

Vol.164 2015 10月

社長の
ひとりごと
【住宅】

私達のミッション 『すべては幸せな住まいから…』



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
agg-hd.co.jp

asahiglobal.co.jp
lglobal-mie.co.jp
super-chintai.com
goldtrust.co.jp
goldage.co.jp
kubokawayoshimichi.com

くぼかわよしみち.com

検索

『家は家族の宝です』と言われたお客様様の言葉が私は忘れられません。今までに7,500世帯の住宅を建築してきましたが、来年になると二戸建て住宅が400戸。賃貸住宅と高齢者住宅で400戸。二年間で800世帯の住宅をアサヒグローバルは設計施工することになります。責任重大で身の引き締まる思いなのですが、果たしてお客様に本当に大満足していただける住宅がつかれるのでしょうか…。

今まで私(社長)は戸建て住宅の会議にはほとんど出ていませんでした。そして名古屋を中心に賃貸住宅と、一応全国対応の高齢者住宅の建設と介護看護医療の仕事が忙しくて、それにかかりつきりになっていたのです。しかし戸建ての注文住宅も400棟を超えてきまして、今までのやり方ではダメだと気づきました。今では毎週の設計工事会議や一般工事担当の若い社員さん達とも打ち合わせをしたり、焼肉サカイさんで食事会をしたりしながら新しい営業・設計・工事・アフター体制を作り上げようと努力している真っ最中です。

さて突然ですが、アサヒグローバルの住宅販売は三重県ではNo.1。愛知県でもトップ10社ですが、どうして売れているかをご存知でしょうか…?

その理由は①いい住宅なのに『安い』からですね。②安くお客様に買っていたとしても会社がやっていたのは『原価』が安いからです。③何故『原価』が安いのか。それは私が現場の『職人』だったからです。④私は下請けの職人から住宅の仕事を始めましたから、『施工する業者』の立場でどうすれば安く住宅をつくれるかを10年間現場で考えました。⑤そして30年前に『日本一安い』原価で住宅を建築する方法を見つけたのです。それがアサヒグローバルが県下No.1の住宅会社になれた理由なんです。テレビ宣伝だとか営業マンの人数ではなく、やはり『良い物を安く』販売できる実力がなければお客様には買っていただけません。

日本一安い理由①施工業者さんを大切にすること。②相見積りや値引きをしないこと。③安く売り込んでくる業者さんからは買わない。④20年30年と長く取引きする。⑤良い業者さんの紹介や知り合いや友人でないと新規の取引きはしない。⑥一件一件の現場で取引きしない。⑦『年間購買』を決めて、『年単位』で取引きする。⑧業者さんは年間安定して仕事ができる。⑨お休みは日曜日だけ。300日仕事ができる。⑩はい、これで日本一安く業者さんはアサヒ

グローバルの仕事をしてくれますね。

⑪そうするとお客様に安くていい住宅が提供できるのです。⑫日本一安く施工していても、業者さんは日本一儲かっているとは私は確信しています。⑬それでいいと思います。お客様が喜んで、業者さんも利益があつて、アサヒグローバルも社員さんに給料が払えればそれが一番いいことです。

あともう一つ『7.完経営』を実行しています。①完全営業(正しく営業すること)②完全契約(お金をはつきりさせる)③完全設計(設計が一番大切です)④完全発注(年間9万枚の伝票)⑤完全施工(10回の現場検査とお客様立会い)⑥完全引渡(残工事・手直し工事のないお引渡し)⑦完全管理(10年20年30年…のアフターメンテ)これら7つの大項目を毎日毎日200人の社員でひたすら実行しているのがアサヒグローバルの仕事のやり方ですね。

『家は家族の夢でした…』家は家族の宝です…『そして私達アサヒグローバルの使命(ミッション)は『すべては幸せな住まいから…』今までと変わらず、『一件』の家づくりを大切に努力いたします。私も久しぶりに住宅の仕事にもどりまして楽しい毎日です。これからも宜しくお願い申し上げます。

わくわく

夢

ニュース【住宅】

2015

10月

No.164

家族のコミュニケーションを
大切にしたいキッチン周り

オープン型キッチンの採用により、いつでもママの声や顔が見える内観です。ダイニング横にカウンターを設けることで、お子様のお絵かきや宿題を料理をしながら見る事が可能です。

