

必要経費の誤算
必要経費の算出の際に、役所で確認が必要な経費を忘れていた。結果、予算が不足し追加予算を取る社内申請を行わなければならなかった。



工事着工が大幅に遅れた
スケジュール感を把握しておらず、開取り発注期限の1週間前になって4棟の開取りを作成することになった。なんと工期には間に合ったが、建築スケジュールが大幅に遅れた。



LEVEL UP!!



電柱
設の手配
電柱を通すための手配が遅れてしまい、結果工事開始日から



前のめい 失敗できる 会社

完成物件のポストに車を停めた
完成物件の現場で、完成物件のポストに車を停めた。結果、車を倒して車もポストも破損。車を修理して、車を回収して修理を行った。

ブロック塀
造成業者にゴミ置き場のブロック塀積み
の指示を忘れ、現場監督に緊急対応してもらい、迷惑をかけた。



建物の仕様を間違
完成した物件を見たが、予定の色と異なる仕上がり。現場監督に確認したところ、色を間違えてしまっていた。物件を丸ごと建て替えることになった。



地盤調査を忘
初めての用地で、地盤調査の依頼を忘れていた。結果、地盤調査の結果を知らずに工事を進めた。業者は頭を下げて、なんとか工事を進めた。



LEVEL UP!!



LEVEL UP!!

飯田グループホールディングス
すまい-だ
タクトホーム株式会社

www.tacthome.co.jp/recruit/

本社 採用担当

〒202-0021

東京都西東京市東伏見3丁目6-19 タクトビル



会社HP



採用サイト



新卒採用向け
Instagram



公式Youtube



誰もが**当たり前**に
家を持てる、
そんな社会にするために、
私たちは、従業員同士、
お互いの挑戦を支え、
お客様、地域社会に笑顔
を届けています。

タクトホームは創業40年。住宅メーカーとしては非常に若い会社です。まだまだ発展途上ではありますが、新築分譲住宅は日本有数の供給実績を誇り、知名度を全国区に広げ、今期は新たな店舗展開や、分譲住宅事業の枠にとらわれない新規事業を展開。更には海外での事業も拡大し続けています。そんな急成長を遂げている会社でもあります。「家はもっと安くいい」と私たちは考えます。そして、業界の常識にとらわれない適正価格を実現しています。家を一世一代の買い物にしない。家を安く購入できたら、趣味や旅行など人生を豊かにする様々なことに投資できます。そうあるべ

きだと思えます。弊社が現在の勢いをもって実績を伸ばしていくことで、歴史の浅さも、知名度の足りなさも、ブランド志向の根強い現実も跳ね返したい。常識を変えたい。もし共感していただけるなら、私たちと一緒に働いてみませんか？

タクトホームの社員たちは皆、実にいい顔をしています。一人ひとりが経営陣と同じ目線で、夢をもって仕事をしているからです。住まいという夢を売る人が、夢を持っていない会社であってはならない。給与、待遇、福利厚生など社員の働く環境を整え続けていくことは、私の使命です。刻々と変わり続けているニーズに対して、内にも外にもフレキシブルでいたいと思っています。

社員の平均年齢は34歳。上司や部下といっても互いに年齢が近く、それぞれが自分の裁量で仕事ができる風通しのいい会社であると自負しています。

建築や不動産の知識はなくても構いません。住まいづくりに興味があり、人の喜びを自分の喜びに変えられる方。自分で考え、自分の言葉で話し、目的意識を持って前のめりに失敗できるチャレンジングな方を求めています。「失敗は恐れず、まずやってみよう」という山本重穂会長の口癖は、そのまま弊社の社風でもあります。失敗を許容されてプロフェッショナルになった先輩たちばかりです。失敗から考え学び、自ら成長することのできる方を待っています。

代表取締役社長 **小寺一裕**



分譲住宅シェアNo.1の経営基盤

設立40年、売上1,800億の会社だからこそできる
安定の実現とチャレンジする環境を両立しています。

たくさん失敗できるから、 その分成長できる！

「まずやってみよう」が社長の考え。
失敗しても成長に繋げることができます！

みんな最初から 一人前ではない！

失敗をみんなでサポートし
次に繋げるチーム運営をしています。



新卒社員のリアルが見えるアンケートを公開!

～直近5年間に入社した新卒社員の声～

仕事について

☺ 満足

- 昔から自分の興味のあることを仕事にでき、とても満足しています
- 責任のある仕事を任せてもらえ、充実感があります
- やりがいのある仕事と事務所の人間関係が良好であるため、とても働きやすいです

😊 やや満足

- まだ試用期間ではありますが、丁寧に指導して下さる先輩方がいらっしゃり、和やかな雰囲気です事に臨んでいます
- 仕事を任せてもらえるため、ステップアップの機会にたくさん挑戦できています

😊 普通

- 新しく覚えることがたくさんあり、つまづくことも多いです
- 営業電話やメールがしっかりとできる環境を作ってもらえています

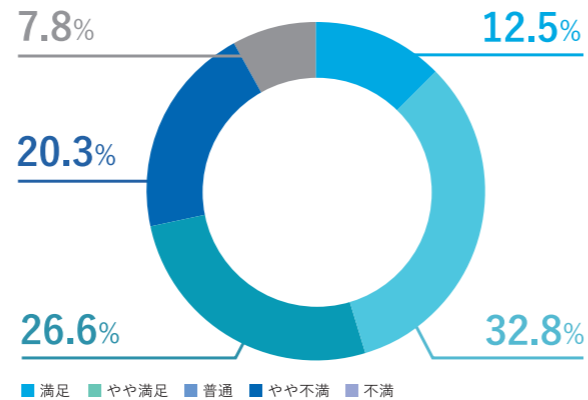
☹ やや不満

- まだまだ、覚えることがたくさんあり、会社に貢献できるように頑張っていきたいです

仕事で壁に当たったエピソードは?

- 知識がないと仲介会社と深くまで話せないで、わからないことはすぐに調べたり、先輩に聞いて少しずつ分からないことを潰していきました
- お客様のイメージをうまく聞き取ることができず、すれ違いが起きてしまったことがありました

仕事の満足度!

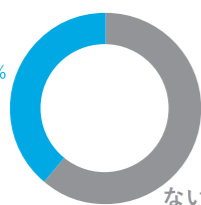


やりがいを感じたエピソードは?

- お客様に感謝の言葉を頂いた時です
- 自分で担当のお客様を持ち、契約から決済まで行ったときです
- 自分が設計した物件をお客様が契約してくれたときです
- 更地だった敷地から建物が完成するまでを見届けたことです

入社前と入社後のギャップはありましたか?

ある
38.8%

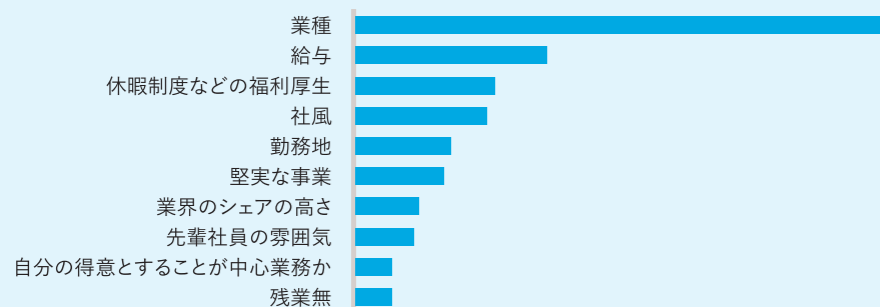


ある!と答えた方の意見は?

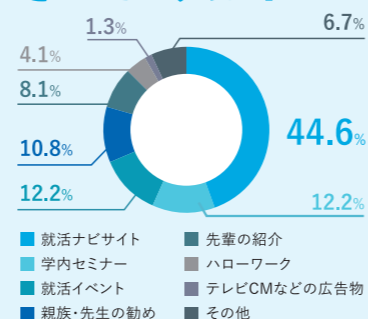
- もう少し堅い雰囲気の会社だと思っていましたが、実際は明るくて若い社員が多い会社でした
- ピリッとした雰囲気かと思っていましたが、程よくアットホームな空気に驚きました
- 営業として殺伐なイメージは持っていたものの、実際そんなことはなく、先輩は優しくアドバイスをしてくれ、いい意味でギャップがありました
- 業務内容のなかで、自分が想像していなかったことがたくさんありましたが、それだけ学ぶことが多い業界だと感じています

就職活動について

企業選びにおいて軸にしていたことは?



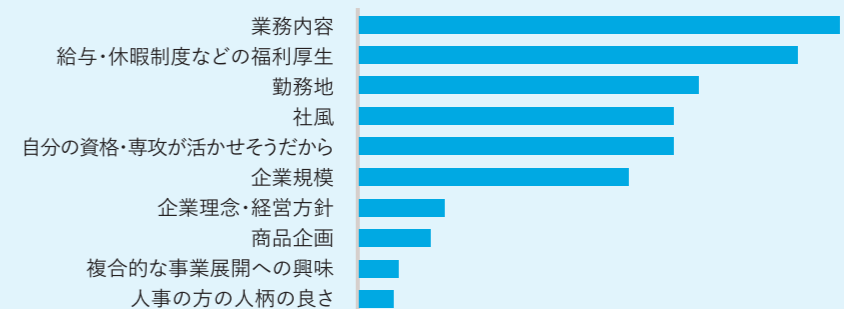
タクトホームを知ったきっかけは?



タクトホームのイメージは?

- 若手社員にも仕事を任せて頂けそうだと感じました
- 風通しの良い職場で、のびのびと仕事のできる環境だと感じました
- 社風が良く、休暇制度が魅力的でした
- 多くの棟数を建設しているため、経験値を積めると感じました
- 自分自身が社会人として成長できそうなイメージがありました

タクトホームに入社を決めた理由は?

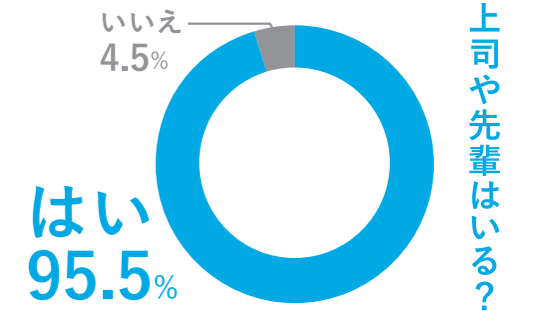


職場について

タクトホームにはどんな社員が多い?

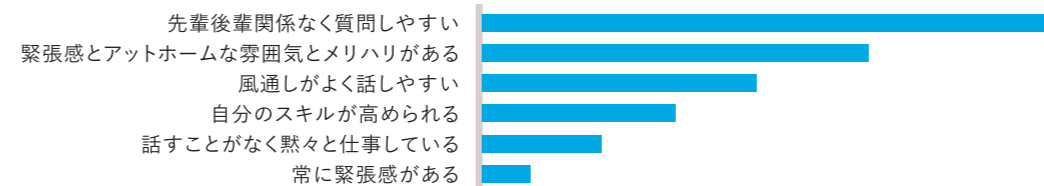
- 皆さん、ご自身の目標は違うと思いますが、達成に向けて努力している方が多いと感じています
- 真面目で気さくな方が多く、オン・オフの切り替えがしっかりしている方が多いと思います
- 営業、工事、設計と距離が近いので、仕事で問題が起きそうでも、協力して助けてくれる方が多いです
- 多くの方々と様々なコミュニケーションが取れる社員が多いと感じています
- 不動産に対する知識が豊富で、質問やクレームに対して的確に対処できる社員が多いと感じています

信頼できる



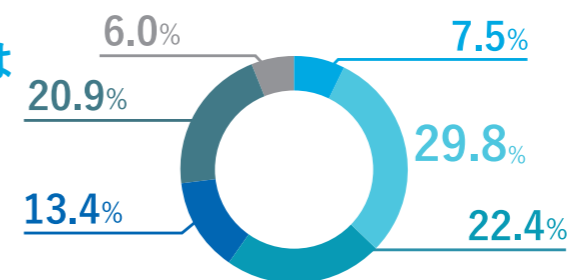
上司や先輩はいる?

所属部署の雰囲気で近いものは?



職場で馴染む期間はどの程度だった?

- 1週間以内
- 1ヶ月以内
- 3ヶ月以内
- 半年以内
- 1年以内
- 馴染んでいない



職場仲間と休日中に一緒に活動することがありますか?



営業職

業界の常識に

とられない営業マンに!

2023年入社

室田 舜 Shun Murota

「ありがとう」のその先にある、自己成長をカタチに

お客様や仲介業者さんとの一つ一つのやり取りが大切な営業の仕事では、最後のお引渡しの際に直接感謝のお言葉を頂けることが一番のやりがいです。

金額の大きなお買い物の為、お客様から頂く「ありがとう」の言葉にはとても重みがあり自分が大きな仕事をしているのだと実感します。

用地仕入では、未来の地図に残る一つの街を造れることがとても楽しいです。

今はまだ大きなプロジェクトを担当していませんが、早く自身の手がけた街並みが完成した光景を見たいなと思います。



また、評価制度でも自分自身の頑張りが収入に直接反映されるので、モチベーションにも繋がります。

部署の雰囲気

上司・部下、先輩・後輩関係なく質問しやすい環境です。普段は何気ない会話が飛び交っていますが、チームワークは社内一だと思えます。

個人のノルマよりも店舗全体の目標を重要視する社風の為、チーム一丸となって協力しています。

業務内容

- 分譲住宅の販売営業**
不動産仲介会社を通じて、お客様に当社の住宅を販売します。営業担当が責任をもって、住宅のお引渡しまでを対応します。
- 分譲用地仕入**
不動産仲介会社などからの情報をもとに、当社の分譲住宅用地を検討、購入します。
- 分譲住宅の企画**
購入した土地に対し、陽当たりや生活するお客様の事を考えながら、区割や各住宅の間取りを企画します。
- その他**
物件の視察や取引先業者の訪問を行うこともあります。

1日の流れ

- 8:45 出社
- ~12:00 銀行にて販売決済(引渡し)
- ~13:00 お昼休憩
- ~14:30 販売契約前の準備
(仲介業者さんとメールや電話で書類のやり取り)
- ~17:30 販売契約
- ~18:15 契約処理・翌日のスケジュールの確認
- 18:15 退社



施工管理職

家を作る人は、街をつくる人だ。

2017年入社

鈴木 淑仁 Yoshinori Suzuki

積み重ねたスキルを武器に、チームを育てる楽しさ

工夫を凝らして課題を乗り越え、無事に物件が予定通り完成した時に一番のやりがいを感じ、同時に自身の励みにもなっています。

1年目の若手の頃は色々な困難や課題が発生した際に、進め方に苦労し対処することで精一杯でした。当時の先輩方にフォローして頂いたおかげでたくさん経験を積むことができました。今では教える後輩も増え、自分の姿を見て後輩が学んでいることに責任を感じますが、後輩の成功体験を聞くと自分のことの様に嬉しいですし、施工管理をやっているとよかったと実感します。



業務内容

- 戸建住宅の工事現場の監督**
工事現場において、大工さんや職人さんを束ね、工程・品質・原価・安全の管理をします。
- 戸建住宅の施工原価積算・施工業者への支払い**
職人さんの費用以外にも多岐多様な費用が発生します。それらの原価を積算しながら、工事完了後、各施工業者への支払いを行います。
- 当社施工住宅へのアフターサービス**
当社が施工した戸建住宅に対して、アフターサービスの点検業務等を行います。

1日の流れ

- 8:45 出社
- ~10:30 事務作業
(メール・当日のスケジュールの確認)
- ~12:00 現場回り(現場の進捗状況、検査の立会い、施工状況の写真撮影)
- ~13:00 お昼休憩
- ~16:30 現場回り(現場の進捗状況、検査の立会い、施工状況の写真撮影)
- ~18:30 事務作業(工程表・発注作業、翌日の準備)
- 18:30 退社



設計職

アイデアの可能性は無限大、
こだわりを追求する。

2023年入社

宮本 朱里 Akari Miyamoto

想いを込めて創り上げる楽しさを、 日々実感

間取りプラン作成から各種届出の申請まで、幅広い設計業務を担うためそれぞれの物件に思い入れが強く、物件が完成した時の達成感はとても大きいです。

これまでCADや図面上でしか見ていなかった物件が、実際に完成し、そこにお客様が住まわれている様子を見た時は、設計の仕事の存在をとっても実感します。そして何より実際に住まわれるお客様の事を考えながら毎日作業しているので、自分で考えたプランでお客様のマイホームが完成し、笑顔で喜んでいただけていることを知ったときはとてもやりがいを感じます。



部署の雰囲気

設計部は落ち着いた雰囲気がありますが、営業や施工管理の社員とのやり取りも多くアットホームな環境です。

1年目で設計業務について分からないことも多く大変ですが、上司や先輩の皆さんは後輩からの信頼も厚くすぐに相談できます。自分のペースで仕事ができるので、有給もとりにやすいです。

業務内容

- 1. 分譲戸建住宅の設計**
設計職の創造力を活かして、世の中の多くの人が「この家に住みたい」と思うような住宅を設計していきます。
- 2. 注文住宅の設計**
土地を持っていて、当社の住宅を建てたいという希望を持っているお客様の希望や夢をお伺いしながら、設計を進めていきます。
- 3. デザイン・仕様選定**
当社の戸建住宅に使用する住宅用建材・住宅設備の選定や次世代の当社の戸建住宅のデザインなどを担います。
- 4. その他**
月に何度か現場調査、役所調査、完成現場の見学に行くこともあります。

1日の流れ

- 8:50 出社
- ~9:30 メール確認
スケジュール確認
- ~12:00 CADでプラン図作成
- ~13:00 お昼休憩
- ~15:00 申請書類等作成、提出
- ~18:30 CADでプラン図作成
- 18:30 退社



社員大工職

成長も、安定も、
やりがいも、全部、手に入れる

2018年入社

袖野 貴也 Takaya Sodeno

失敗を恐れず、課題と向き合い、 高みを目指せる環境

予定の日程で施工を進めたくても、イレギュラーが発生したりと上手くいかないこともありますが、自分なりに工夫して目の前の課題と向き合うことができます。

計算をするかわりに寸法を覚えたり、自分のやりやすい方法でスピードを意識したり、苦戦しながらも施工が無事に終わられた時にやりがいと達成感を感じます。

何もない土地から一つの家、一つの街が出来上がるまでを、間近で見られるところが大工職ならではの魅力です。

そこで暮らしていくお客様の事を考えて一棟、一棟を大切に仕上げていますので、自分の手で作り上げた家を改めて見る時には、他では味わうことのできない、大きなやりがいを感じます。



業務内容

- 1. 建材の加工**
設計図を正確に読み取り、寸法を調整し、表面をきれいに仕上げ、接合などを行います。
- 2. 現場での建材の微調整**
現場でさらに建材に微調整を加え、整えてから組み立てに入ります。建材と建築現場、設計図を照らし合わせながら、構造の検討をします。
- 3. 組み立て、内装工事**
建材と構造に問題がないことを確認し、組み立ての作業を開始します。組み立て完了後は、内装工事に移ります。

1日の流れ

- 8:00 出社
- ~10:00 現場作業
(フロア張り、ボード張りなど)
- ~12:00 現場作業(階段施工)
- ~13:00 お昼休憩
- ~15:00 現場作業(建具取り付け)
- ~17:00 作業終了
- ~17:15 現場内の整理整頓、掃除、道具の片付け
- 17:15 退社



作業内容は日によって異なります。

STAFF INTERVIEW

新卒×社長

#01

入社1年目の社員が、社長の若手時代の失敗談も聞く、
普段聞けない年齢や役職の垣根を越えての座談会。

Talk Member



代表取締役社長
小寺 一裕 Kazuhiro Kodera

営業推進部
佐伯 圭 Kei Saeki

設計部 設計課
岡崎 莉子 Riko Okazaki

生産管理部 工事課
長谷川 賢人 Kento Hasegawa

経理財務部 経理課
粕谷 悠馬 Yuma Kasuya

Talk Session.1

タクトホームを選んだ理由

【佐伯】新築の住宅を見るのが好きで、ハウスメーカーで働くことに元々興味がありました。その中で営業職が一番憧れがあり、タクトホームに入社しました！

【粕谷】今は、仕事を覚えることで精一杯ですが、実績のある会社でやりがいを持って働きたいと思い、入社しました。

【岡崎】私は、戸建住宅を設計したくて、ハウスメーカーに業種を絞って就職活動をしていました。就職活動の時に社内が風通しの良い雰囲気と聞き、ハウスメーカーの中でも実績のある会社だとタクトホームに決め、入社しました。

【小寺】仕事を始めて一番楽しい時だと思うから、独り立ちして出来るようになったら、更にやりがいを感じるだろうね。タクトホームはチャレンジ精神を応援している会社だから、他部署の業務もチャレンジしたいと思ったら、いつでも言ってね。工事課は生産部門の要になる部署だし、忙しくてバタバタしてない？

【長谷川】皆さん協力して業務を進めていて、ブロック長や上長も様子を見に来て下さっています。他部署を経験すると連携も

しやすく、今の部署の知識がかなり活かせるので、今後色々なキャリアプランを考えてみようと思います。



【小寺】工事課の社員みんなが建ててくれる商品があるからこそ、タクトホームの仕事は成り立っているんだよ。是非そのままの長谷川君で、この仕事に誇りを持って欲しいな。

Talk Session.2

今後の目標

【佐伯】一番成長出来る本店第11に配属させて頂いたので、まずは販売業務を完璧にして、来年仕入も頑張りたいと思っています。同じ店舗の先輩は、1年目にはすでに仕入業務を始めていたと聞いて、多方面の方々とコミュニケーションを上手くやっているの、その先輩の背中を追いかけながら頑張ります。

【小寺】仕入業務はうちの会社の花形で、難しい業務ではあるけど、横の繋がりを大事にして常にアンテナを張っていないとね。営業活動もただ行くんじゃなくて、情報を頂ける様に関係性を築いておけるとかなり役に立つよ。

【長谷川】工事では業者毎に同じ内容でもやり方が異なっていて、その把握と現場の管理に苦戦することがあるので、そこを成長していきたいです。その為にやり方を理解して、業者の方々と連絡をしっかりと取っていききたいと思います。

【小寺】お互いが気持ちよく進めていける様にする為には、コミュニケーションが大事だからね。現場一つにしても、誰が見ても美しい現場にする。そんな初歩的なことから成し遂げてほしいと思うよ。



【岡崎】私は1人でどんどん設計していける様に、まずは教えて頂いたことを一つずつ自分の物にして、一つでも多くの現場に携われる様に頑張りたいです。

【小寺】設計って一番面白いよね。時代のニーズやエリアの特色に合わせて設計出来るから、楽しいよね。

【粕谷】経理の仕事は、お客様に直接お会いすることはなかなかないですが、お客様や業者さんなど広い範囲に影響する業務なので、早く正確に業務が出来る様に頑張りたいです。そして将来は財務業務に携わって、会社を支える存在になりたいと思います。

【小寺】経理の仕事もとても重要だね。営業が頑張ると土地をたくさん買いたいと思っても、たくさん住宅を購入したいお客様がいても、工事にたくさんのお金を建てられるキャパがあっても、そもそも会社に払える資金がないと、建てられないんだよ。きちんとした会社運営が出来る為には、全部署の協力が必要だから、連携しながら頑張ろうね。

Talk Session.3

社長の失敗談

【粕谷】社長は若手の頃に失敗した経験はございますか？

【小寺】たくさん失敗をしてきたよ。元々営業をしていたから、特にね。お客様と話した内容で認識のずれがあって、上手くいかなかったことや、工事の段階で予定と違ってしまったことも、違う土地に家を建てようになったことも、懐かしいなあ。

【佐伯】社長にもその様な経験があったのですね！営業だと社内・業者さん・お客様と関わりが多い分、発言や行動に責任が大きく伴いますよね。

【小寺】そうだね。今は全国に店舗展開も遂げて大きくなったけど、最初の頃は小さい事務所でも営業の人数も多くなかったから、日々慌ただしく動いていたよ。私がタクトホーム入社後からスピード上場して、身をもって教わったのは、「考える前に行動しても、諦めなければゴールできる」ということ。成果が出なくて、つまづく時や悩む時は絶対あると思うけど、諦めなければ必ず結果が伴うから、そんな時はこの話を思い出してくれたら嬉しいな。

【長谷川】活躍出来た背景には、失敗を恐れずにチャレンジする会社の後押しが大きかったんですね。物事を難しく考えてしまいがちになることもありますが、社長のお話を聞いて、僕も失敗を恐れず働いていきたいと思います！

【小寺】当時社長だった山本会長にも昔、「うまくいかなかったら、その責任は俺がとるから、やりたいことはすべてやれ」と言ってくれて、その言葉を信じて、私はさまざまな挑戦が出来たんだ。みんなには次世代のタクトホームを担う人材に育てて欲しいし、期待しているよ。みんなが経営陣になる時代も来るだろうね。

【岡崎】ありがとうございます！失敗から成長に繋がるまでの過程も楽しんで、日々失敗を恐れず、頑張りたいと思います！



STAFF INTERVIEW

4年目同期

#02

入社4年目の同期社員が、タクトを選んだきっかけや自分の成長した部分について、ホンネで語り合いました。

Talk Member



営業推進部
小山 敦士 Atsushi Koyama

生産管理部 工事課
梁田 愛望 Narumi Yanata

設計部 設計課
増田 達徳 Tatsunori Masuda

Talk Session.1

入社して4年目。成長したなと感じることは？

【梁田】新人のころから考えると、大きく成長できたのかな？少し不安(笑)

これまで数多くの現場を経験してきたけど、まだわからないことも多くて。自分で調べてもわからないことは経験ある先輩にも聞いて、対処方法や正解を考えたり、それを身に付けることで臆かなくなったこともあるな。

【増田】そうだね、入社当時は先輩に聞いてもよくわからないままがむしゃらにやっていたけど、それだと自分の身に付かなくて、ただ教えてもらっただけじゃなくて、自分なりの考えを持つことで普段の業務が変わったな。

【梁田】イレギュラーに対応できたときとかね。自分で少しアレンジしたり、自分の意見を取り入れた方法でできたときは成長を感じるよね。

【小山】僕も新人の頃は、お客様に質問されたことに答えることができなかったり、できる答えもワンパターンだったりしてたな。経験を重ねることで、前持った準備や、様々なやり取りをすることができるようになったよ。物件や担当する案件は建売でも、

まったく同じ物は無いし、どの部署も経験を重ねることは大事だよな。



【増田】先輩にも聞きやすい環境だし、若いうちから色々なことに責任をもってやらせてくれる会社だからこそ、新人のころから色々なことを経験できたよね。

Talk Session.2

求められることに対して...

【小山】後輩もできて、自分が先輩になったことで自分のことだけでなく、いろんな角度から仕事を見るようになったよね。自分の仕事も当たり前、後輩の仕事もフォローして。これまでは自分の仕事をこなすだけでよかったけど、今は視野が広がったな。

【増田】そうだね、自分の仕事を見て後輩も仕事をするから、変に失敗できないな。プレッシャーもあるけど、仕事に対する責任感もより強くなって、今まで以上に仕事楽しく感じるし、タクトホームの仕事の良さが改めて分かった気がする。

【梁田】私が新人の頃、先輩たちに失敗したことや、躓いたことをたくさんフォローしてもらってたから、今度は私が入社したばかりの後輩たちの失敗をフォローできる先輩でいたいな。

【小山】失敗したら先輩がフォローしてくれて、それが今の自分たちの成長に繋がっているよね。



Talk Session.3

同期との関わり

【梁田】3人で経験したプロジェクトは、一番記憶に残ってるよ。

【増田】僕もだな、課題も多くあったし、お互いの専門性があるからこそ意見が分かれたこともあったよね。

【小山】あの時は青春の延長線みたいな感じだったね。予算面と施工面ではやっとのことで僕と梁田さんの中で突破口を見つけたけど、設計上の観点から施工が難しく、増田君も交えて何回も話し合ったよね。

【増田】そうだった、あの時は何回図面を書き直したことか。忙しかったけど2人がしっかり向き合ってくれて、いつも以上に先輩に相談しながら、何とかお互いが納得できるやり方が見つかったんだよね。

【梁田】あの時は大変だったけど、お互いの絆が深まった時だよな。最後に施工が完了して小山君のOKがもらえたときは、すご



く達成感もあって、今でも忘れられない思い出だな。

【小山】工事・設計の存在をとっても大きく感じだし、この同期3人でまた仕事したいと思うよ。

【梁田】小山君に大型の現場を仕入れて貰えたら、私も施工管理としてこれまでにない大仕事をしたいな。

【増田】僕も設計担当として、またやりたい。プロジェクトが成功した時には、3人でまたご飯いこう！

【小山】そうだね、次の大きな仕事までお互い、更に成長しながら頑張ろうよ！



タクトホームでの働き方

福利厚生



提携リゾート施設利用

高級会員制リゾート施設を、割引価格にて利用可能。通常価格よりもお得に宿泊が出来るので、人気のサービスです。



残業代・交通費全額支給

1分単位で残業代支給。また、月上限50,000円の交通費支給に加え、業務上必要となる移動に発生した交通費に関しても、経費として会社から全額支給。



マイホーム購入支援(勤続4年以上)

住宅メーカーならではの福利厚生！入社年数に応じた補助金を受けて、お得に当社物件を購入することが出来ます。入社年数が長い程、補助額も大きくなります。



支給制度

制服支給、PC・スマホ・社用車に加えて、施工管理職はタブレットも貸与されます。社員大工職は、最新の道具が支給され、修理・交換も会社側で対応しております。



資格手当・取得支援制度

上限10万円にて各種資格保有者への手当を支給。『資格取得 > 仕事』をモットーに勉強会等支援。



各種社会保険完備

ストレスチェックや健康診断結果のデジタル化を導入し、体調管理がしやすい環境を整備。



休暇制度

完全週休2日制で年間休日120日(計画年休5日含む)があります。その他、夏季休暇、年末年始休暇、GW休暇、介護休暇、育児休暇(男性社員の取得実績複数あり)、慶弔休暇、産前産後休暇、生理休暇、裁判員休暇等あり。



その他制度

退職金制度(3年以上勤務が条件)、従業員持株会、ベネフィットステーション会員特典の利用、コーヒーマーカー等ドリンク飲み放題、災害用備蓄品常設

社内イベント



社員旅行

国内外問わず、好きな旅行先・旅程を選択できます。仲の良い同僚と楽しく旅行ができ、年に1回の旅行は社員みんなの楽しみの1つです。

<2023年度> 京都・松山・那覇・札幌・宮古島・福岡
<2020~2022年度> コロナ禍のため実績なし
<2019年度> 国内:北海道・京都・福岡・沖縄 海外:韓国・バリ島・セブ

表彰式

会社に貢献した従業員やチームの成果を称えるため、タクトホームグループでは毎年恒例の社員表彰式が開催されます。社員のモチベーションも高まるいい機会となり、また全国各地の社員が集まる年に1度のイベントです。



育成・研修制度

01 入社

新人研修(入社後すぐ)

入社後はタクトホームの新入社員が本社ビルホールに集合し、全職種合同での研修を実施。社内外の研修担当による社会人の心得やマナー、仕事の進め方、定着に向けた研修を実施しています。その他の研修では、それぞれの職種に分かれて基本用語・木造住宅に関する知識・住宅業界・不動産業界に求められること・現場や取引業者の見学等を実践的に学んでいきます。同期と毎日顔を合わせる1ヶ月間であり、絆が深まります。



02 配属後

配属後研修

OJTとして先輩社員と共に現場やお客様対応を経験し、タクトホームの担当として勤務します。実際に電話や名刺交換を行ったり、現場でお客様や職人さんの対応をしたりと、実践的に仕事を覚えていきます。疑問や悩みを率直に話し、先輩社員の知識や経験を活かしながら対応していくことで、信頼関係を築くことができます。

03 半年後

半年後研修

入社半年後には、業務においてより深く理解を深め、独り立ち、タクトホームの担当者として活躍できるよう研修を設けています。まだ緊張感も残る時期ではありますが、これからの仕事に気持ちが高まる時期でもあります。半年後研修を終えると1人で責任をもって仕事を始めることになります。



04 2年目

2年目研修

入社2年目には、現場で経験を積みながら徐々に後輩を指導する立場になります。新しい業務も学びながら、求められることも変わってくる時期でもあり、これからのタクトホームの中心を担う人物になる為の研修を実施しています。遠方で勤務する同期とは久しぶりに再会するタイミングでもあり、同期で互いに成長した姿を見せあう姿が印象的です。

