



## 改革、そして地元のために。

### 株式会社つうけん



愛称：“ヒューマン・サークル”  
右のマークは、“つうけん”の企業コンセプト「こころと技術で、社会のために」というヒューマンな願いをストレートに込めたシンボルマークです。ブルーの円は人を表し、社会に向けての広がりを、グリーンの円は“つうけん”の持つテクノロジーを、イエローの円はブルーとグリーンの円の融合から生まれる情熱や夢、そして新しい可能性を表現しています。



#### はじめに

当社はこの数年、NTT事業での仕事の仕方の見直しや、新たな事業領域の拡大など、グループをあげて取り組んできました。

その中の主要な取組みである「構造改革」、「M&A」、「つうけん光」の3つについてご紹介します。

#### 構造改革

平成25年10月1日、NTT事業の構造改革を実施しました。その目的は4つあります。元請会社である当社の経営改善、元請責任の一層の履行、連結子会社の経営改善、そして協力会社のモチベーションupです。

当社自体の経営改善に当たっては、これからの厳しい事業環境を見据えると、見直しレベルの施策では焼け石に水的です。そこで“改革”といえるような抜本的な取組みをすることとしました。

最重要施策として挙げたのが、元請会社である当社がどうすれば、より現場に近いところで原価マネジメントができるようになるか、でした。これまでのビジネススキームでは現場（協力会社）と直接契約しているのは一次

下請会社であるため、当社は直接的な協力会社対応には限界があり、そのため、現場レベルでの原価マネジメントがどうしても不十分となってしまっていたのです。

次に安全・品質・納期などの面においてですが、元請責任を十分に履行しているかと自問すると、前述のビジネススキーム上のこともあり、どうしても“痒いところを靴の上から搔いている”感が否めず、しかもうまく搔けない時には靴のセイにしがちでありました。元請責任をより一層果たすためには、すなわち、もっと効果的に“痒いところを搔くためにはどうすればいいのか”が次の大きな課題でした。

また、一次下請会社である連結子会社（5社）ですが、経営面では恒常的に苦しいピッチングをしていました。その本質的な原因は、子会社はどうしても“親の脛をかじる”文化に浸りがちになってしまう、ところにあります。どうすれば子会社に親離れ（自立化）をさせることができるかが親会社を含めての大きな悩みでした。

そして、もう1つ、それは我々と協力会社との関係を、彼らの一層のモチベーションupのためには、よりビジネスライクなものにすべき、ということでした。

この4つの課題を解決するために、図1に示すような構造改革を実施しました。その要約は以下のとおりです。

#### (1) 2層化

元請・一次会社・二次会社という3層構造のビジネススキームを、元請と一次会社だけの2層構造にしました。

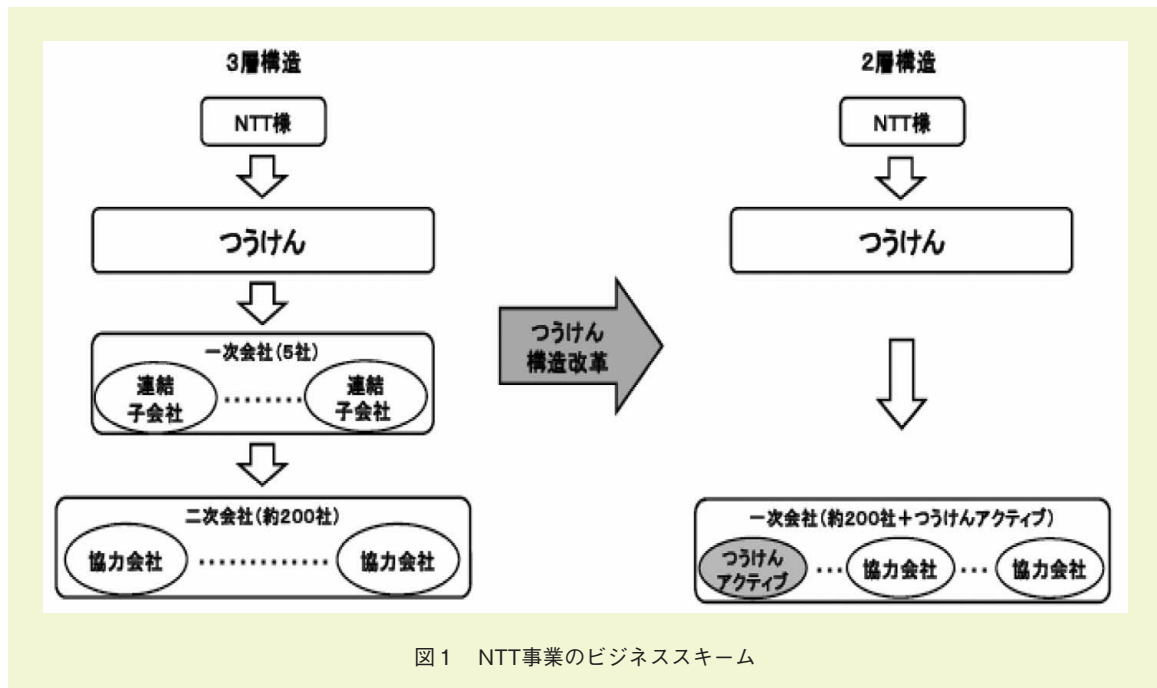
すなわち、元請会社である当社と協力会社は直接契約することにしました。これにより当社は直接現場を見られるようになったため、原価マネジメントがしやすくなり、そして“靴を脱いだ”ことにより痒いところを直接搔けるようになりました。

#### (2) 連結子会社の協力会社化

5つあった連結子会社をなくし、新たに施工部隊だけから成る子会社を1つ作りしました（㈱つうけんアクティブです）。つうけんアクティブ社は、これまでの二次会社であった協力会社（約200社（含一人親方））と同等の位置付けに、すなわち、契約条件なども同一としました。その中で自立化してもらうことにしました。

#### (3) 協力会社への評価制度の導入

「ビジネスライク策」の1つとして、つうけんアクティブ社を含む協力会社



に対し、安全・品質・VA提案などいろいろな面から評価し、その結果をインセンティブ・ペナルティとして反映することとしました。

2層化による最大の副産物は、元請会社である当社と協力会社との間のコミュニケーションが格段に増したことです。この評価制度は、まさに2層化の賜物です。

子会社、協力会社をも巻き込んだ構造改革を実施して2年半が経過しました。この間、いろいろと問題が発生しましたが、そのつど、皆で“とにかく、現状を変えること、を優先しよう、その結果駄目だったら、すぐに元に戻そう”のノリで議論し、解決してきました。今では随分と落ち着いてきています。

当然のことなのでしょうが、構造改革で仕事の役割や、やり方などを変えたら今まで視えていなかったものが「見える化」されました。それをよく見てみると、何故こうなっているのかと疑問が生まれ、結局そこには新たな問題があることがわかり、そうすると今度はこの問題を解決せねばならなくなる…というように、変えなければな

らないものが次から次へと出現してきました。改善のネタがたくさん潜りこんでいたのです。今はこれらの解決に向けた取組みをしているところです。

### M&A

地元北海道への雇用面での貢献およびシナジー効果による増収への期待の観点から、M&Aについても積極的に取り組んできました。

その結果、新たにつうけんグループの一員となった、(株)セントラルビルサービス、北海道電電輸送(株)、東亜建材工業(株)の3社について紹介します。

#### (1) (株)セントラルビルサービス

(株)セントラルビルサービスは、平成26年4月に子会社化しました。当社は、

- ①清掃業として
  - ・清掃員を建物に配置した日常清掃
  - ・床にワックス掛けをする定期清掃
  - ・新築住宅や建築ビルの仕上げ等の特別清掃
- ②警備業として
  - ・警備員を建物に常駐する施設警備

- ・センサー等を設置した機械警備
- ・工事現場、イベント会場等の交通誘導
- ・警備・銀行間の現金輸送など貴重品の輸送警備(写真1)などの事業を営んでいます。当社は釧路市にあり、そのエリアが主な市場ですが、つうけんグループに入ってから、全道に拠点を有する当社(株)つうけんのこと)との連携プレーを進め、全道での事業展開を目指して取り組んでいます。

#### (2) 北海道電電輸送(株)

北海道電電輸送(株)は、平成27年7月に子会社化しました。当社は札幌市を拠点に、

- ①貨物輸送業として
  - ・電柱やケーブル等通信資材の輸送(写真2)
  - ・個人情報が記載されている書類などの機密書類輸送
  - ・産業廃棄物の運搬
  - ・除雪や排雪
- ②荷役業として
  - ・個人の引越しや事務所移転の梱包・運搬 など



写真1 (株)セントラルビルサービス 貴重品輸送



写真2 北海道電電輸送(株) 通信資材を積込中

の事業を営んでいます。主には道内での事業となりますが、全国電気通信資材運送事業協会に加盟しており、全国ネットワークでのサービスも提供しています。今後は、いわゆる民需系事業を展開しているつうけんグループの会社と連携し、民間会社へのアプローチを強化することとしています。

### (3) 東亜建材工業(株)

東亜建材工業(株)は、平成27年9月に子会社化しました。本会社は北海道夕張市に大規模な処分場(写真3)を持っており、

- ① 砕石・採土した砂利・砂・黒土・火山灰等の販売(写真4)
- ② 自治体や建設会社から発注される産

### 業廃棄物の処理

- ③ 夕張メロンや廃棄物等の輸送
- ④ 暗渠、ビル解体、除雪業務などの事業を営んでいます。北海道は、2030年の北海道新幹線の札幌開業などもあり、札幌近郊では複合交流施設建設、JR駅舎移転、新札幌駅周辺地域まちづくり整備などの大型事業が計画されており、これらに伴う整地・既存建物の解体・建設などの案件に、つうけんグループとして連携強化し、受注拡大に結び付けていくこととしています。

## つうけん光

最後に『つうけん光』サービスにつ

いてご紹介します。

このサービスは、NTT東西様による光アクセスの「サービス卸」を利用した光コラボレーションモデルに則り、当社のグループ会社である(株)つうけんアドバンスシステムズがサービスプレイヤーとなり、平成27年3月9日より提供しているものです。

(株)つうけんアドバンスシステムズは従来より電話サービスを対象に回線リセール事業を展開しており、この事業で培ったノウハウ(デリバリー(回線開通・調整)やビリング(料金請求・回収))を武器に本サービスを提供しています。また、故障受付業務を日本コムシス(株)のオペレーションセンターへ委託しており、コムシスグループ一丸



写真3 東亜建材工業(株) 夕張処理場



写真4 東亜建材工業(株) 建設用骨材採取場

となって効率的なサービス提供に努めています。

『つうけん光』サービスは、当初は回線単体で提供をしておりましたが、11月からインターネット接続サービス『つうけんねっと』の提供を開始し、回線とプロバイダをセットにしたメニューも追加しました。このセットプランの価格は、

- ①ファミリータイプ 4,780円
- ②マンションタイプ 3,580円

という業界最安値水準です。また、「つうけん光電話」は月額料金400円を追加でお支払いいただくことで、一般固定

電話への通話料が全国どこへかけても3分7円と大変お得にお使いいただけるサービスとなっています。

つうけんグループとしては、グループで囲い込んでいる顧客へのアプローチなど積極的な営業展開をしているところです。

### おわりに

構造改革とは、文字通り構造＝形を変えることですが、大事なことは中身を変えることです。中身を変えるための本質は、“社員にいかに働きがいを

感じてもらえるか”です。このための改革、「人材育成改革」を平成26年度から2年間にわたり実施しているところです。

また、M&Aについても、地元北海道の雇用確保のため、引き続きアンテナを高くし、積極的に取り組んでいきたいと思っています。

コムシスグループの“たゆまない改革”文化の中、“スカッと、前向き、オープンに！”を活動スローガンに、「チームつうけん」は走り続けます。

## 光回線とプロバイダがセットに！ つうけん光

### つうけんねっと

# セットプランでインターネットをお得に！！

最大1Gbps! ※1 の速さで、回線もプロバイダも電話も全部まとめてダンゼンお得!!

フレッツ光をご利用中の方であれば工事も解約金も不要です。 ※2,3

つうけん光は、NTT東日本・NTT西日本の光ファイバー回線を利用して当社が提供するインターネットアクセス回線/光電話サービスです。また、つうけんねっとは、当社が提供するインターネット接続サービスです。光回線とプロバイダをセットにして株式会社つうけんアドバンスシステムズがワンストップ提供します。

光回線 + プロバイダ のお得プラン	
<b>オフィス、戸建て向け</b> (ファミリー100M/200M/1G) 月額利用料 <b>4,780円</b> (税別)	<b>マンション、集合住宅向け</b> (マンション100M/200M/1G) 月額利用料 <b>3,580円</b> (税別)
光回線単体プラン	
<b>オフィス、戸建て向け</b> (ファミリー100M/200M/1G) 月額利用料 <b>4,280円</b> (税別)	<b>マンション、集合住宅向け</b> (マンション100M/200M/1G) 月額利用料 <b>3,080円</b> (税別)

フレッツ光をご利用中の方なら手続きのみでOKです！

**手続きは簡単です！**

現在 NTT 東日本・NTT 西日本のフレッツ光をご利用中のお客様は、簡単な手続きのみで「つうけん光」への乗換(転用)が可能です。また、現在の回線タイプのままであれば新たな工事也不要です。

※1 1Gbpsとは技術規格上の最大速度です。実際には、お客様のご利用環境や回線状況により、低下する場合があります。

※2 「フレッツ光ネクスト」以外のフレッツ光をご利用中の方、またはつうけん光への転用が申し込みと同時並行、移転または転居変更を行う場合は、工事費がかかります。

※3 フレッツ光回線への解約金は発生しません。プロバイダへの解約料はご利用中のプロバイダにお問い合わせください。

※ 現在ご利用中のプロバイダを継続して利用される場合、またはお電話にて自身で他社のフレッツ光ネクスト対応プロバイダをご利用される場合は、「つうけん光」の月額料金を引き上げさせていただきます。

※ 「つうけん光」回線以外当社の対応サービス「つうけんねっと」をご利用頂く場合、月額利用料 800円 (税別) でのご契約となります。

**株式会社  
つうけんアドバンスシステムズ**

図2 つうけん光