

わくわく!! 夢ニュース

【住宅】

重厚感あるタイル外壁のお家 Vol. 272

働くと暮らすを
中庭がつなぐ店舗併用住宅

2024
10
October



会長の
ひとりごと
【住宅】

Vol.272 2024 10月

第一回『スマイシア・アカデミー』開催

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



9月20日(金)に第一回スマイシア・アカデミーが開催されました。1,700人社員の中の86人(5%)の幹部社員が参加して、代表取締役会長の私からの3時間の研修を行いました。そしてこれからの研修は外部の講師は一切入れずに、この幹部社員の中から選ばれた『約15名』の社員が講師の先生になって専門別の数多くの少人数参加の『スマイシア・アカデミー』が開催されていく計画です。

当社は昔から研修の多い会社として知られています。社員さんの勉強にはお金も時間も使い過ぎだと言われる程に使ってきました。そして20年以上上たちますがその効果はあまり上がっていません。試行錯誤を繰り返してやっとたどり着いたのがこの『アカデミー』のやり方でした。一言で言うて、人から教えてもらっている間は、人は成長しないのです。人に教えることを体験すると、その教えた人がどんどん成長していくことが分かりました。これから始まるこの15人の社内の社員講師を成長させることを目標に行っていきます。

そして今まではより多くの人を成長させたいと考えていましたが、それは間違いだということにも気が付きま

した。それは経営者の都合のいい欲であつて、そんなやり方で人は社員は成長しないこともやつと分かりました。講師になって人に教える人、人の成長を望んでいる人しか人は成長しないのです。研修用のテキストを作ったり、資料を集めて準備したり。努力して人のために教える人達だけが急速に成長することも実証されています。急がば回れとは良い格言だと思います。

さて私の3時間研修はどうだったのでしょうか。私にはもう一つの大問題をかかえています。それは『事業継承』です。そのための研修でした。私が2歳から4歳まで母が実家に帰ってしまった。祖母に育てられたこと。中学・高校・大学で何を学んだか。どういう体験をして住宅の仕事を選んだのか。24歳で独立して、25歳で父を亡くして、7人家族をかかえながら商売を始めて、44歳の20年後にやつと10億円売上になったこと。10年間は一人の社員もいなくて、ずっと二人で働き続けたことなど、年表を作つて説明したり、表を作つて10年ごとの事件や苦しみや、楽しかったことなどの90ページのテキストを作つて全て話をしました。

これが事業継承に必要な『創業者・ヒストリー』でした。そして本題は、これからの会社を社員さん達が継承するために最も大切なことの研修でした。それは『基本理念』(100年間変えない理念)『使命』(5年間くらいで変更しても良いもの)『ビジョン』(使命が実現された時のイメージ)『会社の定義』(この会社は何をする会社か、何をしてはいけない会社なのか)『行動指針』(スマイシアバリュー) (50項目の社員が実行すべき考え方と行動基準)などの一番大切なことを私から直接86人の社員さんに伝えました。皆さんは非常に真剣に聞いていただきました。私もあーこの会社には良い社員さんがたくさんいるんだなーと実感することができたのです。そう感じて3時間が終了しました。

次回からの私のアカデミーは少人数で開催されます。『顧客は誰か』『顧客にとつての価値は何か』『私達が貢献できる卓越性は何か』『経営の目的は顧客の創造』そのための『マーケティング』と『イノベーション』。そして『出て見て聞くの顧客情報の収集』その他『経営リテラシー(経営能力)』の研修などです。

一方通行の研修ではなく、少人数ですから参加者の意見を聞きながらのアカデミーとなります。人材を創りたいと思います。

社員紹介

#32

アサヒグローバルホーム
岐阜店 住宅アドバイザー

志茂 勝太

しも しょうた

◆Profile

生年月日:1995年9月12日
出身地:神奈川県横浜市
趣味:ペット・ドライブ
好きな食べ物:奥さんのハンバーグ

獣医学部を卒業というユニークな経歴を持ちながら、現在は住宅営業という新しい分野で活躍。動物に対する深い理解と優しさは、住宅営業においても大きな強みとなり、お客様一人ひとりに対して誠実で丁寧な対応が評判だ。そんな志茂のこれまでの経歴や仕事への思いを聞いてみた。

腹を割って何でも話せる関係、 お客様とは家族や親友のような関係になりたい。

—どうしてこのお仕事を？—

大学は獣医学部。主に畜産の勉強をしていたこともあり、某パンメーカーに就職し、コンビニ店長として店舗管理業務をしていました。元々お客様に提案する営業が大好きで、食品関係の資格を取っていたことから、店舗管理に配属されました。やりがいがあったのですが、お客様と話す時間が短すぎるというフラストレーションがあり、一度きりの人生だと一念発起し、まったくの別業界の営業を目指すことにしました。

住宅営業を選んだ理由としては、数ある営業の中でもお客様と1番深く関わられるだろうという安直な理由からでしたが、まさにそうで、あの時、転職を選んだ自分を誉めたいですね(笑)

—別業界への転職は怖くなかった？—

めっちゃくちゃ不安でしたよ！
住宅業界に転職を決めていくつか求人を見たのですが、やはり中途だと即戦力採用が基本で、ただ当社だけは、未経験でも受け入れてくれる募集要項かつ、知識が無いことに対する不安も、多くの社内勉強会など教育に力を入れているとの説明があり、入社が決まった段階では不安は無くなりました。

—仕事において心掛けていることは？—

メリハリをつけることは大前提ですが、お客様とは家族や親友のような関係になれるように心掛けています。家づくりはまず土地探しかから、間取り、コーディネートなど考えないといけないことが山ほどあります。そんな中で、質問をするハードルが高かったり、本心の希望を口に出せないまま進めてしまうと、絶対に後悔が残る家づくりになってしまおうと思っています。ただやはり会ったばかりの私にすべて心を開いてもらうという事は難し

いかなとは思いますが、まずは自分から、自分の親や兄弟、親友に話すように自己開示をするようにしています。仲の良い間柄だと良いことも悪いことも腹を割って話せると思っているので、特にそこを心掛けていますね。

—休日は何をしている？—

最近子どもが生まれたので、ひたすら癒されています(笑)
あとは可愛いペット達に囲まれて、これまた癒されています。また最近はお車にハマっています。車が好きでレースなどにも出ていました。当時の相棒は日産フェアレディZ。音がうるさいと家族からは不評でしたが(笑)

今は家族もいて、2人乗りの車は難しいので、狙っているのはスバルのインプレッサWRX STI。見た目もさることながら、道が悪いコースの走行に優れているなど魅力がたくさんあるんです!!
少し語りすぎましたか?(笑)
車好き・ペット好きの方はぜひニッチなお話をしましょう!



旧愛車のフェアレディです。
またレースにでたいですね!



とにかく“大きな家”が建てたいという希望で建てられた、2枚扉の玄関ドアが目を引く外観。しっかりと軒の出をデザインすることで、建物の存在感が増し、重厚感のある雰囲気。



Works

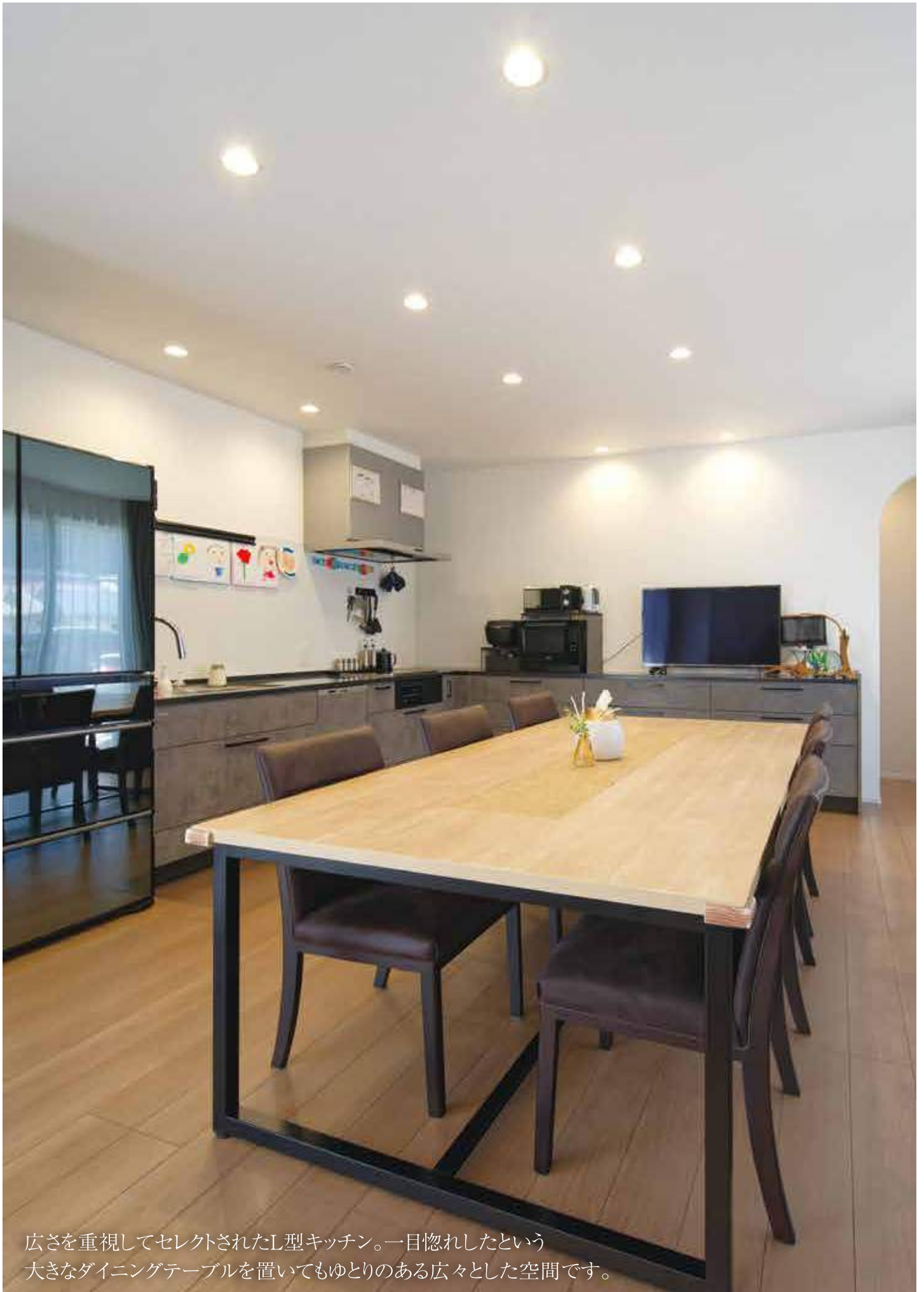
重厚感あるタイル外壁のお家

元々は店舗で営まれていたリラクゼーションサロン。お子さまが生まれ、子育てと両立をしながらお仕事がしたいという想いで、店舗併用住宅の建築を決められました。

お店と居住スペースが近いからこそ懸念される、プライベート空間の確保については「サロンと居住スペースの間に中庭を設けたことで、どちら側にも声や生活音が届かず、良い意味で気にせず仕事・生活ができています。」と語る奥様。

“とにかく目を引くような大きな家が建てたかった”という旦那様は、「玄関の顔になる2枚扉の玄関ドア、特注で作った門柱が気に入っています。後は敷地から風向きも考えて、玄関部分は大きく軒を出したので、雨にも濡れず、すごく助かっていますよ。」と使い勝手の良さも感じられました。

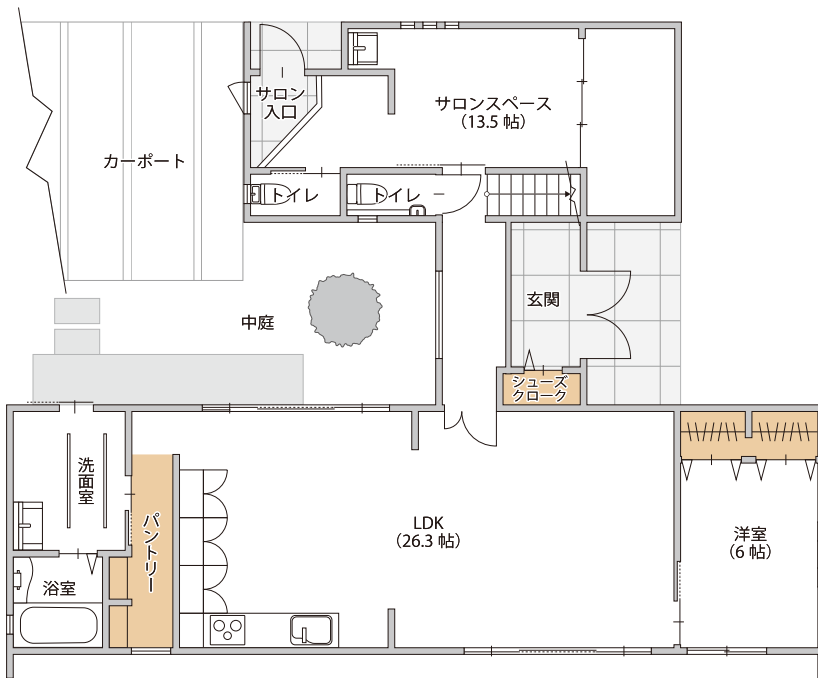
働く場と暮らす場を中庭がつなぐ店舗併用住宅



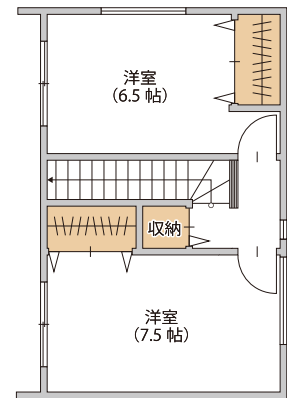
広さを重視してセレクトされたL型キッチン。一目惚れしたという大きなダイニングテーブルを置いてもゆとりのある広々とした空間です。



お客さまが心の底からリラックスできることを願い、柔らかい色合いでコーディネートされています。



1F



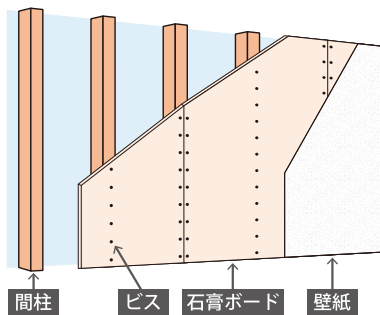
2F

敷地面積：358.70 m²
延床面積：141.62 m²

壁の下地探し

壁に何か取りつけない時の

DIYで壁になんでも取り付けられるこの時代、時計やアート、ウォールシェルフ等、壁に取りつけてみたいものがあるのではないのでしょうか。一般的な部屋の壁は、柱と柱の間に石膏ボードをビスで取りつけ、その上に壁紙が貼られた構造になっています。石膏ボードは衝撃に弱く、ネジや釘を保持する力がないため、打ち込んだネジがゆるんだり、抜けてしまったりします。なので、ある程度重さがあるものは、壁のボード裏にある間柱等の下地を見つけ、そこに留める必要があります。そこで今回は壁の下地(柱)の探し方をご紹介します。



準備するもの

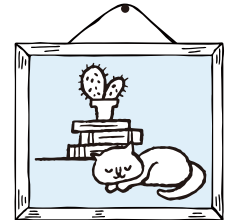


壁の下地探し

(ホームセンターなどで1,000円程度で販売されています)



引渡し時にお渡しした「壁に何かを掛けたい…そんなときは」



下地探しの種類と使い方

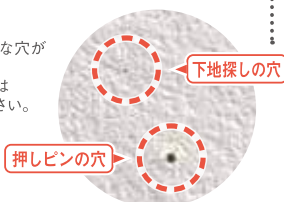
下地探しには大きく分けて2種類。磁石付きとそうでないものがあります

磁石なしタイプ

下地(柱)がありそうな部分に針を刺して下地(柱)の有無を探します。



※壁に極小さな穴が残ります。気になる方はご注意ください。



磁石付きタイプ

壁の裏の柱のビスに磁石が反応します。磁石がつく場所に下地(柱)があります。



念のため、針を刺して確認をする。



メンテの青木がわかりやすく説明しています



Step01

壁の声を聞き、下地(柱)を探す

手で壁をコンコンとたたくと、音が高く響く部分と、低く響かない部分があります。



低く響かない部分に下地(柱)があるので、下地探しを刺して実際の場所を確認します。



Step02

目安をつける

取りつける場所を決めるため、下地(柱)の位置にマスキングテープ等で目印をつけます。



磁石が反応した所が並んで何個もあったので、柱はココのラインですね!



Step03

壁につけたいものを取りつける

窓や他の家具からの空き幅や高さ等、取りつける位置が決まったら、ピンやフックなど取りつけるものを施工し、完成です。





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

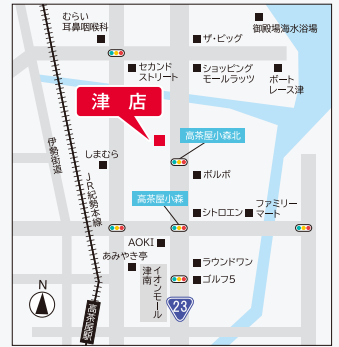


津店



〒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

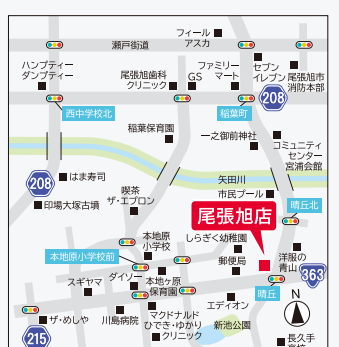


尾張旭店



〒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



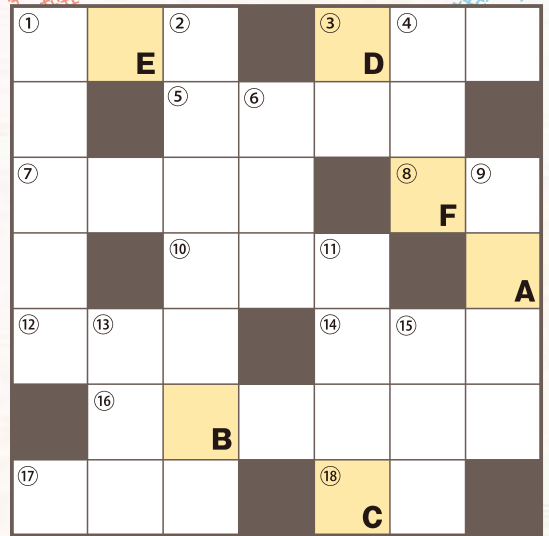
〒510-0944
三重県四日市市笹川12-198





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。



よこのキー

- ① 根源
- ③ 釈迦の言葉「天上天下〇〇〇〇独尊」
- ⑤ 切れ味の悪い刀
- ⑦ 金塊 金の〇〇〇〇
- ⑧ さむらい
- ⑩ 〇〇〇シャーテリア(犬種)
- ⑫ ビー玉で栓をした昔懐かしい炭酸飲料
- ⑭ 来て慶びを述べること
- ⑯ バーで飲み物をサービスする人
- ⑰ 雑音
- ⑱ 限られた地域 〇〇別対抗試合

たてのキー

- ① 瑠璃色の釉を塗った瓦
- ② おにぎりの具にも
- ③ 〇〇方知れず 〇〇先
- ④ 宮古島から橋を渡って行ける〇〇〇島
- ⑥ 〇〇〇・ド・フランス 女流詩人
- ⑨ 甘くない〇〇〇〇レス
- ⑪ カリッとした歯触り
- ⑬ なかだちのない
- ⑮ 心の中で持つ 胸に〇〇〇(動詞)

①	カ	ン	モ	③	キ	ヨ	ウ
②	イ	ヨ	⑤	セ	ク	ト	
④	チ	ユ	ウ	ソ	ン	ジ	
⑥	ユ	ウ	⑧	デ	⑩	ヨ	⑫
⑭	ウ	チ	コ	⑯	テ	ウ	チ
⑰	ヨ	ウ	⑱	ジ	ン	ゲ	
⑱	オ	ウ	ミ	ハ	チ	マン	

家族みんなでチャレンジ!

9月号の答えは
【ハイセイデン(俳聖殿)】
でした。

ヒント スターも出す

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11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。)

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。

2024.10

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10月号の解答期限は
2024年11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

のりしろ

折りもしくはキリトリ

キリトリ

ユーザー様
限定!

お客様
ご紹介

の特別 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



来店
特典

双方に!



ご紹介をした方



ご紹介を受けた方

Amazon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、お手数ですがご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10120-541-008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
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/>

