



「ライフテクトヤマグチ」 (でんかのヤマグチ) セミナー企画書

C&A (株)コミュニティ・アドバンテージ

〒101-0024 東京都千代田区神田和泉町1-1-12 Tel.03-3865-6676

Mail:web@com-adv.co.jp



研修の趣旨

「ライフテクトヤマグチ」（でんかのヤマグチ）は過去には家電量販店間の熾烈な価格競争、そして最近ではWEB通販業者の攻勢の中で「高収益地域店（地域家電店）」、そして「顧客満足実現企業」として高い評価を得ています。その「ライフテクトヤマグチ」（でんかのヤマグチ）を創業し、現在も陣頭に立ち、経営・営業を推進しているのが山口勉社長です。先日引退と社長交代を発表された山口社長がどのような「課題形成・解決」「お客様とのつながりの創出と育成」「スタッフ育成」「引退後のスタッフへの要望」等「ライフテクトヤマグチ」（でんかのヤマグチ）の過去、現在、未来について講義いたします。（本研修会は「ライフテクトヤマグチ」と家電業界で長年にわたって家電業界を指導業務に従事してきたコミュニティ・アドバンテージがコラボしての「高収益地域店」「顧客満足実現企業」を実現するために独自に企画されたものです）

研修の特徴

「ライフテクトヤマグチ」（でんかのヤマグチ）60年の歴史と変革を1日の研修会にまとめてお話しします。本研修は「ライフテクトヤマグチ」（でんかのヤマグチ）の経営手法や店舗運営を余すことなく伝授する研修内容を基本としながらも、周辺知識をも習得できるよう、下記の配布資料や研修内容となっています。

- ①より理解を深めるテキスト
- ②豊富な解説付き資料集
- ③実際の店舗運営を感じられる店舗見学・解説の時間を設定（写真・ビデオ）
- ④スタッフ教育の場である「ライフテクトヤマグチ」（でんかのヤマグチ）流朝礼を本邦初公開（ビデオ）
- ⑤日本における家電業界の特徴や時系列推移等を専門講師から解説

以上のような独自性のある内容となっております。

また、開催形態につきましても1社（1団体）から募集型（複数社）での開催も可能です。

担当講師

「ライフテクトヤマグチ」（でんかのヤマグチ）代表取締役 山口 勉

1942年東京生まれ。1965年に松下電器（現・panasonic）の系列店「ライフテクトヤマグチ」（でんかのヤマグチ）」を創業。90年代後半、近隣への大手家電量販店の進出を受け、地域・顧客に密着した独自の顧客管理手法を取り入れ、訪問営業を軸にきめ細かなサービスを提供する経営へ転換した。「ヤマグチ流経営・営業手法」は国内に多くの信奉者を生み出し、現在は東京都西部から山梨県のpana shopによる組織ショップ「ライフテクト」グループの代表として加盟店へ「儲かる経営」「儲ける経営」の指導に当たっている。



～著作～

「脱・値引き」営業（日経BP） - 2016/5/19

なぜこの店では、テレビが2倍の値段でも売れるのか？（日経BP） - 2013/2/14

そより10万円高くてもお客さんが喜んで買う「町の電器屋さん」が大切にしていること（すばる舎） - 2012/2/17

でんかのヤマグチさんが「安売り」をやめたワケ（宝島社） - 2010/11/15

～受賞歴～

第5回 勇気ある経営大賞 特別賞受賞（東京商工会議所）

2009年 製品安全対策優良企業表彰 経済産業大臣賞受賞

2013年 経済産業省「先進的おもてなしモデル企業」に認定

㈱コミュニティ・アドバンテージ取締役 妻木 健吾

大手コンビニ多店舗の副店長・店長、本部S V（スーパーバイザー）を経て㈱コミュニティ・アドバンテージに経営コンサルタントとして入社。得意分野は小売店の多店舗運営システムづくり、各種業種・業態の小売店の商品構成・品揃え、販売促進の企画など。家電業界では小売店の経営改善、市場調査、販売促進などの指導に従事している。

研修会の費用・その他

- ・ 商組、商工会議所・商工会、中小企業中央会加盟団体、商店街振興組合、商店会の方は同一団体として受講いただけます
- ・ 研修費用についてはお問い合わせください
- ・ 会場の都合上、受講人数は25名以下とさせていただきます（web等での受講についてはお問い合わせください）
- ・ 現地までの交通費や宿泊費（必要な場合）は別途ご負担ください
- ・ 昼食は実費にて当方での手配も可能です

カリキュラムとタイムスケジュール 店舗開催セミナー

テーマ「ライフテクトヤマグチ60年の軌跡と今後の展望」

10:00～12:30
(研修内で店舗
見学を含む)

- 講義① 「ライフテクトヤマグチ」(でんかのヤマグチ) 山口 勉 社長
「**負けない経営**」で勝利した『**ヤマグチ流経営術**』
- 家電量販店の出店・安売り攻勢、売上高喪失と粗利益額低下の苦悩
 - 量販店の出店で商圈の状況が大きく変化した
 - 順風満帆な店舗経営が一転、赤字経営に転落した
 - 苦悩の中からの逆転の発想!!「高売り」(=高粗利営業)に求めた活路
 - 悩み抜いて辿り着いた逆転の発想
 - 徹底的な粗利確保が負けない経営の根幹だと気づかされた
 - 「**敢えて挑戦!!**ダイナミックな「**商圈と顧客の絞込み**」(=顧客の整理)
 - 9区分に分けてる「**ヤマグチ流顧客接点管理**」(=重点顧客の管理)
 - 9区分ごとのお客様接点の作り方とは
 - 10年計画で粗利益率10ポイントアップへの挑戦(目標粗利率25%⇒35%)
 - 徹底的にお客様に尽くして勝ち取るお客様からの信頼
 - 遠くの親戚より近くのヤマグチ」を具現化!!「**表と裏のサービス**」
 - 顧客ニーズを把握する、創業以来の「**御用聞き**」訪問の継続実施
 - 徹底的にお客様を楽しませる「**ヤマグチ流イベント**」
 - クレジット制度と連動した「**ヤマグチ会員**」での高客単価の実現
 - ヤマグチのクレジット制度とは?
 - ヤマグチ会員との**8つの約束**
 - 営業担当社員の目標設定・業績評価は獲得した粗利益額
 - 高い評判が支える!!1年間に約**1,000**世帯の新規客の獲得
 - 体感型店舗の開設と新たなコミュニケーション手段の導入
 - まとめ

12:30～13:30

昼食休憩

13:30～15:30

- 講義② (株)コミュニティ・アドバンテージ 妻木 健吾
「**参考にしたいライフテクトヤマグチ(でんかのヤマグチ)経営術**」
- ベストセラー「**なぜこの店では、テレビが2倍の値段で売れるのか?**」の衝撃内容
 - 高度成長時代には『**攻めの経営**』で年商は**10億円**突破
 - 多店舗化戦略への挑戦と教訓
 - 地域域有力家電店としての地位の確立
 - 家電量販店の安売り商法の中で確立した『**負けない経営**』
 - 『**負けない経営**』こそ弱者の戦略の具体化
 - 山口社長が実践したふたつの具体的戦術
 - さらなる粗利益率アップに挑戦!!『**質重視の経営**』
 - えっ!!キャッシュレス販売の構成比が**〇%以上!!**
 - 山口社長が徹底重視する管理項目は**これだ!!**
 - 「**100年企業**」の構築を目指しての『**動じない経営**』
 - 縮小する家電市場の中での事業継承
 - 求められる激変する事業環境への積極対応
 - まとめと質疑応答