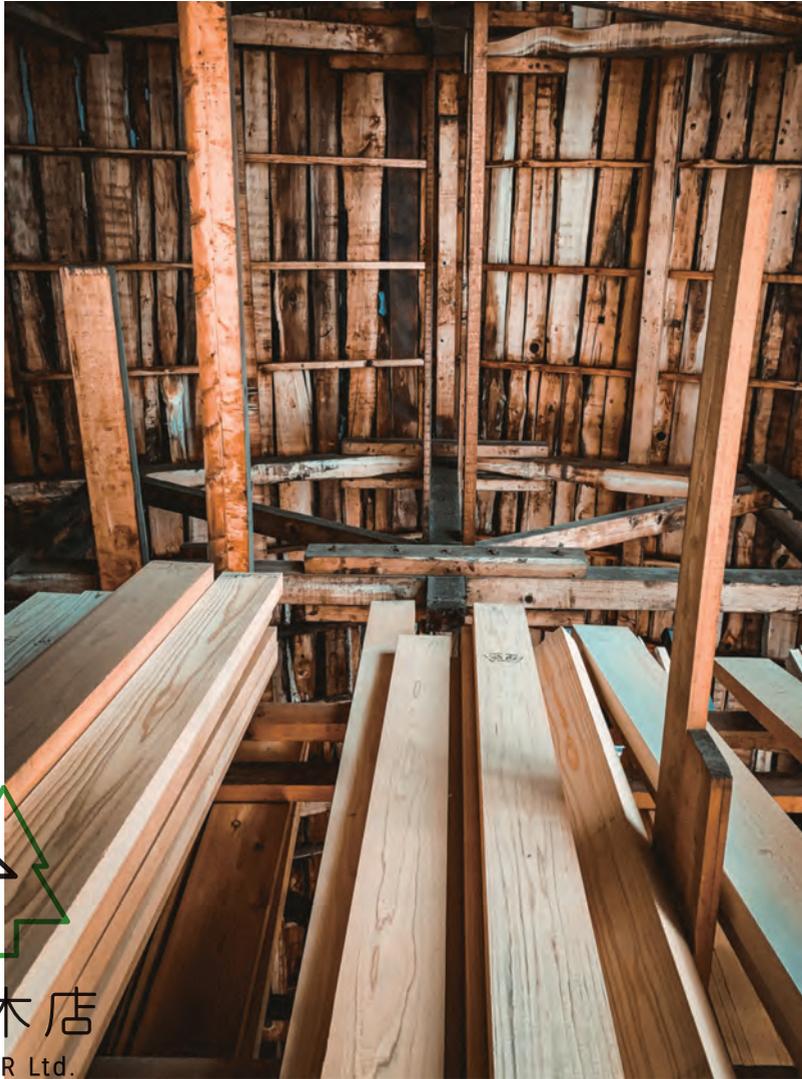


KOBORI TIMBER Ltd.



小堀材木店



KOBORI TIMBER Ltd.

company brochure



Company history

会社沿革

50年

小堀材木店の始業は1963年。
様々なお客様・仕入先様・社員に
支えられ、創業50年を越えました。

会社名	有限会社 小堀材木店
住 所	栃木県宇都宮市宝木本町1166番地2
代表者	川島啓作
設 立 資本金	1963年(昭和38年)9月 2,000万円
社員数	37名(2019年現在)
事業内容	①木材の販売 ②住宅資材・建材の販売 ③太陽光発電・蓄電池システムの販売・施工 ④住宅ローン「フラット35」取次店 ⑤各種フランチャイズ店・代理店業務

Vision management

ビジョンマネジメント

企業理念

起業してから20年以上生き残る会社は
全体の0.4%なのだそうです。

小堀材木店はこれまでも、これからも
『サービス・セイフティ・スピード』
をモットーとし、得意先様、仕入れ先様
家族、社員の幸せを想い感謝を重んじた
社内外の活動を通して、接するすべての
人から選ばれる、そして愛される販売店
として、お役立ち度地域 No.1 を目指し
常に挑戦し続けていきます。

0.4%



Products

取り扱い商品

じつは、それあります

「194」これは何の数字でしょう
じつはこれ、小堀材木店が昨年
だけで取り扱った建材メーカーの
種類です。

材木店というと、いまだに材木
のみを取り扱っている、と思う
お客様が多いですが、じつは
キッチンにお風呂はもちろん
断熱材やプレカット、さらには
太陽光や住宅ローンなどなど
多岐にわたる住宅用建材を
取り扱っています。

『これは取り扱ってないよね?』
と思う前に、ぜひ一度弊社に
お問い合わせください。



35名

小堀推進事業

Corporate initiatives

取り組み

新しいことに取り組み 変化を恐れないこと

小堀材木店の総社員数は毎年増えています。

社員全員で新しいことに取り組み、失敗や変化を恐れず、常に皆で新しい目標、新しい挑戦に全力で取り組んでいきます。

すぐにカタチにならなくても、新しいことに挑戦した経験は、いろいろな場面で生きてくるのです。



・ハウスデポジャパン加盟店
・完成保証制度の提供
・リフォーム支援ツールの提供



・ハウスデポ・パートナーズ
住宅ローン「フラット35」の
つなぎ融資取次店



・長期優良住宅・ZEHなど
各種申告サポート
・顧客管理支援システム
・設備機器メンテナンス保障



・深呼吸したくなる家
WB工法の家 特約店



・ココデリフォーム
FC代理店



・健康と安全を追求した
自然塗料「リボス」
県内販売代理店



0.1%

Work style

働きかた

この数字を大切に

私たち小堀材木店の入社後3年以内の離職率は0.1%以下。その理由は様々だとは思いますが1つは従業員同士のコミュニケーション。部署のチームだけでなく、時には社長自ら、全力で新入社員をサポートします。



President

代表取締役社長

愛される、必要とされる 販売店を目指して

厳しい業界を生き残るうえで、会社に必要なのは、社員個々の人間力にあると思います。

お互いを尊重し、感謝し合い、仲間意識を大切にする。

目の前にある仕事一つ一つに、笑顔で情熱をもって、全力投球できる社員からなる企業を目指してまいります。そしてお客様先からも仕入先からも絶対的存在であり続けたい。

相手のお役に立ち、感動していただく事を我が喜びとして向き合い、私たちは常に学びながら進んでいきます。

—代表取締役社長 川島啓作



Sales **営業** department

誰かに認められることが
次の成長への意欲になる。

この会社のいいところは、社員それぞれの個性や考え方が尊重されること。会長・社長をはじめ、社員が互いの性格考え方を認め合い、働きやすい環境ができています。元気の挨拶が社内の約束事になっていて生き生きと働ける雰囲気があります。

今後の目標は、自信を持って人に話れるような人間になりたい。流通・卸しが主となる会社なので、人との出会いが財産と私は考えています。お取引先様と信頼関係を築き、会社の知名度アップ、発展につながる働き方を目指すと共に、自分の想いや考えをしっかりと相手に伝えられるスキルを身に付けて公私ともに充実していきたいです。

— 関口 瑛仁



Delivery **配送** department

仕事するほど、現場のことが
わかる！ わかると楽しくなる！

私達配送業務は、現場で直接お客様と顔を合わせ、お客様の満足度、喜びが見える仕事です。

暑い日や雨の日、雪の日でも現場まで建築資材を届ける、決して楽な仕事ではありませんが、得られる達成感や充実感お客様の喜びに優るものではありません。今後の目標は、現場での作業工程を更に学び、ただ配送するだけでなく、搬入タイミングを提案できるようなスキルを磨き、多くの現場に効率よく配送するため、仲間とのチームワークを高めたいと思います。

— 齋藤 大志



Sales **営業事務** administration

配送手配や請求書など
責任はあるが、やりがい
もあります。

事務はそれぞれに担当を持っているため、1人1人の責任は大きいですが、頑張れば頑張った分だけ、きちんと評価されます。責任が大きい分、会社に必要とされていることを実感し、周囲の人の感謝や評価を直に感じながら働くことが出来ます。

私は日々の業務の中で、お客様や社内の人とのコミュニケーションを大切にしています。言われた仕事を、ただこなすだけでなく与えられた仕事の持つ意味、又相手が何を求めているのか?を、自ら感じ取る察知力を、もっと身につけていきたいと思っています。

—鈴木由貴



Glass **サッシ部** sales and construction

チームで力を合わせ、目標へ
取り組む事の面白さ。

小堀材木店にはサッシ部門の子会社があり、そこで主に住宅サッシの営業・販売の仕事をしています。

私達サッシ部の営業は、お客様へ見積りの提案・現地調査など行い、サッシの注文を頂く事が一番の役割です。

工事が完了した際に、お客様から『ぜひ、またお願いします。』と満足頂いた言葉を頂戴したときは、とてもやりがいを感じられ、それがこの仕事をする上での励みとなります。

—金谷直紀

MAP

案内図



お車でお越しの方
・宇都宮ICから所要時間約10分

電車でお越しの方
・JR宇都宮駅から関東バス
所要時間約20分

- JR宇都宮駅西口(8番乗り場)
～「とちぎ男女共同参画センター」下車
○52系統「農業試験場」「山王団地」「石那田」行き
○56系統「日光東照宮」「今市車庫」行き
○58系統「塩野室」「船生」行き

Group
company

関連会社

お客様支援は拡大中

- 有限会社ケイズ・システム
(LIXIL加盟店:マドリエ宇都宮西)
事業内容:
アルミサッシ・エクステリアの
販売・施工
- ウッディーライフライブラリー
事業内容:
ショールーム, 木工教室等
イベントの企画・開催

