

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