



「グループ内通話が無料なので、無線のように携帯を使っています」

株式会社エム企画 経理部 土屋 貴弘さま

株式会社エム企画 経理部 土屋貴弘さまに、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の仕方などを詳しくお聞きしました。

## 業務内容と携帯電話の役割

### — 業務の内容を教えてください。

マンションやビルなど建物内部の電気配線を手掛ける電気設備工事の会社です。主にゼネコンが手掛ける新築工事で電気工事を担当しています。わかりやすく言うと、照明やエアコンなど電気を必要とする機器・設備を、コンセントに差し込めばすぐに使えるようにするインフラ工事ですね。電気関係はすべてやります。

### — 特徴、強みはどのような点ですか。

この業界では、普通は工事を管理する会社がゼネコンから受注し、実際の工事は施工を専門に行う会社に下請けさせることが多いです。しかし当社の場合は、管理と施工を一括して請け負うという特徴があります。

### 株式会社エム企画について

東京都内を中心に、マンションやビルなどの屋内電気配線を手掛ける電気設備工事会社。メインは新築工事だが、メンテナンスやリニューアル工事なども請け負う。管理と施工を一括して請け負えるメリットを生かし、ゼネコンや大手通信インフラ会社などから直接受注している。創業は1995年。

一括して請け負うことでコストを抑えることができ、価格競争力が出てきます。それだけでなく、現場の管理者と実際に工事をする職人さんとのコミュニケーションがスムーズにいくので、品質管理がきちんとでき、スピードも上がります。

### — 業務の中で携帯電話の果たす役割を教えてください。

現場を抱える業態ということもあり、もう携帯電話がないと仕事が成り立たない状況ですね。現場での指示や連絡、現場と会社のやり取り、現場と社外のやり取りなど、メールを含めてあらゆるシーンで携帯電話が使われています。限りなく無線に近い使い方です。

特に現場では、大声を出せば聞こえる距離でも工事の音で声が届かない場所での作業もあるので、本当に無線代わりによく使っています。

## ソフトバンク携帯電話の活用状況

### — ソフトバンク携帯電話の契約状況を教えてください。

8台の携帯電話を契約しています。すべて「ホワイトプラン」に加入しており、そのうちの4台はソフトバンク以外の通話料も半額になる「W ホワイト」に加入しています。

また、固定電話2回線をソフトバンクテレコムの「おとくライン」にして、固定電話にかかわる通信費の削減も図っています。

### — その8台はどのように使っていますか。

社外とのコミュニケーションが多い管理職に「W ホワイト」に加入している携帯電話を持たせ、そのほかは現場に出る社員が持っています。

当社の場合、社員ではありませんが現場工事をしてもらっている職人さんが30名ほどいます。その方たちはみんな、個人でソフトバンク携帯電話を持たれているので、会社が携帯電話を支給しなくても当社との通話は無料でできています。

### — 8台すべてを「W ホワイト」にする必要はないのですか。

新入社員や、入社してまだ2～3年の社員が社外の方と打ち合わせをしたり、交渉したりすることはほとんどないので、「W ホワイト」にするメリットはないんですね。

すべてを「W ホワイト」にしていた時期もありましたが、見直した結果、社外とコミュニケーションを取ることで会社の利益になる人の携帯だけ「W ホワイト」にしました。

通常の「ホワイトプラン」でも、業務上必要であれば社外にかけを禁止してはいないので、社員にとっては「ホワイトプラン」でも業務に支障はないですね。

### — 携帯電話の利用方法で特徴的なことはありますか。

メールのやり取りが多いことでしょうか。現場でのやり取りは電話の方が早くて済みますが、社外の人とのやり取りなど正確に伝える必要のある場合はメールが多いですね。

間違いがないですし、何より記録が残るので安心です。メールで書類をやり取りすることも多いですね。

## ソフトバンク携帯電話導入の経緯と効果

### — ソフトバンク携帯電話を導入される前はどのようにされていたのですか。

それまでは別の通信会社の携帯電話を使っていました。グループ間通話が無料になる「ホワイトプラン」のようなものがなかったので、電話代金がかさみました。契約台数についても、社員ではない職人さんにも会社の携帯電話を持たせることがあったので、今の8台よりも多かったですね。

### — ソフトバンク携帯電話を導入されたきっかけは何だったのでしょうか。

通信費を抑えたいと考えていたときに代理店からコスト削減の提案があり、2008年1月、会社が現在の場所に移転したのを機にソフトバンクに切り替えました。

### — ソフトバンク携帯電話導入による効果はいかがでしたか。

ソフトバンクにするまでは、月々の通話料に上限がなかったので、多い社員では月に8万円かかったこともありました。平均すると1台で月2万円くらいだったでしょうか。

ソフトバンクに切り替えた今は、グループ間通話が無料になったことで、8台合わせても月5万円くらい、少ない月だと3万円台前半まで下がってきています。年間のトータルで考えると、かなりの削減額になっていると実感しています。

## 今後の展開と要望

### — 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。

現在契約しているのは通常の携帯電話ですが、データ転送やさまざまなアプリの利用を考えると、理想はスマートフォンです。ただ、個人でiPhoneを持っている社員がほとんどなので、会社で支給すると重複することになります。今はみんな、納得のうえで通話は会社の携帯を使い、データ転送などは個人のiPhoneを使っています。iPhoneを持っている社員は「バケットし放題」の契約をしているので、個人のを業務で使うことがあっても、費用負担は発生しません。



また、近々iPadも導入する予定です。現在は、試験的にソフトバンクさんからiPadを借り、効果的な使い方を考えているところですよ。

現場にいても会社のデータに簡単にアクセスできるので、iPadがあれば会社にいなくても仕事ができますよね。セキュリティも高レベルなので安心です。

また、現場で写真を撮ることもあるので、カメラ機能が付いた新型の発売を待っているところですよ。  
「iPadのアプリには、業務効率化につながるものがたくさんあります」（土屋さま）

### — ソフトバンクへの要望などをお聞かせください。

できれば通話料をもっと下げてもらえると嬉しいですね。それと、いろいろあるビジネス向けアプリは連携して使うとより便利になり、業務効率の向上にも役立ちます。業務用にアプリの業種別セットプランのようなものを作り、紹介してもらえるといいですね。今後に期待しています。

営業の方にはさまざまな提案をいただいて、いつも本当にお世話になっており、感謝しています。今後とも引き続きよろしくお祈りします。

※ 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。