

## 市場環境

現在はマイライン、ADSL等の商品の多様化時代を経て、本格的なブロードバンド化に向けて市場が急速に成長しています。平成19年6月末の光加入者は966万回線ですが、近い将来、固定回線の半分に当たる3,000万回線が「光」になるといわれています。現在は、目標の3割以下と序盤戦の段階であり、今後も着実に伸びると想定しています。

### 事業運営の特長

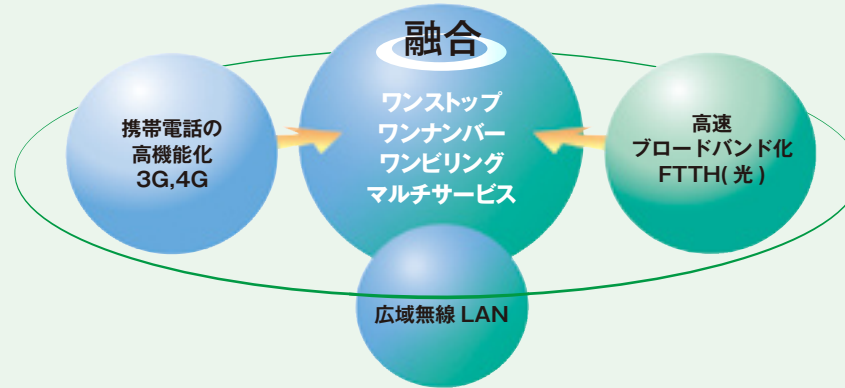
全通信事業者との良好な取引関係  
有力代理店約500社と提携

### 事業戦略

FTTH・ブロードバンド事業の拡大  
通信事業者と密着し、多様な事業を展開  
代理店再編・新規代理店開拓による  
販売網の拡充  
コンテンツサービスの取り扱い  
(映像・IP電話など)

### 市場の動向

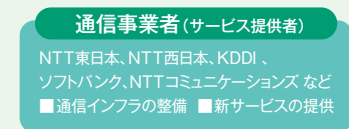
固定と携帯の融合(FMC)が進み  
事業者間の競争激化へ



### 固定電話サービス取次ぎのしくみ

NTT東日本、NTT西日本、NTTコミュニケーションズ、KDDIそしてソフトバンクテレコム等々、全ての主要通信事業者と取引関係があります。

主要通信事業者の一次代理店として、全国に当社の販売協力代理店を展開しており、通信事業者、販売協力店、当社と三位一体の協力体制により、質の高い営業力を有する強力な販売網を展開しています。



## 事業戦略

新規事業に関しては、約3年前にスタートしたプリペイド関連ビジネスが順調に拡大しています。もともとは、コンビニエンスストアの販路を使ってプリペイド携帯を販売したのが始まりでしたが、現在では、リアル(実際の)カードの販売に加えて、認証番号(PIN)を活用した、オンラインでの決済サービスが堅調に推移し、取り扱い商品も順次拡大しています。

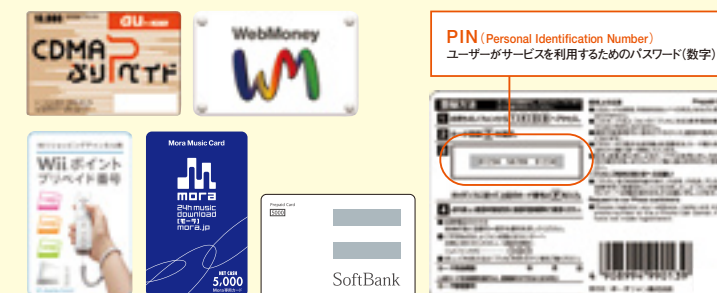
これらのプリペイド関連事業全体で、全国約4万店の主要コンビニエンスストアに販路を拡大しており、当社の新規事業の中心と位置付けています。

また、最近では実際のカードを使用せずにオンラインでPINを配信する方式も採用しています。

### 取り扱い商品ジャンル例

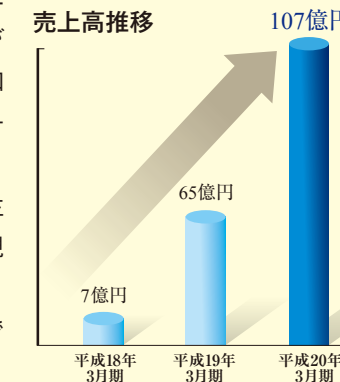
リアルカード  
携帯電話/音楽配信(iTunes Card)/ショッピングサイト

PIN(オンライン決済サービス)  
携帯電話/国際電話/電子マネー/音楽配信/  
オンラインゲーム/家庭用ゲーム機/その他



プリペイドカード例(裏面/スクラッチ後)

### 急成長ビジネスへ



### PIN販売のしくみ



### プリペイドサービス

全国のセブン-イレブン店舗にて「プリペイドサービス」を開始しました。



当社が展開中のプリペイド式認証番号のデータ販売サービス「プリペイドサービス」を、セブン-イレブン店舗内に設置されたマルチコピー機の新サービスとして4月9日より全国の店舗で開始いたしました。「プリペイドサービス」は、オンラインゲームや音楽ダウンロード等の決済手段として広く普及しています。