

ヤマダ電機内に不動産仲介店舗が登場 契約者にポイント最大1万5000円分進呈



ヤマダ電機テックランド宇都宮店内の仲介店舗「ONE TOP HOUSE」

ヤマダ電機といえば、ヨドバシカメラ、コジマと並んで「Y2K」とも呼ばれる、北関東で最も勢いのある家電量販店だ。店舗1階部分に駐車場を配置した「テックランド」、都心部の大型ビルを丸ごと借りた「LABI」、モバイル専門の小型店舗「ヤマダモバイル」が展開のバターンである。

そんなヤマダ電機と組んだのが、不動産総合フランチャイズ本部のONE TOP JAPAN（大阪市）だ。10月9日に、栃木県宇都宮市のヤマダ電機テックランド宇都宮店内に不動産仲介店舗「ONE TOP HOUSE」をオープンした。

異業種とのコラボレーションで集客力を高める同社は、家電量販店やスーパーの店内で出店を進めており、今年2月にはヤマダ電機と業務提携し、第一号店として、同月27日に「LABI高崎市」（高崎市）、次いで3月15日に「LABIなんば店」（大阪市）をオープン。その後、ユニーとも4月に業務提携し、総合スーパーの「アピタ」店内でも2店舗を開設している。来年の夏頃までに100店舗

オープンを目指す。現在は7店舗。

同社は、来店客の「生涯顧客化」を目指し、賃貸・売買仲介から注文住宅相談、リフォーム、高齢者施設の紹介まで扱う総合不動産のフランチャイズシステムを展開。賃貸・売買仲介の延長線上で発生する家具家電や生活雑貨の購入を視野に入れ、小売店との連携を考えた。ヤマダ電機の店舗では、賃貸住宅の成約時に最大1万5000円分のヤマダポイントを付与する。入居者は新生活での家電購入などにポイントを充てることができる。家電量販店の売り上げ増にもつながっているという。

「ONE TOP HOUSE」は、駅近都心型店舗のLABIや総合スーパーのアピタの店頭でののぼり設置や、折り込みチラシに店舗案内を掲載することで認知度向上と集客を図る。ヤマダ電機の傘下で注文住宅やリフォームを手がけるヤマダ・エス・バイ・エルやヤマダ・ウッドハウスとも連携していく。「住まい探しの新しいかたちを作りたい」とONE TOP JAPAN・阪口富左雄社長は抱負「ONE TOP HOUSE」を語った。