



**Accelerating our
self-transformation to become
Your Value Partner**



自己変革を加速し、 『Your Value Partner』へ

Contents

トップメッセージ	2	Operation	
Overview		セグメント別営業概況	
自己変革を遂げてきたNTTグループ	10	地域通信事業	74
NTTグループの自己変革の歩み	12	長距離・国際通信事業	76
NTTグループフォーメーション	14	移動通信事業	78
業績ハイライト	16	データ通信事業	80
非財務ハイライト	18	その他の事業	82
株主還元	19	NTTグループの年間トピックス	84
Strategy		財務セクション	86
価値創造プロセス	20	関係会社の状況	98
新中期経営戦略の骨子	22	用語解説	99
特集		株式情報	101
次世代のスマートシティ化に向けた取り組み	24		
研究開発	30		
ESG経営による企業価値向上	36		
環境・社会への貢献を通じた価値創造	38		
マテリアリティの具体例			
① 環境負荷の低減	38		
② 情報セキュリティ・個人情報保護の強化	44		
③ 多様な人材の活躍に向けた取り組み	48		
NTTグループのステークホルダー・			
エンゲージメントの基本的な考え方	54		
コーポレート・ガバナンス	56		

将来の見通しに関する記述についての注意

本報告書に含まれる予想数値及び将来の見通しに関する記述は、現在当社の経営陣が入手している情報をもとに行った判断・評価・事実認識・方針の策定などに基づいてなされ、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、その他の状況変化など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、本報告書に含まれる予想数値及び将来の見通しに関する記述と異なる可能性があります。

編集方針

本報告書は、成長戦略や業績動向等に加え、環境(E)、社会(S)、ガバナンス(G)といった株主・投資家の皆さまにとって重要性が高い情報を統合することにより、NTTグループの中長期的な企業価値向上に向けた取り組みをご説明することに主眼を置いた統合レポートとしています。編集にあたっては、国際統合報告評議会(IIRC)の「国際統合報告フレームワーク」を参考にしています。選ばれ続ける「Your Value Partner」として事業構造の変革を加速するとともに、持続可能な社会の実現に貢献していくことで企業価値の向上をめざすNTTグループへのご理解の一助になれば幸いです。

その他の情報

- ▶ 株主通信「NTTis」
www.ntt.co.jp/ir/library/nttis/
- ▶ 各種説明会資料
www.ntt.co.jp/ir/library/presentation/
- ▶ 株主総会関連資料
www.ntt.co.jp/ir/shares/shareholders_meeting.html
- ▶ 決算短信等
www.ntt.co.jp/ir/library/results/
- ▶ 有価証券報告書等
www.ntt.co.jp/ir/library/yuho/
- ▶ サステナビリティレポート
www.ntt.co.jp/csr/report.html



2018年9月
代表取締役社長

澤田 純

NTTグループは、「Connect(つなぐ)」「Trust(信頼)」「Integrity(誠実)」を基盤に据え、「Your Value Partner」への自己変革を加速していきます。

前社長 鷗浦 博夫の後任として代表取締役社長に就任した澤田でございます。

NTTグループが「Your Value Partner」への自己変革を加速し、お客さま、株主さま、パートナーさま、地域社会といった皆さま方に最高のサービスと信頼を提供することで、豊かな社会の実現に貢献できるよう、全力を尽くす所存でございます。

「率先垂範」「見える化」、そして「スピード」

約40年前の日本電信電話公社への入社後、私は電柱やマンホールの構造設計等の技術開発に携わりました。その後設備の保守等の最前線でお客さまと接する電話局の管理職となり、社員のほとんどが年上の職場で、組織を動かしていくことの難しさを痛感することになりました。私は「率先垂範」を徹底するとともに、例えば、設置した電柱の本数や、敷設したケーブルの長さ、工事に出向いたお客さまの件数などを他と比較し、組織の現状を多面的に「見える化」することで社員の意欲向上に努めながら、変革を進めていきました。

2000年にNTTコミュニケーションズに転籍した私は、同社の経営企画部長在任時に、海外企業を中心に10社以上の企業買収に携わりました。そして2014年にNTTの取締役役に就任し、NTTセキュリティの社長も兼務し、サイバーセキュリティの関連会社の統合を率いました。これまで様々な役職を兼務してきた私は、限られた時間の中で、自然と「スピード」を重視するようになっていきました。現在では質量(m)×加速度(a)=力(F)が示す通り、迅速な意思決定や行動が組織力の強化につながるという考えに至っています。現業から離れた持株会社の社長という立場となった今でも、現業を大切にしていることに変わりはありません。事業を数値で「見える化」しながら、組織が自然にスピード感を持って動くパターンを作り、NTTグループの変革を率先垂範していく考えです。

「公共性」と「企業性」の同時実現が使命

「歴史が長く、大きな企業集団であるNTTグループは変わらないのでは」という見方があるとすれば、それはある一面では正しく、別の側面では正しくありません。

1985年に日本電信電話公社の民営化によって設立された日本電信電話ならびにNTTグループは、一般的には両立が難しいとされる「公共性」と「企業性」を同時に実現する経営が求められてきた企業集団のひとつです。安心・安全なコミュニケーション基盤を絶え間なくご提供し続けることはもとより、過疎地や離島などでの通信基盤整備をはじめ、災害時の対応も重要な責務です。日本でそうした責務を誰かが果たさなければならないとすれば、それはNTTグループがやるべきという使命感が私たちにあります。「公共性」に誇りを持ち、ひた向きに努力していくことが私たちの「変わらない一面」です。特にNTTグループにとって「経営とCSRは同義」であると私が考えている理由もここにあります。一方、民間企業である限りは利益を持続的に創出していくことも重要な命題であり、「公共性」という責務を持続的に果たしていく上でも必要なことです。そのためには、「変わり続ける」必要があります。

事実、これまでNTTグループは、事業構造を大きく転換してきました。民営化当時の1985年度に売上高の8割以上を占めていた音声収入は、2017年度には2割弱に減少する一方、現在の収益の柱はIP系・パケット収入やシステムインテグレーション収入で6割を超えています。

2012年11月に公表した中期経営戦略「新たなステージをめざして」で、グローバル・クラウドを事業の基軸に据えることを打ち出し、企業買収と既存事業の成長を通じた海外売上高の拡大に注力してきた私たちの海外売上高は、2008年度の約10倍に拡大しています。

2015年2月には、世界初の本格的な光アクセスのサービス卸である「光コラボレーションモデル」のサービスを開始しました。これはかつてのようにお客さまに直接ネットワークサービスを提供するのではなく、「触媒」となってお客さまの新しいビジネスの創出を支援するビジネスモデルに転換する、大きな転機となりました。2015年5月に公表した中期経営戦略「新たなステージをめざして2.0」では、B2B2Xモデルへと発展させ様々なパートナーさまとの協業を広げています。

また、株主の皆さまに対する責務も果たすべく努めてきました。自己株式については、1999年から累計で3兆円以上取得しています。配当については2018年度は8期連続の増配を予定しており、1株当たり配当額は2003年度の6.8倍に相当する水準に達する見込みです。

NTTグループは、「社会を支えてくれる」「社会的課題を解決してくれる」といった社会の期待を担っています。そして、長期的な視座で将来の社会の変化を見据えながら、そうした期待にお応えするべく自己変革を続けてきたからこそ、私たちは変わり続けることができたのだと考えています。言い換えると、先にお話した「公共性」と「企業性」の同時実現が、過去の、そしてこれからの持続的企業価値向上の道筋ともいえます。

めざす企業像—Your Value Partner

では次に、これからの社会の変化と、その中でNTTグループに求められる社会的要請に目を転じてみます。

「ムーアの法則」の終焉も論じられるなど、近年、技術の進化は新たな次元を迎えつつあります。IoT、ビッグデータ、人工知能(AI)等のデジタルと呼ばれる革新的な技術を活用したデジタルトランスフォーメーションが進展し、社会的課題の解決に向けた期待も高まっています。日本ではNTTドコモが、2020年に次世代通信規格「第5世代(5G)」の商用サービスをスタートする予定です。情報通信の世界も大きく変化していくものと見ています。2020年には東京オリンピック・パラリンピックの開催など大きなイベントも控えています。

そうした中、NTTグループには、これまで以上に様々な協業を通じて、新しいビジネスや産業を創出し、多様な社会的課題を解決することが求められていきます。極めて広範な事業領域で社会や人との様々な接触面を持つ、いわば「多面体」ともいえるNTTグループにはその力があります。その実現に向けて私たちがめざす企業像は、お客さま、株主、地域、コミュニティ、社員など、あらゆるステークホルダーにとって価値ある存在として選ばれ続ける「Your Value Partner」です。

私は社長就任にあたり、約90の国と地域で働く30万人の社員が、未来への夢を共有できるよう、「Your Value Partner」を分かりやすい言葉で定義しました。人材を中核に据え、これに求められる能力として定めたのが、Service Expertise(サービスの能力)、Technical Expertise(技術的能力)、Intelligence(知性)です。そして、共有価値(Shared Values)を私たちのDNAであるConnect(つなぐ)、Trust(信頼)、Integrity(誠実)としました。

私たちは、「コネクテッド・カー」や「コネクテッド・バリューチェーン」「コネクテッド・インダストリー」など、様々なものが「つながる(Connect)」スマートな社会づくりに貢献していきたいと考えています。そして多様な事業主体を

つなげていくには、確かな「信頼(Trust)」を勝ち得ねばなりません。そして、「信頼」は、「誠実(Integrity)」の姿勢を貫くことで初めて獲得することができます。3つの共有価値は、相互に関連し高め合うものでもあるのです。共有価値は、差異化要素としてNTTグループの立ち位置と経営戦略の方向性を規定する要素でもあります。

お客さまのデジタルトランスフォーメーションを支援

国内におけるNTTグループの立ち位置は、「中立性」という言葉で言い表すことができます。特定の資本関係に縛られない独立した立場で、様々な企業を「つなぐ(Connect)」ことができるのが私たちです。そこでは、長きにわたり蓄積してきた「信頼(Trust)」が基盤になり

ます。こうした得難い立ち位置を足場に、NTTグループはB2B2Xモデルを推進し、お客さまのデジタルトランスフォーメーションを支援していきます。スポーツや交通・運輸、製造等の様々な分野での協業や、数々の実証実験、自治体や地域企業のお客さまが抱える課題の解決をめざす、「2020×地方創生プロジェクト」などのように、中立性を活かして協業を次々に広げています。

また、5Gの高度な接続性を基盤としたコグニティブネットワーク、通信事業のソフトウェア化等の変化により、様々なニーズに対応したサービスを生み出していく考えです。特に個人のお客さまに対しては、パーソナル化を推進し、ライフスタイルの変革を支援していく方針です。

海外市場においては、コンサルティング会社をはじめ、





各分野で強力な競合が存在しています。一方、NTTグループは世界トップクラスの規模と品質を誇るグローバルIPバックボーンやデータセンターをはじめ、コンサルティングやアプリケーションサービス、ネットワークインテグレーション(NI)などのサービスを1つのグループで包括的に提供できる、他に類を見ない企業集団を形成しています。こうした強みを活かしながら国内同様に「触媒」に徹しながら、お客さまのデジタルトランスフォーメーションを支援していきたいと考えています。

米国ラスベガス市で実施している「スマートシティ」の共同実証実験は、私たちのアプローチの好例です。市街地や

イベント会場等において、群衆の動きや交通状況、緊急事態の発生等をセンサーで把握し、事件性の高い異変の予測・分析を可能にする公共安全ソリューションです(→P.24「特集 次世代のスマートシティ化に向けた取り組み」)。

「選ばれ続けるため」の自己変革を推進

お客さまに「価値ある存在」として選ばれ続けるためには、NTTグループも変わり続けねばなりません。とりわけ重要な課題と位置づけているのが、グローバル事業の収益性の向上です。サービスや商品の付加価値を通じた競争力の強化によってそれを実現していきたいと考えています。

現在、海外では各社独自の商品開発から売り方に至るビジネスプロセスのうち、共通化が可能なプロセスの統合を推進し、より付加価値の高いサービスの提供とコスト効率化を追求しています。2018年3月に完了した、NTTコミュニケーションズとDimension Dataのクラウド事業の統合はその一環です。また、NTT Venture Capital, L.P.を新設し、グローバル市場で成長が見込める技術領域を中心とした投資を行うとともに、グローバル市場でのR&Dを一層強化していく方針です。

国内では、伝統的な通信事業の成長が頭打ちとなることを認識する必要があります。また、デジタル技術による既存産業の変革が進展し、少子高齢化や労働力人口の減少といった社会構造の変化も進行しています。こうした変化に対応するために、NTTグループは事業活動の中で得られる様々なデータを活用し、業務プロセスの「見える化」を通じた効率化や、新たな付加価値サービスの創出を加速し、自身のデジタルトランスフォーメーションを実現していきます。2018年8月には、主要事業会社にCDO(Chief Digital Officer:最高デジタル責任者)を設置しました。各社のCDOは今後、様々な環境変化に対応するデジタル戦略策定とその推進を担っていくことになります。

グローバル経営の要諦

「ダイバーシティ&インクルージョン」

グローバル事業について、私が特にこだわりを持っていることをお話したいと思います。

私は、「ダイバーシティ&インクルージョン」がグローバル経営の要諦であるという信念を持っています。その本質を理解することになったのは、NTTセキュリティの社長を兼務していた時のことでした。

NTTセキュリティは、買収した5社のセキュリティ事業の卸部分だけを抽出して設立したアメリカ・ヨーロッパ・アジア・日本の地域会社を傘下に擁する中間持株会社です。社員約1,500人中9割以上が15ヶ国から集まった外国人という組織でした。そこで私が直面したのは、言葉ではダイバーシティの重要性を認めてはいるものの、心から自分以外の国の考え方を許容している人はほとんどいないという事実でした。例えば、日本人が抱く「日本品質は世界でも通用する」という考え方は、他の国や地域では単に「過剰」と受け取られます。宗教や文化、考え方が異なり、それぞれの国の考え方が正しいと考えている人々に対して、「インクルージョン」を「グローバリズム」と同義に解釈して特定の価値観を押し付けるのは誤りであることを理解しました。

そうした地域性は、市場動向から見ても顕著です。例えば自動車では、基本的な設計や部品など7~8割が世界共通で、排ガス規制など市場の特性にあわせて変える部分が2~3割ではないでしょうか。一方のITサービスでは、共通部分ははるかに少なく、国や地域の社会の発展段階や制度、市場・経済構造等にあわせ、きめ細かく仕様を調整していく必要があるというのが私の考えです。私が辿り着いた結論は、「真のグローバリズムは存在しない」ことを受け入れることが、インクルージョンの本質であり、「グローバル」と「ローカル」では、ローカルに8割程度の比重を置くべきということです。事実、NTTセキュリティでは権限規程を当初のローカル6:グローバル4から8:2に見直し、現地の社員に権限を大幅に委譲してから経営が円滑に回るようになりました。そしてチームワークを機能させるために必要なお互いが共感できる共有事項=インクルージョンが「Shared Values」です。

2018年秋、当社は傘下にグローバル持株会社(中間持株会社)を設立し、NTTコミュニケーションズ、Dimension Data、NTTデータ、NTTセキュリティ、NTT Innovation Institute, Inc. を傘下へ移管します。グローバル持株会社の経営管理面での重要なポイントは、外国人経営者を含む傘下の事業会社の社長が兼務する「参加型」の事業運営という点にあります。権限と責任を大幅に移譲することで、グローバル市場に精通した経営者が自らの考えに基づく経営を行うことができます。それまでは自社の利益のみを追求していた経営者も、中間持株会社の取締役として全体最適を追求する責任を負うわけですから、グループのより一層密接な連携が進んでいくことを期待しています。

2019年夏をめどに、NTTデータ以外の4社グループの事業を海外と国内別に統合することを検討していきます。NTTデータについては、上場やブランドを維持しながら、グループ各社との連携を深めていくことになります。

NTTグループのパワーを使ってより良い社会に貢献

NTTグループは全国約7,300ヶ所の電話局や全国の通信網等、20兆円を超える資産を保有しており、これらを活用してさらに付加価値を提供することが可能です。そして、人材や研究開発力を活用して、新たな価値を創造し、社会に貢献していきたいと考えています。

例えば、東京電力ホールディングス株式会社様との共同出資会社「TNクロス株式会社」の設立は、その取り組みの一環です。通信ビルのHVDC(高電圧直流)化や蓄電池の活用により、新会社は効率性の高い新たなエネルギーサービスを提供していく方針です。

NTTグループは、国内の約1%の電力を使用しています。トラヒックが急増している近年、エネルギーの効率化は一層重要な課題となっています。このため、「通信事業のエネルギー効率2倍」「通信事業の消費電力10%削減」を2025年の目標として設定しました。また、グループ社用車のEV(電気自動車)化も進め、2025年には「一般車両の50%のEV化」をめざします。国際ビジネスイニシアチブであるEP100(Energy Productivity)と、EV100(Electric Vehicle)への参画も準備を進めているところです。

これら環境(Environment)に関連する取り組みにとどまらず、社会(Society)、ガバナンス(Governance)を加えたESG経営を推進していくことで、SDGs(持続可能な開発目標)の達成に貢献していきたいと考えています。

次期中期経営戦略に向けて

2017年度のNTTグループは、営業収益、営業利益、当期純利益ともに過去最高を記録しました。「新たなステージをめざして2.0」の中期財務目標の「EPS成長」、国内ネットワーク事業における「設備投資の効率化」、さらには固定・移動アクセス系の「コスト削減」のいずれも達成することができました。目標に到達していない海外売上高及び海外営業利益の目標も早期の達成をめざして取り組みを進めています。

2018年11月公表予定の次期中期経営戦略では、3年、5年、7年の短期、中期、長期という時間軸で目標と施策を出していく考えです。(→P.22「新中期経営戦略の骨子」)



発想を根本から変え、付加価値を次々に創出

近年、驚異的なスピードで技術が進化していますが、残念ながら、世の中を変えるようなものをNTTグループが生み出してきたとは言えません。

かつて、私たちは個人が誰とでもつながる電話をつくりました。しかし、SNSアプリに代表されるように、実際につながる人々は100人以下にとどまるなどコミュニケーションがコミュニティ化しているにもかかわらず、私たちは「電話」の設計思想しか有していないのが現実です。付加価値を高めるためにやるべきことはたくさんあります。

決して既存事業に安住することなく、発想を根本から変えて新しい付加価値を次々に生み出していきたいと考えております。先にお話した「多面体」という特徴を活かして時には遠心力で既存ビジネスの延長線上にはない領域にも踏み出していくべきと考えています。

私は、「Your Value Partner」に向けたNTTグループの自己変革を実現するために、課題に取り組んでいき、日本社会やグローバル社会への貢献を通じ、NTTグループの持続的企業価値向上を実現していく所存です。



設立時の
約2倍に成長

(年度)

1952

日本電信電話公社 設立

逓信省、電気通信省と官営で行われてきた電信電話事業が1952年に日本電信電話公社に引き継がれたとき、日本は戦後復興の途中にあり、設備は荒廃、技術も海外に後れをとっていました。日本電信電話公社は、「すぐつながる電話」という国民の要望に応えるべく、様々な取り組みをしてきました。

1985

電電公社からNTTへ 民営化(日本電信電話株式会社 設立)

日本電信電話公社は、通信の自由化を背景に民営化しました。新たに発足した日本電信電話株式会社の一般呼称はNTTに。民営化後、NTTデータ(1988年)、NTTドコモ(1991年)、NTTファシリティーズ(1992年)、NTTコムウェア(1997年)が設立されました。

1988

世界初のISDN サービス提供開始

東京、名古屋、大阪の3地域にて、世界で初めてのISDN(Integrated Services Digital Network:商用サービス総合デジタル網)サービス、「INSネット64」の提供を開始しました。当時の最大伝送速度は128kbps(64kbps 2回線)でした。



電電公社は、五次にわたる5ヶ年計画を通じて、日本全国の電話環境の整備に邁進しました。

1996

インターネット接続 サービス「OCN」提供開始

インターネットの拡大を視野に入れ、「オープンコンピュータネットワーク(OCN)」の提供を開始しました。サービスラインナップのうち、「OCNエコノミー」は128kbpsの常時接続サービスで、当時としては破格の月額費用だったことで、大企業のみならず中小企業や個人にまで利用が拡大しました。

1998

「iモード」サービス提供開始

携帯電話端末からインターネット経由でメールやウェブ閲覧ができる「iモード」サービスの提供を開始しました。本サービスにより、これまでパソコン利用者に限られていたインターネットサービスが携帯電話からでも利用可能となりました。iモードは幅広い方向に受け入れられ、ピーク時には約4,900万ユーザー(2009年度)が利用していました。

1999

持株会社体制へ移行

NTTグループは持株会社体制へと移行し、NTT東日本、NTT西日本、NTTコミュニケーションズが設立されました。

2000

ISDN 定額通信 サービス提供開始

常時接続サービス「フレッツ・ISDN」の本格的な提供を開始しました。「時間を気にせずインターネットを利用したい」というお客さまのご要望に応え、完全定額制というサービス体系を実現しました。



「iモード」サービスの提供開始により、モバイルインターネットの広がりを先導していきました。

2001
「Bフレッツ」提供開始
「FOMA」提供開始

2000
「フレッツ・ISDN」
「フレッツ・ADSL」
提供開始

1999
NTT東日本
NTT西日本
NTT Communications
設立

1996
「OCN」
提供開始

1998
「iモード」
提供開始

2001

一般家庭への光ファイバー提供開始

光ファイバーを用いたBフレッツの本格提供を発表しました。この後、高速・大容量通信サービスの提供が本格化していきました。

2004

おサイフケータイ発表

携帯電話を「生活インフラ」としてご利用いただくため、生活の中で必要な財布(決済、会員証、定期券、クーポン等)を携帯電話で実現すべく、日本で初めてFelica対応携帯電話(おサイフケータイ)を発表しました。「おサイフケータイ」はNTTドコモの登録商標です。

2007

「ひかりTV」サービス提供開始

「フレッツ光」に対応したTV向けの映像配信サービス「ひかりTV」の提供を開始しました。

2008

クラウド型 サービス提供開始

クラウド型サービスの第1弾として、「BizCITY for SaaS Provider」の提供を開始しました。



無線・固定どちらの回線も、より速く、より多くの情報をやりとりできるようにするため、フローバンド化を進めていきました。(写真はとう道内部の通信ケーブル)

2010
Dimension Data 買収
LTE(Xi)サービス提供開始
Keane(現 NTT DATA Services)買収

2008
「フレッツ・テレビ」提供開始

2007
「ひかりTV」
提供開始

2009
AndroidOSの
スマートフォン提供開始

2010

Dimension Data、及びKeane(現NTT DATA, Inc)買収

1990年代より海外事業に進出、アジア・欧州・米国を中心に事業を展開してきたNTTグループ。2010年には、Dimension Data及びKeane(現在のNTT DATA Services)を買収し、豪州、南米、アフリカ、中近東なども含め、グローバルにトータルICTサービスを提供できる体制を整えました。現在は、190ヶ国以上、10,000社以上の企業にサービスを提供しています。

2015

中期経営戦略「新たなステージをめざして 2.0」発表

2012年11月公表の中期経営戦略「新たなステージをめざして」の取り組みを加速させるため、2015年5月、中期経営戦略「新たなステージをめざして 2.0」を策定、発表しました。



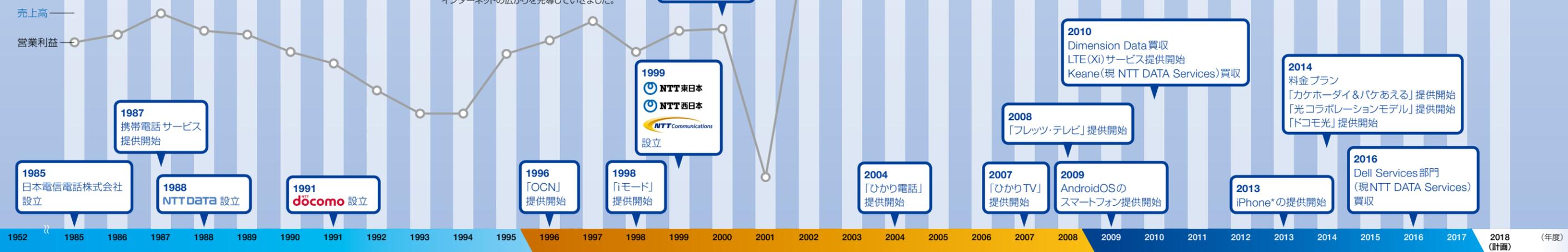
世界各地でのクラウドサービスやデータセンターの需要に対応するため、市場拡大の続く各国において、サービス提供体制の拡充を進めました。(写真は世界最大級の「テキサス ダラス 1(TX1) データセンター」)

2014
料金プラン
「カケホーダイ&パケあえる」提供開始
「光コラボレーションモデル」提供開始
「ドコモ光」提供開始

2013
iPhone*の提供開始

2016
Dell Services部門
(現NTT DATA Services)
買収

設立時の
約2倍に成長



電話サービスの展開

移動・ブロードバンドへの移行

グローバル・クラウドの拡大

(年度) 1991
ワールドワイドウェブ(www)
開発

1995
Windows95発売
日本でインターネットが
普及開始

2000
Amazonが
日本語版サイト提供開始
Googleが日本語での
検索サービスを開始

2001
日本における
「ブロードバンド元年」

2003
米国でFacebook設立
2004
米国でYouTube設立

2005
米国でTwitter設立
米国で「クラウド・コンピューティング」提唱

* iPhoneはApple Inc.の商標です。iPhoneの商標は、アイホン株式会社のライセンスに基づき使用されています。

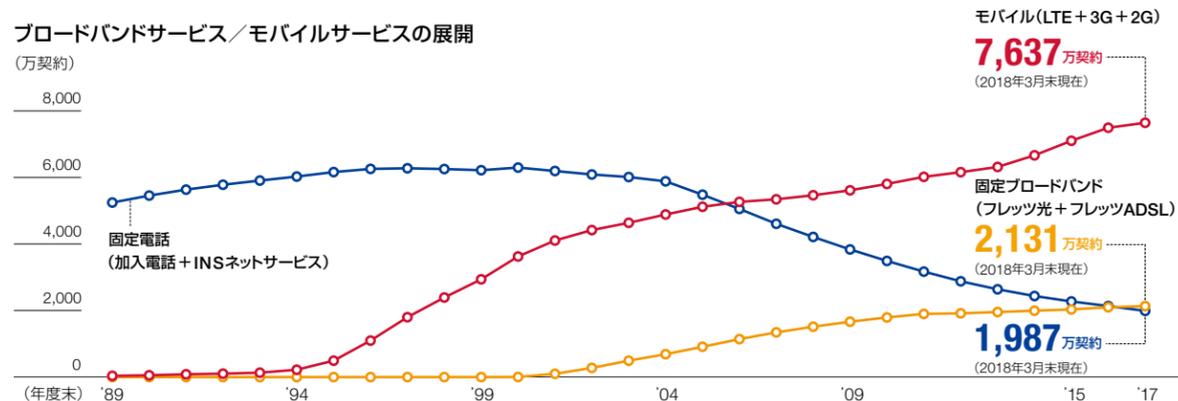
NTTグループの自己変革の歩み

NTTグループは、常に未来を考え、ダイナミックに自己革新を続け産業や社会を支え続けるパートナーでありたいと思います。お客さまの声を企業活動の原点に、蓄積した経験と最先端の技術で企業の変革をサポートし、より良い社会を実現していくために挑戦を続けています。信頼とイノベーションで、豊かな未来を日本に、そして世界に切り拓いていきます。

これまでの変革

電話 ▶ ブロードバンド／モバイルサービスへの移行

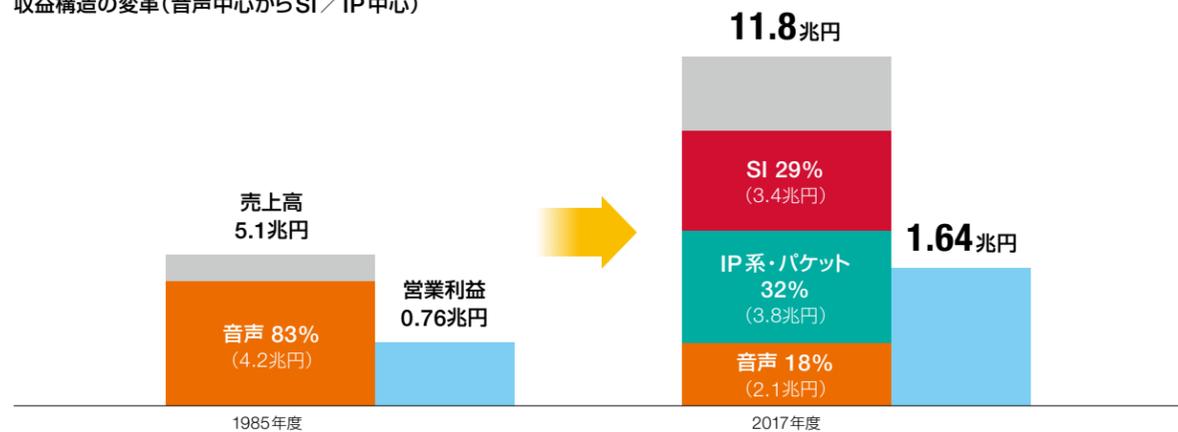
- 固定電話は、1997年度末の6,300万契約をピークにモバイルの普及等の影響もあり、2017年度末には1,987万契約まで減少。
- 固定ブロードバンドは、2001年の一般家庭への光ファイバー提供開始より年々契約数を拡大し、2017年度末は2,131万契約。



音声 ▶ SI / IP 中心の収益構造へ変革

- NTTが民営化した頃は電話サービス(音声)中心の事業展開
- 市場環境の変化にあわせ事業構造を変革し、現在はSI / IP 中心の事業を展開

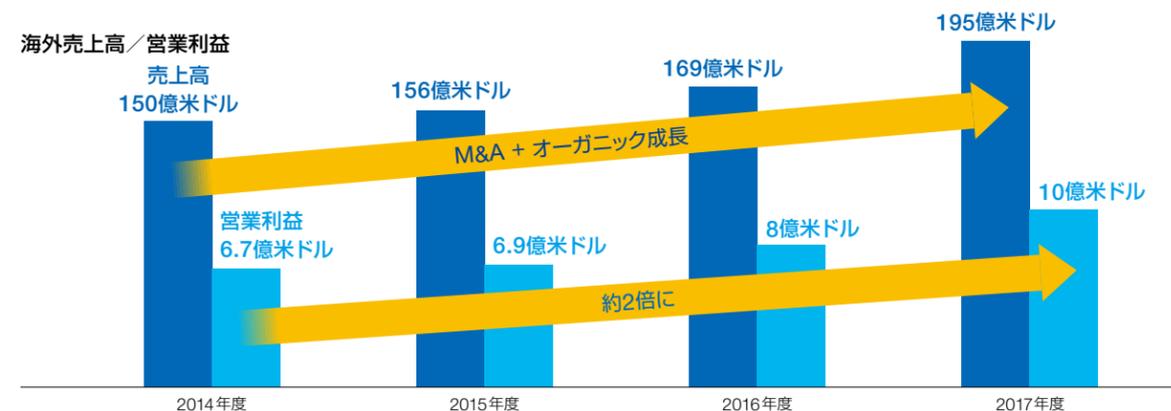
収益構造の変革(音声中心からSI / IP 中心)



更なる変革

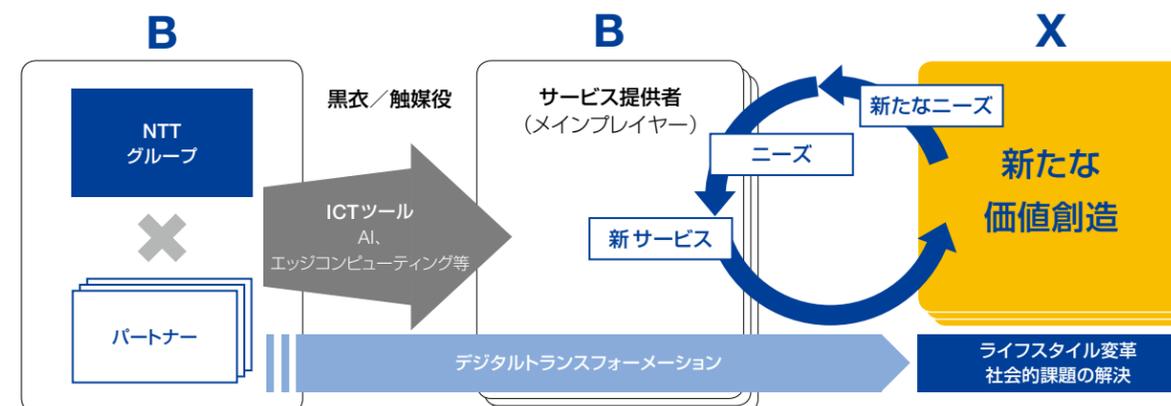
国内中心 ▶ グローバルビジネスの拡大

- 各グループ会社のサービス提供能力を強化するとともに、連携してアップセル・クロスセルを行うことにより、売上高、営業利益は着実に拡大
- 今後、グループ全体でさらにサービス提供能力を強化し、グローバル市場における競争力強化と収益性の向上を図る



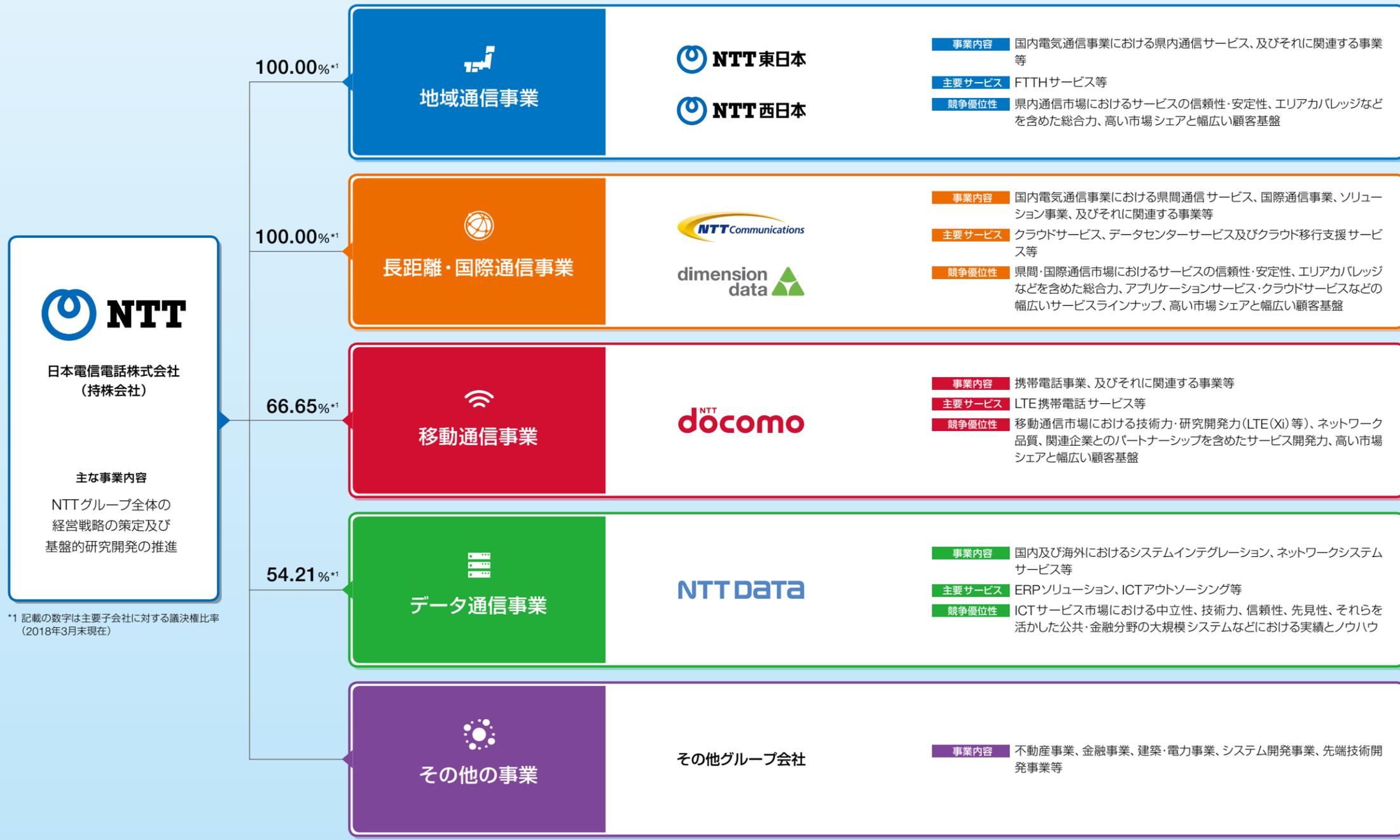
メインプレイヤー ▶ 黒衣／触媒役となりお客さまをサポート

- 新たな価値創造の加速をめざし、多様なサービス提供者との協業を推進
- サービス提供者のデジタルトランスフォーメーションをサポート
- 黒衣／触媒役として、ライフスタイル変革・社会的課題の解決に貢献



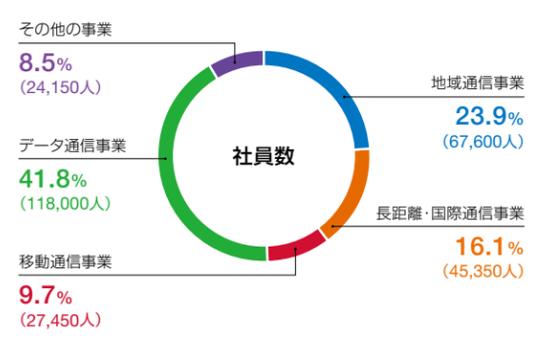
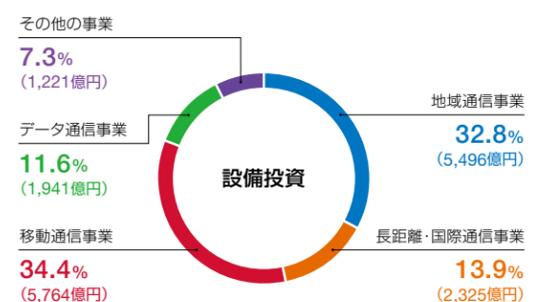
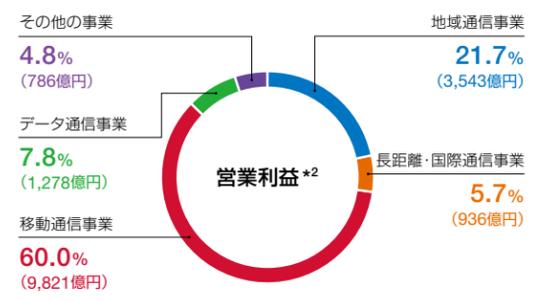
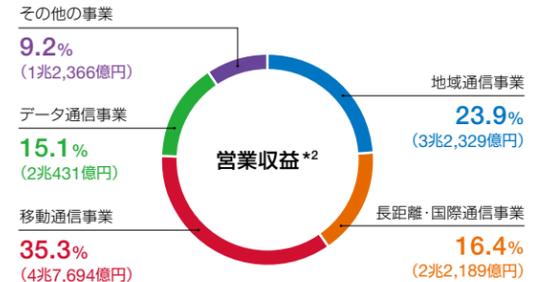
NTTグループ

総資産 21兆6,758億円	連結営業収益 11兆7,996億円	連結営業利益 1兆6,428億円	社員数 282,550人	連結子会社 922社
--------------------------	-----------------------------	----------------------------	------------------------	----------------------



*1 記載の数字は主要子会社に対する議決権比率 (2018年3月末現在)

セグメント別構成比



*2 各セグメント単純合算値(セグメント間取引含む)に占める割合

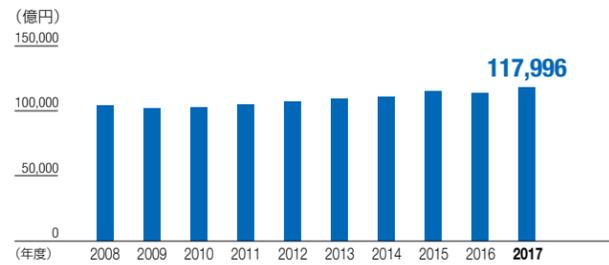
業績ハイライト

NTTグループの連結財務諸表は、2018年度第1四半期からIFRS(国際財務報告基準)を適用しています。

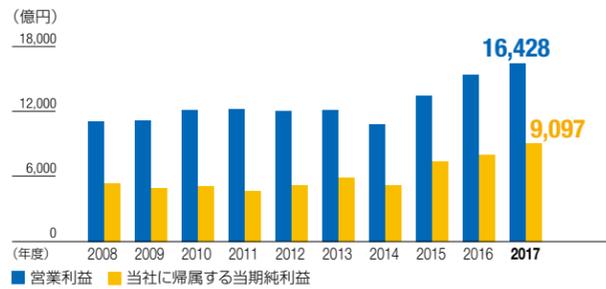
なお、本ページにて掲載している実績は全て米国会計基準によるものです。各年度の詳細については、P.86「要約財務データ」をご覧ください。

財務データ

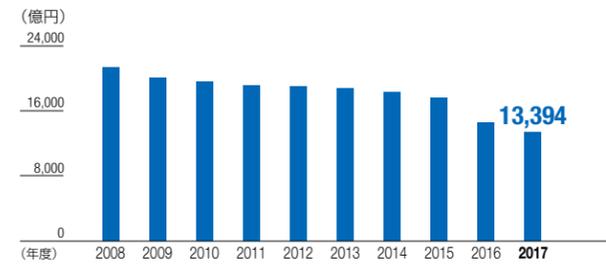
営業収益



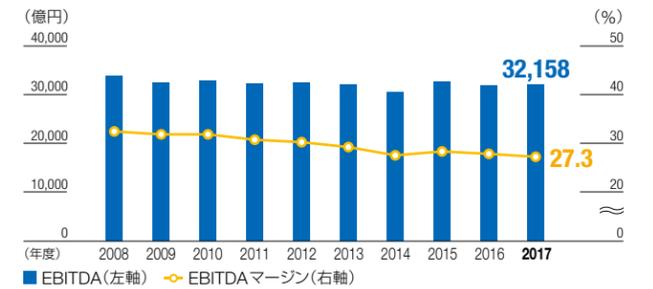
営業利益／当社に帰属する当期純利益



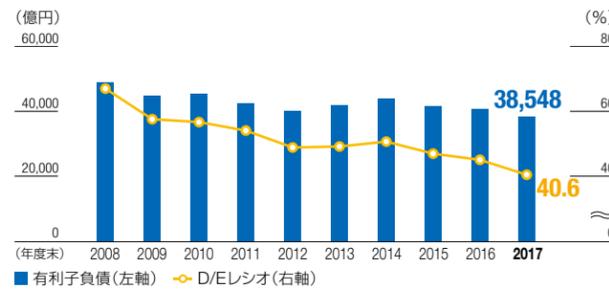
減価償却費



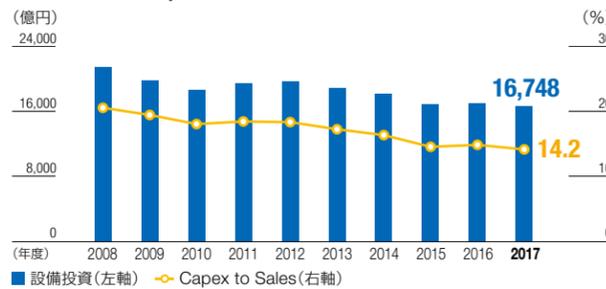
EBITDA^{*4}／EBITDAマージン



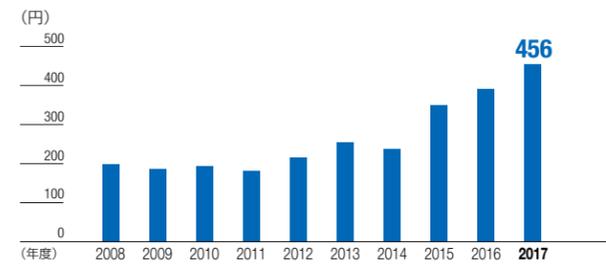
有利子負債／D/Eレシオ^{*1}



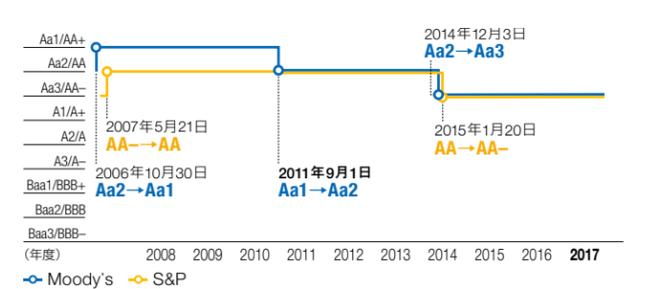
設備投資^{*2}／Capex to Sales^{*3}



1株当たり当社に帰属する当期純利益(EPS)^{*5}



格付け



*1 D/Eレシオ = 有利子負債 / 株主資本 × 100

*2 設備投資: 固定資産の取得に要した発生主義ベースでの把握金額

*3 Capex to Sales = 設備投資 / 営業収益 × 100

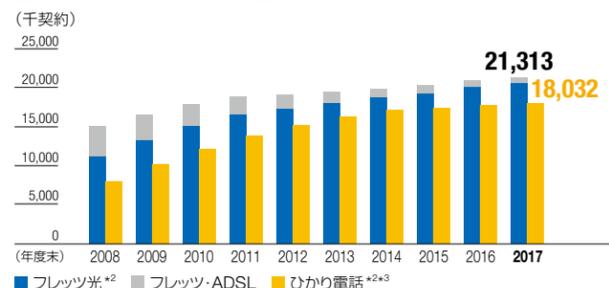
*4 2016年度より、EBITDAの計算式を変更しています。

EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 固定資産売却損及び除却損 + 減損損失

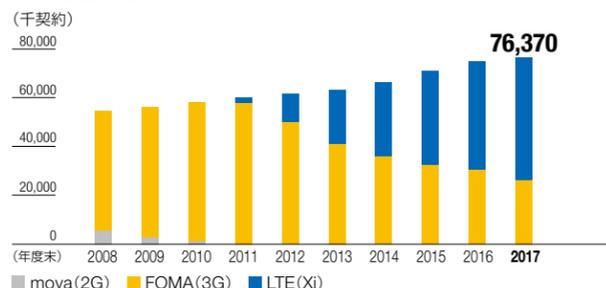
*5 2009年1月4日を効力発生日とした株式分割(普通株式1株を100株に分割)、及び2015年7月1日を効力発生日とした株式分割(普通株式1株を2株に分割)を考慮して記載しています。

オペレーションデータ

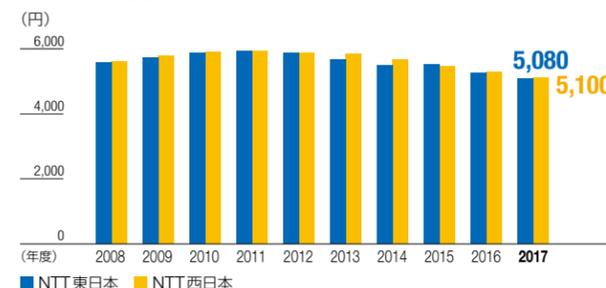
固定系ブロードバンドサービス契約数^{*1}



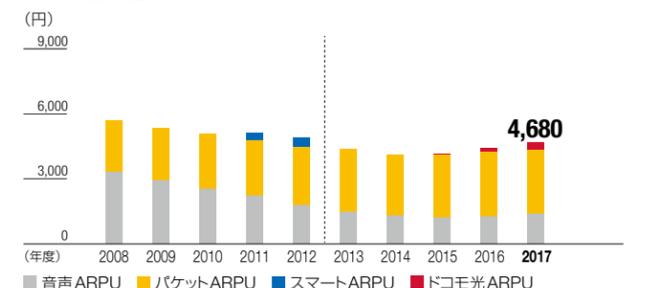
携帯電話契約数^{*1}



フレッツ光ARPU^{*2*4}



携帯電話総合ARPU^{*4*5}



*1 契約数は、各期末日時点。

*2 「フレッツ光」「ひかり電話」はNTT東日本及びNTT西日本がサービス提供事業者に卸提供しているサービスを含めて記載しています。

*3 「ひかり電話」は、チャンネル数(単位:千ch)を記載しています。

*4 ARPUの算定方法などについては、P.89をご覧ください。

*5 2015年度よりARPUの算定方式を変更しています。それに伴い、2013年度及び2014年度のARPU実績値も遡及して算定しています。2008年度から2010年度のバケットARPUは、スマートARPU見合いの額を含んでいます。

非財務ハイライト

環境・社会データ

環境データ

	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度
CO ₂ 排出量*1(万t-CO ₂)	486	508	489	459	439
社会からのCO ₂ 排出削減貢献量*2*3(倍) (NTTグループ自身のCO ₂ 排出量に対する比)		2016年度より集計開始		8.9	10.1
通信事業の電力効率*2*4(倍)(2013年度比での改善率)		2016年度より集計開始		2.7	3.6
廃棄物の最終処分率(%)	1.15	0.88	0.82	1.03	1.18

*1 スコープ1(燃料などの使用による直接排出量)とスコープ2(電力などのエネルギー利用に伴う間接排出量)の合計
 *2 環境目標2030で設定した定量目標に対する実績値
 *3 削減貢献量はICTサービス等により得られる省エネルギーの効果をCO₂量に換算したもの
 *4 国内の主要5社(NTT東日本、NTT西日本、NTTコミュニケーションズ、NTTドコモ、NTTデータ)を対象

社会データ

連結会社のグループ企業数及び社員数

	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度
グループ企業数(社)	946	917	907	944	922
社員数(人)	239,750	241,600	241,450	274,850	282,550

雇用の状況



*1 2018年3月31日現在のNTTグループ連結922社の概算人数
 *2 2018年3月31日現在のNTTと国内の主要会社及び各社の事業分担会社(計38社)の概算人数
 *3 課長クラス以上

外部評価

	2014	2015	2016	2017	2018
SRI Indexなどの外部評価の推移(○は採用)					
Dow Jones Sustainability Index	○ Asia Pacific	○ Asia Pacific	○ Asia Pacific	○ Asia Pacific	○ World 9月時点
FTSE4Good Index	—	—	○	○	○ 8月時点
FTSE Blossom Japan Index	—	—	—	○	○ 6月時点
Morningstar Socially Responsible Investment Index	○	○	○	○	○ 5月時点
MSCIジャパンESGセレクト・リーダーズ	—	—	—	○ 12月時点	○ 6月時点
S&P/JPXカーボン・エフィシエント指数	—	—	—	—	○ 9月時点
知的資本					
クラリベイト・アナリティクス「Top100グローバル・イノベーター」	○	○	○	○	○ 1月時点
ブランド					
「Brand Finance Global 500」	67位	70位	23位	15位	20位 日本企業では 2位
「BrandZ Top 100 Most Valuable Global Brands 2018」	—	—	47位	50位	55位 日本企業では 2位

株主還元

配当の推移

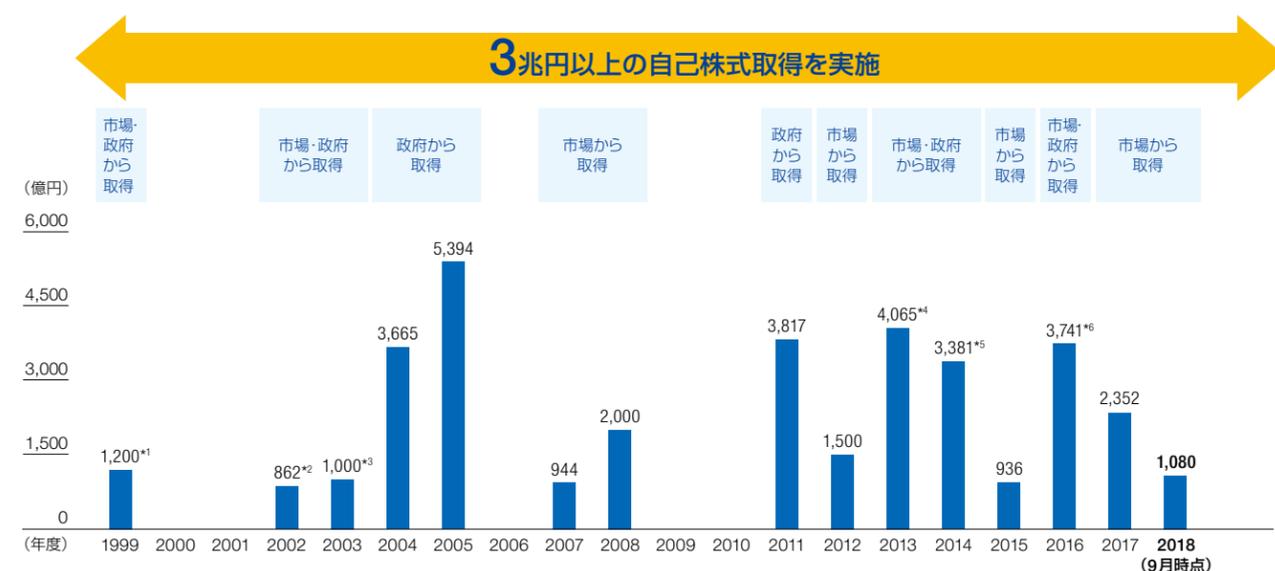
2018年度は順調な業績を勘案し1株当たり170円を予定しており、8期連続の増配予定となっています。引き続き安定性・継続性に配慮しつつ増配に努めていきます。



*配当は、2015年7月1日を効力発生日とした株式分割後(普通株式1株を2株に分割)の値に調整

自己株式取得の推移

自己株式の取得を継続的に実施しており、1999年から累計で3兆円以上の自己株式を取得しています。今後も業績動向や市場動向、資本効率の改善等を勘案しながら機動的に実施していきます。



*1 市場480億円、政府720億円
 *2 市場466億円、政府396億円
 *3 市場610億円、政府390億円
 *4 市場2,532億円、政府1,533億円
 *5 市場1,012億円、政府2,369億円
 *6 市場1,069億円、政府2,672億円

価値創造プロセス

これまでに培ってきた国内外での強固な顧客基盤*1、グローバルなブランド力*2及び人材力*3、世界トップクラスの研究開発力*4などを活用し、パートナーの皆さまとともに、デジタルトランスフォーメーションによるNTTならではの持続的な企業価値の向上をめざしていきます。

*1 光サービスシェア(約68%)、モバイルサービスシェア(約45%)ともに国内1位
Fortune Global 500 TOP100企業の88%が顧客
*2 Brand Finance Global 500 世界20位
*3 11.6万人(全社員の40%)が海外で勤務
*4 クラリベイト・アナリティクス「Top100グローバル・イノベーター」に選出

持続的な企業価値の向上

経済的価値の拡大

アップサイドポテンシャルの拡大・ダウンサイドリスクの低減

社会的価値の創造

- ✓ 社会的課題解決
- ✓ ライフスタイル変革

地球規模で社会的課題の解決に貢献



経営の基本

「Your Value Partner」への 自己変革を加速し、 持続可能な社会の実現に貢献

Outcome

新中期経営戦略の骨子

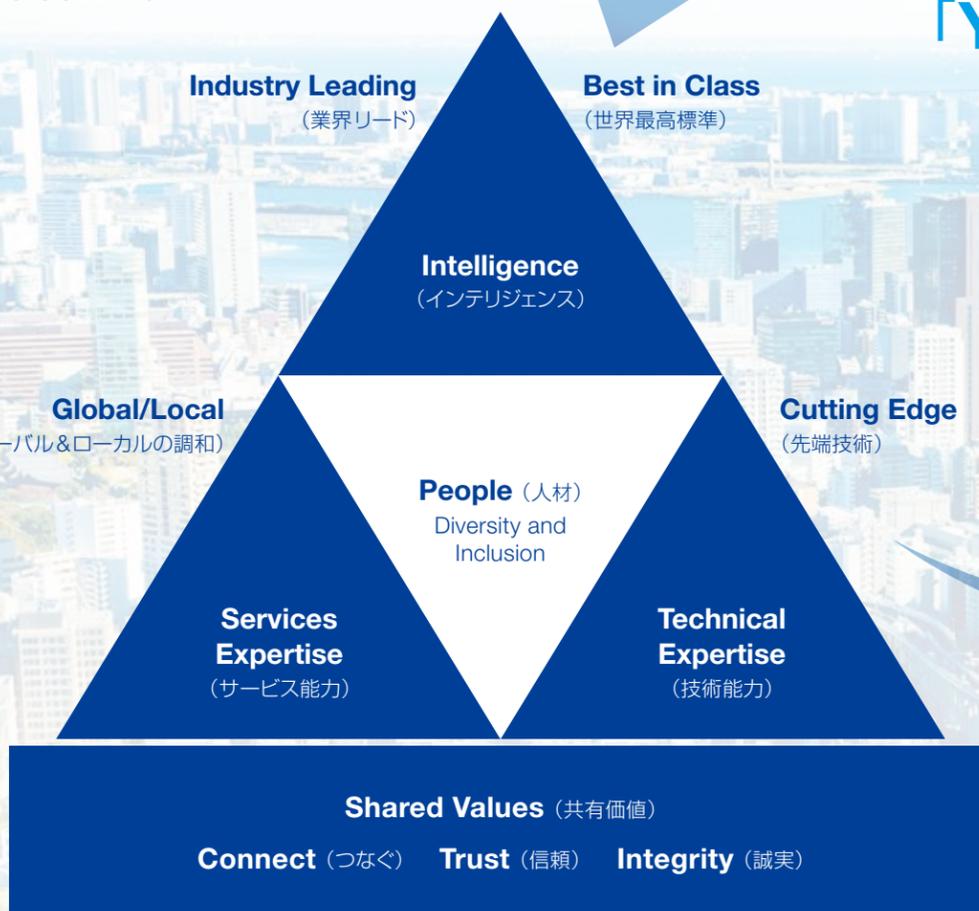
お客様のデジタルトランスフォーメーションをサポート

自らのデジタルトランスフォーメーションを推進

人・技術・資産の活用

ESG経営の推進、株主還元の充実による企業価値の向上

Input



新中期経営戦略の骨子

2018年11月に公表予定の新中期経営戦略について、フレームワーク及び施策の一部を先行して公表しました。

新中期経営戦略の骨子

<p>お客さまのデジタルトランスフォーメーションをサポート</p>	<ul style="list-style-type: none"> • B2B2Xモデル推進、新たな価値創造をサポート • 5Gサービスの実現・展開 • パーソナル化推進、ライフスタイルの変革をサポート
<p>自らのデジタルトランスフォーメーションを推進</p>	<ul style="list-style-type: none"> • グローバル事業の競争力強化 • 国内事業のデジタルトランスフォーメーションを推進
<p>人・技術・資産の活用</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 研究開発の強化・グローバル化 • 不動産利活用、エネルギー事業
<p>ESG経営の推進、株主還元の充実による企業価値の向上</p>	

ESG経営の推進
地球環境負荷低減／SDGs達成への貢献に向け、エネルギーコストの抜本削減をめざしていきます。

<p>エネルギー効率化推進</p> <p>2025年目標</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 通信事業のエネルギー効率2倍 ✓ 通信事業の消費電力10%削減 <ul style="list-style-type: none"> • 電力設備の直流化 • 通信設備の省エネルギー化 <p>EP100*1に参画予定</p>	<p>グループ社用車のeモビリティ化</p> <p>2025年目標*2</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 一般車両の50%をEV化 ✓ 車両保有コスト年間15%削減 <p>EV100*1に参画予定</p>
--	---

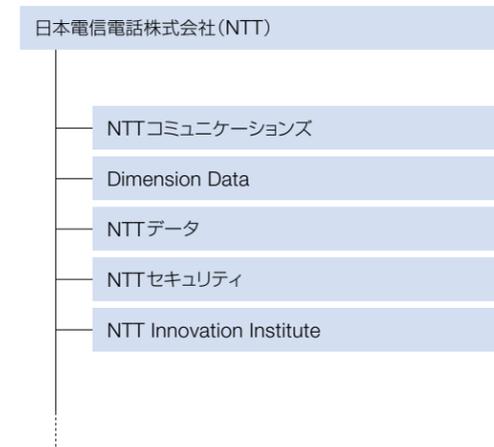
*1 英国のNPO団体「The Climate Group」が主催する国際ビジネスイニシアティブ
EP100: 事業のエネルギー効率倍増をめざす
EV100: 電気自動車の使用や環境整備促進をめざす
*2 2030年目標 一般車両の100% EV化、車両保有コスト年間30%削減

グローバル事業の競争力強化

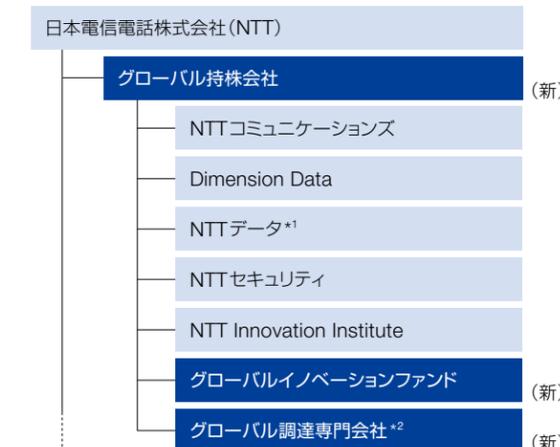
グローバル市場における競争力の強化と収益性の向上に向け、2018年秋までに、NTT傘下にグローバル持株会社を創設し、NTTコミュニケーションズ、Dimension Data、NTTデータ、NTTセキュリティ、NTT Innovation Instituteをグローバル持株会社に移管するとともに、グローバル持株会社傘下にグローバルイノベーションファンドとグローバル調達専門会社を新たに設立します。

また、2019年夏をめどに、NTTデータグループを除く移管した4社グループの事業を海外と国内別に統合することを検討していきます。

現状



2018年秋以降



*1 NTTデータは現在の経営形態のままグループ各社と連携、上場を維持
*2 国内外の事業会社 (NTT、NTT東日本、NTT西日本を除く) において共通して必要となる資材・サービスを調達

国内事業のデジタルトランスフォーメーションを推進

CDO (Chief Digital Officer: 最高デジタル責任者) や、IT推進室を新たに設置し、NTTグループ自らのデジタルトランスフォーメーションや各事業会社が自立的にデジタルトランスフォーメーションを進める上での全体の動きを加速させていきます。

NTTグループにCDOを設置 (2018年8月1日)

- 業務プロセスの更なる効率化や新たな付加価値サービス提供等を推進

当社内にIT推進室を設置 (2018年9月1日)

- デジタルトランスフォーメーションの取り組み加速に向け、グループ全体のIT戦略立案・推進、ITガバナンス機能等を充実

次世代のスマートシティ化に向けた取り組み



B2B2Xビジネスの狙い

情報のデジタル化は、様々なデータの取得・処理・流通がネットワークを介して自在に行われることで、従来十分に活用されていない、いわば眠れる資産やノウハウの有効活用を可能とします。

IoTの進展は、スマートフォンなどの携帯端末だけでなく、機械、建物やインフラにネットワーク接続されたセンサーやモニターにより、あらゆるモノの状態が必要なときに把握可能となることを意味します。

また、AI(人工知能)の導入は、集められた膨大なデータが

瞬時に処理・分析され、サービス提供者の方々(センターB)による新たな付加価値創造の可能性を飛躍的に高めます。

情報のデジタル化、IoT、AIといった社会的・技術的な潮流を活かしつつ、様々な分野のサービス提供者の黒衣・触媒役となってサポートしていくことで、B2B2Xビジネスをますます加速させ、エンドユーザーに付加価値をお届けしていきます。

NTTグループのB2B2Xの取り組みに関してはこちらのwebサイトもご参照ください。
<http://www.ntt.co.jp/activity/jp/b2b2x/>



Smart化の取り組み

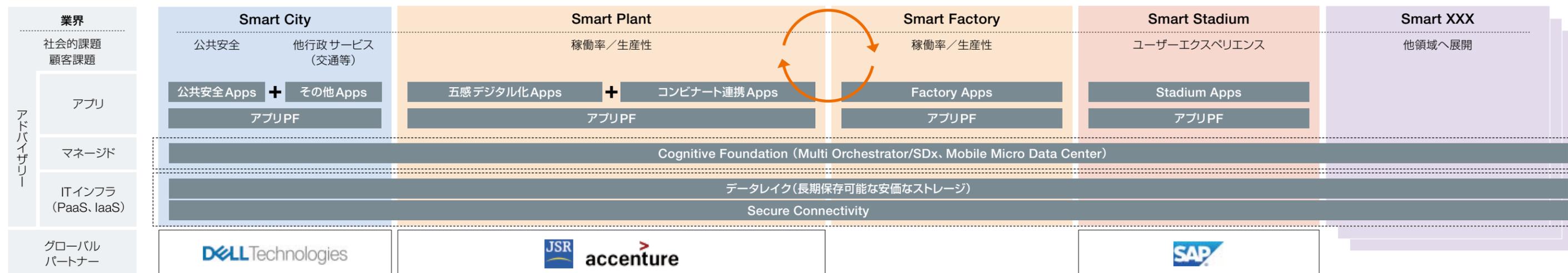
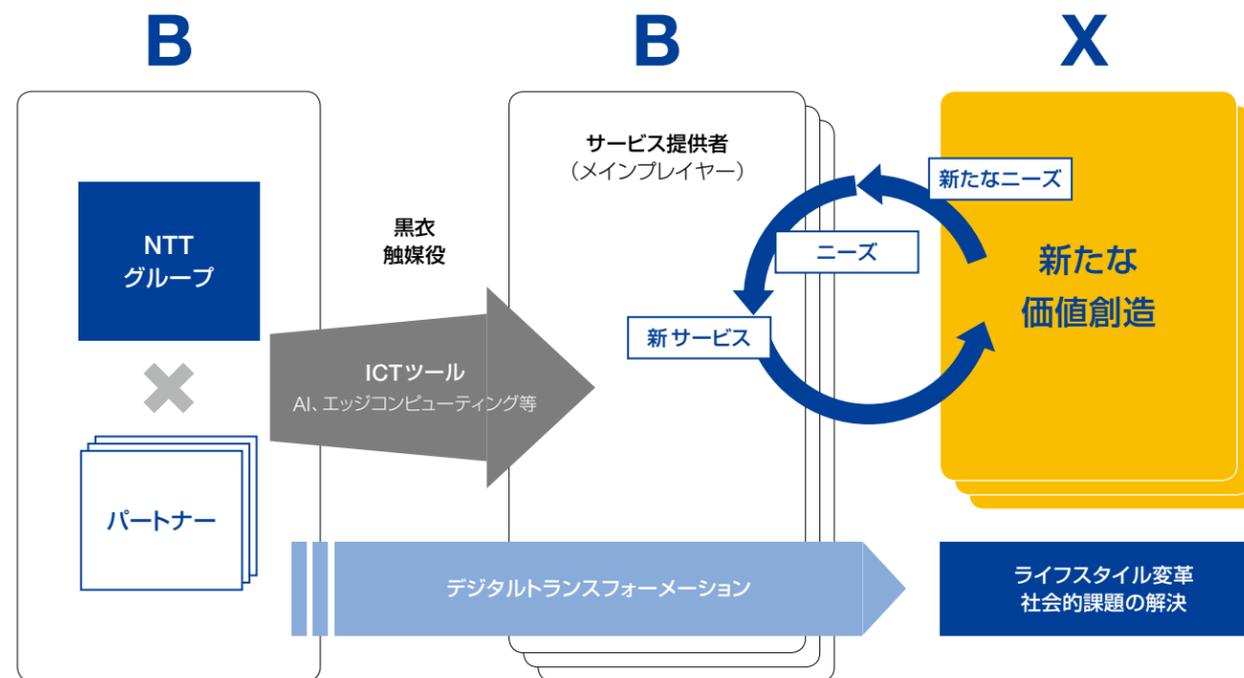
NTTグループは、B2B2Xモデルを基本とし、NTTと同様の「レフトB」としてグローバルITパートナーと協力しながら、NTTグループトータルで様々な産業のSmart化を推進し、ICTが持つ潜在的な能力を最大限に引き出すことでエンドユーザーにおける新たな価値の創造を実現します。

1つの産業のある特定分野において構築した知見やプラットフォームを、その産業内の他分野にも展開し産業全体のSmart化を効果的に実現するだけでなく、マネージドやPaaS、IaaSといったインフラレイヤーにおいては、産業横断的に活用できる差異化可能でリピータブルな技術や知的

財産を産業の壁を越えて蓄積し、ソリューションとして組み立てることにより、NTTグループトータルでのソリューションの競争力強化や利益率向上を図ります。

このように、実際のユースケースを通じて産業横断的な課題解決能力・技術を蓄積し、あらゆる産業のSmart化を推進するのが私たちのめざす姿です。NTTグループは、このSmart化の取り組みを日本だけでなくグローバルマーケットにおいて推進することで、産業や国を超えたB2B2Xモデルの実現をめざします。

- 新たな価値創造の加速をめざし、多様なサービス提供者との協業を推進
- サービス提供者のデジタルトランスフォーメーションをサポート
- ➔ 黒衣・触媒役として、ライフスタイル変革・社会的課題の解決に貢献



地域社会経済圏のデジタルトランスフォーメーション(DX) ～札幌から横浜へ～

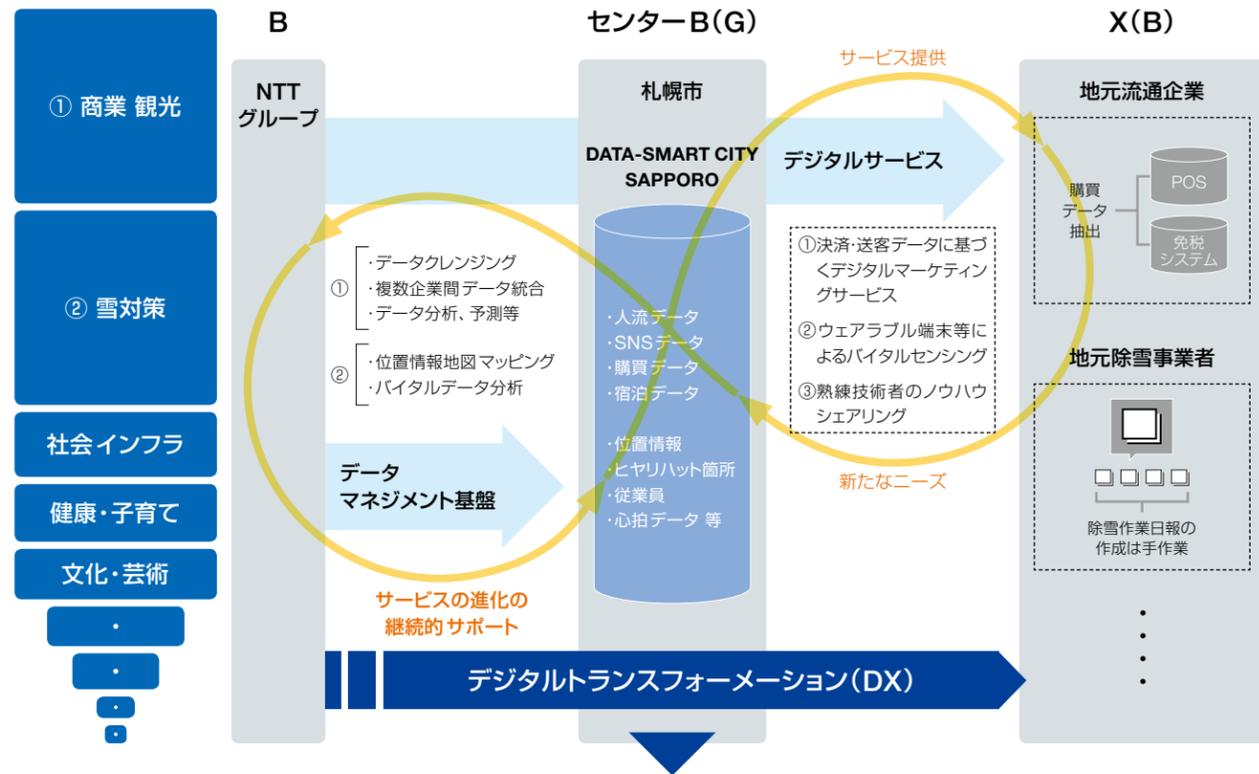


札幌市のスマートシティ化(札幌市の人口200万人、予算規模1.6兆円)

2016年7月に札幌市ICT活用プラットフォーム検討会へ参画し、観光・交通・雪対策などの幅広い分野において、地域の課題解決・活性化に向けたスマートシティへの取り組みを推進してきました。2018年1月には官民連携によるオープンデータサイト「札幌市ICT活用プラットフォーム【DATA-SMART CITY SAPPORO】」を開設。企業の事業拡大に資するデータを共有、分析するなど、札幌市や地場企業と一体となって地域の経済振興を進めています。現在では商業事業者、宿泊事業者、観光施設等、様々な業界の多数の事業者が参画しており、順次拡大しています。本取り組みをさらに加速できるよう、経済産業省「産業データ共有促進事業」*と連携し、データ分析の高度化等を推進し、更なる地域経済の発展に貢献します。

また、札幌市は世界的にも有名な多雪地域ですが、人口200万人規模の大都市であることから、毎年多額の除排雪費用を要し、市民生活や物流への影響は約半年にも及びます。こうした状況を踏まえ、除排雪対策【図1】において熟練除雪オペレーターが保有するノウハウ共有や日報作成等をICTで代替し、大幅な効率化を推進するとともに、交通渋滞の緩和に向けて札幌市の中心市街地の公道では初となる自動走行【図2】にトライするなど、様々な社会的課題の解決に向けた取り組みを推進しています。

* 経済産業省「産業データ共有促進事業」
Connected Industries 重点5分野(①自動走行・モビリティサービス、②バイオ・素材、③スマートライフ、④プラント・インフラ保安、⑤ものづくり・ロボティクス)の協調領域において、複数企業者間でのデータ収集・活用を目的とした経済産業省の平成29年度補正予算事業



政府の政策と連携し、全国の政令指定都市や地域社会経済圏へ拡大

図1: 除排雪対策

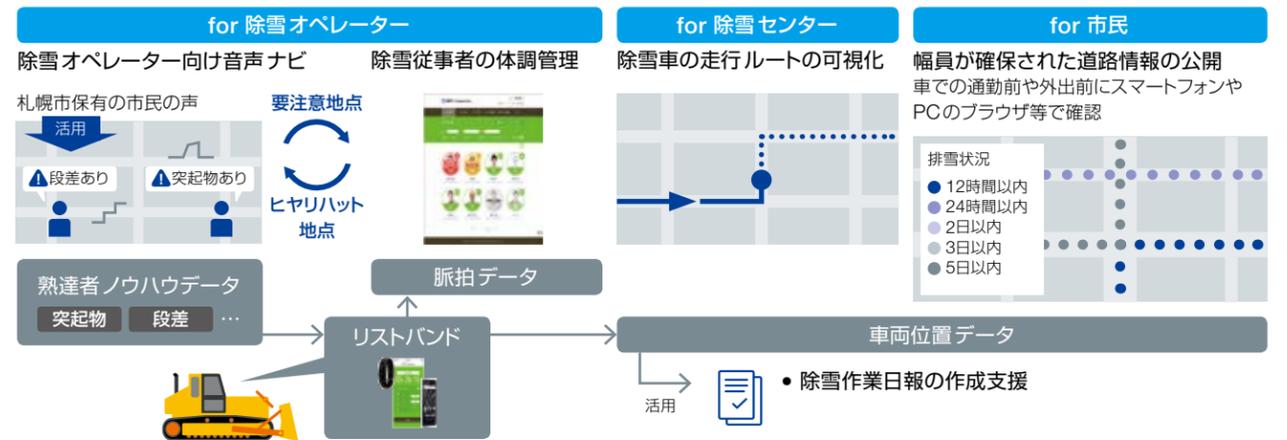


図2: 自動走行



横浜市のスマートシティ化(横浜市の人口370万人、予算規模3.6兆円)

横浜市では、政策立案に向けた的確な現状把握や課題の見極めなどに、積極的にデータを活用し、民間等との連携によるデータ活用や新たな価値を創造する「オープンイノベーション」に取り組んでいます。横浜市官民データ活用推進計画の策定及び横浜市立大学データサイエンス学部の開設を契機として、官民データ活用に関する産官学の連携・協力を強化し、超スマート社会*の実現に向けて包括連携協定を締結しました。

健康・福祉、子育て・教育など様々な分野で、データ活用を通じて市民生活をより便利にしていくこと、データを重視した

政策形成の取り組みを通じて市政を効率的・効果的に運営していくことを目的として、取り組み分野の拡充を図りながら、複雑化・多様化する市民ニーズに応えていきます。

政府の政策と連携し、札幌市、福岡市、横浜市での取り組みを全国の政令指定都市や社会・経済圏へ拡大し、地域と一体となって地域が抱える様々な課題の解決や地域の活性化に向けて取り組んでいきます。

*「超スマート社会」
国の第5期科学技術基本計画(平成28年1月閣議決定)に規定する、必要なもの・サービスを、必要な人に、必要なときに、必要なだけ提供し、社会の様々なニーズにきめ細かに対応でき、あらゆる人が質の高いサービスを受けられ、年齢、性別、地域、言語といった様々な違いを乗り越え、活き活きと快適に暮らすことのできる社会

公共安全のデジタルトランスフォーメーション(DX) ～ラスベガスから世界へ～



ラスベガス市のスマートシティ化

近年、都市部での犯罪や災害などが増加する中、多くの人が集まる市街地やイベント会場において、群衆の動き、交通状況、緊急事態の発生等を把握し、市民の安全を守ることは、自治体や警察、消防等の関係当局にとってますます重要になっています。特に、関係当局における初期対応時間の短縮を実現するためには、複数センサーの配置による迅速な状況把握に加え、事件性の高いインシデントを事前に予測・分析することが、公共安全ソリューションに求められています。

そこで、NTTグループ(NTT、NTTデータ、NTTコミュニケーションズ、Dimension Data)はデルテクノロジーズとともに、ラスベガス市の協力のもと、相互の知見を活かし、関係当局や市民のニーズを踏まえた公共安全ソリューションの実現をめざします。

今回のラスベガス市で実証する公共安全ソリューションには3つの特徴があります。

1つ目は「迅速な事件・事故対応(リアクティブ)」です。監視カメラなどのセンサー情報を、監視区域近隣のマイクロデータセンター(エッジ)で分析し、事件・事故を迅速に検知し、警官や消防車の派遣、一斉アナウンスなど素早い対応を実現いたします。

2つ目は「予測対応(プロアクティブ)」です。トレンド分析

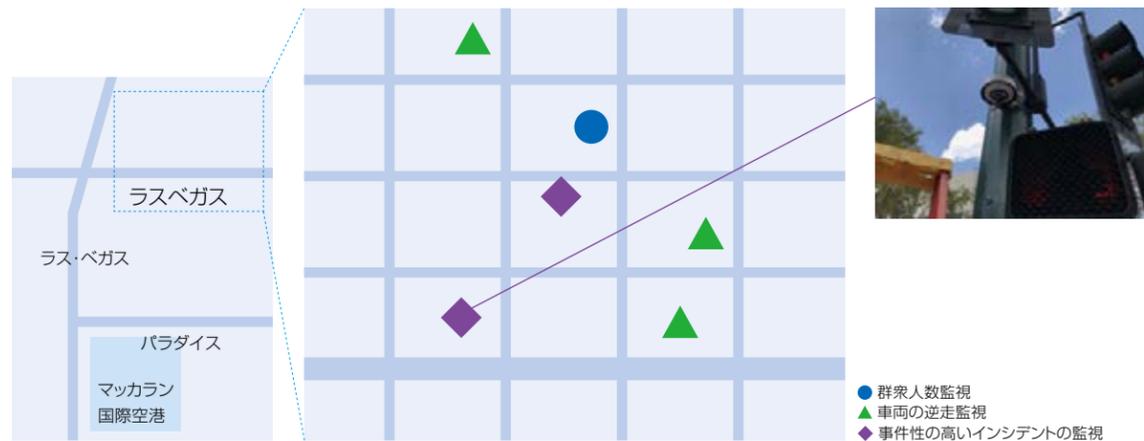
と様々なソースのセンサー情報を活用し、混雑や逆走、事件性の高い事象などをAIが予測し、事件・事故が起こる前の対応を可能にします。

3つ目は「迅速で効率的なICTリソースの配備」です。NTTのオーケストレータ技術とデルテクノロジーズの仮想化技術などを組み合わせた「コグニティブ・ファウンデーション」という仕組みによって、ユーザーの既存のICTリソースも含めて、構築・設定と管理・運用を一元的に行うことができます。

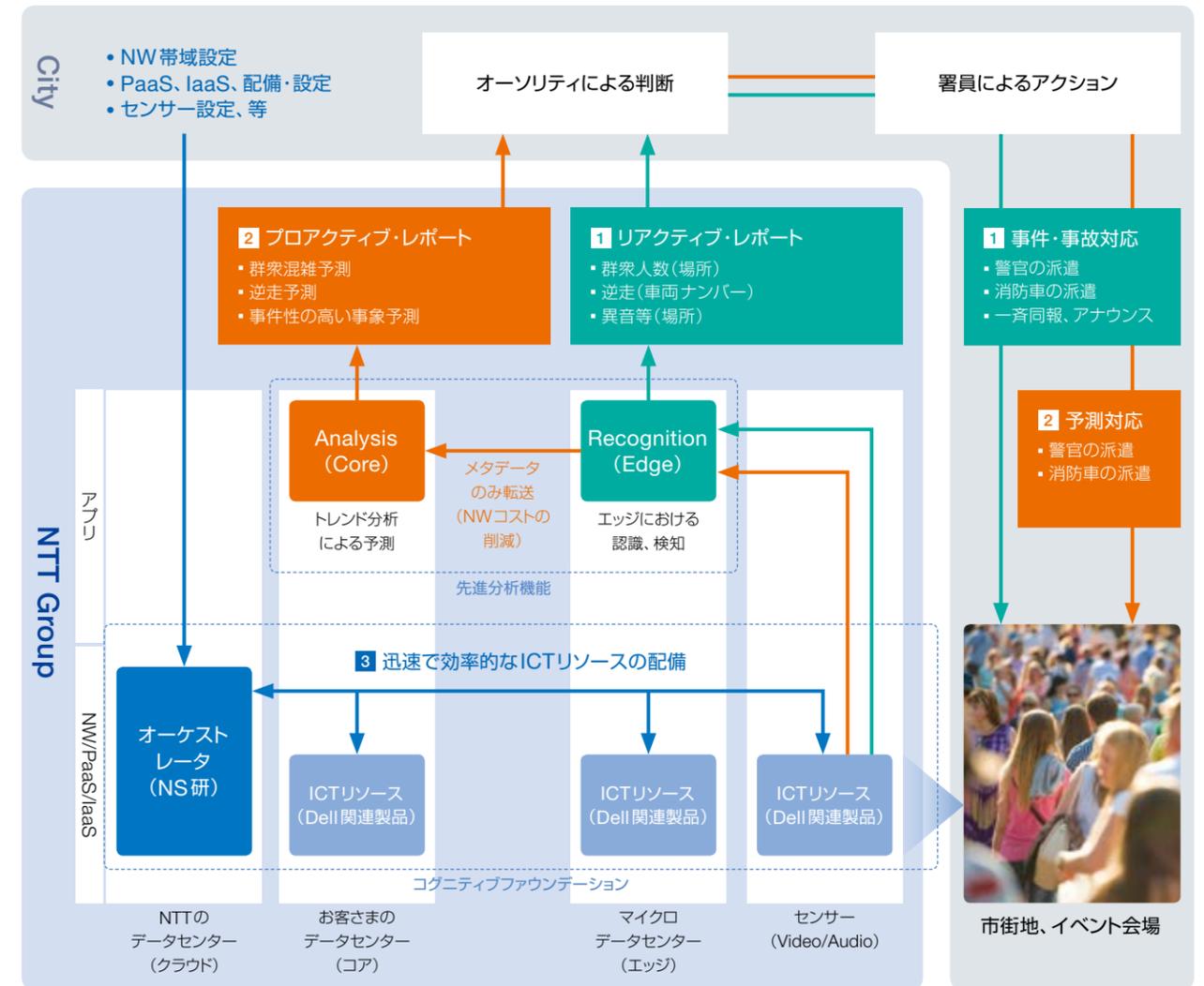
デルテクノロジーズの豊富な製品群とNTT研究所のAI技術やオーケストレータ技術、NTTデータやDimension Dataのインテグレーション力、NTTコミュニケーションズのデータセンターを組み合わせ、一元的なサービスをお客さまに提供することが可能です。最新のAIとIoT、ICTリソースの総合マネジメント技術を活用した公共安全ソリューションを通じて、デジタルソサエティ時代にふさわしい社会の創造に貢献します。

NTTグループは、デルテクノロジーズとともに共同実証実験後の2018年冬をめぐり、米国を含む世界の都市向けに本ソリューションの商用展開を開始する予定です。また、今後はコグニティブ・ファウンデーションを大きな強みに、農業や工場、コネクテッドカーなど様々なIoT分野でグローバルにB2B2Xビジネスを拡大させていく予定です。

ラスベガス(ダウンタウンエリア)に複数センサーを設置し実証実験を実施



ラスベガス市における公共ソリューションの実現



公共エリアにおける安全な環境づくりを最先端技術で実現

- 1 迅速な事件・事故対応(リアクティブ)**
監視区域近隣のマイクロデータセンターにおけるエッジ分析により、事件・事故の迅速な検知と対応(リアクティブ)を実現
- 2 予測対応(プロアクティブ)**
トレンド分析とマルチソースのセンサー情報を活用し、高度な予測と対応(プロアクティブ)を実現
- 3 迅速で効率的なICTリソースの配備**
マルチレイヤかつエンドエンドのICTリソースを動的かつ迅速に遠隔管理することにより、迅速で効率的なICTリソースの配備を実現

世界トップクラスの技術で、
安心・安全かつ革新的な未来を創造します。

NTTグループにおけるR&Dの役割

世界を先導するICT企業であるNTTグループのR&Dは、新しい技術の研究開発に取り組み、多様な領域で新たな価値創造の源泉となることに加え、NTTグループの各事業会社とともに、お客さまのデジタルトランスフォーメーションや、一人ひとりに応じたライフスタイルの変革を支援していく役割

を担っています。また、生産性の向上、安全・防災など様々な問題を克服し、その結果として産業競争力の強化、社会的課題の解決をめざしています。ICTは様々な分野で活用されるため、NTTグループだけではなく、多分野にわたる産業界の方々とパートナーリングを行い、課題解決に取り組んでいます。

NTTグループのR&Dがめざすものと5つのキーテクノロジー

これからの技術は、使う人にとってより自然なものにしていかななくてはなりません。そのためには、私たちの思いをより良く理解し意思が正しく伝わる「エンハンス」という観点や、人が技術を意識しなくても高度な技術の恩恵を享受できる「アンコンシャス」という観点、また一人ひとりの違いにあわせてパーソナルに技術を利用できる「バリアフリー」という観点が必要になります。

一方、企業の立場からは、これからの技術は、お客さまの行動や取り巻く環境の変化を迅速に把握できる「アウェアネス

」という観点、様々なデータ処理によって企業の業務プロセスを変革するだけでなく新しい価値を生み出して意思決定をしていく「データセントリック」という観点、さらにモノを提供するのではなくコトを提供する「サービタイゼーション」という観点を踏まえて、お客さまと企業の関わりをより深い絆で結ぶものになっていかなければなりません。

このような将来像をベースに、NTTグループはAI(人工知能)、メディア、IoT(Internet of Things)、セキュリティ、そしてネットワークの5つがキーテクノロジーになると考えています。



5つのキーテクノロジー ① AI技術「corevo®」

NTTグループのAI技術「corevo®」では、人の能力を補強し引き出すことで、人間の生活をより豊かにすることをめざして、以下の4種類のAIについて研究開発に取り組んでいます。

1つ目の「Agent-AI」は、音声・言語・画像メディアから、人の意図や感情を理解し、人との高度な対話を通じて日々の生活をサポートするAIです。

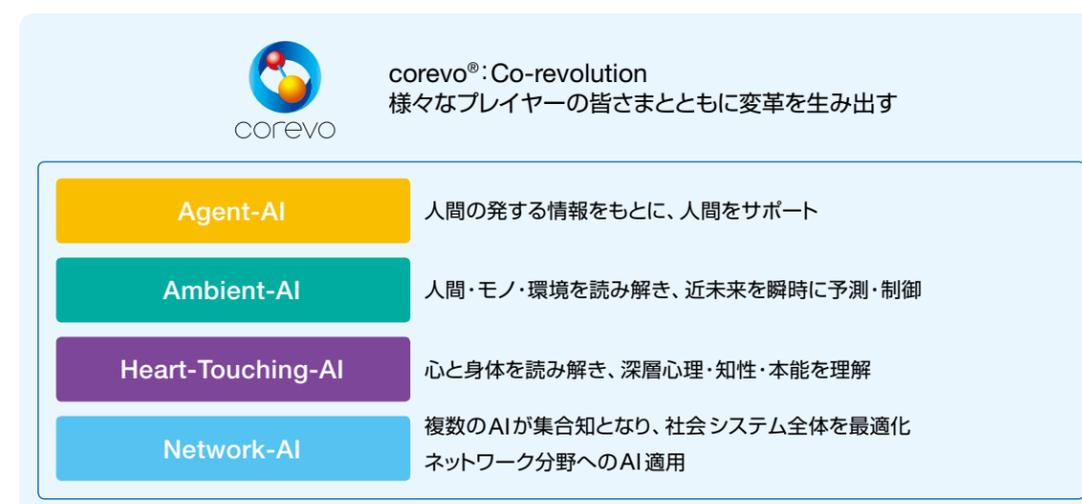
例えば聞く技術では、現時点で100dBを超える雑音の環境下でも人の声を聞き取り、1つのマイクで最大6人の話者の声を同時に聞き分けます。また、発話が始まってから1秒で約90%、5秒で約99%の確率でどの言語を話しているかを判断します。感情についても、声を荒らげて怒るホットアンガー、冷静に嫌みっぽく怒るコールドアンガー、満足、喜び、悲しみを理解できます。また意味は同じにもかかわらず文字列が異なる発言(例:「ゴルフで飛ばない」という発言と、「ドライバーの飛距離を伸ばすにはどうすれば良いか」という発言)について、意味の同一性を判断する発話意図理解技術にも取り組んでいます。

これら以外にも、会話の間や終了のタイミングを判断して適切に応答したり、人が割り込んで話しかけても即時に対応できる技術、30分程度の音声収録で話者の声質を保ったまま日本語や他の言語で音声合成する技術、さらに人間の会話の6割を占める雑談を長く続ける技術にも取り組んでおり、より自然な対話が実現されています。

2つ目の「Heart-Touching-AI」は、知性・本能・身体といった、人間にとって不可分かつ根源的ではあるものの、本人にも意識されない部分を理解し、働きかけ、拡張するAIです。スポーツ脳科学プロジェクトでは、一流アスリートが運動するときの脳の動きがアマチュアとどう違うかを研究しており、意識レベルではなく、無意識、潜在意識の中に違いがあることが分かってきています。

3つ目の「Ambient-AI」は、IoTの頭脳としてセンサー情報をリアルタイムに解釈、近未来を時空間予測し、因果関係を推論し、隠れた予兆をいち早く検知することに加えて、これらをもとに最適シナリオを探索し、スマートな誘導や制御をデザインし実行するAIです。スマートフォンや携帯電話の電波状況をもとにした人口統計データに気象データやイベントデータなどを組み合わせ、人口分布を予測する技術を用いて、2018年2月15日にNTTドコモが「AIタクシー®」の提供を開始しました。事前に実施した実証実験では、ドライバーの収入が上がり、お客さまの待ち時間が減るという効果が確認できました。

4つ目の「Network-AI」は、ネットワークにつながった個々のAIが自由自在に様々なリソースと連動し、ネットワークそれ自体が1つのAIとなって全体最適型制御とエリア即応型制御とを両立させ、プロトコルや事業体の違いによらず、お客さまに価値を提供するAIです。



NTTグループのAI技術「corevo®」に関しては、こちらのwebサイトもご参照ください。
<http://www.ntt.co.jp/corevo/>



5つのキーテクノロジー 2 高臨場メディア技術

高臨場メディア技術には、大きく3つのアプローチで取り組んでいます。超高臨場感通信技術「Kirari®」に代表される、空間を伝送する・創る技術、プロ野球選手の投げた球をバッター目線で体験できるような、空間に潜り込む技術、2D映像、3D映像を同時に視聴可能な錯覚を利用した空間演出の技術の3つです。

その中でも、2015年2月にコンセプトを発表し、スポーツやエンターテインメント分野での実証等を通じて研究開発を進展させてきた超高臨場感通信技術「Kirari®」は、従来の主に左右方向の動きによる臨場感の再現に加え、奥行き方向を含めた前後左右の自然な動きによる臨場感の再現が可能となり、多方向から多数で競技を観戦する新しい視聴形態を実現しました。今後は各要素技術の高度化と経済化を進め、スポーツ・エンターテインメント分野でのライブビュー

イング、エンタープライズ分野での講演中継などへの展開を視野に、サービス化に向けた取り組みをより一層加速していきます。

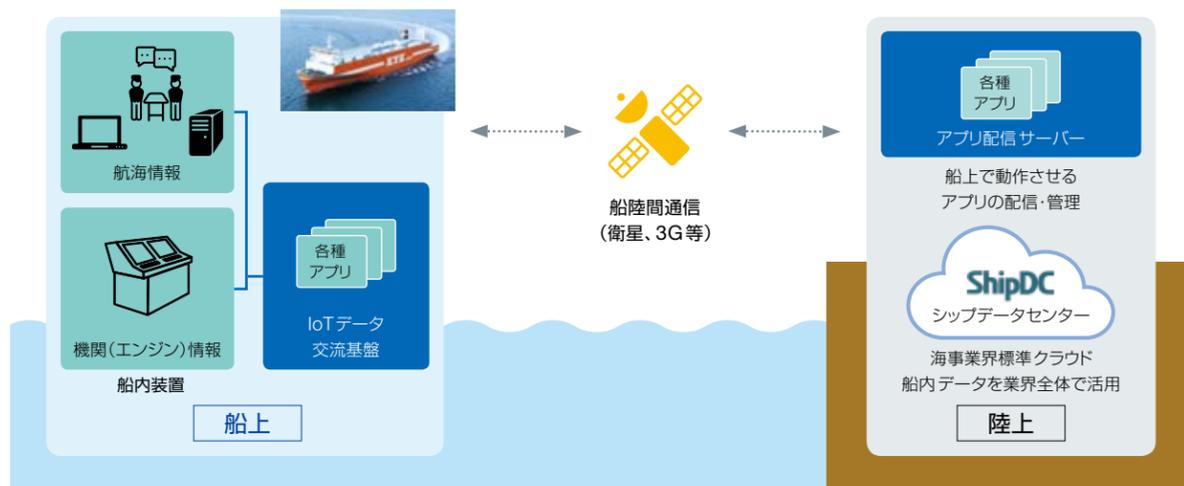


5つのキーテクノロジー 3 IoT

IoTは分野により要求条件が異なるため、1種類のプラットフォームで様々なIoTに対応することはできませんが、個別にIoTのシステムを作ると技術の再利用が難しくなるため、アーキテクチャの共通化が重要になります。NTTグループではIoTの基本アーキテクチャを定め、いくつかの産業分野で用途に応じたIoTの開発を行っています。

例えば、船舶の安全・効率運航の分野では、日本郵船株式会社、株式会社MTIと船舶IoTの次世代プラットフォームに関する実証実験に成功しました。一般的なIoTと異なり、海上にある船舶は陸上のオペレーションセンターと距離が離れ

ているため、衛星回線という非常にビットレートが低い通信しか使えません。このような環境の中、船舶の機関・航海システムからの様々なセンサーのデータの船上における一次処理、処理結果の陸上への送信、陸上のセンターから航行中の船舶に対してのオペレーションの実施、最新のソフトウェアの配信などを行う実験に取り組みました。引き続き実証実験を行い、船舶の安全性・経済性の追求、環境への取り組み及び国際的な競争力の強化のため、海事産業のイノベーション創出をパートナーの皆さまとともにめざしていきます。



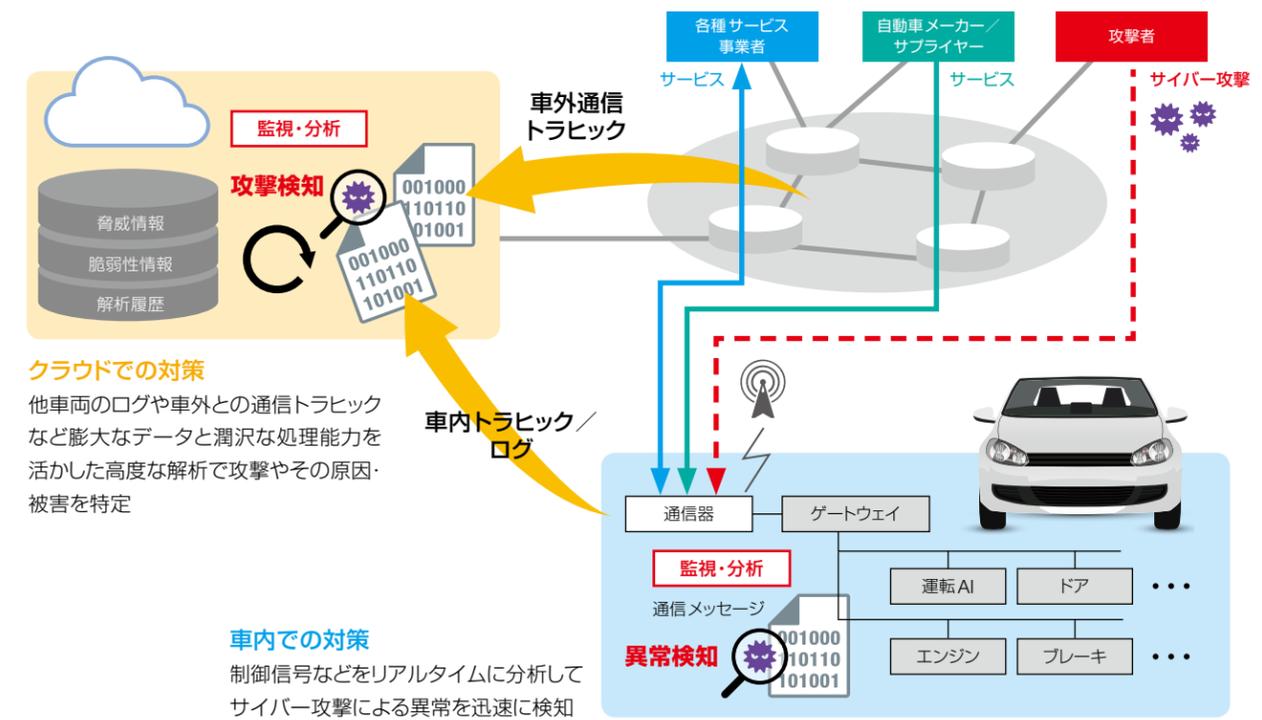
5つのキーテクノロジー 4 セキュリティ

社会や企業の安心・安全を実現するためには通信ネットワークはもちろん、サーバーやパソコンなどからなるITシステム、そして、近年ネットワーク化が進む工場やビル、自動車などのIoTシステムをサイバー攻撃の脅威から守ることが必要です。NTTグループではデータの機密性やプライバシーを守るための暗号技術とともに、ITシステムやIoTシステムを攻撃者から守るためのサイバーセキュリティ技術の研究開発に取り組んでいます。

ITセキュリティの分野では、ソーシャルウェブサービス(SWS)に対する新たなプライバシー脅威「Silhouette(シルエット)」を発見し、そのリスクを評価する手法を開発、本脅威の影響を受ける多数のSWSを早期に発見しました。新たに発見したプライバシー脅威は、SWSのユーザーが悪意のある第三者のwebサイトに訪問した際に、当該ユーザーが所有するSWSのアカウント名が第三者のwebサイトから特定されるものであり、プライバシー情報の濫用やオンライン詐欺などの様々なサイバー攻撃に悪用される可能性が

あります。Twitterなど、世界的に著名な複数のSWSにおいて実際にアカウント名が特定される状態にあることを解明し、SWSの事業者に対して脅威の詳細や対策方法の共有と、対策の有効性を検証する協力を行いました。本研究により、世界中のユーザーがより安全にインターネットを利用できる環境を実現しました。

IoT分野の取り組みのひとつとして、コネクテッドカーへのサイバー攻撃を検知、対処する技術の研究開発を行っています。コネクテッドカーにサイバー攻撃が行われた際には、人命に関わる事態にもなりかねません。したがって、攻撃を迅速に検知するとともに、その原因や被害を詳しく正確に把握して対応することが必要です。これを実現するための第一段階として、コネクテッドカー内部の通信を分析して攻撃による異常な振る舞いを即座に検知する技術を開発しました。次の段階としてクラウドとの連携により高精度な検知や的確な対処を可能とし、安心して安全な次世代の車社会の実現に貢献していきます。



クラウドでの対策

他車両のログや車外との通信トラヒックなど膨大なデータと潤沢な処理能力を活かした高度な解析で攻撃やその原因・被害を特定

車内での対策

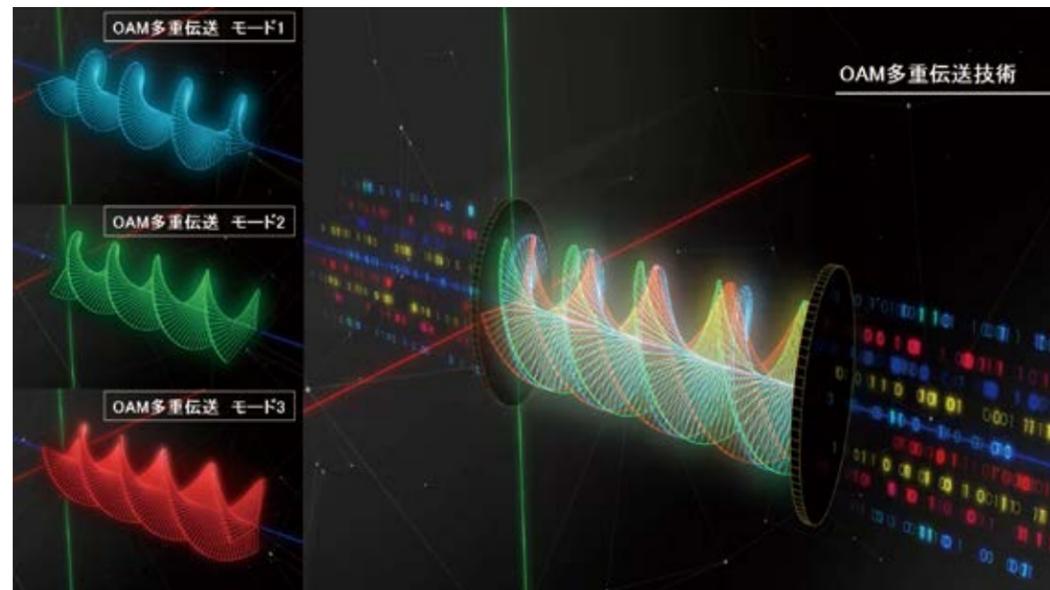
制御信号などをリアルタイムに分析してサイバー攻撃による異常を迅速に検知

5つのキーテクノロジー 5 ネットワーク

2030年代の無線需要を支えるテラビット級無線伝送の実現をめざし、OAM多重という新原理を用いて毎秒100ギガビットの無線伝送に世界で初めて成功しました。

OAM(Orbital Angular Momentum:軌道角運動量)を利用した新原理により作り出される電波にデータ信号を乗せ、広く利用されているMIMO(Multiple Input Multiple Output)技術を組み合わせて処理するNTT考案の方式により、飛躍的に大容量化を実現できることを実験室の環境下で確認しました。

今回の実験は、この原理がLTEやWi-Fiのおよそ100倍、現在予定されている「第5世代移動通信方式(5G)」の5倍という大容量の無線伝送に適用できる可能性を示しており、コネクテッドカーやVR/AR(仮想現実/拡張現実)、高精細映像伝送、遠隔医療等が普及する5Gの次世代を実現する革新的無線通信技術に貢献すると考えられます。



基礎研究の取り組み

NTTグループは10年以上先の未来まで見据え、速度・容量・サイズ・エネルギーなどの点で従来技術の限界を大きく超える新原理・新概念の創出をめざした最先端の研究開発に

取り組んでいます。そして、基礎研究はNTTグループ、NTT R&Dの持続的な発展のために、さらに強化すべきものと考えています。

基礎研究の取り組み事例 1 新しいコンピュータ

従来のコンピュータでは解くことが困難な組み合わせ最適化問題。この問題を解決するための物理現象を利用したコンピュータとして、光パラメトリック発振器を用いて問題を高速に解く「LASOLV」(Laser(光)でSolve(解決)するところから由来)の研究開発を進めています。

超電導素子を使った他のイジングモデル方式のコンピュータでは約-270度という極低温で動かすため冷凍設備が必要となりますが、LASOLVは常温で動く特徴があります。現在のLASOLVの性能は世界でもトップクラスで、2千ノード・

400万ノード間結合の規模の問題を解くことができますが、今後は10万ノード・100億ノード間結合の超大規模計算の実現をめざしています。



基礎研究の取り組み事例 2 新しい電池

IoTの進展に伴い、様々なセンサーがあらゆる場所に配置されることが想定されます。そのセンサーには電池が必要になるため、使用後に回収することができない場合でも自然に悪影響を与えない電池が必要になります。そこで無害でレアメタルフリーの低環境負荷な電池として、電池部材が肥料成分から構成された、土壌や生物へ悪影響を与えない電池(土に還る電池:ツチニカエルでんち®)を作製しました。

現時点ではランプを点灯させ、ブザーを鳴らすことができるものの、市販の電池と比較して電池容量が約10分の1とまだ使用可能時間が短いため、より長持ちさせる技術開発が必要となります。今後、土壌水分センサーや、生態系、土壌などの環境モニタリング、洪水、汚染、気象などに関するイベント検出など、自然との共生親和性が求められる分野での新しいビジネスの創出が期待されます。



ESG 経営による 企業価値向上

NTTグループは、ESG(環境・社会・ガバナンス)経営を通じて、環境・社会問題に適切に対処します。マテリアリティ(重要課題)を「環境負荷低減」「セキュリティ」「多様な人材」とし、事業リスクの最小化に努めるとともに、事業機会の確実な取り込みを実現し、持続的な企業価値向上をめざしていきます。

マテリアリティ (重要課題)	NTTグループ CSR 憲章	SDGs	具体例	目標値 (下線項目はSASB 会計指標 *1 に関連)	経済的価値の拡大
 <p>環境負荷低減(E)</p>	人と地球の コミュニケーション		<ul style="list-style-type: none"> • 社会のCO₂排出量削減貢献 • 自らのCO₂排出量抑制 • 電力効率の向上 • eモビリティ化の推進 <p>P.38へ</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 通信事業のエネルギー効率 2倍 (2025年)*² • 通信事業の消費電力 10%削減 (2025年)*² • 一般車両EV化 50% (2025年)*³ • 車両コスト 15%削減 (2025年)*² • 廃棄物の最終処分率 1%以下 (2030年度)*⁴ <p>等</p>	<p>アップサイドポテンシャルの 拡大</p> <p>ダウンサイドリスクの 低減</p> <ul style="list-style-type: none"> • エネルギー関連費用削減
 <p>セキュリティ(S)</p>	安心・安全な コミュニケーション		<ul style="list-style-type: none"> • NTTグループのネットワークを守る取り組み • お客様のセキュリティ強化を支援する取り組み <p>P.44へ</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 個人情報漏えい件数 0件 • 安定サービス提供率 99.99% • 重大事故発生件数 0件 <p>等</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 付加価値サービスによる収益力向上 • 安定サービス提供による信用度の維持向上 • 多様なアイデアによる事業拡大、業務改善推進
 <p>多様な人材(S)</p>	チームNTTの コミュニケーション		<ul style="list-style-type: none"> • ダイバーシティマネジメント 女性活躍推進、外国人採用 LGBT等 性的マイノリティ 障がい者雇用機会拡大 • 働き方改革 <p>P.48へ</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 女性管理者登用率 6.0% (2020年度)*⁵ • 障がい者雇用率 2.2% • 従業員満足度 前年度以上 <p>等</p>	<p>等</p>

*1 SASB 会計指標: 米国 サステナビリティ 会計基準審議会 (SASB) が定める非財務情報の定量的指標
 *2 対2017年度
 *3 2017年度実績 0.1%
 *4 2017年度実績 1.18%
 *5 2017年度実績 5.1%

持続的な企業価値向上

環境・社会への 貢献を通じた価値創造

環境・社会に関するNTTグループのリスクを低減するとともに、
社会全体が抱える課題の解決をめざします。

マテリアリティの具体例 1 環境負荷の低減



CO₂排出量削減をはじめとした環境負荷の低減は、国際的にも持続可能な社会の形成のために解決すべき重要な課題と認識されており、中長期的に持続可能な事業の発展をめざすNTTグループにとって、環境負荷低減は発展を支える不可欠な要素です。

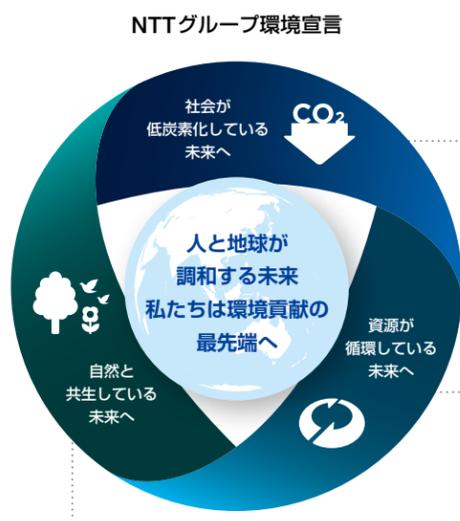
NTTグループは、事業活動に伴って発生する環境負荷の低減に取り組むとともに、各ステークホルダーとの協業を通じたICTサービスや最先端技術の積極的な開発・普及によって、人と地球が調和する未来をめざします。



NTTグループ環境宣言と環境目標2030

ステークホルダーの皆さまとともに創っていく地球環境の未来像と、その実現に向けた環境活動を通じて、私たちがどのような企業でありたいかを描き、それを「NTTグループ環境宣言」としてまとめました。「人と地球が調和する未来」、そこでは世界中のあらゆるものがつながる持続可能な社会が実現されている、そのような未来の実現に向けて、環境

貢献の最先端企業の一員として力を十分に発揮できることをめざし、日々の環境活動に取り組んでいきます。
人と地球が調和する未来について、私たちは3つの姿を描きました。この3つの未来の姿をめざして、ICTサービスや最先端技術の提供などで貢献していきます。



環境目標2030	内容
社会が低炭素化している未来へ	NTTグループによる社会のCO ₂ 排出の削減貢献量を、NTTグループ自身の排出量の10倍以上とします。 通信事業（データセンター含む）の通信量あたりの電力効率を、2013年度比で10倍以上とします。 気候変動への適応に貢献するため、あらゆる活動を通じた取り組みを積極的に推進します。また、ステークホルダーの皆さまとも協働していきます。
資源が循環している未来へ	NTTグループが排出する廃棄物の最終処分率について、ゼロエミッション*を達成します。
自然と共生している未来へ	生態系を保全するため、あらゆる活動を通じた取り組みを積極的に推進します。また、ステークホルダーの皆さまとも協働していきます。

* NTTグループでは、最終処分率1%以下をゼロエミッションとして定義しています。

NTTグループの環境宣言及び環境目標2030に関しては、サステナビリティレポートの「人と地球のコミュニケーション」をご参照ください。
<http://www.ntt.co.jp/csr/index.html>



環境課題に関するマテリアリティ分析により、NTTグループの環境に関する重点課題は「気候変動」「エネルギー（電力）」「資源」「生態系」であると特定されました。そこで、環境宣言

で掲げた未来の実現に向けた道しるべとして、それらに関する2030年度までの環境活動の目標を「環境目標2030」として設定しました。

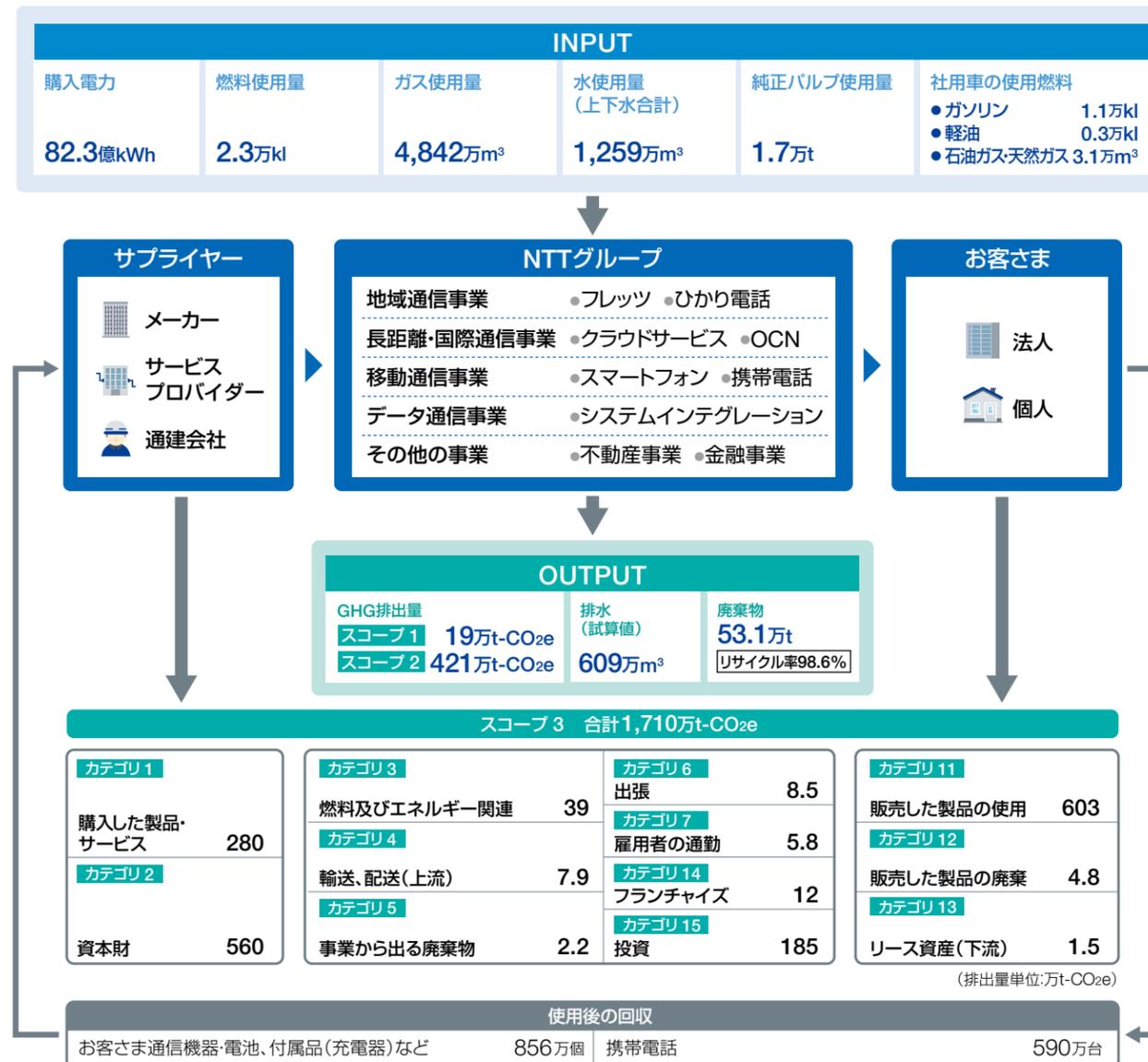
環境負荷の全体像

事業活動に伴って発生する環境負荷を可能な限り低減するために、「事業活動を通じて、どのような資源・エネルギーを使用し、その結果、どのような環境負荷が発生しているか」

について把握・分析に努めています。

2017年度は前年度に比べ、購入電力が1.3億kWh、ガソリン使用量が0.2万kl削減されています。

NTTグループのマテリアルバランス*（2017年度）



* 事業活動が必要とされる資源・エネルギーの量と、それに伴う廃棄・排出量との関係。

環境目標2030達成に向けた具体例① 社会のCO₂排出量削減への貢献

NTTグループによる社会からのCO₂排出削減貢献量

目標と実績

ICTは、例えば、書籍や音楽・映画などのデジタルコンテンツ化により、書籍やCD・DVDなどを配送するためのエネルギー消費が低減できるなど、モノや人の移動の代替効果のほか、生活や仕事の効率化などを通じて、暮らしや社会の環境負荷低減に貢献しています。NTTグループでは、2030年度の環境目標のひとつに、NTTグループのサービス・技術などを提供することで削減可能な社会からのCO₂排出量を、自身の排出量の10倍以上とする目標を設定しています。なお、2017年度の実績は10.1倍となりました。スマートフォンや光コラボレーションによる高速・大容量のネットワークの普及によって年々拡大している情報通信の活用は、通信のためのエネルギーを必要とします。今後も継続的に目標達成できるよう取り組みを進めていきます。

自らのCO₂排出量抑制

NTTグループの主要事業領域であるICT分野において、その発展に伴い、大容量の情報処理や、大規模サーバーの冷房などに伴う電力使用量の増加が懸念されており、ICT企業に対する省エネルギー化への要求が高まっています。

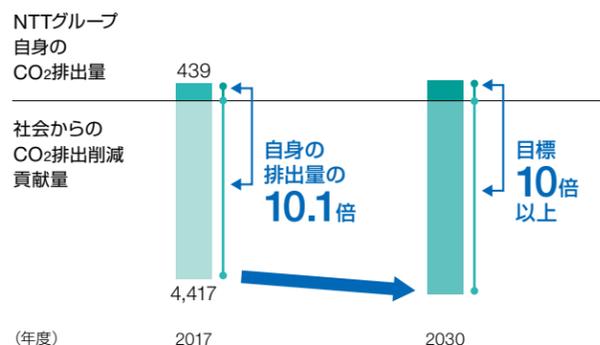
NTTグループはデータセンターサービスなどを含め様々なICTサービスを提供していますが、自らのCO₂排出量のうち95%以上を、サービス提供のために購入する電力が占めています。そのため、CO₂排出量削減のためにも、省エネルギー化の取り組みを推進しています。

また、購入電力量は年間82億kWh以上と、大量の電力を使用していることから、「再生可能エネルギーの固定価格買取制度」に起因する電力価格の上昇など、今よりも大きな財務的影響を受けるリスクがあります。そのため、財務的な観点からも設備の省エネルギー化によるCO₂排出量抑制に取り組んでいます。具体的には、通信設備の集約やエネルギー効率の高い機器への更改、空調最適制御システムや直流給電システムなどの新技術導入など、2017年度は電力使用によるCO₂排出量削減対策に約68億円の投資を実施しました。

その結果、成り行きから約6.0億kWhの電力使用量の削減を実現しました。このように低炭素社会の実現に向けて貢献するとともに、自らの財務的リスク低減にも努めています。

社会からのCO₂排出削減貢献量

(万t-CO₂)



※ 社会からのCO₂排出削減貢献量は、ICTサービス等により得られる省エネルギーの効果をCO₂量で数値化しています。省エネルギー効果の数値化には、TTC(情報通信技術委員会)の標準「ICT製品、ネットワーク、サービスの環境影響評価手法(JT-L1410)」と、日本LCAフォーラムの「ICT(情報通信技術)事業の組織のLCA」研究会の算定方法を参考にしています。
※ 集計対象範囲は日本国内。

環境的リスク

事業活動に伴うCO₂排出量

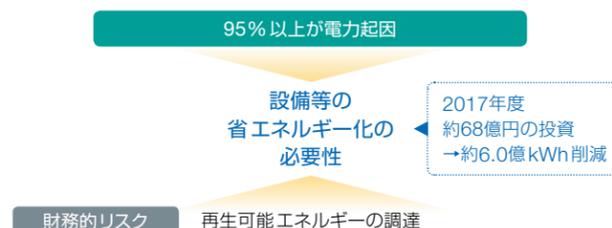
(万t-CO₂)



NTTグループのCO₂排出量の内訳

年度	2015	2016	2017
電力(億kWh)	87.4	83.6	82.3
排出係数(kg/kWh)*	0.534	0.524	0.508
電力起因のCO ₂ (万t)	467	438	418
ガス・燃料のCO ₂ (万t)	13.9	13.4	13.5
社用車のCO ₂ (万t)	4.2	3.8	3.3
熱のCO ₂ (万t)	2.7	2.9	2.7
CO ₂ 排出量合計(万t)	487	458	438

* NTTグループが電気事業者ごとに使用している電力量に応じて、各電気事業者が毎年公表している排出係数を加重平均した値です。
※ 事業活動に伴うCO₂排出量は、CO₂以外の温室効果ガスを除いた値です。



環境目標2030達成に向けた具体例② 電力効率の向上

電力効率の向上

目標と実績

2030年度の環境目標として、データセンターを含めた通信事業*の通信量当たりの電力効率を、2013年度比で10倍以上とする目標を設定しています。電力利用の効率を上げると、事業継続リスクの回避と、気候変動の緩和の両面につながると考えています。

2017年度の通信事業の電力効率は、「省エネ性能ガイドライン」に基づく省エネルギー性能の高い機器の導入や、ネットワーク構成の効率化を進めたことで、2013年度比で3.6倍となりました。

*国内の主要5社(NTT東日本、NTT西日本、NTTコミュニケーションズ、NTTドコモ、NTTデータ)を対象

データセンターの省エネルギー化

NTTグループは世界トップクラスの規模を誇るデータセンターを有しており、データセンターの省エネ化は、電力効率の向上に大きく貢献します。

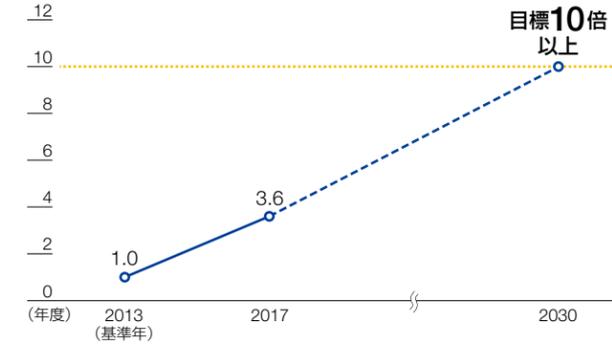
NTTコミュニケーションズはPUE*=1.2、NTTコムウェアはPUE=1.1以下という世界最高レベルのエネルギー効率を有するデータセンターを有しており、他のデータセンターにおいても「省エネ性能ガイドライン」に基づき、最も省エネルギー性能の高いレベル(5つ星)の装置を導入するなど、PUE向上に向けた取り組みを進めています。また、NTTファシリティーズでは、データセンターの消費電力を削減

SmartDASH®の導入促進

NTTグループの通信ビル・データセンターでは、サービスに使用しているICT機器の発熱を最適に冷却するためのシステムとして、多点センサーによりサーバーラームの温度分布状況を見える化し、各センサーの計測温度の変動にあわせて空調機を自動制御することで最適な空調環境と最大で30%のエネルギー使用量の削減が期待できる「SmartDASH®」の導入を進めています。

通信事業の電力効率

(倍)

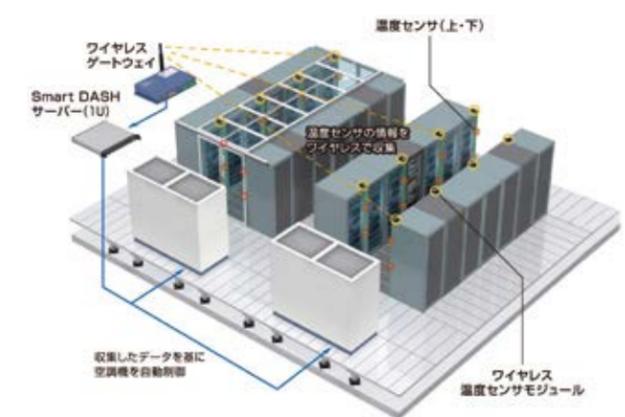


する技術開発に取り組み、電源装置と空調装置の高効率化技術の確立やデータセンター向け統合空調制御システムにより、データセンターの低消費電力化に貢献しています。

また、一部のデータセンターでは再生可能エネルギーを導入しています。NTT東日本の駒込データセンターでは、5kWの太陽光発電システムを構築しており、このほかNTTグループの7つのデータセンターにおいても太陽光発電システムを保有し、CO₂排出量の削減に貢献しています。

* Power Usage Effectiveness: データセンター全体の消費電力をサーバーなどのIT機器の消費電力で割った値。PUEは1より大きい数字であり、1に近いほど、そのデータセンターのエネルギー使用の効率が優れていることを示す。

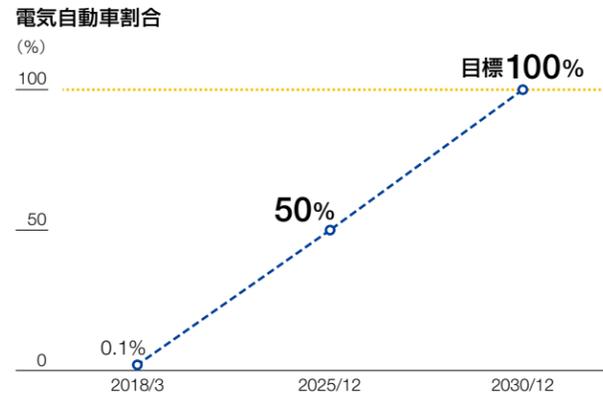
システム構成イメージ



環境目標2030達成に向けた具体例③ eモビリティ化の推進

eモビリティ化の推進

社用車については、保有台数の削減に取り組むとともに、eモビリティ化を推進し、NTTグループで保有している一般車両について、2025年までに50%、2030年までに100%電気自動車化することをめざします。これに伴い、通信ビル敷地等を活用した電気自動車用充電器の整備を進めていく予定です。



EP100・EV100への参画に向けて

電力効率の向上、eモビリティ化について具体的な数値目標を示し、The Climate Groupが主催するエネルギー効率化に関する国際イニシアティブ「EP100」*1「EV100」*2への参画を予定しています。このような国際イニシアティブに参画することで、NTTグループの環境への取り組みを対外的に宣言し、国際的な環境問題への取り組み姿勢を示していきます。

*1 事業のエネルギー効率増進を促す取り組み。参画要件は、年限を決めて、エネルギー生産性を2倍にすると宣言することなど。
 *2 電気自動車の導入を促す取り組み。参画要件は、下記4つの取り組み項目のうち1つ以上を実現すると宣言すること。
 1. 直接管理車両のEV化
 2. サービス契約(タクシー、レンタル等)において、EV利用を要求
 3. 従業員のEV利用支援(全施設への充電器設置)
 4. 顧客のEV普及支援(全施設への充電器設置)
 ※ 出典: EP100ウェブサイト<<https://www.theclimategroup.org/project/ep100>>
 EV100ウェブサイト<<https://www.theclimategroup.org/project/ev100>>

環境目標2030



EP100・EV100への参画

電力効率の向上

eモビリティ化の推進

都市鉱山からつくる!みんなのメダルプロジェクト

東京2020組織委員会は、国民参画型の「都市鉱山からつくる!みんなのメダルプロジェクト」を、2017年4月からスタートしました。使わなくなった携帯電話等の小型家電を回収し金・銀・銅を取り出してメダルを作ります。NTTドコモは、全国のドコモショップでの使用済み携帯電話回収、及びリサイクルプロセスを活用することで本プロジェクトを推進します。



2018年6月末時点でのNTTドコモによる回収台数:約412万台

<参照元> <https://medal-project.idc.nttdocomo.co.jp/>

オリンピック、パラリンピックで“初”をめざして

2017年の世帯における情報通信機器の世帯保有率はモバイル端末で94.8%。うち、スマートフォンは75.1%となり*、パソコンの世帯保有率を上回りました。情報端末として暮らしにかかせない携帯電話の買い替えは4年強と

いう消費動向調査結果からも、使用済み携帯電話等の小型家電をリサイクル100%のメダルに生まれ変わるオリンピック、パラリンピック大会史上初のプロジェクトは、限りある資源を循環させる仕組みづくりにもつながります。

* 平成30年 総務省 情報通信白書 ICTサービスの利用動向

エコロジー社会の実現に向けたレガシーに

携帯電話には、金・銀・銅・パラジウムなど、鉱物資源の少ない日本にとってはとても貴重な資源が含まれています。NTTドコモは、全国約2,400店舗のドコモショップで使用済み携帯電話の回収を行っています。さらに東京2020オリンピック・パラリンピックに係る様々なイベントでの回収や、東京2020大会パートナー企業が回収活動を行うなど、取り組みの輪が広がっています。

また、未来を担う子供たちに対してリサイクルの大切さを学ぶ機会として、一部の小学校を対象に「ケータイリサイクル教室」を開催しました。

2020年を契機に、日本における環境問題の改善に貢献するとともに、エコロジー社会のレガシー化に向けた活動を推進しています。



各種イベントでの携帯電話の回収



ケータイリサイクル教室の授業の様子

都市鉱山からつくる! みんなのメダルプロジェクトに関しては、こちらのwebサイトもご参照ください。
<https://medal-project.idc.nttdocomo.co.jp/>



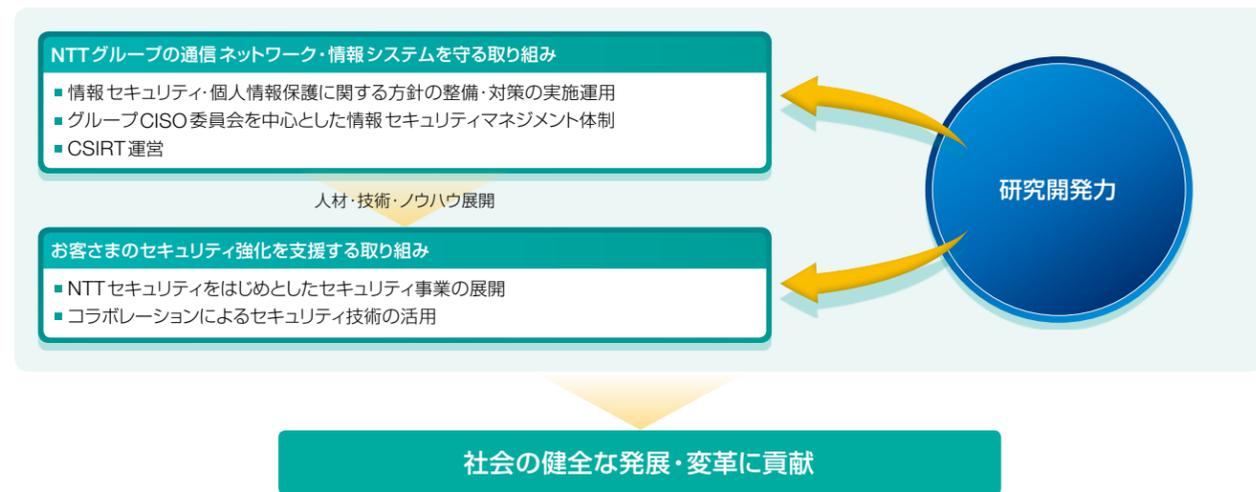
マテリアリティの具体例 2 情報セキュリティ・個人情報保護の強化



大規模な情報漏えい事件の発生や、EU(欧州連合)の個人情報保護規制の導入など、お客さまや社会からの個人情報管理に関する要求は高まっています。このような中、個人情報の漏えいが発生することは、NTTグループの企業価値の毀損やお客さまの流出など、事業運営に様々な影響を及ぼす可能性があるため、情報の管理を徹底していく必要があります。

情報セキュリティに関する課題は、お客さまのビジネスや社会全体にとっても大きな課題のひとつです。情報通信事業者として培ったセキュリティ対策や研究開発などのノウハウを、お客さまのセキュリティ強化を支援する取り組みに活かし、社会全体のセキュリティに関する課題を解決することで、社会の健全な発展・変革に貢献していきます。

NTTグループにおける情報セキュリティ・個人情報保護に向けた取り組みのイメージ



NTTグループの通信ネットワーク・情報システムを守る取り組み

情報セキュリティ・個人情報保護に関する方針の整備・運用

「NTTグループ情報セキュリティポリシー」のもと、お客さま情報、株主さま情報、社員情報などに関する方針や規則を制定しています。グループ各社においてもそれぞれ事業にあわせた個人情報保護体制を確立しており、個別の方針を定めるとともに、情報セキュリティ管理を推進する組織の設置や

情報セキュリティマネジメント体制

CISO(Chief Information Security Officer)を最高責任者とする情報セキュリティマネジメント体制を整備し、情報セキュリティの管理を徹底しています。また、「グループCISO

NTT-CERT

コンピューターセキュリティに係るインシデントに対応する組織(CSIRT:Computer Security Incident Response Team)として、2004年に「NTT-CERT」を立ち上げ、グループに関連するセキュリティインシデント情報の受け付け、対応支援、再発防止策の検討、トレーニングプログラムの開発及び

セキュリティ対策システムの導入など、様々な取り組みを実施しています。具体的には、情報への不正なアクセス・情報の紛失などの防止、ウイルス対策や外部への情報持ち出しなどを管理するセキュリティ対策システムの導入など、物理面、システム面での厳格なセキュリティ対策を実施しています。また、社員教育を徹底し、委託先への適切な監督など、情報保護に向けた取り組みを継続的に実施しています。

委員会」を設置し、グループにおける情報セキュリティマネジメント戦略の策定、各種対策の計画・実施や人材の育成など、グループ各社と連携し課題解決にあたっています。

セキュリティ関連情報の提供などに取り組んでいます。さらに、NTTグループのセキュリティ分野における取り組みの中核として、相談窓口を提供し、NTTグループ内外の組織や専門家と協力して、セキュリティインシデントの検知、解決、被害極小化、及び発生の予防を支援することにより、NTTグループ及び情報ネットワーク社会のセキュリティ向上に貢献しています。

NTT-CERTは、US-CERTやJPCERTコーディネーションセンターと連携するとともに、FIRSTや日本シーサート協議会への加盟などにより国内外のCSIRT組織と連携し、動向や対策法などの情報共有を図っています。

また、内閣サイバーセキュリティセンター(NISC)が主催する分野横断的演習にも参加し、ノウハウ共有・情報収集に

努めています。加えて、NTT-CERTはグループ各社のCSIRT構築を推進し、対応能力の向上にも努めています。

今後も、NTT-CERTは脆弱性や攻撃情報などの収集範囲をDark Webなどにまで広げ、情報分析プラットフォームの強化、サイバー脅威対応の更なる自動化・高度化など、変化する脅威に継続的に対応していきます。



セキュリティ人材の育成

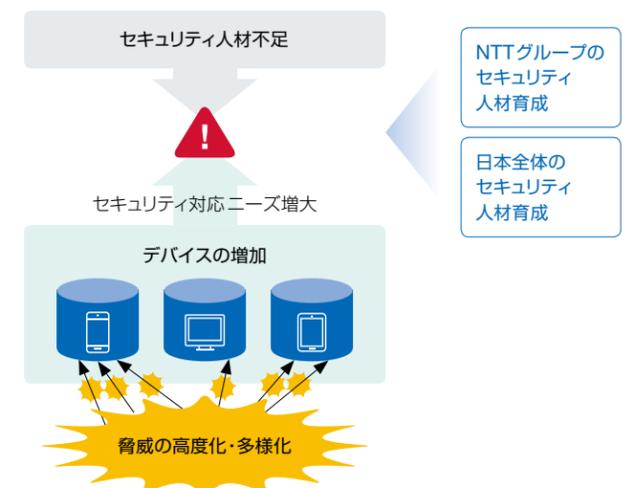
IoTの普及によりセキュリティを確保すべき対象が増加するなど、情報セキュリティに関する脅威が高度化・多様化する一方、国内外において情報セキュリティに従事する技術者の不足が懸念されています。NTTグループでは、グループ内のセキュリティ人材強化を進めるとともに、企業、教育機関などと連携し、日本のセキュリティ人材育成に取り組んでいます。

NTTグループ内のセキュリティ人材の育成

2020年度までに国内のセキュリティ人材を質・量ともに充実させることを目標に、人材タイプやレベルに応じた育成施策をグループ各社で推進しています。セキュリティ人材の社

日本のセキュリティ人材の育成

NTTグループでは、日本のサイバーセキュリティに関わる人材のスキル不足、量的不足を解決するため、産業界を横断した人材育成の取り組みをはじめ、早稲田大学での「NTT 寄附講座:サイバー攻撃対策講座」の開講、セキュリティ・キャンプ協議会やICT-ISAC Japanへの参画など、様々な取り組みを実施し、日本のセキュリティ人材の育成に貢献しています。



内資格認定数は2018年4月現在、約3.9万人となっており、今後もセキュリティ分野の中核を担う人材の拡大に向け、より実践的な育成プログラムの拡充に取り組んでいきます。

2017年には、重要インフラ分野に関わる企業と産業界で協力・運営している「産業界サイバーセキュリティ人材育成検討会」を法人格を有する団体へ移行し、産業界全体でサイバー脅威に対応するためのセキュリティ統括人材の育成、経営層の理解醸成、ナレッジ共有などの取り組みを強化しました。

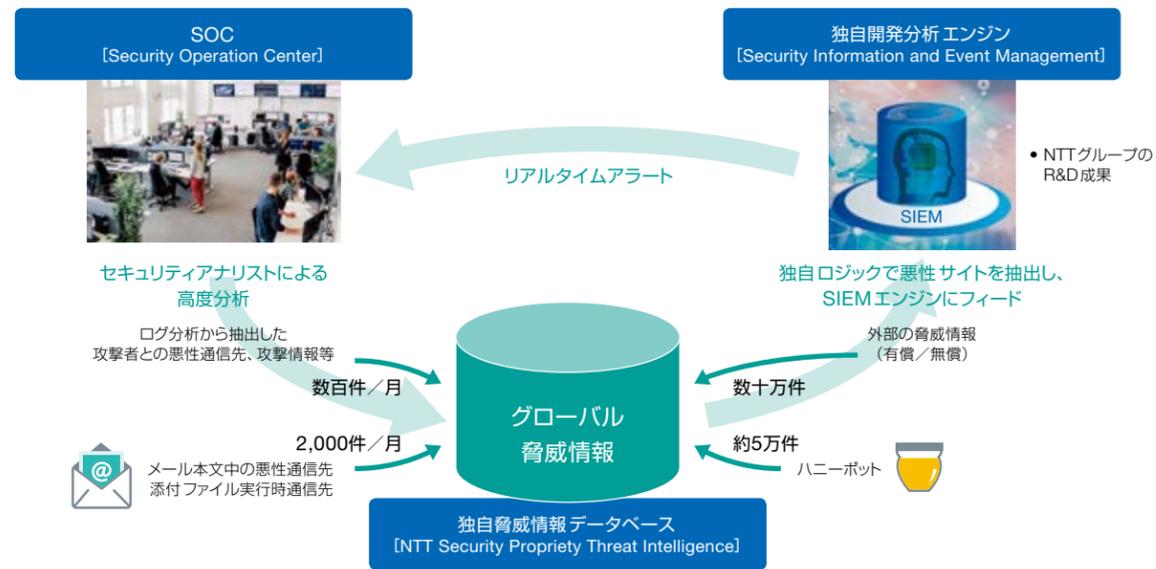
関連サイト <http://www.cyber-risk.or.jp/index.html>

お客様のセキュリティ強化を支援する取り組み

NTTセキュリティによるセキュリティサービス事業の展開

NTTグループのサイバーセキュリティに関するセンターオブエクセレンスとして、NTTグループ各社と連携し、お客様のデジタルトランスフォーメーションをセキュリティの側面から各種コンサルティングを含めサポートしています。グローバル各地域における日々のセキュリティ運用から得られる情報や、ハニーポットと呼ばれるおとりのシステム等から収集した情報を、独自に構築した脅威情報データベース上に統合し活用しています。また、研究所の技術を組み込んだ高度な

独自開発分析エンジン(SIEM)と、高いスキルを持つセキュリティアナリストにより、24時間365日の高度なサイバーセキュリティ脅威検知・対処サービスを展開しています。マネージドセキュリティサービスは、グローバルで統一されたサービス基盤で効率的に運用され、高度なセキュリティサービスをワールドワイドに提供しています。また、セキュリティアナリストが所属するセキュリティオペレーションセンター(SOC)を世界10拠点に設置し、各国の特性に合わせた柔軟なサービスを提供しています。

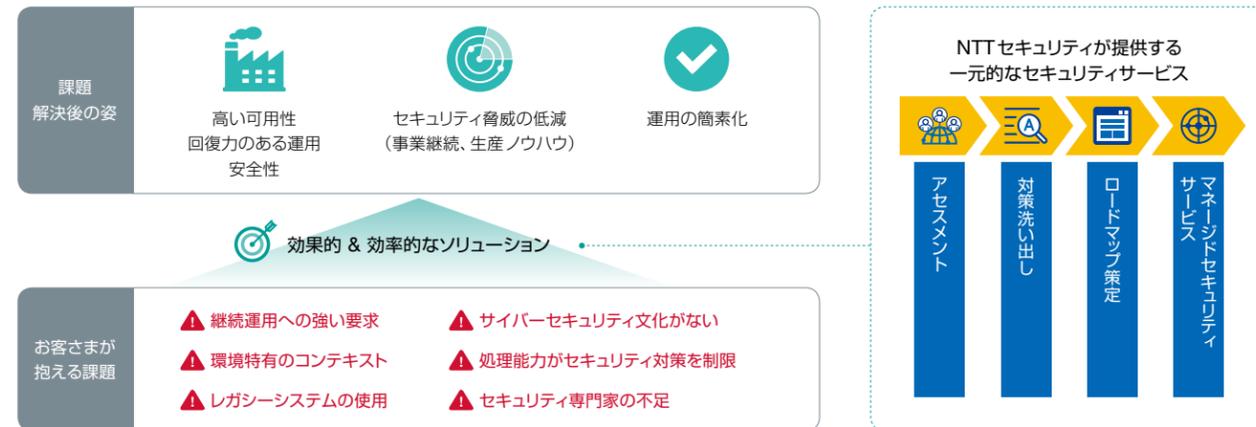


先進的ソリューションの具体例:

産業制御システムセキュリティ

IoTの普及による重要インフラ、工場、プラント、ビルオートメーションシステム等のサイバーセキュリティ脅威の高まりを受けて、産業制御システム、IoTに対応した先進的なセキュ

リティソリューションの提供を開始しました。グローバル各地域において制御システムセキュリティの専門チームを立ち上げ、セキュリティアセスメントからマネージドセキュリティサービスまで一元的に提供できる体制を構築し、お客様のセキュリティ課題を解決していきます。



災害への取り組み

大規模災害を見据えた通信サービスの安定性と信頼性の確保

NTTグループでは、「通信ネットワークの信頼性向上」「重要通信の確保」「通信サービスの早期復旧」を災害対策の基本と位置づけ、東日本大震災以降はこれらをさらに強化しています。

具体的には、通信サービスが途絶えないよう、通信伝送路の多ルート化や通信ビル・通信基地局の停電対策、通信ビルの耐震性強化などを図り、通信の信頼性向上に努めています。また、移動電源車などの災害対策機器を充実させて全国に配備するとともに、大規模災害を想定した訓練も繰り返し実施しています。災害発生時には、災害対策本部などの非常態勢を速やかに構築し、災害対策基本法に基づく指定公共機関として緊急通信や重要通信を確保できるよう、日々対策に取り組んでいます。

なお、平時における2017年度の通信事業4社(NTT東日本、NTT西日本、NTTコミュニケーションズ、NTTドコモ)における重大事故発生件数*1は0件、安定サービス提供率*2は100.00%でした。

*1 電気通信役務の提供を停止または品質を低下させた、以下の条件を満たす事故の件数

- 緊急通報(110番・119番など)を扱う音声サービス:1時間以上かつ3万人以上
- 緊急通報を扱わない音声サービス:2時間以上かつ3万人以上、または1時間以上かつ10万人以上
- インターネット関連サービス(無料):12時間以上かつ100万人以上、または24時間以上かつ10万人以上
- その他の役務:2時間以上かつ3万人以上、または1時間以上かつ100万人以上

*2 $(1 - \text{重大事故総影響時間} / (\text{影響ご利用者数} \times \text{重大事故対象時間})) / \text{主要サービス提供総時間} (\text{ご利用者数} \times 24 \text{時間} \times 365 \text{日}) \times 100 (\%)$

NTTグループの災害対策に関わる基本方針

災害発生

重要通信の確保

110番・119番・118番などの緊急通信や重要通信の確保、特設公衆電話の設置、災害時安否確認サービスの提供 など

東日本大震災以降に強化した対策

- 重要通信確保の対策
- 通信孤立の早期解消
- 災害用伝言サービスの充実
- 情報ステーション化の推進

通信サービスの早期復旧

災害対策機器などの活用や復旧用資機材調達、復旧要員確保などによるサービスの早期回復 など

東日本大震災以降に強化した対策

- 災害対策用機器の充実
- 災害対策運営体制の強化・充実化
- 巨大地震を想定した演習・訓練の実施
- 危機管理人材の育成・ノウハウやスキルの展開

通信ネットワークの信頼性向上

地震・火災・風水害などに強い設備づくり、通信伝送路の多ルート化、24時間365日のネットワーク監視及び制御 など

東日本大震災以降に強化した対策

- 耐災性強化(被害想定、ハザードマップを考慮)
- 通信サービスの安定提供 (中継伝送路の信頼性向上など)

お客様の災害復旧、事業継続への貢献

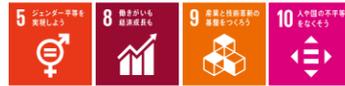
NTTグループは、災害時でも絶やすことが許されない日本の情報通信を、100年以上守り続けてきました。その確かな実績とノウハウをもとに、お客様の事業継続を支援するソリューションビジネスを展開しており、今後さらに重要な事業の機会になると考えています。

昨今の気候変動の影響による大雨や台風の増加など、自然災害による被害の多発に伴い、水害、雷害、停電などのリスクが高まるとともに、発生した際の被害も甚大な

ものとなってきています。被災者の支援や早期復旧を図るため、多くの企業においては、災害などの緊急事態が発生したときでも、重要業務の継続、早期復旧を可能とする対策が必要とされています。

NTTコミュニケーションズ、NTTデータを中心としたデータセンターサービス・クラウドサービスや、NTTファシリティーズでの建物・電力に関する技術など、幅広い分野での事業継続ソリューションビジネスの展開により、お客様の災害復旧、事業継続への貢献を進めていきます。

マテリアリティの具体例 3 多様な人材の活躍に向けた取り組み



市場の変化や多様化するお客さまニーズに対応し、お客さまに選ばれ続ける「Your Value Partner」となるためには、社員の多様な価値観や個性を尊重し、活用していくことが不可欠です。また、多様性の確保が、これまで世になかった画期的なイノベーションの創出につながると考え、ダイバーシティ&インクルージョンを重要な経営戦略とし、様々な人材が活躍できる環境づくりに取り組んでいます。加えて、多様な働き方を実現するためには、制度とあわせてICTサービスの活用が有効と考えています。自らのデジタルトランスフォーメーションを推進し、さらにお客さまのデジタルトランスフォーメーションや働き方改革を支援することで、社会が抱える課題の解決をめざします。



ダイバーシティの推進

NTTグループは、皆さまに選ばれ続ける「Your Value Partner」となるため、多様な人材の受容と活用によるイノベーション創出と企業力強化を目的に、ダイバーシティ&インクルージョンを重要な経営戦略と位置づけ、性別や年齢、人種、国籍、障がいの有無、性的指向、性自認などにかかわらず、多様な人材が活躍できる職場づくりに取り組んでいます。2007年10月に「ダイバーシティ推進室」を持株会社であるNTTに設置し、2008年4月までにダイバーシティ推進担当をグループ各社に設置しました。以降、ダイバーシティ推進室と各社のダイバーシティ担当が連携して、社員のワークライフ・マネジメント支援、多様化する社員のキャリア開発支援、企業文化・風土の改革に向けた啓発活動を進めています。また、国籍を問わずシニアマネージャーを対象とした研修の中でグループのダイバーシティに関して議論するなど、グループ全体で多様な人材の活用を進めています。

また、毎年ダイバーシティ推進会議を開催し、各社の取り組みをNTTグループ全体で共有するとともに、女性管理者比率、障がい者雇用状況など、ダイバーシティ推進数値のモニタリングを行っています。

雇用の状況



*1 2018年3月31日現在のNTTグループ連結922社の概算人数
 *2 2018年3月31日現在のNTTと国内の主要会社及び各社の事業分担会社(計38社)の概算人数
 *3 課長クラス以上

ダイバーシティの具体例① 女性の活躍推進

性別

女性リーダーの育成、仕事と育児の両立支援など、グループ各社の実情に合わせた施策を展開し、女性の活躍推進を実施しています。そのひとつの指標として、2020年度までに、国内の女性管理者比率を2013年度の2.9%から6.0%へ倍増させることをめざす「NTTグループ女性管理者倍増計画」を策定・公表し、NTTグループ計38社*において女性管理者の育成と登用を強化しています。2017年度の実績は、女性管理者比率5.1%、新卒採用女性比率34.1%となり、計画達成に向けて順調に推移しています。また、2016年4月に施行された女性活躍推進法に基づく優良企業認定マーク「えるぼし」の最高位(3段階目)を、NTT東日本、NTT西日本、NTTコミュニケーションズ、NTTデータ等が取得しています。



加えて、女性管理者の育成に向けて、他企業交流カリキュラムを含む女性キャリア開発研修など、NTTグループ合同で研修・フォーラムを随時開催しています。

* NTTグループ計38社: NTTと国内の直接帰属会社及び各社の事業分担会社(計画策定時59社、現38社)

ダイバーシティの具体例② 外国人採用とグローバルリーダー育成

人種 国籍

グローバルに事業を展開するNTTグループは、人種・国籍にかかわらず多様な人材が活躍できる職場づくりや、グローバルリーダーの育成を積極的に進めています。

採用や登用について、日本人と変わらない条件で実施しているほか、面接やプレゼン機会における英語使用などを可能としています。NTTグループにおける2017年度の外国人採用実績は、国内主要会社全採用者1,694人中57人(約3.4%)でした。

また、グローバルリーダーの活躍推進を目的に、国内外のシニアマネージャーを対象に、より上位のポジションにおいて活躍するためのリーダーシップを習得する機会としてGLDP LEAD (Global Leadership Development Program Leadership Excellence and Accelerating Diversity)を実施し、日本人10人、外国人20人の計30人が参加しました。

ダイバーシティの具体例③ LGBT等性的マイノリティに対する配慮

性的指向 性自認

性的指向や性自認にかかわらず、誰もが自分らしく生き、働ける組織、社会の実現をめざして、様々な制度適用や職場の意識醸成を行っています。2018年4月からはさらに適用を拡大し、配偶者に関わる制度全般について、原則、配偶者と同等の関係にある同性パートナーにも適用することとしました。また、持株会社においては管理職全員を対象としたLGBTセミナーを開催し、約1,000人が当事者講話やロールプレイを体感することで、職場における意識醸成に取り組んでいます。これらの取り組みの結果、任意団体「work with Pride」が策定した、企業のLGBT等性的マイノリティ

に関する取り組みを評価する「PRIDE指標2017」において、NTTグループは13社が最高評価である「ゴールド」を受賞しました。



適用する制度例

休暇関連	結婚休暇・育児休暇に加え、パートナーの出産・育児に関わる休暇、パートナーならびにパートナー家族の看護・介護に関わる休暇等
手当関連	扶養手当、単身赴任手当等
福利厚生関連	慶弔金・慶弔電報の発信に加え、社宅入居等

ダイバーシティの具体例④ 障がい者雇用機会の拡大

障がいのある方々の積極的な採用と雇用機会の拡大のために、特例子会社*を設立し、障がい者が働きやすい環境づくりを行っています。2018年6月時点でのNTTの障がい者雇用率は2.6%、NTTグループの国内主要会社の障がい者

障がいの有無

雇用率は2.5%、NTTグループ全体の障がい者雇用率は2.3%でした。

*障がい者の雇用の促進及び安定を図るため、事業主が障がい者の雇用に特別に配慮した子会社

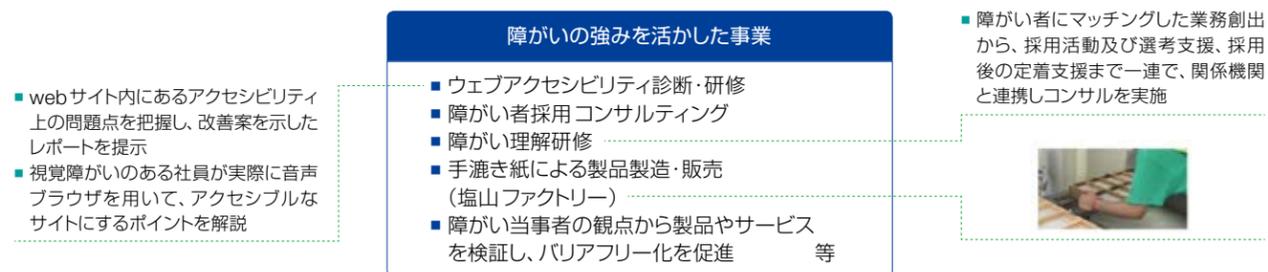
特例子会社であるNTTクラリティの取り組みを紹介します。

特例子会社NTTクラリティの取り組み

NTTクラリティでは、ウェブアクセシビリティ診断、障がい者採用コンサルティングといった、障がいのある社員の特性を活かした事業を進めています。また、NTT東日本の設備系業務など、NTTグループにおけるバリューチェーンに関わる業務についても、障がいのある社員が担っています。

多様な障がいのある方々が勤める職場であるからこそ、NTTクラリティでは様々な工夫をしています。具体的には、会議は視覚、聴覚障がいの方全てが理解できるよう資料は事前配布し、また、略語や指示語は使わずに具体的に明示し、簡潔な発言を心掛ける。業務効率化を図るため、作業をモジュール化し、指示を明確にする

障がい者の特性を活かした業務設計を行うなどです。これら一人ひとりの特性を丁寧に捉えた工夫や配慮は、障がい者雇用の現場のみならず、NTTグループ各社のマネジメントにも非常に有効です。グループ各社によるNTTクラリティの職場見学を継続的に実施することで、多様性の受容やマネジメントなどについて、それぞれの現場での意識改革のきっかけを作っています。



NTTクラリティに関しては、こちらの会社紹介映像もご参照ください。
<https://www.youtube.com/watch?v=h-jrHHgl9Eg>



働き方改革の推進

イノベーションを通じて新たな価値を創造していくためには、社員一人ひとりが従来型の働き方から脱却し、これまで以上に主体性や創造性を発揮していくことが強く求められます。また、職場全体でワーク・ライフ・マネジメントに対する理解を深め、多様な働き方を受容する風土を作ることが極めて重要です。こうした観点から、2017年6月に全経営者・全社員による「働き方改革宣言」を発表し、ビジネスパートナーとともに業務プロセス全体の改善を図りながら、働き方・休み方改革を推進し、心身の健康確保・個々人の変革に向けた各種取り組みを実施しています。

働き方改革の具体例① 在宅勤務制度などの活用

NTTグループで働く全ての社員が仕事の進め方を見直し、ICT企業として在宅勤務を含むテレワーク、フレックスタイム制度などを積極的に活用し、効率的かつ柔軟な働き方をめざしています。2018年7月に実施されたテレワーク・デイズにおいては、グループ各社がテレワークをはじめとする各種制度を活用し、1万5千人以上*が柔軟な働き方を実践しました。テレワークの実施にあたっては、NTTグループでセキュリティ基盤を統合することで、プライベートクラウドサービスでのテレワーク環境を構築し、セキュリティリスクを低減させています。

* NTT東日本、NTT西日本、NTTコミュニケーションズ、NTTデータ、NTTドコモ、NTTコムウェア、NTTファシリティーズ、NTT持株会社の8社合計数

働き方改革の具体例② 各種休暇の取得促進

ゴールデンウィークや年末年始、夏季休暇に合わせた長期休暇取得の奨励や、育児・介護・ボランティア活動などを理由としたライフプラン休暇の取得単位緩和などを行い、各種休暇取得を推進しています。さらに、NTTでは管理者も含めた積極的な年休取得の推進の一環として、管理者に対し月に

1回以上、金曜日に半日以上の休暇取得を推奨する「Value up フライデー」にも取り組んでいます。NTTグループ国内主要会社の2017年度の平均有給休暇取得実績は19.0日で、有給休暇取得率は95.0%でした。

働き方改革の具体例③ 育児・介護制度の活用促進

NTTグループは、社員の育児・介護を支援するために、様々な制度を男女問わず利用できるよう整備しています。これら制度については、多様な人材の活躍を推進する観点や、社員のニーズ及び社会的要請などを踏まえ、随時、充実を図っています。2018年には従来の福利厚生メニューを大幅に見直し、「NTTベネフィット・パッケージ」として、育児・介護に関わる各種支援メニューを充実させました。具体的には、居住地に合った保活支援等を実施する「育児コンシェルジュ」を導入したほか、各種育児補助金等のサービスも大きく充実

させています。また、介護については、ケアマネージャーのマッチングを含め各種介護の相談に応える「介護コンシェルジュ」も新設しました。

育児・介護の休暇・休職の取得状況

年度	特別休暇 (出産)	育児休職		介護休職		
		男性	女性	復職率*	男性	女性
2015	1,112	59	1,864	96.2%	55	37
2016	1,139	82	1,962	98.0%	42	41
2017	1,147	120	2,079	97.1%	65	51

* 集計対象：NTT単体



NTTグループ内の制度充実だけでなく、社会全体の育児と仕事の両立に関する課題を解決するため、NTT都市開発グループが企業主導型保育施設「ワイナ Kids 保育園」を

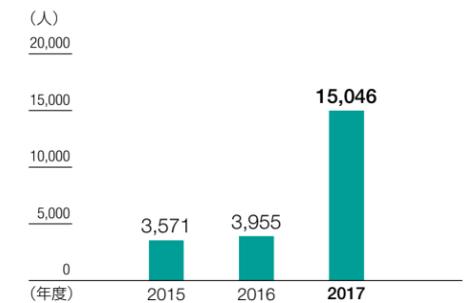
設立しました。多様な社員の活躍を願う企業、育児と仕事の両立をめざすお父さんお母さんをサポートしていきます。



NTTグループ「働き方改革宣言」



在宅勤務制度の利用状況



人材育成・評価・配置プロセスの充実

人材育成、人事評価、人材配置を相互に連携させながら、社員全員が働きがいのある職場づくりをめざしています。

人材育成

NTTグループでは、社員一人ひとりが業務を通じて能力を発揮し、高い付加価値を提供できる人材になるための環境整備を行っています。

社員それぞれが業務に必要な専門性に基づいた自己の育成計画を立て、PDCAサイクルを実行し、スキルアップを実現しています。グループ各社では、事業特性や業務内容に応じた専門分野の設定・スキルを認定する仕組みを設けるなど、様々な人材育成に関する制度を整備しています。

能力開発の支援

各事業分野に必要な専門スキルを習得するための集合研修やOJTに加え、自己研鑽のための通信教育やeラーニング、その成果を測るための社内資格制度や資格取得の支援などを通じて、社員が一層活躍できる場を提供しています。

年度の初め・中間・年度末に上長と社員が計画・振り返りの面談をするとともに、ステップアップのタイミングでマネジメント研修を行うなど、積極的に社員のキャリア形成を支援しています。特に近年では、増大するセキュリティリスクに対処するため、セキュリティ分野のエキスパート人材を育成するカリキュラムを実施しているほか、将来の経営リーダーの育成に向け、部長・課長クラスから選抜した約350人程度に対して、リーダーシップ開発及び人的交流を促進する研修カリキュラムを実施しています。また事業のグローバル化を見据えて、グローバル市場で活躍する社員の育成に向け、海外大学院への留学や海外企業派遣プログラムを充実させています。

人材配置

NTTグループの事業内容は多岐にわたっています。それぞれの事業を円滑に推進していくためには、社員一人ひとりが最大限に力を発揮できるよう、適材適所の人材配置を行うことが重要です。こうした観点から、個々人の能力開発の状況やキャリアプランを総合的に勘案して定期的に人事ローテーションを実施しています。

社内公募制度の実施

社内公募制度「NTTグループ内ジョブチャレンジ」によって、チャレンジ意欲のある社員に幅広いフィールドで活躍できるチャンスを提供し、モチベーションの向上やグループ内の人材交流を推進しています。近年では、グループ全体のグローバル人材の育成・拡大に向けて、グローバルポストの新設や募集数拡大などにより、グローバルポストへのチャレンジ機会を積極的に提供しています。2017年度は、477人の社員がジョブチャレンジに応募し、188人が希望先の業務へ配置されました。

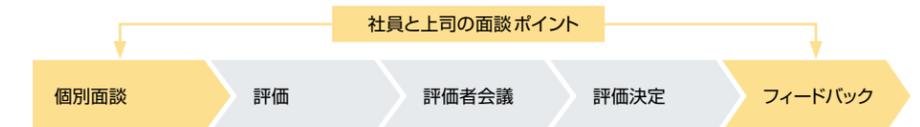


人事評価

NTTグループでは、成果・業績を重視した社員資格制度において各資格等級にふさわしい行動や業績レベルを設定し、その目標設定から評価のフィードバックを行う一連の評価プロセスを確実に実施することにより、社員の自律的・主体的な職務遂行を促進する人事制度を導入しています。

納得度の高い人事評価

人事・人材開発に関わる様々な仕組みを各社個別で運用するのではなく、社員に期待する人材像（行動と業績）のレベルを示した社員資格制度を軸として社員の適切な配置、能力開発、評価、格付・給与といったものをトータルなシステムとして運用しています。評価にあたっては、人事制度の考え方や内容を理解し、目標設定、日々のコミュニケーション、評価の実施・フィードバック面談を行う一連のプロセスを適切に行うため、以下のようなサイクルを設けています。この評価制度のカバー率は、海外を含むNTTグループ全体の60%です。



人事・給与制度の整備

2013年10月に、人事・給与制度の処遇体系を再構築しました。NTTグループの事業特性を踏まえた評価反映型手当の導入や、成果手当の充実など、期待される役割や成果を達成した社員に対して、これまで以上に処遇していく仕組みとしています。

従業員満足度

従業員の意識調査を定期的に行い、職場環境の改善などにつなげています。2017年度にNTTグループで実施した意識調査の結果、従業員満足度は5点満点中3.79点でした。

	2015年度	2016年度	2017年度
従業員満足度(5点満点)	3.88点	3.83点	3.79点

離職の状況

NTTグループ国内主要会社(事業分担会社含む)で離職率*を集計しており、2017年度の離職率は6.4%でした。なお、平均勤続年数は、男性19.18年、女性12.80年となっています。

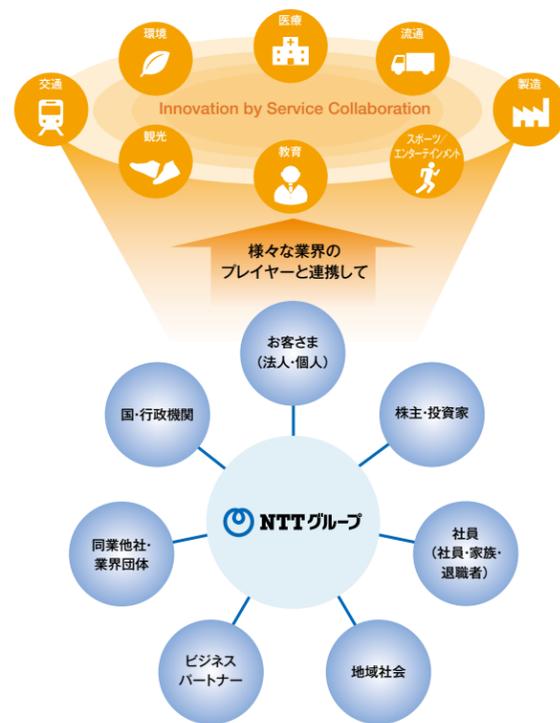
* 定年退職を含む

NTTグループのステークホルダー・エンゲージメントの基本的な考え方

基本的な考え方

NTTグループは、グローバルに複雑化するバリューチェーンを持ち、世界各地の多様なステークホルダーに製品・サービスを提供しています。その中で、ステークホルダーは、私たちの事業に対して様々な要望や期待を持っています。そのような要望や期待を理解し、事業活動に反映する上で、ステークホルダー・エンゲージメントが役立ちます。特に環境・社会問題に関しては、ステークホルダーの声にできるだけ応えていくことが、社会との信頼を築くと同時に、企業競争力を高め説明責任を遂行することにつながります。NTTグループは、適切なエンゲージメントを通じて、ステークホルダーとともに持続的な成長をめざします。なお、全てのエンゲージメントは、関連する法規制に従って実施しています。

環境・社会に関する課題の解決に貢献



ステークホルダーの皆さまとの持続的な成長

主なステークホルダーに対するNTTグループの考え方

NTTグループは、国内外で事業を展開しており、事業の持続可能性を高めるため、様々なステークホルダーの皆さまの期待やニーズに向き合いながら、グループ一体となって事業を運営しています。

お客様(法人・個人)

NTTグループの提供するサービスをご利用になる個人・法人、全てのお客様

NTTグループのアプローチ	エンゲージメント方法(例)	エンゲージメントする理由
「バリューパートナー」として選ばれるよう、社員一人ひとりがさらに高いCSRの意識を持ち、お客様の立場に立った質の高い便利で安心・安全なサービスの提供を心がけます。	<ul style="list-style-type: none"> お客様問い合わせ窓口の開設 お客様満足度調査の実施 webサイト、ソーシャルメディアの活用 年次報告書(アニュアルレポートなど)の発行 	お客様のニーズや立場を理解し、より質の高いサービス・製品の提供を実現することで、お客様満足度の向上をめざすとともに、NTTグループがお客様にとっての「バリューパートナー」となるため。

株主・投資家

NTTグループの株主・債権者の皆さまをはじめとした、個人・機関投資家の皆さま

NTTグループのアプローチ	エンゲージメント方法(例)	エンゲージメントする理由
健全な財務体質を維持しつつ企業価値を高めるとともに、株主の皆さまへ利益の還元を行っていきます。また、グループに関わる情報の適時・適切かつ公平な開示に努めています。	<ul style="list-style-type: none"> 株主総会、決算発表 個人投資家説明会の開催 機関投資家向け説明会の開催 年次報告書(アニュアルレポートなど)の発行 	株主・投資家の皆さまとのコミュニケーションを通じて投資判断に必要な情報を提供し、適切な評価をいただくとともに、皆さまのご意見をグループ経営の参考とするため。

社員(社員・家族・退職者)

NTTグループで働く社員とその家族、NTTグループのCSRに賛同する退職した方々

NTTグループのアプローチ	エンゲージメント方法(例)	エンゲージメントする理由
多様な社員が安心して働ける職場をつくり、最大限の能力を発揮して、仕事も生活も充実できるように社員への様々な施策に取り組みます。退職した方々とのコミュニケーションも大事にします。	<ul style="list-style-type: none"> 従業員満足度調査の実施 定期的な面談 労使間の対話 企業倫理ヘルプラインの開設 CSRカンファレンスの開催 	社員が安心して働くことのできる職場づくりを推進し、社員の生活をサポートすることで、社員一人ひとりが最大限の能力を発揮し、高いCSR意識を持って業務に取り組むため。

地域社会

NTTグループ各社と事業を通じた関わりがある地域社会の皆さま

NTTグループのアプローチ	エンゲージメント方法(例)	エンゲージメントする理由
事業を通じた社会貢献や災害対策に取り組むなど、地域社会とともに歩みます。	<ul style="list-style-type: none"> 社会貢献活動を通じた支援・協働活動の実施 工事、設備構築等における近隣地域住民との折衝 寄附・スポンサー等による支援 	豊かな地域社会づくりへ貢献するとともに、地域社会の課題を理解・把握し、社会貢献や災害対策などを推進するため。

ビジネスパートナー

NTTグループのサービス提供にあたり、様々な協力をいただいているビジネスパートナーの皆さま

NTTグループのアプローチ	エンゲージメント方法(例)	エンゲージメントする理由
様々な社会的課題を解決するため、サービスをともに創造、展開していくことをめざします。	<ul style="list-style-type: none"> お問い合わせフォームの開設 調達方針・ガイドライン等の開示 サプライヤー向けアンケートの実施 サプライヤー向け説明会の開催 	環境・人権などに配慮した製品の調達や公正なパートナーシップの構築により、企業としての社会的責任を果たし、ビジネスパートナーの皆さまとともに、持続的な成長をするため。

同業他社・業界団体

NTTグループと同じくICTサービスに携わる皆さま、情報通信の発展に努めている業界団体の皆さま

NTTグループのアプローチ	エンゲージメント方法(例)	エンゲージメントする理由
日本だけでなくグローバル市場も視野に入れた、情報通信産業のあり方や方策について、ともに議論を深めていき、様々な社会的課題の解決をともに推進します。	<ul style="list-style-type: none"> 業界団体などへの加入 会議等への参加 	情報通信業界のあり方や施策について議論を深め、業界全体の活性化を推進するとともに、情報通信の発展や進歩を通じて社会に貢献するため。

国・行政機関

情報通信をはじめ雇用・経済・環境などの政策を司る国及び地方自治体

NTTグループのアプローチ	エンゲージメント方法(例)	エンゲージメントする理由
国・行政機関及び地方自治体の方針などを踏まえながら、情報通信産業の担い手としての責務を果たします。	<ul style="list-style-type: none"> 法令・規制への対応 政策への提言 官民共同プロジェクトへの参画 	国及び地方自治体の方針等に適切に対応するとともに、国や自治体が抱える社会的課題の解決に貢献するため。

ガバナンスの強化によって、
持続的な企業価値の向上を支える基盤を整えています。

企業統治体制の全体像

基本方針

株主や投資家の皆さまをはじめ、お客さまやお取引先、従業員など様々なステークホルダー(利害関係者)の期待に応えつつ、「コーポレートガバナンス・コード」の各原則の趣旨を踏まえ、体制を強化していくことが重要だと考えています。

「Your Value Partner」への自己変革を加速し、経営の健全性の確保、適正な意思決定と事業遂行の実現、アカウンタビリティ(説明責任)の明確化、コンプライアンスの徹底を基本方針として取り組んでいます。

コーポレート・ガバナンス強化の歴史

1985年のNTT発足当初から社外取締役を複数名選任するなど、従来よりコーポレート・ガバナンスの強化に取り組んでいます。業務執行・監督体制や内部統制を強化するとともに、昨今は株主の皆さまの権利行使における適切な環境づくりに力を入れています。

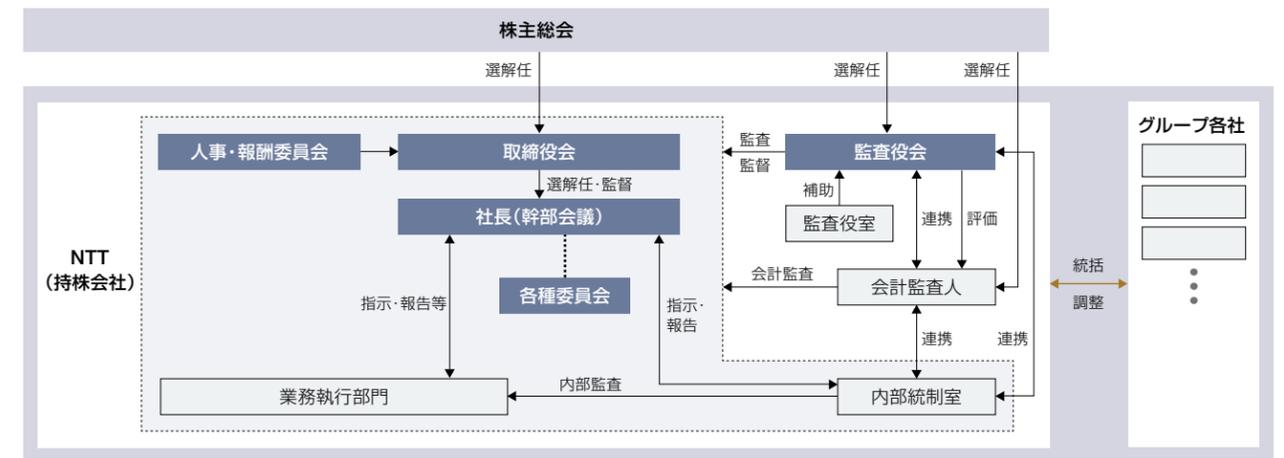
コーポレート・ガバナンスに関連する主な法令改正等	2004 東証 上場会社 コーポレート・ガバナンス原則制定	2006 会社法施行 2007 金融商品取引法施行	2015 改正会社法施行 東証 コーポレートガバナンス・コード施行
	~2005	~2010	~2017
業務執行・監督体制	1985 • NTT発足、社外取締役複数名選任 2003 • 監査役増員:4名(社内2名・社外2名)→5名(社内3名・社外2名) 2005 • 人事・報酬委員会設置	2006 • 社外監査役増員:5名(社内3名・社外2名)→5名(社内2名・社外3名) • 財務専門家である監査役の選任	2011 • 初の女性役員選任(社外監査役1名) 2015 • 独立役員の独立性判断基準制定
内部統制・リスクマネジメント	2002 • ビジネスリスクマネジメント推進委員会設置 • NTTグループ企業倫理憲章策定 • 企業倫理委員会設置 • 企業倫理ヘルプライン(受付窓口)設置 2005 • 考査室設置	2006 • 内部統制室設置 ※ 考査室を統合 • 内部統制システムの整備に関する基本方針制定 2010 • リスクマネジメント規程制定	2015 • 内部統制システムの整備に関する基本方針改定 2016 • 内部統制システムの運用状況(概要)の開示開始
株主の権利行使確保	2002 • 議決権行使の電子化の実施	2006 • ICJ機関投資家向け議決権電子行使プラットフォームの導入	2012 • 個別注記表等のWebみなし提供開始 2016 • 招集通知の発送前Web開示(日英同日)実施開始(総会開催日の42日前) • Webみなし提供情報の拡大 2017 • 招集通知のスマートフォン対応開始
情報開示	2003 • 四半期情報の開示開始 • ディスクロージャー規程制定 • ディスクロージャー委員会設置 2005 • IR室設置 • CSR推進室・委員会設置 • CSR報告書の発行開始	2006 • コーポレート・ガバナンスに関する報告書の開示開始 2010 • ディスクロージャーポリシー公開	2014 • 統合報告書の発行開始 2015 • コーポレートガバナンス・コードに対応したコーポレート・ガバナンスに関する報告書の開示開始 • サステナビリティレポート発行開始

コーポレート・ガバナンス体制の概要

業務執行を適切に監督する機能を強化するため、独立社外取締役を複数名選任するとともに、独立社外監査役が過半数を占める監査役会を設置することにより監査体制の強化を図っています。加えて、独立社外取締役2名を含む4名の取締役で構成される「人事・報酬委員会」を任意に設置し、人事・報酬の決定における客観性・透明性の更なる向上を図っています。

また、グループ経営の推進に向けた適切な意思決定を行うため、会社経営・グループ経営に関する重要事項を審議する各種会議、委員会を必要に応じて設置しています。

取締役会・監査役会の構成



取締役会 2017年度開催回数:12回 →詳細はP.58

取締役会は、独立社外取締役2名を含む取締役12名で構成されています。原則として毎月1回、定例取締役会を開催するとともに、必要のある都度臨時取締役会を開催し、法令で定められた事項、及び会社経営・グループ経営に関する重要事項等、「取締役会規則」に定めた事項を決定するとともに、取締役から定期的に職務執行状況の報告を受けること等により、取締役の職務執行を監督しています。NTTの役員選任にあたっては、人格・見識に優れ、役員として適任と思われる者を推薦しています。

監査役会 2017年度開催回数:22回 →詳細はP.64

監査役会は、社内監査役2名と、独立社外監査役3名(各1名ずつ女性2名を含む)の合計5名で構成されています。業務執行者とは異なる独立した立場から業務監査及び会計監査を実施し、取締役の職務執行状況を監査しています。

人事・報酬委員会 2017年度開催回数:1回

取締役の人事・報酬の決定については、客観性・透明性の向上を目的に、取締役会の事前審議機関として独立社外取締役2名を含む4名の取締役で構成される「人事・報酬委員会」を設置し、同委員会の審議を経て取締役会にて決定しています。

幹部会議 2017年度開催回数:33回

会社の重要な意思決定にあたっては、原則として、社長、副社長、常勤取締役及びスタッフ組織の長で構成する「幹部会議」において審議した上で決定することとし、週1回程度開催しています。なお、意思決定の透明性を高めるため、「幹部会議」には監査役1名も参加しています。

各種委員会

「幹部会議」のもとには、会社経営戦略及びグループ経営戦略に関して課題ごとに議論する委員会を設置しています。主な委員会としては、グループとしてのR&Dビジョンや技術開発戦略を審議する「技術戦略委員会」、一定規模以上の投資案件等を審議する「投資戦略委員会」、財務に関する基本方針や財務諸課題を審議する「財務戦略委員会」などがあります。これらの委員会は原則として社長・副社長を委員長とし、関係する取締役等が参加し、年間を通じて必要に応じて開催しています。

主な委員会の設置状況に関しては、NTTのwebサイトをご参照ください。
http://www.ntt.co.jp/ir/mgt/governance/01.html



取締役会

取締役の紹介(2018年6月30日現在)

取締役
北村 亮太
経営企画部門長

取締役
坂本 英一
総務部門長

取締役
栗山 浩樹
新ビジネス推進室長
2020準備担当

代表取締役副社長
井伊 基之
技術戦略担当
国際標準化担当
技術企画部門長

代表取締役副社長
島田 明
事業戦略担当
リスクマネジメント担当

常務取締役
奥野 恒久
グローバルビジネス推進室長

取締役
廣井 孝史
財務部門長

取締役
川添 雄彦
研究企画部門長



独立社外取締役
白井 克彦
株式会社ジャパンディスプレイ 社外取締役

取締役会長
篠原 弘道

代表取締役社長
澤田 純

独立社外取締役
榊原 定征
東レ株式会社 特別顧問

取締役の略歴等



篠原 弘道

1954年3月15日生
取締役会長
取締役会議長
取締役在任年数
9年
持株数
17,400株
出席回数(比率)
12/12回(100%)

略歴
1978年 4月 日本電信電話公社入社
2009年 6月 当社 取締役 研究企画部門長
2011年 6月 当社 取締役 研究企画部門長
情報流通基盤総合研究所長
兼務
2011年 10月 当社 取締役 研究企画部門長
2012年 6月 当社 常務取締役
研究企画部門長
2014年 6月 当社 代表取締役副社長
研究企画部門長
2018年 6月 当社 取締役会長(現在に至る)
重要な兼職の状況
なし



澤田 純

1955年7月30日生
代表取締役社長
Chief Executive Officer
取締役在任年数
4年
持株数
13,600株
出席回数(比率)
12/12回(100%)

略歴
1978年 4月 日本電信電話公社入社
2008年 6月 エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ
株式会社 取締役 経営企画部長
2011年 6月 同社 常務取締役 経営企画部長
2012年 6月 同社 代表取締役副社長
経営企画部長
2013年 6月 同社 代表取締役副社長
2014年 6月 当社 代表取締役副社長
2018年 6月 当社 代表取締役社長
(現在に至る)

重要な兼職の状況
なし



廣井 孝史

1963年2月13日生
取締役
財務部門長
取締役在任年数
3年
持株数
3,800株
出席回数(比率)
12/12回(100%)

略歴
1986年 4月 当社入社
2005年 5月 当社 中期経営戦略推進室
担当部長
2008年 6月 当社 新ビジネス推進室 担当部長
2009年 7月 当社 経営企画部門 担当部長
2014年 6月 当社 財務部門長
2015年 6月 当社 取締役 財務部門長
(現在に至る)

重要な兼職の状況
なし



坂本 英一

1963年9月3日生
取締役
総務部門長
取締役在任年数
2年
持株数
3,400株
出席回数(比率)
12/12回(100%)

略歴
1986年 4月 当社入社
2005年 10月 東日本電信電話株式会社
経営企画部 経営管理部門長
2009年 7月 同社 経営企画部 企画部門長
2011年 7月 当社 経営企画部門 広報室長
2015年 6月 株式会社NTTドコモ 執行役員
法人ビジネス戦略部長
2016年 6月 当社 取締役 経営企画部門長
2016年 6月 東日本電信電話株式会社 取締役
(現在に至る)
2018年 6月 当社 取締役 総務部門長
(現在に至る)

重要な兼職の状況
東日本電信電話株式会社 取締役



島田 明

1957年12月18日生
代表取締役副社長
事業戦略担当
リスクマネジメント担当
Chief Financial Officer
Chief Compliance Officer
取締役在任年数
6年
持株数
8,804株
出席回数(比率)
12/12回(100%)

略歴
1981年 4月 日本電信電話公社入社
2007年 6月 当社 経営企画部門 担当部長
2007年 7月 西日本電信電話株式会社
財務部長
2009年 7月 東日本電信電話株式会社
総務人事部長
2011年 6月 同社 取締役 総務人事部長
2012年 6月 当社 取締役 総務部門長
2015年 6月 当社 常務取締役 総務部門長
2018年 6月 当社 代表取締役副社長
(現在に至る)

重要な兼職の状況
なし



井伊 基之

1958年11月17日生
代表取締役副社長
技術戦略担当
国際標準化担当
技術企画部門長
Chief Technology Officer
Chief Information Officer
Chief Digital Officer*
取締役在任年数
—
持株数
5,700株
出席回数(比率)
—/— (—%)

略歴
1983年 4月 日本電信電話公社入社
2011年 6月 東日本電信電話株式会社 取締役
ネットワーク事業推進本部設備部長
ネットワーク事業推進本部企画部長
兼務
2013年 7月 同社 取締役 ネットワーク事業推進
本部設備企画部長
2014年 6月 同社 取締役 ビジネス&オフィス営業
推進本部長
2015年 6月 同社 代表取締役常務取締役
ビジネス&オフィス営業推進本部長
2016年 6月 同社 代表取締役副社長
ビジネス&オフィス営業推進本部長
2017年 7月 同社 代表取締役副社長
ビジネスインノベーション本部長
2018年 6月 当社 代表取締役副社長
技術企画部門長(現在に至る)

重要な兼職の状況
なし



川添 雄彦

1961年9月5日生
取締役
研究企画部門長
取締役在任年数
—
持株数
600株
出席回数(比率)
—/—回(—%)

略歴
1987年 4月 当社入社
2003年 8月 当社 サイバーコミュニケーション
総合研究所
サイバースペース研究所
主幹研究員
2007年 10月 当社 サイバーコミュニケーション
総合研究所
サイバーソリューション研究所
主幹研究員
2008年 7月 当社 研究企画部門担当部長
2014年 7月 当社 サービスインノベーション
総合研究所
サービスエボリューション
研究所長
2016年 7月 当社 サービスインノベーション
総合研究所長
2018年 6月 当社 取締役 研究企画部門長
(現在に至る)

重要な兼職の状況
なし



北村 亮太

1965年1月20日生
取締役
経営企画部門長
取締役在任年数
—
持株数
1,500株
出席回数(比率)
—/—回(—%)

略歴
1988年 4月 当社入社
2003年 10月 東日本電信電話株式会社
経営企画部 担当部長
2011年 6月 同社 経営企画部営業企画部門長
2015年 7月 当社 経営企画部門担当部長
2018年 6月 西日本電信電話株式会社 取締役
(現在に至る)
2018年 6月 当社 取締役 経営企画部門長
(現在に至る)

重要な兼職の状況
西日本電信電話株式会社 取締役



奥野 恒久

1960年10月12日生
常務取締役
グローバルビジネス推進室長
取締役在任年数
6年
持株数
5,500株
出席回数(比率)
12/12回(100%)

略歴
1983年 4月 日本電信電話公社入社
2007年 7月 当社 中期経営戦略推進室
担当部長
2008年 6月 当社 新ビジネス推進室 国際室長
2011年 1月 Dimension Data Holdings plc
取締役(現在に至る)
2011年 6月 当社 グローバルビジネス推進室長
2012年 6月 当社 取締役
グローバルビジネス推進室長
2016年 6月 NTTセキュリティ株式会社 取締役
(現在に至る)
2018年 6月 当社 常務取締役
グローバルビジネス推進室長
(現在に至る)

重要な兼職の状況
Dimension Data Holdings plc 取締役
NTTセキュリティ株式会社 取締役



栗山 浩樹

1961年5月27日生
取締役
新ビジネス推進室長
2020準備担当
取締役在任年数
4年
持株数
4,370株
出席回数(比率)
12/12回(100%)

略歴
1985年 4月 当社入社
2003年 2月 当社 第一部門 担当部長
2005年 5月 当社 中期経営戦略推進室
担当部長
2008年 6月 当社 経営企画部門 担当部長
2012年 6月 当社 総務部門秘書室 担当部長
2014年 6月 当社 取締役 新ビジネス推進室長
(現在に至る)

重要な兼職の状況
なし



白井 克彦

1939年9月24日生
独立社外取締役
取締役在任年数
6年
持株数
3,800株
出席回数(比率)
11/12回(92%)

略歴
1965年 4月 早稲田大学
第一理工学部助手
1968年 4月 同 理工学部専任講師
1970年 4月 同 理工学部助教授
1975年 4月 同 理工学部教授
1994年 11月 同 教務部長兼
国際交流センター所長
1998年 11月 同 常任理事
2002年 11月 同 総長
2010年 11月 同 学事顧問
2011年 4月 放送大学学園 理事長
2012年 6月 当社 取締役(現在に至る)
2012年 6月 株式会社ジャパンディスプレイ
取締役(現在に至る)
2016年 11月 早稲田大学 名誉顧問
(現在に至る)

重要な兼職の状況
株式会社ジャパンディスプレイ 社外取締役



榊原 定征

1943年3月22日生
独立社外取締役
取締役在任年数
6年
持株数
8,800株
出席回数(比率)
10/12回(83%)

略歴
1967年 4月 東洋レーヨン株式会社
(現 東レ株式会社)入社
1994年 6月 同社 経営企画第1室長
1996年 6月 同社 取締役
1998年 6月 同社 常務取締役
1999年 6月 同社 専務取締役
2001年 6月 同社 代表取締役副社長
2002年 6月 同社 代表取締役社長
2010年 6月 同社 代表取締役取締役会長
2010年 6月 株式会社商船三井 取締役
2012年 6月 当社 取締役(現在に至る)
2013年 6月 株式会社日立製作所 取締役
2014年 6月 一般社団法人
日本経済団体連合会 会長
2014年 6月 東レ株式会社 取締役会長
2015年 6月 同社 相談役最高顧問
2017年 6月 同社 相談役
2018年 6月 同社 特別顧問(現在に至る)

重要な兼職の状況
東レ株式会社 特別顧問

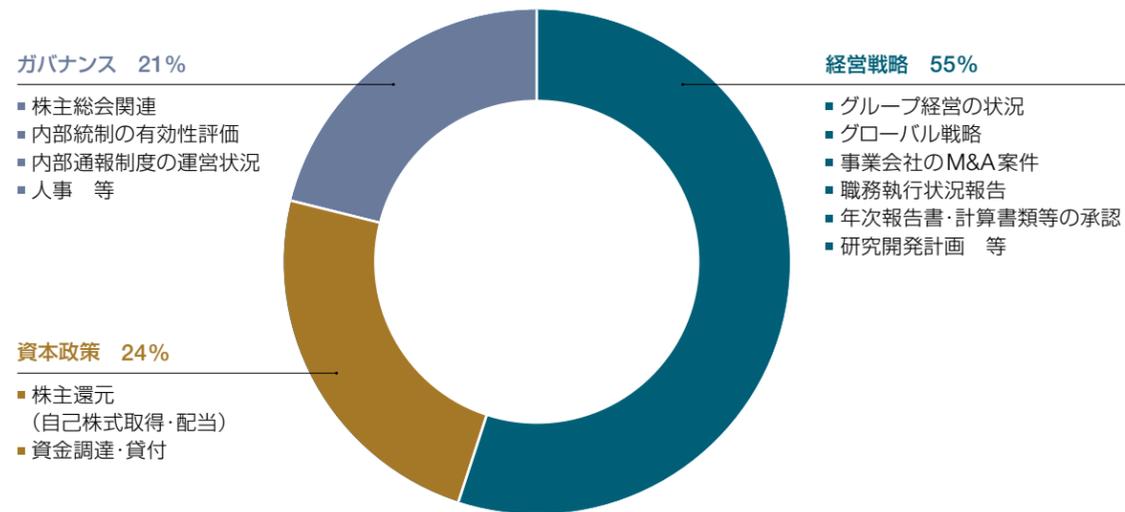
* 2018年8月1日に就任
※1 2018年6月30日現在
※2 出席回数は、2017年度の状況

取締役会の活動及び実効性評価

NTTの取締役会は、社長・副社長・常勤取締役及びスタッフ組織の長で構成する「幹部会議」や、社長・副社長を委員長とし関係する取締役等が参加する各種の委員会の審議を経て、グループ経営に係る重要事項等を決定するとともに、各取締役の職務執行の状況をモニタリングしています。

2017年度は、グローバル・クラウドサービスの早期利益拡大に向けた事業統合等、中期経営戦略に基づく取り組みを中心に活発な議論がなされました。また、職務執行状況のモニタリングについては、各執行分野の重要な取り組み状況が分かりやすい報告内容に見直し、取締役会の強化を図りました。

取締役会での審議案件の内訳(2017年4月~2018年3月)



さらには、独立社外取締役にNTTの事業をより深く理解してもらえるように、主要な子会社の経営陣と各社の経営戦略について意見交換を実施するとともに、当社が力を入れている研究開発やセキュリティ事業の状況を現場視察していただきました。ほかにも、独立社外取締役と監査役、独立社外取締役と代表取締役、独立社外取締役と国内外の主要グループ会社経営陣、及び当社と主要なグループ会社の独立社外

取締役等との間で、NTTグループの経営課題について適宜意見交換を行いました。

これらの意見交換会において、独立社外取締役及び監査役から、当社の取締役会等に関し、十分な情報提供と活発な議論が行われており、実効性が確保できているとの意見をいただいています。

取締役の選任方針・選任手続

NTTグループは、信頼され選ばれ続ける「Your Value Partner」として、お客さまに対してワールドワイドに新たな価値を創造することを通じて、社会的課題の解決と安心・安全で豊かな社会の実現に寄与していきます。その価値観を共有できる人材をNTTグループ全体のトップマネジメント層にグループ内外から幅広く選任していくこととしています。

取締役候補は、NTTグループ全体の企業価値の向上のために、グループトータルの発展に寄与する幅広い視野と経験

を有し、マネジメント能力とリーダーシップに優れ、経営センスと意欲のある人材を選任しています。

なお、業務執行の監督機能を強化する観点から、一般株主と利益相反を生じるおそれのない人材を独立社外取締役とし、原則、複数名選任します。

取締役候補の選任手続については、「人事・報酬委員会」の審議を経て取締役会で決議し、株主総会に付議することとしています。

社外取締役メッセージ



私は、教育者、研究者としての経験を基に、特に技術的視点からの助言や、業務執行の監督機能を強化するための提言を行ってまいりました。

IoTやAIなど、ビジネスと直結する技術が急速に進展する中、当社の事業チャンスは研究開発力をキーとしたグローバル展開だと考えます。中でも重要なこととして、研究開発体制を特にアメリカにおいて強化し、スピード感を持ったグローバルな体制にすることや、自動運転等の国際標準化への積極的な参画、増加が著しいサイバー攻撃に対するお客さまのセキュリティ強化の支援などが挙げられます。また、2024年のPSTNマイグレーション(固定電話ネットワークを従来の公衆回線網からIP網へ移行させること)に向けては、様々な技術的課題を解決する必要があります。

業務執行の礎となるコンプライアンスについては、各取締役の業務執行状況報告を社外取締役として客観的にモニタリングを行い、また企業倫理ヘルプラインへの申告への対応状況を詳細にチェックするなど、地道な活動の積み重ねが必要不可欠です。

このような私の提言を含め、取締役会では活発な議論が行われており、それがグループ経営に活かされていると考えております。

今後、当社の更なる企業価値向上のためには、武器である世界トップクラスの研究開発力を活かして、未来社会に必要な情報技術を先導しなければなりません。グローバル展開の加速には、グループ内の役割分担など効率的な経営と人材の養成、確保が重要な課題だと考えております。

私が当社の社外取締役に就任してから6年になります。この間、世界のICT業界が目まぐるしいスピードで変化していくのを目の当たりにしました。このスピードは他の業界では類を見ないもので、今後も一層加速していくでしょう。

このようなICT業界の変化に対し、どうすれば当社が素早く適切に対応し、世界のお客さまが求めるサービスを提供することができるのか。こうした観点で、私は積極的に当社のコーポレート・ガバナンスの強化に取り組みました。例を挙げますと、当社グループの中長期のグローバル戦略について海外子会社のトップから直接ヒアリングを行ったり、ガバナンスやダイバーシティといったESGの取り組みについて監査役と意見交換を行いました。

こうした取り組みを通じて当社の実情を把握するとともに、私の今まで培ってきた経験を活かし、取締役会では、企業買収における主要幹部のリテンション施策、グローバルでの調達、不正・不祥事の防止に向けた取り組みなど、社外の目から見た厳しい指摘を含め活発な議論を行いました。

澤田新体制の下、更なるグローバル展開を進めるにあたっては、ダイバーシティ推進に今まで以上に留意いただくとともに、取締役会の透明性向上やガバナンス強化にも引き続き取り組んでいただき、SDGs(持続可能な開発目標)の推進をめざした経営を実践していただきたいと思います。

監査役会

監査役の紹介(2018年6月30日現在)



独立社外監査役
落合 誠一

常勤監査役
前澤 孝夫

独立社外監査役
飯田 隆

常勤監査役
井手 明子

独立社外監査役
友永 道子

監査役会の構成

監査役会は、公認会計士、大学教授及び弁護士としての専門分野の経験、見識を有した独立社外監査役3名と常勤監査役2名(各1名ずつ女性2名を含む)で構成され、独立社外監査役の独立性と常勤監査役の高度な情報収集力を組み合わせた実効性のある監査を実施しています。そのうち常勤

監査役会の活動

監査役は、取締役会など重要な会議に出席するほか、定期的に代表取締役や取締役とそれぞれのテーマに応じた意見交換・議論を行うことで、取締役の職務の執行状況を把握するとともに必要に応じ提言を行っています。

2017年度においては監査役会を22回開催しました。また、「監査役会」とは別に「監査役打合せ会」を36回開催し、執行部から「幹部会議」付議案件の説明を聴取するなど情報の共有を図っています。さらに、会計監査人との意見交換を11回、内部統制室との意見交換を10回実施し、監査計画の説明や内部統制システムの状況などについて報告を受けるとともに、必要に応じ提言を行うなど、会計監査人・内部監査部門と密に連携しています。

監査役前澤 孝夫氏はNTT及びNTT関連会社の経理部門の業務経験があり、また独立社外監査役友永 道子氏は、公認会計士の資格を有していることから、財務及び会計に関する相当程度の知見を有しています。

グループ各社に関する取り組みとしては、主要グループ会社21社の代表取締役からコーポレート・ガバナンスの状況やその維持・向上に向けた取り組みなどを聴取し、それらについて議論を行うとともに、国内外主要拠点(19拠点)を訪問し、現地代表者から聴取、議論を行っています。また、主要グループ会社の監査役から監査結果などについて報告を受け、意見交換を行うほか、定期的に監査役を対象とした社外有識者などによる研修会を行うなど、各社監査役の監査活動の向上に資する取り組みを実施しています。

このような活動を通じて、業務執行者とは異なる独立した立場からNTT及びグループ各社に対し、健全でかつ持続的な成長と発展を促すとともに、コーポレート・ガバナンスの体制強化やコンプライアンス意識の向上に寄与しています。

監査役の略歴等



井手 明子

1955年2月28日生
常勤監査役
監査役在任年数
4年
持株数
9,000株
取締役会 出席回数(比率)
12/12回(100%)
監査役会 出席回数(比率)
21/22回(95%)



友永 道子

1947年7月26日生
独立社外監査役
監査役在任年数
7年
持株数
2,700株
取締役会 出席回数(比率)
11/12回(92%)
監査役会 出席回数(比率)
21/22回(95%)



飯田 隆

1946年9月5日生
独立社外監査役
監査役在任年数
4年
持株数
2,900株
取締役会 出席回数(比率)
12/12回(100%)
監査役会 出席回数(比率)
22/22回(100%)

略歴
1977年4月 日本電信電話公社入社
株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ
(現 株式会社NTTドコモ)
お客様 サービス部長
2004年9月 同社 お客様 サービス部長
情報セキュリティ部長兼務
2005年6月 同社 お客様 サービス部長
2006年4月 同社 社会環境推進部長
2006年6月 同社 執行役員 社会環境推進部長
2008年7月 同社 執行役員 中国支社長
2012年6月 同社 執行役員
情報セキュリティ部長
2013年5月 らでいっしゅぼーや株式会社
代表取締役社長
2013年6月 株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ
(現 株式会社NTTドコモ)
執行役員
コマース事業推進担当
2014年6月 当社 常勤監査役(現在に至る)

重要な兼職の状況
なし

略歴
1975年3月 公認会計士 登録(現在に至る)
2007年7月 日本公認会計士協会 副会長
2008年7月 新日本有限責任監査法人
(現 EY新日本有限責任監査法人)
シニアパートナー
2010年6月 京浜急行電鉄株式会社 監査役
2011年6月 当社 監査役(現在に至る)
2012年2月 株式会社東日本大震災事業者
再生支援機構 監査役
2014年6月 株式会社日本取引所グループ
取締役
2016年6月 京浜急行電鉄株式会社 取締役
(現在に至る)

※ 公認会計士の資格を有していることから、財務及び会計に関する相当程度の知見を有するものであります。

重要な兼職の状況
公認会計士
京浜急行電鉄株式会社 社外取締役

略歴
1974年4月 弁護士登録(第二東京弁護士会)
(現在に至る)
森綜合法律事務所
(現 森・濱田松本法律事務所)入所
1991年4月 第二東京弁護士会 副会長
1997年4月 日本弁護士連合会 常務理事
2006年4月 第二東京弁護士会 会長
2006年4月 日本弁護士連合会 副会長
2012年1月 宏和法律事務所開設
(現在に至る)
2012年6月 株式会社島津製作所 監査役
(現在に至る)
2013年6月 株式会社ジャフコ 監査役
2013年6月 アルプス電気株式会社
取締役(現在に至る)
2014年6月 当社 監査役(現在に至る)

重要な兼職の状況
弁護士
株式会社島津製作所 社外監査役
アルプス電気株式会社 社外取締役



前澤 孝夫

1955年10月24日生
常勤監査役
監査役在任年数
2年
持株数
9,504株
取締役会 出席回数(比率)
12/12回(100%)
監査役会 出席回数(比率)
22/22回(100%)



落合 誠一

1944年4月10日生
独立社外監査役
監査役在任年数
6年
持株数
5,304株
取締役会 出席回数(比率)
10/12回(83%)
監査役会 出席回数(比率)
19/22回(86%)

略歴
1978年4月 日本電信電話公社入社
2006年6月 エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ
株式会社 ヒューマンリソース部長、
研修センタ所長、総務部長兼務
2008年6月 同社 取締役
法人事業本部 副事業本部長
2011年6月 同社 常務取締役
法人事業本部 副事業本部長
2011年8月 同社 常務取締役
第二営業本部長
2012年6月 株式会社エヌ・ティ・ティ・ピーシー
コミュニケーションズ
代表取締役社長
2016年6月 当社 常勤監査役(現在に至る)

※ 当社及び当社関連会社の経理部門の経験があることから、財務及び会計に関する相当程度の知見を有するものであります。

重要な兼職の状況
なし

略歴
1974年4月 東京大学 法学部助手
1977年4月 成蹊大学 法学部助教授
1981年4月 同 法学部教授
1990年4月 東京大学大学院
法学政治学研究所 法学部教授
中央大学 法科大学院教授
2007年4月 弁護士登録
(第一東京弁護士会)
(現在に至る)
2007年6月 東京大学 名誉教授
(現在に至る)
2008年6月 株式会社荏原製作所 取締役
(現在に至る)
2012年6月 当社 監査役(現在に至る)
2012年7月 明治安田生命保険相互会社
取締役(現在に至る)
2013年6月 宇部興産株式会社 監査役
(現在に至る)

重要な兼職の状況
弁護士
明治安田生命保険相互会社 社外取締役
宇部興産株式会社 社外監査役

※1 2018年6月30日現在
※2 出席回数は、2017年度の状況

監査役の選任方針・選任手続

監査役候補は、専門的な経験、見識等からの視点に基づく監査が期待できる人材を選任することとしています。なお、取締役の業務執行を公正に監査する観点から、一般株主と利益相反を生じるおそれのない人材を社外監査役とし、会社法に則り監査役の半数以上を選任します。

監査役的活動の支援体制等

監査役監査業務を支援する体制として、専任の社員4名で構成する監査役室を設置しています。さらに、会社の費用において弁護士等外部の専門家と契約を締結し、必要に応じて助言を得ることができるよう体制を整えています。

また、就任に際しては、市場動向やコンプライアンスなどに

監査役候補の選任手続については、監査役候補の選任方針に基づき取締役が提案する監査役候補について、社外監査役が半数以上を占める監査役会における審議・同意を経て取締役会で決議し、株主総会に付議することとしています。

関する研修を行っています。就任後も国内外の経済・社会問題など多岐にわたる研修を行っています。

加えて社外監査役に対しては、NTT及びNTTグループへの理解をさらに深めるため、視察の機会を設けるなどの取り組みも行っています。

独立役員

社外取締役・社外監査役の選任手続

職務執行の監督機能を強化する観点、あるいは取締役の職務執行を公正に監査する観点から、一般株主と利益相反を生じるおそれのない人材を社外取締役ないし社外監査役

とする方針としています。さらに、東京証券取引所の定める独立性基準に加え、以下の要件を満たす社外取締役ないし社外監査役を、独立役員に指定しています。

＜独立性判断基準＞

直近の3事業年度において以下に該当する者ではないこと。
 (a) 当社の基準を超える取引先^{*1}の業務執行者
 (b) 当社の基準を超える借入先^{*2}の業務執行者
 (c) 当社及び主要子会社^{*3}から、直近の3事業年度のいずれかの事業年度において、役員報酬以外に年間1,000万円以上の金銭その他の財産上の利益を直接得ているコンサルタント、会計専門家、法律専門家などの専門的サービスを提供する個人
 (d) 当社の基準を超える寄付を受けた団体^{*4}の業務執行者
 なお、以上の(a)から(d)のいずれかに該当する場合であっても、当該人物が実質的に独立性を有すると判断した場合には、独立役員の指定時にその理由を説明、開示します。

^{*1} 当社の基準を超える取引先とは、直近の3事業年度のいずれかの事業年度における当社及び主要子会社^{*3}との取引合計額が、当該事業年度における当社及び主要子会社の年間営業収益合計額の2%以上の取引先をいう。
^{*2} 当社の基準を超える借入先とは、直近の3事業年度のいずれかの事業年度における連結ベースでの借入額が、当該事業年度における当社の連結総資産の2%以上の借入先とする。
^{*3} 主要子会社とは、東日本電信電話株式会社、西日本電信電話株式会社、エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社、株式会社エヌ・ティ・ティ・データ、株式会社NTTドコモをいう。
^{*4} 当社の基準を超える寄付を受けた団体とは、直近の3事業年度のいずれかの事業年度における当社及び主要子会社^{*3}からの寄付の合計額が、年間1,000万円又は当該事業年度における当該組織の年間総収入の2%のいずれか大きい額を超える団体をいう。

社外取締役・社外監査役の選任理由・独立性に関する状況

■ 社外取締役(独立役員)

氏名	選任理由	独立性に関する状況		
		直近3事業年度におけるNTT及び主要子会社との取引合計額または寄付の合計額		
白井 克彦	教育機関の運営責任者等としての豊富な経験を有し、人格、見識ともに優れていることから、業務執行の監督機能強化への貢献及び幅広い経営的視点からの助言を期待するものです。	取引合計額	NTT及び主要子会社の年間営業収益合計額との比較	1%未満
			同大学の年間総収入との比較	1%未満
		寄付の合計額	同大学の年間総収入との比較	1%未満
			NTT及び主要子会社の年間営業収益合計額との比較	1%未満
榎原 定征	同氏が総長を務めていた早稲田大学 同氏が理事長を務めていた放送大学学園(2017年3月に退職)	取引合計額	NTT及び主要子会社の年間営業収益合計額との比較	1%未満
			同社の年間売上高との比較	1%未満
		寄付の合計額	—	1,000万円以下
			NTT及び主要子会社の年間営業収益合計額との比較	1%未満
榎原 定征	同氏が取締役会長を務めていた東レ株式会社 同氏が会長を務めていた一般社団法人日本経済団体連合会(2018年5月に退任)	取引合計額	NTT及び主要子会社の年間営業収益合計額との比較	1%未満
			同社の年間売上高との比較	1%未満
		寄付の合計額	—	1,000万円以下
			NTT及び主要子会社の年間営業収益合計額との比較	1%未満

■ 社外監査役(独立役員)

氏名	選任理由	独立性に関する状況		
		直近3事業年度におけるNTT及び主要子会社との取引合計額または寄付の合計額		
友永 道子	長年にわたり、公認会計士の職務に携わり、その経歴を通じて培った専門家としての経験、見識からの視点に基づく監査を期待するものです。	取引合計額	NTT及び主要子会社の年間営業収益合計額との比較	1%未満
			同監査法人の年間売上高との比較	1%未満
		寄付の合計額	NTT及び主要子会社の年間営業収益合計額との比較	1%未満
			同協会の年間売上高との比較	1%未満
落合 誠一	長年にわたり、法学研究を専門とする大学教授を務めていたことから、その経歴を通じて培った専門家としての知識、見識からの視点に基づく監査を期待するものです。	取引合計額	NTT及び主要子会社の年間営業収益合計額との比較	1%未満
			同大学の年間総収入との比較	1%未満
		寄付の合計額 ^{*1}	—	1,000万円以下
			NTT及び主要子会社の年間営業収益合計額との比較	1%未満
飯田 隆	長年にわたり、法律に関する職務に携わり、その経歴を通じて培った専門家としての経験、見識からの視点に基づく監査を期待するものです。	取引合計額	NTT及び主要子会社の年間営業収益合計額との比較	1%未満
			同氏が代表を務めている宏和法律事務所	NTT及び主要子会社の年間営業収益合計額との比較
		寄付の合計額 ^{*2}	—	1,000万円以下
			NTT及び主要子会社の年間営業収益合計額との比較	1%未満

^{*1} 当該寄付は落合氏が所属していた法科大学院以外への寄付である。
^{*2} 当該取引は通信サービスに係る取引のみである。

社外取締役・社外監査役の活動状況

	氏名	取締役会・監査役会での発言状況
社外取締役 (独立役員)	白井 克彦	経験豊富な教育機関の運営責任者等としての見地から、主にグループ経営の状況、グローバル戦略に関する発言を行っています。
	榊原 定征	経験豊富な企業経営者としての見地から、主にグループ経営の状況、資本政策に関する発言を行っています。
社外監査役 (独立役員)	友永 道子	公認会計士としての豊富な経験に基づき、専門的な見地から、主に会計監査に関する発言を行っています。
	落合 誠一	大学教授及び弁護士としての豊富な経験に基づき、専門的な見地から、主にコーポレート・ガバナンスに関する発言を行っています。
	飯田 隆	弁護士としての豊富な経験に基づき、専門的な見地から、主にコーポレート・ガバナンスに関する発言を行っています。

役員報酬

取締役の報酬等に関する事項については、客観性・透明性の向上を目的に、独立社外取締役2名を含む4名の取締役で構成される「人事・報酬委員会」を設置し、同委員会の審議を経て取締役会にて決定しています。

取締役(社外取締役を除く)については、月額報酬と賞与から構成しています。月額報酬は、役位ごとの役割の大きさや責任範囲に基づき、支給することとしています。賞与は、当事業年度の会社業績等を勘案し支給することとしています。また、中長期の業績を反映させる観点から、月額報酬ならび

に賞与の一定額以上を拠出し役員持株会を通じて自社株式を購入することとし、購入した株式は在任期間中、その全てを保有することとしています。

社外取締役については、高い独立性の確保の観点から、業績との連動は行わず、月額報酬のみを支給することとしています。

監査役については、監査役との協議にて決定しており、社外取締役と同様の観点から、月額報酬のみを支給することとしています。

取締役及び監査役の報酬等の総額(2017年度)

区分	支給人数	報酬等の額
取締役	12名	549百万円
監査役	5名	119百万円
合計	17名	668百万円

※1 取締役及び監査役の報酬額については、2006年6月28日開催の第21回定時株主総会において、取締役の報酬額を年額7億5,000万円以内、監査役の報酬額を年額2億円以内と決議いただいています。

※2 取締役の報酬等の額には、当事業年度に係る役員賞与101百万円が含まれています。

※3 上記のほか、使用人兼務取締役の使用人分賞与14百万円があります。

会計監査人

会計監査人の活動

NTTは、会計監査人として、有限責任あずさ監査法人を選任しています。

会計監査人は、監査役会における監査計画及び監査結果の報告等や、内部統制室との間で財務報告に係る内部統制評価手続の一環として統制状況をモニタリングする体制の整備などを通じて、監査役会、内部統制室と十分に連携し、

適正な監査を行っています。2017年度の監査を執行した公認会計士は金井 沢治氏、袖川 兼輔氏、大木 正志氏であり、当該公認会計士の監査継続年数は、法律等の定め範囲内となっています。

また、監査業務に係る補助者の構成は公認会計士30名、その他23名です。

会計監査人の選任

NTTは、会計監査は、監査品質の維持・向上を図りつつ効率的に行われることが重要と考えています。会計監査人の候補の選任に際しては、監査役会は、この基本的な考え方をもとに、会計監査人の独立性・専門性、会計監査人による監査活動の適切性・妥当性を評価項目として会計監査人を評価し、監査役会の決議を経て株主総会に付議することとしています。

監査報酬

NTT及びNTTの主要な連結子会社は、NTTの監査公認会計士等である有限責任あずさ監査法人を含むKPMG

また、解任・不再任については、監査役会は、会計監査人が会社法第340条第1項各号に定める項目に該当すると認められる場合に、監査役全員の同意により会計監査人を解任します。このほか、監査役会は、会計監査人の適正な監査の遂行が困難であると認められる場合に、株主総会に提出する会計監査人の解任または不再任に関する議案の内容を決定します。

ネットワークに属する各メンバーファームに対し、監査証明業務及び非監査業務に基づく報酬を支払っています。

	2016年度	2017年度
監査証明業務に基づく報酬	5,004百万円	6,036百万円
非監査業務に基づく報酬	567百万円	398百万円
合計	5,571百万円	6,434百万円

※ 監査証明業務は、NTT及び国内外の連結子会社の財務諸表の監査です。
非監査業務は、国際財務報告基準に関する指導・助言業務、国内外の連結子会社の税務申告書の作成及び税務コンサルティング業務等です。

内部統制

内部統制の状況

内部統制システムの整備に関する基本方針を定め、取締役会にて決議しています。

本基本方針に基づき、内部統制室が規程・体制等の整備を統括するとともに、監査レビューの実施やグループとしてリスクの高い共通項目についての統一的な監査を実施することにより、内部統制システムの有効性を評価した上、必要な改善を実施しています。

また、金融商品取引法に基づき財務報告に係る内部統制について、整備・運用状況のテスト・評価を通じ、財務報告の信頼性の確保に向けた適切な取り組みを実施しています。

内部統制システムの整備に関する基本方針については、NTTのwebサイトをご参照ください。
<http://www.ntt.co.jp/about/tousei.html>



コンプライアンス

コンプライアンス体制の整備状況

コンプライアンス体制の整備状況については、社員一人ひとりが法令を遵守し、高い倫理観を持って行動するために「NTTグループ企業倫理憲章」を制定するとともに、社員向け研修の開催や社内webサイトに事例を掲載するなど、社員の理解度向上に努めています。また、全グループ会社を

対象とした企業倫理ヘルプラインを設置し、社員が不正・不祥事について相談や通報ができる環境を整えています。

コンプライアンス体制に関しては、サステナビリティレポートの「ガバナンス」をご参照ください。
<http://www.ntt.co.jp/csr/index.html>

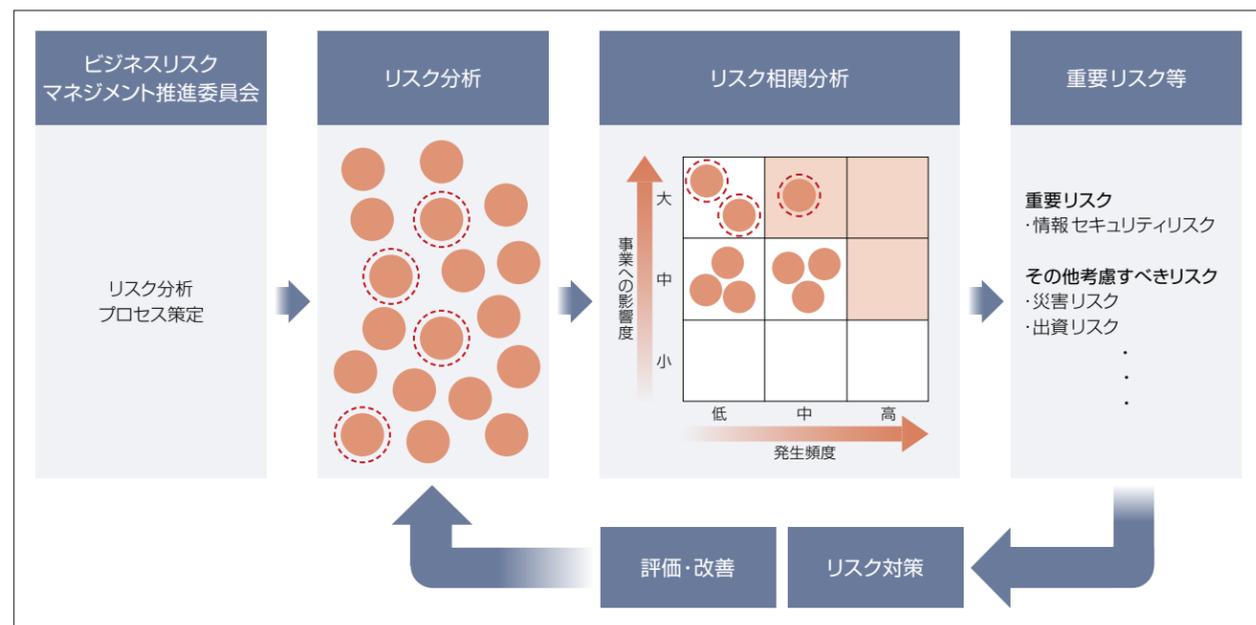


リスクマネジメントの推進

ビジネスリスクマネジメントについては、身近に潜在するリスクの発生を予想・予防し、万一リスクが顕在化した場合でも損失を最小限に抑えること等を目的として、リスクマネジメントの基本的事項を定めたリスクマネジメント規程を制定しています。代表取締役副社長が委員長を務めるビジネスリスクマネジメント推進委員会が中心となって、リスクマネジメントのPDCAサイクルを構築し運用しています。なお、本委員会は2017年度において1回開催され、全社的に影響を

与えると想定されるリスクの特定及びその管理方針等について議論しました。

また、グループ一体となってリスクマネジメントに取り組むため、NTTグループビジネスリスクマネジメントマニュアルを作成しグループ各社に配布しています。本マニュアルにより、リスク発生に備えた事前対処策、リスクが顕在化した場合におけるグループ連携方法や対応方針、情報連絡フロー等を定め、迅速な対応を可能とする体制を整備し運用しています。



リスクの抽出・重点リスクの特定

社会環境の変化などを踏まえ、想定するリスクや、その管理方針の見直しを随時行っています。

リスクの抽出にあたっては、ビジネスリスクマネジメント推進委員会が中心となって、NTTグループを取り巻くリスクの分析プロセスを策定し、このプロセスに則って定期的にリスク

分析を実施することで、全社リスクを特定します。さらに、それらリスクの相関分析を行い、最も重大な影響を及ぼす可能性のあるリスクを「重要リスク」と特定し、その対応策を決定します。

情報セキュリティリスク

個人情報などの機密情報が流出した場合や不適切な取り扱いがなされた場合、NTTグループの信頼性や企業イメージが低下し、事業への影響が生じるおそれがあります。

こういった事態を防ぐため、お客さま情報をはじめとする業務上の機密情報の取り扱いについて厳重な管理に努めています。また「NTTグループ情報セキュリティポリシー」を

災害リスク

NTT、NTT東日本、NTT西日本、NTTコミュニケーションズ、NTTドコモの5社は災害基本法における指定公共機関です。同法に基づき、災害に備えて防災に関する措置を円滑かつ適切に遂行するために、NTTグループでは「防災業務計画」を定めています。

その他、事業等のリスクに関しては、NTTのwebサイトをご参照ください。
http://www.ntt.co.jp/ir/mgt/risks_factors.html



政策保有株式

NTTは、安定株主の形成等を目的とした、いわゆる「持合い株式」を保有しておらず、また、今後も保有しません。

一方で、中・長期的な企業価値の向上に資するため、様々な業界のパートナーとのコラボレーションやオープンイノベーションの推進を事業の方針としています。こうした方針を踏まえ、NTTは、中・長期的な企業価値の向上に資するか検証し、株式の保有・売却を行うこととしています。

制定し、管理体制の整備、情報への不正なアクセスや情報の紛失・改ざん・漏えいの防止に向けた厳格なセキュリティ対策の実施、年1回の役員研修など役員・社員への啓発、委託先への適切な監督、マニュアル類の整備などを実施しています。

防災に対する備えは、最新の知見や法改正などを踏まえ、適宜見直しを続けていく必要があります。2014年6月に政府が「南海トラフ地震防災対策推進基本計画」を改定したことを受けて、「防災業務計画」を改定・強化しています。

政策保有株式に関する議決権行使については、投資先企業の持続的な成長と、NTT及び投資先企業の企業価値向上の観点から、中・長期的な企業価値向上に向けた取り組み内容を検証の上、株主として適切に議決権を行使します。

株主及び投資家の皆さまとの対話

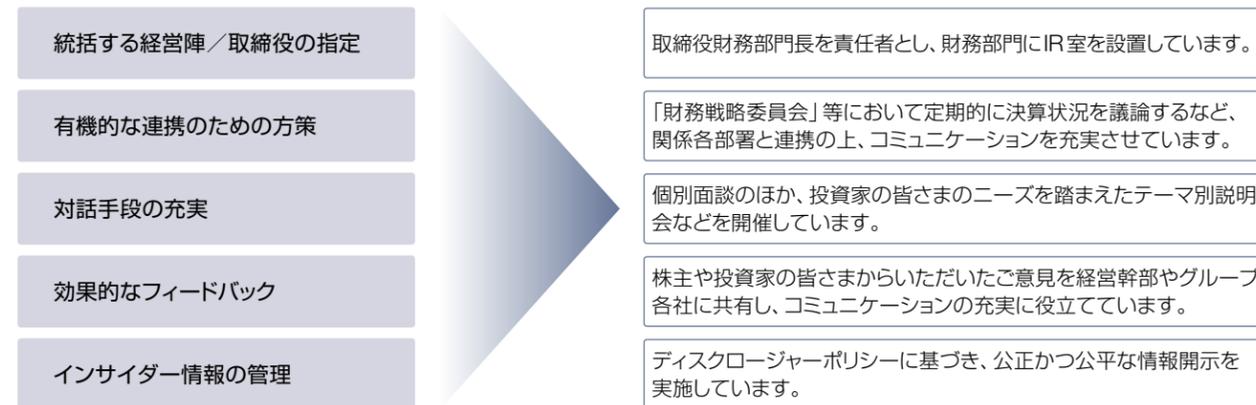
NTTは株主の皆さまとの対話を重視した経営を推進しており、株主総会での対話はもちろんのこと、社長をはじめとする経営幹部は、機関投資家の皆さまとの個別面談や個人投資家の皆さまに向けた説明会を通じて、業績動向はもとより、中期的な経営戦略やガバナンス等の説明・質疑応答などについても株主の皆さまとの対話を積極的に進めています。

株主の皆さまとの対話を通じていただいたご意見等につきましては適切に共有されており、2015年5月に発表した中期経営戦略「新たなステージをめざして 2.0」の策定に

あたっても、株主の皆さまの意見も踏まえて検討・策定を実施しました。

なお、株主の皆さまとの対話に際しては、インサイダー情報の管理徹底はもちろんのこと、フェア・ディスクロージャー（適時、公正かつ公平な情報開示）に配慮して、積極的な情報開示を進めています。海外投資家の皆さまの利便性向上のため、開示資料の日英同時開示に努めており、事業報告を含む招集通知全文についても日英同時で株主総会開催日の1ヶ月以上前に開示しました。

株主及び投資家の皆さまとの建設的な対話に関する方針



対話充実にに向けた取り組み

機関投資家の皆さま向け

- 四半期ごとの決算説明会の実施(4回)
- 国内外のIRカンファレンスへの参加(10回)
- NTT IR DAY(機関投資家の皆さま向けの説明会)の開催(1回)
- 国内外での個別説明会の実施(延べ350件以上)
(議題:中期経営戦略・業績・ガバナンスなど)

個人投資家の皆さま向け

- 会社説明会の実施(19回)
(経営層による会社説明会4回を含む)
- オンライン会社説明会の実施(1回)
- 個人投資家フェアへの参加(1回)
- 施設見学会の実施(1回)

IR活動関連の受賞

ディスクロージャー優良企業
(日本証券アナリスト協会)

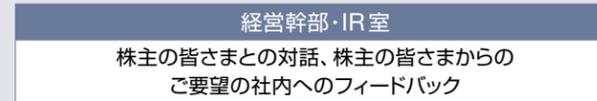
インターネットIR優秀賞
(大和インバスター・リレーションズ)



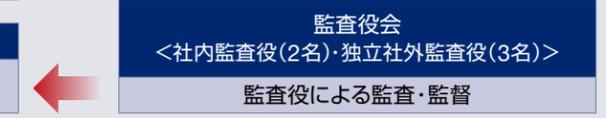
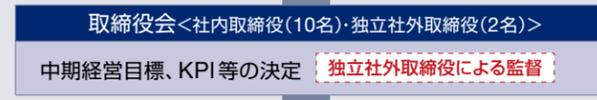
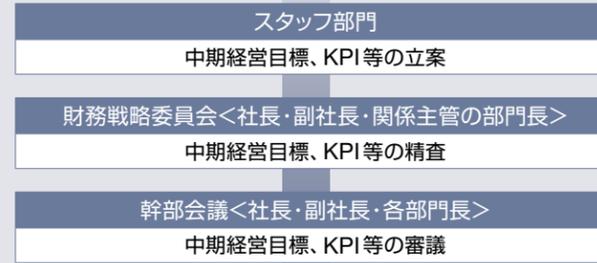
株主の皆さまとの対話を重視した経営の推進

(例)中期経営戦略「新たなステージをめざして 2.0」の策定及び運用

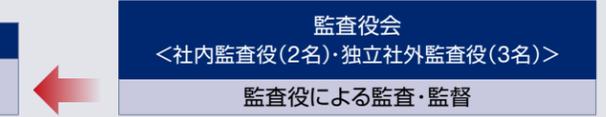
情報収集



立案・審議・決定



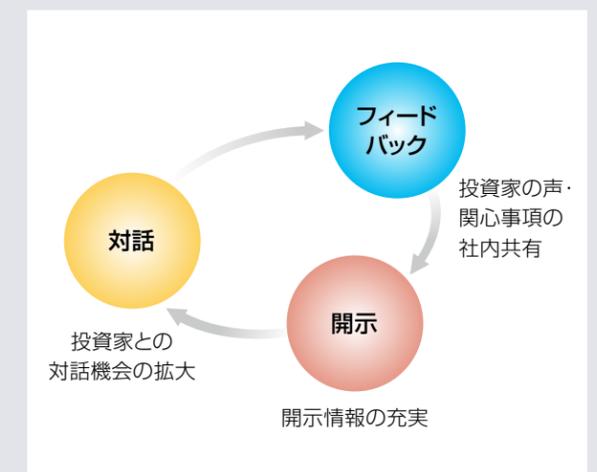
モニタリング



SR活動の強化と社内へのフィードバック

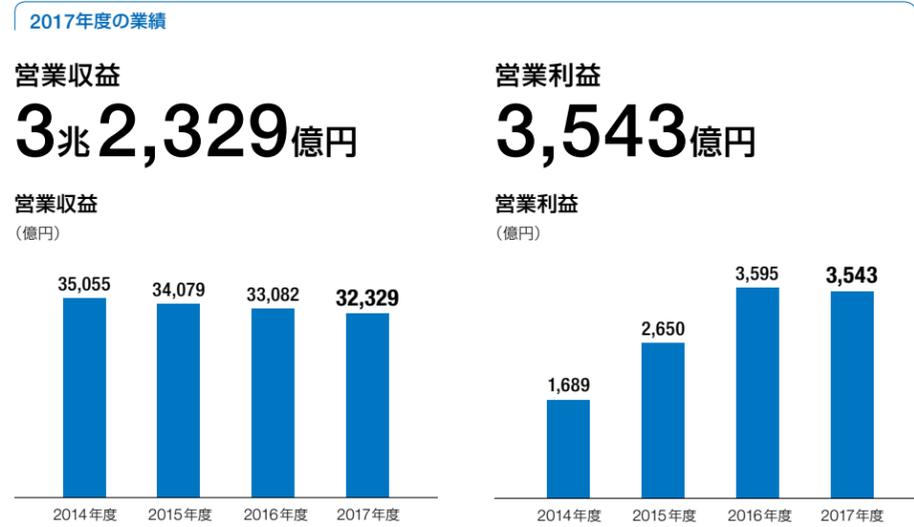
NTTでは、国内・海外機関投資家の議決権行使担当者に対する個別訪問や、機関投資家とのESGミーティングの実施強化により、コーポレート・ガバナンスに関する投資家との対話機会を拡大するなど、積極的にSR活動を実施しています。これらのSR活動を通じて得られた投資家の声・関心事項等については、代表取締役副社長(CFO)を委員長とするディスクロージャー委員会へ報告し、開示方針・戦略を策定しています。その開示方針・戦略に基づき、株主総会招集通知(事業報告)や統合報告書等において議決権行使に資する情報の充実を図っており、具体的には、コーポレート・ガバナンスの状況に関する記載を拡充(投資家の関心の高い事項の記載を見直し)したほか、サイバーセキュリティや多様な人材の活躍に向けた取り組み等、より企業価値向上につながる項目について重点的に記載するよう見直しを行いました。また、それらに

対する投資家の反応を再訪問を通じて確認し、得られたフィードバックを更なる情報充実に活かすなど、PDCAサイクルによる開示情報の充実に取り組んでいます。



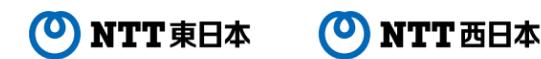
地域通信事業

地域通信事業では、光アクセスサービスなどを様々な事業者へ卸提供する「光コラボレーションモデル」によるB2B2Xビジネスの展開などの取り組みを行いました。



主な取り組み内容

- 「光コラボレーションモデル」における異業種との協業がさらに拡大**
 「光コラボレーションモデル」において、通信業界、エネルギー業界、不動産業界、警備業界、住宅業界などの事業者のほか、2017年度は社会インフラ事業者やFinTech事業者など異業種の事業者との協業が引き続き広がり、卸サービスを提供している事業者数は2018年3月末時点で約700社となりました。社会インフラ事業を営む事業者においては、信号機につながるネットワークの光化を進めるためにコラボ光を採用いただくなど、新たな活用事例が生まれました。こうした取り組みにより、同モデルにおける光アクセスサービスの契約数は1,112万契約となりました。
- 継続的なコスト削減と設備投資の効率化を推進**
 業務のシステム化による生産性向上、開発コストの効率化等を実施し、コストの継続的な削減に取り組みました。また、ネットワークのシンプル化・スリム化や、既存設備の利用率の向上など、設備投資の効率化を推進しました。
- Wi-Fiサービスの面的拡大**
 企業や自治体が自らの情報サービスの有力なツールとして積極的に導入を進めているWi-Fiについて、増加する訪日外国人観光客の利便性向上に向けて、様々な地域における面的拡大に引き続き取り組んだ結果、Wi-Fiのエリアオーナー数は744となりました。



主なサービスの契約数* (2018年3月末)



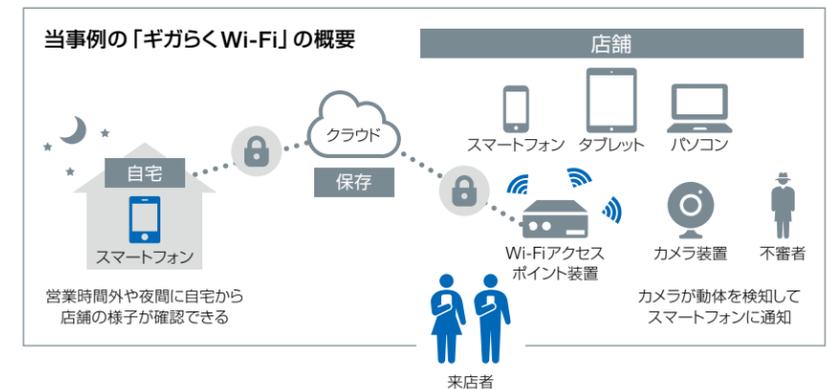
*「フレッツ光」「ひかり電話」は、「光コラボレーションモデル」を活用してNTT東日本及びNTT西日本がサービス提供事業者へ卸提供しているサービスの契約数を含めて記載しています。

Recent Project

飲食店における来店者向け Wi-Fi とクラウド型カメラの導入事例

最近では飲食店での来店者向けWi-Fiの導入は顧客満足度向上のために欠かせないものとなり、グルメ情報サイトで来店者向けWi-Fiの有無が掲載されるなど、注目されるポイントのひとつになっています。オフィスや店舗向けのWi-Fiサービスである「ギガらくWi-Fi」の導入により、来店者向けWi-Fi環境を用意したことで、増加する外国人観光客の来店のきっかけとなっています。

また、飲食店では集客状況の確認や店舗の見守りに、クラウド型カメラを活用する事例も増えています。Wi-Fi対応のクラウド型カメラサービス「ギガらくWi-Fi カメラオプション」の導入により、従業員が店舗にいない営業時間外や夜間でも、スマートフォン等でリアルタイムに店舗の様子を確認することができ、不審者などの侵入に対しても、動体や音声を検知して自動で録画することが可能となっています。



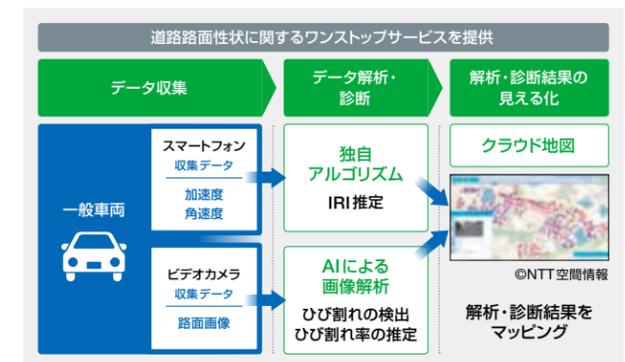
Project for the Future

AIを活用した「道路路面診断ソリューション」の提供開始

～老朽化が進行する道路路面の効率的な点検を低価格で提供～

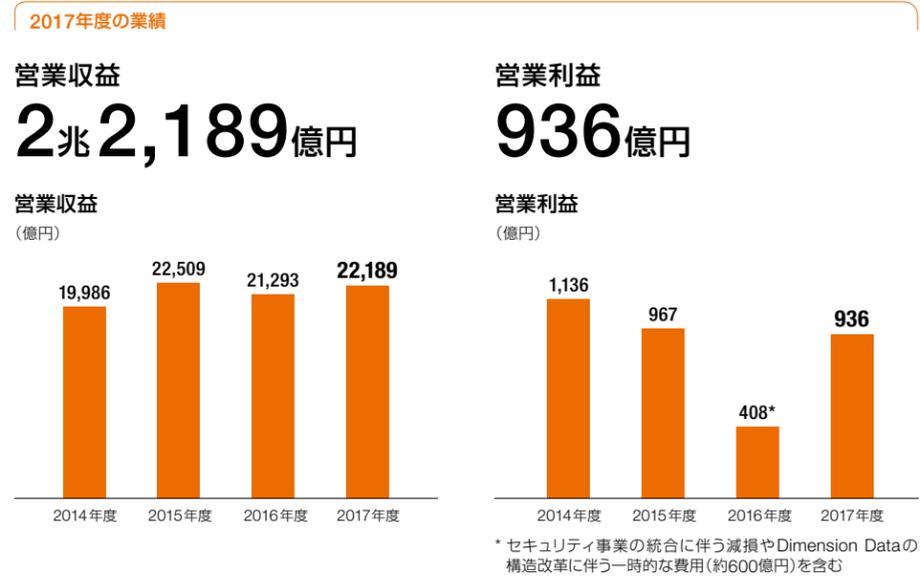
高度経済成長期に整備された生活道路での予防保全型管理の必要性が高まる中、広範囲な道路点検／診断を低コストで提供するICTソリューションをNTTフィールドテクノより商用化しました。今後は更なる点検効率化を推進し、インフラ設備の維持管理効率化に貢献するソリューション開発をめざします。

道路路面診断ソリューションに関しては、こちらのwebサイトもご参照ください。
<http://www.ntt-ft.jp/service/roadsurface/>



長距離・国際通信事業

長距離・国際通信事業では、ネットワーク・セキュリティなどを組み合わせたシームレスICTソリューションの提供力を強化したほか、クラウドサービスやITアウトソーシングといった成長分野でのサービス提供力の強化を図りました。



主な取り組み内容

- クラウドサービス基盤の積極的な拡充を推進**
 世界各地でのクラウドサービスやデータセンターの需要に対応するため、市場拡大の続く各国において、サービス提供体制の拡充を進めました。米国においては「テキサス ダラス 1 (TX1) データセンター」、 「バージニア アッシュバーン 3 (VA3) データセンター」の提供を、ドイツにおいては「ドイツ ミュンヘン 2 データセンター」、 「ドイツ ライン・ルール 1 データセンター」の提供をそれぞれ開始したほか、南アフリカでもデータセンターサービスの提供を開始しました。
- 成長分野におけるサービス提供の拡大**
 クラウドサービスの競争力強化を図るため、Dimension Data からNTTコミュニケーションズへクラウドサービスの設備、開発・運用業務の移管を進めるなど、クラウドサービス事業の集約・強化に取り組みました。



Recent Projects

グローバル・クラウドサービス提供体制の強化



Project for the Future

米国の大手 IT マネージドサービス事業者 Secure-24 の株式取得

NTTコミュニケーションズは、2018年4月、SAP・Oracleなどのアプリケーションの保守・運用に強みを持つ米国大手ITマネージドサービス事業者 Secure-24 Intermediate Holdings, Inc.の株式100%を取得完了しました。

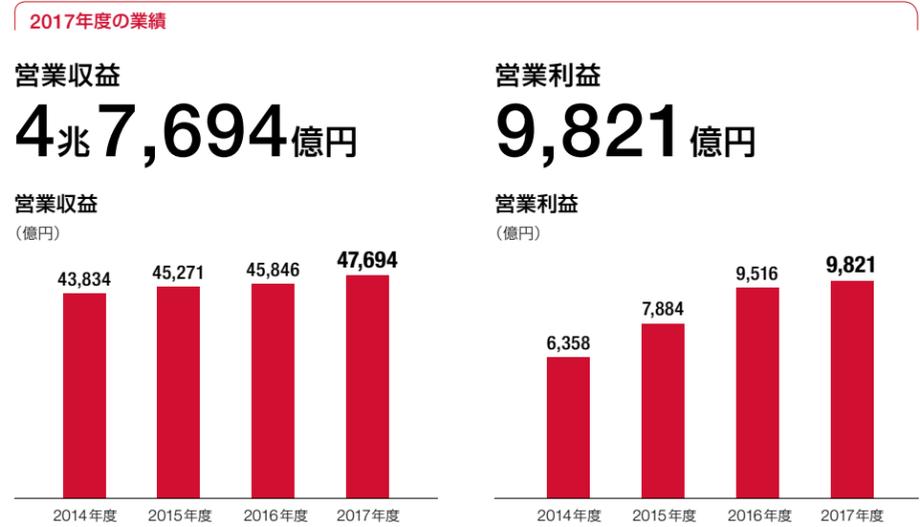
マネージドサービスは、NTTグループのグローバルビジネスの成長戦略における重要領域のひとつです。本株式取得の完了に伴い、SAP・Oracleなどの幅広いアプリケーションをグローバルで効率的に保守・運用する体制を、NTTコミュニケーションズとDimension Dataを中心にNTTグループで強化します。さらに、クラウド・ネットワーク・データセンターなどNTTグループのサービスと、お客さまのハイブリッドIT環境をトータルで保守・運用するマネージドサービスを組み合わせることで、グローバル規模の旺盛な需要へ対応します。

今後も、マネージドサービスの各種機能・運営体制の拡充を継続的に行うことで、お客さまIT環境の最適化及びお客さまのデジタルトランスフォーメーションに貢献していきます。



移動通信事業

移動通信事業では、料金プラン「カケホーダイ&パケあえる」や「ドコモ光」の販売を推進したほか、様々な事業者とのコラボレーションを推進し、新たな付加価値の提供を行うなど、スマートライフ領域の収益力強化を図りました。



主な取り組み内容

- 料金プラン拡充の継続**
 お客さまのライフステージにあわせながら、長期にわたりお得にお使いいただける「カケホーダイ&パケあえる」の販売を引き続き推進したほか、「シンプルプラン」や「docomo with」を提供するなど、お客さま還元強化に取り組みました。その結果、「カケホーダイ&パケあえる」の契約数は4,196万契約となりました。
- 「ドコモ光」の販売を推進**
 地域通信事業の「光コラボレーションモデル」を活用し、光アクセスサービスとインターネット接続サービス、モバイルサービスを一括して販売することを推進しました。その結果、「ドコモ光」の契約数は476万契約となりました。
- スマートライフ領域の収益力を強化**
 株式会社小松製作所などと、建設生産プロセス全体をつなぐ新プラットフォーム「LANDLOG」の共同企画・運用に合意したほか、人工知能を活用したタクシー乗車需要予測サービス「AIタクシー®」の提供開始、「5Gトライアルサイト」の提供開始といった先進技術を活用した取り組みを実施するなど、様々な事業者とのコラボレーションを通じて新たな付加価値を協創する「+d」の取り組みを推進しました。



主なサービスの契約数 (2018年3月末)



Recent Project

AIエージェントサービス「my daiz」の提供を開始

NTTドコモは、日々の生活においてお客さまが必要とする情報やサービスを、適切なタイミングでNTTドコモやパートナー企業よりご提案するAIエージェントサービス「my daiz™(マイデイズ)」を2018年5月30日より提供開始しました。

「my daiz」は、お客さま一人ひとりの行動や状況を学習し、NTTドコモ及びパートナー企業の提供するエージェントであるメンバー（「my daiz」におけるエージェントの呼称）が、それぞれのお客さまにあった情報やサービスを適切なタイミングでお持ちのスマートフォンやタブレットにお届けするサービスです。

お客さまの状況を先読みして、各メンバーが対話やアプリ内での情報表示、待受画面へのインフォメーション通知で情報提供をしたり、お客さまが音声操作やタッチ操作によってリクエストした内容に対話で応えてやりとりすることが可能です。例えば、NTTドコモが提供する各種サービスと連携して、コンテンツや商品の検索をしたり、パートナー企業のメンバーと飲食店やタクシーの予約、お買い物の相談などを行うことができます。「my daiz」アプリのトップ画面では、それぞれのお客さまの行動や嗜好を把握・学習し、その時々で必要な情報をカスタマイズして表示します。



「my daiz」に関しては、こちらのwebサイトもご参照ください。
<https://www.nttdocomo.co.jp/service/mydaiz/index.html>



Project for the Future

世界初、時速300kmの超高速移動環境で5G無線通信実験に成功

NTTドコモは、日本電気株式会社(NEC)、NTTと28GHz帯の周波数において5Gを用いて時速305kmで移動する自動車に搭載した5G移動局と実験コースに設置した5G基地局との間で無線データ伝送に世界で初めて成功しました。

本実験は、高速鉄道などの超高速移動環境における5Gサービスの提供を想定した自動車走行による実験として実施しました。

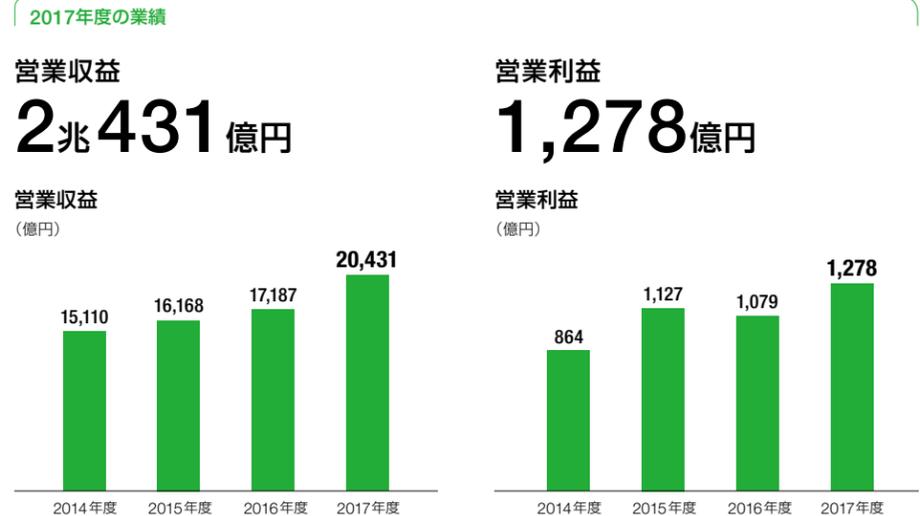
今後も、パートナー企業との連携を拡大・促進し、これまで世界主要ベンダーと研究を重ねてきた5G技術のもと、幅広い環境における5Gの活用に向けて取り組みを進めてまいります。



超高速実験用自動車

データ通信事業

データ通信事業では、お客さまのグローバル市場への進出の加速や、ニーズの多様化・高度化に対応するため、グローバル市場でのビジネス拡大を図るとともに、市場の変化に対応したシステムインテグレーションなどの多様なITサービスの拡充と安定的な提供に取り組みました。



主な取り組み内容

- M&Aによるグローバル市場でのビジネス拡大**
 2017年4月発足のNTT DATA Servicesのもと、2016年譲受を完了した旧Dell Services部門の統合の着実な実現及び北米を中心とした事業の一体化に取り組みました。特にヘルスケア、公共、金融の各分野においてアウトソーシング等の豊富な実績や知見を活かした事業拡大を図るとともに、更なるローカルプレゼンス向上に向けて取り組みを推進しました。
- 金融業界におけるブロックチェーンを活用した取り組みの推進**
 先端技術のブロックチェーンを活用する取り組みを進め、事務局として貿易情報連携基盤の実現に向けたコンソーシアムを設立し、各業界を代表する14社とともに活動を推進しました。また、一般社団法人全国銀行協会の「ブロックチェーン連携プラットフォーム」のパートナーベンダーの1社に選定され、新サービス開発のための実証実験の推進に寄与しました。
- RPAソリューション「WinActor®」の販売推進**
 近年高まる働き方改革の動きなどを受け急速に普及が進むデスクワークを自動化・効率化するRPAソリューションについて、NTTグループが開発した「WinActor®」の販売を推進しました。英語版のほか、特に自動化ニーズの高い財務経理業務向けに機能強化するなどにより様々な業界のお客さまへの導入が進み、働き方改革を支援しました。



Recent Project

FinTech時代を先取りした利便性・先進性の高い決済「モバイルレジ®」 公金クレジット収納サービスの提供開始

近年、FinTechの進展により、スマホアプリを利用した決済サービスが浸透し、ショッピングやEC等の支払いシーンにおいてクレジットによる決済ニーズが高まっています。一方、公金分野でのクレジット決済の導入にあたっては、自治体における導入コストに課題がありました。そこでNTTデータは、スマートフォンによるバーコード決済サービス「モバイルレジ®」にクレジットカードによる決済機能を追加し、2018年4月より自治体向けに「モバイルレジ公金クレジット収納サービス」として提供開始しました。「モバイルレジ®」は、納付書に印刷されたバーコードをスマートフォンの専用アプリで読み取り、インターネットバンキングを利用して支払いを行うサービスです。2009年5月に日本初の携帯電話による公金支払いを実現し、自治体でのバーコード決済の導入実績も多数あります。今回のクレジット収納サービスの提供により、銀行口座からの支払い・口座振替の申し込み・クレジットカードによる支払いという3種類のチャネルをひとつのスマホアプリから選択して利用できる、国内唯一のサービスとなります。自治体は「モバイルレジ®」を導入することで、少ない負担でスマートフォン経由の様々な支払いチャネルを用意することができ、住民の利便性向上につながる

とともに、収納率の向上が期待できます。

「モバイルレジ®」に関しては、こちらのwebサイトもご参照ください。
<http://www.nttdata.com/jp/ja/news/release/2018/040201.html>



モバイル公金クレジット収納サービス概要



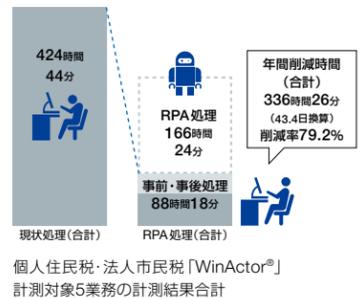
Project for the Future

自治体の「WinActor®」活用に関する共同研究成果を公表

自治体においても、働き方改革や業務効率化の取り組みが求められています。NTTデータグループは茨城県つくば市と、「RPAを活用した定型的で膨大な業務プロセスの自動化」という行政課題をテーマに、RPA活用に関する共同研究を実施しました。RPAとは、パソコン上で行う定型の業務をソフトウェア型ロボットが代行して自動化する技術であり、採用されたRPAソリューションは、NTTグループの「WinActor®/WinDirector®」です。

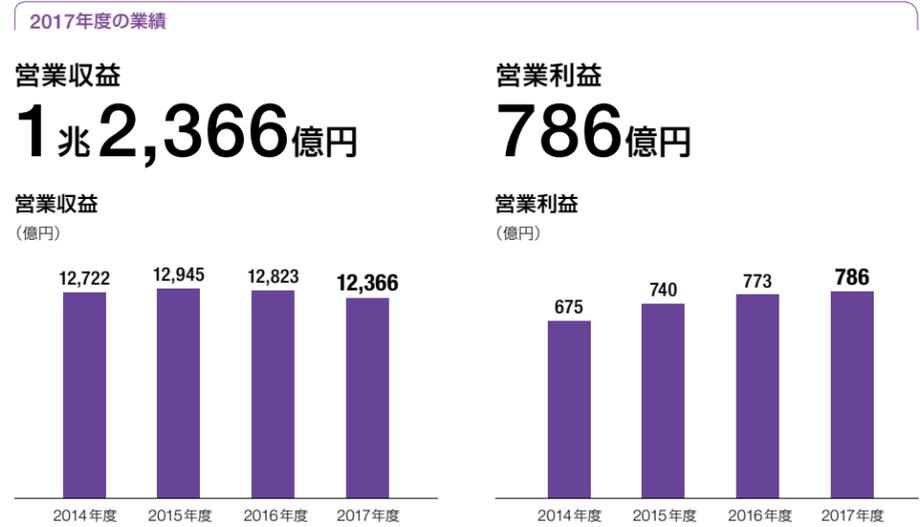
つくば市における主要業務を「WinActor®」により自動化して効果を検証したところ、特に個人住民税や法人市民税の処理業務において、職員の業務負担を79.2%も軽減するという、高い効果を得ることができました。この結果は、職員の超過勤務作業や臨時職員による作業について、RPAにより補完する可能性があることを示していると考えます。

NTTデータグループは、本共同研究で得た知見を活かし、自治体のITパートナーとして業務効率化や働き方改革を支援する取り組みを推進していきます。



その他の事業

その他の事業では、主に不動産事業、金融事業、建築・電力事業、システム開発事業などに係るサービスを提供しました。



主な取り組み内容

不動産事業

NTT都市開発

NTT都市開発は、NTTグループ唯一の総合不動産会社として、オフィスビル・商業施設を中心としたオフィス・商業事業や、マンションブランド「Wellith(ウエリス)」を主体とした住宅事業を推進しました。また、これらの事業で培ったノウハウを活用し、グローバルでの展開を図るとともに、ホテル・リゾート施設の開発・運営などにも取り組みました。



金融事業

NTTファイナンス

NTTファイナンスは、NTTグループの金融中核会社として、多様化するニーズや経済環境及びグローバル化の進展などの変化に対応したリース・割賦やファイナンスなどの金融サービスを展開しました。また、通信サービス料金などの請求・回収、クレジットカードの決済サービスの提供に取り組みました。



建築・電力事業

NTTファシリティーズ

NTTファシリティーズは、建物やエネルギー施設の企画・設計から施工、保守・運用・維持管理までのサービスをワンストップで提供しました。「ICT・エネルギー・建築」の技術を最大限に融合・活用し、自然エネルギーの活用や限りあるエネルギーを効率的にムダなく使うSmartな街づくり、自然災害などのリスクに強いSafetyな街づくりに取り組みました。



システム開発事業

NTTコムウェア

NTTコムウェアは、NTTグループのIT部門として国内最大の通信キャリア事業を支えてきた高い技術力とノウハウを強みとし、NTTグループを中心としたシステムインテグレーション事業を展開しました。またNTTグループ以外にも金融・物流業界等への事業拡大や、AI・ディープラーニングといった先端技術を活用したソリューション開発に取り組みました。

先端技術開発事業

NTTAT

NTTエレクトロニクス

NTTテクノクロス

その他

NTTアド

情報通信総合研究所 InfoCom Research Inc

NTTラーニングシステムズ

NTTビジネスアソシエ

NTTロジスコ

NTTBP

他

Recent Project

大手町地区における大規模ビジネスセンター「大手町プレイス」の竣工

NTT都市開発と独立行政法人都市再生機構が共同で施工する大手町二丁目地区第一種市街地再開発事業「大手町プレイス」が、2018年8月1日に竣工しました。

先進的な環境・BCP・ICT設備を備えたオフィス、国内最高水準のインターネットデータセンターを整備するとともに、電源の多重化、地域冷暖房施設のループ化、帰宅困難者受入スペース・備蓄確保などにより、ビル単体だけではなく大手町エリア全体の業務継続能力の向上を支えます。

また、低層部には大手町エリア最大級のホールを備えた国際カンファレンスセンター、個性あふれるショップ&レストランをはじめ、開放的な地下空間であるサンクンガーデン、街区内を貫通するセントラルプロムナードや、日本橋川に架かる竜閑さくら橋を整備し、大手町に新たな賑わいというおおいのある交流の場＝「プレイス」の創出をめざしました。

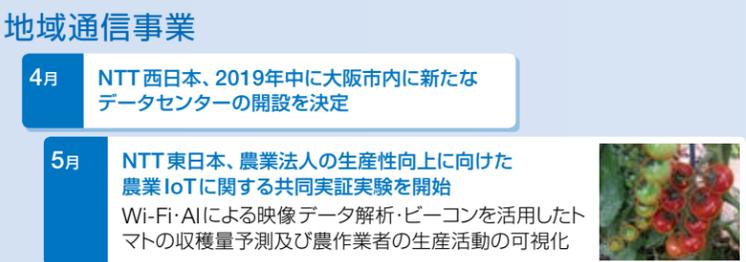
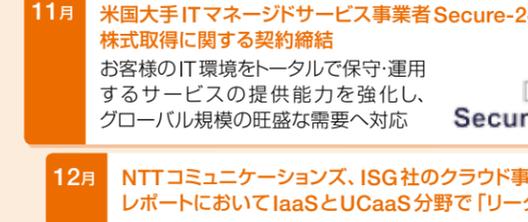
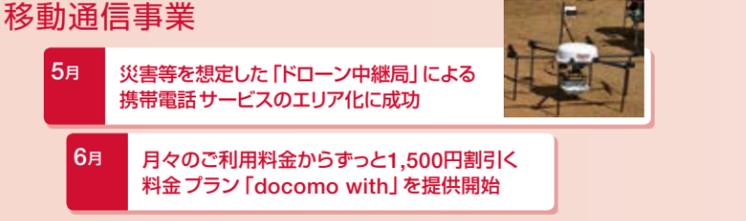
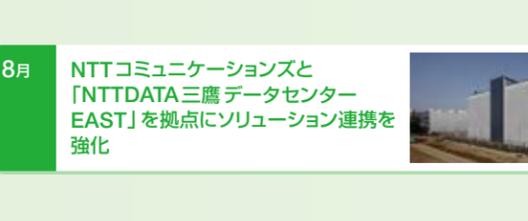
これからも、地域・エリアの魅力向上に寄与する不動産開発・街づくりに取り組んでいきます。



ウエストタワー外観(2018年8月撮影)

NTTグループの年間トピックス (2017年度)

中期経営戦略「新たなステージをめざして 2.0」に基づき、「バリューパートナー」としての自己変革を加速し、グループ全体を利益成長軌道へ乗せていくための取り組みを各セグメントで推進しました。

第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
<p>持株会社(グループ連携)</p> <p>4月 国内初「hitoe®」を活用したレーシングドライバーの生体情報を計測する共同実証実験を開始 ドライバーの生体情報とレーシングカーの情報を分析し、より高いパフォーマンスの実現をめざす</p> <p>6月 Jリーグ、NTTドコモ「トップパートナー契約」、NTTグループ「オフィシャルテクノロジーパートナー契約」の締結 Jリーグ・Jクラブと連携し、デジタルマーケティングの深化やホームタウン活性化へ貢献</p> 	<p>8月 羽田空港の情報ユニバーサルデザインの公開実証実験を開始 日本の玄関を起点とした世界最高のおもてなしが実証フェーズへ</p> <p>9月 トヨタとNTT、生活支援ロボット普及に向けた共同研究を開始 人とロボットの共生社会をめざして</p> 	<p>10月 ファナックの製造業向けオープンプラットフォーム FIELD systemの国内向けサービス運用開始 今までにない高度な製造現場の実現に向け、開発に参画</p> <p>10月 札幌市の中心市街地で初の公道における自動走行パフォーマンスを実施 先端技術を用いた実証実験を推進し、新たなビジネスや社会づくりをめざす</p> 	<p>2月 土壌・生物へ悪影響を与えない土に還る電池(ツチニカエルでんち®)を作製 自然との共生が求められる分野で新たなビジネス創出へ</p> <p>2月 世界最大級のモバイル関連展示会「Mobile World Congress 2018」に出展 AI、IoT、5Gなどを活用したB2B2Xモデルの代表的・先進的な事例を通して、各種産業分野にもたらす新たな価値を紹介</p> 
<p>地域通信事業</p> <p>4月 NTT西日本、2019年中に大阪市内に新たなデータセンターの開設を決定</p> <p>5月 NTT東日本、農業法人の生産性向上に向けた農業IoTに関する共同実証実験を開始 Wi-Fi・AIによる映像データ解析・ビーコンを活用したマトの収穫量予測及び農作業者の生産活動の可視化</p> 	<p>8月 NTT西日本の光アクセスサービス「フレッツ光」・「コラボ光」の契約数が900万契約に到達</p>	<p>12月 NTT東日本、行田ケーブルテレビと地域経済の活性化を目的とした協業に合意</p> <p>12月 NTT西日本、「公衆電話ボックススペース貸出しサービス」を提供開始</p>	<p>3月 第3期「スマート光タウン熊本」プロジェクトが始動</p> <p>3月 NTT西日本、AIを活用した「道路路面診断ソリューション」を提供開始</p>
<p>長距離・国際通信事業</p> <p>6月 世界最大級の「テキサス ダラス 1 (TX1) データセンター」を提供開始</p> <p>6月 AIエンジン「COTOHA®」が「MM総研大賞2017」におけるAI分野で最優秀賞を受賞</p> 	<p>8月 NTTデータと「NTT DATA 三鷹 データセンター EAST」を拠点にソリューション連携を強化</p> <p>9月 高精度な悪性サイト情報サービス「Active Blacklist Threat Intelligence」の提供を開始</p>	<p>11月 米国大手ITマネージドサービス事業者 Secure-24の株式取得に関する契約締結 お客様のIT環境をトータルで保守・運用するサービスの提供能力を強化し、グローバル規模の旺盛な需要へ対応</p> <p>12月 NTTコミュニケーションズ、ISG社のクラウド事業者評価レポートにおいてIaaSとUCaaS分野で「リーダー」を獲得</p> 	<p>3月 AIによる超高精度な翻訳ソリューション「AI翻訳プラットフォームソリューション」の提供を開始</p>
<p>移動通信事業</p> <p>5月 災害等を想定した「ドローン中継局」による携帯電話サービスのエリア化に成功</p> <p>6月 月々のご利用料金からずっと1,500円割引料金プラン「docomo with」を提供開始</p> 	<p>7月 建設生産プロセス全体をつなぐ新プラットフォーム「LANDLOG」の共同企画・運用を決定 安全で生産性の高い建設現場の実現を加速</p> <p>9月 ドコモのLTE回線を利用した渋谷区 ICT教育システム「渋谷区モデル」が渋谷区の公立小中学校で導入開始</p> 	<p>11月 提供開始から3年5ヶ月で「カケホーダイ&バケあえる」の契約数が4,000万件を突破</p> <p>12月 「docomo with」の契約数が100万を突破</p>	<p>1月 2018年4月より新たなスマホ決済サービス「d払い」を提供開始することを発表</p> <p>2月 人工知能を活用したタクシー乗車需要予測サービス「AIタクシー®」を提供開始</p>
<p>データ通信事業</p> <p>4月 米国IDC社のIDC MarketSpace: Worldwide Retail Banking Omni-Channel Engagement IT Implementation Services 2017 Vendor Assessment (US40831016, Mar. 2017)において、「リーダー」評価を獲得</p> <p>5月 日本型RPAソリューション「WinActor®」英語版グローバル展開を開始</p> 	<p>8月 NTTコミュニケーションズと「NTT DATA 三鷹 データセンター EAST」を拠点にソリューション連携を強化</p> 	<p>12月 銀行口座を利用したスマホ決済サービスの実証実験を開始</p> 	<p>1月 自治体のRPA活用推進に向けた共同研究を開始 つくば市でRPAの適用業務や効果を検証し、自治体での働き方改革の推進をめざす</p> <p>3月 世界初!カードレス・実店舗で利用可能なスマートフォン向けクレジット決済ソリューション「.pay(ドットペイ)」の提供を2018年4月から開始することを発表</p>

要約財務データ

NTTグループの連結財務諸表は、2018年度第1四半期からIFRS（国際財務報告基準）を適用しております。

米国会計基準 (U.S. GAAP)	2008年度	2009年度	2010年度	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度
単位：億円										
損益計算書データ										
営業収益	¥104,163	¥101,814	¥103,050	¥105,074	¥107,007	¥109,252	¥110,953	¥115,410	¥113,910	¥117,996
営業費用	93,066	90,637	90,901	92,844	94,988	97,115	100,108	101,928	98,512	101,567
営業利益	11,098	11,177	12,149	12,230	12,020	12,137	10,846	13,481	15,398	16,428
営業外損益	(46)	24	(391)	164	(43)	805	(179)	(189)	(120)	1,128
税引前当期純利益	11,052	11,201	11,758	12,393	11,976	12,942	10,666	13,293	15,278	17,556
法人税等	3,713	4,529	4,746	5,832	4,740	4,865	3,973	3,548	4,684	5,419
持分法による投資利益(損失)	(7)	147	7	(76)	(161)	(508)	59	58	(0)	56
当期純利益	7,332	6,819	7,019	6,486	7,076	7,569	6,752	9,802	10,594	12,193
控除：非支配持分に帰属する当期純利益	1,945	1,896	1,922	1,809	1,857	1,714	1,571	2,425	2,592	3,096
当社に帰属する当期純利益	¥ 5,387	¥4,923	¥ 5,096	¥ 4,677	¥ 5,219	¥ 5,855	¥ 5,181	¥ 7,377	¥ 8,001	¥ 9,097
貸借対照表データ										
有形固定資産	¥102,015	¥100,575	¥ 99,006	¥ 98,064	¥ 97,767	¥ 98,397	¥ 98,015	¥ 95,519	¥ 97,190	¥ 98,211
資産合計	187,964	189,391	196,656	193,897	195,491	202,849	207,024	210,359	212,503	216,758
流動負債	36,942	35,883	36,891	34,943	34,994	36,768	37,217	37,411	41,314	42,390
固定負債	59,566	55,799	58,956	58,477	55,277	56,574	59,027	60,096	55,604	53,543
資本金(資本金+資本剰余金)	37,790	37,769	37,720	37,701	37,656	37,650	37,847	38,175	38,000	37,916
株主資本合計	72,981	77,882	80,207	78,826	82,314	85,114	86,819	88,338	90,525	94,860
非支配持分	18,475	19,827	20,602	21,651	22,906	24,135	23,680	24,063	24,553	25,466
資本合計	¥ 91,456	¥ 97,709	¥100,809	¥100,477	¥105,220	¥109,248	¥110,498	¥112,401	¥115,078	¥120,326
キャッシュ・フロー計算書データ										
営業活動によるキャッシュ・フロー	¥ 25,141	¥ 28,178	¥ 28,309	¥ 25,083	¥ 24,537	¥ 27,279	¥ 23,918	¥ 27,118	¥ 29,174	¥ 26,375
投資活動によるキャッシュ・フロー	(22,697)	(23,089)	(20,522)	(19,712)	(17,763)	(21,068)	(18,686)	(17,598)	(20,893)	(18,418)
財務活動によるキャッシュ・フロー	¥ (3,533)	¥ (6,513)	¥ (2,496)	¥ (9,481)	¥ (7,452)	¥ (6,224)	¥ (6,780)	¥ (7,076)	¥ (9,815)	¥ (9,317)
その他財務データ・主な経営指標等										
有利子負債	¥ 48,993	¥ 44,917	¥ 45,535	¥ 42,740	¥ 40,360	¥ 42,000	¥ 44,067	¥ 41,633	¥ 40,882	¥ 38,548
D/Eレシオ (%)	67.1%	57.7%	56.8%	54.2%	49.0%	49.3%	50.8%	47.1%	45.2%	40.6%
設備投資 ⁽¹⁾	21,451	19,871	18,701	19,466	19,700	18,928	18,175	16,872	17,000	16,748
Capex to Sales (%)	20.6%	19.5%	18.1%	18.5%	18.4%	17.3%	16.4%	14.6%	14.9%	14.2%
減価償却費	21,392	20,121	19,625	19,107	18,992	18,803	18,280	17,663	14,622	13,394
研究開発費	2,682	2,781	2,682	2,679	2,692	2,493	2,338	2,134	2,116	2,139
EBITDA ⁽¹⁾	33,834	32,493	32,860	32,341	32,442	32,042	30,634	32,779	31,833	32,158
EBITDA マージン (%) ⁽¹⁾	32.5%	31.9%	31.9%	30.8%	30.3%	29.3%	27.6%	28.4%	27.9%	27.3%
フリー・キャッシュフロー	2,444	5,089	7,787	5,371	6,774	6,211	5,232	9,521	8,280	7,958
従業員(千人)	196	195	219	224	227	240	242	241	275	283
期中平均株式数(資本増減影響調整後)(株) ⁽²⁾	2,690,604,822	2,646,524,966	2,646,346,778	2,551,038,800	2,423,761,538	2,299,516,428	2,187,360,018	2,105,782,828	2,046,678,144	1,995,912,757
1株当たり配当金(円) ⁽²⁾	55.00	60.00	60.00	70.00	80.00	85.00	90.00	110.00	120.00	150.00
配当性向 (%)	27.5%	32.3%	31.2%	38.2%	37.2%	33.4%	38.0%	31.4%	30.7%	32.9%
ROE(株主資本当社に帰属する当期純利益率) (%)	7.3%	6.5%	6.4%	5.9%	6.5%	7.0%	6.0%	8.4%	8.9%	9.8%
EPS(1株当たり当社に帰属する当期純利益)(円) ⁽²⁾	200.21	186.00	192.58	183.34	215.34	254.61	236.85	350.34	390.94	455.78

(1) 設備投資及びEBITDAマージンの調整表についてはP.89をご覧ください。

・設備投資：固定資産の取得に要した発生ベース

・2016年度より、EBITDAの計算式を変更しています。EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 固定資産売却損及び除却損 + 減損損失

EBITDAマージン = (営業利益 + 減価償却費 + 固定資産売却損及び除却損 + 減損損失) / 営業収益 × 100

(2) 2015年7月1日を効力発生日として実施した株式分割(普通株式1株を2株に分割)を考慮して記載しています。

IFRS (国際財務報告基準)	2017年度*
単位：億円	
損益計算書データ	
営業収益	¥117,821
営業費用	101,411
営業利益	16,411
持分法による投資損益	50
税引前当期純利益	17,405
法人税等	5,338
当期利益	12,067
控除：非支配持分	3,088
当社に帰属する当期純利益	¥ 8,979
貸借対照表データ	
有形固定資産	¥ 88,122
資産合計	215,414
流動負債	46,224
非流動負債	53,534
資本金(資本金+資本剰余金)	33,345
株主資本合計	90,628
非支配持分	25,029
資本合計	¥115,657
キャッシュ・フロー計算書データ	
営業活動によるキャッシュ・フロー	—
投資活動によるキャッシュ・フロー	—
財務活動によるキャッシュ・フロー	—
その他財務データ・主な経営指標等	
有利子負債	¥ 39,716
D/Eレシオ (%)	43.8%
設備投資	16,979
Capex to Sales (%)	14.4%
減価償却費	13,469
研究開発費	—
EBITDA	32,371
EBITDA マージン (%)	27.5%
フリー・キャッシュ・フロー	—
従業員(千人)	283
期中平均株式数(資本増減影響調整後)(株)	1,995,912,757
1株当たり配当金(円)	150.00
配当性向 (%)	33.3%
ROE(株主資本当社に帰属する当期純利益率) (%)	—
EPS(1株当たり当社に帰属する当期純利益)(円)	449.86

* IFRS (国際財務報告基準)に基づく実績は未監査の参考値であり、会計監査の結果により変更となる可能性があります。

セグメント・データ

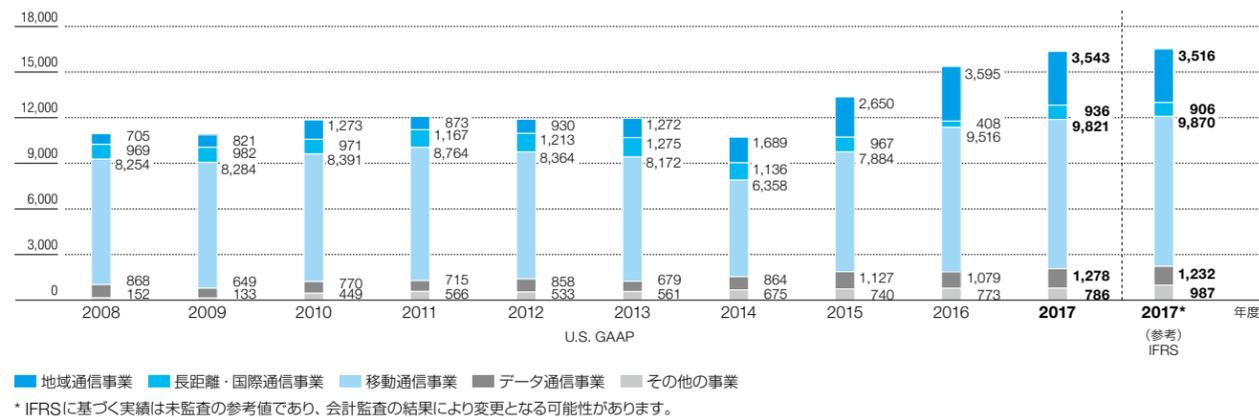
営業収益

(億円)



営業利益

(億円)



グループ別データ

	2017年度 (IFRS)				
	NTT東日本*1 グループ	NTT西日本*2 グループ	NTT コミュニケーションズ*3 グループ	NTTドコモ*4 連結	NTTデータ*5 連結
営業収益	17,868	14,940	13,335	47,623	20,397
営業費用／売上原価+販売費及び一般管理費	15,541	13,747	12,150	37,753	19,166
営業利益	2,327	1,194	1,185	9,870	1,231
税引前当期利益	2,303	1,136	1,158	11,417	1,227
当社に帰属する当期利益	1,624	800	788	7,908	824

*1 NTT東日本グループの各数値の集計範囲はNTT東日本及びその子会社の内部取引相殺消去等実施後の社内管理数値であり、非監査の参考値です。
 *2 NTT西日本グループの各数値の集計範囲はNTT西日本及びその子会社の内部取引相殺消去等実施後の社内管理数値であり、非監査の参考値です。
 *3 NTTコミュニケーションズグループの各数値の集計範囲はNTTコミュニケーションズ及びその子会社の内部取引相殺消去等実施後の社内管理数値であり、非監査の参考値です。
 *4 IFRS (国際財務報告基準) に基づく実績は未監査の参考値であり、会計監査の結果により変更となる可能性があります。
 *5 IFRS (国際財務報告基準) に基づく実績は未監査の参考値であり、会計監査の結果により変更となる可能性があります。

設備投資の調整表

	2013年度 (U.S. GAAP)	2014年度 (U.S. GAAP)	2015年度 (U.S. GAAP)	2016年度 (U.S. GAAP)	2017年度 (U.S. GAAP)
有形固定資産の取得による支出	¥14,867	¥14,449	¥12,656	¥13,017	¥13,087
無形固定資産の取得による支出	4,166	3,582	3,719	4,001	4,020
合計	¥19,032	¥18,031	¥16,375	¥17,018	¥17,107
設備投資との差額	105	△144	△497	18	360

EBITDA マージンの調整表

	2013年度 (U.S. GAAP)	2014年度 (U.S. GAAP)	2015年度 (U.S. GAAP)	2016年度 (U.S. GAAP)	2017年度 (U.S. GAAP)	2017年度 (IFRS)*
営業利益	¥ 12,137	¥ 10,846	¥ 13,481	¥ 15,398	¥ 16,428	¥ 16,411
減価償却費	18,803	18,280	17,663	14,622	13,394	13,469
固定資産売却損及び固定資産除却損	983	1,086	1,307	1,074	714	712
減損損失	119	422	327	739	1,622	1,779
EBITDA	32,042	30,634	32,779	31,833	32,158	32,371
営業収益	¥109,252	¥110,953	¥115,410	¥113,910	¥117,996	¥117,821
EBITDA マージン (%)	29.3%	27.6%	28.4%	27.9%	27.3%	27.5%

* IFRSに基づく実績は未監査の参考値であり、会計監査の結果により変更となる可能性があります。

ARPU (Average monthly Revenue Per Unit) : 1 契約者 (利用者) 当たり月間平均収入

1 契約者 (利用者) 当たりの月間平均収入 (ARPU) は、契約者 (利用者) 1 人当たりの平均的な月間営業収益を算出するために使われます。固定通信事業の場合、ARPUは、地域通信事業セグメントの営業収益のうち、固定電話 (加入電話及びINSネット) 並びに「フレッツ光」の提供により毎月発生する収入を、当該サービスの稼働契約数で除して計算されます。移動通信事業の場合、ARPUは、移動通信事業セグメントの営業収益のうち、携帯電話 (LTE (Xi))、携帯電話 (FOMA)、及び「ドコモ光」のサービス提供により発生する通信サービス収入 (一部除く) を、当該サービスの稼働利用者数で除して計算されます。これら数字の計算からは、各月の平均的な利用状況を表さない端末機器販売、契約事務手数料、ユニバーサルサービス料などは除いています。こうして得られたARPUは各月のお客さまの平均的な利用状況を把握する上で有用な情報を提供するものであると考えています。なお、ARPUの分子に含まれる収入は米国会計基準、またはIFRSによる連結決算値を構成する財務数値により算定しています。

ARPUの算定式

(a) NTT東日本、NTT西日本

NTT東日本及びNTT西日本のARPUは、以下の2種類に分けて計算をしています。

- 音声伝送収入 (IP系除く) に含まれる加入電話とINSネットの基本料、通信・通話料、及びIP系収入に含まれる「フレッツ・ADSL」、「フレッツ・ISDN」からの収入に基づいて計算される固定電話総合ARPU (加入電話+INSネット)。
- IP系収入に含まれる「フレッツ光」、「フレッツ光」のオプションサービスからの収入、「ひかり電話」における基本料・通信料・機器利用料、及び附帯事業営業収益に含まれる「フレッツ光」のオプションサービス収入に基づいて計算されるフレッツ光ARPU。

※1 「フレッツ光」は、NTT東日本の「Bフレッツ」、「フレッツ 光ネクスト」、「フレッツ 光ライト」、「フレッツ 光ライトプラス」及び「フレッツ 光WiFiアクセス」、NTT西日本の「Bフレッツ」、「フレッツ・光プレミアム」、「フレッツ・光マイタウン」、「フレッツ 光ネクスト」、「フレッツ 光マイタウン ネクスト」、「フレッツ 光ライト」及び「フレッツ 光WiFiアクセス」、並びにNTT東日本及びNTT西日本がサービス提供事業者者に卸提供しているサービス (コラボ光) を含めて記載しております。「フレッツ光」のオプションサービスは、NTT東日本及びNTT西日本がサービス提供事業者者に卸提供しているサービスを含めて記載しています。

※2 固定電話総合ARPU (加入電話+INSネット) 及びフレッツ光ARPUには相互接続通話料が含まれていません。

※3 固定電話総合ARPU (加入電話+INSネット) の算定上の契約数は、固定電話 (加入電話及びINSネット) の契約数です。

※4 固定電話総合ARPU (加入電話+INSネット) の算定上、INSネット1500の契約数は、チャンネル数、伝送速度、回線使用料 (基本料) いずれについてもINSネット64の10倍程度であることから、INSネット1500の1契約をINSネット64の10倍に換算しています。

参考資料

※5 フレッツ光ARPU算定上の契約数は、「フレッツ光」の契約数（「フレッツ光」は、NTT東日本の「Bフレッツ」、「フレッツ 光ネクスト」、「フレッツ 光ライト」、「フレッツ 光ライトプラス」及び「フレッツ光WiFiアクセス」、NTT西日本の「Bフレッツ」、「フレッツ・光プレミアム」、「フレッツ・光マイタウン」、「フレッツ 光ネクスト」、「フレッツ 光マイタウン ネクスト」、「フレッツ 光ライト」及び「フレッツ 光WiFiアクセス」、並びにNTT東日本及びNTT西日本がサービス提供事業者に卸提供しているサービス（コラボ光）を含む）です。

※6 NTT東日本及びNTT西日本におけるARPU算出時の稼働契約数の計算式は以下のとおりです。
 通期実績：4月～3月までの各月稼働契約数{(前月末契約数 + 当月末契約数) / 2}の合計

(b) NTTドコモ

NTTドコモのARPUの計算式は、以下のとおりです。

総合ARPU：音声ARPU + パケットARPU + ドコモ光ARPU

- ・音声ARPU：音声ARPU関連収入（基本使用料、通話料）／稼働利用者数
 - ・パケットARPU：パケットARPU関連収入（月額定額料、通信料）／稼働利用者数
 - ・ドコモ光ARPU：ドコモ光ARPU関連収入（基本使用料、通話料）／稼働利用者数
- なお、パケットARPUとドコモ光ARPUの合算値をデータARPUと称します。

NTTドコモにおけるARPU算出時の稼働利用者数の計算式は以下のとおりです。

- ・当該期間の各月稼働利用者数{(前月末利用者数+当月末利用者数) / 2}の合計

利用者数は、以下のとおり、契約の数を基本としつつ、一定の契約の数を除外して算定しています。

利用者数＝契約数－通信モジュールサービス、「電話番号保管」、「メールアドレス保管」、「ドコモビジネスランシーバー」
 並びにMVNOへ提供する卸電気通信役務及び事業者間接続に係る契約数－Xi契約及びFOMA契約と同一名義のデータプラン
 契約数

なお、通信モジュールサービス、「電話番号保管」、「メールアドレス保管」、「ドコモビジネスランシーバー」並びにMVNOへ提供する卸電気通信役務及び事業者間接続に係る収入は、ARPUの算定上、収入に含まれていません。

連結貸借対照表

単位：百万円

米国会計基準 (U.S. GAAP)

	前連結会計年度 (2017年3月31日)	当連結会計年度 (2018年3月31日)
資産の部		
流動資産		
現預金及び現金同等物	925,213	780,300
短期投資	63,844	31,641
受取手形及び売掛金	2,699,708	2,976,467
貸倒引当金	△48,626	△52,332
未収入金	505,145	662,190
棚卸資産	365,379	393,582
前払費用及びその他の流動資産	573,170	575,704
繰延税金資産	228,590	—
流動資産合計	5,312,423	5,367,552
有形固定資産		
電気通信機械設備	11,046,115	10,917,851
電気通信線路設備	16,064,732	14,217,566
建物及び構築物	6,147,869	6,280,584
機械、工具及び備品	2,032,389	2,127,201
土地	1,292,685	1,307,985
建設仮勘定	421,819	438,604
小計	37,005,609	35,289,791
減価償却累計額	△27,286,588	△25,468,698
有形固定資産合計	9,719,021	9,821,093
投資及びその他の資産		
関連会社投資	484,596	502,936
市場性のある有価証券及びその他の投資	495,290	525,170
営業権	1,314,645	1,329,275
ソフトウェア	1,209,485	1,223,985
その他の無形資産	453,918	394,489
その他の資産	1,492,076	1,590,636
繰延税金資産	768,871	920,634
投資及びその他の資産合計	6,218,881	6,487,125
資産合計	21,250,325	21,675,770
負債及び資本の部		
流動負債		
短期借入金	227,207	270,743
1年以内の返済予定長期借入債務	681,904	624,385
買掛金	1,612,996	1,613,516
短期リース債務	14,430	12,567
未払人件費	443,308	460,357
未払法人税等	239,755	245,326
未払消費税等	75,083	88,420
前受金	324,342	374,444
その他の流動負債	512,368	549,263
流動負債合計	4,131,393	4,239,021
固定負債		
長期借入債務	3,168,478	2,947,945
長期リース債務	25,568	22,587
未払退職年金費用	1,599,381	1,619,907
ポイントプログラム引当金	103,047	105,037
繰延税金負債	166,751	128,833
その他の固定負債	497,132	529,959
固定負債合計	5,560,357	5,354,268
償還可能非支配持分	50,819	49,930
資本		
株主資本		
資本金	937,950	937,950
資本剰余金	2,862,035	2,853,613
利益剰余金	5,626,155	6,260,631
その他の包括利益(△損失)累積額	1,562	44,529
自己株式	△375,223	△610,742
株主資本合計	9,052,479	9,485,981
非支配持分	2,455,277	2,546,570
資本合計	11,507,756	12,032,551
負債及び資本合計	21,250,325	21,675,770
1株当たり情報(単位：円)：		
株主資本	4,491.73	4,812.59

連結損益計算書

単位：百万円

米国会計基準 (U.S. GAAP)	前連結会計年度 (2016年4月1日から 2017年3月31日まで)	当連結会計年度 (2017年4月1日から 2018年3月31日まで)
	営業収益	
固定音声関連収入	1,233,885	1,146,901
移動音声関連収入	865,293	942,183
IP系・パケット通信収入	3,808,972	3,801,771
通信端末機器販売収入	806,493	843,548
システムインテグレーション収入	3,041,587	3,443,147
その他の営業収入	1,634,786	1,622,037
営業収益合計	11,391,016	11,799,587
営業費用		
サービス原価 (以下に個別掲記する科目を除く)	2,487,588	2,348,541
通信端末機器原価 (以下に個別掲記する科目を除く)	879,725	915,540
システムインテグレーション原価 (以下に個別掲記する科目を除く)	2,161,007	2,471,347
減価償却費	1,462,235	1,339,423
減損損失		
営業権	53,294	18,864
メタルケーブル関連	—	124,800
その他	20,558	18,505
販売費及び一般管理費	2,786,820	2,919,724
営業費用合計	9,851,227	10,156,744
営業利益	1,539,789	1,642,843
営業外損益		
支払利息、社債発行差金償却及び社債発行費	△37,761	△32,188
受取利息	17,753	19,094
仲裁裁定金収入	—	147,646
その他、純額	7,988	△21,771
営業外損益合計	△12,020	112,781
税引前当期純利益	1,527,769	1,755,624
法人税等	468,370	541,864
当年度分	472,711	532,525
繰延税額	△4,341	9,339
持分法による投資利益 (△損失) 調整前利益	1,059,399	1,213,760
持分法による投資利益 (△損失)	△21	5,551
当期純利益	1,059,378	1,219,311
控除：非支配持分に帰属する当期純利益	259,249	309,616
当社に帰属する当期純利益	800,129	909,695
1株当たり情報：		
期中平均発行済株式数 (自己株式を除く) (株)	2,046,678,144	1,995,912,757
当社に帰属する当期純利益 (円)	390.94	455.78
配当金 (円)	120.00	150.00

連結包括利益計算書

単位：百万円

米国会計基準 (U.S. GAAP)	前連結会計年度 (2016年4月1日から 2017年3月31日まで)	当連結会計年度 (2017年4月1日から 2018年3月31日まで)
	当期純利益	1,059,378
その他の包括利益 (△損失)		
未実現有価証券評価損益	12,308	25,720
未実現デリバティブ評価損益	495	1,982
外貨換算調整額	△24,657	9,419
年金債務調整額	91,034	23,712
その他の包括利益 (△損失) 合計	79,180	60,833
包括利益 (△損失) 合計	1,138,558	1,280,144
控除：非支配持分に帰属する包括利益	278,358	324,131
当社に帰属する包括利益 (△損失) 合計	860,200	956,013

連結資本変動計算書

単位：百万円

米国会計基準 (U.S. GAAP)	株主資本							資本合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	その他の包括利益 (△損失) 累積額	自己株式	株主資本合計	非支配持分	
前連結会計年度 (2016年4月1日から2017年3月31日まで)								
期首残高	937,950	2,879,560	5,074,234	△57,055	△883	8,833,806	2,406,276	11,240,082
連結子会社の決算期変更に伴う調整額			△214	△1,454		△1,668	△1,408	△3,076
期首残高 (調整後)	937,950	2,879,560	5,074,020	△58,509	△883	8,832,138	2,404,868	11,237,006
当期純利益			800,129			800,129	257,593	1,057,722
その他の包括利益 (△損失)				60,071		60,071	20,389	80,460
現金配当金			△247,994			△247,994	△113,167	△361,161
子会社等の持分変動による増減		△18,700				△18,700	△114,406	△133,106
株式報酬取引		1,175				1,175		1,175
自己株式の取得					△374,348	△374,348		△374,348
自己株式の処分					8	8		8
期末残高	937,950	2,862,035	5,626,155	1,562	△375,223	9,052,479	2,455,277	11,507,756
当連結会計年度 (2017年4月1日から2018年3月31日まで)								
期首残高	937,950	2,862,035	5,626,155	1,562	△375,223	9,052,479	2,455,277	11,507,756
連結子会社の決算期変更に伴う調整額			964	△3,351		△2,387	△2,012	△4,399
期首残高 (調整後)	937,950	2,862,035	5,627,119	△1,789	△375,223	9,050,092	2,453,265	11,503,357
当期純利益			909,695			909,695	307,980	1,217,675
その他の包括利益 (△損失)				46,318		46,318	14,101	60,419
現金配当金			△271,405			△271,405	△126,362	△397,767
子会社等の持分変動による増減		△1,836				△1,836	△102,414	△104,250
株式報酬取引		△6,587				△6,587		△6,587
自己株式の取得					△235,531	△235,531		△235,531
自己株式の処分			1		12	13		13
償還可能非支配持分の償還額への調整			△4,778			△4,778		△4,778
期末残高	937,950	2,853,613	6,260,631	44,529	△610,742	9,485,981	2,546,570	12,032,551

上記の連結資本変動計算書には、償還可能非支配持分の変動は含まれていません。

連結キャッシュ・フロー計算書

単位：百万円

米国会計基準 (U.S. GAAP)

	前連結会計年度 (2016年4月 1日から 2017年3月31日まで)	当連結会計年度 (2017年4月 1日から 2018年3月31日まで)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
当期純利益	1,059,378	1,219,311
当期純利益から営業活動によるキャッシュ・フローへの調整：		
減価償却費	1,462,235	1,339,423
減損損失	73,852	162,169
繰延税額	△4,341	9,339
固定資産除却損	105,790	69,585
固定資産売却益	△15,633	△9,201
持分法による投資(△利益)損失	21	△5,551
受取手形及び売掛金の(△増加)減少額	63,842	△231,845
棚卸資産の(△増加)減少額	△731	△44,491
その他の流動資産の(△増加)減少額	△30,143	△139,684
買掛金及び未払人件費の増加(△減少)額	52,872	12,437
未払消費税等の増加(△減少)額	△7,258	12,918
前受金の増加(△減少)額	36,925	52,790
未払法人税等の増加(△減少)額	△8,931	7,516
その他の流動負債の増加(△減少)額	8,934	72,822
未払退職年金費用の増加(△減少)額	7,133	35,930
その他の固定負債の増加(△減少)額	41,785	21,703
その他	71,627	52,376
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,917,357	2,637,547
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	△1,301,697	△1,308,727
無形固定資産の取得による支出	△400,110	△401,995
有形固定資産の売却による収入	24,920	15,842
長期投資による支出	△40,344	△53,843
長期投資の売却及び償還による収入	58,835	27,018
新規連結子会社の取得による支出(取得現金控除後)	△329,005	△19,614
短期投資による支出	△178,939	△208,043
短期投資の償還による収入	146,132	249,987
その他	△69,103	△142,402
投資活動によるキャッシュ・フロー	△2,089,311	△1,841,777
財務活動によるキャッシュ・フロー		
長期借入債務の増加による収入	320,464	440,903
長期借入債務の返済による支出	△485,612	△635,900
短期借入債務の増加による収入	4,987,795	6,810,893
短期借入債務の返済による支出	△4,897,024	△6,769,488
配当金の支払額	△247,994	△271,405
自己株式の売却及び取得(純額)	△374,436	△235,570
非支配持分からの子会社株式取得による支出	△155,905	△132,466
その他	△128,799	△138,625
財務活動によるキャッシュ・フロー	△981,511	△931,658
現預金及び現金同等物に係る換算差額	△6,959	△3,106
現預金及び現金同等物の増加(△減少)額	△160,424	△138,994
現預金及び現金同等物の期首残高	1,088,275	925,213
連結子会社の決算期変更に伴う現預金及び現金同等物の増加(△減少)額	△2,638	△5,919
現預金及び現金同等物の期末残高	925,213	780,300
補足情報		
各連結会計年度の現預金支払額：		
支払利息	37,339	32,262
法人税等(純額)	468,357	575,943
現金支出を伴わない投資及び財務活動：		
キャピタル・リース債務発生額	16,809	13,594

財政状態及び経営成績の状況分析

営業実績の状況

営業収益

NTTグループの営業収益は、固定音声関連、移動音声関連、IP系・パケット通信、通信端末機器販売、システムインテグレーション及びその他の6つのサービス分野に区分しております。

2017年度の営業収益は、前期比3.6%増加し、11兆7,996億円となりました。これは、海外売上を中心としたデータ通信事業セグメントの増収及びモバイル通信の拡大等による移動通信事業セグメントの増収などによるものです。

2017年度における各サービス分野における営業収益の概要は、次のとおりです。

■ 固定音声関連収入

固定音声関連サービスには、加入電話、INSネット、一般専用、高速デジタル伝送など、地域通信事業セグメントと長距離・国際通信事業セグメントの一部が含まれております。

2017年度における固定音声関連収入は、前期比7.0%減少し、1兆1,469億円(営業収益の9.7%に相当)となりました。これは、携帯電話や光IP電話の普及、OTT事業者が提供する無料もしくは低価格の通信サービスの増加などにより、加入電話やINSネットの契約数が引き続き減少したことなどによるものです。

■ 移動音声関連収入

移動音声関連サービスには、LTE (Xi) における音声通話サービスなどの移動通信事業セグメントの一部が含まれております。

2017年度における移動音声関連収入は、前期比8.9%増加し、9,422億円(営業収益の8.0%に相当)となりました。これは、「カケホーダイ&パケあえる」契約者数の拡大などによるものです。

■ IP系・パケット通信収入

IP系・パケット通信サービスには、「フレッツ光」などの地域通信事業セグメントの一部、Arcstar Universal One、IP-VPN、OCNなどの長距離・国際通信事業セグメントの一部、LTE (Xi) におけるパケット通信サービスなどの移動通信事業セグメントの一部が含まれております。

2017年度におけるIP系・パケット通信収入は、前期比0.2%減少し、3兆8,018億円(営業収益の32.2%に相当)となりました。これは、移動通信事業セグメントにおいて「ドコモ光」契約者数の拡大が進んだものの、地域通信事業セグメントにおける「光コラボレーションモデル」への転用の進展や、移動通信事業セグメントにおけるお客さま還元強化による収入の減少があったことなどによるものです。

■ 通信端末機器販売収入

通信端末機器販売には、移動通信事業セグメント、地域通信事業セグメントの一部などが含まれております。

2017年度における通信端末機器販売収入は、前期比4.6%増加し、8,435億円(営業収益の7.1%に相当)となりました。これは、主に移動通信事業セグメントにおけるスマートフォンなどの携帯電話端末の卸売販売台数が増加したことによるものです。

■ システムインテグレーション収入

システムインテグレーションには、データ通信事業セグメント及び長距離・国際通信事業セグメント、地域通信事業セグメントの一部が含まれております。

2017年度のシステムインテグレーション収入は、前期比13.2%増加し、3兆4,431億円(営業収益の29.2%に相当)となりました。これは、データ通信事業セグメントにおける旧Dell Services部門の譲り受けによる連結拡大影響や、ビジネス規模の拡大などによるものです。

■ その他の営業収入

その他のサービスには、主に建築物の保守、不動産賃貸、システム開発、リース、移動通信事業セグメントにおけるスマートライフ領域などが含まれております。

2017年度のその他の営業収入は、前期比0.8%減少し、1兆6,220億円(営業収益の13.7%に相当)となりました。これは、主にその他の事業セグメントにおいて不動産事業に関する収益が減少したことなどによるものです。

営業費用

2017年度の営業費用は前期比3.1%増加し、10兆1,567億円となりました。主な要因は以下のとおりです。なお、下記の人件費、経費は、連結損益計算書上のサービス原価、通信端末機器原価、システムインテグレーション原価、販売費及び一般管理費に含まれております。

■ 人件費

2017年度の人件費は、前期比5.8%増加し、2兆4,083億円となりました。これは、地域通信事業セグメントにおける人件費が退職等により減少したものの、データ通信事業セグメントにおける人件費が連結拡大により増加したことなどによるものです。

■ 経費

2017年度の経費は、前期比4.5%増加し、5兆8,666億円となりました。これは、主にデータ通信事業セグメントにおける連結拡大影響や、移動通信事業セグメントにおける卸売販売台数の増加に伴う収益連動経費の増加などによるものです。

営業収支等の状況

単位：億円

米国会計基準 (U.S. GAAP)	前連結会計年度 (2016年4月 1日から 2017年3月31日まで)	当連結会計年度 (2017年4月 1日から 2018年3月31日まで)	増減	増減率
営業収益	113,910	117,996	4,086	3.6%
固定音声関連収入	12,339	11,469	△870	△7.0%
移動音声関連収入	8,653	9,422	769	8.9%
IP系・パケット通信収入	38,090	38,018	△72	△0.2%
通信端末機器販売収入	8,065	8,435	371	4.6%
システムインテグレーション収入	30,416	34,431	4,016	13.2%
その他の営業収入	16,348	16,220	△127	△0.8%
営業費用	98,512	101,567	3,055	3.1%
営業利益	15,398	16,428	1,031	6.7%
営業外損益	△120	1,128	1,248	—
税引前当期純利益	15,278	17,556	2,279	14.9%
法人税等	4,684	5,419	735	15.7%
持分法による投資利益(△損失)	△0	56	56	—
当期純利益	10,594	12,193	1,599	15.1%
控除：非支配持分に帰属する当期純利益	2,592	3,096	504	19.4%
当社に帰属する当期純利益	8,001	9,097	1,096	13.7%

■ 減価償却費

2017年度の減価償却費は、前期比8.4%減少し、1兆3,394億円となりました。これは、主に2016年度において計上した旧世代設備の加速償却を2017年度においては計上していないことなどによるものです。

営業利益

以上の結果、2017年度の営業利益は、前期比6.7%増加し、1兆6,428億円となりました。

営業外損益

2017年度の営業外損益は、前期の△120億円に対し1,128億円となりました。

税引前当期純利益

以上の結果、2017年度の税引前当期純利益は前期比14.9%増加し、1兆7,556億円となりました。

法人税等

2017年度の法人税等は、前期比15.7%増加し、5,419億円となりました。これは、税引前当期純利益が増加したことなどによるものです。この結果、2016年度と2017年度の税負担率は、それぞれ30.66%、30.86%となっております。

持分法による投資利益(△損失)

2017年度の持分法による投資利益(△損失)は、前期の△0億円に対し56億円となりました。

当社に帰属する当期純利益

以上の結果、2017年度の当期純利益は前期比15.1%増加し、1兆2,193億円となりました。また、非支配持分に帰属する当期純利益を控除した当社に帰属する当期純利益は、前期比13.7%増加し、9,097億円となりました。

中期財務目標

NTTグループは、中期経営戦略「新たなステージをめざして 2.0」に基づき、事業構造の変革に取り組みました。

2015年度から2017年度の中期財務目標については、目標年度である2017年度において、最重要の目標であるEPS(1株当たり当期純利益)が456円となり、目標としていた400円以上を達成しました。その他の目標については、国内ネットワーク事業における設備投資について、2,000億円以上削減の目標に対し2,049億円を削減し、固定/移動アクセス系のコストについて、8,000億円以上削減の目標に対し8,560億円を削減し、それぞれ目標を達成しました。また、海外売上高/海外営業利益については、220億米ドル/15億米ドルの目標に対し、それぞれ195億米ドル/10億米ドルとなりました。目標達成に向けて引き続き取り組んでまいります。

これからも引き続き利益成長に主眼を置きつつ、自己株式取得などによる資本効率の向上を図ることにより、EPSをさらに成長させるよう努めてまいります。

※1 設備投資の効率化(国内ネットワーク事業)は、対2014年度比であり、NTTコミュニケーションズのデータセンターなどの設備投資を除いて算出しております。
 ※2 コスト削減(固定/移動アクセス系)は、対2014年度比であり、有形固定資産の減価償却方法を変更した影響を除いた財務目標としております。
 ※3 海外営業利益は、買収に伴う無形固定資産の償却費など、一時的なコストを除いて算出しております。

流動性及び資金の源泉

資金調達及び資金の源泉と使途

2017年度の休日影響を除いた場合の営業活動によって得たキャッシュ・フローは、2兆8,695億円となり、2016年度の2兆9,174億円から479億円減少しております。これは、2017年度の売掛金の回収が2016年度に比べて減少したこと等によるものであります。なお、2017年度の営業活動によるキャッシュ・フローは2兆6,375億円です。

NTTグループは、営業活動によって得たキャッシュ・フローを主に設備の取得、配当金の支払、自己株式の取得等に充てました。

2017年度の投資活動に充てたキャッシュ・フローは、1兆8,418億円となり、2016年度の2兆893億円から2,475億円減少しております。これは、有形固定資産、無形固定資産に対する投資が現金支出ベースで89億円増加した一方で、新規連結子会社の取得による支出が3,094億円減少したこと等によるものであります。

2017年度の有形固定資産、無形固定資産に対する投資の増加は、地域通信事業において光関連投資が減少したことに加え、移動通信事業において基地局構築の効率化により投資が減少した一方で、データ通信事業において大型案件の規模拡大により投資が増加したこと等によります。なお、2017年度の発生主義に基づく設備投資額1兆6,748億円の主な内訳は地域通信事業が5,496億円、移動通信事業が5,764億円でした。

2017年度の財務活動に充てたキャッシュ・フローは、9,317億円となり、2016年度の9,815億円から支出が499億円減少しております。

これは、短期借入債務及び長期借入債務の返済による支出が純額で792億円増加した一方で、自己株式の取得による支出が純額で1,389億円減少したこと等によります。なお、2017年度の長期借入による資金調達の内訳は、社債による調達959億円、金融機関借入による調達3,450億円となっております。

また、2018年3月31日現在のNTTグループの有利子負債残高は3兆8,548億円であり、2017年3月31日現在の4兆882億円から2,334億円減少しました。2018年3月31日現在の有利子負債の株主資本に対する比率は40.6%(2017年3月31日現在は45.2%)となりました。なお、2018年3月31日現在の有利子負債は、第33期有価証券報告書における連結財務諸表の注記14に記載されている短期借入債務及び長期借入債務に加え、金銭消費寄託契約に基づく預り金118億円を含んでおります。

NTTグループは、営業活動によって得られるキャッシュ・フロー、銀行やその他の金融機関からの借入金、あるいは、資本市場における株式や債券の発行により、将来にわたって現在予測される設備投資とその他の支出や負債の支払に必要な財源が確保できると確信しております。

2018年度は、地域通信事業において設備整備の効率化により投資が減少することに加え、移動通信事業において基地局構築の効率化により投資が減少する一方で、長距離・国際通信事業においてデータセンター構築及び海外子会社の連結拡大により投資が増加すること等により、発生主義に基づく設備投資額を1兆7,000億円と見込んでおります。その内訳は、地域通信事業が5,450億円、移動通信事業5,700億円等となっております。設備投資は確実な予測が困難な需要動向、競争環境及びその他の要因に影響を受けるため、予想とは異なることもありえます。なお、NTTグループの実際の資金調達額は、将来の事業運営、市場状況、その他の要因によって変化するため、正確に予測することは困難であります。

流動性

2018年3月31日現在の休日影響を除いた場合のNTTグループの現預金及び現金同等物(期間3ヶ月以内の短期投資を含む)残高は1兆122億円であり、2017年3月31日現在の9,252億円から870億円増加しました。現金同等物とは、負債の返済や投資等に利用される予定の一時的な余剰金のごとく、運転資金として使用されます。したがって、現金同等物の残高は、その時点の資金調達や運転資金の状況に応じて毎年度変化します。なお、2018年3月31日現在の現預金及び現金同等物残高は7,803億円です。

リスクファクター

リスクファクターに関しては、NTTのwebサイトを参照ください。
http://www.ntt.co.jp/ir/mgt/risks_factors.html



関係会社の状況

2018年3月31日現在

名称	住所	資本金	議決権比率	事業内容
(連結子会社)				
単位:百万円 単位:%				
地域通信				
東日本電信電話(株)	東京都新宿区	335,000	100.00	東日本地域における県内通信サービスの提供を主な事業としており、当社は同社に長期資金の貸付を行っております。
西日本電信電話(株)	大阪市中央区	312,000	100.00	西日本地域における県内通信サービスの提供を主な事業としており、当社は同社に長期資金の貸付を行っております。
長距離・国際通信				
エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ(株)	東京都千代田区	230,979	100.00	県間・国際通信サービス及びインターネット関連サービスの提供を主な事業としており、当社は同社に長期資金の貸付を行っております。
Dimension Data Holdings	イギリス	88,852 (万米ドル)	100.00	法人向けITシステムの基盤構築、保守等サポートを主な事業としております。
NTTセキュリティ(株)	東京都千代田区	25,249	100.00	セキュリティ専門サービスの提供を主な事業としております。
NTT America	アメリカ	205,103 (万米ドル)	100.00	北米におけるICTサービスの提供を主な事業としております。
NTT EUROPE	イギリス	15,383 (万英ポンド)	100.00	欧州におけるICTサービスの提供を主な事業としております。
Lux e-shelter 1	ルクセンブルク	40,320 (万ユーロ)	86.70	欧州におけるデータセンター関連サービスの提供を主な事業としております。
Arkadin International	フランス	16,618 (万ユーロ)	100.00	音声・Web・ビデオ会議サービスの提供を主な事業としております。
RagingWire Data Centers	アメリカ	42,041 (万米ドル)	100.00	北米におけるデータセンター関連サービスの提供を主な事業としております。
Virtela Technology Services	アメリカ	51,353 (万米ドル)	100.00	ネットワークサービスの提供を主な事業としております。
NETMAGIC SOLUTIONS	インド	1,660,997 (万印ルピー)	100.00	インドにおけるデータセンター関連サービスの提供を主な事業としております。
GYRON INTERNET	イギリス	9,300 (万英ポンド)	84.97	英国におけるデータセンター関連サービスの提供を主な事業としております。
(株)NTT ぶらら	東京都豊島区	12,321	95.39	インターネット接続サービス及び映像配信サービスの提供を主な事業としております。
Spectrum Holdings	英領 ヴァージン諸島	410,193 (万米ドル)	100.00	Dimension Data Holdings 欧米事業子会社の統括を主な事業としております。
移動通信				
(株)NTTドコモ	東京都千代田区	949,679	66.65	移動通信サービス及びスマートライフ領域サービスの提供を主な事業としております。
データ通信				
(株)エヌ・ティ・ティ・データ	東京都江東区	142,520	54.21	データ通信システムサービス及びネットワークシステムサービスの提供を主な事業としております。
NTT DATA	アメリカ	453,613 (万米ドル)	100.00	北米におけるコンサルティング、システム設計・開発を主な事業としております。
NTT DATA Services	アメリカ	211,429 (万米ドル)	100.00	北米におけるコンサルティング、システム設計・開発を主な事業としております。
EVERIS PARTICIPACIONES	スペイン	12,030 (万ユーロ)	100.00	コンサルティング、システム設計・開発を主な事業としております。
NTT Data International	アメリカ	455,806 (万米ドル)	100.00	(株)エヌ・ティ・ティ・データ北米事業子会社の統括を主な事業としております。
その他				
エヌ・ティ・ティ都市開発(株)	東京都千代田区	48,760	67.30	不動産の取得・開発・賃貸・管理を主な事業としております。
NTTファイナンス(株)	東京都港区	16,770	100.00	通信関連機器等のリース・割賦販売及び通信サービス等の料金の請求・回収を主な事業としております。
(株)NTTファシリティーズ	東京都港区	12,400	100.00	建築物・工作物及び電力設備に関わる設計・監理・保守を主な事業としております。
エヌ・ティ・ティ・コムウェア(株)	東京都港区	20,000	100.00	情報通信システム及びソフトウェアの開発・制作・運用・保守を主な事業としております。
エヌ・ティ・ティ・アドバンステクノロジー(株)	川崎市幸区	5,000	100.00	技術移転、技術コンサルティング、システム設計・開発を主な事業としております。

その他896社

用語解説

専門用語などにつき、本文中で使用した意味に即して解説しています。(五十音順・アルファベット順)

一般用語

- **アーキテクチャ**
コンピュータやソフトウェア、システム、あるいはそれらの構成要素などにおける、基本設計や共通仕様、設計思想のこと。
- **アップサイドポテンシャル**
利益が発生する可能性。
- **アプリケーション(アプリ)**
特定の機能や目的のために開発・使用されるソフトウェア。
- **インシデント**
事故などが発生するおそれのある事象。情報セキュリティ分野ではコンピュータやネットワークのセキュリティを脅かす事象を意味する。
- **オーケストレーション技術**
コンピュータシステムの配備、設定、管理を自動化する技術。
- **オープンプラットフォーム**
ハードウェアやソフトウェアなどにおいて、製品やサービスの基本を構成する技術仕様などを公開したプラットフォームのこと。
- **仮想化技術**
1台のコンピュータの中に、複数の仮想コンピュータを作り、それぞれに別々の基本ソフトを入れて動かす技術。
- **クラウド/クラウドサービス**
ネットワークを介してソフトウェアやハードウェアなどを提供するサービス形態。お客さまはサーバーなどのハードウェアやソフトウェアを購入(所有)することなく、サービスとして必要なときに必要なだけ利用可能。
- **コグニティブ**
人間のように経験と知識に基づいて問題を解決する仕組み。膨大なビッグデータから有効な情報を見つけ出すシステムへの応用が期待されている。
- **コネクテッドカー**
ICT端末としての機能を有する自動車のこと。車両の状態や周囲の道路状況などの様々なデータをセンサーにより取得し、ネットワークを介して集積・分析することで、新たな価値を生み出すことが期待されている。
- **サイバー攻撃**
標的のコンピュータやネットワークに不正に侵入してデータの詐取や破壊、改ざんなどを行ったり、標的のシステムを機能不全に陥らせること。
- **システムインテグレーション**
お客さまの業務にあわせた情報通信システムの構築や運用などを一括して行うこと。
- **ダウンサイドリスク**
損失が発生する可能性。

- **ディープラーニング**
システムがデータの特徴を学習して事象の認識や分類を行う「機械学習」の手法。データの特徴をより深いレベルで学習し、非常に高い精度で特徴を認識できるため、人の声の認識や、カメラで撮影した画像の認識などで応用が期待されている。
- **デジタルトランスフォーメーション(DX)**
ICTツールにより、様々なデータの集積や経営におけるデータの利活用を実現し、新たなビジネスモデルの創出や既存ビジネスを変革すること。
- **データセンター**
サーバーなどのシステムをお客さまから預かり、運用管理サービスを提供する施設。
- **デバイス**
コンピュータやネットワークに接続する機器。
- **トラヒック**
通信回線やネットワーク上で送受信される信号・データのことや、その量・密度のこと。
- **ビットレート**
データを連続的に処理あるいは伝送する際に、単位時間あたりのデータの量を表すもの。
- **プロトコル**
複数の主体が滞りなく信号・データ・情報を相互に伝送できるよう、あらかじめ決められた約束事や手順の集合のこと。
- **マネージドサービス**
保守や運用管理・障害発生時の対応など、システム管理を一元的に提供するサービス。
- **マネージドセキュリティサービス**
お客さまのネットワーク環境を監視し、検知したリスクの報告・対処を一元的に提供するサービス。
- **ムーアの法則の終焉**
「ムーアの法則」とは米国Intel Corporationの創業者の一人であるゴードン・ムーア氏が、コンピュータの性能(半導体の集積密度)が18ヶ月で2倍になると提唱した定説。近年、集積回路の密度が物理的な限界に達してきており「ムーアの法則」の維持が難しくなるのではないかと、いった意見が強まっている。
- **AI(Artificial Intelligence)**
人工知能。
- **B2B2X**
他企業の顧客向け事業を支援・促進する事業。「B」は企業、「X」は顧客を意味し、個人、法人、従業員、官公庁などが該当する。

■ Dark Web

一般的なブラウザではアクセスできないwebサイト。

■ FinTech

Finance（金融）と Technology（情報技術）を組み合わせた造語で、ICTと金融を融合させることによって新しい金融サービスなどを創り出すこと。

■ IaaS

情報システムの稼働に必要な機材や回線などの基盤（インフラ）を、インターネット上のサービスとして遠隔から利用できるようにしたもの。

■ ICT (Information and Communication Technology)

情報通信技術。情報処理や通信に関連する技術、産業、設備、サービスなどの総称。

■ IoT (Internet of Things)

コンピュータなどの情報通信機器だけでなく、世の中に存在する様々な物体に通信機能を具備し、インターネットへの接続や相互通信により、自動認識や自動制御、遠隔計測などを行うこと。

■ LGBT

性的マイノリティ（少数派）の総称のひとつで、好きになる相手の性別が同性の人もしくは異性だけではない人、身体の性別と自認する性別が一致しない人のそれぞれの頭文字を示した言葉。

■ LTE (Long Term Evolution)

高速・大容量、電波利用効率の高さ、低遅延などを特長とする通信方式。

■ M&A (Mergers and Acquisitions)

企業の合併や買収の総称。

■ PaaS

アプリケーションソフトが稼動するためのハードウェアやOSなどの基盤（プラットフォーム）一式を、インターネット上のサービスとして遠隔から利用できるようにしたもの。

■ RPA (Robotic Process Automation)

ホワイトカラー業務（頭脳労働）を効率化・自動化する取り組みで導入されており、「デジタルレイバー（仮想的労働者）」とも呼ばれている。

■ SDGs (持続可能な開発目標)

2015年9月の「国連持続可能な開発サミット」で採択された、2030年までに取り組むべき17の目標。

■ WinActor®・WinDirector®

2010年にNTTの研究所が開発した技術をベースとする純国産のRPAソリューション。「WinDirector®」は、「WinActor®」で作成したロボットとロボットの動作シナリオをサーバー上で一元的に管理・統制できる上位のロボット管理ソリューションで、多数のロボットを使って複数の動作シナリオを並行処理できる。

NTTグループのサービス関連用語

■ 「光コラボレーションモデル」

NTT東日本・NTT西日本が提供する、「フレッツ光」などを様々なサービス提供事業者に卸提供するサービスのこと。

■ 「ひかり電話」

NTT東日本・NTT西日本が提供する、「フレッツ光」を利用したおトクな光IP電話サービス。

<https://flets.com/hikaridenwa/>
<http://flets-w.com/hikaridenwa/>

■ 「フレッツ光」

NTT東日本の「Bフレッツ」、「フレッツ 光ネクスト」、「フレッツ 光ライト」、「フレッツ 光ライトプラス」及び「フレッツ 光WiFiアクセス」、NTT西日本の「Bフレッツ」、「フレッツ 光プレミアム」、「フレッツ 光マイタウン」、「フレッツ 光ネクスト」、「フレッツ 光ライト」及び「フレッツ 光WiFiアクセス」。

<https://flets.com/>
<http://flets-w.com/>

■ 「dポイント」

NTTドコモが提供する、個人名義の方ならどなたでもご入会いただける入会金無料・年会費無料のポイントサービス。

<https://www.nttdocomo.co.jp/support/dpoint/>

株式情報 (2018年3月31日現在)

会社情報

会社名 日本電信電話株式会社
設立年月日 1985年4月1日
本社所在地 〒100-8116 東京都千代田区大手町一丁目5番1号
大手町ファーストスクエア イーストタワー
電話 03-6838-5111

資本金 ￥937,950,000,000
発行可能株式の総数 6,192,920,900株
発行済株式の総数 2,096,394,470株
総株主の議決権数 19,684,752個
株主数(単元未満株を含む) 842,518名

上場証券取引所

東京(証券コード: 9432)

IRに関するお問い合わせ先

日本電信電話株式会社 財務部門 IR室
電話: 03-6838-5481
<http://www.ntt.co.jp/ir/contact/>

株主名簿管理人・特別口座管理機関

三井住友信託銀行株式会社
東京都千代田区丸の内一丁目4番1号

お問い合わせ先

証券代行部
〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号
フリーダイヤル: 0120-584-400 (NTT株主さま専用)
0120-782-031 (代表)

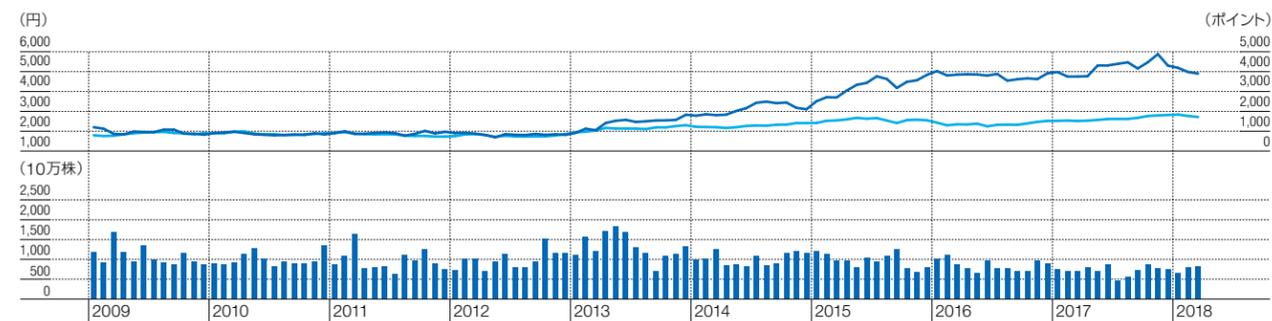
ADR預託機関

JPMorgan Chase Bank, N.A.
4 New York Plaza, Floor 12
New York, NY10004, U.S.A.

お問い合わせ先

JPMorgan Service Center
P.O. Box 64504
St. Paul, MN 55164-0504, U.S.A.
TEL: 1-800-990-1135 (General)
1-651-453-2128 (From outside the U.S.A.)

東京証券取引所におけるNTT株価



— NTT株価(左軸) — TOPIX(右軸) ■ NTT出来高(左下軸)

※1 NTT株価及びTOPIX指数は、毎月の最終取引日の終値です。

※2 NTT出来高は、毎月の出来高です。

※3 当社は、2009年1月4日を効力発生日として普通株式1株につき100株、2015年7月1日を効力発生日として普通株式1株につき2株の割合をもって株式分割を行っており、NTT株価及びNTT出来高は当該株式分割後の数値を記載しています。

大株主

株主名	持株数 (千株)	発行済株式総数に 対する所有割合 (%)
財務大臣	679,122	34.45
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	84,566	4.29
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	72,864	3.70
ジェービー・モルガン・チェース・バンク 380055	39,826	2.02
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)	28,099	1.43
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口5)	26,911	1.37
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口1)	19,993	1.01
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口2)	19,728	1.00
モックスレイ・アンド・カンパニー・エルエルシー	19,199	0.97
ジェービー・モルガン・チェース・バンク 385632	18,267	0.93

※1 持株数は、千株未満を切り捨てて表示しています。
※2 当社は自己株式125,318,558株を保有していますが、上記大株主からは除外しています。
※3 持株比率は自己株式を控除して計算しています。

所有者別の株式数

株式数は千株未満を切り捨てて表示(千株単位)。()内は構成比(%)



※1 当社は自己株式125,318,558株を保有していますが、上記には含まれていません。
※2 構成比は、発行済株式の総数から自己株式を除いたものに対する比率となっています。
※3 上記「その他の法人」には、証券保管振替機構名義の株式が29千株含まれています。

NTT法による制限

日本電信電話株式会社等に関する法律(NTT法)により、政府は、常時、NTTの発行済株式の総数*の三分の一以上に当たる株式を保有してはなりません。

また、NTT法により、NTTは、外国人等議決権割合が三分の一以上になるときは、その氏名及び住所を株主名簿に記載してはなりません。

2018年3月末現在、外国人が保有するNTTの議決権個数は、5,721,530個です。

* NTT法附則第13条により、当分の間、新株発行等による株式の増加数は、NTT法上の発行済株式の総数に算入しないものとされています。