

平成22年度 事業計画について

平成 22 年 3 月 1 日

西日本電信電話株式会社

サービス計画・設備投資計画

■サービス計画（純増数）

項目	単位	① H21 従来予想 (H21. 11. 9公表)	② H21		③ H22	
			今回予想	増減 ②-①	H22 計画	増減 ③-②
フレッツ光	万契約	110 (594)	85 (569)	△25	85 (654)	0
ひかり電話	万ch	110 (486)	90 (466)	△20	90 (556)	0
加入電話+ISDN	万加入	△201 (1,911)	△185 (1,927)	+16	△180 (1,747)	+5

(注)・()内は年度末契約数

・ISDNについては、INSネット64とINSネット1500の合算値。(INSネット1500はINSネット64(10倍)換算している)

■設備投資計画

項目	単位	① H21 従来予想 (H21. 11. 9公表)	② H21		③ H22	
			今回予想	増減 ②-①	H22 計画	増減 ③-②
設備投資	億円	4,050	4,050	0	3,800	△250
(再)アクセス網光化投資	億円	約1,200	約1,200	0	約1,200	0

収 支 計 画

(単位:億円)

項 目	① H21 従来予想 (H21.11.9公表)	② H21 今回予想	③ H22 計 画		
			増減 ②-①	増減 ③-②	
営業収益	17,670	17,680	+10	17,340	△340
IP系収入	5,280	5,240	△40	5,750	+510
既存サービス収入	10,870	10,920	+50	10,040	△880
(再)音声伝送収入	7,940	7,960	+20	7,250	△710
附帯事業収入	1,520	1,520	0	1,550	+30
営業費用	17,620	17,600	△20	17,260	△340
人件費	1,270	1,270	0	1,190	△80
経費	11,460	11,380	△80	11,200	△180
資本費用	4,210	4,270	+60	4,190	△80
租税公課	680	680	0	680	0
営業利益	50	80	+30	80	0
経常利益	100	200	+100	200	0

平成22年度の主な取組み

2010
(H22年度)

黒字の確保

2011
(H23年度)

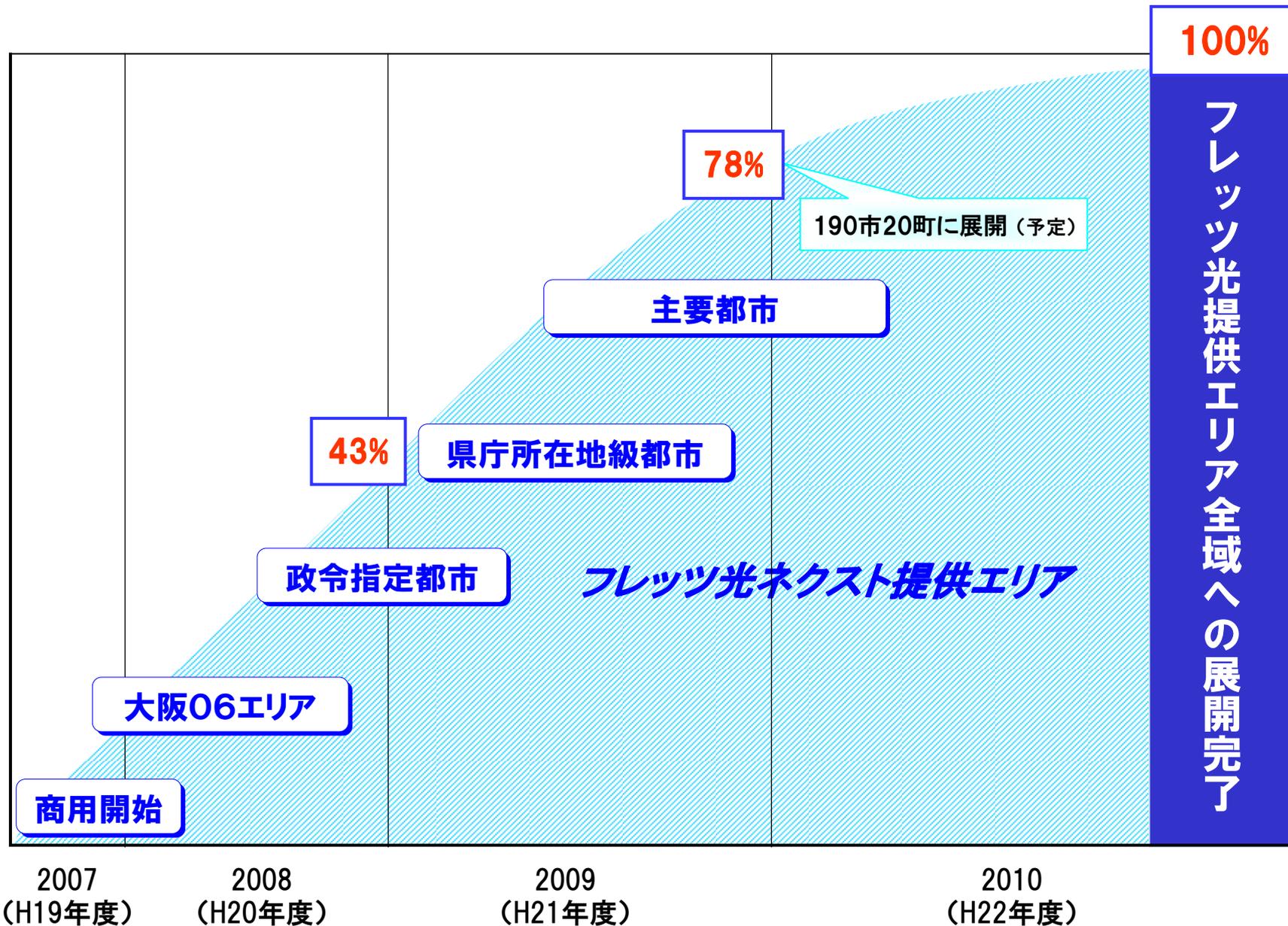
光収支の黒字化

**光・IPを軸とした
事業構造への転換**

- NGNのエリア拡大とサービスラインアップの拡充
(H22年度末にフレッツ光提供エリア全域への展開完了)
- フレッツ光の普及拡大とARPUの向上
- 新たな収益源の確保に向けた成長戦略ビジネスの展開
- 徹底的なコストコントロールと環境経営への取組み
- コンプライアンスの徹底(公正競争の遵守)

NGNのエリア拡大

フレッツ光提供エリアに占める割合



100%

フレッツ光提供エリア全域への展開完了

サービスラインアップの拡充

～H21年度

H22年度

コンテンツ・アプリケーション
プラットフォーム

デジタルシネマ
(H21.7～)
(NTTスマートコネクト)



高性能ストリーミングサービス
「Mediatope」(H22.2～)
(NTTスマートコネクト)



SaaS事業者サービス
(H20.11～)

フレッツ・ソフト配信サービス
フレッツ・まとめて支払い
(H22.1～)



回線情報通知機能
(H21.9～)

大規模事業所向けひかり電話

フェムトセル対応サービス
エリア改善型 (H21.3～)
サービス利用型 (H21.11～)

フレッツ・テレビ
提供エリア拡大



フレッツ 光ネクスト高速化メニュー



フレッツ・テレビ建物一括契約プラン

NGN・光アクセス

オフィスネット
おまかせサポート
(H21.9～)



ホームネットおまかせサポート
(トライアル H21.12～)



宅内・情報機器



フォトフレーム
(光LINKシリーズ第一弾)
(H21.2～)

光BOX
(光LINKシリーズ第二弾)
(H21.7～)

光LINK
PCシリーズ
(H21.12～)

光LINKシリーズの
NGN対応端末
ラインアップ拡充



NGNの特長を活かしたサービスラインアップの拡充

フレッツ光の普及拡大とARPUの向上

ARPUの向上
(光ARPUの推移)

付加サービスの装着率向上

ひかり電話

リモートサポート
サービス

映像サービス

NGNの特長を
活かした新サービス

5,920円

+150円

2010
(H22年度)

IP系収入
5,750億円
(+510)

5,770円

+150円

2009
(H21年度)

IP系収入
5,240億円

5,620円

2008
(H20年度)

IP系収入
4,604億円

484万

569万

654万

H20年度末

H21年度末

H22年度末

フレッツ光の普及拡大 (フレッツ光契約者数の推移)

新規受注の獲得

- マンションユーザのカバレッジ拡大
- インターネット未利用層の開拓
 - ・光LINKシリーズのラインアップ拡充
 - ・「テレビ+光」による新たな利用シーンの創出

解約の抑制

- お客様サポートの強化
- 会員制プログラムの充実
- 映像サービス等の付加サービスの販売強化

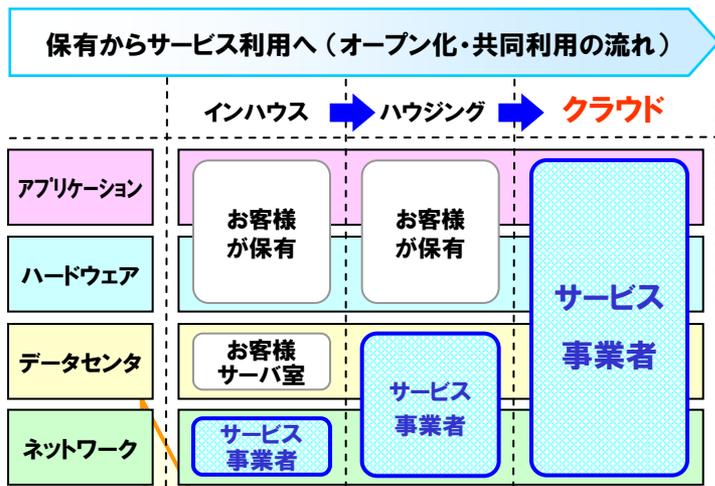
+85万

+85万

クラウド化への対応

- NTT西日本グループでは、クラウド化の進展に対応し、信頼性の高いネットワーク・データセンタ等を強みとして、多彩なサービスメニューで関連事業者のビジネス展開をサポートし、市場の取り込みを図る。

クラウド市場への取組み



NTT西日本グループのクラウド化への対応

SaaS等サービス事業者
大企業（プライベートクラウド）

- ◆ NGN、信頼性の高いデータセンタを活用して、個社別に最適なソリューションを提供



パッケージソフト事業者

- ◆ NTT西日本が共用の配信サーバを準備
- ◆ 併せて料金回収代行も提供
「まとめて支払い」「ソフト配信サービス」



- 大阪市の中心部においてH22年7月より新データセンタを提供開始（予定）（大阪市中心部）

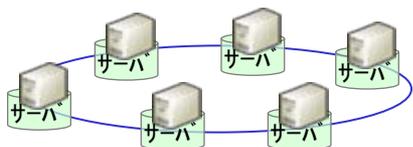
- ・ 基礎免震構造ビル、地上9階建、データセンタ提供面積 4,500㎡
- ・ 交通至便な立地：地下鉄最寄り駅より徒歩6分



グループ内
クラウド化

- NTT西日本グループの社内コミュニケーション基盤（メールアカウント約10万規模）をクラウド型に移行

《従来》NTT西日本グループ各社がシステムを構築・運用



《今後》サーバを集約し、NTTネオメイドによるサービス提供型へ移行



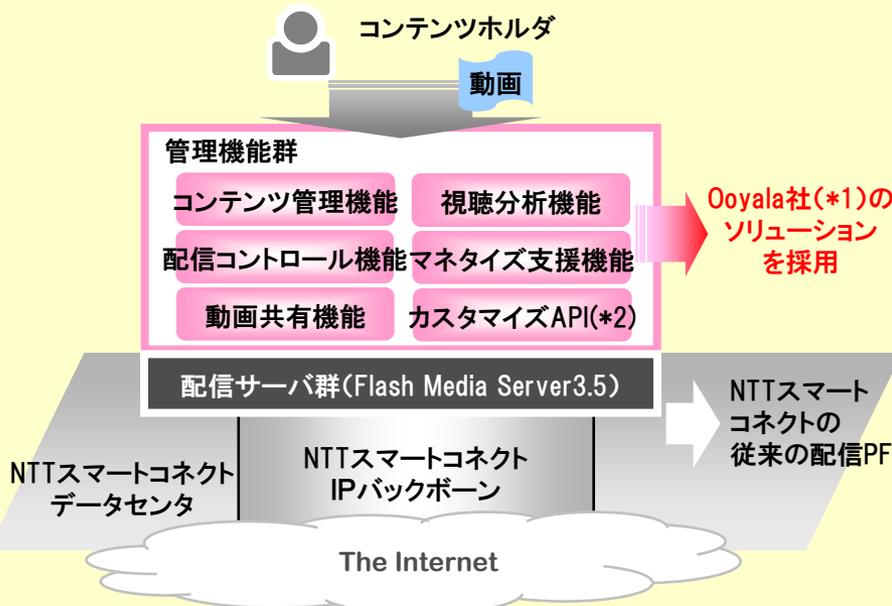
- H22年1月から移行を開始。H25年までに移行完了予定。
- メールサービス、ログオン認証、ファイル共有、社員安否確認サービス等を提供。

「Mediatope」サービスによるビジネス展開

- NTTスマートコネクトにおいて、米国Ooyala社の技術を活かした統合動画管理・配信プラットフォームサービス「Mediatope」をH22年2月から提供開始。
- インターネット動画配信ビジネスを支援する様々な機能（コンテンツ管理、視聴分析等）をクラウド型で提供。

【Mediatopeサービス概要】

- コンテンツ価値の向上のための広告挿入機能、視聴分析等のマネタイズ(収益化)支援機能
- 効果的なコンテンツの見せ方によるサイト価値の向上
- 運用性向上のためのWeb管理画面でのコンテンツ一元管理



*1:Ooyala社について

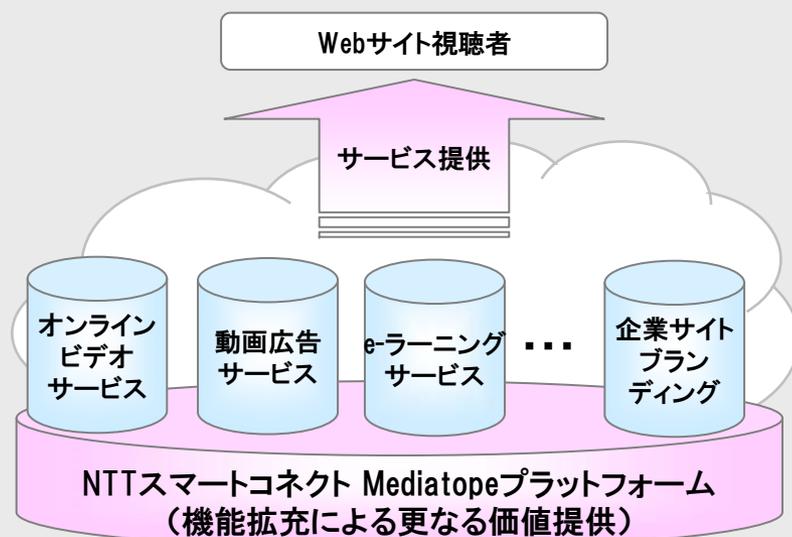
2007年に設立された米国シリコンバレーのベンチャー企業。米国を中心にサービス展開しており、すでに500社を超える顧客を持っている。

*2: Application Programming Interfaceの略。

【今後の展開について】

- 動画コンテンツを活用した様々なサイト・サービスをMediatopeプラットフォーム上に誘致
- コンテンツホルダが求める機能を拡充していくことで、インターネット動画配信ビジネスプラットフォームとして更に発展

【今後のビジネス展開イメージ】

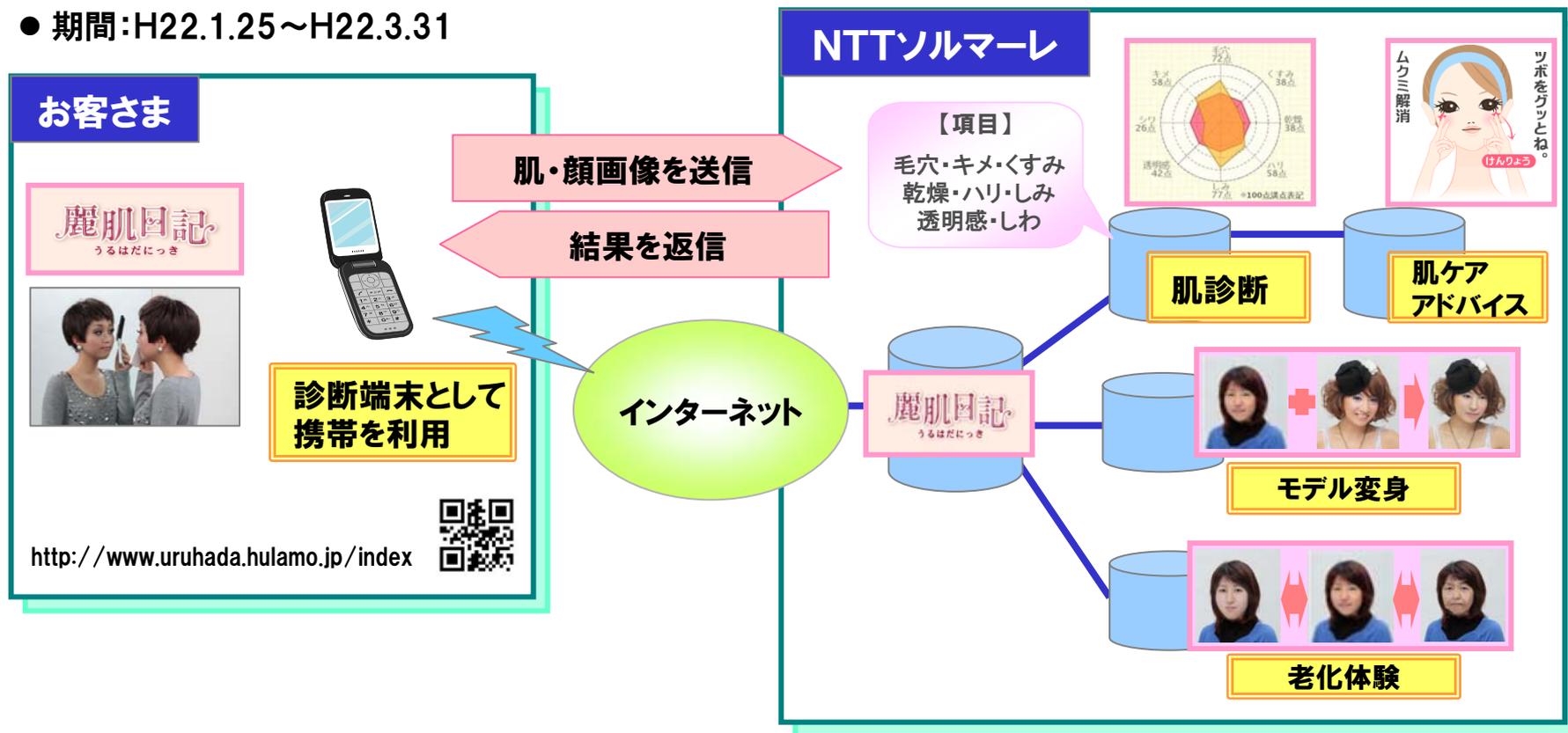


モバイルコンテンツビジネスの展開

- NTTソルマーレが手掛ける携帯コミックビジネスは、現在28カ国・地域で配信中。国内の利用者数はドコモの105公式サイト中（コミックジャンル）、56ヶ月連続で1位を獲得。
- 恋愛シミュレーションゲームや着せ替えツールの素材配信など、ターゲットユーザを明確にした新たなコンテンツビジネスも積極的に展開。

【新たなコンテンツビジネスのトライアル】

- 肌診断サービス「麗肌日記」
- 期間：H22.1.25～H22.3.31



サポートサービスの充実・拡大

ホーム市場

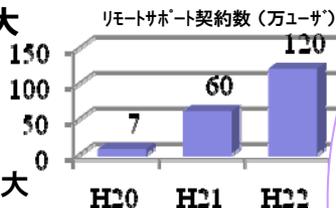
ホームネットおまかせサポートサービス

(H21.12~トライアル中)

○リモートサポートサービスの拡大

➢契約ユーザの拡大

➢情報家電サポート対象機器拡大



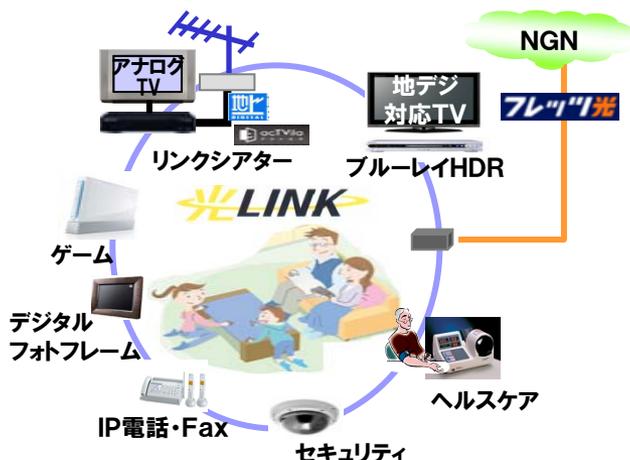
リモートサポート



・簡単・安心・気軽に!
・ワンストップでサポート

○地デジ対応TVのネット化ニーズに対応したサポートサービスの本格実施(H22.4~)

➢地デジ対応TV等のインターネット接続設定
➢フレッツ・テレビのテレビ接続工事、保守のワンストップ化



オフィス市場

オフィスネットおまかせサポートサービス

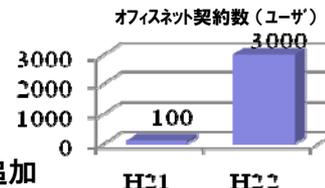
(H21.9~)

○複合機等オンサイトサポートメニューの充実

➢契約ユーザの拡大

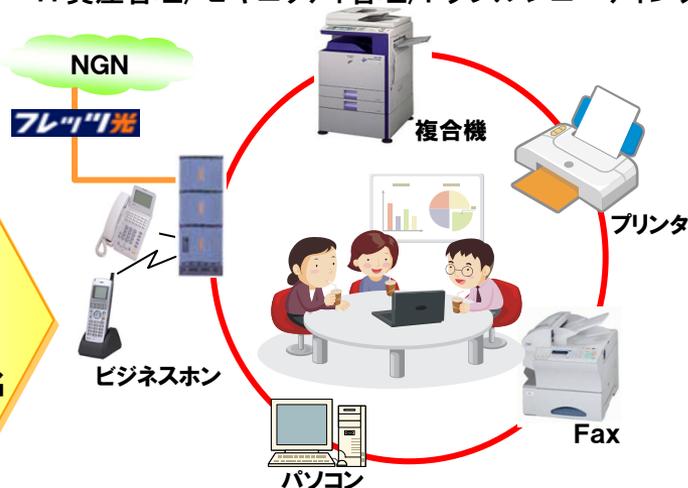
➢複合機のワンストップ保守実施

➢データバックアップメニューの追加



○リモートサポートサービスの提供開始(H22.8~)

➢リモート機能によるサービス充実
IT資産管理/セキュリティ管理/トラブルシューティング等



・33営業所220拠点
・宅内系高度IP技術者1500名
(2012年計画)

家電メーカー

住宅メーカー

アライアンスによるワンストップ化推進

○家電メーカーとの更なるサポート連携の拡大
○複合機の保守受託拡大 等

複合機メーカー

NTTグループ

コストコントロールの推進

販売コストの削減

- Web等インバウンド受付比率の向上
- 受付時における工事日即決化推進
- セグメントマーケティングに基づく効果的・効率的な販売



設備コストの削減

- 宅内工事の無派遣工事化の拡大
- マンションひかり配線方式の推進
- システム機能改善等による故障受付・修理業務の効率化
- NGN関連物品等の調達コストの低減



オペレーションコストの削減

- エリアフリー業務の拠点集約
- BPRによるバックヤードの省力化・無人化等の推進

徹底したコストコントロールによる経営基盤の強化

※1: 大手家電量販店での店頭申込件数に占める、お客様と即時に工事日を調整した件数の比率

※2: マンション(VDSLタイプ)の廃止受付件数に占める無派遣工事実施件数の比率

温室効果ガス排出要因の約95%を占める電力使用量の削減に向けて「5つの柱」に取り組む

レガシー系設備等のスリム化・効率化

IP系装置の省エネ開発

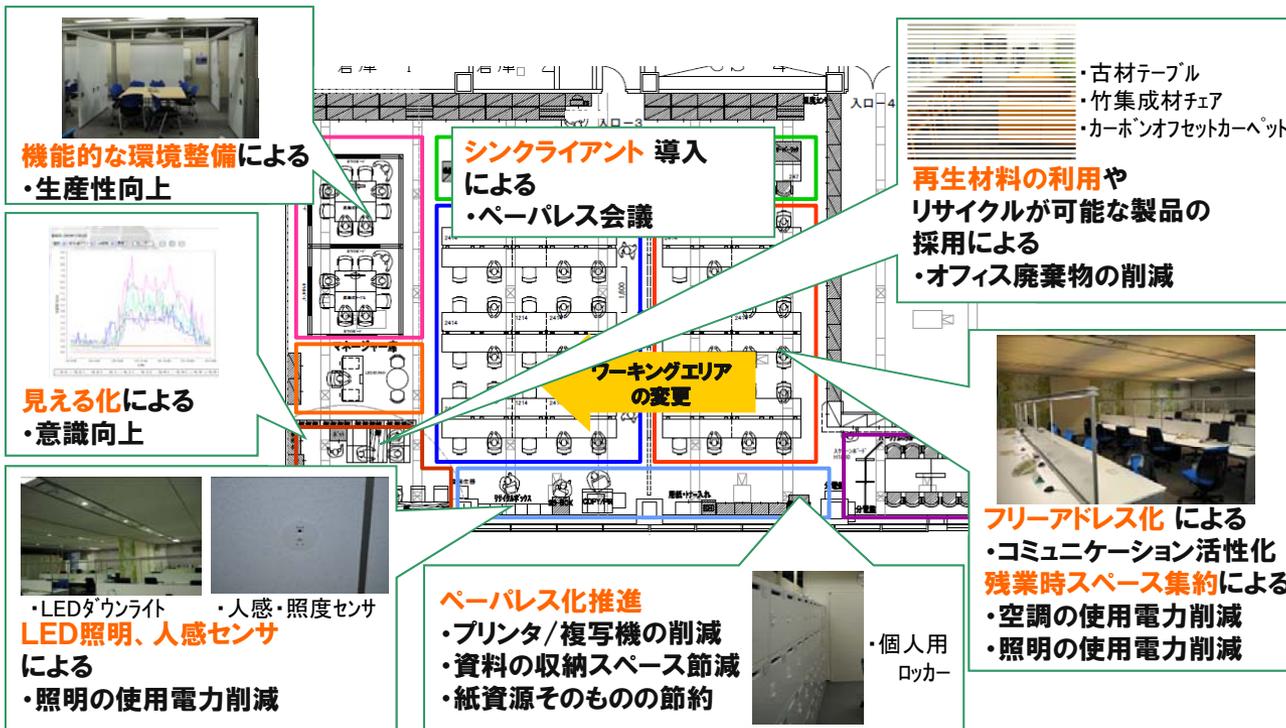
環境負荷低減5本柱

エコオフィス

新技術の採用

空調の更改・高効率化

■ 兵庫支店におけるエコオフィストライアル (H21.12~)



■ 削減実績 (2月上旬現在)

**照明・PCの電力使用量を
約39%削減**

照明 : ▲60%
PC : ▲20%

トライアルの成果を反映した
『エコオフィス構築ガイドライン』を制定し、全社展開

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。