



## 「社員に連絡事項を一斉送信、 メールが社内掲示板の役割を担っています」

八正建設株式会社 代表取締役社長 樋口 佳史さま

八正建設株式会社 代表取締役社長 樋口佳史さま、管理統括部 課長 樋口暁子さまに、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や活用方法などを詳しく聞きました。

### 八正建設株式会社について

東京の練馬区、中野区、世田谷区、杉並区を主要エリアに、戸建ての分譲住宅を手掛ける住宅建設会社。練馬、中野、世田谷ではトップクラスの建築販売実績を誇る。社名の「八正」は釈迦が説いた8種の徳である「八正道」に由来し、正しく見る、正しく思う、正しく生活するなど8つの正しい道を経営理念に掲げている。

URL：<http://www.hassho-kensetsu.co.jp/>

### 業務内容と特徴

#### 一 業務内容と特徴について教えてください。

東京の練馬・中野・杉並・世田谷で、在来工法による2階建てを主流にした住宅を建設・販売している会社です。土地を仕入れて住宅を建て、お客さまに買っていただく、いわゆる「建て売り」ですね。また建物の着工前にご契約頂きますと、お客さまと打ち合わせの上、ご希望のプランにて建築します。地域密着を信条にしており、練馬の住宅分譲では毎年トップクラスの実績があります。去年は中野、世田谷でもトップになりました。

当社が主要エリアにしている4区は建て売りの需要があり、何かあったときでも会社から1時間以内に伺える範囲です。だから、この地域に絞り込んでいます。

#### 一 前は地主さまの資産運用として、アパートの建設・管理も手掛けられていたようですが――

今年の6月で創業23年目となりますが、時代の流れで、昔とは資産運用のあり方が変わってきたんですね。

今もアパートの建設管理業務は行っていますが、アパート経営の収益性が下がってきており、地主さんは土地を売却することを望まれています。

また、金利も低水準にあるので、年収500万～1000万円の人が賃貸住宅に住んでいる場合、月々の家賃支払いと同じ負担で3000万～4000万円の住宅ローンが組めるんですね。だから、今は車を買うなら家を買うというのが流れになってきています。

この業界も時代の流れでめまぐるしく変わります。当社も、リーマンショック前には支店の数が6まで増え、年間の販売も300棟まで拡大していました。そのときにソフトバンク携帯電話を導入したのですが、1年も経たないうちに流れが変わり、今は支店の数を2まで集約し、販売棟数も半分に絞っています。

### 出退勤管理でソフトバンク携帯電話を導入

一 では、ソフトバンク携帯電話を導入されることになった経緯を教えてください。

2008年6月にソフトバンク携帯電話を導入しました

が、最も大きな理由は社員の出退勤管理をするためでした。それまではタイムカードを使っていましたが、支店の数が6支店まで増え、社員の数も多くなったことから、本社で出退勤を一元管理したいと考えました。

GPS機能が搭載されている携帯電話なら15分刻みで正確に出退勤管理ができるということで、当時72名いた社員に1台ずつ携帯を持たせたわけです。

#### — ソフトバンク携帯電話を選ばれた理由は何だったのでしょうか。

他の通信会社のプランと比較検討しましたが、GPS機能が搭載されていて一番安いのがソフトバンク携帯電話でした。



樋口暁子さま

#### — ソフトバンク携帯電話を導入される前は、業務での携帯電話利用はどうされていたのですか。

個人の携帯電話を必要に応じて使っていました。携帯電話を使う頻度の多い営業や施工関係の社員約20名には、通信手当のようなものを支給していたのです。この負担もあったので、社員全員に会社の携帯電話を持たせても、コスト的に安くなるのではとの期待もありました。

#### — ソフトバンク携帯電話を導入された効果はいかがでしたか。

コストは変わりませんでした。導入前は個人の携帯電話をよく使う社員約20名に合計で40万円程度の手当を払っていました。導入後は72名の社員全員に携帯電話を持たせましたが、72台合計で毎月の通信費が約40万円でした。

コストは一緒ですが、これまでと同じ費用で全員に携帯電話を持たせることができ、出退勤管理もきちんとできるようになったわけですから、導入効果は十分あったと思います。特に、社員全員の出退勤が本社のパソコンで一元管理できるようになったのは大きいと思いますね。

### 連絡事項を社員にメールで一斉送信

#### — 現在のソフトバンク携帯電話の契約はどうなっていますか。

現在も社員全員に持たせていますが、業界の環境変化で支店の数を減らしたので、契約台数は42台に減少しています。ホワイトプランの契約ですが、20台についてはソフトバンク以外の通話料も半額になる「Wホワイト」にして、社外との通話が多い社員に持たせています。

また固定電話についても13回線をソフトバンクテレコムの「おとくライン」にし、うち2回線はソフトバンク携帯電話との通話料が無料になる「ホワイトライン24」の契約にしています。

#### — 現在は携帯電話をどのように活用されていますか。

支店の数が減ったのを機に、出退勤管理に使うのはやめています。

現在、1番多い使い方は、社外に多数いる協力業者とのやり取りですね。つぎに多いのが現場と本社の連絡でしょうか。

メールの利用も多いです。社員同士が連絡のためにやり取りするほか、会社から社員への連絡にも使っています。社員全員が見ることのできるサイトや掲示板などを持ってないので、メールで連絡事項を一斉送信できるのは嬉しいですね。ほぼ毎日、送信しています。

#### — 現在のコストはどうなっていますか。

42台で月25万円くらいですね。

#### — 使われる社員の方たちの反応はいかがですか。

最初は、2台持つのが嫌だから自分の別会社携帯電話に転送する社員、ポケット通信料が2万円を超える社員もいましたが、3年経過する間に、みんなで決まりを守ろう、きちんと使おうという姿勢が浸透してきましたね。

### 今後の展開と要望

#### — 今後、スマートフォンやタブレット型携帯端末などの利用は考えていらっしゃいますか。

社長はスマートフォンを使っています。機能や使い勝手が良いければ、社員の携帯電話もスマートフォンに代えたいとは思っています。ただ、個人でスマートフォンを持っている社員も増えているので、そのあたりの兼ね合いがどうかですね。

また、タブレット型携帯端末も会社で1台、受付のところにフォトフレーム的に置いています。現在、どういう使い方ができるのか情報収集している段階ですが、新しく良いものは取り入れていきたいと考えています。

#### — 3年間ソフトバンク携帯電話を使ってこられた評価はいかがですか。また要望があれば教えてください。

特に問題なく使ってきましたね。固定電話（おとくライン）とも連携が取れているのもいいと思います。今後ともよろしくお願いします。

※取材日時 2011年4月

※本文中の数値、情報はいずれも取材時のものです。