

引っ越し時家電売り込み

平戸梱包運送 電器店と加盟契約



アトム電器の特選品カタログで売り込み

【兵庫】近畿圏で近・中距離の引っ越しを手掛ける平戸梱包運送(平戸伸和社長、神戸市中央区)では、アトム電器チェーン(井坂博史社長、大阪府羽曳野市)と加盟店契約を結び、引っ越し時に家電を販売する事業を開始している。買い換えの手間が省ける上、注文から取り付けまで一貫したサービスの提供が可能となり、好評を得ているという。コロナ禍により荷物の量が増えない中、新たな事業展開を目指している。(黒須晃)

一貫サービス提供 取り付け

今春以降、新型コロナウイルスの感染拡大により、引越需要は減退、単価も減少傾向にあった。引き合いが減っていく中、少しでも顧客に喜んでもらいながら収益が上がるビジネスモデルを確立する必要に迫られた。加盟店では在庫管理を行う必要がなく、引越事業

との親和性も高いと判断、今夏に契約を結んだ。これまで培ってきた引越業務や取り付け作業のノウハウとの相乗効果を狙った。契約を結んだことにより、家電の注文から引っ越し、取り付けまで、顧客に一貫したサービスを提供できるようになった。

平戸梱包運送及び同社の引越事業を担うヒカリ引越センター(平戸社長、神戸市中央区)で営業する際は、アトム電器が作成する特選品カタログを持参して売り込みを図る。扱う商品の種類、価格帯も幅広い。顧客にとっては、注文すれば家電買い換えのために店頭に出向く必要がなくなるため、評判は上々だという。

コロナ禍で収益を上げるためにスタートした事業だったが、これまでに無い分野に進出したことで、新たな気付きもあったという。平戸社長は「引っ越しは形のないサービスで勝負するもの。家電の販売に乗り出して

みて、『物を売る』ことによる付加価値もあるのだと、改めて学ばせてもらった」と強調する。今後物を売ることに伴う付加価値を大切にしながら、新型コロナウイルスに負けない経営基盤の確立を目指していく構えだ。