

業務システム一新を機に
家づくりと関りを深める

創業は昭和64年（1989）、有限会社として法人化したのが平成2年のことです。先代である父が会社を始めたのは50歳頃でしたが今はもう80歳近くになりました。

私がこの会社に入ったのは、ちょうど時代がワープロからパソコンへと変わってきたあたりの平成6年（1994）です。最初、家の仕事をやるつもりはなかったのですが、2年ほど東京でコンピューターを使った電気設備部品関係の仕事をしていましたが、父が見積書の作成やいろんな処理に必要だというので会社に入社し導入するのをきつかけに、「おまえやってみないか」ということで手伝いからスタートしたというわけです。

当時私は22歳、入社当初は「書

お客様との信頼関係を大切に育みながら 長く快適に安心して住まえる家を提供



(有)北上ホームサービス

取締役・二級建築士 千田 浩

岩手県北上市出身。20歳でコンピューター関係の仕事に就くも、22歳の時に先代が経営する北上ホームサービスへ入社。前職の経験に加え、二級建築士と二級技能士を取得して会社にその技術を活かす。1994年に取締役役に就任。体を動かすのが好きで、趣味はマラソン、スキー、山登りなど。

北上市鬼柳町中佐野18-9

TEL.0197-67-5421

E-mail home@cello.ocn.ne.jp

http://kitakamihome.jp

フランチャイズではなく 地域に根差したビルダーに

30年前あたりはどこの工務店さんもバブル全盛期で、当社も年間12〜13棟建てていたときもありました。その頃、当社が手がけていた建物は「〇〇工法の家」というようなフランチャイズでお客様に提案していました。それはそれでよかったのですが、「こういうものであれば、技術を生かしなが

自分ですべて考えたやり方で、もつと安く、もつといいものができるのではないかな」と思い、それで36歳頃から独自の家作りを開始しました。注目したのは断熱性能。北海道に建築仲間と行く機会があり、現地の工務店さんの建物をいろいろ見学させてもらって、こちらと比べて建物の断熱性能を非常に重視しているというのが印象深かったのです。建物の性能はやはり断熱性が大きなウエイトを占めているので、まずはいろいろ比較して試して、「W断熱」という形にたどり着いたのが今から約12、3年ぐらい前です。

内側と外側のダブルで、しかも通常の2倍〜3倍の断熱材を施工するので、わずかなエネルギーで快適な室温を保つことが可能になりました。もちろん壁だけでなく天井にも。さらに、当社が施工するW断熱の省エネ高性

能住宅は、長期優良住宅やこともエコすまい支援事業など各種補助金に対応しているので、補助金をうまく活用して家づくりをしたいというお客様にも好評を得ています。

建てた後の先々まで フォローを大切に

地元の工務店ですので、新築だけではなく大小リフォーム、建てた家のアフターフォロー、店舗改装、「ここを直してもらえないでしょうか」という住宅の修理依頼などさまざまなご相談にも応じています。

当社を選んで家を建てて下さるお客様の8割〜9割の方が、以前当社で家を建てたお客様からの紹介がきっかけというものです。当社の家づくりを気に入っていただけたお客様から、また次のお客様へと紹介でつながっていくことはとてもありがたいことですし、お声がけいただけるのは嬉しいですね。

家づくりから始まり、建てた後のその先もずっと長くお客様との信頼関係が続いていけるよう、フォローし続けていくことは常に大切にしていきたいと考えています。昨今、インターネットやSNS等非対面ツールを用いる時代ではありますが、大切な家づくりだからこそ私は直接お客様一人ひとりと対面でコミュニケーションをとりたい、信頼関係を築いていきたいと思っています。

施工例



おかげさまで創業35周年