

わくわく!!

夢ニュース

【住宅】

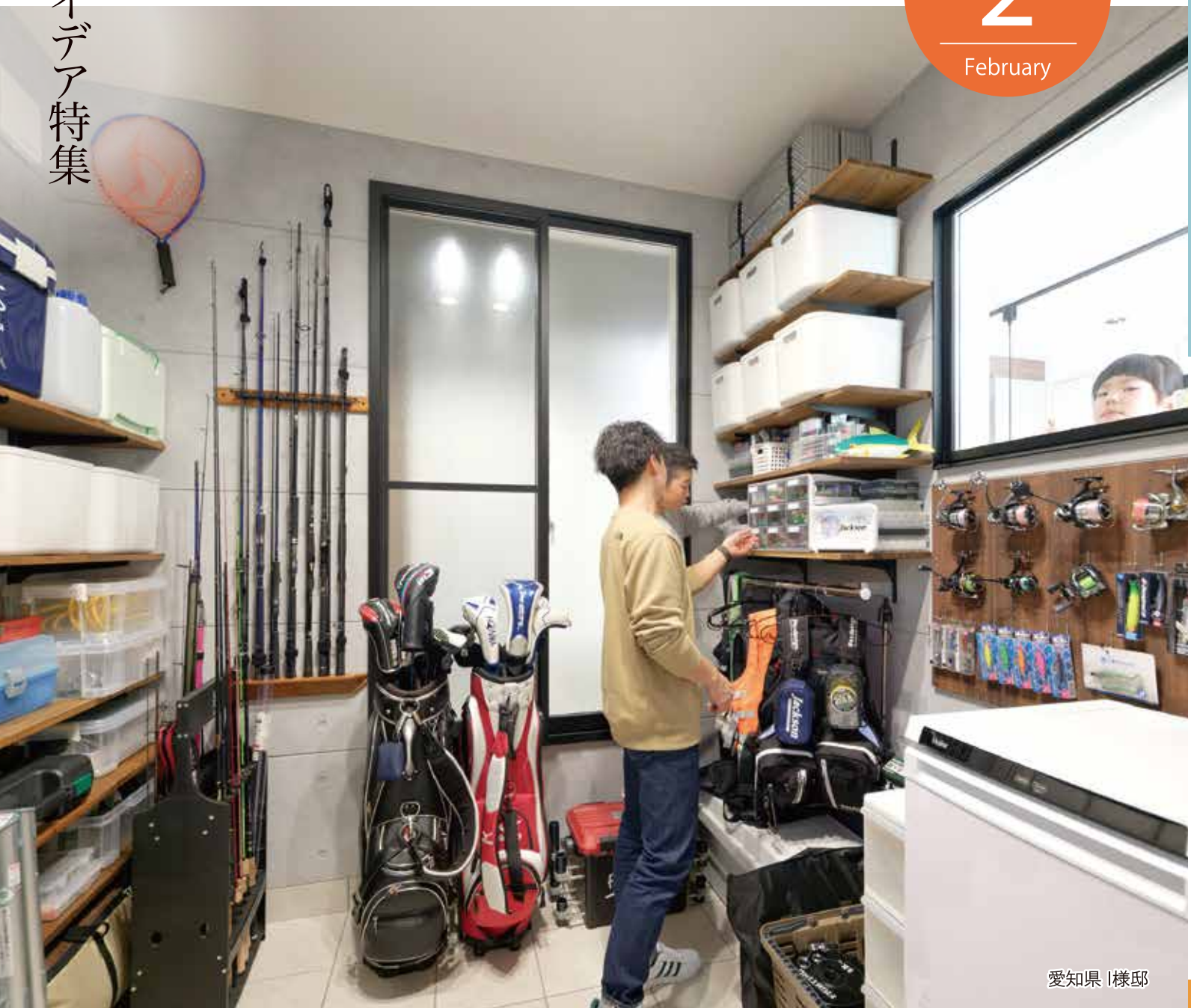
土間空間を巧みに暮らしに取り入れる Vol. 264

2024

2

February

暮らしを変える!?
土間空間の活用アイデア特集



会長の
ひとりごと
【住宅】

Vol.264 2024 2月

『コストリーダー』から『クオリティリーダー』へ

全ての「会長のひとりごと」がWEBで読める!
『くぼかわよしみち.com』

くぼかわよしみち.com

検索



毎月
20日
更新!!

スマイシアHD株式会社 代表取締役会長
アサヒグローバルホーム(株) 取締役会長
ゴールドトラスト株式会社 取締役会長
ゴールドエイジ株式会社 取締役会長

文/久保川 議道

text:Yoshimichi Kubokawa



コロナの3年間で終わって世の中が激変しています。私達住宅会社の環境もガラッと変わってしまいました。

①やはり一番は建築資材の高騰です。値段が上がってしまった、上がった値段で高止まりしたままで下がる様子がありません。ハウスメーカーの住宅価格は坪当たり100万円を超えてしまいました。アサヒグローバルホームは価格に強いローコストで最高品質の住宅を作る会社ですが、価格は抑えているにお客様のご来店の数下がってしまいました。

②それはお客様の側にも色々な事情があるでしょう。物価が上がって、電気代、ガソリン代も生活を圧迫しています。ご主人のお給料も少し上がってはいるのですが、実質給料はマイナスです。老後の資金も2,000万円、3,000万円必要と言われるし、子供達の教育費にも一番お金がかかる時に住宅を建てようかという気持ちにはならないのです。いくらローコストだとしても住宅は高額ですから、新築住宅を諦めて建売住宅や中古住宅や賃貸でもいいねというご家族が増えているでしょう。

③そして今現在結婚しない男性・女性が増えています。すると大きな家は必要ないし、賃貸でも十分に快適な生活ができるので注文住宅の会社のモ

デルホームを見学に行く必要がありません。それに加えて日本の人口ピラミッドは25歳から45歳の人口が過去最低人数となつています。住宅を建てたいと思う年齢の人口が激減しているのですから、お客様の来店数が減つても何も不思議ではありません。

さてアサヒグローバルホームはどうすればいいのでしょうか。いくらローコストにしても住宅を購入するお客様が激減です。いくら高品質にしてもそれはお客様の住宅購入の理由にはなつていません。これではもうお手上げです。どうすることもできなくて、販売棟数が下がることは当然なのです。その証拠に日本中の地域ナンバーワンの住宅会社さんの成績が下がり続けています。

さて、今まで買っていたいたお客様が居なくなつていくのですから住宅会社はどうすればいいのでしょうか。それは今注文住宅を売れる人に住宅を売るしか方法はありません。ローコストな住宅でも、インフレで生活費が上がり給料が下がっているのですから、住宅が買えないのです。そうであればこのローコスト住宅を所得・収入の多い人に売るしか方法はありません。しかしこのアップクラスの人はローコスト住宅ですと宣伝すると買ってくれませんし、プライド

があつて住宅にこだわりのある人が多いのです。ですからローコスト住宅会社は変身しないと住宅は売れないのです。

ということで『コストリーダー』から『クオリティリーダー』への住宅会社にならんと注文住宅会社は生き残れない時代になつてしまいました。アサヒグローバルホームも全く同じです。しかしもともと当社はすでにクオリティの高い住宅をずっと販売していますし、そして他社にはできない壁圧27cm、屋根圧43cmの世界一のドイツ気密断熱の『世界標準住宅』も販売しています。

それと、日本は世界一長寿の国なのに健康寿命はドイツより短いのです。交通事故死亡者が4,600人なのに家の中で病気や事故で亡くなる人が17,000人もいるのです。ですから私は住めば住むほど健康になる『究極の健康住宅』も販売しています。不思議な生体水と不思議な電気とホルミシス(玉川温泉の低放射線住宅)やマイナスイオンの住宅を作っています。あと月間6万円も住宅ローン支払いが減る『ゼロエネルギー住宅』も販売しています。

もうすでにアサヒグローバルホームは完全に最高品質の『クオリティリーダーの住宅会社』なのです。是非一度ご来店ください。店長が全てご説明いたします。

社員紹介

#24

アサヒグローバルホーム
鈴鹿店 住宅アドバイザー

北谷 豊

きたたに ゆたか

◆Profile

生年月日:1975年3月30日
出身地:和歌山県和歌山市
趣味:ゴルフ、温泉巡り
好きな食べ物:お酒に合うもの全部

前職はコマダ珈琲のスーパーバイザーとして、150店舗の経営管理を行っていた北谷。2020年に当社へ入社、現在では累計引き渡し実績が60組を超えている。そんな北谷が畑違いの住宅業界に飛び込んだきっかけや、様々な業種を経験したからこそ得られた営業としてのあり方などを聞いてみた。

意思決定における「迷い」が生じるのは当然 最善の比較対象を提供することこそが営業である

→ どうして住宅営業に？

転職を考える中で、これまで主に飲食系のマネジメントや経営管理など、人と繋がっていく営業をメインに行っていたことから、転職会社の人に「業種は異なるが向いていると思う」と後押し頂いたのがきっかけです。その中で、アサヒグローバルホームの経営方針が自分のしたいことにマッチしたこともあり、入社を判断したという経緯です。正直なところ、最初から住宅業界に絞っていた訳ではありませんでした(笑)

→ 仕事において心掛けていることは？

営業として大切にしていることは、特に初めてご来店頂いたお客さまに対するテンションとアンテナを高く、繊細にご対応しようと心がけていることです。テンションが高いというのは「元気いっぱい大声で！」ということでは無く、打合せが楽しかったと思ってもらえるようにお客さまのテンションを上げる工夫をし、自分もそこに近づけるという意味です。

大きなお買い物ですから、「本当にこれでいいのか?」「そもそも家を建てるべきなのか?」といった意思決定への迷いが発生することは当然であると思います。どれだけお話をしても最終的な判断を行うのはお客さまです。なので、最善で正しい比較を提供し、意思決定のお手伝いをするのが私の役目であると思っています。

→ どんな時にやりがいを感じる?

お引渡し後のお客さまが店舗に遊びに来てくれたり、お客様の親族の方やご友人などを紹介してくださった時に、信頼を頂けているのかなと感じ、やりがいにつながっています。

これまで働いていた会社は、どちらかというとマネジメント業務が主で、あまり自分のために働くということをしてこなかったため、1度は自分と向き合う仕事がしてみたいという気持ち

ちがあり、当社に入社した経緯があります。今の業種はお客さまから「ありがとう」という言葉を直接頂けることがとても多いので、素直に嬉しいですし、仕事をしていて楽しいなと心から思います。

→ プライベートはどのように過ごしている?

奥さんと温泉旅行に行ったり、ゴルフをしたりです。最近だと福井県のあわら温泉が良かったですね。

ゴルフは昔していたことがありますが、接待ゴルフがすごく嫌で辞めていて(笑)1年くらい前から復活したのですが、エンジョイゴルフはとても楽しいです!

基本的に休みの日は出かけることが多いのですが、外出をしない日は愛猫3匹と戯れています。子どもが大きくなって手も離れてきたので、楽だなとは思いつつもなんだか寂しくて、猫に癒されています(笑)

ただ、今年も行ったのですが、毎年、年始は家族みんなで劇団四季を鑑賞しに行くことが恒例行事になっていて、娘たちも来てくれるので嬉しいですね!



2024年辰Ver.の愛猫たちです!!

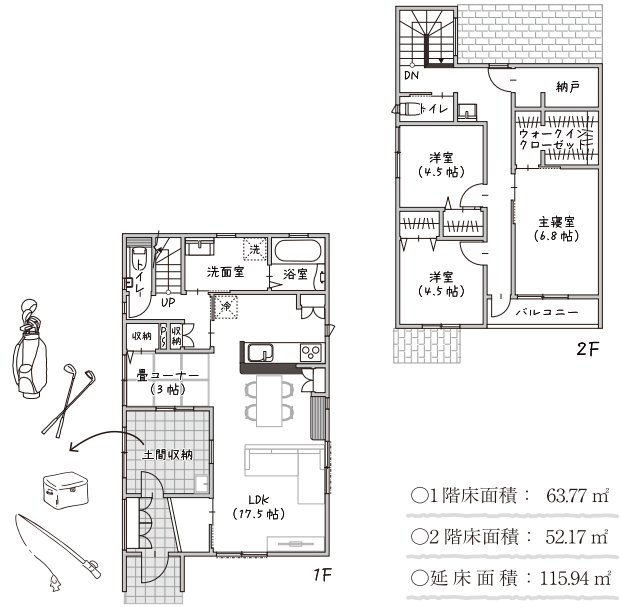
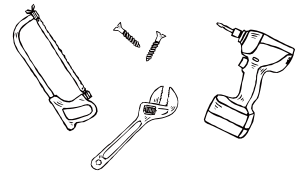
土間空間が暮らしを変える!?

土間空間のアイデア特集

最近よく見かける土間空間を巧みに暮らしに取り入れているお家。
土間空間は古くから農作業や家事スペースとして活用されてきましたが、
最近はデザイン性や快適性が注目され、新たな魅力を持った使い方が増えています。
"土間空間"が一つあることで、日常が少し便利になったり、充実したり。
今回は様々なアイデアで土間空間を活用している素敵なお家を紹介します。



休みの日には、家族で釣りやキャンプに出かけるご夫婦とお子さま2人のI様ご家族。
釣りにキャンプにとアウトドアを楽しむご家族がこだわったのは、「趣味を思いきり楽しめる家」。
そのために絶対必要だったのが、趣味道具を収納できる空間で、
マイホームづくりのきっかけにもなった「ホビールーム」でした。



室内窓を通して 会話がはずむ!

ホビールーム(土間空間)に隣接した畳コーナーには掃き出し窓、リビングにはFIX窓を設けました。覗いてみたり、和室の窓に腰掛けおしゃべりしたり、お手入れや準備をしながら家族でコミュニケーションが取れる空間となっています。



玄関の正面に設けた約4.5帖の ホビールーム(土間空間)

車への積み込みの際の動線を考え、土足で出入りできる玄関入口の正面にレイアウト。釣りやキャンプに出かける際の準備もスムーズです!



DIY用に壁はあらかじめ
下地補強済み



DIYで自分たち好みに カスタマイズ

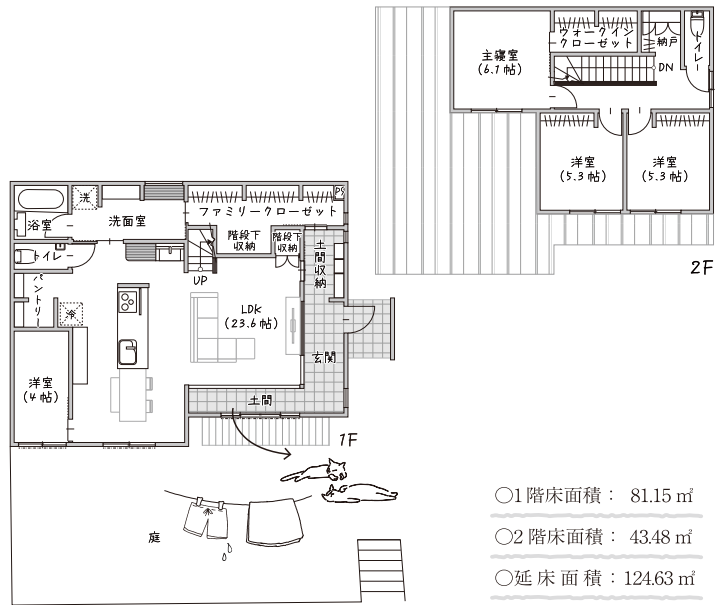
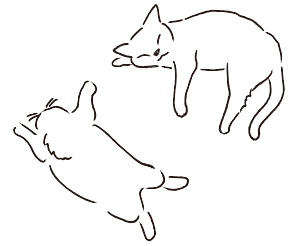
暮らしながら自分たち好みにアレンジできるよう、下地補強のみ施されたシンプルな状態から、アウトドアギアや道具のサイズに合わせて棚をDIY。サイズも自由に変えられるので、使いやすい形にどんどんカスタマイズしていくのも楽しいポイント。

ご夫婦とお子さま、3匹の猫ちゃんと暮らす S 様ご家族。

室内と外を自由に行き来し、BBQ やお家キャンプをのびのびと楽しめるよう、

玄関ホールをなくして、「土間とリビング」「土間と庭」を繋げるなど常識にとられない間取りは、

「家で過ごす時間を大切にしたい」という想いと「自分たちらしさ」が詰まっています。



猫にとっても居心地の良い空間

庭に面した土間は、猫にとっても居心地がよく、外を眺めたり、日向ぼっこしたりできるお気に入りの空間。お庭でBBQやキャンプするご家族を窓越しによく見守ってくれているそう。



玄関ホールをなくし、シームレスに繋げたリビングと土間

玄関ドアを開けると、L字型に土間が広がり、リビングとシームレスに繋がる間取り。冷暖房が効いていれば、玄関から入ってきた瞬間も快適です。



高低差のある土地で、人目を気にせず、カーテンレスで開放的



色々な使い方ができるから暮らしの幅がぐんと広がる

お友達がたくさん遊びに来た時にすぐに靴を脱ぎ履きできたり、BBQのときに腰掛けたり。アイアンバーを設置してあるので、布団を干したり、お子さまが庭のプールで遊んだ後も、濡れたままここで着替えられ、プールグッズ等からの水滴を気にせず干せたりと、土間一つで色々な使い方が可能です。

ご夫婦で暮らす H 様ご家族。「せっかく家を建てるなら人目を気にせず、BBQ を楽しみたい!」と

2.4m の袖壁を立てることでプライベート感のある中庭を実現しました。

キッチンから中庭に抜ける動線上にプランニングした内土間は、勝手口から駐車場にも出られる2wayスタイル。

また、北面には靴や自転車、工具や趣味のアイテムを収納できるミニマムな土間ガレージを設置しました。



収納・趣味を満喫、 ミニマムなガレージ空間

玄関横のシャッター付きの土間収納は、自転車も収納できる約3帖のミニマムなガレージ空間。外からも玄関内からも出入りでき、シーンに合わせて使い分けが可能です。



土間空間でBBQの用意が完結!
家の中に汚れを
持ち込ませません!



内土間から中庭へ。 BBQがもっと楽しく快適に!

土間から直に出入りできる中庭は、2.8mの袖壁で覆ったことで、住宅街でも人目を気にせずBBQを楽しむことが可能です。土間に業務用冷蔵庫を置いているので、BBQ中も靴を脱ぐ手間もなく、キンキンに冷えたビールを片手に、友人との会話に花を咲かせられます。

外から中庭へと続く キッチンの土間空間

南面に設けた通り土間は、幅4.5m・奥行き1.2mの広さで、BBQの道具や業務用冷蔵庫、ゴミ箱をおいてもゆとりのある空間。土間とキッチンの間口が広いので、大きな荷物を搬入する際にも大活躍!



今回掲載したアイデアを活かした
「土間空間のある家」3邸の
事例をブログでも
詳しく紹介しています



長年使っていると玄関ドアの閉まる速度が速くなり、「バタン！」と大きな音を立てて閉まるようになります。それは、「ドアクローザー」とよばれる玄関ドアの上部についている部品が原因です。今回は「ドアクローザー」の調整方法をご紹介します

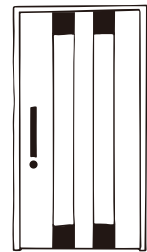
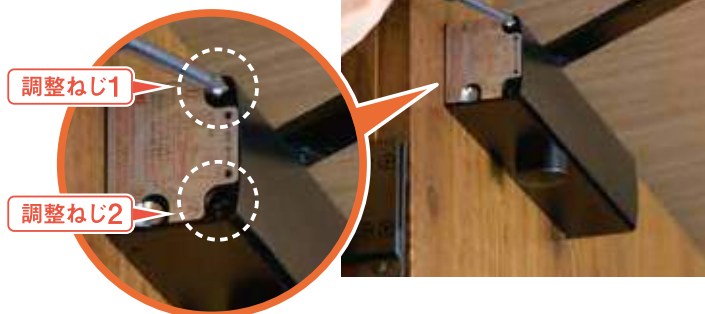
「バタンッ」と勢いよく閉まる 玄関ドアの 速度の調整方法



手順 1 ドアクローザーの調整ねじを確認する

玄関ドアの上部には「ドアクローザー」と呼ばれる、油圧によりドアをゆっくりと自動的に閉めるための装置が付いています。

今回の場合ねじが2つ付いているタイプなので、2段階で調整します。





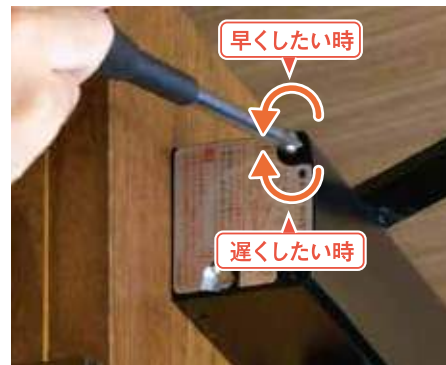
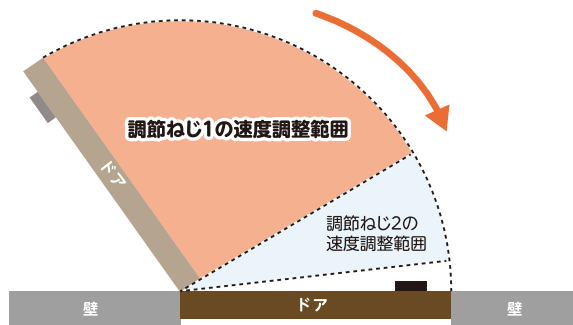
メンテの青木が
わかりやすく
説明しています



手順 2



全体的なドアの閉まる速度を決める

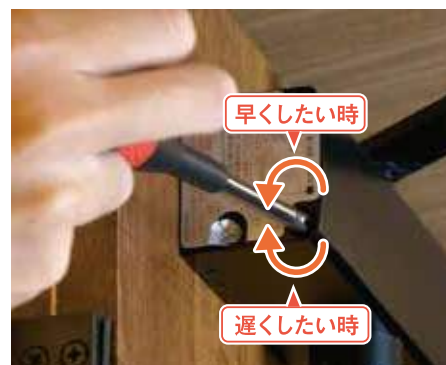
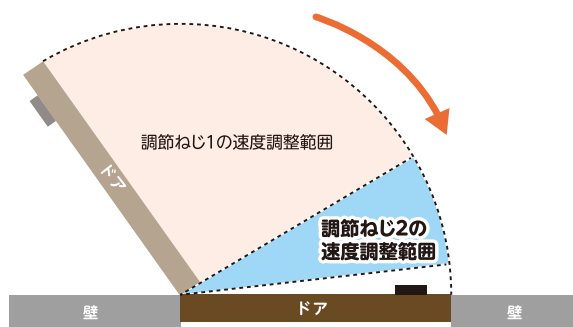
まずは下図の  部分のドアの閉まる際の全体的な速度を調整します。調節ねじ1は、 の速度調整範囲におけるスピードを調整する部品です。調節ねじ1を、扉を今より「早く閉めたい時」は左に、「遅く閉めたい時」は右にねじを回します。



手順 3

ドアを枠に納める速度を決める

まずは下図の  部分のドアが枠に納まる手前の速度を調整します。調節ねじ2は、 の速度調整範囲におけるスピードを調整する部品です。調節ねじ2を、今より「早く閉めたい時」は左回転、「遅く閉めたい時」は右回転にねじを回します。



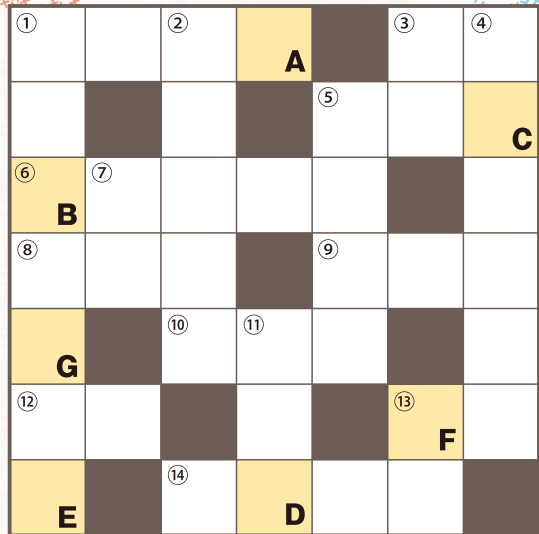
少しねじを締めては扉の速度を確認する、これを何度も繰り返して最適なドアの閉まる速度を見つけよう！





クロスワードパズル

★たて・よこのキーワードをもとにマスを埋めて
A~Gに入る言葉をつないでください。

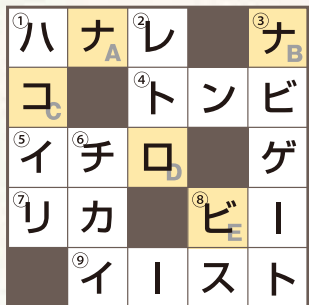


よこのキー

- ① 一度発生したら鎮火するまで大変
- ③ 歩き ○○1分
- ⑤ ○○○寺 「女人高野」とも呼ばれる宇陀郡の寺(奈良県)
- ⑥ 赤も緑もある野菜
- ⑧ 雑炊
- ⑨ 漢字の「へん」「つくり」…etc
- ⑩ 行く末 なれの果て
- ⑫ ○○をつける 終わらせる
- ⑬ 野中の路
- ⑭ 教会の○○○○ガラスの窓

たてのキー

- ① 日本最古の政治体制
- ② 高円山に連なる山 最高峰は花山
- ③ 静岡県の○○遺跡
- ④ 世界最古の木造建築(斑鳩)
- ⑤ サウナとは?
- ⑦ 京都のお茶の産地 平安貴族の別荘地でもあった
- ⑪ 吊手
- ⑬ ○○から手が出る程欲しい



家族みんなでチャレンジ!

←1月号の答えは
【ナナコロビ】でした。

ヒント 第41代の女帝 うののさらら

答えが分かったら
コチラから
ご応募ください♪

抽選で
50名に
当たる!

★答えは3月号で発表いたします!

キリトリ

のりしろ

▼ご意見・ご感想ご自由にご記入ください!

ご意見、ご要望、ご質問などご自由にご記入ください。また、注意点や郵送中止のご連絡などをお願い致します。皆さまの貴重なご意見をお待ちしております。(無記名ではなく必ずお名前とご住所をご記入願います。)

Large empty box for writing comments and opinions.

クロスワードの答え:

(※必須)
ふりがな
氏名(※)

電話
番号

ご住所(※)

メールアドレス
(ぜひご記入ください)

※ご記入いただいた情報は、サービスの向上、お問い合わせのご回答・弊社からのご案内のみに利用し、その他の目的での利用は一切いたしません。また、お預かりした個人情報の第三者への提供、委託先への提供はいたしません。※同号への返信について、同一住所、同居ご家族など複数ご返信頂いた場合、内1件のみを有効とさせていただきます。

2024.02

QUOカード ゲットのチャンス!!

クロスワードの答えを書いて、
今月号で気になった記事やご感想を
ご記入の上、返信いただきますと、
正解者の中から毎月抽選で50名の方に
QUOカード¥500をプレゼント!
左記「切手不要・応募ハガキ」を
ご利用の上、ご応募ください!
その他、物件に関するご質問や
ご相談などもお待ちしております。

※当選は発送をもって代えさせていただきます。
※クロスワードの答えのみを返信いただいても、
QUOカードのプレゼント対象とはなりませんので
予めご了承ください。
QUOカードの発送は締切日の翌月となります。
★2024年2月号の解答期限は
2024年3月15日(金)当日消印有効となります。

ハガキの
送り方

目隠しが不要の方は
左の折り線で切り取って
通常のハガキサイズで
お送りください。



切手不要!

のりしろ

折り・もじくはキリトリ

キリトリ

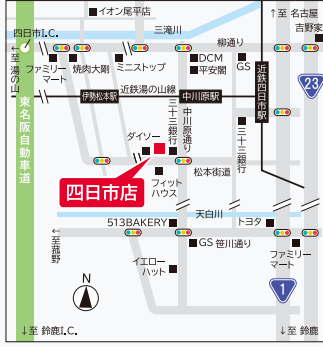
のりしろ



四日市店



〒510-0834
三重県四日市市ときわ1丁目2-18
TEL (059) 354-0010
FAX (059) 351-0041
0120-54-1008



桑名店



〒511-0836
三重県桑名市大字江場430-1
TEL (0594) 84-5900
FAX (0594) 84-5901
0120-93-2144



鈴鹿店



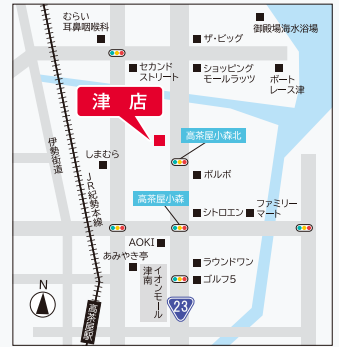
〒510-0244
三重県鈴鹿市白子町8396番地
TEL (059) 388-7234
FAX (059) 388-7235
0120-00-2047



津店



〒514-0816
三重県津市高茶屋小森上野町1360-1
TEL (059) 238-0310
FAX (059) 238-0311
0120-080-311



一宮店



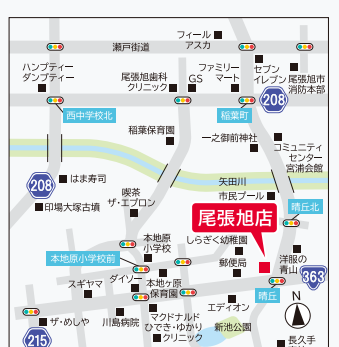
〒481-0035
愛知県北名古屋市宇福寺神明3番
TEL (0568) 54-3311
FAX (0568) 54-3312
0120-597-011



尾張旭店



〒488-0043
愛知県尾張旭市北本地ヶ原町3丁目62-1
TEL (0561) 41-8670
FAX (0561) 41-8671
0120-02-8670



春日井店



〒486-0803
愛知県春日井市西山町2丁目3-6
TEL (0568) 27-6266
FAX (0568) 27-6267
0120-96-9466



岐阜店



〒500-8387
岐阜県岐阜市藪田中2丁目10-6
TEL (058) 275-8118
FAX (058) 275-8119
0120-920-769



スマイシア



〒510-0834
三重県四日市市ときわ1丁目2-15
TEL (059) 353-0700
FAX (059) 353-0701



ビクマ実験室



〒510-0944
三重県四日市市笹川2-198



2024年

1月1日

3月31日

創業47周年記念

ユーザー様限定!

お客様の特別 紹介キャンペーン

お客様
ご紹介

お近くにこのようなお知り合いの方が
いたらご紹介ください。

- お子様のご入学・ご入園を機に新築住宅をお考えの方
- 新婚のご夫婦
- お子様生まれ、家族が増えたご家族
- 賃貸住宅にお住まいのご家族 など



紹介して
下さいね!

来店 特典

下記URLより、ご紹介いただき、
ご紹介を受けた方がご予約の上、
ご来店されますと

ご紹介を受けた方とご紹介をした方、双方に

ナガシマリゾート なばなの里

入場券(2枚ずつ)をプレゼント!!

※入場券には、「なばなの里」内でご利用できる
1,000円分の金券が付いています。

※イルミネーションは2023/10/21~2024/6/2にて開催予定。

※有効期限: 2024年6月2日まで

+ ご紹介を受けた方に

アマゾン
ギフト券 **3,000円**

契約 特典

ご紹介を受けた方が
2024年4月30日
までにご成約されますと

※写真はイメージです。

ご紹介を受けた方

カーテン・照明
20万円分
サービス!!

ご紹介をした方

現金**10万円**
+
毎月12ヶ月間届く!!
北海道グルメ
プレゼント!!

ご注意事項

- ・弊社ユーザー様限定のキャンペーンとなります。・ご紹介を受けた方がすでに他の方からご紹介を受けている場合は無効となります。
- ・このキャンペーンはご紹介を受けた方が注文住宅及び分譲住宅をお考えの方に限らせて頂きます。
- ・来店特典につきましてはご紹介を受けた方の来店後、2~3週間後を目処に発送させていただきます。
- ・北海道グルメは2024年6月から2025年5月までの発送となります。

【対象期間】●来店特典: 2024/1/1~3/31の期間内にご紹介を受けた方がご来店 ●ご契約特典: 2024/4/30までにご紹介を受けた方がご契約

紹介キャンペーンのご参加はURLまたはQRコードよりアクセス!
<https://asahiglobal.co.jp/introductions/client/>

