

住宅の原価をお教えします。



文/久保川議道
アサヒグローバル株式会社 代表取締役
ゴールドトラスト株式会社 代表取締役
ゴールドエイジ株式会社 代表取締役 Yoshimichi Kubokawa

全ての「社長のひとりごと」がWEBで読める!
『くぼかわよしみち.com』毎月20日更新!!

ホームページ
asahiglobal.co.jp
gloval-mie.co.jp
super-chintai.com
agg-hd.co.jp
goldtrust.co.jp
goldage.co.jp
kubokawayoshimichi.com

くぼかわよしみち.com

検索

「安く」仕事を頼むのですから、はつきり言ってお断りしていました。

その理由は、私はこのバブルの頃から、一般の住宅が『坪50万から80万円』の時に三重県で最初に『26.8万円住宅』を売り出しました。またコンクリート外装タイル貼りマンションが『坪80万円から100万円』した頃に『38.8万円』で売り出していましたから、当然「下請けの業者さんに嫌われ、ついに同業の住宅会社さんや建設屋さ

私のお誕生日は、1951年の9月15日ですね。今年61歳になります。24歳で一人で独立した頃は現場の肉体労働と職人仕事と商業施設の下請け仕事しかさせてもらえませんでした。

15年間程この下積みの仕事をして、やっと二戸建の木造住宅やコンクリートの賃貸マンションを受注して自分で建設できるようになったのが、40歳の頃、20年ちょっと前ですね。1990年の頃です。この頃は日本はまだバブルの頃でした。頭を下げて職人さんに頼まないと仕事をしてくれません。

今の住宅着工件数は80万戸。あと何年かすると60万戸と言われていますが、その当時は170万戸あったのですから、皆さんが忙しくて頼んでも仕事をしてくれませんね。特に私は『安く』仕事を頼むのですから、はつきり言ってお断りしていました。

人にも完全に嫌われていましたね。

さて私は何故そんな安い値段で住宅やマンションが造れると確信していたのでしょうか。それは『私の職人仕事』の体験でした。現場の下積みを長年やりましたから、その当時のジャブジャブの『現場のムダ・ムラ・ムリ』や『利益の積み上げ体質』など、どう見てもおかしいでしょうと叫びたくなる様な、一言で言うて日本中が『ドンブリ勘定』の『土建屋さん』ばかりでした。

今では取り引き業者さん達にも喜んでいただいています。当時の苦しみは今も忘れられませんね。

業者さん達は計算や理屈では仕事をしてくれません。他社の半値でやってもちゃんと利益が出ましたね。と体験させるのに5年10年の地道な苦労がないと、『良いものを安く』は造れないのです。私は何処でも誰にでも『私の原価は日本一安い』と自信をもって、公の専門家のいるセミナーでも豪語してしまいます。日本中で私しかできない『分解積算』のノウハウや、パネル住宅や型枠工事の『工法特許』を私はいくつも持っていますから、くっつけて口先きだけではありませんね。

さて住宅の原価ですが、私の原価は『秘密』です。すみません。それは私が

まだ満足してなくて今の半値にしたら公表いたします。しかし原価はともかく、お客様には『売価・定価』ですぐに分かりますね。ご期待ください。

さてもう一つ『住宅ハウスメーカーの原価』はいくらでしょうか...?これはお教えいたしません。私の目標とする原価と大体同じで『坪15万円』です。はいこれで私はまた嫌われますが本当の事を言っちゃいましょう。はい、ではこれに1.4倍を4回掛けてみてください。15万×1.4×1.4×1.4×1.4=57.6万円(坪当り)ですね。

これが皆さんの買っている住宅の『売価・定価』ですね。本社経費・工場経費・ディーラー経費・施工会社経費の4つの経費増です。世界一ローコストで住宅を造れる日本の住宅メーカーさんはいっぱいです。しかし世界一高い値段でないと売れないのです。本ビル・TV宣伝・高級カタログ・大型設備の工場・物流センター・ディーラー販売や総合展示場下請けの施工会社。一番大きいのが高額人件費ですね。

本当は大工さん一人で建つ家ですよ。私も『職人』ですから発想の転換で『原価日本一』を目指します。そして『売価日本一安く』にやる気満々で今取り組んでいます。