



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2四半期決算、2020年度業績予想

2020年度 第2四半期決算のポイント	4-5
2020年度 第2四半期連結決算の状況	6
2020年度 第2四半期 セグメント別の状況	7
中期的な有利子負債水準	8
2020年度 業績予想の骨子	9
2020年度 業績予想の概要	10
2020年度 業績予想の概要（各社別）	11
2020年度 セグメント別業績予想の概要	12

トピックス

リモートワールド実現に向けた取り組み	14-17
3D空間型オウンドメディア「DOOR」開設	18

NTTグループ中期経営戦略

中期目標	20
中期目標の推移	21
中期経営戦略の進捗について	22

グローバル事業

グローバル事業概況	24
グローバル事業の競争力強化	25-26
NTT Ltd. 構造改革	27
NTT Ltd. Road to FY23	28
ラスベガス市 Smart City案件	29

移動通信事業

ドコモ 2020年度主な取り組み	31
ドコモ 新料金プラン	32
ドコモ 金融・決済サービス	33
ドコモ 5Gの取り組み	34
ドコモ 5G 契約者・エリア	35
ドコモ 5Gサービス	36
ドコモ 5Gソリューション	37
ドコモ リモート型社会へ向けた取り組み	38
ドコモ FOMA（3G）サービスの終了	39
ドコモ コスト効率化	40

固定通信事業

ローカル5G活用例	42
PSTNマイグレーションの推進	43

その他の事業等

B2B2Xモデルの推進	45
三菱商事との産業DX推進に関する業務提携	46
トヨタ自動車との業務資本提携	47
人・技術・資産を活用した新事業の取り組み	48

研究開発

世界規模での研究開発の促進	50
アクセス網のオープン化（O-RAN+vRAN）	51

株主還元/ESG経営

株主還元	53-54
配当の推移	55
自己株式取得の推移	56
EPSと発行済み株式数の推移	57
ESG経営の推進	58-60

財務データ等

NTTグループの体制	62
連結業績の推移	63
連結営業収益の推移	64
連結営業利益の推移	65
連結設備投資額の推移	66
有利子負債の推移	67
従業員数の推移	68
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	69
人件費の推移	70
日本のブロードバンドアクセスサービス	71
固定ブロードバンドサービス FTTH契約者数	72
自己株式の取得及び消却の推移	73

別添

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

背景	2
NTTの中期的な成長・発展に向けて	3-5
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
（参考）よくいただくご質問について	

2020年度 第2四半期決算 2020年度 業績予想

2020年度 第2四半期決算のポイント① NTT

- ・ 2020年度第2四半期決算は、減収・増益。新型コロナウイルス影響等により、対前年▲1,782億円（▲3.0%）の減収となったが、ドコモのスマートライフ事業の増益や、海外収支の改善等により、営業利益は第1四半期時点の対前年▲76億円（▲1.5%）の減益から、+258億円（+2.6%）の増益に転換。
- ・ 株主還元の充実を図るため、自己株式の取得2,500億円（上限）を新たに決議。

Q：第2四半期の新型コロナウイルス影響と今後の見通しについて教えてほしい。

A：第2四半期は、海外SI収入やドコモの端末機器販売収入・国際ローミング収入の減等により、営業収益で約▲1,300億円、営業利益は▲200億円程度のマイナス影響があった。通期では、海外SI案件のマイナス影響が下期に大きく出ることや、欧米を中心に新型コロナウイルスの第2波が発生していること等を踏まえ、営業収益▲3,500億円、営業利益▲700億円程度との当初見込みを据え置くこととする。
with/afterコロナにふさわしい新サービスブランド「Remote World」のもとでの販売拡大を図るなど、市場環境の変化をいち早く捉えてビジネスチャンスに変えていくことで、マイナス影響の縮小にも取り組んでいく。

Q：第2四半期の海外営業利益率は2.9%となっているが、中期財務目標7%の達成に向けてどのように取り組んでいくのか教えてほしい。

A：NTT Ltd.、NTTデータを中心に構造改革を継続し、利益改善ペースを加速、中期目標達成に向けて引き続き取り組んでいく。NTT Ltd.は、昨年度実施した構造改革の効果が顕在化、高付加価値サービスへのシフトも進みつつあり、今後さらに加速していく。
NTTデータは、昨年度から実施している欧州に加え、北米でも構造改革を実施し、デジタル案件の対応力を強化していく。アフターコロナを展望し、全世界で増加しているデジタル案件を獲得していくことで利益拡大に取り組む。

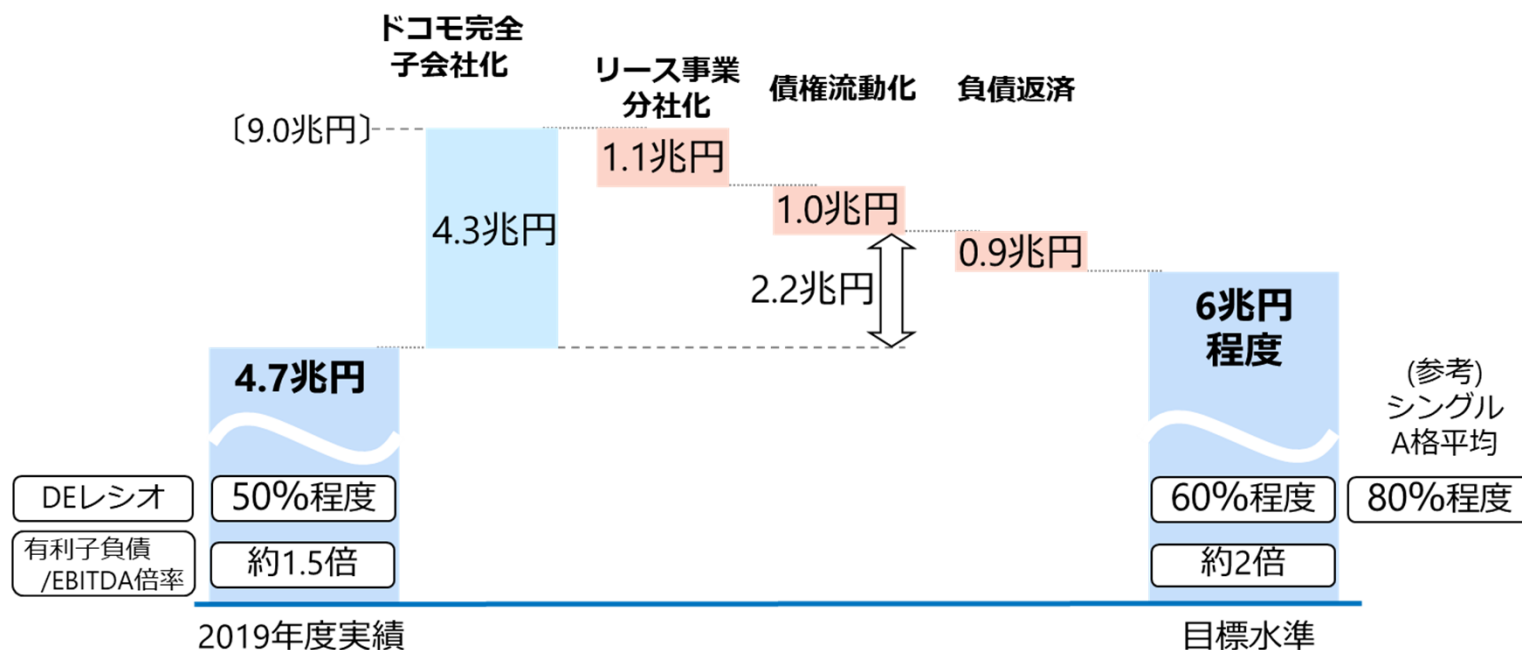
2020年度 第2四半期決算のポイント②

Q：ドコモの完全子会社化に伴い有利子負債が大きく増えるが、来年度以降も増配と自己株式取得を継続していくのか。

A：今回、株主還元の充実を図るため、2,500億円の自己株式取得を決議したところである。今後も、株主還元は、継続的な増配の実施に加え、自己株式取得も機動的に実施することを基本的な考え方とする方針に変更はない。

ドコモの完全子会社化に伴い一時的に有利子負債水準は高まるが、リース事業分社化や債権流動化により負債を圧縮する。フリーキャッシュフローの使途としては、従前どおり、株主還元の充実や更なる成長に向けた出資等を継続しながら、目標水準である有利子負債6兆円程度（EBITDAの約2倍となる水準）まで負債（0.9兆円）を数年程度で返済していく考え。

中期的な有利子負債水準



2020年度第2四半期 連結決算の状況



■ 営業収益・営業利益は、減収・増益

連結決算状況

● 営業収益	:	5兆7,114億円	(対前年 ▲1,782億円 [▲3.0%])
● 営業利益	:	1兆 86億円	(対前年 +258億円 [+2.6%])
● 当期利益 ^{※1}	:	5,415億円	(対前年 ▲62億円 [▲1.1%])
● 海外売上高 ^{※2}	:	91億ドル	(対前年 ▲7.2億ドル [▲7.3%])
● 海外営業利益率 ^{※2}	:	2.9%	(対前年 +0.7pt)

※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。

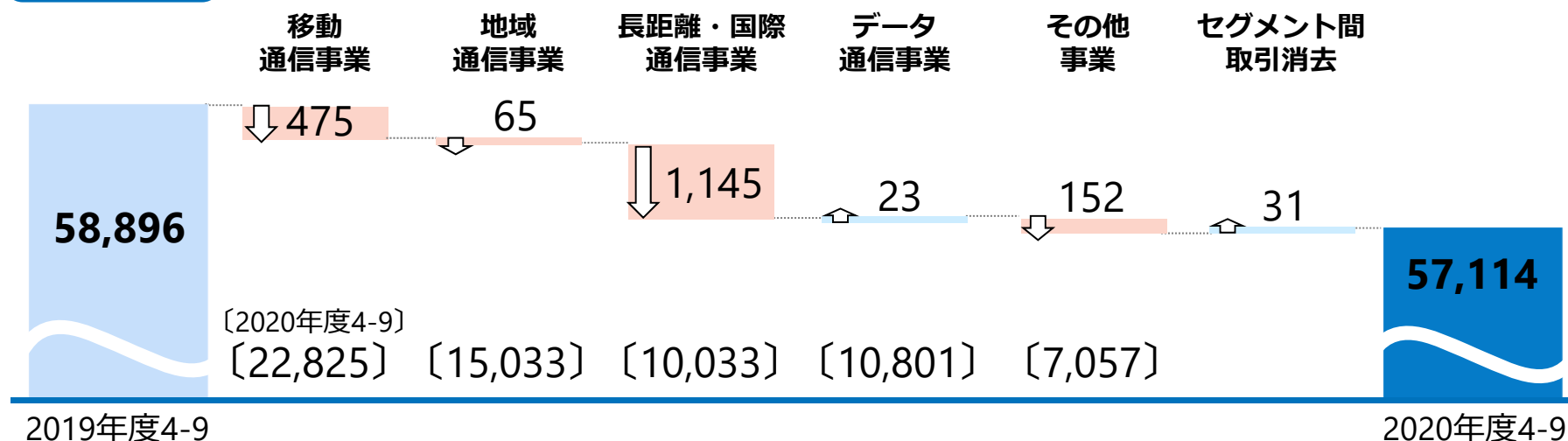
※2 グローバル持株会社帰属。海外営業利益は買収に伴う無形固定資産の償却費等、一時的なコストを除いております。

2020年度第2四半期 セグメント別の状況 NTT

(単位：億円)

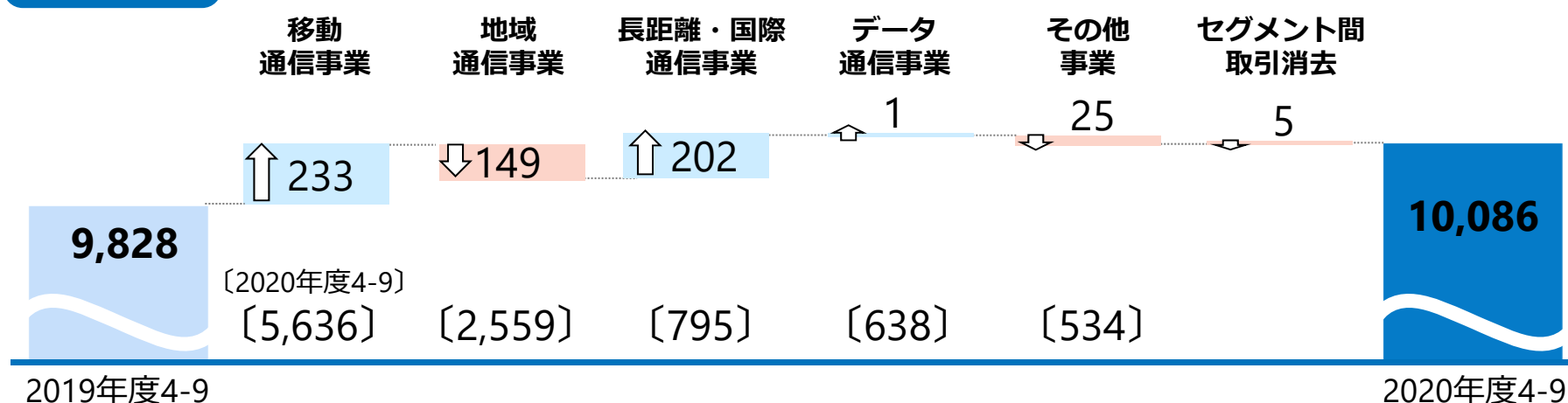
営業収益

(対前年：▲1,782)



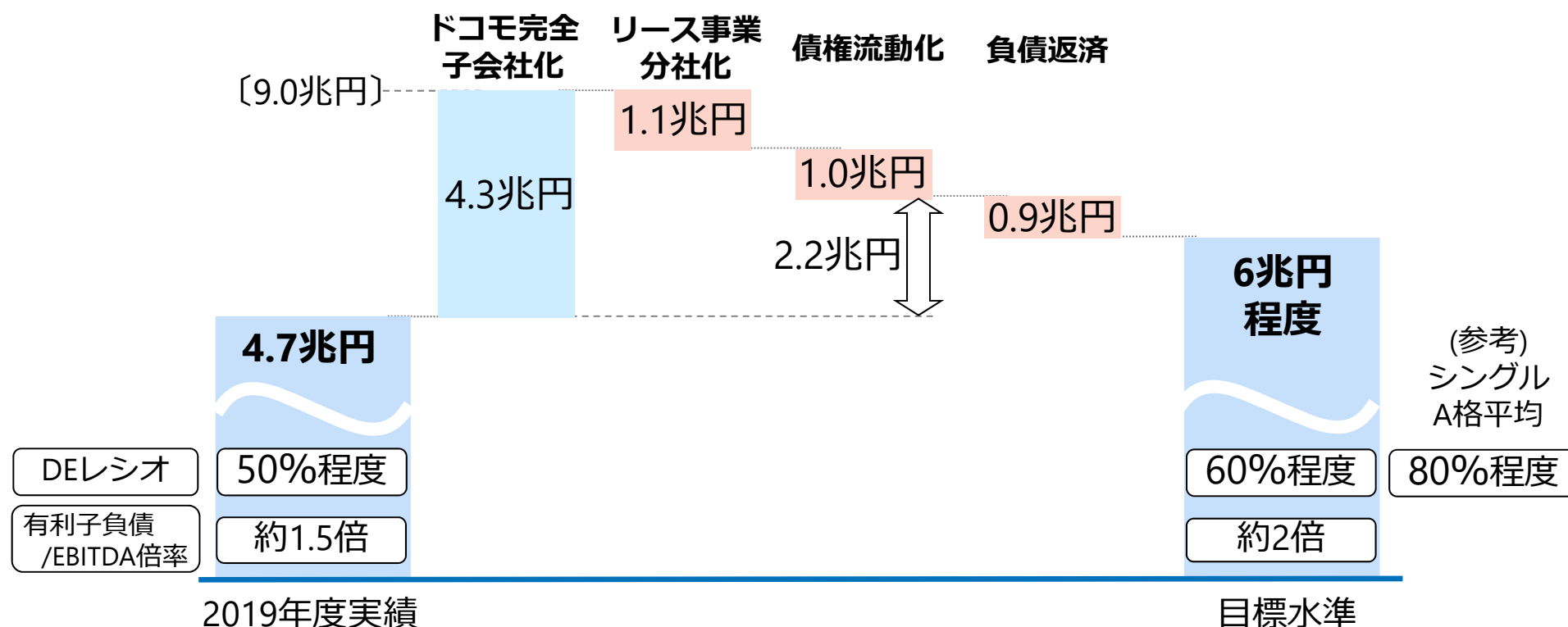
営業利益

(対前年：+258)



中期的な有利子負債水準

- 有利子負債目標水準は6兆円。リース事業分社化・債権流動化を織込み、0.9兆円の負債を返済。
- 従前どおり株主還元等を継続した上で負債を返済。
- ドコモ完全子会社化によるのれんは発生せず。



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年度第1四半期決算（2020年8月11日）発表時の資料となります。

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	232円	+1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）



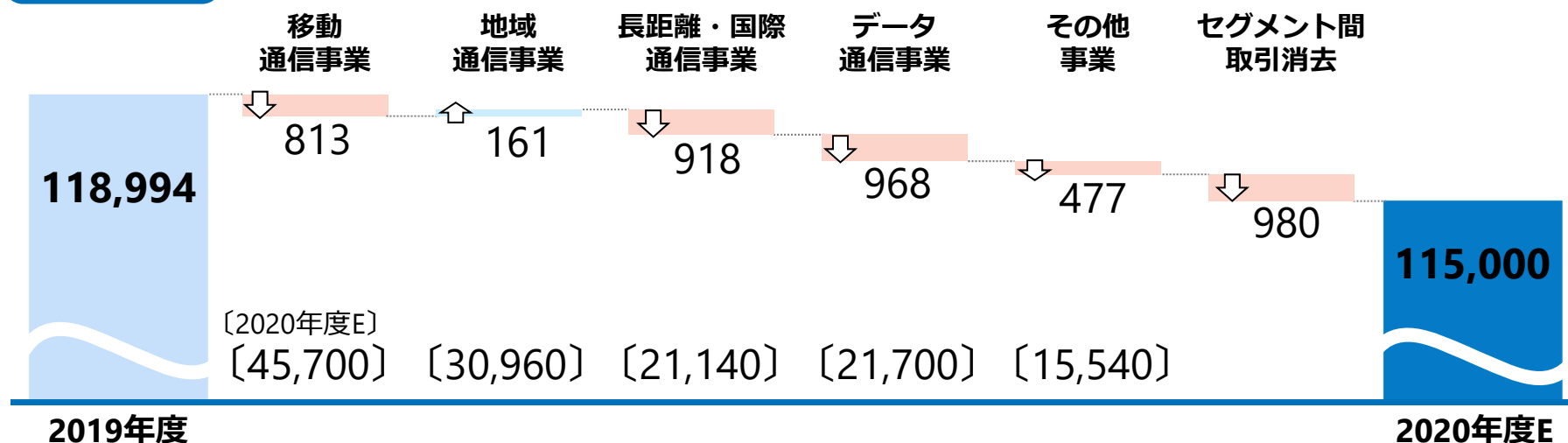
	営業収益	対前年	営業利益	対前年
ドコモ	4兆 5,700億円	▲813億円	8,800億円	+254億円
東日本	1兆 6,890億円	+119億円	2,600億円	+40億円
西日本	1兆 4,380億円	+37億円	1,480億円	+158億円
長距離・国際 セグメント	2兆 1,140億円	▲918億円	1,240億円	+204億円
コミュニケーションズ	1兆 370億円	-	1,190億円	-
Ltd.	1兆 1,300億円	-	50億円	-
データ	2兆 1,700億円	▲968億円	1,200億円	▲109億円
アーバン ソリューションズ	4,560億円	+300億円	430億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

2020年度 セグメント別業績予想の概要 NTT

(単位：億円)

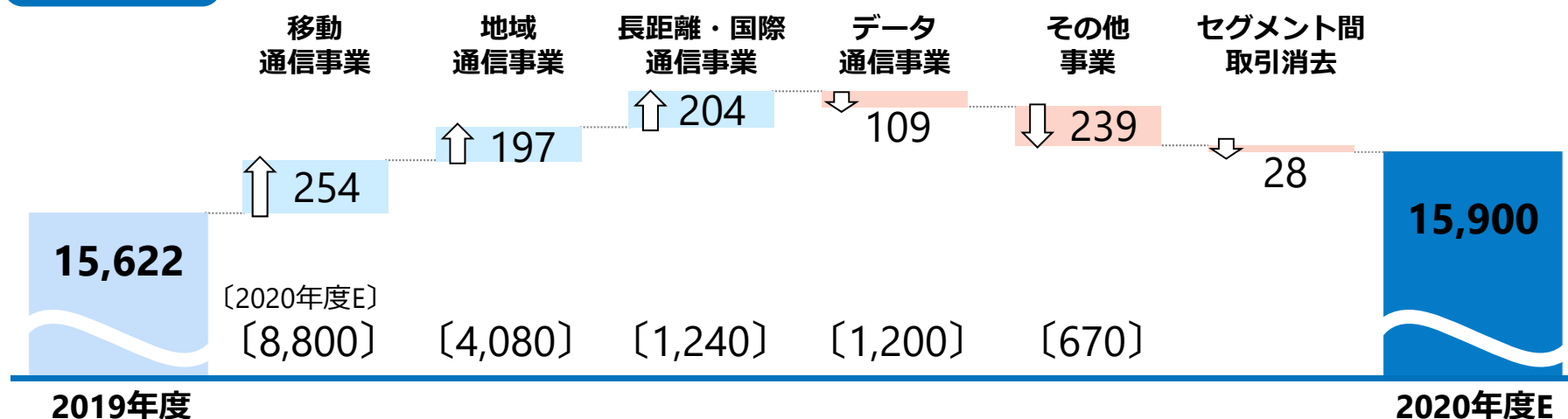
営業収益

(対前年：▲3,994)



営業利益

(対前年：+278)



トピックス

■ 新たなサービスブランドの創設「Remote World」

with/afterコロナにふさわしいサービスをお客さまに選択いただけるよう、新たなサービスブランドの下、サービスをラインナップ化

✓ ブランドロゴとコンセプト



Face to Faceを超える新たな空間の実現

- 孤立化等のストレスを感じることなく、どこにいても生産性向上やイノベーション創発を実現できる世界
- リモートであっても誰もが安心・安全に、仕事が快適にできたり、充実した教育等を受けることができる世界

✓ ユーザー目線から新たなリモートによる付加価値を実現

これまで（リアル＞リモート）

職場での会議 + （オンライン会議）

学内での授業 + （オンライン授業）

⋮

これから（リモート≧リアル）

在宅でも快適かつ生産性向上に繋がるオンライン会議

学習者個別に最適化されたオンライン授業

⋮

■ 新たなサービスの提供

＜リモート対応可能な業務の拡大＞

① 遠隔操作型分身ロボット「OriHime」

【オリィ研究所と2020年10月15日に資本業務提携】

- ✓ 当社受付において、外出が困難な障がいのある方が4名、ロボットを遠隔操作し、応接室までの先導を実施
- ✓ 今後、グループ各社とサービス連携予定



② 遠隔画面共有ツール「Comme@カスタマーサポート」

【NTT-AT・2020年7月～本格販売開始】

- ✓ 電話で説明が難しい場合、サイトから簡単な操作で、映像・画面共有、チャット等によるサポートが可能（専用アプリ不要）



<コミュニケーションの進化>

③ ビジネスチャット「elgana」

【NTTネオメイト・2020年10月～新プラン追加】

- ✓ ID数の上限や広告表示等も無く、チャットトークが無料で使える
フリープランを提供開始



④ 自由視点映像ソリューション「SwipeVideo」

【NTTドコモ・2020年11月 サービス開始予定】

- ✓ エンタメ、スポーツ、教育領域にて新しい視聴体験を提供
- ✓ スマホ画面のスワイプで自由に視点を切替



<オンライン化による生産性向上>

⑤ デジタル社員証「Smart Me™」【NTTコム・2020年9月～ 提供開始】

- ✓ スマホはポケットにいれ、手をかざすだけで入退室が可能
- ✓ 物理カードが不要となり、カード管理の手間も削減



⑥ 経費・交通費精算のDX「SmartGo™ Staple」

【NTTコム・2020年9月～提供開始】

- ✓ モバイルSuicaで改札を通過するだけで、自動的に交通費申請が完了
- ✓ 法人プリペイドカード利用で、立替払い・領収書の原本管理も不要



⑦ 企業間取引電子化サービス「BConnectionデジタルトレード」

【NTTコム・2020年10月～提供開始】

- ✓ バイヤー・サプライヤー間で行われる見積・注文・請求をデジタル化
- ✓ サプライヤーは無料で利用可能（一部オプション等を除く）

今後も、様々なサービスを加えることで、新たなサービスブランドのラインナップを拡充していく

3D空間型オウンドメディア「DOOR」開設

- NTTがめざす世界観や社会課題への貢献について、驚きや感動とともに共感してもらえる3D空間ならではの情報を発信
- ソーシャルディスタンスの確保と経済活動の活性化を両立させるリモートワールドの世界観を体現
 - ✓ NTT R&Dフォーラム2020 Connect開催に合わせ、11月17日より開始
 - ✓ アクセスが容易なWebベース、マルチデバイスに対応
 - ✓ 4つのエリア構成とビジネス/パーソナルユースに対応するコンテンツ



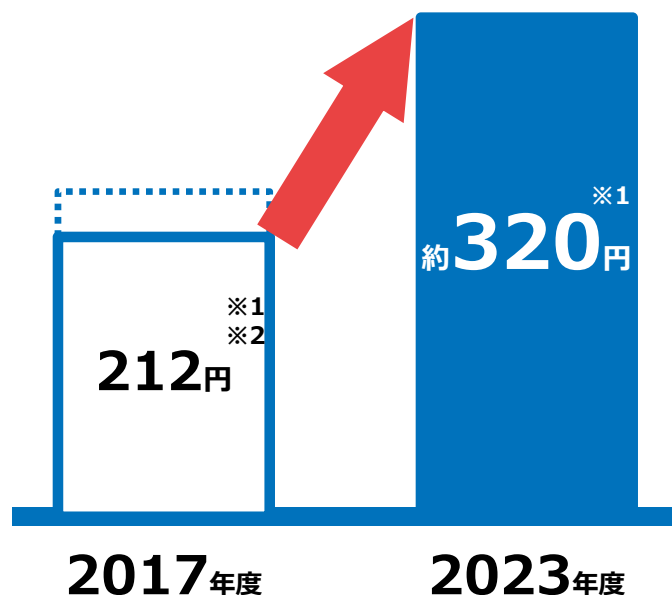
NTTグループ中期経営戦略

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

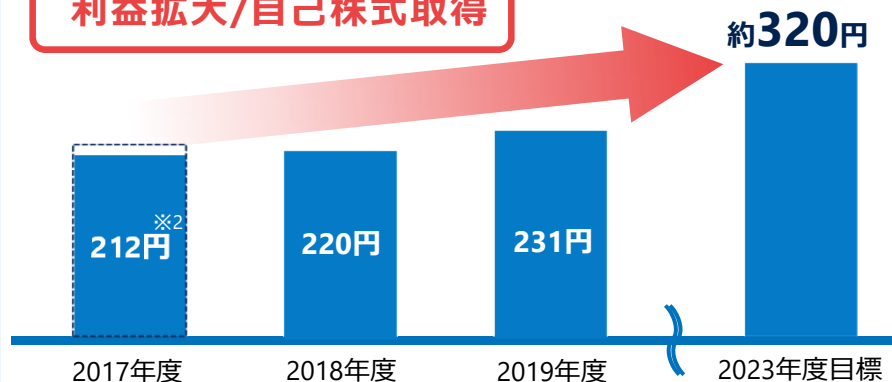
※4：コミュニケーションズのデータセンター等を除く

中期目標の推移



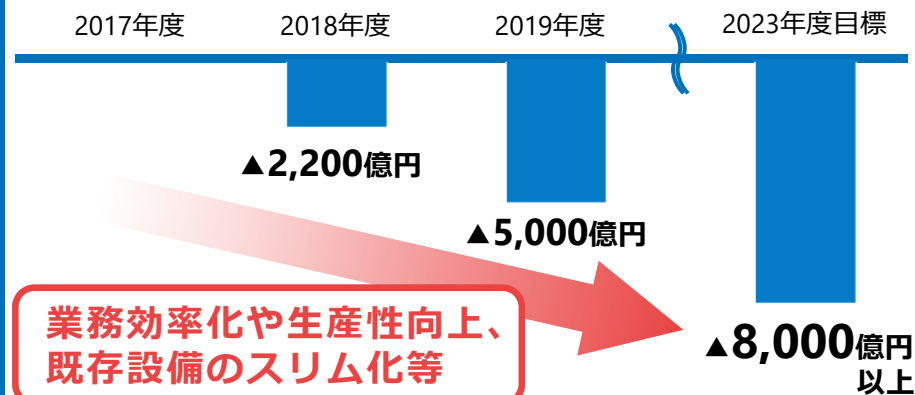
EPS成長 ※1

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）

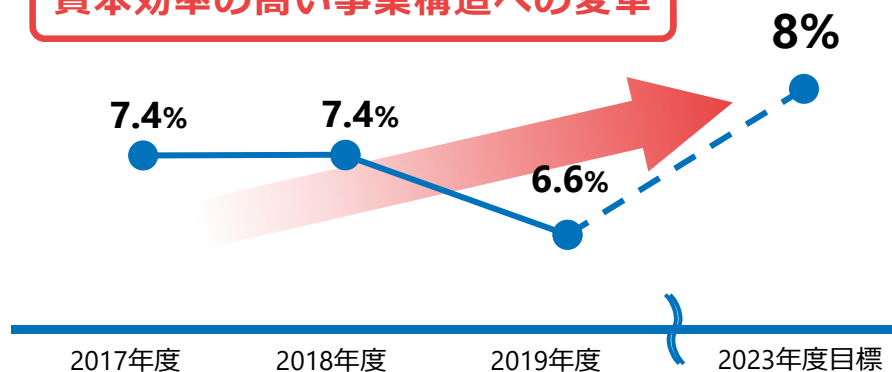


業務効率化や生産性向上、
既存設備のスリム化等

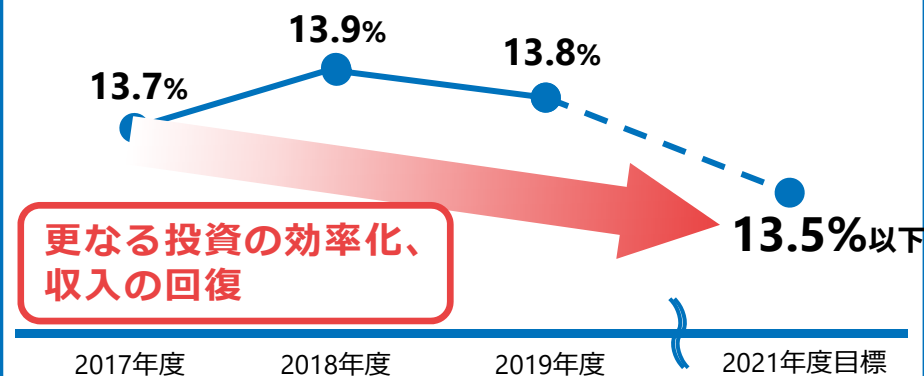
※金額は対2017年度削減額

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



～NTTドコモの完全子会社化を通じて、中期経営戦略の推進を加速～

B2B2Xモデル推進	・ B2B2Xプロジェクト数：88(+75)※1
5Gサービスの 実現・展開	・ ミリ波を利用した5Gサービスの提供を開始(NTTドコモ・2020年9月23日)
パーソナル化推進	・ 伊藤忠商事、ファミリーマート、サイバーエージェントと購買データを活用した広告事業に関する新会社を設立(NTTドコモ・2020年12月事業開始予定)
新事業の取組み	・ 風力発電事業への参入(NTTアノードエナジー・2020年9月7日)
アセットの 有効活用	・ 局舎のサテライトオフィス化を推進。2020年10月の登戸からスタートし、2020年度中に10カ所、2021年度中に50カ所の開設をめざす
地域社会・経済の 活性化への貢献	・ 横須賀市とICT及び新たなスポーツを活用した地域活性化に向けた3者連携協定を締結(NTT東日本、NTTe-Sports・2020年10月21日) ・ 長崎市における地域活性化・地域課題解決に関する産学官金連携協定を締結(NTT西日本、NTTアーバンソリューションズ・2020年10月28日)
ESG経営の推進	・ KDDIと「社会的課題の解決に取り組む社会貢献連携協定」を締結(2020年9月11日) ・ オリイ研究所との資本業務提携(2020年10月15日) ・ 気候変動イニシアティブ(SBT※2)の認定を取得(2020年10月30日) ・ 量子科学技術研究開発機構と核融合エネルギー実証に向けた研究開発に関する連携協力協定を締結(2020年11月6日)

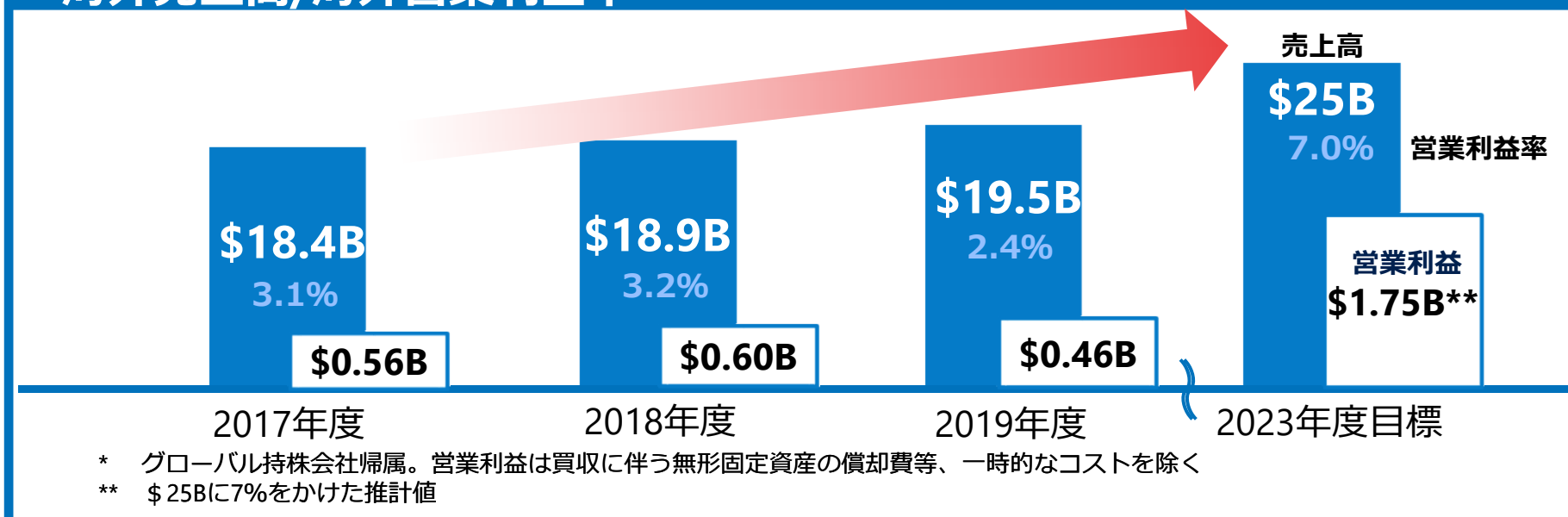
※1：2020年9月末時点の実績。なお（）内は中期経営戦略発表時（2018年10月）からの増分 ※2：Science Based Targets

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※1 (2019年度) /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

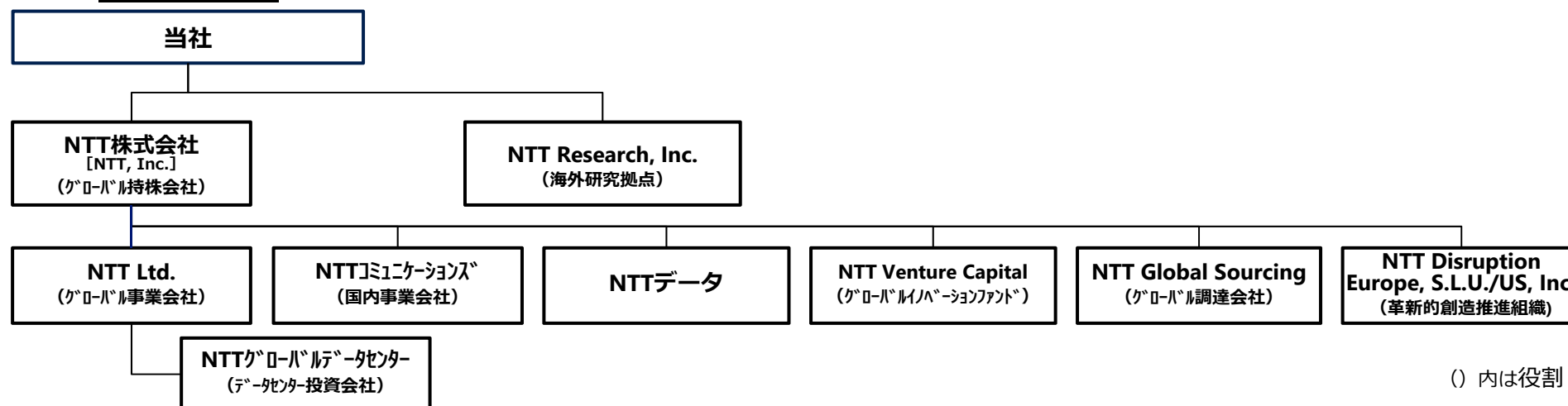


- NTT持株会社傘下にグローバル持株会社を創設し、NTTコミュニケーションズ、Dimension Data、NTTデータ、NTTセキュリティ、NTTi3を傘下へ移管
- グローバルガバナンスを強化し、グローバル市場に精通した人材の知見や経験を迅速に同社のマネジメントに取り入れ、NTTグループ全体のグローバル市場における競争力強化と収益性の向上をめざす
- これまで獲得した海外の先進的な学術研究機関やベンチャーキャピタルコミュニティ等の人的ネットワークを活用し、グローバル市場でのR&Dの強化を推進

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

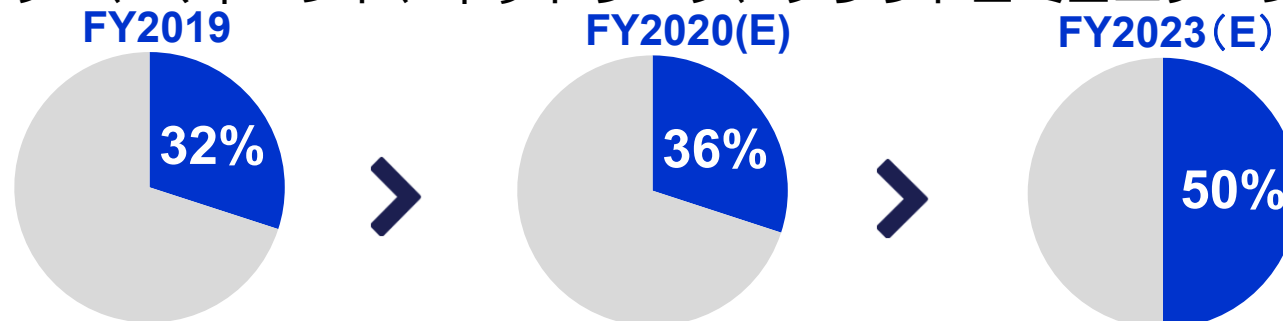
One NTT

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

＜売上高に占める高付加価値サービスの割合＞

データセンター、マネージド、ネットワーク、クラウドコミュニケーション等



NTT Ltd. Road to FY23



[※海外営業利益*ベース]

*グローバル持株会社帰属。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

ラスベガス市 Smart City案件

<公共エリアにおける安全な環境づくりを最先端技術で実現>

①迅速な事件・事故対応（リアクティブ）

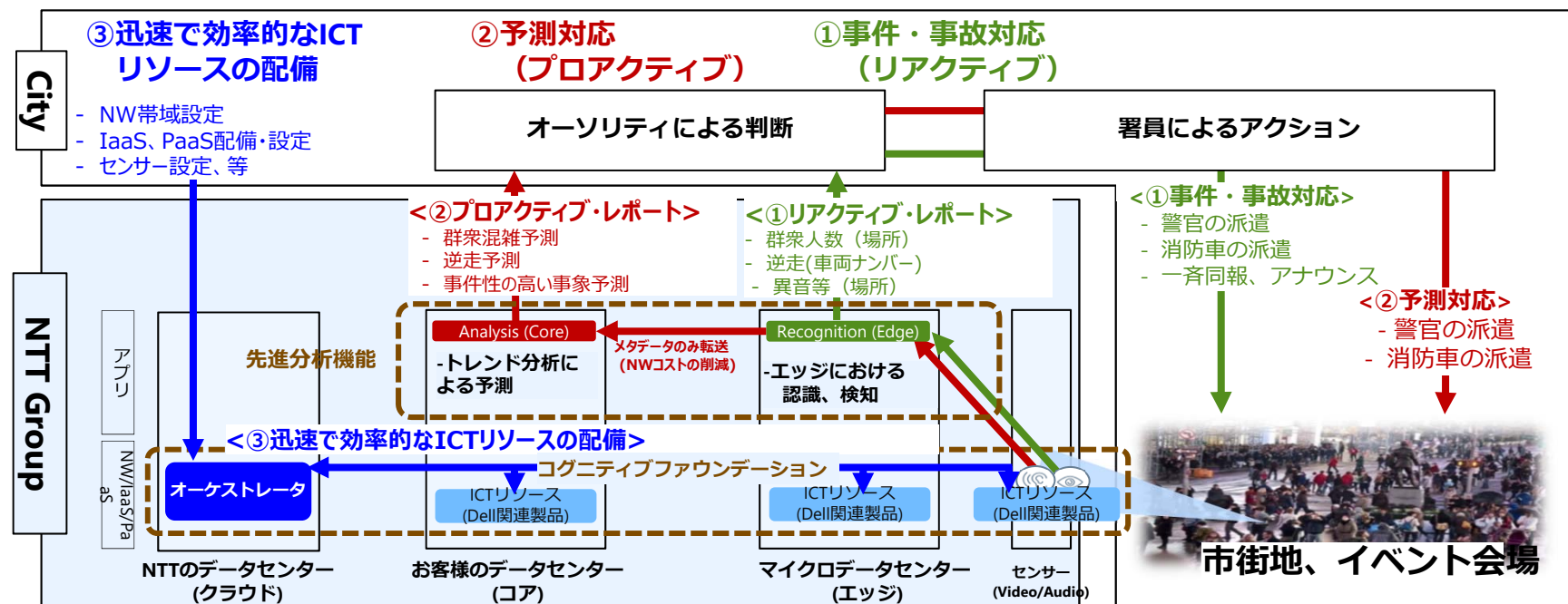
監視区域近隣のマイクロデータセンターにおけるエッジ分析により、事件・事故の迅速な検知と対応（リアクティブ）を実現

②予測対応（プロアクティブ）

トレンド分析とマルチソースのセンサー情報を活用し、高度な予測と対応（プロアクティブ）を実現

③迅速で効率的なICTリソースの配備

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



移動通信事業

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



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

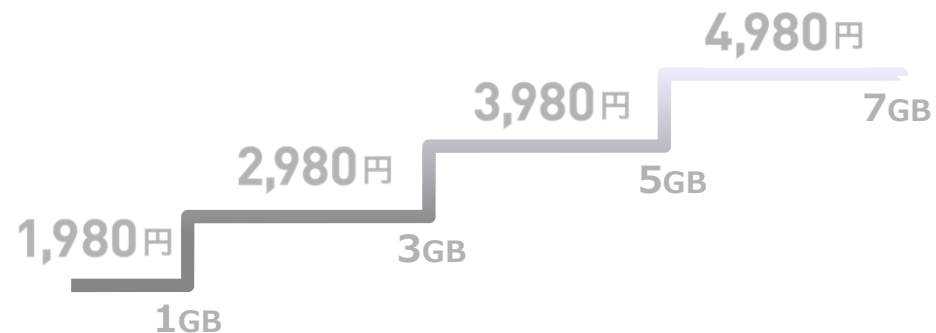
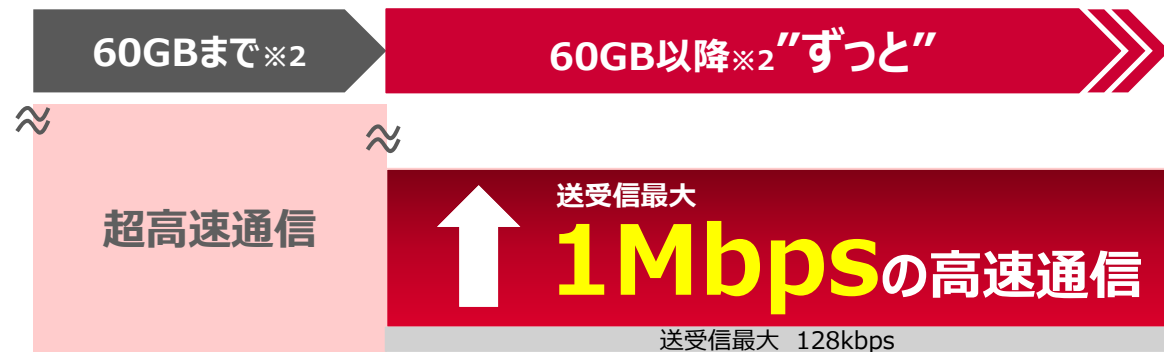
ギガホ

ギガホ割 適用で最大6か月間※1

4,980円

ギガライト

1,980円～



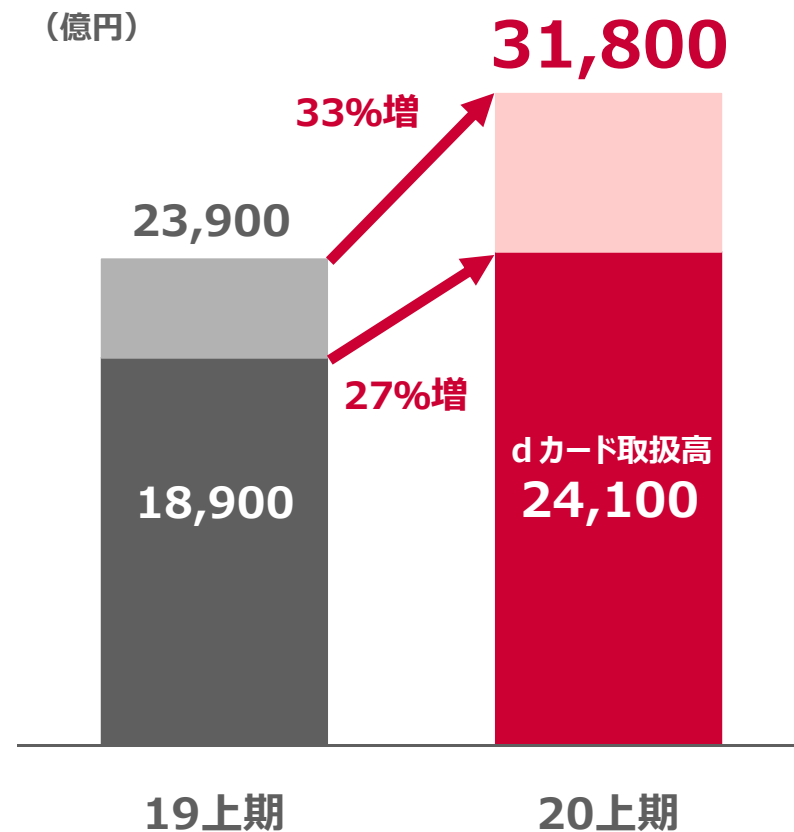
※ 「みんなドコモ割 (3回線以上)」適用、2年定期契約 (自動更新・解約金あり)、通話料別途

※1 「ギガホ割」は終了時期未定

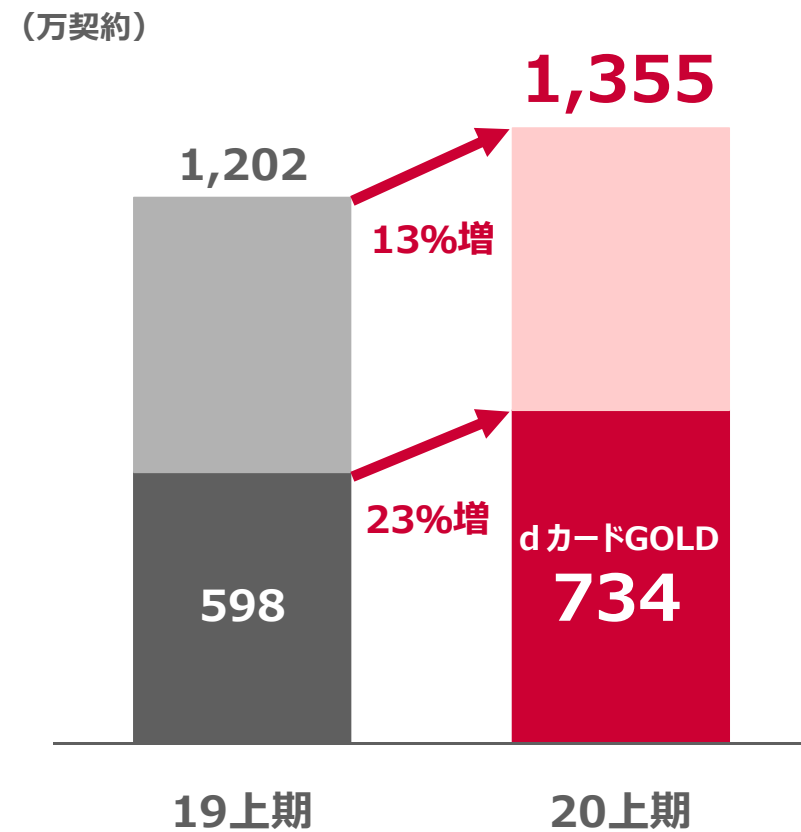
※2 「ギガホ2 (2019年10月1日提供開始)」をご契約の方へ、毎月の利用可能データ量を30GB増量、終了時期未定

Copyright 2020 NIPPON TELEGRAPH AND TELEPHONE CORPORATION

金融・決済取扱高



dカード契約数



- ◆ 取扱高は2020年度第2四半期累計であり、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。

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

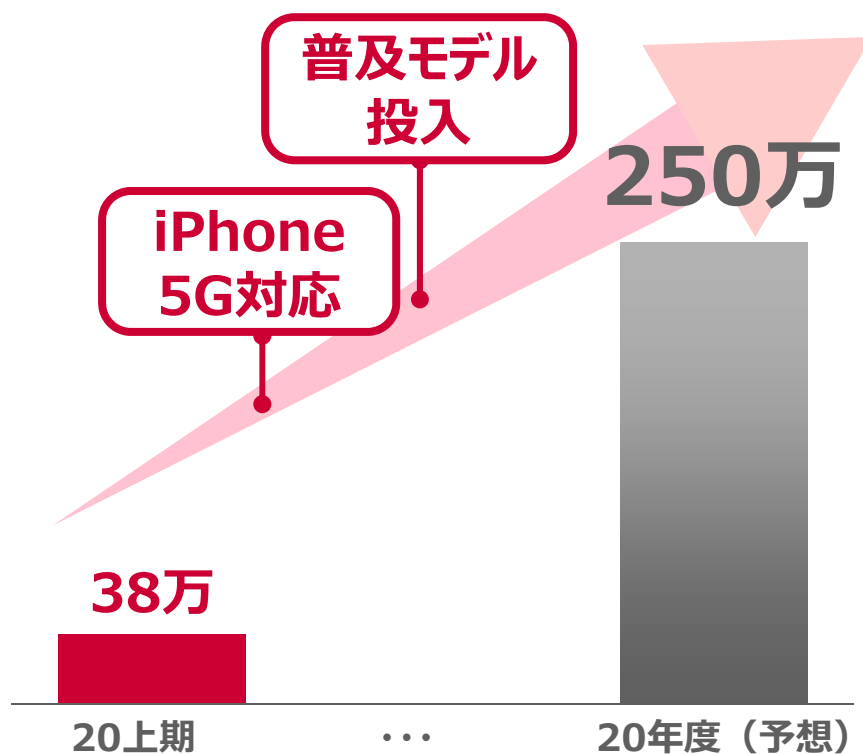
ドコモ 5G 契約者・エリア



年間目標に対し順調に進捗

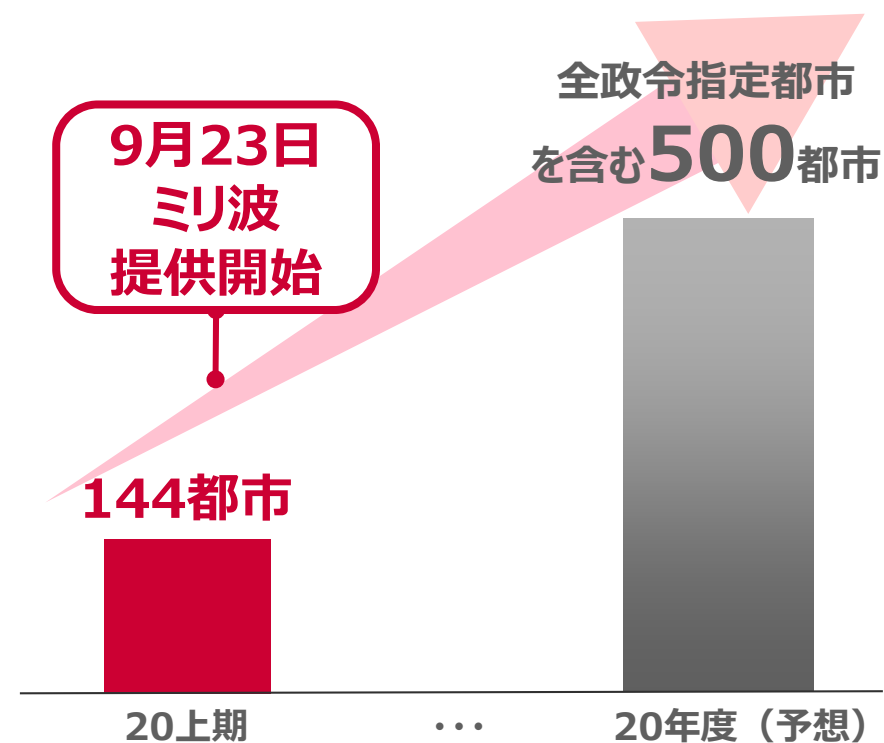
5G契約者

(契約)



5Gエリア

(都市)



サービスの展開領域を拡大

Jリーグで観戦支援サービスの提供

マルチアングル視聴&スタッツ提供



鹿島アントラーズ
(9/27)

©KASHIMA ANTLERS

最新のデジタル技術によるエンタメ創出

MRを活用した新体感エンターテインメント



デジタル体験型商業施設
羽田出島
(9/19~)

「新体感ライブCONNECT」で配信

「TIG LIVE」に対応したライブ配信



柴咲コウ
(8/5)



東京ジョイポリス
(10/1~)

©TM & © TOHO CO., LTD.

新たに5ソリューションを提供開始

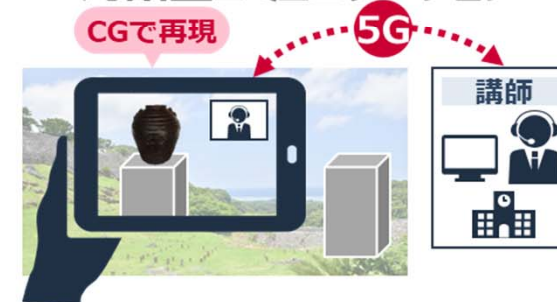
newme

アバターロボットによる
遠隔コミュニケーション



ARを用いた遠隔コミュニケーションシステム

ARで再現した高精細CG映像を活用した
対話型コミュニケーション



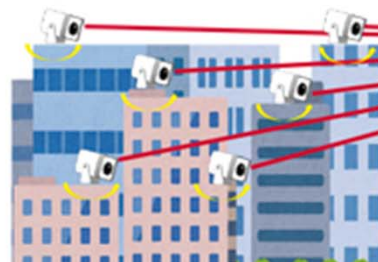
スマート街路灯

カメラ、サイネージによる
安心安全で活気ある街づくりに貢献



Fairyview

複数のカメラ映像を合成し
全体を俯瞰可能とするソリューション



Free View Point Tube

人の動きを自由視点で
視聴可能な次世代ストリーミング



“GIGAスクール構想”の推進支援 導入自治体での利活用推進サポート

“GIGAスクール構想”の推進支援

全国の自治体への支援



熊本市への教育ICT活用サポート

タブレットの導入 計6.5万台のICT環境実現へ
(LTE通信、iPadおよび周辺機器、授業・学習支援ソフト提供)
利活用促進支援および運用サポート



コロナ休校時の
遠隔授業



Kumamoto Education
Week 2020共催



◆ Kumamoto Education Week 2020共催は2020年11月8日～15日予定

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

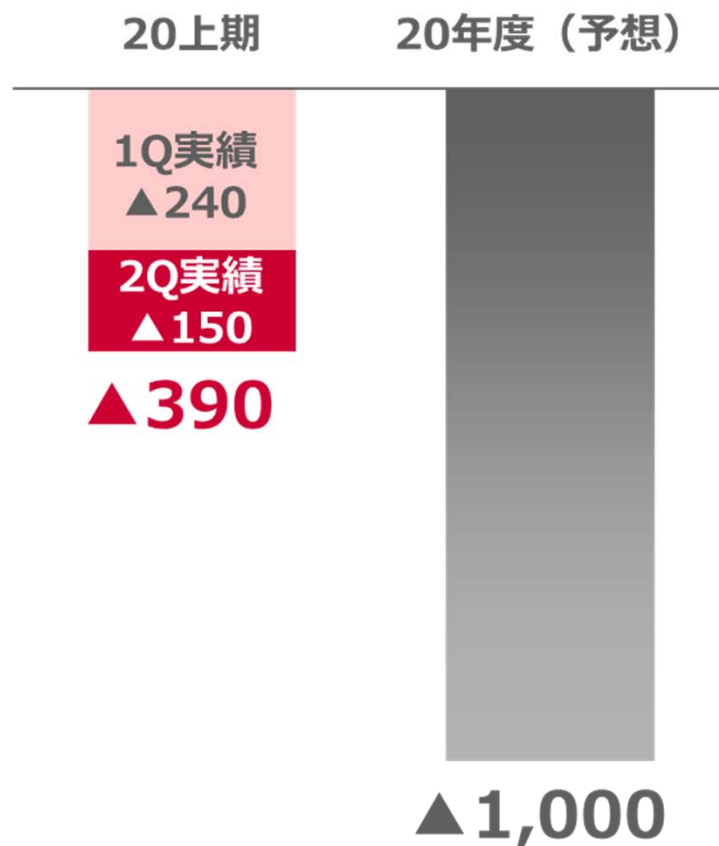


◆ FOMA音声プラン、iモードは2019年9月30日に新規受付を終了済。FOMAデータプラン・ユビキタスプラン等の全てのFOMA料金プランは2020年3月31日に新規受付を終了する。

ドコモ コスト効率化



(億円)



取り組み分野

◆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

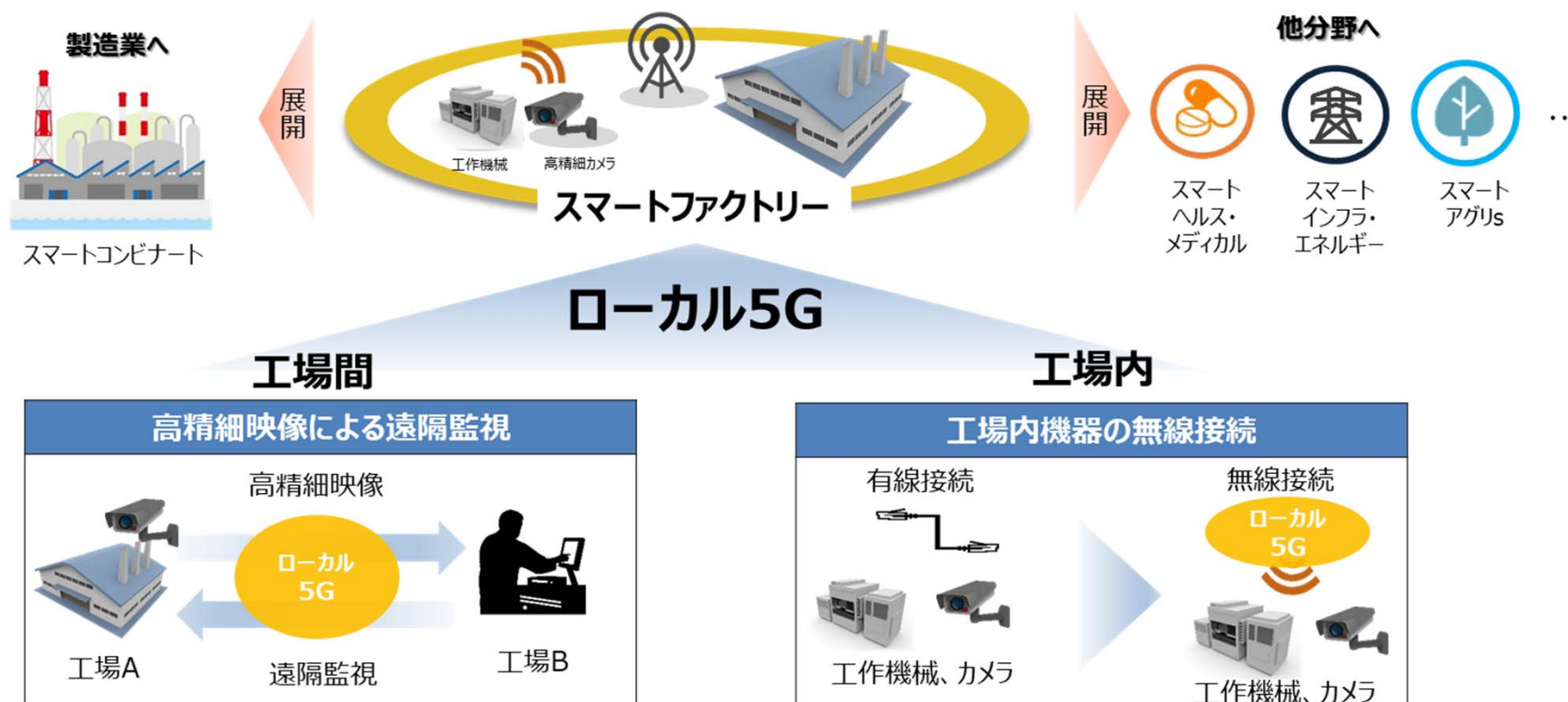
◆コスト効率化の数値は対前年度比

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



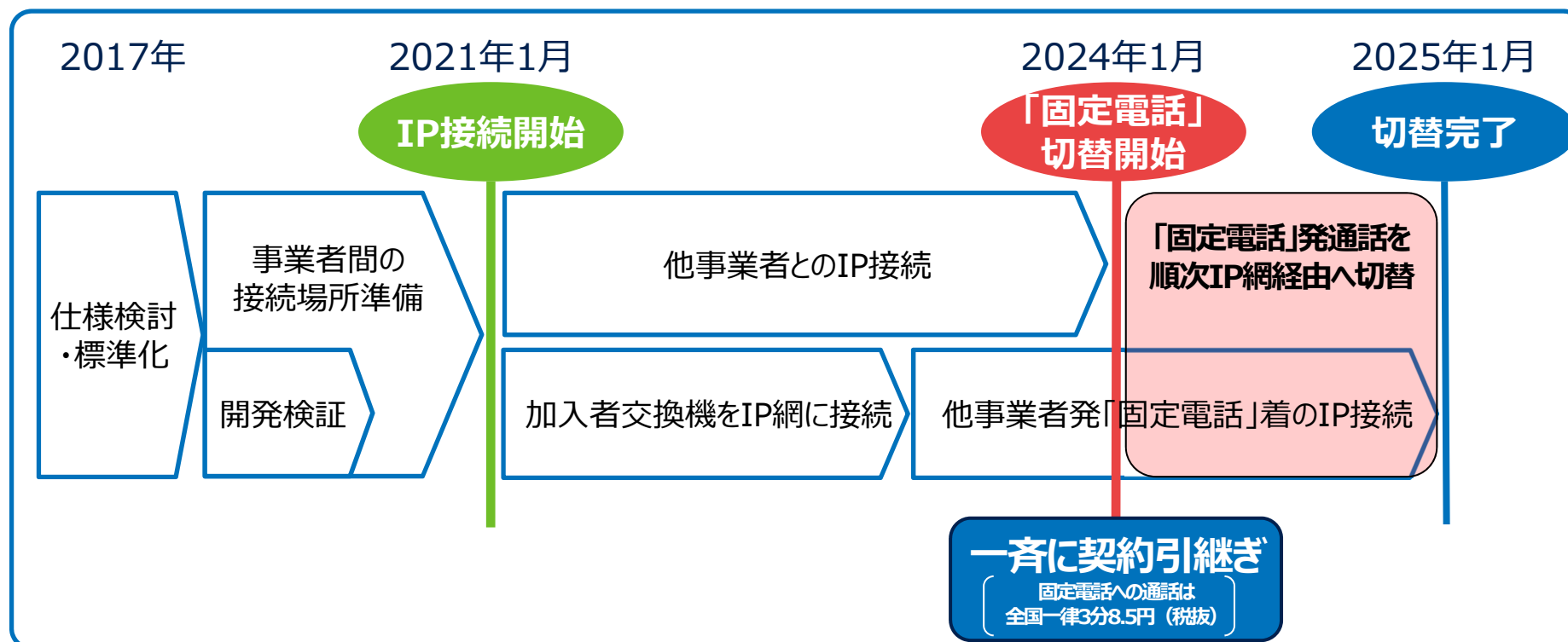
新しい生活様式においてローカル5Gの特性を活かした新たな価値提供

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



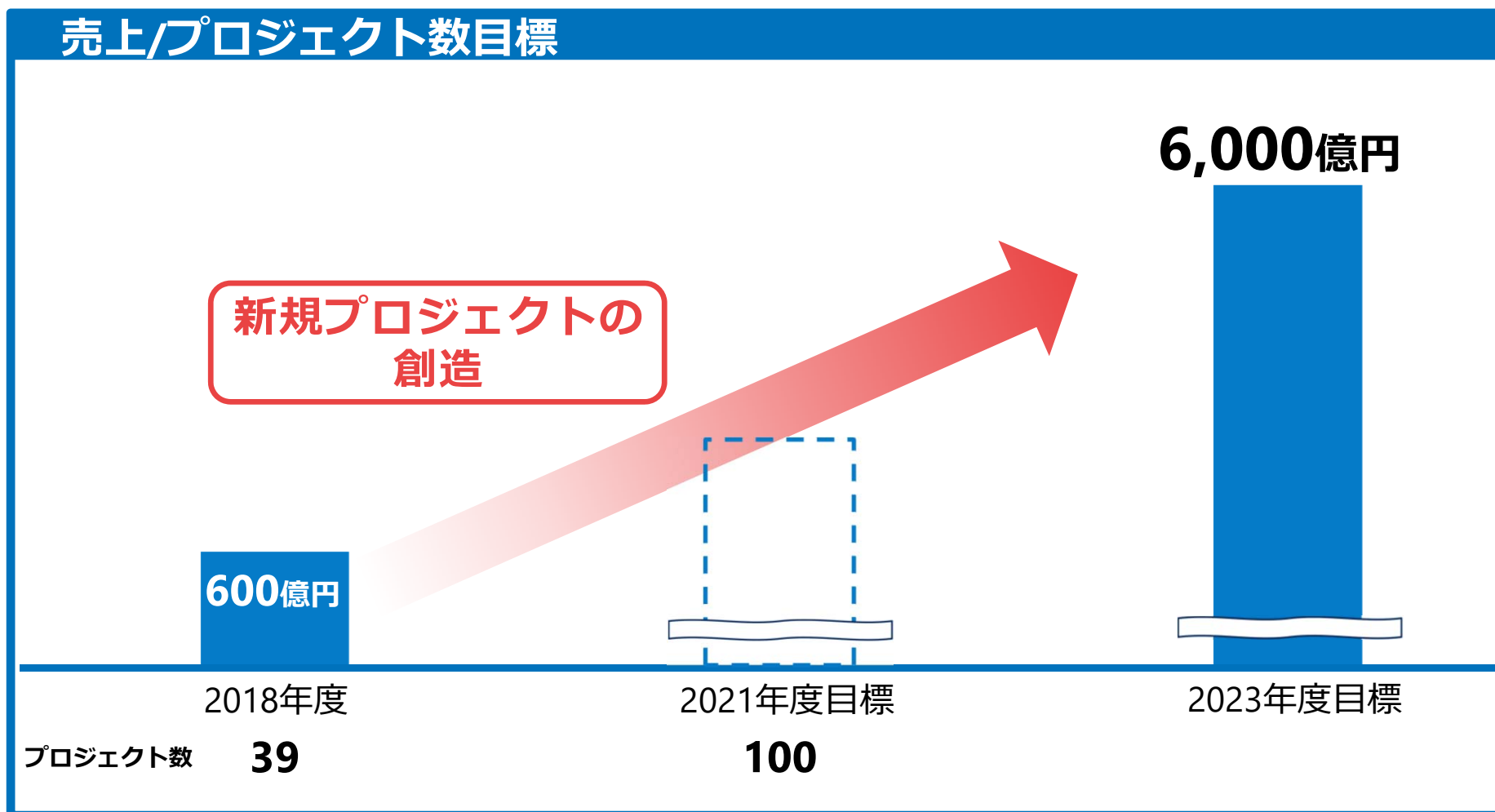
その他の事業等

B2B2Xモデルの推進



- B2B2Xプロジェクト数：88（2020年9月末時点）
- B2B2X売上目標の設定：6,000億円（2023年度）

売上/プロジェクト数目標



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



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

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

- 「NTTアノードエナジー」を設立（2019年6月3日）
- 再生可能エネルギーの普及・利用拡大への取り組み
（ふるさと熱電株式会社との資本提携（2020年9月：地熱）、フォレストエナジー株式会社との資本業務提携（2020年9月：バイオマス）、東京センチュリー株式会社との共同事業運営（2020年10月：太陽光）等）

2019年6月

会社設立

事業開始に向けた
申請・届出

2019年9月

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

研究開発

世界規模での研究開発の促進



Road to IOWN

① Wireless

- ・ 無線のカバレッジ拡大と大容量化
- ・ 6G戦略

② オールフォトニクスネットワーク (APN)

- ・ APNのキーとなるLSI

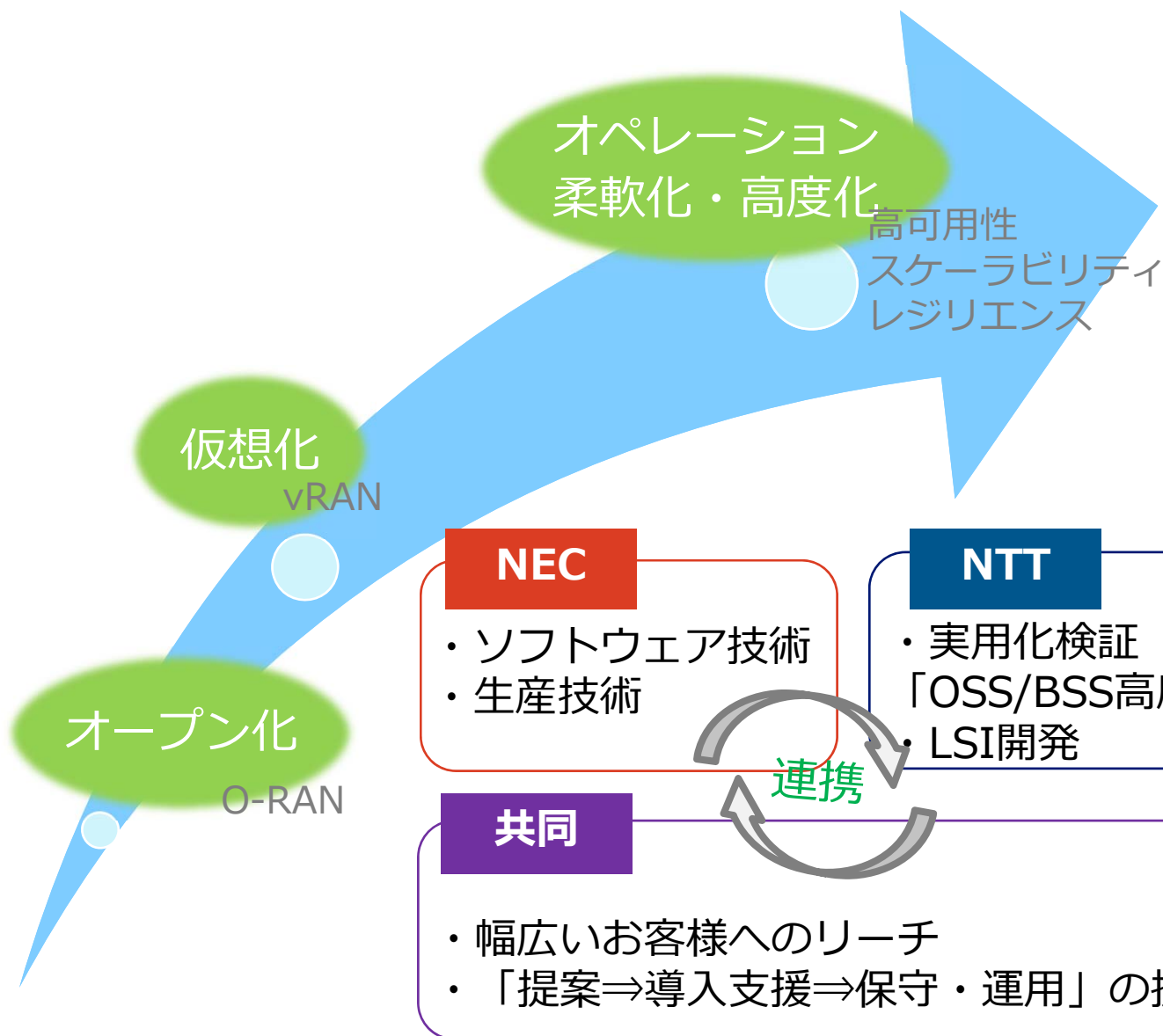
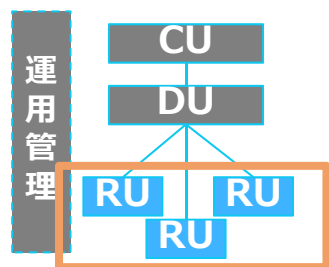
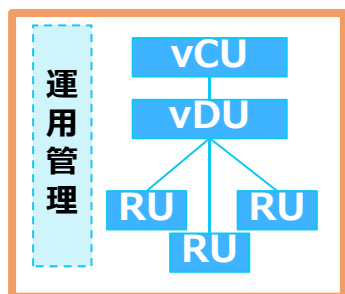
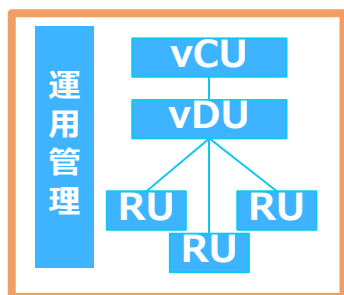
④ Disaggregated Computing/OS

③ デジタルツインコンピューティング (DTC)

- ・ 4Dデジタル基盤™
- ・ デジタルツインデバイス

コグニティブ
ファウンデーション

アクセス網のオープン化（O-RAN+vRAN）



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

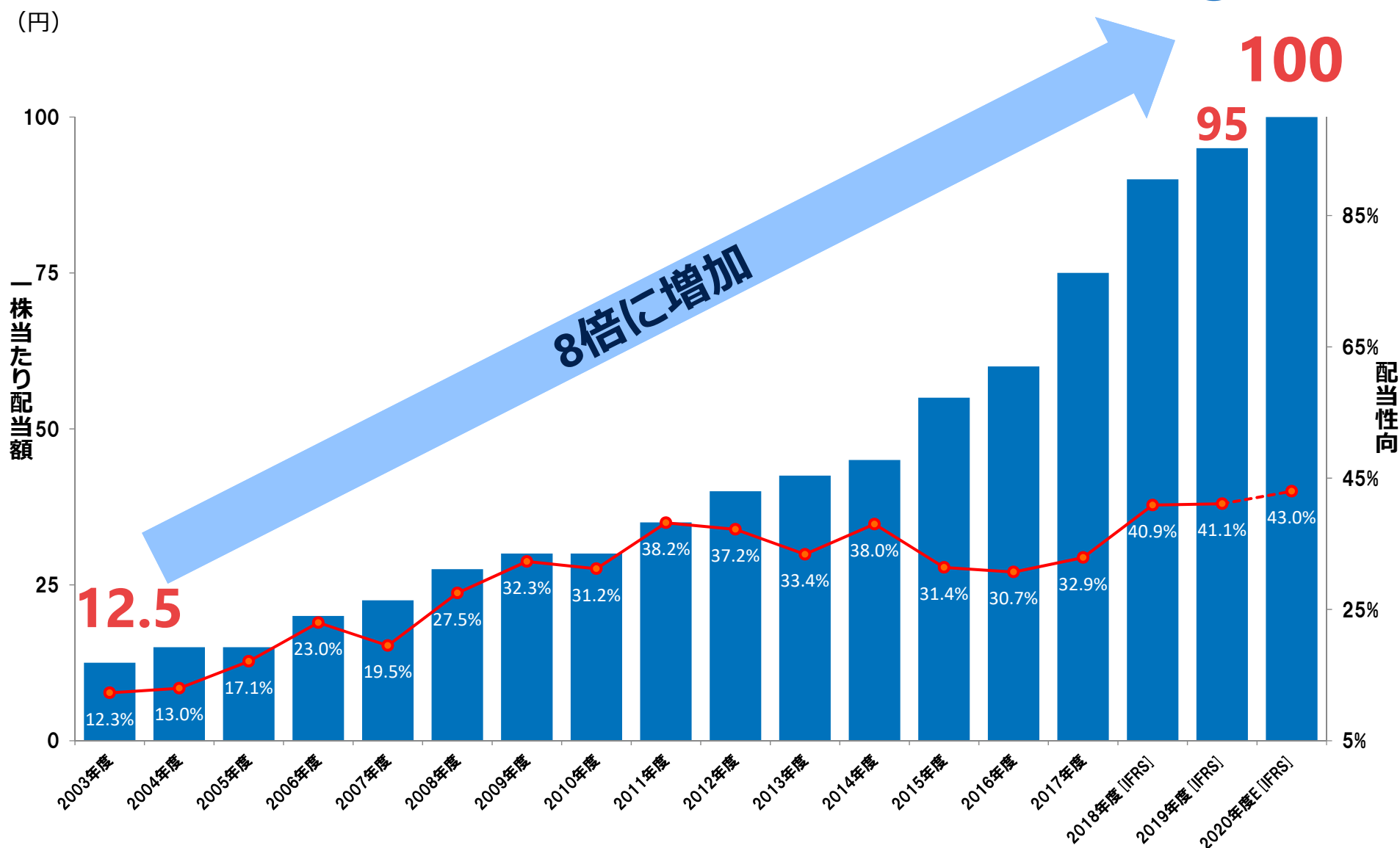
◆ 自己株式の取得

- ・ 機動的に実施し、資本効率の向上を図る

自己株式の取得

- 資本効率の向上、株主還元の充実を図るため、自己株式の取得を決議
- 取得の内容
 - ・ 取得総額 : 2,500億円（上限）
 - ・ 取得株式数 : 1億2,000万株（上限）
 - ・ 取得期間 : 2020年11月11日～2021年3月31日
- 上記により、2020年度EPS目標を231円から232円（+1円）に見直し

配当の推移

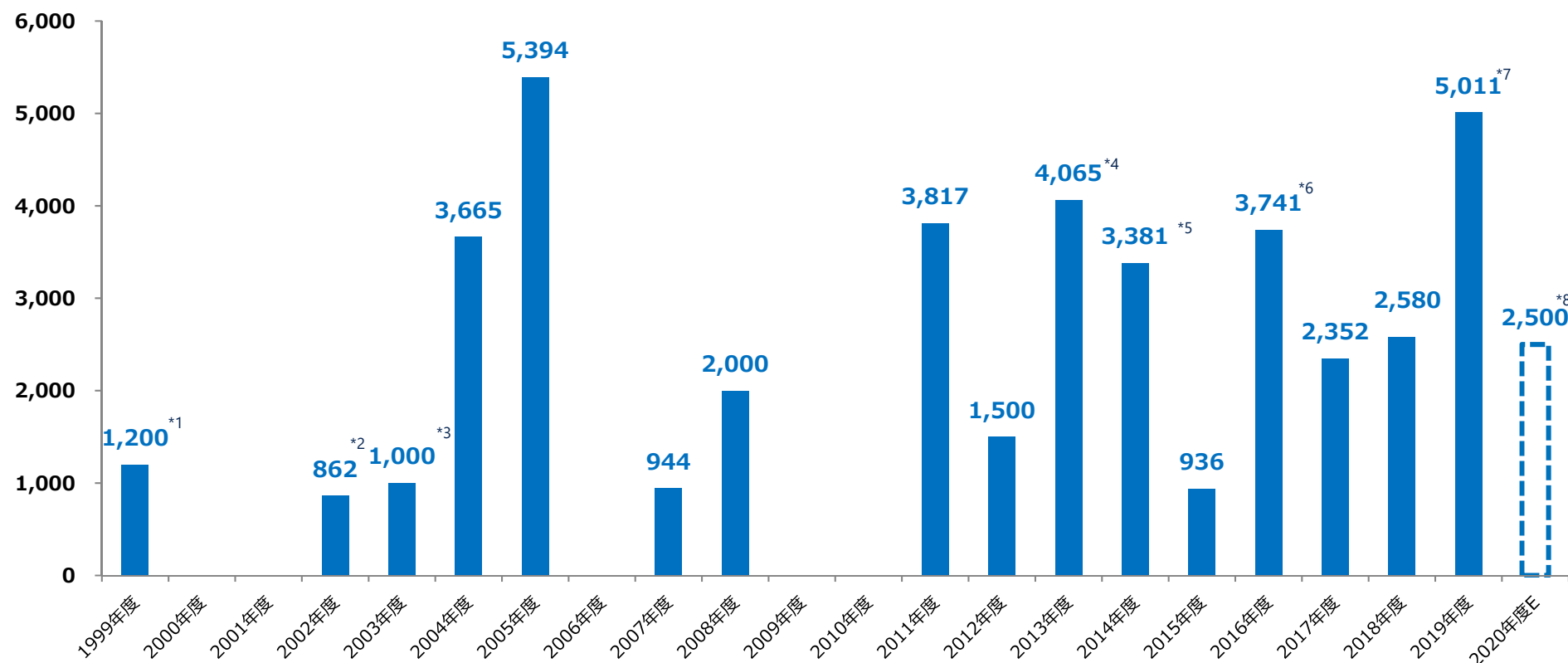


- ・ 2009年1月4日を効力発生日として、普通株式1株につき100株、2015年7月1日を効力発生日として、普通株式1株につき2株、2020年1月1日を効力発生日として、普通株式1株につき2株の割合をもって株式分割を行っており、1株当たり配当額について、当該株式分割調整後の数値を記載しています。
- ・ 2017年度以前は米国会計基準、2018年度以降は国際財務報告基準（IFRS）を適用

自己株式取得の推移



約4兆円の自己株式取得を実施

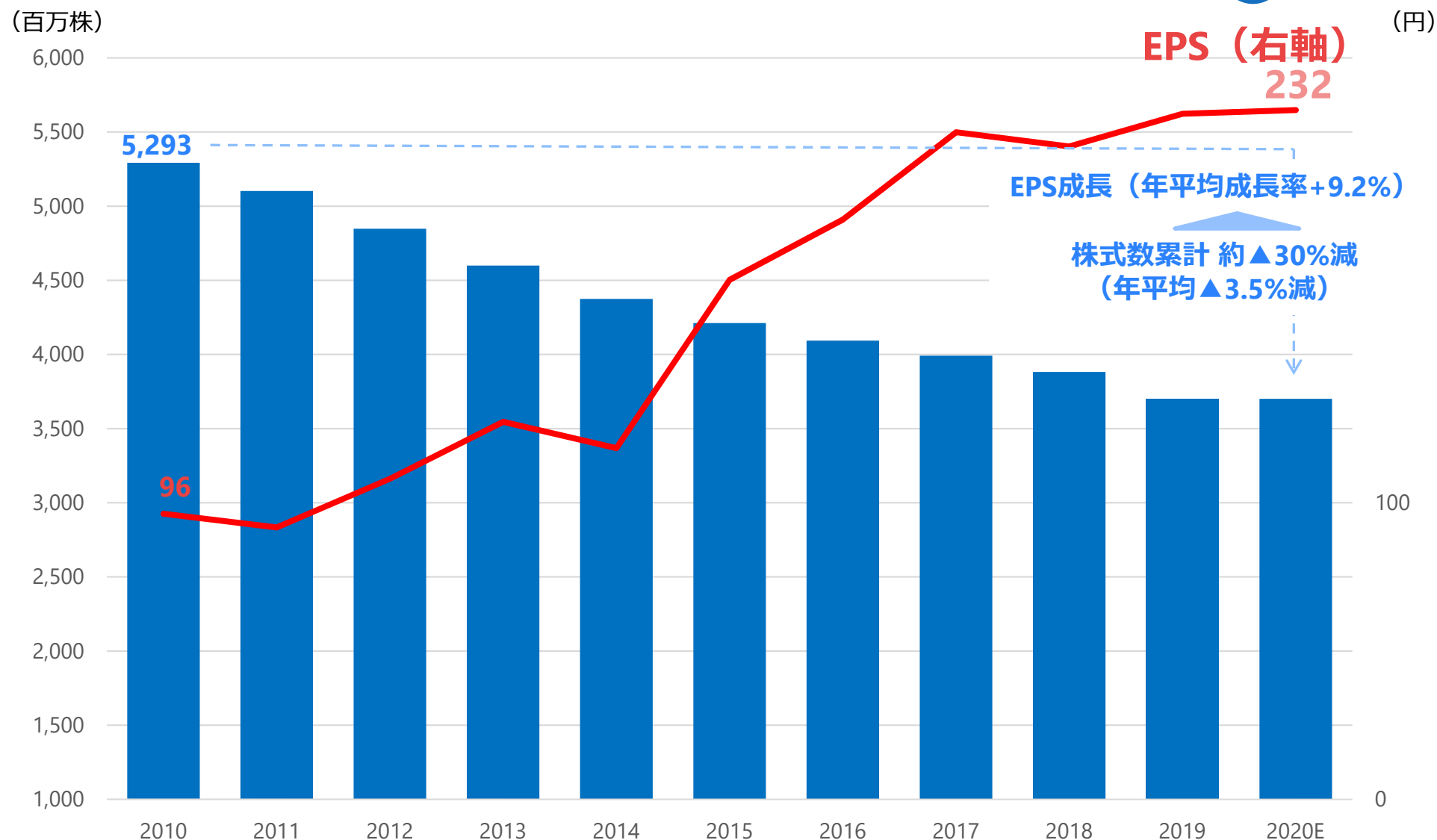


*1 市場480億円、政府720億円 *2 市場466億円、政府396億円 *3 市場541億円、政府459億円 *4 市場2,532億円、政府1,533億円 *5 市場1,012億円、政府2,369億円

*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

*8 2020年11月6日に2,500億円（上限）の自己株式取得を決議。取得期間：2020年11月11日～2021年3月31日

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

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



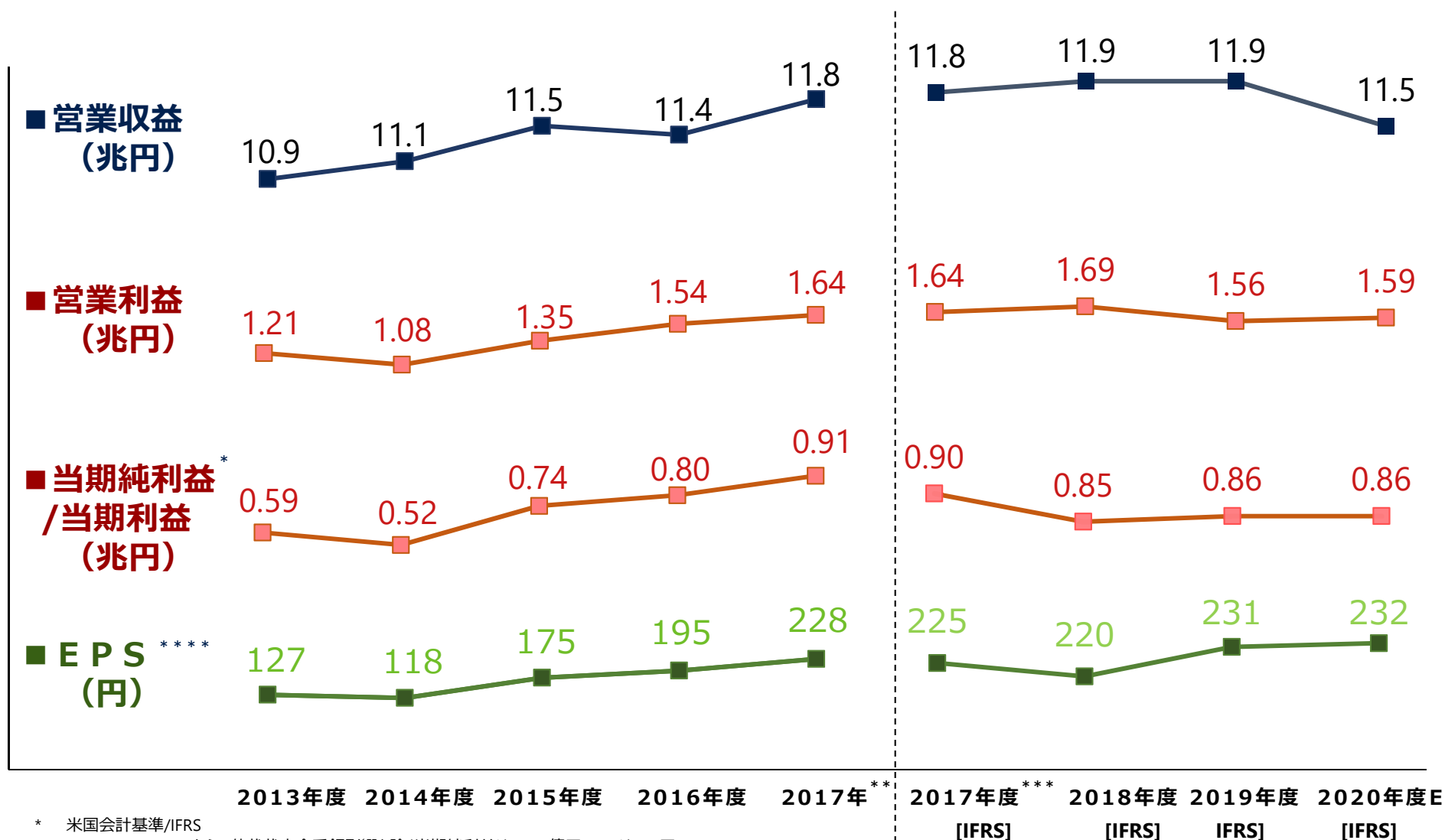
議決権比率
(2020年3月末時点)

 日本電信電話株式会社 (持株会社)	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：27,550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：74,750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：51,600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：133,200名 子会社数：317社
		 その他通信事業	その他グループ会社 NTT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：31,950名 子会社数：133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：319,050名
 連結子会社数：979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。

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

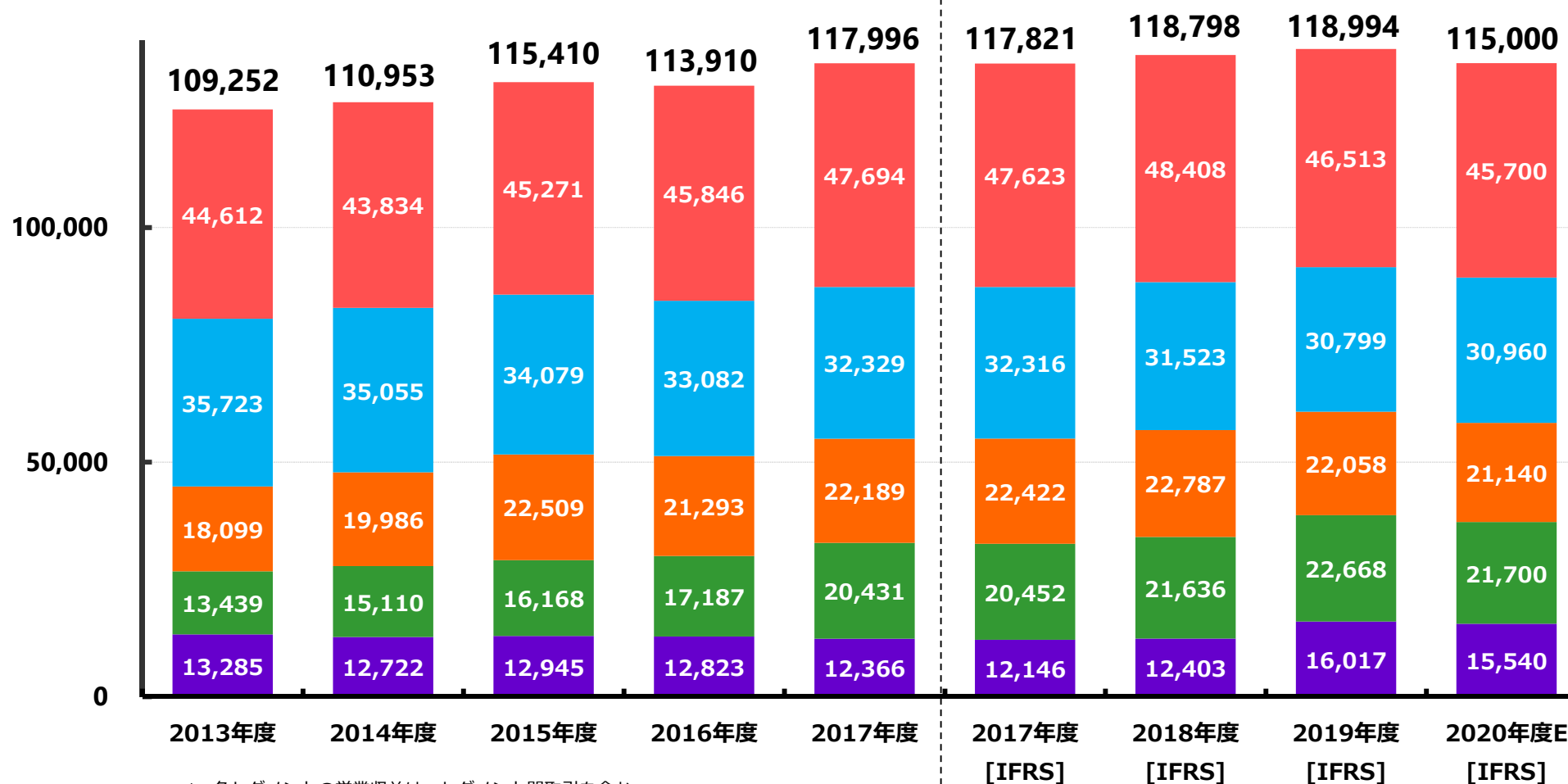
**** EPSは、2015年7月1日を効力発生日とした株式分割（普通株式1株を2株に分割）、及び2020年1月1日を効力発生日とした株式分割（普通株式1株を2株に分割）を考慮

連結営業収益の推移



- 移動通信事業
- 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

連結営業収益
(単位：億円)

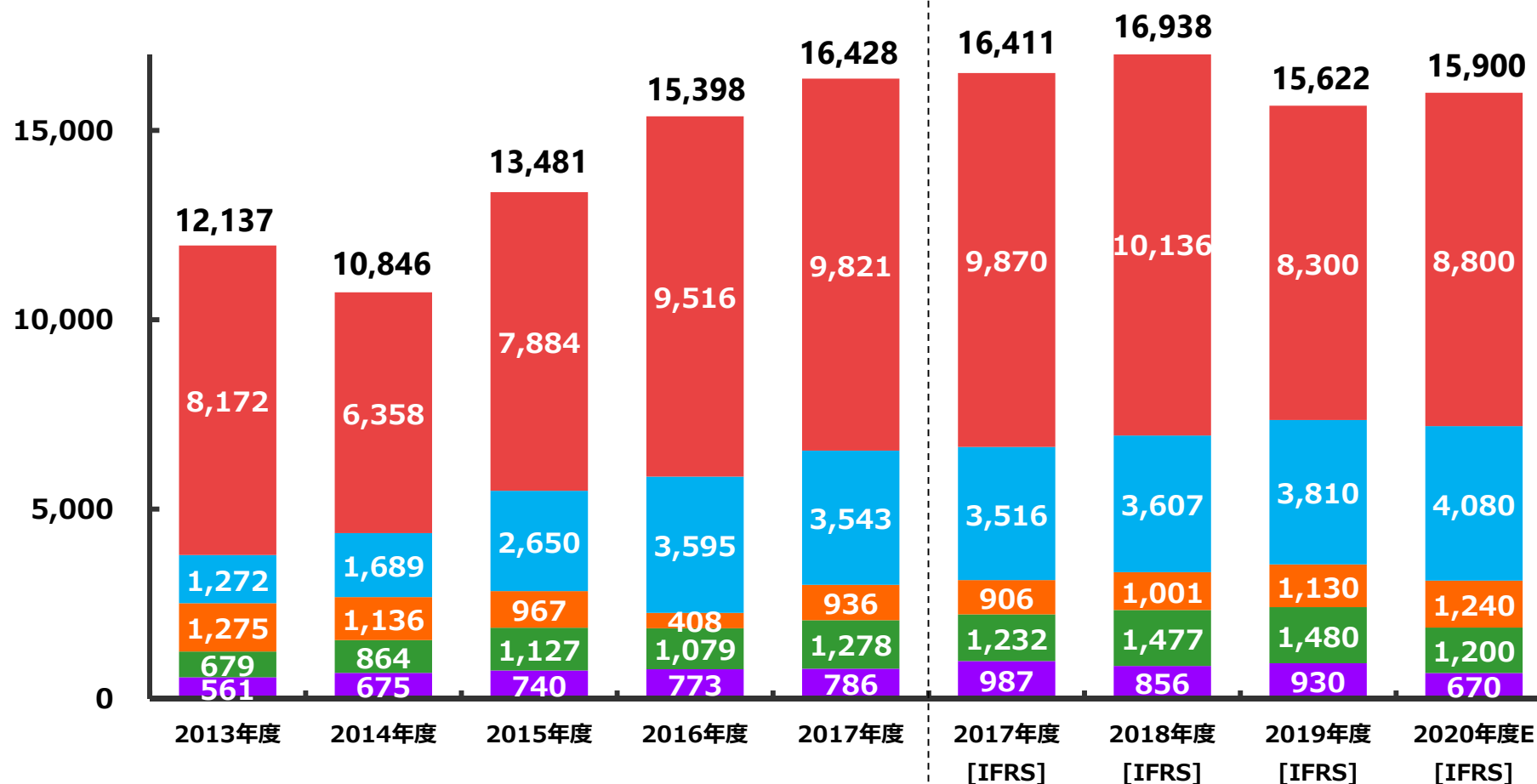


連結営業利益の推移



- 移動通信事業
- 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

連結営業利益
(単位：億円)



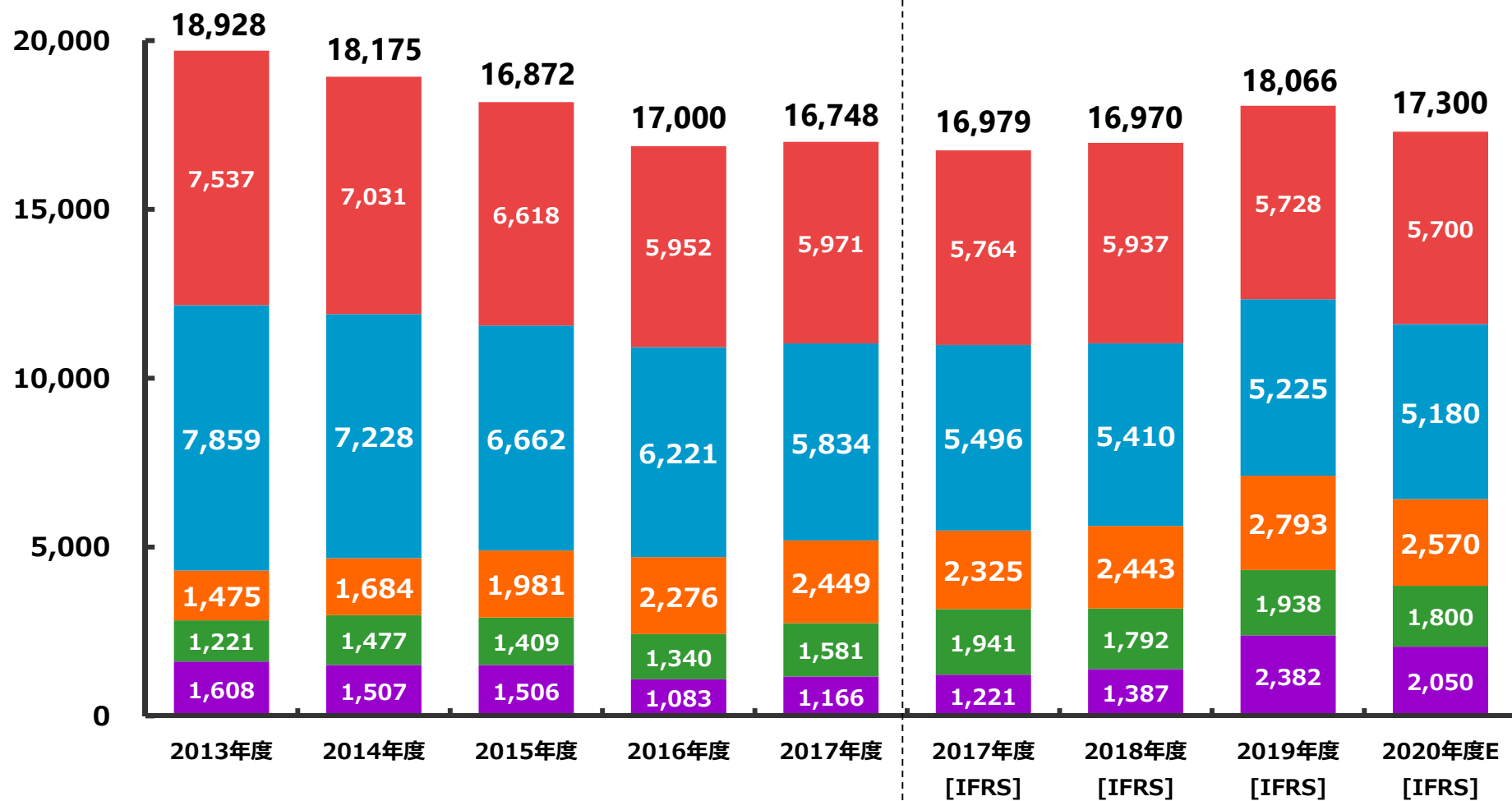
* 各セグメントの営業利益は、セグメント間取引を含む

連結設備投資額の推移



連結設備投資
(単位：億円)

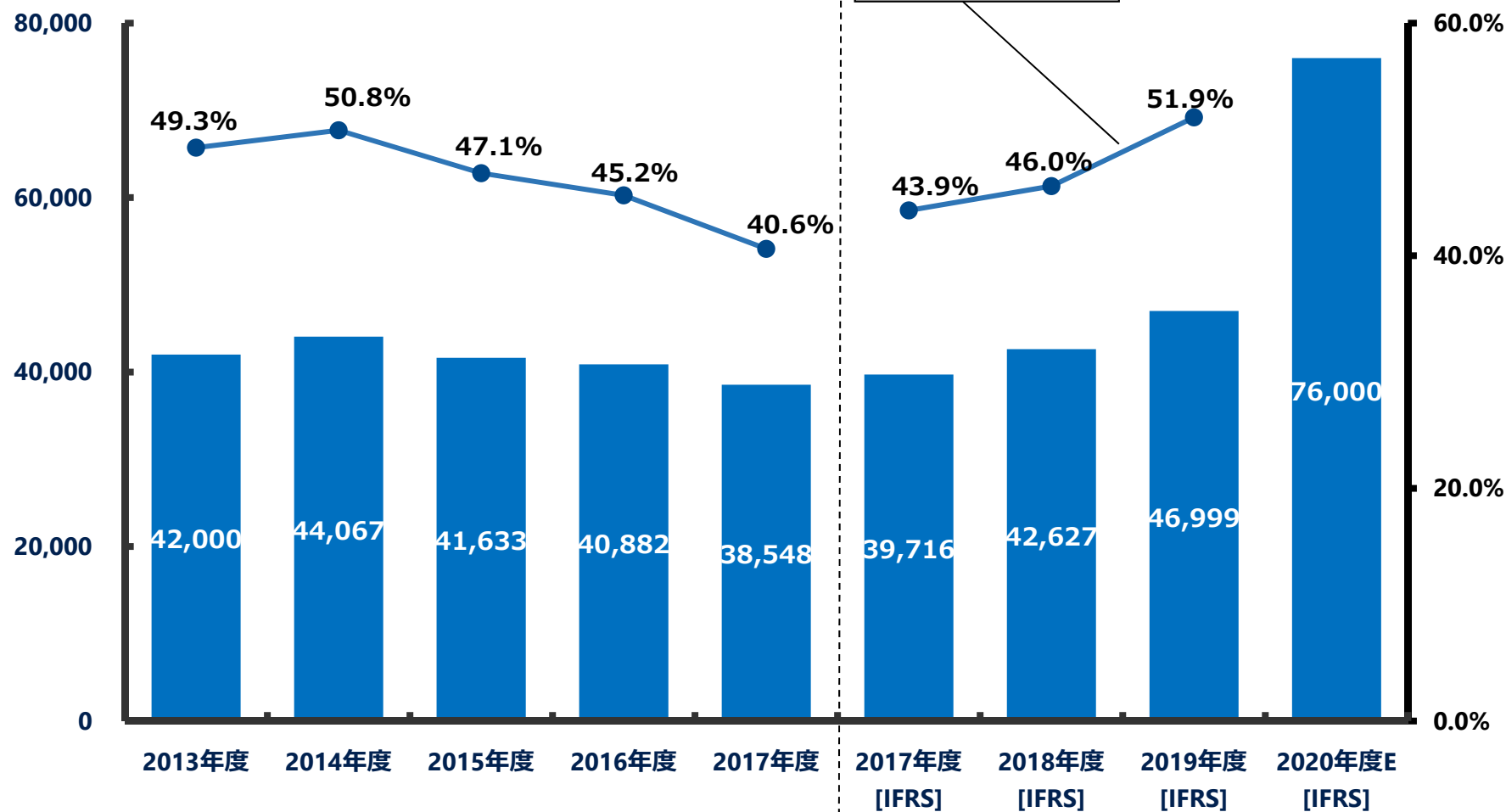
- : 移動通信事業
- : 地域通信事業
- : 長距離・国際通信事業
- : データ通信事業
- : その他の事業



有利子負債の推移



有利子負債
(単位：億円)

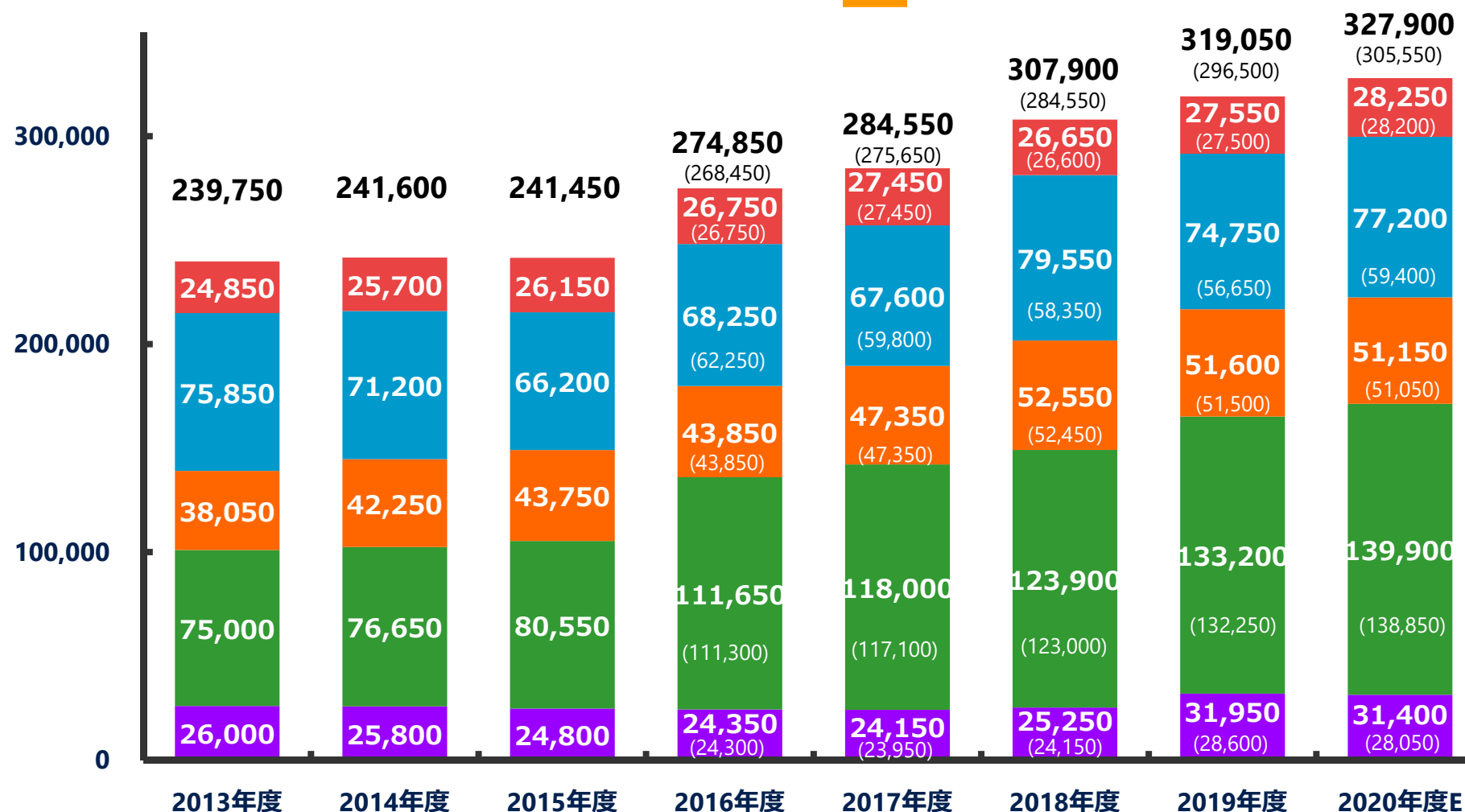


* D/Eレシオ = 有利子負債 / 株主資本合計

従業員数の推移



連結従業員数
(人)

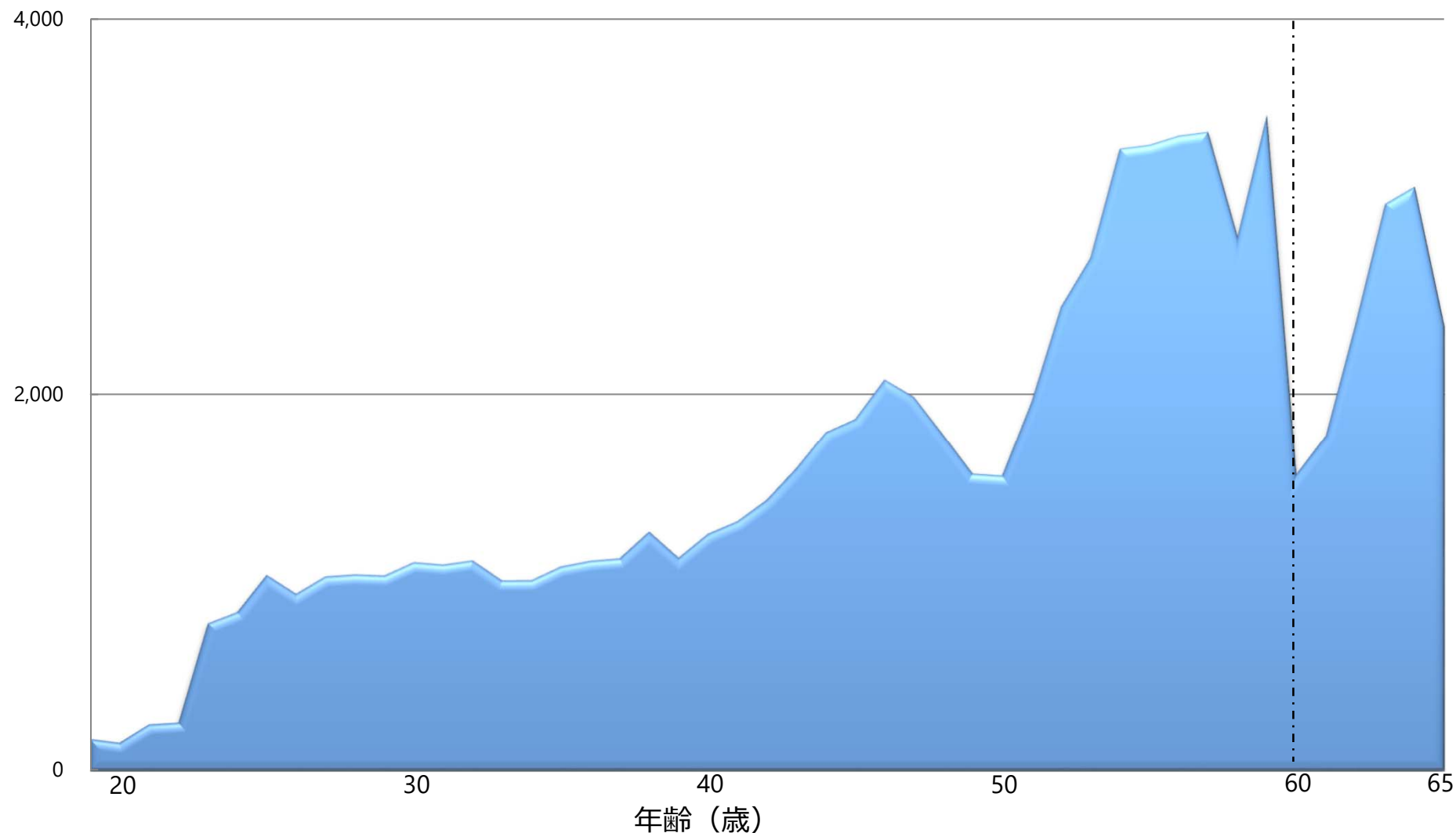


- ・ 2016年度以降の（ ）内は有期雇用から無期雇用とした社員等を含まない従業員数
- ・ 長距離・国際通信事業セグメントの一部の海外子会社で従業員数のカウント対象を拡大したことから、過去の数値も遡及して修正しています。
(2017年度：+2,000人、2018年度：+4,550人)

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)

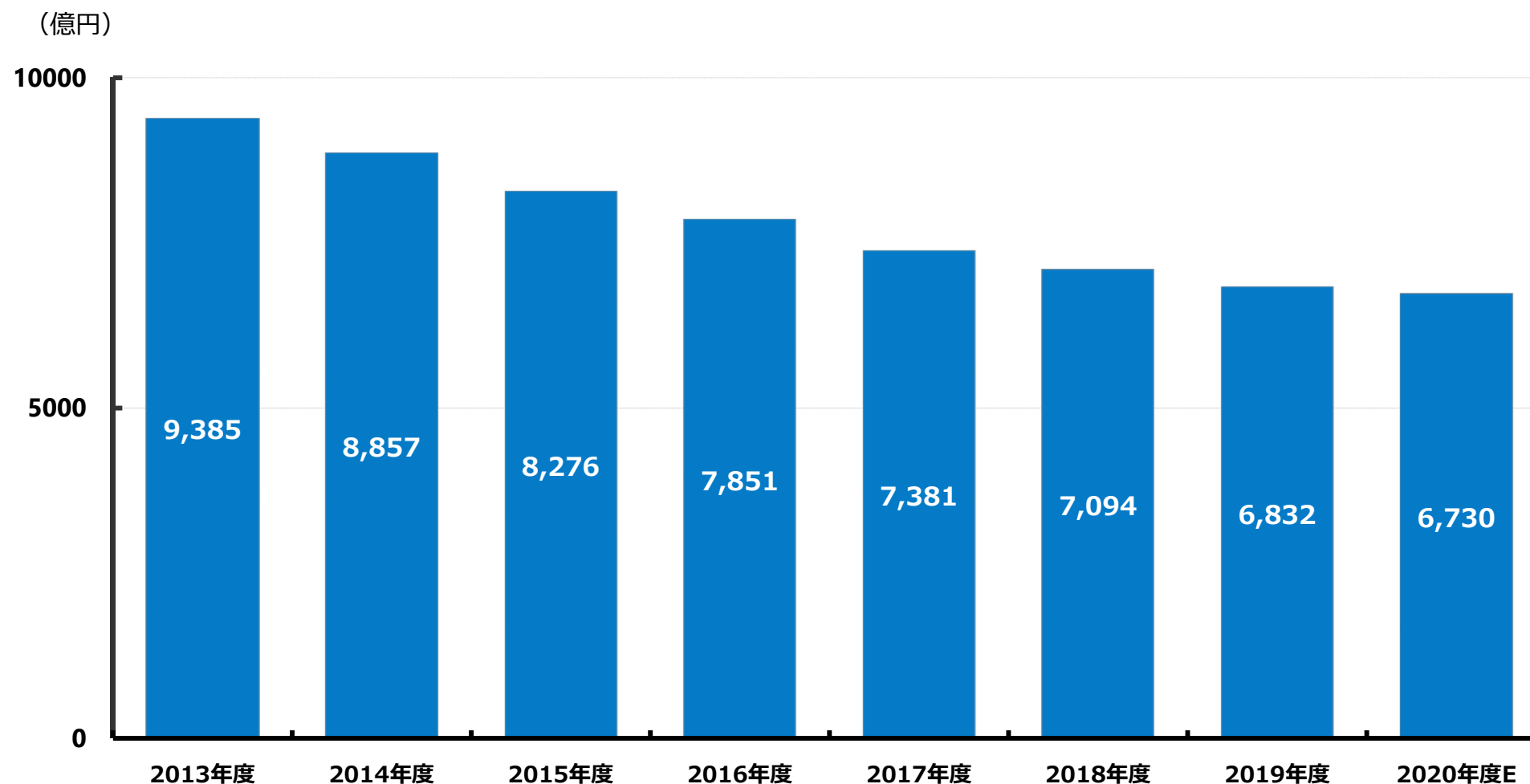


従業員数（人）



* 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

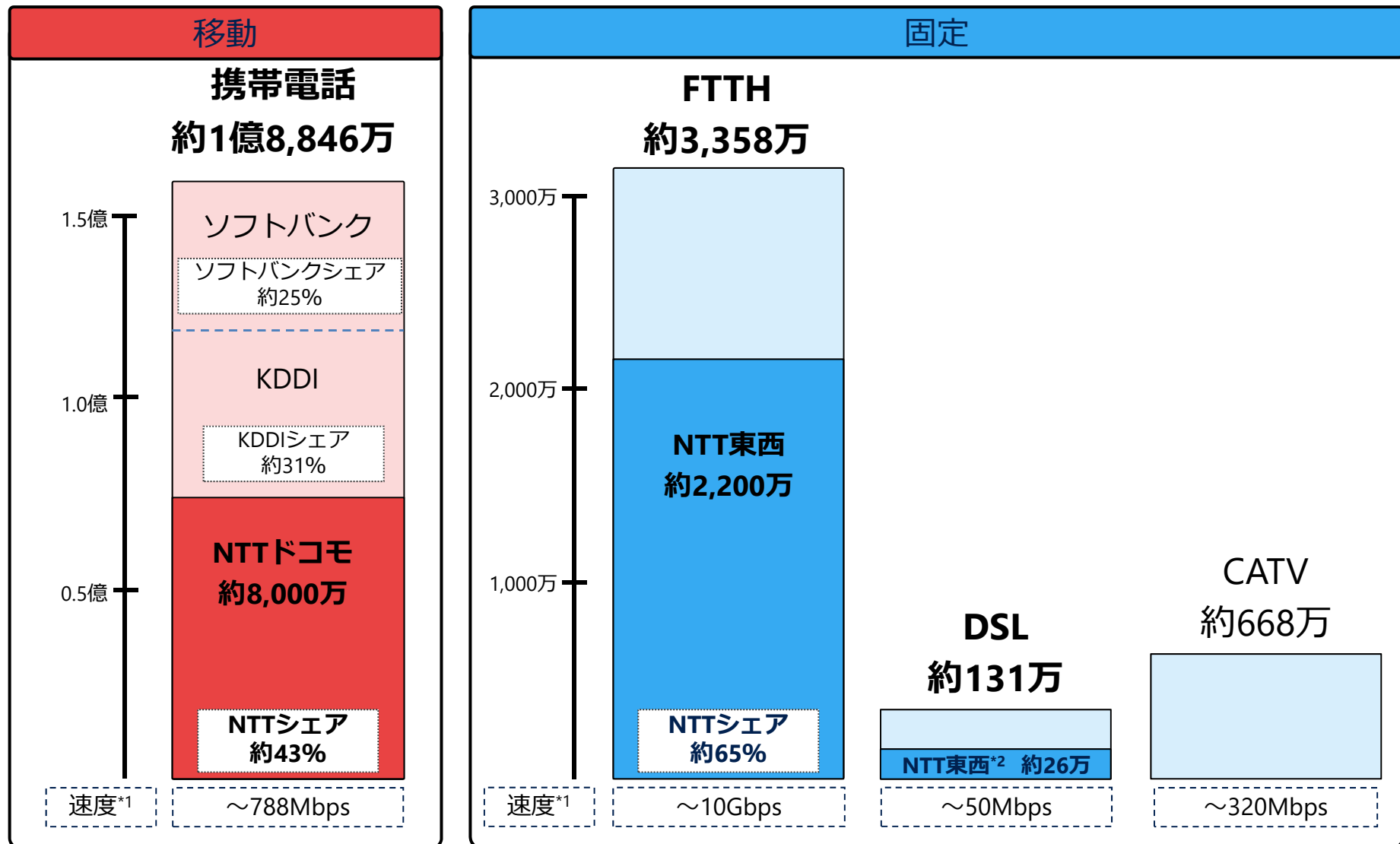
人件費の推移 (NTT東日本グループ+NTT西日本グループ)



* 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

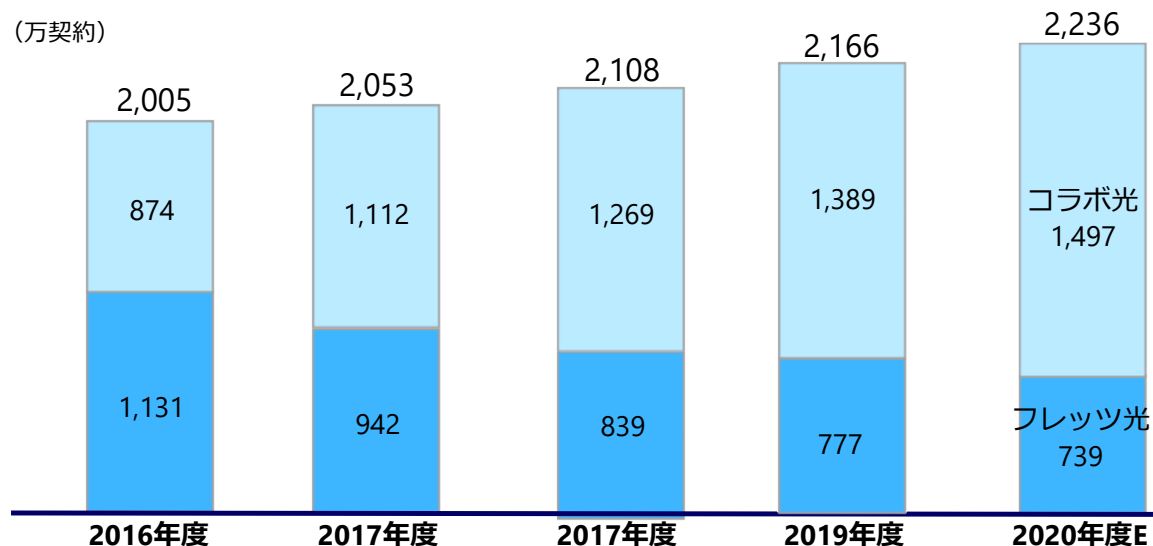
*2 新規お申込は、2016年6月30日をもって受付を終了

(出典) 総務省公表値 2020年6月末時点

固定ブロードバンドサービス FTTH契約者数 NTT

FTTH契約者数の推移（東西合算）

（万契約）

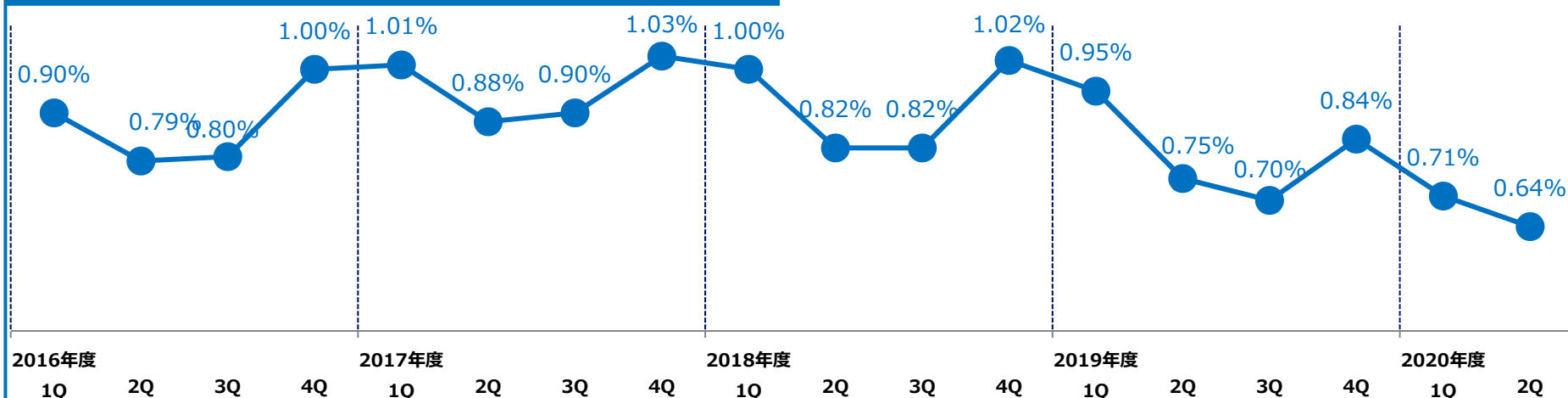


＜参考＞

2020年度E FTTH 純増数等内訳

		2020年度E
FTTH純増数		70万
コラボ光	開通数	246万
	転用数	55万
	解約数	▲138万
	純増数	108万
フレッツ光	開通数	76万
	解約数	▲114万
	転用数	▲55万
	純増数	▲38万

FTTH解約率*の推移（東西合算）



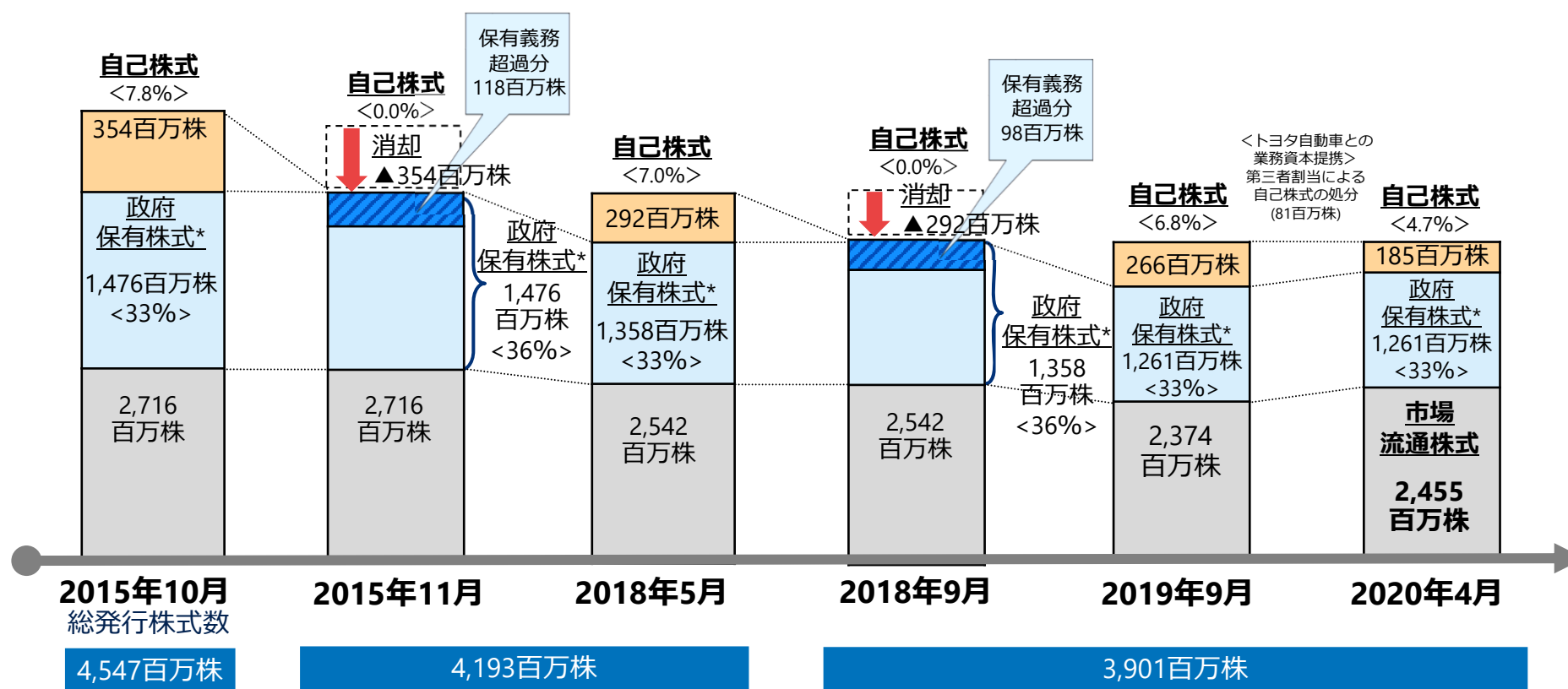
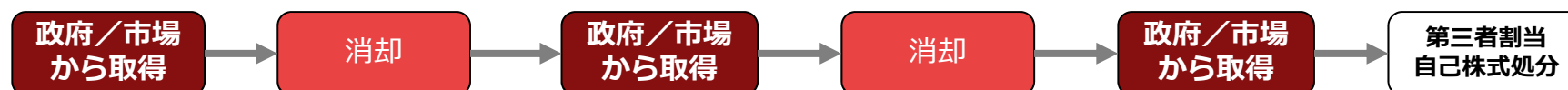
* 各四半期における「各月解約数の合計」 / 「各月稼動契約数**の合計」

** 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



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

固定通信と移動通信の融合

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

NTTの中期的な成長・発展に向けて② NTT

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

主な取り組み内容



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ドコモの完全子会社化の概要



■ 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)

本件取引後の経営体制等



- 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。

(参考) よくいただくご質問について



Q1: NTTドコモ完全子会社化の目的や期待する効果について教えてください。

A: 目的は、NTTドコモの競争力強化と成長及びグループ全体の成長。NTTコミュニケーションズやNTTコムウェア等の能力を活用していくことにより、「法人営業力の強化」、「サービス創出力の強化」、「コスト競争力の強化」、「研究開発力の強化」を図っていく。6Gを見据えた通信基盤整備を移動固定融合型サービスで推進し、上位レイヤビジネスまでを含めた総合ICT企業へとNTTドコモを進化させていきたいと考えている。

Q2: 具体的な取り組みにはどのようなものがあるのか？

A: 移動固定融合型の新サービス創出やソリューションの創出、パートナーとの協創によるスマートライフ事業の強化と新規事業の創出、さらには、ネットワークや建物、IT基盤などのリソースやアセットの最適化等によるコスト競争力の強化、6G時代のコアネットワークや、IOWN構想、O-RAN+vRANといった研究開発を推進していく。

Q3: 買付価格はどうのように決定したのか。

A: 買付価格は、独立した第三者算定機関からの株式価値算定書の算定結果やフェアネス・オピニオン、また過去の本件と同種の公開買付けの事例において付与されたプレミアム実例、NTTドコモの市場株価動向などを勘案し、NTTドコモとの協議・交渉の結果等を踏まえて決定したもの。買付価格については適切な水準であると考えている。

Q4: 投資に対するリターンについてはどのように考えているのか。

A: 完全子会社化により当社のNTTドコモ株式の所有割合(※)が66.21%から100%になることに伴い、NTT連結の当期利益は約2,000億円増加(2019年度実績・所有割合に基づき算出)。また、NTTドコモによる少数株主への配当金・約1,300億円/年(2019年度実績・所有割合に基づき算出)のグループ外へのキャッシュアウトが無くなり、キャッシュフローは改善を見込む。

また、約2,000億円の当期利益増は、投資収益率としては約4.7%となるが、NTTグループの他の会社の能力を活用することによる効果やコスト削減の加速により、リターンの向上につなげていく。

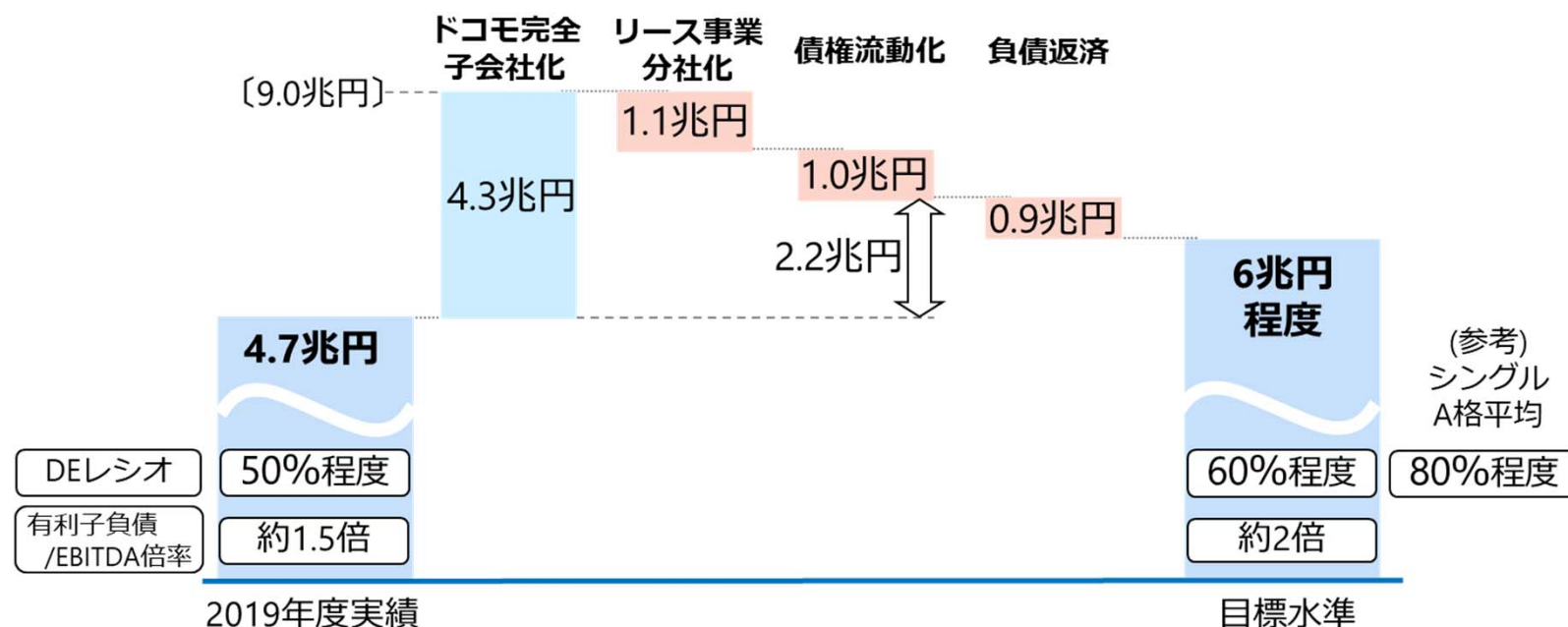
(※)「所有割合」とは、NTTドコモの2020年6月30日現在の発行済株式総数から、NTTドコモの自己株式数(150株)を控除した株式数(3,228,629,256株)に対する割合。

Copyright 2020 NIPPON TELEGRAPH AND TELEPHONE CORPORATION

Q5: 本公開買付けの実施に伴う資金調達により負債の水準が高まるが、今後どのようにしていくのか。

A: 本件により一時的に有利子負債水準は高まるが、グループ全体の安定的な収益性およびキャッシュフロー創出力をもとに、財務レバレッジを低下させて財務健全性を維持していく方針。具体的には、本件に約4.3兆円の資金が必要となるが、リース事業分社化(約1.1兆円)や債権流動化(約1.0兆円)により負債を圧縮。フリーキャッシュフローの使途としては、従前どおり、株主還元の充実や更なる成長に向けた出資等を継続しながら、目標水準である有利子負債6兆円程度(EBITDAの約2倍となる水準)まで負債(0.9兆円)を数年程度で返済していく考え。

中期的な有利子負債水準



Q6：格付水準についてどのように考えているか。

A：格付に関しては、グループ全体の安定的な収益性およびキャッシュフロー創出力をもとに、財務レバレッジを低下させて財務健全性を維持し、シングルA格を安定的に確保したいと考えている。

公開買付け終了後(2020年11月17日時点)において、JCRからはAAA、S&PからはA、ムーディーズからはA1の格付となっており、シングルA格を維持している。

Q7：携帯料金値下げ議論と今回のNTTドコモ完全子会社化は関係があるのか。

A：NTTドコモの完全子会社化は、グループ全体の経営資源配分を最適化し、迅速に意思決定できる仕組みを一刻も早く構築するために、2020年4月中旬より検討を開始しており、現在の値下げ議論と今回の公開買付けについて直接関係はない。

本施策の目的は、NTTドコモの競争力強化と成長をめざすことにあり、それによってNTTドコモの財務基盤も強化されるので、結果としては値下げの実現にプラスに作用すると思われる。お客様にNTTドコモを選び続けていただくためには、より良いサービス、安価な料金の実現に今後とも努めていくことが重要と考えており、この基本的な考え方はNTTドコモの完全子会社化前後で変わるものではない。

Q8：本取引に関連して「のれん」は発生するのか。

A：「のれん」は発生しない。もともと子会社であった会社(NTTドコモ)の少数株主持分の買い取りであるため、少数株主からの出資の返還は、資本の部の「非支配持分」(約1.8兆円)の取崩、プレミアム見合いは「資本剰余金・利益剰余金」の取崩(約2.5兆円)の会計処理を行う。

Q9: NTTドコモの完全子会社化による各種指標への影響を教えてください。中期経営戦略で掲げる財務目標は見直すのか。

A: NTTドコモの少数株主持分見合いの利益の取込による当期利益増益影響(約2,000億円(2019年度実績・所有割合に基づき算出))のみを考慮すると、

- ・EPS : 約+50円 (当期利益増、2019年度実績・所有割合・株式数に基づき算出) ※2019年度実績: 231円
- ・ROIC: 影響なし (営業利益変動なし・負債増と資本減が相殺) ※2019年度実績: 6.6%
- ・ROE : 約+4% (当期利益増・資本減) ※2019年度実績: 9.3%

を見込む。

将来の業績に対しては、上記増益影響に加えて、完全子会社化によるNTTドコモの競争力強化と成長及びグループ全体の成長を図っていくことをめざしているが、具体的には、2020年度決算発表時期(2021年5月頃)を目途に、改めて中期的な影響についてお示ししたい。

Q10: 株主還元の考えに変更はあるのか。

A: 株主還元の充実を図るため、2020年度の年間配当については、対前年5円増配の100円を予定している。
また、新たに2,500億円の自己株式取得を決議(2020年11月6日)したところである。今後も、株主還元は、継続的な増配の実施に加え、自己株式取得も機動的に実施することを基本的な考え方とする方針に変更はない。

Q11: 公開買付けの結果はどうだったのか。

A: 本公開買い付けにおいては、応募株券等の総数は815,015,044株となり、NTTの株券等所有割合が91.46%に達したため、株式売渡請求を実施していく。