

# YAMADA HLDGS.

## RECRUITMENT GUIDE BOOK





1973年、山田昇により創業されたヤマダデンキ（当時はヤマダ電化サービス）。以来、およそ50年。「創造と挑戦」を原点に、一步ずつ成長してきました。ここでは、そんな私たちの“生い立ち”をご紹介します。

### in 1973

群馬県前橋市で「ヤマダ電化サービス」を創業

### in 1983

株式会社ヤマダ電機を設立  
本格的チェーン展開を開始

### in 2001

家電専門量販店売上高日本一を達成

### in 2005

国内専門量販店として初の売上高1兆円を達成  
家電量販店初の全国出店

### in 2011

エス・バイ・エル株式会社の株式を取得し住宅事業に参入

### in 2018

「くらしまるごと」戦略をスタート

### in 2020

ホールディングス体制（持株会社制）へ

### in 2023

創業50周年を迎える



## 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。

ヤマダホールディングスグループは、企業の持続的成長を基本方針に、高度化・多様化する消費者ニーズに素早く対応することを基本とし、常に「お客様（市場）第一主義」の目線で経営理念である「創造と挑戦」「感謝と信頼」を実践し、企業価値を高め、キャッシュフローを重視したローコスト経営に取り組み、家電流通業界のリーディングカンパニーとしてESG経営を積極的に推進し、社会に貢献できる「強い企業」を目指します。

創造と挑戦の歴史を  
より詳しく知りたい方はこちら

YAMADA HLDGS 「あゆみ」コーポレートサイト

<https://www.yamada-denki.jp/recruit/lp/company/history.html>



### データで見るヤマダ

ヤマダホールディングス売上高



1兆6,290億円\*

※2025年3月期売上高・連結

正社員数



男性 20,276名 女性 5,400名

※2025年3月期・連結

女性管理職人数



217名

※2025年3月期・連結

育児休業取得人数



男性 97人 女性 207人

※2025年3月期・正社員のみ・連結

セールスエンジニアの人数



526名

※2025年3月期

SPA商品数



10,000点以上



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

## ファーストムーバー（先駆者）として次なるステージへ。 カギとなるのはやはり「人材」です。

企業は時代の流れの中でしか生きることできません。ヤマダホールディングスグループは創業から50有余年、いつも新しい時代を切り開くために自らの“かたち”を変えてきました。創業来、常にファーストムーバー（先駆者）として時代を切り開いてきたヤマダは、従来の家電量販業態と決別し、次なるステージへ進もうとしています。

それを明確な戦略としてまとめたのが、「くらしまるごと」戦略です。業界のパイオニアとして経営環境の大きな変化をいち早くとらえ、家電量販店の枠にとどまらないビジネスモデルの再構築に取り組んできました。この戦略は、単に収益源の拡大を狙ったものではなく、家電量販店として築いてきたお客様との信頼関係を活かし、日々の生活に寄り添い、長い人生を包括的にサポートする“ライフスタイル提案企業”へと自らを再定義する試みです。

その実装を担うのは、地域最大級のコンセプトストア「LIFE SELECT」であり、家電販売を中心に家具・インテリア、住宅リフォーム、住宅建設、リユースに至るまで、「住」に関わる家庭のニーズを一体的にご提供し、新たなビジネスモデルへの脱却を図ります。長年、お客様や従業員の幸せな暮らしに寄り添ってきたヤマダだからこそ、世代を超えた家族の結びつきの大切さを知っています。それを支えられるのは、当社だけだと確信しております。

今後の起点となるLIFE SELECTでは、極めて付加価値の高いサービス提供が求められ、カギとなるのはやはり「人材」です。その意味で、人材育成への投資はできる限り強化したいと考えています。ヤマダの原点、そして企業活動の根幹には「創造と挑戦」という企業理念が一貫して変わらずにあります。さらなる成長ステージに向けて挑戦していくヤマダホールディングスグループに、ぜひともご期待ください。



株式会社ヤマダデンキ  
代表取締役社長

佐野 財丈

## 「くらしまるごと」戦略の推進と、世代を超えた顧客接点の創造

株式会社ヤマダデンキは、「中期経営計画 2026/3 ~ 2030/3」達成に向け、お客様本位で策定した事業戦略に基づき、変革を強力に推進してまいります。その戦略の核は「くらしまるごと」戦略の基軸となる店舗、「LIFE SELECT」です。当社はこのLIFE SELECTを基軸に徹底したエリア戦略を推進し、「ヤマダ経済圏」を形成することで、お客様と生涯にわたる密接な関係づくりに欠かせないものとしします。

LIFE SELECTは、家族三世代が集う「体験・体感」を提供し、親が子を、子が親を、祖父母が孫を店舗に連れてくるという、世代を超えた顧客接点を創出しています。品揃えの豊富さはもちろん、イベント開催を含めた販促活動・戦略を含め、お客様により楽しんでご来訪いただき、「また来たい」と感じていただけるよう、常に進化していく店づくりに、力を入れています。また、単なるモノ消費にとどまらず、玩具を通じた体験の提供で来店動機を強化し、ファンの育成と持続的な企業価値向上に貢献します。

さらに、店舗とECを融合したサービスを強化するとともに、協力メーカー・サプライヤーとの共同開発によるPB+SPAヤマダオリジナル商品の拡充を加速していきます。これにより、お客様のニーズに寄り添い、最適な「安心」と「快適」をトータルで提供します。また、全社・グループ連携によるシナジー創出を推進し、家電小売業界で圧倒的ナンバーワンの地位を確立します。

当社は家電を核として、家具・インテリア、リフォーム、玩具など、暮らしに関する様々な商品を取り揃えてご提案していますが、これはヤマダにしかできません。ヤマダデンキは持続的な成長と企業価値向上に貢献してまいります。

# 「くらしまるごと」は どこからどこまで？

ヤマダホールディングスグループは、全国に広がる多様な店舗ネットワークやオンラインサービスを通じて、くらしをまるごと支える事業展開をしています。家電や家具のお買い物から住まいやくらしのご相談、環境にやさしいくらしの実践まで、ヤマダが目指す「くらしまるごと」をご紹介します。

家電も家具もこんなにたくさんの商品が並んでいるヤマダは1日いても楽しめそう！

商品の案内してくれた店員さんが自宅に配送、設置までしてくれる！

家族みんなで選んだ安心・安全なヤマダの家。家電や家具まですべてヤマダで揃えたので、ヤマダポイントもたくさん貯まってお得がいっぱい。未永くよろしくね！

## 保険・金融

### ヤマダ NEOBANK

「ヤマダデジタル会員」を対象としたネット銀行



### 保険

「くらしまるごと」と親和性の高い各種保険商品を開発・提供。

### 住宅ローン

お客様にとってより魅力的な条件で各種金融商品を提供。

### ヤマダ LABI カード

現金払いと同率のヤマダポイントが貯まるカード。

### 買取・回収

家電やパソコンをお客様から買取・回収し、再商品化した製品はヤマダアウトレット店などで販売。リユースできない製品も極力再資源化し、リサイクルしています。

不要になった家電はヤマダでリユース・リサイクル！



### 蓄電池



管理型  
最終埋め立て処分場

焼却残渣

廃棄物焼却発電施設  
廃棄物の焼却熱を発電に利用し、電気エネルギーとして活用(2027年3月稼働予定)

素材  
リサイクル不可能

リサイクル工場  
解体、粉碎を行い、素材ごとに分別

アウトレット店  
リユース不可能

リユース工場  
動作チェック、修理、クリーニングなど

リユース・リサイクル

## Web サイト

全国に広がる配送ネットワークを活かした公式通販サイト「ヤマダウェブコム」を展開するほか、インターネット総合ショッピングサイト「ヤマダモール」ではこれまでヤマダデンキで取り扱いのなかった様々な商品をお得な価格でラインアップしています。



## YAMADA スマートハウス

EV (V2H 対応電気自動車)、V2H システム、太陽光発電システムを標準装備し、CO<sub>2</sub> を排出せずに電気をつくり、家庭内のエネルギー消費を最適化することで「創エネ・蓄エネ・省エネ」を実現、地球環境に配慮するとともに災害時にも対応します。

## 太陽光パネル

ネット販売	家具
家電	バスルーム
リフォーム	キッチン

くらす

ヤマダポイントが貯まる、使える

## 店舗

家電、家具・インテリア、生活雑貨など豊富な品揃えが魅力。

住宅・リフォーム  
LIFE SELECT  
LABI  
テックランド  
家電住まいる館  
web.com 店  
アウトレット店など

## 家具・インテリア



## 家電



買う

ヤマダポイントが貯まる、使える

## 配送・設置。くらしのご相談 / アフターサービス



店頭対応から配送・設置、アフターサービスまでヤマダならではの専門職である SE (セールスエンジニア) が行います。お客様のくらしの悩みにもお応えします。



小型家電の修理などは店頭で受け付け、修理センターやメーカーにて修理します。大型家電は出張修理サービスも行っています。他店購入品も大歓迎。

### 住まいのご相談



高品質な注文住宅をはじめ、外壁・屋根・内装・水回りのトータルなリフォームを提案しています。また、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。

### 新築・リフォーム



ヤマダホームズやヒノキヤグループの Web サイトから各地の住宅展示場のご来場予約が可能です。ご自宅からのオンライン相談も受け付けています。

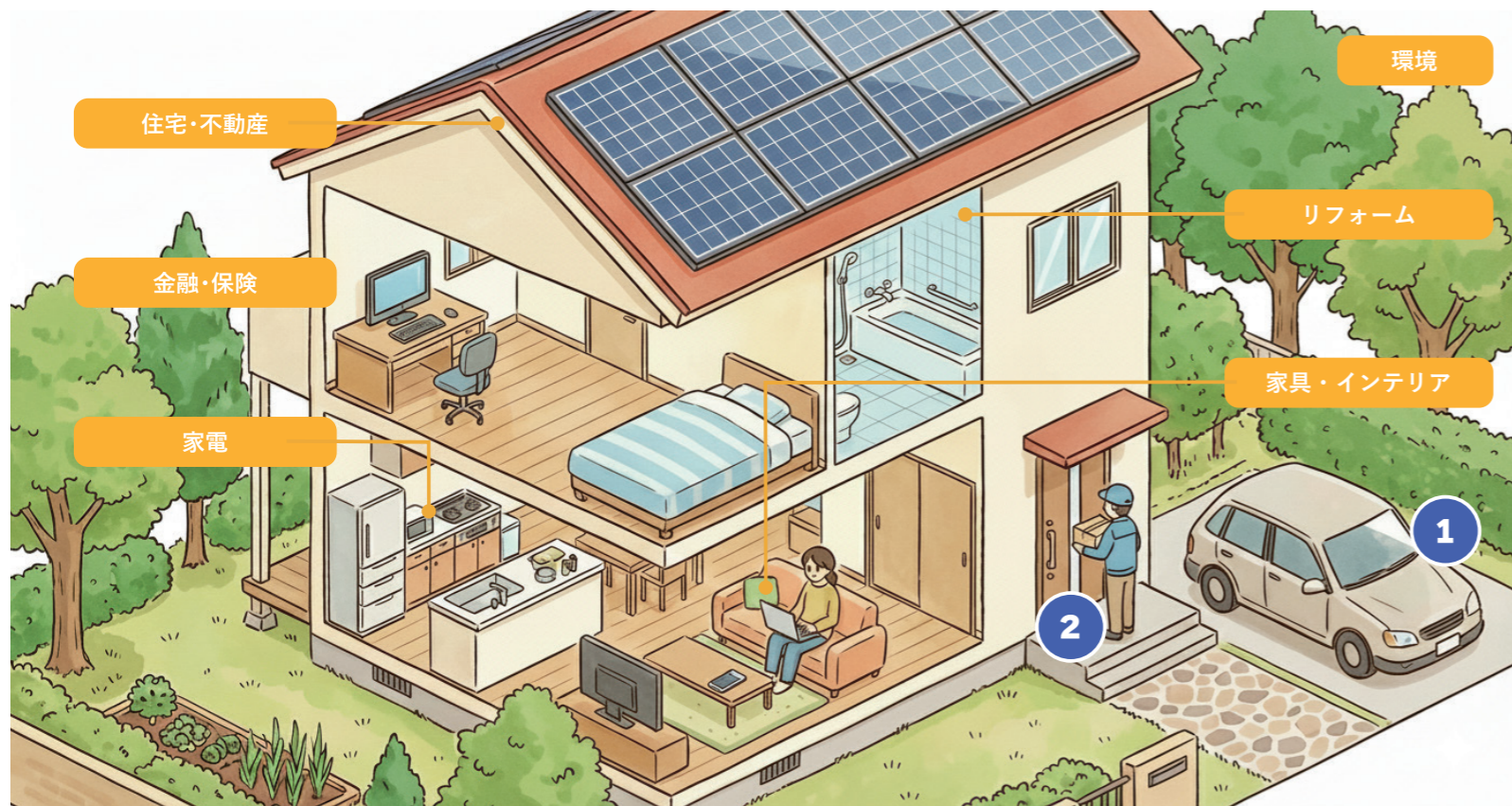
### 住宅診断



新築時の住宅品質検査から入居後の維持管理、その後のくらしのサポートなど、住宅資産の価値を守るサービスをワンストップで提供しています。

# 「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」をビジネスモデルに  
家電や家具・インテリア、住宅、リフォームなど、くらしに関わる幅広い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提案できるのか、一例を紹介します。



## 1 EV(電気自動車)

2023年7月より、法人向け新車販売において三菱自動車と協業を開始しました。EVは、CO<sub>2</sub>削減による地球環境への配慮とランニングコストの良さから年々普及率が上昇しています。EVは蓄電池を搭載しているため、ヤマダではEVを「新しい家電」として位置付けています。

## 2 配送設置・工事

配工センターに留まらず、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。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。

### 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



ヤマダ西日本リユースセンター山口工場 新工場

## 家具・インテリア

上質な暮らしのための高品質家具販売や、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。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提案やオール電化提案を行い、家具・インテリアとともに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。

## 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国内外に展開しています。

## 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。

## 金融・保険

ファイナンシャルプランナーによる「家計相談」をはじめ、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「災害安心保険」など、ご提案します。お客様の夢の実現をお手伝いしています。

## 環境

アウトレットの店舗では、旧モデル商品やお客様から引き取り、洗浄・点検し、再生した家電を販売しています。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。

# 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、  
 商圈や顧客ニーズに合わせて  
 異なる形態の店舗を効果的に配置した複合的な店舗網を目指しています。



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揃えの店舗です。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。



LABI

首都圏等、主要都市の中心地に展開し、「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、店頭で最新のQRコードで最新ロ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。



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）や旧型品等、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の取組み（「循環型社会」への貢献）が可能となります。



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・生活雑貨等）が揃っています。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。



「くらしまるごと」戦略の集大成として「たのしい。くらしをシアワセにする、ぜんぶ。」をコンセプトに掲げた新業態大型店舗。「地域最大級」の広大なフロアに家電はもちろん、家具やインテリア、おもちゃに生活雑貨、さらにはリフォームに至るまで、くらしのあらゆるモノがワンストップで揃います。

# ヤマダの店舗ネットワーク

ヤマダホールディングスグループは、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、地域のニーズや商圈に合わせた店舗を47都道府県すべてに展開しています。  
 また、東南アジア（マレーシア・シンガポール・インドネシア）を中心に海外展開も進めています。

## 家電直営店舗数

**949**店

※2025年3月末時点

## 国内FC店舗数

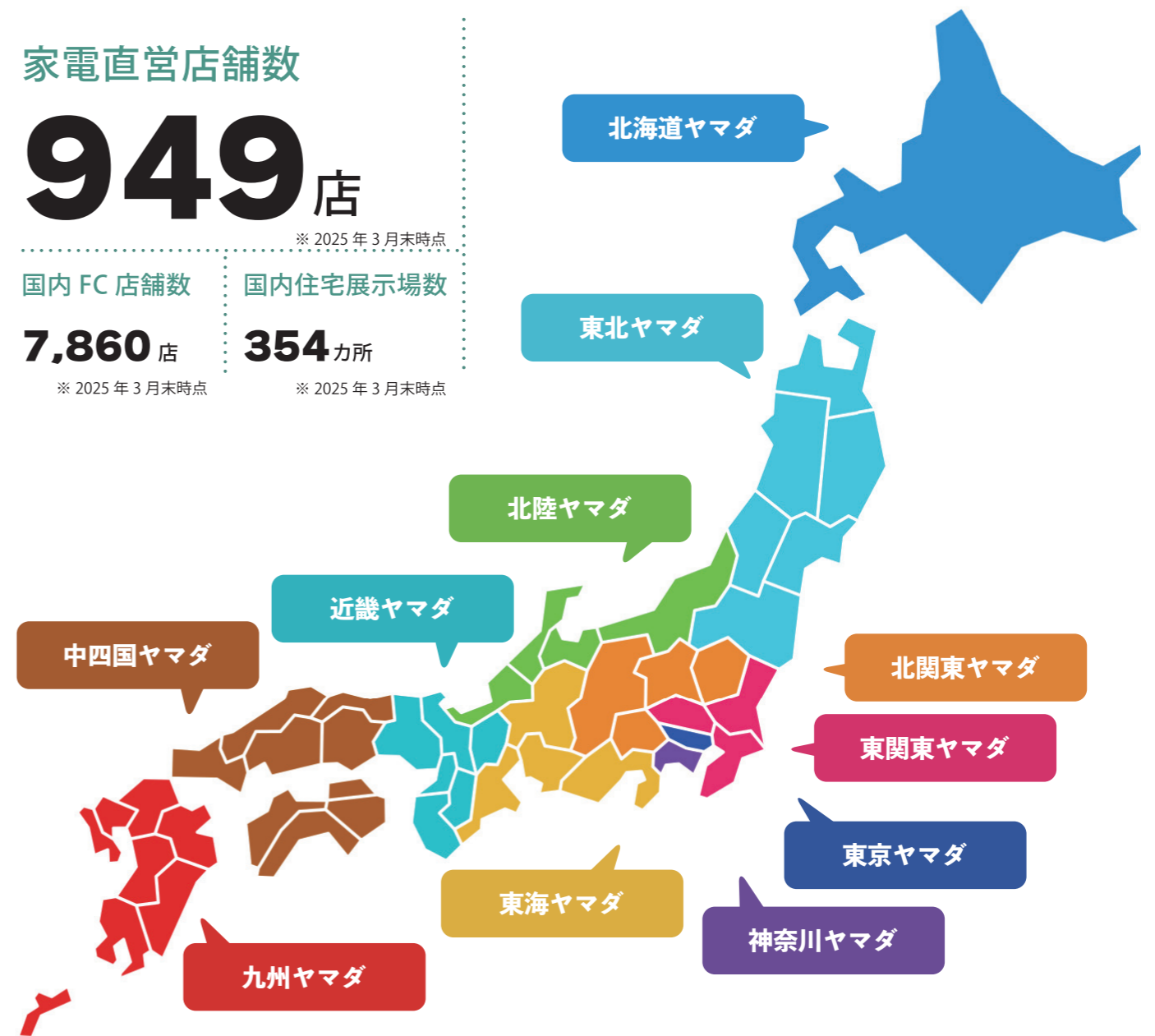
**7,860**店

※2025年3月末時点

## 国内住宅展示場数

**354**カ所

※2025年3月末時点



## 海外ネットワークの拡大



### 東南アジアの家電直営店舗

マレーシア **8**店  
 シンガポール **12**店  
 インドネシア **9**店

### 2030年3月期目標

**90**店

# セールスエンジニア(SE)

PICK UP!!

あなたはどっち?

## 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、  
一人ひとりに合った暮らしのご提案で豊かな暮らしの実現

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、お客様の暮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。

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/>

### こんな人にオススメ

#### ”最後までやり遂げる使命感がある人”

セールスエンジニアは店頭での販売からお客様宅への配送・設置、そして購入後もお客様と連絡を取り、密接に関わる職種です。そのため、一人ひとりのお客様を大切に、ヤマダの、そして自分自身の“ファン”になってもらうことが大切です。お客様に喜んでいただけるために、最後までやり遂げていく使命感のある人がセールスエンジニアとして向いています。

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。



※女性の制服イメージ

### 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

### たのしい、お買い物環境づくり

季節ごとの売り場づくり、商品陳列、  
商品補充、各種メンテナンスなど

### お客様との信頼関係

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、季節ごとの売り場づくりや新商品の展示提案も行います。

### 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。

### こんな人にオススメ

#### ”変化を恐れず、前向きに挑戦する人”

くらしやニーズの変化を受けやすい家電業界は、別名「変化対応業」と呼ばれることもあります。そのため、固定概念にとらわれることなく、柔軟な発想で活路を見出すことが必要な場面もあります。様々な変化に対して挑戦していくことを楽しめる方が向いている職種です。

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がしたいと考えていました。就職活動をしていく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ので入社を決めました。

## 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、失敗したらどうしようと、不安に感じることもありましたが、また、私が女性ということもあり、SEとしてどこまで荷物の配送ができるのか自信がありませんでした。しかし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、手厚いフォローを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て、休日にできる限りリ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、休日は気になる動画を一气見して過ごすことが多いです。



## ある日一日

### 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か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♪



## ある日一日

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大好きだったのと、野球部で培ったエネルギーギッシュさや礼儀正しさ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？

入社前は商品知識を覚えられるかどうかが一番不安でした。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、自分よりも上の立場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責任感が芽生え、一人の人間としても成長できたと実感しています。

## Q 今後の目標は？

入社1年目の今は一つひとつの仕事を確実に覚え、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と思いますが、すべてを自分の人生の糧として吸収し、成長し続けていきたいです。



# セールスエンジニア(SE)の成長



## 入社1年目

## 2年目・3年目

4月1日

入社式

4月2日～

### 合宿研修(1回目)

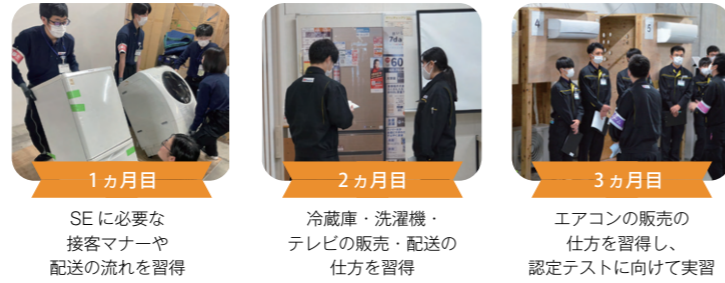
配属先店舗及び集合研修等で基礎教育を行います。主な内容は、「会社概要」・「経営理念」・「就業規程」・「身だしなみ」・「接客基本マナー」などです。この期間で働く心構えを学び、学生から社会人への切り替えを行います。



4月～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。定期的に本社で研修を実施し、社会人基礎を学びます。



4月下旬 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！

10月 チャレンジ！

### 第二種電気工事士試験

11月

### 合宿研修(3回目)

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に向けた研修や合宿研修、SEエリア長による店舗での研修など、成長し続けるために研修を継続して実施します。



### エアコン取付研修

### エアコンクリーニング研修

## 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

#### 第二種電気工事士

配線やエアコン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では、筆記・技能試験対策を行い、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。

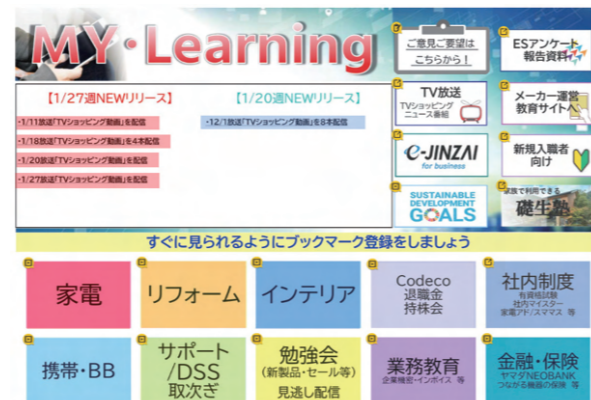
#### スマートマスター

スマートハウスに関連する知識として、住宅や家電、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合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。

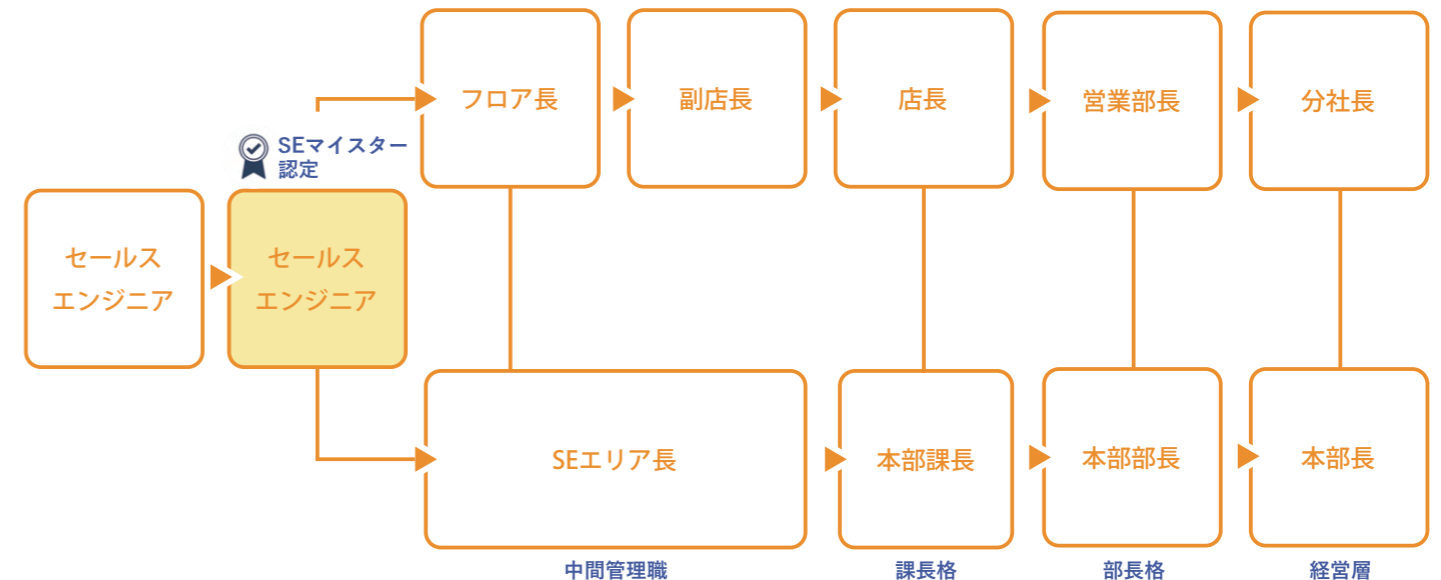
### 独自の学習支援の仕組みも充実

#### 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?」「気になりがありましたらぜひ、お手伝いさせていただきます!」と自らお声がけをして、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、テレビや冷蔵庫などの大きな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」と言っていただけで何が何よりも嬉しいです。自分が販売した商品がお客様のくらしを良くしていると思うと、まだまだ頑張らなければいけないという気持ちになります。

**Q** どんな成長ができた？

入社当初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も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ったので成長を実感しています。

## ある日一日

**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へ並べます。



**13:30** 売り場づくり

**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** 良品買取

**17:00** POP 貼付～接客

ワクワクする売り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合わせて映画館へ♪

## ある日一日

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聴いて正確に把握します。



**12:00** 事務所で勉強会

**13:00** 売り場メンテナンス

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？

接客だけではなく、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り場をつくることによって、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、自分にできるだろうかと不安に感じました。メモをしっかりと取って、一度で覚えきれないことは遠慮せずに何度も確認し、少しずつ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、健康的な生活を送るよう心がけています。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、オフはしっかりと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

## 2年目・3年目

4月1日

入社式

4月2日～

### 基礎研修

配属先店舗及び集合研修等で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～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、売り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り場に立ちます。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

### 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、住宅や家電、住宅設備、エネルギーマネジメントまで幅広く理解し、お客様それぞれのニーズに合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。



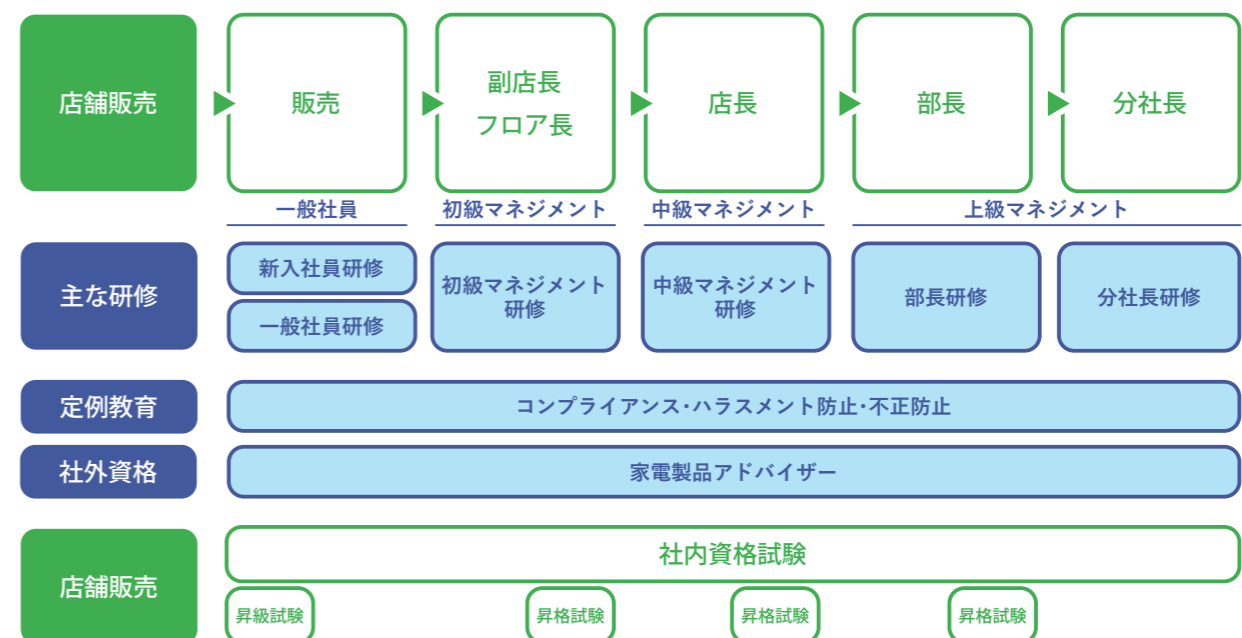
### 独自の学習支援の仕組みも充実

#### 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。



### 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。

## 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、一連の流れを全て行います。

## 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。

## 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に売り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。自社で行う為、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。

## 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、最適なお提案をします。

## 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。

# よくあるご質問

Q ノルマはありますか？

A ヤマダデンキの販売・営業においてノルマはありません！  
ただし、日々の販売活動の中で目標が設定されており、それを基に社員の頑張りを評価することがあります。  
自分自身の成長を示す指標として活用されています。

Q 求める人物像は何ですか？

A ①人に喜んでもらうことが好きな人  
目の前の「人」に真摯に向き合い、感謝と信頼の関係を築くことを楽しめる方です。  
②挑戦することが好きな人  
一歩踏み出し、失敗から学び、成長を糧にできる方をお待ちしています。

Q ヤマダデンキならではの福利厚生制度はありますか？

A 例えば、社員向けに家電をお得に購入できる「社内販売制度」があります。  
最新の家電を手に入れるチャンスです！  
他にもストレスチェックやインフルエンザの予防接種など、社員の健康をサポートするための取り組みも充実しています。

Q 転勤の頻度は？

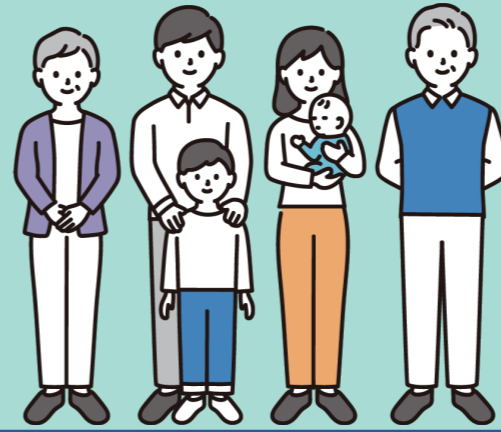
A ヤマダデンキでは、転勤の頻度が規定で定められているわけではなく、人員調整やタイミングによって異なります。  
また、ライフプランや家庭環境に合わせて転居を伴わない「エリア社員制度」も導入しています。

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。

# ヤマダは社員の生涯にも 寄り添いサポートしています！



## 入社・一人暮らし

### 柔軟な働き方

#### 通勤交通費

通勤に交通機関を使用する場合、または、車などの交通用具を使用する場合は、規定に準じて費用を支給します。

#### 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。

## 結婚・マイホーム購入

### 仕事と家庭の両立

#### 家族手当

健康保険法上の被扶養者を要する社員に、手当を支給します。

#### 休業・短時間勤務制度

育児・介護といった要因、または病気による要因により、フルタイムの勤務が困難な場合は、ライフスタイルに合った勤務が可能です。短時間勤務であれば、始業時間・終業時間もできる限りそれぞれの希望に合うよう対応しています。休業であれば、従前の部署および職務で復帰できるように対応しています。

## 出産・子育て

### 育児・介護

#### 育児休業および育児短時間勤務制度

育児休業は、法令では子どもが1歳になるまでと定められているのに対し、ヤマダでは子どもが3歳になるまで期間を延長して取得できるようにしています。育児短時間勤務は、子どもが小学校を卒業するまで適用が可能です。

#### 介護休業および介護短時間勤務制度

介護休業および介護短時間勤務は、要介護状態にある家族を介護する場合に取得することが可能です。介護休暇は、要介護状態の家族一人につき年間5日取得することができます。

## 親の介護・定年退職・通院

### 健康維持・自己実現

#### 確定拠出年金制度

従業員の老後の所得確保と生活の安定に向けた自主的な努力を支援するために、ライフプラン給与制度を導入しています。

#### 定年再雇用制度

正社員の定年は65歳ですが、最大75歳まで継続勤務できる再雇用制度があります。65歳まで最前線で活躍し、以降はこれまでの経験とスキルを活かして従業員の指導などで活躍することができます。

#### 退職再雇用制度

育児・介護により勤務が困難になり、退職した社員のためのヤマダに再就職できる制度があります。育児・介護に専念した後、勤務できる状況になったタイミングで勤務を再開することが可能です。

## こんな制度もあります！

### 柔軟な働き方

#### 技能手当

医薬品の登録販売士者、自転車整備士など、対象の従業者・資格保有者に手当を支給。対象の資格を取得することで、業務のスキルアップを図れるとともに手当の支給を受けられます。

※家電製品アドバイザー、スマートマスターは技能手当の対象ではありません。合格した資格の受験料を会社が負担しています。

#### 主な資格の保有者数



家電製品アドバイザー・スマートマスター

資格保有者数

合計 **10,512** 名

※2025年4月現在

### ヤマダならではの制度

#### 社員割引制度

家電製品をはじめ、携帯電話やWi-Fiなどの対象商品を社員割引価格で販売します。また、グループ会社の取扱商品についても定期的に社員割引で販売を行い、化粧品や住宅など多種多様な商品を特別価格で購入できます。

## こんな制度もあります！

# 社員を支える挑戦！

1 年1回「7連休」を取得できる連続休暇制度

2 家電量販店で初めて正月元日休みを導入

※一部地域を除く。



## 保護者のみなさまへ

創業者の山田昇は、日頃より「働いている従業員のご家族の方にも、“ヤマダで働いてよかった”“安心できる”と思ってもらえる会社にする」と述べており、その想いのもと、入社後の研修フォロー体制に力を入れています。

保護者の方におかれましては、社会人としての第一歩を踏み出すわが子への、大きな期待と不安があると思います。

人とのつながりを大切にする当社でぜひ「感謝と信頼」でつながり、一緒に未来へと歩んでいければと思います。

こちらもぜひご覧ください！

高校生向け採用サイト

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

CHECK!



統合報告書

[https://www.yamada-holdings.jp/csr/report\\_archive.html](https://www.yamada-holdings.jp/csr/report_archive.html)

CHECK!



## YAMADA HOMES の職種紹介



ヤマダではスマートハウスの推進に伴い、そこに関わる住宅関連の仕事もグループにはあります！

HOMES!



セールスアシスタント【注文営業】

セールスアシスタント【不動産営業】

プランナー【設計】

エンジニア【施工管理】

エンジニア【大工技能】



※高校生は【注文営業】および【大工技能】で採用しています。



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




 **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

## あなたの気になるコト目次

どんな人に向いているか気になる方 


26P - 27P

をチェック!

自分らしく働けるか気になる方 


22P - 25P

をチェック!

どんな仕事があるのか気になる方 


12P - 21P

をチェック!

どんな店舗があるのか気になる方 


10P - 11P

をチェック!

ヤマダの事業が気になる方 


6P - 9P

をチェック!

会社の想いが気になる方 

4P - 5P

をチェック!

会社情報・歴史が気になる方 

2P - 3P

をチェック!

# YAMADA HLDGS. RECRUITMENT GUIDE BOOK

