

デポニュース



社長会だより2月

木戸社長から

ダブルスタンダードは企業力の分散を招く … 表紙
 月次報告 … 表紙
 2月のテーマ
 タイムベース戦略 営業活動 時間/コスト/成果 … 1
 各社の未来投資 一今後の会社計画・方向性について
 (株)カナモク 中村社長から … 2
 大塚住宅建材(株) 池田社長から … 2

2月優秀賞受賞 … 2
 社長会2月 ゲストセミナー
 「リフォームデポ」 … 3
 2月分科会『各社営業マンの活動状況』 … 4
 第5回 ハウス・デポ青年部会研修会 … 4
 工務店 Business Report
 みしま工業 株式会社 … 5

SUMU家 … 5
 新規加盟店ご紹介 … 5
 東北地区エリア社長会 … 6
 インフォメーション
 ダイコク … 7
 ジャパンリフォームローン … 7
 ジャパン建材フェア35th … 7

工務店 Business Report
みしま工業 株式会社



社長会
だより
2月

ダブルスタンダードは 企業力の分散を招く

木戸社長から



1月度の実績は苦しいながらも上向いておりますが、北日本、ことに日本海側の販売店は雪害の影響が出ているようです。こういう時期、大切なのは春からの需要に向けて、先行受注をきめ細かく実行すること。例えば、日用品的なものを冬期に集中して販売している会社もあります。季節によっては売上が大変なこともあります。年間を通じて売上がとれる戦略を立てていただきたいと思えます。

最近、問題だと感じるものにダブルスタンダードがあります。これには2種類ある。1つは会社の書類関係で、申請書類など手続きを踏まなければならないもの。ある人の一言で「これはもういいから」とパスされてしまった。ある部署を通して、印鑑をもらうというストーリーのある申請が途中、1つ2つパスされたり、順番を曲げてしまったらどうなるか。申請の趣旨が変わってしまうかもしれません。そして、いずれは会社の方向性も変わってしまうかもしれないのです。