

平成25年度(第15期)決算について

平成26年5月13日
西日本電信電話株式会社

平成25年度決算概要

(単位:億円)

	H24年度	H25年度 ※1	対前年増減	H26 業績予想 ※1	対前年増減 ※2
営業収益	16,279	15,896 (+86)	△383	15,820 (+20)	△76 [△396]
営業費用	16,087	15,732 (+122)	△355	15,470 (+20)	△262 [△432]
営業利益	192	163 (△36)	△28	350 (0)	+186 [+36]
経常利益	283	260 (△19)	△23	280 (0)	+19
当期 純利益	209	187 (△2)	△22	250 (-)	+62
設備投資	3,584	3,394 (△5)	△190	3,200 (0)	△194
フレッツ光純増数 (単位:万回線)	34	31 (+1)	△3	40 (0)	+9

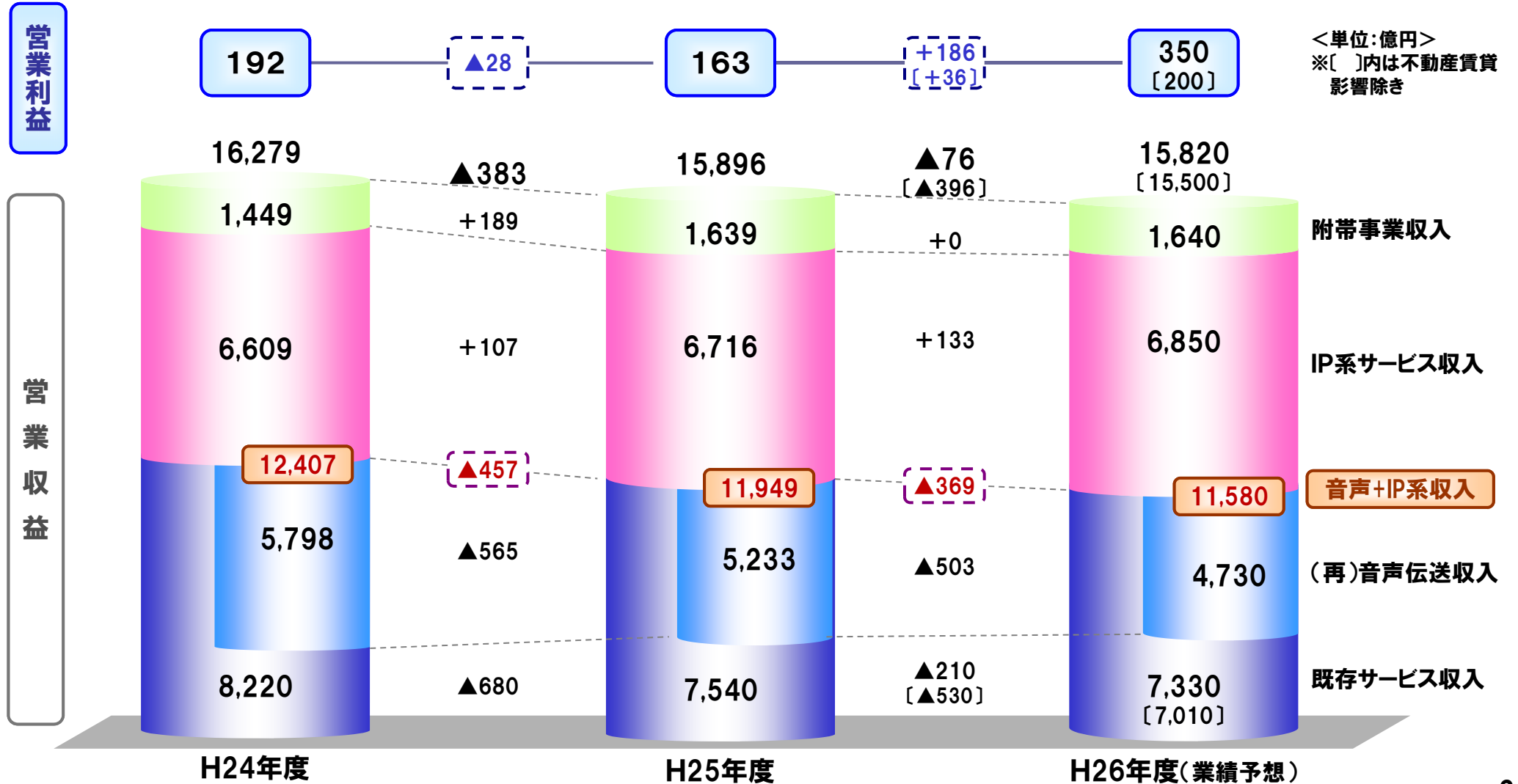
数値は億円未満切捨て表示

※1:()は、2/28発表の業績予想からの増減および修正額

※2:[]は、不動産賃貸収支の計上区分変更影響を除いた数値

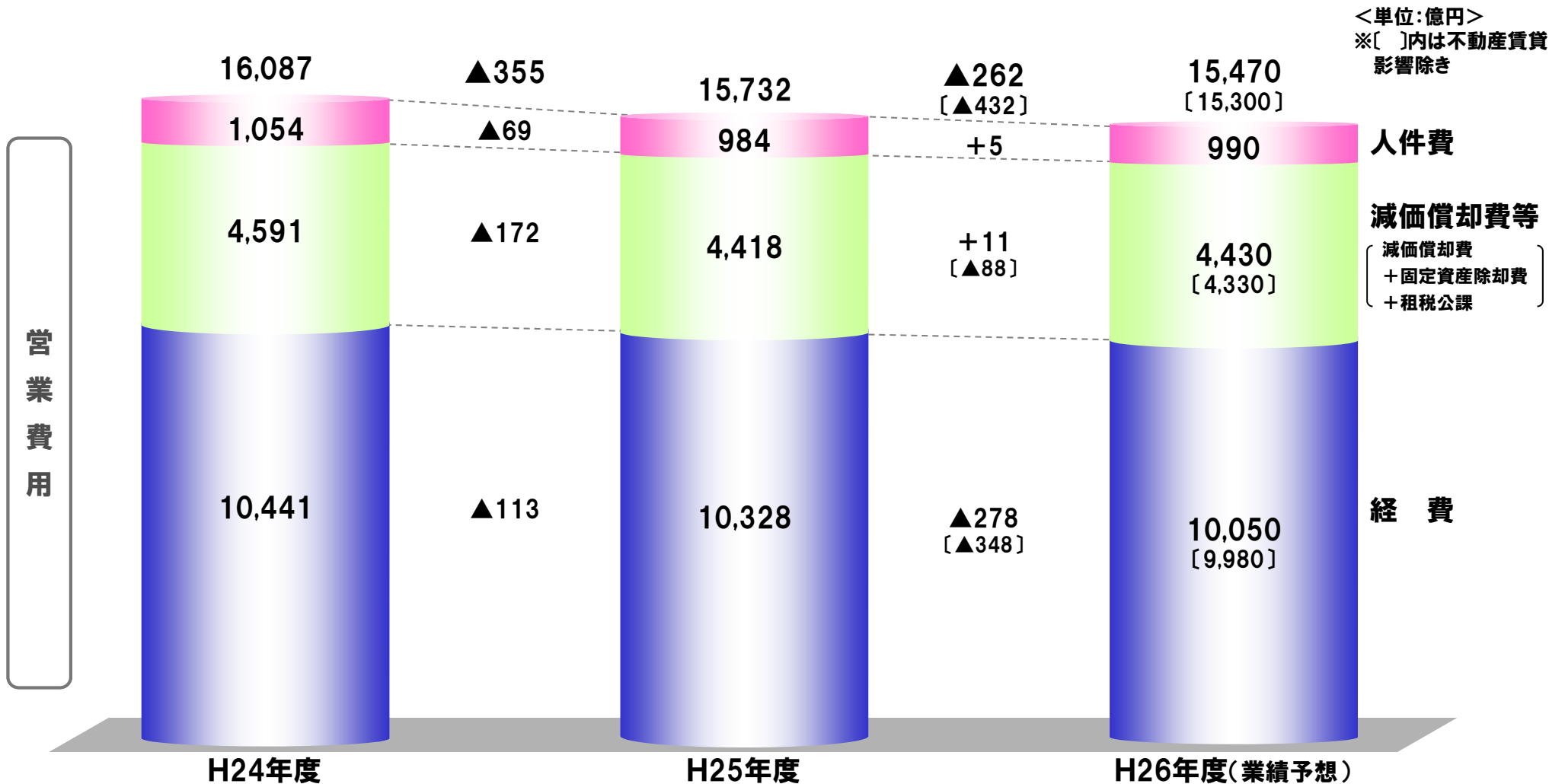
営業収益と営業利益の推移

- H26年度の営業利益は、不動産賃貸影響150億円を含み350億円を計画
- H25年度は、「音声+IP系収入」が▲457億円の減収となるなど、営業収益は対前年▲383億円の減収
- H26年度は、▲76億円の計画としているが、不動産賃貸影響を除くと、昨年同レベルの▲396億円を計画



営業費用の推移

- H25年度は、経費を中心に徹底したコスト削減に取り組む営業費用は対前年▲355億円
- H26年度も、引き続き業務効率化等のコスト削減を徹底し、不動産賃貸影響を除くと、前年を上回る▲432億円の削減を計画



○ H25年度 スマート光ビジネスの実績

- ✓ 地域密着の営業力を活かし、2年間で
案件創出1,700件、協業合意案件200件の成果



○ H26年度 ビジネス化の推進

- ✓ 成功事例のパッケージ化や同業種への水平展開
による実ビジネス化を推進
- ✓ 推進機能の強化
(リソース増強・営業フロント支援体制の強化)

スマート光ビジネスの実例

○スマート光ライフ

- 光BOX+を用いたネットスーパーサービスの提供
- フレッツ光・テレビ電話を用いたICT介護支援サービスの提供 [→参考①](#)
- 家庭向けセキュリティーサービスの提供における協業
- 光BOX+を用いたリビング学習サービスの提供

○スマート光タウン

- 光BOX+を活用した行政情報配信 [→参考②](#)
- 光BOX+を活用した地域情報配信、公民館での健康づくりプログラムの提供
- Wi-Fi、防犯カメラ等を搭載した自販機設置による地域防犯・防災貢献 [→参考③](#)
- スマートストア 020サービスの提供

○スマート光オフィス

- ソーラーパネル販売パートナー(600社)へのエコめがねの提供

- フレッツ光とテレビ電話を用いた見守り環境を構築することで、効率的且つ、きめ細かな対応を実現



訪問介護
事業者様

新たな方法による 訪問介護サービス提供の実現

フレッツ光とテレビ電話を用いた見守り環境の構築

- ・テレビ電話を用いたこまめな対応
- ・随時対応発生時の対応稼働確保支援

要介護者宅

NTT西日本

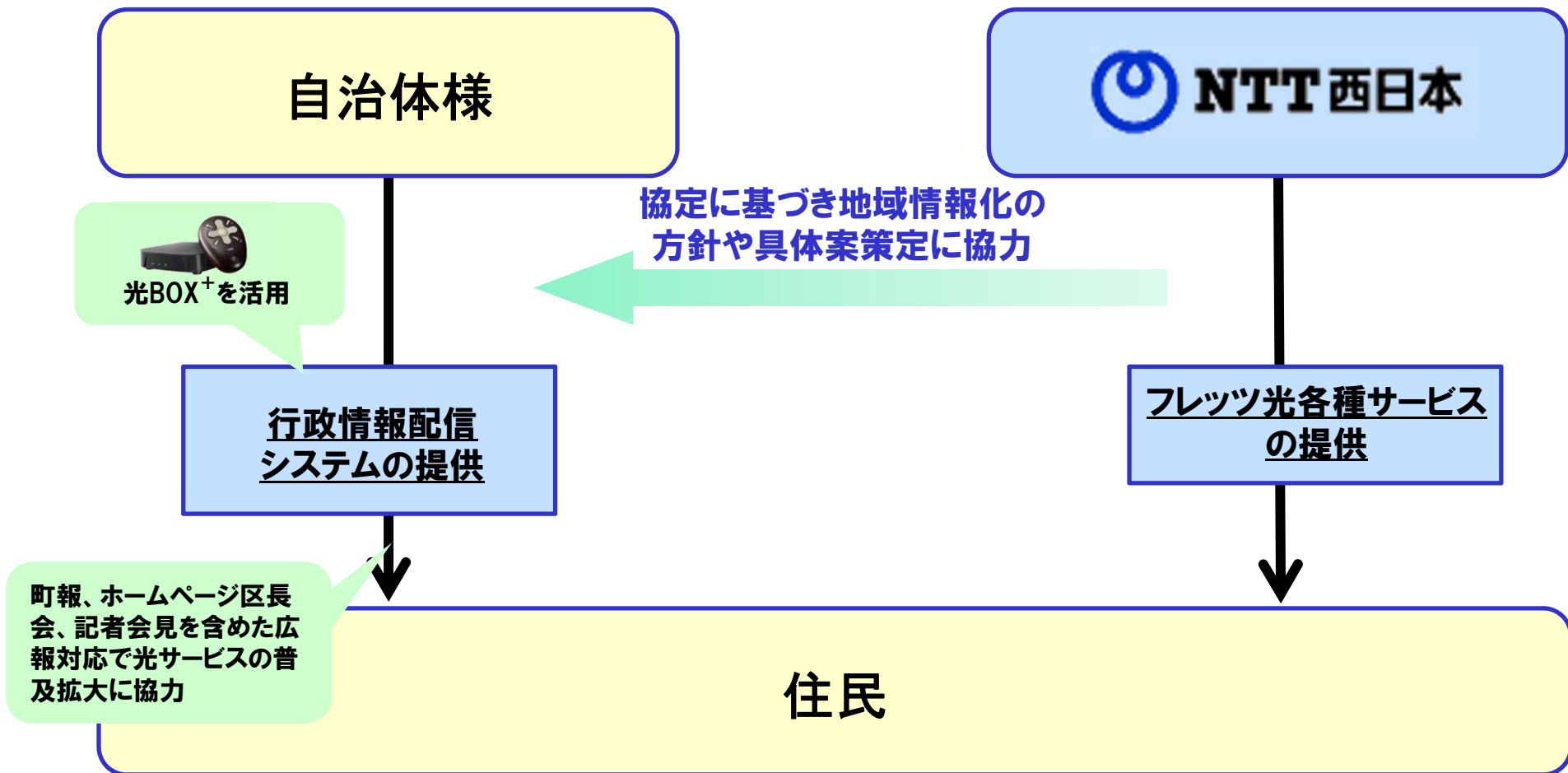
フレッツ光、光BOX⁺、訪問サポートの提供

テレビ電話
端末 光BOX⁺



(参考②) 光BOX+を活用した行政情報配信

- フレッツ光とテレビを結んだスマート光ライフの実現に向け、自治体様と連携した住民向け行政情報配信サービスの提供を実現



(参考③) Wi-Fi等を搭載した自販機設置による安心・安全の提供

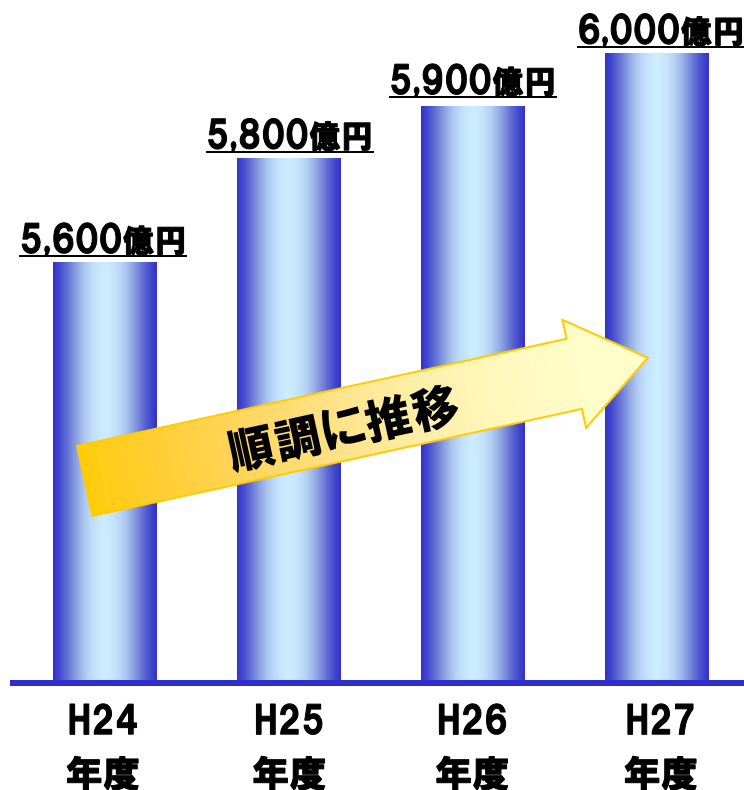
➤ Wi-Fi AP、防犯カメラ等をパッケージ化した自動販売機の設置による付加価値の提供



ビジネス営業分野での売上6,000億円に向けた取組み

- ビジネス営業分野での売上6,000億円の達成に向けては順調に推移しており、H26年度は、5,900億円の売り上げを目指す

ビジネス営業分野(連結)の売上推移



具体的な取組み

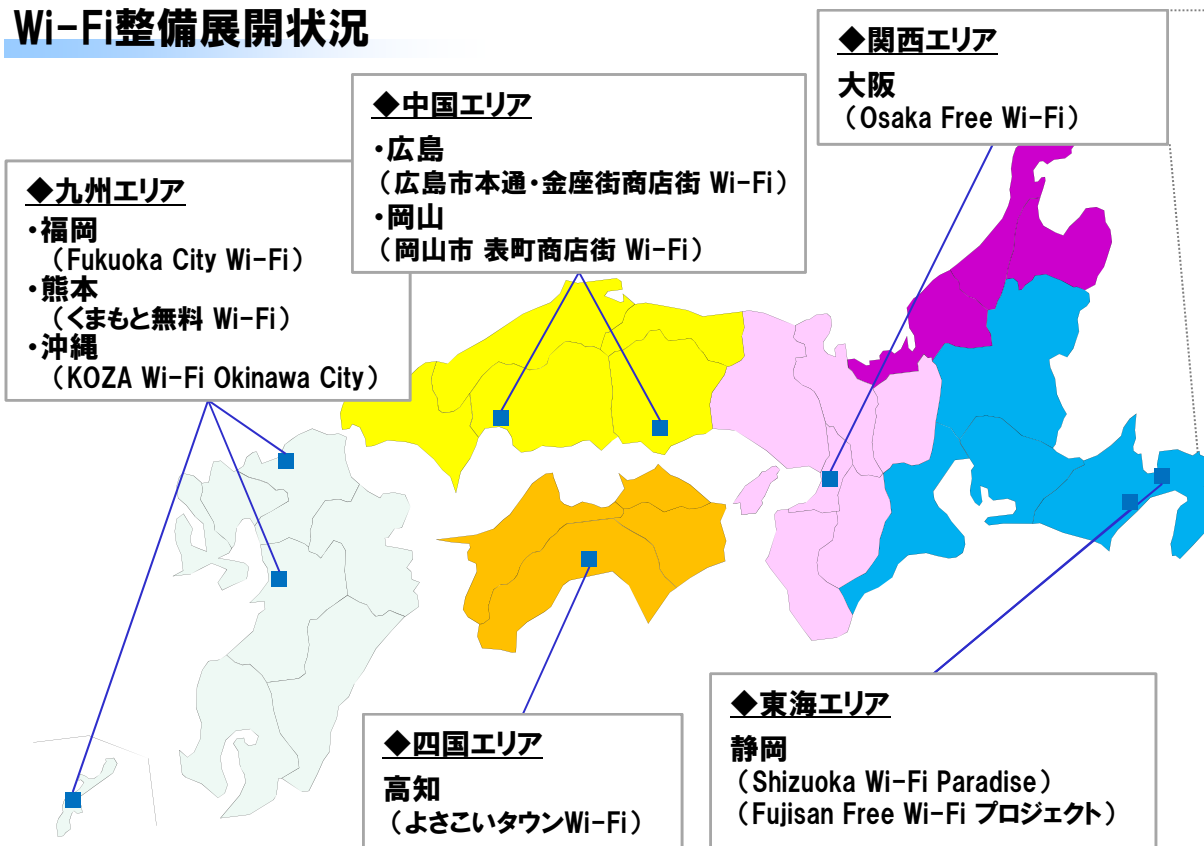
- ✓ 特定の業種への強みを有する地場ベンダー等との連携強化
- ✓ ビジネス系NWの提供拡大
 - ・ビジネスイーサワイド バーストプランの提供(H25.4~)
 - (最大速度1Gbps 帯域確保200Mbps等)
- ✓ BCP対策としての首都圏拠点のバックアップ需要の取り込みによるデータセンタビジネスの拡充
- ✓ 成果報酬型営業部隊の配置による更なる販売強化
- ✓ サービスラインナップの充実
 - ・中堅中小企業向けに、500円/月から始められるICTサポートメニュー「オフィス安心パック」の提供(H26.4~)
 - ・音声クラウドサービスの強化によるオンプレミスを含めたトータル音声ソリューションの拡充

Wi-Fiの戦略的展開

- どこでも使えるWi-FiとしてH25年度に5万APを突破
- APの低廉化によりコストを抑えた展開を図る
- 地域との積極的な連携強化により、Wi-Fi整備を加速
- 本社にWi-Fi支援体制を整備し、この展開を更に拡大中

- 各エリアにおいて、商店街や自治体等との連携強化を推進しており、今後も全国の地方自治体等と共同してWi-Fi環境整備に取り組んでいく

Wi-Fi整備展開状況



(参考) Osaka Free Wi-Fi の取組み

- 大阪観光局主導の観光客向け無料無線LANサービス H26.1に提供開始
今後、大阪府・大阪市・民間企業等、官民一体で、エリア拡大・サービス拡充を検討

Osaka Free Wi-Fi の特徴

- 大阪府下すべてのAPが制限時間なく無料で利用可能
- 接続後のトップページから、様々な情報へのアクセスが可能
- Wi-Fiプラットフォームに、NTT-BP社およびNTTメディアサプライ社 (DoSPOT) を採用



グループ会社を通じた成長ビジネスの展開

成長ビジネス

■ 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

■ 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

■ Wi-Fiビジネス

NTTメディアサプライ

- ◆ 商店街や街の丸ごとWi-Fi化

■ BPOビジネス

NTTビジネスアソシエ西日本

- ◆ NTT西日本グループ内の間接業務サービスセンターとしての豊富な経験を活かしたソリューションの提供

■ 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

NTTビジネスソリューションズ

NTTネオメイト 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

■ 不動産ビジネス (売上200億円規模へ)

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、不動産の利活用の提案、物件貸付等を実施
- ◆ リロケーションにより収益性の高いビルの利活用を促進

■ 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150メガワットを達成
- ◆ 再生可能エネルギーによる発電事業の開始(H26.4)
- ◆ 家庭内の電力利用状況を「見える化」するHEMSや電力を有効活用する蓄電池の工事

■ サポートビジネス

NTTフィールドテクノ 他

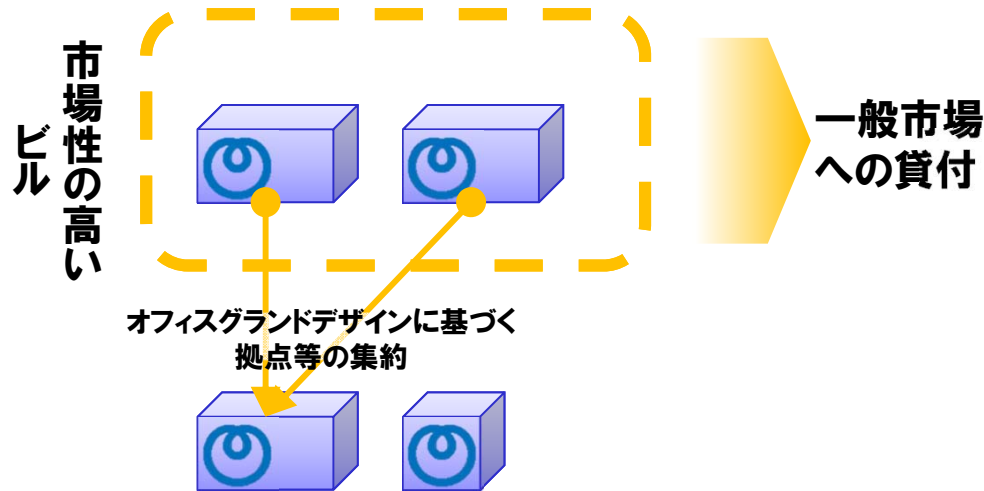
- ◆ メーカー等と連携したサポートビジネスの拡大

不動産ビジネスの取組み

- 拠点集約や設備のスリム化等により生み出した遊休スペースの利活用を促進し、更なる拡大を図り、売上規模200億円を目指す

利活用可能物件の創出

- 一般市場への賃貸事業の拡大に向け、オフィスグランドデザイン計画を策定し、市場性の高いビルを選定し、一般市場への貸付拡大を図る



西日本エリア内の大都市圏において
同様のモデルを展開していく

不動産利活用シーンの拡大

- NTTグループの不動産を活用してきた実績を活かし、不動産の市場性を考慮した様々な利活用を実現



シェアハウス(大阪:池田)



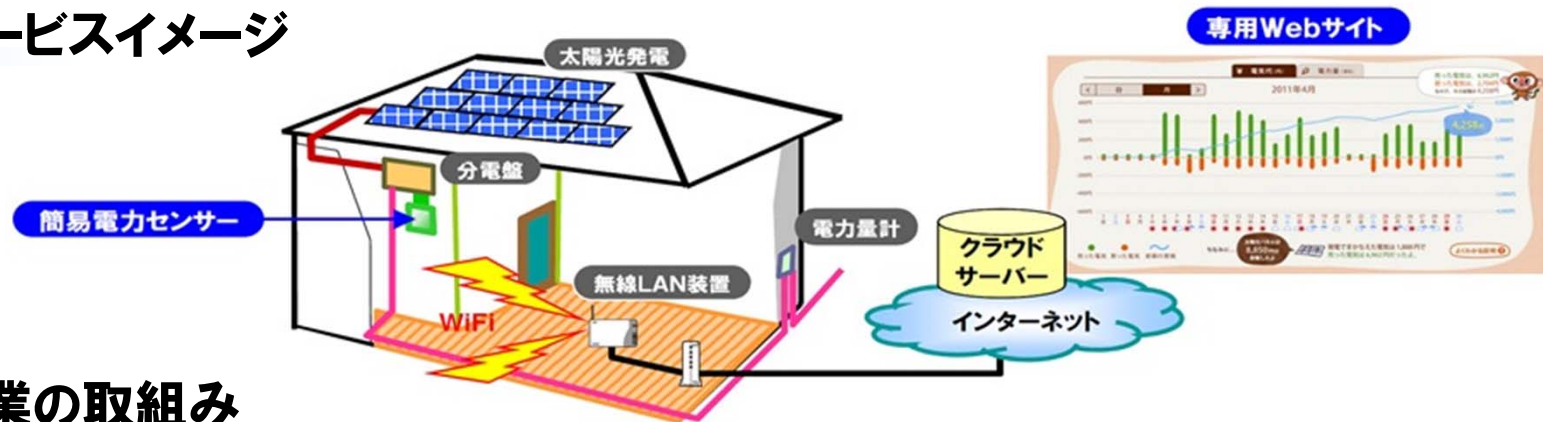
ブライダルレストラン(兵庫:芦屋)



電力の見える化と太陽光発電の普及拡大

- 電力を見える化し、いつでも太陽光発電を見守れるサービス「エコめがね」の累計販売台数は2.1万台を突破
 専用のWEBサイトにアクセスすることで、発電量・消費電力量・電気代の確認や毎月の発電診断が可能
- 国の再生可能エネルギー固定価格買取制度(FIT)の認定を受けながら未稼働となっている太陽光発電案件を有効活用し、グループ会社を通じて発電事業を展開

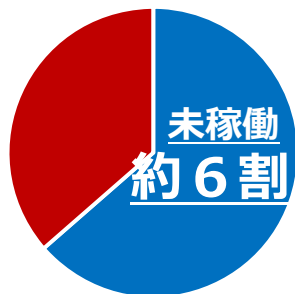
○「エコめがね」サービスイメージ



○ 太陽光発電事業の取組み

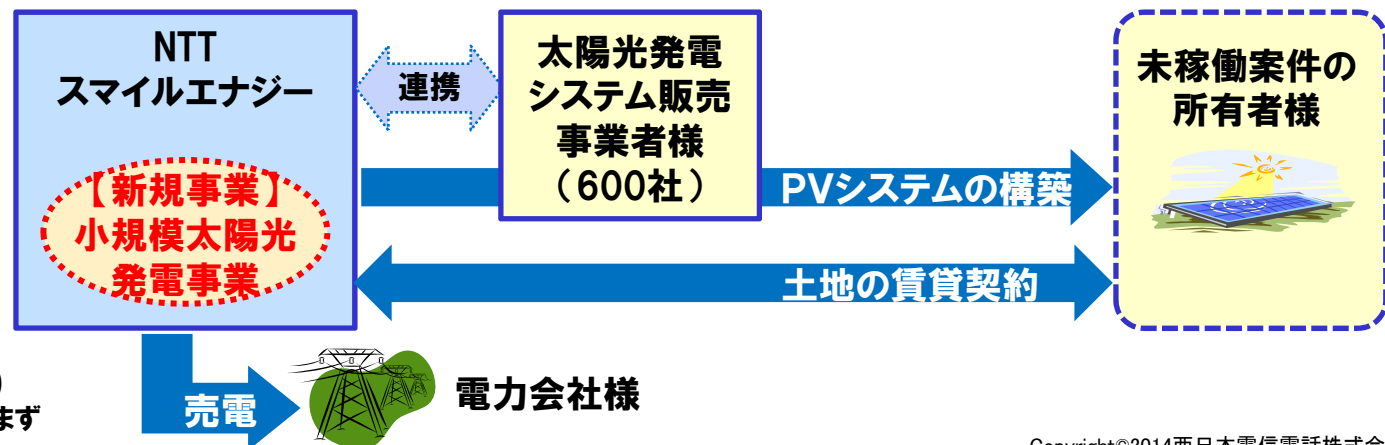
設備認定件数と稼働件数
 (H25.12月末時点)

認定総数: 約25万件



※10kW以上の太陽光の認定件数(累計)
 および稼働件数(累計)メガソーラは含まず

事業スキーム



徹底的な事業運営の効率化により、中期的にコスト削減に取り組む

- **バックヤードコストの削減** — 現在のコストを2分の1へ —
 - ▶ 将来的な6ブロック各1拠点化を目指した段階的な拠点集約の実施
 - ▶ 業務プロセスの抜本的な見直し及び人材育成によるスキル向上を図り、生産性の向上に取り組む
 - ▶ 徹底したフロースルー化のためのシステム対応

- **設備投資の継続的な抑制** — 設備投資額を3,000億円以下へ —
 - ▶ 徹底した調達コスト低減の取り組み推進
 - ▶ 無派遣工事の拡大による開通コストの効率化
 - ▶ 既存設備の共用化による新規投資の抑制

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。