

わくわく!! 夢ニュース

【住宅】

心を満たす、花と緑のある暮らし

Vol. 271

2024

9

September

みどりが彩る
ナチュラルな平屋



会長の
ひとりごと
【住宅】

Vol.271 2024 9月

『性能日本一』勝つ戦略・負けない戦略

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



私の中での戦略とは2つです。①『勝つ戦略』何でもいので一番になることです。②『負けない戦略』負けてもいいので第3位にとどまることです。4位以下になると負けるのではなく倒産ですから会社が無くなってしまいます。そしてこれらは一言で言うと『攻めと守り』のことです。

さて、アサヒグローバルホームの攻めと守りとは何なんでしょうか。グループ会社では、①注文住宅と少し建売をしている会社②賃貸住宅のマンション・アパートと高齢者住宅と障がい者住宅を作っている会社。③介護と看護を行なっている会社。そして④会員制度で安全な資産形成をする会社。あとは⑤ホテル事業や⑥クラウドファンディングや⑦ワンルーム分譲マンションの建設と販売をしています。そして⑧中古住宅再販事業と⑨建売形式の木造アパート販売事業を始めています。あと⑩新規のエコエネ事業ではゴミを燃やさずに亜臨界水でゴミを分解して発電したり肥料を作る特許技術を事業化しています。⑪健康・医療事業では幹細胞エクソソームの製造(バイオラボ施設)や販売を計画しています。

現状分析をすると①②は年間着工戸数が1,579戸ですから東海4県で1位です(ハウスメーカー除く)。③の介護は日本で9位(4,600社中)で東海4県で1

位です。④は統計数字はありませんが日本1位だと思います。⑥は人気度ランキング日本1位です(240社中)。この①②③④⑥では『勝つ戦略』で十分に戦って生き残って成長発展できると確信しています。

しかし⑤や⑦は負けていますので、これは『負けない戦略』としています。しかし今は4位以下なのでこのままでは存続できません。ですから⑤は岩盤浴やマイナスイオン発生のサウナ付ホテルや、モビルハウスの移動式ホテルに挑戦していますし、⑦は他者が作っていない35㎡の大型ワンルームや屋根裏のロフト付(10㎡)やロフトベッドと机と収納の別注造作で差別化に挑戦しています。もし成果が出なければ撤退を行います。4位以下は生き残れないので精一杯努力したあとはさっぱり止めてしまいたいと考えています。

⑧⑨は小さく始めている事業で大きく育てる戦略です。しかし⑩と⑪は10億円以上の大きな投資になっていますので、これは重大ですが日本1位にならないでも『特許』で差別化していますので、東海3県下くらいでは一番を狙います。そして今現在グループ売上は『2.80億円』ですが、今の事業で2030年には『5.00億円』売上げにはなるでしょう。なってもならなくてもいいのですが、私は会社が存続すればいいのですからこの

『勝つ・負ける戦略』を実行しています。よく聞かれるのですが色々なことばかりやつて、こんな多角化経営は上手いのでしょうか(?)はい、これらの戦略に従ってやっていますから大丈夫です。例えば住宅販売はもう22年間も県下一番を続けているのでエリアを増やしました。私は住宅しかやらないのですが、今は東海4県で一番になってしまいましたが、東京へ行くぞとは絶対に考えません。地元中心で行います。ですから住宅に付随した介護事業や分譲マンションやクラファンや資産形成を地元を大切にして多角化するしかありませんでした。エコエネや健康医療も全く同じです。海外からの引き合いで仕事をしませんかと言われますが、今の状態(4位以下の事業がある)では海外までは出る力はありません。あくまで売上はともかく、この2つの戦略を実行することが私にとっては最優先なのです。

もう一つ私は仕事が好きなんですが、その気持ちだけで会社を経営すると、会社を潰します。あくまで戦略に従って、勝てないことはやつてはいけません。中にはやってみなければ分からないこともあるので大失敗はしますが、すぐに撤退します。無くした多額の費用は『会社存続経費』なのです。その費用のためにも適正利益は必要です。暫く頑張りたいと思います。

社員紹介

#31

アサヒグローバルホーム
鈴鹿店 副店長 住宅アドバイザー

市川 健也

いちかわ けんや

◆Profile

生年月日:1972年9月17日

出身地:三重県津市

趣味:ゴルフ、愛犬を撫でまわす
好きな食べ物:生魚

鈴鹿店のムードメーカーである市川。一時期「喋りたい時は“喋りますカード”を出して話さない」とお喋りストップがかかるほど、自他共に認めるお喋り好きで、店舗の雰囲気づくりに欠かせない存在。建築資材の営業をしていたからこそできる専門的な提案力で、累計80棟以上のお家づくりに携わる。

良いことも悪いことも気づく力が大切だと考えています。

—どうしてこのお仕事をする？—

以前、建築資材の問屋でルート営業を行っていました。そこではメーカーさん相手に商品の説明を行っていたのですが、たまにお客様に直接お話ししてほしいと言われる機会があり、それがなんとなく楽しいなという気持ちがありました。10年ほどその会社で勤めていたある日、「もう建築関係の仕事をしたくない！」と思い、全くの別業種に転職をしました。しかし建築から離れてみて、やっぱり私のいるべきところはこの業界ではないと思い、建築業界に戻ることに決め、ルート営業時代に感じていたお客様と直接関わりたいたいという思いから住宅営業を選びました。

—仕事において心掛けていることは？—

自分が家を建てた時もそうだったのですが、やはり見た目がカッコイイものを選びたいという気持ちはあると思います。しかし家は建ててからがスタートなので、住み始めてから暮らしやすい家になるように心掛けています。具体的には、前職の資材営業の知識を活かし、耐久性やメンテナンスの費用などを考えてでもそれを採用するかどうか、お客様がメリットとデメリットをどちらも把握した上で選べるような提案をするようにしています。

—当社に入社して印象的なエピソードはありますか？—

入社したばかりの時、お客様に提出した見積もりに漏れがあり、お客様からお叱りを頂いたことがあります。当時からかなり落ち込んでしまったのですが、落ち込んでいるとその気持ちに引張られてしまい、小さなミスが続けてしまいました。その時、ミスしたこと腹をくくって誠心誠意対応し、忘れてる部分は忘れる必要があるという考えに至りました。ミスが起こらないよ

うにすることはもちろんですが、まずはお客様が気づかれる前に気づき対処し、報告する。そして自分だけではなく社内でのミス報告なども頻繁にチェックし、一緒のミスが二度と起こらないようにしよう

と意識を変えたところ、うまく感情をコントロールできるようなり、ミスも少なくなったと思っています。

—休日は何をしている？—

ゴルフが好きで打ちっぱなしに行ったり、会社の部活動でコンペをしたりしています。最近は減りましたが、一番はまっている時だと年間80回くらいラウンドを回っていましたね(笑)。部活動は一応部長をしているのですが、年代問わずメンバーが増えてきて楽しいです。ゴルフが無い休日は、愛犬の狂犬まるお君と最近お迎えしたこゆきちゃんを撫でまわしながら、ネットフリックスを見たりしてお昼からお酒を飲みます(笑)。2匹はまだまだ喧嘩ばかりなんです。それがまた可愛いんです。



狂犬まるお君とこゆきちゃんです。僕には懐いていますが、中々怖いですよ(笑)



「カビを生やさず、できるだけお手入れをしない」をコンセプトに採用された外壁。入居後、約1年たっても、特にお手入れをしていなくても汚れは気にならないそう。



Works

心を満たす、花と緑のある暮らし

“家族みんながリビングに集まれるグリーンや花がいっぱいの家”をテーマに、お家づくりを始められたM様ご夫婦。

「外観には色んな木目を取り入れたいと思い、一番目立つ正面部分と軒天部分に木目柄の外壁を採用しました。玄関ドア、庭のパーテーション含めそれぞれ模様が異なるのですが、全体的に白と木目のバランスが良い感じになりました」と奥様。他にも「お庭のタイルデッキは休日にデッキでお昼ご飯を食べたり、BBQなんかもよくするのですが、炭やご飯粒の汚れをブラシでゴシゴシ洗えるので、とても便利です」と使い勝手の良い素敵なお家が完成しました。

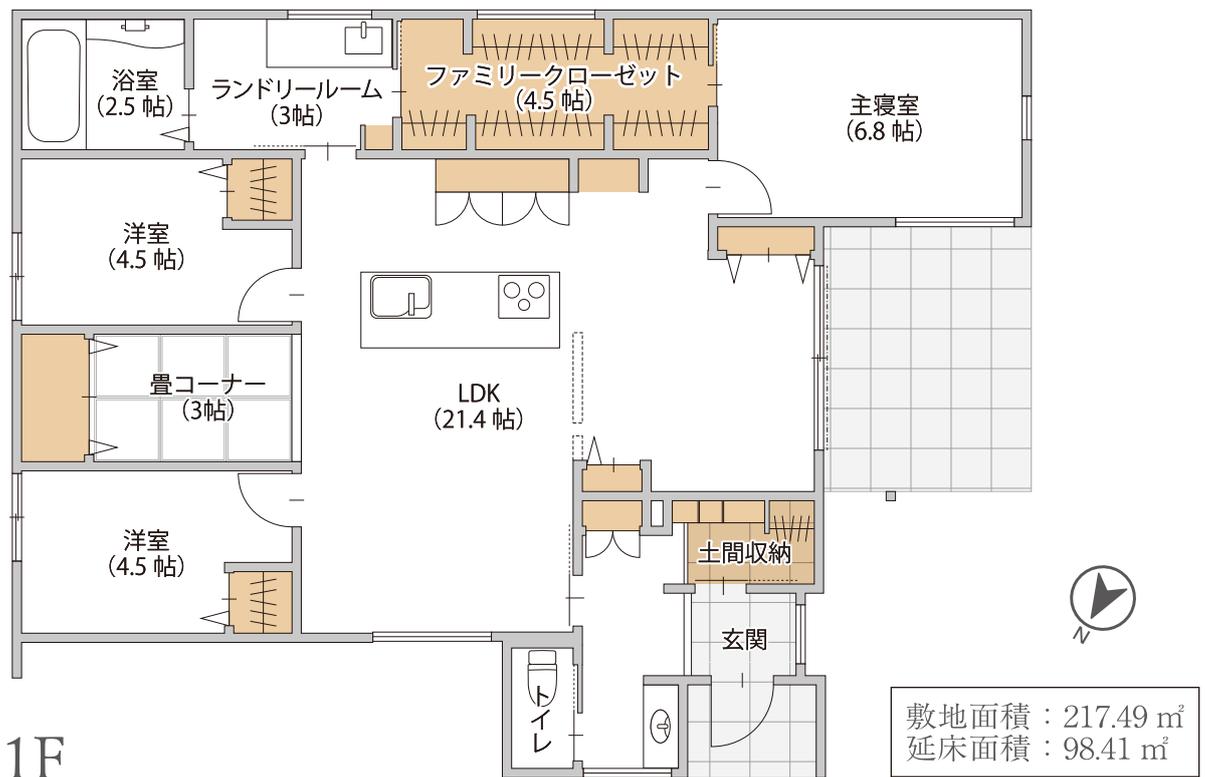
みどりが彩るナチュラルな平屋



タカラスタンダードのアイランドキッチンにはカウンター奥行きを伸ばすことで、作業スペースが充実。いつかカウンターに並んでご飯を食べるのが夢なのだろう。



ランドリールームはファミリークローゼット→主寝室とつなげることで、洗濯の家事効率を上げている。



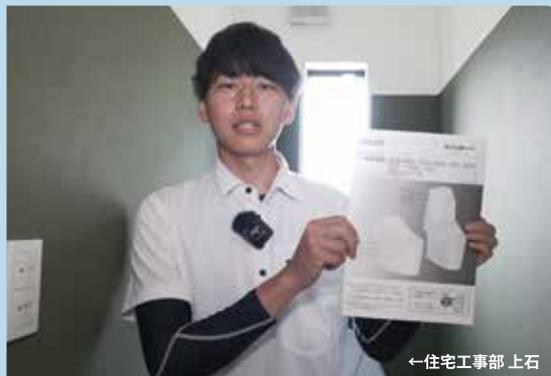
台風や地震時の停電に備えよう！

停電時の トイレの 流し方

これから台風のシーズンがやってきます！
最近のトイレは、タンクレスや自動洗浄機能や
ウォシュレットなど電気を使用したものが主流。
水洗レバーが付いていないタイプのトイレを設置されている
お家も多いのではないのでしょうか？
台風による弊害の一つとして停電があります、
停電するとトイレを自動で流せなくなるんです！
停電の復旧がどれくらいかかるか分からず、
ずっとトイレを我慢……というわけにもいきません。
そこで今回は停電時のトイレの流し方をご紹介します。
(TOTO GGシリーズの場合)

■ 準備するもの

・引渡し時に
お渡した
トイレの
取扱説明書



Step 01 手動レバーを探す

トイレの側面にある手動レバーを探す



手動レバーの位置は
メーカーや型番によって、
異なります。
正しい位置はお手元の
取扱説明書で
ご確認を！



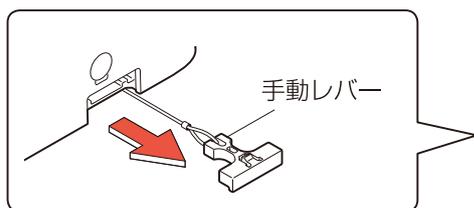
メンテの青木が
わかりやすく
説明しています



Step02

手動レバーを引っ張り出す

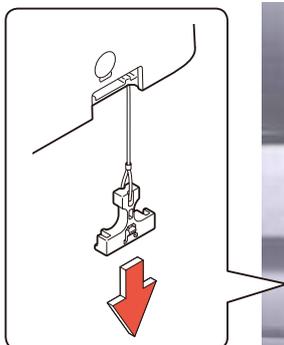
カチッと金具を外し、レバーを引っ張り出す。



Step03

手動レバーを下に引く

トイレの水が流れるまで、
レバーを下に引っ張る。
(約4秒間)



Step04

手動レバーを元に戻す

最後に金具を元に戻す。



これで停電の際も安心してトイレを利用できるのではないのでしょうか？
他のメーカーや型番の場合も取扱説明書に記載されていますので、確認して、いざという時のために備えましょう！



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



わくわく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~Fに入る言葉をつないでください。

①		②	F	③	④	⑤
	B			⑥	C	
⑦	⑧		⑨			
⑩					⑪	⑫
			E			D
⑬		⑭		⑮		
	⑯		⑰			
⑱			A			

よこのキー

- ① 下関と門司をつなぐ橋
幕末ロマンを偲ばせる
- ⑥ 部署
- ⑦ 岩手県平泉の世界遺産のお寺といえば
- ⑩ ○○勝カップ
- ⑪ ○○の口 ○○の明星
- ⑬ 四国 ○○○の和ローソク
- ⑮ うどんもそばもこれが一番
- ⑯ 転ばぬ先の杖 火の○○○○
○○○○にこした事はない
- ⑱ 滋賀県中部の町 商業都市

たてのキー

- ① 日本最南端 串本 ○○○○公園
- ② からくさ○○○ 幾何学○○○
- ③ ○○○を制する
- ④ お風呂場 大○○○○○
- ⑤ つい○○×2と居眠りを
- ⑧ のんびり ゆったり
- ⑨ 「○○振り合うも多少の縁」
- ⑫ 初めてのお客様
「○○○○さんお断り」(京都式)
- ⑭ 料理に風味を付ける○○○野菜
- ⑮ この荷物は○○○無用
- ⑰ ↔他派

①	ナ	マ	②	ビ	③	ル
	ン		ヨ			リ
④	タ	⑤	チ	⑥	ウ	オ
⑦	イ	⑧	ツ	⑨	メ	カ
	⑩	プ	ラ	イ	⑪	ド



◀8月号の答えは【ドマツリ】でした。

ヒント 伊賀上野出身の俳人 松尾芭蕉ゆかりの…

答えが分かったらヨチラからご応募ください♪

抽選で**50名**に当たる!

☆答えは10月号で発表いたします!

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もお願い致します。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。)

のりしろ

のりしろ

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。

2024.09

のりしろ

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9月号の解答期限は
2024年10月15日(火)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。



ユーザー様
限定!

お客様
ご紹介

又の特別 紹介キャンペーン

!!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!!

2024年
10月1日(火)
12月31日(火)

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
- お子様が生まれ、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!

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、一度ご確認いただけますようお願いいたします。
※上記にも関わらない場合は、お手数ですがご来店までご連絡を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アサヒグローバルホームまでお願いいたします。
※Amazon, Amazon.co.jpおよびアマゾンのロゴは 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
2025年1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:2024/10/1~12/31の期間内にご紹介を受けた方がご来店 ●ご成約特典:2025/1/31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2025年3月から2026年2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/>

