

- \* 街づくりと家づくりを通して喜びを届ける
- \* チームで「お客様の最善」を追求
- \* 「働く」を楽しめる環境

●設立 1997年(創業1975年) 〒631-0044  
 ●社長 丸山佳映 奈良県奈良市藤ノ木台1-8-1  
 ●資本金 1,000万円 TEL/0742-51-1493  
 ●従業員数 14名 FAX/0742-51-1494  
 ●事業所 オープンオフィス メール/contact@marumine.net  
 モデルハウス https://marumine.net/

# 株式会社 マルヤマ

土木工事設計・施工 / 建築工事設計・施工 / 土地の分譲・開発 / 新築住宅の分譲 / 外構工事 / リフォーム / 不動産業全般



土地造成・土木工事は、同社が最も長く手掛ける分野。災害に備えた安心できる暮らしの基盤を造っている。



「マルヤマ」の分譲プロジェクトは土地と、区画ごとの特性の見極めから始めて、街をデザインする。



ヒアリングを重ね、二人三脚で間取りから空間構成やインテリアを考えていくことで、「お客様らしさ」あふれる住まいに。



「マルヤマ」は、土木工事設計・施工業者として始まった。公共工事の請負や上下水道といったインフラ整備を出来るように、新たに山の斜面などを切り拓き、建設工事がしやすいよう土地を造成する仕事だ。

同社の土木事業は、「建築を立てやすい土地ならし」という単純なものではない。例えば高台には高台の、傾斜地には傾斜地の、土地はそれぞれ特性を持つ。住宅を建てる時には、これを見越して、区画ごとの眺望や太陽の光を取り入れられる角度、風の通り道を計算。土地特性を生かした土地造成を

土木工事設計・施工、建設工事設計・施工、そして不動産企画・開発分譲の3事業を柱とする「マルヤマ」。専門知識と関連する知識を兼ね備える同社の家づくりについてお聞きする。



「マルヤマ」は、土木工事設計・施工業者として始まった。公共工事の請負や上下水道といったインフラ整備を出来るように、新たに山の斜面などを切り拓き、建設工事がしやすいよう土地を造成する仕事だ。

行っている。他社が購入した土地に対して造成を行う場合と、「マルヤマ」自身が購入した土地を自ら切り開く場合とがあり、後者が事業の2つ目となる不動産企画・開発分譲である。

不動産企画・開発分譲事業の流れは次の通り。土地を購入し、そこがまだ整地されていないならば、自社内で土地整備を行う。土地造成の後は区画単位で土地を販売するというのが、大切になっているのは、「街をデザインする」という考え方で、土木工事設計・施工事業と同じく、各区画に建つ住宅から見える景色、採光・通風に意識を払っている。家を建てるに最適な土台を用意したうえで、建設工事設計・施工事業へとバトンをつなぐのだ。

3つ目となる建設工事設計・施工についての詳細は、次の段落で詳しく説明したい。

**求人情報**

- 初任給 土木施工管理及び土木作業員 192,000円～、建築施工管理 199,000円～、住宅営業 199,000円～、コーディネーター/設計 174,000円～、事務 150,000円～ ※各職高卒新卒として
- 福利厚生 賞与、資格手当、役職手当、養育手当、貢献手当、退職金制度、会社契約のリゾートクラブ利用可、年1回会社負担での家族旅行付与、社員旅行年間休日87～126日(盆、正月有)(会社カレンダー、職種による)
- 休日休暇
- 職種 土木施工管理及び土木作業員、建築施工管理、住宅営業、コーディネーター/設計、事務

●採用担当者連絡先  
 TEL: 0742-51-1493  
 yoshiteru-m@marumine.net  
 担当: 丸山佳映





1\_「マルヤマ」の代表、丸山佳映氏。  
 2\_阪奈道路から望むことができる本社外観。  
 3\_部門を超えたユニットだから、最適なサービスを提案できる。  
 4\_営業の山本 幸次氏。  
 5\_土木部の中村 和哉氏。  
 6\_設計の長原 ゆり子氏。  
 7\_土地探し、資金計画、インテリア、一気通貫でサポート。  
 8\_建築現場に使用する現場シートには「マルヤマ」のロゴマークが責任ある仕事の証として掲げられる。  
 9\_土地造成して街をつくっていく喜び。  
 10\_愛着を持って住んでいただくための家づくり。  
 11~15\_「マルヤマ」が手掛けた住宅施工例。お施主様一人ひとりが家づくりに思い描いているものをしっかりと感じ取って同社の技術と提案を融合させ、本当に喜ぶ住まいをカタチにする。街の景観にもマッチした外観のデザイン性もお施主様に喜ばれている。



喜び、愛着、誇りを持てる、理想の街と家づくりをお手伝い

「あなたらしさ」を叶える  
マルメインハウス

「我が家に、誇りと、愛着」を持つて住まい」というコンセプトを体現するマルメインハウスとして、2001年から始まったのが、建設工事設計・施工事業だ。

家づくりは、お客様との語り合いから始まる。資料や実例を揃えたオープンオフィスやモデルハウスなどで打ち合わせを重ねて聞き取った「こんな暮らしをしたい」というお客様の希望をかたちにすべく、営業、コーディネーター、設計担当らが部署や部門を超えて連携。間取り、設計、インテリアに至るまでをトータルサポートして感性が並び、安らぎを感じる家を提案。

「お客様らしい」豊かな暮らしの土台に、健康と快適があることは大前提。「マルヤマ」が建てる家は、吟味した素材と技術による耐震性、ダニやカビの原因となる結露を防ぐ断熱性などに加え、省エネルギー性能も有する。美しさと機能性にも妥協のない仕事ぶりがかがえる。

ましてやその家の土地を自社で造成して形や特性、質をしっかり把握して、安全性も保証しているので安心だ。関連する3つの事業を展開する同社ならではの強みだろう。

なぜ、現在の事業内容に至ったのかと問うと、同社代表丸山佳映氏からは、誰のために何のために

する事が分らない仕事ではなく、会社というチームをどうして皆で協力して、一緒に考え、一人では出来ない大きな物を作る、創る、造るといった喜びを感じ、それがより良いサービスや提案になっている事が働く楽しさの一つだからこの事。

関連する仕事の各担当者が同じ社内にいるため、全体的な視点を養いやすく、お客様との距離が近いのが同社。出来上りの過程を見守る喜び、細部にこだわられる喜び、ものづくりから得られる本質的な喜びも得ることが出来る。

「お願いしたいのは、専門的役割をよりスムーズに行うために必要な知識を自ら考え、身につけて、仕事を深める働き方。単純作業ではなく連携してこそ、面白みがあると考えているからです。仕事をしている時間は一日で一番長いのですから、楽しいものであってほしい。そのための環境と高度な技術を習得出来る用意をしています」と、丸山社長。今後人工知能の導入が進んでも、連携を取り、仕事を自ら深められる「不動産・土木・建設のスペシャリスト」であれば、簡単に職を失うことはないだろう。

来たれ、チーム・マルヤマ  
先輩たちの声

「マルヤマ」を職種別に分解すると、大きく①住宅営業、②コーディネーター、③設計担当、④建築施工管理、⑤土木施工管理(現場作業)を感じる。

(土木施工管理担当・中村さん) 建設業に興味があり、未経験で飛び込みました。入社後、施工管理(監督)業務や重機のご操作といったことを教わってできることが増えたこと、そこに工夫を加えられることが嬉しい点です。勤務時間中は仕事に全力で、休憩時間は和気あいあいと、社内でもオン・オフのメリハリがあって楽しいですね。土木作業とはいえただ肉体的労働だと思われがちですが、図面の理解や測量技術等も習得できます。

「マルヤマ」のどの職種にもいえる事だが、実際に物を作っているという喜びを体感できる。キャリアデザインの面でも魅力的な「マルヤマ」の職場環境。チーム・マルヤマに加わり、ともに仕事を楽しんでほしい。

業含む)、⑥事務に分けられる。ウェブサイトなどから問い合わせを受けて出かけていくのが営業だ。書類作成やローンの相談も行うため、最も長くお客様と接するコーディネーターは、お客様の希望を聞き取ることから始まり、具体的にどんな家づくりをするかといったことまでサポートする。ヒアリングし、お客様のご要望を設計図に反映させるのは、設計担当だ。プランが確定次第、建築施工管理が工事を始める。同社の場合、住宅を建てる土地も自社で造成しているケースも多く、この部分を担うのが、土木施工管理部門である。各プロ集団の後方支援を行うのは、経理・広報のプロである事務担当だ。

同社の雰囲気や仕事のやりがいについて、①、③、⑤を担当する先輩に聞いてみた。

(営業担当・山本さん) 自社でつくった土地の上に家を建てるという一貫性に魅力を感じています。契約したら終わりではなく、最後までお客様と関われるのも嬉しいポイントです。加えて、お客様との丁寧なやりとりがあるからこそできるご提案。とにかく商品がいいので、営業しやすいです。ご提案すれば喜んでいただけるわけですから、やりがいもあります。

(設計担当・長原さん) お客様にとことん寄り添う家づくりができる点に惹かれています。先輩が丁寧に指導してくださるので、安心して経験を積むことができていま

