

金子乳業有限会社

-業 種：卸売業
-所在地：東京都足立区
-従業員：40名



**「毎月の電話代が27万円からなんと7万円に激減。
一斉メールの活用で業務効率も大きくアップしました」**

金子乳業有限会社 代表取締役 金子 誠さま（前列右）

金子乳業有限会社 代表取締役 金子誠さまに、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。

金子乳業有限会社について

関東一円を販売エリアとする乳製品の卸売会社。1974年明治乳業の販売店として創業。いまでは大手乳業メーカーの製品はほとんど扱い、それが強みとなり、スーパーや商店の棚割りなど積極的に提案。宅配事業も展開している。事業所は東京都足立区の本社と埼玉県八潮市の物流センターの2箇所。

URL : <http://www.kaneko-milk.com/>

ソフトバンクの携帯電話を本社で5台、配送センターで6台活用

一 携帯電話はこれまでどのように利用していましたか。

実は、私とモバイルとの付き合いはとても長く、携帯電話がまだ登場する前の「ショルダーホン」だった頃から使っています。そんな経緯もあり、個人でも会社でも、携帯電話は長らく他社のものを使用していましたが、2008年にソフトバンクに切り替えました。

現在はソフトバンクの「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」との通話料が無料になる「ホワイトライン24」にも2回線加入し、11台の携帯電話を使っています。本社にある5台中3台は社員共有で、6台は配送センターの配達員用です。

一 何がきっかけで、ソフトバンクに切り替えたのですか。

替えたきっかけは、弊社のコピー機のリース・保守をお願いしている会社からソフトバンクの携帯電話の提案があったことです。ちょうど、法人向けの無料通話プランが始まった頃だと思っています。その会社はコピー機のトラブルがあると、

10～15分くらいですぐに駆けつけてくれます。対応が迅速かつ丁寧で、信頼できたのが大きいですね。やはり一番大切なのはフォローです。

来てくれた担当の方の説明もとてもわかりやすかったですし、弊社のこれまでの請求書のデータを全部くまなく見て、「この番号はこのプランがいいですよ」と番号毎に提案してくれたのが印象に残っています。そのため、他社との比較はしませんでした。

実は、携帯電話に限らず、電話での売り込みは多いのですが、私にとっては、こうした売り込みはトラウマのようになっている部分があります。名の知れた会社だからと信用して来てもらうと、電話をしてきた人とは違う人が来て、ものを売りつけようとする。電話をした親会社とは別の子会社の人で、結構強引だったりする。そうした経験もあり、いつもメンテナンスしてくれる会社からの提案だったので、安心して話を聞くことができました。実際、対応はとてもよく、スムーズに契約まで進められました。

機種選びのときは迷いましたが、一番簡単でオーソドックスな機種をリクエストしたところ、弊社の使い方まで調べてくれて、いい機種を提案してくれました。また、本体のカラーは、社員ひとりひとり好きなものを選ばせてもらいました。おかげで愛着がわき、大事に扱うので、これもよかったと思います。

落としても他社のものよりも壊れにくいと感じています。ちなみに、専務だけ、本人のたつての希望で、スマートフォンを使っています。結構楽しんでいろいろ試しているようです。

電話代がかさむのは当たり前でやむを得ないものと思っていた

— 切り替えてからは、費用はどう変わりましたか。

何よりも電話の経費が劇的に下がりました。これまで毎月27万円くらい支払っていたのが、7万円程度になりました。なんと3分の1以下です。これはすごいことです。電話代は、以前から大きな負担になってはいたのですが、長年使ってきたので、その程度は当たり前でやむを得ないものかと思っていました。切り替えたおかげで、料金を気にせず何でもじっくり話せるようになり、気が楽になりました。

— 業務効率などでは何か変化はありましたか。

ソフトバンク同士の携帯メールのやり取りは24時間無料なので、メールを積極的に活用しています。実は、日に15回くらい社員に一斉メールを送っています。昨晚も雪が降って配達に支障がないか心配だったので、路面凍結に注意し、何か気になる点がある場合は返信するようにメールしました。

送信先はグループ分けしており、今回は配達担当だけに送信しました。全員が返信するとメールの数が増えて読むのが大変なので、特に問題がなければ返信は不要というルールにしています。それでも、1日に来るメールの数は、40~50件くらいになります。

宅配・営業・事務・物流部門それぞれ、報告や連絡はこのメールでほとんど済ませていますので、いつも全体が把握できるようになり、業務効率は大幅にアップしました。連絡網としても手軽なのでとても気に入っています。



一斉メールを積極的に活用する金子さま

駅の近くでは関東一円どこに行っても他社より感度がいい

— 携帯電話のカメラ機能は活用していますか。

カメラ機能は、配達で事故があったときや商品にトラブルがあったときに記録として使っています。商品陳列なども撮りますが、資料や提案用には画質がいまひとつですね。最近の機種はカメラの画素数も高いようですが、そうした端末は価格も高いので、活用はまだその程度にとどまっています。

— 他には、使い方で工夫していることはありますか。

事務所内で共有の携帯電話は3台ありますが、それを含め社員が持っているのはすべて同じ機種ですから、充電器は個人所有にせず社内のあちこちに置き、いつでも充電できるようにしています。配達担当には、車内用充電器や運転しながらでも使えるイヤホンを買ってきて配布し、電池切れなく常時スムーズに使えるようになりました。

— つながりにくさの点で、問題を感じたことはありますか。

地方に行くにつなかりにくいことは、たまにあります。ただ、配達の場合、行っている地域を見れば、場所的につながりにくいことは想像できますので、日常業務のなかでは問題を感じたことは何もありません。

むしろ、駅の近くなどでは、関東一円どこにいても他社より感度がいいですよ。声をはっきりしている。すぐにかかり、タイムラグも少ないと感じます。

今後商談時にiPadを商品陳列の棚割提案に使いたい

— 今後の課題は何かありますか。

社員に携帯電話を貸与するときの管理の問題があります。他社の携帯電話のときから数えて、これまでに3回、失くしたり壊したりしたことがあります。社員に貸与するとき、破損や紛失時は本人の責任として弁償させたいのですが、なかなかその費用を請求できません。次回の機種交換時には、社員との契約文書をつくり明確化したいと思っています。ソフトバンクさんでも、社員貸与時用の契約フォーマットを用意してくれるといいかもしれません。

— 今後の要望や展望についてはいかがですか。

実は、個人的に他社のスマートフォンを買って商談でも使えないか試してみました。難しくてうまく使えず、しまい込んでいます。ただ、iPadは、とても使いやすいので、今後商談時に、商品陳列の棚割提案に使ってみたいと社内で話しています。とくにこれからの時期は、新製品が多くなり提案機会も増えるので、前向きに考えていきたいですね。

※ 取材日時 2011年2月

※ 本文中の数値、情報はいずれも取材時のものです。