



社長会だより 6月 ..... 1	青年部研修会 報告 ..... 2	インフォメーション
木戸社長から 経営にはスピードを持ってあたる ..... 1	社長会6月 ゲストセミナー ..... 3	ダイコク ..... 7
月次報告 ..... 1	日本住宅新聞 6月のトピックス ..... 3	ハウス・デポ・パートナーズ ..... 7
木戸社長から 6月のテーマ 在庫管理について ..... 2	分科会 報告 ..... 4	リフォームデポ ..... 7
6月優秀賞受賞 ..... 2	中部地区エリア社長会 ..... 5	JKサポートセンター ..... 7
	工務店 Business Report 株式会社 総合建築 フリースタイル ..... 6	



6月の分科会は「部下育成について」というテーマで、各班ごとに分かれて話し合いました。

中部地区エリア社長会の開催地名古屋。名古屋城は2009年から復元事業をしており、現在は本丸御殿内の玄関・表書院の豪華絢爛な室内を見学できます。



工務店 Business Report  
株式会社 総合建築  
フリースタイル



# 経営にはスピードを持ってあたる

木戸社長から



上場企業  
数は当時より60%増えたとはいえ、東証一部の時価総額がバブル期を上回りました。日本経済

は本当の意味で形が出来てきたという気がしません。確かに我々の業界は現在、少々厳しい面がある。しかし、市場における自社のシェアというのを考えれば、まだまだ経営者としてやることがあります。

さて先日、大手家電量販店のY社のニュースが流れました。1016ある店舗のうち、5月末に46店舗を閉める。今までも月次で1、2店舗閉めているそうです。ご存知のように住宅会社、設備メーカーなどを買収し、売上高2兆円に届くか、というところまで来ていましたが、現在1兆6600億円くらい。減収に対して経営者が手を打ったということでしょう。

経営は、やはりスピードです。頭のいい人は一般的に記憶力がいいですが、経営に限っては記憶力よりも決断力、判断力。そうした角度から、我々建材店も今回のY社のケースを見ている必要があるだろうと思いました。

## 眠れる口座に目を向けよう

5月は対前年比、対計画比とも下回りしました。やはり需要家を見つけないければ。新規開拓でうまくいくならいいのですが、まずは自社と取引のある工務店のシェアを上

げる。もう一つは眠れる口座。過去のちよつとしたミスなどで途切れてしまった取引先はありませんか？ 眠れる口座というのが、ある意味で非常に重要になっています。

### 月次報告

#### グループ全体平均

	売上高	黒字会社	赤字会社
対計画	92.90%	61.9%	38.1%
対前年	94.69%		

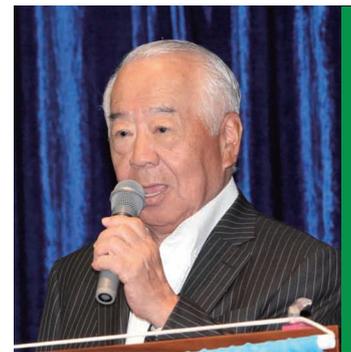
#### 規模別平均

【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
対計画	85.37%	対計画	104.30%
対前年	88.62%	対前年	107.72%
【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
対計画	91.90%	対計画	93.86%
対前年	105.02%	対前年	91.98%

#### 地域別平均

【北海道】		【東北】	
	売上高		売上高
対計画	99.63%	対計画	92.08%
対前年	105.05%	対前年	100.58%
【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
対計画	95.97%	対計画	94.34%
対前年	96.81%	対前年	102.28%
【中部・北陸】		【関西】	
	売上高		売上高
対計画	81.93%	対計画	89.67%
対前年	67.84%	対前年	89.67%
【中国・四国】		【九州】	
	売上高		売上高
対計画	93.54%	対計画	91.82%
対前年	72.97%	対前年	100.80%

吉田会長から



つい最近、トルコと日本の友好125周年事業の会があり、出席してきました。125年前にトルコの軍艦が和歌山沖で遭難した折に、日本がいろいろと救援した。それでトルコは日本に絶大なる信頼を寄せ、両国間で毎年、記念行事をやってきたというわけです。こういう関係が一度構築されると、永遠に続いていきます。

会社もそうです。自分のためだけにやるのではなく、他人のために一生懸命やることも会社経営の一つの道ではないでしょうか。これからも良い会社になるよう、大いに頑張ってもらいたいと思います。

小川社長から

(ジャパン建材様)



JK情報センターによれば、第二クォーターは需要への期待感が非常にありますが、これに備えて、物の仕入れが当然先行します。手元資金が切迫している中で、新たな支払いを起さなければならぬ場合もあるでしょう。これが与信不安につながりかねない。

かかいうジャパン建材の月次計画も、キャッシュフローが多少タイトになっています。流通もそうだろうし、一部の工務店さんもそういうことなのかと思います。現に、手形が落ちないなど、引っ掛かりが起きていると聞いています。

本当に4月、5月と悪かった。それが6月以降、だいぶ仕事が見えてきているので、みんなヤル気になって取りに行くのですが……。今、私が社内でも指示しているのは、あまり前のめりになりすぎると、いざという時に信用不安が伴うこともあるので、先様の事業をしっかり見ておくようにということです。

皆様方とそういった緊張感を共有しながら、先様をはじめ周囲の動向もしっかり見て、行動していきたいと思っています。

ABC分析と先行現場管理で適正化

在庫は仕入れ値以外に倉庫代や運搬・作業費、保険料などいろいろかかる。支払い金利も発生する。滞留在庫になれば劣化し、値下げも生じます。歩留まりで経営判断する必要があります。

さて、在庫に税金はかからないことは事実ですが、例えば期首棚卸高が200、当期仕入700なら小計は900です。そして期末棚卸高が240と高くなった。900から240を引くと660となり、売上原価は小さくなる。つまり在庫が増えると利益が上がり、税金が増える。単に在庫が増えるというよりも、減らせるのにそのまましておくのが問題です。

デポ加盟店の平均値を月数で出してみました（表参照）。商品在庫＋未成工事支出金です。業界平均値は0.5ヶ月くらい。2回転します。皆さんの平均粗利を15%くらいと見て、0.3ヶ月くらいに留めるのが、一つの経営のやり方かもしれません。

販売する時にABC分析をしますが、在庫も同様です。パレットの法則を聞いたことがあると思いますが、2割の顧客で80%の売上を作る。在庫も倉庫にある商品の20%のアイテムで、80%の倉庫の出し入れ金額を占めることがあります。単純に「0.5か月でいい」ではなく、

**デポ店の現状**

デポ加盟店実績 単位(ヶ月)

北海道	0.538	東海	0.955
東北	0.566	関西	0.823
北陸	0.666	中四国	1.014
関東甲信越	1.281	九州	0.728

「棚卸を毎月実行して正しい棚卸高を知る」

在庫管理について

ABC分析を行えば本当に適正な在庫を把握できる。これが非常に大事です。

まとめとして、工務店さんと施主様の契約の段階から耳を傾け、営業をしていく「先行現場管理」という営業スタイルを提案します。工務店さんが施主様と契約、着工に至った。柱が入る、屋根が入る、ユニットバスが入る。何日後に、この現場にこの品物を入れなければならぬので、在庫として買って置いたほうが安い。定番引取品、定番配送品がハッキリと見えてきます。配送の方も同様ですね。1現場に何十回と通う中、何らかの情報をキャッチする機会があると思います。ぜひ、そういう意味でのベス卜な在庫管理をやっていたきたいと思えます。



130号店 ハウス・デポ 甲府西  
浅川木材 株式会社  
代表取締役社長 浅川 誠



この度の受賞、誠にありがとうございます。これからもお客様のお役に立てる様な一層の努力をしております。今後ともご指導よろしくお願い致します。

247号店 ハウス・デポ 山市新潟  
株式会社 山市  
代表取締役社長 斎藤 昭三



この度は月間優秀賞を頂きまして、誠に有難うございました。日々努力を重ねてきた社員一同に感謝するとともに、日頃よりご指導頂きました皆様に御礼申し上げます。今後とも精進を重ね、また壇上にあがれる様頑張ります。写真・コメント：斎藤 太佳裕

青年部研修会 報告

6月5日～6日、平成27年度第2回ハウス・デポ青年部研修会を開催しました。

今回は参加者17名（特別参加者2名を含む）で、ハウス・デポ加盟販売店217号店・田村建材株式会社様（山口県）と同227号店・株式会社中村建材店様（大分県）を見学させていただき、参加者の皆さんから大変有意義な会になったとの声を多数いただきました。

今後もこのような研修会を積極的に開催して参りたいと思います。



# 「JKエンジニアリング現状報告」

ジャパン建材株式会社 営業本部市場開発部 神部長



今年4月に構築された、システムキッチン、ユニットバスの組立て工事店の全国ネットワークであるJKエンジニアリングにつきまして、ご案内申し上げます。

JKエンジニアリングには、大きく3つの特徴があります。

1つは、業界ナンバーワンのネットワークです。単一メーカーではなく、多くの主力メーカーに対応できる業界唯一の全国ネットワークです。2つめは、高い工事品質です。ネットワークに加入している工事店は、全店がメーカーの認定を保有し、工事賠償責任保険に加入済みです。また全工事現場のデータを、写真データの形で管理しています。3つめは安心の現場対応力です。柔軟な工期対応ができ、周辺工事も可能です。

## 業界No.1のネットワーク

北は北海道、南は九州、沖縄まで全国都道府県に対応したネットワークです。メーカーの施工ネットワークはメーカー単独での施工しかできませんが、我々のネットワークは複数のメーカーを取り扱うことができます。主要メーカーをはじめ、施工を売りにするメーカーからも協業のお声がけをいただいています。

現在、施工ID取得の認定研修を企画中で、協定のメーカーも増やす計画でいます。また施工店に自力をつけていただくために、「ガス可とう管接続工事免許」取得の研修も企画しています。

5月時点で北海道26班、東北33班、中部107班、関東甲信越333班、関西50班、中国・四国で101班、九州119班、全国で769班、1500名を超える規模です。始まったばかりですが施工店の反応がよく、1日に2、3班ずつ増えています。1000班、1500班と伸ばして、活用しやすいネットワークを目指してまいります。

## 安心の工事品質管理体制

安心して頂ける品質のために、メーカー認定施工店であるこ

とと、工事賠償責任保険加入が登録条件です。他にも、会社の概要、メーカー施工認定書、各種保険の写し、現場で働く職方さんの健康診断、労災の加入票、社会保険の加入票、工事賠償責任保険加入票を提出してもらいます。

またご依頼いただいた全物件の、現場名、住所、受付日、営業所名、担当者名、販売店名、元請店名、施工の職方さんの名前、チェック項目ごとに写真データも保存。数年後でも現場の状況がわかります。

また今年度からエリア単位で「JKエンジニアリング安全協議会」を開催しています。目的は登録施工店の安心・安全工事の徹底と、組立て品質、職人マナーの向上です。ひとくちにマナーといいましても、さまざまです。安全協議会では騒音や車の止め方、身だしなみ等を20項目の「現場マナールール」にまとめ、その遵守を徹底します。

「JKエンジニアリングに依頼してよかった」といわれるように、さらなる品質のレベルアップを目指し、お客様、販売店様、工務店様にご満足いただける施工ネットワークづくりに注力してまいります。

## 高い現場対応力

年末、お盆前、年度末など工事が集中する時期でも、メーカーの施工納期より早い納期を実現するなど、最大限に希望納期に近づけます。昨年12月に、メーカーのエンジニアリングでは1.5カ月ほど納期がかかる工事で、JKエンジニアリングは2週間で現場をまわしていました。現在、標準施工納期は2週間です。組立て工事と合わせて、周辺工事に関しても相談可能です。

JKエンジニアリングをご活用いただくことで、売上拡大、工期短縮、工事品質・マナー向上の実現、徹底したデータ管理のメリットがあります。これからは新しい商売のスタイル、新しいサービスづくりを強化し、1社でも多くのお客様に1台、1枚でも多くの商材をお買い上げいただける営業活動を、部署をあげて展開してまいります。

## 日本住宅新聞 6月のトピックス

5  
/ 25

### 国交省

- ▶ 建築物リフォーム・リニューアル調査発表  
〈26年度上期の受注額5兆1111億円、前年比12.1%減〉

### 国交省

- ▶ 建設業許可業者数を公表  
〈前年比0.5%増、「建築工事業」は0.4%減〉

6  
/ 5

### 国交省

- ▶ 「特定空家」の参考基準示す  
〈あくまでガイドライン個別に事例に応じて判断〉

6  
/ 5

### 国交省

- ▶ 4月の新設住宅着工数は前年同月比0.4%増  
〈2ヶ月連続の増加〉

6  
/ 15

### 国交省

- ▶ サステナブル建築物等先導事業の公募開始  
〈省CO2と木造の2分野で提案を募集〉

### 消費者庁

- ▶ 悪質リフォーム訪販に注意喚起  
〈福岡の事業者にも業務停止命令〉

# 分科会 報告 「部下の育成について」



1班



2班



3班



4班



5班



6班

6月9日社長会終了後、57名のご参加を頂き分科会を開催致しました。今回から6班に分かれ、同一テーマ・一回完結で意見交換して頂く形になりました。以下、各班で出された意見の一部を掲載させていただきます。

## 朝礼

- 司会の交代制、社訓・心得・スローガンの唱和、一言発言、報告・連絡事項の発表
- 毎週提出の報告書で社長から改善点の発表
- 朝礼を行うことは社員に根付いている
- 朝礼の前にラジオ体操、その前に掃除と云う流れになり、朝礼に対する意識が高くなった

## 会議

- 以前より部署間の情報共有に役立てられ、売上げに対する意識改善・向上が出来るようになった
- 効率化を図る為に、ペーパーレス・電子化を進めているがなかなか上手くいかず、勉強会を実施したくてもそれすら出来ない
- その理由としては社内管理システムに対して保守的な方法を変えたがらない、年齢的に習得が難しい等がある
- 又、社内管理システムにマニュアルがなく、新しく入った社員には個々に教えていく形

## 研修

- 商品研修の他に精神論・道徳を学ぶ研修も行っている
- 資格を取るセミナーを行って自信を持たせるようにしている

## ライブラリー

- 活用したものは好感触で今後も活用していきたいと考えている
- 社外講師のセミナーは社員の聞く耳を持たせやすい
- 合同セミナーは他社との交流が持てて良い

## 社員の採用

- 新卒、異業種から転職の若い社員の育成が難しい
- 毎年採用は出来ないで現社員との年齢差があり、教える方のスキルも必要
- 営業に出すタイミングは難しいが得意分野を持たせる等、経営者側も社員の特性を見極めて道を示すことが大事

## 資格修得

- 手当、受験料を出す対象資格を会社が決めて修得を奨励している

## 女性の活用

- 女性らしい対応で助けられていることが多い
- 主婦目線でのアドバイスが営業の売り込みに役立っている
- 女性の資格修得も奨励している
- HTS専任担当を入れたところ、物件獲得の意欲が向上するなど営業にも良い影響が出た
- 若い子はお茶の出し方を知らない世代の違いはあるが教育しなければならぬ

## 若い社員の教育

- 指導する先輩社員の対応不足が目立つ、考え方のギャップも大きい
- 3ヶ月の研修期間を設けている
- 資格修得を奨励している(手当を与えている)

## 参考にしたい他社の事例

- 会社のトップが社外で交流している会の内容を社員に伝える(例;盛和塾)
- 社長が入寮した新卒者の実家へ挨拶に行く

## 分科会後記

部下の育成の基礎的要因としてやるべきことは、社員が動きたくなる環境を整える事です。社長はじめ管理職の方は、社員個々に働きかける前に会社の環境を見直してみてもはどうでしょうか。やる気は働く環境から生まれます。

## 5Sを実行する事で社内のムダが見えてくる

### 木戸社長より

私は5Sについて、敢えて違った角度でお話をしたいと思えます。5Sは会社の規模に関係なく、全業種でやっており、工場や生産だけではなく流通・サービスにまで広がり、最終的には人の心まで5Sが来ているという事です。

5Sとは「整理・整頓・清掃・清潔・躰」ですが、どの会社でもひと目見れば、片付いているかどうかわかります。私は少し見方が違いますが、他社に行って一番目に付くのは、事務所にいて業務をしている人が多いという事です。やはり我々建材店は、営業をしなければ会社は成り立ちません。社内に営業をする人がどれほどいるかで業績は決まってくる。建材店はバックヤードは小さくていいと思います。もう一つは、社内に長時間トラックがよく止まっているのも目に付きます。このようなムダというものには5Sの他にも、実際的な空間のなかでもよくあるということです。



テーマ「5Sから生まれるもの」  
288号店  
ナカネ新建材 株式会社  
中根 清二様

私どもの会社がある場所は、交通の便はいいのですが、土地を広く持つ事が難しい。そのため、現在の狭いところを有効活用しようと、在庫は極力持たない、資材は明日運ぶ物は今日運ぶ、という事が基本の考え方になりました。

事務所内では、担当者ごとにカタログを持たせるとたくさんの収納スペースが必要となるため、それぞれの課でキャビネットを共有させています。そして、2ヶ月に1度の席替えをして、その都度要らない物を捨てさせています。

配送についてはナビと自社のパソコンを連動させた弊社オリジナルの配送システムを取り入れています。導入後は営業エリアが広がり、どのトラックがどこにいるかがわかるため、応援要請をすぐかけられる。このため、多店舗展開をしなくても売上を達成する事ができました。岡崎市内なら

トラックを1日で3回走らせる事が出来ます。

現在の実在庫ですが月商の10%に満たない。とにかく要らない物は捨てる事を徹底し、長期滞留在庫のチェックを毎月しています。安い物でも必要がないものは在庫にしない。実在庫としては、どこにでも売れる物しか置きません。

今後は、営業、サポート業務、配送のバランスの取れたトータルサポートを売りに顧客満足度を更に高めたいと思えます。



テーマ「5Sから生まれるもの」  
276号店  
株式会社 丸富  
鈴木 文雄様

自社は、5年前に(株)LIXILのフランチャイズであるマドリエに加盟し、マドリエ基準の4S審査に合格しました。現在は毎月1回5時半から社内をパトロールし、事務所内の机上や中、倉庫の整理状況等をチェック、車両の整備、掃除用具の点検などもし、駄目ならイエローカードになります。その後の5Sリーダー会議ではチェックされた問題点を誰がいつまでにどのような方法で改善するのかを管理責任者が貼り出して、1ヶ月の内に改善するようにします。

その他に、毎朝共通エリアを全員で掃除をし、各自担当エリアに分かれて清掃しています。感心したことは、指示した訳でもないのにみんなハタキがけをしている事です。

5S活動を始めて一番変わったのは、5Sの組織を作った事でお客様とのコラボイベントなどの時に、自然とチームでリーダーを決め、分担を決め、工程表が上がってくる、という事が非常に効率的に行えるようになった事です。

いま目指しているのは、営業は数字で実績がわかりますが、業務事務は改善の見える化ができないので、それを見える化できるように取り組む事です。

今後は5S活動を推進してCS向上を計り、徹底した差別化リフォーム事業の受注をしていきたい。そして地場の優良工務店の支援に力を入れていきたいと思えます。



次回は、7月2日(木)に仙台にてエリア実務者研修会を開催致します。

株式会社 総合建築 フリースタイル

代表取締役 小山内 隆寿

〒010-0044

秋田県秋田市横森二丁目20-27

TEL.018-807-3387 FAX.018-807-3121



# 「幸せな家づくり」を実現するために、全棟安心パッケージを推進

私は以前、地元大手ビルダーに入社し、営業として勤務しておりましたが、お施主様の予算内での要望に 대응することが出来ない会社の営業方針に納得出来ず退社。「家族の夢と絆が生まれる住まいづくりの提案」と、お施主様の要望と期待に添える「幸せな家づくり」を実現するために、まさに社名「フリースタイル」の如く自由設計と本当の注文住宅造りを目指して起業しました。

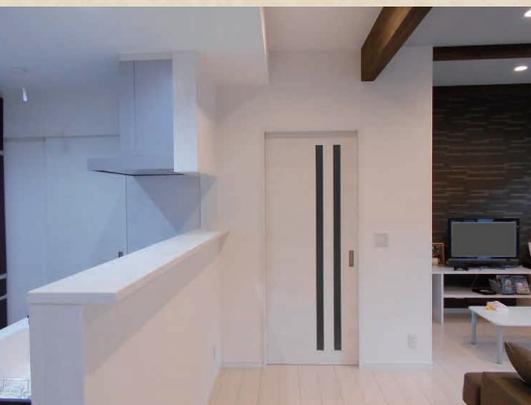
ハートシステムとの出会いは、ブルケン東日本・秋田営業所様の紹介です。起業間もない当社が大手に対抗出来たのもハートシステムがあったからこそ。お施主様に安心と信頼を提供出来るだけでなく、フラット35Sも加えた安心パッケージで手数料の最もお得な住宅ローン提案することも可能になり、さらに支払支援までしていただけたことは大きな強みでした。デポグループの一員として、自社の強みとして、これからも全棟安心パッケージを推進していきます。

写真の物件は、まず資金相談・安心パッケージの提案から始まりました。全体の内装は奥様の第一希望であるホワイト&ダークのシンプルモダンスタイルです。中2階のフリースペースで遊ぶ子供の様子を感じられるリビング、家族でゆったり入れる1・25坪のユニットバス、洗面化粧台、人工大理石トップのシステムキッチンと、すべてコーディネートさせていただきました。

インナーガレージには、旦那様のためのアウトドア用品の収納スペースを設け、リビングとガレージの仕切りは、寒さに強い大開口のLOWE樹脂サッシを採用しました。秋田の気候を考え、とことん快適に暮らす為の工夫を凝らした物件です。

今後もハウス・デポ・ジャパン様、ブルケン東日本・秋田営業所

様、ハウス・デポ・パートナーズ様、ジャパン建材様と連携し、秋田県の風土を考え、なによりお施主様のこだわりや要望を大切に、夢と絆が生まれるフリースタイルの住まいづくりを提案していきたいと思っております。



## 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。

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  
間接  
ダイコク

## フランチャイズ 加盟店 募集

現金間接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