

SHANIMU

シ ャ ニ ム プ ラ ザ

土地取得等で大変だと思いますが、大阪市内への出店をもう少し増やしてほしい。「なんば」みたいな大型店でなくてもよいので。(大阪府/49歳・男性)

当社は100万人口都市圏から5万人口商圏まで、全国にチェーン展開してネットワークサービスをソリューション的に行なうことを目標にしております。そのようなことから大阪はまだ未開拓市場であり、今後1日でも早く開発努力して、お客様へのサービスが徹底できるように努力してまいります。ありがとうございました。(ヤマダ電機社長・山田昇)

急速に店舗数を増やしているためか、従業員の質的レベルが低いように感じる(大変失礼な言い方ですが)、最寄りの家電量販店でいうと、K社は問題外として、YC社と比較すると明らかに対応の丁寧さに差があり、また取り扱い商品の期間や設置・配送でも信じられないほど遅い! 従業員教育の差を感じる。私は群馬県出身なのでヤマダ電機さんのファンであり、とても残念に思っている。(宮城県/48歳・男性)

大変ご迷惑をおかけしております。ご指摘の通り、会社として接客は経営課題の最重要項目としてとらえており、ただ今取り組みをしている最中であります。顧客満足の向上という経営テーマで取り組み、すでに4年になります。当初からすると大きく改善されてはいるのですが、1件でも苦情等はあってはならないものと常日頃指導しております。特に人材育成では多数の新規採用等の理由でチェーン展開独自の難しさがあり、苦労しているところであります。しかし、そういう言い訳は通用しないことも承知しております。一層早急な施策を通じて改善を図ってまいります。貴重なご意見をありがとうございます。(ヤマダ電機社長・山田昇)

ほとんど毎週のように寄らせてもらっています。最近、富山店のレイアウトが変わりましたが、なんか窮屈ですし、見通しも悪い感じがします。動線もあまり考えられていない感じがしますが、いかがでしょう。(富山県/38歳・男性)

ご指摘の点調べましたところ、店独自にて部分的にレイアウトの手直しをしたようです。改装についてはコンセプトを持って実施していることであり、指導改善してまいります。今後とも変わらぬご愛顧をお願い申し上げます。(ヤマダ電機社長・山田昇)

実はプレゼン用のポインティングデバイスを探していました。D社やB社、近所のPC専門店にいくたびに聞くのですが、取り寄せ扱いばかりでした。特に期待せずにお店で問い合わせてみると、なんとヤマダ電機さんではすぐにショーケースに案内してくれました。豊富な在庫に驚かされました。この時は時間がありませんでしたが、次回ゆっくりと時間をかけて店内を散策してみたいものだと思います。ありがとうご

ざいました。(岡山県/41歳・男性)

当社は専門店として、その商圏規模に応じて可能な限りの満足できるような品揃えをすることを心掛けております。特に小物については大切にしております。今後とも一層のご愛顧をお願い申し上げます。(ヤマダ電機社長・山田昇)

初めてシャニムを読んだのですが、マツモトキヨシさんとの対談もすごくよかったです。最初は社長を目指してなかったのに「何でも日本一」という気持ちでトップになられた社長さんのお話、すごく楽しかったです。普通の主婦ですので普段、トップ企業の社長さんの話を聞く機会などまったくなく、それでいて「マツモトキヨシ」と耳慣れた会社のお話だったので目にとまりました。(神奈川県/40歳・女性)

志を高く持つ。これは経営のみならず、人として大切なことだと思います。夢や目標を掲げることが自分に大きなエネルギーを与えてくれます。私自身も、いくつになっても、そうしたパワーを持ち続けていきたいと思ひますし、身近な日常生活の中でも生き生きとした輝きを人に与えてくれるのだと思います。(福島敦子)

いつも各界の経営者の話が福島さんの的確なインタビューで引き出されており、非常に参考になる。(経営面だけでなく、人生観としても)さらに幅広い経営者層の話を聞きたい。できれば最近の話題企業など。(奈良県/63歳・男性)

確かに企業トップのお話は経営の粋を超えて、私たち個人の生き方にフィードバックできる要素が数多くありますね。目標を達成するために何をすべきなのか、人のコミュニケーションをどうとるのか、逆境を乗り越えるために何が必要なのか。これからも魅力的な経営者をどんどん取材していきたいと思ひます。(福島敦子)

電機製品の紹介と解説をするだけの本かと思ったら、経済、経営の話もあり、つい時間が経つのも忘れて読みふけてしまいました。この共存が面白い。(福岡県/51歳・男性)

会社に届いた御誌は一般的な通販の雑誌だと思って「ヤマダ電機の通販?」と思いながらペラペラめくって目を通してると、なんの「内容が面白いではないか」。会社が終わってから読んでみると、いつの間にか読み通して「なるほど」と思う記事もあり、分かりやすく、すぐ捨ててしまう通販雑誌じゃない。楽しく読ませていただきました。(群馬県/53歳・男性)

シャニムをご愛読いただき、まことにありがとうございます。弊誌はヤマダ電機法人営業部と共同で発行しており、基本コンセプトを「ビジネスに役立つ機器、制度、法律等を使い倒そう」としています。どこまで役立つかは個々の読者の判断に委ねざるを得ませんが、編集部としては1人でも多くの皆さんに便利な機器や制度をご理解いただけるよう、さらに分かりやすい解説を目指します。(シャニム編集長・征矢野毅彦)

皆さんからのご意見・ご質問等を、どんどんお寄せください。詳細は左ページの「プレゼント・コーナー」で。

お待ちしております!