



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		その他の事業等	
2020年度第1四半期 連結決算の状況	4	B2B2Xモデルの推進	42
2020年度第1四半期セグメント別の状況	5	三菱商事との産業DX推進に関する業務提携	43
2020年度 業績予想の骨子	6	トヨタ自動車との業務資本提携	44
2020年度 業績予想の概要	7	サステナブル・シティ・パートナープログラム	45
2020年度 業績予想の概要（各社別）	8	人・技術・資産を活用した新事業の取り組み	46-48
2020年度 セグメント別業績予想の概要	9	株主還元/ESG経営	
新型コロナウイルスに対する取組み		株主還元	50
新型コロナウイルスに対する主な取組み	11-13	配当の推移	51
NTTグループ中期経営戦略		自己株式取得の推移	52
中期目標	15	EPSと発行済み株式数の推移	53
中期目標の推移	16	ESG経営の推進	54-56
中期経営戦略の進捗について	17	財務データ等	
グローバル事業		NTTグループの体制	58
グローバル事業概況	19	連結業績の推移	59
グローバル事業の競争力強化	20-21	連結営業収益の推移	60
NTT Ltd.の構造改革	22	連結営業利益の推移	61
Smart City案件	23-24	連結設備投資額の推移	62
移動通信事業		有利子負債の推移	63
ドコモ 2020年度主な取り組み	26	従業員数の推移	64
ドコモ新料金プラン	27-29	東西会社及び東西アウトソーシング(OS)会社等の	
ドコモ 金融・決済サービス	30	年齢構成	65
ドコモ 5Gの取り組み	31	人件費の推移	66
ドコモ 5G 契約者・エリア	32	日本のブロードバンドアクセスサービス	67
ドコモ 5Gサービス	33	固定ブロードバンドサービス FTTH契約者数	68
ドコモ 5Gソリューション	34-35	自己株式の取得及び償却の推移	69
ドコモ FOMA（3G）サービスの終了	36	別添	
ドコモ コスト効率化	37	NTTドコモの完全子会社化について ※2020年9月29日発表資料	
固定通信事業		背景	2
ローカル5G活用例	39	NTTの中期的な成長・発展に向けて	3
PSTNマイグレーションの推進	40	主な取り組み内容	6
		取り組みを通じた社会への貢献	7
		NTTドコモの完全子会社化の概要	8
		資金調達と財務方針	9
		本件取引後の経営体制等	10

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※1	:	2,726億円	(対前年 ▲79億円〔▲2.8%〕)
● 海外売上高※2	:	44億ドル	(対前年 ▲3.8億ドル〔▲8.0%〕)
● 海外営業利益率※2	:	2.2%	(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。

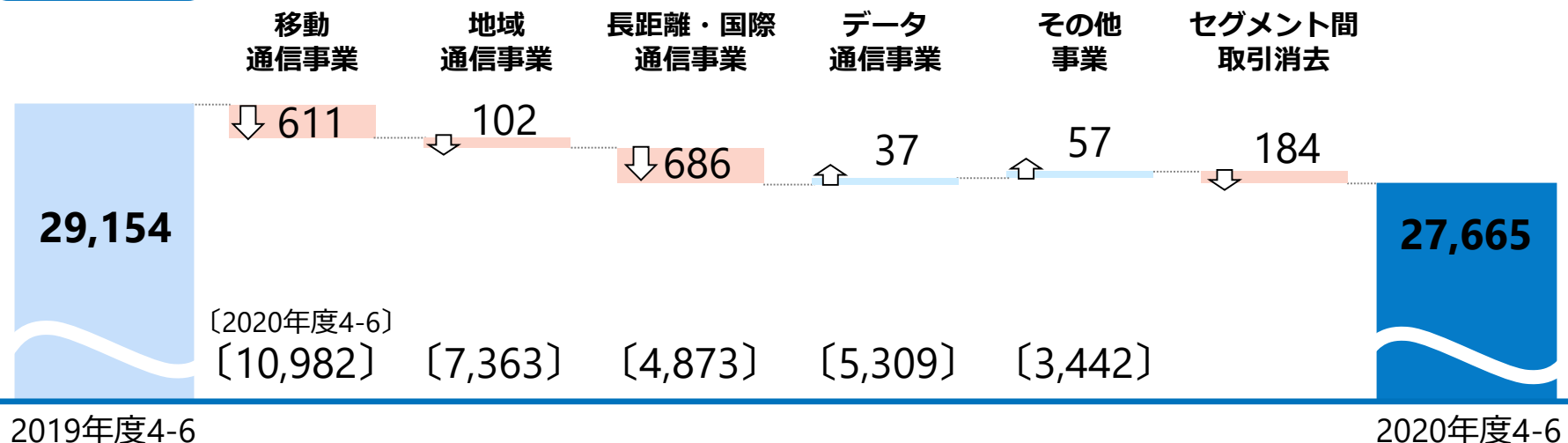
※2 グローバル持株会社帰属。海外営業利益は買収に伴う無形固定資産の償却費等、一時的なコストを除いております。

2020年度第1四半期 セグメント別の状況 NTT

(単位：億円)

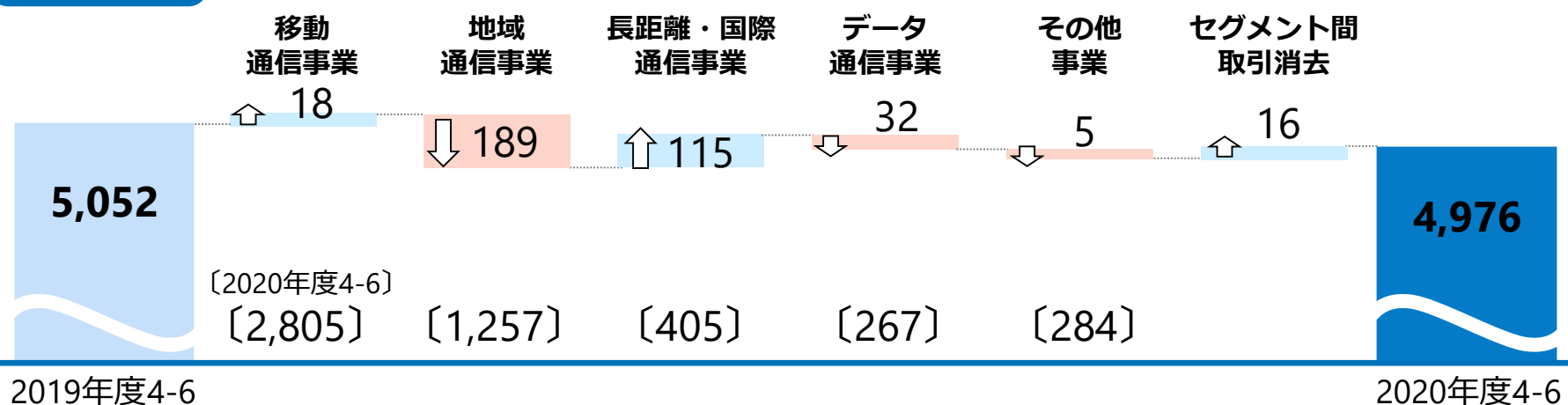
営業収益

(対前年：▲1,490)



営業利益

(対前年：▲76)



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※2	231円	231円	+0円	

※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。

2020年度 業績予想の概要（各社別）



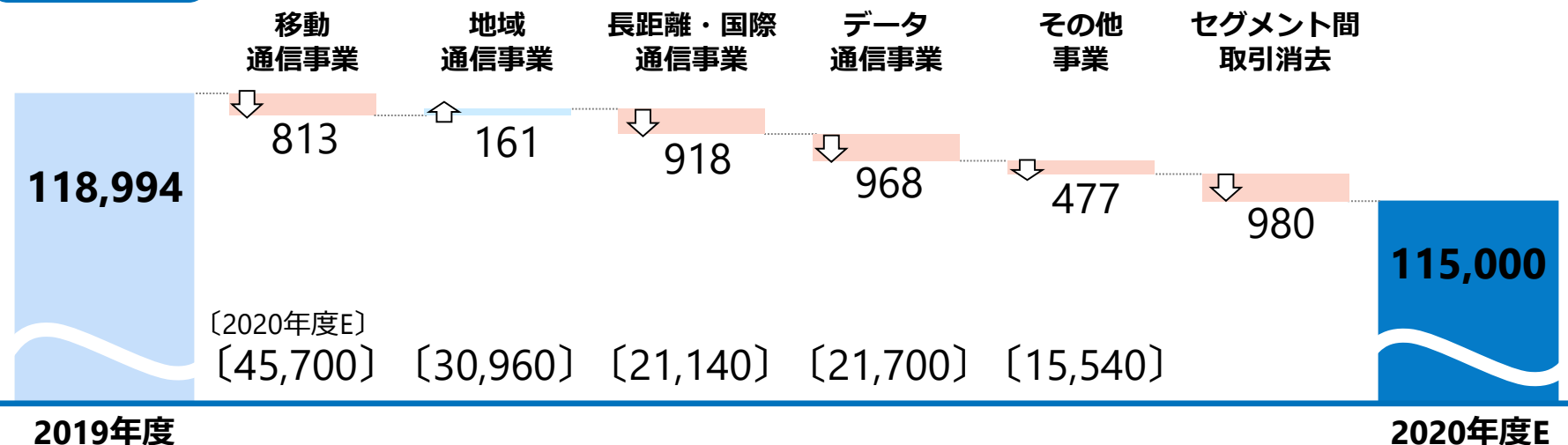
	営業収益	対前年	営業利益	対前年
ドコモ	4兆 5,700億円	▲813億円	8,800億円	+254億円
東日本	1兆 6,890億円	+119億円	2,600億円	+40億円
西日本	1兆 4,380億円	+37億円	1,480億円	+158億円
長距離・国際 セグメント	2兆 1,140億円	▲918億円	1,240億円	+204億円
コミュニケーションズ	1兆 370億円	-	1,190億円	-
Ltd.	1兆 1,300億円	-	50億円	-
データ	2兆 1,700億円	▲968億円	1,200億円	▲109億円
アーバン ソリューションズ	4,560億円	+300億円	430億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

2020年度 セグメント別業績予想の概要 NTT

(単位：億円)

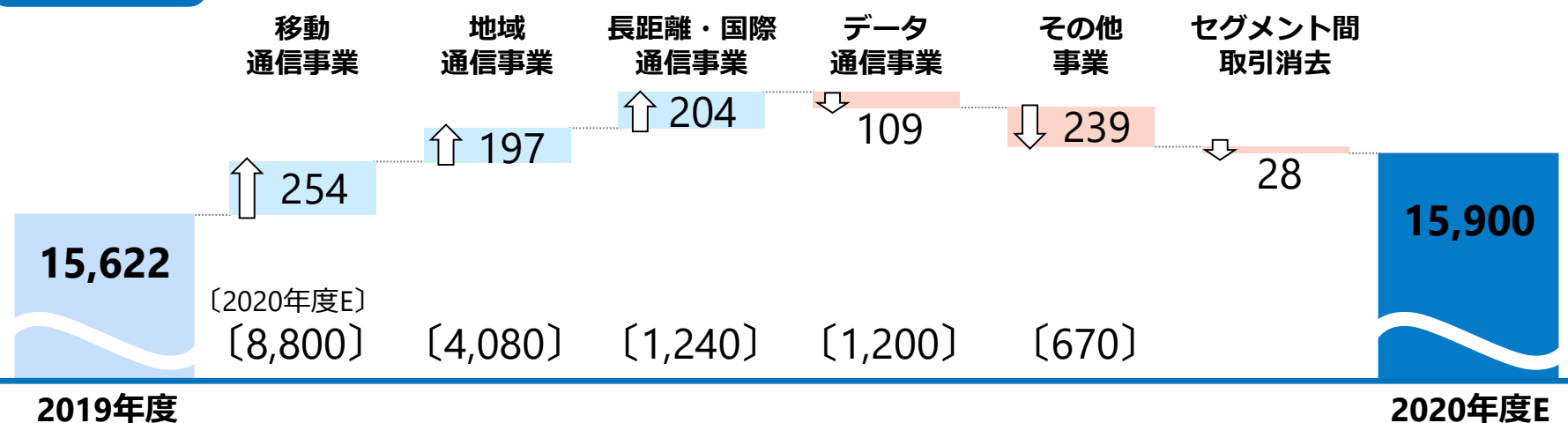
営業収益

(対前年：▲3,994)



営業利益

(対前年：+278)

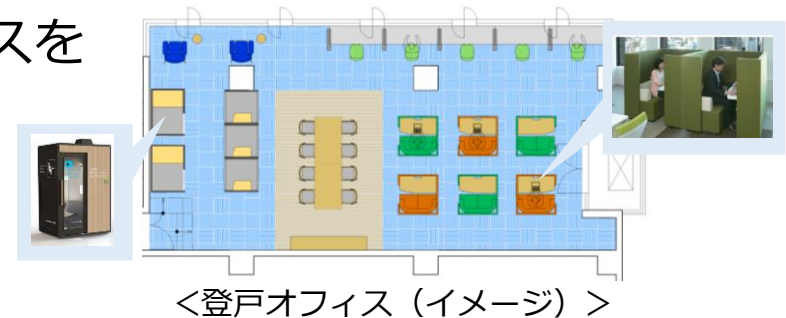


新型コロナウイルスに 対する取組み

新型コロナウイルスに対する主な取組み (1/3) NTT

■ 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※¹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～）



※¹ 現業に関わる組織以外の実績値 ※² ONE CONTACT：コンタクトセンターを軸としたBPO・BPR・CX革新に関するNTTグループ統一のビジネスブランド

新型コロナウイルスに対する主な取組み (2/3) NTT

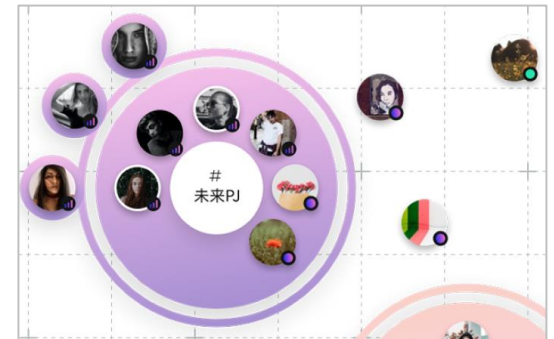
■ リモートワールドの実現に向けた新サービスの提供

～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



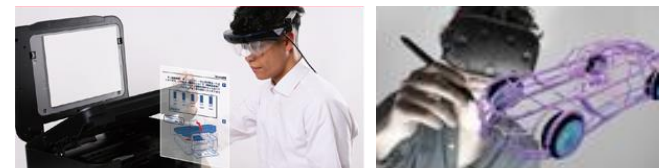
② ビジネスチャット「ELGANA」【NTTネオメイト・2020年4月～ 提供中】

- ✓ 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

③ 遠隔業務支援「AceReal for docomo」 「Virtual Design Atelier」

【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



※1 今後、随時機能追加を行い、有償にて高機能版を提供予定

※2 議事録作成機能および翻訳機能は有償提供

※3 「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) NTT

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

⑦ インタラクティブロボット「jibo」

【NTT Disruption・2020年3月～ 英語版有料試用開始】

- ✓ 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



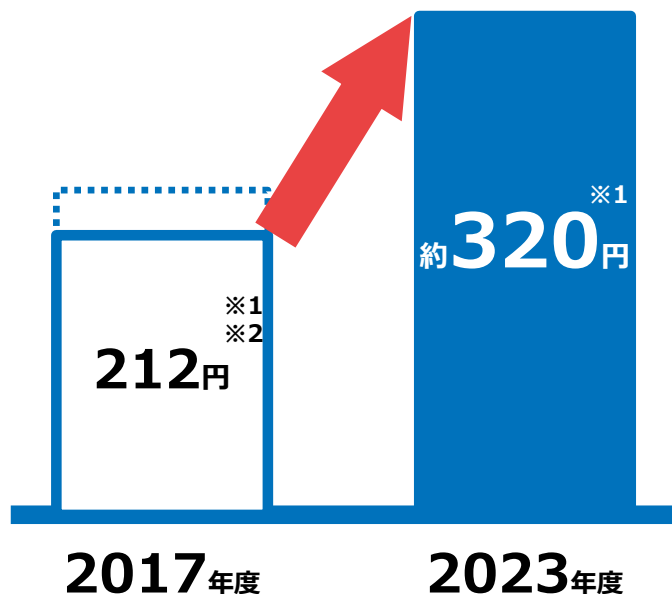
NTTグループ中期経営戦略

中期目標



EPS成長

+50% 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

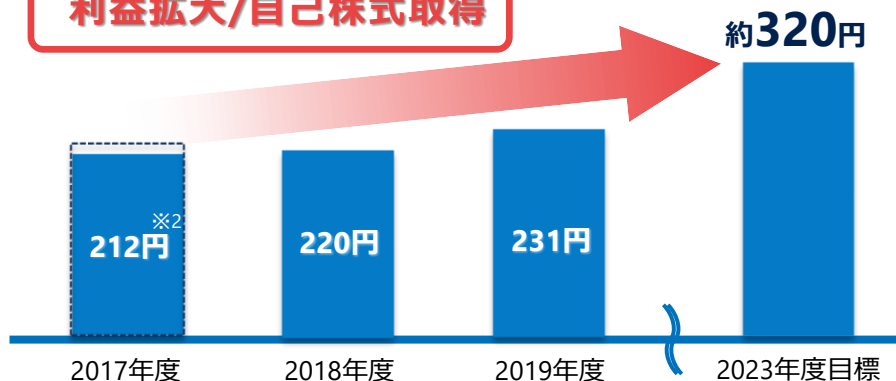
2021年度

※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

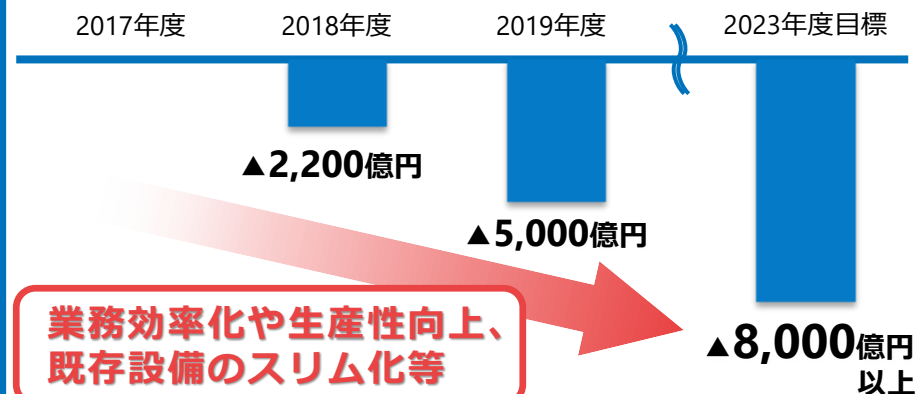
利益拡大/自己株式取得



※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

コスト削減（固定/移動アクセス系）

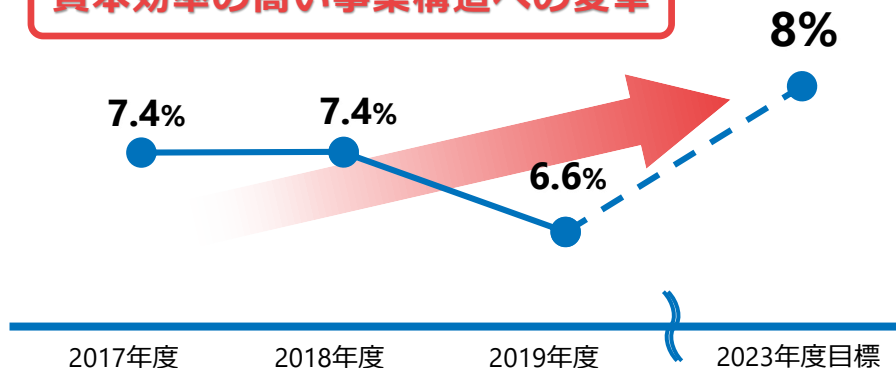


業務効率化や生産性向上、
既存設備のスリム化等

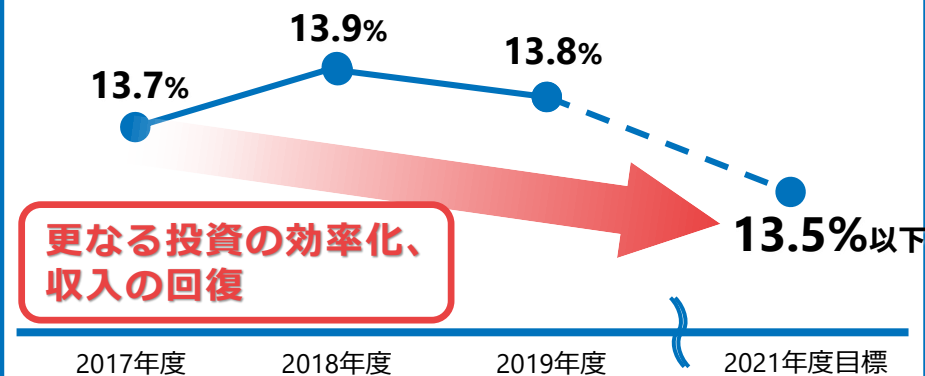
※金額は対2017年度削減額

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



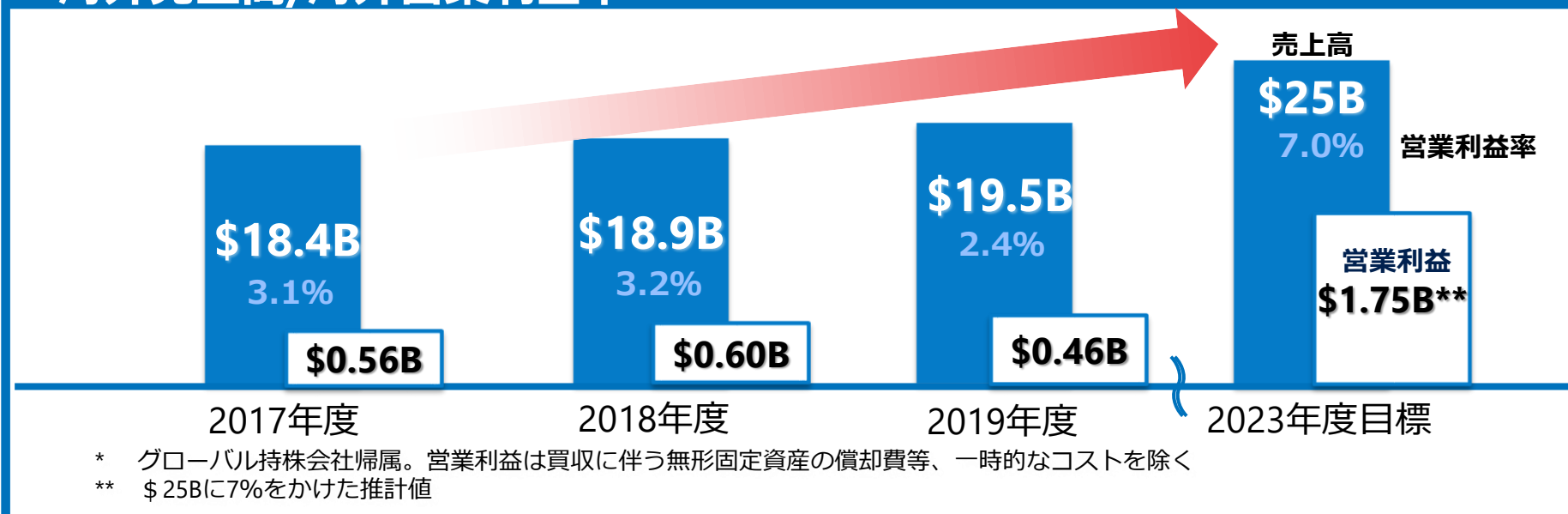
5Gサービスの 実現・展開	・ 全都道府県への基地局展開完了（2020年6月30日時点）
研究開発の強化・ グローバル化	・ NECとの協業によりオープン化を牽引し、革新的な技術・製品の創出により、新メイドインジャパンを実現（2020年6月25日）
新事業の取組み	・ 三菱商事と協業し、再生可能エネルギー発電事業、EVや蓄電池を組合せたエネルギーマネジメント事業を推進（2020年6月30日） ・ 地熱発電への参画により、再生可能エネルギーを拡充（2020年7月31日）
地域社会・経済の 活性化への貢献	・ AIを活用した特殊詐欺対策サービスを提供開始（2020年11月予定）
ESG経営の推進	・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



海外売上高/海外営業利益率*



地域別売上高 (2019年度※1) /従業員数

	TOTAL	AMERICAS	EMEA	APAC※2
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

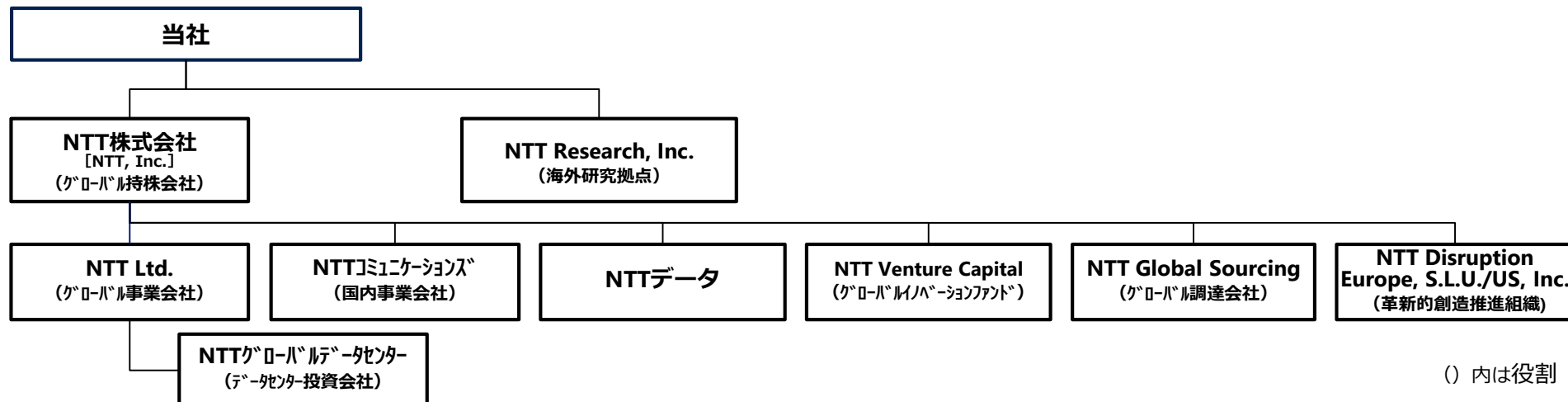


- NTT持株会社傘下にグローバル持株会社を創設し、NTTコミュニケーションズ、Dimension Data、NTTデータ、NTTセキュリティ、NTTi3を傘下へ移管
- グローバルガバナンスを強化し、グローバル市場に精通した人材の知見や経験を迅速に同社のマネジメントに取り入れ、NTTグループ全体のグローバル市場における競争力強化と収益性の向上をめざす
- これまで獲得した海外の先進的な学術研究機関やベンチャーキャピタルコミュニティ等の人的ネットワークを活用し、グローバル市場でのR&Dの強化を推進

従来



2019年7月



() 内は役割

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

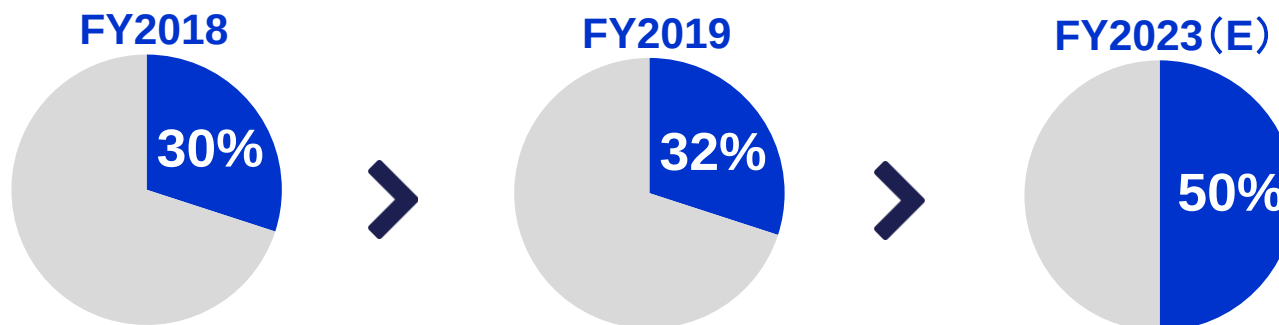
グローバル人材

One NTT

ブランディング

- 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＞



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）

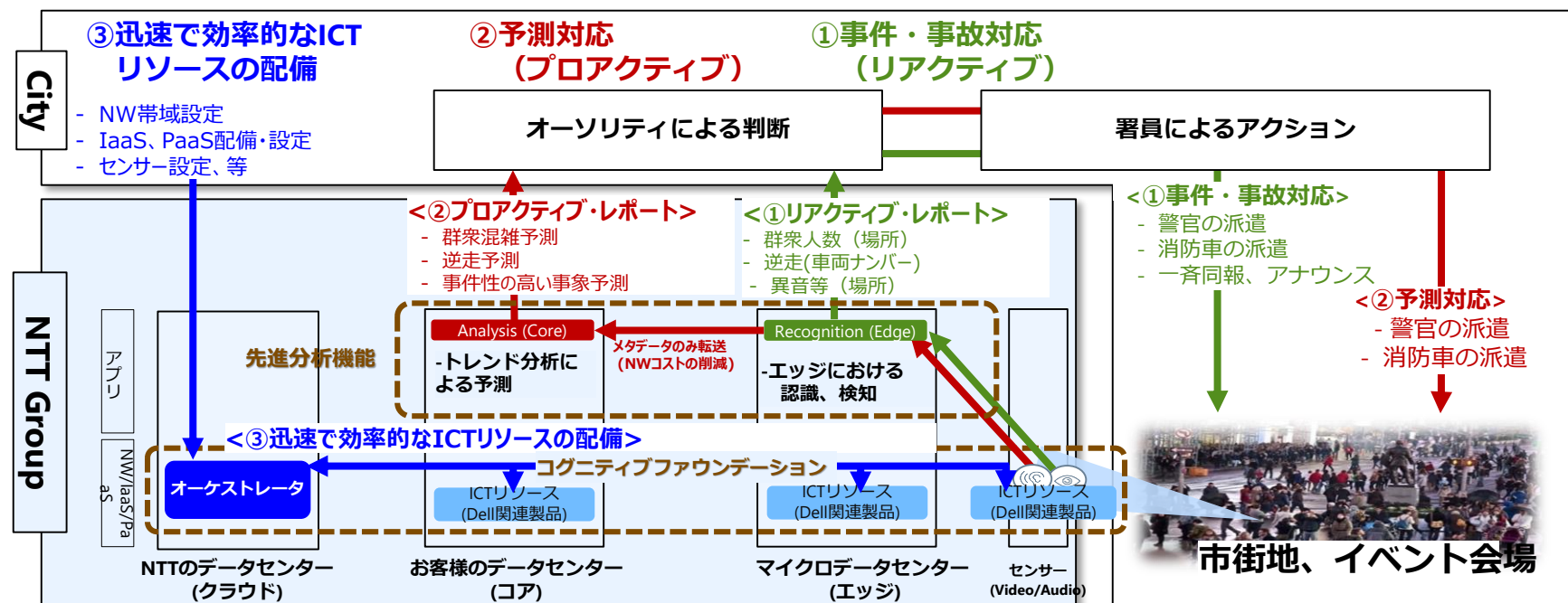
監視区域近隣のマイクロデータセンターにおけるエッジ分析により、事件・事故の迅速な検知と対応（リアクティブ）を実現

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

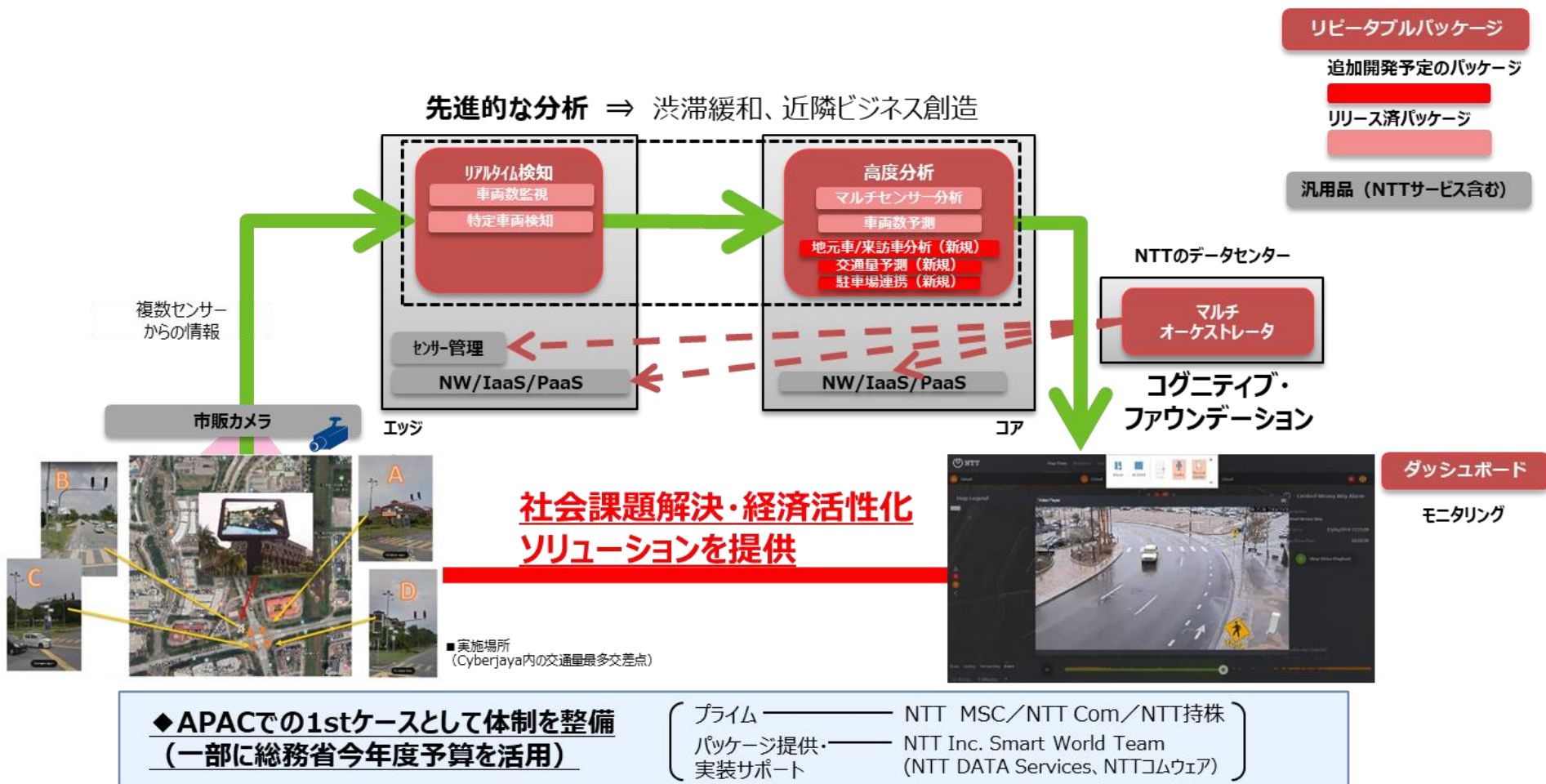
マルチレイヤかつエンドエンドのICTリソースを動的かつ迅速に遠隔管理することにより、迅速で効率的なICTリソースの配備を実現



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

2019年6月1日（土）提供開始

ギガホ

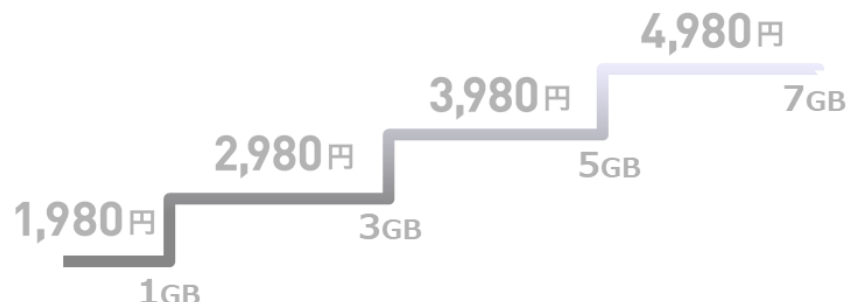
ギガホ割 適用で最大6か月間

4,980円



ギガライト

1,980円～

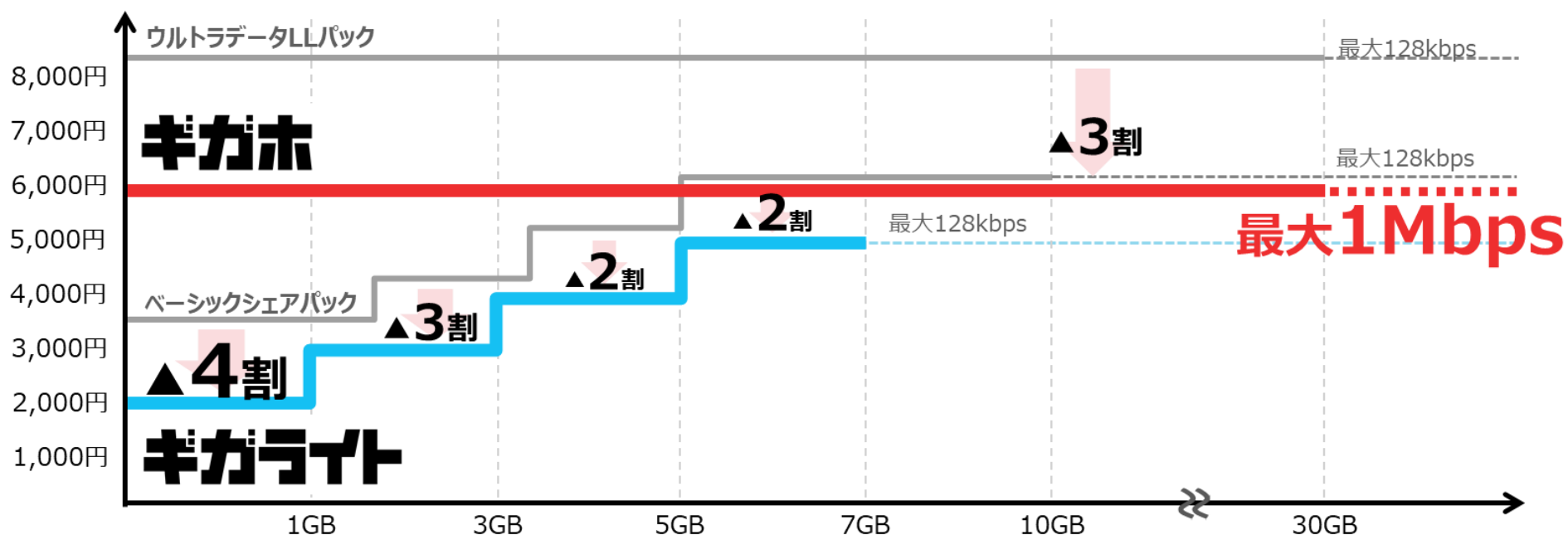


- ◆ 「みんなドコモ割（3回線以上）」適用、2年定期契約（自動更新・解約金あり）、通話料別途
- ◆ 「ギガホ割」は2019年9月30日までの申込分が対象

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

お申込み件数 1,700万突破

»5G ギガホ
ギガホ

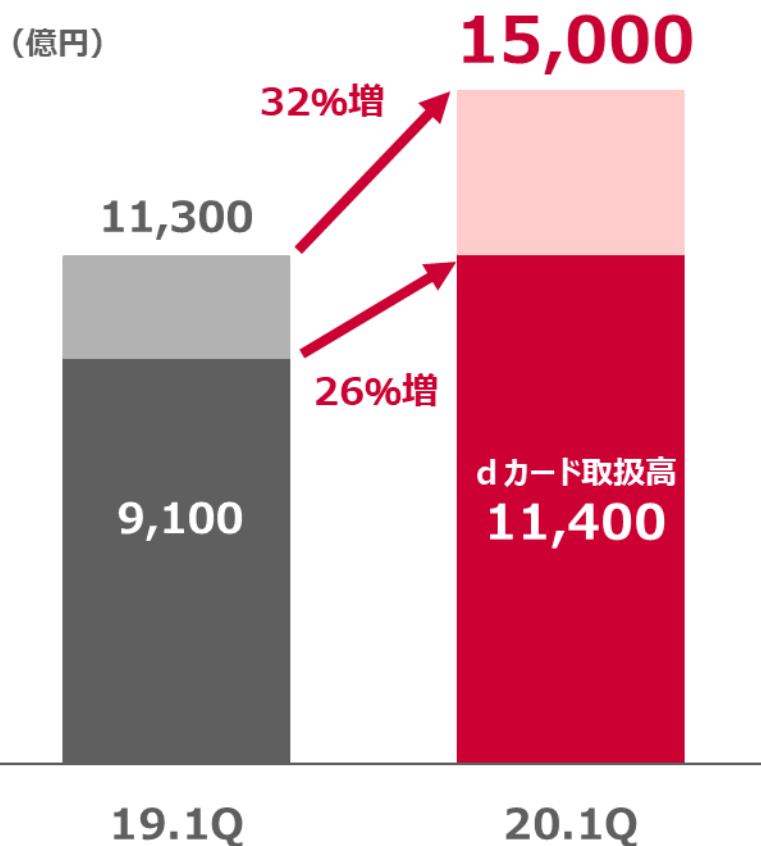
»5G ギガライト
ギガライト

3月31日
1,651万

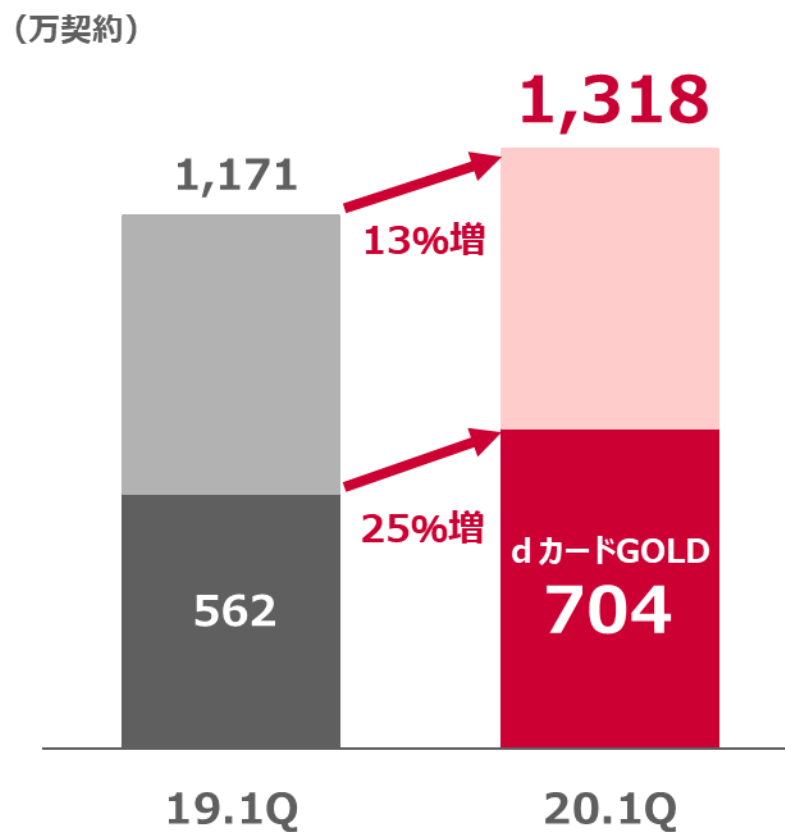


- ◆ 新料金プランはギガホ、5Gギガホ、ギガライト、5Gギガライト、ケータイプラン、キッズケータイプラン、データプラス、5Gデータプラス
- ◆ 新料金プランのお申込み件数は2020年4月17日 1,700万突破

金融・決済取扱高



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。

①d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。②d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

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

サービス

5Gの特徴を活かした
7サービスを提供開始

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

O-RANの推進・ミリ波の展開

対応機種の拡大
(普及モデルへの展開)

音楽・ゲーム・映像・スポーツ等
新たな体験・体感の追求

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

年間目標に対し順調に進捗

5G契約者

(契約)

普及モデル
投入

250万

15万

20.1Q

...

20年度 (予想)

5Gエリア

(都市)

全政令指定都市
を含む500都市

47都道府県で
5Gサービス開始

92都市

20.1Q

...

20年度 (予想)

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 Schafner
©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)

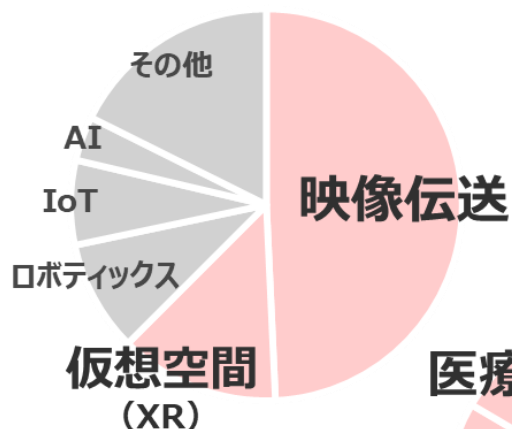
5Gエリアにおける
未来のコミュニケーション体験



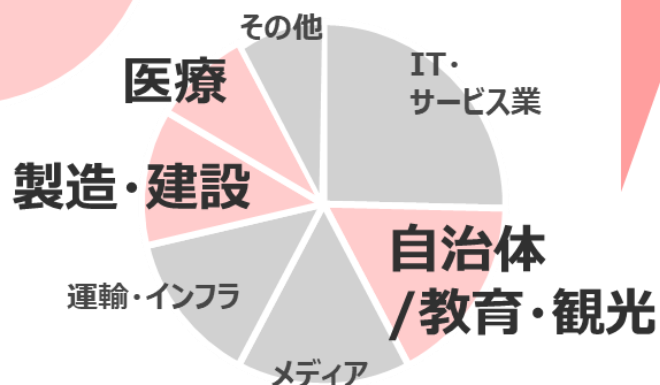
JR東日本
JR高輪ゲートウェイ駅

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



産業分野



◆ 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

「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

高セキュリティ

低遅延

【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



キャリア網内に設置

伝送距離の短縮
(最短ルーティング)

キャリア網



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

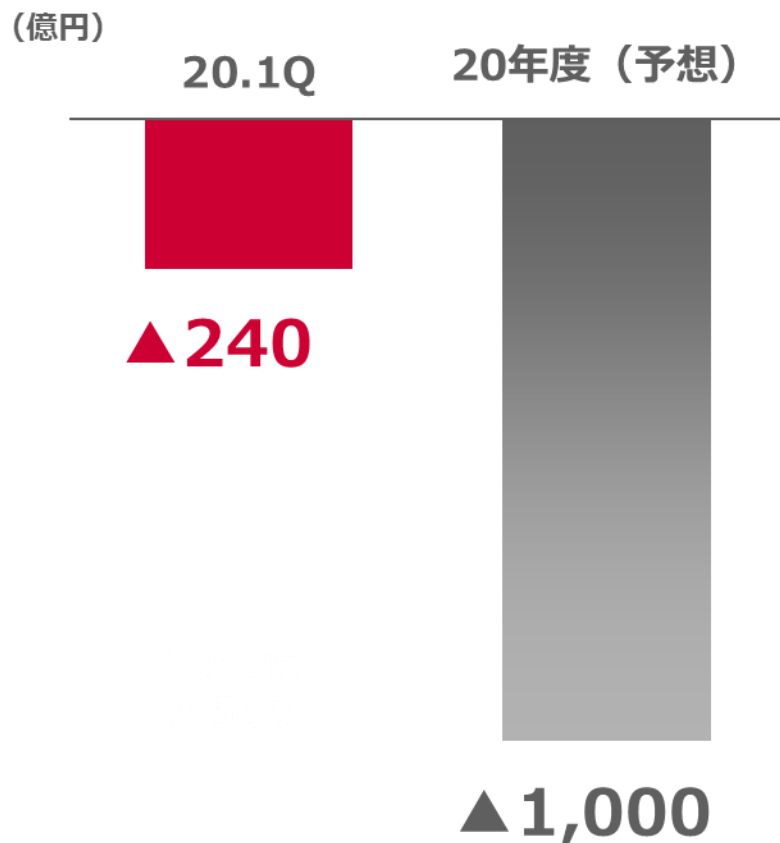
»5G

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



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

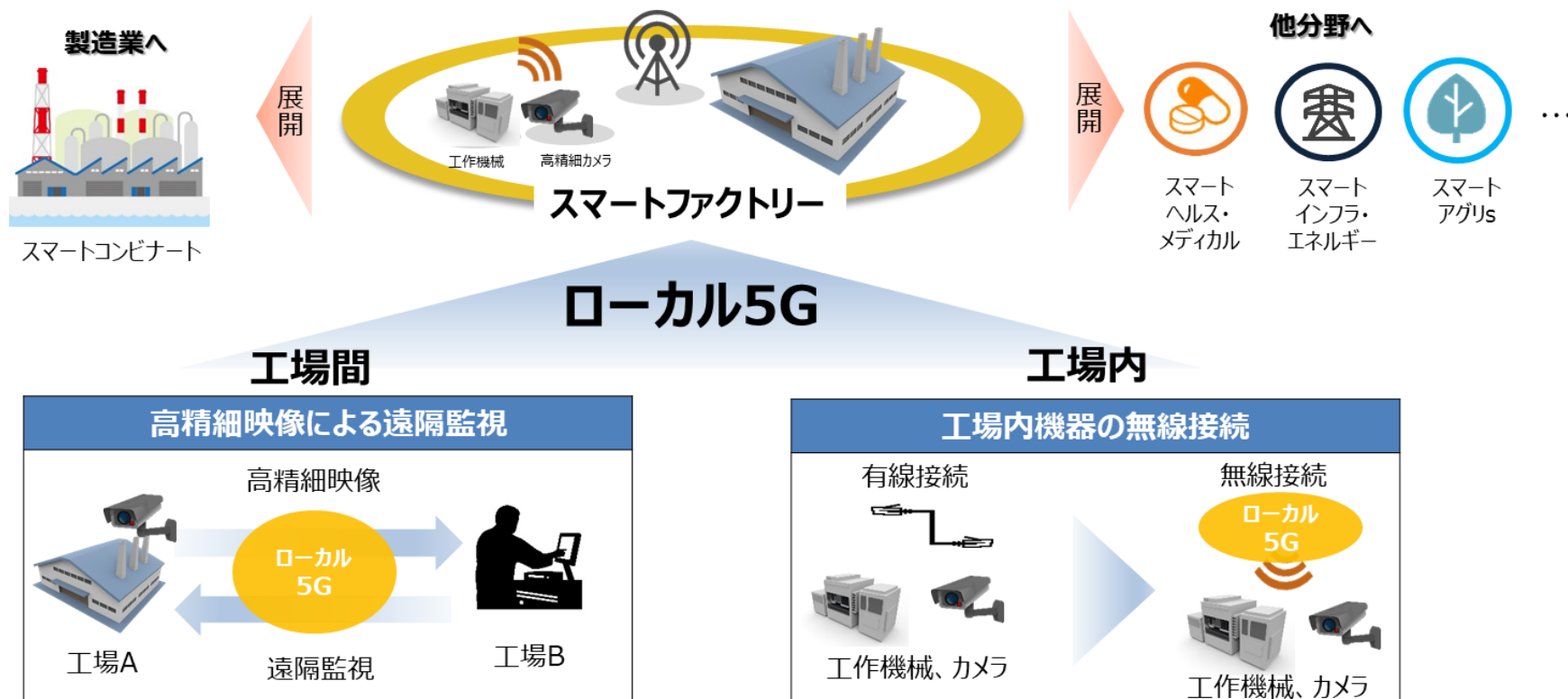
研究開発、情報システム 等

◆ 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 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



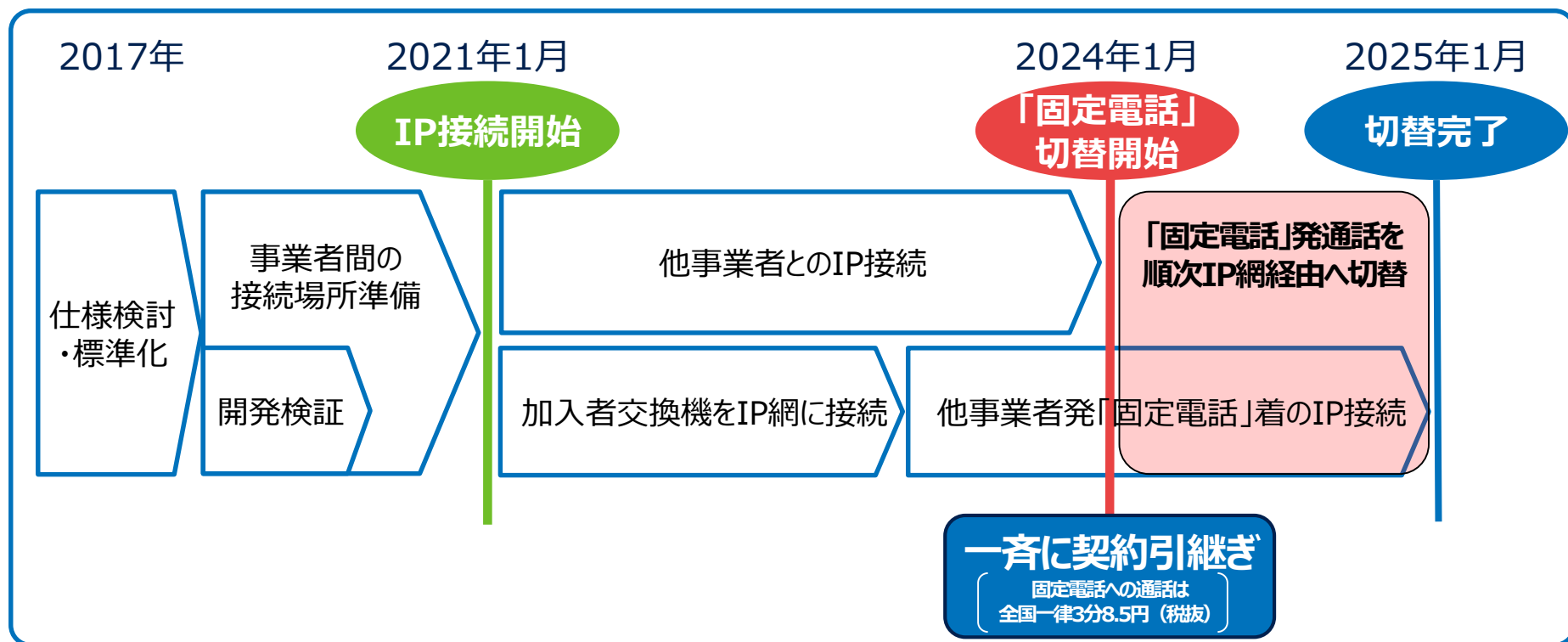
新しい生活様式においてローカル5Gの特性を活かした新たな価値提供

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

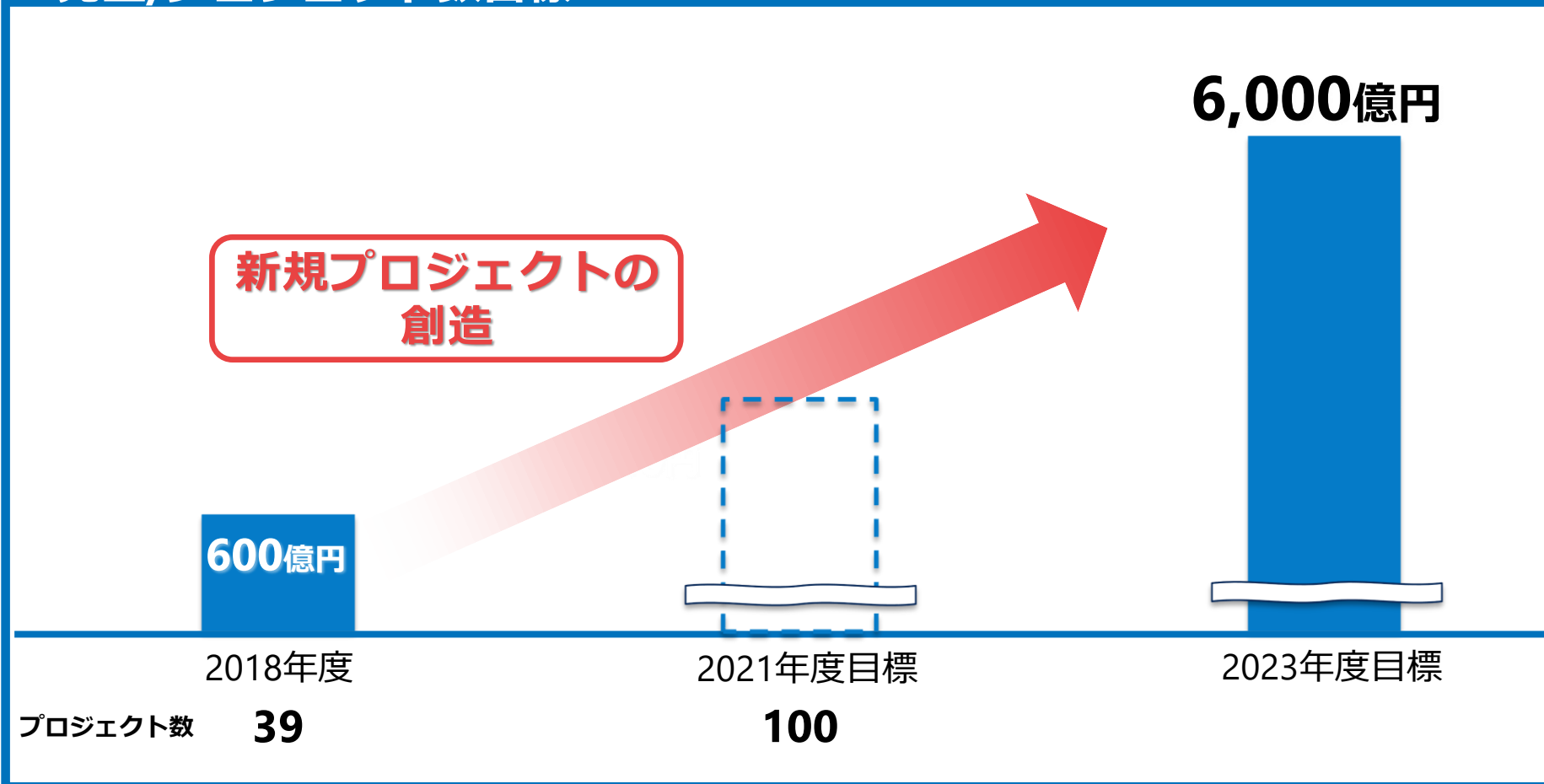


その他の事業等

B2B2Xモデルの推進

- B2B2Xプロジェクト数：74（2020年6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

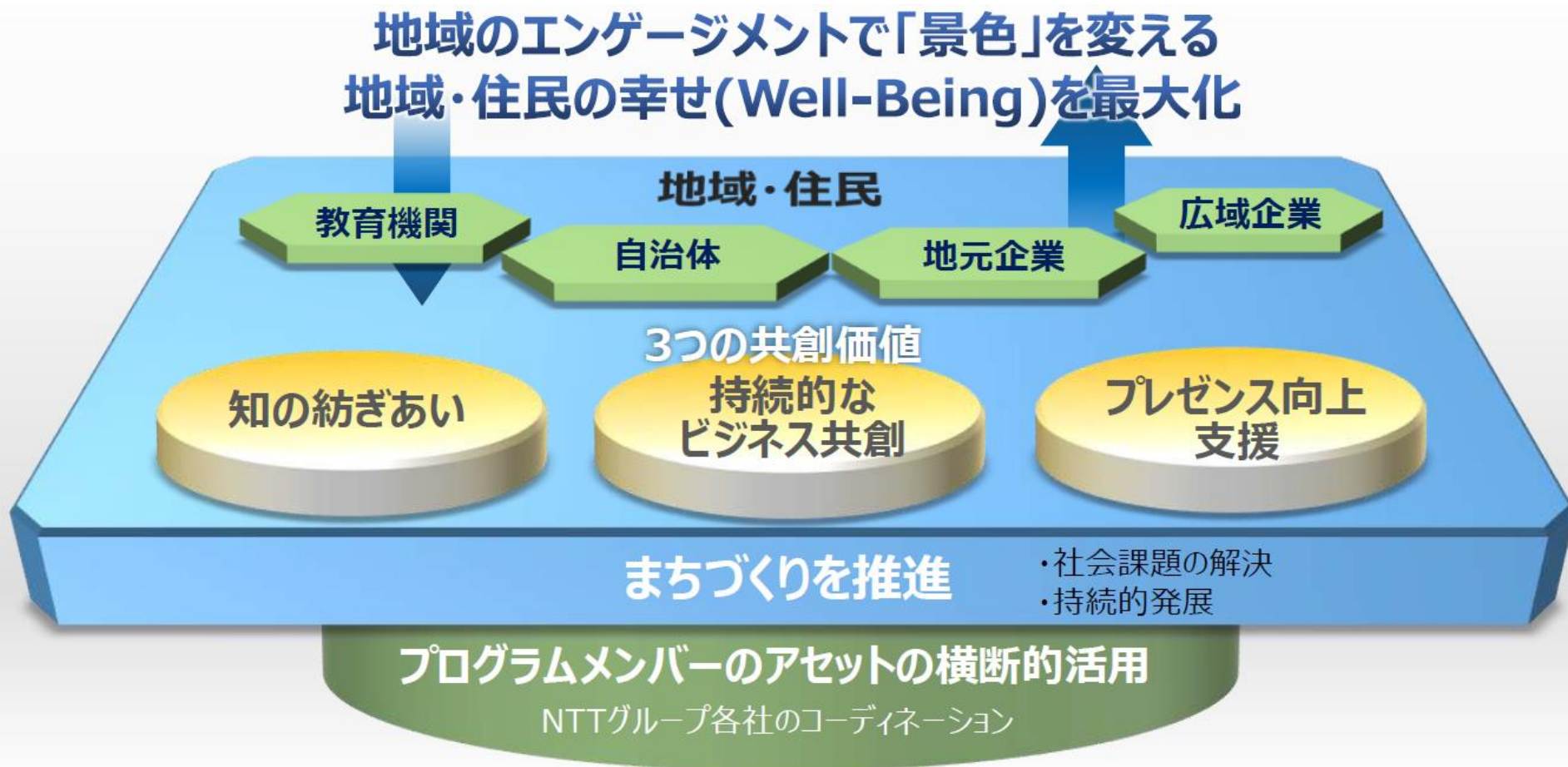


スマートシティ・プラットフォームの基本思想

- 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～



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）
※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※

※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）」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

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

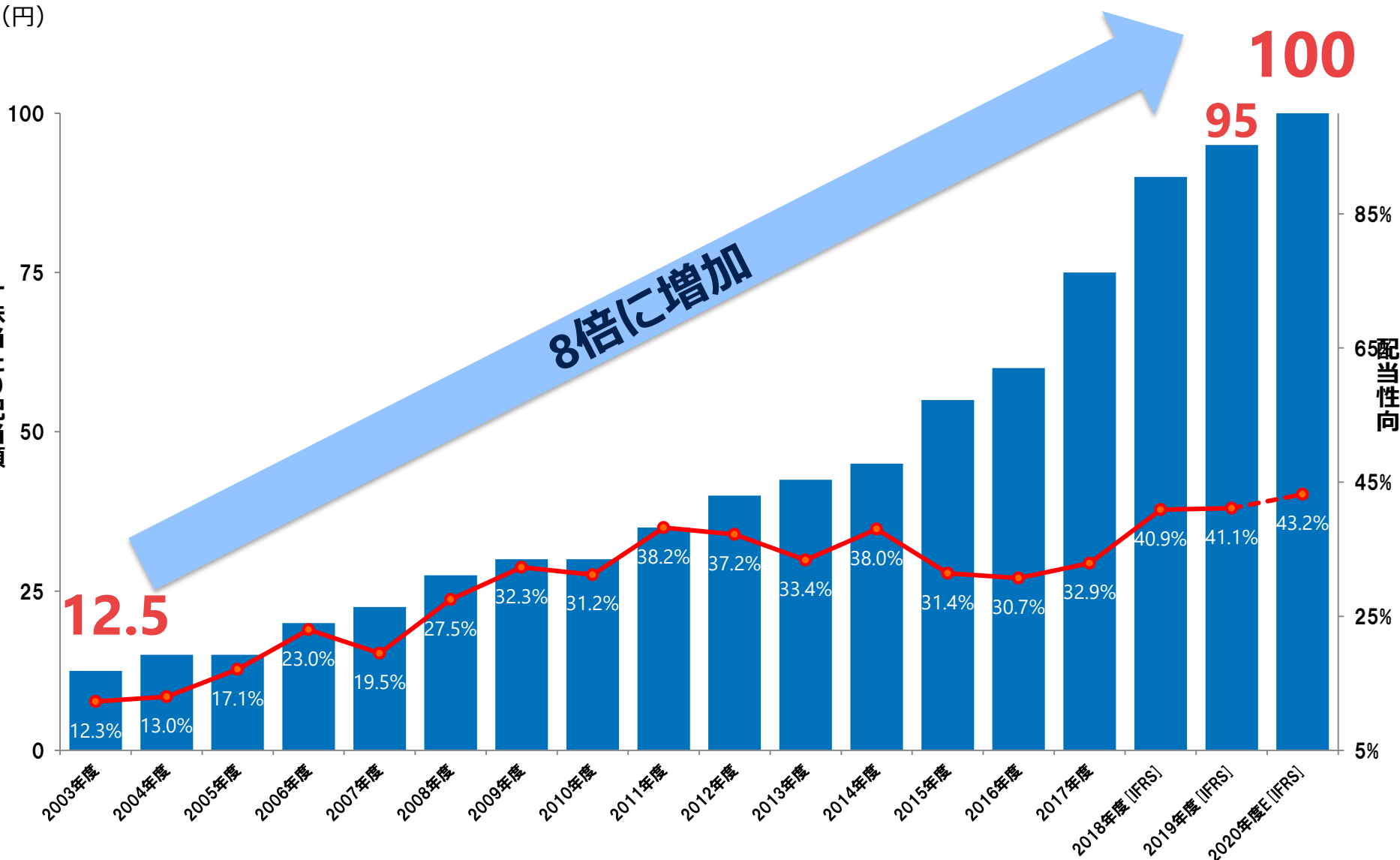
- ・ 機動的に実施し、資本効率の向上を図る

配当の推移



(円)

一株当たり配当額

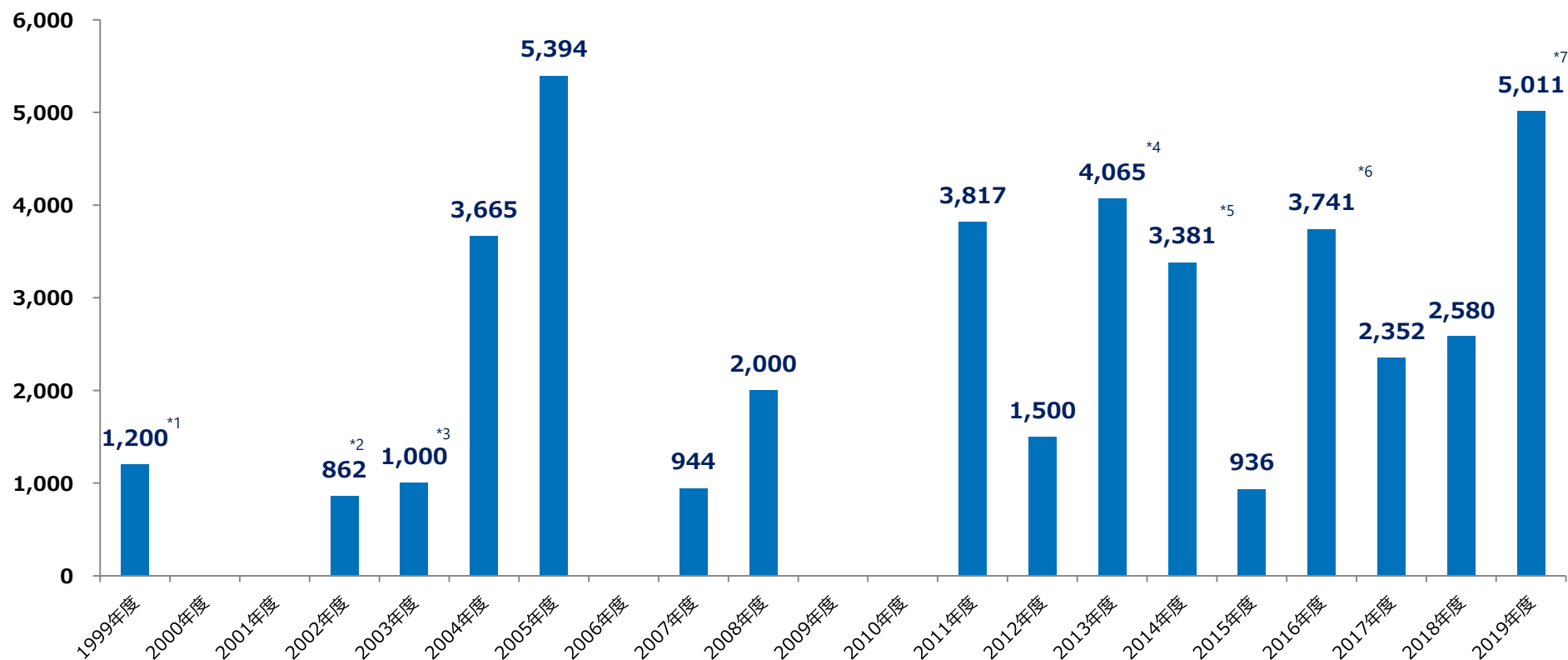


- ・ 2009年1月4日を効力発生日として、普通株式1株につき100株、2015年7月1日を効力発生日として、普通株式1株につき2株、2020年1月1日を効力発生日として、普通株式1株につき2株の割合をもって株式分割を行っており、1株当たり配当額について、当該株式分割調整後の数値を記載しています。
- ・ 2017年度以前は米国会計基準、2018年度以降は国際財務報告基準（IFRS）を適用

自己株式取得の推移



約4兆円の自己株式取得を実施



*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

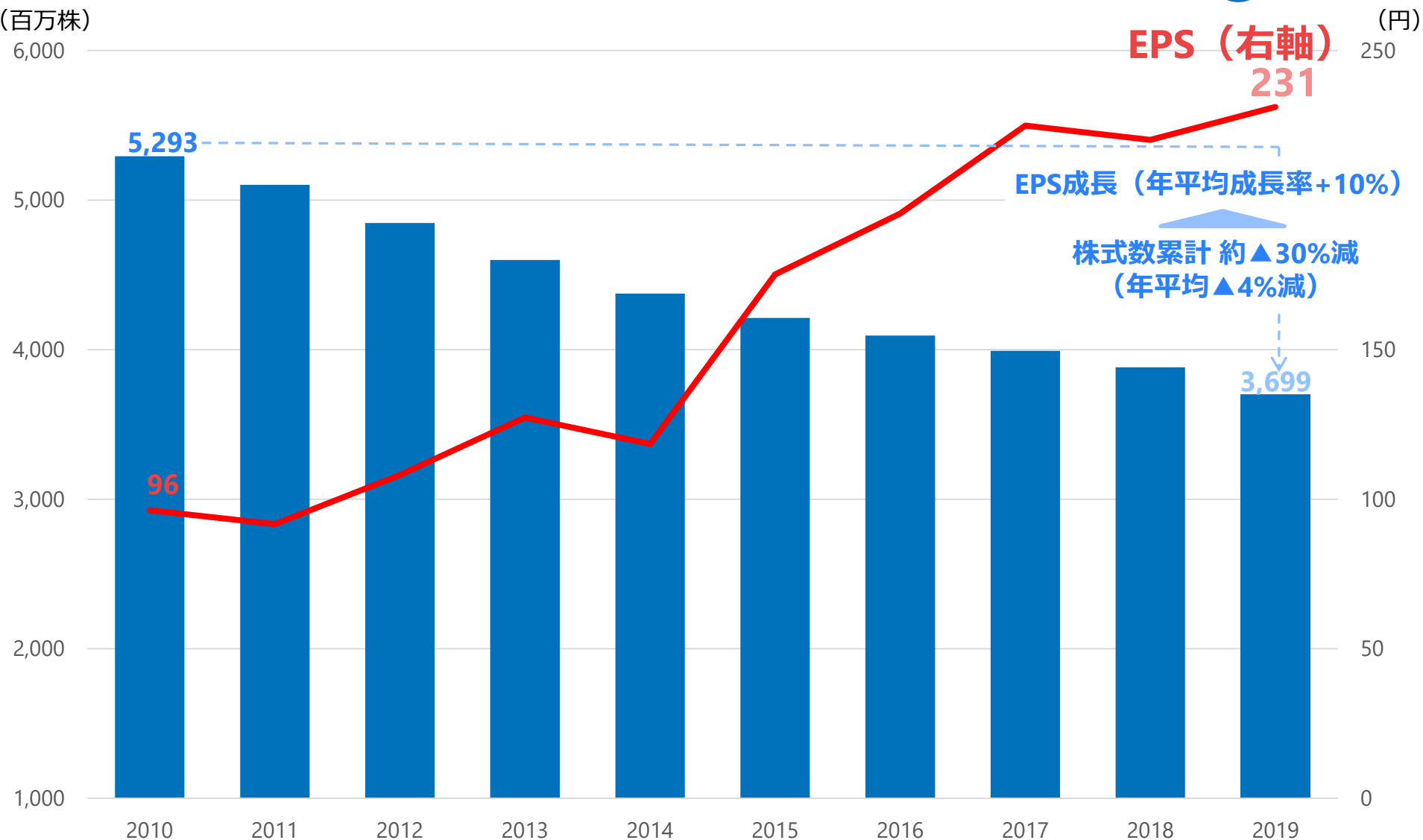
*4 市場2,532億円、政府1,533億円

*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

【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)



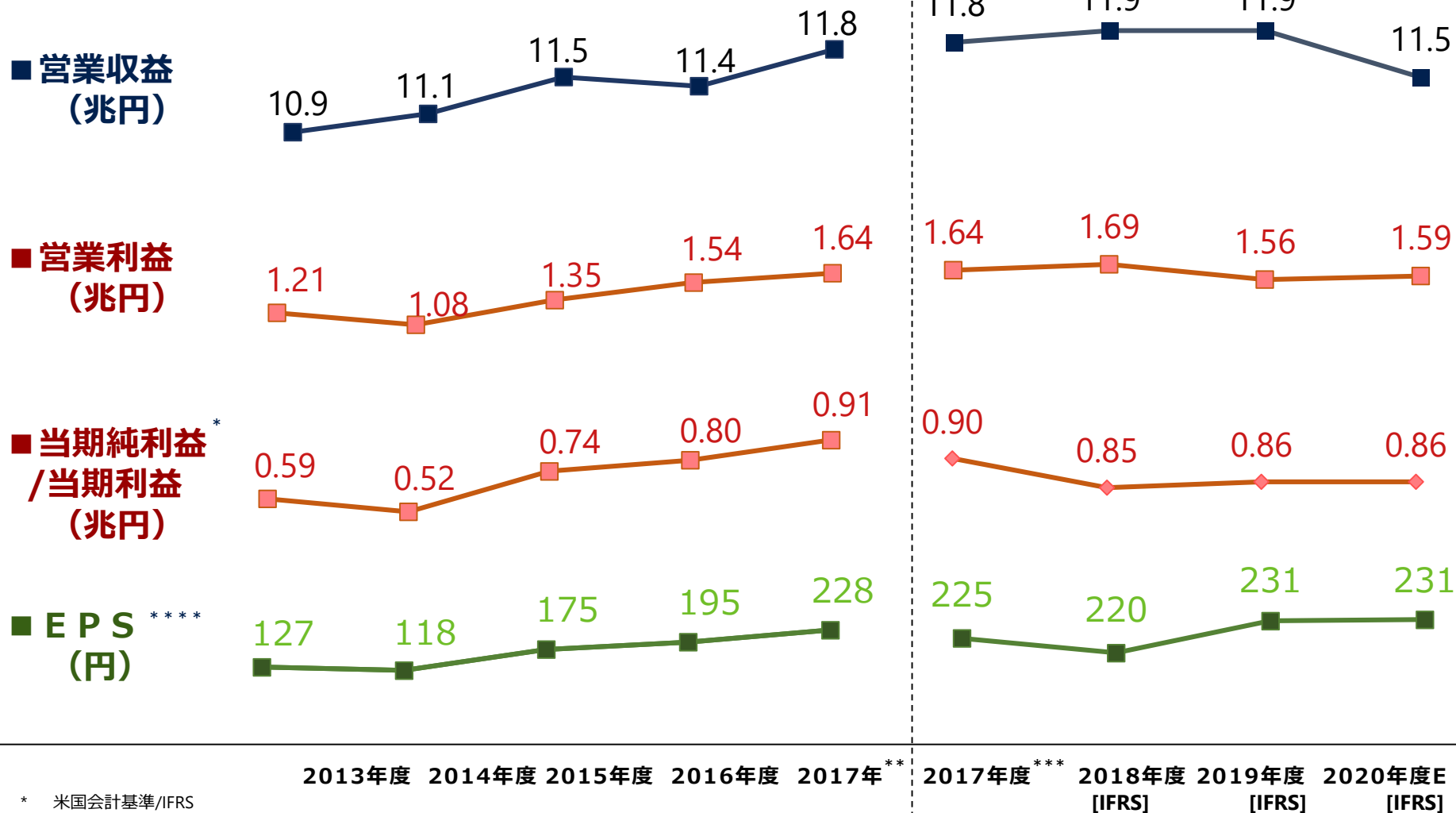
日本電信電話株式会社
(持株会社)

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		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	 	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	 	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	 	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 	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



* 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

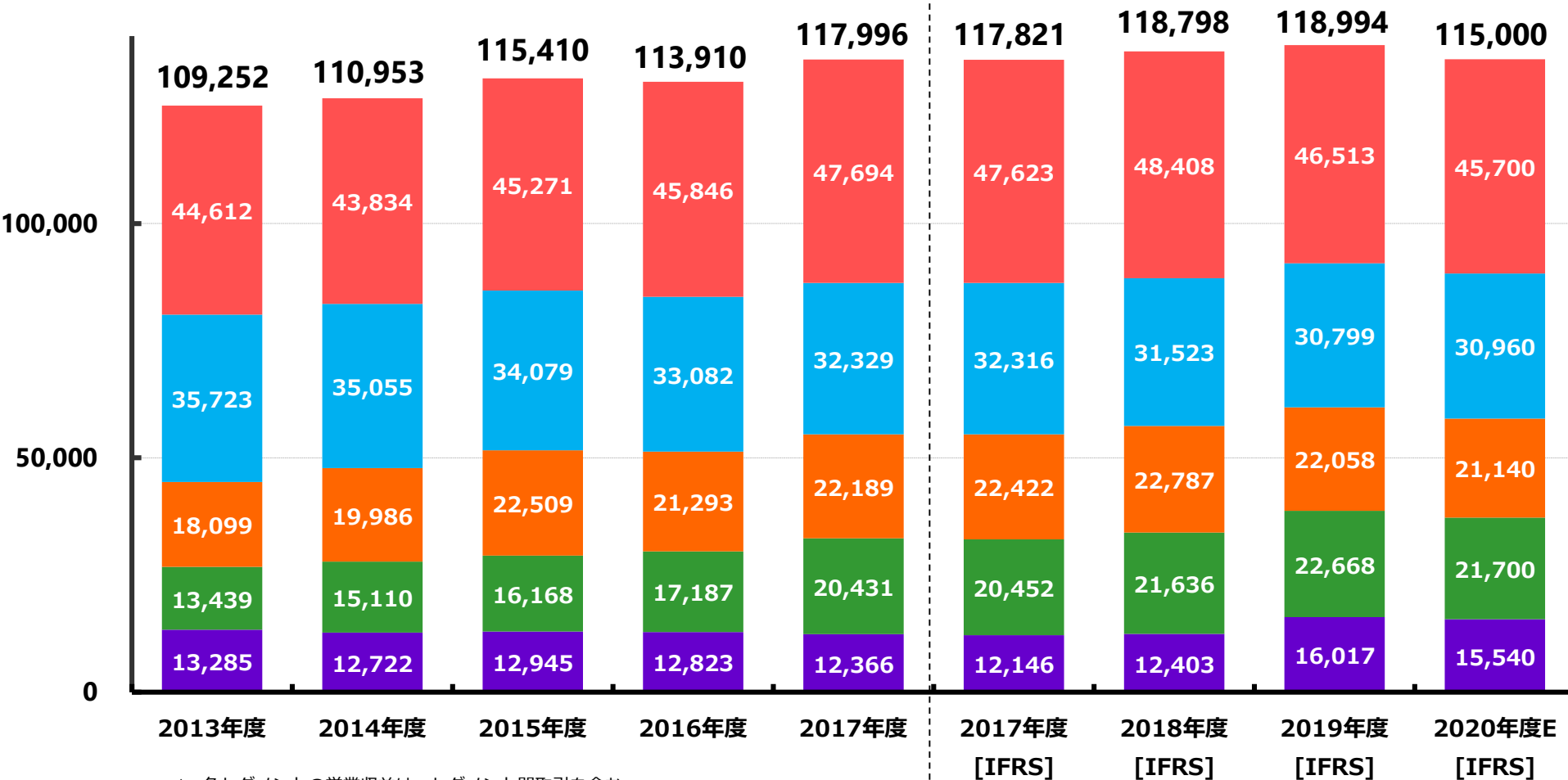
連結営業収益の推移



- ： 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)



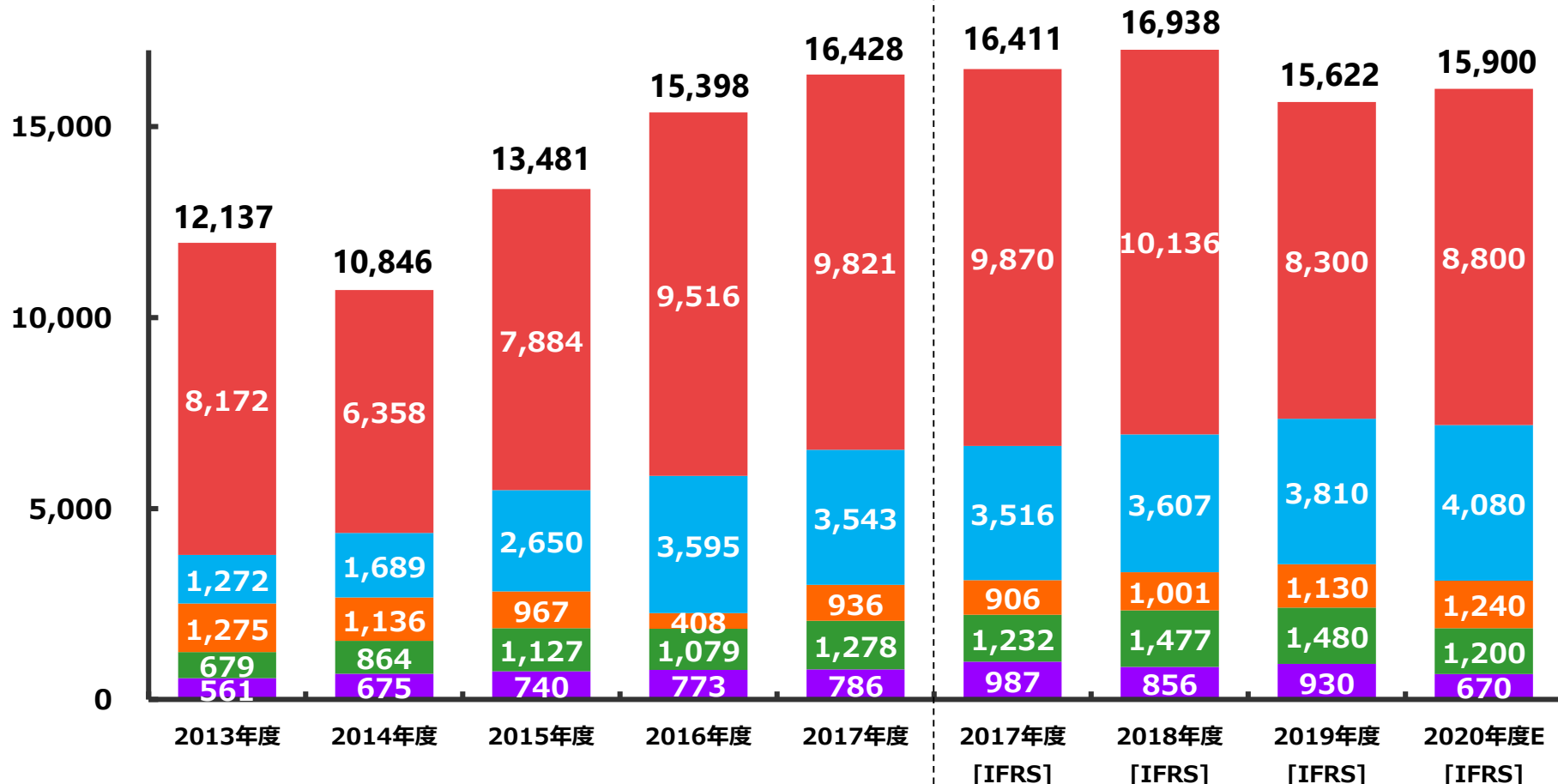
連結営業利益の推移



- : 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

連結営業利益
(単位：億円)



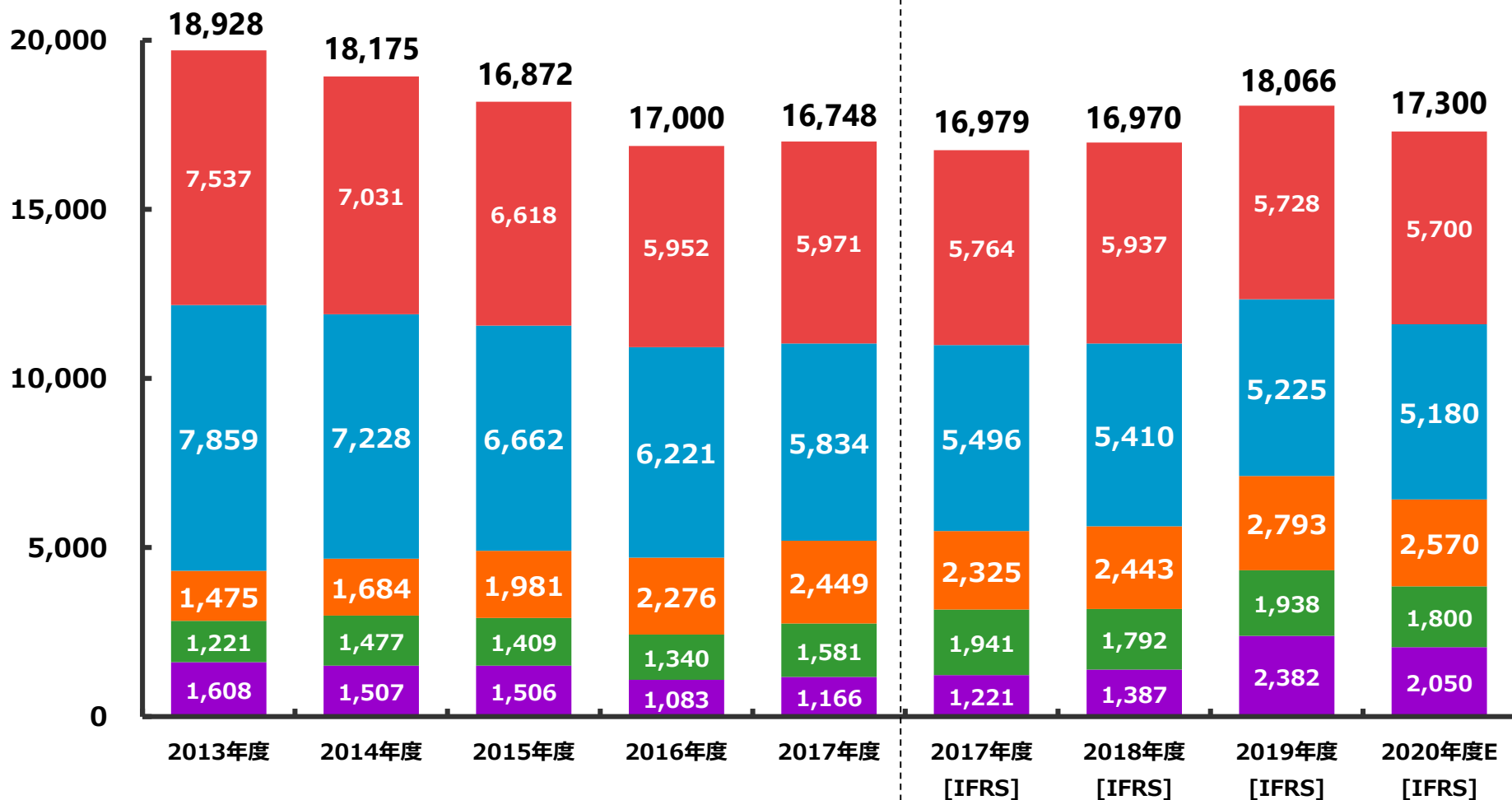
* 各セグメントの営業利益は、セグメント間取引を含む

連結設備投資額の推移



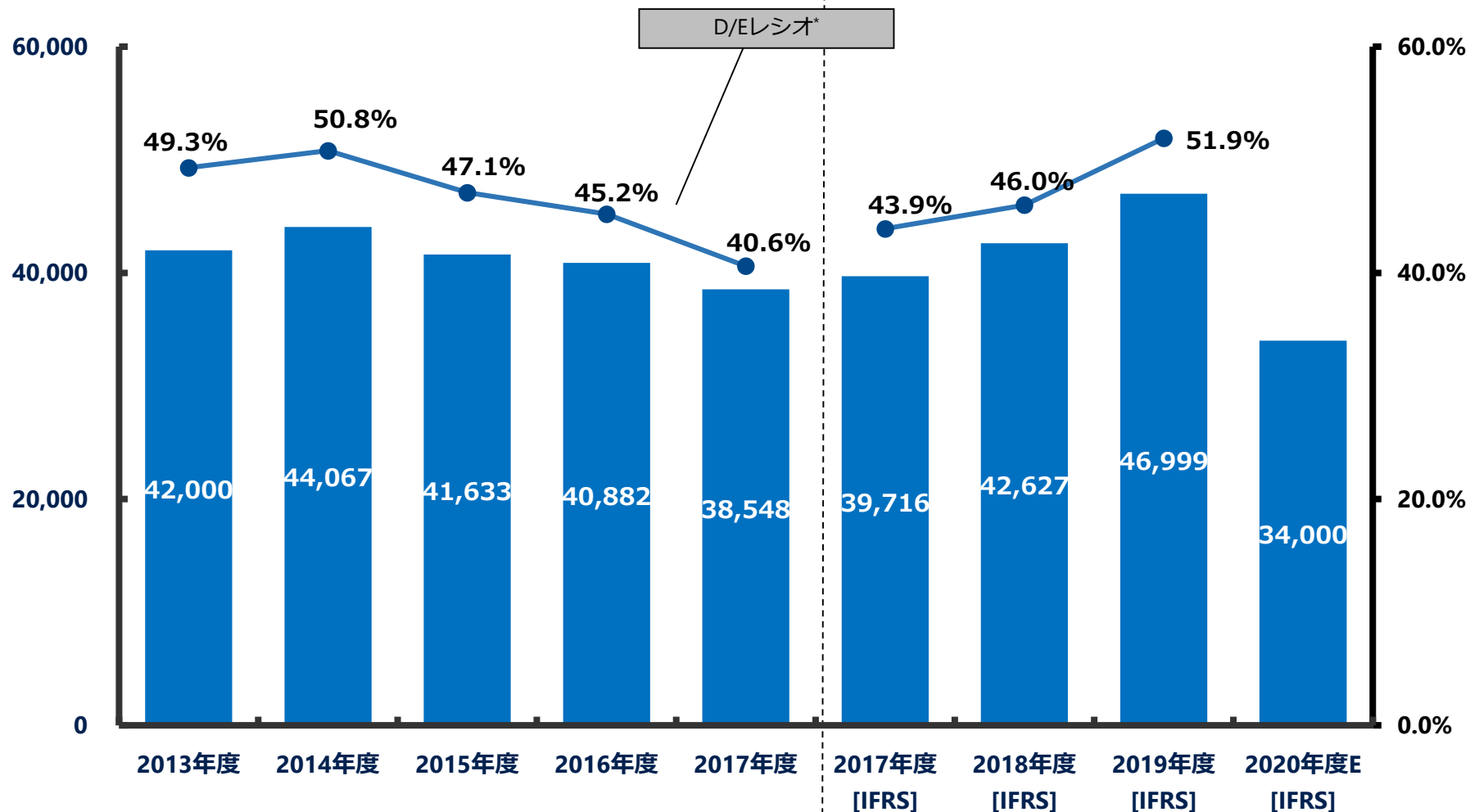
連結設備投資
(単位：億円)

- : 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



有利子負債の推移

有利子負債
(単位：億円)

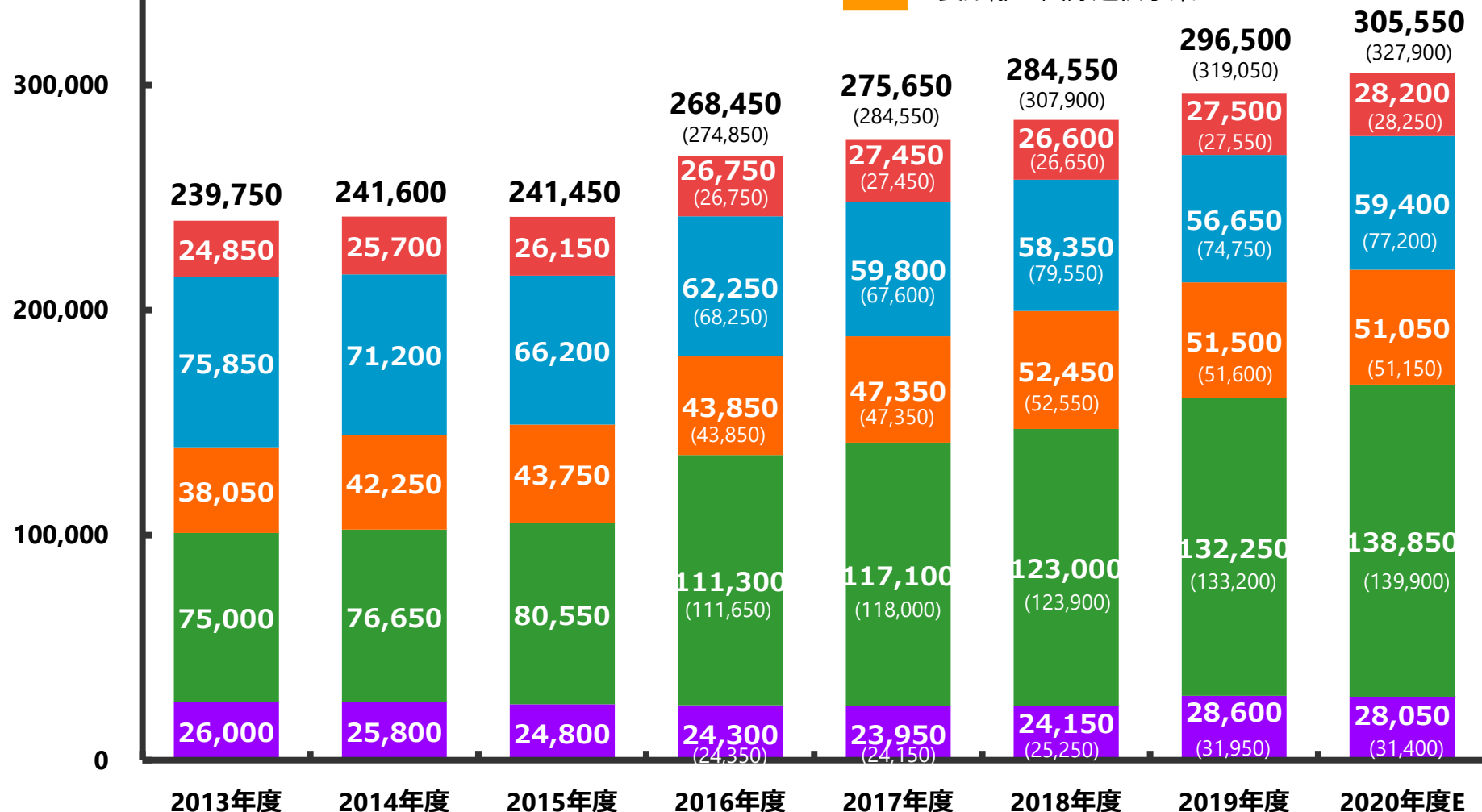


* D/Eレシオ = 有利子負債 / 株主資本合計

従業員数の推移



連結従業員数
(人)

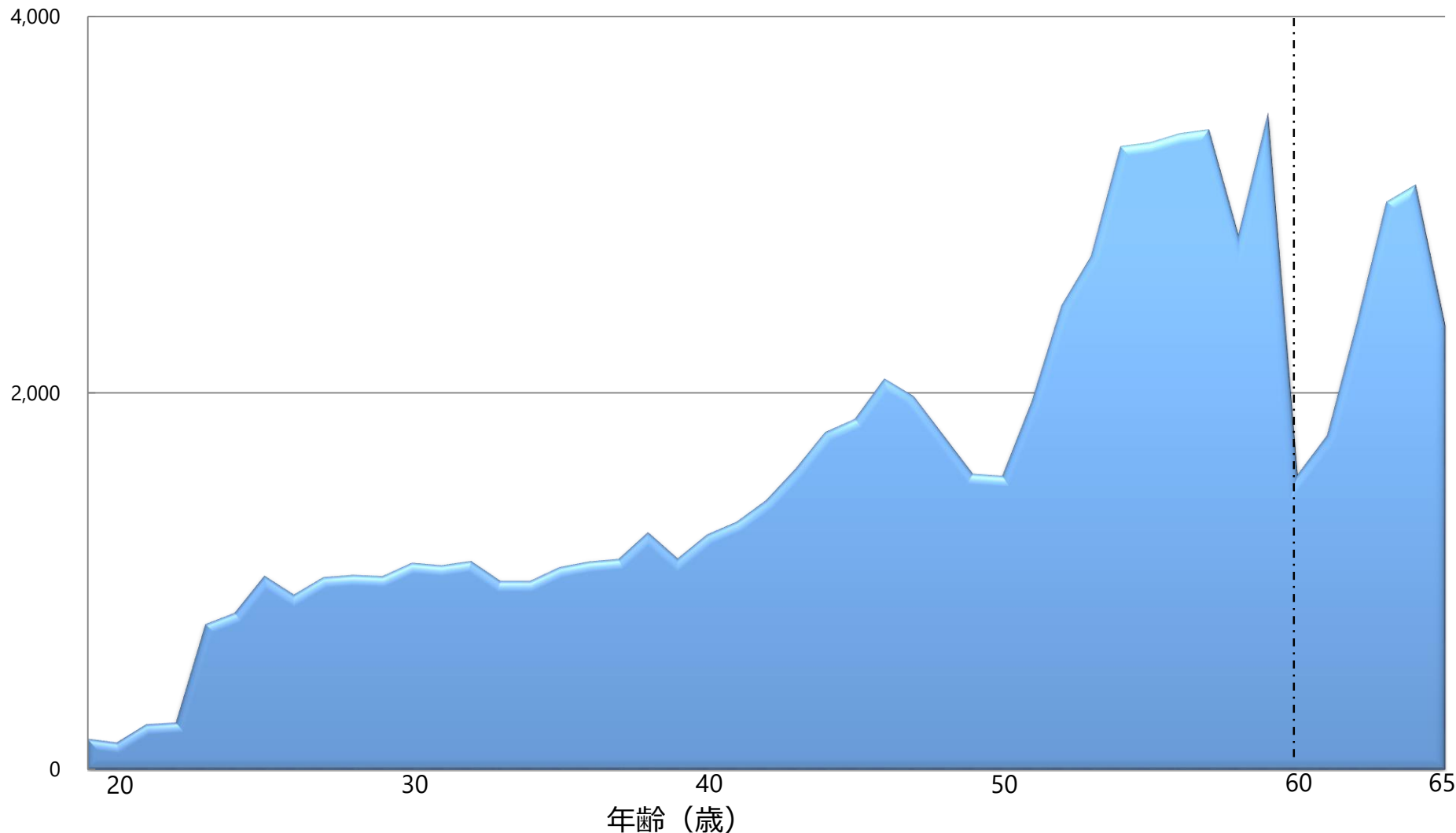


- ・ 2016年度以降の（ ）内は有期雇用から無期雇用とした社員等を含む従業員数
- ・ 長距離・国際通信事業セグメントの一部の海外子会社で従業員数のカウント対象を拡大したことから、過去の数値も遡及して修正しています。
(2017年度：+2,000人、2018年度：+4,550人)

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

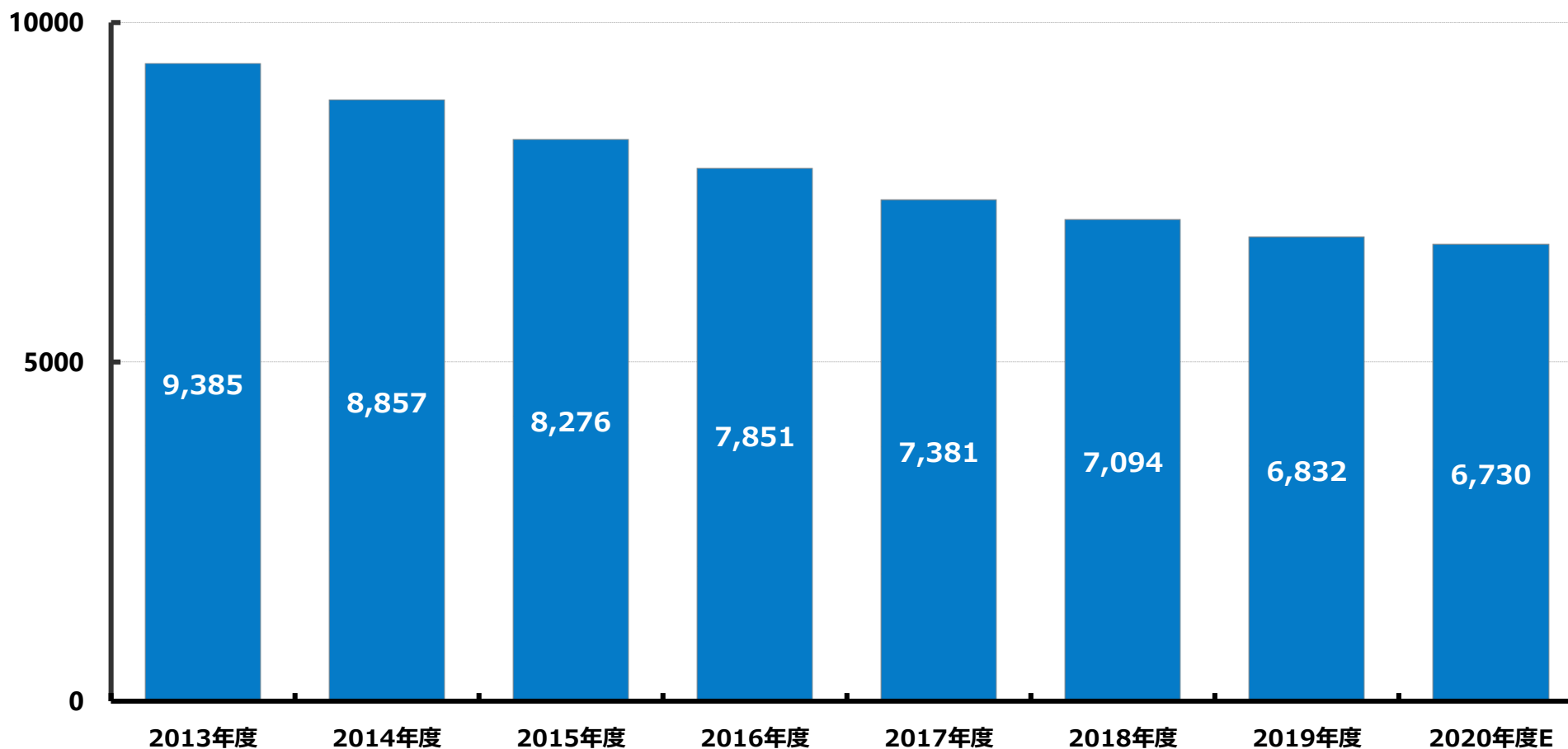
西OS会社等の従業員数には、NTTビジネスソリューションズ、NTTマーケティングアクト、NTTネオメイト、NTTフィールドテクノ及びNTTビジネスアソシエ西日本の人員を含む

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)



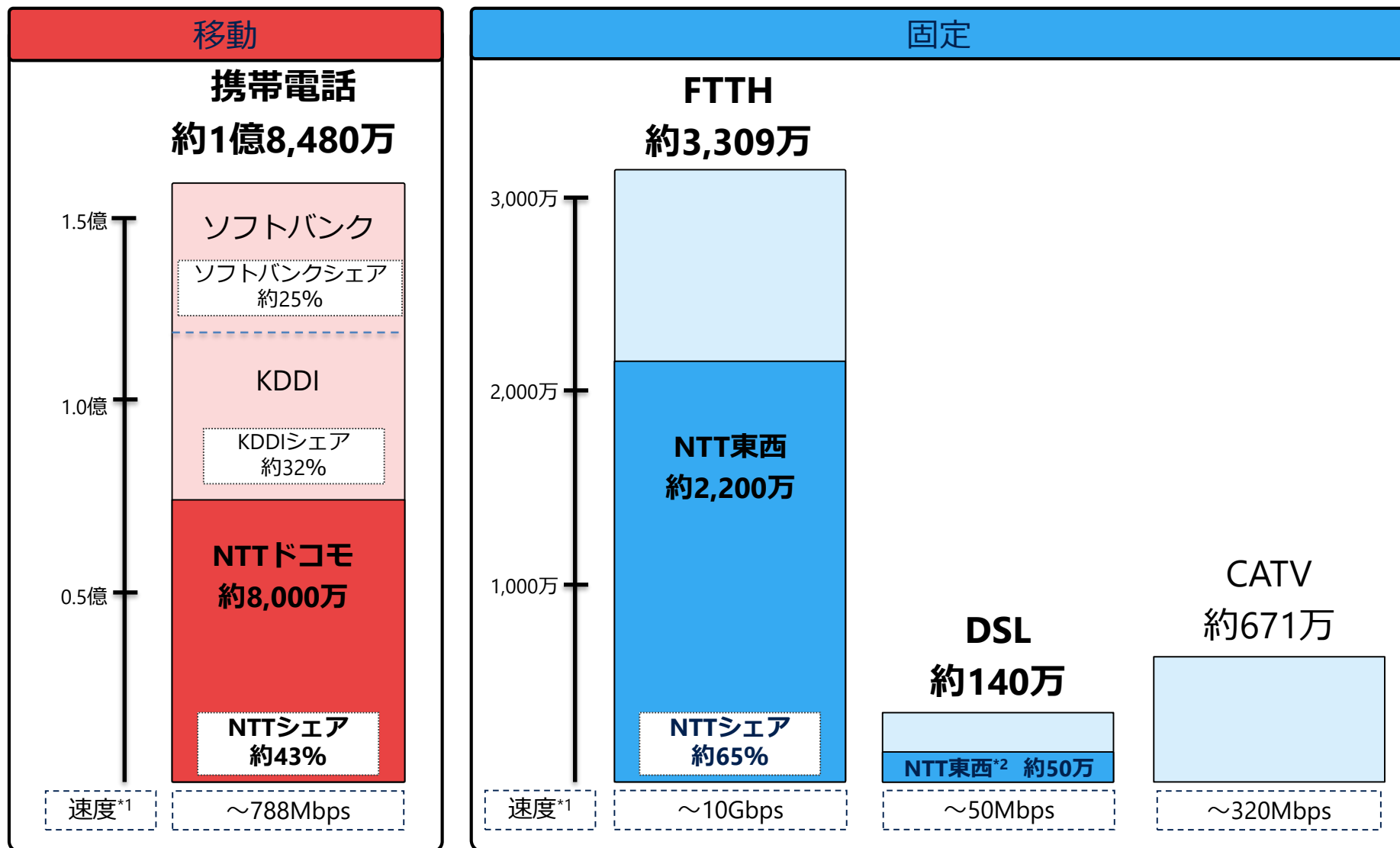
(億円)



* 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⑨NTT



*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

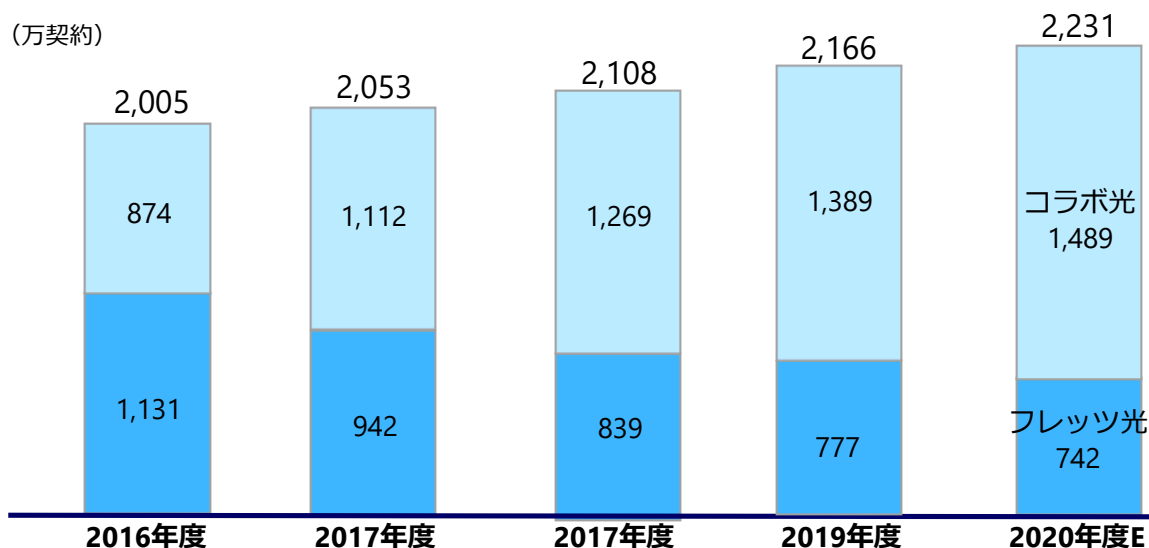
(出典) 総務省公表値 2020年3月末時点

固定ブロードバンドサービス FTTH契約者数



FTTH契約者数の推移（東西合算）

（万契約）

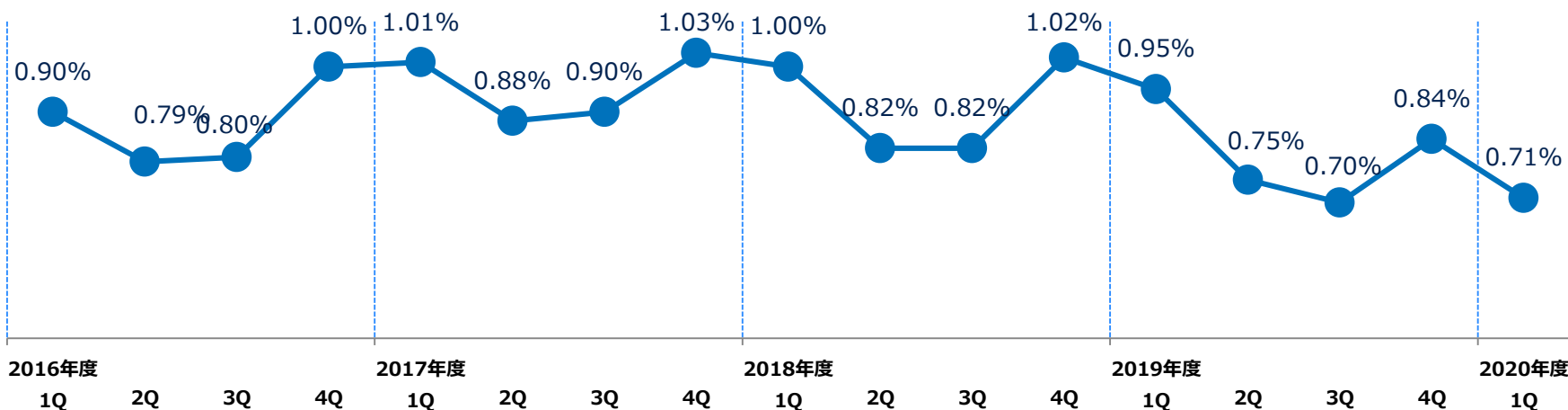


<参考>

2020度 FTTH 純増数等内訳

		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
フレッツ光	開通数	75万
	解約数	▲110万
	転用数	▲55万
	純増数	▲35万

FTTH解約率*の推移（東西合算）

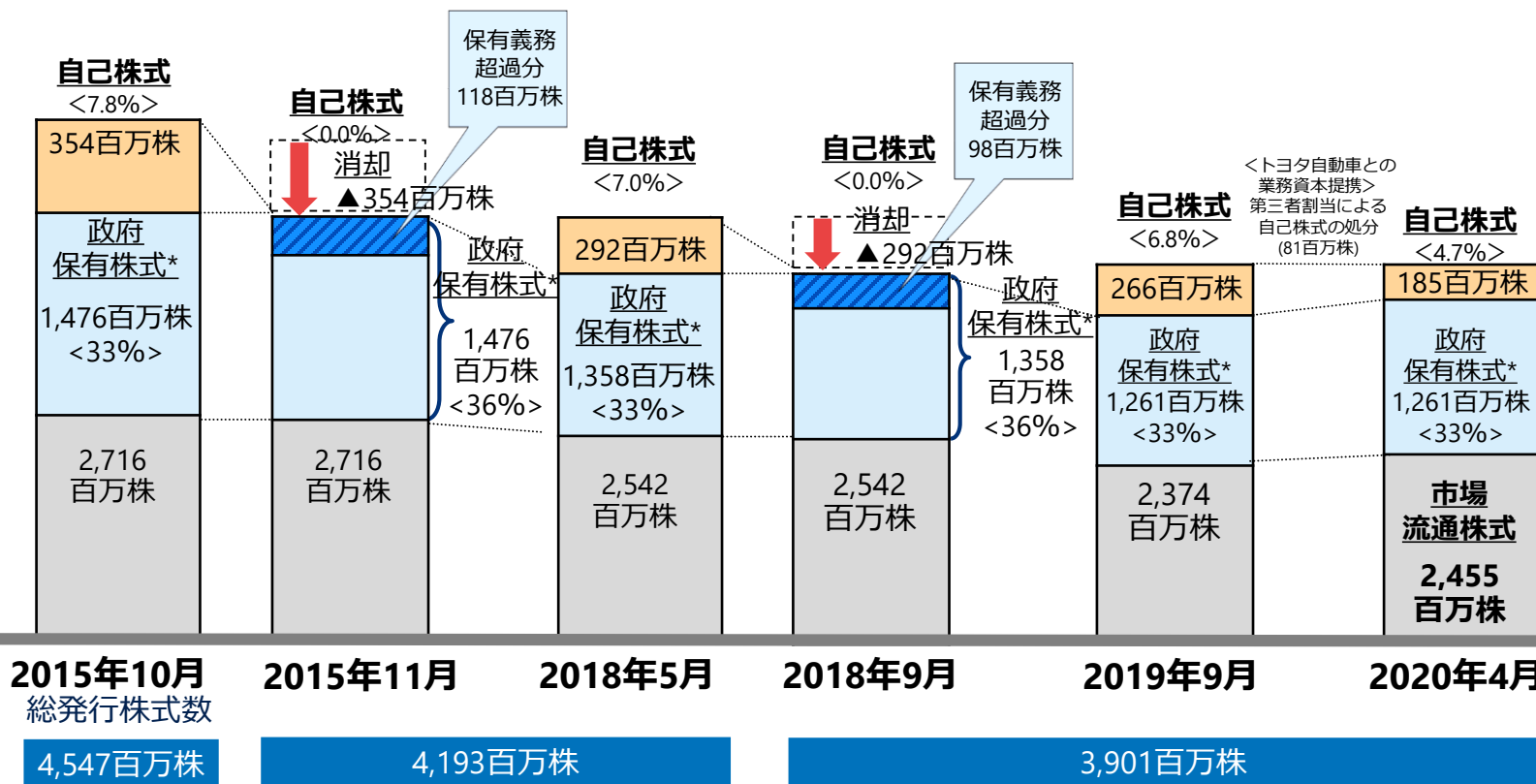
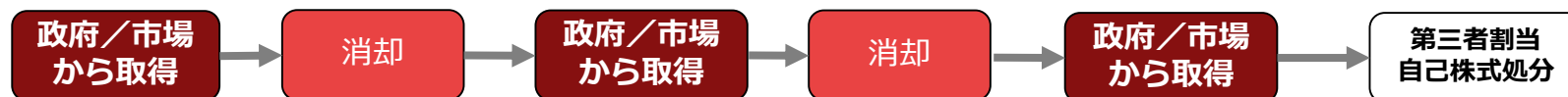


* 各四半期における「各月解約数の合計」/「各月稼動契約数**の合計」

** 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償却の推移

<> : 株式保有比率



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

* 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

NTTドコモの完全子会社化について

2020年9月29日

情報通信市場を取り巻く
環境変化

社会トレンドの変化

固定通信と移动通信の融合

リモートワールド
(分散型社会)

通信レイヤを超えた多面的
・多層的な市場競争

ニューグローカリズム



グローバルレベルでダイナミックな環境変化

◆ めざす方向性

- ① リモートワールドを考慮した新サービスの展開・提供
- ② リソースの集中化とDXの推進
- ③ 世界規模での研究開発の推進
- ④ スマートライフ事業など新規事業の強化

そのためには、

グループ横断でのリソース・アセットの戦略
的活用と意思決定の迅速化が不可欠

◆ NTTドコモの完全子会社化

【目的】

➤ NTTドコモの競争力強化・成長

- ✓ NTTドコモは、NTTコミュニケーションズ・NTTコムウェア等の能力を活用し、新たなサービス・ソリューションおよび6Gを見据えた通信基盤整備を移動固定融合型で推進し、上位レイヤビジネスまでを含めた総合ICT企業へと進化

➤ NTTグループ全体の成長

① 法人営業力の強化

- ✓ 移動固定融合型の新サービス創出
- ✓ クラウド・データ連携による融合ソリューションの創出

② サービス創出力の強化

- ✓ パートナーとの協創によるスマートライフ事業強化と新事業創出
- ✓ ソフトウェア開発力の強化とユーザエクスペリエンス向上

③ コスト競争力の強化

- ✓ ネットワークや建物、IT基盤等に係るリソースやアセットの最適化

④ 研究開発力の強化

- ✓ 6G時代の移動・固定を跨るコアネットワーク
- ✓ IOWN構想の実現
- ✓ O-RAN + vRANに係る研究開発

取り組みを通じた社会への貢献



① 産業の国際競争力の強化

- ✓ 世界で利用される情報通信機器・ソフトウェア・サービスの開発・展開
- ✓ 情報通信国際標準への貢献

② 社会的課題の解決

- ✓ デジタル化、スマート化の普及促進
- ✓ 地域社会・経済の活性化

③ 安心・安全な通信基盤の確保

- ✓ 事業継続性の向上、情報通信の災害時の強靱化、サイバーセキュリティの強化

④ 情報通信産業の発展と顧客満足度の高いサービスの実現

- ✓ より使いやすく、安価なサービス・料金の提供

■ NTTドコモの株式について公開買付けを実施

＜公開買付けの概要＞

買付け期間	9月30日（水）～11月16日（月）
買付け価格	1株あたり3,900円
買付け予定数	10億9,089万6,056株

- 公開買付けによりNTTドコモの株式の全て※を取得できなかった場合、別途、NTTドコモを完全子会社とするための手続きを実施予定

※当社が所有する株式及びNTTドコモが所有する自己株式を除く

◆ 資金調達

- ✓ 本公開買付けはブリッジローンにより資金調達
- ✓ ブリッジローンは順次、国内債、外債、銀行借入などに切替え予定
- ✓ 普通株式の発行は行わない
- ✓ 債権流動化や資産売却も検討

◆ 財務方針

- ✓ 本取り組みによりキャッシュフロー創出力の更なる向上をめざす
- ✓ 一時的に高まる有利子負債水準の着実な低減により財務健全性を維持（財務レバレッジの低下）
- ✓ 株主還元方針には変更なし
（継続的な増配の実施が基本方針。自己株式取得は機動的に実施）

- 現時点未定だが、NTTドコモを完全子会社化した上で、NTTコミュニケーションズやNTTコムウェアのNTTドコモへの移管など、グループ会社との連携強化について検討していく考え
- NTTデータについては、完全子会社化する考えはない

Your Value Partner

本資料にて言及されている公開買付け（以下「本公開買付け」といいます。）は、日本の金融商品取引法で定められた手続及び情報開示基準を遵守して実施されますが、これらの手続及び基準は、米国における手続及び情報開示基準とは必ずしも同じではありません。特に米国1934年証券取引所法（Securities Exchange Act of 1934）（その後の改正を含みます。以下「米国1934年証券取引所法」といいます。）第13条(e)項又は第14条(d)項及び同条の下で定められた規則は本公開買付けには適用されず、本公開買付けはこれらの手続及び基準に沿ったものではありません。また、公開買付者である当社（以下「公開買付者」といいます。）及び対象者である株式会社NTTドコモ（以下「対象者」といいます。）は米国外で設立された会社であり、それらの役員の一部又は全部は米国居住者ではないこと等から、米国の証券関連法に基づいて主張しうる権利及び請求を行使することが困難となる可能性があります。さらに、米国の証券関連法の違反を根拠として、米国外の会社又はその役員に対して米国外の裁判所において提訴することができない可能性があります。加えて、米国外の会社及びその子会社・関連者（affiliate）をして米国の裁判所の管轄に服せしめることができる保証はありません。

本公開買付けに関する全ての手続は、特段の記載がない限り、全て日本語において行われるものとします。本公開買付けに関する書類の全部又は一部については英語で作成されますが、当該英語の書類と日本語の書類との間に齟齬が存した場合には、日本語の書類が優先するものとします。

本資料及び本説明会におけるご説明には、将来に関する情報が含まれています。既知若しくは未知のリスク、不確実性又はその他の要因により、実際の結果が、かかる将来に関する記述・言明において明示的又は黙示的に示された予測等と大きく異なることがあります。公開買付者、対象者又はそれぞれの関連者は、かかる将来に関する記述・言明において明示的又は黙示的に示された予測等が結果的に正しくなることをお約束することはできません。本資料及び本説明会におけるご説明には将来に関する記述・言明は、本日付の時点で公開買付者が有する情報をもとに作成されたものであり、法令又は金融商品取引所規則で義務付けられている場合を除き、公開買付者、対象者又はそれぞれの関連者は、将来の事象や状況を反映するために、その記述・言明を更新したり修正したりする義務を負うものではありません。

本公開買付けの開始前、又は本公開買付けにおける買付け等の期間（以下「公開買付け期間」といいます。）中に、公開買付者及び対象者の各財務アドバイザー並びに公開買付代理人（それらの関連者を含みます。）が、それらの通常の業務の範疇において、日本の金融商品取引関連法規制及びその他適用ある法令上許容される範囲で、米国1934年証券取引所法規則14e-5(b)の要件に従い、自己及び顧客の勘定で、本公開買付けによらず対象者の普通株式を買付け等又はそれに向けた行為を行う可能性があります。そのような買付け等に関する情報が日本で開示された場合には、当該買付け等を行った者のウェブサイト（又はその他の開示方法）においても英文で開示が行われます。