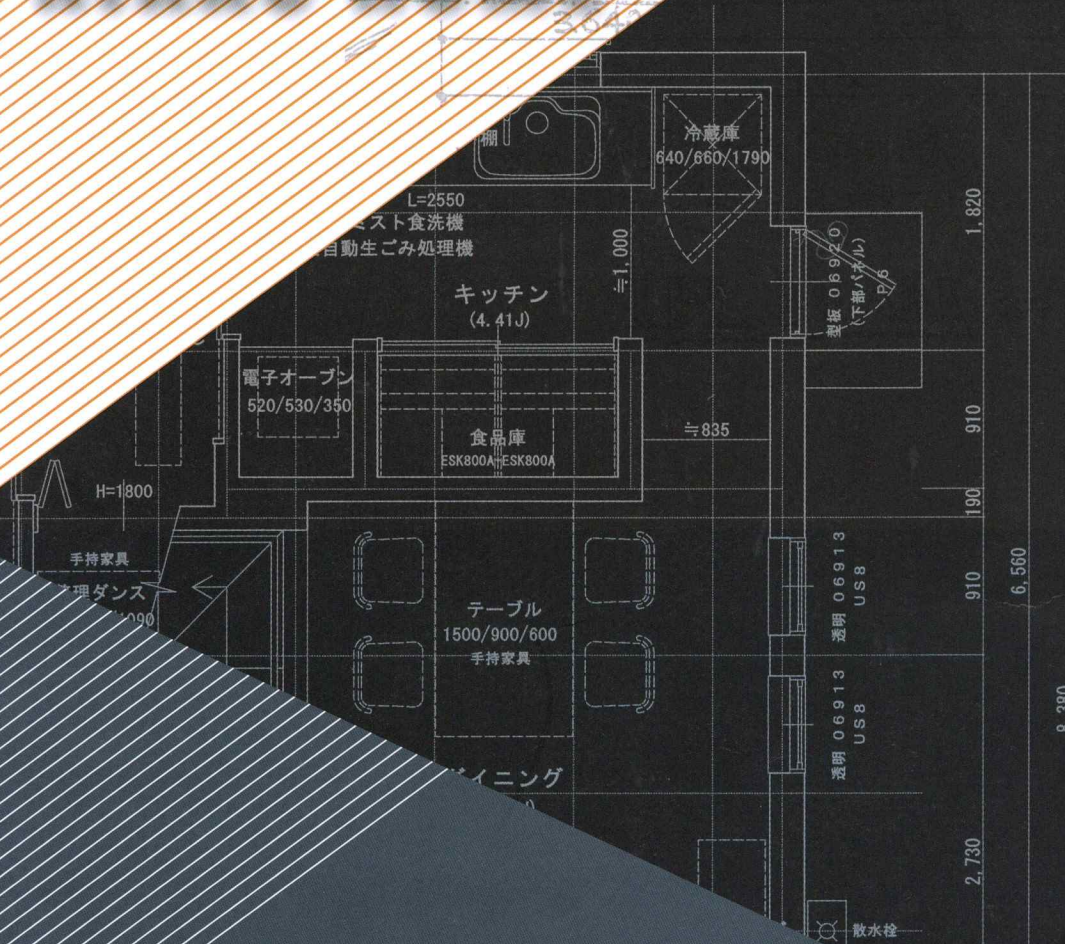
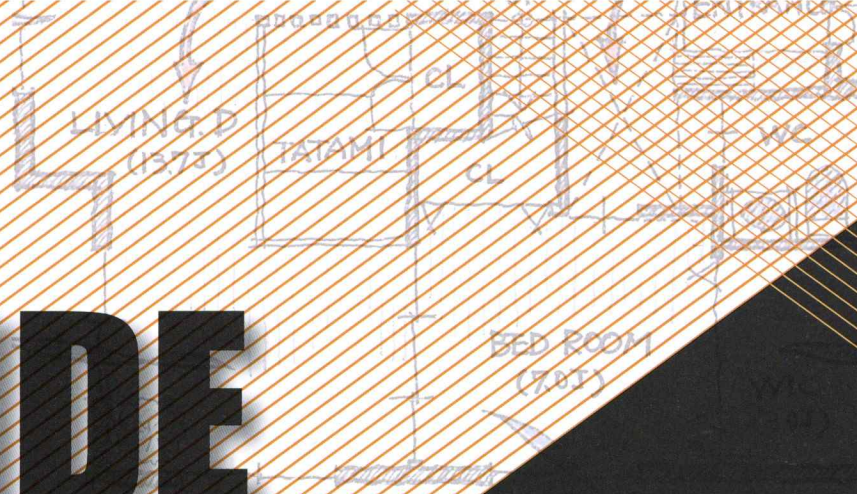


PRIDE NIKKO HOME



株式会社日興ホーム
RECRUITING GUIDE



うそは、いらない。胸をはれ。

受付
'19.11.12
キャリアセンター

PROMISE



うそはிரない。胸をはれ。

ただ、儲かればいい。
そう考えて、家づくりにのぞんでいいのだろうか。
売するために、笑顔でうそをつく。
安く上げるために、品質をごまかす。
工期を早めるために、大切な何かを省いてしまう。
そうして出来上がった家で
お客様はずっとしあわせに暮らせるのだろうか。

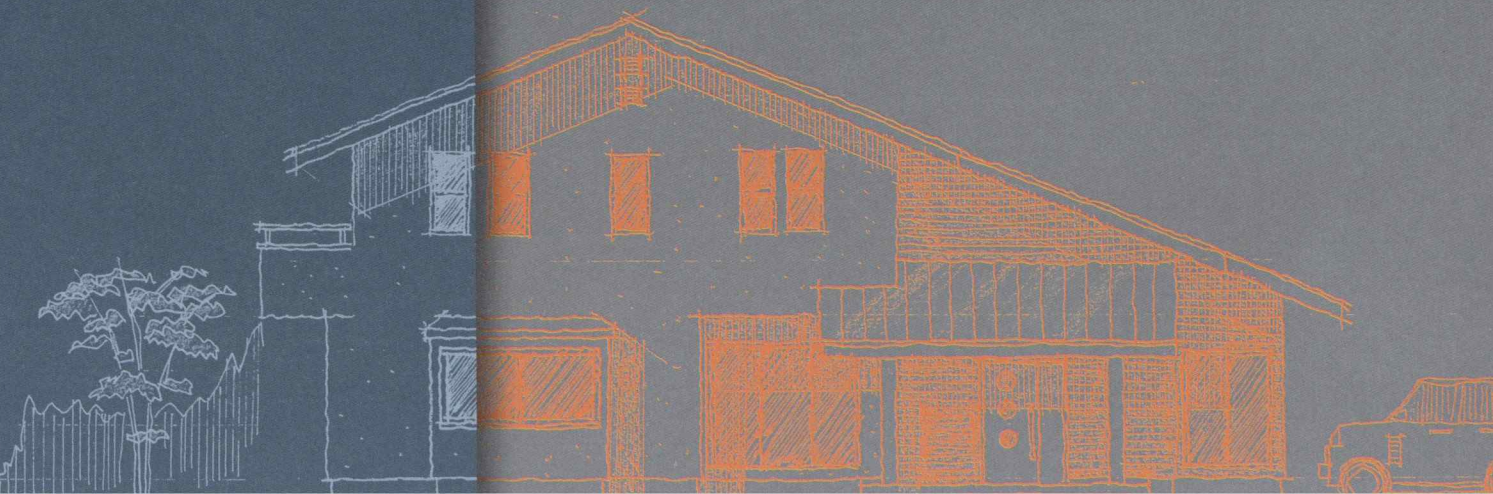
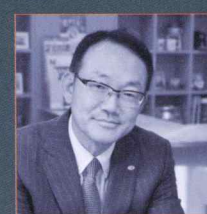
家は生きている。
家づくりに関わった全ての人間によって命を吹き込まれる。
その命に、自分は胸をはれるか。

うそをつかない馬鹿正直さを笑う人もいるだろう。
でも、挑む価値があると、私たちは信じる。

ごまかしのない、まっすぐな家づくり。
目先の利益ではなく、本気で夢を目指す。
こんな会社があってもいいではないか。

時に壁にぶつかることがあっても、
一緒に夢に向かって走る仲間がいれば。
その壁さえ、未来への力となる。

お客様、地域社会、家族、
仲間、そして、自分自身に対して。
胸をはって進んでいこう。



PLANNING



拒絶と挽回

拒絶という衝撃が成長の機会に変わった。本気は必ず伝わる。

『担当を替えて下さい』。お客様から商談に同席した上司へ切り出された言葉に、当時新人だった森は衝撃を受けた。席を外すよう促され退出した森の頭の中は、「拒絶された事実を受けとめきれず、反省と後悔、悔しさが渦巻いていました」。

しばらくして席に戻った森に予想外の展開が待っていた。担当継続が決まっていたのだ。「後から聞いたのですが、上司の堀江が“日興ホーム全体が全力でバックアップをするから担当を続けさせてほしい”“新人に成長のチャンスをもりたい”と、お客様に頼んでくれていたのです」。

その頃の森は営業スタイルに悩んでいた。お客様と家づくりの夢を共有し、形にしていこうためには、懐に飛び込んで信頼を得ることが大切だ。頭ではわかっている。それがどうしてもできなかった。しかし、「あの時は普通では考えられない事態。悩ん

で立ち止まることすらありませんでした。訪問前の下準備をこれでもかと徹底し、お客様に自分という人間を正直にさらけ出して、心を開いていただく努力もしました」。

家は大きな買い物だ。そのお客様を、新人の成長のために巻き込むのだから、簡単なことではない。日興ホームへの強い信頼があったからこそ任せて下さったお客様を裏切るわけにはいかない。営業から全部門、社長に至るまで、絶対に満足していただける布陣がしかれた。

森の本気と、会社の本気。誠意は必ず伝わる。お客様の反応は、はっきり変っていった。家が完成した時、お客様に満面の笑顔でかけられた「森君に最後まで担当してもらって良かった」という言葉は、思い出すだけで胸が熱くなる財産だ。仲間の力強い支援で、自らの殻を打ち破ってこそできた挽回だった。

森 匠平 / 2015年入社
営業部 営業

お客様の心をひきつける上司・堀江さん(写真左)に憧れつつ、自分もそうなるのか、最初は不安もありました。それでも、まず自分に挑戦させてくれて、困ったらすぐ手を差し伸べてくれる先輩・仲間のおかげで、お客様の懐に飛び込めるようになりました。森



DESIGN

個性と情熱

個性派ぞろいの環境で経験を積むほどに感じる。家づくりへの熱。

入社後、早くから数多くの家を設計してきた河野。「車で街を走っていても、自分が携わった家は、すぐにわかります。工夫を凝らして設計した家が街に一つずつ増えていき、お客様の人生の舞台となる。何度経験しても、胸が高鳴りますね。」

建物が好きで、大学で学んだCAD設計が楽しかったことが、この仕事の原点。しかし、建築の専門学科ではなかった。「面接で社長に「興味があるなら、やってみたらいい」と言われて決断しましたが、未知の世界に飛び込んだようなものでした。」

設計の仲間は個性派ぞろい。「設計の道を選んだ時点から、家をつくることしか考えていなかった」と言い切るベテランや、営業から異動した話題が豊富な設計士など。忙しくても、気さくにわかりやすくアドバイスをくれる。入社2年目で二級建築士の資格を取得した河野は、経験を積む

ほどに家づくりが好きになっていく。「部署の垣根がないので、営業やインテリアコーディネーター、施工管理にも相談できます。社長をはじめ、全員が家づくりに熱いんです。その熱が自然と自分にも伝わって、モチベーションが上がります」。

図面を描くだけではない。お客様との打ち合わせも多く、対話力が重要な。「実は、人と話するのが苦手でした。でも多くの先輩からアドバイスを受けて、私の後には頼もしいチームの仲間がいる。自分は自分らしくお客様に向き合おう。そう思うと肩の力が抜けて、話しやすくなりました」。

お客様と対話を重ね、限られた予算の中で夢の家づくりをどう実現するか。時には苦戦する。しかしその答えが、仲間との熱い議論から見つかることもある。「お客様にご提案して“そんな方法もあったんだ!”と喜ばれた時、チームの情熱に感謝しました」。

河野 未来 / 2014年入社 設計部 二級建築士

次々と新しい工法や素材、お客様からの要望が生まれてくるので、毎日が勉強です。大変ですが、その反面、新しい発見に喜びを感じる自分もいるんですよ。一人ではできることが限られていても、チームで取り組めば可能になる。その手応えは格別です / 河野



人と人のつながり。それは家づくりに欠かせない要素だ。「営業が得た信頼のもとに、設計が具体的なデザインを描き、現場を監督する僕たちが形に仕上げている。家づくりは、お客様の夢のタスキをつないでいくことだと感じています」。日興ホームのお客様は、コミュニケーションがとりやすい方が圧倒的に多い、と細川は言う。ただ、それは営業と設計の努力の積み重ねによるものだ。築き上げた信頼を、形にする段階で裏切るのは許されない。

現場には、大工、基礎、設備、サッシ、ガラス、建具、塗装、外構と何十人もの職人が携わる。どこまで素晴らしい家になるか。一つ一つの工程に携わる人間の技術と気持ちの左右と言っても過言ではない。「日興ホームが守り続けたこだわりのおかげでしょう。職人さんは、まだ若い僕を信頼し、本当にいい仕事をしてくれて

います。現場の雰囲気の良さに、自らの気持ちを引き上げられることも多いです」。

そんな職人の多くが日興ホームで自分の家を建てている。さまざまな現場を経験してきた家づくりのプロに選ばれている事実は、施工管理たちの誇りだ。

「職人さんからの支持も、地域のお客様から信頼されて着工数が毎年伸び続けていることも嬉しいです。ただ、どんなに忙しくても、仕事の目的を“数をこなすこと”には絶対しません。タスキをつないできたチームの原点に立ち返り、妥協はしない。このチームの一員であることも、自分の誇りですから」。

ベテランの施工管理が口にする“自分たちなら、もっと良い現場に進化させていける”。この言葉に現場の士気が上がる。「さらなる高みを目指していける。それはプレッシャーではなく、技術者の醍醐味です」。

細川 義朗 / 2014年入社 建設部 施工管理

時には現場で壁に突き当たることもあります。くじけそうになったら、自分にタスキを渡してくれた仲間、先輩や上司、職人や家づくりに関わる全員にパワーをもらって乗り越えます。そして、笑顔でコミュニケーションを取る！それが僕の持ち味です / 細川



チームからタスキをつながれた大切な現場。まだまだ進化できる。



仲間と進化

形だけのチームじゃない。 —— 若手社員の思い ——

● 個を活かすチーム

人事部長・枝廣：今回は、うちの強みであるチーム力について、語ってもらおうと思います。普段の仕事で、みんなはどう感じてる？

営業・森：お客様や中途入社の方のキャリア豊富な先輩で、うちのチームワークの良さに驚かれる方は多いですね。

設計・河野：そうそう。決して、なれ合いではないんですけど、みんな本当に仲が良いと思います。新社員の頃から、部門を越えて誰にでも何でも聞きやすくて助かりました。

01

● 支える風土

河野：お客様の地鎮祭からお引渡しまで、会長や社長も駆けつけますよね。同じハウスメーカーから転職されたベテランの方がびっくりされていました。経営者がこんなに個々の案件に関わるハウスメーカーは見たことがないって。

森：家づくりをしているのは担当者だけじゃない。経営陣までチームの一員

02



● 家づくり・街づくり

森：お客様の期待に応え続けているから、街に日興ホームの家が増え続けている。この実績も、チームを成長させてくれる力になっていると感じますよ。

03

施工管理・細川：個性をなくして同じことをしろって言う体制じゃないところもいいと思います。一人ひとりに対して「とりあえず、自分がやりたいようにやってみろ!」と。最初はえっ!?と思ったけど、実は放任じゃない。



河野：ちゃんと見守ってくれてますよね。“自分らしく”といっても、キャリアが浅いと失敗が怖くて、なかなか一歩踏み出せないこともあるじゃないですか。でも、ここでは失敗も経験値と考えてくれるのが心強いです。

森：社員の思いや個性を尊重して、決して会社の歯車として見ていない。部品じゃなくて心の通ったチームの一員。そう思いあえる環境だから、みんなのびのび動けるんだと思います。



だと実感できます。会長も社長も「いつでも同行するぞ」と、笑顔で声をかけてくれますし、失敗してもリカバリー方法を一緒に考えてくれます。最強のスタッフが味方なのは心強いです。

細川：朝礼で社員全員が全員とあいさつして握手するのも珍しいらしいですよ。外から来た人はみんなびっくりされています。帰るときも部門関係なく、「おつかれさま!」きちんと向き合えば、相手のコンディションがわかって、さりげなくフォローすることもできるから、これもいい文化だと思います。

枝廣：いつ来ていつ帰ったかわからない。そんな社員はうちにはいないからね。みんな声をかけあう。基本的なことだけど、とても大切なんだよ。

河野：確かにそうですね。私も自分の携わった家を見かけると、あの家は「みんなと一緒に作ったんだ!」と、誇らしい気持ちになります。

細川：僕も、現場に向かっている時、あちこちで宅地開発が進み、新しいコミュニティが生まれているのを目にします。いくつもの現場に、チームの一員として関わり、自分たちの仕事が街の景色を変えていくのを目の当たりにすると、言葉にできない醍醐味があります。

枝廣：地域貢献を目指す日興ホームならではのアドバンテージもあるね。「地域No.1だと聞いてきた」と本社に来店されるお客様も多いし。そのNo.1を支えているのがチーム力。今回の話を聞いて、さらに頼もしく感じました。



人事部長・枝廣 雅行

いかにまっすぐ。 お客様に向き合えるか。

代表取締役社長 鳴脇 誠二

私の家づくり人生は、一部上場住宅メーカーの技術職から始まりました。中四国各所を回り、広島に配属。転勤や単身赴任の心配なしに、広島にずっと住みたいと思っていた時、声をかけてくれたのが、現会長の村尾です。「家づくりが、人が、大好きだから、うそをつくような家づくりはやめよう」。その思いに強く共感し、当時は社員数5名ほどだった日興ホームに飛び込んだのです。

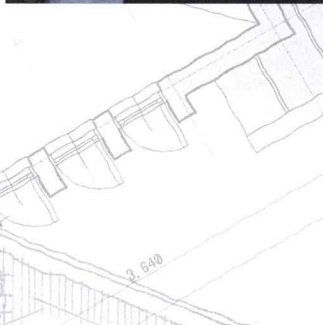
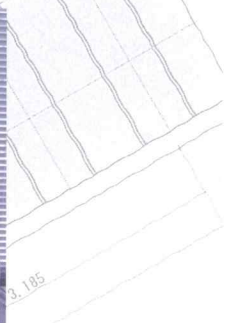
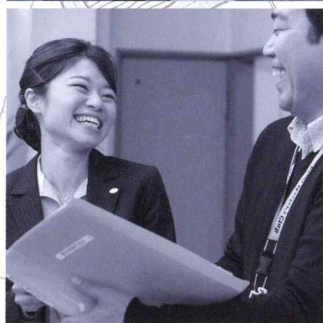
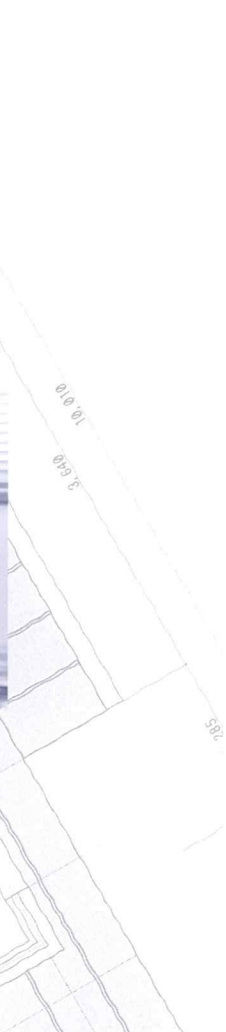
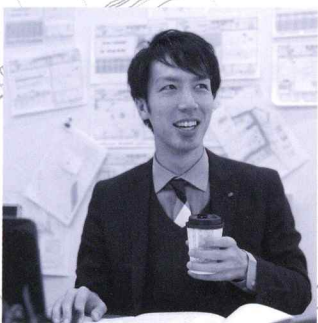
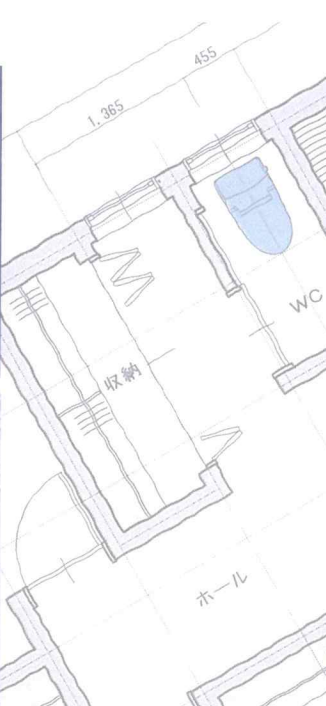
少人数だったため、営業やアフターサービスなど、家づくりに関する全てに携わりました。今のような知名度はなかったけれど、私たちにぶれない信念と、まっすぐお客様に向き合えるプライドがありました。小手先で契約を取っても意味がない。逆に、信頼を失うトラブルを招きかねません。家づくりは契約から完成までが長く、お客様がご入居された後にこそ、真のお付き合いが始まり、続いていくのですから。

忘れてはならないのが、『家族みんなの命を守るシェルター』として安全安心、健康で豊かな暮らしが育まれる家づくり。それを可能にしているのは、日興ホームのプライドを胸に、家づくりに情熱を燃やすチーム＝会社と協力会社を含めた全体の連携です。現在、私たちの思いは想像を上回るペースで実を結び、お客様から支持をいただき続けています。若手ものびのびと成長しています。これからも、私たちのチームが目指す道に、迷いはありません。



【新たな一歩・生活総合提案企業へ】未来の子供たちと地球環境のために、住まいを中心とした「生活に関する総合提案企業」を目指しています。チームそれぞれの長所を活かし、地域の窓口として貢献できるような会社になりたい。地域貢献は、当社が創業以来掲げ続けている経営理念です。

PRIDE



株式会社 日興ホーム

【設 立】昭和46年8月20日

【事 業 所】本社 / 〒739-0041 広島県東広島市西条町寺家3847-2 TEL:082-421-0055

【事業内容】1. 住宅の施工・販売・住宅団地の開発・造成と販売・リフォーム

2. 賃貸住宅の施工・販売・管理

<https://www.nikko-home.com/about/>

