

Vol.232 2021 6月

会長の
ひとりごと
【住宅】

輸入木材3割減の『ウッドショック』

アサヒグローバルホーム(株) 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

今、大変なことが日本の住宅業界に広がっています。それは住宅を建てたくても『木材』が手に入らないのです。前年上半期比で3割輸入が少なく、そしてまた価値が3割値上りしています。しかし大問題は3割高くお金を払っても木材が手に入らないことです。木材が手に入らないと着工も引渡しも全て遅れてしまいます。

住宅会社は3割着工できなくて工事が遅れて、3割高くなる木材を仕入れますから赤字経営なのです。契約済みのお客様には値上げはできません。しかしこれから契約するお客様には120万円程の値上げをお願いすることはできませんが、そうすると契約が難しく、契約減になってこれでも赤字。3重苦の会社経営になります。大問題なのです。

原因はアメリカの『住宅ブーム』でした。コロナ禍で都会を離れて郊外に住む人が急増しました。テレワークの普及で21年3月の住宅着工は前年比19.4%増の174万戸です。そして住宅の価格が3万6千ドル(400万円)上昇。アメリカの価格が上がったので、アメリカ・カナダ・ヨーロッパの木材屋さんは、価格が日本より高いアメリカを優先していて、日本

には木材を輸出しないのです。輸出したとしても3割高く販売されています。これが『ウッドショック』(石油ショックの状態)の説明です。

アサヒグローバルホームさんも住宅会社ですから、赤字経営になるのでしようか?はいご安心ください。私共はウッドショックでも全然問題なく、着工遅れもなく工期遅れもなく、ついでに値上げもいたしません。それどころか、数々の『キャンペーンセール』で100万円・150万円の『キャンペーン値引き』を毎月行なっています。なんか不思議な住宅会社なんですよね。。。

その理由をお話ししますと、一言で言うと『強い経営基盤がある』からです。それはお金だけではありません。信頼とか信用とか45年間の過去の実績があるからです。五言で補足しますと①木材業者さんを含めた取引業者さん400社との『信頼関係』。私共は安いからといって違う新しい業者さんからの仕入れはしません。古い業者さんと永く取引をしています。②業者さん同士の『相見積もり』は一切ありません。その業者さんを信頼して社購入しています。③日本一安い値段で業者さんから仕入

れて日本一安い値段でお客様に販売しています。しかしですね、それなのに業者さんは日本一儲かっているのです。不思議ですが本当です。これが一番大切な私の会社の経営ノウハウとなります。④私共の木材もやはり値は上がっていますが、他社と比べると最も少ない値上がりです。ですから値上げをする必要もなく原価増を吸収しています。⑤年間着工中戸数が1,207世帯ですから、東海3県で一番多い住宅着工数ではないでしょうか。一番多く着工しているのに工期遅れも値上げもありません。やはり数の力というか、これが住宅会社の実力ではないでしょうか。日本の住宅会社さんのウッドショックも当社には全く関係ありませんのでご安心ください。

さて4月に岐阜のグローバルバリエーホームをオープンしましたが『成功』しています。『ガレッジ付大邸宅』が人気で、所得の高い方が多く来店していただきました。次に『建築家とつくる家』が良いと評判です。売れ筋の定番『エコ家事の家』も良いのですが、当社の最新の秘密の住宅商品の『予算にFitする家』の魅力が体感で実感して理解していただいています。是非、ご来店ください。

わくわく!!

夢ニュース

【住宅】

シンプルだけど個性が光る家。

Vol. 232

2021

6

June

アースカラーでまとめた
ヴァインテージインテリアのお住まい

