

誠 信

日本ハウスHDグループCEO 兼
株式会社日本ハウスホールディングス
代表取締役

成田 和幸



グループ全体で、お客様に感謝と感動を。

私たち日本ハウスホールディングスは、木造注文住宅一筋に、日本の家づくりにこだわった住まいを提供してまいりました。

しかし、これからの住まいには、暮らし、健康、そして地球環境問題など、さまざまなことが求められてきます。

日本の家づくりの伝統を大切に、時代に合わせ、未来を考えた住まいづくりを追求し、

木造の王道である「檜品質」+「エネルギー自給自足」+「安全・安心」の家づくりに私たちは挑戦し続けます。

そして、お客様とのお縁を大切に、日本の住環境に貢献してまいります。

また、住宅事業だけでなく、ホテル事業を展開するグループ会社においても、

前例にとらわれない新たな価値の創造に常に取り組んでいます。

これからも、日本ハウスホールディングスは、グループ力を結集し、

お客様への感謝の気持ちを仕事で表しながら、心豊かな暮らしの提案に努めていく所存です。

日本ハウスホールディングス・グループ 企業思想

我がグループの思想を知らずして、我がグループの社員にあらず
我がグループの思想を实践せずして、我がグループの社員にあらず

創業の精神

学歴不問・実力主義

人間性を高め、かつ非エリート集団でも身を挺する徹底した社員教育により、
エリート集団に勝てる事、学歴と企業の力とは無関係である事を証明したい。

日本ハウスホールディングス・グループ 企業理念

[グループの使命感とビジョン]

社会に貢献するグループ企業集団となる

社員・業者会が一つになって、お客様・株主・会社に貢献する集団となる

● 日本ハウスホールディングス ビジョン

お客様が安心して任せられる日本一の住宅会社となる

● 日本ハウス・ホテル&リゾート ビジョン

おもてなしの心で、お客様満足を追求し、質の向上と規模拡大を図る

● 日本ハウス・ホテル&リゾート倶楽部 ビジョン

会員権事業により、中小企業の福利厚生と、高齢者の余暇休日の慰労に寄与する

● 日本ハウス・ファーム ビジョン

食の安全と質の向上を図り、グループホテルの食材バックアップ体制を構築する

[グループ社員の心構え]

報恩感謝の心で行動するグループ企業集団となる

六恩(お客様・父母・働く仲間・業者会・株主・社会)に報いる仕事をする集団となる

[グループ企業の目指すべき姿]

物心両面の幸福を追求するグループ企業集団となる

六恩に報いる行動、仕事を行い、誇りもモノも手に入れる集団となる

日本ハウスHDグループ

(株)日本ハウスホールディングス

(株)日本ハウス・ホテル&リゾート

(株)日本ハウス・ホテル&リゾート倶楽部

(株)日本ハウス・ファーム

(株)日本ハウスウッドワークス北海道
(株)東京工務店

(株)日本ハウスウッドワークス中部
(株)日本ハウスコミュニティサービス

日本ハウスHDグループの企業思想。 その根底に流れているのは、報恩感謝の心です。

日本ハウスHDグループ CEO 兼
株式会社日本ハウスホールディングス 代表取締役
成田 和幸

【聞き手】
フリーアナウンサー
斉藤 典子



斉藤 50周年おめでとうございます。1969年2月13日が創業記念日とお聞きしていますが、50年でここまで成長を遂げている要因の一つとして、企業思想がしっかり確立されていることが挙げられると思います。本日は、御社の精神的な支えともいえるべき「企業や社員についての考え方」をお話しいたできます。

成田 おかげさまで、2018年2月13日に我が社は50周年を迎えました。ここに来るまでには大変なこともありましたけれども、これからもっと躍進していけるものと考えています。私は常々、社員たちに「我が社のグループの思想を知らずして我が社のグループの社員にあらず。我が社のグループの思想を实践せずして、我が社のグループの社員にあらず」と言っています。思想は我が社のポリシーですから、きわめて大切に、社員にはそれをしっかり理解することからスタートしてもらっています。

創業の精神 「学歴不問・実力主義」

斉藤 日本ハウスホールディングス・グループの企業思想の、まずは「創業の精神」についてお話しいただけますか。

成田 創業の精神は、「学歴不問・実力主義」です。これは50年前に創業者が作ったものですから、変えるべきではない、変えてはならないものです。最近では実力主義を唱える企業も増えましたが、創業当時は画期的だったと思います。「学歴不問・実力主義」が意味するところは、人間性を高め、かつ、非エリート集団でも身を挺する徹底した社員教育により、エリート集団に勝てること、学歴と企業の力とは無関係であることを証明したい、ということです。住宅事業やホテル事業の原点は人間性であり、知識や学力よりも人間性が問われます。頑張ってくれれば、ぜひ我が社に来て、一緒に人間力を高めていこう、という考えが根本にあります。

日本ハウスホールディングス・グループ 企業理念

斉藤 そして、企業理念がありますが、これについても教えていただけますか。

成田 それまで我が社には経営理念というものが存在していましたが、時代と共に現状にそぐわない面が出てきました。そこで、私が社長に就任した第34期に経営理念を改定し、その時代に合わせて企業理念として作り上げたものです。その後、グループ企業として成長しましたので、つい最近、再び改定したばかりです。「グループの使命感とビジョン」、「グループ社員の心構え」、「グループ企業の目指すべき姿」という3つに絞りました。

斉藤 それではまず「グループの使命感とビジョン」についてお聞かせください。

成田 現在いろいろなグループ会社がありますので、「社会に貢献するグループ企業になる」というグループの使命感の中で、企業ごとにビジョンを設定しました。日本ハウスホールディングス(以下日本ハウスHD)は「お客様が安心して任せられる日本一の住宅会社となる」です。規模ではなかなか日本一になれないが、お客様が安心して頼めるような日本一の会社になろうというのが日本ハウスHDのビジョンです。また、ホテル経営を事業とする日本ハウス・ホテル&リゾートでは、「おもてなしの心で、お客様満足を追求し、質の向上と規模拡大を図る」としました。そしてホテル&リゾートに関連する日本ハウス・ホテル&リゾート倶楽部では「会員権事業により、中小企業の福利厚生と高齢者の余暇休日の慰労に寄与する」、日本ハウス・ファームでは「食の安全と質の向上を図り、グループホテルの食材バックアップ体制を構築する」としました。

斉藤 日本ハウス・ホテル&リゾート倶楽部はどのような会社なのですか。

成田 これは、今年(2018年)に設立した新会社です。グループの5つのホテルを1つの会員権で全て利用できるという利便性を実現します。一般的に、会員権は高価なものが多いですが、当グループでは、利用権のみにして預託金を除いた価格を80万円~180万円に設定しています。中小企業など社員の福利厚生でご利用いただいたり、今後、仕事からリタイアする人たちが多くなってきますが、これまで働いて頑張った人たちに対して、これから余暇を楽しんでください、という感謝の気持ちでお手伝いしたいというのがホテル&リゾート倶楽部のビジョンです。

斉藤 日本ハウス・ファームはどのような会社でしょうか。

成田 今年10月11日に那須高原に2つのホテルが同時オープンしますが、その周辺の地主さんたちの中には、高齢のため農業をやめる方も多く聞いて、これはもったいないと思いました。この田畑をどうにかホテルの付加価値として活かさないかと考え、観光型果樹園やジャムやジュースを手作りできるような参加型・体験型の施設など、いろいろなアイデアを構想中です。私はホテルというのは、非日常を味わいに来るところだと思っているのですが、どう思われますか。

斉藤 まさにそうですね。たまには食事の支度などの現実を忘れてのんびりしたいという方も多くいます。

成田 サービスのレベルが高い、景色が良い、食事がおいしい、温泉が気持ち良い。それは当たり前です。だから、質の向上をどんどん図っていかなければなりません。現在5つのホテルがありますが、将来は関東周辺に10カ所ぐらいに広げていきたいという目標を掲げ、規模拡大を謳っています。

斉藤 続いて、2つ目の「グループ社員の心構え」についてですが。

成田 「報恩感謝の心で行動するグループ企業集団となる」。これを社長に就任した時から継続しています。すべての行動を、常に感謝の心を持って、この規準でやっていこうということです。恩は、六恩としています。六恩とは、お客様、両親、働く仲間、業者会、株主、そして社会のことで、それらすべてに感謝の心を持つというのが、我々社員の心構えです。

斉藤 ここは社員の皆さんに強く伝えたいところなのですね。

成田 はい。そして、グループ企業理念の3つ目は、「グループ企業の目指すべき姿」です。ここでは、「物心両面の幸福を追求するグループ集団となる」、つまり、六恩に報いる行動、仕事をやり、誇りもモノ手に



斉藤 典子 (フリーアナウンサー)

東京都出身。キャスター、リポーター、MC、俳優としてTV、ラジオ、イベント等で幅広く活躍中。BS朝日「留さんのニッポン焼き物紀行」ナレーション(レギュラー)、世界らん展ステージMC、井山裕太七冠国民栄誉賞受賞記念祝賀会MCなどを務める。アロマセラピー、メディカルハーブ、映画など趣味も多彩。



入れる集団となることを目指しています。要は、働く喜び、働く誇りを実感しながら、同時に働きを正当に評価されてたくさん給料をもらえる企業を皆で創ろう、ということなんです。こうした考え方はいかがですか？

斉藤 それは誰にとっても、叶えたい願いですね。お給料は欲しいですもの。

成田 CEOの私だって欲しいです(笑)。

斉藤 そうしたことを企業思想の中に謳うことが非常に興味深いですね。

成田 面白いでしょ？だから社員に言うのですよ。「厳しいのは当たり前だよ。でも、どうせ苦労して働くのなら、皆で協力し合って、たくさん給料をもらえる会社を創ろうよ。成績が悪くて減給するような会社じゃダメだ」と。

斉藤 一番励みになる場所ですね。

成田 臨時ボーナスを出すと、社員は燃えますよ。先日も、1.5カ月分の臨時ボーナスを出しました。しかも社員には内緒にしていたものですから、突然のサプライズに驚いたようでしたね。

グループ社員心得 第一章:ものの考え方 より 「三つの喜び」、「情熱炭火論」、「成功の法則」

斉藤 創業の精神、企業理念に続いては、グループ社員心得についてお話させていただきたいと思います。これは第一章から第六章まで分かれていて、全部で50項目が掲げられています。それらの中からいくつかをご紹介させていただきたいのですが、第一章として、「ものの考え方〜

よりよい人生を送るために」とある中で、まず、「三つの喜び」を掲げていらっしやいます。

成田 はい、「感謝の喜び」「団結の喜び」「勝つ喜び」という3つを挙げています。一番目の感謝の喜びは、「我がグループは顧客満足を追求め、仕事を通じてお客様に感謝される喜びを知る」とあります。きちんと仕事をした結果、お客様に感謝されることで、我々は感動を味わうのです。それが、明日の仕事の励みになるじゃないですか。やはり、感謝する心がないとダメだよ、という意味です。そして、社員や業者会と一致団結して働く喜びを知ること、さらに、実力主義の下で目標・夢を達成して勝つ喜びを知ることが大切です。仕事をするなら、確実に利益を出して皆で分け合おうという味の勝つ喜びです。

斉藤 感謝して、チームワークを大切にしながら、目標や夢を達成しよう、というわけですね。そして、この第一章の中で、非常に面白いなと思った言葉が「情熱炭火論」です。これはどんな考え方なのでしょう。

成田 これは、私も大好きな言葉なんです。情熱のないところに希望も夢も生まれません。でも、情熱っていつかは冷めるじゃないですか。赤々と燃える炭もいつかは灰になるのです。そこで、情熱を燃やし続けるために、常に新しい炭や空気を入れることが大切なのです。要は、新しい炭や空気になるためにはどんな行動を心がけることが必要かということです。ここでは、具体的な目標を持ち、方法論を考え、実行して、確認することなど、いくつかの行動例を挙げています。

斉藤 つまり、モチベーションを維持するには、ということでしょうか。

成田 モチベーションは大切ですね。それは、夢や希望ですよ。

斉藤 続いて、「成功の法則」という言葉がありますが。

成田 人生を成功させるためには、成功の法則というルールがあるということです。3年後、5年後は全ての人に必ず平等に来る。時間は平等なのに、なぜ、各々の人生に差が出るのだろう。それは、きちんと具体的な目標を持って努力するかしないかの違いなんです。我が社では、その具体的な目標を数値化しなさいと言っています。抽象的じゃダメなんです。「目標を持ったなら、それを達成するための具体的な方法を第1段階・第2段階・第3段階ぐらいまで、よく考えなさい。そして、常に経過を確認しなさい、三日坊主でもいいから」と社員たちには言っています。

斉藤 三日坊主でも構わないのですか？

成田 100%順風満帆な人生なんてありえませんから、もう一回やり直せばいいのです。強い意思と努力で短期集中の繰り返しを行うことが大切です。その結果、3年後、5年後には、実践しなかった人に大きな差をつけることができるはず。人生いかに生きるべきか、について社員たちに

は、仕事の3カ年目標、家族の3カ年目標、自己啓発の3カ年目標、この3つをセットで考えさせています。現在、四半期ごとに社員面接をしています。なぜかと言うと、皆、三日坊主だから(笑)。でも、それでいいんですよ。途中で確認して再びやり直す、というぐらいでいいから、とにかくその感覚を身に付けようということをやっています。

斉藤 それが習慣になることが大切なんですね。

成田 そういことです。私は、3カ年で区切って目標を立てることが好きなんです。3カ年なら短期計画、3年+3年なら中期計画、3年+3年+3年なら長期計画になりますから。会社の事業計画と同じように、人生計画を立てることを社員に勧めています。

斉藤 それをやることで、社員の皆さんが明らかに変わっていくことがありますか？

成田 ありますね。昇給制度などガラス張りですら単純明快なので、いつまでに課長を目指しますとか、目標を立てやすいのです。すると、「あいつは何年までに課長を目指すと言っていたけど、本当になったね」というように他の社員の励みになるし、努力した結果が報われると当人も私もうれしいですね。

グループ社員心得 第二章:個人の心構え より 「親孝行」

斉藤 社員心得の第二章では、「親孝行」という言葉が掲げられています。このキーワードも大変ユニークだと思いますが。

成田 「親に感謝せずして、お客様に感謝できますか？」ということなんで

すよ。今、君がここにいるのは親のおかげだ、と再認識して両親に感謝しなさいという想いなんです。そこで新入社員が4月に最初の給料をもらった時に、「親孝行月間」として、「親孝行してきます」と宣言させて、故郷に帰らせるんです。旅費はすべて会社が負担します。

斉藤 えっ、交通費もすべて会社が出してくれるんですか？

成田 そうです。ご両親が海外在住という場合はちょっと困りますが(笑)。親孝行月間でご両親を訪ねた時の様子を感想文に書いてもらい、小冊子にしたところ、それを読んだ社員たちは涙を流して感動していましたね。

斉藤 そうした感動を他人事ではなく、社員の皆さんで共有することも素敵ですね。

成田 両親の目の前で「おかげさまで私も社会人になりました。これからは親孝行に努めます」と宣言することは、なかなかしませんよね。それだけに、親子共に感激するのですよ。

斉藤 成田CEOも新入社員当時、ご経験されたのですか？

成田 もちろん、やりましたよ。創業以来の伝統ですから。父親にウイスキーを贈ったことを覚えているのですが、母親にはどうしたかな。でも、照れてしまって「親孝行をします」とは言えなかったですね(笑)。

斉藤 こうした想いを形にすることで、10年後・20年後にも思い出すことができるし素敵なことですね。

成田 普通は、自分が結婚したり、子どもが生まれたりしたときに、初めて親孝行を意識したりするものですが、それでは遅いのですよ。「まずは両親に感謝する気持ちを持ちなさい」。1社くらい、そういう大切なことを教える会社があってもいいじゃないですか。





グループ社員心得 第三章:仕事の心構え より

「損得ではなく、正しいか誤りかで判断する」、 「お客様感謝訪問」

斉藤 社員心得の第三章は、「仕事の心構え～質の高い仕事をするために行うべき考え方と行動」とあります。ここにも、興味深い言葉が並んでいますが、その中の「損得ではなく、正しいか誤りかで判断する」とはどんな考え方でしょうか。

成田 仕事をしていると、ミスや間違いは付き物です。仕事をすればするほど、誤りは多くなるものです。ところが、人間は弱いものだから、そのミスを何とかごまかそうとか、何とか取り繕うことを考えますよね。でも、それは物事を損か得かで考えているからなんです。「このミスで会社に損害を与えてしまう」とか、損得を考えると利益を優先してしまい、正しい判断はできません。逆に、正しい判断で仕事をするにより誇りが持て、お客様にも喜んでいただけます。つまり、間違いや誤りを認める勇気を持つことが大切です。たとえミスしても、上司や先輩が、場合によっては社長がしっかりカバーしてくれるから心配なくていいのです。こんなエピソードがあります。実は、私が社長に就任早々に行った最初の大仕事は、新築したばかりの家を壊したことです。

斉藤 建てたばかりの新築の家を壊したのですか？

成田 はい。お客様からクレームがあり、社長になって間もない私が伺いました。車で片道4時間ぐらいかかる遠方のお客様でした。竣工したばかりの家屋が傾いているというクレームでしたが、私が見たところ、どこも不具合はない。しかし、よく見ると確かに浴室のドアが傾いている。ただし、引き戸は傾いたなりにびったりと収まっていて、開け閉めもスムーズにできる。結局、家全体が一方向に、お客様が言う通り傾いていた。よって、こんな家を引き渡すわけにいかないの、「申し訳ありませんが、この家を壊してもう一度建築させてください」とお願いしたんです。再度の引っ越しなど、ご不便をおかけする結果になりましたが、お客様はと

ても喜んでくださいました。

斉藤 社長自らが対応してくれたこともあるでしょうし、何よりもお客様の夢を叶えるために、損得を度外視して信頼のおける仕事をしてもらったということに感激されたのでしょうか。

成田 そうした経験もあって、社員たちには、「これをやったら、会社に損害を与え迷惑をかけてしまうなどと考えなくてよいから、思い切って仕事をしなさい」と言っています。また、会社が今日あるのは、お客様がいるおかげですという気持ちを込めて、「お客様感謝訪問」を行っており、お引き渡しから1～5年は年2回、6年目以降は年1回、必ず定期点検と感謝訪問を行い、信用を継続するようにしています。この業界では、苦情が来てから行くのが普通ですが、我が社ではアフターケアではなく、ホームドクターとして、感謝の心から住まいを常に見守るシステムをつくり上げています。これも、損か得かではなく、建築後の延長線として当然行うべき仕事だと思いますし、ホームドクターとして頻繁にお客様と接していくことが、住宅メーカーの仕事の原点のように思います。

斉藤 お客様の目線に立って、常に安心を提供する姿勢ですね。

成田 こうした地道な行動が評価されているためだと思いますが、日本ハウスHDは紹介による受注が約45%にも上っています。また、我が社で建築されたご両親の助言があって、お子様が新たにご自分の住まいづくりを依頼してくださるケースも多いですね。

グループ社員心得 第四章:一致団結 より

「社員持ち株制度」

斉藤 第四章は「一致団結～組織が仲間意識を持ち一致団結するために行うべき考え方と行動」とあります。この中で、「社員持ち株制度」がありますが、これはどのようなお考えからの制度なのでしょうか。

成田 ここでは、「皆で働き、皆で分け、皆で会社を築き、成長させる」と謳っています。また、「社員の資産形成の一助になる」とも述べていま

す。実は、我が社の一番の大株主は社員持ち株会です。一部上場会社で社員持ち株会がナンバーワンの株主というのは、たぶん我が社だけではないでしょうか。ですから、代表取締役なんて簡単にやめさせることができますし、戦々恐々としながらの毎日です(笑)。

斉藤 社員の皆さんが直接意見を述べるわけではないでしょうが、そうしたフェアな感じが良いですね。

成田 株主への配当金もそうです。純利益の1/3を必ず配当に充てると決めています。配当が少なければ、文句を言われますよね。しっかり経営しないとダメだぞ、といつも叱咤激励されているような感じです。厳しいですよ(笑)。

グループ社員心得 第五章:教育・評価の考え方 より

「マイスター制度」、「金バッジ制度」

斉藤 続いて第五章ですが、「教育・評価の考え方～社員を教育・評価する上での考え方と制度」とあります。この中にある「マイスター制度」とはどのような制度なのでしょうか。

成田 新入社員は不安ですね。特に新卒は。でも、心配いららないんですよ。「マイスター制度」とはドイツ語で徒弟制度を意味しますが、我が社の場合、先輩社員が兄弟子、新入社員が弟弟子となってマンツーマンで、1年間公私にわたって指導するのです。1年間が終わったら、マイスター卒業式として日本ハウスHDグループのホテルで盛大にお祝いします。

斉藤 職人さんの世界では、徒弟制度はよく聞きますね。

成田 そうです。やはり、教えずにはわからないじゃないですか。住宅産業は多くの場合、営業でお客様からご契約いただいて仕事が始まるわけですから、2～3年で、5棟成約できるような社員を育てようとしています。支店長たちには、3棟までは先輩たちが取ってあげなさいと言っています。なぜなら、お客様から信頼をいただくためです。もしも、あなたがお客様の立場だったら、学校を卒業したばかりの社員に、一生に一度の家づくりを任せたいと思いますか。

斉藤 うーん、確かに考えますね(笑)

成田 そんな社員一人に任せたら、お客様は困りますよね。だから、3棟までは必ず先輩社員が付いて、マンツーマンで徹底的に教え込むこと。そして3棟契約できたら、今度は本人にやらせてみなさい、と言っています。そして、また教え込み、5棟で卒業です。できれば2年、長くて3年で卒業できるようにします。先日卒業式を行いました。うれしかったのは、4割が卒業したことですね。ここでも臨時ボーナスを出しましたよ。

斉藤 そこまでケアを考えている企業は少ないと思います。

成田 私は、社員のことが好きなんです。祝賀パーティーは、グループ企業の一つである北関東随一の「ホテル東日本宇都宮」で、フランス料理のフルコース・ディナーを用意して盛大に行いました。初めて体験するフルコース料理に、一同、大感激でした。テーブルマナーや大人の社会人としてのお酒の飲み方も、こうした機会に学んでもらおうという想いもありますね。

斉藤 そんな体験はなかなかできないですよね。また、先輩社員への信頼感も生まれますね。

成田 社員というのは、共に学び、共に育つ関係ですよ。先輩社員たちも教えながら、勉強するわけです。

斉藤 これもユニークだなと思うのが「金バッジ制度」です。

成田 社員の成績上位1割を対象にしたもので、半年に一回表彰する制度です。春と秋にグループ企業のホテルに集まり、ディナーショーを開催しています。表彰式には、陰で支えてくれた家族にも報いるという意味で、既婚者はその家族、独身者はご両親をお呼びして、家族ともども誇りある受賞を祝います。

斉藤 そして第六章では、業者会である日盛会様との「共存共栄を推進するための考え方と制度」として「優秀職人・優秀会員表彰制度」など6項目を掲げていらっしゃいます。こうして企業思想を一通り伺いましたが、何と言ってもお客様の目線、そして社員や業者会の目線に立って、感謝の気持ちを形にいらっしゃる企業であることを実感しました。

成田 「企業は人なり」ですから。

斉藤 こうしたユニークな企業に初めて出会い、私も入社したくなりました(笑)。本日は、どうもありがとうございました。

成田 ありがとうございました。



お客様が安心して任せられる日本一の住宅会社となる。

住宅統轄本部 木造注文住宅 檜の家 ZEHの家 | 日本ハウス事業部

日本の気候風土が育んだ木造軸組工法を進化させつつ、日本の住文化にふさわしい木造注文住宅を提供いたします。



檜の家・ZEHの家 やまと



「館」シリーズ

※ZEH(ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス)



檜・構造

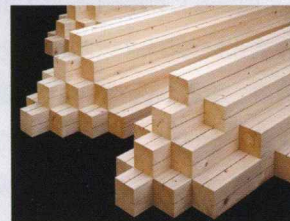
- ・檜・骨太
- ・高耐久耐震+制震
- ・グッドストロング工法

エネルギー

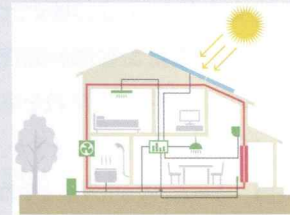
- ・基本性能の高さ/高断熱・高気密
- ・省エネルギー/高効率設備
- ・創エネルギー/太陽光発電システム標準搭載

安全・安心

- ・ユニバーサルデザイン・1メートルモジュール
- ・感謝訪問
- ・長期保証プログラム
- ・自社運営による24時間コールセンター
- ・各デザイン賞連続受賞
- ・直営工事(棟梁システム)
- 「日盛会・棟梁会・高品質・責任施工」



檜・骨太



高断熱・高気密



感謝訪問(ホームドクターシステム)



「華」シリーズ



「彩」シリーズ

「住環境の創造」にこだわり続け、日本ハウスホールディングスは広範な住まいに、きめ細かく、的確に、5つの事業部がお客様のご要望にお応えしてまいります。

住宅統轄本部 木造提案住宅 檜の家 | J-エポックホーム事業部

価格明快・機能明快を求める新時代(エポック)の市場ニーズに応じて、ハイコストパフォーマンスの提案住宅を提供いたします。



檜の家 J-ステージ

J-ステージシリーズ
「太陽光発電の家」



檜・構造

- ・プレミアム檜集成材
- ・金物工法(ノンボルト)/J-エポック工法

エネルギー

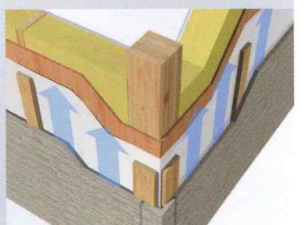
- ・基本性能の高さ/高断熱・高気密
- ・省エネルギー/高効率設備

安全・安心

- ・ユニバーサルデザイン・1メートルモジュール
- ・感謝訪問
- ・長期保証プログラム
- ・自社運営による24時間コールセンター
- ・各デザイン賞連続受賞
- ・直営工事(棟梁システム)
- 「日盛会・棟梁会・高品質・責任施工」



金物(ノンボルト)工法



高断熱・高気密



自社運営の24時間コールセンター



J-ステージシリーズ
「高断熱・高気密の家」



J-ステージシリーズ
「高級タイルの家」

木造注文住宅で培ったノウハウをもって
高品質の増改築を行い、
既存住宅を再生させて地球環境と
住む人に優しい、夢ある暮らしを提供いたします。



感謝訪問
(ホームドクターシステム)

お引渡し5年目までは年2回、6年目から9年目は年1回、担当者と棟梁がお客様を訪問します。10年目以降は年1回以上、リフォーム担当者が巡回訪問をいたします。

日本ハウスホールディングスのリフォームは、
まず安心をお届けすることから。

リフォームに対して予算面での不安を持つ方がいらっしゃるかもしれませんが、日本ハウスホールディングスのまるごとリフォーム住まい一新は、完全坪販売で、明確なお見積りを出すところから始まります。もちろん注文住宅のノウハウを活かした、快適なリフォームにも自信があります。ご予算に応じた最適なプランをご提案しますので、どんなご要望でも気軽に相談できます。



街(タウン)をつくるという発想をもとに、
高品質な戸建分譲、マンション分譲・
投資を通じて豊かな住環境を提案いたします。



構造・デザイン

- ・100年コンクリート躯体
- ・免震構造
- ・地域に馴染むコンセプトマンション



エネルギー

- ・太陽光発電システムの活用



安全・安心

- ・感謝訪問
- ・自社運営による24時間コールセンター



住宅・アパート・マンション賃貸物件の運営管理と
ホテル・メガソーラー事業の運営管理を行い、
新たな投資事業、グループ会社である
ホテル&リゾートの企画・建設も行っております。



白老第一発電所(日本ハウスウッドワークス北海道工場敷地内)(メガソーラー事業)



2020年春開業予定 ホテル四季の館 箱根芦ノ湖(ホテル企画・建設)

(株)日本ハウス・ホテル&リゾート

おもてなしの心でお客様満足度を追求し
質の向上と規模拡大を図る。



栃木県那須高原「那須 みやびの里」を舞台に、
趣の異なる2つのホテルが誕生。



ホテル
四季の館 那須
Hotel Shikisai no Yakata NATSU

武家屋敷風の佇まいで本格フランス料理を味わう
「和心オーベルジュ」。日本庭園を眺める露天風呂も。
栃木県那須郡那須町高久丙 1179-2 (客室数：30)



ホテル
森の風 那須
HOTEL MORI NO KAZE N A S U

那須連山を望む展望大浴場。地元の旬食材を活かした
創作イタリアン、創作和食をコースで味わう。
栃木県那須郡那須町高久丙 1179-2 (客室数：90)

土地の風習を知り、大切な来賓に礼の心を尽くす。日本ハウス・ホテル&リゾートでは
館内のしつらえやサービスに、礼儀とぬくもりをもって、お客様をお迎えいたします。



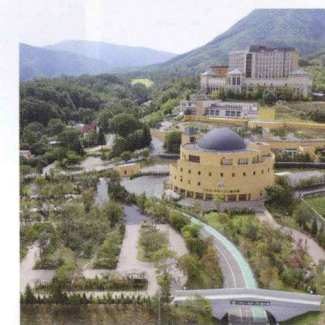
フラワー&ガーデン森の風

世界的庭園デザイナー石原和幸氏と
日本ハウスHDグループのコラボレーションによる
日本最大級の本格的ガーデニング公園。

ホテル
森の風 鶯宿
HOTEL MORI NO KAZE NO USYUKU

鶯も傷を治したと言われる
鶯宿温泉で心身共に癒しを……。

岩手県岩手郡雫石町鶯宿 10-64-1 (客室数：221)



ホテル
森の風 立山
HOTEL MORI NO KAZE TATEYAMA

立山連峰に抱かれて、この地でなければ体験できない
喜びや癒しを……。

富山県富山市原 3-6 (客室数：60)

しつらえの異なる4タイプ11室の部屋は
離れ形式の独立した建物に。



おもてなし
質の向上



ホテル 四季の館 箱根芦ノ湖

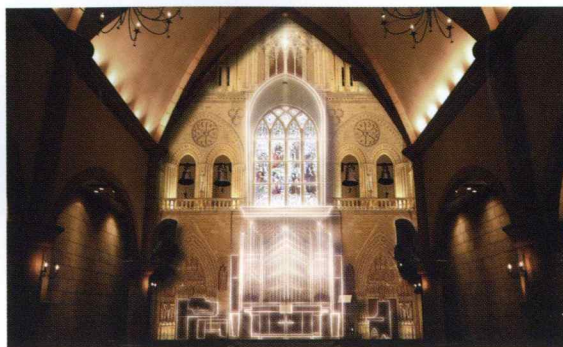
芦ノ湖を眼下に、雲海テラスが荘厳な景色を演出。
源泉かけ流し露天風呂付きの隠れ家。

2020年 オープン予定。(客室数：29)

ホテル東日本 宇都宮

英国調の落ち着いた雰囲気が魅力の
くつろぎの空間。

栃木県宇都宮市上大曾町 492-1 (客室数：115)



ロイヤルオールセインツチャペル
×
プロジェクションマッピング

(株)日本ハウス・ホテル&リゾート倶楽部

会員権事業により、中小企業の福利厚生と
高齢者の余暇休日の慰労に寄与する。

『みやび倶楽部』

入会金と預託金で構成される会員制サービスで、会員様には毎年一定数の優待利用券を提供し、景観・食事・温泉など極上のリゾートライフを楽しんでいただくものです。優待利用券は、本年10月新規オープンのリゾートホテル(ホテル森の風那須、ホテル四季の館那須)をはじめ、ホテル森の風立山(富山県)など当社グループの全ホテル共通としています。また、今後のホテル展開として2020年に箱根芦ノ湖にも新規開業を計画しているなど、将来的には関東首都圏を中心に10施設ほどの展開を目指してまいります。



食の安全と質の向上を図り、
グループホテルの食材バックアップ体制を構築する。



果樹園 (那須)

上質で、安全・安心な食材をお届けしたい。



ジャガイモ畑 (函館・富山)

掲載の写真はイメージです。

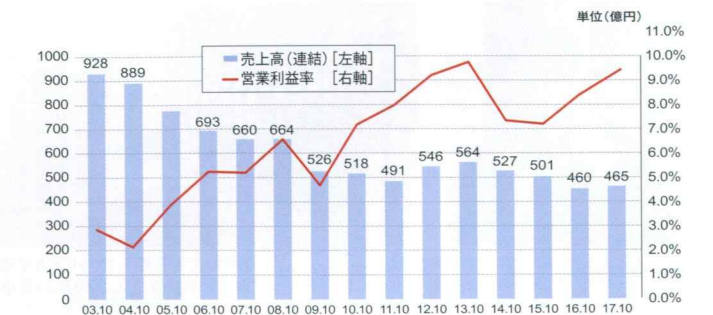
共に成長し、共に感動する。社員全員で深める絆。

日本ハウスホールディングスでは決起大会や表彰式、報奨旅行など年間を通じてさまざまな行事を企画。グループ会社を含める役員・社員が互いに刺激し合い、成長の喜びを分かち合います。



常に上を目指す独自の経営で、縮小する市場や消費低迷の中でも利益を確保。

安定低成長、少子化により日本の市場は量から質を重視する傾向に大きく転換し、消費増税による景気減速も影響しています。またリーマンショックのような海外の金融情勢の影響も受けるようになっていきます。こうした時代に必要となるのは、堅実な企業体質と長期的な戦略に基づく機動力です。日本ハウスホールディングスはこの10年間で新しい市場に対応するべく経営体質を徹底的に強化。市場全体が縮小傾向にある中で、利益を確実に確保してきました。現在は変革の集大成の時期であり、「感謝と共に未来へ」をスローガンに新たな一歩を踏み出すべく、グループ社員全員が団結して取り組んでいます。



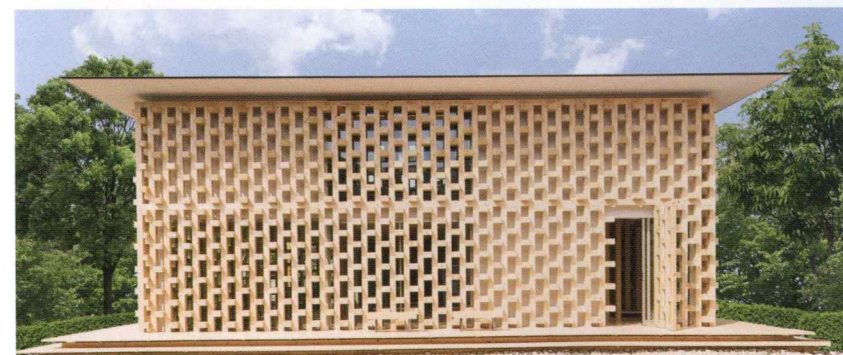
日本ハウスホールディングス、50年。

50周年式典



<p>グッドデザイン賞受賞</p> <p>「蓄熱壁」木造住宅における蓄熱環境(熱の貯金箱)」で受賞し、8年連続の受賞をいたしました。</p>	<p>キッズデザイン賞 受賞</p> <p>子供が造る室内環境「いごちくうかん」、子育てを応援する自由自在な家「ちょこっと二世帯」で、2部の受賞をいたしました。</p>	<p>ウッドデザイン賞 受賞</p> <p>国産材の檜を使用した「きくみの壁」、国産の檜柱を使用した「Zikuの家」でライフスタイルデザイン部門賞を受賞いたしました。</p>
---	---	--

50周年記念モデルハウス



隈研吾氏設計監修 光と風を通すスクリーンハウス

創立50周年を記念して発表されたモデルハウスのコンセプトは「伝統を継承するあたらしい木組みの家」。外観も間仕切りも全て、大胆にも木組みで作られ、部屋と部屋との一体感、そして木のぬくもりを感じられる家となっています。

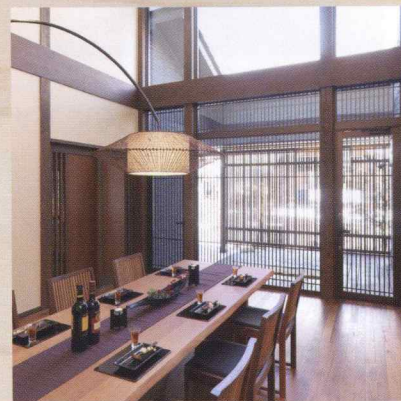
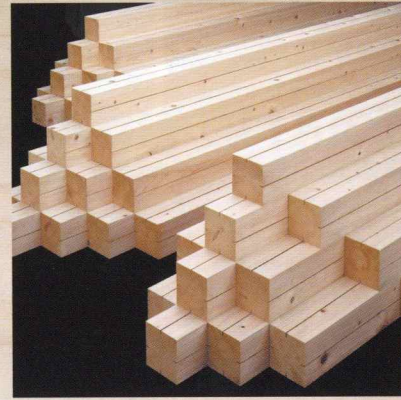


隈 研吾氏 1954年神奈川県生まれ、79年東京大学建築学科大学院修了。コロンビア大学建設・都市計画学科客員研究員などを経て、90年に隈研吾建築都市設計事務所設立。2001年より慶應義塾大学教授、09年より東京大学教授。近作にマルセイユ現代美術センター、スイス連邦工科大学ローザンヌ校アートラボなど。著書に「新・建築入門」「反オブジェクト」「自然な建築」「負ける建築」「新・都市論TOKYO」など。

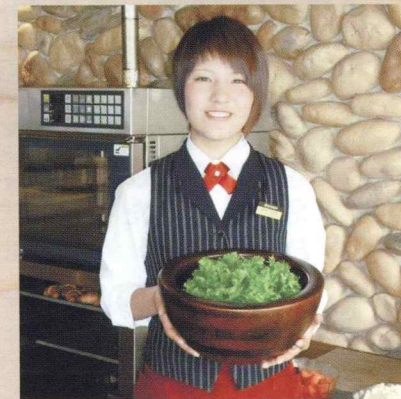
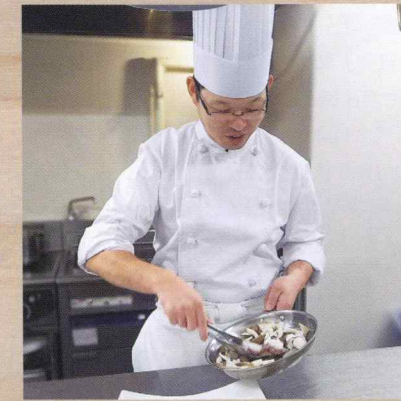


1969年の創業以来、決して絶やすことのなかった「家づくりへの情熱」。東証一部上場企業となった今、さらなる覚悟を抱いてお客様と日本の未来のために邁進し続けます。

	<p>2018年2月13日 創業50年 創立50周年記念モデルハウス 隈研吾氏設計監修 2018年10月 ホテル森の風 那須、ホテル四季の館 那須オープン</p>	<p>2018 ホテル森の風 那須</p>	2019
	<p>2017年 「檜の柱」使用量日本一 (日刊木材新聞社) 銀河高原ビルを売却し、更なる事業拡大を目指す</p>		2018
	<p>2016年 本社登記住所を東京都千代田区へ変更 Urbanアセットマネジメント事業部 始動</p>		2017
	<p>2015年 東日本ハウス株式会社から株式会社日本ハウスホールディングスに社名変更</p>	<p>2016 日本ハウスホールディングスグループ本社</p>	2016
	<p>④ 東証一部上場を経て、第3の創業へ。グループ売上高1,000億円企業を目指す。 2014年 東京証券取引所第一部へ市場変更 2013年 東京証券取引所第二部へ市場変更 2013年 制震パネル「グッドストロングウォール」で2013年度グッドデザイン賞受賞 2012年 太陽光発電を標準搭載 2008年 本社機構を東京本社に集約・統合 2005年 実大振動実験で耐震性実証「新木造システム」[J・エボック工法]</p>	<p>2005 新木造システム</p>	2015
	<p>③ 復活を果たした11年間 2004年1月 365日24時間サービス「お客様コールセンター」の設置。 2003年 1メートルモジュールの標準化。</p>	<p>2004 コールセンター</p>	2014
<p>② 1,400億円企業から転じ危機を迎えた8年間</p>	<p>2002年~ 3代目 成田和幸 社長就任。 1998年9月「うらら」の販売開始。 1997年 売上高1,432億円 過去業績のピーク。ピークから危機へ 住宅市場縮小に伴う業績下降/多角経営失敗による財務内容悪化。銀河高原ビル設立(1996年)、ホテル森の風 鶯宿オープン(1995年) 1994年 2代目社長就任</p>	<p>2002 1メートルモジュール新聞広告</p>	2008
<p>1993年 「1,000億円」企業となる。ホテル東日本宇都宮オープン(1993年)。1993年 わが国初の「新商品・系統連系ソーラーハウス」の販売開始。</p>	<p>1993 ソーラーハウス実証棟</p>	<p>2002 2003 新木造ボックスシステム 開発・実験研究</p>	2002
<p>1987年1月 「近代和風」のコンセプトの確立。 1983年1月 企画住宅「レジエ」の販売開始。</p>	<p>1989 日本社ビル新築</p>		1994
<p>東友会(現・日盛会)設立(1978年)、ホテル東日本オープン(1981年)。 1979年9月 「耐震施工住宅」が商品化。 1975年 「100億円」企業となる。</p>	<p>1993 ホテル東日本宇都宮</p>		1993
<p>1971年 大和ハウスの代理店から「木造在来工法」の会社へ。</p>			1988
<p>① 急成長を続けた25年間 1969年2月13日 岩手県盛岡市から、東日本ハウスの歴史が始まる。</p>		<p>1966 創業時の本社</p>	1975
			1971
			1969



共に「挑 戦」できる
第三の創業
メンバーを
募集 します。



学歴不問・実力主義。あなたの「可能性」を大きく伸ばす会社でありたい。

創業の精神に「学歴不問・実力主義」を掲げる日本ハウスホールディングス・グループは、人物重視の採用を徹底し、チャレンジする意志のある人には、平等に機会を提供。それによって、あなたの個性と無限の夢を受け止め、可能性を大きく伸ばす会社でありたいと考えています。常に夢や目標を持ち、情熱を忘れない人には、大きな「伸びしろ」があります。私たちは自由闊達な社風のもと、誰もが十分に実力を発揮できる「働きがいのある会社」として、あなたの成長を全力でサポートします。

住宅産業やホテル産業の原点は「人間性」。人としての魅力が強く求められます。

私たちは、現在、第三の創業期として、グループ一丸となって「新たな挑戦」を始めています。そのため、共に挑戦できる第三の創業メンバーを募集します。住宅産業やホテル産業の原点は、「人間性」です。知識や学力よりも、人としての魅力が強く求められます。お客様の信頼を得るまでに人間性を高めることは、決して簡単ではありません。本気が必要です。しかし、その本気の先にあるのはお客様の笑顔、そして、かつて体験したことのない大きな感動です。ぜひ、あなたの本気を見せてください。



MY WORK
日本ハウス事業部
営業

お客様に感謝される喜びや仕事のやりがいを実感する毎日です。



木造注文住宅 檜の家 ZEHの家
日本ハウス事業部 函館支店 営業課
手塚 優人 てつか ゆうと
酪農学園大学 農食環境学群 環境共生学類
2015年4月1日入社

**Q あなたの
仕事の内容は？**
展示場での来客対応、ご契約を頂いたお客様との打ち合わせや現場のチェック、お

引渡し後の訪問など、お客様と出会う「楽しい住まいづくり」を進め、お引渡しの後も安心、満足してお住まいいただける家づくりを行っています。時にはお客様のご自宅でご馳走になったり、バイクと一緒にツーリングに出掛けることもあり、公私にわたるお付き合いの中で、お客様に感謝される喜びや仕事のやりがいを実感しています。

Q 入社を決めた理由は？
小学校5年生の時、札幌市で私の両親が実家を新築しました。モデルハウスを訪れたときに家族全員が味わった高揚感、打ち合わせや引渡しの際の両親のうれしそうな表情を今でも覚えています。それから時間が経過し、就職活動中に日本ハウスホールディングスに出会いました。説明会や内定者研修に参加するほどに、「あの引渡し日の両親と同じ表情を見ること

のできる仕事だ。ぜひそんな仕事をしてみたい」という思いが湧き上がり、迷わず入社を決意しました。

**Q この会社は
どんな会社？**
お客様にとっての一生に一度、そして最大の買い物に、どんな同業他社よりも寄り添っていただける会社です。「営業の仕事はご契約まで」という会社が多い中で、お引渡しやその後のアフターサービスに至るまで、お客様と長く深くお付き合いさせていただくことを大切に、「人とのつながり」をとても重視する会社。他の業種、会社では得られない、特別な体験、感動ができる会社であり、「人間性」を高める努力がいかに大切であるかを、日々の仕事を通じて学ばせてくれます。



MY WORK
日本ハウス事業部
営業

100人のファンを持つ
営業マンになる。
その目標に向けて
人間力を高めていきます。

木造注文住宅 檜の家 ZEHの家
日本ハウス事業部 松本営業所 営業課
沼山 優介 ぬまやま ゆうすけ
多摩大学 経営情報学部 マネジメントデザイン学科
2016年4月1日入社

**Q あなたの
仕事の内容は？**
お客様との住宅計画のお打ち合わせ、住宅展示場のご案内などが主な仕事内容です。店長を始め、設計者、現場監督、事務の方々など営業所の皆さん、大工さんを始める職人さんたちの協力があって一つの住宅が完成します。多くの方と関わる住宅営業の仕事を通して、より相手を思いやることの大切さを学んでいます。

Q 入社を決めた理由は？
私には「入社から5年後100人のファンがいる営業マンになる」という目標があります。住宅営業ならその夢を実現できると思ったのと、日本ハウスの知名度が高くない点にも魅力を感じました。私は、ブランドに頼るのではなく自分の人間力で戦いたいという思いが強く、日本ハウスなら、必ず人間性を高めてくれると確信したのが入社理由です。

**Q この会社は
どんな会社？**
新卒者や若い社員が、非常に早く成長できる環境だと思います。営業職なら、自分の考えを形にできる、挑戦できる、「こうしたい」などを受け入れてもらえる環境です。また、人間性をとても大切にする会社なので、人として魅力的な社員が多いことを実感しています。先輩方も親身になって相談に応じてくれるので、頼りになります。



MY WORK
日本ハウス事業部
営業

頑張りが正當に評価され、
いつか何十倍にもなって
自分に返ってくる
やりがいのある会社です。

木造注文住宅 檜の家 ZEHの家
日本ハウス事業部 鹿児島営業所 営業課
金子 尚太 かねこ しょうた
麻生建築&デザイン専門学校 インテリアデザイン科
2016年4月1日入社

**Q あなたの
仕事の内容は？**
資金計画から間取り作成、お引き渡し後のフォローまで、安心して暮らしていただくためのお手伝いに努めています。お客様との打ち合わせを何度も重ね、ベストなプランの構築に悩みながら、お客様にご満足いただける提案を練り上げていくプロセスは苦勞も多いですが、自分でもすごい仕事をしているという満足感があります。

**Q この会社は
どんな会社？**
「学歴不問・実力主義」という創業の精神が脈々と生きており、自分の頑張りがそのまま自分に返ってくる会社です。頑張った人には正當な評価が与えられ、それが大きな励みになります。苦勞することも辛いことも、決してあきらめずに確かな結果を出せば、何十倍にもなって次の「成長の糧」として返ってきます。

**Q 就活に向けた
アドバイスは？**
住宅営業は、チャレンジ精神にあふれた人にとっては魅力的な世界だと思います。特に日本ハウスホールディングスの営業は第一線で活躍でき、その分、責任・誇り、そして報酬も非常に大きなものがあります。目標を持って働くことで、年齢やキャリアに関係なく活躍できる場所です。共に、高い目標に挑戦していきましょう。



MY WORK
J-エポックホーム事業部
営業

お客様から感謝され、
温かい人間関係の中で
仕事に邁進できる。
その幸せを実感しています。

木造提案住宅 檜の家
J-エポックホーム事業部 福島支店 営業課
田中 人詩 たなか ひとし
東北学院大学 経営学部 経営学科
2016年4月1日入社



MY WORK
リフォーム事業部
営業

学歴不問・実力主義。
その言葉に心を動かされ、
日々の成長を心がけながら
仕事と向き合っています。

生活提案
リフォーム事業部 姫路支店 営業課
小林 孝輔 こばやし こうすけ
姫路獨協大学 経営学部
2012年2月21日入社

Q あなたの
仕事の内容は？

平日は、新規のお客様をさがすための訪問活動や、着工中の現場に行って進捗状況を確認しお客様へのご報告を行うことが主な仕事です。土日は展示場に入って新規集客に努めたり、ご契約頂いたお客様宅への訪問活動などを行っています。覚えることはたくさんありますが、それ以上にやりがいを感じられる仕事だと思います。

Q 入社を決めた
理由は？

創業の精神である「学歴不問・実力主義」という考え方に魅力を感じて入社を決めました。評価制度もわかりやすく、特に営業職は自分の実績を重ねていけば、大きく人生を変えられるのではないのでしょうか。社員研修も充実しているため、やる気次第で知識や技術を早く習得でき、自分の可能性が広がっていくと思います。

Q 入社してから
嬉しかった瞬間は？

お客様のご自宅にお伺いした時に、「暑いのにご苦勞様」と冷たい飲み物をいただいたり「もうすぐ子どもが産まれます」と私が言った時に、自分のことのように喜んでもらえたり。そんな温かい人間関係で仕事をできることがとても幸せです。お客様に感謝される仕事は、住宅の営業が一番ではないでしょうか。

Q あなたの
仕事の内容は？

日本ハウスでご契約を頂いたお客様のリフォーム対応やフォローを行っています。「愛着のある家にずっと住み続けたい」という思いに応えるリフォームへの需要は、高齢社会とも相まって、ますます高まっています。お客様の住まいのお助けマン「ホームドクター」として対応することで、お客様から感謝される仕事です。

Q 入社を決めた
理由は？

「学歴不問・実力主義」を掲げていることに、とても共感できたからです。こうした考え方で評価してくれる会社なら、自分の力で道を切り開くことができると思いました。入社して実感したのは、頑張れば頑張るだけ報われる会社であること。個性や人間性を高め、自分を成長させ、仕事で人生を変えることができると確信しています。

Q 入社してから
嬉しかった瞬間は？

社内表彰の金バッジを受賞して、表彰式に両親・家族と一緒に参加できたことです。社員心得の一つとして挙げられている「親孝行」を、ようやく実行できたと思えました。また、仕事ではいつもそうですが、お客様から感謝の言葉を頂いた時、そして、言葉では言い表せない感動を頂いた時は、喜びもひとしおです。



MY WORK
J-エポックホーム事業部
営業

アットホームな社風の中で、
皆がイキイキと仕事に励み、
共に成長する喜びを
感じられる会社です。

木造提案住宅 檜の家
J-エポックホーム事業部 相模営業所 営業課
木村 雄大 きむら ゆうた
日本大学 生産工学部 建築工学科
2017年4月1日入社



MY WORK
日本ハウス事業部
設計

お客様の夢を
具体的な形にする
設計という仕事に
やりがいを感じています。

木造注文住宅 檜の家 ZEHの家
日本ハウス事業部 釧路支店 設計課
新林 美之 しんばやし よしゆき
室蘭工業大学 建設システム工学科
2012年4月1日入社

Q あなたの
仕事の内容は？

一戸建て住宅が欲しいというお客様の夢を叶えるために、最適な方法を考え、提案する仕事です。主に展示場にご来場いただいたお客様からお話を伺うことから始まりますが、家族構成やライフスタイル・希望の間取りなどをヒヤリングし、それまで漠然としていた住まいづくりのイメージを具体的にしていってお手伝いをしています。

Q 入社を決めた
理由は？

4年間建築を勉強した成果を活かしたいことと、親孝行として両親に一戸建てをプレゼントしたいと思い、就職先はハウスメーカーに決めていました。日本ハウスホールディングスは、社員心得に「親孝行」を挙げるほど、社員とその家族までを大切にしてくれる会社で、そのアットホームな雰囲気にも強く心が動かされました。

Q 就活に向けた
アドバイスは？

目標を持っている人はもちろん、目標がまだ見つからない人にとっても、自分の頑張りが成長につながるこの会社はオススメです。特に、誰かのために頑張りたい、力になりたいと思う人なら、お客様からの「ありがとう」の一言が、必ずやりがいになるはずです。一緒に働き、共に成長していくことを楽しみにしています。

Q あなたの
仕事の内容は？

お客様の建築計画や現地調査、建築提案、設計・製図業務などを行っています。当社の設計職は、営業と同行してお客様とお会いする機会も多く、設計からの積極的な提案・アイデアを求められることがあります。お客様が住みたい家、空間のご要望をお聞きして、その夢を形にするお手伝いができることにやりがいを感じています。

Q 入社してから
嬉しかった瞬間は？

入社して何年経っても、建物の引渡し式の瞬間はいつも、言葉にできないような感動を体験しています。特に、打ち合わせ時など普段から冷静沈着な対応をされていたお客様が、完成したご自宅を前にして思わず涙声になりながら、スタッフの一人ひとりに感謝の言葉をくださったときなど、この仕事をしていてよかったとつくづく思います。

Q 就活に向けた
アドバイスは？

人生で一番大きな買い物のお手伝いは、責任が重く、小さなミスも許されない仕事ですが、その分、感謝されることも多く、他の仕事では味わえない充実感があります。人に奉仕する気持ちを大切にしている人、人の笑顔を見るのが好きな方には、これ以上の職種はないと言っても決してオーバーではありません。



MY WORK
日本ハウス事業部
インテリア

インテリアに対する
お客様の思いに寄り添い、
最高のチームワークのもと
丁寧な提案に努めています。

木造注文住宅 檜の家 ZEHの家
日本ハウス事業部 新潟支店 インテリア課
鈴木 也美 すずき なるみ

新潟大学大学院 現代社会文化研究科
2012年4月1日入社

Q あなたの
仕事の内容は？

インテリアコーディネーターとして、床、壁紙などの内装を始め、外装、照明、カーテンまで、トータルで住まいづくりのご提案をしています。お客様の夢の実現と、より快適な暮らしができるよう、営業、設計、工事などのスタッフと共にアイデアを出し合いながら、最高のチームワークを発揮してお客様に寄り添ったご提案に努めています。

Q 入社を決めた
理由は？

有名な建築を見ることが好きだったこと、街づくりにもともと関心があり、街を構成する重要な一部である住宅の仕事に携わりたいと思うようになりました。また、感謝の心を大切にしている企業姿勢に共感しました。規律・礼儀・挨拶、人間性を重視している会社なら、きっと自分を成長させられると思い入社を決めました。

Q 就活に向けた
アドバイスは？

自分は何がしたいのか、何に向いているのか、まだよくわからないという人も多いかもしれませんが、私は未経験でこの世界に飛び込みましたが、現在ではこの仕事を選んで良かったと感じています。この会社には、努力を続ける人をサポートしてくれる先輩がたくさんいます。一歩踏み込んで、自分を活かせる仕事を見つけてみませんか。



MY WORK
日本ハウス事業部
工事

向上心を持って
仕事に取り組めば、
必ず、人としての成長を
実現できる会社です。

木造注文住宅 檜の家 ZEHの家
日本ハウス事業部 函館支店 工事課
鈴木 匠 すずき たくみ

室蘭工業大学 建築社会基盤系学科
2013年4月1日入社

Q あなたの
仕事の内容は？

工事現場における現場管理は、確認・打合せなど、お客様と顔を合わせる機会が多い仕事です。また、完成に向けて、業者会・営業・設計と協力していくため、チームワークも大切です。担当物件が多くなれば忙しくもなりますが、お引渡しのときに、お客様に喜んでいただけると頑張りがよかったです。思いやり、大きな達成感が得られます。

Q 入社を決めた
理由は？

きっかけは、友達が面接を受けるから自分も受けてみようという軽い気持ちでした。しかし、面接を受けてみると、他社よりもしっかりと自分の話を聞いてくれたことが印象的で、内定後も、研修で事前にさまざまなことを教えていただきました。この会社なら、社会人として成長できるのではないかと思いますし、入社を決め手でした。

Q 入社してから
嬉しかった瞬間は？

人として成長できる会社だと思えます。会社の思想から学ぶこと、先輩方から学ぶこと、失敗から学ぶこと、それらをしっかりと自分のものにするように心がけ、やる気があればどんどん成長していける職場環境です。向上心には、先輩方も真剣に応えてくれます。やりがいのある仕事がしたいと思う人にはぴったりの会社ではないでしょうか。



MY WORK
日本ハウス事業部
事務

仕事への自信と誇りから
自然と笑顔が生まれ、
それがお客様の笑顔にも
つながることが喜びです。

木造注文住宅 檜の家 ZEHの家
日本ハウス事業部 浜松営業所 事務課
鈴木 悠加奈 すずき ゆかな

関東学院大学 工学部
2016年11月1日入社

Q あなたの
仕事の内容は？

会計処理・書類作成、展示場のご案内などを行っています。事務職は裏方の仕事ですが、全ての業務に意味のないものはありません。私は縁の下の力持ちとして、自分の仕事に自信と誇りを持っています。自信があると、仕事を楽しむことができ笑顔でいられます。そして、それがお客様の笑顔につながる喜びでありやりがいです。

Q 入社を決めた
理由は？

家を建てるというお客様の人生の中でもきわめて重要な瞬間に携わることができることは、大変光栄なことです。さらに当社は、お客様感謝訪問をはじめお引渡し後もお客様と一生お付き合いを続けていく会社です。お客様がずっと安心して暮らせる住まいづくりをサポートしていきたいと思い、入社を決めました。

Q この会社は
どんな会社？

お客様はもちろんのこと、社内間や業者さんなど、人とのつながりを大事にしている会社であることが最大の魅力です。業者会の方々との交流も深く、さまざまな面で協力いただいています。私もくじけそうなのが何度もありましたが、そんな時に私の支えとなってくれたのが社員や業者の皆さんでした。とても感謝しています。



MY WORK
マンション事業部
営業

先輩方に助けられつつも
初契約を頂いた日の
喜びと達成感は
今でも忘れられません。

マンション提案
マンション事業部 営業課
大石 佳名子 おおいし かなこ

東京造形大学 デザイン学部 室内建築
2013年4月1日入社

Q あなたの
仕事の内容は？

首都圏の新築マンション販売の営業を担当しています。お客様のご案内はもちろんのこと、モデルルームの運営や引渡し、そしてアフターケアまで行います。業務が分業化されているのが一般的な不動産業界ですが、当社ではお客様との信頼関係を長く育てていけるよう、営業担当が一貫して家づくりに関わり、営業の枠を超えた幅広い業務を行っています。

Q 入社してから
嬉しかった瞬間は？

宅建試験(宅地建物取引士資格試験)に合格後、初めてご契約を頂いたときの喜びは忘れられません。私は事業部の皆様のご協力のもと、1年目で宅建の資格を取ることができました。そして初受注の契約を先輩に協力していただきながら、自分で担当し、お客様から署名、捺印を頂いた時、達成感とうれしさが込み上げてきました。

Q 就活に向けた
アドバイスは？

「住宅」は、生活していく上で絶対に必要な要素であり、お客様にとっては大きな「夢」でもあります。私たちの仕事は、その夢を実現させることであり、とても責任のある仕事です。だからこそ実現できた時には、大きな喜びとなって、自分の成長につながります。お客様との長い関係を築ける家づくりの姿勢が、日本ハウスホールディングスの良さです。



MY WORK
日本ハウス
ホテル&リゾート
営業

お客様の感動をスタッフと共に分かち合い、いつも幸せを感じています。



ホテル東日本 宇都宮
営業部 婚礼営業課

羽石 梢 はねいし こそえ

駿台トラベル&ホテル専門学校 ホテル夜間学科
2012年4月1日入社

Q あなたの
仕事の内容は？

結婚式場をご検討されているお客様に対して、ご希望に合ったプランを提案し、数ある式場の中から当ホテルを選んでいただけるように、ホテルの魅力をプレゼンテー

ションします。また、当ホテルでの結婚式を決めていただいたお客様の夢やイメージを素晴らしい形に実現できるよう、当日までお客様と共に綿密な打ち合わせを行っています。

Q 入社を決めた
理由は？

高校時代から、地元で一番の当ホテルへ就職したいと考えていました。その後、専門学校に通いながら都内のホテルで研修をしていたときに、東日本大震災が発生しました。そのとき、先輩ホテルマンのお客様を第一に考えた対応を目の当たりにして、ホテルマンへの憧れがますます募ると同時に、地元を活気づけたいという思いが強くなり、当ホテルへの入社を決意しました。

Q 入社してから
嬉しかった瞬間は？

何カ月も打合せを重ねての結婚式当日、

「さすが、ホテル東日本宇都宮!」「ホテル東日本宇都宮で結婚式を挙げて良かった!」と涙を流しながら感謝されることがたびたびあります。ホテルマンとしての幸せを感じる瞬間です。結婚式の感動に立ち会い、ご新郎・ご新婦、そしてホテルで働く仲間と共に喜びを分かち合えることが、この仕事の大きな魅力です。結婚式の当日を迎えるたびに、嬉しさが込み上げます。

Q 就活に向けた
アドバイスは？

多くの企業と就職活動を通して関わる機会は、この先なかなかありません。素晴らしいチャンスだと思い、前向きに取り組んでください。さまざまな情報に左右され、画一的な就活生になってしまうのは非常にもったいないと思います。ホテルマンの仕事は、感動を自分の手で作り出せる最高の職場だと思います。自分らしさを大切に、情熱と自信を持って頑張ってください!



MY WORK
日本ハウス
ホテル&リゾート
宴会

Q 入社を決めた
理由は？

ホテルマンになりたいという夢を持っていた私にとって、東北有数の立派な施設を有し、自然豊かな環境と協調性を大切にしているこの会社で、自分自身を高め、人や社会のために行動できる人材になりたいという思いが、入社への強い動機でした。常に明るい挨拶と笑顔を意識して、最高の「おもてなし」をお届けしたいと思っています。

Q 入社してから
嬉しかった瞬間は？

担当したお客様からおほめの言葉や「ありがとうございます」の感謝の言葉を直接いただいたとき、印象に残った従業員としてアンケートに自分の名前を書いていただいたときの嬉しさは格別です。また、違った角度から物事を考えられるようになったことに自分の成長が感じられ、さらに、それが業務に貢献できたときにはやりがいを感じます。

常に明るい挨拶と
笑顔を意識して
最高の「おもてなし」を
お届けしています。

ホテル森の風 鶯宿
接客部 宴会課
千葉 都 ちば みやこ

盛岡市立高等学校 商業科
2016年4月1日入社

Q 就活に向けた
アドバイスは？

進むべき道に迷うと思いますが、さまざまな人と出会い、話を聞くことで、その仕事への理解が変わったり、深まったりします。就く職によって得るものは異なりますが、人生において無駄なことは一つもありません。まずは、自分の将来のビジョンをしっかりと描き、何事にもトライする勇気を持ち、踏み出すことが大切だと思います。



MY WORK
日本ハウス
ホテル&リゾート
宴会

Q あなたの
仕事の内容は？

主にホテルのレストランでお客様の夕食や朝食のサービスを担当しています。特に夕食では、調理人が作る創作和食の提供や料理説明、料理に合ったお酒の提供をしています。大学時代から、人と接する仕事に興味を持ち、アルバイトでも洋服の販売など接客業務に携わってきた経験が、とても役立っていると感じています。

Q 入社してから
嬉しかった瞬間は？

夏のイベント「世界の昆虫展」でご案内したお子様から、その後、お礼の手紙をいただいたことに感激しました。また、外国人のお客様から、「今度は絶対家族を連れてくるよ」と言っていたことも嬉しい体験でした。得意な英語を活かせるホテル業に魅力を感じたことが入社動機の一つであった私にとって、喜びはひとしおでした。

海外からのお客様と
心を通い合わせる喜びを
味わえることも
ホテルマンの魅力です。

ホテル森の風 立山
接客部 宴会課
村上 歩真 むらかみ あゆま

大阪学院大学 外国語学部英語学科
2018年7月1日入社

Q 就活に向けた
アドバイスは？

自分の経験を活かせると思ったら、ぜひ、その業種に飛び込んでみるべきだと思います。どんな職種、どんな職場においても、当初は慣れなくても必ず自分を活かせるときがやってくるものです。仕事に際しては「何をしようかな?」ではなく、「これがしたい!」とイメージを持って臨むことが、仕事を楽しく行う秘訣ではないでしょうか。



MY WORK
日本ハウス
ホテル&リゾート
フロント

Q あなたの
仕事の内容は？

フロントでのチェックインやチェックアウトの他に、お客様からのさまざまなご要望にお応えすることで、快適にご宿泊いただけるようお手伝いをしています。ホテルの顔とも言えるフロント業務は、ホテルの印象を左右するだけでなく、ホテル全体を動かす重要なセクションであり、非常にやりがいのある仕事です。

Q 入社してから
嬉しかった瞬間は？

チェックイン時のさり気ない会話の中から、お客様が結婚祝いの宿泊だと知り、夕食時にサプライズとしてケーキをご用意したところ、涙を流して喜んでいただいた姿を見た時です。お客様をおもてなしする私たちの気持ちが、一人でも多くのお客様に伝わるように努力し、心豊かな時間をお過ごしいただきたいと思っています。

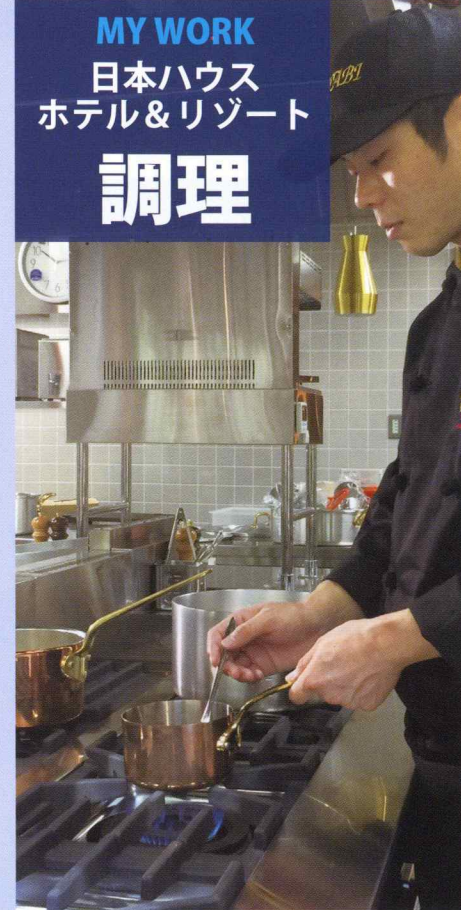
さり気ない会話からも
お客様の気持ちを察し
細やかな配慮を
心がけたいと思います。

ホテル森の風 鷺宿
宿泊部 フロント課 課長代理
片瀬 俊彰 かたせ としあき

盛岡大学 文学部 児童教育学科
2006年10月1日入社

Q 就活に向けた
アドバイスは？

ホテルの業務には、専門的な知識や技術よりも大切なものがあります。それは、「おもてなしの心」であり、それがあればすぐにでも活躍できると思います。お客様の存在があればこそ我々の仕事もあると自覚することが大切です。その分、お客様からの「ありがとう」の一言の重みを感じることができる素晴らしい仕事です。



MY WORK
日本ハウス
ホテル&リゾート
調理

高い志を持って
働ける環境に恵まれ、
常に料理人としての
進化を目指しています。

ホテル森の風 那須
調理部 西洋料理課
篠崎 佑亮 しのざき ゆうすけ

宇都宮短期大学附属高等学校 調理科
2009年4月1日入社

Q 入社を決めた
理由は？

将来は西洋料理の料理人になり、ホテルの料理長になりたいという夢を持っていた私は、栃木県で一番のホテルであるホテル東日本宇都宮で働きたいと思い入社しました。以来、多くの失敗、おいしい料理を作れない未熟さゆえの苦しみなどを経験してきましたが、先輩方や会社のバックアップのおかげで、現在では、料理人として日々進化していると感じています。

Q 入社してから
嬉しかった瞬間は？

一番の喜びは、やはりお客様に料理がおいしいと喜んでいただけた時、そして、自身で考え、満足のいく料理を作ることができた時です。しかし、常にお客様からの判断を受けるプレッシャーは並大抵のものではありません。新しいことだけではなく、古くからの技術や知識を学び、新旧の良さを取り込み進化させていく努力が欠かせません。

Q この会社は
どんな会社？

社員一人ひとりが会社を創っていくという自覚を持ち、高い志を持って働ける環境が常にあると感じています。日本ハウスHDグループの企業理念に「報恩感謝の心で行動するグループ企業集団となる」とあるように、自分一人ではなく、家族、仲間、全ての方に感謝をすることがとても大切だと感じ、私自身も常に心がけています。



MY WORK
日本ハウス
ホテル&リゾート
調理

Q あなたの
仕事の内容は？

ホテル森の風鷺宿にはいくつもの厨房がありますが、私が担当しているのはメイン厨房における調理で、「創作和食」をはじめ、宴会での御膳料理を作っています。また、別の厨房において「創作イタリアン」の仕込み、盛付なども行っています。調理スタッフ30名が勤務する中で、私は総料理長の補佐役として皆を取りまとめています。

Q 入社を決めた
理由は？

専門学校生の頃に、約1年半、ホテル森の風鷺宿でアルバイトとして勤務したのがきっかけです。ホテルに宿泊するお客様は、料理も楽しみにしており、自分が携わった料理で喜んでもらえる、非常にやりがいのある仕事だと思います。入社後は、他のホテルでの研修をはじめ技術向上の機会も多く、良い会社に入社したと実感しています。

当ホテルならではの
調理を楽しみにしている
お客様に伝えられるよう、
技術向上に努める日々です。

ホテル森の風 鷺宿
調理部 日本料理課 副料理長
谷地 洋一郎 やち よういちろう

北日本ハイテクニカルクッキングカレッジ
2003年4月1日入社

Q 就活に向けた
アドバイスは？

私の場合、学生時代のアルバイトで覚えた調理の仕事が就職に直結しました。アルバイトの選び方も大切だと思います。また、ホテルの調理は普通のレストランとは違い、実に多彩なお客様を担当することが魅力で、とてもやりがいのある仕事です。調理に興味のある方は、ぜひ、私たちの仲間になって一緒に会社を盛り上げていきましょう。



MY WORK
日本ハウス
ホテル&リゾート
総務

Q あなたの
仕事の内容は？

スピードスケート選手としても活動している私は、スケートのシーズンは陸上トレーニング、ウエイト、自転車、ショートトラックなど練習をしながら、各地での大会に参加しています。また、オフシーズンはレストランで接客を行っています。職場では規律や礼儀・挨拶を重んじており、常に周りの人に気を配ることの大切さを教えていただいています。

Q 入社を決めた
理由は？

仕事をしながらスピードスケートを続けたいという思いを叶えてくれる企業ということで入社を決めました。ホテルの仕事は何も知らない私を、会社の皆さんは温かく受け入れてくださいました。たくさんの人々の支えの中でスケートをさせていただいているので、自分でも納得できる結果を出し、応援して下さる方への恩返しをしたいと考えています。

仕事でもスケートでも
納得できる結果を出し、
支えてくださる方々への
恩返しをしたいと思います。

日本ハウス・ホテル&リゾート
本社総務部付
(スピードスケート日本ナショナルチーム選任)

曾我 こなみ そが こなみ

佐久長聖高等学校 普通科
2015年4月1日入社

Q 入社してから
嬉しかった瞬間は？

レストランでの接客では、「お客様が困っていないか」「何かしてほしいことがあるのではないかなど、相手の気持ちを読み取り、迅速に行動することでお客様に喜んでもらった時が、嬉しく楽しいと感じる瞬間です。スケートに関しては、やはり良い結果が出た時です。職場にも恵まれ、いまスケート人生の中で一番楽しい時期を過ごしています。

株式会社 日本ハウスホールディングス・グループ

本社／東京都千代田区飯田橋 4-3-8 日本ハウス HD 飯田橋ビル

 0120-52-6868

<http://www.nihonhouse-hd.co.jp>

