



社長会だより 7月	1
今月の実績から	2
社長会7月のテーマ 「自社の損益分岐点を知る」	2
ゲストセミナー 工務店・大工のメンタル解決	3
分科会事務局より	4
新役員紹介	4
ワインセミナーのご案内	4
日本住宅新聞 今月のトピックス	5
JKホールディングス(株)海外拠点紹介 中国上海	6
インフォメーション	
リフォームデポ	ハウス・デポ・ジャパンFC支援
JKサポートセンター	お積さん for JHOP
ダイコク	ハートシステム
ハウス・デポ・パートナーズ	



社長会だより
7月

吉田会長から



木戸社長が就任してから新しい方針が次々と打ち出され、頼もしく見えております。先月の挨拶で、木戸社長が人の養成にしっかり取り組まない企業は駄目だと発言されていましたが、私もまったく同感です。人材育成が肝心だと思いい、経営してまいりました。

さて、8月の社長会でワインセミナーを開催します。最近ではワインを飲む方が増えているものの、私も含め、実はワインのことはよく知らないという方が多いのではないのでしょうか。産地やブドウの品種、何年物が出るか良いなど、押さえておくべき情報が少なからずあります。どの分野でも、基本を勉強しておくことはやはり大事です。

グローバルの時代に、ワインをたしなまないようでは一人前の社会人としての人づきあいは出来ない。あるいは、ワインを楽しむことが経営者の資質の1つ、と言われる時代が到来するのではないのでしょうか。毎月、経営について真面目な勉強会を開いておりますが、たまには教養を高めるようなセミナーがあってもいいのではないかと思います。企画しました。ふるってご参加ください。

もう1つご報告があります。私どものグループ会社の1つで、輸入建材を取り扱うハウスデポPHIがこのビルの5階にショールームを開設しました。日本では、輸入建材は良くないとの先入観がまだあるようですが、決してそんなことはありません。百聞は一見にしかずと申します。時間があれば、ぜひご覧になってください。

自動車業界のディーラーに学べ！ 地域密着で新たな商品提案を

木戸社長から



今日のは自動車業界のディーラーの話をしようと思います。ご存知のように、自動車販売の店舗はほとんどなくなりません。コンビニエンスストアやガソリンスタンドなどは淘汰される一方で、なぜディーラーの店舗はなくなるしないのか。それほど継続性の高いビジネスなのでしょう。

友人にディーラーがいるので、話を聞いてみました。すると、車は一台も売れなくともやっていけるのだそうです。なぜならば、車の販売の延長線上に車の各種保険や車検、車のメンテナンスや買い取りなどがあり、トヨタ系列のディーラーにいたってはauの携帯電話も販売しています。つまりビジネスの原点を持っているので、車のディーラーは継続していきえるとのことでした。

私どもの業界に置き換えてみますと、建材・資材の販売は好況ばかりではありませんし、市場で言えば町場の



工務店の多くは新築を取るのが難しくなっている。はたして今後も建材・資材の販売だけでやっていけるでしょうか。皆様方のビジネスは地域社会に密着しておられます。ネットビジネスやリフォーム事業のほかにも、地域社会に貢献できる事業を建材・資材販売の延長線上で、明日の飯の種を考えてみたいかがででしょうか。

私は自動車ディーラーの顧客管理に学ぶべきところがあるように思います。真似は最高の戦略でもありません。人が、会社が大きく成長していくには、自分の発想だけでは限界がある。異業種の事例に学ぶべきこと、ヒントがあるのではないのでしょうか。加盟店の皆様方も建材業界を超えて、他の業界に目を向けてみてください。

7月優秀賞 受賞

44号店 ハウス・デポ 柏南

株式会社 カシワ建材
代表取締役 越川 弘文

皆様の前で決意表明をさせて頂いた期中に、このような素晴らしい賞を頂きまして、大変光栄であると同時に「ホッ」といたしました。今後は通期で素晴らしい数字が残せるように、社員一同頑張っております。



150号店 ハウス・デポ 弘前東

有限会社 弘前ハウジング
代表取締役 藤田 幸一

昨年社長業を引き継いだばかりでの優秀賞に驚くと共に、ハウス・デポの木戸社長様の御指導と新体制戦略に感謝しております。そしてこれを機に、少しでもご期待にそえるよう社員共々、まずは見える化を目標に頑張ります。これからよろしくお願いいたします。



金子専務 (ジャパン建材株)



先月の株主総会で、私もハウス・デポ・ジャパンの取締役に就任いたしました。ジャパン建材は皆様方とこの業界で生き残るべく、ともに学び、ともに成長していきたいと思っております。今後ますますご指導・ご鞭撻をよろしくお願いたします。

新年度を迎えました。駆け込み需要の反動、消費意欲の後退、住宅着工数の減少などを受けまして、私どもの業績も4-6月は前年を越えることができません、苦戦しております。ところが会員各社様の月次決算を拝見しますと、このような環境下でもしっかりと売り上げを伸ばし、経常利益を出していらっしゃる会社が多数存在する。そうした会員の方々を見習い、弊社も景気に左右されない仕組み作りについて真摯に取り組む所存です。

住宅産業は増税前から優遇税制があり、これから住宅を建てる方は増税後のほうがむしろ一定以上の恩恵があり、それを享受できる方が大勢いらっしゃる。こうした情報を私どものサポートセンターを通じて、随時アナウンスしていきます。ぜひ協力工務店にも伝えていただき、三位一体となって需要を喚起してまいります。

8月22日と23日、ジャパン建材フェアを開催いたします。今年度は省エネと健康をテーマに、住まい方、暮らし方により焦点を当てた展示会作りを考えております。私どもの営業マンが趣旨のご説明や動員のお願いに伺いますが、ご理解・ご協力を重ねてお願い申し上げます。