

# 株式会社ケーヨー



豊かで多様な生活スタイルを多くの人々が

毎日楽しめるような社会を実現する

会社名	株式会社ケーヨー
本部	〒264-0032 千葉県若葉区みつわ台一丁目 28 番 1 号
代表者	代表取締役社長 醍醐 茂夫
創業	1952 年 5 月 31 日
資本金	165 億 558 万円
社員数	正社員 1,233 名 / 準社員 135 名 / パートタイマー 3,574 名 (1 日 8 時間換算)
事業内容	D I Y 用品、園芸、家庭用品、インテリア、レジャー用品、ペット用品等、 普段の暮らしに役立つ住関連商品を販売するホームセンター事業運営

## テーマ：

### 『選ばれる店づくりの実現』

## 1. 会社概要

当社の概要を簡単に説明いたします。本部は千葉市の若葉区です。創業は 1952 年 5 月。最初はガソリンスタンドから始まった会社です。その後、ホームセンター事業に進出し木更津に 1 号店を開きました

(1974 年)。この頃の日本では、ホームセンターという業態が始まったばかりでしたので、当社はその先駆けになります。資本金は 165 億円。従業員数は正社員が 1,233 名。正社員に次ぐ準社員が 135 名です。パートタイマーが 3,574 名です (1 日 8 時間換算)。売上高は 1,148 億円 (2019 年 2 月期) です。

現在、関東甲信越を中心に多店舗展開しており、20 都府県で 177 店舗のお店があります。

---

## 2. ホームセンターとは？

---

そもそもホームセンターとは？ですが、住まいや暮らしを少しずつ良くするための住関連商品、これを販売するお店がホームセンターです。住関連商品というと、皆さんが普段、暮らしているときに使うものになります。例えば、皆さんは、毎日、歯磨きしていると思いますが、その歯ブラシや夜寝る布団、掃除用品などです。そして、最近メディアでも話題になっているDIY商品。「Do It Yourself」と言いますが、自分自身で何かを作る、あるいは修理をする、あるいはお部屋を装飾などのDIYするための商品を販売しているのもホームセンターになります。このようにホームセンターでは生活を幅広くカバーする多くの種類の商品を取り扱っています。

そして、幅広い商品の販売を通して、生活の中の負を解消する商品の提案や、毎日の生活を楽しくする商品の提案をしています。

---

## 3. ホームセンター業界について

---

次にホームセンター業界について説明します。市場規模は大体4兆円です。業界トップ10企業ですが、まず1位はDCMホールディングスです。もともとは個々のホームセンターであった「カーマ」「ダイキ」「ホームック」「サンワ」「くろがねや」が、グループ統合して、一つの企業になったのがDCMホールディングスであり、業界トッ

プ企業になっています。2位はカインズさん、3位はコメリさん、となっています。

このDCMホールディングス、実は当社も2017年の1月5日、DCMホールディングスと資本業務提携を発表し、当社もここにグループインすることになりました。当社がグループインしたことでDCMホールディングスは売上高(2018年度)が5,534億円、店舗数が全国989店舗と、非常に規模が大きくなり、スケールメリットによる経営の効率化がより加速しました。ホームセンター業界では市場の約2割を占める規模になっております。

---

## 4. 働くフィールドについて

---

次に当社での働くフィールド(仕事内容)について説明します。当社はホームセンターなので、皆さんがイメージできるのはお店で働くということでしょう。つまり店舗における販売業務です。その業務には、接客や売場づくり、商品の販売計画の作成や従業員の労務管理など多岐にわたります。勿論、店舗だけでは会社は成り立ちません。お店をサポートする役割を担う本部があります。一般的に言われる本社で当社は、本部と呼んでおり177店舗をサポートする様々な部署があります。例えば、販売統括部・商品SV部・営業企画部、新規店舗開発部・店舗強化部、そして、総務部・人事部・財務部、さらにはシステム部などがあります。

つまり、小売業界に就職すると小売りにしか従事しないと思われがちですが、実際は財務や経理の仕事に就く、あるいは店舗

を新規に建設する部署に配属となり、建設業のような仕事に従事したりします。実際、私も入社後は店舗で商品を販売する仕事に従事していましたが、現在は、こうして皆さんの前での講演や、採用の仕事に従事したり、あるいは従業員への教育の仕事をしたりしております。小売業界に就職したからと言って、それで一生終わるわけではないことを知ってください。そして、その中で各従業員がキャリアアップをしています。

当社では、当社ではジョブローテーションと呼んでいる人事異動があります。様々な店舗や部署を経験することで、各個人のキャリアアップを図ることが目的です。そうすることで、社員一人一人の可能性を最大限に生かすことが可能となり、成長を持続することができると考えております。

そして、自分自身がどういう仕事に向いているのか、どういう職務・職業に合っているかは、なかなか難しいと思いますが、当社に入社すると意外とそのあたりが自ずと見えてきています。事実、私も採用の仕事や教育の仕事に向いてないと思っていました。しかし、このように皆さんの前で講演していると、意外と向いている、とと思っています。自分自身がその仕事に合っているのか？また、向いているのか？は、自分で決めるものではないのかもしれませんが、目の前に働くフィールドが提示されたら、それをチャンスと捉え挑戦し、そこから実際に自分の可能性を見出して欲しいと思います。

---

## 5. 仕事内容の紹介

---

ここから、商品S V部・店舗強化部・人事部の3部署で活躍している社員から実際の仕事内容や遣り甲斐などについて紹介させていただきます。

---

### 5-1. キャリアパスと所属部署の紹介

---

#### ◇店舗強化部社員

##### ①キャリアパス

店舗→店舗の店次長→店長→商品部  
(チーフバイヤー)→店舗強化部(課長)  
→現在、店舗強化部・次長

##### ②店舗強化部の仕事

新店、改装に関わる業務を一任される部署となります。主な業務は商圈調査です。マーケティングを通じて、そのお店が地域で求められている「カタチ」について起案し、お店作りをするという仕事です。

#### ◇人事部社員

##### ①キャリアパス

店舗→商品部(バイヤー)→労働組合専従→商品業務部(商品部補佐)→人事部  
(人事厚生課)

##### ②人事部・人事厚生課の仕事

会社のトップから下まで組織全体の「人」に関わる仕事です。つまり、社長から店舗の一人の高校生のアルバイトまで、人事部は会社全体に関わって仕事をしております。例えば、給与計算、様々な税の申告、人事異動、人事考課、労務管理、社会保険手続き管理、健康保険手続き管理などの仕事になります。

#### ◇商品S V部社員

##### ①キャリアパス

店舗→人事部厚生課→店舗

→商品SV部

## ②商品SV部の仕事

店舗で販売している商品を、取引先から仕入れ、店舗に供給するという仲介役のような仕事です。どのような商品をどうやって販売するのか、それを店舗に伝えて、お客さまにその商品をお届けする仕事になります。

---

## 5-2. 仕事の楽しさ、働きがい

---

### ◇人事部社員

楽しさとか働きがいですが、まずは、いかに血の通った仕事ができるかが、人事部としては非常に大事だと思っています。社員が、仕事と生活を両立でき、働き続ける環境を、いかに用意できるかが非常に大事になってきます。さらに、人事の制度を変えていくことも非常にやりがいがあります。これは、起案したものを取締役社長の決済を取って、制度を変えて実際に社員に還元していくというところが、やりがいになっております。

### ◇店舗強化部社員

仕事は大人の最大の遊び。仕事を始めてからずっと仕事は楽しいものだと思っています。ずっと営業部門にいますので、計画達成とか数値達成というものが、一つのやりがいになっています。毎日、大きな目標でなくても小さな目標、今日はここまでやろうとか、こんなことやってみようとか、そういった小さな積み上げを毎日の生きがいとして仕事に取り組んでいます。

### ◇商品SV部社員

ある商品を販売計画で立てた目標値より、はるかに多くの数量を販売できたことに仕事の楽しさを味わうことが出来ました。仕事が大変で苦しい時もありましたが、想定外の数量を販売できたことは、苦しさも吹き飛ばすような嬉しさがありました。そして、どのご家庭にも使ってもらっているという、楽しみを味わえるという意味では、非常にやりがいがあると感じています。

---

## 6. 社会人としてのアドバイス

### (就職活動に向けて)

---

### ◇商品SV部社員

まず、自分というブランドの構築です。良い点悪い点について思うところを、考え直して、就職活動に臨んでいただきたい。それから、弱みを知ることも社会人になることに向け大変重要になります（自己分析）。次に信頼関係です。社会では信頼関係が基盤となりビジネスが成り立っています。信頼関係を築くためには多くの労力が必要ですが、一度その関係が失墜してしまうと、その後のビジネスが立ち行かなくなり倒産するというケースもあります。人と人との関わり合いですが、信頼関係をしっかり築く事に留意してください。そして、最後は知識です。それは、社会保険とか、年金の仕組みとか社会人としての常識(マナー)を少しでも学んで下さい。

### ◇人事部社員

皆さんの可能性は無限にあります。これから自分の人生を選ぶ時期になりますが、その選択肢の中で食わず嫌いはしないほうがいいと思います。多くの業界の話を開

く機会に触れ、その中から決めていただければと思います。

#### ◇店舗強化部社員

社会人になるにあたって、皆さん不安を抱えていると思いますが、自分自身の経験では学生時代より、社会人になってからのほうが楽しいと、胸を張って言えますので、不安がらずに、ぜひ、活躍の場を広げていただければと思います。

---

### 7. 最後に

---

今回の講演では、皆さんが社会人として働くということについて、今一度じっくりと考えるきっかけになればいいなと思っています。皆さんのこれからの長い人生の中で、大きなウエイトを占めることになるのが、社会人として働く時間です。この

働く時間が充実したもの、楽しいものになれば、自然と人生の幸福度も増していきます。ですが、仕事を楽しく充実したものにできるか、できないかというのは、ある程度、自分の努力次第というところもあります。当社は、努力をしている人・頑張っている人には必ず手を差し伸べる、チャンスを与えるという風土があります。また、豊富な研修制度、仕事内容から自分自身の可能性を伸ばしていけるという環境もあります。継続的な努力を重ねて自分の価値を高めていき、そして充実した人生を送りたいと思っている方に当社はピッタリの会社ではないかと思っております。

今日の出合いがよいご縁となることを願い、本日の講演を終了致します。ありがとうございました。

以 上