



Sharing
未来をシェアしよう。
of
a Dream



粟野 志保

Shiho AWANO

鍵盤・管弦打営業部
西日本営業課

人と人とのつながりで得られる信頼関係を大切にしています

2016年4月に入社し、小売業を営む当社グループ会社のヤマハミュージックリテイリングにて販売を経験しました。その後西日本営業課に配属となり、大阪事業所に勤務しています。

就職活動中は、業種を問わず自分が関心をもった企業を受けました。そのなかで、幼い頃から身近に感じていたヤマハの国内グループ会社であるヤマハミュージックジャパン (YMJ) への応募を決めました。面接前には温かく接してもらい、面接中も私の話をじっくりと聞いてくれるなど、会社の雰囲気に好感をもち、自分に合っていると感じました。福利厚生が充実していることや女性が活躍している印象があったことが入社を決意する決め手となりました。

現在は鍵盤・管弦打楽器の九州営業担当として4県の楽器販売店を受け持ち、商品の卸販売や販売促進施策の提案を行っています。また、YMJや販売店が主催するイベントの運営に携わったり、販売店向けの研修や新商品説明会を実施したりと、業務は多岐にわたります。YMJ主催のイベントは、音楽普及

や楽器の需要創造を目的としたものも多く、楽器販売の業務にとどまらない取り組みが当社の強みのひとつであると感じています。

「お店の全体を理解するには、できるだけ多くの人と話すことが大切」という上司の言葉を念頭に、販売店との信頼関係づくりを大切にしてきました。訪問にくわえて、電話やメールも駆使しながら密なコミュニケーションを心がけています。出張時には、目的やテーマに応じた訪問相手、段取りを事前に検討し、効率良く有意義な時間を持てるよう努めています。そのなかで、担当販売店と連携して行った取り組みによって、販売の実績に貢献できたときが嬉しい瞬間です。自らの関わりが音楽・楽器の普及につながっていくことが大きなやりがいとなっています。

営業担当として二年の経験を経て、視野も広がってきたと感じます。これまでに築いてきた販売店との関係性を大切にしながら、今後も新しい提案ができるよう、日々挑戦を続けていきます。



YMJ's Guide

当社は、ヤマハおよび世界著名ブランドの商品の仕入れと、全国の楽器販売店（特約店）等への卸販売のほか、英語教室の運営、各種サービスの提供を行っています。東京と大阪を営業拠点とし、特約店をとおして全国のお客様に商品をお届けしています。また、特約店とともに、お客様が楽器に触れる機会を創出することにも取り組んでいます。

Off-Time

自宅周辺を散歩して面白い店を見つけたり、SNSで話題の場所を訪ねたりするのが好きです。最近はリボンやフェルトなどでアクセサリや小物を作っています。





南園 寿一

Toshikazu MINAMIZONO

LM営業部
輸入商品課
主任

自分の想像を超える経験をさらに重ねていきたい

私の所属するLM営業部では、ロックやポップスで使用されるギターやドラムなどのマーケティングと、全国の楽器販売店への卸販売を行っています。ヤマハブランドだけでなく海外の著名ブランドも取り扱っており、私は海外ブランド商品の輸入仕入や、国内での販売促進活動を行っています。また、海外で行われる楽器ショーでの情報収集や、国内外の楽器トレンド調査などをとおして、新たに日本で販売したい海外ブランドの発掘にも力を入れています。

自分にとって大きなチャレンジとなったのは、海外のウクレレブランドを国内市場に新規投入したことです。良質で独創的な楽器と出会い、日本でも需要があると確信し、国内販売の契約を獲得しました。商談では、相手の考え方やコンセプトを尊重しながら、日本市場での成長性をともに考えて方向性を定めました。発売に向けてさまざまな内容について会話と交渉を重ねていき、日本でのユーザーのニーズに合わせた国内専用モデルの生産も実現しました。社内でもチー

ムメンバーをはじめ、物流部門や広報部門など、部署を超えて協力しあい、商品を世の中に出すことができました。自分ひとりの手ではできなかったことが、多くの人々との連携で一本の線となってつながり、結果としてお客様に商品を手に取って喜んでもらえたとき、大きな充実感を感じます。

学生時代はギターの修理を学び、楽器業界で一生働いていきたいと思い、当社への入社を決めました。入社後も、楽器業界で影響力のある会社だからこそ、自分の想像を超える数々の経験ができていていると思っています。

楽器業界も、時代とともに刻々と変動しています。我々の予測どおりにならないところに難しさも感じますが、市場に合わせてチームとして臨機応変に対応するスピード感もこの仕事の醍醐味です。今後も、英語商談スキルの向上や、市況を読む力の研鑽などに努め、より高いレベルで仕事に取り組んでいきたいと思います。



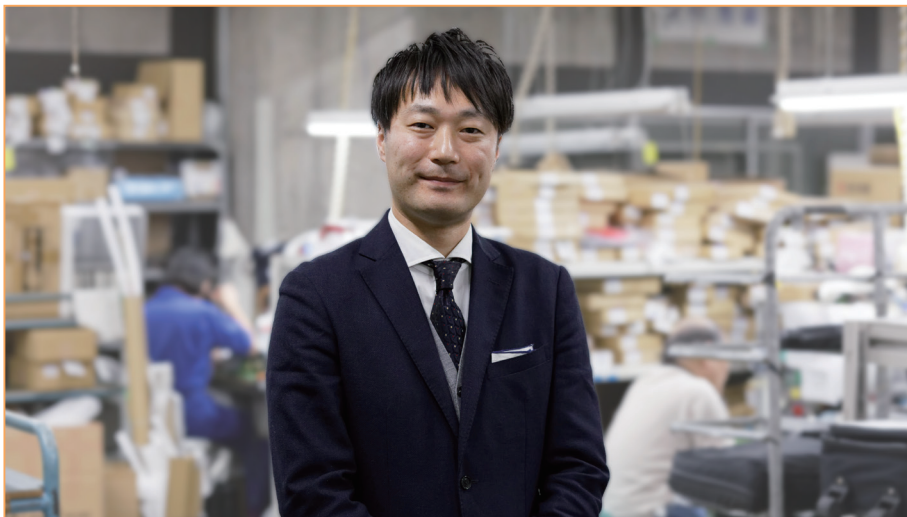
YMJ's Guide

当社では幅広い商品カテゴリーで、ヤマハに加えて40を超える世界の著名ブランド商品も取り扱い、さまざまな音楽シーンでの総合的な提案を可能としています。LM営業部では、「ワンストップ・ソリューション」型ビジネスを展開しています。高品位でユニークな輸入商材の拡充を行い、より多くの選択肢の中からそれぞれのお客様に最適な商品をご提案できることを目指しています。

Off-Time

休みの日には、子どもと過ごす時間を大切にしています。一緒に散歩にも行くのですが、子どものペースでゆっくり歩いて、いろいろな発見をするのも楽しみのひとつです。





五十嵐 壮

Takeru IGARASHI

カスタマーサポート部
東日本サービスセンター
主事

専門性が求められる音の世界での仕事にやりがいを感じています

カスタマーサポート部は、商品の購入に関するお問い合わせ対応から購入後のサポートまで多岐にわたる業務を行っており、お客様との接点が多い部署です。そのなかで私は、修理対応を主に行う東日本サービスセンターで、LM*製品全般に関わる「製品担当」を務め、他カテゴリーの製品担当者をまとめるリーダー役も担っています。

製品担当としての主な業務は、製品に関するお客様からのお問い合わせへの対応、修理技術者への技術アドバイス・顧客対応サポートなどです。LM製品は、ギターやアンプなど多種多様で、またヤマハ製品以外の輸入製品も取り扱っているため、幅広い知識と対応力が求められます。

大学では電子工学を学び、ギター演奏に打ち込んだ時期もありました。こうした経験が入社するきっかけとなり、前部署ではギターアンプ修理の担当となりました。ときにはプロのアーティストから音に関する細かな要望に応える機会もあり、専門性の高い音の世界で仕事ができていることに大きな

やりがいを感じました。演奏者と技術者のどちらの視点も身につけられたことが、お客様や修理技術者への説得力ある対応につながっていると思っています。感覚と技術で成り立つ音の世界の深さを、今も日々体感しながら業務に向かっています。

製品担当のまとめ役としては、各製品担当が持っている知識やノウハウを共有する部内講習会を開催するなど、相互にサポートしあえる体制づくりを進めています。それによって、お客様からの修理依頼やお問い合わせに、より迅速・確実に対応できるようサービス品質向上につなげています。

この職場には楽器経験のない人もいますが、ギターを弾いている私に影響されて演奏を始めた人もいます。初心者を含めた職場バンドも結成しました。一体感があり、仕事上のいろいろな課題も話し合って解決しています。今後も互いに支え合いながら、プロフェッショナルを目指す職場にしていきたいと思っています。



YMJ's Guide

カスタマーサポート部では、お客様からのお問い合わせ内容をデータベース化し、お客様の「知りたいこと」が「すぐ分かる」サービスの向上に努めています。当社ホームページ内の「よくあるお問い合わせ」には、これまでの対応履歴を元に作成した、Q&Aを充実させています。商品購入前から購入後まで、お客様の不安をすぐに解決できる取り組みを続けています。

Off-Time

自分なりの創作料理を作るのが好きです。また、バンドの練習や、週2、3回が目標のランニングなど、オフタイムも充実しています。



* LMとは、ギターやキーボードなどのバンドアンサンブルを中心とした軽音楽（ライトミュージック）の略称です。



津村 良和

Yoshikazu TSUMURA

事業企画部
事業企画・広報課
銀座ビル推進課 兼務
主幹

会社を輝かせていくための仕事に取り組んでいます

事業企画部は、会社の現在と将来を考える「経営戦略の構築」や、ヤマハのブランド価値を伝える「広報・ブランドマーケティング」など、さまざまな役割を持った部門です。私は事業企画・広報課において、管弦打・教育楽器の市場や売上の情報収集・分析をおとした経営戦略構築サポートを行っています。また、演奏人口拡大を目的とする「ヤマハの楽器体験イベントTOUCH & TRY」の企画も担当しており、社内各部門と調整を行いながら全国での実施につなげています。昨秋から兼務している銀座ビル推進課では、ヤマハブランドをグローバルにPRする場である「ヤマハ銀座ビル」をさらに活用するため、ヤマハグループ各社と連携して企画を進めています。いずれも当社やヤマハブランドを将来にわたって輝かせていく仕事で、大きな使命感と責任感を持ち業務にあたっています。

私は入社以来、長年管楽器のマーケティングの部署で金管楽器のマーケティングを担当していました。全国の楽器販売店の方々から貴重な話を聞いて多くのことを学びました。

また国内外の幅広い音楽家の方々と交流をもち、その楽器を演奏する喜びの声を聞くことができ嬉しく思いました。長年培ってきた信頼と実績を持つヤマハだからこそ挑戦できたこともあり、自分の世界を広げてくれたと実感しています。

常に意識しているのは、入手した情報を俯瞰的な視点で捉え、偏りなくものごとを判断することです。入社前に留学したアメリカやこれまでに旅をしたさまざまな国で、日本とは異なる世界を目の当たりにしたことも、見えているものだけがすべてではないと意識するきっかけになりました。また、社員全員が安心して楽しく働ける労働環境を整えるために、社員会（労働組合）の発足に携わったことも貴重な経験です。人生におけるいろいろな経験のすべてが、俯瞰的な視点を持つ上で役立っており、現在の業務にも生かされていると思います。

当社では音と音楽で人と人をつなぎ、社会を豊かにする取り組みにも力を入れています。人々の生活に彩りを与えられる仕事に携われるのは、とても幸せなことだと思っています。



YMJ's Guide

事業企画部の「広報・ブランドマーケティング」の分野ではさまざまな活動を行っています。SNSを活用した情報発信でお客様へダイレクトに「音楽の楽しさ」をお伝えし、会員組織「ヤマハミュージックメンバーズ」では、イベントや会員特典企画を通じてヤマハファンを増やす取り組みも行っています。

Off-Time

子どもの頃は海外サッカーチームのプロ選手になることが夢でした。現在も時々、社内の同好会でフットサルをしています。また、時間のあるときはJリーグや国際試合の観戦にも足を運んでいます。





社内はとても明るい雰囲気です。
自発的にやってみようと思ったことができる会社だと思います。
常に新しいアイデアを生み出そうと考えている先輩方から、
仕事の面白さを学んでいます。



福利厚生がしっかりしていて、休日もしっかりと取る
働きやすい環境が整っていると思います。
若い人にも活躍できるチャンスが与えられ、
成果が実感できる会社でもあります。

YMJは、どんな会社？



部署によって業務が異なるだけでなく、多様な視点があり
部署を超えて一緒に仕事をする際には良い刺激をもらっています。
様々な職種がありますので、
いろいろな経験をすることもできる会社だと思います。



多種多様な専門性を持った人がいて、それぞれが活躍できる土壌と
新しいことにチャレンジできる環境があります。
年齢に関わらず努力が評価され、
キャリアアップを目指すことができます。

勤務制度

- 年間休日数 125日(2019年度)
※土日祝、夏期休日連続9日間(一斉有給休暇3日を含む)、
年末年始休日6日間
- 勤務時間 7時間45分(フレックスタイム制あり)
- 有給休暇 入社月から付与(4月入社:初年度12日間)
半日有給休暇あり
“プラチナ休暇”(年に一度、連続5日間取得を推進)
- 特別休暇 慶弔休暇、出生支援休暇、子の看護休暇、
家族の介護休暇 など
- 傷病休暇 勤続年数に応じ 9ヵ月～24ヵ月
- 育児休暇 生後満2才まで
※ただし、満2才到達が4月の場合、満2才到達後の4月末日まで
- 介護休暇 最大93日間
- 育児短時間勤務 最大2時間短縮(小学校3年生の年度末まで)
- 介護短時間勤務 最大2時間短縮(通算3年以内)

福利厚生

- ヤマハ健康保険組合
- ヤマハ共済会
- ヤマハ総合保障保険
- ヤマハ持株会
- 財形貯蓄
- ヤマハビジネススクール(通信教育)
- 確定拠出年金(退職金)
- 住居自立支援手当
対象:入社5年未満、かつ満30歳未満の正社員
支給:月額3万円

研修制度

- 階層別研修(戦略策定研修、課題形成研修、課題解決研修 など)
- 職務別研修(コミュニケーションスキル研修、文章力強化研修など)