

株式会社ベスタス

-業 種：不動産業
-所在地：神奈川県横浜市
-従業員：64名



**「固定も携帯もソフトバンクにし、費用を3割以上削減。
電波対策もしていただき快適に利用しています」**

ベスタス管理センター 外山圭一さま 富成季世さま 塩野亮さま

(株)ベスタスラボ 機動部係長 大島淳さまと、(株)ベスタス管理センタースタッフの塩野亮さまに、ソフトバンクモバイル(以下 ソフトバンク)の携帯電話を選んだ理由などを詳しくお聞きしました。

ベスタスグループについて

神奈川・横浜エリアで、賃貸マンション・賃貸アパートの入居者募集・管理を専門としている企業グループ。管理業務を担当する(株)ベスタス、募集業務を担当する(株)ベスタスコミュニティ、リフォーム・工事を担当する(株)ベスタスビルド、グループの総務・経理を担当する(株)ベスタスラボの4社からなる。

URL:<http://bestus.co.jp/>

「おとくライン」とあわせて加入し72台の携帯電話を活用

— これまでの携帯電話の利用状況をお教えてください。

2004年までモバイル端末は何も使っていませんでしたが、2005年から約80台のPHSを使っていました。2009年8月より、PHSからソフトバンクの携帯電話に切り替え使用しています。

具体的には「ホワイトプラン」と、ソフトバンクテレコムの固定電話「おとくライン」と通話無料になる「ホワイトライン24」にも加入し、72台の携帯電話を使っています。そのうち10数台は「パケットし放題」にも加入しています。



ベスタスグループ本社

— なぜ携帯電話に切り替えたのですか？

一番大きかったのは、故障が多かったことです。なぜかマイクがずれノイズが増える故障が頻発し、毎月のように交換をお願いしていました。弊社は6つの店舗があるため、回収も含めその手間ひまは馬鹿になりません。また、やはり電波が微弱なせいか、客先の物件の環境によっては、使えないこともよくありました。

切り替えてから故障は皆無、費用も3割以上削減

— ソフトバンクに決められたのは、どういう経緯からですか？

ちょうど替えたいと思っていた頃に、携帯電話の代理店さんから何社もアプローチがありました。実は、当初は他社で決まりかけていたのですが、社内稟議で相見積もりが必要となりお願いするなかで、対応がよかったのがソフトバンクさんでした。

他社は毎日のようにひっきりなしに電話がありしつこかったのに対し、ソフトバンクさんは、社内の稟議や進行にに応じて、いいタイミングでいつも連絡・調整してくださいました。

費用面も含め、変な駆け引きがなく信頼できたことも大きいと思います。提案や説明もわかりやすかったですね。「おとくライン」とのトータルバランスもよく、最終的に確実に費用対効果が高いと判断できました。

— 実際に切り替えてからは、いかがでしたか？

まず、端末の故障がなくなりました。これまでに、ただの1台もありません。また、以前は端末を全社員に配布し、さらに部署毎の社内通話用も用意していたため台数が多かったのですが、「おとくライン」を入れてからは、社内では固定電話を使うようになり、台数を減らすことができました。



切り替えの経緯などを話してくださいましたベスタスラボの大島淳さま

費用も、以前より3割くらい減りました。最近「外からかけるときは固定電話へ、外へかけるときは固定電話から」という使い方を徹底させているので、半減とまではいなくても、もっと減っているかもしれません。

「小型電波中継機（リピータ）」の無償設置で不安はなく、本社内でも快適に利用

— つながりにくさの点で、問題を感じたことはありますか？

当社の本社ビルは傾斜地にあり、奥が壁で詰まったつくりになっているので、PHSのときは室内に基地局をつけていました。ソフトバンクに変わってからは、着信できないことや、着信があっても通話ができないこともありました。これは環境上の問題なので、どの会社の携帯電話にしても大差ない気がします。

実際には、「ホワイトプラン」だけでなく固定電話の「おとくライン」にもあわせて入り、本社内の発信着信は固定電話に統一しました。そのため、当面大きな問題はなく、室内でつながりにくければリピータは付けてもらえるとのことのお話もありましたので、ソフトバンクに決めることに不安はありませんでした。

— その後、リピータは付けられたのですか？

はい。こちらの都合でお願いするのが遅くなりましたが、本社内3箇所にもリピータを付けていただきました。ちょうどその頃、法人窓口（ビジネスコールセンター）ができ、その指示に従いお願いしたところ、スムーズに対応してもらえました。

設置費用は一切かからず、リピータの維持費として電気代を負担するだけでいいとのことでした。おかげで、その後は、本社にいるとき携帯電話あてに電話が来ててもすぐに通話ができるなど、快適に利用しています。

修繕要望箇所を携帯で撮影し、すぐに業者に写真送付

— 他にソフトバンクにして変わったことはありますか？

インターネット接続は、当初3カ月無料のサービスが提供していましたが、その後不要と思い解約したら、社員から問い合わせが多数来ました。物件管理の外回り担当者は、修繕要望箇所などの写真を撮って、直接業者に送ったりしていたのです。そこで、外回り担当者の携帯電話10数回線分だけは、「バケットし放題」にも加入しているという訳です。

また、CD-ROMで提供されている「ソフトバンクユーティリティ」を使って電話帳がパソコン管理できるので重宝しています。これは、実はPHSのときにも同様なソフトはあったのですが、操作が複雑で使い勝手が悪かったので、結局使わずじまいになってしまいました。

他では、SMSも便利ですね。SMSでは、誰それから電話がありましたとか、手の空いたときに電話をくださいといった簡単なメッセージのやり取りに活用しています。電話だと受ける方もあせったりしますが、メールなら余裕をもって対応できます。

そんな訳で、前よりかなりよくなったので、今現在は不満なことは何もありません。何かあっても法人窓口で電話すればすぐ対応してくれるので、



「今現在不満は何もありません」と語るベスタス管理センターの塩野亮さま

iPhoneやiPadは安易に導入しないが、ゆくゆくは必要に

— 今後について、計画やお考えはありますか？

最近では、iPhoneやiPadを使っている人が増えてきました。たぶん、私たちも、ゆくゆくは必要になって使うことになると思います。ただ、使い方を考えないで安易に導入してしまうと、機器に頼ってしまい、個人の能力開発や成長を妨げる危険性もあると思うのです。だから、当社は車にもナビは付けていません。付けるとついつい頼ってしまいますからね。でも、iPhoneやiPadは、将来的には、きっと持っているのが当たり前になって来ると思います。その日は意外と近いのかもしれないですね。

※ 取材日時 2011年1月

※ 本文中の数値、情報はいずれも取材時のものです。