



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



2024年度 第2四半期 連結決算概況		サステナビリティへの取り組み等	
2024年度 第2四半期 連結決算の状況	4	サステナビリティ憲章	85
2024年度 第2四半期 セグメント別の状況	5	NTT Green Innovation toward 2040の目標	86
2024年度 業績予想		NTTグループ電力消費量の見通し	87
2024年度 業績予想の概要	7	2040ネットゼロの実現に向けて	88
2024年度 セグメント業績予想の概要	8	再生可能エネルギー事業の現状と今後	89
現状の利益水準と中期目標達成に向けた取り組み	9	グリーントランスフォーメーション（GX）分野の新たな取り組み	90
NTTグループ新中期経営戦略		コーポレートガバナンスの強化	91
新中期経営戦略の基本的な考え方	11-13	研究開発	
取り組みの柱	14	IOWN構想	93
新たな価値の創造とグローバルサステナブル社会を支えるNTTへ	15-22	光電融合デバイスのロードマップ	94
お客さま体験（CX）の高度化	23-24	IOWN2.0 コンピューティング領域へ	95
従業員体験（EX）の高度化	25-27	IOWNの目標性能	96
中期財務目標	28	世界初の国際間IOWN APN接続の実現	97
成長のためのキャッシュ創出力の強化	29	NTT版LLM tsuzumi	98-101
更なる成長の実現に向けた投資拡大	30	連鎖型AI推進に向けた「株式会社NTT AI-CIX」設立	102
株主還元の基本的な考え方	31	株主還元	
総合ICT事業		自己株式取得の推移	104
コンシューマ事業	33-57	配当の推移	105
法人事業	58-62	株主数の状況	106
ネットワーク	63-65	財務データ等	
グローバル・ソリューション事業		NTTグループの体制	108
データセンター事業の投資・受注等の状況	67	連結業績の推移	109
データセンター事業の収支状況	68	連結営業収益の推移	110
成長の原動力としてのデータセンター事業	69	連結営業利益の推移	111
データセンター事業の拡張・高度化	70	連結設備投資額の推移	112
市場におけるNTTのポジション	71	資産状況の変化	113
地域通信事業		有利子負債の推移	114
業績回復に向けた取り組み	73	従業員数の推移	115
事業ポートフォリオ別の方向性	74	発行済株式数の推移	116
法人向けネットワーク事業の進化・拡大	75	東西グループ会社の年齢構成	117
光サービスの現状の目標、拡販に向けた取り組み	76-78	固定ブロードバンドサービス FTTH契約者数	118
DX・AIによる通信オペレーション改革	79-80	日本のブロードバンドアクセスサービス	119
不採算サービスからの撤退	81	PSTNマイグレーションの推進	120
PSTNサービスの代替サービスへの移行	82		
成長事業の更なる拡大	83		

2024年度 第2四半期 連結決算概況

2024年度 第2四半期 連結決算の状況



- 対前年増収・営業利益減益・EBITDA増益
- 営業収益は過去最高を更新

連結決算状況

● 営業収益	:	6兆 5,906億円	(対前年	+2,261億円	[+3.6%])
● 営業利益	:	9,203億円	(対前年	▲307億円	[▲3.2%])
● 当期利益 ^{※1}	:	5,548億円	(対前年	▲1,161億円	[▲17.3%])
● EBITDA ^{※2}	:	1兆 6,856億円	(対前年	+125億円	[+0.7%])

※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 EBITDA及びその内訳の減価償却費について、使用権資産に係る減価償却費を全て除いております。

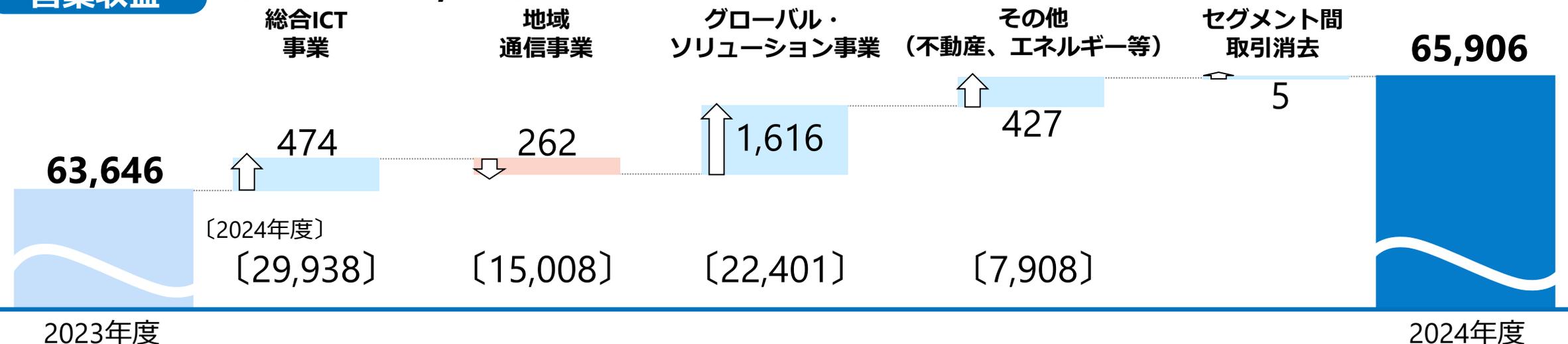
2024年度 第2四半期 セグメント別の状況



(単位：億円)

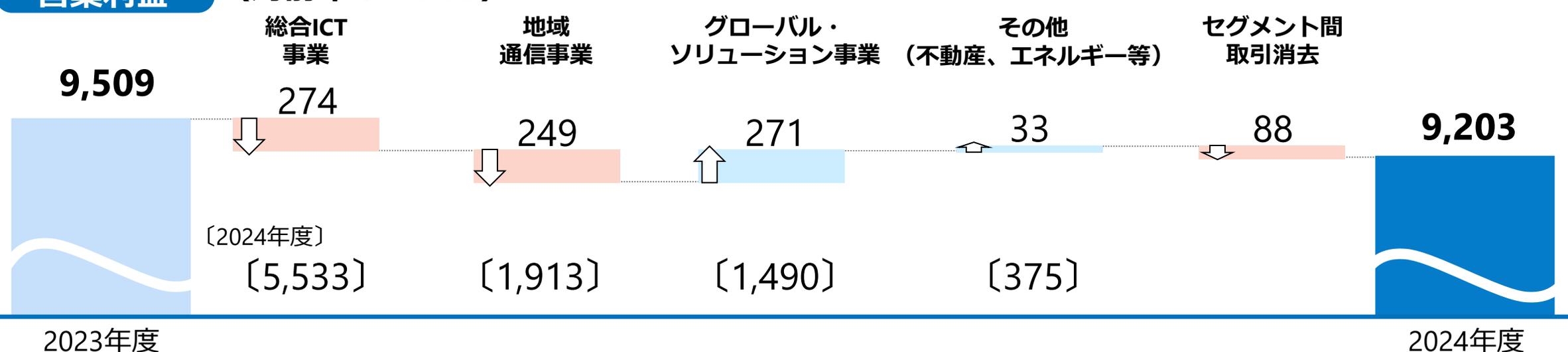
営業収益

(対前年：+2,261)



営業利益

(対前年：▲307)



2024年度 業績予想

2024年度 業績予想の概要



- 営業収益は対前年増収、営業利益・当期利益は対前年減益

連結収支計画

	2023年度 実績	2024年度 業績予想	対前年
営業収益	13兆 3,746億円	13兆 4,600億円	+ 854億円
営業利益	1兆 9,229億円	1兆 8,100億円	▲ 1,129億円
当期利益 ^{※1}	1兆 2,795億円	1兆 1,000億円	▲ 1,795億円
EBITDA	3兆 4,181億円	3兆 3,300億円	▲ 881億円

※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。

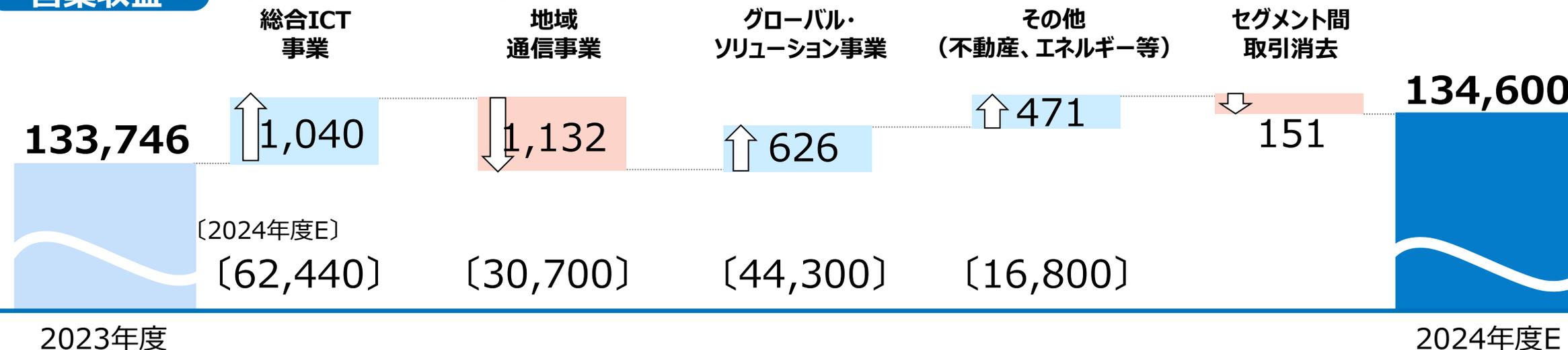
2024年度 セグメント別業績予想の概要



(単位：億円)

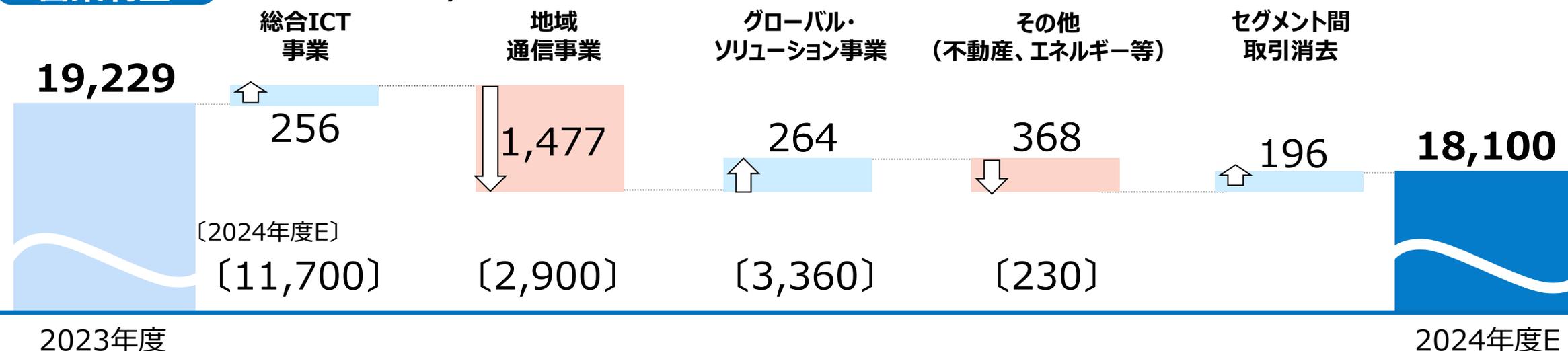
営業収益

(対前年：+854)



営業利益

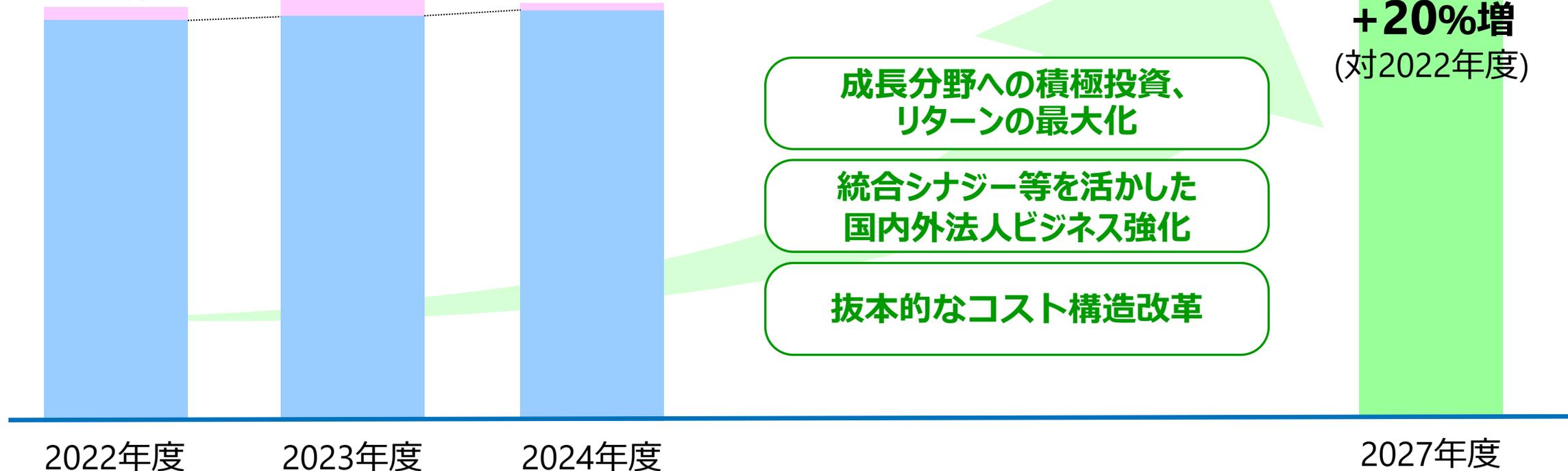
(対前年：▲1,129)



現状の利益水準と中期目標達成に向けた取組み NTT

- 2023年度を最終年度とする前中期目標の達成に向けて積極的なノンコア資産のスリム化を推進しており、その効果により2023年度は大幅な増益を実現し、目標を達成
- 2024年度は一旦減益となるものの、2027年度の新中期目標達成に向けて成長分野の拡大・コスト構造改革に積極的に取組んでいく

ノンコア資産
スリム化等



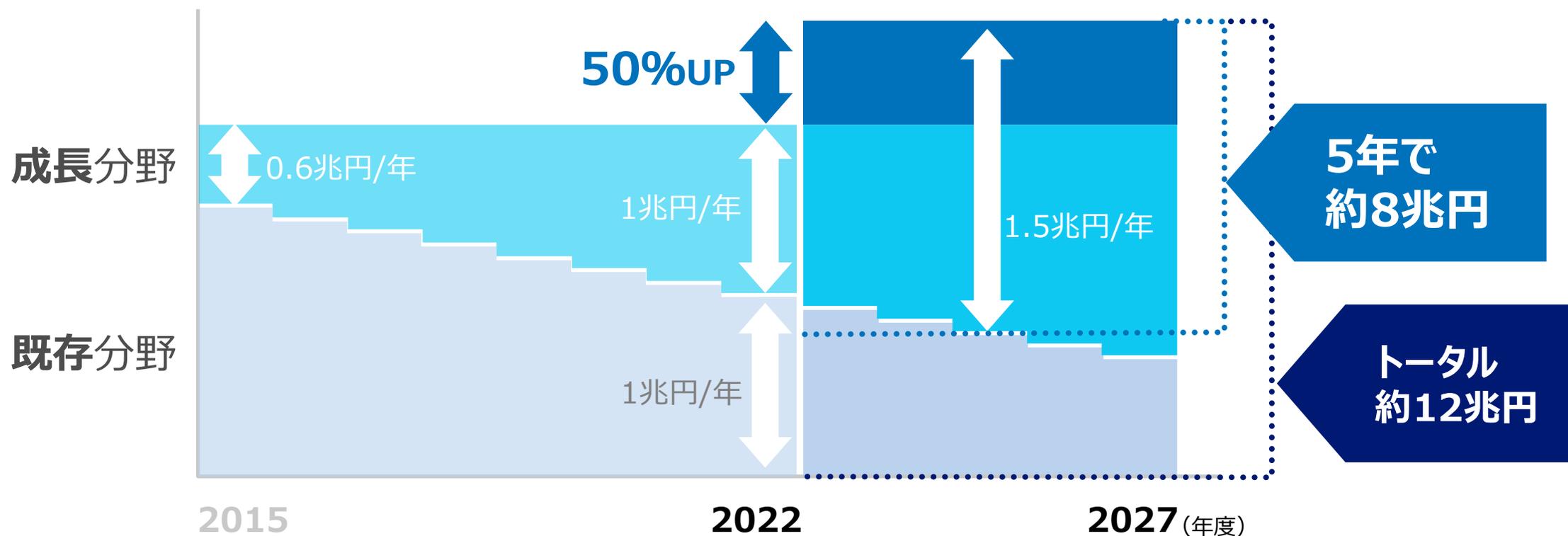
NTTグループ新中期経営戦略

New value creation & Sustainability 2027 powered by IOWN

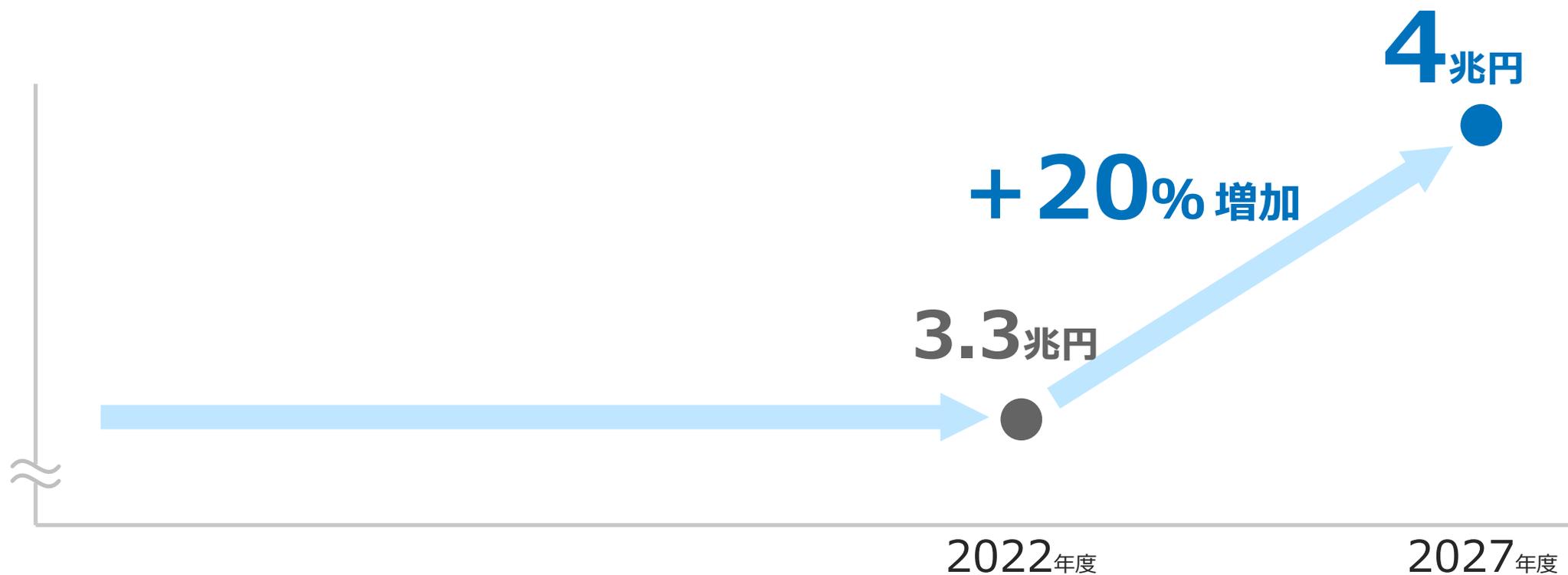
NTTは挑戦し続けます
新たな価値創造と
地球のサステナビリティのために

～ Innovating a Sustainable Future for People and Planet ～

5年間で成長分野に約8兆円の投資



2027年度に向けて成長のためのキャッシュ創出力を増大し、
EBITDA 約4兆円をめざす



1. 新たな価値の創造とグローバルサステナブル社会を支えるNTTへ

① IOWNによる新たな価値創造（構想から実現へ）

- i. 光電融合デバイスの製造会社設立
- ii. IOWN研究開発・実用化の加速

② データ・ドリブンによる新たな価値創造

- i. パーソナルビジネスの強化
- ii. 社会・産業のDX/データ利活用の強化
- iii. データセンターの拡張・高度化

③ 循環型社会の実現

- i. グリーンソリューションの実現
- ii. 循環型ビジネスの創造
- iii. ネットゼロに向けて

④ 事業基盤の更なる強靱化

2. お客様体験（CX）の高度化

⑤ 研究開発とマーケティングの融合

⑥ お客様体験（CX）を重視したサービスの強化

3. 従業員体験（EX）の高度化

⑦ オープンで革新的な企業文化へ

⑧ 自律的なキャリア形成への支援強化

⑨ 全世界の従業員の家族を含めたサポートプログラムの強化・充実

1. 新たな価値の創造とグローバルサステナブル社会を支えるNTTへ

① IOWNによる新たな価値創造（構想から実現へ）

i. 光電融合デバイスの製造会社設立

- AIの活用拡大等に伴う消費電力増大への解決策として、低消費電力を実現する光電融合デバイスの早期事業化に向け、「NTTイノベティブデバイス株式会社」を2023年6月に設立
（**出資金300億円**でスタート、順次増資を検討）



ii. IOWN（6G等含む）研究開発・実用化の加速

- IOWN（6G等含む）研究開発全体で、2023年度は **約1,000億円**、以降も継続的に資金を投下し、サーバー（SWB※1）や、DTC※2等の実用化も加速

※1 Super White Box ※2 Digital Twin Computing

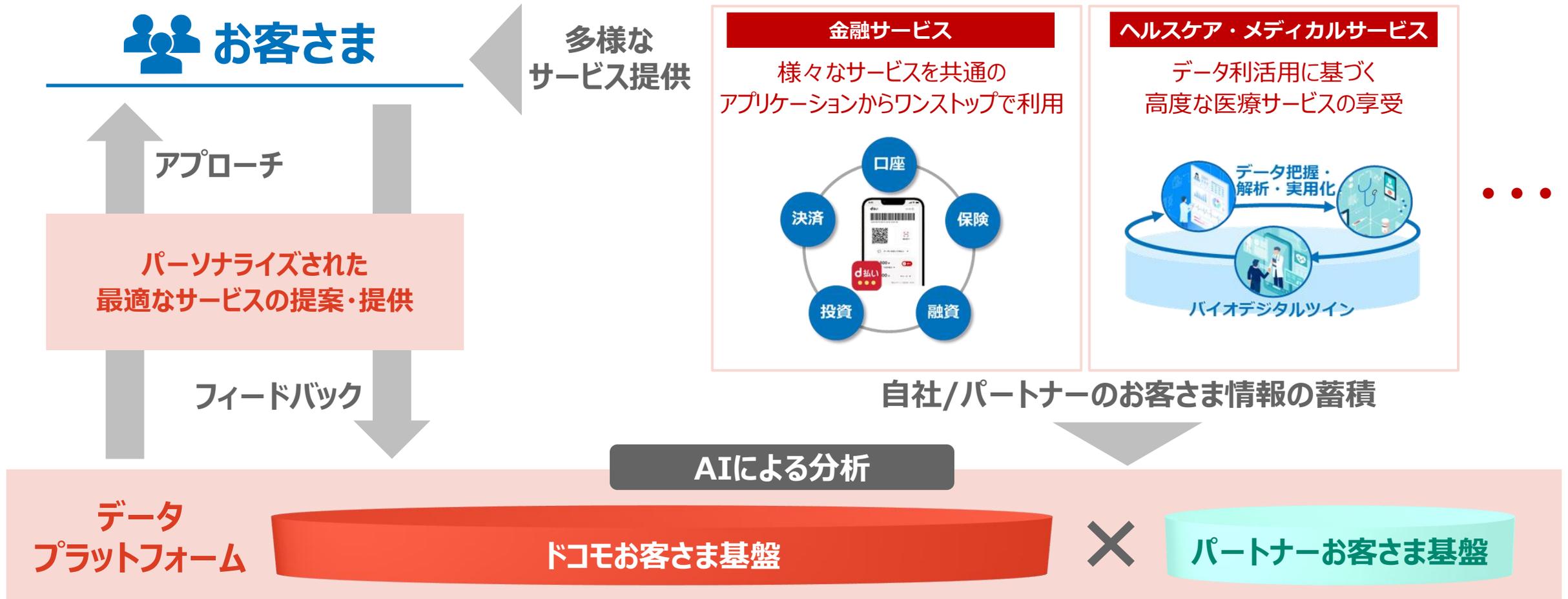
1. 新たな価値の創造とグローバルサステナブル社会を支えるNTTへ

② データ・ドリブンによる新たな価値創造（スマートワールド）



i. パーソナルビジネスの強化（ドコモ・スマートライフ事業の強化）

- パーソナルビジネス等の成長分野への積極的投資を実施 **～ 約1兆円以上/5年 ～**



1. 新たな価値の創造とグローバルサステナブル社会を支えるNTTへ

②データ・ドリブンによる新たな価値創造（スマートワールド）



ii. 社会・産業のDX/データ利活用の強化（AI・ロボットの活用）

- 技術やソリューション等をグローバルで相互に展開し、生活や社会を支える産業を変革
～ デジタルビジネス等に **約3兆円以上/5年** の投資を実施 ～



1. 新たな価値の創造とグローバルサステナブル社会を支えるNTTへ

② データ・ドリブンによる新たな価値創造（スマートワールド）

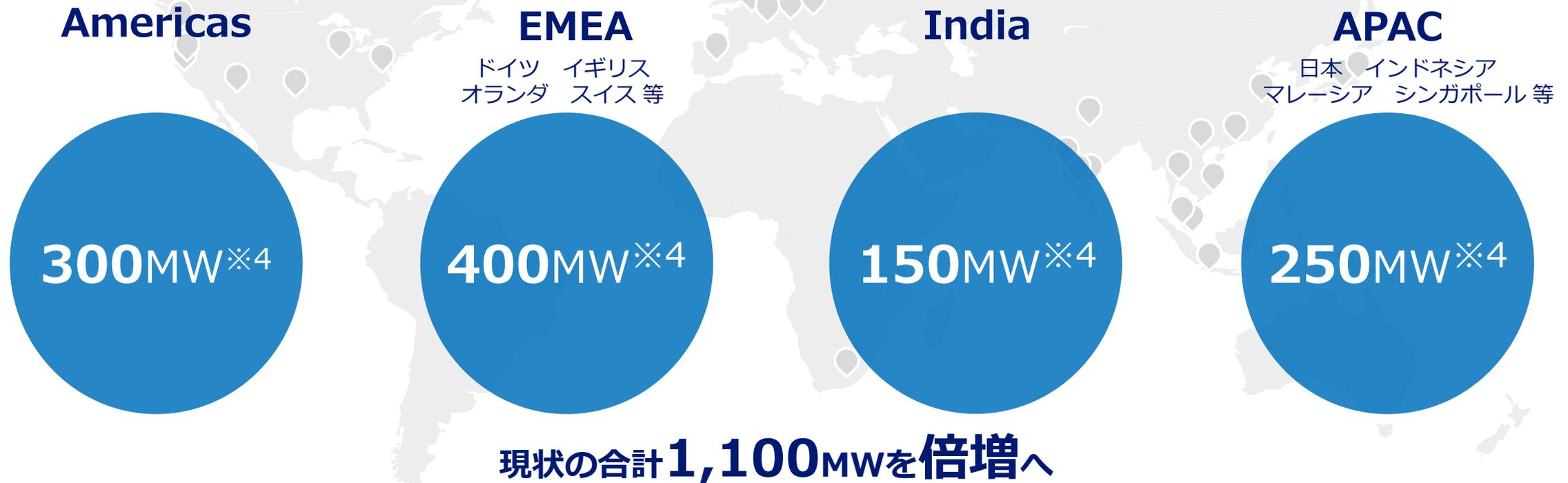


iii. データセンターの拡張・高度化

- 世界第3位※1のデータセンター基盤の更なる拡張とIOWN技術の導入による高度化を推進

～ 約1.5兆円以上※2 / 5年 の投資を実施 ～

- 2030年度カーボンニュートラルの実現※3



※1 Structure Research 2022 Reportより中国事業者を除き再集計 ※2 第三者資本活用による設備投資は含みません

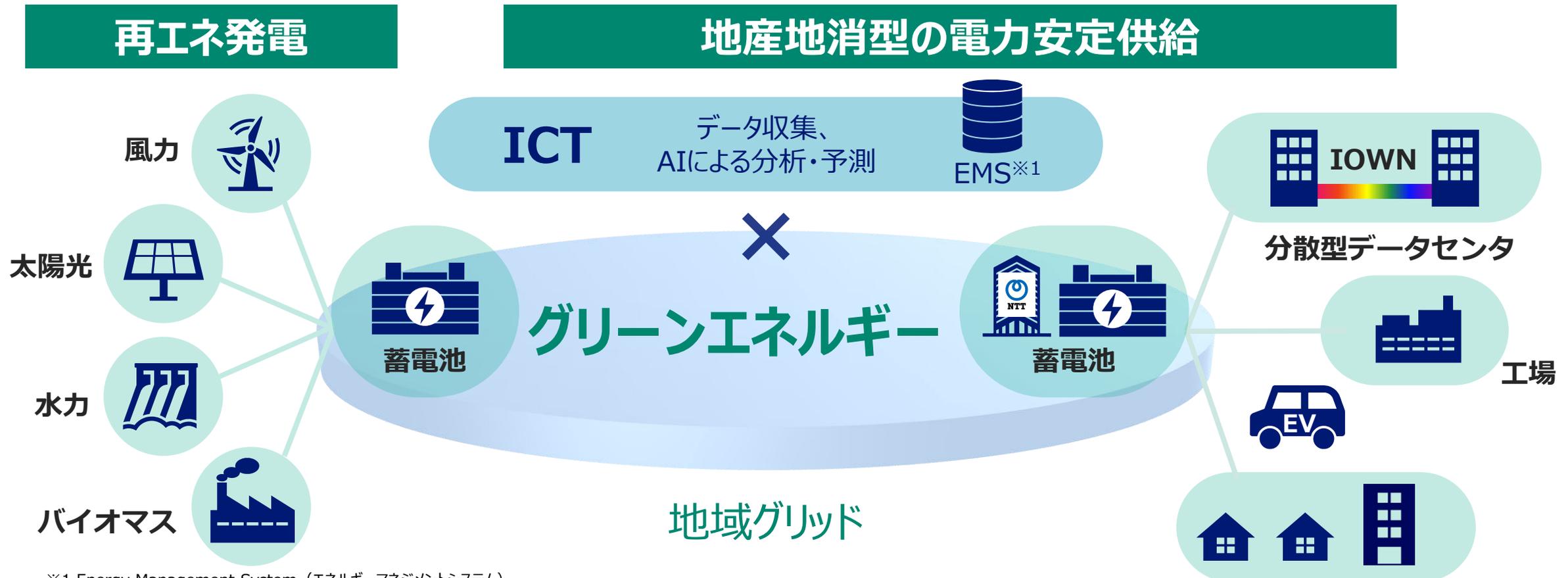
※3 データセンターにおけるGHGプロトコルのScope1（自らの温室効果ガスの直接排出）、Scope2（他社から供給された電気、熱・蒸気の使用に伴う間接排出）が削減対象

※4 2023年3月時点のNTTコミュニケーションズグループ及びNTT Ltd. Groupで所有するデータセンター専用ビル（第三者とのJV含む）における電力容量

③ 循環型社会の実現

i. グリーンソリューションの実現

- 「グリーンエネルギー × ICT」で実現するグリーンソリューションを推進 ~ 約1兆円/5年 の投資を実施 ~
- 再生可能エネルギーの発電事業を拡大するとともに、地産地消型の最適化・効率化された電力の安定供給を実現



※1 Energy Management System (エネルギー管理システム)

③ 循環型社会の実現

ii. 循環型ビジネスの創造

- さまざまな産業間での資源の循環、地域創生のさらなる加速により、持続可能な社会を実現



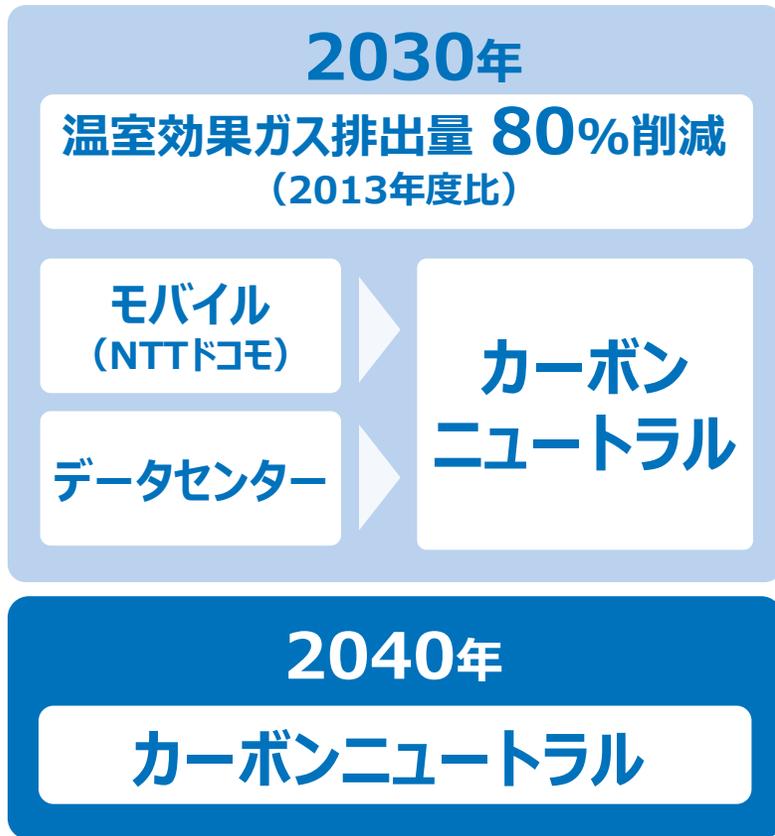
1. 新たな価値の創造とグローバルサステナブル社会を支えるNTTへ

③循環型社会の実現

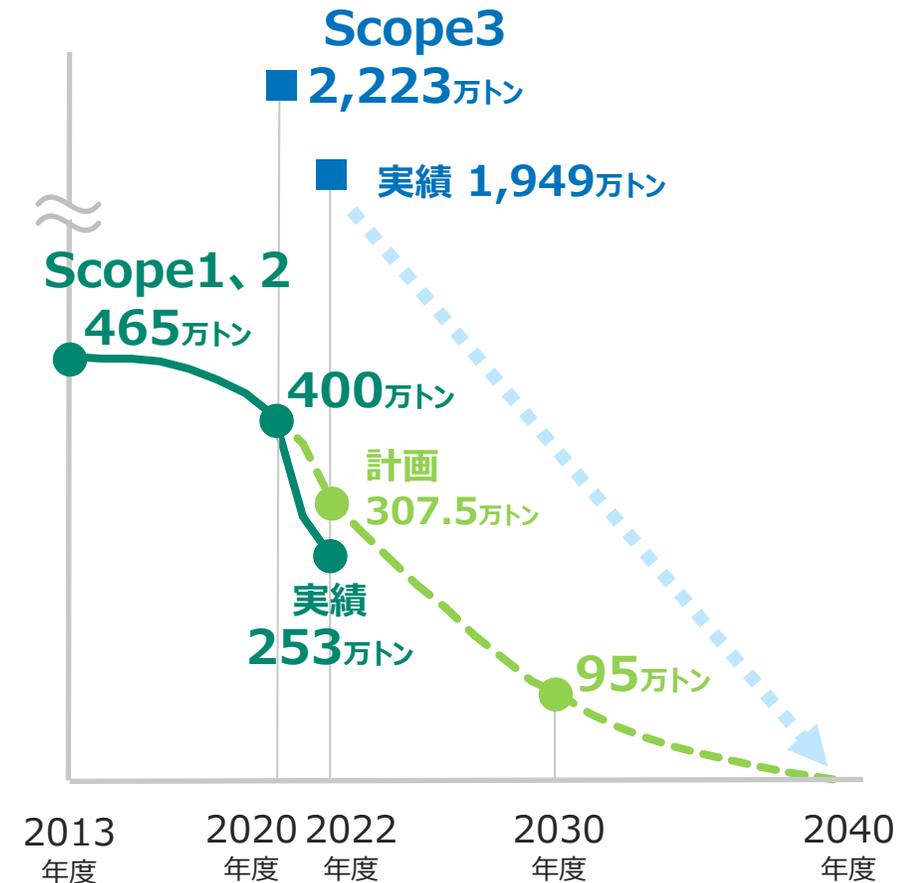
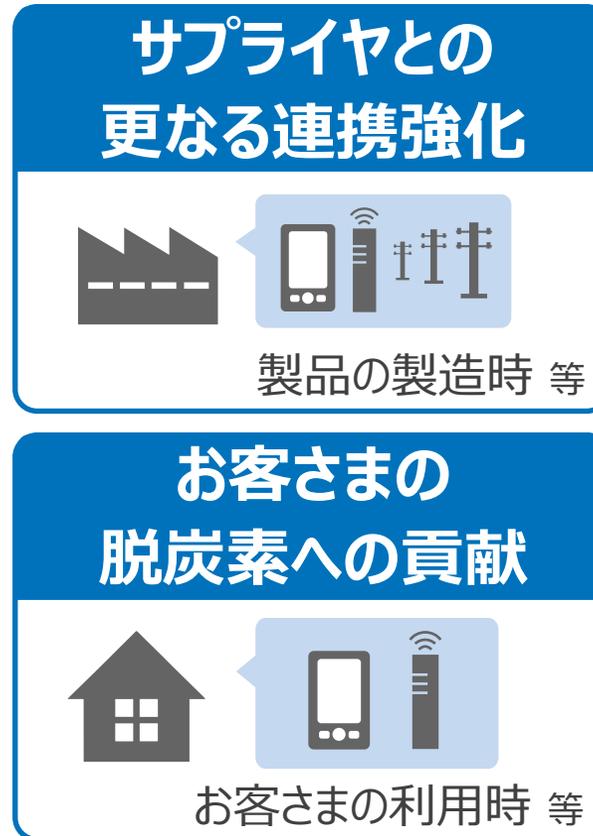
iii. ネットゼロに向けて

- 2040年度に向けて、「NTT Green Innovation toward 2040」のScope3への拡大をめざす

NTT Green Innovation toward 2040※1



Scope3への拡大



<NTTグループの温室効果ガス排出量の削減イメージ>
(国内+海外)

※1 GHGプロトコル：Scope1(自らの温室効果ガスの直接排出)、およびScope2(他社から供給された電気、熱・蒸気の使用に伴う間接排出)

1. 新たな価値の創造とグローバルサステナブル社会を支えるNTTへ

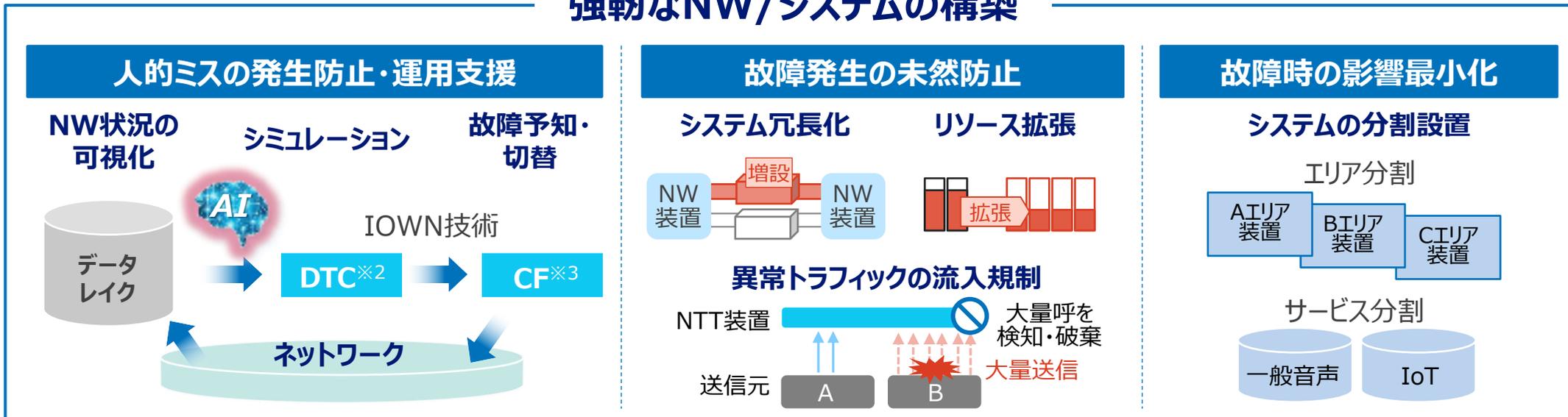


④ 事業基盤の更なる強靱化

- 大規模故障やサイバー攻撃等の発生を踏まえた強靱なネットワーク/システムを実現し、社会インフラを強化するとともに、激甚化する自然災害等への対策を強化

～ 2025年度までに1,600億円規模※1の投資を実施 ～

強靱なNW/システムの構築



世界標準のサイバーセキュリティ対策

災害対策の更なる強化



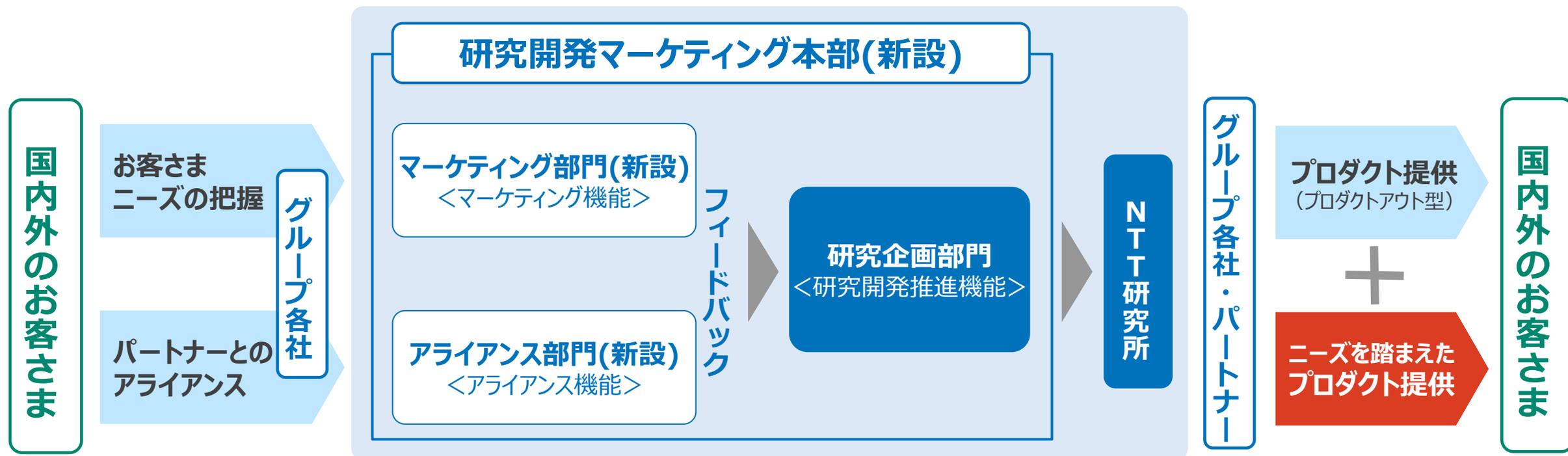
※1 その他の信頼性向上施策も含む ※2 Digital Twin Computing ※3 Cognitive Foundation

2. お客様体験（CX）の高度化

⑤ 研究開発とマーケティングの融合

- 持株会社において、研究開発推進機能とマーケティング機能、アライアンス機能を融合・強化
- プロダクトアウト型の研究開発の強化に加え、グローバルでの共創による研究開発～プロダクト提供を行うとともに、さまざまなパートナーとのアライアンスを推進

マーケティング機能を含めたR&D組織の新設



2. お客様体験（CX）の高度化

⑥ CXを重視したサービスの強化



お客様
(個人、法人、自治体、政府機関等)



お客様体験 ファースト

マーケットインで
お客様満足と事業成長を
同時実現

カスタマージャーニーに
寄り添ったKPI設定・運用

NTTグループ各社/パートナー

お客様の期待を超える
新たな体験や感動の提供

NTTグループ各社/パートナー

アジャイルでサービスを常に改善、アップデート

NTT持株・マーケティング部門→研究企画部門/研究所
NTTグループ各社/パートナー

3. 従業員体験（EX）の高度化

⑦ オープンで革新的な企業文化へ

- お客さま重視を基本に、オープン、コラボレーション、トライ&エラーを重視する文化の浸透
- ダイバーシティ&インクルージョンは引き続き強化

トライ & エラー

- 失敗を恐れず挑戦する
- 小さく早く失敗し、失敗から学ぶ



お客さま重視



オープン

- グローバル/オープンな議論
- 情報/プロセスを開示
- 健全に対立し議論することの推奨
- 心理的安全性の確保

コラボレーション

- グループ内/グループ外/国籍を超えた協働
- 違いから価値を生む



ダイバーシティ&インクルージョン推進

共有価値(Shared Values)

つなぐ(Connect) 信頼(Trust) 誠実(Integrity)

3. 従業員体験（EX）の高度化

⑧ 自律的なキャリア形成への支援強化

- 社員の自律的なキャリア形成を支援し、事業の成長を支える人的投資を拡大
- ライフイベント（出産、育児、介護等）のサポートも含めたトータルなキャリア形成を支援



3. 従業員体験（EX）の高度化

⑨ 全世界の従業員の家族を含めたサポートプログラムの強化・充実

- 従業員が在職中に死亡した場合に、子女の大学卒業までの教育費の一部をサポートする制度を拡充

現在の仕組み

スキーム	ファンド方式 (遺児育英基金)
対象者	国内の在職中の従業員
給付内容	大学卒業までの教育費の一部を助成 ・ 在職中に死亡した社員が扶養する遺児が対象 ・ 1988年より実施

今後

現在の方式を準用
海外も含めた在職中の従業員
同様の考え方による助成 各国の雇用や学校教育の枠組みを踏まえ、 今後検討を具体化

目標指標		目標水準(2027年度)
全社目標	EBITDA	+20% 増加 (対2022年度)
成長分野※1	EBITDA	+40% 増加 (対2022年度)
	海外営業利益率※2	10% (2025年度)
既存分野※3	EBITDA	+10% 増加 (対2022年度)
	ROIC	9% (2022年度実績：8.2%)

上記に加え、サステナビリティ関連指標を設定

- ・女性新任管理者登用率：毎年**30%**以上
- ・温室効果ガス排出量：2040年度**カーボンニュートラル**、**ネットゼロ**をめざす
- ・従業員エンゲージメント率：改善

※1 IOWN、デジタル・データセンター、電力・エネルギー、スマートライフ、不動産、AI・ロボット等

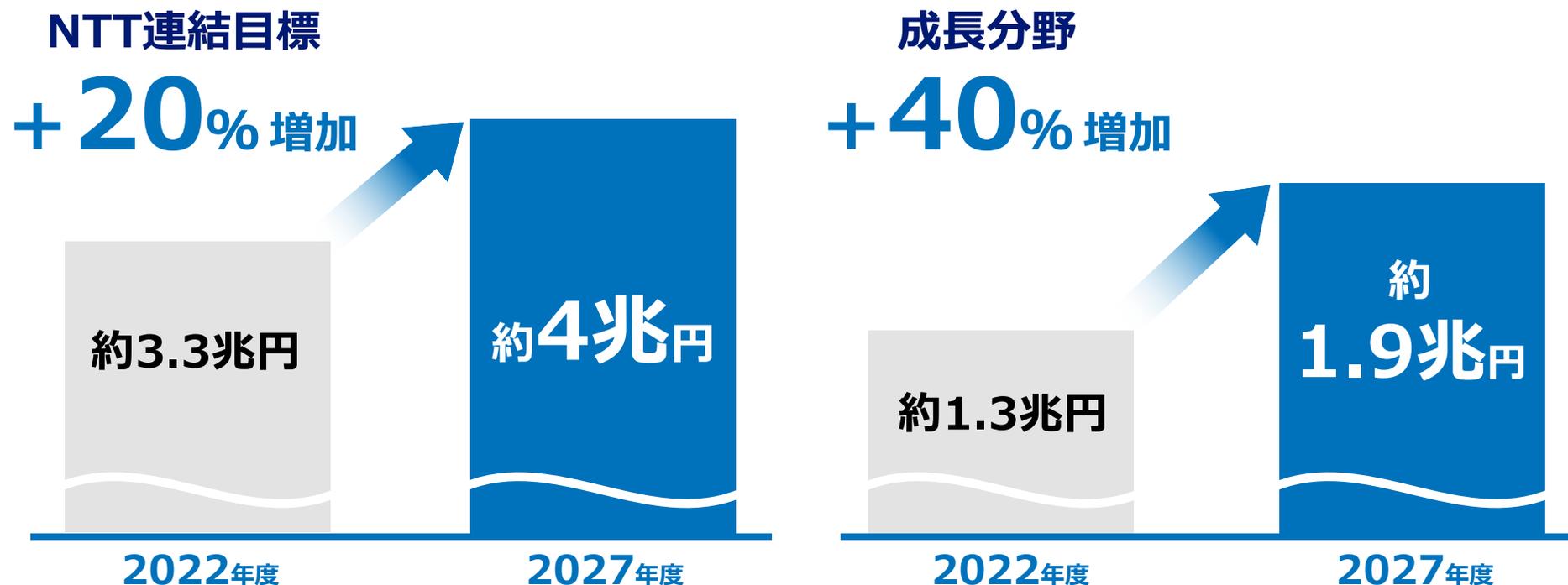
※2 NTTデータ連結。買収に伴う無形固定資産の償却費等、一時的なコストを除く ※3 NTTドコモ・コンシューマ通信事業、NTT東日本、NTT西日本

成長のためのキャッシュ創出力の強化（EBITDAを主要指標に）



- 持続的な更なる成長に向けて、キャッシュ創出力を軸とした取り組みを強化することとし、**主要指標としてEBITDAを設定し、2027年度に向けて20%アップとなる4兆円をめざす**
（引き続き持続的成長と株主還元を両立し、EPSはこれまでと同等程度の伸びをめざす）
- そのドライバーとなる**成長分野**※1においては、**EBITDA40%アップ**をめざす

EBITDA推移



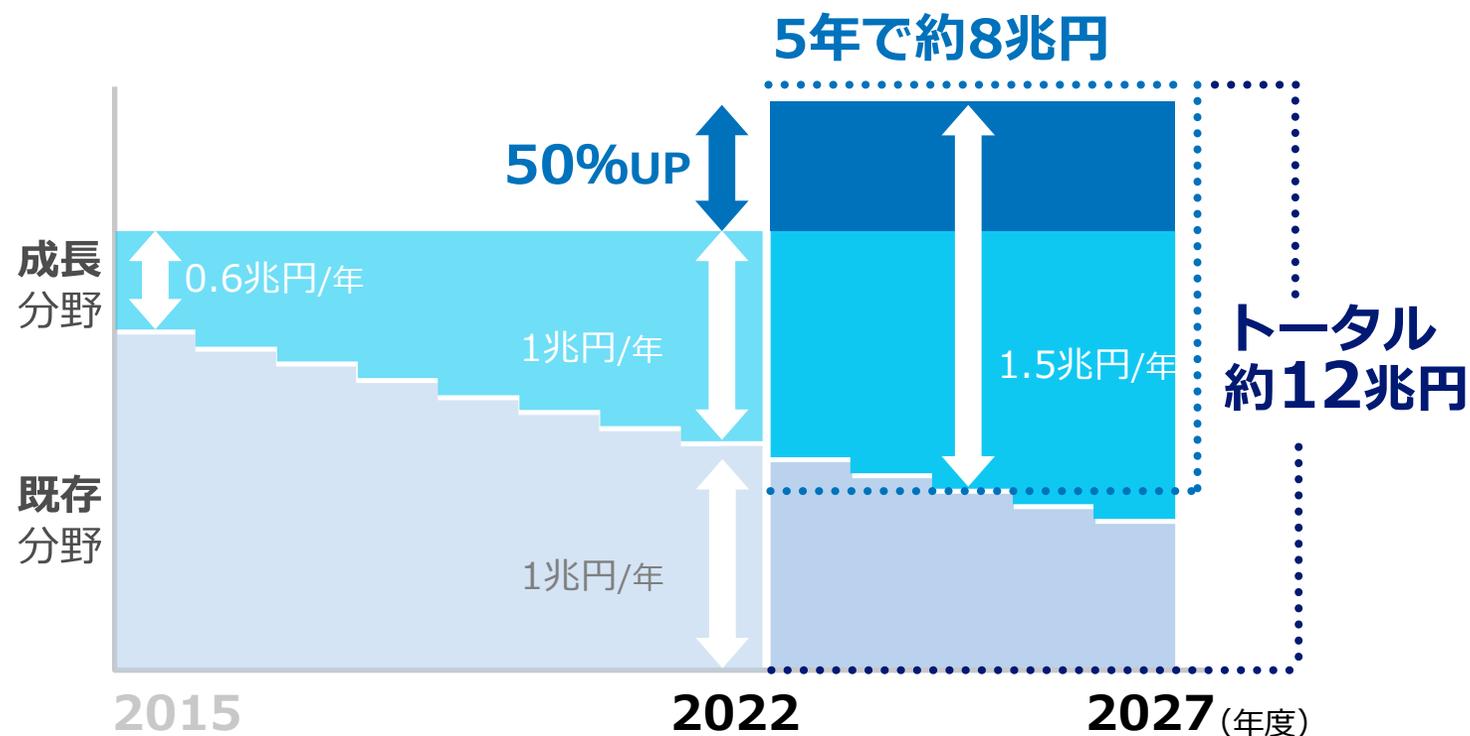
- IOWN
- デジタル・データセンター（主にグローバル）
- 電力・エネルギー
- スマートライフ
- 不動産
- AI・ロボット 等

※1 IOWN、デジタル・データセンター、電力・エネルギー、スマートライフ、不動産、AI・ロボット等

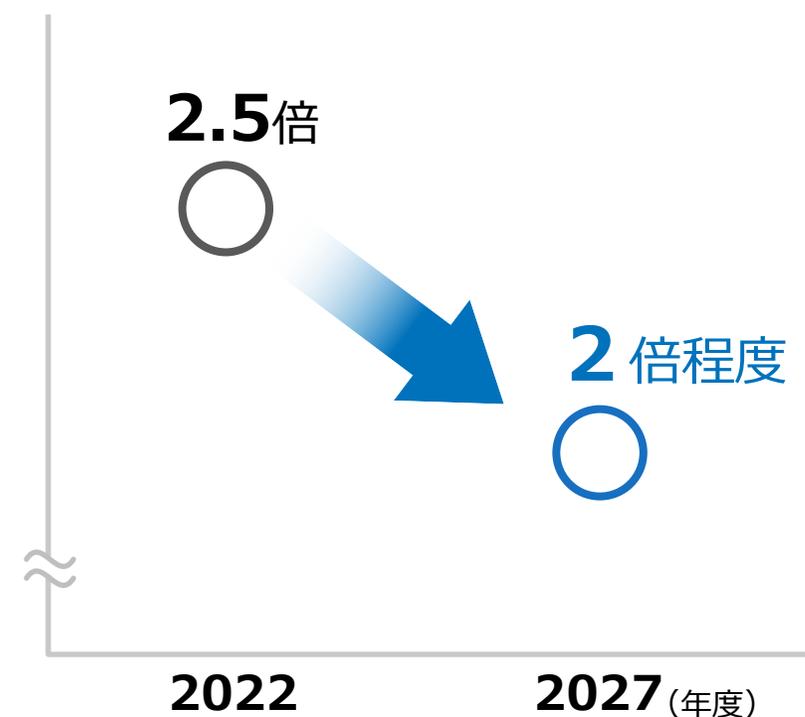
更なる成長の実現に向けた投資拡大

- 成長分野※1へ **今後5年間※2で約8兆円** (従来の50%増)の投資・出資を実施し、
トータルでは約12兆円を計画
- 有利子負債/EBITDA倍率は2倍程度で維持・低下

成長投資（設備投資＋出資）



有利子負債/EBITDA倍率



※1 IOWN、デジタル・データセンター、電力・エネルギー、スマートライフ、不動産、AI・ロボット等 ※2 2023～2027年度

配当政策

継続的な増配の実施を基本的な考え方とする

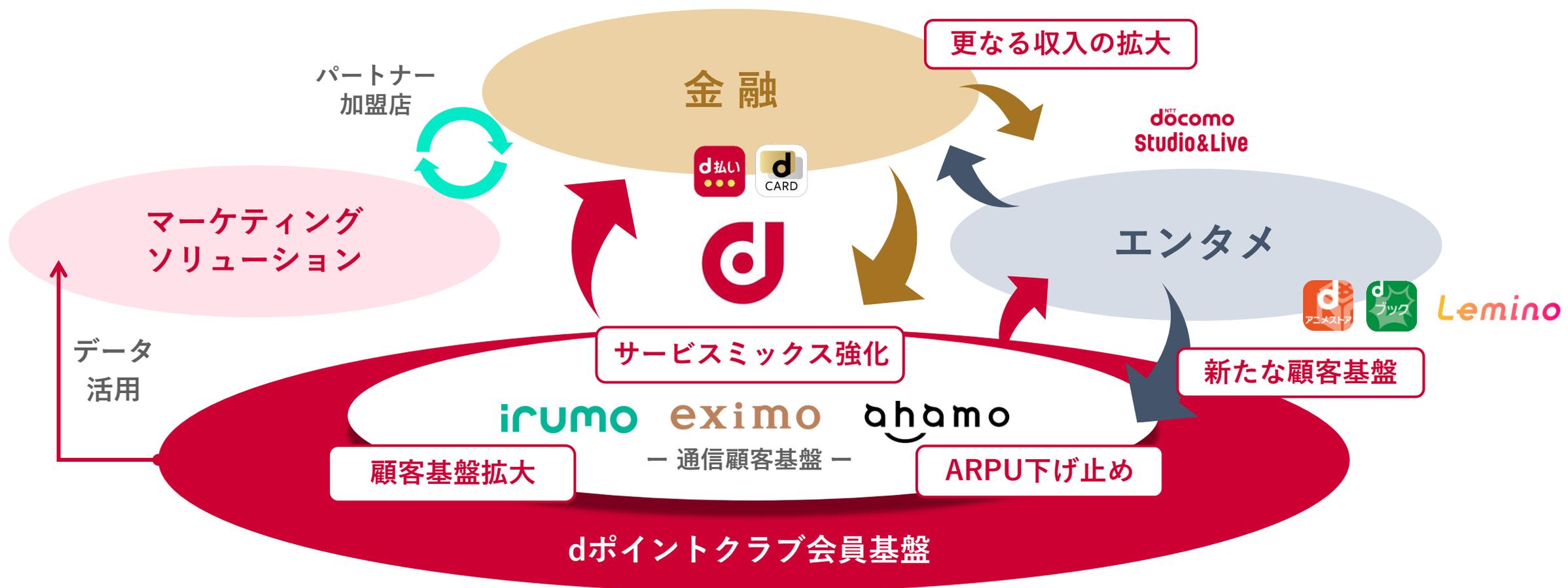
自己株式の取得

機動的に実施し、資本効率の向上を図る

総合ICT事業

コンシューマ事業戦略

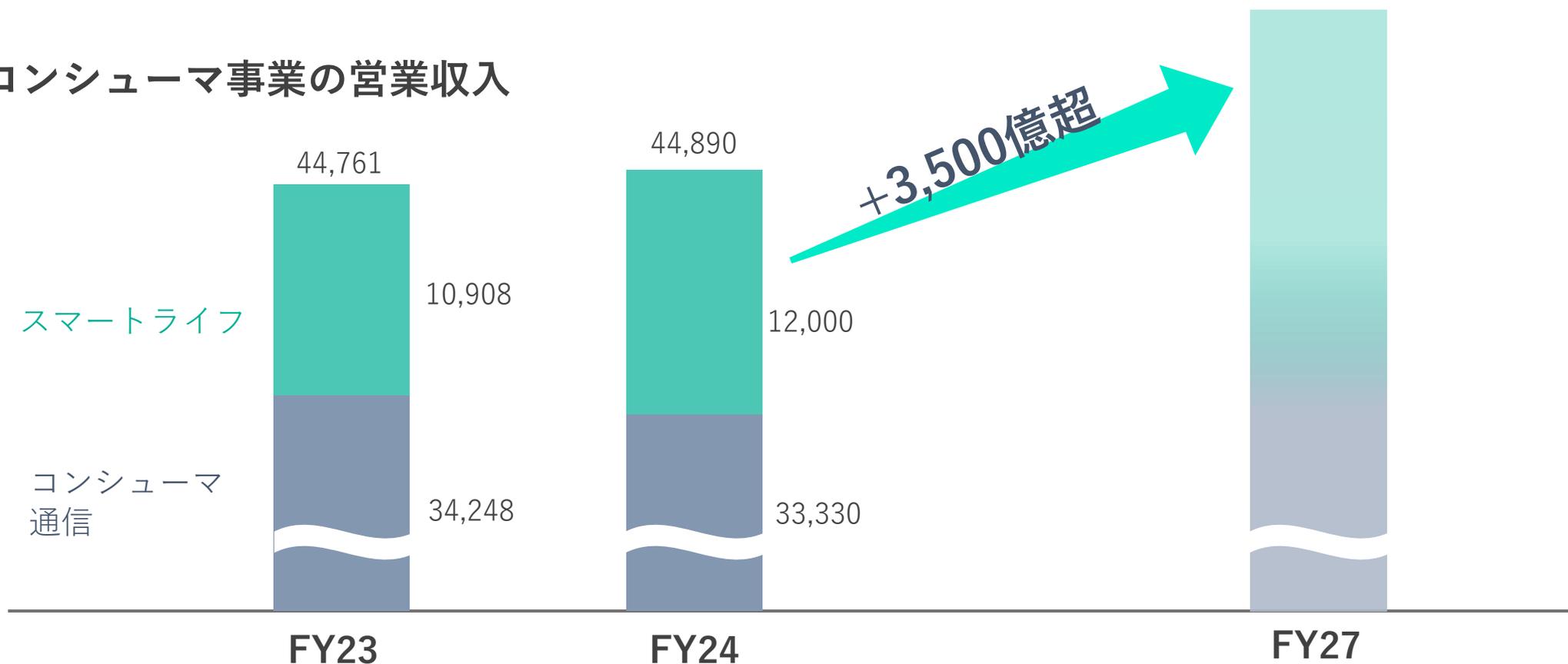
マネックス証券 ORIX オリックス・クレジット



コンシューマ事業のめざす収入規模

2027年度には + 3,500億円超(対2024年度)の収入拡大をめざす

コンシューマ事業の営業収入

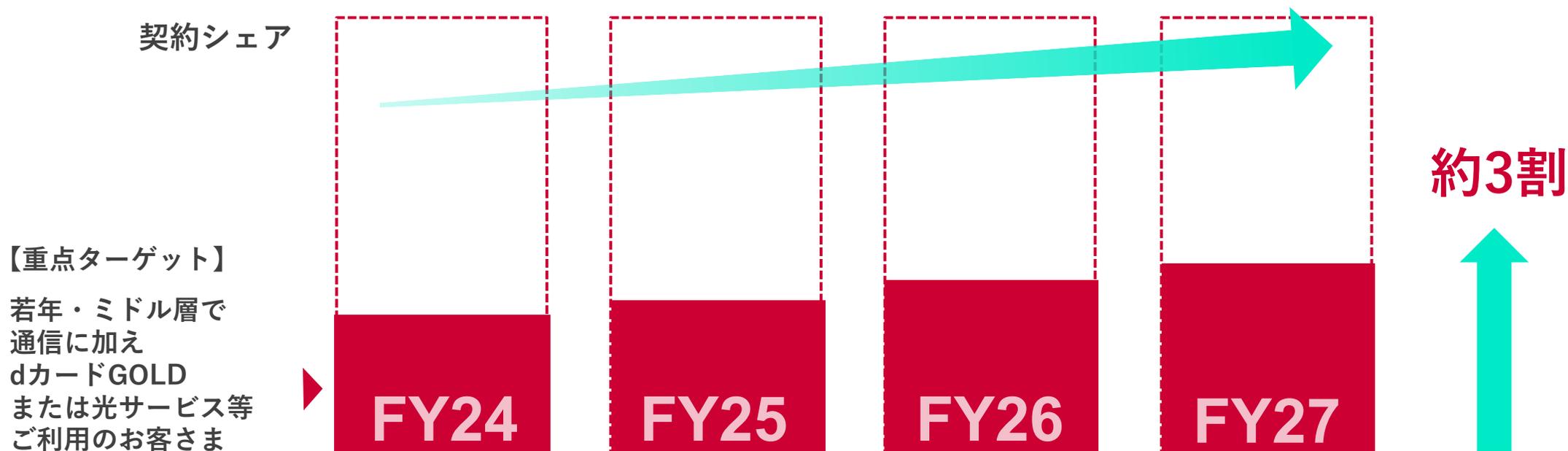


※内訳はセグメント間取引消去前の数字

コンシューマ事業 顧客基盤の将来像



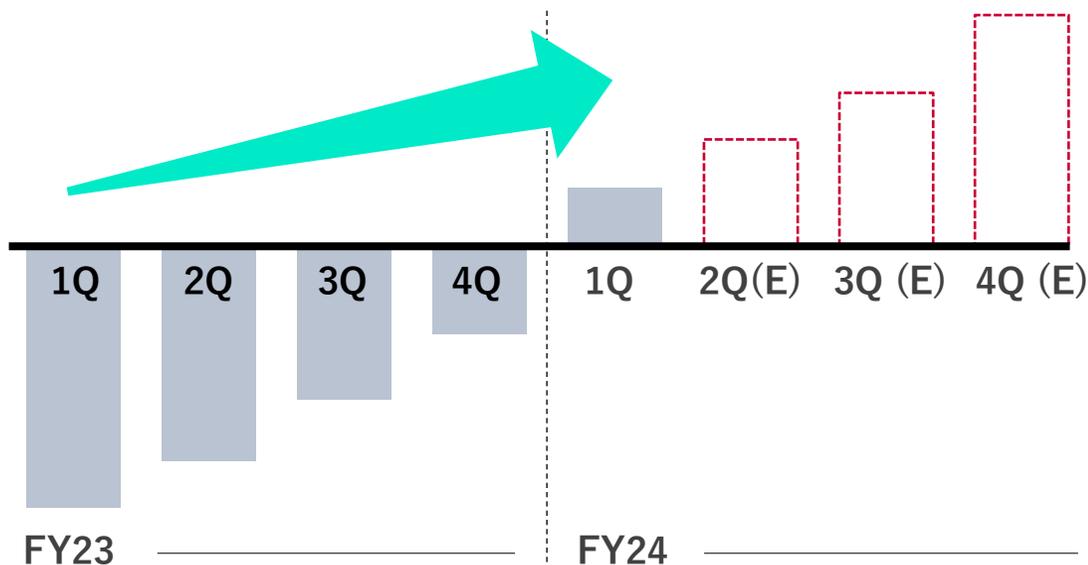
人口減少を見据え、顧客獲得に注力しシェアを拡大
サービスミックスにより若年・ミドル層のロイヤルユーザを増やす



顧客基盤強化施策により純増は好転、解約率も改善傾向

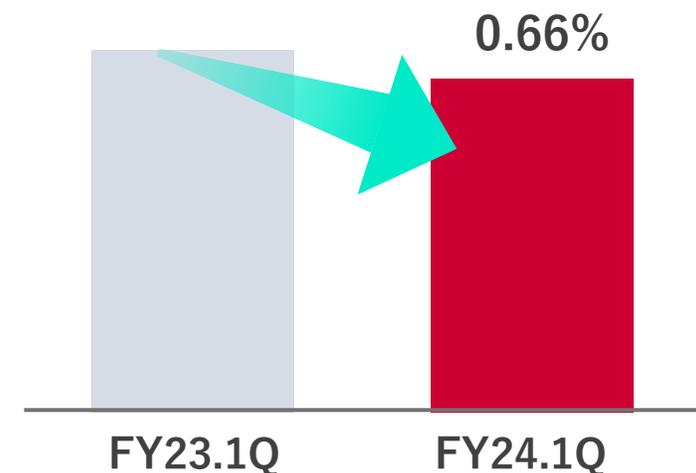
個人ハンドセット純増の対前年増減

1Qでは対前年+3万契約改善
そのうち8割は若年・ミドル層



個人ハンドセットの解約率

0.66%と低水準且つ、前年より改善傾向

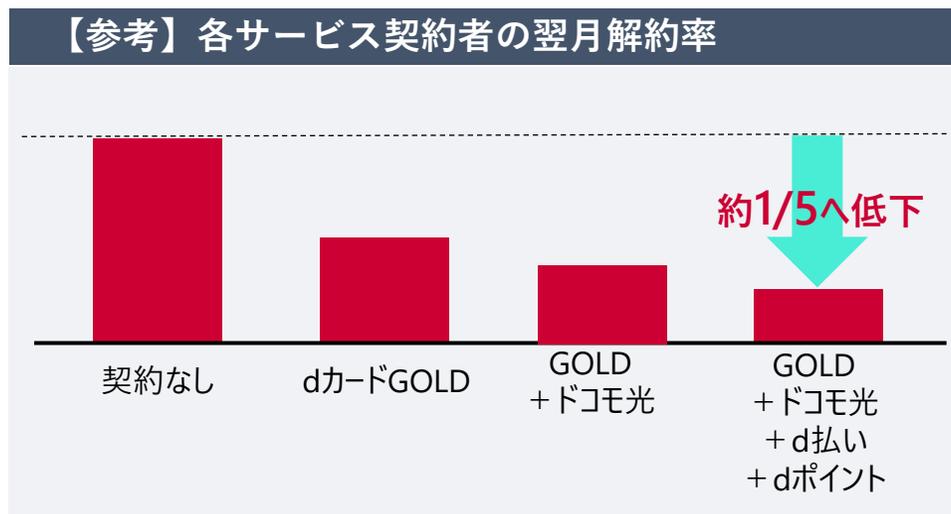


顧客接点の拡大による販促強化とサービスミックス提案強化による解約抑止

チャンネル強化の方向性

- 量販店や複合商業施設での販促強化
- 加えて非対面チャンネルも活用したサービスミックス提案強化

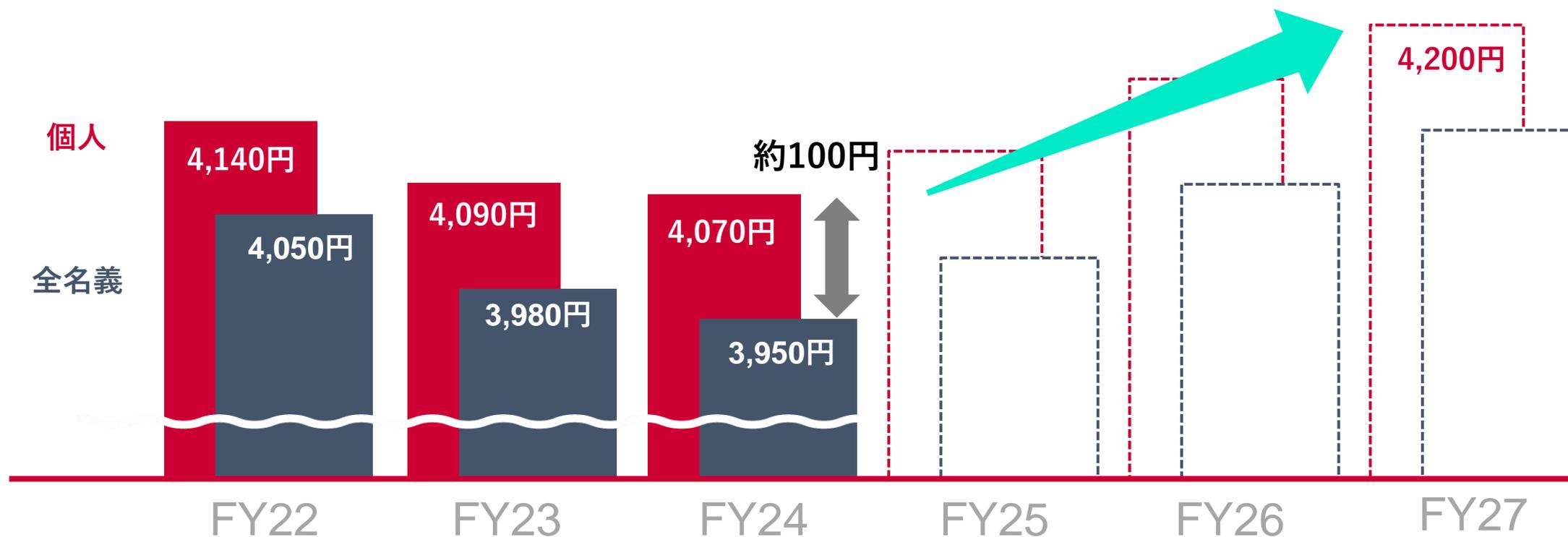
各チャンネルにおける取組み



対面	<p>量販店</p> <p>販売人員・施策店舗拡大</p>	<p>ドコモショップ</p> <p>サービスミックス提案強化 ・出張イベントの実施</p>
非対面	<p>コンタクトセンター</p> <p>フォローコールでの提案力強化</p>	<p>デジタル</p> <p>オウンドアプリ等による 利用促進・サービス提案</p>

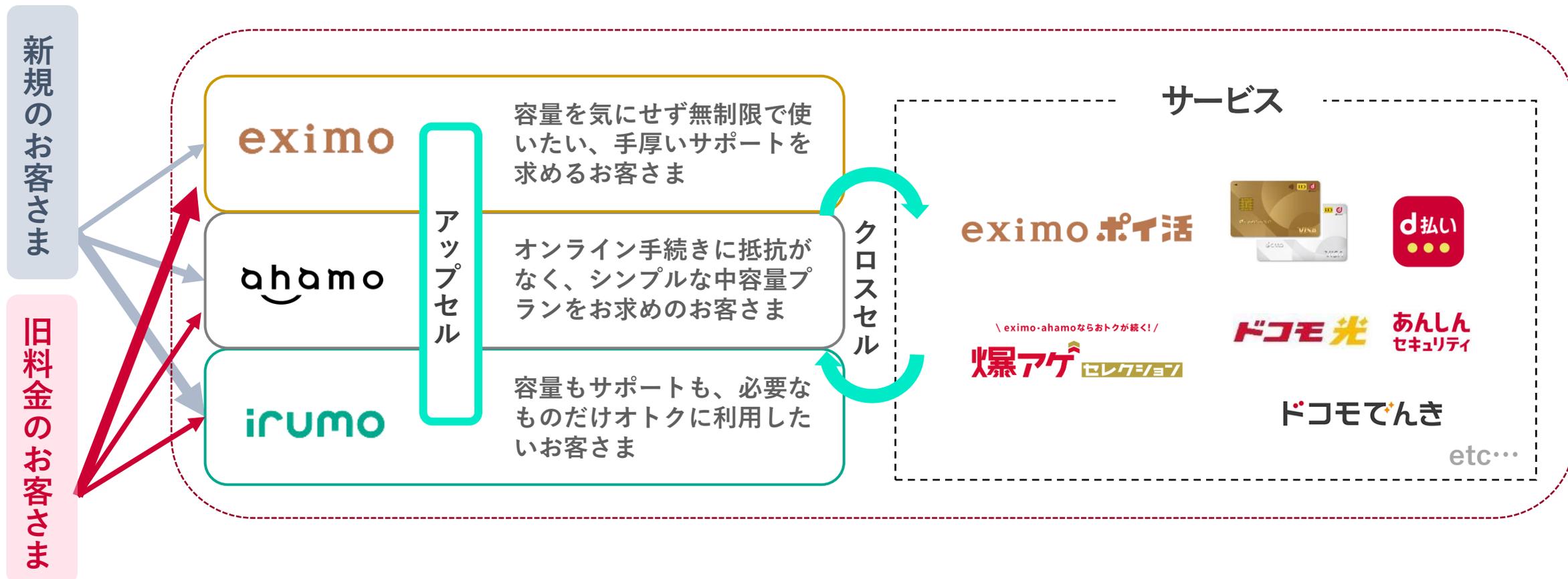
コンシューマ事業 ARPUの見通し

ARPUは今年度を底に反転をめざす



コンシューマ事業 3層プランの位置づけ

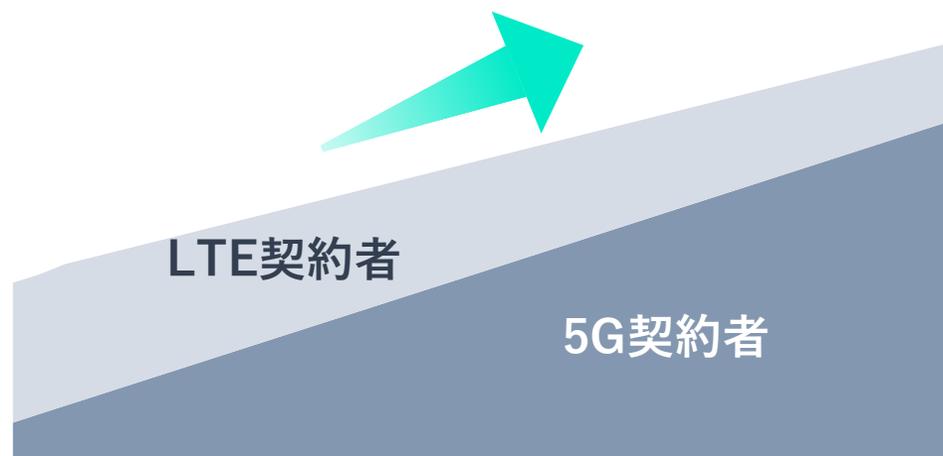
ahamo・irumoを活用した新規獲得、サービスのクロスセルのご提案により、eximoへの移行を促進



データ利用量増加により、同一プランでも平均単金は上昇

データ利用量推移

■ 映像コンテンツの利用でデータ利用量は年々増加



irumo・eximoの平均単金

■ データ量の多いirumoプラン・eximoステップの割合増



コンシューマ事業 ARPU向上の取り組み



映像系サービスやポイ活でARPUの向上を加速

キガホ

キガライト

ahamo

irumo

eximo・ahamoならおトクが続く！

【エンタメ×通信】映像系サービス



eximo

【金融×通信】ポイ活

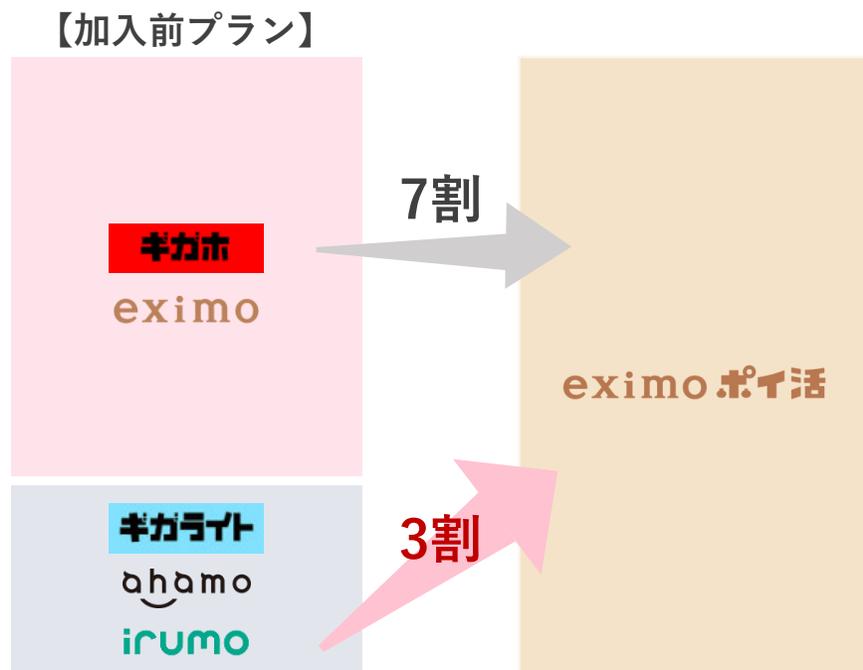
ahamo ポイ活

eximo ポイ活

契約者数は20万契約突破。24年度末までに100万契約以上をめざす

eximoポイ活加入前プラン構成比

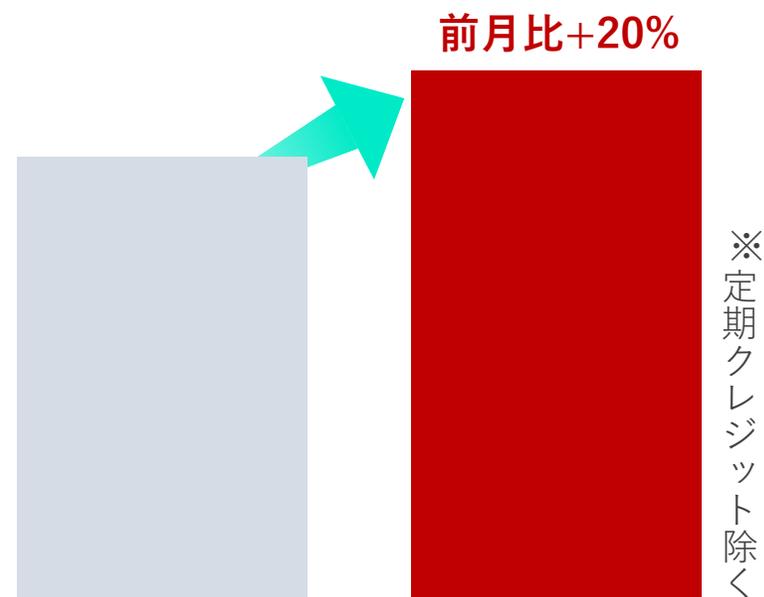
■eximoポイ活はアップセルに貢献



2024年8月末時点

ポイ活加入者のdカードショッピング利用額

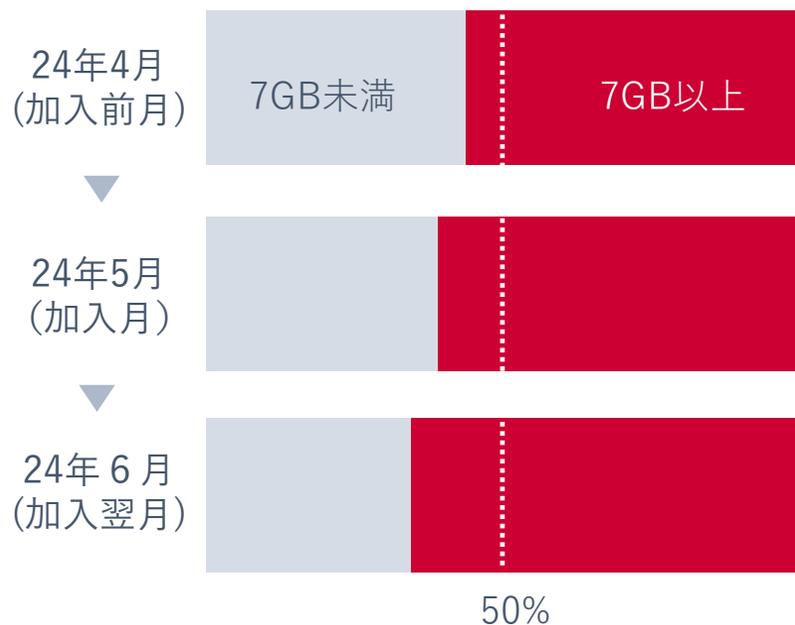
■金融決済取扱高上昇にも貢献



爆アゲの契約者数は250万人突破。データ利用増によるアップセルを促進

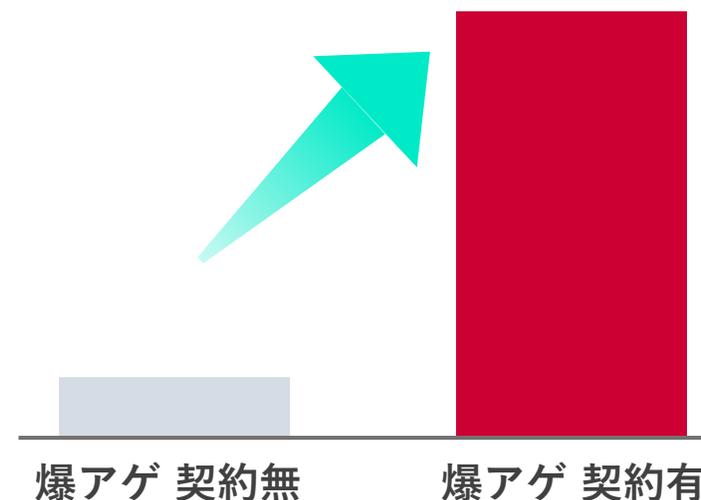
爆アゲ加入者の7GB以上利用ユーザの割合

■ 加入後、7GB以上利用ユーザの割合が増加



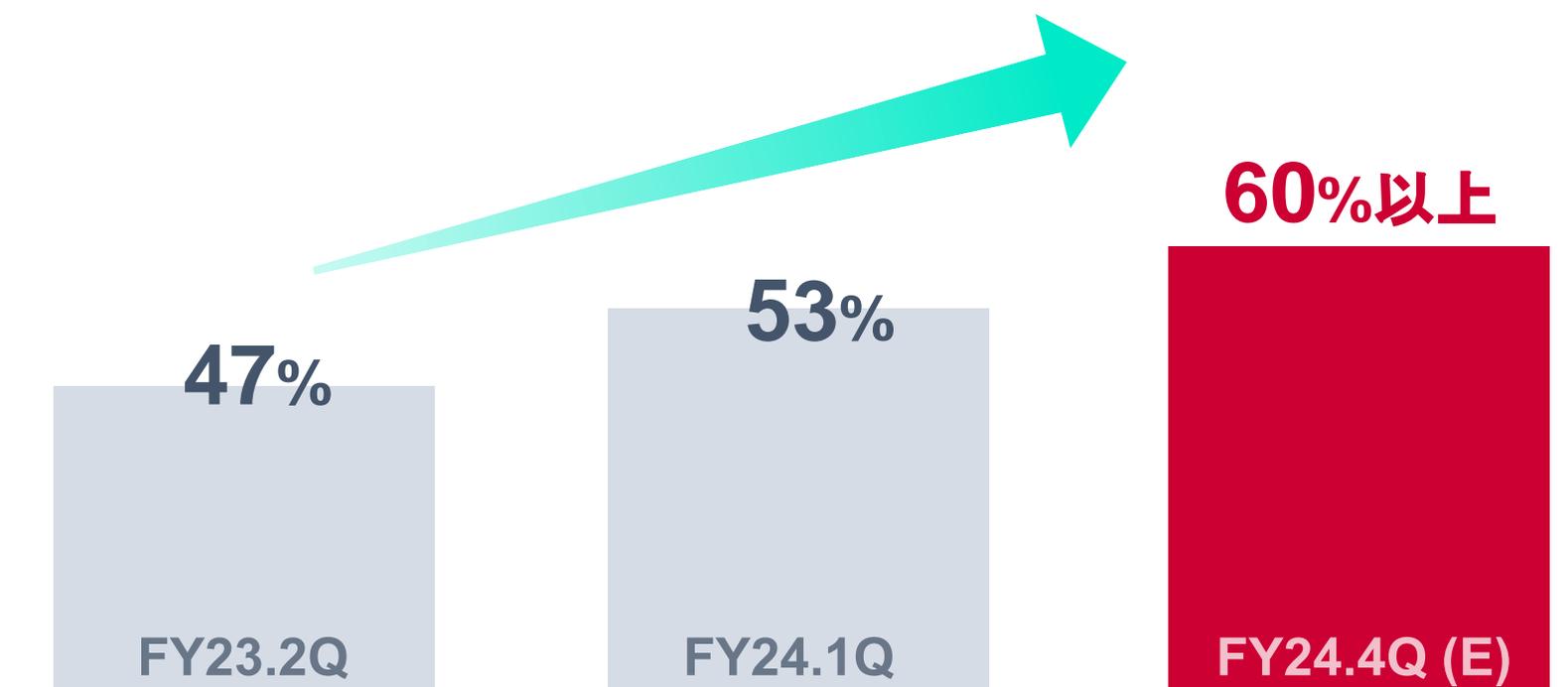
加入したユーザがアップセルする率

■ 爆アゲ加入者はアップセル率が7倍



※2024年5月加入者(eximo,ギガホ除く)が、3カ月以内にアップセルした数

データ利用増やポイ活で、旧料金プランからのeximo移行率を向上させる

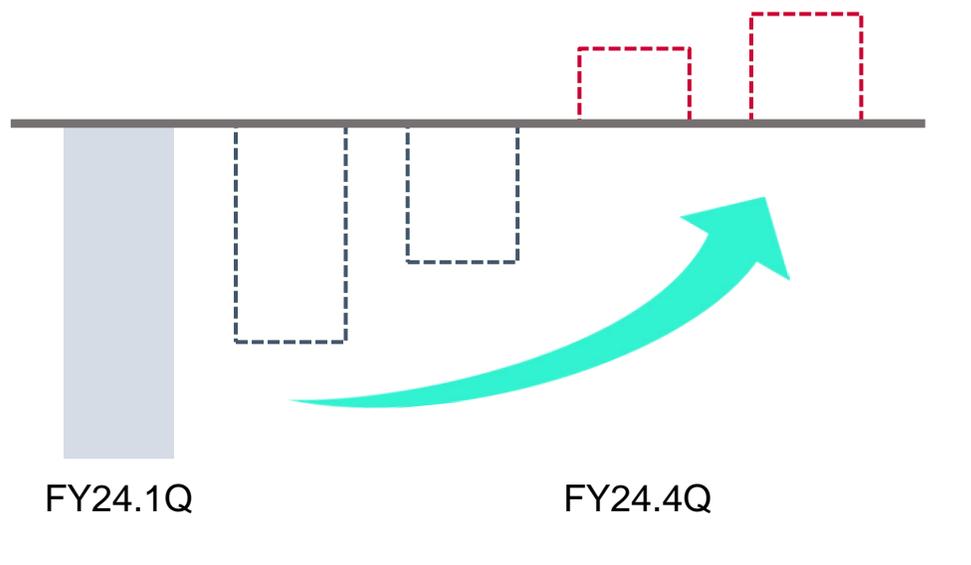


(2023年7月eximo提供開始)

※ 既存契約者のプラン変更におけるeximo移行率

eximo移行率上昇により、irumoへのダウンセル影響をeximoへのアップセル効果が4Qに上回る見通し

eximo・irumo移行による収入影響



※ irumo移行によるダウンセルとeximo移行によるアップセルの収入影響

旧→新プラン変更前後の平均単金

旧プランから新プランへ移行しても平均単金は低下せず

	2023.2Q-4Q	2024.1Q
ギガライト	マイナス ↓	プラス ↗
カケパケ・旧料金	マイナス ↓	±0 →

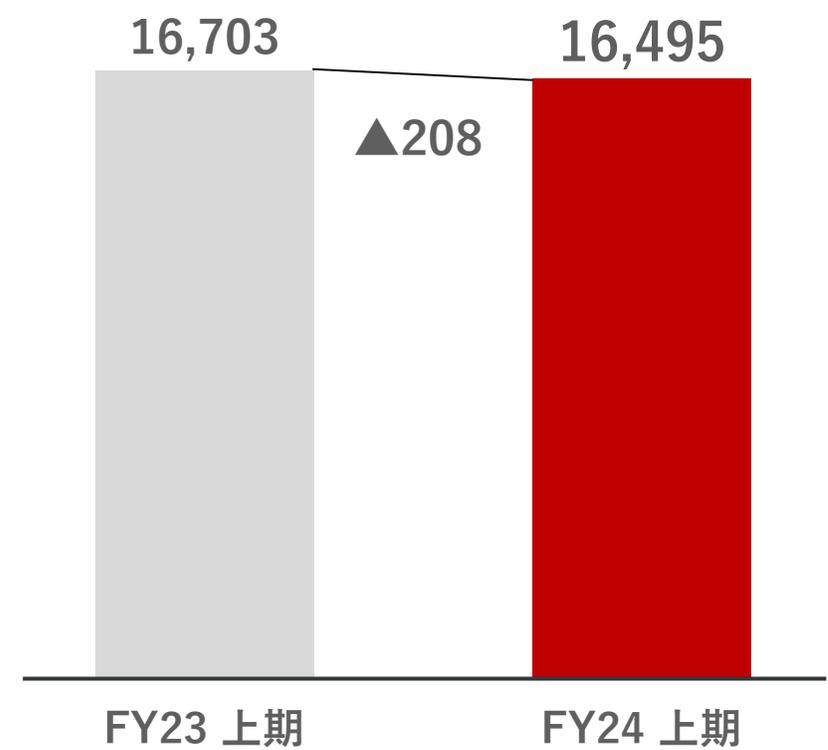
コンシューマ通信 営業収益



✓ eximoへの移行促進により昨年度のirumoによる値下げ影響は低減、端末機器販売は増収

営業収益

(億円)



主なポイント

➤ 増減内訳

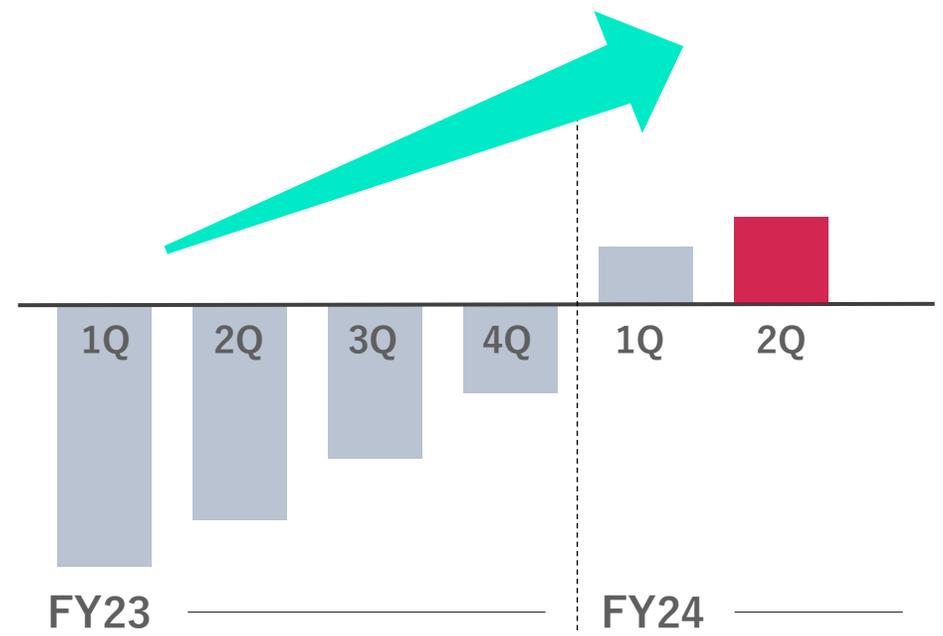
- +) 端末機器販売収入増 + 146億
-) モバイル通信サービス収入の減 ▲354億

※ 各数値は連結仕訳・セグメント等考慮前

コンシューマ通信 顧客基盤

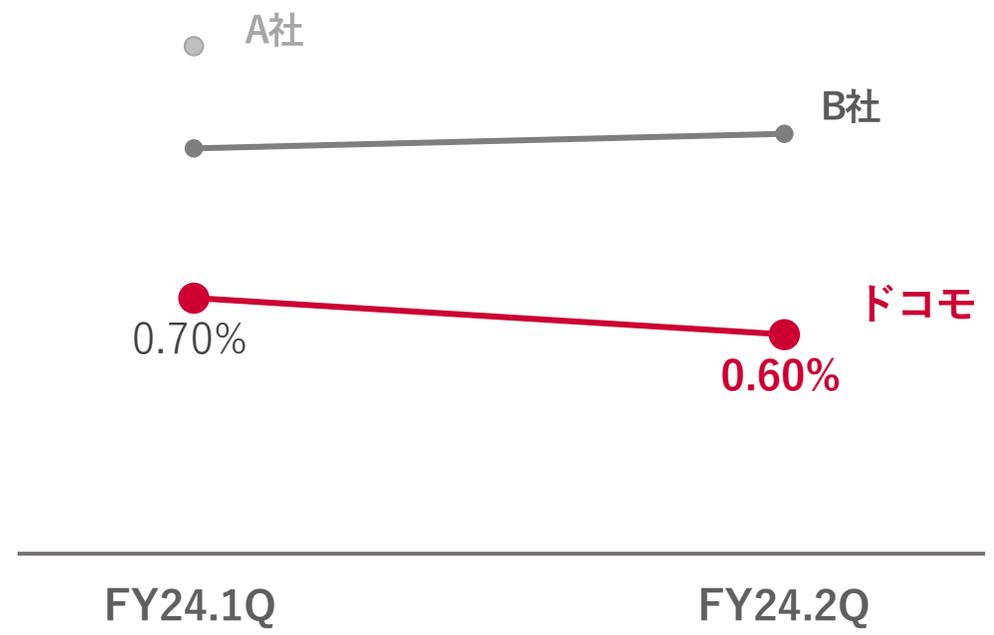
- ✓ 顧客基盤強化施策により純増は好転
- ✓ 10月のMNPは想定を大きく上回るプラス。解約率は低下

個人ハンドセット純増の対前年増減



解約率

1Qより改善し、低水準を継続



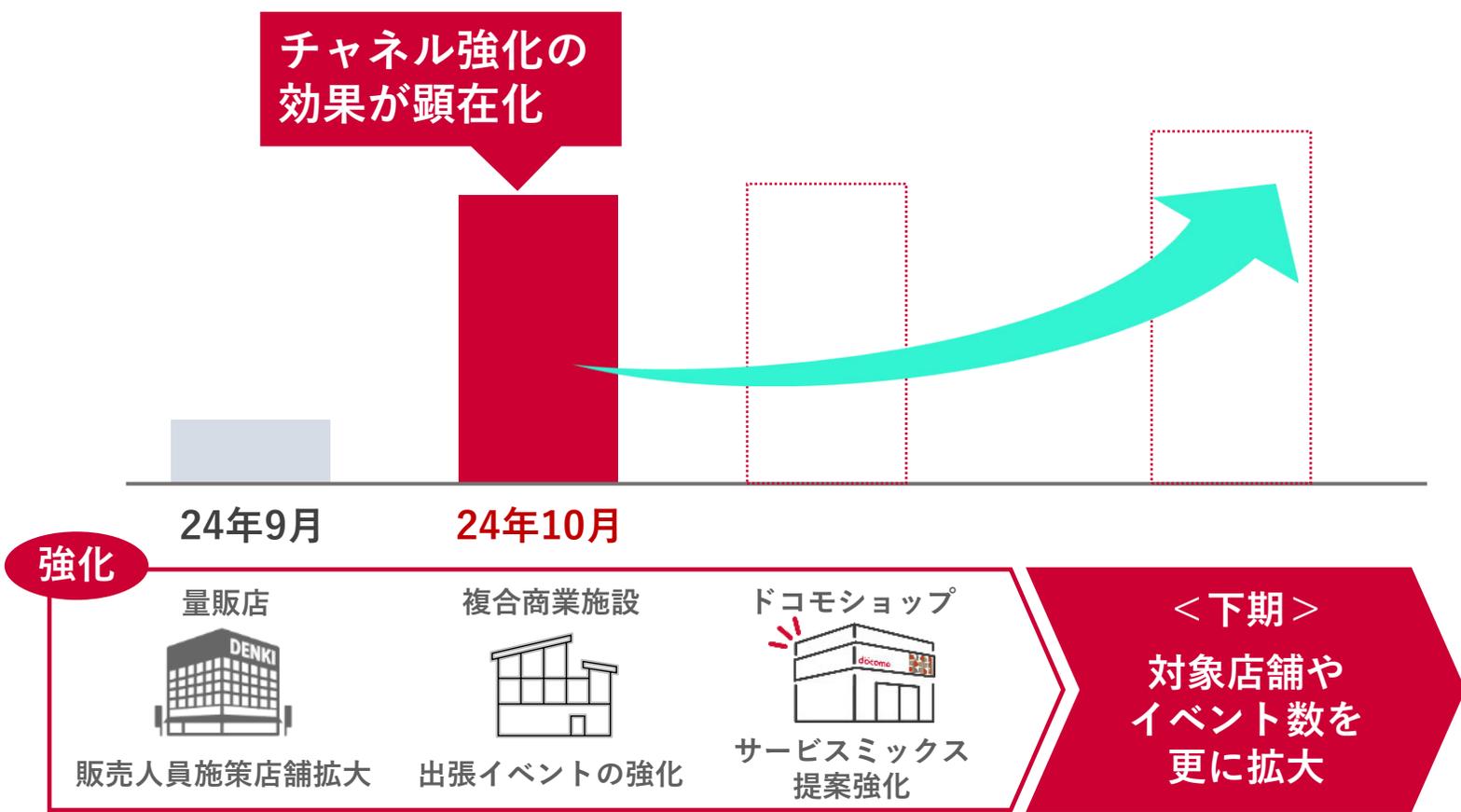
※ドコモの解約率はハンドセット解約率(全名義)

コンシューマ通信 顧客獲得強化に向けて



✓ 若年層のMNPも大幅増。下期に向け更なる顧客基盤強化を図る

若年層のMNP純増数



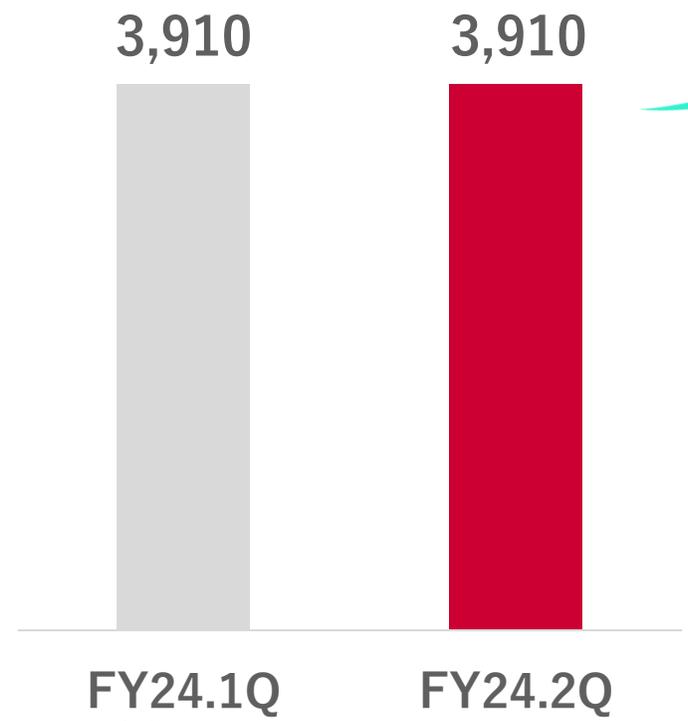
コンシューマ通信 モバイル通信ARPU



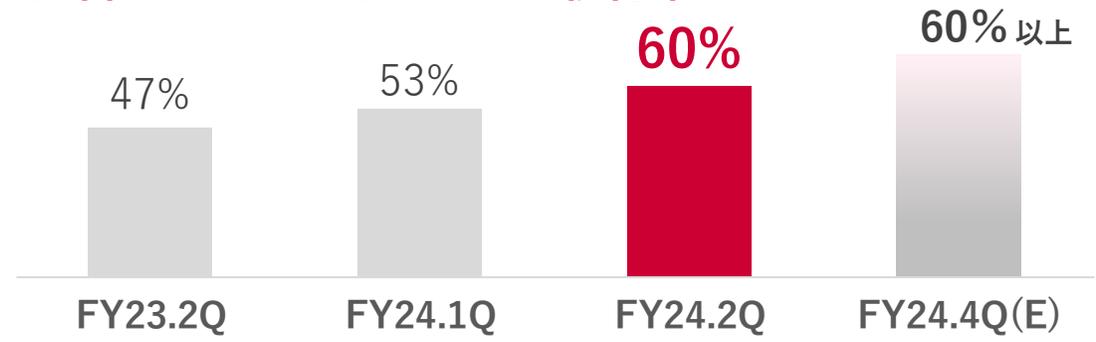
✓ ARPUは下げ止め。eximo移行率は前倒し達成し、移行前後単金は全プラン平均でプラス化

モバイル通信ARPU

(円)



旧料金プランからのeximo移行率



単金の向上

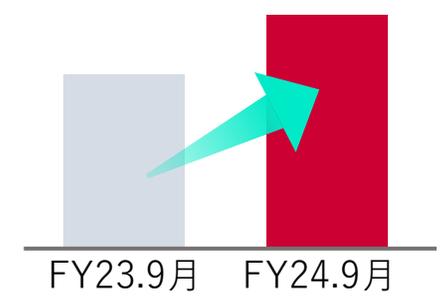
旧→新プラン移行前後の2Q平均単金



※新プラン：eximo/ahamo/irumo、
旧プラン：左記以外

irumo・eximoのプラン別平均単金

YoY約+40~140円単金UP



スマートライフ エンタメ事業の進化

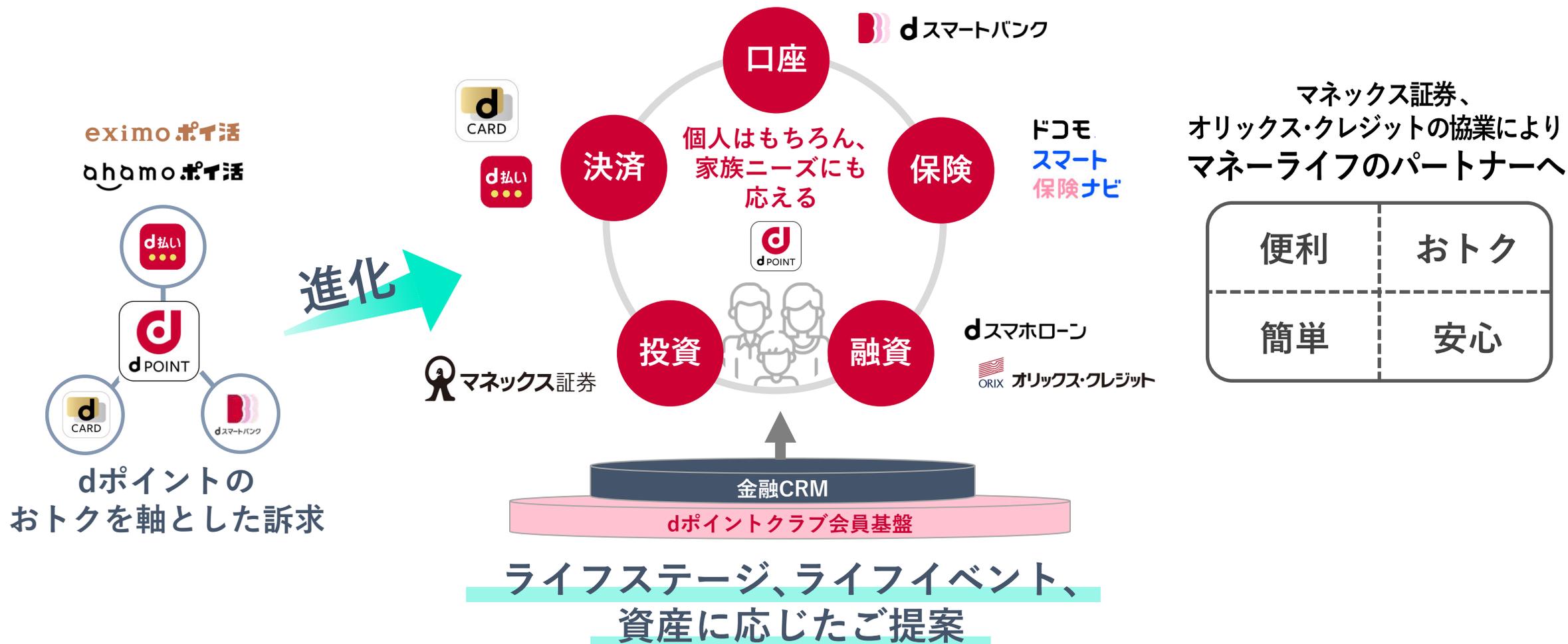


バリューチェーンの川上であるコンテンツ領域で権利元になり、川下の配信/興行でマネタイズ。エンタメ収入は27年度に24年度比30%増の3,100億円規模をめざす



スマートライフ 金融事業の進化

多様な金融サービスの提供により、
27年度に24年度比40%増の6,300億円規模の収入をめざす

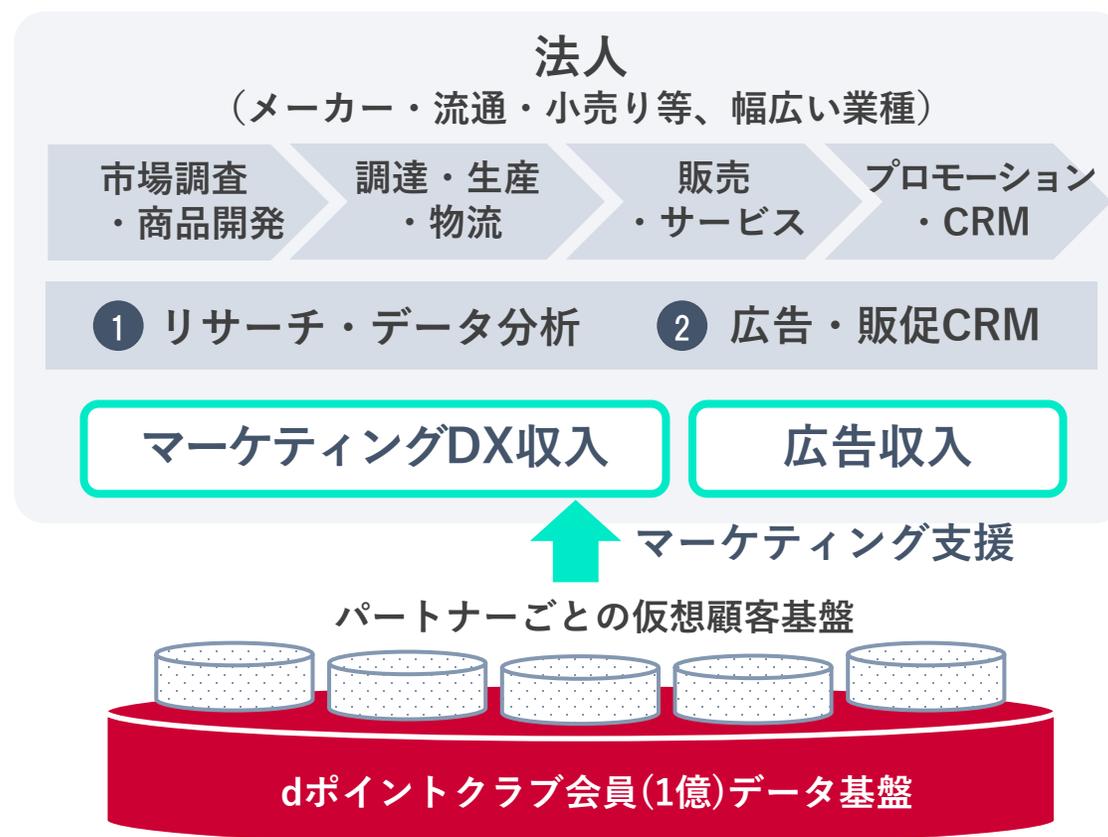


市場成長率を上回る成長で、
27年度に24年度比50%増の2,700億円規模の収入をめざす

■ 決済・ポイントの利用拡大



■ マーケティングソリューションの活用



スマートライフ インタージェとの取り組み



ドコモの1億を超える会員基盤とインタージェの業界をリードするデータ収集力でバリューチェーンを一気通貫で支援



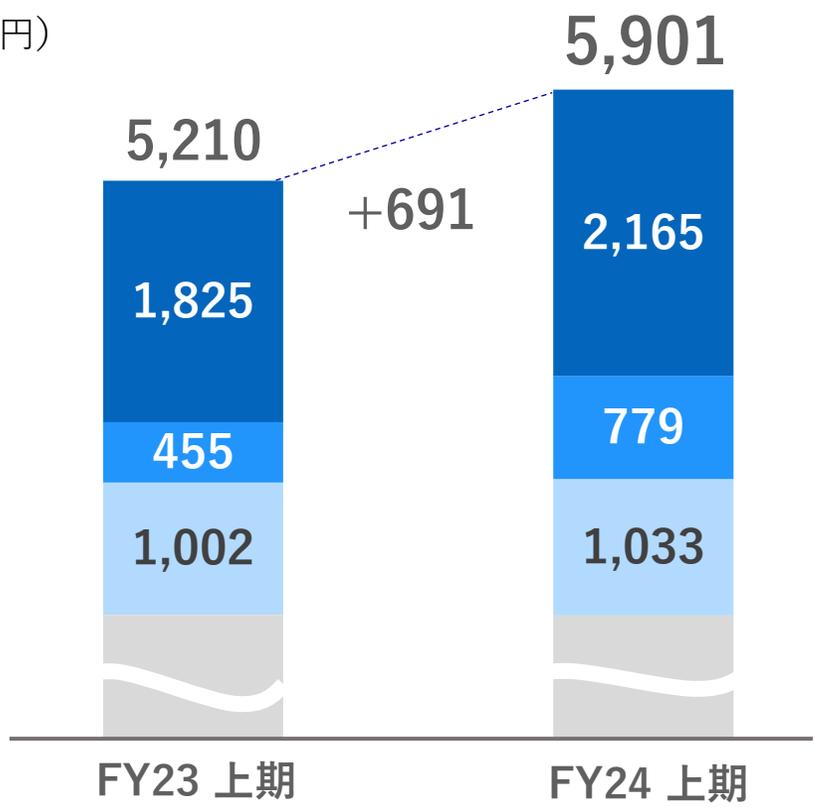
スマートライフ 営業収益



✓ 金融・マーケティングソリューション・エンタメ、全ての領域で増収

営業収益

(億円)



■金融・決済 ■マーケティングソリューション ■エンタメ ■その他

※各領域の収入は管理会計値。「その他」に連結仕訳・セグメント内取引消去額を含む

主なポイント

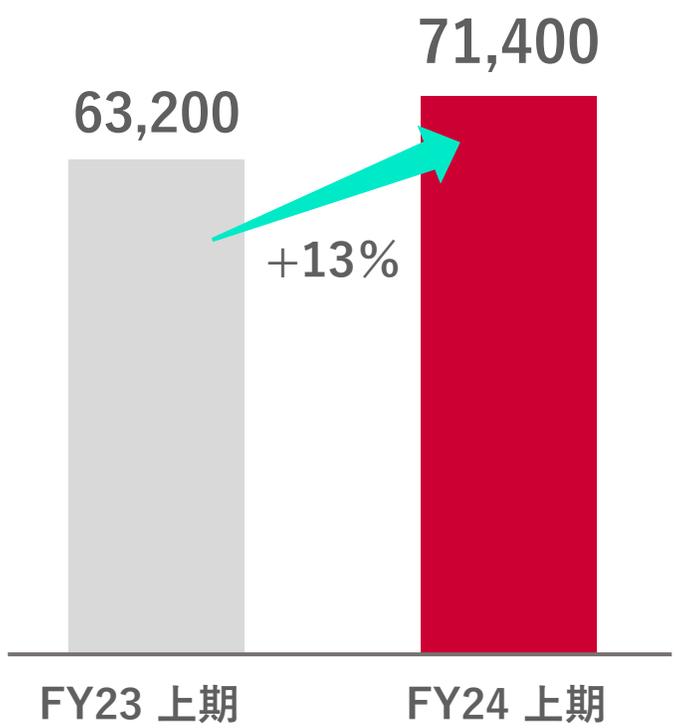
- 増減内訳
 - + 金融・決済 +341億
 (23年度特殊要因(▲196億)除き +537億)
 ✓カード会員獲得強化による増
 - + マーケティングソリューション +323億
 ✓マーケティングDX収入の拡大
 - + エンタメ +31億
 ✓映像系サービス(Lemino、dアニメ等)の拡大

スマートライフ 金融領域の成長

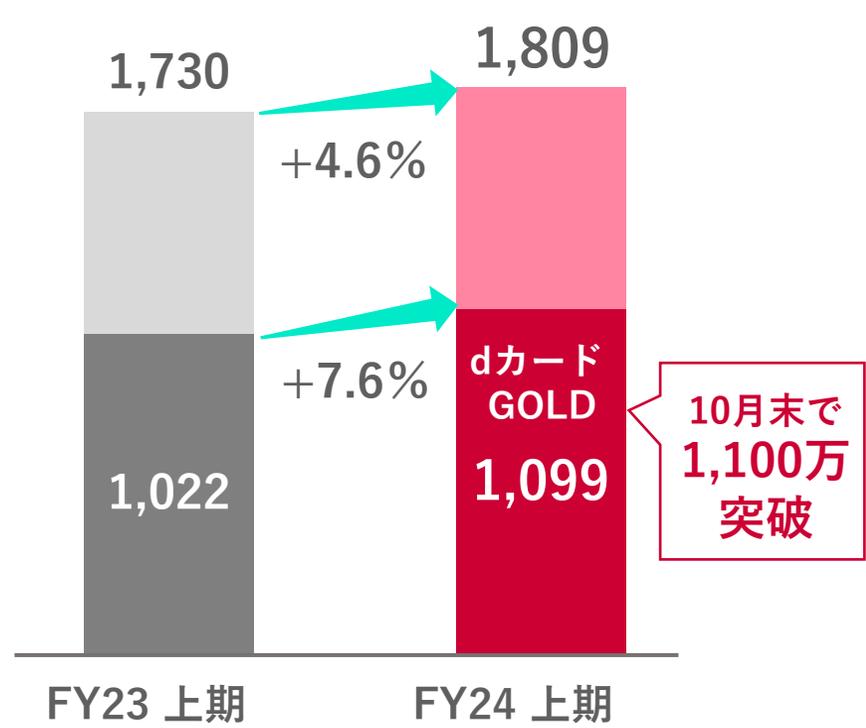


✓ 金融・決済取扱高、dカード会員数は順調に拡大。11月よりプラチナカードも提供し事業成長を加速。年間で対前年20%超の増収をめざす

金融・決済取扱高
(億円)



dカード会員数
(万)



通信料金 (携帯/ドコモ光等) 月額サービス	年間ご利用額 特典	マネックス証券 dカード積立
最大 20% ポイント進呈	最大 4万円 クーポン進呈	最大 3.1% ポイント進呈

その他の特典や魅力的な付帯サービスが充実

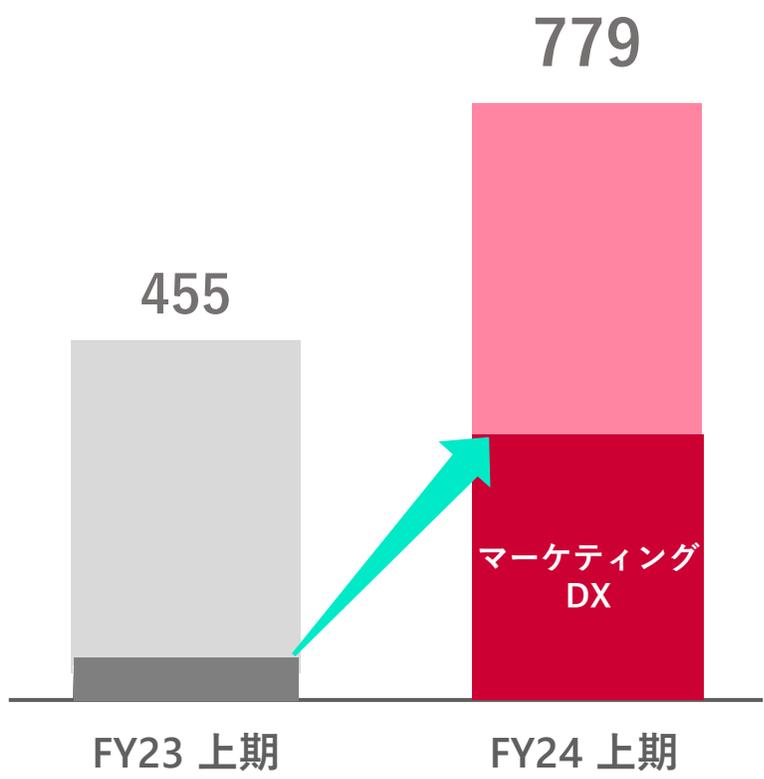
スマートライフ マーケティングソリューション領域の成長



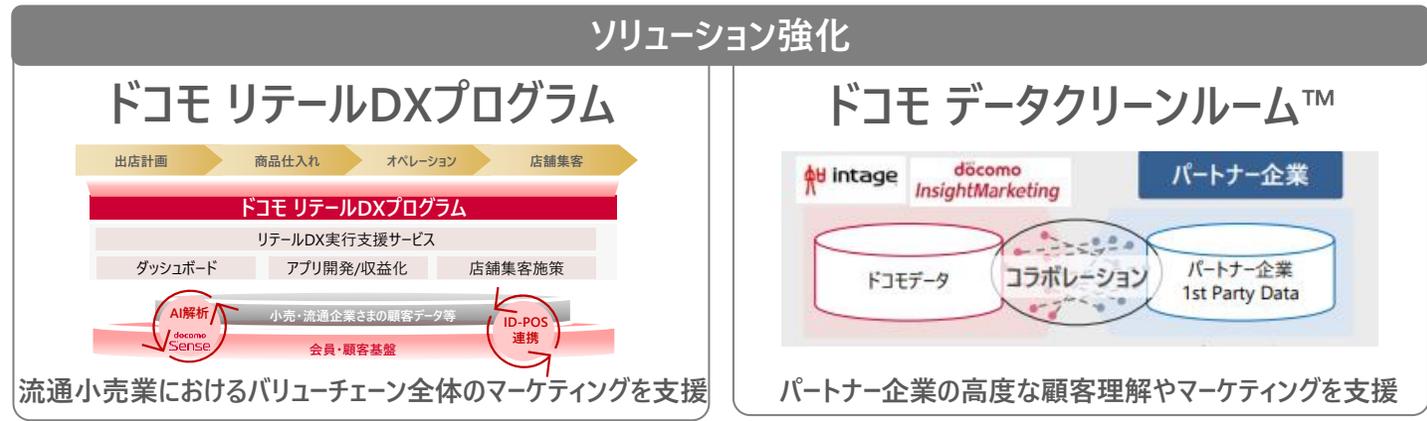
✓ マーケティングDX等の既存事業成長に加え、インテージを成長ドライバーに大幅な増収を実現

マーケティングソリューション収益

(億円)



マーケティングDX拡大に向けた取り組み



- ID-POS常時連携企業の拡大
 - 屋号数 40
 - 店舗数 18,000
 - 対前年 170%
 - 同 4倍強
- リテール会員アプリ向け 広告配信プラットフォームの拡大
 - ARUTANA
 - 33アプリ
 - 3,250万 MAU

✓ 先進技術を活用したソリューション・サービスの展開

tsuzumiを活用した新たなソリューションの展開

200件以上の導入相談
ニーズの高い三つの領域でお客さまの課題を解決



CX ソリューション
新たな顧客対応
を実現



EX ソリューション
業務に沿った
生産性の向上

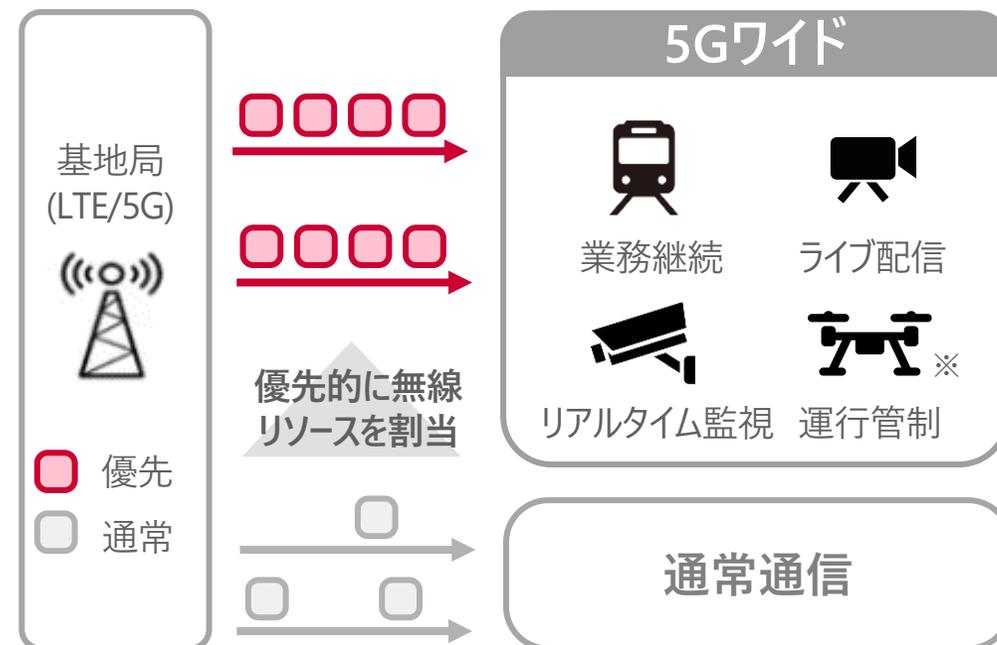


CRX ソリューション
ITシステム
運用サポート

※CRX：Cyber Resilience Transformation(事業継続性強化)

5GコンサルによるIoTソリューションの価値向上

「docomo businessプライベート5G」による
通信環境のコンサル提供を開始
5Gワイドにより混雑時における業務用通信を安定化



※ドローンでの利用は今後対応予定

✓ モバイル＋ソリューションによる地域・企業の課題解決支援

地域共創ソリューション

LGPFによる地域課題解決が130以上の自治体で案件化
課題解決によりサステナブルな社会を実現

※LGPF：Local Government Platform



※EBPM：Evidence-Based Policy Making

ドコモビジネスパッケージ

ICT領域に加えて業務・業界ごとの課題解決支援を強化
導入から活用まで「使いこなし」を伴走支援

共通業務課題解決

インボイス制度・
電子帳簿保存法
対応

経理業務 おたすけパック

業界課題解決

2024年問題
対応

【製造業】 工程管理パック

2024年問題
対応

【運輸業】 運行管理パック

使いこなしサポート

設定作業代行 (オンサイトあり)

操作説明会 (オンサイトあり)

マニュアル作成代行

利用開始後の定期点検

まるごとビジネスサポート (IT機器やネット上のお困りごとまで一元サポート)

※ パックやサポートメニューは順次拡大予定

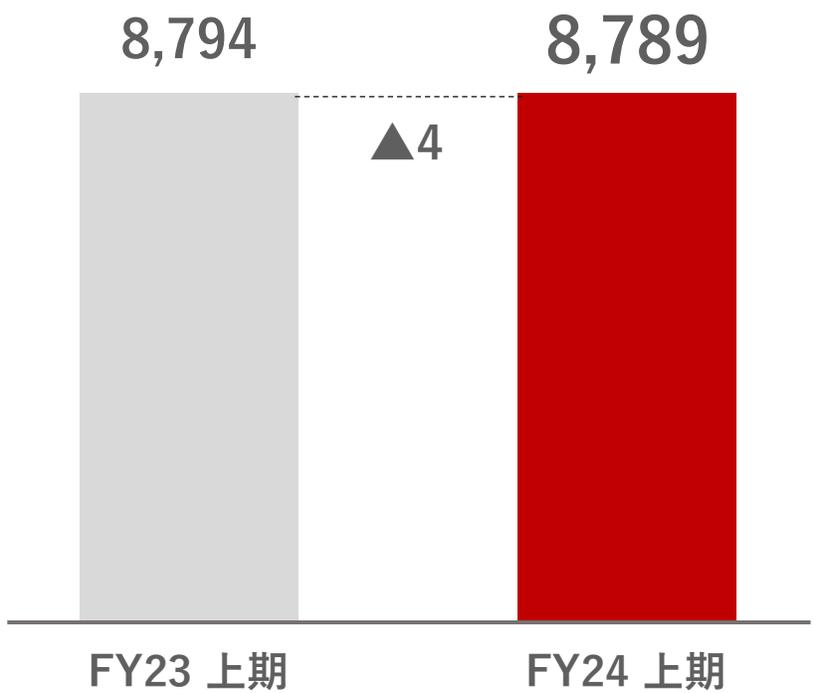
法人 営業収益



✓ オーガニック成長により、特殊要因のマイナスをカバー

営業収益

(億円)



主なポイント

➤ 増減内訳

- +) オーガニック成長 + 242億
-) PSTNマイグレーション ▲170億
-) 23年度1Q一過性要因 ▲ 76億

法人 大企業向けソリューション展開

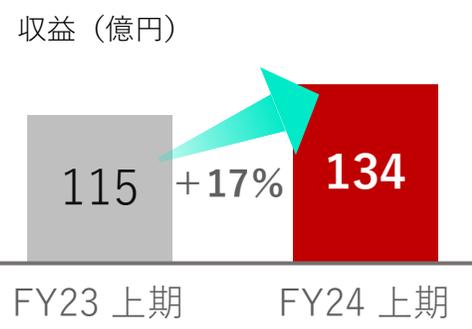


✓ 大企業層が好調。社会産業プラットフォームの整備により日本の経済力強化に貢献

大企業向け取り組み

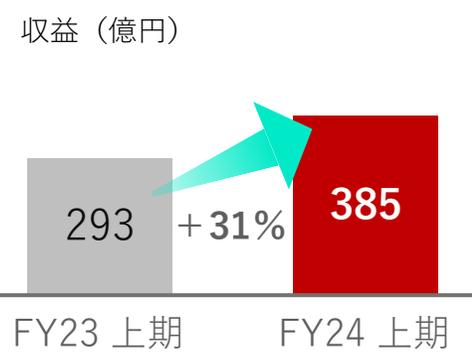
コンタクトセンターソリューション

コミュニケーションSaaSやクラウドニーズ案件が拡大
デジタルBPOへの関心も高い



SASE・マネージド&セキュリティ

クラウドセキュリティ、セキュアWebリモートアクセス対応が好調
SOAR等を活用したセキュリティ運用自動化への関心が高い



建築現場のDX

ビル・街区のDX/GX

スマートシティ実現へ

DX・GXを加速し、社会・産業課題の解決を目指す業界横断での取組を開始

2024年9月発足



建物へのデジタル実装のベストプラクティス創出

IOWN等の先端技術の実装によるライフタイムでの価値提供

街づくりの企画・構想から運用まで一気通貫でのデジタル利活用最適化



法人 ソリューション展開

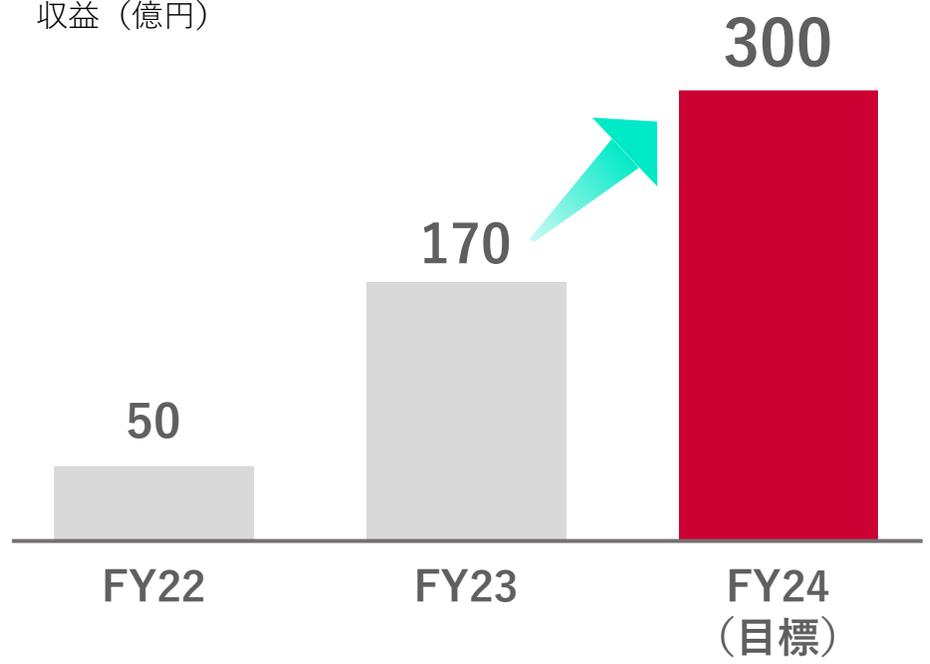


✓ 市場ニーズに合わせて順調に受注を拡大。中小企業のDX化に貢献

ドコモビジネスパッケージ

コミュニケーションパッケージやセキュリティ対策等のビジネスパックが好調

収益（億円）



サービス例

ICT

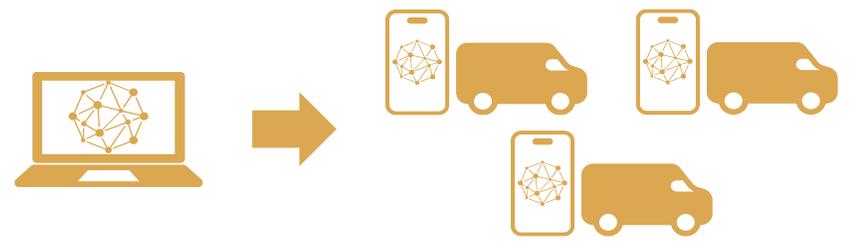
コミュニケーションパッケージ



- ・スマホの内線化によりドライバーとの連絡効率化
- ・通話コスト削減

業界・業務

運輸業向けパッケージ



- ・効率的な配車計画を自動作成
- ・ドライバーのスマホに即配信

ネットワークの強化

✓ 環境変化や災害に強いネットワークの構築に向けた取り組みを加速

お客さま体感品質の強化

体感品質の
早期検知

アプリによるお客さま体感の
把握・予兆検知の強化

運用開始



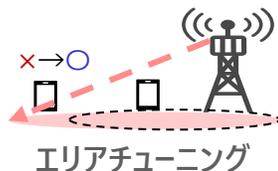
さまざまな環境変化



24年度上期
開始予定



環境変化に強い
ネットワークの構築



設備増強



MU-MIMO活用



イベント対策

ネットワークのレジリエンス強化

災害に強いネットワークの構築



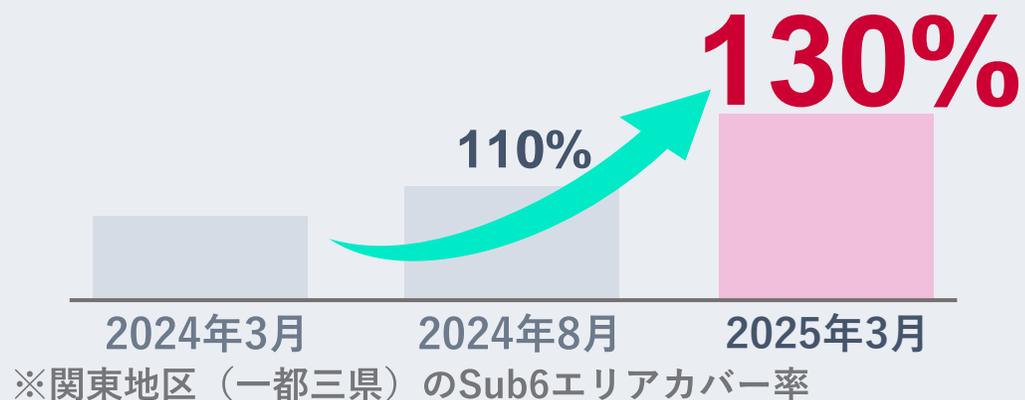
迅速な応急復旧の実現



Starlinkの活用により
高スループット化を実現

Sub6基地局の増強等により、お客様さま体感品質を改善

都市部を中心に Sub6エリアを拡大



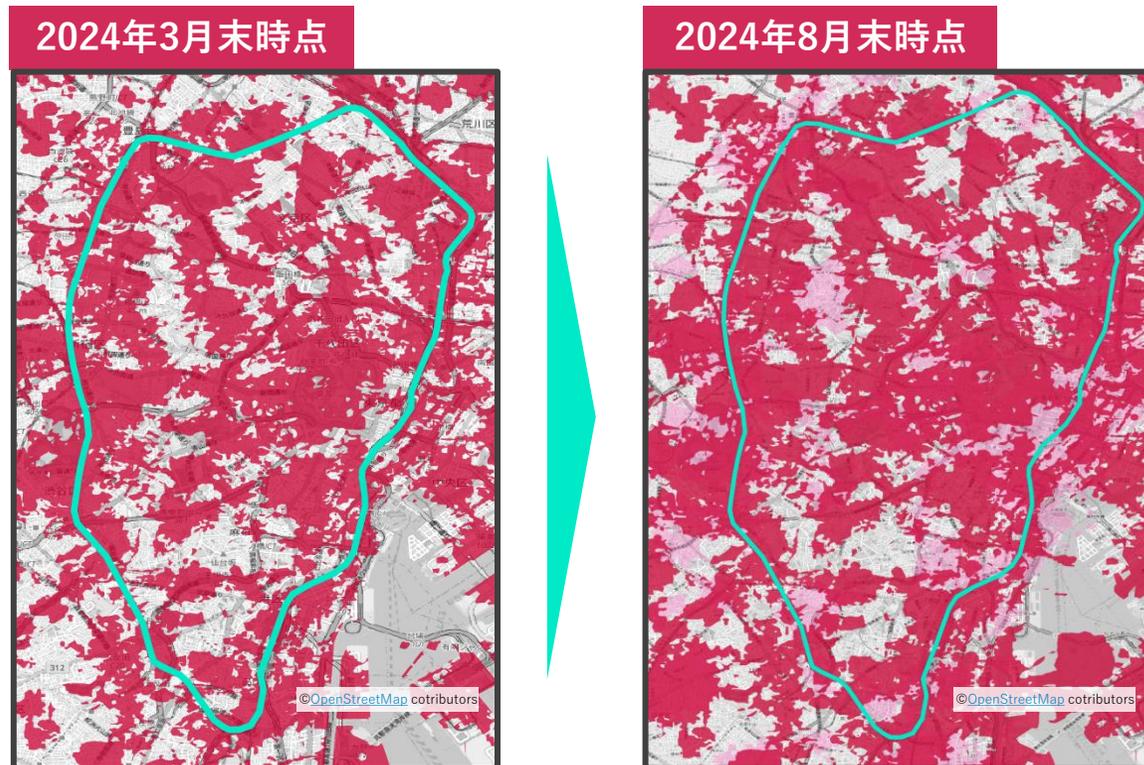
鉄道動線対策を強化 ～山手線対策結果～

平均スループット **20% 向上**

2024年度8月時点（2024年3月比）

※数値は最繁時の山手線調査における自社調べ（DL・UL）

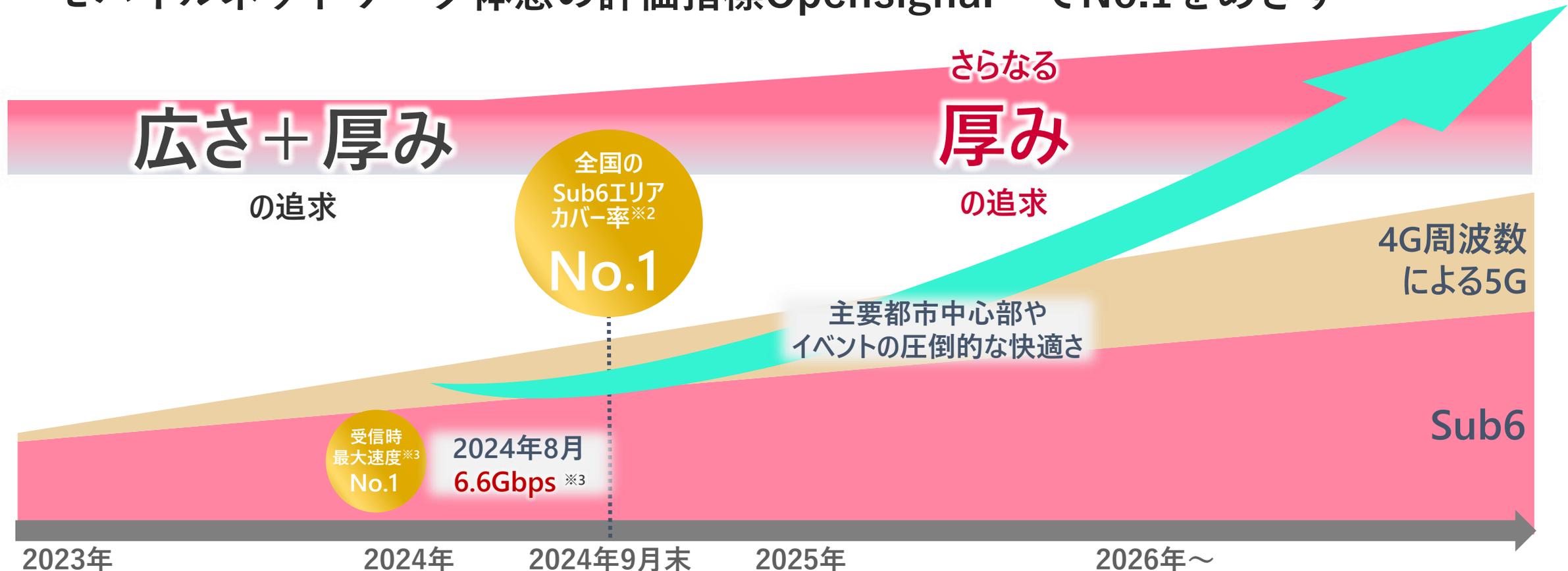
Sub6エリア拡大状況（山手線エリア）



ネットワーク 快適な体感品質に向けた展開ロードマップ



都市部を中心に全国でSub6エリアをさらに拡大
4G周波数による5G新設エリアも活用し、さらに厚みのあるネットワークへ
モバイルネットワーク体感の評価指標Opensignal※¹でNo.1をめざす



※1: 「一貫した品質」部門 ※2: 自社調べ (2024年10月29日時点)

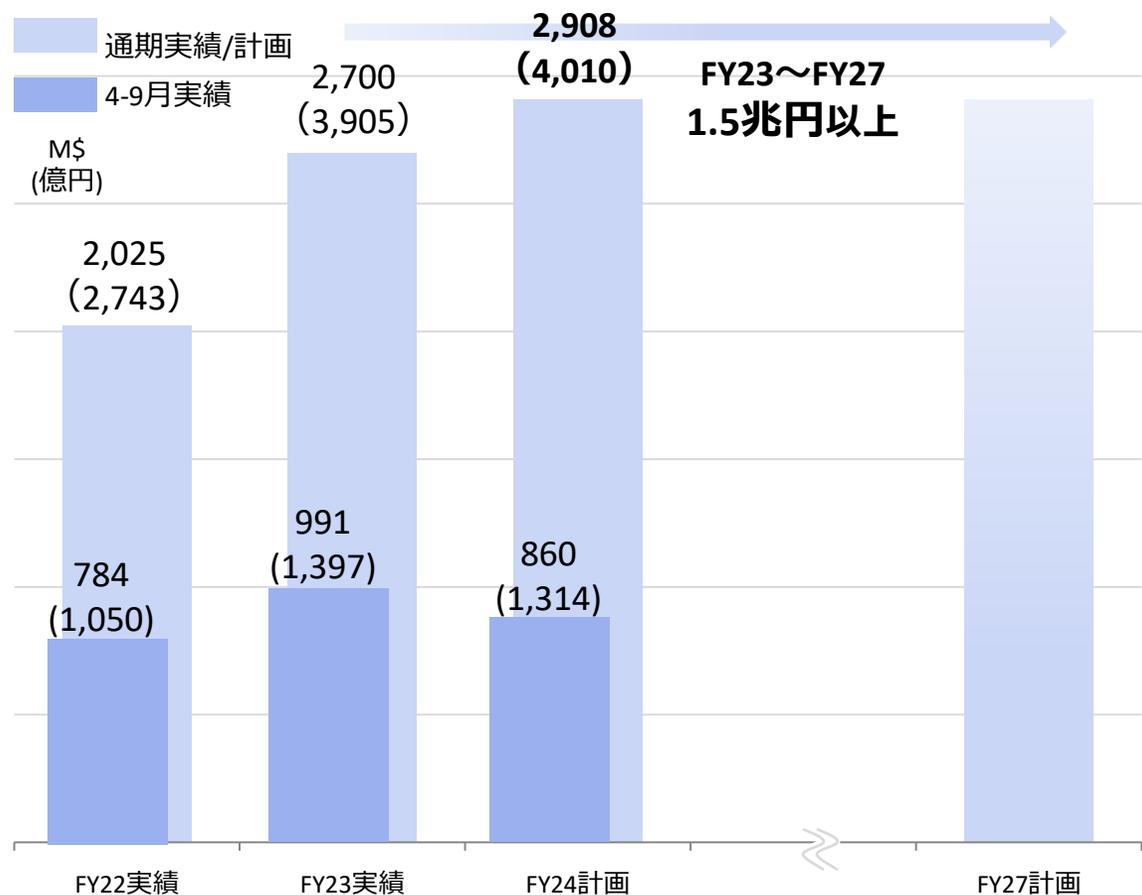
※3: 一部エリアに限ります。「5G SA」をご契約いただいた場合の通信速度です。通信速度は送受信時の技術規格上の最大値であり、実際の通信速度を示すものではありません。ベストエフォート方式による提供となり、実際の通信速度は通信環境やネットワークの混雑状況に応じて変化します。対応エリア・機種、実効速度について詳しくは、「ドコモのホームページ」をご確認ください。ミリ波帯含む受信時最大速度となります。

グローバル・ソリューション事業

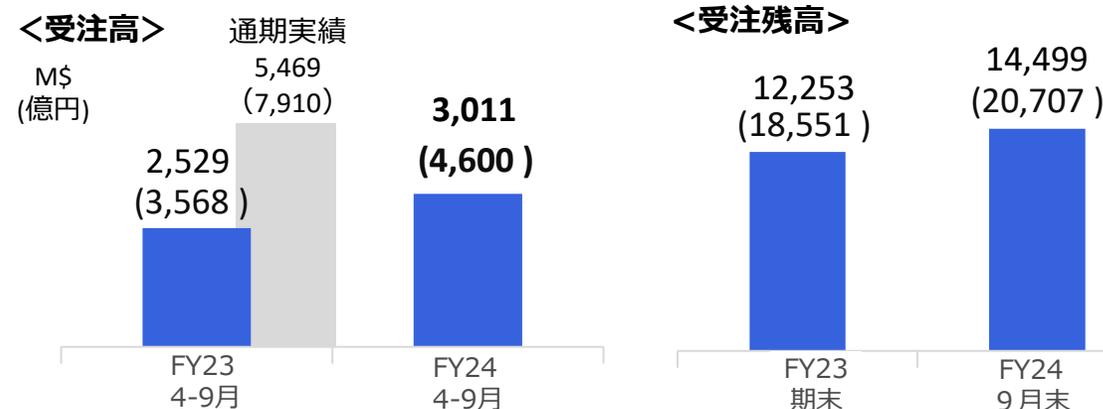
データセンター事業の投資・受注等の状況

- 2024年度通期の投資計画は**2,908M\$**。上半期の投資実績は **860M\$** (1,314億円、進捗率約30%) であるが、想定通りに進捗
- 上半期ではハイパースケラー向けの受注が好調。受注実績は **3,011M\$** (4,600億円、対前期比+482M\$)
- 2024年度通期で10棟、約410MWを提供開始予定。上半期では、**4棟、約180MW**を提供開始

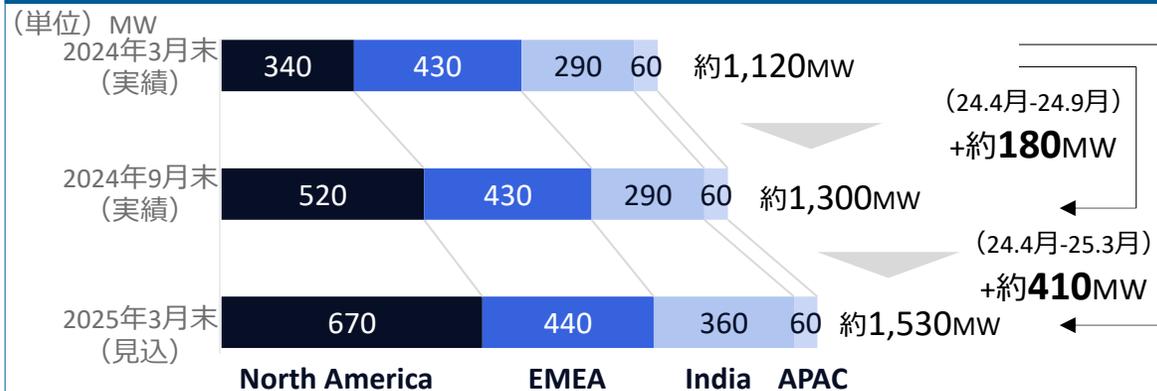
データセンター投資の推移



受注高・受注残高の推移



サービス提供状況



データセンター事業の収支状況

- 上半期の売上高は**1,190M\$**（対前期比+340M\$）、EBITDAは**407M\$**（対前期比+80M\$）
- 2027年度のEBITDAについて**1,400M\$超**（1,900億円超）を目指す

	売上高		EBITDA <EBITDAマージン>		営業利益 <営業利益率>	
FY24 4-9月	1,190M \$	(1,818億円)	407M \$	(622億円) 34%	187M \$	(285億円) 16%
対前期比	+340M \$	(+619億円)	+80M \$	(+160億円) ▲4pt	+30M \$	(+64億円) ▲3pt

通期収支実績・計画(*1)(*2)



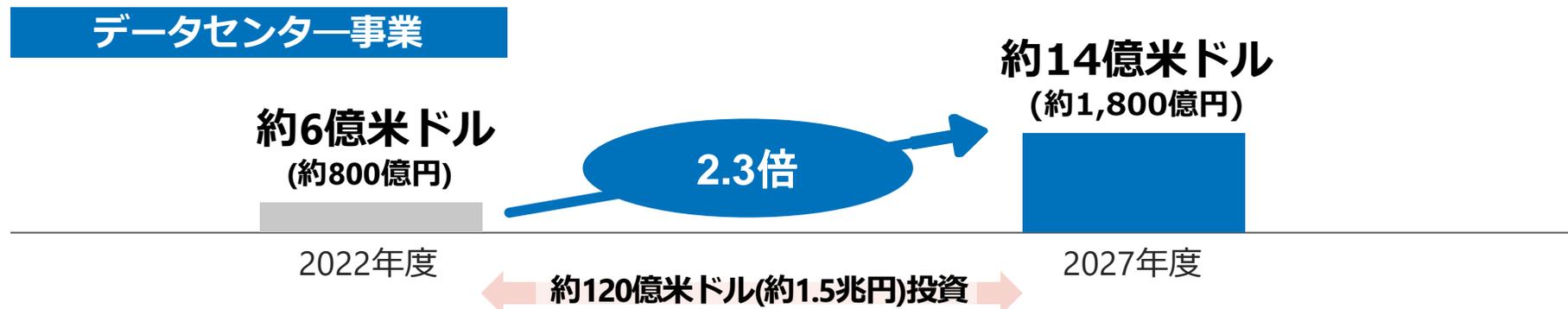
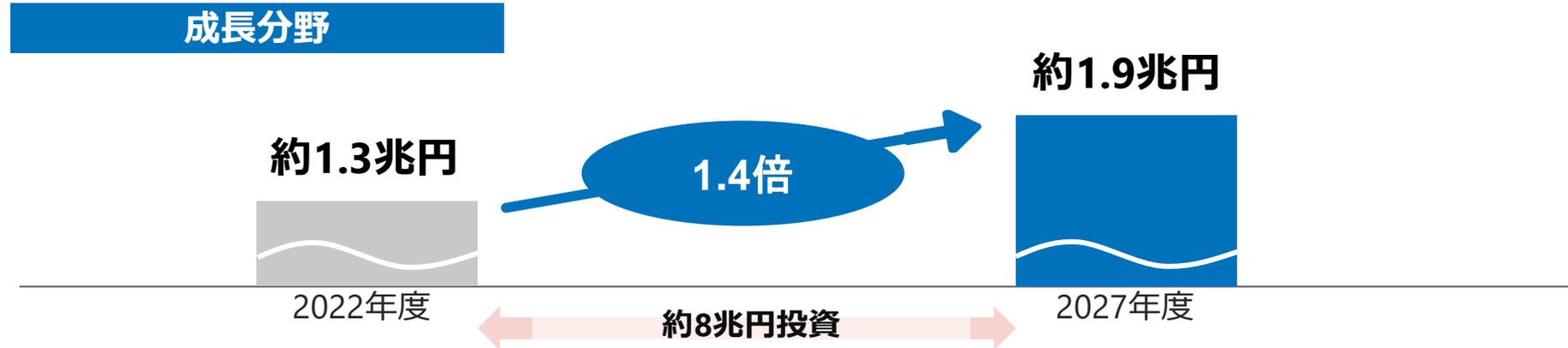
*1 Global Technology Services Unitのデータセンター事業部門の収支を計算するための管理会計上の数値。親会社であるNTT及び当社グループとの会社間取引を含み、Global Technology Services Unitのその他事業との共通費用の配分など一定の方法で算定。
 *2 EBITDA・営業利益は、有形固定資産及びソフトウェアの減価償却費、買収に伴う無形固定資産の償却費、一部の本社共通コスト等の費用を含まない数値
 *3 FY22の一過性要因（62M\$）は、データセンターの長期リース契約に伴う一括収益の計上によるもの
 *4 FY23の一過性要因（108M\$）は、データセンター売却によるもの

成長の原動力としてのデータセンター事業



新中期経営戦略の柱の一つとして、2027年度末までにデータセンター事業に1.5兆円以上の投資を実施、これまで培ってきた運用力と技術力を活かし、2022年度から2027年度にかけてデータセンター事業のEBITDAを2倍以上に成長させることをめざす

EBITDA 成長目標

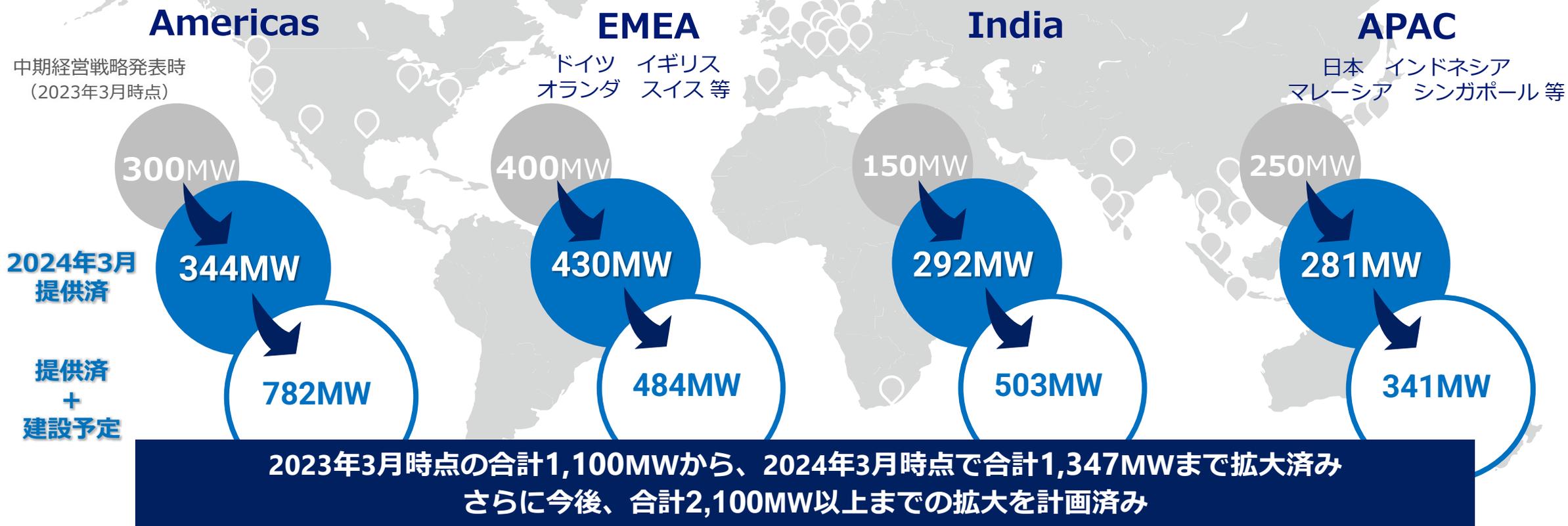


データセンター事業の拡張・高度化

- 世界第3位※1のデータセンター基盤の更なる拡張とIOWN技術の導入による高度化を推進

～ 約1.5兆円以上※2 / 5年 の投資を実施 ～

- 2030年度カーボンニュートラルの実現※3



※1 Structure Research 2023 Reportより中国事業者を除き再集計 ※2 第三者資本活用による設備投資は含みません

※3 データセンターにおけるGHGプロトコルのScope1 (自らの温室効果ガスの直接排出)、Scope2 (他社から供給された電気、熱・蒸気の使用に伴う間接排出) が削減対象

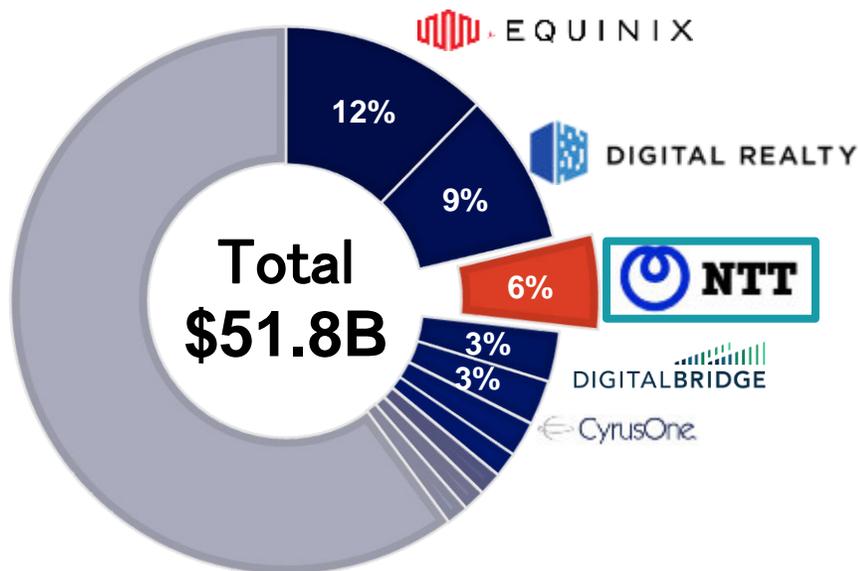
※4 MW数はNTTコミュニケーションズグループ及びNTT Ltd. Groupで所有するビル (第三者とのJV含む) における電力容量

市場におけるNTTのポジション

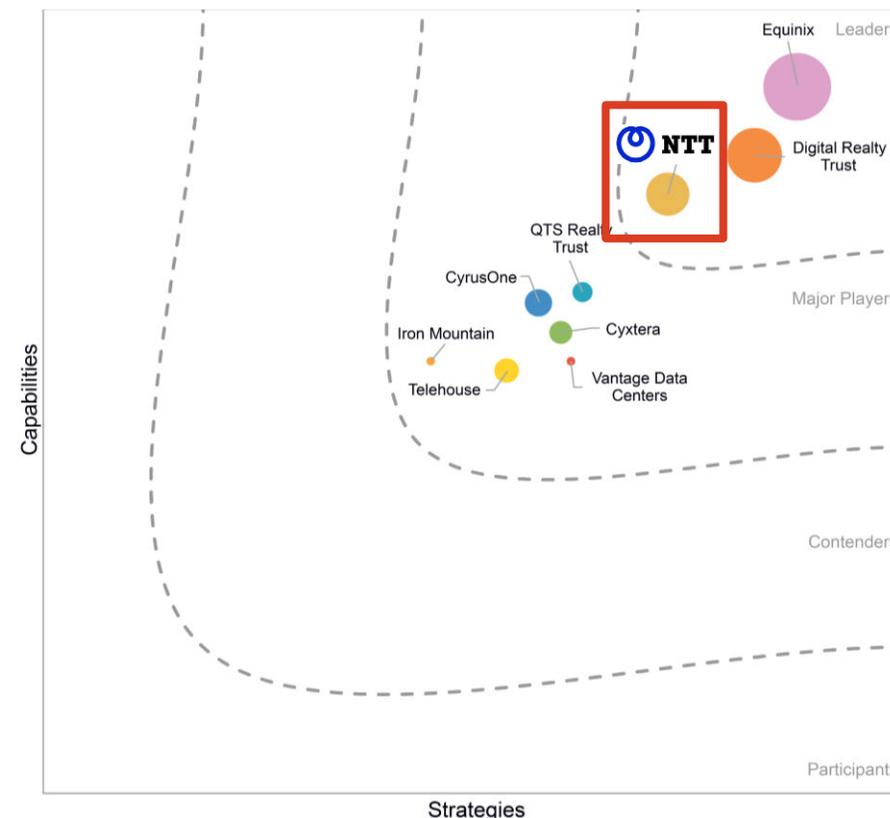


データセンター事業者シェア¹

	事業者
1	Equinix
2	Digital Realty
3	NTT GDC
4	Digital Bridge
5	CyrusOne
6	KDDI
7	American Tower
8	Cyxtera
9	Flexential
10	QTS
	Others



Global IDC MarketScape Vendor Assessment²



データセンター事業者で
NTTは世界第3位

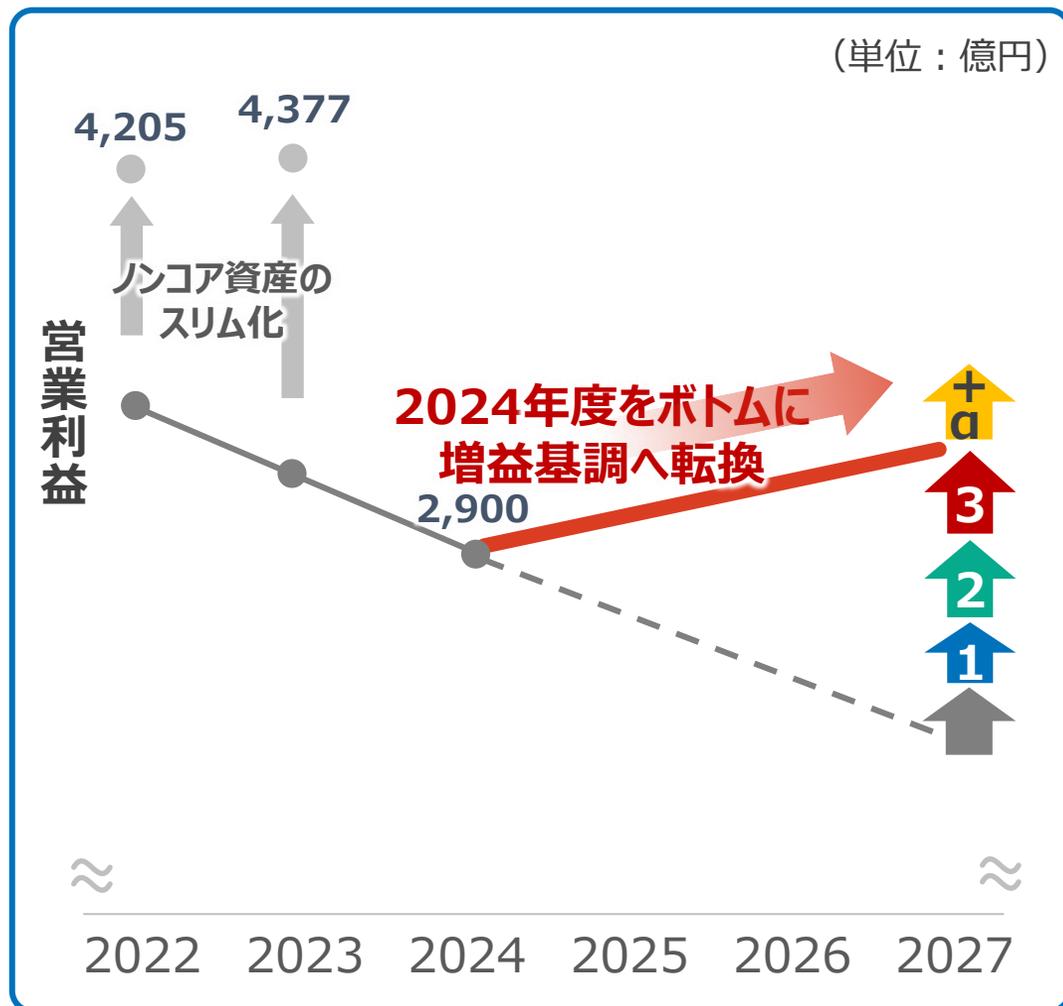
IDCによる評価でリーダーポジションを獲得

¹ 中国事業者を含まず。Structure Research May 2023 ReportよりNTTにて作成

² . IDC MarketScape: Worldwide Datacenter Colocation and Interconnection Services 2021 Vendor Assessment

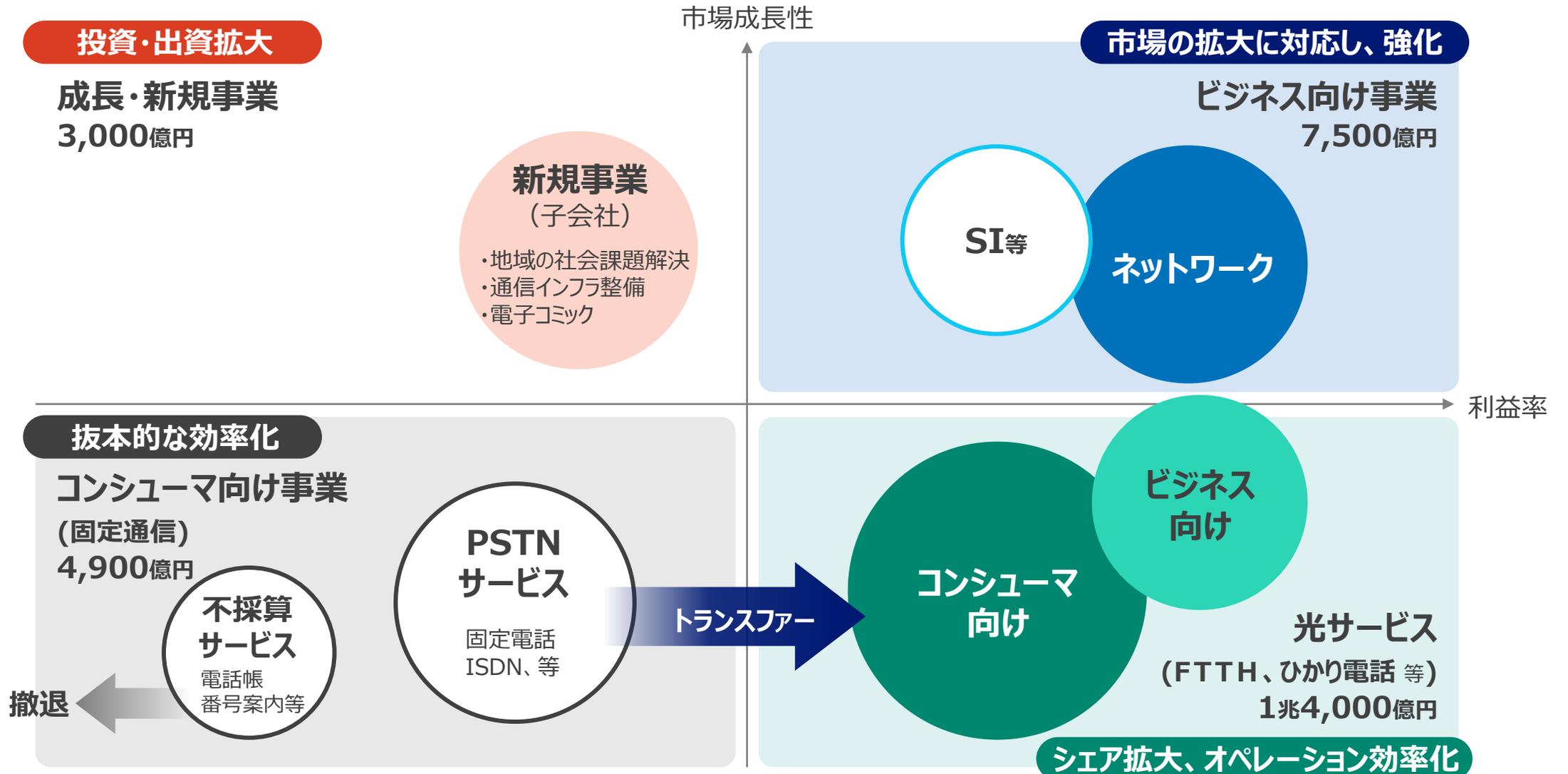
地域通信事業

業績回復に向けた取り組み



- 新規事業の拡大、更なる料金見直し等
- 人材・事業ポートフォリオの見直し
2027年度 +450億円
- FTTHの回復に向けた取り組み
2027年度 +400億円
- 法人事業拡大等の取り組み
2027年度 +250億円
- 設備コスト、人件費減等の経営改善取り組みの継続

事業ポートフォリオ別の方向性



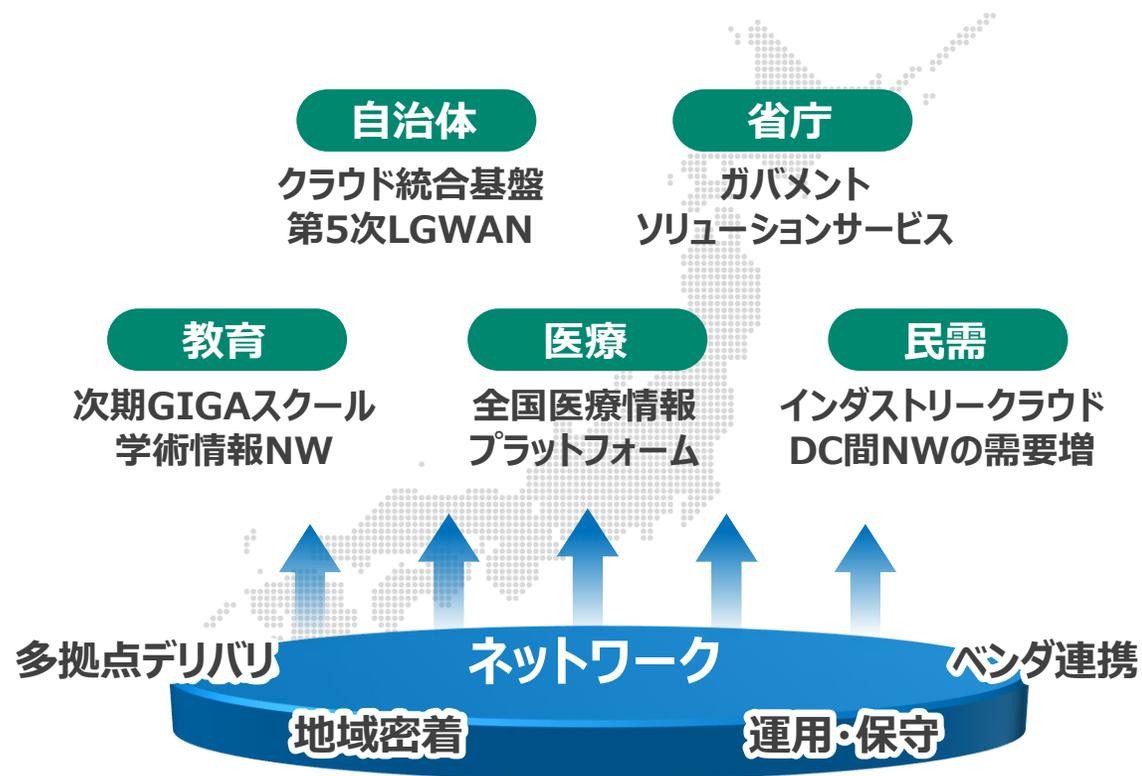
注：円の大きさは2023年度営業収益

法人向けネットワーク事業の進化・拡大

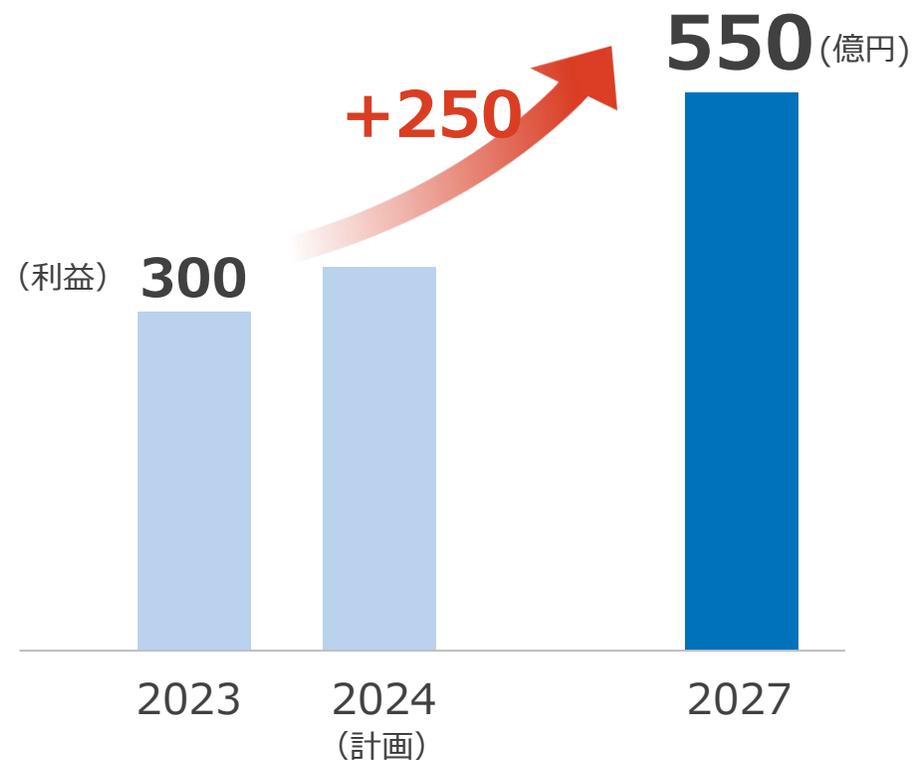


- 既存の光ネットワークを最大限に活用し、強みである地域とのコネクション、エンジニアリング力を活かした、社会のデジタル化を捉えたネットワーク事業を拡大（27年度 250億円増益）

今後のデジタル社会基盤の下支え



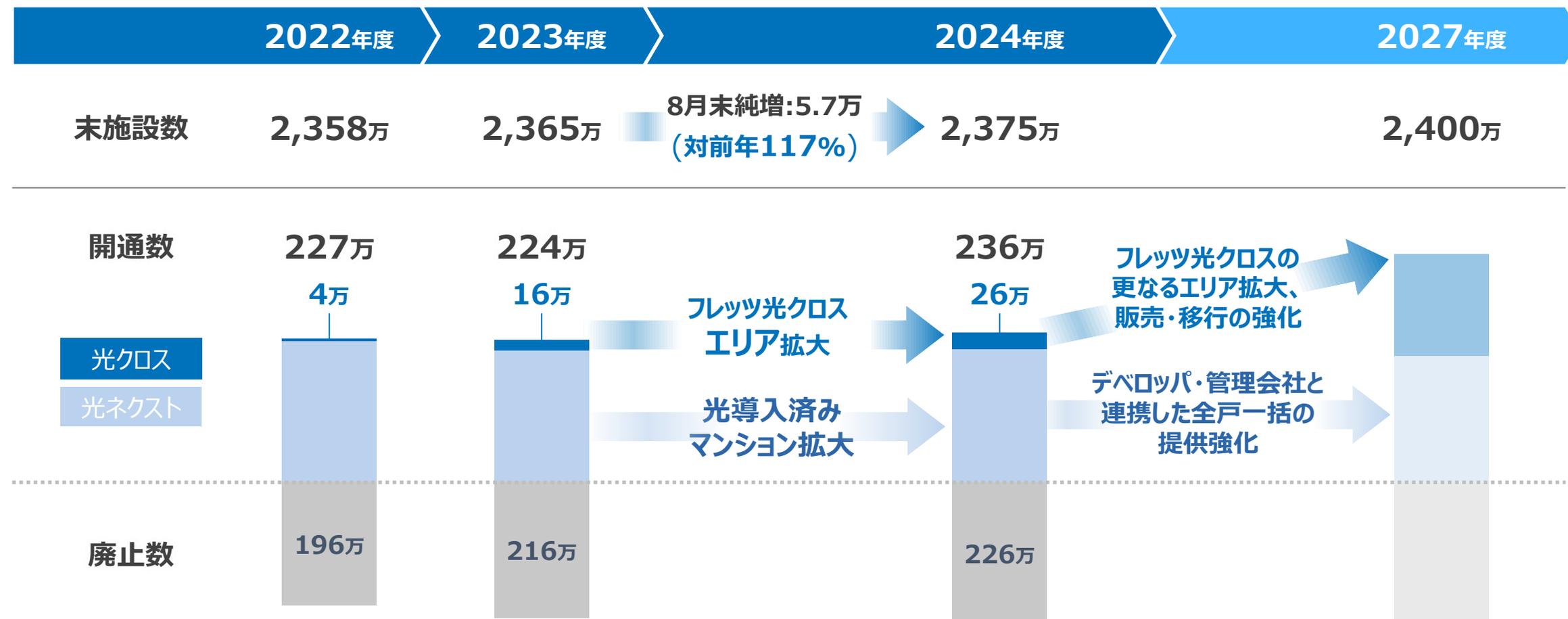
ネットワークインテグレーション事業による利益拡大



光サービスの現状と今後の目標



- フレッツ光クロス・マンション市場の営業強化や料金戦略等により、シェア拡大・利益改善を図り、27年度に400億円の利益創出をめざす
- 純増数は24年度 8月末実績で対前年117%と拡大トレンドに転じ、取り組みが奏功しつつある

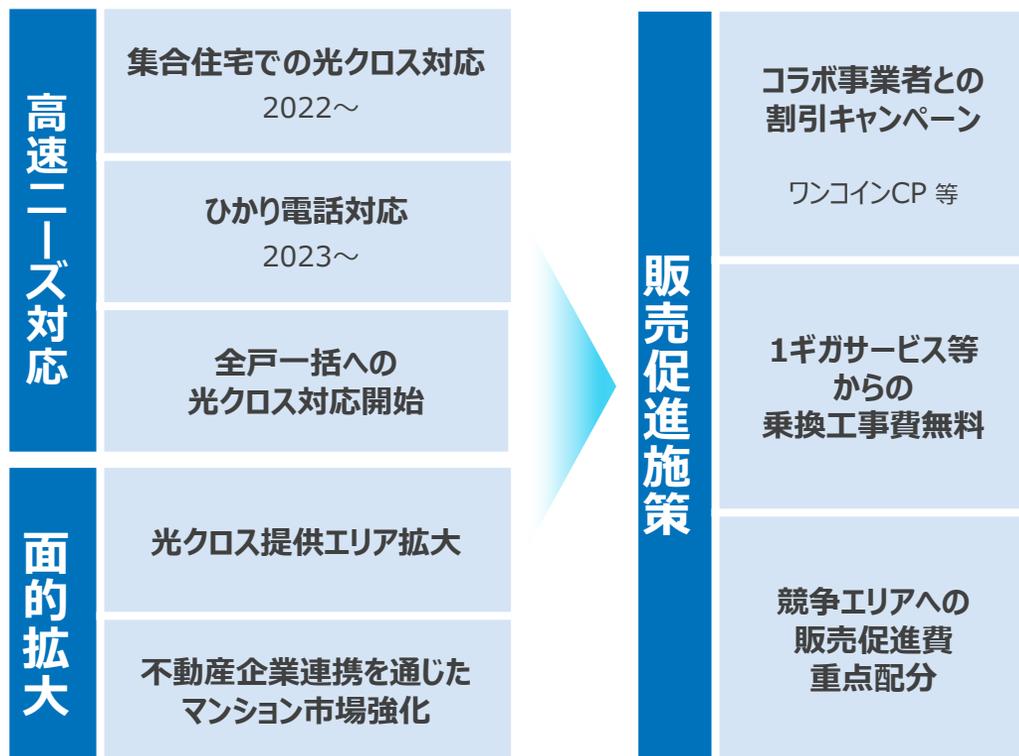


光クロス拡販に向けた取り組み（光高速化ニーズへの対応）



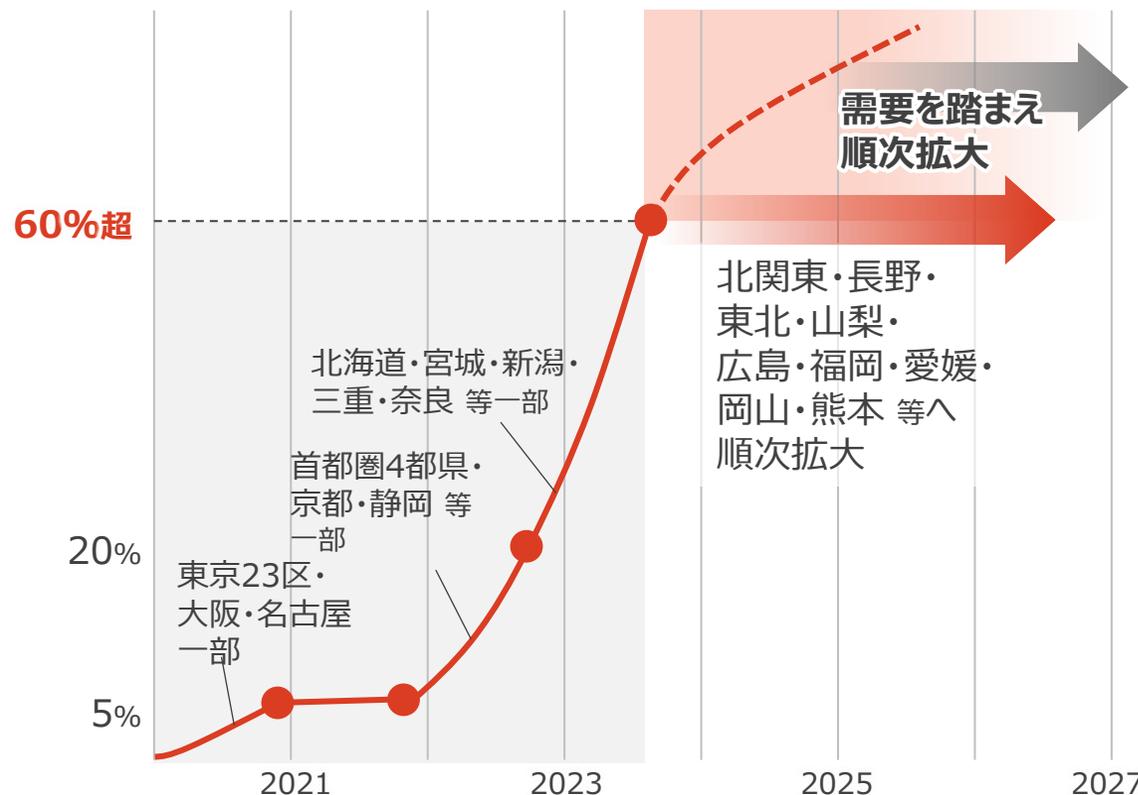
- ARPU拡大が見込まれる光クロスへ、工事費無料等の移行促進施策や市場環境に応じた販促費投入を通じた高速ニーズへの対応強化、および面的拡大の取り組みを通じ、光基盤を拡大

高速ニーズへの対応強化/販促施策



光クロス提供エリア拡大スケジュール

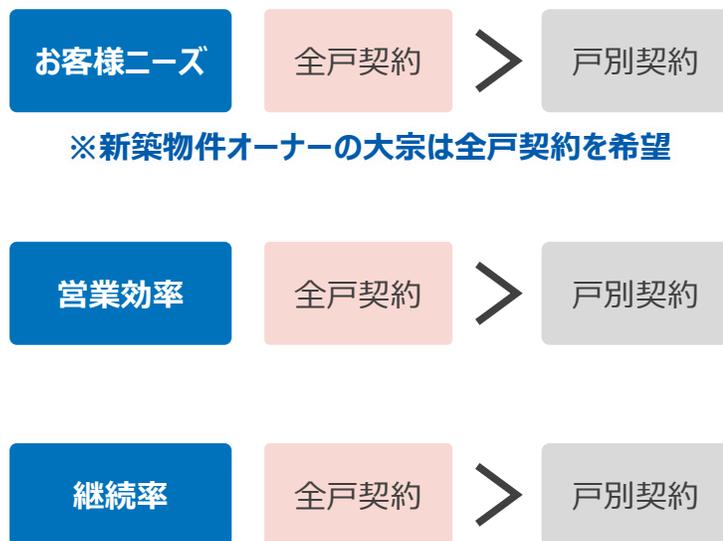
世帯カバー率



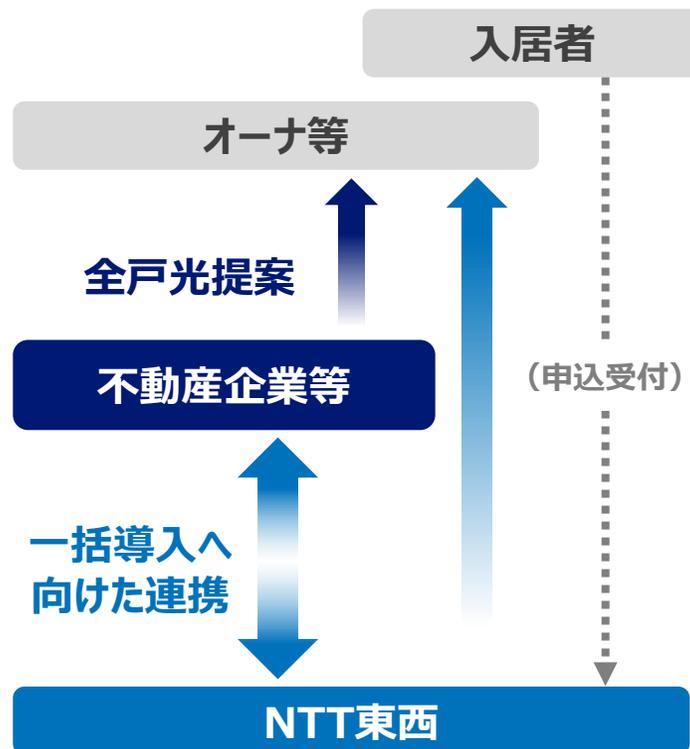
マンション市場における取り組み

- 市場ニーズや営業効率が高い全戸一括の導入にむけて、デベロッパ・管理会社と連携強化
- 全戸一括の拡大により、中長期的に収入が維持できるビジネスモデルへ転換

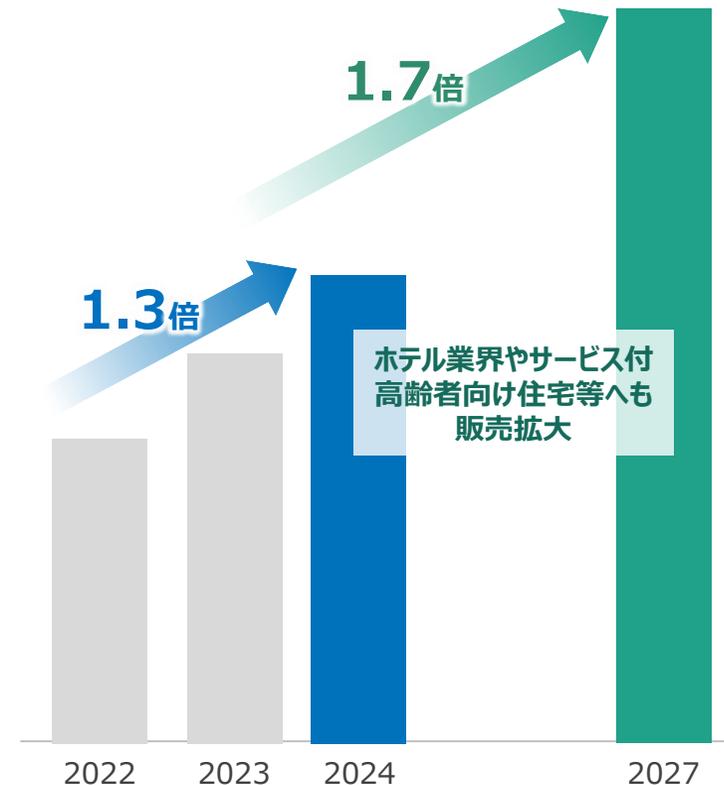
全戸一括提供の意義



不動産企業等との包括的連携を通じた全戸一括営業の強化



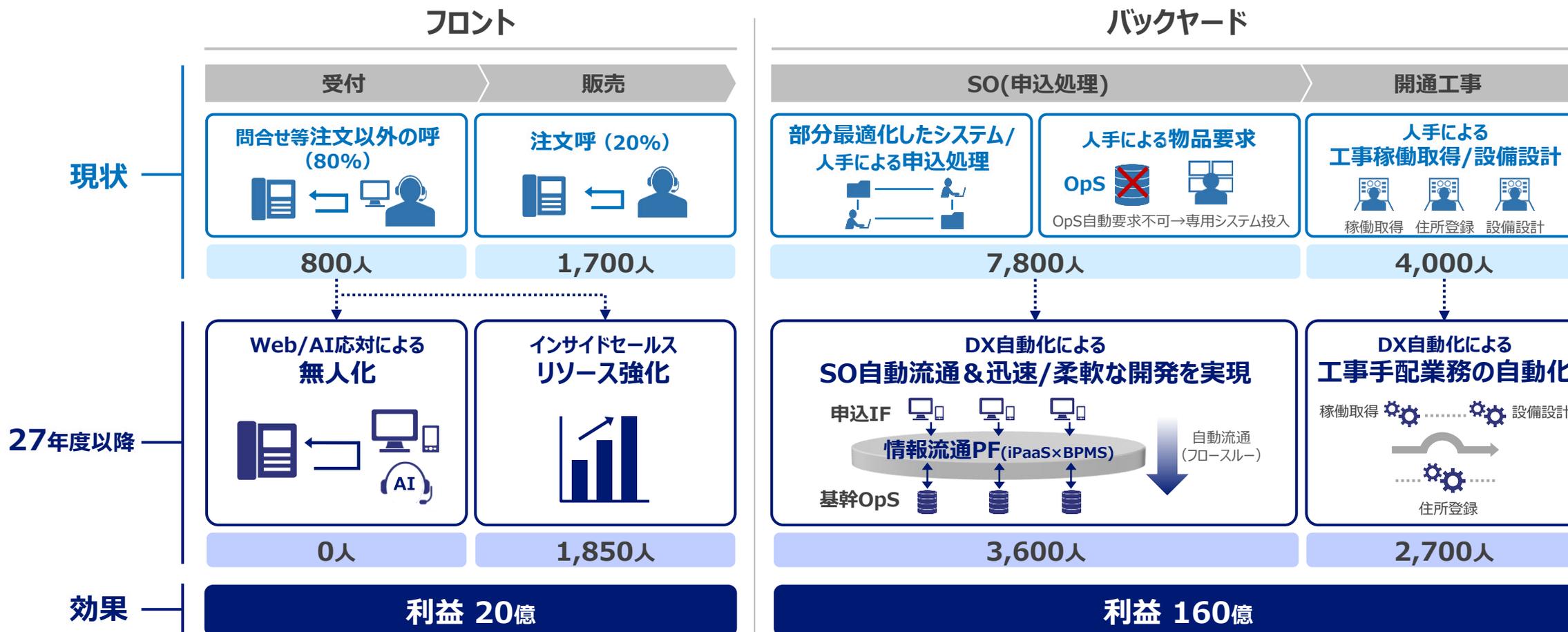
全戸一括導入戸数



DX・AIによる通信オペレーション改革



- 人手中心のフロント・バックヤード有人対応業務を、DX・AIを全面活用し再設計
⇒徹底的な効率化と“ゼロタッチ化（無人化）”
- 約半分の人員に削減することで、27年度に180億円の利益改善をめざす

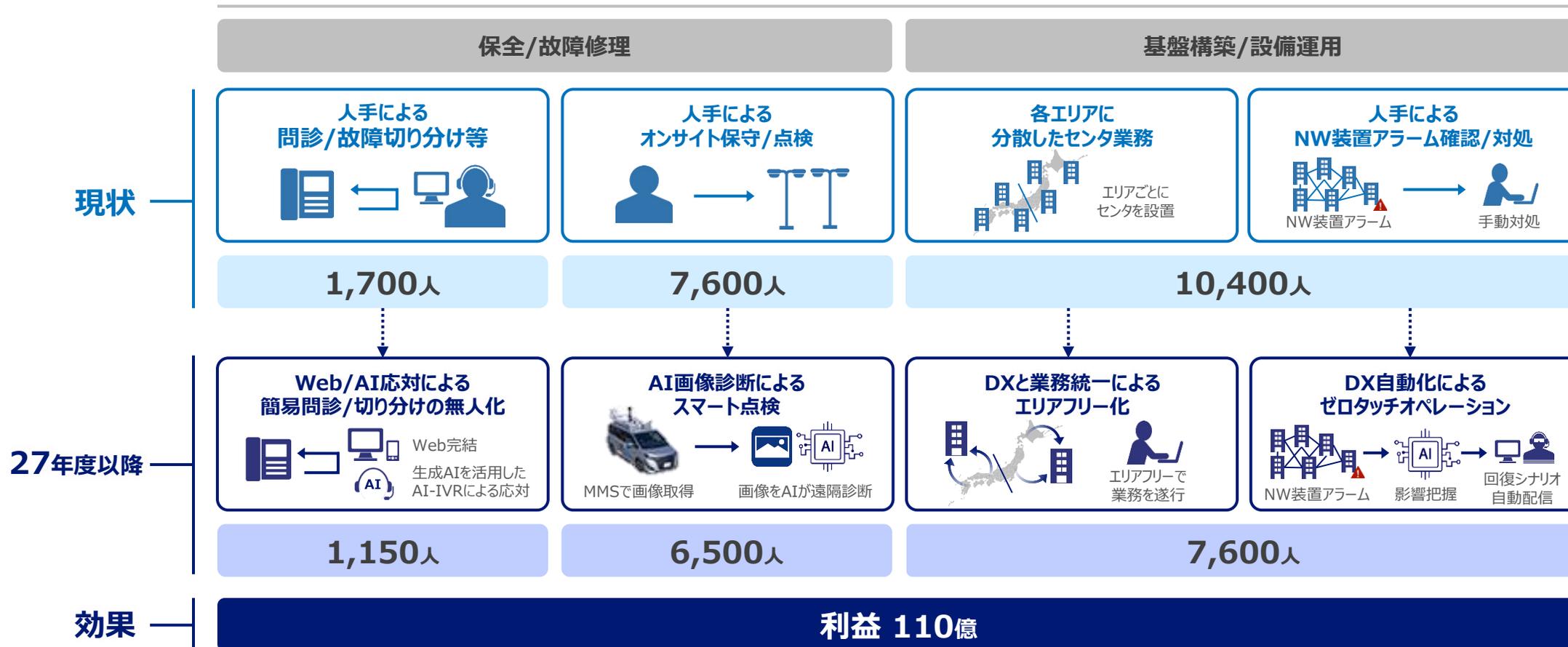


DX・AIによる通信オペレーション改革



- オンサイト業務等の人手による作業はAI画像診断等の技術を活用することで業務を高度化
- NW装置の運用における定型反復業務は、DX・AIを全面活用し“ゼロタッチ化（無人化）”させることで、27年度に110億円の利益改善をめざす

設備系業務



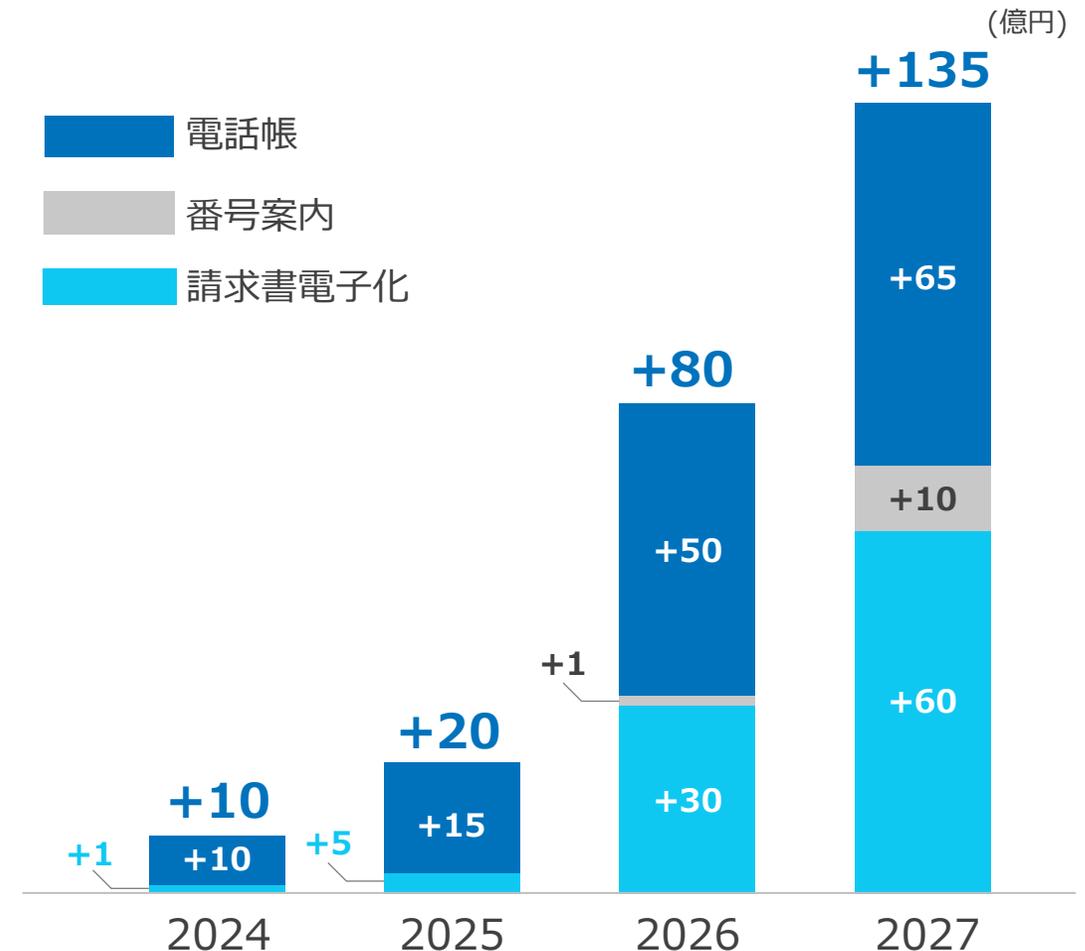
不採算サービスからの撤退

- コンシューマ向け回線関連ビジネスの終了と早期デジタルサービス化に向けた取り組みを通じ、2027年度に135億円の利益改善

スケジュール

(年度)	2024	2025	2026	2027
電話帳	▲7/19 報道発表 (提供終了)	▲3月 タウンページ最終版発行		
	希望制による随時配送			
番号案内	▲7/19 報道発表 (提供終了)	▲3/31 提供終了 ▲センタ閉鎖 (東日本:2センタ) (西日本:4センタ)		
請求書電子化	▲7/29 公表 翌月合算請求書 発行条件見直し		▲請求書電子化 本格展開	
その他	社会動向や事業環境を踏まえ、 電報等のレガシーの在り方を検討			

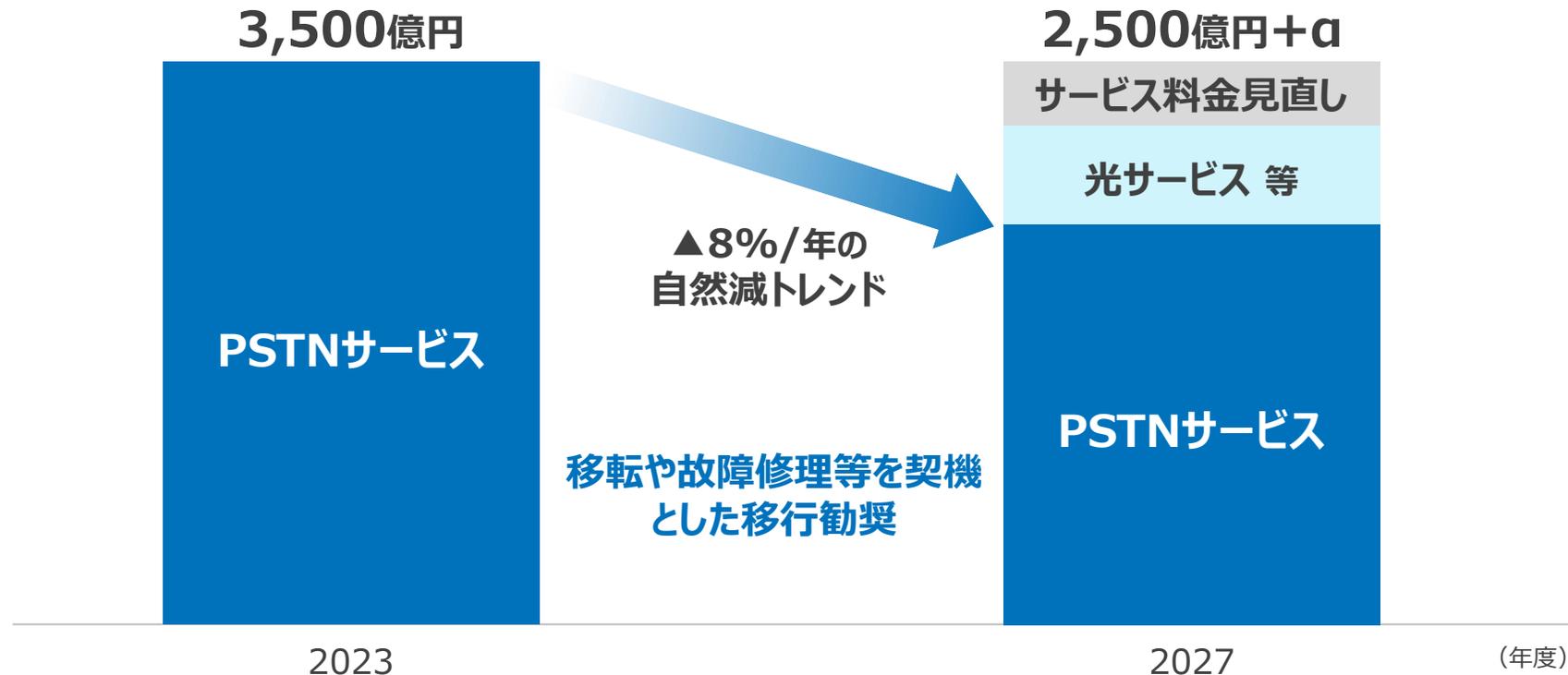
利益改善効果



PSTNサービスの代替サービスへの移行



- 3,500億円のPSTNサービスの基本料収入基盤は、お客様との様々なコンタクト機会での移行勧奨や料金戦略により最大限維持
- メタル設備が限界を迎える2035年頃までに代替サービス(光・無線を活用した固定電話)へ移行



成長事業の更なる拡大（ソルマーレの拡大）



- 国内最大級（月間利用者数4,000万人超、取扱い冊数140万冊以上）の電子書籍ストアであるコミックシーモアの拡大に加え、オリジナルコミック制作からライセンス展開までの包括的取組みを強化し、グローバル市場へもビジネスを展開
- 全社売上高は、約800億円(2023年度)から1,000億円(2027年度)をめざす



ソルマーレ編集部
シーモア
コミックス

オリジナル作品を拡充
約**3,000**作品
(2023年度比 1.5倍)

コミック
シーモア

出版 アニメ/映画

ドラマ グッズ

2027年度

国内事業拡大 
約**950**億円

グローバル展開 

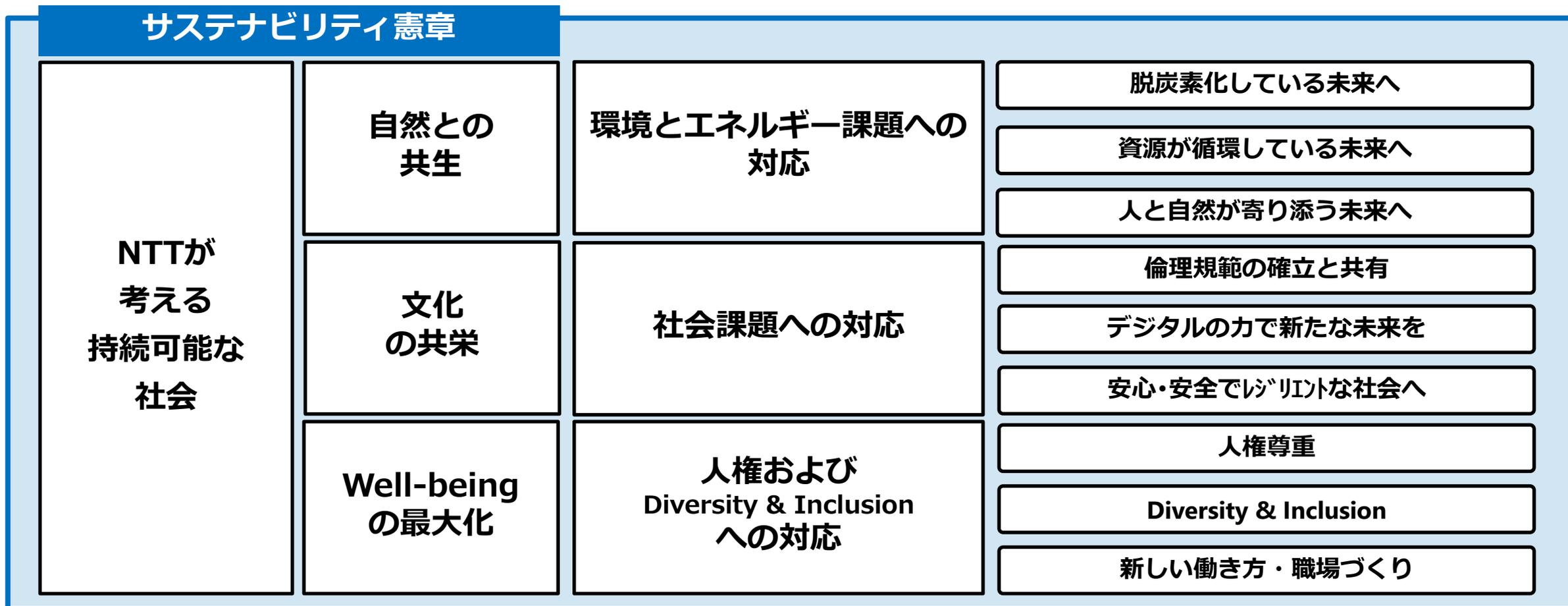
約**50**億円

サステナビリティへの取り組み等

サステナビリティ憲章



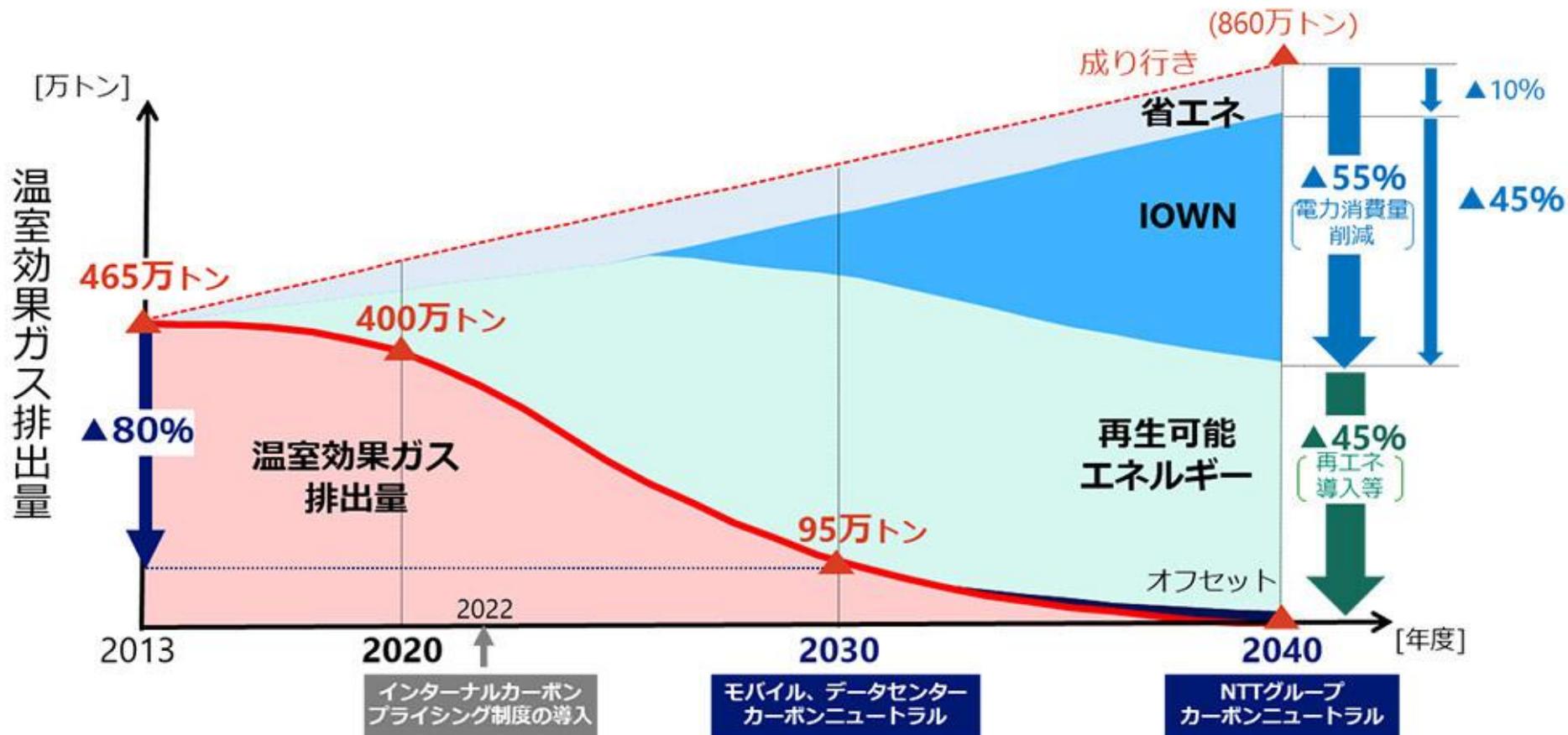
- 2021年11月にサステナビリティ憲章を制定
- 3つのテーマ、9つのチャレンジを設定。重要な指標(カーボンニュートラル関連、女性の新任管理者登用率、従業員エンゲージメント率、顧客エンゲージメント)については役員報酬に反映



NTT Green Innovation toward 2040の目標



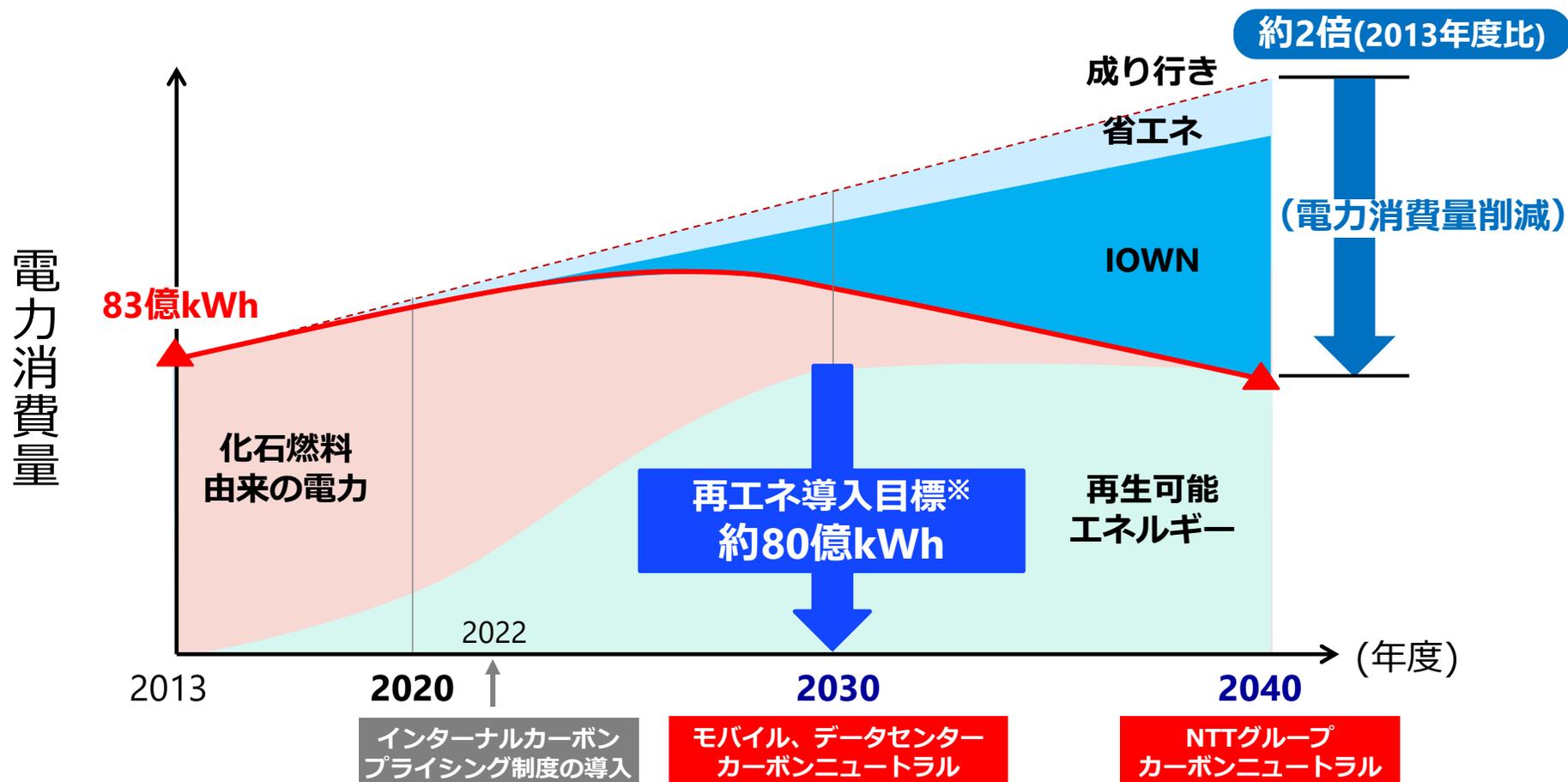
- 2030年度 NTTグループの温室効果ガス排出量80%削減 (2013年度比)
モバイル(NTTドコモ)、データセンターのカーボンニュートラル
- 2040年度 NTTグループのカーボンニュートラル



資料：2021.9.28 NTT 新たな環境エネルギービジョン「NTT Green Innovation toward 2040」より作成

NTTグループ電力消費量の見通し

- IOWN導入により、2040年度、電力消費量の約半分を削減
- 残り半分に再生可能エネルギーを導入し、カーボンニュートラルを実現



資料 : 2021.9.30 NTT IRDAY2021スライドより作成

※ 非化石証書活用による実質再エネを含む

2040ネットゼロの実現に向けて

- Scope 1&2の2023年度実績は242万トン（速報値）となり、2040年カーボンニュートラルに向けた計画以上に削減できており順調に進捗している
- サプライヤへの排出量可視化・削減の働きかけおよび支援、お客さまへの再生可能エネルギー導入の支援などの取り組みを通じて、2030年度Scope 1&2&3で1,700万トンをめざす



2040年
カーボン
ニュートラル

Scope3削減の主な取り組み

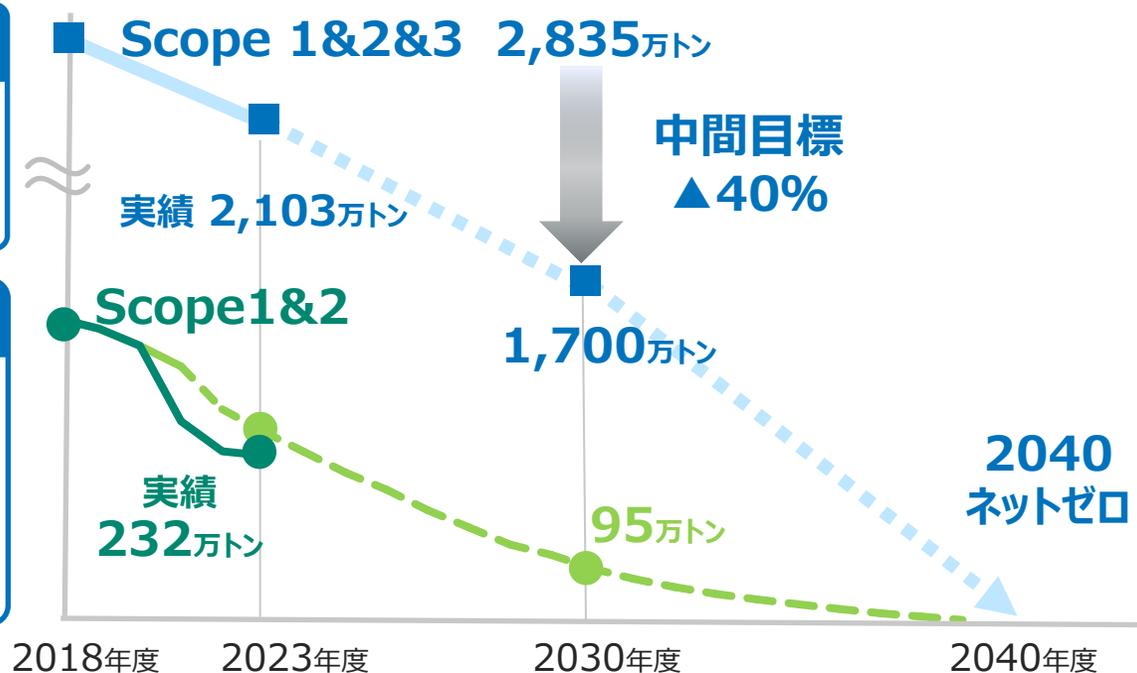
サプライヤとの更なる連携強化

- ・ 排出量の可視化・目標策定の働きかけおよび支援

お客さまの脱炭素の貢献

- ・ データセンターのお客さまなどへの再生可能エネルギー導入支援
- ・ クラウドサービスの提供、製品の省エネ推進

NTTグループの温室効果ガス排出量の削減イメージ（国内+海外）

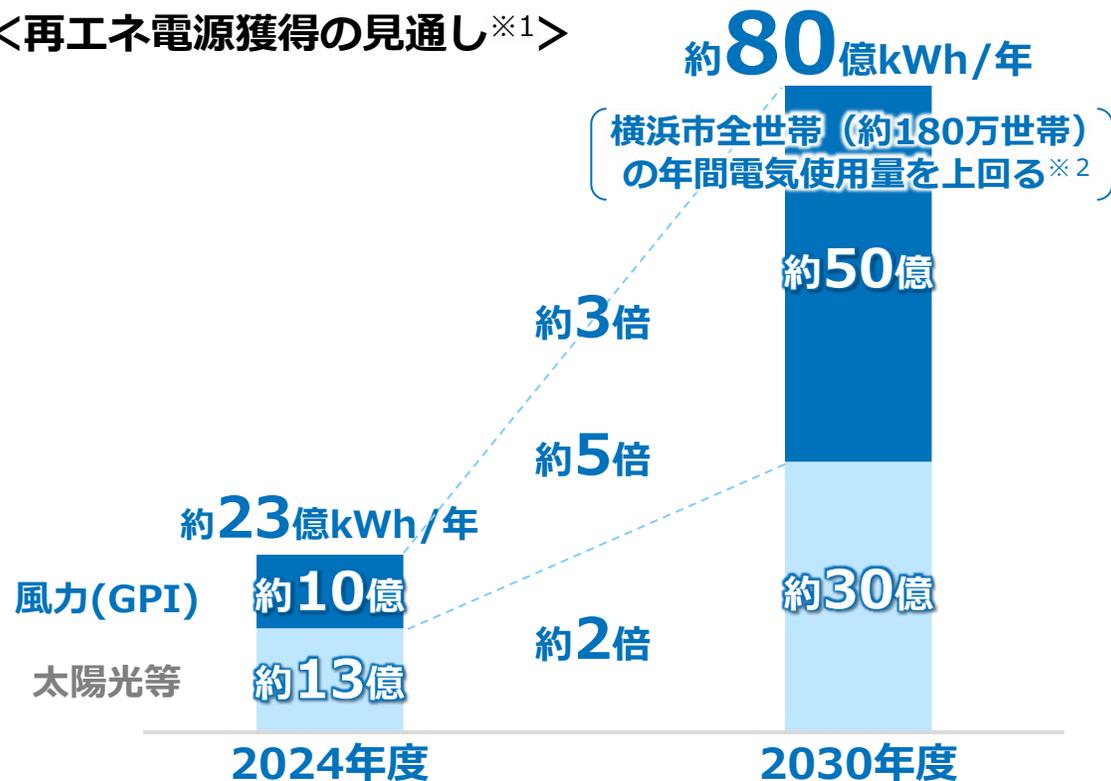


※ Scope1:自らの温室効果ガスの直接排出、Scope2:他社から供給された電気、熱・蒸気の使用に伴う間接排出、Scope3:事業者の活動に関連するサプライチェーンでの排出

再生可能エネルギー事業の現状と今後

- 2023年に国内再生エネルギー発電事業のリーディングカンパニーであるグリーンパワーインベストメント（GPI）を子会社化し、太陽光発電等に風力発電も加え、2030年度に再生エネルギー獲得目標約80億kWh/年を達成する見込み
- 再生エネルギーに関するグループのアセットや技術・ソリューションを活用し、お客さまのグリーントランスフォーメーション（GX）の支援を強化

<再生エネルギー電源獲得の見通し※1>



日本最大級の風力発電 (122MW)

一般家庭約9万世帯分の年間電気使用量に相当※2

ウィンドファームつがる

(青森県つがる市) - 3.5億kWh/年 -

2024年2月運用開始

グリーンパワー深浦風力発電所

(青森県深浦町) - 2.1億kWh/年 -

グリーンパワー富津太陽光発電所

(千葉県富津市) - 0.5億kWh/年 -

宮崎亀の甲太陽光発電所

(宮崎県東諸県郡) - 0.4億kWh/年 -

※1 各年度とも年度末時点での見込み ※2 令和4年度家庭部門のCO2排出実態統計調査（確報値）より当社試算

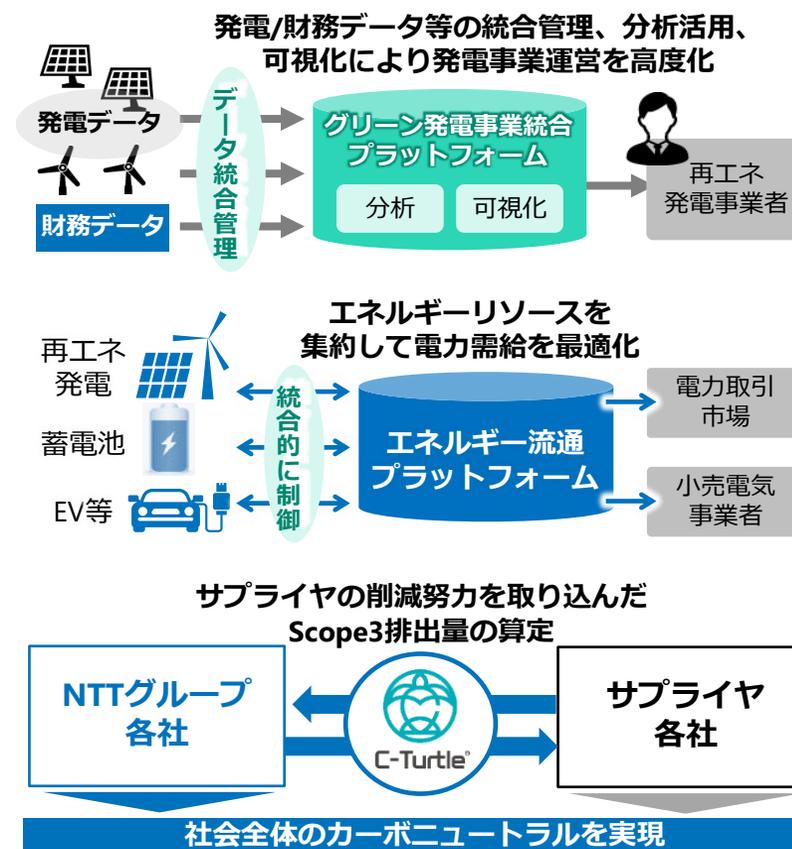
グリーントランスフォーメーション（GX）分野の 新たな取り組み



■ GX分野の取り組み強化に向け、新たなソリューションブランド 「**NTTG×Inno**」を立ち上げ

＜具体的な取り組み＞

- NTTコムウェアが再エネ発電事業者のGXに向けたグリーン発電事業統合プラットフォーム「Smart Data Fusion」を提供開始
- NTTアノードエナジーが再エネ電気供給を支えるエネルギー流通プラットフォームを構築し、再エネ発電事業者や小売電気事業者等の需給バランスを最適に運用・制御するソリューションを提供予定
- NTTデータの温室効果ガス排出量可視化プラットフォーム「C-Turtle」をNTTグループ全社に導入、2027年度までに共に削減に取り組むサプライヤ1000社程度まで導入を増やし、Scope3まで含めたカーボンニュートラル実現をめざす

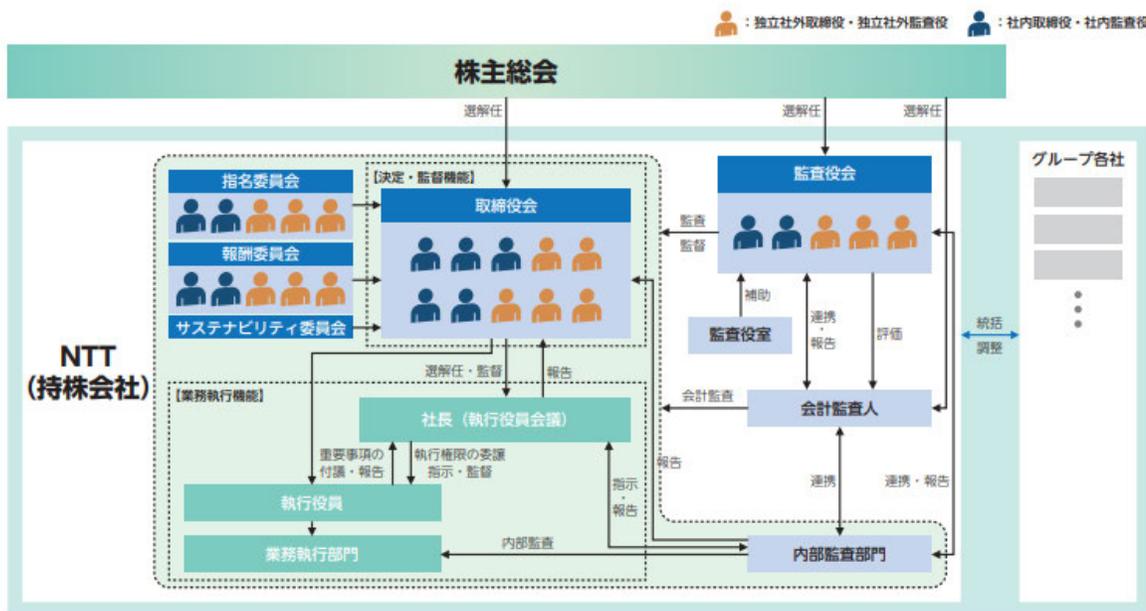


コーポレートガバナンスの強化



2020年6月	<ul style="list-style-type: none"> 執行役員制度導入※(経営に関する決定・監督と業務執行の機能分離) 社外取締役比率を27%から50%へ拡大 	※主要子会社にも2021年6月～執行役員制度導入
2021年8月	<ul style="list-style-type: none"> 役員報酬における業績連動割合を約30%から約50%に拡大(業績連動型株式報酬制度を新たに導入) 人事・報酬委員会における独立社外取締役を増員し(2名→3名)過半数が独立社外取締役の構成へ変更 	
2021年11月	<ul style="list-style-type: none"> 人事・報酬委員会を、その機能に応じて指名委員会、報酬委員会に分離・移行 執行役員会議配下のサステナビリティ委員会を、取締役会直属の委員会に移行 	
2022年6月	<ul style="list-style-type: none"> 取締役数を現在の8名から10名に増員(社外5名) 社外常勤監査役を1名追加し、人数を現在の5名から6名に増員 取締役、監査役、執行役員とも女性比率を3割以上へ 内部統制室を社長直結組織の内部監査部門へ見直し 	
2023年6月	<ul style="list-style-type: none"> 社外監査役の退任に伴い、監査役数を現在の6名から5名に減員 	

<コーポレート・ガバナンス体制>



<賞与の業績指標> 2024年度

区分	業績指標	ウェイト	評価方法
財務指標	EBITDA	25%	対前年改善度
	EPS	10%	
	EBITDA	25%	計画達成度
	営業利益	10%	
	海外営業利益率	10%	
サステナビリティ指標	既存分野ROIC	5%	計画達成度
	温室効果ガス排出量	5%	
	女性の新任管理者登用率	2.5%	
	従業員エンゲージメント率	2.5%	
	顧客エンゲージメント	NPI	
NPS		2.5%	

研究開発

IOWN構想



■従来のインフラの限界を超えてあらゆる情報を活用していくため、ネットワークから端末まであらゆる場所に光電融合デバイスなどのフォトニクス技術を活用し、「低消費電力」、「大容量・高品質」、「低遅延」を特徴としたネットワーク・情報処理基盤を実現（ElectronicsからPhotonics）

伝送・処理能力の限界

エネルギー消費量の増大

低消費電力

電力効率 **100倍**※1

1/100の低消費電力で
各種情報通信サービスを提供

※1 フォトニクス技術適用部分の電力効率の目標値

大容量・高品質

伝送容量 **125倍**※2

瞬きの間(0.3秒)に2時間の映画を
1万本ダウンロード可能
(5Gでは3秒で1本可能)

※2 光ファイバー1本あたりの通信容量の目標値

低遅延

エンドエンド遅延
1/200※3

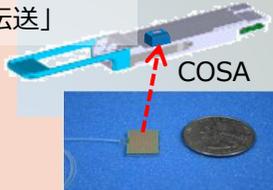
デジタルテレビや衛星放送のような遅延なしに、リアルタイムでの映像を伝送

※3 同一県内で圧縮処理が不要となる映像トラフィックでの遅延の目標値

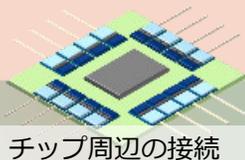
目標
性能

光電融合デバイス

光技術による
「伝送」

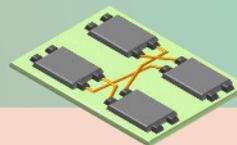


光伝送：400G



チップ周辺の接続

チップ間光伝送



チップ内のコア間光伝送
チップ内の光信号処理

光レイヤ

光と電子回路の
緊密な結合
「光電融合型処理」

電気レイヤ

IOWNで実現する世界

1. 街・モビリティの全体最適の実現
2. あらゆる制約を超えた共創的な空間の創出
3. 過去から未来の積分による心身の充足
4. 地球環境の再生と持続可能な社会の実現
5. 安心・安全なコミュニケーションの実現

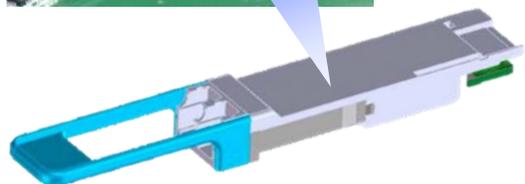
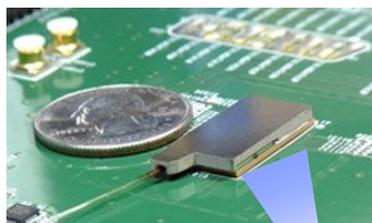
光電融合デバイスのロードマップ

2022年度-

2025年度-

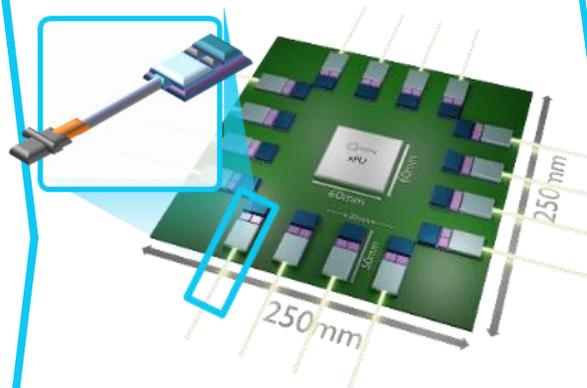
2028年度-

2032年度-



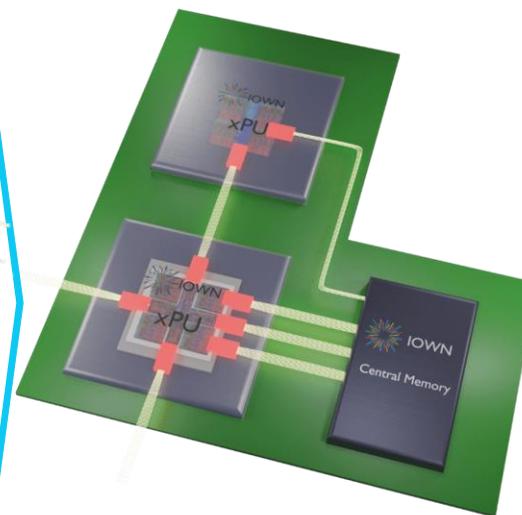
データセンタ間
接続

PEC-1



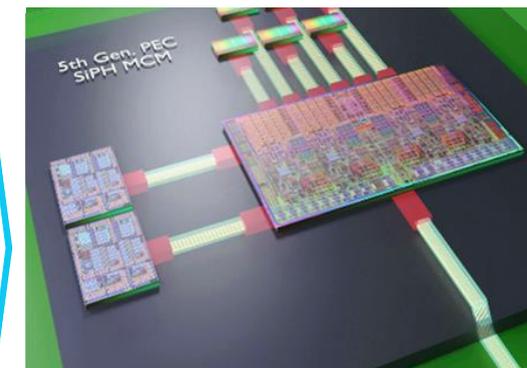
ボード接続

PEC-2



チップ間接続

PEC-3



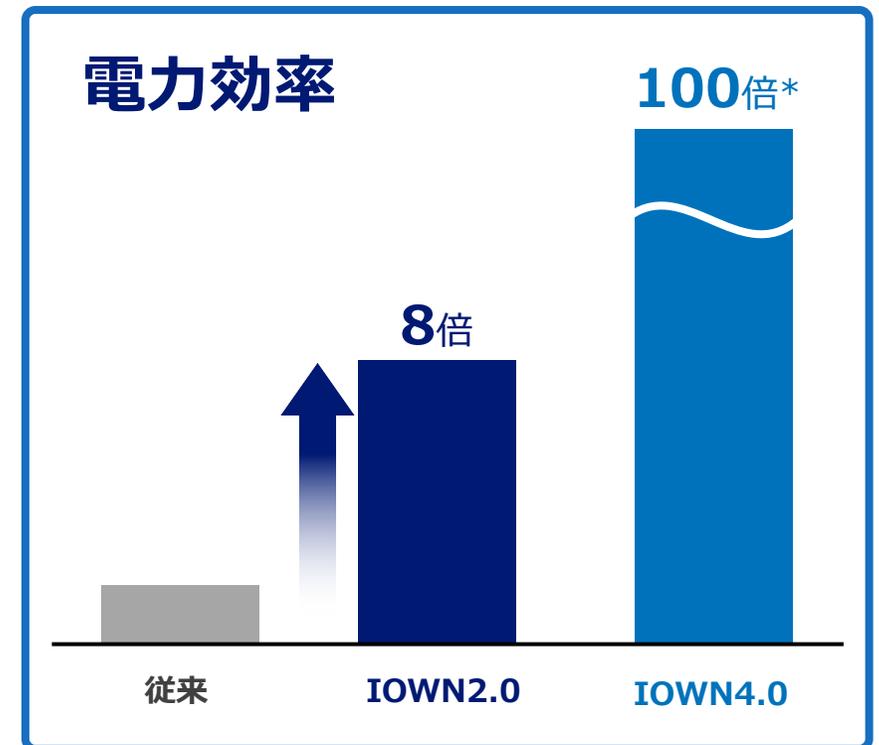
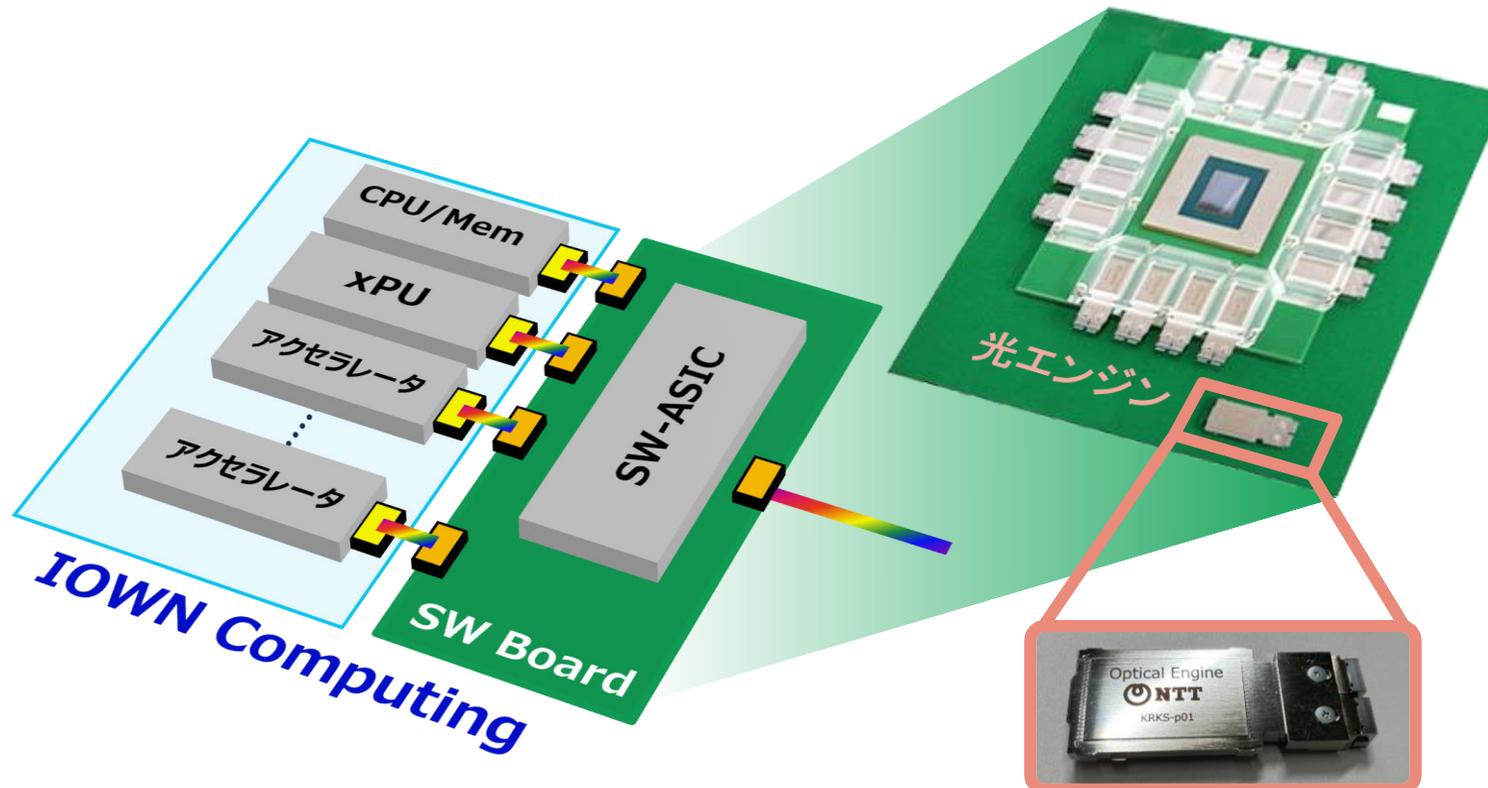
チップ内光化

PEC-4

IOWN2.0 コンピューティング領域へ

- コンピューティング領域を切り開く大容量・低電力・小型の光エンジンを開発
- xPUやメモリ間を電気ではなく光で接続することで超低消費電力なIOWNコンピューティングを実現
- 光エンジンは商用に向けた試験を実施中。光エンジンを搭載したスイッチボードを2025年度提供予定

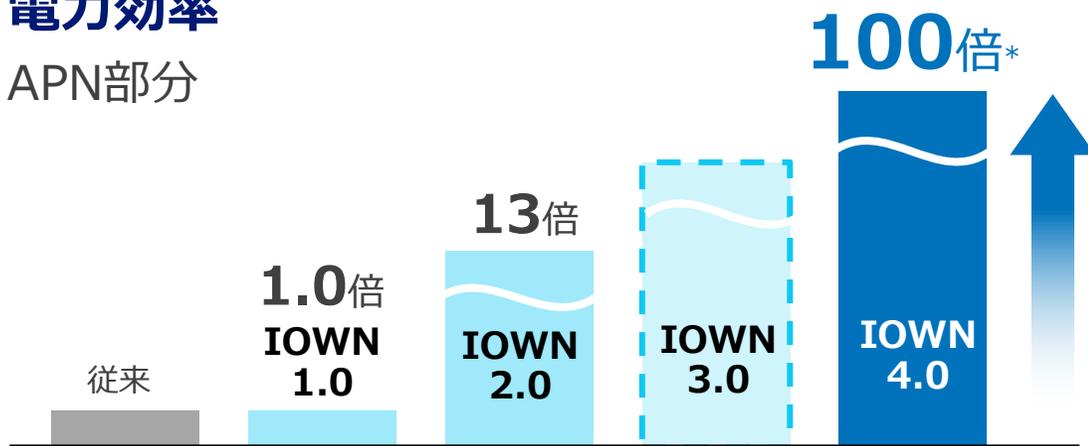
開発中の光エンジン/スイッチボードイメージ



IOWNの目標性能

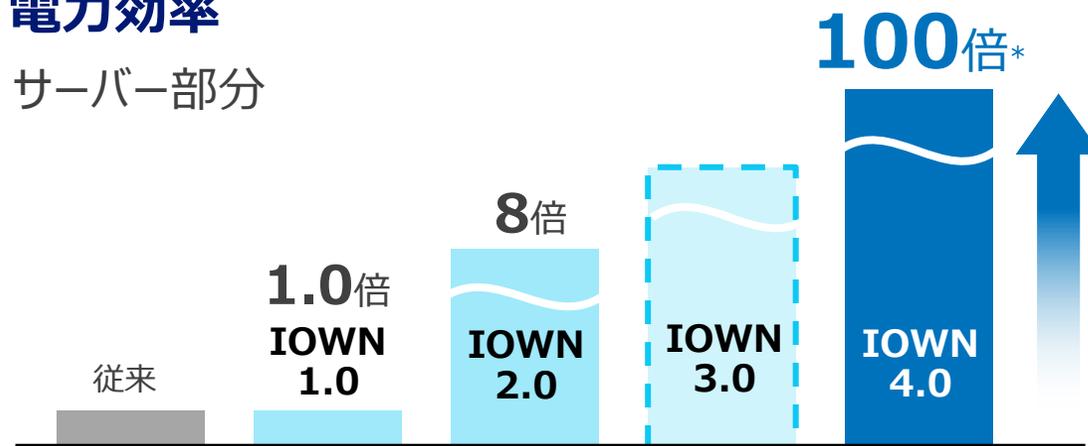
電力効率

APN部分



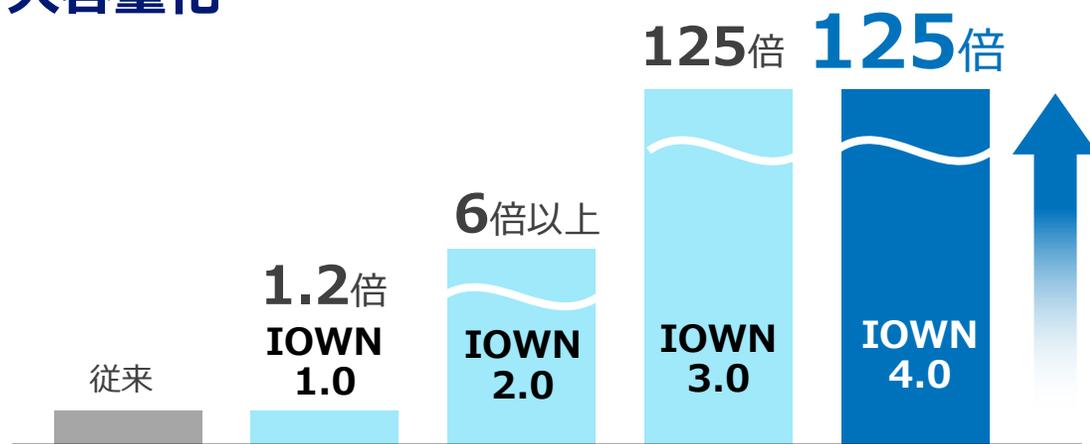
電力効率

サーバー部分

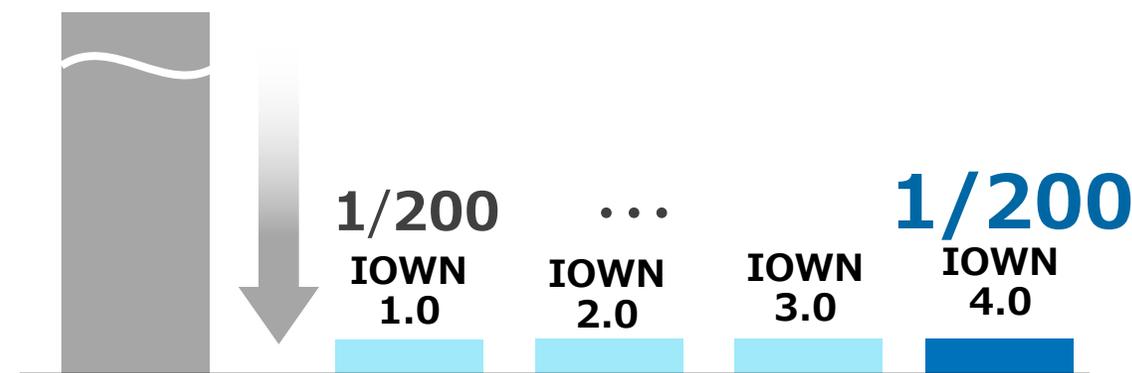


* APN,サーバー等含めたフォトニクス適用部分全体での電力効率値

大容量化



低遅延



世界初の国際間IOWN APN接続の実現

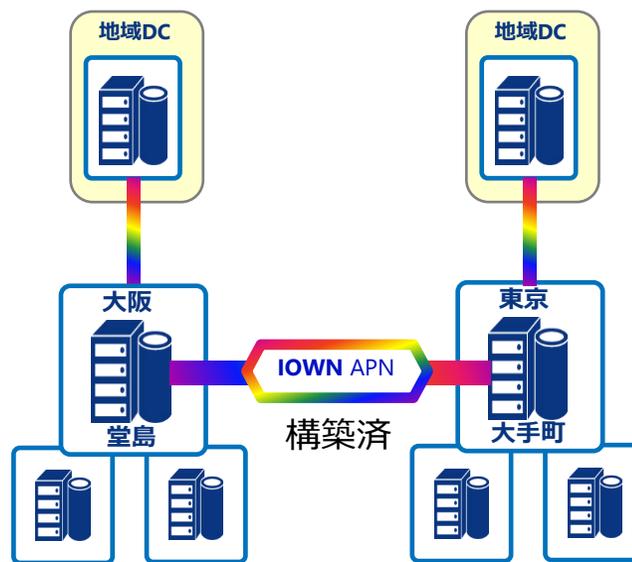


- これまでの日本国内や海外におけるデータセンター間のIOWN APN接続に加え、2024年8月に日本と台湾間の約3,000kmをつなぐ、世界初の国際間IOWN APN接続を実現
- 片道約17msecの低遅延かつゆらぎのない安定した通信を実現、今後国際間でのデータバックアップやレプリケーションサービス等を提供していく

<国際間>

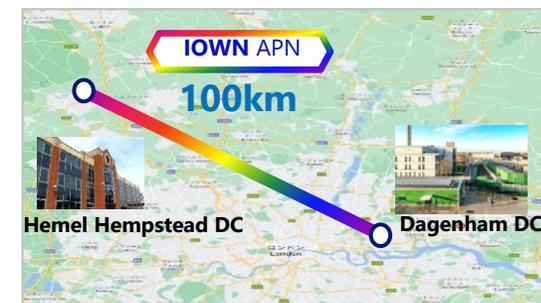


<国内>



地域DC間接続は今後順次構築

<海外>



ヘメル ヘムステッド/ダゲナム (英国)



アッシュバーン (米国)

tsuzumiの特長

- 40年以上の自然言語処理研究による蓄積

1 日英対応、日本語は世界トップクラス
- 超軽量で高性能

2 高いコストパフォーマンス
- 柔軟かつ低コストでチューニング、クローズドデータも学習

3 カスタマイズ、最新化
- 日本初！マルチモーダル（図表ドキュメント視覚読解）

4 図表読解等様々な形式に対応

世界トップクラスの日本語性能

大規模モデルを上回り、同クラスの国産LLMを大きく上回る世界トップクラスの性能

tsuzumi

Win

Draw

Lose

対 国内トップクラス LLM A

86.3%

11.3%

対 国内トップクラス LLM B

71.3%

8.8%

20.0%

対 海外トップクラス LLM C

52.5%

7.5%

40.0%

※日本語性能の評価方法

rakudaベンチマーク：<https://yuzuai.jp/benchmark>

日本の地理・政治・歴史・社会に関する40問の質問。GPT-4による2モデルの比較評価（40問×提示順2）で採点

高いコストパフォーマンス

生成AI導入・運用時に必要となるハードウェアコストを低減しつつ、高性能を実現

生成AI利用に必要な
主なコスト要素

運用コスト
(運用人員等)

ソフトウェア
(LLM本体等)

電力

ハードウェア
/DC

AIのカスタマイズ(知識の更新等)

利用

GPUコスト

GPUコスト

GPT-3規模のLLM比

約 **1/25**

(NTT推計ベース*1)

GPT-3規模のLLM比

約 **1/20**

(NTT推計ベース*2)

*1 : 学習データが同じ場合のパラメータ数比から算出

*2 : 利用GPU機種種の想定コストから算出

tsuzumiのさらなる展開に向けて



- 2024年3月の商用開始から、様々な分野のお客様から関心を寄せていただき、現在、導入ご提案は400件を上回る規模
- 今後、パートナーの皆さまとの連携により、国内・海外でtsuzumiの展開を加速

パートナーシップ強化によるさらなる展開

<tsuzumi提案状況>
2024年7月現在

導入ご提案
400+

お問い合わせ/導入相談
650+



● **Microsoft Azure上で提供開始 (2024年11月以降予定)**

➢ Azure AI Studio上でチューニングやアプリケーション開発が可能に

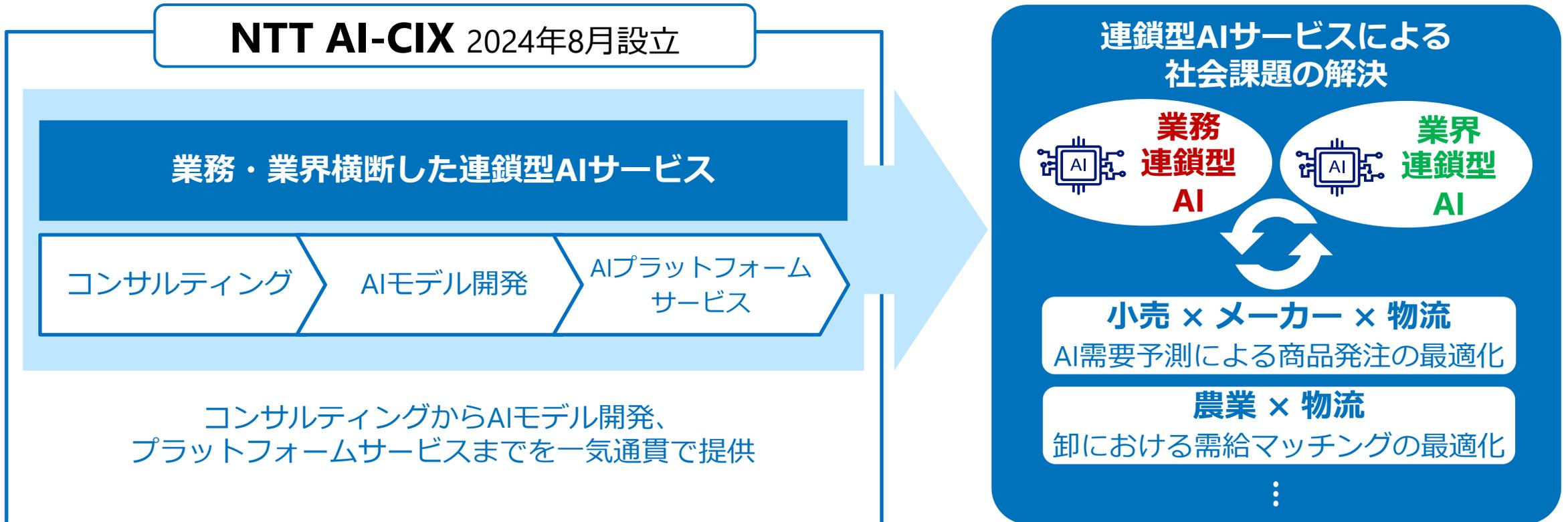
Microsoft + tsuzumi

Microsoft は、米国 Microsoft Corporation およびその関連会社の商標です

連鎖型AI推進に向けた「株式会社NTT AI-CIX」設立



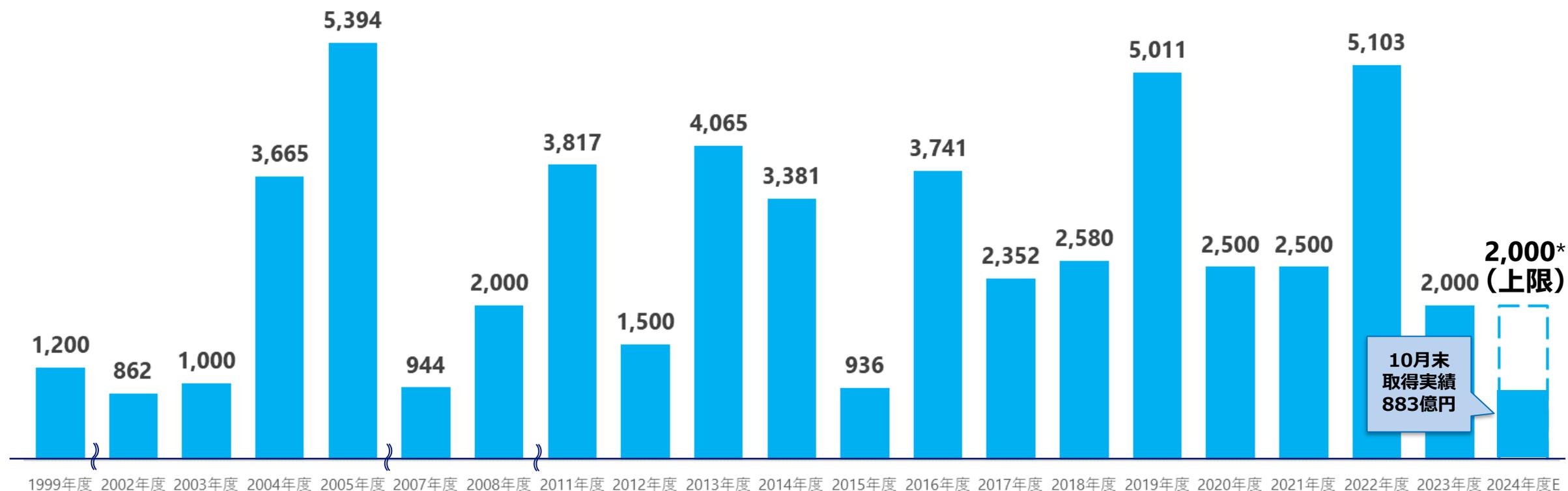
- 業務・業界横断した連鎖型AIサービスを推進する「株式会社NTT AI-CIX ※ (NTTイーアイシックス)」を2024年8月に設立
※AI-Cross Industry transformation
- 業務・業界横断データを利活用したサプライチェーン全体最適化を実現し、人手不足等の社会課題の解決をめざす



株主還元

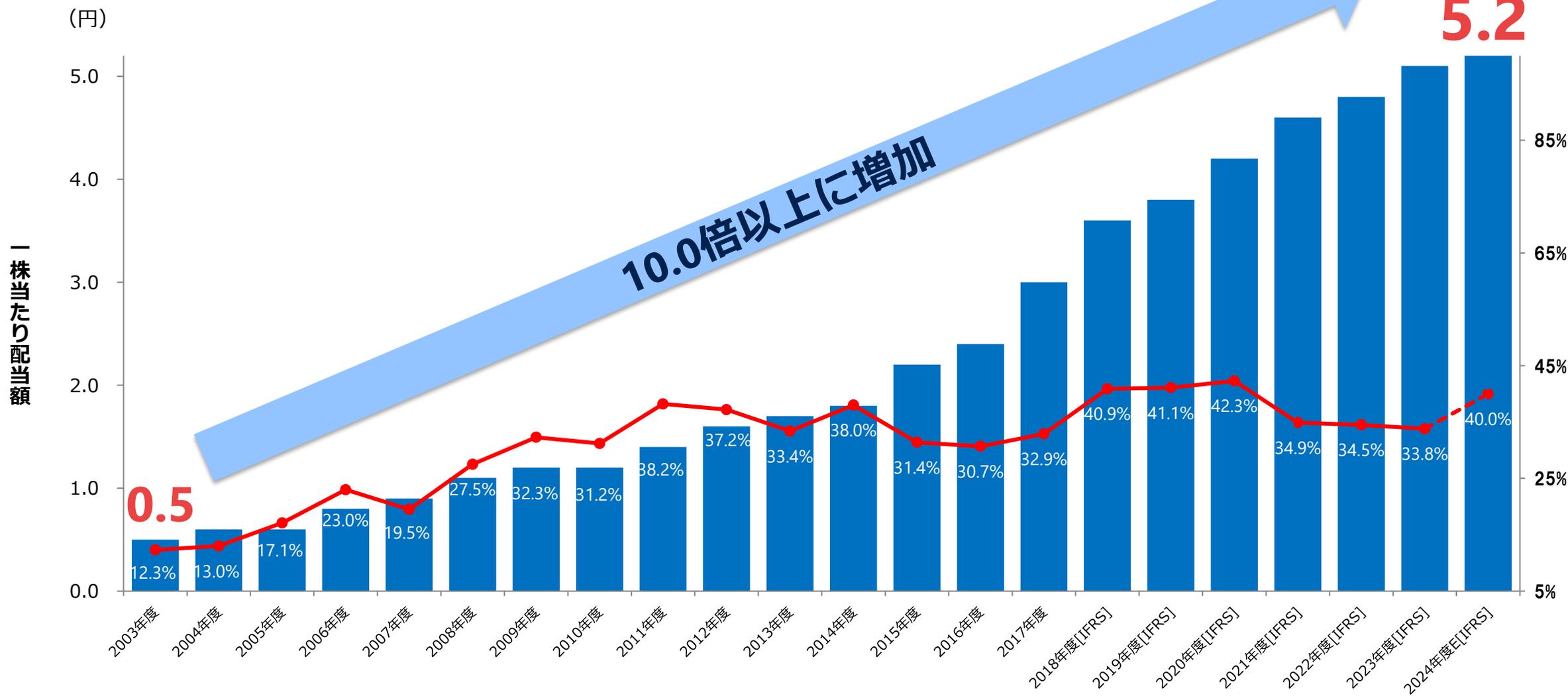
自己株式取得の推移

自己株式取得額（億円）



* 2024年8月7日に2,000億円（上限）の自己株式取得を決議。取得期間：2024年8月8日～2025年3月31日

配当の推移



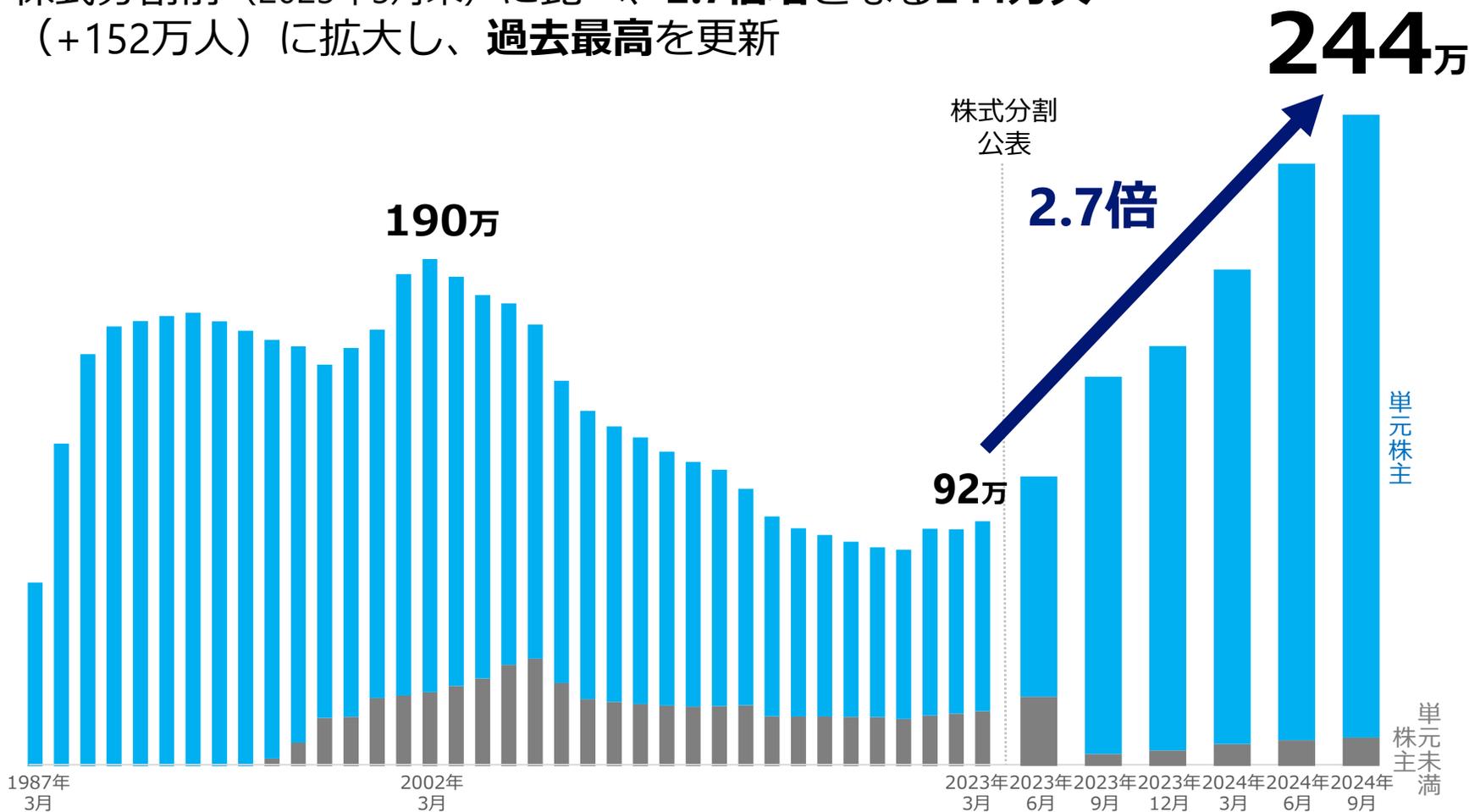
- 2009年1月4日を効力発生日とした株式分割（普通株式1株を100株に分割）、2015年7月1日を効力発生日とした株式分割（普通株式1株を2株に分割）、2020年1月1日を効力発生日とした株式分割（普通株式1株を2株に分割）、2023年7月1日を効力発生日とした株式分割（普通株式1株を25株に分割）を考慮
- 2017年度以前は米国会計基準、2018年度以降は国際財務報告基準（IFRS）を適用

株主数の状況

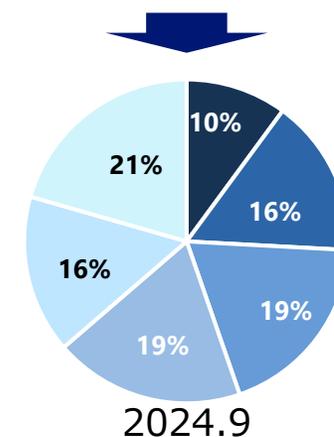
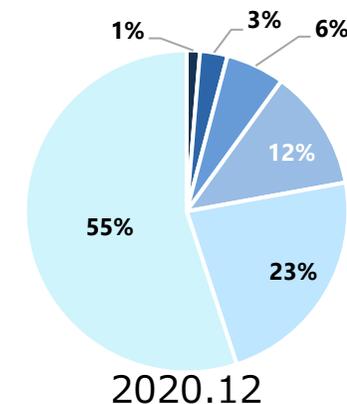


株主数

株式分割前（2023年3月末）に比べ、**2.7倍増**となる**244万人**（+152万人）に拡大し、**過去最高**を更新



年齢構成※



■ :20代以下 ■ :30代 ■ :40代
 ■ :50代 ■ :60代 ■ :70代以上

※ 2020年12月末と2024年9月末の比較、証券会社へのヒアリングベース

財務データ等

NTTグループの体制



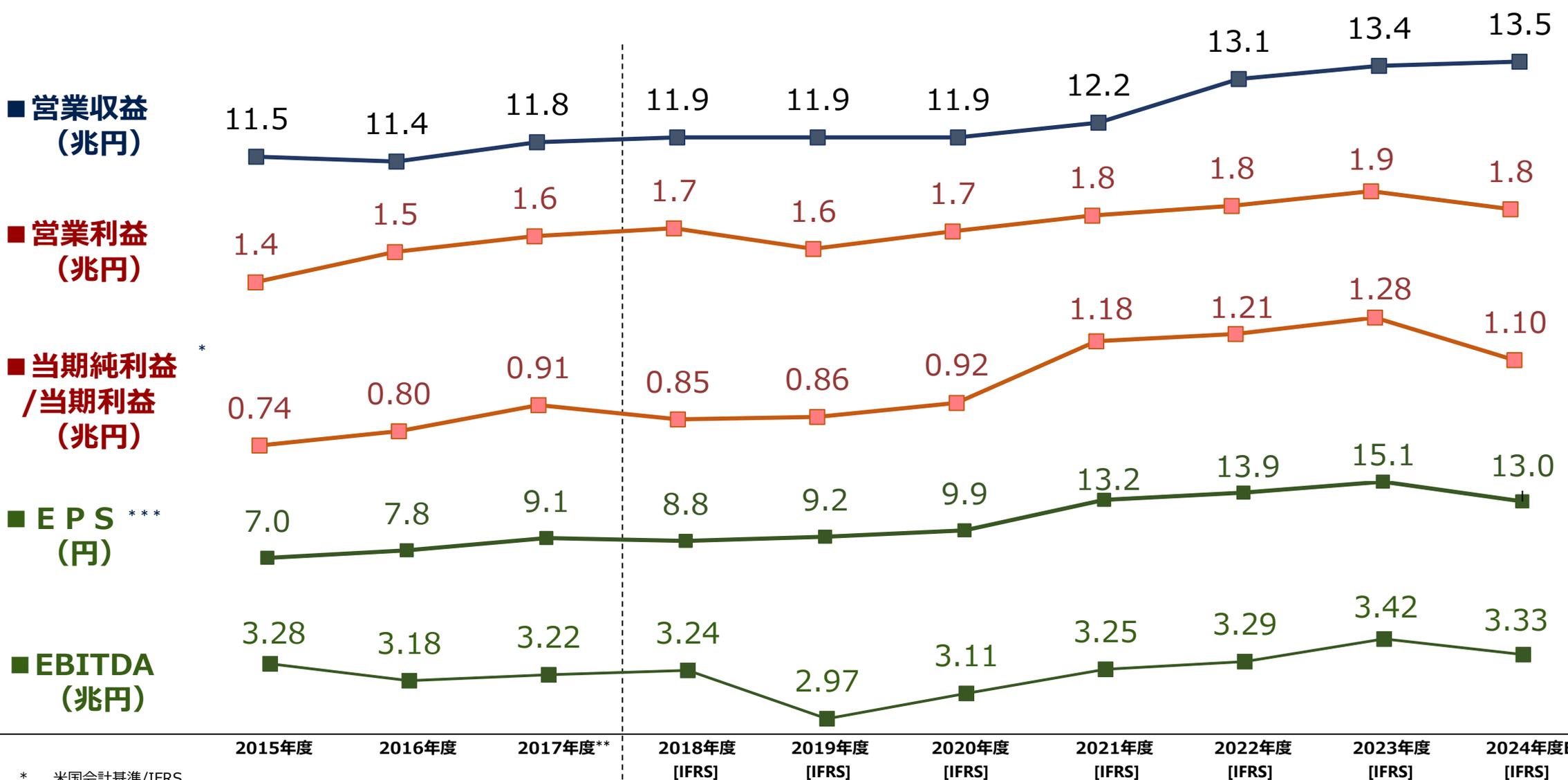
 **NTT**
日本電信電話株式会社
(持株会社)

連結営業収益 : 133,746億円
連結営業利益 : 19,229億円
従業員数 : 338,450名
連結子会社数 : 967社

<p>総合ICT事業</p>	 	<p>営業収益 : 61,400億円 営業利益 : 11,444億円</p>	<p>従業員数 : 51,050名 子会社数 : 127社</p>
<p>地域通信事業</p>	 NTT東日本  NTT西日本	<p>営業収益 : 31,832億円 営業利益 : 4,377億円</p>	<p>従業員数 : 67,200名 子会社数 : 58社</p>
<p>グローバル ソリューション 事業</p>		<p>営業収益 : 43,674億円 営業利益 : 3,096億円</p>	<p>従業員数 : 193,500名 子会社数 : 598社</p> <p>※NTTデータグループへの出資比率は57.7%(2024年3月末時点)</p>
<p>その他 (不動産、エネルギー等)</p>	 NTTアーバンソリューションズ  NTTアノードエナジー	<p>営業収益 : 16,329億円 営業利益 : 598億円</p>	<p>従業員数 : 26,700名 子会社数 : 184社</p>

(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2023年度の金額。
従業員数、子会社数は2024年3月末時点。

連結業績の推移



* 米国会計基準/IFRS

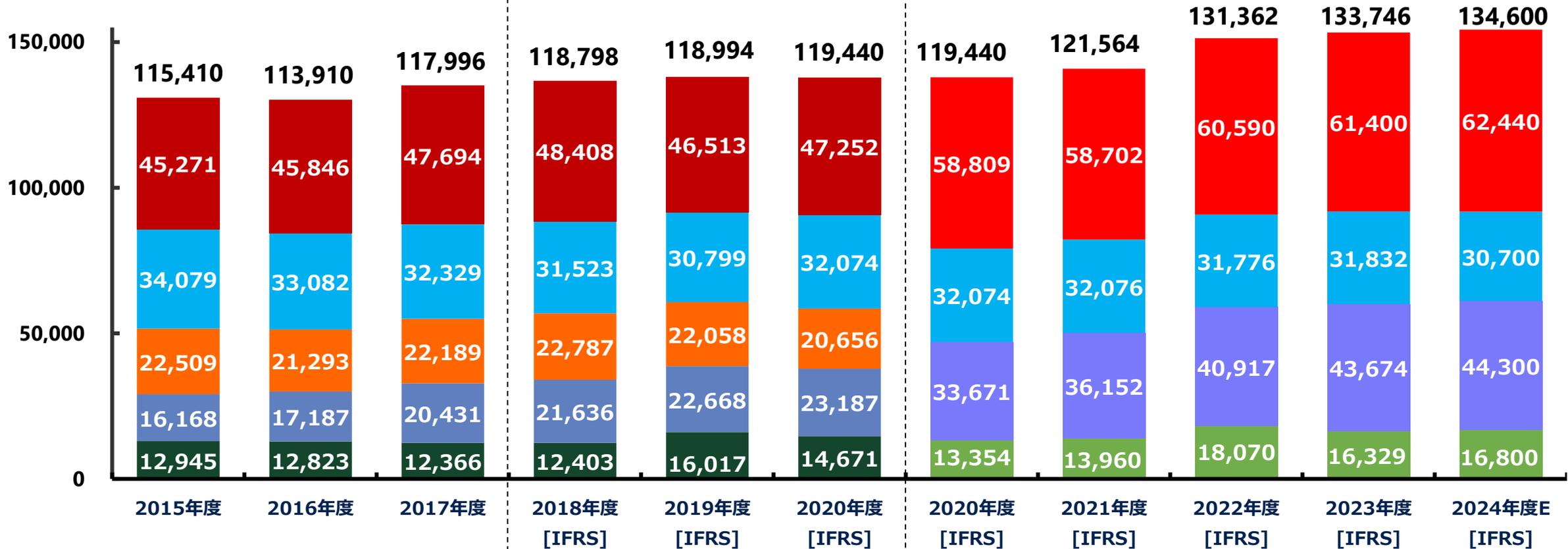
** Tata Sons Limitedからの仲裁裁定金受領影響を除く当期利益は8,479億円

*** 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）、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）、2023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25株に分割）を考慮
2024年度は市場からの自己株式取得を14億株（上限）実施する前提（決議に基づく取得期間：2024年8月8日～2025年3月31日）

連結営業収益の推移



(単位：億円)



変更前のセグメント～2020年度

■：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

変更後のセグメント2020年度～

■：総合ICT事業 ■：地域通信事業 ■：グローバル・ソリューション事業 ■：その他（不動産、エネルギー等）

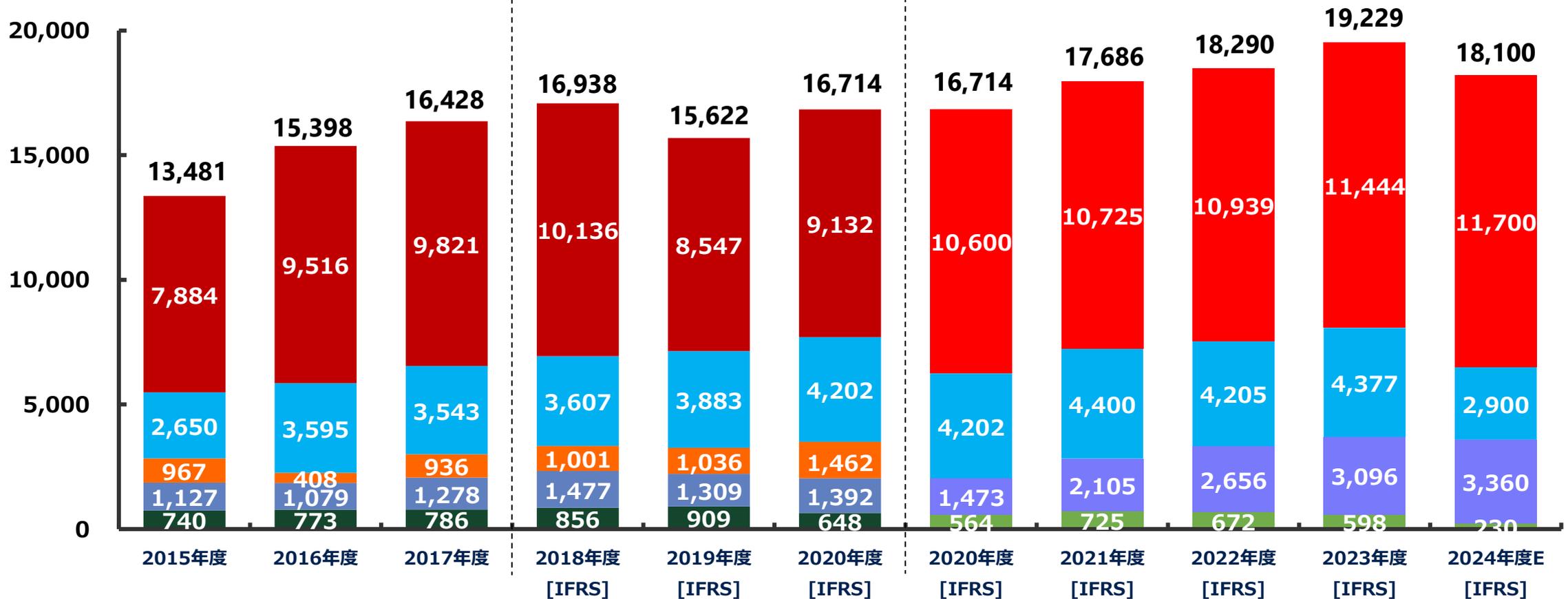
* 各セグメントの営業収益は、セグメント間取引を含む

* 2021年度第4四半期より、NTTグループのセグメントを従来の移動通信事業、地域通信事業、長距離・国際通信事業、データ通信事業、その他の事業の5区分から、総合ICT事業、地域通信事業、グローバル・ソリューション事業、その他（不動産、エネルギー等）の4区分に変更しております。当該変更に伴い、2021年度第3四半期以前、2020年度についても新セグメントベースに組み替えて表示しています。

連結営業利益の推移



(単位：億円)



変更前のセグメント～2020年度

■：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

変更後のセグメント2020年度～

■：総合ICT事業 ■：地域通信事業 ■：グローバル・ソリューション事業 ■：その他（不動産、エネルギー等）

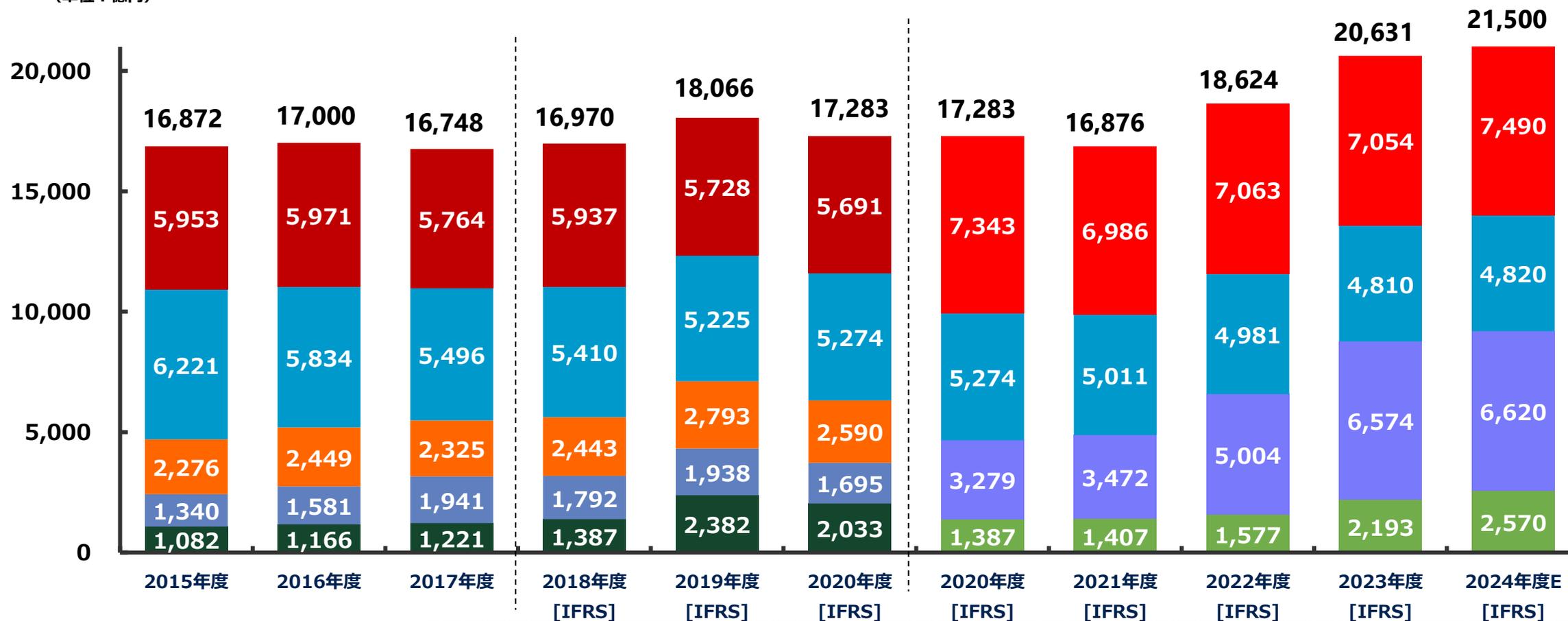
* 各セグメントの営業利益は、セグメント間取引を含む

* 2021年度第4四半期より、NTTグループのセグメントを従来の移動通信事業、地域通信事業、長距離・国際通信事業、データ通信事業、その他の事業の5区分から、総合ICT事業、地域通信事業、グローバル・ソリューション事業、その他（不動産、エネルギー等）の4区分に変更しております。当該変更に伴い、2021年度第3四半期以前、2020年度についても新セグメントベースに組み替えて表示しています。

連結設備投資額の推移



(単位：億円)



変更前のセグメント～2020年度

■：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

変更後のセグメント2020年度～

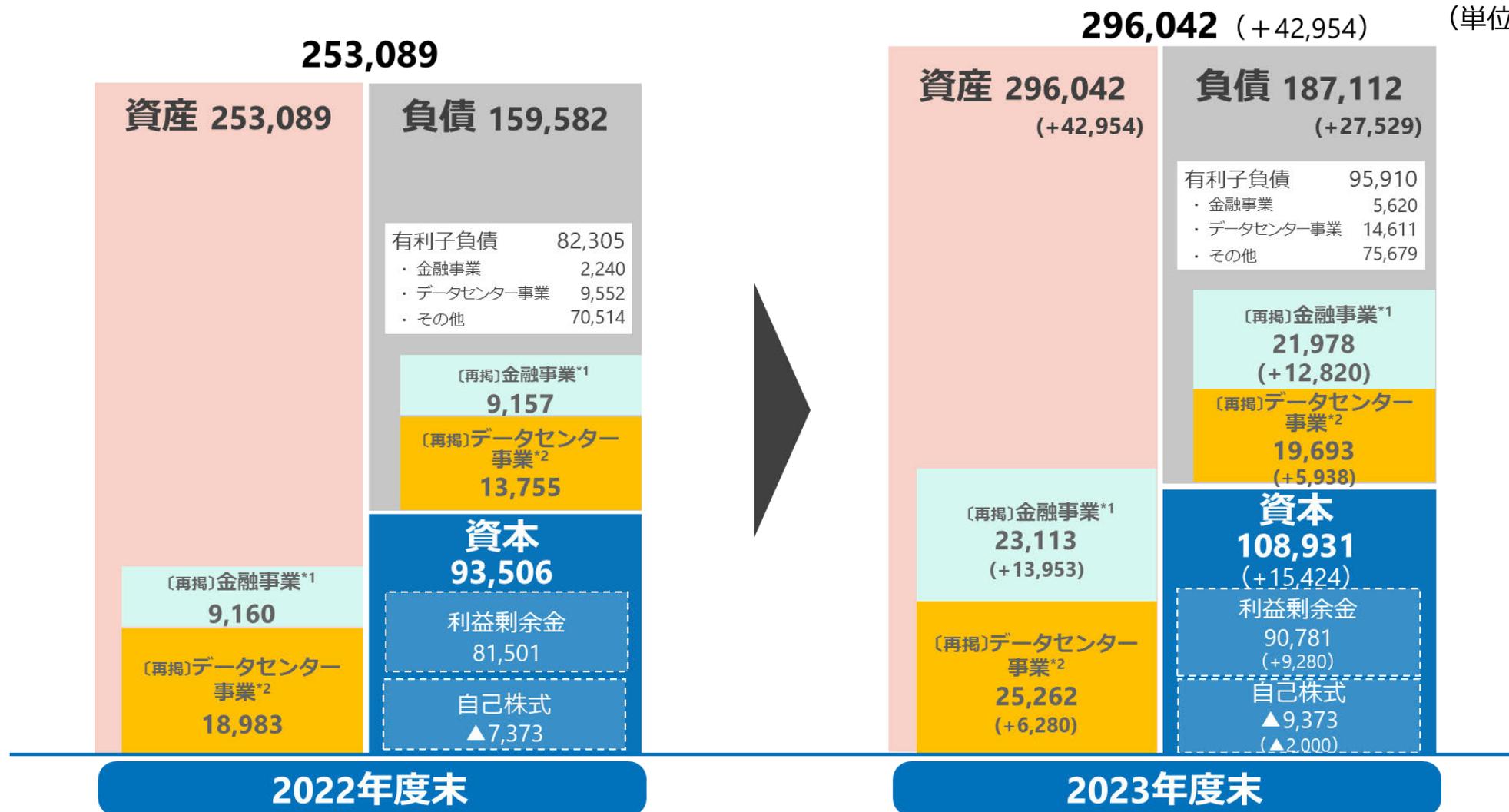
■：総合ICT事業 ■：地域通信事業 ■：グローバル・ソリューション事業 ■：その他（不動産、エネルギー等）

* 2021年度第4四半期より、NTTグループのセグメントを従来の移動通信事業、地域通信事業、長距離・国際通信事業、データ通信事業、その他の事業の5区分から、総合ICT事業、地域通信事業、グローバル・ソリューション事業、その他（不動産、エネルギー等）の4区分に変更しております。当該変更に伴い、2021年度第3四半期以前、2020年度についても新セグメントベースに組み替えて表示しています。

資産構成の変化



(単位：億円)

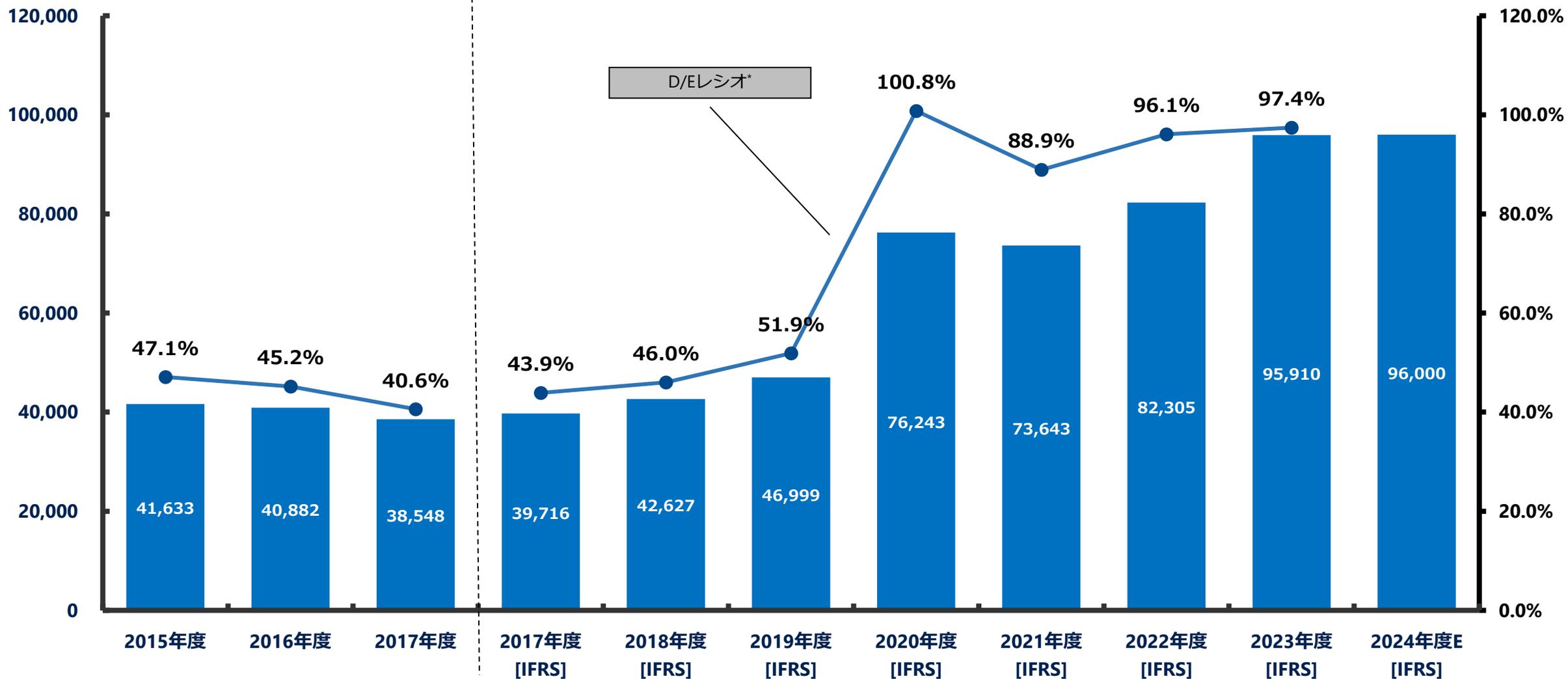


*1 金融事業の各数値の集計範囲は、NTTドコモグループのスマートライフに含まれる金融事業の社内管理数値であり、一定の前提に基づき算定した数値を一部含む、非監査の参考値です。ドコモマネックスホールディングス株式会社連結及びオリックス・クレジット株式会社の2023年度末財政状態を含んでいます。

*2 データセンター事業の各数値の集計範囲は、グローバル・ソリューション事業セグメントのNTT Ltd.グループのデータセンター事業部門、総合ICT事業セグメントのNTTコミュニケーションズグループ、地域通信事業セグメントのNTT東日本及びNTT西日本の各社内管理数値であり、一定の前提に基づき算定した数値を一部含む、非監査の参考値です。内部取引相殺消去等実施前の各社別の数値を合算しています。

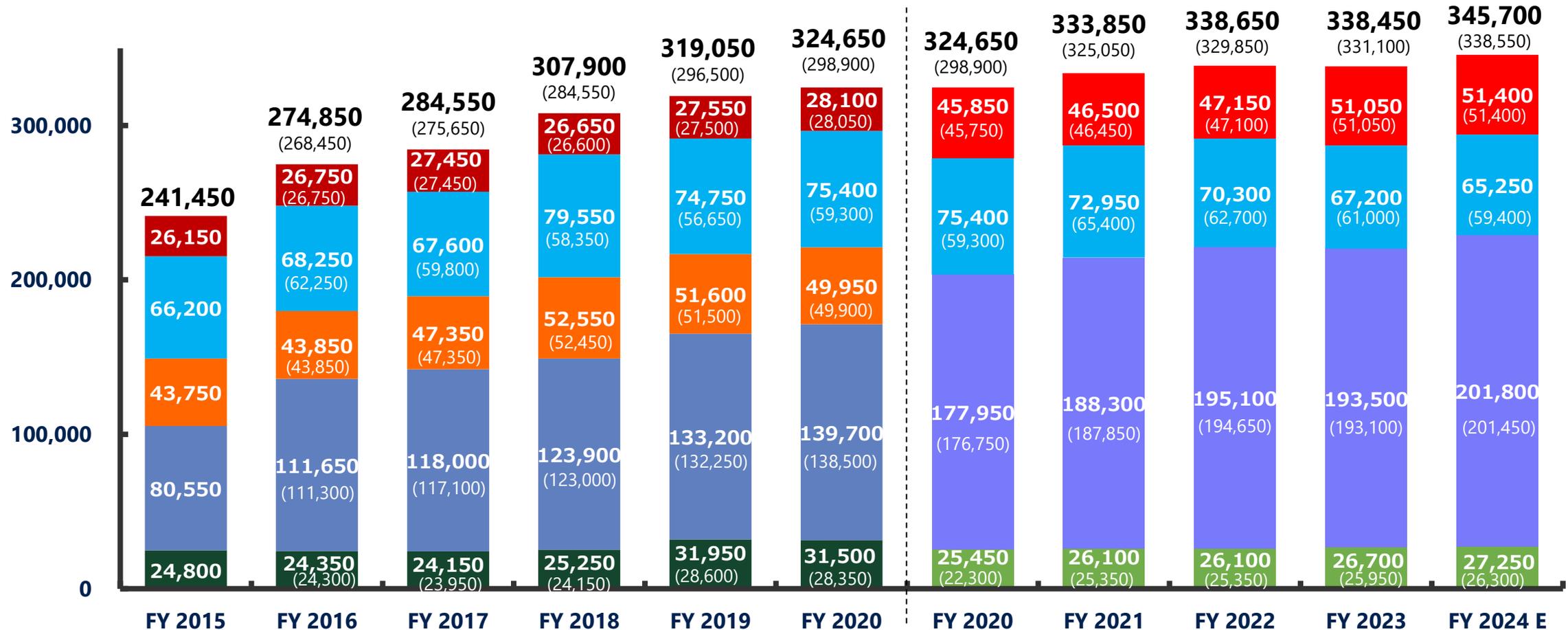
有利子負債の推移

(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



変更前のセグメント~2020年度

■ : 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

変更後のセグメント2020年度~

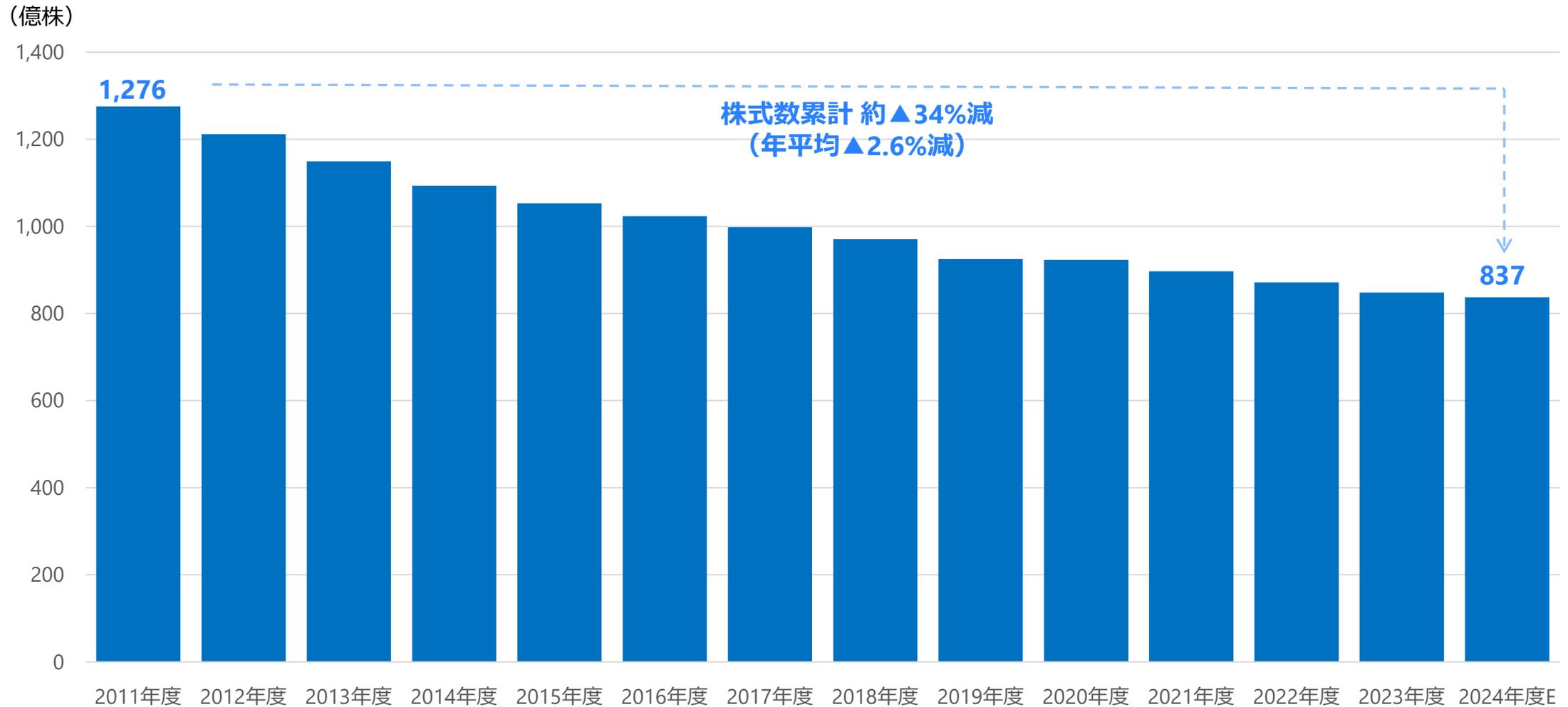
■ : 総合ICT事業 ■ : 地域通信事業 ■ : グローバル・ソリューション事業 ■ : その他（不動産、エネルギー等）

* 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）

* 2021年度第4四半期より、NTTグループのセグメントを従来の移動通信事業、地域通信事業、長距離・国際通信事業、データ通信事業、その他の事業の5区分から、総合ICT事業、地域通信事業、グローバル・ソリューション事業、その他（不動産、エネルギー等）の4区分に変更しております。当該変更に伴い、2021年度第3四半期以前、2020年度についても新セグメントベースに組み替えて表示しています。

発行済み株式数の推移



(注1) 発行済み株式数：自己株式を除く期中平均株式数

(注2) 発行済み株式数は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）、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）、2023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25株に分割）を考慮

(注3) 2024年度の発行済み株式数は市場からの自己株式取得を14億株（上限）実施する前提。（決議に基づく取得期間：2024年8月8日～2025年3月31日）

東西グループ会社の年齢構成(2024年3月末時点)

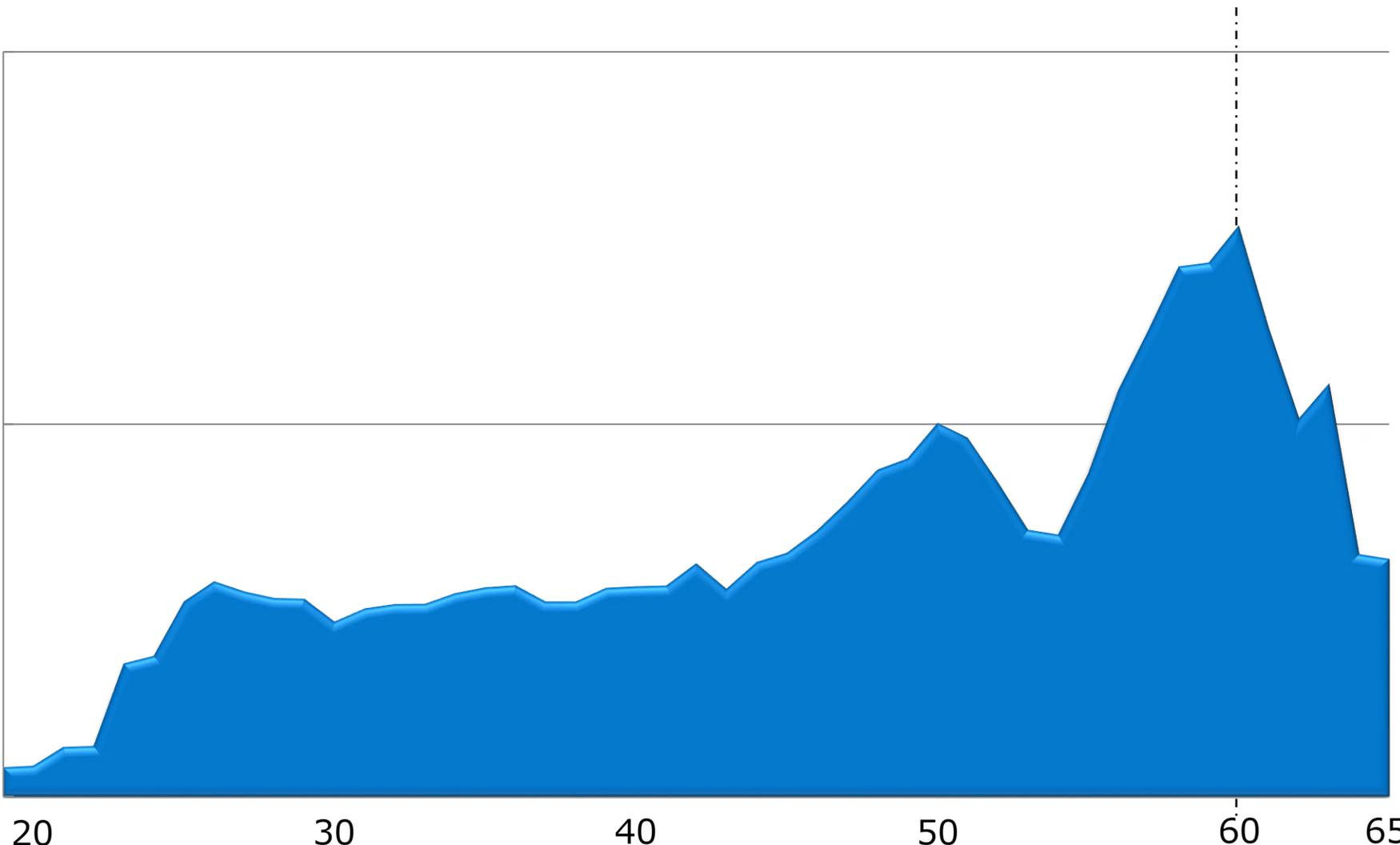


従業員数 (人)

4,000

2,000

0



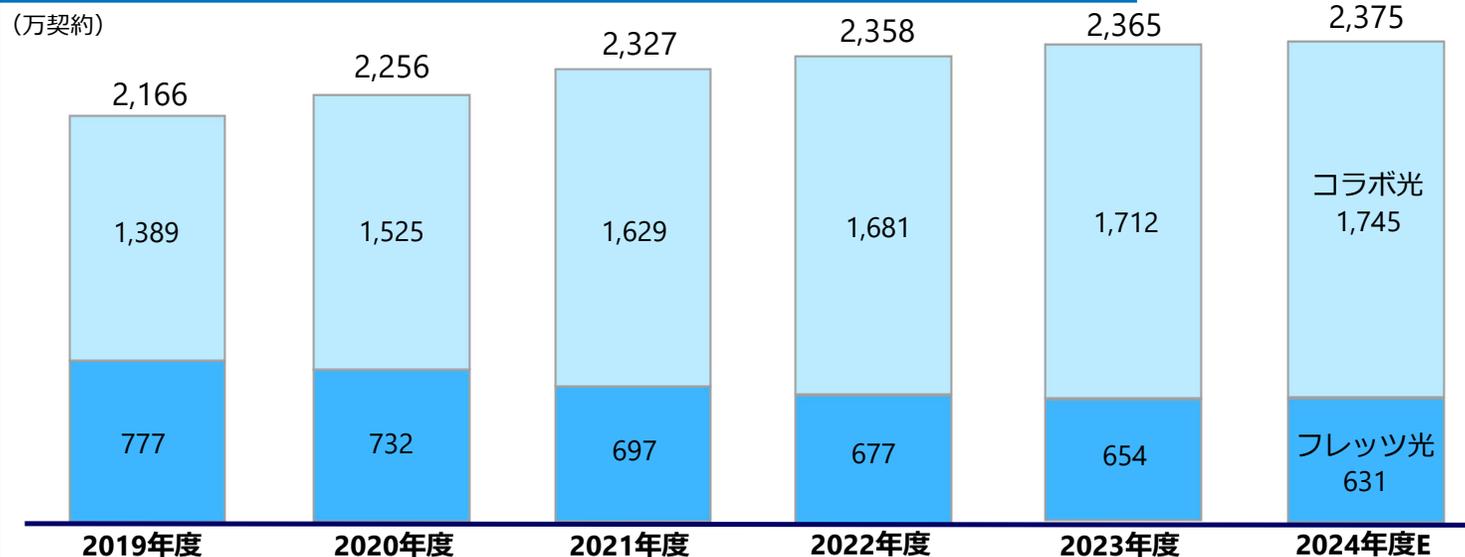
年齢 (歳)

* 東グループ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
西グループ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ProCX、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

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）

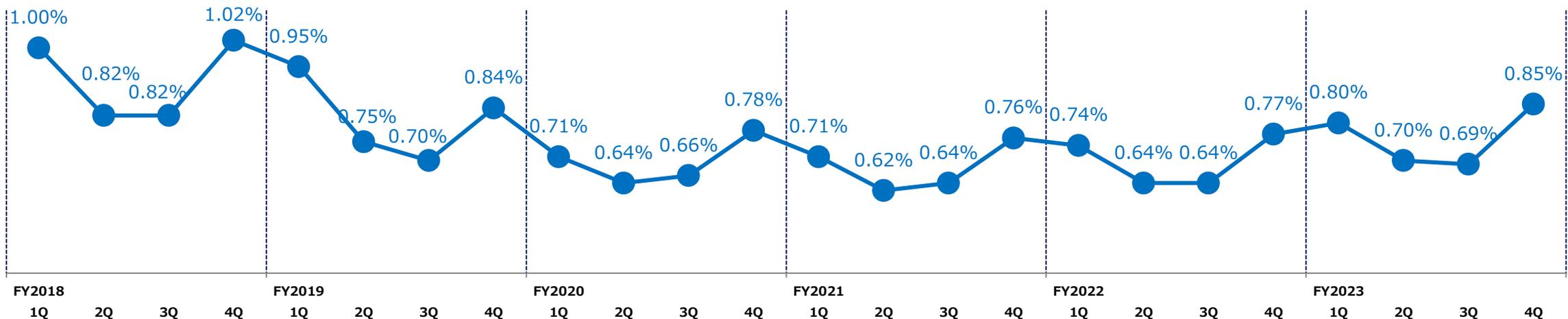


<参考>

2024年度E FTTH 純増数等内訳

		2024年度E
FTTH純増数		10万
コラボ光	開通数	211万
	転用数	30万
	解約数	▲177万
純増数		33万
フレッツ光	開通数	57万
	解約数	▲80万
	転用数	▲30万
	純増数	▲23万

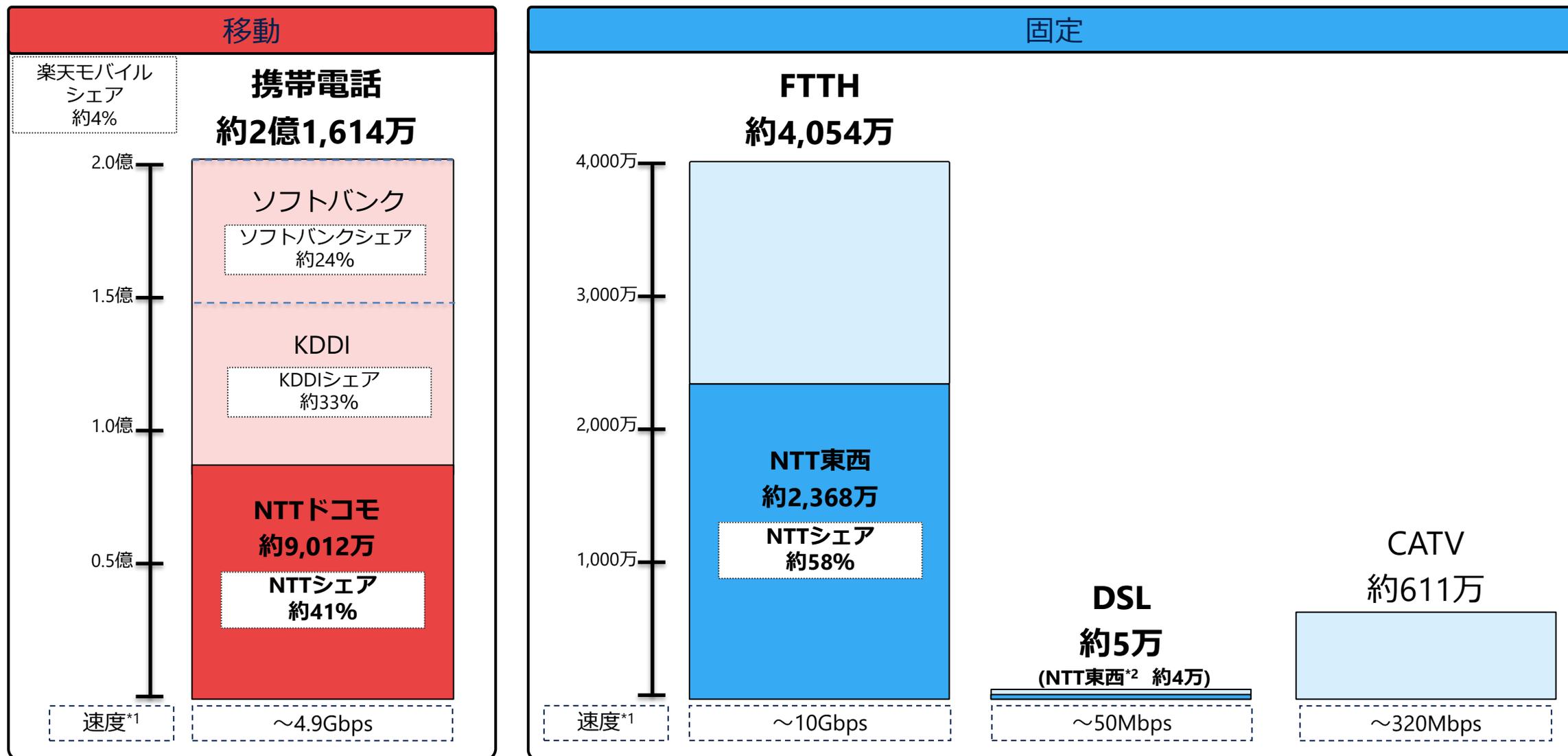
FTTH解約率*の推移（東西合算）



* 各四半期における「各月解約数の合計」/「各月稼働契約数**の合計」

** 稼働契約数・・・(前月末契約数+当月末契約数) / 2

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

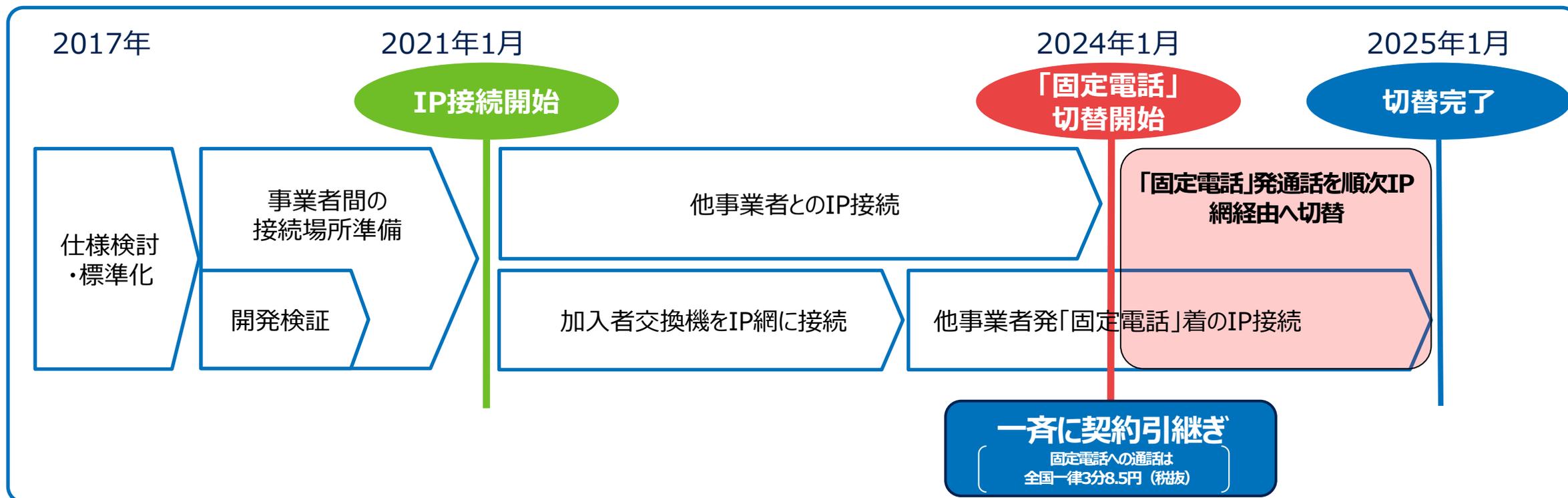
*2 新規お申込みは、2016年6月30日をもって受付を終了
(出典) 総務省公表値 2024年6月末時点

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



***Innovating a Sustainable Future
for People and Planet***