



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年度決算

2019年度 連結決算の状況	4
2019年度 セグメント別の状況	5
2020年度の業績予想等	6

新型コロナウイルスの影響

新型コロナウイルスに対する主な取組み	8-9
アフターコロナに向けて	10

NTTグループ中期経営戦略

NTTグループのビジョン	12
中期目標	13
中期目標の推移	14
中期経営戦略の進捗	15

グローバル事業

グローバル事業概況	17
グローバル事業の競争力強化	18-20
Smart City案件	21-22

移動通信事業

2020年度 主な取組み	24
新料金プラン	25-27
金融・決済サービス	28
5Gの取組み	29-30
FOMA (3G) サービスの終了	31
コスト効率化	32

固定通信事業

地域社会・経済の活性化への貢献	34
ローカル5G活用例	35
PSTNマイグレーションの推進	36

その他の事業等

B2B2Xモデルの推進	38-40
サステナブル・シティ・パートナープログラム	41
人・技術・資産を活用した新事業の取組み	42-48

株主還元/ESG経営

株主還元	50
配当の推移	51
自己株式の取得の推移	52
EPSと発行済株式数の推移	53
ESG経営の推進	54-56

財務データ等

NTTグループの体制	58
連結業績の推移等	59-63
従業員数の推移等	64-66
日本のブロードバンドアクセスサービス	67
固定ブロードバンドサービス FTTH契約者数	68
自己株式の取得及び消却の推移	69



2019年度決算

2019年度 連結決算の状況

- 営業収益・当期利益は、増収・増益
- 営業収益は過去最高を更新

連結決算状況

● 営業収益	:	11兆8,994億円	(対前年 +196億円 [+0.2%])
● 営業利益	:	1兆5,622億円	(対前年▲1,317億円 [▲7.8%])
● 当期利益 ^{※1}	:	8,553億円	(対前年 +7億円 [+0.1%])
● EPS ^{※2}	:	231円	(対前年 +11円 [+5.0%])
● 海外売上高 ^{※3}	:	195億ドル	(対前年 +5.4億ドル [+2.9%])
● 海外営業利益率 ^{※3}	:	2.4%	(対前年 ▲0.8pt)

※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 2019年11月5日の取締役会決議により、2020年1月1日を効力発生日として、普通株式1株につき2株の割合で株式を分割した影響を考慮した金額を記載しております。

※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いております。

2019年度 セグメント別の状況

(単位：億円)

営業収益

(対前年：+196)



営業利益

(対前年：▲1,317)



- **新型コロナウイルスの影響により、新規SI受注や各種サービス販売等に影響が出ると想定**
- **但し、その終息時期や第二波の到来等が見通せず、影響額を合理的に算定できないため、現時点での業績予想は見送りたい**
- **影響額の合理的な算定が可能となった段階で速やかに開示予定**
- **2020年度の配当は、株主還元の基本的な考え方（継続的な増配）を踏まえ、対前年5円増配の年間1株当たり100円**



新型コロナウイルスの影響

■ 指定公共機関として通信サービスの安定的な提供を確保

- 固定通信で、平日昼間に約5～6割増※、夜間ピークは約1割増※、今後状況に応じて設備増強
- 営業時間短縮、一部店舗の休業、コールセンターは一部体制縮小

■ お客さまの支援施策

- お支払い期限の延長、失効 d ポイントの再進呈
- テレワーク・健康支援サービス等の一部無償提供
- 特別定額給付金支給業務の自動化ソリューションを無償提供
- 携帯端末のデータを用いた人口変動分析の提供

※ 4月20日の週の実績、対2月25日の週

■ 教育分野における支援施策

【学校向け】

- 学校のオンライン教育環境を新たに整備・維持する費用を、一定期間、無償化【東日本】
- 学習支援クラウドサービス「おまかせ教室」の無償提供【東日本】
- web授業環境を構築できる動画配信プラットフォームの無償提供【西日本】
- 「まなびポケット」提携コンテンツの無償提供【コム】
- 全国の教職員の授業動画や自作教材を「まなびポケット」で無償公開【コム】

【学生向け】

- 25歳以下のお客さまのデータ通信の一部無償提供【ドコモ・コム】

■ ソーシャルディスタンスの確保継続への対応

- リモート型社会（テレワーク、遠隔医療・教育等）の定着への取り組み
- 行政手続き・企業取引等のオンライン化の支援
- セキュリティソリューションの提供

■ DXによって働き方や業務を変革し、生産性向上を図る契機に

- これまでの働き方や業務を見直し、大胆な変革にチャレンジ
- 農業・建設業・製造業等におけるDXによるリモート化を支援

■ ブロック化経済の台頭・産業の国内回帰への対応

- 産業の国内回帰に伴うコネクテッドバリューチェーンの構築を支援
- O-RAN※推進等を加速、beyond 5Gのサプライチェーンを国内に回帰
- 再生可能エネルギーの拡充（経済安全保障）

■ ゲームチェンジを可能とする技術開発に挑戦

- IOWN構想の推進

※ Open Radio Access Network Alliance : 5Gをはじめとする次世代の無線アクセスネットワークを、より拡張性が高く、オープンでインテリジェントにすることを目的とした国際標準化団体



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

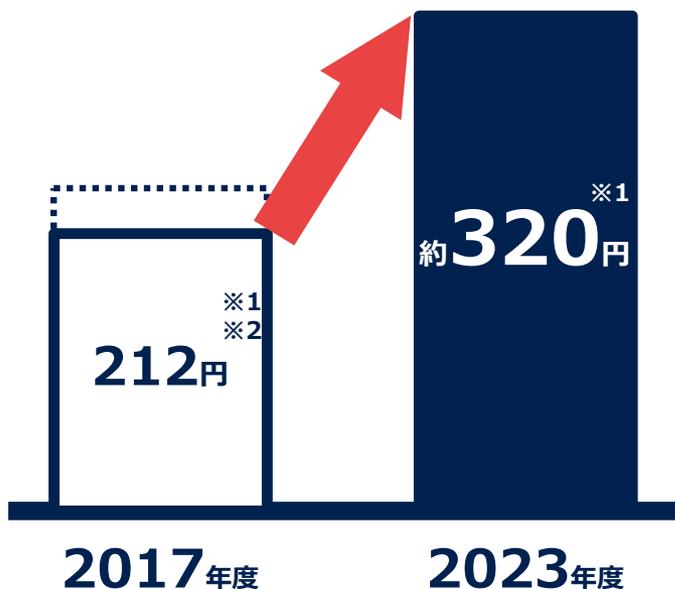
NTTグループ

「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

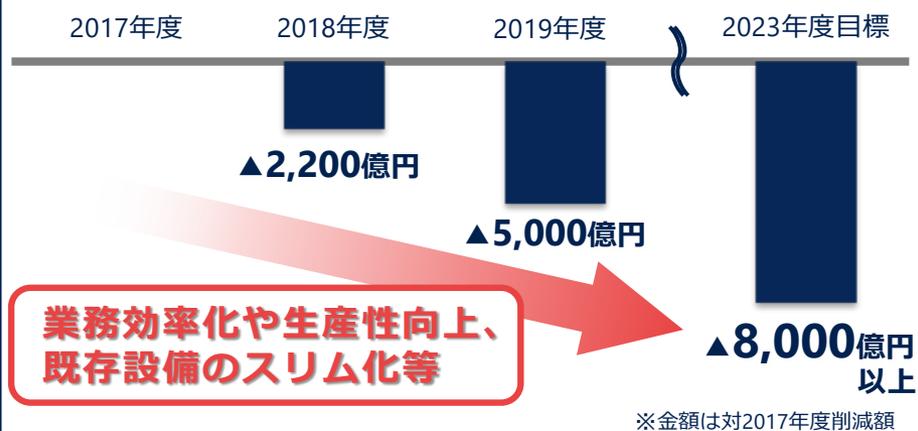
EPS成長 ※1

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

コスト削減（固定/移動アクセス系）

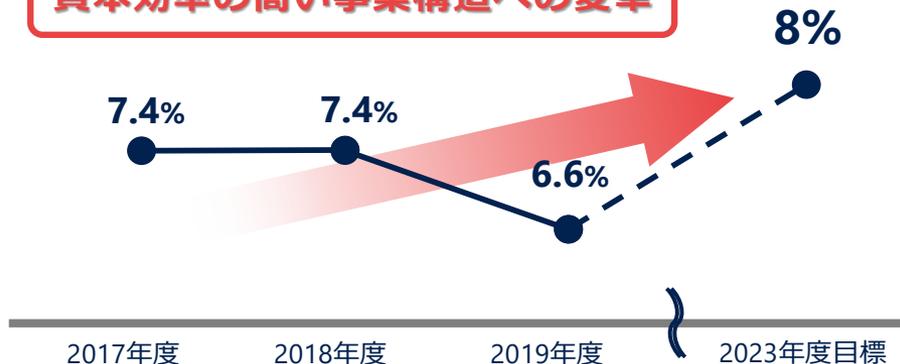


業務効率化や生産性向上、
既存設備のスリム化等

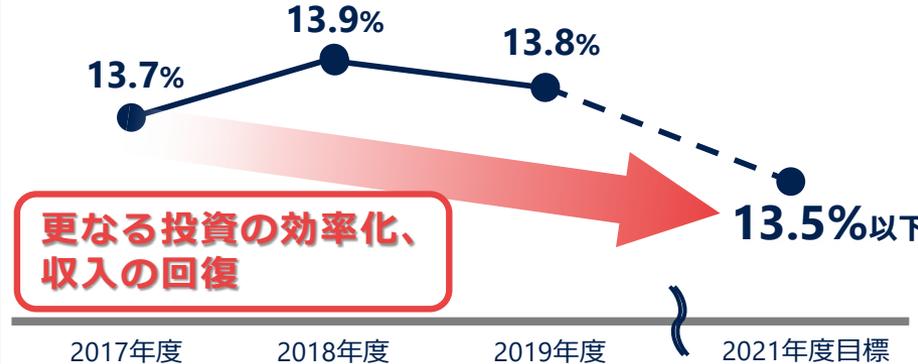
※金額は対2017年度削減額

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） ※1



更なる投資の効率化、
収入の回復

※1 コミュニケーションズのデータセンター等を除く

中期経営戦略の進捗について

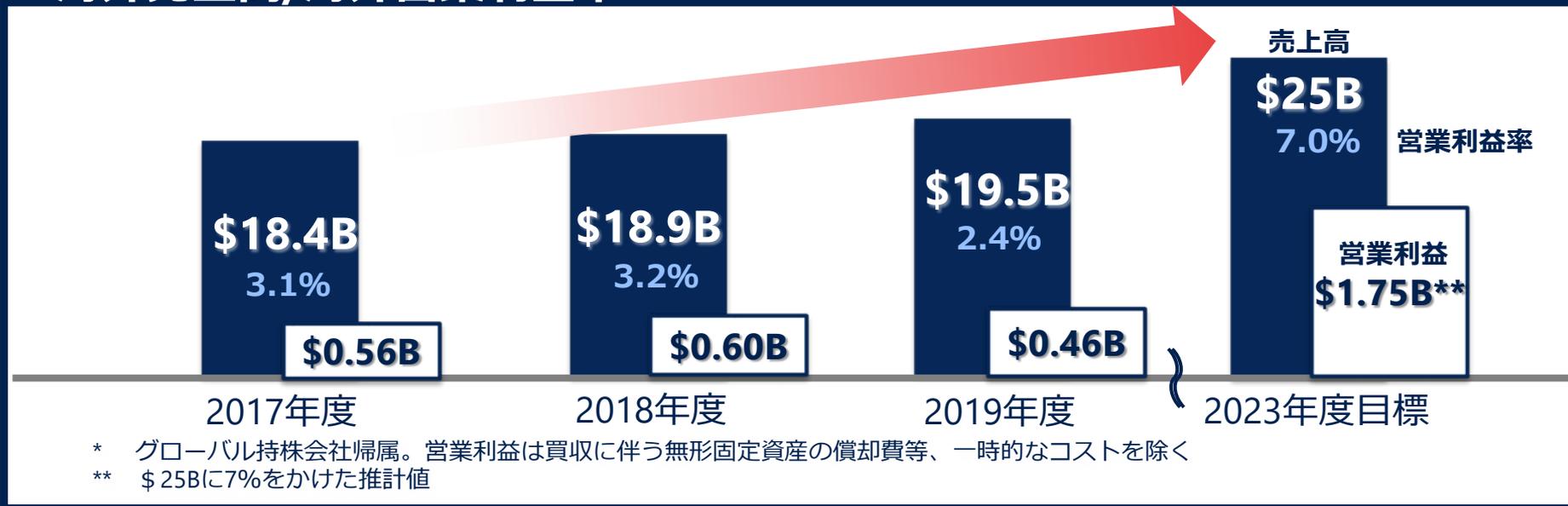
B2B2Xモデル推進	B2B2Xプロジェクト数：66（+53）※ トヨタ・三菱商事・マイクロソフト等との連携推進 スマートシティの展開（オースティン市、UCバークレー校等が追加）
5Gサービスの実現・展開	5G商用サービス開始、2020年度末に500都市へ
グローバル事業の競争力強化	高付加価値サービスへのシフト等、構造改革を推進中
研究開発の強化・グローバル化	IOWN Global Forum 活動開始 4Dデジタル基盤™ 研究開発着手
新事業の取組み	ロケーションビジネスへの取組み（HERE、ゼンリンへの出資） 健康経営支援サービス「Genovision」提供開始
地域社会・経済の活性化への貢献	地域と共に、農業や e-Sports等を支援
災害対策の取組み	大規模災害時の停電対策・バックアップ強化 （グループ内移動電源車の一元運用、公衆電話ボックスWi-Fiバックアップ電源整備等）
ESG経営の推進	環境エネルギービジョン：環境負荷ゼロ 独立社外取締役比率 50%、執行役員制度導入

※ 2019年度末時点の実績。なお（）内は中期経営戦略発表時（2018年10月）からの増分。



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

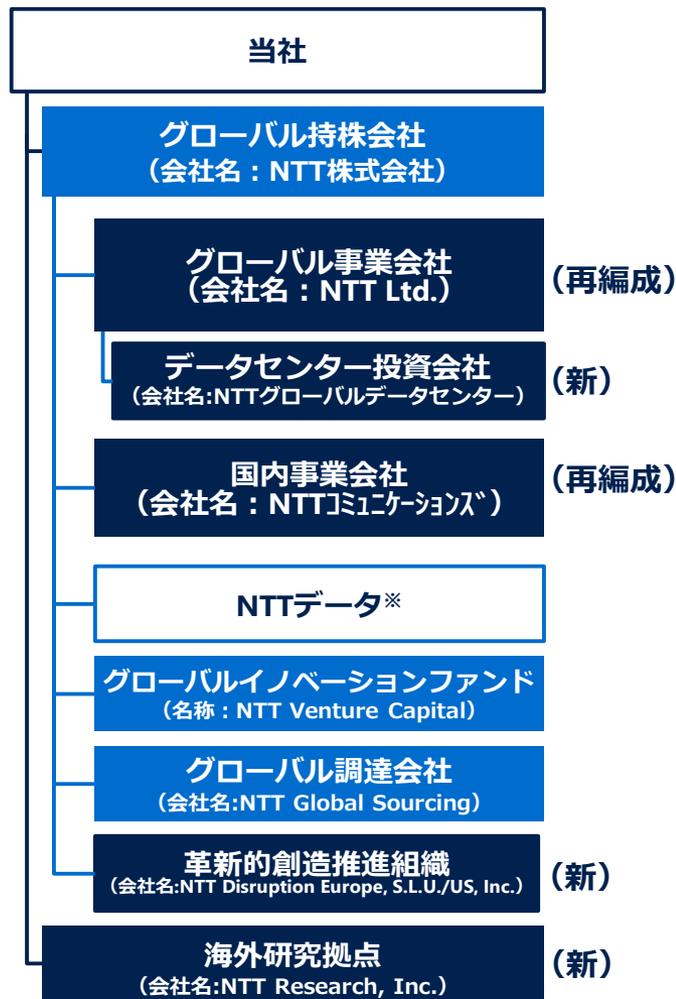
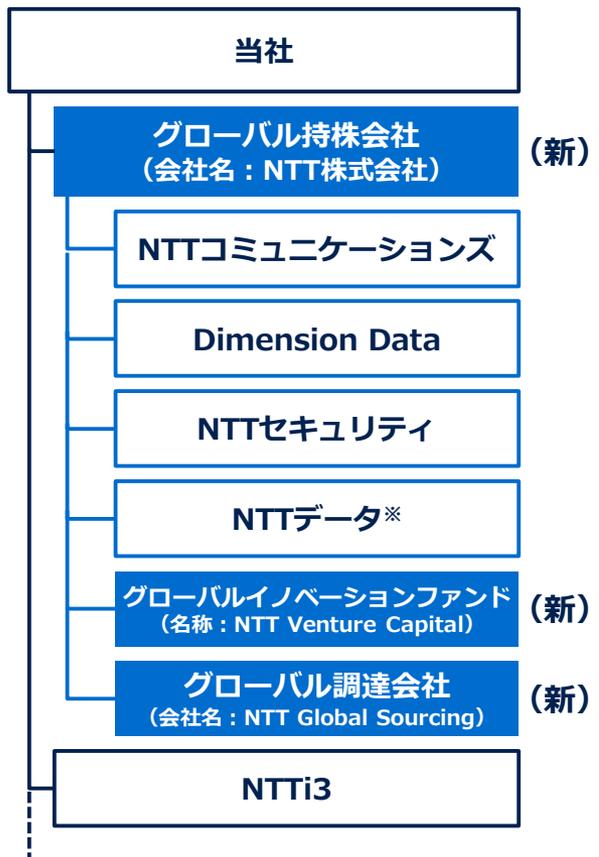
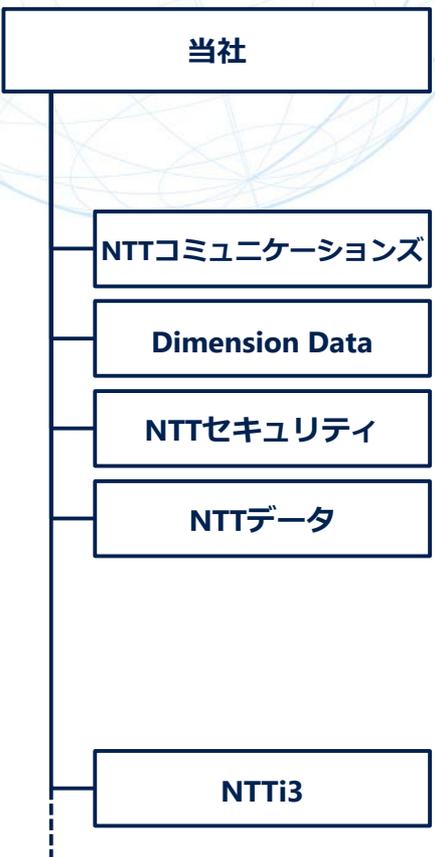
※2 日本国内市場の数値は含まず

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

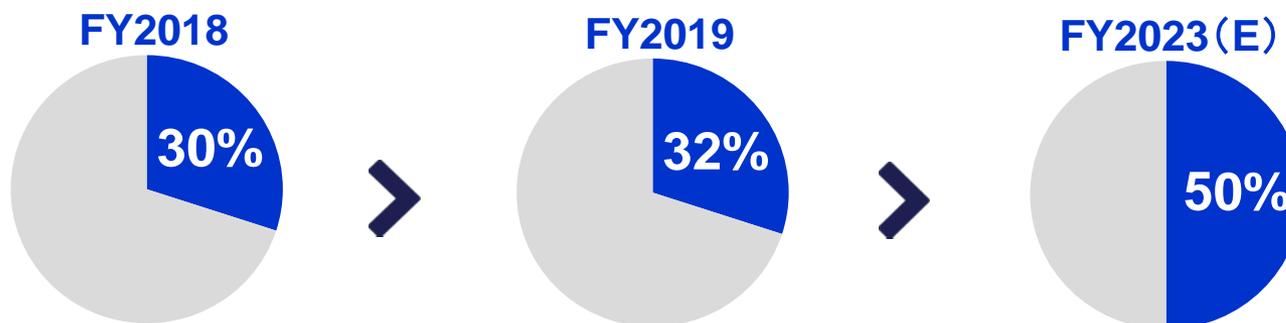
One NTT

ブランディング

NTT Ltd.の構造改革

- 2019年7月設立以降NTT Ltd.において、統合を推進
- マネージドITサービスを中心とした高付加価値サービスへの事業シフトを実現すべく構造改革を推進中
 - 事業運営のスリム化
 - 統合に伴う業務集約や重複ポスト整理等による合理化
 - シェアードサービスセンタの立ち上げ、社内プロセスの自動化、システムの統一
 - 競争力の強化
 - コンサルを起点とした顧客のデジタルトランスフォーメーションのサポート
 - Microsoftとのパートナーリング等を活用して、セキュアで信頼性の高いハイブリットクラウド対応ビジネスへ注力
 - 通信技術やコラボレーションツールなどを活用し、新しいニーズに応えるソリューションの拡充
 - 事業運営のスリム化

<売上高に占める高付加価値サービスの割合>



<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)

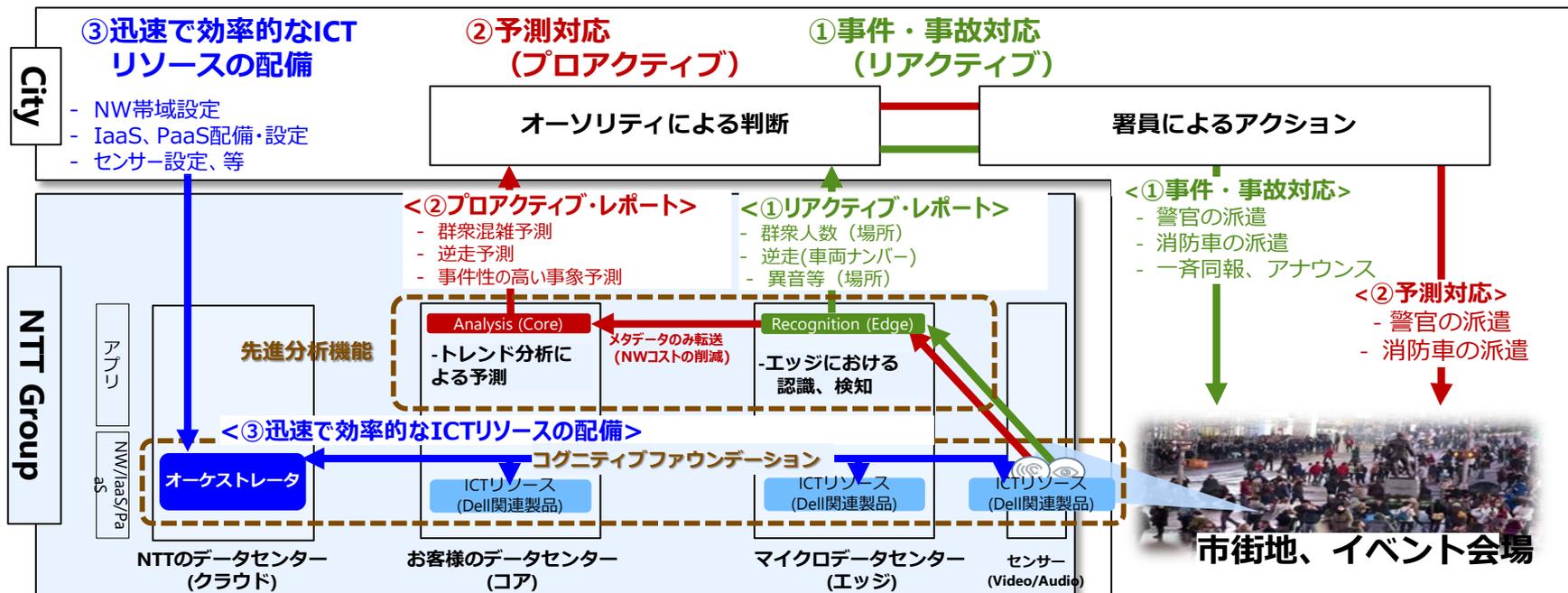
監視区域近隣のマイクロデータセンターにおけるエッジ分析により、事件・事故の迅速な検知と対応 (リアクティブ) を実現

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

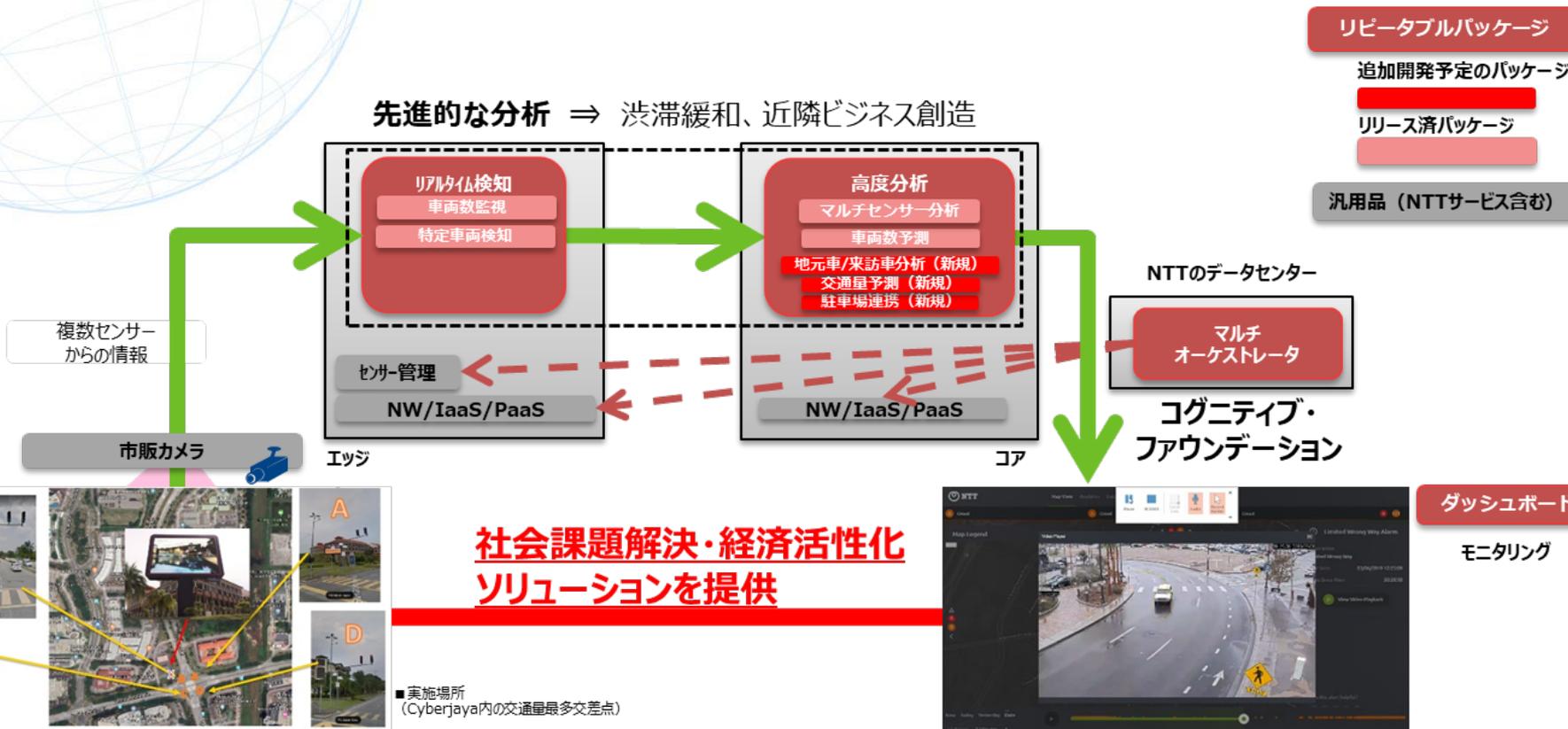
マルチレイヤかつエンドエンドのICTリソースを動的かつ迅速に遠隔管理することにより、迅速で効率的なICTリソースの配備を実現



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

ドコモ 2020年度主な取り組み

顧客基盤の さらなる強化

- 店頭・Webでの顧客体験磨き上げ、dポイントの魅力度向上
- 魅力的な料金、5Gの早期展開

会員を軸とした 事業運営の本格化

- 会員との強い顧客接点構築、デジタルマーケティングの高度化
- 金融・決済、マーケティングソリューション等、成長分野の強化

5G時代の 新たな価値創造

- パートナーとの協創による新たなソリューションの本格展開
- 映像を中心とした新たな体感・体験の実現

新時代を支える 構造改革

- DXによる業務プロセス効率化、成長分野へのリソースシフト
- 3Gマイグレーション強化による事業運営のスリム化

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

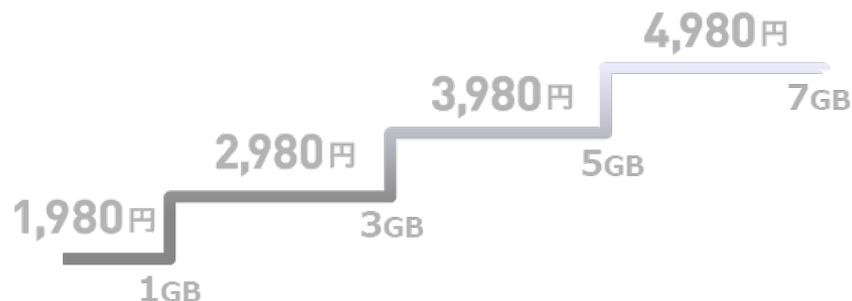
ギガホ割 適用で最大6か月間

4,980円



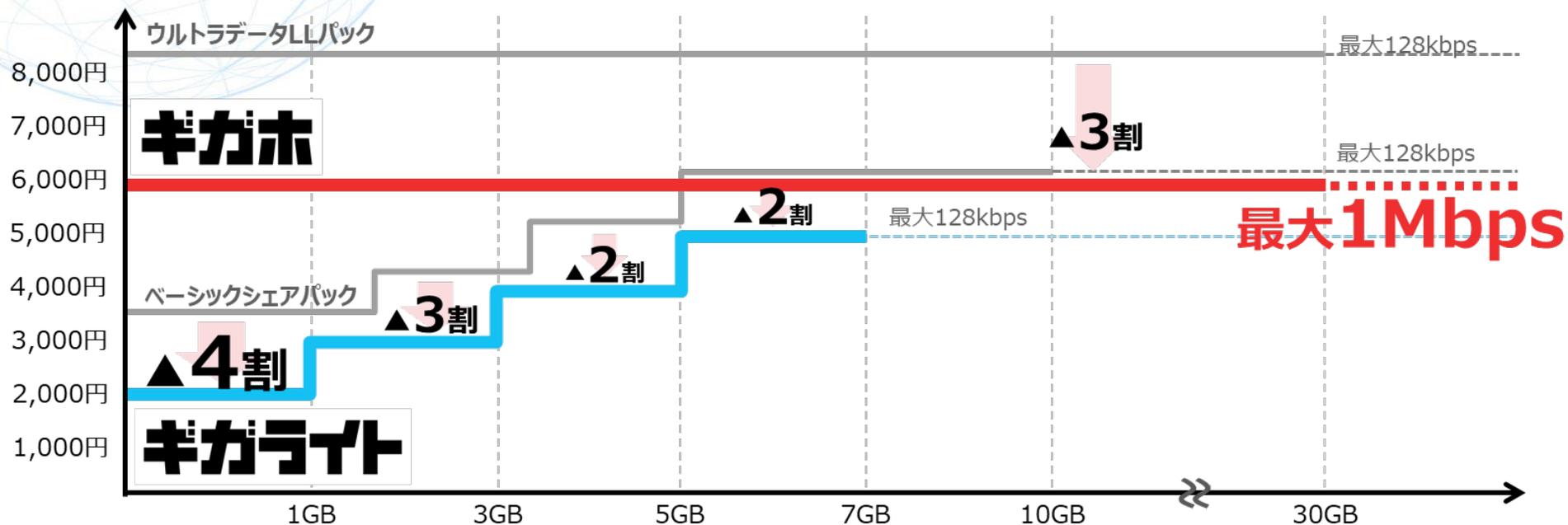
ギガライト

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



- ◆2年定期契約（自動更新・解約金あり）、通話料別途
- ◆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
- ◆「ギガホ」「ギガライト」は、「みんなドコモ割（3回線以上）」適用

お申込み件数 1,700万突破

》5G ギガホ
ギガホ

》5G ギガライト
ギガライト

3月31日
1,651万

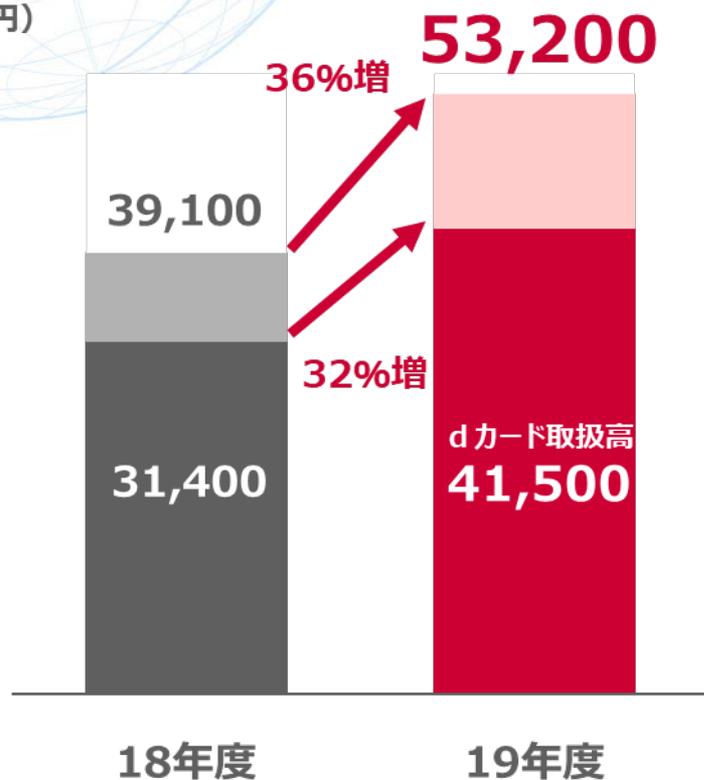


- ◆ 新料金プランはギガホ、5Gギガホ、ギガライト、5Gギガライト、ケータイプラン、キッズケータイプラン、データプラス、5Gデータプラス
- ◆ 新料金プランのお申込み件数は2020年4月17日 1,700万突破

金融・決済取扱高

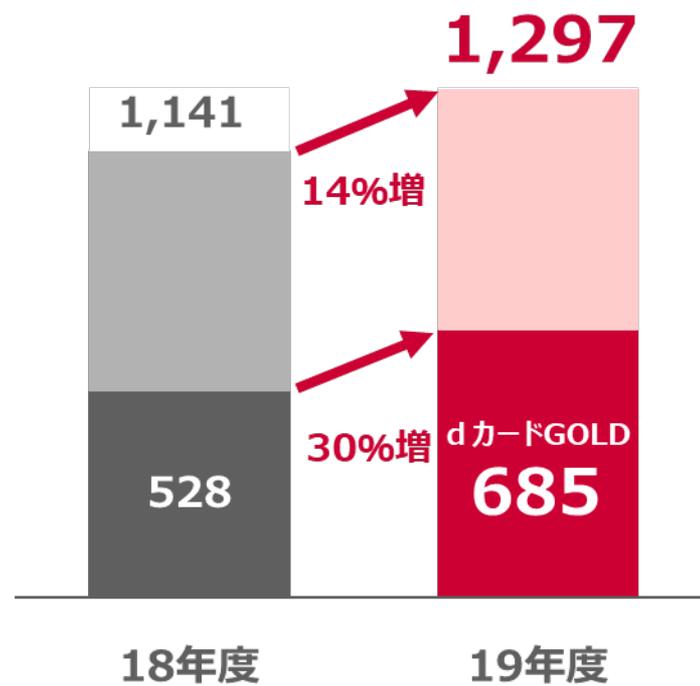
5兆円突破

(億円)



dカード契約数

(万契約)



◆ 取扱高は2019年度累計であり、dカード取扱高及びiD、d払い、料金収納代行等の取扱高が含まれる

◆ 2019年11月19日にdカードminiをd払いにサービスを統合したことに伴い、以下の修正を行っている。

① dカード取扱高からdカードminiの取扱高を除き、d払いの取扱高として計上。② dカード契約数からdカードmini契約数を除く。



新たな価値創造・社会課題解決の推進

3月25日スタート

20年度の取り組み

ネットワーク

全国150箇所、
500局からスタート

O-RANの推進・ミリ波の展開

デバイス

スマートフォン6機種、
データ端末1機種の計7機種

対応機種
の拡大
(普及モデルへの展開)

サービス

5Gの特徴を活かした
7サービスを提供開始

音楽・ゲーム・映像・スポーツ等
新たな体験・体感の追求

ソリューション

「22ソリューション」「ドコモオープン
イノベーションクラウド」の提供開始

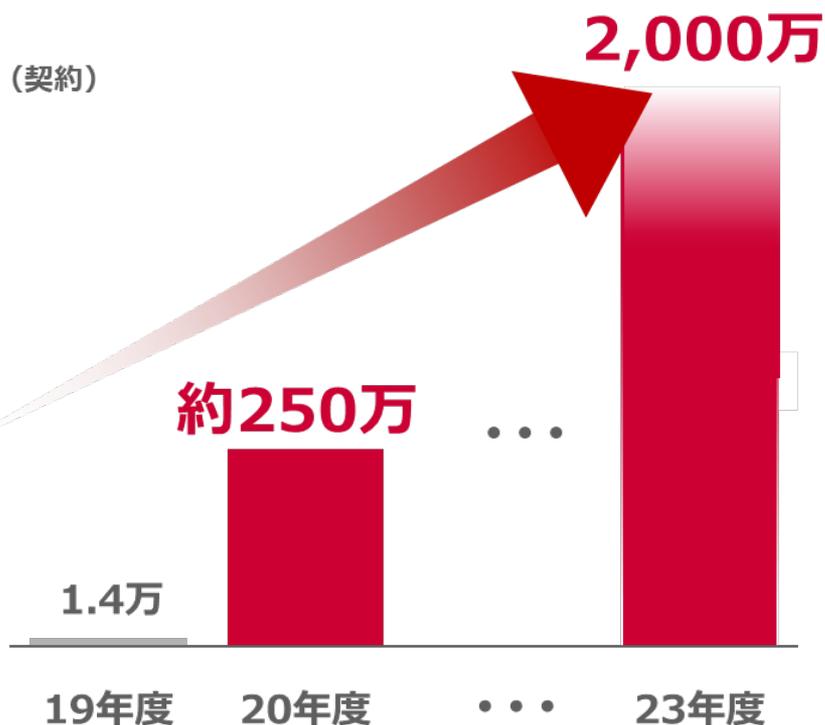
リモート型社会に対応した価値創造
(医療・教育・製造等)

◆ O-RAN Alliance (Open Radio Access Network Alliance) : 5Gをはじめとする次世代の無線アクセスネットワークを、より拡張性が高く、オープンでインテリジェントにすることを目的とした国際標準化団体

ドコモ 5Gの取り組み②

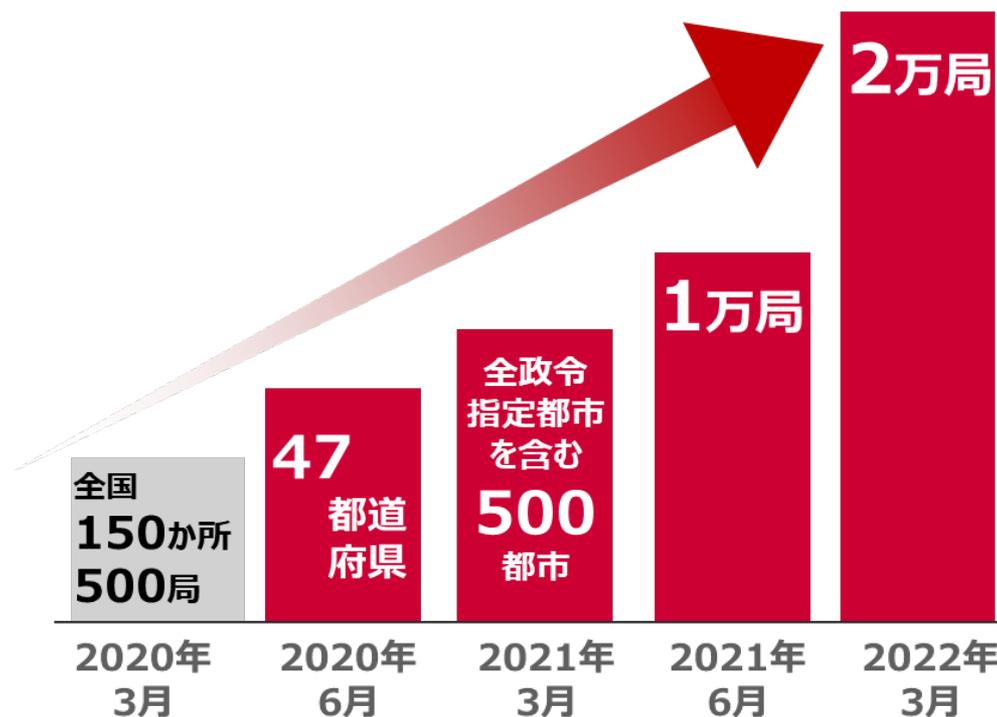
契約者拡大イメージ

2023年度中に
2,000万契約規模をめざす



5Gエリア展開イメージ

5Gエリアを積極展開



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年度

19年度 (予想)

3Q累計実績
▲740

4Q実績
▲560

▲1,300

▲1,300

取組み分野

- ◆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



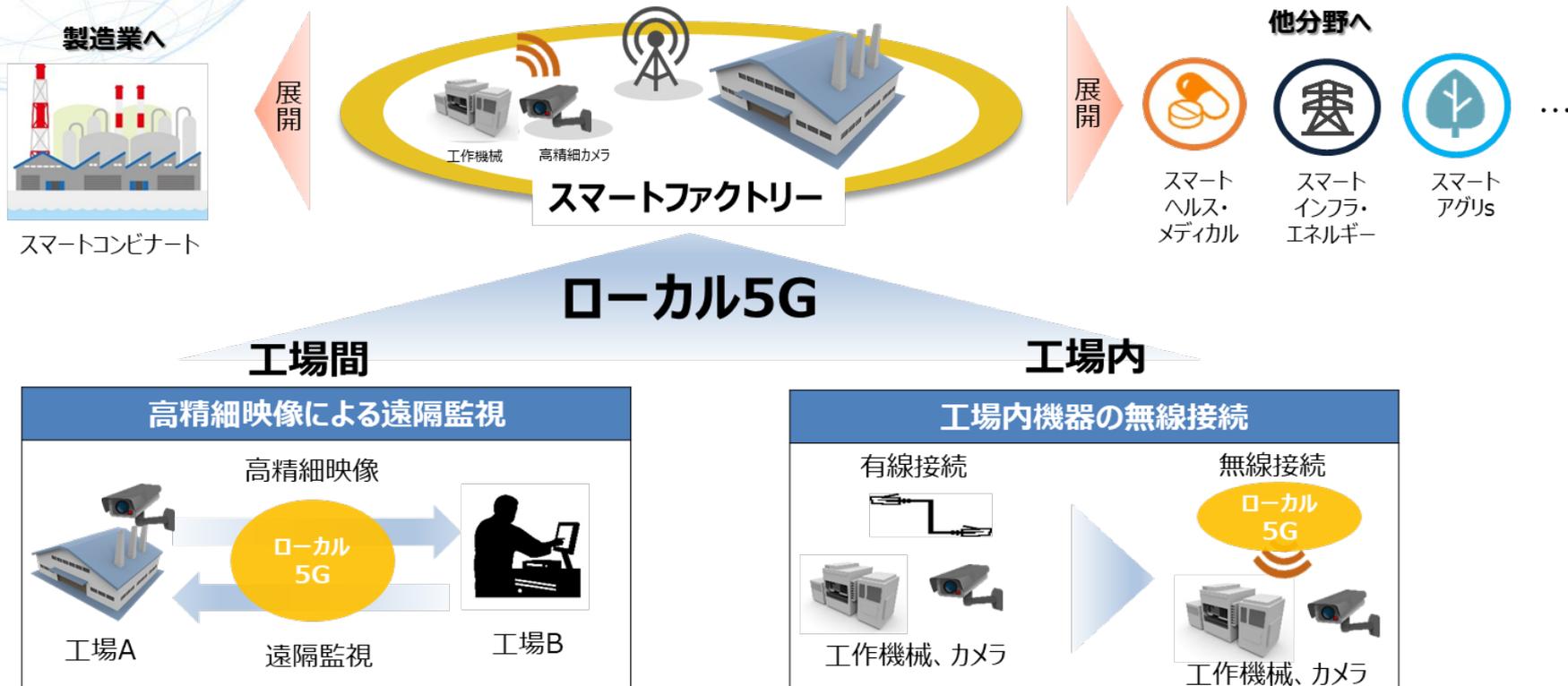
固定通信事業

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～）

ローカル5G活用例

- ローカル5Gの活用による遠隔監視等で製造現場を高度化し、人手不足解消や生産性向上を実現（山口県様と連携協定・株式会社ひびき精機様と共同実験協定を締結 2020.4.23）
- 今後、遠隔操作などスマートファクトリーでの活用事例を他の分野へ積極展開し、新しいリモート型社会における社会課題解決に貢献

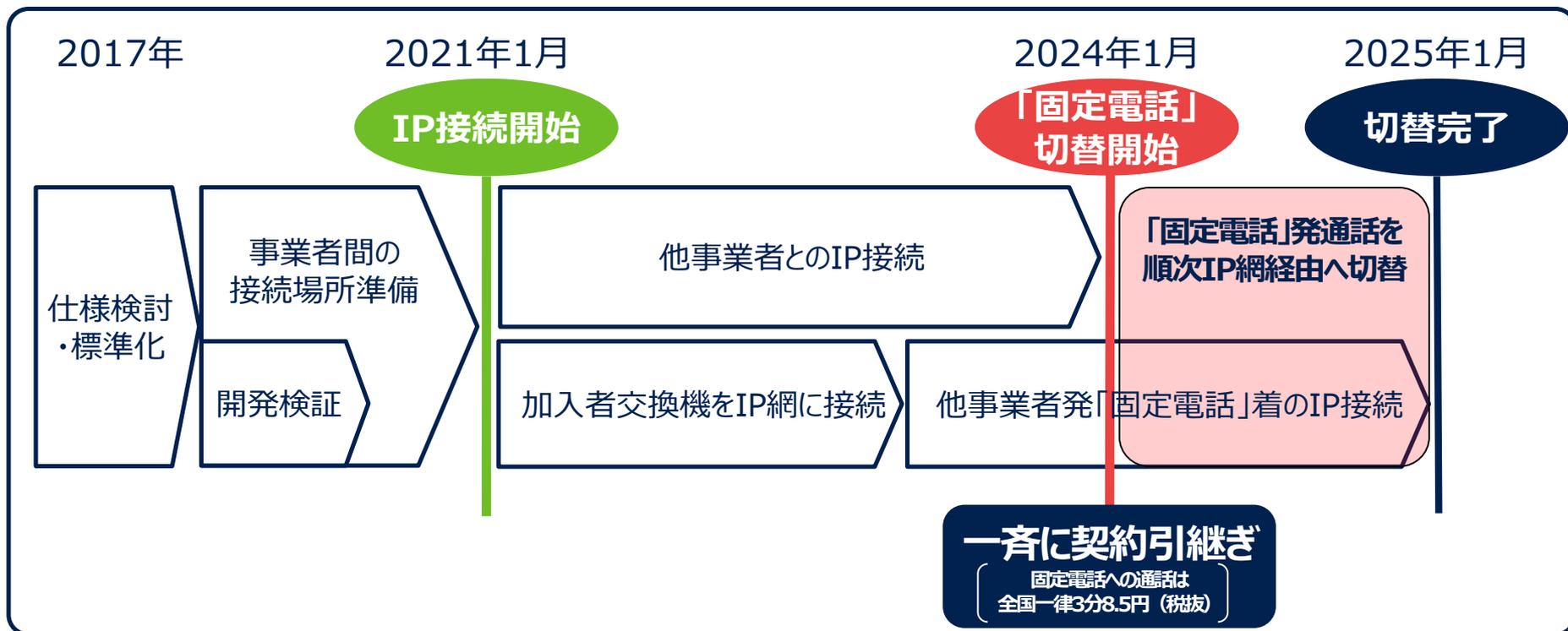


新しい生活様式においてローカル5Gの特性を活かした新たな価値提供

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、メタル収容装置（現:加入者交換機）は継続利用



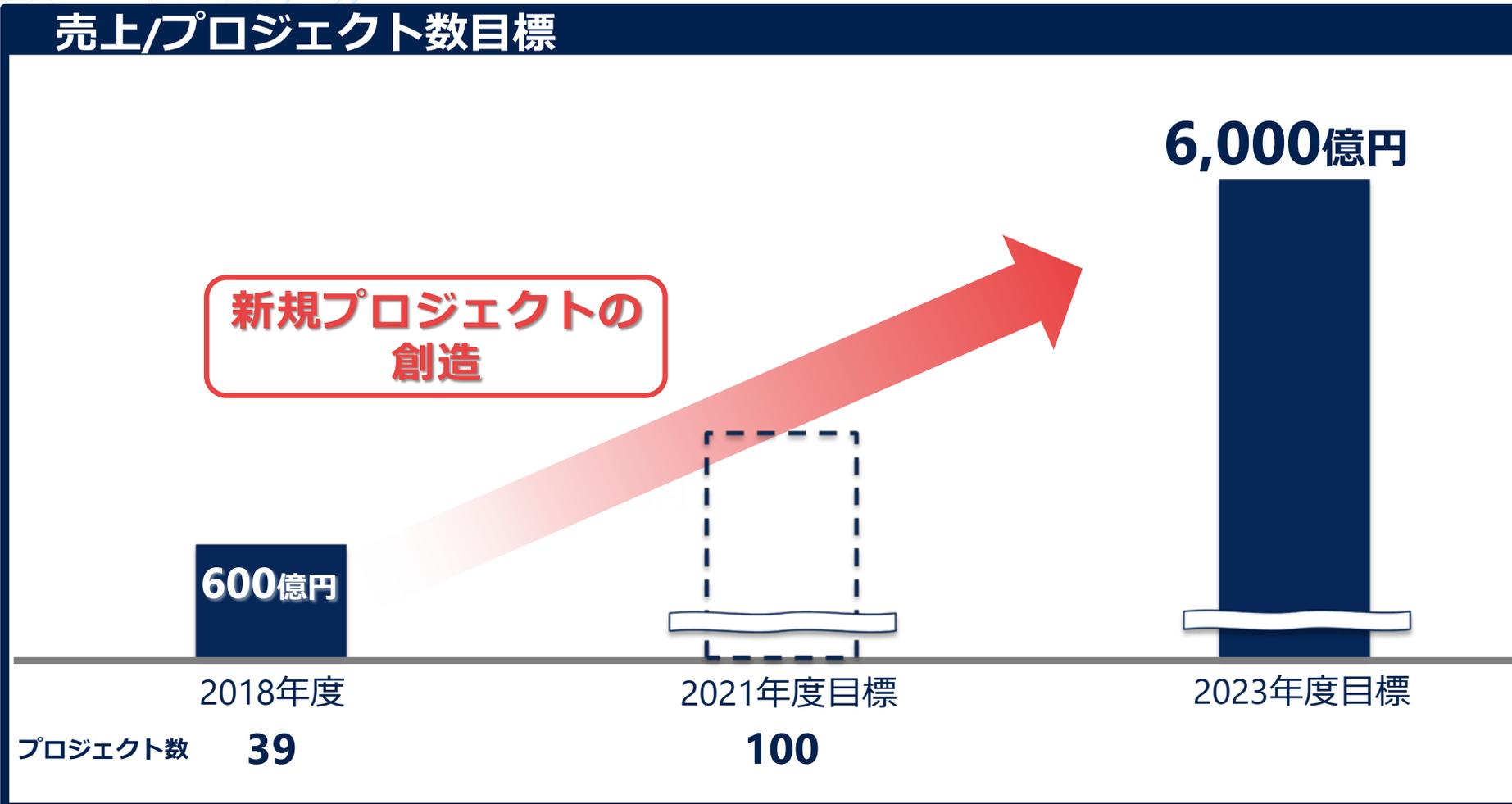


その他の事業等

B2B2Xモデルの推進

- B2B2Xプロジェクト数：66（2020年3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



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

スマートシティの実現をめざす *Partnership*

TOYOTA



スマートシティ・プラットフォームの基本思想

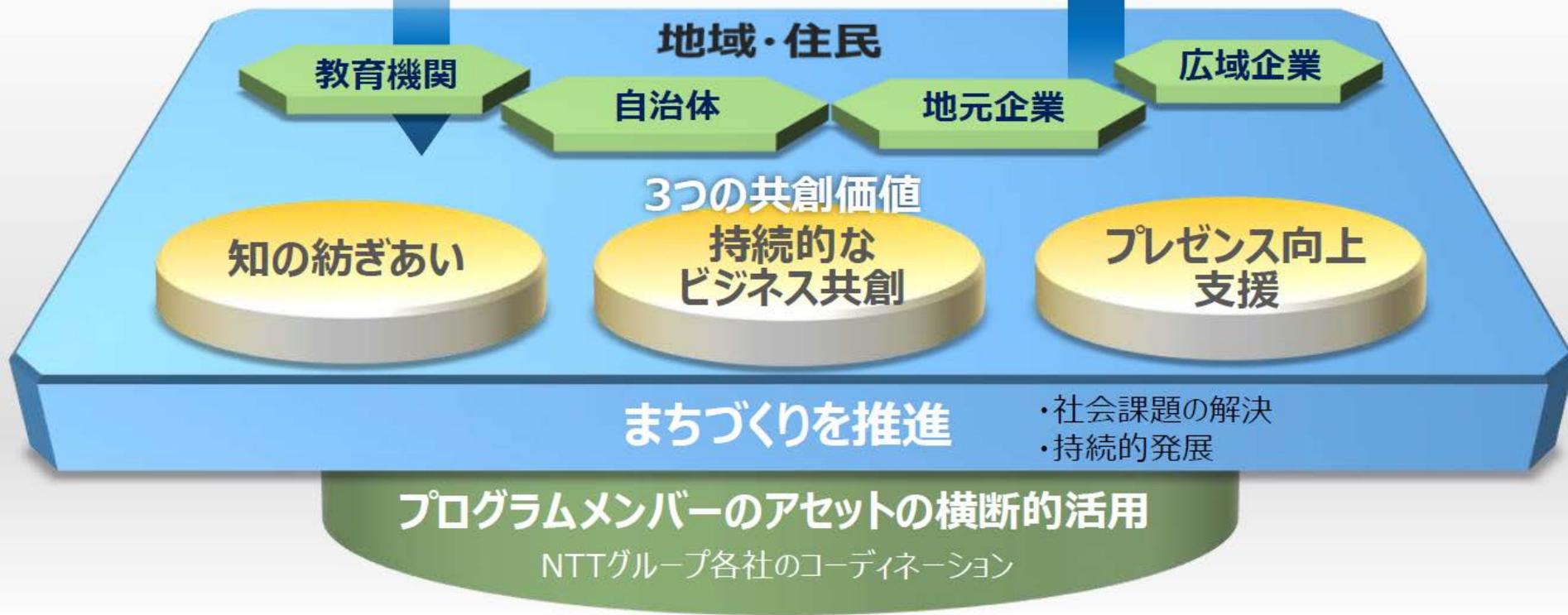
- まちづくり・都市機能の連携・高度化の社会基盤
- 進化し続けるプラットフォーム
- サービス・ネットワークやデバイスへのAPIを提供
- 他都市と連携、政府の都市OSアーキテクチャを参照

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）

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）
 - ✓ 健康経営サポートサービス「Genovision（ゲノビジョン）」の提供開始（2020年4月1日）
 - ・ 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）

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

ロケーションビジネスへの取組み

- **HERE Technologiesへの出資（2019.12.20）**
 - ✓ 三菱商事と共同で構築している「産業DXプラットフォーム」の中核機能として、位置情報サービスの強化に取り組む

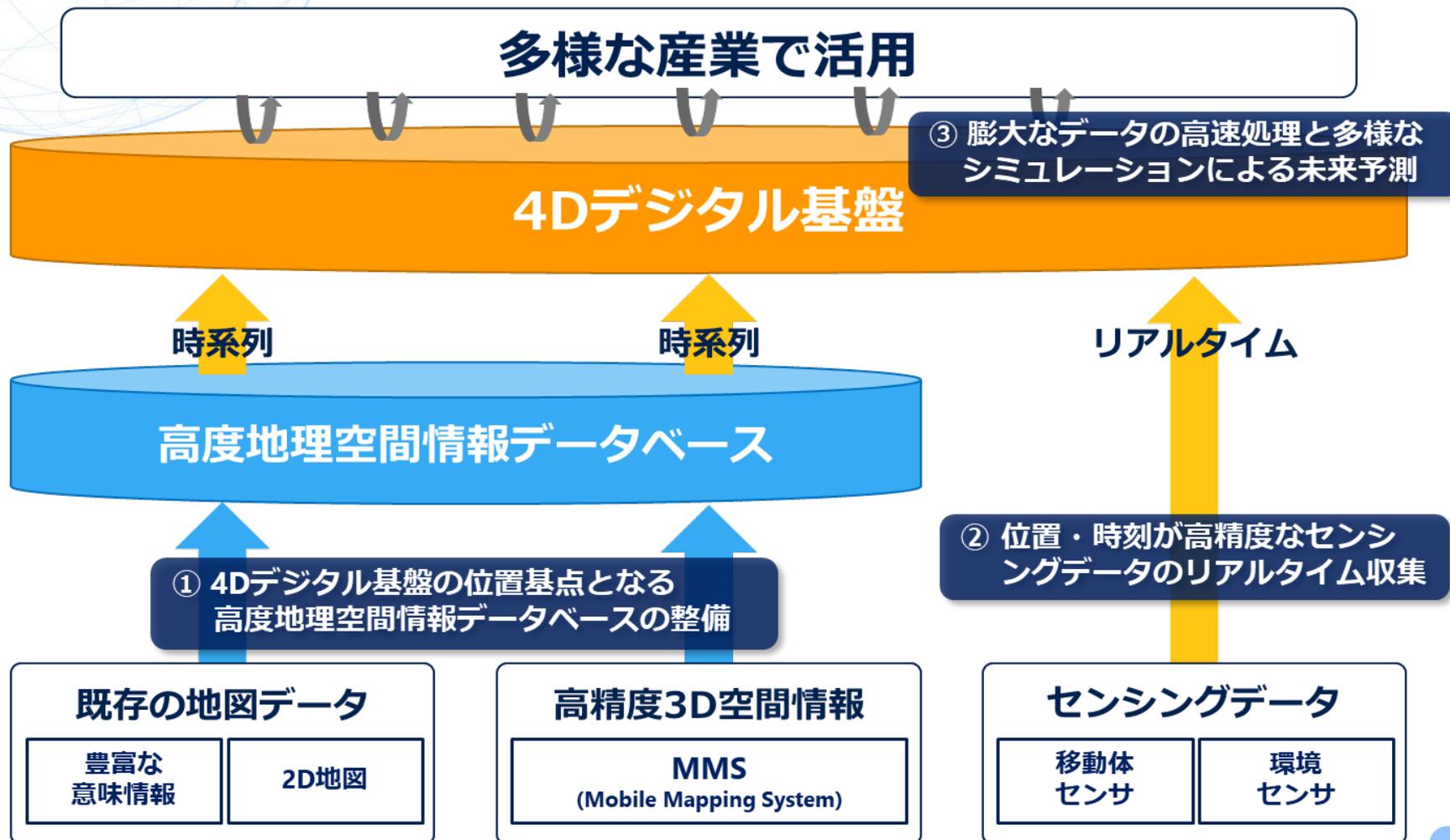
- **株式会社ゼンリンとの資本業務提携（2020.3.26）**
 - ✓ 高精度で豊富な意味情報をもつ「高度地理空間情報データベース」の構築をはじめとした、地図の高度化に取り組む

研究開発の強化・グローバル化

- 業界におけるリーダーシップおよびIOWNの軸となる技術分野で優れた専門性を有するNTT・米Intel Corporation・ソニー株式会社の3社で、IOWN Global Forumを米国で設立（2020年1月23日）
 - ✓ 2020年5月11日時点の加入社数は13社
- ヒト・モノ・コトのセンシングデータをリアルタイム・精緻に統合し、多様な産業基盤とのデータの融合や未来予測を可能にする「4D デジタル基盤™」の研究開発に着手（2020年3月26日）

人・技術・資産を活用した新事業の取組み ～4Dデジタル基盤～

センシングデータを精緻に統合し未来予測をする産業横断基盤





株主還元/ESG経営

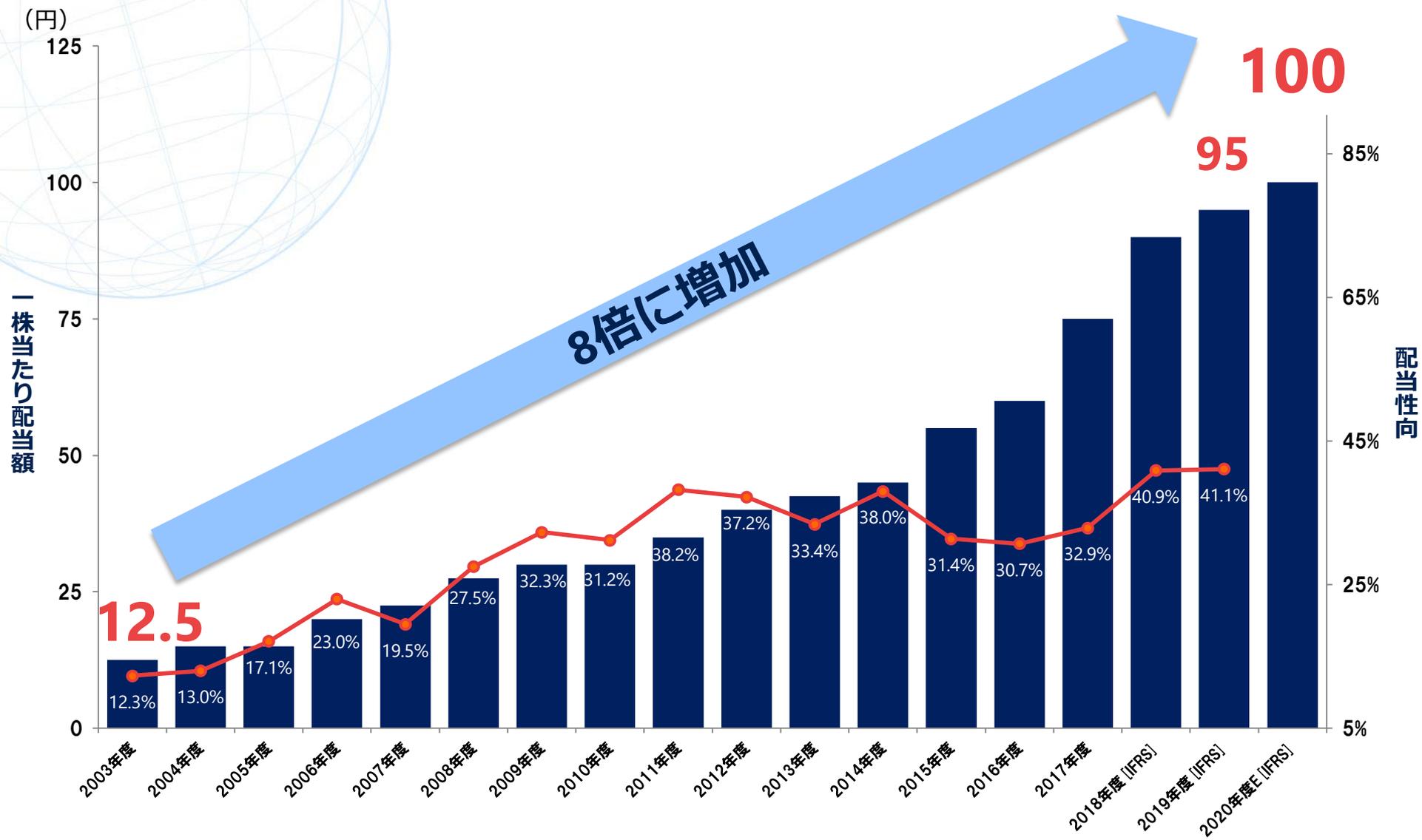
◆ 配当政策

- 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

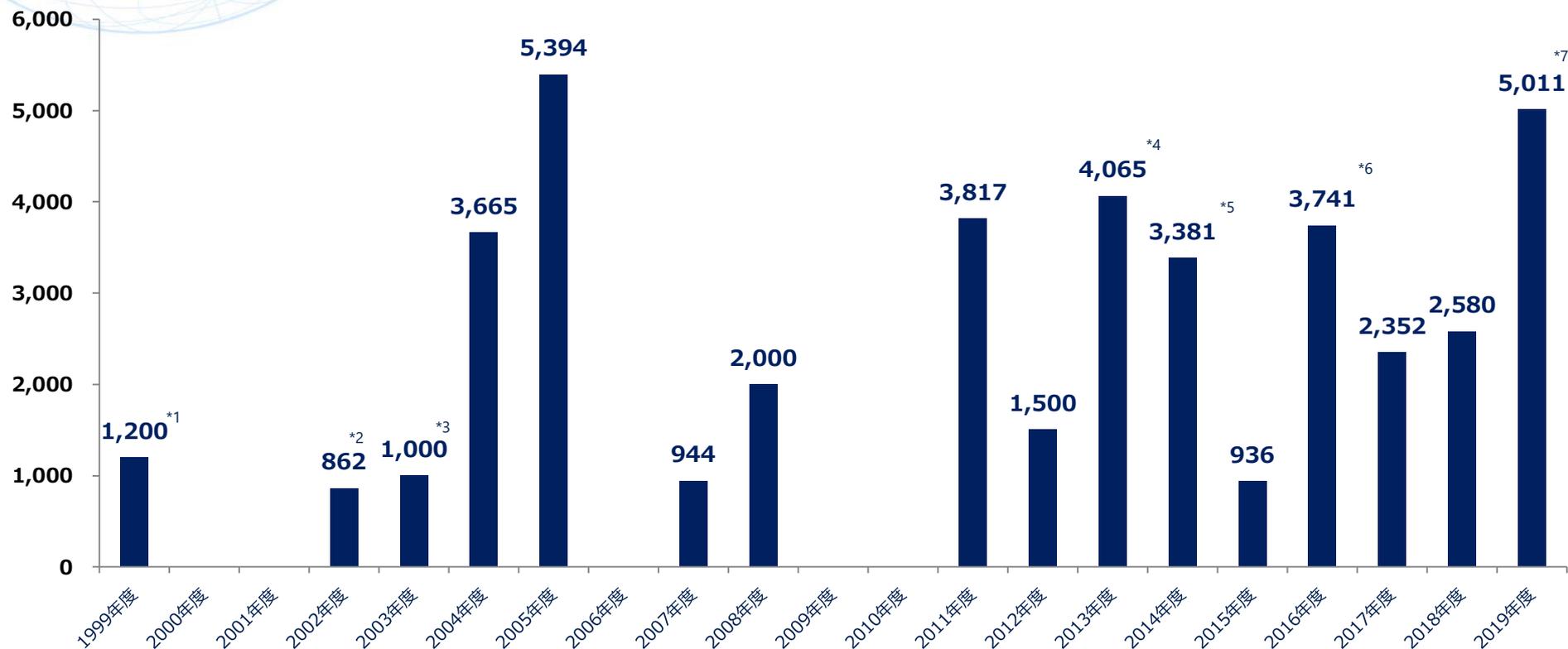
配当の推移



- 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

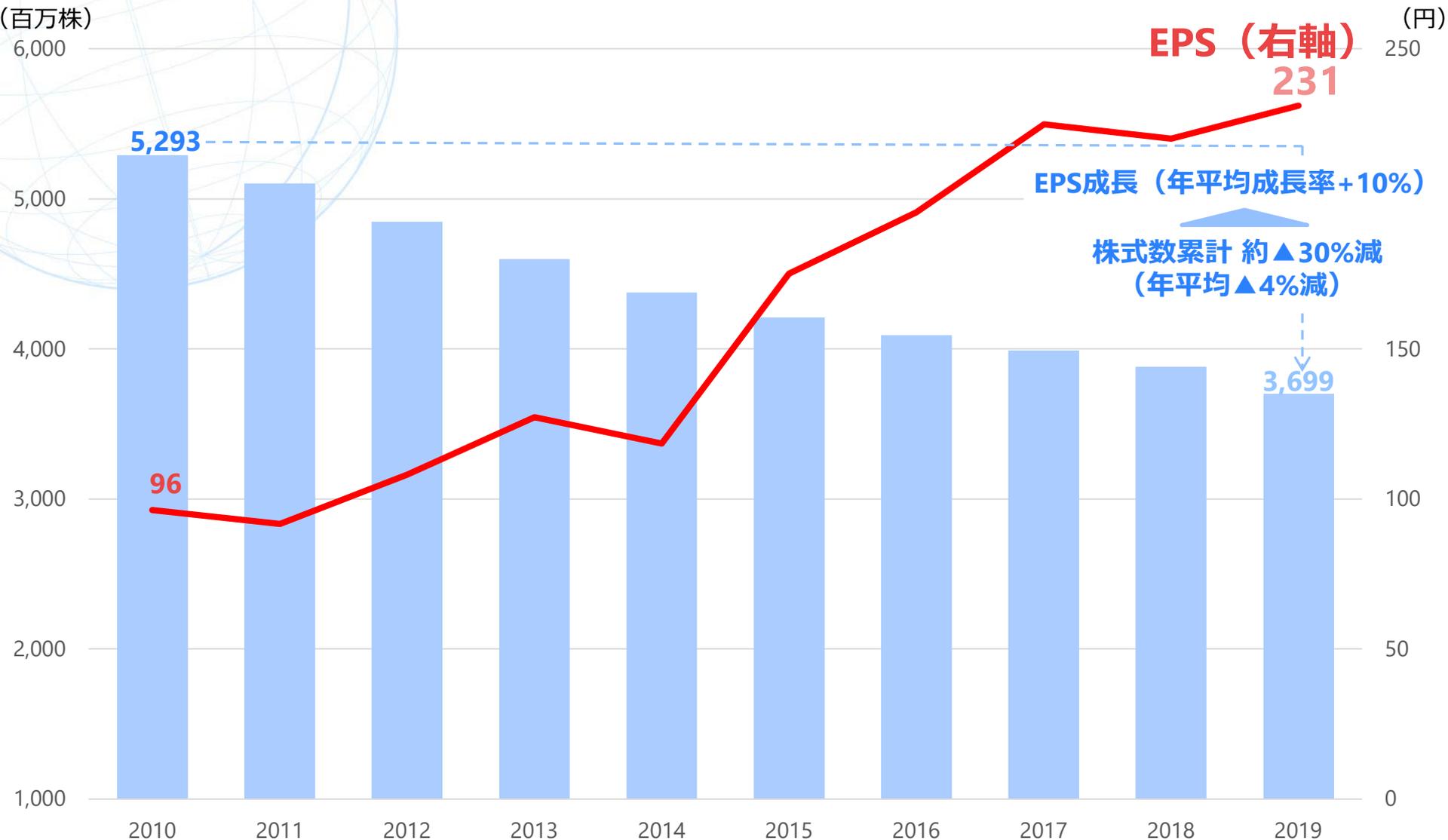
*4 市場2,532億円、政府1,533億円

*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

環境エネルギービジョン：環境負荷ゼロ

～お客さま・企業・社会の環境負荷低減へ貢献～

■ グリーン電力の推進

- 自らの再生可能エネルギー利用を2030年度までに30%以上へ
- 気候変動イニシアティブ(SBT※¹) 参加、TCFD※²への賛同、グリーンボンドの発行

■ ICT技術等による社会の環境負荷低減

- テレワーク等の普及促進
- コネクティッドバリューチェーンを構築（取引の電子化等）
- プラスチックの利用削減、循環利用の推進
- 光発電素子技術を用いた遮熱・発電ガラスの普及促進※³

■ 革新的な環境エネルギー技術の創出

- 宇宙環境エネルギー研究所の新設（2020年7月）
- 日本企業初、ITER機構※⁴と包括連携協定を締結

■ 圧倒的な低消費電力の実現（IOWN構想）

- Intelと共同研究契約を締結

※1：Science Based Targets ※2：Task Force on Climate-related Financial Disclosures ※3：inQsと独占販売契約締結 ※4：イーター国際核融合エネルギー機構

コーポレートガバナンスの強化（執行役員制度導入、独立社外取締役比率 50%）

- 企業価値向上に資するガバナンスの更なる強化に向け、執行役員制度の導入を決定し、経営に関する決定・監督の機能と業務執行の機能を明確に分離
- 取締役会における戦略的議論の更なる活性化のため、取締役会の規模を適正化し、独立社外取締役比率は50%に上昇
(役員選任については2020年6月23日開催の株主総会に上程)

【旧体制】

取締役 [社内] 11名(1名) : 63%

取締役 [社外] 4名(1名) : 27%

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)

【新体制】

取締役 [社内] 4名(0名) : 50%

取締役 [社外] 4名(1名) : 50%

合計 8名(1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
- ・ 比率は取締役会における社内役員と社外役員の比率



財務データ等

NTTグループの体制

議決権比率
(2020年3月末時点)

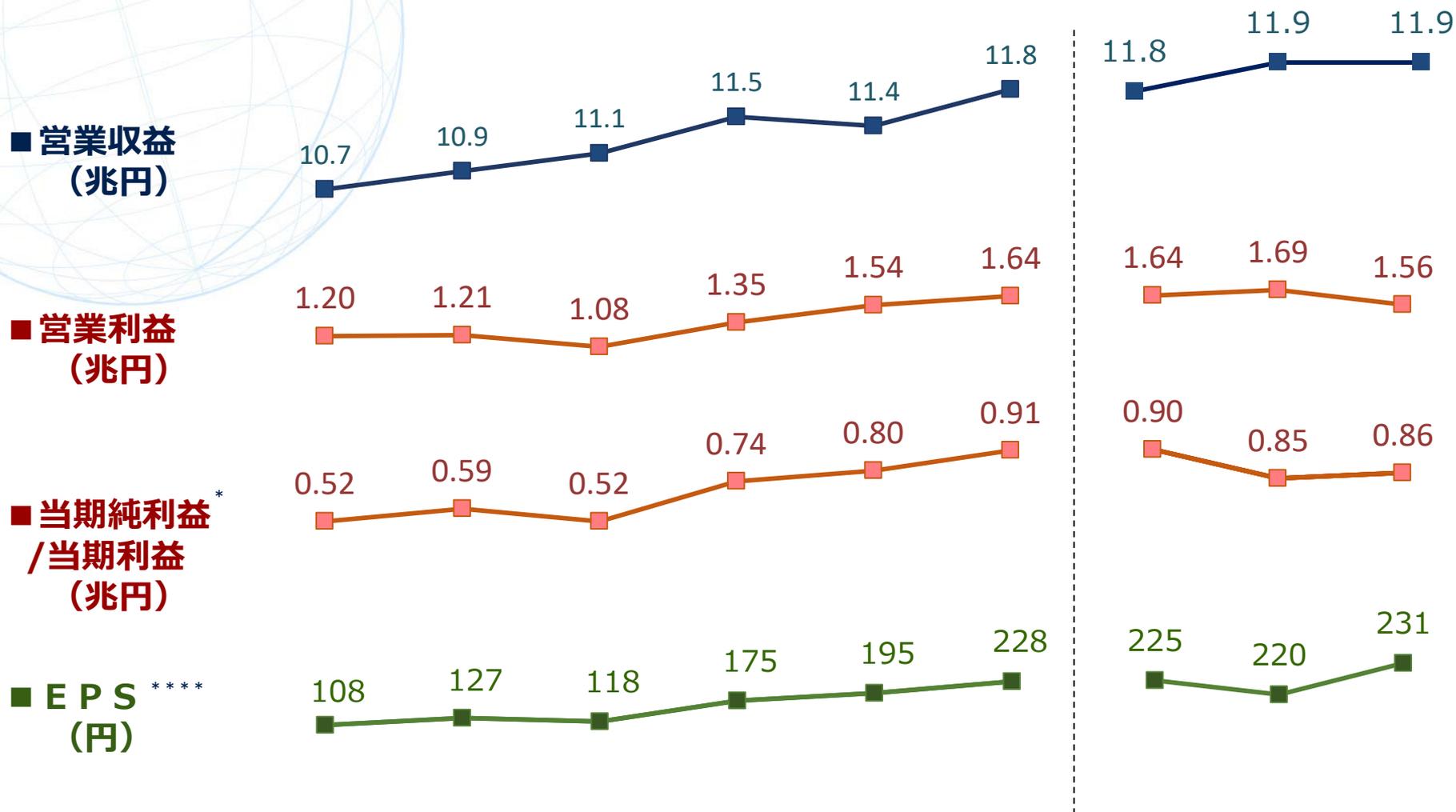
NTT
日本電信電話株式会社
(持株会社)

連結営業収益：118,994億円
連結営業利益：15,622億円
従業員数：296,500名
連結子会社数：979社

66.2%	移動通信事業	docomo	営業収益：46,513億円 営業利益：8,547億円	従業員数：27,500名 子会社数：97社
100%	地域通信事業	NTT東日本 NTT西日本	営業収益：30,799億円 営業利益：3,883億円	従業員数：56,650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：22,058億円 営業利益：1,036億円	従業員数：51,500名 子会社数：387社
54.2%	データ通信事業	NTT, Inc. NTT Data	営業収益：22,668億円 営業利益：1,309億円	従業員数：132,250名 子会社数：317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：16,017億円 営業利益：909億円	従業員数：28,600名 子会社数：133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2019年度の金額。
従業員数、子会社数は2020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



2012年度 2013年度 2014年度 2015年度 2016年度 2017年度^{**} 2017年度^{***} [IFRS] 2018年度 [IFRS] 2019年度 [IFRS]

* 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

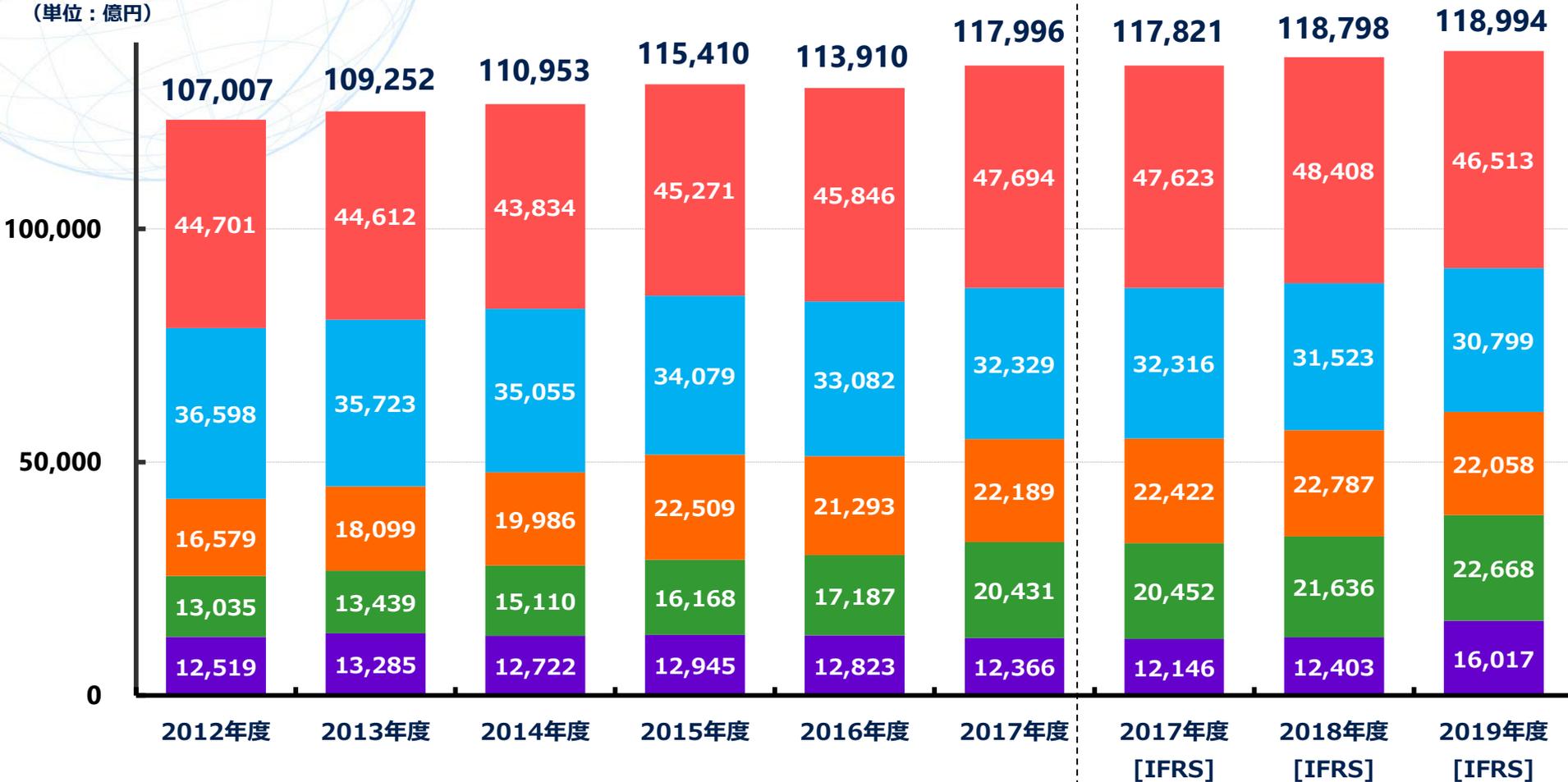
*** Tata Sons Limitedからの仲裁裁定金受領影響を除く当期利益は8,479億円、EPSは212円

**** EPSは、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)

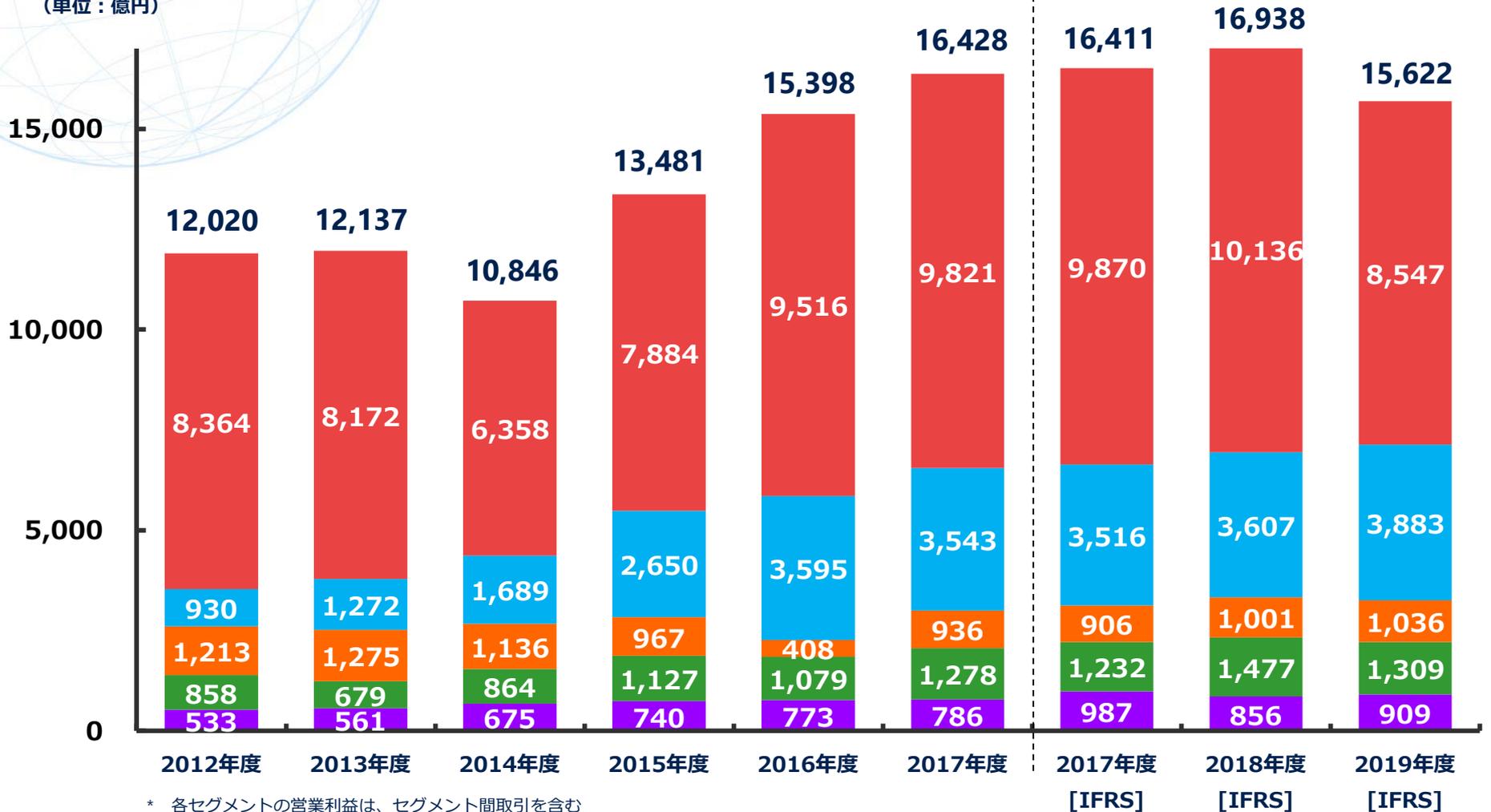


* 各セグメントの営業収益は、セグメント間取引を含む

連結営業利益の推移

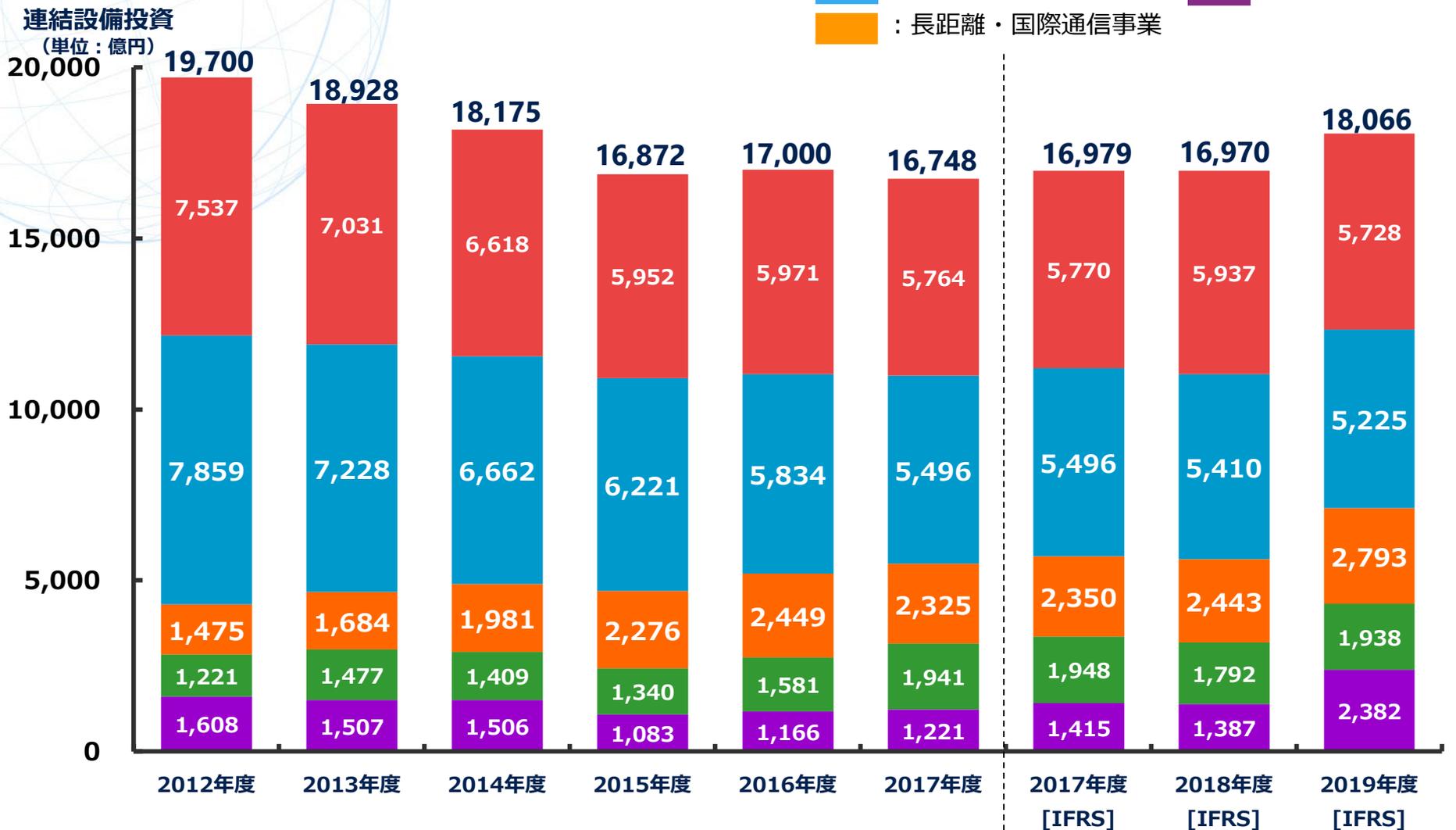
連結営業利益
(単位：億円)

- : 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



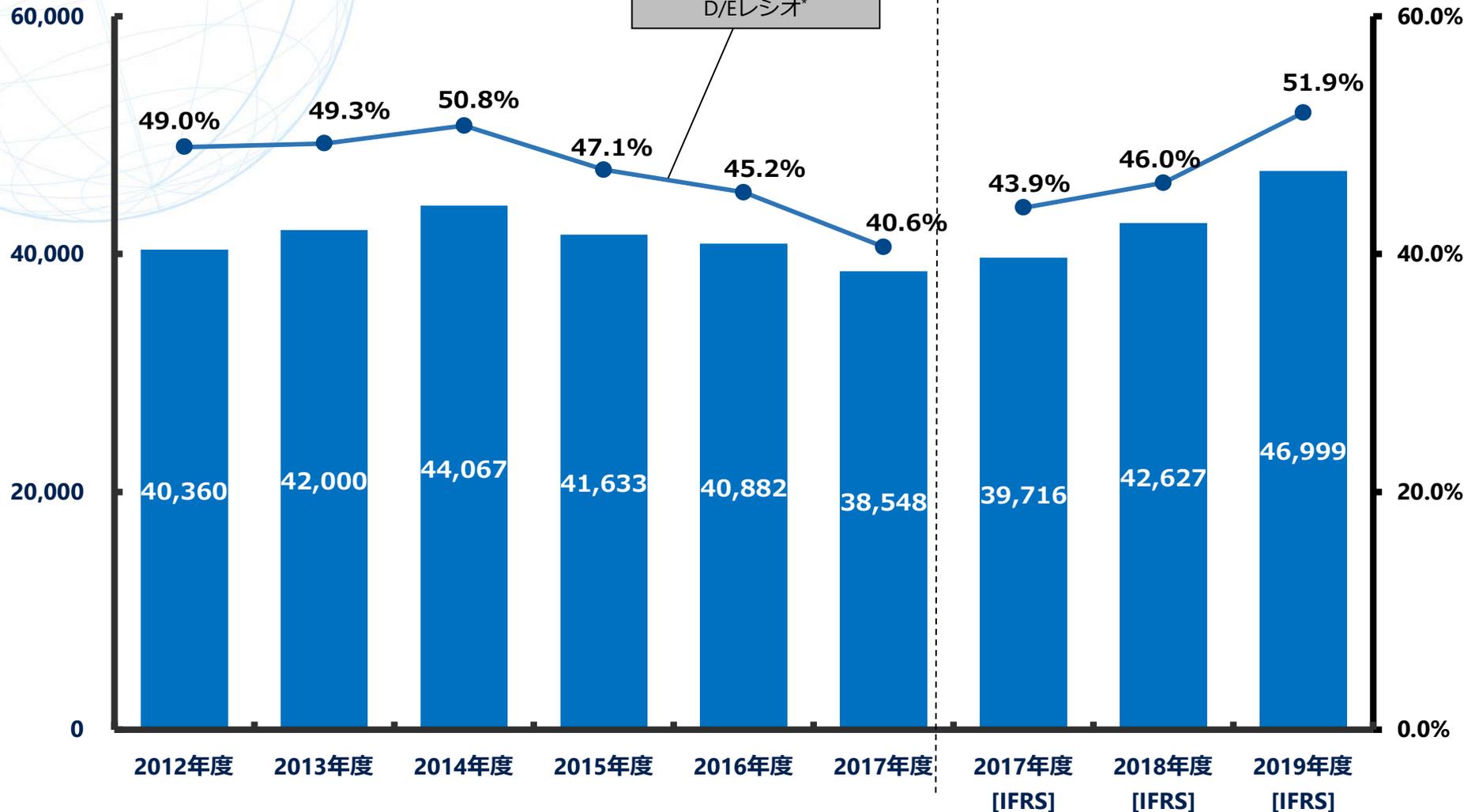
* 各セグメントの営業利益は、セグメント間取引を含む

連結設備投資額の状況



有利子負債の推移

有利子負債
(単位：億円)

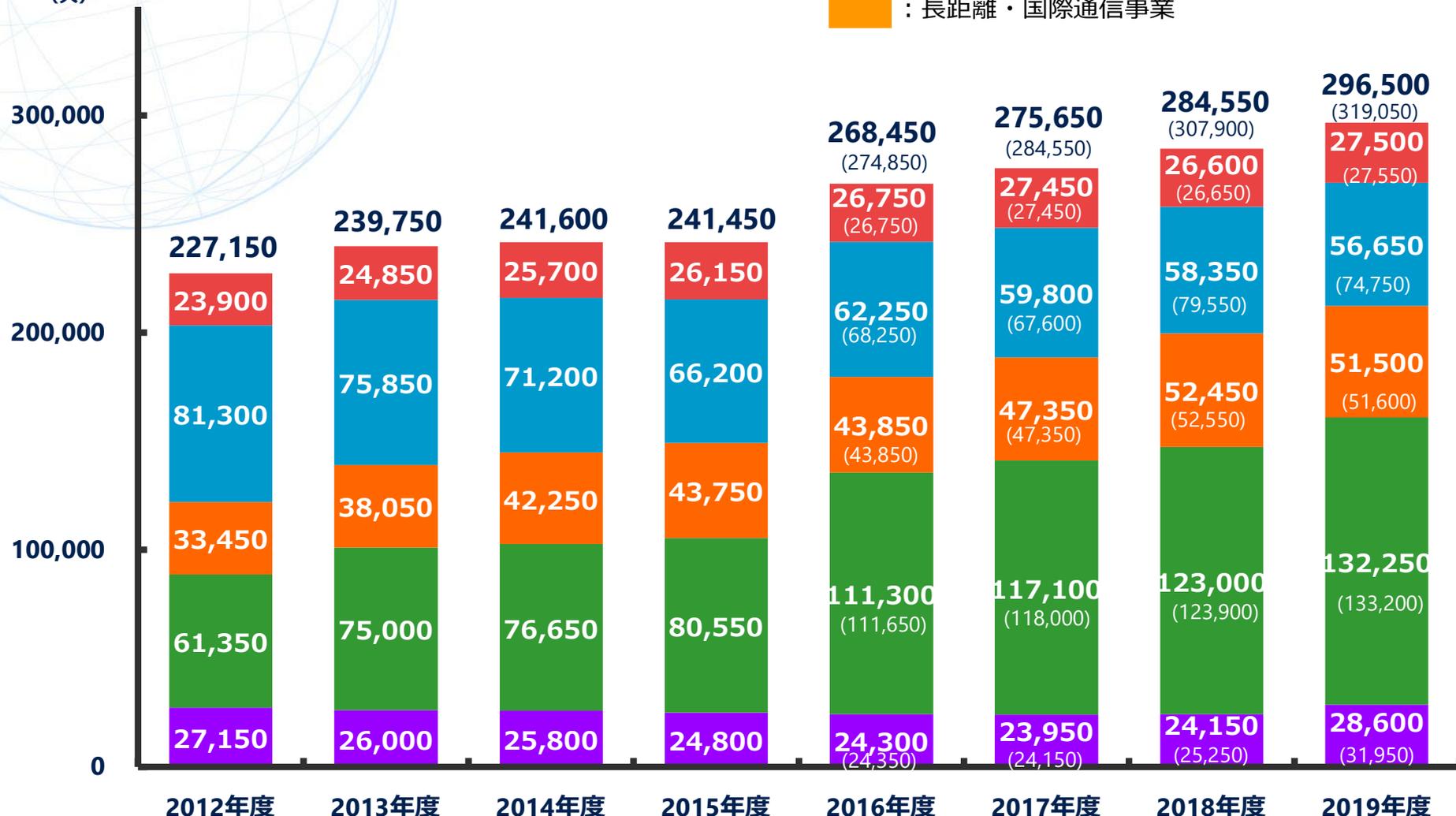


* D/Eレシオ = 有利子負債 / 株主資本合計

従業員数の推移

連結従業員数
(人)

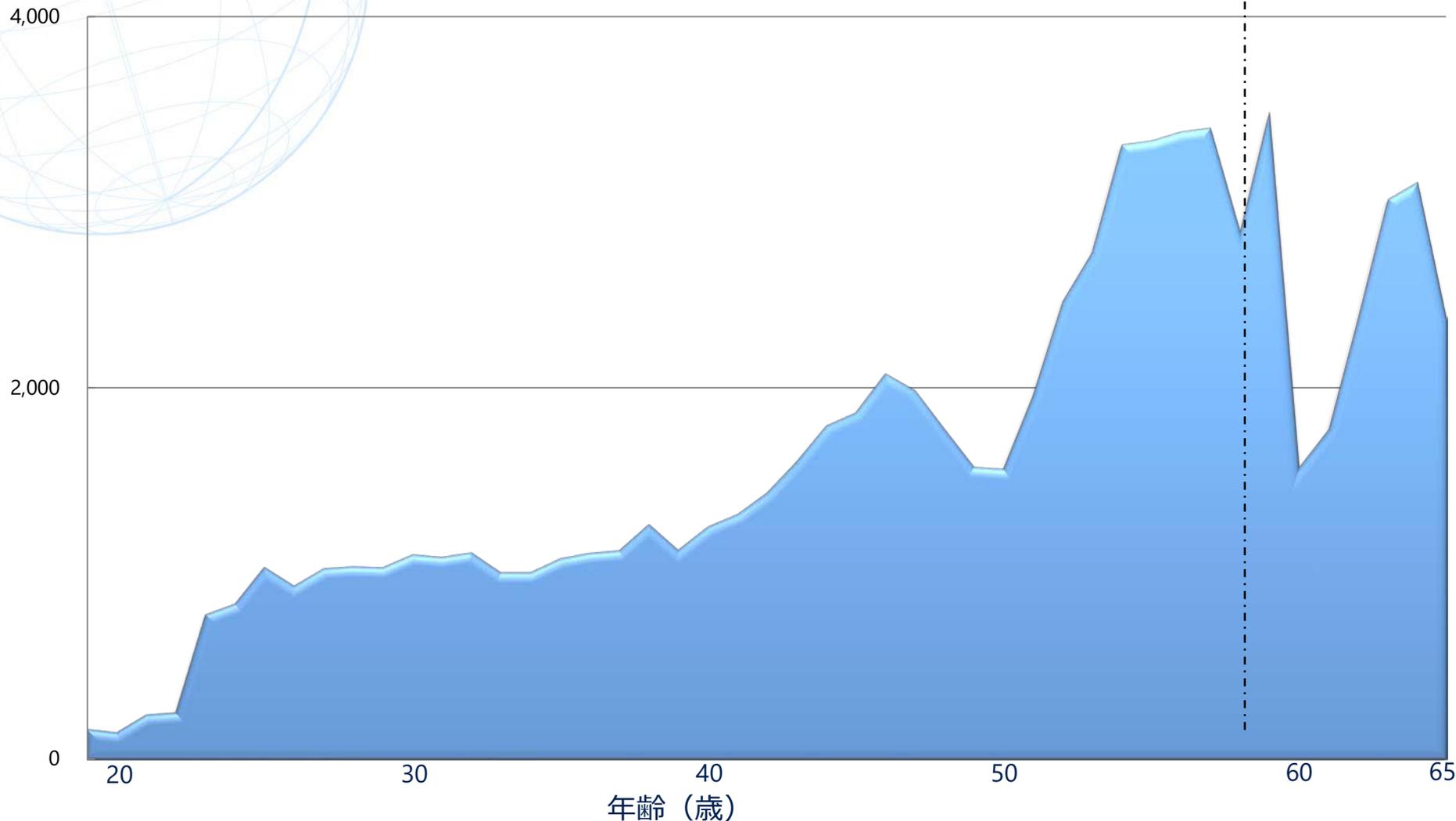
- : 移動通信事業
- : 地域通信事業
- : 長距離・国際通信事業
- : データ通信事業
- : その他の事業



- ・ 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
- ・ 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: +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（2020年3月末時点）

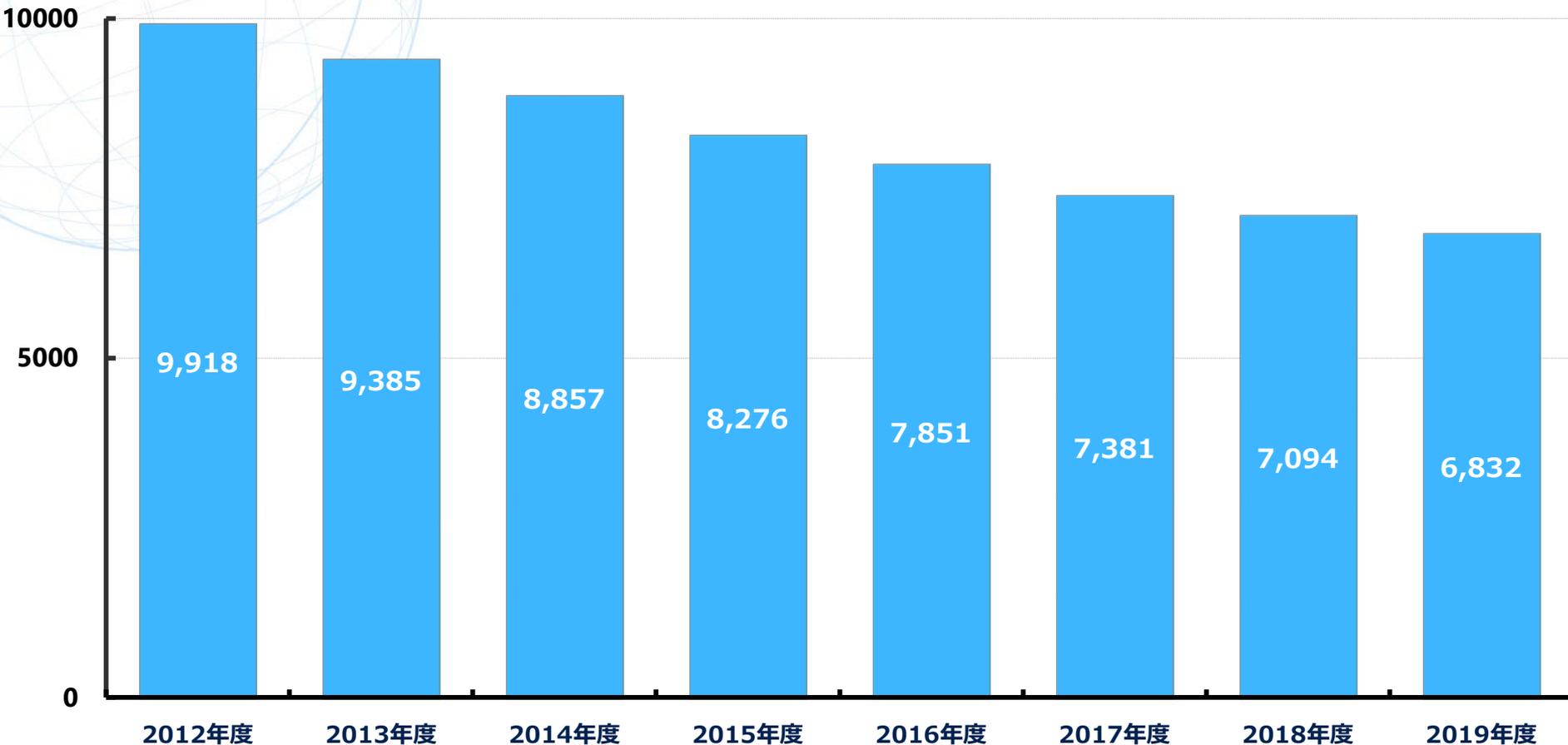
従業員数（人）



* 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

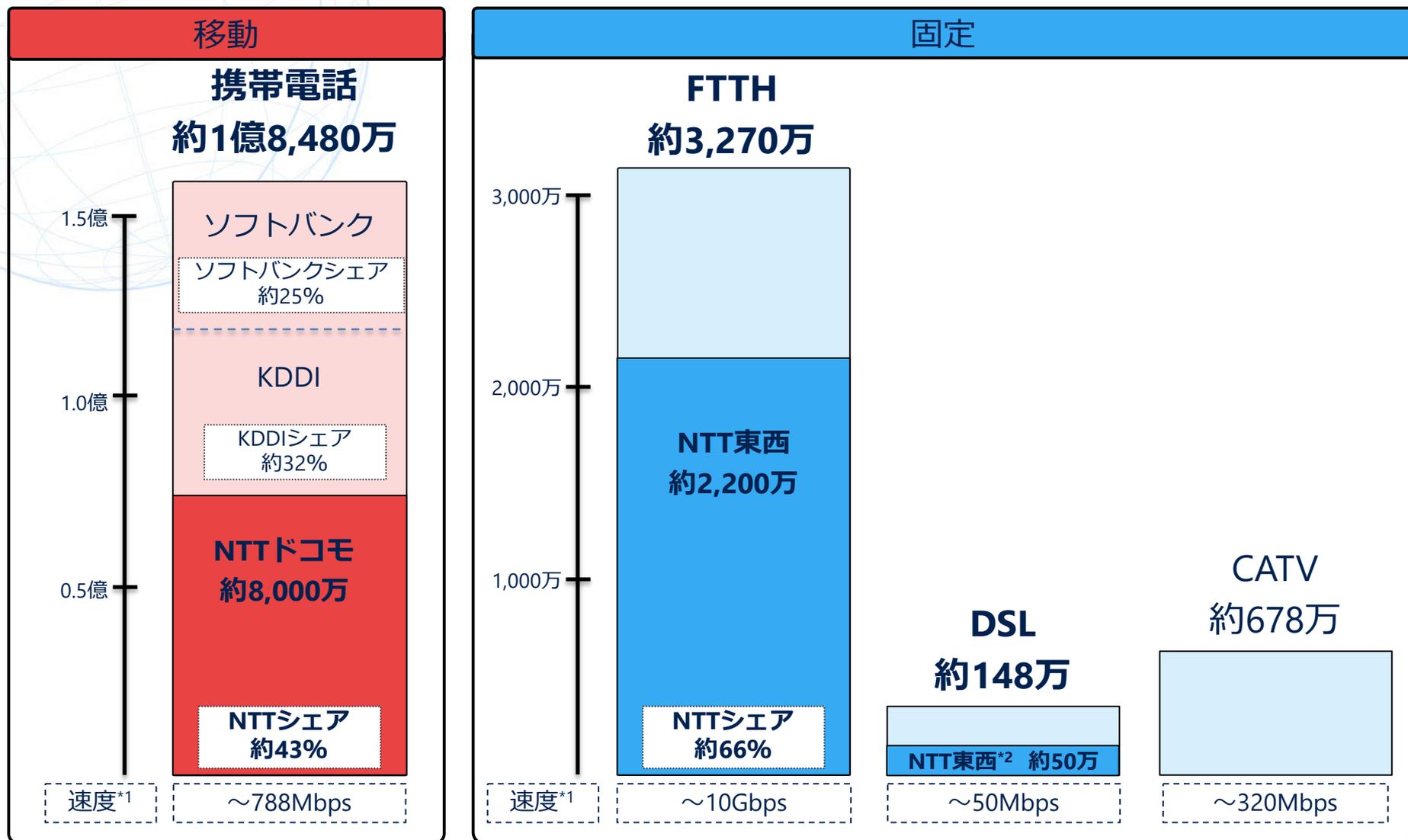
(億円)



* 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：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12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)

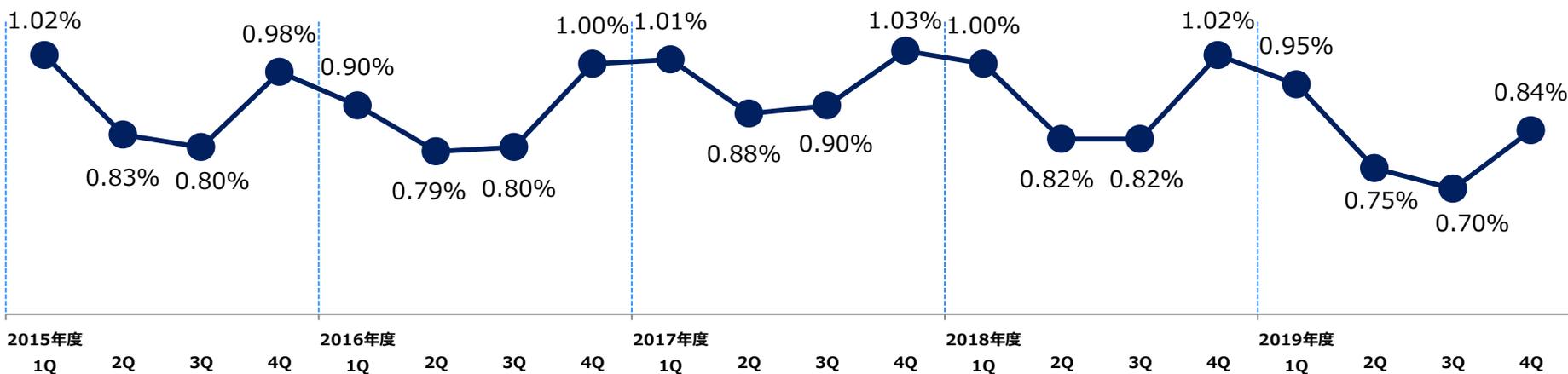


<参考>

2019年度 FTTH 純増数等内訳

		2019年度
FTTH純増数		58万
コラボ光	開通数	262万
	転用数	71万
	解約数	▲142万
	純増数	120万
フレッツ光	開通数	74万
	解約数	▲136万
	転用数	▲65万
	純増数	▲62万

FTTH解約率*の推移（東西合算）

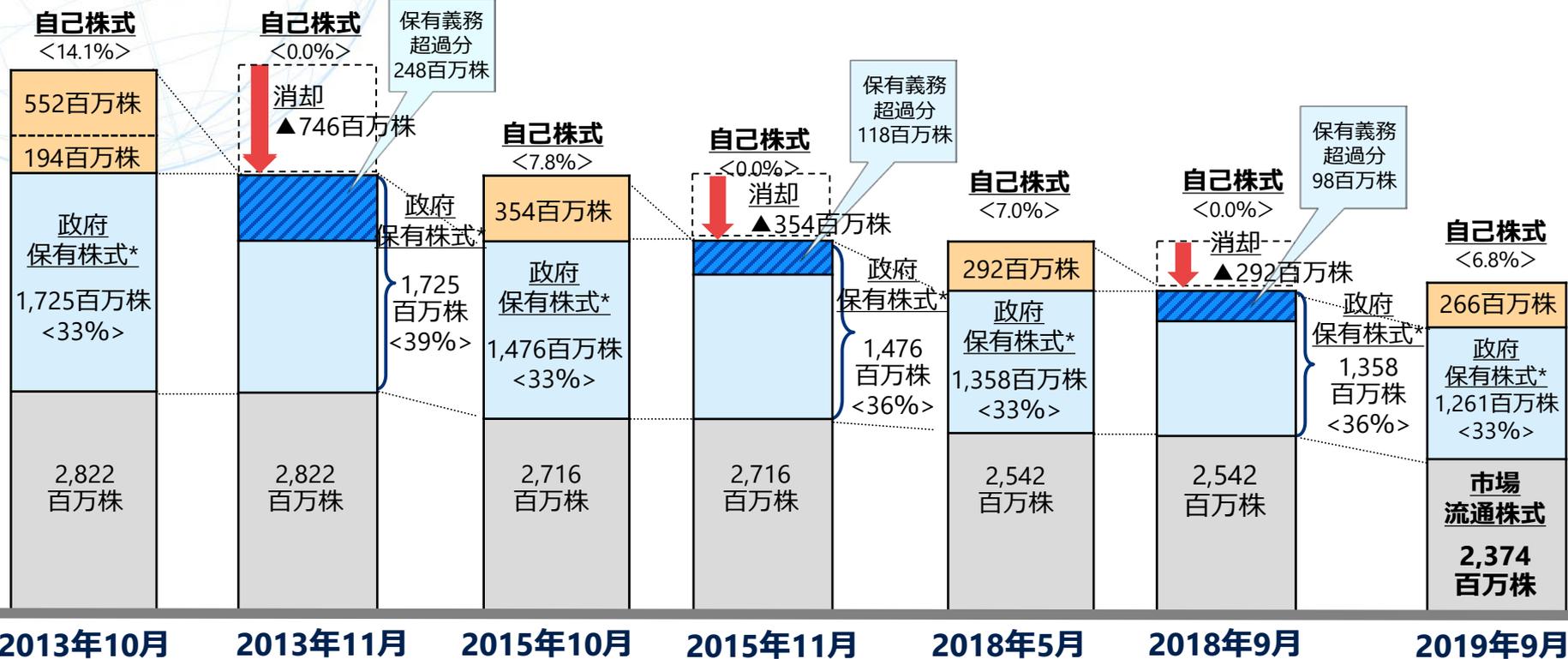


* 各四半期における「各月解約数の合計」/「各月稼動契約数**の合計」

** 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