

# 新春のご挨拶



西日本電信電話株式会社 代表取締役社長 村尾 和俊

謹んで新年のご挨拶を申し上げます。

平素よりNTT西日本グループの事業に、格別のご理解を賜り厚く御礼申し上げます。

さて、昨今のICT市場は、ブロードバンド化・グローバル化の進展、スマートフォン等の多機能端末の普及により、ニーズの高度化・多様化が進んでおり、プラットフォーム型サービスやクラウドサービスが次々に登場するなど、市場構造が急激に変化しています。こうした中、従来のキャリア間競争に加え、モバイル通信の高速化や無料通話アプリ等の新たなサービスの普及等によるサービス間競争が拡大しており、私ども電気通信事業者としても、品質、通信速度といったインフラの高度化だけでは十分に競争優位を保てなくなってきました。

このような状況を踏まえ本年を展望いたしますと、サービス間競争と合わせて顧客獲得競争がますます進展するとともに、業界を超えた競争も相俟った混沌とした状況となり、取り巻く経営環境は一層厳しさを増すものと想定しています。

NTT西日本グループでは、このような状況を打破し、早期に成長軌道への転換を図るべく、人と人、人とモノ、モノとモノなどあらゆるものを「つなぎ」、さまざまな生活・行動スタイルを「デザイン」することにより、人々の暮らしを豊かにする“新しい文化の創造”に取り組んでおり、便利で楽しい「スマート光ライフ」、効率的で付加価値の高い「スマート光オフィス」、快適で安全な「スマート光タウン」の実現をめざしています。これは、NTT西日本グループの“使命”であり、“夢”でもあります。そして、この“夢”を

実現することが、お客様に光回線を新たに、そして長期間ご利用いただくことにつながるものと確信しています。ビジネス、教育、医療、行政、街、交通、防災といったあらゆる分野において、安心・安全はもとより、快適性、効率性、自己実現等の多様な価値を創造し、お客様に『是非利用してみたい!』と提供いただける魅力的な“体験”を提案していきたいと考えています。

そのためにNTT西日本グループでは、多彩なコミュニケーションサービスのビジネスを積極的に推進しており、自社グループでの開発・提供と外部リソースの積極的な活用とを車の両輪として展開しています。特に、お客様の持つ強みと高度なICT基盤を有するNTT西日本グループの強みを活かしたWin-Winの関係を構築し、各方面とのビジネスアライアンスを実施しています。

例えば、医療機関との連携により、クラウド技術とデータセンタ基盤を活かした医療画像の保管サービスや遠隔健康指導等を実施しています。

また、自治体との連携により、これまでホームページ等でパソコン向けに配信していた観光情報や行政情報の動画を「光BOX<sup>+</sup>」を用いてテレビ向けに生活密着情報として高画質で提供し、地域の活性化に貢献しているほか、「光BOX<sup>+</sup>」を活用した高齢者見守りサービスを提供し、シニア世代の安心・安全な生活をサポートしています。さらに、「光BOX<sup>+</sup>」については、ご自宅のテレビを「スマートテレビ」としてより便利で楽しくご利用いただけるよう、コンテンツ拡充を積極的に進めています。

この他、学習塾との連携による、スマートフォン・タブレット端末とWi-Fiを活用して塾の講義映像を自宅に配信する「リビング学習サービス」や、商業施設との連携による「Wi-Fiを活用した商店の活性化サービス」など、さまざまな分野においてICTサービスを活用したビジネスアライアンスを展開しており、今後もこうした取組みを加速させていく考えです。

このようなサービスの実現には、光回線とともにWi-Fi環境の整備が不可欠です。Wi-Fiの強みを活かし、光回線とスマートフォン・タブレット端末等との多様なコラボレーションを実現すべく、Wi-Fiプラットフォームの拡充を一層推進してまいります。さらに、BCPやWi-Fiに対応したクラウドメニューを充実させ、クラウドビジネスの積極展開も図ってまいります。

また、地域社会全体の活性化に向けた取組みも推進しており、熊本県・市様と共同で、行政サービス効率化、産業振興、福祉・教育、住民参加型の自治、コミュニティの活性化など、さまざまな課題解決に向けて、ICTプラットフォーム、コンテンツ・アプリケーションによる新たなコミュニケーションモデルを創出してまいります。

ビジネス営業分野においては、昨年、新たに設立した「NTTビジネスソリューションズ」を中核とした新たな営業体制のもと、収益性の高い市場に経営資源をシフトするとともに、イーサネットやVPN等のビジネス市場向けサービスラインアップの拡充を図り、積極的な営業活動を展開してまいります。

昨年10月には、NTT西日本グループの事業運営体制の見直しを行い、NTT西日本と、ミッションを明確化した5つのグループ会社（ビジネス市場全体の営業活動を担う「NTTビジネスソリューションズ」のほか、コンシューマ市場全体の営業活動を担う「NTTマーケティングアクト」、アクセスから宅内までの設備業務を一貫して担う「NTTフィールドテクノ」、リモートコントロールを中心としたネットワークオペレーションの確立を担う「NTTネオメイト」、経理・給与・総務等の業務分野でグループ各社を支える役割を担う「NTTビジネスアソシエ西日本」の5社）が、

西日本管内の6つのエリアごとに『カンパニー』として連携・結束し、それぞれの専門性を活かした、よりスピーディかつ効率的なグループ経営を実践していく体制を構築しました。

この新たな事業運営体制のもと、グループ一丸となったさまざまな取組みを通じて、フレッツ光の契約数900万の早期実現と多彩なサービスの提供によるARPUの向上を図り、音声系収入の減少をIP系収入の増加で補いきれないという収入ギャップを解消し、安定した財務基盤の確立と持続的な成長を実現してまいります。

加えて、地域密着型企业グループとして、さらなるサービス品質向上に向け、マイグレーションや設備のスリム化を図る設備戦略等についてもNTT西日本グループトータルで取り組んでまいります。あわせて、東日本大震災の経験を踏まえ、今後想定される南海トラフ巨大地震といった大規模災害等への、安心・安全・信頼への取組みを推進してまいります。

NTT西日本グループが安心・安全・便利なサービスを提供し、お客様からの信頼を獲得し続けていくためには、通信建設会社様のご協力が不可欠です。

お客様の価値を最大化するには、サービスの開発だけでなく、工事実施、ご利用開始とそれ以降までを含めたトータルの満足度を向上していかなければなりません。

真にお客様が必要とするサービスを提供し、“新たな文化の創造”を続けていくことが私たちNTT西日本グループの使命であると考えており、これまで以上にNTT西日本グループとの連携を強化していただくとともに、安全作業の徹底はもとより、コンプライアンスの遵守、効率化によるコスト削減ならびに工事情質の向上に取り組んでいただきますようお願い申し上げます。

最後になりますが、皆様方のますますのご発展をお祈りするとともに、弊社事業へのご理解とご支援をお願いいたしまして、新春のご挨拶とさせていただきます。