

人に迫り、人を結ぶ

経済界

2021 May
定価 850円
5月号

令和3年3月22日発行・発売
(毎月22日発行・発売)
第56巻5号(通巻1140号)
昭和45年9月3日
第3種郵便物認可

特集

逆境に生きる

為末 大 Deportare Partners代表
池上一夫 長谷工コーポレーション社長
星崎尚彦 ビジヨナリーホールディングス社長
小野文明 nmsホールディングス社長
堤 浩幸 フィリップス・ジャパン社長



総力特集

注目企業 2021

インテック

https://www.intec-inc.jp/



松島慎治社長

〔生年月〕1976年5月28日 〔出身地〕兵庫県伊丹市
〔趣味〕世界遺産めぐり、ゴルフ、ウェイクサーフィン

顧客紹介率 100%を誇る電気に関する 経費削減と防犯カメラのプロ集団

全国8千社に及ぶ顧客すべてがお客さまからの紹介という信頼と実績を武器に、時代の流れを掴んだ提案で躍進するインテック。万全のアフターサービスで顧客との「一生のお付き合い」を実現している。

—— 省エネ・電気に関する
コンサルティングとは。

松島 電気料金は節約から改善の時代になりました。従来のように使い手が我慢するのではなく、電力会社の制度を上手く活用すれば賢く電気代を削減することができます。当社は複数の電力会社と連携し、電力自由化時代の流れに沿った提案を行っています。

—— 売上アップにもつながるといふ改善型防犯コンサルティングとは。

松島 万引きや従業員の不正を減らして利益を守りたい、というのが従来の防犯カメラ

を導入するきっかけです。しかし、当社が提案するのはそれだけではなく、売上アップにもつながる改善型の防犯コンサルティングです。例えば、

どの商品がどの順番で売れていくか、来客の動線はどうなのか。カメラを導入して把握することで、柔軟な接客サービスの提供が可能になります。応用方法は無限大であり、当社が導入後の活用方法をコンサルティングし、売上アップのサポートをします。

—— 御社が目指す顧客との「一生のお付き合い」とは。

松島 インテックではお客さま

まと「一生のお付き合い」をさせて頂きたいという想いから、ご契約いただいたすべてのお客さまに毎年無料で定期点検を実施しています。こうした取り組みを行っているのは業界でも当社だけであり、万全のアフターサービスと定期的にお客さまのニーズをお伺いすることが、新たな商品・サービスの開発にもつながっています。

また、継続的に質の高いサービスを提供するため、社内教育で知識と技術の向上を常に行い、お客さまの課題解決に即時対応しています。チームワークを大切に、全社員の誕生日祝いをするほどアットホームな社風がお客さまへのサービス向上にもつながっているのかもしれない。

—— 100%紹介で顧客を拡大している秘訣は。

松島 すべてのお客さまへの無料点検時に、導入後のメリットを定期的にご説明することで、年数を追うことに忘れがちなメリットを必ず実感して頂くことができます。導入効果を実感し、本当に喜んでいただくことで、次のお客さまをご紹介いただけるのです。これからもお客さまの満足度を最大化することで、顧客の拡大を目指していきます。

【設立】
2003年6月
【資本金】
1000万円
【従業員】
46人
【所在地】
大阪市淀川区