



「担当しているお客様が少な
いなら、一人ひとりのお客様に
時間をかけてきめ細かい対応
ができるのではないか」。
逆転の発想で、今を1つの案
件にじっくりと取り組める好
機と捉え、接客に臨んだ。知識
や経験が足りないところは上
席に頼って補い、丁寧にお客様
に返す。
上席からは、「お客様は会社の
宝で、お客様アンケートは会社
の財産」と教えられている。ア
ンケートを詳細に読み解き、そ
の困り事や希望を探っていく。
即答できる知識がない分、推測
に基づき、事前にプラスアル

入社から半年ほどは、常に上
席の傍らでその仕事ぶりを目
にし、学ぶことができたが、そ
の後には徐々に1人で動く機会
が増えた。
最も緊張したのは、多額が絡
む銀行の業務だ。1つ間違える
だけでも信用を損ね、大きく間
違えれば責任問題に発展する。
夢を提供するためには大きな
責任が伴うのだ。しつこいほど
上席と銀行に「報連相」を繰り返
し、数字を確認した。

**新人賞の舞台裏、
人知れず苦労も**

フアとなる資料を揃えておくな
ど、入念な準備を心がけた。
「例えば、耐震性を気にされ
ているお客様には、標準外の耐
震設備資料まで用意して、金額
を含めて提案できるようにし
ました」。
金額は高くても、その分、耐
震性能が上がる。具体的に数字
で示すと、納得して採用してい
ただけなこともあった。そうし
て自らの基盤となる経験を着
実に重ねていった。

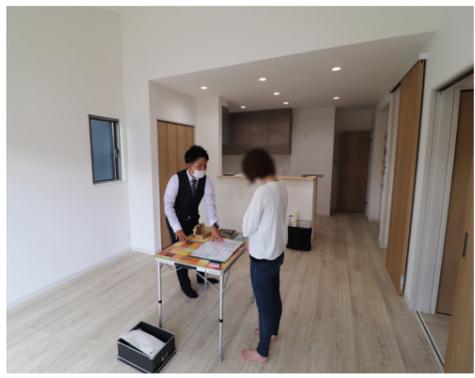


株式会社感動 住宅事業部 営業 **濱崎 紫音**

2019年、株式会社感動に
入社した期待のルーキー濱崎
紫音。住宅事業部営業で、1年
目ながら奮戦し、新人賞を獲
得した。入社の日がきっかけ、悩
みながら進んだ1年で得た経
験、そして今後の展望を聞い
た。

運命の扉が開いた瞬間

濱崎は、小学校3年生から
サッカー漬けの毎日を送って
きた。その後、鹿児島県で強豪
校として名を馳せる松陽高校
で活躍し、社会人になった今で
も、休みの日は友人たちとサッ
カーに興じている。
就職活動の時期に入った時、
自身の将来を見据えた。大学で
は経済学、社会学を学んだが、
はつきりとした希望職種は見
えない。しかし、いくつか説明
会をまわるなかで、衝撃の出会
いを果たした。
「とても驚きました。説明会の
冒頭、『私たちはうざい会社で
す』というテロップが、スクリー
ンに映し出されたのです」。
それまでに経験した説明会



苦労したのは、聞き取った問
取りの希望を設計に伝え、完成
プランをつくること。お客様に
図面を見せた時、「これはちよっ
と違う」といわれると落胆は大
きい。しかし、知識や経験の
ギャップを埋めるやり方があ
るはず、と濱崎は考えた。
「コミュニケーション能力と
は別に、お客様と意思の疎通を
図る努力が必要だと気づきま
した。そこで、まずは『伝え方』
を学ぶことにしました」。
話し方次第で伝わり方は変
わる。言葉以外にも図で示す、
具体的な数字で確認を取るな
ど、複数のやり方で共通認識を
深めていった。

は、会社の長所を並べるところ
がほとんどだったが、予想もし
なかった導入に、心をわしづか
みにされた。説明会を進めるス
タッフたちを見ると、皆、楽し
そうな笑顔。スクリーンの文字
とのギャップで、より魅力的に
映った。

「お客様に感動を与えるため
には、まず自分たちが楽しいと
感じる必要があるのだと、感銘
を受けました」。

自分もこの雰囲気の中で
働きたい、そんな思いを抱いて
説明会場を後にしたのだった。

**圧倒的な経験不足。
それを逆手に取った作戦**

社風に引かれて飛び込んだ
ものの、建築業界は未知の分
野。できる限りお客様の意向に
沿いたいとは思うが、提案でき
る引き出しがまだ乏しく、なか
なか満足してもらえない。1年
目だけに担当するお客様の数
も少なく、経験を重ねることさ
え難しい。
しかし、悩んだ末にひらめい
た。

新人賞を獲得した陰には、そ
うした試行錯誤があったので
ある。

**期待の新人から、
頼れる先輩へ**

1年目は周囲のすべてにア
ンテナを張り、対応することで
気づきが増え、成長できたと思
負している。常に心がけている
のは丁寧な対応。2年目以降も
初心を忘れず、一人ひとりに満
足してもらえる提案をし、さら
にもう一歩踏み込んだ提案も
できるような人材になること
を目指す。

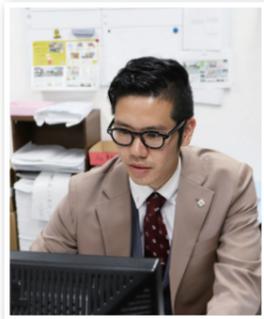
若さみなぎる濱崎の活躍は、
まだまだ始まったばかりであ
る。



表紙掲載者

へのメッセージ

～濱崎さん編～



株式会社感動
はたの さとし
畠野 敏さん

濱崎さんとのご関係

同じ部署で働く頼もしい先輩です。濱崎さんが学生さん、私がリクルーターという立場で出会いました。一目見たときから好印象でしたし、他の学生さんよりも感動が好きであるという気持ちがとても伝わってきて、実は面接をする前からぜひ一緒に働きたいと思っていました。その時の直感は正しかったと実感しています。

濱崎さんの尊敬できるところ

どんな業務もいやな顔をせずに、素直にコツコツと取り組めるところが、自社土地のチェックと旗立など、手間のかかる業務も自ら手を挙げて率先して取り組んでいて、学ばないといけないと感じることがあります。言われたことは素直にどんどん吸収してくれるので、今後も活躍間違いなしです！

濱崎さんとのご関係

住宅事業部の同僚です。年齢は濱崎さんがひとつ上で、入社私のほうが1年先でした。年齢も近く、仕事からプライベートまで、真面目な話から他愛もない話まで、色々話しやすい存在です。

濱崎さんの尊敬できるところ

担当したお客様お一人お一人に対して、とても熱心に向き合っています。そのため、多くのお客様から可愛がられることが多いと感じています。また、私達事務スタッフが忙しそうに見えるのを見ると、積極的に「手伝いましょうか?」「僕にできることはありますか?」などと声をかけてくださいます。心配りが素晴らしいです。



株式会社感動
たてがみ なつき
立神 那津希さん

濱崎さんとのご関係

直属の1つ上の先輩です。一緒に仕事をするのも多いです、仕事のいろはからプライベートまで、様々な教えていただいています。

濱崎さんの尊敬できるところ

とても周りが見えているところを尊敬しています。例えば他のスタッフが忙しそうにいる時、濱崎さんは率先して「お手伝いしましょうか?」と声を掛けていらっしゃいます。組織やチームのことを考えて行動している方です。



株式会社感動
営業
たなか かずき
田中 一輝さん



今回表紙を飾られた濱崎 紫音さんへ、ご関係の近い方からメッセージをいただきました。



濱崎さんはどんな社員ですか?

同じ目的にむかって一緒に戦う仲間です。入社してもうすぐ2年がたちますが、目的意識がしっかりしてきて、自ら提案を行ってくれたり、積極的に改善などを行うように動いてくれています。私が新人だった頃よりもはるかに頼もしい存在です。

濱崎さんへのメッセージ

何年経っても、今の「素直さ」という最大の武器を存分に発揮して、これからも一緒に感動を大きくしていきますよ！



濱崎さんはあなたにとってどんな存在ですか?

年齢も近いということもあり、本当に話しやすい存在です。私の元気がないときに、濱崎さんはすぐに気付いて声を掛けてくれたことがありました。とても感謝しています。また、普段からコミュニケーションが取れているので、ちょっとした仕事も頼みやすいです。仕事終わりに、他の同僚も交えてご飯に行ったりすることもあります。

濱崎さんへのメッセージ

これからも一緒に楽しく仲良く、切磋琢磨しながらお仕事頑張ってください！

濱崎さんはあなたにとってどんな存在ですか?

年が近く、同じ営業ということもあり、話しやすく相談しやすい存在です。つつい頼りにしたり、相談したりしてしまいます。二人で仕事をする機会も多く、非常に楽しくさせてもらっています。濱崎さんは1年目の頃から優秀で、新人賞も獲得されていたので、私も濱崎さんを目標として、日々邁進中です。

濱崎さんへのメッセージ

これからもお世話になるかと思えます。若い力で一緒に感動を盛り上げていきましょう！

私が入社を決めたワケ! Part 2

TAHARA WATARU

皆さんは入社キッカケを覚えていますか?今回も3名の皆さんに、入社決め手や大変だったこと、やりがいを伺いました!



あなたが入社を決めたきっかけはなんですか?

就職活動の際に広告に掲載されていた建物のカッコよさに惹かれて、トータルハウジングを知りました。その後、合同説明にて代表の家づくりに対する熱い想いを知り、トータルハウジングに入社したいと思いました。

実際に入って良かったこと、大変だったことを教えてください!社員間のコミュニケーションがとりやす

く、新入社員の時には先輩スタッフや上司に仕事面やプライベートでも気にかけて頂き、人間関係がとてもよかったです。入社出来てよかったと思いました。大変なことは、一軒のお家づくりをおこなう上で、関わる人がとても多く、細かな報連相やちょっとした気遣い目配りが大変だけれど大切だと感じました。

Profile

建設事業部工務課
たはら わたる
田原 航さん



HAZEYAMA RYUSEI



あなたが入社を決めたきっかけはなんですか?

やはり一番は会社の雰囲気が良かったことです。加えて、入社前にも毎月研修があり、丁寧に教えていただいたことで、不安に思っていることも解消できました。

実際に入って良かったこと、大変だったことを教えてください!

良かったこととしては、お客様の人生での大きな買い物に関わることができることです。一生の思い出に携わることができ

とても光栄です。しかしそれゆえ覚えなければならないことがとても多く、お客様に説明するうえで力不足を痛感することもしばしば。知識不足の自分が対応することに対して、お客様へ申し訳ないと思っことも度々あります。

Profile

住宅事業部 営業
はげ やま りゅうせい
楯山 隆誠さん



NAKANISHI SUZUKA

あなたが入社を決めたきっかけはなんですか?

事業内容に惹かれた点に加え、社内の雰囲気が良かったことと知っている人がいたため、入社を決めました!

実際に入って良かったこと、大変だったことを教えてください!

高校卒業後すぐに入社したため、社会経験がまるでなく、社会人として1から学んだことが大変でした。しかし、私の上司や

先輩方は、業務だけでなく細かいマナーまで一通りのことを丁寧に教えてくださったので、不安はなかったです。

Profile

デザイン設計課
南薩支店

なか にし すずか
中西 涼華さん

