



ワイヤレスジャパン2022

田中社長かく語りきー



「1001面談」があります。
③下限品質の底上げについては、「田中電子質チエック」の仕組みがあります。定期的な「コンプラチエック」やスキルチエックに加え、接客エテの役職者ダブルチエックを行っています。

「凡事徹底」という言葉は、平凡で当たり前のことを突き詰めて行うことや、他の追従を許さないレベルまで高めることを意味します。田中電子の取組は、地道ではあるが、商いとしての基本は凡事を徹底して行うという取組です。

田中社長の他にピアズ代表森氏、SATIO 式グループ代表齊藤氏がそれぞれ講演しました。

(テレコミュニケーション8月号抜粋)

が会見し、障害の影響が通話で2316万人、データ通信が775万人以上と、のべ3091万人以上に及んだことや、障害の原因に設備のメンテナンスをするときの設定にミスがあったことなどを説明します。

また、契約上では補償の対象は、24時間以上まったく通信サービスが利用できなかった人」となっています。が、KDDIは、この補償の対象とならない人にも、おわびなどの対応を検討しています。

この件で、携帯電話は国民生活に極めて重要なインフラであることが認識されました。私たちも、販売代理店として社会にとって重要なポジションであることを見直し、

に明に推奨されるという声も届いています。歯を食いしばって誠実な販売を行っているショップが淘汰されているショップが淘汰され、グレーな販売を受け入れたショップが生き残るような業態がどうして誇りを持つて働ける業界になれるのでしょうか。

そこで、「競争ルール検証WG」第三十二回会合では、足元の転売ヤー対策として、以下に示す具体的な対策例をいくつか挙げ、そのような実効性のある対策を着実に実施することをキャリアに求めました。①事業者において、割引の対象となる端末を「一人一台」に限定②端末販売サポートプログラムを組み合わせた形とし、一定期間後に端末の返却を前提とするようにして、転売のインセンティブを抑制③家電量販店において、転売目的の購入を断ることを販売方針として定め、例えば当該量販店の会員情報に基づく購入履歴確認を行う④②はソフトバンクが、③はソジマが行っている対策であり、それぞれ相対的な効果が出ているといえます。これらの転売ヤー対策がAMNOで着実に実施されれば、「自社路線回し」などの不適切な販売も一定程度抑止されるだろう。その結果、誠実な販売を行っているショップが淘汰されるという不条理の解消も期待できます。

そのような販売の適正化が行われることを前提とした上で、「冬の時代」を乗り越えるために必要な視点のひとつを当社の現状と合わせてながら田中社長が説明しました。

その内容は、
①成果が上がる考え方・やり方としては、「寺小屋式研修会」が挙げられる。毎週2時間、社員は4グループに分かれ、月1回参加)行われる研修では、顧客対応力強化研修や高業績スタッフへの賞賛の前に、社長講話として、業界動向や同社の経営理念・ミッションの落とし込みを行っています。
②確実なインフラ・実行としては、「田中電子流

KDDI、大規模通信障害発生!

2022年7月2日(土) 1時35分に大規模な通信障害が発生しました。auの携帯電話などが不通となった過去最大規模の通信障害です。119番などの緊急通報にもつながらなくなり、重大な影響を及ぼしました。KDDIは29日午後、社長

(余談)
KDDI高橋社長の記者会見の評価がすごがる良かった。記者もお客様も敵ではない。記者の向こうにいるお客様へ語りかけるように、全ての質問に答え切る。極力難しい言葉を使わない。主語と述語を明確にし、丁寧に説明しながらも、余計なことを言わない。事実を答え、憶測を口にしない。糾弾する意見にも感情的にならない。

リックテレコム主催「ワイヤレスジャパン2022」が五月二十五〜二十七日の三日間、東京ビッグサイトで開催され、連日五千名以上の来場者で会場は賑わいを見せました。その中で携帯 電話販売代理店向けセミナーが開催されました。今年のテーマは「デジタル変革時代におけるスマホ流通販売ビジネスの在り方」です。キャリアからの手数料収入が急減し、「冬の時代」を迎えている販売代理店が、急激な事業環境変化に適応し、「春」を迎えるために必要な3つの視点のうち一つを田中社長が「携帯 電話業界で働くスタッフたちが、誇りを持って働ける業界に変革する」というビジョンの元に講演いたしました。

転売ヤー対策として、総務省は様々な会合を設けています。「競争ルール検証2022」「消費者保護ルールの在り方に関する検討会」。消費者保護、適合性原則の観点から、ポータイン偏重

の手数料体系、高すぎる目標設定(オプション販売を含む)を問題視し、キャリアに対して、代理店評価指標の見直しを求めるという方向性を確認しました。

キャリア間のスイッチングコストが限りなくゼロになった市場において、ポータイン獲得競争になること自体は予想されていました。しかし、高すぎるポータイン獲得目標を達成するため不適切な販売が行われているとすれば、それは看過できることではありません。

出張販売において、「自社路線回し」のような不適切な販売や適合性の原則に反するような強引な販売を行うことを知りながら、不良イベント業者や不良ヘルパーを利用せざるを得ない代理店が少なくないと聞きます。もっと酷いことには、キャリアの支社・支店のルート担当から、このままではポータイン獲得目標を達成できず、ランクが落ち、店舗が閉鎖となるため、そのような業者を使うよう、暗