



# 社員育成で人材を発掘し、 経済の地殻変動を乗り越えよう！

## 木戸社長から



最近の新聞・テレビ等々において、人手不足の問題がクローズアップされております。以前、2020年の東京オリンピックまでに80万人の雇用が見込まれるという記事が出ていました。これは逆に言えば、80万人の人手不足ということですから、再び経済変動が地底で起きている。そんな感じがします。

必要な80万人のうち、建設業とサービス業がその60%を占めるそうです。我々の業界の人手不足は今後、ますます顕在化してくるでしょう。また、外食産業そのものは対前年で言えば微増しているのですが、外食チェーン店は労働力不足を契機に、多店舗展開からの転換を迫られるでしょう。

私は人手不足というよりも、人材不足という面から捉えたほうがいいと思います。人事考課をする際、10%から15%は部下の育成という項目があり、したがって部下を育成しない社員は評価されません。人の募集というのはスペシャリストを招聘してマッチすれば、それでいいとも言えますが、やはり社員を育成し、そこから人材を発掘する。これが基本だと思っています。

しかも、ただ指示・命令するのではなく上司や管理職、もしくは社長が部下との関係を作りながら育てていく。会社の総合力とはそうやって培われるのではないでしょう。加盟店の皆様方も社員の育成を第一に考え、いい人材を発掘していただきたいと思えます。

## 青木社長（JKホールディングス株）



JKホールディングスグループの業績は昨年度、連結で売上高3520億円、経常利益57億円、それぞれ過去最高の数字を達成しました。これも皆様方のご支援の賜物と存じます。改めて感謝申し上げます。

4月、5月はやはり消費税増税後の反動が見受けられました。ただ、やり方によってはこの業界、まだまだ伸び代があると感じています。また、昨年度は新たに1社が加入されました。今後もグループ全社を挙げて、様々な面から皆様方のお役に立てるような商売や提案をしていく所存です。逆に、皆様からの要望やアイデアなどもぜひお聞かせください。

## 小川社長（ジャパン建材株）



今年、私どもが取り組む課題の1つがハウス・デポ事業の拡充です。木戸社長以下、新体制になったハウス・デポ・ジャパンの方たちと日頃、検討を重ねている内容を少しお披露目したいと思います。

1つは教育・研修事業です。ハウス・デポグループに入ることで、ここが学びの場、あるいは経営者の資質を高める場になるような企画を仕掛けたらどうか。社

長会はもちろんのこと、例えばオープンセミナーの主催などを通じてハウス・デポとはどんな組織なのか興味を抱いてもらうと同時に、デポ会員の方から非デポ会員の方に向けて、どんどん触発していただく。そんなことを考えています。

2つ目は営業推進です。皆様の営業をいろいろなアプローチで後方支援させていたどうかと考えていますが、せっかく全国規模で展開しているのですから、エンドユーザーの方に認知してもらえようようなハウス・デポのブランド化をぜひ進めたいですね。イメージは自動車修理業の「カーコンビニ倶楽部」でしょうか。自前の屋号を持ちながら、肩看板にブランドを掲げることによって信頼感や安心感を醸成する。いわば「住宅の町医者」を目指す方のための支援策とも言えます。

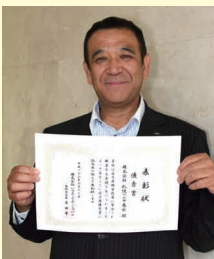
いずれにしてもジャパン建材は間屋として皆様と共栄を図っていく。その一番大事な根幹が、今後ハウス・デポの事業になっていくと私は確信しています。

### 6月優秀賞 受賞

188号店 ハウス・デポ 札幌道央

株式会社 札幌ベニヤ商会  
代表取締役社長 今井 多嘉士

この度は、月間優秀賞を頂きありがとうございます。優秀賞を頂いたことに満足せず、常にビジネスチャンスを見つけ、新しい事にも積極的に取り組んで行きたいと思えます。また受賞出来るよう頑張ります。



255号店 ハウス・デポ 竹内狭山センター

竹内木材工業 株式会社  
代表取締役 亀山 正義

5月度優秀賞を頂き誠にありがとうございます。今回2回目の優秀賞ということで改めて社長会で勉強している結果だと思っております。社員一同一丸となって、いただいた賞に恥じぬよう今後も頑張りたいと思えます。今後ともご指導のほどよろしくお願いいたします。

