

現在、8千万の加入を数える携帯電話市場。その販売の現場に変化の波が押し寄せている。グループで年間270万台以上の携帯電話を販売し、公開企業として業界のトップシェアを誇る三井物産テレパークの宮崎重則社長は、「競争が激化し“戦国時代”となった今こそ、大きなビジネスチャンスが眼前にあるのです」と現在の状況を分析する。市場の成熟に伴い流通の柱である代理店の機能がより重要視されてきたのだ。

市場成熟は事業拡大のチャンス 携帯電話販売をコアに高収益体質へ



三井物産テレパーク代表取締役社長
宮崎重則

この4月に東京証券取引所市場第二部に株式が上場されました。おめでとうございます。株価は高値で推移しておりますが、上場を機に社内外に変化ができましたか。

宮崎 ありがとうございます。社員のモチベーションが非常に高くなってきているのを実感しています。私自身、上場企業としての社会的責務の重さを考えると身の引き締まる思いです。社員には、社会貢献(Contribution)、チャレンジ精神(Challenge)と創造性(Creativity)、企業統治(Corporate Governance)、法令遵守(Compliance)の「5C」を企業理念として、正々堂々と活動をするよう指導しています。

経営面でも従来からの高ROA(総資産利益率)を軸とした経営を推進して、現在5.7回の総資産の回転率をさらに高めて年に六毛作、七毛作できる体制を固め、株主の皆様、取引先の皆様に安心していただける強健な経営基盤を目指します。

携帯販売、本格競争時代が到来
市場の成熟化はむしろチャンス

御社の主軸である移動体通信市場の現在の状況を、どうぞご覧になっていますか。

PROFILE 1972年04月 三井物産入社。1974年12月 米国三井物産(株)ニューヨーク本店(原子燃料研修生)。1979年12月 米国三井物産(株)サンフランシスコ店勤務。1990年01月 物産アドバンスシステム(株)に転出、代表取締役社長就任。1992年10月 アダムネットワーク(株)に転出、取締役副社長就任。2000年01月 三井物産(株)中部支社・情報産業部長の任に就く。2001年03月 三井物産情報通信(株)現当社に転出、代表取締役社長就任。2002年10月 当社に転籍し、現在代表取締役社長。

宮崎 携帯電話の保有台数が8千万台を超え、市場はやっと成熟段階にきました。一部のアナリストの方から成長期から成熟期に移行したことで市場の先行きを心配する声を聞くことがあります。しかし、私は販売業界の実情は全く逆だと考えています。

まず、市場の成長率が鈍ったことよりも、買替え意欲が旺盛な8千万台の市場が目の前に存することが重要です。平均の買換えサイクルが2年弱ですから、毎年4~5千万台の需要を確実に産み出してくれるわけです。また、私どもの業界は、今まで急激な成長の波に乗り遅れないことを最優先にしてきたこともあり、効率化をおこなう余地がまだまだたくさんあるということも重要なポイントです。システム化や効率化を行えば、驚くような高収益事業へ改善することも可能なのです。

御社のような、販売ビジネスを取り巻く環境にも変化が生じている。

宮崎 そうです。とくに、われわれが主戦場としているリテールビジネスは、いよいよ「戦国時代」に突入したと考えられます。急成長の時代には1店舗のみの一次代理店というミニマムな形態でも経営が可能でしたが、今後ますます競争の激化が想定されるなかでは他の小売業と同様に「規模」と「専門性」が優劣を左右する状況となってくるのではないのでしょうか。それが、現在進んでいる業界再編を後押ししていると考えられます。

資本力、組織力、情報力が
激戦を勝ち抜く決め手に

“戦国時代”を勝ち抜くために必要な要素を挙げるとすれば、

宮崎 資本力、組織力、情報力

の3つが決め手になってくるでしょう。

当社の場合、資本力は安定した経営基盤に加え、株式上場によって資金調達力が飛躍的に向上しました。

販売組織という

面では、2001年に三井物産系の電話販売会社三社を統合し、業界に先駆けて全国ネットの販売網を構築しました。現在では74店舗の直営ショップに加え全国500店舗の代理店ショップのほか、有力家電量販店等とも取引関係にあり多様な販売網を有しています。独自の新たな販路としてコンビニエンスストアでプリペイド型携帯電話を流通させることにも成功しました。

最後の情報力ですが、全ての主要通信キャリアとの密接な関係を維持できている点は大きいですね。最近グループに加わったJRCモビデックの販売網を含めると、ちょうど通信キャリア別の市場シェアに比例したバランスのよい販売体制となります。そういった基盤があるからこそ、通信キャリアの皆様にも信頼をいただけるのではないかと自負しています。

M&Aや業務提携を通じて
パートナーとWin-Winの関係に

お話にありましたJRCモビデックには業界内外から注目が集まっていますが、

宮崎 JRCモビデックの案件は当社にとって非常に価値があるものでした。



グループとしての店舗配置の地域バランスも向上しましたし、物流やマーケティングについて当社の手法を導入することにより収益性を向上していく計画です。

今後、M&Aや事業提携は積極的に進めていきます。私どものグループの一員となっただけで、二次代理店として傘下に入っただけで、先に話した資本力、組織力、情報力という3つのメリットを享受できるようになります。われわれとパートナーがともに繁栄でき、「三井物産テレパークと組んでよかった」と言ってもらえる「Win-Win」の関係を築きたいですね。

最後に宮崎社長のビジョンをお聞かせ下さい

宮崎 移動体通信、マイラインをはじめとした固定系通信など足元の事業を固めるだけでなく、新規市場に挑戦する気概も忘れないようにしたいですね。実際、いくつか新事業に向けたリサーチも始めており、ビジネス性が見えた段階ですぐに動けるように取組んでいくつもりです。従来の枠組に囚われない自由な発想を大切にしていきたいですね。

お問い合わせ先
三井物産テレパーク株式会社 経営企画部
〒112-8561 東京都文京区後楽1-4-27
TEL 03-5804-7090 FAX 03-5804-7330 URL <http://www.mitsui-telepark.co.jp/>