

襖とハリマ産業を知ってもらいたくて

ハリマニュース



2019
Autumn
NO.8

料金後納
郵便

ハリマ産業株式会社 〒270-2241 千葉県松戸市松戸新田129-1

TEL : 047-368-2511 / FAX : 047-368-0204 / URL : <http://www.harima-sangyou.co.jp/>

ごあいさつ

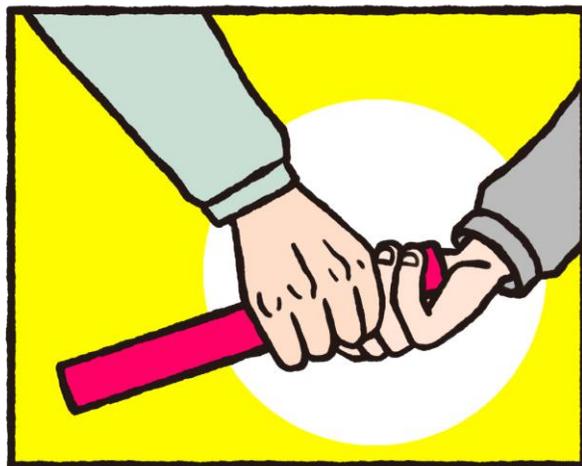
早いもので、今年も残すところあと僅かになりました。沢山のご感想、ご意見をお寄せ頂きましたこと、心より感謝申し上げます。このハリマニュースはふすま業界とハリマ産業のことをもっと多くの方に知って欲しいという思いからスタート致しました。お蔭様で、今年は新しいお客様の数が大きく伸びた年になりました。受注ルートが複雑化する中、ハリマ産業を探し当てて頂けたことが何より嬉しい出来事でした。

まだまだお役に立てる場面があるだろう！という期待から、来年は新企画を準備しております。

本年もご愛顧を賜り、誠にありがとうございました。

来年も何卒よろしくお願い申し上げます。

ハリマ産業株式会社 代表取締役 大久保 謙一



HARIMA ふすまの販売ルート、複雑化するお

今、ふすまの販売ルートはかつてない多様化の時代を迎えています。リフォーム需要の増加とともにふすまの販売ルートも増え、その実情は複雑化しています。変化のはじまりは平成5年頃まで遡ります。畳店によるふすま張替え市場への参入が変化の始まりでした。また、ほぼ同時期に生協やホームセンターもふすまの張替えを取り扱い始めました。畳店、生協、ホームセンターは価格を明確に表示し、消費者の信頼を得て大きくシェアを伸ばしました。更に数年前より新興勢力が出現しました。張替専門のフランチャイズ『金沢屋』の出現です。ふすま業界もついにフランチャイズの時代に突入しました。興味深いことに、ふすまを

扱う表具店、建具店が急激に減少している状況下で新規参入が発生しています。和室に見切りをつける人々がいる一方で、和室に商機を見出す人々がいるのです。確かに、新築に和室が入らない時代になり、和室業界は苦境に立たされています。しかし、かつてあった大きな数字が目減りしたからといって、生き残れない程に仕事がないわけでもない、と考えるのは楽観的すぎるのでしょうか。業界に長く居ると数字の増減にしか目がいかず、商売する上で必要なレンズが曇っていくのでしょうか。ハリマ産業を必要としてくれるお客様を探し当てる努力をこれからも続けていきたいと思えます。

CALENDAR 2019

休業日

11月 本年も誠にありがとうございました！

日	月	火	水	木	金	土
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30

12月 2020年 オリンピックイヤー

日	月	火	水	木	金	土
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

1月 従来なら繁忙期。今年は…？！

日	月	火	水	木	金	土
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

NETWORK 【建具サミット】株式会社TAF

2018.7月号より、弊社が参加する“建具サミット”の紹介をさせて頂いておりますが、早いもので本号が最終回となります。ご協力を頂きました建具サミットメンバー企業様、誠にありがとうございました。

第5回 株式会社TAF 様

TAF様は新築・リフォーム・不動産・リノベーション・住宅建材販売と、幅広い業容が特徴の会社です。建具・アルミサッシからスタートし、やがて住宅全体の建材を扱う会社へと業態をダイナミックに変えてこられました。建具だけにとどまっていなところが特徴です。建具サミットのメンバー企業の中でも、特に業容において異彩を放つ会社です。建具だけに終始せず、住宅全体を扱っていただけることから、的確なユーザー目線をお持ちです。その発言はとても参考になるものです。



実は、この『ハリマニュース』は、TAF様が発行されている社報『はびねす』から着想を得たものです。ハリマ産業は年4回の発行で精一杯ですが、いつか『はびねす』同様に月刊を目指したいところでです。

株式会社TAF <http://www.t-a-f.co.jp/>
〒851-0101 (本社) 長崎県長崎市古賀町1018-1
TEL: 095-839-2695 FAX: 095-839-8151

HARIMA ハリマとコンピューターシステムの歩み

今から15年前(平成16年)、ハリマ産業は第4世代となる基幹システムを導入しました。企画から丸二年の歳月を要し、莫大な費用を投じてようやく完成したこのシステムは、パッケージソフトの改良に留まっていたこれまでのシステムとは比べ物にならない充実した内容となりました。見積からアフターメンテナンスまでの全業務を支える、ハリマ産業の屋台骨です。特徴として、ハリマ産業では伝票管理を徹底していることが挙げられます。口頭やメモ程度の連絡で済ませてしまう業界の空気に強い違和感を感じた先代社長のこだわりです。銀行出身の血が騒いだのでしょうか。ハリマ産業は最後発のふすま屋として独自の進化を遂げ、独自の戦略でお客様の信頼を勝ち取ってきました。システムはハリマ産業そのもの。コンピューターシステムと共に歩んだ「50年」です。

しかしながら、この自慢(笑)のコンピューターシステムを皆様にお見せ出来る機会が中々なく、残念に思っております。

ときには顧客の変化、ときには技術の進歩、ときには働き方や人の変化が会社にも変化を求めます。コンピューターシステムで会社が変わるのか、会社が変わったから新しいシステムが必要なのか、それとも未来を模索するための仮説として投資するのがシステムなのか、はっきりとは答えられませんが、ハリマ産業のコンピューターシステムは紛れもなく、「今」のハリマ産業そのものなのです。2020年、お陰様でハリマ産業は創業50周年を迎えます。今後とも皆様のお役に立てるよう、そして1本でも多くの襖を未来に遺せるよう、努力を惜しまぬ所存です。

INFORMATION

◆『ハリマニュース』定期刊行について

情報誌『ハリマニュース』は、1・4・8・11月の年4回発行です。

◆皆様のご意見・ご感想をお寄せ下さい

掲載内容についてのご意見・ご感想をお寄せ下さい。建具に関する内容については、弊社の思い込みによる間違い、また地域差もあると考えております。ご指摘頂ければ励みとなります。