

エム・ティ・シー(株)

携帯電話販売代理店

イベント強化でさらに選ばれる
auショップに成長

福岡県内でauショップを8店舗展開する同社。SC内でのイベント開催によって販売台数を伸ばしており、その好調な業績の裏には、年間休日の増加や賃上げ検討など、働きやすい環境づくりがある。充実した労働環境で接客力を高め、顧客の携帯電話ライフを支え続ける姿勢だ。



攻めのイベント販促で売り上げ拡大

「明楽元笑」を社是に掲げ、auショップ運営事業を主力として北九州や筑豊方面など福岡県内で8店舗を展開するエム・ティ・シー(株)。直近の業績は極めて好調に推移しており、今期の売上高は前期の24億円から大きく伸長し、27億円に達する見込みだ。増収の要因は、店舗数の拡大ではなく、純粋な端末販売台数の増加にある。特に、画素数などのスペック向上が著しいAndroid端末の伸びが顕著に表れているほか、好業績を牽引しているのが、攻めの営業戦略だ。同社は今期、販促費を前期比で約2倍に増額し、ショッピングセンター内などでのイベント実施回数を倍増させた。「店舗で顧客を待つのではなく、自らイベントを仕掛ける」という積極的な姿勢が功を奏し、日用使いの買い物客との接点創出や新規顧客の開拓に直結している。最新機種のプロモーションはもちろんのこと、携帯電話の機種変更を入り口とした法人向けのオフィス機器販売なども着実に伸長し、収益を大きく押し上げている形だ。

auショップイオンモール直方の
移転拡張でさらなる集客力向上へ

さらなる集客力向上に向けた店舗網の強化も進む。イオンモール直方内で運営する店舗は、4月4日から新たな区画へ移転リニューアルする。これは、大型商業施設が実施する定



期的なテナント入れ替え方針に伴うもの。移転により店舗面積が従来の2倍に拡張されるため、商品展示の充実や接客スペースのゆとりが生まれ、顧客の利便性が格段に高まることで大幅な集客増が見込まれる。一方で、経営資源の最適化にも果敢に取り組んでいる。市場環境を冷静に分析し、収益の柱である携帯電話販売事業へとリソースを集中させることで、より盤石な事業基盤を構築する方針だ。次なる成長を見据えた事業ポートフォリオの選択と集中が、持続的な発展を支える強固な土台となる。

年間休日を120日へ拡大し
働きやすさを追求

積極的な事業展開と業績拡大を根底で支える最大の原動力は、店舗で働く人材である。今期、「働きやすい環境づくり」を経営の最重要課題に掲げ、労働環境と待遇の大幅な改善に踏み切った。具体的には、9月1日から年間休日数を従来の110日から120日に増やした。さらに、世の中全体の賃上げトレンドに同調し、約10%程度の給与引き上げも検討中だ。店舗スタッフにおける派遣社員の比率が高まる中、業界最高水準へと待遇を底上げすることで正社員化を強力に促進し、優秀な人材の確保と定着を狙う。

組織体制も見直し、教育は店舗ごとの実践的なOJTへと移行して現場に即したスキル習得を後押しして



高橋 祐也 社長

たかはし・ゆうや／北九州市八幡西区出身。1980年11月14日生まれ、45歳。県立北筑高校卒。2006年3月に入社し店舗スタッフ、店長、エリアマネジャーを経て13年9月から営業統括本部副統括本部長、17年3月から常務執行役員営業統括本部統括本部長。20年9月社長就任。日々新しい事業を模索中

いる。また、実績だけでなく個人の「意欲」を最大限に尊重する評価制度も魅力のひとつ。実際に、販売実績に優れ熱意にあふれる若手人材を店長に抜擢するなど、実力主義とやりがいと両立する風土が根付いている。また福利厚生面では、年に1度の社員旅行などがあり社内交流も活発だ。充実した労働環境で躍動する社員たちが接客力を高め、同社の未来を力強く切り拓く原動力だ。

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、オフィス機器外交販売
年商	27億円（2026年2月期見込み）
従業員	77人
拠点	福岡8店舗
関連会社	(株)BeautyPlus
URL	https://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	2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	外園

「社員の声」はP222