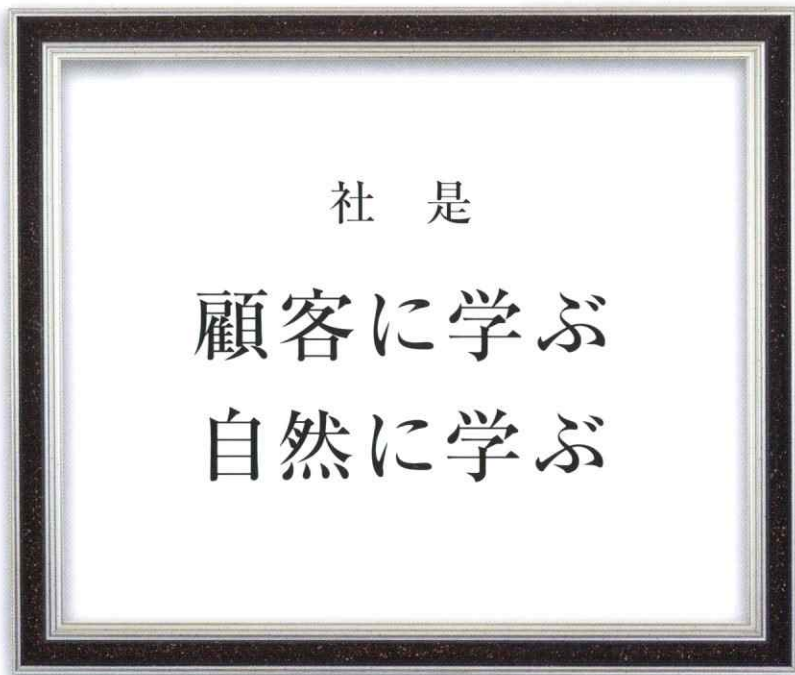


# KS ケーズデンキ

BIG-S CORPORATE PROFILE





# 成長 変身 脱皮

## 経営理念

1. 生活流通業として、生活文化の向上に寄与する
2. 地域で顧客に愛される店づくりに専心し、顧客満足度の強化をはかる
3. 地域に密着した店舗展開を推進する
4. 社員教育を重視して、実力ある社員を養成する
5. 会社の発展と共に、社員の幸福と豊かな暮らしを実現する
6. 永続的な顧客支持を得るために、高収益会社を目指す
7. 高収益により、地域と国家のために貢献する

## ご挨拶

弊社は1946年、香川県さぬき市長尾に大坂無線電機製作所として創業しました。創業以来、今日まで一貫して「人財力」を経営戦略の柱として安定成長を続けてまいりました。

「脱皮・変身・成長」をテーマに、従業員と会社がともに成長できる風土作りを行っており、四国・中国地方でケースデンキを店舗展開する大きな原動力となっております。

従業員が仕事を通じて人として成長し、より充実した人生を送る事が結果としてお客様へのサービス向上につながると確信しております。

「末永く愛される店舗作り」を目標に、家電品やサービスの提供を通じて地域のお客様の生活をより豊かで便利なものにできるように今後も邁進いたします。

代表取締役社長 岡田 達也



株式会社ビッグ・エス  
BIG-S CORPORATION

人を中心とした事業構築を図り、ケースデンキグループに関わる人の幸福を図る  
事業を通じて人の「わ」(和、輪)を広げ、大きな社会貢献につなげる



## ケースデンキのサービス

**親切** ケーズデンキの接客の基本は、「お客様の話をよく聞くこと」です。来店されるお客様は一人ひとり年齢、性別、家族構成や生活スタイル、好みなど千差万別です。そのすべてのお客様にマニュアル通りの同じ接客をするのは「本当の親切」ではない、と考えています。お客様一人ひとりに合わせた接客を心掛け、気持ちよくお買い物をしていただけるようにしています。

**新製品が安い** ケーズデンキでは、売りたい商品を安くするのではなく、新製品に代表されるお客様が希望する商品をお値打ち価格で提供することで、お客様の生活が豊かになるように努めています。

**長期無料保証** ケーズデンキでは、お買い上げいただいた後も、安心して商品をお使いいただけるように、指定機種で一定の購入金額以上の商品について、メーカーの1年保証に、独自の保証(メーカー保証に準拠)を加えた10、5、3年間の長期無料保証制度があります。

**現金値引** 現金値引は、ポイントの様に有効期限など面倒な制約がなく、分かりやすいお会計ができます。その場で現金で値引をするので、お財布に残るお金が増え、さらにお買物を楽しむことができます。

## あんしんパスポート お客様に4つの「安心」をご提供いたします



- ① パスポート会員様限定の現金値引きで「価格」が安心
- ② カンタン手続きの長期無料保証で「アフターサービス」が安心
- ③ お買い上げデータ保存で「万が一の商品リコール」にも安心
- ④ お買い上げ商品調べサービスで「消耗品等のお買物」が安心



店頭での4つの安心サービスに加え、会員様限定クーポンやイベント情報、最新チラシなどをお届けします!

ケースデンキのK'sとは

## Keep! Customer Satisfaction (お客様の満足を守りつづけよう!)

というケースデンキの企業姿勢を表しています。私たちにとって最も大切なことは、お客様一人ひとりに「満足」を提供することです。

ケースデンキはお客様に3つの満足(S)をお約束します。

### 1.Keep! Super Price

新製品を超安値で提供し続けます。安値を実現するためにムダを省き、知恵を駆使してお客様にご満足いただける「ケース価格」を提案し続けます。

### 2.Keep! Super Service

アフターサービスでも日本一を目指します。従業員一丸となって、時代の一步先を行くサービスを考え、実行します。

### 3.Keep! Super Quality

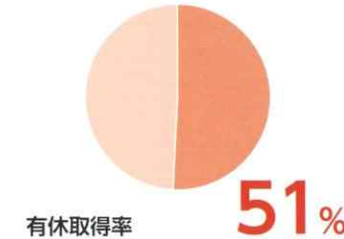
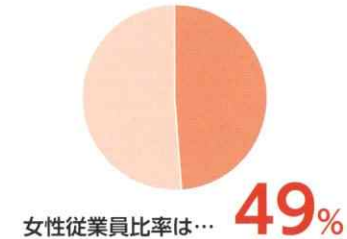
品質の高い商品だけを提供し続けます。いつも、安心してお買い物いただけるよう、全ての商品を品質第一で選び、提供します。

私たちの仕事の全ては、以上のことを実現するためにあるのです。

### お客様第一のための「従業員第一」

お客様を大切にすることは一体どういうことでしょうか。当社が考える「本当の親切」とは、従業員がお客様のご要望をよく聞き、お客様のニーズに合った商品をお勧めすることです。そこには「人間」が介在しなければ提供できない価値やサービスがあります。その実現のためには、まず従業員が楽しく活き活きと働ける環境が無くてはなりません。そのような環境をいかにして作り上げてきたか、当社の従業員の状況を数字と取組事項でご紹介します。

#### 正規・非正規従業員比率



家電アドバイザー  
568名

障がい者雇用  
27名

従業員数は…  
1,497名

平均年齢は…  
36.5歳

平均勤続年数は…  
12.4年

※数値は2021年3月末日現在

## 従業員が無理なく働ける取り組み

### 子育てサポート企業として「プラチナくるみん」認定

当社は「従業員を大切にする」考えのもと、仕事と子育てを両立できる働きやすい職場環境を実現させる為、男性を含めた社員の育児参画促進に積極的に取り組んでいます。

■ プラチナくるみん認定 2015年に「くるみん」認定を、2018年に「プラチナくるみん」認定\*を取得

\*プラチナくるみん認定とは すでに子育てサポート企業として「くるみん」認定を受けた企業のうち、男性の育児休業取得率13%等の、より高い水準の育児との両立支援の取り組みを行った企業を厚生労働大臣が認定する制度です。

■ 取組実績(2020年度)

● 育児休業取得率 女性163%/男性56% ● 女性の育児休業明けの継続就業率 100%

※取得率は事業年度において出産した労働者に対する育児休業等をした労働者数の割合(女性は当事者/男性は配偶者の出産)



「プラチナくるみん」認定マーク

### ● ノルマ・残業のない環境づくり

従業員自身が楽しく活き活きと働くことができなければ、お客様に対しての本物の親切は実行できません。そのため当社にはノルマがありません。従業員は目標に向かって努力しますが、ノルマではありません。もしノルマがあったらお客様が必要としない商品をあの手の手を使って売ろうとしてしまうかもしれません。それはお客様のためにならないばかりか、引き続き当社をご利用いただくことにつながりません。従業員が笑顔で楽しく働くことが、まず一番大切なのです。

残業のない環境づくりもその一環です。その考えの根本は「がんばらない経営」です。明日できることは今日やらない。今だけ残業して良い成績を残したとしても、終わりのない経営には意味のないことであると考えています。

### ● 有給・連続休暇取得促進

当社は、有給の取得や連続休暇取得の促進に取り組んでいます。連続5日間の休日の取得の呼びかけも積極的に行なっています。

### ● 勤務間インターバル制度導入

当社は、仕事と次の仕事の間は10時間のインターバルを設けるという勤務間インターバル制度を導入いたしました。従業員の健康を守るために必要な制度と考えています。

### ● 介護サポート

当社には、働きながらももしくは会社に在籍しながら大切な方の介護ができるよう、一定期間の休暇を取得できる介護休暇制度があります。今後も高齢化が進む我が国においては、当社にとっても重要な制度の一つです。

## 社会への貢献

### 「カマタマーレ讃岐」オフィシャルスポンサー

当社は、地域と共生することの大切さを認識し、2011年よりサッカーJ3リーグに所属する「カマタマーレ讃岐」のオフィシャルスポンサーをしています。



©KAMATAMARE SANUKI

## 人材の育成

### ● eラーニングの実施

当社では、社内イントラネットを使用したeラーニングシステムを活用し、販売のスキル向上や、会社の制度説明などを行なっています。

### ● 資格取得支援制度

当社には、「家電アドバイザー資格」などといった、販売に活用できる資格を取得するための支援制度があります。試験を受けるための教材費の一部補助や、取得後の特別手当の支給などにより積極的にバックアップしています。

### 「体感できる」がキーワード

商品をただ売るだけでなく、実際に見て、触って、使ってもらう体感コーナーを充実  
お客様に愛され親しまれる空間の提供

明るく広い店舗、お値打ち価格、それだけではありません。

商品を実際に見て、触って、そして使ってみて購入できるのがケーズデンキの「本当の親切」です。



#### AV(オーディオビジュアル)部門、パソコン部門

デジタル家電の進化と発売サイクルが加速する現在  
専門知識を持つ販売員と常に最新の商品ラインナップで「あんしん」をご提供しています

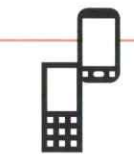
ネットワークにつながるIoT家電やAIを搭載した家電についての専門知識を持った販売員がひとつの商品だけでなく、関連周辺機器までお客様へトータルの使いやすさをご提案します。



#### 生活家電部門

生活家電の機能、機種も多種多彩に変化しています  
実物を見ていただき購入していただくことが「本当の親切」への第一歩です

総合家電アドバイザーの資格をもつ販売員がお客様にあった商品を提案、多彩なアイテムで必要なものがある品揃えと「新製品が安い」のお値打ち価格で提供します。



#### 携帯電話部門

携帯電話端末のデザインや機能を見て触って決められることはもちろん、  
スマートフォン等各種ケースや人気のガラスフィルムなども試せるコーナーを目指しています

話題の格安スマホも豊富なラインナップで取り揃え、携帯電話だけでなくブロードバンドとの連携も含め、お客様のご利用状況にあった最適なプランの提案を心掛けています。



#### 配送・修理部門

配送設置に取付工事まで、高い技術でお客様満足を追求します  
故障への不安を解消するべく、素早い修理サービスをご提供しています



#### パソコン教室部門

店舗で商品を販売する「接客(ご案内)」とはかたちこそ違いますが  
会員様にパソコンの楽しさを知っていただくためのお手伝いと新しい使い方をご提案しています

### キビキビと、お客様に伝わる 本当の親切を実行するために

お客様に満足してもらうためにまず行う事は、従業員が楽しく働ける店や環境を作る事です  
その応援をするのが本社で勤務する人達にとって一番の仕事です

#### 営業部

全てはお客様のために

市場環境がますます激化する今、品揃え、低価格そして気持ちのよい接客、これらのどれが欠けてもお客様にご満足いただくことは出来ないと私たちは考えています。お客様への笑顔と元気な挨拶、希望する商品が欲しい時に購入できる豊富な品揃え、そしてお買い上げ後のアフターサービスを含めお客様にご満足いただける店舗運営を基本とし、また来たい店舗づくりを目指しています。

#### 開発部

四国・中国エリアに広がる店舗網

新規出店はもちろんの事、既存店舗のスクラップ&ビルドも積極的に行っています。店舗の大型化を実現する事で、豊富な品揃えを実現し、お客様にとって商品を見やすく選びやすい店内レイアウトが可能となります。また、店舗のバックスペースの機能性も見直され、従業員の職場環境も改善し、お客様へのサービスをさらに向上させる土壌づくりにもつながっています。出店したエリア内のお客様にケーズデンキが出来て良かったと喜んでいただける店舗づくりを目指しています。

#### 管理部

働きやすい職場環境づくりがテーマ

お客様をお迎えるのは店舗で働いている従業員です。いくら「お客様を大切に」と声を上げても従業員が働きやすい職場環境でなければお客様に満足していただくことはできないと考えています。年齢に関係なく、本人の成果、プロセスを公正に評価処遇する人事制度(ケーズチャレンジ・プロモーション)の仕組みが、従業員のモチベーションやチャレンジ精神を高め、人材から人財へ育む重要な役割を担うとともにお客様に最高のサービスを提供できるようにしています。

#### 監査室

コンプライアンス(法令遵守)を徹底し、社内監査で自らの更なる改善

私たちの周りにはたくさんの法律やルールが存在しますが、全店が円滑な店舗運営をするために、これらの趣旨を正しく理解し遵守していきます。社内監査では、日常業務で生じる様々なリスクを除いていくために積極的な助言や提案を行っています。また、社会の一員として更にコンプライアンスを徹底し、お客様から信用される店づくりに寄与することが私たちの使命です。

#### プロジェクトチーム

常に新しいテーマに向けて、チームが一丸となって取り組む

普段の仕事は通常の組織形態で行いますが、特定の課題(テーマ)を解決する時には特別編成のチームをつくります。プロジェクトの内容によって適切なメンバーを選抜し、計画の作成、予算の編成、スケジュールの設定を行い実行します。日頃の仕事とは異なる幅広い知識や経験を重ね、プロデュースのノウハウを学習・体験できるなど、従業員の能力向上にも大いに役立っています。



## スタッフ紹介

### Leader

店舗運営を考えスタッフを牽引する  
各店・各部門のリーダーたる心構え



2003年入社  
S.TSUNAJIMA

日々の気づきを大切にしています。共に働くスタッフが日々楽しく仕事できているか。お客様の満足できるお買い物のお手伝いができているか。店舗が常に適正な状態で保たれているか。その気づきが全ての人への親切につながり、ケースデンキのファンを大切にすることが私の仕事のやりがいです。



2004年入社  
M.OGAWA

私が心掛けている事は感謝をする事です。仕事は1人で出来るものではなく皆で協力して成果が出るのだと思っているので、日頃から一緒に働いていただいている従業員や協力店様に感謝し「ありがとうございます」の言葉を必ず伝え、お互いが気持ちよく協力しあえる職場作りを目指しています。



2006年入社  
T.OZAKI

出勤時、勤務中、退勤時にスタッフの表情をみて、あいさつや言葉を交わしています。スタッフが健康で楽しく働ける環境を作るため、少しでもいつもと違うようであれば、気にかけるようにしています。これからも一緒に働く仲間の異変に一番に気付ける管理者でありたいと思います。



2006年入社  
Y.BANDO

「笑顔」と「親切」を大切に、従業員が働きやすい職場環境をつくる事を心掛けています。相手に感謝を直接伝える事でたくさんの「ありがとう」が飛び交う店舗を実現できるように従業員と一緒に日々取り組み、地域一番の親切で笑顔あふれる店舗を目指しています。

2005年入社  
N.OGA



常に理想と現実を意識しています。スタッフには取り組むテーマに達成感を味わって欲しい。そして自分が得た達成感を部下にも味合わせてあげて欲しい。結果スタッフ間でも笑顔があり店内は明るく最終的にお客様に伝わります。理想に近づくように一緒に盛り上げたい。いつもみんなありがとう。

2002年入社  
K.KOIZUMI



スタッフの話をしっかり聴き、分かりやすく簡潔に話すよう心掛けています。コミュニケーションを深める事によって、スタッフが楽しくやりがいを持って仕事に励む事が出来ます。仲間とともに日々成長しながら、お客様からまた来たいと思っていただける、親切だと感じられるお店を目指しています。

2004年入社  
N.TOMIZAKI



常に感謝の気持ち、謙虚な気持ちをもってスタッフと接するよう心掛けています。どんな些細な事でも「ありがとう」と言い合える環境になれば、自然と笑顔も出ますし、困った時はお互い助け合いながら楽しく仕事が出来ると思っています。そういった店舗・会社になるよう日々努めています。

2015年入社  
K.YAMANISHI



スタッフが楽しく働ける環境作りを目指しています。ルールを正しく守ることで、全員が無理なく働ける職場になり、お客様からもご満足いただけるお店になると思っています。会社のルールに基づき、適切な店舗運営が出来るようになるアドバイスを日々心がけて各店舗を巡っています。

### Specialist

さまざまな分野で  
スペシャリストとして  
更なる高みを目指す

1998年入社  
Y.TAMAKI



出張修理センターでお客様、店舗、メーカー様の対応をしています。店舗での経験を活かし様々な相談にも真剣に耳を傾けることで、最後は満足していただき電話を置くことが接遇だと心がけています。ケースデンキの保証は無敵です。沢山の方にその素晴らしさをお伝えする事が私の仕事だと思います。

1991年入社  
N.NAKAI



私が入社して早30年が過ぎました。今でも初心を忘れずに仕事に取り組む事を心掛けています。一人ひとりのお客様を大切に、また親切に対応し、ひとりでも多くのケースデンキファンを増やしていけるよう、日々努力しています。また皆のお手本となる対応を今後も心掛けていきます。

2010年入社  
Y.SEKIGUCHI



「今日はパソコン教室に来てよかった」と毎回思っていたように意識しています。「できない」が「できる」ようになる喜びを会員様といっしょに感じられるよう、仲間とコミュニケーションをとりながら、よりよい教室づくりを目指して進んでいきたいです。

2016年入社  
H.KOMATSU



携帯電話コーナーで接客を行うにあたり、一人ひとりのお客様に合った機種のご案内はもちろん、プランの内容を分かりやすく丁寧にお伝えする事を大切にしています。お客様の生活がより便利で豊かになるよう、家電製品の購入に併せてブロードバンドサービスをご提案しています。

### Rookie

溢れ出すやる気と情熱を胸に  
未来に活躍する期待のルーキー達



2021年入社  
A.MIKI

日々、笑顔とお客様への積極的な声掛けを意識し、「あなたに相談して良かった」と思っていただけの接客を目指しています。お客様をはじめ、共に働く仲間や協力店様、メーカー様への感謝の気持ちを言葉で伝える事を大切に、精進していきたいと思っています。



2020年入社  
Y.HINO

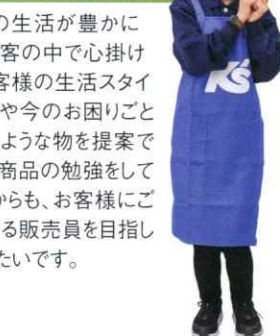
どんなに小さな業務も全力で取り組むことを意識しながら、毎日一生懸命、仕事に取り組んでいます。まだまだ分からないことも多いですが、担当するコーナーの先輩やお取引先様に支えられながら、お客様が笑顔でお帰りいただけるような案内ができるよう、日々成長していけたらと思います。

2021年入社  
S.ISHIDA



ご来店されたお客様に満足していただけるように、商品知識を身につけるだけでなく、経験豊富な先輩方に接客技術や接客話法についてご指導いただき、日々学んでいる最中です。お客様の安心につながるお声掛けで、ケースデンキのファンを増やしていけるよう努力していきます。

2020年入社  
S.NAGANO



私はお客様の生活が豊かになる提案を接客の中で心掛けています。お客様の生活スタイルにあった物や今のお困りごとが解決できるような物を提案できるように、日々商品の勉強をしています。これからも、お客様にご満足いただける販売員を目指し成長していきたいです。

2006年入社  
H.HIROSE

入社してから携帯売場を担当していました。育休明けを機に、初めて家電売場にチャレンジしています。子育ての両立もあり、戸惑う事も沢山あります。しかし、周りの温かい支えもあり、仕事も子育ても頑張れています。そして、何歳でもやろうと思えばできるんだと改めて感じています。



### Woman

働くウーマンの力強さが  
スタッフの活気となる

2013年入社  
R.MATSUMOTO



常にお客様の立場に立って、女性ならではの目線で生活の中での不便、お困り事を解決できるような商品のご提案を心掛けています。ご購入いただいただけで終わるのではなく、その後のサポートにも丁寧に対応し、ケースデンキに行って良かったと思っていきたいよう努めています。

2005年入社  
R.BANDO



私は現在2人の子供を育てながら、時短勤務をしています。慌ただしく毎日が過ぎていきますが、周りのスタッフのおかげで充実した日々を過ごせている事に感謝しています。次の世代のスタッフも笑顔で働けるように、私自身も日々成長するために努力しています。

2012年入社  
M.AKIYAMA



入社10年の節目となります。今まで沢山の店舗・役職を経験し、店の目標等に率先して取り組み、お店のスタッフの方々の意識が上がるようにしていました。その時楽しく取り組めたのもスタッフの方々ののおかげです。これからも一緒に働く仲間を盛り上げられるよう努めていきたいと思っています。

2016年入社  
Y.KUBOBUCHI



私が大切にしていることは、お客様の話を傾聴することです。提案した商品でお客様から「ありがとう」と感謝の言葉をいただけたときにやりがいを感じます。私は理美容商品を担当しており、女性目線で買いやすく、選びやすいことを意識し、また来たい店舗を目標に仲間と楽しく仕事をしています。

2007年入社  
T.MAITANI



配送センターの仕事は店舗スタッフ、協力店様、お客様など色々な人と関わります。店舗スタッフからは相談しやすく、協力店様は安全に仕事ができる。そんなセンターであればみんなが楽しく働く事が出来ると思います。そういった環境を作る事により、お客様にも満足をお届けしていきたいです。

2003年入社  
M.MITSUBAYASHI

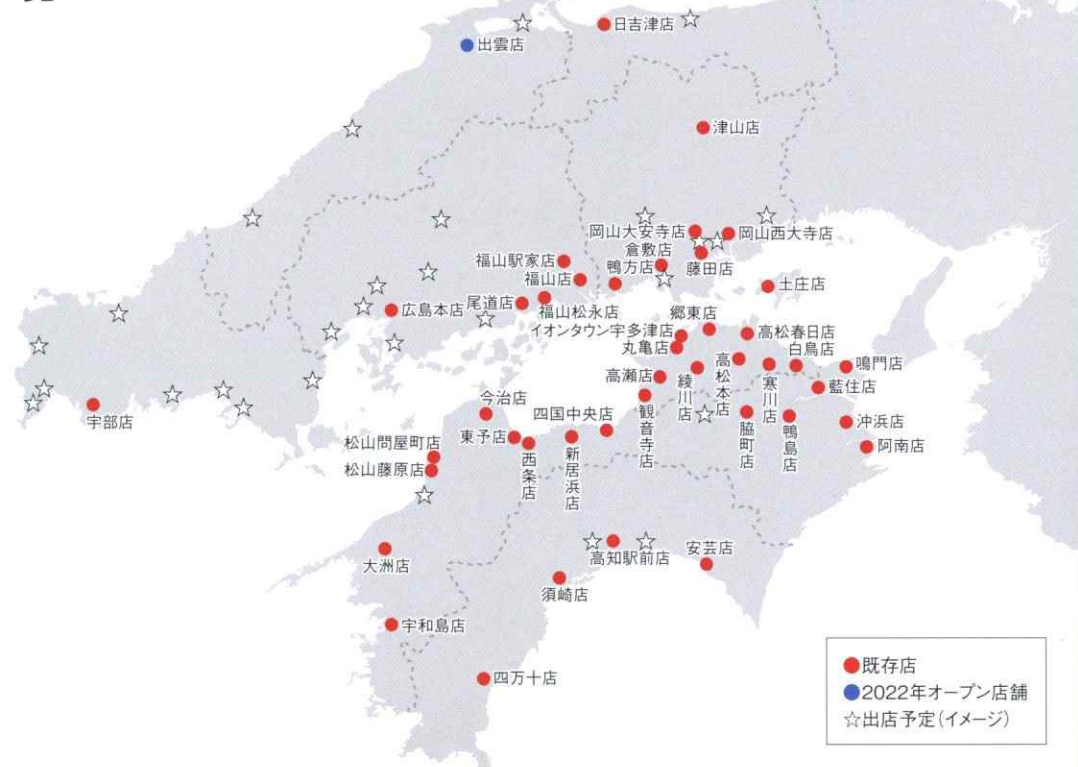


現在、配送センターの業務に携わっています。様々な業務や担当を経験して今があります。お客様と接する事が少ない部署ではありますが、ひとりでも多くのお客様に「笑顔」になっていただけるよう、配送や工事を担ってくれている協力店様と一緒に、日々精進しています。

### Background

ビッグ・エスとお客様を  
繋ぐ役割に誇りを持つ  
縁の下の力持ち

## ■ 店舗一覧



● 既存店  
● 2022年オープン店舗  
☆ 出店予定(イメージ)



## ■ 会社概要

(2021年3月期現在)

商号	株式会社ビッグ・エス
本社所在地	香川県高松市多肥上町1210
創業	1946年(昭和21年)7月
資本金	2億53百万円
代表者	代表取締役社長 岡田 達也
事業内容	家庭電化商品並びに関連商品の販売 及び附帯工事・修理 パソコン教室の運営
売上高	650億円
従業員数	1,497名(うち臨時従業員936名)
店舗数	43店(2022年出雲店出店後で44店)
ホームページ	<a href="https://www.big-s.co.jp">https://www.big-s.co.jp</a>

## ■ 沿革

1946年 7月	香川県長尾町で大坂無線電機製作所として創業
1957年 11月	有限会社大坂屋ラジオ店を設立
1974年 11月	商号を株式会社大坂屋に変更
1975年 12月	香川県大内町に出店(上智デンキ三本松店) チェーン化スタート
1978年 4月	政府認定ボランティアチェーンに加盟
1984年 1月	株式会社マツヤデンキ業務提携
1985年 5月	徳島県に進出
1992年 9月	酒類事業に進出
1995年 3月	カーデンキ株式会社(現 株式会社ケースホールディングス)と業務提携
5月	株式会社マツヤデンキとの業務提携を解消
1997年 10月	愛媛県へ進出 商号を株式会社ビッグ・エスに変更
2001年 11月	楽々(ラクラク)パソコン教室事業の教室展開スタート
2005年 10月	事業統合によりギガスケースデンキ株式会社(現 株式会社ケースホールディングス)のグループ企業となる

2006年 6月	旧本社(香川県高松市春日町)から新本社(香川県高松市多肥上町)に移転 高松本店を開店
2007年 3月	酒類事業から撤退
2008年 7月	岡山県岡山市に岡山大安寺店を開店し、岡山県に進出
2009年 12月	高知県高知市に高知駅前店を開店し、高知県に進出
2011年 3月	カマタマーレ讃岐とユニフォームスポンサー契約(3年間)
2015年 3月	「子育てサポート企業」として認定され「くるみんマーク」取得
2016年 8月	広島県福山市に福山松永店を開店し、広島県に進出
2018年 6月	「子育てサポート企業」として特例認定され「プラチナくるみんマーク」取得
2020年 6月	鳥取県日吉津村に日吉津店を開店し、鳥取県に進出
11月	山口県宇部市に宇部店を開店し、山口県に進出
2022年 1月	島根県出雲市に出雲店を開店し、島根県に進出

## ■ 関連会社

(2021年3月期現在)

商号	株式会社ケースホールディングス
本社所在地	茨城県水戸市桜川1-1-1
創業	1947年(昭和22年)3月
資本金	181億円
売上高	7,925億円 ※
従業員数	15,554名(うち臨時従業員8,660名) ※
店舗数	519店 ※

※…連結情報  
株式会社ビッグ・エスはケースデンキグループの一員として中国・四国エリアに家電量販店ケースデンキを運営しています。



株式会社 ビッグ・エス