

社長のひとりごと 【住宅】

グローバルタウン『一宮店』 大成功でした



アサヒグローバル株式会社代表取締役

文/久保川 議道
Yoshimichi Kubokawa

ホームページ

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

愛知県の人達にも『グローバルタウン』は好評でした。三重県で成功したことでも、愛知県では失敗かなーと思いましたが、やはりいい物はいい…ので愛知県一宮市の皆さんにも喜んでいただけたようです。

しかし全然三重県とは違いますね。①土地有りのお客様が7割でした。三重県では土地無しのお客様が7割でしたから、営業マンはいい土地を探すのに努力の半分を使っていました。一宮では7割の皆さんがすでに土地所有でした。逆の言い方をすれば、土地を探してもなかなか土地が無いんですね。売りに出ている土地がありません。ですから一宮のこれからの苦労は『売り土地』を見つけることでしょう。所長も頭を悩めていますね。

②次に反響としては、どうしてこんな家がこんなに安いんですか…?と皆さんに言われています。私もそう思います。外観のデザインが凄く良くなつて、間取りやインテリアデザインも大手ハウジングメーカーに負けない程よくできています。一宮のお客様がびびくりされるのも私としては当然ですね…と本当にそう思います。

③次にやはり戦略が正しかったのではないのでしょうか。普通はモデルホー

ムは『1棟』ですが、一宮のグローバルタウンは『3棟』のモデルを展示しています。やはり3棟それぞれの違うモデルがあると、お客様は選びやすいですね。④私達がセンターハウスと呼ぶ事務所は120坪もあつて、託児所の様な子供さんの大きなキッズルームもあるんです。商談中もお子様は安心して目のとどく所で元気に遊んでいまして、ご両親も住宅作りに集中できます。

⑤やはり値段が安いです。しかし『安物』とは誰も言われませんでした。なんでこんなに安いんですか…とよく言われましたが、ご安心ください、この値段で十分採算はとれていますから、と申し上げています。

さて一宮市でナンバーワンのハウスメーカーは年間65棟販売していますね。ですから、グローバルタウンとして一年間に100棟販売したいと計画しています。さて上手くいきますでしょうか。しかし100棟販売できれば一宮でナンバーワンの住宅会社です。次は春日井市に出る予定ですが、モデル用地が見つかつて早く出られればいいなと考えています。

アサヒグローバルがナンバーワンにこだわる理由は、①やはりお客様の信

用です。②次に社員さんのプライドです。一番なんだと思わないと社員さんのモチベーションがありませんし、③次に社員さんもの高い目標を持たないと努力しても面白くないですよ。

はい、と言うことで一宮店はお客様に認められ、社員さんの努力のおかげで大成功だったと私は喜んでいきます。売上げが上がったとか、利益が出たとかはどうでもいい事です。私はそう思います。やはりお客様に喜んでいただいて『なんぼ』ですね。良いものをお値打ちに販売してお客様に喜んでいただく。もう仕事とはそれだけで十分やりがいがあつて、私達としてはそれだけで十分に幸せです。

さて、一宮店のあとは、津店と春日井店のグローバルタウンの計画の実行です。それまでにアイフルホーム(アサヒグローバル三重(株))の桑名店を来年の3月にオープンです。四日市店を6月にオープンです。来年の新規の新卒採用も35名となりました。若い人達の若い会社ですが、これからも山程の問題を解決しながら前進したいと考えています。皆さんの期待に応えられる会社になりたいと願っています。