

News Release

2021年8月24日
神奈川事業部

NTT東日本のICTサービスを提供する協業パートナーを募集しています ～ 特設WEBサイト『初期費用¥0で始めるサブスク型ビジネス』の公開 ～

東日本電信電話株式会社神奈川事業部(執行役員 神奈川事業部長:中西裕信、以下「NTT東日本」)は、特設WEBサイトを立上げ、NTT東日本のICTサービスを提供する協業パートナーを広く募集します。

1. 背景・目的

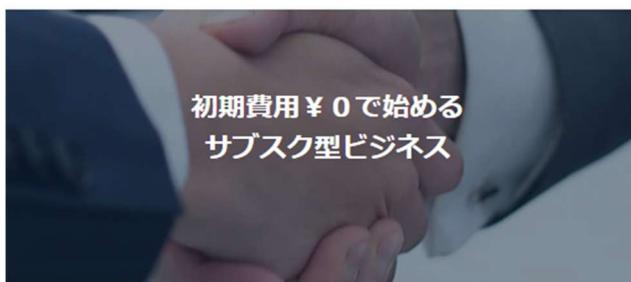
NTT東日本神奈川事業部は、神奈川県内に6つの拠点(横浜・川崎・横須賀・藤沢・厚木・小田原)を構え、地域企業の課題解決、ICT化促進に向け、地域密着型の営業を行っています。今後は神奈川エリアや東日本エリアに限らず、様々な企業さまとの連携を強化することで、近年の人手不足やテレワーク対応を含めた、より多くの社会課題の解決に貢献したいと考えております。

つきましては、社会情勢の変化を受けて「新たな事業の立ち上げ」や「既存事業の強化」を検討している企業さまをはじめ、NTT東日本のICT商材を取り扱い、収益拡大と併せて地域のICT化促進にご協力いただけるパートナー企業さまを特設WEBサイトを通じて募集することとしました。

2. 特設WEBサイト

- (1)公開日:2021年8月23日(月)
- (2)URL:<https://www.ntteast-kanagawa.com/oemimadesho>
- (3)サイトイメージ:

NTT東日本 | 神奈川事業部



NTT東日本と始める新規事業

様々な社会情勢の影響により収益が安定しない中、新規事業を考えてみてはいかがでしょうか？

NTT東日本はパートナー企業さまに、NTT東日本のアセットを活用した「初期費用¥0で簡単に始められるサブスクリプション型ビジネス」をご用意しており、新たなビジネスとして実現するモデルをご提案いたします。

事業戦略の立案からサポートもNTT東日本にお任せください。

[興味のある方はこちら >](#)

ビジネスを新しく立上げる上で
こんなお悩みはありませんか？

- その1 短期間でビジネスとして成立させたい
- その2 出費の限りコストを抑えたい
- その3 安定的な収益を確保したい



NTT東日本の
「サブスクリプション型ビジネス」
で解決いたします！

事業立上げの手厚い支援



ICT商材販売時における戦略立案から提案同行、勉強会でのスキル付与等、業務の自動化に向けてサポートします。

参入コストの抑制



NTT東日本のサービスを活用することで新規ビジネス開始時の提供コスト、開発コスト、在庫リスクを抑制することが可能です。

安定的な収益を確保



NTT東日本のサブスクリプション型ビジネス連携で、安定的なストック収益確保につながります。手前社内いしショット収益が完結するビジネス連携もご利用しております。

[お問い合わせはこちら >](#)

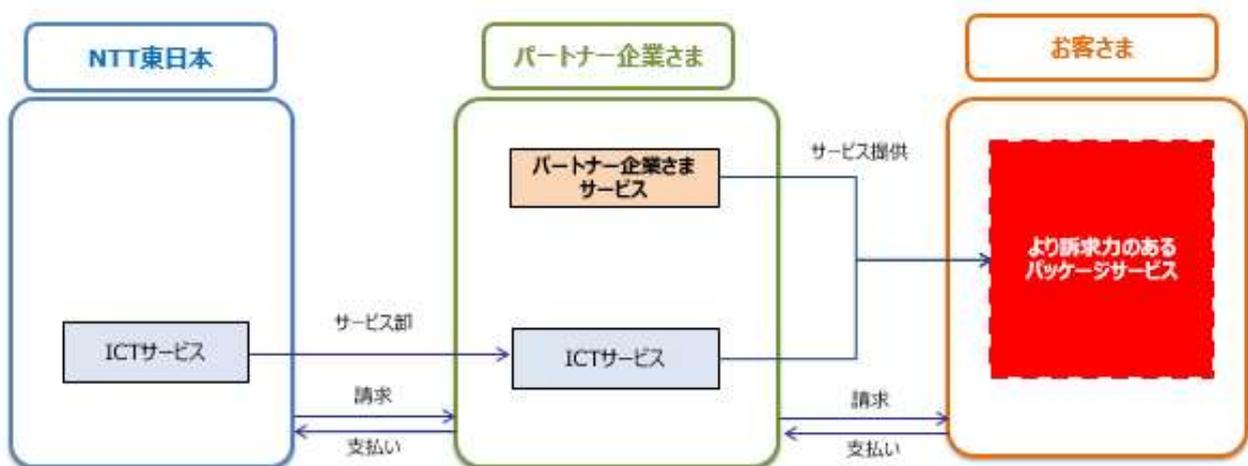
3. NTT東日本が提供する連携モデル

NTT 東日本が提案する連携モデルは、ICT サービスをパートナー企業さまに月額で卸提供させていただき、パートナー企業さまは自社ブランドとしてお客さまに提供ができるサブスクリプション型モデルです。

NTT 東日本との連携によるサブスクリプション型モデルであれば、初期投資を抑えて、新たなビジネスとして立ち上げが可能です。またパートナー企業さまのサービスとNTT 東日本のICT サービスをセット提供することで、より訴求力のあるパッケージサービスとして提供可能となり、既存事業の強化にも繋がります。

ICT サービスの取り扱いが初めてのパートナー企業さまでも、スキル付与の勉強会等やサポートセンタのご用意もありますので安心です。

<サブスクリプション型モデルのイメージ>



(1) NTT東日本が提供するサブスクリプション型モデルのメリット

- ① 月額制サービスのため、継続的な収益が見込め、社会情勢に左右されづらい安定的な事業展開が可能
- ② 継続的な顧客接点を持てるため、自社顧客の囲い込みや別商材の提案機会の創出が可能
- ③ サービス名・価格設定等パートナー企業さまで決められるため、自社サービスとしてのブランディングが可能
- ④ 新規ビジネス立ち上げに伴うコスト(開発・提供・在庫管理等)の抑制が可能
- ⑤ NTT 東日本のサポートセンタ(営業時間 9:00~21:00)にて、お客さまからの問合せ対応が可能
- ⑥ パートナー企業さまサービスとのセット提供により、お客さまへワンストップで訴求力のあるパッケージサービスの提供が可能

(2) ICTサービスのラインナップ

多くの ICT 商材の中から、貴社のビジネスにマッチした商材の選択が可能

(例: テレワーク、クラウド型ストレージ、業務効率化、Wi-Fi、ネットワークカメラ、セキュリティ、サポート等)

(3)協業事例

Before



- テレワーク企業が増える中で、OA機器の売り切り販売が伸び悩んでおり、収益を安定させたい
- また同様に複合機のカウンター保守等既存のストック収入が減少しており、様々なサービスラインナップを販売することにより収益を伸ばしたい



After **お客様の様々なニーズにお応えし、顧客満足度向上！**



- 世の中での情勢で安定しない既存事業と比較して、**NTT東日本サービスのストック収益**により、売上減の影響を痛みに抑えられた
- OA機器以外にも販売することで**お客様の様々なニーズにお応え**することができた



NTT東日本 提供 パートナー企業さま 提供 お客様

NTT東日本提供: Wi-Fi, ネットワーク, カメラ, OCR

パートナー企業さま提供: コピー機 + Wi-Fi, ネットワーク, カメラ, OCR

お客様

4. 本取り組みに関する問合せ

NTT東日本 神奈川事業部 パートナービジネス部 pbda-dev2.kanagawa@east.ntt.co.jp

以上

【報道機関からのお問合せ先】

NTT東日本 神奈川事業部 企画部 広報担当
水谷、金石、矢島
TEL:045-226-6123
E-mail:kanagawa-kouhou-ml@east.ntt.co.jp