Partner's Eye

NTTコミュニケーションズ東海支店 パートナー会

パートナー関連情報をご紹介する「Partner's Eye」。
今回は、NTTコミュニケーションズ東海支店の
パートナーの方々によって結成された
「NTT Com パートナー会」の役員の皆さんにお話を伺いました。

NTT コミュニケーションズ
東海支店
パートナー会 理事長
株式会社アーツネットウェーブ
代表取締役
二村 清さん

顔を覚えて、名前を覚えて、人柄を知って始まる関係が多くのメリットをもたらす

――まず始めに、現在に至るまでの経緯をお聞かせください。

二村　2002年に、当時の東海支店長が数人の個性的なパートナーに声がけをしてくださり、支店長を囲む形で商品知識を着に楽しくお酒を飲もうという「ワイガヤ会議」が始まったのが、そもそものきっかけです。当初は数人でやっていたんですが、情報交換や協業相談をするのなら、もっとこの輪を広げたら面白いんじゃないかということで徐々に形を変えていき、2004年8月に現在の名前で会がスタートしました。

――会の趣旨は、どのようなものなのでしょうか。

二村　一時期、NTTコミュニケーションズ（以下NTTコム）さんと我々パートナー会員が連携して、会として何らかの商品を作る」ことを目的にした時期もありました。けれども、会員の誰もが忙しい状況で、商品を共同開発して販売するのは非常に難しかった。現支店長の渋川さんにも助言をいただいて、現在は「協業のための機会と情報を提供する場」という位置づけで活動しています。

――活動はどのような内容・スタイルで行っていますか。

二村　総会や交流会などの定期イベントのほかに、経営者向けのセミナーや、ネットワーク営業実務担当者向け勉強会などを行っています。「誰か一人がしゃべって残りは聞くだけで終わり」の集まりではなく、例えば講演の後には、グループディスカッションを行ったり、交流会では小グループに分かれて自己紹介や情報交換をしたり、相互交流できる形式をとっています。最近は会員以外の方にご参加いただけるセミオープンスタイルのイベントも設けていますが、好評ですね。

――会へ参加することで、どのようなメリットが得られるのでしょうか。

二村　たくさんあると思いますが、一つはNTTコムさんから生の情報をお聞きできるという点。渋川支店長を始めとして東海支店の皆さんとお会いする機会が増えましたから。さらには、パートナー同士が情報交換できる点。実際の販売事例や、自社の製品や得意技を紹介し合うことも多いです。それに、協業先開拓ができる点も大きいですね。全部自分のところでできてしまう大きな会社は別だと思うのですが、こういうスピードの速い時代ですから、全部自分でやろう、全部自分のところで考えようというのは難しいんですよね。どういう形で仲間、協業先をつくっていけるかを、経営に携わる方は常に考えていると思いますから。

――会が活性化しているポイントはどこにあると思いますか。

二村　会員の皆さんは全員「NTTコムさんの通信系・ネットワーク系の仕事をしている」わけですから、その観点では競合なんです。競合同士であれば、普通は情報交換なんて出来ないんです。けれども、そんな大まかな話ではなく、「その中でもうちはこのサービスが得意だ」「うちはこんなサービスを付け加えられる」という、かなり細かく突っ込んだところの情報をわかり合うと、実は競合ではなく、お互いを補完し合える関係であることに気づけるんです。逆に言えば、そこまで分かり合わないと、仲は良くても現実には協業が進まない。顔を覚えて、名前を覚えて、人柄を知って、会社の事業内容を知って…時間はかかりますよね。僕らも試行錯誤しながら数年かかりました。

――本誌の読者もパートナーの皆さんなのですが、メッセージをお願いします。

二村　「ぜひ同じようにやってみてください」と言いたいですね。パートナー会で得られるメリットは、我々が実感していますから。自主的な会という体裁ですが、実際はNTTコムさんからいろんな面でのご支援と期待と信頼をいただいて成り立っています。本社の方々を含め、きっと協力を得られるハズです。NTTコムさんの担当者に相談してみたらどうでしょうか。

NTTコミュニケーションズ 東海支店 パートナー会

2004年8月設立。
NTTコミュニケーションズ東海支店のパートナーにおける、パートナー相互間およびNTTコムとパートナー間の「協業の推進」並びに「コミュニケーション・情報共有・相互理解」を目的としている。
会員数は36社48名（2007年10月現在）

所在地
愛知県名古屋市東区代官町41-28
NTTコミュニケーションズ株式会社 東海支店内
☎052-300-3222 FAX052-300-3068

CORE MEMBER

理事
株式会社中部
部長代理
井上広充さん

様々な分野のスペシャリストの話は、今後の自分たちにとって参考になることばかり。勉強させてもらっています。それに、理事の皆さんが放つパワーをもらって帰れるのも、私にとっては大きなメリットですね。

理事・監事
株式会社東名
常務取締役
日比野直人さん

たとえ競合他社であっても、扱っている商品が違えば、狙いどころも客層も違いますからね。むしろ、同じ東海地区で同じような悩みを抱える立場ですから、皆さんの話を聞いて共感したり安らいだりしています。

常務理事
株式会社エスプリ
代表取締役
野田幸嗣さん

僕らは、ライバル以上に同志という意識です。自分の商品を通じてNTTコムさんを見ていただけでは気づかない部分を、第三者的な視点でアドバイスをしてくれることもある。同じテーマで深い相談ができ、助け合える関係ですね。

専務理事
株式会社メディオコミュニケーションズ
代表取締役
鈴川昌平さん

会での相談や質問を通して、表から見ているだけではわかりにくいNTTコムさんの商品を深く知ることができるのは有意義。仕事でわからない部分が出てきても「会員の誰かに聞けば教えてくれるはず」と思えるのも良いですね。

理事
東海テレネットワークス株式会社
代表取締役
金田幸輔さん

私は今年から会の勉強会を企画させてもらっていますが、会員の方に旬な販売事例を語っていただいて好評でした。NTTコムさんの商品を売るという目標に対して販売ノウハウの情報を共有できるのは大きなメリットです。

理事
パナソニックCCソリューションズ株式会社
中部支社 中部第1支店長
加藤登さん

今までにない人間関係の広がりを持てて、業界の流れもわかって、違った視点でものが見られるようになるので、この会はとても有意義です。素晴らしい方々が一同に会するというのも、すごくうれしいことですよね。

理事
株式会社アイ・シー・エス
豊橋営業所 課長
森宗一さん

この会は、IT関係の経営者・上層部の方々と知り合える貴重な機会。NTTコムさんや皆さんにいただく、新鮮でクオリティの高い情報を活かして、IT時代のスーパー商品のようなものを世に送り出したいと思っています。