

持続的な成長と 社会への還元をめざして

本業における企業の社会的責任を果たすためにも、安定した黒字化を実現し、事業を継続的に発展させる基盤づくりを進めます。

株主に
対して

CSRと経済的価値の向上

企業は、本業におけるCSR活動を通じて社会の持続的な発展に貢献することはもちろんのこと、黒字化を達成して株主への適切な配当を実施するとともに、納税の義務を果たすことで、国や自治体を通じた社会づくりに貢献することも大切な社会的責任です。

NTT西日本グループでは、1999年7月の設立以来、安定した黒字化を実現することを目標に取り組みを重ねた結果、2005年度には4期連続となる黒字を達成しました。今後は、以下に示す4つの取り組みを進めることでグループ全体の経済的価値を高め、株主をはじめとするステークホルダーの皆さまへの社会的責任を果たします。

【経済的価値の増大に向けた4つの取り組み】

● 中期経営戦略の実現

- ・ブロードバンドアクセスサービスの拡販による安定的黒字構造の実現
- ・戦略的なアクセス設備の導入、エリア拡大
- ・新たなパッケージの開発、新たなソリューション開拓による競争力の強化
- ・グループ企業の重複構造の見直し等

● 財務体質の改善

- ・業務の効率化、BPRの推進
- ・有利子負債の削減、金融費用の圧縮（低コストな資金調達等実施）
- ・資産のスリム化（不動産売却及び貯蔵品等在庫の圧縮）等

● 現場力重視の業務運営による競争力強化

- ・カスタマー・ファースト活動の推進
- ・コミュニケーションツールの充実（森下's Voiceなど）
- ・トップによる全管理者研修、キャラバンの実施 など

● 国際規格の導入

- ・ISO、ISMSの取得
- ・先端技術の調査、検証等

4期連続の黒字を達成

NTT西日本グループでは、NTTグループ中期経営戦略を受け、2010年までに1,500万世帯のお客様に次世代ネットワークサービスをご利用いただくとともに、付加価値の高いソリューションサービスをご提供することを目標に事業を進めています。

この目標を達成するため、次世代ネットワークサービスの提供については、4,600億円にのぼる設備投資を行い、「光純増80万回線」を2005年度の合言葉に光ブロードバンドサービスの提供エリア拡大に努めました。また、高品質なテレビ電話機能などを標準で備えた新サービス「フレッツ・光プレミアム」を開始し、新しい割引サービスやプロモーション活動の展開に努めた結果、Bフレッツの契約数が前年度に比べ2倍の150万回線を超え、当初の目標をほぼ達成しました。これにより、固定電話などの既存サービスの収入が基本料金の値下げなどにより減少するなか、当初見込み150億円であった経常利益も565億円と、4期連続の黒字を達成しました。

ソリューションビジネスについては、法人向けの光IP電話サービスと移動体電話および音声とデータ通信を組み合わせた統合的なユビキタス・オフィス環境をスピーディーかつ低コストに導入可能とするソリューションサービス「モバイルIPセントレックスソリューション」を開始したほか、情報漏えい・個人情報保護対策として注目を集めている生体認証技術とICカードを組み合わせた「バイOMETRICS対応 ICカードセキュアシステム」等の提供を開始しました。また、ビジネス系アクセスサービスをご利用いただいているお客様に對

しては、ご注文からアフターサービスまでを一元的に対応する「ビジネスサービスセンタ」を開設し、安心してご利用いただけるサービス体制の構築に努めました。

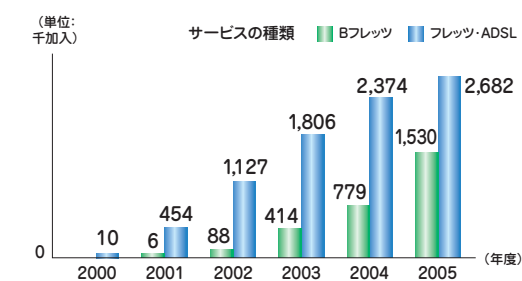
2006年度は、光ブロードバンド事業に重点を置いた展開を行い、「マーケット志向」と「サービスの質的向上」を追求することで安定的黒字構造の実現を図ります。

● NTT西日本 損益状況

項目	2003年度	2004年度	2005年度
営業収益	21,668	20,980	20,296
営業費用	20,801	20,278	19,975
営業利益	866	701	320
営業外損益	38	99	244
経常利益	905	800	565
特別利益	150	101	181
特別損失	71	71	-
税引前当期純利益	983	830	746
法人税等	368	419	419
当期純利益	615	410	326

(単位:億円)

● ブロードバンドサービス契約数



グループの 事業運営体制の見直し

2006年7月、本格的な光ブロードバンド時代の到来を踏まえ、さらなる「マーケット志向の徹底」と「サービスの質的向上」を図る観点から、事業運営体制を見直しました。

まず、本社機能については、情報通信市場に

おける「サービスの融合」と「ネットワークの統合」の流れを踏まえて、「機能別事業推進体制」に再編しました。また、組織横断的な重要課題へ迅速に対応するため、「戦略プロジェクト推進本部」を設置しました。

支店体制については、地域に密着したきめ細やかなサービスをご提供できるように、16支店体制から西日本エリアの30府県域すべてに支店を設置することを基本とした「33支店」体制としました。また、西日本地域の多極分散型市場特性に合わせて、関西・東海・北陸・中国・四国・九州のブロック単位で戦略立案・調整を行う「地域事業本部」を導入し、お客様へのサービス品質の向上を推進してまいります。

さらに、光ブロードバンドサービスの提供にかかわるアウトソーシング会社3社（営業系:NTTマーケティングアクト、設備系:NTTネオメイト、共通系:NTTビジネスアソシエ）の業務の一貫性を高め、お客様サービスを一層向上させるため、これら3社を統合して新地域会社を設立しました。また、これまで支店および設備系地域会社で実施していたネットワークの保守運用業務を一元的にNTTネオメイトへ、営業系地域会社で実施していた「104センタ（情報案内）」等の業務を一元的にNTTマーケティングアクトへ委託しました。

以上の再編により、これまでの「量への挑戦」に加え、「質的向上への進化」を実現することで、「フレッツ・光 120万純増」と「経常利益300億円」の達成を目標に、グループの総力をあげて取り組みを進めてまいります。