

# 平成26年度（第16期）決算について

平成27年5月15日  
西日本電信電話株式会社

# 平成26年度決算概要

- ▶ フレッツ光純増数は、対前年+14万回線となる45万契約〔対業績予想+5万契約〕  
 (再掲) コラボ光：8万契約〔新規1万契約 転用7万契約〕
- ▶ 営業利益は対前年+192億円となる356億円〔対業績予想+6億円〕
- ▶ 設備投資は対前年▲248億円となる3,145億円〔対業績予想▲54億円〕

(単位：億円)

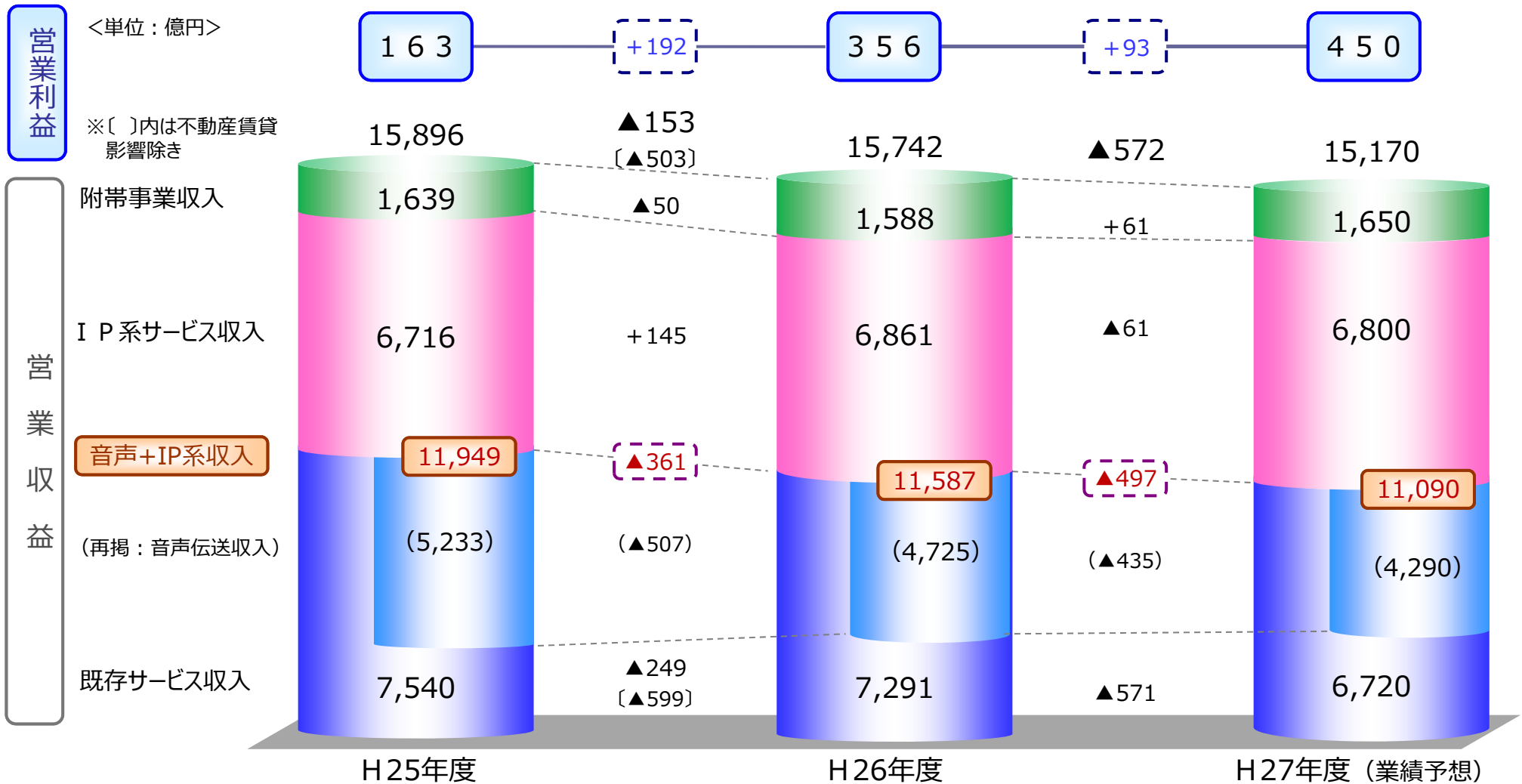
	H25年度	H26年度 <sup>※1</sup>	対前年増減	H27業績予想 <sup>※2</sup>	対前年増減
営業収益	15,896	15,742 (△47)	△153	15,170 (0)	△572
営業費用	15,732	15,385 (△47)	△346	14,720 (0)	△665
営業利益	163	356 (+6)	+192	450 (0)	+93
経常利益	260	288 (+8)	+27	380 (0)	+91
当期純利益	187	139 (△50)	△47	290 (-)	+150
設備投資	3,394	3,145 (△248)	△248	2,900 (0)	△245
フレッツ光純増数 (単位：万契約) <sup>※3</sup>	31	45 (+14)	+14	20 (0)	△25

数値は億円未満切捨て表示

※1：( )は、2/27発表のH26業績予想からの増減額 ※2：H27認可計画からの修正額  
 ※3：フレッツ光純増数は、光コラボレーションモデルの純増数も含む

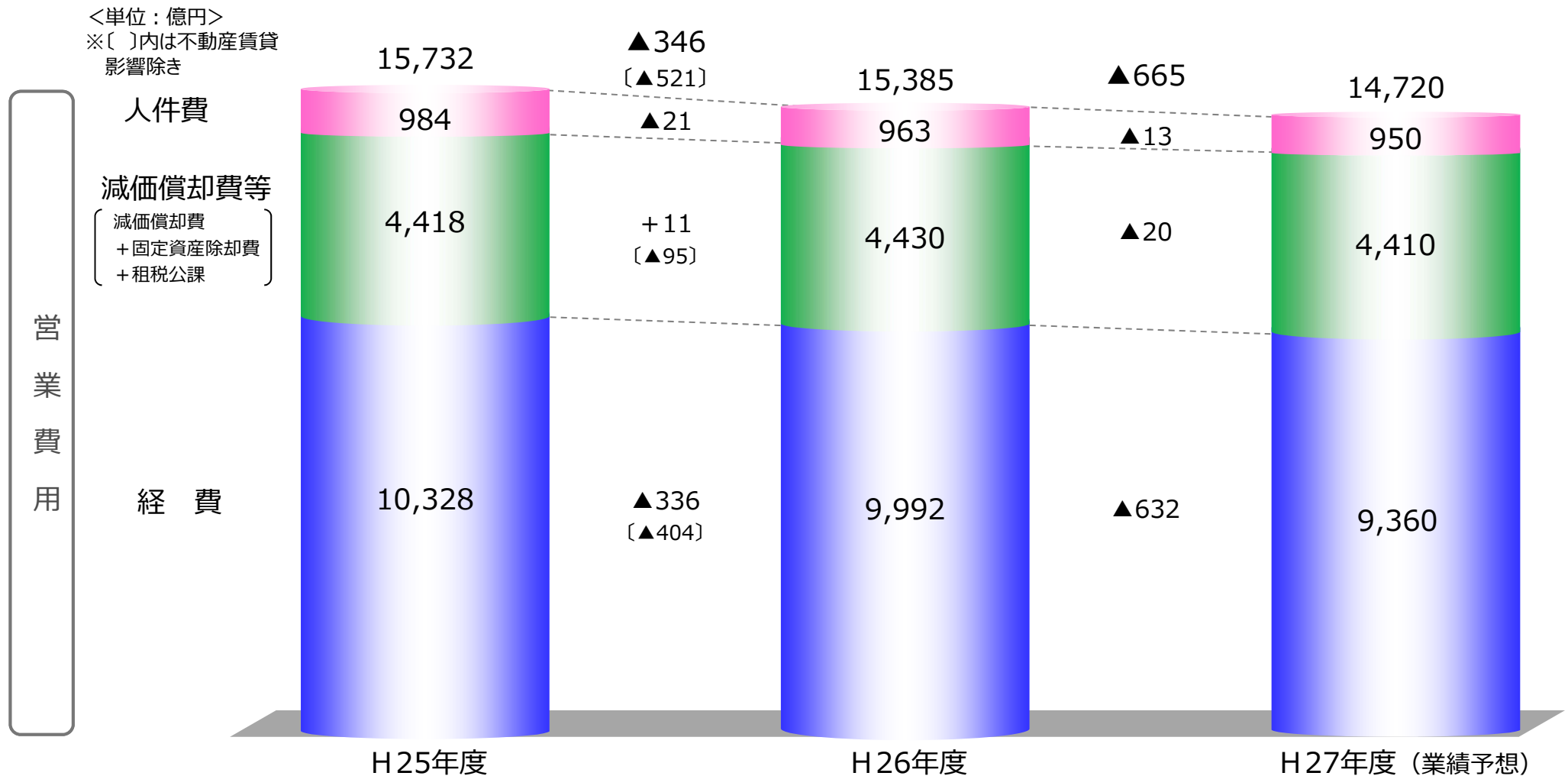
# 営業利益と営業収益の推移

- ▶ H27年度の営業利益は、対前年+93億円となる450億円を計画
- ▶ H27年度の営業収益は、既存サービス収入の減が継続することや、光コラボレーションモデルの本格展開に伴い転用が集中することによりIP系サービス収入が減に転じること等もあり、対前年▲572億円となる15,170億円を計画



# 営業費用の推移

- ▶ H27年度の営業費用は、事業運営の効率化や光コラボレーションモデルへのシフトに伴うマーケティングコストの圧縮等によるコスト削減、及び更なる経営改善施策の具現化に取り組むことにより、対前年▲665億円となる14,720億円を計画



## 営業戦略の転換

従来のコンシューマ向けB2Cモデル主体の営業から光コラボレーションモデルを含む  
アライアンスビジネス（B2B2Xモデル）やビジネス市場へ大胆にシフト

〔コラボ光販売状況（2月からの累計）〕 サービス提供事業者：78社、新規申込数：約4万、転用申込数：約23万（5月11日現在）

- ▶ 光コラボレーションモデル・アライアンスの推進に向けた組織整備
  - ✓ 光コラボレーションモデルの主管となる「アライアンス営業本部」を設け、アライアンス戦略・サービス開発を実施する「ビジネスデザイン部」、サービス提供プレーヤー様への対応を実施する「光コラボレーション営業部」を設置
  - ✓ 各ブロックには「アライアンス営業部」を設置し体制を強化
  - ✓ 光コラボ関連業務、アライアンス営業、SOHO営業等の成長分野へ「3,000名規模」をシフト

## ビジネス営業の強化〔ビジネス営業分野売上高 6,000億円をめざす〕

- ▶ ICT利用環境の充実による地方創生への貢献
- ▶ 業種別特化営業体制を構築、大学・銀行・自治体クラウド分野において、一元的にリソースアサインし市場性の高いエリア（大阪・名古屋）や収益性の高い案件へ投入

## 地方創生への貢献

- ▶ 地方創生への取り組みとして、包括連携協定を締結する自治体の拡大を図るとともに、スマート光タウン商材のサービス化を推進し、400億円規模のビジネスを展開

### <地方創生への取り組み>

- ✓ 地方創生への先行的な取り組みとして、14自治体様との包括連携協定を締結（※福岡市はNTT持株会社と包括連携協定を締結）
- ✓ 今後、観光・防災重点自治体等へのスマート光商材の展開を推進

● 包括連携協定締結自治体



### <地方創生へ向けたスマート光タウンサービス例>

#### 利活用×ICT

- ◆ ひかりタウンチャンネル ◆ 観光・防災Wi-Fi
- ◆ デマンド交通 ◆ 遠隔健康相談 等

#### 防災×ICT

- ◆ 防災行政無線デジタル化 ◆ 消防デジタル無線
- ◆ センサー、カメラ ◆ ハザードマップ 等

#### 教育×ICT

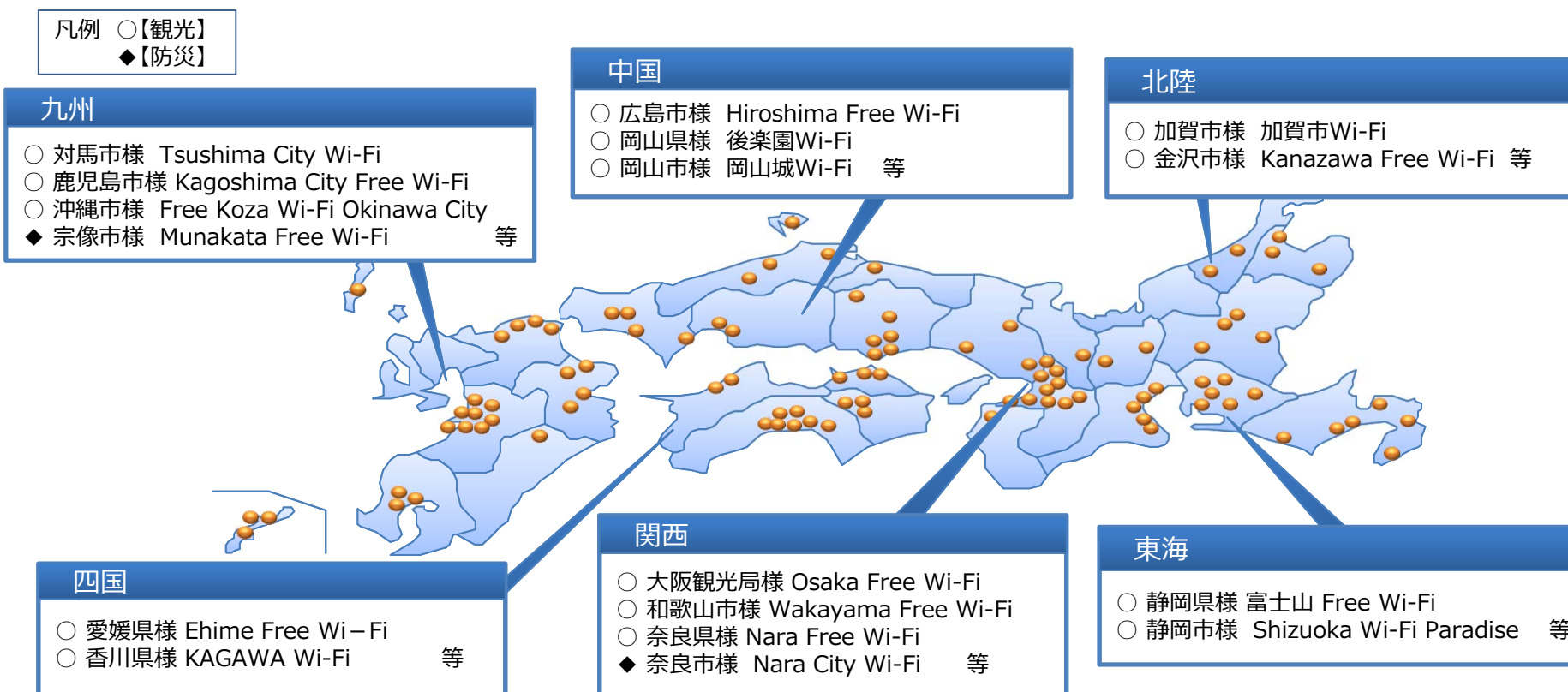
- ◆ タブレット&教室Wi-Fi
- ◆ シンクライアント ◆ 校務システム 等

#### 情報通信基盤

- ◆ ブロードバンド整備 ◆ 情報ハイウェイ
- ◆ 地域イントラネット 等

## Wi-Fiの展開

- ▶ 訪日外国人観光客の増加による地域活性化の一つとして、自治体と連携し、主要観光地への『Japan Connected-free Wi-Fi』に対応した公衆フリーWi-Fi環境のエリアを拡大（一度のログインで移動しても各エリアのオープンWi-Fiを利用可能な『One認証』の実現）
- ▶ 観光・防災を中心に現在構築中の案件を含め、約100エリアの公衆フリーWi-Fiを展開し、H27年度は自治体や主要観光地等への更なる拡大を図る



## 成長ビジネスの展開

- ▶ H27年度は、NTT西日本グループの売上拡大に向け、成長ビジネス売上高において1,000億円超えをめざす

### 不動産ビジネス〔NTT西日本アセット・プランニング〕

- ✓ 京都エリアにおけるオフィスグランドデザインに基づくリロケーションによる土地の有効活用手法を大阪・名古屋等の大都市で展開
- ✓ アライアンス先の拡大、及びグループ連携による利活用物件の更なる創出



### コンタクトセンタビジネス〔NTTマーケティングアクト〕

- ✓ 長年のコールセンタ運営実績等、強みを活かした公共・民需案件の徹底した掘り起し
- ✓ コンタクトセンタの運営に加え、総務・経理等周辺業務など、クライアント業務の一括受託をめざした事業領域拡大

豊富な運営実績



### 環境・エネルギービジネス〔NTTスマイルエナジー〕

- ✓ 「エコめがね」による“電力の見える化”と太陽光発電事業の組み合わせ、順調に事業を拡大、会社設立4年で単年度黒字を達成
- ✓ 太陽光発電見える化サービス「エコめがね」は累計で4万台を突破  
H27年度は、累計7万台の更なる販売拡大をめざす



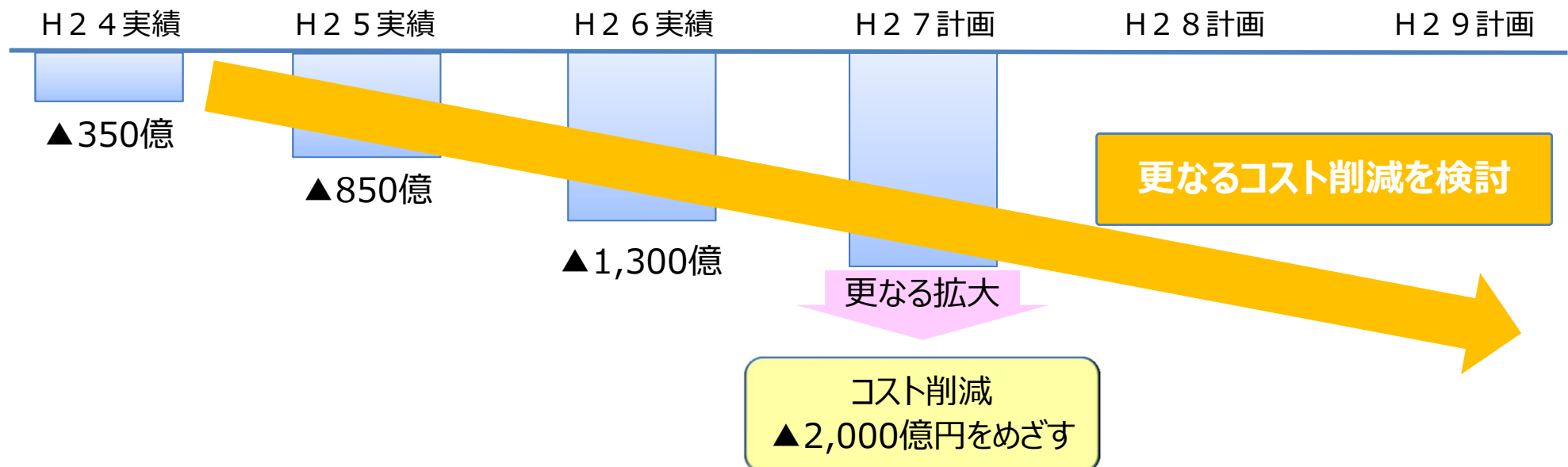


## コスト削減

### 抜本的コスト削減に向けた主な取り組み

- ▶ 事業運営の効率化
  - ・ブロック1センタ化をめざし段階的に拠点を集約
  - ・開通バックヤードコストの削減
- ▶ 光コラボレーションモデルの本格運用を踏まえたマーケティングコストの削減

< コスト削減額推移 ※H23比 累計コスト削減額 > （単位：億円）

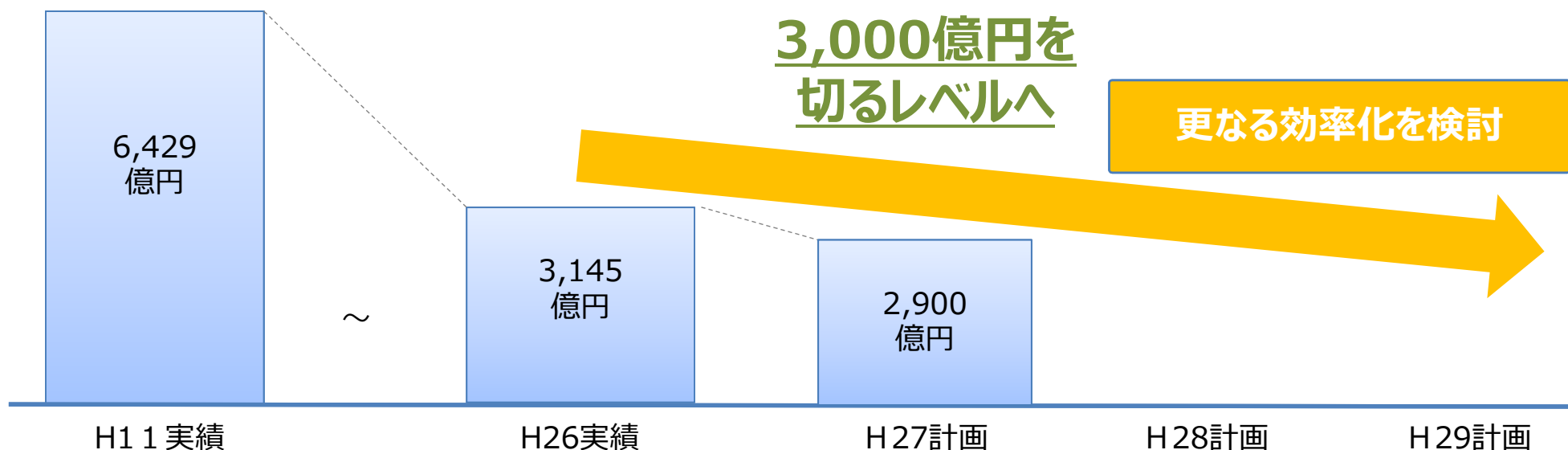


## 設備投資の削減

### 設備投資削減に向けた主な取り組み

- ▶ 調達品目統合、仕様共通化等による物品価格・調達額の徹底した低減
- ▶ 無派遣工事の定着化、既存設備の有効活用等による光開通コストの削減
- ▶ N G N・専用線交換機等の既存設備の投資抑制

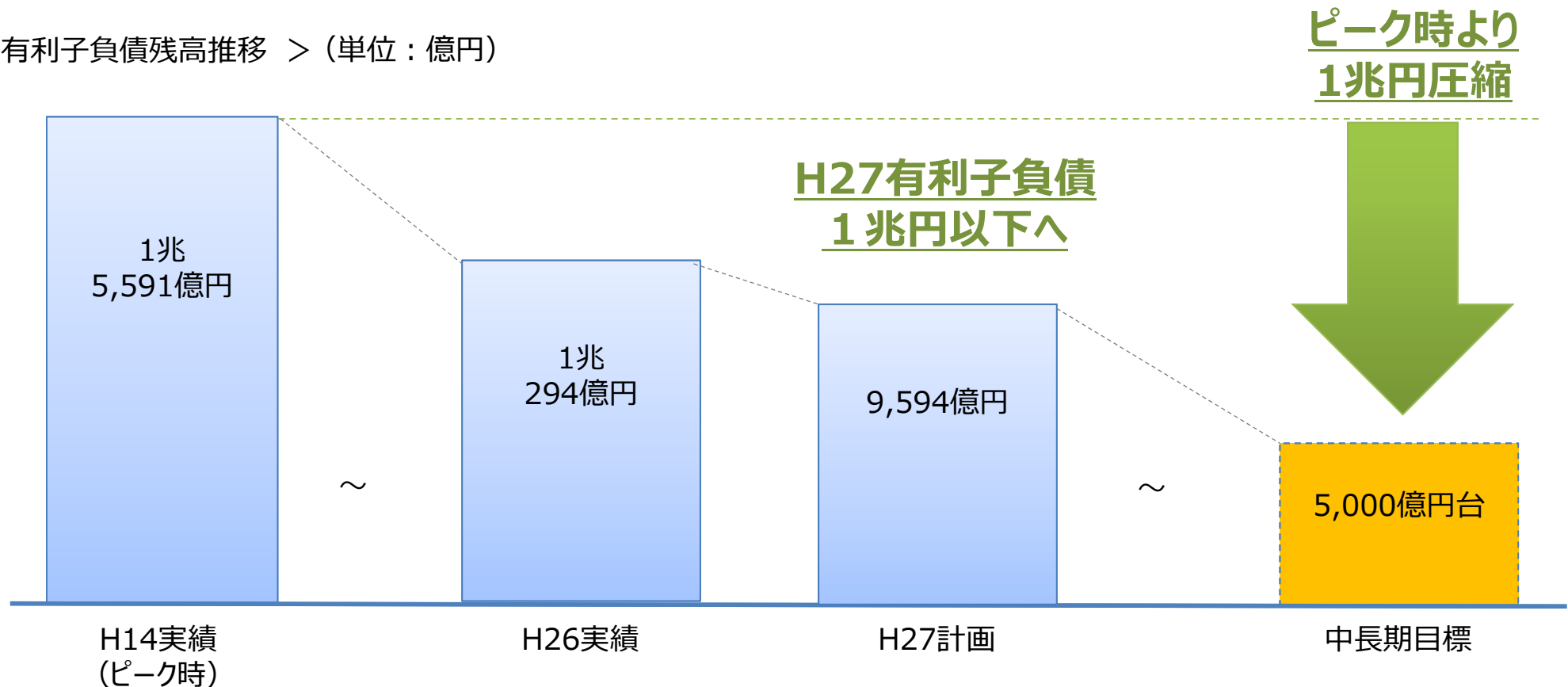
< 設備投資額推移 > (単位：億円)



## 有利子負債の圧縮

- ▶ H 2 7 目標：▲700億円の借り減らしにより有利子負債残高を1兆円以下の水準へ
- ▶ 中長期目標：更なる圧縮に努め、ピーク時（H 1 4）から1兆円の圧縮と有利子負債残高5,000億円台をめざす

< 有利子負債残高推移 > (単位：億円)



**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。**