

新『成功の方程式』完成です

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』

くぼかわよしみち.com

検索



毎月
20日
更新!!

スマイシアHD株式会社 代表取締役会長
アサヒグローバルホーム(株) 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

text:Yoshimichi Kubokawa



4年間の苦しい時間がかかりましたが、やっとこれでいいと思うアサヒグローバルホームの『成功の方程式』が完成しました。この成功の方程式とは、これを行えば住宅会社としてのアサヒグローバルホームはこれからも必ず成長発展できますよ、という証明がされたものです。この方程式さえ守れば成長発展できることをたくさんの実験を行い、成功や失敗を繰り返して4年間行いましたがやっと完成させることができたのです。

アサヒグローバルホームにはもともと25年前からの成功の方程式がありました。それは①ローコスト住宅(日本一の価格の安い家を売り出しました)②3棟モデル(日本で初めて3棟以上のモデルホームを建てて販売しました)③お役立ち営業(お客様第一を徹底して、お客様のお役に立つことを目標にしています)この3つが成功の方程式となっていました。

しかし5年くらい前から、売上は上がっているのですが利益がどんどん下がりはじめました。この成功の方程式が時代遅れになってしまったのです。ローコスト住宅は当たり前になってしまつて、3棟モデルの住宅会社も増えて何の特徴も差別化もできなくなっていました。そ

れに加えてホームページやインスタグラムやYouTubeでの画像や動画の配信などSNSが出遅れていました。そして住宅の外観やインテリアのデザイン指向に乗り遅れてしまいました。

時代はどんどん変わっていたのに、アサヒグローバルホームは過去の成功体験の中に慢心していて、時代から取り残されていたのです。しかしそれに5年前に気が付いて、4年間もの凄く努力しました。努力だけでなく多額の費用(年間3億円から5億円)を使い続けました。そしてやっと時代に追いついたのですが、それは追いついただけで、トップクラスの他社の住宅会社の仲間入りができただけです。その会社さんと比べても、もつと優れた住宅を商品化しなければ追い越すことはできませんでした。

というところで、また努力に努力を重ねました。本当に苦しい4年間だったのです。しかし今回やっと新しい成功の方程式を創ることができました。これでアサヒグローバルホームはやつと復活をすることができると私は思います。ではこれからも層層しい(人口減・少子化物価高実質給料減)住宅業界で成長し発展できる『成功の方程式』とは何なのでしょう。私達が決めた新しい成長の方程式3つをご紹介します。

①『マーケットイン』今までは専門家である住宅会社が、これはいいですよと自信を持ってお客様に提案していたことが間違っていたと結論付けました。それは生産者側の勝手な思い込みであつて(プロダクトアウト)、決してお客様中心の住宅づくりではなかったと思います。これからは既に建てたユーザー様の意見や、今のお客様の要望を最優先にして住宅をつくりたいと決心しています。

②『ローコスト』特にこの5年間くらいは知らない間に価格が高くなつていきました。当社はもともと安くても品質が良かったので売れていたのに他社と同じくらいの高価格になつてしまつていました。当社の特色は原価が安いことです。だから日本安く売ることになりました。

③『生活・売る』今までは住宅を売っていました。これからは家が完成したあとにお住まいになる『新しい生活』を販売いたします。当社のグループ会社にはたくさんのお客様サービス(高齢者住宅介護看護資産形成クラウドファンディング・メタバース)がすでにありますので、お一人お一人の生活の不安や不満を解決して快適な生活を提供していきたいと思つています。住宅会社の『新成功の方程式』はこの3つです。6月から全て実施いたしますので宜しくお願い申し上げます。

わくわく!! 夢ニュース

【住宅】

家づくりそのものを楽しむ暮らし Vol. 255

2023

5

May

自分の手で空間を創り出す
家族とともに、成長する家

