



幅広い経験と誠実さが光る提案 地域に必要とされる不動産会社に



アーキホーム 株式会社

〒661-0043

兵庫県尼崎市武庫元町 1-27-3

TEL 06-6430-9207 / FAX 06-6430-9197

URL <http://achome.main.jp>

Company data

代表取締役

加藤 靖久

兵庫県出身。学校卒業後、大手電機メーカーの製品保守の仕事に携わる。阪神淡路大震災を機に建築関連の仕事に従事し、その後は不動産業界へ。業界のノウハウを培いながら起業の時期を見計らい、前職社長の後押しを受けて、2013年にアーキホーム（株）を設立した。

Personal data



タージーン まずは、加藤社長の歩みから伺えますか？

加藤 大手電機メーカーの製品保守を経験し、阪神大震災をきっかけに兄の友人に誘われて建築関係の仕事を始めました。サッシやお風呂・キッチンなど、住宅設備に関わる商品の販売や施工に約6年間携わっていたんです。

タージーン そこから不動産業界に移られたきっかけは何だったのでしょうか？

加藤 前社の社長からのお誘いがあったんです。その不動産会社は分譲住宅の販売をメインにしており、私は土地の仕入れから、区画や間取りなどの企画、そして設計・販売までを12年間にわたり経験させて頂いたんです。

タージーン なるほど。豊富な経験を持って独立されたんですね。では、現在の事業内容を教えてください。

加藤 尼崎市・武庫之荘エリアを中心に、新築戸建・中古戸建・マンションの分譲販売をメインに展開しています。不動産の賃貸・売買の情報も豊富に取り揃えており、さらにお客様のライフスタイルに合わせたリフォームのデザイン＆プランニングなども承っています。

タージーン まさに、「不動産のトータルアドバイザー」的役割を担っているというわけですね。

加藤 例えば、最近では建売の戸建てでも、お客様のニーズを可能な限り反映しながら建てていく注文住宅に近い形が増えてきているんです。その際は、お客様のライフスタイルに合わせた間取りをご提案させていただきます。お客様には「出来上がったものを買う」以上の価値を感じて頂きたいですね。

タージーン 建築と不動産、両方の知識があるからこそ、よりお客様目線でのご提案が可能になるのでしょうか。では、お客様との接客の際に心がけていることはありますか？

加藤 お客様とフレンドリーな関係を築ける営業マンも多い一方、私はどちらかという口ベタで物静かなほうで…(笑)。ですから私は、「誠実さ」を大切にした接客を意識しています。例えば、

お客様から頂いた質問や疑問については徹底的に調べ、正確な回答をお伝えする——お客様のために一生懸命、理想の住まいに少しでも近づけられるよう最善を尽くすことを心がけています。

タージーン お話を聞いていても、その誠実さが伝わってきます。常に相手の立場に立った細やかな対応がお客様の心を掴み、信頼に繋がるのだと思います。

加藤 そう言って頂けて嬉しいです。実は武庫元町は私の生まれ故郷で、弊社がある地番はかつて私の生家があった場所です。ですからこの地域の特色やお店の情報などを、Webサイトやブログにも掲載していますよ。今後も地域に密着した事業展開で、「『アーキホーム』さん」をお願いして良かった」と思ってもらえる不動産会社を目指します。

Guest Comment

タージーン (タレント)

「接客の際の上手なセールストークなども持っていないんです(笑)」と照れ笑いを浮かべていらっしゃる加藤社長。その謙虚さも、お客様に安心感を与えているのだと思います。今後もお客様にとことん寄り添うスタイルで、理想のマイホームの提案に励んでください。

