

# 平成24年度(第14期)決算について

平成25年5月10日  
西日本電信電話株式会社

# 平成24年度決算概要

(単位:億円)

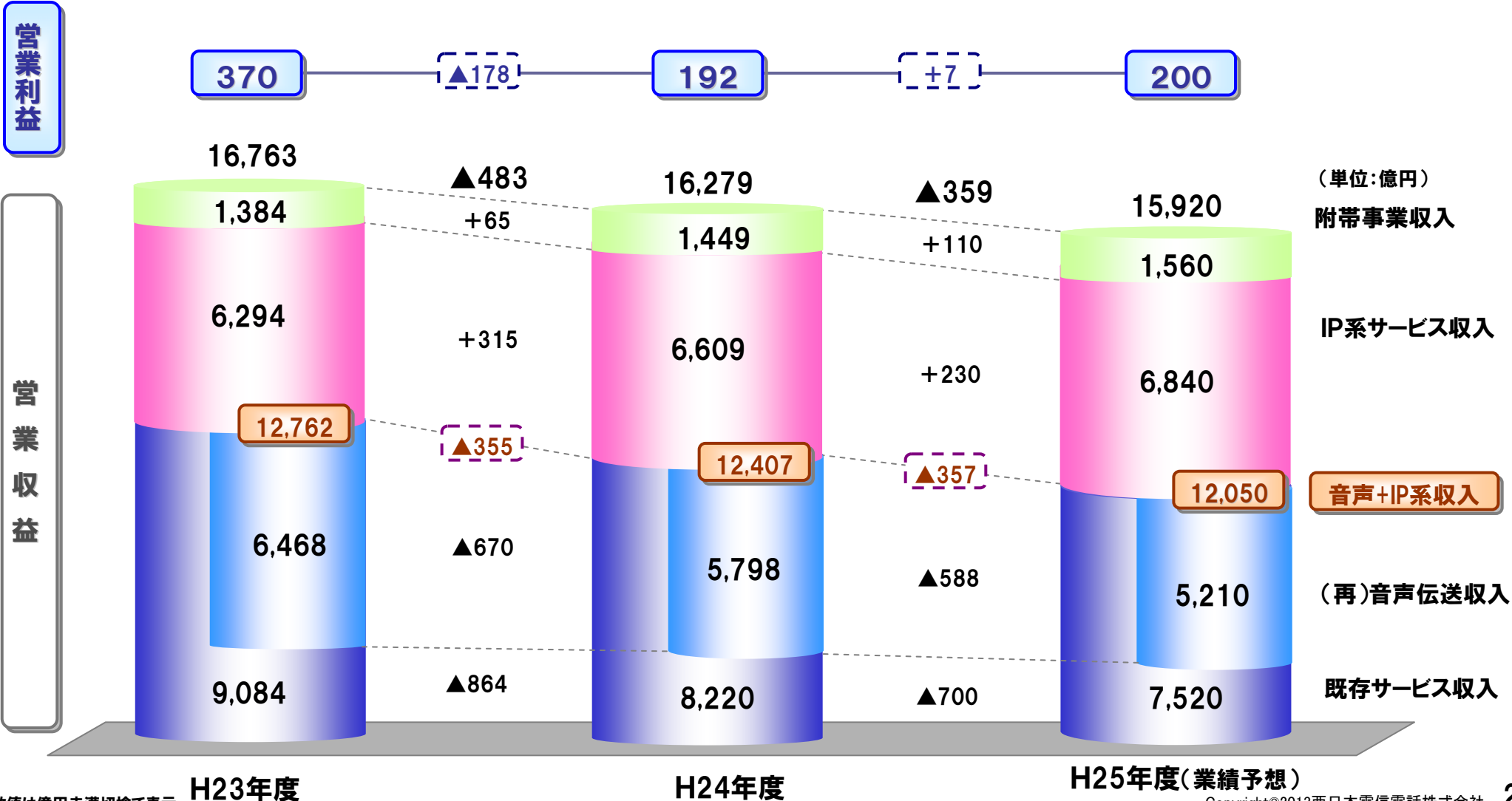
	H23年度	H24年度	対前年増減	H25 業績予想	対前年増減
営業収益	16,763	16,279 (Δ40)*	Δ483	15,920 (Δ30)*	Δ359
営業費用	16,393	16,087 (Δ52)	Δ305	15,720 (Δ30)	Δ367
営業利益	370	192 (+12)	Δ178	200 (0)	+7
経常利益	423	283 (+23)	Δ139	280 (0)	Δ3
当期 純利益	204	209 (Δ20)	+4	230 (-)	+20
設備投資	3,638	3,584 (Δ15)	Δ53	3,400 (0)	Δ184
フレッツ光純増数 (単位:万回線)	66	34 (Δ6)	Δ32	50 (0)	+16

数値は億円未満切捨て表示

\*:( )は、3/1発表の業績予想からの増減および修正額

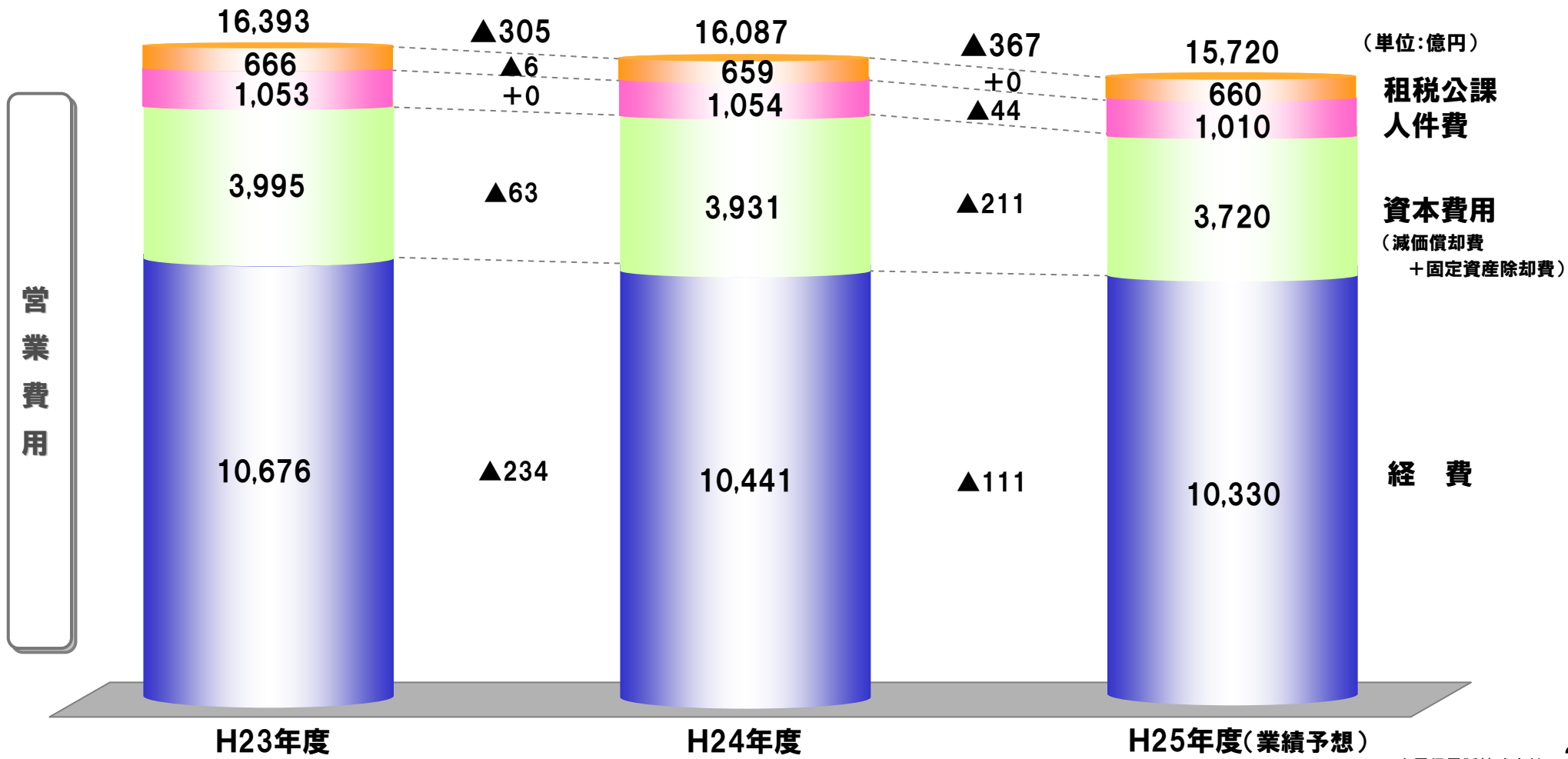
# 営業収益と営業利益の推移

- H24年度は、「音声+IP系収入」が▲355億円の減収となるなど、営業収益は対前年▲483億円の減収
- H25年度も、引続き▲359億円の減収となるものの、減収をコスト削減で補い営業利益200億円をめざす



# 営業費用の推移

- H24年度は、経費を中心に徹底したコスト削減に取り組み営業費用は対前年▲305億円
- H25年度も、引続き業務効率化等のコスト削減を徹底し、前年を上回る▲367億円の削減を計画



数値は億円未満切捨て表示

# 1. フレッツ光900万契約の早期達成

## 今年度の取組み(フレッツ光の純増計画達成に向けて)

### ■ 効率的な販売

- ▶ Web申込みの拡大(大幅なWeb割引の実施、Webページの改善、TVとの連携PR)
- ▶ アライアンスビジネス(B2B2C型営業)による販売拡大
- ▶ 「光BOX+」を利用した映像サービスによる販売拡大
- ▶ 中小市場向けに「フレッツ 光ライト」、「フレッツ・VPN ワイド」の販売拡大

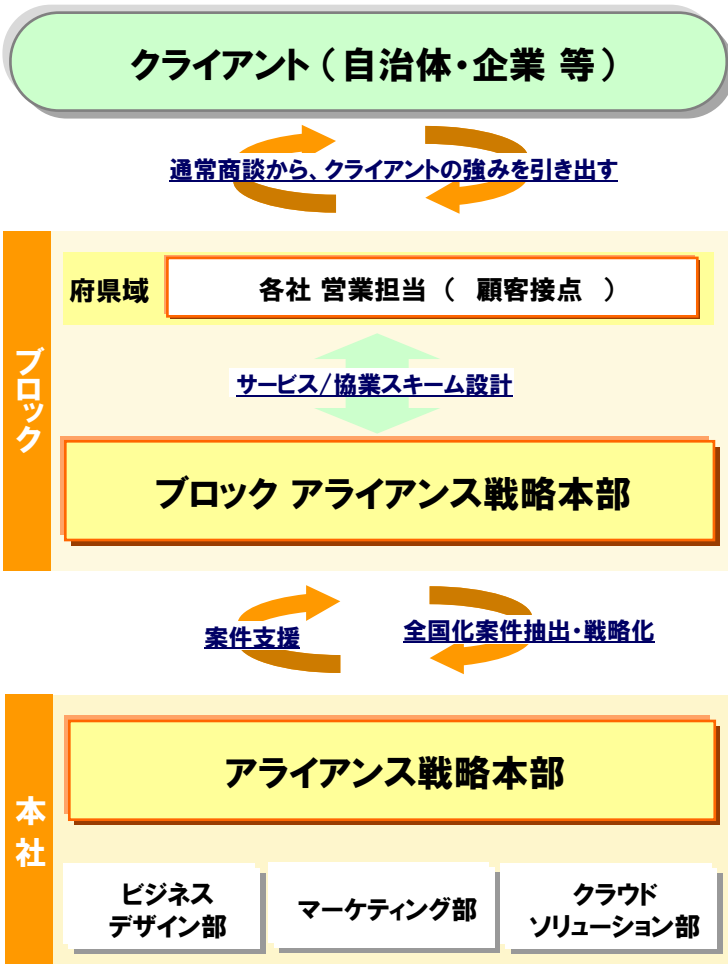
### ■ 廃止抑制

- ▶ 競争力のある「1G サービス(隼)\*」への移行促進
- ▶ 長期継続利用型割引「光もっと<sup>2</sup>割」、「グループ割」への加入促進
- ▶ 集合住宅向け「フレッツ 光WiFiアクセス」の販売拡大
- ▶ 廃止抑制効果の高い「アライアンス系サービス」・「映像サービス」の販売拡大

\* 1Gサービスについて:通信速度最大概ね1Gbps。技術規格上の最大値であり、お客様宅内での実効速度を示すものではありません。

- 直営チャンネルと外部チャンネルとの2本柱による効率的な販売促進(B2B2C/B2G2C型営業)
- パートナーの持つ強みと西日本のICT技術を組み合わせ新たなサービスを創出(クライアントからパートナーへ)

## アライアンス推進体制



## アライアンス事例

### ■ 天満屋ストア：ネットスーパー

・「光BOX+」向け専用サイトを構築することで、パソコン、スマートフォン等でのご利用に加え、パソコン等の操作に不慣れな方でもご自宅のテレビからリモコン操作で簡単にご利用いただけるネットスーパーサービスを提供。(H25.1～)

### ■ 小学館、進学教室浜学園、NTTラーニングシステムズ：新教育サービス

・「光BOX+」とNTTラーニングシステムズのeラーニングサービス「ELNO」を利用し、小学館ドラゼミの受講者に向け、解説講義の動画配信サービス「テレビドラゼミ」を提供。解説講義は浜学園講師により実施。(H25.4～)

・浜学園の「Webスクール」において、NTTラーニングシステムズの簡単検索サービス「シラベテ(SirBeT)」の利用を開始。「シラベテ(SirBeT)」はスマートフォン、タブレット端末でテキストを撮影することで該当箇所に関連する講義解説映像を配信するサービス。(H24.12～)

### ■ 横河医療ソリューションズ、NTTスマートコネクト：医療機関向けクラウド

・医療機関においてCTやMRIで電子的に撮影された医用画像データを、データセンターで保管するサービスを開発、提供。(H24.4～)

### ■ RKB毎日放送：テレビでリモコン簡単申込み

・「フレッツ 光ネクスト」をご利用のお客様を対象に、地上デジタル放送でショッピング番組等を見ながら、テレビのリモコン操作で簡単に商品等を申し込みいただけるサービスの実現に向け、共同トライアルを実施。(H24.12～H25.3)

- お客様のご利用形態やニーズに合わせ、多様な料金プラン・多彩なサービスを提供
- アライアンスを拡大し、求められるサービスをスピード感を持って提供(脱自前主義)

## 多様な料金体系

「フレッツ 光ライト」

高速1ギガ!「隼」※

「フレッツ 光ライト マンションタイプ」の料金値下げ

「フレッツ 光WiFiアクセス」

「テレビ電話チョイス定額」

「グループ割」

「光もっと<sup>2</sup>割」

「Web光もっと<sup>2</sup>割」

スマートフォン、  
タブレット端末  
への対応

スマホdeひかり電話

リモートサポート  
Android対応

対象機器追加

αNX  
モバイル内線アダプター

セキュリティ対策ツール  
Android対応

リビング学習サービス

光Wi-Fiの  
推進

フレッツ光モバイルパック

スタートプランの追加

HGW用無線LANカード

DoSPOT

フレッツ・スポット(Web認証)

アクセスポイントの拡充・期限付きメニュー

スマート光タウン構想への展開  
・スマートひかりタウン熊本(熊本県・熊本市)  
・O2Oマーケティング(阪急阪神グループ)

## 多彩なサービス

スマート光ライフ  
の推進

光BOX+

コンテンツ追加

シニア向けライフサポート

光だんらんTV

フレッツ・エコめがね

見守り機能追加

ひかり機器保証

簡素化・シンプル化

光☆DUETTO

DoMUSIC

Photoplus

通訳コールセンターへの活用

※ 高速1ギガについて:通信速度最大概ね1Gbps。技術規格上の最大値であり、お客様宅内での実効速度を示すものではありません。

# 2. ビジネス営業分野での売上6,000億円をめざす

## 今年度の取組み

収益性の高いマーケットに経営資源をシフトし、販売手法等の見直しを行い、  
 ビジネス営業売上高の増収をめざす

### 具体的な取組み

#### ■ リソース戦略

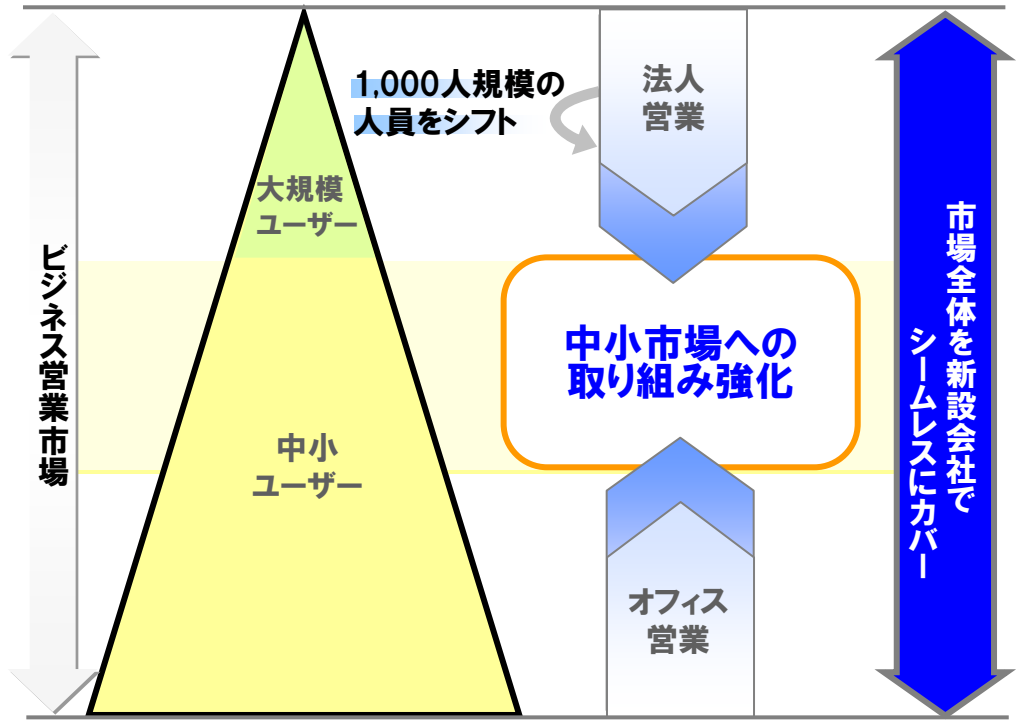
- ・ 大規模法人営業は収益性の高い大都市圏へ人員リソースを集約
- ・ 1,000人規模の人員を中小市場へシフト
- ・ オフィス営業は、各地域で地域密着型の営業を実施

#### ■ 商品戦略

- ・ VPN、クラウドPBXや、スマートフォン対応機器等、今後ニーズが見込まれる商品ラインアップを拡充
- ・ NTT西日本の強みを活かした、ネットワーク・データセンター等のストックビジネスを強化
- ・ サポート系サービスの充実

#### ■ 体制の強化

- ・ ビジネス営業に特化した新会社を設立(10月予定)
- ・ ビジネス営業に特化した人材を、新会社で確保/育成





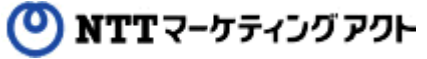
# 3. グループ会社を通じた成長ビジネスの展開



## ■ コンタクトセンタビジネス(売上300億円規模へ)

### NTTマーケティングアクト 他

- 116等の運用ノウハウを活かし、コールセンターの構築から運用までトータルサポート
- シニア向けライフサポートサービス、住民向け行政サービスに関わるコールセンター運営



## ■ クラウドビジネス (売上1,000億円規模へ)

### NTTスマートコネクト 他

- NTT西日本グループの強みであるクラウド基盤(DC、IaaS等)を活用したクラウドの推進



## ■ モバイルコンテンツビジネス (売上100億円規模へ)

### NTTソルマーレ

- モバイル向け電子書籍(コミック)やゲームを提供
- 海外市場へも展開



## ■ 環境・エネルギービジネス

### NTTスマイルエナジー 他

- クラウドを活用した太陽光発電見える化サービス、“エコめがね”を提供
- ユーザパネル総量10,000kWを達成(H25.3)

### エコめがね

## ■ 不動産ビジネス (売上150億円規模へ)

### NTT西日本アセット・プランニング 他

- グループ所有不動産の利活用実績、ノウハウを活かし、オーダーリース・サブリース等を実施
- 水耕栽培レンタル農園を新たに開始、シェアハウス事業への物件貸付による参画



# 4. 事業運営の効率化

## 具体的な取組み

事業運営の効率化を図り、抜本的なコスト削減に取り組む

### ■ 事業運営の効率化

- ▶ 経営リソースを6ブロックに集中し、限られたリソースで最大の効果を得る
- ▶ オペレーションの効率化に向けて業務集約を推進し、ステップを踏みながらブロック1拠点化をめざす
- ▶ 継続的なBPRの推進
- ▶ 内製化の徹底、販売経費の効率化

### ■ 早期に実現するシンプルでコスト効率の高いネットワークの構築

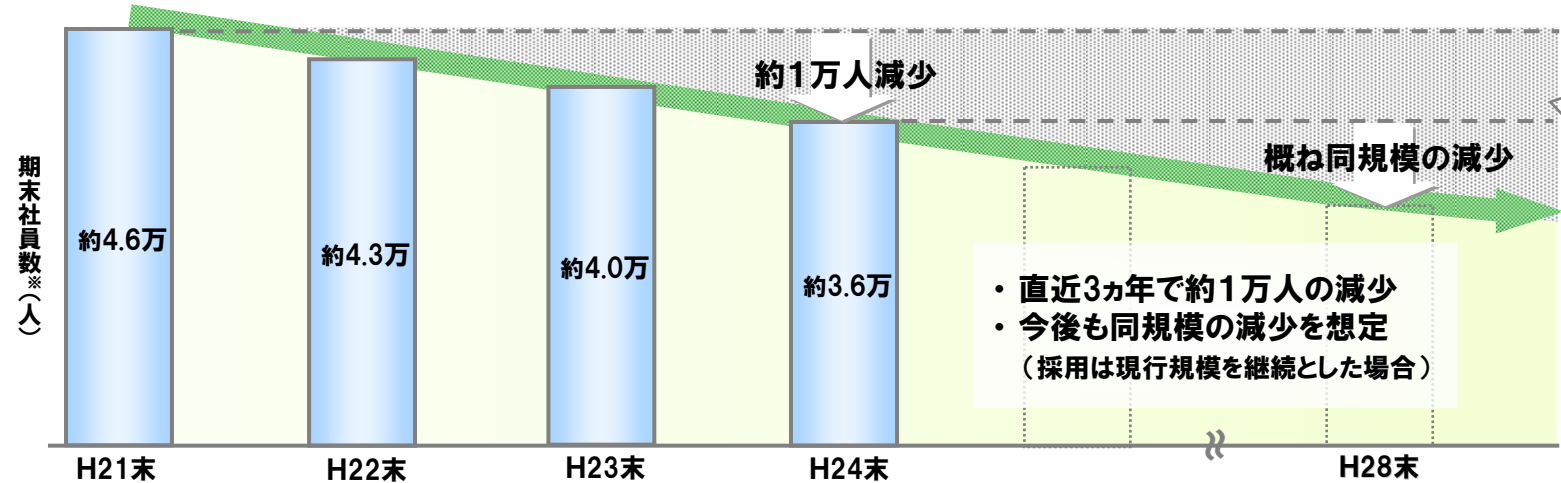
- ▶ 既存設備の徹底的な利活用
- ▶ 無派遣工事の推進による開通コストの効率化
- ▶ 新技術の導入(光長延化・シンプル化等)によるネットワーク構築コストの圧縮

### ■ 抜本的電力使用量削減施策の展開による電力料金値上げ影響の吸収

- ▶ 省エネ空調への更改前倒し 等

- 人員数の減少に対応すべく、業務効率化、拠点集約を推進
- 拠点集約については、ステップを踏みながら将来的に6ブロック各1拠点化をめざす

## 人員数の推移



人員数減少に対し、  
 ■ 業務効率化  
 ■ 拠点集約 等  
 の対処により、人的コストを  
 中期的に抑制

- ・直近3か年で約1万人の減少
- ・今後も同規模の減少を想定  
(採用は現行規模を継続とした場合)

※NTT西日本、地域会社、マーケティングアクト、ネオメイト、ホームテクノ、BA西日本の社員数合計

## ■ 業務効率化

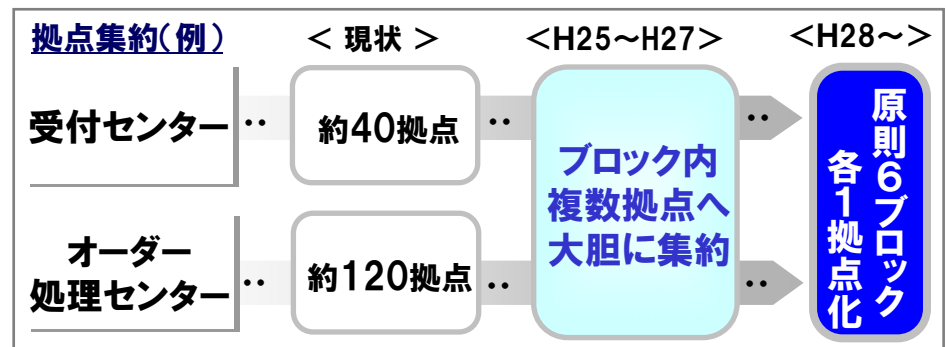
- 退職による人員数の減少・多様化する業務内容に対し、オペレーションにかかる業務効率化・生産性向上により対処

**業務効率化(例)**

- ・オンサイト複合保守  
ネットワーク現地保守業務の一部を、遠隔支援等の技術により宅内保守部門で複合的に実施
- ・無派遣故障修理(DIY)の推進
- ・システム投入、処理作業の自動化 …… 等

## ■ 拠点集約

- 呼転送やシステム化等により機能別の業務集約を推進
- 市場の変化・多様なお客様ニーズに対応しつつ、拠点数を大胆に集約

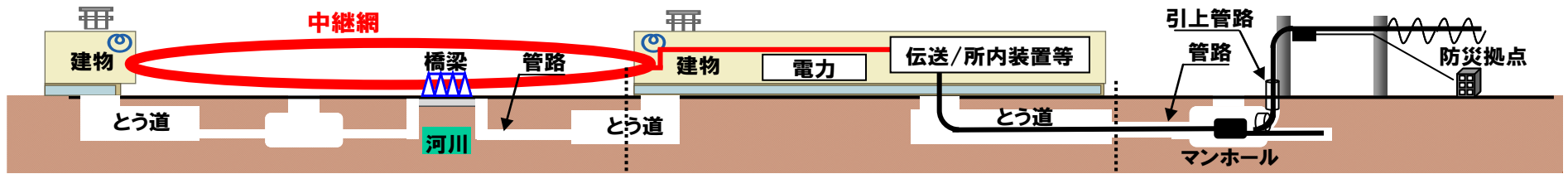


# 5. 『安全・安心・信頼』への取り組み

## 具体的な取り組み

今後想定される南海トラフ巨大地震等の大規模災害への対策を、防災3ヵ年計画として平成24年度より計画的に実施 ~3ヵ年で約100億円の設備投資を実施予定~

- ▶ 発災時に通信を途絶えさせない中継網・通信ビルの整備（中継ルート見直し、通信ビルの防水性向上）
- ▶ 早期復旧（概ね3日以内の仮復旧）に向けた地下区間の減災化
- ▶ 地域における防災・減災活動への貢献 → 避難所等への特設公衆電話の事前設置（約1.5万ヶ所を想定）  
 → 自治体へのBCP提言活動（市民参加型ハザードマップ作成 等）



防災対策の方法	線（中継網）	点（通信ビル/電力設備）	面（アクセス設備）
	通信を途絶えさせないための整備		早期復旧（概ね3日以内の仮復旧）のための整備
	中継ルートの質の向上	通信ビルの防水性向上	地下区間の減災化/早期復旧
	① 架空ルートの地下化 ② 中継ルートの見直し ・ 山側ルートの新設 等 ③ 橋梁添架区間の迂回ルートの確保 ④ とう道の浸水対策	① 扉の補強（水防扉へ更改） ② 壁の補強（コンクリート増打） ③ 窓等開口塞ぎ ④ 非常用発電機の露出吸排気ダクトの防護	① ケーブル移動防止金物の設置 <マンホール ~ 引上管路間> ② 復旧用引上管路の確保 等

**本資料及び本説明会における説明に含まれる予想数値及び将来の見通しに関する記述・言明は、現在当社の経営陣が入手している情報に基づいて行った判断・評価・事実認識・方針の策定等に基づいてなされもしくは算定されています。**

**また、過去に確定し正確に認識された事実以外に、将来の予想及びその記述を行うために不可欠となる一定の前提（仮定）を用いてなされもしくは算定したものです。**

**将来の予測及び将来の見通しに関する記述・言明に本質的に内在する不確定性・不確実性及び今後の事業運営や内外の経済、証券市場その他の状況変化等による変動可能性に照らし、現実の業績の数値、結果、パフォーマンス及び成果は、本資料及び本説明会における説明に含まれる予想数値及び将来の見通しに関する記述・言明と異なる可能性があります。**