

今後の事業運営について

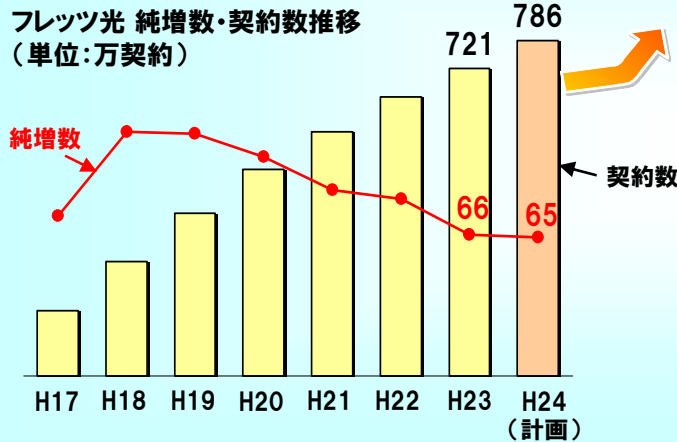
- 長期利用ユーザへの割引プランの訴求やフレッツ光×Wi-Fiの推進による新たな利用シーンの提供など、光の『利用促進』に取組み、光純増確保によるIP系サービス収入の拡大を図る。
 『“より多くのお客様”へのブロードバンド環境の提供』から、『“豊かな”ブロードバンド生活の提供』へ
- 加えて、継続的なコスト削減による『財務基盤の強化』に取組み、目標利益確保を目指す。
- 更には、成長戦略分野において、『クラウド』・『家デジ』に続く新たな収益源を創出し、収益の柱に育てていく。

IP系サービス収入の拡大

「より多くのお客様へ」
 ～ 普及拡大 ～

「より永くより豊かに」
 ～ 付加価値拡大 ～

フレッツ光 純増数・契約数推移
 (単位:万契約)



- 永くお使いいただくための料金プラン・サービスの充実
 - ・光もっと割引の積極提案
 - ・フレッツ 光ライトの普及拡大
 - ・『CLUB NTT-West』の魅力度向上

- 新たな利用シーンの提供
 - ①フレッツ光×Wi-Fiの推進
 - ・フレッツ光モバイルパックの提供
 - ・フレッツスポット エリア拡大
 - ・サポート体制の充実
 - ②アライアンスによる新サービスの提供
 - ・くらしフルサービス、ひかり機器保証、光BOX+ 等

成長戦略ビジネスの拡大

- クラウドビジネス
- 家デジ etc

アライアンスを中心に新サービスを創出し、新たな収益の柱に育てていく。

光純増の確保

コスト削減

財務基盤の強化

- 内製化の徹底、生産性の向上
- 設備投資の効率化
- 更なる拠点集約 等