



社長会だより 8月 ————— 1
 今月の実績から ————— 2
 社長会8月のテーマ
 「会議の進め方」 ————— 2
 ゲストセミナー
 「JKHDの海外戦略」 ————— 3
 札幌地区のエリア社長会の開催 ——— 3
 新規加盟店ご紹介 ————— 3
 ワインセミナー ————— 4
 〈第32回ジャパン建材フェア〉に出展 — 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
 米国シアトル ————— 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
8月



情報は経営者自らつかみに行け！
社外パートナー作りで会社を大きく

木戸社長から



すでに皆さん、イケアやニトリにいらっしやったことがあると思いますし、ヤマダ電機やエディオンの動向もご存知かと思えます。イケアやニトリは、どちら

かと言えばファブレスメーカーです。中国などで生産し、さらに国内商品も加え、自社製だとしてエンドユーザーに販売しています。

一方、ヤマダ電機やエディオン、住宅設備を扱うホームセンターなどのリフォーム部門というのは、ほとんどが国内のメジャーなメーカー品です。ことにヤマダ電機はハウステックを自社傘下に治めている。ともにエンドユーザーに直接販売していても、両社にはちよつと違いがありますね。

先般、良品計画とサンワカンパニーとが業務提携をしました。もともと良品計画は衣料品、バッグなどの生活雑貨やインテリアを扱っていたところ。住宅もムジハウスという業態があり、棟数は少ないですが、住宅の会社も持っている。

一方、サンワカンパニーは通販大手で、建材類の輸入タイルやキッチンなどを取り扱っています。アイテム数とすれば、住宅設備業界、建材業界に向けては同社のほうが多いはず。



144号店 ハウス・デポ 武生

株式会社 ハウスデポ・セキ
代表取締役 濱浦 典之

この度は、月間優秀賞を頂きありがとうございます。社員全員が一丸となってこれからも目標を達成していきたいと思っております。今後も全員で危機感を共有し、景気に左右されにくい会社創りを社員と一緒に進めていきたいと思っております。



155号店 ハウス・デポ アキタ豊田

有限会社 豊田商会
代表取締役 豊田 幸司

この度は、月間優秀賞をいただきありがとうございます。今回は、3回目の受賞となりました。常に新たなビジネスに挑戦して、積極的に社業の発展を目指していきます。今後ともご指導のほどよろしくお願いたします。

この2社が組み、商品を共同で製作・販売をすると言います。この新聞記事を読んだとき、私はトップセールス非常に盛んだという印象を強く受けました。会社同士が共同生産、共同販売するというのは、営業マン同士が話してもなかなか決まるものではないからです。

自分たちの会社が販売店として構造的に事業をやっていく上で、社外パートナーを作り、提携していくことは非常に重要だと思います。

したがって経営者には、情報が入ってくるのを待つのではなく、やはり自分から取りに行く姿勢が必要です。なおかつトップセールスをして、1つのビジネスを作っていくことが求められる。そういう姿勢を前面に出し、適正な社外パートナーを作っていくことで、会社を大きくすることが出来ます。

いろいろな事業体が業種を超えて、まだまだこの業界に参入してくると思いますが、皆さん方もチャレンジ精神を持って臨んでいただきたいと思っております。

青木社長（JKホールディングス株）



私どもJKホールディングスの第1四半期（4～6月）決算は、売上が前年対比ほぼ横ばいの微増でしたが、営業利益、経常利益はともに2割弱ダウン。同業他社の建材・資材卸、

建材・資材メーカーもおおむね同様の推移で、仮需の反動が顕著です。ただし水廻りメーカーはと言えば、多くが増収です。2割近い売上増を4月以降も続けられている企業がほとんど。リフォーム工事の取り組みが堅調に推移していて、こうした状況下でも売上を伸ばしておられるのでしょうか。

先日、ロシアに行く機会がありました。ロシアの住宅は大半がマンションです。スケルトン状態で販売し、施主様が内装をするのが一般的だとか。そこで、日本のある中小工務店がロシアにショールームを構え、ロシアで施工・販売する取り組みを始めたそうです。海外に出ればいいというわけではありませんが、地域を探せば、やる気があるという前向きに新しいことに取り組む工務店はまだいらつしやると思っています。

アメリカの調査会社によると、2040年までに中国やインド、東南アジアなどに建設される構築物（ダム、橋梁含む）は、これまで人類が地球上で作ってきた数よりはるかに多いという予想でした。話半分にしても、相当な需要が東南アジアを中心に見込めるのは間違いありません。そうしたデータも視野に入れてしっかり対応していければ、企業も業界も先々は決して暗くない。元気のいい工務店と協力して、いかに勝ち残っていけるかを一緒に模索していきたいと思っています。

小川社長（ジャパン建材株）



お客様を訪問し、状況をヒアリングさせていただいた感謝では、首都圏を中心に前年の9割という企業が多いようです。弊社の進捗状況（4～7月）は前年比98%ぐらいで、営業所ご

とに見ると110%台のところもあれば、8割を切っていると見るとあります。はっきり言えるのは、新しいことにチャレンジしている営業所は2桁成長していることです。本日の弊社の社内会議でも、「まだまだ出来ることはある」と感じました。

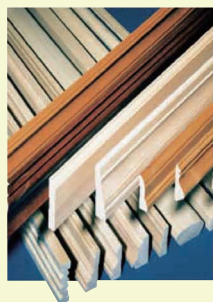
そうした会議を踏まえての『ジャパン建材フェア』です。ハウス・デポの会員各社様には最大限に同フェアを活用していただきたく、社員は相当に気合が入っています。今回のテーマは「健康」「省エネ」を切り口に、物販部分にプラスしてコト売り、いわゆる提案型の商売につなげられるようなソフトの部分充実させました。おそらく伸びてくると思われる秋需に向けて、ぜひ収穫の多いフェアにしたいだければと思います。



米国製品の問い合わせを受けたことはありませんか？

弊社は、米国シアトルに事務所を構え主に米国製建材をグループ会社であるインテラJAPAN様を始め、他ビルダー様へ販売させて頂いております。日本市場向けが中心ですが、その他日本以外の国・地域に向けての取引もグループ各海外拠点と連携しながら推進しております。メインは製材や建材ですが、ご要望ある限り如何なる商品もタイムリーにお届けすることをお約束致します。最近では米国住宅で基材となっておりますOSBにも注目し取り扱い数量も増大中です。また一方でリーマンショック後、本格的な経済回復基調にある巨大市場・北米に向け住宅用建材・資材の販売を積極的に進めております。

さて、皆様の中にはお客様から米国製品のお問い合わせを受けたことのある方もいらっしゃるかと思います。また中には、問い合わせ先が分からず残念なことに失注してしまった方もいらっしゃるかも知れません。そんなことが今後無い様、是非覚えておいて下さい。



商品のご提案

ヘムロック造作材：

日本国内で通常使われているどの種よりも美しいモールディング材をお値打ち価格でお届け致します。比べてください！

詳しくは下記までお問い合わせください。

米国建材のご用命は 是非インテラへ！

お気軽にお問い合わせ下さい。お待ちしております。

INTERRA USA / +1 (425)-277-7850 (担当：勝俣/桂)

INTERRA JAPAN / 03-5569-7035 (担当：赤塚/野坂)

工務店様・ビルダー様支援

大切な住まいづくりを

ワンストップでサポートいたします。

JKサポートセンターは、工務店様サポートとして新築戸建ての営業・受注支援から引き渡し後のアフターフォローまで、建築行政の流れを踏まえたさまざまなサポートをワンストップでご提供いたします。



全国各地のJKサポートセンターが、工務店様の住まいづくりをトータルサポートさせていただきます。

お問い合わせ

ジャパン建材株式会社 JKサポートセンター
〒136-8405
東京都江東区新木場一丁目7番22号(本社)
TEL.03-5534-3713 FAX.03-6738-8917



リフォームデポは
地域密着 & 提案型の
リフォーム専門店です。



工務店と家づくりを 住宅ローンと各種保険で応援します。

最長35年
長期固定金利住宅ローン

ハウス・デポ 【フラット35】

ハウス・デポ【フラット35】 全期間固定金利で安心！

- 業界最低水準の金利で、最高8,000万円までご融資いたします。
- 保証料・保証人は不要です。
- ご返済口座は自由に選択できます。

ハウス・デポ【土地つなぎローン】 確実につないで安心！

- 土地購入金額を最大100%まで低金利でご融資いたします。
 - 担保・保証料・保証人は不要です。
- ※フラット35の土地部分借入額が最大融資額となります。

お問合せ・お申込みは・・・



[三井物産・JKホールディングスグループ企業]
株式会社ハウス・デポ・パートナーズ
フリーダイヤル:0120-887-800
Mail:kikaku@housedepot-p.co.jp
担当:営業部 国本

住宅資材・木材・住宅機器のプロショップ

現金
商品

ダイコク フランチャイズ 加盟店 募集

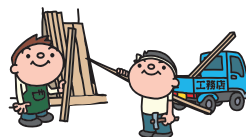
現金問屋ダイコクのフランチャイズに加盟された
皆様には開業から実務に至るまで
ダイコクのノウハウを細かくご提供致します。



直営店 10 店 加盟店 38 店 48 店 2014年5月現在

ダイコクFCの7つのメリット

- 貸し倒れ回避**
現金販売の為、貸し倒れ
リスクがありません。
- 配送コスト削減**
持ち帰り専門店なので
配送コストが削減され
ます。
- 正確な利益管理**
在庫管理等の指導をさ
せて頂く事により、正確
な利益管理が可能とな
ります。
- 売上の安定性**
個人が顧客管理するの
ではなく、お店が顧客管理
するためスタッフ交代による
売上の増減幅が少ない。
- 新規得意先の開拓**
ダイレクトメールを利用したセール
のご案内により地域の工務店様の
意思で来店されます。そこで新た
な出会い(取引)が生まれます!
- カード決済は
格安の手数料率**
クレジットカード決済の際、格安の
手数料率で決済可能となります。
- 完成保証付き
リフォームローン**
ハウスデポ加盟店であれば工務
店に完成保証付リフォームロー
ンを推奨する事が可能となります。



まずは、お問い合わせ下さい!

㈱ダイコク フランチャイズ事業部
大阪府堺市堺区三宝町4丁243-3

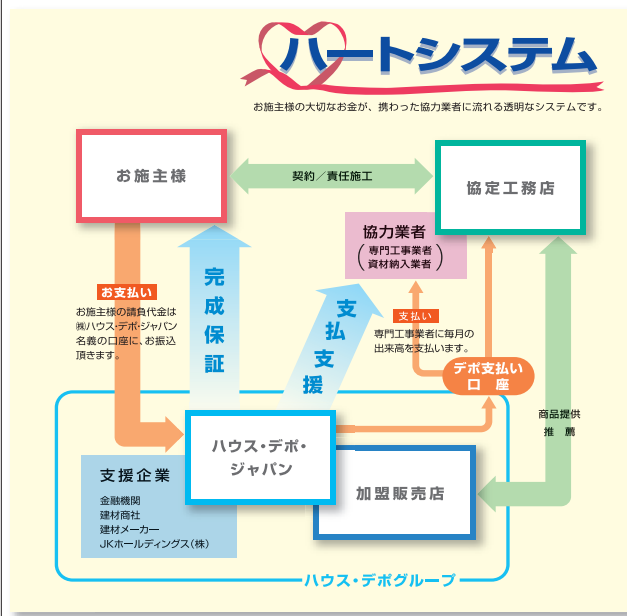
☎072-222-8106

ハウス・デポ・ジャパン FC 支援

お客様の夢と大切な資金を守る ハウス・デポ・ジャパンの新完成保証制度

大手の住宅会社は自社のグループ内で完成保証を実施していますが、地元で頑張っている
技術の優れた工務店は、自社で完成保証をすることは不可能でした。ハウス・デポグ
ループの協定工務店は、有力な支援企業からのバックアップのもと、お施主様に満足の一
ただけの完成保証を提供することができます。

ハートシステムの新しい完成保証制度は、着工時の専門工業者が、
必ず最後まで責任をもって施工するさらに安心のシステムです。



ハウス・デポ・ジャパンのリフォーム事業支援

ハウス・デポグループの事業の業績に貢献します!

住宅リフォーム 革新的見積・積算システム

お積さん for JHOP

- ・リフォームのプロのノウハウを集結! 詳細見積りを素早く作成!
- ・対話式で拾い漏れをなくし、使いやすい操作性を実現!



リフォーム積算・見積ソフトの決定版!



お積さんにご興味のある、
ハウス・デポ協定工務店様は、
1ヶ月無料でお試し頂けます。

➤ お積さんにご興味のあるお客様は、本社の担当者をご紹介します。

本社担当者

- 田中 美智雄
- 石嶋 潤一

ご紹介・サポート体制
右記ご参照→

お問合せ先

株式会社ハウス・デポ・ジャパン
TEL:03-5534-3811
FAX:03-5534-3819
Mail:hdjhp@housedepot.co.jp

