

## EV 充電器を一元管理 おおさか充電インフラネットワーク

LABI1 なんばでは、店内のデモ展示以外に、実際に充電できるEV急速充電器を店の外に設置している。これは、大阪府が進めるEVを核にした産業振興事業「EVアクションプログラム」の1つ「おおさか充電インフラネットワーク」に協力したものだ。LABI1 なんばやジョーシン岸和田店などの小売店のほか、河内長野市役所など大阪府内18カ所にEV充電設備を設置、ネットワークで一元管理

しており、利用者登録すれば誰でも携帯電話から充電サービスが予約できる。当面の利用料金は無料だが、将来的にはフェリカでの課金システムを考えている。

大阪府庁商工労働部新エネルギー産業課の渡部孝彦主査は、「急速充電器は、特別高圧で受電する届出が必要。どこでも設置できるわけではない。ショッピングモールや家電量販店などすでに特別高圧契約をしてい



LABI1なんばの急速充電器 大阪府庁の渡部孝彦主査



るところに設置すれば、設置者側の負担は少ないのではないかと話す。また、充電中は買い物ができるので利用者側にとってもメリットがある」と話す。

さらに、「EVは家電。将来的に家電量販店の店頭で商品ラインアップの1つとしてEVが並ぶのは自然なことではないか」と語った。

## 家電量販流車販売を確立中 テックランド横浜泉店の取り組み

ヤマダ電機テックランド横浜泉店で、1年半前の2008年12月から車販売をスタート。扱っているのは新古車中心で、中でも軽自動車に絞って販売している。同店の佐藤俊介母店長は「車販売に関しては予想どおりの結果が出ており、今後が期待できる」と話す。

車販売担当の藤田良治氏は「人気の自動車を、新車に比べて安く手に入れられるのが新古車の魅力。平日の家電購入のついでに車を見て『こんなに安いんだ』と実感した後、週末に家族で来店して購入するパターンが多い」と語る。

手頃な価格がウケているのはもちろんだが、いつも利用しているヤマダ電機だからこそ買う、というお客が主だという。

「車は高額品であり、自分の命を預けるもの。お客様が、信頼できる相手から買った

と思うのは当然だろう。車販売では、お客様との信頼関係の構築が何よりも大切なので、人材教育には力を入れている。こうした努力が評価されてか、最近は購入者からの紹介で来店するお客様も増えている」（佐藤部長）。

ディーラーや中古車専門店にふらっと立ち寄るには敷居が高い。だが、家電量販店なら普段の買い物のついでに見ることができ、さらにその後も来店する度に担当者と顔を合わせることで、購入後もコミュニケーションがとりやすい。

同店が順調に車販売の実績を上げているのは、セカンドカーに利用さ



ピロティ部分と駐車場の一部が車売り場になっている



佐藤俊介母店長(左)と、車販売担当の藤田良治氏(右)

れることが多い軽自動車の販売に絞ったことがポイントだ。お客の心理としては、セカンドカーはファーストカーに比べるとメーカーや車種へのこだわりが少ないので、気軽な気持ちで商品を見る。販売側としても、軽自動車は一般自動車に比べて、事務手続きなどが簡単なのでこれまで家電を売っていた販売員でも比較的取り組みやすいというメリットがある。

現在のEVの走行距離性能を考えると、EVはまずはセカンドカーとして利用されるだろう。そうなれば、現在蓄積しているセカンドカー販売のノウハウが生きてくるのではないだろうか。