

# 家具店で家電販売

## エディオン 専門店とF C契約

エディオンは家具小売店での家電製品の販売に乗り出す。家具小売りのリビングハウス(大阪市)と提携し、同社の店舗内にデザイン家電などを展示し、家具を目的に来店した顧客に家電も売る。エディオンが家具小売業と組むのは初めて。

リビングハウスがエディオンとフランチャイズチェーン(F C)契約を結ぶ。8月上旬に新しい業態「エディオンスタイルショップ」を大阪市内のリビングハウス店内に

設け、デザインにこだわったテレビや空気清浄機、冷蔵庫などを並べる。ソファやテーブルなどを探しに来た顧客が家電も購入するといった相乗効果を見込む。

エディオンの直営店と同じように会員カードを使えるほか、保証サービスも受けられる。エディオンはリビングハウスの家電専任スタッフに販売ノウハウを教える。展示商品の入れ替えの助言といった支援も手掛ける。リビングハウスは都内

や大阪など全国24店舗を展開する。自社企画の商品のほか、欧州ブランドを輸入販売する。デザイン性の高い家具が多く、生活空間を来店客にイメージさせる店づくりを得意とする。まず1店舗でエディオンとの取り組みの効果を検証する。

エディオンは西日本を中心に地域の電器店など約750店とF C契約を結ぶが、近年はオーナーの高齢化や後継ぎ不足で店舗数が減っている。今後も人口減少などで街の電器店を取り巻く環境は厳しくなるとの見方が強い。国内の家電市場はここ数年7兆円規模と横ば

いが続いているが、久保允督会長兼社長は「家電は売り方を工夫すればまだまだ売れる」と見る。