※社外向けの「PCアイ」はPDFファイルにて掲載いたします。クリックなどの操作は不可となっております。予めご了承ください。

NTTPC 社内広報誌

PCアイ

毎月19日発行（トークの日♪）

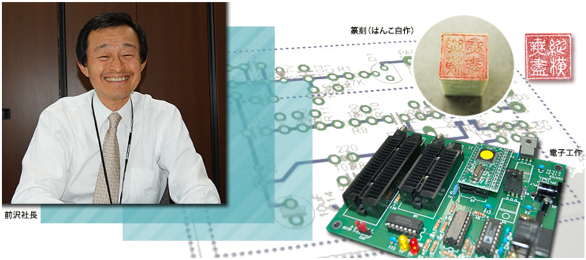
今月のＩＮＤＥＸ

2012年7月19日号の内容は：

■『前沢社長はどんな人？』
■『中島本部長ご紹介』
■『イベント・セミナー』
■『GOGO営業』
■『関西メルマガチーム プチ情報!』
■『突撃レポート！美人広報員が行く！』
■『CSRの森』
■『お知らせ』
■『NTTPCドキドキリレー』
■『発令(転入・採用)のご紹介』
■『PCアイ閲読率』
■『勝手に表彰♪』
■『アンケート♪』
■『編集後記』

特集 前沢社長はどんな人?

7月号の特集は、早速、前沢孝夫新社長のインタビュー企画です。
仕事のお話をはじめ、プライベートもとても多趣味でいらっしゃって、興味あるお話がたくさんです。
さて、どんな方なのでしょうか。


篆刻（はんこ自作）
電子工作
前沢社長

今までに一番印象に残っているお仕事は何ですか？

2つあります。

1つ目は、1994年～1996年の間、私は世界銀行(以下世銀)の職員として中東のヨルダン王国で「ヨルダン・テレコム」の民営化を担当していました。世銀は民営化に関する融資の条件として「100人あたり電話普及率」の目標値を達成するよう要求していましたが、ヨルダンの計画大臣から「大家族が一般的なヨルダンでは一世帯当たりの普及率で目標値を設定すべきだ。」と反論されました。ライフラインとしての電話のあり方は国情によって変えるべきだとの主張です。自分たちの常識がいかに偏見に満ちているか痛切に感じました。

2つ目は、2004年3月25日の出来事「謝罪会見」です。
アッカ・ネットワークスの顧客情報の情報漏えい(32万件)を覚えている方がいると思いますが、当時坂田社長、湯崎副社長(現広島県知事)そして私の3人が謝罪に臨みました。私の最初のテレビデビューはほろ苦いものになりました。

社長は謝長でもあります。障害時にサービスを復旧させることが勿論第一優先ですが、合わせて謝罪が必要になる場合もあります。少しはアッカの時の経験が活かせるのではないかと思います。

NTTPCの印象は？

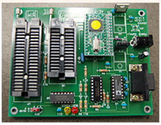
アッカに勤務していたときNTTPCには大変世話になりました。その時と比べると今は大きな会社になりましたが、今でもベンチャー的熱気を感じています。
これから、もっとエッジが効かせ、IT企業の中で存在感のある会社になれば、と思っています。

NTTPCの今後のビジネスプランをお聞かせください。

エンジニアのパッションが活きるイノベーションカンパニーであるべきと思っています。社内メッセージに詳しく書きましたのでぜひそちらを読んでください。

休日は何をしてお過ごしですか？

今は母の介護に追われ自分の時間を取ることが難しくなりました。また妻も働いているので家事の分担も重要です。



彼女は土日出勤が多いので私が週末買物や料理をする機会が多いです。時間をかけないでうまく作る方法を工夫し、例えば茶わん蒸しの器にラップをして、輪ゴムでしっかり留めると最初から高温で蒸しても「ス」が立ちません。ぜひお試しください。ヨーグルトも自分で作っています。実は、生きた乳酸菌や自分で培養した菌を自分の目で観たくて、電子顕微鏡が欲しかったのですが、家族から却下されてしまいました。
それから「電子工作」ってみなさんご存じですか？温度センサーとロガーを自作し、ヨーグルト作りにも役に立てています。一般的なヨーグルトは40度発酵ですが、カスピ海ヨーグルトは20度発酵になります。ログを取って温度と出来栄えを考察しているのですが、いかんせん菌が見えない。やっぱり電子顕微鏡がほしいですね。近所に東京農業大学があるのでリタイヤしたら入学したいと考えています。

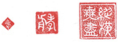
ご自身をどのような性格だと思われますか？

内向的･内省的だと思います。役職上、外部の方と対談したりする機会も多いのですが、大変苦手です。でも自分自身のことは最も分からないことの一つだと思います。もしかすると大変無理をして仕事をしているのかもしれません。(笑)

愛読書を教えてください。

本は大好きで、たくさん読みます。ジャンルは色々で、ビジネスから美術関連や思想系まで幅広いです。かっこよくいうとリベラルアーツかな。自分の買った本は、スキャンして（自炊といいます）iPadに入れて読みます。恩師から読書ノートを取るよう言われたのがきっかけで、必ず書き込みをします。iPadで読むときはGoodReaderでノートをとりDropBoxへ入れおきます。本当は松岡正剛のように編集工学的にノートを取りたいのですが今のiPadでは限界がありますね。

ここ2、3年は「書」に関する本に興味があります。以前営業で表彰状を出すことになり自筆で名前を書いたのですがどうしてもハンコも押したくなり、自分で「篆刻(てんこく)」するようになりました。。中国で買い求めた字体の辞典「五體漢字彙編」(数千ページの辞書を自炊しました)から好きな書体を見つけては作っています。



クリックで拡大

最初のキャリアがSEでハードウエアもいじれないといけなかったので「トラ技（トランジスタ技術）」も読みます。興味がわくとキットなど買って工作してしまいます。家庭では工作員と呼ばれています。最近はGigaStというスペアナのキットを組み立て電波を見て悦に入っています。社長室は電波状況が悪いと聞きましたので一度スペアナで調べてみようかな。みなさん、あまり興味ないですかね。(笑)

ちょっとまじめな話になりますが、NTTPCはイノベーションの会社であるべきだと考えていますが、実は技術とリベラルアーツの融合が重要です。技術だけでなく音楽･美術･文学･歴史･思想････とにかく異分野の未知の領域に興味を持っていただきたいと思います。

座右の銘を教えてください。

「悲観は気分、楽観は意思」という言葉を、丸井グループの名誉会長である青井忠雄氏から教えてもらいました。原点はアランの「幸福論」らしいです。
幸福になるのは意志である、という考え方が原点にある言葉です。ビジネスも一緒で、悲観していたら利益の源泉であるリスクを取ることはできません。幸福（成功）は意思（というより意志かな）を持って、自分で作り上げるものだと思っています。
計算されたプラス思考でいきましょう！

思い出の場所はどこですか？

ペトラ(ヨルダン)とラベンナ(イタリア)です。

嬉しかったプレゼントは何ですか？

動物柄のネクタイですね。動物キャラクターのついているものが好きですが目立つといけないので、よく見ないとわからないものを着用しています。

尊敬する人はどなたですか？

特にいません。そのかわり、人間観察が大好きです。妻と食事に行く時も隣のテーブルの人たちを観察します。初老の男性と若い女性、これだけで構想（妄想？）が膨らみ1時間は会話が弾みます。
私「ところで僕たちはどうみられているのかな。」
妻「うさぎときつね」(笑)

ズバリ、好きな女性のタイプは？

未知の領域を持った奥が深い人が好きです。「未知との遭遇」とでもいいましょうか。 長年付き添っている夫婦でも、改めて発見することってあると思うのです。男女問わず、そんな奥深さがある人に興味があります。

では最後に、読者の皆さまにメッセージをお願いします。

みなさんとても活気があります。とても良いことだと思います。
悲観していては始まらない、ポジティブシンキングで、明るく元気にいきましょう！

前沢社長への熱いファンレターはこちらから！

中島本部長ご紹介

営業本部に7月1日から就任の営業本部の中島新本部長をご紹介！美人広報員による、風の吹くまま気の向くままのインタビューにお付き合いくださいましたっ♪

1. NTTPC社＆営業本部の印象は？

みなさんとても若いです！そして、オフィスのスペースが広い(笑)。
営業本部は、名前からして、スーツ姿の社員が多いかと思いきや、そうでもありませんでした。とてものびのびと仕事をしている印象です。

2. 営業本部のビジネスプランをお聞かせください？

営業ですから、売上の数値は勿論大切ですが、プロセスも大切にしたいと思っています。失注した商談にも、あるいそれにこそ大きな価値があると思います。

例えば、時宜を得なかった場合。単純にお客さまサイドのタイミングが悪いだけだったかもしれないので、このアプローチは再チャレンジすべきです。

また、アプローチ方法に問題があった場合。結果をみて放棄せず、どうしてダメだったのか改めて考え直すことが大切です。こういう方法はダメだと理解できたことは、大きな財産です。
キーワードは「工夫」と「チャレンジ」。同じ結果ならプロセスも頑張った人を評価する、そんな組織にしたいと思います。

3. 営業本部の皆さんに期待することは？

“Optimist”(楽天主義者、楽天家)になるべき！　決して ”Pessimist”(悲観主義者)にならないで欲しいです。

4. ご自身を動物に例えると？

サル(干支)しか思い浮かばないかな・・・。

5. 休日は何をしてお過ごしですか？

プールでひたすら泳ぎます。札幌では週に3-4回、1回につき約3km泳いでいました。年間でトータル365kmを目指しています。体脂肪率ダウンに効果覿面ですよ！

6. 急所はどこ(何)ですか？

涙もろいです。感情移入しやすいのか、本を読んでも、ドラマ･映画などでも泣けちゃうタイプです。 実は、「おしん」(古いね(笑))は辛くて観ることができませんでした。

7. 最近、泣いた理由を教えて下さい。

今年のGWに、急性肝炎で即日入院させられました。
入院中に「肝生検」を受けるに際して、その前工程の部分麻酔が痛くて痛くて涙がでました(泣)。研修中とかで、見習い看護士さんが立ち会っていたので、カッコ悪かった(沈)。

8. ズバリ、好きな女性のタイプは？

好きになった女性が、自分の好きなタイプになりますね。
女優さんでいえば･･･？と言われても、誰が誰やら区別がつきません。

9. 最後に一言おねがいします！！

「Optimistでいきましょう！」
前述したように、何事も悲観的に考えてしまうと物事は前に進みません。常に「自分はデキる！」と思いこむことが、成功につながります。
ちょっと堅苦しい話ですが、「認知心理学」によると、自分がどういう人間かは、実は本人がそうだと思い込む意識がほとんど支配しているそうです。
その意味では、相手に助言やアドバイスをする際には、相手の悪いイメージを与えてはいけません。上司という立場から言えば、上手な叱り方をしないといけないということですね。でも、これって難しいですけどね（笑）。

✉ 中島本部長への熱いファンレターはこちらから！

イベント・セミナー

▼2012年6月21日（木）
「スマートデバイス導入による多様なワークスタイルとそのセキュリティ対策」（社外向け）
場所：ベルサール神田
URL：https://www.sbbit.jp/eventinfo/13703/

「ワークスタイル変革を実現するモバイルアクセスとは？～高品質なモバイル通信とセキュリティにより実現～」と題した講演にNW事 サビ開 齋藤(壽)部長が登壇し、今回も事前予約から既に満席の状態である大盛況ぶり。講演では、企業におけるモバイル導入において、最重要ポイントとなる「通信の品質とセキュリティ」をテーマに、モバイルソリューションを解説し「LTE」や「クラウド」を含む新サービスを交えて紹介しました。

▼2012年6月21日（木）
「第三回Master'sONE販売ガイドライン ワイヤレス、モバイル系」（社内向け）
場所：西新橋オフィス

NW事主催による本勉強会「Master'sONE販売ガイドライン」が行われました。モバイルサービスの全体像、主要サービス知識の共有や構築事例などの紹介があり、真剣にペンをとる社員の姿もちらほら。もう一つの議題であった「Master'sONE特別価格調整について」では、競合他社と価格競争に勝つためのフロー見直しおよび依頼事項の説明が行われ、NW事業部による説明を、営業担当の皆さまが熱心に受けていました。

NW 続主査、渡邉さん、大野さん、小森さん
クリックで拡大

GOGO営業！

「営業さんって、どうやって仕事をとってきて、売り上げにつなげているんだろ・・・」
なんていう素朴な疑問を持っている人も多いはず。
そんな営業テクをみなさんに知っていただき、今後の営業活動に役に立てていただければこれ幸いです。
NTTPCの個性豊かな営業方法をぜひ、習得してみてはいかがでしょうか。

やる前から、仕事の範囲を決めないこと！

～どんな経験でも、結果は自分の自信につながります～

山中　享（営業本部　チャネル営業部）

本日はよろしくお願いします。確か入社は経験者採用でした

今、チャネルの営業ですが、直販営業との違いは何ですか？

よね。

や:2007年入社で、5年目になります。その前に2社経験し、両社とも営業でした。

営業としては、たくさん経験を積んできていることでしょう。

や:1社目は生活用品の企画、製造、販売をしている会社で、一万数千種という商材を取り扱ってきました。けっこうタフでしたね。2社目はIT企業で両社とも営業をしていました。

NTTPCで5年経過して、自分の中で営業として変化した、と思う部分はどこですか？

や:商品知識がかなり蓄積されてきたおかげで、提案の切り口の幅が広がったと感じています。例えば、ユーザーさまからたくさんのご要望があったとします。その場合は、持ち帰らず、その場で何パターンかの提供プランを提示することも可能になってきました。

選択肢があると、確かにユーザーさまも助かりますね。

や:でもそれだけではありません。仕様やスペックに合わせ、だいたいの納品期日も提示することが大切になるのです。開通イメージを想像していただくことで、より受注が具現化していくと共に、その場で回答することで、信頼にも繋がっていると感じています。

今までに、ユーザーさまから学んだことはありますか？

や:「聴く耳」を持つことです。時に思いもよらない要望もあります。最初からできない！と否定をするのは簡単ですが、それがユーザーさまのフラストレーションになるのは事実。とりあえずやってみる、という意識を持つように心がけています。もし実現不可能な場合でも、できない根拠を提示することも重要なポイントになります。それがまた信頼にも繋がるものです。

山中さんもフラストレーションが溜まりそうですね。

や:実は、溜まりますね（笑）。スポーツをして発散したり、子供と過ごすことで癒されています！

や:チャネル（販売代理店やSIerも含む）の方々は、目が肥えています。それはチャネルの立場として、エンドユーザーさまに責任をもってサービスを提供しなくてはいけない、という使命があるからです。NTTPCと付き合うメリットは何か？という基本的な考えをもっていますね。必要があれば、エンドユーザーさまに同行することもしばしばです。

では、NTTPCと付き合うメリットとは、何でしょうか？

や:チャネルが持っていないサービスや機能を持ち合わせているということですね。特に「Master'sONE」などは提供プランが豊富で、エンドユーザーさまの欲しいものが見つかりやすいサービスです。「IP-WARP」などもVPNをシンプルに見せ、導入が簡単にできるイメージを持たせるので、とても優れたサービスだと思います。

話は変わりますが、ベテランの域に入ってきた山中さんから、後輩の営業へのアドバイスなどありますか？

や:やる前から仕事の範囲を決めないことです。これは自分にも言い聞かせていますが、特に新規のチャネルへの営業は、営業個人の魅力で引っ張ってきています。決められた範囲はありますが、ルールが無いので、もちろんまわりの力もお借りしますが、特に自分のアイデアと実行力で、どんどん前に進んでゆける環境にあります。それゆえに、色々な経験も積めると認識していますし、そして自信にもつながります。

最後に今後の目標を教えてください。

や:この販売規模をもって、少ない営業人員で毎日仕事をまわしています。事務処理に追われて、外出するのもままならない状況です。もう少し社内の仕組みを整え、私たちが常に外出でき、営業活動に注力できる工夫が必要な時期だと強く感じています。私たち営業をみて「強い会社」を感じてもらえる、そんな組織であれば、と願っています。

本日はお忙しい中、ありがとうございました。

【山中さんはこんな人】
趣味:スポーツ全般、DIY
星座:おとめ座
血液型:O型

今後のますますの活躍に乞うご期待！
社内で山中さんを見かけたら、ぜひ、お声がけください。
※熱いファンレターも待ってます！

▼「GOGO営業！」バックナンバーはこちら▼

関西メルマガチーム プチ情報！

今月のプチ情報では、「関西支店メルマガ（エキス）」をご紹介♪
メンバーの松阪さんにご紹介いただきました！

クリックで拡大

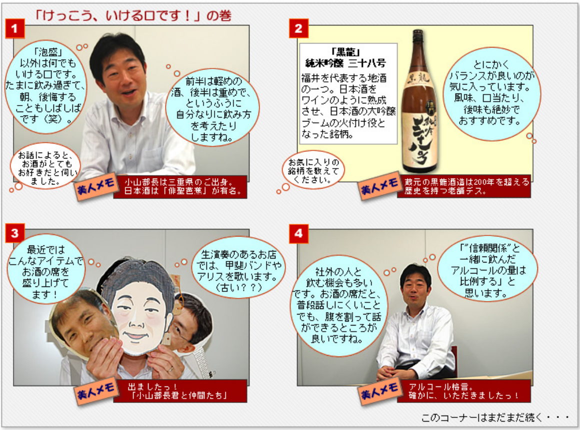
関西支店ではNTT西日本さまのAMやSEさん向けにメルマガ（エキス）を発行しています。
この活動は、西日本全域を営業カバーしているNTT西日本さまを、重要チャネルと位置付け、定期的にNTTPCの情報を提供していきたいという思いから、2011年1月6日にメルマガ創刊号を発行し、すでに19号を発行しているものです。
また、送信者数も約100名からスタートし、今では522名となり、お問い合わせも急増しております。
メンバーは写真の8名で、立候補で募りました。
メルマガの主コンテンツは、『NTT西日本さまとの共同提案事例』、『一押しサービス』、『連載エッセイ』です。優良事例を面白可笑しいストーリー仕立てにしたり、NTT西日本さんにないサービス（モバイル等）を具体的な導入事例を交えて紹介したり、爆笑ネタを盛り込んだりとメンバー全員で工夫をしています。
いつも頭を悩ましていることは、どのような内容がAM、SEさんの心を掴み、新規案件獲得に効果があるかを考えることです。メルマガ作成で想定していなかった意外な効果は、頭を悩まし、記事を書くことにより、メンバーの文章力が大きく向上したことです。
購読希望の方はこちらまでご連絡をいただければ次号から送信します。

次回は、いよいよ20号。創刊20ヶ月目に突入です。関西支店メルマガメンバーは、NTTPCファンの拡大に向けて、これからもまだまだ、走り続けます！

突撃レポート！ 美人広報員が行く！

毎月、担当広報員の独断と偏見で社長を始め、気になる方をご紹介するコーナーです。
お酒好きなパパのみなさま、お待たせいたしました。今月は、CS部の小山部長のご登場です。
時々酔って、帰巣本能に助けられご帰宅されているという、心温まる話（？）もいただきまして、
小山部長ならではの、コミュニケーションの取り方の話など、今回も時間が足りなくなるほどでした。
どんな展開になったかは、いつもの4コマで。では、どうぞ！

※突撃してほしい方がいらっしゃる方は、リクエストお待ちしてます！
（本ページ末尾のアンケートのQ5にご記入ください）


「けっこう、いけるロです！」の巻
1
「泡盛」以外は何でもいけるロです。たまに飲み過ぎて、朝、後悔することもしばしばです（笑）。
前半は軽めの酒、後半は重めで、というふうに自分なりに飲み方を考えたりしますね。
お話によると、お酒がとてもお好きだと伺いました。
美人メモ
小山部長は三重県のご出身。日本酒は「俳聖芭蕉」が有名。
2
「黒龍」純米吟醸 三十八号
福井を代表する地酒の一つ。日本酒をワインのように熟成させ、日本酒の大吟醸ブームの火付け役となった銘柄。
とにかくバランスが良いのが気に入っています。風味、口当たり、後味も絶妙でおすすめです。
お気に入りの銘柄を教えてください。
美人メモ
蔵元の黒龍酒造は200年を超える歴史を持つ老舗デス。
3
最近ではこんなアイテムでお酒の席を盛り上げてます！
生演奏のあるお店では、甲斐バンドやアリスを歌います。（古い？？）
美人メモ
出ましたっ！「小山部長君と仲間たち」
4
社外の人と飲む機会も多いです。お酒の席だと、普段話しにくいことでも、腹を割って話ができるところが良いですね。
「"信頼関係"と一緒に飲んだアルコールの量は比例する」と思います。
美人メモ
アルコール格言。確かに、いただきましたっ！

このコーナーはまだまだ続く・・・

CSRの森

NTTPCによる新たな被災地支援活動「つむぎプログラム」が、いよいよ始まりました！今回は第一弾として、大船渡高校でのガイダンスを実施。次回からは、初心者向けのパソコン教室を大船渡市で開催していきます。引き続き、皆さま方のご協力をよろしくお願いします。

＜つむぎプログラム　大船渡高校ガイダンス　6月28日開催＞

＜皆真剣に聴いてくれました！＞

岩手県立大船渡高校の理系（情報系）に進学希望の3年生に向けて、ガイダンスを行いました。テーマは「大学で何を学ぶのか？」です。前半は、NTTPCの社員3名【福山課長（営業本部）・山下主査（NW事業部）・岡社員（NW事業部）】から、学生時代に学んだことや自己資本、将来社会で夢を実現するために大学で何を学ぶべきか、などの熱い講義がありました。後半は、生徒と社会人を交えたワークショップがあり、震災時に感じたことなど生徒の皆さんからさまざまな意見が出されました。大船渡高校の生徒の皆さんは、東日本大震災で非常に辛い体験をしていますが、とても明るく礼儀正しく、ガイダンスにも真剣に耳を傾けてくれたのが印象的でした。今回のガイダンスが生徒の皆さんの胸に響き、充実した学生生活・社会人生活を過ごしてもらうことができたら幸いです。
ご協力いただいた皆さま、誠にありがとうございます！

【福山さんコメント】
大船渡高校の生徒たちは、3．11の津波に街が飲まれていく姿を高台の校舎から呆然と眺めていました。彼らがその後見た街のリアルな姿を、ぜひ自分たちの「資産」にして、これからの道を歩んでいって欲しいと願い、このセッションを企画しました。山下さん、岡さんの体験談も素晴らしかったし、明治大学の阪井教授の「歴史上、戦争・震災という不幸な経験をした地域はその20年後に素晴らしい発展を遂げている。大船渡が20年後に発展する真ん中に、君たちがいることを期待し、陰に陽に支えていきたい」という締めにしびれました。

＜福山さんの熱い講義＞

【山下さんコメント】
今回のテーマは「社会に出て振り返る大学での学び」ということで、自身の学生時代を振り返りながらの講演。情報系の学部への進学を目指す生徒が集まり、興味津々といった面持ちでした。
ところがワークショップの時間に…多くの生徒が進学について意欲的に話す中、一人の男子生徒が眼に涙を溜めながら言いました。
「そんなことより、（津波で）流されたものを返してほしい」言葉を震わせながら、言い終わるころには涙がポロリ。本来ならば高校生活を締め括る、最高の思い出を作れるはずの三年生の夏。辛い思いを引きずったままの生徒たちに、手厚いフォローが必要だと感じました。

＜真剣に語る山下さん＞

【岡さんコメント】
限られた時間の中で、少しでも役に立つことを伝えたかったので、私自身が大学進学・就職活動で何を悩み、考え、そこから何を自分の「資産」とすることができたのかを、お話させていただきました。話を聞く学生の方々は真剣そのもので、文字通り"目が輝いて"おり、大地震・津波の被害による悲壮感を全く感じさせませんでした。今回、実際に被災地に行き、復興の現場を見て、学生とお話する機会をいただき、私自身も非常に貴重な経験をさせていただきました。

＜分かり易く語る岡さん＞

＜東日本大震災に伴う無償提供サービスの利用について　御礼状＞

NTTPCの東日本大震災に伴う無償提供サービスをご利用いただいていたお客さまから、
カスタマサービス部コールセンタへ、御礼のご連絡をいただきました！

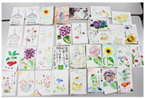
NTTPCのサービスが、陰ながら被災地支援の一助となっているようです。

＜お客さまからの御礼状＞
クリックで拡大

＜絵手紙ボランティア教室　暑中見舞い　6月20日開催＞

毎年恒例の絵手紙ボランティア教室（暑中見舞い）を開催しました。今回も絵手紙講師ゆきたまこさんから、かわいらしい新作デザインをご用意いただきました。NTTPCは男性の参加者が多く、ふらっ～と立ち寄って1枚仕上げて下さる方もいます。はがき1枚でできる気軽なボランティア活動ですので、少しでもご興味のある方は、ぜひ一度遊びに来てください。今回初参加の方から「やってみたら、案外楽しかった！」と感想をいただきました。

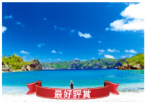
＜結構夢中になります＞


＜出来上がった作品＞
クリックで拡大

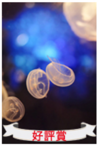
今回出来上がった40枚の絵葉書は、みなとボランティアセンター「ふれあい通信　かんがり」（絵手紙ボランティア活動）にお送りし、そこから港区在住75歳以上のひとり暮らし高齢者の方々に届けられます。次回は年賀はがきの時期に、本教室を開催する予定です。

＜NTTPC写真展＞

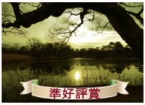
投票結果を発表します。今回は70票近くもの投票があり、「どれもすばらしく、迷いました」とのコメント付き投票用紙もありました。好評賞と、受賞から外れた作品の獲得票の差は僅か1票など、かなり接戦となりましたが、その接戦を制した好評賞4点はこちら！なお、準好評賞は同率により2点です。



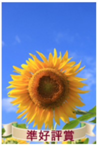
＜最好評賞「言葉を失う」＞
クリックで拡大



＜好評賞「音のない世界で」＞
クリックで拡大



＜準好評賞「自然美」＞
クリックで拡大



＜準好評賞「ひまわり」＞
クリックで拡大

誰の作品かは・・・次回のPCアイでご報告。お楽しみに！

＜やめよう!歩行喫煙キャンペーン　6月14日参加＞

港区芝地区から約200名が参加して、毎月恒例のキャンペーンを行いました。今回NTTPCは啓発活動を担当。虎ノ門駅周辺で路上喫煙禁止の啓発ティッシュを配りました。通りかかったNTTPC従業員にもお渡しして、しっかり啓発できました。

＜啓発活動中です！＞

＜神田パンの日　6月20日開催＆みなとパンの日　6月26日開催＞

6月のCafe Deux新作は、
ラズベリーケーキパイとベーコン＆チーズフランスパンサンド。
神田でも常連さんが毎回楽しみに買ってくださり、
みなとでも販売開始から約30分で、好評のうちに完売となりました。
今回は工房ラビールのクッキー、フィナンシェも無事完売。

次回もどうぞよろしくお願いします！

＜毎回新作が並びます＞

【みなとパンの日6月売上金額】
・Cafe Deux(パン)：￥28,820-　(年度累計：￥95,630-)
・工房ラビール(さをり織り、クッキー)：￥9,110-　(年度累計：￥27,760-)

【神田パンの日6月売上金額】
・Cafe Deux(パン)：￥19,890-　(年度累計：￥41,750-)

＜前沢社長もご購入～＞

お知らせ

公式サイトに社長挨拶を掲載しました

前沢社長の挨拶を掲載いたしました。
http://www.nttpc.co.jp/company/president.html

◆CLUB広報に会社案内のPDFを掲載しておりますので、ご活用ください。
会社案内 - CLUB広報

※PDFデータのみの用意となりますので、各自ご入り用時にダウンロードし、
プリントアウトしてご利用ください。
※他にも広報・広告関連の制作時の必要事項、ガイドライン、注意事項、ロゴ各種、などの情報が
左メニューにありますので、こちらもあわせてご利用ください。

【募集】経営幹部への問題提起・提言について

社員の 皆さんが考える「トップライン(売上)と利益の向上」についての「自社の問題点・課題」や、
それに対しての「提言」を経営幹部にぶつけてみませんか？
来る8月2日、経営幹部や営業部門・プロダクト開発部門等のメンバーで、
幹部合宿と称して「トップライン(売上)と利益の向上」に向けた議論の場を設ける予定です。
その場に、皆さまからいただいたご意見をぶつけ、議論をしたいと考えています。
いただいたもの全てについて何らかの結論を得ることは難しいですが、声の多い課題を中心に答えを出し、
「イノベーションは人次第、自由闊達な組織風土」が我が社を成長へと導くことができるという思いで、
経営・事業運営に活かす意向です。(応募締切：7月27日)
⇒詳細はこちら

NTTPCドキドキリレー

盛り上がってまいりました！
もっと多くの方の顔をPCアイに！というわけで、リレー方式で色々な方をご紹介をしていきます。
主役は勿論、ここで働くみなさんです。次回は誰が登場するかはお楽しみ！

第39回
NTTPC社員レッツゴー列伝
営業本部　インテグレーション営業部
児島　健吾

人は見かけによりませんっ！！

NTTPC社暦

3年目に入りました

今の仕事は？

主にISPさま向けにInfoOEMの提供がメインです。

ただ、「法的に問題なければなんでも売る」つもりで営業してます。

オフの過し方

⇒オフィシャルな言い方だと
「家族で過ごします」

本当は、朝起きて、カーテン開けて、
暖かく天気が良いと、
嫁が「どっか行く」という無茶を
言いますので、それに従います・・・。
要は、嫁に逆らえません・・・。
毎週末、天気悪い、若しくは寒い事を
願ってます。

ひとこと

- 27歳の時に40歳と間違われました
- 鹿児島県出身＋この風貌ですが完全に「下戸」です
- 極度の人見知りのため、初対面の方には怒ってると間違われます
- 極度の方向音痴です。T字路では必ず逆に行きます
- こんな風貌ですが少食です

ということで見かけ倒しです。
これからもよろしくお願いします。

★児島課長へのファンレターはこちら。

▼「NTTPCドキドキリレー」バックナンバーはこちら▼

ドキドキ
次はこの方がご指名されました
CS部・カスタマサポート担当　**熊﨑貴仁さん**
※マーケティング担当/PCアイ編集部からの連絡をお待ちください！！

発令（採用・転入）のご紹介

7月に発令があった方をご紹介します。
ファンレターを送りたい方は、名前をクリック！！　★=コメントいただいてます！

▲ページTOPに戻る

■7月の発令

平成24年7月1日採用 四宮　正史
発令事項：営業本部 チャネル営業部 担当部長（第二営業担当）
★コメントはこちら

平成24年7月1日採用 内田　健司
発令事項：データセンタ事業部 ホスティングサービス部 担当部長（ホスティングサービス担当）
★コメントはこちら

平成24年7月1日採用 郷野　卓也
発令事項：営業本部 関西支店 担当課長（営業担当）
★コメントはこちら

平成24年7月1日転入 山川　義徳
発令事項：営業本部　システムエンジニアリング部　担当課長（システムエンジニアリング担当）　データセンタ事業部 エンタープライズサービス部 兼務（アプリケーションシステムエンジニアリング担当）
★コメントはこちら

平成24年7月1日転入 益田　恵太郎
発令事項：営業本部　インテグレーション営業部　主査（第二営業担当）
★コメントはこちら

平成24年7月1日転入 磯田　金吾
発令事項：総務部（総務担当）
★コメントはこちら

PCアイ閲読率

▼6月号（6月19日号）の閲読率：全社平均 66.4%／事業部単位 6月19日～7月18日調べ
（前々月号閲読率：79.1%）
※社員・派遣の方が対象です。

（1位）営本：85.8% （5月号：97.5%）	（2位）経企：84.8% （5月号：87.1%）	（3位）総務：83.9% （5月号：96.9%）
（4位）NW事：63.1% （5月号：75.1%）	（5位）DC事：59.1% （5月号：73.1%）	（6位）CS部：55.9% （5月号：68.9%）

勝手に表彰♪

★ 笑顔で賞 ★

出ましたダブルピース…？！関西代表イケメンふたり組によるタッグの笑顔！！さすが関西支店、層が厚い☆ラブコールはぜひこちらからメールでお願いします♪⇒田野さん、奥川さん

★ 7月賞 ★

チャネル営 第1 宮田担当課長
トップクルーズなどに関わる営業の管理を担当されていた宮田さん。先月の最終出社日の撮影時には「えええええ～」と驚きながらもご協力いただき素敵な笑顔ありがとうございます♪お疲れさまでした！

アンケート♪

▲ページTOPに戻る

PCアイをより良くしていくために、お手数ですがアンケートへご協力をお願いします！
（個人特定はしておりませんっ）

Q1.7月号のコンテンツで面白かったものは何ですか？（複数選択可）

□前沢社長はどんな人？　□中島本部長ご紹介　□イベント・セミナー　□GOGO営業！
□関西メルマガチーム プチ情報!　□突撃レポート！美人広報員が行く！　□CSRの森
□お知らせ　□NTTPCドキドキリレー　□発令（転入・採用）のご紹介
□勝手に表彰♪　□編集後記

Q2.7月号のコンテンツで参考になったものは何ですか？（複数選択可）

□前沢社長はどんな人？　□中島本部長ご紹介　□イベント・セミナー　□GOGO営業！
□関西メルマガチーム プチ情報!　□突撃レポート！美人広報員が行く！　□CSRの森
□お知らせ　□NTTPCドキドキリレー　□発令（転入・採用）のご紹介
□勝手に表彰♪　□編集後記

Q3.PCアイで紹介したい案件・活動・施策がありましたら教えてください！

Q4.PCアイへのご意見・ご感想（「もう少しこうした方がいいよ！」等々）をお願いします！

Q5.「突撃レポート！美人広報員が行く！」で突撃して欲しい方がいらっしゃいましたら、部署名・お名前をご記入ください。

Q6.PCアイ編集部より返信が必要な方は、部署名・お名前をご記入ください。

ご記入後、ポチッと押してください

発行：営業本部 開発営業部 マーケティング担当 広報チーム（協力：経営企画部 経営企画担当）

[編集後記]
夏ですね、花火大会ですね。
私に関わりあいがありそうな備忘録です。
大切な人と楽しんできてください♪

07月25日（水）	約2500発	鎌倉市	第64回鎌倉花火大会
07月28日（土）	約2万発	墨田区・台東区	第35回隅田川花火大会
08月01日（水）	4000発	江東区	第30回江東花火大会
08月01日（水）	約1万発	横浜市	神奈川新聞70周年記念 第27回神奈川新聞花火大会
08月02日（木）	2000発	足柄下郡箱根町	箱根園サマーナイトフェスタ納涼花火大会
08月04日（土）	約5500発	板橋区	第53回いたばし花火大会
08月04日（土）	4000発	横須賀市	2012よこすか開国祭 開国花火大会
08月04日（土）	約3000発	茅ヶ崎市	第38回サザンビーチちがさき花火大会
08月05日（日）	未定	足柄下郡箱根町	芦ノ湖夏まつりウィーク 鳥居焼まつり花火大会
08月07日（火）	約3000発	三浦市	三浦海岸納涼まつり花火大会
08月10日（金）	約1万発	新宿区	日刊スポーツ主催 東日本大震災復興チャリティー 2012 神宮外苑花火大会
08月11日（土）	1万2000発	中央区	第24回東京湾大華火祭
08月16日（木）	2000発	足柄下郡箱根町	箱根強羅夏まつり大文字焼
08月24日（金）	約3000発	平塚市	第62回湘南ひらつか花火大会
08月25日（土）	3200発	横浜市	第38回金沢まつり花火大会
10月13日（土）	約1万5000発	足立区	第34回足立の花火

（M.HAYASHI）

M.ITO

H.TSUZUKI

T.SUGAMA

M.HAYASHI

C.NAKAYA

Y.KIYONO

K.SEKIYA

ｻﾎﾟｰﾀｰ
O.KUROKAWA

ｻﾎﾟｰﾀｰ
M.SATOH

PCアイへのご意見、ご感想、情報提供はお気軽に✉PCアイ編集部までどうぞ

[許可なく転載、転送することを禁じます]
Copyright©2013 NTT PC Communications Incorporated, All Right Reserved.