



携帯電話販売代理店

設立20周年、 auショップ事業に特化し販売力を追求

エム・ティ・シー(株)

業界内で競争が激化する中、今年の5月に設立20周年を迎える携帯電話販売代理店のエム・ティ・シー(株)。社是に掲げる【明楽元笑】(めいらくがんしょう)には「笑顔が生み出す無限大のチカラを信じ、九州の元気を生み出す企業となり、すべてのお客さまに元気の源を与える存在になる」という決意が込められている。

昨年6月に直方市にオープン 今年4月には飯塚市に出店

昨年4月にソフトバンク、ワイモバイル計15店舗を事業譲渡し、auショップ事業に特化したエム・ティ・シー(株)。これまで、他の代理店が運営する厳しい売り上げ状況にある店舗をM&Aすることで回復させてきた同社は、4月2日に、「auショップ飯塚川津」(飯塚市川津字宮ノ前)をオープンした。6店舗目となる同店も

昨年6月にオープンした「auショップ直方バイパス」(直方市頓野芝原)と同様、前代理店の事業撤退による事業譲受によるもの。福田社長は「前代理店運営時の携帯電話販売台数の1.3倍を目指す」と目標を語る。

auショップ運営に特化したことで教育方法やショップノウハウの統一・徹底が進んでいる。スタッフは商品情報などの知識の勉強に努め顧客に対してのヒアリングを徹底し、ニーズを引き出している。その結果、固



福田 功 社長

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

高橋 祐也
常務執行役員
営業統括本部統括本部長

常に現場に向かうことでスタッフとの距離感を縮めている

企業DATA

所在地/〒812-0013 福岡市博多区博多駅東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の携帯電話機の販売、携帯電話販売代理店 年商/16億8,000万円(2019年2月期) 従業員/40人
拠点/福岡6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/2019年3人
採用予定/新卒、第二新卒、中途10人 問合せ先/TEL.092-432-7772 担当/高橋

定電話サービス「ホームプラス電話」の月間の契約件数が全国約2,500店舗中1位を獲得し、スタッフのモチベーションが高まっている。こうした努力を重ねたため、auショップ事業単体で過去最高の営業利益を達成した。

また、auショップメルクス田川をはじめ3店舗を新概念ショップとしてリニューアルオープン。内装デザインやレイアウトを変更し、待ち時間解消を狙いタブレットコーナーを設置した。

チャンスを与えることで スタッフのやる気につなげる

「店長はやりたい人にやってもらいたい」という福田社長の方針で、一定の目標を達成したスタッフには入社歴、学歴に関係なくヒアリングを実施している。自主的に申し出たス

タッフには3カ月間目標を与え、実績はもちろんのこと、態度や立ち振る舞い等を査定したうえで店長へとステップを進めさせている。この様に店長へとステップアップすることで後輩スタッフのやる気も上がり、相乗効果を生み出している。

キャリア間の競争激化が見られる中、誠実な対応と徹底的な気配りでのリピーターを獲得している同社。お客様にお待ちいただいている間も、こまめな声掛けによって、気分良く利用してもらえるような工夫をし、顧客満足度を高めている。

料金プラン見直しの際はその場で契約せずに一度家に持ち帰って家族と相談してもらい、納得した上での購入を促すことで、他社からの乗り換え率が高いことも強みの一つ。お客様に「あなたのところにお越しに来たよ」と言われるような次につ

ながる接客を心掛けている。

財務体質も安定 働きやすい環境で定着率UP

2月にみずほ銀行保証付き無担保の「みずほESG私募債」5,000万円を発行した。私募債発行は2009年から継続的に実施しており、福岡銀行のものと合わせると計8回目の発行となった。評価された点は高齢者向けの接遇やスマホ講座の実施、育児による短時間勤務や育児休暇取得に向けた取り組みだ。営業時間の引き上げや残業をさせない環境づくりにより定着率も上がっている。

「今後も販売力と財務体質を強化しながら、お客様との信頼関係を構築していきたい。新店舗オープンも視野に入れている」と福田社長。エム・ティ・シーは止まらず成長し続ける。