
2001年8月期 中間連結決算報告

2001年4月27日

【 2001年8月期 中間決算報告 】

◆ 2001年8月期中間連結決算概況	(2)
◆ 2001年8月期中間決算概況(単体)	(3)
◆ 2001年8月期営業概況	(4)

【株式会社光通信 事業報告】

はじめに	(6)
1. 経営方針	(7～13)
2. 営業の状況	(14～17)
3. 財務の状況	(18～21)
4. 2001年8月期通期予想	(22～23)

【補足資料】	(24～30)
--------------	---------

2001年8月期 中間連結決算報告

2001年8月期中間連結決算概況

【2001年8月期中間決算報告】

【業績】

(単位:百万円)

区分	当中間実績	当中間期 予想	予実差異
売上高	63,240	58,400	4,840
営業利益	1,014	1,020	△6
経常利益	△8,382	△5,500	△2,882
税引前当期純利益	△47,099	—	—
当期純利益	△44,263	△34,000	△10,263

【キャッシュフロー】

(単位:百万円)

区分	当中間実績	前期実績
営業 C F	△10,009	△56,361
投資 C F	7,728	△38,732
財務 C F	△14,352	156,697
現金及び現金同等物の 期末残高	41,984	79,144

【財政状況】

(単位:百万円)

区分	当中間期末	前期末	前期末比
総資産	226,335	299,024	△72,689
負債	154,917	177,195	△22,278
少数株主持分	8,363	22,184	△13,821
資本合計	63,054	99,645	△36,591

本資料に記載されている、光通信の現在の計画、見通し、戦略、確信などのうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に関する見通しであり、これらは、現在入手可能な情報から得られた光通信の経営者の判断に基づいております。従いまして、これら見通しの上に全面的に依拠することは控えるようお願い致します。実際の業績は、様々な重要な要素により、これら見通しとは大きく異なる結果となり得ることをご承知おき下さい。また、本資料に記載されている光通信の現在の計画、見通し、戦略、確信などのうち、歴史的事実でないものは、光通信の経営者の判断により変更の可能性のあることをご承知おき下さい。

2001年8月期中間決算概況(単体)

【2001年8月期中間決算報告】

【業績】

(単位:百万円)

区分	当中間実績	当中間期 予想	予実差異	前中間 単体実績
売上高	27,145	26,000	1,145	191,314
営業利益	2,134	2,100	34	△12,985
経常利益	2,557	3,500	△943	7,412
税引前当期純利益	△40,349	—	—	8,192
当期純利益	△31,095	△25,000	△6,095	4,326

【財政状況】

(単位:百万円)

区分	当中間期末	前期末	前期末比	前中間期末 (単体)
総資産	216,248	269,354	△53,106	292,907
負債	140,969	167,814	△26,845	193,027
資本合計	75,278	101,539	△26,261	99,880

本資料に記載されている、光通信の現在の計画、見通し、戦略、確信などのうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に関する見通しであり、これらは、現在入手可能な情報から得られた光通信の経営者の判断に基づいております。従いまして、これら見通しの上に全面的に依拠することは控えるようお願い致します。実際の業績は、様々な重要な要素により、これら見通しとは大きく異なる結果となり得ることをご承知おき下さい。また、本資料に記載されている光通信の現在の計画、見通し、戦略、確信などのうち、歴史的事実でないものは、光通信の経営者の判断により変更の可能性のあることをご承知おき下さい。

【携帯電話販売台数】

(単位:千台)

	2001年8月期中間期			2000年8月期中間期		
	新規	機種変更	合計	新規	機種変更	合計
光通信	235	181	416	1,880	1,716	3,596
子会社	251	140	391	248	152	400
合計	486	322	808	2,129	1,868	3,997

※百台未満切り捨て

【携帯電話保有台数】

(単位:千台)

	2001年8月期中間期末	2000年8月期末	2000年8月期中間期末
光通信	3,287	3,898	3,910
子会社	690	790	778
合計	3,978	4,688	4,689

※百台未満切り捨て

※グループ再編により9月に子会社から関連会社に移行した分の保有台数が減少したことにより、子会社の保有台数が純減しています。(10月以降の子会社保有台数は純増)

本資料に記載されている、光通信の現在の計画、見通し、戦略、確信などのうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に関する見通しであり、これらは、現在入手可能な情報から得られた光通信の経営者の判断に基づいております。従いまして、これら見通しだけに全面的に依拠することは控えるようお願い致します。実際の業績は、様々な重要な要素により、これら見通しとは大きく異なる結果となり得ることをご承知お下さい。また、本資料に記載されている光通信の現在の計画、見通し、戦略、確信などのうち、歴史的事実でないものは、光通信の経営者の判断により変更の可能性のあることをご承知お下さい。

【コミッション単価・解約率】

	2001年8月期中間期	2000年8月期通期
受付コミッション	44,256円	46,349円
ストックコミッション	330円	332円
解約率	3.6%	3.7%

【店舗数】

(単位:店)

		2001年8月期中間期	2000年8月期末
専売店	au系	233	127
	Jフォン系	69	55
	その他専売店※	63	65
併売店		620	951
店舗合計		985	1,198

株式会社光通信 事業報告

光通信は、

「情報通信ディストリビューター^(※)」

を目指します。

～次から次へと登場する情報通信サービスを、
効率良く、1人でも多くの人に活用していただく～

※用語の定義

「光通信」:

「光通信」=「(株)光通信」+「(株)アイ・イーグループ」+「(株)コール・トゥ・ウェブ」+「傘下企業群」

従来の「光通信」は、(株)光通信1社を指しておりました。今後の「光通信」は、(株)光通信を中心とする主要グループ3社及び傘下企業群16社の集合体を指し示す用語としてして使用いたします。

この変化の理由は、日本における経営環境の変化に対応して、(株)光通信が2000年8月期以降、連結経営へ移行したことによります。

主要3社:

1. (株)光通信移動体事業グループ(携帯電話販売)、
2. (株)アイ・イーグループ(OA機器販売)、
3. (株)コール・トゥ・ウェブ(市外・国際回線及びモバイル関連商材のテレマーケティング販売)

ご注意) 連結対象子会社58社、持分法適用会社37社とは必ずしも一致しておりません。

「情報通信」:

光通信が事業対象と見なす「情報通信」の範囲は、携帯電話・PHS、固定電話、インターネット、モバイルインターネット、各種テレビ・ラジオ、ファクシミリ等に加え、オフィスにおけるネットワーク化が進むコピー機等であります。

なお、一般的な定義では、情報通信産業には、郵便切手販売等も含まれており、光通信の定義とは範囲が異なっております。

「ディストリビューター」:

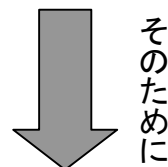
光通信が当該単語を使用する際は、第一義的には、「販売する企業(人)」、「普及させる企業(人)」、「供給する企業(人)」という意味です。第二義的には、「何らかの障害(例えば資金力、後発など)のために普及しない又は普及が遅れている価値ある商品・サービスを普及させる触媒的役割・機能を果たす事業体」を指します。

なお、「ディストリビューション」活動の副産物として、企業(及びその商品)の成長を促進することでインキュベーターとしての機能を果たすこともあります。

1. 経営方針

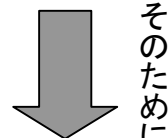
キャッシュフロー経営への 原点回帰

キャッシュフローの 最大化を目指す



そのために

最も得意な、最もキャッシュを生み出す
情報通信ディストリビューター に専念



そのために

1. スtockコミッションモデルの修復
2. キャッシュを生まない他事業の整理
3. 投資事業・資産の整理

ストックコミッション・モデルの前提条件は

(ストック以外の) **収入合計 ≥ 支出合計**

しかし、前期は(ストック以外の)収支バランスを崩した。

【原因1:総合的な営業力の低下】

拡大による店舗水準の質の低下はインセンティブで補えると判断。しかしながら結果として目標販売数未達、これにより予想収入未達。

【原因2:過大な手数料支出】

目標達成時の収入を前提として、店舗水準の低下を補うために過大な手数料を支出。収入ショート判明後、構造的に調整不可能だった。

再びこのバランスを ↓ 取り戻すために

【営業力回復策:販売維持・店舗水準向上】

- 対策1: 低水準店舗約1000店閉鎖、約2000店⇒約1000店
- 対策2: 本部社員の代理店への配置(出向)、
- 対策3: CS教育プロが教育専門チーム結成、全国代理店指導
- 対策4: 店長マニュアルの刷新、研修機会増大

【支出適正化対策:インセンティブ制度廃止】

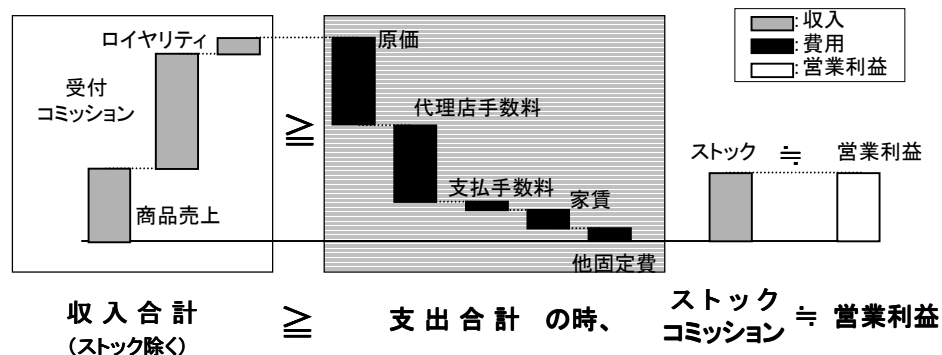
- 対策1: 代理店のキャリア1次店化でインセンティブ制度自体を廃止
- 対策2: 販売政策を「拡大」⇒「維持」に変更し手数料政策正常化
- 対策3: 営業報告の連結化及び会計とのリンク(：日次損益の概算把握)

これらの ↓ 結果

(ストック以外の) **収入合計 ≥ 支出合計**
 という大前提の収支バランスが回復できる見込み

つまり
⇒

◆収支バランス状況チャート



◆収支構造の推移

(単位: 億円)

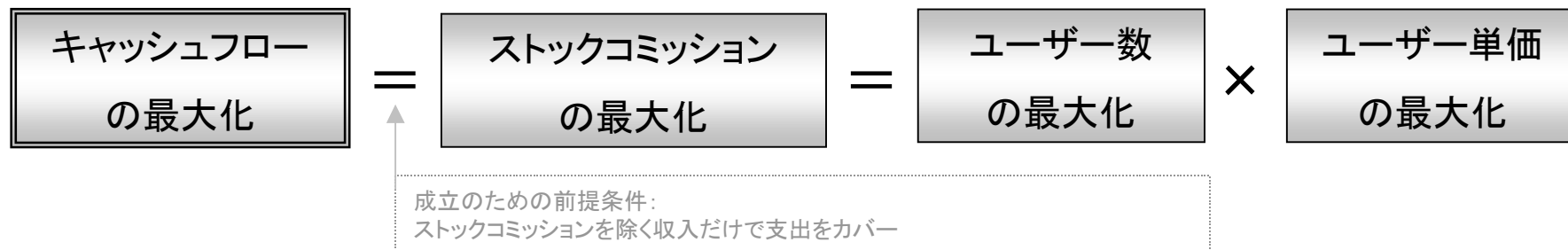
	1998年 8月期	1999年 8月期	2000年8月期 上期 下期	2001年8月期 上期
ストックコミッション	103	120	85 105	108
ストック以外の収入合計	1,530	2,675	1,827 789	523
支出合計	1,528	2,561	2,042 879	622
ストック以外の収入合計 ≥ 支出合計	OK	OK	NG NG	NG

※ 2000年8月期までは単体、2001年8月期は連結の成績で表示しております。
 (当社の連結決算は2000年8月期本決算から開始したため。)

ストックコミッション ≒ 営業利益

【 スtockコミッション 】

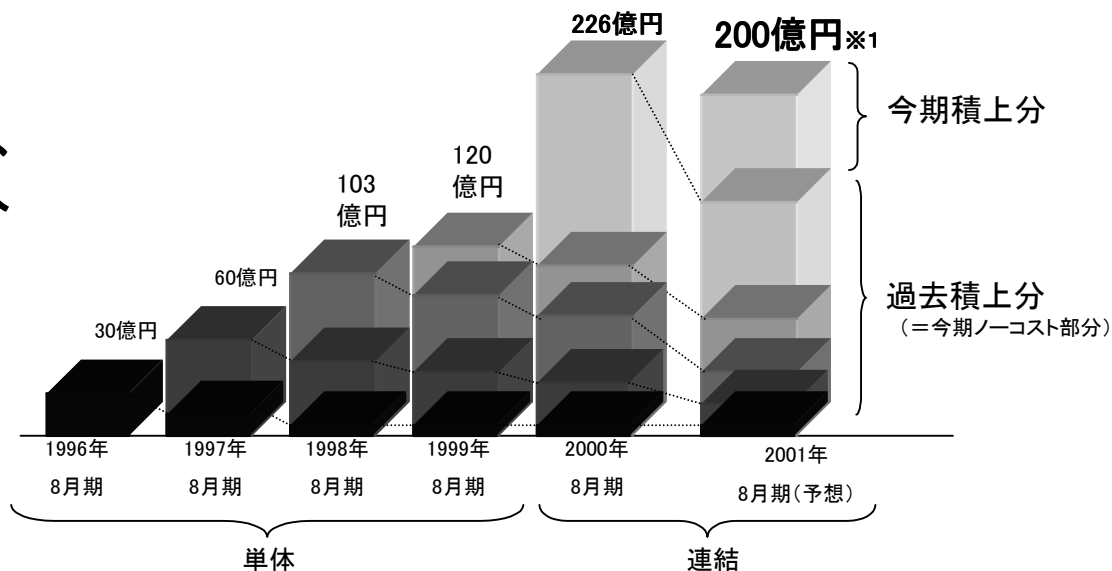
⇒ 安定的かつ継続的な、キャッシュフローの源泉



【 2つ特徴 】

⇒ 大半が、前期までの営業努力により、既に確保した今期ノーコストの収入

⇒ 将来の約束されたキャッシュフロー



※1 2000年11月公表の当期連結ストックコミッション予想値は230億円。
30億円減額理由: ヒットメール事業で概算30億円見込んでいたが、事業引継に伴い消滅したため。

【事業の整理】

◆ 統廃合

キャッシュを生まない事業及びコントロールが困難な事業について、全て整理統合した。
投資事業についてもグループ内VC企業に移管した。

- ⇒ 2000年 9月 デジタルクラブ事業休止
- ⇒ 2000年 11月 ヒットメール販売事業の引継ぎ
- ⇒ 2001年 2月 JSIDE事業廃止

**上記3部門の前期実績概算：
販売管理費190億円、営業損失90億円
⇒ 整理完了。**

◆ 強化

情報通信ディストリビューター事業に資金・人材を集中した。

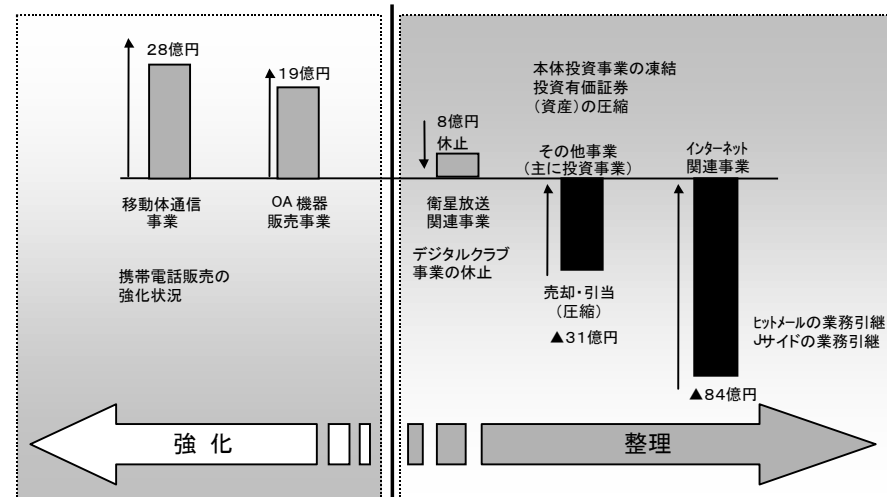
【投資の整理】

⇒ 有価証券の売却・移管・引当・減損処理を進めた。
結果、前期末比19.0%にあたる212億円相当の圧縮を実現。

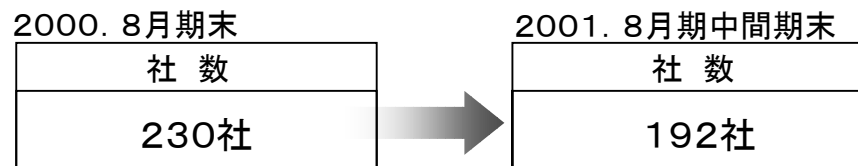
EX. 2001年1月 一部有価証券(30億円相当)の
光通信internationalへの移管

⇒ 2000年 投資事業部門を
光通信キャピタルへ一本化。

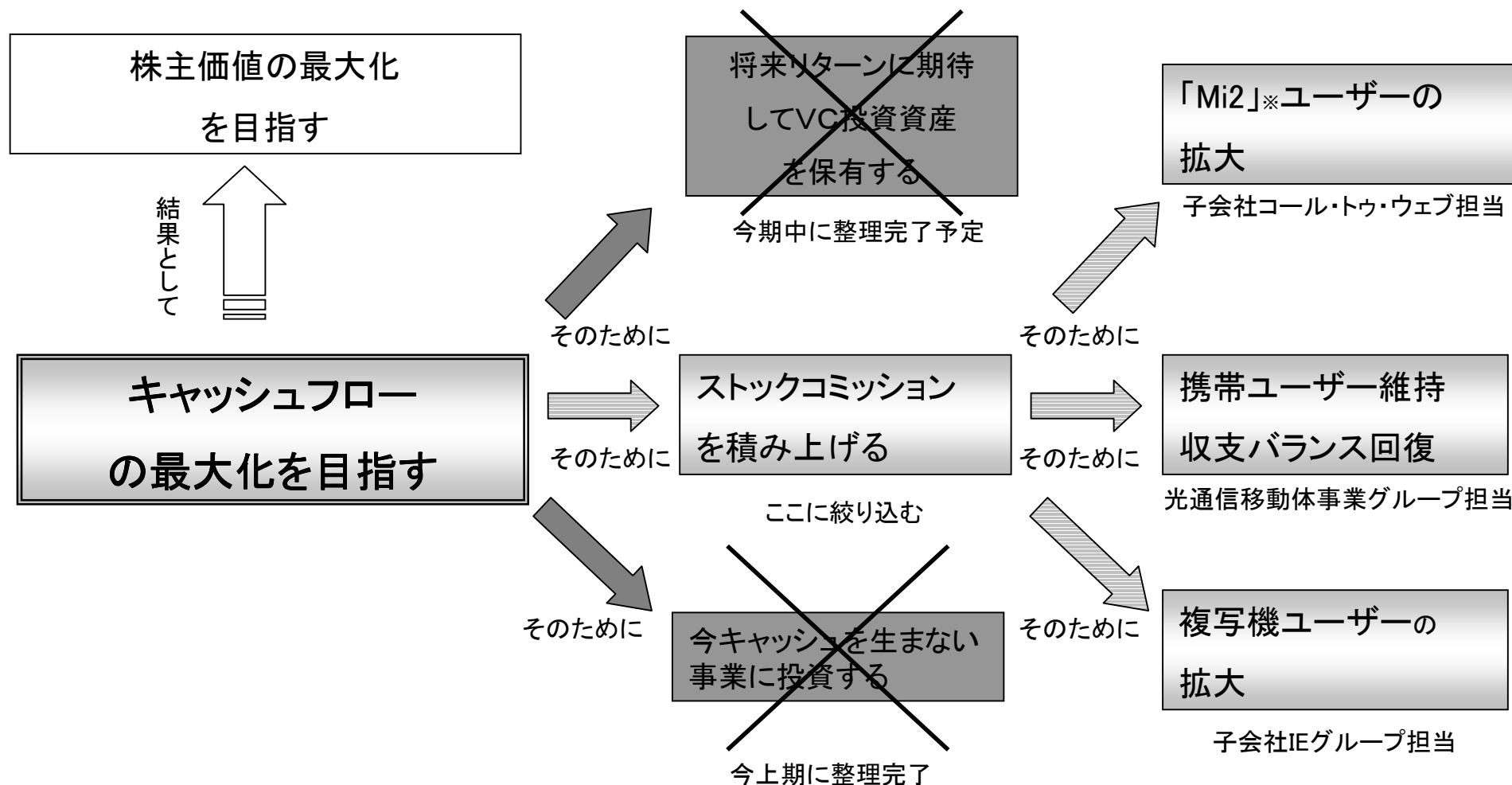
◆ 事業の整理状況



◆ 投資の整理状況



本資料に記載されている、光通信の現在の計画、見通し、戦略、確信などのうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に関する見通しであり、これらは、現在入手可能な情報から得られた光通信の経営者の判断に基づいております。従いまして、これら見通しの上に全面的に依拠することは控えるようお願い致します。実際の業績は、様々な重要な要素により、これら見通しとは大きく異なる結果となり得ることをご承知おき下さい。また、本資料に記載されている光通信の現在の計画、見通し、戦略、確信などのうち、歴史的事実でないものは、光通信の経営者の判断により変更の可能性のあることをご承知おき下さい。



※インターネット統合サービス

本資料に記載されている、光通信の現在の計画、見通し、戦略、確信などのうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に関する見通しであり、これらは、現在入手可能な情報から得られた光通信の経営者の判断に基づいております。従いまして、これら見通しのみにも全面的に依拠することは控えるようお願い致します。実際の業績は、様々な重要な要素により、これら見通しとは大きく異なる結果となり得ることをご承知おき下さい。また、本資料に記載されている光通信の現在の計画、見通し、戦略、確信などのうち、歴史的事実でないものは、光通信の経営者の判断により変更の可能性があることをご承知おき下さい。

2. 営業の状況

光通信

～ ディストリビューター事業会社群 ～

移動体通信事業
(株)光通信 他

< 専売店グループ >

(株)インフォサービス

他14社

< 並売店グループ >

(株)DGネットワークス

株式会社
光通信

OA機器販売事業

(株)IEグループ 他5社

テレマーケティング事業
(株)コール・トウ・ウェブ

その他事業 ファイブ エニー他 34社

(単位:百万円)

	売上高	営業利益	従業員数
移動体通信事業	43,812	6,443	664人
OA機器販売事業	7,780	899	450人
テレマーケティング事業	3,695	77	377人
その他事業	11,523	△553	5,312人

※ 上記の売上・営業利益については、内部取引の消去等、連結調整効果算入前の数値を表記

※ 従業員数は本社機能の従業員数を除いています。

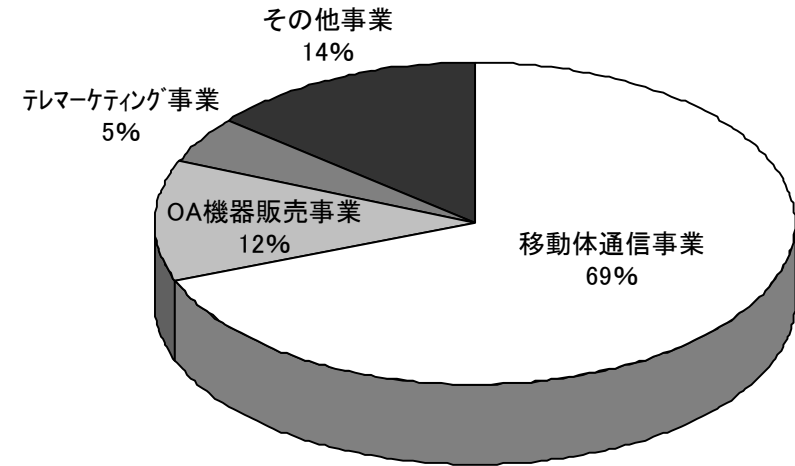
【事業別売上高内訳】

(単位:百万円)

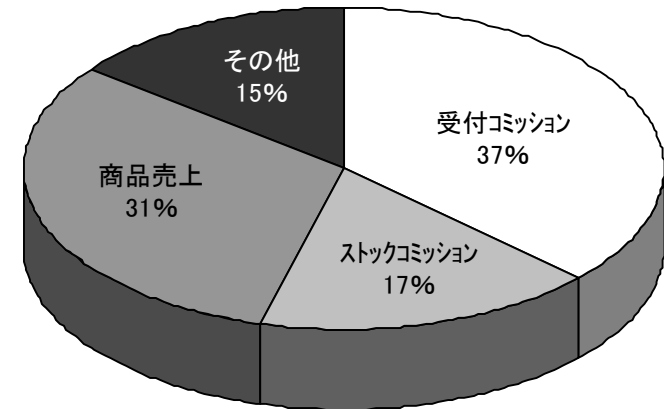
	移動体通信 事業	OA機器販売 事業	テレマーケティング 事業	その他事業	合計
受付コミッション	21,367	86	1,711	208	23,374
ストックコミッション	8,309	408	342	1,802	10,862
商品売上	13,164	6,604	0	31	19,801
その他	970	631	829	6,769	9,202
売上高	43,812	7,732	2,884	8,811	63,240

※上記の売上高は、外部顧客に対する売上高(内部取引消去後)の数値を表記

【事業別売上高比率】



【科目別売上高比率】



販売インフラの適正化
及び
専売店化の効果

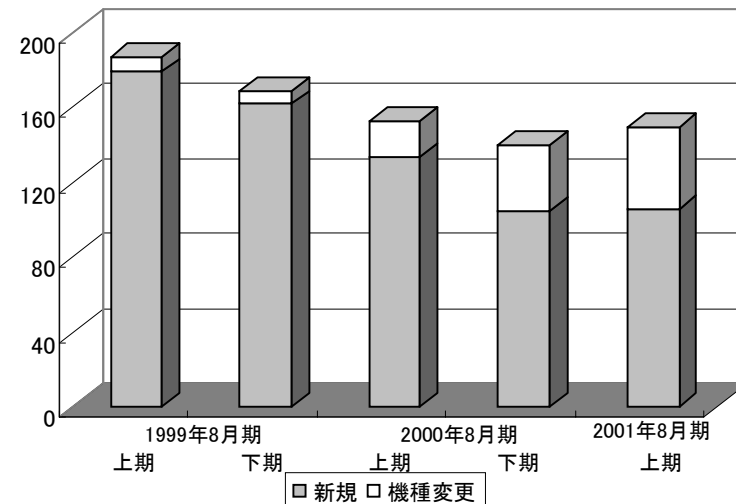
1店舗当りの販売台数は回復傾向

- ◆1店舗当りの新規販売台数は概ね現状維持
- ◆機種変更台数は増大傾向

【1店舗あたり販売台数】

(単位:台)

	1999年8月期		2000年8月期		2001年8月期
	上期	下期	上期	下期	上期
新規	179	162	134	105	106
機種変更	8	7	19	35	44
合計	187	169	153	140	150



一次店化の効果

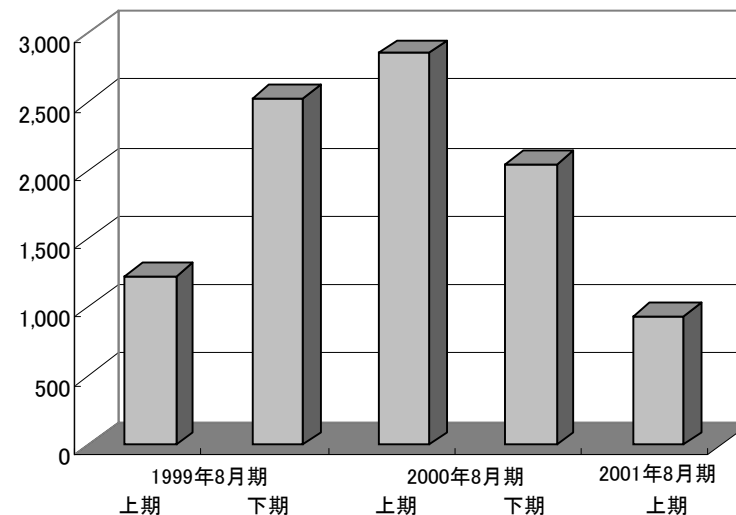
移動体事業販売管理費の大幅削減

【移動体販管費(1ヶ月平均)】

(単位:百万円)

1999年8月期		2000年8月期		2001年8月期
上期	下期	上期	下期	上期
1,231	2,526	2,858	2,050	942

※代理店手数料を除く



本資料に記載されている、光通信の現在の計画、見通し、戦略、確信などのうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に関する見通しであり、これらは、現在入手可能な情報から得られた光通信の経営者の判断に基づいております。従いまして、これら見通しのみには全面的に依拠することは控えるようお願い致します。実際の業績は、様々な重要な要素により、これら見通しとは大きく異なる結果となり得ることをご承知おき下さい。また、本資料に記載されている光通信の現在の計画、見通し、戦略、確信などのうち、歴史的事実でないものは、光通信の経営者の判断により変更の可能性があることをご承知おき下さい。

3. 財務の状況

資産圧縮・健全化状況
(単体)

① 総資産

売却・移管・減損処理により

1,480億円(40.6%)圧縮

② 有利子負債

社債消却・借入金返済により

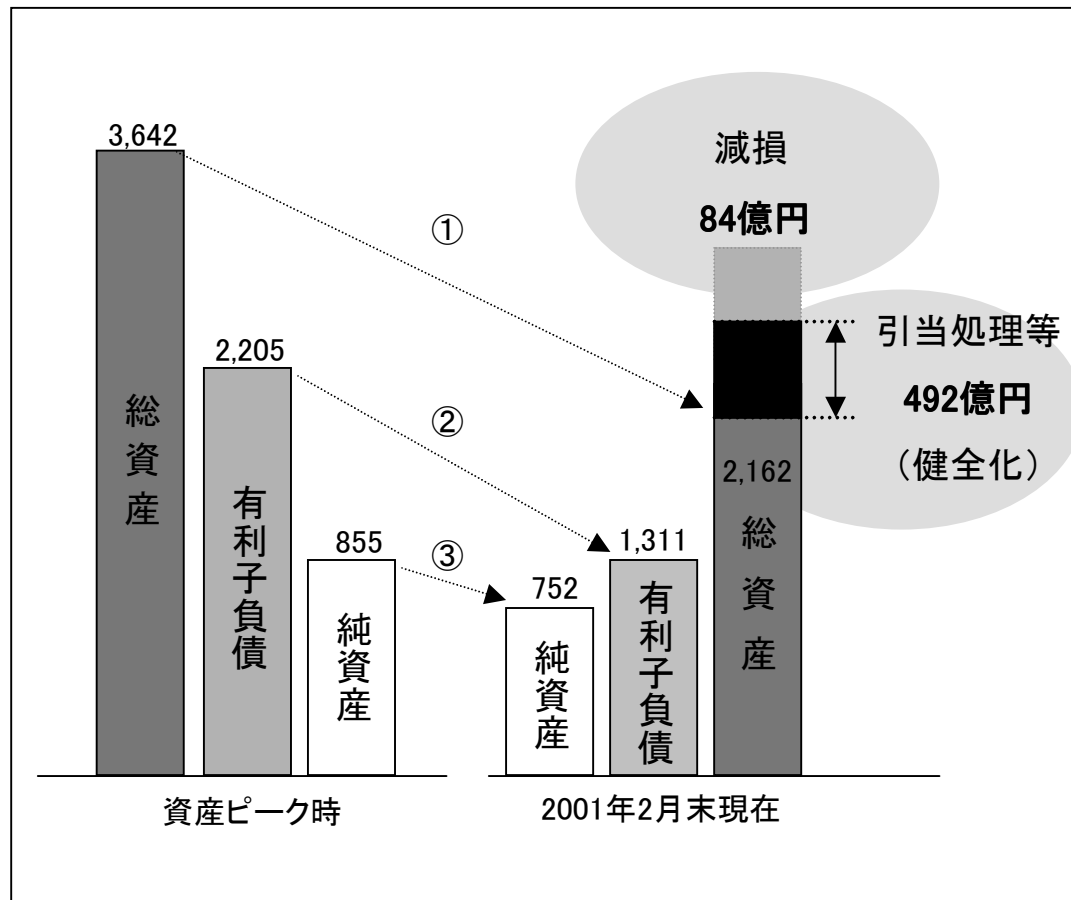
894億円(:40.5%)圧縮

③ 純資産

特別損失により

103億円(:12.0%)縮小

(単位:億円)



本資料に記載されている、光通信の現在の計画、見通し、戦略、確信などのうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に関する見通しであり、これらは、現在入手可能な情報から得られた光通信の経営者の判断に基づいております。従いまして、これら見通しのみで全面的に依拠することは控えるようお願い致します。実際の業績は、様々な重要な要素により、これら見通しとは大きく異なる結果となり得ることをご承知おき下さい。また、本資料に記載されている光通信の現在の計画、見通し、戦略、確信などのうち、歴史的事実でないものは、光通信の経営者の判断により変更の可能性があることをご承知おき下さい。

月間必要営業CF
(想定)

償還・返済ペースのピーク
(2004. 8期)までに必要な額

1,133億円※1

今期末の手元流動性

600億円※2

投資有価証券回収予定額

300億円※3

償還・返済ピーク時
までの月数
÷ 40ヶ月

月間必要営業CF

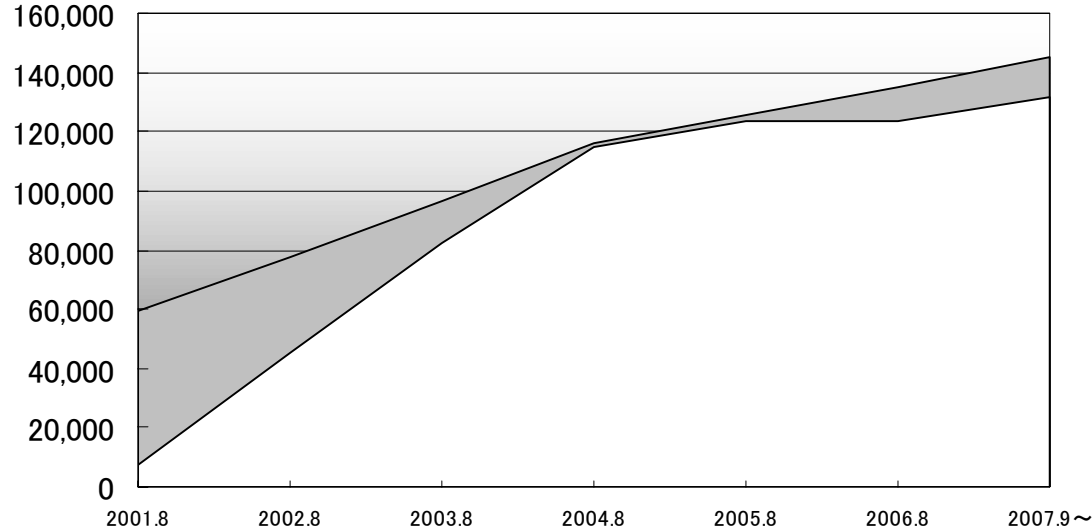
5.8億円

※1 償還・返済ピークである2004年8月期(：40ヶ月後)までに手当が必要な金額

※2 第三者割当増資予定110億円、私募転換社債80億円他(産業再生法関連間接金融からの調達など)を含む

【必要返済累積額及び営業CF6億円/月の積上げシュミレーション】

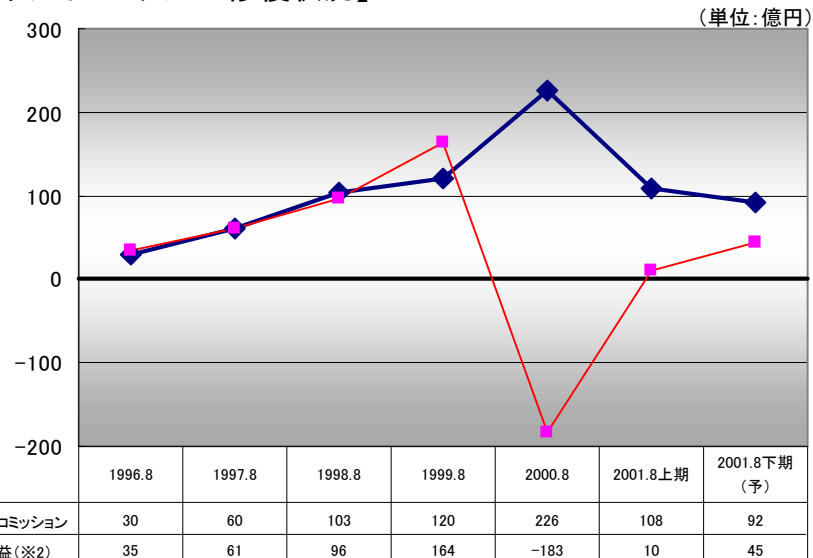
(単位:百万円)



本資料に記載されている、光通信の現在の計画、見通し、戦略、確信などのうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に関する見通しであり、これらは、現在入手可能な情報から得られた光通信の経営者の判断に基づいております。従いまして、これら見通しのみにも全面的に依拠することは控えるようお願い致します。実際の業績は、様々な重要な要素により、これら見通しとは大きく異なる結果となり得ることをご承知おき下さい。また、本資料に記載されている光通信の現在の計画、見通し、戦略、確信などのうち、歴史的事実でないものは、光通信の経営者の判断により変更の可能性のあることをご承知おき下さい。

ストックコミッション・モデルの修復完了間近

【ストックコミッションモデル※1修復状況】

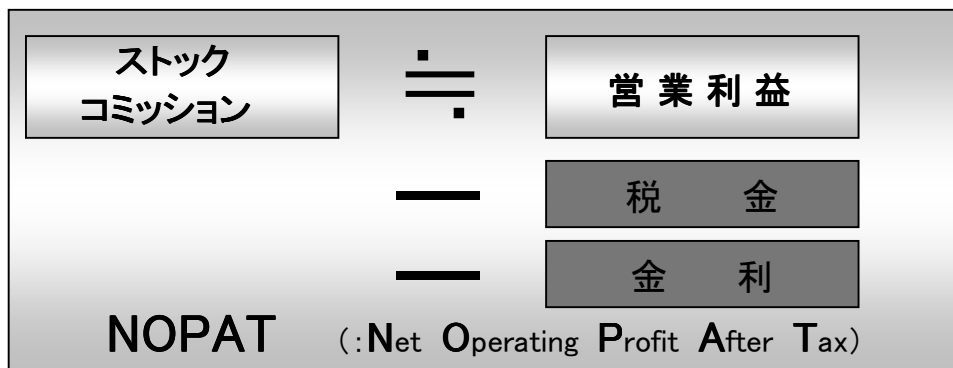


ストックコミッション: 200億円(今期予想: 月間16.6億円)

= 税前・金利前営業キャッシュフロー

※1 ストックコミッションが全額残るような収支構造。

※2 1999.8以前: 営業利益=会計上の営業利益+ロイヤリティ収入(2000.8以降の会計処理に合わせて修正)



本資料に記載されている、光通信の現在の計画、見通し、戦略、確信などのうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に関する見通しであり、これらは、現在入手可能な情報から得られた光通信の経営者の判断に基づいております。従いまして、これら見通しのみで全面的に依拠することは控えるようお願い致します。実際の業績は、様々な重要な要素により、これら見通しとは大きく異なる結果となり得ることをご承知おき下さい。また、本資料に記載されている光通信の現在の計画、見通し、戦略、確信などのうち、歴史的事実でないものは、光通信の経営者の判断により変更の可能性のあることをご承知おき下さい。

4. 2001年8月期通期予想

2001年8月期の業績予想

【2001年8月期通期予想】

【業績予想(2001年8月期通期)】

(単位:百万円)

区分	今回予想		前回予想	
	2001年8月期 通期(連結)	2001年8月期 通期(単体)	2001年8月期 通期(連結)	2001年8月期 通期(単体)
売上高	134,600	47,400	134,600	47,400
営業利益	5,514	4,735	8,450	6,600
経常利益	△6,483	5,858	1,250	7,400
当期純利益	△47,864	△27,095	△30,625	△23,050

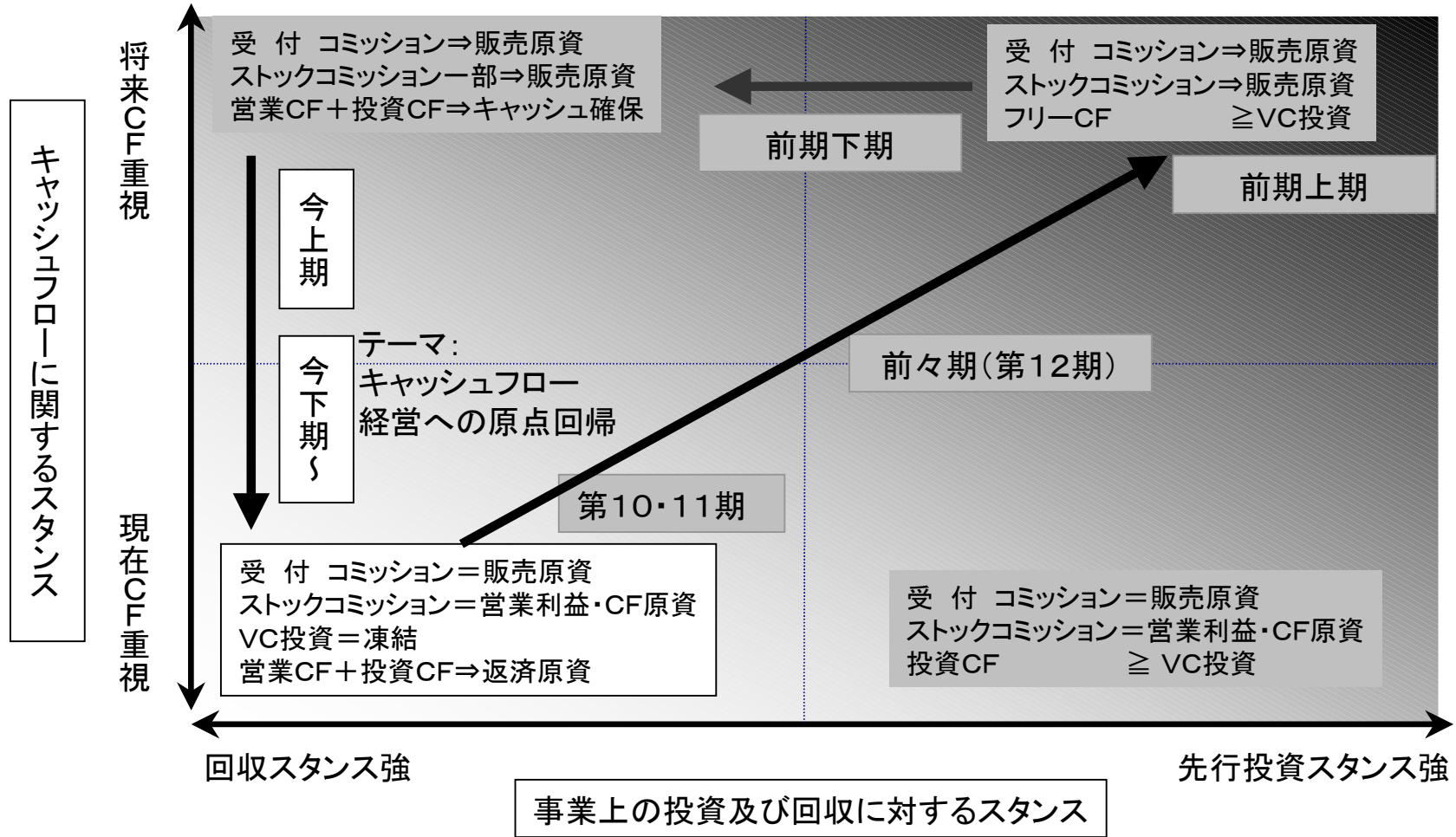
【販売台数予想(2001年8月期通期)】

(単位:千台)

区分	今回予想			前回予想		
	合計	光通信	子会社	合計	光通信	子会社
新規	812	277	535	1,019	400	619
機種変更	457	94	360	429	83	346
合計	1,270	372	896	1,448	483	965

本資料に記載されている、光通信の現在の計画、見通し、戦略、確信などのうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に関する見通しであり、これらは、現在入手可能な情報から得られた光通信の経営者の判断に基づいております。従いまして、これら見通しのみで全面的に依拠することは控えるようお願い致します。実際の業績は、様々な重要な要素により、これら見通しとは大きく異なる結果となり得ることをご承知おき下さい。また、本資料に記載されている光通信の現在の計画、見通し、戦略、確信などのうち、歴史的事実でないものは、光通信の経営者の判断により変更の可能性のあることをご承知おき下さい。

【 補足資料 】



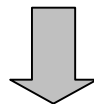
※1 前中間期の成績は、光通信単体のものです。(連結決算は前期末より開始したため。)

本資料に記載されている、光通信の現在の計画、見通し、戦略、確信などのうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に関する見通しであり、これらは、現在入手可能な情報から得られた光通信の経営者の判断に基づいております。従いまして、これら見通しのみで全面的に依拠することは控えるようお願い致します。実際の業績は、様々な重要な要素により、これら見通しとは大きく異なる結果となり得ることをご承知おき下さい。また、本資料に記載されている光通信の現在の計画、見通し、戦略、確信などのうち、歴史的事実でないものは、光通信の経営者の判断により変更の可能性があることをご承知おき下さい。

目標

携帯電話400万ユーザーを維持できる仕組みを作る。

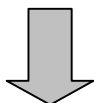
そのために



手法

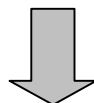
(獲得件数) > (解約件数)という状況を実現する。

そのために

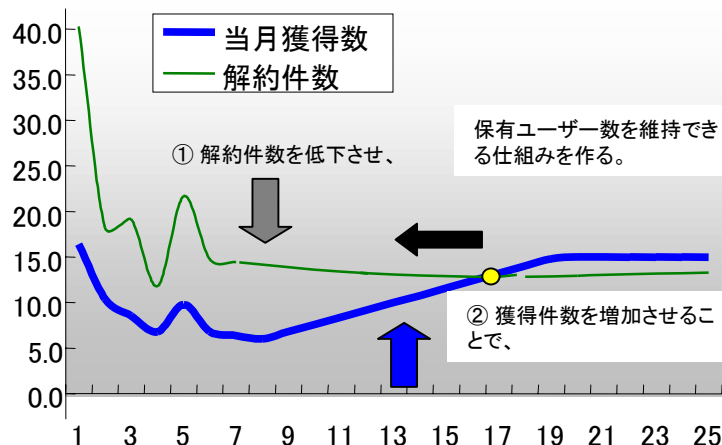


店舗増加及び代理店の子会社化で獲得件数を増加させる。

そのために



ニーズにより適合した商品及び販売手法で解約率を低下させる。



保有数が増加に転じる販売台数と解約率の均衡点

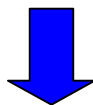
解約率	2.7%	2.80%	3.00%	3.20%	3.40%	3.60%	3.80%	4.00%	4.20%
7.0万台	-3.8	-4.2	-5.0	-5.8	-6.6	-7.4	-8.2	-9.0	-9.8
8.0万台	-2.8	-3.2	-4.0	-4.8	-5.6	-6.4	-7.2	-8.0	-8.8
9.0万台	-1.8	-2.2	-3.0	-3.8	-4.6	-5.4	-6.2	-7.0	-7.8
10.0万台	-0.8	-1.2	-2.0	-2.8	-3.6	-4.4	-5.2	-6.0	-6.8
11.0万台	0.2	-0.2	-1.0	-1.8	-2.6	-3.4	-4.2	-5.0	-5.8
12.0万台	1.2	0.8	0.0	-0.8	-1.6	-2.4	-3.2	-4.0	-4.8
13.0万台	2.2	1.8	1.0	0.2	-0.6	-1.4	-2.2	-3.0	-3.8
14.0万台	3.2	2.8	2.0	1.2	0.4	-0.4	-1.2	-2.0	-2.8
15.0万台	4.2	3.8	3.0	2.2	1.4	0.6	-0.2	-1.0	-1.8
16.0万台	5.2	4.8	4.0	3.2	2.4	1.6	0.8	0.0	-0.8
17.0万台	6.2	5.8	5.0	4.2	3.4	2.6	1.8	1.0	0.2
18.0万台	7.2	6.8	6.0	5.2	4.4	3.6	2.8	2.0	1.2

本資料に記載されている、光通信の現在の計画、見通し、戦略、確信などのうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に関する見通しであり、これらは、現在入手可能な情報から得られた光通信の経営者の判断に基づいております。従いまして、これら見通しのみで全面的に依拠することは控えるようお願い致します。実際の業績は、様々な重要な要素により、これら見通しとは大きく異なる結果となり得ることをご承知おき下さい。また、本資料に記載されている光通信の現在の計画、見通し、戦略、確信などのうち、歴史的事実でないものは、光通信の経営者の判断により変更の可能性があることをご承知おき下さい。

目 標

解約率を低下させる。

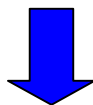
そのために



施 策

- 1) 店員の提案力を向上させ、顧客ニーズの掘り起こしと適切な商材の販売を強化する。
- 2) 仕入端末の厳選により、顧客ニーズに木目細かく対応する。
- 3) モバイル情報配信サービスの充実を図る。

そのために



そのための の手法

- 1)-a 顧客対応技術の優れた人材を採用(既に実施済)。
- 1)-b 上記人材により店舗水準改善チームを組成し、全国店舗を1年かけて指導中。
- 1)-c ショップ店長マニュアルを更新、これを使用した社員教育の徹底中。
- 1)-d 顧客満足度を店員評価に組み入れ顧客満足追求に対するモチベーションの一層向上。

- 2)-a 代理店のキャリア一次店化でユーザーニーズを仕入れに反映。
- 2)-b 地域密着営業により、地域毎のユーザー特性に合せた営業展開。

- 3)-a ファイブエニー他で注力中。



目標

下期販売目標：78万3千台、上期比29万6千台（61%）増加させる。

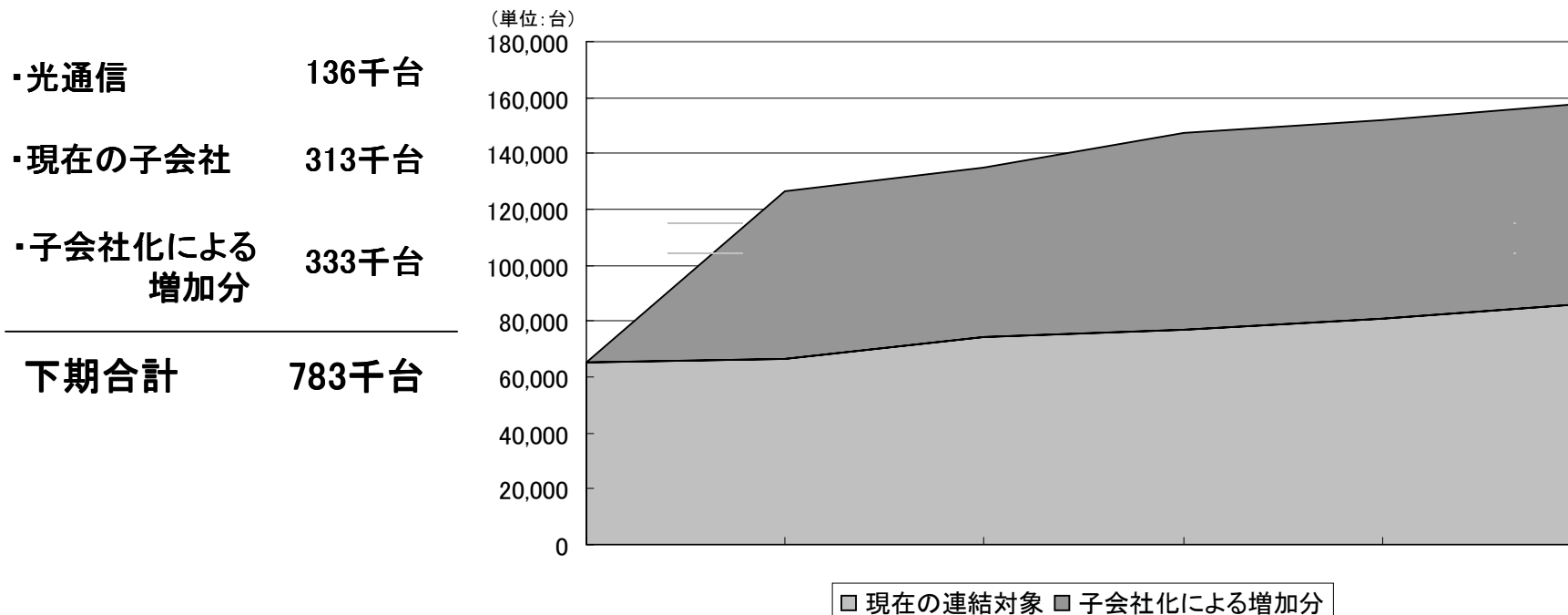
そのために



施策

非子会社販売代理店を連結対象子会社化して行く。
結果、光通信移動体事業部門の連結販売台数は33万台増加する見込み

【2001年8月期下期月次販売台数予想】



本資料に記載されている、光通信の現在の計画、見通し、戦略、確信などのうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に関する見通しであり、これらは、現在入手可能な情報から得られた光通信の経営者の判断に基づいております。従いまして、これら見通しのみにも全面的に依拠することは控えるようお願い致します。実際の業績は、様々な重要な要素により、これら見通しとは大きく異なる結果となり得ることをご承知おき下さい。また、本資料に記載されている光通信の現在の計画、見通し、戦略、確信などのうち、歴史的事実でないものは、光通信の経営者の判断により変更の可能性のあることをご承知おき下さい。

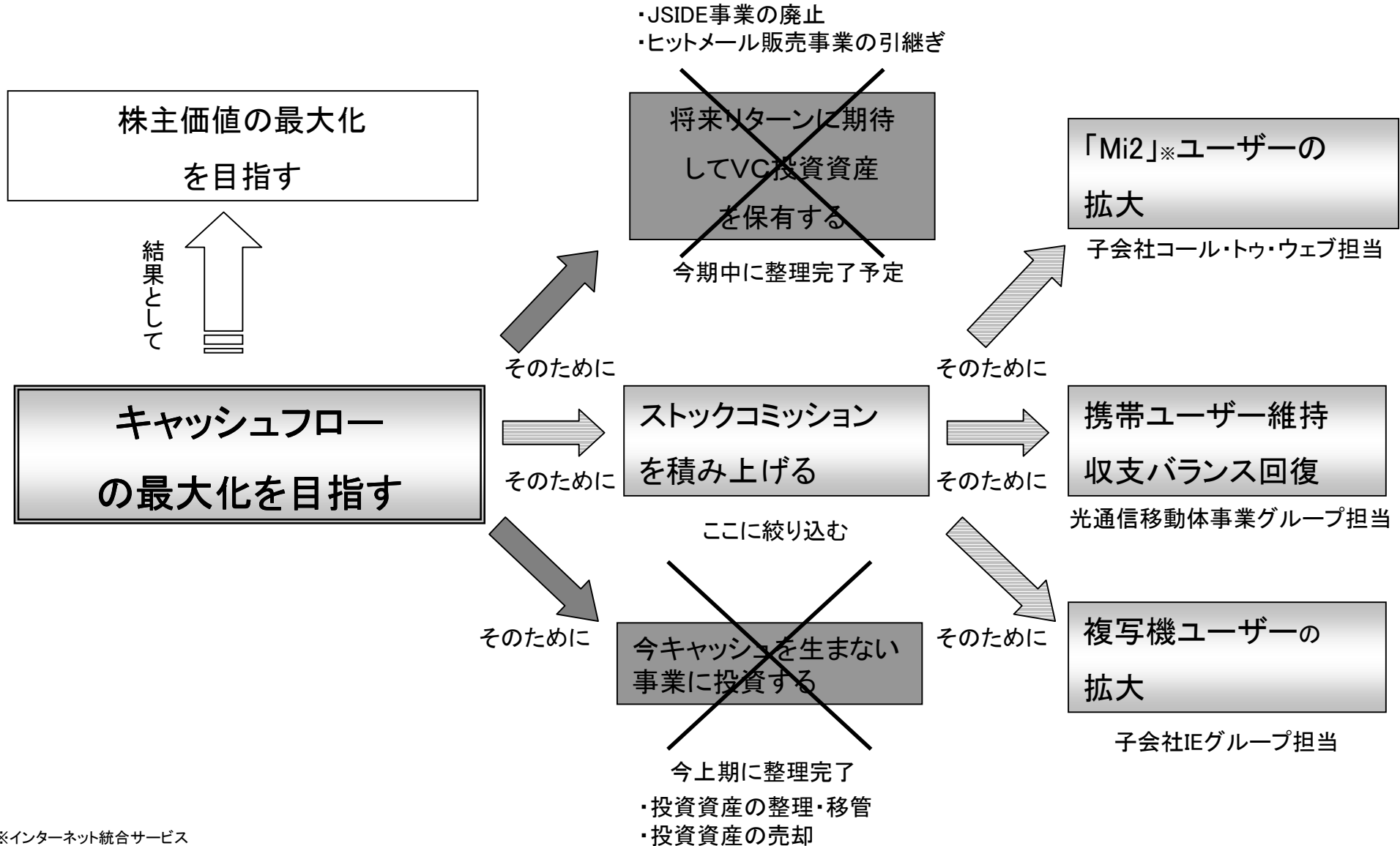
目標

移動体各社で「緩やかな連携」をとる構造を実現することで、「規模の経済」効果でローコスト運営を推進する。

そのために ↓

手法

- ① 移動体主要子会社各社の本社を1拠点に集約
- ② 光通信社員の移動体主要子会社各社への人員出向
- ② 移動体各社のグループ会議開催数を増加
- ③ 移動体主要子会社各社に対する横断的な人材配置及び交流



※インターネット統合サービス

本資料に記載されている、光通信の現在の計画、見通し、戦略、確信などのうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に関する見通しであり、これらは、現在入手可能な情報から得られた光通信の経営者の判断に基づいております。従いまして、これら見通しだけに全面的に依拠することは控えるようお願い致します。実際の業績は、様々な重要な要素により、これら見通しとは大きく異なる結果となり得ることをご承知おき下さい。また、本資料に記載されている光通信の現在の計画、見通し、戦略、確信などのうち、歴史的事実でないものは、光通信の経営者の判断により変更の可能性のあることをご承知おき下さい。