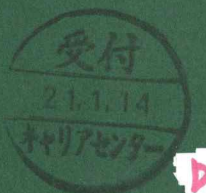
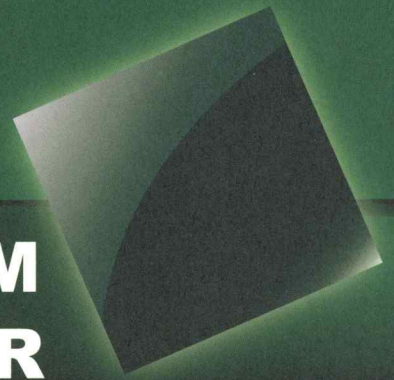


we wanna be a

DREAM
夢を叶える仕事
MAKER



KEY POINT 1 アイディホームは、成長中の企業です

住宅業界の中で、着実に成長を続けて
基盤を各地に展開しています。

わたしたちアイディホームの仕事
それは、
一人でも多くのお客様の
マイホームの夢を叶えることです。



首都圏、東海を中心に
関西、中国へエリア拡大

- 関連企業
- 株式会社サン・プラザホーム(福岡)
 - 住生活空間株式会社(東京)
 - アイテクノ株式会社(秋田)
 - 大連美住科技有限公司(中国・大連)

戦略的なマーケティングに基づき積極的に店舗を出店し、事業拡大を行なっています。地域に密着した情報収集により堅実な用地仕入れを行なうことで、出店した店舗を基軸としたエリアで、着実に物件販売棟数を伸ばしています。

KEY POINT 2 アイディホームの親会社を知る

私たちアイディホーム株式会社は、飯田グループホールディングスの主要グループ企業です。



分譲住宅業界主要6社の統合により、強固な経営基盤を構築する

当社を含む6社の経営統合により設立した飯田グループホールディングス。戸建分譲住宅の供給を中心に各社が培ってきたノウハウ、競争力、強みを活かしながら、統合シナジーを最大限に発揮していくグループ企業です。当社は、住宅分譲業界のリーディングカンパニーとして、業界内で最も強い企業集団を形成していくための一翼を担っています。

売上高
1兆3,353億円
(2018年3月期)

一年で45,000戸を建てる会社。

分譲住宅日本一

※2016年4月1日から2017年3月31日 住宅産業研究所調べ

私たちは、持ち株会社への移行前には単体で上場していた実績のある企業です

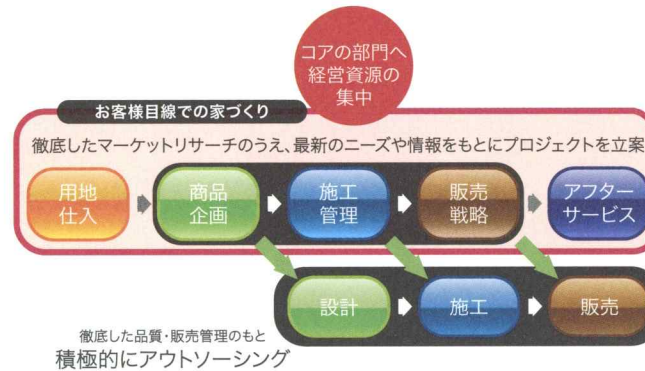
平成23年 JASDAQ市場(スタンダード)への上場
平成25年 飯田グループホールディングス株式会社の上場及び、単体上場廃止

マイホームを持つという夢を叶える仕事
DREAM
we wanna be a
MAKER

KEY POINT 3 アイディホームの強み

安心・安全・高品質の住宅を手の届く価格帯で販売できる3つの特徴。

アウトソーシングを活用したビジネスモデル



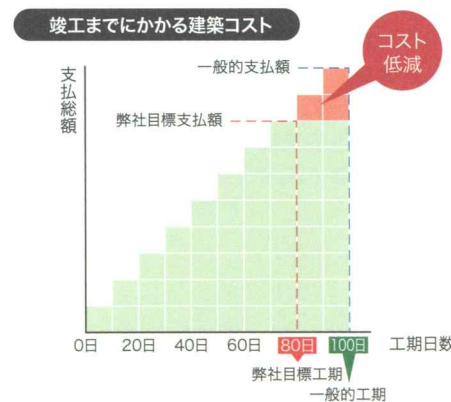
事業の流れを要約すると、用地仕入→商品企画→設計→施工→販売となりますが、積極的にアウトソーシングを活用することで、徹底した業務の効率化を図っています。設計、施工、販売を外部の協力業者へ委託し、用地仕入や企画・管理といった業務に経営資源を集中させることで、品質の確保と同時に、業務効率化によるコスト削減を実現しています。

スケールメリットを活かしたコスト低減



家を作るためには木材や金物、ユニットバスやキッチンなどの建築資材や設備が必要です。私たちは、年間4,000棟以上の住宅を建築するため、多くの資材・設備を必要とします。この、大量にものを購入する「購買力」により、資材や設備の単価を低減しています。

工期の無駄を省く徹底した管理体制



建築コストを低減するためには、家を建て始めてから完成するまでの期間である工期を短縮することが欠かせません。工事期間は、発注業者への支払いが発生しますが、工期を短縮することで、支払総額を低減することが出来るのです。施工管理を徹底的にマニュアル化することで工期の短縮と品質の均一化を実現し、低価格で高品質な住宅の建築を実現しています。

競争力のある商品を生産するから売れる。売れるから、経営の好循環が生まれ企業が成長し続けています。

KEY POINT **4** アイディホームの仕事

中核事業の成長戦略を基盤として
その先の住宅市場へ



戸建分譲事業

土地の仕入れからプランニング・設計・施工・販売までを一貫して手掛けることで、「品質」、「価格」、「安心」という3つの Value を提供しています。またプランニングの段階では、分譲であるからこそ可能な区画全体としてのイメージや街並みの演出なども考慮し、一棟ごとにデザイン・設計を変えるなど、そのオリジナリティが高く評価されています。

BRAND

時間を超えて受け継がれるもの

LIGNAGE

LIGNAGE (リナーージュ) は、弊社の住宅ブランドです。仏語で「血統」を意味する言葉を冠することによって、「素敵な住まいを提供し続ける」という企業ポリシーを正統に受け継ぐ住まいであることを表しています。

マイホームを持つという
夢を叶える仕事
DREAM
we wanna be a
MAKER



注文住宅事業

自由設計による注文住宅のほかに、戸建分譲事業で培ってきた豊富なノウハウを生かし、パターンメイドの注文住宅も手掛けています。土地の方位や形状、お客様の家族構成やライフスタイルに合わせて、間取りプラン、外観デザイン、室内カラーを組み合わせることで、約 500 種類のプランから選択することができます。従来の注文住宅と比べ、設計や打ち合わせの費用を大幅に低減することができ、より理想に近い住まいを低価格で実現できます。

リフォーム事業

戸建住宅購入者をコアマーケットに、住宅リフォームの提案を行なっています。家族構成の変化や経年での需要掘り起こしを行なうとともに、シニア世帯増加を視野に今後のマーケット拡大を計っています。



人材育成のための研修制度

OJT (オン・ザ・ジョブ・トレーニング)



【実務を通じた成長】

当社には「早くから仕事を任せる文化」があります。実務を通じて直面した課題を、上司や先輩社員の強力なサポートで乗り越えることにより、人一倍早い成長につながります。

【少数精鋭のチーム制】

1つのチームが責任者1名、メンバー4名という組織構成で、メンバー間の距離が近く相談のしやすい環境です。チーム単位でも業績が評価されるため、新入社員をメンバー全員でフォローしていきます。

資格取得奨励制度



【主な取得奨励資格】

宅地建物取引士
建築士(1級・2級)
建築施工管理技士(1級・2級)
土木施工管理技士(1級・2級)
測量士

【支援制度】

資格取得に向けて社員のやる気を喚起するために「資格取得奨励金」や「資格手当」を支給しています。また予備校の紹介、模擬試験の無料受験、試験直前の業務調整など充実した支援体制があります。

各種集合研修



【階層別研修】

それぞれの立場に必要とされるスキルや知識を学ぶと同時に、同期とのコミュニケーションを深めていきます。

新入社員研修

若手社員研修(2~3年目)

中堅社員研修 職種別勉強会

管理職研修

人事課からのメッセージ

求める人物像

建築業界全体が停滞していた中、当社は急激なスピードで成長してきました。その成長スピードを支えてきたのは、的確な判断力や決断力、そして社員一人ひとりが主体的に考えて行動することです。

「会社が自分に何をしてくれるか」ではなく、「自分は会社のために何ができるか」を考える。そのような姿勢が主体的な行動を生み、会社や自分自身の成長につながると私たちは考えています。

ワークライフバランス

アイディホームでは働きやすい環境づくりに取り組んでいます。

- ・週1日ノー残業デー
- ・計画年休
- ・年休の取得奨励
- ・出退勤の指紋認証管理
- ・終業予定時刻のPC自動シャットダウン

漫然と長時間働くのではなく、限られた就業時間の中で生産性を上げ、プライベートの時間を充実させる。そしてオフの時間でインプットしたことを、仕事でアウトプットすることでより大きな成果につなげる。

このサイクルこそが私たちの考えるワークライフバランスです。





今日、以前より
アプローチしていた
土地の契約が決まった

石神さん
ようやく決まりました

ご契約お願いします！

ありがとうございます！
すぐに契約書
お届けに伺います！

企画営業 <仕事の流れ>

- 土地情報の収集** 用地情報を仲介業者等から収集し、住宅建築に適した土地を検討・選定していきます。
- 調査** 土地・住環境を調査します。また、市役所等の行政機関で、土地の権利関係等も調査します。
- 用地売買契約** プロジェクトの計画を立案。仕入価格、採算性を検討し、売買契約を締結します。
- 開発・造成** 地盤調査を経て、住宅用地として整備を行ないます。
- 建築着工** 施工管理へ業務を引き継ぎ、住宅の建設に着手していきます。
- 販売計画** 仲介業者を選定し、現地販売の手配を行います。販売情報を提供、販売図面を作成します。
- 販売** 販売状況の把握等、進捗の管理を行います。必要に応じて販売促進等仲介業者と連携して実施します。
- 契約** ご購入予定のお客様へ住宅ローンの申込や登記手続き等、契約にあたっての諸手続きをご案内します。
- 完成・立ち会い** 建物完成後、お客様立会いのもと住宅の完成確認を一緒にを行います。
- 引き渡し** 施工管理担当者と住宅の最終確認を行います。お客様と代金の授受と鍵の引き渡しをいたします。

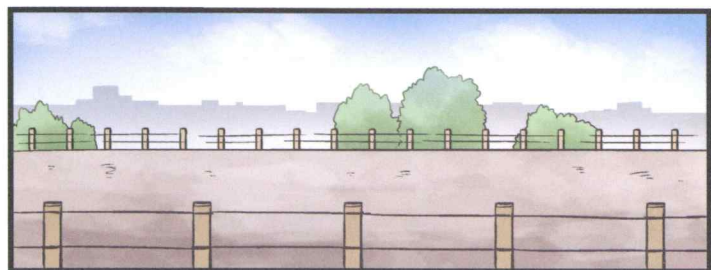
企画営業

入社2年目
石神 慎一郎



半年も追っかけていた
土地を扱う仲介業者
からだった

POINT 市場調査や用地の仕入れ、住宅の企画立案、販売推進など事業計画全体をプロデュースするのが企画営業です。(販売業務は仲介業者へ委託します) 会社が目標を達成するための「原動力」となる仕事です。



ここなら
いい住宅地に生まれ変わる…!



石神の押印がされた
契約書類が届く

おっ！
石神君の扱い書類だわ

用地仕入の
契約ができたのね

そういえば
新人歓迎会の時は

間中先輩

僕は家というより
すごい住宅地を
企画したいんです!!

1軒でも20軒でも
家は住む人のことが第一よ

「夢のお手伝い」を
してるってこと
忘れないでね

私たちの売った家それぞれに
お客様の大切な人生があるの

なんか急に
頼もしくなったな

さあて
次の仕事は、と…

本社管理部で
契約書類の必要事項を
データベースに入力

こうして
プロジェクトがスタートする

本社管理部

入社4年目
間中 洋子

【本社管理部】

- 経営管理課
- 総務課
- 人事課
- 財務課
- 経理課
- 情報システム課

設計

入社7年目
齊藤 健

以前から石神に相談されていたプロジェクトの企画がスタートした

石神ちゃん
ついにやったね!

設計 <仕事の流れ>

- プロジェクトの内容確認**
法規制の確認、日程確認、営業担当の要望を確認します。
- 建築確認取得までの日程作成**
用地仕入日から建築確認取得まで最短での日程を作成します。
- プランニング 及びプラン図作成**
営業担当や工事担当との打合せにより決定します。
- 図面作成・チェック**
意匠図・基礎伏図・電気図の作成。協力設計事務所へ依頼する場合は図面チェックをします。
- 建築確認業務**
民間検査機関対応、役所許認可等の申請を行います。
- 工事へ引継ぎ**
施工時の注意点を伝達します。
- 各種法定検査の手続き**
中間検査・完了検査を行います。

施工管理

入社5年目
三笠 尚也

そして現場では——

すみません
金物の取り付け
やり直して下さい

施工管理 <仕事の流れ>

- 建築計画**
企画営業から上がってくる事業計画と、設計から上がってくるプラン図を確認し、計画の全体像を確認し、現場で何をすべきかを把握します。
- 現地調査**
現場状況の確認、近隣状況の確認を行います。
- 着工準備**
工程の作成、施工業者の選定、工事費用の算出及び予算組をし、建築工事の計画を作成します。
- 着工**
工事中の工程管理、品質管理、安全管理、コスト管理を行います。
- 工事の完了**
社内検査、第三者機関による検査、および法令検査の立会いをします。必要がある場合は補修工事の実施を行います。
- 引渡**
お客様の立会いのもと検査を実施します。

さあ
こっから俺の腕の見せ所だな

建築設計の仕事は
企画営業からの間取り図を見ながらの
プランニングと外注依頼

図面のチェック

申請書の提出
などだ

もしもしABC設計さん?
明日プラン図送るから
下図作ってくれる?

…えっ そう
あれ決まったんだよ!

彼の主な仕事は
工事の施工日程の管理や
品質のチェックなどだ

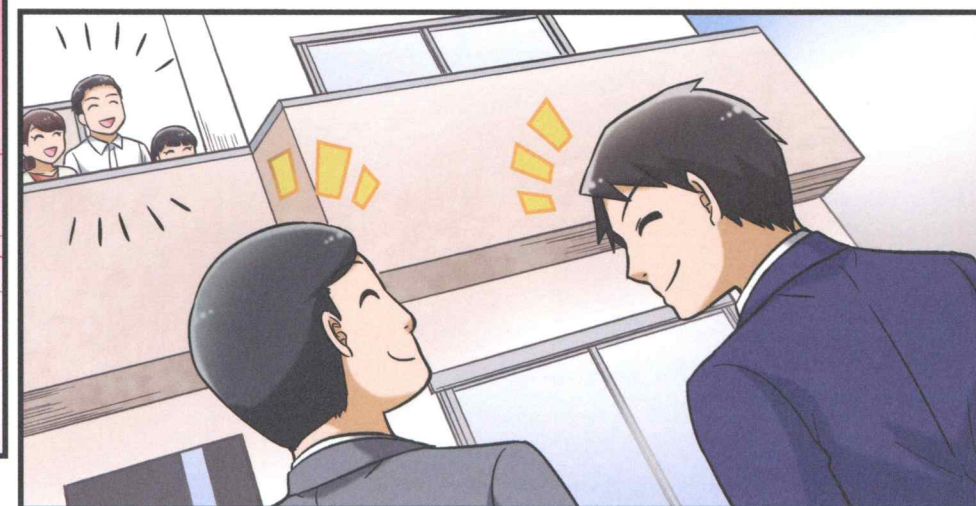
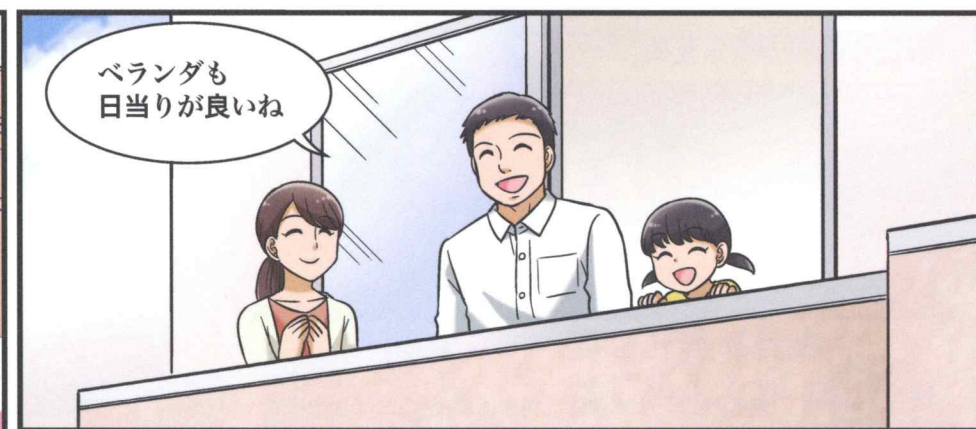
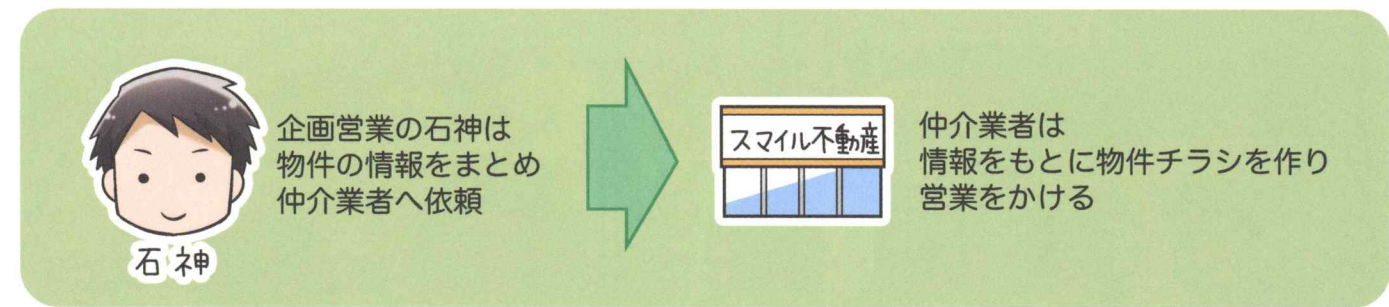
ここの仕上げ
あと2日短縮して
もらえませんか?

現場の安全はもとより
細かな所まで気を配り

いい家が出来ることを
誇りに思っているからこそ
遠慮なく注文する

POINT

現場のマネジメントを行い、高品質の住宅をコストを抑えながら完成させます。また効率面のみならず、スタッフの安全や住宅の品質に対しても重要な役割を果たしています。当社の住宅の「安心」と「信頼」を担う仕事です。





後日
仲介業者の会社で、お客様と契約書を取り交わすこととなった



今日はいい天気
良かったですね



あれから
問い合わせが多くて
本当、すぐ決めていただいて
良かったですよ

では早速
こちらこちらの契約書に
捺印をお願いします



第三者機関の検査を受け——



三笠と親方の実力発揮だ

ここのサッシ
開きがスムーズになるように
調整して下さい！

クロスちょっと
剥がれてますね

部屋全体
確認して下さい

はいよ！

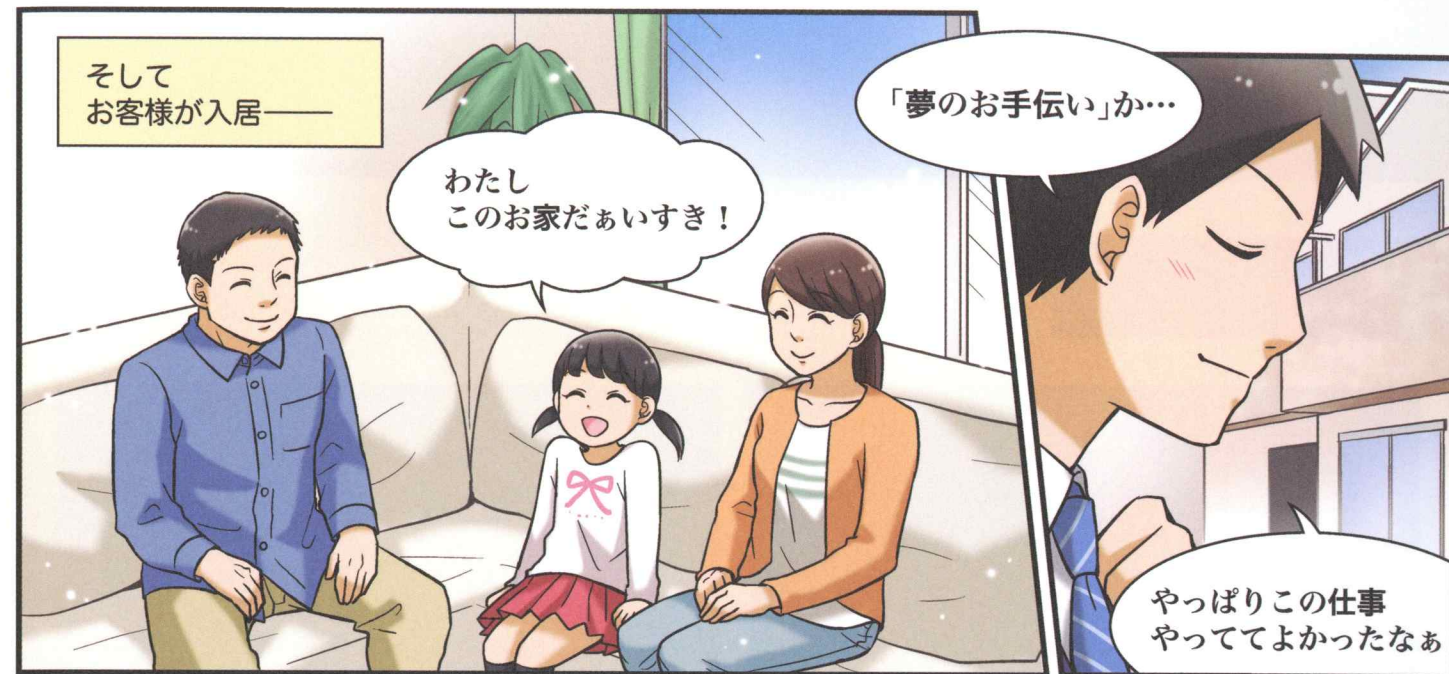


ついに住宅が完成！

完成後、お客様に点検いただき
引き渡すまでの期間で
指摘箇所を修正していく

POINT

アイディホームの家は、外部機関からも検査を受ける
ことで公正に、安心出来る品質を保証しています。



そして
お客様が入居——

わたし
このお家だあいき！

「夢のお手伝い」か…

やっぱりこの仕事
やってよかったなあ

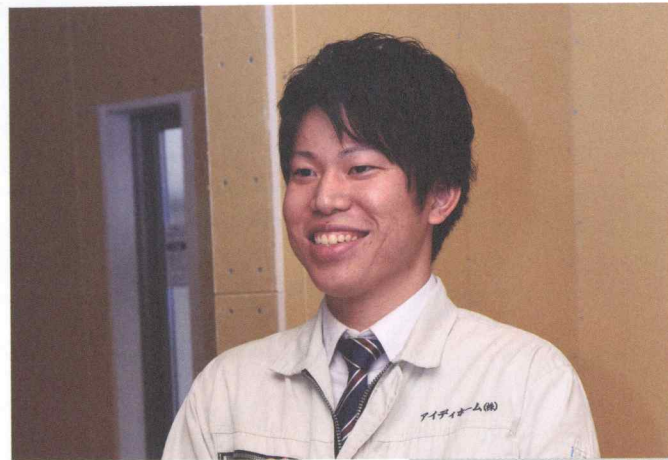


さあ

次の
夢を叶える仕事を
はじめようか！

end... そして続く

施工管理



生産事業部
東海ブロック 豊橋工事

●2016年入社
2018年副主任へ昇格

副主任 K.W



仕事で良かったこと

コミュニケーションしやすい

現場監督として、品質、安全、原価、工程など多くのことを管理しています。時にはわからないことも出てきますが、現場の職人さんたちはとても話しやすく、問題点を一緒に解決していくような関係です。もしその場で解決できない場合でも、社内に戻って上司と相談しながら仕事を進めています。コミュニケーションを取りながら、家を作り上げていく環境があるので、この会社で仕事をしていて良かったなと思います。



生産事業部
埼玉ブロック 大宮工事

●2014年入社
2015年二級建築士取得
2016年副主任へ昇格
2017年主任へ昇格

主任 Y.I



入社して良かったこと

前向きに仕事へ臨める

私は住宅業界で仕事がしくて就職活動を進めてきました。ただ自分には何が出来るのか、向いている仕事は何なのかについて、正直漠然としていました。入社して思うことは、若手社員でも意見を通しやすく、提案に対して柔軟に対応してくれる会社なので、仕事に対して前向きに臨めています。自分の活躍出来る機会に、たくさん出会えたことが入社して良かった事です。

もっと沢山の先輩社員の声が聞ける
ホームページもご覧ください。



<https://www.idhome.co.jp/newrec/>

企画営業

入社した理由

一番若い会社だったから

私の志望理由は、戸建住宅販売シェアで30%を占める飯田グループ6社の中で一番若い会社だったからです。事業規模を拡大しトップを目指していこうという会社のビジョンにも共鳴しましたし、これから大きくなるということは、つまり自分の活躍の場も大きいと思いました。実際若いうちから仕事を評価してもらえる会社なので、すごくやりがいを感じます。企画営業の仕事は会社に利益をもたらすことです。もちろん利益の金額が仕事の全てではありませんが、自分で仕入れて販売した住宅が幾らの利益を生み出したのか、仕事をした事がきちんと数字で表されるので、達成感とともに自分のモチベーションにもなっています。



企画営業部
東京ブロック 昭島店

●2014年入社
2015年副主任へ昇格
2017年主任へ昇格

主任 Y.O



企画営業/店長

会社の展望について

業界をリードする会社になる

現在弊社では建売事業に特化していますが、今後住宅市場のなかで注文住宅への拡大も検討しています。他にリフォーム、リノベーション、賃貸業と色々な分野がありますので、市場を見極めて新たな分野にどんどんチャレンジしていき業界をリードする「不動産の総合メーカー」を目指して働いていきたいと思っています。これからの会社を担っていく社員は明るく元気な人が良いと思います。どんな人でもミスはしますが、たとえミスをしたとしても、反省はしても落ち込むことなく、前向きに働いていける人と一緒に働きたいですね。



企画営業部
東海ブロック 知立店

●2007年入社
2009年宅地建物取引士資格取得
2014年係長へ昇格
2015年店長へ昇格

店長 H.F



