

12名の

Rote Model

家族の幸せのための家づくり

一番大切なのは、
お客様からの信頼



株式会社篠田工務店

50代 取締役 営業部長



01 現在の仕事

- 住宅営業、土地や融資の相談、設計打合せ、分筆登記、内装インテリアのご相談など、家づくりに関する幅広くサポート。
- 見学会やイベントの企画、実施。
- 広告代理店や出版業者と雑誌掲載に関する調整。

02 現在の役職になった経緯

- 最初は営業スタッフとして高崎店で勤務。営業兼設計。
- フランチャイズからiestoryのオリジナルに発展する中で、分業制となり、今は営業メインです。
- 部長となり年間の計画や見直しなど、会社全体のことを考えるように意識が変わりました。

03 やりがい

- 引き渡しの際に、お客様が感動して、喜んで涙を流してくれたとき。
- 今はもちろん、5年、10年、50年後も幸せな暮らしが実現できる提案ができたとき。
- 地域の人からも、完成した建物について、存在感のある外見やデザインに魅力を感じてもらえるとき。

04 失敗談や大変だったこと

- 土地、お金、家族や近隣の人間関係など、家に付随する悩みで家づくりを考えるまでに時間がかかる場合もあります。お客様だけでは解決できないことも、一緒に考え、時には様々なプロの方と連携し、解決していきます。

株式会社篠田工務店

創業は1910年、注文住宅の設計施工業者。健康、安心、安全で、高い資産性と美観を兼ね備えた家づくりに取り組んでいる。住宅ブランドは、高性能住宅「iestory いえすとーりー」や、イタリアンモダン「italica」を手掛ける。社内は女性が多く活躍している。

ライフ年表

20代前半	20代後半	30代前半	30代後半	40代	現在
工務店入社 住宅設計	別の工務店へ転職 住宅だけでなく鉄骨建物 や現場監督も経験	住宅にもっと携わりたい！ と思い、㈱篠田工務店入社 高崎店配属 住宅設計や営業	前橋店へ異動 店長へ 営業	営業部長へ	取締役 営業部長へ
	1級建築士取得	宅地建物取引士取得	バレエを始める	住宅ローンアドバイザー取得	

ハワイに行きました。

Hobby & Private

バレエ

大人になってから始め、とても楽しくレッスンをしています。美しく感動的な表現、それを支える柔軟性と筋力、努力し続ける人が生み出すエネルギーなど、日々魅了されています。また、中・高校生とも接する機会があり、とても刺激的です。



旅行

海外旅行も国内旅行も好きでよく行きます。

家づくりはとても深い！

住む人によって、心地良いと感じる利便性や性能、ゆとりのある空間は変わります。お客様の様々な想いを具現化することで、感動と満足を生み出すことができます。そして感動と満足が長い時を重ねてもなお続く、「家族が幸せになるための家づくり」に取り組んでいます。

お客様からの信頼

接客(仕事)をする中で、何より大切にしていることはお客様からの「信頼」です。信頼関係があるからこそ、友達や家族にも話さないような内容までお話し頂くことができ、それがお客様自身も気付かない悩みやニーズ、50年後の価値観の変化なども引きだすことに繋がります。

取締役営業部長として

若いスタッフは、年代や仕事に対する価値観など、以前と変化していると感じる中、できるだけ丁寧に向き合い、説明や仕事の依頼をするように心がけています。

両立ポイント

- 仕事もプライベートも、やりたいことを可能な範囲でするようにしています。
- 時間が一番貴重だと思うので、時間管理を徹底しています。
- 1級建築士の資格勉強の際は、勉強漬けの毎日でしたが、強い思いを持ってやりきりました。

Message!

自分の好きなこと、自分にしか出来ないことを、極めてみてください！