

会長の
ひとりごと
【住宅】

Vol.271 2024 9月

『性能日本一』勝つ戦略・負けない戦略

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

私の中での戦略とは2つです。①『勝つ戦略』何でもいので一番になることです。②『負けない戦略』負けてもいいので第3位にとどまることです。4位以下になると負けるのではなく倒産ですから会社が無くなってしまいます。そしてこれらは一言で言うと『攻めと守り』のことです。

さて、アサヒグローバルホームの攻めと守りとは何なんでしょうか。グループ会社では、①注文住宅と少し建売をしている会社②賃貸住宅のマンション・アパートと高齢者住宅と障がい者住宅を作っている会社。③介護と看護を行なっている会社。そして④会員制度で安全な資産形成をする会社。あとは⑤ホテル事業や⑥クラウドファンディングや⑦ワンルーム分譲マンションの建設と販売をしています。そして⑧中古住宅再販事業と⑨建売形式の木造アパート販売事業を始めています。あと⑩新規のエコエネ事業ではゴミを燃やさずに亜臨界水でゴミを分解して発電したり肥料を作る特許技術を事業化しています。⑪健康・医療事業では幹細胞エクソソームの製造(バイオラボ施設)や販売を計画しています。

現状分析をすると①②は年間着工戸数が1,579戸ですから東海4県で1位です(ハウスメーカー除く)。③の介護は日本で9位(4,600社中)で東海4県で1

位です。④は統計数字はありませんが日本1位だと思います。⑥は人気度ランキング日本1位です(240社中)。この①②③④⑥では『勝つ戦略』で十分に戦って生き残って成長発展できると確信しています。

しかし⑤や⑦は負けていますので、これは『負けない戦略』としています。しかし今は4位以下なのでこのままでは存続できません。ですから⑤は岩盤浴やマイナスイオン発生のサウナ付ホテルや、モビルハウスの移動式ホテルに挑戦していますし、⑦は他者が作っていない35㎡の大型ワンルームや屋根裏のロフト付(10㎡)やロフトベッドと机と収納の別注造作で差別化に挑戦しています。もし成果が出なければ撤退を行います。4位以下は生き残れないので精一杯努力したあとはさっぱり止めてしまいたいと考えています。

⑧⑨は小さく始めている事業で大きく育てる戦略です。しかし⑩と⑪は10億円以上の大きな投資になっていますので、これは重大ですが日本1位にならないでも『特許』で差別化していますので、東海3県下くらいでは一番を狙います。そして今現在グループ売上は『2.8.0億円』ですが、今の事業で2030年には『5.0.0億円』売上げにはなるでしょう。なってもならなくてもいいのですが、私は会社が存続すればいいのですからこの

『勝つ・負ける戦略』を実行しています。

よく聞かれるのですが色々なことばかりやつて、こんな多角化経営は上手いのでしょうか(?)はい、これらの戦略に従ってやっていますから大丈夫です。例えば住宅販売はもう22年間も県下一番を続けているのでエリアを増やしました。私は住宅しかやらないのですが、今は東海4県で一番になってしまいましたが、東京へ行くぞとは絶対に考えません。地元中心で行います。

ですから住宅に付随した介護事業や分譲マンションやクラファンや資産形成を地元を大切にして多角化するしかありませんでした。エコエネや健康医療も全く同じです。海外からの引き合いで仕事をしませんかと言われますが、今の状態(4位以下の事業がある)では海外までは出る力はありません。あくまで売上はともかく、この2つの戦略を実行することが私にとっては最優先なのです。

もう一つ私は仕事が好きなんですが、その気持ちだけで会社を経営すると、会社を潰します。あくまで戦略に従って、勝てないことはやつてはいけません。中にはやってみなければ分からないこともあるので大失敗はしますが、すぐに撤退します。無くした多額の費用は『会社存続経費』なのです。その費用のためにも適正利益は必要です。暫く頑張りたいと思います。

わくわく!! 夢ニュース

【住宅】

心を満たす、花と緑のある暮らし

Vol. 271

2024

9

September

みどりが彩る
ナチュラルな平屋

