



**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。54歳。固定電話などをレンタルする通信系の会社に約10年間勤めたのち独立。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  
店舗巡回を常に行い、会社全体の接客の質の向上に力を入れている。

**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 / 17億円 (2020年2月期) 従業員 / 63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 / 2020年度 3人 採用予定 / 新卒、第二新卒、中途 10人 インターンシップ / 随時開催  
問合せ先 / TEL.092-432-7772 担当 / 河野

携帯電話販売代理店

# SC内運営拡大 福岡で最も愛される販売店へ

## エム・ティ・シー(株)

昨年5月に設立20周年を迎えたエム・ティ・シー(株)。auショップ販売代理店として年々利益を伸ばし続けている背景には明楽元笑(めいらくがんしょう)をモットーとするスタッフのきめ細やかな接客と販売力がある。店内のリニューアル、新規出店を進め10店舗体制を見据えながら「福岡で最も愛されるお店」をめざす。

### 5月にイオンモール直方に移転 販売台数約2倍へ

令和2年5月1日には直方市頓野芝原の「auショップ直方バイパス」をイオンモール直方の中に移転する。既存の販売代理店から運営を譲受し直方に出店する際に、店舗の老朽化が進んでいたことや、ショッピングセンター(SC)内運営は集客アップが見込めることから、もともと計画していた移転。販売台数は移転前の

1.5~2倍を目標に北九州・筑豊方面の販売代理店の中でランキングトップを目指す。

高橋常務は「九州でもトップクラスの集客を誇るイオンモール直方内への移転により、今までよりも広範囲で多くのお客様にau携帯電話に関するサービスをお届けすることができる」と期待を込める。続けて「また、働きやすい環境の整ったイオンモールでの勤務により、ES(従業員満足度)の向上もはかれる」と説明

する。従業員満足に関連して、同社は福利厚生が充実しているほか、定期的に銀行引受私募債を発行しており、財務体制も良好だ。

### 上昇志向が 販売力アップにつながる

年々、各店舗の販売台数が伸びているため、同社は増益をキープする。その裏側で、顧客が販売店に求めるスキルはどんどん上がっているといい、それに対応する顧客満足への徹底ぶりがうかがえる。

福田社長は「あいさつや笑顔を基本に、常にお客様に寄り添った接客を心掛けている。お見送りも欠かさないと話し、さらにはCS調査によって寄せられたリアルな声をそのまま課題として取り入れ、ピンポイントで改善を図っている。

今年は10人の採用を予定している。求める人材像について「明るく元気で、社会人としてのマナーを持っている人。自分が会社を大きくしていきたい、という上昇志向を持っている人と一緒に働きたい」と説明。そして同社では一定の目標を達成したスタッフは社歴、学歴に関係なく店長になりたいという意思があれば立候補できる。自分自身のやる気次第でステップアップを狙えるため、モチベーションアップへとつながっているというわけだ。

また、売り上げを強化する店舗に特に優秀なスタッフを配置している。彼ら彼女らは特販課に所属し憧れの存在となっており、社内の雰囲気が高まっているだけでなく、「自分もそうなりたい」と周りのやる気を引き出している。

### 地域に密着した接客は 明楽元笑からなるもの

「笑顔が生み出す最大限の力を信じ、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」という思いをこめた「明楽元笑」を社是に笑顔を忘れず明るく、楽しく元気にきめ細やかな接客をすることで、地域の人々にとって痒い所に手が届く販売店を貫く。

さらにドミナント戦略に沿って販売ノウハウ統一や、成功事例の共有に励み、適切な人員配置によって来客状況に合わせた対応をしている。全店舗のリニューアルが完了し、10店舗体制に向けて新規出店も計画している。2021年2月期の売上高は20億円を目指す方針だ。