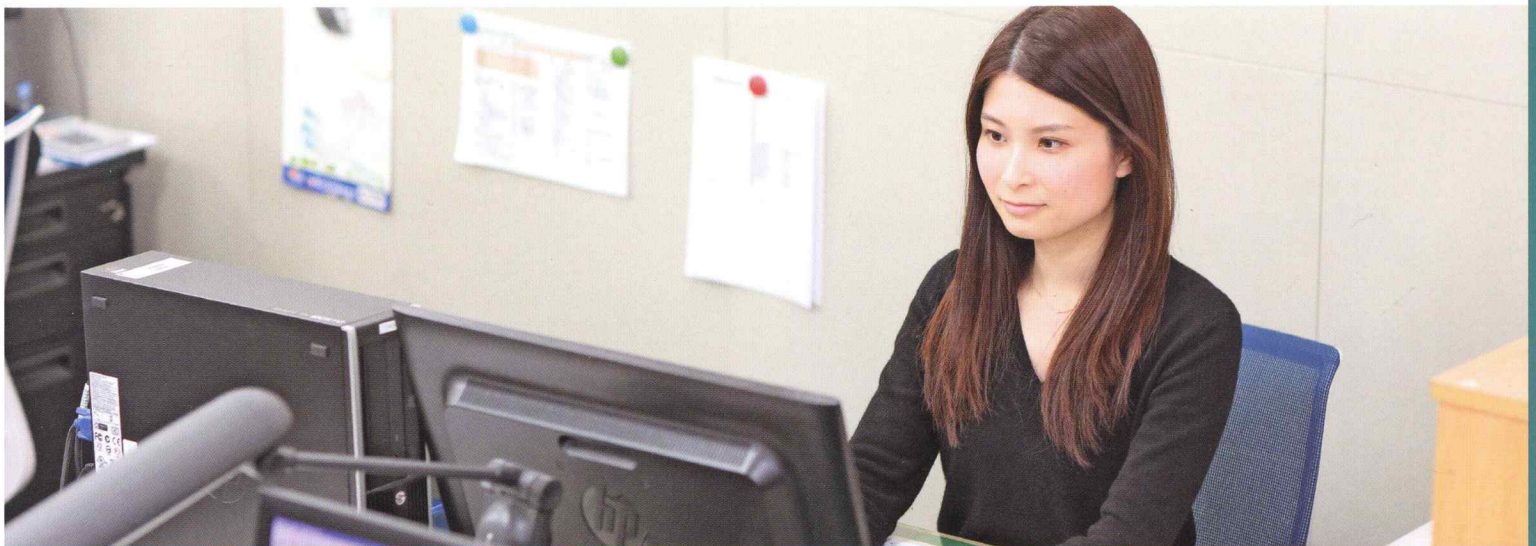




# TOUEI HOUSING CORPORATION

まっすぐまじめな家づくり

〈 RECRUITING GUIDE 〉





# MESSAGE

## 人を幸せにする住まいづくりを通して、 潤いのある暮らしと豊かな社会の発展に貢献する

“客観的な評価に基づく基本品質のしっかりした建物が多くの消費者に妥当な価格で届けられる”ということが東栄住宅の業界内における「存在価値」だと認識しています。

新築分譲戸建て建設性能評価書取得(全国3位\*)、長期優良住宅認定(全国3位\*)といういずれも国が定めた客観的な建物価値を取得すること、飯田グループホールディングスによる材料の大量発注の恩恵を受けて「ローコストながら高品質の材料」を使用できることにより、上記の存在価値を実現しています。世間では空き家問題もクローズアップされていますが、「安全性と資産性」を担保できる住宅はまだまだ足りていません。冷静に見て当社の提供しているような新築住宅はさらに増やしていくべきだと考えています。

当社の企業理念に謳われている「人を幸せにする」「潤いのある暮らしを提供する」「豊かな社会の発展に貢献する」はどれも重要であり、これら3つの項目を満たす領域はできるだけ数多く手掛けたいと考えています。

社員に求めるものは「圧倒的な当事者意識」です。当事者意識があれば仕事への取り組みが変わり、取り組みが変われば一段高い視座で自分の課題や可能性を見つけることができます。それが自分をさらに成長させ、自分が成長した分だけより多くの「仕事を通じての社会貢献」ができるからです。

東栄住宅の社風は「まじめ」です。一生懸命取り組む人、粘って結果にこだわる人が必ず報われる評価制度があり、また多くの人たちが見てくれ、応援してくれるアットホームな会社です。当社の理念・社風に共感していただける皆さんと良いご縁ができることを楽しみにしています。

※ 2017年10月11日 日刊木材新聞調べ



代表取締役社長  
西野 弘

# WORK VALUE

## 東栄住宅で実感できる3つの「やりがい」

東栄住宅で働く社員は3つの「やりがい」を抱き、日々仕事に取り組んでいます。当社における「部門を超えたつながり」「自社商品に対する自信」「スキルアップ」こそが、社員一人ひとりのやりがいとなっています。

### WORK PLACES

#### 自社一貫体制による、 部門を超えた人のつながり

土地の仕入れからアフターサービスまでのすべてを内製化し、お客様へのサービスを一貫して行う「自社一貫体制」を整えています。商品企画では部門を超えた企画会議により、顧客のニーズと作り手のこだわりを結集させたプランニングの実現、担当社員同士で業務連携が密に取れる環境があります。



### CONFIDENCE

#### 自信を持って、 高品質な住まいを提供

東栄住宅は、国が指定する第三者機関によって評価される2種類の住宅性能評価を全棟で取得、さらに国が求める厳しい建築基準をクリアした長期優良住宅認定を標準仕様とした高品質な住まいを提供しています。だからこそ、当社社員は自社商品に自信と誇りを持ってお客様に接することができます。



### SKILL UP

#### 不動産・建築の スペシャリストを目指す

分譲住宅事業39年で培ってきた営業・施工・設計などのノウハウを品質基準として、社内業務手順書にて可視化(ISO9001)し、働く基準を整えています。社員一人ひとりが顧客目線の提案に集中し、かつ主体的に学ぶ環境があるため、不動産・建築のスペシャリストを目指すことができます。

#### 不動産スペシャリスト

法令・税・ローン・建築のスキルを有し、土地仕入・商品企画の事業戦略を立てられる。

#### 建築スペシャリスト

施工・設計・構造・品質・造成・アフターのスキルを有し、暮らしを創造する街づくり、立地環境を考慮した住宅建築プランを提供できる。

# ADVANTAGE

## 分譲住宅メーカー としての強み

東栄住宅は“良質廉価”な家づくりで、マイホームを手に入れられる人を増やし、たくさんの夢を実現しています。

### 憧れのマイホームを手の届く価格で提供

戸建分譲住宅の最大の特徴は“新築の土地付建物をお求めやすい価格でご提供できること”です。東栄住宅は年間約4,000棟の着工によるスケールメリットを活かしコストダウンを実現。品質の良い安心安全な住宅を家賃並みの住宅ローンでご提供しています。

### 地震に強い耐震等級“3”を取得

東栄住宅の分譲住宅「ブルーミングガーデン」は、国が定めた耐震等級において最高等級である「3」を取得しています。建築基準法で定められた、「数百年に一度発生する地震に対して、倒壊、崩壊しない」という基準から、さらに1.5倍の耐震力を達成しており、お客様にご安心いただける大きな要素となっています。





一番に信頼いただける  
「聞き手」でありたい

TAKAHIRO TSUTSUMI  
〈2012年入社〉神奈川県茅ヶ崎営業所 仕入企画課  
(※2012.5～2015.3 同営業所 営業課 所属)  
経済学部 国際経済学科 卒

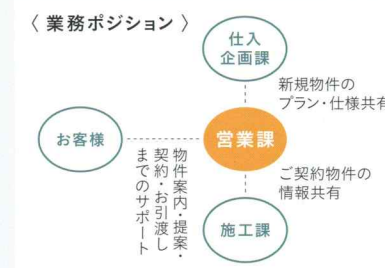
〈MY NECESSITIES〉  
**メガネ**  
お客様の人となりに合わせて自分の印象を変えるため、4つのメガネを使い分けています。TPOによっても使い分けます。



▷ 私の仕事 (営業)

営業担当の仕事は、物件でのお客様のご案内や、集客のためのチラシといった広告媒体の作成など多岐にわたります。ご契約に導くためには、「いかにお客様と信頼関係を築くことができるか」が鍵です。家は「一世一代のお買い物」、お客様は自分の判断が正しいのかと不安に思うときもあります。そのため、私が常に心がけていることは、お客様から一番に信頼いただける「聞き手」になること。日々の何気ない会話にも耳を傾け、住宅購入にかける思いを汲み取ろうと意識し

ています。入社から6年が経過した今でもその気持ちは変わりません。「堤さんだからお願いしたい」そうお客様に頼っていただける営業マンであり続けたい、と思っています。



▷ 入社を決め手

「人を幸せにする住まいづくり」という企業理念に強く感銘を受けました。また学生時代、接客業のアルバイトを経験する中で、お客様と直接関わり、そしてお客様にとって大きな決断とも言える瞬間に立ち会いたい。そう思えたことも決め手の一つです。

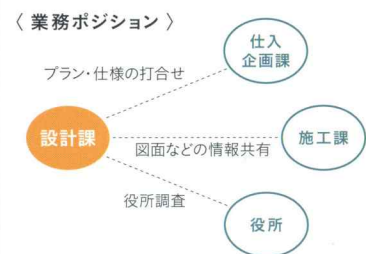
▷ 記憶に残るエピソード

当社物件の閑取りにおける「バラエティの豊富さ」にポイントを絞ったチラシを作成した際、実に多くのお客様からお問い合わせをいただきました。自分が企画・制作した広告がお客様を惹きつけることができた、と嬉しく思ったのを今でも覚えています。

▷ 私の仕事 (設計)

現場・役所への調査からはじまり、確認申請手続きを行い、住宅完成後の竣工確認に行くまでが設計担当の仕事です。また、企画部にてプランを決定した後、各支店の要望や現場工程を確認し、企画書にまとめることも仕事のひとつです。多くの現場を任されるので、スケジュール管理や法規的な確認は細心の注意を払います。また、計画する図面は造成や外構など多岐にわたるため、多角的に物事を考えることも大切です。大きな責任感が伴う仕事ではありません

が、事前協議や土地的要因により、計画が難しかった現場ほど、完成したときの達成感は一層大きいです。これからもより良質な住宅を提供できるよう努めていきたいと思っています。



▷ 入社を決め手

住宅単体の設計から、多棟現場においては街づくりに至るまで、幅広く計画することができる仕事内容に魅力を感じました。また、女性設計者の数が他社と比べて多く、自分がいきいきと働いているイメージを持っていたのも、理由のひとつです。

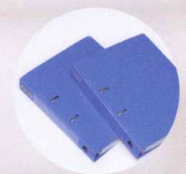
▷ 記憶に残るエピソード

社内コンペの物件に携わったとき、一番記憶に残っています。法規的な要因も厳しく、外構の植栽計画等もこだわりのある物件だったので、大変なことも多かったのですが、この経験のおかげで知識やスキルを身につけることができ、意匠設計のやりがいを感じました。

より良い街づくりに、  
設計面から貢献する

ASAMI HAMADA  
〈2013年入社〉首都圏設計部 千葉設計一課  
未来科学研究科 建築学専攻 修了

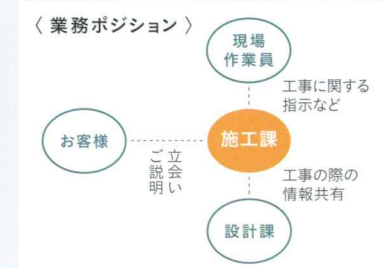
〈MY NECESSITIES〉  
**ファイル**  
各役所にて調査した事前協議等の申請要綱や審査基準をまとめたファイルです。日々、何度も見返して使用しています。



▷ 私の仕事 (施工)

工程管理業務をはじめ、建物の社内検査、お客様に物件を引き渡す際の注意事項の説明など、現場の着工から引渡までの管理全般が私の仕事です。多棟現場を任されるため、棟数が増えれば増えるほど、スケジュールの管理は複雑になり、他部署や施工作業を担当する協力会社の方との関わりも増えます。それだけに大きな責任が伴う立場ですが、日々現場の方々に支えられ、無事にお客様に物件を引き渡すことができたときは、何とも言いえない達成感がこみ上げてきます。

これからの目標は、さらに多くの大型現場を手掛けること。昨日より今日、今日より明日へ。自分自身をスキルアップさせ、一層の「安心」と「信頼」をお客様の元へ届けていきたいです。



▷ 入社を決め手

当時は住宅メーカーやゼネコンなどを中心に幅広い視野で就職活動をしていました。多くの企業の説明会に参加しましたが、中でも、当社は教育体制に特に力を入れており、自分が入社してからのスキルアップが明確にイメージできたことが入社を決め手です。

▷ 記憶に残るエピソード

入社1年目の頃、スケジュール管理が思うように進まず悩んでいたとき、現場作業員の方から「元氣出いな!」と励まされました。喜びと同時に、挨拶や些細な気遣いなどを日々意識することで、現場の人たちとの良好な関係を築けたのだと感じました。

緻密な工程管理で、  
安心をお客様へ

HIROKI TORIYA  
〈2013年入社〉施工管理1部 東京施工一課  
理工学科 修了

〈MY NECESSITIES〉  
**スケール**  
主に図面と現場を照らし合わせる際、部分的なピッチ(長さ)の測定するために使用します。入社以来ずっと愛用しています。





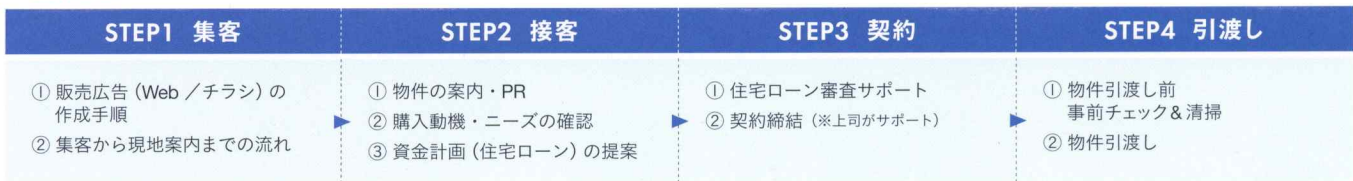
# EDUCATIONAL SYSTEM

## 教育体制（1年目）

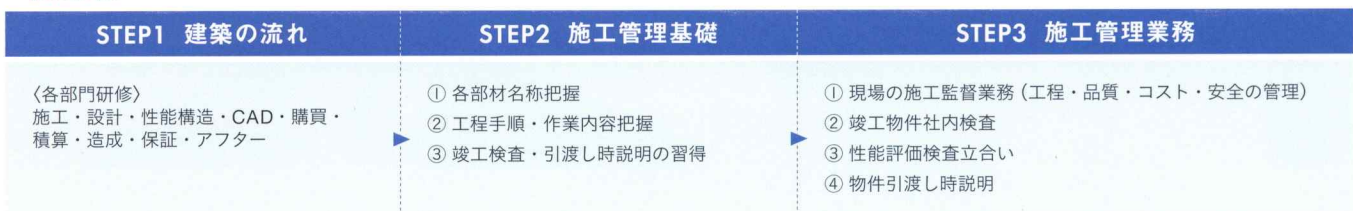
東栄住宅では、実践を重視した配属・現場研修を実施しています。

また、一連の業務プロセスを可視化した手順書が用意されているため、安心して業務習得に励むことができます。

▷ **営業職** 自社新築分譲住宅の販売営業の育成のため、早期に各営業所営業課への配属



▷ **技術職** 木造住宅のスペシャリスト育成のため、建築部門の全部署における研修を実施



営業職・技術職ともに、指導員となる先輩社員がマンツーマンで業務指導を担当します。

# BUSINESS EXPANSION

## 東栄住宅のビジネス展開

東栄住宅の主力事業は戸建分譲事業。

“まっすぐまじめな家づくり”を全国で展開しています。

▷ **戸建分譲事業（ブルーミングガーデン）**

1979年に首都圏から始まり、現在全国51店舗で展開中。累計販売棟数は65,000棟を達成し（2017年10月時点）、安定的収益の確保、かつさらなる収益増が見込まれる当社主力事業です。これからも既存エリアのニーズの掘り下げや新規エリアへの進出を通じて、さらなる供給数の向上につなげていきます。

▷ **その他事業**

注文事業（注文住宅）・資産活用（賃貸経営・高齢者利用施設）・リフォーム事業といった第2の主力事業の育成に取り組み、海外事業へのチャレンジも進めています。国内外において、当社企業理念を追求すべく新たな市場の開拓・新規顧客創出を図り、事業の拡大・収益増を目指します。



〈商品ブランド〉 ブルーミングガーデン（戸建分譲住宅）、

趣暮-SHUKURA-（注文住宅）、賃貸経営サポート-Rentie- レンティエ（資産活用）、高齢者利用施設「ブルーミングケア」（資産活用）

〈子会社〉 国内子会社：東栄ホームサービス（株）、（株）東栄藤義建設、ナショナル建物管理（株）、大宗建設（株）

海外子会社（フィリピン）：Touei CAD Design Corporation (TCD)、Touei Solutions Corporation (TSC)

CORPORATE  
PROFILE

株式会社東栄住宅

〒188-0014 東京都西東京市芝久保町4-26-3

建設業者登録/国土交通大臣許可(特-26)第18352号

宅地建物取引業者登録/国土交通大臣(8)第3564号

一級建築士事務所/東京都知事第33876号

〈採用窓口〉

総務部人事課 新卒採用担当 042-463-0220(直通)

〈エントリーはこちらから〉

<http://www.touei.co.jp/corporate/recruit/>