※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9月19日号の内容は：

■『特集：幹部合宿・社員からの提言！』
■『SFAを使おう！（最終回・まとめ）』
■『UMSで作ってもらいましたーっ！』
■『GOGO営業』
■『プチ情報：目指せ営業改革！ナーチャリングサイト紹介』
■『突撃レポート！美人広報員が行く！』
■『【キワメビト】chinoの世界にようこそ！』
■『CSRの森』
■『ご案内（キッコーマンさまより）』
■『サクライ図書館 今月のおすすめ』
■『目指せサービス向上！お客様サポートセンタより』
■『ちょこっとブレイク～♪』
■『NTTPCドキドキリレー』
■『イベント・セミナー』
■『創立記念パーティー開催』
■『お知らせ』
■『経営会議より』
■『発令（採用・転入）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 幹部合宿・社員からの提言！

▲ページTOPに戻る

★社内限定コンテンツ★

## SFAを使おう！（最終回・まとめ）

▲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。今回でこのコーナーは最終回になります。運営事務局のみなさんにお話しを伺いまして、びしーっ！とまとめていただきました。今後もますます社内での活用が活発化してくるこのツールは、私たちには必要不可欠なものとなってきました。ぜひ、みなさんしっかりとお読みください！

### 全社のSFAの使用状況を教えてください

運営事務局のみなさん
お名前はクリックで確認！

本格運用開始から、社員のみなさんのSFAの活用状況は大幅に向上していると感じています。
以前とは比較にならないほど多数の日報が表示されるようになったので、皆さんが「定常的に日報を入力する状況」にほぼ到達できたと思われます。案件数でみると4月（1137件）→7月（2,731件）と4か月で約2.4倍になりました。
また、7月期のCMOマンスリー表彰16件はすべてSFAに登録されています。
まだまだ、すべての営業情報が入っているとは言い難いですが、引き続きこの調子で、営業・サービス・経営に役立つ情報を蓄積していきたいと考えています。

### 経営会議などでも使用されているとのことですが、どのように使っていますか？

全社パイプライン状況（新規・追加）
全社の
パイプライン状況
【クリック！】
実際に使われている資料

SFAに登録されている受注・提案・失注情報を抽出・加工し、全社としての営業活動を定量的に見えるように取り組んでいます。
具体的な活用の事例として、毎月経営会議および営業推進会議に報告される月次報告、顧客の声など経営情報として提供しています。これが、リアルタイムかつスピーディに出るようになりました。また、営業マネジメント会議の報告をすべてSFAにて実施し、CMO/CTO間の情報共有ツールとしていますし、他にも各営業部門のミーティングの報告でも活用されています。

### ここに至るまでに苦労した点は？

過去（08年度）に一度SFA導入を試みましたが、定着しないまま形骸化してしまいました。
今回は、過去の反省を活かし、みなさんが負担なく利用できるよう「SFAの定着」を第一に考えました。
入力項目を過度にしぼったり、たくさん要求したりすると、面倒になり入れなくなります。つまり、前回と同じ失敗を繰り返す結果となるのです。かといって任意項目を増やしすぎると、必要な情報の抽出ができなくなります。これらのバランスをとりながら、推進していくところに苦労しました。

### 今後の展開

SFAを活用することによって、よりいっそう社員のみなさんにメリット（付加的な利用方法）があるような仕組み作りを提供したいと考えています。CMOとCTOの情報キャッチボールツールとして活用することでサービス開発や業務改善を「One PC」として実現させたいです。

## 総括責任者・中島本部長よりまとめ（必読事項）

CMO・中島本部長

※このお写真は、ご本人の希望により掲載しております
「仕事は楽しく！」（by中島本部長）

この短期間で、ここまで利用数が増え、更には投入件数が格段に増えたことは、社員のみなさまの意識の高まりと、やる気の表れだと感じています。とても嬉しく思い、大変感謝しています。ありがとうございました。
ただし、ここからが肝心です。今のままでは、まだまだSFAの本格的な活用に至っていないことも事実です。SFAに入れたいただいた情報は、会社の財産となります。たくさんの営業活動状況がここには入っています。しかし、それを使わないままにしていませんか？改めて考えてみてください。そこで私の申し上げたいことは以下になります。

-**読むべき人**は、ちゃんと読んでいるか？

-営業の**情報がほしい！**と言った人は、これを**使って**いるか？

-**上司**は自分の部下の記述をしっかりと**読み、それに応えて**いるか？

**投入 ＜ 閲覧・確認 そして使え！**

これらをやらないと、「投入しろ、投入しろ」とばかり何万回言っても、次のステップに進めないのは皆さんお分かりになると思います。
SFAに関して、次に行動しなければいけない人は、僕を含めた情報の活用者です。

## UMSで作ってもらいましたーっ！

▲ページTOPに戻る

★社内限定コンテンツ★

## 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。

### 物事には、必ず理由がある！

〜　「どうして？」という疑問が、受注につながる営業を！　〜

**髙島綜太**（営業本部　インテグレーション営業部・第一営業担当）

今、入社2年目ですね。NTTPCの入社のきっかけは？

**た：**変化が激しい通信・IT業界は、常に新しいことにチャレンジできる環境だと思い、とても魅力的でした。NTTグループの中でもとても楽しそうな会社で、興味があったので思い切ってエントリーしたのが、きっかけです。

実際、入社してどうですか？

**た：**例として、今は全社施策として「ナーチャリング」強化をしています。この試みも新しくて展開・結果が楽しみです。こんなふうにいろいろとトライできる社風は、とても自分の性格にあっていると感じています。

そろそろ独り立ちの時期ですかね。

**た：**そうですね。今までメイントレーナーの原田さん、そして岩田(貴)主査に同行営業しならが教わってきましたが、今でもまだ試行錯誤の毎日です。

先輩営業から、教わったことや影響を受けたことは？

**た：**原田さんに最初からずっと言われ続けていることは、「君に求めることは物事に対して『どうして？』という理由を追及していく」ということです。自分の行動、そしてお客さまからの要望には必ず理由（どうして？）があります。それを突き詰めて受注につなげる習慣をつけるよう心掛けています。営業に行く時も、「行く」理由があるからなので、目的・ゴールを明確にしてから外出するようにしています。

失敗談から学んだことなど教えてください。

**た：**大きなものはないのですが、小さな失敗談はたくさんあります。自分で作った提案書の内容がどうしても伝わらなかったり、電話のタイミングがわからず失敗したり、打ち合わせでもうまく伝えられなかったり…。これらにもやはり理由があるのです。自分の中で「どうしてこうなったのか？」を追及し、それを改善することで、次のステップにつなげることができるようになりました。毎日この繰り返しですね（笑）！

では、髙島さんの「誰にも負けないこの一つ！」を教えてください。

**た：**とても難しいことなのですが「当たり前のことを、当たり前にする！」を心がけて営業しています。メールがきたら、早急に返事をし、提案後のサポートもスピーディーに対応し、こういう土台をしっかり作りながら、オリジナルスキルを身に着けたいと考えています。営業としては2年目。甘えたことばかりも言えない時期です。営業も楽しくなってきましたので、自分なりの営業手法を見つけていきたいと考えています。

将来はどんな営業になりたいですか？

**た：**販売企画スキルを磨き、アライアンス／パートナーへの営業力を強化したいですね。営業のステップは大きく分けて3つあると教えてもらいました。【1】お客さまへのアプローチ（手段はいろいろ）【2】提案（要望の拾いだし）【3】受注後のクロージング（最後のツメ）。これらを上手にまわして、どんなニーズにでも対応できる営業になれたら！と思っています。

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：**メールでの案内に対して、これまたメールで連絡がきたときは、確度が高いと感じています。メールは無視もできます。そんな中、読んでくださり返信をしてくれる、こういった行為は、本気度が高くないとできないと思うのです。それにプラスして訪問先で上司（決裁権者）を紹介してくださるときも、いい感じで進むことが多いです。それは、少なくとも訪問先の担当者だけでなく、会社全体として購入を考えていてくれている証拠だと感じています。

今後の目標を教えてください。

**た：**とりあえずは22歳の人間として、当たり前のことをしっかり学びたいです。人に不快を与えず、言い訳もしない、しっかりとした大人になって、営業としても恥ずかしくない人間になりることす。仕事では、今代理店のミロク情報システムさんを担当しているので、NTTPCの製品の魅力をどんどんアピールして、キーマンに積極的にアプローチします。頑張ります！！

本日はお忙しい中、ありがとうございました。

【髙島さんはこんな人】
趣味：アウトドア、スポーツ全般、旅行、ビリヤード
星座：ふたご座
血液型：A型

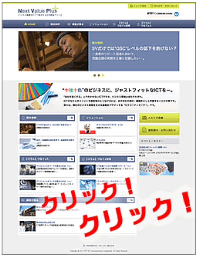
今後のますますの活躍に乞うご期待！
社内で髙島さんを見かけたら、ぜひ、お声がけください。
※熱いファンレターも待ってます！

▼「GOGO営業！」バックナンバーはこちら▼

## プチ情報：目指せ営業改革！ナーチャリングサイト紹介

▲ページTOPに戻る

8月20日、「PCアイ号外」でも、紹介しましたが、NTTPCでもナーチャリングサイトが立ち上がりました。その名も「Next Vlue Plus」。このサイトを立ち上げた経緯や今後の活用など、営業本部・庄司さんにお話を伺いましたので、紹介します！


Next Value Plus
SVだけでは"QSC"レベルの低下を防げない？
"十社十色"のビジネスに、ジャストフィットなICTを―。
クリック！
クリック！

**【そもそも、どうしてこのサイトを立ち上げたのですか？】**

結論としては、「営業プロセスを改革」するためです。
マーケティングは営業活動と別物ではなく、いわば「営業の前工程」という位置づけです。

日本のBtoB業界では、BtoCに比べてマーケティングが遅れていますが、その背景には「いいモノを作れば売れる」「足で稼いでナンボ」という、古き良き時代の**商習慣を引きずっている**点があります。

しかし、競争社会・情報社会となった今、いくらいいモノだろうが、その情報がマーケットの中で埋没せずにターゲットに伝わっていなければ、**「そのモノはこの世に存在していない」のと同じ**です。その情報伝達が、営業活動だけに依存するのは営業にとって酷ですし、そもそもリソースがかかりすぎて**非効率**です。

また、ここで伝えるべき情報とは製品スペックではなく、「それが、**顧客のどんな問題を解決できるか**」というソリューション情報なので、公式サイトやプロダクトサイトを通じたプロモ活動だけでも、**不十分**です。なぜなら、こうしたサイトとはターゲットも目的も異なるからです。
マーケティングサイトは、「**中長期的なナーチャリングで潜在ニーズを喚起**」し、「**営業案件を創出する**」という目的を達成するため、「マーケットイン視点でソリューションブランドを訴求する」というコンセプト専用に設計されている必要があります。
ゆえに、新たにNTTPCとしてのマーケティングサイトを立ち上げました。

イケメン運営部隊のみなさん
クリックでお名前確認！

**【どのような活用の仕方が効率的だと考えていますか？】**
そもそも、この仕組みはWebだけあってもまったく意味がなく、裏で支える統合マーケティングDBがあって初めて機能します。
それは、閲覧ユーザを個人特定し、その行動を分析・スコアリングし、有望リードをクオリファイするためです。したがって、ナーチャ・クオリファイそれぞれに対応した仕掛けやコンテンツを、営業・サービス主管・マーケティングの3者の視点を融合して展開していくのが、もっとも理想的です。
また、営業案件創出が目的ですので、獲得アポをフォローできる営業体制（リソース・ノウハウ面）を整えなければ、**効果は半減**してしまいます。

**【ここに至るまでの苦労話】**
あまり辛い、苦しいと感じたことはありません。
マーケティングのプロセス＆仕組み構築は、最高に楽しいですから。強いて言うなら、なんといってもマーケティングチームは生まれたてで、リソースが非常に不足しているので、各種〆切を守るのが大変でした。
コンテンツづくりは大変ですが、営業・サービス主管の方々と意見を交えてひとつに仕上げていくプロセスがとても楽しいですね。また、すでに有望なインバウンドが大量に入ってきており、ひとまずの1st成果は目に見えてきました。喜んでくださる営業さんや、もっとリードをくれ！という営業さんもいて、こういう反応を見聞きするたびに、疲れも吹き飛んでしまいます(笑)。

**【今後の展開】**
Webサイトとしては、もっともっと何十・何百倍規模にコンテンツを拡充して、さまざまなターゲットを網羅したいですね。業界で噂になるだけのWeb媒体に育てたいと思っていますし、実現させます。また、KGI/KPIを明確にしているので、各施策における目標を達成して、早期に営業売上に貢献したいです。最後に、将来的にはパートナー各社と連携し、一大マーケティングプラットフォームに成長させていきたいと考えています。

【お問い合わせ】
■営業本部・マーケティング担当
※関連記事：8月20日号外はこちら

## 突撃レポート！ 美人広報員が行く！

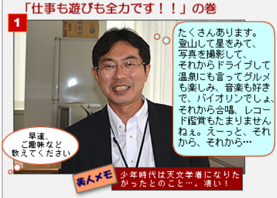
▲ページTOPに戻る

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。
今月も7月1日からNTTPCに着任された、経企部・松野部長を突撃してきました。
部長は色々なことにお詳しく、会話がついつい話が弾んでしまい、いつものように時間をオーバー…。
でも最終的には、凄い話になってしまいましたね、部長！（続きは、またの機会にでも？）
さて、どんな展開になったかは、いつもの4コマで。では、どうぞ！

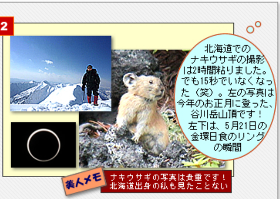
※突撃してほしい方がいらっしゃる方は、リクエストお待ちしてます！
（本ページ末尾のアンケートのQ5にご記入ください）

「仕事も遊びも全力です！！」の巻

1


早速、
ご趣味など
教えてください
たくさんあります。
登山して星をみて、
写真を撮影して、
それからドライブして
温泉にも言ってグルメ
も楽しみ、音楽も好き
で、バイオリンでしょ、
それから合唱、レコー
ド鑑賞もたまりません
ねぇ。えーっと、それ
から、それから…
美人メモ
少年時代は天文学者になりた
かったとのこと…。凄い！

2


北海道での
ナキウサギの撮影
は2時間粘りました。
でも15秒でいなくなっ
た（笑）。左の写真は
今年のお正月に登った、
谷川岳山頂です！
左下は、5月21日の
金環日食のリング
の瞬間
美人メモ
ナキウサギの写真は貴重です！
北海道出身の私も見たことない

3

お気に入りの
音響で、アナログ
レコードを聴くのも、
私の至福の時間です。
御茶ノ水、神保町界隈の
楽器店もよく行く
お気に入りの場所！

**美人メモ** あ、私もそのエリアは、ドキドキします！！

4

取り柄は元気！
仕事も遊びも
全力でいきます！
皆さん、よろしく
お願いします！

**美人メモ** 出ました！ダブルピース！

※このコーナーはまだまだ続く…

## ∴【キワメビト】”chino”の世界にようこそ！

▲ページTOPに戻る

そろそろ芸術の秋のシーズン到来です。わがNTTPCにもいるんですよ、本物の芸術家が。ということで、今回取材したのは、chinoさん（営業本部の仲矢さん）。本格的に絵を描き始めたのは、アメリカにいた頃からだそうです。さて、どんなキワメビトなのでしょうか。さっそく探ってみましょう！

### 【そもそも絵を描き始めたきっかけは？】

子どもの頃から、絵を描くのが好きで、人形や身近なものを描いていました。中学になったら漫画を描いたりもしましたね。高校になったら、進学のために予備校にも通ったのですが、結局、渡米して、短大・大学で絵を学んだのがきっかけで、それからずっと描いています。でも特に専門的な美術大学ではなかったので、自分のペースで、そこそこ楽しみながら描いていたかもしれません。

営本・仲矢さん

### 【学生のときは、まず何から学んだのでしょうか？】

最初は、静物のデッサンから始めました。前述したように専門的な美大ではなかったので、周りには実は初心者も多く、中には「落書き？」と思うようなものを描いている学生もいました。入学時の実力はみんなバラバラなのです。日本ではまず美術に関する知識を勉強しますが、アメリカではデザインはもちろん大切ですが、それよりも『個性』を最優先に考えます。より独創性の高い作品を評価する国かもしれませんね。

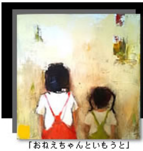
### 【被写体は何がお好きですか？】

愛筆たち

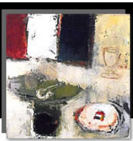
静物より人物画を好んで描くことが多いです。被写体としての人間は、一番難しいと感じているので、追求しがいがあるからかもしれません。人間は、個々で持って生まれたそれぞれの皮膚や骨や筋肉、そしてその人の「心」と「生きざま」がにじみ出ています。例えば、同じ人物を描いても、毎回何かしらの違いが生まれてくるのです。その時の私の心境でも変化してくるのかもしれませんね。とても興味深くて、解を出すのに終わりのない被写体かもしれませんが、今後もまだまだ描きつづけたいと思っています。

### 【描けなくなるときもありますよね？】

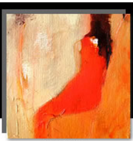
そうなんですよ。どう進んだらよい仕上がりになるのか、わからなくなることもよくあります。その状況で描き続けるのがよいのか、まっさらにするのがよいのか、悩むこともしばしば。私の場合は、煮詰まるとよい方向に行かないので、いったん描くのをやめることにしています。消すように塗りつぶすのです。そしてその絵から時間と距離をおくことで、冷静になる自分もいて、「残す」のか「消す」のか、解が見えてきます。



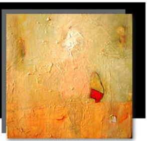
「おねえちゃんといもうと」



過去の作品



最近の作品



最近の作品

### 【一つの作品にかける時間はどのくらいですか？】

油絵は乾くのに時間がかかります。欲しい色を出したいときは、乾く前に画面の上で色を混ぜ合わせたり、また、乾くのを待ってからその上に色をのせることもあります。私のペースは短時間（30分～60分）×数回で描きあがるスピードですね。同時進行で4～5枚描いていますが、この工数と枚数は人によりけりです。ずっと同じものを描きつづけるよりは、同時進行で何枚かを手掛けるほうが、気分も切り替えができるし、また同じ色を他の絵にも使ったりと工夫もできるので、このやり方を続けています。基本的に集中力がないんですね（笑）。でも3年に1度くらいですが、無我夢中で描けるときもあるんです。不思議ですよね。

横浜市内レストラン

### 【ズバリ！何のために描いているのですか？】

私の作品を手元において大切にしてくれる方がいたり、近くにおいておきたい、と思ってくださる方がいるからだと思います。全ての作品は私の子どもと同じ。手放すときは嫁に出すような気持ちになりますね（笑）。絵は基本的にそんなに安いものではないのです。それを購入してくださるというのは、本当にありがたく思うし、また達成感もありますね。観る人によって感じ方が違いますので、そんな感想を聞くことができるのも、作者としての面白みの一つかもしれません。

### 【今後はどんな作家になりたいですか？】

アトリエ

実力がでるのは、大きいサイズのものですね。とても難しいですが、トライしていきたいです。生活スタイルとしては、ただ絵だけに集中するのではなく、社会との接点も持ち、上手にバランスをとりながら制作活動をするのが、私には向いていると思います。絵を描いているときは実は楽しくないんです。でも好きなんです。自分の作品は、恩師から影響を強く受けたこともあり、抽象と写実の間を目指して描いたものが多いです。自分の狙いたいものができる「狭間」だと感じています。作品のゴールには100%はありません。限りなく完璧に近いものを求めて私は手を動かす！ってちょっと格好良すぎですね！（笑）

### 【最後に、美術館の楽しみ方を教えてください】

美術・芸術はちょっと苦手だったり、詳しくない方も多いかと思います。そんな方へのアドバイスとして、まず美術館に入る前に「自分の部屋に飾りたいと思う作品を1点選ぶ！」という気持ちで鑑賞することをお勧めします。きっと「どうせ飾るならこれかな？」というボヤっとした感情も浮かんでくると思うのです。そして、それにはきっと理由もあるはず。そう考えると、苦手だった美術鑑賞も、ちょっとだけ楽しくなりませんか？そろそろ「芸術の秋」。美術館に足を運んで、いつもと違う時間を過ごすのも良い機会かもしれません。

【「ちの展」ご案内】
2013年9月20日（金）～9月25日（水）（GALLERY HANA SHIMOKITAZAWA）
◆「ちの展」案内ハガキご希望の方は、広報チーム・清野（きよの）まで

## CSRの森

▲ページTOPに戻る

今年も、いよいよラグビーシーズンが始まりました！沼尻選手も頑張っています。皆さま、応援よろしくお願いしまーす。

### ＜トップリーグ開幕戦でのラグビー応援　8月30日＞

8月30日、今シーズンのトップリーグが、いよいよ開幕となりました。開幕戦の相手は、昨シーズンの優勝チームである強豪サントリーサンゴリアスです。当日はNTTPCで過去最多となる約230名もの大応援団で、一丸となってシャイニングアークスを精一杯応援してくださり、誠にありがとうございます！シャイニングアークスは残念ながら6-32と初戦を勝利で飾ることは出来ませんでしたが、見事先発出場を果たした沼尻選手は、王者サントリーの選手を相手に堂々と競り合い、随所で素晴らしいプレイを見せてくれました。今シーズンのトップリーグは始まったばかりです。シャイニングアークスの今後更なる健闘を願いながら、引き続き皆さまの熱いご声援をよろしくお願いいたします。

トップリーグ、いよいよ開幕
≪クリックで拡大≫

熱いご声援ありがとうございます
≪クリックで拡大≫

沼尻選手、先発出場で好プレイ
≪クリックで拡大≫

### ＜夏の白井里山保全活動（流しそうめん）　8月17日開催＞

当日はお天気が危ぶまれましたが、午後からは晴れ間もみえて里山の自然を満喫した1日となりました。今回も約60名の方々がご参加くださり、午前中は各々竹の水鉄砲やNTTPC＆NTTコムテクノロジーの田んぼに立てる案山子を制作し、お昼はお待ちかねの流しそうめんです。今年もしろい環境塾さんお手製の竹樋の周りに、竹ちょこを手に大人も子どもも仲良く並び、歓声をあげながら流れて来るそうめんやブドウなどを美味しくいただきました。
午後、田んぼに案山子を立てた後、子供たちは大はしゃぎで水鉄砲で水遊びをして、夏休み最後の楽しい思い出作りとなりました。
しろい環境塾の皆さま、ありがとうございます。春に植えた苗も稲穂が垂れて、いよいよ次回は収穫祭です。今年も、さつまいもや落花生が豊作だといいですね。

田んぼの前で記念撮影
≪クリックで拡大≫

親子で仲良く案山子作り

田んぼで虫を観察

毎年恒例の流しそうめん

### ＜創立記念パーティ　音楽サークルライブ　9月5日開催＞

昨年に引き続き、今年の創立記念パーティでも音楽サークル「musicians」のライブが開催されました。機材もグレードアップし、練習を重ね、満を持しての登場です。ノリノリの2曲の後、誰もが知っているマイケルジャクソン、アンコールは大黒摩季で、創立記念パーティを盛り上げてくれました。音楽サークルの皆さま、また一緒にライブを楽しんでくださった皆さま、ありがとうございます♪

熱演中です

素晴らしい演奏ありがとうございます！

ノリノリで～す

### ＜サッカーサークルRUMBA　NTTサッカー全国大会（予選）出場　9月1日＞

サッカーサークルRUMBAがNTTサッカー全国大会の出場を目指し、地区大会に参戦。初戦を2-1で突破しました。ちなみにゴールは、NW事業部の松本大さんとCS部の木村隆士さんです。このまま全国大会へ～と意気込んで臨んだ第2戦目…残念ながら敗れてしまいましたが、サッカー好きな方はぜひRUMBAまで！

いよいよ出陣です

ゴールを狙います

激しいタックル！

### ＜みなとネットイベント　9月7日開催＞

みなとネット*の企業・団体約25社では、港区での地域貢献を目的として、年に1回イベントを開催しています。今年は港区にあるプラザ神明の1周年記念フェスティバルに参画し、数多くのゲームや料理教室などを行いました。NTTPCは、4枚の該当するカードを集めてミッションをクリアする「できるまでトライアル」を担当し、ご参加された方々と一緒に楽しい時間を過ごすことが出来ました。当日は約550名もの方々がプラザ神明にご来場され、明るい歓声が会場に鳴り響く中、大盛況のうちに無事にイベント終了となりました。今後も地域の企業等との連携を図りながら、さまざまな地域貢献活動に携わっていきたいと考えています。

*みなとネット：港区内に立地する企業各社の社会貢献担当者のネットワーク

みなとネット参加メンバー

さまざまなゲームで大盛況

来場者へ記念品をプレゼント

NTTPCが、復興支援を続けている感じが伝わります！
ニコッ！
町村所長

### ＜大船渡市コミュニティFM局「FMねまらいん」のご案内＞

NTTPCが法人正会員となっていますNPO法人「防災・市民メディア推進協議会」が運営するコミュニティFM局「FMねまらいん」が、大船渡市で開局されて早や5ヶ月になります。ねまらいんとは「まぁ、座って」という意味で、地域に密着した情報提供による地域活性化や、災害時の情報提供を目的に放送されています。
ちなみに平日17時の時報は、NTTPCコミュニケーションズの社名とともにアナウンス！大船渡市以外でもサイマルラジオで聞けちゃいますので、皆さま一度聞いてみてください。
CS部の町村所長も感動されたそうです。

◇サイマルラジオ「東北」の項目に、黄色いアイコンで「FMねまらいん」があります。

### ＜神田パンの日8月22日、みなとパンの日8月27日開催＞

Cafe Deuxさんでは、毎月メロンパンシリーズの新商品が登場します。9月は"種子島の安納芋"です。ぜひ、お召し上がりください。

**【神田パンの日8月売上金額】**
・Cafe Deux（パン）：￥17,480-（年度累計：￥45,010-）
**【みなとパンの日8月売上金額】**
・Cafe Deux（パン）：￥32,910-（年度累計：￥157,040-）
・工房ラピール（さをり織り、クッキー）：￥11,490-（年度累計：￥58,740-）

神田の工藤さんは常連さん！

豊田課長はおやつに…

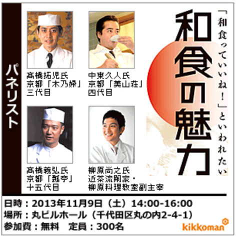
## ご案内（キッコーマンさまより）

▲ページTOPに戻る

**料理女子、集まれーっ！**

先日「ご近所さん」のコーナーで紹介した、お隣キッコーマンさまより、耳よりなイベント情報が入りました！！題して『和食の魅力』。
日本料理界を代表する若手料理人による、日々に取り入れたい「和食スタイル」を、パネルディスカッションにて紹介します。なんと今回は、京都と東京から伝統を守る料理人たちが集合！
和食は、味・見た目の美しさはもちろん、器の一つにまで気を配られトータルコーディネートされている料理で、日本人の「わびさび」そのもの。
そして何と言っても「季節感」。これは日本独特の考え方としての"旬"という言葉で表されています。
これを機会に、このような魅力ある「和食」を、身近に感じることができるこのイベントに、お友だちを誘って参加してみませんか。

■イベントホームページはこちら
■お申込みはこちら
■キッコーマンさまホームページはこちら


パネリスト
「和食っていいね！」といわれたい
和食の魅力
kikkoman

髙橋拓児氏
京都「木乃婦」
三代目

中東久人氏
京都「美山荘」
四代目

髙橋義弘氏
京都「瓢亭」
十五代目

柳原尚之氏
近茶流嗣家・
柳原料理教室副主宰

日時：2013年11月9日（土）14:00-16:00
場所：丸ビルホール（千代田区丸の内2-4-1）
参加費：無料　定員：300名

## サクライ図書館　今月のおすすめ

▲ページTOPに戻る

ますます人気のこのコーナーは、楽しみにしている方も多いはず。
毎月このコーナーでは、サクライ館長（法務・桜井主査）のオススメ書籍を紹介します。
館長からのポイントを参考に、知的好奇心を高めチャオッ！

サクライ館長の
おすすめポイント！

【館長プロフィール】
A型。さそり座。
名古屋生まれ。
インドア派で人見知り。
歴史好き。

ちょっと真面目な本が続いたので、今月は気軽に読める本を紹介します。

この本は、「理科なんかキライだし、全くわかんない」っていう人に向けて、「ほぉら、理科ってこんなにたのしいんだよぉ」っていう方向性で、カンタンかつチョット本格的にいろんな科学的なハナシを面白おかしく語るというコンセプトです。
たとえば慣性の法則を電車な中でのジャンプで説明したり、時間についていろいろと考察したり、その他地球の歴史やら脳のハナシのような難解な分野から海辺の生物や理科の実験、食中毒みたいな身近なものまでとりあつかっています。
これに対して、「理科わかんないし、そもそも勉強なんか大っ嫌い！！」であるサイバラ(作者がこう書いているので、あえて)が毒のあるツッコミをあの独特なタッチのマンガでいれていて、これがいい感じの味を出しています。

とまあ、こんなかんじでわかりやすくて、おもしろい本ですので、ちょっとした暇つぶしにピッタリですし、お子さんと一緒に読むというのもよいかもしれません。
あと、この本はシリーズされていて、他の理科の続編や国語、算数、社会もでていますが、残念なことに絶版中なんです。この本が気に入ったら、古本屋で探してみてください。

◇今月のおすすめ◇

**おもしろくても理科**
清水義範(著)、西原理恵子(イラスト)

(講談社文庫)

## 目指せサービス向上！ お客様サポートセンタより

▲ページTOPに戻る

★社内限定コンテンツ★

## ちょこっとブレイク～♪

▲ページTOPに戻る

★社内限定コンテンツ★

## 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53回
NTTPC社員レッツゴー列伝
NW事業部　サービス開発部
川本敬一
自由人かも…

**NTTPC社暦**

2年目ですね

**今の仕事は？**

ストレージサービス開発＆
ASG Astaroの検証です。

**オフの過し方**

今は、自分のサッカー・フットサル
をしながら、スポーツ少年団で
サッカーを教えてます。
市代表のトレーニングセンターと、
女子チームのコーチも兼任してます。

直近のイベントですと元日本代表の
前園真聖さんが市の大会ゲストで
駆けつけ、子ども、コーチともども
写真撮影をしました。

**ひとこと**

最近、普通自動二輪免許取得し、
免許取得1カ月前にGetした
Ninjya250Rで自分の試合に行ったり、
ツーリングしたり。
卒業できて良かった。笑)

※若いころ免許取得をすると
コーナーを攻めすぎて自爆すると考え、
大人になった今とりました。
実に自動車免許を取得してから
丁度20年（同月）たってました。笑)

教習所の教官曰く、
免許は若いうちに取った方が頭も体も
動くので良いそうです。
みなさんもバイクで趣味の幅を広げて
みてはいかがでしょうか。
・・ちなみに、ロードバイク、
マウンテンバイクも健康的で
お勧めです。（自転車ですよ）

★川本(敬)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

NW事業部　**田渕正道**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！！

## イベント・セミナー

▲ページTOPに戻る

**▼2013年9月11日(水)、12日(木)、13日(金)**
『ファベックス関西 2013』(社外向け)
国内唯一の業務用食品・食材・機器・容器の総合見本市『ファベックス関西2013』が大阪で開催され、この中の「大阪外食産業協会(ORA)ゾーン」へ、営業本部から「セキュアカメラクラウドサ ービス」を出展しました。関西支店の営業担当が、熱心に説明を行い、盛況のうちに幕を閉じました。

写真は左から、関西支店・矢野(道)さん、営本・斎木部長、関西支店・山本(耕)さん。お疲れ様でした！！

## 創立記念パーティー開催！

▲ページTOPに戻る

**▼2013年9月5日（木）**
今年は会社の28歳の年。
9月5日に創立記念パーティーが執り行われ、11階のポップコーンには所せましと大勢の社員が集まりました。
今回は、新サービスアイディアコンテストの受賞者の発表と、NTTPCを代表する音楽サークル「musicians」が演奏を披露！外の熱気に負けないほど、盛り上がった時間になりました。そろそろ下期も始まります。皆さん、気持ちも新たに、社員い一丸となって頑張りましょう！

## お知らせ

▲ページTOPに戻る

**2013年度「人権・コンプライアンス標語募集」について**

本年も、NTTコミュニケーションズ及びそのグループ会社において社員及びその家族と派遣社員を対象とし、「人権」「コンプライアンス」にちなむ標語を募集致します。奮ってご応募ください。

NTT Communications
人権・コンプライアンス
標語大募集
応募フォーム

※ IDとパスワードはガルーン掲示板をご覧ください。

【募集内容】
人権・コンプライアンスをテーマとした訴求力のある標語
【応募対象者】
NTTコミュニケーションズ及びグループ会社（国内・海外）の社員及びその家族と派遣社員
【募集期間】
9月13日（金）～10月15日（火）
【応募方法】
（1）Webでの応募は「人権・コンプライアンス標語募集」応募フォームから送信
（2）携帯電話サイトでの応募はこちら（SSL通信可能な携帯電話のみ可能。通信料は個人負担です）
※ IDとパスワードはガルーン掲示板をご覧ください。
【応募条件】
（1）作品は未発表のものに限ります。（他の作品の模倣したものでないこと）
（2）応募作品は、原則お返し致しません。
（3）入選作品の版権は、NTTコミュニケーションズに帰属することとします。
【賞金（予定）】
＜人権標語＞
◇最優秀賞：1点　3万円
◇優秀賞：2点　2万円
◇佳作：3点　1万円
◇準佳作：図書カード
＜コンプライアンス標語＞
◇最優秀賞 ：1点　3万円
◇優秀賞：1点　2万円
◇佳作：1点　1万円
◇準佳作：図書カード
【発表】
（1）入選作品については、12月にヒューマンリソース部のHPなどで発表致します。
（2）優秀な標語については、入選作品を人権啓発ツールを通じて公表する予定です。
なお、人権にちなむ標語については、東京人権啓発企業連絡会へNTTコミュニケーションズグループの代表作品としても発表します。
【本件連絡先】
人権・コンプライアンス標語大募集受付事務局

## 経営会議より

▲ページTOPに戻る

★社内限定コンテンツ★

## 発令（採用・転入）のご紹介

▲ページTOPに戻る

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！

**■9月の発令**

平成25年9月1日付石河亮
発令事項：カスタマサービス部　テクニカルオペレーションセンタ担当課長
（オペレーション担当）
★コメントはこちら

## PCアイ閲読率

▲ページTOPに戻る

▼8月号（8月19日号）の閲読率：全社平均 85.4%（8月19日～9月18日調べ）
（前々月号閲読率：87.1%）
※社員・派遣の方が対象です。

（1位）経企：**100%**
（2ヶ月継続）

（2位）総務：**100%**
（7月号：93.8%）

（3位）営本：97.5%
（7月号：97.6%）

（4位）DC部：84.1%
（7月号：87.0%）

（5位）CS部：81.0%
（7月号：86.3%）

（6位）NW事：76.7%
（7月号：82.3%）

## 勝手に表彰♪

▲ページTOPに戻る

★ 9月賞 ★

★ 恥ずかしいde賞 ★

打ち合わせのため、神田からいらっしゃったのは、CS部・藤ノ原さん。中々お会いする機会もないので、チャンスとばかりに撮影しちゃいました。ナイスな笑顔、ありがとうございましたーっ！

このお2人には、いつもPCアイを真面目にお読みいただいてます。あざっす！。カメラを向けたら顔を隠したので、むしろ表彰しちゃいたくなりました！向かって右・海老原主査、向かって左・相原さん。今後ともよろしくどーぞです！

## 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】9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：幹部合宿・社員からの提言！
□SFAを使おう！（最終回・まとめ）
□UMSで作ってもらいましたーっ！
□GOGO営業！
□プチ情報：目指せ営業改革！ナーチャリングサイト紹介
□【キワメビト】chinoの世界にようこそ！
□CSRの森
□ご案内（キッコーマンさまより）
□サクライ図書館
□目指せサービス向上！お客様サポートセンタより
□ちょこっとブレイク～♪
□NTTPCドキドキリレー
□イベント・セミナー
□創立記念パーティー
□お知らせ
□経営会議より
□発令（採用・転入）のご紹介
□PCアイ閲読率
□勝手に表彰♪
□編集後記

**【Q2】9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：幹部合宿・社員からの提言！
□SFAを使おう！（最終回・まとめ）
□UMSで作ってもらいましたーっ！
□GOGO営業！
□プチ情報：目指せ営業改革！ナーチャリングサイト紹介
□【キワメビト】chinoの世界にようこそ！
□CSRの森
□ご案内（キッコーマンさまより）
□サクライ図書館
□目指せサービス向上！お客様サポートセンタより
□ちょこっとブレイク～♪
□NTTPCドキドキリレー
□イベント・セミナー
□創立記念パーティー
□お知らせ
□経営会議より
□発令（採用・転入）のご紹介
□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12回]**　（▼前回のストーリーはこちら）

「あの…」
大介は、握られた手と、谷村の下げた頭を見つめ戸惑った。遠い記憶の底から何か大きな影が押し寄せてくる錯覚に囚われ、眩暈を起こしそうになる。（ヤバい、ヤバい。初対面な人の前で情けない）
しっかりしなければと、握られた手を放そうとした時に、ふと、谷村の腕にはめられている時計が目に入った。年代物らしいクロノグラフだ。
「これって…」
思わず口から出た言葉に、谷村は頭を上げた。クロノグラフに大介の目が行っていることに気が付くと、伏し目がちに言った。
「気づかれましたか？これは、伸也さんからいただきました。形見として。大介君も、病室でみたことがあると思いますよ」
「あ…あの時計…」
病室の水差しの横に、いつも置いてあったものだ。かっこいいなと眺めていたのを覚えている。
「貴方は、誰なんですか？」自分のことを知り、伯父の形見まで持っている。

谷村はまっすぐ大介を見つめながら言った。
「先日は突然の不躾な連絡、失礼しました。私は、伸也さんの高校・大学の後輩です。そして親友でもありました」
「後輩…親友…？」
「はい」
大介は、記憶を巡らせた。伯父の親友であれば、きっと自分も会ったことがあるはず。あんなに慕って傍にくっついていたのだ。
「失礼ですが、お会いした記憶が一度も無いのですが」
「覚えてらっしゃらないと思いますが、まだ大介君が幼稚園のころに、数回お会いしているんですよ」
「え…」
にこやかにそして懐かしそうに、谷村は目を細めた。
「大介君が小学校に上がる前に、仕事の関係で海外に住むことになってしまったんです。年に数回帰国した時に、伸也さんとお会いし近況を語りあっていました」
「そうなんですか」
「ですから入院中のお見舞いもあまり行けなかったのです。お葬式のときは、帰国が間に合わず参列できなかった」申し訳なさそうに、目線を落とした。
「俺の父や母の事も知っているのですか？」
「はい、もちろんです」

香織は、この形容しがたい雰囲気の二人を眺めている。

先陣切って谷村に話かけはしたが、これ以上ここにいるのは、失礼にあたるのではないかと思い始めていた。十数年ぶりに再会した同級生に、たまたま『スマホの使い方先生』として呼ばれ、ここにいるだけだ。（込み入った話のようだし、失礼しちゃおうかな）

「こちらの吉田さんは、大介君の恋人ですか？」

「え！？」

突然話題を振られ、香織はビクリと顔を上げた。大介も「や、ち、ちっ違います。友人ですっ」と過剰に否定している。

「もー、そんなに全力で否定するのって、ある意味失礼よ、大介君！」

笑いながらツッコミをいれ、香織が説明をした。

「高校時代の同級生で、スマホ初心者の大介君に頼まれてここに来たんです」

「そうでしたか」

谷村は、穏やかに笑みを返したが、ふと目線が香織の指で止まった。

「私の目的は果たせたようなので、ここで失礼しますね」

「え、香織ちゃん帰っちゃう？」

申し訳ないと思っているのか、ただ不安なのか、どっちとも取れる顔で大介がこっちを見ている。

香織は苦笑しつつ「また、あとで連絡ちょうだいね、大介くん。谷村さん、それでは失礼します」

ペコリと香織が頭を下げ去ろうとすると、谷村が唐突に言った。

「その、指輪はどなたからかのプレゼントですか？」

「え？」

香織の右手の薬指にしている紫の石のことを言っているようだ。大介も香織もキョトンとしたが、谷村は真剣に香織の指にはめられた石を見つめている。

つづく。。。

（Y.KIYONO）

M.ITO

D.KAWAMOTO

H.TSUZUKI

T.SUGAMA

M.HAYASHI

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.