

二〇二二年、新たな飛躍へ！

代表取締役社長 田中秀司

年頭あいさし

新年明けましておめでとうございます！

昨年当社はmstyle・ショップ、iosポット全てにおいて猛スピードで出店して規模拡大を実現し中期ビジョンである「五十店舗体制」達成に大きく近づきました。（現状四十店舗！！）

規模拡大をしながら、運営品質をさらに磨いてゆく事はカントンではありませんが皆様が日々、ご自身の実力を磨く事はもちろん教育にも積極的に取り組んで下さって頂いているおかげで私達が目指している「運営品質も規模も日本一」の代理店に着実に近づいています

「私達は本当に日本一になれる組織だ」と強く実感できた一年だったと思います。

二〇二二年はさらに大きな変化が起きると予想しています。携帯電話代理店業界の代理店再編はいよいよ終盤を迎え、さらに激しく格差がついてゆく事でしょう。（この現象は、どの業界でも起きる事です。）どの業界でも、最後まで生き残り業界をけん引するプレイヤーは

「その業界内において、全方位で品質が高いプレイヤーで、その企業によって業界全体の品質を上げているような企業です。」（セブンイレブン、トヨタ、アパコ、ユニクロ…）

二〇二二年はその代理店としての使命でもある「運営品質」（販売力・MPS含めた本質的な）をさらに組織的に強化する為に

「採用・教育力」「社内コミュニケーションインフラ品質」「販売促進手法開発力」「イベントオペレーション力」「管理部門体制」をさらに磨き

千名体制でも日本一の「運営品質」が実現できる組織基盤を構築する一年と致します。

この業界において

「理想的な代理店って、どこですか？」と問われた時に、誰もが

「田中電子さんですね。正直レベルが違います。」と言って頂けるような姿を目指し「良い仕事」を引き続きコツコツと…本当になれると思います。運営品質も規模も日本一の代理店。そして日本の「携帯電話業界」全体を私達によってより良い業界に成長させて参りましょう！！

本年も元氣良く！宜しくお願い致します！！

新年あけましておめでとうございます。

昨年は、新型コロナウイルスの蔓延により経済や社会生活に多大な影響が及ばれました。これまで当たり前だと思っていた日常生活が一変し、人と人との接触が制限される事態が続きました。

多くの業種が低迷している中において、私たちの情報通信産業は全業種の10%を占めています。これはなんと日本で一番大きな産業です。特に営業利益のトップテン企業の中には、NTT、ドコモ、KDDI、ソフトバンクグループのキャリアが常にランクインしています。これはすごいことですね。

今やほとんどの企業が、刻々と変化する市場環境への対応やそれに合わせて自分たちの働き方、生活スタイルも変えていくことが必要になっています。当社もテレワーク、オンライン会議を頻繁に行い、急速なデジタルシフトを模索した一年でもありました。結果としてオンラインでの会合や面談が場所や時間にとられないスタイルを確立したことで、今まで以上に社員同士の連携も取れて関係性も強まったと思います。この関係性こそが人材の育成にもつながり当社の強みであると思います。

今年も携帯電話販売代理店の淘汰は進んでいくと思います。この競争下の中で自分たちの強みを活かして、勝ち残り、名実ともに田中電子はトッププレイヤーであることを証明していきましょう。

多くの代理店において店舗数が減る方向の会社が多い中、au、UQ合わせて四十店舗体制を築きました。次は中期ビジョンである五十店舗体制を目指しましょう

専務執行役員 富樫和行

