

社長の
ひとりごと
【住宅】

Vol.186 2017 8月

『アイフルホーム』を退会します。



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

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

くばかわよしみち.com

検索

ホームページ
agg-hd.co.jp
asahigloval.co.jp
gloval-mie.co.jp
super-chintai.com
goldtrust.co.jp
goldage.co.jp
otona-souzoku.com
kubokawayoshimichi.com

26年間（1991年7月～）もお世話になりましたが、アイフルホームの販売を今年の12月で止めることにいたしました…。『アイフルホーム』は日本にいくつもの住宅だつたことは、私は一生忘れることはあります。『アイフルホーム』は日本にいくつもの住宅革命を起こした程の素晴らしい住宅だつたことは、私は一生忘れることはあります。どうして止めるんですか？（？）と言うと、①フランチャイズ住宅なので自社のエリア（鈴鹿・四日市・桑名）以外に出店することができないからです。アサヒグローバルは現在、一宮や尾張旭にもグローバルタウンを開いていますし、来年は春日井や瀬戸にも出る予定がありますね。しかしくらアイフルホームが好きでも、そこに出店することはできないのです（他社の加盟店がいますから）。

②もう1つの理由は経営の効率化でしょうか。鈴鹿・四日市・桑名にはグローバルタウンとアイフルホームの展示場がありますが、2つで同じ様な住宅を販売していくと、2倍の経費がかかりました（人件費や一般経費）。そして愛知県へも出店していますので人材がたくさん必要なんですね。特に店長候補がなかなか居ませんから、アイフルの店長達をグローバルタウンの店長にするしかありませんね。この2つが退会の理由です。（退

会しましても、アフターメンテナンスは何も変わりません。ずっと定期訪問してメンテナンスを行いますので安心ください。さてしかし、私としては何か淋しい気持ちでいっぱいですね。私の『住宅バカ一代』は全てアイフルホームで学んで、先輩の加盟店のベテランの社長さん達に教えてもらった事ばかりなんですから、退会は身を切られる程に辛い気持ちです。そして退会してしまうと他の会社さんが（鈴鹿・四日市・桑名）。それも辛いですね。私のエリアでアイフルホームを行うのです（鈴鹿・四日市・桑名）。私も辛いですね。生懸命に地元で育てたアイフルホームをどこかの知らない会社がやるのですから、私としてはやり切れない悔しい思いがあります…。

はい、気を取り直してアイフルホームの日本初の『住宅革命』をお話しします。私の青春（？）を全てかけて全力で努力した26年間の良い思い出ですね。①『価格破壊』でした。これはもう私としては大変に楽しい毎日でした。ハウスメーカーが坪当たり50万円・60万円で建築しているのに、アイフルホームは坪当たり26万8,000円だったのです。②『定価販売』そのころ日本中に住宅の定価はありませんでした。棟・棟計算して、見積り書がてきて住宅の価格が決

まりましたが、アイフルホームは見積り無しで『定価』の値段で販売したのです。これが凄くムダを無くすことに成功して、住宅の激安価格が実現しました。③『実物モデル販売』そしてその定価で買えるものと同じ住宅のモデルホームを作つて販売したのも日本初でしたね。だいたいどこでもモデルホームを豪華に作つて高くて買えないモデルばかりでしたから、正直な住宅販売でした。

④『FC住宅』日本初フランチャイズ組織の住宅販売に成功しました。今でも日本一のFC住宅の実績です。何がいいかと言うと『教育』がしっかりといました。そして『トヨタの横展』（良いところを取りの横展開）で、加盟店の良いところを全国の加盟店が真似してみんなで実行して全体が良くなる仕組みでしたね。

なつかしい思い出ばかりのアイフルホームでアサヒグローバルはトップレベルの成績だったのです。本心で退会はしたくないのですが…。アサヒグローバルさんが少しだけ大きくなりすぎましたね。もうアイフルホームの決められたエリアでは会社が生きて行けないのでです。

『退会』ではなく『卒業』と考えてください。そして次の目標に向かつてグローバルタウンを三重県と愛知県に展開していきます。宜しくお願い申し上げます。