

店内には太陽光発電システムを展示



いて、秋田県の地域店では「金額的に少ないので、消費者も反応が鈍いと思う。しかし、徐々に値上げしたことを感じてくる。その時に、省エネ家電をいかに提案できるか

めながら販売に取り組んだ」と話す。

いる。「太陽光発電へ 来年に予定されている消費心も高くなって、順調 費税アップは「年末にある程度」の駆け込み需要が予想される。太陽

に力

問強化

真の地域店と話す。

商戦に向けては、9月 案ができるかも重要だ」との電気料金値上げや来 福島市内の地域店社長は、販売に期待を寄せながら日 定されている消費税ア 増の方向性を示している。

アトム電器店  
比謝 弘 (沖縄県読谷村)



当間 社長

異業種から電器店

業績は順調  
右肩上がり

登録顧客600世帯が目標

【那覇】アトム電器比謝 弘(ひじやばし)店(沖縄 県読谷村)は、異業種から

地域電器店に参入したばかりだが、店舗レスながら業績を順調に拡大している。

当間博社長は「アトムに加盟していないかったら、1年でつぶれていたかもしれない」と話す。

当間社長は学校卒業後、

農業関連団体に10年間勤めていたが、独立して08年からインターネット通販で家電製品を販売。しかし、大手などと価格競争が激しいネット通販分野で利益を出すのは困難だったため、09年にアトムに加盟した。

はじめの1年間は電気工事会社の知り合いと同行しながら、電気工事のノウハウを習得。2年目からは独立し、「利益率が全く違う」と手応えを語る。

年商は右肩上がり成長しており、13年3月期売上高は前年比67%増の5千万

円。「アトムのまねしかしていない」と語り、営業や顧客対応などは本部のマニュアルを愚直に実践する。アトム電器沖縄地区本部が毎月開催している定例会議の存在も「大きい」という。同じ地域で商売する加盟店同士の情報共有は、地域店経験の浅い同店にとって「非常に役立つ」うえ、同店に対応できない案件などは加盟店の力を借りたりもできるためだ。

しかし、例えばエアコンでは、顧客から指名された有名メーカーではなく、知名度は低いものの性能の高いメーカーを提案するなど、付加価値や利益率の高い商品の販売力も身に付いている。

営業地域は読谷村全域で、登録顧客は200世帯。紹介などで順調に客数を増やしているが「まだまだ少ない」として、今後4年以内に3倍の600世帯が目標。

13年3月に初めての従業員を採用し、2人体制になった。資金力がなかったため店舗は構えず、当間社長の姉妹が経営する刺しゅう店の一部を間借りしている。顧客から注文が入ると、カタログを持参して商談。現在は店舗レスに不自由を感じていないが、店舗の新設も検討している。

ドコモ中国支社がアす 広島で「ドコモ 環境学習会」開催

ドコモ中国支社がアす 広島で「ドコモ 環境学習会」開催

【広島】NTTドコモ中国支社はあす31日、地元小学生と保護者が参加する体験学習会「ドコモ環境学習会」とドコモ従業員による「草木栽培活動」を広島県