

新生RECは次なるステージへ

NTTレンタル・エンジニアリング代表取締役社長 松田 淳



グ力に立脚したレンタルサービスを提供してきました。底打ちを期待できそうです。

そのような中、「光関連機器がメインでインバウンダー営業主体のレンタル会社を光市場縮小にどう対応させていくか」という経営環境の激変に直面してまいりました。全社一丸で施策に取り組む、長らく下押しが続いていた長期契約受注額が2015年度に底打ちし、単年度売上額も2016年度の

厳しい経営環境の打破に必要です。自ら顧客を掘り起こしていくには、強みが必要です。そこで、RECの存在価値をつきつ

め「現場を知るプロの、先読みレンタル。」の理念を策定しました。作業中断、工期延伸等、様々な不測の事態が想定される現場でお客様さまの工事の信頼と利益を確かなもの

とするために、被害を最小限に食い止める独自のレンタルサービス「RECバリュー」の提供を信条としています。中期ビジョン「RECバリューでレンタル業界のオンリーワンを目指す」達成に向け、行動指針「お客様さまを先読みする力を身に付けよう」を徹底しています。

基本戦略は、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強化による新生RECブランドの浸透、②営業体制強化と光以外の新規分野への進出、③財務基盤強化、の3点です。これらの社員があらゆるお客様さまに理念を届けることができるよう、評価・判断基準に一貫性を持たせ、Web、カタログ等ツールの統一、体系的に一新しました。インバウンド営業の機能を集約させたWebとコンタクトセンタの能力を最大限に引き出しながらアウトバウンド営業の効率化も意識しています。

新規分野では太陽光発電等関連業界の種々の展示会に出展し、Webと連動させて各種プロモーションを展開しました。解説型コンテンツによるプログラムも開設し、ニッチながら「エレカブ」「バイパスダイオード」等検索上位の常連で

す。これらの社員があらゆるお客様さまに理念を届けることができるよう、評価・判断基準に一貫性を持たせ、Web、カタログ等ツールの統一、体系的に一新しました。インバウンド営業の機能を集約させたWebとコンタクトセンタの能力を最大限に引き出しながらアウトバウンド営業の効率化も意識しています。

新規分野では太陽光発電等関連業界の種々の展示会に出展し、Webと連動させて各種プロモーションを展開しました。解説型コンテンツによるプログラムも開設し、ニッチながら「エレカブ」「バイパスダイオード」等検索上位の常連で

す。これらの社員があらゆるお客様さまに理念を届けることができるよう、評価・判断基準に一貫性を持たせ、Web、カタログ等ツールの統一、体系的に一新しました。インバウンド営業の機能を集約させたWebとコンタクトセンタの能力を最大限に引き出しながらアウトバウンド営業の効率化も意識しています。

NTT RECは32年目を迎えました。創立以来、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として、NTTグループの一員として培ってきた技術・エンジニアリン

度売上額も2016年度の

す。これらの社員があらゆるお客様さまに理念を届けることができるよう、評価・判断基準に一貫性を持たせ、Web、カタログ等ツールの統一、体系的に一新しました。インバウンド営業の機能を集約させたWebとコンタクトセンタの能力を最大限に引き出しながらアウトバウンド営業の効率化も意識しています。