Vol.147 2014 5月

社長のひとりごと【住宅】

桑名店モデルがオープンしました。

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
文／久保川議道 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

アサヒグローバル三重(株)は日本一の住宅FCの『アイフルホーム』の加盟店です。そしてそれは日本一の住宅建材会社の『リクシル』さんが経営していますから高級な設備とたくさんの保証がついて、値段はお値打ちですね。そのアイフルホーム桑名店の『最新モデルホーム』が完成いたしました。外装タイル貼り仕様も見ていただけます。

4月19日・20日にプレオープンで、26日・27日に正式オープンでした。私が嬉しかったのは、プレオープンでたくさんのユーザー様(アサヒグローバルで家を建てていただいた方)がご見学に来ていただいたことでした。120組のご来場でした。皆さんがご意見を言っていただいて店長や営業もタジタジです。

一番新しい仕様と設備ですから営業も慣れていなくて上手く説明とご案内ができないんですね。しかし、ユーザー様のご指導でしっかり勉強と訓練ができました。一週間後のオープンではおかげさまで説明とご案内は大成功で終わることができましたことをお礼申し上げます。

さてこのモデルホームが地域の皆様に気に入っていただけるかどうか…？私の心配はふくらみますが、まあ一生懸命に作りましたからなんとかご満足していただけるでしょう。ドラッカー先生も言っています。『販売は自分達の売りたいものからスタートする』これではいけません。『マーケティングは顧客の買いたいものからスタートする』これが正しいのですが、はたしてそれが実行されていますでしょうか。是非、桑名店をご見学いただいて、皆様の厳しい目で評価していただければ幸いです。場所は桑名総合住宅展示場のグローバルタウンのすぐ近くですね。ご来場をお待ちいたします。

このあとの予定としましては、やっと津に土地が見つかりましたから何棟かモデルホームを建てたいと考えています。蟹江の住宅総合展示場へも出店いたします。あとは春日井に出店するのと、四日市にももう1つモデルホームを増やしますし、鈴鹿のグローバルタウンの『大空間の家』も10年使いましたから建て直しをいたします。四日市のグローバルタウンと桑名のグローバルタウンのモデルも1棟ずつ建て直したいと計画しています。

費用もかかるのですが、一生に一回住宅を建てられるお客様にとっては、生命保険担保の多額のローンになりますから、失敗は許されません。やはりお客様は素人さんですから、実物のモデルホームを見ていただくのが一番いいですね。ですから合計で19棟のモデルホームになってしまいました。来年には25棟になっている予定です。『顧客の買いたいもの…』であることを願って実行いたします。

と言いますのは、私は38歳で自分の住宅を建設して多額の住宅ローンを組んだのですが、これが『大失敗住宅』でした。フランス人の大工に大型の輸入住宅を建てさせたのですが、28ヶ所雨漏れ(屋根からではなく壁からの雨漏れ)、そして屋根が収まらず3回も屋根を作り直しました。大工も3回変えて最終日本人大工が完成させましたが、20年間も原因不明の壁からの雨漏れに悩まされました。そして多額の住宅ローンで家内も私も悲鳴を上げていました。

そういう苦しい体験があるので、お客様の住宅作りには絶対に失敗してはならない。私と同じ苦労があってはならないと考えています。しかし消費税アップの影響で施工の業者さん不足や資材の値上がりなどの問題も多いのですが、大量の工事のため工事担当者のミスが多くて私は申し訳ない気持ちでいっぱいです。おわびをして誠心誠意、努力するしかありませんね。