



XLED 拡売中の高田シャープ電化センターさま(4~5ページにてご紹介)

特集

# 行動を変える、行動を起こす

拡売キャンペーン / 大創業祭 / テレビ特招会

SPECIAL REPORT

蓄電池の拡売へ 九州サンビスタ会 発足

販促Watch

エアコンの取り組みで新しいチャレンジ  
どんなことでも接点活動につなげよう!



就任おひろめの大創業祭で大成果を上げられた内藤電機の内藤智幸社長(中央)

## 内藤電機さま(広島)

# リフォームと家電を融合、大創業祭で大成果



たくさんのご来場者で賑わった73周年大創業祭

**73rd 大創業祭 リフォーム応援キャンペーン**

期間中に、リフォームをご依頼いただいたお客様に、お礼のプレゼントをご用意。

<p>システムキッチン <b>らくわぐ</b></p> <p>システムバス <b>yuasis</b></p> <p>洗面化粧台 <b>BGA</b></p>	<p>システムキッチン <b>STEDIA</b></p> <p>システムバス <b>AQUILA-BATH</b></p> <p>洗面化粧台 <b>FANCIO</b></p>
---	---

**100万円** (お祝い) リフォームをされお客様! 32V 膨張型テレビ AQUOS

**50万円** (お祝い) リフォームをされお客様! LED照明器具

**20万円** (お祝い) リフォームをされお客様! LED照明器具

お礼券1枚プレゼント!

大創業祭の冊子DMで、リフォームに力を入れていることをアピール

## 社長兼任するリフォーム会社と協業加速

東広島市に店舗を構えられる同店では3月25日～27日、新社長おひろめの73周年大創業祭を開催。106世帯の来店で賑わい、目標の2倍以上という大成果を上げられました。

同店では1月、内藤一明会長の娘婿の内藤智幸さまが新社長に就任。内藤社長は2005年から市内でリフォーム会社を経営し同店と業務で協力してこられました。社長兼任を機に両社の協業を加速、リフォームと家電を融合した販促活動を実施されたことが成果アップの最大のポイントとなりました。

## リフォーム・家電拡売へ店内リニューアル

社長に就任してまず実行されたのが、リフォーム・家電双方の拡販につながる店内リニューアルです。ウッディな壁紙で雰囲気を出した店内に、最新システムキッチン、大型ソファなどを入れて住宅の一部を再現。そこに75V型 AQUOS XLED DX1、薄型冷蔵庫 MF46Hなどを展示し、「うちもこんな室内にしたい」とお客様に感じてもらえる空間を演出されました。

リフォームは家電買い替えを誘発するため、協業は新規客獲得にも貢献しました。リフォーム会社の新規客200軒と既存客500軒の計700軒にDMを配布されると、大創業祭に大勢のお客様が来店されました。

## リフォームを前面に家電拡売



リニューアルで店内に住宅の一部を再現



キッチンでは実際の家事動線で奥行きスリムな薄型冷蔵庫を体感いただく

## リフォームのお客さまにXLED成約

当日は3日間とも切れ目ない来店で、65V型XLED DP1、55V型有機EL DQ2を含む4Kテレビ7台をはじめ、457L超の冷蔵庫5台、4.0kW以上のエアコン5台などが次々成約となりました。

65V型DP1を成約されたのは、ご自宅の和室を洋室に改装された60代ご夫婦のお客さま。当初は他メーカーの有機ELテレビを検討されていましたが、大創業祭にご来店いただき、XLEDでYouTubeの風景映像をお見せすると「画質が全く違う」と驚かれ、購入が決まりました。

## 家事動線で薄型冷蔵庫のメリットを体感

キッチンコーナーでは、対面式キッチンの後ろの壁面に、薄型冷蔵庫とヘルシオ、ホットクックなどの調理家電を演出。奥行きがスリムな冷蔵庫が実際の家事動線でどれだけ便利なのか、お客さまに体感いただいて、薄型冷蔵庫の成約が相次ぎました。

家電に加えリフォームでも、風呂の取り換えをはじめ3件の受注に成功されました。リフォーム契約のお客さまに金額に応じてホットクックなどの家電商品をプレゼントするキャンペーンを大創業祭の冊子DMで打ち出し、お得なリフォームをアピール。当日は、店舗の表に風呂、洗面台を展示。来店客全員に水回りのリフォームについてのアンケートに答えてもらい、興味を示された方には後ほど「見積もりをさせていただきます」と電話連絡して、受注につながりました。

## リフォーム前面に打ち出し、成長軌道描く

さらに、新規客の開拓に向け、同店の対応作業メニュー一覧を載せたチラシ8000部を、地元フリーペーパーの折り込みで配布。さっそくお客さまから問い合わせがあり、換気扇の取り換えなどの受注に成功されています。

新社長おひろめの大創業祭で大成功を収められた同店。今後もリフォームを前面に、そこから冷蔵庫、テレビなど大型家電の拡売につなげ、成長軌道を描かれるお考えです。

### お家のお悩み 内藤電機に任せて下さい

記載してある工事は一例です。その他の工事もお気軽にご相談ください。

<b>外壁</b> 外壁の塗り替え ●外壁の塗り替え ●外壁の洗浄 ●外壁の補修 ●外壁の防水 ●外壁の断熱 ●外壁の遮熱 ●外壁の防虫 ●外壁の防鳥	<b>窓</b> 断熱・防音・防湿 ●断熱材の施工 ●防音材の施工 ●防湿材の施工 ●窓の交換 ●窓の補修 ●窓の塗装	<b>屋根</b> 屋根の修理 ●屋根の修理 ●屋根の塗装 ●屋根の防水 ●屋根の断熱 ●屋根の遮熱	<b>換気扇</b> 換気扇の交換 ●換気扇の交換 ●換気扇の修理 ●換気扇の洗浄 ●換気扇の塗装	<b>キッチン</b> キッチン・洗面台 ●キッチン・洗面台 ●キッチン・洗面台 ●キッチン・洗面台 ●キッチン・洗面台	<b>風呂・浴槽</b> 風呂・浴槽の交換 ●風呂・浴槽の交換 ●風呂・浴槽の修理 ●風呂・浴槽の洗浄 ●風呂・浴槽の塗装	<b>建物</b> 建物の修理 ●建物の修理 ●建物の塗装 ●建物の防水 ●建物の断熱 ●建物の遮熱
--	--	--	--	---	--	--

**スピード対応**  
 急ぎなお悩み  
 ●急ぎなお悩み  
 ●急ぎなお悩み  
 ●急ぎなお悩み

**電球・蛍光灯の交換**  
 電球・蛍光灯の交換  
 ●電球・蛍光灯の交換  
 ●電球・蛍光灯の交換

**家電の修理相談**  
 家電の修理相談  
 ●家電の修理相談  
 ●家電の修理相談

**工事もお任せ!**  
 工事もお任せ!  
 ●工事もお任せ!  
 ●工事もお任せ!

新規客向けにお店の対応作業メニューを掲載して配布したチラシ

### シャープからひとこと



## リフォームと家電の相乗効果を高めて拡売へ

大創業祭では、DM配布を従来の500部から700部に増やし、既存のお客さまにリフォームを、リフォーム会社のお客さまに家電を提案する相乗効果で大成果を収められました。今後もいろいろな販促やイベントを展開し、拡売を支援してまいります。

SMJ HS社  
広島支店  
日下部永吉課長



高田シャープ電化センターさま(岩手)

## 特招会で4K液晶からXLEDへグレードアップ



社長 戸羽 幸輝さま

### 店頭展示 & 特招会で65V型DP1計4台

岩手県の東南端、陸前高田市に店舗を構えられる同店では、3月下旬にテレビ特招会を開催され、XLED 65V型DP1 2台を含むAQUOS 4K 5台の実績を上げられました。「震災から11年。復興初期のテレビが買い替え時期を迎えるなか、XLEDという高画質でインパクトのある商品が出てきたので」(戸羽社長)と、1月末に店頭展示に踏み切られたところ、すぐに65V型DP1を2台成約。お客さまに体験いただくことが何よりの販促策だと、今回の特招会を企画されました。

### 値頃感ある商品も用意して見込み客を招待

密を避けつつ、より見込みの大きいお客さまに効率良くアプローチするため、10世帯に絞り込まれ、バケツDMも活用してご案内されました。その際、まずはご来店いただき、実物を体験いただくことを重視され、値頃感のある4K液晶も展示していることを強調。結果、4世帯の集客に成功されました。

ご来店いただくと、XLEDを体験いただく前に、POPを使って、①量子ドットリッチカラーで色が美しいこと、②mini LEDでコントラストが際立っていること、の2点を簡単にご説明。その後、実際に液晶や有機ELとXLEDを比較体験いただくと、お客さまはその2点に注目してご覧になるため、一層感動していただけ、納得感も深まりました。



集客策として来店された方にはバケツいっぱいカラーセットをプレゼント

高田シャープ電化センターさま 店舗を活かして情報発信 & 新規客づくり



戸羽社長

せっかく店舗があるのに、これを活用しないのはもったいないと思うので、しっかり商売に役立てていきたいです。

■ 店の顔としてショールーム的に新規客も呼び込む

「毎年50世帯ぐらいのペースで新規客を獲得していますが、中心市街の幹線道路沿いという立地もあり、なかには通りすがりに初めて来店される方も。店舗は“店の顔”なので、最新のシャープ家電からWi-Fiルーターまで、幅広く揃え、ショールーム的な活用を心掛けています」。

■ レイアウト変更や展示替えでいつも目新しい店内に

「いつ来ても代わり映えない店より、いつも新鮮な発見がある店の方が、お客さまも足を運びやすくなると思うので、時々、白物コーナーと黒物コーナーを逆にするなど、店内レイアウトを見直し、意識的に変化をつけています」。

■ 話題の商品でコミュニケーションを強化 & 売上もプラス

「話題性がある商品を目立つように置くと、お客さまの反応が良いです。最近、ReFaシャワーヘッドをテーブルに展示してみましたが、お客さまがすぐに見つけて会話になり、お買い上げいただくケースも増えています」。



東日本大震災から8年半を経て、2019年9月に完成した同店店舗



ReFaシャワーヘッドは話題性もあり、展示すると瞬間に7台の成約に



ボリュームを上げて65V型DP1の迫力ある音声を聞いていただくのも必須

魅力が伝わると予算オーバーでも成約に

また、XLEDのスピーカーの良さも欠かせない体験ポイント。「ボリュームを40ぐらいまで一気に上げると、迫力ある音声が包み込むように響き、音の良さにも感動してもらえました」。

こうして特招会で高画質・高音質を体験されたお客さまは、すっかりXLEDに魅了され、購入に気持ちが傾きました。65V型DP1を買われた2組のお客さまは、いずれも元々の予算を大幅にオーバーされていましたが、1軒は一度帰宅して家族会議を開かれて購入を決定。もう1軒は奥さまを連れて再来店され、改めて体験いただき、成約になりました。

XLEDに加えて蓄電池の提案も強化中

春先からは、エアコンの全購入世帯を対象に簡易点検訪問もスタートされ(11ページご参照)、お客さまへの情報発信強化と需要の掘り起こしにも挑戦されています。また、蓄電池の取り組みも強化されている同店では、去年は7セットを成約。太陽光発電と連携させて電力会社から電気を買わない自給自足の生活を目指される方、災害時の停電に備えたい方など、お客さまに合わせて提案されています。今後は、約100世帯に太陽光発電システムを販売されているアドバンテージを活かし、その全世帯に蓄電池の見積書をお届けして、1軒でも多くの成約を目指されるご計画です。



蓄電池の見積書を同店の太陽光ユーザー約100世帯全軒へ



## 第一電器さま(高知)

# 大規模イベント中止をキャンペーン展開でカバー



営業部長 土居博史さま



販売セールス 岡林龍之介さま

## いつもの大創業祭に負けない施策で拡売

1月～3月に社員全員で創業54周年大感謝祭キャンペーンに取り組まれた同店。AQUOS XLED、薄型冷蔵庫、エアコン、蓄電池など大型商品の成約を重ね、前年同期のキャンペーンを大幅に上回る成果を達成されました。

同店では例年2月、外部会場で大規模個展「大創業祭」を開催されていますが、コロナで昨年に続き今年も中止せざるを得ないことに。そこで「年間売り上げの柱である大創業祭に負けない施策が必要」(土居営業部長)と、前年も実施したキャンペーンにより強力に取り組み、拡売を図られました。

## 袋とじ手紙の効果で大型商品を成約

土居部長をキャンペーンリーダー、販売セールスの岡林さまらをサブリーダーに企画会議を開催。テレビ、冷蔵庫、洗濯機、エアコンを重点商品に、店舗で2回のイベントを開いて売りのヤマ場とし、シャープ販促の活用で提案を進めることとされました。販売セールスは1人300～600人分の得意客リストをチェックし訪問提案。そこでまず活躍したのが袋とじのお手紙です。おすすめ商品の特別価格を表示し、3千～1万円の割引券入りでお客様の関心を引きました。「ご不在時に入れておいても袋とじだと開けてもらえ、大型商品の成約につながることが多かったです」と岡林さまは言われます。

袋とじのお手紙を使った提案で、大型商品の成果が相次いだ



多彩なチラシを用意し、ファイリングして携行



60V型DN1、65V型DP1、55V型DQ1の比較展示が振りに上げに奏功



リフォーム提案強化へ店内に新設した「リフォームお役だちBooth」



お役にたち隊として「保存版くらしの困った! かけつけ生活支援ブック」を配布

## 独自チラシ集“赤本”で多彩に提案

加えて、商品カテゴリーごとに制作したチラシをファイルブックに綴じ込んだ独自チラシ集“赤本”を、販売セールスは1冊ずつ携帯。訪問時、袋とじのお手紙以外の商品について問い合わせがあれば、サッと開いて提案されました。

こうして迎えたイベント第1弾「大創業感謝祭」は、1月末と2月初めの2回で開催。DMの手配りで来店を念押しした他、地元野菜店・米菓店の出店、人気食パンの記念品もあり、多数のお客さまで賑わいました。テレビコーナーではXLEDと有機EL・液晶テレビを比較展示。見込みのお客さまに見比べてもらい、65V型DP1への振りに上げに成功されています。

## 住まいの相談会を前面に集客アップ

第2弾のイベントは「大決算!暮らし応援セール」と銘打ち、3月中旬に開催。大工さんや内装業者さんに直接相談できる住まいのお困りごと相談会の開催で来店を増やすとともに、リフォーム提案も推進。来店客から見込みを作り、イベント後のフォローでキャンペーン成果を積み上げられました。

キャンペーン期間中は、販売セールス2人でチームを作り実績を競い合った他、隔週の確認会議と毎朝の朝礼で成功事例を共有、目標達成へモチベーションを高められました。

## 「お役にたち隊」として困りごと解決へ

大規模イベント中止のリスクに屈せず、売り上げを拡大された同店。それを支えるのが、独自の困りごと解決サービス「お役にたち隊」です。家電を販売するなかで、それ以外の住まいのお困りごと相談が多いことに着目され、6年前に、お困りごとメニューを載せた「保存版くらしの困った! かけつけ生活支援ブック」を全既存客と新規客に配布をスタート。修理などでお宅を訪問する機会が増え、その際に古い家電の買い替えも提案できるため、家電拡売にもつながっています。

同店では今後も、強力な訪問提案力とお困りごとへの対応力を武器に、キャンペーンやイベントの成果を着実に伸ばし、拡売路線を前進し続けられるお考えです。

### シャープからひとこと



SMJ HS 社  
高知営業所  
加治木康博主任

### 新味のある商品提案でさらなる成果拡大へ

コロナ禍で、お客さまに会えなくても中身を見てもらえる袋とじの訴求が、成約アップにつながりました。5月からのキャンペーンでは、シャワーヘッドの持ち込み実演など新味のある商品の提案で、成果拡大につながっていただこうと考えています。



著名なよしもと芸人さんとリモートでつながるRe:スマイルフェアも活用

ミヤコさま(石川) … 家電提案編

## 体験型提案でお客さまのお困りごとを解決



社長 久保 聡さま

### 春の大感謝祭で冷蔵庫やエアコンなど拡売

3月中旬に春の大感謝祭を店頭で開催され、約80世帯のお客さまにぎわうなか、薄型冷蔵庫やエアコン、ドラム洗などを拡売された同店。「普段試せない、新型冷蔵庫の使いやすさなどを、お客さまに来店してもらって体験いただくのが一番です」と久保社長は語られます。

コロナ禍の影響により、お客さまがご自宅で過ごされる時間が増えているなかで、家で少しでも楽をして過ごせるように、料理や掃除をする時間を減らせる家電の提案を推進。個展の機会を活かしてお客さまのお困りごとの解決を図られ、成果につながられました。

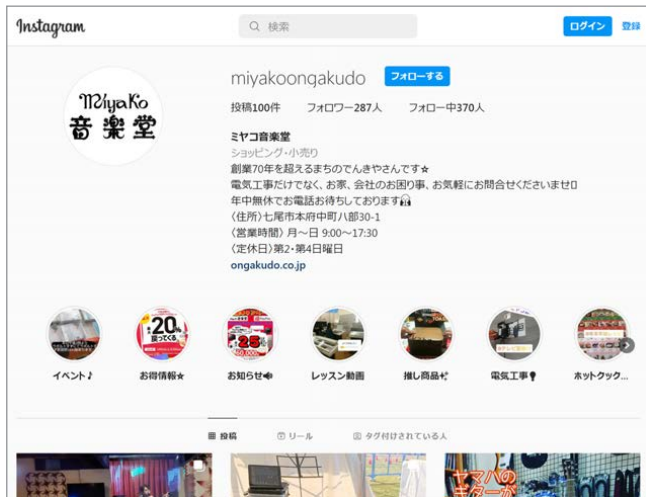
### 宿泊できるリフォームショールームで提案

家電商品に加えてリフォームの提案も強化されている同店では、店舗と別に倉庫兼用のショールームを用意して、キッチンやトイレなどの商品を展示されています。そこに冷蔵庫や洗濯機、クリーナー、電子レンジなどの家電商品も一緒に展示して、体験提案を実施。「ショールームで商品を見ていただくだけでなく、リフォーム工事をしている間の仮住まいとしてお客さまにショールームに泊まってもらって、実際に家電を使って良さを実感していただくことで、冷蔵庫や洗濯機など大型商品の実売にも結び付いています」。



店舗に504Lの薄型冷蔵庫を展示して、使いやすさを体感訴求





Instagramで納品や工事の様子を写真や動画で投稿してPR



LINE公式アカウントの友だち登録もInstagramで呼び掛けられている

## Instagram投稿で新規客が増加中

同店では近年、新規客獲得に向けたネットでの情報発信を強化されています。大感謝祭の招待状の表紙にも、LINE公式アカウントやInstagramのQRコードを掲載して、登録を呼びかけられました。

Instagramでは、店内の紹介をはじめ、納品や工事の様子を写真や動画で多数投稿されていて、昨年9月の投稿開始以来、300人近いフォロワーを獲得されています。「商品の使い方を説明する投稿では、特長や魅力をアピールしたり、電気工事の様子を写した写真では、技術力や当店が対応できることを発信したりしています」。日常の取り組みを紹介し続け、30代や40代など若い世代を中心にご覧になられる方が増え、新規客の獲得にもつながっています。

## よしもとイベントでお客さまと接点強化

こうして増やされた新規客も含め、個展にご招待して商品をお褒めし、接点強化も図られています。大感謝祭ではよしもと芸人さんとリモートでつながるRe:スマイルフェアを活用され、多くのお客さまを集められました。「地元のテレビ番組にもよく出演される住みます芸人さんが来店されると、お客さまも喜ばれます。次の個展ではまたよしもとイベントを活用して集客につなげたいと考えています」。

## 業務用商品でも積極的に貸し出し提案

同店では家庭用だけでなく法人向けの商品でも、提案時にまず試してもらって良さを実感していただく取り組みを推進されています。こうした取り組みで最近成果を上げられたのが、窓口業務用マイク搭載スピーカーシステムで、貸し出し提案により地元のクリニックにさっそく納入されています(次ページで紹介)。

今後も店頭や貸し出しでの商品体験を強化して、お客さまのお困りごと解決を図られる同店。「お客さまのかゆいところに手が届くようにしっかりとアンテナを張って、きめ細かな提案を進めていきます」と決意を新たに、家電も業務用商品ともに、さらなる成果を目指されます。

### シャープからひとこと



SMJ HS 社 北陸支店  
島田卓哉主任

## 新商品の504L薄型冷蔵庫もさっそく展示して提案スタート

同店では新商品の504Lサイズの薄型冷蔵庫を来店客に体験していただけるように、さっそく店頭で展示をスタートされています。ドラム洗やAirest、ヘルシオシリーズ、RACTIVE Air、加湿空清なども同様に幅広く展示され、体験提案しやすい体制を整えて、買い替え提案に臨まれています。

一方、ビジネス市場に向けても、ホテル・旅館等へマイク搭載スピーカーシステムの体験提案を推進中で、並行して業務用プラズマクラスター、さらには冷蔵庫やエアコンなどの家電の成果にもつなげていただけるよう、しっかりサポートを続けてまいります。



さほらファミリークリニックさま(石川)に、窓口業務用マイク搭載スピーカーシステムを2セット納入

## ミヤコさま(石川) … BtoB 提案編

# 貸し出し提案でスピーカーシステムを拡売中

### 窓口で話し声が聞こえづらい問題を実感

長引くコロナ禍のなか、様々な受付・窓口で感染防止対策として飛沫防止パーティションの導入が増えています。会話する相手の声が聞こえづらく、高齢者を中心に、お困りの方が多いといわれます。そうしたなか、パーティション越しのコミュニケーションを円滑にするソリューションとして久保社長が着目されたのが、スピーカーシステムでした。「当店のスタッフが銀行に行った際、窓口で話し声が聞こえづらかったと話していたのも聞いていたので、こうしたニーズがあると感じ、良い商品がないか探してみました」。

### 貸し出し提案での実体験が決め手に

同店では当初、他社製のスピーカーシステムを提案しようと検討されていたものの、小ロットでの入荷ができなかったことから断念。そこで別の商品を探されていた時、シャープ商品を担当セールスからお奨めされたのがこの商品で、商材に選定されました。

そうして、受付窓口のある金融機関やクリニック、高齢者福祉施設を訪問され、カタログをお渡ししてスピーカーシステム活用のメリットをアピール。興味を示されたところには、貸し出し用のデモ機をお渡しし、実際にしばらくお使いいただくスタイルで商談を進められました。

### ハウリングが少なく、話しやすいのが好評

こうして貸し出し提案を続けられるなか、同じ七尾市のさほらファミリークリニックさまに2セットを納入。ハウリングが少なく、話し声が聞き取りやすいことがスタッフの皆さまや患者さまたちに好評で、導入を決められました。

同店では現在も、金融機関等に貸し出し提案を継続中です。「ウイズコロナの状況は続きそうですから、まだまだ販売機会は眠っています。貸し出しが一番効果がありますので、これからも積極にご体験いただいて成約を目指します」と久保社長。プラズマクラスターによる空気浄化提案とあわせ、お客さまの課題解決商材として引き続き取り組まれます。



パーティションのある窓口でも話し声が聞き取りやすいと好評

CASE 1 オダデンキさま(広島)  
寒冷地エアコンで顧客満足と単価のWアップに



エアコンの提案では必ずひと声、寒冷地エアコンのメリットを説明される同店。昨秋から半年で寒冷地エアコン10台を成約し、「暖かい」とお客さまに喜ばれるとともに、単価アップにもつなげられています。

寒冷地エアコンに取り組まれたのは、商圈が広島県北部で冬が寒く、売りやすいと着目されたため。実際には寒冷地エアコンを知らないお客さまも多く、提案の際、「値段は上がりますが、暖房が強いエアコン

がありますよ。どうですか?」と声をかけて寒冷地エアコンを説明されると、「それじゃあ高くてもこちらが良いね」と成約が相次ぎました。一般的なエアコンを検討されていたお客さまにも、暖房の強さをひと声訴求することで、振り上げに成功されています。

同店では夏シーズンに向けても、「暖房が強く、寒い冬も使えます」とアピールし、寒冷地エアコンを強力に推進される方針です。

CASE 2 高田シャープ電化センターさま(岩手)  
エアコン無料点検活動を通じて顧客も総点検



この春から全てのエアコン購入客を対象に、無料のエアコン簡易点検をスタートし、担当スタッフが1日に7～8軒程度、訪問して回られている同店。購入客に対するアフターサービスとして喜んでいただきながら、顧客接点活動にもなるため、地域別に点検名簿ファイルも作って取り組まれています。

点検チラシの裏面はエアコンの“健康状態”を記すカルテになっており、診断結果をお客さまに示しながら、

場合によってはエアコンクリーニングをお奨めして、施工受注を増やされています。また、古いエアコンは買い替え提案も実施。今のエアコンより電気代が高いこと、自動掃除機能付きエアコンはクリーニング料金が高くなることなどをご説明し、クリーニングに費用をかけるなら、この機会に省エネ性能に優れた最新エアコンにするほうがメリットがあることを訴求し、買い替えにもつなげられています。

# 卒FIT増加 + 電気代高騰 太陽光・蓄電池の取り組み強化を!

## 第1回 九州サンビスタ会

九州エリアのご販売店では、太陽光発電システムとクラウド蓄電池の拡売に向けて、九州サンビスタ会を発足。4月上旬にオンライン形式で開催された勉強会で学ばれた、商品ラインナップの特長や提案のポイントをご紹介します。



▲シャープ福岡ビルよりオンライン配信

## ■太陽光発電システムも、蓄電池も、売れてます!

2022年度のエネルギー市場では、太陽光発電が再拡大しています。「脱炭素」「電気代上昇」「でんきの自給自足」をキーワードに、太陽光で発電した電力を売電するよりも自家消費する傾向が強まり、蓄電池とセットでの太陽光発電システム導入が増えています。

また、2022年度には、「卒FIT」を迎える世帯が全国で約34万件、累計で134万件に達する見込みで、それにより蓄電池導入が一層広がると考えられます。



太陽光・蓄電池のお取り組みは絶好のチャンス!

電気料金が1年間で約1,300円も値上がり!

10,291円 (2021年4月) → 11,623円 (2022年3月)

※九州電力：従量電灯B契約、契約電流30A、使用電力量400kWh、再エネ賦課金、燃料費調整額含む

太陽光発電システム・蓄電池ともに市場は拡大傾向

	2020年度 (実績)	2021年度 (予測)	2022年度 (予測)
太陽光発電	871MW	935MW	949MW
蓄電池	11.5万台	12.7万台	14.0万台

※JPEA出荷統計およびJEMA出荷統計を元に当社予測

いずれも  
市場拡大の  
見込み

## ■充実のラインアップで提案できる! 将来はV2H(EV連携)も対応可能

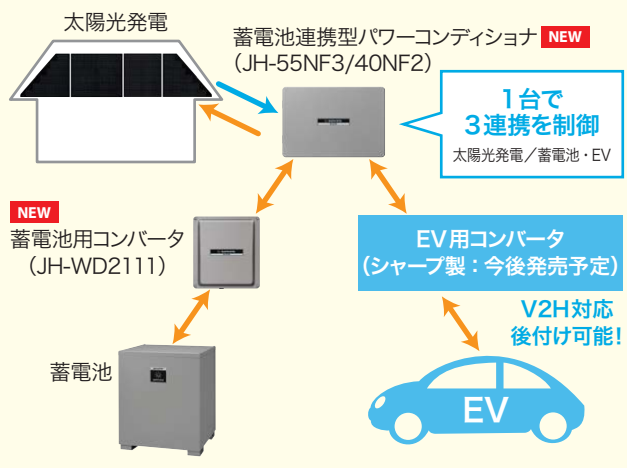
新製品の太陽電池モジュール「BLACKSOLAR ZERO」では、高効率化技術で発電量がアップ。ルーフィット設計で、屋根の形状にあわせて最大限に設置できます。蓄電池も、蓄電容量や設置場所にあわせて提案できるラインアップをご用意。将来のEV(電気自動車)導入を見越して、連携可能なパワーコンディショナとあわせてお奨めし、2023年~2024年に発売を想定しているEV用コンバータを後付けて、クルマに蓄えられた電気を家の中で使うV2H(Vehicle to Home)の提案が可能です。



つくる・ためる・賢く使う  
スマートな暮らしを提案

太陽光発電の電気は、蓄電池と電気自動車の両方にためるのが正解!

家中まるごと停電対応・将来はEV連携も



参加されたご販売店から  
宮園電工さま(佐賀)



専務 森田芳則さま

## 太陽光による電力の自家消費が増え、蓄電池の買い増し提案も

当店では、卒FITを迎えるお客さまに向けた蓄電池セミナーを、年3~4回の個展開催にあわせて実施しており、現在複数の案件を進めています。最近では電気料金が高騰していることから、太陽光で発電した電力を売らずに自家消費したいと考えられるお客さまが増加。その場合、9.5kWhの蓄電池でも充分でないことから、新規で設置されるお客さまにはより大容量をお奨めするとあわせて、既に蓄電池を導入されている方にも、蓄電池の追加導入をご提案して、より有効に電力を使っていただけるように取り組んでいます。

## ■ 拡売に向けたお取り組みを多様な販促策でご支援!

### ① テーマ別勉強会「シャープ30分ラーニング」で知識を向上



#### ご販売店のよくあるお悩み

- ・ 創蓄セットの販売が苦手など、社員により得意・不得意がある
- ・ 忙しくて勉強会の時間が取れない
- ・ 新入社員など、経験や知識が足りない

#### シャープ30分ラーニングで解決

- ・ 複数のテーマが用意されており、自分に合ったコンテンツを適宜選んで受講できる
- ・ 参加しやすい時間帯に、対面orリモートで受講
- ・ 対象者のみの参加も可能

### ② 自立運転の操作案内を切り口に顧客総訪問

全国各地で  
自然災害と  
停電が頻発

自立運転切り替え操作の  
告知を切り口に  
太陽光の顧客総訪問

シャープWebサイトの「自立運転モードへの切り替え方法」ページに素早くアクセスできるQRコードを持参して、お客さまを訪問。その際、蓄電池導入による停電の備えや、卒FIT後の太陽光で発電した電気の自家消費をあわせて提案していきます。

#### QRコードを訪問ツールに活用!



▲カードタイプ



シールタイプ▶  
(電力モニタに貼り付け)

#### 自立運転モードへの切り替え方法

<https://jp.sharp/sunvista/support/jiritsu/>



### ③ エネルギーオンラインセミナーを開催

ご販売店に集まった2~3世帯のお客さまに対して、シャープの専門スタッフがオンラインでセミナーを実施します。

#### オンライン形式だからプレッシャーなく参加しやすい

- ・ 複数のご販売店が合同で開催するため、お客さまも気楽に参加できる
- ・ 所要時間は約1時間を予定
- ・ 「卒FIT向け」の回と「新設向け」の回を分けて実施
- ・ セミナー終了後にそのまま商談に移れる



▲セミナー案内状



▲デカハガキDM



▲のぼり

### ④ オンライン個別相談会でも対応可能

#### お客さまがシャープ社員に個別に相談できる

- ・ オンラインだから気軽に参加
- ・ シャープの専門スタッフが1on1でご相談
- ・ Webでカンタン予約

参加無料  
予約制

ビデオ通話  
で相談

お電話  
で相談

メール  
で相談

#### 太陽光発電・蓄電池設置についてのご相談

<https://www.sharp-sesj.co.jp/inquiry/consultation.html>



### ⑤ 多彩なチラシ・アプローチブックをPDF形式でご提供



▲アプローチブック



◀A4チラシ



▶A3チラシ

CASE 1 はかまたでんきさま(静岡)  
アンテナやインターホンが古い家にポスティング



※イメージ



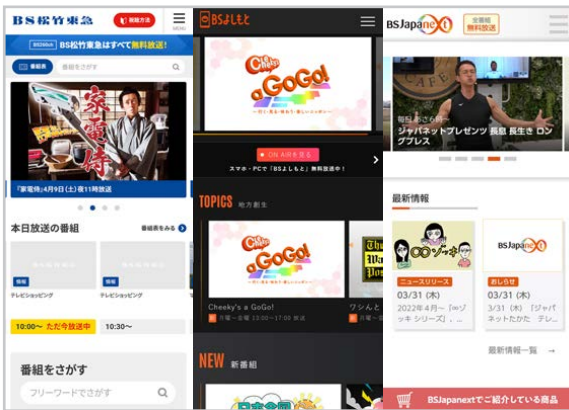
チラシのポスティングで需要を掘り起こされる橋田社長

商品の納品や工事などで外回りをされた際に、周辺の家を見てまわって、古いアンテナが立っていたり、カメラ付きでない古いインターホンが付いていたお宅にチラシを投函し、新しいもの買い替えていただく取り組みが続けられている同店。アンテナやインターホンは外から見るだけで古いかどうかすぐに分かるので、提案できそうか容易に判断でき、チラシを入れてアピールすることで、他店のサービスに不満のあっ

た新規客の取り込みにも役立っています。

チラシを投函したお客さまからコールをいただくと、訪問して取り替えを行います。商品の代金にプラスして、設置工事が発生するので売り上げもよく、アンテナを新しくするとあわせて、古いテレビをお使いのお客さまには「せっかくならテレビも新しくしませんか」と提案。その結果、テレビも複数台の買い替えにつながっています。

CASE 2 協和電気商会さま(千葉)  
「BS新3チャンネル」開局のご案内で巡回訪問



様々な方法で顧客接点を作られる佐藤店長

3月下旬、BSデジタル放送に新しく、「BS松竹東急(260ch)」、「BSよしもと(265ch)」、「BSJapanext(263ch)」の3つのチャンネルが開局したことを活かし、このご案内をドアオープナーに、お客さまを巡回訪問された同店。いずれも無料で視聴できる新チャンネルですが、お客さまはご存知ない方も多いため、興味を持っただけ、「実際に家のテレビで見てみましょう」と、家に上げてもらうきっかけにされました。この機会にテレ

ビの買い替え提案だけでなく、古くなったエアコンなどの買い替えもお声がけして、成約につながられています。

同店では、日頃から顧客接点活動には積極的に取り組まれており、家電の安全点検訪問をはじめ、エアコンや空清のフィルター点検や消耗品の交換訪問、購入後の調子伺い訪問などを実施されています。そうした機会にお客さまと少しでも会話することが、次の商売にもつながっているとされます。

# 夏商戦でのAQUOS XLED 拡売を キャッシュバック キャンペーンでご支援！

夏商戦でのAQUOS XLEDとEシリーズの拡売に向けて、総額最大50,000円おトクになるキャッシュバックキャンペーンを実施しています。8月8日までのご購入で応募できますので、テレビ・レコーダー買い替え提案の際にぜひご活用ください。

## キャンペーン概要

- ① キャンペーン対象商品を購入期間内にご購入。
- ② キャンペーン応募Webサイトで、案内に従い必要事項を記載してご応募。
- ③ 機種に応じた金額をキャッシュバック。  
現金は、セブン銀行「ATM受取」でのお受け取りとなります。詳細は、キャンペーンサイトにてご確認ください。ATM操作につきましては、ATM備付けのインターフォンでお問い合わせください。





## ご購入期間

**2022年4月22日(金) ▶ 2022年8月 8日(月)まで**

## ご応募期間

**2022年5月 6日(金) ▶ 2022年9月15日(木)  
16時59分まで**

## 対象商品

<p><b>AQUOS XLED</b> 8T-C85DX1</p>  <p>単体キャッシュバック▼ <b>40,000円</b></p>	+	<p><b>4Kレコーダー</b></p>  <p>セットでおトク!</p>	▶	<p>キャッシュバック計 <b>50,000円</b></p>
<p><b>AQUOS XLED</b> 8T-C75/65DX1</p>  <p>単体キャッシュバック▼ <b>20,000円</b></p>	+	<p>4B-C40DT3 4B-C30DT3 4B-C20DT3 4B-C30DW3 4B-C20DW3 4B-C10DW3</p>	▶	<p>キャッシュバック計 <b>30,000円</b></p>
<p><b>AQUOS XLED</b> 4T-C65/55DP1</p>  <p>単体キャッシュバック▼ <b>10,000円</b></p>	+	<p><b>4Kレコーダーとセットで +10,000円</b></p>	▶	<p>キャッシュバック計 <b>20,000円</b></p>
<p><b>AQUOS OLED</b> 4T-C55EQ1 4T-C48/42EQ2</p> <p><b>AQUOS 4K</b> 4T-C55EU1 4T-C70/65/60/55EN1 4T-C75/65EL1</p> <p>(単体キャッシュバックなし)</p>	+	<p>※対象の4Kレコーダーを 期間内にご購入いただいた 場合、セット購入と みなします。</p>	▶	<p>キャッシュバック計 <b>10,000円</b></p>



キャンペーンPOP・チラシ▲▼



詳しくは  
こちらへ▶

AQUOS XLED キャッシュバックキャンペーン

<https://jp.sharp/xled-cbcp22A/>



# TOPICS

## Awards

### 光触媒環境衛生ソリューションが2022年iFデザイン賞を受賞

#### 光がある限り環境を良化する 光触媒ソリューション



可視光を利用して、人々が働く環境をより衛生的にする当社の「光触媒環境衛生ソリューション」が、「2022年iFデザイン賞」を受賞しました。このiFデザイン賞は、国際的なデザイン振興組織である「International Forum Design GmbH」（ドイツ・ハノーバー市）が1953年より主催する歴史ある賞です。

当社は現在、光触媒を利用した「光触媒スプレー」や「光触媒抗菌サービス」などを展開しています。衛生環境に対する不安解消のニーズが高まるなか、全国のご販売店で光触媒のお取り扱いが増えてきていますので、この機会にぜひお客さまへご提案ください。

#### ■光触媒スプレー



独自開発の可視光応答型光触媒で、太陽光はもちろん、屋内照明の光でも反応して、高い消臭・抗菌・抗ウイルス効果を発揮\*。一度の使用で効果が長時間持続します。トイレ、洗濯物、ペット、たばこのニオイなどの対策に役立ちます。

\*すべての菌・ウイルス・ニオイなどに効果があるわけではありません。実使用空間での実証結果ではありません。

#### ■光触媒抗菌サービス



人が集まるオフィスやホテル、学校、医療機関、各種店舗、公共機関等に向けて、光触媒を塗布する前段階の準備から施工までを、ワンストップでSMJが提供します。工具による吹き付けが難しい場所は手作業で丁寧に対応。快適な環境を実現します。

詳しくは  
コチラ

可視光応答型光触媒

<https://jp.sharp/business/photocatalyst/>

