※ 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11月19日号の内容は：

■『特集：経営陣より応援メッセージ（新サービスアイディアコンテスト）』
■『全社キックオフ』
■『歩いて帰ろう！』
■『ガンバってます！OJT研修＆ご両親にありがとう』
■『GOGO営業』
■『育休なう！（New‼）』
■『突撃レポート！美人広報員が行く！』
■『【キワメビト】アマチュア無線のコトならお任せあれ！』
■『CSRの森』
■『ガンバレ高専！プログラミングコンテスト！』
■『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』
■『経営会議より』
■『PCアイ閲読率』
■『勝手に表彰♪』
■『アンケート♪』
■『編集後記』

特集 新・サービスアイディアコンテスト！ 経営陣より、熱ーいメッセージ！！

▲ページTOPに戻る

はい、こちらも盛り上がってまいりましたーっ！「新・サービスアイディアコンテスト」。
2ndステージへのエントリーチームに向けて、経営陣より、熱い応援メッセージが届きましたので紹介します！！
今年も、NTTPCのブレイン集団たちが力を合わせ、どんな魅力的なサービスが飛び出てくるのか、とても楽しみにしている方も多いはず。結果は、今月開催の、最終選考審査（11月26日）をお待ちください。
※ 2ndステージエントリーチームはこちらをご覧ください。

1stステージ表彰式

前沢孝夫社長

♥ 熱～いメッセージ！

1stステージを勝ち抜いた皆さん、NTTPCのビジネスモデルを変える情熱がいっぱい入った、今しかないアイデアで本戦を勝ち抜かれることを期待しています。

中島正樹CMO

♥ 熱～いメッセージ！

営業の立場からするとお客さまの方から「それ売ってくれ」と来ていただけるサービスを創造・創作することが理想なんですが…（笑）。もっとも、そうなると「営業なんか要らん」ってことになりますかね…(汎)。う～ん、営業が「いろいろ苦労するけれど、これは絶対に売りたいんだ！」と惚れ込む新サービスを一丁、いや六丁、お願いします。

天野祥行CTO

♥ 熱～いメッセージ！

2ndステージへエントリーしてもらっただけで、本当にうれしいです。「5人衆のつぶやき」の9月号で、OnePCについてお話しましたが、私は、NTTPCの全社員が、新サービスの知恵だしをしてほしいと願っています。2ndステージへエントリーしていただいた方は、まさしく、OnePCの鑑（かがみ）です。大感謝です！！！

安藤博樹CS部長

♥ 熱～いメッセージ！

新サービスアイディアコンテスト2ndステージに進出された皆さま、チーム活動楽しんでいますか？目標を同じくする人たちが集まったチームというのは、想像以上に大きな力を発揮できると思っています。アイデアの具現化に向けて各チームがどんな創意工夫を見せてくれるのか、とても楽しみにしています。ドリームプランプレゼンテーションまでのラストスパート、チーム一丸となってぜひ頑張ってください！！

山岸昌弘経企部長

♥ 熱～いメッセージ！

「夢は見るだけなら誰でも見れる。夢を実現できるかどうかは頑張り次第。頑張っても実現しない夢もある。しかし、頑張らなければ夢は絶対に実現しない。頑張って！頑張って！頑張って！夢を実現させたらまた次の夢を見ようじゃないか！」こんな気持ちで頑張りましょう。とはいっても、例えうまくいかなくても落ち込むことはないです。チャレンジすることこそ糧になりますから。成功を期待しています。

中田篤志総務部長

♥ 熱～いメッセージ！

2ndステージ進出の皆さん、まずはおめでとうございます。皆さんのアイデアが、多くの賛同者を得て、いよいよサービスとしての形へ向かって動き出します。短い期間ではありますが、何をどうお客さまへ訴えていくのか、1stステージでの情熱を倍増させてプランにぶつけてください。ドリプラ（最終プレゼン）では、明日への夢を皆さんと共有し、大いに盛り上がることを期待しています。（検討費用も用意しています！ぜひ有効活用してくださいね）

全社キックオフ！！

▲ページTOPに戻る

10月から11月中旬にかけて、全社キックオフをはじめ、CMO・CTO主催のキックオフが開催されました。
前沢社長より今後の目標、施策の進め方と考え方、社員に期待することなどをお話いただきました。各部からは、より具体的で積極的な質問もあり、自身を振り返って考え直すところも十分にあった説明会となりました。また、CMO・CTOからは、より実働・現実に近い具体的な方向性や動き方をお話しいただき、メモをとる姿も目立った時間となりました。
まだまだ厳しい時期が続くかもしれません。みなさん、そんなことでくじけちゃいけないーっ！「ONE PC」で頑張りましょう！

Windows Media Player
00:05
プレイビュー
ライブラリ

2103年度下期CTO取組説明会
（1時間9分）【社外秘】

≪クリックでCTO説明会が閲覧できます≫

【各キックオフの説明資料が閲覧できます（全て社外秘）】
◎前沢社長キックオフ資料
◎CMO・中島本部長キックオフ資料
◎CTO・天野事業部長キックオフ資料

歩いて帰ろう！（徒歩帰宅訓練）

▲ページTOPに戻る

11月8日、晴れ。毎年恒例になってきました、総務部主催の震災時のための「徒歩帰宅訓練」に参加してきました。
同行したのは、「国道14号」チーム。老体に鞭打って、転んだりして、皆さまにご迷惑だけはかけたくない。。。この気持ちだけで歩いてまいりました。
日頃から、少しでもカラダを動かすことがいかに大切かを、思いしらされた訓練となったことは言うまでもなく。。。
今後のために、参加の皆さんから歩いた感想をいただきました！ぜひ、お役立てください。（以下、敬称略）

【第一京浜(国道15号)チーム】

NW事　安間博：13:15に9名で出発、ルートは箱根駅伝と同じく芝5丁目交差点までは日比谷通り、以降は第一京浜沿いを歩きました。田町→品川間は、休憩場所や自販機もあまり無く距離も長く感じました。（JR新駅が2020年頃開業？とも言われているので再開発されれば新駅周辺もガラッと変わりそうですが…）品川と鮫洲駅周辺で少し休憩を入れて、17:00前に残り4名は平和島駅に到着、訓練終了となりました。徒歩で第一京浜の風景や距離感もつかめたりして、貴重な体験をさせていただきました。

出発前に、
配布された
お水とチョコ
非常用
飲料水
DARS

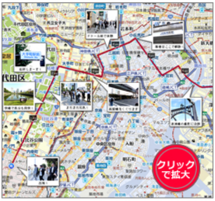
＜出発前に準備されたもの＞

【厚木・大山街道(国道246号)チーム】

CS部 菅沼厚彦：コムの訓練に相乗りで開催された2009年以来、4年ぶりに当時とは別ルートの246ルートで参加しました。前回は第一京浜ルートで、約15kmのJR蒲田駅まで2kmほど残した時点で17時になったので、今回は約15km地点の二子玉川駅を目標に歩きました。大体予定通りに着きましたが、前回の時には翌日まで足が痛かったですが、今回は足 が痛むこともなく時間が許せばもう少し大丈夫そうな気がしました。池尻大橋から先は一人になったので、孤独なお遍路さんみたいな徒 歩帰宅訓練でした。

【甲州街道（国道20号）チーム】

営本 武田信：開始後間もなくすると「震災時ここは渡れない」「この巨大なオブジェは危険」などの声がメンバーからあがりはじめ、次第に「被災時はどうだろう？」という視点でルートや周りの状況を意識するようになりました。甲州街道は判りやすく迷いにくい一方で、途中繁華街や首都高の高架も続き、被災状況によっては帰宅ルートに適さない場合もあるとの意見がでるなど、貴重な訓練となりました。



＜こちらは千葉街道チームのルートマップです。＞

【青梅街道・新青梅街道チーム】

総務 荻原鶴：青梅街道ルートは、総勢7名で新宿御苑ー西新宿ー中野を経由してほぼ丸の内線に沿って西へ向い、スタートから約15km、17:00少し前に荻窪駅に到着しました。実際の震災日に同じルートを歩いた方がいて、その経験を訊きながら歩きましたが、そのときよりずいぶん早いペースで歩くことになったようです。明るい昼間、歩きやすいスニーカーで、休憩しながらの行程でしたが、今度は夜、革靴で、震災時に近い混雑を想定したペースで歩いてみたいと思いました。

【千葉街道（国道14号）チーム】

NW事　石坂明：今回11km、3時間の歩行をして感じたことは、有事の際、自宅まで徒歩帰宅をしない事が一番安全という事が改めてわかりました。自宅まで35kmのため、1日の歩行の目安20kmを超え歩いて帰れる距離ではない事、道路状況、季節、天候、災害状況、疲労を考えると、安全が確保されるまで社屋での待機を如何に快適に出来るよう準備するかが必要と感じました。ただ、普段、車でしか通った事がない道を歩くことで、有事の際に必要なものを調達できるお店や、施設を確認できたことは有意義でした。

【中山道（国道17号）チーム】

CS部　田中栄司：出発から、安全第一を考慮したルートをとりました。中山道方面は内堀通りから1回右折するだけで白山通りに入り、以降はほぼ道なりに進むだけでした。また道中はコンビニや公共施設など、休憩できそうなポイントも多く、歩きやすかったです。スタートから1時間は快調でしたが、歩きなれてないと10キロくらいで肉刺が出来るかも。17時時点で日が暮れてましたので、水、非常糧食以外に手持ちでいいのでライトと乾電池があると尚いいと感じました。

【水戸街道(国道6号)チーム】

NW事 **鈴木賢**:いざ震災が起きた際どどこをどう歩けば良いのか？を知る良い機会かなと思い参加させていただきました。約20km地点の松戸を目標に黙々と歩きました。途中墨田公園付近でガイジン有り絶景のスカイツリー有りで観光地の雰囲気に飲まれて失速してしまったことが 仇となり、結局15km地点の金町でタイムオーバーとなりました。歩いてみて、浅草までは以外に歩道が広く視界も良く歩き易い気がしました。それ以降は歩道が狭く交通量も多く歩きづらかったです。が、道路標識に紛れて「大震災など発生時、車両禁止になります by警視庁」の看板を発見！震災発生の際は、ぜひそうしていただきたいと思いました。そもそも発生してほしくないですが。。

ガンバってますOJT研修 & ご両親にありがとう！

▲ページTOPに戻る

11月に入ってからNTTコミュニケーションズのOJT研修の1名がNTTPCに席を置き、諸先輩たちにビシバシと鍛え上げられております。恒例になりました「意気込み」と「ご両親への感謝のメッセージ」をいただきましたので、紹介します。

志田奨平

研修への意気込み！

常に問題意識を持って仕事に取り組み、学ばさせていただくだけではなく、少しでも貢献もできるように一生懸命がんばります！宜しくお願いします！！

ご両親への感謝の言葉

小さい頃から今までたくさんの愛情を持って育ててくれてありがとう。まだまだ立派な社会人とは言えないけど、どうにか自立して生活できるようになりました。これからも感謝の気持ちを忘れずに、一生かけて親孝行していきます。長生きしてください。

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。

基本はストーリーを組み立てることから

〜　必要に応じて、ストーリーを見直し、赤ペンを入れるべし！　〜

内田亮介（営業本部　チャネル営業部・第一営業担当）

新入社員の時に、写真撮影したのを思い出しました！

う:確かそうでしたね。早いもので、もう10年経ちました。入社以来ずっと営業をしてます。

最初は同行営業からですかね？

う:そうなんですが、同行営業は初回のみ。2回目からは、全て1人で訪問していました。それが自然な流れだったような気がします。わからないことは、もちろん先輩営業に相談することもありましたが、基本はすぐに独り立ちをして営業していました。

営業ノウハウが少ない中、どのような手法で訪問していましたか？

う:当時配属されたのは旧・ソ推本。基本的に全サービスを扱う部署。と、これまた厳しい状況ではありましたが、まずは、自分が客先で何を話すか、というストーリーを作りました。新人の自分が全て自作したので、もちろんストーリー通りに話が進むはずもありません。会社に戻ってきてから、自分の作ったシナリオに赤ペンを入れて、次回に備えました。最初に営業活動はこの部分にも重点をおいてやってましたね。

ストーリー作りは大変そうですね。

う:最初は時間がかかりましたが、もちろん今は頭の中で整理できるので、大幅な時間短縮が出来ています。このストーリー制作は今も昔も変わらず続けていることの一つです。

失敗談などあれば教えてください。

う:たくさんありますね（笑）。出来ないことを「出来る」と言ってしまったり、自分の見通しが甘くて順調に進まなかったり….。一度信用を失ってしまうと、元に戻すのが非常に大変です。そこは「次は絶対に挽回する！」という強い意志を持って、二度と同じ失敗を繰り返さないよう、スキルアップし、正しい情報を迅速に回答することを心掛けています。地道な話ですが、この営みを繰り替えすことで、信用を取り戻すことにつながると考えています。

見通しの甘さで、社内の人にも迷惑がかかりますよね。

この状態は1年間くらい続き、苦しかったですね。それを見かねていた先輩営業が助言をくださり、自分の何が悪いのか、見直す機会をもらいました。今でも、あの頃の自分を反省することもしばしばです。

今現在、営業として誰にも負けないことは何ですか？

う:今は、お客さま対応にあたって必要な一定の技術知識は持っていると思ってます。ストーリを組立るもに、やはり「技術知識」は必要です。技術+営業のちょうど良いバランスを保つことが、安定感のある営業であり、お客さまに安心を与える要素だと思うのです。この強みをもっと強固にしていきたいと考えています。

今は、営業を育てる立場にあると思います。ポイントがあれば教えてください。

う:「意固地にならず」「決めつけず」に、上司・先輩や同僚など、いろいろな方々のアドバイスやご指摘を、一旦聞き入れ、自分なりの回答を探してみてください。

最後に、今後の目標は？

う:営業リソースが少ない中で、これまで接触の少なかった異業種も積極的に開拓し、B2B2ManyXの方程式をしっかりと確立すべきと認識しています。開営にて実施頂いているナーチャリング施策にも期待しております。営業においても、マーケティング思考は必要です。ナーチャリングを含むマーケティング戦略にもしっかりと携わり、シナリオを描いていきたいと考えてます。いつものように自分の営業ストーリーを作り、いこじにならずに間違えたらすぐに書き直す！このスタンスが重要です。来年度は、今の種まきの芽が出て、営業ができることを楽しみにしています！頑張ります！！

本日はお忙しい中、ありがとうございました。

【内田さんはこんな人】
趣味:剣道
星座:しし座
血液型:A型

う:そこはおおいに反省するところです。実は営業になって2-3年目のころ、自分のやり方にこだわり、少しとんがっていた時期がありました。その結果、周りの協力を得ることが出来ない状況になったのです。社内との円滑な調整が出来ないなんて、営業失格ですね。

社内で内田さんを見かけたら、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▼

育休なう！ NEW！

▲ページTOPに戻る

はい、みなさまお待たせしました。こちら新コーナーでございます。
不定期にて、育休取得中の社員の皆さまを紹介します！！
今回紹介するのは、NW事業部サービス開発部・小森由美さんです！
これから育児休職を取得予定の方も多いはず。ぜひ参考にしてくださいませ！

育休中に聞く！4つのしつもーん！

近況など教えてください

・2008年12月に長女を出産（育児休職を3年取得後、復職。復職後は時短勤務(9:30-16:30)となる）
・2013年4月に長男を出産（マイタウン出産の為、主人がライフプラン休暇を1.5ヶ月程取得した経緯あり。現在育児休職取得中）
現在は2人の子どもの育児に加え、今年度は保育園の役員としても活動をしています。仕事では出会えないかたがたと接する事でコミュニケーション力向上や地域貢献できる良い機会です。また、空き時間を作って友人のキッズ向け英会話レッスンのヘルプを行ったり、ベビーマッサージに通ったりしています。

実際に取得してギャップはありますか？

1人目を出産した時は、復職後にかなり大きなギャップを感じましたね。
3年もの育休中に大幅な組織改変があり、戻った部署では知らない営業さん相手に「初めまして、小森と申します」から始まる毎日。メール一通送るにもうまく文言が出てこない、サービス資料一つ作るにも資料構成が思い浮かばない….。なかなか仕事の感覚を取り戻せないんです。時短勤務なのに無駄に時間がかかり過ぎて一番苦労しました。
復職前にもっと職場とコミュニケーションを図ったり、事前準備をすればスムーズに復帰できるのでは？と思いました。

会社とのコミュニケーションや情報収集は？

今は同じ職場の主人からの情報収集が中心ですね。また、職場のかたがたとの近況共有にはFacebookやLINEなどがかなりお助けツールとなっています。ちなみに、LINEで作った某グループ。どーでもいー事が毎日飛び交っててウケます。今日はいーお天気だなぁ、とか、今日は○○でランチ！とか（笑）でも、繋がってるだけで安心感があるんです。

会社の仲間に伝えたい！

前回、育休後に復職してみて仕事に役立ったモノがあります。それは、
【1】効率的に進める能力、【2】時間管理能力、【3】「気づき」を通して的確で迅速に対応する能力の3つです。話せない赤ちゃんが何を望んでいるかをわかることは、職場の「気づき」の重要性に通じるものがある気がします。
一方で、子どものお迎えまでの限られた時間の中で業務をこなす事は難しく、時にうまくいかない事もあります。そんな時はチームの皆さんにサポートして頂きました。日頃から上手くメーリングリストを使いつつ、こまめな進捗共有を行う事が、突然の不在時にもスムーズに仕事がまわる秘訣でした。
こんな私をあたたかく受け入れて下さる職場の皆さんには本当に感謝の気持ちでいっぱいです！育児と仕事の両立はハードですが、職場の先輩ママ達や仲間たちがいて、悩みや解決策を共有し合えるので非常に心強いです。そんな環境だからこそ、出産しても戻りたい！またお仕事頑張ってみたい！と思えるんだと思います。
また、職場復帰した際には、皆さまどうぞよろしくお願いいたします！！

突撃レポート! 美人広報員が行く!

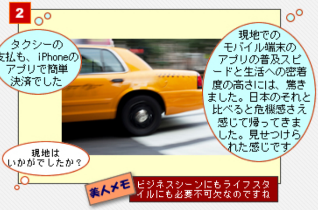
▲ページTOPに戻る

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。
今回はCTO・天野事業部長の2度目の突撃です。
先日のサンディエゴ出張の話を中心に、最近の釣りの結果も伺いました。
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）

「アメリカのスピード」の巻

1
確か
先日、アメリカに
出張されました
よね？
サンディエゴ
で開催された
INTERACT2013の
カンファレンスに
参加してきました。
そして、MailLuck!
の機能と性能を
アップするため、
関連会社にも
行ってきま
したよ
美人メモ
どうりで。なんだか清々しい
感じがしてたんですよねー



3
Smart Phone
iモードでは、
日本が先行したけど、
スマホのクラウドは
圧倒的にUSの勢いが優勢。
今後はグローバル化を
見据えたサービス
開発が必要だと
痛感しました
美人メモ
スマホ普及率（2013年7月時点）
アメリカ：56%　日本：25%

4
あと最近は、
釣りは行かれて
ますか？
先日、東伊豆の
網代港で、大きな
「平鯛」を釣りました。
この時は優勝です。
気分がいいね！
獲ったどーっ！
美人メモ
で、でかっ。
漁業組合もびっくり！です

このコーナーはまだまだ続く…

【キワメビト】アマチュア無線のコトならお任せあれ！［遠藤部長］

▲ページTOPに戻る

外は寒いし、外出したくないなぁー。そんなアナタ！自宅でアマチュア無線はいかがでしょうか。
今回は第1級アマチュア無線技士の資格を持つ、営本・遠藤部長を紹介します！！

【アマチュア無線を始めたきっかけは？】

思い起こせば43年前、中学1年生の時に知人の車に乗せてもらったときのことです。車に無線機とアンテナが設置され、そしてなんと、その車中で離れた場所を移動している車の局と、交信しているじゃないですか。この映像がとても衝撃的でしたね。もちろん携帯電話など普及していなかった時代。まして通話料や通信料など全く気にすることなく、しかもお互いに移動している車間で、電波が届く限り、クリアな音声で交信する姿を見せつけられたのです。それで完全に虜になってしまいました（笑）。まだ運転免許取得が不可能な年齢ながら、「将来、絶対に車で無線やってやるぅ～！」となった訳です。右の写真は今の自分の車のリヤゲート付近に、アンテナ2本をつけている様子です。

CHIBA JAPAN
JG1FPD
ZONE 25
JCC# 1204

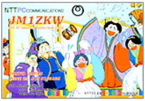
【アマチュア無線の楽しみ方は？】

市販品のみならず、無線機やアンテナなどの自作（製作）自体を楽しんでいる人も多いですね。そして、なんといっても醍醐味は、顔が見えぬ秘めた相手の容姿を想像しながら？交信（会話）そのものを楽しむことかもしれません。中には、山の上や孤島など電波の飛びの良い高い場所、普段人が住んでいないような国内外の場所に無線機とアンテナを持ち込んで、珍局としてたくさんの局から呼ばれることに快感を感じている人も、実は多いのです。それぞれの局が世界唯一のデザインで発行する交信証明証（QSLカード・左写真）を集めて喜んでいる人など、楽しみ方がたくさんです。アマチュア無線は趣味の王様だと言われながらも、日本で楽しんでいる人の数は50～60万人程度と言われています。無線のみの交信のみならず、たまにオフ会みたいなイベントがたくさん開催されているんですよ。

【震災時に役に立ちますね】

3.11の大震災で固定電話や携帯電話が利用できない状況で、アマチュア無線が非常通信に有効だと報道されて以来、各メディアで取り上げられる機会も増え、行政機関におけるアマチュア無線の免許取得推進などが進められています。その甲斐もあって、正しく理解されてくるようになったのか、アマチュア無線を始める人がまた増加に転じているという状況です。今は「船橋市アマチュア無線非常通信連絡会」の理事としても活動し、地域の災害対策にも協力しているところです。

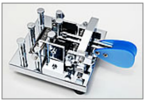
地元で
活躍中の
遠藤部長



【過去NTTPCにもアマチュア無線クラブがあったときいています】

会社が上野駅近くのノルドビルにあった当時、何名かの社員が集まってNTTPCアマチュア無線クラブ（コールサインJK1ZKW）を開局／設置し、業務終了後に世界中に電波を発射していた時期もあったときいています。残念ながらその時はまだNTTPC社にはきていませんでしたので、詳細は不明です。左の写真は当時3種類デザイン作成されたQSLカードのうちの1枚です。

【最近の楽しみ方は？】



マイクを使って交信する、オーソドックスなスタイルもさることながら、トン・ツーの電信符号を使った欧文・和文通信（右の写真のような電鍵を使う）、PCを使いテキスト・画像通信なども楽しんでいます。近年アマチュア無線もデジタル化が進み、さらにインターネットと無線網がシームレスに融合して新しいスタイルの通信も出現しているんですよ！

8J1RL
JARL STATION SYOWA
THE 53RD JAPANESE ANTARCTIC RESEARCH EXPEDITION

【遠藤部長の交信範囲は？】

地球上を全部で約340に区切ったDXCC（国であったり、エリアであったりする）というのが制定されていて、私はこれまでにそのうち229の地域の局と交信していますが、なかなかこれ以上が大変なのです。その理由は無人島など、普段人が住んでいないようなエリアにはボランティアで誰かがそこに無線機・アンテナ・発電機を持ち込んで運用しない限り交信できませんし、北朝鮮などアマチュア無線が今は政治的に認められていない国などがあったりするからです。左の写真は、南極の昭和基地の越冬隊員と交信してもらったQSLカードです。

【始めるには、資格が必要ですよね？】

国家資格として無線従事者免許証のうち、第4級～第1級アマチュア無線技士があります。最初最低でも第4級の資格取得が必須です。といっても、4級の取得は2日間の講習を受け、最終日の試験に合格すれば、手軽に資格取得できる講習会制度がありますのでお勧めです（小学校低学年でも、ほぼ合格できます）。

【級が違えば何が違うの？】

私は第1級アマチュア無線技士を持っていますが、運用する周波数帯や電波の形式、送信出力が上級になればなるほど許される操作範囲が拡大し、より遠くの局と交信することが可能になります。無線従事者免許証を持った上で、次に無線機とアンテナを購入・調達しアマチュア無線局開局申請をして、免許状が交付されれば晴れて電波が出せます。その時は自分だけのコールサイン（呼出符号といいIDみたいなものです）が指定されますが、もうコールサイン指定された時のワクワク感は相当なものです。ぜひ皆さんも仲間に入りませんか？
（JG1FPD ／ JA7THE/1 遠藤）

遠藤部長、ありがとうございましたー！

CSRの森

▲ページTOPに戻る

今年の秋は台風の影響が大きく、なかなか天候が落ち着きませんでしたね。風邪をひいてしまった方も多いようですが、今年も残すところ1ヵ月と少しになりました。体調管理には十分気をつけましょう！

＜秋の関西里山保全活動（稲刈りなど） 10月19日開催＞

収穫後の田んぼで記念撮影
≪クリックで拡大≫

10月19日（土）に今年度3回目となる関西里山保全活動を、NPO法人里山倶楽部の皆さまのご協力のもと、前回までと同じく大阪府南河内郡河南町持尾で開催し、約30名のかたがたがご参加されました。当日は小雨模様であったため、午前中は室内で松ぼっくりを使用したクリスマスツリーの制作を行い、それぞれで工夫を凝らした可愛らしいオブジェが多数完成。その後、地元食材を使用した豚汁や煮物などを美味しく、腹一杯いただきました。午後は天候が幾分回復してきたことから、稲刈り・はざかけを一気に行い、日頃馴染みのない農作業に苦労しながら、収穫の大変さや喜びを感じることができ、楽しく充実した一日になりました。
里山保全活動にご参加された関西支店の皆さま、大変お疲れさまでした！

可愛いオブジェの出来上がり

親子で仲良く稲刈り作業

はざかけ作業で稲を乾燥

＜青梅新入社員CSR研修 11月1日開催＞

東京グリーンシップアクション
NTTPC

青梅の保全地域で記念撮影
≪クリックで拡大≫

11月1日（金）に新入社員CSR研修として、東京都青梅市上成木にて自然環境保全活動を開催しました。
NTTPCは東京都が進めている東京グリーンシップアクション（企業・NPO・行政が連携して行う保全地域での自然環境保全活動）に参加しており、東京都指定の保全地域である青梅での本研修も、今年で4回目となります。今回もNPO法人環境学習研究会さまや地元のかたがたのご協力をいただき、7名の新入社員が参加して、自然環境保全の大切さを学びながら、間伐や植林作業を行いました。
慣れないノコギリを使った玉切り作業や傾斜面での植樹では四苦八苦する場面もありましたが、新入社員同士で協力し合いながら、無事にCSR研修を終了することが出来ました。
新入社員の皆さま、大変お疲れさまでした！

協力して玉切り作業を実施

傾斜面でトチ苗木を植樹

自然環境保全の大切さを学習

＜チャリティ古本市 10月30日開催＞

10月30日（水）に新橋の桜田公園で、「～本でつながるみなとの絆～チャリティ古本市」を開催しました。この古本市は、港区の企業6社（SMBCコンシューマーファイナンス、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が参加する「チャリティ古本市実行委員会」の主催で開催したものです。各企業、NPOで集めた本は3,500冊以上。人通りの多い公園ということもあり、当日は朝から夕方まで大変多くのかたがたが来場され、約540名のかたがたが本をご購入くださいました。売上金額は昨年を上回る約30万円となり、チャリティイベントとして大成功しました。売上は全て、みなと障がい者福祉事業団に寄付し、港区内の障がい者自立支援事業に活かされます。
本を提供してくださった皆さま、古本市にお越しくださった皆さま、誠にありがとうございます。

大量にお買い上げの方も

通行する方が立ち止まってくれます

夕方の古本市も賑わいました

＜芝地区クリーンキャンペーン～路上喫煙ゼロのまち！～　11月14日開催＞

芝地区生活安全・環境美化活動推進協議会の主催によるキャンペーン活動にCSR推進担当で参加しました。
今回は虎ノ門・神谷町駅周辺での活動で、町会・自治会や企業などから総勢約270名が参加し、芝地区を路上喫煙ゼロにすべく清掃、啓発活動などに取り組みました。

総勢270名が参加しました

みなとタバコルール
路上喫煙歩行喫煙ポイ捨て
港区内全域の屋外の公共の場所での喫煙は禁止されています。
「芝地区クリーンキャンペーン」実施中！
啓発活動はティッシュ配りです

＜みなとパンの日　10月22日＆神田パンの日10月24日開催＞

11月のCafe Deuxさんのメロンパンシリーズは、温州みかんが登場します。気になった方、パンの日にぜひいらしてください。

【みなとパンの日9月売上金額】
・Cafe Deux（パン）：￥31,180-　（年度累計：￥213,990-）
・工房ラピール（さをり織り、クッキー）：￥13,020-　（年度累計：￥87,510-）

【神田パンの日10月売上金額】
・Cafe Deux（パン）：￥14,650-　（年度累計：￥59,660-）

神田パンも常連さんが多いです

小川部長と工房ラピールさん

＜英語クラブ　TOEIC対策講座　11月22日＆12月11日開催予定！＞

英語クラブが社外より講師を招いて、TOEICリーディング対策講座を開催します。
プロの講師による研修を、なんと無料で受講できちゃいます。（得点レベルは600点程度）
1日だけの参加も可能です。先着20名様となっていますので、ぜひお申込みください！

【開催日時】11月22日（金）＆12月11日（水）　18:00-20:00
【開催場所】10階会議室を予定（参加者に別途ご連絡します）
【お申込み先】英語クラブ会長　堀内さん（4632）

ガンバレ高専！プログラミングコンテスト！！

▲ページTOPに戻る

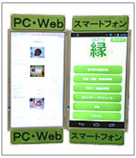
去る10月13日（日）・14日（月）の2日間、北海道旭川市で「全国高等専門学校 第24回プログラミングコンテスト」が開催され、NTTPCは特別協賛企業として初めて参加しました。
高専というと「ロボットコンテスト（ロボコン）」があまりにも有名ですが、「プロコン」は情報系高専生の大舞台。「競技部門」「課題部門」「自由部門」の3部門に分かれて競う、日頃の研鑽の集大成の場なのです。
NTTPCからは、NW事業部の柴田課長が審査員として参加し、自由部門の審査を担当しました。
また、企業ブースにNTTPCのコーナーを設け、一般協賛したNTTぷららと共に会社をPRしました。

大会結果は下記の通りです。これからもNTTPCは高専を応援していきます！

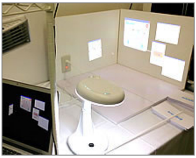
【競技部門】◎優勝：鈴鹿　◎準優勝：茨城　◎3位：鹿児島　◎特別賞：近大、徳山、都立産技（品川）

【課題部門】◎最優秀賞：東京　◎優秀賞：鳥羽商船　◎特別賞：豊田、高知、沖縄、香川（詫間）

【自由部門】◎最優秀賞：鳥羽商船　◎優秀賞：香川（詫間）　◎特別賞：八戸、広島商船、沖縄、弓削商船



課題部門で最優秀賞を受賞した、東京高専の「縁（ゆかり）」。母子健康手帳をスマホアプリにしただけでなく、厚生労働省や文部科学省にかけあってコンテンツを充実させたところが評価されました。既にGoogle Playでダウンロードできます。


自由部門で特別賞を受賞した、沖縄高専の「AnyWare」。プロジェクターやWebカメラなどを使って、壁中をタッチパネルのように操作できるデモでは、照明を消したり時計のスキンを切り替えたりできるように仕上げていました。

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！

徒歩帰宅訓練に合せて防災関連の本の紹介です。
この本のタイトルである「M8」とは、マグニチュード8のことで、東京で直下型地震が発生したときの様子をシミュレートした小説です。
初見は10年前とちょっと古いですが、阪神大震災を受けて、当時の最新研究を反映して書かれています。首都圏直下型地震については、国や各地方自治体をはじめいろいろなところがさまざまな形で被害想定を発表しています。しかしながら、推定データを羅列したものがほとんどで、図表で理解しやすくしていますが、個人レベルまでの被災はイメージがしづらいものです。

【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。

この小説では、これらの発表されたデータをふまえつつ、地震発生前の予知段階から登場人物たちにふりかかるさまざまな困難とその決断、行動を描くことで直下型地震における被災・防災のイメージがつかみやすくなっています。まあ、現実離れした政治決断やヒーロー的な活躍もあるので、こうはいかないだろう感はありますが、読み物として楽しめるものにするためということで仕方ないかってところです。

あと、この小説は、三部作になっていて、のこりの2つで南海トラフ地震と東京大水害を取り扱っています。そちらも読んでみると災害に対する理解が深まるとおもいます。。

◇今月のおすすめ◇

「M8」
高嶋哲夫（著）

（集英社文庫）

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55回

NTTPC社員レッツゴー列伝

NW事業部　技術開発部
加藤孝弘

生粋の八王子市民

NTTPC社暦

5年目です

今の仕事は？

入社以来ずっとAstaro
（今はSophos）の
世話をしています。

オフの過し方

趣味（実は植物栽培と切手収集）の事、
実家に帰省、彼女と買い物、
撮り貯めたビデオをボーっと眺める
のいずれかです

ひとこと

最近でもないのですが、
一人暮らしを始めました。
気分が乗った時は自炊をするので
すが食材の管理に四苦八苦してい
ます。最近は料理熱も冷めたので
インスタントが多くなってきました。
どなたか、簡単でおいしいレシピを
教えてください。

★加藤（孝）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▼

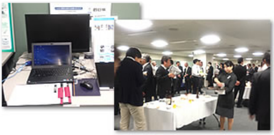
ドキドキ
次はこの方が
ご指名されました

営業本部　鈴木岳宏さん
※広報チーム/PCアイ編集部からの連絡をお待ちください！！

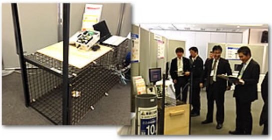
イベント・セミナー

▲ページTOPに戻る

▼2013年10月9日（水）
『第三回異業種交流フォーラム』(社外向け)
場所：日産スタジアム会議室
NTT東日本神奈川支店さま主催の展示会にNTTPCはセキュアカメラクラウドサービスを展示。実機によるデモンストレーションを行い、民需から公共まで幅広くお客さまへサービス紹介を行いました。



▼2013年10月21日（水）～22日（火）
『ICTソリューションフェア2013in小樽』(社外向け)
場所：小樽市経済センター
NTT東日本小樽支店主催の展示会にNTTPCはフィールドクラウドを展示。大きなオリも一緒に「みまわり楽太郎」の実環境を用意し、他コーナーにはないインパクトのあるデモを実演しました。



▼2013年10月25日（金・大阪）、28日（月・福岡）、30日（水・広島）
『カンパニーミーティング』(社外向け)
業態を問わずNTT西日本の全特約店さまを対象に、目標達成に向け、ビジネスフォン・複合機・UTMなど主力商材の各種販売支援策、お取引拡大に向けたビジネスマッチング、アライアンスの推進などについて、特約店様経営幹部・営業責任者にダイレクトな落としこみを実施し、施策効果の最大化を図っています。また、NTT西日本の新体制並びに支援体制などをPRすることで、永続的なパートナーシップ確立を目的として、今回のミーティングが開催されました。
NTTPCは BizBoxーUTMとSecurityBOSSを販売頂いているので毎回参加しています。今回は 11月1日からNTT東西で販売開始されるBizBox-UTMの後継機種（SSB10/30）の発表があり、懇親会の場で前沢社長みずから新型UTMのデモ機を持ちまわって各特約店経営幹部のかたがたに紹介され、意見交換されました。

平成25年度 第1回特約店会 懇親会(東海・北陸)
平成25年度 第1回 地域No.1コンテスト
「T－1・H－1グランプリ」感謝状贈呈式

▼2013年10月30日（水）
セールスフォース・ドットコム社主催
『Customer Company Tour Japan』(社外向け)
場所：ザ・プリンスパークタワー東京
フィールド業務マネージャー（DS担当大蔵さん）、MailShare for Chatter（DS担当伊藤大樹さん）他の皆さんが参加。両サービスとも今後正式リリースとなる新サービスですが、デモ画面を使ってお客さまに説明しました。基調講演、ブレイクアウトセッション、スペシャルセッション、Cloud Expoに、4,000名を超えるお客さまが来場し大盛況でした。

▼2013年10月30日（水）
『クラウド・エヌ勉強会』(社内向け)
NTTPCサービスと NTTComサービスとの基盤連携を進めて行く予定です。このサービスに関して、AWSとの経済比較をはじめとし、構築した際の具体的な比較例をもとに説明がされました。また、NTTコムからも担当チームが来社し、サービスの特長や構成を説明し、真剣にメモをとる姿が目立ったセミナーでした。

経営会議より

▲ページTOPに戻る

★社内限定コンテンツ★

PCアイ閲読率

▲ページTOPに戻る

▼10月号（10月18日号）の閲読率：全社平均 84.6%（10月18日～11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% （4ヶ月継続）	（2位）総務：100% （3ヶ月継続）	（3位）営本：95.9% （9月号：97.5%）
（4位）CS部：83.6% （9月号：82.8%）	（5位）DC部：81.7% （9月号：86.5%）	（6位）NW事：75.0% （9月号：79.8%）

勝手に表彰♪

▲ページTOPに戻る

★ 11月賞 ★

★ 質問中de賞 ★

でましたっ！百万ドルの笑顔のナイスガイ。CS部・沼澤さんです。実は現在、上記で紹介しているOJT研修中の志田さんのお師匠さんとして、活躍中です！今後の展開も楽しみです。これからもよろしくどーぞっ！

前沢社長の全社キックオフの際に積極的に質問しているのは、CS部・吉野(振)さん。実は少し前に、育児休職から復活したばかりです。NTTPCはとても先進的な環境なのですね。赤ちゃんの成長、楽しみですね！！奥サマにもよろしくお伝えくださいませっ！

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】11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：経営陣より応援メッセージ
□全社キックオフ
□ガンバってます！OJT研修＆ご両親にありがとう
□GOGO営業
□育休なう！
□突撃レポート！美人広報員が行く！
□【キワメビト】アマチュア無線のコトならお任せあれ！
□CSRの森
□ガンバレ高専！プログラミングコンテスト！
□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
□経営会議より
□PCアイ閲読率
□勝手に表彰♪
□編集後記

【Q2】11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：経営陣より応援メッセージ
□全社キックオフ
□ガンバってます！OJT研修＆ご両親にありがとう
□GOGO営業
□育休なう！
□突撃レポート！美人広報員が行く！
□【キワメビト】アマチュア無線のコトならお任せあれ！
□CSRの森
□ガンバレ高専！プログラミングコンテスト！
□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
□経営会議より
□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13回]　（▼前回のストーリーはこちら）

「えーっと、これ、ですか？」
香織は自分の薬指を見て、そして驚いている谷村の顔を上目遣いで見た。
「これはー、、これは買ったんです」
「どこで？誰から？」
谷村は、たたみかけるように香織に尋ねた。
「いやー、あんまり言いたくないんですよねー」
「香織さん、教えてください」谷村の目が潤んでいる。
「いや～、ちょっ、あんまりな～」体をくねらせて渋っている。
しかし、暫くして香織は笑顔できっぱり答えた。
「質屋です！シ・チ・ヤ！家の近くのお店です」谷村は驚いた。
「今どき珍しいでしょ？お店の前を通りかかった時、なにげなくショーケースを見たんです。そうしたら、スゴく綺麗な石が目に留まって。なんか吸い込まれちゃって、思わず買っちゃいました！！」

谷村は、香織の薬指の石を見たまま、小刻みに震えている。(こんなことがあるのか、、、)
そして、両方の目からポロポロと涙がこぼれだした。
香織も大介も困惑し、拳を握りしめて涙を流す谷村を、暫く見つめていた。

「、、失礼」
そう言って谷村はハンカチで顔を拭った。
「大介くん、その指輪、あなたのお母さんが身に付けていた」谷村は赤くなった目で大介を見て、そう言った。
「お袋が？」大介は困惑した顔で、谷村に訊いた。
「そう、あなたのお母さんがとても大事にしていました」
「じゃ、、そんな大事な指輪を、どうして質屋へ？」
自分にもわからない、と言わんばかりに、谷村は首を横に振った。
「香織ちゃん、質屋で買ったんだよな？そうだよな？」
「大介くん、そうだよ。ちょ、顔コワいよ」

香織の指輪が、お袋のものだった？
大介は、わけがわからなくなり、周りの世界が全て止まってしまった感覚におそわれた。

つづく

（M.ITO）

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.