

リユース事業を通じて、
社会のお役に立ち、
お客様から信頼され、
社員がいいききと働ける、
そんな会社を目指しています。



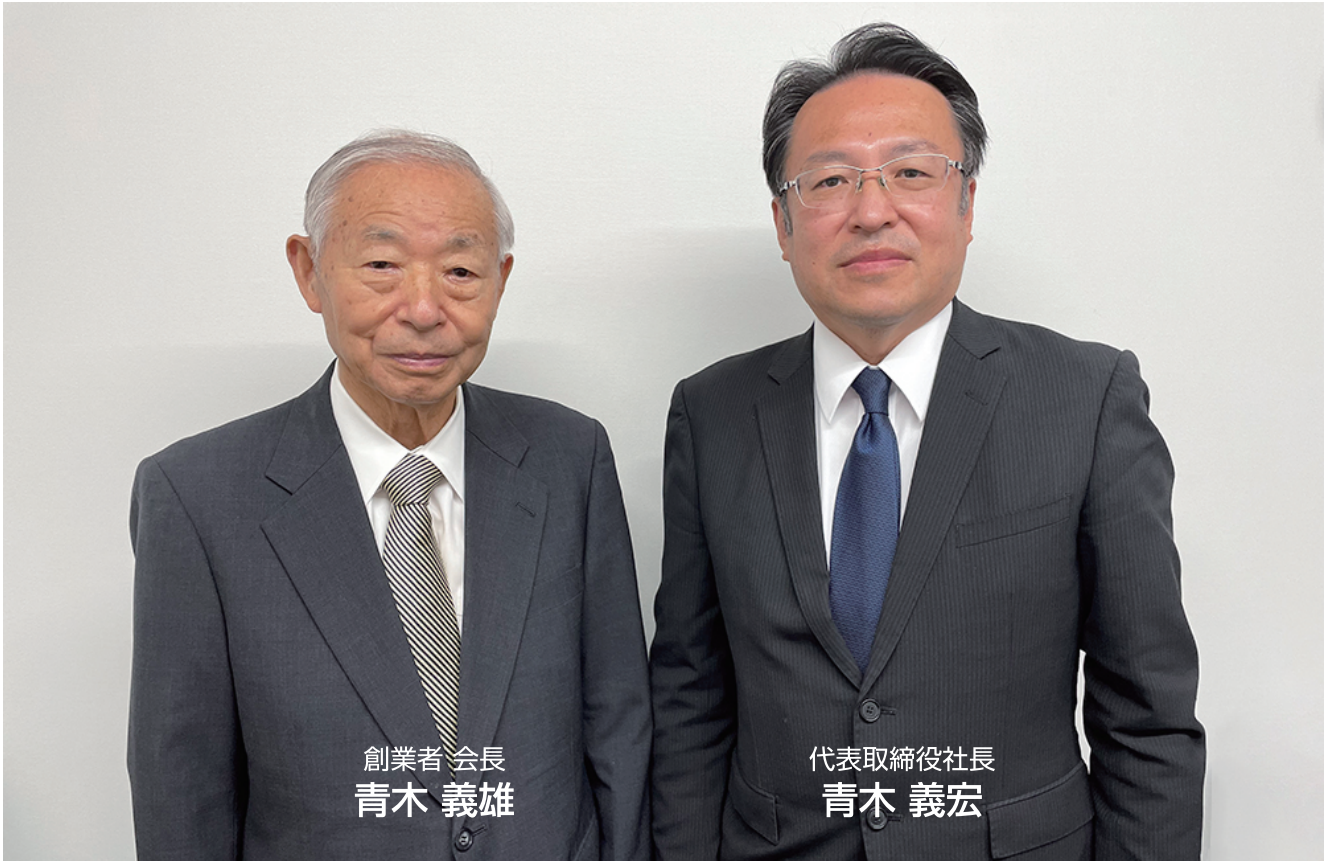
Omiya Denka

HARD・OFF

OFF HOUSE

Hobby OFF

MODE OFF



創業者 会長
青木 義雄

代表取締役社長
青木 義宏

当社は、世界的な環境問題を背景に、社会全体がこれまでの「大量消費型社会」から、資源と環境を大切にする「循環型社会」へ移行するという長期的な展望のもと、ハードオフコーポレーションの経営理念に共鳴し、1999年からリユース事業にフォーカスし、事業を拡大して参りました。しかし、リユース事業は、まだ認知度や市場規模が小さく、消費者の意識変化や市場参加者の技術革新により、今後ますます発展する可能性が高い事業分野であると考えております。

当社は、中古品の買取り、補修・再生、販売といった各業務について、独自に情報の蓄積や技術の開発を推進して参りました。ここで重要なことは、情報や技術を蓄積・開発し、さらに社会やお客様のお役に立てるのは、あくまで「人」だということです。そのため当社では「人」が最も大切な経営上のリソースであるとの考えから、人材の採用と育成が重要な経営課題であると認識しております。

当社は、美しい地球と限りある資源を守り、次の世代に引き継ぐという使命感と誇りを感じながら、日々の業務に取り組んで参ります。地球環境を語るには、当社は大気中の塵のように小さな存在かもしれませんが、同じ考えを持つ「人」が集うことにより、計り知れない力が生まれます。そして無限に広がる未来を創る勇気と志をお持ちの方と共に仕事をしたいと考えております。

代表取締役社長 青木 義宏



経営理念 (4つのテスト)

1. 社会のためになるか
2. お客様のためになるか
3. 社員・スタッフのためになるか
4. 会社のためになるか

優先順位 1→2→3→4 4条件全てを満たしているか

経営方針

行動指針

環境整備をしましょう

- ① 規律
- ② 清潔
- ③ 整頓
- ④ 安全
- ⑤ 衛生

営業方針

- ① 地球にやさしく資源を大切にします。
- ② よろこんで買い取りします。
- ③ 親切・ていねいに買い取りします。
- ④ 心を込めて生産します。
- ⑤ 仕事は正確で速くをモットーとします。

サービス3ヶ条

- ① いついっても、環境整備ができてピカピカのお店。
- ② いついっても、元気に笑顔で気持ちの良いあいさつができるスタッフがいるお店。
- ③ いついっても、ひとつでも多い品揃えの、質・量ともに良いお店。

会社概要

会社名	株式会社 大宮電化
代表者	代表取締役社長 青木 義宏
本社	〒330-0854 埼玉県さいたま市大宮区桜木町1-7-5 ソニックシティビル16F tel 048-647-7701 fax 048-647-4127
本部	〒337-0051 埼玉県さいたま市見沼区東大宮5-3-1 tel 048-614-8811 fax 048-614-8831
設立	昭和51(1976)年
資本金	5,000万円
従業員数	623名(うち社員数132名、パート・アルバイト491名)
売上高	38億5,900万円(2024年2月期決算)
関連会社	株式会社 青木商会
取引銀行	武蔵野銀行(本店営業部) 三菱UFJ銀行(大宮支店) 埼玉りそな銀行(大宮西支店) 三井住友銀行(大宮支店) みずほ銀行(大宮支店)
事業所	本社 埼玉県さいたま市 ハードオフ 埼玉県(31店舗) オフハウス 埼玉県(29店舗) 千葉県(1店舗) ホビーオフ 埼玉県(2店舗) モードオフ 東京都(1店舗) ダイソー 埼玉県(2店舗)

沿革

1959年	青木義雄が大宮電化サービスを創業 (本社:さいたま市大宮区仲町)
1961年	大宮電化販売株式会社設立 (本社:さいたま市大宮区高鼻町)
1964年	大宮電化本店開店(さいたま市大宮区仲町) 本社・本部を同所に移転
1976年	株式会社大宮電化設立(本社:さいたま市大宮区仲町)
1976年	株式会社青木商会設立(本社:さいたま市大宮区仲町)
1981年	本社・本部をさいたま市大宮区三橋に移転
1988年	本社をさいたま市大宮区桜木町(ソニックシティビル)に移転
1989年	本部を上尾市本町に移転
1994年	株式会社カトーデンキ(現ケーズデンキ)と フランチャイズ加盟契約締結
1999年	株式会社カトーデンキ(現ケーズデンキ)と フランチャイズ加盟契約解除
1999年	株式会社ハードオフコーポレーションと フランチャイズ加盟契約締結
1999年	ハードオフ羽生店開店(ハードオフ1号店)
2001年	オフハウス上尾本町店開店(オフハウス1号店)
2004年	株式会社大創産業と販売代理店契約締結
2004年	ザ・ダイソー鴻巣店開店(ザ・ダイソー1号店)
2005年	ホビーオフ北本店開店(ホビーオフ1号店)
2010年	オフハウス上尾本町店ファッション館開店
2012年	モードオフ西新井店開店(モードオフ1号店)
2014年	太陽光発電事業開始(久喜市菖蒲町)
2014年	本部をさいたま市見沼区東大宮に移転
2014年	ハードオフ東大宮駅前店Audio&Digital館開店
2015年	青木義宏が代表取締役社長に就任
2016年	オフハウス野田桜台店開店(千葉県1号店)
2017年	ハードオフ上尾本町店家電館開店
2025年	ハードオフ・ホビーオフ草加店開店
2025年	ハードオフ31店舗、オフハウス30店舗、ホビーオフ2店舗、 モードオフ1店舗、ザ・ダイソー2店舗 合計66店舗(2025年1月末現在)

健康経営



※健康経営優良法人認定制度とは

地域の健康課題に即した取組や日本健康会議が進める健康増進の取組をもとに、特に優良な健康経営を実践している大企業や中小企業等の法人を顕彰する制度です。

健康経営に取り組む優良な法人を「見える化」することで、従業員や求職者、関係企業や金融機関などから「従業員の健康管理を経営的な視点で考え、戦略的に取り組んでいる法人」として社会的に評価を受けることができる環境を整備することを目標としています。

「リユースの中継基地」として、 4業態による他店舗展開を行っています。



■ハードオフ・オフハウス
複合タイプ



■ハードオフ・ホビーオフ
複合タイプ



■ハードオフ単独タイプ



■オフハウス単独タイプ



■モードオフ単独タイプ

売るならやっぱり ハードオフ・オフハウス 親切・ていねい買い取ります。



ハードオフ



オフハウス



ホビーオフ



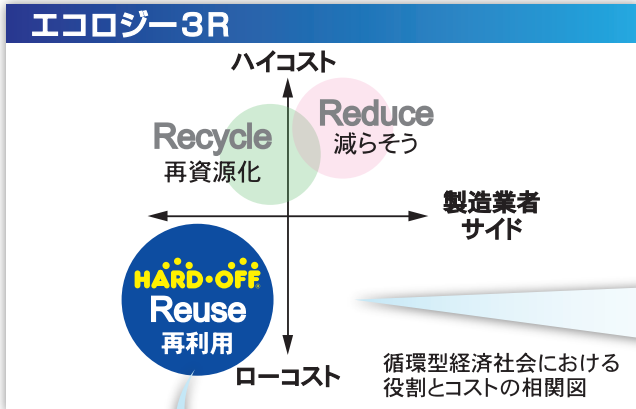
モードオフ



**インターネットでの
販売も強化中!**

<https://netmall.hardoff.co.jp/>

リユースを通して、 循環型経済社会に貢献してまいります。



エコでお得な“リユースビジネス”。モノを仕入れ、売る＝「商い」の楽しさを味わえる仕事です！



「モノが売れない」と言われる中、活気のあるリユースビジネス。店舗に持ち込まれるモノは多種多様です。買い取り→販売だけでなく、新品同様に磨き上げ魅力的に見せるのが「リユース」ならではの楽しさ！商品が売れた時の喜びも大きい仕事です！

業務内容

1 買い取り

お持ちいただいた品物をひとつひとつ丁寧に確認させて頂き、データベースを参考に買い取り額と販売価格を決定していきます。価格は市場の人気・品物の保存状態・他店との価格の差などを十分に踏まえ、お客様にも納得してもらえる金額を提示。



確かな目利きの技術を身に付けることができます。

2 クリーニング リペア

買い取った商品をそのまま店頭で並べる訳にはいきません。中古品を商品へと蘇らせる作業、それがこのクリーニング、リペア、ラッピングです。しっかりと手入れを加えることで、状態がいいものではまるで新品のような輝きを取り戻します。



誰かの中古品が誰かの新品になる。夢のある作業。

3 商品陳列

店内のレイアウトから商品陳列も従業員の立派な仕事です。レイアウトや陳列。ちょっとした工夫で売上げが大幅に左右されることもある、いわばプロの仕事。地域性や時期などを考慮し、より高値でリリースできるよう考える必要があります。



陳列で大切なのは見せ方ではない、魅せ方だと思う。

4 共同作業

商品の中には大きなものもあり、ひとりで運ぶには難しいものもあります。仲間と協力しながら、作業を進めていってください。仲間同士の支え合いが何より大切です。その為にも日々のコミュニケーションが重要になってきます。



同じ目標を同じ温度で追う、熱い仲間が沢山います。

ある社員は、サーフィンが好きでした。という理由だけでサーフィンというジャンルの商品を扱えることができるようになる。好きなものを扱えるようになることで、社員のモチベーションも上がります。あなたの趣味は何ですか？



あなたの趣味が、この職場では武器にもなる。

まるで楽器店のようなコーナーですが、これも音楽好きの社員が作ったコーナー。あなたにも、ぜひこのような魅力的なコーナーを作ってもらいたい。期待しています。中途半端なチャレンジ禁止。思いっきりやってみて下さい。



思いっきりやってみて失敗しても、怒られない会社です。

一連の仕事に慣れてくると、次に重要なのは人材マネジメント。アルバイトの管理なども徐々に勉強していきましょう。大型店舗になると20~40人を管理します。ひとり一人の得意分野を見極め、人員を配置していくことが求められます。



そうして店舗運営全般を任される人材は育っていく。

やりがいと、楽しさを感じられる仕事です！

不要になった商品を持ち込んだお客様は「こんなに買ってもらった」と喜んでくれる。
 必要な商品を買いに来店したお客様は「こんな値段でこんなものが買える」と喜んでくれる。
 売りにきたお客様と、買いにきたお客様。両方から喜んでもらえる。
 この仕事はそんな幸せな仕事。そして、楽しくて喜びを感じられる仕事だと思います。



先輩社員の声



HKさん（ハードオフ担当）

学生時代からリユース店舗に通うことが多く、高校時代には軽音楽部に所属していたこともありました。その際、ハードオフが中古楽器の買取や販売を行っていることを知り頻りに通うようになりました。

楽器に囲まれた環境で働くことを通じて、自分の音楽への情熱を仕事に活かせると感じたため、リユース業界で働くことに興味を持ち、志望するに至りました。

また、趣味でギター演奏動画を制作しており、演奏者としての視点や音楽機材に関する知識が、仕事の中で役立つと考えています。



OYさん（オフハウス担当）

リユース店で買い物をした時にエコで楽しそうな仕事だな、と感じていました。就職ナビサイトで当社の情報をチェックして早い時期に応募しました。

仕事で大変だったのは幅広い商品知識を覚えることと、他のスタッフとのコミュニケーションでした。今は店舗でバッグと靴を担当していて、お客様にご利用いただき喜んでいただけことが仕事のやりがいです。

休日は商品知識の習得もかねてウインドショッピングをするのが好きです。店舗で楽器を扱っている影響で、子供の頃習っていたピアノのレッスンを最近また受け始めました。いつかストリートピアノが弾けるようになります。



社内のDX化を推進

当社では、社内ビジネス環境のデジタル化（DX化）を推進しています。エリア長会議、店長会議等のオンライン化。採用面接のオンライン化。ネットでの社内・社外の研修、動画マニュアル活用等、日々DX化を推進しています。



「健康経営」の推進

従業員とその家族の健康が社の発展の基本にあるとして、当社は「健康経営」を進めています。主に、疾病予防への取り組みとして巡回健診・人間ドックの実施、チラシやセミナーでの健康情報の提供、インフルエンザ予防接種の補助等、またメンタルヘルスに対してはストレスチェックの実施や相談窓口の設置を行っています。それらの取り組みが認められ、経済産業省による「健康経営優良法人2024（中小規模法人部門）」の認定を受けました。



健康診断

セミナー

人材育成の強化

大宮電化では社員スタッフの「研修」に特に力を入れています。新入社員研修、ハードオフ本部研修（新潟・1泊2日）、新人フォローアップ研修、商品別研修、新任店長研修など多くの研修が実施されています。また業界団体の認定する「リユース検定」の取得を奨励しており、教本の無償支給、対策セミナーの実施をしています。



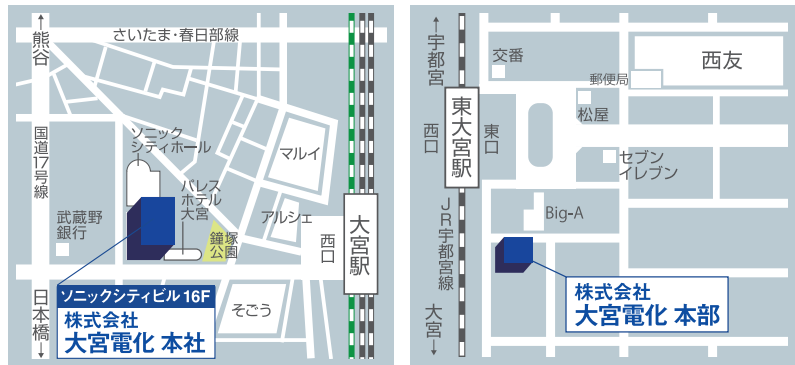
社内サークル活動



野球・フットサル・ゴルフなどのスポーツのサークル活動が活発に行われています。特に野球は、「ハードオフエコスタジアム新潟」で開催されるハードオフグループの親善野球大会に参加しています。



本社



本社／〒330-0854 埼玉県さいたま市大宮区桜木町1-7-5 ソニックシティビル16F
TEL. 048-647-7701 FAX. 048-647-4127

本部／〒337-0051 埼玉県さいたま市見沼区東大宮5-3-1
TEL. 048-614-8811 FAX. 048-614-8831



Omiya Denka

株式会社 大宮電化

ハードオフ・オフハウス・ホビーオフ・モードオフFC加盟店運営会社

URL. <https://omiyadenka.jp>

