

2020年

6月号

vol.147

勝ち残る会社づくり ————— We Design Your Dream

デポニュース Digital

ハウス・デポの
5本柱政策

建 材
プラットフォーム

ハートシステム

金 融
サービス事業

ハウスデポ
商店街

HRIS (ハリス)

Contents

代表取締役社長 木戸 保行 …………… 1	オンライン社長会の案内と6月スケジュール…………… 4
新型コロナ禍を機に	建材プラットフォーム@オンライン
新たなビジネスモデルで会社づくり	【広告】
経営を学ぶ…………… 1・2	(株)ダイコク …………… 5
キャッシュの積上げで安定した会社経営を	(株)ハウス・デポ・パートナーズ …………… 5
ハウス・デポ・ジャパンの『IT総合政策』…………… 3	ハリス (HRIS)…………… 5



代表取締役社長 木戸 保行

新型コロナ禍を機に 新たなビジネスモデルで会社づくり

経営を学ぶ

キャッシュの積上げで安定した会社経営を

ハウス・デポ・ジャパンの『IT総合政策』

オンライン社長会の案内と6月スケジュール

KENZAI
PLATFORM

建材プラットフォーム@オンライン

6月9日(火)
プログラム

6月18日(木)
プログラム

6月26日(金)
プログラム

新型コロナ禍を機に 新たなビジネスモデルで会社づくり

代表取締役社長 木戸 保行



今回のコロナ禍については国民の心の中まで大きな影響を及ぼし、過去に例を見ない未曾有の事態となり、第一期の終息に併せて新たな生活スタイルでのスタートとなりました。また日本列島は温暖化が進み、毎年大規模な風水害が起き、さらに地震の活動期に入ったという現象も見逃せません。今期の経営方針のキーワードの中に「災害対策」を挙げています。これからの企業のあり方、生活様式は大きな転換期を迎えたこととなります。

ハウス・デポ・ジャパンとしては、従来の一室に集まって「建材プラットフォーム」を実施することが最も大事な活動であることになりました。

んが、こうした時代にマッチした新しいビジネスモデルをつくり、加盟店様との関係を今まで以上に充実したものにしていきたいと思っております。

また、新型コロナ禍以来、当社のエリアマネージャーもなかなか加盟店訪問が出来ませんでした。今後は訪問に加えてオンライン化をすすめ、IT総合政策をデポ事業の根幹とし営業スタイルも都度リニューアルしていきたいと思っております。

ハウス・デポ・ジャパンとしても今回の新型コロナ禍を機に新たなビジネスモデルで皆様のお役に立ちたいと思っております。今後共、加盟店様の益々のご発展をご祈念申し上げます。

経営を学ぶ

キャッシュの積上げで安定した会社経営を

既に新年度の弊社経営方針を発送しておりますが、『勝ち残る会社づくり』の中に、「キャッシュフロー経営を軸足とする」という項目があります。ポストコロナの環境下に合わせて、リーマンショック後の事例を挙げましょう。

様々な業種で、売上を70%落とす会社が出ましたが、「借りられるだけ借りておいてください」という経営アドバイスに従って、事前に資金を調達した会社がありました。若手営業マンたちが赤字を覚悟で在庫を売りさばく戦略を立てたのに対して、社長は経営判断でストップ。安売りせず、状況が戻るまで静観しました。

新年度(2020年度)の経営方針(ご発送済)の中から

『勝ち残る会社づくり』

1. 地域に根差す建材店をつくる
2. キャッシュフロー経営を軸足とする
3. 強い事業とプラスワンの政策をつくる
4. 10年先をみた人員計画と人材育成
5. IT化の波と外国人労働者への対応
6. 事業承継とM&Aへの対応
7. 明るい社風と働き方改革への対応

コロナ後の環境下において 特にキャッシュフローへの軸足をつくる

リーマン後の事例から

様々な業種の中で、売上を70%ダウンの会社がありました

事前の打ち合わせで「借りるだけ借りておいてください」という経営アドバイスがありました

この会社の営業部隊はこぞって赤字でも売りさばこうとしていました【売上大幅減の焦り】

しかし実際にはキャッシュの余裕から経営判断で実行しませんでした

△70%の業績悪化の会社は手持ちのキャッシュの厚みがあった為に結果として売上ダウンでも静観をとり、次の手を打つ策をとりました

その市況低迷からライバルが倒産して、その販売先が後に自社に来ることになりました

市況低迷期の経営スタンス

売上が2ヶ月間、0の場合を想定すると…

月商の2ヶ月分(現預金と調達可能額)のキャッシュを持つ

キャッシュの余裕が正しい経営姿勢を保ち、赤字販売等のあせりを無くす
無借金よりも借りてでも資金を持っておく経営

結果としてライバル会社は倒産、その会社の得意先が新しい取引先となったのです。

2カ月分の資金を持っておく。我々建材店の営業利益からしますと、それが1つの目安になります。土俵際の経営ではつまずきやすくなりますから。資金的な余裕を持って会社経営をすることが大事です。

「手元流動性」については下の図をご覧ください。ここで言いたいのは、無借金経営がやや美化される感がありましたけれど、有事の時はやはりお金

を借りてでもキャッシュを持っておくことです。そして、会社経営は売上ではなく利益という原点に立ち戻り、利益の中から分厚いキャッシュをいかに積上げていくか。この重要性をいま一度確かめておきたいと思います。

今回のコロナ禍には様々な意見がありますが、「愚者は経験に学び、賢者は歴史に学ぶ」というビスマルクの言葉があります。「歴史に学ぶ」ことでより理解が深まるということは、建材店を経営する際にも通じるものがあると思います。

再び経済自粛になったら

手元流動性について

1. 売上が急減しても、固定費や債務の返済能力がある
2. 会社に入る資金(回収)を増やすことに併せて、資金流出を減らせば手元流動性は高くなる
3. 今回のコロナ状況下に限らず、災害や急な会社事情をどう乗り切るか、日頃から「資金を貯めこむ経営」

手元流動性とは、現預金やすぐに売却可能な有価証券など、急な事への対応資金をいう
(平時と有事では適切な手元流動性に違いあり)＝経営は有事を想定する

企業のバランスシート

手元流動性	買掛金
売掛金	有利子債務
在庫	
その他	その他
	自己資本

会社は売上ではなく利益であると原点に戻る日頃からキャッシュを積み上げる

ハウス・デポ・ジャパンの『IT総合政策』

【建材プラットフォーム全国社長会@オンライン】

オンラインでの事業スタイル

10日毎に1日2回（11時・16時）

1時間15分以内の開催

同日、同じ内容

〈ファーストステージ〉

① 月次と経営（木戸社長） ② 異業種から成長戦略を学ぶ

〈セカンドステージ〉

① 加盟店発表 ② HD商品 活用についての説明

〈サードステージ〉

① ハートシステム・フラット35の活用事例

② 各講師によるセミナー

〈ファーストステージ〉 〈セカンドステージ〉 はYouTubeによる限定公開

〈サードステージ〉 はZOOMを使用した双方向プログラムで参加と視聴が選べます



【デポニュースDigital】

紙媒体での発行に変わり、デポニュースを電子化

今後はホームページよりご覧いただけるようになります



【エリア研修会】

ZOOMによる参加

〈加盟販売店・協定工務店の近況報告〉

〈新型コロナ禍を機にハートシステムの活用を考える〉

動画配信

〈コロナ対策とストックビジネスの取り組み〉 新西講師



【エリアマネージャーの営業活動】

従来の訪問営業に加え、ZOOMを活用した新たな取り組み

申請・契約業務などの確認業務にもリモートを取り入れた対応

【ホームページのリニューアル】

デポニュースDigitalの閲覧

ハウスデポ商店街の説明動画の追加

社長会などの出欠お申込み



オンライン社長会の案内と6月スケジュール

KENZAI PLATFORM

建材プラットフォーム@オンライン

視聴方法

- ①事前申込
申込フォームにご記入の上お申し込み下さい。
- ②アクセス情報を送信
お申込みのメールアドレスにURL及びIDとパスワードをお送りいたします。
- ③開催当日
アクセスしてご視聴下さい。

6月9日(火) プログラム ※同内容を2回配信します

1回目
11:00～

『月次と経営』

株式会社ハウス・デポ・ジャパン 代表取締役社長 木戸保行



2回目
16:00～

異業種から成長戦略を学ぶ

起業のリアル『～普通家庭に育った若者がなぜ起業しようと決めたのか。そして起業後に経験した苦労と失敗、幸せとは～』

株式会社シンカ 代表取締役 江尻高宏氏



6月18日(木) プログラム ※同内容を2回配信します

1回目
11:00～

『加盟店発表』 近況報告

(株)カナモク様 / 新しいすみ建装(株)様 / (有)小堀材木店様 / 東建産業(株)様

2回目
16:00～

表彰4月・5月の優秀賞

6月26日(金) プログラム ※対面講座にご参加とご視聴のみが選べます(加盟店様のみ)

11:00～

分科会 経営者情報交換会

『コロナによる経済的影響とコロナショックからの出口戦略』

アドバイザー：大嶽圭子氏



15:00～

分科会 会計と月次～いまさら聞けない月次決算の勘所～

『稲盛会計学7つの原則の理解と課題』

(はたして、実践し、浸透させることができるのか。)

講師：丸岡裕氏



※日程の都合で6月の分科会は上記の2つのプログラムとなります。

※ミーティングツールはZoomにて行います。あらかじめ設定をお願い致します。ご不明な点は担当エリアマネージャーまで。

注意事項

- *同日2回配信のプログラムはお送りするURLでどちらの回もご視聴いただけます。
- *分科会のプログラムは講師別にURL及びIDとパスワードをお送りします。
- *配信時間後は非公開となりますのでご注意ください。

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(つなぎローン) 確実につないで安心！

POINT 1 土地 購入資金 100%+ 諸費用 (仲介手数料・司法書士報酬及び登録免許税を含められます)

POINT 2 建物 着工金 40%・中間金 40%までご融資可能！

POINT 3 融資手数料 100,000 円 (税別)

POINT 4 ご利用時の返済は不要！つなぎローンは【フラット35】融資時に一括返済となります

POINT 5 ハウス・デポ・パートナーズ電子契約サービスが利用可能！

※電子契約事務手数料 5,000 円 (税別) が必要となります ※契約書の収入印紙は不要となります

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
〒103-0023
東京都中央区日本橋本町一丁目1番8号KDX新日本橋ビル9階
フリーダイヤル:0120-887-800
MAIL:hdp@housedepot-p.co.jp
担当:営業部 伊東・北野・荒谷・伊坂・村田
貸金業登録番号 関東財務局長(2)第01508号
日本貸金業協会会員 第005893号

住宅資材・木材・住宅機器のプロショップ

現金
調達
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 11 店 加盟店 43 店

ダイコクグループ
54 店 2016年8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！

株式会社ダイコク 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

受講者募集中!!

ハウスデポ・リフォーム技能者育成スクール

費用 160,000円(税別)/人(交通費、宿泊費は実費)

期間 総合コース 月曜日13:00より金曜日17:00まで(5日間)

※お問い合わせは各エリアマネージャーまで

中小工務店様への支援を目的とした『多能工の育成』『ハウス・デポ加盟店の社員育成』を実現するためスクールを開校いたしました



デポニュース vol.147 2020年6月発行

発行/デポニュース事務局 〒136-0082 東京都江東区新木場 1-7-22 (株)ハウス・デポ・ジャパン内 TEL.03-5534-3811 <http://www.housedepot.co.jp/>