

# PRESS RELEASE

プレスリリース[人材育成・CSR]

2013年10月25日



Tatsumi  
PLANNING

報道関係各位

## 大学生2名がチャレンジ！今年度より初の試みとして実施 “現場体感型”ワークプレイスメントの取組みを開始

横浜みなとみらいを中心に、財布にも、地球にも優しい省エネの注文住宅を提供する株式会社タツミプランニング（本社：神奈川県横浜市、代表取締役：米山茂）では2013年8月より、大学生を対象に当社で初となる「ワークプレイスメント（就労体験型学生派遣）」の受け入れを開始しています。建設業界の現場が街や地域づくりにつながっていることを体感してもらおうとともに、学生が実社会において必要な能力やスキルへの理解を深め、就業感や就労意識を高めてもらうことを目的としています。

### ■取組の背景 ～建設業界の人材不足問題～

建設業界では需要の増加予測から業績の回復が期待されている一方で、慢性的な人材不足が課題となっており、人材確保と人材育成を図る必要があります。2013年6月には、国土交通省と厚生労働省が「当面の建設人材不足対策」の共同発表を行いました。

発表された対策では、仕事場としての建設業の魅力や役割について国交省、厚生労働省、建設業界が一体となって学生や求職者に共感を呼ぶ施策を展開していこうという動きが提示されています。（※）

### ■自社完結の事業モデルのメリットを活かす

タツミプランニングでは住宅の設計～施工まで自社内で行う事業モデルを活かし、施主様との打合せへの参加や、工事現場での大工職人との労働など実際に建物が計画される段階から引き渡されるまでの一連の過程を感じられる“現場体験型”ワークプレイスメントの取組みを行っています。これにより、働くことの喜びはもちろん、暮らしと家づくりの関係性や、建物の建設が街づくりにもつながっていくといった建設業界の魅力を若い世代に伝えることができると考えています。

この取組みは今後も継続して行う予定です。当社では様々な人材育成の取組みを通じ、地域や建設業界全体にも貢献する企業を目指しCSR活動にも積極的に取り組んで参ります。



業務の様子  
（上／建築現場：左が学生 下／資料準備）

※平成25年6月25日国土交通省・厚生労働省発行資料による



### [ 医・職・住ブランドが確立された企業体へ ]-Life ie Treasure- タツミプランニンググループ 株式会社タツミプランニング

1991年創業。横浜を中心に、財布にも地球にも優しい注文住宅 年間約500棟の企画、設計、施工や、約250件のリフォームを通じ、“宝物”を提供しているグループ基幹会社。主力商品“魔法びんハウス”は、デザイン性と機能性を両立、建てた後のトータルコストまで考えた家づくりで人生をサポートします。

グループ会社／株式会社エコモコ（断熱材の販売・施工）、タツミメディカルサービス株式会社（訪問看護、医療）

### <本件に関するお問合せ先>

株式会社タツミプランニング（広報 小林 慎子（のりこ））

TEL:045-664-7800 FAX:045-664-7801 / E-mail:n-kobayashi@tatsumi-planning.co.jp

〒220-6211 横浜市西区みなとみらい2-3-5 クイーンズタワーC棟11F

## <資料>

### [ワークプレイスメントとは]

ワークプレイスメントとは、“就労体験型学生派遣”のこと。企業が在学中の学生を一定期間有償で受け入れ、学生自身の興味がある分野の業務が経験できる就労の場を提供する取組み。インターンシップと違い学生が報酬を得られる点、通常のアルバイトでは経験できないような実践的かつ具体的な業務にも携わることができる点が特徴です。企業の社員と一緒に動き、一定期間継続して業務に取り組むことで社会、企業、深く知る機会を創出します。

これにより職業選択における学生と企業ミスマッチを少なくすることにもつながります。報酬を得ながら就業力を磨くことのできるワークプレイスメントは、欧米諸国の学生にとっては欠かせない制度になっています。

### [タツミプランニング ワークプレイスメント実施概要]

1. 対象者 : 大学3年生1名、大学4年生1名 計2名 ※人材派遣会社経由にて募集
2. 実施場所: タツミプランニング本社(横浜市西区)、施工中現場
3. 実施日時: 平成25年8月23日(金)～
4. 実施内容: 住宅建築に関わる業務の体験/企業内での各種業務の体験

### [体験した学生の声]

#### ★注文営業部配属/高橋 彬さん

(東海大学 文学部3年生)

※12月から就職活動開始予定

[ある1日の流れ]

10時～ S様邸 お引渡し

14時～ ショールーム設置用雑誌の修復

17時～ 社内事務業務



営業職に従事した高橋さん

#### Q.なぜ今回タツミプランニングを選んだのですか？

住関連企業への就職を希望しているからです。

#### Q.建設、建築業界に対する印象の変化を教えてください

住宅の営業＝強めに勧めるイメージがあったのですが、思ったよりお客様と仲良くなれたり、お互い楽しく決めていくという印象に変わりました。

#### Q.“企業で働く”ことに対する印象の変化を教えてください

女性がかっこよく働いているんだな、と思うようになりました。また、社会人は成果がカタチになるとやりがいを実感できるんだなと感じました。

#### Q.一番印象的だった瞬間を教えてください

商談後お客様が帰られた後、営業担当者とその上司が30分以上その商談について真剣に話している姿を見て、営業職の深さ、魅力を感じました。

#### Q.この体験を通じた感想を聞かせてください

来てよかったです。改めて、住関連企業の営業職を目指したいと実感しました。価値ある時間を過ごすことができます。

#### ★工事部配属/清水 達記さん

(東京理科大学 理工学部4年生)

※大学院に進学、「木造住宅の防災」研究

[ある1日の流れ]

10時～ A様邸 現場状況確認

↓ 横浜市内の現場まわり

17時～ 社内事務業務



現場監督職に従事した清水さん

#### Q.なぜ今回タツミプランニングを選んだのですか？

勉強していることと現場の違いを実際に体験したいと思ったからです。

#### Q.建設、建築業界に対する印象の変化を教えてください

大工職人さんは怖いイメージがありました！実際は親切で、建物は現場監督と大工さんが連携して一緒につくっていくものだと知りました。

#### Q.“企業で働く”ことに対する印象の変化を教えてください

働くことは辛いことだと思っていましたが、「達成感」がありそうだと感じました。また、自分から聞く、やってみることが大切なんだと思いました。

#### Q.一番印象的だった瞬間を教えてください

台風の日、建築現場の床下に溜まった水の状態を確認しました。こういった細かいことまで自分たちで行うことに驚いたのと、様々な工程の積み重ねで住宅が建っていることを学んでいます。

#### Q.この体験を通じた感想を聞かせてください

将来は設計の仕事をしたいので、リアルな現場を体験できたことは貴重な経験になりました。できれば継続して来たいです。