



脅威のヤマグチ流経営手法

～徹底したご近所主義の営業術と経営術～

大手量販店が6店舗も立ち並び激戦地で
なぜ町の電気店であるヤマグチは
お客様に支持され26期連続黒字という
結果を出し続けられたのか？

【講師】

株式会社ヤマグチ 代表取締役

山口 勉 氏



1942年東京都町田市生まれ。1965年松下通信工業（現：パナソニック）退職。電器店での修行後、東京都町田市に「でんかのヤマグチ」をオープン。現在に至る。「お客様にトコトン尽くし、心の商いを実践する」をモットーに、独自の取組で、相次ぎ進出してきた家電量販店に負けずに毎月70～80世帯の新しいお客様を増やしている。お客様からは絶大な信頼を頂き、ハイビジョンテレビの販売台数は20、300台（2022年1月現在）を達している。店舗自体は、売場面積130坪（1階+2階）程度と大手量販店には敵わないが、地域に密着し、独自の顧客管理手法で、お客様の絶大な支持を得ている家電店であり、テレビ、雑誌など多くのマスコミに取り上げられている。

日時

令和5年6月22日(木) 13:30～15:00

会場

甲府商工会議所 5階ホール(甲府市相生2-2-17)

定員

50名 ※定員超過の場合のみ事務局からご連絡させていただきます。

問合せ

甲府商工会議所 担当：杉田 TEL 055-233-2241

申込方法

FAX あるいは会議所 HP からお申込みください。

6月19日(月)締切

----- <切り取らずに送信願います> -----

甲府商工会議所 杉田行 FAX:055-233-2131

申 込 書

令和 5 年 月 日

事業所名		TEL	
所在地		FAX	
受講者	①	②	