

NTT REC 首都圏営業を強化

新生NTTRECの基本事業戦略の骨子

- ① マーケティングを重視したセールスプロモーション体制を強化し、レンタル商品、サービスを通じて顧客にRECバリューを訴求、新生RECブランドを浸透させる
- ② 顧客企業の経営環境の変化に即応するため、営業を強化し、顧客とともに新領域市場を創造開拓する。
- ③ 顧客企業と自社の成長を支えるための、経営環境の変化に対応できる強固な財務基盤を維持する。

2016年度の重点施策

- ① 国内最大の市場である首都圏へのリソース増強による更なる営業力の強化
- ② 顧客企業の事業動向・ニーズに適応した新領域ラインアップの充実
- ③ HPと連動した効果的なプロモーションの充実・強化による既存顧客のニーズの掘り起こしや未開拓顧客へのアプローチ
- ④ これまで培ってきたエンジニアリング力を活かしたレンタル品質の更なる向上



松田社長

『現場を知るプロの、先読みレンタル。』。15年12月で設立30周年を迎えたNTTレンタル・エンジニアリング（NTTREC）、松田淳社長は、企業価値を再定義したキャッチコピーだ。電気通信設備工事に関わる機器調達に寄与することをミッションに、NTTグループの一員として電気通信で培ったエンジニアリング力をモバイル、クリーンエネルギー、土木インフラ、ネットワークの高度化の分野に展開し、新たな成長戦略を描いている。環境の変化に対応すべく、新たな経営理念「RECバリュー」を打ち出し、次の30年への一歩を踏み出したNTTRECの松田淳社長は、「継続的な経営効率化と生産性向上に取り組み、お客様から選ばれ、信頼される企業として成長し続けていきたい」と心機一転の構えだ。

新領域市場の開拓も 顧客の利益最大化に貢献

NTTRECを取り巻く市場環境として、これまで光市場が一定規模を保持していたが、インバウンド中心の営業で事業運営が可能だったが、現在は光のエリア拡大が充足し、光関連機器の需要が減少、かつ多くの市販のデジタル機器が普及している。

そこでNTTRECでは、新たな成長戦略に向け、企業価値を顧客の視点で分析し、定義した、マーケティング重視の経営理念「RECバリュー」を打ち出した。

「現場を知るプロの、先読みレンタル。のキャッチコピーによって、ミッションの目指すべきゴールを分かりやすく示した。

出た。顧客ニーズの分析を通して、RECのミッション、存在意義を、「顧客の利益最大化に対して貢献できることが確かな工事の保証」と明確化し、「現場を知るプロの、先読みレンタル。のキャッチコピー」によって、ミッションの目指すべきゴールを分かりやすく示した。

さらに、中期ビジョンとして、『RECバリューでレンタル業界のオンリーワンを目指す』を掲げ、行動指針『お客様を先読みする力を身に付けよう！』を徹底し、全社一丸となって事業を展開している。

新生RECの基本事業戦略

通信興業新聞

通信興業新聞社
 発行所 東京都中央区銀座7-3-13
 発行人 小野 聡 男
 郵便番号 104-0061
 電話番号 FAX (03)3572-4488(代)
 F (03)3572-4866
 振替口座 00170-6-100661

東京都渋谷区千駄ヶ谷五-1-14
 TEL(03)3507-1121(代表)

ビジネスと暮らしの身の回りを 幅広くサポートします

テルウエル東日本

NTTレンタル

今年度の事業説明会
 A1が恋愛相談回答
 (2面に掲載)

NTTレンタル

境関連機器などの新領域でビジネス拡大を図りたいと考えて。具体的には、電気通信設備工事関連機器のうち、光ファイバケーブルネットワークの建設工事・保守などに使用される最新の各種装置・測定器のレンタル利用を得意。小型軽量化と操作性を向上させた光ファイバ融着接続機のほか、高品質な光ファイバ接続に欠かせない光ファイバカッターについては、工事のスタイルに合わせて、堅牢な従来製品から自動回転刃やカウラ等を装備した最新製品までラインアップした。

他方で、近年、注目される成長が著しい太陽光発電に対応したのが、電力・クリーンエネルギー測定機器領域。通信ネットワーク用機器と同じ品質でレンタル提供している。太陽光発電は各地で盛んに設置工事が行われているが、建設時の完成試験に必要な機器に加え、太陽光発電を安定的に継続するための性能診断や故障探索などの保守に用いる測定器についても、赤外線サーモグラフィ、I-Vカーブトレーサーやセルラインテックなどを、利用シーンに合わせて提供する。

さらに、通信ネットワーク関連の設備工事で使用される工具・測定器のエンジニアリングノウハウを活かし、新たに幅広い領域の構造物や環境関連のカメラ・診断器などの装置類も提供していく。

NTTRECは、マーケティングを重視したセールスプロモーション体制強化の一環として、5月25〜27日の3日間、インテックス大阪で開催される「JEC Aフェア2016第64回電設工業展」に出展し、プロモーション機会を最大限に活用し、新生RECのブランド浸透に努めていく予定。同展会場のNTTRECブースでは、新領域市場でのビジネス拡大に向けた機器ラインアップも紹介する。

16年度の重点施策について、同社の松田淳社長は、「首都圏エリアの営業力および新領域ラインアップの充実に加え、ホームページと連動した効果的なプロモーションの充実・強化による既存顧客のニーズの掘り起こしや未開拓顧客へのアプローチを積極的に推進する。」

また、大手電気通信工事会社など、重要・大口ユーザーの囲い込みを進めつつ、NTT東西の施策に連動した保守業務の協業化、新工法

導入、測定器・工具をタムリーに提供するなど、NTTグループ会社全体および電気通信工事会社における建設・保守工事のコスト低減化・高品質化への寄与に取り組んでいく。同時にレンタル業務に関わる事務処理の共有化や効率化を推進する」と意欲を示す。

この戦略の一環として、15年7月に組織改革を実施。首都圏営業に特化した「営業推進部」を新設し、大手ユーザーの本社営業を強化した。一方で、これまで首都圏営業部門が兼ねていた筑波エンジニアリングセンターの業務内容を見直し、レンタル品質の維持・向上および技術スキルの向上と

加えて、コンタクトセンターにおける注文受付/注文統制の充実、在庫把握・手配機能の強化のほか、本社における商品、サービスのプロデュース機能の強化などの組織見直しを実施した。

また、新領域市場の創造・開拓については、これまでのベースロードである光ファイバを軸とする電気通信設備工事関連機器の領域に加え、今後の成長分野である電力・クリーンエネルギー測定機器、構造物・環

さらに、通信ネットワーク関連の設備工事で使用される工具・測定器のエンジニアリングノウハウを活かし、新たに幅広い領域の構造物や環境関連のカメラ・診断器などの装置類も提供していく。

NTTRECは、マーケティングを重視したセールスプロモーション体制強化の一環として、5月25〜27日の3日間、インテックス大阪で開催される「JEC Aフェア2016第64回電設工業展」に出展し、プロモーション機会を最大限に活用し、新生RECのブランド浸透に努めていく予定。同展会場のNTTRECブースでは、新領域市場でのビジネス拡大に向けた機器ラインアップも紹介する。

16年度の重点施策について、同社の松田淳社長は、「首都圏エリアの営業力および新領域ラインアップの充実に加え、ホームページと連動した効果的なプロモーションの充実・強化による既存顧客のニーズの掘り起こしや未開拓顧客へのアプローチを積極的に推進する。」

また、大手電気通信工事会社など、重要・大口ユーザーの囲い込みを進めつつ、NTT東西の施策に連動した保守業務の協業化、新工法

導入、測定器・工具をタムリーに提供するなど、NTTグループ会社全体および電気通信工事会社における建設・保守工事のコスト低減化・高品質化への寄与に取り組んでいく。同時にレンタル業務に関わる事務処理の共有化や効率化を推進する」と意欲を示す。