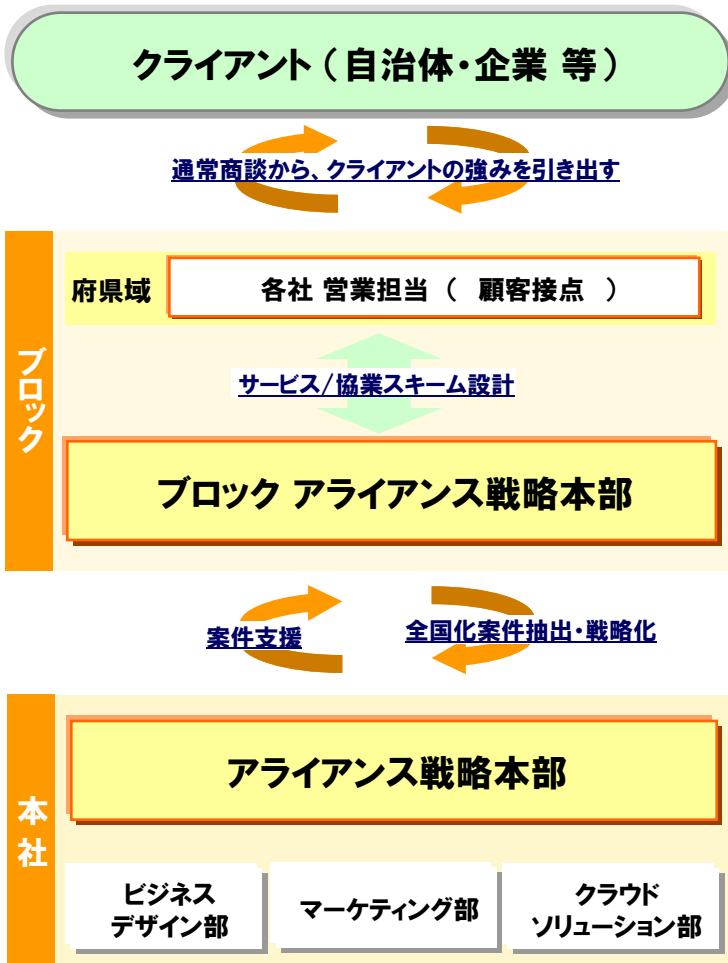


- 直営チャンネルと外部チャンネルとの2本柱による効率的な販売促進(B2B2C/B2G2C型営業)
- パートナーの持つ強みと西日本のICT技術を組み合わせ新たなサービスを創出(クライアントからパートナーへ)

## 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)