

# 内定者の声



## キーワード 「しあわせ」

### 会社説明会に参加後、日本中央住販に入社したいと心に決めた理由は？

実は私が家族と暮らしている家が、子どもの頃、日本中央住販にお世話になって建てた家で、両親からも当時、親身になって家づくりに関わってもらったという話は聞いていました。そうした経緯もあって興味を抱き、会社説明会に参加してみたのですが、そこで感じた会社の雰囲気になんか惹かれました。やっぱり、家族のしあわせにとって「家」が果たす役割は大きいと思うんです。自分が日本中央住販の家にずっと暮らしてきて実感しています。こうした“しあわせな暮らし”を今度は自分が多くの人達に届けていければと思っています。

(仲介営業職 Mさん)

### 同業他社と比較してどうでしたか？

就職活動を続けて比較してみて、やっぱり日本中央住販さんがいいと思いました。住宅のデザインやセンスが好みなのはもちろんですが、社員の方々の人柄や雰囲気も優しく温かく、何より“しあわせ”を掲げる社風にとっても共感しました。上司や先輩方の人柄や雰囲気の温かさは、面談や面接時点でも強く感じていました。わたし自身も他人を笑顔にするのが大好きなので、この会社に入社してお客さまが笑顔で幸せになれるような住宅を、お客さまと一緒に造っていきたいです。

(営業設計職 Nさん)

## キーワード 「福利厚生」

### 入社を決めたポイントは？

先輩社員の人柄と社風、あと産休後も働き続けられるイメージが掴みやすかったことですね。他社でも産休の福利厚生はあったのですが、文面だけでは実感が掴みづらくて、日本中央住販さんで事前にいただいたパンフレットで、産休後に復帰されている女性社員のインタビュー記事があったので、将来自分が結婚して子供を産んだとしてもずっと働き続けられるという安心感が持てました。

(注文住宅営業職 Mさん)

## キーワード「社風」

### 選考が進む中で、違和感はなかったですか？

他社で感じたような“建前の自分”が評価されているという感じはなかったです。自分の中身をしっかりと見てくれていると感じました。一次面談のときから他社のときよりもリラックスして、本来の自分を出して話すことができました。そういう雰囲気を手く作ってくれていたんだと思います。ありのままの自分を評価してもらえているという思いを感じることができました。

(営業設計職 Wさん)

### 最終的に入社が意志が固まったのはどの段階でしたか？

最後の社長面談で、社長さんとお話しさせていただいたときです。私がやりたい仕事のことなど興味深く耳を傾けてくれる姿を目にして、普段から社員のことを大切に思っているのが伝わってきました。社長さんからは運動会をしたいと思っているといったお話も聞かせていただきましたが、まるでもう入社した社員と話しているような雰囲気の中で、私のことを受け入れてくれているという感じがしました。こういう社員との距離が近い社長さんのいる会社で働きたいという思いが最後の決め手になりましたね。

(営業設計職 Sさん)

### 様々な説明会に参加したそうですが、日本中央住販の説明会はどうでしたか？

最初に会社説明会に訪れたときから驚かされました。フロアにいる社員の方全員が簡単な自己紹介をして挨拶してくれました。面接もしていない段階だったにも関わらず、盛大に迎えてもらった気がして、悪い気持ちは全くせず、驚きました。

(営業設計職 Sさん)

### 入社の決め手とポイントは？

面談後に参加させていただいた職場体験でも、ずっと笑顔が絶えない雰囲気と気さくな上司や社員の方ばかりで、これなら入社してからの人間関係も安心できると感じました。新卒で住宅に関しては何も知らない状態なので、不安も残っていますが、それも含めて日本中央住販の社員や上司の方々に対する好印象は、入社意思の決め手となりました。

(コーディネーター Tさん)

## キーワード「シャイン未来図（職場体験）」

### 職場体験でどのような想いを感じましたか？

お客様と一緒に家づくりをすすめる「注文住宅」の営業をしていきたいと思っていました。職場体験では実際に営業の社員の方がお客様に家づくりのプランを提案している場面に立ち合わせていただいて、お客様に一から家づくりを提案していくという仕事のイメージをはっきりと思い描くことができました。社員の方にもその場で色々質問をさせていただいて、詳しいお話も聞かせていただきました。一人ひとりのお客様を大切にしながら、そこに関わる人たちも含めて“まるっとしあわせ”にしたいという会社のスローガンに込めた想いも実感することができ、自分の働く意味や将来像が掴めたことが大きな収穫でした。  
(注文住宅営業職 Mさん)

### 最終的に日本中央住販に決めた理由はなんですか？

より明確に入社意欲が高まったのは、職場体験で先輩社員のお客様への対応や姿勢を見たときですね。お客様からの質問や疑問に対してプラスアルファの答えを返すところや、接客時に自然な笑顔を浮かべていてとても楽しそうでした。専門用語を使うときも必ず補足も説明していて、お客様の視点に立った営業がすごく好印象だったんです。強引に売ろうという姿勢がなく、あくまでお客様の“しあわせ”を第一に考えた先輩社員の姿がかっこいいと感じて、自分もこんな会社のトップ営業マンになりたいと思いました。  
(不動産営業職 Yさん)

### 職場体験は、リアルな営業体験が出来ましたか？

商談に同席させていただいた職場体験では、先輩がお客さまとフランクに話しながら確実に心の距離を縮めていく営業テクニックに驚きました。住宅という大きなモノを売っているはずなのに、お客さんが営業マンに対してどんどん心を開いていくんです。僕自身も人と関わって誰かを助けたり、幸せにしたりする仕事に就きたいと思っていたので、現場で見た日本中央住販の営業スタイルは憧れそのものでした。将来は自分もそのような営業マンになって、友達に最高の家売るのが密かな目標です！  
(不動産営業職 Nさん)

