

# TMSグループ

-業 種：卸売業  
-所在地：神奈川県川崎市  
-従業員：60名



「取引先もソフトバンク携帯電話が増えています。  
社外とも無料通話の機会が増えるので、  
切り替えのときそのことも意識しました」

田村商事株式会社 代表取締役 田村 栄一さま

田村商事株式会社 代表取締役 田村栄一さまに、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。

## TMSグループについて

1961年に神奈川県川崎市に包装用品卸売業を創業。1964年に田村商事株式会社を設立し、アンテナショップも兼ね小売店舗(写真)も開設。その後印刷・製造・販売全般をてがげ、1990年にはDM発送代行・通販代行業の販促情報サービス株式会社も設立。いまでは両社によるTMSグループとしてトータルな販促支援サービスをお客さまに提供している。

URL : <http://tms-grp.com/index.html>

## PHS、他社携帯電話を経てソフトバンクに切り替え

— ソフトバンク携帯電話の利用状況を教えてください。

現在、ソフトバンクの「ホワイトプラン」に加入し携帯電話を16台使っています。営業を中心に貸与し、セクション毎にも共同の携帯電話を1台ずつ配布しています。また、ソフトバンクテレコム固定電話「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16回線加入しているほか、スマートフォンとタブレット型携帯端末も1台ずつ契約しています。

— ソフトバンクに切り替える前は携帯電話は使っていましたか。

一番はじめはPHSを使っていました。当時通話料がもっとも安く、検討した時にはちょうど端末を無料提供していたので導入したと記憶しています。ただ、電波が届かないことや故障も多く、その後、一時期他社の携帯電話に切り替えたことがありました。しかし、使い勝手が悪くショップに行ってもメンテナンスの対応が悪かったことなどもあり、2008年にソフトバンクに切り替え、今日に至っています。

## 当時、他社は通話料無料の法人向けプランがなかった

— なぜソフトバンクに切り替えたのですか。

ちょうどその頃、ソフトバンクが通話料無料の法人向けプランを始めて、大々的にPRしていたことがありますね。当時はまだ、他社にはそうした無料プランはなかったもので、他社と比較するまでもありませんでした。やはり、何といたっても通話料無料プランのインパクトは大きかったですね。人づてに意見を



「電話経費は2割くらい減りました」

聞いたり、ネットから情報を集めたりしても、ソフトバンクが一番よさそうと感じました。社内のOA関係のリースやメンテナンスをお願いしている会社がソフトバンクの代理店もしていたので、その会社を通して導入しました。携帯電話もある意味メンテナンスが必要でしょうから、そうした業務は、一社に集約していった方がお互いにメリットがあると思いましたので。

### 一 切り替えてからは、どう変わりましたか。

当社は、本社と配送センター、そして販促情報サービスの事務所と3箇所の拠点があり、その間で頻繁に電話を使います。とくに、本社で商品マスターの登録などを集中管理しているため、単価決めの調整や請求書の照合確認など、配送センターと長い時間通話することが多いのです。それが全部無料にできたのは大きかったですね。正確にはわかりませんが、電話経費はざっと2割くらい減ったのではないのでしょうか。

社内だけでなく社外相手でも通話無料になりますので、取引先やお客さまもソフトバンク利用者だとわかると、安心してじっくり話ができます。実は当社の切り替え理由のひとつに、取引先やお客さまもソフトバンク利用者が増えていることもあげられます。今後もっと増えるだろうと、切り替えのときに意識しました。

そう言えば、ソフトバンクはCMを頻繁に流しているのので、「あの、話題のソフトバンクなのね」ということで、他社の携帯電話を使っているお客さまとも話のネタになることもあります。これも導入した効果と言えるかもしれません。



川崎営業所配送センター



### 通話記録はプリントアウトして全社員にフィードバック

#### 一 他には、切り替えてから変化はありましたか。

法人契約管理サイトで社員毎の通信時間や通話先など記録が見られるのがいいですね。通話記録は、単に社員管理のためだけではなく、プリントアウトして全社員に配っています。フィードバックすることにより、どこに電話したのか再確認してもらおうとともに、費用はもちろん自分の行動の意識化もはかれると思います。

また、携帯電話の電話帳メモリは、月1回定期的にデータを抽出して管理者が保存しています。経営者サイドとしては、一括して集中管理でき、社員ひとりひとりの動きがわかるのがいいですね。



販促用の屋外装飾も重要な商材だ

### 一 「つながりやすさ」の点で、問題を感じたことはありますか。

とくに問題を感じたことはありません。むしろ前よりつながりやすくなったかもしれません。地方出張に行っても、ストレスを感じることはありません。社員から不満もありませんし、ソフトバンクは基地局を増やし、通話エリア拡大を積極的に進めているという話をよく聞きますので、ならば心配ないと思います。PHSの頃と比べると、故障やつながらないといった理由で、お客さまに不便や迷惑をかけることがなくなりました。

### 必要に応じ臨機応変にタブレット型携帯端末も使い分けていきたい

#### 一 スマートフォンとタブレット型携帯端末は、どのようにお使いですか。



いずれも導入して日が浅く、役員を中心にまだまだ試しに使っている段階です。社員にも自由に使ってもらっていますので、今後、営業にうまく活用してくれることを期待しています。タブレット型携帯端末は多機能で、初めて訪問する客先に行くときなど、GPSの付いた地図機能はとても便利です。

「これからはスマートフォンとタブレット型携帯端末を臨機応変に使い分けていきたいです」

日々の営業での商談なら、商品の画像を見せたりするのはスマートフォンで足りるかもしれませんが、カタログや什器・陳列売場の提案写真を見せたりする場合は、画面が大きく使い勝手もいいタブレット型携帯端末が向いています。プレゼンには、まだノートパソコンやプロジェクターを使っていますが、これからは必要に応じタブレット型携帯端末も交え、臨機応変に使い分けていきたいと考えています。



取扱品目は多種にわたる

※ 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。