



あなたがつなぐ、
笑顔がある

There're smiles that you can connect to.



株式会社コジマ

kojima-saiyou.net/graduate/



RECRUIT BOOK

数字でわかるコジマ

2,793億

売上高

お客様の求める商品やサービスを幅広く展開し、5期連続増収増益を実現しました。潜在的なニーズをとらえて、お客様に喜んでいただけるサービスの拡充に取り組んでいます。

※2022年8月時点の実績

2,877名

社員数

店舗と本部に勤務する社員数は2,800名以上にのぼり、そのうち80%以上が店舗で勤務しています。店舗、エリアそれぞれがチームとしてお客様に商品・サービスをお届けしています。

※2022年8月時点の実績

141店舗

店舗数

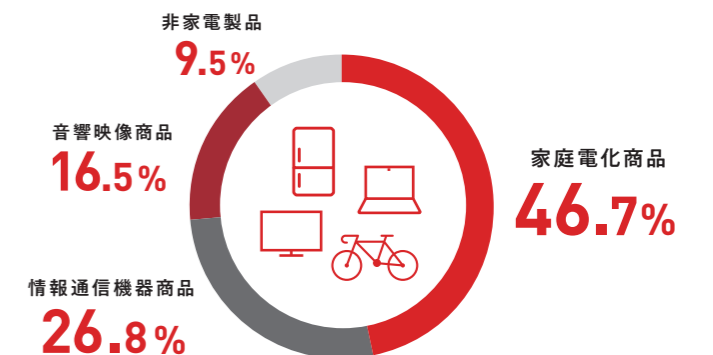
日本各地に展開するコジマの店舗は、現在141店舗。全国的に展開するイベントごとはもちろん、地域に密着したイベント展開など、店舗ごとにさまざまな工夫や取り組みがあります。

※2022年8月時点の実績

分類別売上

家庭電化商品のみならず、自転車やおもちゃなども扱うコジマ。幅広いラインナップの商品を販売するおもしろさがあります。

※2022年8月時点の実績



企業理念

お客様のくらしを「より快適に」「より便利に」「より楽しく」します。
くらし応援コジマ

地域の皆様から、愛されるコジマであるために

コジマはお客様の住まいに近く、くらし関連の不可欠なサービスを提供し、地域のお客様の“必要”にお役に立てるよう、店舗運営に取り組んでおります。

今後は、社員が直接お客様宅を訪問してお困りごとを解決する「くらし応援便」のエリア拡大・サービスメニュー拡充や、デジタル商品を中心に買取・購入後のサポートを充実させた「サービスサポートカウンター」の設置店舗拡大、また各自治体との連携や地元企業様とのコラボ、異業種とのコラボ店舗など、新たな店舗モデルの構築や出店形態の多様化に取り組んでまいります。

コジマはこれからも地域の皆様から最も身近で愛され、必要とされる企業を目指してまいります。

これからコジマに入社される皆さんへ

小売業は変化対応業とも言われ、お客様の消費・価値観の変化に一早く気づき、素早く対応することで、いかにご満足いただけるかに尽きます。また、サービスは常に時代と共に変化し続けることが求められます。ニーズに応えていくためにも皆さんの新鮮で時代に合った感性や個性あふれるアイデアが必要不可欠です。

お客様の立場になりきって一緒に考え、お困りごとを解決し、お客様からの信頼を得てください。皆さんの若い力が必要です。

代表取締役社長 中澤 裕二

笑顔をつくる コジマの組織風土

Make a smile.

従業員は「大切な預かりもの」。

その想いととも、コジマでは従業員一人ひとりが活躍できる環境、そして働きやすい環境を目指しています。

従業員が笑顔で働くコジマではどんな取り組みがあるのでしょうか。

- 「地域密着型の店舗運営」
- 「ありがとうが8割のチームワーク」
- 「従業員の成長を後押しする体制」
- 「女性の活躍を推進する取り組み」
- 「多様な働き方を実現できる制度」

どれもが従業員に浸透し、コジマの組織風土を象るものとなっています。



Organizational climate

地域密着

コジマは地域に密着した接客を心掛けており、一人ひとりのお客様に対して丁寧な接客を行う姿勢を大切にしています。

チームワーク

店舗の仕事でチームワークは不可欠。常にチームワークを大切にし、従業員同士の協力体制があってこそ快適な売り場につながります。



成長

店舗でのキャリアアップや他部署へのチャレンジ制度など、従業員の希望に合わせて成長を後押しする体制があります。



女性活躍

女性が活躍できる環境を推し進めており、女性ならではの売り場づくりやイベント企画など活躍の場を多く設けています。



ワークライフバランス

ライフイベントによる働き方の変化に合わせた勤務形態や、休暇制度など従業員が充実した生活を送るための制度が整っています。

01
専門性

家電にとらわれない商品 & サービスラインナップ

家電

冷蔵庫 TV・ゲーム機 洗濯機
 エアコン PC

非家電

おもちゃ 酒類 医薬品
 時計 自転車

幅広い商品 & サービス

サービス

サービスサポートカウンター
 パソコンやデジタルカメラ、スマートフォン等のデジタル家電を中心にご購入後のアフターサービスの充実と、中古買取りを通じた商品買い替えの提案を行います。

02
地域密着

地域に密着したイベント & サービス展開

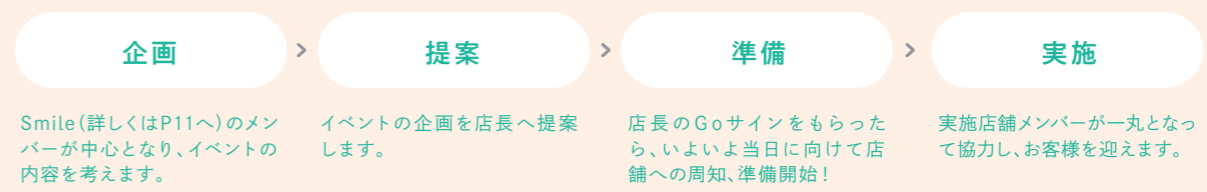
地域密着イベント



社員企画のパン教室

日本各地の店舗で開催しているのが「パン教室」です。地域の子どもたちを迎えて、オープンレンジやホームベーカリーを使ってオリジナルデザインのパンを作ってもらおう大人気イベントは、社員が中心になって企画し、実現したイベントです。

店舗独自のイベントはこうやってかたちになる！



地域密着型サービス



コジマ暮らし応援便

コジマの社員が直接、お客様のご自宅に訪問し、商品のお届けや使用方法の説明、トラブル点検などを行います。地域のお客様への細かなサービスをお届けし、お困りごとを解決します。

若手から活躍！

**やりがいは
 こんなところ**

幅広い商品を担当することで得た知識がお客様の満足につながる

黒物家電の担当から、白物家電を担当するようになりました。覚えることが多く大変だった半面、幅広い商品知識が身につきました。そのおかげでお客様により良い提案ができるようになった時、やりがいを感じることができました。



若手から活躍！

**やりがいは
 こんなところ**

季節ごとのイベントや売り場づくりで提案したことがかたちになる

春の新生活キャンペーンや、クリスマスなど季節ごとのイベントで、一から装飾や配置をどうするかを考えています。自分が提案したものが売り場でかたちになっていくのは楽しいし、やりがいのひとつです！



メンバー紹介

Member

Vol.1 店舗を統括する店長に聞く

社員が何をするにも
話しやすい職場づくりを

店舗のメンバーと働いていく中で、「どんなことを思っているんだろう?」「どんな人なんだろう?」ということをお互いが知らないと思ってしまうと皆で楽しく働ける環境は生まれません。だからこそ、自然に会話が生まれるような環境にしていけるよう店長という壁もできる限り取り払っていきよう努めています。

だからこそ、自然に会話が生まれるような環境にしていけるよう店長という壁もできる限り取り払っていきよう努めています。

店長として心掛けていること

社員が率先してキャンペーンの売り場づくりを進めたり、販売強化商品を販売したり、日々の業務の中で社員の成長を見つけたら必ず声を掛けるようにしています。

そういった声掛けから生まれる会話の積み重ねで上司、後輩関係なく話しやすい職場につながっていきますし、同じ方向を向いて団結する力にもなっていくのではないかなと思っています。

店長/1998年入社

大原 忠
TADASHI OOHARA

と思いました。

山崎 冗談言って良かったと思うよ(笑)主任という立場で、後輩に指示をすることも増えてきているから、全員と円滑にコミュニケーションを取れるようにしてるかな。それが売り場での業務やチームワークにも繋がってくると思うしね。

お客様と向き合う丁寧な接客が
コジマの一番の魅力

Q.入社して感じるコジマの魅力を教えてください

山崎 親身な接客が魅力だと思います!休日はコジマ以外の量販店に行くことがありますが、その中でも、コジマは親身に接客することを大事にしているんだなと感じるんです。実は、いつも通っていた量販店がコジマだったのですが、その店員さんがとても親切で印象的だったこともあって、その親身な接客に惹かれてコジマへの入社も決めました。飯野さんはどう?

飯野 地域に密着して、一人ひとりのお客様に丁寧に接客をする文化は私も感じます。接客に時間が掛かってしまうこともありますが、私の接客で商品を買ってくれた時は嬉しいですしありがたいことだと思うので、丁寧に、誠心誠意な対応を心がけています。

山崎 私も同じ気持ちです!お客様の接客が長くなってしまってもありますが、お客様の満足にも繋がっていくので、飯野さん含め、丁寧な接客にしていく文化を大事にしたいと思っています。



一般社員/2019年入社

飯野 峻大
TAKAHIRO IINO

社員対談

一人ひとりがチームの

コミュニケーションを大切に



主任/2016年入社

山崎 翔
SHO YAMAZAKI気兼ねなく相談できる先輩と
チームで売り場を担当する

Q.店舗での役割や仕事内容は?

飯野 店舗での接客、販売が主な仕事ですが、売り場のメンテナンスをすることが多いです。はじめは、テレビなどの黒物家電を担当していたのですが、今は下のフロアの生活家電を担当していて、商品知識など覚えることがまだまだあります。同じ売り場を担当している山崎主任には、本当に色々教えてもらっていますよね。

山崎 そうだね。飯野さんが生活家電を担当することになった時は、黒物家電とは異なるご案内の仕方や、フロアで異なる業務の流れなど、自分自身の経験から覚えておくべき!と感じたことをどんどん伝えていったかな。同じ売り場担当として、飯野さんが働きやすくなるように共有することを意識してるよ。

飯野 山崎主任をはじめ、先輩方に助けてもらうことは多くて...!働いていく中で、気兼ねなく相談させてもらえる環境があると思っています。困った時や少しでも不安なことがあれば、気軽に質問や確認をさせてもらっ

ているので、そんな環境があるからこそ自分自身の成長も後押ししてもらっているなと感じています。

些細なコミュニケーションが
チームワークにつながる

Q.チームでのコミュニケーションで意識していることはありますか?

飯野 やらなきゃいけないことが膨大にあつて、自分だけでは全てをできない時に周りのメンバーにお願いするなどのコミュニケーションは大事だと感じますね。周りに頼るコミュニケーションから関係性を築くこともできるんだなって。

山崎 わかる!コミュニケーションで仲を深めていく場面、あるよね。業務でもどんなことを知っているのか、はじめはわからないので、会話を通してお互いを知って仲を深めていったり。業務以外の話もして、話しやすい環境づくりを意識してる人は多いかもね。

飯野 山崎主任はたまに冗談を言ってくれたり、業務以外のところでも聞きやすい雰囲気作りを意識してくれているのがわかります!そのオンとオフのバランスが良いんだな

店舗で働く社員の
一日の仕事の流れ

- 9:30 ● 朝礼
- 10:00 ● お客様お迎え、接客
- 13:00 ● 休憩
- 14:00 ● 接客、担当コーナーのメンテナンス
- 18:00 ● 担当者引継ぎ事項の確認
- 18:30 ● 退社



※一例

多様な働き方がある！

女性のキャリアモデル

② 女性が活躍する秘密は「Smile」にある！？

「Smile」は、女性社員が選抜されて集まった組織で、ここで紹介するような女性の活躍を推し進めています。各店舗のイベントの企画・運営や成功事例を全店に共有したり、商品紹介のムービー制作や、オープンする店舗の売り場づくりなど、女性ならではのアイデアを出し合い次々と形にできています。



Smileのメンバー構成

Career model

現場で活躍する6年目の社員に聞く



佐藤 黎
REI SATO

主任 / 2018年入社

先輩との距離が近いからこそその姿を目指して成長できる

入社6年目になって、一から売り場づくりを担当するなど任せられる場面が増えてきました。一人でできる仕事はまだ少ないのですが、同じ店舗で働く主任は一人でもどんどん仕事を完結していってしまうんです。そんな姿を見て自分もそうになりたい!と思い、今では主任の姿が目標になっています。

主任は仕事もそれ以外のこともたくさん話してくれるので、上司ですが身近に感じられる存在です。先輩方との距離が近いからこそ、自分が目指したい姿も想像しやすい環境があると思います。

入社を決めたきっかけ

きっかけは一人ひとりのお客様に丁寧に接客するコジマの姿勢に興味を惹かれたことでした。

入社する前に、コジマの店舗見学に何度か来ていたのですが、女性社員が多いことや、そのフォロー体制や制度もしっかりしている印象を感じられて、安心して入社できたのを覚えています。



自ら企画したイベントでお客様の笑顔が見られるやりがい

季節に合わせたイベントや期間限定のキャンペーンの企画、運営を行う立場に。自分で企画したものが店舗でかたちになってお客様の笑顔につながるの、やりがいの一つでもあります。



各店舗のイベントを統括しコジマ全体の活気に!

店舗の運営だけでなく、スーパーバイザーとしてSmileでの取り組みを取りまとめたり、全店舗への共有を行うなど、広い視点で現場の活動に貢献していきます。

PICK UP!

女性が働き続けやすい制度の充実

産休育休制度から、復職後の時短勤務など女性のライフプランに合わせて働きやすい環境を整えています。

5年目

結婚・
出産

10年目

入社
1年目

商品知識がどんどん身につく研修制度の充実で安心

社内の研修制度は充実していて、実際に新商品を使いながらの紹介や実演方法を学ぶことができます。商品の知識がなくても先輩が丁寧に教えてくれるので安心です。



3年目

手書きPOPの作成で売り場づくりに貢献

手書きPOPの作成など女性ならではの活躍の場があります。実際に社員が使用してみて感じた商品の使い心地など、カタログには載っていないことを伝えることでお客様に満足度の高い買い物をしていただけます。



仕事と家庭を両立する社員に聞く



野口 弥生
YAYOI NOGUCHI

女性活躍・ウェルネス推進室
係長 / 1999年入社

成長も両立も自分次第! その人らしく働ける環境がある

コジマでは女性が店長になって活躍するケースも増えてきて、女性活躍を推進する風土が根付いてきているのを感じています。

どんどん経験を積みたい人には、成長するチャンスがありますし、家庭を大切にしたい人は時短勤務など両立を後押ししてくれる制度があるので、自分の働き方を選択できる安心感があります。私自身、2度の出産を経て復職しているのですが、家庭との両立もしやすい環境があると思っています。

産休育休からコジマに復職したきっかけ
「仲間がいる!」と思えたことが一番ですね。

働いていた店舗だけでなく、他店舗の女性社員とのつながりも支えになっていました。出産だって子育てだって経験してみないとどうなるかなんてわからないので、漠然とした不安はありました。それでも同じ経験をしている女性社員の存在もあって、みんなで頑張っていきたいという気持ちで復職できました。

これからコジマに入社される方へ

はじめは不安になるのが当たり前だと思います。でも困ったらすぐ聞ける環境、先輩と話せる安心感で、どんどん楽しく働いているアットホームな風土がコジマにはあります。なので、安心して入社してほしいですね。

成長支援

Growth support

自主性を応援する制度や、知識やスキルを高める環境が充実しています。

ポストチャレンジ制度



コジマでは学歴・年齢関係なく、自らの能力を最大限に発揮し、挑戦し続ける人を必要としています。そこで、経験の有無に関わらず、2年目以降の社員であれば興味のある部署・担当に自ら応募できる「ポストチャレンジ制度」を整備。「本部へ行って専門性を高めたい」「新規出店店舗で力を発揮したい」など、個々のやる気を尊重しています。経験・能力次第では、店長などの上位職にチャレンジすることも可能です。

資格取得推進



家電アドバイザー検定やフォトマスターの受験に備えて、学習を行えるツールを用意しています。また、取得時には資格取得奨励金を受け取れる制度もあります。

研修(商品勉強会)



入社後に、商品の勉強会や研修を通じて家電の知識を深めます。また、教育研修にも力を入れており、特に入社3年目までは定期的に同期メンバーと研修を行います。

メンバー紹介 Member

Vol.2 さまざまな部署経験のある社員に聞く



ポストチャレンジで部署異動！

自らのチャレンジでいくらでも知識が広がり、成長できる！

私はさまざまな分野での知識を増やして成長したいと思い、ポストチャレンジに挑戦しました。店舗勤務だった頃に、リフォーム部門の運用に携わる機会があり、そこで住設事業に興味を持ったことがポストチャレンジのきっかけです。家電から非家電商品、その他の事業などコジマで経験できる分野はとても幅広いので、自ら

他の分野にチャレンジしていくことで自分の成長に繋がっていくと思います。

それから、コジマの仕事での成長は知識だけではなく、人とのコミュニケーションで得られるものも大きいです。対応方法もお客様それぞれ違うので、多種多様なニーズに合わせて対応していくための判断力が培われていきますね。

住設事業で今後取り組みたいこと

以前、お客様から「コジマさんってリフォームやってるの?」というお問い合わせがありました。住設事業が担うリフォームのことを知らないお客様もまだいらっしゃるの、まずはお客様に知ってもらうためにも、お客様が気づく前段階からリフォームのご提案をしたり、潜在的なニーズを探していきたいと思っています。

やりたいこと、学びたいことはたくさんありますし、今携わっている事業の活性化に繋げていくためにも、色々とチャレンジしていきたいですね。

住設事業室 主任/2002年入社

大東 康治 KOJI OHIGASHI

一日の仕事の流れ

- 10:00 ● 出社
- メールチェック
- 11:00 ● メーカー様とのやり取り
-
- 13:00 ● 休憩
- 15:00 ● リフォーム案件の確認
- 17:00 ● 店舗と情報共有
- 18:00 ● メール、電話対応
- 18:30 ● 翌日の引き継ぎ
- 19:00 ● 退社

※一例

一日の仕事の流れ

- 9:00 ● 出社
- 9:30 ● メールチェック
- 取引様への対応
- 10:30 ● 秘書業務(当日の社長のスケジュール確認や準備)
-
- 12:00 ● 休憩
- 13:00 ● 資料作成(経営企画業務)
- 15:00 ● 来客対応
- 17:00 ● メールチェックや翌日の準備
- 18:00 ● 退社



マインドは常に同じ！考えることはいつもお客様目線

私は入社して3年間店舗で働いてから、経営企画部に異動してきました。店舗の仕事とは全く違う仕事ですが、お客様目線で考えることは今も変わらないです。例えば、経営企画部では経営戦略を立てる仕事があります。くらし応援(お客様のご自宅へお伺いしお困り事を解決するサービス)と、

サービスサポートカウンター(PCなどの使い方を説明するサービス)を組み合わせ、商品配達と同時に、PCの設定や店舗ではできないネットワークの接続を行うサービスの立案に携わっています。そうやって常にお客様目線で考えて、戦略も立案しているんです。

店舗でもお客様目線で丁寧な接客を心掛けているように、コジマでは「お客様目線で考える」というマインドがどんな仕事でも根付いているのを感じました。

経営企画部での今後の目標

実は経営企画部の仕事以外に、社長秘書も兼任していて、今まで触れる機会が少なかった経営に携わる場面がとて多くなりました。これからは数字の管理や分析スキルをどんどん学んで、さらに経営戦略に携われるようになりたいと思っています。

経営企画部 主任/2017年入社

下山 優人 YUTO SHIMOYAMA

※一例

コジマのキャリアプラン

Career plan

入社後はまず、店舗スタッフ（一般社員）からスタート。その後は、店舗でのキャリアアップや、本部で経営や商品戦略を考えるなど、希望によりさまざまな部署でキャリアを積むことができます。

店舗のキャリアプラン

コジマの顔として、最前線でお客様に喜びをご提供します。

一般社員

担当コーナーの接客販売を行います。レジ・バックヤード管理・品出し・事務作業などの職務もあります。



主任

接客販売や商品発注などを行いながら、担当コーナーを管理。スタッフの指導も行います。



店長代理

白物家電や情報家電などの分野ごとに売上や人員を管理し、店舗運営をサポートします。

30代で
ブロック
マネージャーに！

入社してから20年以上 ずっと成長し続けられる仕事

担当エリアの複数店舗を統括していますが、どうしたら現場がより良くなるかを日々考えています。店長時代とはまた違った視点での気づきもあって、もっと現場のことを考えたいという想いも強くなるんです。店長だけでなく、新入社員やパートナー企業様など現場で働けるだけ多くの人と会話することを大切にしています。

店長

店舗全体を統括する最高責任者。運営に関わる人・お金・買い場の全てをマネジメントします。

ブロックマネージャー

エリア内の約20店舗を統括する上位職。店長時代に培ったノウハウを駆使して、店舗運営のアドバイザーとして各店長などを導きます。

現場での役割は変わってきていますが、入社してから20年以上が経った今でも成長できる環境にいることを実感しています。

これからコジマに入社される方へ

今は家電に限らず、多種多様な商品やサービスを扱っているので幅が広がってきている分、成長するチャンスもたくさんあると思います。

やった分だけ成長できますし、自分に返ってくるものがあるので、気張らずに一緒に楽しく仕事をしましょう！



ブロックマネージャー/
1998年入社

清水 智明
TOMOAKI SHIMIZU

他部署へ
チャレンジする機会も！

本部各部署

表舞台を支える様々な仕事でお客様に貢献します。



営業部



営業企画・管理部



法人営業部



開発部



商品部



経営企画部



財務経理部



システム部



人事部



総務部

本部で働く社員の声 < キャリアは自分次第！



多様な仕事があるからこそ、幅広い経験ができる！

はじめは店舗の法人担当として勤務していました。そこでリフォーム部門の運用に携わることがあり、これから展開していく住設事業に興味を持ちました。店舗での経験を積んだ後、異なる分野でもスキルアップをしたいと思って、興味があった本部の住設事業へ異動しました。希望に応じてさまざまな分野に挑戦することができるので、やりがいを持って働いています。



さまざまな分野で活躍する

コジマの事業展開

店舗運営

くらしの近くで豊富な品揃えをかなえるコジマ×ビックカメラ

くらし応援コジマを掲げる店舗運営

「コジマ×ビックカメラ」は、コジマならではの地域密着型の店舗運営と、ビックカメラならではの豊富な品揃えや高い専門性を融合させた新概念店舗です。コジマの強みである家電製品に加え、店舗特性に応じたスケールメリットを活かして非家電商品も充実させています。お客様のより豊かで、より快適なくらしのお役に立てることが、私たちの最高の誇りなのです。



お客様目線で、売り場から買い場へ

お客様のくらしをより快適にするために、常にお客様目線であることを大切にしています。お客様の潜在ニーズにまで思いを巡らせてご提案したり、新しいトレンド商品をいち早く取り揃えるなど、変化を先取りしながら常に一步先のご提案をしています。そのためにも、スタッフの専門知識や誠実な接客対応にもこだわり続けています。



法人営業

法人様の様々なニーズに応えるコジマの法人営業

お客様の会社を誰よりも理解し課題解決します

企業は個人とは違う課題を持っています。新規施設の開設にあたり設備を調達したい、販売促進のためにキャンペーンを行いたい、顧客満足度を向上させたい、従業員の安全・安心に取り組みたい等々。そのような課題に対して、課題解決のための提案を行い、お役に立てたならば、「ありがとう」の言葉をいただけるはずです。



一人ひとりが会社を代表し活動します

法人営業はとても魅力的です。企業が相手の法人営業では、取引する金額やスケールが大きく、自分の仕事で会社を動かしているという実感をもらえる仕事です。苦勞して交渉し、成約に至った場合には大きな喜びや達成感を得られます。また、会社と会社の橋渡し、人脈開拓の仕事です。新たな関係を築くことができれば大きなやりがいを感じることができ、さらに会社を成長させることにもつながります。



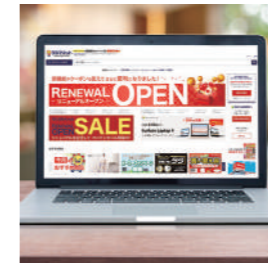
コジマでは店舗運営をはじめとして、お客様が必要とされるサービスをさまざまな分野で展開しています。店舗運営で培ってきた知識を活かし、家電のプロとして価値をお届けします。

EC事業

日本列島と想いを繋ぐコジマネット通販

他社に先駆けた取り組みを次々と実践

EC事業室では、コジマの公式通販サイト「コジマネット」を運営しています。現在はコジマネットに加え、コジマ楽天市場店・コジマYahoo!店・コジマAmazon店・コジマau PAYマーケット店も運営。さらに携帯電話会社と連携することでスマートフォンでの買い物をしやすしたり、引越し・結婚・出産などライフスタイルの変化にも対応させたりと、コジマのECサイトは常に進化し続けています。



実店舗のように、お客様に寄り添うECサイトへ

「ECサイトでも実店舗と同様に、お客様の商品選びをサポートしたい」と考え、一人ひとりのニーズに合った商品をバナーでご案内したり、顧客満足度を高めるためにECコールセンターによる充実したサポート体制を整えたりと、お客様に寄り添うECサイトを構築してきました。実店舗と融合した取り組みを視野に入れるなど、皆さんのアイデア次第でまだまだ将来性のある事業と言えるでしょう。



住設事業

より快適なくらしをご提案するコジマのリフォーム

信頼される地域の工務店と連携し、お悩みごとに対応

省エネ住宅やオール電化住宅へのリフォームから、太陽光パネルやシステムキッチンの取付工事、屋内外の塗装・補修まで、お家に関するお悩みごとに幅広く対応しています。地域で厚く信頼されている工務店と連携し、安心感のあるリフォームを提供しています。今後は、太陽光パネルで発電した電気を蓄電池に蓄え、それを家電などに使う流れを構築・販売することで、災害対策のニーズにもお応えしていきたいと考えています。



家電から一歩進み、くらしに深く関わる事業

各種研修により知識を習得した住設専任者は、各店舗に設けられた住設コーナーなどで活躍。お住まい全体やくらしに深く関わるができるため、「家電販売から一歩進んだ仕事」と言うことができるでしょう。年間約7兆円とされる市場規模からも、住設事業は将来的に大きく飛躍することが期待されています。

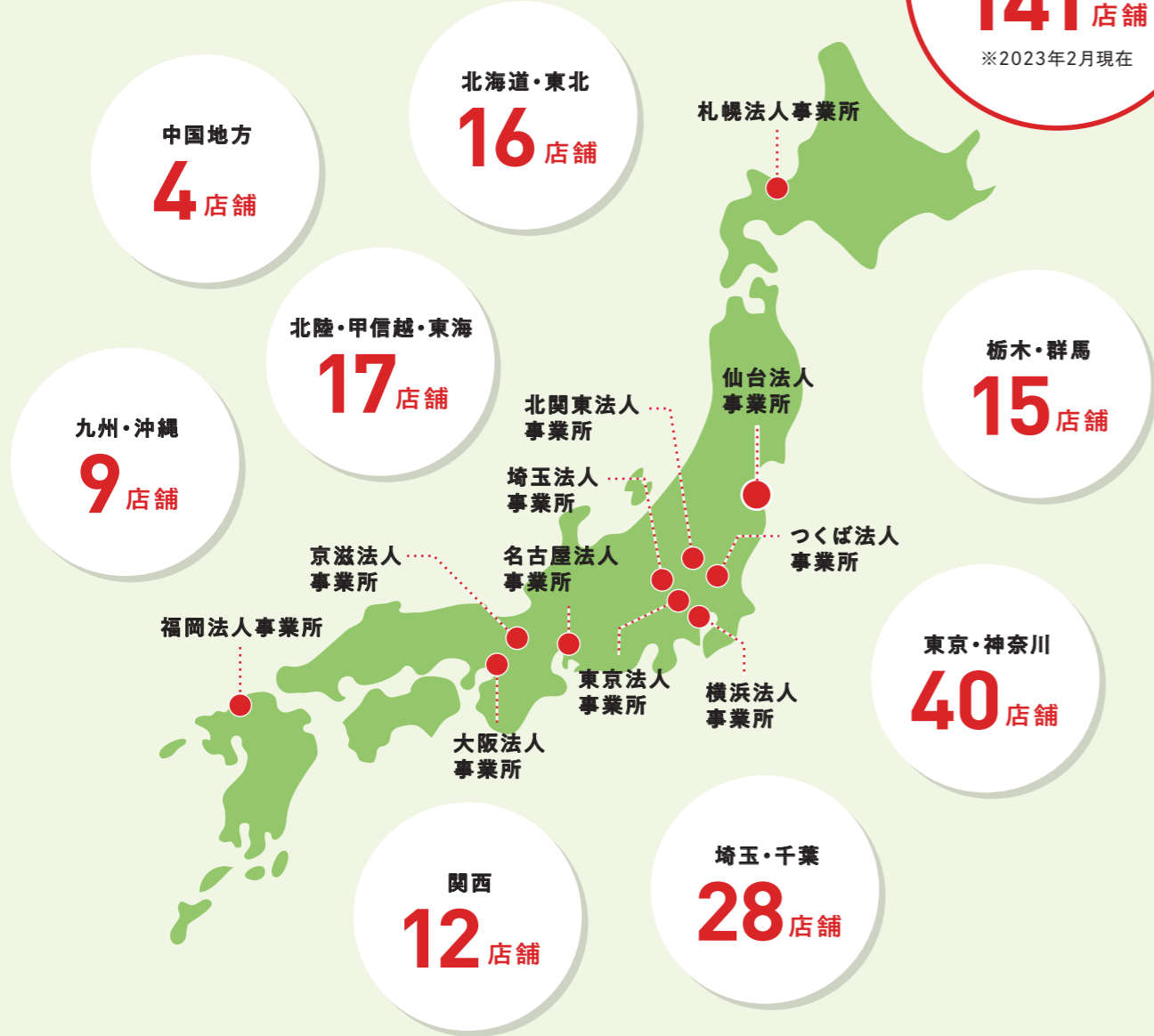


コジマのネットワーク

Group

全国141店舗で地域の皆様から最も身近に親しまれ、全国11法人事業所で企業も支え、必要とされるコジマにこだわり、挑戦を続けます。

店舗数
141店舗
※2023年2月現在



コジマの店舗展開



単独店舗

独自の世界観を演出することで個性を発揮している、コジマ単独ブランドの店舗です。



複合店舗

スーパーやインテリア店などと共同で店舗を運営。幅広い年齢層のお客様にご利用いただいています。



モール店舗

さまざまな商業施設が複合された、大型施設内に出店。数多くのお客様にご利用いただいています。

働く環境を知る

Welfare



労働組合活動

労働組合活動は、社員一人ひとりが持つ、「もっとこういう会社でありたい」という想いを経営に活かす仕組みの一つです。労働組合では、全国各地で「体験会&グルメ」のバスツアーやバーベキュー、フットサルなどの各種球技大会を開催。さまざまな社員とコミュニケーションをとれる場として利用されています。



社宅補助制度



社員割引制度



永年勤続表彰



子ども手当



地域手当



団体保険

コジマの健康経営宣言

①「健康経営優良法人2023」に認定

経済産業省が創設した「健康経営優良法人認定制度」に基づき、日本健康会議において優良な健康経営を実施している法人に与えられる「健康経営優良法人2023」の認定を受けました。



②「フラチナくるみん」認定を取得

次世代育成支援対策推進法に基づく「基準適合一般事業主」として認定を受け、「フラチナくるみん」の認定を取得しました。子育て世代の従業員が育児期においても安心して仕事に取り組むことのできる環境の整備を推進していることなどが評価されました。

