



ここ
DCMで創ろう。
あなたの未来。

Do Create Mystyle



くらしの夢をカタチに



Do Create Mystyle

くらしの夢をカタチに

くらしに愛着がもてる、心はずむ毎日が生まれる。

家族の生活を楽しくする、またはひとりの時間を楽しむ。

こうしたいと思う、そこに自分らしさがある。

DCMブランドと全国に広がる私たちの店舗を通じて、

お客さまのくらしがその人の描く“Mystyle”に近づくことができたなら、

それこそ私たちの喜びです。DCMがお届けしたいのは、

そんな「新しい価値」と「創造力」です。



Top Message

時代が変わっても“暮らし”に寄り添う 企業でありたい

世の中のお客さまにより良い暮らしを提案するため、DCMは暮らしのインフラとして役割を果たしてきました。しかし、お客さまが必要とする商品の入手方法や購入方法は、ITの進歩やライフスタイルの変化に伴って、大きく変わりつつあります。こうした変化に対して、私たちも過去の成功体験にこだわることなく、新しいビジネスモデルを創造していかなければなりません。時代の移り変わりによって、消えていくビジネスがある反面、新たなビジネスを生むチャンスでもあります。

若い皆さんに期待することは、時代の変化を鋭敏に感じ取り、新しいことに挑戦していくこと。世の中に必要とされる企業であるために、新しい価値を考え、変化に対応しながら仕事を楽しめる方に活躍してほしいと考えています。また、そんな若手が活躍する挑戦に溢れる会社にしていきたいと思っています。DCMの考え方に共感していただける、好奇心と意欲に溢れる皆さんとの出会いを楽しみにしています。

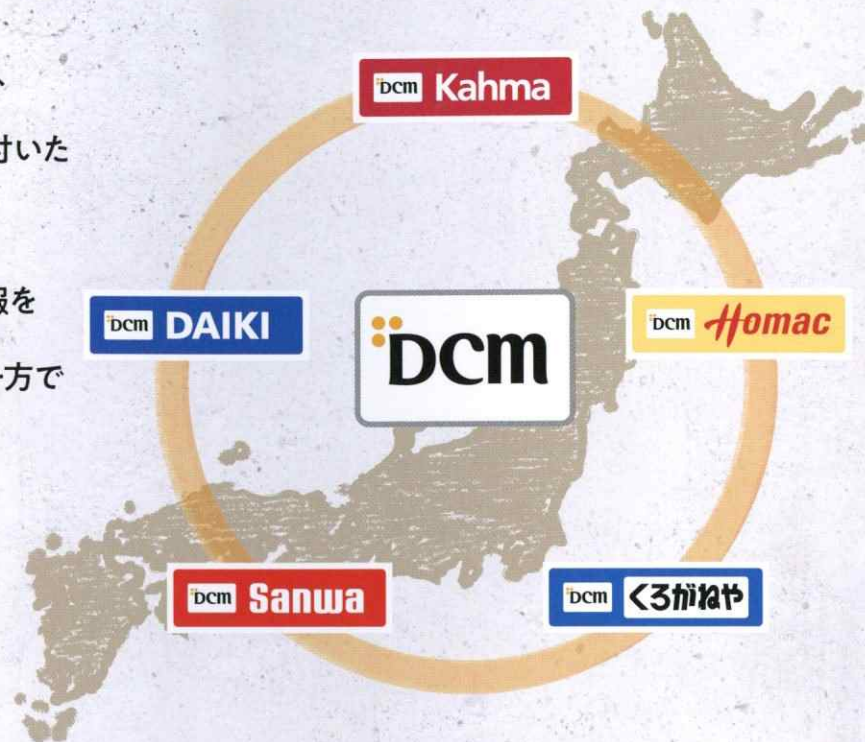
DCMホールディングス
代表取締役社長 兼 COO
石黒 靖規

DCMホールディングス
代表取締役会長 兼 CEO
久田 宗弘

DCMとは？

地域のニーズを集約し 全国のお客さまの暮らしに貢献

DCMとして全国に展開をしながら、
5つの店舗ブランドが各地域に根付いた
店舗運営を行っています。
それにより、全国から集まった情報を
商品開発や商品の導入に活かす一方で
各地域のニーズに応じた
商品・サービスの提供を
可能としています。



全国に673店舗以上

DCMは、DCMカーマ、DCMダイキ、DCMホームマック、DCMサンワ、DCMくらがねやの5つの店舗ブランド、およびケーヨーデイツーなどの関連会社からなる企業グループです。全国に673店舗以上を展開し、地域のお客さまに合わせた商品・サービスの提供を行っています。

※ 上記の他、ケーヨー172店舗を展開しています。 **D2 ケーヨーデイツー**

ホームセンター業界を牽引する リーディングカンパニー

DCM株式会社は日本のホームセンター業界2位(ケーヨー含めたDCMグループとして1位)の売上高を誇るリーディングカンパニーです。日本全国にチェーン展開する店舗網を、それぞれの地域に密着した店舗ブランドが運営するスタイルで、お客さまの日々の暮らしを支えています。

DCMグループとして

業界
売上 **No.1**

ドミナント戦略

ドミナント戦略とは特定の地域や路線沿いを対象に集中的に出店する事業戦略です。DCMは、5つの店舗ブランドが規模・形式・品揃えを変えながら、それぞれの地域に密着した出店を進めることで、全国各地でお客さまの暮らしに応じたサービスを提供します。



お客さまの暮らしを支える豊富な品揃え

大型店であれば、10万アイテム以上の品揃えがあります。日用品やインテリア用品、ペット用品やガーデニング用品、レジャー用品、DIY用品、防災用品など暮らしに必要な商品を幅広く取り扱っており、地域における「暮らしのインフラ」としての役割を果たしています。「DCMのお店に行けば、なんでも揃う」、お客さまにそう思っていただける品揃えを目指しています。



10万種類の品揃え



お困りごとの解決

ホームセンターでは、お客さまが何かに困って来店されることが多く、その手助けをすることが求められています。お客さまのお話にしっかりと耳を傾け、お客さまのご要望に沿った商品の提案を行います。

もちろん、お困りごとだけでなく「暮らしをもっと良くしたい」というお客さまの「暮らしの夢」を商品力と商品知識で実現することもホームセンターの大切な役割です。

多様なニーズに応える専門店の展開

DCMはホームセンターの出店と並行し、専門店の展開にも力を入れています。例えば、専門性の高い工具などを揃え職人さんの仕事を支える「プロショップホダカ」。小商圏型ホームコンビニ店「DCMニコット」はホームセンターの品揃えに加え生鮮食品や衣料品を扱い、高齢化が進む地域のお客さまの生活に寄り添います。



お客さまに商品が届くまで

店舗

お客さまの暮らしに役立つサービスを直接ご提供する最も重要な拠点が、各地に展開された店舗です。店内のご案内や商品情報のご説明など、接客を通じ店舗にいらっしゃるお客さま一人ひとりの理想の暮らしの実現、お悩みを解決するためのお手伝いをしています。

店舗の仕事

お客さまに快適にお買い物いただける店舗を実現するために、社員が中心となり従業員が業務を円滑に進められる環境づくりを行います。そのため「ヒト・モノ・カネ・情報」を管理しながら、売場の責任者として「マネジメント」を行うことが求められます。優先順位をつけ、計画⇒チームで実行⇒検証⇒改善のサイクルを回し、業務を進めていくことが基本となります。



サービスの提供、商品の提供

お客さまニーズの把握、地域情報の収集

お客さま



地域の販売戦略立案・店舗スタッフの支援

お客さまニーズ、地域情報のフィードバック

店舗サポートオフィス

東日本、中日本、西日本に拠点があり、本社と連携しながら、それぞれの地域に根ざしたより質の高いサービスの実現を目指します。地域のニーズを反映するための販売戦略立案をはじめ、スタッフの教育・トレーニングなどを行い、店舗運営を支えます。

店舗サポートオフィスの主な部署

- ・営業サポート
- ・店舗開発
- ・スーパーバイザー (SV)
- ・リフォーム
- ・物流・在庫管理など



DCM全体の販売計画立案

お客さまニーズ、地域情報のフィードバック

本社

DCM全体の事業戦略や販売計画の立案に加え、メーカーや商社、製造委託先などの事業パートナーと連携しながら新商品の企画・開発を行います。また、会社の経営に関するさまざまな計画も行っています。

本社の主な部署

- ・バイヤー
- ・商品開発
- ・マーケティング
- ・販売促進
- ・広報
- ・物流・在庫管理
- ・ITシステム
- ・総務・人事
- ・法務
- ・財務・経理
- ・採用・教育
- ・新規事業開発 など



製造委託

仕入れ

取引先様

- ・メーカー
- ・商社
- ・製造委託先*
- ・その他

※自社 (DCM) 商品の製造を委託している企業

DCMブランド商品の開発

お客さまにとって本当に必要な機能と品質とは？

DCMはお客さまが満足できる品質と納得できる価格を兼ね備えた商品の開発にこだわり、お客さま視点で考え抜かれた「DCMブランド商品」を積極的に開発しご提案しています。

DCMブランド 電動工具シリーズ

お客さまの声を参考に
「ちょうどいい!」にこだわった
オリジナル電動工具



開発者の声

初心者の方にもDIYを楽しんでいただくために、「軽量」かつ「コンパクト」にすることで、使いやすさを徹底的に追求しました。また、男性、女性どちらにも親しみやすいカラーやデザインにするために、さまざまな方の意見を取り入れています。価格もリーズナブルにすることで、DIYを始めてみたいと考えているお客さまにとっても「ちょうどいい!」電動工具になっています。

いちおしポイント

初心者の方でもDIYを楽しんでいただけるよう、シンプルな操作性を追求しています。10.8V(ボルト)のリチウムイオンバッテリーを採用することで、十分なパワーも備えた軽量&コンパクトな電動工具です。また、同シリーズでバッテリーや充電器を共有できる仕様にし、本体を別売りにすることで、作業目的に合った工具を購入しやすい価格で実現しています。

DCMブランド クローゼット収納シリーズ

ごちゃごちゃしがちな
クローゼットをすっきりさせて
今よりも暮らしやすく!



開発者の声

クローゼットの片づけに困っている方が多いという気づきがきっかけで着手しました。クローゼットと言っても人によって使い方はさまざまなので、できる限り多くの方に使ってもらえる商品を目指し、調査を実施しました。何を収納しているか?どんなことに困っているか?クローゼットのサイズ設定は?ということを考え、商品のラインナップやサイズなどを検討しました。

いちおしポイント

片づけに困るバッグを収納する「バッグポケット」、日常使いの衣類をたたんでしまえる「ハンギングラック」など、クローゼットのバーをうまく使って収納できる商品をメインに開発しました。お部屋に馴染みやすい「アイボリー」色で統一し、クローゼットの基本サイズに合わせた設定にしていますので、片づけが苦手な方でも使いやすい商品となっています。

商品開発部



世界を駆け巡り、「お客さまが本当に求めているもの」を生み出す

「お客さまが求めている商品とは何か」を常に考え、DCMブランド商品の開発を行っています。そのために、市場調査やモニター会を通して、日本全国のお客さまの声とお客さまと一番近い距離にいる従業員の声を参考にしながらマーケティングデータを収集しています。

パートナーとなるのは国内外のメーカー。価値ある商品の提供を実現するために必要であれば、積極的に海外のメーカーも開拓し、パートナーシップを構築しています。商品開発部は国内外を駆け巡り、お客さまのご期待にお応えできるようDCMブランドを強化していきます。



Cross Talk

若手社員がリアルに語り合う 仕事への想いと将来の夢

全国各地の店舗に勤務する若手社員が集合し、それぞれの仕事への想いを率直に語り合いました。共通の課題もあれば、一人ひとり異なる夢や目標まで、話題もさまざまです。真剣さの中にも笑いが溢れる、皆さんのちょっとだけ前を歩んでいる先輩たちのリアルな声をお届けします。

MIYAKE TAISUKE



DCMカーマ
21多治見店
三宅 泰輔
2017年入社

TAMAI EICHI



DCMダイキ
岡山店
玉井 映地
2017年入社

AOKI AKARI



DCMホームック
八王子みなみ野店
青木 亜香里
2018年入社

KUROTAKI EMI



DCMサンワ
下田店
黒滝 恵美
2018年入社

ONO TOMOKI



DCMくろがねや
稲城押立店
小野 智貴
2017年入社

三宅 僕は父も祖父も青果商で、もともと小売業には興味を持っていました。DCMが魅力的だと感じたのは、先輩社員が自分の仕事をとても楽しそうに語っていたから。みんなの入社動機はどんなことでしたか？

小野 僕の場合は、ホームセンターというよりも接客業という切り口で就職先を探していました。DCMは、地域に根ざした店舗運営をしていて、そこに魅力を感じました。

黒滝 私はDCMの店舗で、ペット関係の仕事がしたいと思って入社を決めました。ただ、店舗で働き始めたら、ペット以外

の業務もたくさんあって、それぞれが面白いと感じています。社会人になって、グッと視野が広がりました。

玉井 確かに仕事をやってみると初めてわかることがたくさんあって、視野は広がりますよね。僕はホームセンターの店員さんは「なんでも知っているカッコいいお兄さん」という印象で、子どもの頃から憧れて…。あんな風になりたいなと思って入社しました。

小野 そのカッコいいお兄さんにはなれたんですか？(笑)

玉井 うーん、どうだろう。自分では言いにくいな。

一同 (笑)

青木 私は働き方を重視して就職先を探していました。1か所のオフィスにとどまるのではなく、さまざまな場所に異動しながら経験を積みたいと思っていたんです。入社後、盛岡、東京の店舗と異動していて、まさに思い描いていた通り。今の店舗は以前の店舗と客層も客数も違って、いろいろなことが新鮮で毎日楽しく過ごしています。

チームで仕事をする醍醐味

小野 みんなが感じている仕事のやりがってどんなところですか？僕はもともと接客業に憧れて入社したので、お客さまから「ありがとう」と感謝の言葉をいただいた時にやりがいを感じます。

玉井 どんな時に感謝の言葉をいただきますか？

小野 いろいろあるけど、例えば、お客さまが望んでいることを会話の中から察知して、「それならこんな商品がありますよ」とお勧めした時ですかね。

黒滝 なるほど。そういう会話のキャッチボールがきちんとできているのはいいですね。私は今、主にサービスカウンターを担当しているんですが、まだ説明もしどろもどろでお客さまとうまく会話できない時があります。会話が上手な先輩が身近にいるので、そのスキルを学びたいなと思っています。

玉井 私は今、岡山の大型店で働いているので、チームで仕事をする醍醐味を感じています。初めは自分にノウハウがなくて苦戦していたんだけど、先々の計画を立てて、早めにパート社員さんに意思を伝えるように工夫したら成果につながるようになって、やりがいを感じることができました。

青木 チームで仕事をする面白さと難しさは、私も感じています。仕事の効率を高めるには、パート社員さんへの指示を的確かつタイミングよく伝えることが大切だと思っています。それがうまくいって、商品が飛ぶように売れると、すごく楽しくなります。

三宅 私は今、園芸コーナーを任されています。責任もあるけど自分の考えを売場にダイレクトに反映できる面白さがあります。

責任あるポジションで仕事をしてみたい

黒滝 皆さんの今後の目標や夢も聞かせてください。私はま

ず接客のスキルを高めること。少し長い目でみると、DCMでペット関係の店を出せたらいいなと思っています。今、学んでいることを責任ある立場で役立てたいですね。

小野 責任あるポジションで仕事をしたいという想いは、僕も同じです。管理職にならないと学べないこともあると思うから。あと、商品の仕入れも担当してみたい。いろんなことに挑戦していくことが今の夢ですね。

青木 黒滝さん、小野さんと同じで、私も多くの人をうまくマネジメントしていける人になれたらいいなと思っています。

三宅 青木さんはそれだけじゃなくて、他にもやりたいことがあるんじゃないですか？

青木 わかります？(笑)実は本社の情報システムにも興味があって、全体に目配りするような仕事にも挑戦してみたいという気持ちもあります。

玉井 私は人材採用の仕事に興味があって、一度は経験したいと思っているんですね。また、将来は会社のしくみを考えて、変革していけるような人材になりたいと思っています。

三宅 みんな、やってみたいことがいろいろあるんですね。僕も管理者の目線を経験してみたいし、本部の仕事も経験してみたい。どの部署に行っても活躍できるオールラウンダーを目指しています。今日はみんなと話ができて、たくさん刺激をもらいました。またお互いの店に戻って、切磋琢磨していきましょう！

※本取材は、2019年に行われたものです

社員紹介

工夫一つで売れ行きが

大きく変わる面白味。

リアル店舗の強みを活かしたい。

DCMカーマ
名古屋黄金店 チーフ
長谷川 一斗 2015年入社

H A S E G A W A I T T O

2018年からDCMカーマ名古屋黄金店で、インテリア・家電売場のチーフを務めています。担当商品は季節性のものが多く、節目での大規模な商品の入れ替えがあります。ベストなタイミングで、スムーズに商品を入れ替えることができるように計画を立て、担当売場の従業員に指示を出すのが私の重要な役割です。計画段階であらゆる事態を想定し、従業員から質問を受けた際に、明確に答えられるように心がけています。これまでの経験で印象深いのは、折り畳みできる踏み台の販売コンテストで、1位を取った時のことです。当初、洗濯での使用を想定した展示をしていたのですが、あまり売れなかったため、キッチンでの使用を想定した展示に変えたところ、驚くほど売れました。工夫一つで大きく売上が変わるのが、小売業の面白いところ。リアル店舗ならではの強みを活かした売場づくりで圧倒的な実績を出し、いずれは店長、エリアマネジャーになりたいです。

9:50

出社

10:30

担当売場の管理

商品の欠品状況を確認しパート社員に補充指示。その後、修理・オーダー・工事など、お客さまからの問い合わせ関連の確認、ベンダー様へのFAXの送付などを行います。

昼食

15:00

翌日以降に向けた準備

今後やらなければならない作業の確認と、パート社員の作業割当の整理。また、出来上がった広告を確認し、売場を作成します。

18:35

退社

1日の流れ

店長として

従業員が意欲を持って働ける

雰囲気づくりを心がけている。

DCMホームマック
白井店 店長
藤村 裕一郎 2011年入社

F U J I M U R A Y U I C H I R O

入社後、東京にあるDCMホームマックの店舗に勤務、同店副店長を経て、2019年から千葉県・白井店に店長として赴任しました。白井店は梨畑が広がる農村部に立地していて、農業資材などが飛ぶように売れるなど、都会にある店舗とは売れ筋商品がまったく異なります。当店で購入した苗から収穫したというスイカを差し入れてくださるお客さまがいらっしゃるなど、人情にも厚い土地柄です。このように多彩な地域性を経験できるのも、私たちの仕事の面白いところです。売上などの数値管理はもちろんですが、店長として最も気を配っているのは、従業員が意欲を持って働ける雰囲気をつくること。日々、さまざまな課題に直面しますが、朝は必ず明るい表情で従業員に声をかけ、一人ひとりの考えや気持ちを把握するように心がけています。今後は異なる部署も経験し、会社に対して新鮮な視点で提案できる社員になりたいと思っています。

7:45

出社

9:00

店舗オープン

お客さまに快適にお買い物いただける環境になっているか、しっかりチェックし店舗をオープン。オープンは店内の巡回やメールのチェック、連絡事項の伝達などを行います。

昼食

14:00

売場のフォロー

店全体の作業の中から優先順位を決めて、従業員に指示を出します。また、各売場の進捗を確認し、必要に応じて適時フォローを行います。

16:30

退社

1日の流れ



想像以上にチャンスを与える会社。

仕事のスキル向上はもちろん

人間としても大きく成長できる。

徳島エリア
エリアマネジャー
栗田 和洋 2001年入社

K U R I T A K A Z U H I R O

店舗勤務を経て、2011年から本社にてDCMブランド商品のパッケージ作成を、2013年からDCMブランド商品の商品開発担当者として寝具を担当しました。製造拠点である中国にも足を運び、円滑な製造・流通が行われるように努めました。DCMブランドの商品開発は責任の重い仕事でしたが、経営幹部からアドバイスをいただく機会を得られ、大きな財産になりました。2019年からは、徳島エリアのエリアマネジャー兼店長となり、模範となる店舗づくりを行いながら、数店舗を管理しています。季節商品や売れ筋商品の展開の仕方、各店舗で生じている課題の解決などについて、毎日のように各店長と話し合っています。私の経歴でもわかる通り、DCMには多彩な職種があり、想像以上にチャンスを与える会社です。与えられたポジションで一生懸命頑張れば仕事のスキル向上はもちろん、ビジネスパーソンとしても大きく成長することができるでしょう。

11:00 入社	11:30 店舗の巡回	昼食	19:30 閉店準備	19:45 退社
1日の流れ	管轄する店舗を巡回し、作業の確認や指示を行います。本部からの案内書を確認しながら作業の振り分け、周知案件を共有していきます。		1日の売上を確認して閉店準備。レジなどのお金の管理や社員・パート社員からの各種申請を確認し承認をしていきます。	



学ぶ気持ちと好奇心を大切に。

DCMのお客さまに

喜ばれる商品を生み出していきたい。

本社 商品統括部
マーケティング部 主任
小椋 由葉 2013年入社

O G U R A Y U M A

北海道、茨城県の店舗を経験し、2016年に本社へ異動してきました。異動後は、店内販促物の作成、DCMブランド商品のパッケージ作成を経て、2018年からDCMブランド商品の色柄・デザインを担当しています。自分の企画物を初めて店舗で目にした時は、体が震えるほど感動したのを覚えています。今の仕事に移った当初、私はデザインのことなど何もわからず、戸惑っていました。そんな時上司から、「いろいろなお店を見て回るといいよ」とアドバイスを受け、さまざまな業態の店舗を徹底的に見て回りました。デザインは正解のわかりにくい世界ですが、たくさんの売場を見て回った結果、自分の考えに1本芯が通ったような気がします。今は中国にも出張し、生地市場や工場を見て知識を深めているところです。常に学ぶ気持ちと好奇心を大切にしながら、DCMのお客さまに喜ばれる、ワクワクするような商品を生み出していきたいと思っています。

9:00 入社	11:00 商品のデザイン	昼食	16:00 マーケティング調査	17:45 退社
1日の流れ	イラストなど画像を加工できるPCソフトを使用して、DCMブランド商品のデザインを作成します。		商品の売上などの数値検証や雑誌を閲覧するなどしながらマーケティング調査を行います。	

DCMのキャリア

入社後は、さまざまな店舗、本社部署の経験を通じてキャリアを形成していきます。まずはお客さまにサービスを提供する「店舗」からキャリアをスタートし、ホームセンター事業の本質の理解を深めます。その後は、仕事の幅を広げながらステップアップしていきます。

	店舗	本社
経営職	統括部長	統括部長
上級管理職	販売部長	部長・室長
中級管理職	エリアマネジャー	課長
	店長	マネジャー
初級管理・監督職	副店長	主任
リーダー職	チーフ	主任
担当職	担当者	担当者

キャリアステップ例

1年目

4年目

担当者



Aさん

園芸担当として配属。初めのうちは先輩にフォローしていただきながら、接客を学ぶ毎日。1日でも早く「お客さまの力になりたい」と思い、積極的に業務に取り組む。

チーフ

チーフとして別の店舗に異動。店舗が変わることで、最初は少し戸惑うが、お客さまのニーズが店舗によって異なることを知り、改めて仕事の面白さを感じる。

担当者



Bさん

学生時代の接客アルバイトの経験を活かしたいと考えDCMに入社。配属先の店舗で先輩やパートさんたちに助けられながら日々自分の成長を実感。

チーフ

チーフになり、新入社員や新人パートさんの教育を担当。人に頼られる立場になり、責任感が増すとともに、やりがいも大きくなる。

担当者



Cさん

接客や販売の仕事は未経験だったこともあり、慣れるまで時間はかかったが、担当する売場の売上を一気に上げることに成功し、仕事の面白さに目覚める。

チーフ

チーフに昇格し、売場だけでなく人のマネジメントも任せられるようになる。仕事がさらに面白くなると同時に、DCMブランドの商品開発に興味を持つようになる。

研修

7年目

副店長

異なるエリアの店舗へ異動。日々、地域によって異なる特性を学びながら、社員と意見交換をしていく中で、考え方が柔軟になり、視野が広がる。

主任

チームリーダーとしての成果が評価され、店舗サポートオフィスに異動。店舗スタッフを教育する部署にて新しいチャレンジが始まる。

主任

商品SV部に異動。店舗から得た市場ニーズの情報をもとに、自ら商品の仕入れを提案。全店の売上へ影響を与える仕事に、店舗とは違うやりがいを感じる。

10年目

店長

副店長の経験を活かし、お客さまや会社に対してさまざまな提案ができるようになる。現在はチェーンストア経営のしくみづくりに興味を抱く。

副店長

副店長になり、新たなキャリアがスタート。担当者時代に比べ、視野が広がり自分の成長を実感。お客さまに支持される店舗を目指す。

主任

商品開発部の主任として本社へ異動。商品の仕入れだけでなく、念願のDCMのブランドの新商品開発にも参加。大ヒット商品の開発を目標に掲げる。

役職	階層別研修	課題別研修	自己育成
上級管理職	次世代経営者研修 次世代リーダー研修	評価者研修 グループ選抜研修（異業種交流研修・海外派遣研修等）	推薦図書・通信教育制度 資格取得制度
中級管理職	新任店長研修	商品知識研修	
初級管理・監督職	新任副店長研修 階層別育成研修		
リーダー職	新任チーフ・主任研修		
担当職	新入社員研修 入社2年目研修 入社3年目研修		

社員全員のステップアップを支えるさまざまな研修を用意しています。入社後は、業務の習得や仕事の意識・思考の醸成を目的とした定期的な研修を実施。その後も、キャリアに合わせた各種研修を受けながらステップアップを目指します。

新入社員研修

入社後、1か月間の研修を行います。研修では、接客マナーはもちろん「小売業の専門用語」「売場づくり」「物流のしくみ」など、店舗で働くうえで必要となる基礎を学びます。接客業経験者はもちろん、未経験者にも安心して社会人としての第一歩を踏み出してもらうため、しっかりとフォローします。

新任店長・副店長研修

役職が変わると、マネジメント範囲が広がったり、店舗全体の経営管理を任せられたりと新しい役割が求められます。新任研修では、マネジメントの知識や技術、また部下の指導・育成方法などを学ぶことができます。

選抜研修

自社、業界の枠にとらわれない知見を広げることを目的とした異業種交流研修や、アメリカのチェーンストアを視察する海外派遣研修、選抜された社員を一堂に集め、マネジメントやリーダーシップを学ぶ研修などを実施しています。知識・技術の習得はもちろん、社員同士の絆を深める機会にもなっています。

地域への取り組み

地域社会の一員として貢献できることを考え続けます

地域に根ざし、そこで生活するお客さまの暮らしを支えていくためにホームセンターを展開するDCMには何ができるのか、私たちは常にお客さまのために必要なことを考え、具現化することで地域社会に貢献していきます。

お客さまのDIYをサポートする工作イベントを開催



DCMの一部の店舗では、お客さまのDIYをサポートするために、自由に利用することができる作業スペースを設けています。初心者の方やお子さまでも手軽にDIYが体験できる工作イベントを定期的に開催し、「自分でつくる楽しさ」を提供しています。

自然災害発生時の支援活動



DCMでは一部の地域の自治体・警察などと物資の供給協定を締結しています。また、屋上駐車場を災害時の一時避難場所として使用いただけるようにするなど、お客さまの災害対策に貢献しています。

2007年から継続している植樹活動



2007年からカミネッコン^(※)を用いた植樹活動を継続し、2013年からは東北・関東で津波により破壊された海岸保安林の再生に取り組み、2018年には岩手県盛岡市・埼玉県秩父市でも植樹を行っています。

※再生紙段ボールを使った紙枠型の植樹ポット

相次ぐ自然災害に備えた防災普及イベントを全国各地で開催



ここ数年の自然災害多発化に応え、全国各地の店頭で防災普及イベントを開催し、話題の最新防災グッズや防災に関するアイデアやハウツーをご紹介します。また、内閣府や総務省の後援のもと、事業者向け災害対策セミナーを開催しています。

自主防災組織・企業への家具転倒防止策に関する研修や小学校での防災授業など、地域の防災意識向上のための活動を展開。また、社員の防災士の資格取得も推進し、社会貢献的な役割の強化を進めています。



DCM×子ども夢の商店街「ハタラクKIDS GARDEN」

地域の持続的発展を願い、子どもたちが主役の商店街「ハタラクKIDS GARDEN」を開催しています。子どもたちが「お店屋さん」を通して働く意義や楽しさを学ぶことができるイベントとなっており、ここで使う「おむすび通貨」は地域の提携店で本物のお金として使うことが可能です。



健康面のケアから育児・介護支援などの生活面のサポートまで

DCMはさまざまな制度を用意し全ての社員が長く安心して活躍できる環境を整備しています。

医療・健康サポート

社員が健康で働き続けられるよう、勤務間インターバル制度(終業時刻から、次の始業時刻の間に一定時間の休憩を設ける制度)を導入しています。また、ストレスチェック診断や健康診断のオプション受診などの制度を設け、一人ひとりが健康状態を把握し、病気の早期発見・早期治療に努めることができるようサポートしています。

育児・介護支援

仕事と子育て、介護の両立ができるような制度を豊富に設けています。

例) 介護休業(介護対象者1人につき通算365日の休業取得可能)、介護短時間勤務制度、産前産後休業、育児休業(子どもの3歳の誕生日前日まで取得可能、男性の取得も可能)、育児短時間勤務制度(子どもの中学校就学前まで短時間での勤務可能)、復職制度 など

資産形成支援

社員が生涯設計を行うことを推奨する目的で、財形貯蓄に対する補助制度を設け、毎月の拠出額に対して一定の金額を補助しています。また、社員が自社の株を保有し、自ら企業価値を高め、資産形成を図ることに対しても、拠出額に対して一定の金額を補助しています。それ以外にも、毎月会社が社員の年金口座に掛金の積立を行う「確定拠出年金制度」を設けています。

その他制度

社宅制度(家賃補助、異動に伴う引越費用の補助・支度金制度)、慶弔見舞金制度、DCM団体定期保険、定年後再雇用制度、DCM団体保障制度(死亡保障制度、入院保障制度、LTD制度^(※):団体長期障害所得補償保険)

※LTD制度:社員が病気やケガなどにより働けなくなった場合に収入を補償する制度です。

Q&A

DCMにご応募いただいた学生の皆さんから寄せられたご質問から特に数が多かった4つの内容についてご紹介します。

その他、気になることがあればお気軽にご質問ください。

Q1. 配属先はどのようにして決まりますか?

本人の適性、本人の希望、会社の状況などを総合的に判断して配属先が決まります。その後の成長にも大きく関わってくる大切なことですので、新入社員の配属は、教育環境が整った店舗になります。

Q2. 入社後の教育について教えてください。

入社後は約1ヶ月間の集合研修があり、その後も配属店舗で研修(OJT)が行われます。集合研修は基本的なお客さまへの対応方法はもちろん、会社組織や人事制度についても学びます。店舗でのOJTでは、売場管理や店舗運営など、実務を習得し、「売場の担当者」として業務を遂行できるようにします。

Q3. 転勤について教えてください。

入社後は育成の観点からジョブローテーションを行いますので、3~5年を目安に異動があります。転勤の範囲は「全国転勤可能」から「エリア限定勤務」といった勤務地区分の幅を設けており、ご自身のライフスタイルに合わせて選択をしていただくことが可能です。

Q4. 店舗勤務から本社勤務へ、というようにキャリアチェンジはありますか?

もちろんあります。タイミングは人によってさまざまですが、入社数年目で本社に異動となる場合もあれば、店舗で経験を重ねて店長を経験してから本社に異動となる場合もあります。また、「こんな仕事をしたい」「〇〇部の業務を経験したい」など会社に対して自己申告をする機会が年に一度あり、その希望と本人の能力・適性に応じて配属先を決定します。

企業情報



DCM株式会社

住所：〒140-0013 東京都品川区南大井6-22-7 大森ベルポートE館

TEL：03-5764-5262

設立：2021年3月1日

資本金：1億円

従業員数：4,248名(2020年2月時点)

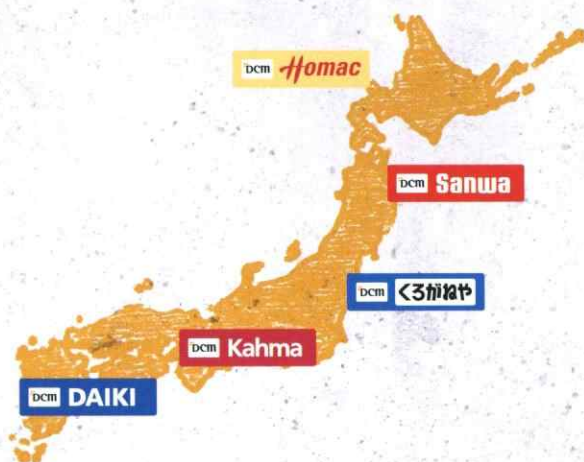
売上高：4,347億0,000万円(2020年2月期)

URL：<http://www.dcm-hc.co.jp/recruit/>



採用情報の詳細は
QRコードよりご覧ください。

2021年3月1日以降公開



東日本店舗サポートオフィス

住所：〒004-8611 北海道札幌市厚別区厚別中央3条2-1-1

TEL：0120-36-5314

中日本店舗サポートオフィス

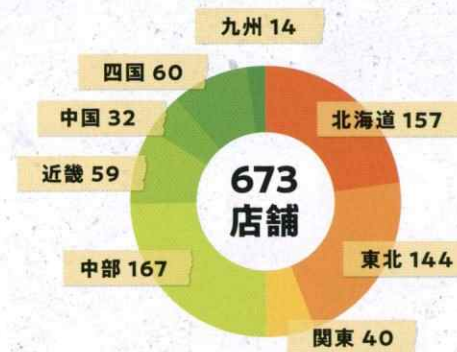
住所：〒448-8535 愛知県刈谷市日高町3-411

TEL：0566-25-2030

西日本店舗サポートオフィス

住所：〒791-8517 愛媛県松山市美沢1-9-1

TEL：0120-371-417



(2020年2月時点)