



# Big Sunny Smile<sup>☺</sup>

笑顔で、地域に陽だまりを。

株式会社コジマ



自分らしさが、  
**未来**をひらくカギになる。



## パーパス

# 家電を通じて 笑顔あふれる 明るく暖かいみらいをつくる くらし応援企業であること

### お客様の「くらし応援」企業として

当社は1955年に創業し、「家電を通じて笑顔あふれる明るく暖かいみらいをつくるくらし応援企業であること」をパーパスに掲げております。

「お客様のくらしを『より快適に』『より便利に』『より楽しく』する。くらし応援コジマ」というビジョンのもと、地域の皆様に笑顔をお届けする“地域における太陽のような存在”となることを目指し、日々努めてまいりました。

当社は販売員の接客品質向上に力を入れ、他社との差別化を図っております。研修施設を活用し、販売員の教育機会の拡充にも積極的に取り組んでいます。

特に、お客様のニーズに合った商品を提案する能力の重要性は、今後ますます高まると考えております。

そこで、商品知識の習得だけでなく、礼節や清潔感といった接客マナーの教育にも注力し、お客様との会話のキャッチボールを通じて意思疎通が図れる販売員の育成を進めています。

これからも地域の皆様に最も身近で愛され、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

高い目標を掲げ、学ぶ意識を強く持ち、そして行動に移すこと。  
それを習慣づけることを心がけてください。

小売業は変化に対応する仕事です。  
常に問題意識を持ち、お客様を見て、お客様を知り、お客様目線に立って考えることが大切です。

皆さんには若さと新しい発想があります。  
すべてを新鮮な目で見て、自分の頭で考え、自分の意見を持ち、主体的に行動してほしいと思います。

皆さん一人ひとりが自分らしさを発揮し、ご自身の未来を切り開いていかれることを期待しています。

代表取締役社長  
中澤 裕二



### 就職活動に取り組むあなたへ

## 「身近なくらしに、大きな笑顔を」

コジマの仕事は、ただモノを売るだけではありません。

私たちは、お客様一人ひとりのくらしに寄り添い、  
「この商品で生活がもっと快適になるかも」「こんな使い方もあるんだ!」  
そんな発見と喜びをお届けする存在です。

そして、そこで活躍している社員の目指す姿や想いもさまざま。

「人と話すのが好き」「誰かの役に立ちたい」「地元や地域の役に立ちたい」  
「生活に欠かせない家電製品に興味があり、その知識を活かしたい・もっと広めたい」

コジマで働きかけは社員それぞれ違いますが、  
得意を活かし、お客様の笑顔をつくる仕事であることは共通しています。

コジマは、あなたの「好き」や「得意」で、だれかのくらしを豊かにする場所。  
ぜひ、あなたらしさをコジマで活かしてみませんか？



# あなたの“これまで”が、 これからの未来をつくる

## こんな経験をコジマで活かせる

### # コミュニケーション

- 人の話を聞くのが好き
- 誰かの役に立つ瞬間に、やりがいを感じる
- 新しく知ったことを友達に話すのが楽しい



## コジマの仕事で身につくスキル

### お客様との日々の会話から コミュニケーション力が身につく

お客様とのやり取りを重ねることで、相手の想いや背景を汲み取り、信頼に繋がるコミュニケーション力が磨かれます。チームや他部署との連携にも活かせる伝える力と聴く力が身につきます。



### # 提案

- 相手に合わせてアドバイスするのが得意
- お店やサービスを調べて比べるのが好き
- 学園祭などで企画のアイデアを出していた



### お客様の声をもとに「最適」へ導く 提案力が身につく

お客様にとって「必要なこと」は一人ひとり違います。お客様の声を丁寧に聴き取り、その人の生活スタイルやニーズに合った商品を提案するスキルが身につきます。



### # マネジメント

- ゼミやサークルでリーダーを務めた
- イベント等でメンバーの役割分担を行った
- アルバイトで新人の育成を任された



### 店舗全体を見渡す広い視野と 行動力が身につく

店舗運営では、店舗全体をまとめる役割が重要です。売上の数値管理や、店舗メンバーの成長を支援する人材育成、チームをまとめる経験などを通して、幅広い視点で物事を考え、行動する力を身につけることができます。



## こんな経験をコジマで活かせる

### # 計画性

- レポートや試験勉強を計画的に進めた
- イベント準備で進行表を作成した
- 旅行のスケジュールを組むのが好き



## コジマの仕事で身につくスキル

### 販売のその先を見据え行動する 管理能力が身につく

配送、設置の手配など、ただ売っただけでは終わらないのがコジマの仕事。関係部署とのやりとりや事前確認など、先を見越した行動が求められるからこそ、「段取り力」などの管理能力が身につきます。



### # 商品知識・専門性

- 趣味の分野で「詳しいね」と言われる
- 家電やPCなどを見ていてワクワクする
- アルバイトで商品の特徴を覚え提案した



### 幅広い商品説明を通じて 豊富な知識と専門性が身につく

膨大な商品知識を学びながら、専門的な言葉をわかりやすく伝えるトレーニングを日々実践する現場。根拠ある説明や比較提案など、お客様に安心して選んでもらえる説得力が身につきます。



### # 課題解決

- グループワークで対立を調整しまとめた
- 部活の練習メニューを改善した
- お客様対応で自らトラブルを解決した



### 即時判断が求められる現場で 問題解決力が身につく

現場では、お客様からのご相談やトラブルへの迅速な対応、担当するコーナーの売上改善のため、お客様のニーズに合わせた装飾やコーナーづくりが日々必要です。常に課題をどのように解決するべきかの思考や行動が求められ、課題解決力が身につきます。



コジマでは、あなたがこれまでに積み重ねてきた経験やスキルを活かせる場がたくさんあります。今までの努力や成果が成長の土台となり、新たな挑戦や学びへとつながっていきます。そんなあなたの「これから」を全力で応援し、一緒に未来をつくっていきけるフィールドが広がっています。

# 仕事もプライベートも充実させるのはあたりまえ、 その中でどんなキャリアに進むかは自分次第。

## エースとして働く



### 選ばれる接客で トップセールスを目指す

お客様から指名される接客力で、売場の信頼をリードするエース社員。  
丁寧な対応と豊富な商品知識で、常に店舗の売上を支え、さらに伸ばす役割を担っています。

＼こんなスキルが身につく!活かせる!／

- #傾聴力 #商品知識力 #チームワーク力
- #コミュニケーション力 #課題解決力
- #状況判断力 #販促企画力 #ヒアリング力

7pへ



## 店長として働く



### チームを束ね 店舗全体を導く

スタッフ一人ひとりに目を配り、声をかけチームを一つにまとめる店長。  
現場の雰囲気をつくり、日々の売場運営から売上管理まで、店舗全体を推進する役割を担います。

＼こんなスキルが身につく!活かせる!／

- #マネジメント力 #リーダーシップ力
- #コミュニケーション力 #チームビルディング力
- #計画力 #売上管理能力 #店舗運営力
- #人材育成力 #マーケティング力

9pへ



## 安心して長く働く



### 多様な働き方で だれもが働きやすく

仕事だけではなく、家庭やプライベートとの両立も大切にする働き方を実現する社員。  
自分らしい仕事や働き方で、理想のキャリアを築いています。

＼こんなスキルが身につく!活かせる!／

- #接客力 #コミュニケーション力
- #課題解決力 #販促企画力
- #人材育成力 #自己管理能力
- #自己成長 #自分らしくはたらく

11pへ



## 本部社員として働く



### 店舗の挑戦を支え 事業の成長を加速させる

店舗運営を支えるために、戦略を練り、制度を整え、しゅみを動かす本部社員。  
現場が安心して力を発揮できる環境を整える役割を担います。

＼こんなスキルが身につく!活かせる!／

- #業務改善力 #提案力 #データ分析力
- #コミュニケーション力 #チーム運営力
- #育成企画力 #関係構築力
- #プロジェクト推進力 #マーケティング力

13pへ



# 選ばれる接客で、トップセールスを目指す

店舗のエースが語る、仕事のやりがい



2015年入社  
大石 Oishi

## 「ありがとう」が力になる仕事

### ■現在の仕事内容

現在は主任として、接客や売り場づくり、店舗メンバーの育成に取り組んでいます。家電の販売やお客様に合わせた商品提案、売り場づくり、手書きPOPの作成など、幅広い業務を担当しています。また、体験イベントやSmile活動を通してお客様との信頼関係を築き、地域に根差した店舗づくりにも力を入れています。

### ■この仕事のやりがい

お客様から直接「ありがとう」と感謝の言葉をいただける瞬間が、この仕事の一番のやりがいです。特に、「また大石さんに相談したい」と言っていただけときは、本当に嬉しく感じます。また、体験イベントや実演を通じて商品の魅力を伝え、くらしをより豊かにするお手伝いできるのも、この仕事ならではの魅力です。

### ■大切にしている心がけ

お客様にしっかり寄り添い、まずは「聞くこと」を大切にしています。また、笑顔やポジティブな姿勢は周囲にも良い影響を与えるため、お客様だけでなく、日頃からメンバー同士でも積極的に声をかけ合い、コミュニケーションを大切にしています。みんなが働きやすいと感じられる環境を整えることで、チーム全体で一つの目標に向かって取り組めるようになると考えています。

### ■魅力を感じるコジマの制度

家電に関する幅広い知識が自然と身につくことはもちろん、社員割引で最新家電をお得に購入できるのも、日常生活でも助かっています(笑)。さらに、店舗運営のマネジメントから本部業務まで、個人の希望に応じて多様なキャリアに挑戦できる環境がある点も、大きな魅力です。

## 現場で身につく「聴く力」で最適な提案を

### ■仕事内容とやりがい

現在は、調理家電や掃除機などの生活家電の販売を担当しています。接客や商品説明はもちろん、配送や設置工事の手配、売り場づくりや在庫管理まで、業務は多岐にわたります。特に力を入れているのが、データに基づいた売り場の改善です。販売数の多い商品を目立つ位置に配置するなど、日々試行錯誤を重ねています。具体的なお取り組みとして、人気の炊飯器をレジ前に配置したことで、お客様の目に留まりやすくなり、売上アップに繋がりました。自分の工夫が売上げという結果として現れるのは、大きなやりがいです。

### ■仕事で身につくスキル

日々の接客を通じて最も身についたと感じているのは、相手の話をしっかり「聴く力」。家電の知識だけでなく、お客様のニーズを正確に引き出し、最適な提案

をする力が磨かれたと思います。また、売上以上に大切にしているのは「周囲への気配り」。売り場がスムーズに回るよう、上司や同僚の動きを見ながら、必要なフォローをすることを意識しています。一人で完結する仕事ではないので、チームで助け合う意識は欠かせません。

### ■働き方や環境について

ちょっとした会話しやすいフラットな雰囲気があり、そのような環境が日々のチーム連携につながっていると感じます。社内全体で残業管理が徹底されており、シフトの希望も反映されやすいため、プライベートとの両立がしやすい環境です。研修制度も充実しており、入社時には同期との交流の機会も多かったです。他店舗のスタッフとも関わることで、社内のつながりが広がり、困ったときにも相談しやすくなっています。



2023年入社  
山崎 Yamazaki

## 失敗が教えてくれたくらしに寄り添った提案の大切さ。

入社して間もない頃、エアコンを販売したお客様の設置環境を事前に確認しきれず、追加工事が必要になってしまったことがありました。ご迷惑をおかけしてしまい、とても反省したのを覚えています。それ以来、コンセントの位置や専用回路の有無、配線の取り回しまで細かく確認するようにしています。今では、工事スタッフやメーカーの担当者とも連携し、安心して使っていただけるよう提案することを心がけています。販売だけでなくその後、快適に使っていただくために、お客様のくらしに寄り添ってヒアリングすることの大切さを実感しました。失敗も、成長のきっかけになると実感した経験です。



## 店舗で描くキャリアステップ 入社後の成長の流れ //



多彩な選択肢が広がるコジマのキャリア  
その基盤を築くため、1年目の研修を大切にしています



詳しくは15Pへ▶▶

# チームを束ね、売り場全体を導く

店長が語る、仕事のやりがい



2018年入社 / 店長  
森下 Morishita

## 店舗で働くみんなと一緒に考え、動き、挑戦できる

入社後は店舗で接客・販売や売り場づくり、店舗メンバーの育成に携わり、その後は営業部で複数店舗のサポート業務を担当。TOPGUN プロジェクトを経て、現在は店長として店舗運営に取り組んでいる。

### ■店舗を動かすおもしろさ

私たちの仕事は、ただ商品を並べて売るだけではありません。「どう並べたらワクワクするだろう?」「どんな企画が喜ばれかな?」と、チームのみんなで考え、アイデアをカタチにしていきます。店長はその中心となり、メンバーそれぞれのアイデアを引き出し、チーム全体をつなげて現場を動かす役割です。実際に店内でお客様の笑顔や、メンバーの楽しそうな表情を見ると、「うまくいった!」と感じ、店舗づくりのおもしろさを味わうことができます。

### ■人の成長が、一番の魅力

私が一番やりがいを感じるのは、メンバーがどんどん成長していく姿を見たときです。新人だった方が、自分のアイデアで売り場を動かせるようになったり、先輩から頼りにされる存在になっていたり。店長の役割は、そうした変化を支える側にまわり、チームの成長を後押しすることだと思っています。みんなが一つの方向に向かって進めるとき、「自分たちのお店をつくっている」という実感がグッと強くなります。これこそが、店長として働く一番の魅力だと感じています。



1999年入社 / 店長  
八城 Yashiro

## メンバー一人ひとりの成長が店舗を変える

店長として複数店舗で経験を積み、現在担当するモール型の店舗では、月に10万人以上の来店がある。以前の店舗に比べて3倍以上に増えたメンバーのマネジメントにあたっている。

### ■商品→人→店舗全体へ、立場で変わる視点

入社当初は家電を販売し、とにかく売上を上げることが自分の仕事でした。ただ主任、店長代理、店長と立場が変わるにつれて、「人を育てること」「チーム全体を動かすこと」へと視点が変わっていききました。店長になってからは、人と向き合い、チームで成果を出すことの難さと面白さを、日々感じています。店舗全体を俯瞰して見ながら、チームでどう動かすかを考えるのが店長の最大のテーマです。

### ■“分業”から“連携”を重視したチーム変革

現在の店舗にきた当初は、売り場・レジ・事務所などの各部門が完全に分業されている印象でした。私は、店舗はひとつのチームだと考えています。お客様にとっては、どの部門のメンバーも“コジマ”の一員。だからこそ、垣根を越えて連携し合える関係を築きたいと考えていました。そのために、「誰かが困っていたら助ける」という当たり前の文化を育てようと、メンバー同士が自然に助け合える“関係性の土台”づくりを大切にしてきました。そうした関係を築く中で、誰かがお客様から「ありがとう」と言われたと聞くことが、本当にうれしく、やりがいにつながっています。

## 店長の仕事の一幕



### 売上目標や進捗確認

前日までの売上を集計し、その結果をもとに当日の目標と進捗を確認し、チームへ共有できるように整理します。



### 朝礼での確認共有

開店前に朝礼を行い、メンバーと一緒に目標達成に向けた取り組みや情報を確認・共有しています。



### 店舗内の巡回

開店後は店舗内を巡回し、売り場状況のチェックとともに、メンバーへ個別の声をかけを行いながらフォローに入ります。



### お客様のお迎え

来店されたお客様を入口でお迎えしながら、お客様が何を求めているかを現場で確認します。



### 接客対応のサポート

メンバーの状況や相談によって、接客対応のフォローに入り、メンバーの成長をサポートします。



## TOP GUNプロジェクト(若手店長育成プログラム)

TOP GUNプロジェクトとは、若手店長候補を育成する、コジマ独自の次世代リーダー育成プログラムです。公募制で実施され、役員面接を経て毎年5~6名のTOP GUNが選抜されます。選ばれたメンバーは、2年間にわたり、社内外の研修・異動・配置転換などを通じて実践的な経験を積み、早期の成長を目指します。「若いうちから責任ある仕事に挑戦したい」「自らの力で未来を切り拓きたい」そんな意欲ある社員が、自分の意思で一步を踏み出すチャレンジの場です。未来のコジマを動かすのは、あなたかもしれません。

## プログラム内容の一部紹介



### 3日間の合宿研修

「プロフェッショナルプログラム」を受講し、自分らしさとプロの行動原則を習得します。自分の強みを活かした行動計画を作成し、プロへの第一歩を踏み出す研修です。



### 実践的な社内研修

エアコン設置研修などに参加し、座学を超えた実務スキルを体得します。さらに、社内講師によるマネジメント研修で経営管理の知識を広げます。



人材育成委員会により、一人ひとりに合わせた成長機会を提供。人材育成委員会が年に二回、TOP GUNの成長を確認し、早期に店長として活躍できるよう、配置転換による社内ネットワークの構築や育成計画を策定しています。

メッセージ

活かせる経験と身につくスキル

働く環境とキャリア

教育・研修制度

社会への取り組み

事業と部署

メッセージ

活かせる経験と身につくスキル

働く環境とキャリア

教育・研修制度

社会への取り組み

事業と部署

# 多様な働き方で、だれもが働きやすく

自分らしい働き方で活躍する社員に聞く、コジマの環境



2023年入社  
贄田 Nieda

## 仕事もプライベートも全力で一緒に楽しめる仲間がいる

静岡県の店舗で販売業務を中心に勤務。現在は調理家電コーナーを担当し、接客・販売から売り場づくりまで幅広く業務を任されている。

### ■ 頑張りが評価され、チャンスの多い環境

コジマの魅力は頑張った分だけ、ちゃんと評価されるところだと思います。実力に応じて早くからキャリアアップできる環境が整っているので、上を目指したいと思っている人には多くのチャンスがある会社です。  
実際、私の先輩も入社2年目で役職についた方がいますし、同期の中にもどんどん結果を出して活躍している人がいます。そういう姿を見るたびに、「ここで頑張ろう!」という気持ちになりますね。

### ■ 仕事に限らない交流が生まれるイベント

コジマでは仕事以外の交流も活発です。労働組合が主催するイベントも多くあり、私はサッカーやフットサルが好きなので、毎年開催されるフットサル大会には欠かさず参加しています。  
全国のコジマ社員が集まって試合をするのですが、年上の方から同年代の方まで、年代に関係なくみんな一緒に楽しめるんですよ。そうやって出来たつながりが、仕事にも良い影響を与えてくれていると感じています。  
仕事に限らず、人とのつながりを大切にしている会社なので、好きなことに取り組みながら、公私ともに充実した日々を過ごせています!



2006年入社  
桜澤 Tarasawa

## 育児もキャリアもあたたかく支えてくれる職場

店舗販売の経験を経て、Smile推進室のスーパーバイザーとして東北・北海道エリアを担当。売り場づくりや手書きPOPの指導を通じて、魅力的な店舗づくりを支援。

### ■ 家庭を思いやる風土がある会社

私は子供が2人いて育休を取得後に復職し、育児をしながらコジマで働いてきました。育休を申し出たとき、思わず「すみません」と口にしてしまった私に、店長が「全然すみませんじゃないよ」と声をかけてくださったんです。  
その言葉がとても印象に残っていて、その後のサポートも含め、家庭を大切にできる温かい風土を感じました。  
復職後は子どもが体調を崩した時の看護休暇や、育児短時間勤務の制度も使わせてもらいました。育児をしながら仕事をするのは難しいかと思っていましたが、育児と仕事の両立はもちろん、その後もしっかりとキャリアを築くことができ、とてもありがたかったですね。

### ■ 人も制度も、育児を支えてくれる安心感

出産前は育児制度について知らないことも多かったのですが、先輩が「これ知ってる? 活用した方がいいよ!」と教えてくれて、安心して相談できる環境にとても助けられました。  
コジマでは不妊治療休暇などの制度も整っており、育休の取得方法や復職に向けたサポートも充実しています。相談窓口やセミナー、面談など、一人で悩まずにすむ体制があるのは本当に心強いです。  
「家庭が一番大切!」と言ってもらえているようで、会社のあたたかさを感じています。

## だれもが働きやすい環境と制度の充実

平均勤続年数  
16.9年



平均残業時間  
15.6時間



女性育児休業取得率  
140.0%

※育児取得率は出産した時期と取得した時期のズレにより、100%を超える場合がある。

男性育児休業取得率  
82.1%



有給休暇平均取得日数  
11.3日



2025年8月末時点

## 働きやすい環境づくりへの取り組み



### プラチナくるみんプラス認定

次世代育成支援対策推進法に基づき、子育てサポート企業として「プラチナくるみんプラス」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ができる環境の整備を推進していることが評価されました。



### えるぼし認定(第2段階目)

女性活躍推進に積極的に取り組み、一定の基準を満たす企業に贈られる「えるぼし」の認定を受けました。  
今後も、より多くの女性が活躍できる職場環境づくりを進め、社員一人ひとりが成長できる場を提供してまいります。



### 健康経営優良法人

優れた健康経営を実践する法人に贈られる「健康経営優良法人2026」の認定を受けています。健康診断の結果をもとに面談を行い、ストレスチェックやウェルネス調査で課題を把握。そのうえで改善策を講じ、社員の健康維持に努めています。



### スポーツユエルカンパニー

コジマは、文部科学省スポーツ庁が認定する「スポーツユエルカンパニー」に選ばれています。朝や昼休みの体操・ストレッチ、階段の利用推奨、徒歩や自転車通勤の奨励、ウォーキングイベントの実施など、従業員の健康づくりに積極的に取り組んでいる企業として評価されました。

## 社内体制



### ウェルネス推進室

少子高齢化に伴うリスクに対応するため、コジマではウェルネス推進室を中心に健康支援施策を進めています。ウォーキングイベントや運動プログラムの開催、eラーニングの活用、健康診断後のフォローなどを通じて、今後も、すべての従業員が健康的に働ける職場環境の実現を目指してまいります。



### ダイバーシティ推進室

コジマでは、ダイバーシティ推進室が中心となり、多様な人材がいきいきと働ける環境づくりを進めています。育児・介護との両立支援、男性の育休取得促進、不妊治療休暇制度の導入など、さまざまな取り組みにより「プラチナくるみんプラス」の認定を取得しました。今後も、女性やシニアの活躍支援にもさらに注力してまいります。

# 店舗の挑戦を支え、事業の成長を加速させる

本部社員が語る、仕事のやりがい



2017年入社 / 経営企画部  
サステナビリティ推進室

下山 Shimoyama

サステナビリティの推進で  
会社の変革を支える仕事

## ■店舗経験からサステナビリティの舵取り役へ

私は入社後5年間の店舗勤務を経て、経営企画部へ異動しました。今のミッションは、コジマのサステナビリティを社内に根づかせること。上場企業として、環境・社会・ガバナンスへの対応はとても重要です。そのために、社内外への情報発信や、テレビ取材の調整、外部評価機関とのやりとりなど、多岐にわたる業務を行っています。会計や法律など経営に関する知識はもちろん、さまざまな部署や外部パートナーと連携する力も必要です。社会人になる前は自分が関わるなんて想像もなかった分野でしたが、だからこそ成長できることも多くですし、キャリアの広がりを実感しています。

## ■変化の中で変わらないやりがいを見つける

コジマは今、家電販売だけでなく住宅設備や法人営業など、新しい分野へ次々とチャレンジしています。新しいビジネスモデルを模索し続けている点は、コジマの大きな特徴であり魅力だと思います。そんな変化の中で、自分にしかできない役割を見つけ、会社の未来に貢献していけること。それが何よりのやりがいですね。



人事部 採用担当

2020年入社 2021年入社  
渡邊 Watanabe 山之内 Yamanouchi

最初に出会うコジマの顔として  
未来と想いを届ける仕事

## ■店舗経験を経て、人事部のフィールドへ

私たちは店舗での経験を経て人事部へ異動しましたが、その道のりはそれぞれ異なります。渡邊は予想外のタイミングで上司から声をかけられ、挑戦を決意しました。一方、山之内はもと人事部の採用業務に興味を持ち、将来のキャリアを見据えて店舗で幅広い業務に積極的に取り組みました。その結果、人事部から声がかかり、採用担当として新たな一歩を踏み出しています。二人に共通していたのは、「新しいことに挑戦したい」「人と深く関わる仕事がしたい」という想いでした。

## ■人に向き合う姿勢が、そのままスキルになる

現在は、会社説明会の運営や面接対応など、採用全般に関わっています。人事の仕事で大切にしているのは、学生のみならず一人ひとりと向き合う姿勢です。就職活動は人生の大きな分岐点なので、みなさんの気持ちに応えられるように常に丁寧な対応を心がけています。そんな対応の末、「入社を決め手は渡邊&山之内さんでした!」と言ってもらえた瞬間は、この仕事のやりがいですね。人と向き合う仕事だからこそ、社外や経営層とのコミュニケーション力や、学生の本音を引き出す傾聴力・質問力が日々磨かれています。話し方や接し方一つで、みなさんの印象や未来に影響を与える。そんな責任のある仕事だから日々レベルアップしているのだと思います。

## 店舗運営から築いた、自分の強みと新たなキャリア。

2年間の店舗経験を経て、人事部給与担当へ異動しました。きっかけは、店舗運営時に経験した事務所業務(修理受付や配送伝票処理など)でした。期日までに正確に進めることが求められる管理業務も自分の特性を活かせるかもしれないと思い、給与担当へのポストチャレンジに挑戦しました。ポストチャレンジへの応募後は、面接を複数回行う流れなので、自分の意思で新たな道を切り拓いた実感がありました。現在は、給与担当として勤怠管理や給与管理を行っていますが、社員やアルバイトからの問い合わせに対して適切な回答が求められる場面も多く、これまでの接客経験が活かしていると感じています。



人事部 給与担当:小松原

## 社員の挑戦をサポートするポストチャレンジ制度



1年目

2年目以降  
店舗で経験を積むことも、異なる部署にチャレンジすることもできる!

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しています。「専門性を高めて本部で活かしたい」「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。店長などの管理職にチャレンジすることも可能です。

※ポストチャレンジでは、本部だけでなく店長など店舗でのポジションも含め、さまざまな仕事にチャレンジするチャンスがあります。

一部の部署をピックアップ!  
本部が担う各部署

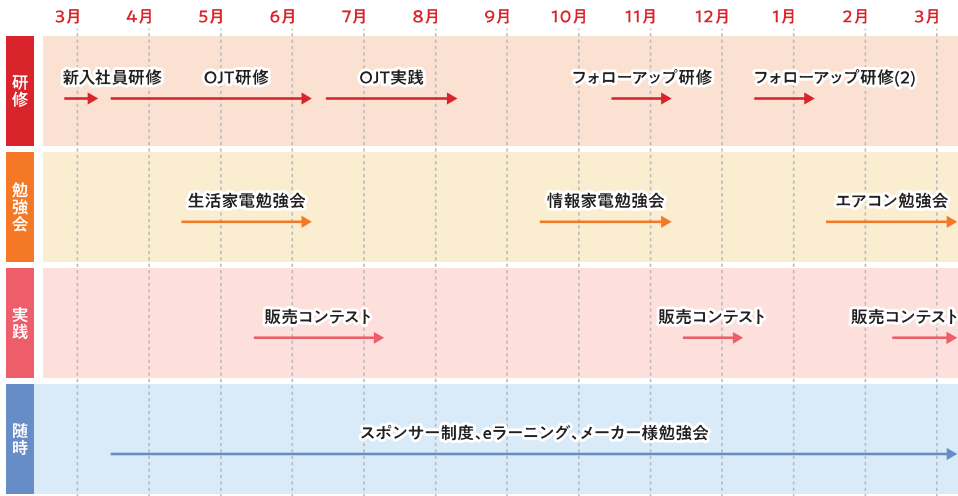


詳しくは21Pへ▶▶

# 入社後の研修制度

## 入社から1年目まで

### 新入社員



#### 新入社員研修(導入研修)



社会人としての第一歩を安心して踏み出せるよう、3泊4日の新入社員研修を実施しています。ビジネスマナーなどの基礎知識から店舗運営に必要な実践スキルの習得まで新入社員同士の関係を深めながら進めていきます。

#### スポンサー制度

新入社員一人ひとりに先輩社員がスポンサーとして付き添い、約3か月のOJTを通じて実務や店舗運営をマンツーマンでサポートします。困った時もすぐに相談できる環境で、安心して成長できる制度です。

#### 商品勉強会

年間を通じて行うオンライン勉強会に加え、新入社員向けには対面での商品勉強会を開催しています。冷蔵庫、テレビ、エアコンなど、テーマごとに分けて学び、接客方法を基礎から応用までしっかり習得できます。年に3回開催し、同期と交流しながら、トータル提案ができる販売員を目指します。

#### 販売コンテスト



年3回開催される販売コンテストでは、研修やOJTで学んだ知識やスキルを実践する機会です。5月から7月に先輩とペアで挑む「保証獲得レース」、11月と2月には新入社員全員が参加する「販売レース」を実施しています。

#### フォローアップ研修

入社後の経験を振り返り、嬉しかったことや悩んでいること、ぶつかっている壁について同期と共有します。オンラインで実施されるため全国の同期と情報を交換し、互いに励ましながらモチベーションを維持・向上させ、課題解決のヒントを得ることができる場にもなっています。

#### OJT(現場実習)

入社後の3ヵ月間、育成プログラムに沿ったOJT(座学・実践)を実施します。社内ルールからコジマの施策や販促、基本の接客など販売員として必要なスキルを、店長や先輩社員のサポートの元学びます。

#### ジョブローテーション

生活家電から情報家電まで幅広い商品を担当するジョブローテーションを通じて、知識と提案力を養成。お客様のくらし全体を見据えた提案力と柔軟な対応力を身につけ、より信頼される販売員を目指します。

## 2年目以降

### 一般社員

### 主任

### 店長代理

### 店長



## 研修センター

従業員の接客力の向上のために、2023年10月に東京都板橋区・2024年11月に宮城県仙台市の2か所に研修センターを新設いたしました。社員の教育を担うCS推進室が、接客ロールプレイングなどを通じ、お客様の生活に寄り添い、付加価値を提案できる販売員の育成を行っています。

### 経験豊富な講師が研修サポート!

CS推進室の講師は店頭での販売経験も豊富な当社の従業員が専任で務めており、研修参加者は接客に必要な様々な技術を徹底して学習しています。



eラーニングで自由に学べる!

### 資格取得支援制度

家電アドバイザー・販売士・フォトマスターなどに対し、勉強できるツール(eラーニング)の提供や奨励金制度を設け、販売員としてのスキルアップを支援しています。



# 商品を通じた体験で「楽しい」を伝えるSmile活動

## 「体験」「体感」イベントの準備・運営

コジマでは、家電製品の使用体験や季節に合わせたイベントを通じて、お客様に家電を使う楽しさと、納得のいく買い物ができる場を提供しています。

商品を実際に試すことによって、購入後のイメージが湧きやすく、販売員自身も商品理解を深めていききっかけとなり、提案力向上に繋がっています。「また来たい」と思える店舗づくりを目指し、地域のお客様とのつながりを大切にしています。



【調理家電体験会】新店(埼玉県)



【エアコン選び方セミナー】江戸川店(東京都)

体験イベントはこうやって形になる！

企画

事務局(Smile推進室)が中心となり、イベントの内容を考えます。

提案

スーパーバイザーより、イベントの企画を各店舗の店長へ提案します。

準備

イベント当日に向けて、Smileメンバーが中心となり、店頭での告知や事前の商品研修など、イベント準備を開始！

実施

Smileメンバーはもちろん、実施店舗全体が一丸となって協力し、お客様を迎えます。

## 手書きPOP作成

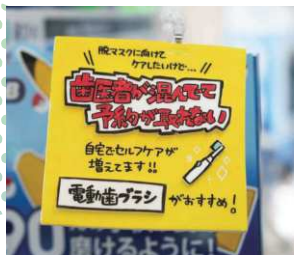
商品についてお客様ご自身で知っていただけるよう、販売員が文章を考えて手書きで商品説明POPを作成しています。POPの内容は、機能説明にとどまらず「この商品を使ったらこのように生活が楽しくなる」といったような、お客様が自分ゴト化出来る・共感できる内容＝情緒的価値を訴求できるようにこだわっています。「もう一人の販売員」として購入の最後の一押しとなるように作成しています。

若手から活躍！

やりがいは  
こんなところ

商品を手にする瞬間を作る

自分が手書きで作成したPOPをきっかけに、お客様が商品に興味を持ち、手に取っていただけたとき、大きなやりがいを感ずります。ただ機能面を説明するだけでなく、「自分のくらしにどう馴染むか」「どんな場面で使えるか」が自然と想像できるように、言葉のトーンや伝え方にもこだわっています！



Smile活動は、体験イベントや手書きPOP、コーナーづくりを通じて、家電を楽しさと共に提案する取り組みです。Smile活動を通じて店舗運営や接客販売スキルが磨かれるだけでなく、ネクストやSmile推進室(事務局)までの役職も設けられており、店長や販売スペシャリストと並ぶキャリアの選択肢となります。

## 売り場コンテスト

コジマでは季節ごとにテーマを設定し、オリジナルの売り場づくりに挑戦する社内コンテストを開催しています。各店舗がテーマに沿って売り場を一から企画・制作し、社内投票でナンバーワンを競い合います。売り場のデザインやアイデアは店舗ごとに多彩で、それぞれの個性や工夫があふれる見ごたえのある売り場が次々と生まれています。このコンテストを通じて、スタッフ同士が互いのアイデアを学び合い、売り場づくりのスキルを高めています。そして何より、ご来店いただいたお客様にコジマのファンになっていただき、「楽しい!」「また来たい!」と感じていただける店舗づくりを目指して取り組んでいます。



【部門】冷蔵庫【テーマ】節電・節約 / 宇都宮テラス店(栃木県)

## Smileのキャリア

コジマでは、社員が活躍できる場のひとつとしてSmile活動があります。Smile活動は段階的にステップアップできる仕組みです。  
**【ネクスト】**まずは店舗所属としてSmile活動を学ぶ。  
**【トレーナー】**自店舗の実績向上を目指し、イベントや売り場改善を行う。  
**【スーパーバイザー】**ブロック単位でメンバー育成や実績向上に取り組む。  
**【Smile推進室(事務局)】**イベント・コンテスト・研修などの企画や商談を担当。さらに商品提案やイベント運営などの研修や実践の機会も豊富に用意。Smile活動を通じて、売り場づくりや店舗の実績管理を学び、将来的には店長・店長代理へのキャリアアップも目指せます。

Smileのメンバー構成



### 店舗改装・新店準備応援

改装や新店応援に行くと、店舗の垣根を越え幅広く交流を持つことが出来ます！横の繋がりができ、頼れる人や目標とする人などが自店舗以外にも見つかることでモチベーションの向上にもつながります。



### 手書きPOP研修

お客様の目を引き、心をつかむPOPの作り方を丁寧に指導します。販促の基本となるPOPの役割や手書き文字(レタリング)のコツを実践的に学び、見た人に伝わりやすく魅力的なPOP作りをサポートします。



### 売り場づくり研修

お客様が「見て楽しい!」「触ってみたい!」と思える売り場づくりを目指します。商品の並べ方やPOPの使い方、カラーの効果まで幅広く学び、魅力的な売り場づくりのスキルを身につけます。



# 地域に密着した イベント・サービス展開

## 地域イベント

コジマでは地域でのつながりを深めるために、地域に根ざしたイベントを実施しています。営業企画・管理部内のイベント企画・PR室が中心となり、自治体や地元企業と立ち上げた「ミニ四駆工作教室・レース」や「丸ごと栃木物産展」、「防犯イベント」、スポンサー契約を結んでいるスポーツチームと連携した「サッカー・野球・バスケット教室」など、さまざまな取り組みを行っています。



【自治体コラボ】警察署×コジマの防犯イベント

福島県・栃木県・埼玉県等地域の警察本部と連携し、白バイ隊員による交通安全教室やパソコン・電話機による特殊詐欺から身を守る防犯・交通安全フェアを開催。お客様やそのご家族に、家電を通じて安心安全な過ごし方をお伝えしました。



【スポーツチーム連携】宇都宮ブレックス×コジマバスケットボール教室

コジマは2016年から応援するB1リーグの宇都宮ブレックスと協力し、栃木県の小学生ミニバスケットボールチームを対象にバスケットボール教室を開催しました。プロ選手が普段練習するコートで、ふれあう機会の少ないプロの選手と一緒にバスケットボールを学んでもらい、子供たちの健やかな成長とチャレンジ精神を育む機会を創出しました。

## 地域の色を出したコーナー

都道府県ごとの特色に加え、出店している地域のお客様の層やニーズに合わせて、地域の個性を大切にコーナーづくりを行っています。



宇都宮テラス店(栃木県)

地域の魅力を発信するコーナーを設置し、地域の暮らしに寄り添う空間をつくっています。



流山おおたかの森店(千葉県)

家族連れのお客様にも安心してご利用いただけるよう、小さなお子様がお遊べるスペースを設置しています。



新座店(埼玉県)

地元の魅力が詰まった地酒など、選りすぐりのお酒を楽しめる専門店を設置しています。

コジマは地域密着型店舗をコンセプトに、お客様の暮らしを支える多彩なサービスを提供しています。具体的にはお困りごとを解決する暮らし応援サービスやサービスサポートカウンターの設置や、自治体との包括連携協定を締結。また、各店舗で地域課題を解決するイベントや、地元の色を活かしたコーナーづくりを行い、地域社会に貢献しています。

## 暮らし応援

暮らし応援は、地域のお客様からのお困りごとやご相談に対し、コジマの担当者が直接お客様宅にお伺いをし、お客様一人ひとりに合ったサービスを提供しています。具体的には、電球交換や商品の使い方説明、トラブル点検など様々なサポートを行っています。「困ったときはコジマ」と頼っていたような関係性の構築に努めています。



## サービスサポートカウンター

デジタル家電(パソコン・タブレット・スマートフォン)専用の相談カウンターでは、初期設定のサポートやトラブル点検などを承っております。デジタル家電に特化した専門スタッフが活躍しており、お客様の様々なニーズに合わせてあらゆるサポートを行っています。どんな時でも安心してお任せいただける体制を整えています。



店舗のサービスサポートカウンターでいつでも気軽にご相談いただけます。



パソコンやスマートフォンなど初期設定やトラブルに関することも対応。

# 多彩な事業と部署で、成長のチャンスを広げる環境

## 事業紹介

### 店舗事業

「コジマ×ビックカメラ」は、地域密着型の店舗運営と豊富な品揃えで、お客様の快適な暮らしを支援し、家電や非家電商品(おもちゃゲーム・自転車・お酒など)を幅広く提案しています。

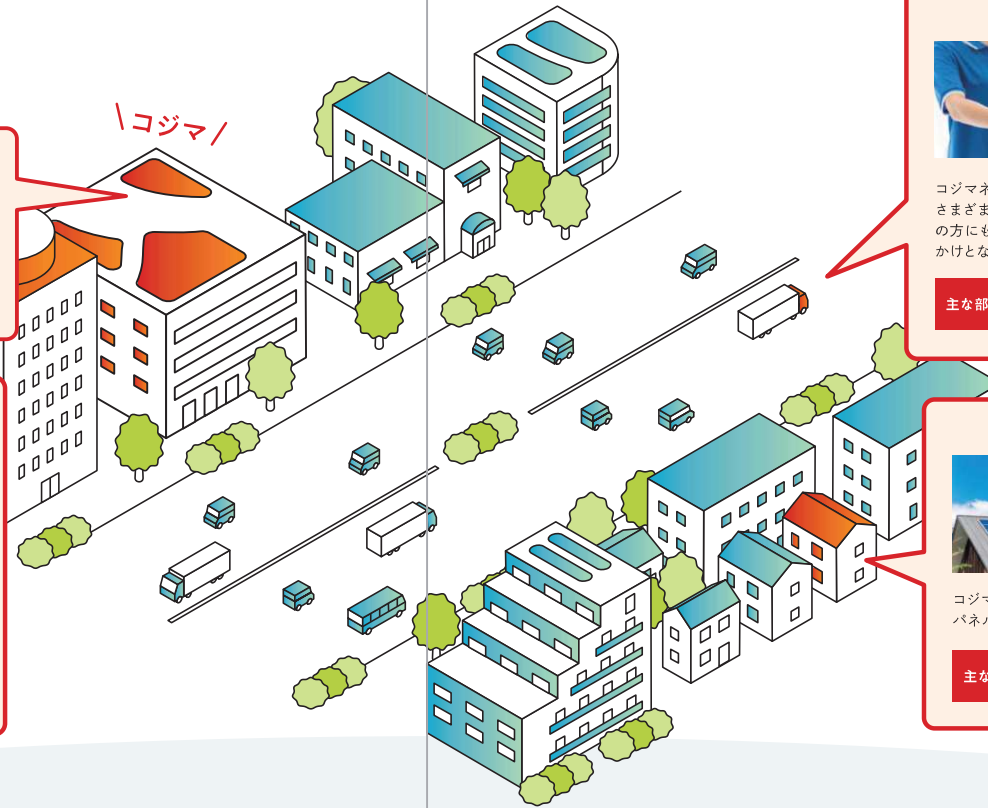
**主な部署** #営業部 #営業企画管理部 #営業支援部  
変化し続ける時代とお客様のニーズに応じた店舗事業を運営している

### 法人事業(BtoB)

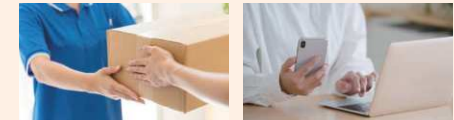


コジマの法人事業では、業務効率化や省エネ設備の導入などによるビジネス環境の改善や、企業のプロモーション支援などを行い、企業が抱える課題に応じた最適な提案を行っています。

**主な部署** #法人事業部  
法人営業部・法人企画管理室にて企業様向けのご提案を担っている



### EC事業



コジマネットの通販は、豊富なECサイトの展開と実店舗の連携で、さまざまなニーズにお応えしています。店舗のない地域にお住まいの方にも、コジマの商品やサービスを身近に感じていただけるきっかけとなっています。

**主な部署** #EC事業部  
EC企画室・EC管理室にてコジマネット等のECサイト運営を行っている

### 住設事業



コジマの住設事業は、地域の工務店と連携し、省エネ住宅や太陽光パネル、システムキッチンなど幅広いリフォームに対応しています。

**主な部署** #住設事業部  
住設営業室・住設企画管理室・くらし応援便室にてくらしのいちさなお困りごとからリフォームまで担当している

## 部署紹介

各部署の仕事内容や役割をご紹介します。部署ごとに身につく力や活かせる経験を知ることで、入社後の働き方やキャリアの選択肢がより具体的に描けるはずです。今回はその中から、一部の部署をピックアップ。自分の得意や興味を活かせるフィールドを見つけるヒントにしてください！

### 商品企画室



商品の魅力を最大限に伝えるために、価値訴求・販売施策・売り場展開を企画し、店舗が販売しやすい環境を整えています。

### 販促企画室



どんな情報を、どのように届ければコジマを選んでいただけるかを日々考え、SNSでの発信やアニメコンテンツとのコラボ企画など、販促キャンペーンや広告施策を企画・実行しています。

### イベント・企画PR室



自治体や地元企業との連携、スポーツチームの応援企画などを通じ、コジマの魅力を社会に発信しています。店頭キャンペーンや地域密着型イベントの企画・運営で、地域と企業をつなぐ架け橋となっています。

### 経営企画室



経営層と連携して中長期的な経営戦略の立案や事業計画の策定などに携わっています。また、サステナビリティ経営の推進やガバナンス体制を強化する役割も担っています。

### CS推進室



「販売力の向上」を目指し、接客研修やロールプレイング、商品研修を通じて、現場の力を底上げしています。

### 物流室



商品の入出荷や在庫管理をはじめとした物流業務を担当し、売上や利益、店舗運営の効率化に貢献しています。

### 店舗開発部



市場変化に対応し、出店戦略と土地の契約管理等の不動産業務を担い、魅力的な店舗開発を行っています。

### 財務経理部



会社の資金や取引の流れを正確に把握・管理し、健全な経営を支える、企業運営の中核部門です。

### 総務部



社員の働く環境を支えるため、施設管理や備品手配など、多岐にわたる業務を行うバックオフィスの要です。

### 人事部



採用・育成・働きやすさの整備などを通じて、社員の成長と活躍を支え、会社全体の成長に貢献しています。

メッセージ

活かせる経験と身につくスキル

働く環境とキャリア

教育・研修制度

社会への取り組み

メッセージ

活かせる経験と身につくスキル

働く環境とキャリア

教育・研修制度

社会への取り組み

事業と部署