

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

