



## ノウハウ 最前線

工事店が  
家電販売も

# 小商圈の工事店がアトム加盟 2年間で売り上げが1.5倍に

Kくりえいと（アトム電器 伊芸店）は、商圈の全世帯数がわずか700世帯という超小商圈の工事店だ。2年前の2010年、アトムに加盟して家電販売をスタート。加盟前は3,500万円だった年商が、加盟から2年後には、約1.5倍の5,200万円へと大幅にアップした。さらに粗利率も、20%から30%へと10ポイントも上がったという。



**Kくりえいと  
(アトム電器 伊芸店)**  
**久保 嘉広 社長**

所在地	沖縄県国頭郡金武町
年 商	約5,200万円
粗利率	約30%
顧客数	約300件
従業者	4人
系 列	アトム電器チェーン



全700世帯の小商圈で  
2年前にアトムに加盟

沖縄県国頭（くにがみ）郡、金武（きん）町。沖縄本島を南北に縦断する国道329号線で、那覇市や沖縄市のある南部から海岸線沿いに北上すると、ちょうど島の中央付近で細くなった「くびれ」のような位置に、Kくりえいと（アトム電器 伊芸店）がある。

沖縄の海をすぐ目の前に望むことができる自然の豊かな美しい場所だが、その反面、世帯数は少ない。47歳の久保嘉広社長は「商圈の全世帯数は700世帯くらい。狭い集落です」と語る。

同店は、もともとは工事店。現在もまだ電器店としての店舗は構えておらず、「Kくりえいと」の看板と、事務所の前で海風に翻っているアトムのぼりが目印だ。沖縄ならではの塩害対策などを含むエアコン工事をはじめ、さまざまな工事を手がけている。

久保社長は、以前は大手家電メーカーの子会社である住宅会社のサービスマンとして働いていたが「卒業して、自分で何かをやりたい」と一念発起し、約10年前に独立。サービスマン時代に培った技術力を生かして工事店を始めた。

そんな久保社長がアトム電器チェーンを知ったのは、2年前の2010年初頭のことだ。同じ税理士を使っていた縁で、アトムの沖縄地区を束ねる名嘉眞 良國 地区本部長と出会った。そこ

で同年2月、沖縄県産業振興公社が主催したセミナーに誘われ、井坂泰博社長の講演を聴講した。「アトムを知る前は、家電については前職のメーカー系列のことしか知らなかった。井坂社長の話を聞いたときには、まるで世界が広がったような気持ちがした。その場で、加盟しよう即決した」(久保社長)。

## 家電に加えて工事も売上と粗利がアップ

アトムに加盟する前の年商は約3,500万円、粗利率は約20%だった。当時のことを久保社長はこう振り返る。「工事業者として食べてはいけたが、いわゆる『待ちの営業』が主体で、下請けや入札の仕事が多かった。だから今よりも粗利率が低かった」。

それがアトムに加盟した後の11年度には、年商が約5,200万円と約1.5倍にアップ。粗利率も約30%に上がった。年商の内訳としては、家電販売が約1,200万円、残りの約4,000万円が従来の工事の売り上げだという(図)。

加盟前と比べると、家電販売の売り上げが純粋に上乗せされただけでなく、工事の売り上げもアップしている。その理由としては、家電販売によってお客様との接触頻度が上がり、リフォームやオール電化などの工事が増えたことが挙げられる。

粗利率が10ポイントアップしているのも見逃せない。まず家電販売では、アトムの魅力の一つ

である仕入れ値の安さが大きく貢献している。毎月アトム本部から送られてくる「特選品カタログ」に掲載された定番商品は、量販店の価格と同等の価格で販売しても、おおよそ3割の粗利が取れる。

さらに、本業である工事の粗利率もアップした。粗利が少ない下請け工事のほかに、自店が元請けとなる粗利率の高い仕事も受注できるようになつたからだ。家電を通じてお客様との接点を増やすことで、元請けできる案件が舞い込むようになった。

アトムが定期的に発行している「リフォームカタログ」の存在も大きい。家電の特選品カタログを配る際にリフォームカタログも手渡せば、自然とリフォームの話に発展することもある。アトム加盟前の「待ちの営業」から一転、「攻めの営業」が展開できるようになったのだ。

このように同店は、アトムに加盟することで売り上げと粗利率を大きく伸ばすことに成功している。では久保社長は、具体的にはどのような取り組みを行っているのか、見てみよう。

冒頭に述べたように、同店の商圈世帯数は非常に少なく、700世帯しかない。そこでまずは、全700世帯に手作りの「あいさつ状」と、アトムの「お困りごとチラシ」を配布するところからスタートした(写真)。

あいさつ状は、非常にシンプルなもの。A4用紙にあいさつ文を書いただけで、イラストや写真などの装飾は一切ないが、それゆえに久保社長の実直な人柄がにじみ出てくるような印象を与える。以下に、その一部を抜粋しよう。

「このたび弊社では、これまでの空調設備工事・修理、一般電気工事、弱電工事に加え、アトム電器チェーンに加盟し各メーカー家電品販売・修理、住宅設備工事・太陽光発電システム工事を行うサービスを開始いたしました。(中略)弊社は、今般のアトム電器チェーン加盟を機に、設備工事会社から21世紀型電器店として新たな飛躍を遂げるべく、社員一丸となって邁進する所存でありますので、今後とも倍旧のご愛顧を

●図 アトム加盟前後の年商と粗利率

	年商	粗利率
加盟前	約3,500万円 (工事のみ)	約20%
加盟後	約5,200万円 (工事で約4,000万円) (家電で約1,200万円)	約30%

このたび弊社では、これまでの空調設備工事・修理、一般電気工事、弱電工事に加え、アトム電器チェーンに加盟し各メーカー家電品販売・修理、住宅設備工事・太陽光発電システム工事を行うサービスを開始いたしました。

昨今のIT技術の進展・デジタル機器の普及・地上デジタル放送への移行にともない、一般家庭においても、より快適で便利な生活になりましたが、一方難しい、どうしたらいいのかよくわからない等の困りごとも。

私ども専門スタッフが家電量販店では出来ない、きめ細かな説明と丁寧な設置工事で、お客様のお役に立てればと思います。

また、高齢化社会に伴い電球が切れているが交換できない、ガスの火を使うのが心配等のような事もお任せ下さい。電球一つでも交換にお伺い致しますし、ガスを使わないオール電化等の提案もいたします。

弊社は、今般のアトム電器チェーン加盟を機に、設備工事会社から21世紀型電器店として新たな飛躍を遂げるべく、社員一丸となって邁進する所存でありますので、今後とも皆様のご愛顧を賜りますようお願い申し上げます。

当サービスについての詳細は、担当者がご説明にお伺いすることとしておりますが、まずは、書面をもちまして新サービス開始のご挨拶を申し上げます。

▲アトム加盟店時に配布した「あいさつ状」

賜りますようお願い申し上げます」——。

これを一軒ずつ手配りし、お客様にあいさつして回った。当時のお客の反応について、久保社長はこう述懐する。「狭い集落だし、これまで工事でお世話になったお客様も多いので、ほとんどが顔見知り。ウチがアトムに入る前は、家電を買うためには車に乗って少し走らないと店がなかったので、『近くに家電店ができるのはうれしい』と喜んでもらえた」。

## 毎月全世帯にチラシを配布

そんなお客様に応えるべく、久保社長はすぐに次の手を打った。それまでは奥さまと夫婦2人で工事店を営んでいたが、家電販売をスタートするには人手が足りない。久保社長が工事の現場で手が離せないときでも、家電のお困りごとのコールに素早く対応できる体制が必要だ。

そこで従業員を増員。現在は夫婦2人に、女性の事務員と男性社員を1人ずつ加えて、4人体



▲アトムの「お困りごとチラシ」

制で経営。さらに近々、女性スタッフをもう1人増員する予定だという。

現在の稼働顧客は、約300世帯。700世帯中の300世帯なので、市場占有率は42%という高さである。毎月、商圏内の全700世帯に、アトムのお困りごとチラシと、特選品カタログを配布。お困りごとチラシの表面は常に同じだが、裏面にはその月の旬の商品を印刷して配っている。

久保社長は今後の課題と展望について、こう語る。「今の売り上げの内訳は、工事が4,000万円、家電販売が1,200万円。現状としては、まだまだ家電が中途半端な位置付けだと感じている。家電の売り上げをもっとアップし、工事と半々くらいにして、経営の両輪にしたい。そのためにも家電の店舗を構えて、社員も少しずつ増やしたいと考えている。

家電販売は、とても面白い仕事だ。自分の知識と技術で、お客様に喜んでもらえる。アトムに加盟したこと、名嘉真地区本部長をはじめ、家電店の仲間も増えた。アトムに入って本当に良かったと思っている」。