

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平清水慈子さん取材しました！  
平清水さんは山形大学地域教育文化学部を卒業した後、2016年に入社しました。  
現在は総務部人材開発室で勤務しています。

### (1) 仕事内容編

——現在の仕事内容について教えてください。



ウンノハウスは南東北3県のお客様をメインにした、地域密着のハウスメーカーです。その中で私は現在、主に人事関係の仕事をしており、採用やインターンシップがメインになっています。その他に、当社では新入社員が入社してから3か月間の研修を行います。その研修も担当しています。また、社員が働きやすい環境の整備もしています。

——人材開発室とはこういった部署ですか？

私たちがいる人材開発室は昔からある部署ではなく、2018年にできた新しい部署です。

10年程前からコンスタントに新卒を採用するようになり、新入社員が増え、さらにお客様に対するサービスを強化するために中途採用も進めてきました。それにより、社員数が増え、人材を育てる体制をしっかりと作ろうということ、また、今まで以上にお客様に喜んでもらえる行動ができる人材を育てようということ、そして、頑張る社員をサポートしていきたいということでこの部署が立ち上がりました。現在は、私を含め3人体制で行っています。実は、この3人、元々営業をやってきたメンバーなんです。

——人材開発室として、今取り組んでいる課題はありますか？

毎年新入社員が入社しており、今はどんどん若手社員が増えている状況です。その中で、徐々に結婚や子育てをする社員が出てきています。業種柄、土・日は出勤して火・水休みになるので、子どもの予定と合わず、家庭と仕事の両立に悩む社員もいます。みんながどうしたら働きやすくなるかを課題として感じているので、部署のみんなと認識を共有しながら取り組んでいるところです。



——新規採用者数に関して、女性が男性に比べて少なく、建築業界は男性の仕事というイメージがあると思うのですが、いかがでしょうか？



私たちの会社は男性何名、女性何名という採用の方法ではなく、「この人と働きたい」という方に内定を出しているのですが、年によって男女比は結構ばらつきがあります。女性の方が、圧倒的にエントリー数が多い年もあります。

業界としてはたしかに男性のイメージが強い業界かなとは思いますが、また女性の方はあまり営業になりたがらない面もあるかと思

います。私たちは説明会の場で、一人で戦うというよりは「みんなで戦っている」ということを伝えています。このスタイルは、ウンノハウスの特徴なのかもしれませんが。学生さんの思い描いている住宅会社や建築業界のイメージはあると思いますが、当社の実情をお話しすると興味を持ってもらえることもあります。

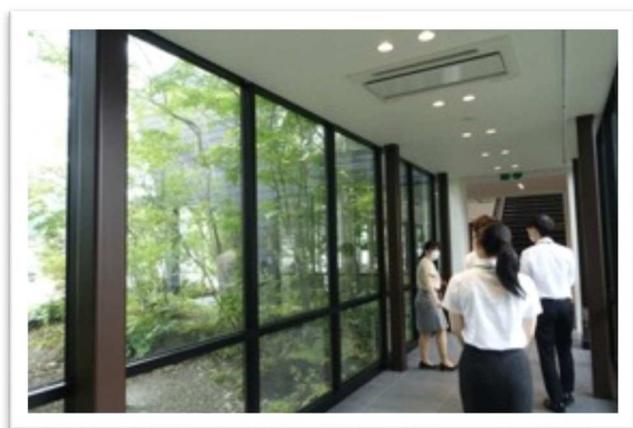
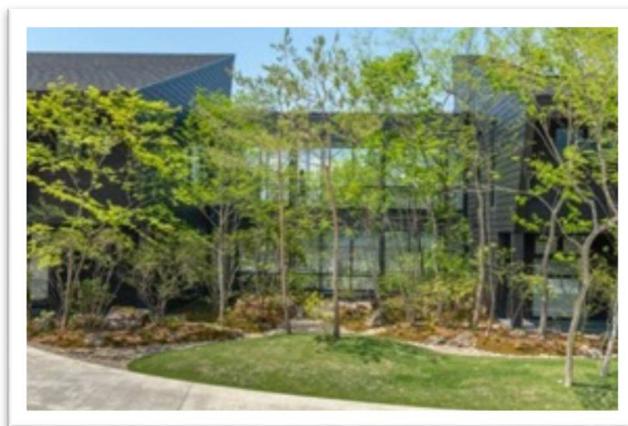
実際、採用人数に差はありますが、現在230名くらいいる社員の3分の1が女性社員で、比較的この業界にしては女性社員が多い会社です。それでも3分の1ですので、土日出社して、平日休みという働き方を懸念する学生さんが多いのかなと思います。

## ——女性が活躍できるような仕組や制度はありますか？

特に女性が活躍するための制度はないのですが、男女関係なく個人が頑張れば、誰でも活躍できる会社です。

実は、設計部門は女性の方が多いですよ。女性の方が家事育児の経験を多く持っているので、お客様に寄り添ったプランの提案や、奥様目線の提案をする方が多いです。もちろん個人として活躍するためには、プランをたくさん見たり、実際の建物を見

に行ったり、建物にたくさん触れたりといった努力は必要です。会社としても最近の住宅需要や建築状況について研修で情報提供しています。それが自分の知識になって、良いプランができたりするので、頑張れば男女関係なく活躍できる設計士になれると思います。



ただ、男女問わず、子育て中の社員の方は家庭と仕事の両立が難しい場面もありますので、そういった方が、どうすれば仕事と家庭を両立していけるかはまだ模索しているところです。それをどうにかしたいと思って動いている最中で、今まさに、子育てをされている社員に話を聞いたりしているところです。

## ——やりがいを感じることはありますか？

社員さんに「ありがとう」とか、何か取組をしたときに「楽しかったよ」と言ってもらえたときにやりがいを感じます。あと、採用期間に出会った学生さんと一緒に働くことになって、「平清水さんがいたからウンノハウスに入ろうと思いました」と若手社員から言われたときに、やっていてよかったと思いました。

——懇親会等の社内イベントも企画されているのですか？

最近だと、私が主担当だったわけではないですが、月山登山の企画もありました。仙台支店や福島支店の社員も参加してのこういった取組が年に2、3回あります。

あと、健康経営の一環で、スマホに万歩計のアプリを入れて、その歩数でミッションをクリアするというものもあります。世の中で健康経営がよく取り上げられるようになった頃から、当社でも取り組みましょうということで、登山やウォーキング企画に加えて、社内に健康測定機器を導入して自分の今の健康状態を知るという取組もしています。



## (2) 職場編

### ——ウンノハウスに入社を決めた理由は何ですか？

私は山形市出身で、大学も山形大学で、ずっと山形に住んでいて、山形の人に育てていただいたという思いがすごくありました。学生時代は JCC というボランティアサークルに所属していて、山形大花火大会の運営ボランティアをしたとき、運営している山形商工会議所の方達を間近で見ました。そのときに「山形で頑張っている人ってすごくカッコいいな」と思いましたね。それに「自分が頑張れば山形の人たちを幸せにできるんだ」とも感じて、山形で働きたいという思いが強くなりました。



その中で、いろいろな会社を見て回ったのですが、ウンノハウスの会社説明会で、お客様に寄り添う会社だと知りました。参加していた先輩社員のお話の熱量がすごく伝わってきて、ウンノハウスなら山形の人のために何かできる会社だと思い、入社しました。

### ——山形がとても好きなのですね！入社前後でのギャップはありませんでしたか？



入社してからも、社員がお客様をすごく大切にすることを覚えるので、そこに対するギャップはなかったですね。自分の直感を信じて入った会社がそういう会社だったのはすごくラッキーだったなと思います。

もともと建築を学んでいたもので、業界や仕事内容は何となくわかっていたので、ウンノハウスに入って特別にギャップを感じたことはありませんでした。一つあるとしたら、営業担当は一人で戦うというイメージがあったのですが、当社はチームで戦うんですね。一人のお客様を周りの上司や同僚も把握します。「こういう土地あったよ」とか「こうするといいんじゃない」とかアドバイスを自然にくれて、みんなが後ろで支えてくれるという点では良い意味でギャップを感じました。

——以前は営業担当として働いていたのですか？二級建築士の資格もお持ちなのですね。

入社してから4年間は住宅営業として働いていました。大学でもともと建築を学んでいて、卒業すると二級建築士の受験資格が得られたので、せっかく自分にそういったチャンスがあるのなら取得したいと思い、入社して2年目に二級建築士を取得しました。資格を取った方がお客様により良い提案ができるという思いもあって頑張りました。

——二級建築士を取得してよかったなと思うことはありましたか？

住宅業界は男性の営業担当者が多いのですが、その中で入社1、2年目の女性から案内されるのと、例えば35歳の男性から案内されるのではお客様からの印象に差が出てしまうのは仕方ないなと思います。ですが、資格を持っていればお客様からの信頼が上がりますので、そういった面ではよかったなと思います。実務ではその都度調べないと難しい内容もありますが、さわりでも知識が頭に入っていると調べやすくなったり、知識自体を活かせる場面も何度かあったりしましたので、取って良かったと感じました。

——お客様に対して仕事上で気をつけていたことはありますか？

営業担当時に気をつけていたのは、お客様からいただいた質問や、お客様の計画で課題になる部分をなるべく早く解決して、お客様にご連絡することです。お客様には時間が無限にあるわけではないので、私の行動1つでお客様の時間を奪ってしまいます。私ができるべく早く動けばお客様の選択肢が増えるので、お客様に寄り添うために心がけていました。



——**大学で学んだことが実際の仕事に活かしたという場面はありましたか。**

正直に言うと、学校で習うことと実務は違うという印象が大きかったですね。大学でやる建築の内容は、模型や図面を作るにしても自分の好きなことをやるのがメインです。私たちの仕事は、お客様がいらっやって、お客様が住みたいと思う家を提供することですので、お客様に寄り添うという点で大学の勉強と実務では差がありました。

——**人事に異動してから変わったこと、意識していることはありますか。**

営業の時は、お客様のために行動することが一番でしたが、今は、社員さんや学生さんのために行動することを大事にしているので、あまり大きく変わったと思うことはありません。そもそも当社はお客様の幸せのために家づくりをしたいと考えている会社で、私もその思いに共感して入りました。お客様が社員や学生さんにシフトしただけでそういった思いや考えは大きくは変わらなかったです。もちろん、やっている業務自体は異なりますので、新しいことをどんどん取り入れていこうと思っています。

——**異動したのは希望したからですか？**

会社から異動してくれないかという話があり、異動しました。

——**異動のお話があったときにどう思いましたか。**

当時入社4年目で、ようやく営業の面白みを実感し始め、上司からアドバイスをもらってやっていたことがどんどん自分でできるようになり始めたときだったので、もう少し営業をやりたいなという思いが当時は大きかったです。私を選んでくれたことに感謝もしているのですが、もう少し営業として力をつけたかったというのが、当時の思いではありましたね。

ですが、人事の仕事をしてみて、会社全体を見られるようになりました。営業のときには見えなかったのですが、会社には「こういう考えをしている人がいる」「こういったことに取り組んでいる部署がある」を知ることができました。会社を深く知れたのは異動したからこそだと思うので、今はこの経験を大事にしていきたいと思います。

### (3) ある日の過ごし方編 (8月の場合)

#### ●8:30 【出社】

朝清掃をします。

#### ●09:00 【業務開始】

1日の業務内容の確認と、メールの確認をします。

朝に確認することで、段取りを頭に入れながら進めることができます。



#### ●10:00 【打ち合わせ】

社内ミーティングをします。

部署の中で、採用関係、インターンシップなどについて打ち合わせをします。



#### ●12:00 【お昼休憩】

#### ●13:00 【午後の業務】

午前の打ち合わせで話し合った内容を整理します。

インターンシップ等の準備を進めます。

#### ●15:00 【社外打ち合わせ】

採用サイトの方が来社しての打ち合わせをします。

来年の採用に向けて、もうすでに動いています。



#### ●16:00 【業務続き】

明日以降に使用する資料の準備や、直近1ヶ月の計画などを立てていきます。

#### ●18:15 【退勤】

帰りに、夕ご飯後のお楽しみコンビニスイーツを買って帰ります♪

#### (4) むらやまでの暮らし編

##### ——山形で暮らすことの魅力や、山形の企業の魅力はありますか？

一番感じるのはご飯がおいしいことかな（笑）。これは間違いありません。大学生の時はあまり感じませんでしたが、社会人になって、自分で買い物に行って料理をするときに、スーパーで安く買い物ができるのは山形で生産したものが流通しているからだと考えたら、こんないいことが山形にはあるのだと思いました。それが当たり前にある環境だとなかなか気づきませんが、今思うと、すごく贅沢なことだと思います。

さらに、コロナになって思ったのが、山形は多くの温泉がある県なので、ちょっと足を延ばせば温泉にすぐ行けて、リフレッシュしたいときに県内プチ旅行ができるのもすごく贅沢だと思いますね。

また、何とんでも人が優しいというのを感じます。今まで私が出会ってきた人たちもそうですし、社会人になって出会った大工さんや工事担当の方の熱量がすごいです。仕事に誇りを持っている方、山形の人のために仕事をしている方、そういった温かくて熱い人たちが多いところも山形が好きな理由ですね。



——**都会で暮らすことと比べて、山形で暮らすメリットは何かありますか。**

学生時代に 1 週間ほど東京の不動産会社にインターンに行きました。東京の暮らしはどうか、東京の雰囲気は自分に合っているのかを確認する意味でも参加しましたが、体験してみてもやっぱり私は山形が好きだと思いました。東京は観光する場所、旅行する場所でいいかなど。そもそも私がやりたかった仕事は山形でできるので、山形でできることをわざわざ東京でやる必要性はない、と考えました。

それに、山形は暮らしやすい地域というのも魅力だと思います。自然も近く、ご飯もどこのお店に入ってもおいしいので、暮らすには十分なところだと思います。

——**就活した際、山形以外の会社も見ていたのですね。**

一応、見てはいました。私は建築の中でも住宅の道を選びましたが、建築にはいろいろ道はあります。例えば、国立競技場のような大きな建物になると、東京の大手ゼネコンでなければ携われません。一応そういったところも興味があったので、話は聞きにいきました。

でも、話を聞いて思ったのは、大きな建物に関わると誰のためかがはっきり見えないことです。住宅の方が「このお客様のために頑張っている」というのが目に見えてわかるので、最終的には、山形で住宅や人に関われる仕事に絞っていきました。

——**山形で暮らしていて不便だなというところはありますか。**

やはり交通ですね。学生の時は車を持っていなかったのですが、自転車や少し遠いところだと 1 時間に 1 本のバスを使わなければならないと不便に感じていました。今は社会人になって車を持つようになって、好きなところに好きなだけ行けるので、前ほど不便さは感じていません。

山形の雪の多さは困りますね。除雪しないと車も動かせず、家から出られないところは結構不便だと感じます。

——採用を担当してみて、学生に山形に就職してほしいという思いはありますか？

そうですね。学生さんに山形に残ってもらえたらうれしいですね。若い方がいると地域が活性化して、山形がすごくよくなると思うので、山形に就職してくれたら本当にうれしいなと思います。

それに、企業や仕事は違えども、一緒に頑張ってくれる仲間が地元にいるのはうれしいことです。私の周りだと大学進学で山形を離れた友人が結構多かったのですが、就職で山形に戻ってきた

Uターン組も多かったんです。やはり地元には友達がいるといろいろな情報が聞けるうえに価値観も合うので、そういう話ができる人が周りには良い環境だと思います。



## (5) まとめ編

### ——営業、人事を経験してきて、今後はどのようにキャリアを積んでいきたいですか？

さらに社員が働きやすい環境になるよう整備していきたいと思います。もし今後、営業に戻ったり他部署に異動したりして、現場の立場になったときも、今の経験を活かしてみんなが働きやすい環境になるようにやっていきたいです。上に立ってやっていくというよりは、みんなと同じラインで頑張っていきたいですね。

### ——今後、一級建築士の資格を取りたいという気持ちはありますか？

一級建築士は二級の実務をしていないと受験資格が得られません。今は二級の仕事をしていないので、一級へのチャレンジは難しいと思っています。

ただ、営業の時にお客様に資金計画の話をしていたのですが、私自身家庭を持ってお金の話がリアルに感じられたこともあり、ファイナンシャル・プランナーの資格を取ってみたいと思っています。人事の仕事にも活かれますし、ゆくゆくは社員にもアドバイスできるので、トライしたいです。

### ——今後、就職活動を行う方へメッセージをお願いします。

来年の就職活動が本格化するまでまだ時間はあります。自分が動けば動くほど、自分の未来の選択肢が増えると思うと、今、動いた方が絶対に良いです。

私は3年ほど人事を担当していますが、直前の2月、3月から動く学生さんと早くから動いている学生さんには圧倒的な差があります。単純にいろいろな会社を見ているという意味だけではなくて、自分が就職活動をしなくちゃいけないタイミングを分かっていて、逆算して行動できるところが違います。それだけの行動力がある人は、自分で情報をたくさん入れて、経験もしようと考えています。やはりそういう学生さんと、直前になって仕方なく動く学生さんとは、圧倒的に差がついています。

それを考えると、今行動した方が自分が笑っていただける未来の選択肢ができると思います。今、思った瞬間に動いてもらえればと思います。

——平清水さんの就職活動の経験から、何かアドバイスはありますか？



いろいろな企業のお話を聞いて、興味のあるところのインターンシップは絶対に参加した方が良いと思います。やはり会社の中に入っての印象と、話を聞いただけの印象は違いますので、実際に会社の雰囲気や社員と触れ合う機会を設けた方が、直感的に入りたいかそうでないかを感じられます。ぜひいろいろな会社の説明を聞いて、インターンシップに参加してもらいたいです。

——ありがとうございました！

インタビューで「お客様に寄り添う」を第一にしていることがとても伝わりました。平清水さんがとても山形のことを好きで、山形に貢献したいという思いをもって、働いていることが素敵だなと思いました。

また、社内も見学させていただいて、住宅メーカーというだけあって、とてもおしゃれな作りでした。オフィスは社員のことを考えた作りで、ショールームやお客様との打ち合わせ室はお客様のことを考えた作りになっていて、こんなにもお客様のことを考えてくれる方と一緒に家を作れたらどれだけ良いことかと夢が膨らみました。



【インタビュアー：山形大学人文社会科学部  
小野寺真雪、久山拓真、金東均】

## 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。地元山形を起点に、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。

★やまがた健康企業宣言事業所

・所在地 山形市大野目4丁目1-37

・設立 昭和34年2月

・従業員数 234名（男性152名、女性82名）

・事業内容 木造住宅の設計、建築、開発及び販売

・URL <https://unnohouse.co.jp/>

