

# 社長のひとりごと【高齢者住宅】

全ての「社長のひとりごと」がWEBで読める!  
『くぼかわよしみち.com』毎月20日更新!!

くぼかわよしみち.com

検索

ホームページ

- asahiglobal.co.jp
- global-mie.co.jp
- super-chintai.com
- agg-hd.co.jp
- goldtrust.co.jp
- goldage.co.jp
- kubokawayoshimichi.com



## 『高級な建物』を『安く建てる』ノウハウをお話しましょう。

アサヒグローバル株式会社 代表取締役  
ゴールドトラスト株式会社 代表取締役  
ゴールドエイジ株式会社 代表取締役  
文/久保川 議道  
text:Yoshimichi Kubokawa

なんで老人施設や高齢者住宅の建設費は『高い』のでしょうか。いつもびっくりしてしまいます。まあ日本の建築費は世界『高い』のですが、何故なのか？をお話しましょう。

第①は、戦後は住宅建設と公共工事(公共施設・道路・ダム・堤防)はいくら高くても注文だらけでした。建設バブルが1990年過ぎまで50年間続いたのですから『値段の高い企業体質』が今も変わりません。

第②は流通コストが複雑です。製造・大卸・中卸・卸・小売、と同じで、建設も大手のハウスメーカーは、テレビ宣伝などの『本社経費』と『工場経費』と『各県ディーラー経費』と『施工会社経費』が莫大です。住宅の原価は坪15万円です。そこから、その15万円に1.4倍の経費を4回かけて見て下さい。57.6万円です。皆さんはテレビ宣伝の住宅やマンションを坪57.6万円で購入しているのは正しい計算です。しかし会社の原価は15万円です。42.6万円の利益(粗粗利益)です。なんと70%粗利ですね。びっくりしないで下さい。製造業の原価はどこも同じです。トヨタもニッサンも原価は同じなのです。

第③の理由は、同じ製造業でも海外輸出のトヨタと建設会社の違いははっ

きりしていますね。建設会社には『ジャストインターム』も『カイゼン』も『製造ロボット』もありません。50年前と同じく現場で職人が効率の悪い作業をしているのです。これでは『コストダウン』はできませんね。

私には過去に5000戸の建物を建てた実績がありますし、年間300件以上の設計の確認申請をしていました。そして私は30年かけて『建設のコストダウン』に挑戦してきました。木造住宅は坪19.8万円、コンクリートマンションも坪28万円から33万円、販売しています。そして私は今は高齢者の施設や住宅も『日本・安く』建てているのではないのでしょうか。

興味のある方は、私の著書が4冊出版されていますので、ぜひお読みください。私、私の悪戦苦闘のコストダウンのノウハウが分かります。一言で言う『私の原価が日本・安い』と自信を持っています。県下No.1(住宅着工件数)の建設会社から日本全体に設計と建設の仕事を広げてみて、『私より安い原価』は一度も見たことがありませんね。ホントです。

建設原価を下げる方法は、値引きや、3社見積りなどの下請業者イジメでは絶対にできませんね。私のやり方は第

①は『設計の標準化』です。高級でデザインすばらしい建物を安く建設できるのは、これが基本中の基本です。

第②は『工法改善』『施工改善』『工程改善』でトヨタと同じく、建設効率の追求です。私は工法特許を3つ所有していますし、あと3つ出願予定です。アイデア特許も1つ出願中と3つ出願予定です。特許を取れる様な他社と違った施工方法をいくつも考えて実行しないと、良い建物を安く作ることはできませんね。

第③はやはり品質が同じなら限りなく『安く仕入れる方法』です。これが日本の建設屋さんには一番失敗しています。私は世界10ヶ国からの仕入れを15年以上やっていますし、国内メーカーの資材もおそらく一番安く仕入れる方法を知っています。ですから建設会社さんは私から建材をかうと一番安いです。実際に買っていたいでいます。

『りっぱな建物を欧米と同じ安い価格で建てること』それが私の一生の夢であり目標だったので。安く建てればオーナーは喜びますし、入居者も家賃が安くて喜ぶんですね。

しかし、りっぱな建物が安く建てば、私の30年間の努力もむくわれて、本当に嬉しいのは『私』かもしれません。