



慶應義塾大学ビジネス・スクール

NTT 西日本 -フレッツ光キャンペーン-

5

1999年7月に東西分割により資本金3120億円で誕生した西日本電信電話株式会社（以降、NTT西日本）は、約5800人の従業員を雇用し、東海・北陸から九州・沖縄までの地域を網羅する日本を代表する巨大企業である。2007年度の営業収益は約1兆9000億円であり、収入源の内訳は、音声伝送収入が約1兆円と大半を占めており、次いで大きなものが約4000億円のIP系収入である。

NTT西日本はその中期経営戦略として、「光・IPを軸とした事業運営への転換を図り、2012年度末までに、光収支の単年度黒字化と成長戦略による増収+2000億円の実現を目指し、経営基盤の強化を図る」を掲げていた。この中期経営戦略の中核を担うものの一つが、光ブロードバンド・ケーブル「フレッツ光」であった。フレッツ光の2007年度の契約数は約390万件であり、翌年度の目標である純増140万件に向けて、特に量販店の店頭での訴求を目指したクロスメディア対応のマーケティング・コミュニケーション戦略を計画していた。

10

15

15

NTT西日本

20

1952年に公共企業体の日本電信電話公社（電電公社）が設立されるまで、日本の電信電話事業は官営でおこなわれていた。同公社は、1979年に電話の全国自動化体制を確立し、1985年に株式会社化され、日本電信電話株式会社（NTT）が発足し、1987年に同株式会社は東証第一部に上場した。1992年のNTT移動通信網株式会社の営業開始、1996年のNTTデータ通信株式会社の東証第一部上場（1998年8月より株式会社NTTデータ）、1997年の国内通信網のデジタル化が完了し、1998年にNTT移動通信網株式会社（2000年4月より株式会社NTTドコモ）の東証第一

25

25

本ケースは、クラス討議の資料するために、慶應義塾大学大学院経営管理研究科井上哲浩教授によって、クラス討議の基礎資料として作成された。経営管理の巧拙を記述したものではない。また本ケースの作成にあたって、公開資料収集・整理など流通経済大学経済学部専任講師小沢佳奈氏より協力を得た。感謝の意を表したい。

本ケースは慶應義塾大学ビジネス・スクールが出版するものであり、複製等についての問い合わせ先は慶應義塾大学ビジネス・スクール（〒223-8526 神奈川県横浜市港北区日吉4丁目1番1号、電話045-564-2444、e-mail: case@kbs.keio.ac.jp）。また、注文は<http://www.kbs.keio.ac.jp/>へ。慶應義塾大学ビジネス・スクールの許可を得ずに、いかなる部分の複製、検索システムへの取り込み、スプレッドシートでの利用、またいかなる方法（電子的、機械的、写真複写、録音・録画、その他種類を問わない）による伝送も、これを禁ずる。

30

Copyright© 井上哲浩 (2009年5月作成)