



IRプレゼンテーション

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。

2019年度第2四半期決算、2019年度業績予想

2019年度第2四半期 連結決算の状況	4
2019年度第2四半期 セグメント別の状況	5
2019年度 業績予想の概要	6

NTTグループ中期経営戦略

NTTグループのビジョン	8
中期目標	9
中期目標の推移	10

グローバル事業

グローバル事業概況	12
グローバル事業の競争力強化	13-16
ラスベガス市 Smart City案件	17

移動通信事業

2019年度 主な取り組み	19
新料金プラン	20-23
dポイントクラブ会員数の推移	24
5Gの取り組み	25-26
FOMA（3G）サービスの終了	27
コスト効率化	28

固定通信事業

地域社会・経済の活性化への貢献	30
PSTNマイグレーションの推進	31

その他の事業等

B2B2Xモデルの推進	33-34
人・技術・資産を活用した新事業の取り組み ～スマートエネルギー事業～	35
人・技術・資産を活用した新事業の取り組み ～メディカルサイエンス事業～	36
人・技術・資産を活用した新事業の取り組み ～Smart Infra事業～	37
その他の中期経営戦略の取り組み状況	38-41

株主還元/ESG経営

株主還元等	43-45
配当の推移	46
自己株式の取得の推移	47
EPSと発行済株式数の推移	48
ESG経営の推進	49
コーポレートガバナンスの強化	50

財務データ等

NTTグループのフォーメーション	52
連結業績の推移等	53-57
従業員数の推移等	58-60
日本のブロードバンドアクセスサービス	61
固定ブロードバンドサービス FTTH契約者数	62
自己株式の取得及び消却の推移	63



2019年度第2四半期決算、2019年度業績予想

2019年度第2四半期 連結決算の状況

- 営業収益・営業利益は、増収・減益
- 営業収益は第2四半期として過去最高

連結決算状況

● 営業収益	:	5兆8,896億円	(対前年 +964億円 [+1.7%])
● 営業利益	:	9,828億円	(対前年 ▲879億円 [▲8.2%])
● 当期利益※1	:	5,477億円	(対前年 ▲121億円 [▲2.2%])
● 海外売上高※2	:	98億ドル	(対前年 +4.6億ドル [+4.9%])
● 海外営業利益率※2	:	2.1%	(対前年 ▲0.9pt)

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

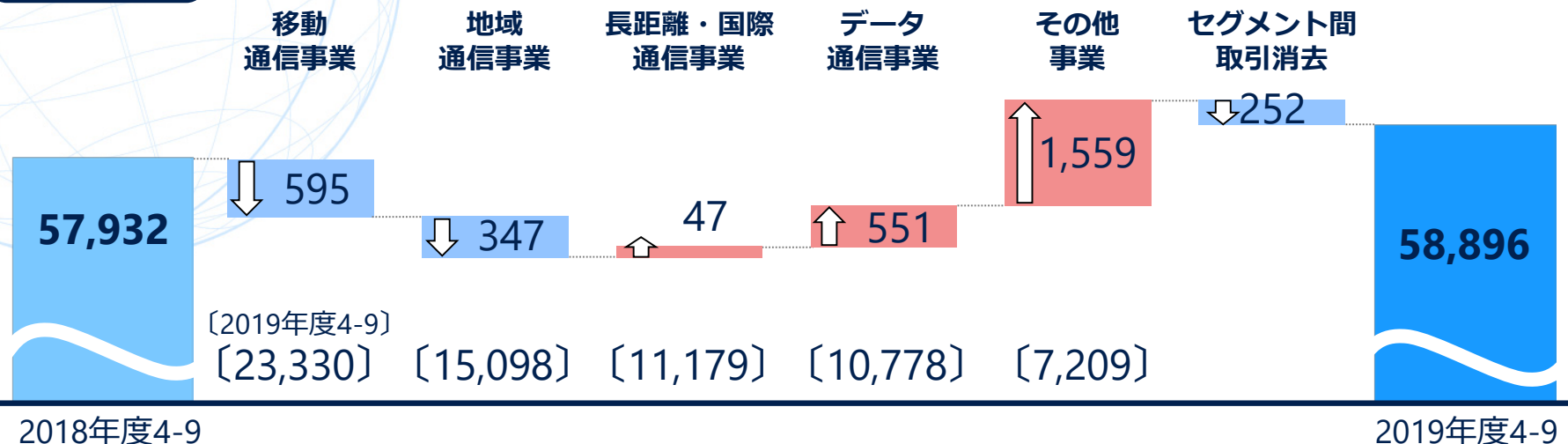
※2 グローバル持株会社帰属。海外営業利益は買収に伴う無形固定資産の償却費等、一時的なコストを除いております。

2019年度第2四半期 セグメント別の状況 **NTT**

営業収益

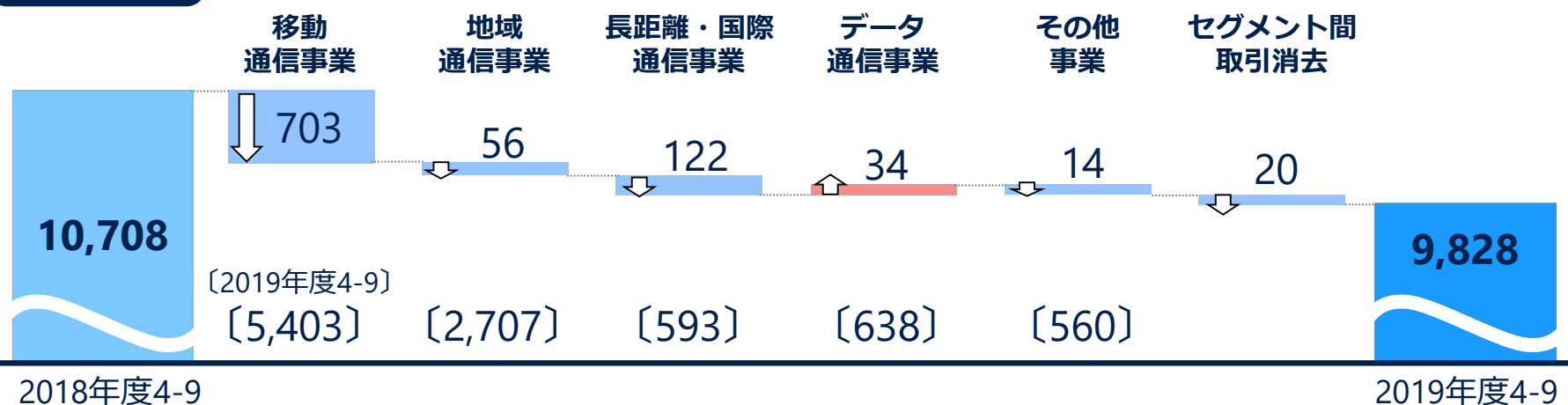
(対前年 : +964)

(単位 : 億円)



営業利益

(対前年 : ▲879)



2019年度 通期業績予想

- 営業収益を上方修正
- 営業利益は当初業績予想同

連結収支計画

	当初業績予想 (2019年5月10日公表)	通期業績予想 (2019年11月5日公表)	対当初
営業収益	11兆 8,300億円	11兆 8,900億円	+ 600億円
営業利益	1兆 5,500億円	1兆 5,500億円	± 0億円
当期利益※	8,550億円	8,550億円	± 0億円

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



NTTグループ中期経営戦略

NTTグループのビジョン

NTTグループは、
“Your Value Partner”
として、事業活動を通じて
パートナーの皆さまとともに
社会的課題の解決を
めざします。

Smart World
/ Society 5.0
実現に貢献

SDGs/持続可能な社会へ

SUSTAINABLE
DEVELOPMENT
GOALS
17 GOALS TO TRANSFORM OUR WORLD



パートナー

事業活動を通じた
社会的課題の解決
デジタルトランスフォーメーション
× CSR

コラボレーション

コラボレーション

研究開発

人材

ブランド

ICT基盤

財務基盤

顧客基盤

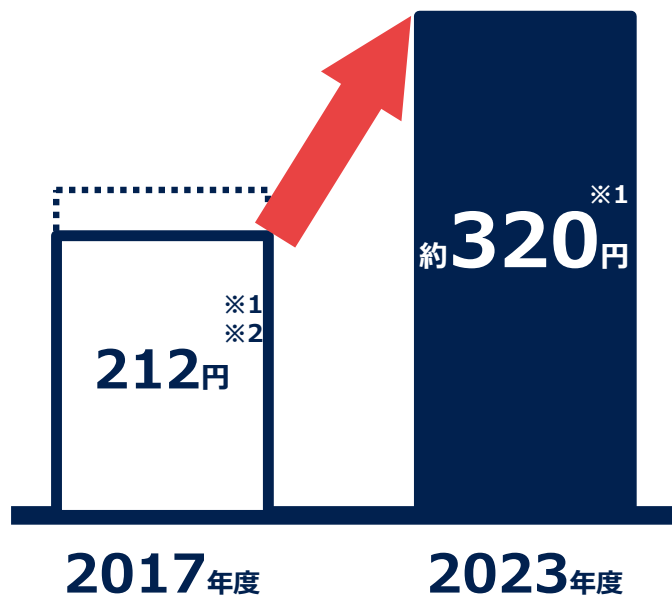
NTTグループ

「公共性」と「企業性」

中期目標

EPS成長

+50% 増加



財務目標

EPS成長

+50%^{※2}
増加

目標年度
2023年度
(対2017年度)

海外売上高/ 海外営業利益率^{※3}

\$25B/
7%

2023年度

コスト削減 (固定/移動アクセス系)

▲8,000億円
以上

2023年度
(対2017年度)

ROIC

8%

2023年度

Capex to Sales (国内ネットワーク事業^{※4})

13.5%
以下

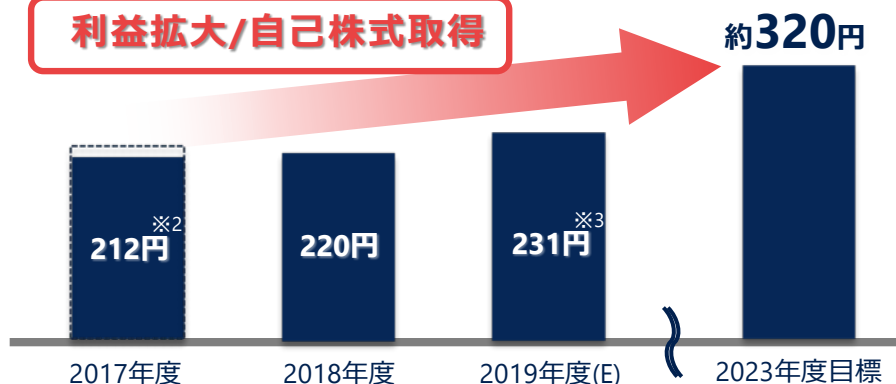
2021年度

※1：EPSは、2020年1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
※2：Tata Sons Limitedからの仲裁裁定金受領影響を除く
※3：グローバル持株会社帰属。海外営業利益は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く
※4：コミュニケーションズのデータセンター等を除く

中期目標の推移

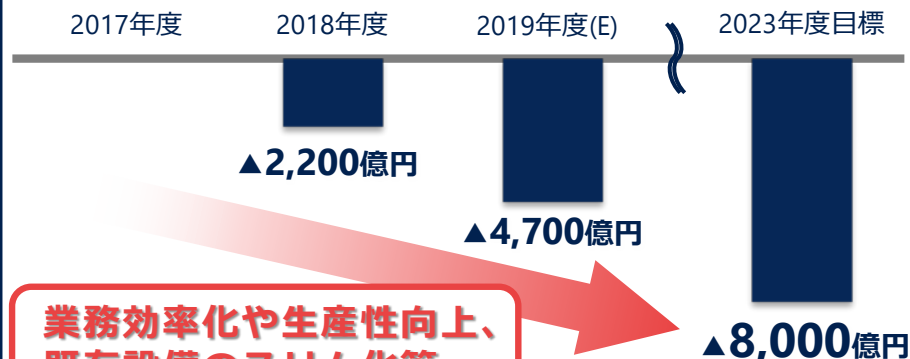
EPS成長 ※1

利益拡大/自己株式取得



※1 EPSは、2020年1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
 ※2 Tata Sons Limitedからの仲裁裁定金受領影響を除く
 ※3 2019年9月に自己株式を取得したことにより、2019年度通期業績予想を228円から231円に見直し

コスト削減（固定/移動アクセス系）

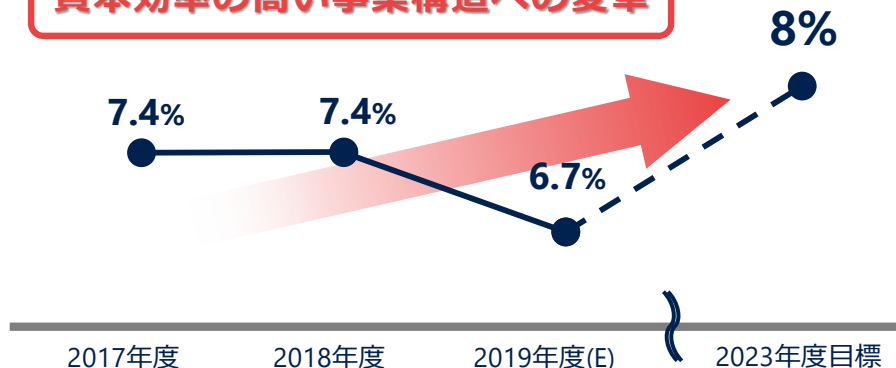


業務効率化や生産性向上、
既存設備のスリム化等

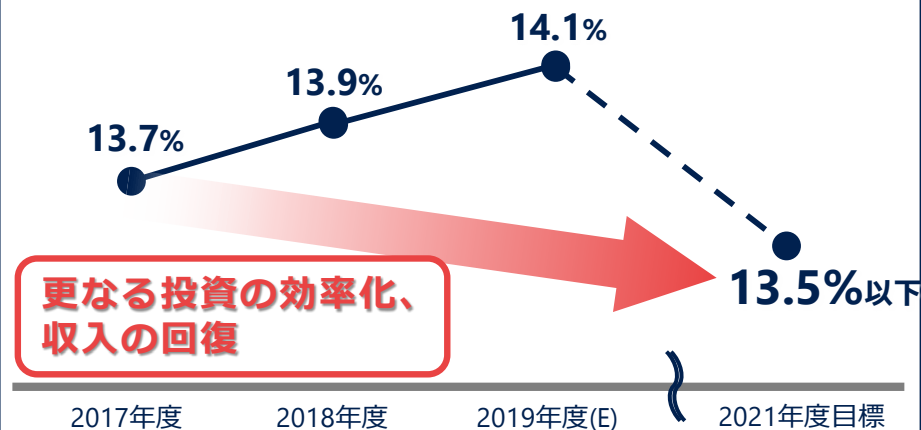
※金額は対2017年度削減額

ROIC

資本効率の高い事業構造への変革



Capex to Sales（国内ネットワーク事業）



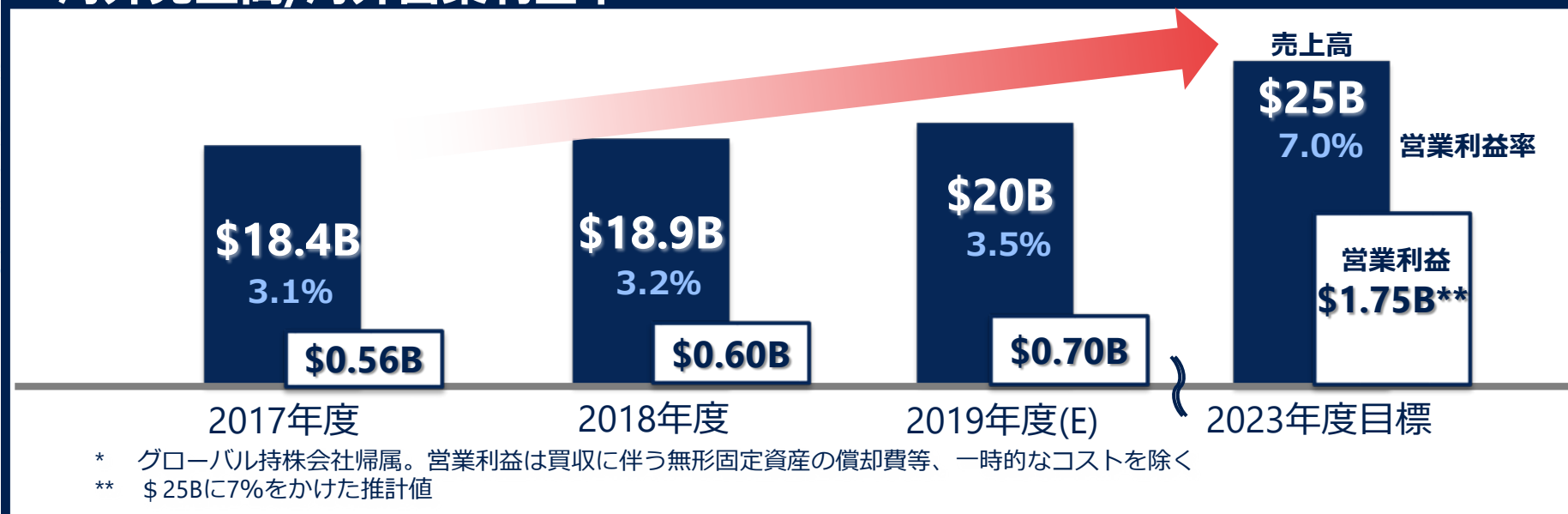
更なる投資の効率化、
収入の回復



グローバル事業

グローバル事業概況

海外売上高/海外営業利益率*



地域別売上高 (2018年度※1) /従業員数

	TOTAL	AMERICAS	EMEA	APAC※2
売上高	\$ 18.9B	\$ 6.5B	\$ 7.7B	\$ 4.7B
従業員数	123,000	33,000	49,000	41,000

※1 グローバル持株会社帰属の海外売上高

※2 日本国内市場の数値は含まず

グローバル事業の競争力強化①

2018年8月

2018年11月

2019年7月

当社

NTTコミュニケーションズ

Dimension Data

NTTセキュリティ

NTTデータ

NTTi3

当社

グローバル持株会社
(会社名：NTT株式会社) (新)

NTTコミュニケーションズ

Dimension Data

NTTセキュリティ

NTTデータ※

グローバルイノベーションファンド
(名称：NTT Venture Capital) (新)

グローバル調達会社
(会社名：NTT Global Sourcing) (新)

NTTi3

当社

グローバル持株会社
(会社名：NTT株式会社)

グローバル事業会社
(会社名：NTT Ltd.) (再編成)

データセンター投資会社
(会社名：NTTグローバルデータセンター) (新)

国内事業会社
(会社名：NTTコミュニケーションズ) (再編成)

NTTデータ※

グローバルイノベーションファンド
(名称：NTT Venture Capital)

グローバル調達会社
(会社名：NTT Global Sourcing)

革新的創造推進組織
(会社名：NTT Disruption Europe, S.L.U./US, Inc.) (新)

海外研究拠点
(会社名：NTT Research, Inc.) (新)

※ 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

グローバル事業の競争力強化②

“One NTT”のグローバルビジネス成長戦略

顧客ビジネスの進化サポートと革新的創造への取組みを掛け合わせ、競争力強化

顧客ビジネスの進化をサポート

業界アドバイザーによる
成果提供型ソリューションの提供

金融

自動車
/製造

ヘルス
ケア

通信/
メディア

公共

Software Defined技術を活用した
IT as a Serviceの展開

マネー
ジド

セキュ
リティ

コグニティブ
基盤

拠点展開
/エッジ

データセンター投資会社
データセンター事業の効率化

グローバル調達会社

グループトータルでの
グローバル調達の推進

統合ソリューション
(Smart World実現に貢献)

革新的創造への取組み

グローバルイノベーションファンド

成長技術への投資

業界エコシステムの活用

ベンチャー
コミュニティ

デジタル系
スタートアップ

革新的創造推進組織

最先端技術を活用した顧客との協創

業界特化

業務別機能

Smart World

技術主導型

例：AI、ロボット工学、エッジコンピューティング

海外研究拠点

世界に変革をもたらす革新的研究開発

グローバル人材

One NTT

ブランディング

グローバル事業の競争力強化③

グローバル事業の競争力強化

- NTT Ltd. において、NTTブランドの更なるグローバル展開に向けたリブランドを推進
 - 海外子会社において各社ロゴをNTTロゴに変更（2019年10月1日）
 - 社名についても、各エリアにおいて「NTT」を冠する社名に変更を開始（2019年12月完了予定）
- NTT Ltd. において、マネージドサービス等の高付加価値サービスへのシフトをめざし、構造改革を推進
- グループ経営高度化に向けて、統一ERP導入を推進（2021年度統合完了予定）
- 世界的なスポーツ団体とのパートナーシップを拡大【次頁参照】

グローバル事業の競争力強化④

グローバル事業の競争力強化

- Major League Baseball（MLB）とテクノロジーパートナーシップを締結（2019年9月4日）
- NTTの最先端技術「Ultra Reality Viewing」による高臨場感ライブビューイングに成功（2019年10月7日）
- 「インディカー・シリーズ」「ツール・ド・フランス」等の世界的なスポーツイベントを通じた、NTT ブランディングの強化と、新たなファン体験を提供



ライブビューイング会場-MLB Network本社内-
(ポストシーズンゲーム：アストロズvsレイズ戦-2019年10月7日)



MLB公式ロゴ



「インディカー・シリーズ」公式ロゴ



「ツール・ド・フランス」公式ロゴ

ラスベガス市 Smart City案件

<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)

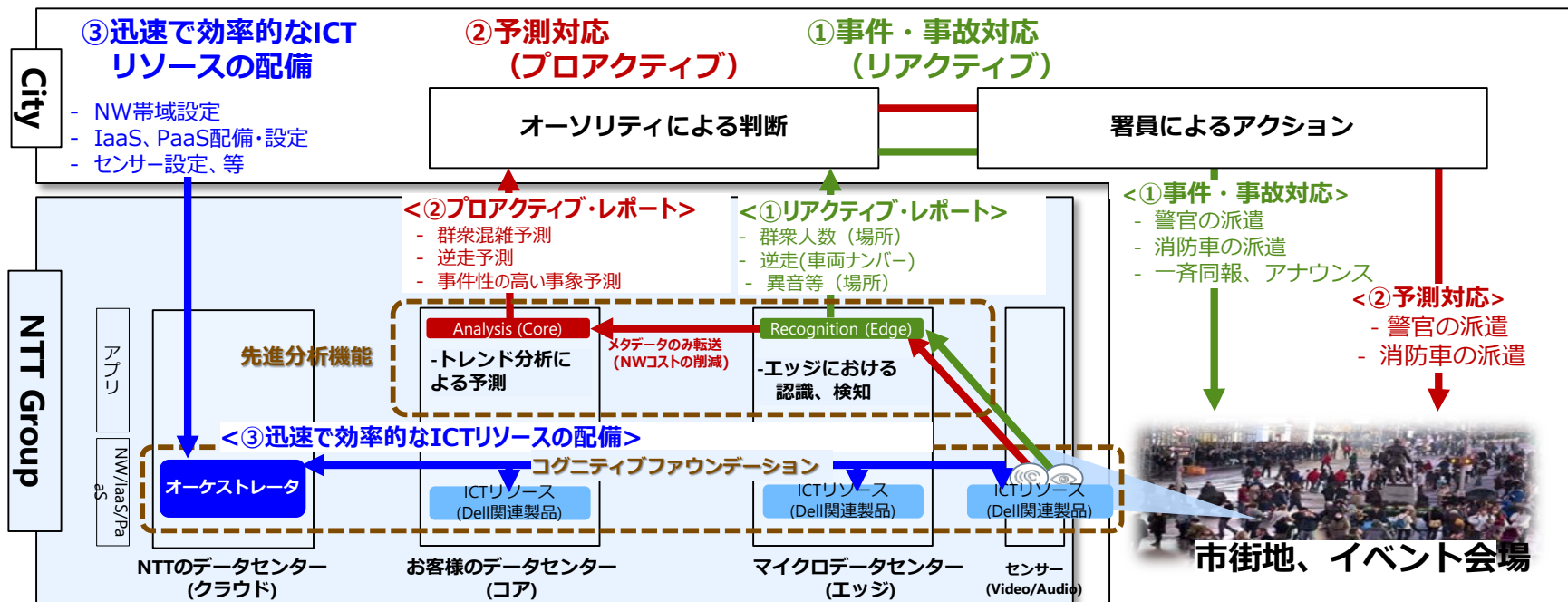
監視区域近隣のマイクロデータセンターにおけるエッジ分析により、事件・事故の迅速な検知と対応 (リアクティブ) を実現

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





移動通信事業

更なる成長に向けた“変革”を実行する年

顧客基盤 強化	「ギガホ」「ギガライト」導入と「端末販売方法見直し」	デジタルマーケティングの推進
	会員数拡大、お客さま一人ひとりへの最適提案	
中期成長	金融・決済、法人ソリューション分野の成長	
	5G商用化への取り組み（プレサービス、マイネットワーク等）強化	
	18年度を上回る1,300億円のコスト効率化	

2つのプランから選ぶだけの シンプルな料金体系

6月1日 (土) 提供開始

ギガホ

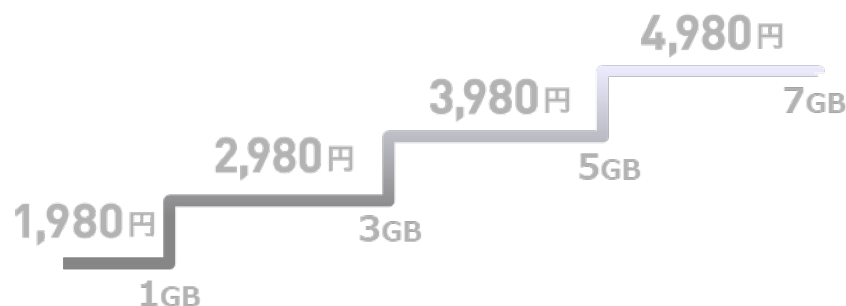
ギガホ割 適用で最大6か月間

4,980円



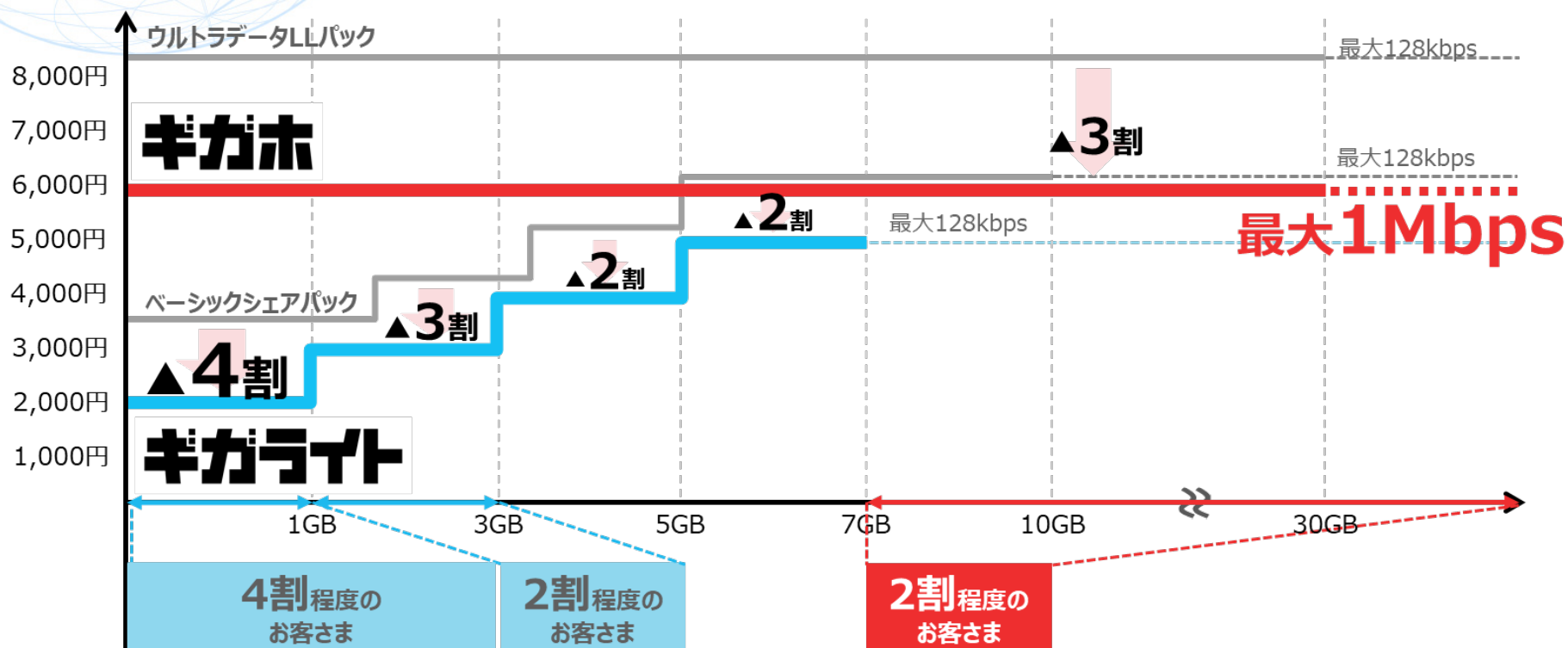
ギガライト

1,980円 ~



- ◆ 「みんなドコモ割 (3回線以上)」適用、2年定期契約 (自動更新・解約金あり)、通話料別途
- ◆ 「ギガホ割」は2019年9月30日までの申込分が対象

最大4割の値下げにより 2019年度 2,000億円規模のお客さま還元

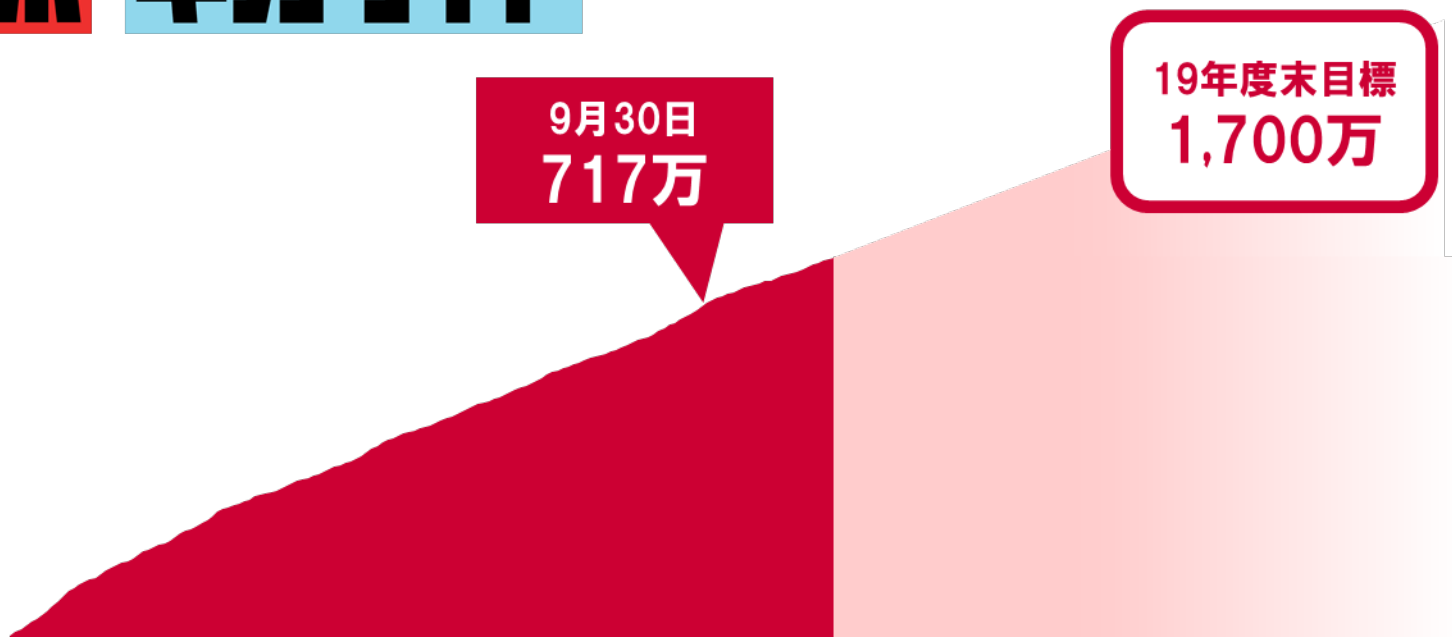


- ◆ 上記のお客さま比率はXI契約（スマートフォン）のデータ利用量実績
- ◆ 2年定期契約（自動更新・解約金あり）、通話料別途
- ◆ 「ギガホ」「ギガライト」は、「みんなドコモ割（3回線以上）」適用

- ◆ 現行プランは「シンプルプラン」「ISP」「ずっとドコモ割プラス（プラチナステージ）」の場合
- ◆ 「ベーシックシェアパック」は、家族3人で利用した場合の1人あたり料金

お申込み件数 800万突破 年間目標達成に向けて順調に進捗

ギガホ **ギガライト**

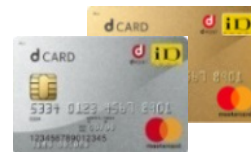


◆ 新料金プランはギガホ、ギガライト、ケータイプラン、キッズケータイプラン、データプラス

◆ 新料金プランのお申込み件数は2019年10月21日に800万突破

**10月1日より「dカードお支払割」を新たに提供し、
解約金不要で月額1,980円からご利用可能に**

「dカードお支払割」により、定期契約なしでも
2年定期契約と同じ月額料金に



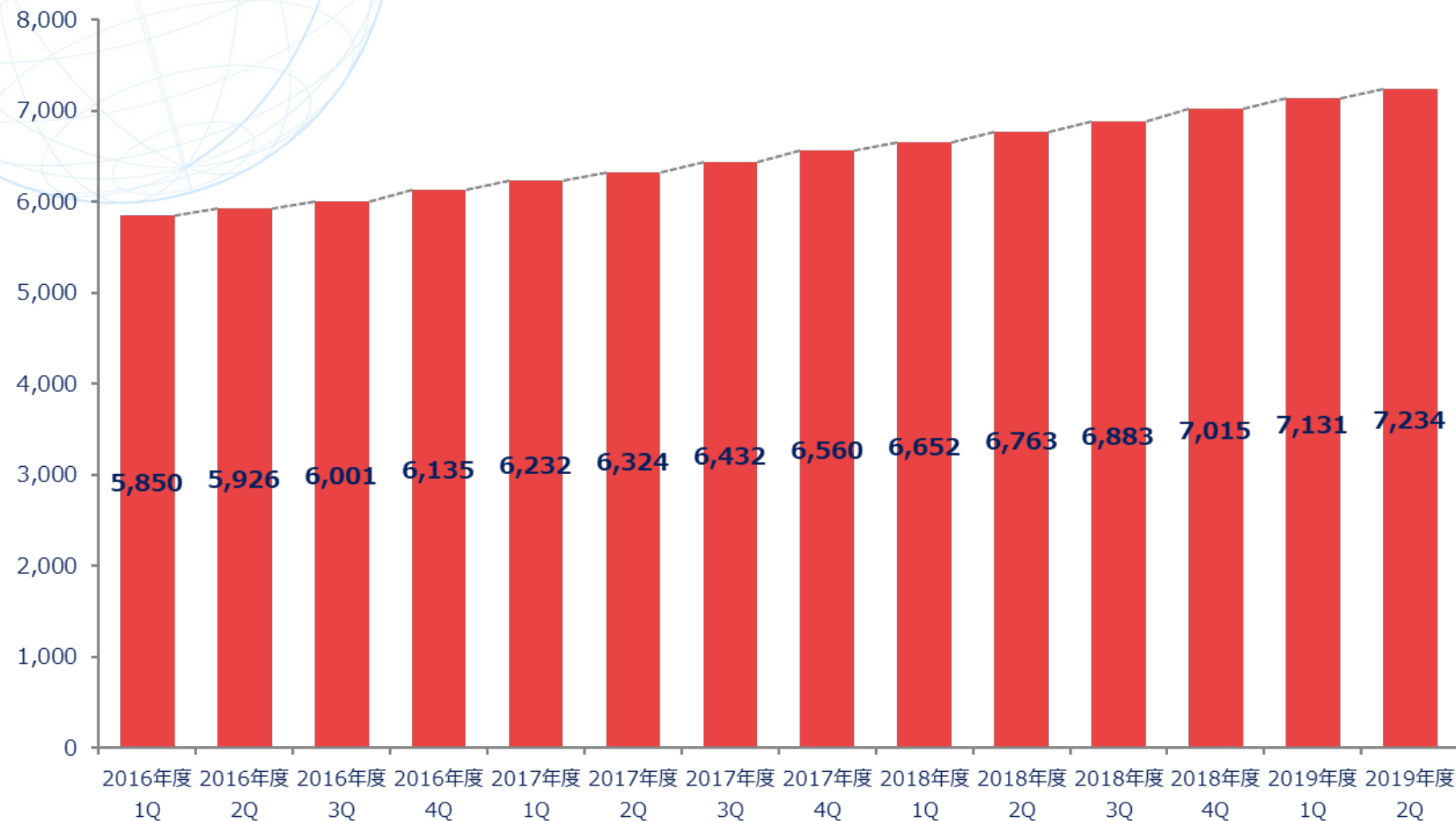
dカードの年会費を永年無料に

2年定期契約の解約金を9,500円から1,000円に値下げ

定期契約なしと2年定期契約の月額料金差が170円に

ドコモ dポイントクラブ会員数

(万会員)



9月20日より5Gプレサービスを全国で展開中

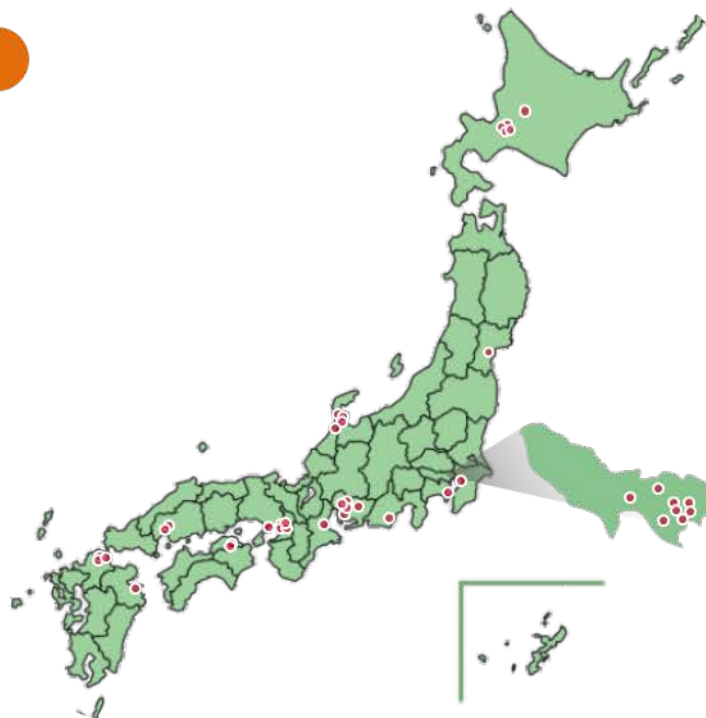
5Gサービスの体感



マルチアングル視聴



高臨場ライブビューイング



順次5Gエリアを展開中

パートナーとの協創



遠隔監視



遠隔ゴルフレッスン

全国各地で5Gネットワークを構築

日本No.1
基盤展開率
97.02%

×

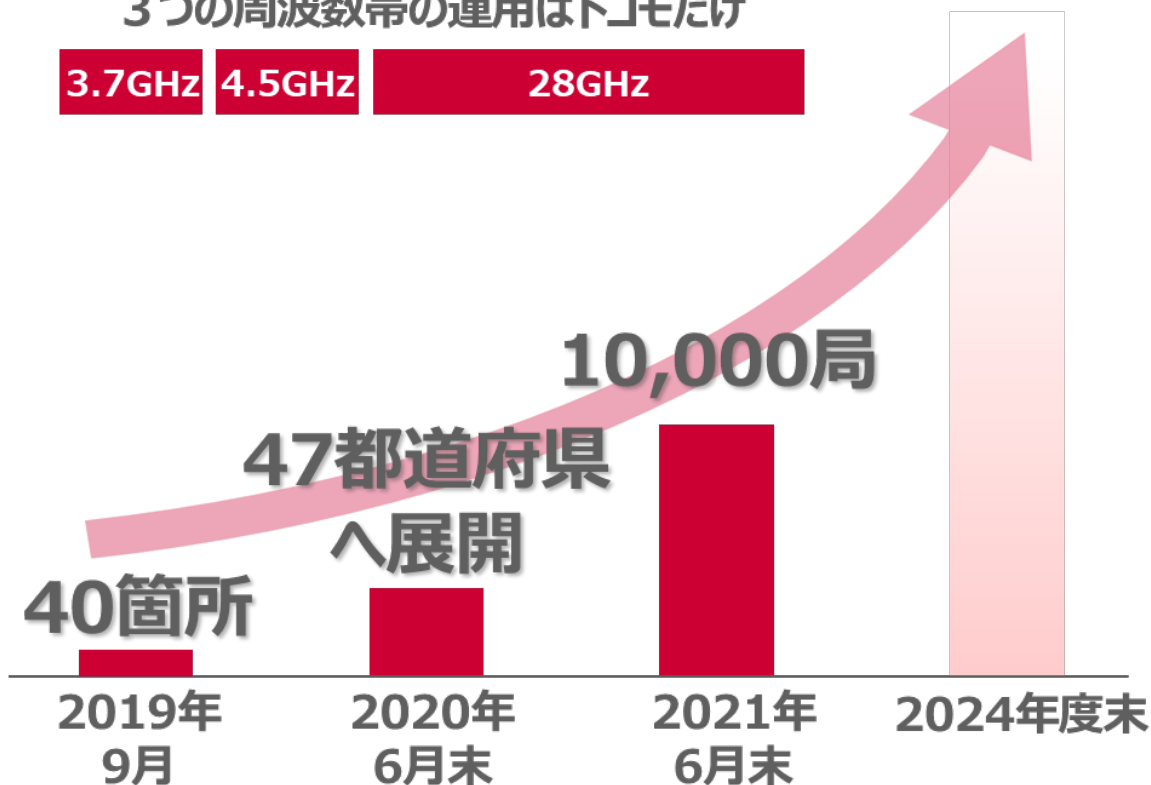
5G
技術者
10,000人

3つの周波数帯の運用はドコモだけ

3.7GHz

4.5GHz

28GHz



◆ 5G基盤展開率については、2024年度末までの計画値

ドコモ FOMA (3G) サービスの終了

2025年度末に3Gサービスを終了



◆2019年度末
新規受付終了



◆2025年度末
サービス 終了

PREMIUM
4G

◆2019年冬以降
受信時最大 1,576Mbps
提供予定

»5G

2020年春
開始



◆ FOMA音声プラン、iモードは2019年9月30日に新規受付を終了済。FOMAデータプラン・ユビキタスプラン等の全てのFOMA料金プランは2020年3月31日に新規受付を終了する。

ドコモ コスト効率化

(億円)

19上期

19年度 (予想)

1Q実績

▲200

2Q実績

▲200

▲400

▲1,300

取り組み分野

◆マーケティング

販売施策、アフターサポート 等

◆ネットワーク

装置集約、業務委託 等

◆その他

研究開発、情報システム 等

◆コスト効率化の数値は対前年度比



固定通信事業

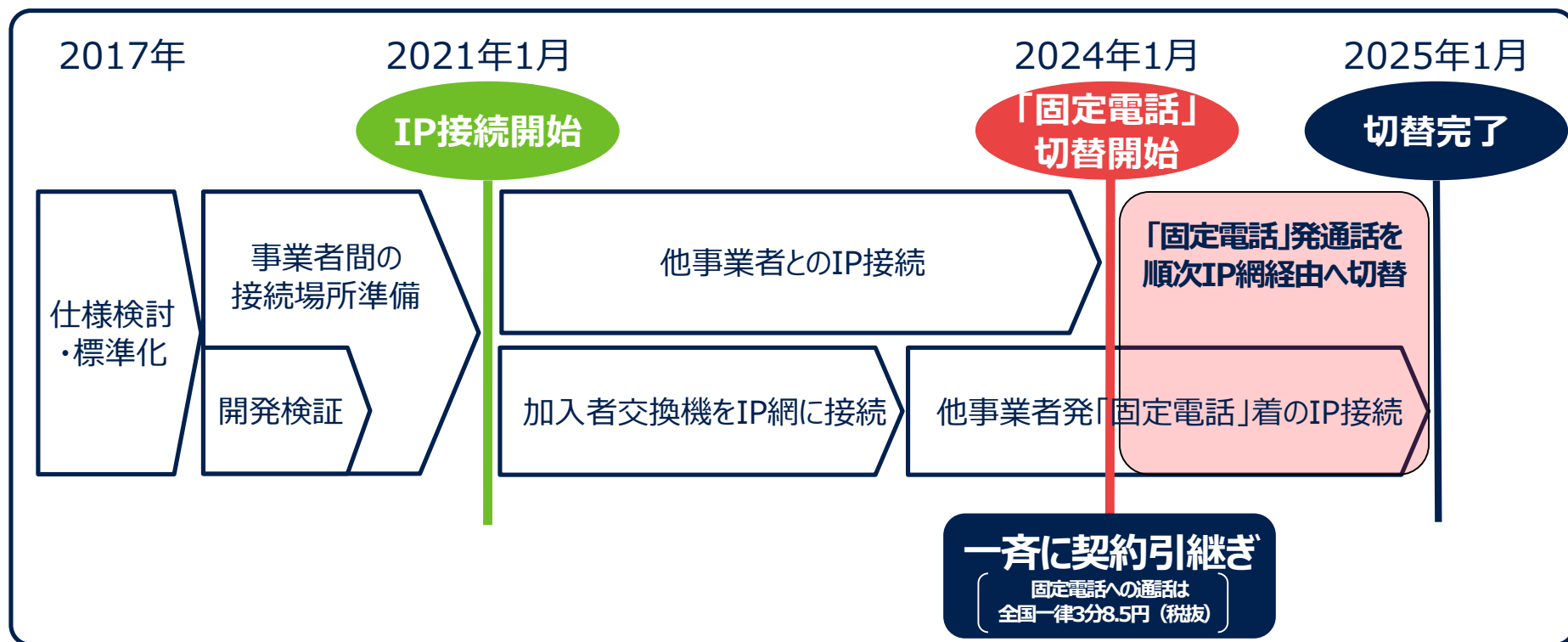
地域社会・経済の活性化への貢献

- 食品製造を行う工場・販売店等向けに、温度測定・管理を自動化する「IoT温度管理サービス」を提供開始（NTT東日本 2019年9月30日）
- 「地域創生クラウド※」サービスを京都エリアから提供開始（NTT西日本 2019年10月1日） ※大学・自治体向け共同利用型クラウド
- 地域文化芸術資源の保存・伝承に向けた、デジタルアーカイブの活用
 - ・ 取組みコンセプトの発信の場として、体験型美術展「Digital×北斎【序章】」を開催（NTT東日本 2019年11月1日）
- AIを活用した特殊詐欺対策実証実験を開始（2019年8月30日）

PSTNマイグレーションの推進

IP化により、サービスもネットワークもシンプルに

- 固定電話への通話料は全国一律3分8.5円へ（2024年1月開始）
- 中継/信号交換機をIP化、他事業者とはIPで接続（2025年1月完了）
- メタルケーブル、メタル收容装置（現:加入者交換機）は継続利用



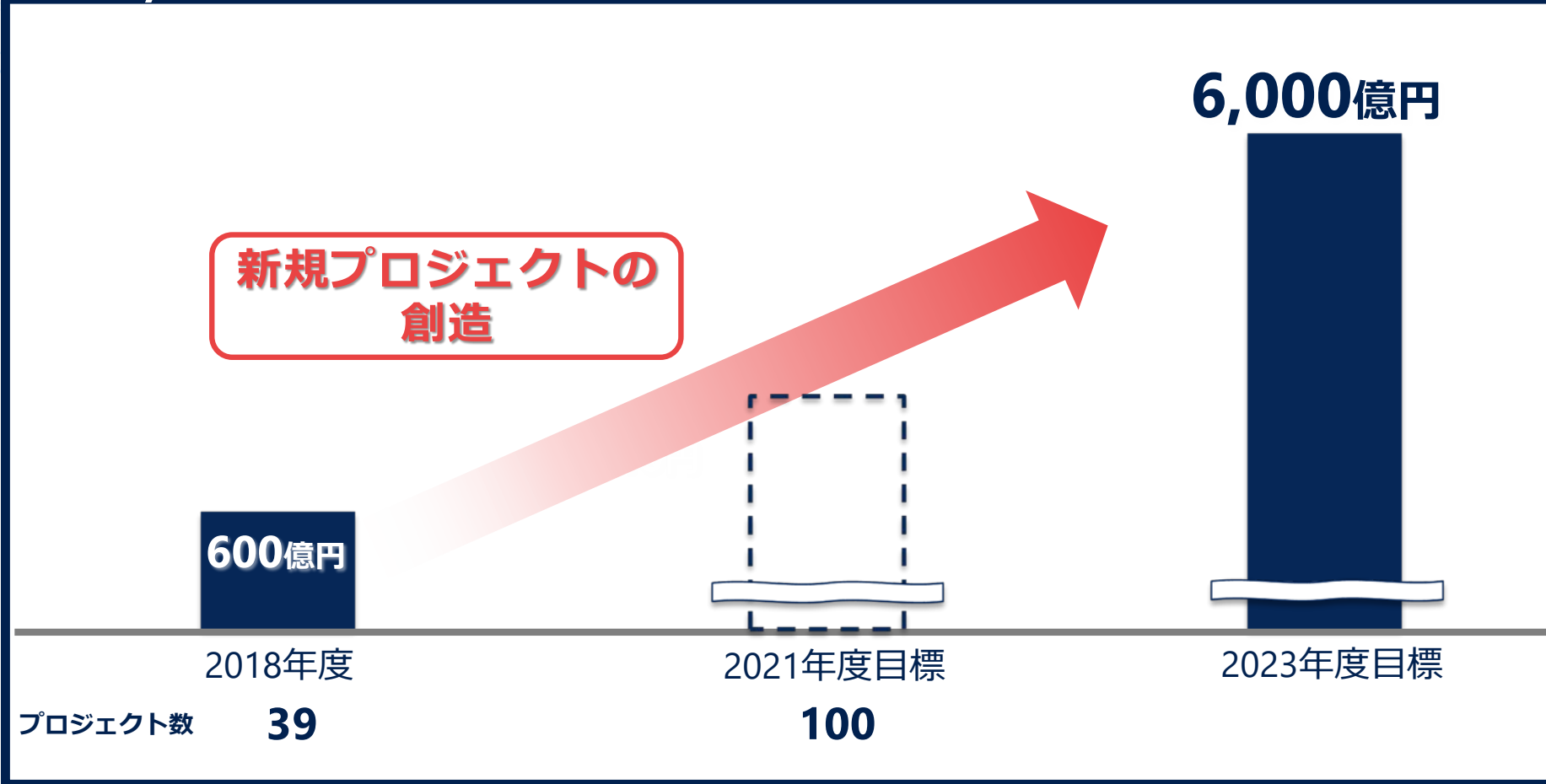


その他の事業等

B2B2Xモデルの推進

- B2B2Xプロジェクト数：54（2019年9月末時点）
- B2B2X売上目標の設定：6,000億円（2023年度）

売上/プロジェクト数目標



B2B2Xモデルの推進

2019年度
第2四半期末時点
(2019年9月末時点)

『Your Value Partner 2025』
発表時点
(2018年10月末時点)

- B2B2Xモデルプロジェクト数 : 54 (+41) 13
- 金融機関の新たな融資サービスの提供をサポート
 - ・ 「ドコモ レンディングプラットフォーム」 提供
(NTTドコモ 2019年8月29日)
- コンタクトセンター業界のVOC※データ分析をサポート
 - ※Voice Of Customer : お客様の声
 - ・ 「Q&A Generator」 「高度FAQコンサルティングサービス」 提供
(NTT西日本 2019年9月10日)

人・技術・資産を活用した新事業の取組み **NTT**

～スマートエネルギー事業～

スマートエネルギー事業の推進

- エネットの連結子会社化（2019年5月10日）
- 「NTTアノードエナジー」を設立（2019年6月3日）
- NTTアノードエナジー傘下にエネット及び
NTTスマイルエナジーを再編（2019年10月完了）
- NTT保有物件における直流送電の実証実験を開始
（NTTアノードエナジー 2020年3月予定）

2019年6月

2019年9月

会社設立

事業開始に
向けた
申請・届出

事業開始

発電

・グリーン電力発電事業

送配電/蓄電

・VPP（仮想発電所）事業
・高度EVステーション事業
・バックアップ電源事業

小売/卸売

・電力小売/卸売事業

2025年度
（目標）

売上規模
6,000億円※

※NTTグループにおける
エネルギー関連事業の
売上規模

人・技術・資産を活用した新事業の取組み **NTT**

～メディカルサイエンス事業～

ビッグデータ解析による健康経営支援

- NTTグループの持つデータ解析技術、セキュリティ技術等を活用し、健康増進に資するレコメンド提供事業を実現
- 東京大学と社会連携研究部門「ゲノム予防医学社会連携研究部門」開設（2019年7月1日）
- NTT研究所内に「バイオメディカル情報科学研究センタ」設立（2019年7月1日）

Well-being
の実現

健康経営を推進する企業の従業員

健診機関を通じたレコメンド提供
（個人の体質に合わせた生活習慣等の改善方法）

研究機関
ベンチャー企業等

アライアンス
パートナー

データ解析による健康情報

ヘルスケアデータ

ゲノム情報

健診情報
×
行動情報

ICT

（ビッグデータ解析
AI技術
セキュリティ）



NTTライフサイエンス（2019年7月1日新会社設立）

人・技術・資産を活用した新事業の取組み ～Smart Infra事業～

Smart Infra事業の推進

- 土木系設備などの社会インフラに関する課題解決に向け、グループの技術・ノウハウ・資産を活用したSmart Infra事業を推進
- スマートインフラプラットフォームの構築に向けて、地図事業を展開している「NTT空間情報」をNTTインフラネット傘下に再編（2019年12月予定）

自社DXの推進

- ✓ コネクティッドバリューチェーン化
- ✓ 基盤設備の最適化・活用

他者DXの支援

- ✓ オペレーションの一体化・代行
- ✓ スマートシティ等へのプラットフォーム活用

空間情報をデジタル化するプラットフォーム



NTTグループが持つ技術・ノウハウ・資産

国内事業のデジタルトランスフォーメーションの推進

- サービスの申込受付～利用開始～料金請求等のオペレーション自動化を実現するクラウド型のITシステムを導入開始
(2024年度完了予定※) ※廃止予定サービス等、一部サービスを除く

- グループ経営高度化に向けて、統一ERP導入を推進
(2023年度に統合完了予定)

- RPAの導入を着実に推進

		2019年度 第2四半期末時点 (2019年10月時点)	『Your Value Partner 2025』 発表時点 (2018年10月末時点)
● ロボット導入数	:	1.7万 (+42%)	1.2万
● 業務プロセス活用数	:	1,500 (3倍)	500

研究開発の強化・グローバル化

- NTT、Intel、Sonyが発起人となりIOWNグローバルフォーラムを設立、パートナーの募集開始（2019年10月31日）
- 地上と宇宙をシームレスにつなぐ超高速・大容量でセキュアな光・無線通信インフラの実現をめざしたJAXAとの共同研究を推進（2019年11月5日）

人・技術・資産を活用した新事業の取り組み

- 「リアル・マドリード・ファンデーション・フットボールスクール・ジャパン」のエグゼクティブスポンサーに就任（NTTアーバンソリューションズ 2019年10月28日）
 - ・ レアル・マドリード財団とともに活力ある街づくりを推進



Football
School

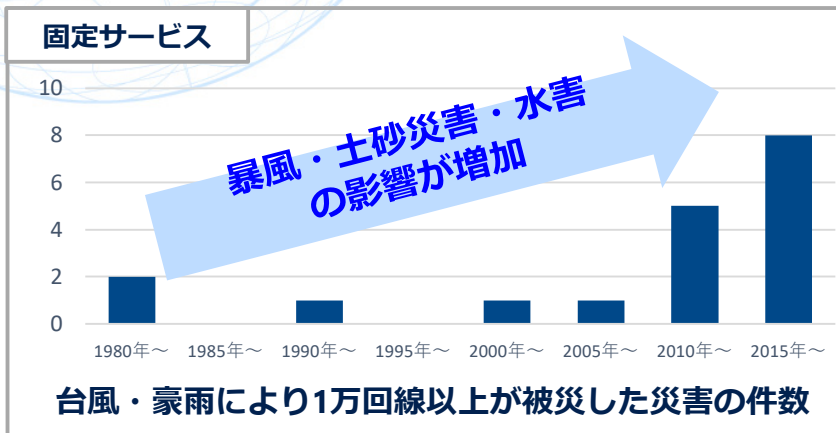


その他の中期経営戦略の取組み状況

災害対策の取組み①

- 近年は災害エネルギーの増大により、大規模な災害影響が多発

増加する通信設備・サービスへの影響



2019年度の災害影響と長期にわたる復旧

- お客さま個別回線の故障
 - ・ 暴風、土砂崩れ等による電柱、ケーブルの被災により、大量の故障が発生

災害	故障規模（推計）		復旧期間
台風15号	千葉	約3.5万	9月10日～対応中※
台風19号	関東・甲信・大雨	約4.5万～	

（被災電柱の復旧）



※洪水等一部のエリアを除き概ね復旧
地域の復旧活動に合わせた対応を継続中

- 基地局のサービス中断
 - ・ 災害に伴う停電により、基地局が停止（約7割が電力枯渇）

災害	被災局数（ピーク時）	復旧期間
台風15号	千葉	1,093
台風19号	関東・甲信・東北等	679

（移動電源車による電力供給）



災害対策の取組み②

- 通信設備・サービスへの影響増大と復旧の長期化を踏まえ、基地局等の設備強靱化、復旧対応の迅速化を推進

今後の災害対策

- 設備の強靱化
 - ・ 中ゾーン基地局※の拡大（2019年度末までに全国2,000局以上展開予定）
※ 停電対策（24時間以上）等、災害に対する備えを持たせた基地局
 - ・ EVを活用した基地局の停電対策
 - ・ NTTグループが保有する移動電源車（約400台）の一元管理・運用
 - ・ 災害影響等を考慮したケーブル地中化、ワイヤレス固定電話等の検討
- 復旧対応の迅速化
 - ・ AIを活用した被害想定による復旧体制の事前立上げ（全国広域支援体制等）
 - ・ 復旧体制の増強、人員確保（OB社員を活用する制度の導入）
 - ・ 被災されたお客さま支援の強化（公衆電話BOXへのWi-Fi・蓄電池設置、出張113開設）



株主還元/ESG経営

◆ 配当政策

- ・ 継続的な増配の実施を基本的な考えとする

◆ 自己株式の取得

- ・ 機動的に実施し、資本効率の向上を図る

取組み内容

● 株式分割

- ・ 目的 : 投資単位あたりの金額の引き下げにより、より投資しやすい環境を実現し、投資家層を拡大
- ・ 分割の割合 : 株式1株につき2株の割合で分割
- ・ 基準日 : 2019年12月31日
- ・ 効力発生日 : 2020年1月1日

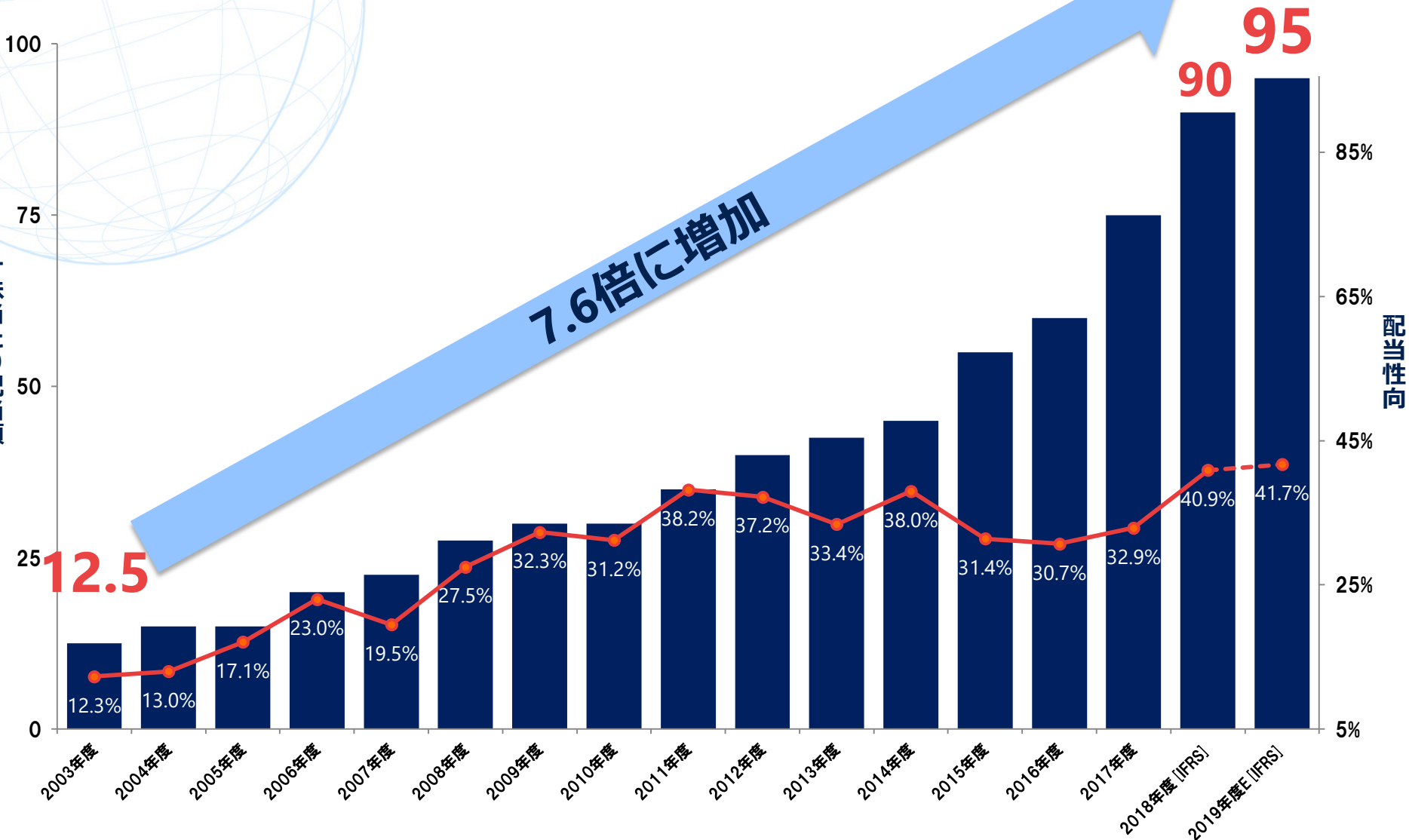
● dポイント進呈

- ・ 目的 : 当社株式の長期保有に対する更なるメリットを訴求
- ・ 進呈対象 : 1单元（100株）以上を保有し、保有期間が2年、または5年に達した株主（初回は2年以上の株主）
- ・ ポイント数 : 2年目 1,500pt、5年目 3,000pt
（初回：2年以上5年未満1,500pt、5年以上4,500pt）
- ・ 基準日 : 3月31日（初回2020年3月31日）

配当の推移

(円)

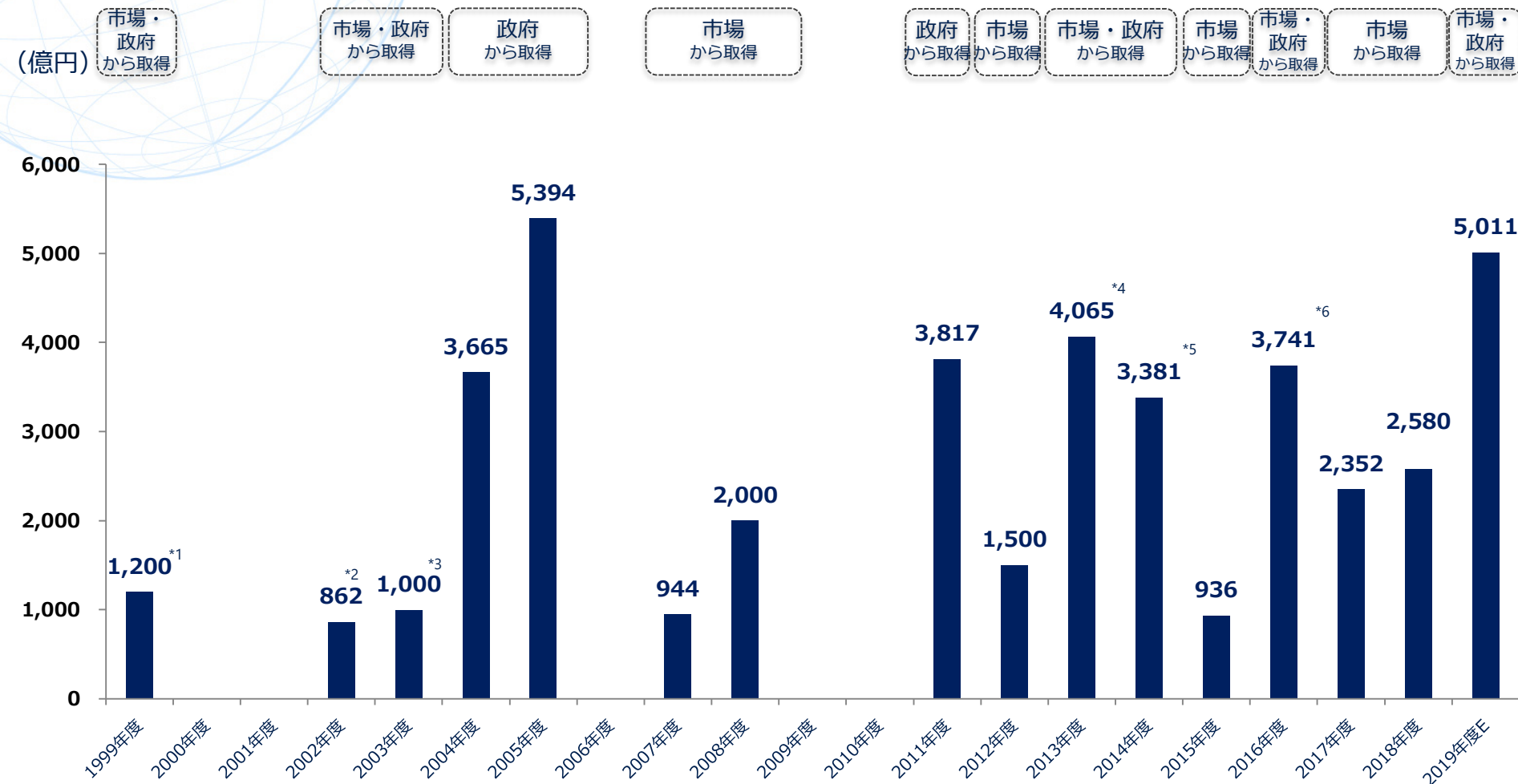
一株当たり配当額



- 配当額は、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）、及び2020年1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
- 2017年度以前は米国会計基準を適用

自己株式取得の推移

約4兆円の自己株式取得を実施



*1 市場480億円、政府720億円

*2 市場466億円、政府396億円

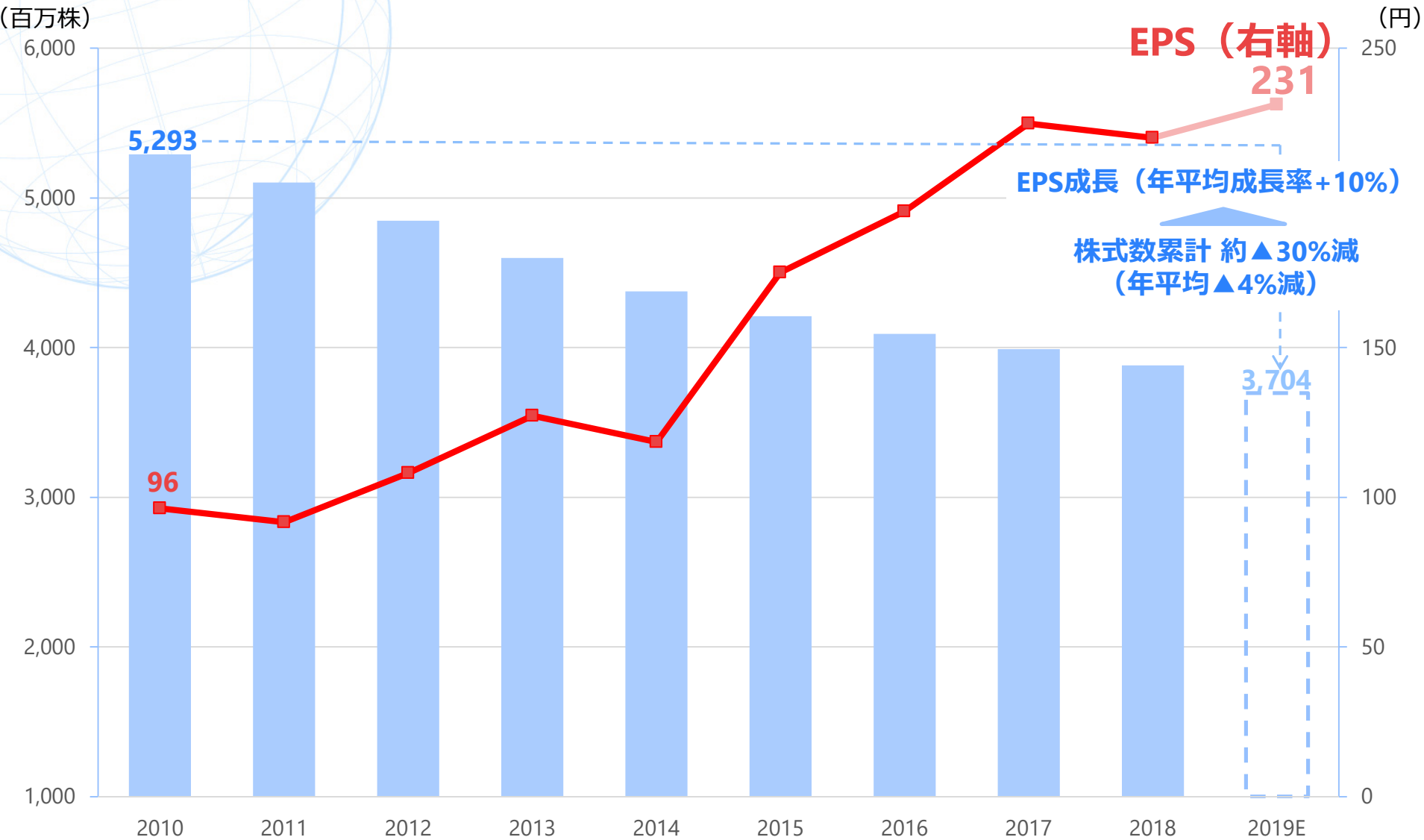
*3 市場541億円、政府459億円

*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

EPSと発行済株式数の推移



環境

Environment

- 環境負荷の低減
- ICT利活用による環境への貢献

等

社会

Social

- ダイバーシティの推進
- 個人情報保護の徹底
- お客様のセキュリティ強化を支援
- 災害対策の強化

等

ガバナンス

Governance

- コーポレートガバナンスコードの趣旨を踏まえた体制の強化
- グローバルガバナンスの強化

等

◆事業機会の拡大

◆事業リスクの最小化



持続的な
企業価値の向上

社外・女性取締役の充実

- 取締役会の監督機能の強化及びコーポレートガバナンスの向上を図り、あわせてダイバーシティを推進する観点から、社外取締役を2名増員するとともに女性取締役を初めて2名登用

【旧体制】

取締役 [社内]	<u>10名</u> (<u>0名</u>)
取締役 [社外]	<u>2名</u> (<u>0名</u>)
合計	<u>12名</u> (<u>0名</u>)

監査役 [社内]	2名 (1名)
監査役 [社外]	3名 (1名)
合計	5名 (2名)

【新体制】

取締役 [社内]	<u>11名</u> (<u>1名</u>)
取締役 [社外]	<u>4名</u> (<u>1名</u>)
合計	<u>15名</u> (<u>2名</u>)

監査役 [社内]	2名 (1名)
監査役 [社外]	3名 (1名)
合計	5名 (2名)

() 内は女性役員

- 女性取締役の登用により、東京証券取引所の定めるコーポレートガバナンス・コードの78原則全てにコンプライ



財務データ等

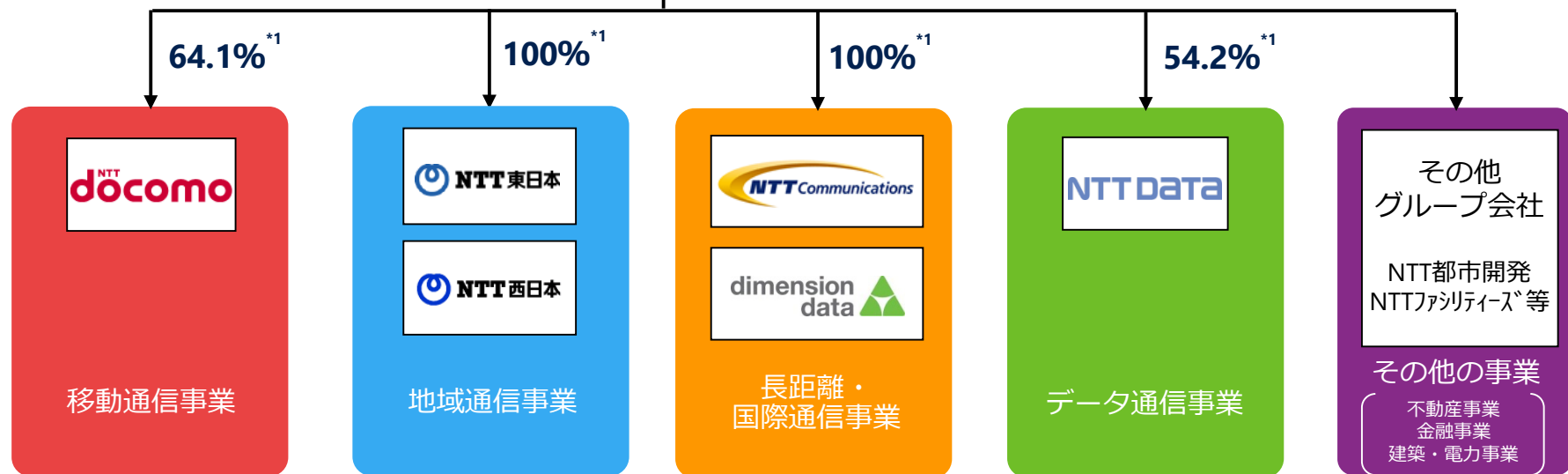
NTTグループのフォーメーション



・連結営業収益	: 118,798億円
・連結営業利益	: 16,938億円
・従業員数	: 303,350名
・連結子会社数	: 919社

*1 記載の数字は主要子会社に対する議決権比率（2019年3月末現在）

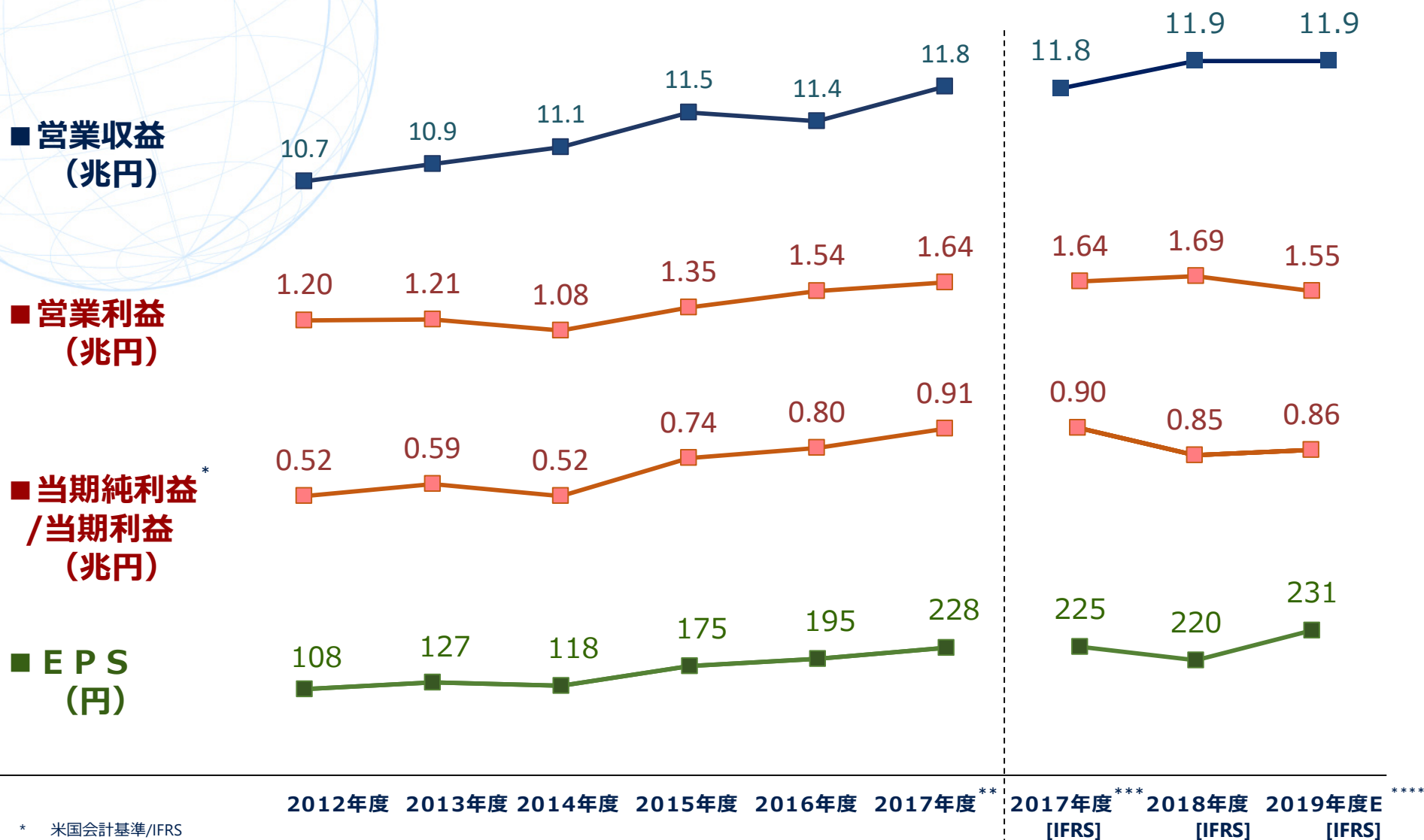
*2 NTTグループ全体のグローバル市場における競争力強化と収益性の向上をめざして「NTT株式会社（グローバル持株会社）」を設立し、NTTコミュニケーションズ、Dimension Data、NTTデータ、NTTセキュリティの移管を完了（2018年11月）。
NTTコミュニケーションズ、Dimension Data、NTTセキュリティの3社をグローバル事業会社と国内事業会社へ再編成（2019年7月）。



営業収益	48,408億円	31,523億円	22,787億円	21,636億円	12,403億円
営業利益	10,136億円	3,607億円	1,001億円	1,477億円	856億円
従業員数	26,650名	79,550名	48,000名	123,900名	25,250名
子会社数	103社	45社	370社	306社	95社

注) 2018年度。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

連結業績の推移



* 米国会計基準/IFRS

** Tata Sons Limitedからの仲裁裁定金受領影響を除く当期純利益は8,597億円、EPSは215円

*** Tata Sons Limitedからの仲裁裁定金受領影響を除く当期利益は8,479億円、EPSは212円

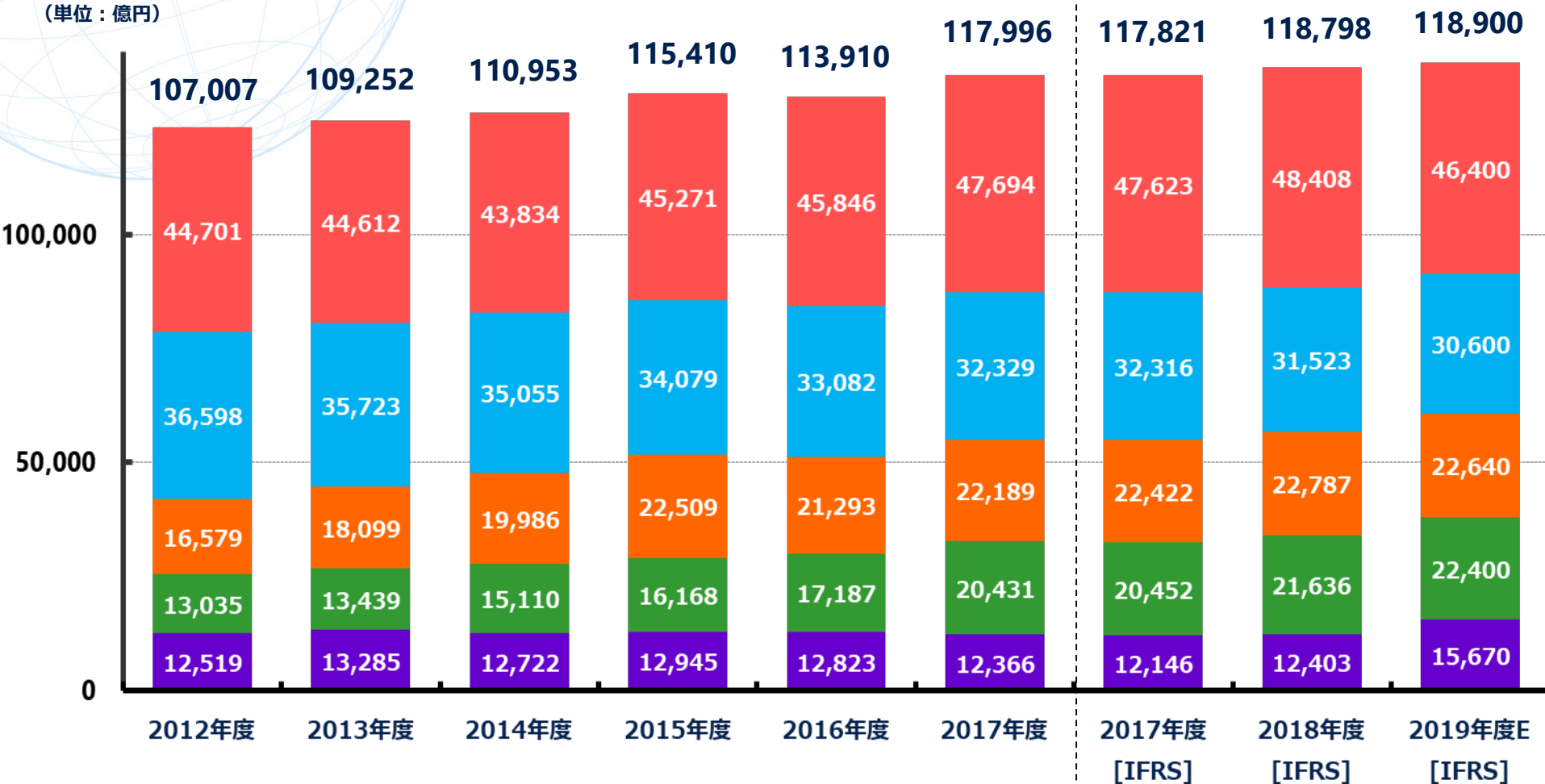
**** EPSは、2019年9月に自己株式を取得したことにより、2019年度通期業績予想を228円から231円に見直し

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）、及び2020年1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

連結営業収益の推移

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

連結営業収益
(単位: 億円)

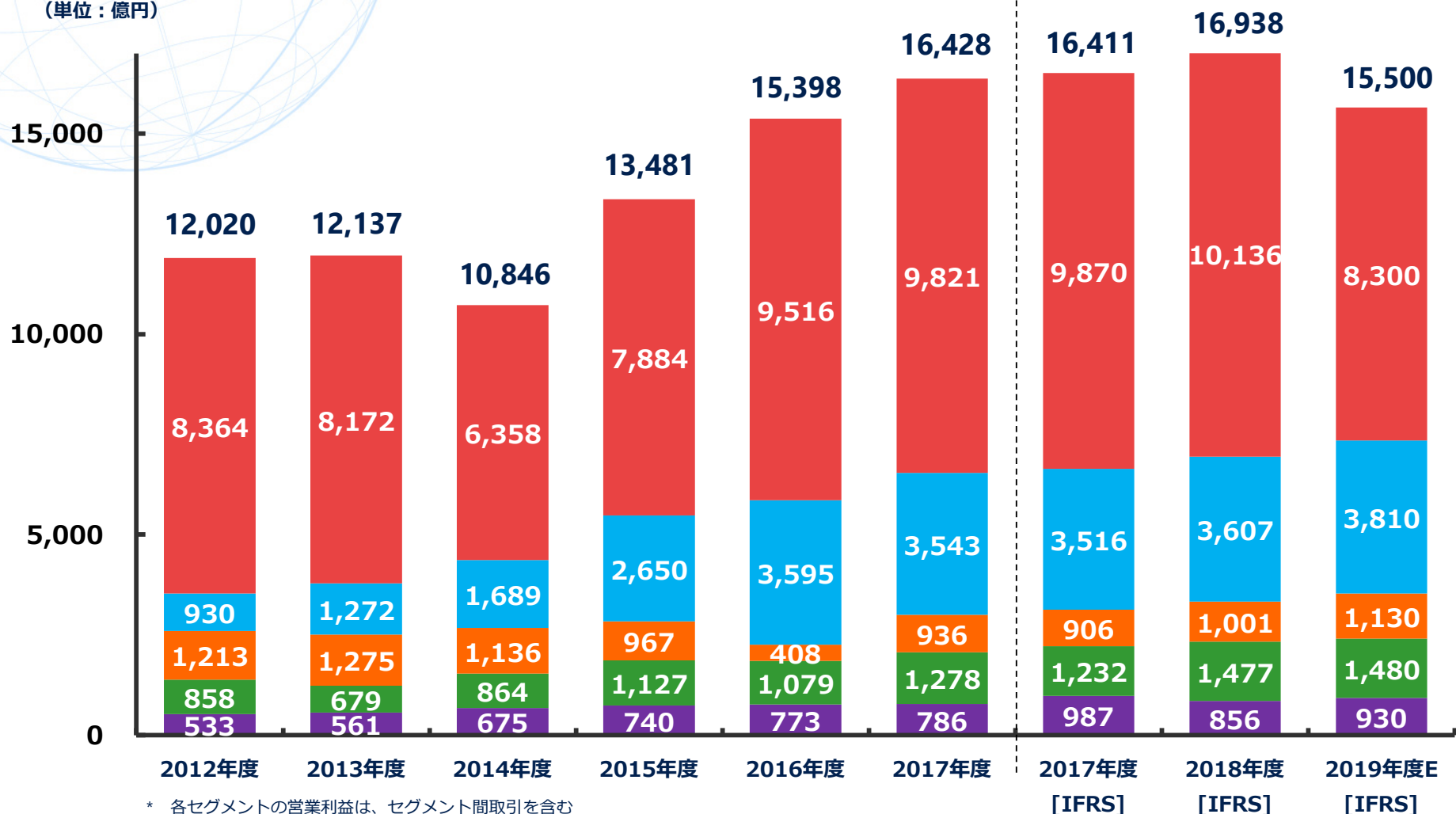


* 各セグメントの営業収益は、セグメント間取引を含む

連結営業利益の推移

連結営業利益
(単位：億円)

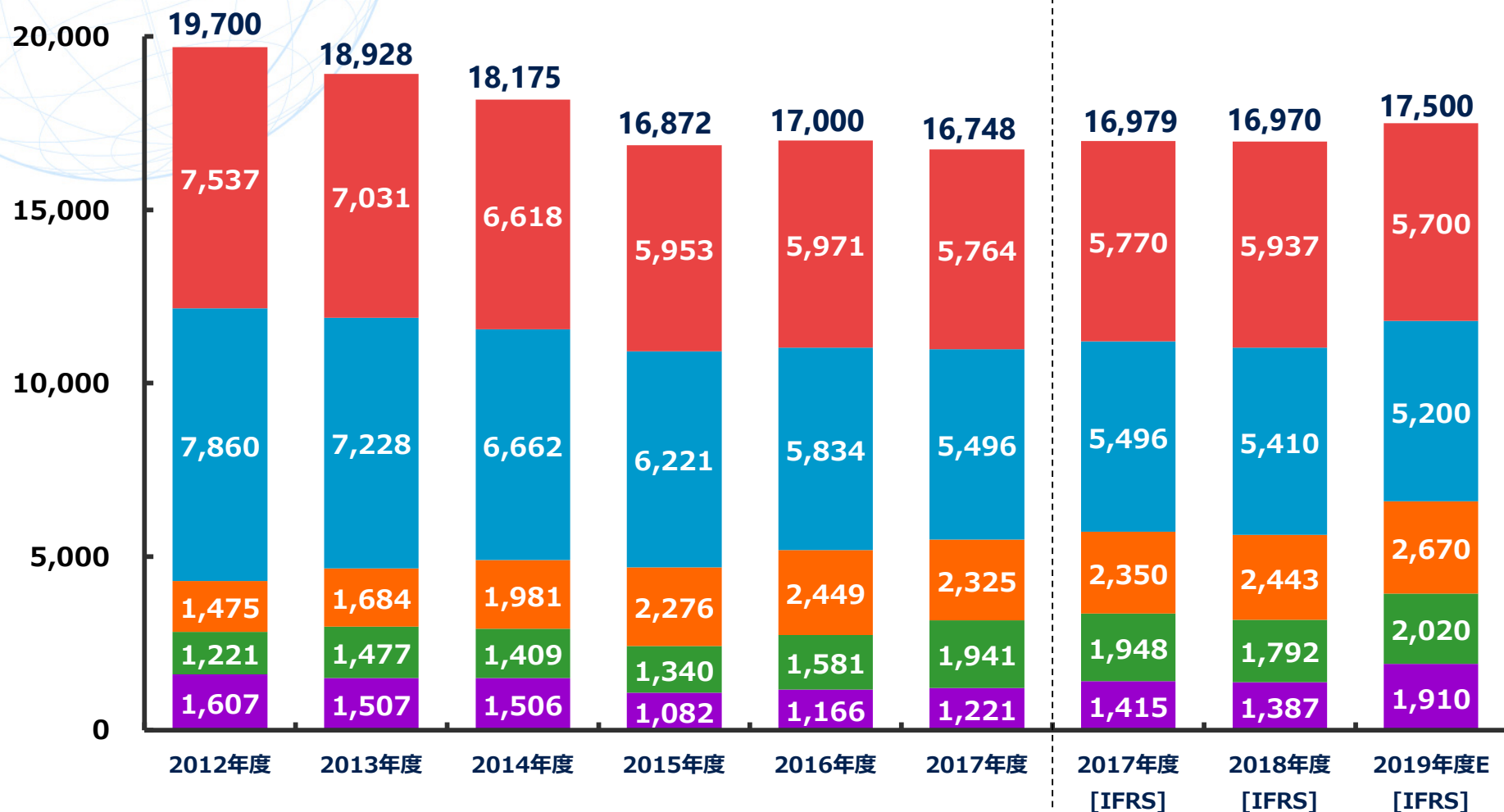
- 移動通信事業
- 地域通信事業
- 長距離・国際通信事業
- データ通信事業
- その他の事業



連結設備投資の推移

連結設備投資
(単位：億円)

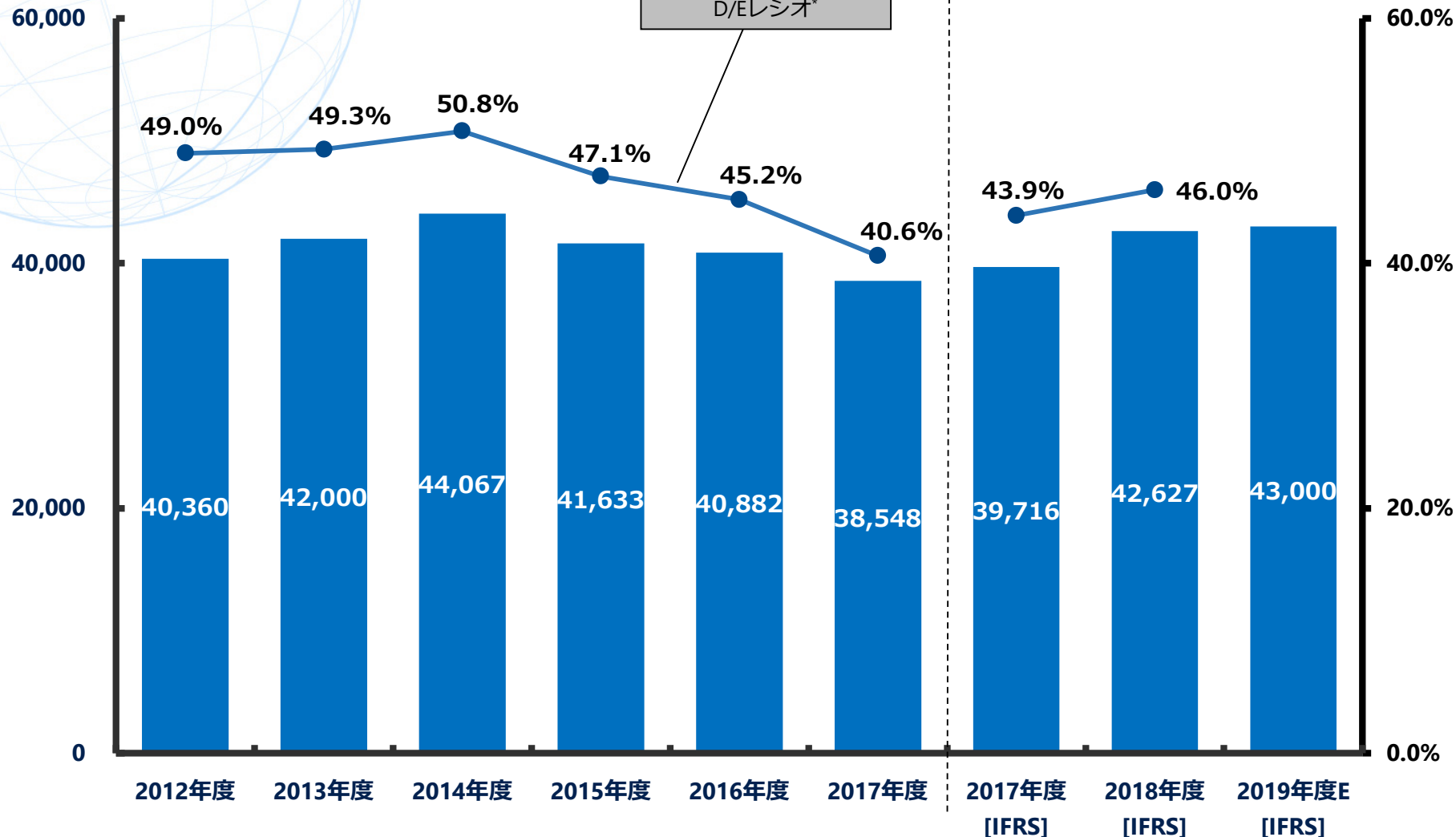
- ：移動通信事業
- ：地域通信事業
- ：長距離・国際通信事業
- ：データ通信事業
- ：その他の事業



* 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；
2011年度：19,065億円、2012年度：19,075億円、2013年度：17,957億円、2014年度：17,029億円、2015年度：16,052億円

有利子負債の推移

有利子負債
(単位：億円)

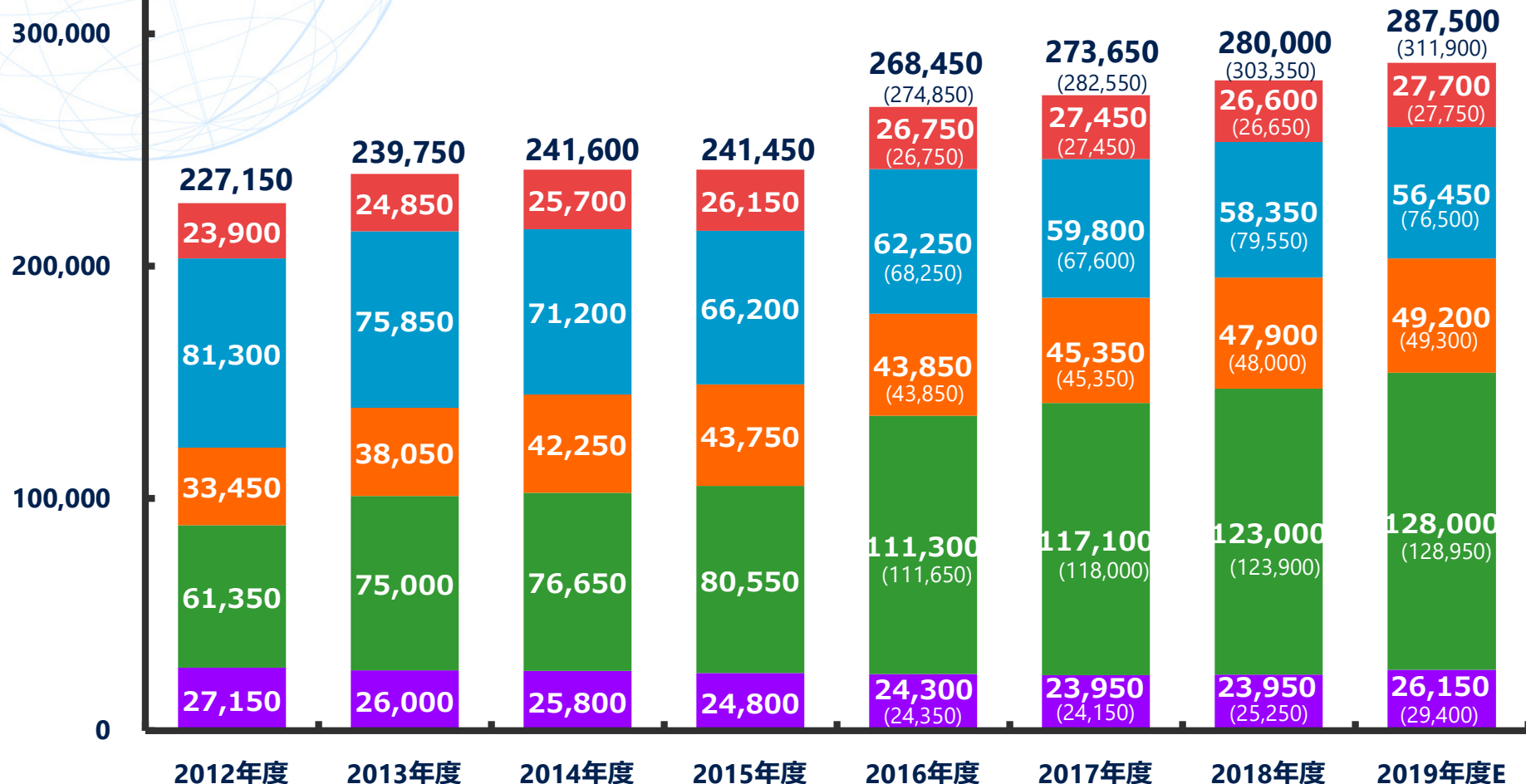


* D/Eレシオ = 有利子負債 / 株主資本合計

従業員数の推移

連結従業員数
(人)

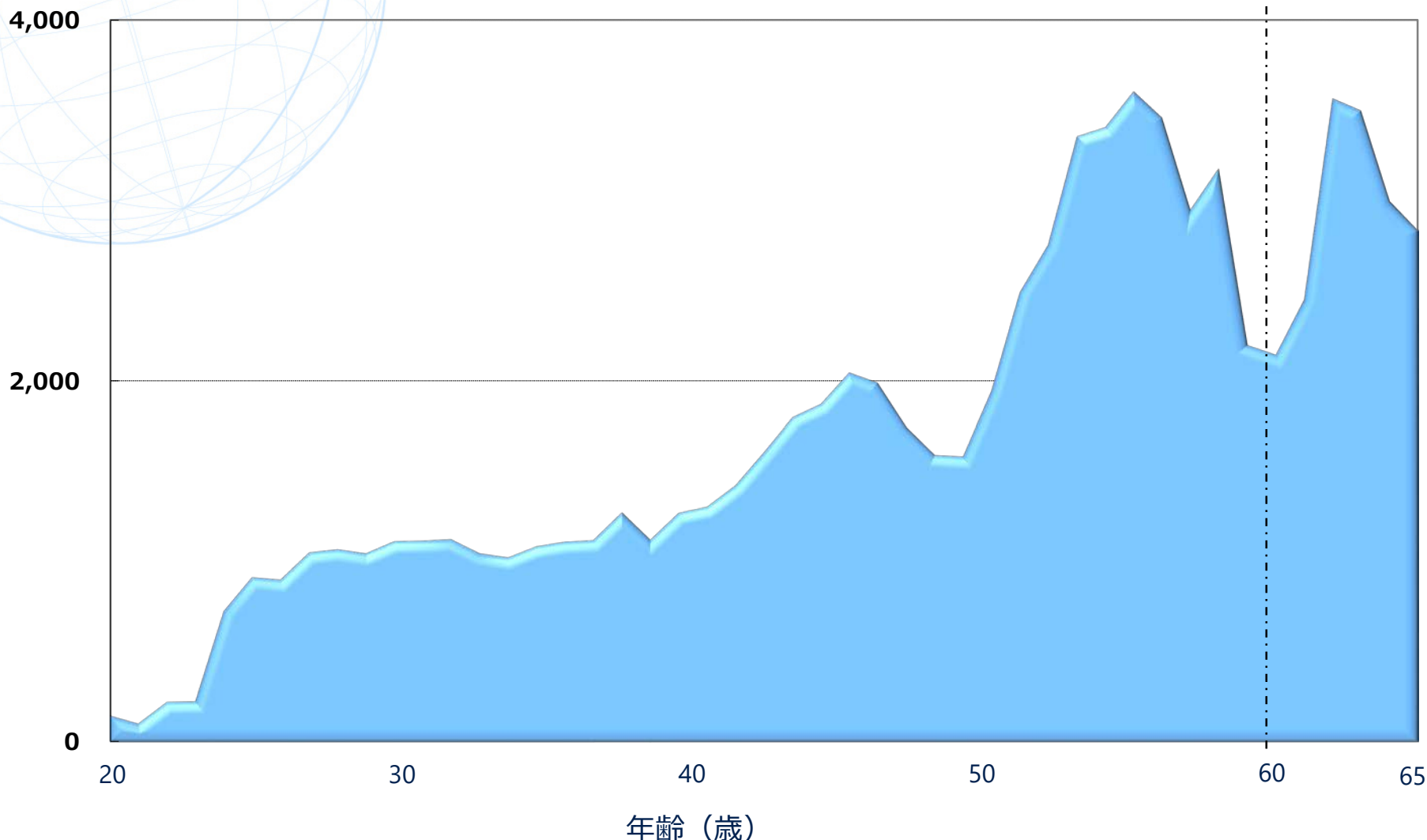
- : 移動通信事業
- : 地域通信事業
- : 長距離・国際通信事業
- : データ通信事業
- : その他の事業



・ 2016年度以降の（ ）内は有期雇用から無期雇用とした社員等を含む従業員数

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（2019年3月末時点）

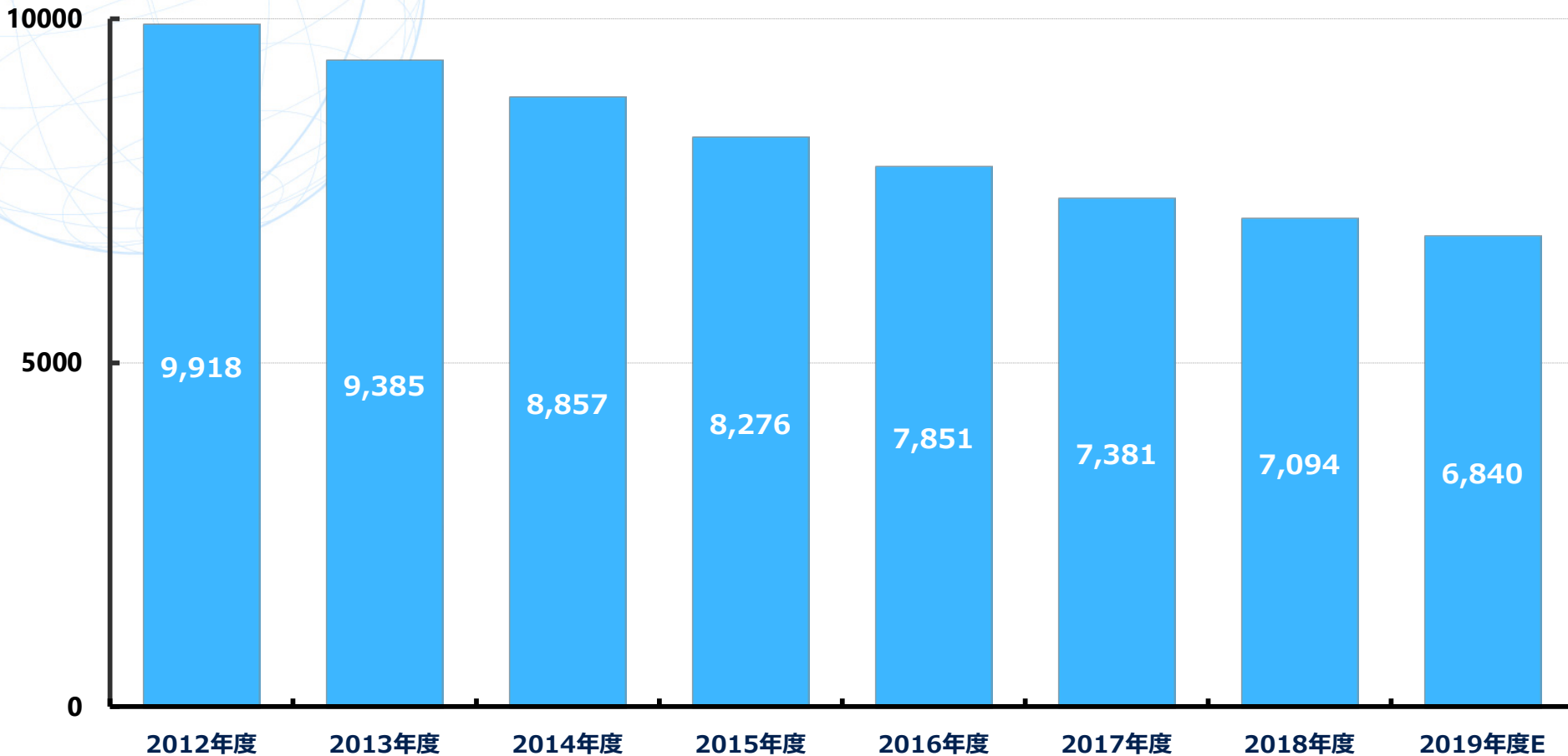
従業員数（人）



* 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を含む
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を含む
また、OS会社等従業員数には、60歳超の契約社員を含む

人件費の推移 (NTT東日本グループ+NTT西日本グループ) NTT

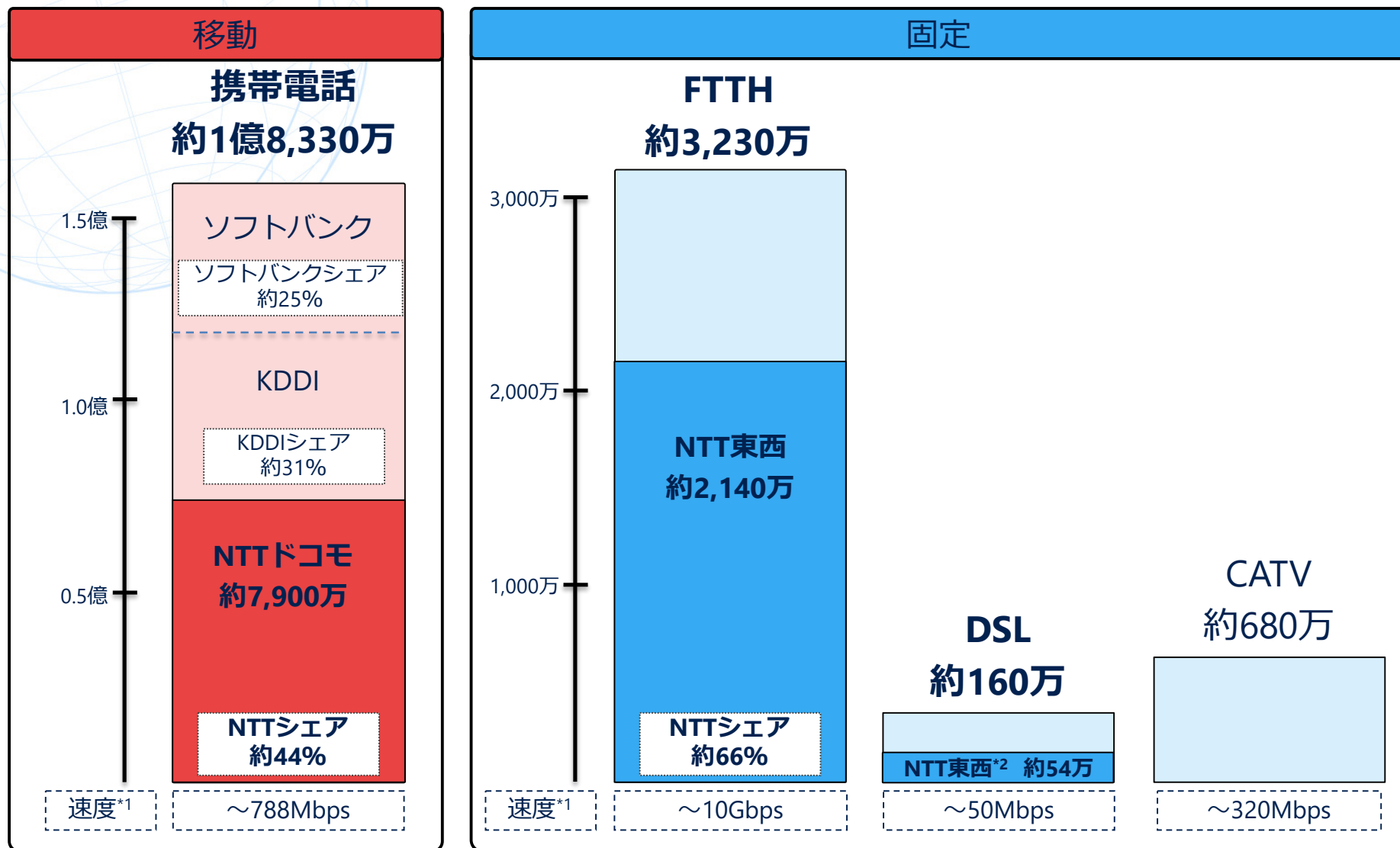
(億円)



* 各グループの数値の集計範囲はそれぞれ次のとおりであり、未監査の参考値です。
(2011年度～2016年度：米国会計基準ベース、2017年度～2019年度(E)：国際財務報告基準(IFRS)ベース)

NTT東日本グループ：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
NTT西日本グループ：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

日本のブロードバンドアクセスサービス



*1 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

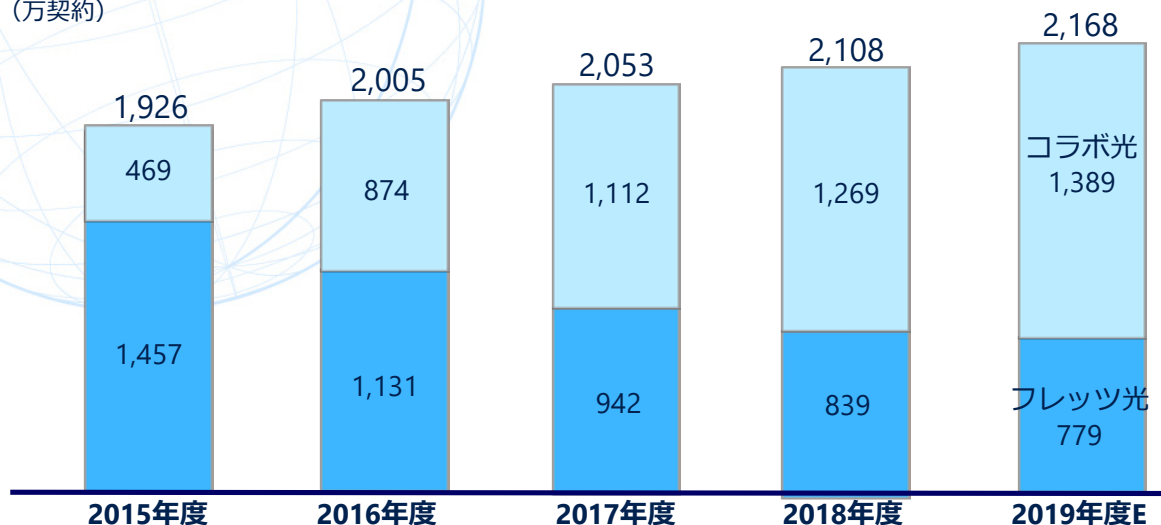
*2 新規お申込は、2016年6月30日をもって受付を終了

(出典) 総務省公表値 2019年9月末時点

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）

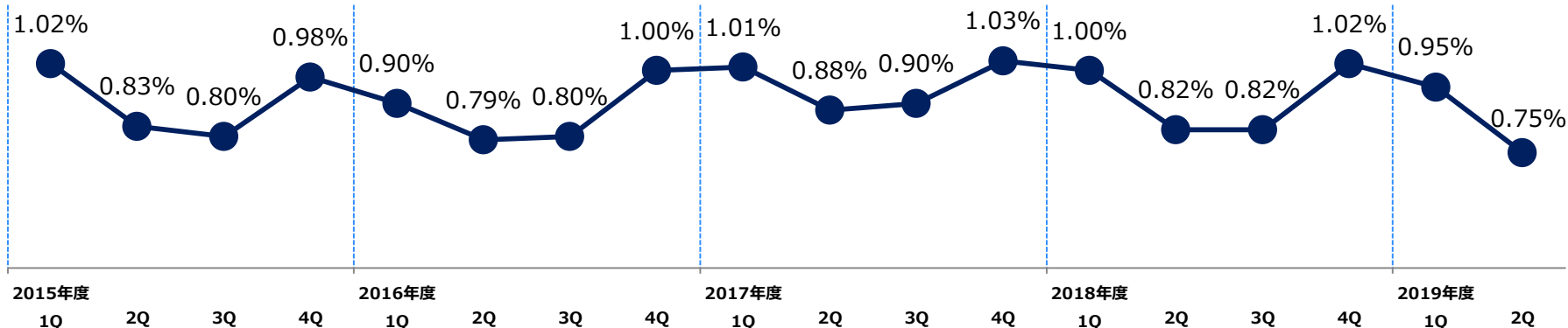


<参考>

2019年度 FTTH 純増数等内訳

		2019年度E
FTTH純増数		60万
コラボ光	開通数	260万
	転用数	70万
	解約数	▲140万
	純増数	120万
フレッツ光	開通数	75万
	解約数	▲135万
	転用数	▲70万
	純増数	▲60万

FTTH解約率*の推移（東西合算）

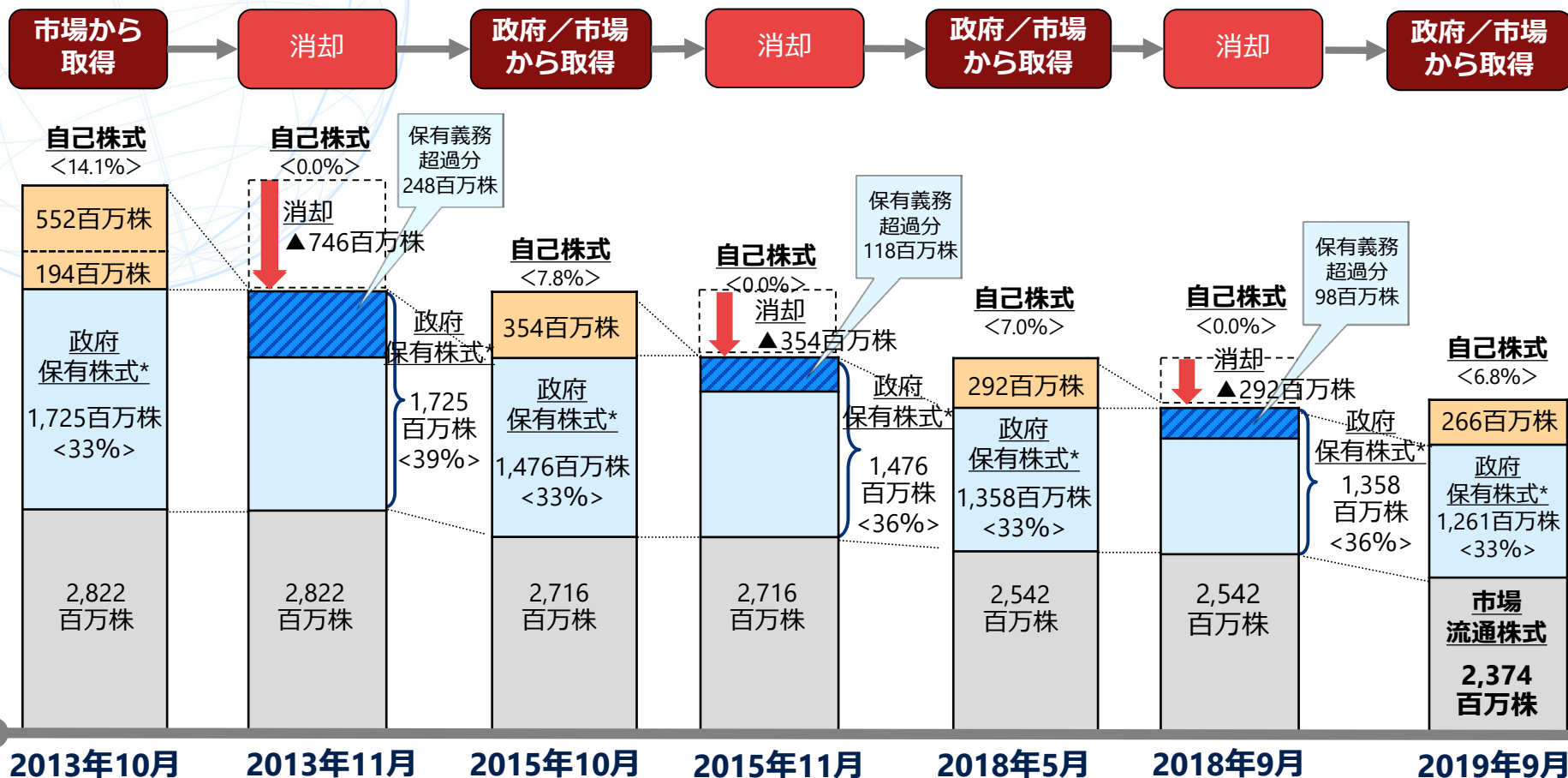


* 各四半期における「各月解約数の合計」/「各月稼動契約数**の合計」

** 稼動契約数・・・(前月末契約数+当月末契約数) / 2

自己株式の取得及び消却の推移

<> : 株式保有比率



総発行株式数

5,293百万株

4,547百万株

4,193百万株

3,901百万株

株式数は、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）、及び2020年1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

* 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）]



Your Value Partner