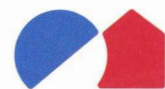




未来にできることを、もっと。



SEKISUI HOUSE





# 未来にできることを、もっと。

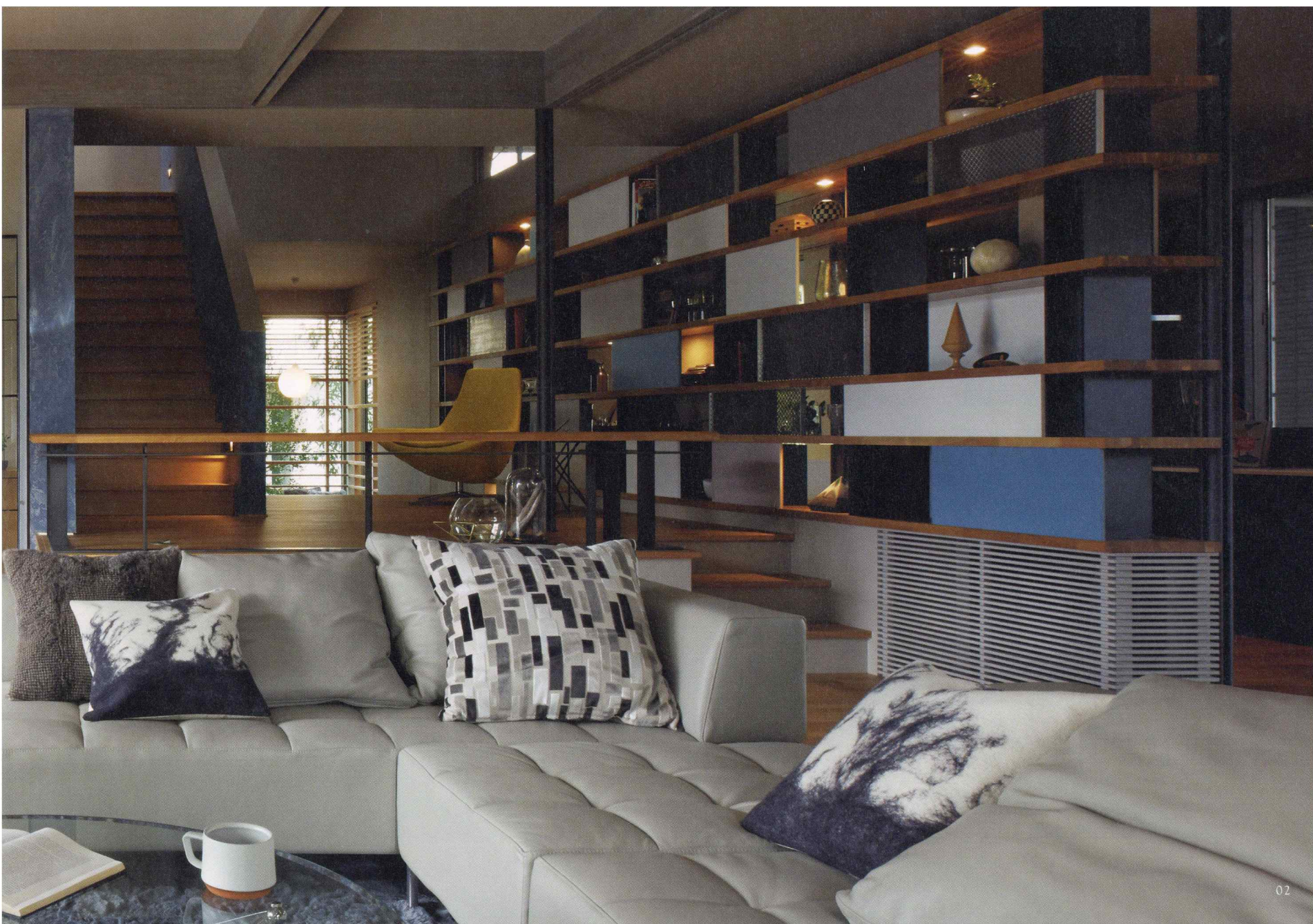
設立から半世紀以上にわたり、人々の快適な暮らしを追い求めてきた積水ハウス。  
その想いは、住まいづくりから街づくり、さらには海外へと広がり、  
240万戸以上の建築実績を誇る世界一の住宅メーカーへと成長した。

しかし、私たちは現状に満足していない。  
もっと新しい快適を。もっと確かな安心を。もっと心はずむ楽しさを。  
住宅業界のリーディングカンパニーとして、  
より良い住まいづくりのために、一人ひとりのお客様のために、  
まだまだできることがある。

「相手の幸せを願い その喜びを我が喜びとする」。

受け継がれてきた想いを胸に、今日も私たちはそれぞれの挑戦を続けていく。  
多くの挑戦の先に、きっと輝く未来が待っていると信じて。







職種  
紹介

より良い未来を築くために、  
挑戦を続ける社員たち

積水ハウスは、お客様の暮らしや人生に影響を与える「住まいづくり」を主軸に、さまざまな事業を国内海外問わず展開。それぞれのフィールドで、社員たちは、困難に直面しながらも決して諦めず、壁を乗り越え、そうした経験から多くを学び、成長を続けている。

住まいづくりの  
最前線にいる社員



営業職 (戸建住宅営業)

p.05



技術職 (現場監督)

p.11



技術職 (戸建住宅設計)

p.07



地域勤務職 (営業事務)

p.13



営業職 (賃貸住宅営業)

p.09



地域勤務職 (インテリアコーディネーター)

p.14



技術職 (賃貸住宅設計)

p.10

大型プロジェクトに  
携わる社員

CRE・PRE  
事業  
プロジェクト



p.15

マンション  
事業  
プロジェクト



p.17

開発事業  
プロジェクト



p.19



## お客様の住まいづくりを支える社員



総合事務職(支店)

p.21



総合事務職(支店)

p.22



総合事務職(本社)

p.23



地域勤務職(総務事務)

p.24



技術職(生産)

p.25



技術職(生産)

p.26



技術職(研究開発)

p.27



技術職(研究開発)

p.28



技術職(IT)

p.29



技術職(IT)

p.30

## 新たな事業フィールドを切り開く社員



国際事業

p.31





interview

営業として  
 充実感を味わう  
 「長く深い、お付き合い」  
 店長としてめざす  
 「感動のおもてなし」

営業職

(戸建住宅営業)

入社6年目



高い実績がある積水ハウスなら  
より多くのお客様の  
住まいづくりに携われる

お客様と深い信頼関係を築ける仕事に就きたいと考え、住宅メーカーを中心に就職活動をしていました。さまざまな企業を検討しましたが、業界の中でも建築戸数において高い実績を誇る積水ハウスであれば、より多くのお客様の住まいづくりに携われると思い入社を決意。入社後、研修で企業理念や仕事の基礎知識などをしっかりと学び、入社3か月後から住宅展示場に配属されました。私が配属された展示場は来場されるお客様が非常に多く、展示場での接客のみならず、カタログをご請求くださったお客様とのアポイント取得やご提案なども行うため、あっという間に時間が過ぎる毎日で、最初はお客様との距離感うまく掴めませんでした。それでも上司や先輩に手厚くサポートしてもらい、自分なりの工夫を加えることがけることにより、少しずつ距離の縮め方が身に付いたと思います。初めてご成約いただいたのは、当社に資料請求していただいたお客様でした。ご請求いただいたカタログをただ郵送する

Career Step

入社1年目～  
戸建住宅営業  
3か月の研修を受けた後、戸建住宅支店で営業を担当。

入社4年目～  
戸建住宅営業 店次長  
店次長に昇進。従来の業務に加えて一部マネジメントも担当。

入社5年目～  
戸建住宅営業 店長  
店長に就任。店方針の策定や後進の育成にも尽力。



のではなく、何かお困りのことがあれば直接お話を伺おうと思って持参したのがきっかけで、信頼関係を築くことができたのです。自分を信頼して住まいづくりをお任せいただけたのがとても嬉しく、また、営業として少し自信も芽生えました。

## お客様の心を動かすために “何ができるか”を いつも考えるように

どのお客様との住まいづくりも思い出深いものですが、特に印象に残っているのが、入社2年目に出会った税理士のお客様です。法律関係のお仕事をなさっているため、とても専門的なご質問をいただくことが多かったのですが、恥ずかしながらその場で回答することができず、「一度社内を持ち帰り確認してお答えします」と、対応したことがありました。このとき、お客様は他の住宅メーカーも検討されていて、どちらを選ぶかが悩んでおられたそうです。当時まだ経験が浅かった私は、一所懸命にご提案することしかできなかったの



ですが、なんとか最終的にご成約いただくことができました。無事にお引き渡しを終えた時に、お客様から「分からないことをごまかさない。あなたの熱意と誠実さに心打たれました」と、私を選んでくださった理由を教えてくださいましたときは、胸の奥から熱い想いが込み上げてきたのを覚えています。それからいつも、お客様の心を動かすために自分に何ができるかを考えるようになりました。いまもそのお客様から、毎年、食事会にお誘いをいただいております、長く深いお付き合いが続く充実感を味わっています。3年目には全国の若手営業の中で年間業績10位以内の成績を残し、表彰も受けました。お客様のためにできることは何なのかを常に考え、設計担当やインテリアコーディネーターの協力のもとで自分の力以上のご提案ができた結果だと思っています。

## 一人ひとりの成長が 店の成果を向上させる 「一緒に働いてみたい」と 憧れられる店へ

営業として経験を積み店次長として迎えた入社5年目、20代で店長に抜擢されました。30～40代の店長が多いなかで、若手への期待が大きいことを感じますし、しっかりと応えたいと身が引き締まる思いです。店長になって一番変わったことは、自分だけでなく店全体の営業成果をいかに出すかを考えるように



なったこと。年齢もキャリアも個性も、一人ひとり違う店のメンバーが、それぞれに成長しやすい環境をつくり、パフォーマンスを向上させることが私のミッションです。そのために、店づくりの方針に掲げるのが「感動のおもてなし」です。どうすれば、お客様の期待を上回るご提案ができ、満足いただけるか。成約棟数などの具体的な目標や行動計画だけでなく、分野を問わず「未経験のことにチャレンジする」という目標を決め、何事にも積極的に取り組む姿勢が生まれる仕掛けも凝らしています。また、時には一流ホテルで食事会を開いてメンバーを招待するなど、心を動かす一流のおもてなしを体感する機会もつくっています。今後の目標は、店のメンバーが成長して、より多くの成果を上げること。さらに、その姿を見てこの店で一緒に働いてみたいと、社内で憧れの対象になる店にすることです。そのためにも、他の店がどんな環境づくりをしているかを知ること大切ですので、所属を超えたコミュニケーションも積極的に図っていきたいと考えています。

## 1日のスケジュール

- 9:00 朝礼。前日の成果の報告や、当日の成果の目標を確認
- 10:00 営業会議。店方針の再確認など各種打ち合わせ
- 13:00 住宅展示場に来られたお客様の接客
- 16:30 ご購入検討中のお客様宅を訪問。弊社商品についてご説明を行う
- 18:30 帰社。書類作成をはじめとした内務。メンバーからの相談内容について確認
- 20:00 帰宅

## プライベート



走ることが大好きなので、習慣的にランニングをしており、フルマラソンの大会にも積極的に参加。当面の目標は完走タイム5時間台を切ることです。





interview

ひとりの設計として、  
そしてマネージャーとして  
より良い住まいの実現と  
後進への  
技術継承に邁進

技術職

(建築部門 戸建住宅設計)

入社19年目



多様な案件を通じて腕を磨き  
初代チーフアーキテクトに

大学時代は建築学科で学び、就職活動では住宅メーカーを志望。数ある企業の中から積水ハウスを選択したのは、業界の中でも販売戸数の実績が際立っていたからです。数多くの案件に携わることができれば、その分早く成長できます。より多くの経験を通じて設計の腕を磨きたいと思っていた私にとって、積水ハウスは理想的な環境だと感じました。入社後は、戸建住宅支店の設計課に配属され、入社前に思い描いていた通り、若いうちから多くの案件に携わってきました。経験を重ねても、お客様の夢やご希望に合わせたプランを形にするのはなかなか難しいものです。しかし、お客様のことを考えながらアイデアを巡らせ、図面を描くのは、私たち設計にしかできないことで、そこには想像を超える楽しさがあります。また、そうしてつくり上げたプランを、お客様の反応やご意見をもとにブラッシュアップし、より高い完成度を追求していくという過程にも、私自身やりがいを感じています。

Career Step

入社1年目～  
戸建住宅設計

戸建住宅支店で設計を担当。入社8年目には2008年より始まったチーフアーキテクト制度の認定審査に合格。

入社13年目～  
戸建住宅営業

半年間、戸建住宅営業を経験。

戸建住宅設計

営業を経験後、再びチーフアーキテクトとして数多くの物件に携わる。

入社17年目～  
営業本部 設計室

戸建住宅支店から営業本部の設計室に異動。エリアを問わず、広範囲のお客様を担当。

入社18年目～  
戸建住宅設計

戸建住宅支店へ異動となる。マネージャーとして後進の育成にも邁進。



そんな楽しさとやりがいのある仕事で経験を積み、設計として自信がついてきた入社8年目の年、社内にチーフアーキテクト制度が発足しました。チーフアーキテクト(以下、CA)とは、設計能力だけでなく、折衝能力や監理能力も備え、質の高い設計を数多く経験し、お客様からの満足度・信頼度に加えて社内からの評価も高い設計者に与えられる当社独自の認定資格のこと。私は、制度発足後初の認定試験をクリアしてCAとなり、その後5回連続で更新(2年ごとに更新)しています。

## 経験を積むほどに広がる 社内外の人脈と仕事の幅

CAになってから、社内広報誌や設計相談会などで自分の名前を知ってもらうことが増え、住まいづくりの初期段階から打ち合わせに参加することや、こだわりの強いお客様を担当することが多くなりました。私には、直接お客様から夢やご希望を伺ってイメージを膨らませ、提案



につなげるというスタイルが合っていたようで、やりがいも格段に高まりました。もう一つ、CAになってよかったことは、社内外を問わず、人脈が広がったことです。担当し完成した住まいに建築家を招いてご意見を伺ったり、CA同士で互いの物件を見学し合い情報共有やスキルアップを図るなど、学びにつながる交流が増えました。ライフスタイルの変化も、良い意味で影響をもたらしました。結婚し、子どもが生まれ、家事や子育てを経験したことで、より生活に目を向けた設計ができるようになったのです。たとえば、小さな子どもには危ないと思っていた階段や段差も、「このくらいの高さであれば子どもは順応できる」ということが感覚として掴めるようになりました。また、半年間という短い期間ではありましたが、営業を経験したことで、お客様のご要望を引き出すコミュニケーション能力やベストな着地点を探る折衝力などが身に付き、設計力以外にもさまざまな能力がバランスよく問われるCAとして貴重な経験になりました。

## 目標は“良い住まい”の 定義の追求と後進が力を 発揮できる環境の整備

今後は、ひとりの設計者として「良い住まい」の定義を追求していきたいと思っています。設計者としての感性だけで良い住まいだと



言っても、それを言葉で説明できなければお客様には伝わりません。自分の感性を定義化し、言葉で表現して初めてお客様に納得していただくことができますし、それを後輩たちへ継承していくこともできるのです。そうすることでさらに良い住まいが生まれるでしょうし、それはそのまま、当社のブランドの強化や、組織全体のレベルアップにもつながると思うのです。たくさんの案件に携わり、設計の腕を磨いていきたいという気持ちは今も昔も変わりませんが、この先は一設計者の枠を超え、マネージャーとしても、後輩たちが高いモチベーションを維持しながら、もっと自由に働けるより良い環境の醸成に取り組んでいきたいと思っています。

## 1日のスケジュール

- 9:00 朝礼・ミーティングで  
各種の伝達事項を確認
- 10:00 住まいを  
ご検討されている  
お客様との打ち合わせ
- 13:00 担当物件の施工現場へ。  
現場監督や  
職人と打ち合わせ
- 18:00 提案プランの作成や  
図面作業
- 21:00 帰宅

## プライベート



子どもが生まれたことで「子どもがいる家族にとって心地よい住まいとは何か」が実感として分かるようになりました。



説得するのではなく、納得していただく  
 真のニーズを汲み取り、  
 最適なプランを用意して商談へ

営業職  
 (賃貸住宅営業)

入社16年目



Career  
 Step

入社1年目～  
 賃貸住宅営業  
 賃貸住宅[シャームゾン]の  
 営業を担当。

入社3年目～  
 賃貸住宅営業  
 郊外の支店から、首都圏にある支店に異動し、  
 引き続きシャームゾンの営業を担当。

入社9年目～  
 賃貸住宅営業 店長  
 店長に就任。営業活動とともにチームメンバー  
 のマネジメントも行う。

入念なヒアリングを行い、提案力で勝負する営業の醍醐味

成果と頑張りを正当に評価される人事考課と、盤石の経営基盤を誇る安定性に惹かれて、積水ハウスを選びました。入社後、賃貸住宅「シャームゾン」の支店に配属。シャームゾンの営業とは、地主様の土地を有効活用するべく、賃貸住宅のご提案を行い、資産形成をご支援する仕事です。入社当時はまだインターネットによる情報収集が簡単に行える時代ではなく、地道に空き地を見つけては土地を所有しているお客様を訪問する営業を行っていましたが、経験の浅い私の話を熱心に聞いてくださる方が多く、積水ハウスが持つブランド力を実感しました。3年間経験を積んだ後、都市部にある支店に異動。現在は、店長として自身の営業活動とともに部下のマネジメントも行っています。シャームゾン営業の魅力は、お客様のニーズに合わせた柔軟なご提案を行える点にあります。自社で設計から施工までをワンストップで提供できるため、画一化されたデザインではなく、地域やご入居者様に応じたオーダーメイドなカスタムが可能。真の意味において提案力で勝負する営業の醍醐味を味わうことができます。

私が仕事をする上で心がけているのは、「説得するのではなく納得していただく」ご提案を行うこと。現在は、金融機関や税理士の方から地主様をご紹介いただいた上でのアプローチが多くなっていますので、事前に情報は揃っています。それだけに、真のニーズを汲み取ることが何よりも重要。お打ち合わせでは入念にヒアリングを行うことはもちろん、数ある選択肢の中から、その土地にあった最適な計画をご提案できるよう、複数のプランを用意して臨むこともあります。加えて、お客様から信用に値する人物と思われるよう、礼節やマナーも非常に重視しています。営業は“会社の顔”となるポジションだけに、外見・行動・言動が伴ってなければなりません。お客様から次回も指名でご依頼いただくためにも、常にお客様の立場から自らの仕事ぶりを確認するようにしています。これまでのキャリアで最も印象深いのは、設計担当と二人三脚で臨んだ初めての大手法人様のコンペ。非常に厳しい制約がある中でプレゼンだったのですが、複数社競合の結果、ご契約を頂けた瞬間は本当に感激しました。今後の目標は、年間受注金額で全国1位を獲得することです。幅広い分野での知見を広めることで、さらに成長していきたいと考えています。

※シャームゾンとは、積水ハウスの賃貸住宅ブランドの名称。



お客様や入居者様に対して、  
最善の提案ができるように意識  
確かな仕事の先に笑顔が広がる

## 技術職

(建築部門 賃貸住宅設計)

入社19年目



### Career Step

入社1年目～  
戸建住宅設計

新人研修後、戸建住宅支店で木造住宅の設計を担当。

入社8年目～  
工場 設計積算部

部材設計と積算業務を担当。

入社10年目～  
賃貸住宅設計

シャームゾンを中心にさまざまな分野の建物の設計業務を担当。

## 多角的な視点で、土地の有効活用を最大限に考えた設計を提案

積水ハウスを選ぶ決め手になったのは、業界の中での規模が大きいことに加えて、建物のデザインが私の好みと合っていたからです。私が入社した頃は約1年間の研修期間があり、グループ会社の積建建設に出向して現場で職人の方々と一緒に仕事をしながら、建物の仕組みを理解しました。その後、配属先の戸建住宅支店に戻り、設計としての本格的なキャリアがスタート。同じ支店で木造住宅の設計業務に就いた後、工場で部材設計と積算を担当。そして現在所属する賃貸住宅支店に異動となり賃貸住宅「シャームゾン」を中心にオーナー様のご自宅、医院や店舗併用住宅、保育園、高齢者向け住宅など、さまざまな分野の建物の設計を担当しています。シャームゾン設計の魅力は、街の景観に影響を与えるほどの大きな物件を手がけられるというスケールの大きさにあります。しかも、そのデザインに自らの意思をどんどん反映できるので、モノづくりの醍醐味を存分に味わうことができます。私が仕事をする上で意識していることは、多角的な視点で物件を考えることです。賃貸住宅は、資産形成のた

めの適正なプランニングが要求されます。それだけに、オーナー様のご要望だけではなく、入居者様のことも考えた提案をすることが重要。近隣との良好な関係も意識しなくてはならないため、あらゆる状況を想定して設計をするように心がけています。また、縦割りのセクションで業務を区別するのではなく、お客様にとって「何時・何を・どのように行うことがベストなのか」を最優先に考え、営業担当と密な連携を取ることも意識しています。これまでの仕事で最も印象に残っているのは、大手法人様のコンペで見事成約できたことです。当初は、2階建ての設計だったのですが、土地の有効活用を最大限に考えた結果、3階建てのプランを提案。加えて、共用空間(エントランス、廊下、階段など)にもこだわりました。1階の廊下は屋外に設け中庭を配し、四季の移ろいを感じられる空間を演出。2階3階は近隣と視線が合わないよう、廊下を屋内に設けてプライバシーを確保しました。この提案が高く評価され、当社を選んでいただくことができました。営業と何度も協議を重ねてきただけに、喜びもひとしおでした。今後の目標は、CMに採用される物件を設計すること。そのためにも、独自のデザイン哲学を確立するとともに、伝える力を磨いていきたいと考えています。





interview

現場での決定権は  
自分にある  
その気概と誇りが  
円滑な現場を創出する

技術職

(建築部門 現場監督)

入社5年目



初めての住まいづくりに  
試行錯誤の新人時代

大学で建築の勉強をしていたこともあり、将来は設計の仕事に就きたいと考えていました。就職活動を始めるにあたって、まずは住宅業界や設計の仕事内容について理解を深めようと思い、積水ハウスのインターンシップに応募。正直、住宅業界を強く志望していたわけではないのですが、参加したインターンシップで住宅設計の魅力を体感したことに加え、支店実習で感じた温かい社風や社員の人柄、それに大手企業ならではの安心感や社会的信頼性の高さも決め手となり、入社を決意しました。入社後は設計課に配属され、図面作成や構造計算、建築確認申請業務、お客様との打ち合わせなど、設計業務全般を担当。自分の描いたものが形になる設計はとても楽しく、やりがいも感じられる仕事でしたが、お客様の要望に応えるアイデアがなかなか浮かばなかったり、自分の提案がお客様に響かなかったりと、難しいことも多く、試行錯誤の毎日でした。

Career Step

入社1年目～  
戸建住宅設計

大学時代に学んだ建築の知識を生かし、戸建住宅の設計業務に携わる。

入社2年目～  
現場監督

ジョブローテーションで建築課に異動。半年間、現場監督の仕事を経験する。

入社3年目～  
現場監督

現場監督の仕事にやりがいと手応えを感じ、現場監督を続けることに。



## ジョブローテーション制度で 設計から現場監督へ

入社2年目の2月、ジョブローテーション制度<sup>(※1)</sup>で建築課に異動し、着工からお引き渡しまでを管理する現場監督に。現場監督の仕事は、現場の工程管理から工事店の手配や職人の安全管理、お客様との打ち合わせ、各種検査の立ち合い、予算管理、近隣対応など、多岐にわたります。設計担当に比べ施工現場でのスピードを要するイレギュラーな対応が多くなり、最初は随分苦労しました。しかし、適切な対応を覚え、現場をスムーズに回せるようになると仕事は俄然楽しくなりました。若いうちに現場でのスキルをたくさん身につけておきたかったことと、多くのコミュニケーションを通して自分の成長も実感できたことから、半年間のジョブローテーション後も現場監督を続けています。現場監督を始めた頃は、TPOに応じた適切な言葉遣いができなかったり、思っていることがすぐ態度に出てしまったりでコミュニケーションが上手く



取れず、結果、お客様からの信頼を得られなくて上司に迷惑をかけてしまうことも。ですが、さまざまなお客様との出会いや目上の職人の方々と接していく中で、意識して言葉遣いや立ち居振る舞いに気を配るようになり、安心して現場を任せいただけるようになりました。入社5年目になった今では、着工前や引き渡し後の現場も含め25件ほどを担当しています。仕事をする上で常に心がけていることは、フットワークの軽さとレスポンスの速さ。担当する現場には週に2回は足を運び、現場の状況を自分の目で確認し、職人の方々とコミュニケーションを取っています。また、現場では必ず写真を撮影し、工事の進捗と合わせてお客様にメールでごまめに報告。お客様にとって住まいづくりは一生に一度の非常に大きなお買い物ですから、その期待を裏切らない丁寧な対応を心がけています。関わる人も多く、多くの現場を並行して進めていると聞くと「ものすごく大変なのは…」と思われるかもしれませんが、積水ハウスには先輩方が築いてきた職人の方々との信頼関係がありますし、お客様との密なコミュニケーションと早めの状況確認・連絡を心がけていれば大丈夫。大切なのは、「現場での決定権は自分にある」という気概と誇りを持って仕事に臨むことだと思っています。

※1 積水ハウスの建築系技術職の人育成成制度。入社1年目に設計を経験、2年目に最低半年間現場監督を経験し、その後上長との面談を通じ担当職務を決定する。



## 知識を蓄え、経験を積み、 自分のキャリアを見定める

入社3年目に一級建築士資格を取得し、これまでより大きな物件の担当を任せられるなど、仕事の幅も広がってきました。今後は、さまざまな現場を通して経験値を高め、優秀な現場監督の証であるチーフコンストラクター<sup>(※2)</sup>になることを目標としています。もちろん、もともと設計がしたいと思って入社したので、設計の仕事に興味がないわけではありません。いつかチーフコンストラクターになり、現場監督の仕事に自信が持てるようになったとき、さらにその道を極めるのか、設計の仕事に進むのか、改めて考えたいと思っています。

※2 お客様評価や社内評価が高い優秀な現場監督に付与される社内資格。

## 1日のスケジュール

- 10:00 A様邸現場を訪問。基礎工事に入る前の「地鎮祭」を行う
- 13:00 B様邸現場を訪問。基礎工事完了後の「上棟式」を行う
- 16:00 C様邸現場にて配筋検査。検査員とともに、鉄筋が正しく配置されているかを確認
- 17:00 6~7件の現場を巡回し、各現場の状況を確認
- 18:00 退社。業務が立て込んでいる日は20:00や21:00まで残業することも

## プライベート



休日は支店のメンバーとゴルフに行くことが多いです。目下、スコア100切りをめざして奮闘中。





interview

## お客様のご要望や 雰囲気を感じ取り 良いご提案につながるように

地域勤務職  
(営業事務)

入社3年目



Career  
Step

入社1年目～  
営業事務(支店)  
支店にて、契約書作成、電話対応、イベント  
準備などの業務を担当。

入社3年目～  
営業事務(展示場)  
住宅展示場にて、来場者の予約受付や案内、  
プレゼン資料作成などを担当。

### 理想の住まいを一緒にイメージし、お手伝いする楽しさ

こんな家に住みたいな——。そんな夢を膨らませながら間取図を見るのが子どもの頃から大好きで、就職活動では住宅メーカーを志望しました。入社を決め手は企業説明会。積水ハウスでは、住まいをお引き渡しした後も、お客様と家族のように長いお付き合いが続くことを聞いて、とても素敵な仕事だなと感じたからです。入社後は、支店内の営業事務を2年間経験しました。特に印象深いのが、契約書の作成です。間違いが許されない重要な仕事ですし、最初は言われた通りにするだけで精一杯でしたが、少しずつ何が大事でどうすればいいか、自分なりに分かるようになりました。営業から「契約できたよ、ありがとう!」と言ってもらえるので、やりがいも大きかったですね。入社3年目からは、住宅展示場で営業のサポート業務に加えて接客も担当しています。社員ばかりの職場だった支店とは一変して、お会いするのは初めてのお客様ばかり。土日祝日など、多い日には1日に20組を超えるお客様が来場されることもあります。どんな住まいをお建てになりたいのか、どんなライフスタイルなのか。お客様のご計画やご要

望を直接お話をさせていただく中やアンケートシートでお伺いし、その情報を営業に引き継いだり、プレゼン資料を作成したりするのが私の役割です。心がけているのは、お客様に質問し過ぎないこと。住宅展示場をご案内する会話の中で、住まいへのご要望などを自然とお話しいただけるようにしています。大きな吹き抜けや、開放的なリビングに高い天井。魅力に溢れる当社の住宅展示場は、「広くて理想的な空間ですね!」というお声を多く頂きます。来場いただいたお客様に心地良い空間だと感じてもらえるように、日々の掃除などのお手入れや、季節に応じた展示物の設えにもこだわっています。そこから、お庭が欲しい、ペットと暮らすなら…と、お客様ごとの理想の住まいを一緒にイメージするのは、本当に楽しいと感じています。営業への引き継ぎは、アンケート結果やヒアリングメモで分かりやすく報告し、さらに、自分なりに感じたお客様の雰囲気も伝えています。その情報が、住まいづくりのご検討やご成約に繋がったときは、とても嬉しいですね。改めて、お客様の理想の住まいづくりをお手伝いすることは、本当に夢のある素敵な仕事だと実感しています。今後は、もっと住宅に関する知識を深めて「積水ハウスのことなら何でも聞いてください!」と、自信を持って言えるように成長していきたいです。



お客様に寄り添い、  
何に喜んでいただけるかを  
常に考えて行動するように

## 地域勤務職

(インテリアコーディネーター)

入社11年目

Career  
Step

入社1年目～  
営業事務(展示場)  
住宅展示場での接客や事務に  
携わる。

入社8年目～  
戸建住宅支店  
インテリアコーディネーター  
プレゼンチーム発足に伴い、チームリー  
ダー兼インテリアコーディネーターを担当。

入社11年目～  
賃貸住宅支店 インテリアコーディネーター  
戸建住宅からシャーメゾンへ担当変更。賃貸住宅・  
ホテルなど、インテリアコーディネーターとして提案  
する建物の幅が広がる。



色々な経験を積んだからこそ、多くの学びを今に繋げられている

「つくる事・(相手に満足を)プレゼントする事」が好きで、学生時代からインテリアコーディネーターになりたいと思っていました。入社後は展示場接客を担当。私は元々人と会話することはあまり得意ではなく、仕事をするなら一人で作業するほうが落ち着く性格です。そんな自分を変えたいという思いでこの仕事に取り組んだところ、多くの素敵なお客様と出会うことができ、接客の楽しさを知ることができました。また、その間に身に付けた商品知識やお客様対応力が、今の仕事に役立っていることを実感しています。その後、私が所属している支店では、より丁寧なお客様への説明をめざして展示場接客などを担当する地域勤務職も営業や設計と一緒にプレゼンを行う体制ができ、私もチームメンバーとなりました。プレゼンチームでは、営業や設計の考えたおりの提案をするだけでなく、自分なりに付加価値を創造してお客様へ期待以上の満足をプレゼントすることを心がけていました。現在はインテリアコーディネーターとして、積水ハウスに決めていただいたお客様の内装の仕様決定(\*)をメインに行う傍ら、建築計画の初期段階から営業や設計とともに打ち合わせに同席し、お客様に当社を選んでいただくための提案も続けています。積水ハウスはスマートタウンなど環境に配慮した街づくりに

も積極的に取り組んでいますので、将来は建物だけでなく、街並みまでコーディネートしたいと思っています。  
※床材や建具などの内装材の色や素材、キッチン・洗面などの設備や照明、家具を提案し決定していく打ち合わせ。

お客様からの感謝の言葉が喜び・やりがいになる

プレゼンを行う際、住まいそのもののコンセプトワークから携わります。私心がけているのは、言葉やカタログだけで提案するのではなく、訴求ポイントをコンセプト化・ビジュアルライズすることです。手間もかかりますし、内容がまとまらずに悩むこともあります。そこに住む人に寄り添って考えること、地元の素材を使った壁紙や格子、家具や小物などで意匠や空間を構成することも考えています。お客様から感謝の言葉をいただけたときは、苦労が一瞬で吹き飛ばすほどの喜びを感じます。今後も、お客様・オーナー様・入居者様に寄り添いながら、商品や部材知識を超えたところで付加価値を提供できるようにしていきたいと思っています。社外のインテリアセミナーに参加したり、お茶などを習って日本の文化に対する理解を深めたり、自己啓発にも時間を使いながら、お客様によりご満足いただけるよう常に工夫しています。



project 01  
CRE・PRE事業  
プロジェクト

## 培った「住」のノウハウで、社会を支える



高羅

入社17年目  
営業課長

工学部土木工学科  
卒。PRE案件の先駆  
者として活動。

中山

入社4年目  
営業

商学部卒。大学寮の  
PRE案件で輝いた  
若手のホープ。

丹野

入社17年目  
営業課長(店長)

経営学部経営学科  
卒。チーム全体のマ  
ネジメントを担う。

岡本

入社5年目  
営業

経営学部国際経営学  
科卒。高羅とともに復  
興案件を手がける。

尾門

入社4年目  
設計

建築学部空間デザイ  
ン専攻修了。設計者  
としてPREを担当。

高橋

入社3年目  
営業

法学部法律学科卒。  
経験ゼロからPREに  
チャレンジした若手。

### すべては東日本大震災の 被災者向け住宅建築からはじまった

近年、注目が集まる不動産業界のキーワードに「CRE(Corporate Real Estate)」「PRE(Public Real Estate)」がある。CREとは、企業が保有する不動産のこと。各企業が業績拡大や企業価値の向上という経営戦略上の観点から、保有不動産の有効活用として社屋や工場、社員寮、保養施設などを再整備することが活発になっており、積水ハウスでは培ってきた「住」のノウハウを生かし、賃貸・売却・転用など企業にとって効率的な不動産活用につながる提案を精力的に行っている。



一方、PREは地方自治体などが所有する不動産を指す。「住」を活用するという大きな視点での戦略はCREと同様だが、PREはあくまでも公的な存在であり、街づくりという視点を強く持って

進めていかねばならない点に違いがある。

仙台シャーマン支店は積水ハウスの中でもPRE戦略の先駆けとなる取り組みを展開することで、今日のCRE・PRE事業の礎を築き上げてきた。きっかけとなったのは、東日本大震災の被災地における「災害公営住宅」の建設だった。

「初めて本格的にPREに取り組んだのは震災直後のこと。公共事業は公募への入札からスタートしますが、実は積水ハウス全体で公共工事を手がけた経験がほとんどなく、事前に提出する山のような書類との格闘からスタートしました。」(高羅)

そもそも公共案件の多くは、設計や施工、工事監理が全く別会社であるとの条件が課せられている。しかし、積水ハウスの強みは住まいづくりの工程において“すべて”が一体になっている点。作業工程に





大きな違いがあったのだ。

「準備すべき図面自体も異なりますし、施工手順、工事の報告の仕方など、公共工事のルールとはさまざまな乖離があり、その調整には苦労しました。積水ハウスでは社内ですべてが完結しただけに自社独自のノウハウがあったのも事実です。お互いに納得して案件を進めていくためには、全行程にわたる調整が不可欠でした」(丹野)



各工程において自治体担当者と協議を繰り返し、溝となる部分を一つひとつ埋めていった。一日でも早く震災前の生活を取り戻したい方たちが数多くいらっしゃる以上、自治体も積水ハウスも想いは一つだった。建築を進めていく中で、徐々に積水ハウス(工業化住宅)の強みでもある短工期というメリットを理解していただくことで被災地の自治体の信頼をつかんでいったのだ。その結果、積水ハウスとして宮城、岩手、福島県の3県で464棟1087戸(2018年8月末時点)の災害公営住宅建築実績を残し、震災復興に大きく貢献することができたのである。

## 震災復興案件のノウハウを 大学法人の案件に横展開

震災復興案件で蓄積したPREに関するノウハウをさらに公的事業に生かそうと、仙台シャーマン支店では積極果敢に横展開を模索してきたという。自治体のみならず、公的団体にも視野を広げたと、国立大学法人の学生寮建設を受注した。大学のキャンパス内に250戸の学生寮を整備するとともに、以後40年間にわたって管理運営していくことになったのである。

主担当の一人となった中山は、公募段階での提案書作りから学校法人との調整、社内関係者の窓口など多角的に案件に関わった。

「PREの場合は社内外の多様な人たちとの関わりが必要不可欠。コミュニケーション面の難しさを感じましたが、自分自身の人脈や知識がぐっと広がったのは間違いありません。入社3~4年目の若手という立場で、公共案件という大きな仕事に携わることができたのは貴重な経験となりました」(中山)



仙台シャーマン支店で拡大するPRE案件に対応するべく、2017年末には設計者である尾門が札幌支店から異動してきた。尾門は建築系学科出身で、学生時代に自治体の都市計画について学んできた経験を生かしたいと考えていた。

「基本的にはPRE案件の提案書を作る作業を担当しています。大学の学生寮の案件もそうでしたが、公の機関の提案書の量は膨大です。それだけに目の前の細かな数字との照合に追われてしまいがちですが、案件を建物単体として考えるのではなく、今ある街並みに建物が建つことをイメージしながら、そこにどのようにリンクさせていくかということも意識しています」(尾門)

## 今なお、被災地復興に力を尽くす

震災復興案件も継続して進んでいる。直近では宮城県石巻市の復興住宅を手がけた。CRE・PRE課の8名全員でチームを組んで獲得に動いたというのが、最年少の高橋にとっては初めてのPRE案件であり、思い入れも強かったという。

「私は東北の出身です。これまで、東北の震災復興には直接的に関

わるができなかっただけに、被災した方々の傷が少しでも癒える快適な住宅を提供したいとの強い気持ちで今回のプロジェクトに参加しました。公共案件の手順の多さ、複雑さには面食らうところがありました。それでも何度も通って問題を一つひとつ乗り越えながら、なんとか形にできた喜びは非常に大きいです」(高橋)

石巻市においてはこれが最後の震災復興住宅となる。自分の仕事によって、仮設住宅で暮らしていた被災者の暮らしが次のステージに向かう——復興のきっかけを提供できたと思うと、高橋の胸には熱い思いがこみ上げてくる。

部署のメンバーの一人である岡本も、震災復興案件には数多く関わってきた。

「私は福島県の楳葉町の災害公営住宅案件に携わりました。長く避難指示が続いていた街に、これだけ大きな宅地ができると、街が大きく復興に向かって変化していくのが感じられます。街づくりに貢献できる点がやりがいです」(岡本)

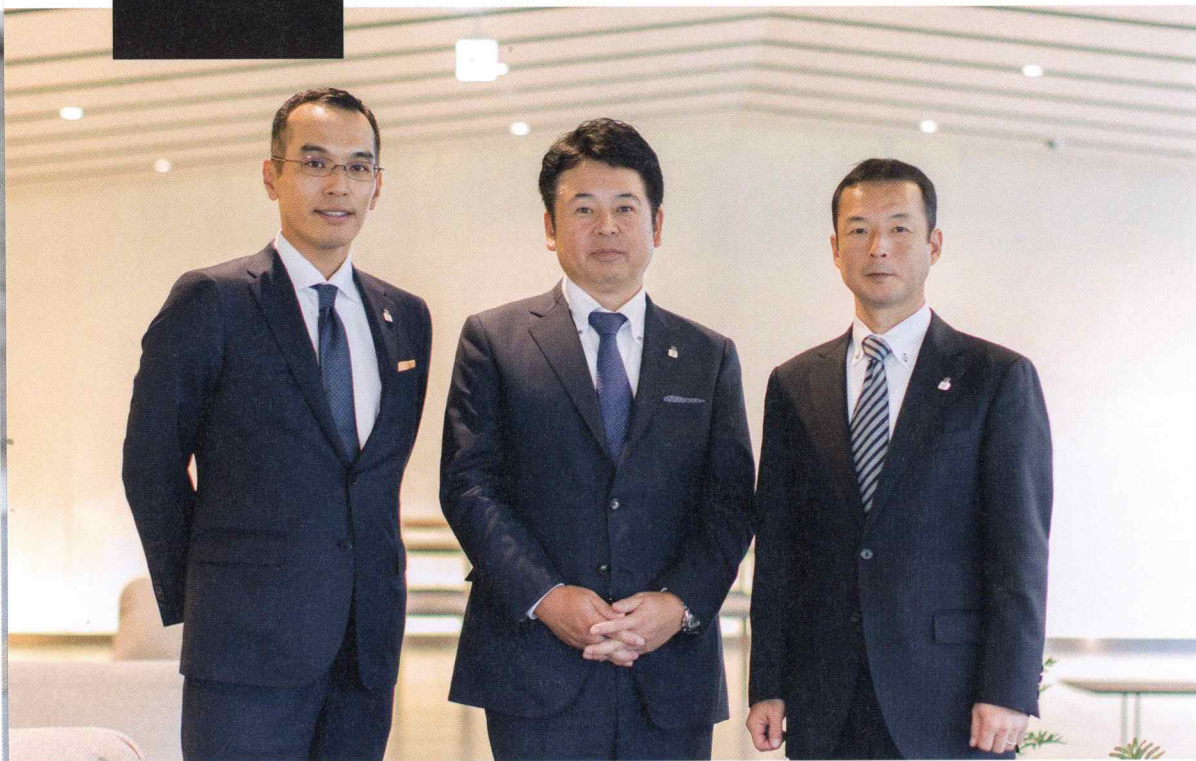
CRE・PRE事業は、積水ハウスの中でも未だ発展途上にある分野である。先陣を切ってノウハウを重ねてきた仙台シャーマン支店の若い力たちのパイオニア精神が、積水ハウスの新たな可能性を切り開いていく。



project 02

マンション事業  
プロジェクト

## 名古屋に誕生した新たなシンボル



松元

入社22年目  
販売営業室 課長／営業

販売営業リーダーとして戦略的な  
顧客開拓・物件提案を推進。

吉居

入社31年目  
企画営業室 部長／企画営業

資金調達、行政折衝など御園座と  
の共同事業を企画・推進。

瀬戸

入社24年目  
技術次長／技術統括

劇場・マンション空間の企画・設  
計・施工など技術全般を統括管理。

文化の拠点だけでなく、街の賑わいも創出

一世紀を超える歴史がある劇場を再建し、文化の灯を消さない——。その想いから始動した「御園座タワープロジェクト(以下、PJ)」。共同事業パートナー・御園座と二人三脚で推進役を担う吉居は、一つの決意を抱いていた。

「灯を消さないだけでなく、新たな名古屋のシンボルを創りたい」

中部都市圏の玄関口・名古屋駅とビジネスゾーンの栄。その真ん中の一等地、伏見エリアに位置する御園座を芸能・文化の拠点として未来へと継承し、住まいの



空間とともに街の賑わいの創出もめざしていく。等価交換方式による事業化の提案、第三者割当増資による資金確保、立ち退きや隣接地所有者との交渉、商業施設のテナント誘致…。PJの実現に立ち

はだかる難題を解決するシーンには、いつも吉居の姿があった。「名古屋のタワーマンションで、最も多いのがグランドメゾン(以下、GM)ブランド。都心居住の志向が高まるなかで、私たちだからこそできることだと確信していました」

「和テイスト」の劇場と住空間をデザイン

吉居はシンボルタワーの設計を瀬戸に託した。劇場とタワーマンション一体型の複合開発は、GMブランドでも初の挑戦になる。2～4階の御園座の内外装と5～40階の分譲マンション共用部のデザイン監修は、建築家・隈研吾氏に依頼、快諾を得た。





「建物はハコをつくって終わりではなく、人が使うもの。文化が発祥し、地域発展の源になる。そう語る隈氏の言葉に、私たちの住まいづくりへの想いがピタリと重なりました」

外観は伝統意匠のなまこ壁、内装も朱色が基調の御園座は「和テイスト」の空間だ。そのイメージはマンション共用部でも、船底天井や大和張りの壁面、陰影のない光が伸びる間接照明として実現。さらに瀬戸は、劇場とはひと味違う「住空間の和テイスト」に工夫を凝らした。「名古屋市街を一望する眺めが、最大の魅力。四隅のコーナーに柱を立てず窓をつくり、居住スペースも広く取りました。40層の庇(ひさし)を積み重ねたシンボリックな外観も、オリジナルのデザインです」この住空間なら、お客様はどうしたいと思うだろうか――。瀬戸がこだわる「住まい手の目線」が、存分に発揮されていた。

## 「名古屋で一番、唯一」への強い期待で完売

吉居の決意と瀬戸のこだわりを受け止めたのは、松元。だが販売キャリア20年の松元にも、初尽くしのPJだった。

マンション販売は大々的に宣伝し話題性を高める手法が主流だが、敢えて逆のアプローチを選択。御園座の再建に賛同し第三者割当増資に出資した、約200の法人・個人の協力事業者への分譲を最優先し、上層階から1件ずつ個別提案を重ねていく。「優先分譲」がお客様の心に響く期待もあったが、松元には一つの信念があった。

「文化の灯を守る価値を知る方々に、名古屋で一番のタワーマンションの住まい手になってほしい」

まだモデルルームもなく、あるのは物件に対する期待だけ。しかも100㎡超の30階以上は、1億～4億円という高価格帯だ。それで

も協力事業者や地元百貨店のお得意様などに提案先を絞り込み、竣工1年半前には全304戸を完売した。

「ご契約いただいたお客様に新たなお客様を紹介いただくなど、広告宣伝をほとんどせずに完売したのは初めてです。名古屋で一番の、そして唯一の物件への期待の強さを肌で感じました。お会いするのは経営者や医師など錚々たる方々ばかり。自信になりましたし、つながりも深まりました」

## 「前例がない」ことの連続

三位一体の絶妙なチームワークは、プロローグから挑戦マインドに溢れていた。「共同事業の実現には土地資産のポテンシャル向上が不可欠です。名古屋市の総合設計制度を活用した容積率制限の条件緩和と補助金の獲得、その2つの実現をめざすのは他社にはない思い切ったプランでした」(吉居)

総合設計制度の許可条件の一つである、住宅戸数における駐車場附置率80%確保について、近隣マンションの利用実態を調査することで適正な台数を示し、前例のない条件緩和を実現。補助金も「民間事業の劇場再建に、なぜ？」と行政との折衝は難航するが、何度も訪問し事業の意義を説明することで、ようやく補助対象事業として認められた。

間取りは、都心居住で需要が高い1LDKではなく、平均約90㎡超の広い居住空間をご提案。また、後にご用意したモデルルームでは、観劇を楽しむ着用品のクローゼット棚など、一品仕様のカスタマイズのご提案が好評を得た。「間取りの変更など、カスタマイズを希望されるお客様が多かったですね。私たちも十分にプランを練り上



げましたが、さまざまな貴重なアイデアをいただきました。新しいマンションのプランづくりにもぜひ、生かしていきたいですね」(松元)

## 高まるグランドメゾンのブランド力

7年に及ぶPJを経て御園座タワーが竣工。こけら落とし公演には、名古屋市長など各界から約2100人が出席。メディアも高い関心を示し「新たな名古屋のシンボル」として、広く発信された。

その歴史的な瞬間に立ち会った3人は、三者三様の感慨に浸りつつ、同じ手応えを感じていた。

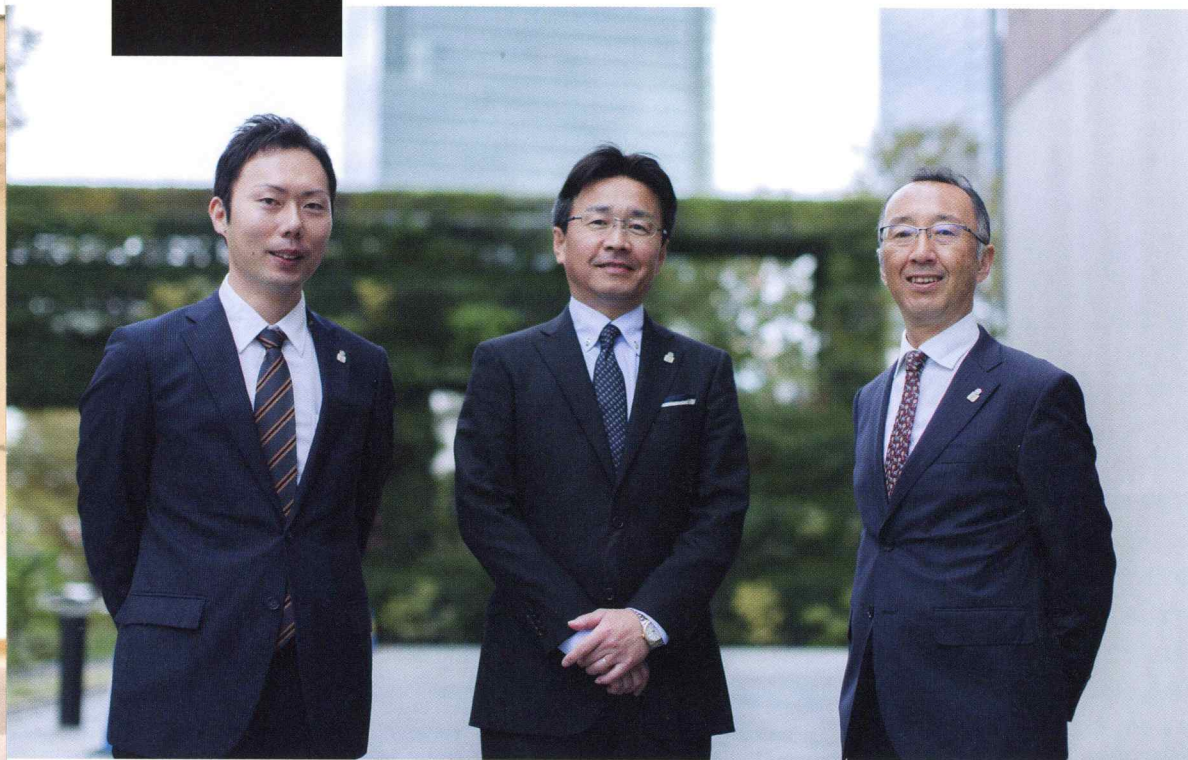
「GMの地位とブランド力、お客様の安心感と満足度が、名古屋で確実に高まっている」

そしてこれからも、ライフスタイルに応じて楽しく暮らすシーンが想像できる住宅集合の進化形を、名古屋発で創り出していこうとしている。

project 03

開発事業  
プロジェクト

## 大阪・梅田の未来を切り開く



栗山

入社13年目  
開発事業部 営業

入社1年目から開発事業部に配属。幅広い実務を通して開発事業のいろはを学ぶ。

宮田

入社28年目  
開発事業部 営業

大阪マンション事業部を経て入社15年目に開発事業部に異動。部長としてうめきたプロジェクトをリードする。

神門（ごうど）

入社36年目  
開発事業部 事業計画企画

プロジェクト発足時からのメンバー。うめきた1期では主にナレッジキャピタルの事業計画を担当する。

### うめきた1期プロジェクトとは

毎日約250万人の人が行き交う西日本最大のターミナル・大阪駅。その周辺は近年、さまざまな開発が行われており、なかでも都心最後の一等地と言われる大阪駅北側のエリアでは、産官学連携による新産業創出拠点の形成に向けたプロジェクトが進行している。総面積約24haのうち、約7haを先行開発区域（うめきた1期）とし、2006年5月、総勢12社のコンソーシアムが開発事業を落札。知的創造交流の場・ナレッジキャピタルを中核に据え、高規格のオフィスやラグジュアリーホテルといった多様な都市機能と、うめきた広場などの豊かなオープンスペースを兼ね備えた街づくりが進められた。工事は2010年3月から始まり、2013年4月、グランフロント大阪としてオープン。大阪の新しい玄関口として連日賑わいを見せている。

### 動き出したビッグプロジェクト

住宅メーカーである当社がこのプロジェクトに参画した理由について、営業担当の宮田は次のように語る。「これまでの大規模な開発プロジェクトというと宅地開発がほとんどでした。事業拡張のためオフィスビルや商業施設などの開発に本格的に乗り出していたなかで、このビッグプロジェクトに遭遇したのです。梅田スカイビルに本社を置く在阪企業として、大阪駅と梅田スカイビルを繋ぐ、うめきたの開発に関わらないわけにはいかない。また、六甲アイランドCITYをはじめとした大規模プロジェクトやマンション事業、都市再開発事業で培ってきた経験やノウハウが必ず生かせるはずだという思いもありました」







## 長く険しい成功へのプロセス

当時の大阪では、複数の企業が共同で事業を行うJV（ジョイントベンチャー）という形態があまり行われていなかったこともあり、企業文化や決裁の方法、そのスピードなど、あらゆることが異なる事業者間の調整は困難を極め、時には意見が対立することもあった。「我々事業者間の報酬調整や、ゼネコンへの工事発注に伴う協議調整・価格調整など、当社はあらゆる面で“調整”の役割を担うことが多く、その点は非常に苦労しました。このプロジェクトの最大の特徴であるナレッジキャピタルに関しても、一般的な商業施設とは性質の異なる施設であるため、事業者間でゴールイメージを共有することが難しく、何度も壁にぶつかりました。けれども、その都度、大阪の活性化という社会的使命のある大規模開発に携わっている責任を改めて自覚し、個社の利益よりコンソーシアム全体、ひいては大阪全体の利益を意識しながら役割を全うするよう心がけていました」と宮田は振り返る。

ナレッジキャピタルの実現に向けて精力的に動いたメンバーがもう一人。事業計画企画担当の神門だ。コンペが行われる前から、経営コンサルタントの知識を学び、2005年には中小企業診断士の資格を取得。それまでの建築設計業務だけではカバーしきれなかった範囲にまで知見を広げ、このプロジェクトに臨んだという。事業者にも正式決定してからは、ナレッジキャピタルを可視化体感するため関係各社とトライアルイベントを共創したり、フューチャーライフショールームの出席企業とナレッジキャピタルの世界観を共有するワークショップを

開催しながら、着々と計画を進めていった。「それと同時に行っていたのが、ナレッジキャピタルやナレッジサロン（幅広い業種業界の人が交流し、新たな価値創造をめざす会員制サロン）を世間に認知してもらった活動です。特に、ナレッジサロンはある程度メンバーが集まった状態で賑やかにスタートしたいと思っていましたから、オープンの1年半くらい前から、付き合いのある事業者やクリエイターに声をかけて試験的にサロンを開催しました。経営コンサルタントの勉強をしていた時にできた人脈もそこで生かせましたね」

入社13年目の栗山は、入社時から開発事業部に配属され、このプロジェクトメンバーの一員になった。「就活当時、現在のザ・リッツ・カールトン京都や本町ガーデンシティなどの用地取得といった当社の再開発事業の取り組みが度々ニュースになっていたこともあり、開発の仕事に携わりたいと思っていました。それが想像をはるかに超えるビッグプロジェクトに携わることになるとは、嬉しいというより驚いたというのが正直なところです。当然、右も左もわからない状態からのスタートでしたが、せっかくのチャンスですから何らかの形で少しでも貢献したいと、宮田部長の指導のもと、社内の関係セクションとのやり取りや情報共有など、できることかららせてもらいました。本人は控えめに語るが、栗山がこのプロジェクトを通して著しい成長を遂げたことは間違いなく、宮田も「実務面ではもう心配することはないし、自社開発の案件なら一人で完璧にできるくらいの実力はついている」と太鼓判を押す。そうして完成を迎えたうめきた1期は、事業者決定直後に起きたリーマンショックなどで、社会的な影響があったにも関わらず、業界内で存在感をアピールし、他社との差別化を図る偉大な実績となった。中核施設であるナレッジキャピタルも、こうした施設を民間主導で運営するというかつてない取り組みが評価され、海外からの視察も増えている。

## うめきた2期に向けて

2018年7月にはうめきた2期の事業者にも決定し、現在は着工に向けた街づくりの企画・設計を進めるフェーズに入っている。「当社は、地域の生態系に配慮し在来種の植栽を推進する「5本の樹」計画など、長年にわたり培ってきた造園緑化事業のノウハウや実績があります。2期は“みどりとイノベーションの融合”がテーマですから、今は当社が持っているノウハウを街に反映できるよう、社内のパークマネジメント事業推進室とともに考えているところです」と宮田。神門も、「時代の流れは速く、わずか数年で世の中は大きく変わります。2期は2024年の先行まちびらき以降順次開業を予定しているため、5年後、10年後の未来を想像して企画を進めるのはとても難しいことです。しかも、2期では、1期で届かなかった新しい産業の創出というテーマを必ず実現しなければなりません。当然、1期よりハードルは上がるでしょうし、難しいプロジェクトになります」と言いながら、すでに次なる課題に挑んでいる。もちろん、次世代のリーダーとなる栗山も、「人事異動などでメンバーが変わっている会社もあり、その中には同世代も増えてきました。各社の役員クラスとの交渉や調整など、宮田部長に頼らないといけな面はまだありますが、実務面は我々世代が中心となって進めていくつもりです。このプロジェクトを通して手に入れた経験や人脈は、これからの自分にとって大きな財産になるはずですから、これまで以上に情熱を注いでしっかり取り組んでいきます」と強い意気込みを見せている。うめきた2期は梅田再開発最後のピース。すべてが完成した街に多くの人が訪れ、そこに真の価値が生まれるその日まで、3人はまだまだ走り続ける。



interview

## お客様も社員も、 みんなが笑顔でいられるように、 支店を裏から支える

総合事務職  
(支店 総務長)

入社17年目



Career  
Step

入社1年目～  
戸建住宅営業  
営業職として入社し、戸建住宅支店で営業を担当。

入社2年目～  
総務課 得意先担当  
総務課へ異動し、融資や登記、入金管理などの業務を担当。

入社11年目～  
総務課 得意先担当・原価担当  
得意先担当のほか、物件の利益管理や工事店への支払い業務などを担う原価担当となる。

入社12年目～  
総務長  
総務責任者として支店経営補佐、総務業務の取り纏めを担う。

### 目的を明確にすることで、人は行動してくれる

学生時代に宅地建物取引士の資格を取得したことから、就職活動ではその知識が活かせる不動産業界や住宅業界を志望。その中で、一から住まいをつくっていく過程に関われる住宅メーカーに絞り、建築実績No.1である積水ハウスを選びました。入社後、戸建住宅支店に配属され、営業を1年経験。2年目からは総務課へ異動し、得意先担当となりました。営業の代わりに融資や権利関係、登記関係、入金管理などの業務を行うことで、取引が円滑に進むようにサポートするのが得意先担当の役割。ときには難しい案件を解決しなくてはならないこともありましたが、一つひとつ丁寧に問題を乗り越えてお客様のご要望を形にしたときに、お客様や営業担当から感謝の言葉を掛けてもらえるのがたまらなく嬉しいと感じていました。現在は総務長として、支店内の労務管理や各種相談対応、部下の仕事のチェックなどに取り組んでいます。総務長として心がけてきたのは、「なぜそうすべ

きなのか」を理解してもらえるように説明をすること。働き方改革で残業時間の削減に取り組んだときには、業界のリーディングカンパニーとして積水ハウスがいち早く実践しなくてはならないと根気強く説明し納得をしてもらった結果、支店の社員全員が自然と行動に移してくれるようになりました。意見を押し付けるようなことはせず、各部署の社員に私の発言が正しいかどうか、確認をするようにもしています。総務長の発言は支店全体に影響を及ぼすからこそ、自分の感覚を信用しすぎず、周囲の意見に耳を傾けなくてはならないのです。総務長の仕事が問題なく回っているときは、支店内のトラブルが少なく労務管理も行き届いているということでもあり、おのずと支店の雰囲気は良くなると感じています。社員全員が働きやすいと感じられる支店づくりに、これからも尽力していきたいと思えます。





interview

## 多くの人と関わる 総務の主体性が 支店を活性化させる

総合事務職  
(支店 総務課)

入社8年目



Career  
Step

入社1年目～  
営業事務(支店)  
地域勤務職として入社し、  
契約書作成などを担当。

入社3年目～  
総務事務  
法務部や人事部などと連携しながら、  
経理を軸に幅広い業務を担当。

入社5年目～  
総務課 原価担当  
総合職へ転換し、工事代支払い業務・  
支店決算業務などを担当。

### 頑張る障がい者の方々の刺激になりたい

人生の中でもっとも大きな買い物である住宅に携わりたいとの思いから、就職活動では住宅メーカーを志望していました。積水ハウスを選んだのは企業理念の根本哲学である「人間愛」という言葉が意味する相手本位の姿勢が、お客様に対してはもちろんのこと、社員にも向けられていることを面接の中で感じたのが決め手です。入社当初、別の支店で営業事務として契約書作成などを手がけていたところ、当時の総務長から薦められ、入社3年目に総務事務として現在の支店に異動しました。支店における総務は人事であり、法務であり、経理でもあるという、さまざまな顔を有しています。広範な知識が求められるのはもちろん、支店内の各部署や本社部門とも密に連携を取らなくてはなりません。その中で心がけているのは、主体性を持って仕事に取り組むこと。調整役となる私が積極的に人と関われば、関係者全員がさらに前向きに問題解決に臨んで

くれるようになります。現在は経理をメインに担当しており、工事代支払い業務、支店決算業務などに携わっています。経理に関わる困り事が発生したとき、各部署の責任者が相談を持ち掛けてくれるので、やりがいや頼られる喜びを感じているところです。私自身、右手が不自由なこともあり、最初は地域勤務職で入社しましたが、現在はキャリアアップ・チャレンジ制度(\*)を利用して総合職に転換しており、全社的なダイバーシティ推進活動にも携わっています。活躍する自分の姿を通して社員のみなさんに刺激を与えることで、誰もが活躍できる会社だと証明したいと思っています。

\*勤続3年以上の地域勤務職社員が、総合職に職業区分転換できる制度。

# 組織の基盤を支え、 その成長を後押しする 未来を守り続けるために

総合事務職  
(本社 経理財務部)

入社12年目



Career  
Step

入社1年目～  
経理グループ  
会計の基礎を学び、経費科目  
の管理や固定資産の計上など  
を担当。

入社3年目～  
財務グループ  
資金の調達・運用などを担当。  
金融機関との折衝など、外向き  
の仕事が増える。

入社7年目～  
積水ハウス・  
アセットマネジメント出向  
企業風土や文化の違いに驚くも、  
新たな世界に刺激を受けながら、  
財務とIRを担当。

入社9年目～  
財務グループ  
主任としてこれまでより幅  
広い業務を担い、後輩の指  
導やフォローなども担当。

## 自らのステップアップが企業の価値を高める

就職活動では幅広い業界・業種の説明会に参加した中で、新しいものを作り出す仕事に興味を持ち、メーカーを志望。なかでも住宅は、お客様の夢や希望をカタチにしていくものであり、人生で一番高い買い物に立ち会えるということに魅力を感じ、そのトップメーカーである積水ハウスを選びました。入社後は経理財務部に配属。1～2年目は経理グループで主に経費科目の管理や固定資産の計上などを担当していました。初めのうちは慣れない仕事も多くありましたが、数字を通して会社全体の動きをつかめることが興味深く、また、今、振り返ると、この2年間で会計を学べたことが、その後の仕事をしていく上での基礎になったと感じています。入社3年目からは財務グループに異動し、資金計画や資金の調達・運用、有価証券の運用・管理、国際事業における資金調達のフォローなどを担当。資金の調達や運用は、取引金額も大きく、会社が事業を進めていくための根

幹となる、やりがいとともに責任の大きな仕事です。金融機関との折衝など社外の方と接する機会も増え、積水ハウスがどのように見られているのかなど、異動による発見も多くありました。入社7年目からは、資産運用会社である積水ハウス・アセットマネジメントに出向し、財務・IRも担当。財務グループ時代に上司・先輩から見聞きしていたことを実践する機会となり、その実務を中心的な立場で行えたことは大きな自信になりました。また、初めてIRを経験し、投資家の方々や直接やり取りするなかでは、時には厳しい評価やご意見をいただくこともありました。その分、この2年間で財務担当として多くの経験を積めたこと、IRを含め幅広い業務を行えたことは、大きな財産となっています。現在は、財務グループに戻りましたが、以前よりも任される、求められるレベルは高くなり、より財務という仕事の難しさにやりがい、魅力を感じています。今後は、そうした知識や経験を後輩たちに惜しまず伝え、自分自身も一歩ずつステップアップしながら、社内外を問わず、頼られる存在になりたいと思っています。



支店のみんなが  
働きやすい環境をつくるため  
幅広い業務を担当

地域勤務職  
(総務事務)

入社3年目



Career  
Step

入社1年目～  
総務事務

総務事務として、出納業務や社員の  
勤態管理など幅広い業務を担当。

入社3年目～  
総務事務

同一エリア内の他支店へ異動。  
同業務を引き続き担当。

経理・人事・一般事務など多岐にわたる仕事に携わる

就職活動では「結婚や出産を経験しても続けられる会社で長く働きたい」との思いから、あまり業界を絞らずにさまざまな企業について研究していました。積水ハウスとの出会いは、障がい者向けの合同企業説明会だったのですが、当時の採用担当者が、私の仕事に対する思いや不安に真摯に向き合ってくださったことから社風の良さを感じ、入社を決意しました。入社後は戸建住宅支店の総務課に配属。出納庶務担当として、出納業務の他、勤態管理(\*)や経費の申請に関する処理、備品管理など幅広い業務を担当しています。支店で働く社員全員の経費や勤態について管理する必要があるため、優先して行うべき業務が何かをしっかりと把握しながら仕事を進めることが欠かせません。経理や保険に関する専門知識が求められることもあるので、分からないことがあればその都度、職場の先輩社員や、他支店・本社で同じ業務に携わる社員に質問し、着実に知識を付けていくように努めています。

※社員の就業状況(退職社など)を適正に把握すること。

経験したことのない業務にも積極的に挑戦したい

総務の仕事の面白さは、営業や設計・現場監督など、他の社員がそれぞれの仕事に打ち込める環境づくりに貢献できることです。例えば給与や保険、経費に関することについて質問され、的確に回答したり、助言した際に「ありがとう」と感謝の言葉をいただくと特にやりがいを感じます。私は下肢に障がいがあるため、できる仕事とできない仕事がありますが、上司や周囲の人たちが「どの範囲までなら任せられる?」と聞いてくださるので自身のパフォーマンスを発揮しやすい環境です。いずれは契約書の作成に関する業務や請負工事の見積もりなども手がけられるくらいにまで力を付け、今よりもっと多くの方に貢献できるようになりたいと考えています。



interview

## 地域に住まう人たちに 誇れるものを 送り届けたい

技術職  
(生産部門)

入社11年目



Career  
Step

入社1年目～  
ライン技術部

工場や支店のスキームの標準化を主に担当。狙い通りに作業工程が効率化されたときの達成感を味わう。

入社7年目～9年目  
出産・育児休業

担当業務は後輩に引き継ぎ、社内制度を利用し、不安なく休業に入る。

入社9年目～  
品質技術部

育児休業より復帰し、引き続き標準化業務に加え非住宅案件などを担当。勤務時間短縮制度を利用し仕事と育児を両立。

### 標準化を通して品質向上に貢献する

機械工学科出身の私は、電機や機械、自動車メーカーへの就職を考えていました。それでも最終的に積水ハウスを選んだ決め手になったのは、住まいの夢工場<sup>(※)</sup>を見学したこと。人をワクワクさせる住まいづくりの仕事に感動し、私も携わってみたいと思いました。入社以来、関東工場が生産される各部材の量産工程の標準化を担当しています。標準化とは、物件ごとに個別対応していた部材を、ルールを作って生産ラインを改善することでより多くの受注に対応できるようにすること。以前は、外壁パネル一枚を作るために現場に多くの人数を割っていました。標準化することで工場だけでなく支店のスキームもスムーズかつシンプルになり、業務効率の改善につながります。入社4年目からは、外壁やドア、サッシなどの開口部を担当しています。例えば鉄骨パネル(一般住宅の柱に該当するもの)と外壁のように、施工現場で組み立てる複数の部材をあらかじめ工場で組み立てた状態で出荷することを「複合化」と言いますが、これにより施工現場の負荷を軽減するだけでなく、職人の不足を補うことにも繋がっています。

※納得いく住まいづくりを進めていただくために、建物の構造や暮らしのアイデアを楽しみながら学べる積水ハウスの体験型施設。

### 自分が関わった建物が美しい景観につながっていく

入社7年目に出産・育児休業を取得して、1年3ヵ月後に復帰しました。引き続き標準化を担当する一方、ホテル仕様の高級賃貸やクリニックなど非住宅の案件が増え、その分幅広い対応が求められますが、ドアやサッシは住まいの顔といえる部材だけに、お客様の意匠面のこだわりに応えられたときはとてもやりがいを感じます。現在の業務は、各支店に出張して直接設計担当と打ち合わせることがよくあるのですが、全員で力を合わせ、建物ができ上がっていく過程は非常に面白いです。お引き渡し後、1ヵ月目の定期点検に同行した際、自分の手がけた部材を使った保育園で元気に遊ぶ園児たちを見たときは、いい仕事ができたと考えた瞬間でした。我が子が生まれてから強く感じるようになったのですが、自分が携わった建物によって街の景観が美しくなれば、その地域の未来を支える子どもたちの心に残っていくはず。これからも地域に住まう人たちに誇れるものを送り届けたいと思っています。





interview

## 電気と情報の 両面から 生産力を高めていく

技術職  
(生産部門)

入社7年目



Career  
Step

入社1年目～  
設備情報部(電気担当)

工場内の電気設備の保守などを担当。業務の幅広さに驚きながらも生産に関わるあらゆる知識を習得。

入社4年目～  
設備情報部(情報担当)

引き続き電気設備の保守のほか、生産システムや業務システムの開発を担当。

入社7年目～  
設備情報部(電気担当)

再び電気担当となり、主に設備の改装を担当。より広い視点で設備作りに挑戦。

### 生産のあらゆる工程に、主体的に関わる

就職活動では、学んできた電気電子工学の経験が生きる機械メーカーを中心に、幅広く業界を見ていました。仕様書だけ作成し、製造は下請け業者に任せるメーカーが多い中、積水ハウスではライン設計から製造まで社員が深く関わっている点に魅力を感じ、入社を決意しました。入社当初は関東工場の生産設備の中でも、電気系の保全・開発などを担当。驚いたのは、担当する業務の幅広さです。問題が発生すると、現場の作業員と話をしながら原因を究明していきますが、電気のみならず機械のことや製品のことなども知っておかなければ、適切な処置ができません。先輩に質問をしながら、一つひとつ手探りで解決方法を探していく日々を過ごしました。入社4年目からの3年間は情報系の担当となり、生産システムや業務システムの開発、保守に携わりました。システム開発といっても、パソコンと向かい合って完結する仕事ではありません。他部門や現場の作業員たちと密にコミュニケーションをとったり、部材メーカーに問い合わせたりしながら、材料の色や切断面、サイズなど仕様の違いや

作業手順、ボトルネックになっている箇所などを把握し、システムに生かしていきます。自分が開発したシステムによって、コストの削減や生産力の向上が数値となって表れたときのやりがいは大きかったですね。自分たちのアイデアを、比較的自由に取り入れて開発できる環境でしたから、技術者としても挑戦のしがいがあると感じていました。

### 自分の知識の幅を広げ続けていきたい

現在は再び電気担当となり、主に設備の改装に携わっています。これから積水ハウスでは新しい技術を用いたラインを作っていくことになるでしょう。私は、新しいモノをつくりたいという想いで当社に入社しましたが、まさにその想いが叶えられる仕事できています。トレンドである機械学習や画像認識など、新技術の動向に常にアンテナを張り、生産にどのように生かすことができるか模索しています。



interview

# めざすのは 人の暮らしを守る 構造・防災の専門家

## 技術職

(研究開発部門 総合住宅研究所)

入社5年目



Career Step

入社1年目～  
構法開発2グループ

お客様に「安全・安心」な住宅を提供するための研究開発を担当。新しい空間や部材の提案及び構造計算と実験による安全性検証を行う。

入社2年目～  
構造・防災研究開発グループ

これまでの業務に加え、防災に関する研究や検討を重ねて防災セミナーやワークショップなどの企画運営も担当。

## 住宅の安全を支える責任と誇り

幼い頃、家族で住宅展示場へ行き、ワクワクしたのが家に関する最初の思い出。その頃からほっとくつろげる家が大好きで、仕事をするなら、そんな「人の暮らしに深く関わる住宅」に携わりたいと思い、住宅メーカーを志望しました。中でも積水ハウスを選んだのは、企業説明会で社員の方々がとても生き生きと仕事の話をしていてから。私もそうした環境の中で一緒に働いてみたいと思ったことが一番の理由です。私が所属する総合住宅研究所 構造・防災研究開発グループは、お客様に「安全・安心」な住宅を提供するための研究開発を行っています。その中で私は、新たな構法の研究開発に携わり、関係部署や社外の方々とも協力して業務を進めています。具体的には、必要な性能の発揮を求めて、材料や加工方法の段階から新たに検討したり、他部署で企画された空間や部材が安全であるか構造計算や実験による検証を行ったりします。その後商品化に向けては、試作棟を建てて納まりや空間の体感評価を行い、課題を確認します。このように研究所内の他グループや関係部署

も交えて検討を重ね、商品化の可能性が見えてきたときが一番嬉しい瞬間です。お客様に提供する住宅の安全性を守っていただけることに誇りと責任を持ち、これからも業務に邁進していきます。

## 「構造」だけでなく「防災」のスペシャリストをめざして

近年は、構造でお客様の命を守るだけでなく、非常時にもできるだけ普段と変わらない暮らしを続けていただくために、日頃から防災力を上げる暮らしの提案にも取り組んでいます。研究所が運営するグランフロント大阪の「住ムフムラボ」で防災の展示を行ったり、展示場で防災セミナーやワークショップもしています。防災は学生時代には専門的に学ぶことのなかった分野ですが、私自身、住まい手として大切に思っていることなので、専門的な知識を増やし、実践していきたいと思っています。研究所には色々な分野のスペシャリストがいるのですが、「構造」に加えて、暮らしに関わる「防災」の面からもお客様の安全性を考えられる専門家になりたいです。



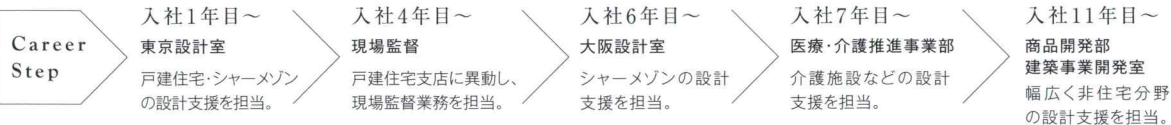


## 前例が少ない中で 道筋をつくる チャレンジできる環境がある

### 技術職

(研究開発部門 商品開発部)

入社11年目



### 住宅事業で培ったノウハウを生かし、非住宅の分野にも拡大を推進

設計から街づくりまで、多様な業務に関わることができるフィールドの広さに魅力を感じ、積水ハウスを選択しました。入社してからは、東西の設計室で設計支援を中心にキャリアを重ねてきました。設計支援とは、特殊なご要望をお持ちのお客様や大型物件に対して、各支店の実施設計担当者と共に協力して設計を行うこと。東京設計室では東日本の戸建住宅とシャームゾンを、大阪設計室では西日本のシャームゾンの設計支援を担当し、その後、医療・介護推進事業部に異動。設計支援という仕事は変わりませんが、設計対象がクリニックや介護施設などになりました。現在所属している商品開発部 建築事業開発室は、非住宅用途に関する計画・プラン・構造・設備の設計支援、及び特注部材設計を行っている部署です。ここで私は、診療所や介護施設をはじめ、ホテル・学生寮・幼稚園・保育園・地域交流センターなど個別物件の計画・設計支援や、部材設計・開発、事例紹介を掲載した社内検索サイトの構築、事業計画フローづくりといった基盤整備に携わっています。

### 自ら手を挙げ、なりたい自分に近づく

私はこれまで設計をするうえで、さまざまな人の意見に耳を傾け、議論し、課題や気づきを出しきることを常に意識してきました。公共性の高い建物設計に携わるようになってその意識はさらに強くなり、また、それらのことに加えて、そこに住まう人、そこを利用する人、そこで働く人、事業を運営する人、周辺地域に暮らす人々が、建物ができることでより幸せになれるような提案を心がけるようになりました。日本の住宅市場の未来を考えると、住宅メーカーにとって、非住宅は今後、特に力を入れていかなければならない分野。土地活用の企画・計画から提案するなど、自らのアイデアが試されることや前例のないことにもチャレンジできるので、手ごわいながらも大きなやりがいを感じています。こうして成長できたのも、当社が自分のやりたいことにチャレンジできる環境だから。その中でも、受け身で待つのではなく、日頃からチャンスに向けて備えることと、ここぞというときに手を挙げて自らチャンスを掴みにいくことが大切で、そうすることでなりたい自分に近づけるのだと私は思っています。



interview

## 企業内IT部門として 自ら発案する攻めの姿勢で 企画・開発・保守・運用を担当

技術職  
(IT部門)

入社4年目



Career  
Step

入社1年目～

総務の勘定系や決算システムの  
運用・改善に携わる。

入社2年目～

運用・改善だけではなく、企画・  
開発にも積極的に参加。

入社3年目～

総務・人事系システムのほか、営業・現場監督などの各  
担当者が利用する業務ツールの運用・改善などを担当。

### ユーザーの要望の本質を見極めより良いシステムを実現する

積水ハウスにIT部門があると知ったのは、学内の合同企業説明会のときのことです。住宅・建設業界でIT部門の募集があることにも驚きましたが、興味がわき詳しく話を聞いてみると、ただ要望を聞いてそれ通りにつくるといった受身ではなく、社内にある唯一のIT部門だからこそ、自ら発案し、積極的に関わっていくスタイルが面白いと思い当社を志望しました。入社後は社内システムのうち、主に総務・人事系の勘定系システム<sup>(※1)</sup>や動態管理システム<sup>(※2)</sup>を担当。社内のシステムを統制するIT業務部の一員として、常にユーザーの声に耳を傾けるよう心がけています。現場に足を運ぶことにより、現行のシステムやツールに何が不足しているのか、ユーザーは何を求めているのかをダイレクトに感じることができます。ヒアリング結果を社内に持ち帰った後は、同じ部門のエンジニア、社内の関連部門、協力会社など色々な立場の人と関わりながら、ブラッシュアップして要望の更にも上をいく提案ができるよう努めています。自分だけで完結する仕事はなく、調整が必要となる難しさもありますが、自分の携わった仕事が全国の

ユーザーの利便性や業務効率の改善に役立っていることにとてもやりがいを感じています。

※1 さまざまな費用の入出金情報を管理する会計システム。

※2 社員が出社や退社時間などを入力するシステム。社員の勤務時間を把握し、健康管理に繋げるにも活用している。

### 積水ハウスの未来に貢献できるシステムを開発するのが目標

私の今後の夢は、「これは自分がつくった」と誇れるようなシステムを構築することです。自らのアイデアで開発したものが、積水ハウスグループ全体の業務で当たり前のように運用される。私たちのような仕事に携わる者にとって、これほど名誉なことはないと思います。そのためには自ら考え、またユーザーとのコミュニケーションから得たヒントを元に試行錯誤を繰り返しながら辛抱強く改善し、実用的なシステムへと昇華することが大切だと考えています。誇りを持って私がつくったと言えるシステムを開発したい。そんな夢をいつかは実現できればと考えています。

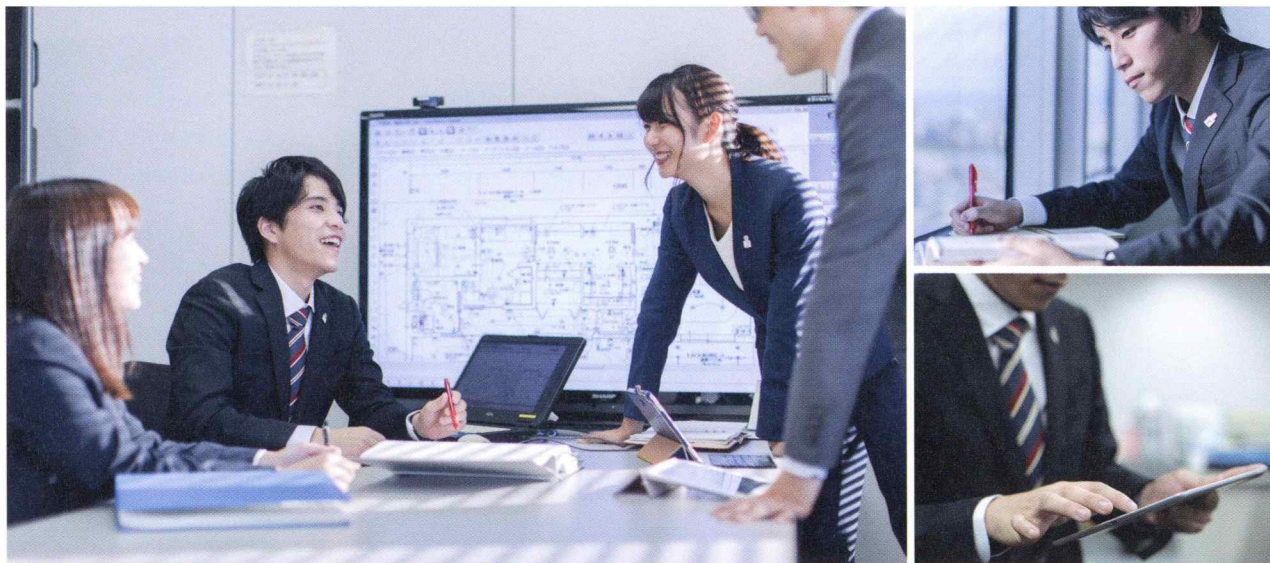




## デザイン・精度の高い 提案を実現するための 建築系システムを企画・開発していく

技術職  
(IT部門)

入社3年目



Career  
Step

入社1年目～

約1年をかけて生産工場や施工現場、カスタマーズサービス部門で研修を受ける。

入社2年目～

実施CADやプレゼン用CADをはじめ各種ツールの開発・保守・運用を担当。

入社3年目～

開発に従事しながら企画担当チームで次世代の設計システムの構想にも着手。

### 建築学科で学んだ経験・知識を生かしてCADシステムの開発を担当

大学では建築学科に所属していたので、住宅業界での仕事に強い興味を抱いていました。数ある住宅メーカーの中でも、積水ハウスはスマートハウスやスマートシティなど、街ごと環境に対して先進的な取り組みに積極的だったことが、入社を決めた大きな要因です。IT業務部に配属になると、設計担当者が利用する実施CAD<sup>(※)</sup>や営業担当者が利用するプレゼン系CADの開発・保守を担当することになったのですが、研修や業務を通じて、学生時代からCADに慣れ親しんできた自分の経験や知識が活用できると実感しました。当社のオリジナルCADシステムは、平面の入力から立面・パース・3Dが立ち上がり、比較的短時間で意匠性の高いプレゼンテーションがで上がりますし、今後も改善を加えながら、より良いシステムにすることができる可能性を大いに感じています。全国の担当者へヒアリングを行うために支店に行くことも多く、そのアプローチとして最も大規模なのが、IT業務部を挙げて行う「キャラバン」です。全国100カ所以上の支店に伺い、担当者へ直接ヒアリングすることでお互いの距離感が縮まり、より具体的なニーズや課題を引き出すことができま

す。自ら各地を巡って収集した情報をシステム開発に生かせることに醍醐味を感じています。

※設計図面・施工図面を作成するCAD。

### 次世代を担う新しい仕組みの企画・構想に関わっている

現在は部内の企画担当チームに所属し、従来の業務に加えて、新技術を用いたIT企画や、次世代の設計システムの開発ワーキングへの参加も行っています。支店では担当する1組1組のお客様に対して提案を行います。IT業務部では自身の提案がグループ会社を含めた全従業員の働き方を変えることに繋がります。以前よりも業務範囲が広がり、これまで以上に困難に直面することもあると思いますが、先輩をはじめ周りの社員に何でも聞ける環境があり、同期の仲間や後輩とも良い関係ができていますので、必ず乗り越えられると思っています。技術者としてさらなる成長を図りながら、より多くの方々に貢献していきたいと考えています。



interview

自分の経験・知識を  
フル活用して  
海外市場に  
積水ハウスの価値を  
浸透させる

国際事業部

入社19年目



入社後に培った  
設計・販売の知識が  
国際事業部でも役立っている

大学では建築デザインを専攻。ゼミの教授の専門分野だったことから住宅に興味を持ち、業界の中でもとくに企業規模が大きく、事業セグメントも幅広い積水ハウスに入社を決めました。また、就職活動中に見学したグランドメゾン（※当社が手がける分譲マンション）のデザインが良い意味で住宅メーカーらしくなかったことにも惹かれました。入社後は、研修期間を経て支店の設計課に配属され、戸建住宅の設計を担当。入社3年目に一級建築士の資格を取り、4年目には住宅展示場に出展するモデルハウスの設計を任せられました。その後は、賃貸・店舗併用の複合住宅など、より多様な設計を手がけるようになりました。ちなみに、資格に関しては、一級建築士以外に宅地建物取引士やファイナンシャルプランナーも取得。設計者としてだけでなく、さらに視野を広げて不動産業全体を見たいと思ったからです。実際に建築士以外の資格も取得したことで、営業の視点でも話ができるようになったと実感しています。

Career Step

入社1年目～  
戸建住宅設計

新人研修後、戸建住宅支店で設計を担当。年次が進むにつれて賃貸住宅なども設計。

入社9年目～  
現場監督

同じ支店の建築課に異動、施工管理を担当。

入社11年目～  
国際事業部

社内の人材公募に合格し国際事業部へ異動、オーストラリアへ赴任。キャリアの大きな転機を迎える。

入社17年目～  
国際事業部

アメリカのソルトレイクシティオフィスへ赴任。





## 海外に赴任して日本での “当然”が通用しないことを 思い知る

入社8年目のとき、事業拡大に向けた施策の一環として国際事業部が新設されました。私は学生時代から海外志向が強く、入社後も英会話スクールに通ったりして英語の勉強をしていたので、社内の人材公募に応募しました。希望が叶って国際事業部へ異動すると早々にオーストラリアのシドニーに赴任。赴任後は、現場担当として、施工指導や品質・安全管理の改善、工期短縮、検査体制の整備などを担当。当時のオーストラリアは工期の遅延や整理整頓ができていない現場など、まだまだ改善すべき点が多く、また、オーストラリア4州にまたがり400名ものスタッフが各地で作業を行っていたので、指導を行き渡らせ、当社が求める品質レベルに近づけるにはかなりの時間を要しました。最終的に2年ほどかかりましたが、工期の30%短縮や品質・安



全の向上、検査体制の整備など、着実な成果を上げることができ、オーストラリアの住宅事業における品質のボトムアップに貢献できたと自負しています。その後、シドニーにある支店のステートマネージャー（日本における支店長）に昇格し、セールスを含む全てのマネジメントを行うようになりました。部下は最大で70名ほどいましたが、オーストラリアや中国、インド、ヨーロッパ系など、その国籍はさまざまで、多様な価値観を認めながらマネジメントするのは容易ではなく、彼らの人となりや思いを知るためにも、コミュニケーションをしっかりとることを常に意識していました。また、積水ハウスの高い技術を身に付けた優秀な技術者がヘッドハンティングされることもあり、その引き止め交渉など日本では行わない業務も経験しました。設計業務に関しては、自ら図面を描くことはなくなりましたが、お客様の要望や地域に合わせた商品開発には常に関わっており、日本での幅広い設計経験が大いに生かせたと思っています。

## 積水ハウスは競争の激しい 海外の市場でも渡り合える力があることを実感

オーストラリアで6年ほど過ごし、2017年からはアメリカのソルトレイクシティに赴任。アメリカではすでに実績のあるウッドサイド



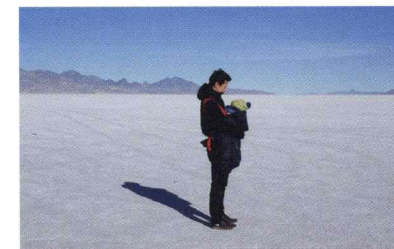
ホームズ社を完全子会社化したこともあり、住宅の建築水準は高く、赴任後はマーケットを理解し、適切な戦略を練っていくための市場調査やヒアリングから始めることができました。2018年からは、本社と現地法人でシナジーチームを作って当社のノウハウを現地法人に連携し、アメリカでの住宅やサービスの価値を向上させる取り組みを進めており、そのリーダー的な役割も担っています。現在は、アメリカにおける当社の住宅事業の拡大と、商品・サービスの品質向上を通じた新しい市場の創造をめざして、忙しいながらも充実した毎日を送っています。オーストラリアで事業を開始した当初、積水ハウスブランドは全くと言っていいほど現地に浸透していませんでしたが、広告で知名度を上げるのではなく、ハイクオリティな商品・サービスを地道に提供し続けることで企業価値を上げていく戦略を取っていました。今後、アメリカでどう

対する考え方、企業姿勢が世界中のどこでも通用すると確信できるようになりました。もはや、当社の事業を海外に展開することが一つの社会貢献と言っても過言ではありません。そうした貢献のためにも、自分の持てる知識や技術、経験を最大限に生かし、事業につなげていきたいと考えています。

## プライベート



オーストラリアに赴任中、ビジネス・ブレイクスルー大学大学院を卒業し、MBAを取得しました。



国内外の出張も多い中、大切にしているのは家族と過ごす時間。家で寛ぐときも、外に出かけるときも、そばにはいつも家族がいます。写真はユタ州にある塩湖「グレートソルトレイク」にて、長男と。

いろんな仕事がある。いろんな社員がいる。  
多様な個性が、積水ハウスという会社の可能性を広げている。

一人ではできなくても、  
みんなで知恵をしぼれば、必ず答えは見つかる。  
想いをひとつにすれば、高い壁だって超えていける。

たくさんの情熱と、磨き上げてきたスキルを集めて、  
お客様の想いに寄り添おう。まだ見ぬ未来を形にしよう。  
一人ひとりが輝けば、これからの住まいも、社会もきっと輝く。

私たちの仕事で、一人でも多くの笑顔をつくりたい。  
そのために、

未来にできることを、もっと。







積水ハウス株式会社

<http://www.saiyo-sekisuihouse.jp/>

