



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3四半期決算、2019年度業績予想

2019年度第3四半期 連結決算の状況	4
2019年度第3四半期 セグメント別の状況	5
2019年度 通期業績予想	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	13-15
Smart City案件	16-17

移動通信事業

2019年度 主な取り組み	19
新料金プラン	20-23
5Gの取り組み	24-26
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	33-35
サステナブル・シティ・パートナープログラム	36
人・技術・資産を活用した新事業の取組み	37-41

株主還元/ESG経営

株主還元	43
配当の推移	44
自己株式の取得の推移	45
EPSと発行済株式数の推移	46
ESG経営の推進	47-49

財務データ等

NTTグループの体制	51
連結業績の推移等	52-56
従業員数の推移等	57-59
日本のブロードバンドアクセスサービス	60
固定ブロードバンドサービス FTTH契約者数	61
自己株式の取得及び消却の推移	62

2019年度第3四半期決算、2019年度業績予想

2019年度第3四半期 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3四半期として過去最高

連結決算状況

● 営業収益	:	8兆8,627億円	(対前年 +675億円	[+0.8%])
● 営業利益	:	1兆4,504億円	(対前年 ▲767億円	[▲5.0%])
● 当期利益 ^{※1}	:	7,969億円	(対前年 +48億円	[+0.6%])
● 海外売上高 ^{※2}	:	147億ドル	(対前年 +6.8億ドル	[+4.8%])
● 海外営業利益率 ^{※2}	:	2.5%	(対前年 ▲0.6pt)	

※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3四半期

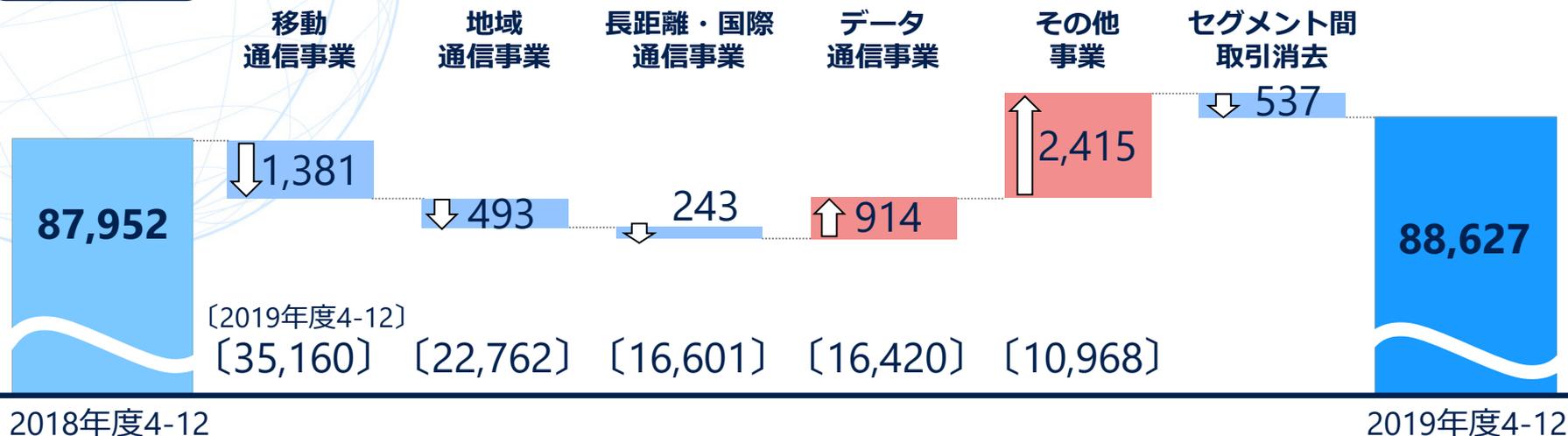
セグメント別の状況



(単位：億円)

営業収益

(対前年：+675)



営業利益

(対前年：▲767)



2019年度 通期業績予想

- 営業収益・営業利益は増収・減益
- 当期利益は対前年増

連結収支計画

	2018年度実績	2019年度業績予想 (2019年11月5日公表)	対前年
営業収益	11兆 8,798億円	11兆 8,900億円	+ 102億円
営業利益	1兆 6,938億円	1兆 5,500億円	▲ 1,438億円
当期利益※	8,546億円	8,550億円	+ 4億円

※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。

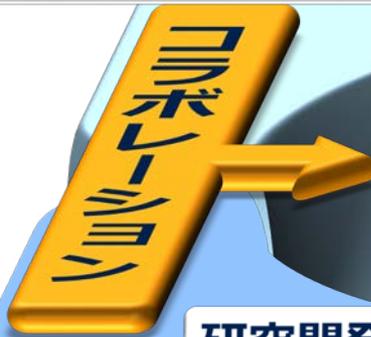
Smart World
/ Society 5.0
実現に貢献

SDGs/持続可能な社会へ



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



研究開発

人材

ブランド

ICT基盤

財務基盤

顧客基盤

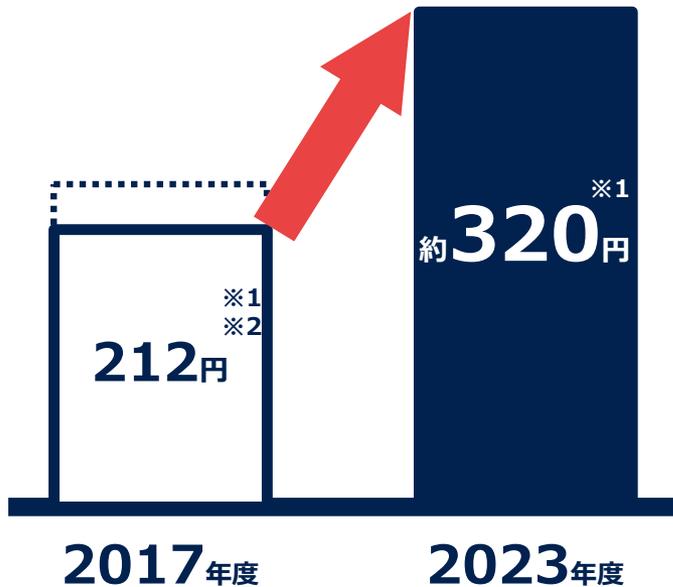
NTTグループ

「公共性」と「企業性」

中期目標

EPS成長

+50% 増加



財務目標

		目標年度
EPS成長	+50% ^{※2} 増加	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

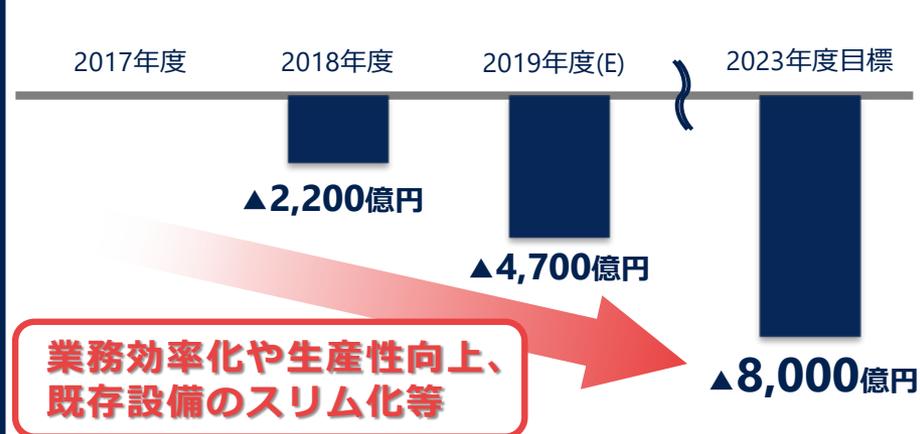
EPS成長 ※1

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）

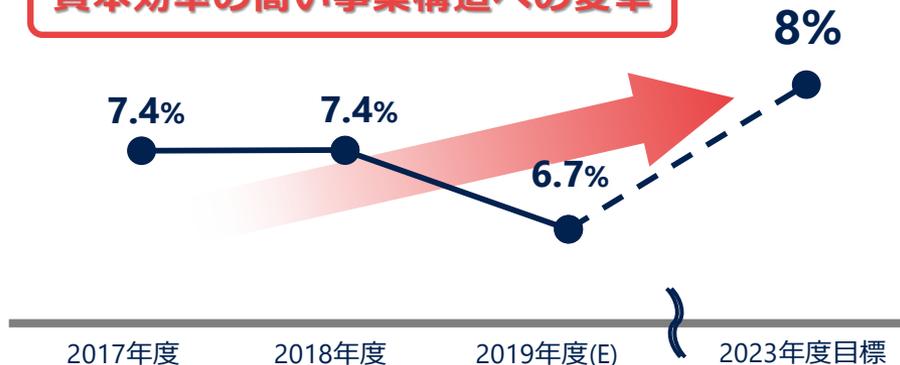


業務効率化や生産性向上、
既存設備のスリム化等

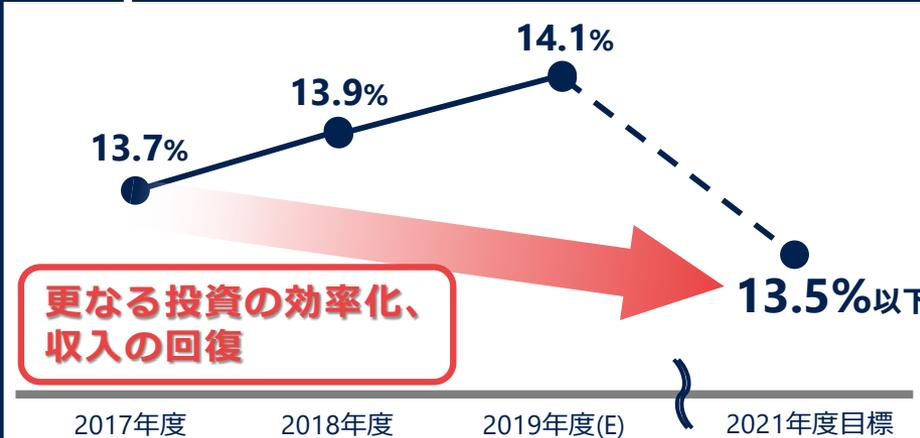
※金額は対2017年度削減額

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）

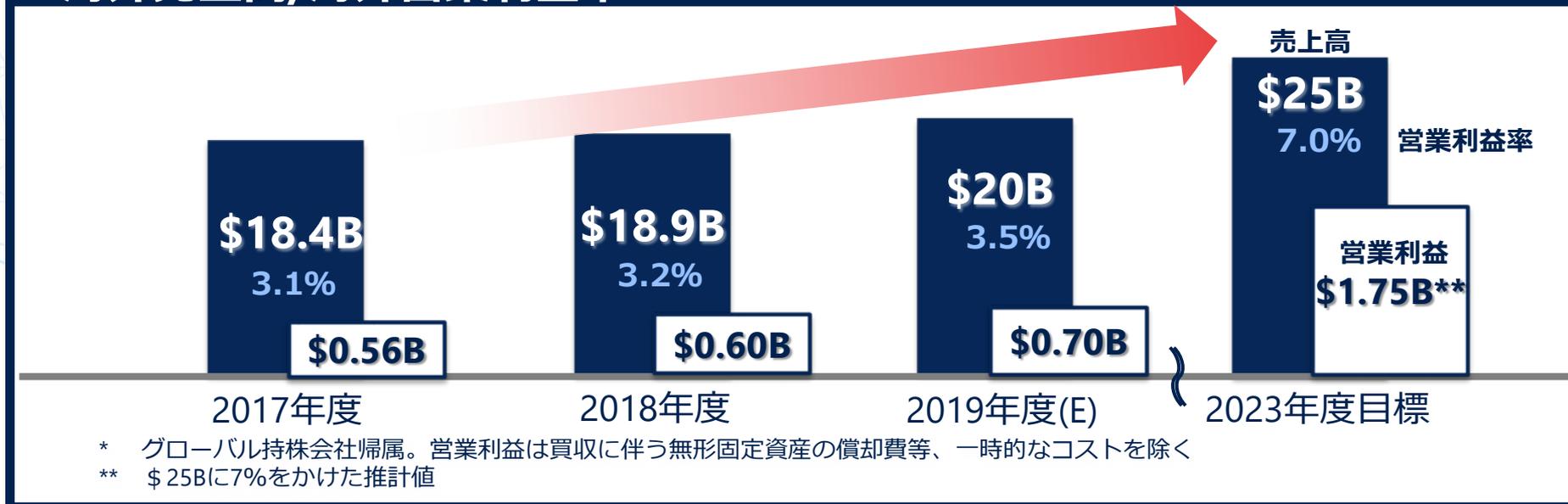


更なる投資の効率化、
収入の回復



グローバル事業

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

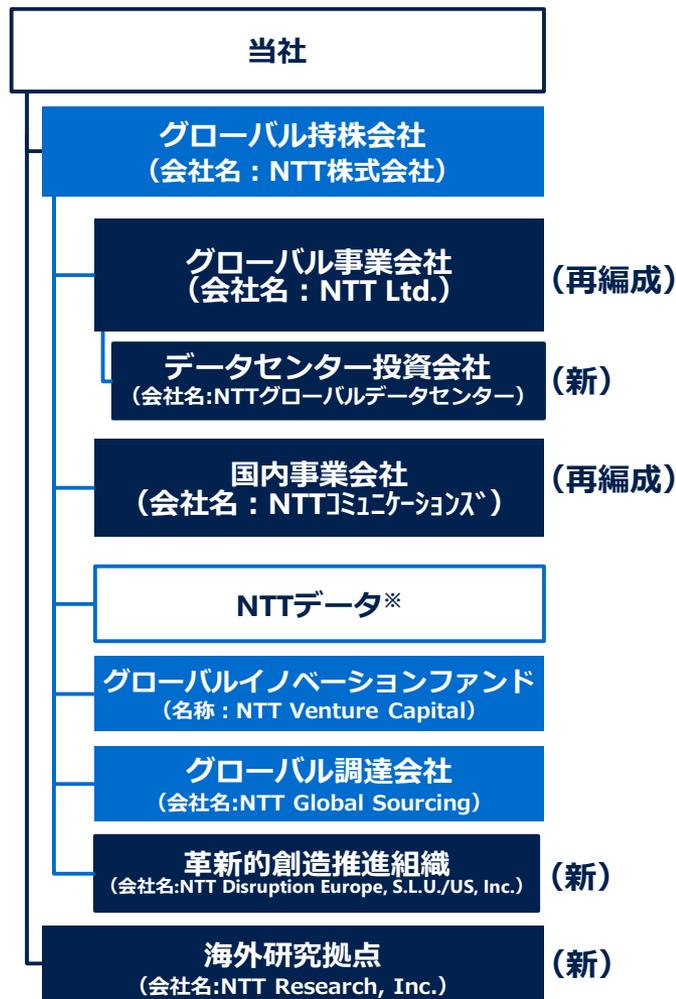
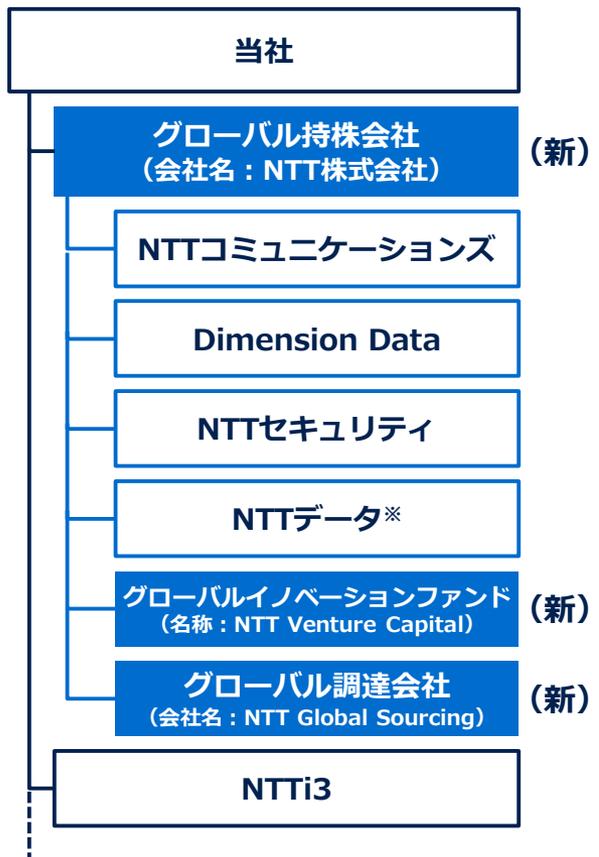
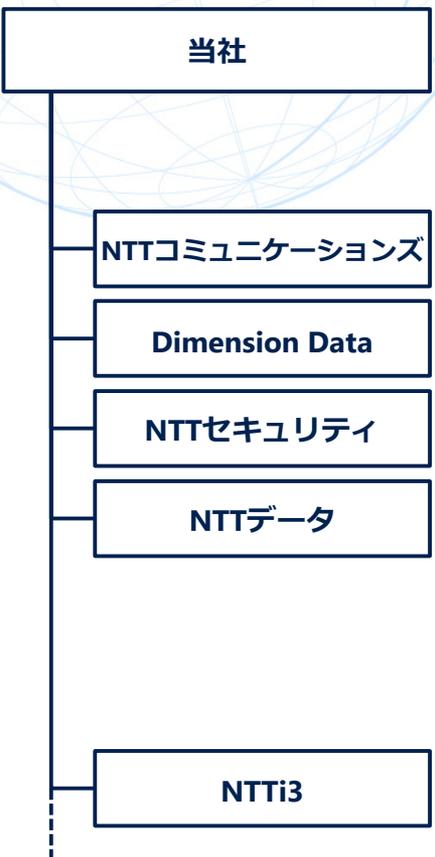
※2 日本国内市場の数値は含まず

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



※ 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

- ラスベガス市スマートシティソリューションの展開
- マレーシア・サイバージャヤ地区での車両監視※
(NTT Ltd. 等 2020年2月～)
 - ✓ 交差点における車両数、特定車両の監視
 - ✓ 渋滞緩和・盗難車検知、近隣ビジネスの創造
- 田園調布双葉学園でのキャンパスソリューション検証
(NTTデータ等 2020年2月～)
 - ✓ 校舎間横断歩道における道路の安全状況監視
 - ✓ 学校内安全対策に資するキャンパスソリューションの創造



※総務省2019年度事業「マレーシアにおける社会課題解決のためのスマートシティモデルの構築に関する調査研究」の一環として実施

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)

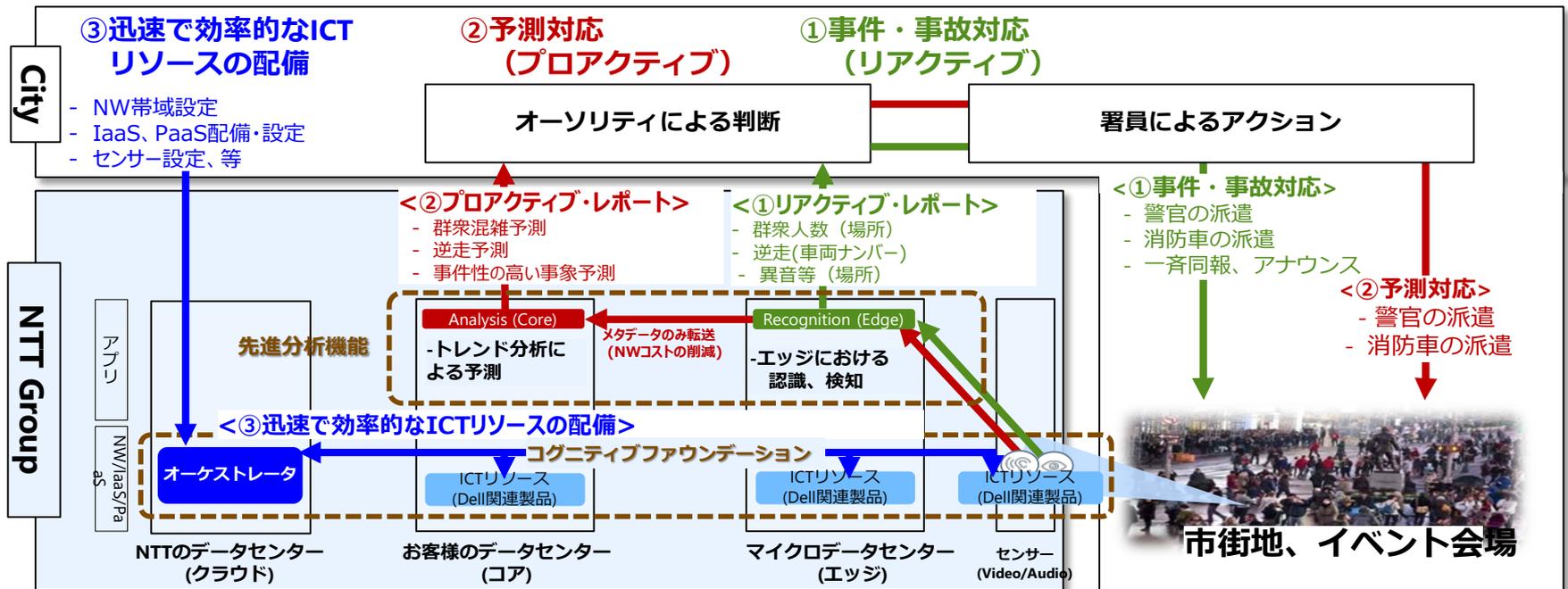
監視区域近隣のマイクロデータセンターにおけるエッジ分析により、事件・事故の迅速な検知と対応 (リアクティブ) を実現

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

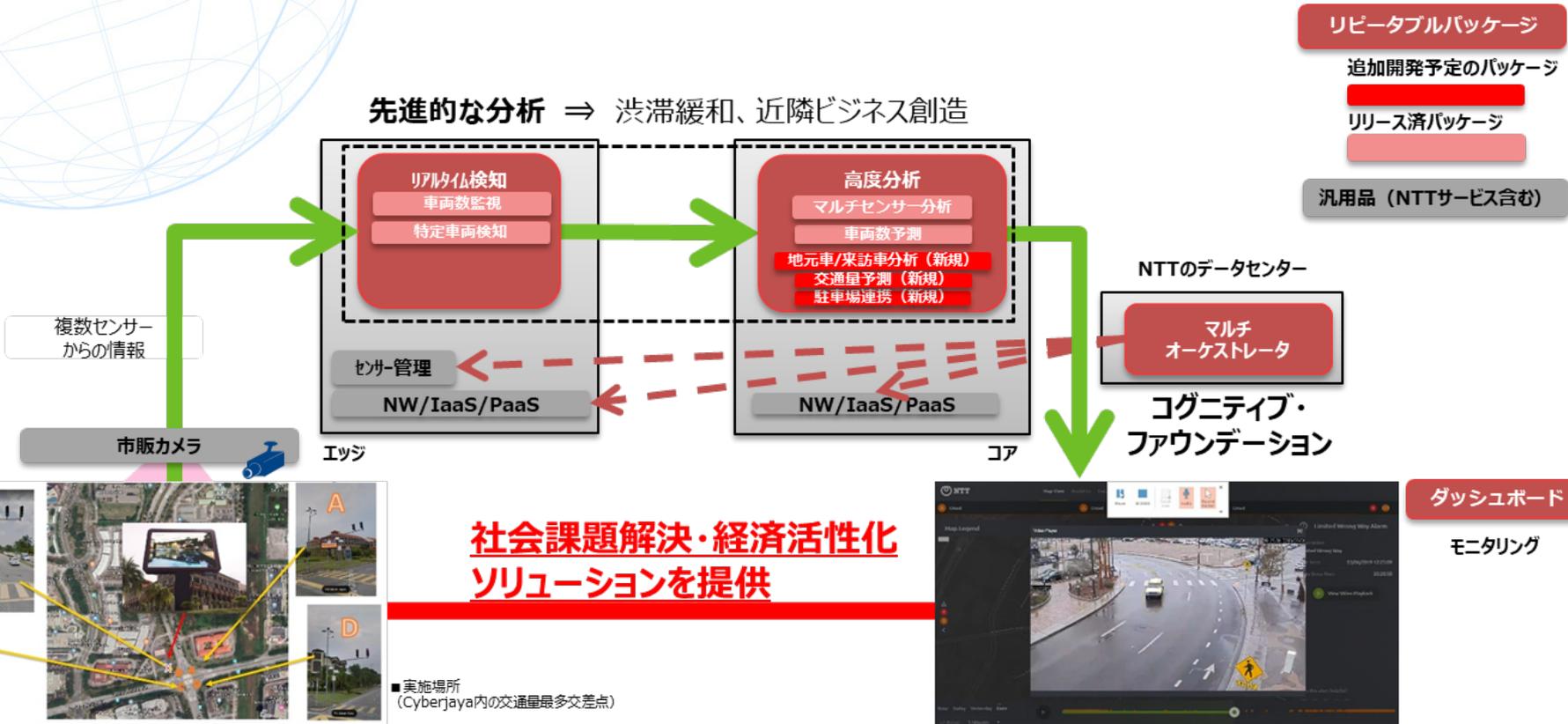
マルチレイヤかつエンドエンドのICTリソースを動的かつ迅速に遠隔管理することにより、迅速で効率的なICTリソースの配備を実現



マレーシア Smart City案件

車両監視技術を活用し、社会課題解決・経済活性化ソリューションを提供
 (2020年2月より実地検証開始予定)

先進的な分析 ⇒ 渋滞緩和、近隣ビジネス創造



- リピータブルパッケージ
- 追加開発予定のパッケージ
- リリース済パッケージ
- 汎用品 (NTTサービス含む)

◆APACでの1stケースとして体制を整備
 (一部に総務省今年度予算を活用)

プライム ———— NTT MSC/NTT Com/NTT持株
 パッケージ提供・実装サポート ———— NTT Inc. Smart World Team
 (NTT DATA Services、NTTコムウェア)



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」

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

デジタルマーケティングの推進

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

新料金プランのお客さま向けに各種キャンペーンを実施

ドコモのプランについてくる
Amazonプライム

ドコモに「Amazonプライム」がやってきた。

amazon prime

ギガホ・ギガライトご契約で
「Amazonプライム」が1年ついてくる!

※Amazonプライムは、Amazon.comの米国版に加入する必要があります。また、Amazonプライムは、Amazon.comの米国版に加入する必要があります。Amazonプライムは、Amazon.comの米国版に加入する必要があります。Amazonプライムは、Amazon.comの米国版に加入する必要があります。

ディズニーデラックスセット割

ドコモの **キガホ** **キガライト** ご契約者なら
1年間割引
Disney DELUXE
12月1日スタート

ディズニー公式動画配信サービス

© Disney © Disney/Pixar © & ™ Lucasfilm Ltd. © MARVEL

ギガホ増量

ギガホ増量キャンペーン

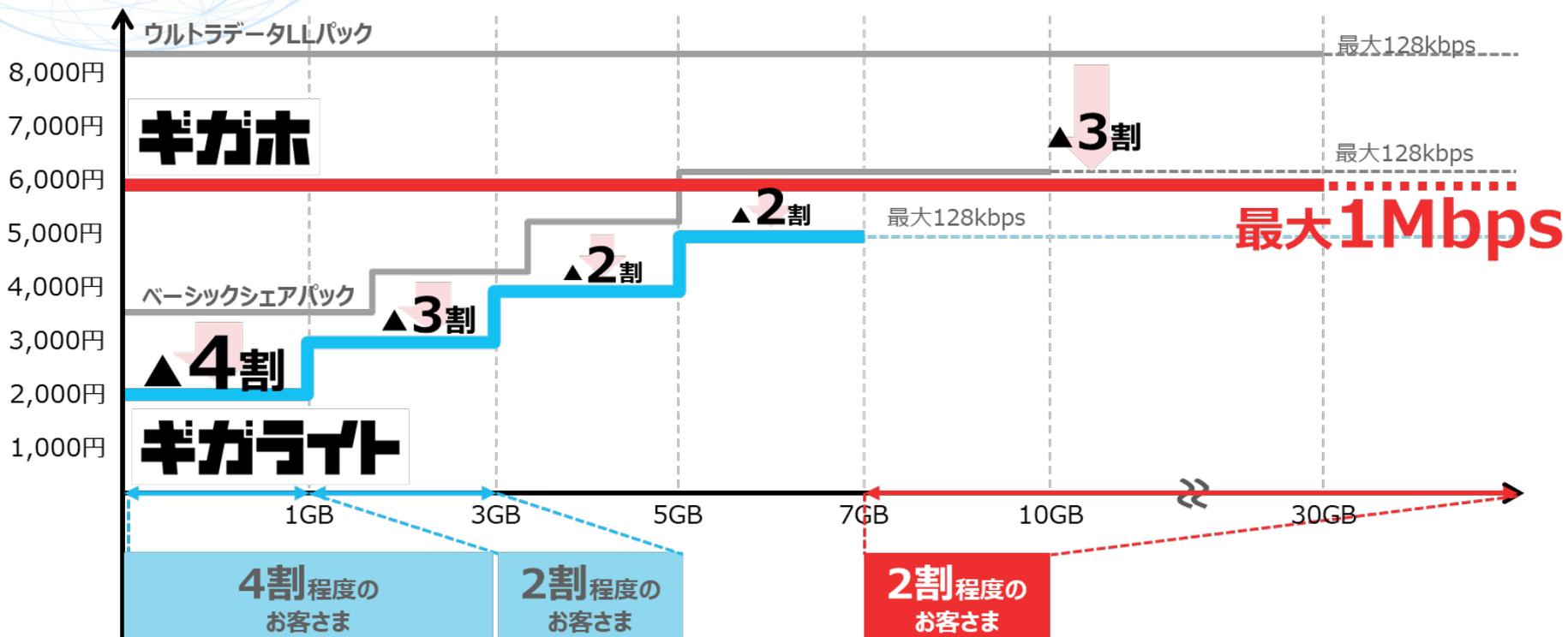
ギガホで 30GB/月が

+30GB/月
ギガ増量!

合計**60GB/月**

30GB/月
増えて
合計**60GB/月**
使える!

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 1,200万突破 年間目標達成に向けて取り組みを強化

ギガホ

ギガライト

12月31日
1,114万

19年度末目標
1,700万

- ◆ 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2020年1月18日に1,200万突破

全国での展開を加速

ラグビー国際大会
報道カメラ画像伝送



北海道岩見沢市
自動制御トラクターの遠隔監視



「唐津くんち」
インターネット映像中継



金沢駅前にプロジェクション
アートを投影

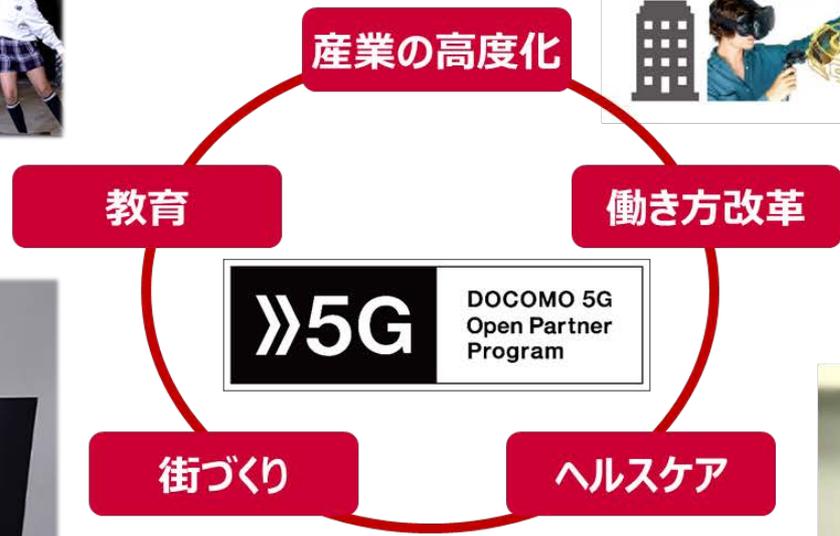
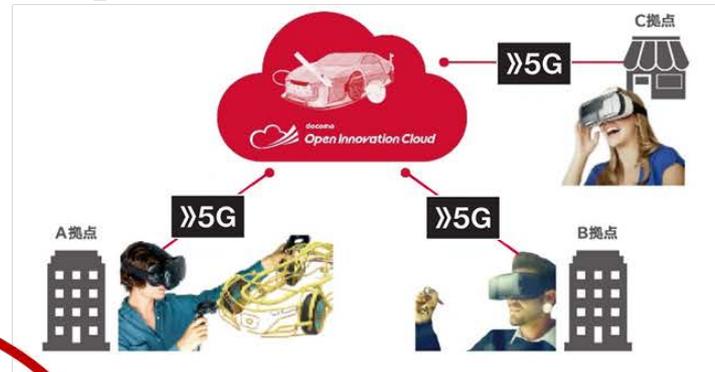


31都道府県にて実施

◆ 2020年1月30日時点

ドコモ 5Gプレサービスの推進 ～パートナーとの協創～

プレサービス期間中に約100事例を創出



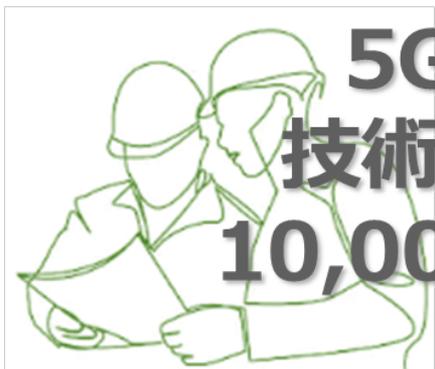
5Gソリューションによる社会の成長加速へ

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

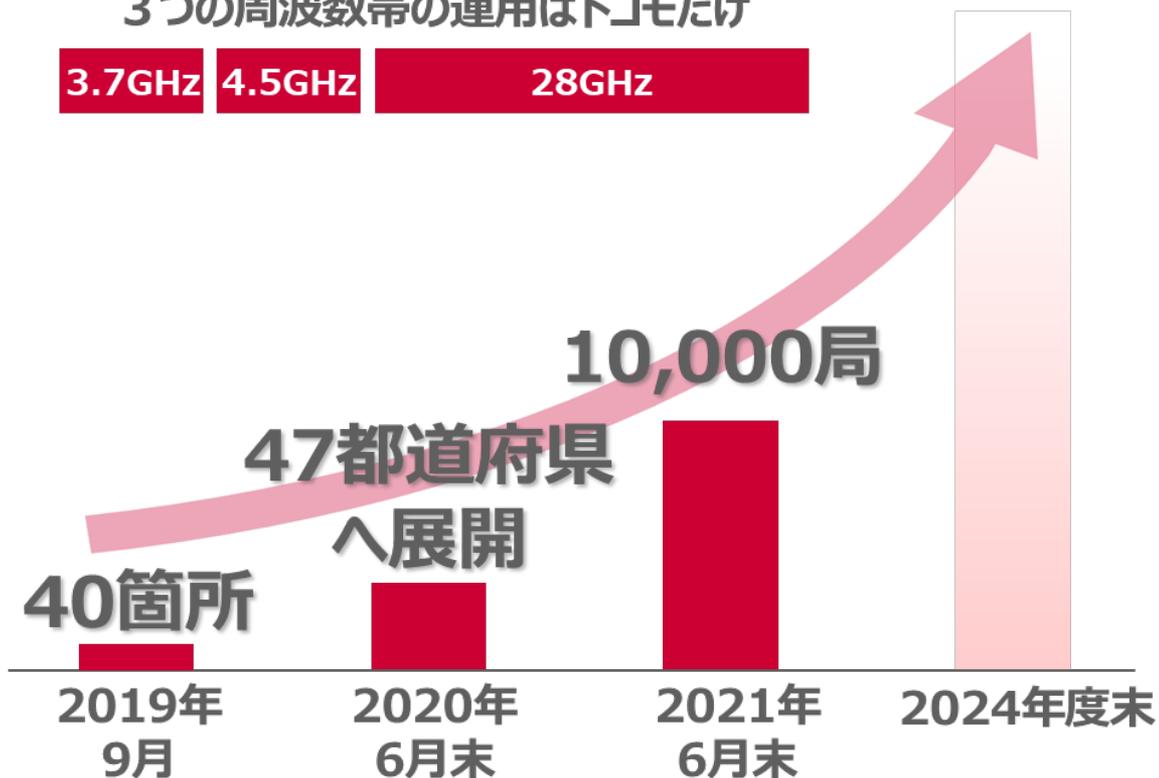


3つの周波数帯の運用はドコモだけ

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)

19.3Q (累計)

19年度 (予想)

上期実績
▲400

3Q実績
▲340

▲740

▲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

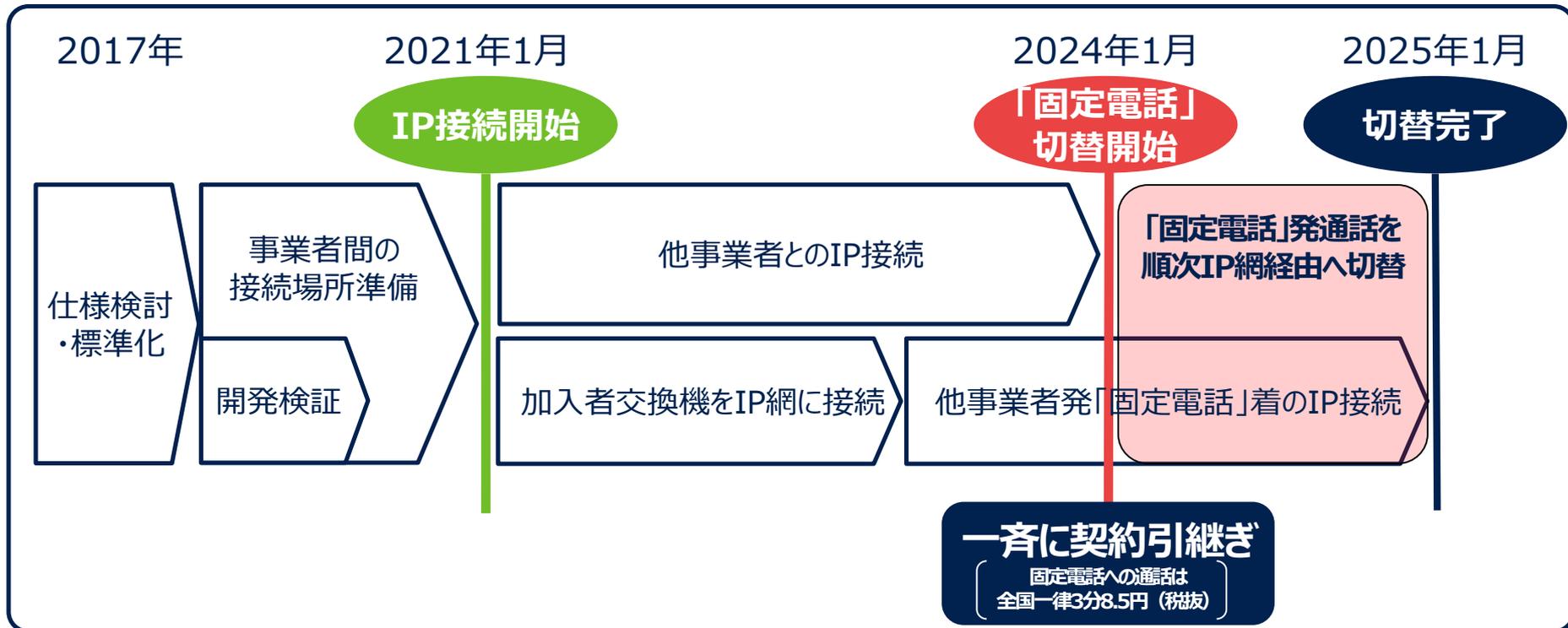
地域社会・経済の活性化への貢献

- eスポーツ分野における新会社の設立
 - ICT×eスポーツによる地域社会への貢献をめざし、「NTTe-Sports」を設立（NTT東日本等 2020年1月31日）
- ローカル5Gへの取組み
 - グループ各社において、パートナー（企業・大学等）とユースケースの共創や実証実験を実施（NTT東日本・NTT西日本・NTTコミュニケーションズ 2020年2月～）

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



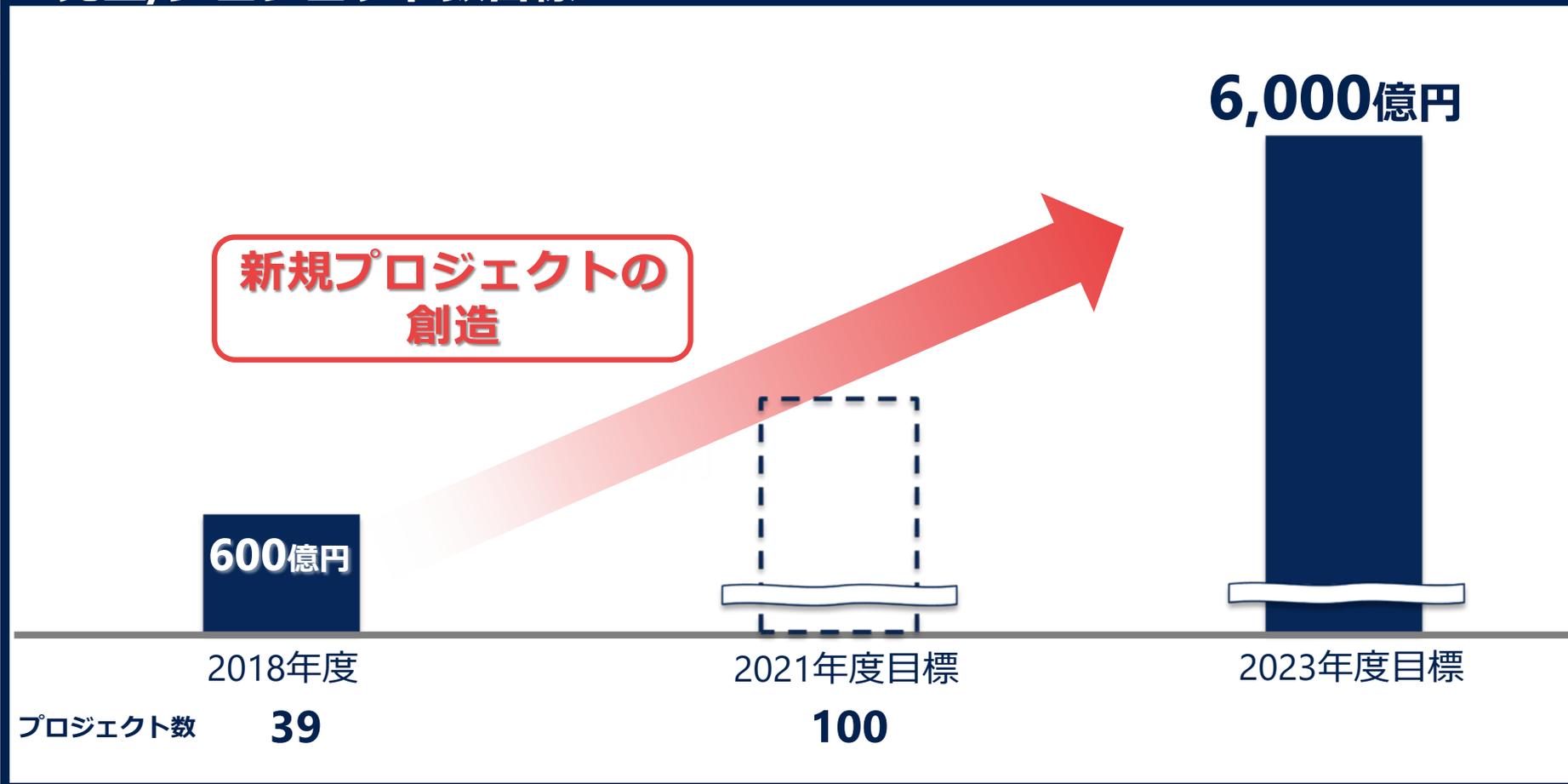


その他の事業等

B2B2Xモデルの推進

- B2B2Xプロジェクト数：61（2019年12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

- **三菱商事との産業DX推進に関する業務提携（2019年12月20日）**
 - 両社の強みを生かした「産業DXプラットフォーム」を構築、食品流通分野や産業素材流通分野などにおける横断的なDX促進と社会的課題の解決をめざす
 - 中核機能の1つとして「位置情報サービス」強化のため、同分野のグローバルサービスプロバイダーである HERE社へ共同出資予定※

※HERE社（HERE International B.V. 本社オランダ）に対して、両社50%出資で設立する共同持株会社を通じて3割の株式を取得予定

- **マイクロソフトとの戦略的提携（2019年12月10日）**
 - グローバル・デジタル・ファブリックの構築
 - 企業向けデジタルソリューションの開発
 - IOWN連携

提携の狙い：産業横断でのDX推進

- 三菱商事が有する産業知見とNTTグループのテクノロジーを融合
- 蓄積されたノウハウを産業の内外に展開し、横断的にDXを推進



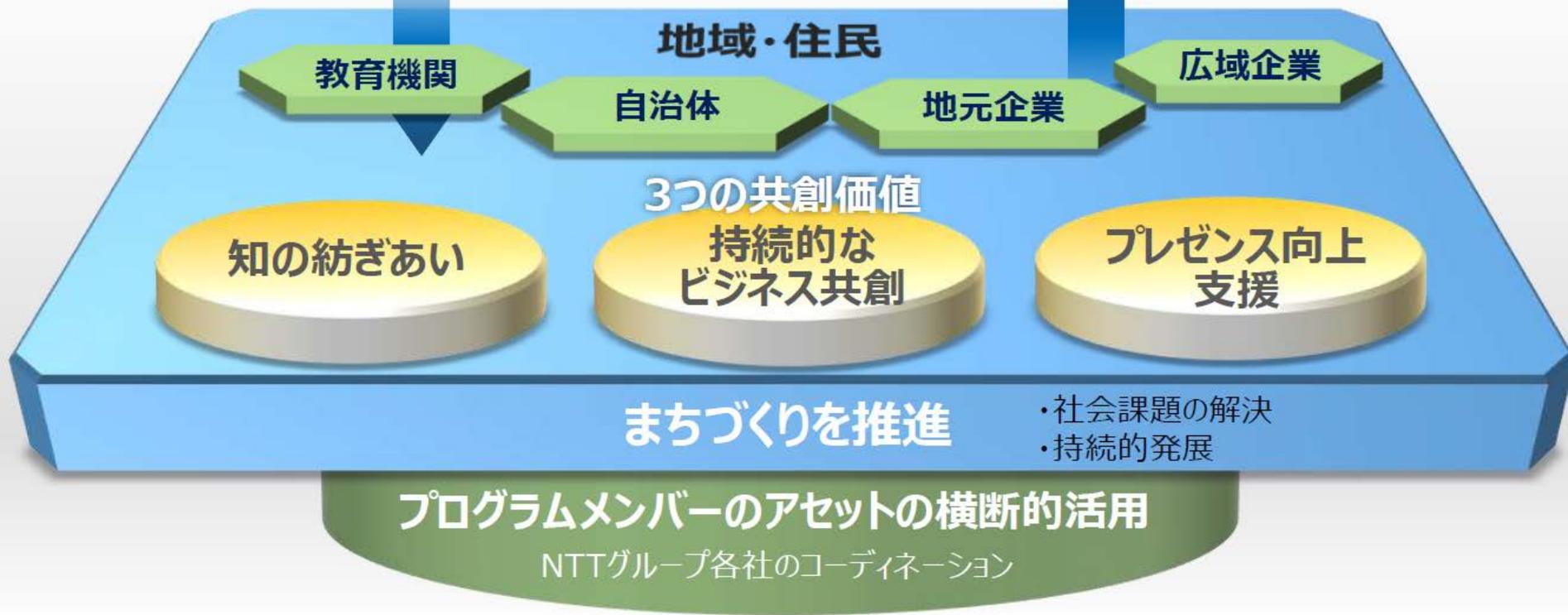
スマートライフ&ビジネスを支えるデジタルプラットフォーム

サステナブル・シティ・パートナープログラム

～未来のまちづくりイニシアティブ～



地域のエンゲージメントで「景色」を変える
地域・住民の幸せ(Well-Being)を最大化



効率的なアセットマネジメント推進

- 効率的なアセットマネジメント推進

- 東京センチュリー社（以下、TC社）とリースや新分野で協業（NTTファイナンス）

- ✓ リース事業（資産1.3兆円/負債1.2兆円）をTC社とのJV※へ移管（JVは持分法適用へ）（2020年7月1日営業開始予定）

※JVの名称はNTT・TCリース株式会社（会長：岡田顯彦、社長：成瀬明弘）

- ✓ TC社株式を10%取得

- 売掛債権の流動化（NTTドコモ）

- ✓ 拡大するクレジット債権を証券化

- ✓ 3月からスタートし、順次規模を拡大

上記施策により、成長投資、株主還元余力の更なる拡大

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

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ライフサイエンス株式会社」を設立（2019年7月1日）
 - ✓ 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）
- **医療情報の活用による医療高度化への貢献**
 - ・ 京都大学との合併により「新医療リアルワールドデータ研究機構株式会社（PRiME-R）」を設立（2020年2月3日）
 - ✓ がん領域などにおいて、臨床情報入力段階で構造化・標準化されたデータベースを構築し、さまざまな臨床情報解析・活用を支援

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

 **NTTInfraNet**

NTTグループが持つ技術・ノウハウ・資産

人・技術・資産を活用した新事業の取組み **NTT**

研究開発の強化・グローバル化

- 「CES2020」に初出展（2020年1月7日～10日）
 - 「Beyond The Internet」をテーマに、IOWN構想により実現する世界をユースケースや基盤技術展示を通じて紹介
 - NTTブースには、1万人を超えるお客さまが来場
 - NTT関連動画の再生が、全世界において2,500万回以上



全景



体験型
ファウンテン



IOWN R&D LAB
(人工光合成、海中超音波技術)



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

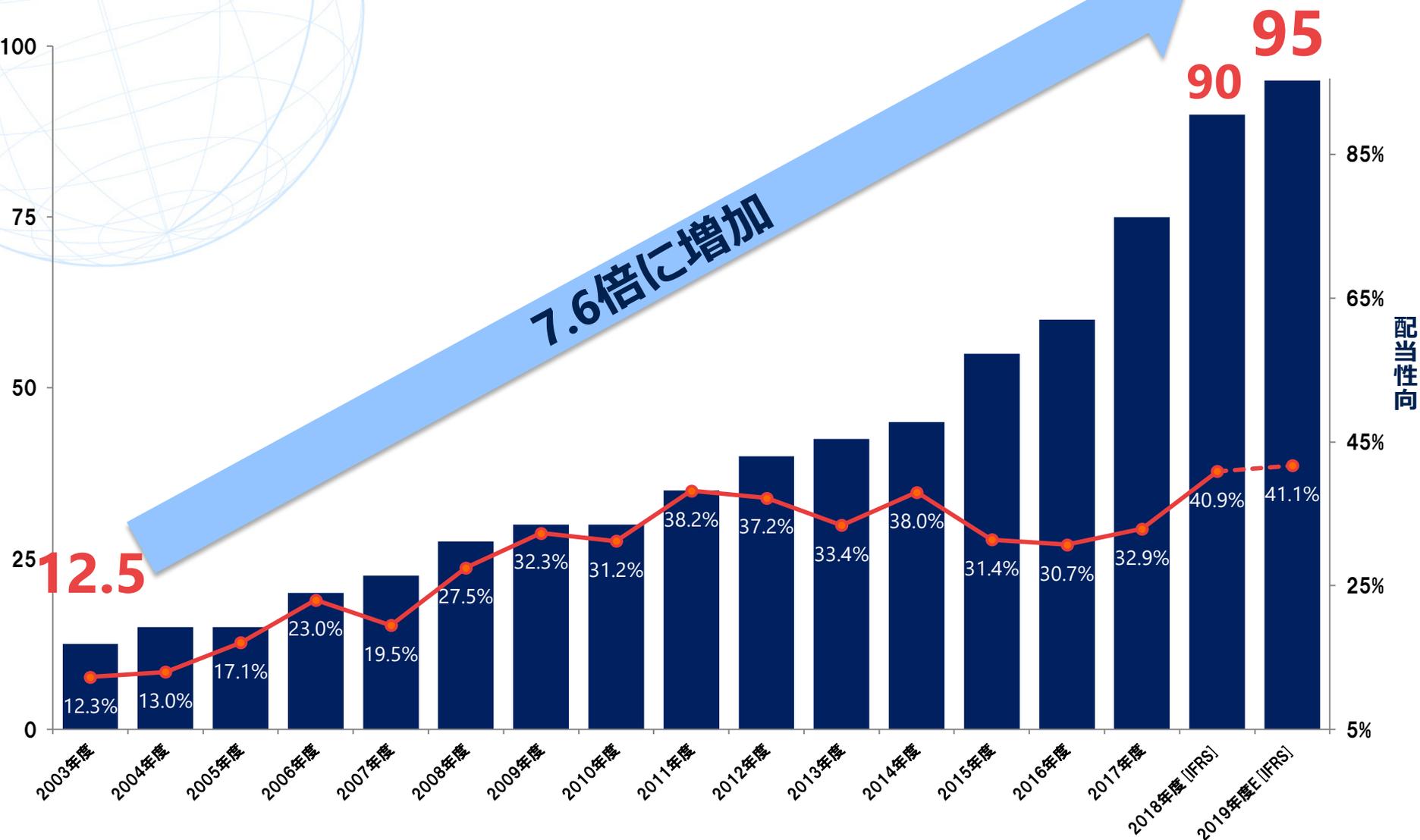
◆ 自己株式の取得

- 機動的に実施し、資本効率の向上を図る

配当の推移

(円)

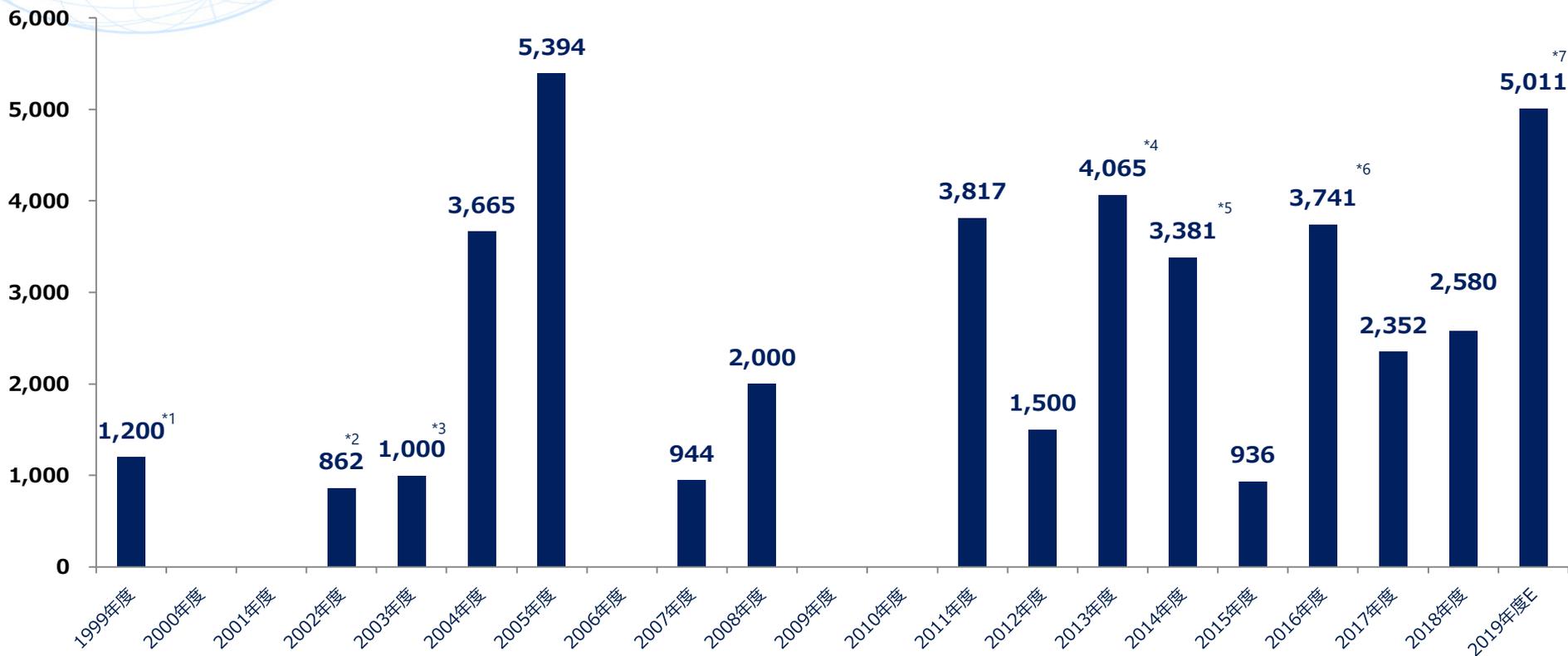
一株当たり配当額



- 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

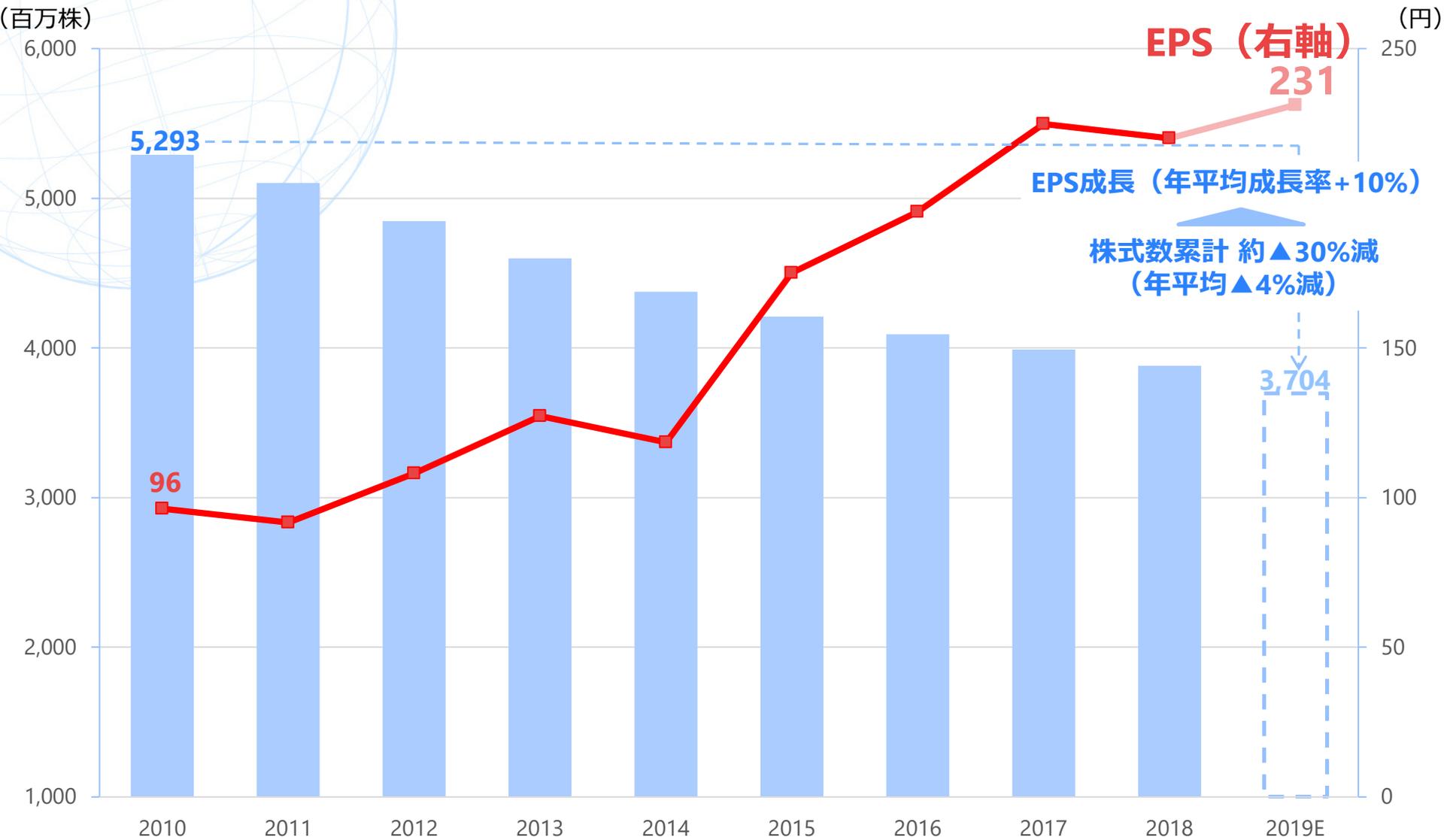
*4 市場2,532億円、政府1,533億円

*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

*7 市場2,516億円、政府2,495億円

EPSと発行済株式数の推移



(注1) 発行済株式数：自己株式を除く期中平均株式数

(注2) 発行済株式数及びEPS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

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

ダイバーシティ&インクルージョンの取組み

- 障がい者の活躍推進に取り組む国際イニシアティブ「The Valuable 500」に加盟（2019年12月19日）
- 遠隔操作型分身ロボット「OriHime-D」を活用した障がい者による受付業務のトライアルを実施（2020年2月20日）



トライアルイメージ
(OriHime-D)

コーポレートガバナンスの強化（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]	10名 (0名)
取締役 [社外]	2名 (0名)
合計	12名 (0名)

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]	11名 (1名)
取締役 [社外]	4名 (1名)
合計	15名 (2名)

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グループの体制

議決権比率
(2019年3月末時点)

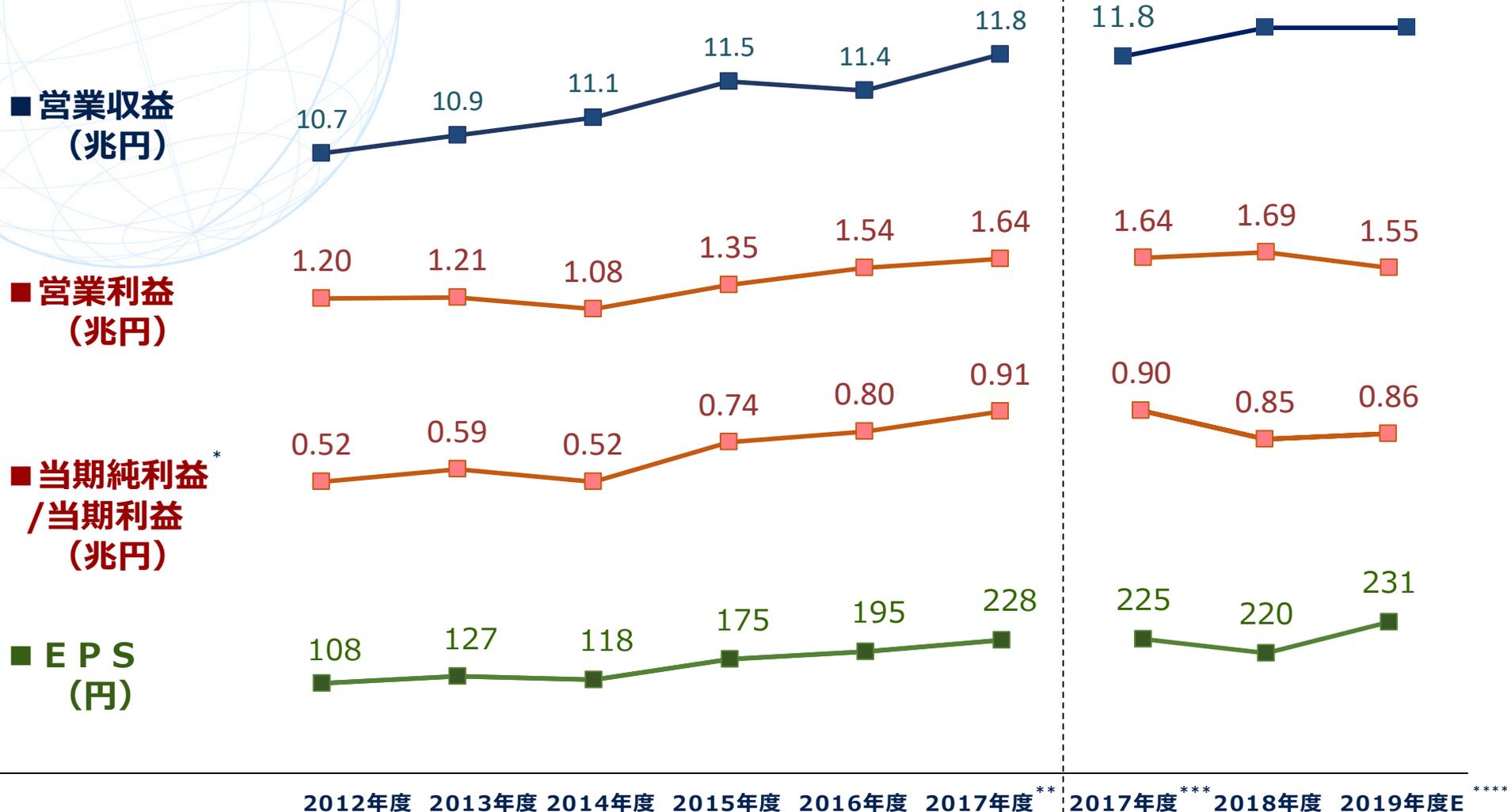
NTT
日本電信電話株式会社
(持株会社)

連結営業収益：118,798億円
連結営業利益：16,938億円
従業員数：284,550名
連結子会社数：919社

64.1%	移動通信事業	docomo	営業収益：48,408億円 営業利益：10,136億円	従業員数：26,600名 子会社数：103社
100%	地域通信事業	NTT東日本 NTT西日本	営業収益：31,523億円 営業利益：3,607億円	従業員数：58,350名 子会社数：45社
100%	長距離・国際通信事業	NTT (NTT Ltd.) NTT Communications	営業収益：22,787億円 営業利益：1,001億円	従業員数：52,450名 子会社数：370社
54.2%	データ通信事業	NTT, Inc. NTT Data	営業収益：21,636億円 営業利益：1,477億円	従業員数：123,000名 子会社数：306社
	その他通信事業	その他グループ会社 NTT アプリソリューションズ	営業収益：12,403億円 営業利益：856億円	従業員数：24,150名 子会社数：95社

注) 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2018年度の金額。
従業員数、子会社数は2019年3月末時点。
従業員数は有期雇用から無期雇用とした社員等を含まず

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

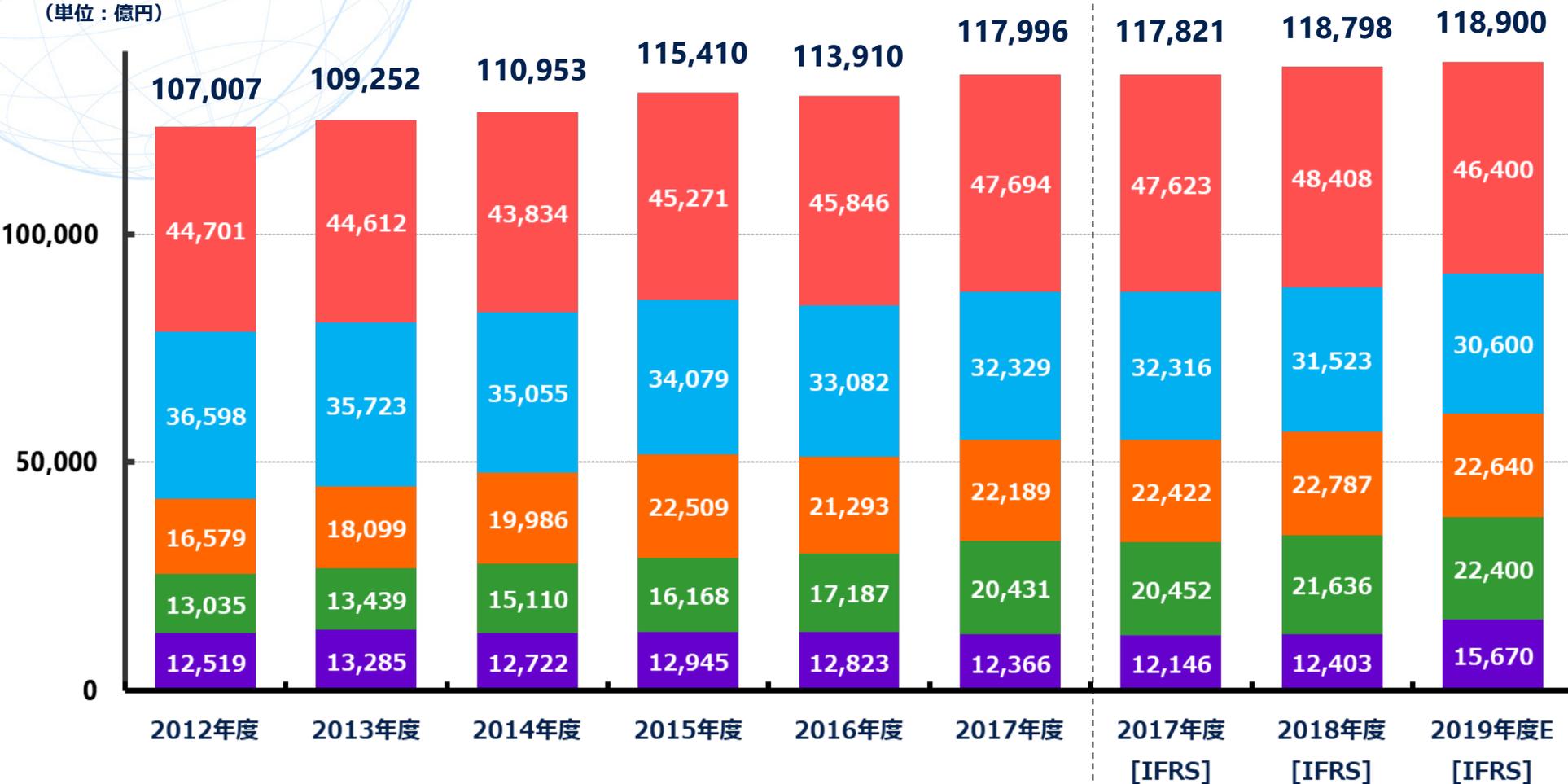
**** EPSは、2019年9月に自己株式を取得したことにより、2019年度通期業績予想を228円から231円に見直し

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)

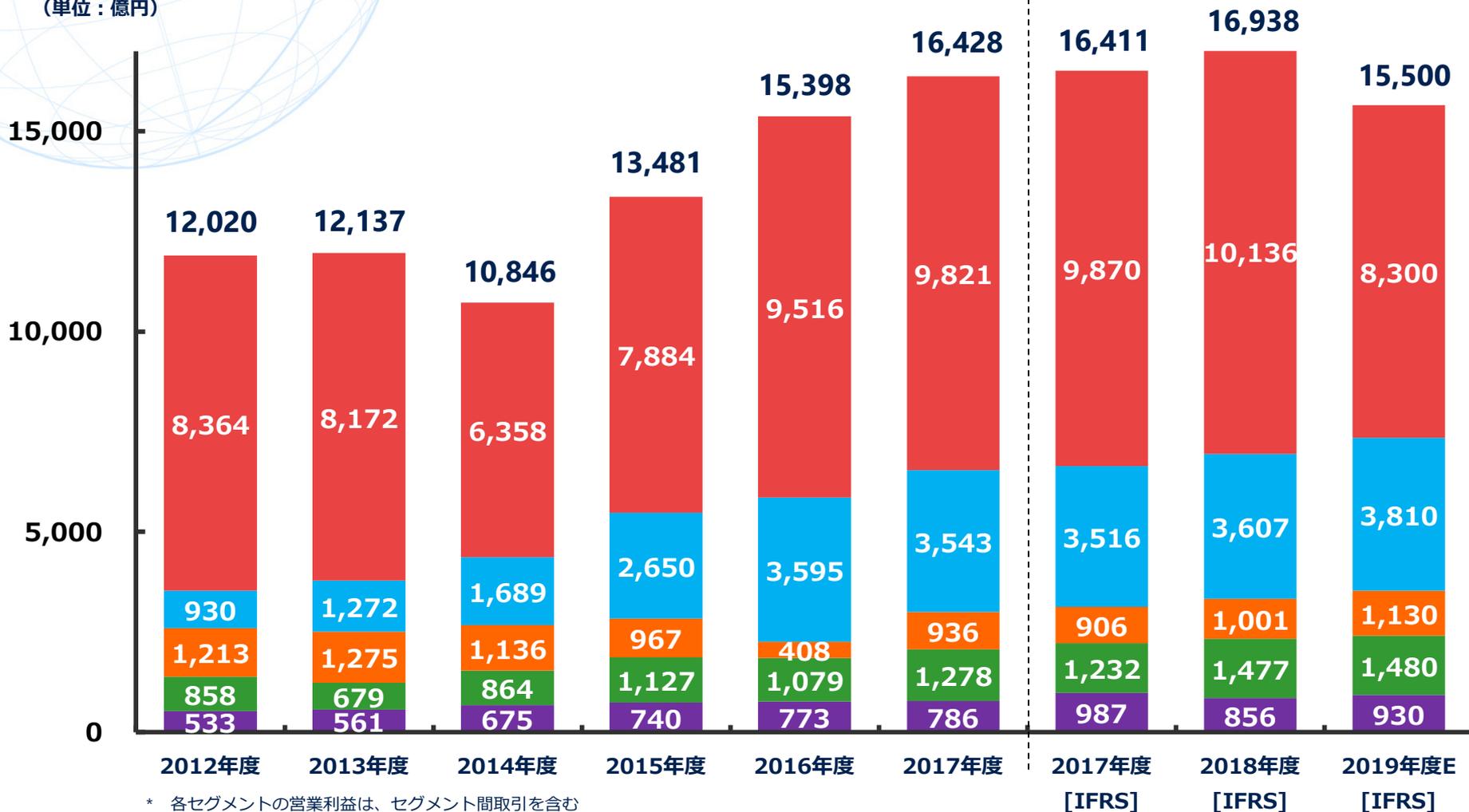


* 各セグメントの営業収益は、セグメント間取引を含む

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

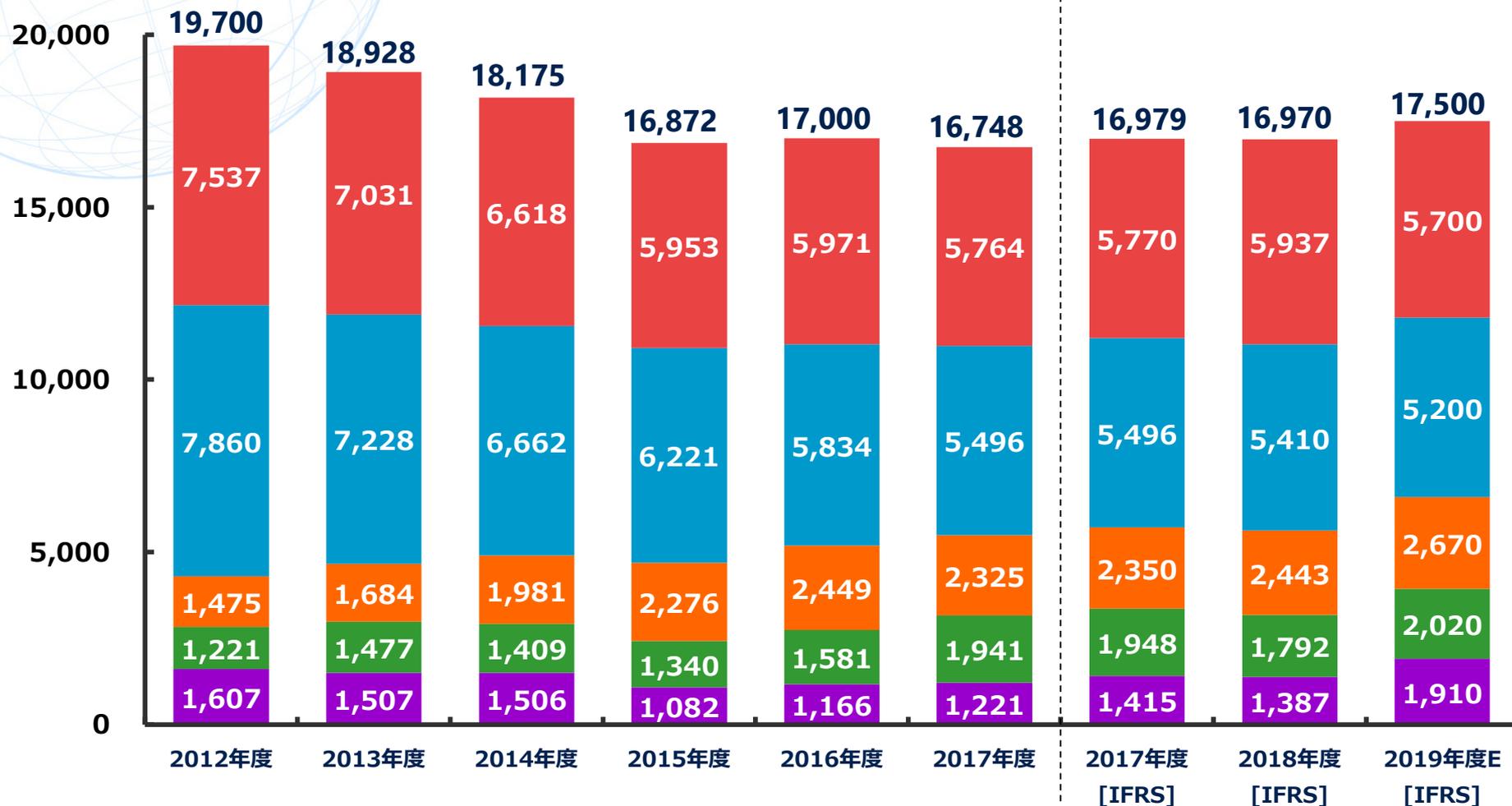


* 各セグメントの営業利益は、セグメント間取引を含む

連結設備投資の推移

- : 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

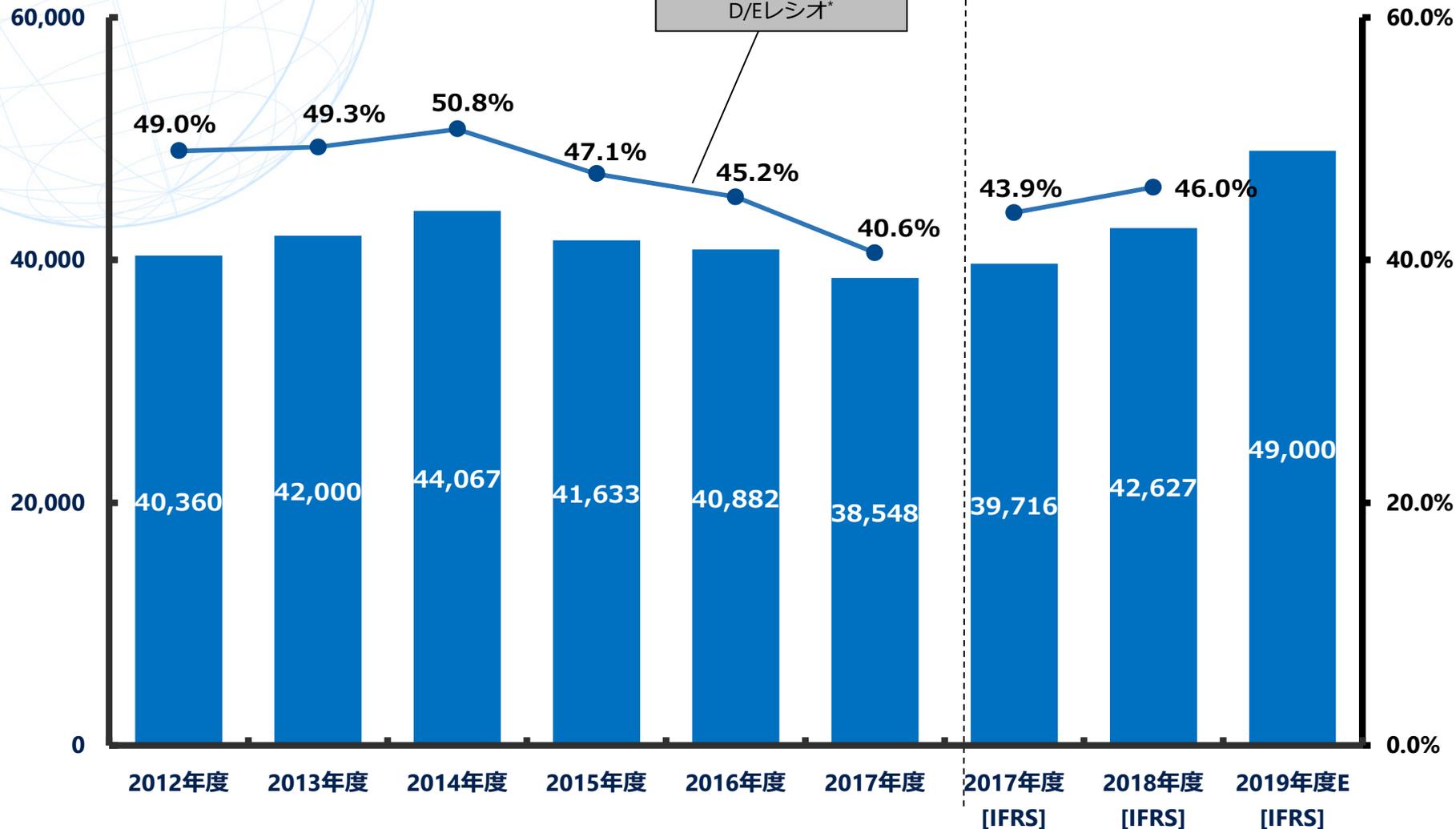
連結設備投資
(単位：億円)



* 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)

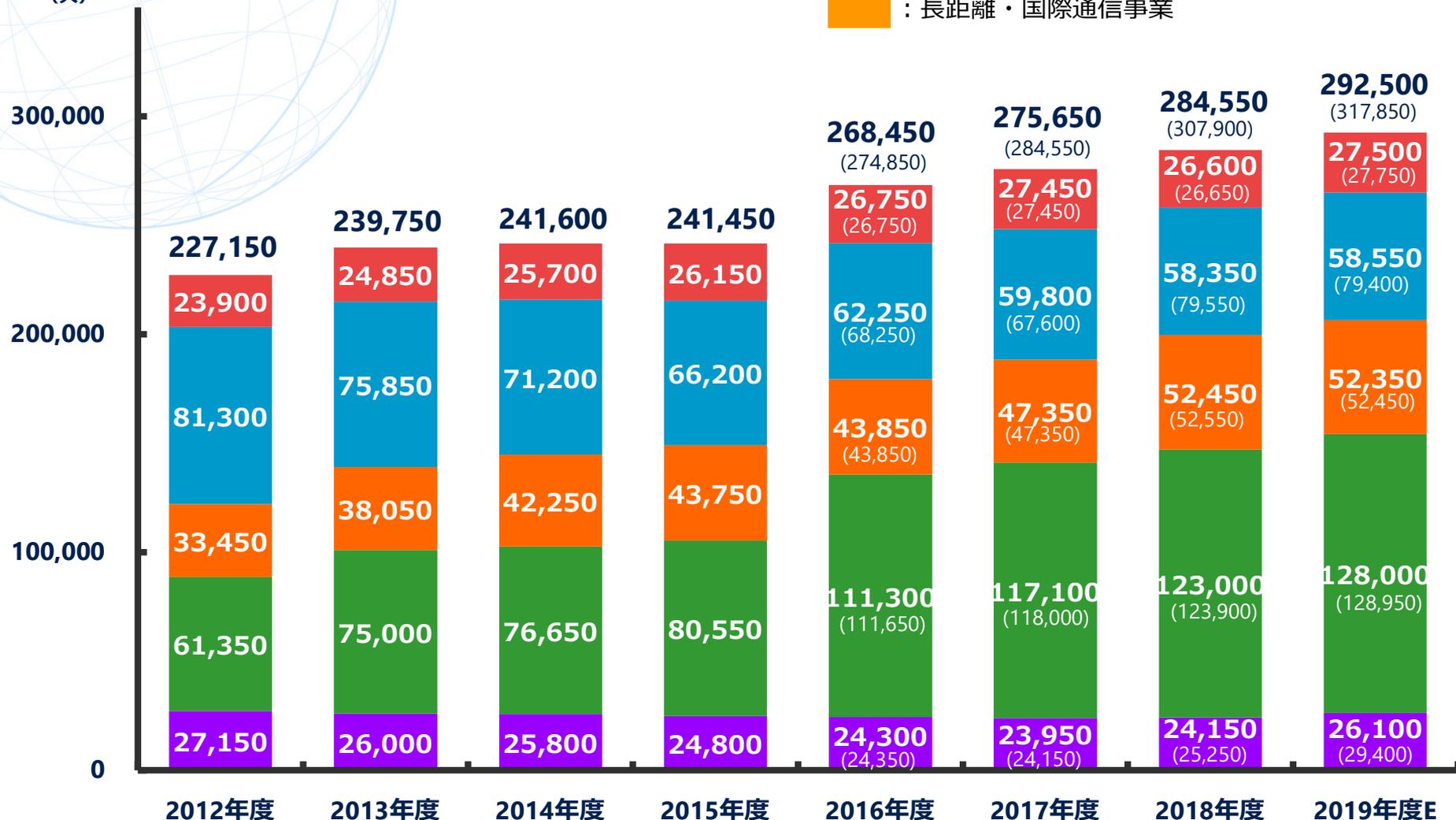


* D/Eレシオ = 有利子負債 / 株主資本合計

従業員数の推移

連結従業員数
(人)

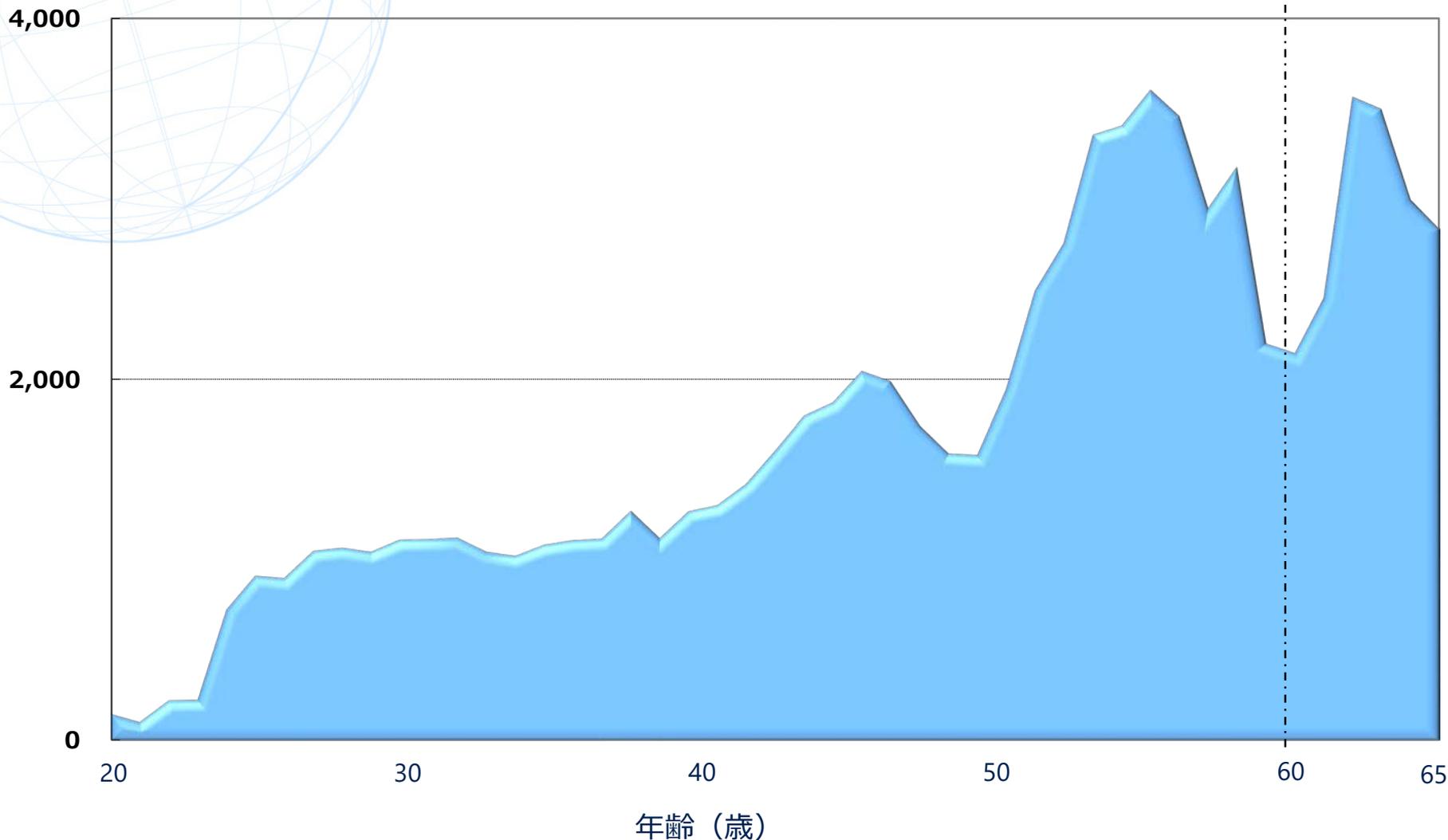
- : 移動通信事業
- : データ通信事業
- : 地域通信事業
- : その他の事業
- : 長距離・国際通信事業



- ・ 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
- ・ 長距離・国際通信事業セグメントの一部の海外子会社で従業員数のカウント対象を拡大したことから、過去の数値も遡及して修正しています。(2017年度: +2,000人、2018年度・2019年度E: +4,550人)

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）

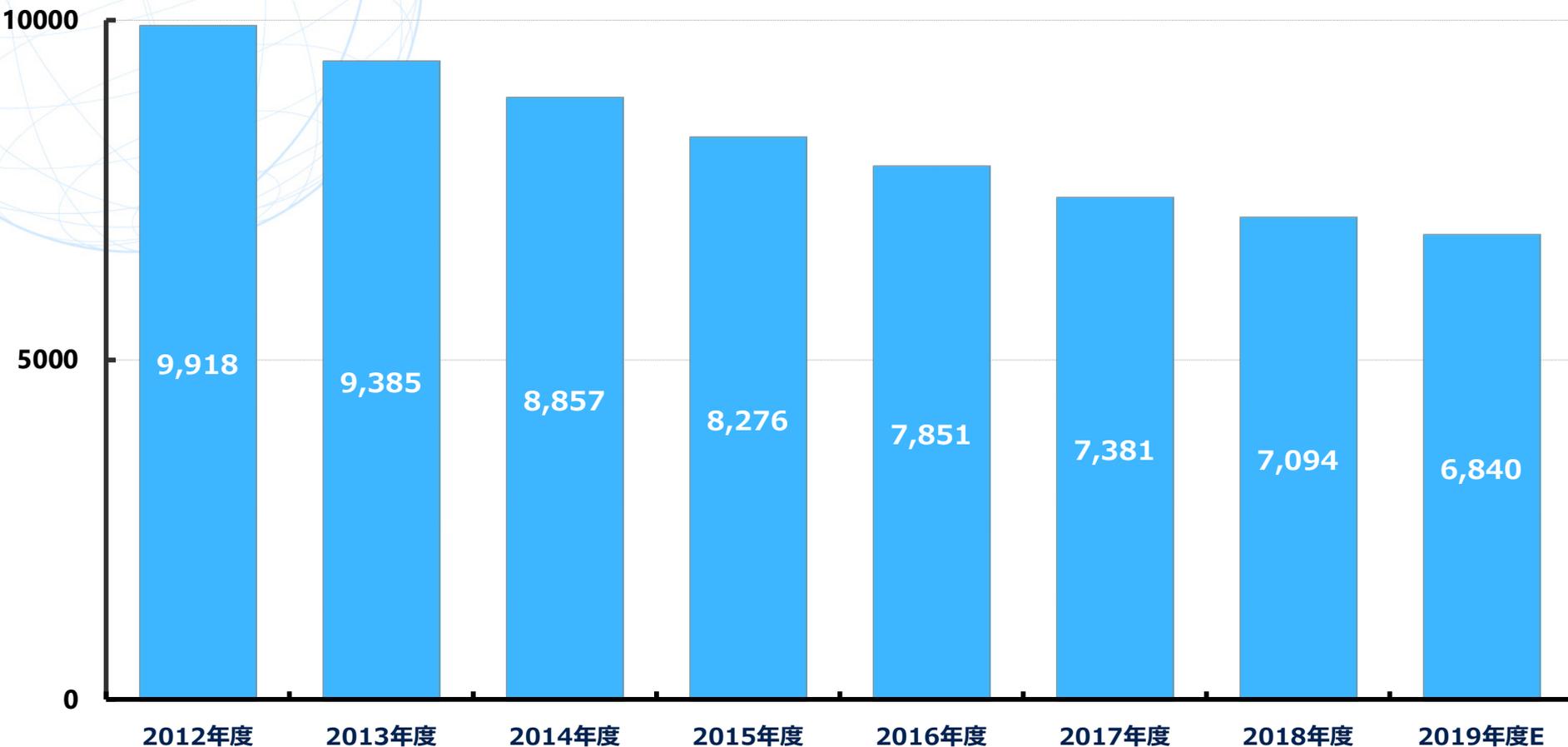
従業員数（人）



* 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

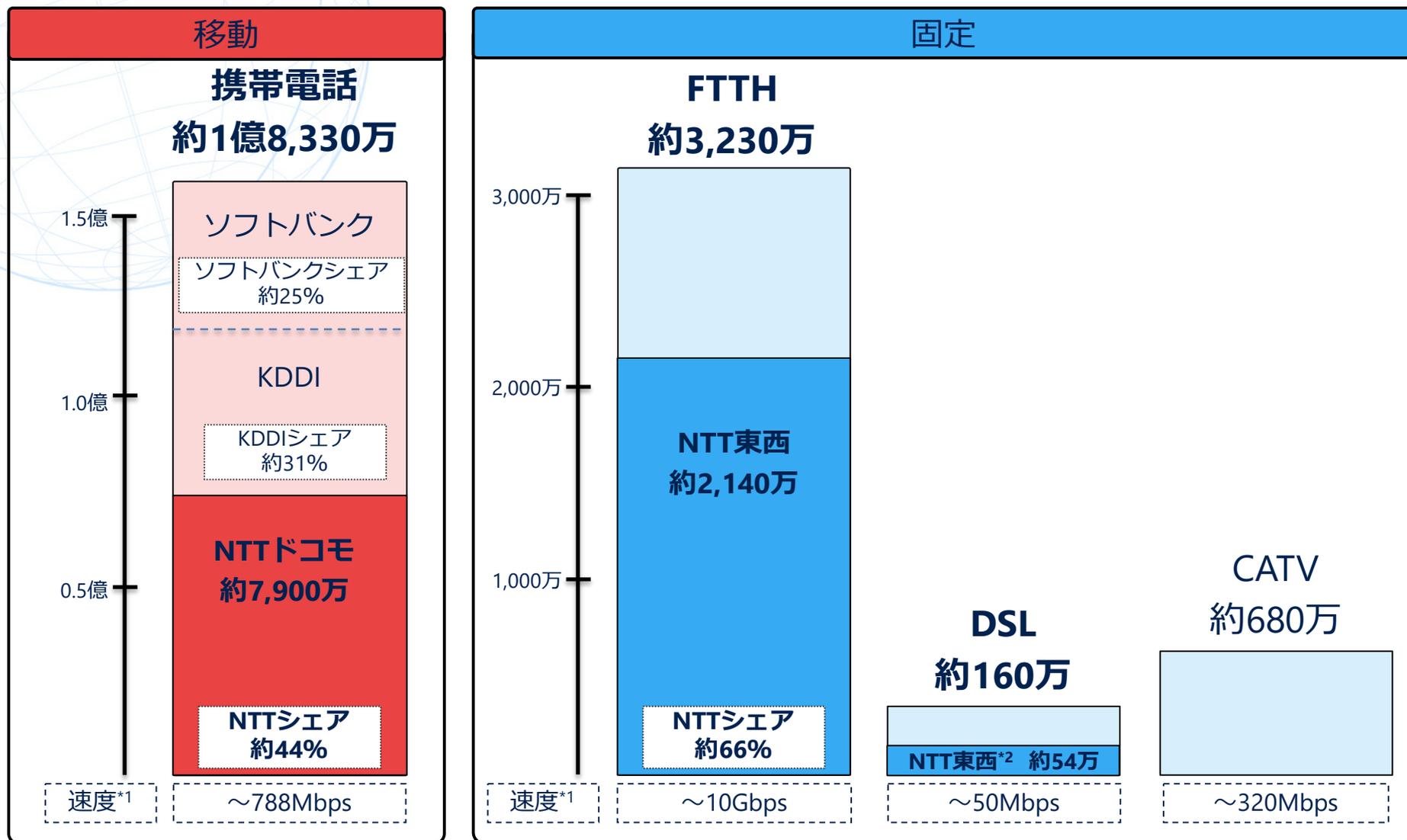
(億円)



* 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)

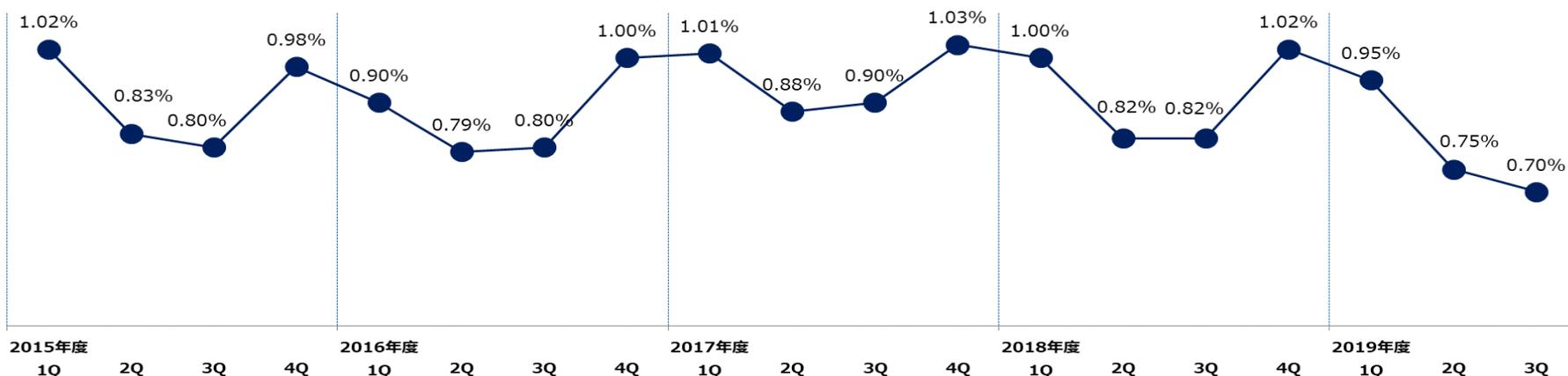


<参考>

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）

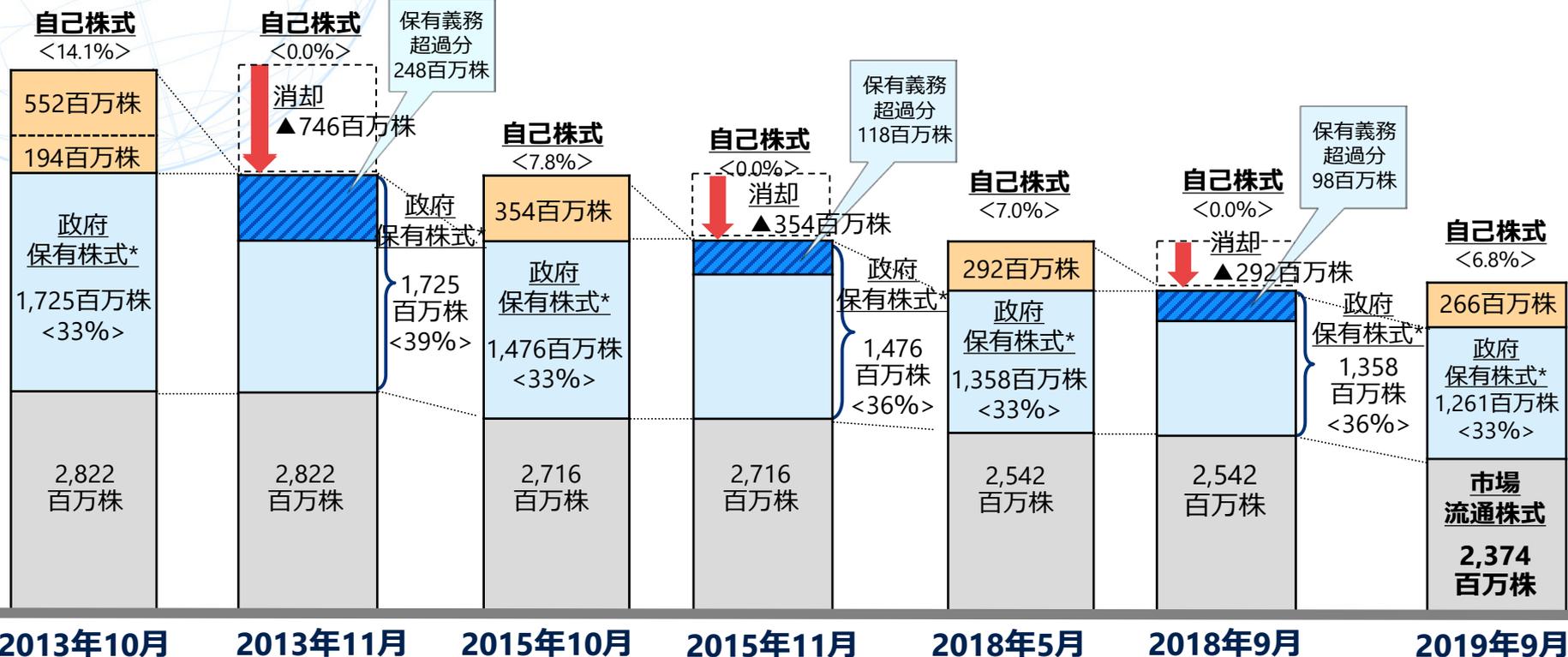


* 各四半期における「各月解約数の合計」/「各月稼働契約数**の合計」

** 稼働契約数・・・(前月末契約数+当月末契約数) / 2

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