

働いてよし&暮らしてよし むらやまの企業

株式会社ウンノハウス

山形市にある株式会社ウンノハウスの高橋七海さん取材しました！
高橋さんは山形大学農学部を卒業した後、2022年に入社しました。
現在は山形営業部で勤務しています。

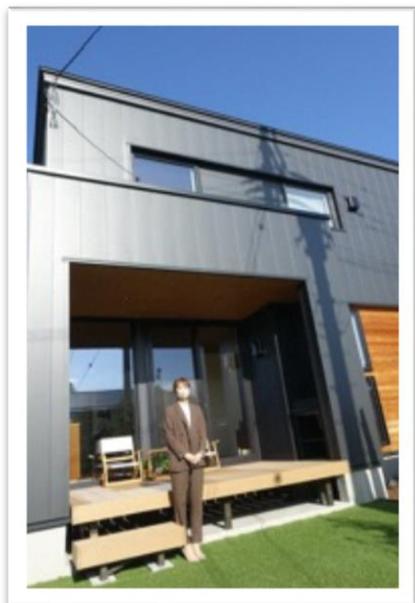
(1) 仕事内容編



———現在の仕事内容を教えてください。

住宅営業として、本当にいろいろな仕事をしています。展示場やモデルハウスでの接客はもちろん、お客様からの相談対応や、商談の準備を行います。また、モデルハウスや建売住宅の管理も行います。

集客の仕事も一部担当しており、ご来店いただいたお客様へのダイレクトメールの送付や、週末のイベント準備を行います。モデルハウスに展示する資料を協力して作り、設営します。



——仕事のやりがいや楽しみがあれば教えてください。

一番のやりがいは、お客様に「高橋さんでよかったです」と言ってもらえることです。お客様にありがとうと言われるのが一番嬉しいです！

——入社して、現在の仕事に就くまで、研修や先輩のサポートはどのようなものがありましたか？

当社の場合、入社してから3ヶ月間が研修です。営業職のほぼ全員が建築とは関係のない専攻の出身ですので、一から図面の読み方や商品について教わりました。現地に建物を見に行き勉強することもあります。

7月に配属が決まりますが、そこから指導系の先輩に一人付いてもらいました。その先輩にずっとくっついて、最初は毎日一緒に行動する感じでした。研修後に放っておかれることはないで、スタートはゆっくり始められたと思います。

——その先輩はどのくらい年の離れた方なのですか？

私は4歳上の先輩に付いていましたが、私の同期は35歳くらいの方に付いていたので人によってバラバラです。

入社してから1年は、先輩が付いてくれることになっていますが、2年目の現在も面倒をみてくれて気にかけてくれます。

——お仕事をされていて大変だと思うことはありますか。



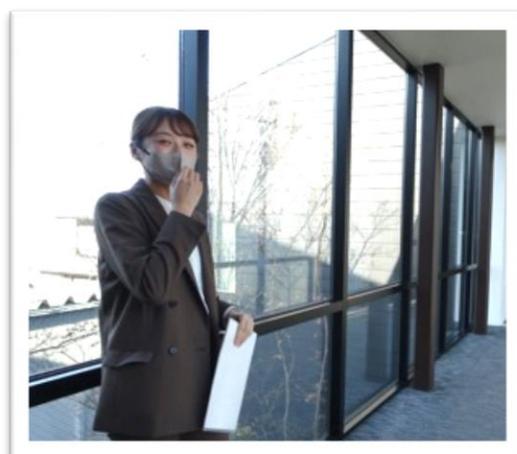
営業をされていて大変だと思うのが、今は集客ですね。営業として、どういうイベントをして、どうしたらお客様が来てくれるのだろう、といつも考えています。最初にお客様と出会うまでのステップが一番大変だと思います。

——集客をするためにどのような企画をしているのでしょうか。

私1人ではなく、チームでイベントを考えることが多いです。最近だと、注文住宅を建てていただいたお客様の内覧会を、SNSに投稿しました。その地域の方からの反響が大きく、SNS経由での問合せが増えました。

——集客はSNSを使うことが多いのでしょうか。

最近、インスタグラムやストーリー機能を使ったSNSの広告を見て来られたお客様が結構いらっしゃいます。インスタグラム広告の企画は、別部署がメインで行っています。



(2) 職場編

——農学部出身とお聞きしたのですが、ウンノハウスに勤めようと考えたきっかけは何かありますか？

山形で働こうと最初に決めていて、山形の企業を調べていました。就活で自分の振り返りシートを書いたときに、自分が小さかった頃に家を建てたことを思い出し、その時の営業さんと今でも繋がりがあり、すごい仕事だと思いました。

そこで住宅業界を調べたところ、ウンノハウスを初めて知りました。企業説明を聞いて、会社の考えに共感でき、親しみやすくて人が良さそうな雰囲気になれ、就職を決めました。

——実際に入社してみて、雰囲気はどうでしたか？

入社前に感じたこととギャップはなかったです。先輩も本当にいい人ばかりです。休みの日も遊びに連れていってもらい、仲良くしてもらっています。

——**休日は出かけることが多いんですか？**

当社は土日が出勤で、火曜と水曜が休みなので、友達と休みが合わないことも多く、会社の先輩と結構遊びに行きます。月曜日が私たちにとっての“花金”ですので（笑）、月曜日の夜には先輩と飲みに行くこともあります。

——**親しみやすい雰囲気の魅力だと感じました。他にもウンノハウスの魅力があれば教えてください。**

社員同士での親しみやすさも感じていますが、お客様への対応でも雰囲気はいいと思います。丁寧に、お客様のことを第一に考えて動く社員が多いです。

研修でも、創業者の考えとして「人のために」という考え方を学ぶのですが、実際に先輩もそのように動いているので、私たち若手もそれを真似して動いています。

——**社内では、営業以外の職種の方と交流する機会はあるのですか？**

設計や施工の方とも交流はあります。お客様対応のためにチームでミーティングをよくするので、仕事上の関わりもありますし、他にも他部署の方と飲み会に行くこともあります。先月は、1つ上の施工と設計の先輩が企画してくれて、先輩たちと私たちの代10人ほどでコテージに泊まりに行きました。本当に、職種関係なく仲良くしています。

(3) ある日の過ごし方編 (平日の場合)

●9:00 【朝礼・清掃】

朝礼後、各自清掃を15分程度行います。

●9:20 【社内業務】

週末の案内・商談の準備等を行います。

●11:00 【ミーティング】

今後のイベントについてチームで話し合いをします。

●12:00 【昼食】

先輩とラーメンや蕎麦を食べに行くことが多いです。会社で食べることもあります。

●13:00 【イベント設営】

週末にイベントがあるときは、モデルハウスの清掃や設営を行います。

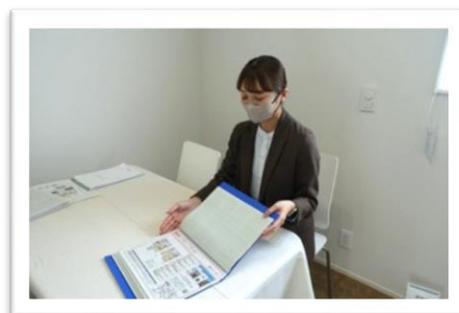
●15:00 【不動産屋さん訪問】

ご挨拶や新しい土地の情報をいただくために訪問します。

●16:00 【ロールプレイング】

チームの先輩や上長から、案内の練習や商談の相談にのってもらいます。

●18:00 【退勤】



(4) むらやまでの暮らし編

——山形以外の人に、山形で生活する魅力を伝えるとしたら、どのようなところを伝えたいですか？

私自身、ずっと山形にいたので、他県がどういう感じかわからないのですが、山形は本当に住みやすいと思います。最近は、おしゃれなカフェや飲食店が増えてきています。綺麗な景色や自然も好きで、それらがちょうどよくあるので、車を少し走らせればそういうところにも行けます。遊ぶところにも意外と困らないと思います。住みやすいですよ！



——山形市のご出身ですが、山形から出ようとは考えたことはなかったですか？

大学3年生でインターンシップに行き始めたあたりは、漠然と「東京がいいな」という気持ちはありましたが、具体的に将来どういうことがしたいか、就職した後の生活はどうかを考えたときに、関東に行く必要もないと思いました。最終的には山形がいい！と、山形に絞って考えました。

——山形で不便だと思うことがもしあったら教えてください。

雪が降ったら、いつもよりちょっと早く起きますし、どうしても道が混むので、冬は少し大変かもしれないです。帰りも渋滞しているので、何事も早い行動が大事です。

——展示場の雪かきはどなたがされるのですか？

営業担当がみんなで雪かきしています。去年どっさり降ったときは、5、6人で広い展示場を雪かきするのが大変でした（笑）。



(5) まとめ編



———今後の働く上での目標を教えてください！

2年目になって、業務面では自分でできることが増えてきたので、今後はお客様からの相談対応等、自分からどんどん挑戦したいです。まだ自分1人で契約まで進めたことがないので、挑戦したい気持ちがすごくあります！

———就職活動する学生に向けてメッセージはありますか？

就活は大変だと思いますが、最初から絞り込む必要はないと思っています。いろいろ見えて、特に興味ある企業に話をどんどん聞いてみて、自分が共感できるところで頑張ってください！



——インターンシップの概要についてお伺いします。

(常務の齊藤さん)

当社のメインは1dayのインターンシップです。こちらからの一方的なものでなく、社員と関わるインターンシップにしていますので、1回の参加人数は限られていますが、一人ひとりに満足いただけるようにしています。

一昨日も設計志望の学生のインターンシップで、3人来ていました。午前は社内見学や会社の方針説明をして、その後、実際のモデルハウスを見て、モデルハウスの図面から設計者の意図を感じてもらいました。午後からは、実際に設計ゾーニングをしてもらい、当社の設計士がアドバイスをするという流れです。10時から5時ぐらいまでみっちりやらせてもらっています！

——インターンシップは職種別ですか？

(齊藤さん)

そうですね。営業職、設計職、施工管理職があります。

営業職の場合で、特に文系の方は住宅業界に最初から興味を持っている方が少ないのですが、住宅営業のやりがいを感じてもらえたらと思っています。住宅会社の面白さをご紹介しますような、そんなインターンシップを目指しています。営業職はお客様から信頼をいただくことが大事ですので、「伝えるよりも聞く力が大事だ」といった気づきがある内容になっていると思います。



——働きやすさという点で、工夫されているところはありますか？

(齊藤さん)

企業で導入しなければならない制度は、もちろんすべて整えています。

育児休業については、女性はこれまで 100 パーセント取っていますし、最近は男性も育休を取るようになりました。2023 年度の現時点では、男性も育休取得率 100% (人数にして 3 名) です！取得日数が一番長い方は 5 か月、少ない方でも 85 日と、男性育休取得者の全員が 2 か月以上取得しました。

——育休から復帰したときのサポート体制はどうなっていますか？

(齊藤さん)

育休に入る前と育休から戻った時には、人材開発室の担当者が現場へ必ず行って (例えば福島支店だったら、福島まで行って)、本人と直属の上司、支店長とスケジュールについて話し合いをします。関係者に確認をしながら進めて、皆に納得してもらえるように丁寧に説明をします。そういうことを丁寧にやることで、現場の人たちも含めて、みんなに認識してもらうことが重要だと思いますので、これからも継続してやっていきたいと思っています。

——ありがとうございました！

高橋さんは、お客様一人ひとりの立場で、丁寧な対応を心掛けていました。その対応はウンノハウスの中で特別なわけではなく、先輩と行動することが多いという教育環境の中で培われたものであることが分かりました。整頓されたオフィスや、洗練された立ち振る舞いの社員の皆様も印象的でした！

【インタビュアー：山形大学人文社会科学部 成澤亜衣、高嶋乙羽、浅野隆志】

株式会社ウンノハウス

★「美しいふるさとをデザインしたい」という想いを胸に、お客様にとことん寄り添う住宅会社です

- ・創業60年余り。地元山形を拠点に、南東北3県のお客様にとって一番よい住まいを提供する、地域密着企業です。
- ・私たちの家づくりは、お客様の要望をすべて汲み、一緒にゼロから作り上げていく、そんな大きな感動に満ちた仕事です。
- ・社員の育成に力を入れており、成長できる環境があります。

- ・所在地 山形県山形市大野目4丁目1-37
- ・設立 昭和34年2月
- ・従業員数 219名（男性142名、女性77名）
- ・事業内容 木造注文住宅の建築、設計、開発、販売
- ・URL <https://unnohouse.co.jp/>

