



平成27年度 決起大会

平成27年度経営方針発表 木戸社長から … 1
淘汰か成長か。停滞は許されない27年度
市場縮小を跳ねのけ、百年企業の礎を築こう!
決起大会 挨拶・発表 …………… 3

工務店 Business Report

株林工務店…………… 5
ハートシステムとスーパーウォール工法で
地域No.1を目指す
九州地区・エリア担当者会 …………… 6

インフォメーション

ダイコク…………… 7
ハウス・デポ・パートナーズ…………… 7
リフォームデポ …………… 7
JKサポートセンター …………… 7



平成27年度
ハウス・デポグループ
決起大会



27年度 ハウス・デポ・ジャパン **個別方針**
ハウス・デポの事業5本柱

加盟店への サポート メニュー	全国・ エリア社長会、 実務担当者会の 実施	月次決算の 提出改善 アドバイス
セミナー (営業・会計の 実践)	リフォーム推進 お積さん	完成保証 ハートシステム・ ジャパン リフォームローン

工務店
Business Report
株林工務店



ハウス・デポの **FC事業**

現金問屋 ダイコク フランチャイズ加盟店 募集	ポータルサイトによる マッチング事業 「SUMU家」
-------------------------------	----------------------------------



平成27年度経営方針発表 木戸社長から

淘汰か成長か。停滞は許されない27年度 市場縮小を跳ねのけ、百年企業の礎を築こう！

今こそ社長の腕の見せ所 率先垂範で変化の風に乗る

日本の会社は約600万社あるといわれています。その中で百年以上続いているのは1万5200社ほど。徳は孤ならず、必ず隣あり」ということわざがあります。徳のある行為を続けていると、応援してくれる人が現れる。企業も、儲け一辺倒では百年は続かないということです。変化の時代、向かい風の時代に、我々はどうあるべきでしょうか。今こそ社長の腕の見せ所だと思います。

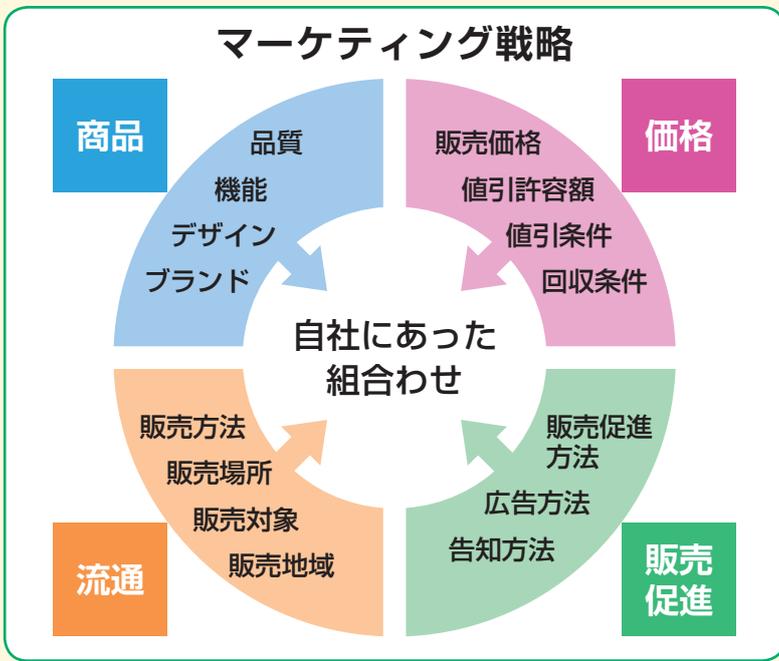
国内では人口減少が始まり、そのうえ出生率が一番低い東京圏への人口流入が続いています。これを元総務大臣の増田寛也氏は「極点社会」と呼んでいます。将来推計人口は2040年に総人口1億700万人、現在比83%です。問題は年齢構成で、65歳以上の人口が3800万人、その比率は全体の36%となり、15〜65歳の生産年齢人口は5800万人（2010年は8000万人強）まで減ってしまいます。

人口が減少すれば市場のパイは縮小していく。だから戦略を立て直し、2015年は勝ち残る会社作りをしなければなりません。経営者自らが率先垂範して会社を引っ張っていく。その覚悟が求められています。

ひたすら「お願いします」という哀願型営業は、もはや過去の産物です。業務管理面で言えば、ルーティンワークに慣れてしまい、新しいことが起こると「とてもできません

ん」という拒否反応。経理面では「会計事務所に任せているから」となる。残念ながら、そうした会社は淘汰予備軍です。

今まさにマーケティング戦略が不可欠の時代。ここで言うマーケティングとは、図にあるとおり「流通（物流）」「商品」「販売促進」「価格」の4つを、企業活動の中でいかに組み合わせるか、ということです。自社と市場とを分析した上で、自社の販売商品を市場に組み込む戦略を作る必要



商品と市場を分析する事で 自社の立ち位置を明確にする



があります。市場には顧客とライバルしかいないのですから。

新しい商品を加えて市場をさらに拡大するのか、エリアを絞っていくのか、自社の強い商品に工事をプラスするのか、特筆すべき店舗作りを目指すのか、徹底した現実主義を貫くのか。人口減少社会のマーケティング戦略は、独自の企業カラーとなる付加価値を醸成していかねばなりません。

経営者が今後5年間のビジョンを持ち、経営者と幹部社

員とで中期戦略を作り、社員は短期戦術と時間軸をもとにした行動計画に落とし込む。

レジユメの表紙に上杉鷹山の言葉を載せました。アメリカのケネディ大統領が就任した際、日本の記者が「日本で最も尊敬する政治家は誰ですか？」と質問したところ、答えは上杉鷹山だったといえます。江戸中期の米沢藩主ですね。自らも貧窮生活に甘んじ、藩の財政を立て直したという改革者。しかも生涯を貫いて改革者でした。改めて、有名な言葉を紹介しましょう。

「成せば成る 為さねばならぬ何事も
成さぬは人の為さぬなりけり」

まさしく、やり抜くという闘魂。異質な時代を生きる我々は闘魂プラス、ものすごい知恵が求められているのだと思います。一緒に頑張ってみましょう。

参加者の積極姿勢にも期待！ 差別化メニューの充実進む

新体制で2年目を迎えた27年度は、「デポ政策の全国平準化スキームの構築」学びの場としての社長会の充実「デポニュースによる情報公開」を重点項目に掲げました。

この4月1日、エリアマネージャーの全国7大都市への移動・駐在が完了。東京の戦略室を含め、これで全国各エリアへ向けた「平準化した営業政策」を進める体制が整ったわけです。

次に社長会ですが、主催者側が様々な企画を用意するのは当然として、参加者の自主的な姿こそが最も好ましいと思います。同業者は生きた教科書、その発言を聞くだけでも、有効な疑似体験ができる。こうした加盟店同士の勉強会の場を強化してまいります。

全国6000部ほど配布していますデポニュースは、デポの全情報を集約した形で、徐々にリニューアルをする予定です。デポのニュースレターという形で展開し、情報を共有していきたいと思えます。

事業の5本柱は変わらず、今期も既にスタートしました。関連してF/C事業ですが、改めてハウス・デポとダイコクのコラボレーションを推し進めていきたいと思っております。建材店として、営業マンを抱えて工務店を回るスタイルは定番として、それ以外のスキームを考えた時、やはりダイコクという業態（現金間屋）はベターだと思われれます。それからポータルサイトによる「SUMU家」。完成写真等を載せて、工務店さんとユーザーさんのマッチングを行います。5月の連休明けあたりから動く予定です。参加していただける方は連絡をいただければと思っております。

事業5本柱のうち、全国社長会での各社の発表をリフレッシュします。具体的には「成功事例」「失敗事例」に「未来投資」を加えます。これから実行していくものは何か。これを定性・定量で発表していただきます。

分科会も多少マンネリ気味ですので、内容を一新します。同一会場・同一テーマで、6班に分かれて討議していただく。テーマを毎月10日に皆さんに送ります。そして成果物を10日後、皆さんにダイジェストにして送る。1年間継続していく予定です。

月次決算では、「資金繰り実績表」を除いて「貸借対照表」「損益計算書」の2つでOKにしましたので、加盟店全社に提出していただきたい。月遅れでも構いません。経営をしていく中で、一番大事なのが月次と部門別です。それが出来るようになると、問題解決と、経営改善のスピードがとても速くなります。以上の理由からハウス・デポは月次の提出をお願いしています。

月次決算の提出者には、ウェブメールで月次の回答をすののみならず、訪問による回答を昨年度から実施しております。北海道から鹿児島まで、ほぼ95%は回らせていただきました。事業承継の問題だけではない後継者の問題、従業員の問題、募集の問題、借入れの問題……。家族全員に囲まれて話をする、話を聞くという体験もでき、有意義な時間を過ごしました。今期も巡回させていただきます。

で、月次決算の提出をよろしくお願いいたします。前記以外にも3者連携によるサポートメニューを用意しておりますので、他社との差別化戦略でお役立てください。加盟店さんの要望を反映しきれないところもあるとは思いますが、本気で私も会社を経営しております。27年度もよろしく願います。

幹部社員挨拶



月次決算の徹底で企業経営の基礎固めを

吉田会長から



今から40年前、私は30代半ばでしたけれど、現在のジャパン建材の前身である丸吉という会社が倒産状態に陥りました。どうにも行き詰り、債権者の皆さんにお集まりいただき、「ともかく手を引かないで応援して下さい」とお願いしたわけです。

最終的には大手商社5社が支援してくるようになったのですが、その条件のいの一歩が「月次決算をきちんとやれ！」でした。「きちんと出来なければ応援しないぞ」と言われ、それまでは適当なところもあつた月次決算に、真剣に取り組むようになったのです。

気がつけば5、6年が経ち、業容がどんどん変わり業績が良くなりました。そして10年目、45歳ぐらいの時、「丸吉さん、もう大丈夫だから」と、独り立ちする体制と機運が熟したという次第です。ハウス・デポは経営を改善しようというグループですから、まだ出来ていない会社は新年度を機に、ぜひ月次決算に取り組んでください。

黒岩社長から
(株)ハウス・デポ・パートナーズ



このところ競争力を持ってきたのが「フラット20」です。20年間の固定金利で、当然35年物より低い金利になります。施主様の半数近くは20年で返済を終えられるので、最初から20年で組んでしまったほうが、安い金利

で借り入れることが出来るんですね。

実は一昨年の7月から今年の2月まで、一貫してフラットの金利が下がりが続けた。20年物で1・1%。ところが、ここに来て上昇に転じております。となれば、金利を固定させて住宅を購入する方が増えてきます。

こうした状況下で、住宅金融支援機構が「フラット35」の制度を拡充しました。「フラット35S」です。優良住宅の認定を受けた住宅については当初10年間、0・6%の金利を引く。さらに頭金を用意されたお客様と全額融資を受けるお客様との金利の差を、従来の0・44%から0・13%に引き下げました。

この追い風の時期にフラットをもつとご利用いただけるよう、安心パッケージの融資手数料を改定いたしました。工務店様へのアプローチ法など、個別あるいはグループでのご相談に対応する体制を整えましたので、ご活用いただくのをお待ちしております。

青年部会方針発表
磯貝社長 (株)竹屋



青年部会の今期活動方針、1つめは「会員相互のコミュニケーションを通じ、経営者としての自分の考えやビジョンを確立する」。私自身、青年部会で他の方のちょっとした一言、アドバイスにより気づきを得ることが

出来ました。自社の経営にも役立っています。

2つめ。「革新的な経営を行い優れた業績を出している他の販売店や異業種などをベンチマーキングし、自社の経営革新に役立てる」。実際に仕事に生かしていくためには情報を集めるばかりではなく、自分の目で見て耳で聞



は、実学を身に付けていくことが重要だと考えます。

き、雰囲気を感じることが大切です。こうしたことを行えるのが、ハウス・デポ青年部会の何よりの強みだと思います。

3つめ。「住宅業界における実学を学び、経営者としての知識を身につける」。私を含め部会の多くのメンバーは、経営や流通などを系統立てて学んだ経験があまりありません。今後、勝ち組として残っていくために

年間最優秀賞受賞

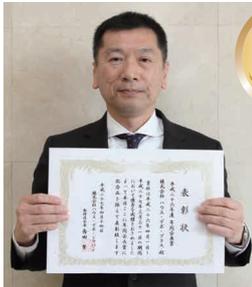
6号店 ハウス・デポ 千葉東
株式会社 ハウス・デポ関東
代表取締役社長 尾山 勇



この度は平成26年度の年間最優秀賞を頂き、誠にありがとうございます。一年間努力してきた結果を評価していただいた事に対し、感謝の気持ちでいっぱいです。あらためて努力を重ねて来た社員の皆さんに感謝したいと思います。しかし気持ちはすでに平成27年度に向けています。今期に計画した売上も利益も容易な数字ではありません。さらに社員の力の結集に期待したいと思います。本当にありがとうございました。

年間会長賞受賞

38号店 ハウス・デポ 名古屋西
株式会社 ハウス・デポ・プラス
代表取締役社長 内藤 裕之



この度は、年間会長賞を頂き誠に有難うございました。業務・経理・営業の各部所が常に問題意識を持って、前向きに行動したのがこの結果に繋がったと思います。今後とも、社員一丸となり社業発展に取組み、今期こそは年間MVPを獲得できる様、頑張っていきます。皆様のご指導宜しくお願い致します。

質の向上と差別化戦略で未来を切り開こう

小川社長から

(ジャパン建材株)



2015年は業界の潮目が変わる、そう言い続けてきました。なので、それに先立つ3年間、社内変革を進めてきたわけですが、消費税増税の先送りです。少々様相は異なるものの、2017年は待たなすです。

それまでの2年間は住宅取得にフォロワーの風が吹くと見ていますし、逆にそう捉えないと、2017年以降の状況を考えたらゾツとします。

社内では今、ダントツ・ジャパンと言う言葉を使っています。増税後、そして東京オリンピック後、間違いなく同業他社さんとの消耗戦に入る。そこで、半馬身リードどころではなく、しっかりと地を足をつけてイニシアチブを取らなければなりません。そのための大きな柱の1本



アンサンブルの演奏で懇親会も華やかに。

が、ハウス・デポ事業のさらなる拡充なのです。お得意様、支援先様の協力をなくして、ダントツ・ジャパン構想は目指せません。

今年には取引先様の満足度向上を大前提にしていきます。「ジャパン建材のサービスに満足していますか?」「満足していないなら、どこが、何が足りませんか?」。これをつぶさに拾い上げていき、しっかりと改善につなげてまいります。

柴田社長から

(伊藤忠建材株)



平成27年3月期の上場企業の決算は、なんと4分の1が過去最高益を更新する見込みです。そうした状況にも関わらず、価格の安さを前面に押し出した企業、たとえばイオン、イトーヨーカ堂のようなスーパーマーケット

ト、あるいは牛井など、デフレの申し子と言われた会社もが苦戦し、セブンイレブンなどのように自社製品を他社と差別化し、質の向上を図り、ライバルに水をあけた企業が好業績をさらに拡大させています。

中国のように、需要の拡大する新興国におきましては、やはり価格というものが最大の戦略であり、今後でも大切でしょう。ただ日本のように成熟した社会では、価格訴求、薄利多売では難しい状態になってきている。

そうした観点から建材の流通というのを見てみると、ジャパン建材グループによるプライベート商品などの差別化戦略が、大いに重要になってくると思われまます。その結果として、同グループの3月決算も業界全体が低調な中、大変に好調です。

皆様もライバルと違う何か、物流でも商品でも工事でも自社の得意なところを伸ばし、それを武器にして、さらに大きな会社になっていただきたいと思えます。

加盟店代表ご挨拶

草野社長(有クサノ)



14年前のちょうど4月に認証を受け、デポ・グループに入会いたしました。当時は月次決算をしていたものの、その内容を省みることはほとんどなかった。費用と収益の関係を本当の意味で分かっていなかったんですね。羅針盤のないまま、一所懸命に船を漕いでいたわけです。社員に対しても、ある意味、独りよがりになっていました。

それが同会に入会してからは、少なくとも自分の進むべき道を社員に対して説明できるレベルにはなりました。ありがとうございます。それを教えてくれたこの会に改めて感謝を申し上げます。

月に一度、こうして全国から加盟店様が集まる。当然、優秀な方がたくさんいらっしゃいます。その方々と膝を交えて話をする。なかなか得がたいことです。各社の月次決算書の内容が見られる。そんな会はほかにはないでしょう。

最後に、自分の会社をもっと良くしたいなら、地域に對する貢献度を上げるべきではないか、と申し上げたい。利益は、社会への貢献の度合いによって決まると思えますから。



株式会社 林工務店

代表取締役 一級建築士 林 哲

〒613-0915

京都府京都市伏見区淀際目町343番地

TEL.075-631-0888

URL <http://www.hayashi-koumuten.net>



奥様と林社長

ハートシステムとスーパーウォール工法で地域No.1を目指す

京都市伏見区淀の(株)林工務店です。淀競馬場の近くで1967年に創業、先代より引き継ぎ二代目社長を務めております。商圏は京都市南部・宇治市・城陽市が中心ですが、最近では地域No.1を目標に淀地域での工事が主になってきています。年間売上は1億円〜1.2億円。新築棟数は年間4〜5棟です。

1995年にLIXILのスーパーウォール(SW)工法を導入し、現在は全棟に採用。今年でSW工法住宅累計20棟を達成し、四つ星工務店としてLIXILのホームページに掲載されました。

ハートシステムとの出会いは3年前。完成保証に対する知識も殆ど無い中、ハウス・デポ・ジャパンさんのハートシステムを知り「これだ!」と思い入会に至りました。

実際、完成保証が出来なければ、四つ星は頂けませんでしたが「完成保証付きジャパニフォームローン」のおかげで、お客様のご希望にあった改修工事を行い、大変喜んでいただいたこともありました。当社の信用アップのためにも、今後さらに「ハートシステム」の完成保証制度をお客様にお勧めしていきたいと思っております。

SW工法のメリットは、技術を数値にして「見える化」出来ることです。当社で建てる家は、断熱性が1.9以下、気密性が0.5以下と高气密高断熱で、有名なメーカー住宅より高いレベルです。その数値の追求が技術力と品質の向上につながり、お客様の安心と信頼、そして健康に繋がります。ほとんどの施主様が、住まわれてから1年経つと「いい家を建ててもらった」と喜んでくださいます。

ゼロエネルギー住宅の取り組みも力を入れています。高气密高断熱のメリットを生かした勾配天井、吹き抜けプラント、将来を考慮して太陽光パネルが搭載できる屋根形状にしたり、空気、風の流れ、太陽の光と熱の利用を考えたプ

ランを提案しています。

当社のモットーは、良い家を数値で表し、施主様とじっくり話をしてご納得いただいた上で契約すること。施主様が心配に思われるのは、工事費が高くなることです。そこで一般の在来工法と違う点や冷暖房の節約、健康面でのメリットを説明する事で、将来の子供、孫、そして地球にやさしい家づくりにつながり、夢を持ってもらうことが出来ます。

今後もハウスデポパートナーズさん、JKサポートセンターさんのご協力をいただきながらSW工法やハートシステムを活用していき、お客様に喜んでいただける地域密着型の工務店として頑張っていきます。



毎月のイベント

1. はやし工務店「得する通信」
月に一度、DM・新聞折込にてご案内
2. 当社事務所にて近所の方を中心に集め、
映画上映・鑑賞を実施
3. 毎週水曜日、事務所の敷地内で「朝市」を開催



「工務店 Business Report」の連載がスタートしました!

各協定工務店様から寄せられた「経営方針・営業戦略・ハートシステム活用法・イベント開催等の地域に根差した活動」を紹介するコーナーです。

※今月は「日本住宅新聞トピックス」はお休みします。

「九州地区・エリア担当者会」を博多で開催



4月2日(木)ホテルセントラザ博多にて、第1回「エリア担当者会」を開催しました。九州地区の加盟販売店様24名に加え協定工務店様にもお越し頂き、ハウス・デボグループがサポートする商品をご説明させていただきました。



ハート事業部 部長 三浦
「ハートシステム、お積さん、
JKリフォームローンの説明」

「この機会にハートシステムの運用方法と工務店様のメリットについて、詳しくご説明をさせていただきます。大手・ビルダーに負けない性能・安心・信頼を手に入れるために、ハートシステムとJKリフォームローンをぜひ、ご利用いただきたいと思っております。」



【発表】
岩永木材(有)
専務取締役 岩永様

「集客にあたり、地域の住宅雑誌への掲載でブランド化を図っています。自社ではハートシステムを使用する事で下請け業者との信頼関係に役立っています。それに伴い、ブランドのクオリティーを高める事ができ、顧客獲得に繋がっています。

問題点は完成保証に対する意識がまだまだなので、お客様に更なる理解を得られるよう努力して行きたいと思っております。」



【発表】
ハートライフプランニング(株)
代表 塩根様

「ハートシステム利用のきっかけは、加盟販売店の紹介で、今では全棟ハートシステムを採用しています。資金繰りに心配がいない、予算が明確なことで工務店と職人達の意識が上がりました。それにより、今後は付加価値のついた建物を提供していきたいと思っております。

しかし、書類作成に手間がかかるのと、変更書類の流れがスムーズにいかないことが、問題点です。」



エリア担当者会の後は懇親会。
挨拶・乾杯は(株)木脇 長野社長に
お願いしました。



九州地区の販売店様と直接お話をさせて頂く機会になりました。



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 伊東・北野・荒谷

登録番号 東京都知事(3)第30759号

住宅建材・木材・住宅機器のプロショップ

現金
間屋
ダイコク

フランチャイズ 加盟店 募集

現金間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 40店

ダイコクグループ
50店 2015年3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
意思でご来店されます。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！

(株)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

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



ジャパン建材株式会社

JKサポートセンター
JK Support Center



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 TEL.03-5534-0651