

デポニュース



社長会だより3月

木戸社長から

適時の営業担当替えが育成と癒着防止に効果 … 表紙

月次報告 … 表紙

3月のテーマ

5Sから生まれるもの まとめ … 1

3月優秀賞受賞 … 1・2

各社の未来投資 一今後の会社計画・方向性について

トップ建材(株) 川越社長から … 2

榎白根ベニヤ 川野社長から … 2

3月分科会

『5Sから生まれるもの』 … 3

平成28年度HDJスケジュール … 3

第35回 ジャパン建材フェアに出展 … 4

工務店 Business Report

有限会社 岡田建築 … 5

日本住宅新聞 3月のトピックス … 5

中国・四国地区エリア担当者会 … 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

リフォームデポ … 7

JKサポートセンター … 7

工務店 Business Report
有限会社 岡田建築



3月18日、19日の
ジャパン建材フェアに
ハウス・デポ・ジャパンも出展。

社長会
だより
3月

適時の営業担当替えが 育成と癒着防止に効果

木戸社長から



2月の実績は対計画で97・06%、対前年で103・4%。盛り上がりつつきています。話題のマイナス金利、新聞などでは多少煽り気味ですが、不動産や住宅関連を含め、投資しようということなのでしょう。金利の話ばかりでなく、いろいろな意味で需要は生まれている。こうしたバックグラウンドを追い風にして、我々業界は思い切って攻める時ではないかと思えます。

先般、営業の担当替えというご質問がありました。建材店の営業職は3年で工務店さんとの関係が出来、5年でベテランの域になり、7年も経つとその担当者はもう替えられなくなる。従業員数に限りがある中、担当を替える、ジョブ・ローテーションを実行することはなかなか難しいですね。それに社歴の古いベテラン担当者の場合、工務店との関係は往々にしてその人に集中する。様々な問題が起きても担当者本人しか分からない、ということが少なくありません。