

● 株式会社東ハト

全国15拠点に「おとくライン」を導入し 初期投資不要で20%の通信費を削減

数々のヒット商品を生み出している菓子メーカーの株式会社東ハト。同社では、IT予算の中で大きな比率を占める通信費の削減が重要な課題となっていました。新規投資を行い、さらにビジネスを飛躍させるためにもTCOのコントロールは不可欠。そこで、ソフトバンクテレコムのおとくラインを導入し、通話品質を維持したまま、大幅な通信費削減を実現しました。これに伴い、請求書処理業務も軽減され、業務の効率化にも役立っています。

◆ 課題と効果 ◆



株式会社東ハト
情報システム部 部長
沢田 貢氏



株式会社東ハト
情報システム部
原沢 博史氏

課題

情報システム部にとって、限りある予算から積極的な新規投資を実施していくため、大きな割合を占めている通信費の削減が求められていました。

効果

ソフトバンクテレコムの「おとくライン」は大きかりな初期投資が不要。その上、毎月の基本料金と通話料金が割安になり、約4カ月で前年比20%の通信費を削減できました。

課題

従来は回線ごとに請求書が発生し、毎月大量の請求書を処理しなければなりません。無駄な作業に時間と労力が費やされ、とても非効率でした。

効果

「おとくライン」導入後は、処理する請求書は1枚ですむようになり、請求書処理作業が大幅に軽減。業務の効率化だけでなく、決算の短期化にも役立っています。

導入の背景

肥大化した通信費の削減が大きな課題に

斬新な発想で、ユニークかつおいしいお菓子を提供し続ける株式会社東ハト。最近では、CBOに迎えたサッカー元日本代表の中田英寿氏の監修によりリニューアルした「キャラメルコーン」や世界一辛いといわれる唐辛子を使ったスナック「暴君ハバナロ」シリーズなど、様々なヒット商品を生み出しています。こうした開発・販売体制の舞台裏を支えているのが情報システム部です。同社の支店／営業所、工場は全国に15拠点。情報システム部は、それらのIT基盤整備や運用サポートなどを担っています。

ヒットを生む“攻め”の商品開発を支えるためにも、IT新規投資は欠かせません。「しかし予算には限りがあります。ですから、私たちにとってコスト削減は永遠のテーマなのです」。こう話すのは、同社の沢田 貢氏です。

特に固定費における通信費の割合は高く、「年間の情報システム部予算の約7分の1が通信費で占められていました。これをいかに削減し、新しい投資に活かせるかがTCOコントロールの観点から非常に重要だったのです」と沢田氏は説明します。

選択のポイント

初期投資不要で、既存設備を活用できる点を評価

課題を解決するために同社が導入したのが、ソフトバンクテレコムの直収型固定電話サービス「おとくライン」です。沢田氏は、導入を決定した要因として「大きかりな初期投資が不要なこと、交換機など既存の設備をそのまま活かせること」の2つを挙げます。

初期投資が高額だと、その回収期間を考えなければなりません。そのため、同社では初期投資のハードルが低く、コスト削減効果の高い手段をずっと模索していたのです。それだけでなく、既存設備

が活かせれば、導入に要する期間を短縮でき、導入効果をすぐに見極めることができます。「こうした点から、『おとくライン』は当社にとって非常に魅力的なサービスだったので」（沢田氏）。

加えて、原沢 博史氏は「営業の方の対応も非常にスピーディーで、回線の切り替え作業も正確かつスムーズに行うことができ、こちらが驚くほどでした」とソフトバンクテレコムの対応を評価します。

Case Study 株式会社東ハト

導入の概要と効果

通信費の削減と請求書処理の軽減を実現

同社では、先に紹介した全国15拠点、計56回線に「おとくライン」を導入しました。申し込みからサービス開始までに要した期間は約1カ月。「導入後もトラブルはなく、社内ではキャリアを変更したことに気付いていない従業員もいるほどです」と原沢氏。また「通話品質に関しても非常に安定しており、まったく問題ありません」と沢田氏は付け加えます。

通信費の削減、請求書処理の軽減という「目に見える効果」も実感しています。「通信費に関しては、導入4カ月後あたりから確実に効

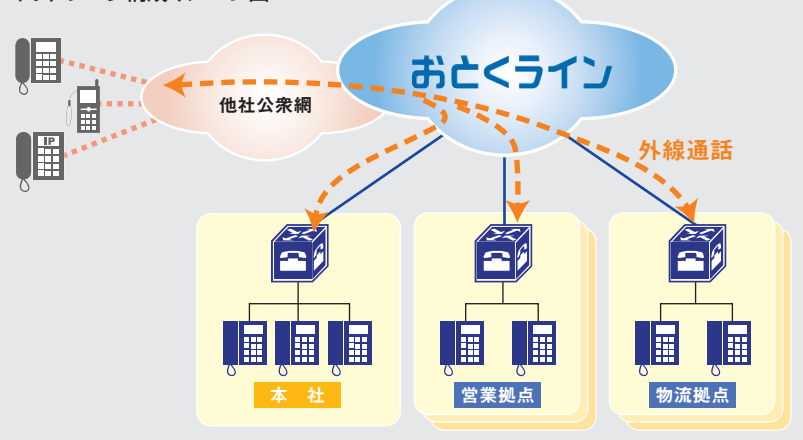
果が表れ始め、前年比20%程度のコスト削減を実現しました」（沢田氏）。

加えて、従来は回線ごとに請求書が発生し、請求時期も月数回でした。「1カ月に約40～50枚の請求書をチェックし、経理部門に渡さなければならず、大変手間がかかっていました。しかし、『おとくライン』導入後は請求書が1本化され、仕分け作業や、経理部門での取りまとめ作業などが不要になり、業務の効率化、決算の短期化に大いに役立っています」と原沢氏は強調します。

導入したサービス

ソフトバンクテレコムの通信設備を利用した直取型固定電話サービス「おとくライン」。他の通信事業者の網を経由せず、ソフトバンクテレコムの通信設備で直接つなぐため、毎月の基本料金と通話料金が割安になります。例えば「一律料金プラン」の場合なら、通話料金が全国一律8.295円/3分（税込）になります。しかも、新規設備の導入は不要。電話番号もそのまま利用可能です。様々な付加サービスも用意されており、通信の品質を維持したまま、通信コストを大幅に削減できます。

ネットワーク構成イメージ図



今後の展開

コスト削減効果を新規投資に有効活用

「おとくライン」の導入によりコストダウンを実現した今、同社ではさらなるコスト削減とコミュニケーションサービスの向上を考えています。「当社では業務用にボーダフォンの携帯電話を利用していますが、ソフトバンクグループとしてソフトバンクテレコムとボーダフォンの連携メリットを打ち出したサービスなどに期待しています」（沢田氏）。例えば、IPテレフォニーの活用や携帯電話を社内でモバイル内線として使えるようなサービス導入についても、将来的な構

想の中にはあるそうです。

「食べてくれる人に良い驚きと笑顔をもたらす」。同社はその信念のもと、菓子メーカーのオンリーワン企業を目指し、ユニークでおいしいお菓子を提供し続けています。そのためにも、情報システムの拡充は不可欠。「当初の目的のように、今後は『おとくライン』で得られたコスト削減効果を新規投資に活かし、新たな技術やサービスを積極的に取り入れたいですね」と沢田氏は力強く語りました。

株式会社東ハト

本社：東京都豊島区南池袋1-13-23 池袋YSビル 3F
設立：2003年5月（旧東ハトより営業譲渡を受け設立）
資本金：18億2,150万円（他に資本準備金として4億6,200万円）
従業員数：正社員 約360名、パート社員等 約210名（2006年3月末現在）
事業概要：菓子の製造・販売。商品の斬新な切り口、味、技術にこだわり、ユニークでおいしいお菓子作りに取り組む。ヒット商品には、誕生から30周年を迎えた人気スナック「ポテコ」「なげわ」シリーズなどがある。

URL：<http://tohato.jp/>

Tohato

