

インサイド outside inside アウトサイド

大忙しまちの電器屋さん

10月の消費税税率アップの取材で、夏から秋にかけて県内いくつかの商店街を回った。一軒一軒訪ねると、電器店の店主が不在のことが多かった。家電の取り付けや営業回りに忙しいという。家電

「なじらね、元氣らかね」。

新発田市の「こぼやし電気・西園店」の小林義春店長(58)が、1人暮らしの女性(90)の自宅を訪ねた。家電の不具合がないか顧客宅を回る「御用聞き」だ。

女性は足が不自由で、指の筋力も弱く「こつこつとモコンの電池が替えられない」とこぼす。小林さんが電池交換をすると、女性は「台所に財布があるから、持ってきて」と信頼を寄せている様子。小林さんは世間話を交えつつ、「近所に架空請求のはがきが届いたみたいだよ」と注意を促した。家を出るときには、「具合が悪くなったら、携帯に電話くれや」と言い添えた。

◇ ◇

小林さんは、1日5軒ほど高齢者の見守りを兼ねた御用聞きをする。「電池や蛍光灯の交換でも、電話一本で駆けつけるのが地域の良さ」と胸を張る。

大型家電はすべて同店で買っているという男性(86)は

安心届ける御用聞き



家電の調子を見ながら、顧客と世間話をする小林義春さん＝新発田市

修繕、防犯喚起 高齢者見守る

量販店やネット通販が隆盛している今、「まちの電器屋さん」にどんなニーズがあるのだろう。取材を進めると、高齢化が進む地域に密着し寄り添う姿が見えてきた。(報道部・田中伸)

「脚立に上り電球を交換するた。

のが怖くなった。量販店より 高齢者の命と健康を守るた 価格は高いけど、後々を考え めにも、家電のメンテナンス ければ安心料だ」と実感を込め は不可欠だ。エアコンの不具

合があれば熱中症につながる。製品のリコール情報を知らずに放置すれば、事故につながる恐れもあり、「まちの電器屋さん」が果たす役割は大きい。

一軒一軒に目配りする姿勢は、高齢者のつなぎ止めに必要になっている。小林さんの店の売り上げは、ここ数年横ばいを保つ。「御用聞きは一番の武器。何より、お客の元氣な姿を見るのがやりがいになる」と笑顔を浮かべた。

クレジットカードやスマー

◇ ◇

トフォン決済などキャッシュレスを積極的に導入する電器店もある。燕市の「でんきと住まいのアサヒドウ」は、キャッシュレス決済をした客に購入金額の5%が還元される国の制度を活用する。制度をきっかけに店専用のクレジットカードを顧客に勧め、40人以上の新規会員を得た。

渡辺敏子代表(59)は「少しでもお客の得になるならと思う。顧客は高齢者が中心で、現金志向が強いが「カードを作ろうというお客が少しずつ増えてきた」という。

アサヒドウの売り上げのピークは、量販店がまだなかった40年ほど前。家電エコポイント制度(2009年～11年)などで盛り返した時期もあったが、近年は減少の一途をたどる。

そんな中、還元制度をきっかけに、高齢者以外の世代もぼつぼつ訪れるようになった。渡辺さんは「高齢者の息子世代が、ポイント還元をきっかけに目を向けてくれたら」と期待する。

「まちの電器屋さん」は昔も今もこれからも、地域に根差し寄り添おうとしている。

店舗減でも売り上げ増

全国の地域電器店の年間販売額と事業所数の推移



※国の経済センサス、商業統計を基に、従業員9人以下の電気機械器具小売業を対象として作成

高齢化が進むにつれて、中小電器店の存在感がクロースアップされている。国の統計によると、全国で地域店の事業所数が減少傾向にある一方、売り上げは伸びている。今後、高齢者の運転免許返納も増えることとみられ、関係者は「地域店の需要が今後、増える可能性はある」とみていく。国勢調査の経済版に当たる「経済センサス」と商業統計によると、最新の調査結果である2016年の電気機械器具小売業で従業員9人以下の事業所数は、全国でおよそ2万7600事業所と、12年前と比べ約2万事業所が減った。一方、1事業所当たり増す可能性がある」と考えている。

00万円増えて、約6400万円となった。売り上げ増の背景には、地域密着という店の努力のほか、後継者不足や経営不振などで廃業した事業所の客が、営業を続ける地域店に流れる構図がある。県電機商業組合には約400店が加入しているが、10年前から約180店減った。「廃業した店の客が、困ってうちの店に来て家電を買うようになった」と、店主は口をそろえる。

高齢者の運転リスクも、地域店が見直されている理由の一つだ。県内で18年に運転免許返納を自主返納した人は8611人。街中にある電器店は住宅地から近く、不具合があってもすぐ駆け付けられるため、高齢者にとって安心感がある。