

会長の
ひとりごと
【住宅】

Vol.264 2024 2月

『コストリーダー』から『クオリティリーダー』へ

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



コロナの3年間が終わって世の中が激変しています。私達住宅会社の環境もガラッと変わってしまいました。

①やはり一番は建築資材の高騰です。値段が上がってしまった、上がった値段で高止まりしたままで下がる様子がありません。ハウスメーカーの住宅価格は坪当たり100万円を超えてしまいました。アサヒグローバルホームは価格に強いローコストで最高品質の住宅を作る会社ですが、価格は抑えているにお客様のご来店の数下がってしまいました。

②それはお客様の側にも色々な事情があるでしょう。物価上がり続けて、電気代、ガソリン代も生活を圧迫しています。ご主人のお給料も少し上がってはいるのですが、実質給料はマイナスです。老後の資金も2,000万円、3,000万円必要と言われるし、子供達の教育費にも一番お金がかかる時に住宅を建てようかという気持ちにはならないのです。いくらローコストだとしても住宅は高額ですから、新築住宅を諦めて建売住宅や中古住宅や賃貸でもいいねというご家族が増えているでしょう。③そして今現在結婚しない男性・女性が増えています。すると大きな家は必要ないし、賃貸でも十分に快適な生活ができるので注文住宅の会社のモ

デルホームを見学に行く必要がありません。それに加えて日本の人口ピラミッドは25歳から45歳の人口が過去最低人数となつています。住宅を建てたいと思う年齢の人口が激減しているのですから、お客様の来店数が減つていても何も不思議ではありません。

さてアサヒグローバルホームはどうすればいいのでしょうか。いくらローコストにしても住宅を購入するお客様が激減です。いくら高品質にしてもそれはお客様の住宅購入の理由にはなつていません。これではもうお手上げです。どうすることもできなくて、販売棟数が下がることは当然なのです。その証拠に日本中の地域ナンバーワンの住宅会社さんの成績が下がり続けています。

さて、今まで買っていたいたお客様が居なくなつていくのですから住宅会社はどうすればいいのでしょうか。それは今注文住宅を売れる人に住宅を売るしか方法はありません。ローコストな住宅でも、インフレで生活費が上がり給料が下がっているのですから、住宅が買えないのです。そうであればこのローコスト住宅を所得・収入の多い人に売るしか方法はありません。しかしこのアップクラスの人はローコスト住宅ですと宣伝すると買ってくれませんし、プライド

があつて住宅にこだわりのある人達が多いのです。ですからローコスト住宅会社は変身しないと住宅は売れないのです。

ということで『コストリーダー』から『クオリティリーダー』への住宅会社にならんと注文住宅会社は生き残れない時代になつてしまいました。アサヒグローバルホームも全く同じです。しかしもともと当社はすでにクオリティの高い住宅をずっと販売していますし、そして他社にはできない壁圧27cm、屋根圧33cmの世界一のドイツ気密断熱の『世界標準住宅』も販売しています。

それと、日本は世界一長寿の国なのに健康寿命はドイツより短いのです。交通事故死亡者が4,600人なのに家の中で病気や事故で亡くなる人が17,000人もいるのです。ですから私は住めば住むほど健康になる『究極の健康住宅』も販売しています。不思議な生体水と不思議な電気とホルミシス(玉川温泉の低放射線住宅)やマイナスイオンの住宅を作っています。あと月間6万円も住宅ローン支払いが減る『ゼロエネルギー住宅』も販売しています。もうすでにアサヒグローバルホームは完全に最高品質の『クオリティリーダーの住宅会社』なのです。是非一度ご来店ください。店長が全てご説明いたします。

わくわく!! 夢ニュース

【住宅】

土間空間を巧みに暮らしに取り入れる Vol. 264

2024

2

February

暮らしを変える!?
土間空間の活用アイデア特集

