリートの違いとは?」「木の強みと弱点は?」「木の弱点をどうやって克服しているか?」といった内容を学びます。完成した家では見ることのできない建物の構造や木材の加工法など、一条ならではのこだわりの技術を工場現地で確かめることで、自信を持ってお客様に提供できるよう学習します。



一条ではお客様に「ウソ」をつく必要はありません。

「商品や会社を実際より大きく、大げさに見せよう」一生に一度の買い物である「家」を売るため、ハウスメーカーでは誇大広告やセールストークを行うのがあたりまえとなっています。

しかし、一条が誇る業界トップの省エネ・創エネ数値、太陽光搭載率、免震受注実績といった数値はウソをつきません。お客様には一条の家の性能をありのままに伝えてください。無理に商品を売るために、お客さまを騙すようなことをする必要はありません。

また、一条では大手ハウスメーカーでは唯一値引き交渉はおこなっておらず、価格の面でも「ウソ」はありません。良い商品を適正な価格で誇りをもってお客様に答える。それが一条の仕事です。



06

「家は、性能。」 テレビ **広告費** は全て **住宅開発** に。

一条は“あえて”テレビCMを流していません。それは家づくりにおいて求められるものは“住まいの性能”が大前提だと、考えているから。地震に対する耐震性能、生活を豊かにする省エネ性能、居住空間の快適と安全を創る気密・断熱性能…。一条ではCMや広告にかかる膨大な費用をそれらの開発に費やしています。その確かな技術力は夢発電システムでは創エネで5冠という成果として現れています。

「より長く安心して暮らすことのできる住まいになる」一条工務店は創業以来、その性能を東京大学等と産学協同で「実物大建物」での実験を繰り返し、自らの求める住まいの最高の基準づくりに取り組んできました。そして、その挑戦は今もなお続いています。

「家づくりを科学する」一条工務店の実物大建物による加振実験



木造構造による立体加構振動実験

1985年、東京大学をはじめとする大学や研究機関と連携しての実験活動を開始。2002年には「夢の家」を使った実大建物で延べ1ヶ月、阪神・淡路大震災クラスの揺れを10回以上与える振動実験を行いました。



日本初の在来軸組工法・木造3階建住宅での実大構造実験

1988年、建築基準法が改正された際、一条工務店の家が適応できるかを実証する実験を日本で初めて行いました。それが1989年の「在来軸組構法木造3階建住宅の実大構造実験」です。



一条オリジナル太陽光発電 夢発電システム

すでに多くのお客様から圧倒的なご支持をいただいている、一条オリジナル太陽光発電「夢発電システム」は地球温暖化防止活動 環境大臣表彰、グッドデザイン賞、オルタナ賞、低炭素杯 2013 ソーシャルイノベーション賞、エコプロダクツ大賞の受賞で創エネ 5 冠を達成。今や搭載率は 80% を超え、並みいる大手住宅メーカーを抑え、太陽光発電搭載率において No.1 の住宅メーカーとなりました。



関西地方 7,405軒	北海道地方 850軒
中国地方 2,758軒	東北地方 6,106軒
四国地方 927軒	甲信越地方 3,093軒
九州地方 3,472軒	北陸地方 804軒



関東地方
14,501軒
東海地方
12,612軒

日本全国約52,000軒以上
計約551メガワット発電中!

北は北海道から、南は鹿児島まで。現在約52,000軒以上のお住まいで、トータルの搭載容量はなんと約551メガワット(2016年12月現在)の太陽光パネルが発電中です。

屋根いっぱいに搭載された大容量の太陽光パネルが、今日も太陽の恵みを受けて、環境に暮らしに貢献をしています。

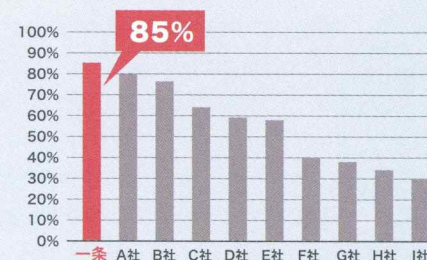


甲府
ソーラータウン

太陽光発電搭載率
太陽光年間搭載棟数

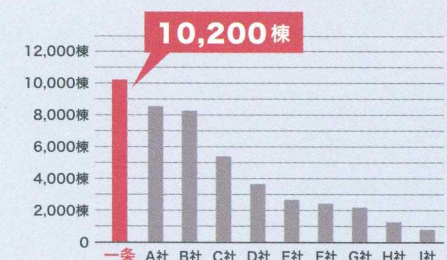
住宅業界 **1** 位
8割超の方が太陽光発電を採用

[お客様搭載率 第1位]



※ 住宅産業研究所 / 住宅産業エクスプレス (2016年6月27日)

[年間搭載棟数 第1位]



※ 住宅産業研究所 / 住宅産業エクスプレス (2016年6月27日)



一条工務店広島グループ企業



株式会社 柳本商店
柳本産業株式会社

私たちはこんな事業をしています。

株式会社 柳本商店は、広島県内を中心に木造の注文住宅をはじめ、増改築、リフォーム、エクステリア、木材の仕入れ・加工及びプレカット、樹脂サッシの販売まで、住宅に関する事業を幅広く行っています。なかでも一条工務店、プレザーホームの住宅材料で使用する木材を行う「加圧注入式防腐防蟻処理」は、「末長く安心してお住まいいただく家づくり」に欠かせない技術となっています。

また、近年ではモデルルームを世界的に有名な建築家とコラボしリニューアルオープンいたしました。柳本商店は新たな環境で新しい事業に挑戦しています。

- 事業内容 木材の仕入および販売／プレカット事業／新築・増改築／エクステリア／樹脂サッシの販売／他
- 営業品目 「プレザーホーム」新築注文住宅・増改築／リフォーム・エクステリア／樹脂サッシ販売／木材のプレカット事業／アフターメンテナンス（一条工務店広島）
- 設 立 昭和 37 年 12 月
- 資 本 金 3,000 万円
- 本社所在地 広島県福山市手城町 3-11-8
- 拠 点 ふれあいホームタウンみどりまち展示場／広島春日野展示場／住宅館広島・福山ショールーム／広島工場／松永工場



加圧注入式防腐防蟻処理



プレザーホーム広島工場バスツアー



住宅館広島ショールーム



ふれあいホームタウンみどりまちショールーム



住宅館福山ショールーム



広島工場

物流・配送を管理する柳本産業株式会社

柳本産業株式会社では、生産した住宅材料を一条工務店が施工する建設現場へ届けるための物流・配送部門を担当します。柳本商店、柳本産業、一条工務店広島、これら三社が「家を建てる」工程を一括管理することにより、コストの削減、品質管理の向上など、お客様がより満足できる家づくりに大きく貢献しています。



みんなのマルシェ〜わくわく喜休み編〜



プレザーホーム住宅館福山ショールーム
第4回手こと市「はっぴいふあみり。まるしえ」



住宅設備見学バスツアー健康長寿セミナー



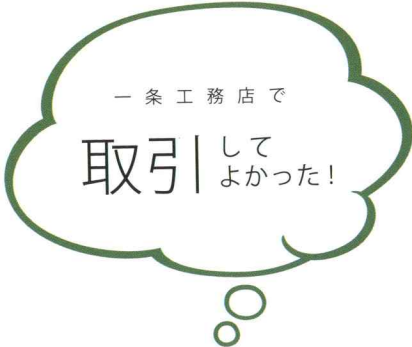
柳本商店 プレザーホームでは1日体験して楽しみながら家づくりが学べる「工場見学」を定期的
に実施しています。工場見学では、加圧注入防腐防蟻処理をはじめとした「木へのこだわり」は
もちろんのこと、低温除湿乾燥庫、腐朽研究室、シロアリ腐れ研修室、温熱環境実験棟など、家
づくりに大切なことを直接「見て」・「触れて」・「体感」していただけます。
また、近年では真冬の環境での断熱性能を体感できる「温熱環境実験棟」をオープン。カタロ
グの数値だけでは実感することのできない「床暖房」の快適さを体験していただくことで、超断
熱テクノロジーの技術を確認することができます。



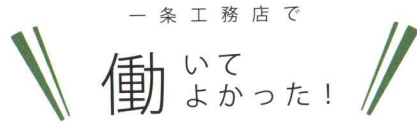
柳本産業株式会社



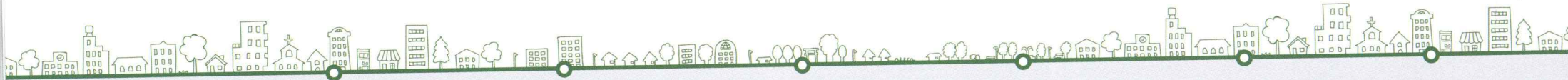
一条工務店で
建ててよかった!



一条工務店で
取引してよかった!



一条工務店で
働いてよかった!



一条工務店広島
会社沿革

- 1986年
- ・(株)一条工務店福山設立
 - ・福山展示場オープン
- 1987年
- ・広島展示場オープン

- 1990年
- ・(株)一条工務店広島 社名変更
- 1991年
- ・福山南展示場オープン

- 1992年
- ・広島展示場移設オープン
 - ・東広島展示場オープン
- 1993年
- ・尾道展示場オープン

- 1995年
- ・三原展示場オープン
- 1996年
- ・福山北展示場オープン
 - ・東広島展示場移設オープン

- 2000年
- ・住宅館オープン
 - ・呉展示場オープン

- 2001年
- ・福山中央展示場オープン
 - ・広島展示場移設オープン
- 2003年
- ・広島吉島展示場オープン

近年の主な
受賞歴

- 2002年
- ・「日本免震構造協会」技術賞受賞

- 2004年
- ・住宅メーカー初「日本建築協会賞」受賞

- 2005年
- ・「地球温暖化防止活動」環境大臣表彰受賞
 - ・「省エネ大賞」省エネルギーセンター会長賞受賞

- 2006年
- ・「木づかい運動顕彰」農林水産大臣感謝状授与

- 2007年
- ・「ハウス・オブ・ザ・イヤー・イン・エレクトリック」大賞受賞

- 2008年
- ・全館床暖房「グッドデザイン賞」受賞

- 2010年
- ・「日本免震構造協会」普及賞受賞
 - ・一条ハイブリッド免震構法「グッドデザイン賞」受賞

- 2011年
- ・夢発電システム「グッドデザイン賞」受賞

- 2012年
- ・一条オーストラリア住宅業界初「喘息対策商品認証」取得
 - ・全館床暖房システム「キッズデザイン賞」受賞
 - ・zHome「グッドデザイン賞」受賞
 - ・「環境メッセージEXPO」オルタナ賞受賞
 - ・「エコプロダクツ大賞」国土交通大臣賞受賞

株式会社一条工務店広島本社

〒721-0966
福山市手城町3-11-8

【アクセス方法】

JR福山駅から、幕山団地方面バス乗車、[千間土手中バス停]下車徒歩すぐ
／山陽自動車道 [福山東IC] から約10分



採用担当部署（住宅館広島ショールーム）

☎ 082-836-4811

〒731-0123
広島市安佐南区古市2-18-3

【アクセス方法】

JR可部線「古市橋駅」下車、徒歩約3分



会社概要

■社名 株式会社一条工務店広島
■事業内容 木造注文住宅の設計・施工・監理・販売
■設立 昭和61年1月21日
■代表者 柳本和英

■資本金 2,000万円
■取引銀行 中国銀行／もみじ銀行
■関連会社 株式会社柳本商店
柳本産業株式会社

■拠点
・展示場（福山中央／福山新涯／尾道／東広島／広島／広島 i-smart／広島吉島）
・住宅館ショールーム（広島／福山）
・宿泊体験型展示場（広島／福山）
・プレカット（広島工場）

2007年
・福山北展示場移設オープン
2008年
・本社屋新設

2010年
・宿泊体験型展示場「i-cube」オープン

2012年
・広島 i-smart 展示場オープン
・宿泊体験型展示場「i-smart」オープン

2013年
・福山新涯展示場オープン
・セントラルシティこころ展示場オープン
・大門イーストヒルズ宅地分譲開始

2014年
・スマートタウン春日野 THE TOP 展示場オープン
・住宅館広島ショールームオープン

2016年
・東広島展示場新設オープン

2013年
・キッズカウンターキッチン「キッズデザイン賞」受賞
・「低炭素杯」最優秀ソーシャルイノベーション賞受賞
・「ハウス・オブ・ザ・イヤー・イン・エナジー」大賞受賞
・2013年度グッドデザイン賞トリプル受賞
高気密高断熱住宅【i-cube・i-smart（北海道エリア仕様）】
外壁耐力壁パネル【i-smart 外壁パネル】
ライオンズ一条レジデンス湘南 C-X

2014年
・キッズデザイン賞ダブル受賞
ロスガード 90+エアイー
木質耐震シェルター

2015年
・防犯ツイン Low-E トリプル樹脂サッシ「省エネ大賞」
資源エネルギー庁長官賞受賞
・一条 BCP モデル「グッドデザイン賞」受賞
・キッズデザイントリプル受賞
子育て支援住宅 i-cube・i-smart
防犯ツイン Low-E トリプル樹脂サッシ
無償地盤調査

2016年
・トシリースII「省エネ大賞」経済産業大臣賞受賞
・トシリース Zero「ハウス・オブ・ザ・イヤー・イン・エナジー」大賞受賞
・i-CIF/EIF を活用した災害時サポート体制の構築「ジャパン・レジリエンス・アワード」優秀賞受賞
・「地球温暖化防止活動環境大臣表彰（対策活動実践・普及部門）」受賞

2017年
・「ジャパン・レジリエンス・アワード」優秀賞をダブル受賞（企業・産業部門）
・キッズデザイン賞トリプル受賞
高性能分譲住宅 i-palette（アイ・パレット）
全館さらぼか空調
家電収納型 ホットあんしんカップボード

家は、性能。

一条工務店

ICHIJO
EMPLOYMENT
information



株式会社一条工務店広島 新卒採用担当

☎ 082-836-4811

〒731-0123 広島県広島市安佐南区古市 2-18-3

<http://www.ichijo-h.co.jp>