



IRプレゼンテーション
2017年3月

本資料及び本説明会におけるご説明に含まれる予想数値及び将来の見通しに関する記述・言明は、現在当社の経営陣が入手している情報に基づいて行った判断・評価・事実認識・方針の策定等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・言明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等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、本資料及び本説明会におけるご説明に含まれる予想数値及び将来の見通しに関する記述・言明と異なる可能性があります。

※ 本資料中の「E」は記載の数値が計画または業績予想であることを表しています。

新たなステージをめざして 2.0

(2015年5月策定、2016年5月一部財務目標見直し)

■ “バリューパートナー”への自己変革を加速し、 利益成長軌道へ

- 「グローバル・クラウドサービス」の利益創出スピードを加速
- 「ネットワークサービス」の収益力を強化

■ B2B2Xモデルを更に推進し新たな市場を開拓

■ EPS成長目標を再設定（400円以上*（2018/3期）） その他の財務目標をローリング

* 2016年5月に 350円以上 から見直し

業績予想
(2017年3月期)

中期財務目標
(2018年3月期)

EPS成長

376円

400円以上

「2.0」発表時(2015.5)
350円以上
(連結営業利益 1.4兆円)

設備投資の効率化

(国内ネットワーク事業*)
[対2015年3月期]

▲1,500億円

▲2,000億円以上

コスト削減**

(固定/移動アクセス系)
[対2015年3月期]

▲6,500億円

▲8,000億円以上

「2.0」発表時(2015.5)
▲6,000億円以上

海外売上高 / 営業利益***

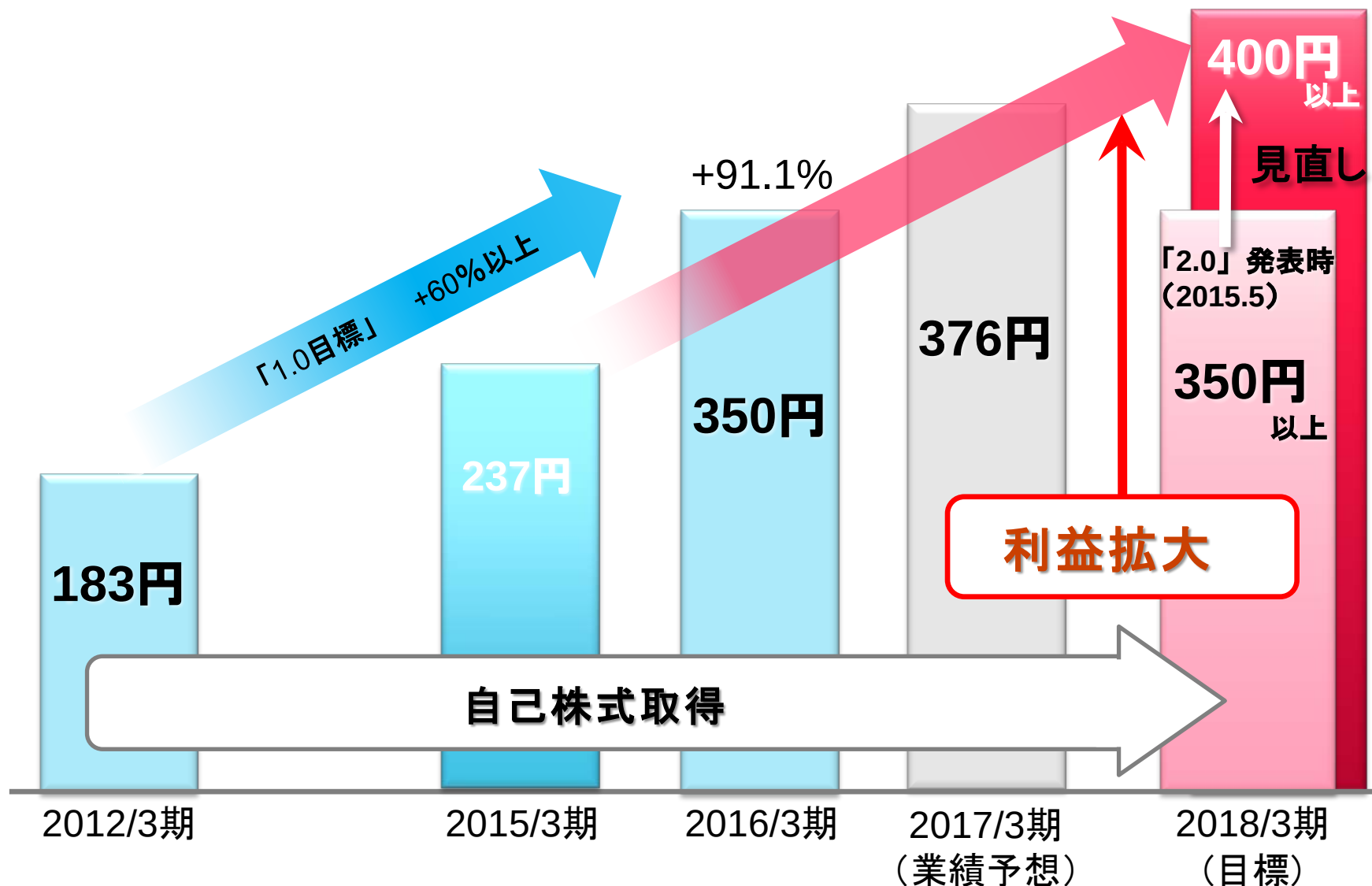
\$ 17.6B / \$ 0.9B

\$ 22B / \$ 1.5B

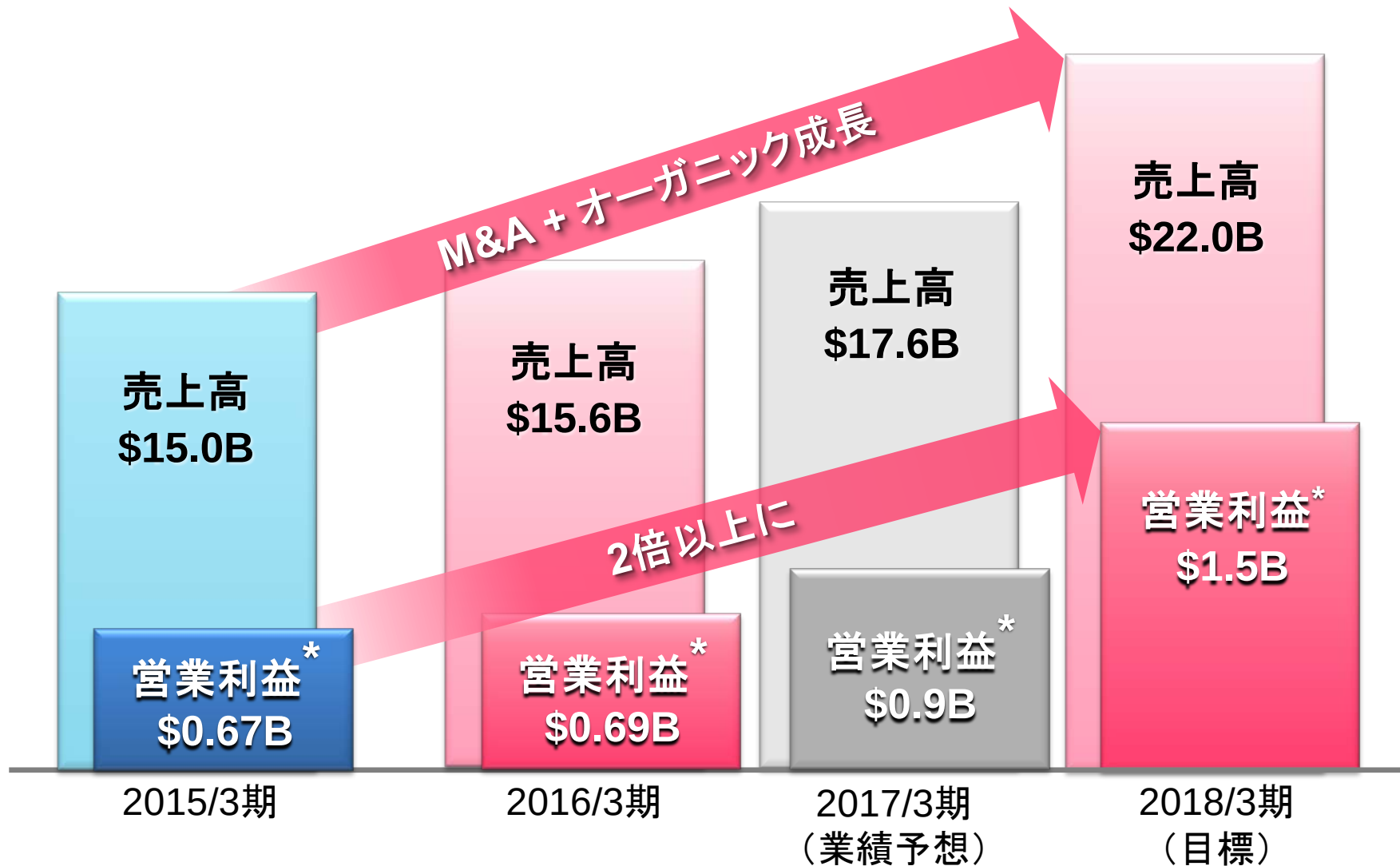
* コミュニケーションズのデータセンター等を除く

** 減価償却方法の見直し影響を除く

*** 買収に伴う無形固定資産の償却費等、一時的なコストを除いた営業利益



* EPSは、2015/7/1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



* 買収に伴う無形固定資産の償却費等、一時的なコストを除いた営業利益

ワーキング・グループによる取組みの成果

マーケティング・セールス

■ お客様のデジタルトランスフォーメーションを提案する営業力強化

グループ横断の
アカウント体制の確立

円滑な営業連携の
基盤を確立

クロスセルの上半期の
合計受注額が過去最高

オペレーション・サービス

■ グループトータルのバリュープロポジションの更なる向上

NTTセキュリティ設立、
セキュリティ提供力強化

サービスのパッケージ化
(ネットワーク、データセンタ)

- ・ グループトータル視点でクラウド投資/開発強化
- ・ サービス間のデリバリ連携

調達

■ グループのボリュームを活用した効率化

仕様の絞り込み

ボリュームディスカウント
の訴求

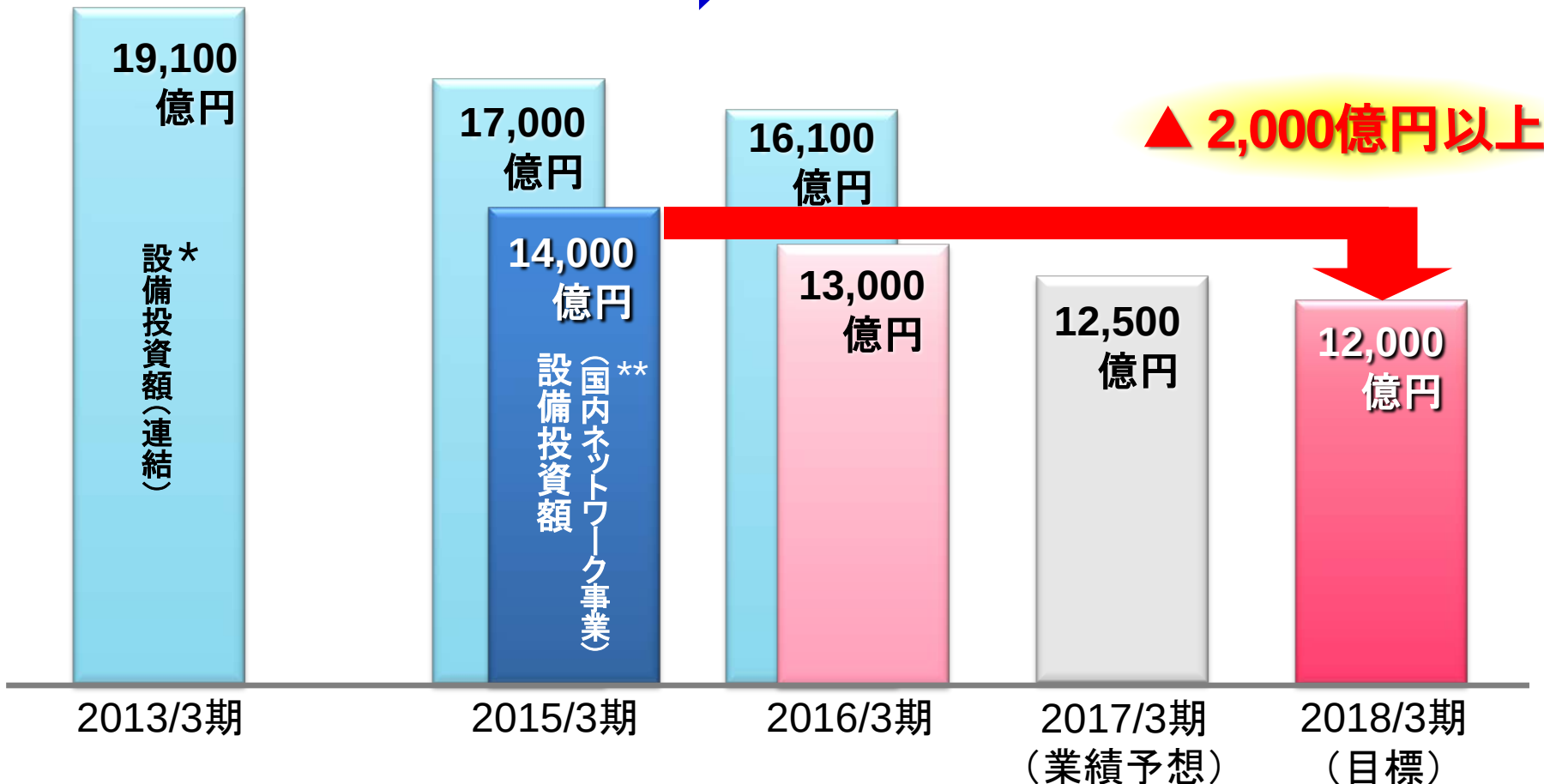
Capex to Salesの改善

国内ネットワーク事業の効率化

18.1%

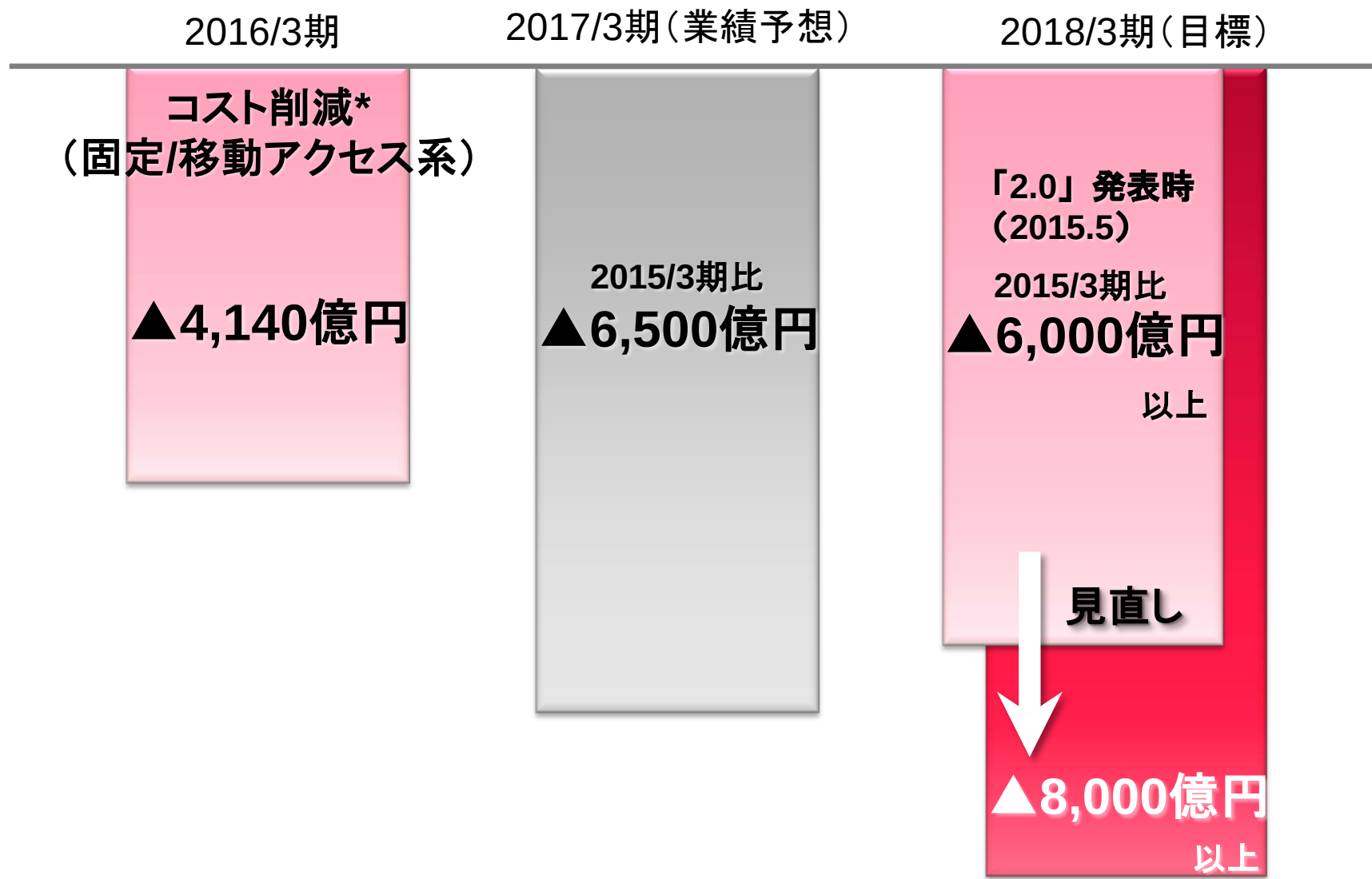
「1.0」目標 15%

14.2%



* 不動産関連を除く

** コミュニケーションズのデータセンター等を除く



* 減価償却方法の見直し影響を除く

設備投資の効率化 ▲ 2,000億円以上 (国内ネットワーク事業, 対2015/3期)

- 設備利用効率の向上
- 調達コストの削減
- ITシステムの高度化/効率化

コスト削減 ▲ 8,000億円以上* (固定/移動アクセス系, 対2015/3期)

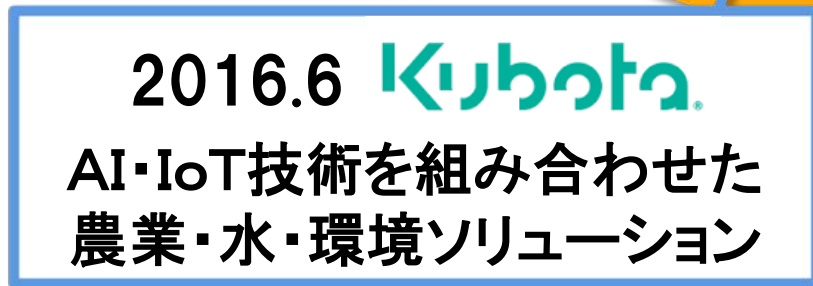
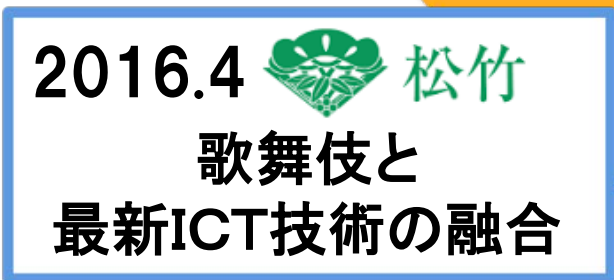
- ユーザーサービスの向上に向けたコストの見直し
- 今後の環境変化に応じたシンプルで高効率な業務運営の確立

* 2016年5月に6,000億円以上 から見直し、減価償却方法の見直し影響を除く

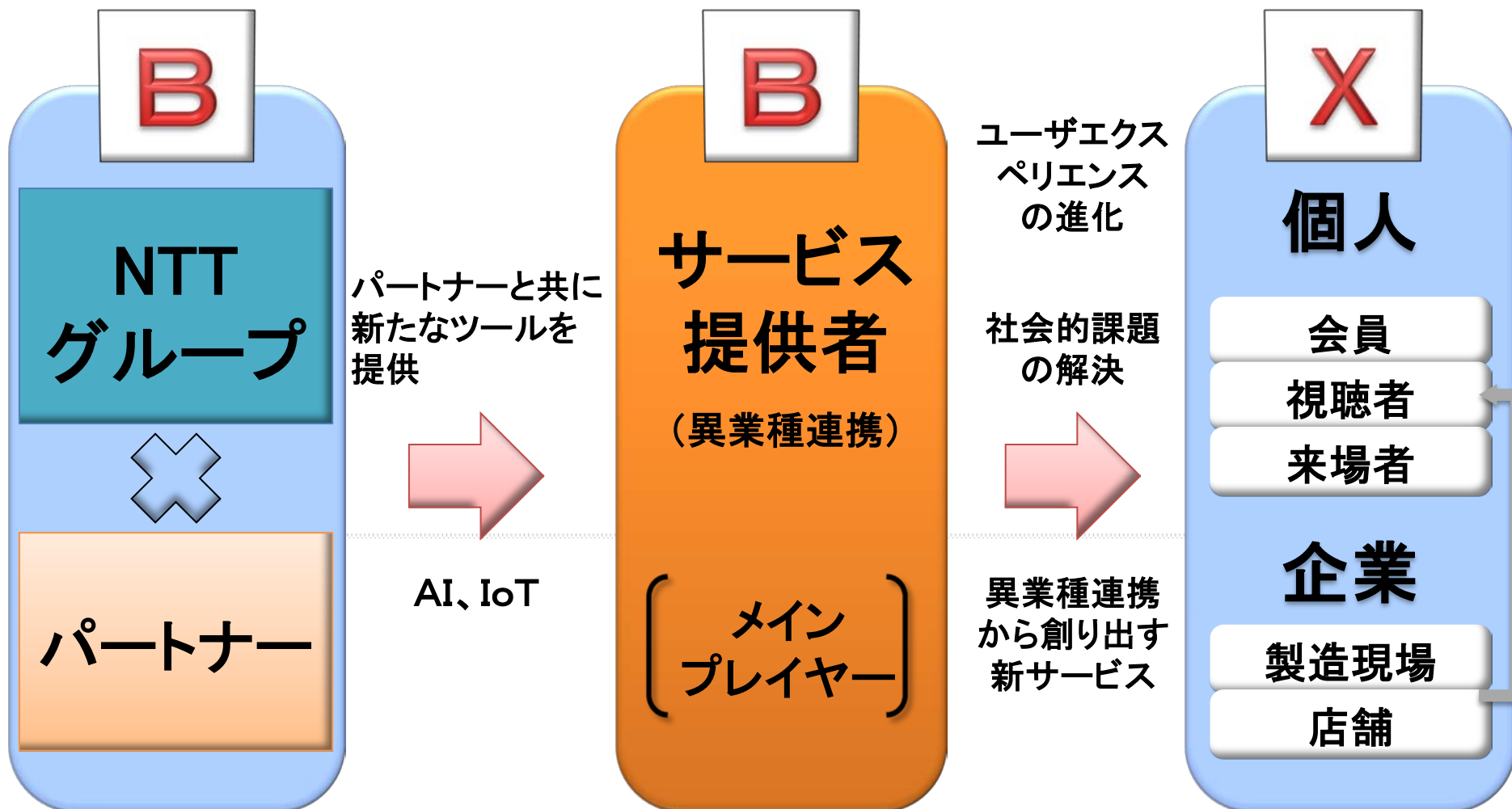
■ 「2020」「地方創生」を契機としたB2B2Xモデルへの転換を加速

- コラボレーション・プラットフォームの強化
（セキュリティ、IoT、ネットワーク仮想化 等）
- グループ横断プロジェクトによる幅広い事業主体とのパートナーリングを推進
（交通、観光、エネルギー、農業 等）
- ICTを活用した地域発のサービス創出のため、自治体との連携を強化
（例：福岡市との「包括連携協定」締結）
- 次世代に受け継がれるスタンダードとなるサービスを創出

■ パートナーとともに高付加価値サービスを創出、新たなビジネスモデルを確立（自らは“触媒”役へ）



- サービス提供者のビジネスモデル変革と、そこから創り出される付加価値によるサービス利用者のライフスタイル変革をサポートする。



2017年3月期第3四半期決算、2017年3月期業績予想

 連結決算状況

➤ 営業収益	:	8兆3,605億円	(対前年 ▲1,349億円	[▲1.6%])
➤ 営業利益	:	1兆3,186億円	(対前年 +1,920億円	[+17.0%])
➤ 四半期(当期)純利益*1	:	6,687億円	(対前年 +647億円	[+10.7%])

 海外の状況

➤ 海外売上高	(円ベース) :	1兆3,125億円	(対前年 ▲1,102億円	[▲7.7%])
	(ドルベース) :	121.8億ドル	(対前年 +4.3億ドル	[+3.6%])
➤ 海外営業利益*2	(円ベース) :	589億円	(対前年 ▲45億円	[▲7.1%])
	(ドルベース) :	5.5億ドル	(対前年 +0.2億ドル	[+4.4%])

*1 四半期(当期)純利益は、当社に帰属する四半期(当期)純利益(非支配持分帰属分控除後)を記載しております。

*2 買収に伴う無形固定資産の償却費等、一時的なコストを除いた営業利益を記載しております。

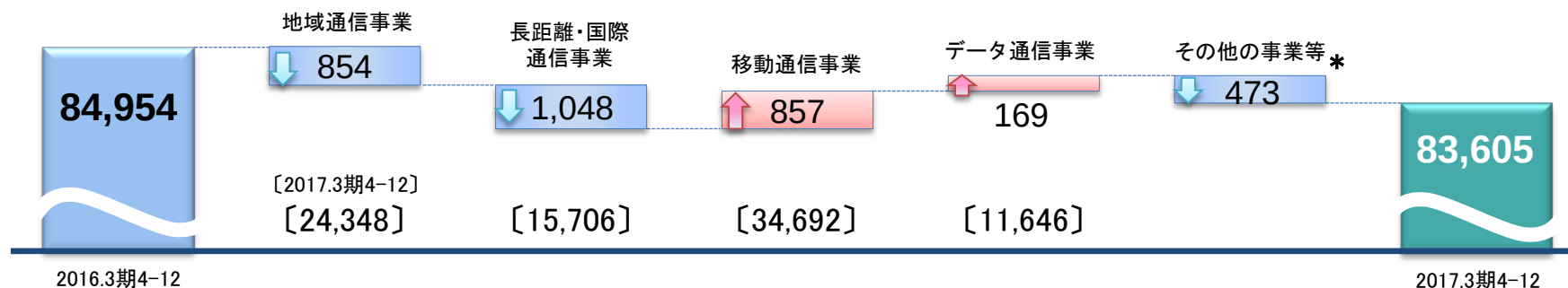
*3 本資料において、特に注記がない場合、第3四半期(4-12月)の累計数値となります。

- 地域通信 : 固定音声収入の減収幅縮小、コスト効率化の進展等により増益。
- 長距離・国際通信 : 海外ビジネスの為替影響により減収。減損等一時費用により減益。
- 移動通信 : モバイル通信・スマートライフ領域の増収およびコスト効率化により増益。
- データ通信 : M&A関連一時費用により減益。売上高は海外のオーガニック成長等により拡大。

営業収益

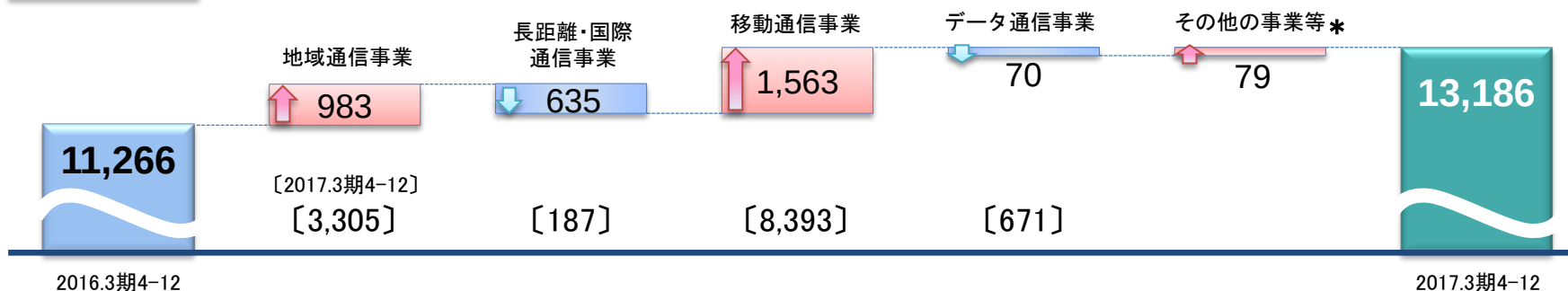
(対前年同期: ▲1,349)

(単位: 億円)



営業利益

(対前年同期: + 1,920)



*セグメント間取引消去・その他を含む

連結収支計画

➤ 連結営業収益	:	11兆4,100億円	(対当初	▲400億円)
➤ 連結営業利益	:	1兆4,700億円	(対当初	+400億円)
➤ 当期純利益*	:	7,700億円	(対当初	+200億円)

➤ EPS (2017.3期) : 376円 (対当初 +13円)

* 当期純利益は、当社に帰属する当期純利益(非支配持分帰属分控除後)を記載しております。

現在検討しているIFRS導入(2019年3月期～)に向け、下記の見直しを実施

● 減価償却方法の変更

- ◆ 事業のグローバル化を踏まえたIFRS導入を見据え、2017年3月期より、有形固定資産(*)に係る減価償却方法を定率法から定額法へ変更

*既に定額法を適用している一部資産を除く

- 2017年3月期の影響額: 4,800億円

- ◆ 設備の除却や将来の負担を軽減する施策を実施

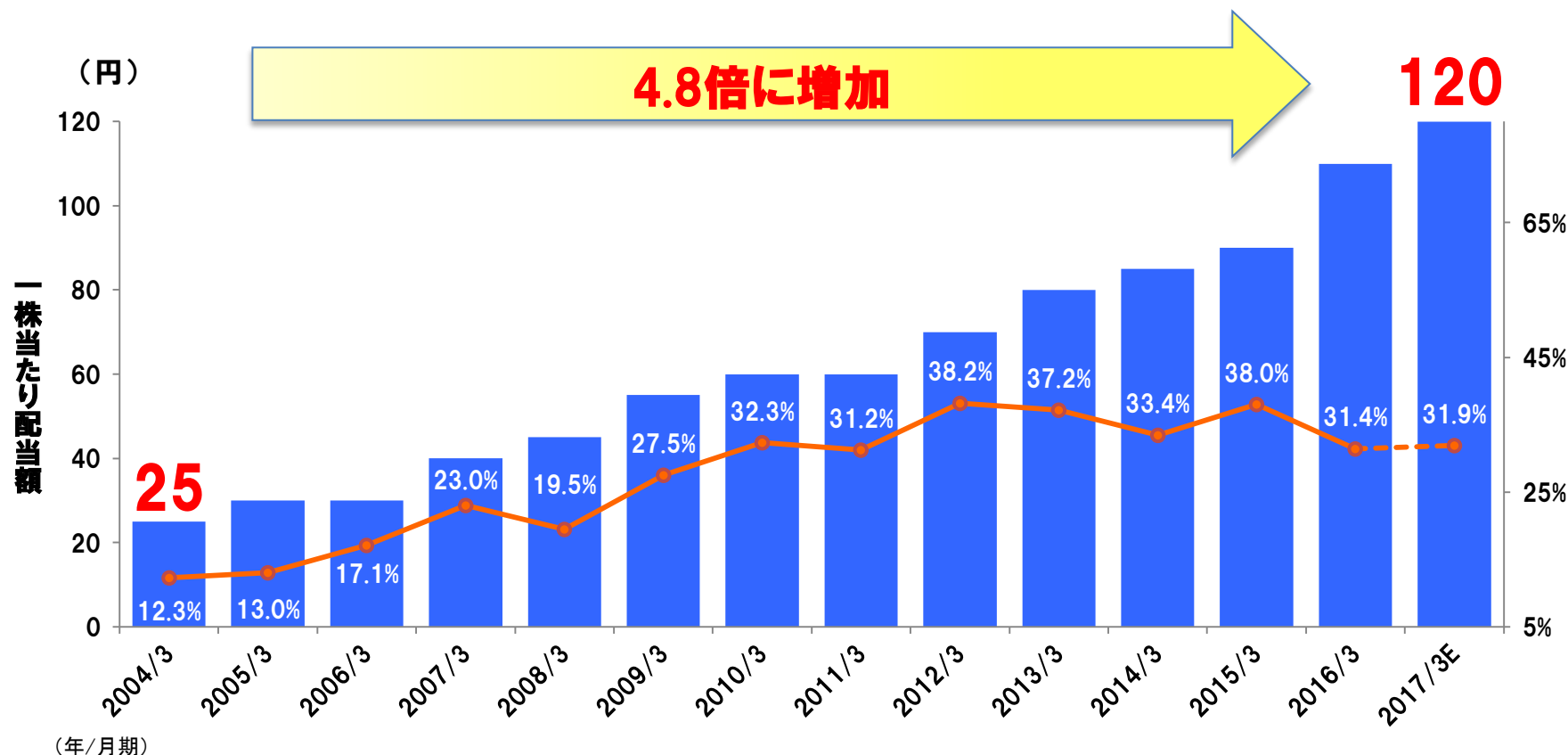
- 2017年3月期の影響額: 4,450億円

● 2017年3月にニューヨーク証券取引所からの上場廃止を申請

SEC登録についても、IFRS導入時期(2018年4月頃)を目途に廃止を検討

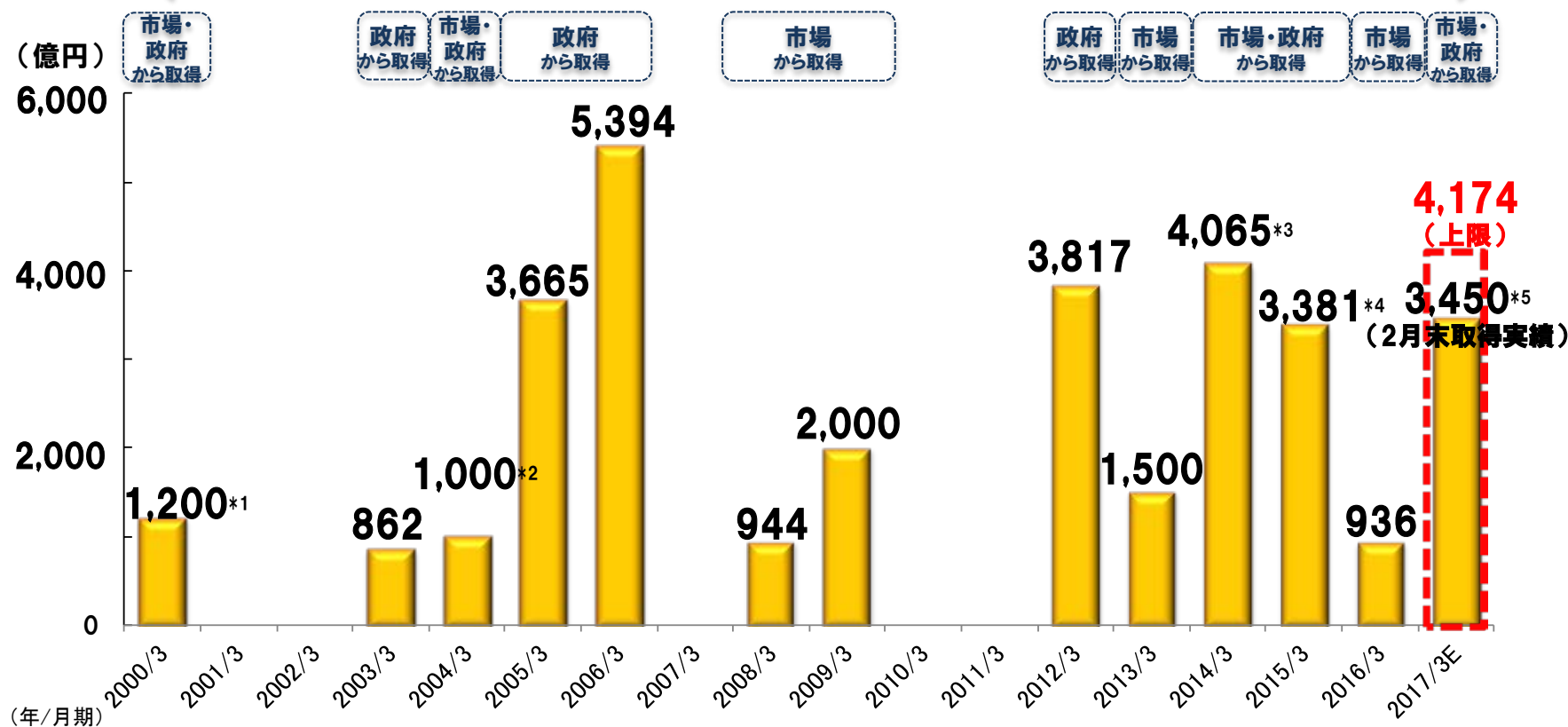
- ◆ 上場廃止後も米国店頭市場において取引は可能

Appendix



* 配当は、2015/7/1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)の値に調整しております。

3兆円以上の自己株式取得を実施



*1 市場480億円、政府720億円 *2 市場610億円、政府390億円 *3 市場2,500億円、政府1,565億円 *4 市場1,012億円、政府2,369億円

*5 市場776億円、政府2,674億円 (2016年12月12日に市場から1,500億円(上限)の取得を決議/取得期間:2016年12月13日~2017年6月30日)

NTT東日本

NTT西日本

(単位:億円)

項 目	2017.3期 業績予想	2018.3期 計画	対前年 増減額
営 業 収 益	16,590	16,270	▲320
営 業 費 用	14,840	14,470	▲370
営 業 利 益	1,750	1,800	+50
営 業 外 損 益	130	0	▲130
経 常 利 益	1,880	1,800	▲80

2017.3期 業績予想	2018.3期 計画	対前年 増減額
14,810	14,420	▲390
13,960	13,520	▲440
850	900	+50
▲50	▲50	±0
800	850	+50

項 目	2017.3期 業績予想	2018.3期 計画	対前年 増減
フレッツ光 (コラボ光含む) 純増数(単位:万契約)	40	50	+10
設備投資額(単位:億円)	2,700	2,500	▲200

2017.3期 業績予想	2018.3期 計画	対前年 増減
30	30	±0
2,750	2,600	▲150

参 考	コラボ光 純増数(単位:万契約)	215	170	▲45
	(再) 転用数(単位:万契約)	150	110	▲40

170	145	▲25
120	100	▲20

フルスタック & フルライフサイクル

インフラからアプリケーションまで、コンサルティングから保守・運用まで

クラウドサービス

アドバイザリー
サービス

移行
サービス

運用
サービス

マネジメント
サービス

NTT DATA

everis

intelligence

NTT docomo

dimension
data

NTT Communications

e-shelter

arkadin

Virtela

RagingWire
DATA CENTERS

アプリケーション
ソリューション

マネージドICT

データセンター
ネットワーク

 NTT Security

R&D

NTT
INNOVATION
INSTITUTE,
INC.

ユーザ企業

サービスレイヤー

		NTT	Telecom (A)	Cloud (A)	IT Vendor (A)	Sler (I)
Data Center (コロケーションを含む)				-	-	
Network インテグレーション				-		
Network				-	-	-
Apps (ERP等)	導入		-	-		
	AMO		-	-		
Cloud	Public				-	
	Hosted Private			-	-	
Security				-	-	

リーダー

アタッカー

凡例：グローバルな提供能力評価



トップクラス



2nd Tierグループ



特定分野



地域限定

- 提供なし/限定的

ネットワーク



規模:

- **196の国・地域**でサービス提供
- グローバルIPバックボーンの**トラフィック量世界トップクラス** (Dyn社調べ)



品質:

- 日本・アメリカ・アジア主要国間の**ネットワーク接続遅延は業界最小**

データセンター



規模:

- 総床面積 **世界トップクラス** (約130万㎡)
(TeleGeography社調べ)



品質:

- TierIV対応の拠点を擁する
高品質なラインアップ

クロスセルの拡大(クロスセル累計受注額の推移)

クロスセルの
累計受注額は**約16 億ドル**

Global Account
Managementの推進

クラウドをトリガー
としたトータルIT
ソリューション

→ **北米** **新興国を含む
グローバルへ**

ITインフラを中心とした
既存サービスのクロスセル

公共 製造(自動車)
保険 金融 ヘルスケア

1,625
百万ドル

990
百万ドル

1,190
百万ドル

62
百万ドル

147
百万ドル

290
百万ドル

～2011年3月

～2012年3月

～2013年3月

～2014年3月

～2015年3月

～2016年3月

プレゼンスの向上により、グローバル企業からの引き合いが増え、取引が拡大

AMERICAS

2014/3.1Q

NTT DATA dimension data NTT Security

米 テキサス州交通局

- クラウド移行、アプリケーション開発・保守運用
- ITO・総合セキュリティサービス

2014/3. 4Q

NTT DATA NTT Communications

ヘルスケアメーカー

- ERP等のクラウド移行
- ITO

2014/3. 4Q

NTT DATA dimension data

重工業メーカー

- ビジネスプラットフォーム構築
- ITO

2015/3. 4Q

NTT DATA NTT Communications

酪農業

- クラウド移行
- データセンターサービスの提供

2016/3. 1Q

NTT DATA dimension data

医療機器メーカー

- アプリケーションのクラウド移行
- データセンターサービスの提供

EMEA

2015/3. 1Q

NTT DATA dimension data

英国財務省

- クラウド移行、ビジネスプラットフォーム構築
- ネットワークインフラ構築

2016/3. 1Q

NTT DATA dimension data NTT Communications

医療機関

- ITO
- ネットワーク機器の調達・構築
- データセンターサービスの提供

2016/3. 4Q

dimension data NTT DATA NTT Communications

製造業

- クラウド・データセンターのマネジメントサービス
- アプリケーションのクラウド移行

2016/3. 4Q

dimension data NTT Communications

HEIDELBERGER DRUCKMASCHINEN AG社
(製造業)

- コミュニケーションサービスの提供
- ITO

2017/3. 1Q

NTT Communications NTT Security

ReAssure 社

- データセンターサービスの提供
- ITO・総合セキュリティサービス

日本

2014/3. 3Q

NTT Communications dimension data

全日空

- UCaaS(クラウド型コミュニケーションサービス)の構築・運用

2015/3. 2Q

dimension data NTT Communications

金融機関

- データセンターサービスの提供
- データセンター内機器の調達・構築

APAC

2014/3. 2Q

dimension data NTT Communications

May Bank

- データセンターサービスの提供
- データセンター内機器の調達・構築

2016/3. 4Q

NTT DATA NTT Communications

金融機関

- アプリケーション マネジメント アウトソーシング
- ビジネス プロセス アウトソーシング

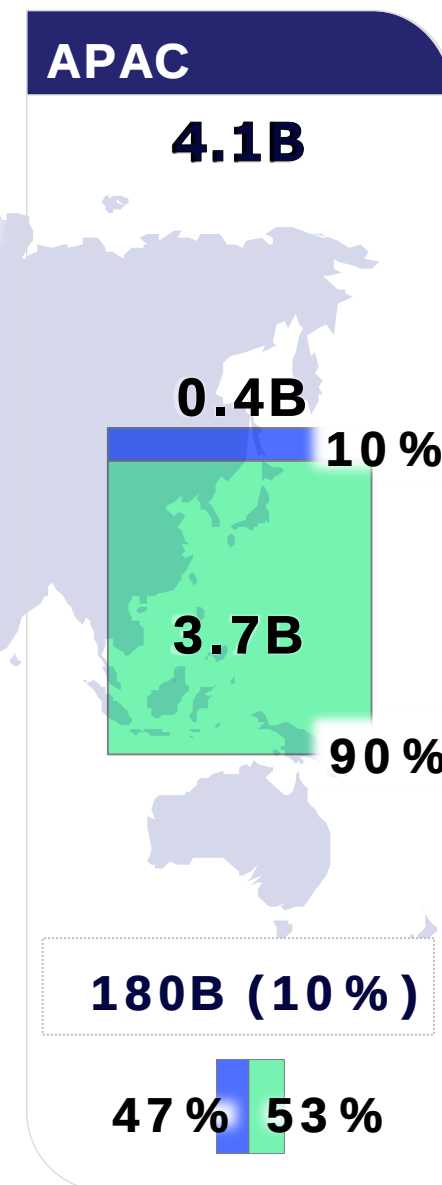
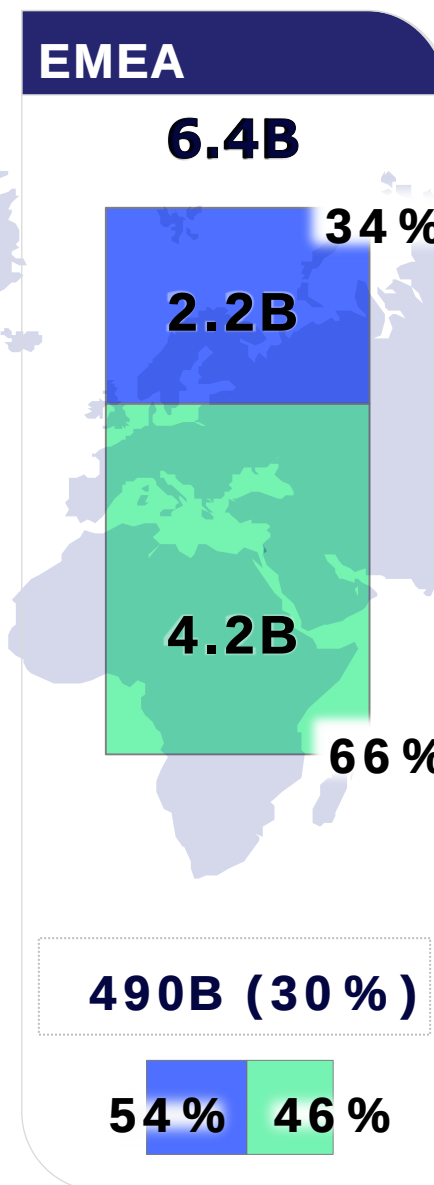
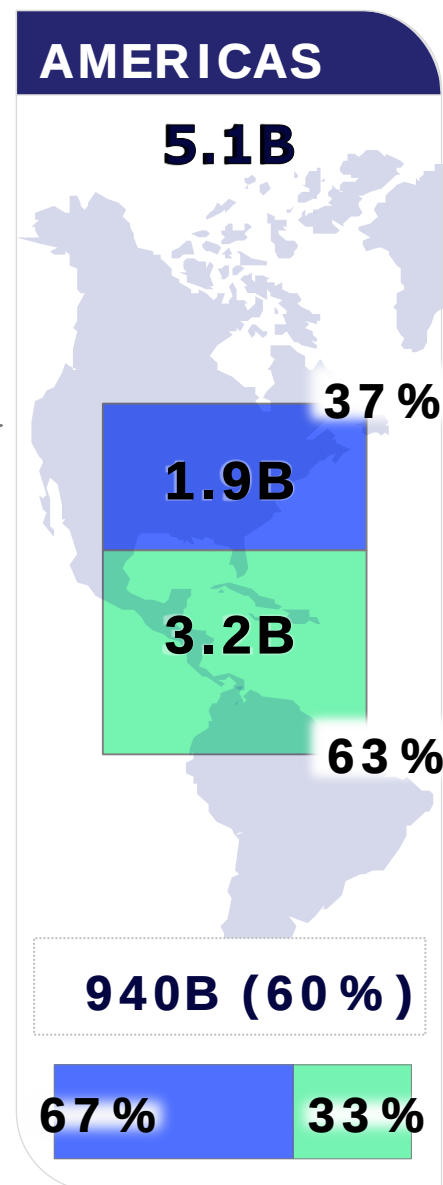
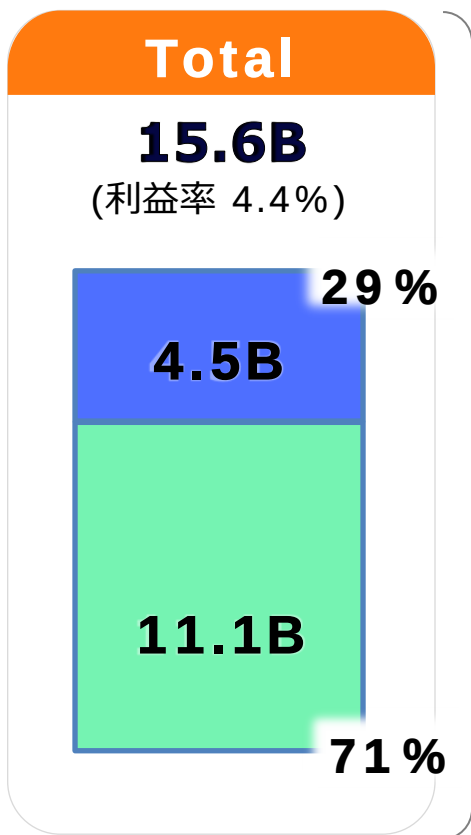
2017/3. 1Q

NTT DATA dimension data

オーストラリア ビクトリア州交通局

- 交通系ICカードシステム開発・運用

(USD) (FY2016/3)



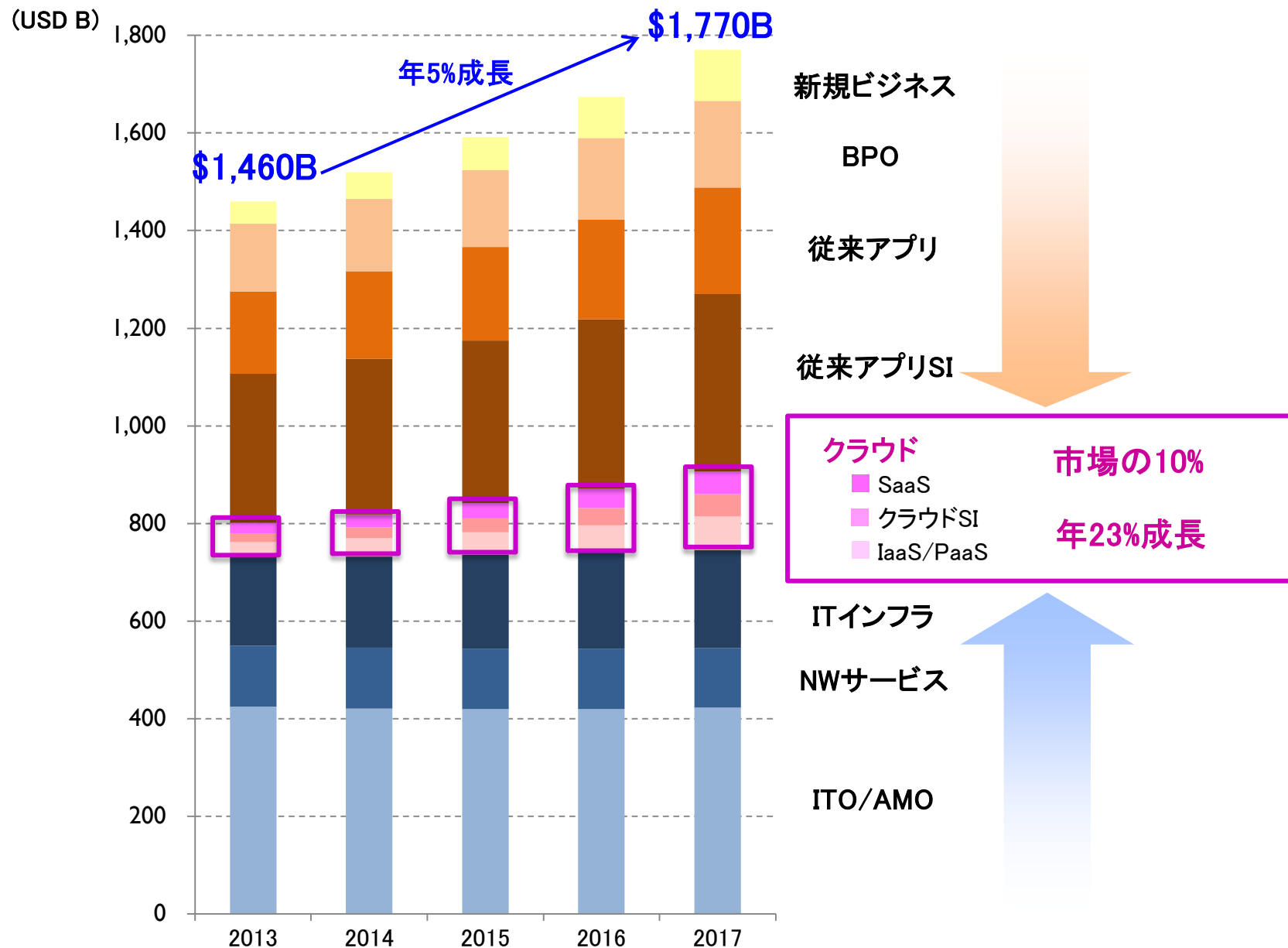
➤ ICT市場全体

1,610B

凡例

- アプリ
- ITインフラ

Source: McKinsey資料、他をベースに弊社にて作成



ファン・サポータ

スポンサー

来場者

イベント
主催者

地域コミュニティ
(地域商店街等)



Nack5スタジアム大宮
(大宮アルディージャホームスタジアム)

競技開催日／競技以外(子供教室、地域イベント等)

情報サービス

ファンサービス

Virtual Reality

VR子供教室、
マイレージポイント 等

映像サービス

三次元

3D、マルチアングル、
選手追いかけて 等

e-Commerce

ECサービス

地域商店街との相互送客 等

情報基盤

Customer Relationship Management

CRM基盤

ポイント、クーポン、決済 等

高密度Wi-Fi、
Wi-Fiマルチキャスト 等

The Open ジ・オープン (英国)

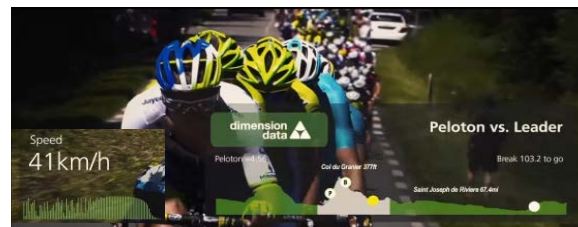
飛距離・軌道、
ツイートマップ(世界)



Tour de France ツール・ド・フランス (仏)

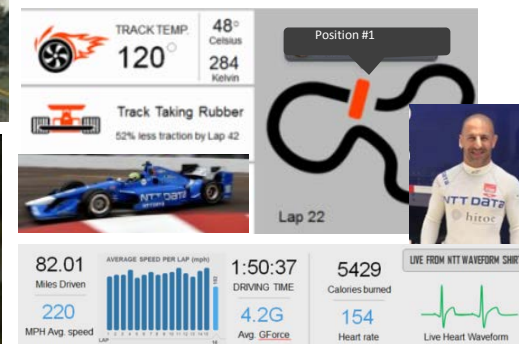
レーサー位置、
スピード、時間差、
映像&データ連携

※Six Day London (欧州人気の
室内自転車イベント)では、
車輪回転数、心拍数も計測



Indianapolis 500mile Race インディ500 (米)

走行状況、
レーサーのバイタル



アルペンスキーW杯 (苗場)

大会公式アプリ(選手情報、
結果、マップ 他)、映像配信



世界トライアスロン シリーズ(横浜)

トライアスロン公式アプリ
ライブ動画IP配信(パラ競技)



ジャパンウォーク (東京)

ユニバーサルデザイン情報
(Webアプリ)の提供



デジタルマーケティング

～多言語対応 観光情報、ナビ、デジタルクーポン、Wi-Fiワン認証等～

観光客の満足度向上



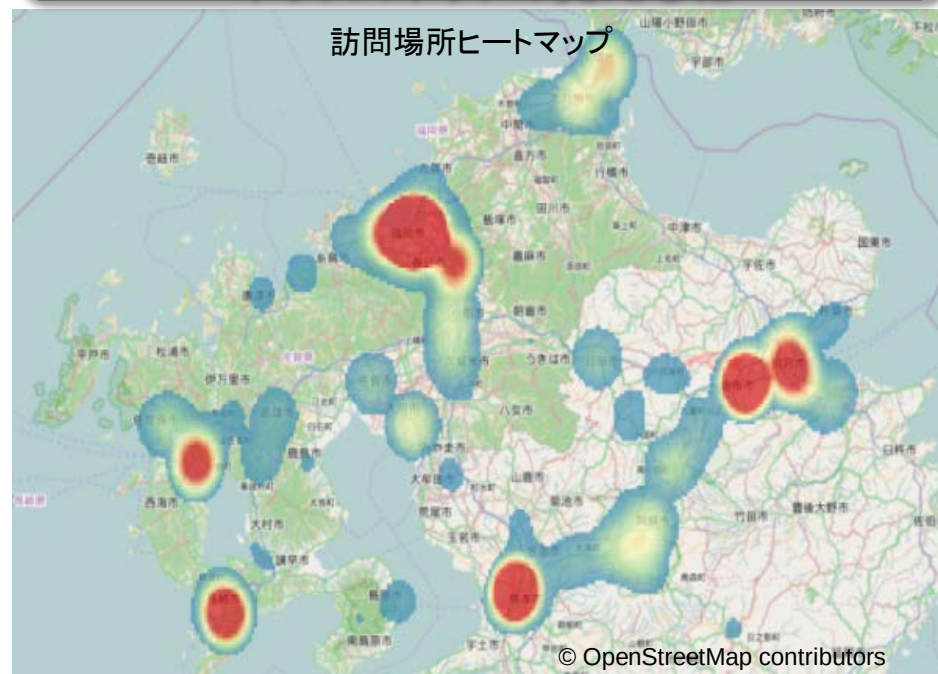
地域社会や経済の活性化

<CASE:福岡市～九州へ>

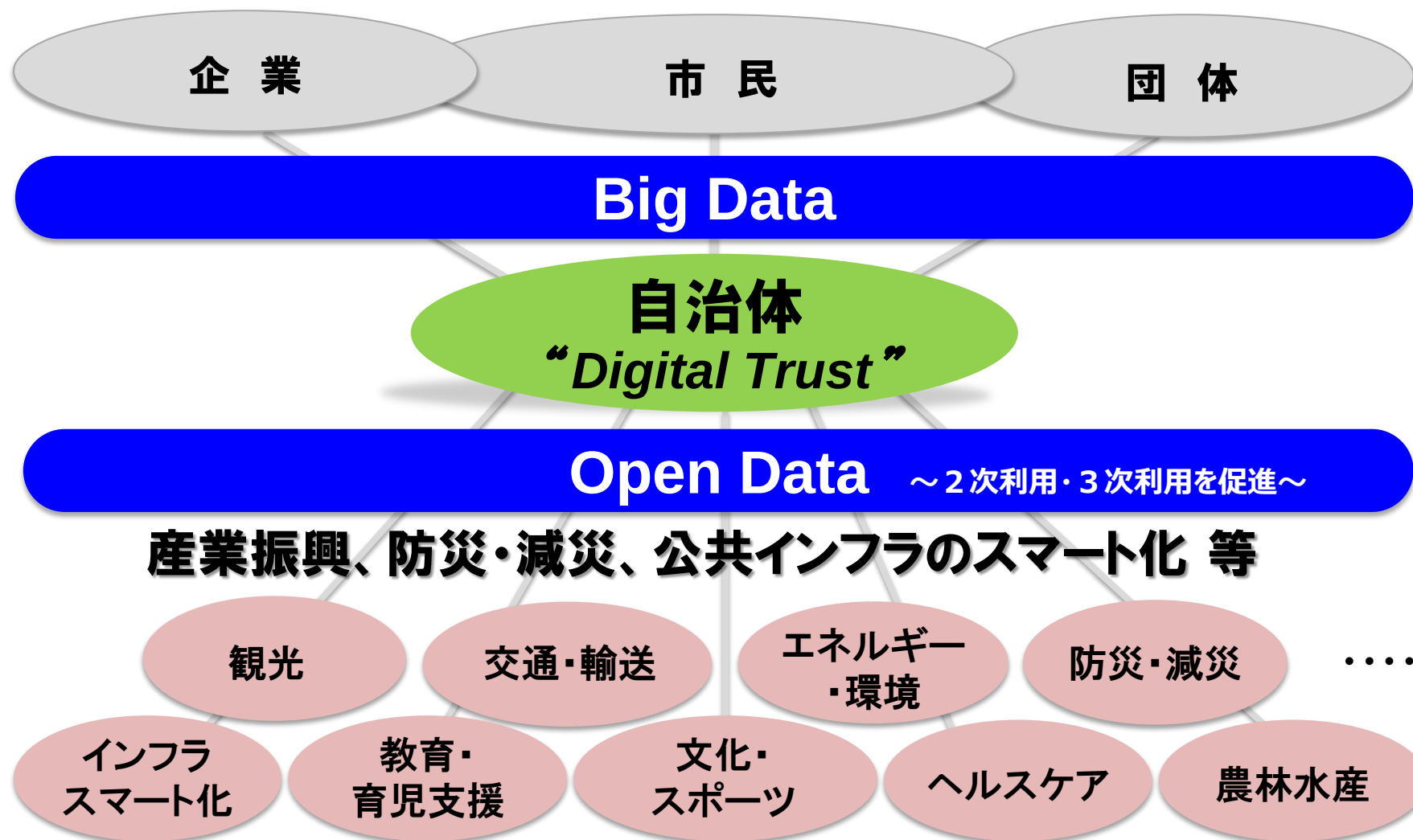
行動分析に基づく回遊ルート提案



ホットスポットの見える化



自治体がハブとなって行政サービスと社会インフラの連携を推進し、
地域（広域経済圏を含む）の社会・経済的課題の解決に貢献



国内ネットワーク事業の効率化

■ 設備投資の効率化
2018年3月期までに
▲2,000億円以上

(国内ネットワーク事業 対2015年3月期)

■ コスト削減
2018年3月期までに
▲8,000億円以上*

(固定/移動アクセス系 対2015年3月期)

* 2016年5月に 6,000億円以上 から見直し

新たな技術の 積極的導入・拡大

(SDN/NFV※、AI等)

- ・ハードウェアのコモディティ化・高集積化
- ・リモートコントロール

リソースの有効活用

- 設備の利用効率向上による徹底活用
- サービス/機能のクロス利用
- ビルグランドデザインの見直しによるROA向上
- ITシステムの共通基盤化/スリム化

ハードウェア/ソフトウェア 仕様最適化

- 仕様絞り込み/統一による調達/開発の効率化
- 工事/保守の効率化

BPR

- オンサイト業務の複合技術者化
- サービス品質レベルの最適化

名称

「カケホーダイ&パケあえる」(2014年6月スタート)

基本コンセプト

- 「キャリア間のスイッチ合戦」から「リテンション強化」へ競争ステージをシフト
- 減少傾向の音声を「定額制」に、増加傾向のデータを「従量制」に変更

主な特徴

パケあえる

家族でも、
1人で2台目以上でもお得

カケホーダイ

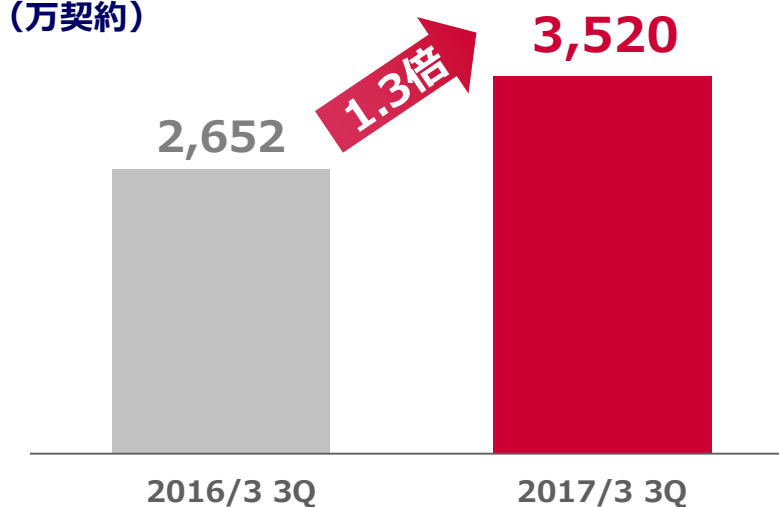
国内音声通話カケホーダイ

ずっとドコモ割

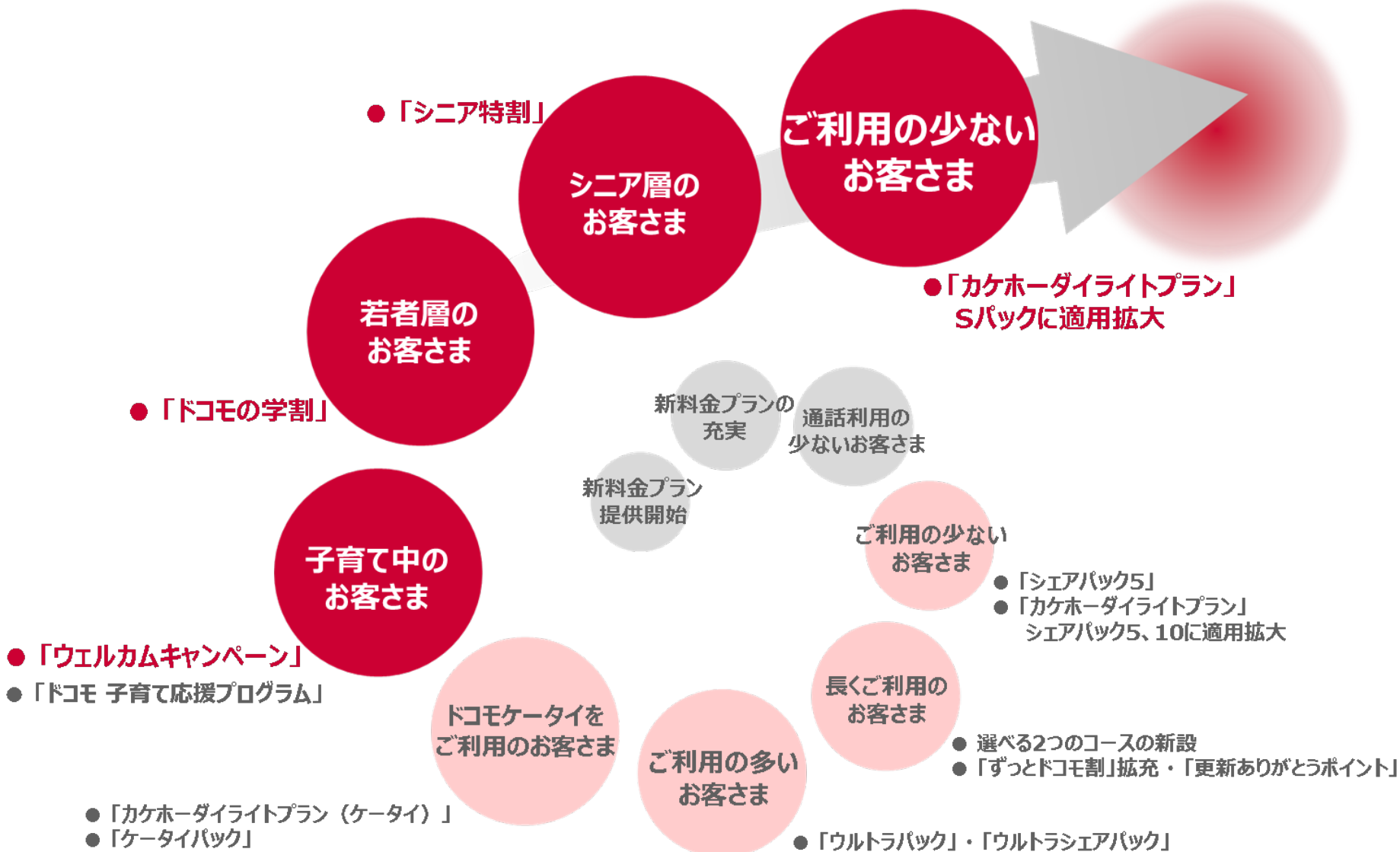
長期ユーザーにお得な料金

契約数

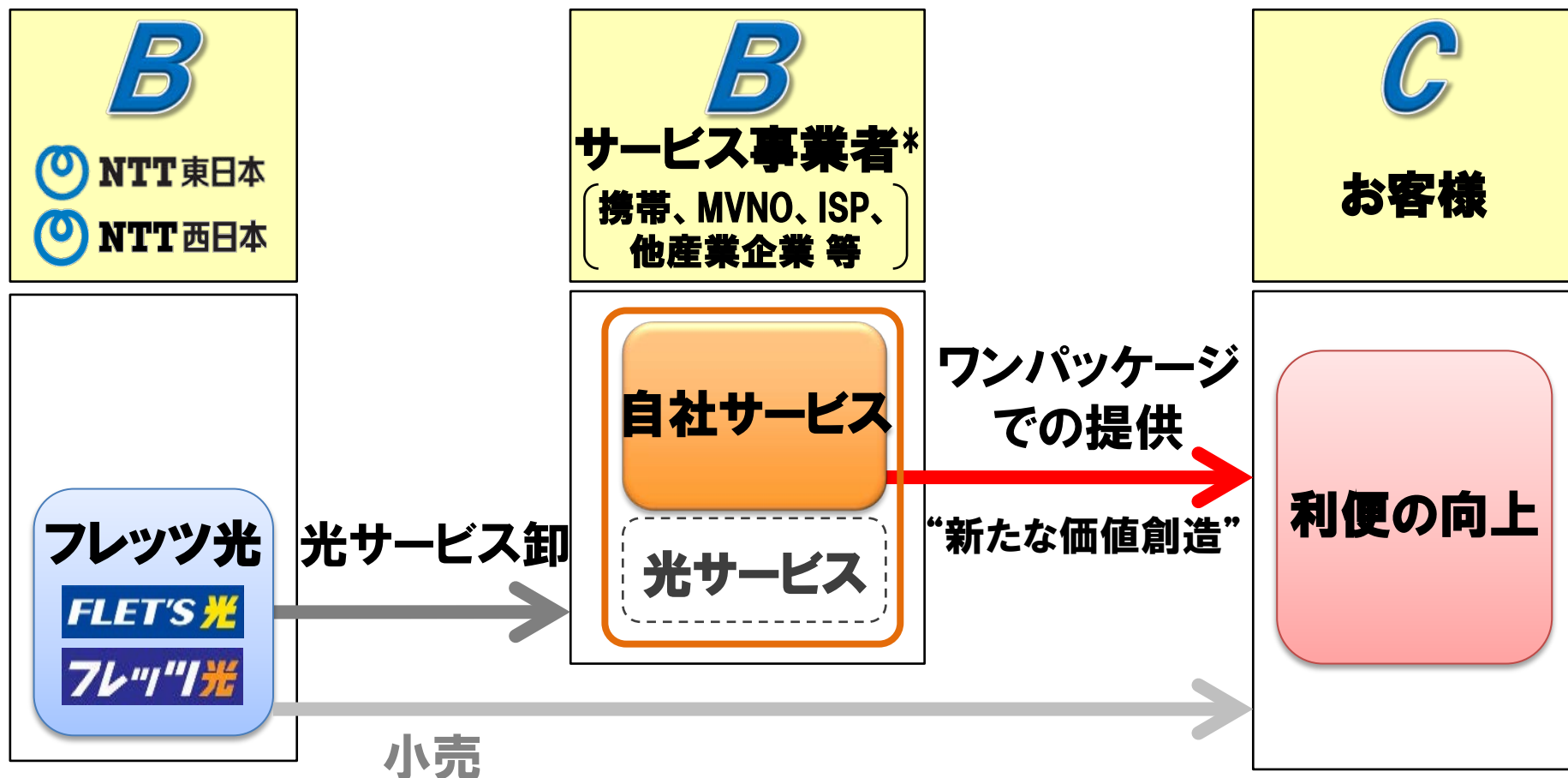
(万契約)



通年規模 1,500億円に拡大



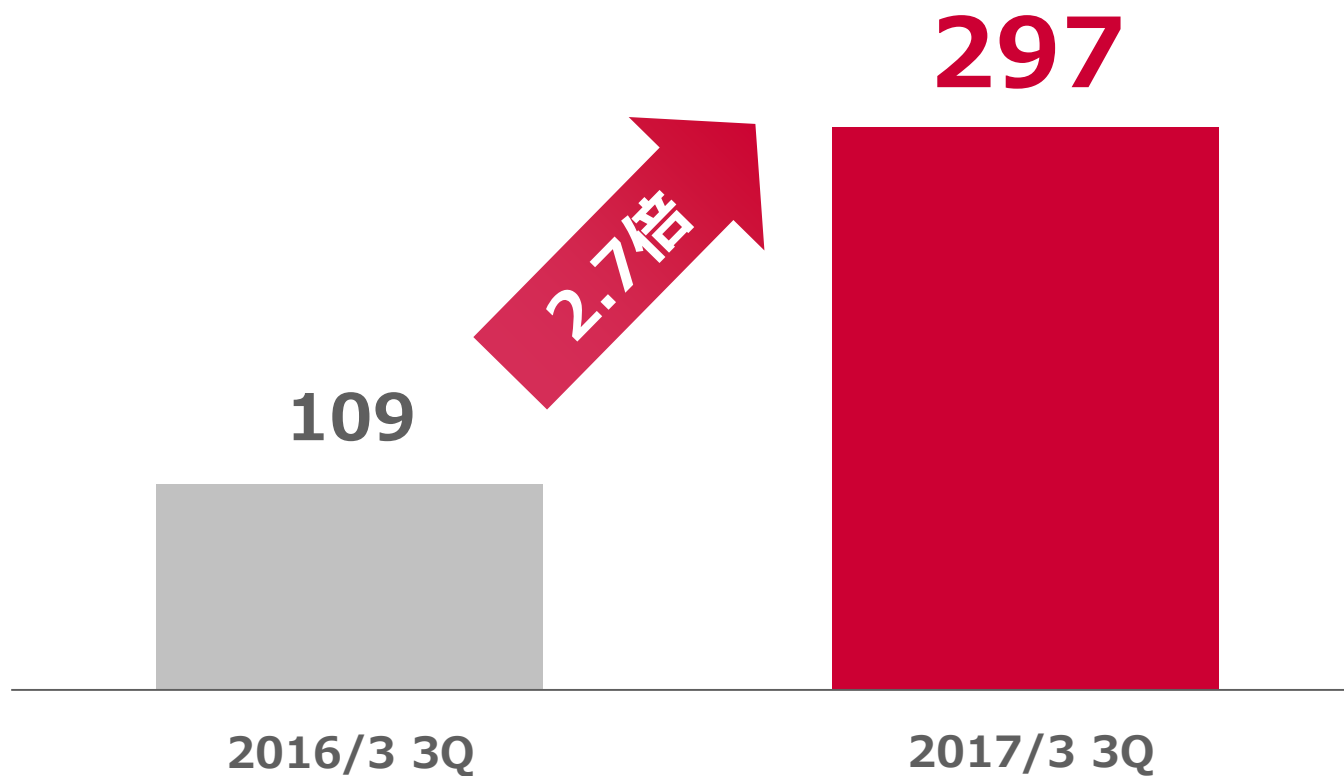
多様なサービス事業者によるサービス創出を下支え



*約480社のサービス事業者が卸サービスを提供(2017年1月末現在)

1月14日 300万契約突破

(万契約)



ドコモ光パックの料金表

		名称	月額料金*1*2
基本プラン	カケホーダイプラン	カケホーダイプラン（スマホ／タブ）	2,700円
		カケホーダイプラン（ケータイ）	2,200円
		カケホーダイライトプラン*3（スマホ／タブ）	1,700円
		カケホーダイライトプラン*3（ケータイ）	1,200円
	データプラン	データプラン（スマホ／タブ）	1,700円
		データプラン（ルーター）	1,200円
	キッズ向けプラン	キッズケータイプラス	500円*4

+

		名称	容量	月額料金
パケットパック	1人での利用向け	ケータイパック*3*5	2GB	300円～4,200円
		データSパック	2GB	3,500円
		データMパック	5GB	5,000円
		ウルトラデータLパック	20GB	6,000円
		ウルトラデータLLパック	30GB	8,000円
	家族でシェア	シェアパック5	5GB	6,500円
		シェアパック10	10GB	9,500円
		シェアパック15	15GB	12,500円
		ウルトラシェアパック50	50GB	16,000円
		ウルトラシェアパック100	100GB	25,000円

+

その他	シェアオプション ※子回線1回線あたり	500円
	ずっとドコモ割 (代表回線のご利用年数に応じて割引)	～▲2,500円
	U25応援割*6 (25歳以下のお客様に割引+1GB贈呈)	▲500円

ドコモ光

		月額料金	モバイル	光回線	セット割	期間限定割引*7
ドコモ光パック	ケータイパック	5,500～9,400円	300円～4,200円	5,200円	0円	▲500円
	データSパック	8,700円	3,500円	5,200円	0円	▲500円
	データMパック	9,400円	5,000円	5,200円	▲800円	
	ウルトラデータLパック	10,300円	6,000円	5,200円	▲900円	
	ウルトラデータLLパック	12,100円	8,000円	5,200円	▲1,100円	
	シェアパック5	10,900円	6,500円	5,200円	▲800円	
	シェアパック10	13,500円	9,500円	5,200円	▲1,200円	
	シェアパック15	15,900円	12,500円	5,200円	▲1,800円	
	ウルトラシェアパック50	18,700円	16,000円	5,200円	▲2,500円	
	ウルトラシェアパック100	27,000円	25,000円	5,200円	▲3,200円	

*7 開通から1年適用

・光回線の金額はすべて戸建の場合。

・光回線のISPIはタイプAの場合。タイプBの場合は、上記光回線料金が+200円、ISPアンバンドルの場合は上記光回線が▲200円となるが、ISP料金が別途必要。

*1 基本プランの月額料金は全て2年定期契約時の料金

*2 割引の適用がない代わりに解約金がかからない「フリーコース」も提供

*3 Xi契約のみ適用

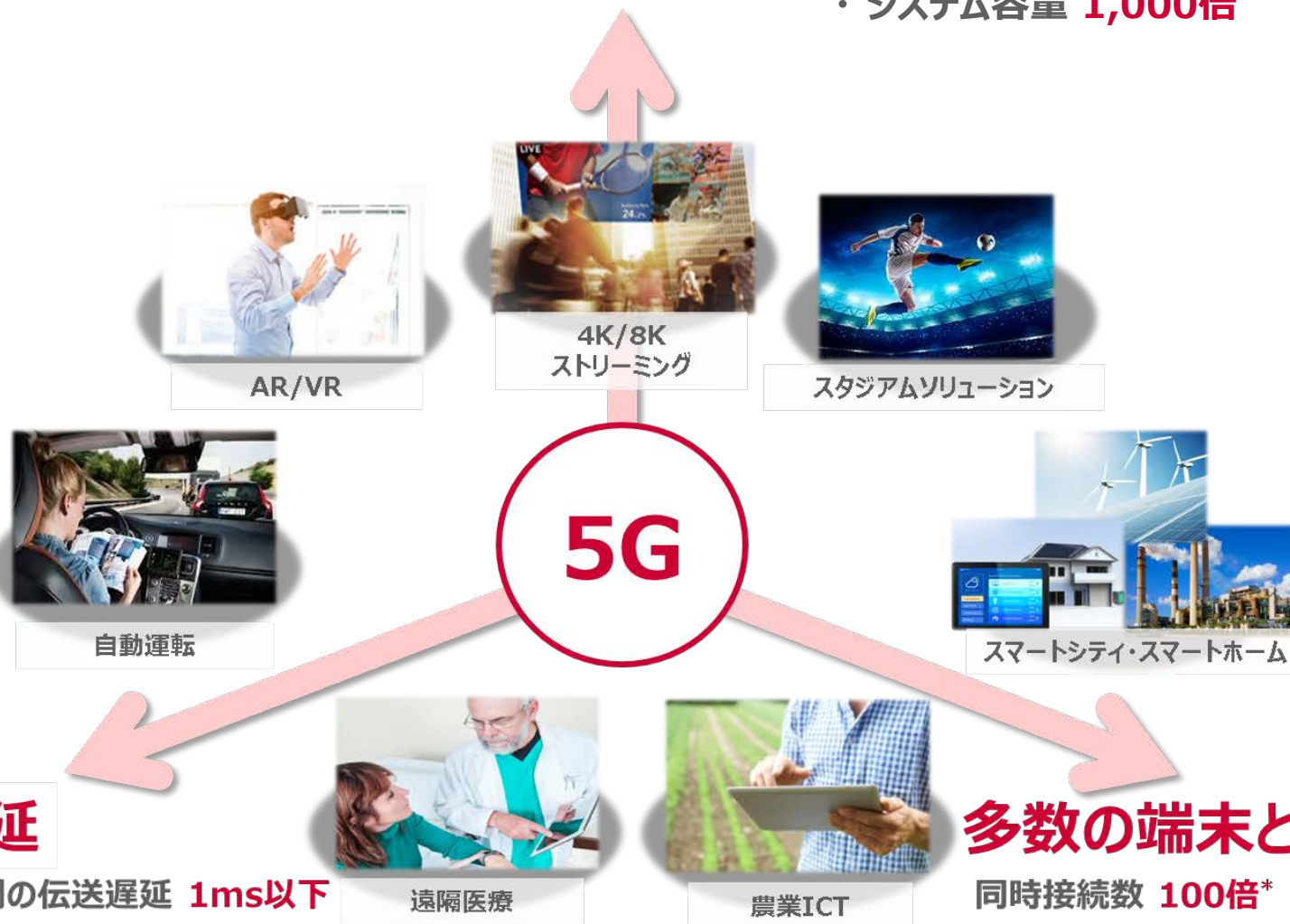
*4 最初の2年契約満了後は解約金なしでの解約が可能

*5 カケホーダイプラン(ケータイ)又はカケホーダイライトプラン(ケータイ)のみ契約可

*6 カケホーダイプランが対象(カケホーダイライトプランの場合は1GB贈呈のみ)

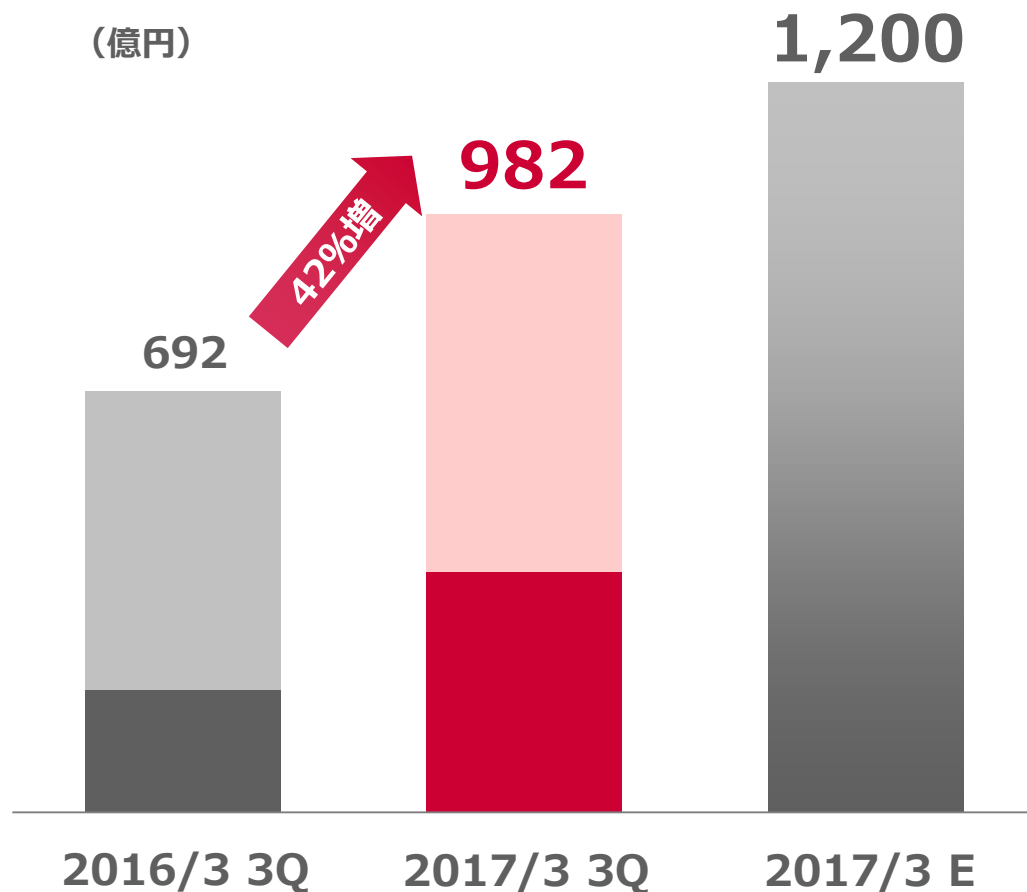
高速・大容量

- ・ピークレート **10Gbps超**
- ・システム容量 **1,000倍***



* 2010年と比較した数値目標 (2015年と比較した場合、システム容量 100倍、同時接続数 10倍)

着実に進捗



主なサービス等

- スマートライフ事業
 - コンテンツサービス
 - 金融・決済サービス
 - グループ会社
- その他の事業
 - 法人ソリューション
 - あんしん系サポート 等

■ 現在ご利用いただいている「固定電話」*を逐次IP網へ移行することにより維持

*PSTN（公衆交換電話網：Public Switched Telephone Network）により提供する加入電話及びINSネット（音声）

- 基本的な音声サービスはご利用可能
（基本的な通話に加え、ISDNの通話モード、キャッチホン、ナンバーディスプレイ、公衆電話 等）
- お客様宅での工事は不要で電話機等はそのままご利用可能
- 基本料は可能な限り現状と同等の水準を維持
（既存のメタルケーブルを継続利用）
- 通話料は距離に依存しないIP網の特性を活かし、よりお使いやすい料金へ
- 2025年頃に中継/信号交換機が維持限界を迎える中、
IP網への移行時期については、関係事業者との対応を踏まえて別途公表

- お客様にできる限り負担をおかけしないよう「固定電話」を維持していくために、IP網への移行に合わせ、「固定電話」が歴史的に果たしてきた、【別紙】に掲げるPSTN特有の機能については、原則、具備しない。
- 併せて、「固定電話」の提供方法等についても、できる限り効率的に提供できるように見直す。
(具体例)
 - 自治体等からの要請により無電柱化（ケーブルの地中化）等を行うにあたって、メタルケーブルを再敷設せず、光や無線を使って提供
 - 「固定電話」に求められてきた高い通話品質基準（遅延条件等）を携帯電話並みに見直し

■ IP-IP相互接続に伴う「つなぐ」機能

- ハブ機能（NTT東西経由で接続） → 主要事業者間には直接接続
- 複雑な事業者間精算機能（複数事業者間で従量精算） → 簡便な精算

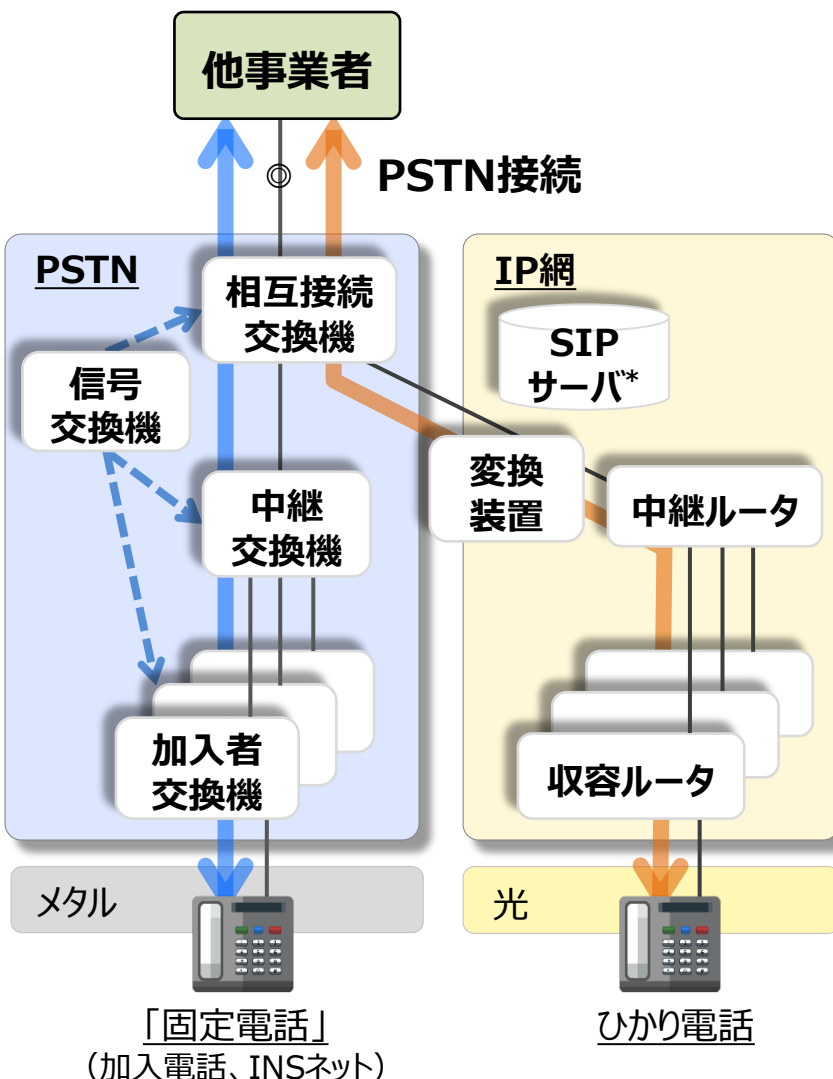
■ 「固定電話」が中心だった時代に導入された機能

- 優先接続機能（マイライン）
/中継選択機能 → 具備しない
- NTT東西から他事業者への
「片方向型番号ポータビリティ」 → モバイルと同様に事業者間での
「双方向型番号ポータビリティ」
- 公衆電話から携帯電話等への通話
における事業者毎料金設定機能 → 事業者一律での料金設定

■ その他のPSTN特有の機能

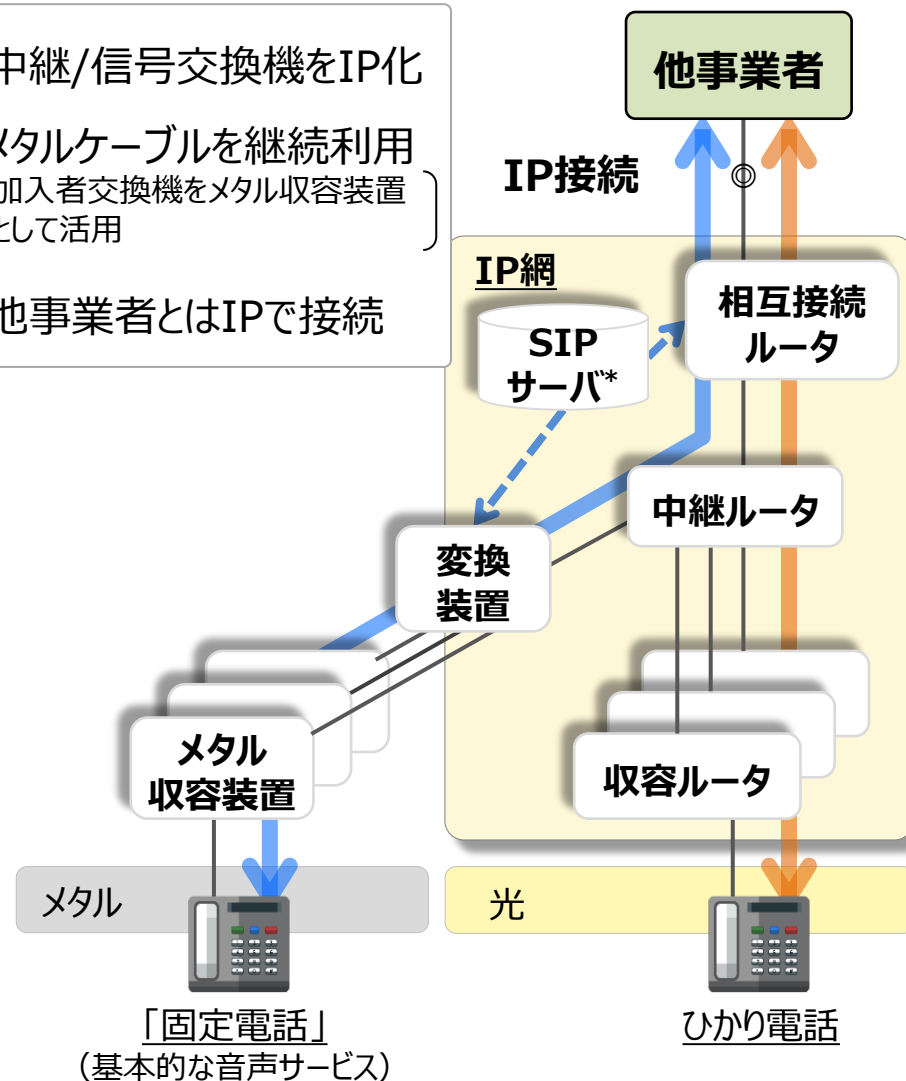
- 110番や119番等の緊急
通報に係る「回線保留機能」 → モバイル、IP電話発信時と同様に
「コールバック」により対応

現状

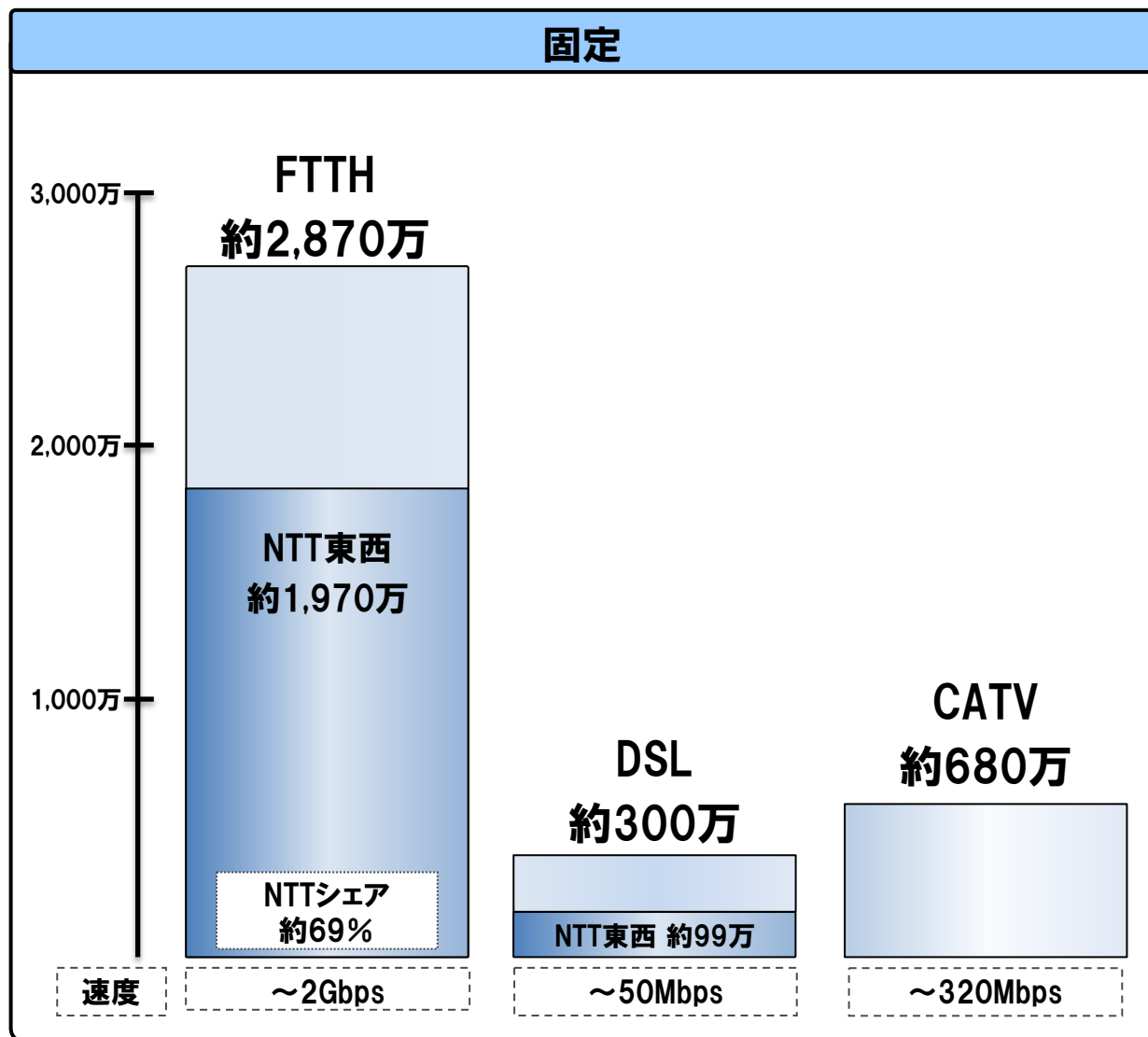
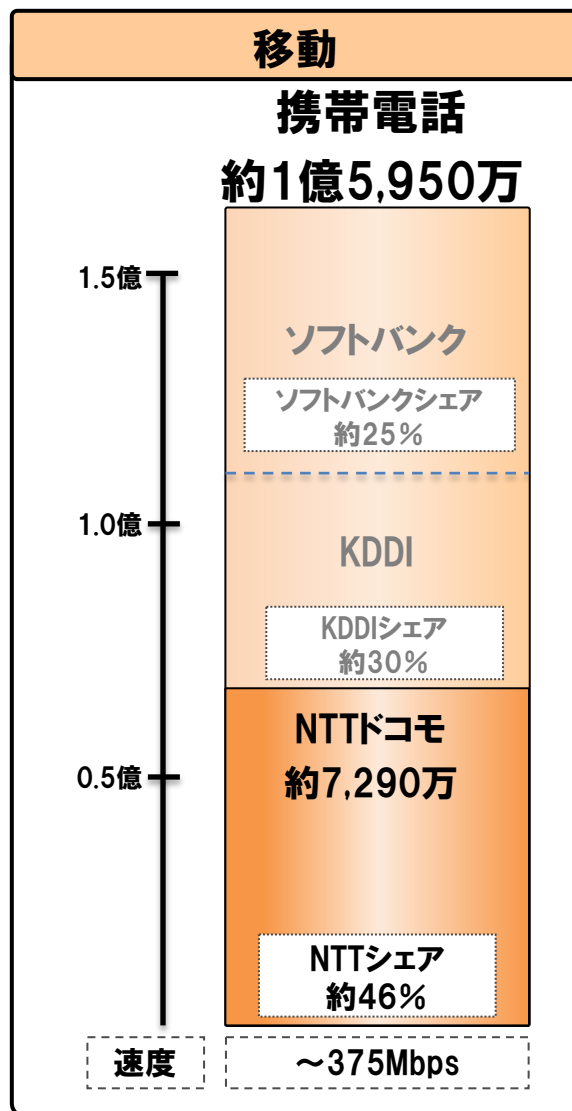


IP網への移行後

- 中継/信号交換機をIP化
- メタルケーブルを継続利用
(加入者交換機をメタル收容装置として活用)
- 他事業者とはIPで接続

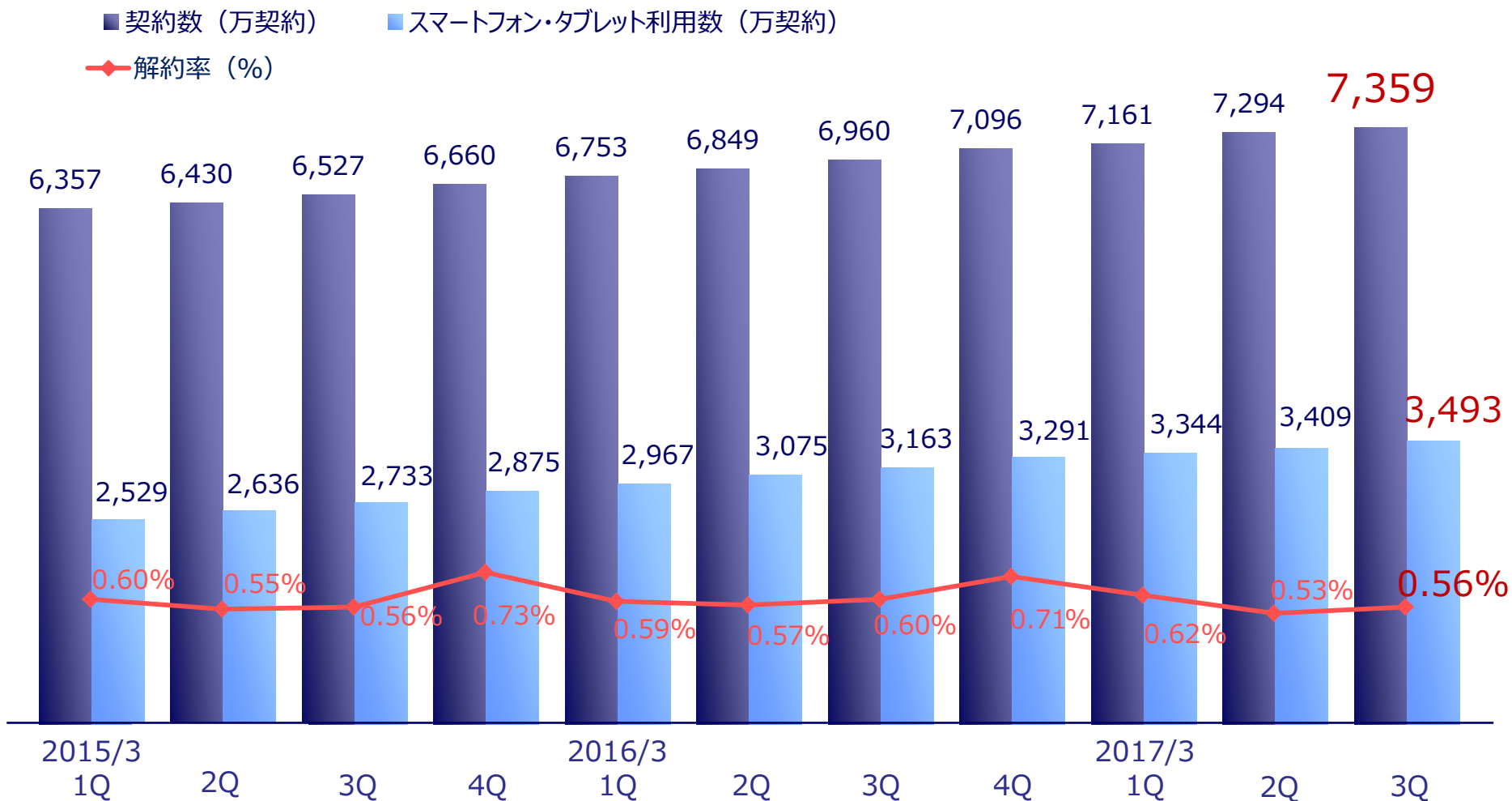


* IP網における電話サービスの管理・制御を行なうサーバ (SIP: Session Initiation Protocol)



*速度に関する数値は代表的な商用サービスの速度であり、ベストエフォートでの最大値
(出典)総務省公表値 2016年9月末時点

ドコモ 携帯電話サービス



* 解約率は、仮想移動通信事業者（MVNO）の契約数及び解約数を除いて算出

移動ブロードバンドサービスの総合ARPU

■:音声ARPU ■:パケットARPU ■:ドコモ光ARPU ■:割引影響*

(単位:円)



- ・2014年3月期通期 総合ARPU 4,370円 (音声ARPU 1,950円、パケットARPU 3,180円、割引影響 ▲760円)
- ・2015年3月期通期 総合ARPU 4,100円 (音声ARPU 1,850円、パケットARPU 3,190円、割引影響 ▲940円)
- ・2016年3月期通期 総合ARPU 4,170円 (音声ARPU 1,950円、パケットARPU 3,250円、ドコモ光ARPU 60円、割引影響 ▲1,090円)

*割引影響: 月々サポート・ドコモ光セット割等による影響

固定ブロードバンドサービス FTTH契約者数

FTTH契約者数の推移(東西合算)

(万契約)

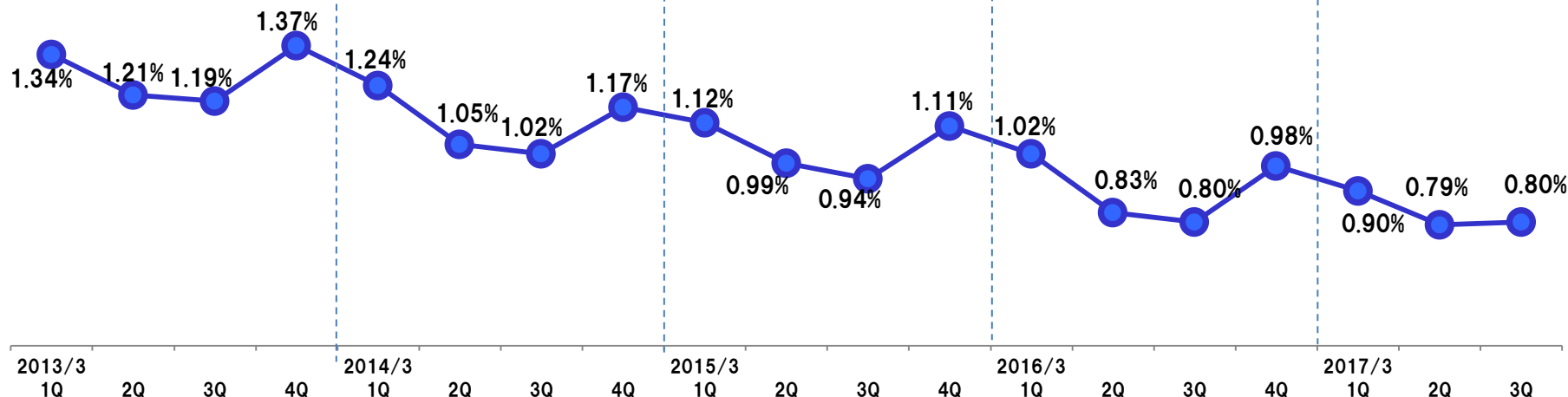


<参考>

2017/3期 FTTH 純増数等内訳

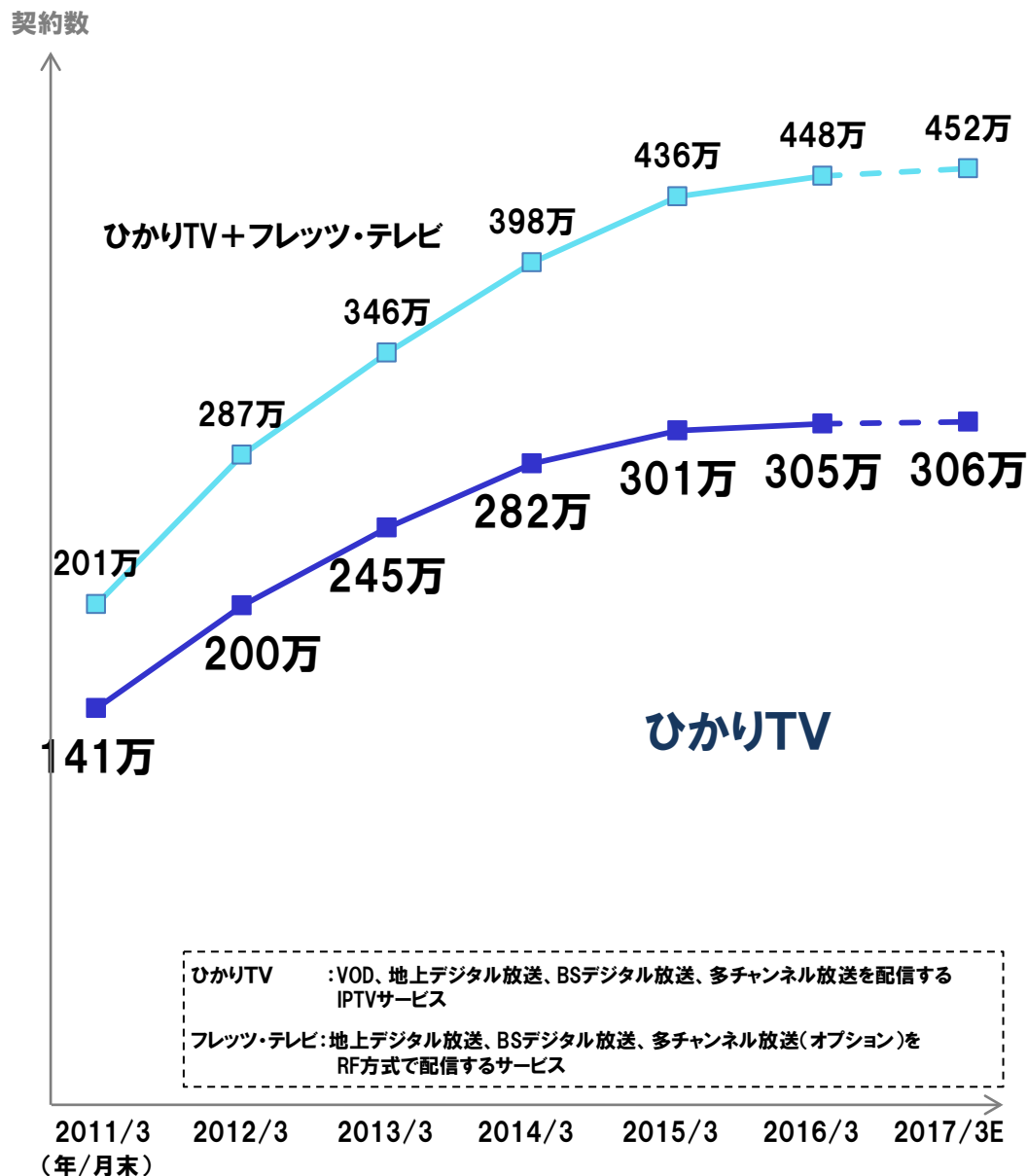
		2017/3E
FTTH純増数		70万
コラボ光	開通数	170万
	解約数	▲55万
	転用数	270万
	純増数	385万
フレッツ光	開通数	100万
	解約数	▲145万
	転用数	▲270万
	純増数	▲315万

FTTH解約率*の推移(東西合算)



* 各四半期における「各月解約数の合計」/「各月稼働契約数**の合計」

** 稼働契約数…(前月末契約数+当月末契約数)/2



ひかりTV



マルチデバイス



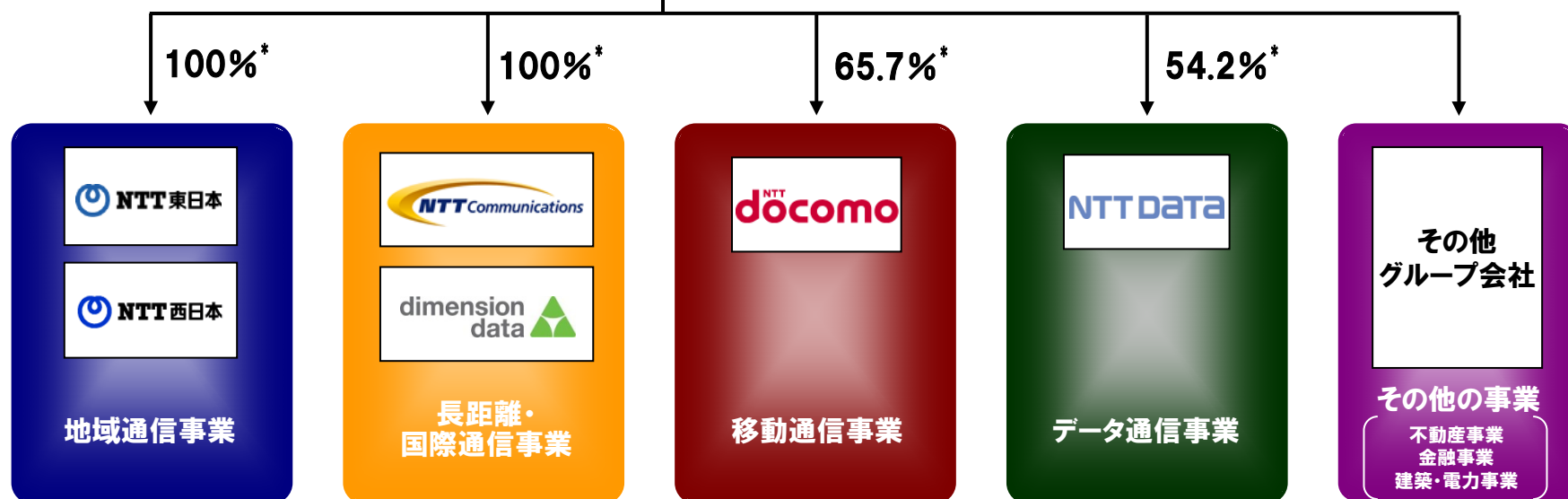
マルチサービス





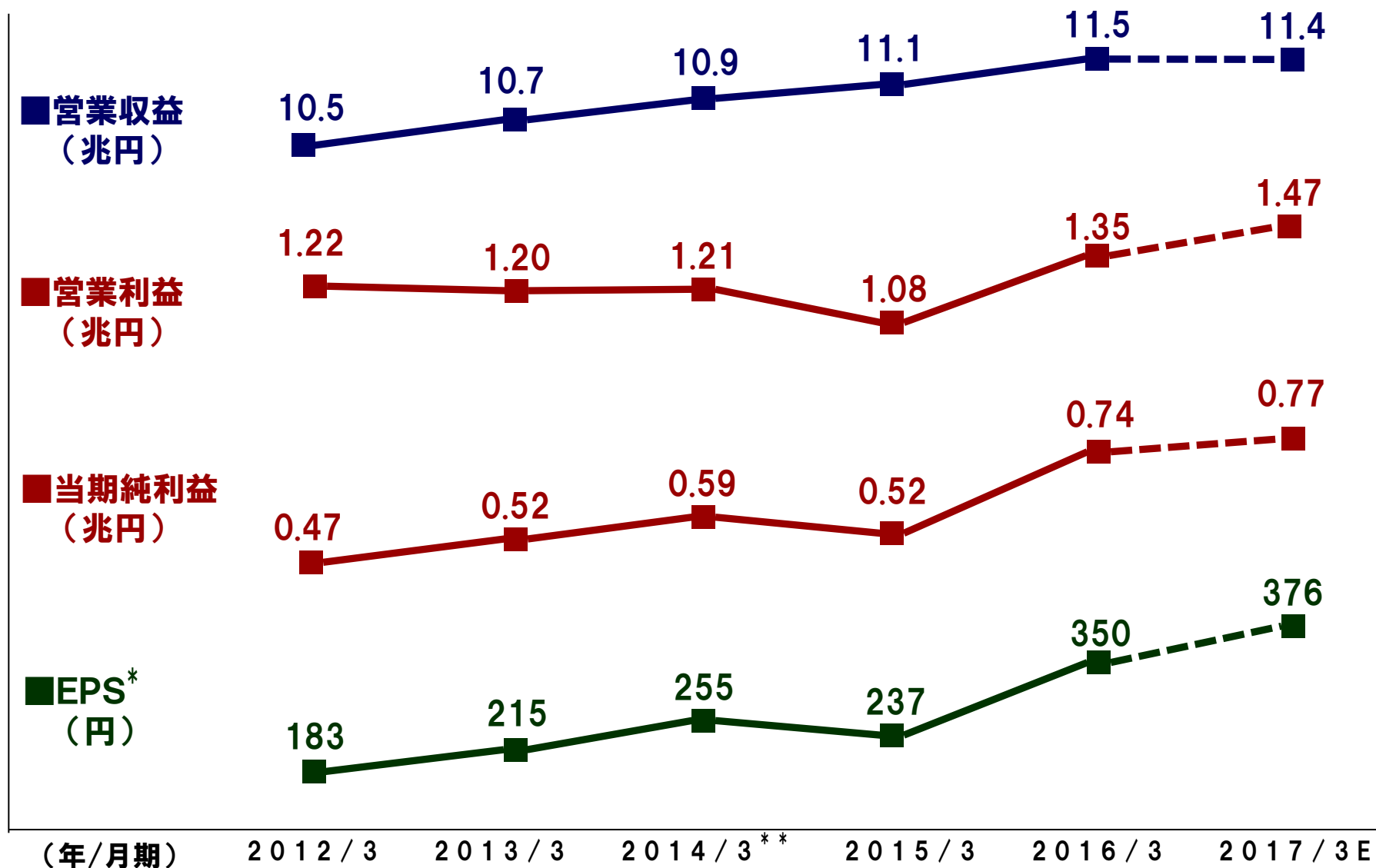
- ・連結営業収益 : 115,410億円
- ・連結営業利益 : 13,481億円
- ・従業員数 : 241,450名
- ・連結子会社数 : 907社

*記載の数字は主要子会社に対する議決権比率(2016年3月末現在)



営業収益	34,079億円	22,509億円	45,271億円	16,168億円	12,945億円
営業利益	2,650億円	967億円	7,884億円	1,127億円	740億円
従業員数	66,200名	43,750名	26,150名	80,550名	24,800名
子会社数	52社	383社	125社	258社	89社

* 2016年3月期。各セグメントの営業収益および営業利益は、セグメント間取引を含む。

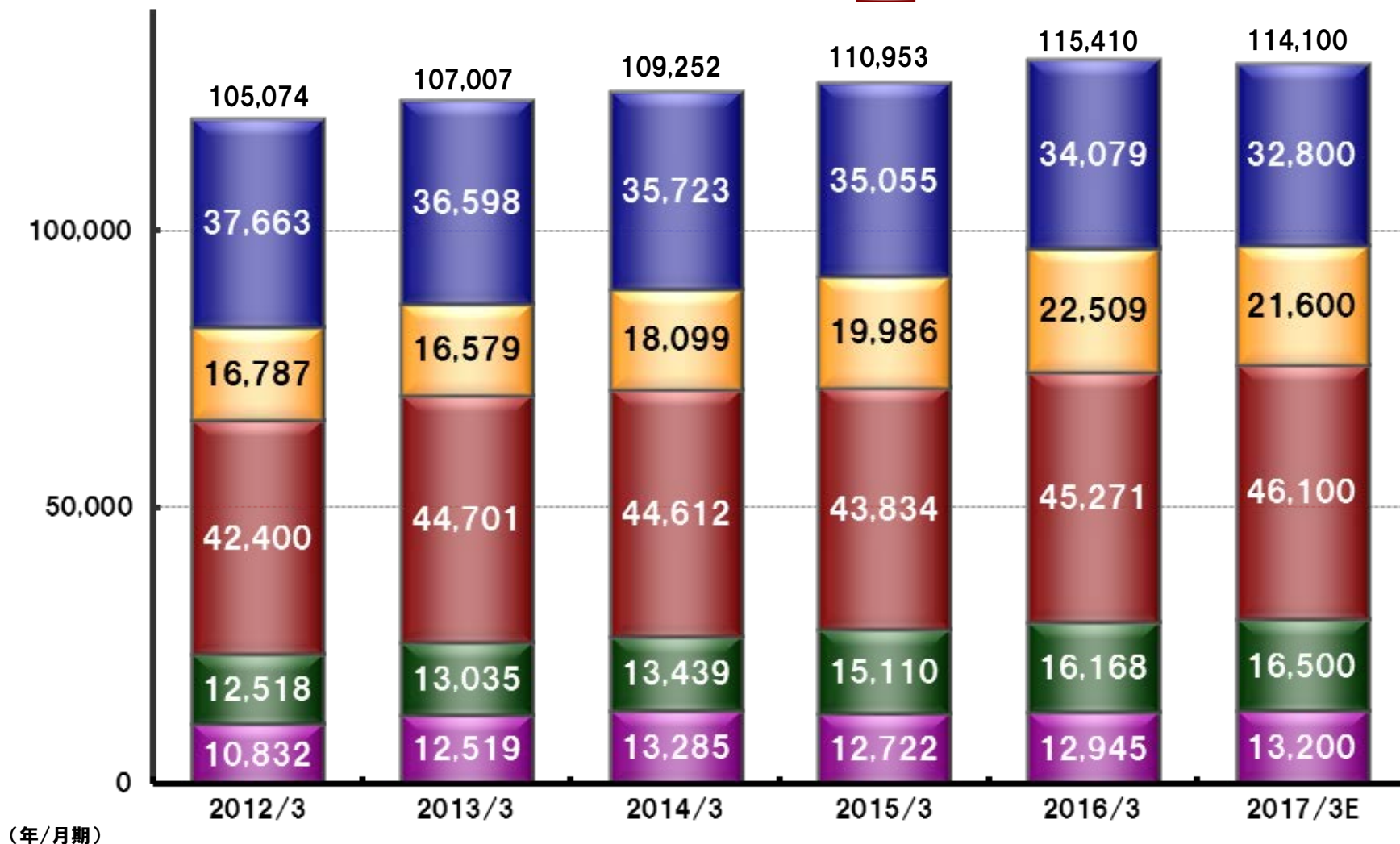


* EPSは、2015/7/1を効力発生日とした株式分割後(普通株式1株を2株に分割)の値に調整しております。

**大手町二丁目地区再開発事業による営業外収益600億円計上の影響を含んでおります。

連結営業収益
(単位:億円)

- : 地域通信事業
- : 長距離・国際通信事業
- : 移動通信事業
- : データ通信事業
- : その他の事業

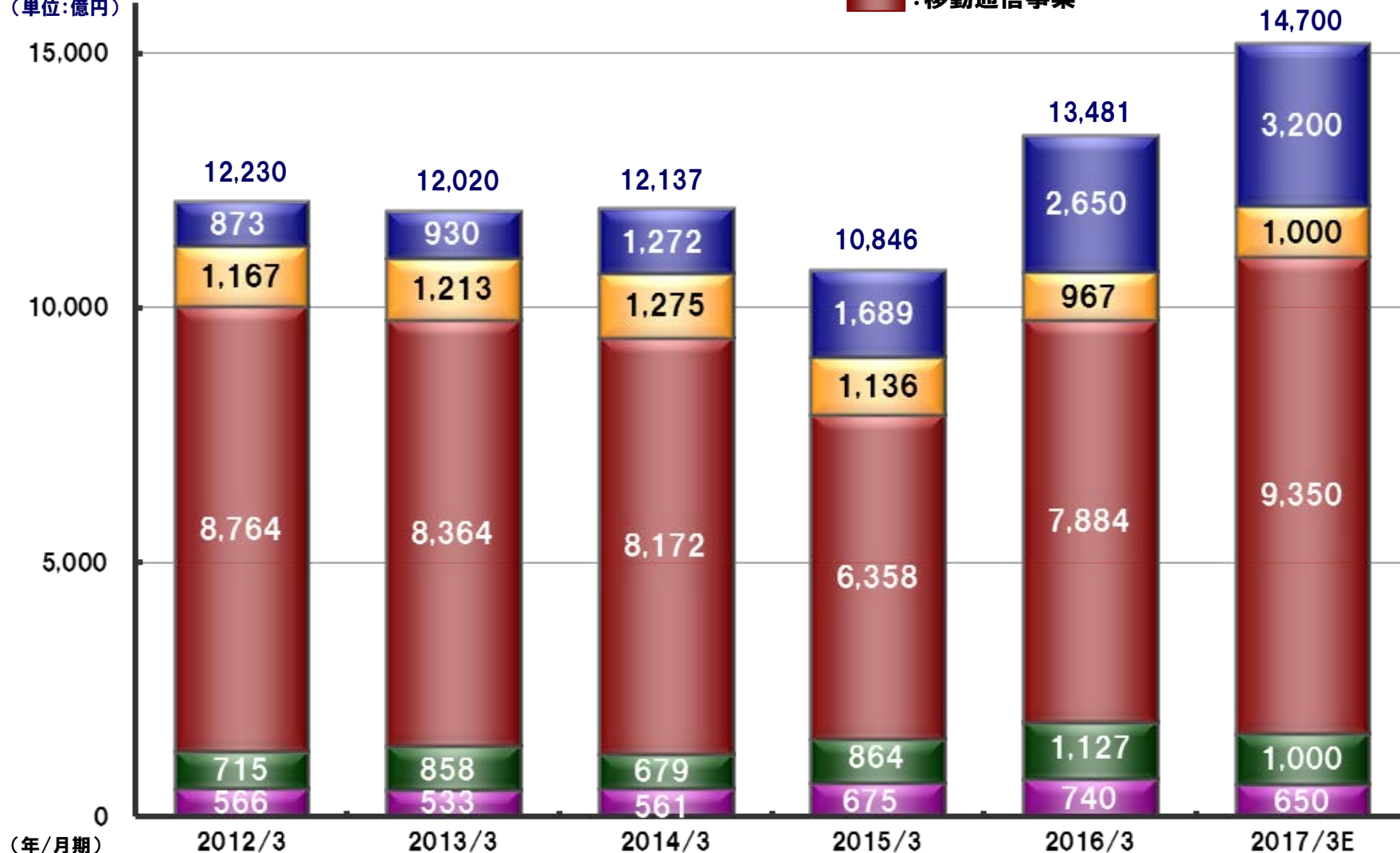


* 各セグメントの営業収益は、セグメント間取引を含んでおります。

連結営業利益

(単位: 億円)

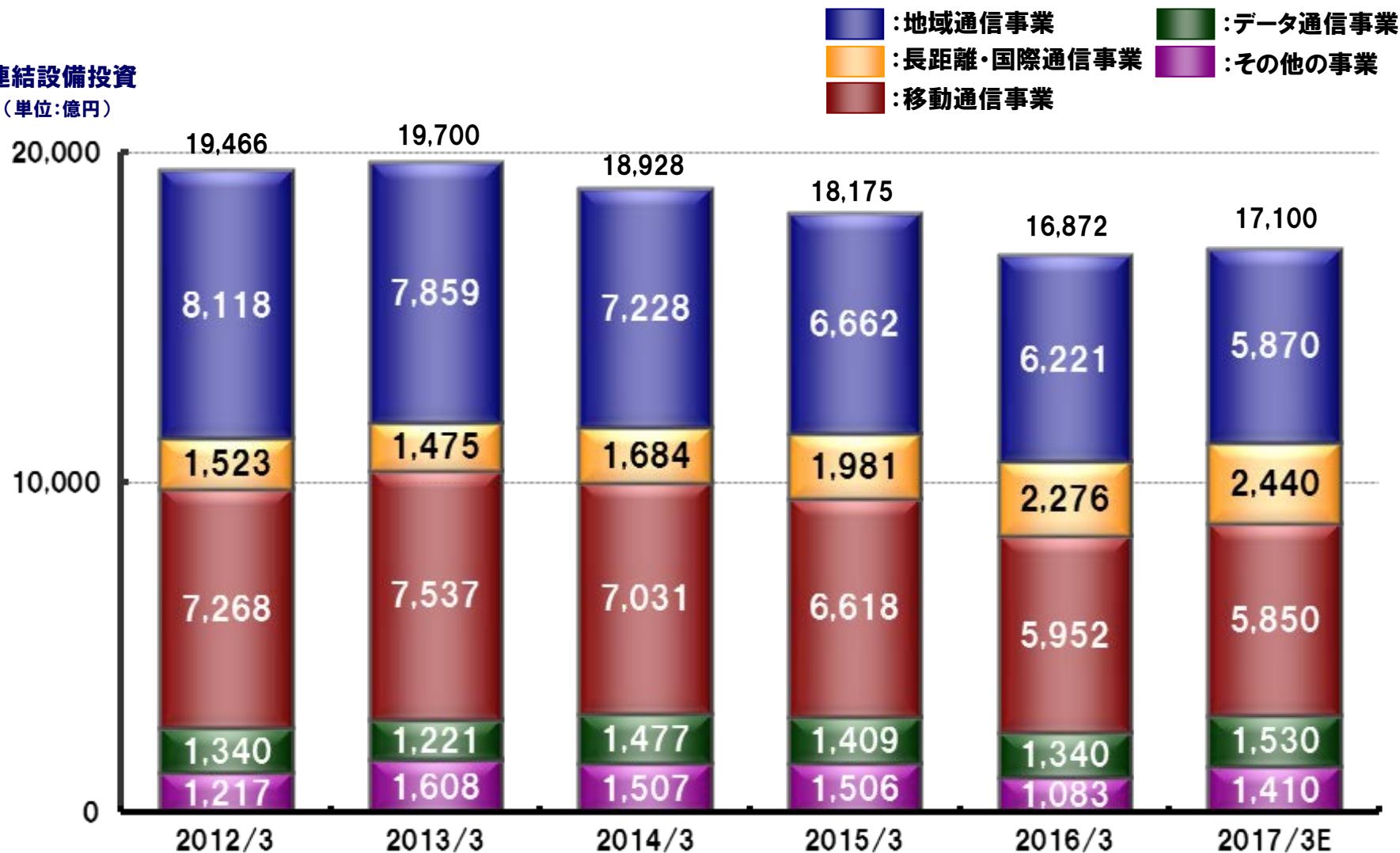
- : 地域通信事業
- : データ通信事業
- : 長距離・国際通信事業
- : その他の事業
- : 移動通信事業



* 各セグメントの営業利益は、セグメント間取引を含んでおります。

連結設備投資

(単位:億円)

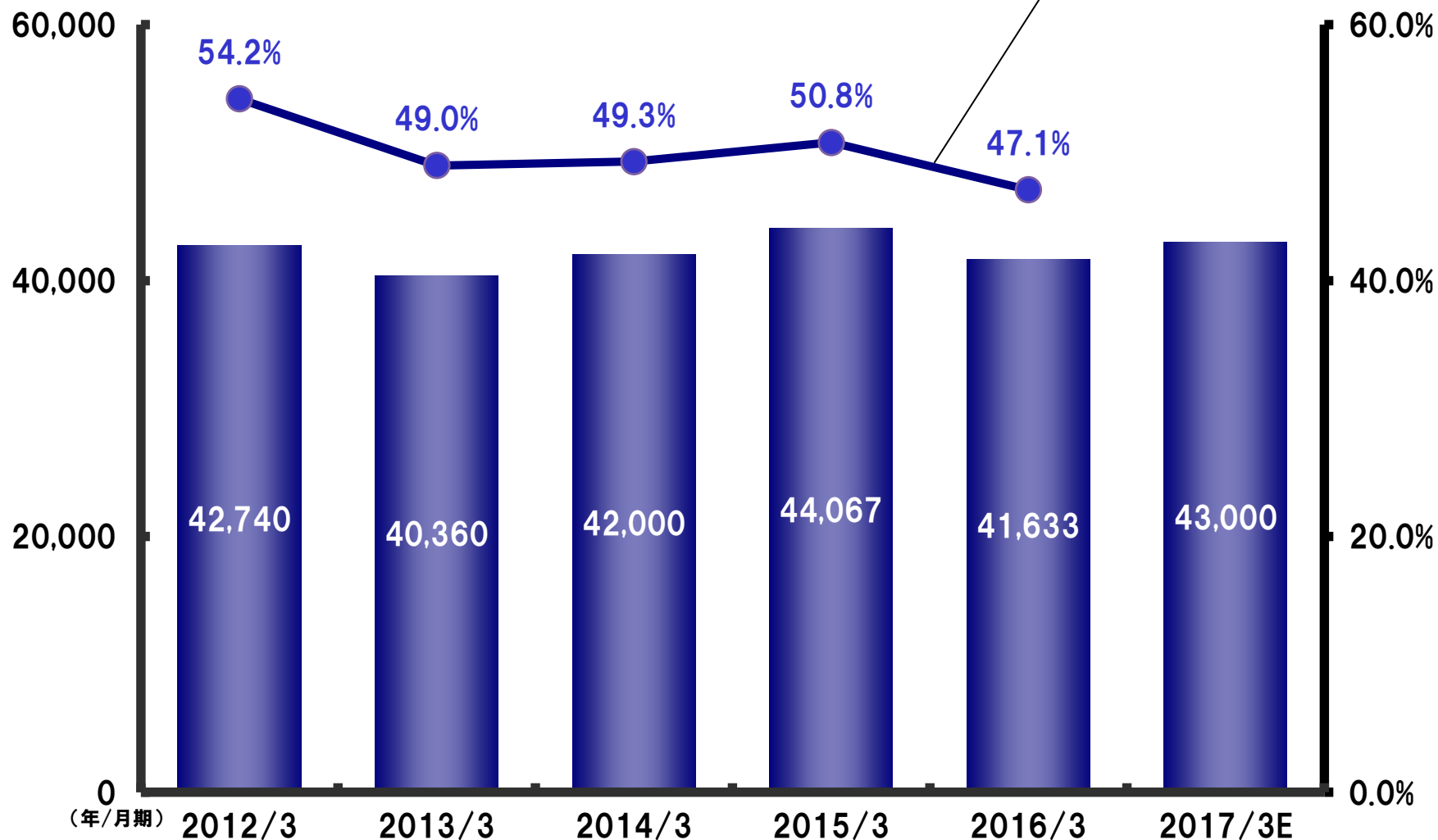


(年/月期)

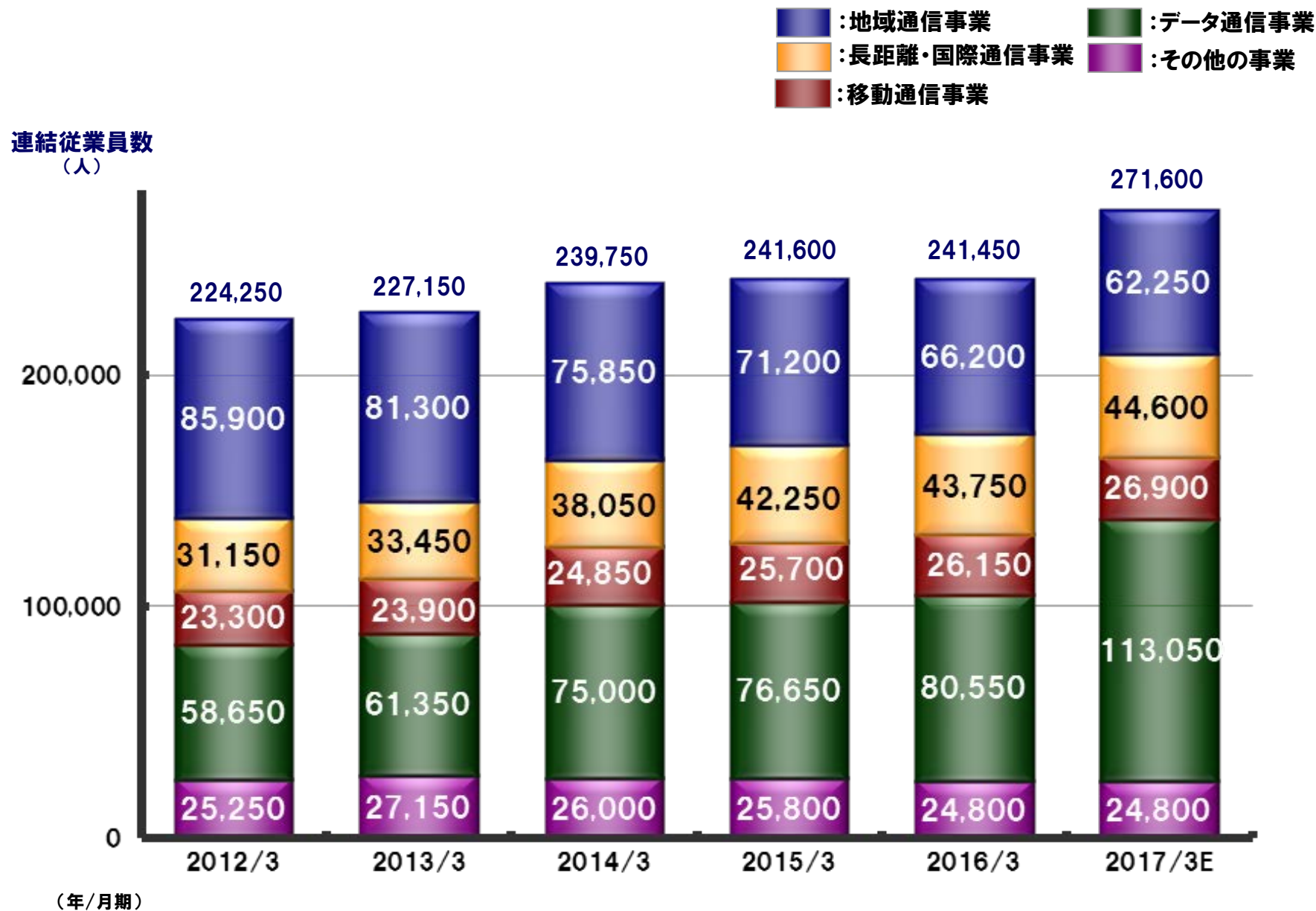
* 不動産及び太陽光発電事業関連の投資額を含まない場合の設備投資額は以下のとおり:

2012年3月期:19,065億円、2013年3月期:19,075億円、2014年3月期:17,957億円、2015年3月期:17,029億円、2016年3月期:16,052億円

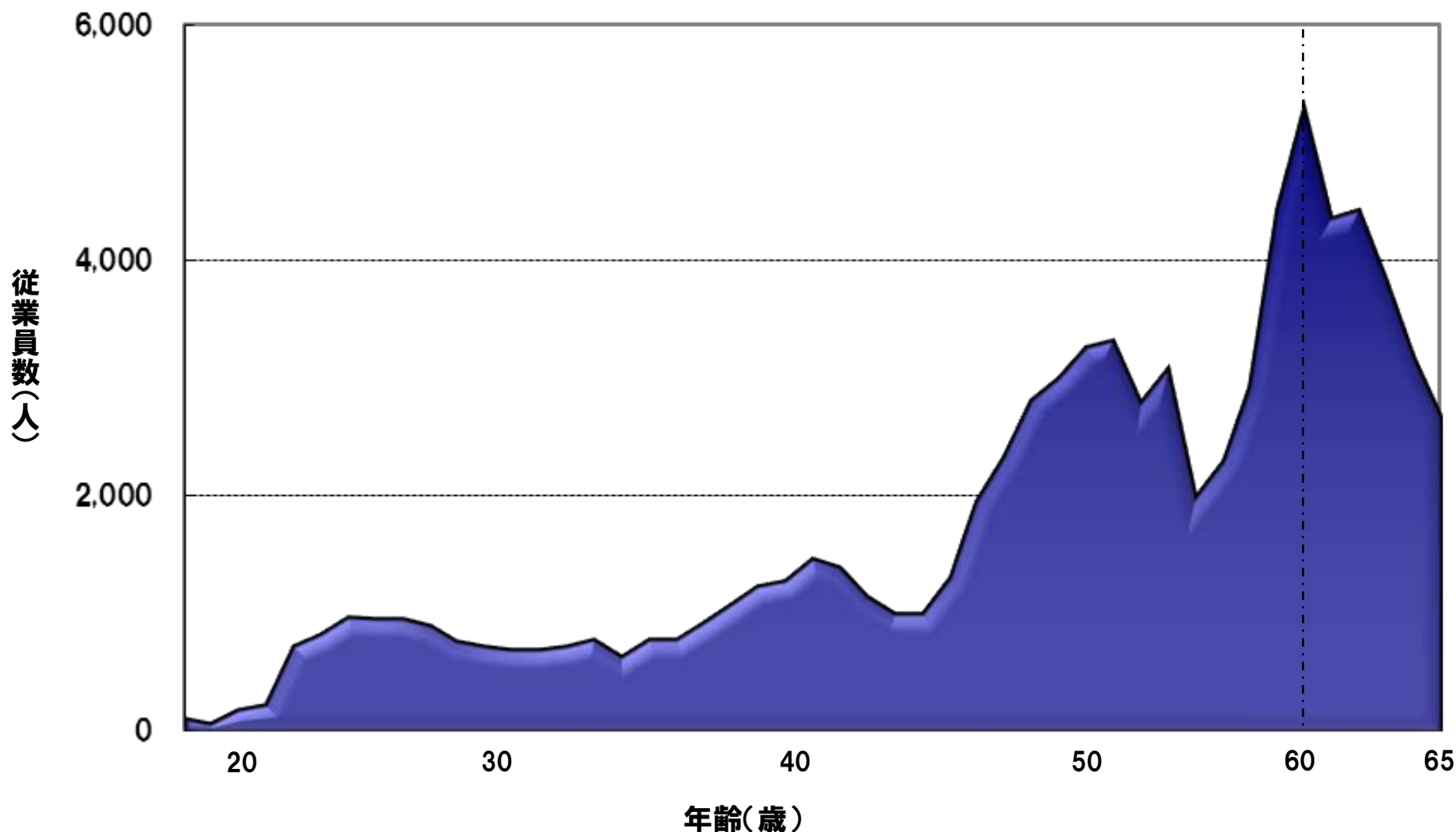
有利子負債
(単位:億円)



* D/ELレシオ=有利子負債/株主資本合計

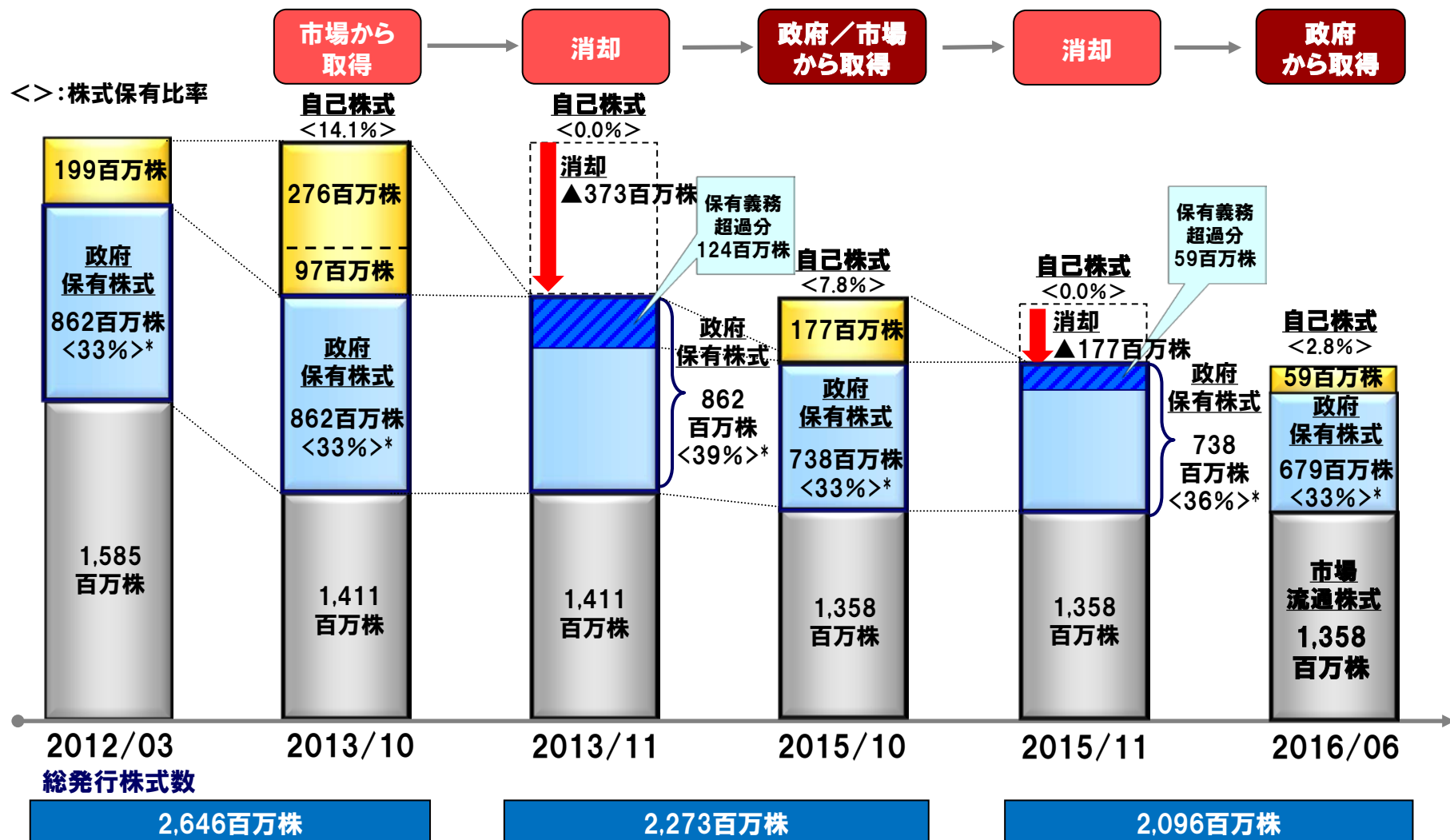


東西会社及び東西アウトソーシング(OS)会社等の 年齢構成(2016年3月末時点)



* 東OS会社等の従業員数には、地域子会社(NTT東日本-南関東等)、NTT-ME及びNTT東日本サービスの人員が含まれております。
西OS会社等の従業員数には、NTTビジネスソリューションズ、NTTマーケティングアクト、NTTネオメイト、NTTフィールドテクノ及びNTTビジネスアソシエ西日本の人員が含まれております。
また、OS会社等従業員数には、60歳超の契約社員が含まれております。

自己株式の取得及び消却の推移



株式数は、2015/7/1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

* NTT法による政府の最低保有株式数=(総発行株式数-2000年実施の公募増資分60百万株)×1/3
(算定上、増資などによる上場後の株式増加分は不算入とする(NTT法附則13条))

The background of the slide features a blue-toned image of a globe with visible latitude and longitude lines, set against a sky with wispy white clouds. The globe is positioned on the left side, showing parts of Asia and Australia.

Next Value Partner

for

Transformation

of Business models and Lifestyle

by

Trusted Solutions

*of Global, Secure, End-to-end,
and Full-line ICT services*