

会長の
ひとりごと
【住宅】

Vol.288 2026 2月

性能比較と価格比較で『日本一住宅』なんです。

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

話は変わりますが、私が『日本一営業マン』だったということはご存知でしょうか。ハウスメーカーや大手アパート会社には全国で3万人以上の営業マンが在籍しているのですが、その中の日本一営業が『Dハウス』の社員で年間23億円の契約をしていました。これはアパート・マンション営業なのですが、住宅販売に換算すると1棟3,000万円として年間76棟の住宅を二人で契約していたことになります。しかし私は年間一人で30億円の契約を達成していましたので、まあ私の方が上ですから、私が日本一営業マンだったということです。住宅経営に換算すると二人で年間1,000棟の住宅を販売していたことになります。粗利額は住宅もアパートも同じですから、この比較は正しいと思います。そしてアパート会社は売上の5%が業績給ですから、私がどこかの会社に就職していれば年間1億5,000万円のお給料だったということです。

しかし私は才能のある変人営業でしたから、営業マンのくせにお客様に一度も買ってください、契約してくださいとは絶対に言いませんでした。私の営業トークはたった1つだけです。それは『比較購買』してくださいとお願いすることでした。そして住宅を購入するお客様も同じですが、アパートを購入するお客様も皆さんが建築の素人ですからこの他社との『比較』ができません。ですから私が良いところも悪いところも全て『比較表』を作ってお渡ししました。価格も全て比較して資料を出しました。たったこれだけのことで私は日本一営業マンだったのです。不思議です。はいここで本題に戻りますが、『住宅の比較購買』を皆さんはどうしてしないのでしょうか。お客様ご本人は知識や経験がないので難しいのであれば、一件一件の住宅会社に作らせばいいのです。そうして比べてみると素人の皆さんでも手に取るように住宅の性能比較や価格比較や設備比較や保証比較や過去の実績比較が分かるのです。比較してその中で日本一の住宅商品と住宅会社を選んで契約すればいいのです。その後の住宅の外観デザインや間取りは住宅価格とはほとんど関係ありませんので、気が済むまで住宅会社と打ち合わせをすれば大満足の住宅が完成してしまいます。

日本一住宅とは何かを一言で言うとは、価格が同じなら性能が日本一の住宅、性能が同じなら日本一コストの安い住宅が日本一住宅なのです。デザインと間取りは価格とは関係ないので、まずは日本一住宅で判断して決めることが良い家づくりのマル秘のノウハウとなりますので覚えておいてください。

普通の住宅で良いと言われるお客様はこれで終わりです。必ず良い住宅ができますのでご安心ください。しかしアサヒグローバルホームではこれ以外にも他社ではできない、『日本一住宅』『日本でのナンバーワン住宅』とは別に『日本で当社だけのオンリーワン住宅』を10種類販売していますのでご興味のあるお客様は各営業所の店長にお問い合わせください（一般の営業マンでは取り扱いはしていません）それは①光熱費ゼロの住宅や②ローン支払いゼロの住宅や③30年住むと3,000万円のお金が貯まる住宅や④100年保証住宅や⑤買取保証住宅や⑥超健康住宅や⑦超自然住宅や⑧防犯防災住宅や⑨100年間使える住宅や⑩若い時から老後の90歳まで使えるライフサイクル住宅などを販売しています。是非一度ご来店ください。

はい、私は日本一営業マンでしたので、普通の住宅販売では満足できません。皆様も厳しく『比較購買』をして日本一住宅、そして日本オンリーワン住宅をお買い求めください。

わくわく!! 夢ニュース

【住宅】

内と外が心地よくつながる暮らし Vol. 288

2026

2

February

庭とサウナで暮らしを整える
余白のあるお家

