

ATSUMARU TIMES



株式会社あつまる TEL03-3470-1413 営業時間/平日9:30~18:30
MAIL: contact@atsu-maru.co.jp HP: http://atsu-maru.co.jp/

東京本社 | 〒150-0001 東京都渋谷区神宮前1-5-8 神宮前タワービルディング21F
福岡本社 | 〒810-0041 福岡県福岡市中央区大名2-6-50 福岡大名ガーデンシティ7F

編集長兼インタビュアー/橋本 光雄 アシスタント/田村 楓

『鳥取・島根のリーディング企業2023』に選出されたヤマタホールディングス様にインタビュー

鳥取企業が
実現する

働きがいと企業成長



ヤマタホールディングス株式会社
山田代表

株式会社あつまる
橋本

社員の働きがいを追求しながら、企業成長をさせていくために重要なことは…!? アツく語り合う新連載がスタート!!



ヤマタホールディングス株式会社
代表取締役社長 山田 雄作 様

1974年、鳥取生まれ。中学生の頃に家族旅行で行った瀬戸大橋を見て「人がこんなものを作るんだ」と感動し、建設や土木に興味を持つようになる。金沢工業大学 土木工学科を卒業後、新卒でゼネコンに就職。その後、2001年に実家のヤマタホームに戻る。2015年、創業者である父、山田建雄氏から会社を受け継ぎ、ヤマタグループの急成長を導く。



ヤマタホールディングス株式会社
経営支援 社長室 取締役 室長 前田 香織 様

社員数十数名の頃に事務職として入社され、勤続20年。入社当時から、CADで設計サポートを行ったり、見学会の受付を行ったり、幅広く活躍。現在は経営支援 社長室 取締役 室長として、代表のサポート全般や、会社のCS向上、LTV向上に向けて活動中。

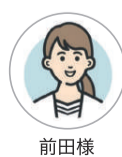
はじめりは、水道の蛇口修理から。 売上半減の危機を目前にし、新規事業にチャレンジ!



この度は、取材にご協力いただきまして誠にありがとうございます。「社員の働きがいと企業成長」をテーマに色々とお話を伺っていただければと思います。まずはこれまでの会社の歴史を簡単にお伺いしていきます。昭和46年創業(1971年)、創業者である故山田建雄氏が水道の蛇口修理からスタートし、公共工事を中心に仕事を請け負われていたとのことですが、住宅事業に進出しようと考えられたきっかけは何でしょうか?



約20年前、バブル崩壊の影響から公共工事が激減し、売上が半減するような危機を迎えました。しかし、そのタイミングを成長のチャンスと捉えて、新しくチャレンジしたのが住宅事業です。ある工務店さんに「公共工事だと10~15%くらいしか利益が残りますが、住宅事業だと20~30%の利益が残る」という話を聞いたのです。最初は先代にも周りにも反対されましたが「このままでは会社がなくなりますよ」と説得し、2008年に住宅事業(クローバー住工房)をスタートしました。(半ば脅しのような説得ですね。笑)



代表は負けず嫌いなので、反対されれば反対されるほど、反発するところがありますよね(笑) 大学時代に宅建の資格を取ったのも、周りに宅建に受かった人がいて「だったら、自分も取れる!」と負けず嫌い資格を取ったと仰っていましたね。



住宅部門を立ち上げ、初めてご契約いただいたお客様。 小学5年生だった息子さんが、 ヤマタホームで働いてくれています。



橋本

住宅部門の立ち上げは順調に進みましたか？

当時は住宅営業の経験者が社内にもいませんでした。年間100棟近くご依頼いただくようになった今だから言えますが、**初契約をいただくまで1年近くかかり非常に苦労**しました。その分、ご契約をいただいた時は、本当に嬉しかったです。翌年度にご契約いただいた3棟のうちの1棟のお客様も、初めてご契約をいただいたお客様のご紹介です。



山田様

実はその時、初めてご契約いただいたご夫婦の**当時小学5年生だった息子さんが、今ヤマタホームで働いてくれている**んですね。ヤマタホームの住宅に本当にご満足いただけて、住宅業界に興味を持ってくれた結果だと思つて、とても嬉しいです。



前田様

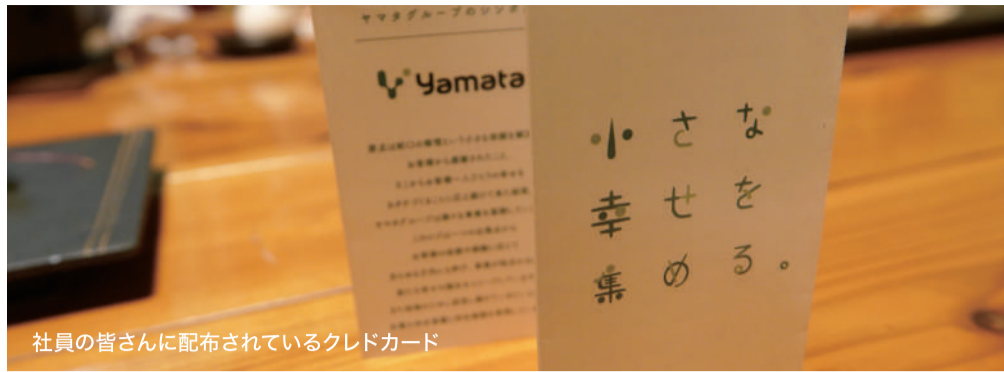


多角化のメリットは採用にも。 社員の5人に1人はU・Iターン人材。



前田様

多角化は**採用強化**にも繋がっているかもしれません。鳥取での就職・定住をサポートする「ふるさと定住機構」さんは「**ヤマタさんは色々やっているから、何かあるだろう**」と求人関係でお声がけくれるので、その影響もあるかもしれません。



社員の皆さんに配布されているクレドカード

小さな幸せを集める。という思いを一貫して追求。 お客様に「できない」とは言いたくない。



橋本

現在は、住宅部門以外にも「不動産」「カフェ・雑貨・インテリアショップ」などの運営と幅広く事業を展開されていますが、多角化を重視する理由は何ですか？



山田様

住宅を売るためには土地も必要で、たまたま学生時代に宅建をとっていたので不動産部門も始めました。実は本格的に店舗を構えて不動産を始める前から、少しずつやってはいたんです。というのも、**お客様に「こういうことはできますか？」と言われた時に「できない」とは言いたくない**と、常々思っていたからです。

暫くの間は自分がやればできていたんですが、これを**社員がやる時にどこまでできるか**という何でもかんでもはできません。お客様のご要望を叶えていこうとした時に、部署を分けて、しっかりと教育をして、できる社員を増やしていく必要があるなと考えたのが、多角化を始めたきっかけです。

お客様のためにも、社員のためにも 多角化は有効。多角化は離職防止にも繋がる。



橋本

「**お客様のために**」という理想と「**社員が成長してできる範囲**」という現実を**上手く擦り合わせながら多角化をされてきた**ということですね。社員の皆さんも専門性を高めることができるので、良いですね。動きがいと企業成長を両立するポイントかもしれません。



山田様

やはり、人材の層を厚くしていけないといけません。時に例外もありますが、基本的には「**任せられる人**」を決めてから新しい事を始めるようにしています。ちなみに意外な効用だったのですが「**多角化は離職防止にもなる**」ということが分かりました。どこかの部署の仕事内容があっていなかったり、人間関係がうまくいってなかったりしても、他の部署に異動することができるので、意外とそこではまって退職せずに落ち着いてくれるという事例が増えてきました。

Pick up!

社員数約40名、理念共有を始めた時に 社員の反発がなかったのは採用活動で想いを伝えていたから。

「せっかく理念を作って社内に共有したにもかかわらず、**社員から大反発があった**…」そんな悲しいエピソードを耳にすることがあります。そんな中「ヤマタの場合は、特に反発はなかった」とお二人とも口を揃えます。その理由を探っていくと「採用段階から社長が理念を伝えていたので、理念に馴染みのある人がどんどん入社してくれて、自然と共有ができるようになってきた」という取り組みの背景が見えてきました。

今後は、LTV向上のため 多角化と同時にグループの資産を結び付けていく。

今後の取り組み



山田様

前田を中心に今後進めようとしている取り組みの一つがLTVの向上です。(Life Time Value: 顧客生涯価値) 例えば、家を買ってくださったお客様が、万が一その家を手放すことになった時に、うちに声をかけてもらい不動産の事業部に繋がられるように、しっかりと発信をしていかなければいけないですね。また、LTVを軸に今後の事業展開をしていくと考えると、次に顧客の生涯のライフステージにおいて埋めたいところは「**高齢者ビジネス**」や「**保育事業**」でしょうか。以前は「**婚活事業**」も検討したことがありますね。会社の資源は「ヒト、モノ、カネ」とよく言いますが、個人的にはモノは何か出来ると思っているので、人材の当てがつき、お金の段取りさえできれば展開が進められると思っています。後は、店舗が必要な事業であれば、店舗との出会いのタイミングもありますね。ちなみに、責任者が決まっていなかったものの「**こんなチャンスは二度とない!**」と思い切って手を挙げたのが、**鳥取砂丘のグランピング施設のリニューアル計画**です。2024年4月にオープン予定で進んでいます。オープンしたら、ぜひ皆さん鳥取に遊びに来てください。



PHOTO GALLERY



朝礼見学

朝礼では「ミッション、ビジョン、バリュー、スピリッツ」を唱和するだけでなく、その「イメージ訓練」を目を閉じて行います。また、「社長からの一言」に加え、持ち回りで社員さんが「簡単スピーチ」を実施し、お互いのことを知り合います。



残業エリア

生産性向上のため「残業エリア」を設置。ここ以外での22時以降の作業を禁止している他、残業エリアでは私語厳禁です。



情報共有

各拠点のモニターで「受注速報」や「資格取得報告」が音楽と共に表示され、みんなでお祝い！同じ内容が外出している社員さんにも伝わるよう、社内LINEグループにも流れます。



フォトコンテスト

ヤマタホーム主催「小さな幸せフォトコンテスト」の受賞作品もオフィスに展示されていました。ほっこり素敵な作品ばかり！



ミセススタッフ

日常の空き時間を有効に活用しながら働くことができる！ヤマタグループならではの働き方「ミセススタッフ」。



カフェ・雑貨ショップ
moco lifestyle store



本社併設のセレクトショップsoulact (ソウルアクト)。DIYのパーツの販売やワークショップを通して「あったらいいな」を実現。コンセプトブックの他、定期発行されているsoulact postも心躍る魅力的なデザインです！

SHOP 新しいものに出会えるセレクトショップ

鳥取では、なかなかお目にかかれない雑貨や本・DIYのパーツの販売をはじめ住宅模型の展示や床材の展示など、いつ来ても新しい発見がある空間をご提案。

PROJECT 「見て触れて楽しむ」カルチャープロジェクト

地域の皆様と一緒に楽しめるカルチャープロジェクト開催。DIYのワークショップや映画上映・マルシェなど、たくさんの方に楽しんで頂けるイベントを開催。



ヤマタホームが運営する本社併設mocoカフェの人気メニューはチキン南蛮！キッズスペースもあるので、お子様連れのお客様も目立ちます。カフェと一体化した、家具・雑貨・アパレルの販売ショップでは、お洒落な食器などを販売。4姉妹のパパ・橋本は娘たちへのお土産に可愛いハンカチを購入^^



ファミリー向けなどの不動産をご紹介します「やまた不動産Labo」。校区ごとに丁寧に整理された物件情報から、お客様への思いやりが見て取れます。ちなみに不動産でも住宅でも力を入られているヤマタホーム様の集客の大きなポイント「看板戦略」について、詳しく聞きたい方は橋本まで。



ヤマタ創業50年を機に、創業時の思いである「どんな些細な依頼でも誠心誠意お応えする」をモットーに、リフォームにも注力を開始。すまいの悩みにかけつける「ヤマタのリフォーム」は可愛いキャラクターの看板が目印です。よく「カンガルー」と間違われるそうですが、ヤマタの理念「小さな幸せを集める」にちなんで「世界一幸せな動物」と言われる「クアッカワラビー」をモチーフにデザインされたマスコットキャラクターです。大きな耳でお客様の話をしっかり聞き、キビキビ動く手で迅速丁寧な対応を約束しています。



グランピング施設建設の下見で、人生初の砂丘を経験しました!



お忙しい中、取材にご協力いただき有難うございました!!

COMPANY

ヤマタホールディングス株式会社様について

企業名	ヤマタホールディングス株式会社	代表取締役	山田 雄作
本社	〒680-0911 鳥取県鳥取市千代水2丁目130番地 TEL:0857-30-0006 FAX:0857-30-5227		
事業内容	住宅の設計・施工・管理・販売・リフォーム / 不動産の売買・賃貸・管理・仲介 カフェ・雑貨・インテリアショップなどの運営 / その他、各種新規事業		



ヤマタホームのホームページ
こちらのQRコードからご覧ください



ヤマタホームの家づくりについて
もっと詳しく知りたい方はこちらをご覧ください!!



clover住工房 (著) 出版社: 幻冬舎 発売日: 2017/11/2

編集後記

そこまで見せてもらってもいいんですか!?!と驚くほど裏側まで見せていただきました。

皆様、今回は「あつまるTIMES」を最後まで読んでいただき有難うございます!この取り組みは「いかに、従業員やお客様や社会から求められる会社になるか?」という、これからの企業経営でとても重要なテーマについて多くの事例をご紹介しますことで、皆さんのいい会社づくりの一助になればと思ってスタートしました。第一号として、山田社長にはとてもとても長い時間の取材にお付き合いいただきました!そこまで見せてもらってもいいのか?というぐらい、全てを見せていただいたように思います。本当に有難うございました!山田社長はとてもオープンな方なので、もし直接見学されたい方は、ご相談されてみてください。

事例をもっと知りたい!こういうテーマの内容取材してほしい!自社も取材してほしい!という方は、橋本に直接ご連絡を♪



編集長/橋本 光雄



LINE



Facebook

ATSUMARUTIMES Vol.002 次回予告 ▶ 同じく鳥取県で売上5倍の成長企業 株式会社アクシス様をご紹介します!!