

2015年

全国に広がるハウス・デポグループ

3月号
vol.86

デポニュース



社長会だより 2月 ————— 1
 今月の実績から ————— 1
 社長会2月のテーマ
 「現地現物主義」 ————— 2
 社長会2月ゲストセミナー
 「独立系リフォーム会社から見た
 これからのリフォーム業界」 ————— 3
 青年部会活動報告
 「平成27年度 総会」を開催 ————— 4
 分科会事務局より
 2・3班 加盟店のリフォーム事業について — 4
 デポ・ライブラリーだより
 デポ・ライブラリー (題目一覧) ————— 5
 日本住宅新聞 2月のトピックス ————— 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	



ダイバーシティ導入で多様な人材を フレキシブルな採用で組織に活力を

木戸社長から

先日、日経新聞社ならびにBP社が実施したアンケートによれば、「今の仕事や働き方に満足しているか」という設問に対して、経営者側は89%が「(自社の従業員は)まあ満足しているのではないかと答えました。一方、社員側は56%にとどまった。仕事の能力、環境、男女差といったこれまでの基準では捉えきれない、働き手のニーズそのものが多様化してきたということでしょう。

最近、特に人事面で出てくる「ダイバーシティ」という言葉がありますが、多様性という意味ですね。環境の変化が激しく、ビジネスの変化はもつと著しいかもしれません。もちろん顧客のニーズやものの考え方も同様です。したがって人材採用に際して、これまでの常識に囚われていては時代に取り残される可能性がある。これこそが今日、ダイバーシティが注目される背景だと思います。

某建材メーカーの実例です。ある優秀な女性が育児のために会社を辞めました。辞める前から既に時短勤務でしたが、結局は退職された。しばらくして、復帰の意志があるというので声をかけたところ、やはり長時間拘束は無理だという。さらに、自分のスキルや知識、成果主義に対する意見を述べたそうです。

これに対して会社側は、復帰後も時短勤務を認め、この女性を管理職である業務リーダーとして抜擢しました。ここまでフレキシブルな人事体制、採用をするようになったのです。日本の社会も変化してきていると実感しました。皆さんも、採用の仕方をダイバーシティという面から検討されてみてはいかがでしょうか。知識とスキルのある人に対しては、新しい採用に対する考え方もって補充していく。アベノミクスの柱の一つである女性管理職も、視野に入れていかれたらいいと思います。

今月の実績から

現金をどういう形で残していくか

今年1月の業績はほぼ半数が赤字でした。売上と経常利益だけ見て経営していても、赤字は解消されません。損益計算書における経常利益の数字は、あくまでも未確定ですから。現金をどういう形で残していくか。ここに真の実力が表れます。しかし損益計算書、貸借対照表を細かく読み込んでいけば、必ずや問題点が見つかる。赤字会社が多いのだから仕方ないではなく、問題点に着目し、しっかり改革の一手を打っていただきたいと思っています。

グループ全体平均

	売上高	黒字会社	赤字会社
実績 (千円)	105,294	50.5%	49.5%

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)	27,129	実績 (千円)	67,709
[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)	130,581	実績 (千円)	429,446

地域別平均

[北海道]		[東北]	
	売上高		売上高
実績 (千円)	78,440	実績 (千円)	91,208
【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)	96,908	実績 (千円)	87,612
[中部・北陸]		[関西]	
	売上高		売上高
実績 (千円)	132,833	実績 (千円)	377,637
[中国・四国]		[九州]	
	売上高		売上高
実績 (千円)	36,619	実績 (千円)	76,536

青木社長から (JKホールディングス(株))



JKホールディングスの第3四半期連結業績は、売上高2480億円(前年同期比△3.7%)、経常利益35億5000万円(同△18.0%)と、減収減益を余儀なくされました。ただ、

同業他社の多くが売上高、利益ともに大きく数字を落とす中、売上高はともかくとして、利益は前期割れこそしているものの、なんと一昨年度の水準を上回りました。やはり人材研修の成果ではないかと感じています。「忙しいのになぜ研修をやるのか」「コスト削減を言うなら研修費を削ったほうがいい」という声もありますが、社員のベクトルを合わせる、あるいは新しい情報を得るという意味からも、絶対に研修は必要との思いで続けております。皆様もハウス・デポ・ジャパンのライブラリーを活用するなどして、社員研修を積み重ね、より一層強い会社にしていただきたいと思います。

小川社長から (ジャパン建材(株))



北海道ジャパン建材会の総会で、経済ジャーナリストの岡田晃さんを招いて講演会を開催しました。テーマは「アベノミクスと今後日本経済の行方」。強調されていたのは、小手先で日

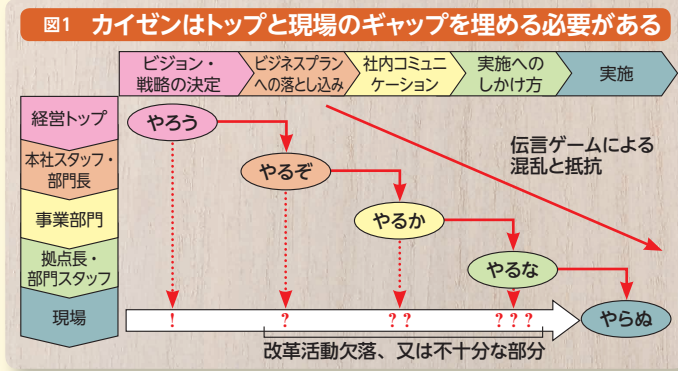
経平均を高くしても、構造的な問題が解決されなければ、いざれデフレに戻ってしまうという点。アベノミクスは、いわゆる成長戦略をしっかりとやっていくことが肝要である、とおっしゃっていました。

「現地現物主義」 — トップと現場とのギャップを埋める

トヨタの「カイゼン」に学ぶシリーズ、第2回のキーワードは「現地現物主義」です。

他社の動向を含め、社長室や応接室に様々な情報が集まるため、企業トップはそこで経営判断を行いがちですが、これは違いますね。やはり現地、現場に経営者自らが足を運び、現物を確認し、生きた情報をもとに采配を振るう。これが大前提です。

図1を説明します。



ビジネスマンなり戦略を短期的に落とし込んだ経営戦術が重要で、一定期間内に何をやらなければならないかを明確に示します。そしてコミュニケーションを図り、実施へと導く。往々にして部門別タテ型組織が幅を利かし、会社として一体感が醸成されないケースが見受けられますが、だからこそそこを刺すことが重要です。例えば、トップが全社員に一斉メールを送る。私も実行していますが、伝聞ではなく直接伝える。会議なら、誰もが理解できるように工夫して意見を述べやすい環境を作る。また、「カイゼン」は上司の指示を実行するだけではダメです。指示に対して現場は意見を述べる。上司も現場の声を真摯に聞く。そういったやり取りを通して、現場の知恵を引き出し、蓄積していきます。人材育成も同様です。同じ仕事をしていながら定時

図2 (現場現物主義から生まれたもの①) 現場の人間だからこそできる「1個単位」の発想



図3 (現場現物主義から生まれたもの②) カイゼンの情報共有



成長を促し、それが両輪となって会社を成長させます。「カイゼン」の中心はあくまでも人間であり、人間が最大の知恵者なのです。現場とプロセス重視の実践が人の成長を促し、それが両輪となって会社を成長させます。

もう一つは情報共有。前回「あんどん」に触れましたが、個人の判断でラインを止める。個人が全体を止めるわけです。そこで全員が知恵を出し、「カイゼン」を行う。「カイゼン」が実施されたら、その内容を全員に報告する(図3)。私たち建材業界も、このような手法をぜひ見習いたいものです。

「カイゼン」はプロセス重視です。取引先からのクレームなど、問題が発生したとします。得てして結果のみに注目しがちですが、プロセスすなわちどの段階で何が起きたためのトラブルなのか、そこに焦点を絞らなければ、本当の意味での「カイゼン」は出来ません。現地現物主義は何をもたらずでしょうか。1時間での基準として、生産した1個当たりの製品がどれだけの付加価値を生むか。この生産性をいかに上げられるかで勝負が決まる時代になり、市場における価値と現場の生産性を結びつける、発想の転換に成功しました(図2)。

に帰る人、午後10時まで残業する人、あるいは土曜日まで出勤する人。この場合の能力、人事考課をどうするか。上司が評価するばかりではなく、本人が成長のプロセスを自覚できることがポイントです。標準化ではなく平準化(「カイゼン」の指導ができる)に至るまで)されているかどうかを自他ともに見通せる。ここが人材育成の肝ですね。

2月優秀賞 受賞

123号店 ハウス・デポ 吹田

株式会社 岡本銘木店

代表取締役社長 佐藤 原二

この度は、優秀賞をいただき、ありがとうございます。全く予期していなかったもので、本当に驚きました。昨年との比較では、大幅に落ち込んでいますが、少しでも取り返すべく、残りも頑張ります。

162号店 ハウス・デポ 川越邦永

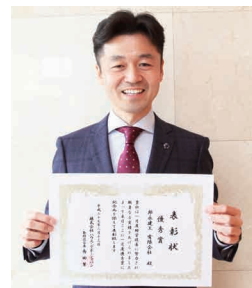
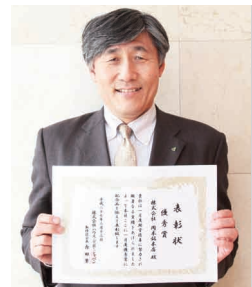
邦永建工 有限会社

代表取締役社長 増田 智行

この度は月間優秀賞を頂き、誠にありがとうございます。弊社は、ハウス・デポグループに加盟させて頂いて丸10年経過するのですが、これで2度目の受賞となります。この節目の年にすばらしい賞を受賞できたと言うことが、次の10年に向かって良い足掛かりになることと確信しております。今後共ご指導ご鞭撻の程、宜しくお願い致します。

我々建材業界も、構造改革が必要ではないでしょうか。そのように思い、当社も「サナギ3カ年」と称する改革に着手したものの、改革が完成したわけではありません。不断の努力を続けることはもちろんですが、皆様と一緒に業界の構造改革を推進したいと思っています。

そのためには何が必要か。B to Cを視野に入れて、エリアにおける自社のポジショニングと役割を分析することです。エンドユーザーは何を求めているのか、その人たちに自社は何を提供していいのか。場合によっては、工務店さんと一緒に考えていくのか。場合によっては、求める役割は何か、販売店としてどういう機能を果たすのか、それに対してジャパン建材のような間屋は何を担えるのか。お互いが持つべき役割を認識し、機能を果たし、共存共栄していく。今年はずいぶん経営者の皆様と胸襟を開いて、そういった話をしていきたいと思っています。



1/25

内閣府

▶ 工務店業界にも広がる`女性力、

国交省

▶ 平成27年度予算案
『地域型住宅グリーン化事業』
「ゼロエネ住宅には
最大185万円／戸を補助」

木耐協

▶ 新耐震でも
「耐震性に問題あり」が8割超
診断と対策の実施は急務

2/5

政府

▶ 事業承継税制が1月から拡充

国交省

▶ 平成26年12月
住宅着工数 10カ月連続で減少

2/15

日本住宅新聞

▶ ブランド化事業事務局へのアンケート調査
「求められる事務局の負担軽減策」

経産省

▶ 先進的なリフォーム事業者
表彰に21事業者を選定

購読のご案内

「日本住宅新聞」のホームページ <http://www.jyutaku-news.co.jp/> よりアクセスをお願い致します。

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。



<お問い合わせ先> ジャパン建材(株) 営業推進部 TEL03-5534-0651

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

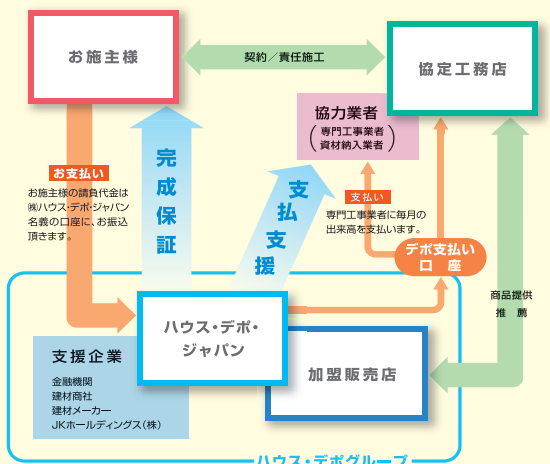
お客様の夢と大切な資金を守る ハウス・デポ・ジャパンの新完成保証制度

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。

ハートシステム

お施主様の大切なお金が、携わった協力業者に流れる透明なシステムです。



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

