

私たちは常に前へ進む企業です。

# 渾身前進。



JUNTENDO  
 ジュンテンドー







# ジュンテンドーはビジョン

# を持った熱い企業なんだ!!



## いつでも、

「実家の近くにジュンテンドーのお店があって、小さい頃、親に連れられてよく店に行ってたんですよ。」「まさに地元の企業の代表でした。」「うち、田んぼとか畑をやってる農家なんです。」  
 ジュンテンドーの社内では、こんな話があちこちから聞こえてきます。  
 島根県益田市という田舎の会社で、田舎を中心に商売をしていると、当然社員も田舎の人が多く、なぜかとても真面目な社員が多いのが特徴です。  
 でも、「園芸・農業」と「資材・工具部品」の品揃えに関しては、ホームセンターの同業他社に追随を許さないことや、日本で初めてのホームセンターをつくった、業界のバイオニアだということ、他社との競争を勝ち抜くために、あえて田舎を選んだことをご存知ですか？  
 そう、ジュンテンドーの店舗展開は地方都市、中山間地、離島…。気がつけばいつも手の届くところにある「気のきいた」会社なのです。

社 是

関わる人々の幸せに貢献できる会社を創造しよう



ホームセンター  
ジュンテンドー

「暮らしいきいき」をスローガンに農業、園芸、資材、DIY商品、レジャー・スポーツ、カー用品、ペット用品等を販売する小売業です。

## 渾身前進。

でも、ジュンテンドーはただ田舎にあるだけではありません。園芸農業用商品の強化の背景には、様々な理由があるのです。超高齢社会を迎えた日本の中で地方都市は明らかに人口減少が進んでいます。少ないマーケットでは人出が足りない…。  
 でも、それは新しいビジネスチャンスだとジュンテンドーは思うのです。  
 「プロの園芸農家のニーズの受け皿になっていくこと」に新たな活路があると考えました。そして、ニーズの受け皿には必ず優秀な人材が必要です。地域の方々に認められる販売店になるために、専門知識や技術を持った人が必要です。  
 近所の顔見知りの人を思いながら、地域に働きかけていく。  
 豊富な品揃えとサービスで地域の未来をつくっていく。  
 そう、誰よりも前向きに仕事をし、お客様から指示される会社になることが、ジュンテンドーの大きな夢なのです。

志

地方都市、中山間地、離島のなくてはならないインフラになろう

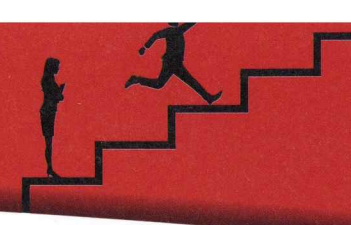


ブックセンター  
ジャスト

「あなたの街の本屋さん」をキャッチフレーズに地域密着型の情報発信スペースとして、書籍・セルCD・DVD・BR・レンタルCD・DVD・ゲーム（一部ゲオ店）・文具雑貨等を販売しています。







## 働きながら、大きく成長

## できるチャンスがいっぱい。

WORK STORY | ホームセンター ジュンテンドー 店次長



### 我が社の核となる花形部門、園芸を担当することに誇りが。

実家近くのジュンテンドーの従業員の方がとても感じがよく、接客の仕事がしたいと思っていたため迷わず入社を決めました。川本店を経て、益田店で6年。はじめて担当したのが日用雑貨と園芸でした。その後、建材や工具などの資材商品を担当し、現在我が社の核となる園芸と機械修理を担当しています。ジュンテンドーには「他店で買った商品の修理ができないか」と尋ねてこられるお客様が非常に多いのですが、親切丁寧な対応をすると必ず他の商品もお買い上げ下さり、必ずリピーターになっていただけます。また来てもらい、頼りにされる時はやりがいを感じる瞬間です。13年目にして仕事は増えましたが、「困った時のジュンテンドー」と思ってもらえるようなことを広く浅くオールマイティに心がけています。

川本 悠樹さん (2003年度入社)  
ホームセンタージュンテンドー 廿日市店 店次長  
[園芸、機械修理担当]

STEP UP!

### 努力次第でキャリアを上げるチャンスが常にある

ジュンテンドーでは人材育成において可能な限りの環境を整備し、意識と業務スキルの両面からの成長を支援しています。新入社員は、基本的には全員店舗スタッフからスタートしますが、新入社員研修にはじまり、主任、店長、部長にいたるまで、さまざまなプログラムが階級ごとに用意され、店舗と本部間の配置転換も行われるなどキャリアの幅を広げるバックアップ体制も万全です。

STEP UP!

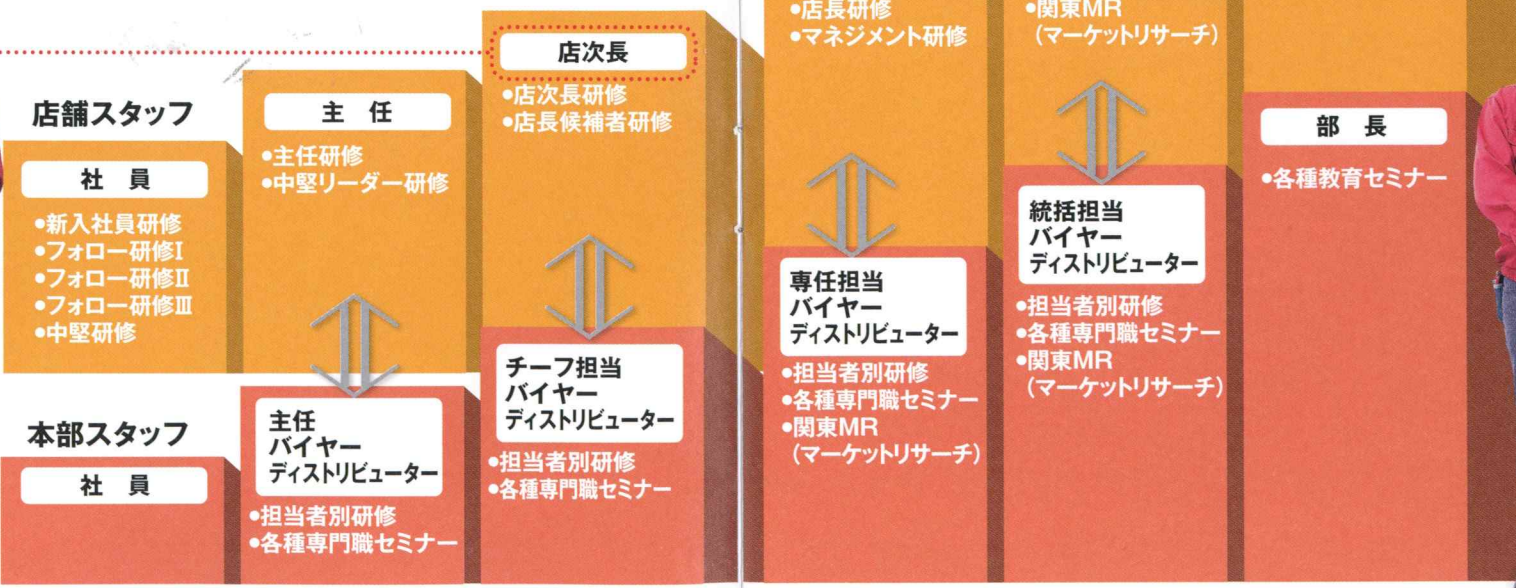
### 多種多様な資格を取得することができる

業務に必要な資格をとるための講習、教材、受験費用などを補助。資格取得者がその資格を活かして業務を行う場合、資格手当も支給されます。

#### 主な資格の例

##### ホームセンター

- 毒劇物取扱者
- グリーンアドバイザー
- 危険物取扱者(乙種第4類)
- 自転車安全整備士・技士
- DIYアドバイザー



WORK STORY | ホームセンター ジュンテンドー 店長



### 販売も接客も、お客様とのコミュニケーション。今の仕事が天職だと思っています。

入社後、広島地区8店舗を異動し、店長になったのは入社12年目の時でした。最初の配属先の大竹店は規模が小さかったのですが、今までの作業中心の仕事と異なり、店長としての仕事である数値の把握・分析、人の管理など店舗全体の運営をしなければならず、初めての経験の連続で大変苦労しました。それでも周りの方々に助けをいただきながら少しずつ成長できたと思います。その後、宮内店を経て新店である廿日市店に赴任した時は、出来て間もない大型店ということもあり、店舗の方針や運営方法が定まっていなかった。一から作り上げることは、容易ではありませんでしたが、自分のカラーを前面に出しながら店を作り上げることができる喜びも感じていました。中でも一番力を入れたのは、楽しく仕事ができる雰囲気づくりです。スタッフが楽しく仕事ができれば、店舗全体の雰囲気となって、お客様にも伝わるからです。お客様に気持ちよくお買い物を楽しんでいただくには一番必要なことだと思っています。現在廿日市店の配属となり間もないですが、これまでの経験と私の持ち前の明るさを活かし、笑顔溢れる活気のある店舗を作りたいと思っています。

奥野 広志さん (1993年度入社)  
ホームセンタージュンテンドー 廿日市店 店長

STEP UP!

### 実際の知識・技能を直に学べる研修制度

研修センターや営業本部の研修室では、メーカーなどによる商品知識研修も頻りに開催。研修プログラムを自主的に受講しながら、売り場での接客力アップに欠かせない専門知識・技能を身につけていくことができます。たとえば農業に必要な毒劇薬知識研修や農機具の分解・組み立てといった修理技術研修なども実施。今ではジュンテンドーに持っていけばメンテナンス・修理もしてくれると、お客様の来店のきっかけづくりにもなり、修理以外の商品売り上げにもつながるようになりました。

社員	主任	店次長	店長(小型・中型)	部長
<ul style="list-style-type: none"> <li>●担当者別研修</li> <li>●自転車修理研修</li> <li>●農業肥料研修</li> <li>●刈払機初級研修</li> <li>●チェーンソー初級研修</li> <li>●耕運機初級研修</li> <li>●毒劇物取扱者</li> <li>●グリーンアドバイザー</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●担当者別研修</li> <li>●リフォーム研修</li> <li>●除雪機研修</li> <li>●溶接機研修</li> <li>●園芸買い付け研修</li> <li>●発電機研修</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●担当者別研修</li> <li>●チェーンソー上級研修</li> <li>●刈払機上級研修</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●セミナー派遣</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●各種教育セミナー</li> </ul>





職場も、社歴もさまざまな先輩社員が顔を合わせてジュンテンドーのことをイロイロ語ってくれました。仕事は厳しく大変なこともあるけれど、みんなそれを乗り越えて、たくましくなっていることも事実。「どうしてここを選んだのか?」「どんな風になりたいのか?」先輩が語る自分の生き方に触れてみましょう。

**梅 早紀さん** (2010年度入社)  
ジュンテンドー出雲南店 主任  
[家庭用品、清掃用品、日用消耗品を担当]

**石橋 将大さん** (2011年度入社)  
ジュンテンドー川津店 主任  
[工具、資材の売場管理、自転車や園芸機械の修理を担当]

**神田 怜さん** (2011年度入社)  
ジュンテンドー北栄店 主任  
[工具、資材の売場管理、園芸機械、除雪機、自転車などのメンテナンス、修理、プロモーション企画の売場作成を担当]

**石倉 実和さん** (2015年度入社)  
ジュンテンドー久米店  
[園芸植物担当]

## ジュンテンドーで働くことは 地域を活性化すること

### 入社のきっかけはまさに「地元」ですね。

**石倉** スーツを着て、パソコンに向き合う仕事よりも体を動かす仕事でした。  
**梅** 私は、たぶん地元企業だったから。松江出身だし、ジュンテンドーの「地域のインフラになる」という社是に共感しました。  
**神田** 僕もガッツリ地元だったから。地域の人のつながりが持てるのも魅力だった。あ、僕は出雲ですね、出身は。  
**石橋** 僕は広島出身だけど、入社してからずっと島根。江津店から始まって大田店、大庭店、そして川津店と。  
**梅** 石倉さんの出身は?  
**石倉** 島根の安来です。でもジュンテンドーの志にも惹かれたんです!

### 日々何かしらあって、時間が押してきて自分の思いどおりの売場が作れないことがある。

**石橋** 伯耆店って改装したばかりで店舗も広く、売り場もきれいじゃない?  
**神田** そう。基本的には店のつくりや売場の構成などは変わらないと思う。  
**石橋** 改装したお店と新店の大庭店は商品もあんまり変わらないよね。僕の担当は工具とか資材だけだ。  
**神田** あ、僕もそうです。  
**石橋** 店によって基本的に大きな差はないけれど大型店になると商品の数が増えるんだ。でも、資材に関して差はないよね。  
**神田** 大きくは変わらないですね。  
**石橋** 大庭店はプロ向けの商品が増えている。脚立一つにしても、プロを意識したメーカー商品に変わってきているし、商品の用途や構造など覚えることも大変になってきている。  
**梅** 私は消耗品や日用品雑貨の担当をしていて、売場づくりには「分かりやすく」を心がけているけど、時間的なプレッシャーがあって、今日ここまでしたかったのに時間が足りなくて間に合



わなかったことが日々ある。  
**神田** 店舗だと接客がメインになるので予定どおりいかないことが多々ありますね。  
**梅** 注文を受けた商品や、問屋さんとのやりとりなど時間が押して売場が作れなかったり。何だかんだで結局計画どおりには終わらないのよね。  
**石橋** ところで売場づくりって自由にやれていますか?  
**梅** 大体は上から企画がおりてきて、店長と相談することが多いかな。売場をどこに作るうとか、どの商品をメインにしようとか、話し合います。  
**石倉** 私は、まだ話し合いというよりも、他の人から言われてやっていたことの方が多いです。売場を作ったところの意見をいただいたり。  
**梅** いつ頃から意見を言えるようになったんだろう?  
**石橋** 新入社員のフォロー研修が3年目で終わるので、3年がひとつの区切りだと思う。研修が終わったら自分の力でやっていかないといけないという気になるし。3年目研修の頃には同期と差がついたり、結構、相手が見えてきて、あせったり、もっと頑張らないうちかと思ったりするのが3年目。でも、転勤も3年が目安と聞いている。



**梅** え〜。でも石橋君と神田君って同期だよな。  
**石橋** 同期、同期。  
**神田** そうですね〜。  
**梅** 石倉さんは入社してまだ日が浅いよね。  
**石倉** そうです。だから皆さんの言われているように、頼まれたことを先輩のように、きちんとやりたいんですが、今は接客もうまくこなせなくて、ズルズルとできない。商品知識がないと接客もできないのでいろんな人に助けを求めながら、何とか仕事をしています。  
**梅** この間久米店に行った時、テキパキと仕事をされていたので石倉さんは今のまま頑張ればいいんじゃないかと思うけど。  
**石倉** 商品知識に関しては足りないところが多すぎるので。

**梅** 自分が本当にわからない状態にならないと商品知識って頭に入ってこないで、むしろ、そんな時はあえて接客をしてお客様から教えてもらった方がいいよ。  
**神田** そうですね。経験しないと身につかない部分があるので、その方が早くステップアップできると思いますね。  
**梅** 私も自分が成長したかどうかなんて、あまり明確なイメージはなかったような気がする。  
**石橋** 店舗の仕事って思ったより力仕事が多かったり、商品に関しても専門家から専門知識を求められることが多く勉強してないと応えられないし。  
**神田** 僕も入社してすぐ、農業をしているベテランの人から「この薬は?」と聞かれたことがあった。職人さんに声をかけられたことも。その方々が知識も豊富で教えてもらいながら勉強したって感じです。  
**梅** 自分の未熟さを感じながら勉強していた。

### そんな時に会社の研修制度が大変役に立った。

**梅** 入社1年から3年間は年に1回研修があって、後は自分で希望したり、店長に行きたくて来てお尻をたたかれたりね。私は自転車の研修に行きました。  
**石橋** 僕は自転車と草刈り機やチェーンソーなど農機具系はほぼ受けました。専門的な農機具は説明書を読むだけではわからないので研修に行き、内部構造を見て、さわってはじめて覚えられると思う。独学では限界があるし。研修に行くと修理の仕方を覚えるといいと思う。  
**石倉** 私は園芸植物の担当なので、担当者研修に行きました。植物の管理は、長くおられるパートさんが教えてくださるのだけれど、お客様に伝える管理の仕方、接客にも使えるような管理方法などプラスαの知識が身につけてよかった。  
**神田** 僕も機械系の研修を多く受けたけど除雪機の研修に行かせてもらったのはよかった。伯耆店は大山のふもとで雪が多く、お客様の問い合わせもあり、とても役に立っています。



**石倉** ところで、私以外は、みなさん転勤を経験されていますよね。転勤ってどうですか?  
**石橋** 異動する度、店がだんだん大きくなり、次は新店だったりステップアップする転勤ばかりだったので、自分にとってはいい意味変化があってよかったと思う。長く居るとマンネリ化して、毎年同じことの繰り返しだし環境を変えることもいいと思う。  
**神田** 店も300坪の店から1,000坪クラスの店まで大きさもさまざま。都市型や農村立地など、いろんな店舗を経験することができるのは仕事をする上でステップアップになると思う。  
**梅** 私は転勤には戸惑う方だと思う。  
**石橋** 最初は出て行くまで抵抗があります。辞令がおりて引越するまでね。  
**梅** やっと慣れたのに〜。ちょっとパートさん好きだったのにとかが。店の雰囲気が自分に合っていたらなおさら悲しい。でも、新しい関係を新天地で築いていけるというプラス思考もある。  
**神田** 同期の人とも同じ関係かな。僕の同期は19人位いて、新入社員研修で1週間以上一緒にいるので、絆がすごく深まるんだけど、配属が皆バラバラになるのですごくさみしい気持ちになる。  
**石橋** でも同期の存在がはげみになるし、研修で久しぶりに会えると嬉しいよね!



### 後輩には明るく、前向きな人に入ってきて欲しい。

**石橋** 後輩が入ってくるとしたら、積極的に商品知識を勉強しようとする意識を持った人が望ましいな。  
**梅** 前向きだったり、明るさだったり、あとは人の話をきちんと聞くことも大切。お客様の中には年配の方が多くいらっしゃるの、聞くことを重視して話すといいと思う。  
**石橋** 向上心と接客に必要な明るさ。提案できる力も必要かな。  
**神田** 全く、そうですね。  
**全員** これからもがんばろう!



一人ひとりの個性が生きる。

それが私たちの仕事です。

WORK STORY | ホームセンタージュンテンドー大庭店  
店長

責任は大きいが、  
やりがいがあるから  
頑張れる。



大越 修一さん (1998年度入社)  
ジュンテンドー大庭店 店長

入社3年目で店次長、次の異動店舗で店長に昇格しました。あまりに早い昇進でしたのでプレッシャーもありましたが、マネージャーや部長職など会社の一翼を担う人材になることを目標としているので、その一歩を踏み出せた喜びの方が大きかったですね。大庭店は出来たばかりの新店で、ジュンテンドーの中でも大型店にあたり、店長としての責任も重大ですが、新規出店の立ち上げは以前に経験済み。自分がやりたいことをカタチにできる会社の土壌があるから、今とてもやりがいを感じています。お客様と向き合い、部下と話し合い、売場戦略を考えながら情熱を持っていろんなことに取り組んでいきたいと思っています。

WORK STORY | ブックセンタージャスト庄原店  
店舗スタッフ

売場を任せて  
もらえることで  
お客様の声が  
ひろえることもある。



片山 直哉さん (2012年度入社)  
ジャスト庄原店  
[書籍・実用書部門、レンタル部門担当]

「面白かった、よかったよ」の声や「この本が欲しいんだけど」と相談を受ける時、お客様のお役に立っていることを実感し、この仕事にやりがいを感じます。ジャストでは、ヤル気があれば現場スタッフに売場を任せてもらえる環境があります。あたると信じて仕掛けた実用書コーナーにヒット作品が出て、売上げが伸びた時は本当にうれしいです。いつもヒットを出せる訳ではないですが、いろんな方面にアンテナを張って情報を仕入れています。自分の見えていないDVDはおすすめできないし、書籍は各ジャンル別の商品知識も必要で、常に課題のある状況は決して楽ではないけれど、毎日が充実していて楽しいです。いずれは店全体を把握できる立場になりたいので、日々地道に励んでいます。



## 人として成長し続ける、それも大切な仕事です。

### WORK STORY | 本部 販売企画部チーフ

#### 求めれば、誰にでもチャンスがある のびのびとした社風が好き。

ジュンテンドーのよさは、一生懸命頑張っていることを正当に評価してくれる人事制度が魅力だと思います。実際、男女や年齢に関係なく、誰にでもチャンスがあるということはモチベーションを持続するうえで励みになります。私の場合、入社後、商品部のディストリビューターアシスタントを務め、26才でバイヤーとなり女性衣料の商品調達・開発に携わることができました。出産を経て職場復帰し、出張の少ない販売企画部へ異動が叶い、現在はテレビやラジオCM、店内放送(BGM)制作や新聞広告制作やWebサイトの運営を任されています。中でも自分の企画したジュンテンドーのオフィシャルソングが広島広告企画賞を受賞し、社内で特別表彰を受けたことは一番の思い出です。欲ばりかもしれませんが、人生は一度なのでこれからも自分のやりたいことにチャレンジしていきたいと思っています。

西川 文子さん (1997年度入社)  
販売企画部 チーフ マルチメディア担当



もつと深く、もつと熱く  
地域の人と関わっていききたい。  
地域のなくてはならない  
インフラになろう。

株式会社ジュンテンドー  
代表取締役社長

飯塚 正

## TOP MESSAGE

ジュンテンドーが展開するビジネスは、中国地方、近畿地方でホームセンターを中心にブックセンターの2つの業態で店舗営業をし、中山間地の農家や工務店の需要に応えることに重きを置いています。中核事業であるホームセンターで扱う園芸農業用品や建築資材、工具、金物などのプロ向け商品は、幸いにも今、我が社の強みとなり、社内の人間はもちろん、お客様にも広く認知していただけるまでになりました。もうひとつ大切にしているのが、地方都市で地域のインフラとしての機能を長く果たしてこられたJAや、農機具・金物・建材などの専門性の高い店舗機能を受け継ぎ、専門店と認めいただけるようになるために、それぞれの専門性、得意分野を活かした知識と技術を身につけた接客修理、アフターサービスです。社員の皆さんにその力を存分に発揮してもらおうのも会社の役目です。そのための研修や資格習得制度には特に力を注いでいます。企業を支える「人」は会社の財産。人がすべてです。我が社は、積極的に、前向きに、目標を持つバイタリティのある社員を求めています。一緒に頑張りましょう。

### WORK STORY | 本部 店舗統括部

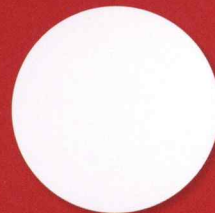
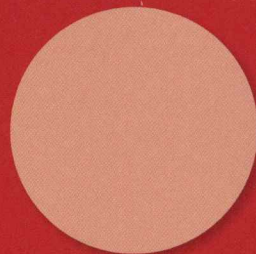
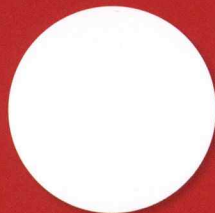
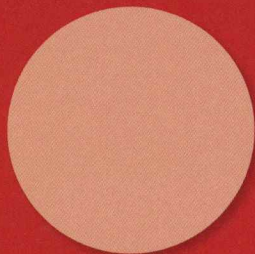
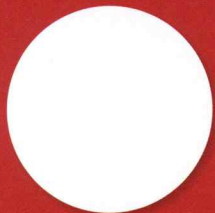
#### 最前線の消費の現場を支える 本部社員としての可能性を信じて。

入社後、店舗スタッフとして7年間勤務した後、本部の統括部に配属され、もうすぐ2年になります。業務マニュアルの作成、店舗の必要備品の手配や店舗への業務連絡などが主な仕事になりますが、京都の福知山店での経験が今の仕事に非常に役に立っています。福知山店は小型店だったため、お店の約半分の商品を担当し、発注業務もこなす忙しさ。この活きた体験は現場をイメージしやすく、店舗への連絡事項をスムーズにしてくれています。また、ジュンテンドーのチームワークのよさや、団結力を発見させてくれたことも。今後は、店舗での経験を生かし、また本部社員としての経験も積み、店舗の業務改善・改革を提案していきたいと思っています。

久長 豊さん (2008年度入社)  
店舗統括部 業務担当







JUNTENDO  
ジュンテンドー

〒698-0002 島根県益田市下本郷町206番地5  
電話:(0856)24-2400(代表) FAX:(0856)24-2425

