

つながるLetter

(No.2 3/31発刊)



(左から)株新光機器 石川様、川本様
エコア 草野さん

九州エリア編 株新光機器様

ガスと共に60年
ガスのことなら
何でもお任せください

今回KOTキャンペーンでは、九州エリアにおいては全国的に見ても「燃転」が非常に活発なエリアとなりました。中でも今回取材させていただく(株)新光機器様は燃転へ取り組みが非常に光っておりましたので、その秘密に迫りたいと思います！

Q1

A

今回のキャンペーンを振り返ってみていかがだったでしょうか？

昨年の秋ごろから半導体不足が始まり、給湯器やコンロ等のメインの商材が入荷せず、売上に影響しました。今年はガス衣類乾燥機の乾太くんの販売にも力を入れていきましたが、需要はあるのに入荷が出来ない状況が続きました。ただ、販売できる商材を探したところ、洗面台やトイレ・お風呂などのリフォームは納期遅延がなく、売上の大きな落ち込みはありませんでした。

Q2

A

燃転についての取り組みについて教えてください。

昨年の燃転ポイントの多くが集合住宅の燃転でした。電気温水器の、アパートの取り換え需要を狙い、不動産会社や家主様に営業を行っていました。戸建て住宅に対しても、**灯油ボイラーや電気温水器の下取りセール**等を行っていました。

Q3

A

集合への営業活動(不動産会社、オーナー様営業)について教えてください。

集合住宅へは、開発専任のベテラン営業2名が建築会社や不動産会社に訪問営業をしております。ベテランが担当しているので、営業先とのお付き合いが長くなり、需要を取り込むことが出来ています。

お客様に好評のニュースレター。日常の疑問、花粉症の話、お子様の話など、心が和む話題です。

Q4

A

オーナー様への営業では、訪問活動の他に、**ニュースレターや販促チラシの投函**を行っております。ニュースレターには社員の日常等を載せており、お客様からは好評です。
オーナー様とお会いする機会を増やすことで、オーナー様が所持されている別の物件に関しても、機器点検を任せていただいたり、そこから**機器の取り換え・リフォーム依頼**や**ガスの切り替え**に繋がることもありますね。

最後に、次回キャンペーンへの**意気込み**をお聞かせ下さい！

コロナの状況次第ではありますが、訪問活動という強みを生かし、お客様との**つながり**を深めて、弊社のファン作りをしていきたいと思っております。

訪問営業でお客様との接点を増やし、新規顧客を獲得されているのが印象的でした。とても話しやすく気さくに対応していただきました。新光機器の皆様、ありがとうございました！

取材担当者:伊藤

Shinko ニュースレター

かけはし Vol.128 2022年3月

株式会社 新光機器 北九州市小倉南区横代北町2-5-28 ☎093-961-2611

こんにちは、いつもお世話になります。今日は月について調べてみました。数年間から満月の月の名前が色々ありますが(以前からあったのかもしれませんが)、1月をワルフルムーン・2月スノウムーン・3月ワームムーン・4月ピンクムーン・5月フラワームーン・6月ストロベリームーン・7月バックスムーン・8月スタージョムムーン・9月ハーベストムーン・10月ハンターズムーン・11月ビーバムムーン・12月コールドムーンと呼ぶそうです。昔から月や星を見るのが好きだったので満月には見るようにしています。夏と冬では満月の色が違うんですよ、なかなか神秘的なので、寝かくなったら満月の時に夜空を見上げてみてはいかがでしょうか。右がワルフルムーン、左がスノウムーンです。

いつもお世話になっております。設備部の井上です。3月に入り段々暖かくなる時期ですね。また花粉の季節になります。私は去年くらいからこの歳(54歳)になって花粉症になりました。少し前までは「この歳や花粉症にはならんやろ。」とか言っていたのになってしまいました。服がかゆくて涙が出てくしゃみ鼻水も出ます。結構つらいです。こういう事は自分になってみないと分からないとつくづく思いました。この気持ちを持つきっかけの仕事を主としていたらいかなと思います。

皆様こんにちは、営業開発部門の山本です。春の季節の変わり目です。体調管理には十分お気を付けてください。さて私事となりますが、長女が大学に行くことになりました。この春より一人暮らしをする事となりました。嬉しいような寂しいような気持ちですが、心配の方が強い感じです。引越しも色々手配もかかるしお金もかかるし大変だなあと感じる次第です。仕事も、電気・水道・ガスの開栓も忘れずに連絡しようと思います。

皆様こんにちは。コロナ自粛にも動きだしてきた今日この頃、皆様いかがお過ごしでしょうか。私は今のところ健康です！ワクチン接種2回目が終わってそろそろ半年になりそうなのですが、早く接種券がこないかと待っているのですがまだ来ない！どちらの経路でも私は気がしないのですがね。さてうちの長女が高校を卒業できるようになりました！コロナ真っ只中の学園生活いろんなイベント

つながるLetter

(No.2 3/31発刊)

～北海道エリア編～

(株)シンワ商会様

Energy For People
エネルギーをトータルで快適に



HL北海道
西川さん

(株)シンワ商会
米川様

北海道エリアからは、2019年からポイントの伸び率の高い(株)シンワ商会様にインタビューさせていただきました。総獲得ポイントが2019年比2倍以上と大きく伸びており、伸び率の秘訣について教えていただきました！

Q1 今回のキャンペーンを振り返ってみていかがだったでしょうか？

A 安全で快適に利用できる機器を提供することで当社の良さを理解していただき、**ガス離脱防止や灯油の新規顧客獲得等、次に何がつながるかを考えながら行動しました。**エフ北海道作成の販促チラシも案内したい商品がバランスよく掲載されており、一つのツールとして活用させていただきました。

2020年と比べてコロナの影響もあり、直接お会いできる機会は少なくなりましたが、検針と共に販促チラシを投函するなどの取り組みをしていました。

Q2 獲得ポイントが大幅に伸びていますが、取り組まれたことについて教えてください。

A お客様目線での年間計画を立て、ただお客様にチラシを配って電話が来るのを待つだけではなく、**お客様の潜在化しているニーズを掴むため、経過年数、購入時期、価格帯を分析しました。**ガスコンロを10年を超えて利用されているお客様に対し、お客様の予算に合わせた商品構成で、需要が高くなる前の時期にご案内DMを投函したことでニーズを掴むことが出来ました。また、納期遅延が分かり始めた頃に、営業とも連携して例年より早めに動き、乗り切ることが出来ました。

Q3 ガス以外の事業について教えてください。

A お客様との「**つながり**」をより強め、お客様に喜んでいただき、満足していただける商材を探すところから始めました。現在は、ガソリンスタンド・レンタカー・自動車保険・損害保険・ギフト・リフォーム・家電製品の販売等の事業を行っております。

Q4 最後に、次回キャンペーンへの意気込みをお聞かせ下さい！

A 今までの活動は継続しつつ、レンジフード、洗面化粧台、水栓金具等住設機器を重点的に提案していきたいと考えております。当社では**保安点検から検針まで一人の担当者が行っており、困ったことがあればすぐお客様から相談していただいております。**どんな小さなお困りごとでも全て解決できるよう、地元を愛される企業として、「**つながり**」を深めて参ります。

検針や保安点検を分業にせず、お客様から声をかけていただきやすい環境を作ったり、DM配布でお客様のニーズをうまく引き出し、販売台数を伸ばしていってほしいというのが印象的でした。シンワ商会の皆様、ありがとうございました！