



社長会だより  
1月

社長会だより 1月 ————— 1

今月の実績から ————— 1

社長会1月のテーマ  
「失敗を恐れない企業風土」 — 2

社長会1月ゲストセミナー  
「現金問屋化による事業拡大」 — 3

新規加盟店ご紹介 ————— 3

分科会事務局より  
1班 加盟店の工務店支援 ——— 4

青年部会報告  
パナソニックセンター東京を見学 — 4

デポ・ライブラリーだより ————— 5

日本住宅新聞 1月のトピックス — 5

JKホールディングス(株)海外拠点紹介  
ブラジル・サンパウロ ————— 6

インフォメーション

リフォームデポ

JKサポートセンター

ダイコク

ハウス・デポ・パートナーズ

ハウス・デポ・ジャパンFC支援  
お積さん for JHOP

ハートシステム

業の良し悪しは決まります。私自身、父親からこの会社を継いで約50年間、ここまで成功できたのも、現在約3000人の従業員が一所懸命頑張っている。これが最大の要因です。リーダーの一番大きな仕事は社員が一所懸命に働ける、力を出せる環境作りをいかに調え、演出するかではないでしょうか。

いつの世になっても、この心だけは無くしてはならないと思います。人を育てることに心を砕いて、今年も頑張ってくださいたいものです。



吉田会長から

これからの課題で一番大きいのは人口問題です。放っておけば、30年もすると現在の半分になる。そういった環境下で、会社はどうあればいいか。知恵を出し合う必要があるでしょう。

良い企業とは、社長をはじめ働く従業員が良いから良いのです。働く人たちの姿勢なり意欲、そういったもので企業の良し悪しは決まります。



# 追い風のチャンスを見逃すな！ 生産性を上げ、勝負に打って出よう

## 木戸社長から

昨年4月の社長就任以来、全国各地で社長会を開催して参りましたが、この社長会を中心に、皆様への支援体制を強固なものにしていくことを改めてお約束いたします。

昨年はリーマンショック以来、6年ぶりに公示価格が上昇しました。日本経済はマクロ的には良い局面になってきました。日本経済における課題は1人頭を生産性をいかに上げるか、これに尽きると思います。一説によれば、日本は2040年に人口1億を切るとも言われています。それゆえ現在のGDPを維持する、あるいはアップさせるには会社、個人の生産性を上げるしかないわけです。ここに叡智を結集させ、会社経営に当たっていただきたいと思えます。

1月号の「デポニユース」で、新年のご挨拶として『天の時 地の利』という言葉を書かせていただきました。「天の時」とは時流、時代に乗る、もしくは追い風に乗っていくという意味です。そして、時代の要請に自分の会社は応えていく信念を持つ。「地の利」とは自社、自分のフィールドにおいて優位なポジションで戦い、そのエリアにおいてナンバー1、一流になる信念を持つことにはなりません。

これは約2500年前に孟子が語った言葉です。様々な解釈がありますが、あえて私は「環境が整った時は追い風に乗り、思い切って打って出る」と解釈し、そのように申し上げたいと思います。

消費税アップの実施と延期が発表され、昨年は本当に異質な環境の変化に晒されました。消費税の再増税が2017年に延期され、今年は極めて正常な経済体制に移行するでしょう。皆さん、ここはチャンスを見逃さず、いかに事業を進化させるかです。経営者自ら勝負に打って出る。私はこれを期待したいと思えます。ぜひ頑張ってください。

### 今月の実績から

## 計画立案に時間を割いて行動する

昨年12月の実績は非常に悪かった。大事なものは、しっかり事業計画を立てることです。立案に時間を割いて行動に移したほうが、結果も出やすいと思います。また、社員のヤル気を引き出さないと、計画は達成できません。ややきついくらいの、しかし工夫すれば何とか達成できる目標値を設け、トライさせる。赤字は絶対に駄目という覚悟を持って、改革の手を打ってください。

#### グループ全体平均

	売上高	黒字会社	赤字会社
実績 (千円)	125,744	66.3%	33.7%

#### 規模別平均

【当月売上高5千万円未満】		【当月売上高5千万円以上】	
	売上高		売上高
実績 (千円)	28,602	実績 (千円)	68,833
【当月売上高1億円以上】		【当月売上高2億円以上】	
	売上高		売上高
実績 (千円)	138,421	実績 (千円)	481,790

#### 地域別平均

【北海道】		【東北】	
	売上高		売上高
実績 (千円)	63,229	実績 (千円)	118,295
【首都圏 (東京・神奈川・埼玉・千葉)】		【関東 (茨城・栃木・群馬・甲信越 (山梨・新潟・長野)】	
	売上高		売上高
実績 (千円)	119,177	実績 (千円)	99,290
【中部・北陸】		【関西】	
	売上高		売上高
実績 (千円)	201,133	実績 (千円)	403,398
【中国・四国】		【九州】	
	売上高		売上高
実績 (千円)	40,208	実績 (千円)	92,875

## 小川社長から(ジャパニヤン建材株)



弊社は平成24年から26年の3年間で「サナギ3年」と位置付け、いろいろな変化に対応できるように素地を作り直す。これをテーマにやって参りました。今年3月、いよいよ総

仕上げを迎えるわけですが、変革はここで終わるのではなく、むしろ改革の緒についた、そんなイメージです。したがって平成27年度は改革の芽をしっかりと育て、順調に流れていくように継続してまいります。

ハウス・デポグループは、弊社における顧客の核となる集合体です。ここに軸足を置き、長中期で共存共栄を図っていく。このスタンスは今年度以降も変わりません。

さて、日本総研というシンクタンクが出した分析によれば、年初における様々な指標は過去に例がないほど良い数字が揃っているようです。加えて、円安と原油安で企業収益には追い風となり、安倍政権がやるうとしていく様々な改革にとつて、まさにフォロワーが吹いていく。今年を起点に再び良くなるだろう、ということでした。

もう一つ、今年「乙未」です。気学では、乙は物事が真っ直ぐに進まず、紆余曲折しながら前進していく年のこと。また、未の字は木という字の上に横棒がもう一本あります。これは木の葉が繁っていることを表し、なかなか先が見通せないという意味。まだよく分からないことが来ると書いて、未来と呼んでいるわけです。曖昧の味の字も目偏に未と書きますが、やはり見通しづらいという意味があるようです。

世界情勢に目を向ければ、アメリカ、欧州、ロシア、中国など、不安定、不確定な要素が多々あります。ただ一つ言えることは、日本はそういった世界情勢を尻目に、しっかりと地に足をつけ、様々な影響を受けて紆余曲折

# 「失敗を恐れない企業風土」 — 失敗から学んでカイゼンを重ねる

1月～3月の3回にわたり、トヨタの「カイゼン」を参考にしながら、各テーマに沿って落とし込んでいこうと思います。今回のテーマは「失敗を恐れない企業風土」。こうした企業風土を醸成するには、ミスや失敗に対してどのような策を講じればいいのか。ただし対外的にミスをした場合、これは個人ではなく会社のミスとみなす。経営者として、まずこのことをしっかり認識してください。

トヨタでは「ミスはみんなの見えるところに出せ」と、徹底的に教育されます。ミスを隠してはダメだと。根底に「一人のミスは、共有することで全体のレベルアップに繋がる」という思想があるからです。

工場のラインで何か問題が生じたら、ライン全体を止める「あんどん」(いわばランプ)が点灯します。1人もしくは数人で処理してしまい、再びラインに乗せることは決してしません。各自の判断でライン全体を止めるのは、やはり躊躇する気持ちもあるかと思いますが、しかし思い切って止め、全員でミスを共有し、全員で知恵を出し合い、真因を究明する。そうしてカイゼンへ繋げていくのです。

問題解決の糸口としては、「5回のなぜ」を実践します。5回で終わらなければ6回、7回と、どんどん疑問を投げかけて真因に迫る。そうすることで問題の本質が「見える化」されます。「見える化」とは、問題の本質が透けて見えてくるといった意味合いです。

表1をご覧ください。建材販売店として検証しやすいために、実際に「見える化」を図ったところ、クレーム報告書を出します。ここで肝心なのは、全員が報告書に目を通すこと(表2)。クレームは会社が次のレベルに進めるチャンスです。全員に伝えて「見える化」を図り、カイゼンへ繋げる。言葉の抽象論に聞こえるかもしれませんが、会社が進化するためには不可欠の

要素です。

また、トヨタのカイゼン提案書には、カイゼンの効果を明記する欄が設けられています(表3)。会社で明記して、初めてカイゼンの提案書となります。我が会社で様々な問題点を解決していく場合にも、出した答えに対して、どんな効果があるのかを具体的に記す。これは、意外に見落としがちなポイントではないでしょうか。

クレームを隠したり、あるいは1人で対処すると、時に大きなトラブルを招くことがある。こうしたトヨタの考え方は我々、建材販売店でも大いに参考になると思います。大切なのは、失敗から学んでカイゼンを重ねること。そこが今日の話の肝です。

製造業として22兆円を販売しているトヨタですが、建材販売店として置き換えられるところは多々あると思いますので、ぜひ皆さんの経営に役立てていただきたいと思えます。

表1 — 実例 — 「5回のなぜ」

(例) 「得意先から営業担当についてクレームがあった」

① なぜクレームが増えたのか	→ 営業訪問に甘さがあった
② なぜ甘さが生まれたのか	→ 担当者が変わり引継に不備があった
③ なぜ不備があったのか	→ 口頭で引継いだため管理基準を忘れていた
④ なぜ口頭で引継いだか	→ 管理基準を明文化していなかった
⑤ なぜ明文化していなかったのか	→ 社内に「見える化」が徹底されていなかった

表3 カイゼンの提案書(例)

タイトル	提案者名	印
現状		
問題点		
カイゼン案		
カイゼン効果		

カイゼン効果を具体的に記述

表2 クレーム報告書

部署名	日時
氏名	
クレーム内容	
対処方法	
防止策	

書類提出に終わらず→全員に閲覧・告知する

## 1月優秀賞 受賞

191号店 ハウス・デポ オホーツク

株式会社 丸藤近藤商店

代表取締役社長 澤田 哲夫

この度は優秀賞を頂き、ありがとうございました。数年ぶりの受賞に感謝すると共に大変驚いております。今後も取引先様や地域の皆様に感謝し、尚一層の努力をして参りますのでご指導の程宜しく願い致します。

写真・コメント：専務取締役 木下 聡

281号店 ハウス・デポ いわきえぼし

有限会社 えぼし装備

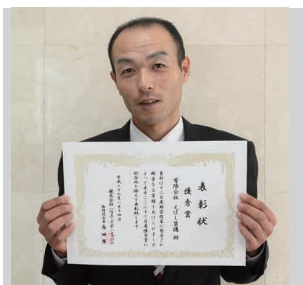
代表取締役社長 渡辺 浩充

「社長、今月の月間優秀賞ですよ」と言われた瞬間、社員の顔が思いだされました。弊社は、この度頂いた優秀賞を目標にして参りました。この賞を通過点とし、より一層、努力精進してまいります。

今後共宜しく願い致します。

しながらも、確実に一歩一歩前進していくことが肝要かと考えております。

ちなみに60年前の乙未、直近の乙未は1955年、まさに高度成長期に突入した時期です。日本は乙未を機に、再び良くなるのではないのでしょうか。もちろん、漫然としていては駄目です。政府から発信される情報、政策をどうやって自分たちの事業に落とし込むか——。皆さんとしっかりキャッチボールしながら、一緒に頑張ってこのチャンスを逃さないように、引き続き頑張っていく所存です。



# JK ホールディングス(株)海外拠点紹介

ブラジル  
サンパウロ

## ブラジル連邦共和国 概要

人口:約2億103万人(世界第5位)

国土面積:約851万km<sup>2</sup>(世界第5位)

日系人総数:推計160万人(海外では世界最大の日系人コミュニティ)



(MADO社)

## ブラジル実務研修中!

日本から最も遠く離れた国ブラジルの特注木製窓メーカーに現在実務研修生を派遣し、現地建材市場の調査を行っています。

ブラジルと言えば昨年のワールドカップ、2016年のリオ五輪等で注目を浴びていますが、実は鉱物資源、農林産物も豊富で世界経済への貢献・期待は大きいです。

然しながら、日本の住宅・建材業界においてブラジル産木質建材は、デッキ用等以外は殆ど使われておりません。又現在では環境保護の観点から、天然木の伐採規制が非常に厳しく、代替として「植林」が盛んに行われています。代表的な樹種は次の3種です。

**タエダパイン** (学名: Pinus taeda)

**ユーカリ** (学名: Eucalyptus属)

**チーク** (学名: Tectona Grandis)

いずれも成長が早く ①モールディング ②合板 ③MDF ④家具・建具芯材 ⑤集成材等に多く使用されています。

ここで紹介させて頂いた以外にも、ブラジルには様々な樹種の木材が存在します。北部アマゾン地区に自生する天然木に関しても、“合法木材”が大前提であり、FSC認証を取得する業者も年々増加中です。

ハウス・デポ・ジャパンの加盟店またグループの皆様、ブラジル木材(建材)を使用して、他社には絶対真似出来ないオリジナル、OnlyOne商品を作られては如何でしょうか?是非お手伝いさせて下さい!

JKホールディングス株式会社 海外事業室(船瀬)

TEL: 03-5534-3807

E-MAIL: oversers@jkhd.co.jp

## 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  
両替  
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。

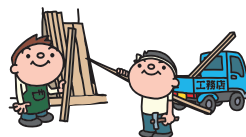


直営店 10 店 加盟店 38 店

ダイコクグループ  
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

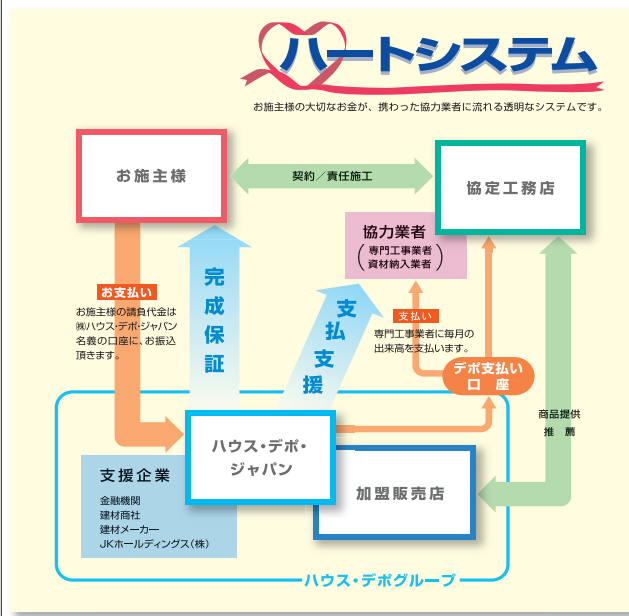
☎072-222-8106

## 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、着工時の専門工務業者が、  
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

