

会長の
ひとりごと
【住宅】

Vol.285 2025 11月

『久保川さん』の良さが無くなっている

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



これは私にとってはキツイ一言でした。もう20年以上上セミナーに出たり、10年以上会社の中にも入っていたという経営コンサルタントの『国永秀男先生』のお言葉でした。65年間で41冊の著書を出版されたドラッカー先生の日本国内においては第一人者として有名なコンサルタントの国永先生からのお言葉ですから、これは真実として受け止めるしかありません。

久保川さんはもう30年以上前から、お客様のことを第一に考えて住宅を作り続けていましたね。売上とか利益とか契約棟数を上げることよりも、お客様に二度の住宅を買っていただくのだから、絶対に満足していただきたい。お客様とは一生のお付き合いをしたい。住宅を完成させて引き渡した後からが、私達の本当の仕事の始まりだと考えたい。当然、アフターメンテナンスや点検や保証などもしっかり行います。

しかし先生は、今現在のアサヒグローバルホームのお客様のネガティブな書き込みをご存知ですか。たくさんクレームが書かれています。こんな会社の状態でもいいのですか。久保川さんは今でも以前と変わらずに、同じ気持ちで住宅を作り続けていることは良く分かっています。しかし会社全体は久保川さんの考えとは違う方向へ向かって

いるのではないのでしょうか。その原因は今の評価制度と成果報酬にあると思いますと、先生は言われました。

その時、私はちょうどこの成果報酬を1.2倍に上げようと計画していました。契約棟数の多い営業の報酬を上げないと、当社の営業マンがどんどん他社の住宅会社のスカウト会社に引かれて辞めてしまっている状態なのです。この3年間で20人近い営業が他社へ就職してしまいました。50人いた営業が今では30人になっています。(しかし売上や契約棟数は下がっていませんが...) 逆に他社の営業が当社に就職したいと思うような成果報酬にするしか方法はないと考えていた時の先生のお言葉でした。

今住宅業界は大変なことになっていることを知っていたいただきたいのですが、①住宅着工数の激減で住宅会社は生き残りに必死です。2018年から2025年の7年間で98万戸が50万戸に半分近くに減少です。売上が半分になると住宅会社は倒産ですから、営業マンの高給スカウトや多額の値引きで住宅会社は必死なのです。それと資材高騰で住宅価格が3割上がったまま。(住宅が売れていません)

②そして四日市にはこの1・2年で7つの住宅会社が進出してモデルホーム

を作りました。目的は1つです。県下No.1のアサヒグローバルホームの500棟の契約を奪うことです。7つの住宅会社は営業マンもどんどん引き抜かれました。ですから仕方なく私達も対抗手段を行う予定でした。

しかし私は先生の『この一言』で全ての考え方を変えてしまいました。売上や契約棟数にはこだわらないのが私達の昔からの信条です。それはお客様の満足や家を建てて幸せな生活をしていただきたい。それだけを考えて一生懸命に今まで住宅販売を行って来ました。本当に契約が半分になっても、営業マンが半分になっても、グループ会社の成績がいいので助け合えば倒産はしません。一番大切なことはネガティブな書き込みをされない会社になることです。一人一人の社員がお客様の気持ちを大切に仕事をするからです。

『原点回帰』でしょうか。業界の厳しさについ目先の欲を出してしまった私が考え方を変えます。気持ちは今も全く変わっていないのですから、他社への対抗手段は無くして正しいと思うことを実行したいと思います。『家が幸せを創る』『家は家族の宝です』のお客様のお言葉通りに今後も努力を続けたいと思います。

わくわく!! 夢ニュース

【住宅】

家族がつながる中庭のある家 Vol. 285

2025

11

November

光と陰が調和する
上質モノトーンの家

