



／ CHECK!! ／

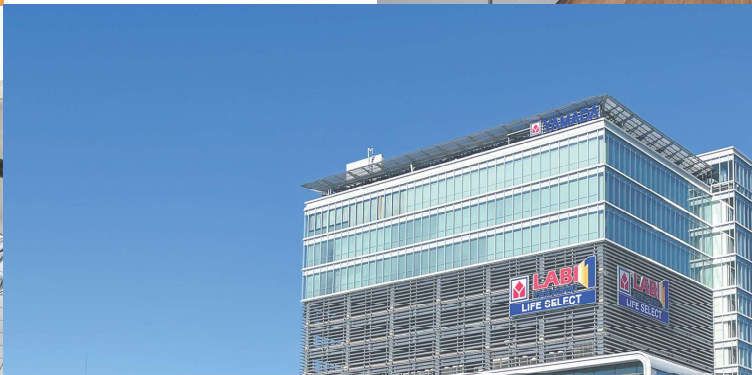


高校生向け採用サイト
<https://www.yamada-denki.jp/recruit/hschool/>



くらしを
シアワセにする、
ぜんぶ。!

RECRUITMENT GUIDE BOOK



 **YAMADA HLDGS.**

<発行>
 株式会社ヤマダホールディングス 人事総務本部 採用部
 〒370-0841 群馬県高崎市栄町1番1号

 **YAMADA**



since 1973
**「町の電気屋」から
 地域のくらしに
 欠かせない存在へ**

1973年に「町の電気屋」としてスタートしたヤマダ。
 「創造と挑戦」「感謝と信頼」を経営理念として掲げ、実践し続けることで進化してきました。
 創業50周年を越え、これまで以上にお客様のくらしに寄り添う存在になるために、
 「くらしまるごと」戦略を加速させながら、「創造と挑戦」を実践し続けていきます。



1973 町の電気屋から
ナショナルチェーンへ

2000 売上高日本一の
家電量販店として邁進

店舗形態の変遷



系列電器店 売売店 テックランド LABI アウトレット・リユース店 家電住みいる館

PHILOSOPHY

経営理念

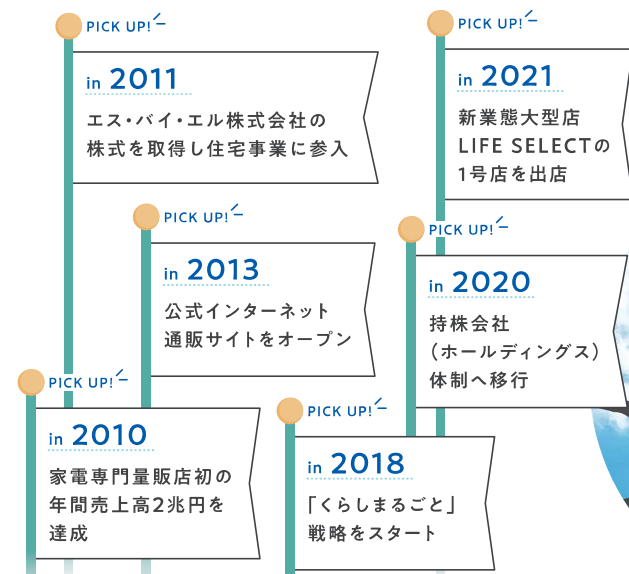
「創造と挑戦」

「感謝と信頼」で強い企業を目指し
 社員総意で企業価値を高め社会に貢献する。

「CHECK!」



創造と挑戦の歴史を
 より詳しく知りたい方はこちら
 「あゆみ」コーポレートサイト | 企業情報
<https://www.yamada-holdings.jp/company/corp004.html>



2010 家電オンリーから
新領域への挑戦

2020 「くらしまるごと」戦略の推進

in 2023
創業50周年

次の50年は
 ぜひみなさんの手で
 創りあげてください!





株式会社ヤマダホールディングス
代表取締役会長兼CEO

山田 昇



株式会社ヤマダホールディングス
代表取締役社長兼COO

上野 善紀

次の50年に向けて人を育て上げ、 「くらしまるごと」を支える 存在であり続けます。

創業から50年を超え、ヤマダホールディングスは次の50年に向けて新たなスタートを切りました。2018年以来推し進めてきた衣食住の「住」に的を絞った「くらしまるごと」戦略によるグループシナジーの最大化に引き続き注力しながらも、より一層、当社の強みを活かした経営の構造改革に邁進していく所存です。

その一環として、「社員の成長と労働環境の改善」は、当社グループそのものの持続可能性を左右する重要なテーマです。当社グループの経営理念「創造と挑戦」「感謝と信頼」で強い企業を目指し、社員総意で企業価値を高め社会に貢献する。”を体現するためには、理念に適う人材の育成・確保がカギを握ることは言うまでもありません。最大の経営資源である人材の活用のあるり方をアップデートすべく、数年かけて人事制度改革を推進してきました。未来予測が難しい時代に柔軟に対応できる経営基盤の構築を目指すうえで、人的資本の充実は今後も継続的に注力していくべき課題であると認識しています。

衣食住の「住」をまるごと支える当社グループの事業は、従来家電販売の枠を大きく飛び越え、既に社会のインフラとして欠かせない存在になっているものと自負しています。「創造と挑戦」を重ね、「感謝と信頼」を忘れずに培ってきた知恵と経験、つながりを最大限に活かしつつ、次の50年を支える人材を育て、託すことで、これまで以上に社会に必要とされるヤマダであり続けたいと考えています。

「ヒト」の力を成長の推進力に グループシナジーを発揮し さらなる成長を目指します。

家電量販店業界は、ネット通販やメーカー直販なども交えて競争が激化する中、これまで以上にお客様のニーズを正確に把握し、その先を見据えた迅速な対応が必要不可欠となっています。私たちは、こうした市場環境の変化や競争の激化をさらなる進化と成長のチャンスと捉え、データ分析やAIの活用によってより効率的な販売戦略を展開し、お客様との関係性を高めていくなど、積極的なアプローチによって変革を追求し、ステークホルダーの期待を超える価値提供を目指していくことが重要であると考えています。

当社グループ、そして「くらしまるごと」戦略においてデンキセグメントを担うヤマダデンキとしても、お客様の変わり続けるライフスタイルに対応する「つながり」の起点となり事業戦略を実践するとともに、ヤマダホールディングスグループ全体の屋台骨として、その地位を盤石にする役割を担っています。一方で今後も私たちが成長を続けるために、それを支える「ヒト」の力の底上げを図るべく、教育の強化も推進していきます。

「ヒト」の力を推進力に、それを住建、金融、環境、その他の事業に拡大させ、それらが緊密に連携することで、これまで以上に持続可能かつ成長志向のビジネスモデルを構築していきます。

業界のリーディングカンパニーとして進化し続けるYAMADA

未来に向けて、どのように価値を生み出し続けるのか

PICK UP 環境セグメントの取り組み

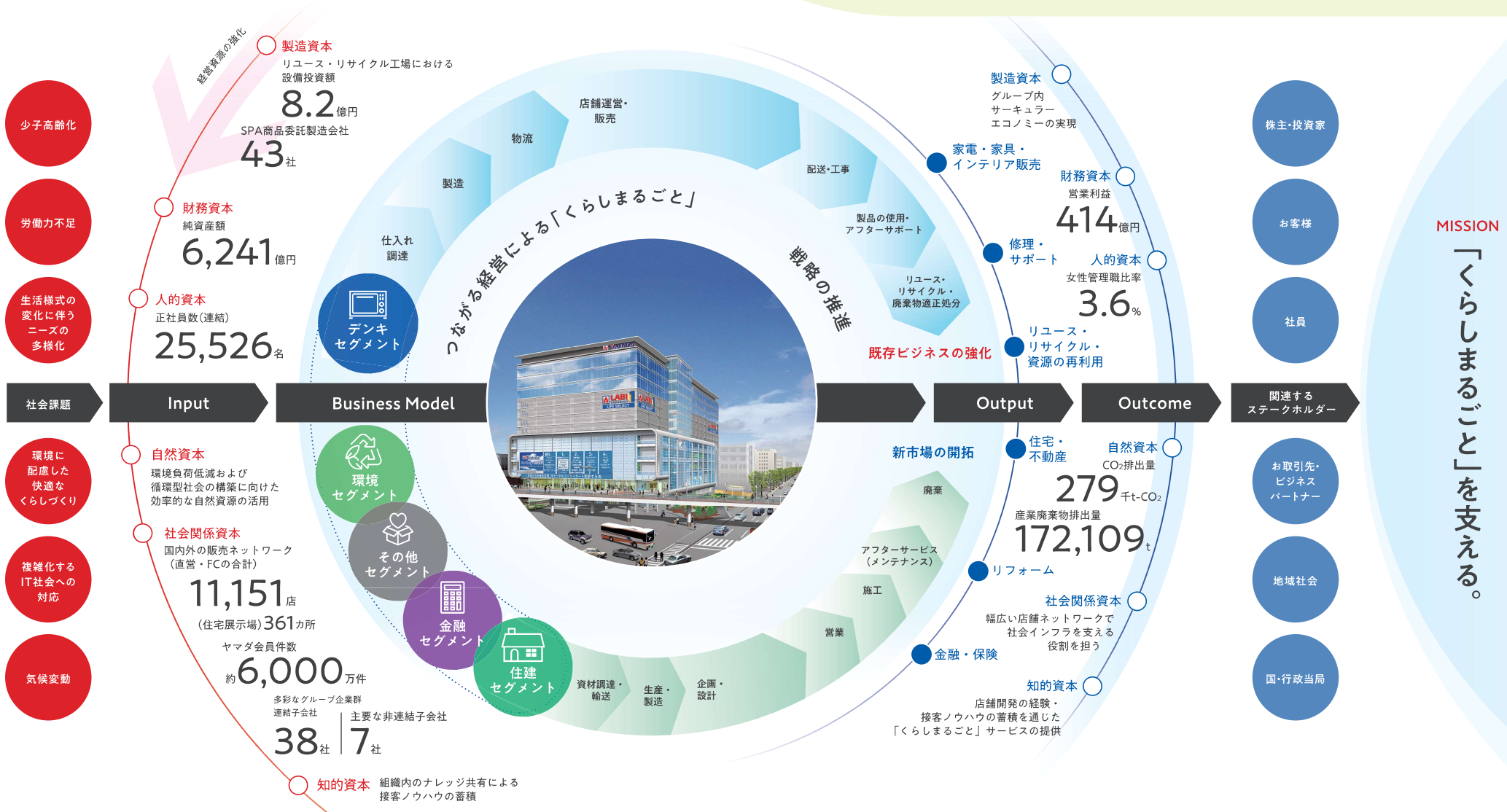
業界を牽引するトップランナーとして
“売る責任”に誰よりも早く着目

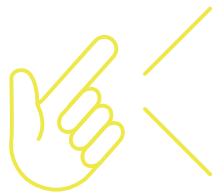
ヤマダは、2001年よりリユース販売事業をスタート。国内最大規模のリユース工場*を有し、自社の基準を満たした製品はリユース商品としてアウトレット・リユース店などで販売を行っています。

*稼働中:滋賀 / 稼働予定:山口 / 建設予定:東北・沖縄 (2025年1月時点)



ヤマダ東日本リユースセンター群馬工場





「くらしまるごと」はどこからどこまで？

ヤマダは「くらしまるごと」提案をコンセプトに
住宅、リフォーム、家具・インテリアなど多彩な事業を展開しています。
住まいを中心にどのようなサービスをご提案できるのか、一例をご紹介します。

家具・インテリア

上質なくらしのための高品質な家具販売や、住まいのトータルコーディネートを実現できる家具・インテリアの販売を行っています。
2019年12月に家具販売のノウハウに優れた大塚家具が当社グループに加わり、ライフスタイル提案型の売り場展開をスタートしています。



リフォーム

外壁・屋根・内装・水回りのトータルリフォームやオール電化の提案を行い、家具・インテリアとともにお部屋の色柄を統一したコーディネートで、お客様のくらしを彩り豊かにします。



住宅・不動産

「[スマートハウス]住宅でくらしまるごと、あなたの未来を豊かに。」をコンセプトに、こだわりの注文住宅やグループ全体の強みを活かしたお部屋探しなどのサービスを提供しています。



配送設置・工事

セールスエンジニア(SE)が接客から配送設置、アフターサービスまでワンストップで対応しています。お客様の住まいの様々なお困りごとを解決し、より快適になるご提案を行っています。



金融・保険

住宅購入時の支払いサポート「ヤマダフラット35」や、建物だけでなく、家電を含む家財も補償する「災害安心保険」などをご提案。さらに店頭ではファイナンシャルプランナーによる「家計相談」でCS向上につなげています。



LIFE SELECT

「たのしい。くらしをシアワセにする、ぜんぶ。」をストアコンセプトに、家電製品に加え、家具・インテリア、生活雑貨、リフォーム、ゲーム、おもちゃなど、くらしのすべてがそろそろ、いろいろなワクワクに出会える。新しいヤマダが「LIFE SELECT」として誕生。全国主要地域へ「LIFE SELECT」を積極展開し、ヤマダだからできるサービスでお客様の生活スタイルに合った「快適で豊かな住空間」を提案しています。



1 住宅・不動産

ヤマダホールディングスグループの強みを活かした高品質な注文住宅をはじめ、お部屋探しや金融相談など不動産関連のサービスも提供しています。

2 リフォーム

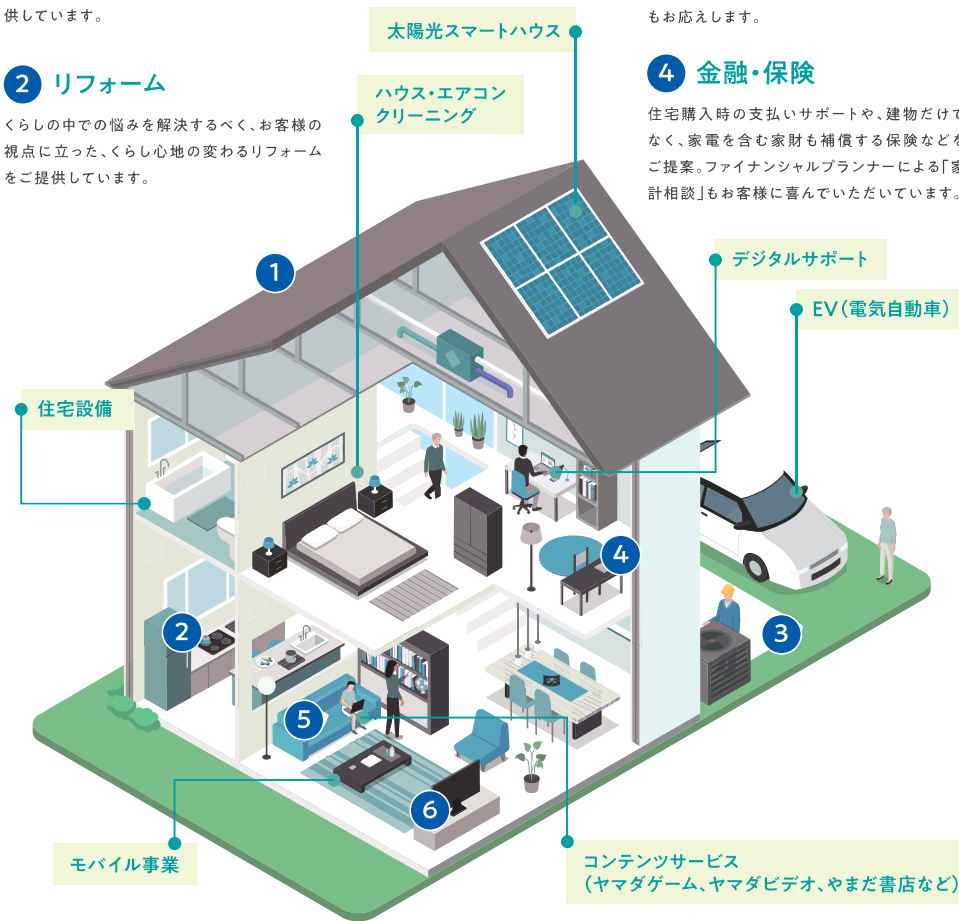
くらしの中での悩みを解決するべく、お客様の視点に立った、くらし心地の変わるリフォームをご提供しています。

3 配送設置・工事

店頭対応から配送設置・工事、アフターサービスまでを行う、ヤマダならではの専門職がセールスエンジニア。お客様のくらしの悩みにもお応えします。

4 金融・保険

住宅購入時の支払いサポートや、建物だけでなく、家電を含む家財も補償する保険などをご提案。ファイナンシャルプランナーによる「家計相談」もお客様に喜んでいただいています。



5 家具・インテリア

住まいのトータルコーディネートを実現する家具・インテリアの販売を行っています。大塚家具が当社グループに加わり、ライフスタイル提案型の売り場を展開しています。

6 家電

当社グループの主力である「家電」販売。都市型店舗、郊外型店舗、インショップ店舗など、商圏規模に合わせてコンセプトの異なる家電量販店のネットワークを展開しています。

plus α リユース・リサイクルの取り組み

お客様がご不要になった商品を引き取り、洗浄・点検し、再生した家電をアウトレット・リユース店舗で販売。また、小型家電回収など、環境に配慮して事業運営を行っています。

【その他事業】

- ・SPA(オリジナル商品の製造販売)
- ・産廃事業
- ・法人営業 など



ヤマダの店舗戦略

ヤマダデンキでは、体験・体感型の大型店舗である「LIFE SELECT」を中心とし、
商圏や顧客ニーズ（お客様の多様な価値観）に合わせて
異なる形態の店舗を効果的に配置した、複合的で多彩な店舗網を目指しています。



LIFE SELECT

ヤマダでは最も進化した地域最大級の店舗で、くらしまるごとの様々な商品（家電・家具・インテリア・リフォーム・おもちゃ・生活雑貨など）がそろっています。家族みんなで「ヤマダに行けば楽しい!」と感じていただける体験型・体感型の店舗です。



LABI

首都圏など、主要都市の中心地や駅前に展開し、「最先端の家電」から「快適な住環境」をトータル提案する体験型の大型店舗です。



web.com

テックランド店舗（家電中心）に、インターネット通販の機能をプラスした店舗です。ネット販売価格をリアルタイムに表示しつつ、店頭で最新口コミをチェックできるほか、公式通販サイトで注文した商品の店頭受取も可能になっています。



テックランド

ヤマダでは一番歴史の長い基本の店舗形態で、家電を中心とした品ぞろえの店舗です。郊外の人が集まるエリア（交通量の多い道路沿い）に展開しています。



家電住まいる館

家電だけでなく、家具・インテリアなどを含めた快適な住空間をトータルコーディネート提案する店舗です。



アウトレット・リユース

お客様からお引き取りして再生した商品（リユース家電）や旧型品など、お客様の様々なニーズに合ったお得な商品を販売しています。お客様とともにSDGsの取り組み（「循環型社会」への貢献）が可能となります。



ヤマダの店舗ネットワーク

地域の「くらしまるごと」を支える存在としてお客様に寄り添えるよう、
地域のニーズや商圏に合わせた店舗を47都道府県すべてに展開しています。
（小規模な地域密着型店舗として運営するFC店舗も展開）
また、海外（マレーシア・シンガポール・インドネシア）でも、計30店舗を展開しています。

家電直営店舗数

975

店

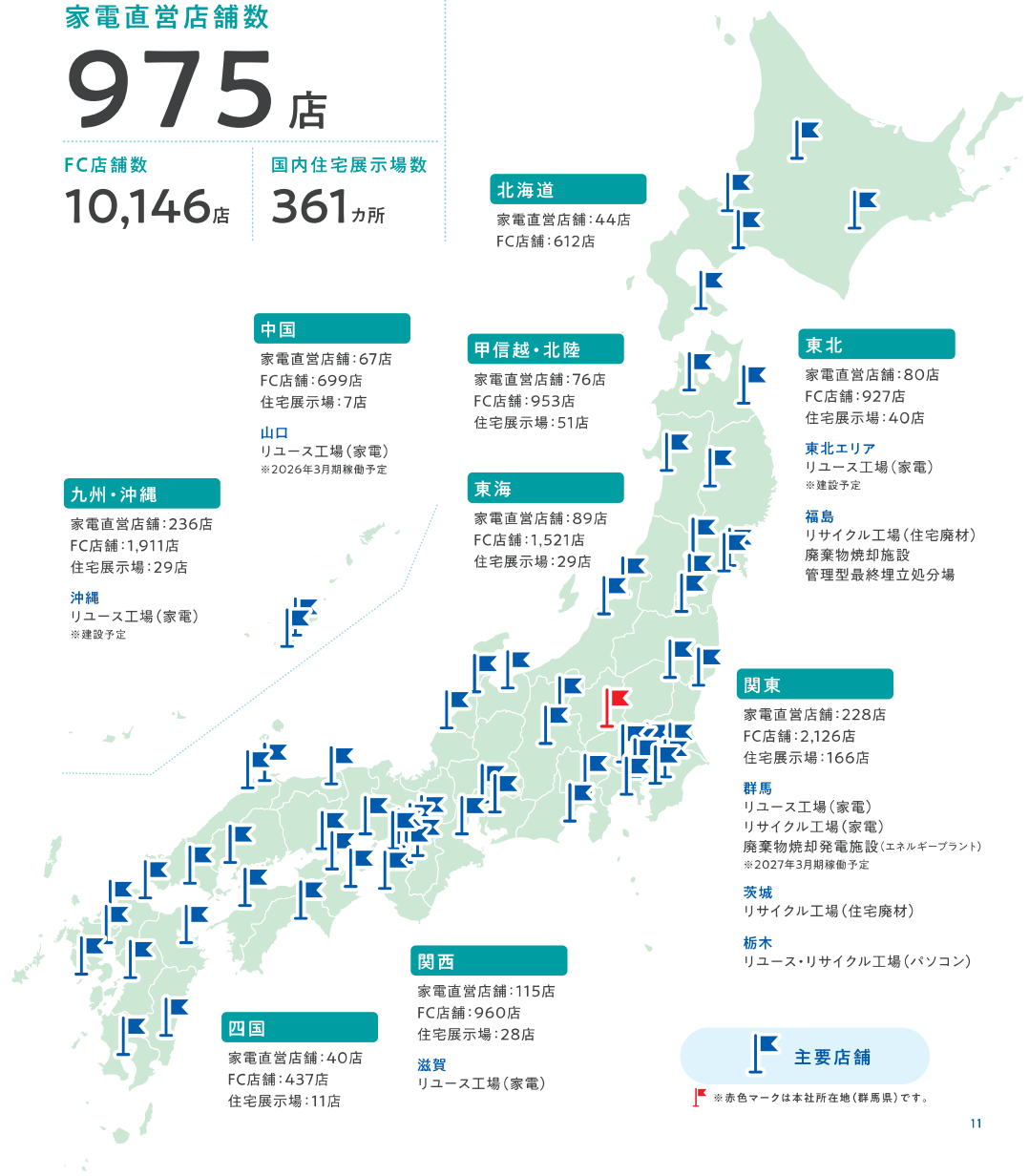
FC店舗数

10,146

店

国内住宅展示場数

361

カ所

※赤色マークは本社所在地（群馬県）です。

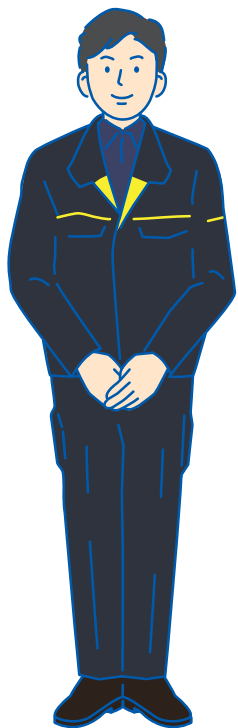
セールスエンジニア(SE)

PICK UP!

あなたは どちら?

お仕事 比較

家電販売



※男性の制服イメージ

販売から配送設置、アフターサービスまでお客様のニーズに最後までお応えし、一人ひとりがお客様に信頼されるサービスを提供するお仕事です。

店頭での お客様対応

商品説明・販売・各種サービス提案、
配送工事受付、お電話によるお困りごと相談

配送・設置 工事

テレビ・冷蔵庫・洗濯機などの配送設置、
エアコン工事・クリーニング など

お客様との 信頼関係

お客様の様々なご要望にお応えし、
一人ひとりにあった暮らしのご提案で
豊かなくらしの実現

家電の配送・設置でお客様宅へ伺った際に、取付工事を行うだけでなく、家電や家具・インテリアからリフォームまで、お客様のくらしをより快適にするご提案を行う、コンサルティング能力を持った人材です。

成長できるポイント

家電販売職の成長できるポイントに加えて、専門的な知識と技術を活かした「技術力」と「問題解決力」を磨くことができます。また、エアコン工事などに必要な電気工事士の資格を会社のサポートで取得することができます。

入社後の研修

【合宿研修】

本社の研修施設で合宿研修を行います。(商品・配送の基礎知識や接客手法など)

【OJT・Off-JT研修】

配属店舗にて、提案技術・訪問時マナー・設置工事について学びます。

＼ CHECK! /



コーポレートサイト

セールスエンジニアとは?

<https://www.yamada-denki.jp/service/sales-engineer/>

詳しい紹介は14-17Pへ!

「くらしまるごと」のサービスで、
お客様の生活を豊かにするお仕事です。

店頭での お客様対応

商品説明・販売・各種サービス提案、
配送工事受付 など

たのしい、 お買い物 環境づくり

季節ごとの売場づくり、商品陳列、
商品補充、各種メンテナンス など

お客様 サービス向上

店頭にご来店されたお客様の
お困りごとの相談、各種サービスの提案 など

店頭にご来店されたお客様に家電・家具・インテリアなどを販売するサービスを通じ、お客様の生活を豊かにするご提案を行います。また、ご来店されたお客様に楽しくお買い物をしていただくための、季節ごとの売場づくりや新商品の展示提案も行います。



※女性の制服イメージ

成長できるポイント

お客様とコミュニケーションをとることが基本になりますので「コミュニケーション力」、お客様の生活をより快適に、より豊かにするための提案をすることで「提案力」や「プレゼンテーション力」を磨くことができます。

入社後の研修

【基礎教育】

配属店舗でのWEB研修や研修施設での集合研修で仕事や会社の基礎を学びます。

【OJT教育】

教育担当の先輩社員から、実際に売場で接客技術を学びます。

詳しい紹介は18-21Pへ!



セールスエンジニア(SE)の仕事



T.M. 2023年入社

Q ヤマダを志望した理由は?

もともとお客様や人と接する仕事をしたいと考えていました。就職活動するなかでヤマダデンキの見学に参加する機会があり、他の会社よりも明るい印象が残り、働きやすさも感じたことから入社を決意しました。

Q 入社前に不安はあった?

入社前は仕事に慣れることができるのか、失敗してしまったらどうしようと、不安に感じることがありました。また、私が女性ということもあり、SEとしてどこまで荷物や配送ができるのか自信がありませんでした。実際に働いてみると、グループリーダーに相談しやすい環境で、フォローを手厚くいただくことができ、不安を感じることはありませんでした。知識と経験が増えることでお客様に自信を持ってご提案できるようになってきたと感じます。

Q 仕事もプライベートも充実させる工夫は?

オンオフで気持ちをしっかり切り替え、休日にできるかぎりフレッシュするようにしています。映画鑑賞が好きなので、休日は動画を一気見して過ごすことが多いです。



ある日の一

09:45 出勤～打刻

一日のスタートです。笑顔で「おはようございます!」



09:50 朝礼

10:00 訪問準備

お届けする商品を、間違えないように先輩と確認します。



10:30 配送・設置

12:30 休憩

昼食をとりながら仲間と交流できる楽しい時間です。



13:15 接客

店頭でお客様と話しながら最適な商品をご提案します。



15:45 休憩

16:00 翌日の配送準備

17:30 サンキューコール

18:30 日報・顧客情報入力

今日一日の頑張った実績を記録して報告します。



18:45 打刻～退勤

終業後 この日は友人たちと食事に♪



ある日の一

始業前 休日後の勤務は遅番で、ゆっくり出勤

11:15 出勤～打刻

11:30 配送・設置

商品をお届けして、慎重に設置作業を行います。



14:00 休憩

14:45 問い合わせ対応

お客様からのお問合せにも笑顔で対応します。



15:15 接客

生活シーンやお困りごとを伺い、最適な提案を行います。



17:15 休憩

17:30 サンキューコール

18:00 翌日の配送準備

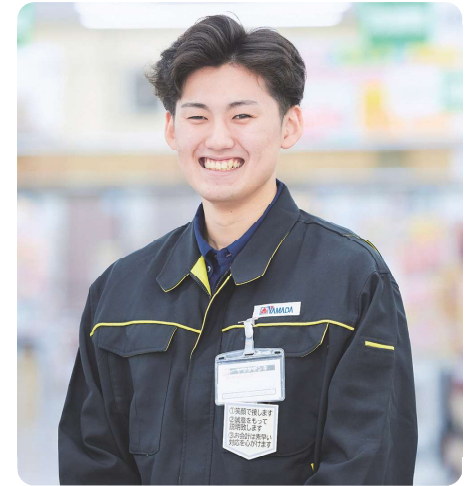
翌日の午前中に配送がある場合は前日に準備します。



20:00 日報・顧客情報入力

20:15 打刻～退勤

勤務終了の登録をして帰ります。



I.R. 2024年入社

Q ヤマダを志望した理由は?

小さい頃から人と話すことが好きで、野球部で培ったエネルギーや礼儀などを活かせる仕事に就きたいと考えていました。ヤマダのことを知り、コミュニケーションが何よりも大切な接客・販売の仕事に惹かれ入社を決めました。

Q 入社前に不安はあった?

入社前は商品知識がなく、覚えられるか不安でした。実際には、先輩社員に積極的に質問したり、メーカーの方に自分から声をかけることで、どんどん吸収することができました。会社で働くという未知の世界に不安もありましたが、お客様をはじめ、自分よりも上の方とたくさんコミュニケーションを取ることで、自分が会社の一員であるという責任感が芽生え、一人の人間としても成長できたと感じています。

Q 今後の目標は?

入社1年目の今は一つひとつの仕事を実践に覚え、まずは周囲から期待される存在になりたいです。また、これから成功も失敗もたくさん経験するなかで、すべてを自分の人生の糧として吸収し、成長し続けたいと思っています。



セールスエンジニア(SE)の成長



入社1年目

4月1日～

合宿研修(1回目)

本社の研修施設で合宿研修を行います。研修では、商品・配送の基礎知識や訪問マナーをグループごとに分かれて学びます。



4月～6月

配属店舗での3ヵ月研修

配属店舗にて、セールスエンジニア(SE)に必要な「生活シーンの提案の仕方」や、「訪問時のマナー」、「設置工事の基礎知識」などを学びます。4月中旬に2回目の合宿研修が実施され、社会人基礎を学びます。



1ヵ月目
SEに必要な接客マナーや配送の流れを習得



2ヵ月目
冷蔵庫・洗濯機・テレビの販売・配送の仕方を習得



3ヵ月目
エアコンの販売の仕方を習得し、認定テストに向けて実習

4月中旬 合宿研修(2回目)

7月以降

認定テスト・各種研修

店舗3ヵ月研修と認定テスト終了後に、セールスエンジニア(SE)として認定されます。販売から配送工事まで実施できるスペシャリストを目指していきましょう!



7月～

エアコン取付研修
エアコンクリーニング研修

2年目・3年目

2年目・3年目

スキルアップ継続研修

2年目・3年目でも、第二種電気工事士試験合格を目指す研修や合宿研修、SEトレーナーによる店舗での研修など、成長し続けるための研修を継続して実施します。

10月 チャレンジ!
第二種電気工事士試験

10月
合宿研修(3回目)

4月1日

入社式

その後の様々な研修&キャリアステップ

様々な社外資格の取得を支援

第二種電気工事士

配線や電気設備工事などの専門技術者に必要な国家資格「第二種電気工事士」の取得が欠かせないセールスエンジニアには、学科・技能試験の対策研修を行い、資格取得を支援しています。

家電製品アドバイザー

家電の販売・営業・接客のプロとして、お客様の商品選択や使用方法、不具合対応などについて的確にアドバイスするための資格。ヤマダでは、店長取得率100%を目指しています。

スマートマスター

スマートハウスに関連する知識として、家や家電、住宅設備、エネルギーマネジメントまでを幅広く理解し、お客様それぞれのニーズにあったスマートハウス構築をサポートするための資格です。

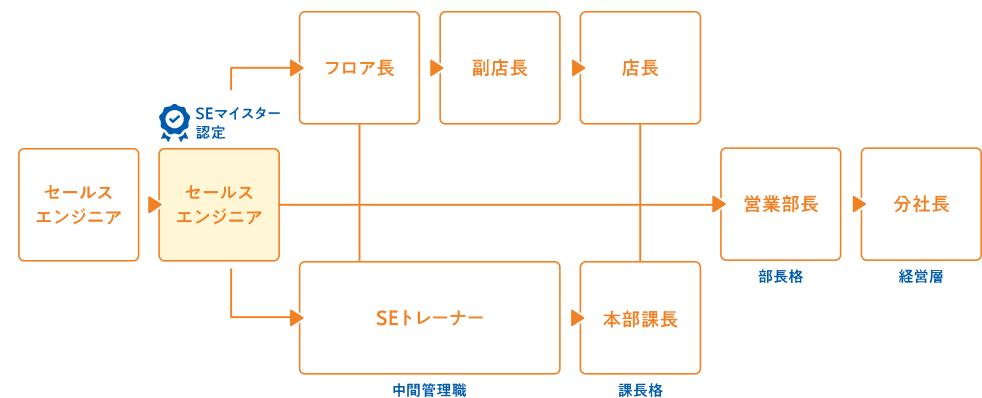
独自の学習支援の仕組みも充実

社員スキルアップコンテンツ配信

自宅や通勤中などでもスマホやパソコンからカンタンに学習コンテンツを閲覧できる自己学習用サイトを開設しています。各メーカー様が提供するコンテンツの配信を通じて社員スキルの向上を図っています。



セールスエンジニアのステップアップ





家電販売の仕事



F.S. 2023年入社

Q 仕事で工夫していることは？

ご来店いただいたお客様に、必ず笑顔で挨拶することです。そして店内マップやカタログを見ているお客様には「何かお探しですか？」「気になることがありましたらぜひ、お手伝いさせていただきます！」と自分からお声がけし、言葉のキャッチボールを交わすようにしています。

Q やりがいは？

入社前は、大物商品を売ることがやりがいだとイメージしていたのですが、実際には以前ご購入いただいたお客様に「あの商品、とても良かったよ！」「次もまたよろしくね」と言っていたことが何よりも嬉しく、自分が販売した商品がお客様の暮らしを良くしていると思うと、まだまだ頑張らなければという気持ちになります。

Q どんな成長ができた？

入社当時は学生気分が抜けきらず、とにかく仕事を覚えよう、慣れようと思死で、視野が狭くなっていました。商品知識はカタログを見たり、先輩から聞きながら少しずつ覚え、現在では一人でも接客ができるようになりました。余裕が生まれたことで周囲に目を向けられるようになり、仲間のフォローや、商品状態のチェックも意識的にできるようになり成長を実感しています。



ある日の一

09:45 出勤～打刻

店舗に到着後、勤務開始の登録をします。



09:50 朝礼

10:00 接客

わかりやすい丁寧な説明を心がけています。



12:15 休憩

13:00 商品補充

入荷した商品を素早く店頭に並べます。



13:30 売場づくり

14:30 タブレットで商品勉強～接客

いつでも販売員としてのスキルアップに努めています。



15:45 休憩

16:00 良品買い取り

17:00 POP貼付～接客

ワクワクする売場づくりも大事な業務です。



18:45 打刻～退勤

終業後 高校の同級生と待ちわせて映画館へ♪



ある日の一

始業前 朝からジョギングして絶好調！

11:15 出勤～打刻

11:30 修理受付

故障の内容をしっかりと聞いて正確に把握します。



12:00 事務所で勉強会

13:00 売場メンテナンス

お客様にとって魅力的で快適な店舗を維持します。



14:00 休憩

14:45 先輩からアドバイス

素直にアドバイスを聞くことも成長への近道です。



15:30 接客

17:15 休憩

17:30 在庫チェック～接客

店舗にある主要商品の数を常にチェックしています。



20:00 閉店業務

20:15 打刻～退勤

今日も一日、おつかれさまでした！



K.Y. 2024年入社

Q 仕事で工夫していることは？

お客様への接客だけでなく、売り場づくりにも力を入れています。商品のメンテナンスや在庫補充、お客様が見やすい売場をつくることで、たとえ商品をご購入されなくてもお客様が満足していただけるように注力しています。

Q 入社前に不安はあった？

商品知識以外にも配送や工事の手配、メーカーの特徴など覚えることがたくさんあり、自分にできるかどうかと不安に感じました。メモをしっかりと取り、一度で覚えきれないことは遠慮せず何度も確認し、先輩や上司からのアドバイスもあり、自分の接客に自信が持てるようになりました。自信がついたことで積極的にお客様にお声がけできるようになりましたが、現状に満足せず、より良いサービスを提供していきたいと思っています。

Q 仕事もプライベートも充実させる工夫は？

睡眠時間や起床時間、食事に気を配り、健康的な生活を心がけています。休日は友人と外出し、映画を見たりカフェで過ごしてリフレッシュしています。次の仕事に向けてエネルギーを充電するために、オフはリラックスすることを大切にしています。



家電販売の成長



入社1年目

4月2日～

基礎研修

配属店舗にて基礎教育を行います。主な内容は、「会社概要」・「経営理念」・「就業規程」・「身だしなみ」・「接客基本マナー」などです。この期間で働く心構えを学び、学生から社会人への切り替えを行います。



4月1日

入社式

4月～6月

OJT研修

店舗3ヵ月研修の期間で、接客の仕方や流れを学び、売場で経験を積みながら実践的な知識を身に付けます。一人ひとりに教育担当の先輩社員がついて、実際に接客の見本を見せながら細かく教えます。毎週、業務習得状況の報告とモチベーションアンケートを実施し、新入社員の皆さんの悩みなどに対して本社教育部署がしっかりサポートします。



1ヵ月目 お客様への挨拶の仕方やご要望を聞く商品アプローチの仕方を習得
2ヵ月目 お客様の生活シーンに合った商品提案の仕方を習得
3ヵ月目 商品の価格提案からお支払いまでのクロージング業務を習得

4月中旬 合宿研修

7月以降

研修修了式・各種研修

研修生の腕章を外し、いよいよプロの販売員として一人で売場に立ちます。今後は、研修の中で出た課題の確認や目標に向かって取り組んでいきましょう。研修終了後も先輩社員がしっかりフォローします。

また、入社6ヵ月後および入社1年後も研修を実施します。



2年目・3年目

2年目・3年目

スキルアップ継続研修

2年目・3年目でも、入社2年後研修や入社3年後研修を行い、家電製品アドバイザー試験チャレンジのサポートなど、成長し続けるための研修を継続して実施します。

入社半年後

入社6ヵ月後研修

翌年3月 チャレンジ!

家電製品アドバイザー試験

入社1年後

入社1年後研修

その後の様々な研修&キャリアステップ

様々な社外資格の取得を支援

家電製品アドバイザー

家電の販売・営業・接客のプロとして、お客様の商品選択や使用方法、不具合対応などについての的確にアドバイスするための資格。ヤマダでは、店長取得率100%を目指しています。

スマートマスター

スマートハウスに関連する知識として、家や家電、住宅設備、エネルギーマネジメントまでを幅広く理解し、お客様それぞれのニーズにあったスマートハウス構築をサポートするための資格です。



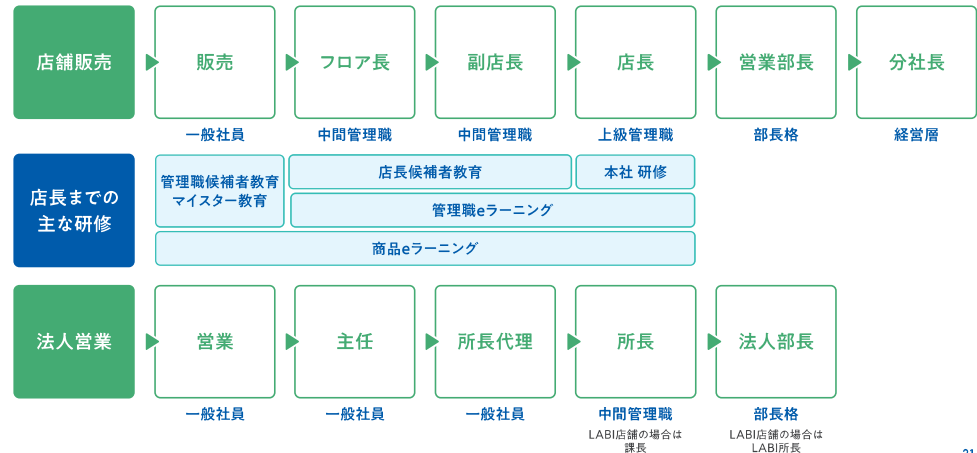
独自の学習支援の仕組みも充実

社員スキルアップコンテンツ配信

自宅や通勤中などでもスマホやパソコンからカタンに学習コンテンツを閲覧できる自己学習用サイトを開設しています。各メーカー様が提供するコンテンツの配信を通じて社員スキルの向上を図っています。



販売・営業職のステップアップ





多彩な職種

事業領域の拡大に伴い、職種も業務内容も広がってきています。
あなたの希望や適性に合わせて、挑戦できる仕事も様々です。

店舗職	家電販売 家電製品を販売します。お客様に喜んでいただけるよう、お客様の声をしっかり聴いて、最適なご提案をします。	家具・インテリア販売 ベッド・ソファ等の家具やカーテン等のインテリア製品を販売します。家電等とともに「くらしまるごと」を提案します。	住宅リフォーム営業 キッチン・お風呂・トイレ等の住設機器をお客様のご要望に基づきご提案し、快適な生活を実現します。	
	医薬品販売 登録販売者（資格保有者）が、お客様の症状に合わせて第2類・第3類の医薬品をご案内します。	法人営業（外商） 個人ではないお客様（企業・官公庁・学校等）に家電・オフィス機器・システム等を提案販売します。	セールスエンジニア 店頭での提案販売から、お客様宅への配送・設置・工事まで、一連の流れをすべて行います。	商品管理物流担当 商品の入荷・出荷に関する業務、在庫の管理、ご購入いただいた商品のお届け・設置・工事の管理等を行います。
	本部職	バイヤー メーカーと交渉し、お客様に販売するための商品を仕入れます。快適なお買い物ができるよう売場の商品配置も考えます。	販売促進・広告 お客様に店舗や商品の魅力を伝えるための広告やCMの作成を担当します。イベント等の企画も行います。	DX推進 会社が保有する膨大なデータを最大限に活用しながら、業務の効率化やお客様にとっての利便性の向上を図ります。
店舗開発 全国各地の不動産情報を収集しながら、最も効果的な立地を見極めて、お客様に喜ばれる店舗を建設します。		EC事業 インターネット通販関連の業務を中心に、外部システム連携やコーポレートサイト運営等の立案・設計・開発を行います。	Webデザイナー 当社のWebサイトに関する作成・維持管理・セキュリティ業務を行います。	システムエンジニア 社内システムの構築とネットワークの保守・管理を行います。自社で行うため、あらゆる変化に素早く対応します。
広報 会社として公式に発表する情報を正確に発信します。各メディアの取材にも対応します。		総務 全店舗の備品・車両・水光熱費・リサイクル商品および社宅の管理等、事務管理全般を行います。	人事・人材育成 従業員に関わるすべて（採用・人員配置・異動・昇進・給与賞与・労務・人材育成等）の業務を行います。	経理財務 売上・利益・資産の管理や資金の調達・運用を行います。会社の経営に必要な財務諸表を作成します。



配属エリア

北海道から沖縄まで
全国にヤマダ店舗があります。

「入社前のお住まいの場所」から
「通勤可能なエリア」で
配属店舗を検討・調整します。



こんな制度もあります!

エリア〈地元〉社員制度

社員の出産・育児・介護など地元志向ニーズが高まる中で、転居を伴わないエリア社員制度を2017年4月から実施しています。安心して働き生活できるようにするため、全国に異動の可能性がある総合職とは異なり、異動はエリア内だけに限られます。自らのライフプランや家庭環境に合わせて働き方を選択することが可能な仕組みを導入しています。



求める人材・活躍できる人

人と話すことが好きな人

人に喜んでもらうことが好きな人

もっとヤマダが知りたい方へ
職業体験 開催中

**Program.1
業種(業界)説明**

業界関連について
 わかりやすくお伝えします

**Program.2
小売業とは**

1日の流れについても
 ご紹介します

**Program.3
ヤマダについて**

ヤマダホールディングスや
 ヤマダデンキについて
 お伝えします

**Program.4
店舗体験**

実際に売場で
 各種業務を
 体験していただけます

開催日時

ヤマダの店舗で随時開催中

※店舗繁忙時期は日程を変更させていただくことがあります。
 ※日数・時間は店舗受入状況を確認し、可能な限り対応します。

申込先

株式会社ヤマダホールディングス
 人事総務本部 採用部
 TEL 027-345-8725 FAX 027-345-8838

保護者のみなさまへ

大切に育てられたお子さまだからこそ、
 安全で健やかに働いてほしい。
 ヤマダデンキでは、そんな保護者のみなさまが
 願う当然の想いを叶えるべく、
 手厚い制度と親心で、
 新しい仲間をお迎えします。

メッセージ全文は右記よりご覧ください。



高校生向け採用サイト
保護者のみなさまへ

<https://www.yamada-denki.jp/recruit/hschool/special/>

CHECK! /



こちらもぜひご覧ください

コーポレートサイト

<https://www.yamada-holdings.jp/>

CHECK! /



高校生向け採用サイト

<https://www.yamada-denki.jp/recruit/hschool/>

CHECK! /



統合報告書

https://www.yamada-holdings.jp/csr/report_archive.html

CHECK! /



いつも
 あなたと一緒に
 (イメージ動画)

<https://www.youtube.com/watch?v=kwh5iR5AQw>

CHECK! /



ヤマダデータ集

ヤマダホールディングス売上高



1兆5,920億円*

※2024年3月期売上高・連結

正社員数



男性 **20,096**名 女性 **5,430**名

※2024年3月末時点・連結

女性管理職人数



198名

※2024年3月末時点・正社員のみ・連結

育児休業取得者数



男性 **89**名 女性 **175**名

※2024年3月末時点・正社員のみ・連結

セールスエンジニアの人数



483名

※2024年3月末時点

SPA商品数



10,000点以上