

R E C レンタルによるお客様の利益へ貢献

リソース・マネジメント
代表取締役社長



NTTRECOは、1998年創立以来、電気通信設備工事に関す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培ってきた技術・エンジニアリング力に脚じたレンタルサービスを提供しています。創立以来、事業の中核である光分野は、光エリアの充足、モバイル通信を中心とする通信市場の多様化等により、ピーク時より減少してきています。このような環境の変化に対応するため、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、土木インフラといった新規領域にも展開しています。

昨年は、諸課題に対し、中長期的に継続的な成

り、組織の「筋肉質化」を図り、営業チャネルの強化、エンジニアリング力の引き出しにより、光分野の取りこぼしなくし、光以外の新規分野の伸長、新規顧客の獲得を実現していく持続的な基盤を構築しました。

営業においては、NTT東日本・西日本との設備系策とも連携し、現地デモによる体感型の提案営業を推進しています。特に、工事器具の出張メンテナンスを全国的に行い、カスタマーサービスの充実により、購入品に比べてRECレンタルの良さを「見える化」して訴求しています。

員工より、組織の“筋肉質化”を図り、営業チャネルの強化、エンジニアリング力の引き出しにより、光分野の取りこぼしをなくし、光以外の新規分野の伸長、新規顧客の獲得を実現していく持続的な基盤を構築しました。

当業においては、NTT東日本・西日本との設備系施策とも連携し、現地デモンストレーションによる体感型の提案営業を推進しています。特に、工具・器具の出張メンテナンスを全国的に行い、カスタマーサービスの充実により、購入品に比べてRECレンタルの良さを「見える化」して訴求しています。

へ貢献

のアクセスを促して、新規顧客の開拓を行っていま
す。

2019年についても、
お客様の要望や困りごとに
タイムリーに応えた幅広い
商品化を実施していくま
す。営業力の強化について
は、全営業チャネルを一括
したマネジメントを行い、
顧客分析により各チャネル
の対象顧客と商材を絞り込
み、コンタクトセンターの
技術力強化については、
更なるエンジニアリング力
の引き出しによる生産性の
向上、商品品質の全社均一
化と検査業務の効率化を推
進します。さらに、デジタ
ル技術の活用によっても業
務の効率化を図り、より
“筋肉質化”してお客様二
次や環境変化に十分に応
えられるようにしていきま
す。

業、Webマーケティング
の増強、訪問ターゲットを
明確にしたエリア営業を実
施します。

技術力強化については、
更なるエンジニアリング力
の引き出しによる生産性の
向上、商品品質の全社均一
化と検査業務の効率化を推
進します。さらに、デジタ
ル技術の活用によっても業
務の効率化を図り、より
“筋肉質化”してお客様二
次や環境変化に十分に応
えられるようにしていきま
す。

建設・保守コストの低減化
・高品質化に寄与出来るよ
うに引き続き取り組んでい
ます。加えて、RECレ
ンタルによって、工具、測
定機についての購入処理や
資産管理、修理、メンテナ
ンスの煩雑さを取り除き、
業務効率化にも貢献するこ
とで、一層「RECバリュ
ー」を実感してもらえるよ
う進めていきます。

NTTグループ、通信建設会社の主要顧客には、新工法や保全の施策等に連動して、測定器・工具等をタグアムリーに提供するなど、建設・保守コストの低減化・高品質化に寄与出来るようになります。加えて、RECレンタルによって、工具、測定機についての購入処理や資産管理、修理、メンテナンスの煩雑さを取り除き、業務効率化にも貢献するところで、「RECバリューワーク」を実感してもらえるよう進めていきます。