
平成22年度(第12期)第2四半期決算について

平成22年11月9日
西日本電信電話株式会社

平成22年度 第2四半期決算概要

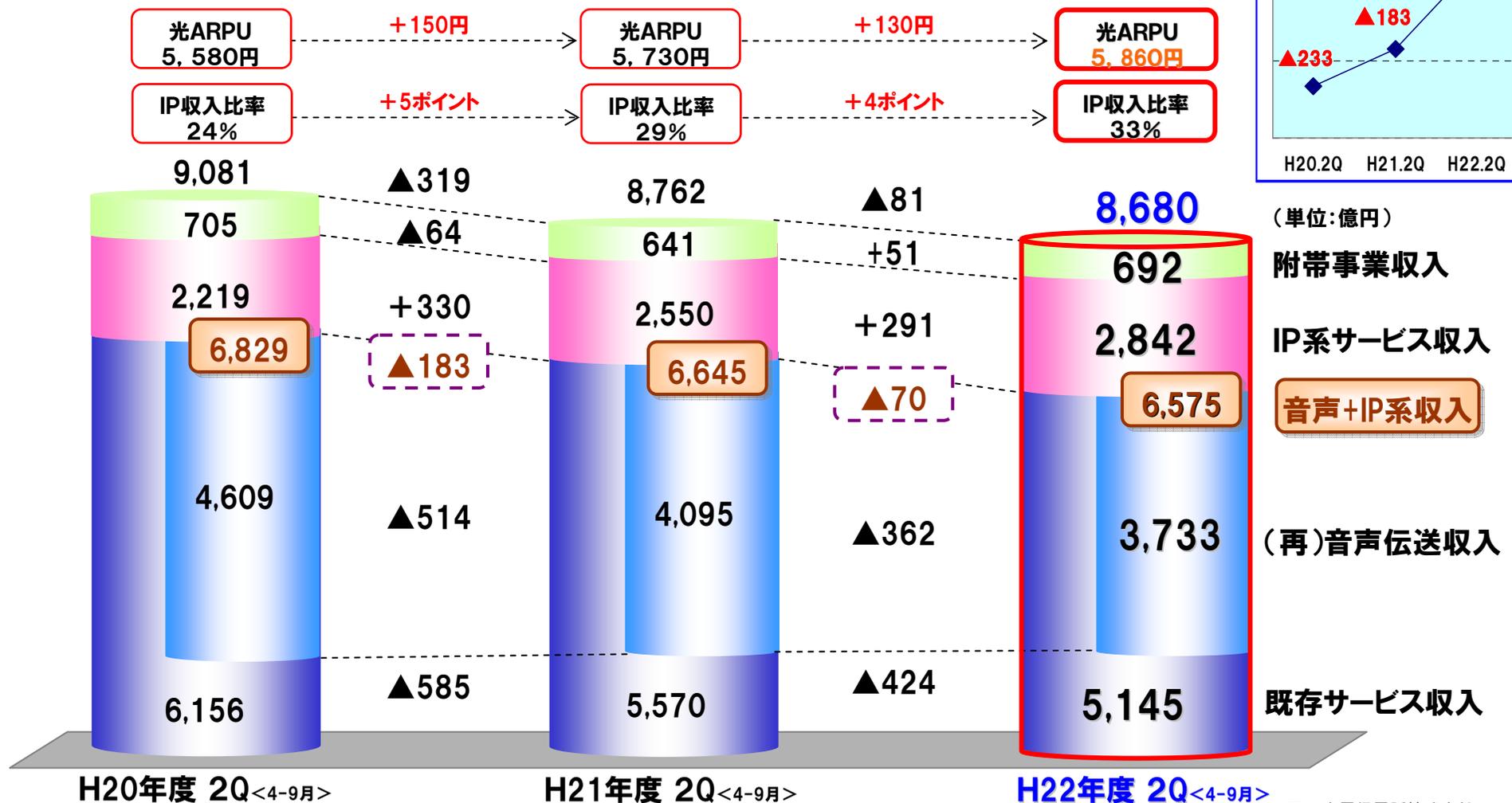
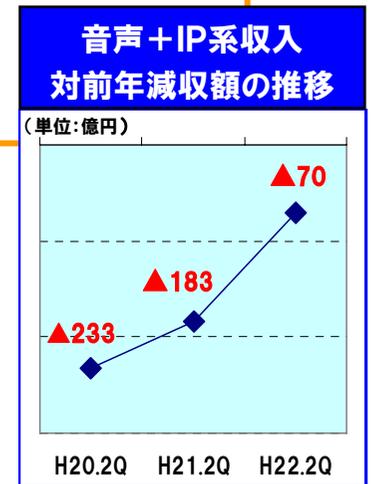
(単位:億円)

	H22. 2Q (H22.4月-9月)	H21. 2Q (H21.4月-9月)	増減	増減率	通期業績 予想 [*]	進捗率
営業収益	8,680	8,762	△81	△0.9%	17,530	49.5%
営業費用	8,335	8,585	△249	△2.9%	17,160	48.6%
営業利益	344	176	167	94.8%	370	93.1%
経常利益	447	247	200	80.9%	490	91.4%
当期 純利益	337	200	137	68.6%	380	88.9%
設備投資	1,713	1,713	△0	△0.0%	3,800	45.1%

※通期業績予想については、H21年度決算発表時(H22.5.14)に公表した数値から、変更しております。

営業収益の推移

- 音声 + IP系収入の対前年減収額は大幅に縮小
- IP系サービス収入は営業収益の33%を占めるまでに拡大



(単位: 億円)

附帯事業収入

IP系サービス収入

音声+IP系収入

(再)音声伝送収入

既存サービス収入

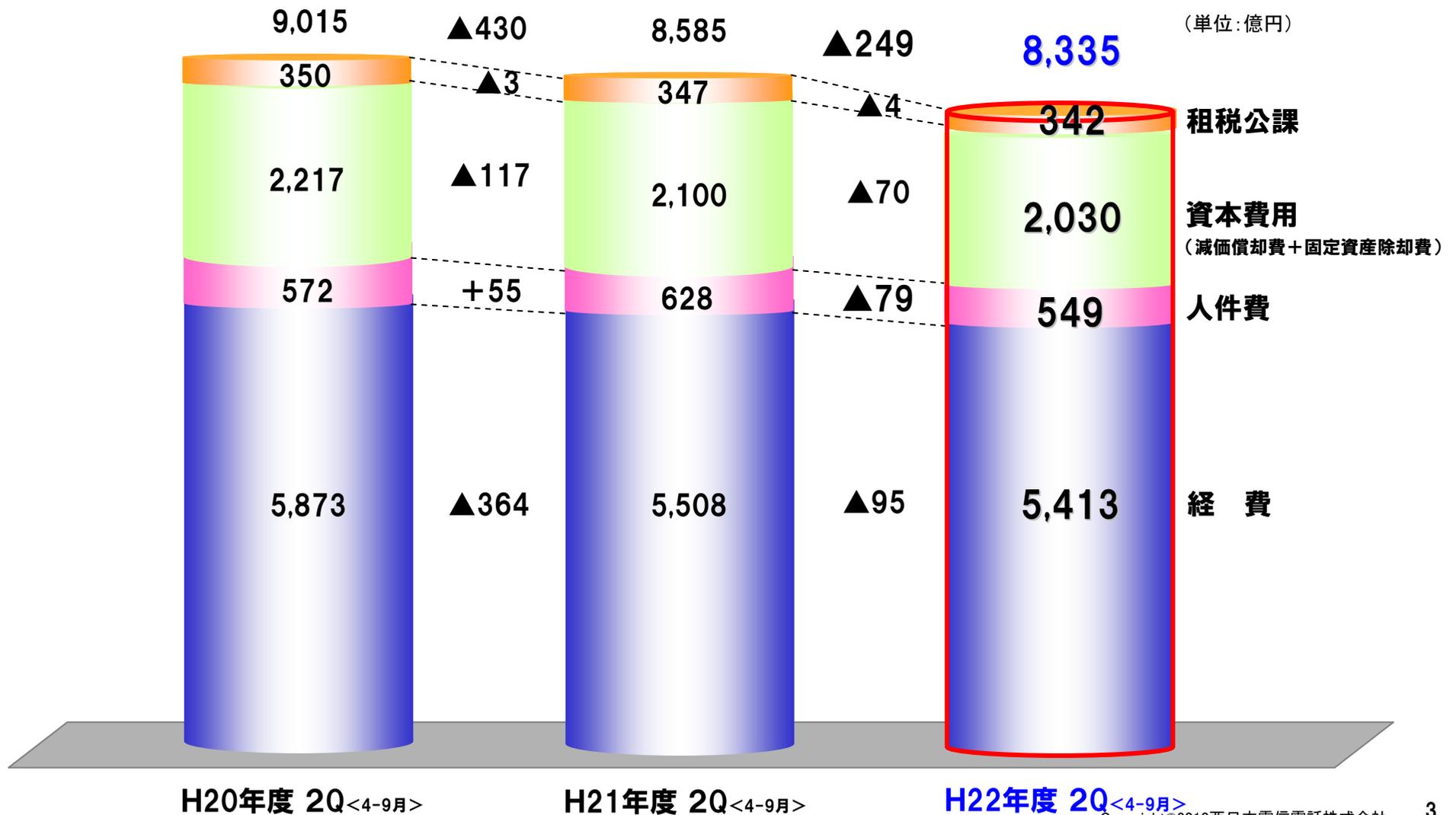
H20年度 2Q<4-9月>

H21年度 2Q<4-9月>

H22年度 2Q<4-9月>

営業費用の推移

➤内製化・業務の効率化、既存設備の利活用等による徹底したコストコントロールにより、対前年▲249億円の減

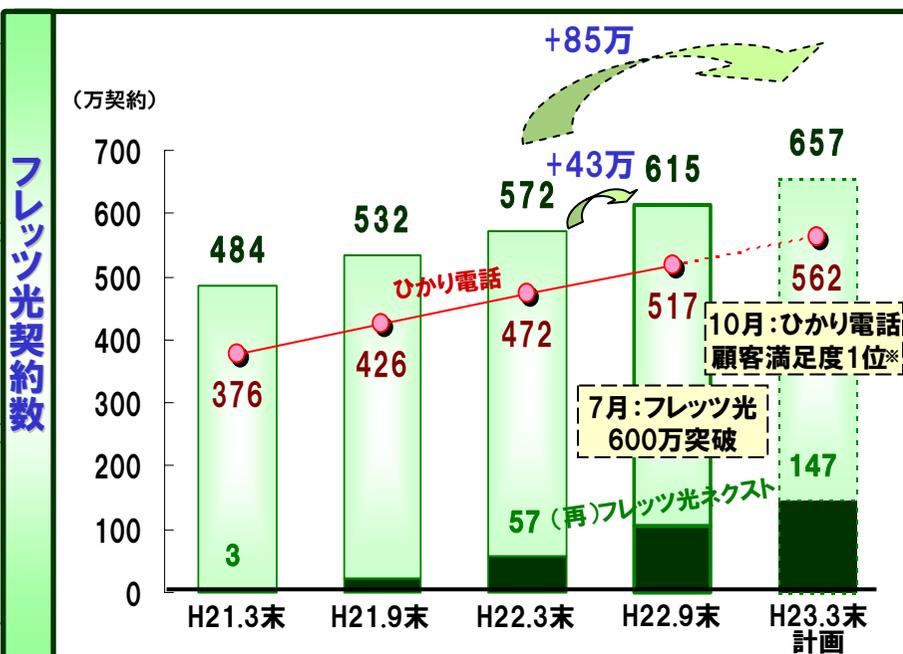


H22年度業績予想の見直し

(単位:億円)

項目	今回業績予想 (見直し後)	当初業績予想 (H22.5.14公表)	増減
営業収益	17,530	17,410	+120
IP系サービス収入	5,810	5,780	+30
既存サービス収入	10,100	10,040	+60
(再)音声伝送収入	7,300	7,260	+40
附帯事業収入	1,620	1,590	+30
営業費用	17,160	17,160	0
人件費	1,100	1,100	0
経費	11,210	11,210	0
資本費用	4,170	4,170	0
租税公課	680	680	0
営業利益	370	250	+120
経常利益	490	370	+120
当期純利益	380	290	+90

フレッツ光の普及拡大とARPU向上に向けた取組み



マンションユーザの光カバレッジ拡大

ひかり配線方式の推進 集合住宅へのアプローチ拡大

解約防止施策の強化

ポイントプログラムの充実 映像サービス等の付加サービスの販売強化

NGNの活用による新たな需要の創出

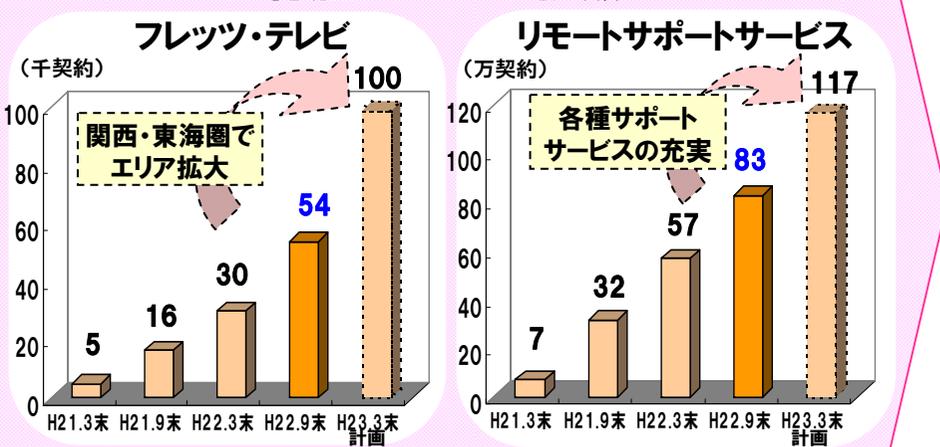
他企業とのアライアンス 自治体との連携・トライアル

※”法人向けIP電話・直取電話サービス顧客満足度1位“
株式会社J. D.パワー アジア・パシフィックによる「2010年日本 法人向けIP電話・直取電話サービス顧客満足度調査SM」において、NTT西日本の「ひかり電話」が第1位を受賞(2010年10月14日)
*IP電話・直取電話サービスを提供する通信事業者に関して従業員数100名以上の企業1,413社からの1,781件の回答を得た結果による(1社につき最大2つのサービスの評価を取得)。

IP系収入の増加



付加サービスの拡販



これからの NTT西日本の役割

デジタル技術の進歩

つながって楽しめる環境が
整っている。

- ・情報家電の普及
- ・ネットワークを活用した
さまざまなサービスの登場

NTT西日本にできること

ネットワークを通じて、
すべての機器とすべての人をつなぐ。

光回線サービスで培ったノウハウ

豊かな人材

安心・安全のブランド力

家庭やオフィスの現状

できる人だけが、
つながる生活を楽しんでいる。

「より便利に、快適に」という
気持ちはあるが、
実現させる方法が十分にわからない。



新しいライフスタイルの創造



**デジタル技術の進歩が、
すべての人に役立つ社会へ。**



新しいライフスタイルの創造に向けたビジネス展開



もっと、ひかりで、つながろう。

家中のデジタル機器をネットワークでつなぎ、
家同士も結ぶことで新しいライフスタイルを創造する。
“家まるごとデジタル化”略して“家デジ”。

「地デジの次は、家デジ」と日常会話の中で登場し、
社会に浸透していくことを目指していきます。

「家デジ」で広がる、より豊かな暮らし

クラウドサービス

コミュニケーション
コンテンツ視聴
情報検索
ショッピング
防犯
見守り・・・など

離れた家と



光LINK端末
(N-TRANSFER)

三者間通話で振り込み詐欺を撃退



光LINK端末
(KIZUNA(絆))

外出先で

家でスキャンした話題のお店の雑誌記事を外出先のスマートフォンでチェック



オフィスで

クラウドを活用することでサーバやソフトへの投資コストが削減できる



リビングのテレビでインターネットが楽しめる

家の中のデジタル機器をつなぐ

光LINK端末

WiFi端末で電子書籍を読めば、配線と書棚がスッキリ。



毎日の電力消費量をチェックして電気代を節約



コンサルティング



それぞれの家庭に合った「家デジ」を提案し、使い方までアドバイスしてくれる

サポート



機器の使い方から故障・修理まで、他社の製品を含めてサポートしてくれる

1 クラウドサービス

毎日の暮らしや情報の共有が簡単、便利、快適になる様々なサービスをラインナップ。

2 光LINK端末

ネットワーク上にある便利なサービスと家庭内の機器をつなぐ端末の提供。

3 コンサルティング

お客さまのご要望をお伺いし、それぞれのお客さまに最適な利用シーンや使い方を提案。

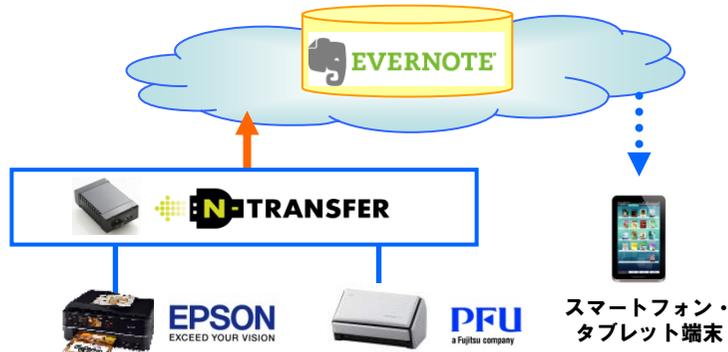
4 サポート

家デジにつながるさまざまな機器の使い方や、故障/修理をワンストップでサポート。

「家デジ」商品ラインナップ

N-TRANSFER

第1弾 (2010年10月より提供済)



PCレスでスキャナから直接クラウドサービスにデータを簡単アップロード、屋外でも携帯端末で閲覧・検索が可能

第2弾 (2010年12月上旬予定)



PCレスでデジカメ等からクラウドサービスを介し遠隔地のデジタルフォトフレームに直接データを送信し、操作をすることなく写真・動画データが自動的に表示

KIZUNA (絆)

※コードネーム

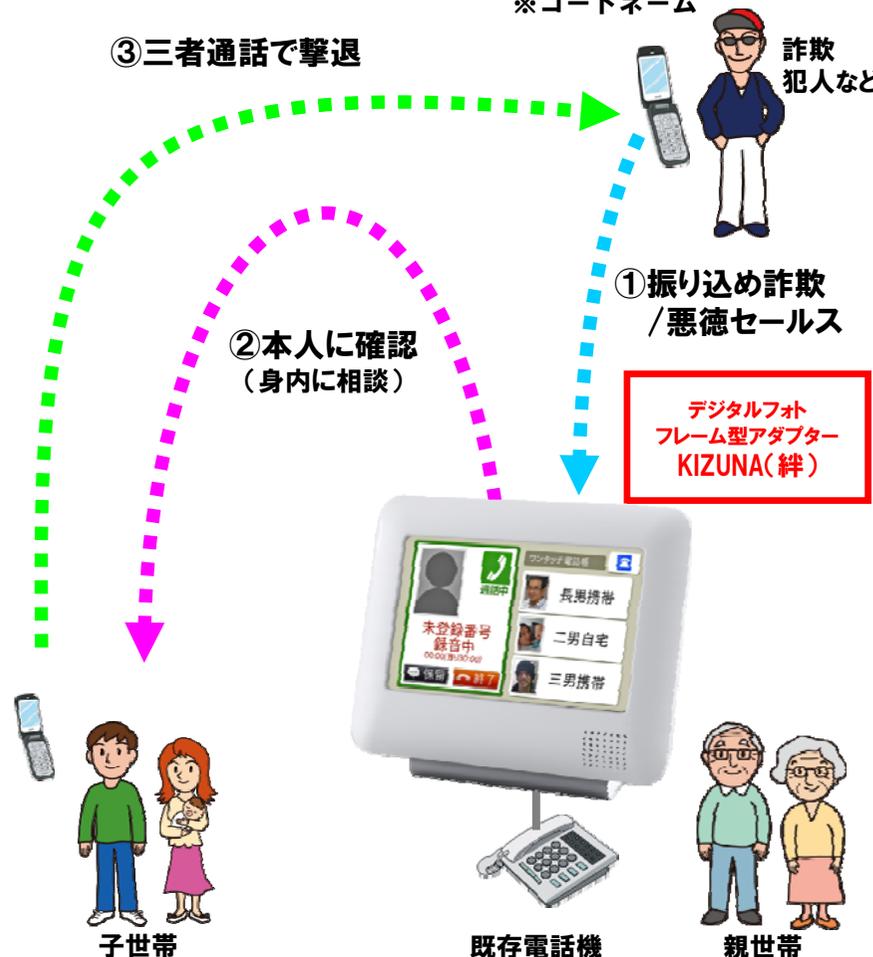
③三者通話で撃退

②本人に確認
(身内に相談)

①振り込め詐欺
/悪徳セールス

詐欺
犯人など

デジタルフォト
フレーム型アダプター
KIZUNA(絆)



不審な電話がかかってきた際は、画面表示と音声で注意喚起し、画面上の家族の写真をワンタッチするだけで登録した電話番号につながり、通話に参加してもらうことが可能
※友人・知人同士の三者間での通話も可能

アライアンスによる新ビジネスの推進

▶ 様々なパートナー企業やNTTグループ各社とのアライアンスを通じて、新たなビジネスを展開

教育

取組み	小学生向けEラーニング 環境の提供
パートナー	浜学園



浜学園の映像配信型学習サービスを利用する家庭向けに、フレッツ光活用による安心快適な学習環境を提供

環境エネルギー

取組み	「電力見える化」による 環境ソリューションの提供
パートナー	オムロン



見える化Sys
オムロン製端末を用いた「エネルギー見える化システム」を活用した環境ソリューションを提供

IT資産管理

サービス名	Optimal GreenBox
パートナー	オプティム



宅内NWに接続するだけで
○NWセキュリティ
○省エネ(消費電力の見える化)
○IT資産管理
を容易に実現するサービスをサポートとセットで提供

映像配信

サービス名	Mediatope <NTTスマートコネクト>
パートナー	ooyala



企業が保有する動画をネット上へ公開する際に必要な機能をトータルで提供するオンラインビデオプラットフォームサービス

NTT西日本グループ



パートナー企業

ノンPCネット接続

サービス名	ブラウザBOX
パートナー	海外ベンチャー



TVに接続して簡単・手軽にインターネットを始められる端末(リモコン操作のみ)
専用アプリを搭載し、TVに最適な表示でYouTube・Google Mapの利用が可能

ゲーム

サービス名	Wii/ニンテンドーDSi ×フレッツ
パートナー	任天堂



これまでのWii、ニンテンドーDSiのネット接続連携に加え、ニンテンドー3DSでも新たな連携を予定

IPラジオ

サービス名	radiko.jp
パートナー	IPサイマルラジオ協議会



ラジオ放送をインターネットを通じて高品質にリアルタイム配信
スマートフォンでも聴取可能

SaaS

サービス名	ソフトonフレッツ フレッツまとめて支払い
パートナー	サービス配信事業者



SaaS/パッケージソフトをクラウド型で提供
ソフトを使いたいときに月額料金で利用可能

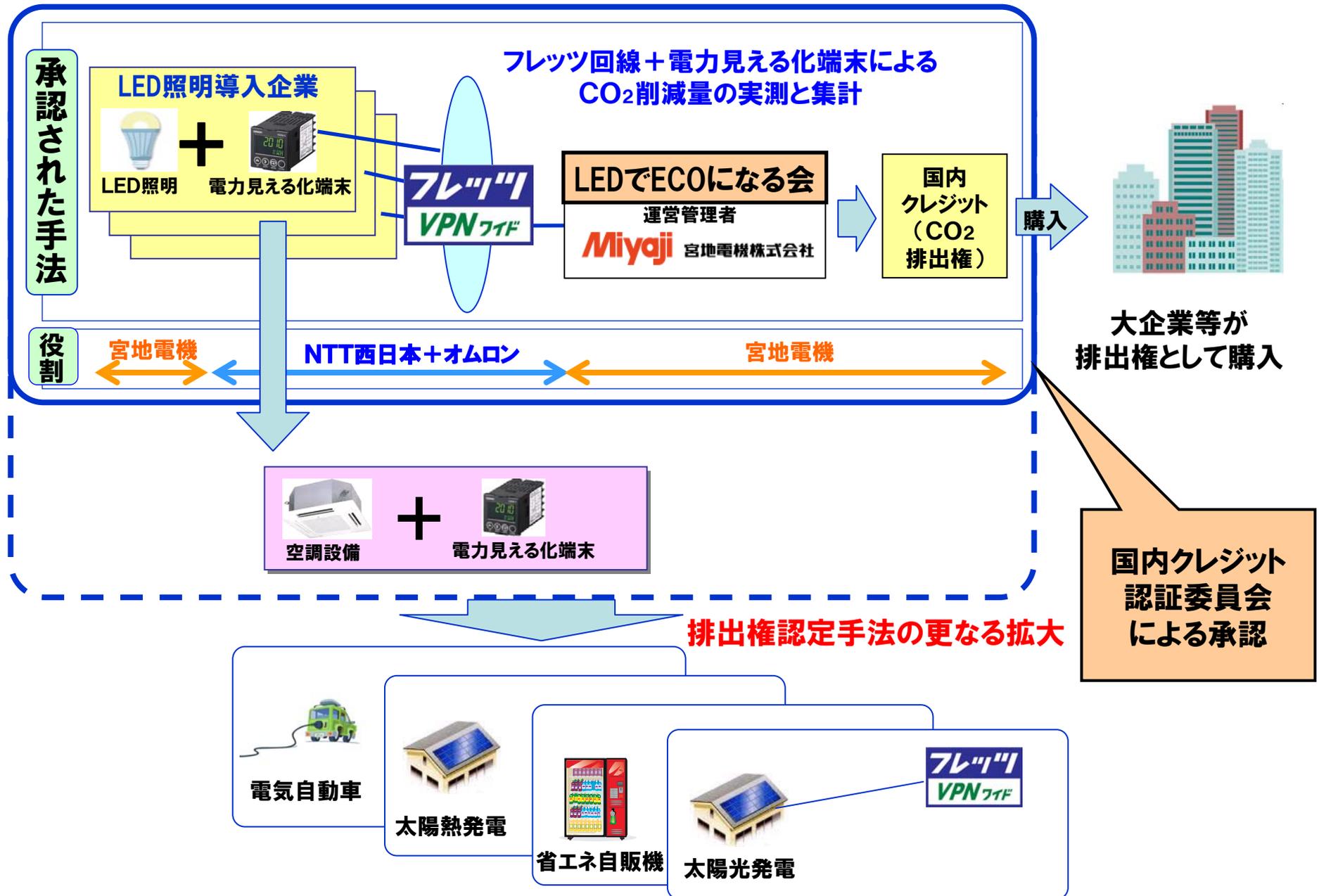
防災

サービス名	緊急地震速報
パートナー	NTTコミュニケーションズ



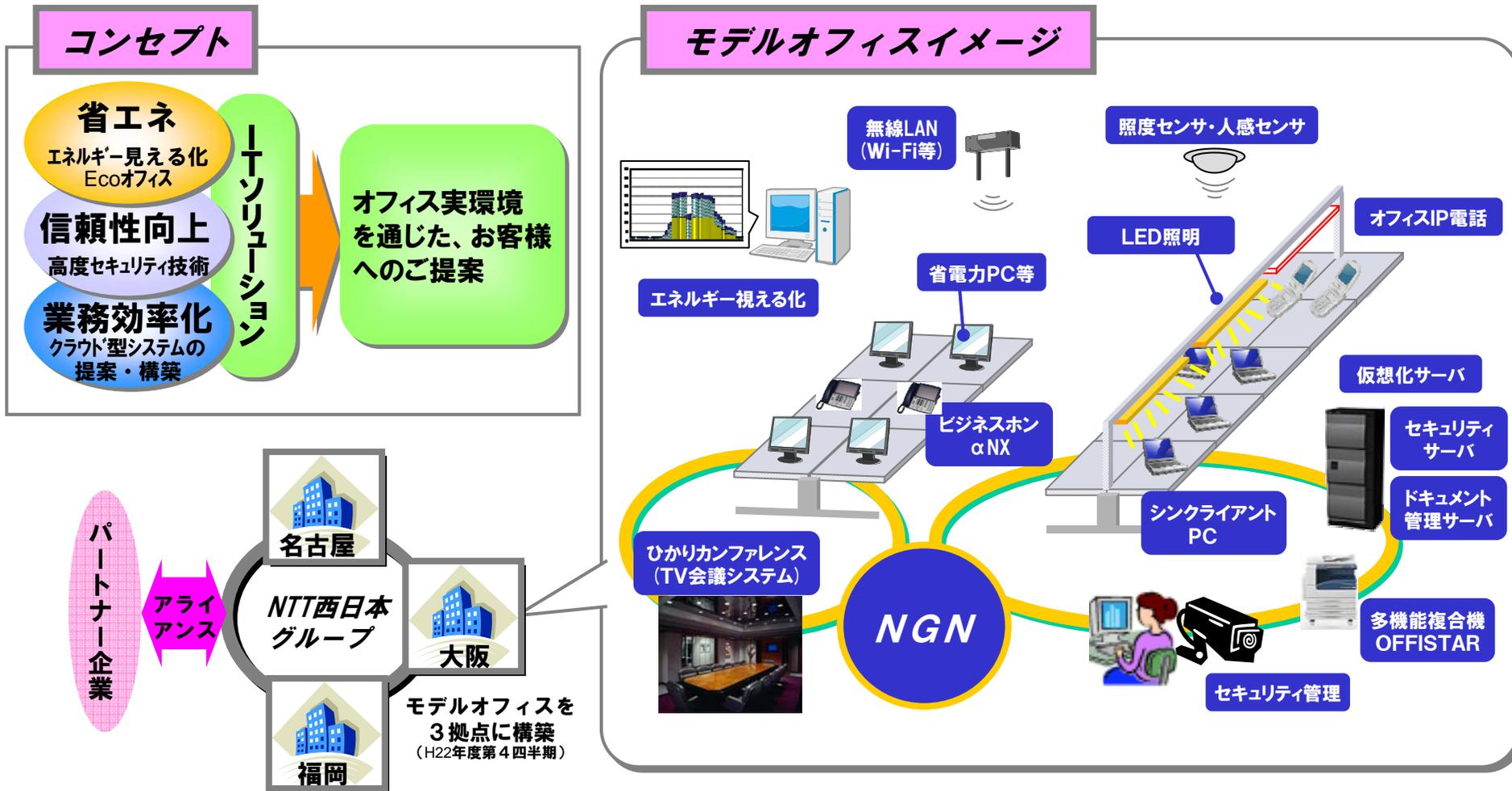
受信端末の位置情報により、地震到達までの予測時間など精度の高い速報を実現

フレッツサービス及びLED照明を利用した新たな排出権認定手法



新たなワークスタイルの創造に向けたモデルオフィスの取組み

- ▶ 省エネ・セキュリティ・業務効率化に関わるソリューション商材・情報端末を導入したモデルオフィスを3拠点に構築(H22年度第4四半期)
- ▶ モデルオフィスにおける実環境をお客様にご体感いただくとともに、新たなワークスタイルをご提案



スマートソリューションで新しいワークスタイルを“まるごと”ご提案

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。