

わくわく!! 夢ニュース

【住宅】

ワンフロアで暮らしが完結、平屋ライフ Vol. 269

2024

7

July

子育て世代からシニア世代まで！
平屋ライフを楽しむ家特集



会長の
ひとりごと
【住宅】

Vol.269 2024 7月

日本の『持ち家神話』崩壊

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



日本の住宅着工数は190万戸がピークでしたが(1973年)、今は80万戸まで落ち込んでいます。その中の注文住宅は去年22万戸になってしまいました。今年はまだ20万戸になる予想は確実です。一番多い時は注文住宅は76万戸も着工していたのに、今は1/3に落ち込んでしまつて、もう復活は不可能でしょう。

大きい理由は2つです。(1)住宅の空家が900万戸もありますから、新築を建てる必要がありません。(2)それと若い人口の減少、結婚しない男女の増加、子供のいない家族の増加(少子化)です。ですから、家を建てたい人や、建てる必要のある人が居なくなつてしまいました。

アサヒグローバルホームには年間3,000組ほどの来店がありますので、お客様心理を分析してみました。注文住宅会社へ来店するのですから、住宅を建てたいから、住宅が必要だから来られるのですが、お一人お一人の温度差が凄く違っているのです。

『Aタイプ』は住宅が必要だから、住宅がほしいから来店されるお客様。『Bタイプ』は住宅をどうしても建てる必要はないけど、住宅があるといいねのお客様。『Cタイプ』は住宅は私達には必要ないかな。住宅を買うことは無理じゃ

ないかな、と思われているお客様。しかしちょっと見てみようかなと思つて軽い気持ちで来店される人達です。この3タイプが3,000組の人達のご来店の動機となっています。

ですから私達アサヒグローバルホームは、このお客様の気持ちをお大切にしてお対応をすべきです。間違つても『住宅を売ろう』と考えてはいけません。わざわざ時間を使つていただいて、ご来店していただいたことに感謝すること。そしてお客様の側に立つてよくお話を聞くことです。住宅のプロとして3つのタイプのお客様にベストのアドバイスや専門的な説明をすることによつて、ここにきて良かったと思つていただくことが最高の接客ではないでしょうか。私はそう考えています。間違つても『住宅を売りたい』と考えてはいけません。

しかし1つだけ最初にどうしても説明しないといけないことがあります。それはアサヒグローバルホームには『10種類の住宅商品』があるということの説明です。もう一言付け加えれば、その説明を3分以内に行うことです。お客様に迷惑にならないように注意すべきです。

何故ご説明するのか。それはご来店のお客様は、自分はAタイプです。Bタイプです。Cタイプですと誰も言ってくれ

ません。だから10種類の住宅の中のどれがいいですかと質問するのです。そしてA・B・Cタイプを理解して接客しないとお客様の役に立つことができません。

さてその『10種類の住宅』とは①エコ家事(家事・育児・共働きにこだわった効率住宅)②ガレージ住宅(雨の日の車の出し入れや、趣味スペースに便利です)③平屋住宅(2階がないと楽に生活できて、建築面積が少なくしてお値打ちです)④1.5階建て住宅(日本では当社だけのコンセプト住宅・老後の80歳になつても快適に生活できます)⑤AIスマート住宅(日本では最新のAI・IoT住宅です)⑥ローンゼロ住宅(当社だけのローン支払いゼロの家。または住むだけで教育費や老後の資金が貯まる家です)⑦ドイツ断熱気密住宅(壁厚27cm・屋根厚43cmの世界第1位の性能住宅)⑧第2モデル住宅(最新モデル住宅を建てて、販売価格で販売する住宅)⑨建売住宅(見たままの住宅を土地付きで買えるのが建売の良いところです)⑩土地紹介と販売(土地だけ買つておいて後で家を建てたい人)

この10種類の住宅の説明を3分以内に行なければいけません。住宅にご興味のある方は是非お気軽にご来店ください。3分で説明させていただきます。

社員紹介

#29

アサヒグローバルホーム
津店 副店長 住宅アドバイザー

齋藤 俊太郎

さいとう しゅんたろう

◆Profile

生年月日:1977年7月8日

出身地:三重県伊勢市

趣味:ダイエット、旅行

好きな食べ物:鳥刺し、お寿司、鰻

住宅業界で経験を積んだ後、一度は別業界を経験したものの、「やっぱり住宅業界で働きたい!」という思いでアサヒグローバルホームに入社して早10年。たくさんのお客さまと接することが楽しく、住宅営業は辞められないと語る齋藤に、仕事やプライベートのあれこれを聞いてみた。

お客さまも、自分も楽しく 家づくりが出来るように心がけています。

―どうして当社に?―

津店がオープンする際のオープニングスタッフとして入社しました。経緯としては、前々職では大阪で中古住宅の不動産売買営業をしていたのですが、会社が倒産してしまい……。転職と同時に地元に戻り、倒産しなそうな業種と言えば「食やろ!」と思い、食材の卸売営業をはじめました。しかし、働いていても中々、食材を扱う仕事にのめり込めず、やっぱり住宅関係の仕事に携わりたくて一念発起し、転職を決めました。

アサヒグローバルを選んだ理由としては、地域でNo.1の会社だったからです。大阪にいた時から、いつか地元に戻った時に、どんな会社で働きたいかなと調べるのがあったのですが、やはり「三重県ビルダーランキング1位」ということもあり、どのサイトでも、いの一歩にアサヒグローバルの名前が目飛び込んできました。

それだけ知名度も有り、地域に根差した会社であれば、どこの会社よりも多くのお客さまと関わりがもてる可能性があると考えて、アサヒグローバルに入社を決めました。

―やりがいとは?―

お客さまの希望が叶ったプランができた時ですね。一回でうまくいくことは少なく、大体2〜3回作ってみて、それでもしっかりこないも1回寝ます(笑)寝て起きて考えて「これや!」と思えるものが完成した時は嬉しいですね。出来た瞬間は自己評価でしかありませんが、最終的にお客さまに「完璧です」と言ってもらえた時、何よりもやりがいを感じます。

―仕事において心掛けていることは?―

お客様にも楽しんで頂き、自分も楽しく家づくりが出来るように心がけています。笑顔や声を大きくなど、振る舞いの部

分はもちろんです。出来るだけポジティブな言葉を使うようにしています。家づくりをするにあたって、やはりすべての希望がかなわなかったり、不安な気持ちでマリッジブルーのような感情になってしまわれる方もいらっしゃるのですが、その負の気持ちを払拭できるように言葉遣いには気を付けています。

对企业との営業と、お客様と直に接する営業では、感謝の言葉を受けとれる距離が違うので、住宅営業は辞められないですね。以前「齋藤さんに出会ってなければ建ててなかった」と言うお言葉を頂いたことがあって…本当に嬉しかったです。

―休日は何をしている?―

今年から健康とダイエットのために簡単な自炊を始めました。目標マイナス10kgを掲げ、年始からマイナス5kg達成し、2kg戻りました(笑)ずっと鍋を食べているのですが、自炊する夏が初めてなので、何食べようか迷い中です。



最近作った自炊飯です。簡単でヘルシーな料理があれば、皆さん教えてください!!

子育て世代からシニア世代まで！ 平屋ライフを楽しむ家特集

平屋といえば、子育てを終えてセカンドライフをご夫婦でゆったり過ごすイメージがありますが、最近では子育て世代の間でも平屋を選ばれる方が増えてきています。さらに、現在では安全性はもちろん、デザイン性も高く、子育て世代からシニア世代まで、さまざまな形で平屋ライフが選ばれています。今回は、思い思いに平屋ライフを楽しまれている3事例を紹介します。



Case 01

セカンドライフを愉しむ26坪の平屋

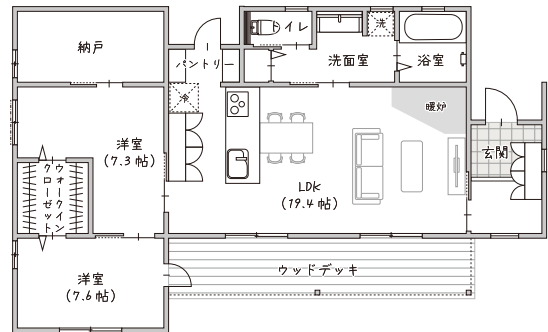
三重県 Y 様邸

45坪のファミリー向け住まいから、ふたり暮らしにちょうどいい家に住み替えたY様ご夫婦。

「これからは本当に必要なものだけに囲まれたシンプルな生活がしたい」とミニマルかつ機能的な平屋に。

暮らしのベースとなるLDKを中心に、水回りや寝室へ行き来しやすい動線を確保。

最短距離で移動できるよう廊下をなくし、室内の建具は全て引き戸にするなど、バリアフリー設計で老後も安心です。



○家族構成：夫婦 ○間取り：2LDK+ 納戸

○敷地面積：342.99㎡ ○延床面積：86.00㎡

南面いっぱい レイアウトした ワイドなウッドデッキ

LDKに面したウッドデッキでは、深い軒でほどよく日差しを遮り、アウトドアリビングとして、お茶をしたり、読書を楽しんだり、夫婦の時間を過ごすことができる。



暖かみのある空間づくりに 欠かせない薪ストーブ

林業のお仕事をされており、「ログハウスに暮らしたい」と考えていたご夫婦。LDKには夢だった薪ストーブを置いて、じんわりと温まる自然のぬくもりに浸れる空間に。



ミニマルな造りだから、 どこにいても家族の気配を感じられる

リビングを中心に水まわりと寝室に行き来しやすいコンパクトな動線と、どこにいても家族の気配を感じられる見通しのよい造りが特長。キッチンも視線を遮られないオープンスタイルを採用。

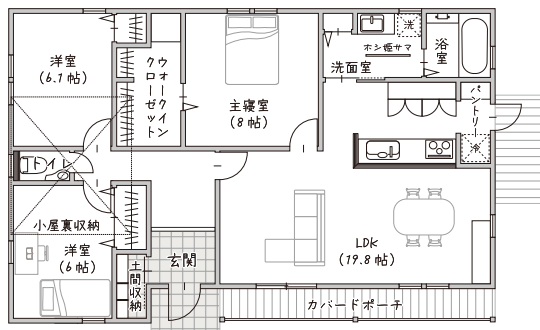
賃貸アパートから、子どもたちがのびのびと遊び回れるアメリカンスタイルな平屋に住み替えたK様一家。

「2階建てと平屋の両方のプランを見て、実際に生活をイメージしてみたら『平屋の方が暮らしやすそう!』と思えて。

今でもあのとときの直感は、間違っていなかったなと感じています。」と語る奥様。

奥様のアイデアをもとに、自分たちの暮らしに合わせて少しずつ手を加えてきたマイホームは、

どこにもない世界に一つだけの家。素敵な平屋ライフを満喫されています。



○家族構成：夫婦 + 子ども 2人 ○間取り：3LDK

○敷地面積：691.31㎡ ○延床面積：96.06㎡

ドーマーから優しい 自然光が降り注ぐ 19.8帖のLDK

大屋根の形状を活かし設計したドーマーから自然光が注ぐ気持ちの良い空間。さらに天井にアクセントで太い梁を入れ、勾配天井にすることで、平屋でも広く開放的に見えるように細部までこだわった。



カバードポーチと 一体化させたデッキ

ラップサイティングの白壁、カバードポーチで憧れのアメリカンテイストな外観を再現。段差を設けずリビングからデッキまで緩やかに繋いだ。



LDKのすぐそばに レイアウトした 広さ8帖の主寝室

リビングと寝室間の移動がすぐできるので、寝室に寝かせた子どもの泣き声が聞こえたら、すぐ駆けつけられる。平屋だから階段を使わずにすみ、老後も安心。

Case 02

夫婦+犬と暮らす29坪の平屋

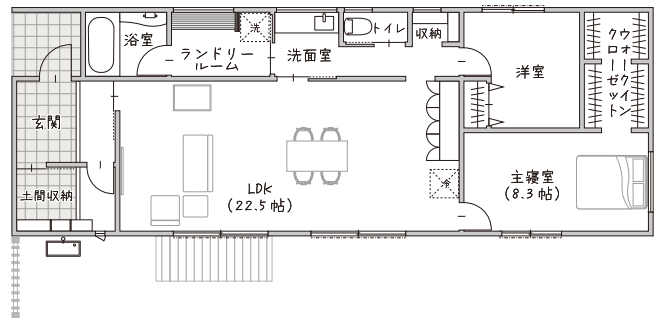
三重県 T様邸

マンション暮らしから、老後の暮らしを見据えてご夫婦と愛犬でのんびりすごせる家に住み替えたT様。

「駐車場から玄関までが遠くて荷物を運ぶのもひと苦労。夫婦でのんびり暮らす住まいとして、マイホームもいいかもね、ということで家の近くにあった平屋の展示場を見に行ったのがきっかけです。」と語る奥様。

愛犬のグッズを収納し、散歩の準備ができるように、ゆったりした広さを確保した土間収納や

散歩帰りに足を洗ってリビングに入れるようにした“おかえり動線”など、愛犬と楽しく暮らせる工夫が散りばめられています。



○家族構成：夫婦 + 犬 1 匹 ○間取り：2LDK

○敷地面積：205.75 m² ○延床面積：96.26 m²

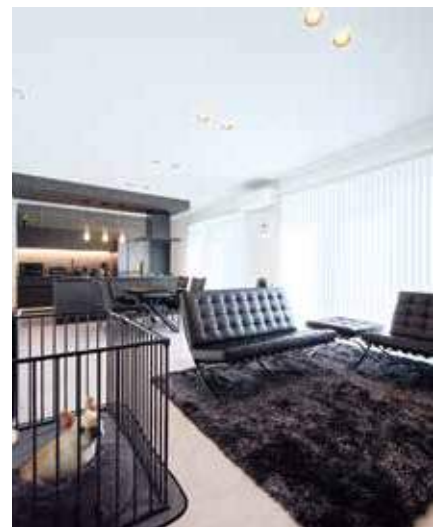
家族用と来客用、2種類の動線を設けた玄関・土間収納

奥の土間収納には靴だけでなく、愛犬のカートやキャリーバック、洋服、リードなどまとめて収納できるスペースを確保。2つの扉を閉めてしまえば、目隠しもできる。



モノトーンでホテルライクにコーディネート

内装をモノトーンで揃えたり、主寝室の扉には天井まで高さがあるフルハイドアを採用したりすることで、高級感溢れるホテルライクな空間を実現している。



ぐるっと回れる回遊動線

洗面室・ランドリー・浴室が一直線につながる動線、キッチン・パントリー・洗面室とぐるりと回れる回遊動線など、移動距離が短く、家事が楽になるように水回りがまとまっている。

今回掲載した生活を楽しむ「平屋」3邸の事例をブログでも詳しく紹介しています



飛び散る水撥ねを解消 手洗いの水圧調整

手を洗うたびに水が壁や床まで撥ねて
びしゃびしゃになってしまう。
あるいは最近、水がチョロチョロとしか出なくなってしまった。
そんなお困りごとはありませんか？
意外と知らない手洗いの水圧調整。
簡単に調整できますので、水撥ねストレスを無くしましょう！

準備するもの

・マイナスドライバー



STEP 01 止水栓を探す

止水栓がそのままむき出しになっていることもありますが、
トイレの手洗いの場合、カバーが付いていることがあるので、
カバーを外して止水栓を探します。



1.手洗いの収納扉を開ける



2.カバーを外す



止水栓

メンテの青木が
わかりやすく
説明しています



STEP 02

マイナスドライバーで止水栓を調整する

止水栓をマイナスドライバーで、水の出がお好みの勢いになるまで調整します。

水の勢いを
弱めたい場合



●時計回りにまわす



止水栓が締め、水の出が弱まる

水の勢いを
調節したい場合



●反時計回りにまわす



止水栓が緩まり、水の出が強まる

それではやってみよう!

慣れれば
1~2分くらいで
調整できます!





四日市店



〒510-0834
三重県四日市市とぎわ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

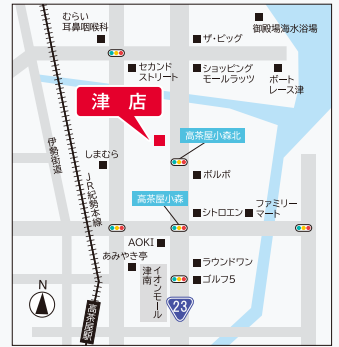


津店



〒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

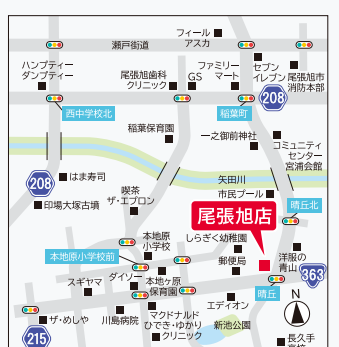


尾張旭店



〒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
三重県四日市市とぎわ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



創業48周年記念

ASAHI GLOVAL HOME

2024年

7月1日月

9月30日月

ユーザー様
限定!

夏の特別 夏キャンペーン

お客様
ご紹介

\\ 新築をご予定のお知り合いの方がいたらご紹介ください!!

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
くださいな!



来店
特典

双方に!



ご紹介をした方



ご紹介を受けた方

アマゾンギフトカード



5,000円分 プレゼント!!

※来店特典はご紹介を受けた方の来店後、2~3週間を目処に、メールにて送らせていただきます。
※2~3週間経ってもメールが届かない場合は「迷惑メールフォルダ」や「ゴミ箱」に自動的に振り分けられている可能性がありますので、一度ご確認くださいませようお願いいたします。
※上記にも届いていない場合は、お手数ですが店舗までご連絡お願い申し上げます。

※本キャンペーンはアサヒグローバルホームによる提供です。本キャンペーンについてのお問い合わせはAmazonではお受けしておりません。アサヒグローバルホーム本店【0120-541-008】までお問い合わせください。
※Amazon、Amazon.co.jpおよびそれらのロゴはAmazon.com, Inc.またはその関連会社の商標です。

成約
特典

さらに

ご紹介を受けた方が
2024年10月31日
までにご成約されますと



※写真はイメージです。

ご紹介をした方



現金 **30万円**

+
毎月12ヶ月間届く!!

北海道グルメ
プレゼント!!

ご紹介を受けた方



照明
20万円分
サービス!!

【対象期間】●来店特典:2024/7/1~9/30の期間内にご紹介を受けた方がご来店 ●ご成約特典:2024/10/31までにご紹介を受けた方がご成約

ご注意事項

- 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いただきます。
- 弊社ユーザー様限定のキャンペーンとなります。・北海道グルメは2024年12月から2025年11月までの発送となります。

ご紹介
キャンペーン
専用ページ

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/for-user/>



※写真・イラストはすべてイメージです。※ご紹介いただくお客様は弊社の施工エリア内「三重県・愛知県・岐阜県(一部エリアを除く)」で住宅の建築をお考えの方に限ります。
※当キャンペーンにつきまして都合により予告なく変更させていただく場合がございます。あらかじめご了承ください。※詳細につきましては弊社担当者までお気軽におたずねください。