

導入事例

Case Study

**携帯電話を「個人所有」から会社支給に
それまでの「手当」を廃止し、年間 60 万円以上のコストを削減**



個人の携帯電話を業務に利用することにはさまざまな問題が生じます。ニチビルさまの場合は、会社が「手当」によって利用料金の補填（ほてん）をしていました。そこへソフトバンク携帯電話を導入したことで、月間 5 万円のコスト削減が可能になりました。

課題と効果



ニチビル株式会社
代表取締役社長
横手 昭道 さま



ニチビル株式会社
常務取締役
白井 忠則 さま

課題 ・個人所有の携帯電話を業務に利用しており、その料金補填として会社から「手当」を支給していたが、そのコストがかさんで問題になっていた。
・社内のコミュニケーションは極力生の声や内線電話を推奨していたが、個人の携帯電話ではその徹底が困難だった。

効果 ・ソフトバンクの携帯電話を会社から従業員へ配布し、手当を廃止。コスト削減に寄与した。
・社員間で気軽に連絡を取り合う風潮が生まれ、コミュニケーションの活発化とナレッジの横展開の下地がつけられた。

導入の背景 ●●●●●●▶ 個人の携帯電話を業務に利用。会社は「手当」を支給

ニチビルさまは、不動産事業とビル総合管理事業という 2 つの事業を軸として、特に中小規模のビルにまつわる総合的なサービスを提供している会社です。ビル用地の売買から建物の設計・施工、オフィスや店舗のレイアウトおよびデザイン設計、ファシリティマネジメント、テナント管理、設備保守、そして清掃に至るまで、自社でオールインワンのサービスを提供できる体制がつけられています。

創業は 1972 年で、常に質の高いサービスをお客さまに提供するため各分野のスペシャリストを結集、さまざまなお客さまの要望へ誠実に応えていった結果、このような総合ビルサービス業としての今に至っているのだと、代表取締役社長の横手昭道さまはニチビルの生い立ちを振り返ります。時代は下って現在、24 時間体制によるビル管理サービスの提供を開始するなど、そのノウハウやサービスの質の高さは、管理件数 130 棟以上という多くのお客さまの信頼を得ています。

常務取締役の白井忠則さまは、このサービスの質の高さについて、他社との違いがあるからとしてこのように説明します。「ビルの設備保守や駐車場管理、クリーニングなどの業務は、アウトソース（外部委託）で提供する管理会社がほとんどです。けれどもニチビルでは、これらをすべて自社の専門部隊で対応・実施しています。これによりお客さまの緊急な要望にも素早くお応えでき、かつ品質の均一化も図れています」（白井さま）

こうしたお客さまからの連絡や社内伝達の手段として、以前より携帯電話が利用されていました。ただし、それは個人で所有しているものでした。そのため、「会社として『手当』を支給していましたが、相当のコストがかかることや、部署ごとに金額などが違い公平性に欠けるところもあって、よい解決方法を探していました」と白井さまは当時の模様を語ります。

導入の内容 一人当たり平均約 4000 円という手当てを撤廃、月 5 万円の節約に

お客さまとのやり取りなどを含め、個人所有の携帯電話に頼っていた連絡手段でしたが、そのような状況の中、お客さまからソフトバンクのメリットを教えていただいたということです。

ソフトバンクの携帯電話は相互の通話料が無料という点に着目したニチビルさまでは、早速ホワイトプランによる導入を決めて社内に配布をしました。ただ、このときにもコスト試算を行い、最適な配分を決めたそうです。

「携帯電話をすべての社員に持たせるという選択肢もありましたが、二人一組で行動するユニットや、社内で事務作業を行っているスタッフもいましたので、導入台数の精査やそれにかかるトータルのコスト検証を行った結果、社外での業務が多いスタッフに配布しました」(白井さま)

その一方で、同時にホワイトライン 24 (おとくライン) にもご加入されました。通話料無料というソフトバンクのメリットを最大限に活用すべく、社内で固定電話を利用しているスタッフとの通話も料金がかからない選択をされました。24 時間体制のビル管理業務があることも、このプランを選んだポイントになります。

これらを踏まえ、従来支払いをしていた一人当たり平均約

4000 円という手当てを撤廃しました。このときの切り替えも、社内の反応はスムーズだったそうです。

実際のコスト削減の効果は、目に見えて上がっていきました。「従来の手当てと新たに発生することになった電話料金を相殺し、一人当たりの削減額を約 1000 円と見積っても、トータルで月 5 万円、年間で 60 万円以上の節約になりました」と白井さまは効果を実感されています。

また、ニチビルさまでは連絡手段として電子メールシステムも稼動していますが、その利用法はごく一部の事務連絡や資料の共有などに限られているそうです。コミュニケーションはあくまで生の声で行うことが推奨されており、そこでもやはり携帯電話が多く利用されているとのこと。

「例えば電子メールを送ったときにも、一言でよいので電話でも連絡をしましょうと社内でルール化しています。特にお客さまや目上の方へメールを差し上げたときに、確認の連絡は当然だと思っています」と白井さま。「これも通話料無料ならではの使い方ではないでしょうか」ということで、ソフトバンク携帯電話を十分に活用されているようです。

今後の展開 ビル管理業務にまつわる携帯電話のソリューションに期待

白井さまによると、「ソフトバンク同士の通話は無料なんだという意識からか、社員間で気軽に連絡を取り合うという風潮が生まれました。これは会社にとって良いことだと思います」ということです。今後も新卒社員の採用など、人員が増える機会に合わせて導入台数を増やしていくそうです。横連携による情報共有は、ニチビルさまのビジネスに新たな一面を加えていくことになるでしょう。

さらに将来のことも伺うと白井さまは、「人と人とのコミュニケーションツールとは別の観点から、現在弊社が提供しているビル管理業務に役立つソリューションを期待しています」とビジネスに絡めた利用法をお考えのようです。具体的には、「欧米で一部導入が進められているスマートメーター（電力メーターに無線通信機能や施設内の機器を制御する機能を搭載して、エネルギー利用の監視や制御に利用しようとする動き。AMI: Advanced Metering Infrastructure と呼ぶ）が国内でも現実的になるまでの措置、あるいはそれよりも手軽な代替手段として、現在は人間の手によって行なわれている検針作業を、携帯電話などのデバイスでできればと思います。目視・手書きの作業には、ど

うしてもミスの発生する可能性があります。弊社でもビル管理業務の 1 つとしてメーターの検診を行なっていますので、これの読み取りや、集計サーバへのデータ送信などが携帯電話でできれば、飛躍的に精度が高まり、かつコスト削減が可能になるでしょう」(白井さま)

不動産事業とビル総合管理事業という幅広いサービスを提供しているニチビルさまならではの、携帯電話の使い方の可能性がまだまだ隠されているはず。ソフトバンクはこれからもニチビルさまのサポートをお約束します。



東京・港区の JR 新橋駅より徒歩 4 分という良い立地の新橋支店。すぐ近くには本社があるほか、お客さま窓口として八重洲にも支店を構えています。

ニチビル株式会社

所在地: 東京都港区西新橋 2-5-10 NBC 西新橋ビル

従業員数: 110 名

概要: 創業 1972 年、不動産事業とビル総合管理事業という 2 つの柱で、小規模オフィスから超高層ビルに至るまで、多くの物件取り扱いと運営管理業務を提供しています。

URL: <http://www.nichibil.com/>

※パンフレット記載内容は 2011 年 6 月現在のものです。