

会長の  
ひとりごと  
【住宅】

Vol.284 2025 10月

四日市本店『全面リニューアル』

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



今から24年前に四日市の本社ビル（800坪・4階建て・敷地2,000坪）が完成しました。私が48歳の時でアイフルホームFCのナンバーワン加盟店だった頃です。同時にコンクリートマンションも地域でナンバーワンでしたので多くの建物を建築させていただいていました。そしてアイフルホームを退会卒業した後に、今の四日市のモデルホーム6棟の住宅展示場の形が完成しました。それからまた20年が過ぎて、今敷地の前面（1,200坪）を全面解体して新しくしています。完成は12月です。

その理由は2つです。①住宅業界は冬の時代になってしまいました。お客様の実質年収が30年間下がりに続いていて家を建てる人がいません。そして建築資材の高騰で住宅価格が1.3倍になってしまいました。中古の空き家住宅も1,000万戸です。ですから着工件数も2018年から2025年のたった7年間で年間98万戸が50万戸以下になつてしまつて、7年間で50万戸の新築住宅（借家住宅・分譲マンション含む）着工数に激減しました。ということは契約数も半分になったということです。

②次にこれは市場の法則（ランチェスター法則）ですが、こういう回復しない住宅不況の中での凄く元気な住宅

会社があるのです。それは全国規模のNO.1住宅会社や、東海3県でNO.1の住宅会社です。他の住宅会社の多くが倒産したり売上を半分にしている時に、逆に一番店の住宅会社が売上をどんどん伸ばしています。不況の時に一番強くなるのが力のあるこの『NO.1住宅会社』なのです。そしてどんどん市場を増やして他社を占有して覇権を握ります。これが衰退業界の一般的な常識であつて経営の法則です。

ということではこの三重県四日市にも、たった年間で各地方（北海道から九州）のNO.1住宅会社が5社も出店しています（12月末現在）。もう大変な状況になっています。そしてその強い5社が狙っているのがアサヒグローバルホームです。当社は三重県では23年間NO.1ビルダーですから、この5社はNO.1の当社の約500棟の実績からどれだけの契約を奪えるかを競っているのです。これも市場戦略の法則ですから正しい商売のやり方です。私はよく理解できます。

さてどうしましょうか。弱い会社ならすぐに負けてしまふでしょう。しかしアサヒグローバルホームは弱い会社ではありません。性能では日本一。価格でもコスパ日本一の『日本住宅』を販売する会社なのです。そしてついでに売上

や契約数にこだわったことは一度もありません。こだわるのは『お客様満足』『お客様の喜び』『お客様との一生のお付き合い』なのです。これは永遠に変わらない信念です。そして50年間で過ぎて三重県では信用と信頼で『ナンバービルダー』を長く続けています。

さてどうしましょうか。①それは何も変わりませんし、何も変えません。今まで通りに正しいと思う住宅販売の哲学・信念・ミッションに徹します。②次に時代には合わせて変化します。③所得が減ったのなら総額を低くするためにはサイズをダウンします。少ない坪数でも全く不便のない間取りです。④資材が値上がりしても協力業者様との何十年もの信頼関係で価格は上げません。当社は日本・ゴーストに強い会社なのです。⑤そして日本中でこの住宅会社もできない『日本住宅』の『D・X・10住宅』として『10種類の住宅』を研究開発して今現在販売を開始しています。

ということでは20年ぶりに本店モデルホームと外構の全面リニューアルをします。12月のオープンには是非ご来店ください。これが日本一だという住宅を10個知っていたら、日本住宅で幸せな生活を実現していただきたいと思います。『住宅が幸せを作る』と考えています。

わくわく!!

# 夢ニュース

【住宅】

家族を迎える幸せな玄関 Vol. 284

2025

10

October

ただいまとおかえりが響く場所  
心温まる玄関特集

