

2015年

9月号

vol.92

全国に広がるハウス・デポグループ

デポニュース



関東地区・エリア担当者会 8月

木戸社長から

勝てる戦略を作り、勝つための行動をする … 1

坂元常務から

各営業支援をより理解していただくために … 1

(株)丸為伊藤為蔵商店 伊藤 博幸氏から

営業支援を積極活用して多角経営へ …… 2

8月 関東地区・エリア担当者会

ディスカッション…………… 3

懇親会…………… 3

工務店 Business Report

有限会社 鈴木工匠…………… 4

日本住宅新聞 8月のトピックス…………… 4

関西地区・エリア社長会（大阪）…………… 5

JKフェア…………… 6

2016年の名入れタオル ご注文開始！ …… 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

ジャパンリフォームローン…………… 7

8月6日東京にて
関東地区・エリア担当者会を開催



工務店 Business Report
有限会社 鈴木工匠

8月5日大阪にて
関西地区・エリア社長会を開催



大阪市の中心部を南北に縦断する御堂筋(みどうすじ)には、沿道に約970本のイチョウが植えられています。季節によっていろいろな顔をみせるイチョウ並木は、府民投票の結果により、1989年に「大阪みどりの百選」に選定されました。

また、イチョウ並木を飾る「御堂筋イルミネーション」も有名で、今年は11月29日から開催されます。

木戸社長から



勝てる戦略を作り、勝つための行動をする

昨日は大阪のエリア社長会でしたが、ランチをしていた時、堺屋太一さんに遭遇。折しも堺屋さんについて触れようと思っていたので、本当に驚きました。彼

1996年頃、堺屋さんが経済企画庁長官に就任する少し前に『次はこうなる』も著した。そこには「日本の住宅は60万戸になる」と記されています。景気定観の中でも、新築着工数は10年後から62万戸とあります。このような事態には戦略をもつて当たる——。これしかありません。勝てる戦略を作り、勝つための行動をする。ハウス・デポ・ジャパンの商品はモノではありません。ハートシステム、ジャパンリフォームローン、お積さんをはじめとする様々なソフトをしつかり携え、着工数60万戸という市場環境を戦い抜こうではありませんか。

各営業支援をより理解していただくために

坂元常務から
(株)ハウス・デ・ポ・ジャ・パン



ハートシステム



ゆるエスクロータイプ（立替払い）のお金の流れが一番の特徴です。

施主様から工務店へ、工務店から各協力業者へという、通常のお金の流れを変えます。図にある通り、施主様からハウス・デポと加盟店がお金を預かり、工務店の各協力業者へ責任をもってお支払いする。いわ

「フラット35」は完了引渡し後に融資実行ですから、仮に若い世代が家を建てようとした時に、頭金、中間金、完了引渡し金という3回の支払いはけっこうハードルが高い。施主様からの支払い遅延、あるいはトラブルが生じて現場の進行が遅れるなど、協力業者への支払いが滞る可能性もなくはありません。

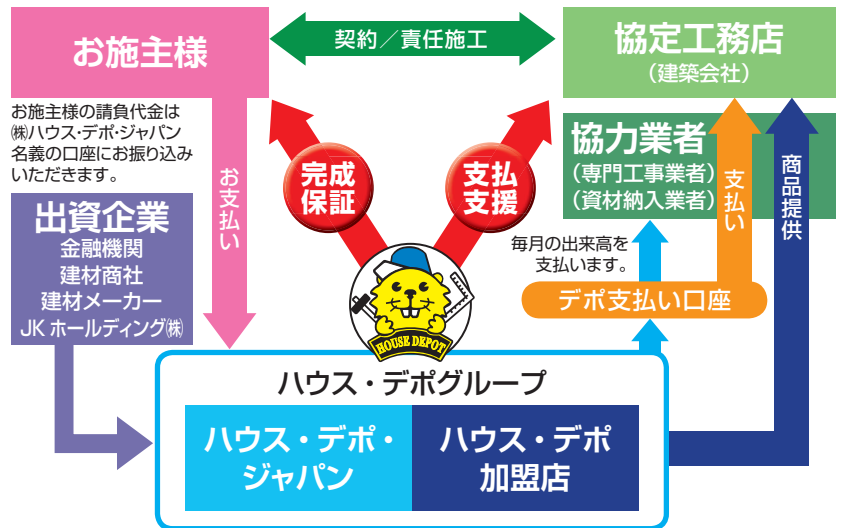
そういった事態に備えて、我々がお金をお預かりし、

間違ひなくお支払いをします。とはいえ、施主様からすれば「ハウス・デポなる会社は何者？」と不信感を持たれる場合も。そこで、完成保証をつけて安心していただきます。現在、「ハートシテム」の実績は4600棟以上を数え、ロングランの良い商品であると自負しております。

工務店にしても、この商品は非常に魅力があるはず。①協力業者への支払いをハウス・デポグループが保証するので建築資金が不要。②支払いの期間が省け、経理の効率化が図れます。③確実な支払いで協力業者の信頼が得られ、コストダウンにつながる場合もあるでしょう。④完成保証をつけることで施主様からの信頼度アップ。⑤信頼を得た協力業者から身内、知人などの紹介を得たという事例も数多く報告されています。⑥実行予算を作成してもらうことで、利益管理や施主様からの追加にも的確に対応出来ます。よくトラブルになるのは、現場進行中に仕様変更があった場合です。二つ返事で引き受けて、完了引渡し後に最初の見積り金額をオーバーしたことで揉める。「ハートシステム」では仕様変更があれ

ハートシステム（完成保証）

お施主様からの建築資金をお預かりし、協定工務店と協力業者への支払を支援します。



ジャパンリフォームローン

ば、その都度、実行予算を変更します。

施主様にとつてのメリットは、ローンを使えば自己資金以上のリフォームが可能。また新築物件同様、完成保証が付いていることも安心です。

協定工務店からすれば、簡単な審査で※クレジット契約が出来ます。これは非常に大きいメリットです。また、ハートシステムと同様に立替払いのエスクロータイプゆえ、資金面の心配が不要です。

加盟店とすればリフォーム市場に向けて、ほかにはない強みの完成保証付きローンで工務店にアピール出来ます。工務店が抱えるOB施主様や近隣の既存住宅に対し

て、このリフォームローンで受注を促進し、売上拡大を図ります。一つの取り組み方としては、それぞれにパイプの強いメーカーがあると思います。そこそ組んでチラシを作り、「ジャパンリフォームローン」のパンフも添えて一緒にポスティングをやろうと、工務店へ提案したらどうでしょうか。

これまではローン商品によって金利が3本ありましたが、扱う段階で分かりづらいという声があり、9月30日までの期間限定で、すべて金利を2・25%としました。リフォームローンに慣れてもらうと同時に、「月々の支払

いは●△×円！」というアピール方法はエンドユーザーに対して非常にインパクトがあり、効果的です。ぜひ試してみてください。

「お積さん」

新築をやっている工務店は基本的にリフォームをやりがりません。なぜかといえば見積りが面倒くさいから。しかも受注成約率は三割。七割が無駄な仕事になるわけです。

リフォームの見積りに特化したソフト「お積さん」を

自社の事例 営業支援を積極活用して多角経営へ

(株)丸為伊藤為蔵商店

伊藤 博幸氏から



■ 自社紹介および

営業支援の利用状況

営業エリアである千葉県東金市は、東京通勤圏内にある人口6万人ほどの典型的な地方都市です。木材を中心に住宅設備等を扱う(株)丸為伊藤為蔵商店と、平成20年設立の注文住宅を専門に請負う建築業の(株)ジュン

プランニングという2つの会社を運営しております。販売店は私のほか営業兼配送が2名と事務員1名、パートで事務や配送、繁忙期の嘱託など、平均して3・5名の従業員で回しています。建設業は私の他、2名の従業員です。

高齢化が進み廃業する地域の工務店が少なくない中、

二つ目の会社を新設した目的は、資金や経験が不足している若い大工を支援することでした。設立以来、基本的に新築物件には「ハートシステム」および「フラット35」を利用、「リフォームローン」に関しては400万円以上の大きな金額の時に利用しています。リフォーム見積りソフト「お積さん」については、まだ利用したこ

とがありません。

■ 営業支援の使用メリット

これらハウス・デポグループの営業支援を利用した結果、どんなメリットがあったのかを報告します。まず販売店としては資金面が楽になる上、工務店との連携が強化され、値引きを要求されることがなくなりました。また物販の利益だけでなく、手数料収入による新たな利益増が見込めます。これは大きなメリットです。同時に税金や金利など、お金や税制に関する知識を身につけることで、施主様はもちろん、協定工務店からの信頼もアップしたと思います。

工務店のメリットとしては、他の金融機関より安いローン金利や融資手数料・諸経費による、受注のしやすさが挙げられます。完成保証も、施主様の大きな安心材料になることは言うまでもありません。

■ 課題および要望

いくつかの課題も見えてきました。販売店としては、協定工務店や快適住実会員（ジャパン建材サポートセンター）の新規獲得がまだ出ていないので、少なくとも本年度中に4件は達成したいです。工務店としては、最終金の支払いについて十分な事前説明が必要だと感じま

使うとどうなるか。素早く詳細な見積りが誰でも簡単に作れます。クラウドの中に4万5000件ものデータが入っており、台所、浴槽などのブロックごと、見積りに必要な資材、部材を一問一答で聞いてきます。次々と入力していけば、初心者でもリフォームの概算見積りを即座に作る事が可能です。

ただ「お積さん」は単純な設備の入れ替え、大掛りな増改築はあまり得意ではありません。しかし、私どもが主に対象とする300〜500万円くらいのゾーンには適したソフトだと自負しております。

した。お施主様が融資手数料と団体信用生命保険の1年目特約料を再度、ハウス・デポ・ジャパンの口座へ振り込む必要があるからです。その対策の一つに、当社では見積書にあらかじめ予備費（融資手数料）としてこの額を計上するようにしています。

憎越ながら当方の要望としては、ハートシステム、フラット35、リフォームローンそれぞれの類似書類の簡素化、ならびに提出先の一元化を検討してもらいたいと思います。それから、中間管理職を対象にしたアソシエイト研修会を開催してほしいです。

■ 今後の目標

定性的には、今後受注が増えると思われるリフォーム（リノベーション含む）市場に対しての会社作りを視野に入れた、より多角的な経営を考えています。同時に、各社のスリム化も進めていきます。それを実現するためにはハウス・デポ・ジャパンをはじめ、ハウス・デポ・パートナーズ、ジャパン建材サポートセンターなどグループ各社との連携強化、および様々な支援が必要不可欠です。定量的には、現在1億2000万円の工務店の年商を、販売店と肩を並べる程度の2億円くらいまで引き上げたい。その際、「お積さん」を大いに活用してリフォームの受注に力を入れたいと思います。

8月 関東地区・エリア担当者会 ディスカッション

加盟店様が『ハートシステム』・ 『フラット35』を扱って感じていること

- 地元金融機関でローン審査が通らなかったお客様がハウス・デポ・パートナーズのフラット35で審査が通りハートシステムを使って受注ができた。
- 独立間もない若い工務店様が全棟ハートシステムを採用することにより、お施主様からの信頼も得られ受注に繋がっている。
- 支払支援をすることで工務店様に喜んでもらうことができ売上にも繋がる。
- 先行物件の情報を頂けるので売上見込みがつかめる。
- 専任担当を置く事を検討したい（女性が向いている）。
- フラット35を切り口に話を進めたことで「完成保証」の話もスムーズに進んだ。
- 「完成保証」はお施主様へのサービスなのでぜひメディア等でアピールしてほしい。
お施主様が理解した上で工務店様に依頼があるとスムーズに進められる。
- 書類が多いので慣れるまでが大変。
- 営業マンの知識が足らず工務店様に上手く説明できていない。
→資金繰りを図表化し・メリットを感じてもらうことが大事。

加盟店様が『ジャパンリフォームローン』を 扱って感じていること

- デポの低金利のローンを勧めることができお客様に喜んでもらっている。
- ローンを使わない現金のお客様が多い。
- ローンのお客様は他店（量販店・専門店）に取られてしまう。
- 工務店様はローンの営業が苦手な方が多い。
→そこで加盟店様・ハウスデポのフォローが必要不可欠になってくる。



加盟店様が『SUMU家』に感じていること

- 個人でのホームページ立ち上げが困難な工務店様には魅力的なサービスで現在検討している。
- なかなか良さを工務店様にわかってもらえない。
- 料金が安く感じる（1人大工さんだと支払いはきつい）。
- 加盟店営業マンもSUMU家は二番手になっている。

エリア担当者会に参加してみてもいい

- 他社の話を聞ける機会はあまりないので参考になる。
- ディスカッションは経営者と実務者に分け、テーマ別に話しあった方が良かった。
- 発表店の成功・失敗事例はとても参考になった。
- このような勉強会をもっと開催してほしい。

ハウスデポから

今回で意見を伺ってまだまだ加盟店様・工務店様に行き届いたサービスの提供ができていないと感じました。

頂いたご意見を参考にこのような勉強会・資格認定制度などを企画していきたいと考えております。

懇親会

関東地区・エリア担当者会終了後、レセプションホールにて懇親会を行いました。乾杯は株式会社ヤマヨセンター・代表取締役社長 米山一広様、中締めは木川木材株式会社・代表取締役 井上芳一様に行っていただきました。ジャパン建材の担当地域部長・所長も合流し、大変にぎやかな懇親会となりました。



有限会社 鈴木工匠

代表取締役 鈴木 陽(あきら)

〒322-0536

栃木県鹿沼市磯町174-2

TEL.0289-75-2896 FAX.0289-75-1755

<http://www.sk-daiku.co.jp/>



自社の大工で丁寧な「ほん木の家づくり」を

起業

大工職人の家に生まれ育ち、小さな頃から工事現場に連れて行ってもらい、大工さんの恰好良さや苦勞を肌で感じて育ちました。一度はパイロットを目指して航空自衛隊に入隊・航空学生として2年半程学びましたが、視力不足の為に断念。大工という道を選びました。

建築の勉強はしていなかったので設計事務所で1年半お世話になり、7年間大工の修行をしたのち会社に戻り、父の後を継ぎました。

木の家へのこだわり

修行中から持っていた大きな疑問が「木造住宅なのに本物の木が年々見えなくなっていく」こと。

集成材や新建材は時期に関係なく家を建てられ、工期も早くプラスの面もありますが、私は木造住宅の「木」の文字にこだわを持ち、さらに次の四つをモットーに仕事をしています。

①美しい木目・暖かい肌触り・優しい香り。そんな木の魅力を存分に感じられる住まいを、社寺建築も手掛ける自社大工と共に一棟一棟丁寧に造る。(従業員10名の内8名が大工です)

②お客様とのプランニングにじっくり時間をかける。

③自然エネルギーを有効に活用するパッシブデザインの採用。

④施主様からのご希望があれば、木の家に合う家具もオーダーでつくる。

ハートシステムとの出会い

販売店さんの説明会で、今後の仕事に役立つと思い加盟。間もなくフラット35をご希望するお客様があり、ハートシステム利用につながりました。ローンの検討をしているお客様はフラット35の魅力を知っているので、ハートシステムをセットでお勧めするとスムーズに進みます。当初は、用意する書類の多さや提出期限を守るのが大変でしたが、件数を重ねてすっかり慣れました。

今まで、そしてこれからも...

現場見学会・完成住宅見学会で木の家の良さを感じていただき、ハートシステムの完成保証を活かしながら、これからも次世代へと受け継がれる「ほん木の家づくり」を続けていきます。



日本住宅新聞 8月のトピックス

7 / 25

地球温暖化対策推進本部

- ▶ 温室効果ガス排出量に関して新たな目標値を決定
〈2030年度に2013年度比26%削減〉

国交省

- ▶ 審議会が気候変動適応計画を検討
〈災害リスクが低い地域への居住促す〉

8 / 5・15

国交省

- ▶ 長期優良住宅化リフォーム推進事業
“通年申請タイプ”受付開始
〈住宅ストックの長寿命化を図る優良な取り組みに対し費用の一部を補助〉

国交省

- ▶ 6月の新築住宅着工数8万8118戸で4カ月連続で増加
〈8万戸超えは18カ月ぶり〉

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。

関西地区・エリア社長会(大阪) 「環境マネジメント」～5Sから生み出されるもの～

木戸社長より

5Sを推進していても、気づきにくいムダがあります。1つ目は、与えられた時間いっぱいかけて仕事をする。社風の違いもありますが、遅くまで残ると仕事した気になるのは錯覚で、時間をかけて収益が上がるとは限りません。2つ目は、支出は収入の範囲ならよいと使うムダ。本当に必要か、妥当な金額かが重要です。いま安から、倉庫に空きがあるからと仕入れた商品がすぐ捌けるとは限らない。在庫にするとお金が寝てしまいます。また保管方法、場所の不備で、スペースを有効活用できていない会社もあります。運転資金は多い方が楽ですが、融資には利息の支払いがある。銀行は貸出実績がないと貸さない、つきあいで時々借りるというのも一つの方法です。人員は、繁忙期で判断するのはムダ。売上の少ない時の適正数で少数精鋭でやることです。

IT時代なのに、いまだに紙が多い。保存義務がある書類も最低限にし「捨てルール」は社長が判断し、社長から変えていくしかありません。5Sを実行できない会社は、せっかく稼いだ利益を圧迫しています。なんのためにするのか、社員に目的を説明し、理解させることが非常に大事です。



テーマ「5Sから生まれるもの」
123号店（大阪府吹田市）
株式会社 岡本銘木店
取締役営業本部長 南口 英治様

5Sの事務所での課題は、カタログの整理、机の上、本棚の整備で、あるべき場所に確定させることです。探し物の時間はムダであるだけでなく、ミスが発生する温床になります。ミスの危険を減らすためにも、完璧な整理、整備を実践します。

倉庫在庫の問題点は、返品材、預かり材についてのルールが曖昧なことです。返品はどこのミスなのか、原因をはっきりさせることによって迅速に処理できる体制にします。また預かり材は営業で管理し、日々話し合って次の出先を確認しています。在庫アイテムは各拠点ごとに地域性等による違いがありますが、基本的なアイテムについては統一する計画です。

人員の改善点は、現場での挨拶やエチケットの徹底です。良い評価も多くいただいておりますが、まだバラつきがあります。気持ちのよい対応で評判になるよう社員教育をしていきます。

なお当社では、始業前に全社員で社内と周辺の清掃を実施しています。

ネットで調べると、5Sに「しっかり」と「しつこく」を加えて7Sとして実施するところもあるようです。木戸社長のお話にもありましたが、当社の5Sの取り組みが結果に反映されていないのは、社員に十分な説明ができていなかったことが原因の一つです。言ってやらせるのではなく、社員が自ら気づいて実行するのが本物と思っていましたが、まず体系立てた内容と方向性をもった説明で理解を助ける必要がありました。その点を徹底して、5Sの推進に取り組んでいきたいと考えています。



テーマ「5Sから生まれるもの」
109号店（兵庫県伊丹市）
株式会社 やまもく
代表取締役 山口 貴史様

当社は平成15年にダイコクフランチャイズの加盟店になり、現金販売をしています。ホームセンターに行くお客さんを取り込み、そこにはない商品がある店づくりをしています。店舗が狭いので毎朝6時半にオープンし、店の表に商品を出して終業時に取り込んでいます。メインはリフォームのお客さんで、少量多品種、2000種類以上の商品を扱っています。

在庫管理は私が担当し、全体の6～7割を毎月チェックし、回転率が低いものは年1度まとめて確認します。展示はビスなどよく出る商品を手近に置き、ついで買いを狙います。営業回りはせず、配送も手がけていません。事務所の問い合わせ用のカタログ、サンプルは、定期的に更新します。売りたいものを優先的に売るスタイルで、扱うメーカーは絞り込んでいます。

今年の目標は10%を占める滞留品の一掃です。在庫調査で選別した商品を重点的に扱います。表に並べて目新しさを出したり、年に5、6回出す特価品のダイレクトメールと月1のファクス一斉送信で在庫一掃する計画です。コストは1回約1万円で、回数を増やすことも可能です。なお毎回250社程出る通信エラーについては未調査で、整理の必要があります。

営業人材の加入、挺入れの時期にさしかかっていて、社員教育ではコミュニケーションや対応の指導が必要です。当社は不動産業、建設業もあるので、その部門での事業展開も併せて考えていきたいです。



次回は、9月3日(木)に広島にてエリア社長会を開催致します。

第34回 ジャパン建材フェアに出展

刷新されたデポコーナー

8月21日（金）から22日（土）の2日間、第34回ジャパン建材フェアが東京ビッグサイトで開催され、ハウス・デポ・ジャパンも出展いたしました。

フェア全体のテーマは前回に引き続き「くつろぎ」と掲げ、住まい方・暮らし方コーナーでは「性能の先の心地良さ」を提案いたしました。

会場ホール入口にはプロジェクターからの美しい映像が写し出され、その暗い通路を抜けてから明るく広いフェア会場に出ると云う、高揚感が高まる新しい演出のエントランスで来場者様をお迎えしました。



各地の弊社エリアマネージャーの事前お声掛けにより、加盟検討中の販売店様にも多数ご来場いただきました。専用のテーブルでハートシステム・完成保証制度等のご説明をしたり、ご意見を伺う事が出来たりと、今まで以上に実りあるイベントとなりました。



今回ハウス・デポ・ジャパンでも出展ブースを一新、お客様が気軽に立ち寄り安く、また、ゆっくりくつろいでいただきながら商談が出来るよう、ブーススペースを拡げました。

大小のテーブルと椅子を配置し、3台の小型プロジェクターを使いながら「お積さん」・「SUMU家」等を紹介、ノートパソコンで実際に体験もしていただき、より詳しいプレゼンを実施しました。



ご来場くださった皆様、ありがとうございました。フェアで出会った皆様の貴重なご意見を活かしながら、ハウス・デポ・ジャパンはこれからも加盟店様・協定工務店様やお施主様のお役に立てる活動を続けてまいります。

..... 2016年の名入れタオル ご注文開始！

カレンダーに続きまして、2016年の名入れタオルのご注文を9月9日から受付開始致します。9月の社長会にて注文用紙を配布致します。工務店様のお申し込みも承りますので、販売店様がお取りまとめの上ご注文下さい。

お申込み締切は〈10月30日〉 ※早期受注の特別価格です。 担当／経営戦略室：相良

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

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 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

1 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。

2 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。

3 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。

4 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。

5 新規得意先の開拓

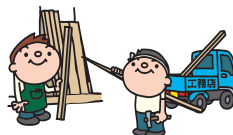
ダイレクトメールを利用したセール
のご案内により地域の工務店様の
意思でご来店されます。そこで新た
な出会い(取引)が生まれます！

6 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。

7 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
大阪府堺市堺区三寶町4丁243-3

☎072-222-8106

ジャパンリフォームローン

夏の特別金利 キャンペーン 2.25%

お申込受付期間 2015年9月30日※まで！

リフォームをご検討中のお客様に、

ジャパンリフォームローン
クレジット利用申請書
※簡単な審査があります。

リフォームローン
取り扱い可能

提出書類は
これだけ！

お申込受付期間
2015年

9/30※まで！

今がチャンス！

契約
期間

1年～15年 完全固定金利型

※契約期間は最大15年(毎月の返済額が5千円以上で設定可能です)。
長期の返済で、月々の負担額を軽減することが可能です。

繰上
返済

全額繰上返済が可能です。

※一部繰り上げ返済も可能ですが、「期間短縮型」
のみの対応となります。

保証人

連帯保証人は原則不要

※但し、イオンプロダクトファイナンス(株)の審査基準
により必要となる場合があります。

担保

担保は1,000万円まで原則不要

※但し、イオンプロダクトファイナンス(株)の審査基準により必要と
なる場合があります。(設定時の費用はお客様負担となります。)

手数料

保証料、事務手数料

および残高証明書発行手数料は**0円**です。

残高証明書…住宅借入金等特別控除の際に必要です。
適用条件は税務署に確認ください。

団体信用
生命保険

団体信用生命保険の付保0円です。

※保険料は提携ローン会社が負担いたします。
但し、ローン取組額300万円超り付保させていただきます。

融資額

1,500万円まで融資可能です。

※税込20万円から利用可能です。

- お支払方法…分割払い。(均等払い・ボーナス併用払い)
- 金 利…審査申込時点の適用。
- ご返済開始…工事完了の翌月もしくは翌々月から。
- 引 落 し 日…毎月7日。



株式会社ハウス・デポ・ジャパン



イオンプロダクトファイナンス株式会社