

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

東日本電信電話株式会社

1-1. 損益及び設備投資の状況

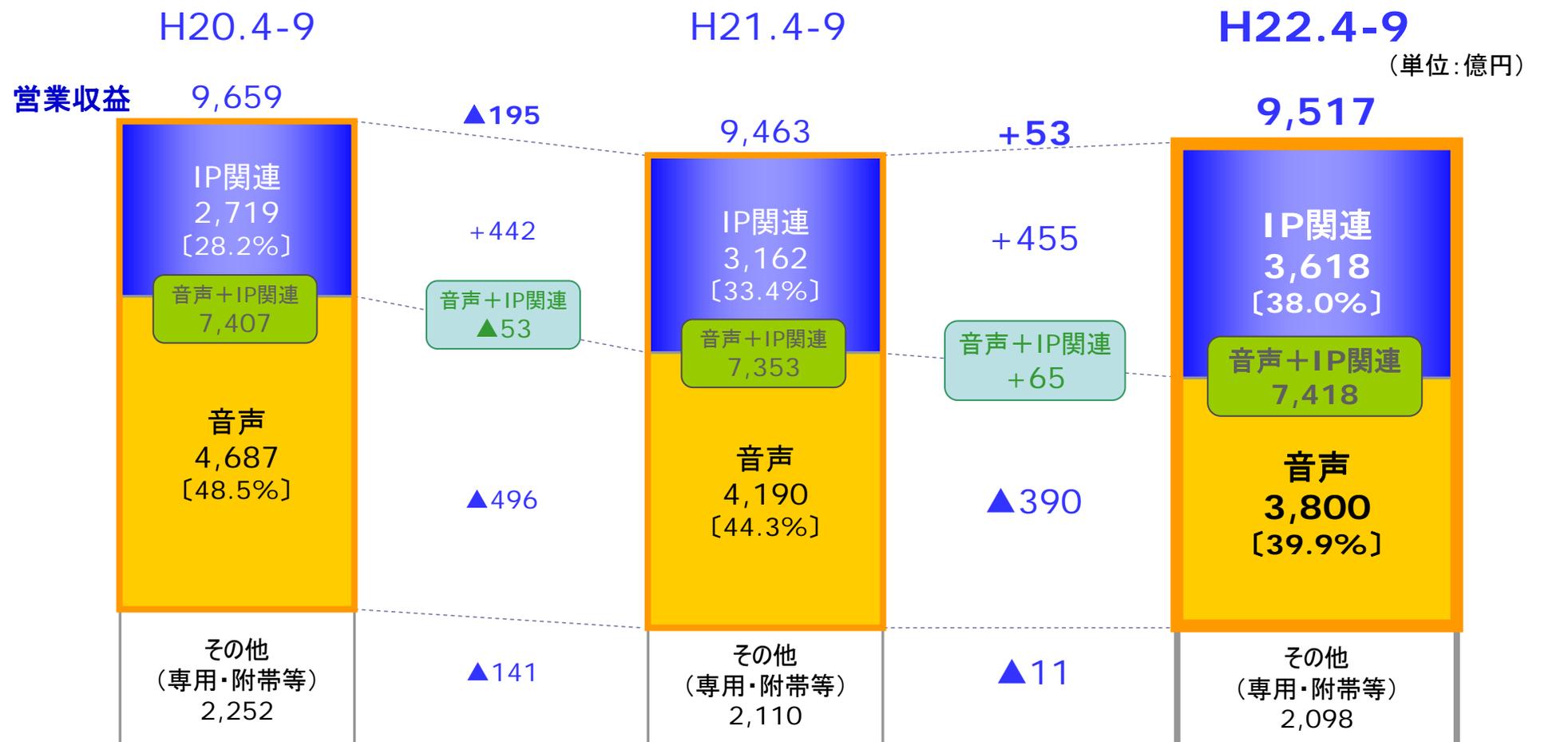
- 損益は、対前年で、営業収益の増+53億円に対し、営業費用の減▲85億円、これにより、営業利益は+138億円増の461億円となり、増収増益。
- 設備投資は、NGNの展開が収束したこと等により、対前年▲500億円減の1,712億円。

(単位:億円)

項 目	前第2四半期 (H21.4-9)	当第2四半期 (H22.4-9)	増減額
営業収益	9,463	9,517	+53
営業費用	9,141	9,056	▲85
営業利益	322	461	+138
経常利益	442	568	+125
当期純利益	339	363	+23
設備投資額	2,213	1,712	▲500

1-2. 営業収益の推移

- IP関連収入の増が音声収入の減を上回り、音声+IP関連で+65億円の増収に転換し、営業収益は、対前年+53億円増の9,517億円。
- IP関連収入は3,618億円と、営業収益の概ね4割(38.0%)を占めるまで拡大。

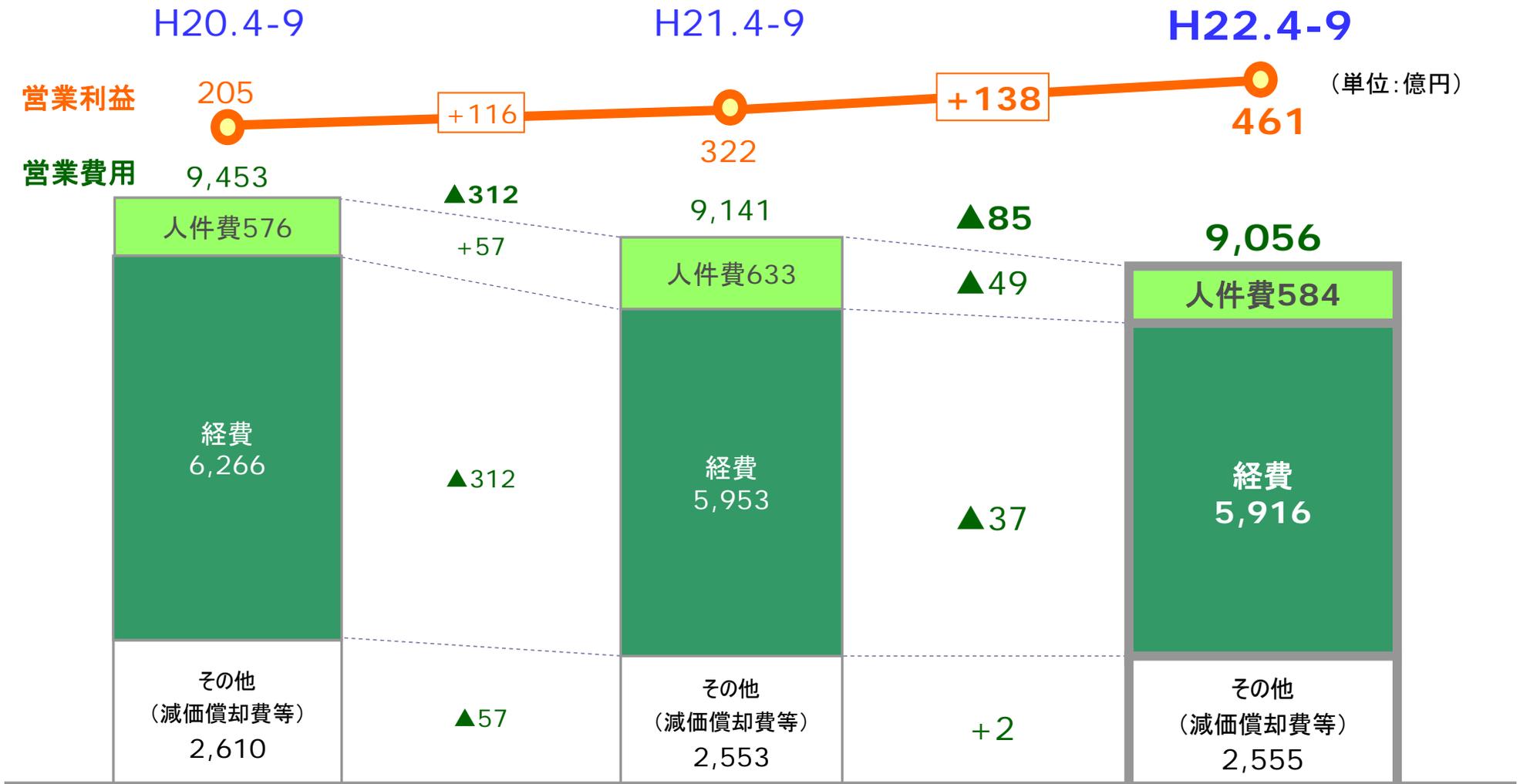


※ IP関連収入には、附帯収入のうちのリモートサポート及びウイルスクリア収入を含む。

[]は営業収益に占める構成比

1-3. 営業費用と営業利益の推移

- 営業費用は、年金資産運用が好転したことに伴う数理計算差異の影響等による人件費の減、及びコスト削減の取り組みによる経費の減等により、対前年▲85億円減の9,056億円。
- 営業利益は、対前年+138億円増の461億円となり、増収増益。



2-1. 主要サービスの契約数とARPUの推移

- フレッツ光契約数は、H22. 8月に800万契約を突破し、H22. 9月末で809万契約(上期純増数:55万)。そのうち、フレッツ 光ネクスト契約数は232万契約と全体の3割まで拡大。
- 付加サービスの契約数増に伴い、フレッツ光ARPUは、H21上期から170円増の5,860円。

主要サービス		H20年度		H21年度		H22年度
		上期	下期	上期	下期	上期
フレッツ光	万契約	570	629	695	753	809
		(+74)	(+59)	(+66)	(+58)	(+55)
(再)フレッツ 光ネクスト		2	35	91	164	232
		(+2)	(+33)	(+56)	(+73)	(+68)
付加サービス	ひかり電話	367	425	482	542	593
		(+60)	(+58)	(+57)	(+60)	(+51)
	リモートサポートサービス	43	77	118	156	190
		(+32)	(+35)	(+41)	(+38)	(+35)
フレッツ・ウイルスクリア	万契約	56	68	85	102	118
		(+21)	(+12)	(+17)	(+16)	(+16)
フレッツ・テレビ	万契約	2	7	15	24	35
		(+2)	(+6)	(+8)	(+9)	(+11)
ビジネスイーサ ワイド	百契約	1	21	32	80	120
		(+1)	(+20)	(+11)	(+48)	(+40)
フレッツ光ARPU	円	5,510	5,640	5,690	5,790	5,860
(再)付加サービス		1,280	1,350	1,420	1,490	1,540
固定電話総合ARPU		3,060	3,030	2,990	2,970	2,940

※: 上段は期末契約数 下段()内は純増数

2-2. 光ブロードバンド拡大に向けたH22年度上期の取り組み

取り組みの柱	取り組み内容	
コンシューマ	光関連サービスの拡充等	<ul style="list-style-type: none"> ■ Wi-Fiルータ「光ポータブル」のレンタル提供及び「フレッツ・スポット」の利用料金値下げ(H22.6) <ul style="list-style-type: none"> ▶ 屋内ではWi-Fi、屋外ではフレッツ・スポットまたは3Gで接続することにより、光ポータブル + FLET'S SPOTワンコイン(500円)で屋内外でシームレスなブロードバンド環境を利用可能。 ■ フレッツ・ソフト配信サービスの対象OS及びソフトのラインナップ拡大(H22.10) <ul style="list-style-type: none"> ▶ 年賀状シーズンにおいて、レンタル感覚での利用ニーズが高いハガキ作成ソフトを提供するほか、個人のお客様に人気の高いセキュリティソフト等を提供。 ■ フレッツ光 マンションタイプ ミニの提供条件の見直し (H22.10) <ul style="list-style-type: none"> ▶ 小規模集合住宅の新たな需要喚起に向け、提供条件を「1棟あたり6契約以上が見込まれる場合→ 1棟あたり4契約以上が見込まれる場合」に見直し。 <div style="display: flex; align-items: center; justify-content: center;">   <div style="margin-left: 20px;"> <p>その他</p> <ul style="list-style-type: none"> ・セキュリティ ・画像・デザイン ・PCユーティリティ ・業務用ソフトを拡充 </div> </div>
	リテンション強化に向けた取り組み	<ul style="list-style-type: none"> ■ フレッツ光メンバーズクラブ100万会員突破(H22.9) <ul style="list-style-type: none"> ▶ 「フレッツ光」ご契約者様に末永くご愛顧頂くことを目的にH21.12より提供を開始、約9ヶ月で100万会員を突破。
ビジネス	自治体向けICT利活用サービス	<ul style="list-style-type: none"> ■ 遠隔健康相談システムの提供 宮城県栗原市(H22.4)、福島県三春町 南会津町(H22.8) <ul style="list-style-type: none"> ▶ フレッツフォンを活用し遠隔ロケーションの医師や保健師が健康相談や保健指導を行えるシステムを提供。 ■ 総務省におけるフューチャースクール実証実験への参画(H22.8)
	事業所向けサービスの充実	<ul style="list-style-type: none"> ■ 事業所向け光IP電話サービス「ひかり電話オフィスA」提供開始(H22.3) ■ 「データコネク」, 「ひかり電話ナンバーゲート」提供開始 (H22.6) <ul style="list-style-type: none"> ▶ ひかり電話でNGNならではの帯域確保型データ通信を可能とするとともに、サービス提供事業者のセンタ拠点向けメニューを提供。 ■ 「オフィスまるごとサポート」提供開始(H22.6) <ul style="list-style-type: none"> ▶ 「Webセキュリティ診断」のサポートメニューへの追加(H22.10) ▶ 中堅中小企業等が運営するホームページへの悪意ある攻撃(情報改ざん、顧客情報の不正抽出等)に対し、セキュリティ上の脆弱性を、定期的かつ安価に遠隔診断するサービス。

3. 自治体の光設備の構築とIRUによる光ブロードバンドサービスの提供

- 東日本エリア203自治体の条件不利地域における光設備の構築に参画。
- IRU契約で自治体の光設備を借り受けることにより、新たに65万世帯のお客様に光ブロードバンドサービスを提供可能とする予定。こうした取り組みにより、H22年度末フレッツ光エリアカバー率は96.5%まで拡大。



4. 通期業績予想の見直し

- 営業収益は、条件不利地域における地域通信基盤整備事業の受注確定に伴う附帯収入の増、及び音声収入等の上期の動向を踏まえ、当初業績予想から+250億円増の19,450億円。
- 営業費用は、附帯収入の増に伴う経費の増等を織り込み、当初業績予想から+150億円増の18,800億円。
- 営業利益は当初から+100億円増の650億円と、通期での増収増益を目指す。

(単位:億円)

項 目	H21 通期実績	H22通期業績予想 (見直し後)	対前年 増減額
営業収益	19,286	19,450 <+250>	+163
音声	8,161	7,390 <+60>	▲771
I P 関 連	6,545	7,390	+844
その他(専用・附帯等)	4,579	4,670 <+190>	+90
営業費用	18,810	18,800 <+150>	▲10
人件費	1,274	1,160	▲114
経 費	12,368	12,380 <+150>	+11
その他(減価償却費等)	5,167	5,260	+92
営業利益	476	650 <+100>	+173
経常利益	717	850 <+100>	+132
当期純利益	505	510 <+60>	+4

< >内は当初業績予想(平成22年5月14日公表)との差

5. 使い易い端末とコミュニティ向けサービスの提供

- H21年度に1,000名のモニターを募集して実施した「フィールドトライアル」で頂いた多くの意見・要望をもとに、日常生活で便利に使うための配信ビジネスモデルを複数の事業者と検討。
- 情報配信者と情報利用者を結ぶ新しいコミュニティ向けクラウドサービスをH22.11月より本格提供予定。
- インターネット未利用・低利用のお客様でも、光サービスを手軽にご利用いただける端末・サービスの料金メニューを検討。

使い易いサービス

生活に密着した利用シーンの提案

使い易いクラウドデバイス

「情報配信者(Business)」と「情報利用者(Consumer)」を結びつける
「コミュニティ」に利用シーンを提案

情報配信者(Business)

生活を「便利」にするサービス

「つながり」を強めるサービス

情報利用者(Consumer)

「コミュニティ向けサービス」

- 会員等特定のメンバーに対して、情報をプッシュ配信し、必要なレスポンスも収集可能なビジネスモデルを実現
- オープンな仕様、開発ツールの提供やサービス開発支援体制の構築により、情報配信者をサポート
- 安価な費用で、信頼性の高いプラットフォームが利用可能



ネットスーパー

- 電子チラシ
- タイムセール
- クーポン



自治体

- 移動図書館案内
- 住民アンケート



地域コミュニティ

- テニスコート空状況
- サークル募集
- カルチャー講座



配信サーバ

- 商品閲覧
- 注文



会員



住民



コミュニティメンバー

- 貸出し予約
- 回答

- 予約
- 申込み

「光iフレーム※1」

- 家族共通のクラウドデバイス
- 「知りたい情報」を自動受信
- Android™※2を採用。タッチパネルで簡単操作、無線LAN対応
- ラジオやデジタルサイネージとしての利用も可能な多用途端末



※1 “光iフレーム”はNTT東日本の商標(出願中)です。 ※2 “Android”はGoogle Incの商標または登録商標です。

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。