

安定した利益をあげ 株主や社会に還元する

信頼される企業となるために、財務体質を改善・強化することで、継続的な黒字化を実現するとともに、得られた利益を株主や社会へと還元します。

安定した黒字化の実現に向けて

NTT西日本グループでは、事業の軸足を光ブロードバンドへと移行しています。その一環として、2006年7月に西日本特有の多極分散型市場構造などに対応するため、「マーケット志向の徹底」「サービスの質的向上」を目的とした新たな事業運営体制に移行し、西日本全域で積極的かつきめ細やかな販売活動を推進してきました。

その結果、2006年度における営業収益は1兆9,515億円で経常利益は540億円となりました。なお、当期純利益は283億円となり、5期連続で黒字を達成しました。

今後もIP系収入の増収に向けた販売活動の強化と徹底したコスト改善に取り組み、安定した黒字化を実現します。

NTT西日本 損益状況 (単位:億円)

	2004年度	2005年度	2006年度
営業収益	20,980	20,296	19,515
営業費用	20,278	19,975	19,310
(営業利益)	701	320	204
(営業外利益)	99	244	335
(経常利益)	800	565	540
特別利益	101	181	468
特別損失	71	—	131
税引前当期純利益	830	746	877
法人税等	419	419	593
当期純利益	410	326	283

ブロードバンドビジネスの展開

NTTグループ(持株会社)の中期経営戦略では、2010年までに全国で3,000万のお客様に光アクセスサービスおよび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をご提供することを目標としています。

NTT西日本グループでは、2000年12月より「フレッツ・ADSL」を提供開始して以来、ブロードバンドアクセスサービスの普及・拡大に向けては、トリプルプレイサービスの訴求による「フレッツ・

光プレミアム」を中心とした「フレッツ光」の拡販に取り組むとともに、工事費等の各種割引やキャンペーンの実施、さらには、より安心してご利用いただくための24時間対応の保守サービスの実施など、お客様ニーズに対応したサービスの提供に努めてきました。

この結果、「フレッツ・光プレミアム」を中心としたNTT西日本グループのブロードバンドサービス(「フレッツ光」、「フレッツ・ADSL」)の契約数が2007年1月に西日本エリアで500万回線を突破するとともに、2007年3月末の契約数522万回線のうち、「フレッツ光」の契約数は、「フレッツ・ADSL」の契約数を上回る268万回線となりました。

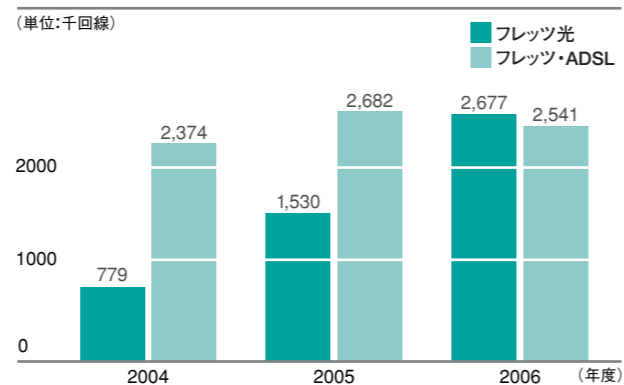
「トリプルプレイサービス」

音声(電話)・ビデオ(放送)・データ通信という3つの通信機能を1つの回線(フレッツ・光プレミアムなど)で提供するサービス形態のことです。

「フレッツ・光プレミアム」

高速大容量の光ファイバー通信(FTTH)を常時接続で、ご利用いただける通信料完全定額制サービスです。時間を気にせず、快適な環境でインターネットをご利用いただけます。また、セキュリティにも優れ、ウイルス感染や不正アクセスの脅威からお使いのパソコンを保護するセキュリティ機能がご利用できます。

ブロードバンドアクセスサービス契約数



ソリューションビジネスの展開

今後、急速なIT投資の伸びが期待される中堅中小企業向けソリューションビジネスの展開について、通信コスト削減と情報セキュリティの強化等を解決する「ビジネスソリューションパッケージ」を提供開始するとともに、本社・全支店に「ソリューションビジネス推進体制」を新たに構築いたしました。

また、企業や自治体におけるBCP(Business Continuity Plan: 事業継続計画)への関心の高まりを受け、BCPに関する取り組みの立案から対策実施、運用管理までを体系化した「BCPトータルソリューション」を提供開始するとともに、本社・全支店に「BCPソリューションビジネス推進体制」を新たに構築いたしました。

さらに、離島や山間部など光アクセスサービスの低需要エリアを多く抱えている状況の中、デジタル・デバイドを改善するため、地域情報化計画の支援や、IRU※1・補助金等の活用提案など国・地方自治体に対する取り組みを積極的に実施してきました。

加えて、2006年6月の金融商品取引法(日本版SOX法)※2成立にともない、内部統制対応のプロジェクト立ち上げ、内部統制の文書化、テスト・評価などに対する支援ならびに情報システムの構築までを体系化した「内部統制支援ソリューション」を提供開始いたしました。

※1 破棄し得ない使用権(Indefeasible Right of User)。契約・協定等の関係者の合意がない限り破棄または終了させることができない長期安定的な使用権のこと。

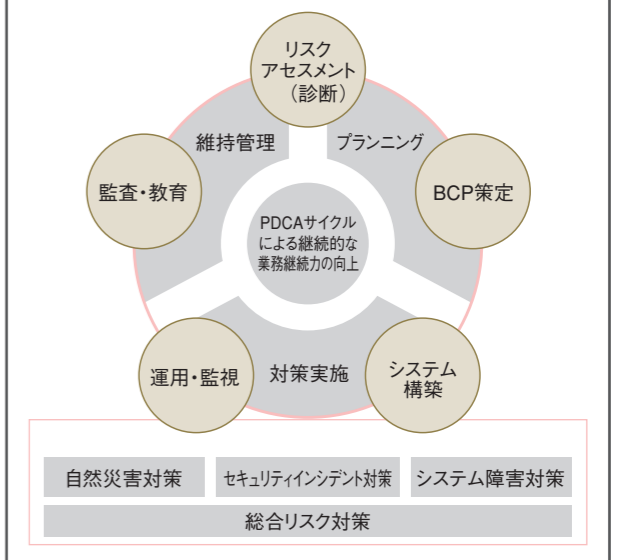
※2 2002年7月に米国で誕生した企業改革法の日本版。会計監査制度の充実と企業の内部統制強化を目的に、企業の会計不祥事やコンプライアンス欠知などの防止をめざす。

BCP(事業継続計画)ソリューションの提供開始

近年頻発する地震、大雨などの自然災害による情報システムの損害、情報漏えい被害などが発生した場合においても、その業務を早期に復旧・再開させることのできる体制が、企業や自治体の社会的責任として求められるようになってきました。

このような社会的背景ならびに「総合的な事業継続計画を策定したい」というお客様からのご要望にお応えするため、NTT西日本がこれまで個別に展開してきたソリューションを体系化し、「BCPトータルソリューション」の提供を2006年9月に開始しました。

BCPトータルソリューションにおけるPDCAサイクル



中期経営戦略の実現に向けて

経営企画部では、光アクセスサービスの拡販と利益確保の両立をめざし、「光3プロジェクト」および「中期経営改革プロジェクト」に取り組んでいます。「光3プロジェクト」では、サービスの多様化・高度化に対応する課題解決に取り組んでおり、また「中期経営改革プロジェクト」では、来るべき本格的な光IP時代に適応した事業体系への進化をめざし、さらなる増収・コスト削減およびお客様サービス向上の実現に向け、取り組みを展開しています。これらの取り組みにより、NTT西日本グループの経済的価値の増大に貢献していきたいと考えています。



NTT西日本 経営企画部 経営管理部門 総括担当 大林 亮

Voice