

Enjoy!

It



人生は
自分にしかない
宝モノを
見つける旅…
ナンテネ

キーちゃん

ダイちゃん

Yourself

それ、
DCMダイキで
見つかる!

DCMダイキ株式会社



大きな節約 豊かな暮らし



目標に向かって歩める人こそ DCMダイキの本当の宝物です



DCMダイキ株式会社
代表取締役社長
小島 正之

中四国・近畿を中心にホームセンターを展開しているDCMダイキ(株)は、DCMカーマ(株)、DCMホームマック(株)、DCMサンワ(株)、DCMくろがねや(株)と共同持株会社DCMホールディングス(株)を運営する国内最大のホームセンターグループの一員です。弊社は創業以来、“人で勝つ”をモットーに成長を続けてきました。この組織を支えているのは、“人”以外の何ものでもありません。会社から与えられた仕事をマニュアル通りにこなすだけでなく、自らの目標を達成するために、個性を生かし、仕事を工夫できる人こそ、本当の宝物です。明るく元気でポジティブな方なら、弊社の中でずっと輝き続けられる場所を見付け、人財という宝物になっていただければと思います。



Demand Chain Management
お客さま視点からの流通改革

そこは
「暮らしを楽しむ」が集まる場
キミのその目で、確かめてみよう!



見学のススメ

お客様の立場で考え、工夫することで
店舗の品揃えやサービスが進化します



販売統括部 販売第二部
販売部長
上甲 正宏

弊社は社是にも掲げているように「顧客第一」に徹しています。例えばご挨拶はお客様の立場で考えた結果、時間帯により文言を変えており、陳列は商品をより深く知っていただくために“触って試せる展示”を多く取り入れています。またエリア毎に「修理センター」を設けることで、家電や工具などの修理期間短縮にも努めています。店舗の入口付近やメイン通路の陳列商品は定期的に入れ替えています。 「なぜ今この商品なのか」を考えながら店舗を見てもらえると、弊社への理解が深まると思います。



大型店
【売場面積】
1万㎡以上の超大型店
【取扱商品】
約7万点



標準店
【売場面積】
約3,300㎡
【取扱商品】
約5万点



小型店
【売場面積】
約1,000㎡
【取扱商品】
約3万点

●くわしくは→ [DCMダイキ採用情報](#) [検索](#)



ベテラン農家から
新人ガーデナーまで
まとめて面倒見ちゃいます
カモ〜ン!

専門スタッフならではの感性を生かした
フラワーショップ「ヴァンベール」

お客様の暮らしをより素敵に演出します



商品SV部 園芸ライン
スーパーバイザー
夏目 将利

私は、ギフト商品や観葉植物を中心に取り扱うフラワーショップ「ヴァンベール」にて、仕入れや売場づくり、スタッフへの技術指導などを担当しています。これまでの園芸コーナーは、ガーデニングや農業資材が中心でしたが、切り花や鉢植えなどを取り扱うことで、お客様の暮らしをもっと素敵に演出することが狙いです。今後も出店を続けていき、「花ならダイキ」と言われるようになるのが私たちの目標です。豊富な品揃えと専門スタッフの感性を活かした売場づくり&商品づくりをこれからも進めていきます。



Pick up 商品
金物用品

あえて“ネジ”を
ピックアップするなんて
無理やり“ねじ込んだ感”が
ぬぐえません

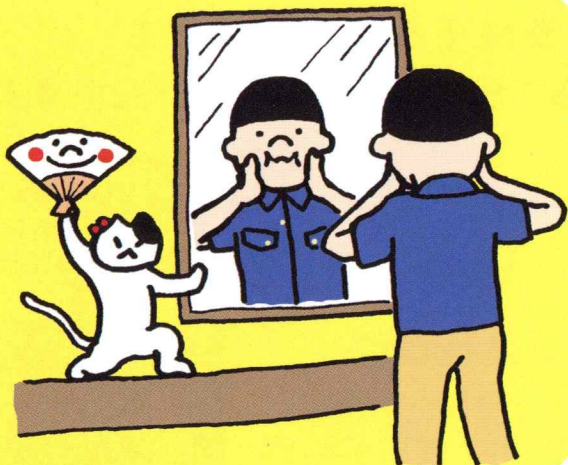
ネジの良さをどう伝えるのか
一見単純そうなテーマでも
“売る”となると奥が深いんですよ



商品SV部 HIライン
スーパーバイザー
松田 明洋

1店舗に数百～数千アイテムあるネジの中でも、木工用の「造作ネジ」に注目してください。高価な造作ネジには高度な機能があり、「薄い板にねじ込んでも板が割れない」、「電動工具の消費電力が少ない」など“職人さん好み”に仕上がっています。その秘密はネジの先端部分。少し大きくなっており、削りかすが効率的に排出できます。この“奥深さ”をお客さまに伝えるべく、売り方も工夫しています。「たかがネジ、されどネジ」。店の売上につながり、お客さまに喜んでいただけることに商品の垣根はありません！

DCMダイキの取り組み
住まいの便利サービス



私たちの部署は文字どおり
“スマイル”が大切！
今日も笑顔で行ってきます！

お店でお買い上げいただいた照明器具や
蛇口、換気扇などの取付・交換工事をはじめ、
網戸の張替え、家具の組立配送など、
“住まいのちょっとしたお困りごと”を
承っています。ご自宅に女性スタッフが
伺うこともあるのですが、一人暮らしの
お年寄りや女性からは「安心できる」と
好評です。販売から工事までを一貫して
対応できる点も、“DCMダイキならではの”
強み。最後まで責任を持って、お客様の
お困りごとを解決いたします。



リフォーム・住まいるヘルパー部
住まいるヘルパー周桑主任

客野 杏菜

DCMダイキの取り組み
耐震



“地震の不安からお客さまを守る
仕事って、カッコいい！”って
自信を持って言えます！地震だけに

耐震工事は手続きが煩雑なため、ほかの
ホームセンターでは敬遠しがちですが、
弊社ではお客さまに暮らしの安心・安全
を提供するために積極的に取り組んでい
ます。2013年の松山市の住宅耐震改修
事業では、一般建築会社が多くいる中、約
20%のシェアを獲得しました。耐震工事
を含むリフォーム事業では、ホームセン
ターという“敷居の低さ”が受注に繋がっ
ており、常連のお客さまが“買い物ついで”
に相談に来られることも多いですね。



リフォーム・住まいるヘルパー部
リフォーム美沢主任
建築士1級

水田 和美

DCMダイキの取り組み
産直市



「食べることは生きること」
この言葉を耳にするたびに
プロとして身が引き締まります

2014年の社内公募がきっかけで、現在は美沢店の産直市で鮮魚を担当しています。弊社には「女性には鮮魚担当は無理」などという既成概念はなく、誰でも“やる気”さえあれば“挑戦する場”を与えてもらえます。この仕事のやりがいを感じる瞬間は、私がおすすめした魚を買ったお客さまが、笑顔で食卓を囲む様子を思い浮かべるときですね。お客さまの笑顔がいつまでも続くように、私は「食べること」を通して「生きること」を応援します。



産直美沢 鮮魚担当
伊 安津子

DIY

DCMダイキの取り組み
女性社員プロジェクト



女性ならではの発想で、未来の
ホームセンターを造ってみたい！
目指すは、DIY女子の聖地！

2012年12月から女性社員の人材活用を目的にした「女性社員プロジェクト」がスタートしました。女性のお客さまが多いことに着目し、女性目線での売場づくりや商品選び、女性が使いやすいトイレの設置などを推進しています。また「女子DIY倶楽部」を立ち上げ、女性でも簡単・気軽にDIYが楽しめる環境づくりにもチャレンジしています。これまで“男性寄り”だったホームセンターのイメージを、女性のかで変えて行きたいですね。



「女子DIY倶楽部」のイベントの様子



「責任は取るから自由にやれ!」と 一度部下に言ってみたい若手管理職

ハードライン商品統括部 住設・EXライン 部長 和氣 稔 (DCMホールディングス出向)



DCMホールディングスでは事業会社の仕入れを一括して商談し、各事業会社の商品部は店舗ごとに季節や地域に合わせた品揃えを決定しています。いずれも販売計画がベースになりますが、精度の高い計画を立案するには過去の販売実績や新商品情報、競合店情報、売場の意見などを把握することが重要。それらを集め、会社の

方針に沿って仮説を立て、最終的な販売計画を立案・実行します。売上・荒利益などの数値(=結果)を分析し、計画を修正しています。販売計画を立案するにあたり、部下には「地域のお客さまが必要としている商品」を仕入れるよう指導しています。部下が立てた販売計画で良い結果が出ると部下の成長を感じ、自分のことのように嬉しいですね。



仕事を楽しむ。感謝の気持ちを忘れない

愛媛県松山市北部の5店舗と今治市の3店舗の計8店舗を統括するエリアマネジャーをしています。エリア店舗の社員に対し、会社の方針や各部門の指示を伝えて理解させ、同じ方向に向かって行動させることで、各店舗の売上目標を達成させるのが大きな仕事です。



エリア内には正社員・パート社員などを合わせ約200人の社員がおり、経験年数や価値観

は違いますが、日頃からコミュニケーションを取り、信頼関係を築いておけば、比較的スムーズに意思統一が図れます。またこれまで以上に「お客さまから信頼され、指名される社員」を育てることで、活気溢れる店舗を増やしていきたいですね。そのためには接客中の笑顔が大切。商品知識や技術を習得し、仕事に自信が付けば、お客さまの前でも自然な笑顔が出せるようになります。



“面倒見の良さ”で慕われる 若手の兄貴分的エリアマネジャー

愛媛第二エリアマネジャー 丹生谷 雄大



キャリアモデルとなる憧れの存在として 女性社員を“勇気づける”女性管理職

販売統括部 営業サポート部長 安田 和美



営業サポート部は、店舗が「顧客第一」に徹することができるよう後方支援する部署です。お客さまへの応対時間を少しでも多くするために店舗環境を改善したり、全店の従業員が同じクオリティで業務ができるよう運用を考えています。またCS(顧客満足)向上のための接客指導も行っており、約4000人の



従業員が笑顔で接客できる環境づくりを目指しています。さらに店舗と本部各部署がそれぞれの役割を果たせるよう、連携を図るのも重要な仕事の一つ。昨年、部署内に「女子DIY担当」が新設されましたが、女性ならではの発想を生かし、女性社員が活躍できる職場づくりにも取り組んでいます。



そうすれば、宝モノはきっと見つかるはず



美沢店でHK(ハウスキーピング)部門を担当しています。HK部門は日常生活に必要な商品などで構成されており、売れていくスピードも速いため、素早い商品の補充、倉庫や在庫のわかりやすい管理がとても重要になります。商品補充の頻度が高く大変な時もありますが、自分の作った売場から商品が売れているのを見るとうれしく思い、やりがいを感じます。また、自信を持って接客を行えるよう、

商品の勉強を積極的にしています。そのかきもあって、DIYアドバイザーや自転車安全整備士、自転車技士の資格を取得することが出来ました。今までは素人ではできないだろうなと思っていたことも、ちょっとコツを掴むだけで意外と簡単にできてしまうんだと分かったときはおもしろくてついつい誰かに話したくなってしまいます。これからもお客さまに笑顔で買い物をしていただけるよう、いろいろな勉強をしていきたいです。



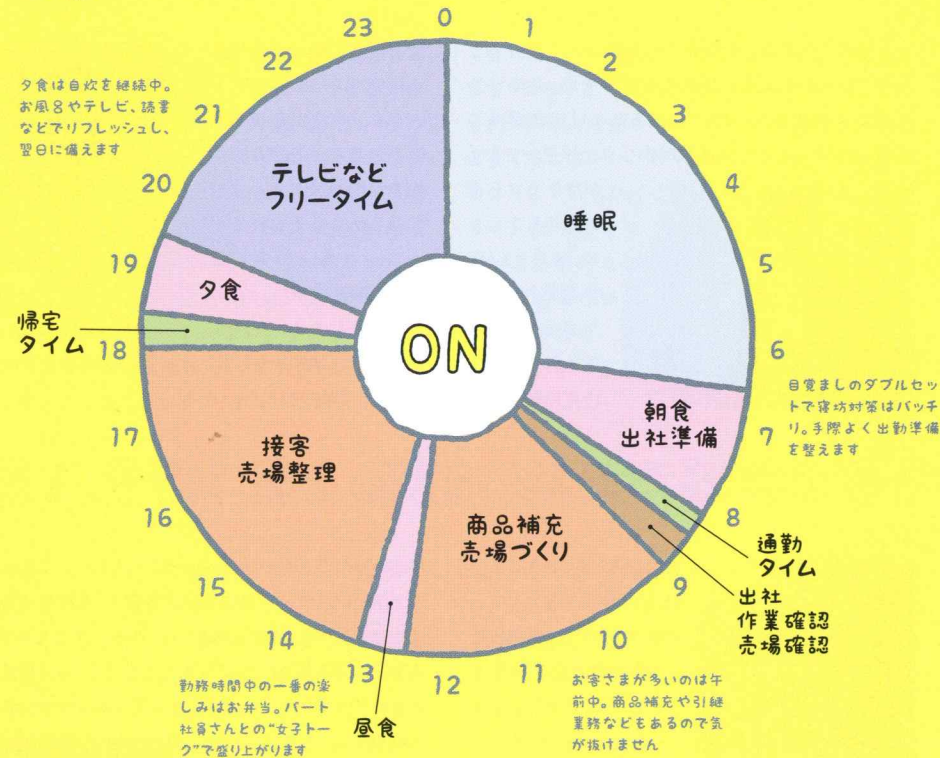
オシャレや遊び以上に自転車や 商品の知識を吸収したい若手社員

美沢店 長原 龍之介

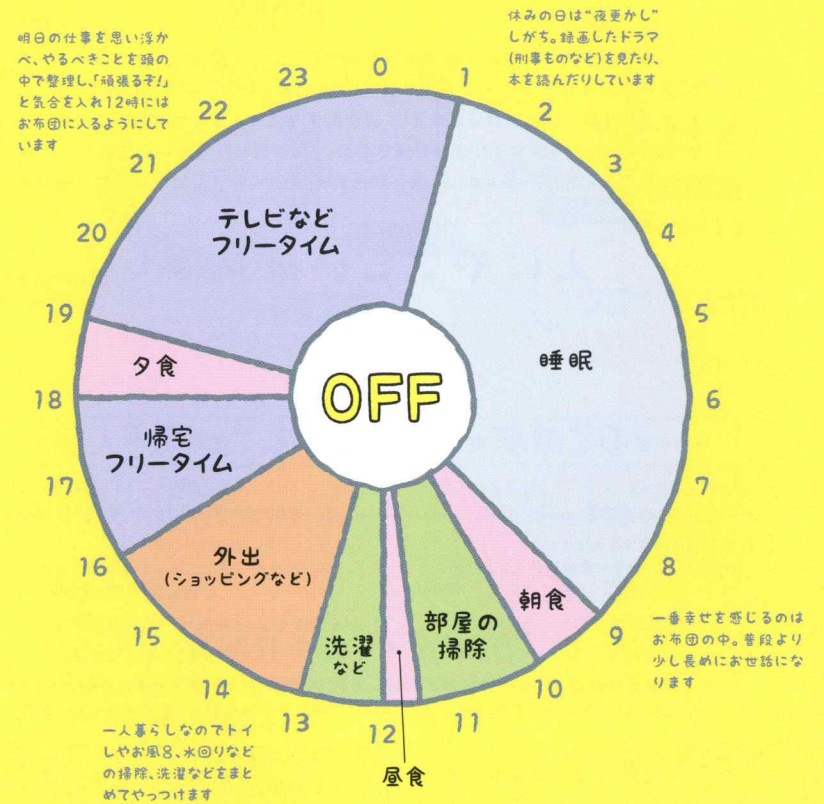




実践的な教育&指導でスキルアップ!
お客さま目線の売場づくりに励んでいます



ショッピングモールでの“ぶら歩き”や
晴れの日の洗濯でリフレッシュしてます



川島店で日用消耗品を担当しています。取扱商品が多くて覚えるのにまだ必死ですが、自分のアイデアが生かせるディスプレイや売場づくりはとても楽しい仕事です。並べ方一つで売上が変わるので、責任とやりがいを感じます。入社前は知らないことばかりで少し不安でしたが、2週間にわたる新入社員研修

(4月)の実践的な内容と先輩社員がマンツーマンで半年間指導してくれる「トレーナー制度」のおかげで、入社後は自信を持って業務に当たれます。2年目にDIYアドバイザーの資格を取得したため、今後は自転車安全整備士などの資格を取り、これまで以上に“お客さま目線”での接客や売場づくりができるよう、日々探究心と好奇心を持って頑張りたいと思います。



月に10日程ある休みの日には、近くのショッピングモールに出掛けて、ショップやカフェ、本屋さんを回ることが多いです。また子どもの頃から工作が得意だったので、今でもめいぐるみやフィギュアづくりに挑戦していま

す。天気の良い日の洗濯もリフレッシュするのに最適です。職場で見つけた便利グッズを実際に使って、その効果が実感できるとテンションが上がります(笑)。休日でもスーパーなどに行くと商品棚がつい気になるのですが、新しい陳列方法を発見したら覚えて帰り、翌日、自分の職場で試すこともあります。



・社是

わが社は顧客第一に徹し、社業を通じて社員の生活向上を
図るとともに地域社会の発展に貢献します

・社訓

1. 人より一歩でも前をあゆめ 人並みのあゆみでは価値がない
2. 常に計画を立て スツテモ ムイデモ やり抜く粘り強さと実行力を持て
3. きょうと同じことを繰り返すまい 日々新たな工夫を重ね開拓の心をみがけ
4. 誠意とは じょうずなことばでも物でもない 血の通った暖かい心である
5. 健康なからだから たくましい活力が生まれ やわらかい笑顔から美しい心が生まれる

「スツテモ ムイデモ」
っていうのは、
会長の出身地の方まで
「何がなんでも」の
意味です!



・企業スローガン

人にやさしい未来づくり

DCMダイキで活躍している『人』

向上心を持った『人』

変化をチャンスと捉え、
常に改善・改革の意識を持って取り組む人

自主的な働きかけのできる『人』

自ら周囲に働きかけ、
周りの仲間を巻き込みながら物事を進めている人

DCMダイキの研修制度

知識や経験は皆さんの財産になります。実務や机上では得られないことを身につけたり
ひとつ上のキャリアを目指すために、ダイキではさまざまな教育・研修を行っています

新人社員研修

社会人としての心構えやビジネスマナー、店舗で必要な実務を習得していただきます。全員がゼロからのスタートですので、皆で助け合うことで同期の絆も深まります

新人社員フォロー研修

入社約半年後にフォロー研修を行います。仕事に慣れてきたころに再度基本を見直しつつ、同期が全員集まることで、お互いの成長を感じることができま

商品勉強会

担当する部門の商品知識習得のため、商品勉強会を各エリアで定期的に行います。メーカー様を講師に迎え、商品の使い方や接客時のワンポイントアドバイスなどを習得します

DCM合同米国視察研修

DCMグループ合同で、アメリカ西海岸、ロサンゼルス、ラスベガスを中心に注目店舗や新しい業態の店舗を視察し、最新のチェンストアの手法を学びます

・DCMネットワーク

現在、DCMホールディングス全体での出店エリアは37都道府県と全国に広がっています
5社ともそれぞれの地域に密着した店づくりを実施しています



・DCMホールディングス業績

(単位:百万円)

| 決算期 | 売上高 | 営業利益 | 経常利益 | 当期純利益 |
|----------|---------|--------|--------|--------|
| 2018年2月期 | 436,659 | 19,507 | 18,610 | 11,310 |

・会社概要

会社名 DCMダイキ株式会社
 所在地 〒791-8517 愛媛県松山市美沢1-9-1
 創業・設立 1958年4月・1963年12月
 資本金 70億5,852万円
 代表者 代表取締役社長 小島正之
 正社員数 972名(男性:835名、女性:137名)
 店舗数 160店舗(子会社、FC店舗含む) ※2018年2月現在

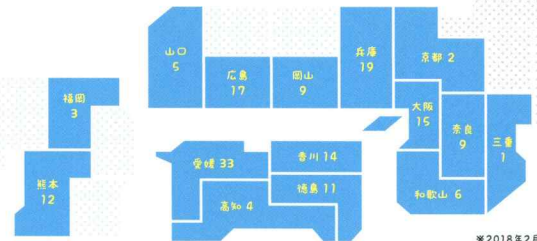
・初任給

大卒 201,000円～
 短大・専門卒 174,000円～
 高卒 161,000円～
 ※勤務地により、地域手当が加算されます

・諸手当

地域、子供、資格、単身赴任、通勤手当等

■オリジナルキャラクター



DCMダイキは
チャンスの宝庫
でもある…
ナンテネ



DCMダイキ採用情報

検索