

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運営に、格別のご理解を賜り厚く御礼申し上げます。

新しい年を迎えるにあたり、一言ご挨拶を申し上げます。

去年は、熊本県や鳥取県等における地震や台風といった災害に対して、災害発生直後から、昼夜を問わず全力で支援・復旧活動に取り組んでいただき、また、伊勢志摩サミットの開催にあたっては、通信設備の保守強化やサイバー攻撃に対するセキュリティ強化を徹底いただくなど、協会会員各社の皆様には、多大なご支援、ご協力を賜り、改めて感謝申し上げます。

被災地においては、復興に向けてまだ多くのやるべきことが残っております。本年も早期復興に向けて引き続き取り組んでまいりますので、変わらぬご支援を賜りますよう、よろしくお願いいたします。

さて、NTT西日本グループの事業運営につきましては、昨年より、中期経営方針「飛躍のステージへ」を掲げ、「ビジネス市場における収益力強化」「光サービスの拡大と利益確保」「成長ビジネスの拡大」を重点3本柱とし、更なる成長・発展をめざして、取り組みを進めているところです。

「ビジネス営業」については、全社利益の過半を稼ぐ経営の大黒柱としていくために、「ビジネスイーサ ワイド」や「フレッツ・VPNワイド」、「ひかり電話」な

どのネットワークサービスに加えて、「Bizひかりクラウド」などのクラウドサービス、西日本の各区域に拠点を持つ強みを活かしたサポートサービスやソリューションビジネスなどの取り組みを推進しております。

今後は、営業力の強化やサービス品質・生産性の向上、設備コストの低減により競争力を強化させ、さらなる収益力向上に努めてまいります。

「光サービス」については、光コラボレーションモデルの展開により、「BtoC」から「BtoBtoC」へビジネスモデルを転換し、様々な業種業態の事業者様とともに光サービスの利用拡大を図っております。昨年末には光コラボレーションモデルのご利用が300万回線を突破しました。

現在、「観光×ICT」「保育×ICT」などをテーマにしたサービスを展開しており、新たな光サービスの利用シーンの創出に向けて、パートナー事業者様と共に取り組むアライアンスビジネスを推進しております。

また、最近では、フットサルやゴルフ、陸上競技といったスポーツ分野やお化け屋敷、劇場などのイベントに関するエンターテインメント分野において、位置情報やバイタルデータを活用した新たな楽しみ方をご提案するなど、面白いビジネスモデルも出てまいりました。

これらの取り組みにより、当面の重点目標の1つである「光サービス900万契約」の早期達成をめざすとともに、利益の確保にも努めてまいります。

「成長ビジネス」については、コンタクトセンタ、サ

ポートビジネス、BPOをセットでご提供する「総合アウトソーシングサービス」、不動産ビジネスにビル管理サービスを融合させた「不動産・総合ビルマネジメント」等、NTT西日本グループの総合力を活かしたサービス展開を図るとともに、携帯コンテンツや環境・エネルギー分野における新たな成長ビジネスへの取り組みにより、グループの事業運営を支える3つ目の柱として拡大を図ってまいりました。

今後は、電気通信事業等の中で培ってきたノウハウを活用したこれらのビジネスに加え、「IoT」「クラウド」といったサービス面・技術面でのトレンドを取り入れた、よりチャレンジングな新規事業にも踏み出すことで、更に成長を加速させていきたいと考えています。また、これらのサービスを組み合わせた、お客様の生活を総合的にサポートできるようなプラットフォームをご提案する「総合生活基盤ビジネス」の展開にも挑戦してまいります。

これらの重点3本柱を支える取り組みとして、設備

分野において、ビジネスユーザへの対応力強化、リモート業務への機能集約等スマートオペレーションの推進、大容量化に対応するネットワークのシンプル化、不良設備の更改による設備の健全化、安心安全の推進等を図るとともに、Bフレッツファミリータイプやフレッツ光プレミアム等のサービスマイグレーションの円滑な移行に努めてまいります。

このように、NTT西日本グループは、これまで培ってきたノウハウを活用しつつ、新しい取り組みに挑戦することで、更なる成長をめざして飛躍していく所存ですので、引き続き、通信建設に関わる事業者の皆様のご支援、ご協力を賜りますよう、よろしくお願いいたします。

最後になりますが、本年が皆様にとって素晴らしい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。

