

「暮らし方」を

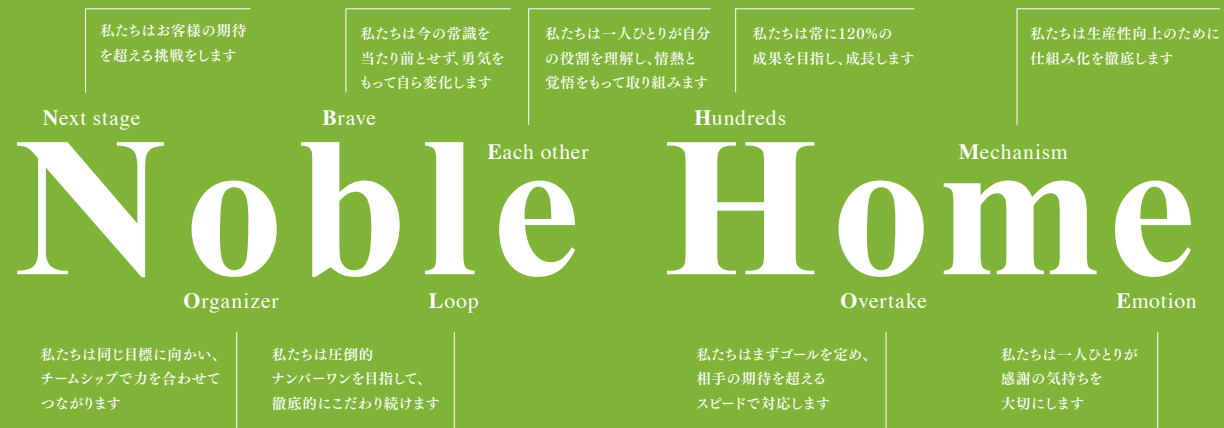
デザインする会社

Noble Home

日本の暮らし方を変える

ノーブルホームは1994年の会社スタートから『価値ある暮らしを創造・革新し続けるイノベーション・カンパニー』として地域に深く根ざしてきました。ノーブルホームが大切にしてきたことは、『ストレスフリーで“ちょっといいな”が手に入る』とお客様に感じていただく価値です。住宅はもとよりインテリア・エクステリア・不動産・保険などお客様の利便性向上のためのワンストップサービスでお客様に喜びや感動を与えてきました。その結果、お客様の支持を得て、茨城において最も家を建てている会社へと成長しています。ただ、今後、日本を俯瞰して見ると、国全体に大きな変化が予想されます。その影響範囲は政治や経済だけに留まらず、社会の既存ルールを覆すほどの環境変化の可能性が高いと考えられます。我々が所属する住宅マーケットという点でも、その変化のうねりは間

違いなくやってきます。この大きな変化の中で『100年企業』を目指すこと。世代が変わっても会社が生き続けること。そのためには本業が強く、新たな取り組みに挑戦し続ける企業でないと淘汰されてしまいます。今回、理念を刷新するにあたって、創業の精神を大切に、変えていけないものは守り、変えて良いものは積極的に変えていこうと考えました。その基盤として大事にしたいのが、ノーブルホームという会社が、お客様に価値ある暮らしを提案していくこと。そして社員にとって働きやすいこと。この2点がとても重要です。お客様に対しては、常に新しい最高の商品、常に新しい最高のサービスの提供によって、お客様に夢や感動・幸せ・喜びを提供します。社員に対しては、日々成長することでやりたいことができ働いていて幸せが感じられる会社になることを目指します。



100年後も必要とされる企業であるために、

新たな可能性に挑み続ける

今まさに将来に向け、創業当時から思い描いていた100年企業を目指すべく新たな挑戦が始まっています。グループ内に施工会社を設立するなど、お客様のライフパートナーとして住まいに関わる事業を幅広く展開しています。また、ニーズの多様化に合わせ、新ブランドの開発にも取り組んでいます。こうした事業拡大は、社員が活躍できるステージが増えるとともに、お客様により良いサービスを提供でき、より安定した経営をすることになります。ノーブルホームでは、やる気さえあれば、若いうちから責任ある仕事を任せます。上司や先輩が周りで

しっかりサポートしますが、ときには苦い経験をすることがあるかもしれません。それでも、最終的には大きな自信となってかえってくるはずです。若いときは目先の些細なことにとらわれがちですが、そうした様々な経験を通じていろいろな視点で物事を捉えられるようになります。住宅業界は、街を創るという未知なる可能性を秘めた業界です。そして、面白いことに、ビジネスには正解がないことがあります。だからこそ、より多くの考え方を知っておくことが大事です。少しでも正解に近い答えを見つけ出したり、あるいは自分で答えを創り出すことさえできると思います。社内には仲間で支え合い、互いに成長し合う関係があります。若さ溢れる今こそ、ノーブルホームで思いっきり自分自身を試してみてください。

代表取締役
福井英治

NOBLE HOME
message studio

福井英治
インタビュー動画公開中



目指したのは、 ワンストップサービスという 家づくりのカタチ。

先輩社員
インタビュー

01

P5

営業企画
M.H
2020年度新卒入社



企画

お客様の属性や特徴などを分析し、販売戦略等を検討します。市場の流れやお客様の動向を把握・研究し営業への来場・契約へとつなげていく仕事です。

先輩社員
インタビュー

02

P7

営業事務
I.A
2018年度新卒入社



営業事務

展示場にご来場いただいたお客様の接客を致します。お客様と営業が気持ちよくご商談できるように店舗の美化管理等サポート全般を務めます。

先輩社員
インタビュー

03

P9

注文住宅営業
N.H
2018年度新卒入社



住宅営業

展示場でのお客様への接客やご案内、商談などが中心の業務です。敷地調査やお客様の要望に合わせた住宅の間取りの作成や提案を行います。

先輩社員
インタビュー

04

P11

保険営業
A.S
2019年度新卒入社



保険営業

お客様へのライフプランに合わせた各種の保険や住宅ローンのご提案をします。保険会社への連絡やお客様情報を元に申込書の作成や保険プランの作成等を行います。

先輩社員
インタビュー

05

P13

住宅設計
M.K
2020年度新卒入社



設計

現場で建築をする際に必要な詳細図面、営業がお客様にご提案するCAD図面の作成・お見積りの作成。その他建築に必要な各種申請業務を行います。

先輩社員
インタビュー

06

P15

インテリアコーディネーター
T.H
2019年度新卒入社



インテリアコーディネーター

住宅の内装・外装・家具のインテリアについてお客様に提案しています。内・外装だけではなく家具やカーテン等のインテリアまでトータルで提案します。

先輩社員
インタビュー

07

P17

現場監督
Y.K
2021年度新卒入社



現場監督

各現場を巡回してノーブルホームの施工基準を満たすための各検査など現場の施工状況を確認します。来場されるお客様の案内をすることもあります。

先輩社員
インタビュー

08

P19

アフターメンテナンス
W.S
2022年度中途入社



アフターメンテナンス

オーナー様に対し、定期点検等を通じてサポートを行い「一生もの」の住宅を守る業務です。住まいのトラブルについても状況をヒアリングし早急に対応します。

先輩社員
インタビュー

09

P21

リフォーム
N.Y
2017年度中途入社



リフォーム

建物をご要望に応じた形へリノベーションするためのご提案、契約に関わる業務を行います。実際に工事を行うために必要な費用の見積作成や資金相談もします。

営業企画

M.Hさん 2020年度新卒入社

茨城に関わる誰もが、
「住宅といえばノーブルホーム」
となる未来を目指して。



お客様だけでなく、社員のことも大切に思う会社

昔から「誰かを幸せな気持ちにしたい」という気持ちが強く、就職活動時にも同じ思いを持って会社探しをしていました。具体的には住宅業界や福祉業界などを検討していましたが、その中でもノーブルホームを選んだのは、建物だけではなく、エクステリアやインテリアなど家づくりに関わる全てを含めたワンストップサービスという住宅づくりのサービスの形や、デザイン力の高さ、そして茨城県内での着工棟数No.1という実績などから、この会社なら住宅という暮らしの真ん中にある商材の提供を通して、多くのお客様に幸せや安心を届けられる仕事ができると思ったからです。

より効率的な集客や営業フローを実現していく

現在は、住宅事業推進部の企画推進チームにて、主に集客から受注に至るまでのデータ集計・分析を担当しています。具体的には、来場者や契約者情報等の様々なデータからどんな住宅のニーズがあるのか等の傾向や課題を可視化し改善施策へつなげたり、生産性向上に向けた仕組みづくりの企画などが主な役割です。

加えて、説明会兼面接に訪れた際に、人事担当者の方が一人ひとりの学生に向き合うように、丁寧に話しかけてくださっていたこともとても好印象でした。お客様のことをどれだけ考え、お客様のためにどういったサービスを提供しているのか。そして会社の思いに自分自身がどれだけ共感できるかを就職活動の時には大きな軸にしていたので、お客様視点を大事にすることはもちろん、そのお客様の満足を支える社員たちのことも大切にするというノーブルホームならではの社風を感じられたことは、入社の大きな決め手になりました。

ちなみに、私はノーブルホームに入社して以来、技術課でのCAD設計やホームページの制作など様々な業務を担当してきましたが、特に印象に残っているのは自社SNSアカウントの立ち上げですね。InstagramやTwitterなど、アカウントが無いところから運用を始め、コンテンツの見せ方や構成、どの順番で投稿をするかなど、ひたすら市場や他社を調査して分析することからスタートしたので、初めて「Instagramから展示場への来場がありました」と言われた時には、とても嬉しかったことを覚えています。このように、一つの部署や業務に限らず、本人の希望や適性によって様々な経験を積んでいけることは、ノーブルホームの大きな魅力の一つ。制度としても「ジョブローテーション」が用意されているので、個々人の希望や適性に合わせたキャリアを築いていける環境だと思っています。

住宅に関するファーストコールカンパニーへ

住宅の設計や建築に対する思いは入社以来変わりありませんが、今一番興味があるのはマーケティングの分野なので、まずはその分野で、尊敬している上司のように会社に貢献し、周りのメンバーからも信頼してもらえる人材になりたいと思っています。特に憧れている私の上司は、常に論理的で、誰が話を聞いても納得できるような説明ができるところが、いつもすごいなと感じています。そういったいつでも安心して頼れる存在が身近にいるというのは、すごく幸せなことだと思うんです。もちろん人によってモチベーションの要因は異なりますが、「人」をモチベーションにできるというのは、私にとっては大きな魅力だと思っています。そうして自身が成長していった先に私が目指しているのは、住宅に関するファーストコールカンパニーとして、ノーブルホームの存在意義をより高めていくこと。地域のコミュニティがだんだんと減りつつある今の時代において、イキイキとした街づくりやコミュニティづくりを担える会社の価値はより高まっていくと思いますので、ノーブルホームをそういった新たな価値提供もできる会社にしていけたらと思っています。そのためにも、まずは茨城県内にいらっしゃる方々全員が、「ノーブルホームのこと知ってるよ!」という状態を目指したいですね。そのために、マーケティングからアプローチできることはまだまだあるはずです。同じように、「マーケティ



ング分野で高い目標を持って活躍したい」という新しい仲間がもっと増えたら、個人的には嬉しいなと思っています。ちなみに会社選びをする際、福利厚生や社風など、条件を挙げ出したらキリがないという方も多いのではないのでしょうか。そういった意味では、条件が多く当てはまる会社というよりも、自分が何よりも大切にしたい価値観が当てはまる会社かどうかの方が、私は重要だと思っています。価値観が会社にとって当てはまるかどうかを見極めるためにも、まずは自分が大切にしたい価値観や軸をしっかりと見つけることが大切。その上で、自分が自分のことを好きになってあげて、自信を持って会社で自分を売り込むことができれば、きっといい出会いがあるはずです。



I.Aさん 2018年度新卒入社

考えや理念へ共感できれば、
自分に合う会社も、
仕事の楽しさも見つけられる。



｜ここなら、自身のやりたい仕事ができると思った｜

就職活動を始めた当初は、業界や職種をあまり絞らずに、様々な会社を検討していました。ただ一つ軸として持っていたのは、学生時代のアルバイトやサークル活動で色々な方と関わる中で、自分がフロントに立って何かをするよりは、たくさんの人と関わりながら、その人たちの活躍を支えるようなポジションにつく方が向いているだろうという考えです。その上でノーブルホームに興味を持ったのは、合同説明会での出会いがきっかけ。家という商材が、長い人生の中で誰しもにとって重要なものだからこそ、そこに携われる仕事に魅力を感じましたし、説明会での人事の方々の雰囲気の良さも、私にとっては大きな魅力に感じました。

｜自身の企画によって、お客様が増えるやりがい｜

ノーブルホームの営業事務は、お客様のご対応のほか、営業のサポートや備品管理・店舗運営などを担う「店舗管理」、お客様を誘致するための媒体・資料制作などを行う「プロモーション」、一度ご来場いただいたお客様にもう一度来ていただくための施策を担う「インナーセールス」、上記したインナーセールスやプロモーションを行うためのイベント



業務内容や会社の制度をアピールしている会社が多い中で、人柄や人間力が大事であるということをメインで話していたノーブルホームの説明会は、いい意味で他社とは違い、とても印象的でした。また、実際の仕事内容としても、営業事務というポジションは、営業とお客様との橋渡しになったり、本社と店舗との繋がりを担ったりする立場であることを知り、自分の軸にマッチするだろうと思ったんです。そういった他社にはない「人」の魅力に仕事内容が合わさって、私はノーブルホームへの入社を決意することができました。

企画・運営などを担う「集客企画」の4つの役割に大きく分かれており、その中でも私は集客企画の業務を担当しています。特にやりがいを感じるのは、やはり自身の企画によって多くのお客様にご来場いただきたり、実際の契約に繋がったりした時。そのためにも、見学会一つをとっても、ただ行っただけでなく、こういったお客様に来ていただくか、お客様にこういったニーズがあるのかななどを考えながら企画を進めるように心掛けています。特に印象に残っているのは、「まちかど展示場」を活用したハウスツアーイベントなどを企画した時のこと。実際に多くのお客様にご来場いただき、ご契約のきっかけにもなったので、とても嬉しかったことを覚えています。店舗やイベントでのお客様の対応を行う上では、予想外の出来事が起こることもありますが、ルーティンワークではないからこそそのイレギュラーな出来事も、個人的には楽しみつつ取り組んでいますね。

｜ライフイベントを経ながらも、しっかり働き続けたい｜

私は入社以来ずっと日立店の配属ですが、自店舗はもちろん、他店舗や他部署のメンバーもとても優しく、常に会社の雰囲気が良い点がノーブルホームの大きな魅力だと思っています。そういった雰囲気が根付いているからこそではないでしょうか。営業は仕事柄、異動になることも多いのですが、それでも常にみんなが協力し合って楽しく働けているのは、ノーブルホームのとてもすごいところだと思います。今後の目標としては、私事ですが最近結婚したこともあり、出産や育児などのライフイベントを経ながらも、営業事務としてより役割を深めたいと思っています。ノーブルホームには、実際にお子さんをもちながら活躍している女性社員の先輩もいらっしゃいますし、産休・育休制度や時短勤務制度など柔軟な働き方を実現できる環境も整っているので、それらの制度を活用しながら自身のキャリアをしっかり築いていきたいです。加えて、ノーブルホームとしては今後エリアごとの協力体制をより強めていこうという考えがありますので、自身の担当している日立店だけでなく、店舗間での協力体制の構築にも率先してチャレンジしていきたいと思っています。就職活動中の方の中には、「まだやりたいことがわからない」という方



も多くいらっしゃると思いますが、私自身、就職活動をしていた時には、ざっくりとした「こうなりたいな」くらいのイメージしかありませんでした。そこからノーブルホームと出会い、会社としての理念や環境に魅力を感じて入社に至った経緯がありますので、もしもまだやりたいことが見つからないという方でも、まずは会社が大切にしている考えやスタンスを知り、そこに共感できるかどうかを一つの軸にしてみるのがいいんじゃないかなと思います。そうすればきっと、良い出会いもあるはず。その結果、「ノーブルホームで働きたい」と思っただけであればとても嬉しいですし、新しく仲間になる皆さんのことも、先輩たちはしっかりとサポートしていきたいと考えていますので、ぜひ安心して飛び込んでください。



注文住宅営業

N.Hさん 2018年度新卒入社

目指すは全営業の中で1位。

ノーブルホームの強みをもとに、

お客様のご要望にお応えしていく。



スポーツを通して身につけたスキルが活かしている

小学校・中学校・高校・大学とずっとサッカーを続けていて、大学もスポーツ推薦枠で入学したので、経営学部ではあったんですが、朝と夜はずっとサッカー漬けの毎日でした。そんな中で始まった就職活動では、漠然と「社会人になったら営業をするんだろう」と考えていました。加えて、「どうせ営業をするなら規模や価格の大きいものを扱ってみたい」という思いがあり、当初から住宅メーカーを志望。実は他の業種や職種は全く受けていなかったんです。

数ある住宅メーカーの中でもノーブルホームを選んだのは、地元の茨城の地域密着企業で、特に高い知名度を誇っていたことが一つ。また、

実際に選考に進んだ後に、早い段階から内定をいただけたことや、実家から通いやすい場所に営業拠点があったことなども、入社に至る決め手になりました。

ちなみに、先輩・後輩間の礼儀であったり、コミュニケーションの方法であったり、気配りであったり、スポーツを通して身につけてきたスキルは、結果として今の営業の仕事にも活かしているんじゃないかなと感じています。そういう意味では、同じような体育会系の出身の方々は、営業の仕事が向いているんじゃないかと思いますね。

信頼関係のもと、一生に一度の買い物をご提案

お客様が展示場にいらしゃった際に接客を行うほか、お客様のご要望をヒアリングした上で、注文住宅をメインとするご提案やご案内を行うことが主な役割です。また、先輩営業のサポートなども担当しています。お客様にアポイントをいただき、実際に図面のご提案をしたり、土地のご紹介をしたりと、業務内容は多岐にわたりますが、個人的には他の

ハウスメーカーさんに負けないように、ノーブルホームの魅力や強みを主軸にお伝えすることを常に大切にしていますね。

ちなみに注文住宅の購入は、言葉通り“一生に一度の買い物”になることも多いため、お客様との信頼関係が非常に重要です。そのため、目の前のお客様に真摯に対応することはもちろん、ご提案をする際には、「どういったご提案をしたらお客様に喜んでいただけるか」や、「いかに信頼いただけるか」なども強く意識しています。その上で、お客様との打ち合わせやご提案の場において、自身の思い描いたストーリーで商談が進み、実際のご契約となった際には特に喜びを感じますね。実際に住宅が完成し、「西山さんに頼んで良かった」「すごくいい家ができました」といったお言葉をいただいた時には、やはり営業冥利に尽きるものがあります。

他の会社では、きっと味わえない成長がある

住宅業界の営業と聞くと、もしかしたら、「上司から詰められたり、厳しい言葉を浴びせられたりするところがあるんじゃないか」と思っている方もいらっしゃると思います。実は私自身も入社するまではそう思っていたのですが、ノーブルホームに関しては全くそういった雰囲気はありません。むしろ日頃から、「皆で協力しあって目標を達成しよう!」という雰囲気がある点がとても魅力的で、困ったことやわからないことがあってもすぐに相談できる環境は、自分自身の働きやすさにも繋がっています。私自身は新卒入社でノーブルホームしか経験はありませんが、他社から中途入社してきたメンバーからも、「ここまで親身になって話を聞いてくれたり、サポートしてくれる会社は珍しいと思う」と聞いているので、この居心地の良さや安心感はノーブルホームならではの良さではないでしょうか。

ちなみに今後の目標としては、営業として、全社の中で1位を取ってみたいという思いを持っています。と言うのも、実は直近の半期の成績で全社2位を取ることができたんです。それまでは全く意識していなかった場所が、手の届くところまで来ていると分かった時に、「絶対達成したい」と思うようになりました。やっぱり営業として、数字を目指すというのは1つのモチベーションであるべきだと考えています。



また、最近は後輩も増えてきたので、後輩たちの見本になれるような、人として尊敬されるよう成長していきたいです。そのためには、まだまだ直感で動き過ぎているところもあると自覚しているので、インプットだけでなく、アウトプットもしっかりとできるようにしなければいけません。その成長の先に、きっと営業としての次のステップアップや目標の達成も実現できると考えています。

同じように、「目標を持って成長していきたい」という思いがある方にとって、きっとノーブルホームはピッタリの環境があるはず。頼れる優しい先輩社員たちがしっかりとサポートしますので、他のハウスメーカーではきっと味わえない成長を、ぜひ新しい仲間にも楽しんでほしいと思っています。

NOBLE HOME
message studio

N.H
インタビュー動画
公開中



保険営業

A.S さん 2019 年度新卒入社

ワンストップサービスを展開する
ノーブルホームならではの、
得られる知識や経験の幅広さ。



就職活動の軸は「地元茨城に貢献できるか」

就職活動をスタートした頃、正直に申し上げると「これがしたい!」という確固たる軸はなかったんです。ただ自分の中で強く思い浮かんだのは、小学校1年生から大学4年生までずっと野球を続けてきた中で、多大なサポートをいただいた地元茨城の方々の顔。大学こそ県外に出てしまいましたが、就職をするのであれば地元に戻り、お世話になった方々や地域への貢献にも繋がる形で働きたいと考えたんです。そのため、就職するなら茨城の企業がいいと、当時から漠然と思っていました。そんな中で出会ったのがノーブルホーム。茨城県内で物件数No.1を誇る住宅会社であるという事業の特徴よりも、最初はノーブルホームは

学童野球の開催を通じて、地域の子どもたちに野球を楽しんでもらっている会社であるということから興味を持ちました。「もしかしたら、これも1つの地域貢献の形なのではないか」。そう思ってから一気に興味が湧きましたね。お恥ずかしい話、就職活動を始めるまでノーブルホームという会社があることを知らなかったのですが、今では茨城県内で多くの方々から認知されている会社であることを日々実感しています。分譲地に旗を立てていたりすると、地域の方々から声をかけていただける機会もとても多いんですよ。

多くのお客様に保険による未来への安心を

ノーブルホームでお客様が家を建てられた後のアフターサービスとして、火災保険や生命保険などをご提案させていただくことが、私たちの主なミッションです。また、部署としてはライフプランやファイナンシャルプランニングのご相談などにも対応しています。ちなみに、保険は誰しもライフスタイルが変わるたびに見直すべきものですが、お客様の中には、

この「保険」という言葉自体に悪いイメージを抱いている方も少なからずいらっしゃると思います。その要因は、過去にご自身やお知り合いが押し売りをされた経験があるといったケースがほとんど。そういったお客様に、「なぜ保険の見直しが必要なのか」をご理解いただくためにも、まずは私たちがしっかりと保険のことを理解することが重要だと考えています。その上で、お客様のご要望やご意見に耳を傾け、最適なご提案をするということ。お客様の豊かな暮らしのため、そして何よりも未来への安心のために「保険が必要である」ということを真摯にお伝えすることで、特にそれまで保険に対して良くないイメージをお持ちだったお客様が意識を変えてくださった時、そして保険に加入してくださった時には、自身の介在価値を強く感じる事ができています。

自身の可能性を広げていける環境と制度

ノーブルホームで働いている社員たちは、社歴や年齢に関わらずお互いの距離が近いことが魅力だと思っています。例えば、上司と部下という関係の中で、仕事でわからないことがあった際、「わからないことがあったら何でも聞いてね」と伝えてもらっていると、とても安心しますよね。もちろんわからないことがあれば質問すればいいし、わからないことが無かったとしても、なんだか居心地の良さを感じられる。ノーブルホームは、まさにそんな居心地の良さが醸成されている会社だと思っています。また、ジョブローテーション制度を通して、幅広い経験を積みながら、自身の可能性を広げていけることも魅力の1つです。私自身、現在の部署に来るまでは住宅営業を担当しており、そこでは先輩に同行しての現場での打ち合わせや、お客様へのご提案などを経験しました。そして保険住宅ローン管理部に異動してきて、今まさに、新たな知識をどんどん吸収しているところです。住宅に関する幅広いサービスをワンストップで提供しているノーブルホームだからこそ、得られる知識や経験の幅が広く、意欲的な人ほどどんどん成長していける環境と言えるでしょう。「将来はこんなキャリアを描きたい!」「こんな事業を実現したい!」という意見にも、耳を傾けてくれる社員たちばかりです。ちなみに、私個人の今後のビジョンとしては、従来の「住宅から保険」



というご提案の流れだけでなく、「保険から住宅」といった新たな流れでも、地域のお客様に安心を提供できるご提案の仕組みをつくってみたいと考えています。言い換えるなら、「ノーブルホームって住宅の会社だよ」という既存のイメージを打破していきたいということ。私自身、まだまだ学ばなければならないことが多くありますが、ノーブルホームの環境であれば、きっと遠くない未来にそれが実現できると信じています。その時にはきっと、より地域貢献度の高い会社として、ノーブルホームは選ばれる存在になれるはずです。



M.Kさん

2020年度新卒入社

人生に一度ともいえる、
お客様の家づくりを支えるやりがいと、
ノーブルホームならではの成長。



他社とは何かが違うと感じた、ノーブルホームとの出会い

大学に入学するまではずっと硬式野球を続けていたのですが、大学入学と同時に心機一転、新しいことをやってみたいと思い、スキューバダイビングの部活に入学して精力的に活動。その後、就職活動をしていた当時、住宅の設計もしくは内装ディスプレイの企画に携わりたいと考えており、会社探しをしていました。

その中でもノーブルホームに興味を持ったのは、会社説明会での出会いがきっかけです。他の会社が自社の業績や数字をアピールする中で、ノーブルホームの人事の方々とは人としていかに成長できるかという点をアピールしており、「この会社は他の会社とは何かが違うぞ」と直感的

に思いました。そこからインターンシップにも参加してみたのですが、先輩社員の方々がとても明るい雰囲気で働いているところも、とても魅力的に感じましたね。

加えて、手掛けている住宅の意匠性の高さにも強く惹かれたことを覚えています。「いつか、こういう住宅の設計を自分もやってみたい」と思えるような、カッコいい住宅が本当に多かったんです。そういった様々な要素から、ノーブルホームならきっと楽しく仕事ができると思いましたし、成長できるだろうと思えたことから入社を決意。実際に入社してから今日に至るまでも、日々自分の成長を感じています。

人生に一度ともいえる、家づくりを支えるやりがい

現在は技術統括本部内にある詳細設計チームにて、主に詳細図面の作成を担当しています。詳細図面とは、お客様が間取りを決定した後に、職人さんたちが実際に建築をする際の設計図となるような図面です。天井の高さを数センチ調整したり、間接照明をつけたり、そのために水回りや電気設備の配管をどのように配置するかであったり。お客様が

ら届いた細かい要望をいかに形にするかを検討し、実際の図面に落とし込んでいく役割を担うため、関係各所とのコミュニケーションも非常に重要なポジションだと思っています。一棟一棟が、お客様にとっては人生に一度にもなりうる大きな買い物だからこそ、ご期待に沿わなければならないプレッシャーはありますが、それだけやりがいも大きいと思っています。

特にやりがいを感じるのは、やはりお客様のご要望に沿った図面を提出することができ、それが最終的な住宅として完成された時ですね。個人的に印象に残っているのは、展示場クラスの大規模な住宅の詳細設計を手掛けた時のこと。規模の大きさだけでなく、お客様のご要望も多種多様な案件だったため、大変さもありましたが、実際の形になった時の喜びはひとしおでした。加えて、「SE工法」と呼ばれる、それまで自身が手掛けてきた工法とは異なる手法を取り入れて設計を行ったという点も、印象に残っている理由です。



時代のニーズをとらえて活躍できる人材へ

ノーブルホームの魅力は、やはり職場としての雰囲気の良さだと思っています。その雰囲気の良さを生み出しているのは、ノーブルホームで働いている一人ひとりの社員の人の良さです。本当に良い先輩方や仲間たちに恵まれているのと、自分自身も感じています。時には忙しくなることもあります。日頃から自然と協力し合う風土がありますし、困っている時には誰かが必ず手を差し伸べてくれる。そんな安心感は、日頃のモチベーションにも繋がっています。自分自身、これからは仲間たちや後輩たちにとって、そういった安心感を与えられる存在になっていきたいですね。

また、設計士としての目標は、お客様のご要望に応えながら、より多くの設計を手掛けていくこと。加えて、今後は“おしゃれ”“カッコいい”といった、より意匠性に優れた物件の設計にもどんどん携わっていったらと考えています。そもそも、お客様が住宅に求める質や機能は時代によって大きく変化していくものですが、ノーブルホームはそんなニーズの変化を捉えつつ、多くのお客様に住宅の提案を行ってきた会社です。時代のニーズを捉えながら、ノーブルホームの強みやらしさを活かした設計を手掛けていくことができれば、それは自分自身のステップアップにも自然と繋がっていくと思っています。そういう意味では、幅広い住宅の設計



を手掛けながらステップアップしたい、時代に求められる人材になりたいという人にとって、これほど魅力的な環境はないのではないのでしょうか。これから社会に出る方にとって、もしくは就職活動をしている方にとって、不安や悩みは尽きないものだと思いますが、大事なことは、業界や業種にかかわらず「自分がこうなりたい」「こういうことをしたい」という軸をぶらさないことだと思っています。



NOBLE HOME
message studio

M.K
インタビュー動画
公開中



インテリアコーディネーター

T.Hさん 2019年度新卒入社

床や扉の色、内外装の設備まで、
お客様の豊かな暮らしを
コーディネートしていく。



早くから経験を積み重ねていける環境の魅力

大学時代は、勉強と同じくらいアルバイトにも力を入れていました。接客業をしていたのですが、アルバイトをまとめる立場でもあったので、「どうやったら業務が効率的に回るか」「どうやったら新しいアルバイトの子が馴染めるか」などを考えながら仕事をするのがとても楽しかったです。その時の経験から、就職活動の際にも、お客様とコミュニケーションを取りながら何らかの提案ができる仕事ができたらいいなと考えていました。ノーブルホームに興味を持ったのは、地元である茨城県で就職したいと考えていたことと、住宅やインテリアに関わる仕事がしたいと漠然と

考えていた中で、ノーブルホームを見つけたというのが最初に興味を持ったきっかけです。茨城県内で多くの住宅を手掛けている実績に加えて、説明会で伺った、早くから多くの経験を積んでいける環境であるという点にも魅力を感じました。また、実際に選考が進んでいく中で、人事の方々や先輩社員の方々が優しく迎えてくださって、雰囲気が良かったことも、ここで働いてみたいと思った理由の一つ。インテリアコーディネーターの仕事自体は全く未知の世界でしたが、コミュニケーションという点に関しては、アルバイトの時の経験も活かされているかなと感じています。

お客様の豊かな暮らしを彩る“色”を付けていく

住宅の間取りの打ち合わせを終えたお客様に、内装や家具のご提案を行うインテリアコーディネーターの仕事をしています。例えば、お客様から「ナチュラルな雰囲気にしたい」「モダンな雰囲気にしたい」といったご要望をいただいたら、そのご要望に合わせて、床や扉の色や、水回り・外観の設備などをご提案。住宅の完成に向けて、いわば豊かな

暮らしを彩る“色”を付けていくような仕事になります。内装・外装を含めて、お家が完成した際にお客様にとっても喜んでいただけると、やはりとても嬉しいです。家が完成した時だけでなく、一組一組のお客様と、家づくりについて様々なお話をさせていただけるこの仕事自体が、私はとても楽しく感じています。ちなみに初めてお会いするお客様の場合、少し緊張されていることも多いのですが、そこから打ち合わせを重ねるにつれてだんだんと打ち解けてくることも。距離を縮めながら、「こんな感じにしたいです」というお客様の思いを汲み取り、「こういうことができますよ」というご提案ができた時にはやりがいを感じますね。特に、「あなたにお願いして良かったです」というお言葉をいただいた時には、喜びと共に自身の仕事の役割の重要さも感じる事ができています。



お客様満足の先に、自身のキャリアを見つめる

ノーブルホームには、人間として魅力ある先輩方が本当に多く、入社年次の近い先輩はもちろんのこと、ベテランの先輩方まで日頃から声をかけてくださったり、何か困っていることがあれば気にかけてくださったりするので、安心して仕事を覚えていくことができる環境だと思います。特に私の場合、学生時代に住宅やインテリアに関することを学んできたわけではないので、入社後に知識やスキルをイチから学べるだけでなく、それをサポートしてくれる先輩方が多くいらっしゃることは、とても大きな魅力に感じました。

また、社員一人ひとりの成長に繋がる研修制度が充実していることや、産休・育休制度などの福利厚生がしっかり整っていることなども、ノーブルホームの魅力です。女性として、ライフイベントを経ながら仕事を続けていける、そしてキャリアを築いていける環境は、日々のモチベーションにも繋がるのではないのでしょうか。

個人的な今後の目標としては、まずはノーブルホームが展開している「まちかど展示場」のコーディネートを手掛けられるようになること。そしてゆくゆくは、総合展示場などの大規模な展示場のインテリアも手掛けられるようにしたいです。とはいえ、そのために今は一組一組のお客様との打ち合わせを大切に、目の前のお客様にご満足いただける提案を



することが何よりも大切。あくまでも、展示場に携わる機会は、そういった日頃のお客様満足の結果としてチャンスをいただけたらと思っています。私と同じように、「未経験だけど住宅業界の仕事に興味がある」「インテリアコーディネーターにチャレンジしてみたい」という方はもちろん、「学生時代の学びを活かして早期から活躍したい」「どんどんスキルアップ・キャリアアップしていきたい」という方にもピッタリの環境ですので、ぜひ多くの方にノーブルホームを次の活躍のフィールドに選んでいただけたら嬉しいなと思います。成長意欲あふれる新しい仲間たちと出会えることを、先輩たちも、そして私自身も、本当に心から楽しみにしています。



NOBLE HOME
message studio

T.H
インタビュー動画
公開中



現場監督

Y.Kさん 2021年度新卒入社

経験や知識を積み重ねた先に、
どんな未来を描くか—。
自分の将来にワクワクできる。



行動指針と先輩方の人柄に惹かれて入社を決意

就職活動時には、人と関わりたいという思いを軸に会社選びをしていました。最初はディーラーなどを中心に受けていたのですが、とある住宅関係の会社説明会にお邪魔した際、「お客様から建てた家の食事に誘われた」というエピソードを伺ったことを機に、「そこまでお客様と深く関わられるなら、住宅業界も受けてみようかな」と思うようになったんです。

そんな時に会ったのがノーブルホームでした。最初の説明会の時から、人事担当の方々が経営理念を熱く語っており、とても惹かれたことを覚えています。特に惹かれたのは、“私たちは圧倒的ナンバーワンを目指して、徹底的にこだわり続けます”というクレド（行動指針）。学生時代、

スポーツが好きでずっとアーチェリーに取り組んできた身として、「社会人になってからも高い目標を持って仕事したい」という思いがあったので、このお話や指針は自身の深いところに響いたんです。

また、実際の選考に進んでからも、人事の方々がとても手厚くサポートしてくださり、いい意味で驚いたことを覚えています。わざわざ時間を作って面接や社長プレゼンの練習をしてくださったり、ブラッシュアップのためのアドバイスをしてくださったり。当時、ノーブルホーム以外の会社も選考は進んでいましたが、ここまで親身になってくれる会社は他になく、どんどん「この会社で働きたいな」と思うようになっていったことを覚えています。

「こんな家がいい」というお客様の夢を叶える

現在は神栖店の工事課に所属し、現場監督として、主に物件の検査や安全管理といった業務を担っています。その他、現場の職人さんたちの打ち合わせや、お客様との連絡なども大切な役割。入社2年目になるタイミングで、ジョブローテーションで今の部署に異動したこともあり、まだまだ先輩のもとで教えていただきながらの進捗が多いですが、打

ち合わせに同席させていただいたり、物件のお引渡しなども経験させていただいたり、学びの多い日々を過ごしています。

「こんな家を建てたい」というお客様の夢を叶える仕事ですので、やはり物件のお引渡しができた時は、やりがいと共に大きな達成感を感じることができますね。これまで実際にお引渡しを担当させていただいたのは1棟のみですが、自身がイチから現場の監督を担い、検査なども進めさせていただいた物件をお引渡しする際に、お客様から「すごい家になりました。ありがとうございました」と感謝の言葉をいただき、とても嬉しかったことを覚えています。

先輩方のお話を伺うと、1人で15~16棟もの物件を担当している方も多くいらっしゃいますので、私としても、同じように多くの物件を担当できるようになりたいというのが直近の目標です。また、経験や知識を積み重ねていった後に、店舗の支店長や拠点長といった、より大きな裁量を持つて仕事ができるポジションも目指していきたいと考えています。

人の魅力と経験の幅が成長に直結していく

ノーブルホームで働く魅力は、入社理由にも繋がりますが、やはり“人”の部分が大きいと思っています。例えば、人事の方々は今でも電話をくださいますし、「何かあったら相談してね」と言ってくださるので、困ったことやわからないことがあった時にも、不安を感じることなく解決することができています。そういった“人の良さ”は自身が所属している部署においても同様で、先輩方が皆優しく、わからないことがあっても、「これはこうだよ」と細かく教えてくれるので、すごくありがたいですね。不安を感じる必要がない環境だからこそ、日頃からお互いにギスギスするようなこともなく、常に高いモチベーションで働くことができています。これって、当たり前のように結構すごいことじゃないでしょうか。

また、経験できることの多さというのも、ノーブルホームで働く魅力の1つです。そもそも、住宅業界全体で見ても、年間700棟~750棟もの物件を建築している会社はそこまで多くはありません。物件数が多いということは、それだけ現場監督として多くの経験を積んでいけるということ。その分成長のスピードも早いので、個々人が実現したい未来へ近づくことにも繋がっていくと思っています。ちなみに私自身は今後、店舗の支店長や拠点長といった、より裁量を持ったポジションを目指し、より成長・活躍していきたいと考えています。



就職活動をしていると、「どんな会社がいいのかわからない」「どんな仕事に向いているかわからない」という方も多いとは思いますが、そういった方こそ、まずはたくさんの経験ができるという視点で、会社選びを試みるのもいいのではないのでしょうか。私自身がそうだったからこそ、ノーブルホームの魅力を人一倍感じていますし、同じような思いを持つ方にはぜひおすすめしたいですね。これからノーブルホームの扉を叩くあなたと、“圧倒的ナンバーワン”をぜひ一緒に目指していけたら嬉しいです。



NOBLE HOME
message studio

Y.K
インタビュー動画
公開中



「圧倒的ナンバーワン」を、
言葉としてではなく、
本気で目指していく一員に。



「また熱中できるものが見つかるかもしれない」

ノーブルホームを最初に知ったのは、某求人サイトでのおすすめ表示でした。実際に会社のことを調べていく中で、特に魅力を感じたのはノーブルホームならではのお客様との関係性。もともとお客様と直接やりとりをしながら関係値を築いていく仕事にはとても興味を持っていたのですが、その信頼関係が長く続いていく可能性が高いというのも、住宅を取り扱う会社、そして地域でも高い知名度を誇るノーブルホームならではの感覚でした。

また、福井社長がもともと大学まで野球をされていて、高校野球の監督もされていたところからノーブルホームを立ち上げた方だと知り、“野球”

という1つのキーワードでも、ノーブルホームには親近感を感じる部分がありました。というのも、私自身が小学6年生から25歳になるまでずっと野球を続けていた過去があり、高校を卒業してからは萩本欽一さんが設立した野球チーム『茨城ゴールデンゴールズ』に所属しながら、プロ野球選手を目指していた経験もあるからなんです。結果としてはその夢を諦めることになってしまいましたが、「ここならまた1つのことを極めていけるかもしれない」「自分が熱くなれるものを見つけられるかもしれない」と思ったことを覚えています。

「安心」「安全」という価値を届ける

アフターメンテナンス課の主なミッションは、ひと言で表すのであれば、“お客様のご自宅に関わる不安を取り除く”こと。主には「短期点検」と呼ばれる定期点検を行っており、6ヶ月、1年、2年といったスパンでお客様のご自宅を訪問し、必要な検査や点検を行っています。例えば、寒い時期であればクロスの伸び縮みの修繕を行ったり、暑い時期であれ

ばエアコンや床下の点検・メンテナンスを行ったり。その他、木造住宅によく発生しがちな床なりなどにも対応しています。ちなみに、我々メンテナンス課だけで状況の改善が難しい場合には、業者さんとお客様の橋渡しとなり、工事の進捗管理を行うケースなどもあります。お客様がどうすればいいかわからずに困っていたことを我々が解決でき、感謝の言葉をいただけた時には、何よりもこの仕事のやりがいを感じられますね。ちなみに、私自身は住宅業界自体全くの未経験からスタートしましたが、ノーブルホームにはトレーナー制度という教育制度があるため、先輩からの丁寧な指導のもと安心して仕事を覚えていくことができています。困ったことやわからないことがあっても、トレーナーの先輩にすぐに相談でき、解決できるというのは、私のように未経験からチャレンジしたいという方にとってはきっと大きな安心感に繋がるのではないのでしょうか。



一緒に成長を目指せる仲間に出会いたい

ノーブルホームで働く一番の魅力を聞かれた時、私としては、会社としての考え方やスタンスがその最たるものにあたっていると思います。個人的には、会社として掲げているクレド(行動指針)の中にある、「私たちは圧倒的ナンバーワンを目指して、徹底的にこだわり続けます」という言葉がとても好きです。もちろん単なる言葉としてだけでなく、ノーブルホームで働いている社員一人ひとりが、本気でこの言葉を体現していることが、何よりの魅力であり、また強みでもあると言えるのではないのでしょうか。その上で、成長機会や成長スピードを加速させるサポート制度や環境がしっかり整っている点も、やはりノーブルホームの大きな魅力です。特に後輩思いの優しい先輩方が多いかどうかは、単なる福利厚生や制度では見えない部分。ここにも、やはりクレドが大きく影響しているのではないかと私は感じています。「人として成長したい」「本気でナンバーワンを目指したい」という方であれば、きっと日々モチベーション高く働けるはずです。私としても、一緒に成長を目指す仲間がどんどん増えてくれたらとても嬉しいです。

ちなみにこれからの個人的な目標としては、まず「住宅」についてより幅広い知識を身につけていくこと。そしてお客様が何を求めているのか、ニーズを現場でよりキャッチできるようになることを目指しています。加えて、



ゆくゆくはチームを率いるマネジメントのポジションにもぜひチャレンジしたい考えです。野球のプロを目指していた時のように、目指したくなる住宅のプロたちがノーブルホームにはたくさんいるので、目標にはきっと困らないはず。社会人としてはもちろんのこと、人間的にもきっと多くの成長を得られる会社ですので、少しでも興味があったら、まずはぜひ一度、お店や展示場に遊びに来てください。新しい仲間と出会えることを、一同心から楽しみにしています。



リフォーム

N.Y さん 2017年度中途入社

社員の主体性・行動力に、
会社が応える。

だから次の「やりたい」が生まれる。



前職の経験を、ここなら存分に発揮できると思えた

前職では、新卒入社した太陽光発電事業会社で営業職をしていました。太陽光という商材・サービスを選んだのは、これから世の中に必要とされるものに携わりたいと思っていたためです。そこからノーブルホームへ転職するきっかけになったのは、「ノーブルホームでの太陽光事業を伸ばしてほしい」と、直接スカウトをいただいたこと。というも、当時のノーブルホームは住宅用太陽光発電システムの販売自体は行ってはいたものの、まだまだ力を入れられていない状態だったんです。お声がけをいただいた私からしてみれば、それだけ多くのお客様に、これからさらにニーズの高まっていく太陽光発電システムをご提案できることは大きな魅力

だと思いましたし、同時にこれほど自身の知識やスキルを存分に発揮していける場所是他にはないんじゃないかと思えたので、転職を決意しました。ノーブルホームというそもそもの会社としての高い知名度、そして茨城県内着工数No.1 という実績から見ても、ここに眠っているお客様の潜在ニーズは、まだまだたくさんあるのではないかとワクワクしたことを覚えていますね。入社当時に想定していたお客様へのご提案数や売上規模はすでに達成しましたので、今後はよりプラスαの売上を増やしていくことが、私のミッションだと思っています。

会社全体でも、唯一無二のポジションとして

リフォーム事業部は、新築で住宅をご購入いただいたオーナー様のご要望に対してリフォームの具体的な内容をご提案していくことが主なミッションになりますが、私の立場は同部署の中でも少し特殊で、前職の経験を活かした住宅用太陽光発電システム及び関連製品の提案に特化した役割を担っています。具体的には、ノーブルホームが会社として

取り扱い物件数をどんどん増やしていっている中で、太陽光発電システムの搭載件数をいかに増やしていくか——。部署の中でも私一人で進めている事業になるため、やはり大変さもありますが、その分、自身の成果が事業そのものの成長にも直結するやりがいを感じています。ちなみに、実際に太陽光発電システムの搭載を検討されているお客様の場合、ご自身である程度の情報を調べ、「この商品を設置するのがいいと思っているのですが」という方も多いのですが、実はネットだけではわからない魅力やメリット・デメリットが多いというのも太陽光発電システムの特徴です。そのため、私が改めて提案させていただくと、お客様からは「そっちの方がいいね」とおっしゃっていただけることも多くありますね。お客様の期待を超えるご提案ができた時、そして実際にご契約をいただいた時には、やはり一番喜びを感じられます。

能動的か、受動的かで、環境の感じ方は異なる

ノーブルホームで働いていて強く感じるのは、部署や店舗に関わらず、働いている社員たちの仲が本当に良いということ。会社の規模が大きくなればなるほど、社内コミュニケーションは部署単位や事業単位になりがちだと思いますが、ノーブルホームは全くそんなことがないんです。他社で働いたことがあるからこそ、この点にはとても驚きました。また、コミュニケーションの取りやすさは、日頃の業務円滑化にもつながっています。「この部署は今こんな状況なんだ」という情報共有が全社的にできているため、「だったら、こうしてみればいいんじゃない?」「こっちの部署がちょっとサポートしようか?」といったやりとりもスムーズにできるんです。

言い換えるのであれば、それは社員たち一人ひとりが、日頃から主体性や行動力を持って仕事に取り組んでいることの表れでもあると思っています。「こういうことがしたい!」と言えば誰かが手伝ってくれるし、会社も「それならやってごらん」と任せてくれる。そして結果を出せばしっかり評価もされる。これはとてもフェアで健全な環境だと思っています。逆に、「ただ与えられる仕事をこなすだけがいい」という方には、ちょっと難しい環境かもしれませんね。この点を魅力と感じるか、厳しさと感じるかが、ノーブルホームに合うか合わないかの基準だと私は思っています。

ちなみに、私自身が“主体性”をもって今後取り組んでいきたい目標は、



より上流の企画から事業に携わることです。それは太陽光関連サービスの領域だけではなく、リフォーム事業部として、そして会社として、よりお客様満足度を高めるためにはどうすればいいかを考えるということ。今ある事業の柱を軸に、10年後、20年後に繋がるような新たな基盤を作っていきたいと考えています。その上で、より多くの女性が、結婚や出産などのライフイベントを経ながらも、会社の中でキャリアを築いていけるような新たな仕組みづくりにもチャレンジしていきたいですね。そのためには、自分自身がまず女性管理職というポジションに就くことも必要になるでしょう。家庭と仕事を両立することが難しいと感じている女性の方もまだまだ多くいらっしゃると思いますが、その双方を諦めることなく、より生きがいややりがいを女性の方が感じられるように、サポートできる存在になっていけたら嬉しいです。



「人がつくる会社」は、「人を育てる会社」。 成長を全力で応援します！

大竹 祐次 × 木村 賢一

Yuji Otake

Kenichi Kimura



NOBLE HOME
message studio

大竹 祐次・木村 賢一
インタビュー動画公開中



「人を育てる」会社だから 成長できる環境がある

木村 入社して最初に感じたのは、「人」の魅力です。私はキャリア(中途)入社ですが、新卒、中途に関わらず、新人はみんな新しい環境に不安を感じますよね。でも当社には人を育成する風土があるから、ゼロからしっかり育ててもらえる安心感があるんです。先輩が後輩を育てる姿勢が脈々と続いていて、先輩自身もかつて教わる立場を経験しているからこそ、当たり前のように親身になって教えてくれるんです。

大竹 当社では、新人ひとりに対して先輩ひとりを指導役としてつける「トレーナー制度」を導入しています。誰に何を聞けばいいのかわからない状況は大きなストレスになるので、頼る相手が明確になっていることはとても心強いと思います。また、同じく「育てる」という観点から、研修制度にも力を入れています。人の成長こそが会社の成長につながると信じているので、とにかく「人」を育てることを大切にしています。

木村 新人向けの研修だけでなく、指導役であるトレーナーに対しての研修もあるのは驚きました。「育てる」という想いを、ここまで徹底して貫いているのはすごいですよね。私は以前教育関係の仕事をしていましたが、ワークライフバランスの実現のために転職を決意しました。エージェントに「いい人たちと働きたい」と相談し、紹介されたのが当社だったんです。福井社長の情熱や考え方、会社の理念に共感できたとし、何よりも、明るく活気ある雰囲気の魅力を感じました。入社前に感じていたその印象は入社した後も変わらず、第一印象とのギャップや裏表は一切感じませんでした。

万全のサポート体制で 頑張る若手をバックアップ

大竹 当社の大きな強みは、ワンストップソリューションの提供にあります。建物はもちろん、土地、外構、インテリア、資金計画や保険、アフターサービスまで、住まいに関わるすべてのサービスを自社でおこなっているため、家づくりをトータルでお手伝いできる。それはお客様にとって大きなメリットとなるのはもちろん、社員にとっても大きな魅力です。あらゆるサービスを提供しているということは、活躍できるフィールドも多彩に揃っているということです。

木村 チャレンジできる環境が整っているのも、成長を目指す私たちにとっては大きな魅力です。新人を積極的に打席に立たせるというスタンスだから、仕事の現場での経験をどんどん積むことができます。「任される」ことで主体的に成長できるし、自分の仕事により大きなやりがいや手応えを感じることができます。もちろん、ただ任せるのではなく、バックでしっかり先輩が

サポートしてくれる。その安心感があるからこそ、自信を持って挑戦できるんです。

大竹 社員の成長を応援する制度のひとつに、「ジョブローテーション」があります。たとえば、現場監督が営業の仕事をやってみたいと手を挙げれば、それが叶う。さらに当社では、社長に直接キャリアビジョンシートを提出して、こうなりたい、こんな経験が積みたいと、自分の意思を伝える機会を設けています。意欲ある人を全力で応援する。そのために、一人ひとりの声にしっかり耳を傾ける環境を整えています。

木村 建築の現場での経験があるとお客様へ自信を持ってご案内できるから営業の際の説得力が高まるなど、いろいろな職種を経験できることは次のステップにつながります。今の経験が、2年後、3年後に生きてくる。その道筋が見えるから、よりやりがいを持って仕事に取り組むことができます。

「こんな仲間と働きたい！」 学生の皆さんへのメッセージ

大竹 当社には「日本の暮らし方を変える」という大きなビジョンがあります。その想いに共感し、情熱を持って仕事に取り組む意欲のある人に来て欲しいですね。圧倒的No.1を目指して、千葉、栃木へのエリア拡大や新商品の開発に力を入れて成長を続けていますが、そのためには「人」の力が不可欠。だからこそ、同じ目標に向かって進んでいける仲間を求めています。

木村 お客様の夢を叶える家づくりという仕事は、ひとりの力でできることはありません。素直な人、一生懸命な人のまわりには、自然と人が集まってきます。同じベクトルを持つ仲間が集まれば、強いチームシップが生まれる。切磋琢磨し合える環境で、一緒に成長していきましょう！

大竹 お客様を笑顔にすることができ、お互いに感動できるのがこの仕事の魅力であり、大きなやりがいです。人の幸せのために頑張れる人、仲間と喜びを分かち合える人。求めるのは、高い共感性を持つ人財です。皆さんの成長を応援する当社で、思いっきり人間力を磨いてください！



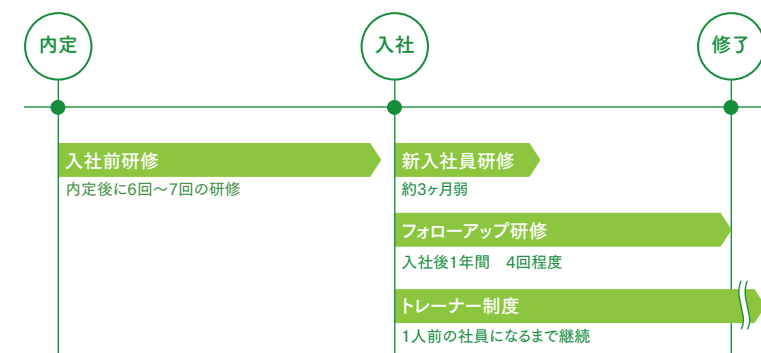
ノーブルホームは、社員一人ひとりが
“人”として成長できる文化を育んでいます。

ノーブルホームでは、様々な研修や制度、地域活動により、
社員が魅力的な人材に成長できる文化を築いてきました。
経験がない業務が多い中でも、先輩たちがサポートする社風を通し、
多くの社員が1年目から活躍しています。



内定から入社、
その後きっちりとした
教育制度で新卒社員の
成長をバックアップ。

教育・研修スケジュール



入社前研修 内定後6回～7回

社会人になるためのマインドセットを行う

ノーブルホームへの内定が決まったら、入社までに6回～7回研修を行います。研修では、内定者同士の自己紹介など、コミュニケーション能力を高めるための基礎研修をメインに、ノーブルホームの社員として大切な「元気・感謝・謙虚」の考え方を学んだり、ノーブルホームの理念や行動指針について学びます。こうした様々な研修を通して、内定者がスムーズに入社できるよう『社会人になるための準備』をしています。



新入社員研修 3ヶ月間

ノーブルホームで活躍するための地盤を築く

入社後は新入社員研修を3段階に分けて実施します。

- ①ノーブルホームで働くにあたり、必要な知識スキルや考え方を研修で身につけます。知識スキルはビジネスマナーやシステム・コンプラ等、そしてノーブルホームの理念・クレド・人間力等などの考え方を浸透させます。
- ②次に、家づくりの流れを理解するため、建築基礎の研修と現場見学を実施します。住宅営業・不動産・設計・工事・IC等を学びます。
- ③そして、それぞれの配属部署主体で専門的な業務がスタートします。ノーブルホームの一員として活躍できるよう、約3ヶ月にわたる研修が行われます。



フォローアップ研修 入社から1年間

時期ごとに変わる悩みをサポート

入社後3か月・6か月・9か月・1年と、時期ごとに起こりうる悩みや壁に対して、専門的なスキルを研修する制度です。新しく出てくる課題に対して定期的なフォローを入れ、一人で悩みを抱えるということが無いようにサポートをします。



トレーナー制度

「誰に聞けばいいかわからない」という課題を解決

先輩社員がトレーナーとなってサポートをしてくれる制度です。業務の確認、スケジュール管理、日報確認など、新入社員が安心して仕事のスキルを身につけられる環境を整えます。



制度について SYSTEM

ジョブローテーション

ノーブルホームには、配属先でしっかりと業務が身に着いた後、個々の成長スピードや適正・能力に合わせて大きな配置転換をする『ジョブローテーション』制度があります。営業企画から住宅営業や商品開発、現場監督から設計など、実力が備わった社員の力を発揮できる環境への配置を行います。もちろん本人にやる気があることを前提に、成長を遂げていてもらいます。

E.Mさんの場合



営業企画

入社後、営業企画課へ配属になり、主に地域貢献活動のプロモーション、企画、広報を担当していました。実際の販売促進ツールの作成を担当したのもいい経験になりました。

規格型住宅営業

元々、接客に興味があり規格型住宅営業(スタイルハウス)へ。営業企画時代に培った企画力を活かした提案が形となり、喜びの声や笑顔が直接見られるこの仕事にやりがいを感じています。

A.Sさんの場合



現場監督

建築に興味があり6年間、現場監督として建築の基礎である住宅の納まりや工法等を勉強し、年間平均30棟を管理していました。

営業(水戸店)

現場で身に付けたスキルと、営業で身につけたコミュニケーション力でサービス向上を続け、現在はマネジメントしながら自身もプレイヤーとして奮起しています。



表彰制度

ノーブルホームでは社員のモチベーションの向上と目標の明確化を図るため、全社員を対象に特に優秀だった社員・店舗を表彰する『表彰制度』を設けています。

個人表彰

 セールスマン オブサイヤー (営業) ルーキー賞 優秀賞 最優秀賞	 グッドデザイン オブサイヤー (設計) 平屋部門 間取り部門 デザイン部門	 アーキテクト オブサイヤー (設計) 最優秀賞
 コーディネーター オブサイヤー 注文OP部門 (IC) 優秀賞 最優秀賞	 コーディネーター オブサイヤー 家具部門 (IC) 優秀賞 最優秀賞	 コンストラクション オブサイヤー (現場監督) 最優秀賞
 インシュアランス オブサイヤー (保険) 最優秀賞	 リアルエステート オブサイヤー (不動産) 最優秀賞	 アフター オブサイヤー (アフター) 最優秀賞
 バックオフィス オブサイヤー (管理系) 取り組み実績により設定		

チーム表彰

 目標達成賞	 店舗賞	 ハウスオブサイヤー
-----------	---------	---------------

その他の制度

定期的な懇親会

様々な職種の社員が多い当社では、社員同士の交流を深める場として、定期的に「懇親会」を開催。チームワークの向上に繋がり、業務での連携もよりスムーズに！



子の看護休暇

小学生未満のお子様のいる社員のための看護休暇制度。当社では有給休暇を最大5日間付与しています。子育て世代の仕事と育児の両立をサポートするための支援制度です。



結婚・出産・育児中も安心

多くの育児中社員が活躍している当社では、結婚・出産・育児中も働きやすいよう、短時間労働制度など、各種制度も積極的に採用。今後もより改善していく予定です。



活動について ACTIVITY

地域の皆様へ感謝を込めて 地域貢献活動を行っております。

ノーブルホームは、本社機能を水戸市におく、茨城の企業です。私たちを支えて下さる地域の皆様への恩返しの一環として、弊社では青少年育成を通じた地域貢献活動に力を入れています。

地域貢献活動

ノーブルホームカップ

茨城県内の地域スポーツの振興を推進するために毎年8月に開催。野球を通して、一生懸命取り組む姿勢やチームプレーによる思いやりの心を育み、子供たちの夢や未来に繋がっていくことを応援しています。



ノーブルホームカップの特徴

1.茨城県の学童軟式野球大会

2005年にスタートしたノーブルホームカップは、株式会社ノーブルホームが主催・運営しています。近年では130近くのチームにご参加いただいています。

2.地域交流や社員教育の場

主にプロジェクトメンバーと入社1年目の社員が、大会を運営しています。「先輩社員・県内交流を深める場」、「会社の取り組みの体感」として貴重な機会に。

3.各企業様からご協賛

茨城県内の地域スポーツ振興のために、毎年多くの企業様のご協賛・ご後援により運営させていただいています。

4.オリジナルイベントを同時開催

遠投・スピードガン・ベースランニングの3種目を競う「チャレンジコンテスト」、球の飛距離をチームで競う「ホームラン競争」があります。

霞ヶ浦・北浦清掃活動

霞ヶ浦・北浦流域21市町村で構成される霞ヶ浦問題協議会の提唱により、昭和49年3月から毎年、春(3月)と夏(8月)に実施している清掃活動で、2013年で79回目となります。ノーブルホームでも毎年「地域貢献活動」の一環としてノーブル・パートナーズ・クラブつくば・神栖支部の皆様とノーブルホーム社員で参加し、地域の環境活動に取り組んでいます。



家づくり体験

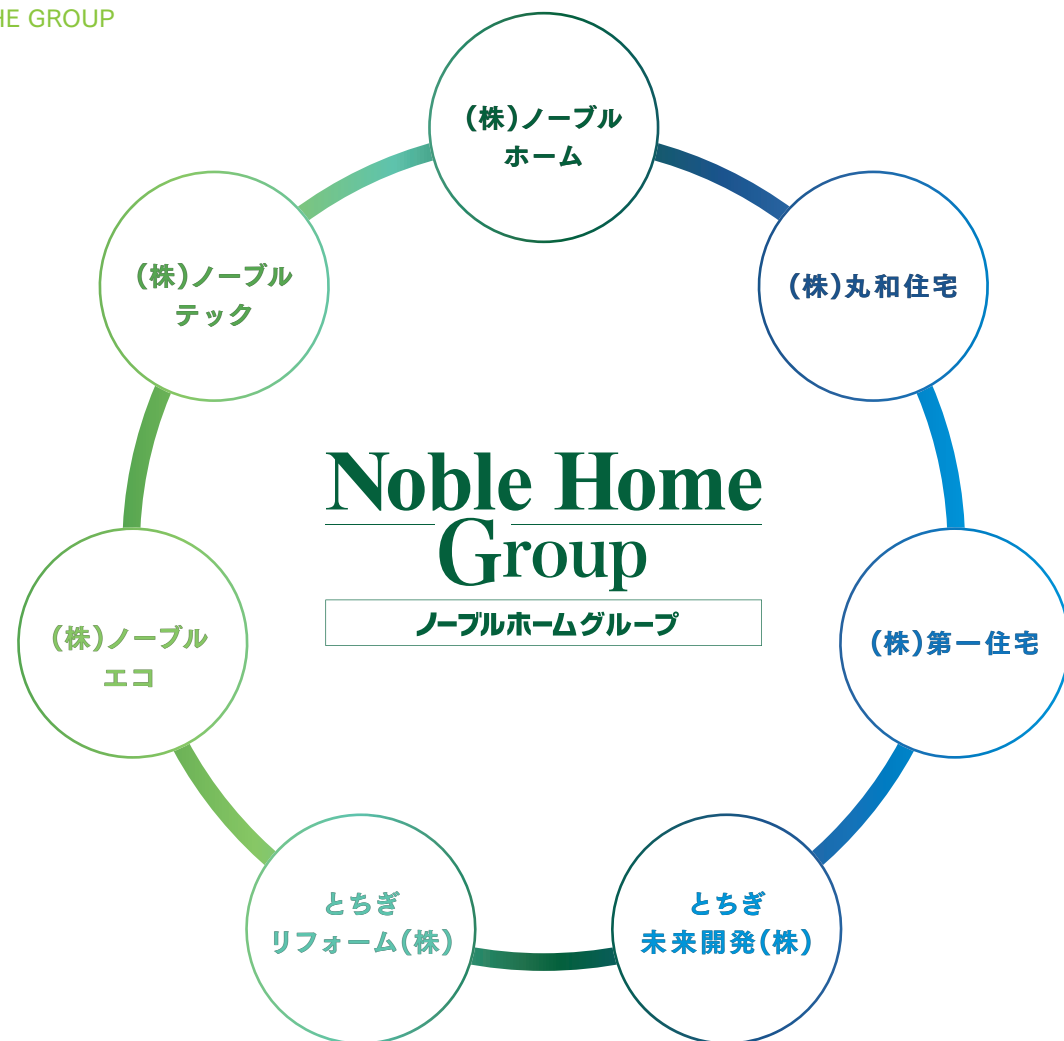
GW期間中に、「家づくり体験」イベントを開催。一般参加でお集まり頂いた子ども達に「設計・コーディネート・木材の加工・上棟式・内装・外装仕上げ」までを一日ずつスタッフと共に体験頂き住宅を完成させていきます。この体験イベントは、子ども達の感性をより豊かにすると共に、家族や地域でのコミュニケーション拡大を目指すことを目的としています。



地域感謝祭

ノーブルホームでは、日々お世話になっているオーナー様や地域の皆様への"恩返し"の想いを込め、定期的に「地域感謝祭」を開催しております。屋台やゲームコーナー・インテリア教室などを設け、地域の皆様とのコミュニケーションの場として、より多くの方々と交流を深めることを目的としています。





グループ会社

株式会社ノーブルホーム

事業内容 注文住宅・建売分譲事業/特殊建築物/リフォーム/
各種保険代理/不動産仕入れ・仲介事業/賃貸住宅企画管理
住 所 〒310-0852 茨城県水戸市笠原町1196-15

株式会社ノーブルテック

事業内容 建築工事/大工工事/土木工事/電気・設備工事
住 所 〒310-0843 茨城県水戸市元石川町260-27

株式会社ノーブルエコ

事業内容 産業廃棄物処理
住 所 〒311-3115 茨城県東茨城郡茨城町前田1677-85

株式会社 丸和住宅

事業内容 注文住宅/建売分譲事業/不動産仕入れ仲介事業
住 所 〒328-0043 栃木県栃木市境町23-26

関連会社

株式会社ステージプランニング

事業内容 不動産の売買・仲介/分譲住宅売買/賃貸管理/
各種不動産事業コンサルティング/各種保険代理
住 所 〒310-0852 茨城県水戸市笠原町1199番地の1
OUTLOOKKASARA 1階

株式会社第一住宅

事業内容 注文住宅業
住 所 〒323-0820 栃木県小山市西城南2-13-18

とちぎ未来開発株式会社

事業内容 不動産の売買・仲介/中古住宅の売買・再販売/
資産活用コンサルティング
住 所 〒328-0075 栃木県栃木市箱森町36-17

とちぎリフォーム株式会社

事業内容 リフォーム工事/アフターメンテナンス工事
住 所 〒328-0075 栃木県栃木市箱森町20-24

グループとしての拡大を目指し 各事業部門の分社化を展開中

株式会社ノーブルテック

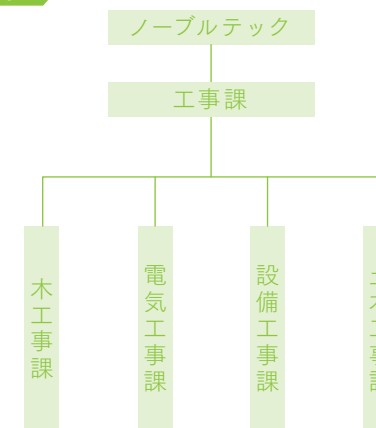
株式会社ノーブルテックはノーブルホームの施工部門を担当するグループ会社として、2016年に設立いたしました。経営理念「建設で幸せな社会を創る」のもと施工のプロフェッショナルとして業務を遂行しています。昨今減少している職人(大工、土木、基礎、設備等)を自社の社員として育成し多くの現場を施工できる体制を整えることで当社の更なる発展を目指しています。



会社概要

代表者名 福井 英治(フクイ エイジ)
設 立 M&A 2016年 6月(施工業務の拡大のため)
2017年1月「ノーブルテック」
社名変更 土木工事/建築工事/大工工事/足場工事/土工工事/
事業内容 舗装工事/内装仕上工事/造園工事
商 圏 茨城県内全域
本 社 茨城県水戸市
社 員 数 24名
社員情報 平均年齢 32.2歳 男女比 4:1

組織体制



社史

- 1996年 4月 ◆ 株式会社久慈グリーンサポート設立(常陸大宮)
- 2016年 6月 ◆ 株式会社ノーブルホームの100%子会社になる
- 12月 ◆ 社名変更し「株式会社ノーブルテック」本社移転し
水戸市石川町へ
- 2020年 6月 ◆ 社員数24名/売上高6.4億円/新卒採用(高校生)

職種紹介

木工大工

基礎や屋根・外壁・内装の仕上げ以外の全てに携わるとい、重要なポジションです。



電気工事

電気は生活必需品であり、人々の生活の支えとなっている事を意識し、業務を行っております。



設備工事

外部・内配管工事を行い、その後各部屋に備品(エアコン/トイレ等)を取り付けます。



土木工事

建物の構造体を組み立てる前の建設予定地の造成や杭打ちに携わります。



