



量販FC加盟で月に新規75件 店売りで月商も200万円増加

大阪府豊中市の「エディオン豊中曽根店」は、2012年11月にエディオンのFCに加盟した。店は小物商品を充実させて、量販店のチラシと自作チラシをミックスしてまきながら販売している。FC加盟で、月商200万円の増額、新規客は月75件の獲得に成功。顧客情報を詳細に把握する「羅針盤」も店の売り上げアップに貢献している。



エディオン
豊中曽根店
松村 尚治 さん

所在地	大阪府豊中市
年商	7,200万円
粗利率	30%
店舗	10坪
顧客数	3,000世帯(稼働700世帯)
従業員	2人
系列	エディオン

大阪府豊中市の阪急曽根駅。ここから徒歩で約5分ほど歩いた住宅地の一角に「エディオン 豊中曽根店」は立地している。

同店は松村尚治さんと母親の悦子社長の2人で経営している。年商7,200万円、粗利益率30%の地域店である。

同店はもともと「にっこり電器豊中店」として系列店で経営していたが、12年11月23日にメーカー系列店からエディオングループのフランチャイズに加盟、リニューアルオープンした。

それに伴い店舗も移転。旧店舗から50mほど離れた場所に、10坪の新店を構えた。また、屋号は既存のお客が混乱しないようにと旧店舗名も看板に掲げているという。

家電量販店であるエディオンFCに加盟したきっかけを尚治さんはこう語る。「11年の地デジバブル崩壊以降、ウチも例外に漏れず苦しい経営を続けていた。そんな中ワンメーカーだけの取り扱いに限界を感じていた。そこで量販FCに注目して、中でも販促ツールが充実しているエディオングループへの加盟を決めた」。

エディオンFCへ加盟したことによって、家電は量販価格で訴求することができ、エディオンカードも共通で使用できるようになった。これらがお客の呼び水となり、同店の販売スタイルは大きく変わったという。

