

# 株式会社キタノヤ電器

＜本社所在地＞

〒396-0023 長野県 伊那市 山寺 1880

TEL : 0265-72-7251

FAX : 0265-73-5614

従業員数 13名



## 省エネ家電への買換え促進のために工夫されたこと

- 省エネ家電商品 コーナー設置  
冷蔵庫・エアコンのコーナーを店頭で隣接させて訴求
- 冷蔵庫 展示 POP  
10年前の冷蔵庫との電気代比較 POP を提示  
買換えでの省エネ効果をわかりやすく、伝える工夫をした。
- エアコン実機展示  
省エネエアコンの店頭実演により、暖房の暖かさを体感  
灯油暖房からの買換えで、安全と省エネを訴求

2018年度 エアコン販売台数 362台 前年比 268%  
5つ星エアコン 販売台数 183台 販売構成比 51%



# エアコン

(株)キタノヤ電器 (長野県)  
会長 北原 國人様



**直近1年間のエアコン仕入れ100台以上・XS率64%! XS店頭暖房実演!**  
**新しいライフスタイルの提案により**  
**冬のくらしをエアコン暖房で一変!**

## ポイント① オール電化への取組みがきっかけ

省エネ・創エネ・蓄エネを総体的に訴求  
 灯油メインの暖房からエアコンへ!くらしを変える提案を!

## ポイント② イベント時には暖房実演で実感・体感を!

2階の商談スペースで足元まで暖かいエアコン暖房を実演  
 「協業設置助成」の有効活用により、シーズン前点検活動を充実



### — お店の概要 —

所在地	長野県伊那市 〈LE 中部社 長野支社管内〉
創業	昭和35年
平均月商	1億800万円
従業員数	13名
顧客数	3,800世帯
店舗坪数	48坪





ポイント① オール電化への取組みがきっかけ

省エネ・創エネ・蓄エネを総体的に訴求  
灯油メインの暖房からエアコンへ! 暮らしを変える提案を!

「キタノヤ電器」様は、約15年前からオール電化の取組みをスタートすると共に、太陽光発電の提案にも力を入れ、省エネ・創エネ・蓄エネを総体的に訴求されてきました。

そんななか、霜取り運転中も暖かさをキープできるエネチャージを搭載した「XS エアコン」の発売を機に、これまでの灯油メインの暖房に替わる商品として「XS エアコン」をお奨め。時代にあった新しいライフスタイルを提案されています。暖房実演展示やシーズン前点検、協業設置助成の活用など、具体的な活動内容について北原会長にお聞きしました。



北原会長

Q 早くからオール電化・太陽光発電への取組みを?



オール電化&太陽光発電をいち早くお奨め  
時の流れに上手く乗り、ニーズに合った提案を!

約15年前からオール電化の取組みをスタートし、IHクッキングヒーターやエコキュートをお奨めしてきました。また、太陽光発電についても固定価格買取制度が始まった2009年から取組んでいます。

地域専門店の商売は行き当たりばったり、思いつきではダメです。時の流れに上手く乗り、時代のニーズに合った提案を行うことが何より大切だと考えているからこそ、オール電化、太陽光発電にいち早く取組んだ訳です。

## オール電化・太陽光発電導入客に積極提案 自給自足できる暖房として、「XSエアコン」をアピール!

すでにオール電化や太陽光発電を導入いただいているお客様はエネルギーに関心が高いので、「XSエアコン」を積極的に提案しています。灯油を使う暖房と比べ、ランニングコストが変わらない点や灯油を入れる手間が掛からないこと、火を使わない安心感などを中心に訴求します。

太陽光発電を固定価格買取制度初期に導入されたお客様には後2年程で固定買取が終了することをお伝えします。これからは“買取ではなく、自分で創った電気を自分で使う自給自足の暮らしを!”と暖房効率の良い「XSエアコン」をお奨めています。



▲お気軽に太陽光発電のご相談を!と来店客にアピール

## Q エアコンのシーズン前点検活動を?

### 2ヵ月間で184軒訪問し、エアコンのシーズン前点検を実施 お客様宅に上がり、見込み情報をキャッチする絶好の機会に!

冷房を本格的に使い始める3月～4月にはエアコンのシーズン前点検を実施し、184軒のお客様宅を訪ねました。点検以外にもフィルター掃除を洗面所で行うことで、洗面所や浴室リフォームの見込み情報を収集するなど、お客様の家の中へ上がって次の商売へつなげる絶好の機会となりました。他社のエアコンも含め点検を行うことで、お客様には大変喜んでいただきました。点検実施シートを事務所の壁に貼って進捗状況を従業員みんなで共有することで、気を引き締めて継続して行うことができました。その成果も販売実績として表れているので、今後もエアコンのシーズン前点検を継続していきたいと思えます。



▲エアコンのシーズン前点検は、お客様宅に上がって見込み情報をキャッチする絶好のチャンス!



▲点検実施シートを壁に貼り、進捗状況を共有



北原会長の  
この一言！

## “スマートライフコンシェルジュ”として… 省エネ・創エネ・蓄エネを実現する新しいくらしの提案を！



これからの地域専門店が家電商品の販売だけでなく、くらしまるごと面倒を見る「スマートライフコンシェルジュ」にならないといけません。それは、お客様のことをよく知っている地域専門店だからこそ、できることだと思います。省エネ・創エネ・蓄エネなど、時代が求めているモノを深く理解し、新しいライフスタイルを提案していくことが私たち“街のでんきやさん”の使命だと考えています。

▶節電と快適なくらしを実現する  
スマートHEMSの提案も！



### Q XS発売を機に、冬の暖房としてエアコンの提案を？

#### 灯油メインの暖房からエアコンへ！ 長野の冬の暖房を、くらしを一変させたい！

商圈である伊那市は長野県のなかでも特に寒さが厳しく、これまではどうしても灯油メインの暖房が主流でしたが、地球環境の大切さが叫ばれるなかCO<sub>2</sub>の問題もあり、灯油は長くないという考えを持っていました。まして高齢のお客様にとっては、灯油を入れるのは面倒だし、火を使う危険性もあって心配です。そんななか、霜取り運転中も暖かさをキープできるエネチャージを搭載した「XSエアコン」が発売されました。“この商品なら、寒い長野の冬でも満足いく暖かさをお届けできる！”“灯油メインの暖房からエアコンへとおお客様の意識を変えていきたい！”と取組み意欲が高まりました。



▲エネチャージを搭載した「XSエアコン」

#### 足元まで暖かい&省エネで高効率 こんな良い商品は…多くのお客様にお奨めしないといけない！

「XSエアコン」の一番の魅力はやはり効率の良さです。足元まで暖かいことに加えて省エネで高効率と、言うことありません。効率化ということを考えると、「XSエアコン」は高価値商品で売上アップにもつながり、当店の経営においても効率の良い商品ということになります。お客様に喜んでいただき、自分たちの利益にもつながる。“こんな良い商品は、ひとりでも多くのお客様に奨めないといけない”と積極的に提案を始めました。



◀オール電化にいち早く取り組み、エコキュートの累計販売台数は313台(2017年11月現在)



▲店舗にも太陽光発電を設置。“おひさま発電所”とアピール!太陽光発電の累計販売台数は1,313台(2017年11月現在)

## 太陽光発電を設置いただくことで、さらなる信頼が生まれる “創エネ”から“蓄エネ”へ!自然エネルギーを活用した自給自足の暮らしを!

家電商品であれば7~8年で買い替え時期が来ますが、太陽光発電の場合は20年という長いお付き合いになります。費用も決して安いわけではありませし、お客様からの信頼がなければ買っていただけない商品です。その信頼を20年というお付き合いのなかで、さらに高めていくことができる、まさに“街のでんきやさん”が売るべき商品だと思います。

メンテナンスなどのアフターフォローをしながら、“創エネ”の次のステップである“蓄エネ”を提案することも可能です。今後は蓄電池の設置をお奨めし、自然エネルギーを活用した自給自足の暮らしを提案していきたいと考えています。



◀◀太陽のエネルギーを活かす「創築連携システム」を来店客に提案



ポイント② イベント時には暖房実演で実感・体感を!

2階の商談スペースで足元まで暖かいエアコン暖房を実演  
協業設置助成の有効活用により、シーズン前点検活動を充実

Q 以前よりエアコンの実演展示を?



**約5年前からエネチャージ搭載エアコンを実演展示  
従業員が商品の良さを実感することで、自信を持って奨められるように!**

約5年前から店頭でエネチャージ搭載エアコンの実演展示を行っています。お客様へのアピールはもちろんのこと、従業員が暖かさを実感して自信を持って商品を奨められるようになったことが大きいですね。

以前にも、食器洗い乾燥機の中身が見える実演機を展示して汚れの落ちる様子をご覧いただいたことがあります。商品の良さを知るには、やはりカタログで見るよりも実際に体感することが一番ですから。



▲店舗1階にも「パナソニックの店」取扱いモデルを展示

## Q 「XSエアコン」も店頭暖房実演を?

### 2017年モデルを店舗2階の商談スペースに実演展示 手をかざし、吹き出し温度の暖かさを体感いただく!

冬の灯油メインの暖房からエアコンへと意識を変えていただくためにも、暖房実演を行っています。当初は店舗1階の売場で実施していたのですが、より暖かさを実感いただきたいと考え、2階の商談スペースに実演展示コーナーを設けました。

主にイベント時、お客様に手をかざしてもらって吹き出し温度の暖かさを実際に体感いただくことで、長野の寒さ厳しい冬でも十分に暖かいエアコンであることをアピールしています。



▲店舗2階の商談スペースに「XSエアコン」を実演展示

「エアコン」販促  
ココがポイント!

### 壁を隔てて室内機と室外機を設置し、暖房実演 実際の使用環境に近づけることで、暖かさをより実感・体感!

暖房実演を行うにあたり、どうしても室外機から冷たい風が出てしまうので、壁を隔てて室内機と室外機を設置。実際にエアコンを使用する環境に近づけることで、お客様により暖かさを実感・体感いただいている。



壁を隔てて室内機と室外機  
を設置。より暖かさを実感  
いただきやすい環境に!



## Q どのようなお客様に提案を?





**「エアコン」販促  
ココがポイント!**

## **パナホームで新築されたご自宅にも「XSエアコン」を設置 日々実感されている暖かさをお客様にお伝え!**

北原会長のご自宅にも「XSエアコン」を設置。パナホームの高い断熱効果も相まって、日々暖かさを実感されている。その暖かさ、快適性は“新築してからコタツに入ったことがない”という北原会長の言葉にも表れており、身を持って感じられている商品の魅力をお客様にお伝えされている。

[▲このページの先頭にもどる](#)

[→次のページへ](#)

## Q 「協業設置助成」の活用も?

### エアコン取付け時に「協業設置助成」を積極的に活用 工事に費やしていた時間を販促活動へ回す!

エアコン販売後の設置工事には、ショップバリュー政策の一環である「協業設置助成」を積極的に活用しています。そして、従来であれば工事に費やしていた時間を訪問活動や点検活動などへ回すことで効率的な販促活動を実現し、新たなエアコン販売へとつなげています。

この「協業設置助成」は、人手不足が進んでいる地域専門店にとって素晴らしいものだと思います。エアコン工事に限らず、冷蔵庫などの大型商品の設置など、困っているお店はたくさんあると思います。販促活動の時間を創り、売上を伸ばすためにもぜひ多くのお店に活用いただきたいですね。

## 今後の取組み・抱負について

### 冬の暖房に対するお客様の意識が変わってきている 「XSエアコン」をはじめ、常に新しい生活スタイルを提案していきたい!

以前は、寒い冬の暖房となるとまずは灯油という考え方でしたが、「XSエアコン」の提案を通じてお客様の意識が大きく変わってきていると感じています。冬の暖房としてエアコンに対するニーズが高まっているので、季節を問わず一年を通して提案を継続していきたいですね。

そして、「XSエアコン」をはじめ、お客様に常に新しい生活スタイルを提案し、より楽しく、幸せな暮らしへと変えていきたいですね。



## LE担当者からのひと言



LE中部社  
長野支社 烏羽参事

### XS比率が64%!夏よりも冬の方が、エアコンの総販売金額が高い 今後も引き続き、「XSエアコン」販売の牽引役を!

長野地区は気候の関係から、どうしても他県に比べてエアコンの販売ウエイトが低くなる傾向があります。そんななか、「キタノヤ電器」様には「XSエアコン」に力を入れて取り組んでいただき、実演展示など暖房性能をアピールすることで、直近1年間のエアコン仕入れ100台以上! XS率64%!という実績を上げていただいております。その結果、夏の方が販売台数は多いにも関わらず、冬の方が総販売金額は高くなっております。

長野の冬の暖房を一変させるという力強い思いのもと、今後とも「XSエアコン」販売の牽引役を担っていただきたいと考えており、そのサポートをしっかりとさせていただきます。