

# 有限会社でんき家（デンキハウス）

＜本社所在地＞

〒785-0003 高知県須崎市新町1丁目3番6号

TEL：0889-42-0135

FAX：0889-42-0187

従業員数 6名



## 省エネ家電への買換え促進のために工夫されたこと

- ① 標語としてここ数年「買い替えるのがエコ」「商品の生涯コスト」の2点を決め、店頭や個展招待状にも掲示。商品としてはわかりやすい「LED照明」「冷蔵庫」は具体的な数字を店頭やチラシに示して訴求をしている
- ② パナソニック関連会社や環境省のホームページから提供される省エネに関する販促物（比較チラシ、省エネラベル、QR）や訴求ツール（しんきゅうさん）を積極的に店頭や研修に活用するように努めている
- ③ エコメーターの活用や、LEDと蛍光灯の比較展示で目に見える展示もしている

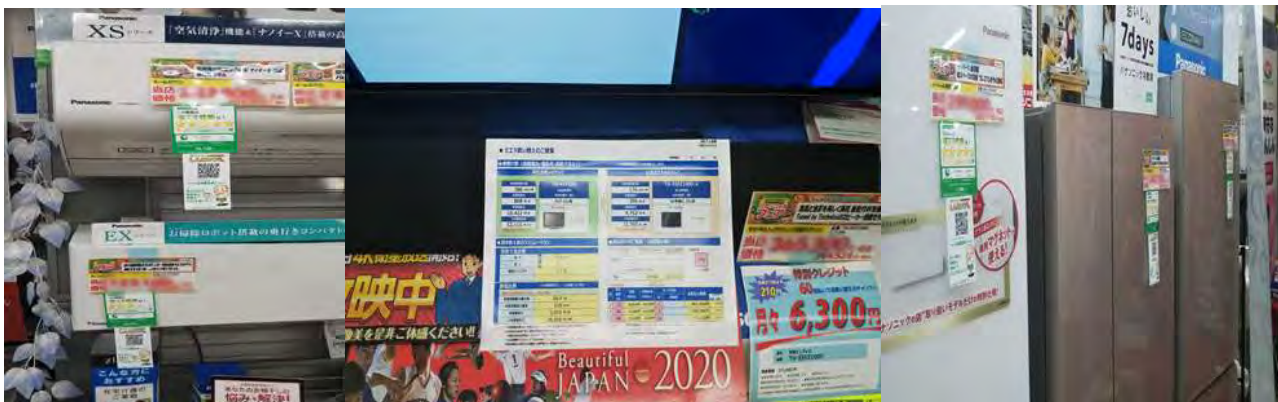
## 店頭テレビに「しんきゅうさん」のショートカット作成



## 当店の省エネに対する考え方を店頭に掲示



## 店頭には比較POPや省エネラベルを掲示



## 商品コーナーに実際の試算比較表やコメントを貼付

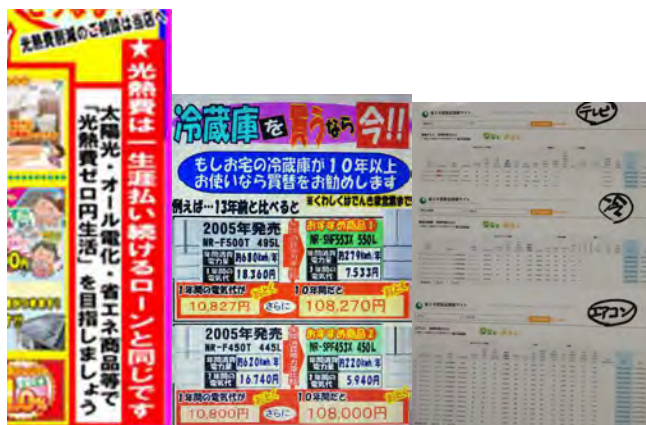


## 省エネ家電に関する販売員等への教育

従業員の数が少ないので朝会での連絡が大半、年齢も高くネット活用もままならない

そこで実際に出した比較表が一番なのでそれを使っての研修がほとんどとなる

- ・研修風景・個展案内状
- ・キャンペーン
- ・情報サイトからリスト作成



## 省エネ家電の販売にあたって、ご苦労された点

顧客の年齢層が高く、良い商品を買いたい客層ととりあえず使えれば良い、ご自分の人生も残りわずか、自分ひとり、ご夫婦のみのお客様には買替も壊れるまで待つ状況。

そこで洗濯機は12月末～2月、冷蔵庫は4～6月、テレビは9～11月のように年間通して買い替え時期とおすすめ機種を絞った推進を続け意識アップをしている

ここ数年照明だけは管球や電球の交換時期にLEDを勧め、家中LEDの思いで勧めている

※しんきゅうさんでエアコンを比較してもその効果が出にくいし、冷蔵庫はわかりにくい

## 「省エネ家電等マーケットモデル事業」(補助事業) に対するご意見・ご要望

- 本事業が 省エネ家電の販売増、訴求を目指すのであれば  
複雑なポイント計算や前年との比較は店に負担をかけていることと  
その割には見返りも少ないことなどで参加店も限定されると思われる  
もちろん改善を重ねて継続しても良いが効果はあまり限定的で期待できない。
- 要望/意見とすれば  
省エネ家電推進の小売支援事業として 小売店→お客様への訴求ツールを NET から  
提供する(データのみでも可、メーカー経由でも可、文字・イラスト等でも可)  
原資を生み出すエビデンスがデータへのアクセスログとなるのが課題ですが  
小売+メーカー企画+国の制度が合体した販促物の安定供給が必要と思われ  
ます
- 省エネ推進事業ということで 省エネ性の高い商品を推進するには 価格も高く、  
ある程度の推進効果はあっても店の販売能力+ $\alpha$ 程度の販売数だと思われ  
ます  
省エネ性の高い商品のみでなく ①買替するだけでも省エネになる商品群につ  
いてはその買替推進自体を支援する、 ②省エネ性の高い商品についてはその  
省エネ効果を【商品の購入価格+壊れるまでの生涯省エネ効果】の観点から訴  
求することが必要。