

商売の基 本に戻り 店頭での提案体制を強化

大和無線電器

大和無線電器は、来年度の実績は、電
年度の方針として基本 子部品部門で多くの受
を大切に、メーカーと 注を獲得し、前年比2
一体となった販売体制 桁以上の実績で推移。
を強化。これまでと同 一方、家電部門はコロ
様に取扱商品の拡大を ナ禍の特需の反動で落
推進しつつ、付加価値 ち着いた状況が続いて
を付けてのビジネスを いるという。その中で
強化。前年実績をキー もシャワーヘッドなど
プした今期の実績を来 が好調に推移。節約志
期に飛躍させる。 向の強まりのほか、店
流通に提案し、店頭で

頭での水流実績が功を
奏した。同社の坂本賀
津也社長は「商売の基
本に戻り、店頭での提
案体制を強化した。体
感、体験を推進し、50
台を販売した店もあつ
た」と話す。

来年度は商売の基本
に立ち返り、店頭で売
れるように動くことを
基本とする。家電部門
は顧客の困り事に対応
し「お役立ち営業」を
推進。付加価値を付け
ネスを拡大する。



大和無線電器の本社ビル

てプラスの
ビジネスを
進める。

家電部門
ではメーカ
ーのモノづ
くりへの思
いをくみ取
り、率先し
て提案でき
る体制を強
化。電子部

も自ずと売れる体制を
構築。電子部品部門で
の案件が大きく伸びて
いる。ソリューション
的な提案を強め、ビジ