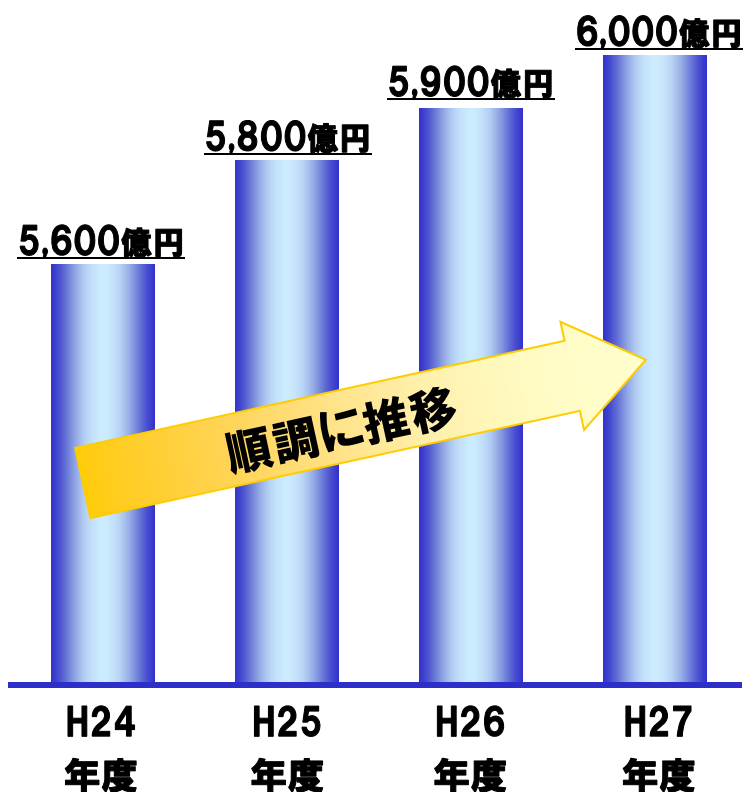


# ビジネス営業分野での売上6,000億円に向けた取組み

- 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