全国に広がるハウス・デポグループ



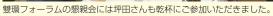
		\sim	\sim	
V	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	U	J	

性女会により 3月
木戸社長から 5月のテーマ1
企業経営「多角化戦略」
生き残りへ「多角化戦略」待ったなし
月次報告1
新規加盟店ご紹介2
5日傷悉営爲営

協定工務店様限定サービス「SUMU家」…2						
第15回雙環フォーラム						
坪田 信貴氏 講演会3						
第15回雙環フォーラム 懇親会4						
工務店 Business Report						
(有) 大信建設						
竿顔で暮らせる家づくりをトータルでお手伝い						

日本住宅新聞	5月のトピ	ックス5
北海道地区工!	リア社長会	6
インフォメー		
ダイコク	•••••	7
ハウス・デオ	ポ・パートナ	-ーズ7
リフォームラ	≐ポ	7
JKサポート-	センター …	7







北海道地区エリア社長会の開催地 札幌の大通公園。園内には約400 本のライラックがあり、5月には 「さっぽろライラックまつり」が 工務店 Business Report 侑 大信建設



木戸 社長から 5月 のテー マ 企業経営 「多角化戦

略

労働

分配

率に着

Ħ

利

益

重

視

ただし経常利益額のポイン

1

- は上が

月は赤字会社が27

4

%でした。

います。

これはとても良

い兆候です。

ところ

で、

自社

0)

労働分配

率を計

略」待ったな

&水平に 事業の翼を延ばそう

の多角化も大きなテーマになっています。 の成熟化、 会社を成長させるのが命題でした。 で今月は 例えば、 これまでは事業をコツコツと辛抱強く継続し、 「多角化戦略」を採り上げました。 シ 不透明度を増す市場環境下で、 ダックスという会社は、 しかし経済 企業向 経営

は オ えるでしょう。 弁当に始 食 ボ ッ ク を軸とし 、ス店 まって社員食堂の運営、 0) 経営 た、 垂 乗り出しました。 直 型 0) 多 角化戦 さらに 略と言 カ

を囲い込 百貨店をはじめ異業種を展開しています。 要だし、 娯 方で鉄道 **%楽業、** 建材店 む、 11 不動産業はそれぞれ多額な資金 会社 イ の多角化戦略とは わば水平型の多角 リスクな事業もある。 は 駅 路 線 を核にし 化戦 略です。 販売先の 既 な 存顧 小 ら が 売

変化はあるでしょう

が、

加盟店の皆さんは建

材

戦

店

略

売業でスタ

1

現在もその

比

重の

大き

化

材

企業がまだ多いと思います

市場を取 地場産業でした。 します。 ワ 材 販 ビ り巻 バ 売と密接に関係する建築事 ル ブ ダ ル 変化 崩壊後は土 が そこに すごい勢 が 垣 間見えます。 ハウ 地の 11 ス で進 値下 メー 出 が 力 業は ま を機に、 が登場 本 来 た

多

角

建

として それ の 実 から 一リフォ す。 フ 同 オ ム・デ 分 野では、 4 ポ 事 業、 を推奨しております。 多 角化 n は 完全 に B 戦 略 0) 環 to

【垂直】

【水平】

建材店

建材

販売業

大工·工務店

地域ビルダー

対計画

対前年

対計画

対前年

耐信校

対前年

【北海道】

対計画

対計画

対前年

【当月売上高5千万円未満】

【当月売上高1億円以上】

事 イ 大会でも発表した、 に 業を思 ニシ なると思 ね。 ヤ ル い切って転化する上で、 これも推奨しております。 います。 コ ストは多少か 現金問屋の 現金問屋とは、 かるもの ダ イ 先月 つ コ 0 ク 0) 選択 F 0) 建 Ĉ 決 材 起 事 肢

され

たことは

あります

か?

表をご覧

ください。

「人件費の

総額」

とは役員報

に置 す 水平 踏み出しているわけですから、 き、 'n 「存顧客と新規顧客に向けて、 にしても、 型にど 今後も考えていかれたらと思います。 のような事業を構築し 既に我々建材店は多角化戦 そのことを 垂 直型 7 いく あ る か

は

U

既存顧客と新規顧客向けに事業構築

ン

なります

が、

外

注を使うとか、

が

パポイ

外パー トに

ŀ

ナー

を設けるなどの対策が

リフォーム 建築事業 現金問屋 事業 大工・工務店の 知名度を生かした 建築資材を必要な時 必要なだけ現金で 受注力低下と リフォーム受注の 高齢化 買えるプロショップ (与信リスク小) (元請け転換)

赤字会社

27.4%

売上高 100.47%

101.75%

売上高

96.69%

94.72%

売上高

は

告 次 報

月 が 売業に入ると考えたら L 生 番 件 費 社 :費は、 固定費をい 大き などが含まれ 員 0 給料やボーナス、 r V です。 固 回定費 つ ます。 の中で占める 回 1 e V 収するか カ月22日営業と e y でしょう。 建材店は 法定福利

割

して損益分岐 効果的で 画 はいえ、 す。 《点も労働 人員計 すなわち、 は販 分配率も下げることは可能です なるべく変動費で会社を動かし 売計画と同じくらいに重要です。 7 11 そ く。 0)

狂ってくるでしょ が間違ってい たら、 41 くら労働分配率を重視してい ても、 会社 人員

101.29% 対計画 97.59% 対前年 地域別平均 東北】 売上高

グループ全体平均

黒字会社

72.6%

対計画

対前年

平均

売上高

売上高

94.67%

102.03%

売上高

107.39%

96.30%

91.69%

97.72%

96.65%

規模

売上高 96.21% 対計画 対前年 105.18%

【当月売上高5千万円以上】

当月売上高2億円以上】

111.55% 対前年 【関東 (茨城・栃木・群馬)・ 甲信越 (山梨・新潟・長野)】 【首都圏(東京・神奈川・ 埼玉・千葉)】 売上高 売上高 100.29% 対計画 99.35% 対計画 対前年 99.89% 対前年 97.47%

【関西】

【中部・北陸】 売上高 116.55% 94.67% 対前年 【中国・四国】 売上高

91.67% 対計画 対前年 87.41% 【九州】 売上高 対計画 90.62% 対前年 98.00%

労働分配率

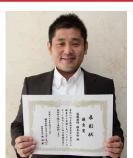
卸

人件費の総額 付加価値 般的には粗利益)

全業種平均 50% 製造業………… 卸売業……… 53% 小売業……… 49%

デポ店平均 関東…… 57.2% 北海道…… 62.3% 九州 … 65%

飲食・サービス業 … 62% →もっと高いはず(人件費÷売上相当)



148号店 ハウス・デポ 益田 **須藤建材 株式会社** 代表取締役社長 須藤 秀民

5月 優秀賞 受賞

4月度優秀賞に感謝致します。昨年に引き続き3度目の受賞で社員一同喜んでおります。私も初めての社長会出席で頂けたことは大きな励みになりました。今後も加盟店の皆様から刺激を頂き、4度目の受賞が出来る様精進して参りたいと存じます。

写真・コメント: 専務取締役 須藤 憲蔵



195号店 ハウス・デポ 新潟東 松吉ワークス 株式会社 代表取締役社長 小松原 吉隆

月間優秀賞、ありがとうございました。いつもは月 次経常収支の損益分岐界隈を低迷しておりますが、よ うやく冬眠から覚めました。劣等生に光を当てて頂い た木戸社長および選考委員会に感謝申し上げます。次 は年間最優秀賞を目指します。坪田塾長曰く「絶対無 理と言い切れることはない」。

新規加盟店ご紹介 2月末現在 334社

334号店 ハウスデポ 四日市.Tiyo

株式会社 太陽木材

〒510-0034 三重県四日市市 滝川町19-2 代表取締役

村上 洋基



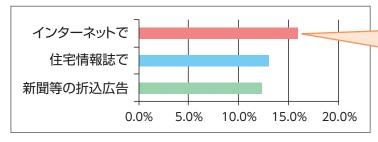
新規サービス開始

協定工務店様限定サービス



お施主様と工務店をつなぐ工務店紹介サイト

インターネットを使った情報発信が欠かせない時代!!



「インターネット」による情報収集が、媒体のなかでトップとなりました。また、伸び率も200%を超えていて、今後はインターネットを使った情報発信が欠かせない時代になります。

施行者に関する情報収集方法(複数回答可) 国土交通省 平成25年度住宅市場動向調査報告書より

簡単便利!! 写真とコメントを送るだけで サイトの更新が可能





掲載費用も安価!!(先着50社様キャンペーン実施中)



他社サイトと比較しても 安価となっています。

自社ホームページ T社 管理費等で 月額およそ3万円~

他社ポータルサイト N社 初期35万円 更新料5万円~ 問合せは ㈱ハウス・デポ・ジャパン 経営戦略室または エリアマネージャーまで お願いします。 Email:

sumuie@housedepot.co.jp

「絶対無理と言い切れることはない」

~自分を信じられる人は、どこまでも伸びる~

坪田塾 塾長 坪田 信貴氏



進学指導で成果を上げた伸ばすポイント

種であるゲーム理論や、心理学を使ったものです。分を伸ばすポイントをご紹介します。これは応用数学の一本日は不可能といわれるレベルまで人を伸ばしたり、自

に残るというコバンザメ方式です。
た生として偉人伝などに紹介され、それが評価されて歴史でいます。その載り方にもこだわりがありまして、自分がています。その載り方にもこだわりがありまして、自分がは中学校の時から「世界史の教科書に載る」という夢をもっは中学校の時から「世界史の教科書に載る」という夢をもっ

り、情熱を傾ければ成果が出ると実感しています。を継続してデータ化する。科学的に再現性がある方法をと何パーセントか、集中力にどうつながるか、といったこと言の時間、先生が生徒をみる時間が何秒で、それが全体の言の時間、先生が生徒をみる時間が何秒で、それが全体の言の時間、先生が生徒をみる時間が何秒で、それが全体の活がである情熱と徹底したデータ化です。例えば、生徒の発

株式上場しトップシェアを占めるというイメージです。 株式上場しトップシェアを占めるというイメージです。 値は30から70くらいの幅があり、下位2%が30、上位2%坪田塾のテーマは1年間で偏差値を40上げること。 偏差

の実在のビリギャルだったさやかさんは、金髪巻き髪、つの手ャルが偏差値を40上げて慶應大学に現役合格した話』に入ること。つまり1年間で67万人抜きをすることになります。これは坪田塾では珍しくなく、たくさんの例があります。これは坪田塾では珍しくなく、たくさんの例があります。これは坪田塾では珍しくなく、たくさんの例があります。これは坪田塾では珍しくなく、たくさんの例があります。同年の決人10万人で約70万人が受験します。偏差に対していると、大学進学率が60パーセントで、具体的な数字でみると、大学進学率が60パーセントで、

もと感じました。しくお願いします」と挨拶を返し、意外と素直な良い子かしくお願いします」と挨拶を返し、意外と素直な良い子かた時にはキャバクラ嬢にしか見えませんでした。初めて会っ「人間のクズ」と言われたこともある子でした。初めて会かけまつげで短いスカートの高校2年生で、学校の先生からけまつげで短いスカートの高校2年生で、学校の先生から

と思った」と言っていました。
が懸命頑張る人に対して、人はこんなに優しくなるのだなか人が頑張ると周囲の人も変わってきました。彼女は「一小4レベルでした。また家庭でもいろいろありましたが、英語は中1レベルで、九九もよくわかっていない。漢字もた女の子がつけられた名前だと思った、というほどのもの、当初の学力は、聖徳太子を「セイトクタコ」と読み、太っ当初の学力は、聖徳太子を「セイトクタコ」と読み、太っ

ています。

「この夏休みまで、文系で進学を目指していた塾生がいます。夢はお医者さんだったけれど、学年が上がると数学ます。夢はお医者さんだったけれど、学年が上がると数学ます。夢はお医者さんだったけれど、学年が上がると数学ます。夢はお医者さんだったけれど、学年が上がると数学

た人、皆に言う。これは心理学でいう自己成就予言です。

目標を設定した後は、それを人に言うことです。出会っ

しかし高い目標ほど恥ずかしくて言えない。なぜかとい

を出せばその後で、地頭がよかったといわれるだけです。地頭が悪いというのは自分の今、そして過去の成果。結果ですが、僕には明確です。それは出した結果への評価です。くて勉強していなかっただけ、ということ。曖昧な地頭必ず言われるのが、成績を上げる子はもともと地頭がよ

ともある。どうすればよいかというと、目標を2つ作る。

です。言い換えると、言い続けていれば叶うというわけです目標を口にすると、それ以外の行動がとりにくくなるもので、失敗したら自分のなかで目標のすり替えができます。らです。つまり失敗が怖くて言えない。言わなければ安全うと、達成できないかもしれないと自分が思ってしまうか

とはいっても、追い詰められると心が折れそうになるこ

自己成就予言で方向を決め、2つの目標を設定

チベーションも同じです。と、徐々にやる気がなくなる。社員に対する目標設定、モビった。今の状態や過去の成果に縛られた目標設定をする苦労でなくなります。ビリギャルも慶應でなければダメ苦労でなくなります。ビリギャルも慶應でなければダメ活労でなります。ビリギャルも慶應でなければダメ活労でなります。ビリギャルも慶應でなければダメ活労でなくなります。ビリギャルも慶應でなければダメ

さい。
るかということですが、20答法で自己分析をしてみてくだるかということですが、20答法で自己分析をしてみてくだ

はまる 目あた だろう でいるほ

20答法

「**私は○○○○です」と自分に当てはまる** も**のを、1分半で20個上げる**。 例) 私は会社員です

私は休養が必要です 等々 5個目まではスムーズだが、10個目あた りから出なくなる。

私は千葉県出身です

15個目以降に深層心理が現れる。 応用) 自分の部下について、こう書くだろう と想像して書き出す。部下にもやって もらい、両方の結果が重なっているほ ど理解度が高い。

最終目標と直近目標です。

するのでは、うまくいく可能性が低いのです。 テンションは上がらない。直近を高くして最終目標を低く 低くしがちです。「最終的に平均点をとれるように」では ねていけばいい。多くの人は直近目標を高く、最終目標を ダウンした身近な小さな階段です。その直近目標を積み重 最終目標は理想的なもの、直近目標はそこからステップ

リフレーミングでメンタル強化

らです。 いる身体能力は同じですが、落ちるかもしれないと思うか しかしスカイツリーの高さだと渡れなくなる。求められて た机の幅くらいの鉄板を歩けるか、といったら歩けます。 2つ目はメンタルが9割ということです。床の上に置い

ともできなくなる。これが人間なのです。 メージをもつだけで身体能力が圧倒的に低下し、 ティブなことばかりイメージする。人間はマイナスのイ 床の上だと失敗をイメージしないのに、高くなるとネガ 簡単なこ

がある」とリフレーミングすることが可能です。 例えばテストで0点だとしても、「100点分伸びる余地 ことにもポジティブな面はあるので、言い換えをしていく。 す。そこで使えるのがリフレーミングです。ネガティブな 可能だと思うのは難しく、メンタルトレーニングが必要で 絶対できると思い込むこと。皆が不可能だと思うことを

や習慣を変えていく。これがリフレーミングです。 化することができる。 手意識をもった時に扁桃体が反応しますが、前頭葉で言語 くセンサーが反応して天敵から逃げのびてきた。人間も苦 応しているのです。扁桃体は爬虫類にもあり、学習ではな ぶのか。科学的にみると、原始の脳といわれる扁桃体が反 圧倒的に低下しますが、なぜネガティブなことが頭に浮か 失敗する、苦手だ、と思った時点で身体能力、集中力が そうして扁桃体の反応を抑え、行動

3カ月やってみてください。家庭も会社も変わります。ト すことで能力を100%発揮できます。騙されたと思って レーニングなので完璧を目指すのではなく、ちょっとずつ ネガティブなことが浮かんだ瞬間にポジティブに捉え直

> いかに底上げしていくかが重要で、そのために心を折らな いことが大事になります。 でもやっていくことが大事です。少子高齢化の時代には、

戦わないということです。いかに省略、ショートカットす 味で使われています。 番が大事です。 からず」といっていますが、まず相手、次に自分という順 るかです。中国の孫子は「彼を知り、己を知れば百戦危う 三つ目に戦略ですが、この言葉はほとんど計画という意 しかし戦略は戦いを略する、 省く、

訳と英訳だけです。やらなくてよいことはやらない。相手 ことをどれだけやっても評価されません。 を知らないでやるのは無駄で、仕事でも求められていない 1600年以降しか出題されません。京都大学の英語は和 受験でいえば、慶應経済学部の入学試験の日本史には、

す。このようにインプットする情報が同じでも、アウトプッ と定義すれば皆同じくわかります。 所によって違うけれど、3メートル離れて80デシベル以上 ないと適切に伝わりません。例えば「大きな声」は人や場 トは多様です。言葉の定義が違うからで、それを明確にし に三角形を描く、四角の上辺に三角形をのせるなどありま 交換して比べてください。描き方はいろいろで、四角の中 に三角形を描いてください。できたら隣の人、前後の人と 4つ目の戦術は、行動分析学的な指導です。四角形の上

どこに目標をおいてやったかの結果です。人間は必ず成長 するものです。 自分を磨いてきた結果で、他人がそれを才能といっている です。複利効果です。達人といわれる人も毎日コツコツと になります。手抜きして1%ずつ毎日減らすと、0・22倍 よいところを1%増やす。これを1年間やると3・78 倍 ということと同じです。何をやるべきかというと、 に撮って細分化し、適切な追加、削除をすれば皆できます。 け。営業の極意も同じで、成績が一番の人の行動をビデオ 成果が出せます。できないのは、それに間違いがあるだ 自分に対しても、会社に対してもどこを1%改善するか 最後は評価です。100点を目指すのは「神になりたい」 つまり行動の追加と削除を適切にやれば、皆同じような 自分の







フェイバリットホーム 有限会社 大信建設 宮澤 博信 代表取締役

千葉県四街道市もねの里2丁目16番27号 T284-0016 TEL.043-301-2522

お手伝いをさせていただいております。

定期的に見学会や住宅に係るセミナーを開催

代の家づくりを応援しています。

私たちは四街道市を拠点とし、

売り込みはしな

とに口コミで販路も広がり、

多くの家づくり

ら、

ありがたいこ 特に子育

て世

URL http://www.favorite-home.co.jp

のだからです。

見学会でも、

押し売りをしたら

なぜなら家は、 しておりますが、

建てるご家族自身が選択するも

決して売り込みはしません。

クビだ! とスタッフに教育しています。

から完成後のメンテナンスまで

もに進めていくの

が

ベストだと考え、

信頼

0)

家を建てるための土地探しは建築のプロとと



1974年、父が建具店を千葉県 千葉市にて開業。1997年、高 ・高断熱住宅トステムスー パーウォール認定店に認定。同 年、大信建設に社名変更・代表 取締役に就任。

顔で暮らせる家づくりをトー

工務店 Business Report

いい家を安く

を叶えるべく住宅の仕事を選びました。 めた資金で建築の専門学校へ進み、 思いをした時です。 会社が倒産し、 たい」と云う夢を抱いたのは、 豪華でなくても家族が笑顔で暮らせる家を作 家族がばらばらになり大変辛 大工見習いをしながら貯 16歳の時に父 卒業後、

と思いカーサシリー

ズ

*を始めました。

っていない

斬

長く快適に住んでいただくために

3か月後

・1年後・3年後・5年

・スの

新築のお客様には

き、 かのお客様は 然としないまま、 をしましたが、 意味でい しているのでは? 身の丈に合っ バブル絶頂期は、 その家の 勤めていた住宅会社は倒産。 家を安く」 家とは言えない、 お子さんが昔 口 自分の夢とのギャップに何か釈 た資金計画でなければ、 ーンを払えず家を手放すと聞 と後悔の念に駆られました。 入社して5年後にバブル崩 豪華な家を建てるお手伝 0) 思 の自分と同じ思 と云うことを肝に でこの会社を作り 担当した何人 本当

す。 を維持するための計画的なメンテナン 後・10年後の定期点検をさせていただき、 お引渡し後、 ンテナンスシステムを構築。 を、 建築については他

バイスをさせていただいております。

場に注力できております。 く上では入出金管理の手間も省け、 の信用が高まったと思います。 ムを採用しており、 ブでの契約時には、 以前にも増してお客様から 実行予算書の組みやすさも また、 建築を進めて カー ハート 安心して現 ーサキュ V

先代より引き継いだ後は全棟に 信頼につながるハートシステム

住宅コーディネーター等の資格を活 大きなメリットだと感じました。 ーディネー をしていきたいと思っております これからも地域密着を心がけ、 本当の意味での ター・ 防犯アドバイザー・ 「いい家」 づくり 福祉 かしなが Ó 住 お手伝 環 境

完成イ ける不動産会社から土地情報を入手して、 メージや総費用の !社が 扱 アドバイスをして 家



*カーサキューブ・カーサカリーナ 等、防犯・耐震性が高く、ローコ ストが特徴のコンセプト建築。

日本住宅新聞 5月のトピックス

4/25 • 5/5

国交省

▶ 住生活基本計画を見直し 〈人の住まい方、住宅供給のあり方、住宅の意義など検討〉

国交省·厚労省

▶ サービス付高齢者向け住宅の既存住宅活用を推進 〈設置基準緩和で空き家活用を容易に〉

経済産業省

▶ リフォーム活性化へ報告書まとめる 〈金融機関との連携策を提言〉

5/15

国交省

▶ 3月新設住宅着工数13ケ月ぶりに増加 〈前年同月比0.7%増となる6万9887戸〉

国交省

▶ 地域型住宅グリーン化事業のグループ募集開始 〈グループ構成員に「省エネ設備等の流通」を追加〉

住団連

▶ 住宅業況調査報告の結果まとめる 〈消費増税以降のマイナス基調がプラスに回復〉

北海道地区エリア社長会 「環境マネージメント」~5Sから生まれるもの~

企業を継続させていくために、早めの事業承継を

木戸社長より

「社長の平均年齢と交代率の推移」データから、1990年は社長の平均年齢が54歳、2013年は58.9歳、1年間に社長が交代する率は1990年で4.58%、2013年では3.67%です。いろいろな意味で人材不足、異質な環境の中での社長の仕事の難しさによるものと思われます。

「後継者の決定状況」から全企業の65.4%が後継者が不在という事ですが、建材業界も同様な状況かと思われます。後継者が決まっていれば事業承継を早めに、計画的に実行して行くということです。税金対策としても有効かと思われます。

後継者が決まっていないということに対しては、いかに 後継者になる人を指名育成するかが肝要です。社員と経 営者の役割は違いますのでそれに合った育て方をしてい かなければなりません。指名育成ができない場合は、パー トナーを捜すことです。経営者は企業を継続させて行くこ とがなにより大切です。ぜひ、早めの決定と仕掛けをして いただきたいと思います。



テーマ「5Sから生まれるもの」 67号店 株式会社 ケイセイ建材 大浦 啓敦様

事務所内からいいますと、カタログ類が散在していますので不要なものを処分し、業務と営業が近い位置になるようレイアウトを変更していきたいと思います。倉庫については在庫を1000万円から500万円にしていきたい。倉庫の床が劣化により汚れているで、舗装と床の補修をしていきたい。工事がらみでサイディングの返品がたまりますので、早い段階で他の現場への使用をしていきたいと思います。

人員については営業の年齢層が高いので、新しい営業



を教育して行きたい。配送は人員の固定化が難しく新人が多いため配送効率が悪いですが、講習を受けていただいて習熟度を高めていきたいと思います。

5年後は営業人員の充実、顧客の固定化の為にもハートシステムの利用数を増やしたい、新しい営業分野に着手していきたいと思っています。



テーマ「5Sから生まれるもの」 170号店 北進興業 株式会社 稀玉 晃司様

事務所内では新旧のカタログが棚にばらばらに入っていますが、以前カタログを処分して失敗した事があるので、古いカタログでも1冊は残すようにしています。在庫については、良品は在庫処分市等で商品価値のあるうちに処分したいと思っています。

配送人員については、商品知識のある人を定年後に再雇用することで対応していますが、若い人材への入れ替えを図りたいと思っています。また倉庫内はほこりが入りやすいので、月に1度の清掃を行いたいと思います。

5年後は協定工務店の拡大を図り、ハートシステムの使用を高めていきたい。当社は木材と建材を扱っていますが、建材部門の比率を底上げしていきたい。ハートシステムを活用する事で安定した工務店作りをしていきたいと思っています。



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。

八ウス・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



直営店 10 店



母 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。

下確な利益管理

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ヤール 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!

A 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トローン 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 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 TEL03-5534-0651