

社長さん! 訪問記 #004

でんきのこだま 福田 ひろみさん

新しい商品は、自ら試す。 いいものだけを、オススメしたい!

株式会社 こだま 代表取締役 福田 ひろみさん

練馬区生まれ。日立のオーディオショールームに5年勤め、結婚と同時に地方へ。2年後、練馬に戻り家業の(株)こだまで働き始める。父親が高齢になり、平成25年に代表取締役を交代し事業を承継した。

今、家電業界は量販店もネットショップも厳しい時代です。日本の家電メーカーは、長い間「いいものを作れば売れる」という考えでやってきて、私たちはそれを仕入れ、売ってきました。確かに商品はいいものです。ただ、多くの人の平均値で作っているため、ターゲットがあいまいになりがち。ターゲットを絞った外国のメーカーに押されているのが現状です。

今の物販はアマゾンのひとり勝ち状態ですが、当社は地域の高齢者中心という顧客層なので、競合しない努力をしています。街の電気屋の良さは、アフターケアや定期メンテナンスなどの細かいフォロー。当社の場合、1か月に1回研修を受けたひまわりスタッフが、購入1か月後に伺い、上手な使い方、手入れで長持ちさせる方法などをお伝えします。さらに1年保証の期間が切れる1か月前にも、故障がないか電話をし、対応しています。

メーカーが作った「商品」をそのまま売り、何かあればクレームを受けるのは販売する私たちです。ですから、メーカーの売りを鵜呑みにせず、新しい商品は自分たちで試して、実体験で感じた点をきちんとお伝え

するようにしています。自分がわからない商品は、売れませんから。ちなみに、私が発売当初からイチオシしているのがヘルシオで、「ヘルシオ料理教室」も開催し、美味しさを伝え続けています。

また、社員には電気工事士などの資格取得を奨励し、1資格につき月5,000円、年6万円の資格手当制度を設定。パートさんのミーティングも活発で、主婦目線でチラシを作ってもらするなど、能力を發揮してもらっています。

今は、モノだけを売る物販は難しく、その先の「コト」を売るお店が残る時代です。そもそも、「これはいいもの」と決めるのはお客様自身。いいものとは、お客様一人ひとり違います。お客様のニーズをくみ取り、「コト」を売る商売を大切にしています。

福田さんは「この店なら安心、ここで買いたい」と思わせる説得力と責任感にあふれています。



女性パートさんのひまわりスタッフと一緒に、福田さん自身も商品を徹底的に試してみる。商品知識の高さがでんきのこだまの強みです!

株式会社 こだま

昭和34年創業。当時は金物や生活用品を扱う雑貨店で、昭和50年代、家電店にシフト。光が丘店は、IMAの開業当時から出店。北町店は閉店したが、現在も電話対応とフォローを続けている。



ねりま

ファミリーパック

ほんの一例

定期健康診断経費補助

会員1人につき **2,000円**

慶弔見舞金

5,000~100,000円

中小企業従業員の福利厚生はおまかせください!
多様で楽しいサービスを月当たり500円の会費で提供します。

新規入会キャンペーン

11月1日~12月28日

特典
一人当たり

入会金200円と
会費2か月分1,000円が

0円



一般社団法人 練馬区産業振興公社
ねりまファミリーパック ☎03-3993-6600
練馬区練馬1-17-1 Coconeri 4階