※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

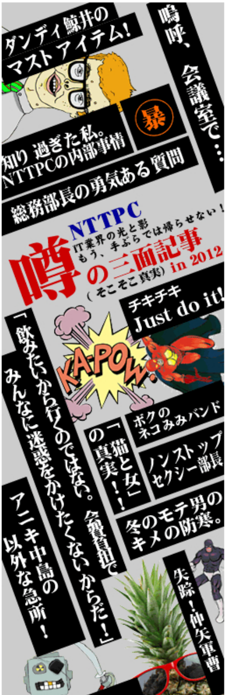
2012年12月19日号の内容は：

■『特集：2012年　NTTPC10大・重大ニュース！』
■『営業日報・SFAの投入は、必須です！』
■『イベント・セミナー』
■『GOGO営業』
■『突撃レポート！美人広報員が行く！』
■『CSRの森』
■『タイトルまだ』
■『コールセンター　HotVoice』
■『2013年NTTPCカレンダー紹介』
■『お知らせ』
■『ちょこっとブレイク～♪』
■『NTTPCドキドキリレー』
■『PCアイ閲読率』
■『勝手に表彰♪』
■『アンケート♪』
■『編集後記』

特集　2012年　NTTPC10大・重大ニュース！

▲ページTOPに戻る

あっという間に、2012年も残りわずかになりました。
この1年もいろいろなことがありました。振り返りの意味も含め、10大ニュースをまとめてみました。（ヤラセなし！）


ダンディ鯨井の
マスト アイテム！
嗚呼、会議室で…
㊙
知り過ぎた私。
NTTPCの内部事情
総務部長の勇気ある質問
NTTPC
IT業界の光と影
もう、手ぶらでは帰らせない！
噂の三面記事 in 2012
（そこそこ真実）
チキチキ
Just do it!
KA-POW!
「飲みたいから行くのではない。
みんなに迷惑をかけたくないからだ！」
会費負担で
「猫と女」
の真実！！
ボクの
ネコみみバンド
ノンストップ
セクシー部長
冬のモテ男の
キメの防寒。
アニキ中島の
以外な急所！
失踪！仲矢軍曹

* * *

◆前沢新社長ご就任◆

前沢体制発足（2012年6月）。井上前社長お疲れ様でした。
V字回復後、3期連続営業利益20億円確保。
全社の方向性や社員提言について議論し、提言回答も全社に公開。
全社キックオフによる全社員ベクトル合わせ！B2B2manyXを合言葉に下半期スタート！仮説検証型営業と開発営業、NW-DC連携したPJがスタート！

* * *

◆Biz-agoraセレクトシリーズ販売開始！◆

4月にリリース。10月からは、当社初の施策であるリードナーチャリング施策もスタートし、本格営業開始！NTTPCの濃厚な技術の缶詰が、ついにサービス化。今後の展開が楽しみ！

* * *

◆CSRから実営業案件へ（つむぎ⇒大船渡）◆

地道な活動が実を結び、岩手県大船渡市を中心とした、防災・市民メディア情報基盤の整備を実施。これに伴い、大船渡営業所を開設。「つむぎプログラム」では24名の社員がのべ125名の被災地の方に初心者向けパソコン教室を実施。これからも地元の人たちを元気づけるサービスを提供していきます！

* * *

◆SIV-HighSpeed、NTTグループへのMVNOなど、ネットワーク新サービス続々登場！◆

SIV-HighSpeedは6月にNGN IPv6機能を利用し、広帯域化と低遅延を実現したサービスを提供開始！クラウド利用で拡大するトラフィック増に対応した、次世代VPNの提供で他社より一歩リード！12月からは収益拡大に向けて全力投球中！

* * *

◆顧客満足度調査でNTTPC大躍進！◆

某媒体の調査結果で、NTTPC社は全ての項目で昨年度より評価がアップ！昨年度と比較して、66.3⇒73.4と大幅に向上。全国キャリア各社よりも評価が高く、社員のモチベーションも大幅アップ！（詳細：「PCアイ」9月号）
※NTTPCのCS向上の取り組みについてはNTTPC公式サイトをご覧ください。

* * *

◆夏休みの宿題「新サービスアイディアコンテスト」開催！◆

総務発。「新しいサービスを世に問うNTTPC」の復活を目指して、コンテストを実施。社内精鋭のブレイン集団たちが、私たちをドキドキさせてくれるような、珠玉のサービスを一挙公開。応募総数56件から、みごと最優秀賞に輝いたのは・・・。今後のビジネスチャンスを狙え！（詳細：「PCアイ」9月号）

◆NTTPCのスターたち◆

-中林さん、24時間耐久マラソン、走りきる！（次は48時間、お願いします）
-山下（敏）さん。アコンカグア登頂成功！（次回は南極にトライするかも）
-アスリートNTT東京グループ駅伝競走大会『オープンの部』優勝！ ＆NTTグループ本社駅伝大会4位入賞！（タンクトップ、ハイレグユニフォームのパワーか）
-音楽サークルも創立記念パーティで、カミングアウト。めざせ紅白出場！？

◆「SFA（営業日報）」の投入で、攻めの営業スタイルを確立！ ◆

全社共通の営業活動管理・分析ツールとして、SFA（Master's ONE モバイル営業日報）で一元管理することを徹底。今後は、受注の確度をはじめターゲティングを研究し、じわじわと「攻めの営業」のスタイルを確立！

未だ未解決！
クロダイ論争！
日に日に、
女房の
カラダが…
SLにひかれた男のその後。
オレだって昔はモテた！
後頭部を撮影するのは、
止めなさい！
保存版「正しい調教のされ方
大丈夫。
まだ口は動く！
スクープ！
「ソヴァンゲリヲン」
現る！

【番外編】

◆TV出演したパパたち
福山さん『NHK world7days』：3月。伊藤（大啓）さん『ワールドビジネスサテライト』：5月。

◆「PCアイ」3月号にて。「有害鳥獣」を「有害珍獣」と表記し詫びる。

◆平林事業部長、年明け早々頸椎ヘルニアで救急車で運ばれ、先日は少林寺で気合い入れ過ぎて指骨折。なのに、気にせずゴルフ行く。

◆関西・川本部長は年中無休で坐骨神経痛。でも夜の部会は皆勤賞！（「酒飲むと、痛みが治まる」by 本人）

◆「から揚げは、飲み物だ！」宣言。（Byからあげ協会・田崎会長）

◆祝・ついに関西進出！ 楠本部長、大阪市内で深夜1時半ころに職務質問受ける。

◆2013年のカレンダーは一工夫！ 紙製カレンダーには伝言用のマーカーを添付！また、カレンダーの包装袋と表紙のQRコードの先には何と・・・！

◆経営会議議題が急増！開始が30分前倒しに。事務局は差替え対応でテンヤワンヤ。

◆パワーランチで幹部の絆も太く硬く。

◆IP-MembersでSCルーターからSTルーターへの交換がほぼ終了！

営業日報・SFAの投入は、必須です！

▲ページTOPに戻る

「PCアイ」（12月号）の「お知らせ」にて、周知をした営業日報・SFAでの一元管理。
これは**営業活動をする全ての方**が対象となっています。しかし、まだ100%の利用率ではありません。
今回は、もう少しわかりやすく、皆さまにご理解いただくために、事務局長の営本・伊藤（賢）部長にお話を伺いました。

素朴なギモン1
「どうして営業日報の投入が必要なのですか？」

まず、自分の営業活動を理解することから考えてください。全ての案件が受注に繋がるとは限りません。売上の数値はもちろん大切ですが、プロセスも非常に大切です。失注した商談には大きな価値があります。しかし、どうして失注したのか理解をしないまま、次の案件に行ったらどういうことになりますか？よく考えてみてください。
実は、自分の営業履歴は大きな財産です。これを利用して、次なるアプローチ方法を考えて営業活動をしてください。最終的には目標の売り上げを達成することが、この営業日報投入の目的なのです。
怖がらずに「トライ＆エラー」で前に進みましょう！

素朴なギモン2
「でも面倒くさいのでは？」

これは上司への報告やチーム内の共有だけが目的ではありません。自分のためでもあるのです。（ここはしっかりとメモしてくださいね！）
営業にいったらまずはお客さまの要望･ニーズを聞いてきませんか？そしてそれを持ち帰り、試行錯誤するわけです。そのニーズと解決策を見える化、データ化することで、お客さまの要望も叶えられるし、自分のデータベースにもなる。つまりお互いに学べて前進できるのです。
営業日報に入れたデータベースは、働く自分の「ライフログ」。いつでも自己の振り返りができ、今後の戦略も練ることができる！まさしく願ったりかなったりのツールなのです。使う人の意識によって、かなり効果が出ることになるでしょう。

では、まとめをお願いします！

営業日報・SFA投入マニュアルはこちら！
クリック！クリック！

【使う目的ってナニ？】
～販売状況の把握ツールとして～
■提案活動状況の分析（受注に至るまでのプロセスを見る）
■受注ベースでの予実管理の明確化

～B2B2manyX、プロファイリング、営業モデル（仮説検証型）の確立のために～
■ターゲット、チャネル、訴求ポイント、受失注理由などをデータとして蓄積。随時分析を行い、次の営業活動/サービス開発へ反映（PDCA回しを強化）
■お客さま情報および成功、失敗事例を共有
■効果的なハンター営業展開のツールとして活用

と、まとめてしまうとカタい話に聞こえますが、まずは投入してみるのがよいでしょう！
効果もじわじわと出てきているのも事実です。これからも社員一丸となって、頑張っていきましょう！

不明な点がありましたら、お気軽にお問合せください。（営業本部：武田、永里）

イベント・セミナー

▲ページTOPに戻る

▼2012年11月16日（金）
ITmedia主催
『実践！スマートデバイス企業導入の現実解』セミナー
セミナータイトル：『タブレット端末による新たなワークスタイル ～高品質なモバイル通信とセキュリティにより実現～』
場所：富士ソフト　アキバプラザ

NTTPCからはNW事･齋藤(壽)部長が登壇。タブレット機種の増加や、LTEの登場により、ノートPCの代替としてタブレット端末をビジネスに活用する企業が増えてきました。そんな中、端末の「特性」を生かした活用が本当にできているか？選択すべき端末は？ セキュリティは？通信品質は？など、本講演では、導入済み企業が抱える課題とモバイル導入のポイントを紹介し、満員御礼うちに終了いたしました。

Mr.セミナー：齋藤(壽)部長

▼2012年11月19日（月）
『萌える鳥獣弁当　完成発表会』
場所：スタンディング･カフェ アンド ワイン

農林水産省･JR東日本･鳥取県といったゲストをお迎えしつつ、メイドさんも加わって華やかに盛り上がりました。一般の方も多く来場されて会場は鮨詰め状態。お弁当の感想も上々で、ジビエを身近に感じていただけたイベントとなりました。日本ジビエ協議会では当社も幹事として引き続き各種イベントなど開催しますので、ぜひ皆様も「ジビエ」というものに触れてみていただけると幸いです。

参加したメイドさんと、ジビエのお弁当

▼11月29日（木）
『MOBOTIX JAPAN 新製品発表会 2012』（社外向け）
会場：横浜ベイシェラトン ホテル＆タワーズ

「セキュアカメラクラウドサービス」が採用しているカメラメーカーである、ドイツMOBOTIX社主催の新製品発表会が開催されました。その展示ブースでは、NTTPCの「セキュアカメラクラウドサービス」を展示し来場された方々へ、MOBOTIX社製カメラと、NTTPCのクラウドを結ぶ本サービスの良さを説明しました。

色々な業種の方が、来場しました

▼12月6日(水)
『Cloudforce Japan』(社外向け)
会場:東京ビッグサイト

12月6日(木)にクラウドの最先端をいくSalesforce.com(以下、SFDC)のイベント「Cloudforce」に、社内SNS「Chatter」とメールが統合されたサービスのβ版を出展しました。ターゲットをフォーカスしたテストマーケティングを目的として、デモを交えた説明を実施。来訪者からは具体的な要望を多くいただき、意外にも好反響で説明員一同驚いております。3月リリースに向けて、これからもスピード重視で頑張って参りますのでよろしくお願い致します！

国内最大級のクラウドコンピューティングイベントです

GOGO営業！

▲ページTOPに戻る

「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。

競合他社を協業者に！

～競合他社も狙いは同じ。協業することで大きな力に！～

小日向　真（NW事業部　サービス開発部）

入社してから、技術担当や事業部のプロモを経由して、現在は営業ですよね。

こ:技術の分野では、箸にも棒にもかからない状態でした(笑)。今は営業として3年目です。最初はまず同行営業でノウハウを学び、大口案件の対応を経験し、営業の知識を習得しました。

先輩との同行営業で学んだことは何ですか？

こ:「打たれ強さ」「怒らない」「優しさ」ですね。この三本柱で、ユーザーさまからの信頼と信用が得られることを、目の当たりにした気がしました。あとは「対応のスピード」ですね。もちろん、自分の性格は先輩とは違いますが、とても影響を受けているのは事実です。

確か、10月に事業部長表彰されましたよね。その勝因は？

こ:今まで訪問先では、ただ営業資料を読み上げるだけでした。それだと「伝わらない」と気が付き、資料を読むことを止めたのです。現在は、ユーザーさまと話をして、会話を広がるだけ広げ、その中から、NTTPCが持っている刺さりそうな商材を紹介するようにしました。必要があれば、ユーザーさまの決裁時に必要な書類も準備します。金額以外の何かしらのメリットを、NTTPCに感じてもらえるような手法に変更したことも、結果に出たのかもしれません。

では、訪問する前に準備することは何ですか？

こ:訪問先の業種や業態をHPなどで把握し、繁忙期を見極めるようにしました。そうすることで、ユーザーさまが来てほしい時期が判断でき、その上で、こちらもその時期に必要な商材は何かを、考えることもできるのです。

お話できる範囲で、失敗談などあれば教えてください。

こ:失敗は山ほどあります。最近よく思うのは、失敗には必ず原因があり、それを解決することによって、次に進めるということです。今のNTTPCは失敗しても、又、そこから学べる環境があるのも事実です。トライ＆エラーで自分なりにデータを蓄積し、自分の強いところをもっと強くし、得意分野を作ることが大切だと考えています。

では、小日向さんの強みとは何ですか？

こ:そうですね、営業であるからには、常に競合他社とのコンペの事は頭にあります。これに関して、今後強みにしたいと考えていることがあります。競合他社も同じビジネスをやっている以上、目的は同じ。どうせなら仲良くなって、情報交換をし交流を深め、一緒に同じ目的に向かったほうが、合理的だと考えています。逆に、NTTPCのユーザーになってくれるケースもあるかもしれません。今後は競合も協業できる関係を築いていけるよう、頑張りたい部分です。

共通の質問ですが「これは取れそうだ！」という営業の見極めは何ですか？

こ:相手の表情ですかね。つまらない顔をしている場合は、取れないケースが殆どです。「つまらない顔」をするには、そこにも理由があると思っています。小さなことですが、自分の表情や身だしなみにも気を遣うことで、少しは「取れる」方向に進むと考えています。

今後はどんな営業になりたいですか？

こ:他の人とは違った営業手法をとりたいと考えています。具体的施策には落ちていませんが、今、考え中です。そして自分の今の環境はとても恵まれています。自分の上司の中村課長は、自分を理解してくださり、能力を引き出し、そしてフォローもしてくれます。こんな上司にはめったに会うことはできないので、とても感謝しています。

最後に、今後の目標を教えてください。

こ:運かもしれませんが、今年度とれたユーザーさまを育て、もっと大きな案件に繋がるよう、全力で頑張りたいと思います！！

本日はお忙しい中、ありがとうございました。

【小日向さんはこんな人】
趣味:ドライブ、不動産めぐり
星座:かに座
血液型:A型

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

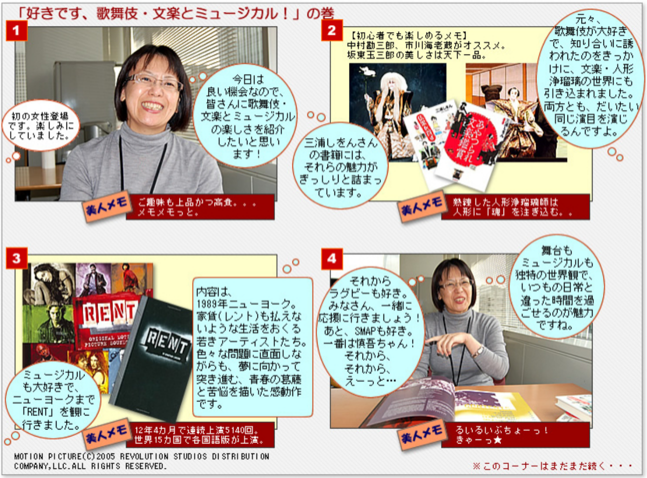
▼「GOGO営業！」バックナンバーはこちら▼

突撃レポート！美人広報員が行く！

▲ページTOPに戻る

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。
実はこのコーナーでは初めての女性幹部、経企部・小川(類)部長のご登場です。
美人2人のガールズトークは終わりをしらず、あんなこと、こんなことで盛り上がっちゃいました。
SMAPなら慎吾ちゃん、ラグビーならシャイニングアークスの栗原徹選手と、
素敵な男性はしっかりと押さえていらっしゃる小川部長。
今回は、ご趣味の歌舞伎・文楽とミュージカルの世界を話してくださいました。
どんな展開になったかは、いつもの4コマで。では、どうぞ！
P.S.るいるい部長、むちゃくちゃ楽しかったですね！！(by 美)

※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)


「好きです、歌舞伎・文楽とミュージカル！」の巻
1
初の女性登場です。楽しみにしていました。
今日は良い機会なので、皆さんに歌舞伎・文楽とミュージカルの楽しさを紹介したいと思います！
美人メモ
ご趣味も上品かつ高貴。。。メモメモっと。
2
【初心者でも楽しめるメモ】中村勘三郎、市川海老蔵がオススメ。坂東玉三郎の美しさは天下一品。
元々、歌舞伎が大好きで、知り合いに誘われたのをきっかけに、文楽・人形浄瑠璃の世界にも引き込まれました。両方とも、だいたい同じ演目を演じるんですよ。
三浦しをんさんの書籍には、それらの魅力がぎっしりと詰まっています。
美人メモ
熟練した人形浄瑠璃師は人形に「魂」を注ぎ込む。。
3
RENT
ミュージカルも大好きで、ニューヨークまで「RENT」を観に行きました。
内容は、1989年ニューヨーク。家賃(レント)も払えないような生活をおくる若きアーティストたち。色々な問題に直面しながらも、夢に向かって突き進む、青春の葛藤と苦悩を描いた感動作です。
美人メモ
12年4カ月で連続上演5140回。世界15カ国で各国語版が上演。
MOTION PICTURE(C)2005 REVOLUTION STUDIOS DISTRIBUTION COMPANY,LLC.ALL RIGHTS RESERVED.
4
それからラグビーも好き。みなさん、一緒に応援に行きましょう！あと、SMAPも好き。一番は慎吾ちゃん！それから、それから、えーっと…
舞台もミュージカルも独特の世界観で、いつもの日常と違った時間を過ごせるのが魅力ですね。
美人メモ
るいるいぶちょーっ！きゃーっ★
※このコーナーはまだまだ続く・・・

【追悼メッセージ】
この取材の後、12/5に歌舞伎役者の中村勘三郎さんがお亡くなりになりました。
歌舞伎界は大きな宝を失い、その損失ははかりしれません。
新歌舞伎座で、勘三郎さんの舞台をぜひ観たかったですし、
勘三郎さんも舞台に立ちたかったことでしょう。
ご冥福をお祈りするとともに、掛け声とともに勘三郎さんを 送りたいと思います。「中村屋！」

(小川類)

CSRの森

▲ページTOPに戻る

早いもので気付けば師走、2012年も終わりに近づいています。
今年最後のCSRの森では、陸上サークル「Athlete」の大活躍や音楽サークルライブ、港区の企業・団体で開催しましたチャリティ古本市など、社外での活動を中心にご報告します。
今年も1年間、CSR活動へのご支援・ご協力をいただき、誠にありがとうございます！

<「Athlete」NTTグループ本社駅伝大会4位入賞！　11月23日開催>

陸上サークル「Athlete」がまたまたやってくれました！
荒川戸田陸上競技場～河川敷往復コースにて、NTTグループのメジャー駅伝大会である「第71回NTTグループ本社駅伝大会」が開催され、選抜チーム「Athlete」が一般の部283チーム中、第4位に入賞しました。
昨年の同大会では、惜しくも第9位と入賞を逃しましたが、今回は見事リベンジを果たしました。おめでとうございます。
当日は朝からあいにくの雨模様で気温も冷えこみ、出場者のコンディションも心配されましたが、そのような中でもNTTPCからは「Athlete」の他、「NTTPCコミュニケーションズA」(55位)、「OH！シャンズ13th」(81位)も元気に出場し、最後までしっかりと襷を繋ぎました。
今回は、なんと前沢社長も急遽ご出場され、その華麗な走りを披露されました！

≪クリックで拡大≫
陸上サークルメンバー

前沢社長の力走

祝・「Athlete」第4位入賞

アンカー高橋(寿)さんゴール！

● ●

<音楽サークルライブ開催　12月1日開催>

新生音楽サークルが赤坂グラフティで社外ライブを開催しました♪
約50名の観客が歓声を送るなか、NTTPCからは元気いっぱいの女性ボーカル3バンドが登場し、今年9月の創立記念パーティーでのライブ同様に、会場を盛り上げました。
今回正式にライブに参加したというメンバーも、なかなかどうして、実に堂々と楽しそうに、きゃりーぱみゅぱみゅ、aiko、Superflyなどの曲を歌い上げました。
3バンドの他にもNTTPCメンバーが参加し、長年活動しているベテランバンドもトリで登場。オリジナル曲を披露し、パーカッションやマンドリンの演奏で観客を魅了しました。
NTTPC分会による先着20名へのチケットプレゼントというサポートもあり、今回のライブは盛況の内に終了となりました。
同僚の普段とは違う一面にドキドキした！という感想もありました。
音楽サークルは若手からベテランまで、真剣に情熱を持って活動しています！

中谷さん率いる"RTB"

"S&M"会場を盛り上げます！

"豊満パイナップルパイン"熱唱中！

元気いっぱい若手バンド"NOT"

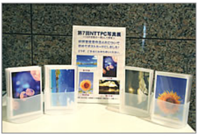
● ●

<NTTPC写真展表彰　12月12日開催>

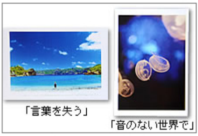
お待たせしました～。(お待たせしすぎました。。。)
夏に開催しました写真展の"好評賞"受賞作品の表彰及び副賞の授与を行いました。
今回の素敵な受賞作品&受賞者はこちら。

【最好評賞】:「言葉を失う」浅田隆弘さん
【好評賞】:「音のない世界で」尾崎文則さん
【準好評賞】:「ひまわり」高田美紀さん、「自然美」松中崇さん

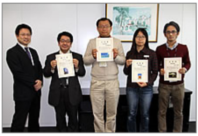
折角投票で選ばれた作品ですので、今回は受賞作品をポストカードにして、
興和西新橋ビル1F受付に置いて、皆さまにご自由にお持ちいただくことにしました。



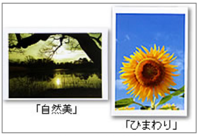
好評賞ポストカードを差し上げます



ポストカード作成しました



≪クリックで拡大≫
受賞おめでとうございます！



ポストカード作成しました

● ●

<～本でつながるみなとの絆～チャリティ古本市開催　11月21日開催>

新橋の桜田公園にてチャリティ古本市を開催しました。
これは港区に本社を置くキーコーヒー、永谷園、日本たばこ産業、日立ハイテクノロジーズ、NTTPCとNPO法人みなと障がい者福祉事業団から成る「チャリティ古本市実行委員会」が主催となり、約3,500冊もの古本を集めて開催したものです。
チャリティ古本市の売上金は全て、パンの日でおなじみCafe Deuxを運営しているNPO法人みなと障がい者福祉事業団に寄付され、障がい者自立支援に活かされます。
当日は通勤途中や近隣の方など多くの方々が立ち寄られ、およそ500名の方々に古本をご購入いただき、最終的に予想を超える約25万円の売上となりました。
今回、さまざまな企業の方々、みなと障がい者福祉事業団の職員や利用者の方々、また近隣の団体の職員の方々など、多くの関係者が協力しながら開催できた楽しい取り組みとなりました。
古本をご提供くださった皆さま、お昼休みや会社帰りに立ち寄っていただいた皆さま、誠にありがとうございます。

多くの方々にお立寄りいただきました

前沢社長もご来場

鯨井部長ご購入ありがとうございます

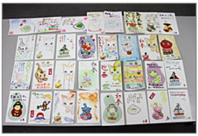
・・

＜絵手紙ボランティア　12月4日開催＞

今回で7度目となる絵手紙ボランティア教室、常連さんが増えてまいりました。
普段の姿からはとても想像できない？画才をお持ちの方もいらっしゃって、今回も個性豊かな作品が仕上がりました。
皆さまにご協力いただいて作成された年賀状は、みなとボランティアセンターを通じて港区の高齢者の方々に届けられます。

絵手紙作成でリフレッシュ

いつも素敵な**ゆきたまこ**先生


≪クリックで拡大≫
NTTPC巳年年賀状です

・・

＜ISODAアイ＞Vol.4

みなさま、いよいよ後半戦の再開です！
ウィンドウマンスの期間で、どこまでチームがレベルアップできたのか楽しみです。

12.2vs神戸製鋼戦＜詳細はこちら＞

12.8vsNEC戦＜詳細はこちら＞

【試合結果報告】
まずは、サテライトリーグ（トップリーグ出場を狙う選手のためのリーグ戦）の結果から！

【●17-49】パナソニックワイルドナイツ ＠パナソニックグランド　11月17日

パナソニック戦は、敵地パナソニックグランドで。公式戦のお返しとばかりに前半は猛攻撃をくらい3-35。後半はShiningArcsが意地を見せて、14-14。やはり前半の失点が響いて敗戦。

【○50-19】ヤマハ発動機ジュビロ ＠NTT千葉総合　11月24日
翌週は、ホームグランドでヤマハを迎えて対戦。公式戦では、19-24と惜しくも敗れましたがサテライトリーグでは、7トライを奪う猛攻で勝利！トップリーグ出場を狙うだけあって、ハングリーにトライを取りに行った結果でしょう。下のチームも確実にレベルアップしています！私もこちらのチームで試合をする機会が多かったので、非常にうれしいです。1人でも多くトップリーグ出場を果たしてもらいたいです！

さて、公式戦結果はここから。

★9th　vs神戸製鋼コベルコスティーラーズ（●5-48）
試合レポート：http://www.ntt.com/rugby/result/1209/report.html
今季、未だ負けなし（引分けあり）で好調の神戸製鋼とのゲーム。
やはり、好調なだけあってDFがよく。トライを取らせてもらえず、攻め込んでゴールまで迫るも最後はターンオーバーで逆にトライされてしまいました。相手が強かった！ってことで。
負けてはしまいましたが、関西支店の皆さま応援ありがとうございました！

★10th　vsNECグリーンロケッツ（●6-29）
http://www.ntt.com/rugby/result/1210/report.html
フクダ電子アリーナ＠千葉市で行われた千葉ダービーの一戦。おととしはShiningArcsが勝利（24-18）。去年はNECが勝利（18-31）と、実力が拮抗しており非常に楽しみな試合でした！前半は、6-7で折返し。両チームともDFが固くロースコアに。大方予想通りの展開でした。が、後半、NECの11番ナドロ選手（195㎝/125kg）が2トライ。ShiningArcsはいいところを見せられずに敗退・・・自慢のセットプレーが後半は機能せず、リズムに乗りきれないところをナドロ選手にやられた感じです。

☆11th vsサントリーサンゴリアス　＠秩父宮ラグビー競技場　12月15日（土）王者サントリーとの一戦は、次号ご報告いたします！
「**NEXT ONE！**」

ご意見・ご感想・やってほしいこと・選手へのメッセージなど、なんでもかまいませんので、ラグビーの事なら磯田まで。

<みなとパンの日　11月27日開催>

今年も皆さまにたくさんご購入いただきました～。
ロビーでの開催はちょっと寒いですが、次回もどうぞお立ち寄りください。お待ちしています。

【みなとパンの日11月売上金額】
・Cafe Deux(パン)：￥29,050- （年度累計：￥237,180-）
・工房ラビール(さをり織り、クッキー)：￥8,170- （年度累計：￥68,990-）
・西麻布作業所：￥5,040- （年度累計：￥23,740-）

あんたっぷり！
「栗あんギッフェリ」
秋のおススメ栗あんギッフェリ

かわいいクリスマス小物

来年も
よろしくお願いします！
みなさん、よいお年を！

- CSRのブログはこちら。ぜひご覧ください。
- CSR活動全般に関するご意見・お問い合わせは、総務部CSR推進担当 宝徳・井藤まで。

コールセンター HotVoice

▲ページTOPに戻る

毎月、コールセンターには約5000件以上ものお問い合わせがきます。
みなさんがこれを読んでいる時間も、スタッフがフル回転でお客さま対応をしているのです。
しかしながら、私たちは入電の内容を知る機会が少ないのも事実。
NTTPCで働く皆さま全員に、貴重な生の声（抜粋版）を不定期でお届けします。
今回は「お礼」です。とてもありがたいことです。

【InfoSphere】
NTTPC社内版のみ閲覧可能

【WebARENA】
NTTPC社内版のみ閲覧可能

【名づけてねっと】
NTTPC社内版のみ閲覧可能

2013年NTTPCカレンダー紹介！

▲ページTOPに戻る

来年のNTTPCカレンダーは全て卓上カレンダーを用意しました。
今年のカレンダーには従来の物にない、2つの特徴があります。

ミニホワイトボード
にもなっちゃう！
ペンは
こんな感じに
置くとGOOD！

1.ホワイトボード用マーカーを添付しました
今回の卓上カレンダーの裏面がホワイトボードとして利用できるようになっております。
書き込み用のマーカーも用意しましたので、ぜひお客さまに案内してください。
※詳細はカレンダー裏面に説明書きがございます。
※スタンドを立てると、台部分の溝にマーカーを置くことができます。封筒(のし袋)に、カレンダーとマーカーを入れてお客さまにお渡しください。

2.Androidスマートフォン用カレンダーアプリ「のみカル」を用意しました
カレンダーの袋と表紙のQRコードからAndroid用のカレンダーアプリ「のみカル」をダウンロードする事が可能です。この「のみカル」はカレンダーをベースとして、＋α飲み会で使える機能がついたAndroidアプリケーションです。支払金額の記録、飲み会につかえるネタ・情報に加え、上司にさりげなく多めに出してもらえる傾斜付き割り勘計算機が1つのアプリになっており、これからのシーズンにピッタリなアプリです。

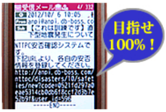
お客さまにカレンダーを持って訪問した際には、ぜひこの2つの新機能を営業ネタとしてアピールして、次の商談に繋げてください。また、「のみカル」のダウンロードは簡単なので、Android携帯をお持ちの方はぜひ、インストールして使ってみて下さい。
【ダウンロードはこちら】

2013
calendar
QRコードから
ダウンロード！

お知らせ

▲ページTOPに戻る

安否確認システム訓練の実施報告


受信メール 4/ 332
2012/10/ 6 10:05
anpi@anpi.db-boss.co
【これは訓練です】首
下型地震発生について
NTTPC安否確認システムです。
下記URLより、各自の安否情報を登録してください。
http://anpi.db-boss.com/nttpc/disasters/10/safeties/new?code=05211d297a0eae5314cb0db618ccf2d3b7e52b9f&user_id=596
-----END-----

2012年12月1日（土）10:00に携帯電話の安否確認システムを利用し、
全社員を対象とした実施訓練を行いました。
全体の返信率は98.5%。（前回は94.8%でした）
以下、未返信状況をお知らせいたします。
※産休・休職・病気・海外出張は除く。（13名）

	営業本部	NW事	DC事	CS部	経企部	総務部	合計
最終返信数（%）	98.6%	100%	99.2%	94.9%	100%	100%	98.5%

≪未返信理由≫
(1)ドメイン設定誤りのため（2件）
(2)迷惑メール設定解除忘れのため（2件）
(3)メールアドレスの設定漏れのため（1件）
(4)受信メールに気付かなかった（2件）
(5)圏外のため（1件）
(6)充電切れのため（1件）

≪次回訓練予定≫ 2013年2月中に予定しております。
返信率100%を目指すために再訓練を実施します。各事業部は完璧な事前整備・準備をお願いします。

NTTPCドキドキリレー

▲ページTOPに戻る

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44回
NTTPC社員レッツゴー列伝
DC事業部　ホスティングサービス部
熱しやすく冷めやすい。いとうあやこ
0か100か、白か黒かという極端に偏った考え方。
総じて典型的なB型です。

NTTPC社暦
いつの間にか12年目です。

今の仕事は？
ホスティングの企画を
担当しています。
毎日眉間にシワを寄せて
働いております。

オフの過し方
中学生の頃から続けている
ソフトテニスで汗を流した後で、
ビールまみれになっていることが
多いです。
たまにワインにもまみれます。

ひとこと
夫がONE PIECEにはまっていて、
ひと部屋分買い込んだグッズに
頭を悩ませています。
ONE PIECEのキャラクターグッズに
興味がある方はご連絡くださいませ。
在庫処理にご協力ください。w

★いとうあやこさん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
次はこの方が指名されました
営本　**伊藤貫俊さん**
※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！！

PCアイ閲読率

▲ページTOPに戻る

▼11月号（11月19日号）の閲読率:全社平均 73.7%／事業部単位 11月19日～12月18日調べ
（前々月号閲読率:73.3%）
※社員・派遣の方が対象です。

（1位）総務:**100%（2か月継続中）** （10月号:100%）	（2位）営本:94.5% （10月号:96.4%）	（3位）経企:88.2% （10月号:81.3%）
（4位）CS部:68.1% （10月号:63.8%）	（5位）NW事:65.6% （10月号:64.3%）	（6位）DC部:61.2% （10月号:67.1%）

勝手に表彰♪

▲ページTOPに戻る

★ 12月賞 ★

★ 家族（？）de賞 ★

DC事業部･田宮さん。入社当時は、本当にどうなることやら心配でした。今や事業部をぐいぐい引っ張る立派な営業さんになっちゃって。。。あたしゃ本当に嬉しい。。。思わず表彰デス！

ある日の昼休み。とても和やかな雰囲気をかもし出す3人組がいましたので、思わずカメラを向けちゃいました。家族写真っぽくないですか？左から、営本･宴宮さん、大町部長、宮地さん。

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)

Q1.12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)

□特集:2012年　NTTPC10大･重大ニュース！　□NTTPC噂の三面記事
□営業日報･SFAの投入は、必須です！　□イベント･セミナー　□GOGO営業！
□突撃レポート！美人広報員が行く！　□CSRの森　□コールセンターHotVoice
□2013年NTTPCカレンダー紹介！　□お知らせ　□NTTPCドキドキリレー
□PCアイ閲読率　□勝手に表彰♪　□編集後記

Q2.12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)

□特集:2012年　NTTPC10大･重大ニュース！　□NTTPC噂の三面記事
□営業日報･SFAの投入は、必須です！　□イベント･セミナー　□GOGO営業！
□突撃レポート！美人広報員が行く！　□CSRの森　□コールセンターHotVoice
□2013年NTTPCカレンダー紹介！　□お知らせ　□NTTPCドキドキリレー
□PCアイ閲読率　□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！｣など)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

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)

2012年10月号から、この｢編集後記｣はPCアイ編集部によるチャレンジ企画｢リレー小説｣をスタートさせました。
各担当者の個性が豊かな内容で、皆さまに楽しんでいただければ幸いです。

[編集後記:リレー小説　第3回]　(▼前回のストーリーはこちら)

とはいえ、ケータイの画面が割れたままでは都合が悪い、かろうじて電話をかける事は出来るが、メールなんかろくに読めやしない。これを修理するにも、数万円はかかるはずだ。

｢そうだ、これをきっかけにスマホにするか｣
そう呟きながら、大介は駅前のドコモショップに向かって自転車のペダルを踏み込んだ。
数分でついたドコモショップは、平日の昼間なのに近所の主婦や授業の終わった学生たちで結構混んでいた。

大介が順番待ちの整理券を取って10分ほど待っていると、
「整理番号30番のお客さま、窓口へどうぞ」
と電子音声で呼び出される。
「ドコモショップへようこそ、本日はどういったご用件でしょうか？」
大介がカウンターの椅子に腰を掛けると、年のころは大介と同じか少し若く見える女性の姿。
でも、どこかで会ったことがあるような、、、記憶の奥底を探っていると、カウンターの女性から
「もしかして、藤崎、、大介くん！？久しぶり～！」
「やっぱり、吉田香織ちゃん、えーと、会うのは高校卒業以来だから、、、14年振り？大学のある仙台の方で就職したって聞いたけど、戻ってきてたんだ」
「うん、実は先月戻ってきたんだ。で、今日はどんな用なの？」
知り合いにあった安心感からか、とたんにちょっと馴れ馴れしくなる。

「携帯の画面が割れちゃって、買い換えてもいいけど、どうせならスマホにしようと思って」
「なんで画面割れちゃったの？　え～！自転車から落っことしたの！相変わらずおっちょこちょいね！」
「そんなおっちょこちょいな大介くんにお似合いのスマホはこれかな？この機種は耐衝撃性が売りなの。
これだったら自転車から落としたくらいなら平気よ！ブラックなら在庫があるから、今日持ち帰れるわ」
攻められっぱなしでたじたじの大介は、思わず香織の言うなりの機種を契約してしまう。

一通りの手続きが終わった後、急に香織が声をひそめて
「大介くん、このあと空いてる？ここの仕事、5時半に終わるんだけど、その後食事でもいかない？ちょっと相談したい事があるんだ」
「いいよ、どうせ暇してたし、5時半までそのへんをブラブラしてるから、終わったらスマホに電話してよ。番号は知ってるよね？」

（「なんだろ、相談って？　もしかして、最近こっちに戻ってきた事と関係あるのかな？」）

つづく。。。

（H.TSUZUKI）

M.ITO

H.TSUZUKI

T.SUGAMA

M.HAYASHI

C.NAKAYA

Y.KIYONO

サポーター
O.KUROKAWA

サポーター
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.