

Do Create Mystyle 暮らしの夢をカタチに

お客さまのために、新しい商品・サービスを創造し、変化に柔軟に対応しながら、地域と団結し、社会に奉仕するなくてはならない企業のカタチを実現します。

DCMの提供価値

【DCMにとっての価値】

地域密着でお客さま視点の
商品・サービス

お客さまの感謝の気持ちから
醸成されるDCMで働く
使命感とモチベーション

【社会・環境にとっての価値】

暮らし・住まい、仕事に
なくてはならない商品を
安定提供する生活インフラ

高齢化・人口減が進む地域で
生活を支える重要拠点

DIYで彩る
お客さまの豊かな生活

環境・省資源に配慮した
商品・サービスの提供、
生活提案

防災・減災のための
商品・サービス、復旧支援

重点課題グループ



● 快適で持続可能な地域の
暮らしと住まいの実現



● 商品と店舗による
循環経済と脱炭素の推進



● 新たな価値を共創する
お客さまとの関係深化



● 災害に強いレジリエントな
地域の支援



● 多様な人材が活躍できる
職場づくりと人権尊重



● 環境・社会に配慮した
サプライチェーンの構築



● コーポレートガバナンスの強化



● 地域・コミュニティの発展



今後のビジネス展開

店舗戦略

ローコスト
オペレーションの
更なる追求

独自の「BOPIS」
スタイルの構築

事業戦略

M&A推進による
事業領域の拡大

プライベートブランド
商品開発体制の深化

生活快適化総合企業への変革
「モノを販売する会社」から
「豊かなくらしを総合的に
提供する会社」へ

■ 新世代ホームセンター創造への挑戦
～店舗の「再」活性化+事業領域の拡大～

■ サステナブルな事業価値、
株主価値の創出

※BOPIS : Buy Online Pick-up In Store

経営資源



高いモチベーションをもつ
従業員約2.6万人の団結力



DIYニーズに応えるノウハウ、
地域に根差したデータベース



人と環境に配慮した、
他で手に入らない独自の商品開発力



情報収集・発信、地域と協働
できる全国840超の店舗網



情報力があり、安定的に商品を
供給できるサプライチェーン



M&Aと投資に必要な資金力、
多様な調達手段をもつ財務基盤

中長期的な 脅威と機会

脅威

社会・
お客さまニーズの
構造的変化

業態の
ボーダーレス化・
HC業界の同質化

成長の
前提脆弱化

機会

くらしと住まいの
DIYの浸透

地域の生活
インフラへの
期待拡大