

料金後納

ゆうメール

一幸建設は昭和53年の設立以来、三河エリアで地元密着での建築と不動産に携わる会社です。本来ならば直接ご挨拶申し上げるべきところ不躱ではございますが、私どもの会社を知っていただきたいとの思いから、一度でも名刺交換などでご縁を賜りました方に、ニュースレターを送付しております。仕事でかかわった皆様にお力添えいただきながら、社員の幸せと日々の成長を糧に、地域の皆様に必要とされる地元でのお役立ち企業を目指しております。

東三河での建築と不動産に関する事でしたら、小さな事でもお気軽にご相談ください。
代表取締役 山本敬輔 営業スタッフ一同

2022年度サマーインターンシップ 8/22～9/2

今年も学生の夏休みを利用した長期インターンシップを開催しました。当社は、人の生活に必要な、主に住宅や店舗、オフィスや工場、医療施設や学校などの公共施設に至るまで、建築用地開発から建物を建築し、お引渡しした後のアフターフォロー、メンテナンス・リフォームまで、地元ネットワークを強みに様々な建築ソリューションを手掛ける総合建設企業です。働く社員の仕事も、不動産・建築企画の営業職から、設計・施工監理等の技術職、大工や内装職人など技能職まで職種も多岐にわたります。また入職してからも、其々の職種に於いて、業務経験を積み重ねながら国家試験等に挑戦し、豊かで安定した生活基盤を築くためには、企業に所属する事だけが全てではなく、個人としてもキャリア形成していくことが、時代の変化と共に求められています。実際に入職する前に思っていた働き方、職業観が違ったなどのミスマッチや早期離職を防ぐためにも、業界や職種に対する正しい知識、学生がインターンを通じて自身キャリアビジョン『夢や志』を描けることが重要だと考えています。

■愛知中小企業同友会合同インターンシップ (県内専大 11 校、参加企業 30 社、学生 83 名)	
研修日程	午前：8：00～12：00 (昼休1時間) 午後：13：00～17：00
1日目	他企業・学校との合同キックオフセミナー(ワライン研修) ※意義目的の確認
2日目	始め会議 会社説明と研修内容の確認 ※10日間の成果目標の共有
3日目	工事現場見学&施工監理業務実習 ※実際の工事現場で働く人とふれあう
4日目	建築不動産営業業務実習&関係庁舎見学 ※土地探しから建物ができるまでの一連の業務を体験
5日目	住宅ショールーム見学 ※最新の住宅設備などを見学
6日目	ハウスメーカー展示場見学&建設業事務の体験実習 ※業務管理書類作成など
7日目	建築企画営業の体験実習 ※お客様の要望をカタチにする一連の業務を体験
8日目	建築設計業務体験実習 ※自身のマイホームプランの作成 (ご契約図面一式)
9日目	企業マネジメントについて学ぶ (一幸の経営理念・方針・計画・10年ビジョン) まとめ会議 ※学生・企業側両方の成果の確認 修了証書授与
10日目	他企業・学校との合同修了式 (ワライン研修) ※インターンの学びの共有

サマーインターンシップだけでなく、事前の問合せを頂ければ、1day~2週間程の長期やアルバイト研修、オンライン会社説明会は通期で開催するなど、学業の状況に合わせた柔軟な対応を行っています。

地元密着東三河での不動産と建築のことなら小さなことでもお気軽にご相談下さい！

※ニュースレターがご不要な場合はお手数ですが 0532-46-9336 まで

建築工事現場見学



施工管理業務実習

大工技能実習



ショールーム見学

営業・設計業務体験実習
(マイホームプラン作成)

まとめ会議 修了証書授与



建替えか、改装か②

お住まいを建て替え・新築するか、既存住宅をリフォーム・リノベーションするか、皆様はどちらを選択しますか？メリット・デメリットありますので、弊社での施工事例を紹介しながらお話ししたいと思います。

1件目は平屋建ての住宅をリノベーションした事例です。キッチンとダイニングを仕切った間取で狭さを感じていたので、インスペクションを行い、耐震性に問題ない間仕切り壁をとって広い空間にしました。断熱性も上げるために、壁・床・天井に断熱材を敷き詰めました。

水廻りの設備は新しいものを設置したのはもちろん、生活動線をよくするためにも設置場所をかえてまとまりを持たせました。

施工事例の詳細はこちらからご覧いただけます。→



工事中は水廻りが使えませんでした。隣接地にご実家があり、そちらの設備を利用できるということで住みながらの工事となりました。住みながらの工事が難しい場合は、仮住まいにうつることが必要となります。仮住まいにうつるとなると、賃貸物件を借りる費用が必要となります。また、仮住まいが近くならいいのですが、その間の生活圏が変わることになりますので、通勤・通学など今まで通りにはいかないかもしれませんので注意が必要です。

営業・設計 山崎

変化への対応

新型コロナウイルスもまだまだ油断のできない状況ですが、こ

こ最近のニュースでは円安や物価上昇などの内容が多くなっているようにみえます。円高、円安という話は、私自身社会人になってもあまり実感がなく、良くわからないというのが正直なところでした。それでも最近、様々な物の値段が上がったり、ガソリン代も高い状態だったり、生活に直接関係があると影響があるのだなと思ってしまう。

私もスマートフォンなどで動画を見たり、インターネットサイトで情報を集めたりするのですが、様々な方からの意見を聞いたり、経営者や学者、研究者から考えを聞けるのは貴重です。昔は、テレビや新聞など限られた情報のなかでしたが、今では手軽に発信をすることができるようになりました。もちろん全ての情報が正しいのかどうか自分自身でも判断する必要がありますが、情報を得られる環境が数年前よりも格段に良くなったと思います。

その中で、自分の仕事のことを振り返ってみると、変化に対応しつつも大切なものは変わらないと考えます。地元豊橋では、豊橋駅周辺の環境が変わってきました。私が幼少のころは、街に行くというのは、商店街など買い物をするところへ行くという感覚でしたが、今では分譲マンションが多く立ち並び、買い物をするところから住むところへ変化しているように感じます。



環境の変化に対応しつつも、建築営業、現場管理、不動産営業をするにもやはり人と人とのつながりが一番大切だと思います。例えオンラインだとしても表現を工夫したり、表情やしぐさなどでどううまく伝わるかがやはり全てだと思います。時代に合わせた仕事の内容を考えつつも、大切なことは忘れずしっかりとした対応をできればと思います。

建築不動産営業 筒井