

インタビュー 5

宮崎 重則氏 | テレパーク 代表取締役社長

## 攻めの経営で2桁シェアを実現

これからの販売代理店には、3つの要素が必要だと考えています。第1に「資金力」。端末の単価が上がり、在庫負担が大きくなっていることから、資金がなければまとまった台数を買うことはできなくなっています。

第2に「組織力」。現状、auとソフトバンクモバイルは1社化されており、我々のような広域代理店の「組織力」をフルに活かして販売活動を展開していますが、NTTドコモも2008年7月に地域会社8社が1社化されます。そうなれば、全国を網羅する強力な販売組織を有することがますます重要になり、我々の活躍する場がさらに広がると考えています。

第3に「情報力」。総務省のモバイルビジネス研究会の報告書通りに日本でも2010年にSIMロックが解除されれば、世界の端末メーカーとの競争が始まります。そうなると、国内の知識だけでなく、ワールドワイドな情報も必要になります。

販売代理店業界はまさに戦国時代で、武器である資金や組織、情報なくしては戦えなくなっています。市場の拡大期には中小の代理店でも十分な利益を出せたのですが、成熟期にはボリュームインセンティブや在庫負担を考えると、大手の2次店に加わる方がメリットがあります。こうしたことから、地場系の中小代理店が広

域代理店の傘下に入るグルーピングが進んでいます。

### 今は種まきの時期

テレパークとしては、今は「種まき」の時期だと考えています。上場して8期連続増収増益を達成し、すでに成熟した会社のように見られますが、登山にたとえるとまだ富士の登山口に着いたばかり。数年後に花や実を付け、収益をアップさせるために種をまく必要があると思います。

種をまくとは、シェアを伸ばすことです。当社は業界1位といわれますが、トータルシェアは約8.4%で、少なくとも2桁以上のシェアを持たなければリーディングカンパニーとはいえないと考えています。

幸い、当社には種を買う(販売代理店を確保する)資金があります。先日も、テレコム三洋を子会社化しました。そのために相応の資金がかかりましたが、将来の成長のために必要な投資であると考えています。重要な販売先である量販店についても、お互いが成長するために資金を投入し、販売拠点を増やしていきます。

当社の中期経営目標「Challenge 5000」では、08年度末に売上5000億円、シェア10%達成を目指しています。1年間に0.5%程度は自力でシェアを増やすことが可能ですが、それだけ



●テレパーク  
三井物産系列。全国に169店舗(現テレコムパークを含む)を展開する。

では目標を達成することはできません。今回のように良い案件に出会うことが必要です。

通信業界ではFMCに向けてさまざまなことを検討していますが、当社も2桁シェアを確保して磐石な体制を整えた上で、新たな事業の展開も視野に入れていきます。

その他の課題としては、法人営業を強化することです。現在70名体制ですが、今期中に人員を倍増し、来期は十分な体制で戦いたいと考えています。

また、携帯端末は完全な説明商品になってきており、販売側はお客様に納得していただけるまで、料金プランなども含めて十分に説明することが求められています。個人情報漏洩の防止など、法令遵守・内部統制の観点からも販売スタッフのレベルアップが不可欠です。

スタッフの充実なくして戦っていくことはできないと考え、今後もよりいっそう社員教育の強化・充実を図っていきます。