

# 平成24年度(第14期)決算について

平成25年5月10日

東日本電信電話株式会社

# 1. 損益及び設備投資の状況

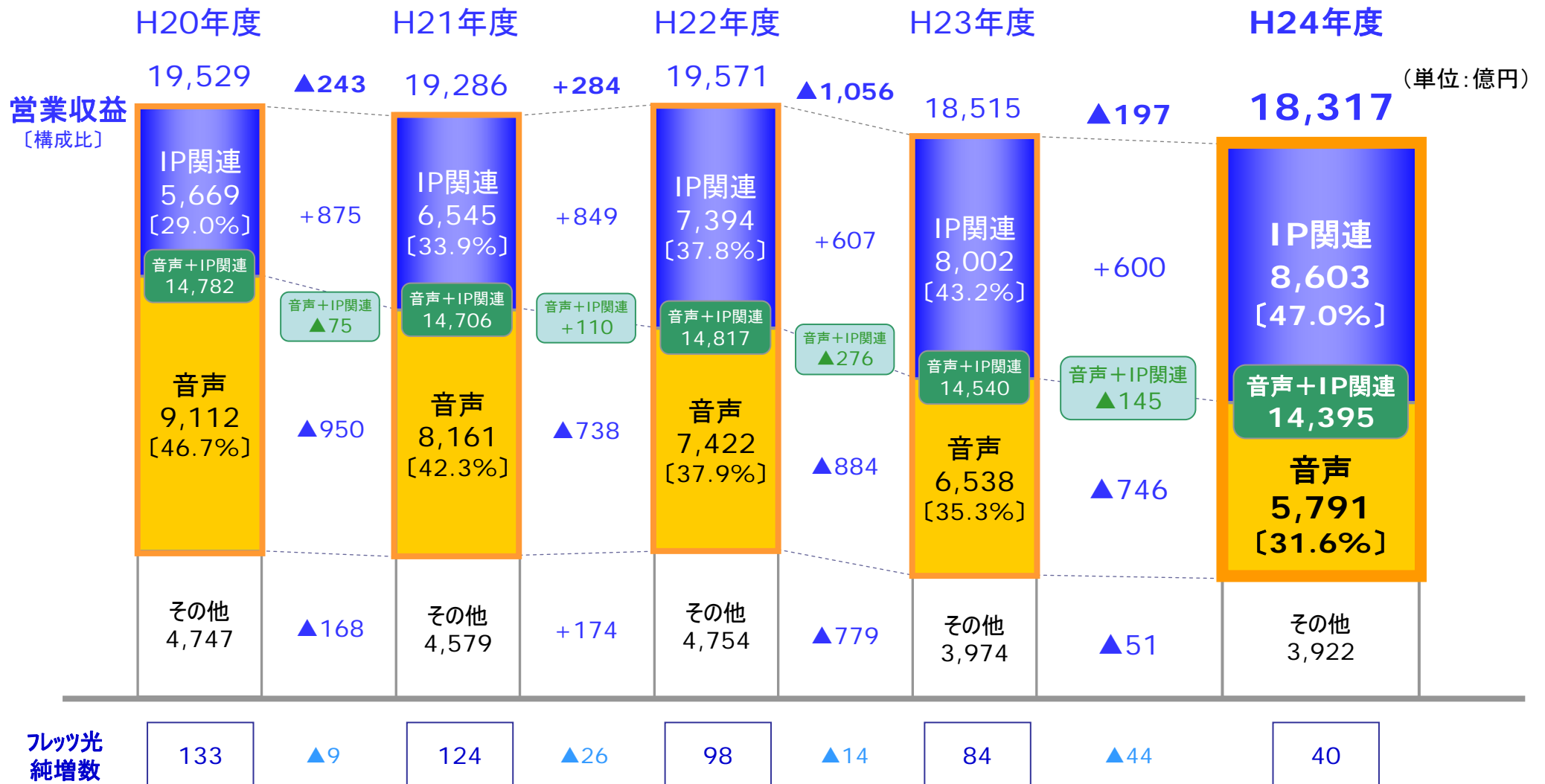
- 営業収益は対前年▲197億円の減、営業費用は対前年▲344億円の減、これにより、営業利益は対前年+147億円増の650億円と減収増益の決算。
- 東日本大震災の復旧に関わる特別損益は▲79億円。
- 当期純利益は、対前年+206億円増の528億円。
- 設備投資は、対前年▲237億円減の3,965億円。

(単位:億円)

項 目	前 期 (H23年度)	当 期 (H24年度)	増減額
営 業 収 益	18,515	<b>18,317</b>	▲ 197
営 業 費 用	18,012	<b>17,667</b>	▲ 344
営 業 利 益	503	<b>650</b>	+ 147
経 常 利 益	752	<b>888</b>	+ 136
特 別 損 益	▲ 81	<b>▲ 79</b>	+ 1
当 期 純 利 益	321	<b>528</b>	+ 206
設 備 投 資 額	4,203	<b>3,965</b>	▲ 237

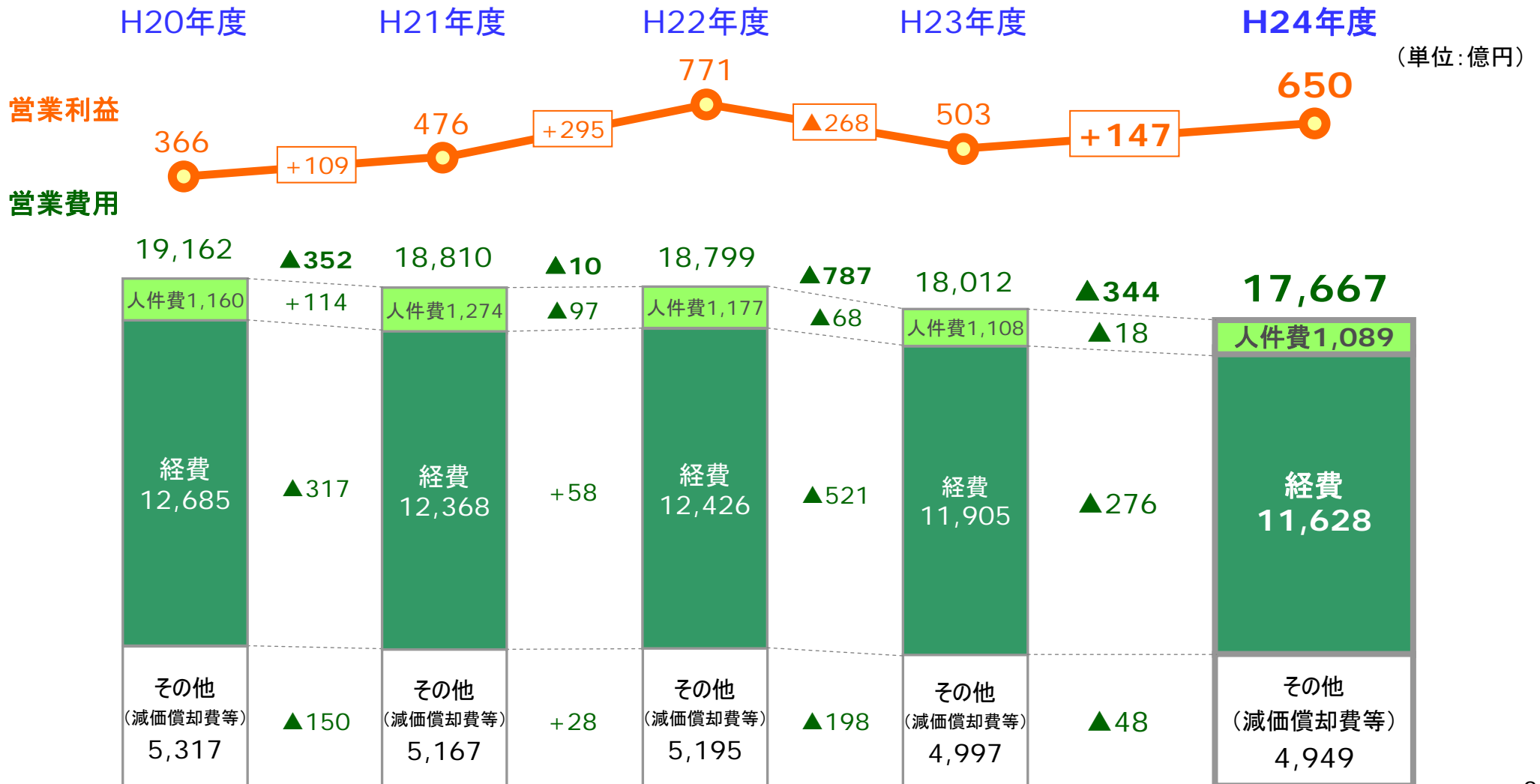
## 2. 営業収益の推移

- 音声+IP関連収入は、音声伝送収入の減がIP関連収入の増を上回り、対前年▲145億円の減。
- その他収入は、附帯収入の増(+85億円)はあるものの、レガシー系サービス収入の減等により、対前年▲51億円の減。



### 3. 営業費用と営業利益の推移

- 営業費用は、人件費・経費・減価償却費等の削減により、対前年▲344億円減の17,667億円。
- 営業利益は、対前年+147億円増の650億円。



## 4. 主要サービスの契約数

■ H24年度のフレッツ光純増数は40万、年度末契約数は975万。

■ フレッツ光ARPUは、割引サービスによる影響等により、対前年▲60円の5,840円。

主要サービス		H23年度		H24年度	
		純増数	契約数	純増数	契約数
フレッツ光	万契約	+84	935	<b>+40</b>	<b>975</b>
(再)フレッツ 光ライト		+26	26	<b>+18</b>	<b>44</b>
にねん割	万契約	+45	45	<b>+289</b>	<b>334</b>
ひかり電話	万ch	+96	740	<b>+68</b>	<b>808</b>
ビジネスイーサ ワイド	千契約	+11	30	<b>+14</b>	<b>44</b>
フレッツ光メンバーズクラブ	万会員	+92	256	<b>+161</b>	<b>417</b>
フレッツ光ARPU	円		5,900		<b>5,840</b>
(再)付加サービス			1,620		<b>1,700</b>

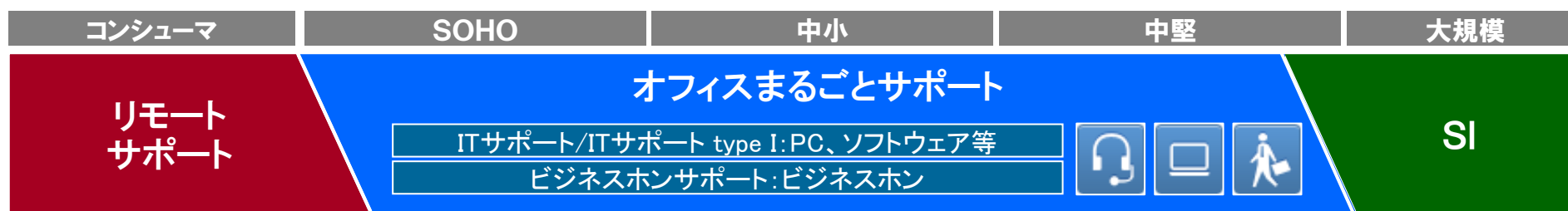
## 5. 次期業績予想

- 営業収益・営業費用・営業利益・経常利益は、それぞれ認可申請時と同。
- 当期純利益は500億円を見込む。
- フレッツ光は50万純増、1,000万契約を突破する計画。

項 目		次期業績予想 H25年度	3/1発表の計画 からの修正額	対前年増減額
営業収益	億円	17,830	± 0	▲ 487
営業費用		17,180	± 0	▲ 487
営業利益		650	± 0	± 0
経常利益		800	± 0	▲ 88
当期純利益		500	—	▲ 28
フレッツ光純増数	万契約	50	± 0	+10
設備投資額	億円	3,500	± 0	▲ 465

## 6-1. ビジネス市場における取り組み①

- コンシューマ向けの「リモートサポートサービス」や大規模事業所に対する保守サポート(SI)のほか、中堅中小企業・SOHO向けの「オフィスまるごとサポート」の販売を強化。
- デバイスパートナーや家電量販店等のパートナー企業との連携を拡大するとともに、サポート対象をフレッツ光以外のインターネット接続回線をご利用のお客さまに拡大するなど、サービスメニューを充実。



### パートナー企業との連携

#### ▶ デバイスパートナーとの連携

- 日本マイクロソフト、デルとの連携により、PCとワンストップでの提供をH25年3月より開始。
- 日本ヒューレット・パッカード、日本電気についても連携し、順次拡大していく予定。



#### ▶ 家電量販店との連携

- 家電量販店各社が販売するPC等のサポートについて、取扱い量販店の更なる拡大を予定。

### サービスの充実

#### ▶ パートナー企業にとって扱いやすいサービスの提供

- インターネット接続回線をご利用のお客さま全てをサポート対象とする「ITサポート type I」をH25年5月より提供。
- パートナー企業の方々にとって扱いやすいサービスを提供することで、販売を強化。

「オフィスまるごとサポート」

## 6-2. ビジネス市場における取り組み②

- 自治体・医療・教育分野におけるICT利活用ニーズ、クラウドニーズの高まりを受け、各分野ごとにソリューションビジネスの展開を強化。

### 自治体

#### 自治体向けソリューションの展開

##### ▶ 防災ソリューションの展開

- 災害発生時、災害情報をワンオペレーションで複数のメディア(屋外スピーカー、携帯メール、タブレット端末等)に配信することができる防災情報伝達制御ソリューションを展開。

##### ▶ BCPソリューションの展開

- 17都道県に設置したデータセンタを活用し、重要データのバックアップ等のBCPソリューションを展開。

##### ▶ デマンド交通システム

#### ICTによる街づくりのサポート

##### ▶ 東北ICT推進室の設置

- 「街の防災機能強化」や「街の活性化・高度化」等の実現に向け、東北ICT推進室を設置。東北エリアの活性化・発展に貢献していく。

##### ▶ 住民向けサービスの充実

- 自治体が、避難生活を送る住民に対し、町の情報・ライブカメラの映像を配信する電子回覧板事業の構築・運営をサポート。

### 医療・教育

#### 医療分野のICT化の推進

##### ▶ BizひかりクラウドFutureClinic21ワープの提供

- 医療情報の電子化・クラウド化ニーズの高まりを受け、診療所向けクラウド型電子カルテ「BizひかりクラウドFutureClinic21ワープ」を提供予定。

##### ▶ 光タイムラインの提供

- 異なるベンダの電子カルテに蓄積された診療情報を連携する「光タイムライン」により地域医療連携を推進。

#### 教育分野

##### ▶ 校務支援システムの提供拡大

- クラウド型サービスの提供により校務情報化を強化。
- 教育関連企業との連携により教務分野についても情報化を推進。

##### ▶ 学術情報ネットワーク(SINET4)との連携による大学・研究機関等へのクラウドサービスの提供





## 6-3. ビジネス市場における取り組み③

- フレッツ光をご利用、ご検討いただいているビジネスユーザからは、「充実した保守」「デリバリーにおける柔軟な対応」「通信状況レポート」等についての要望が多く寄せられている。
- こうした要望に応えるため、フレッツ光の新メニューとして、ハイグレードサービスの検討を開始。

### ビジネスユーザからの要望

- ✓ 安定した運用、常時監視・迅速な故障対応を希望。
- ✓ 重要拠点には監視、駆け付け保守が必要。
- ✓ 24時間365日、監視・保守対応をして欲しい。
- ✓ 24時間体制の専用窓口を設置して欲しい。
- ✓ 複数ある事業所の開通工事を同じタイミングで実施して欲しい。
- ✓ 営業時間外に開通工事をして欲しい。
- ✓ 輻輳・故障発生の場合は原因や対策をレポートして欲しい。
- ✓ 定期的にトラヒックレポートを出して欲しい。

24時間365日  
保守

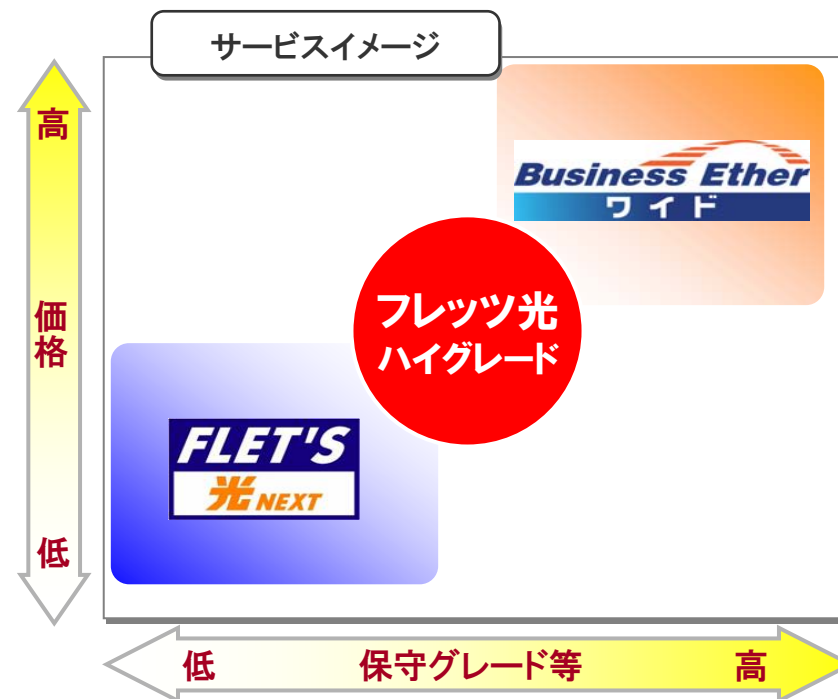
デリバリー  
(工事調整)

通信状況レポート

⋮

### フレッツ光 ハイグレードサービス

- ビジネスユーザニーズへの対応に向け、ハイエンドサービス「ビジネス イーサワイド」より低価格で、フレッツ 光ネクストよりハイグレードなサービスの検討を開始。



## 7-1. SOHO・コンシューマ市場における取り組み①

- 従来の取り組みに加え、パートナー企業の商材と組み合わせてパッケージ提供するアライアンスモデルの構築により、光の普及拡大・継続利用促進に取り組む。
  - パートナー企業の商材と組み合わせることで、新たな光の価値(利用シーン)を創造するとともに、営業面での連携により、当社ではリーチが困難だったお客さまに対する効率的なアプローチが可能。
  - パートナー企業に対しては、パートナー企業ではリーチ困難だったお客さまへのアプローチ、開通サポートや設定サポート、料金回収代行サービス(フレッツ・まとめて支払い)等の面において協力していく。

### 第一興商との連携 (B2B2B)

- フルハイビジョンの高精細映像や生音演奏を搭載した最新鋭のカラオケ機「LIVEDAM GOLD EDITION」の普及拡大に向け、カラオケ店・飲食店等への導入提案に際し、アクセス回線の光化推進を全面的にサポート。



#### <NTT東日本の取り組み>

- ✓ 回線コンサルティング、申込受付
- ✓ 開通サポート

※ ビル内・店内の通線ルートの事前確認や様々な通信機器との接続・設定をサポート

### TSUTAYA.comとの連携 (B2B2C)

- HD画質の映像コンテンツ40,000作品以上を配信する「TSUTAYA TV」を視聴できるスマートTV端末「TSUTAYA Stick」の提供において協業。「TSUTAYA Stick」の販売、設定サポート等を実施。



#### <NTT東日本の取り組み>

- ✓ 「TSUTAYA Stick」の販売
- ✓ Wi-Fi等の利用環境の設定サポート
- ✓ 「TSUTAYA TV」利用料金とフレッツ光利用料金との一括請求を予定(フレッツ・まとめて支払いサービス)

## 7-2. SOHO・コンシューマ市場における取り組み②

- H24年度は地域との連携により観光地・商店街等のWi-Fiエリア化を推進。今後は、利用者、導入店舗・施設が、より便利に、より簡単にご利用いただくことを可能とする等、利用価値の向上に取り組む。

### 地域と連携したWi-Fiエリアの拡大

#### ▶ 外国人観光客向けサービスの充実

- 空港や観光案内所等において、「Free Wi-Fi利用カード」を外国人観光客に配布。滞在期間中(2週間まで)は、自由にインターネット接続やクーポン等の利用が可能。
- 観光ガイドやクーポンカタログの多言語配信。(英語、中国語、韓国語 等)(山梨県)



#### ▶ イベント等におけるWi-Fi環境の活用

- 特定のWi-Fiエリアに入るとスタンプエリアの情報が配信されるイベント。スタンプエリアを探していただくことで来場者を様々なエリアに誘導。(長野灯明まつり)



### 利用者・店舗の利用価値を高める取り組み

#### ▶ ブッシュ型の情報配信

- スマートフォン等へ自動的にお得情報やクーポン情報、イベント情報などを配信する仕組みを構築・展開。

#### ▶ 導入店舗・施設のオーナーに対するサポートの充実

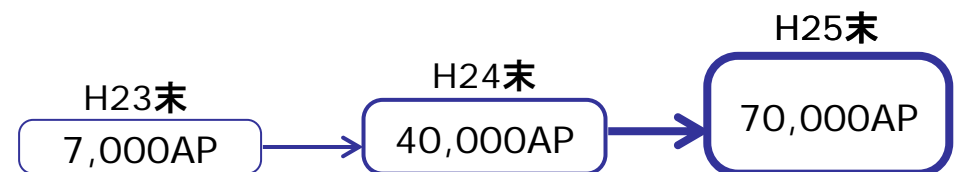
- 利用環境の設定におけるサポート、店舗情報・クーポン等の登録および更新代行等の運用支援を充実。

#### お店の情報・クーポンなどの登録、更新を代行

お店情報のアップ	お店のお知らせ掲載	クーポン配信	スタンプカード発行	アンケート配信
問い合わせの多い情報をしっかり発信したい!	新しいお知らせをたくさんの人に知らせたい!	クーポンを好きなタイミングで配信したい!	リピーター獲得にスタンプカードを使いたい!	アンケートを取ってお店づくりに活かしたい!

### アクセスポイント数の拡大

光ステーションの活用によりH25年度末7万APまで拡大。

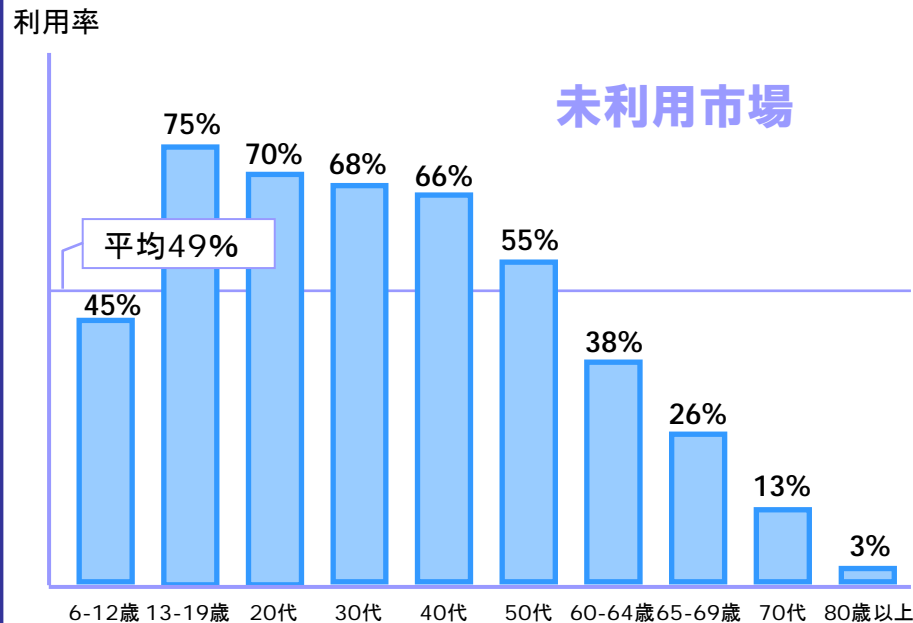


## 8. 新たな光の利用モデルの構築

- 地域・企業との連携により、光を利用して生活や業務が「簡単」・「快適」・「便利」になる利用モデルを構築し、光の普及拡大に取り組んでいく。

### ブロードバンドの利用状況

- ブロードバンド利用率は49%。
- 若年層の利用率が高い一方、60歳以上は平均値を下回る。  
→ 高速インターネット接続以外の新たな光の利用モデルの構築が必要。



出典：総務省平成24年版 情報通信白書

※ブロードバンド：FTTH、CATV、DSL、3G、FWA、BWAのいずれか

### 光の利用モデルの構築

- ブロードバンド未利用者のお困りごとの解決や地域コミュニティの活性化に向け、「光」とICTを活用し積極的にサポートしていく。

#### 地域コミュニティ

- 重茂漁業協同組合様(岩手県)の情報配信モデルを構築。漁協を通じて組合員約400拠点にフレッツ光を導入。

#### NPO法人との連携

- NPO法人との連携により、シニア向けタブレット教室を開催。

#### 健康・ヘルスケア

#### 買物

#### 教育・学習

### フレッツ光で実現する

FLET'S 光  
NTT FIBER

### スマートライフ

#### 映画・映像

#### ゲーム

#### スマートタウン

- 「Fujisawaサステイナブル・スマートタウン」事業に参画。エネルギーの見える化や住民間のコミュニケーションをサポート。



#### スマートメーター

- 東芝と共同で「東京電力スマートメーター通信事業」に参画。

## 9. ビジネス開発本部の新設

- 多様化する顧客ニーズへの対応力強化に向け、市場別のサービス開発体制を見直し、H25年7月にビジネス開発本部を新設(予定)。
- ビジネス向け商材の開発や光利用モデルの構築・早期展開に向け、マーケティング機能・営業支援機能を強化。



### ビジネス開発本部(H25年7月新設)

ビジネス向けサービス拡充及び他社商材を含めた光利用モデル構築の強化とサービス開発～販売手法の確立までをスピードアップ。

- コンシューマ・ビジネスユーザ向けサービス開発体制の一元化
- マーケティング(プレセールス)機能の強化
- 企業・地域とのアライアンスモデルの展開を支援する機能の充実

**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。**