KDH Company Profile

九州電器販売株式会社

Company Profile

企業理念 Corporate Philosophy

・価値ある商品を市場に提供します。
・人材育成と経営革新を日々実践します。
・利益、投資、分配のバランスを高めることをします。
・流通市場に於ける存在意義、役立ちを高め、永続的に発展します。
・企業として、企業人として、地域社会に貢献し続けます。

社長メッセージ Message From The President

代表取締役社長
新田浩太郎

九州電器販売㈱は1975年の創業以来、常に変化する世の中に対応すべく、
我々自身も変化し続ける事で対応して参りました。
今後も事業を継続し発展していくには、更に進化をし続けていかなければなりません。
そのために新しい事へチャレンジできる人材や環境を整備し、人材を「人財」へ育て、
「個を伸ばし」「個をつなぐ」組織体を創り上げていきます。
企業活動を通じて社会から認められ支持される「唯一無二」の存在感のある企業、
そして社員が誇りを持てる企業を目指して進んでまいります。

会社概要 Company Profile

設立	1975年6月
資本金	8,000万円
役員	代表取締役社長　新田 浩太郎
従業員数	社員30名 / パート29名
事業内容	電器 / 電材商品卸売業
主要取引銀行	福岡銀行、佐賀銀行

Company Profile

売り場作りのサポート Support

電　器

家電専門量販店がメイン商品としていない分野の商品を徹底フォロー。小売業様の運用面をサポート出来る情報提供/物流機能。(在庫回転向上・資金繰り安定)電器小物/消耗品中心とした品揃え・売り場作り・価格の3つの切り口からのご提案を行っております。

電　材

数百・数千にわたる電材メーカーとのやり取りを簡素化、多種多様な商品調達を可能にするためのご提案。材料のバラ売りを基本としてお客様へ提供してく小売業様の運用を可能にする物流ノウハウの提供。HCにおける電気工事分野での「～工事」(エアコン/アンテナ/設備商品　他)専門売り場として販売チャンネル確立。電気工事材料売り場深耕のご提案。「プロ市場新規開拓のご提案」を行っております。

商談会 Business Meeting

毎年2回(春/秋)、九州電器販売(株)独自の商談会を実施しております。
日頃の行き詰まった販促活動・新規商品の情報など、何かビジネスチャンスを広げるヒントになる有意義な場になるよう取組んでおります。

①当社既存商品・新規商品(新たに取り扱い開始した)の展示
②業態別の売り場提案コーナー(電器/電材)
③催事提案コーナー
④各社メーカー様含めての商談コーナー
⑤電設資材新規提案コーナー

ソリューションビジネス Solutions Business

・情報収集力
・最新のシステム

商品構成・陳列方法・
販促提案などの各種ノウハウ蓄積

リテールサポート

「問屋」としての基本機能だけに止まらず…
小売店様の販売戦略をサポートする
提案型の営業を展開し、
お客様の売上高や利益に貢献!!

Company Profile

物流システム Distribution System

「顧客満足の実現」を追求

当社は「自社物流」というこだわりをもっています。それは「お客様の多様な要望にも十分に応えていく」という精神からくるものです。借り物でない自社ノウハウの蓄積をベースにした独自の物流システムを開発することで企業活動の本質である「顧客満足の実現」を追求し続けることを可能にしております。

「お客さまは無形の財産である」

お客様に精度の高い、高品質の物流サービスを最小限のコストで提供し続けていくこと。これが、卸売業における物流が取り組むべき永遠のテーマだと考えています。現在、当社は活動エリアが九州から東日本へ広がっています。その中で当社物流は、サービスを強化するために大阪に関西物流センターを開設いたしました。それにより、関西を中心とした物流サービスエリアを拡大し、エリアのお客様に満足してもらえる機会を頂けるようになりました。今後さらなる進化を続けるためにシステムと仕入、物流を軸としたロジスティクス部門が、お客様に満足して頂けるような物流サービスの実現に取組んで参ります。

ご注文からお届けまで

1.ご注文 → 2.自動受注処理 → 3.出荷準備 → 4.配 送 → 5.到 着

リテールサポート

■ **お取引業態** EOS EDI 流通BMS 対応 ― DIY（ホームセンター）・生活業態（ドラッグストア/ディスカウントストア）・専門店 他

■ **営業取組み** ― 法人窓口を専任でたてた集中特化のお取組みを実施しております。
商品カテゴリー毎のMDを含めたご提案や有資格者（電気工事士 等）による専門知識を活かしたご提案を実施しております。

■ **リテールサポート行動規範** ― お得意先様に「フォロー」と称して最高の3配り実現を目指します。

最高の目配り
お得意先様において、注意を行き届かせて見て、聞いてそれらの一つ一つから本質を見極めます。

▼

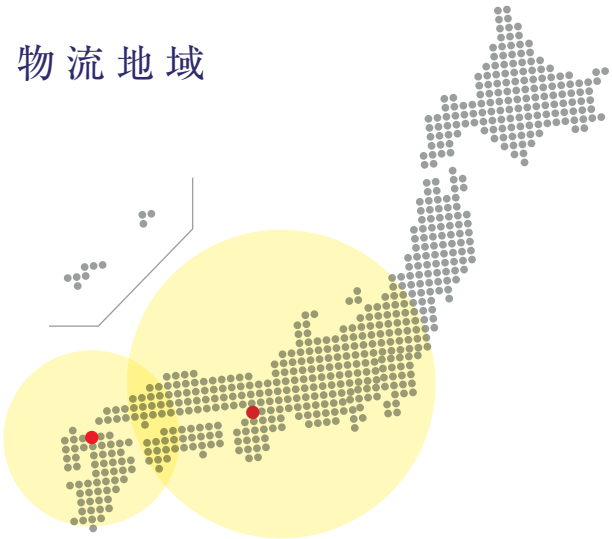
最高の気配り
お得意先様において、「最高の目配り」で感じ取った本質から、何が出来るかを配慮していきます。

▼

最高の心配り
お得意先様において、「最高の気配り」で感じた配慮を実際に行動で表しています。

お得意様との「共認充足」を鮮明にし、お客様の信頼と期待に応えることを目指します。

物流地域



Company Profile

採用情報 Adoption Information

求める人材は…

“意欲”と“情熱”
チャレンジ精神

を持ち、会社と共に成長していける人!!

意欲と情熱にあふれ、自分自身の人生の戦略を持てる方を求めています。
「何となく」ではなく「意志」をもって考え、手を打ち、手順を踏む。
その上での結果ならば、それを受け止め、前進することができるからです。
あなた自身の可能性の広がりとともに会社は成長していきます。
自分に何ができるのかを常に問いかけ、実りある人生を創りあげたい。
そんな思いを持った方に、私たちは大きな期待を持っています。

採用担当者からメッセージ Message

「飛び込み営業はどうも」という学生さんが、「ルート営業だと既にある得意先を回ればよいから」という声が多いのは確かです。どちらもそれ程楽ではないことは事実です。

メーカー様と小売業の得意先様との中間で商売するのは、それなりの知恵と行動が必要とされます。どちらにも喜ばれる仕事を成し遂げることに私たちの存在意義があります。

単に得意先回りをしているだけの営業を御用聞き営業と言いますが、私たちが目指している営業は「提案型営業」という正に知恵を絞り、行動力が重視される営業スタイルです。

メーカー様と小売業の得意先様の双方に満足を与えることができ、そのことが自身の喜びとできると思われる方をお待ちしています。

Company Profile

先輩社員の声 Voice Of A Senior Employee

営業I部 副部長
坂本大輔
1998年入社

私は入社17年目を迎え、営業I部副部長として日々仕事に従事しています。
日々の仕事に関しては、上司との中長期戦略ミーティングの中から、部下への指示・指導・相談に対してアドバイスなど実践しています。
当社の営業は、自身で計画を立て、その達成に向け日々の行動を自身で考え、成長の糧にしていく方式をとっていますから、個々により全く違う悩み、相談があります。
その営業とのコミュニケーションの中で、1つ1つの課題を克服していき、大きな成功につながる部下を褒めることができる瞬間が最大の幸せであり、仕事へのモチベーションアップにつながります。
特に若い営業が多いですので、社員間も切磋琢磨し、日々良い刺激を受けながら頑張っています。
会社全体が若い社員が多いため、早い段階で多くのチャンスに恵まれる環境が当社にはあります。社員教育も充実していますし、実践での経験を積みながら、自身の思考次第で大きく飛躍することができる会社です。
ぜひ、一緒に頑張っていきましょう。

営業I部
森内拓海
2014年入社

就活生の皆さん初めまして。14年度卒九州電器販売㈱営業I部の森内拓海です。
今回は、私が会社でどんな仕事をやっているのか、また今の目標などを紹介したいと思います。まず、私が弊社でどんな仕事をやっているのかというと、取引をさせて頂いている、ホームセンターなどの巡回をして、その時に売場の提案やお店の方のサポートをさせて頂いています。といっても私はまだ営業部に配属されて間もないです。入社したら数カ月間物流部で研修があります。そこで商品を覚えたりして営業へと配属されます。今後の目標としては、早く営業として、お店の人の信頼を得て、尚且つ売り上げの実績を伸ばせるように日々悪戦苦闘しながら頑張っております。就活生の皆さん、就職活動はきついことも多くあると思いますが悔いのない様全力で頑張ってください。

研修制度 Training Program

入社後

・1週間は社内研修と物流における入出荷・検品の実地体験。
・さらに一定期間、物流に配属となり、卸売業の基本や流通業界全体の物の流れを把握。
・その後、営業へ配属され、約2ヶ月間、先輩に同行した後、担当小売店が決定。

研修制度

・職能別階層別に定期集合研修を実施。
・年度毎に対象者を選抜し、【福田塾】で研修を実施。

個別指導

・年間目標チャレンジシートを作成し、個人を成長させるツールとして使用。
・年に数度の上司との個人面談を通じて、評価内容フィードバックやスキル向上のアドバイスをおこなっています。

九州電器販売株式会社

〒812-0051
福岡県福岡市東区箱崎ふ頭5丁目1番16号

TEL 092-651-7261（代）
FAX 092-651-7290