

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

新年あけましておめでとうございます。

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、皆様も実感されているところかと存じますが、昨今の情報通信市場では、スマートフォンやタブレット端末の爆発的な普及やクラウドによる多種多様なサービスの実現などを背景に、お客様のニーズは多様化し、固定通信やモバイル通信といった従来のセグメントの垣根を超えたサービス間での競争が日々激しさを増しております。また、4K・8Kやウェアラブル端末、スマート家電など、今後キーとなる新たな事業やサービスが実用化しつつあり、東京オリンピックの開催決定を契機に、2020年代を展望したサービスや技術等の議論も活発になってきました。

そのような中で、「フレッツ光」については、おかげさまで昨年の6月末に800万契約を突破することができました。また、さらに目標とする900万契約を早期に達成し、成長軌道への転換を図るべく、“光サービスで新しい文化を創造すること”をめざすスマート光戦略を展開しております。

このスマート光戦略は、家庭、オフィスそして街中に張り巡らされた光ネットワークを活用し、便利で楽しい新たなライフスタイルを創造する「スマート光ライフ」、快適なビジネス環境と新たな可能性の発見をめざす「スマート光ビジネス」、これからもずっと住み続けたい未来型のまちづくり「スマート光タウン」を実

現していこうというものです。これは、NTT西日本グループの“使命”であり、“夢”でもあります。その“夢”の実現に向けて、お客様にとって新しい価値を創り出していくために、パートナーの事業者様とNTT西日本グループのサービス・商材を組み合わせお客様に提供するアライアンスビジネスにグループ全体で積極的に取り組んでいるところです。

昨年の特徴的な取り組みとしては、自治体と連携して実現した「Wi-Fiを活用した観光促進サービス」や「行政・防災情報等の配信サービス」、安心かつ快適な暮らしを実現する「介護事業者による遠隔健康相談」や「ネットスーパー」、「デジタルサイネージ」などがあり、多くのお客様に新たな価値を提供するとともに、地方の創生・活性化にも大きく貢献いたしました。また、マスコミ連携やエンターテイメントなどの分野にも積極的なアライアンスビジネスを展開していくとともに、これまでにパートナーの事業者様とともに作り上げた優良事例はパッケージ化をして、NTT西日本グループの強みであるエリア展開力をもって西日本地域の各地に提供を拡大しております。

本年もこのようなアライアンスの取り組みをより一層加速させ、未来の可能性の実現に向けて、素晴らしい技術やノウハウなどの「強み」をお持ちのパートナーの事業者様とともに歩んでまいり所存です。

また、昨年5月に公表した光コラボレーションモデルについては、ご要望をいただいた事業者様とサービス開始に向けた準備を進めており、多様なサービスや

顧客基盤を有するサービス提供事業者様に新たな価値創造・魅力的なサービスの提供を主導していただくことで、ICTの利活用をより一層促進するとともに、NTT西日本グループとしてもこのようにコンシューマ市場における事業構造を転換することで、光サービスをより一層拡大していくことができると考えております。新たな挑戦となりますが、情報通信市場の活性化、そして社会課題の解決や日本の産業競争力強化に貢献できるように、積極的に取り組んでまいります。

一方でビジネス市場においては、多くの実績の中で培ってきた顧客基盤を活かしつつ、更に力強く事業活動を進めてまいり所存であり、市場の変化に柔軟に対応していくために、イーサネットやVPNなどのビジネス系ネットワークサービスの提供はもちろんのこと、クラウドやセキュリティなどの最新のICT技術を活用したソリューション、新たなサポートメニューの充実による安心で便利なサービスの提供など、様々な分野でお客様の事業運営のお手伝いができるように、商材の充実や経営リソースの効果的な配置、人材の育成などを進めているところです。また、SIerなどのパートナーの事業者様の「強み」とNTT西日本グループのサービスや顧客基盤を融合させることで、よりスピーディーに新たなソリューションを提供してまいります。昨年は、特に西日本地域に多い中小規模の企業のお客様に対する営業・サポートをよりきめ細やかにできるよう、「NTT西日本ビジネスフロント」を立ち上げ、大規模ユーザを中心に営業活動を行う「NTTビジネスソリューションズ」とともに、お客様が抱える様々な課題に対してICTを活用した課題解決のコンサルティングやご提案をより身近な立場で行い、スマートなオフィスづくりのお手伝いをさせていただいています。

これら光サービスの拡大、ビジネス市場への取り組み強化という事業運営の2本柱に加え、これまで電気通信事業等の中で培ってきたノウハウを活用した、コンタクトセンタビジネス、不動産ビジネス、環境・エネルギービジネス、モバイルコンテンツビジネス、

BPOビジネスなど、新たな成長ビジネスの展開による事業拡大にも更に力を注ぐとともに、事業運営の効率化やサービス品質の向上、大規模災害等への対応やCSR活動の推進などの安心・安全・信頼への取り組み等、事業基盤の強化もさらに徹底して推進していく所存です。

NTT西日本グループが「お客さま志向の企業グループ」として、お客様にとっての価値最大化を実現していくためには、工事や保守も含めたサービス全体に対するお客様の満足度を、たゆまぬ努力により向上していくよりほかはないと考えており、そのためにも、皆様に弊社の事業戦略についてご理解をいただきながら、基本動作の徹底を通じた安全で確実な工事・保守の実施、より一層の品質向上や効率化、コンプライアンスの遵守などの取り組みが不可欠となりますので、これまで以上の連携強化ならびに弊社事業へのご支援をお願いいたします。

最後になりますが、本年が皆様にとって飛躍の年となりますことを祈念いたしまして、新春のご挨拶とさせていただきます。