

会長の  
ひとりごと  
【住宅】

Vol.257 2023 7月

7月1日から来年が始まります

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 議道

text:Yoshimichi Kubokawa

アサヒグローバルホームは4年前の2019年から『会社の大改革』が始まりました。毎年毎年一つずつ大問題を解決しながら今年の2023年になったのですが、6月の実績が出ましたので(良い実績悪い実績)今月の7月からは来期に向けての計画を開始したいと思います。

①2019年は『働く環境の改善』と全社員の『給与を20%アップ』しました。それは三重県本社の会社なのですが愛知県での営業所も増えましたので、愛知県に合わせた給与金額にしないと社員の採用ができません。愛知県は東京の次に日本で2番目に給与の高い県です。三重県よりも20%アップになってしまいました。あとは残業給のみなしは止めました。時間数での支払いにしたり、上司のパワハラや社員の不平や不満を無くしました。500項目の社員さんの意見を一つ一つ解決する激しい2年間でした。

②2020年は私がアナログ人間の古いタイプでしたので、完全に世間のNETの流れに乗り遅れてしまいました。それはソーシャルメディアのSNSのインスタグラムや動画配信などの広告です。新聞広告やチラシやポスティングなどの販売しかやっていなかったのです。それに気が付いて全力でこの3・4年頑張つて、やっと今はトップクラスの住宅会

社に追い付いたところです。来年の2024年には追い抜きたいと計画しています。しかしそのために使ったお金が、毎年5億円でした。なかなか厳しい出費となつてしまいました。これは遅れを取り戻すための必要経費でした。

③2021年は岐阜店などをオープンして契約や売上げは好調だったので、どういう訳か会社の利益が下がり始めたのです。不思議な現象です。売上げが上がっているのに利益が減っているのです。原因は営業マンの値引きでした。しかし値引きは営業の責任ではありません。値引きしないと売れないということ、会社の責任なのです。ここでやっと住宅販売の『戦略の劣化』に気が付きました。今までの成功体験の中で慢心していたのです。一年かけて努力してやり方を全て変えて一生懸命努力しましたが、この年は成績が上がりました。

④そして去年の2022年が過去最悪の成績の年になってしまったのです。しかしそのお陰で良かったのです。それは去年の2年間アサヒグローバルホームは全く新しい会社に生まれ変わることができたからです。何が良かったのでしょうか。それは30年間続けてきた住宅販売の基本コンセプト(考え方や実行の基本)を全て見直して変えたことです。これで新しい

成長の軌道が今年から始まりました。⑤しかし今年の2023年の6ヶ月が過ぎたのですが、もう一つ成長のスピードが遅いのです。その原因にやっと思ひ着きました。それは『人材の劣化』でした。優秀な社員さんは沢山いたのですが、新しい事業や別会社にどんどん転籍してしまっています。しかしそのお陰でグループで269億円売上・1,500名社員となったのですが、グローバルの会社に残された社員さんの一人一人の能力が劣化しているのが原因だったのです。

⑥今年の2023年6月の成績の結果を見て7月から来年度の計画を決めると私は言っていたので、7月からまた新しい改革がスタートしました。それは(1)『残業禁止』。一人前になってからの残業は仕方ないですが、半人前の社員が残業して仕事をしてはいけません。(2)毎年10月と11月に行うグループの幹部80人が参加する『事業計画』と『戦略と方針』づくりのやり方を全く変えることです。(3)そのためには本社(スマイシアHD)の指導方針と対策を7月から9月の3ヶ月間で整備することが先決となります。来年度の2024年の大改革は『トップ層の人材育成』ですが、一番大切なところをやっと思ひ着いたところです。気を抜かず今年も実施いたします。

# わくわく!! 夢ニュース

【住宅】

配色にこだわったトップ営業マンの自邸 Vol. 257

2023

7

July

魔法の家事ラク動線  
インダストリアルな世界、

