



高橋 祐也
常務執行役員
営業統括本部 統括本部長

福田 功 社長
ふくだ・いさお/山口県出身。1965年10月28日生まれ。52歳。趣味はゴルフ

企業 DATA

所在地/〒812-0013 福岡市博多区博多駅前2-2-13 博多駅前ビル7F
TEL/092-432-7772 FAX/092-432-7799 設立/1999年5月 資本金/1,000万円
事業内容/au・ソフトバンク・ワイモバイルの携帯電話機の販売、市内外電話通信回線利用加入者の募集及びその利用権販売促進に関する代理店業、インターネットを利用した国内・国際電話サービスに関する代理店業、インターネット電話網の構築 年商/33億円(18年2月期) 従業員/95人 拠点/福岡10店舗、北九州4店舗、宮崎5店舗
URL/http://mtc-co.jp

採用情報

募集職種/携帯電話アドバイザー 応募資格/高校、専門学校、短大、大学卒
採用実績/2017年度3人、2018年度3人 採用予定/新卒、第二新卒、中途3人
問合せ先/TEL.092-432-7772 担当/高橋

携帯電話販売代理店

販売力と接客の質を高め、 拠点の営業基盤強化へ

エム・ティ・シー(株)

携帯電話販売代理店のエム・ティ・シー(株)。19店舗を構える同社は、業界の競争激化が進む中でも顕著に売上を伸ばしている。【明楽元笑】(めいらくがんしょう)を社是に明るく、楽しく、元気に、笑顔で心掛け働きやすい環境づくりはもちろん、顧客との信頼関係や満足感につなげている。

昨年既存店をM&A 筑豊エリアへ初進出

エム・ティ・シー(株)は携帯電話機の販売代理店として福岡と宮崎でau4店舗、SoftBank10店舗、Y!mobile5店舗の計19店舗を展開する。昨年はauショップメルクス田川(田川市大字川宮)をM&Aしてリニューアルオープン。筑豊エリアへの拠点展開をスタートした。

以前よりも田川店の販売台数は

1.5倍に増え、その要因について福田社長は「特別な何かをしたわけではなく個々の能力アップによるもの」と自信を見せる。

徹底した気配りからなる接客力で 顧客満足度向上

同社の社是【明楽元笑】(めいらくがんしょう)をモットーに明るく、楽しく、元気に、笑顔に加え気遣いを大切にする。

携帯電話販売店で一番多いクレ

ームは長い待ち時間だという。コンプライアンスのため、ユーザーへの説明にはどうしてもある程度時間がかかってしまう。そこで同社は次の顧客をただ漠然と待たせるのではなく、『申し訳ございませんが、もう少し少々お待ちください』と声をかけ、気にかけてあげることで気分よく利用してもらおう努力をしている。スタッフ一同が心掛ける目配せや気遣いを徹底しさらに顧客満足度を上げている。

月に1度、営業成績以外での評価制度も設けている。例えば笑顔で頑張りと、店舗を盛り上げたスタッフや、店内に飾るディスプレイを一生懸命に作ったスタッフなどを表彰し、やる気やまじめさを称えることで社員のモチベーション向上に努めている。

店舗や本社での経験を持つ高橋祐也営業統括本部統括本部長は「社長

が社員に声をかける機会も多く(社長との)距離が近い」と社風を語る。

意志を尊重し 個人の能力を発揮する場を与える

一定の売上ノルマを達成した社員には入社歴、学歴に関係なく、店舗の責任者になりたいかどうかの意志をヒアリングし、自主的に申し出た社員には積極的に活躍のチャンスを与えている。最近特に大きな伸びが見られる拠点はauショップ土井(福岡市東区土井1丁目)。ショップは1店舗5~6人の少人数体制が基本となるため、チームワークが重要。事例として、自らの意志で名乗り出て土井店の責任者となった26歳の社員は雰囲気づくりがうまく、周りのスタッフの意識も向上させている。その結果、土井店の売り上げは去年と比較して売上がプラス40%にま

でアップし、さらに全体としての2017年度売上高も昨年比10%増となった。

各拠点の足元を固め さらなるパワーアップを目指す

キャリア間の競争激化が見られる中、誠実な接客対応で固定客獲得につなげているほか、銀行引受私債の発行や福利厚生充実、スマートフォンセミナーの開催など財務体制の良さも強みに確実に成長をとげている。今後も展開している拠点一つひとつの足元を固めながら営業基盤の強化を図るため、販売力を高めつつ接客の質を上げていく。福田社長は「お客様に『あなたのところへお願いしに来たよ』と言われるような次につながる関係性を築いていきたい」と30店舗出店、売上高45億円に向けて決意を示す。