

クラシス株式会社



私たちは木造建築のプロ集団です！

クラシス株式会社は、木材建築のプロ集団として、家づくりに欠かせない技術と材料を提供しています。木材プレカット・建材販売をはじめ、太陽光発電システムまで住宅資材の総合商社として地元福井から北陸・関西エリアまで営業展開を行っています。

自社工場で加工する木材プレカットは、万全の品質管理体制と経験豊富なCADオペレーターにより、高い加工精度と構造設計力を武器に福井県内トップクラスの加工量を誇り成長を続けています。

また、木材だけでなく新型パネル工法・金物工法なども提案しています。建築とは、

人が暮らすものであり、長年使うものでもあるので、高い品質が必要とされます。お客様一人一人のニーズに合わせたものを作ろうとすると、どうしても、様々な種類の部品が必要になってきます。その需要に答えられるよう、日々研究を重ねています。

また、クラシスでは郊外にサテライトオフィスを開業しています。郊外に建てることで、土地代などコストを削減し、自然の中に身を置くことで、精神面でも健康面でも理想的なワーク&ライフバランスを実現しています。それ以外にも様々なメリットを実現させています。このように社員の働きやすい環境を作ることも大切にしています。

若手社員からのメッセージ



営業
野村 恭平さん
(2017年入社)

福井県出身。石川県の大学を卒業後、入社。現在は、建材の営業を担当。「建材は、建物によって必要な素材が変わります。建物は巨大なものですが、それぞれの素材は、ミリ単位の繊細さが求められます。クラシスでは、木材プレカット技術により精密な建材を提供し、お客様の注文に幅広く対応することができます。」

〈1日の流れ〉

7:30	出社 朝掃除
8:00	朝礼
8:10	営業活動 配達・発注・見積り 事務所訪問等
12:00	昼食
13:00	営業活動 午前同様
17:00	帰社 事務処理、発注、見積り
19:30	退社

Q.他社に負けないPRポイントについて教えてください。

A. 建材や住宅設備など数万点に及ぶ住宅資材の販売を中心に、プレカット加工から物流、現場施工まで、自社で一貫してサービス提供できる体制です。

Q.どのような人を社員として求めていますか？

A. 能動的に行動できる方、学び、吸収する姿勢を大切にできる方を求めています。

Q.学生へのメッセージをお聞かせください。

A. クラシスは、学部学科問わずどなたでもその道の「プロ」に育てる企業です。「できるかな?」よりも、「やってみよう!」の気持ちを大切にしてください!

管理職の方Q&A

Q.営業で大切にしていることはなんですか？

A. 相手のニーズを理解することが大切です。また、取引相手に使う言葉遣いなども大事にしています。商品を契約してもらおうかどうかは、相手の自分に対する心象も大切な要素の一つとなってきます。

Q.他の部署とのかかわりはありますか？

A. 僕の担当する建材では、仕入先などメーカーの担当の方と関わる事が多いです。取引先に応じて、建材と木材の担当が連携しながら仕事をしています。当社は、木材加工の工場を持っているため、木材の担当は、設計、加工担当など社内でのほとんどの部署と関わりながら仕事をしています。

Q.会社でどのような能力が必要とされますか？

A. 相手を尊重することができ、人の声に耳を傾けられる人です。また、決断力が必要だと思います。商売とは、相手がいなくてもいいので、相手のことを第一に考えなければ話を聞いてもらうことができません。また、瞬時に決断を下さなければならない場面が訪れます。そのようなときに決断力は、必要な能力となってきます。



取材したい！



鈴木佑理さんの
取材後記

僕は、建築を学んでいるため、今回の話を聞いて建築に必要な資材がどのように提供されているのかを知ることができ、大変参考になりました。また、木材の加工だけでも様々な工夫が凝らされ、そのような技術によって巨大な建築物が支えられているのだと改めて実感しました。

若手社員Q&A

