



南園 寿一

TOSHIKAZU MINAMIZONO

LM営業部
輸入商品課
主事

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わ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れや、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。2017年に、良質で独創的なロメロ・クリエイションズというブランドと出会い、当社が日本での販売契約を獲得して国内への販売・マーケティング活動を開始しました。同ブランドの製品開発にはグラミー賞受賞ウクレレアーティストのダニエル・ホー氏が携わっています。彼を招いたブランドプロモーションを企画・実施することで、国内のウクレレマーケットの活性化にも力を入れてきました。また、音楽教室(財ヤマハ音楽振興会)

や出版事業(株ヤマハミュージックエンタテインメントホールディングス)との連携も進めており、ヤマハグループ全体の強みを生かした製品価値の訴求活動を行っています。特に、国内外のトップクラスのアーティストを通じて製品の魅力をお客様に伝達できたときの、喜びや達成感はひとしおです。

私は学生時代にギターの修理技術を学び、技術者として入社しました。その後、輸入楽器のマーケティング業務をスタートしました。楽器業界で影響力のある会社だからこそ、楽器業界内での幅広い経験、自分の想像を超える数々の経験ができています。

LM楽器業界は、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えます。

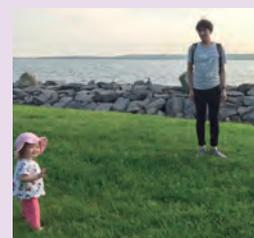


YMJ's Guide

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。



* 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。



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社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

事業企画課

ブランドショップ推進課 兼務

主幹

※2020年2月1日より管弦打営業部 営業課 課長

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。私は事業企画課で、市場や売上の分析と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」や全社横断イベントの企画も担当し、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。兼務のブランドショップ推進課では、全国のヤマハの店舗を通じた、音楽・楽器との出会いの場づくりに取り組み、より多くのお客様に足を運んでいただけるよう、ヤマハグループ各社と連携して計画を進めています。いずれも当社やヤマハブランドを将来にわたり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持ち、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。



What about YMJ?

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、休日もきちんと取れる
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 123日(2020年度)
※土日祝、夏期連続休暇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、在宅勤務制度あり)
- 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
“ブラチナ休暇”(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
- 傷病休職 勤続年数に応じ9ヵ月～24ヵ月
- 育児休職 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
- 介護休職 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)

株式会社ヤマハミュージックジャパン

<https://jp.yamaha.com/ymj/>

2020年2月発行

本紙の記載内容は、2020年2月現在のものです。

