2016年
3月号
vol.98

全国に広がるハウス・デポグループ

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
㈱カナモク　中村社長から … 2
大塚住宅建材㈱　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が、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います。

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。