

田中組の 施工実績

File71
M様富塚町2丁目店舗



設計企画部 五十嵐 大喜

私が担当
しました

After



Before



今回の計画は、広い敷地にクリニックと薬局を建設するもので、クリニックは他の設計事務所様、薬局は当社が設計を担当しました。将来的な敷地の有効活用や利用者の動線、外構計画について綿密な協議を重ね、広さを最大限に活かした配置を実現しています。建物は南面から自然光を多く取り込み、明るく快適な室内環境を確保しつつ、西

面開口を抑えて空調効率と省エネ性能を向上。地盤改良には環境負荷の少ない「環境パイル」を採用し、SDGsの理念に沿った持続可能な設計としました。

多くの関係者との調整や工事区分の取り決めは容易ではありませんでしたが、営業担当がプロジェクトマネージャーとして積極的に動き、スムーズに進行しました。さらに、2棟同時施工

で複雑だった外構レベル計画も現場の尽力で高い完成度にまとめられ、他事務所の設計手法を学ぶ貴重な経験となり、当社の技術力向上にもつながる大きな成果となりました。次回の計画でも活かしていきたいと思っています。

その他の実績は
ホームページより
ご覧いただけます



information

- 9月22日(月)環境整備点検実施日
- 9月23日(火)アルビレックス新潟試合観戦会。
ご家族、ご友人のご招待も可能です。是非、ご参加ください!
- 9月の誕生日は柴山さん、田村さん、渡邊(勝)、番場さんお誕生日おめでとうございます!

ファミらいろ
LIKE A FAMILY HEART

株式会社 田中組

TEL 025-224-1181

FAX 025-224-1186

<http://n-tanakagumi.com/>



TANAMAGA



-Tanakagumi Magazine-

vol.75 28th Aug.2025



cover
新入社員インタビュー

cover

新入社員インタビュー

ソリューション事業部
野村優月



2025年4月新卒入社スタッフは6月からソリューション事業部で業務が始まりました。配属してから2ヶ月が経ったスタッフに現在の業務と今後の抱負についてインタビューしました。皆さん同じ部署での配属でしたが任されている業務はそれぞれ違うようです。普段はどんな業務をしているのでしょうか？

お客様からの反響対応や内見、契約、オーナー様への訪問を先輩社員に同行して頂きながらお客様対応を学んでいます。目標がお客様に信頼される社員になることですので、多くのことを経験し、1人で対応出来るよう目指しています。またお客様に安心して頂けるよう宅建合格を目指して勉強しています。

ソリューション事業部
涌井春人



現場管理、見積もり作成、定期建物診断を行っています。今後は1人で現場管理が出来るようになりたいと考えています。先輩社員から日々の業務を見習いながら実際に取り組んだり、協力会社との段取りを1で行えるように工事内容の理解と専門知識の強化として二級建築士合格を目指しています。

ソリューション事業部
矢浪羽七



図面の作成・現場調査・数量拾い・改修計画提案資料作成を行っています。今後は的確にかつ迅速に業務をこなせるようにしっかりメモをとる、分からないままにしない、協力会社様の打ち合わせ参加を通して専門知識を身につけ、最終的にはお客様の条件に沿ったご提案が出来る社員になれるよう頑張っています。

Positive Change

恐れずやっちゃお！



テーマ：会社経営の原理原則

会社を経営するにあたり経営の原理原則が必要となります。原理原則があることで全社員の言語・認識・道具の共通化を図ることができ強い企業文化を生み出すことが出来ます。今回は私が大事にしている経営の原理原則の中から2点紹介します。**1いつでもどこでも「お客様」と呼ぶ。**我々はお客様からお金と自己成長に繋がる経験を頂いているか

らこそ感謝をしなければなりません。その事実を受け入れられない方はお客様のことを「お客」あるいはもっとぞんざいに「客」と呼んでしまい「お客様」と考えない集団の感性となってしまいます。日頃からその様な状態ですと社風が日々劣悪化する一方となり、店や営業所にその様な空気が流れ、その空気はお客様対応と各所に現れてしまいます。そうなればお客

様はライバル店に流れてしまうのは明らかです。たえず「お客様」と考えることで感謝の心が芽生え、それがお客様対応にも表れ、ますます社風が良くなっていきます。**2「現実」「現場」「現物」を重視する。**階級が上がるほど人は現場から離れていき、ご縁の意識が薄まり素直な心も磨滅、最終的には誰からお金を頂いているのか分からなくなります。お客様からお金

を払って頂いているという事実を教えるには「現実」「現場」「現物」を見せるのが最良の手段です。社長や幹部もこの3原則を知り「お客様からお金を頂いている」という認識を共有しなければなりません。本社でふんぞりかえって「利益を上げろ」「売上を伸ばせ」と命令するようなリーダーではいけないのです。原理原則を忘れることなく共に成長しましょう。

NEWS PICKUP



NEW ふふ丸グッズ「ふふ丸れもんイカ天」

95周年の節目の年に向けて、ふふ丸れもんイカ天が新たにグッズの仲間入り！ペヤングソース焼きそばで有名なまるか食品様とのコラボグッズとなります。イベントや特典等でお配りします！



内定者と顔合わせ

7月9日に2名の内定者とWebで顔合わせを実施しました。アイスブレイクでは学生時代についてや現在夢中になっていることとお話し、Webでの面談ではありましたが親睦を深めることが出来ました。

スタッフの素顔がわかる!? 2択アンケートコーナー

田中組スタッフのどっち派??

Q/国内旅行派？海外旅行派？

国内旅行派
75.0%

海外旅行派
25.0%

国内旅行派

- 海外は怖いイメージがある。
- 海外旅行は時間がかかるのでゆっくりと過ごしたい。
- ご飯が美味しい。

海外旅行派

- まだまだ行ってみたい国がある。
- 旅は人生を豊かにしてくれる。
- 日本では見れない景色があるから。

27/28

28の取り組み

住宅補助



田中組では借り上げ住宅制度を導入しており、新卒社員などの若いスタッフの一人暮らしを全面的にサポートしています。この制度は、田中組が管理する物件、または会社が認めた物件に住むスタッフに対して、家賃

の一部を会社が負担するものです。入社後すぐに安心して一人暮らしを始められるように、手当の上限額は特に1年目に手厚く設定されており、経済的な負担の軽減に繋がっている福利厚生となっています。