

Vol.14 | 2013.11月

社長のひとりごと  
【住宅】

## グローバルタウン『一宮店』 大成功でした

アサヒグローバル株式会社 代表取締役 文/久保川議道  
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!!

くぼかわよしみち.com

検索

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

愛知県の人達にも『グローバルタウン』は好評でした。三重県で成功したことでも、愛知県では失敗かなーと思いましたが、やはりいい物はいいので愛知県一宮市の皆さんにも喜んでいただけたようです。

しかし全然三重県とは違いますね。

①土地有りのお客様が7割でした。三重県では土地無しのお客様が7割でしたから、営業マンはいい土地を探すのに努力の半分を使つていましたが、一宮では7割の皆さんがすでに土地所有でした。逆の言い方をすれば、土地を探してもなかなか土地が無いんですね。売りに出てる土地がありません。ですから一宮のこれからの苦労は『売り土地』を見つけることでしょう。所長も頭を悩めていますね。

②次に反響としては、どうしてこんないい家がこんなに安いんですか…?と皆さんに言われています。私もそう思いますが、外観のデザインが凄く良くなつて、間取りやインテリアデザインも大手ハウジングメーカーに負けない程よくできています。一宮のお客様がびっくりされるのも私としては当然ですね…と本当にそう思います。

③次にやはり戦略が正しかったのではないか。普通はモデルホー

ムは『1棟』ですが、一宮のグローバルタウンは『3棟』のモデルを展示しています。やはり3棟それぞれの違うモデルがあると、お客様は選びやすいですね。

④私達がセントラハウスと呼ぶ事務所は120坪もあつて、託児所の様な子供さんの大きなキッズルームもあるんですね。商談中もお子様は安心して目のとどく所で元気に遊んでいますから、ご両親も住宅作りに集中できます。

⑤やはり値段が安いです。しかし『安物』とは誰も言われませんでした。なんでもこんなに安いんですか…?とよく言われましたが、ご安心ください、この値段で十分採算はとれますから、と申し上げています。

さて一宮市でナンバーワンのハウスメーカーは年間65棟販売していますね。ですから、グローバルタウンとしては一年間に100棟販売したいと計画しています。さて上手くいきますでしょうか。しかし100棟販売できれば一宮でナンバーワンの住宅会社です。次は春日井市に出る予定ですが、モデル用地が見つかって早く出られればいいなーと考えています。

アサヒグローバルがナンバーワンにこだわる理由は、①やはりお客様の信  
用です。②次に社員さんのプライドです。一番なんだと思わないと社員さんのモチベーションがあがらませんし、③次に社員さんもこの高い目標を持たないと努力しても面白くないです。

はい、と言ふことで一宮店はお客様に認められ、社員さんの努力のおかげで大成功だったと私は喜んでいます。売上げが上がったとか、利益が出たとかはどうでもいい事です。私はそう思っています。やはりお客様に喜んでいただいて『なんぼ』ですね。良いものをお値打ちに販売してお客様に喜んでいただく。もう仕事とはそれだけで十分やりがいがあって、私達としてはそれだけで十分に幸せです。

さて、一宮店のあとは、津店と春日井店のグローバルタウンの計画の実行です。それまでにアイフルホーム(アサヒグローバル三重(株))の桑名店を来年の3月にオープンですし、四日市店を6月にオープンです。来年の新規の新卒採用も35名となりました。若い人達の若い会社ですが、これからも山程の問題を解決しながら前進したいと考えています。皆さんの期待に応えられる会社になりたいと念願しています。

わくわく  
**夢ニュース【住宅】**  
WAKUWAKU YUME NEWS

ホームパーティーも  
思いのまま!

グローバルタウン桑名店「大空間モデル」  
大空間モデルの広々LDKなら、家族の団らんはもちろん  
ご友人を招いてのホームパーティーにも最適です。  
内装を白で統一すると、より広く感じいただけます。

11  
November.2013  
No.141



グローバルタウン桑名店:大空間モデル