

Vol.223 2020 9月

会長のひとりごと
【住宅】

住宅『契約数』は最高で『利益』は最低です

アサヒグローバル株式会社 代表取締役会長
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 義道
Yoshimichi Kubokawa



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』毎月20日更新!!



▶ asahiglobal.co.jp
• super-chintai.com
• goldtrust.co.jp
• otona-souzoku.com
• goldage.co.jp
• kubokawayoshimichi.com

くぼかわよしみち.com

検索

どうなっているんでしょうね…(?)住宅の契約棟数は過去最高で年間500棟を大きく超えているのに、会社の経常利益は過去最低の2億円前後になってしまいました。(2020年12月決算予想)110億円以上の売上げで経常利益率が『1.8%』では経営としては大失敗なのです。やはり5%以上の経常利益がないと、税金を払って、長期短期の借入金返済して、新しいモデルホームを建てて、新しい営業所を出店することはできませんね。

アサヒグローバルさんは社員さん達もいつも頑張って一生懸命に働いているのに…。どうしてこんなに悪い成績になってしまったのでしょうか…(?)その理由は、私が悪かったのです。私の判断が間違っていたことが原因だったと反省しています。すみませんでした。

その理由は3つです。①『戦略の劣化』です。20年以上前から3つ以上のモデルホームを建てて、今では7つの営業所を出店しています。ですからお客様が3つの実物の住宅を比較しやすくて好評でした。他の住宅会社さんはモデルホームは1棟でしたから、他社との競争にも勝つことができず、ずっと三重県でナンバーワンの地域ビルダーだったので。そして7年前から愛知県に出たの

ですが、愛知県には3棟モデルの住宅会社さんが何社もありますから競争に勝てなくて、苦しい戦いでした。三重県では勝てるのに、愛知県では勝てないんですね。三重県ではずっと成績が良かったので、調子に乗ってあぐらをかいていた私の失敗でした。今は新しい『日本住宅戦略』で販売していますから、契約棟数が過去最多になってしまいました。しかし契約しても着工しないと売上げになりません。だから今年は利益が上がらないので成績が悪いのです。

②『S.N.S.インスタチューブ』に乗り遅れました。これも私の責任です(私はアナログ人間です)。私の広告には昔ながらの新聞チラシと地域へのポスティング。三重県ではまだ少し効果があるのですが、愛知県では全く効果がなくて、お客様がモデルホームに来店していただけないのです。これではいくらいい住宅を作っても契約棟数が増えませんね。私は一年前にそれにやっと気が付いて、猛烈にWEBとSNSに多額の投資を始めました。そのお陰で今ではスモサイトの工務店アクセス数は三重県では2位、愛知県では3位、東海3県では1位になっています(それまではだいたい36位でしたが…)。ですから来店も増えて契約数が増えているの

です。しかし、しかし、今は新聞チラシとSNSの両方にお金を使っているのに、2倍の販促費用がかかっています。数億円の費用が2重ですから今年は経費増で成績が悪いんですね。しかし来年からはSNS1本でいきますので費用も1/2ですから成績も良くなるのではないのでしょうか。

③全社員220名(パート8時間換算)の給料を『愛知県平均』に変更しました。愛知県は東京都の次に平均給与が高い県なのです。三重県の約1.2倍です。何故給与をアップしたのか。それはもう三重県基準の給与では愛知県では戦えないし、勝てないからです。人の採用や営業マンや設計や工事担当者のレベルアップをしないと愛知県ではやっていけません。ですから給与をアップしましたが、ついでに三重県で働く社員さんの給与も上がってしまっ、人件費だけで2億円の上昇となりました…。(まあいいでしょう)

はい、大きくはこの3つで今年の成績は過去最低となっています。しかしまあ、だいたい終わりましたから、来年は再出発の年にいたします。そして過去最高の成績にいたしますのでご安心ください。私の言い訳と弁解になってしまいましたがお許し願います。

わくわく

夢 ニュース【住宅】

2020

9月

No.223

れんが
60年後も美しい「赤煉瓦の家」
全館空調は冷暖房 体にやさしく快適環境

リビングはセンターに配したスリット階段がおしゃれに。
全館空調が家中どこでも快適な温度と湿度で夏涼しく冬暖かい。
エアコン+全熱交換型換気装置で全室にムラがなく、
快適な空間を維持してくれます。

