

# アトムでんき チェーン本部

2022年  
年末号

元気な街の電器屋チェーン  
かわら版

皆さんこんにちは！ 本年最後となるアトムでんきチェーン本部かわら版をお届けしました。お目通しいただければ幸いです。今年も残すところひと月ほどとなり、年末商戦終盤に向けて忙しくされていることと思います。少し早いですですが今年を振り返りますと前半は新型コロナウイルス感染症拡大により上海でロックダウンが行われ商品供給とりわけ新型エアコンの入荷が遅れ、猛暑の予想と相まって需給バランスが崩れ商品確保に苦戦されたのではないかと思います。その後ロックダウンは解除されたものの、後半はロシアによるウクライナ侵攻の影響が世界的に広まりエネルギー価格や原材料費の高騰、円安などでメーカーは商品や部材の大幅な値上げを余儀なくされ、我々の生活や事業に大きな影を落としました。そのような逆風・不安要素が大きいなかではありましたが、アトムチェーンにおきまして商売の中身を見ますとエアコンにつきましては猛暑の予想もあり早期の取組をされたお店が多く、むしろ繁忙期の平準化や新型の裾物品薄により旧型フラグモデルへの振り替えが進み、忙しみの緩和や単価アップにつながったのではないかと分析しています。冷蔵庫、洗濯機等の白物に関しては前年対比105%とこちらも好調に推移また住設関連については、全体的に商品供給が正常化してきたため前年の二けたアップで推移しています。唯一テレビについては感染症に対する行動制限が大幅緩和され旅行支援なども始まりこれまでの巣ごもりから外へ出る機会が増えたことが影響しているためやや苦戦、前年割れとなっていますが、トータルで、この11月までを振り返るとまずまずの成績ではないかと思います。あとひと月、よい年越しができることを願って、皆さんも年末後半戦を頑張っていたいただければと思います。

## アトムチェーン10月・11月度FC会議(社長会)だより

アトムチェーンの社長会に出席しあなたも生のチェーンノウハウに触れてみませんか？

10月・11月度も盛りだくさんの内容で社長会を開催しました！ 主な内容についてご紹介しています。

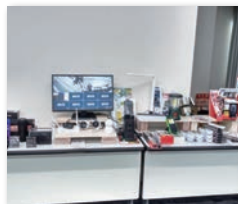
主なプログラム

### 【製品研修会】

- ◎東芝新型ドラム式洗濯乾燥機商品研修会
- ◎コロナ暖房器具・エコキュート研修会
- ◎三菱電機換気扇・バス乾燥機研修会
- ◎フジ医療器補聴器提案研修会

### 【情報・販促支援】

- ◎労働生産性向上に向けての意識改革
- ◎アトム新增客・増販マニュアル実践のおススメ
- ◎お店の補助金・助成金活用支援サービス開始
- ◎年末謝恩キャンペーン推進



※会議開催会場においては、新型コロナウイルス感染症感染防止対策を実施して開催しております。



まずは、お気軽にお問合せ下さい。詳しい資料をお送りします

0120-54-8419 担当：高橋 FAX 0120-54-8448

# 社長会ピックアップ♪

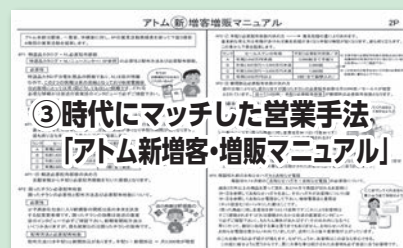
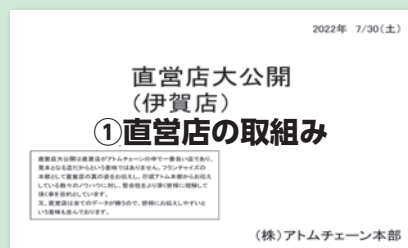


## 労働生産性向上に向けて意識改革を!

あなたのお店・会社では一人当たり1時間でいくら稼げていますでしょうか?

4,000円?、7,000円?、8,000円?...

働き方改革が叫ばれる中、いかに短い労働時間で利益を出すか、即ち労働生産性を上げることが求められています。2019年度の日本の時間当たり名目労働生産性(就業1時間当たり付加価値額)は約4,900円だそうです。アトムチェーンでは先ずは時給換算で1時間5,000円以上稼ぐことを念頭に置いて商売いただくことを提唱していますが、その達成のためには日頃から営業や発生処理等を効率よくこなし、1時間あたりいくら稼げているかを常に意識して行動することが大切です。極端なはなし社長の中には、今でも「日当はタダ」的な考えで経営されている方もいらっしゃるようで、物販でよく儲かった時代ならともかく時代の変化に応じて商売のあり方も変えて行ってほしいという願いも込め、今回「労働生産性の向上」をテーマにそのための意識改革の動機づけとして社長会において3回シリーズで①直営店の取組み、②利益の出やすい店と出にくい店の行動比較、③時代にマッチした営業手法(自然体営業)という内容で労働生産性を向上させる考え方と仕組み、具体的取り組み手法について勉強しました。



## お店が売り込む商売からお客様が自然と買いに来てもらえる商売へ

**キーワードは『自然体営業』**  
活動のヒントとして商品やサービスそのものを求めた時代から心の充足を求める時代へと変化している事への気付けやお店目線ではなくお客様目線で商売を考えられるかということがあげられます。またデジタル社会が進んだゆえのアナログ回帰も念頭に!

昨年の秋に「自然体営業のおススメ」と題して会議にて案内、こちらのかかわり版でも一部をご紹介しました。あれから一年、さらに直営店にて自然体営業の核となる活動5項目(8種類)を5名の営業マンが実践し、徹底的に検証を重ね、その結果を踏まえ今回改めて自然体営業のおススメを「アトム新增客・増販マニュアル」と改編し加盟店と共有、またこのマニュアルの実践が労働時間の短縮につながり労働生産性向上に寄与することも確認しました。

### 『自然体営業』の核となる具体的活動項目は下記5項目(8種類) (広くはデジタル活用し、個別にはアナログ手法でアプローチがポイント)



①お店の情報となるニュースレターと商品情報誌をセットにし毎月5日までにお届け



②購入ありがとうハガキを出し後にお礼の電話をかける



③保証切れ1か月前にお知らせハガキを出し後にお知らせの電話をかける



④ご無沙汰客へ挨拶ハガキ発送



⑤困ったチラシ配布による近隣一般客への来店PR

※掲載内容に関する資料をご希望の方は店舗開発課までお問い合わせください。



## 補助金・助成金活用支援スタート

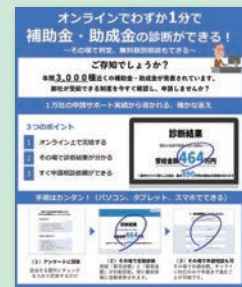
新型コロナウイルス感染症拡大の長期化に伴い、国や各地方自治体などの行政機関による給付金や補助金など様々な公的支援策の制度がグロースアップされ、実際活用された事業者様もあることと思います。今回コロナ禍で初めて活用された事業者様もあると思いますが、コロナに限らず毎年数千種類の補助金・助成金制度が用意されていることをご存じでしょうか？

一方、中小・個人事業主の皆様からは「どの制度が自社で活用できるのか分からない」や「手続きが複雑で難しい」などの声が多数寄せられ、せっかくの支援制度を十分に活用できていない状況がございます。正直もったいない話です。そこでチェーン本部としましては、加盟店様が自店・自社に活用可能な制度を簡単・迅速に診断、提示しその活用を支援するサービスを株式会社ライトアップ様との業務提携により開始しました。この支援サービスを活用することで、中小・個人事業主の経営者様ご自身が「自店・自社に最適な制度」を「自動で診断」することが可能になり、希望する経営者様は「完全オンラインで補助金・助成金の申請が可能」となります。

新型コロナウイルス感染症対応制度も含め、最新の補助金・助成金を各企業ごとに自動診断できるシステムをご提供、インターネット上で、各企業ごとに受給可能性が高い補助金・助成金を数分で調べることが可能。



オンライン自動診断ツール



## 11月～販促・増販・増客応援ツール♪



豊富な販促チラシ・販促ツールはお店が自店の形態、方針に合わせ自由にチョイスします



B3謝恩キャンペーンチラシ



B2キャンペーンポスター



営業ツール 販売のポイントパウチ



感謝祭個展大判DM



新規開拓用“お店カタログ”



新規開拓用“当店はこんなお店です”チラシ  
“お困り事解決します!”チラシ



# 特選品カタログお試し利用実施中!

- ▶ カタログは毎月発行、各メーカー売れ筋商品が満載!  
内容はWEBカタログ(下記QRコードもしくはアドレス)からご覧いただけます。
- ▶ 売価は量販店店頭価格調査に基づき表示!
- ▶ カタログ掲載品は品切れ無し保証で安心して販売可能!
- ▶ 掲載品販売時、商品及び販促品(記念品)の出荷も致します!
- ▶ お試しカタログには一切“アトム電器”の文言記載はありません!

お試しのご利用方法など詳しくはお気軽にお問い合わせください。

WEBカタログは  
コチラから



<https://www.atom-denki.co.jp/hansoku.htm>

アトム押し販促ツール  
『家電特選品カタログ』が  
お試し利用できます。

商品販売時  
商品及び販促記念品の  
出荷も可能!  
是非お試しください!



## ～社長会見学会・加盟説明・相談会のご案内～

下記の日程で、社長会(FC会議)見学会・加盟説明・相談会を開催いたします。  
当日は社長会、加盟店の声を生で体感いただけます。ぜひご参加ください。



見学  
大歓迎!

### 1 月度 社長会(FC会議)見学会・加盟説明会

1/7(土)大阪 1/10(火)仙台 1/11(水)東京 1/12(木)金沢、静岡、広島、福岡

### 2 月度 社長会(FC会議)見学会・加盟説明会

2/1(水)大阪 2/2(木)静岡 2/3(金)東京、福岡 2/4(土)仙台、金沢、高松

各会場ともPM1:00より社長会、PM4:30より説明会(仙台除く)の予定です。

※新型コロナウイルス感染症感染拡大防止の観点から中止となる場合もございます。

※オンラインでの説明会も可能です。詳しくは店舗開発課までお問い合わせください。



絶えず進化する電器店のためのノウハウをあなたの目と耳でお確かめください!

お申込みは表面フリーダイヤル又はホームページから、開催日の1週間前までをお願いします。

## 営業スタッフご紹介

私たちが全国どこでも説明にお伺いします。  
お気軽に御用命下さい!



中尾



名原



吉田



アトム販促ツールセット  
プレゼント!



代表 井坂博史

お申し込みの方、  
全員に差し上げます。

資料請求の方には「アトム販促ツールセット」を  
もれなくプレゼント!

■アトムチェーン本部 〒583-0871 大阪府羽曳野市野々上4-6-5

☎ ホームページもご覧下さい アトム電器 検索

お問い合わせはこちら ☎ 0120-54-8419 FAX 0120-54-8448