

導入店レポート

《青森市：アルファホーム》「お客様向け勉強会」に参加して来ました！



5月下旬、青森のアルファホーム様企画によるお客様向け「炭の家」勉強会に講師として参加させて頂きました！

当日は7組のお客様にご参加いただき、炭の効能・効果など身近な話題から換気の重要性、実際にお住まいのお客様の声等々ご紹介しながらタプリーお話をさせて頂きました。

みなさん本当に熱心に耳を傾けてくださって・・・頷いたり、メモを取ったりする姿を見ていると、室内空気について「なんとなく大事なんだろうな」という意識から「なるほど、それは真剣に考えなければならぬよね」に変わっていくのが見て取れるようでした。非常に有意義な時間をお客様と共有できた勉強会になりました。

そして、ご参加くださった3組のお客様から「より具体的に検討を進めたい」との声を頂いた！と聞き、お手伝いさせて頂いた甲斐があったと胸をなでおろしているところです。

アルファホーム様では次は炭の家OBのお客様や、建築中のお客様にもご参加いただき、実際の生の声を聞けるような仕掛けを企画してさらなるランクアップの材料になる取り組みを続けて行くそうです。スタッフの皆さんもイキイキされていましたよ！

セミナーのご案内

お申込みは至急下記直通ダイヤルまでご連絡ください！

炭の家 セミナーを大宮ソニックシティにて開催します！

日時：平成22年6月15日(火)

開場：13:30

セミナー：14:00~16:30

会場：大宮ソニックシティ

埼玉県さいたま市大宮区桜木町7-5

参加費：無料

セミナー内容：

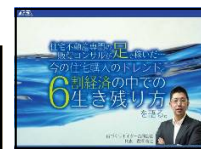
■「炭の家」の仕組み解説～最新情報のご紹介（導入事例、研究動向など）

■記念講演

「今の住宅トレンドと6割経済の中での生き残り方」

講師：街づくりエイター（合）代表 君塚俊之

尚、お申込みは別紙アンケート用紙に記載のうえ直接下記直通ダイヤルにFAX頂く他、直接お電話でのお申込みも承ります。



■記念講演 講師紹介 街づくりエイター合同会社 代表

君塚俊之(きみづか としゆき)

・昭和44年生まれ ・千葉県いすみ市岬町出身

・明治大学商学部商学科卒業

・分譲業界専門コンサルタントとして全国で3,000区画以上の「街づくり」を手掛ける。

・日住協におけるH18年度受講して良かったセミナーアンケートで自らが講師を務めた「分譲戦略セミナー」の評価が1位に。



昨年までの買い控えムードから一転、住宅政策の後押しもあり『今が買い時！』のムードが高まっているなあ…と、北海道から九州まで歩いて肌身で感じています。住宅購入者も私と同世代から団塊ジュニアそしてポスト団塊ジュニアへの移行し、僅か数年の差で「ここまで嗜好性が違うんだ！」と言う事も日々勉強中です。その違いはインフレを経験して来たのか？はたまたデフレ経済の中で生きて来たのか？と言う事が、世間のビジネス雑誌に眼をやっても論じられています。ご支援先の購入者の方々のデータ分析をしても、僅か10年でこんなにも少子化が進行したのか？と言う事も目の当たりにし…私が住宅営業をしていた10年前と今では『過去の成功体験は役に立たない！』と言う事が、痛いほどハッキリしています。住宅100万戸時代はとうに終わりを告げ、新成人の「過去最低」記録の更新と共に住宅不動産の販売戸数は減少していく時代が、すぐそこまでやっています。こうした全体経済が大きく後退する局面において生き残る術を、しっかりと身に付ける事が大事です。その生き残る術は何なのか…？セミナーでは、今と少し先の住宅不動産業界のトレンドと生き残る術について語りたいと思います。これから先も日本を元気に明るくしよう！という志のある皆さんとお会い出来る事を楽しみにしております。

街づくりエイター（合）代表 君塚俊之

炭の家
パートナー募集

当社ではスグに導入できる「炭の家」のライセンスパートナーを募集しております。詳しくは右記直通ダイヤルまで気軽にお問い合わせ下さい。

フロンティア事業部直通ダイヤル

TEL (011)756-4824

FAX (011)756-4825

5分で読める！健康住宅で圧倒的な差別化を実現する経営者の為の情報誌



SUMI-炭-TIME



VOL. 12
2010 JUN
スミタイム

お陰様で「炭TIME」創刊1周年を迎えました！

TOPICS

- 発行のご挨拶
- 気になるニュース
- New!* ■今月の「ヒトコト」
- 導入店レポート
- セミナーのご案内



モエレ沼公園（札幌市東区）イサム・ノグチ 設計



お知らせ

「炭の家」セミナー（埼玉）開催

日時：平成22年6月15日(火)

14:00~16:30

会場：大宮ソニックシティ

参加費：無料

※お申込、内容など詳しくは裏面をご覧くださいませ！

プレゼント



炭TIME バックナンバーのご案内

途中から読み始めた方、紛失したのでもう一度読みたい等々、まとめてお送りしますので、ご希望の方は別紙アンケートにご記入のうえ裏面下部の直通ダイヤルまでFAXにてご返信ください。

※電話でのお問い合わせも承ります。

■「炭タイム」Vol.12発刊のご挨拶■

昨年6月に創刊した「炭TIME」も早いもので今号で1周年を迎えました。これまでお付き合い頂きお読み下さった皆様には感謝の念がつきません。

これからも皆様と同じ「住宅の創り手」の視点で少しでもお役に立つ情報を提供してまいりますので今後ともお付き合いの程よろしくお願い致します。

さて、いま巷では宮崎県の**口蹄疫問題**が大きく報道されております。ウィルス性のこの病気は人間には感染しないとされていますが、家畜間では非常に感染力が強く、牛、豚を中心に大きな被害になってきています。宮崎県はブランド牛の種牛を多数抱えており、一過性の被害以外にも今後の何十年先の苦勞もいっぺんに被った形になってしまいました。この報道を見ても空気感染による被害拡大の速さや、防御、予防対策の難しさなど改めて考えさせられました。**室内空気の重要性を説く私たちにとっても全く無関係だとは言いきれない**問題であると考えるとともに、被害にあわれた方々の一刻も早い復活を心よりお祈りしています。

株式会社 ホーム企画センター
フロンティア事業部長 古川 秀彦



Pickup!

気になるニュース

前号でお伝えした「児童館トルエン問題」に続き、札幌では**空気環境**に関するニュースが連日のように報じられています。**いま空気が危ない!**という問題はよいよ現実のものとして顕在化してきたようです・・・

北海道新聞
2010年(平成22年)5月22日(土曜日)
▶環境基準(0.06ppm)を超えた日数

大気汚染物質の「光化学オキシダント」の濃度が札幌市内で最高値に達した。昨午、濃度が環境基準を上回った。日数の推移は、10年前の倍をえ、とみている。(長谷川博) (1)

今年も早くも昨午を回った。市は環境基準(0.06ppm)を超えた日数は、統計がある1974年以降、光化学オキシダント濃度は、低い状態だったが、90年代から徐々に上昇。市内10カ所の観測点で、国の環境基準0.06ppmを超えた日数は、00年を境に急増した。09年は合計141日、10年は5月6日時点で141日と、10年前の約2倍に達した。環境局は、濃度が人体に影響を及ぼす危険がある」と警告。

光化学オキシダントとは、オゾンなどの汚染物質の総称。工場や自動車などから排せられる窒素酸化物とVOC(揮発性有機化合物)などが太陽光を浴び、化学反応を起して作られる。濃度が高まった大気の状態を「光化学スモッグ」と言う。

▲オゾンなどの物質 海外から移流か

初の注意報「時間の問題」

市環境局によると、統計がある1974年以降、光化学オキシダント濃度は、低い状態だったが、90年代から徐々に上昇。市内10カ所の観測点で、国の環境基準0.06ppmを超えた日数は、00年を境に急増した。09年は合計141日、10年は5月6日時点で141日と、10年前の約2倍に達した。環境局は、濃度が人体に影響を及ぼす危険がある」と警告。

このニュース、札幌だけの問題では無さそうです。文中には**「経済成長が著しいアジアなど海外から汚染物質が移流している可能性が高い」**との見解がありますから、黄砂と同じように日本全土に移流していると考えられる訳で・・・その事態の深刻さが伺えるところですよ。皆様の地域では問題提起されているのでしょうか？お恥ずかしい話ですが、私は注意報が出る可能性がある程の状況とは知りませんでした・・・

文中にあるように市民として出来ることにも真剣に取り組まなければと思いつつも、一朝一夕には改善される問題では無いとすれば**「自衛策」**も必要だと考えてしまいます。幸い**「炭の家」**にお住まいのお客様は必然的に自衛策がなされた家にお住まいなので、その点については安心してはいますが・・・「炭の家」を日本中のひとりでも多くの方々に広めたい！知って欲しい！の想いを改めて感じている次第です。

近年ではブームと言えるほど浸透している「エコ」「小さなことの積み重ねが世界を変えていく」とは言いますが「小さなこと」に自足して「大きなこと」を見逃すことが無いよう個々が取り組んでいくと同時に迷走するこの国のリーダーにはより具体的に実効性のある道筋を先導して欲しいと願ってやみません。



文：フロンティア事業部 山田

New!

今月の「ヒトコト」

「ピンチはチャンス」

「ピンチはチャンス」当社代表取締役**青木**の口癖だ。入社以来幾度となく繰り返し聞かされてきた言葉だがここ数年の経済情勢を受けていまそれを本当に実感している。数多ある経済誌やレポートなどにもそのような内容の記事が多く見受けられますが、今回は私たち住宅産業には少しなじみの薄い「商業界」という雑誌で見かけた記事で**「価格と価値」「イノベーション(改革)」**について共感できるものがありましたのでご紹介致します。

以下、本文より抜粋 経済界2010/6「戦略的価格の上げ方」

お客様の利益とは一体何なのでしょう？
一円でも安く欲しいものを手に入れることでしょうか？
お客様にとって一番大切なこと、それは会社を存続させることではないでしょうか？

それならば、会社の経営を存続させるための利益を確保するのは当たり前のことです。もちろん法外な利益を追求するのではなく会社が存続できる適正利益を確保するという意味です。当然、適正価格を確保するための売る努力は必要なわけですが、利益を上げるためには企業努力による原価ダウンを図るほか、**商品価値を見直し、付加価値をつけて値上げ**をすることも必要なのです。

価格を上げることは勇気がいりますし、色々不安があるでしょう。しかし値上げは決して悪ではありません。そもそも人員削減などのコストカットで低価格を実現しても、商品を安く売るために「会社の価値」までカットしてしまったら本末転倒ですよ。値上げした商品をお客様に納得してもらうためにはどうすれば良いのか？その答えは**価格以上の価値の付与とおお客様の満足度向上**であることは言うまでもありません。

そして、**イノベーション(改革)**は追い込まなければやらないものですが、かつてないほど経済環境が悪化している今こそ改革を断行しなければなりません。つまり、価格改革・商品改革のタイミングは成長曲線が下がっている**今こそやるべき**なのです！新しいお客様に新しい価値、新しい切り口を提供していく**チャンス**です。

今回この記事を掲載したのには理由があります。それは皆様お察しのとおり**「炭の家」**がその役割をになうものとしてピッタリだと確信をもっているからです。お客様にお値段以上の価値を提供していくこと・・・一緒に考えてみませんか？

文：フロンティア事業部 増谷



フロンティア事業部直通ダイヤル

TEL (011)756-4824
FAX (011)756-4825