

## 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。

## 目次



2020年度 第1四半期決算、2020年度業績予想		固定通信事業	
2020年度第1四半期 連結決算の状況	4	ローカル5G活用例	39
2020年度第1四半期セグメント別の状況	5	PSTNマイグレーションの推進	40
2020年度 業績予想の骨子	6	その他の事業等	
2020年度 業績予想の概要	7	B2B2Xモデルの推進	42
2020年度 業績予想の概要(各社別)	8	三菱商事との産業DX推進に関する業務提携	43
2020年度 セグメント別業績予想の概要	9	トヨタ自動車との業務資本提携	44
新型コロナウイルスに対する取組み		サステナブル・シティ・パートナープログラム	45
新型コロナウイルスに対する主な取組み	11-13	人・技術・資産を活用した新事業の取組み	46-48
NTTグループ中期経営戦略		株主還元/ESG経営	
中期目標	15	株主還元	50
中期目標の推移	16	配当の推移	51
中期経営戦略の進捗について	17	自己株式取得の推移	52
グローバル事業		EPSと発行済み株式数の推移	53
グローバル事業概況	19	ESG経営の推進	54-56
グローバル事業の競争力強化	20-21	財務データ等	
NTT Ltd.の構造改革	22	NTTグループの体制	58
Smart City案件	23-24	連結業績の推移	59
移動通信事業		連結営業収益の推移	60
ドコモ 2020年度主な取り組み	26	連結営業利益の推移	61
ドコモ新料金プラン	27-29	連結設備投資額の推移	62
ドコモ 金融・決済サービス	30	有利子負債の推移	63
ドコモ 5Gの取り組み	31	従業員数の推移	64
ドコモ 5G 契約者・エリア	32	東西会社及び東西アウトソーシング(OS)会社等の	65
ドコモ 5Gサービス	33	年齢構成	
ドコモ 5Gソリューション	34-35	人件費の推移	66
ドコモ FOMA(3G)サービスの終了	36	日本のブロードバンドアクセスサービス	67
ドコモ コスト効率化	37	固定ブロードバンドサービス FTTH契約者数	68
Copyright 2020 NIPPON TELEGRAPH AND TELEPHONE CORPORATION		自己株式の取得及び償却の推移	69 2



## 2020年度第1四半期決算、 2020年度業績予想

## 2020年度第1四半期 連結決算の状況



■ 新型コロナウイルス影響等により、減収・減益

#### 連結決算状況

● 営業収益 : 2兆7,665億円 (対前年 ▲ 1,490億円 〔▲ 5.1%〕)

営業利益 : 4,976億円 (対前年 ▲76億円 (▲1.5%))

● 当期利益<sup>※1</sup>: 2,726億円 (対前年 ▲ 79億円〔▲2.8%〕)

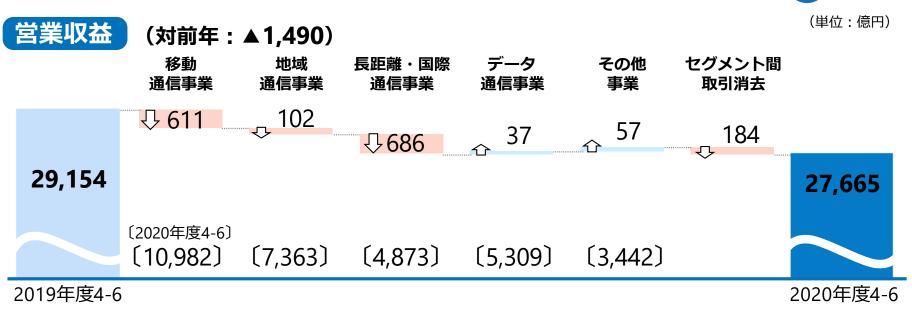
● 海外売上高<sup>※2</sup> : 44億ドル (対前年 ▲3.8億ドル〔▲8.0%〕)

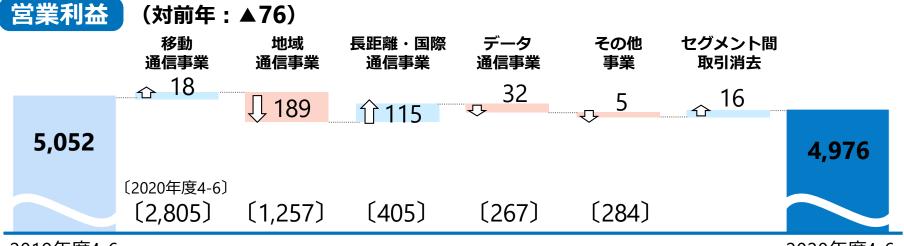
● 海外営業利益率<sup>※2</sup> : 2.2% (対前年 + 0.6pt)

<sup>※1</sup> 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。

<sup>※2</sup> 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。

## 2020年度第1四半期 セグメント別の状況 ② NTT





2019年度4-6 2020年度4-6

## 2020年度 業績予想の骨子



- 新型コロナウイルス影響については、
  営業収益で約▲3,500億円、営業利益で約▲700億円
  - ◆ 国内は緊急事態宣言の再発令等は織込まず、5月の緊急事態 宣言解除以降、徐々に経済活動が回復していくと見込む
  - ◆ 海外も徐々に収束に向かっていくものの、欧米中心に その回復は国内より緩やかと見込む
- その結果、

営業収益は約▲4,000億円の大幅な減収計画

営業利益・当期利益は、

約▲800億円規模の設備投資削減と、

約▲1,000億円規模のコスト削減でカバーし、対前年増益

## 2020年度 業績予想の概要



#### 連結収支計画

	2019年度 実績	2020年度 業績予想	対前年	新型コロナ ウイルス影響
営業収益	11兆 8,994億円	11兆 5,000億円	▲3,994億円	▲3,500億円 国内▲1,800億円 海外▲1,700億円
営業利益	1兆 5,622億円	1兆 5,900億円	+278億円	▲700億円 国内 ▲450億円 海外 ▲250億円
当期利益※1	8,553億円	8,600億円	+47億円	
EPS <sup>**2</sup>	231円	231円	+0円	

<sup>※1</sup> 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。

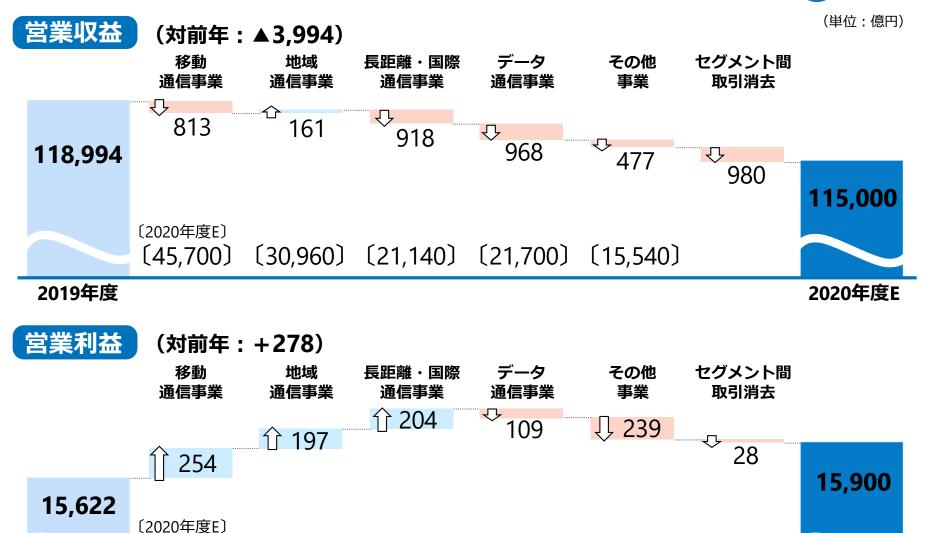
<sup>2 2019</sup>年11月5日の取締役会決議により、2020年1月1日を効力発生日として、普通株式1株につき2株の割合で株式を分割した影響を考慮した金額を記載しております。

## 2020年度 業績予想の概要(各社別)



		営業収益	対前年	営業利益	対前年
۲	コモ	4兆 5,700億円	▲813億円	8,800億円	+254億円
東日本 1兆 6,890億円		+ 119億円	2,600億円	+40億円	
兀	西日本 1兆 4,380億円 +37億		+37億円	1,480億円	+158億円
	距離・国際 :グメント	2兆 1,140億円	▲918億円	1,240億円	+204億円
	コミュニケーションズ	1兆 370億円	-	1,190億円	-
	Ltd.	1兆 1,300億円	-	50億円	-
デ	· ·一夕	2兆 1,700億円	▲968億円	1,200億円	▲ 109億円
_	'ーバン 'リューションズ	4,560億円	+300億円	430億円	▲57億円

## 2020年度 セグメント別業績予想の概要 ②NTT



2019年度 2020年度E

[1,200]

(670)

(1,240)

(8,800)

(4,080)

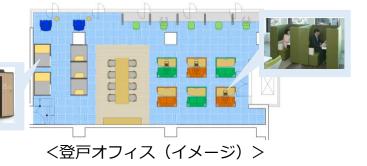


## 新型コロナウイルスに 対する取組み

## 新型コロナウイルスに対する主な取組み (1/3) ONTT

#### ■ リモートワーク中心の働き方に相応しい処遇・環境の整備

- 在宅勤務実施率<sup>※1</sup>は55% (2020年7月末)
- 「リモートワーク手当」、「通勤費の実費化(通勤定期代の支給廃止)」、 「スーパーフレックスタイム制」の導入(2020年10月~実施予定)
- 局舎等を活用したサテライトオフィスを 今後拡充(2020年9月頃~)



コンタクトセンターのオペレーターへの在宅テレワーク 環境の整備(2020年7月~)



- 故障受付時に、セルフ診断・回復をサポートする動画や ビジュアルツールをご案内し、オンサイト派遣を抑制 (2020年7月~)
- 光宅内工事における非対面工法の導入(2020年10月~)
- 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 受付業務開始(2020年7月~)

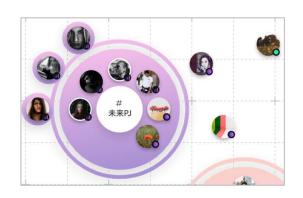
## 新型コロナウイルスに対する主な取組み (2/3) ONTT



#### ■ リモートワールドの実現に向けた新サービスの提供

~新サービス戦略第一弾(今後さらにサービスラインナップを充実)~

- ① オンラインワークスペース「NeWork」 【NTTコム・2020年8月末~ 無料※1提供開始】
  - ✓ 安心安全なWeb会議を実現
  - ✓ バーチャルなオフィス空間を再現 (立ち話感覚の雑談も気軽に行える機能等)
  - ✓ 議事録作成機能や翻訳機能も利用可能※2



- **② ビジネスチャット「ELGANA」**【NTTネオメイト・2020年4月~ 提供中】
  - ✓ 企業向けセキュリティ機能が充実
  - ✓ Web会議サービス「NeWork」との連携を予定
  - ✓ 最大3か月間の無料トライアル実施中
- **[Virtual Design Atelier]** ③ 遠隔業務支援「AceReal for docomo」
  - 【NTTドコモ・2020年6月※3~ 提供中】
  - ✓ リモート環境から現場に的確な指示が可能





今後、随時機能追加を行い、有償にて高機能版を提供予定

議事録作成機能および翻訳機能は有償提供

<sup>※3 「</sup>AceReal for docomo」は2020年7月から提供中

## 新型コロナウイルスに対する主な取組み (3/3) ONTT

- ④ 「スマート自治体プラットフォームNaNaTsu」【NTTデータ・2020年8月~ 無料試用開始、10月~ 商用提供開始予定】
  - ✓ 共同利用型RPA/AI-OCRにより、歳出入管理業務やふるさと納税等の 税関連業務等、年度内に100を超える自治体業務を自動化 (5月より無償提供した特別定額給付金支給支援サービスは200以上の団体で利用中)
- ⑤ ガラスやアクリル板越しに会話できる「ウインドウトーク」 【2020年内に商品化予定】



- ✓ 窓を閉めたまま、感染リスクを抑えたコミュニケーションを実現
- ⑥ 「スマートシティソリューション」を活用した密集・体温検知 【NTT, Inc.・2020年8月~ ラスベガス市にて提供中】
  - ✓ 映像解析を活用した群衆の密集警告・予測、体温検知等
- - ✓ 病院、遠隔医療、福祉、公共分野等での業務 コミュニケーションをAIを活用してサポート





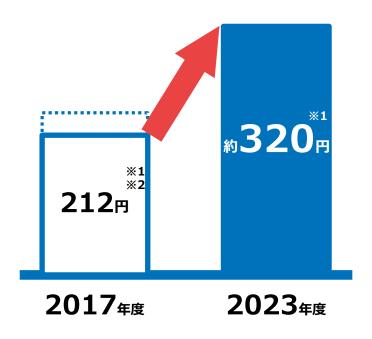
## NTTグループ中期経営戦略

## 中期目標



## EPS成長

+50%增加



<b>8</b> : C 3	747	 7.5
N. J.		

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/

コスト削減

▲8,000億円

2023年度

2023年度

(固定/移動アクセス系)

(対2017<sub>年度</sub>)

**ROIC** 

8%

2023年度

Capex to Sales

13.5%

2021年度

(国内ネットワーク事業※4)

以下

※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

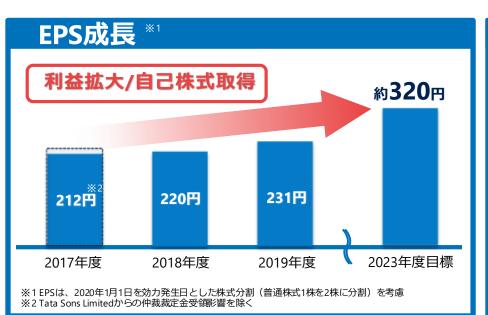
※2: Tata Sons Limitedからの仲裁裁定金受領影響を除く

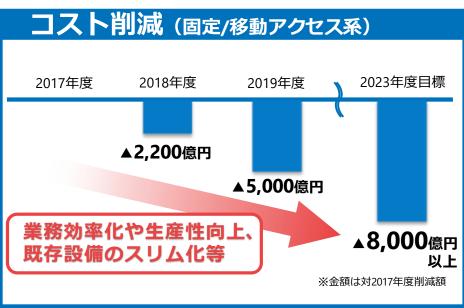
※3:グローバル持株会社帰属。海外営業利益は買収に伴う無形固定資産の償却費等、一時的なコストを除く

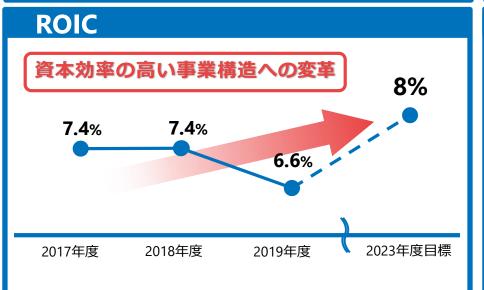
※4: コミュニケーションズのデータセンター等を除く

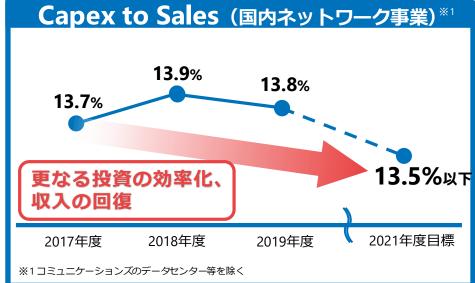
### 中期目標の推移











## 中期経営戦略の進捗について



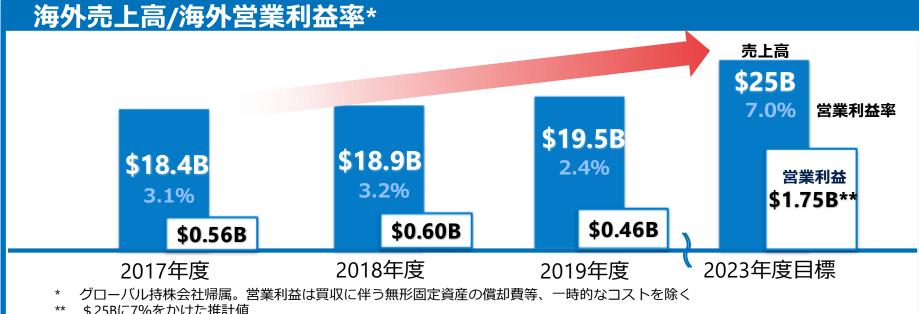
5Gサービスの 実現・展開	・全都道府県への基地局展開完了(2020年6月30日時点)	
研究開発の強化・グローバル化	・NECとの協業によりオープン化を牽引し、 革新的な技術・製品の創出により、 新メイドインジャパンを実現(2020年6月25日)	
新事業の取組み	・三菱商事と協業し、再生可能エネルギー発電事業、 EVや蓄電池を組合せたエネルギーマネジメント 事業を推進 (2020年6月30日)	
	・地熱発電への参画により、再生可能エネルギーを 拡充 (2020年7月31日)	
地域社会・経済の 活性化への貢献	・AIを活用した特殊詐欺対策サービスを提供開始 (2020年11月予定)	
ESG経営の推進	・NTTグループグリーンボンドの発行 (2020年6月25日)	



## グローバル事業

## グローバル事業概況





\$25Bに7%をかけた推計値

#### 地域別売上高 (2019年度\*\*1) /従業員数

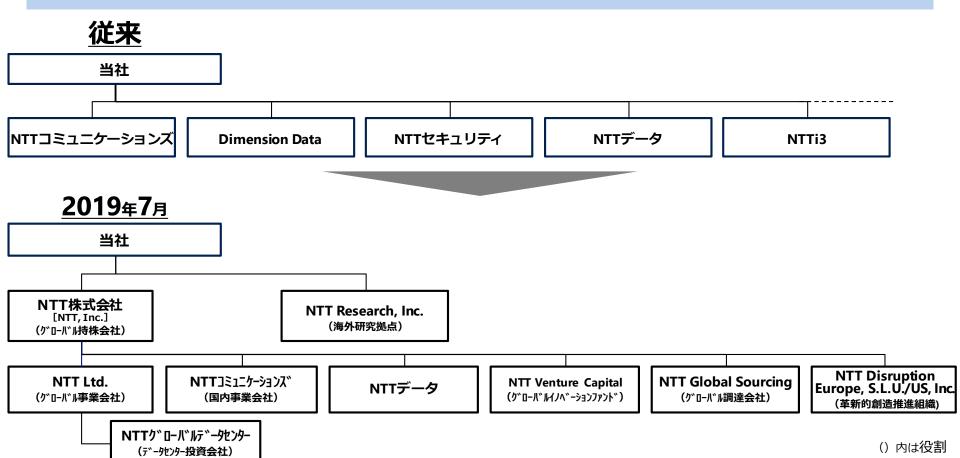
	TOTAL	AMERICAS	EMEA	APAC <sub>*2</sub>
売上高	\$ 19.5B	\$ 6.7B	\$ 7.7B	\$ 5.0B
従業員数	135,000	38,000	50,000	47,000

- ※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



- NTT持株会社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、NTTi3を傘下へ移管
- グローバルガバナンスを強化し、グローバル市場に精通した人材の知見や経験を迅速に同社のマネジメントに取り入れ、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す
- これまで獲得した海外の先進的な学術研究機関やベンチャーキャピタルコミュニティ等の人的ネット ワークを活用し、グローバル市場でのR&Dの強化を推進



## 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

業界アドバイザリーによる 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

ゼ<del>キ</del>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

グローバル人材

**One NTT** 

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

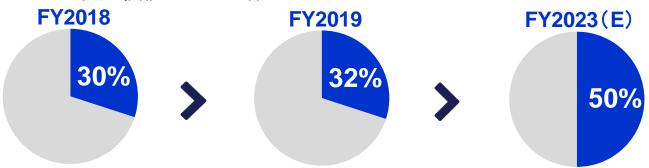
ブランディング

### 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>



## ラスベガス市 Smart City案件

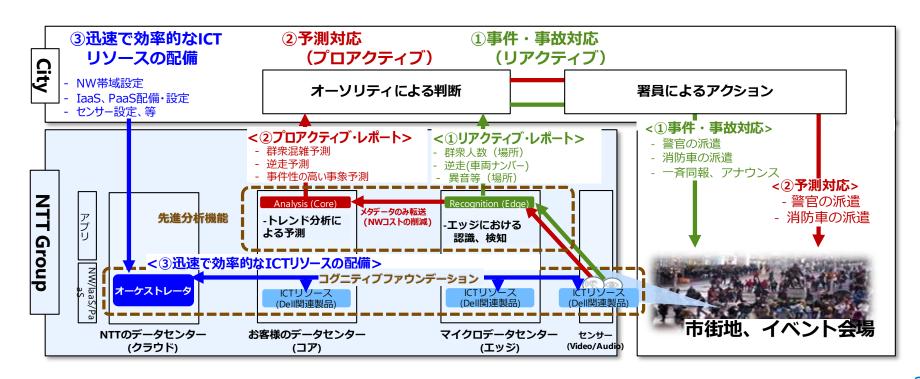


#### **<公共エリアにおける安全な環境づくりを最先端技術で実現>**

- 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

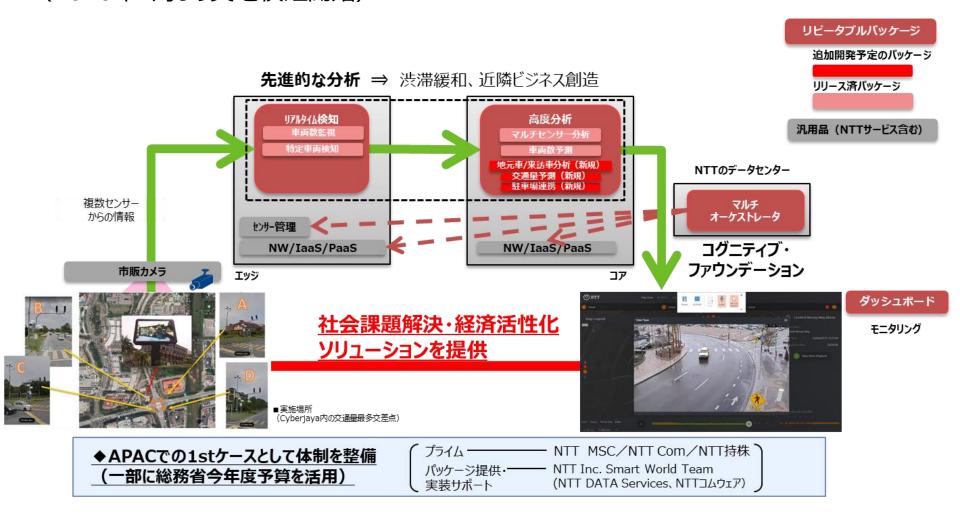
③迅速で効率的なICTリソースの配備 マルチレイヤかつエンドエンドのICTリソースを動的かつ迅速に遠隔管理することにより、迅速で効率的な ICTリソースの配備を実現



## 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)





## 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

## ドコモ 新料金プラン①



# 2つのプランから選ぶだけのシンプルな料金体系

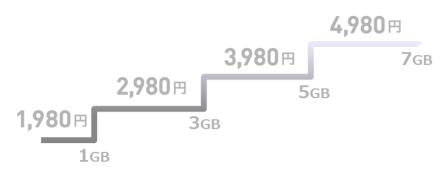
ギガホ

ギガホ割 適用で最大6か月間

4,980円

**丰力** 1.980円~

2019年6月1日 (±) 提供開始

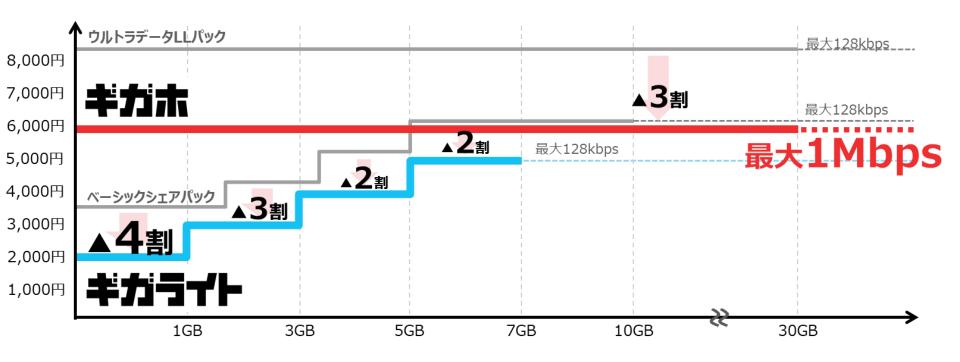


- ▶ 「みんなドコモ割(3回線以上)」適用、2年定期契約(自動更新・解約金あり)、通話料別途
- ▶ 「ギガホ割」は2019年9月30日までの申込分が対象

## ドコモ 新料金プラン② 従来料金との比較



## 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

## ドコモ 新料金プラン③ 従来料金との比較



## お申込み件数 1,700万突破



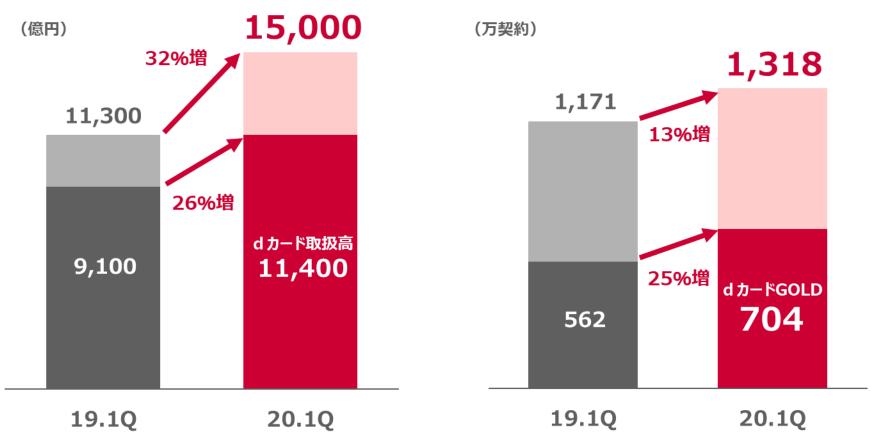
- ◆ 新料金プランはギガホ、5Gギガホ、ギガライト、5Gギガライト、ケータイプラン、キッズケータイプラン、データプラス、5Gデータプラス
- ◆ 新料金プランのお申込み件数は2020年4月17日 1,700万突破

## ドコモ 金融・決済サービス



金融·決済取扱高

dカード契約数 1,300万突破



- ◆ 取扱高は2020年度第1四半期累計であり、dカード、iD、d 払い、ダイレクトキャリアビリング、ドコモ払い等の取扱高の延べ金額。
- ◆ 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。

## ドコモ 5Gの取り組み





## 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

5 G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

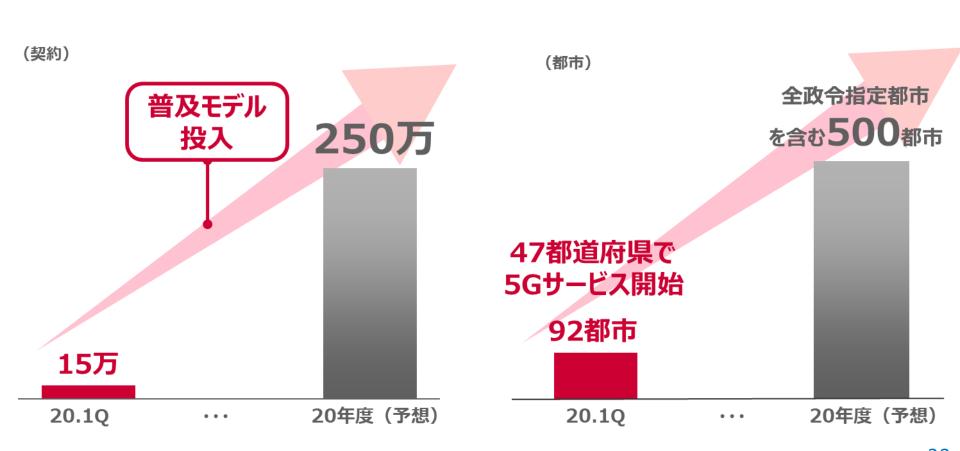
## ドコモ 5G 契約者・エリア



## 年間目標に対し順調に進捗



#### 5Gエリア



### ドコモ 5Gサービス



#### 5G時代のサービスの 取組みを拡大

「ひかりTV for docomo」にて 5G向けに「マルチストリーミング機能」 提供



メイン視聴画面

マルチストリーミング 視聴画面

© Les Films du Cap ©BBC (c)ORF/Ali Schafler ©囲碁・将棋チャンネル (C) 金子博

「新体感ライブ CONNECT」 サザンオールスターズ特別ライブ2020



### 新たなパートナーとの 取組みを推進

スタジアム、アリーナ内外における 新たな体験価値の創造





- ◆ 阪神甲子園球場・阪神タイガースにおけるデジタル分野での協業検討に合意 (6/18)
- ◆ 川崎ブレイブサンダースと資本業務提携およびオフィシャルスポンサー契約を締結(6/29)

5Gエリアにおける 未来のコミュニケーション体験



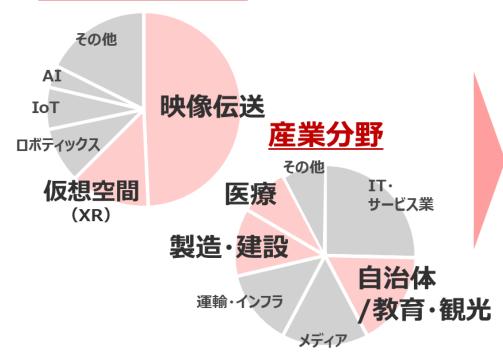


## ドコモ 5Gソリューション①



## プレサービスにおける高いニーズをもとに 社会課題を解決

#### ソリューション技術



◆ 2019年9月から実施した5Gプレサービス事例の分析結果

#### 高精細映像伝送ソリューション

#### セキュアな環境・高精細な映像伝送



- ■マルチアングル映像による 遠隔教育
- 高精細映像を使用した 遠隔診療サポート

#### 仮想空間/XRソリューション

リモート型社会に対応した遠隔業務支援



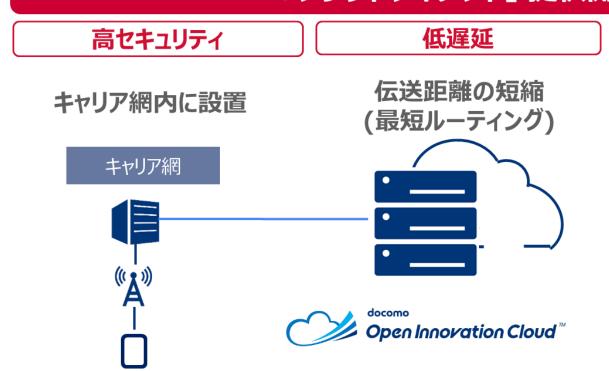
- ■ARを用いた遠隔観光支援
- 工業製品の共同デザイン

## ドコモ 5Gソリューション②



## 「5G×DX」に向け 高セキュリティ・低遅延のソリューションを拡大

#### 「クラウドダイレクト」提供開始



#### 【対応ソリューションの例】

#### 高精細映像伝送

Smart-telecaster Zao-SH

ストリームウェイズ





#### 仮想空間/XR

AceReal for docomo



Virtual Design Atelier



### 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

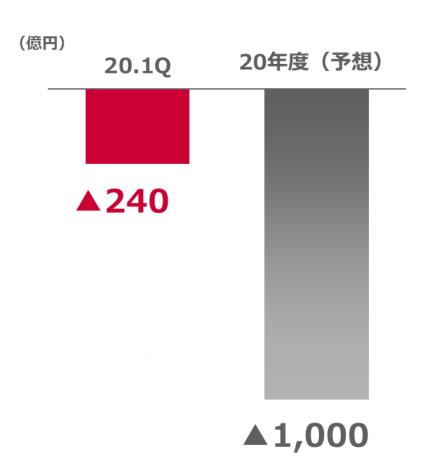


2020年春 開始

◆ FOMA音声プラン、i干ードは2019年9月30日に新規受付を終了済。FOMAデータブラン・コド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





#### 取組み分野

- ◆マーケティング DX推進、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

#### ローカル5G活用例

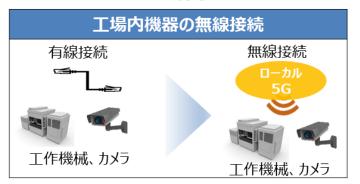


- **▶ ローカル5Gの活用による遠隔監視等で製造現場を高度化し、人手不足解消や生産性** 向上を実現(山口県様と連携協定・株式会社ひびき精機様と共同実験協定を締結
- 今後、遠隔操作などスマートファクトリーでの活用事例を他の分野へ積極展開し、新しい リモート型社会における社会課題解決に貢献



#### 高精細映像による遠隔監視 高精細映像 T場B Τ場Α 遠隔監視

#### 工場内



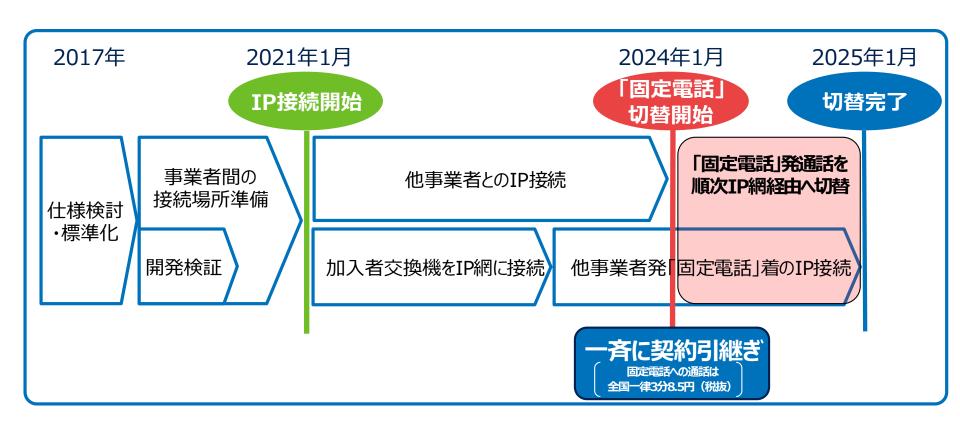
#### 新しい生活様式においてローカル5Gの特性を活かした新たな価値提供

### 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



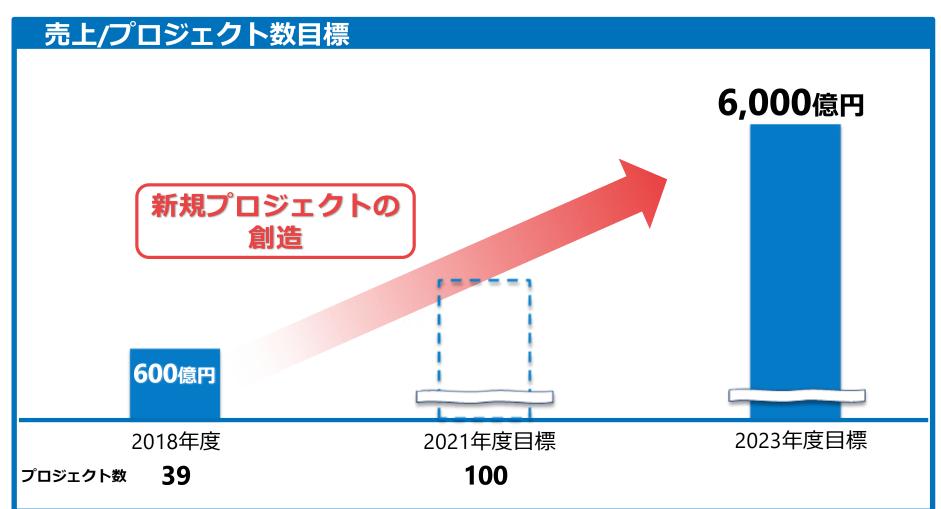


## その他の事業等

## B2B2Xモデルの推進



- B2B2Xプロジェクト数:74(2020年6月末時点)
- B2B2X売上目標の設定:6,000億円(2023年度)



#### 三菱商事との産業DX推進に関する業務提携



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



## ▲ 三菱商事









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

### トヨタ自動車との業務資本提携



# スマートシティの実現をめざす Partnership

# **TOYOTA**

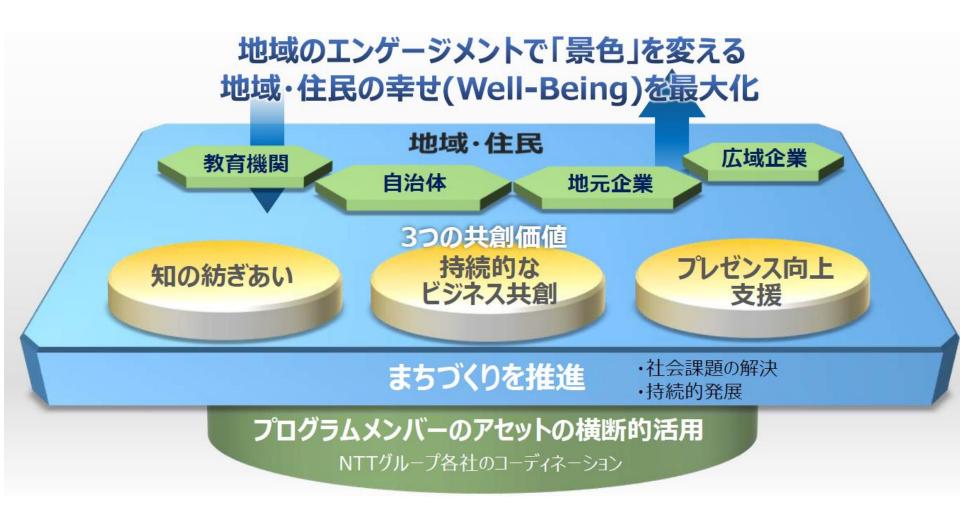


### スマートシティ・プラットフォームの基本思想

- ・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~





### 人・技術・資産を活用した新事業の取組み



#### 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<sup>※</sup>へ移管 (JVは持分法適用へ) (2020年7月1日営業開始)
      - ※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**
    - ✓ 2020年3月末に500億円のdカード債権の流動化を実施 順次規模を拡大予定

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



#### 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<sup>※</sup>

※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



#### 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)」を2020年4月 より提供開始し、遺伝子検査を約2000名のNTTグループ社員が受検 (8月11日時点)
    - ✓ 今秋には、個々人の体質や疾患リスクを踏まえた生活習慣改善支援メニュー を提供開始予定
  - · 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
  - ・ 京都大学との合弁により「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



# 株主還元/ESG経営

### 株主還元



## ◆配当政策

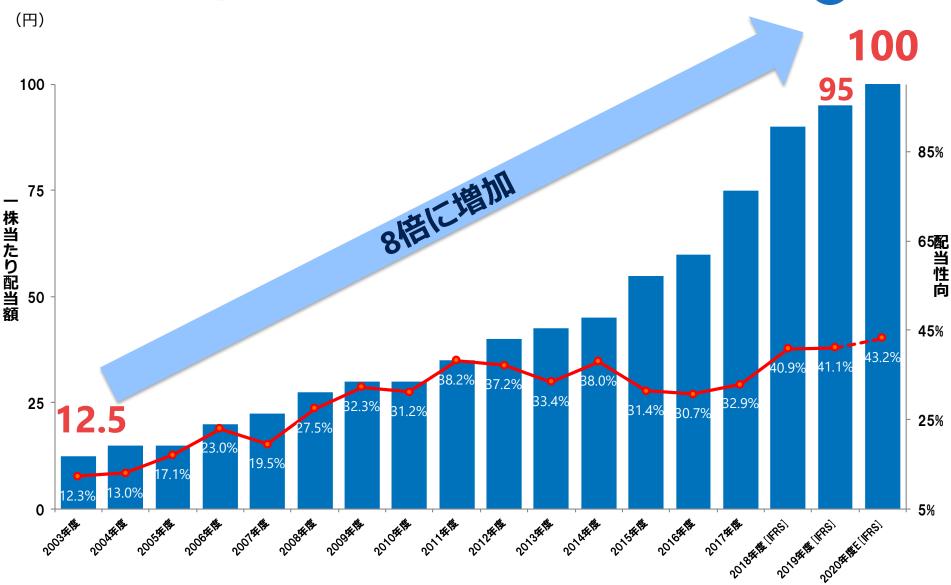
・継続的な増配の実施を基本的な考えとする

## ◆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



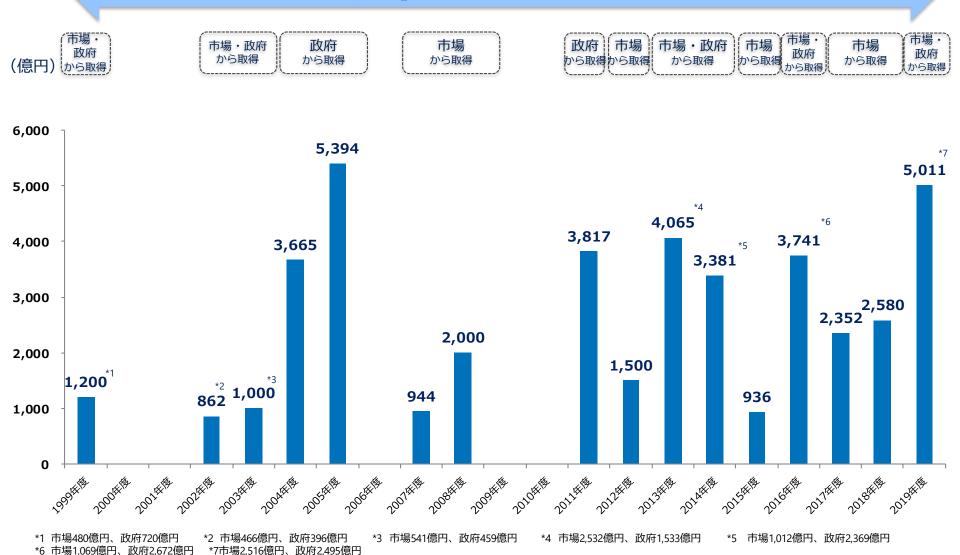


- 2009年1月4日を効力発生日として、普通株式1株につき100株、2015年7月1日を効力発生日として、普通株式1株につき2株、2020年1月1日を効力発生日として、普通 株式1株につき2株の割合をもって株式分割を行っており、1株当たり配当額について、当該株式分割調整後の数値を記載しています。
- 2017年度以前は米国会計基準、2018年度以降は国際財務報告基準(IFRS)を適用

### 自己株式取得の推移

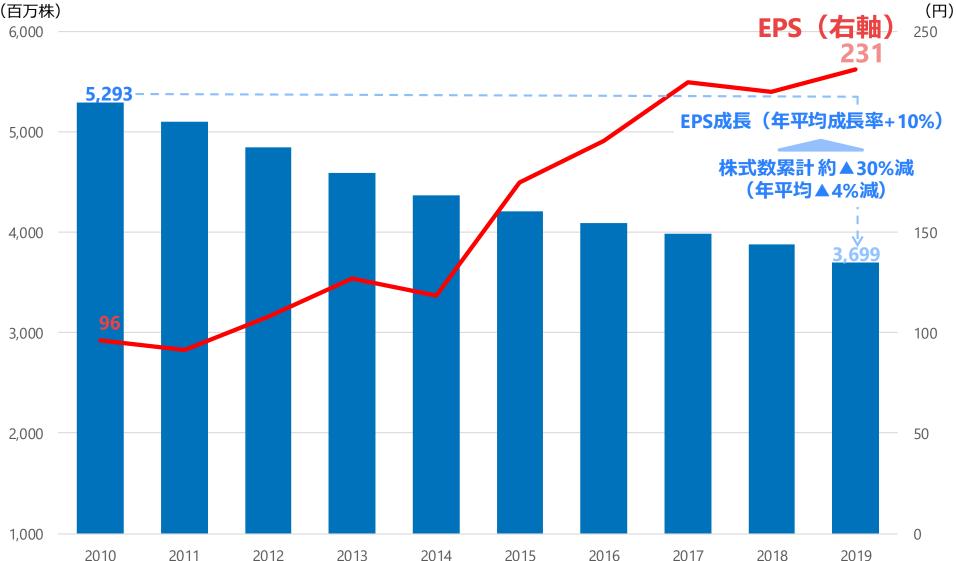


### 約4兆円の自己株式取得を実施



### EPSと発行済み株式数の推移





(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

#### ESG経営の推進①



#### 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
- お客さま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

### ESG経営の推進②



#### 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<sup>※1</sup>)参加、TCFD<sup>※2</sup>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

### ESG経営の推進③



#### 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

#### 【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)

- ・()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

#### 【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)



# 財務データ等

### NTTグループの体制



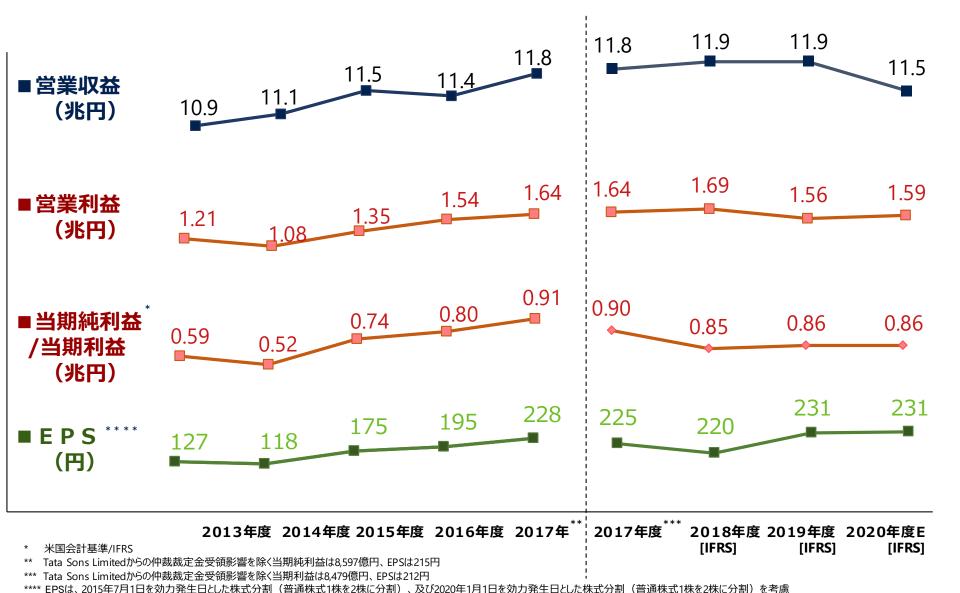
議決権比率 (2020年3月末時点)



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





### 連結営業収益の推移

NTT

: データ通信事業

: 移動通信事業

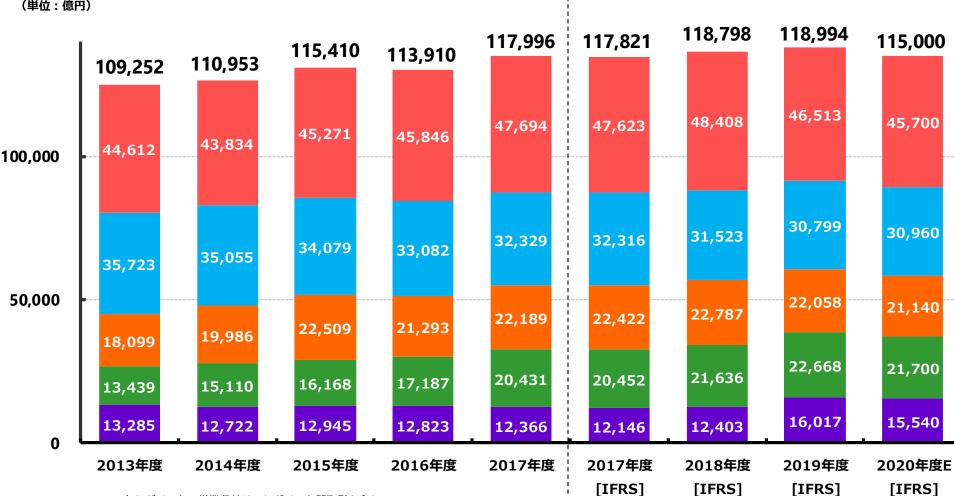
: 地域通信事業

: 長距離・国際通信事業

: 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

O NTT

: データ通信事業

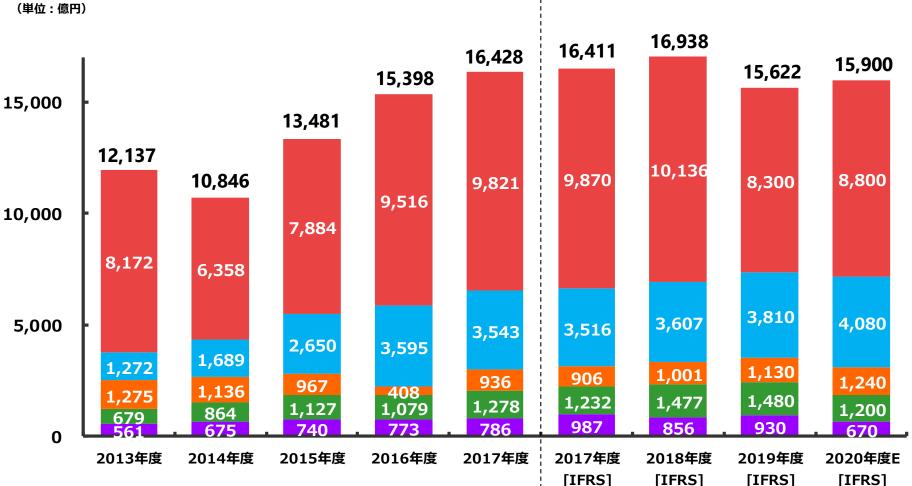
:移動通信事業

: 長距離・国際通信事業

地域通信事業

: その他の事業





<sup>\*</sup> 各セグメントの営業利益は、セグメント間取引を含む

### 連結設備投資額の推移



:データ通信事業

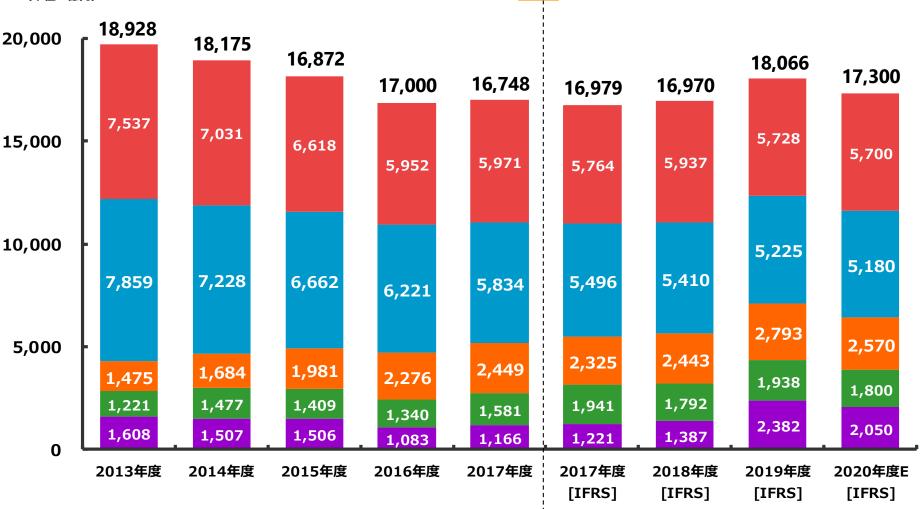






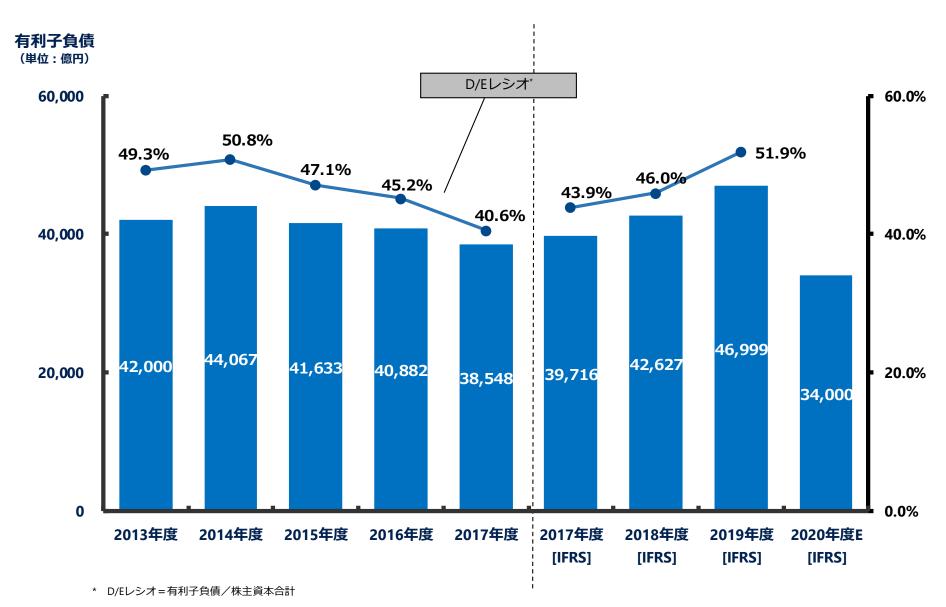
: 地域通信事業: 長距離・国際通信事業

: 移動通信事業



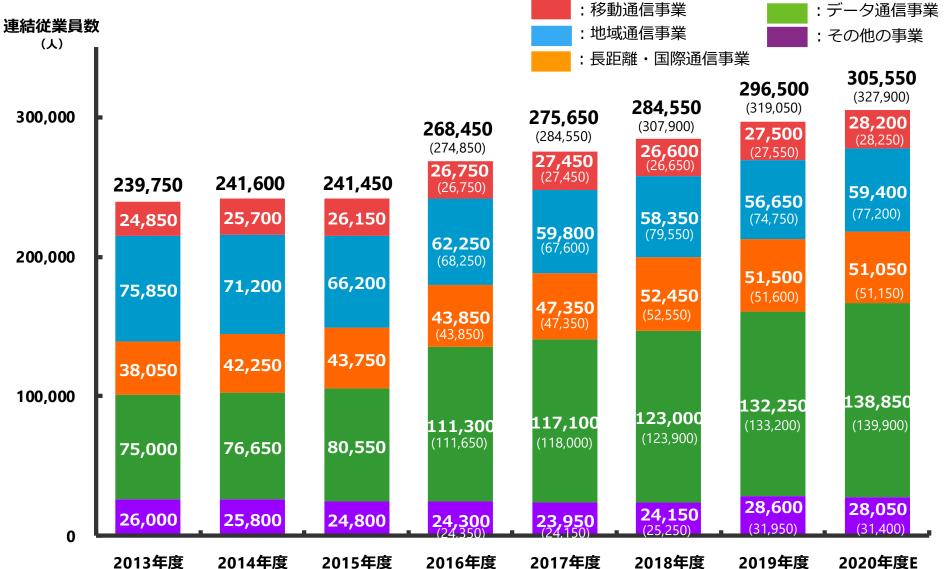
### 有利子負債の推移





#### 従業員数の推移





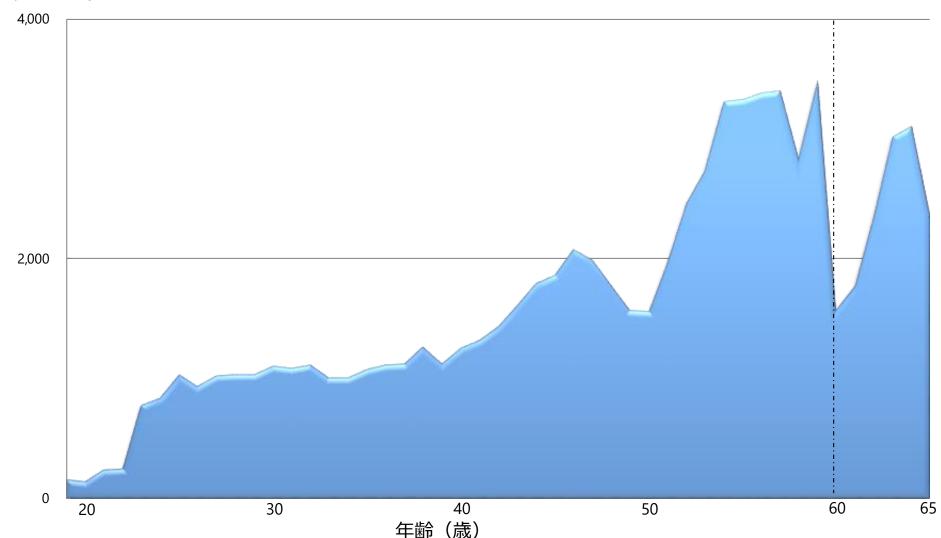
<sup>2016</sup>年度以降の()内は有期雇用から無期雇用とした社員等を含む従業員数

<sup>・</sup> 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)



<sup>\*</sup> 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) ② NTT



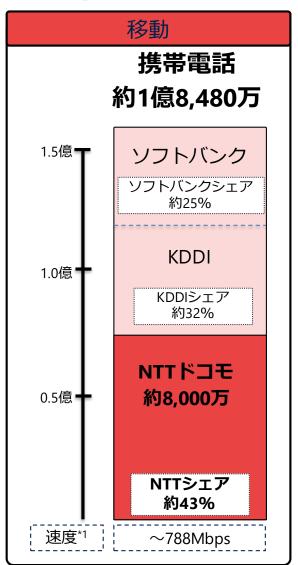
(億円)

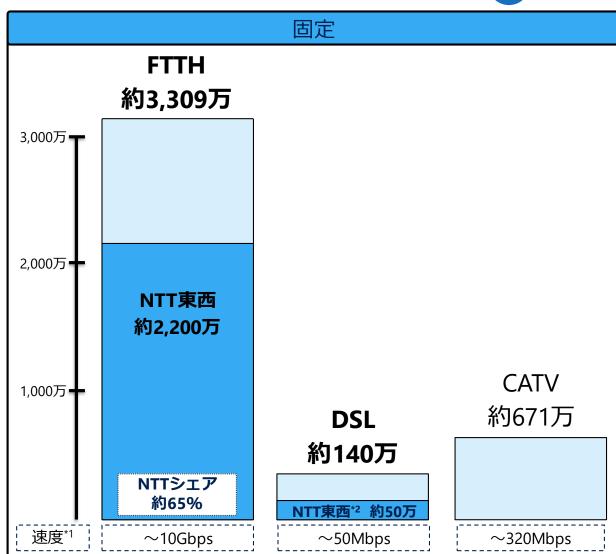


\* 各グループの数値の集計範囲はそれぞれ次のとおりであり、未監査の参考値です。 (2011年度~2016年度:米国会計基準ベース、2017年度~2019年度:国際財務報告基準(IFRS)ベース)

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のNTT





- \*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 2020年3月末時点

### 固定ブロードバンドサービス FTTH契約者数 ②NTT



202012 111111		
		2020年度
FTTH純増数		65万
コラボ光	開通数	245万
	転用数	55万
	解約数	▲145万
	純増数	100万
	開通数	75万

<参考>

2020度 FTTH 純博数等内訳

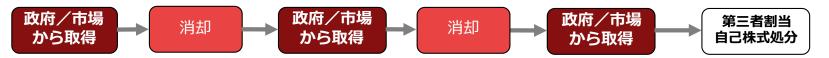
フレッツ光	解	約数	▲110万
		転用数	▲55万
	純	増数	▲35万

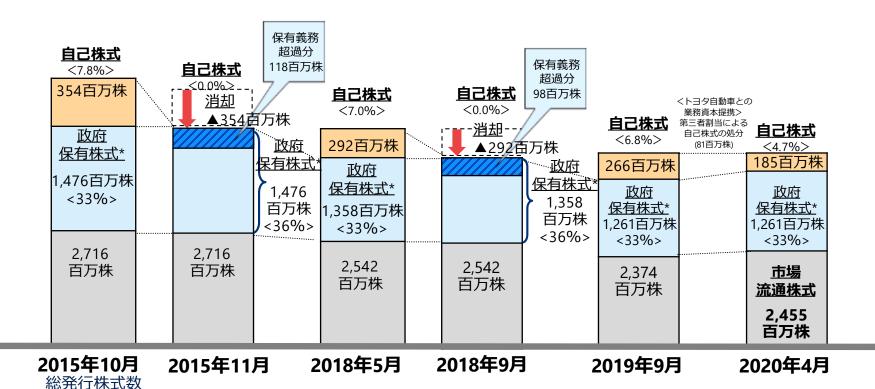


### 自己株式の取得及び償却の推移



<>:株式保有比率





4,547百万株

3,901百万株

株式数は、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

4.193百万株

<sup>\*</sup> 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