※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

バックナンバー
過去のPCアイはこちら

2013年2月19日号の内容は:

■『特集:今こそやるぞ！全社横断体制の強化！』
■『SFAを使おう！(関西支店編)』
■『SFAマニュアルが更新されました！』
■『前沢さん、出ちゃいます！』
■『イベント・セミナー』
■『GOGO営業』
■『プチ情報:顧客情報管理システムご紹介！』
■『大募集！投稿写真でカレンダー！』
■『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』
■『祝・経企部！閲読率100%達成♪』
■『お知らせ』
■『登山家・山下、ついに南極制覇！』
■『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 今こそやるぞ！全社横断体制の強化！

▲ページTOPに戻る

今後、NTTPCの営業戦略・サービス戦略として中核となる、全社横断型プロジェクトを紹介します。
まだあまり馴染みがないかもしれませんが、これからは組織の枠を超え、全社営業・技術/サービス開発戦略をドライブするためのチームが発足します。そこで今回は、「マーケティング・営業戦略推進PT」「技術開発・サービス戦略推進PT」の両プロジェクトチーム長にお話を伺いました。

全社横断型＝「営業力」＋「企画力」＋「技術力」の集結！
今こそ、
～NTTPCの集大成で
他社に差をつけろ！～
マーケティング・営業戦略推進
中島正樹 プロジェクトチーム長
技術開発・サービス戦略推進
天野祥行 プロジェクトチーム長

【マーケティング・営業戦略推進PT(CMO)】
◆ミッション:
(1)保有すべきマーケティング機能の具体化(誰に、何を、誰と、どのように販売するか)
(2)全社アカウント営業体制最適化(営本・NW・DC営業融合、複合提案)
(3)新規顧客開拓に向けた営業スタイルの変革(ハンター営業機能含む)
(4)上記取り組みによる、販売計画達成に向けた具体的な施策の策定

【2種類のミッション】
現状の会社組織はそのままで、このプロジェクトを起動させます。そして人財のリソースも鑑みながらこのプロジェクトを進めていくことになります。
ミッションの(1)～(3)に関しては、CMO体制と機能はどうあるべきか、をよりブレイクダウンし、具体策に落とすことがポイントです。(4)は、2013年度売上目標達成のための個別施策展開に注力することになるでしょう。それにはまず、ユーザーを大きく2つ(既存ユーザー／新規ユーザー)に分けてみると、それぞれに攻略すべきポイントが出てくるはずです。そして同じように営業体制も既存対応と新規対応に分けるべきと考えています。更に新規ユーザー対応は専担とすることが大切ではないかと考えます。

【技術開発・サービス戦略推進PT(CTO)】
◆ミッション:
(1)全社サービス戦略の策定(サービス統廃合検討含む)
(2)全社統合的サービス開発の推進(NW・DC開発連携含む)
(3)全社SEミッション明確化・プロセス確立
(4)デリバリープロセス／保守運用業務効率化・高度化

【ときは来た！NTTPCの総力の集結】
今、改めて考えてみてください。私たちはどこの会社も持ち合わせていないような、凄いものを持っていることを忘れていませんか？
そして、今までの会社の歴史を振り返ってみてください。私たちは物販で培った目利き(ノウハウ)、自前のNW回線(モバイル、MVNO含め)、自前のDC(クラウド含め)など、実はITインフラ企業で欲しいものを全て持っています。何よりも凄いのは、内製での開発力をも持ち合わせていることです。しかし、もっともっと問いかけてみてください。それらの財産とパワーが社内でも分散していないか？ということを。これらを一体化せずして、NTTPCを語れないのではないでしょうか。特にモバイルの分野は世の中の成長分野。ここに着目しない手はないと考えています。今後はNW事業部、DC事業部などという垣根を越えて、私たちの凄い力を発揮するときが来たと考えています。これぞ、**ビジネスチャンス！**です。

【アシストは全てSFA】
既存対応は今まで培ってきた、ユーザーさまとの関係をより深くより大きく成長させること＝アカウントプランの策定･実践が使命です。当然SFAが大切な道しるべになります。そして新規対応が難しいところですが、より具体的な戦略をたてることが重要になります。
例えば、月額収入2,500円のサービスで年間1億円の売り上げを確保したいと仮定します。すると次のような数式ができます。

@2,500円×6か月（年間半稼働）×ID数＝1億円
結果、販売すべきID数は約**約6700**ということになります。

すると、設定した施策が6,700契約を取れるものとなっているかどうかが、ポイントであることが明らかとなります。こういった具合に必ず数字に落として考えていきたいと思います。
具体的にはどのようなユーザーに、どんなアプローチをするか！を、今までのノウハウとSFAのDBから導き出すことが必要不可欠になります。

【ちょっと面白い○○の会社】
昨夏、NTTPCに赴任する前から「PCはNTTグループの中でちょっと変た、面白いサービスを手掛けている会社」という評判を聞いていました。次は営業でも
「NTTPCは面白い営業をするね」
「NTTPCで営業をやってみたいね」
という評判が立つ会社にしたいと思います。

【CMOとの両輪で連携強化を！】
このプロジェクトはただ単に技術側のパワーを集結するだけでは、成り立ちません。営業（CMO）と連携してこそ、成功するのです。営業の声、つまりユーザーの声を吸い上げてサービス開発に落とし込むことこそ、世の中のニーズにあった商材が完成するはずです。
私たちの合言葉「B2B2manyX」を実現するためには、いかにスピードをあげ効率的に一連の作業を行うか、も勝負になってきます。**営業とプロダクトは両輪一体化！**を肝に銘じて、プロジェクトを進めて行きます。

【二兎をも追える！OSS/BOS開発】
パートナーとの良好な関係を保つのは当たり前。私たちはもう一歩進み「Win-Win」の関係を永続的に構築する仕組みを考えています。そして継続して、サービス品質の向上と信用･信頼、スピードのある対応を実行しなくてはいけません。
それを可能にするのは、CS部を中心に開発しているOSS/BOSのシステム。今回「プチ情報」でそれにあたる”顧客情報管理システム”を紹介しています。このチームが全社横断施策のエンジン部分になり、共に今後のNTTPCを担っていくことになるでしょう。今後このシステムを全社展開し、より効率的でパワーのある営業･技術開発に貢献していくのは間違いありません。これからは会社の**「団結力」**を見せるときです。
全社は一つ、ともに熱く邁進していきましょう！

SFAを使おう！（関西支店編）

▲ページTOPに戻る

昨年秋から全社展開しているSFA（営業日報ツール）の投入。
今、全社で使い始め、そろそろ効果が現れてきている部署もあるようです。これは、使う人の意識によって、かなり効果が見込まれるツール！ということで、今回は関西支店の有効利用法を伺いました。

関西支店の啓蒙活動内容を教えてください

関西支店では、「考えて」→「行って」→「取って」→「入れて」→「使う」のSFAサイクルの徹底を図るため、以下の取り組みをおこなっています。
1. お客さま訪問時には社員全員が必ず、営業日報を入力
2. 上司が日報の内容をチェック、助言などのコメントを随時登録
3. 上司コメントに対して、部下が回答を随時登録

工夫している点は、コメントのやり取りに関して、日報の「メール機能」を活用し、上司･部下のお互いが確実にコミュニケーションをとるようにしていることです。これにより助言や回答などのやり取り漏れを防いでいます。また、登録データを以下の資料に反映をおこない、データの活用をおこなっています。
1. 営業グループミーティングの営業活動報告
2. 営業推進会議資料への利活用
3. マンスリー表彰資料への利活用
4. 事業計画の施策立案、パイプラインデータへの利活用

今後の展開･課題を教えてください

今後は更に受失注事例やお客さまの声をきっちりと分析することにより、受注事例からは、**『仮説検証型プロファイリング営業モデルの確立』**、失注事例からはプロダクトへの情報共有などにより、**『新たなサービス開発への反映』**や**『商品力向上』**のお役に立てればと考えております。
（写真は左から：郷野課長、松阪主査、川本部長@やる気満々！）

NTTPC
CLOUD

SFAマニュアルが更新されました！

▲ページTOPに戻る

SFAマニュアルが少しブラッシュアップされました！！
以下、使いやすくなったポイントをまとめます。

営業日報・SFA
投入マニュアルは
こちら！
【Ver.1.2版】
クリック！クリック！

◎入力の流れを把握し易いように「業務情報登録」手順を追加しました。
(「業務情報登録」は「商談情報登録」よりも入力手順フローが単純なので、初めての人には「商談情報登録」の手順を理解する助けになると思います)
◎定例会で検討して決定された必須項目を最低限、入力し易いように説明をしています。
◎定例会にて「受注金額」及び「売上金額」の投入ルールが決定され、そのルールに従って実施される事になりましたので、その手順を具体例を付けて説明しています。
◎以前には説明していなかった「閲覧制限の設定」手順についての説明を追加しました。
◎お問合わせ先を追加しました。

前沢さん、出ちゃいます！

▲ページTOPに戻る

そうです、出ちゃうんです！
皆さんご存知、NTTコミュニケーションズの「オンラインジャーナル」に、前沢社長がご登場します。
右の写真は、そのときの取材の様子です。ご自分の経歴をはじめ、NTTPCの強みや特長、各グループ間との連携など、今後の展開をお話しくださいました。コム広報のこれまた美人広報員とも意気投合し、和気あいあいとした楽しい雰囲気で、あっという間に1時間が過ぎてしまいました。どのような記事に仕上がったかは、3月21日発行予定の「オンラインジャーナル」をお楽しみに！

イベント・セミナー

▲ページTOPに戻る

▼2013年2月25日(月)
NTT西日本一般特約店関西ブロックミーティング懇親会

ハートフルマスター
認定

NTT西日本さまの特約店さま地域部会懇親会、及びハートフルマスター認定式が開催されました。NTTPCからは前沢社長が参加し、日頃の感謝をこめたご挨拶をしました。会場には、日頃BizBox-UTMとSecurityBOSSの拡販にご協力いただいている、特約店幹部の方々がたくさん参加され、情報交換する良い機会となりました。

▼2013年1月26日(火)
『海外グローバル進出に当たってのIT化セミナー』(社外向け)
主催：株式会社アイエスエフネット

今回のセミナーでは、国内外での需要が不可欠になってきている、クラウドなどの最新事情についてのセミナーが開催されました。NTTPCはゲストとして参加し、「Biz-agora」をはじめとしたクラウド商材を紹介しました。参加者は、営本・大町部長、宮地主査、玉本主査(関西)。

写真は左から：大町部長、宮地主査

▼2013年1月21日(金)
『コンバージョンを獲得するWebサイトとは』(社外向け)
場所：ベルサール八重洲
共同開催(NTTPCほか)：
NTTコムオンライン・マーケティング・ソリューション株式会社
株式会社デモ

Webサイト構築を成功させるために、「コンテンツ」から「ユーザービリティー」そして「Webサイト運用」までの一連についての重要なポイントをそれぞれの分野で実績を持つ3社が集結しセミナーを開催いたしました。NTTPCからは営本・中島本部長、吉野課長、橘さんが参加し、セミナールームも満席になり大盛況で幕を閉じました。

たくさんのお客さまが来場しました！写真：中島本部長

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。

若いうちにこそ、知識を身につけろ！

～　営業マインドは自然と身につく。あとは知識があれば、鬼に金棒！～

堅村　和由　(NW事業部　サービス開発部)

確か、2001年くらいからNTTPCで働いていますよね。

た：新卒では無いです（笑）。それまでもIT･コンピューター関連の会社の営業をしてきました。

ここに来るまでに得た経験は何ですか？

た：1990年の前半、IT企業といえどもまだ古い文化が残っていた時代です。社会人になりたての頃半年間は、飛び込み営業をやってましたね。地図を渡されて、一日中リストローラー大作戦ですよ（笑）。おかげで度胸だけはついた気がします。コンピュータシステムがメインでしたが、当初はワープロやFAX、コピー機なども扱っていましたね。

同じIT企業でもNTTPCは、目に見えないIT系のサービスが多いので、苦労したのでは？

た：初めの配属がインテグレーション部で、NW機器の物販でした。それまではアプリケーションレイヤの仕事だったので、NW機器（コアなルータやスイッチ、周辺機器）の単語が判らなくて確かに非常に苦労しました。周りの人にだいぶ迷惑を掛けながらも助けられました。

でも、長い営業生活の中で、失敗もたくさんあったのでは？

た：語りつくせないくらい失敗をしました（笑）。まずこの会社に入社して間もないころ、ユーザーさまにルーターを納品をしました。そこまではOK。しかしメモリが足りないという事で、旧知のベンダに依頼し急遽物を受け取り納品しました。しかし正規の物品手配スキームから外れているということで、当時の資材の担当者から、こっぴどく叱られ「背任行為」とまで言われてしまいました。これは会社･組織のルールなんですね。自分の常識と違うことを、改めて考えさせられました。でも、あんなに叱らなくてもねぇ。。。（泣）

でもそういった経験が自分の力になると思います。竪村さんの「誰にも負けないこの一つ」は何ですか？

た：営業としては当たり前ですが「顧客第一主義」です。これは頭から離れません。ただし、この言葉をはき違えないで欲しいのです。何でもユーザーの言いなりになるということではありません。努力してもご要望に応えられないことがあるのも事実。そんなときはメリット･デメリットを含めた現状を伝え、こちらの要求を認めてもらうことが必要になってきます。どこを両社の妥協線とするのか、そしてそれらの責任の分界点はどこになるのかを明確にすること。それが営業としての使命だと考えています。幸い、NTTPCはユーザーさまのご要望に出来る限り応えてやろう！というマインドを全社で意識している企業だと思っています。

では、営業としてはベテランの竪村さん。後輩へのアドバイスがあれば、お願いします。

た：「営業マインド」は人によって違いますし、成長のしかたも人それぞれ。ただし、NTTPCで営業をしていく以上、ITリテラシーが高いに越したことはありません。私は中途採用で、とても苦労しましたが、若い方には時間があります。もっと積極的に時間を利用して、IT知識を身につけてもらいたいです。それは間違いなく、将来自分の「営業力」につながります。本当に今、やるべきことです！

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どこですか？

た：こちらの問いかけに対して、ユーザーさまからのレスポンスが早いときです。それはユーザーさまも検討してくれている証拠。こちらはそのコミュニケーションスピードを落とさないようにすれば、確度も上がりますね。

最後に、今後の目標を教えてください。

た：早いもので、もうすぐ来年度がきます。2012年度に取りこぼしている案件を全て取りに行きます。あとは、他事業部の商材も積極的に絡めて提案し、射程範囲の広い営業活動をしたいと思います！

本日はお忙しい中、ありがとうございました。

【竪村さんはこんな人】
趣味：文科系･音楽（70年代のプログレッシブロックあたり）体育系･水泳
星座：みずがめ座･うお座のカスプ（両星座の境界線に誕生）
血液型：B型
※最近愛息子（猫）を亡くし、悲しみに暮れるこの頃。

今後のますますの活躍に乞うご期待！
社内で竪村さんを見かけたら、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▼

プチ情報：顧客情報管理システムご紹介！

▲ページTOPに戻る

またまたCS部･澁谷部長より「今、顧客情報管理システムチームが盛り上がっている！」という情報をいただき、早速情報を収集しました。このシステムは、お客さまを一元的に管理し、全社共有利用することで、社内の業務効率化に大きく貢献するというもの。まさしくに願ったりかなったりなのデス。では早速、概略を紹介します。

【顧客情報管理システムってナニ？】
各システムに分散している顧客情報を顧客IDなどをキーとして、一元的に検索することを可能とするシステムです。

【このシステムを入れる前と後ではどう違いますか？】
【Before】
お客さまの情報は現状個別の各システムに保有されているため、お客さま単位にどのサービスを契約されているか、営業がアクションとっているかは各システム毎に探さなければ判らなかった。（職人的な探し方ノウハウが必要。それでも判らないものもあり）
【After】
各システムで持っている顧客情報を顧客IDキーに紐付けさせることにより、当該のお客さまがどのサービスを契約しているか、営業活動を行ったか、故障や課金が発生したかが簡易にわかるようになる。（職人不要。弊社とお客さまの関わりについて見える化ができる）

写真は左から：
井街さん、澁谷部長、西田主査、斎藤（健輔）主査、楠見さん

【開発にあたり苦労した点】
散在している顧客情報の集約と紐付けをSO担当にて行っています。どうしても人間の判断が必要なため大変労力のかかる作業となっています。（人海戦術実施中）

【今後の展開を教えてください】
まず、4月にMaster'sOne契約ユーザを対象に契約情報、SFA情報、請求情報が検索出来るようになります。その後10月までに他サービス契約ユーザや、故障・問合せなどの情報に関して順次拡大して、見える範囲の拡大及び利便性をあげる予定です。

UP
目指せ！
効率アップ！
売上アップ！

大募集！投稿写真でカレンダー

▲ページTOPに戻る

2014年のNTTPCカレンダーは投稿写真で作っちゃいます！

CSR推進担当と広報の合同企画としまして、NTTPC写真展（今年春の第8回、今年秋の第9回）に皆さまからお寄せいただく写真で、「2014年NTTPCオリジナル卓上カレンダー」を制作します。
テーマは「日本の四季」。条件は以下の通りです。

-テーマ：「日本の四季」
-**応募期間**：2013年2月20日（水）～2013年4月12日（金）
-**データ**：jpg形式
-**データサイズ**：2256×1496　以上
※タイトルにコメントを添えてください（全角100-150文字程度）
-**枚数**：おひとりさま何枚でもエントリー可能
-**投稿先**：総務部CSR推進担当宛てにデータをメールにてお送りください

日本の四季
January -1月
日 月 火 水 木 金 土
SAMPLE

ご投稿いただいた写真は、NTTPC写真展として興和西新橋ビル1Fロビーに展示し、お客さま・社内からの投票、CSR推進担当、広報によって各回6作品・計12作品を選出します。選出された作品は、好評賞として表彰、副賞を授与いたします。
なお第8回NTTPC写真展の詳細につきましては、別途CSR推進担当からお知らせいたします。

デジカメを持ってお出かけする方も多いと思います。昔撮った美しい風景、撮り溜めたままになっている逸品なども大歓迎！
来年のカレンダーを皆さまの力作で飾りませんか？
お問い合わせ先：総務部・CSR推進担当まで。

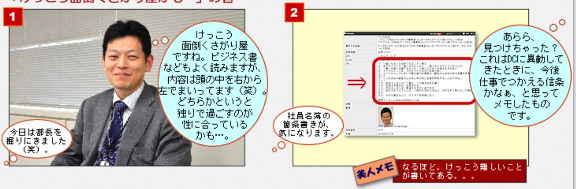
突撃レポート！ 美人広報員が行く！

▲ページTOPに戻る

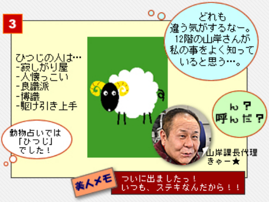
毎月、担当広報員の独断と偏見で、社長を始め気になる方をご紹介するコーナーです。
今月は、DC事・下村部長のご登場です。
最初のアプローチで「特に、趣味とかもないんだよね。。。」と。
そこでメラメラと燃えた美人広報員は、部長を掘り起しに、4階に勇んで行ってきました。
今回は、CS事の山岸課長代理にもご登場いただき（半ば無理やり）、楽しい時間を過ごすことができたのは、言うまでもなく（汗）。。。どんな展開になったかは、いつもの4コマで。では、どうぞ！

※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）

「けっこう面倒くさがり屋かも…」の巻


1
今日は部長を掘りにきました（笑）。
けっこう面倒くさがり屋ですね。ビジネス書などもよく読みますが、内容は頭の中を右から左でまいってます（笑）。どちらかというと独りで過ごすのが性に合っているかも…。
2
社員名簿の箇条書きが、気になります。
⇒
あらら、見つけちゃった？これはDCに異動してきたときに、今後仕事でつかえる信条かなぁ、と思ってメモしたものです。
美人メモ
なるほど。けっこう難しいことが書いてある。。。

3


ひつじの人は…
-寂しがり屋
-人懐っこい
-良識派
-博識
-駆け引き上手
動物占いでは「ひつじ」でした！
どれも違う気がするなー。12階の山岸さんが私の事をよく知っていると思う…。
ん？呼んだ？
山岸課長代理きゃー★
美人メモ
ついに出ましたっ！いつも、ステキなんだから！！

4

緊急参戦：おさむ君
パパ、はやくかえってきてね！
とにかく、打合せ・会議の多い年でした。もうすぐ来年度、気持ちも新たに、迎えたいですね。今日は、楽しかったです。ありがとう！
2012年度をまとめるとどんな1年でしたか？
美人メモ
「うーん、マンダム！」

CSRの森

▲ページTOPに戻る

桜のつぼみも膨らんで、春の訪れはもう間近です。ということで、CSR活動も活発になってまいりました～。今月は、社内関係組織の皆さまが取り組んでいる不要パソコンの寄贈や、日本ジビエ振興協議会などの活動を中心にご報告いたします。

＜PC工房　不要パソコンの寄贈　2月14日実施＞

NPO法人自立支援センターむくPC工房さまでは、障がい者の就労支援や職業訓練の一環として、中古パソコンの再生事業を行っています。
今回、経営企画部資材担当、CS部情報マネジメント担当、NW事業部NWサービス開発担当のご協力により、NTTPCで不要となったデスクトップパソコン55台、ノートパソコン12台、モニタ78台を寄贈しました。
PC工房さまでは中古パソコンや周辺機器を無料で引取り、データ消去やハードディスクの物理破壊を行った上で、障がい者の職業訓練の一環として再生作業を行っています。再生されたパソコンはPC工房さまが販売し、その収益については障がい者の方の賃金として還元されます。
NTTPCではこの取り組みに賛同し、今後も不要パソコンの寄贈を継続していく予定です。

PC工房の皆さま

【PC工房さまからのコメント】
このたびは、障がい者福祉の就労支援を深くご理解され、沢山のパソコンを寄贈いただきましたこと、本当にありがとうございました。リユース・リサイクルなどの作業の職業訓練として、大切に使わせていただきます。NTTPCコミュニケーションズさまからは、就労支援の一環としてタブレット端末もお貸出し下さるなど、多方面でご理解ご協力をいただいております。今後とも、どうぞよろしくお願いいたします。≪特定非営利活動法人　自立支援センターむく　PC工房≫

またPC工房さまは、2月28日～3月5日までスカイツリーソラマチで開催されました障がい者自主生産品共同販売展でも、パソコンの再生作業や障がい者向け就労支援タブレットやアプリを展示PRするなど、精力的に活動されています。ちなみに本タブレットは、NWサービス開発担当から提供しているNTTPCのタブレットです！

照合して引渡しします

NTTPCタブレットも活躍

ソラマチでの展示会

＜日本ジビエ振興協議会　カンファレンス　2月28日開催＞

2月28日（木）、日本ジビエ振興協議会による「川上から川下までの課題解決カンファレンス」が開催されました。NTTPCは日本ジビエ振興協議会の設立メンバーで、NW事業部NWサービス開発担当が携っています。
◆日本ジビエ振興協議会HP

当日は「捕獲解体」「加工調理」「流通販売」の各分野から専門家がパネリストとして参加し、川上から川下までどのような方がどのような問題を抱えているかを共有しながら、「売れるジビエ」をテーマに解決策などのディスカッションが行われました。その後の懇親会でもジビエ料理をいただきながら、野生鳥獣を食肉利活用するにはどうすれば良いかの議論が飛び交い、大いに盛り上がったカンファレンスになりました。ちなみに今時のジビエ料理は、ジビエに対する知識や技術の向上もあり、臭くも固くもなく美味くいただけます。現在、日本では野生鳥獣が増え過ぎたため自然環境のバランスが崩れ、被害額が200億を超えているそうです。日本ジビエ振興協議会では、ジビエ料理を通じて鳥獣被害対策や地域活性化に貢献していきます。

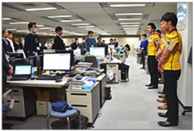
カンファレンスの模様

美味！ジビエ料理

左から：伊藤（大啓）さん、石手課長、
松岡（輝）さん、お疲れさまでした！

＜シャイニングアークス選手　御礼訪問　 2月27日＞

2月27日（水）シャイニングアークスの秋葉選手、石神選手、濱田選手、佐藤選手、沼尻選手、高山選手の計6名が、今シーズンにおける皆さまの熱いご声援に対する御礼として、興和西新橋ビルと神田ビルの各フロアを訪問されました。当日は、選手と各職場の方々との記念撮影のほか、サインやアームレスリングなどの飛び込み参加もあり、楽しく熱いひとときとなりました。選手の方々は、NTTPCの会社をあげての力強い応援と、温かく迎え入れる雰囲気に大変感謝されていました。来シーズン、シャイニングアークスの更なる上位進出を目指して、選手の方々の益々のご活躍を祈念するとともに、NTTPCとしても引き続き熱いご声援をいただきますよう、何卒よろしくお願いいたします。


各フロアへ御礼訪問

アームレスリングで大奮闘

職場の皆さまと記念撮影
《クリックで拡大》

＜つむぎプロジェクト　NTT労組新聞に掲載　 3月9日発行＞

戦後最悪の災害となりました東日本大震災は、去る3月11日、発生から2年を迎えました。
被災地における復興までの道のりは想像を絶する程に遠く険しく、非常に厳しい状況が今もなお続いています。
その中で、いち早く独自の被災地支援活動を展開してきました「つむぎプロジェクト」の 取組みにつきまして、NTT労組新聞（コミュニケーションズ本部版 3月9日号）でご紹介いただきましたので、ぜひご覧になってください。

《クリックで拡大》

＜BHNチャリティコンサートへの協力　2月23日開催＞

2月23日（土）、渋谷区文化総合センター大和田さくらホールにおいて、第7回BHNチャリティコンサートが開催され、NTTPC分会のご協力により30名（15組）の皆さまを抽選でご招待しました。
当日のコンサートでは、ソリストにピアニストの宮谷理香さんを迎え、NTTグループの社員やOBなどで構成されるNTTフィルハーモニー管弦楽団が出演し、チャイコフスキーやモーツァルトなどの名曲が演奏されて、満員の聴衆を魅了しました。
なお本コンサートの収益金は全て、BHNによる情報通信技術を活かした国内外への人道支援活動に役立てられます。来年度もBHNチャリティコンサートを始め、クラシックコンサートなどのご案内を予定していますので、どうぞお楽しみに！

NTTフィルハーモニー管弦楽団の
素晴らしい演奏
《クリックで拡大》

宮谷理香さんをソリストに迎えた
ピアノ協奏曲

＜福祉売店「はなみずき」出張販売　 3月7日開催＞

今年で2回目となる福祉売店「はなみずき」の出張販売を開催しました。昨年好評だったスノーボールクッキーやマドレーヌ、今回初登場のお煎餅やこだわりのコーヒーなどが、所狭しと並びました。マカロニのポン菓子、イタリポンなる変わり種もありました。
「はなみずき」は、港区役所1階で港区内のさまざまな障がい者団体による自主製品を販売しています。
今回の売上は38,325円となり、「はなみずき」通常営業1日の売上の3倍以上となったとのことで、「はなみずき」の職員の方から、"皆さまに暖かい言葉を掛けていただき、とても嬉しく楽しい販売会でした"とのご連絡がありました。皆さまのご協力は、障がい者の方の自立支援へと繋がります。ありがとうございます。

東北の珍しいお菓子も販売

ご来店ありがとうございます！

＜神田パンの日　2月20日＆みなとパンの日　2月26日開催＞

神田パンの日では、サンドイッチが遅刻して到着するちょっとしたアクシデントがありましたが、菓子パンを購入された後、サンドイッチを買いに2度ご来店された方もいました。神田の皆さま、優しいです！そして、みなとパンの日では、なんと3つのNPOさんのパン、クッキーが全て売切れました！ちょっと寒いロビーまで足を運んでくださった皆さま、ありがとうございます。

【神田パンの日2月売上金額】
・Cafe Deux（パン）：￥14,380-（年度累計：￥109,210-）

【みなとパンの日2月売上金額】
・Cafe Deux（パン）：￥30,360-（年度累計：￥330,100-）
・工房ラピール（さをり織り、クッキー）：￥10,900-（年度累計：￥97,010-）
・西麻布作業所（クッキー、ラスク）：￥5,160-（年度累計：￥34,300-）

ベーコン&チーズ
290円
鶏ごぼうとお豆
280円
神田サンドイッチはすぐ残りわずかに

クッキー類も大好評！

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「お客さまからのご要望」と「お礼」です。

≪お客さまからのご要望≫
NTTPC社内版のみ閲覧可能

≪お礼≫
NTTPC社内版のみ閲覧可能

祝!! 経企部 閲読率100%達成♪

▲ページTOPに戻る

とうとう、やっちゃいました、経企部の皆さん！ 2013年1月号「PCアイ」閲読率100%達成です！おめでとうございます。早速、経企・佐藤課長に喜びのコメントをいただきました。↓↓

祝・閲読率100% 経企部のみなさん
《クリックで拡大》

毎号掲載されている「経営会議より」は経営企画担当で対象案件を発掘し、記事作成を行っております。
また、各号の一番下をご覧くださると、なんと．．．黒川課長、佐藤がサポーターとして名前が挙がっているではありませんか。こんなにPCアイと近しい間柄の経営企画部でありましたが、100%達成というのは思いのほか遠い道のりでした。毎回、閲読率ランクでは上位には入っていたとは思いますが、100点取ることはたいへん難しいことであると改めて痛感いたしました。今後も継続できるようにしていくとともに、タイムリーな情報発信もしていきたいと思います。
PCアイも社外に公開されましたが、お客さまにもNTTPCの様子が伝わっていくことになります。
社外の方から社内の情報を初めて知る、などということが無いように、益々「参加」の意識をもってPCアイを拝読し、「皆が愛するPCアイ」を作り上げていきましょう！
楽しい記事も満載のPCアイ。職場のオアシスとしてますます全社の閲読率が上がることと信じています。

お知らせ

▲ページTOPに戻る

東京マラソン、完走しましたーっ！

≪以下、ご本人よりコメントをいただきました≫
ついに、走ってしまいました東京マラソン！
かの有名な小出監督が当時の石原都知事に「銀座通りを市民ランナーに走らせてやりたい」と進言したのが大会開催のきっかけと言われている東京マラソンのテレビ中継を観て、自分も走らせてもらいたいと応募し続けていましたが、ことごとく落選でした。
そこで、今回少しでも当選率を上げようと、東京マラソン財団公式クラブ「ONE TOKYO」のプレミアムメンバー（有料）に登録したところ、先行エントリー・一般エントリーはいつものように落選でしたが、諦めかけていた2次抽選で念願の嬉しい知らせが届きました。

「完走しましたっ！」by松崎主査

「ゴ〜〜ル！」≪クリックして拡大≫

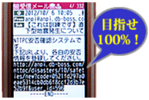
実際に走ってみて、まず予想以上に沿道の応援が素晴らしかったですね。後半の橋の歩道のない部分を除いて、人垣と声援が途絶えるところがありません。周りのランナーと共に声援に包まれて運ばれている感じで、これまでの人生でこんなに応援してもらえる事はなかったです。
特に、苦しさが増してくる30キロ地点では、昨年走った経験から色々アドバイスをくれ、今回は給水ボランティアを務めていた人材開発担当の杉本さんからエールをもらいました。フルネームで応援してもらい更に元気になりました。

また、通常は自分の足では走ることのできない大都会のど真ん中を走るわけですから、非日常的な感覚の中で、名所もあちこちにあるので飽きることなく、やっぱり気持ちよかったです。当たった喜びと走れることの有難味を噛みしめながら、本当に楽しく東京見物のように42.194キロを走り切れました。ランニングを始めて、寝つきが良くなりました。代謝が上がり血行が良くなるし、美容効果(美肌や便秘改善、アンチエイジングなど)も高いと思います。皆さんもいかがですか？たった15分走るだけでも違ってきますよ。

安否確認システム訓練の実施報告

2013年2月16日（土）9：00〜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99.3%。（前回は98.5%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（%）	100%	98.2%	100%	99.1%	100%	100%	99.3%



受信メール 4/ 332
2012/10/ 6 10:05
anpi@anpi.db-boss.co
【これは訓練です】直
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/
-----END-----

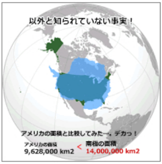
≪未返信理由≫
（1）迷惑メール設定解除忘れのため
（2）メールアドレスの設定漏れのため
（3）高熱のため気づかなかった

≪次回訓練に関して≫
◆年間実施日程：四半期に一回程度実施、事前予告はしないこととします。
◆各事業部の準備：日常的に完璧な事前準備・整備をお願いします。

登山家・山下、ついに南極制覇！！

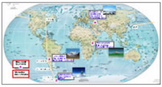
▲ページTOPに戻る

南極大陸にも山がある。実は知らない人が多いのではないでしょうか。
昨年末から年明けにかけて、南極大陸の最高峰（ヴィンソンマシフ標高：4,892m）を制覇した社員がいます。その人とはズバリ、NW事業部の山下（敏）主査。今まで、PCアイでも何度か紹介してきましたが、今回は南極ということで、筆者も張り切ってインタビューしてきました。美しくも厳しい自然の魅力をたっぷりとお楽しみください！あ、山下さんの魅力も！



以外と知られていない事実！
アメリカの面積と比較してみた…。デカっ！
アメリカの面積
9,628,000 km2
<
南極の面積
14,000,000 km2

アメリカ合衆国との面積比較
（参考サイト：ウィキペディア）
≪クリックして拡大≫



今回の経路と制覇した山
≪クリックで拡大≫

皆さん！
今度一緒に
どうですか

「今後もまだまだ登ります！」
（by 山下主査）

【どうして南極大陸の最高峰を目指したのですか？】
7大陸の最高峰制覇を目指しているのです。今回で4大陸を制覇しました。最初はヨーロッパの最高峰「**エルブルス**（ロシア）」、2つ目は「**キリマンジャロ**（アフリカ）」3つ目は「**アコンカグア**（南アメリカ）」で今回「**ヴィンソンマシフ（南極大陸）**」を登りました。本当に物好きとしか言いようがないですよね（笑）。登山を始めたのは、24、5歳くらいです。高尾山に初詣に行ったとき、登山をしている人たちをみて、魅力を感じたのがきっかけです。

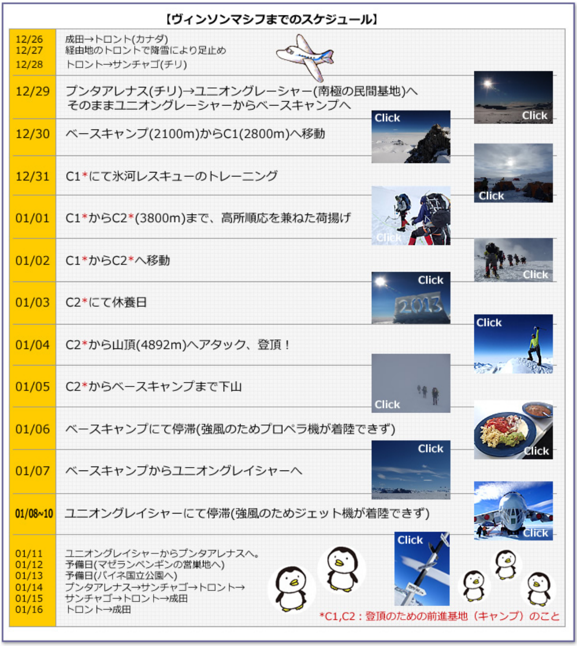
【精神面では何が必要となりますか？】
「絶対に制覇する！」という強い気持ちにつきます。そういう意味では、今回は人数がいたので、同じ目的に向って一緒に頑張れました。1人での登山は、危険も伴いますし、精神的に厳しいのも事実。南極は基本的に「1人で歩くことが禁止されている場所」で、これは絶対に守らなくてはいけない約束です。今回の登山は**「死」と隣り合わせ**の場所に、足を踏み入れるということを意味していました。そのくらい厳しくも魅力的な場所なのかもしれませんね。常に、気温とクレバスとかわりやすい天候には、注意して行動していました。

【肉体的にも準備が必要になってきますね】
もちろんです。体力と筋力をつけるのは基本。登山はそれだけではなく、酸素が薄い環境にも、体を慣らすことが必要となってきます。普段の生活では難しいので、これは経験を積むことが大切になってきます。そのときに、自分の肉体はどんな環境でどうなる、というシュミレーションも必要になります。精神面と肉体面を訓練して、山を制覇できると感じています。そして自信にもつながります（これけっこう重要！）。今回、準備としては、1週間前に富士山に登り、体を整えながらシミュレーションをしました。以外と知られていないのですが、実は登山の練習をするには、富士山はもってこいの場所なのです。

【荷物は？トイレはどうするのですか？】
荷物はだいたい30Kgくらいのものを背負って、全行程歩きます。殆どが防寒対策の衣類になります。水も必要ですが、そのままだと凍ってしまうので、ポットにお湯を入れて持参します。食糧はツアーで持っていくので、個人での持ち物としては、歩きながら口に入れることができる、スティックタイプのチョコやシリアルを準備。トイレも好き勝手できませんので、みんなで場所を一か所に決めます。大きい方も自己責任で凍った状態で持ち帰ります。私たちは自然と共存し、そして守る！というポリシーで登山に挑むのです。

【今回苦労した点は？】

天候にも恵まれてほぼ順調にいったのですが、帰りは風や雲が邪魔をして、迎えのプロペラ機がくる条件が整わず、結局48時間も待ちました。ユニオングレイシャーでも悪天候のため、同じく飛行機待ちで96時間の待機。後半が「待ちくたびれた」登山になりました。でもケガもなく無事元気に戻ってこれたので、又次のチャレンジのために準備を整えます。皆さんも一緒にいかがですか？



【ヴィンソンマシフまでのスケジュール】

12/26 12/27 12/28	成田→トロント(カナダ) 経由地のトロントで降雪により足止め トロント→サンチャゴ(チリ)
12/29	プンタアレナス(チリ)→ユニオングレーシャー(南極の民間基地)へ そのままユニオングレーシャーからベースキャンプへ
12/30	ベースキャンプ(2100m)からC1(2800m)へ移動
12/31	C1*にて氷河レスキューのトレーニング
01/01	C1*からC2*(3800m)まで、高所順応を兼ねた荷揚げ
01/02	C1*からC2*へ移動
01/03	C2*にて休養日
01/04	C2*から山頂(4892m)へアタック、登頂！
01/05	C2*からベースキャンプまで下山
01/06	ベースキャンプにて停滞(強風のためプロペラ機が着陸できず)
01/07	ベースキャンプからユニオングレイシャーへ
01/08~10	ユニオングレイシャーにて停滞(強風のためジェット機が着陸できず)
01/11 01/12 01/13 01/14 01/15 01/16	ユニオングレイシャーからプンタアレナスへ。 予備日(マゼランペンギンの営巣地へ) 予備日(パイネ国立公園へ) プンタアレナス→サンチャゴ→トロント→ サンチャゴ→トロント→成田 トロント→成田

*C1,C2：登頂のための前進基地（キャンプ）のこと

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47回

NTTPC社員レッツゴー列伝

NW事業部　サービス開発部　**伊藤　大啓**

目指しているのは、社会派のオタク。普通人になる道は諦めました。

NTTPC社暦

2001年3月１日に出向してきたので、13年目かな？

今の仕事は？

MYNOを中心とした、新規ビジネスモデル開発。
端末開発したり、猪おっかけたり、福祉支援したり、韓流スターの支援したりしながら、営業やSE的なこともしてます。

オフの過し方

二人の娘の良き父となれるよう精進してます。
その合間で、バイク乗ったり、スマホを集めたり、ピアノ弾いたり（これは娘の為か）
ゲームしたり、歴史小説読みあさったりしてます。

ひとこと

もうすぐ40歳なのに人見知りが激しく、人とお話するのが苦手です。
そのくせ、寂しがりやで人とお話するのは好きです。
こんな性格の直し方募集中です。
というか、気軽に声かけてください。

★伊藤大啓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
ご指名されました

営業本部 **伊藤大**さん
※広報チーム/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

▼2月号（2月19日号）の閲読率：全社平均 72.5%／事業部単位 2月19日～3月18日調べ
（前々月号閲読率：72.7%）
※社員・派遣の方が対象です。

（1位）**総務：100%（5か月継続中）** （1月号：**100%**）	（2位）営本：98.5% （1月号：97.0%）	（3位）経企：97.0% （1月号：**100%**）
（4位）DC部：67.1% （1月号：67.5%）	（5位）NW事：61.6% （1月号：62.3%）	（6位）CS部：58.3% （1月号：59.7%）

勝手に表彰♪

▲ページTOPに戻る

★ 3月賞 ★

またまた発見、イケてる社員！CS部・宮舘さんです。カメラを向けたら、ハイ、ポーズ！撮影する側はとしては、とても嬉しゅうございました。カメラマン冥利に尽きるの一言でございます。あざーっす。

★ ラガーマンと腕相撲de賞 ★

営本・杉山さんとShiningArcsの沼尻選手の腕相撲。内線で連絡したら、慌てて2階から駆け上がってきてくれました。なかなかないチャンスに間に合って、よかったよかった！

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）

Q1.3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：今こそやるぞ！全社横断体制の強化！　□ SFAを使おう！（関西支店編）
□ SFAマニュアルが更新しました！　□ 前沢さん、出ちゃいます！　□ イベント・セミナー
□ GOGO営業！　□ プチ情報：顧客情報管理システムご紹介！
□ 大募集！投稿写真でカレンダー！　□ 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　□ 祝・経企部！閲読率100%達成♪　□ お知らせ
□ 登山家・山下、ついに南極制覇！　□ NTTPCドキドキリレー
□ PCアイ閲読率　□ 勝手に表彰♪　□ 編集後記

Q2.3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：今こそやるぞ！全社横断体制の強化！　□ SFAを使おう！（関西支店編）
□ SFAマニュアルが更新しました！　□ 前沢さん、出ちゃいます！　□ イベント・セミナー
□ GOGO営業！　□ プチ情報：顧客情報管理システムご紹介！
□ 大募集！投稿写真でカレンダー！　□ 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　□ 祝・経企部！閲読率100%達成♪　□ お知らせ
□ 登山家・山下、ついに南極制覇！　□ 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）

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6回]　（▼前回のストーリーはこちら）

電話を切った大介は、しばらくスマホを眺めた。
周囲の雑音が遠くなる。久しぶりに聞いた懐かしい名前に、時間が止まったかのようだった。

父と伯父は、二卵性双生児のためか容姿はもとより、性格まで全く似ていなかった。乱暴者で横柄な父と違い、本当に思いやりのある優しい人だった。幼いころ、伯父が父親だったらよかったのにと何度思ったかしれない。何にそんなに不満があるのか、父はしょっちゅう母にあたり、母はよく泣いていた。そんな環境から逃げるように、伯父の入院先へよく通い、話相手をしてもらっていたのだ。伯父もそんな大介を優しい瞳で迎いいれ、いろいろな話をしてくれた。きっと容態のよくない時もあったはずなのに、いつも笑顔で。本当に大好きだった、優しい伯父。
大介は、トボトボとショッピングセンターを通り抜け、併設されている緑地公園のベンチに座る。日差しは随分傾き、少し風も出てきた。10月半ばともなれば、さすがに夜は冷えてくる。園内で子供たちが鬼ごっこをしているのをぼんやり眺めながら、タバコに火をつけた。
「鍵ってなんだろうな…」天へとくゆらせた白いものを目で追いながら、遠い記憶を廻らす。

真夏に伯父は亡くなった。蝉の声がひどく五月蠅かったのを覚えている。「危篤だ」と母に病院に連れて行かれ、母と二人でずっとそばにいた。大介は伯父の手をずっとずっと握っていた。息を引き取る直前に、大介の手を一瞬強く握り返し何かを語ろうとしたように思ったのだが、結局何も語らず逝ってしまった。（あれは、思い違いぢゃないのかも）とめどなく湧き出てくる想いに暫らく身を委ねていた大介は、スマホの着信音で我に返った。
「もしもし、吉田です！香織ですよー」
「あ、あぁ、香織ちゃん？」
「あはは、何、寝てた？」
「いいや、起きてるよっ。あがった？」
「うん！それで、場所なんだけど、駅前のパチンコ屋さんの2階のお店でもいい？」
「あぁあの居酒屋ね、了解。向かうよ」
通話を終え、んーーっと伸びをし立ちあがった大介は「明日、谷村って人に電話するかな…」空を見上げ、つぶやいた。

指定された店は、席数も多くリーズナブルな価格で若者に人気のある店だ。すでに大学生風の若者が何組か席を陣取り、騒ぎ始めている。（久し振りなんだし、もう少し雰囲気の良いとこがよかったんだけどなぁ。。）残念そうに店内を見回すと、香織が奥のテーブルでニコニコと手を振っていた。
「ごめんね、ちょっとうるさいお店にしちゃって」
「いいや、いいけど、反対にココでよかったの？」
「うん…。これくらいうるさい方が周り気にせず話せるから…」
店員が、おしぼりを持ってきたので、ビールを二つ注文する。
「『気にせず』って、昼間言ってた相談事の関係？」
「…そう。でも、乾杯前だし…後で言うよ」笑顔だった香織に、一瞬影がさす。

「なによ？前でも後でも聞くのは一緒だし、先に言ってよ」
「うーん。…実は…ストーカーがいるの…」
「…え？」

つづく。。。

（Y.KIYONO）

M.ITO

H.TSUZUKI

T.SUGAMA

M.HAYASHI

C.NAKAYA

Y.KIYONO

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.