



# 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。

<b>2025年度 連結決算概況</b>	
2025年度 連結決算の状況	4
2025年度 セグメント別の状況	5
<b>2026年度 業績予想</b>	
2026年度 業績予想の概要	7
2026年度 セグメント別業績予想の概要	8
<b>中期的な利益成長に向けて（中期財務目標の見直し）</b>	
中期的な利益成長に向けて（中期財務目標の見直し）	10
2030年度EBITDA4兆円達成に向けた取り組み	11
バリュー分野	12-14
コネクティビティ分野	15-17
先行投資	18
中期財務目標	19
株主還元の基本的な考え方	20
財務方針	21
【別紙】事業別EBITDA	22
<b>総合ICT事業</b>	
2025年度 決算概況	24-26
2026年度 業績予想	27-29
変革の成果	30
コンシューマ通信	31-35
スマートライフ	36-38
法人	39-40
ネットワーク	41-42
AI	43-47
中期的な企業価値の最大化	48
<b>グローバル・ソリューション事業</b>	
2025年度 実績	50-55
2026年度 業績予想	56-58
2022年度～2025年度 中期経営計画の達成状況	59-60
AI	61-64
データセンター	65-69
<b>地域通信事業</b>	
2025年度決算概況及び2026年度業績予想（NTT東西）	71-72
AI	73-74
不採算サービスからの撤退	75
固定電話サービス移行のステップ	76
<b>サステナビリティへの取り組み等</b>	
2040ネットゼロの実現に向けて	65
再生可能エネルギー事業の現状と今後	66
コーポレートガバナンスの強化	67
<b>AI</b>	
中期で5,000億超の受注へ	82
AI導入環境をフルスタックでワンストップ提供	83
多様なお客様ニーズに応じた最適なAIモデル、AIIエージェント	84
アップグレード版 純国産LLM「tsuzumi 2」	85
AIを動作させるコンピューティングリソース	86
デジタル・フィジカルを連動させたAIの社会実装	87
AI向けネットワーク	88
今後の国内インフラ環境の拡張	89
<b>IOWN</b>	
大容量通信における光の優位性	91
IOWN構想	92
IOWNのロードマップと適用領域	93
IOWN光コンピューティングを実現するプレーヤの役割	94
IOWN3.0を実現するメンブレンデバイス	95
IOWNの達成目標	96
IOWNを活用した分散型データセンター	97
光電融合デバイスの量産化	98
AIOWN	99
<b>株主還元</b>	
株主還元について	101
配当の推移	102
自己株式取得の推移	103
株主の状況	104
<b>財務データ等</b>	
NTTグループの体制	106
連結業績の推移	107
連結営業収益の推移	108
連結営業利益の推移	109
連結設備投資額の推移	110
連結貸借対照表の状況	111
有利子負債の推移	112
従業員数の推移	113
発行済株式数の推移	114
固定ブロードバンドサービス FTTH契約者数	115
日本のブロードバンドアクセスサービス	116

# 2025年度 連結決算概況

# 2025年度 連結決算の状況

- 対前年増収・増益
- 営業収益は過去最高を更新

## 連結決算状況

● 営業収益	:	14兆 4,091億円	(対前年	+ 7,044億円 [+5.1%])
● EBITDA <sup>※1</sup>	:	3兆 4,233億円	(対前年	+ 1,840億円 [+5.7%])
● 営業利益	:	1兆 7,062億円	(対前年	+ 567億円 [+3.4%])
● 当期利益 <sup>※2</sup>	:	1兆 370億円	(対前年	+ 370億円 [+3.7%])

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

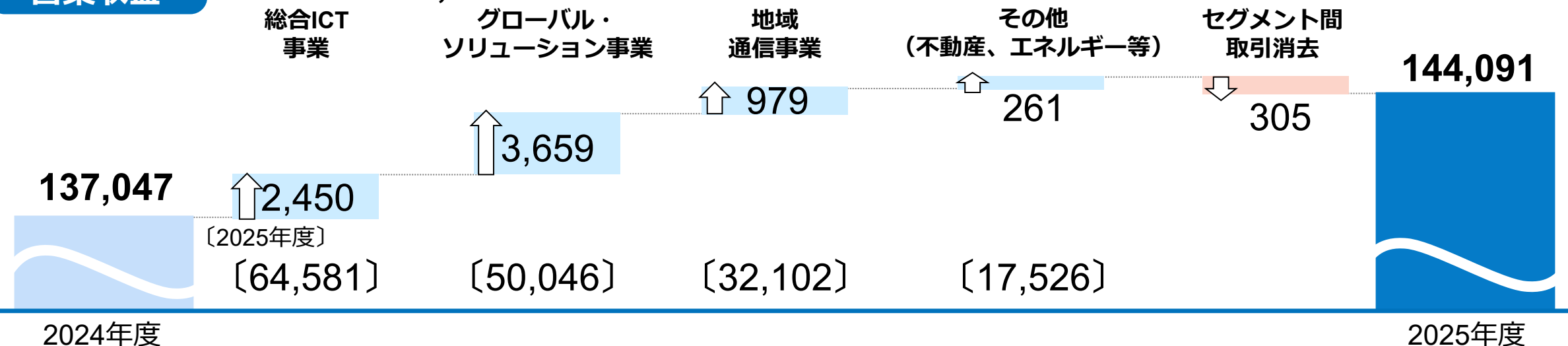
※2 当期利益は、当社に帰属する当期利益（非支配持分帰属分控除後）を記載しております。

# 2025年度 セグメント別の状況

(単位：億円)

## 営業収益

(対前年：+7,044)

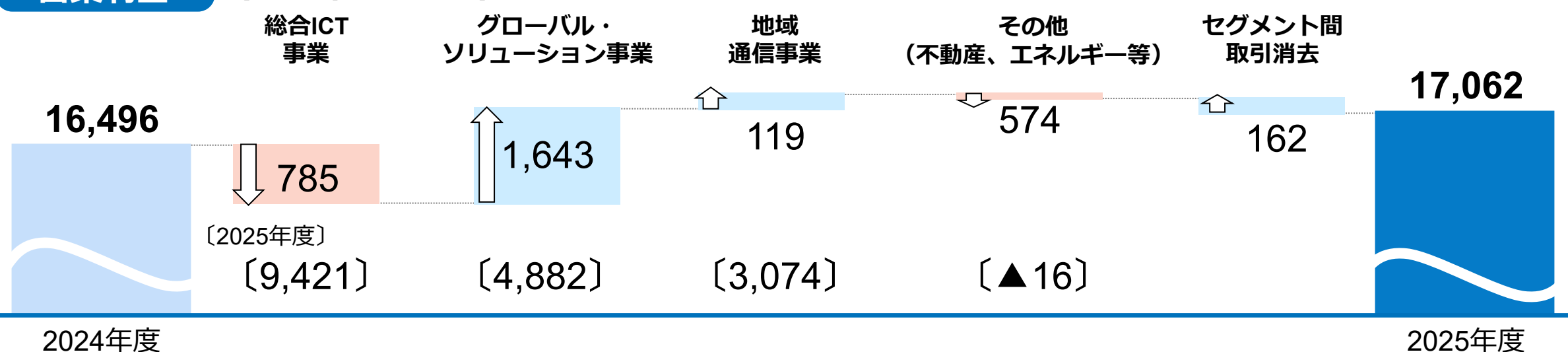


2024年度

2025年度

## 営業利益

(対前年：+567)



2024年度

2025年度

# 2026年度 業績予想

# 2026年度 業績予想の概要

## ■ 対前年増収、EBITDA・営業利益増益、当期利益減益

### 連結収支計画

	2025年度 実績	2026年度 業績予想	対前年
営業収益	14兆 4,091億円	15兆 600億円	+ 6,509億円
EBITDA※1	3兆 4,233億円	3兆 4,300億円	+ 67億円
営業利益	1兆 7,062億円	1兆 7,100億円	+ 38億円
当期利益※2	1兆 370億円	9,800億円	▲570億円

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

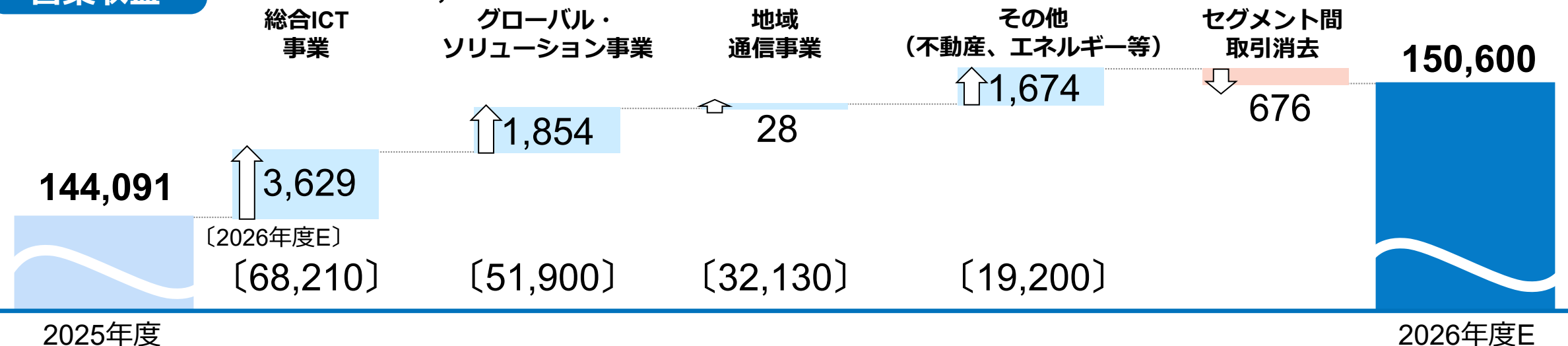
※2 当期利益は、当社に帰属する当期利益（非支配持分帰属分控除後）を記載しております。

# 2026年度 セグメント別業績予想の概要

(単位：億円)

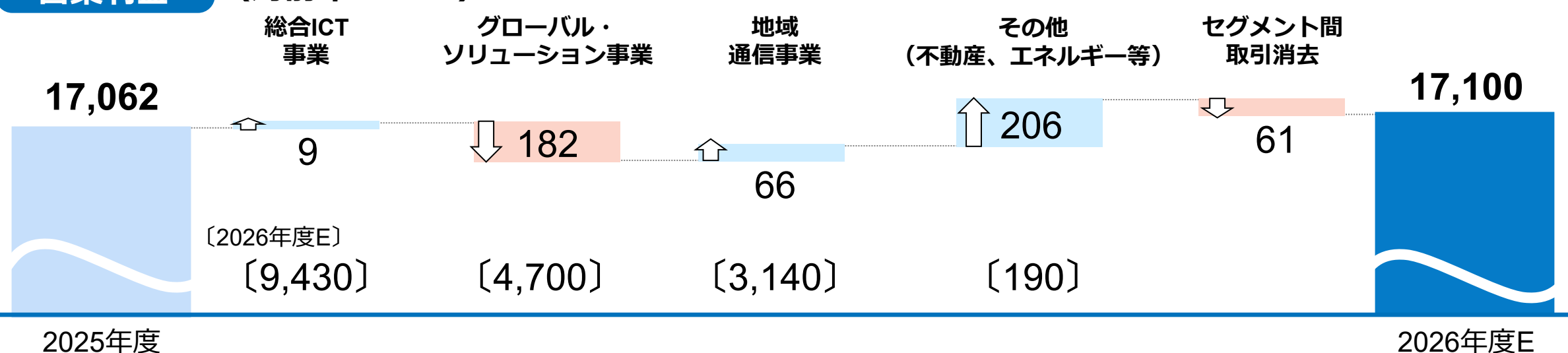
## 営業収益

(対前年：+6,509)



## 営業利益

(対前年：+38)



# 中期的な利益成長に向けて (中期財務目標の見直し)

# 中期的な利益成長に向けて（中期財務目標の見直し）

- 成長分野は順調に利益拡大する一方、既存分野の事業環境変化により、連結EBITDAは想定を下回る水準であり、2027年度の目標達成が難しい状況
- バリュー分野の成長加速と、コネクティビティ分野をAIネイティブなインフラへと転換させていくことにより2030年度EBITDA4兆円達成をめざす

## NTT連結EBITDA



# 2030年度EBITDA4兆円達成に向けた取り組み

<p>＜バリュー分野＞ AIを軸に利益成長加速</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>① 顧客提供価値の最大化による国内法人ビジネスの拡大</li><li>② AI・データセンターを柱とした海外事業の成長加速</li><li>③ 金融事業を中心としたパーソナルビジネスのさらなる拡大</li></ul>
<p>＜コネクティビティ分野＞</p> <p>AIネイティブな インフラへの転換</p> <p>中期</p> <p>当面</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>④ AIネイティブな次世代インフラへの転換</li></ul> <hr/> <ul style="list-style-type: none"><li>⑤ AIネイティブな次世代インフラの実現に向けて</li><li>⑥ 通信事業の利益安定化によるキャッシュ創出力の保持</li></ul>
<p>成長の継続に向けた 戦略的な先行投資</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>⑦ 新規領域の早期ビジネス化</li></ul>

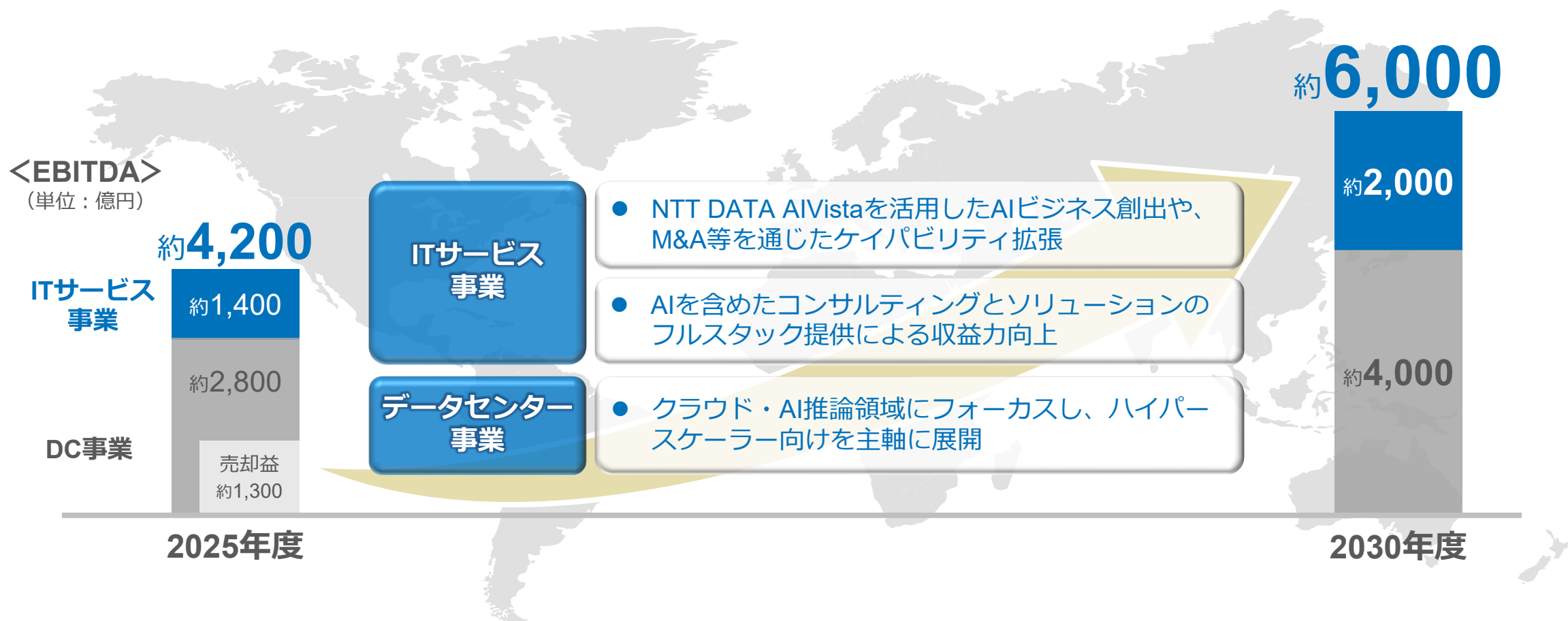
# ① 顧客提供価値の最大化による国内法人ビジネスの拡大

- AIの急速な展開を踏まえ、人的リソース依存のビジネスモデルから顧客提供価値起点のビジネスモデルへ転換
- NTTデータによる高付加価値なインテグレーションの提供を推進することにより、顧客基盤を拡大



## ② AI・データセンターを柱とした海外事業の成長加速

- AIとデータセンターを成長ドライバーとし、フルスタックサービスの提供により海外事業の成長を加速
- ITサービス事業では、AIネイティブなビジネス創出に加え、M&A等を通じたケイパビリティの拡張を推進
- データセンター事業は、旺盛な需要を踏まえ、第三者資本を活用し財務健全性を維持しつつ成長投資を継続



### ③ 金融事業を中心としたパーソナルビジネスのさらなる拡大

- 決済と銀行を起点にした金融顧客基盤の成長と投資・融資・保険の利用促進を通じ、金融事業の成長を実現
- 国内最大級の会員基盤と膨大かつ多様なデータをAIと掛け合わせることでよりマーケティングを高度化

<EBITDA>  
(単位：億円)

約**3,500**

約**5,100**



# ④ AIネイティブな次世代インフラへの転換

- GPU・ネットワーク・電力といったリソースを最適化し、エッジまで含めたオペレーションを担うAIネイティブインフラ「AIOWN」への転換を日本国内で実現し、本格的なビジネス展開をめざす

**AIOWN**  
AI × IOWN



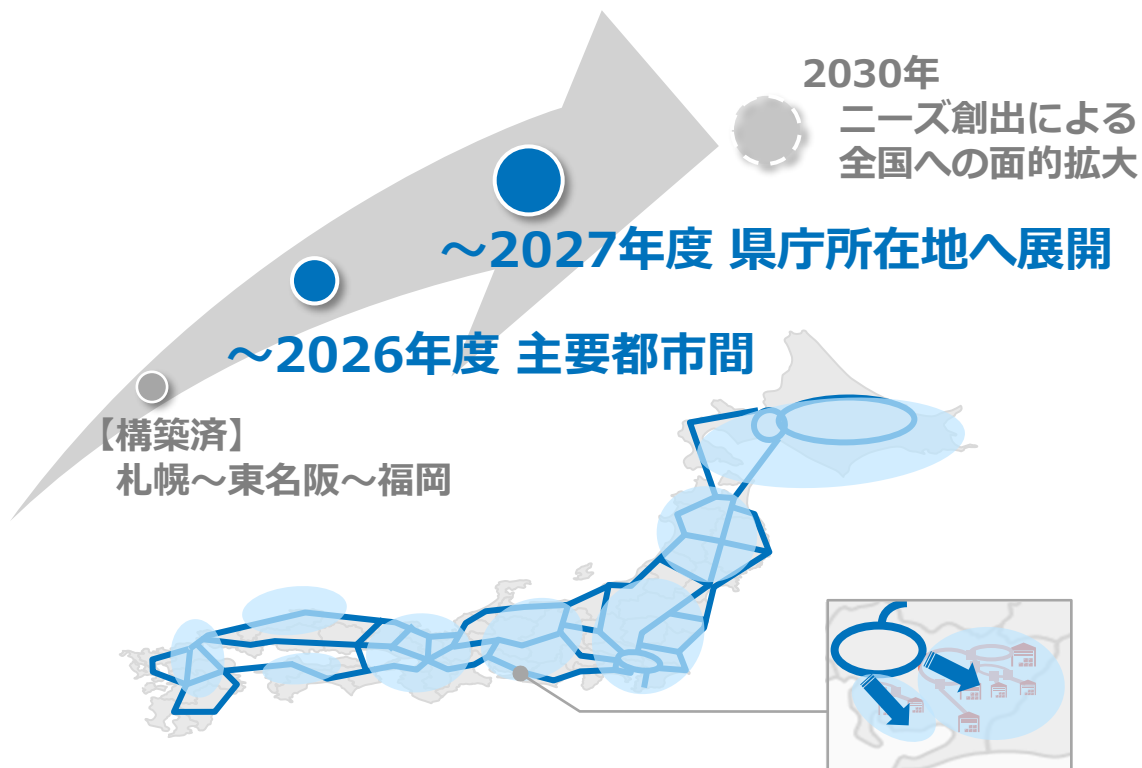
「AIOWN」は商標出願中です



# ⑤ AIネイティブな次世代インフラの実現に向けて

- AIネイティブな次世代インフラ「AIOWN」の実現に向け、IOWN APNの全国への面的拡大をめざすとともに、多様なパートナーとの連携を通じ光電融合デバイスのエコシステムを拡大し、IOWNの社会実装を加速

## IOWN APNの展開



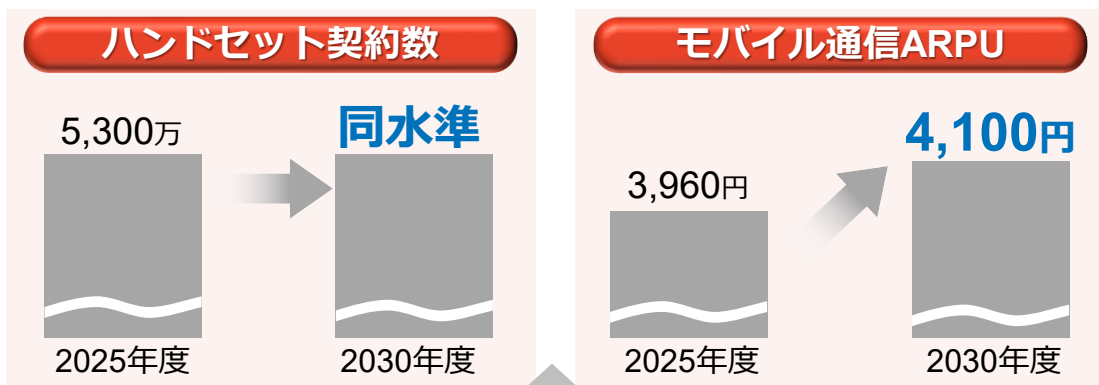
## IOWN 光電融合デバイス等の展開



## ⑥ 通信事業の利益安定化によるキャッシュ創出力の保持

- AIを活用したオペレーション変革による生産性向上や、各事業領域における顧客接点の強化等を通じ安定的な利益を確保することによりキャッシュ創出力を保持

### コンシューマ通信事業

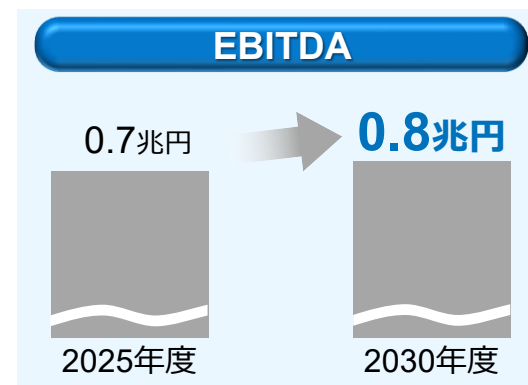


LTVの最大化を実現 **ドコモMAX**

- 顧客接点強化**
  - チャネル強化
  - AI活用による提案最適化
- プロダクト進化**
  - デジタル×リアルで体験価値を充実
- AIを活用したオペレーション変革・生産性向上**
  - カスタマーオペレーション変革、NWアーキテクチャ変革

※数値は法人名義含む

### 地域通信事業



- オペレーション変革**
- DX・AIを活用したプロセス改善による生産性向上
  - 創出人材のリスキング・成長領域へのシフト

利益拡大を実現

**FLET'S 光**

- 光ビジネス・法人ビジネス・新規事業の利益拡大**
- 光コラボ・全戸ビジネスの強化等による光基盤拡大
  - 重点顧客へのリソース集中、内製化による利益率向上
  - 地域課題解決を起点とした新規事業領域の収益力強化

# ⑦ 新規領域の早期ビジネス化

- 2030年度以降の持続的な利益成長を実現するため、モビリティ・宇宙・光量子コンピュータ等の分野に対する戦略的な成長投資を継続

当面

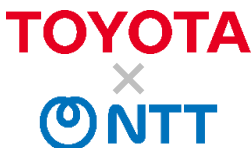
中長期

## モビリティ

- 自動運転車両の導入・運行支援サービス等  
(路線バス・タクシー等)

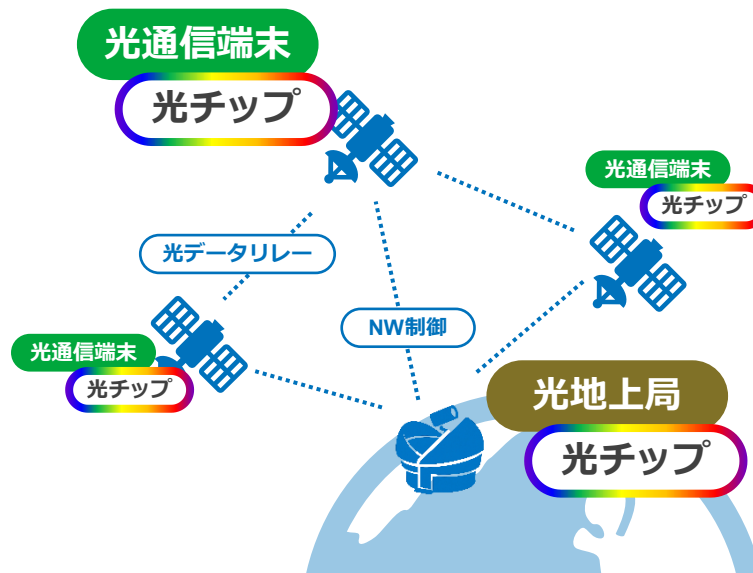


- インフラ協調型モビリティAI・通信基盤



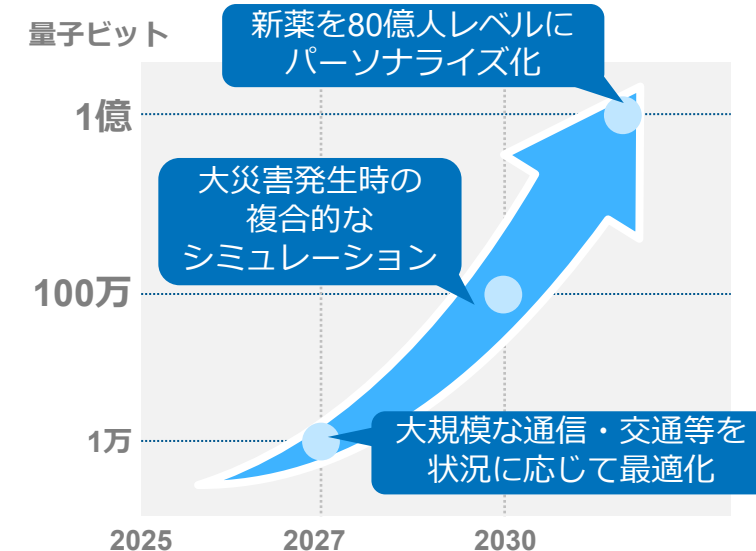
## 宇宙

- IOWNの技術の応用
- 防災領域や経済安全保障領域への活用



## 光量子コンピュータ

- スケーラブルで信頼性の高い光量子コンピュータ開発を継続
- パートナーと連携した早期ビジネス化



戦略的な成長投資を継続

目標指標	目標水準 (2030年度)	〔参考〕 2026年度 業績予想
EBITDA(連結)  ROIC(金融事業※除き)	4兆円  5.5%	3.4兆円  5.0%

※ NTTドコモ・フィナンシャルグループ

## ■サステナビリティ関連指標(目標変更なし)

- 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

- 配当政策、自己株式取得とともに従来の方針を継続

## 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

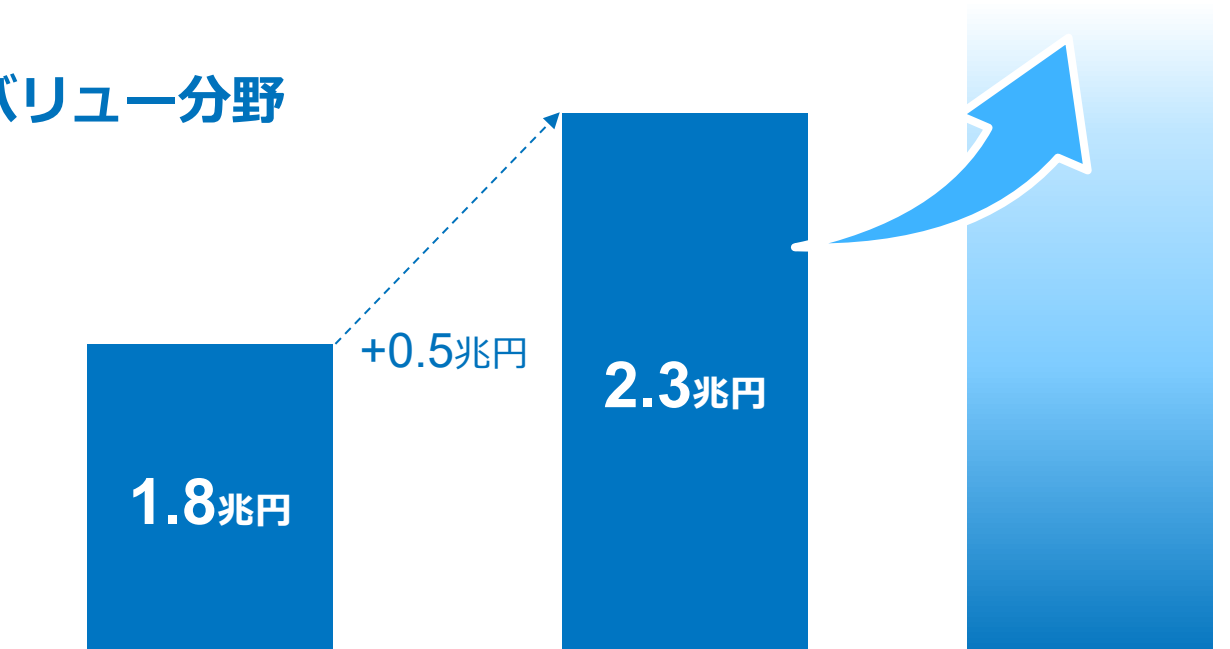
- 一定の財務健全性を確保する方針であり、中期的には有利子負債／EBITDA倍率(金融事業除き)を3.5倍程度まで低下

## 有利子負債／EBITDA倍率(金融事業除き)

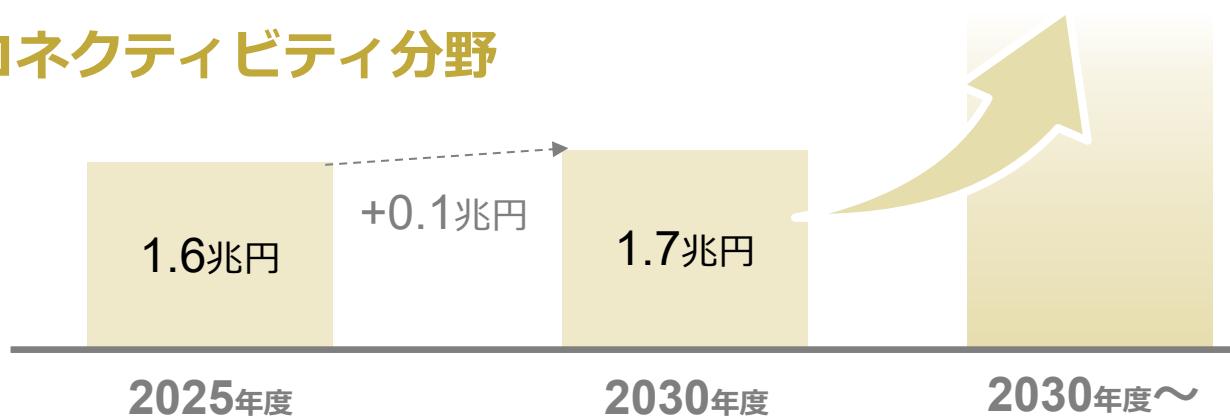


# 【別紙】 事業別EBITDA

## バリュー分野



## コネクティビティ分野



総合ICT    グローバルソリューション    地域通信

事業	2025年度 (億円)	2030年度 (億円)
スマートライフ事業 (ドコモ)	3,500	5,100
再掲:金融	700	2,300
国内法人事業		
ドコモ	5,100	6,100
データ	3,900	6,000
海外法人事業 (DATA, Inc.)		
再掲:DC	4,200	6,000
	2,800	4,000
コンシューマ通信事業 (ドコモ)	8,700	8,700
地域通信事業 (東日本・西日本)	7,400	8,200

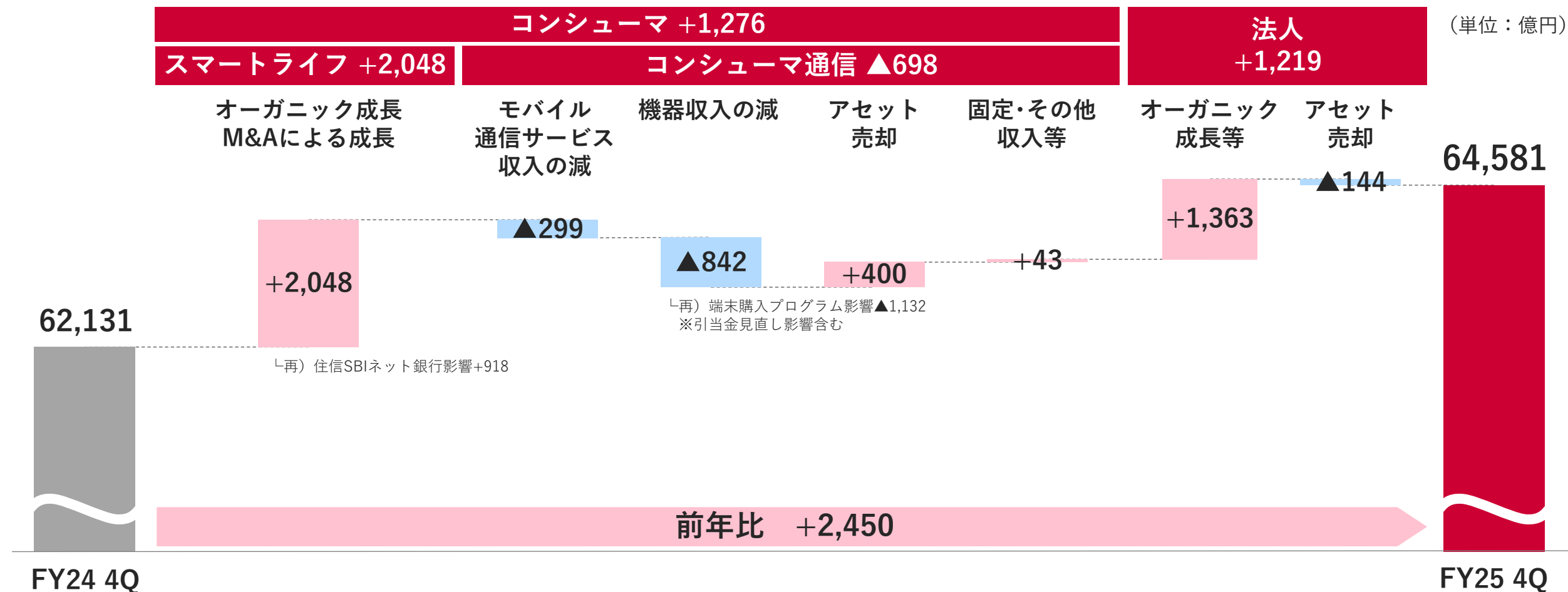
# 総合ICT事業

## 対前年増収減益

IFRS (単位：億円)	2024年度 通期	2025年度 通期	対前年比	
			増減	増減率
営業収益	62,131	64,581	+ 2,450	+ 3.9%
営業利益	10,205	9,421	▲785	▲7.7%
当社株主に帰属する 当期利益	7,185	6,602	▲583	▲8.1%
EBITDA	17,606	17,431	▲174	▲1.0%
設備投資	7,143	8,575	+1,432	+20.0%

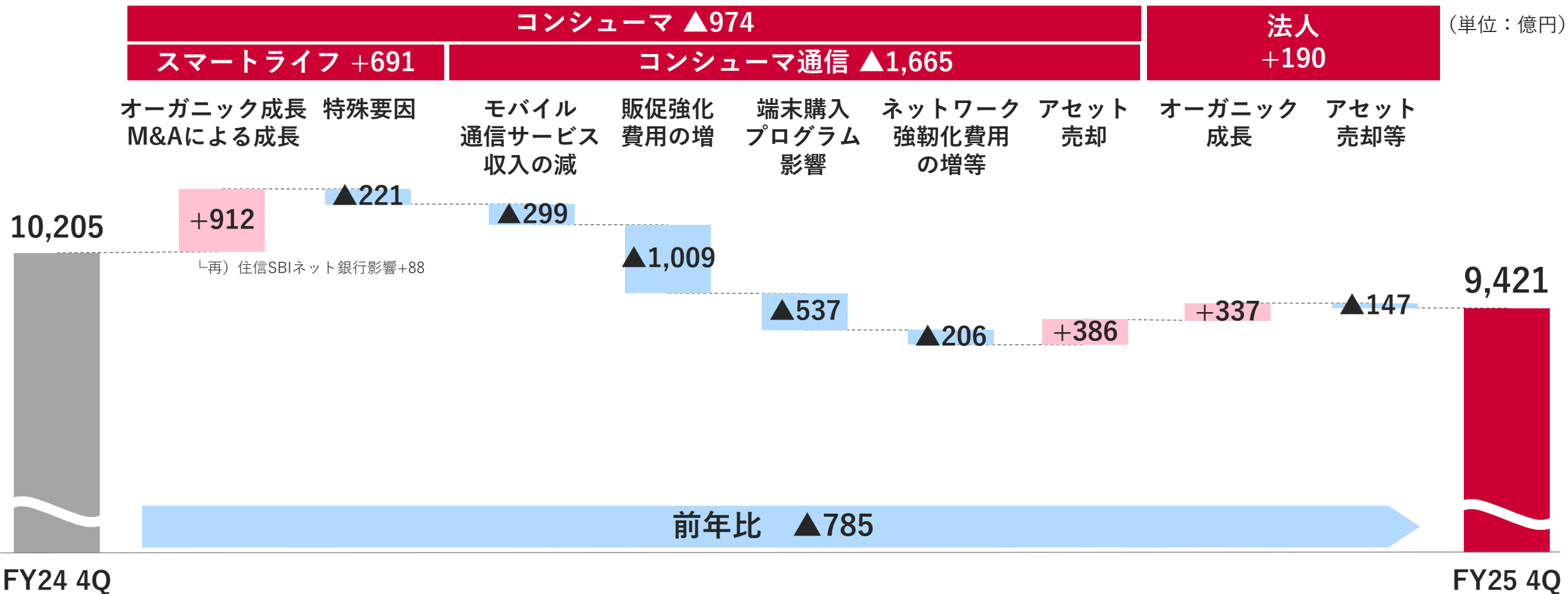
# 営業収益増減

成長分野はM&A・オーガニック成長で3,000億円を超える増収。コンシューマ通信ではドコモMAXによるARPU増によりモバ通収入改善モメンタムは継続



# 営業利益増減

成長分野であるスマートライフ・法人は増益を確保するものの、  
 コンシューマ通信で販促費用等を積極投下した事により対前年大幅減益



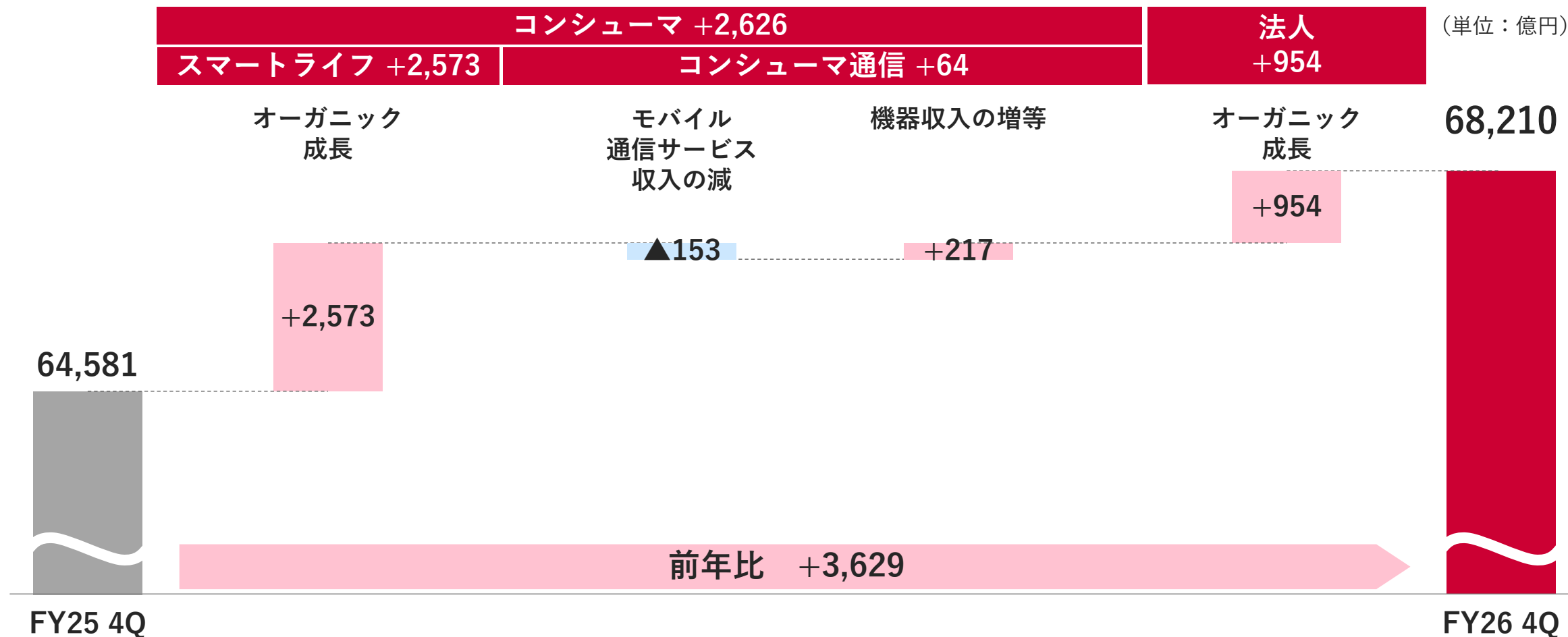
# 2026年度 業績予想

営業収益は3,600億円超の増収、営業利益は前年同水準を見込む

IFRS (単位：億円)	2025年度 通期	2026年度 通期	対前年比	
			増減	増減率
営業収益	64,581	<b>68,210</b>	+3,629	+5.6%
営業利益	9,421	<b>9,430</b>	+9	+0.1%
当社株主に帰属する 当期利益	6,602	<b>6,270</b>	▲332	▲5.0%
EBITDA	17,431	<b>17,980</b>	+549	+3.1%
設備投資	8,575	<b>8,570</b>	▲5	▲0.1%

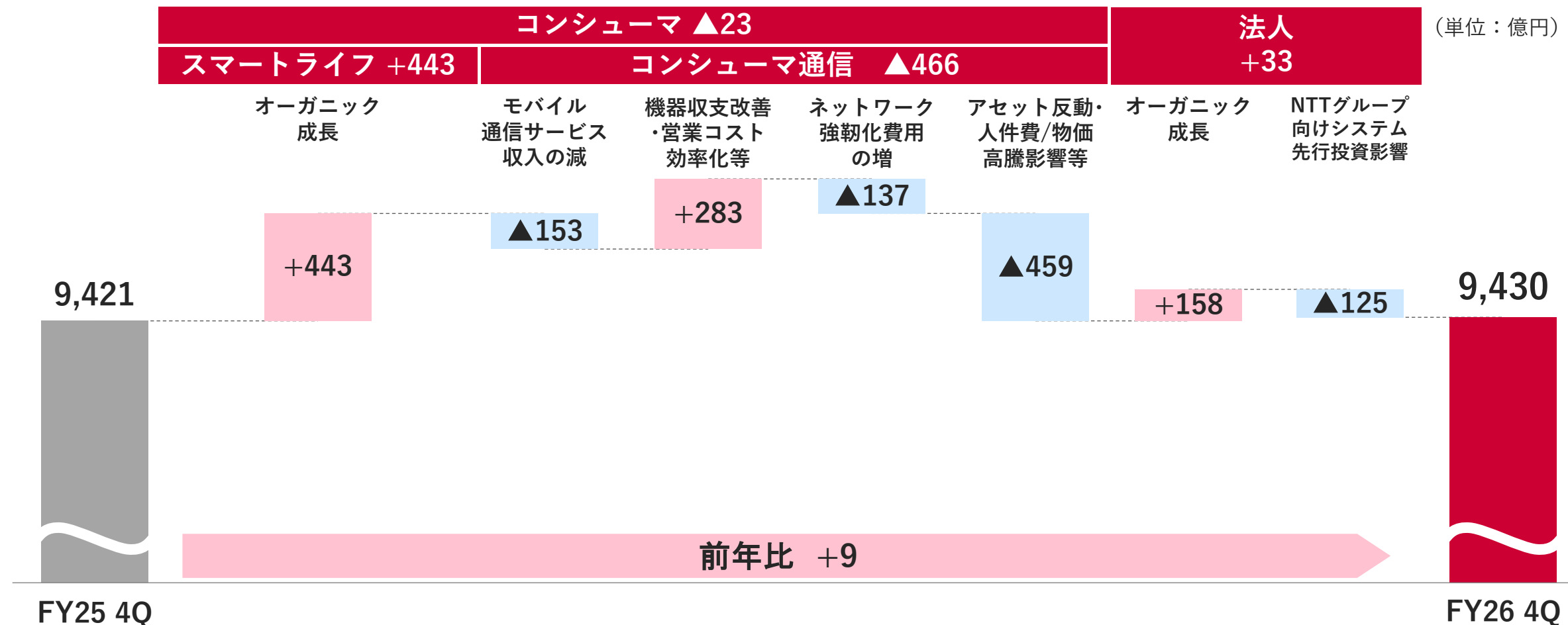
# 営業収益見通し

スマートライフの住信SBIネット銀行影響を含むオーガニック成長、法人のソリューション成長等により3,600億円超の増収を見込む



# 営業利益見通し

成長分野の力強い成長により、コンシューマ通信の減益をカバー  
26年度営業利益は9,430億円を見込む

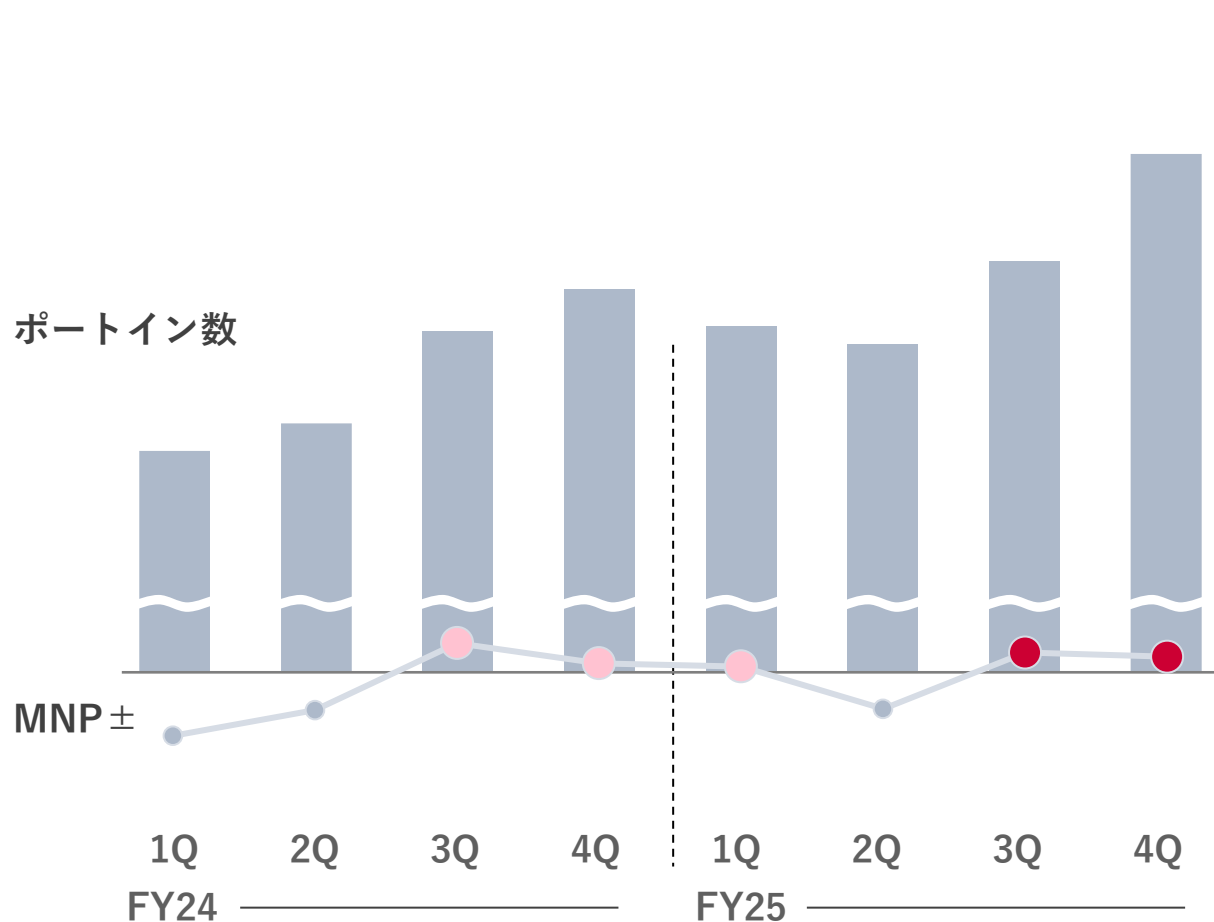


## 競争力のある販売体制構築

- MNP下期プラス化
- ドコモMAX300万契約突破
- ARPUは対前年プラスが定着
- モバ通収入は反転目前

## ネットワークの構造改革

- 5G基地局数+6,800局 (+15%)
- 基地局構築・最新装置への  
入れ替え加速
- AIによるお客さま体感見える化



25年度  
MNP下期プラス化

26年度以降  
顧客基盤強化を  
継続し  
シェア維持をめざす



会員プログラム

dバリューパス

セールス変革・AI活用

サービス磨き込みと利用促進で

## エンゲージメントの 高い顧客基盤を構築

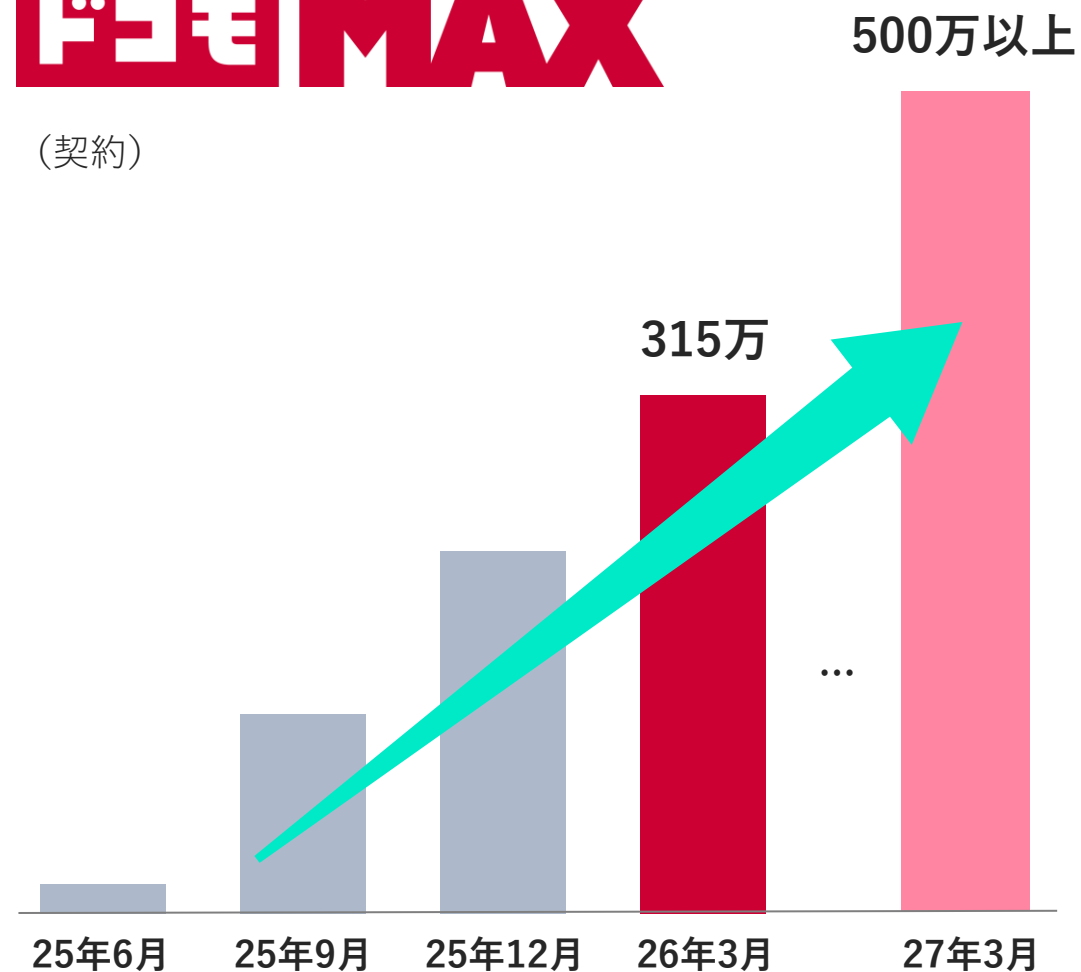
ロイヤルユーザー\*

# 2,000万人超への 拡大をめざす

\* ドコモMAX、ドコモ ポイ活MAXをご契約のお客さま。またはドコモ回線をご契約で、イエナカまたは金融サービスをご契約のお客さま



(契約)



25年度目標

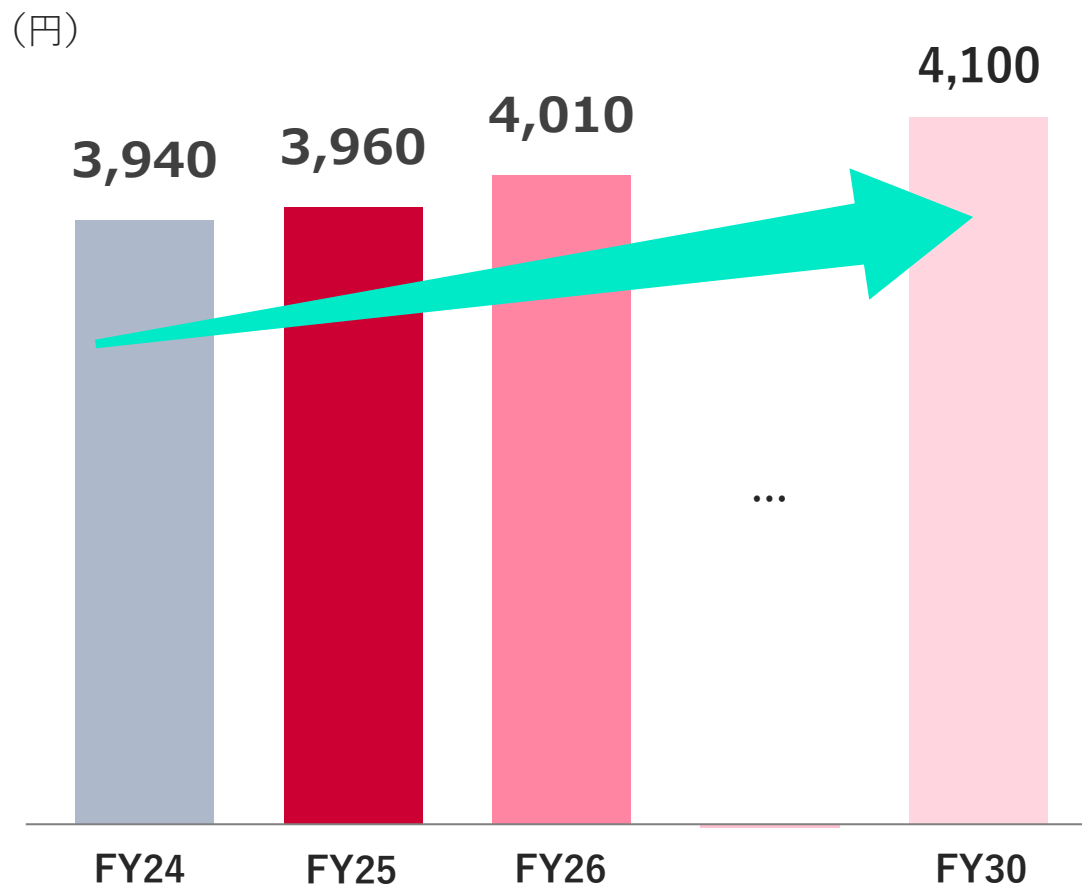
**300万契約突破**

26年度目標

**500万契約以上**

※ドコモポイ活MAX含む

# コンシューマ通信 ARPU



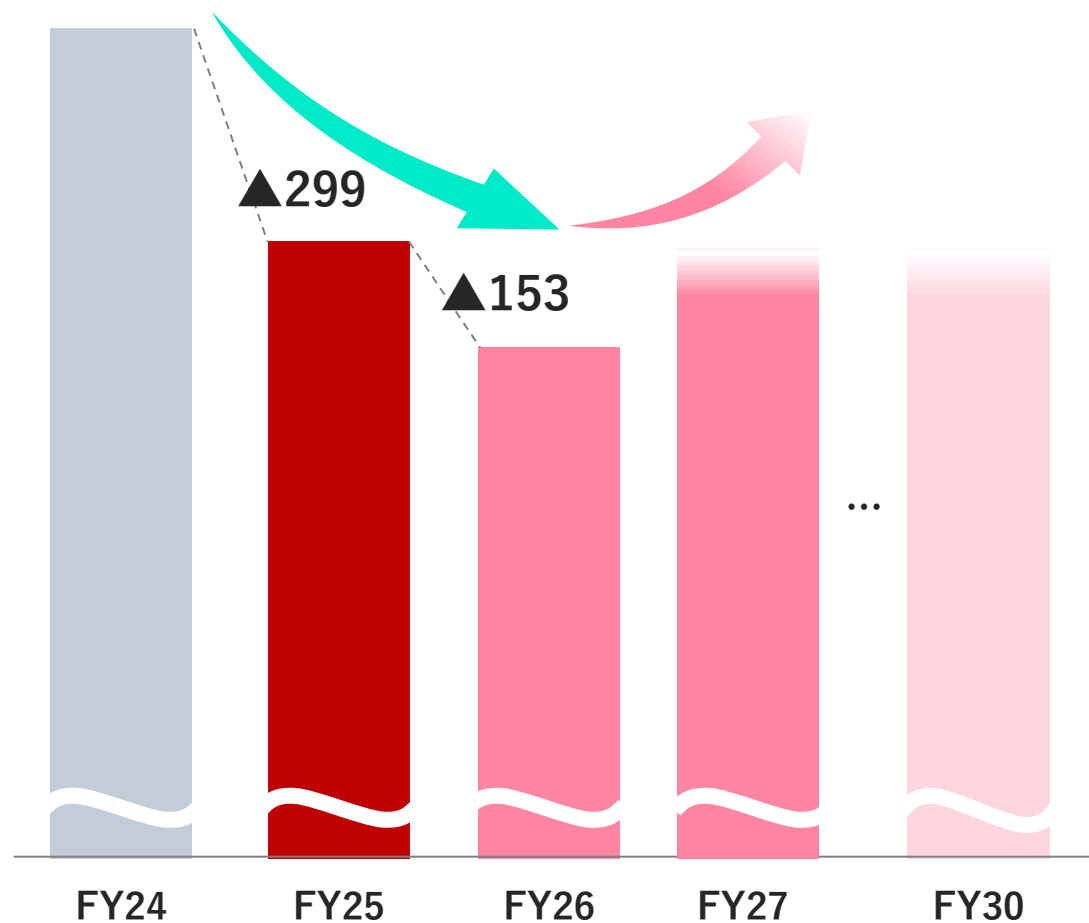
25年度実績

+ 20円 (対前年)

26年度目標

+ 50円 (対前年)

(億円)

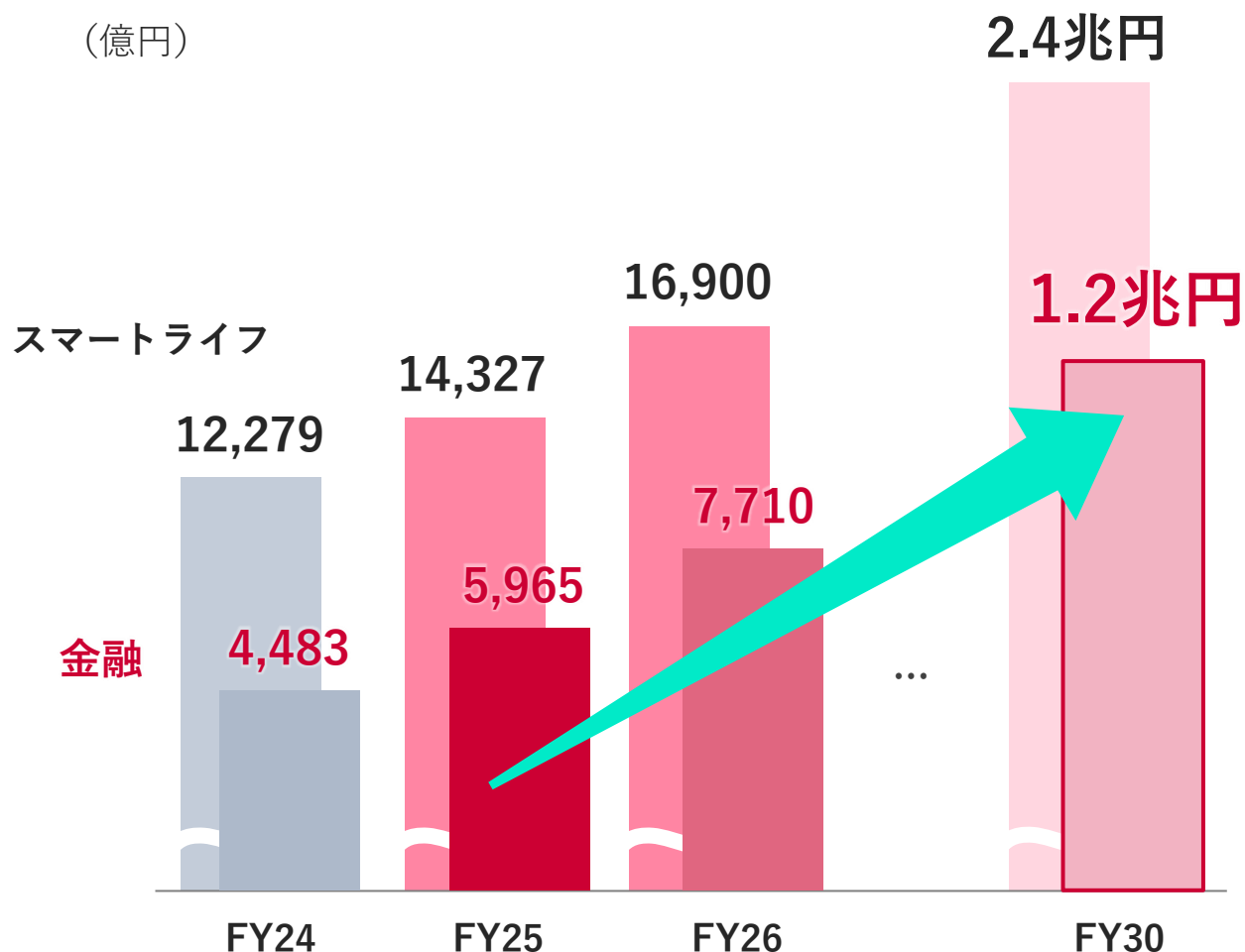


25年度  
減収幅が大幅縮小

26年度  
底打ち間近

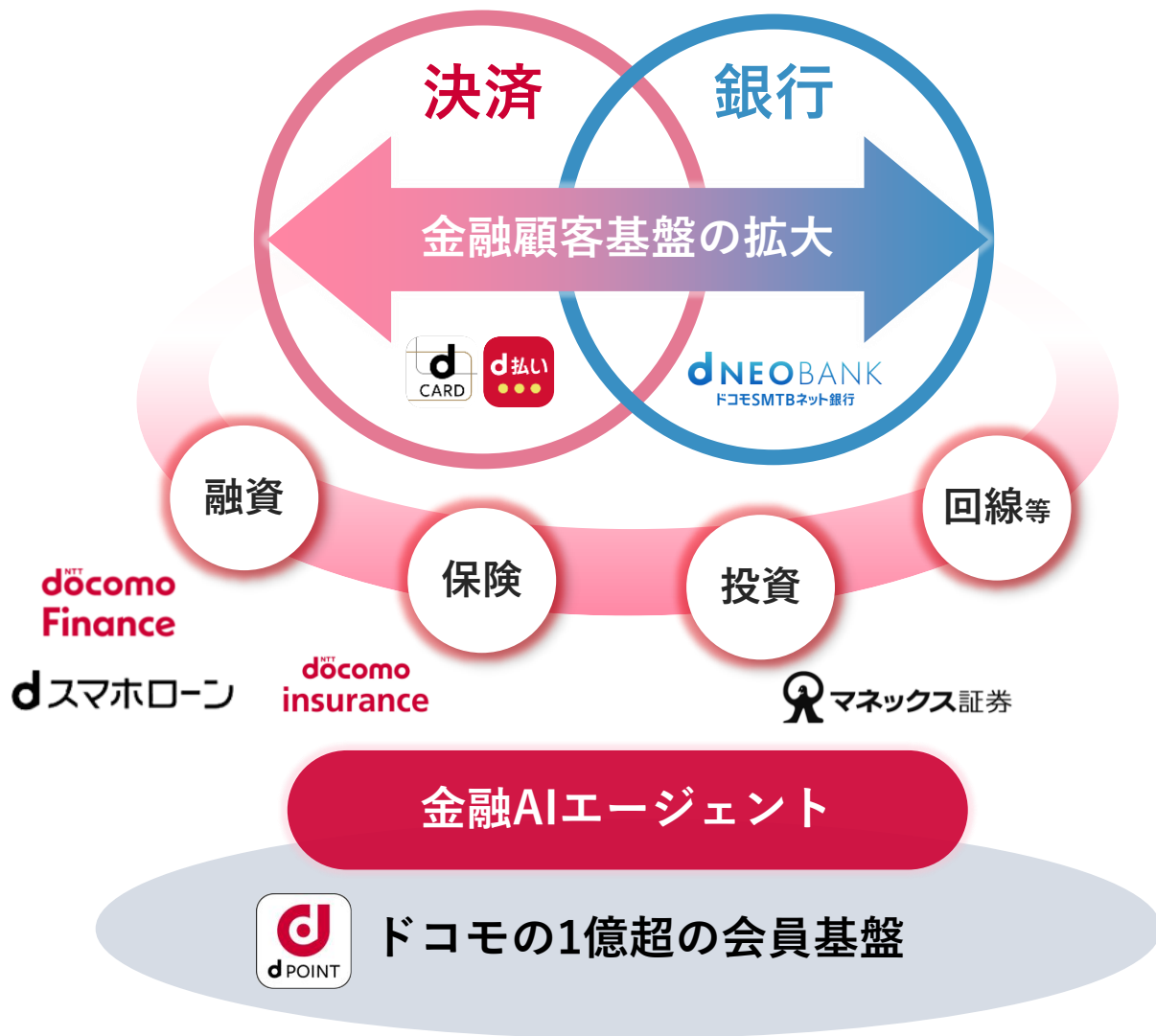
# スマートライフ事業 営業収益

(億円)



## 金融を中心に スマートライフ事業 を成長

対25年度で金融収益  
**倍増** (30年度)



## 決済と銀行を 一気通貫で提供

お客さまを理解しくらしに寄り添う  
**金融AIエージェント**

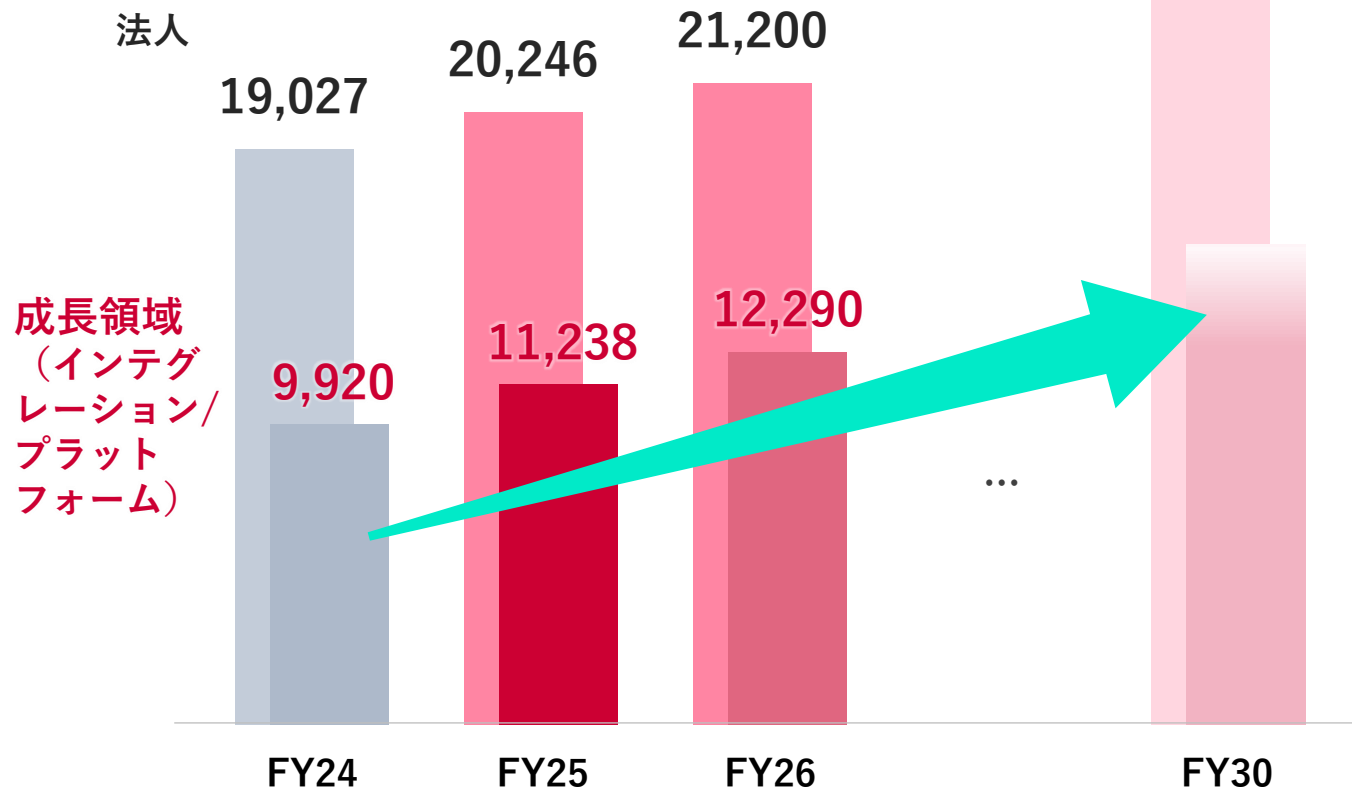


2026年7月  
NTTドコモ・フィナンシャルグループ  
として事業開始

## 銀行を中心に サービス間連携強化 機動力アップで 事業成長を加速

\* 関係当局の認可を前提とし、2026年8月に住信SBIネット銀行（株）から商号変更予定

(億円)



25年度

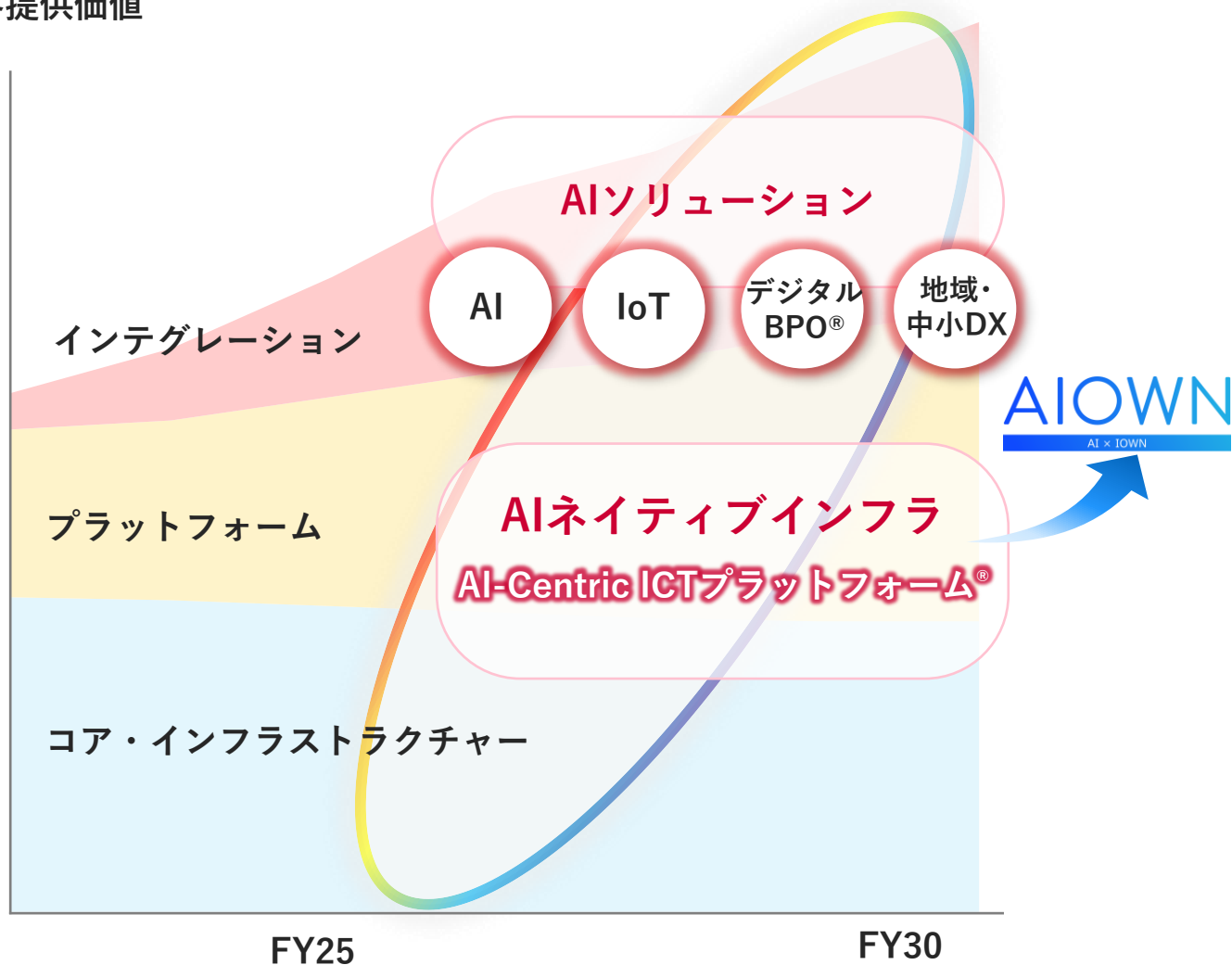
## 2兆円達成

26年度以降

## 持続的に収益拡大

成長領域 + **10%** (年間)

顧客提供価値



AI時代のDX/AX需要の拡大



成長戦略の柱

- ① 重点領域の事業強化
- ② プラットフォームの進化
- ③ パートナーリングの強化

# ネットワーク 体感品質向上に向けたドコモの取り組み ©NTT

## 周波数の最適再配置

今まで

2025年度～

5G

設備容量  
の確保

Sub6

人口密集地を中心に設備増強

Sub6

安定性  
の確保

700MHz

4Gからの転用で安定性追求

700MHz

4G

設備容量  
の確保

700MHz

転用

700MHz

3G

設備容量  
の確保

800MHz

停波後  
4Gへ活用

800MHz

サービス  
終了  
(26年3月31日)

フルLTE化で1.5倍拡張

# Sub6で容量確保

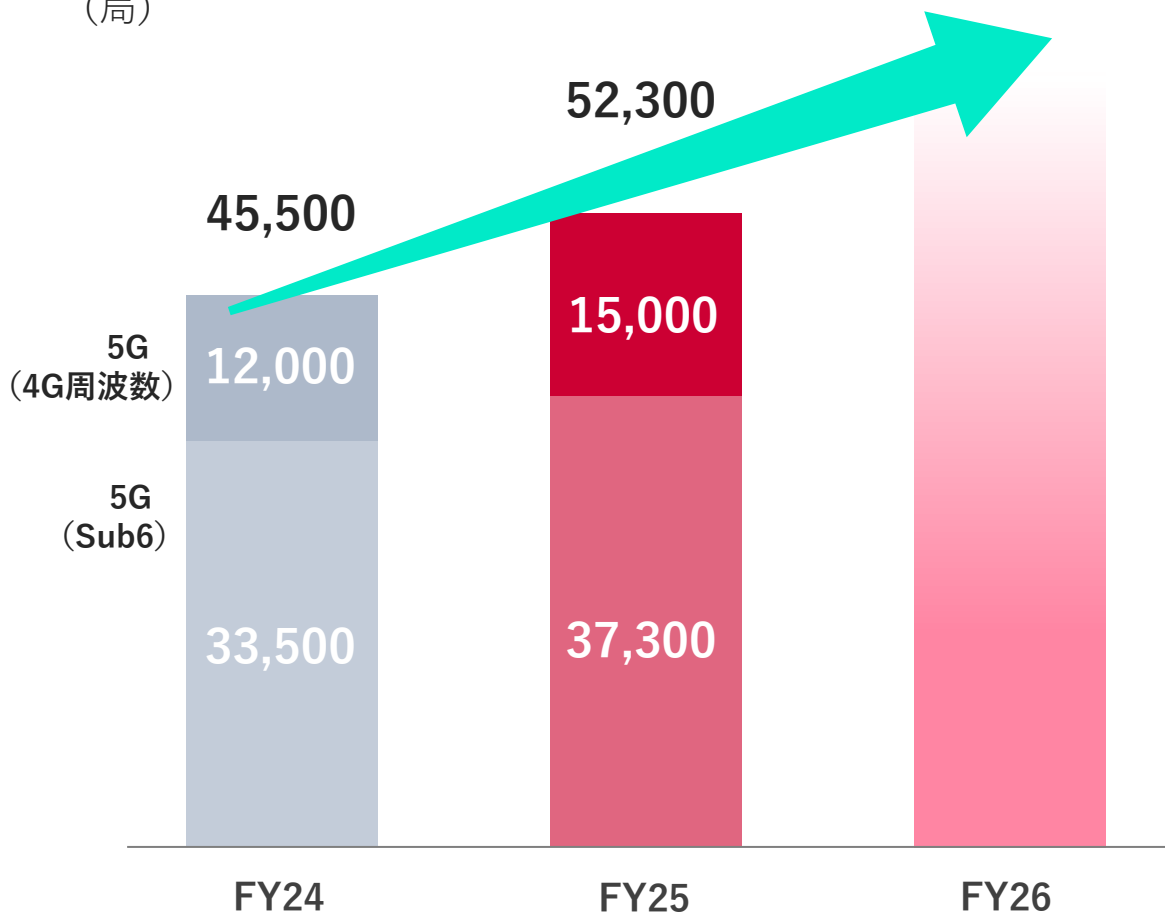
# さらに4G周波数の5G転用で 安定化

# 3G停波後の周波数を活用し 4G容量も確保

# ネットワーク 5G基地局数の増強

## 5G基地局数

(局)



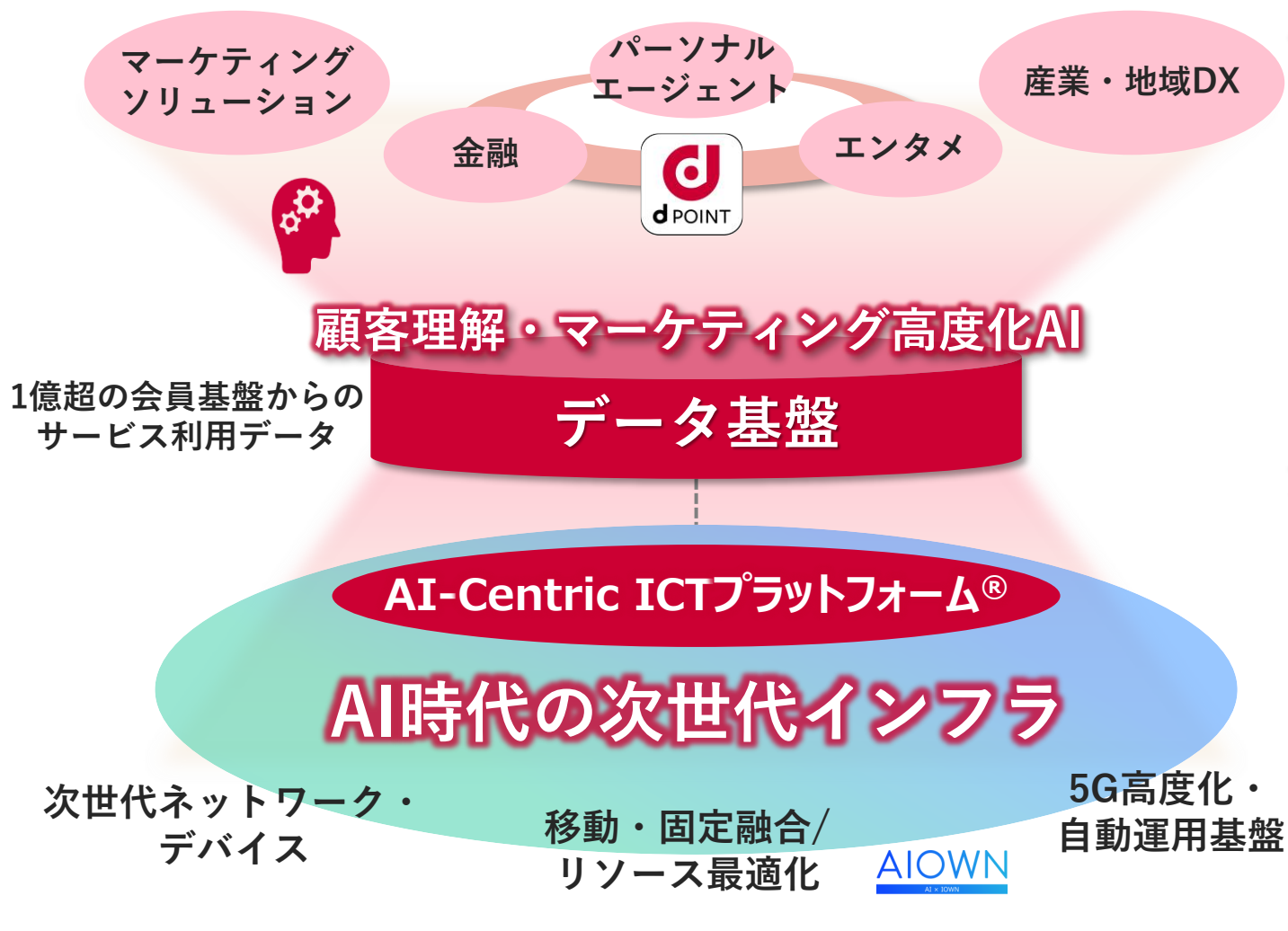
25年度

約**6,800局**構築  
(5G基地局数)

26年度

構築ペースを

**さらに加速**



AIによる  
お客さまへの  
新たな価値提供

AI時代の社会を支える  
次世代インフラ

“お客さまに最適な”

情報を集める 趣味が楽しめる おトクと便利を提供



蓄積されたデータと、統計・類推情報

ドコモの1億超の会員基盤



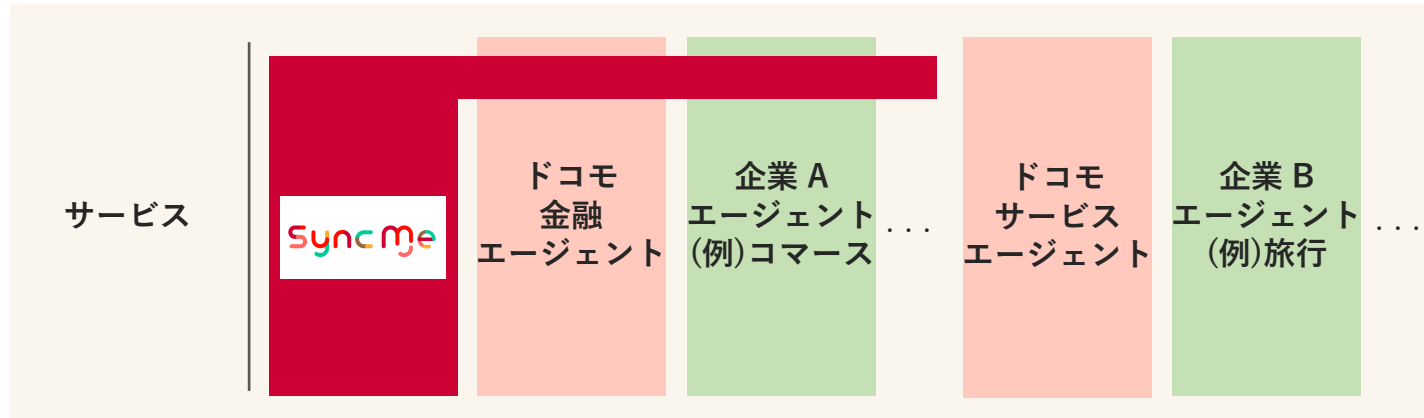
加盟店 パートナーサービス ...

サービス提案・利用促進

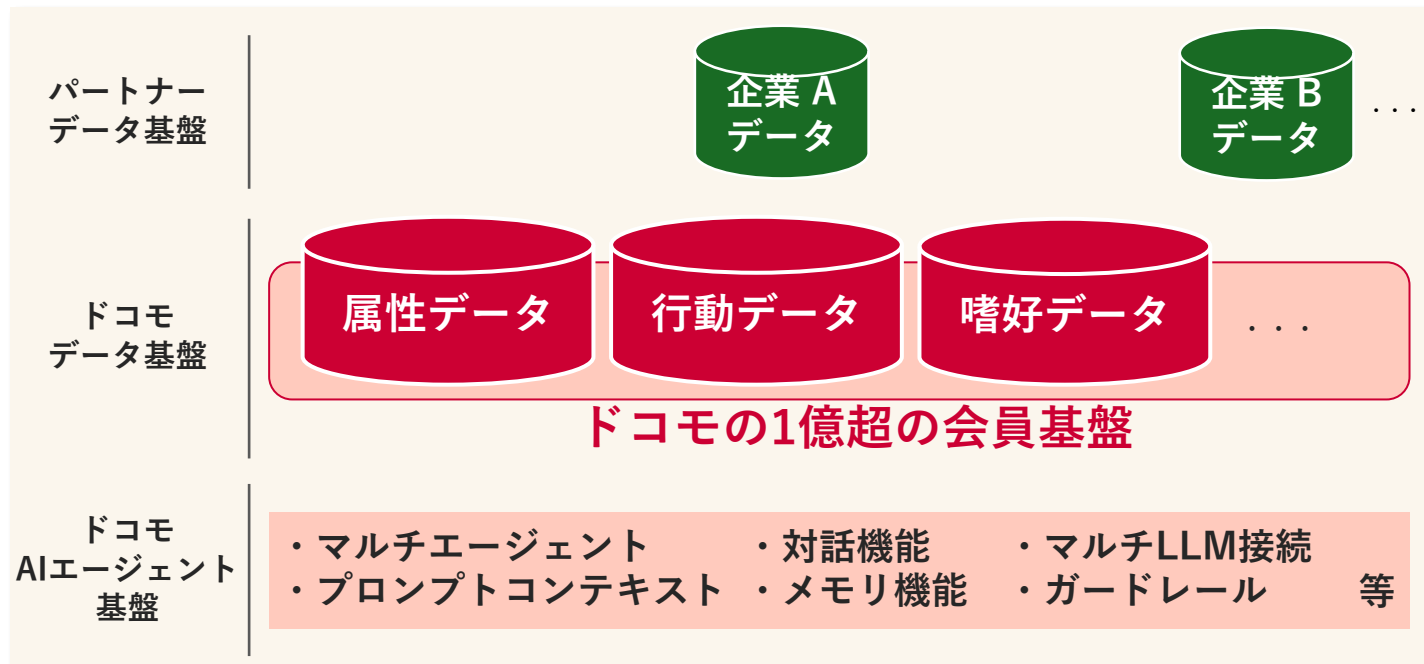
顧客を理解し  
最適な体験を  
先回りして提案

使えば使うほど  
更におトクに便利に

# お客さまへの新たな価値提供 - AIエージェントプラットフォーム



SyncMeと他エージェントの連携で  
**プラットフォームの  
高度化を実現**



パートナー向けの  
**ビジネスとしても  
事業展開**

# AI時代の次世代インフラ - AI-Centric ICTプラットフォーム<sup>®</sup>



業界別ソリューション／地域・中小DXソリューション

## AI-Centric ICTプラットフォーム<sup>®</sup>のさらなる進化



### NaaSの進化

- WANセキュリティ機能追加 **特許取得**
- docomo business SIGN (IoT向けNaaS)

### データセンターの進化

- 液冷方式データセンター **国内初**
- コンテナ型データセンター

## AI時代の次世代インフラ

次世代ネットワーク・  
デバイス

移動・固定融合/  
リソース最適化

5G高度化・  
自動運用基盤

AIOWN  
AI × OWN

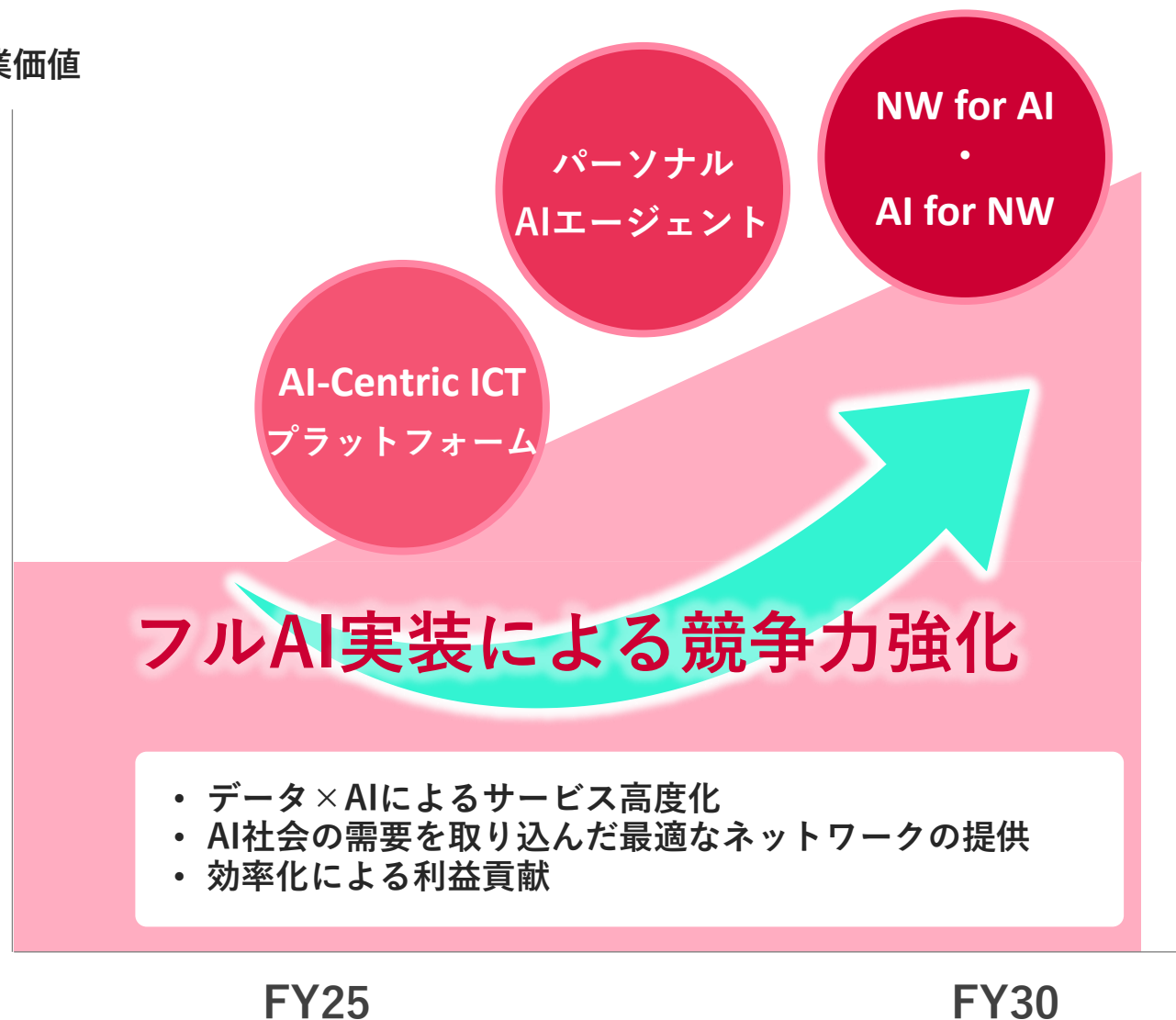
Network for AI

AI for Network

Network for AIによる  
**収益成長**と  
AI for Networkによる  
**生産性向上**の  
**両輪**で取り組む

# 中期的な企業価値の最大化

企業価値



## 中期財務目標

	30年度	25年度
<b>成長性</b> スマートライフ・法人営業収益	<b>5兆円</b>	3.5兆円
<b>収益性</b> EBITDA	<b>2兆円</b>	1.7兆円
<b>資本生産性</b> ROIC (金融事業除き)	<b>11.4%</b>	10.8%

# グローバル・ソリューション事業

# 2025年度実績（対前年比増減概要）

- 主な財務指標について過去最高を更新
- 売上高、当期利益は業績予想を達成

（単位：億円）

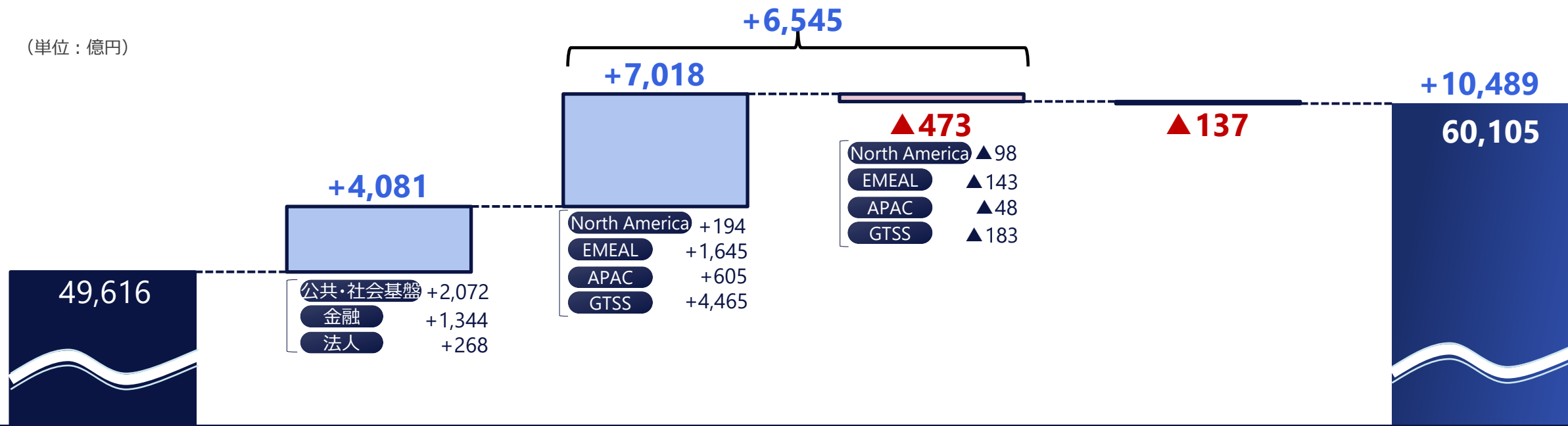
	2024年度 実績	2025年度 実績	対前年比 (金額)	対前年比 (比率)	2025年度 予想	対業績予想 (金額/比率)
売上高	46,387	50,046	+3,659	+7.9%	49,107	+939 101.9%
営業利益 (営業利益率)	3,239 (7.0%)	4,882 (9.8%)	+1,643 (+2.8p)	+50.7%	4,960 (10.1%)	▲78 98.4%
当期利益(*)	1,393	2,651	+1,258	+90.4%	2,600	+51 102.0%
受注高	49,616	60,105	+10,489	+21.1%	DC事業 除き 47,200	-
<参考 DC事業除き受注高>	<42,688>	<49,223>	<+6,535>	<+15.3%>	<47,200>	< +2,023 104.3% >

(\*) 2025年度第1四半期までは当社株主に帰属する四半期利益を記載していましたが、2025年度第2四半期より非支配持分を含めた四半期利益を記載しております。

# 受注高 | 増減内訳 (2025年度実績)

日本セグメント、海外セグメントいずれも大型案件の獲得により増加。

(単位：億円)



2024年度  
実績

日本

海外  
(為替影響除き)

為替影響

その他

2025年度  
実績

(単位：億円)

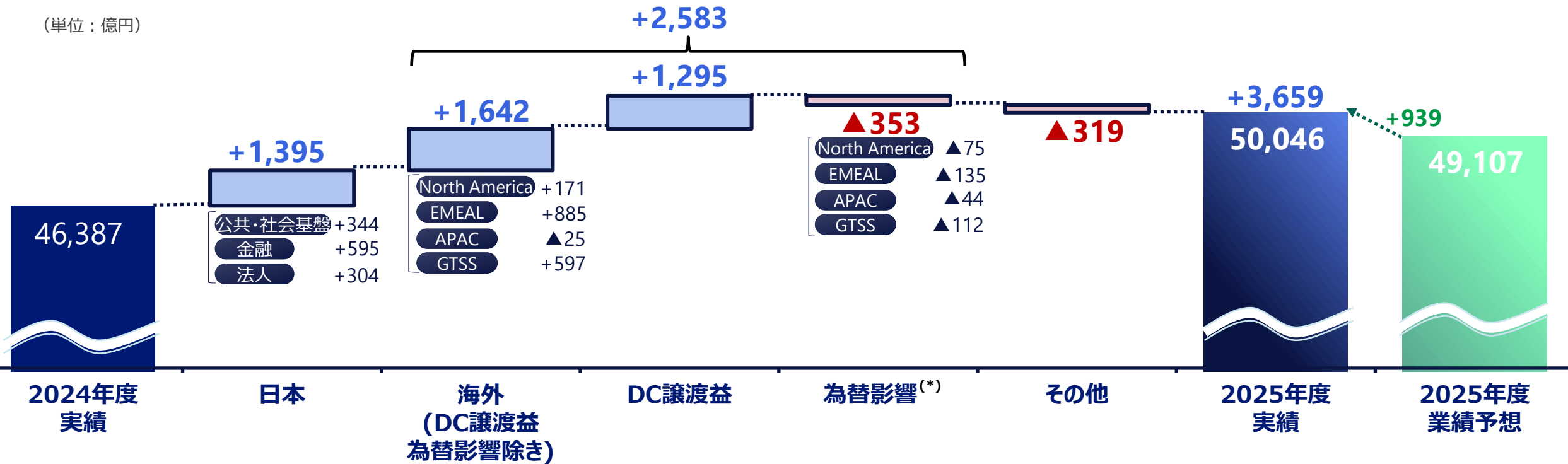
受注高	2024年度 実績	2025年度 実績	対前年比 増減	2025年度 予想	対業績予想 増減 (金額)	2024年度 1月~3月	2025年度 1月~3月	対前年比 増減
合計	49,616	60,105	+10,489	DC事業 除き 47,200	-	12,973	20,085	+7,112
日本	17,475	21,555	+4,081	18,100	+3,455	5,154	6,862	+1,708
海外(*)	31,995	38,540	+6,545	DC事業 除き 29,000	-	7,771	13,220	+5,449
その他	147	10	▲137	100	▲90	48	3	▲46

(\*) このうち、データセンター事業の受注高は、2024年度：6,928億円、2025年度：10,882億円。2025年度予想には含みません。

# 売上高 | 増減内訳 (2025年度実績)

日本セグメントの規模拡大、海外セグメントのDC譲渡益等により全社で増収。

(単位：億円)



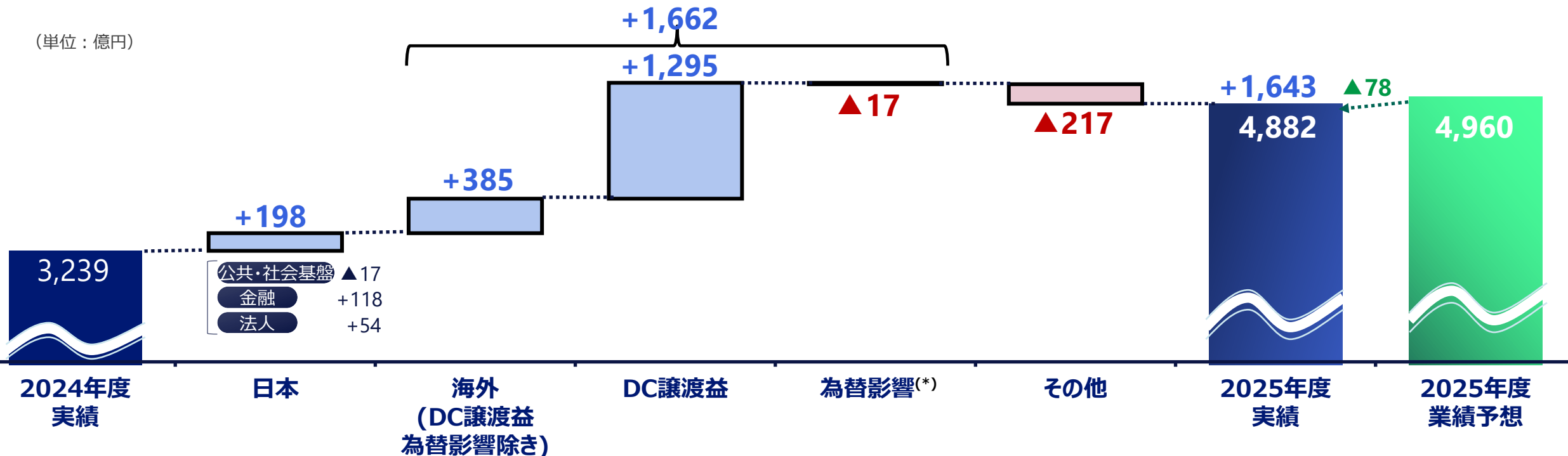
売上高	(単位：億円)							
	2024年度実績	2025年度実績	対前年比増減	2025年度予想	対業績予想増減(金額)	2024年度1月~3月	2025年度1月~3月	対前年比増減
合計	46,387	50,046	+3,659	49,107	+939	12,310	13,608	+1,298
日本	19,332	20,727	+1,395	19,590	+1,137	5,505	6,129	+624
海外	27,509	30,092	+2,583	30,267	▲175	6,968	7,751	+783
その他	▲454	▲772	▲319	▲750	▲22	▲164	▲273	▲109

(\*) 為替影響は、全ユニット共通でUSD建実績値を円換算した際の、当年度と前年度の為替レート差による影響額を表示しております。  
USD為替レート(期中平均レート)は2024年度：152.62円、2025年度：150.77円。DC譲渡益のみ147.03円(取引日レート)。

# 営業利益 | 増減内訳 (2025年度実績)

日本セグメントが増益となり、海外セグメントのDC譲渡益等により全社で増益。

(単位：億円)



(単位：億円)

営業利益 (営業利益率)	2024年度実績	2025年度実績	対前年比増減	2025年度予想	対業績予想増減 (金額)	2024年度1月~3月	2025年度1月~3月	対前年比増減
合計	3,239 (7.0%)	4,882 (9.8%)	+1,643 (+2.8p)	4,960 (10.1%)	▲78 (▲0.3p)	879 (7.1%)	1,040 (7.6%)	+161 (+0.5p)
日本	2,052	2,250	+198	2,120	+130	653	805	+152
海外	1,002	2,665	+1,662	2,810	▲145	288	367	+79
その他	184	▲33	▲217	30	▲63	▲62	▲132	▲70

(\*) 為替影響は、全ユニット共通でUSD建実績値を円換算した際の、当年度と前年度の為替レート差による影響額を表示しております。USD為替レート (期中平均レート) は2024年度：152.62円、2025年度：150.77円。DC譲渡益のみ147.03円 (取引日レート)。

# 日本セグメントの業績内訳

【受注高】公共・社会基盤分野、金融分野における大型案件獲得により、三分野すべてにおいて増加。

【売上高】主に中央府省や地域金融機関向けの規模拡大により、三分野すべてにおいて増収。

【営業利益】公共・社会基盤分野は対前年減益であるが、金融分野、法人分野の増益に伴い日本セグメント全体では増益。

(単位：億円)

		2024年度 実績	2025年度 実績	対前年比 増減	2025年度 予想	対業績予想 増減 (金額)	2024年度 1月～3月	2025年度 1月～3月	対前年比 増減
<b>受注高</b>		17,475	<b>21,555</b>	<b>+4,081</b>	18,100	<b>+3,455</b>	5,154	<b>6,862</b>	<b>+1,708</b>
再掲	公共・社会基盤	6,626	<b>8,698</b>	<b>+2,072</b>	6,910	<b>+1,788</b>	1,813	<b>2,995</b>	<b>+1,182</b>
	金融	5,961	<b>7,305</b>	<b>+1,344</b>	6,410	<b>+895</b>	1,795	<b>2,069</b>	<b>+274</b>
	法人	4,187	<b>4,455</b>	<b>+268</b>	4,100	<b>+355</b>	1,365	<b>1,396</b>	<b>+31</b>
<b>売上高</b>		19,332	<b>20,727</b>	<b>+1,395</b>	19,590	<b>+1,137</b>	5,505	<b>6,129</b>	<b>+624</b>
再掲	公共・社会基盤	8,083	<b>8,427</b>	<b>+344</b>	8,660	<b>▲233</b>	2,572	<b>2,760</b>	<b>+188</b>
	金融(*)	7,023	<b>7,618</b>	<b>+595</b>	7,490	<b>+128</b>	2,004	<b>2,163</b>	<b>+158</b>
	法人	5,656	<b>5,960</b>	<b>+304</b>	5,540	<b>+420</b>	1,372	<b>1,627</b>	<b>+255</b>
<b>営業利益 (営業利益率)</b>		2,052 (10.6%)	<b>2,250 (10.9%)</b>	<b>+198 (+0.2p)</b>	2,120 (10.8%)	<b>+130 (+0.0p)</b>	653 (11.9%)	<b>805 (13.1%)</b>	<b>+152 (+1.3p)</b>
再掲	公共・社会基盤	1,083 (13.4%)	<b>1,066 (12.6%)</b>	<b>▲17 (▲0.7p)</b>	1,200 (13.9%)	<b>▲134 (▲1.2p)</b>	380 (14.8%)	<b>492 (17.8%)</b>	<b>+112 (+3.1p)</b>
	金融	795 (11.3%)	<b>912 (12.0%)</b>	<b>+118 (+0.7p)</b>	850 (11.3%)	<b>+62 (+0.6p)</b>	258 (12.9%)	<b>253 (11.7%)</b>	<b>▲5 (▲1.2p)</b>
	法人	613 (10.8%)	<b>667 (11.2%)</b>	<b>+54 (+0.3p)</b>	680 (12.3%)	<b>▲13 (▲1.1p)</b>	139 (10.2%)	<b>155 (9.5%)</b>	<b>+16 (▲0.6p)</b>

(\*)金融分野の2024年度実績(売上高)について、グループ会社間取引の消去に関する前提を2025年度予想の前提に合わせて変更(影響額：2024年度実績▲472億円、2024年度1月～3月 ▲129億円)しております。

# 海外セグメントの業績内訳



【受注高】GTSSやNorth Americaにおける大型案件獲得により、全ユニットで増加。

【売上高】APACが減収となったが、GTSSはDC事業が成長し増収、North AmericaとEMEALについても増収。

【EBITA】GTSSのDC事業や、各ユニットのコストコントロールにより全ユニットで増益。

(単位：億円)

	2024年度 実績	2025年度 実績	対前年比 (金額)	為替影響 <sup>(*)</sup>		2025年度 予想	対業績予想 増減(金額)	2024年度 1月～3月	2025年度 1月～3月	対前年比 (金額)
				為替影響 <sup>(*)</sup> 除き	為替影響 <sup>(*)</sup>					
<b>受注高<sup>(*)</sup></b>	<b>31,995</b>	<b>38,540</b>	<b>+6,545</b>	<b>+7,018</b>	<b>▲473</b>	<b>29,000</b>	<b>+9,540</b>	<b>7,771</b>	<b>13,220</b>	<b>+5,449</b>
再掲 North America	7,864	<b>7,960</b>	<b>+96</b>	<b>+194</b>	<b>▲98</b>	7,980	<b>▲20</b>	1,783	<b>2,819</b>	<b>+1,035</b>
再掲 EMEAL	10,141	<b>11,643</b>	<b>+1,502</b>	<b>+1,645</b>	<b>▲143</b>	12,670	<b>▲1,027</b>	2,527	<b>3,364</b>	<b>+837</b>
再掲 APAC	3,334	<b>3,891</b>	<b>+557</b>	<b>+605</b>	<b>▲48</b>	4,780	<b>▲889</b>	721	<b>1,021</b>	<b>+300</b>
再掲 GTSS	10,656	<b>14,938</b>	<b>+4,282</b>	<b>+4,465</b>	<b>▲183</b>	<b>DC事業 除き</b> 3,570	<b>+11,368</b>	2,740	<b>6,002</b>	<b>+3,262</b>
<b>売上高</b>	<b>27,509</b>	<b>30,092</b>	<b>+2,583</b>	<b>+2,936</b>	<b>▲353</b>	<b>30,267</b>	<b>▲175</b>	<b>6,968</b>	<b>7,751</b>	<b>+783</b>
再掲 North America	6,004	<b>6,101</b>	<b>+96</b>	<b>+171</b>	<b>▲75</b>	6,400	<b>▲299</b>	1,480	<b>1,649</b>	<b>+169</b>
再掲 EMEAL	10,270	<b>11,020</b>	<b>+750</b>	<b>+885</b>	<b>▲135</b>	11,000	<b>+20</b>	2,600	<b>3,066</b>	<b>+466</b>
再掲 APAC	3,637	<b>3,568</b>	<b>▲69</b>	<b>▲25</b>	<b>▲44</b>	4,080	<b>▲512</b>	894	<b>923</b>	<b>+29</b>
再掲 GTSS	8,614	<b>10,393</b>	<b>+1,780</b>	<b>+1,891</b>	<b>▲112</b>	10,127	<b>+266</b>	2,213	<b>2,444</b>	<b>+230</b>
<b>EBITA<sup>(*)</sup> (EBITA率)</b>	<b>1,547(5.6%)</b>	<b>3,215(10.7%)</b>	<b>+1,668(+5.1p)</b>	<b>+1,692</b>	<b>▲24</b>	<b>3,380(11.2%)</b>	<b>▲165</b>	<b>439(6.3%)</b>	<b>508(6.6%)</b>	<b>+69(+0.2p)</b>
再掲 North America	339(5.7%)	<b>474(7.8%)</b>	<b>+135(+2.1p)</b>	<b>+141</b>	<b>▲6</b>	610(9.5%)	<b>▲136</b>	69(4.7%)	<b>152(9.2%)</b>	<b>+83(+4.5p)</b>
再掲 EMEAL	466(4.5%)	<b>601(5.5%)</b>	<b>+135(+0.9p)</b>	<b>+143</b>	<b>▲7</b>	700(6.4%)	<b>▲99</b>	140(5.4%)	<b>210(6.8%)</b>	<b>+69(+1.4p)</b>
再掲 APAC	250(6.9%)	<b>253(7.1%)</b>	<b>+3(+0.2p)</b>	<b>+6</b>	<b>▲3</b>	410(10.0%)	<b>▲157</b>	44(4.9%)	<b>49(5.3%)</b>	<b>+5(+0.4p)</b>
再掲 GTSS	973(11.3%)	<b>2,419(23.3%)</b>	<b>+1,446(+12.0p)</b>	<b>+1,460</b>	<b>▲14</b>	2,370(23.4%)	<b>+49</b>	361(16.3%)	<b>269(11.0%)</b>	<b>▲92(▲5.3p)</b>

(\*) 海外セグメントの組織変更に伴い、2024年度実績、2025年度予想の変更後の内訳の数値を掲載しております。(\*) EBITA = 営業利益 + 買収に伴うPPA無形固定資産の償却費等。

(\*) 為替影響は、全ユニット共通でUSD建実績値を円換算した際の、当年度と前年度の為替レート差による影響額 (DC譲渡益を除く) を表示しております。

USD為替レート(期中平均レート)は2024年度:152.62円、2025年度:150.77円。

(\*) このうち、データセンター事業の受注高は、2024年度:6,928億円、2025年度:10,882億円。2025年度予想には含みません。

# 2026年度 業績予想

- 売上高は、日本・海外における規模拡大に加え、AIビジネスの推進により増収。
- 営業利益は、DC譲渡益を含み4,700億円。

DC譲渡益(2025年度実績1,295億円、2026年度予想約700億円)の影響を除くと対前年比+412億円の増益。

(単位：億円)

	2025年度 実績 (*1)	2026年度 予想(*1)	対前年比 (金額)	対前年比 (比率)
売上高	50,046	51,900	+1,854	+3.7%
営業利益 (営業利益率)	4,882 (9.8%)	4,700 (9.1%)	▲182 (▲0.7p)	▲3.7%
当期利益	2,651	2,250	▲401	▲15.1%
受注高 (*2)	60,105	DC事業 除き 52,000	-	-
EBITDA	8,037	8,000	▲37	▲0.5%

(\*1) 為替レート：2025年度実績は、USD 150.77円。2026年度予想は、USD 152円

(\*2) 2025年度実績の受注高には、データセンター事業の受注高10,882億円を含むが、2026年度期予想には含まない。

# 2026年度 業績予想の内訳（日本）

- 売上高、営業利益は前年より拡大。
- 増収に伴う増益に加え、AI活用による生産性向上等により、前年比+350億円の増益。

(単位：億円)

		2025年度 実績	2026年度 予想	対前年比 (金額)	対前年比 (比率)
<b>受注高</b>		<b>21,555</b>	<b>21,100</b>	<b>▲455</b>	<b>▲2.1%</b>
再掲	公共・社会基盤	8,698	6,710	▲1,988	▲22.9%
	金融	7,305	9,110	+1,805	+24.7%
	法人	4,455	4,460	+5	+0.1%
<b>売上高</b>		<b>20,727</b>	<b>21,700</b>	<b>+973</b>	<b>+4.7%</b>
再掲	公共・社会基盤	8,427	9,170	+743	+8.8%
	金融	7,618	8,130	+512	+6.7%
	法人	5,960	6,500	+540	+9.1%
<b>営業利益 (営業利益率)</b>		<b>2,250 10.9%</b>	<b>2,600 12.0%</b>	<b>+350 (+1.1p)</b>	<b>+15.6%</b>
再掲	公共・社会基盤	1,066 12.6%	1,290 14.1%	+224 (+1.4p)	+21.0%
	金融	912 12.0%	1,140 14.0%	+228 (+2.0p)	+25.0%
	法人	667 11.2%	810 12.5%	+143 (+1.3p)	+21.4%

# 2026年度 業績予想の内訳（海外）

- 売上高は、獲得した大型案件の売上展開に加え、AIビジネスの需要創出により、前年より拡大。
- DC譲渡益の影響を除くと、営業利益は+50億円、Adjusted EBITAは+153億円の増益。

（単位：億円）

		2025年度 実績 <sup>(*1)</sup>	2026年度 予想 <sup>(*3)</sup>	対前年比 (金額)	対前年比 (比率)
<b>受注高<sup>(*1)</sup></b>		<b>38,540</b>	<b>DC事業除き 30,900</b>	—	—
再掲	North America	7,960	8,480	+520	+6.5%
	EMEAL	11,643	13,870	+2,227	+19.1%
	APAC	3,891	4,530	+639	+16.4%
	GTSS	14,938	<b>DC事業除き 4,020</b>	—	—
<b>売上高</b>		<b>30,092</b>	<b>31,200</b>	<b>+1,108</b>	<b>+3.7%</b>
再掲	North America	6,101	6,510	+409	+6.7%
	EMEAL	11,020	12,100	+1,080	+9.8%
	APAC	3,568	4,000	+432	+12.1%
	GTSS	10,393	10,460	+67	+0.6%
<b>営業利益（営業利益率）</b>		<b>2,665 (8.9%)</b>	<b>2,120 (6.8%)</b>	<b>▲545 (▲2.1p)</b>	<b>▲20.4%</b>
<b>Adjusted EBITA<sup>(*2)</sup>（Adjusted EBITA率）</b>		<b>3,402 (11.3%)</b>	<b>2,960 (9.5%)</b>	<b>▲442 (▲1.8p)</b>	<b>▲13.0%</b>
再掲	North America	518 (8.5%)	650 (10.0%)	+132 (+1.5p)	+25.5%
	EMEAL	671 (6.1%)	840 (6.9%)	+169 (+0.9p)	+25.2%
	APAC	264 (7.4%)	350 (8.8%)	+86 (+1.4p)	+32.6%
	GTSS	2,438 (23.5%)	1,960 (18.7%)	▲478 (▲4.7p)	▲19.6%

(\*1) 2025年度実績の受注高には、データセンター事業の受注高10,882億円を含むが、2026年度予想には含まない。

(\*2) Adjusted EBITA = 営業利益 + 買収に伴うPPA無形固定資産の償却費 + 事業統合費用 + 戦略投資等。M&Aや事業統合に伴う費用を除く前の、海外事業の収益性を示すために2026年度より開示。

(\*3) 2026年度予想の売上高、営業利益、Adjusted EBITAには、データセンターの対象資産の譲渡による譲渡益相当を含む。

# 2022年度～2025年度 中期経営計画の達成状況

堅調な日本国内の成長と海外での事業ポートフォリオ統合・拡大により、設定した経営目標をすべて達成。



\*1 年間売上高50億以上（日本）、もしくは50百万米ドル（日本以外）のお客様

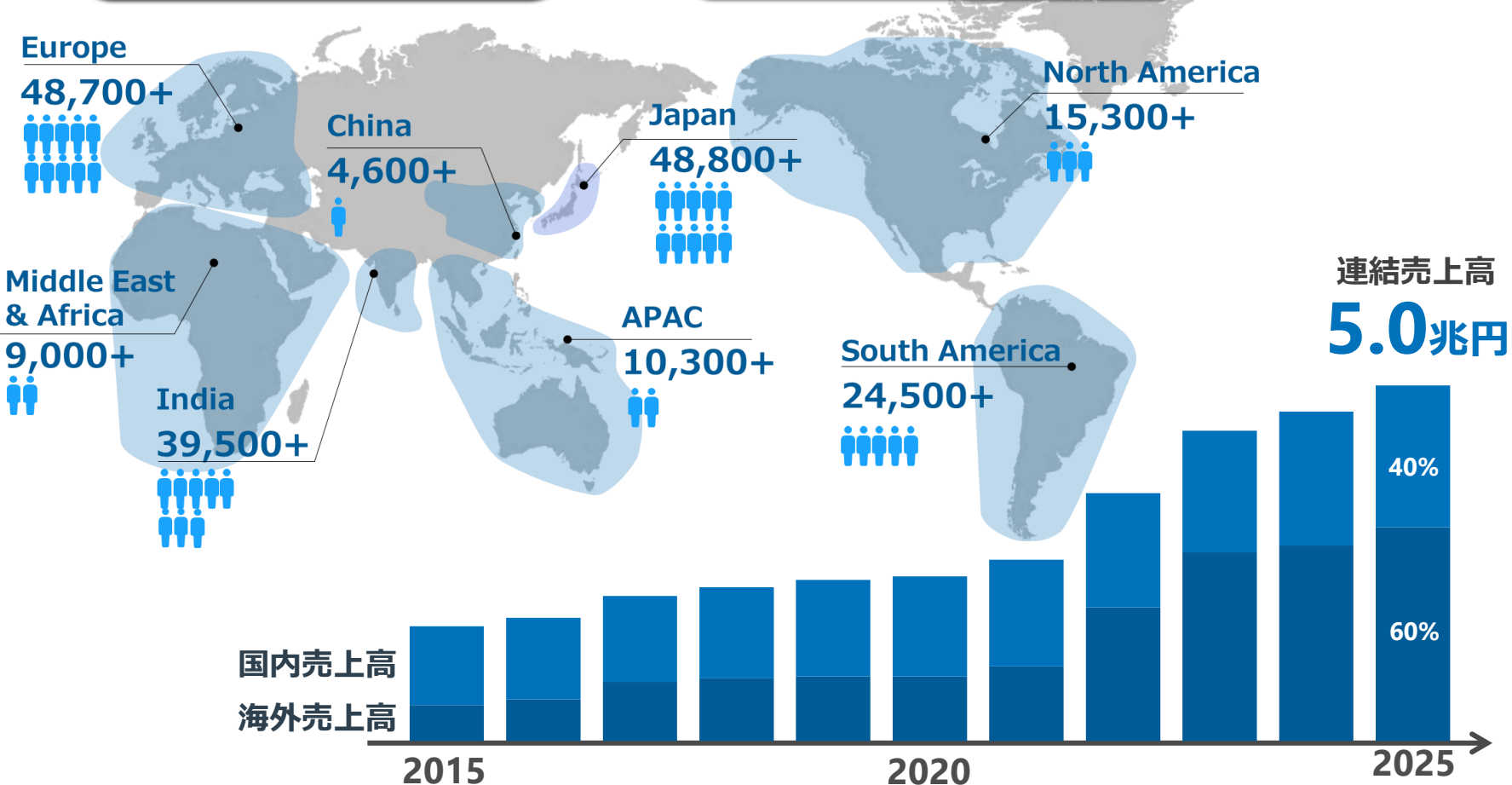
\*2 M&A・構造改革等の一時的なコストを除く

# グローバルカバレッジの拡大

グローバルカバレッジは70以上の国と地域に拡大、連結売上高は5兆円を超え、海外売上比率も約6割となり、グローバルIT市場で売上規模Top5に入るポジションとなった。

70以上の国と地域

20万人の従業員



## 5<sup>th</sup> in Global IT Services Revenue in 2025\*

- ① Accenture
- ② Deloitte
- ③ PwC
- ④ EY
- ⑤ NTT DATA
- ⑥ Tata Consultancy Services
- ⑦ Capgemini
- ⑧ IBM
- ⑨ KPMG
- ⑩ ADP

\* Compiled by NTT DATA based on the following report released by Gartner, Inc.  
 "Gartner®, Market Share: Services, Worldwide, 2025, 10 April 2026 (G00846510). (出典・免責はp.40)

# AIの進化

AI技術の進展により、業務代替・高度化の対象はホワイトカラー領域からエッセンシャルワークへと拡大。これに伴い、従来はIT活用が限定的だった領域においても、新たなビジネス機会が広がる。

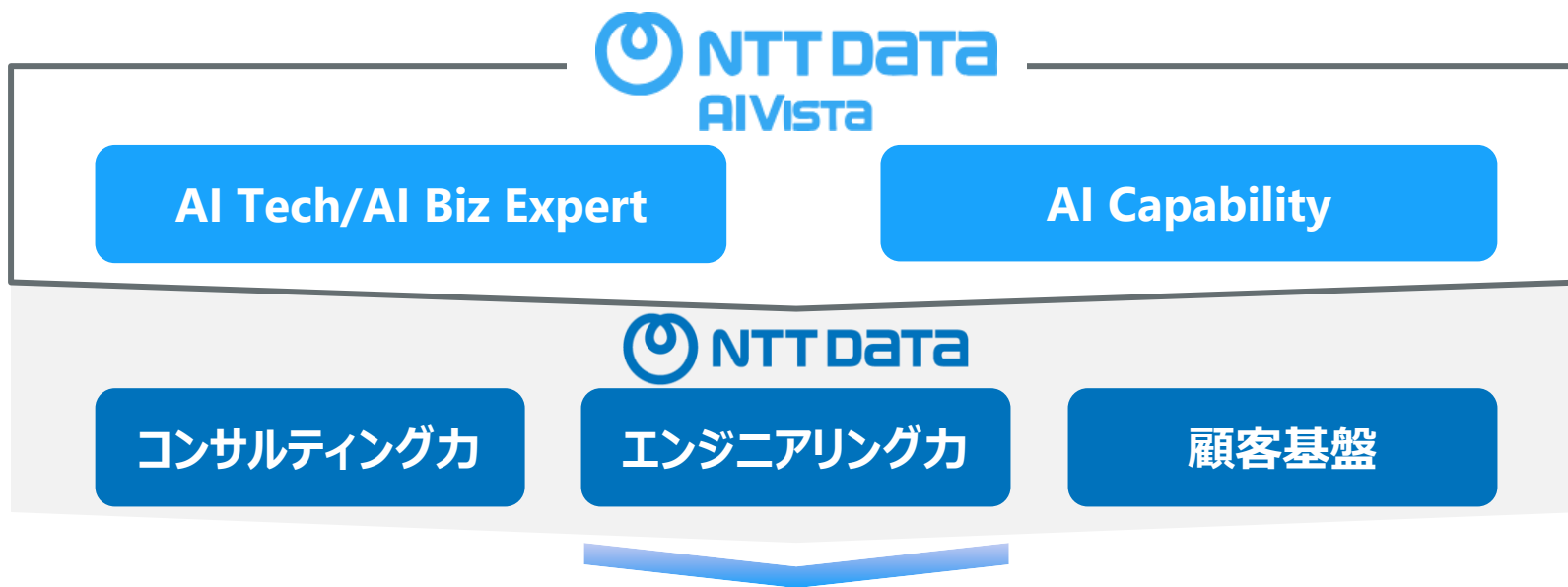


(OpenAI社、NVIDIA社等の発表を参考に作成)

# NTT DATA AIVistaの設立

AI時代においてイニシアティブをとるべく、AI技術の急速な進展に追従し、グループ全体のAIビジネス創出を牽引するため、「NTT DATA AIVista」を米国シリコンバレーに設立。

## NTT DATA AIVista設立の狙い



最新AIテクノロジーの社会実装をリードし、  
お客様の経営課題解決・事業成功に資する新しい価値を創出



**Bratin Saha**

(ブラティン・サハ)

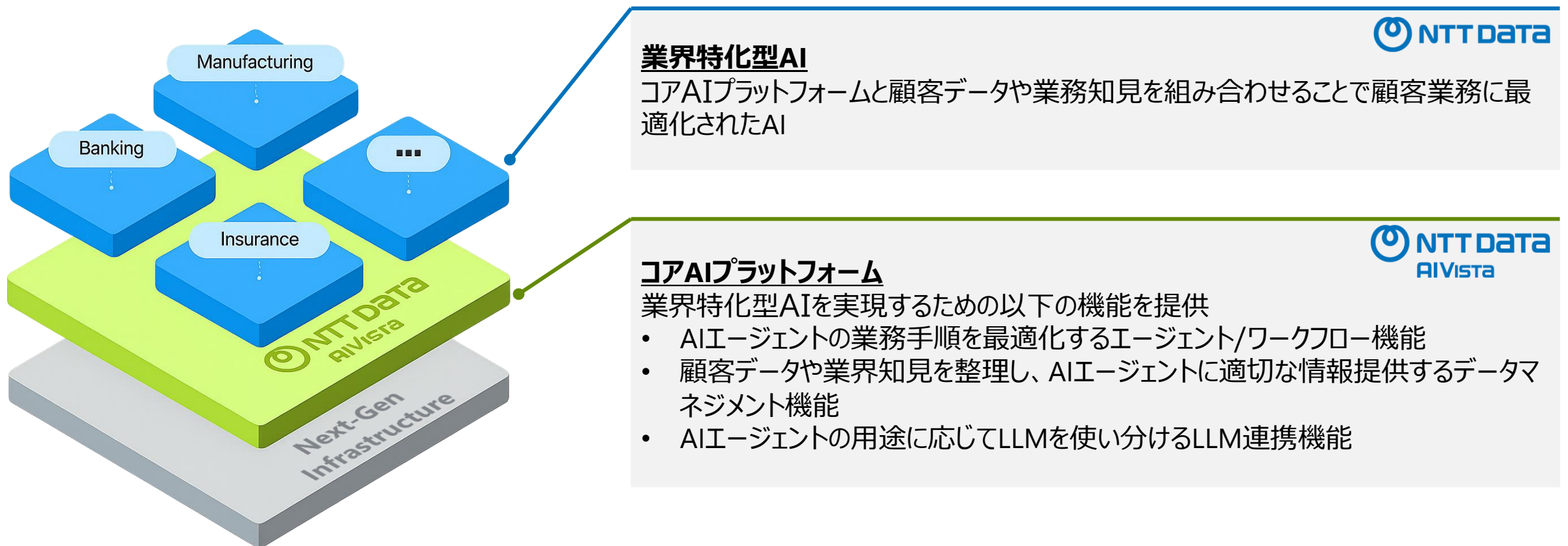
CEO, NTT DATA AIVista

NVIDIAやAWSにおいて要職を歴任

# 業界特化型AI×コアAIプラットフォームによるAIビジネス戦略

NTT DATA AIVistaのコアAIプラットフォームを業界固有のワークフローや規制などに最適化されたプラットフォームとして活用。

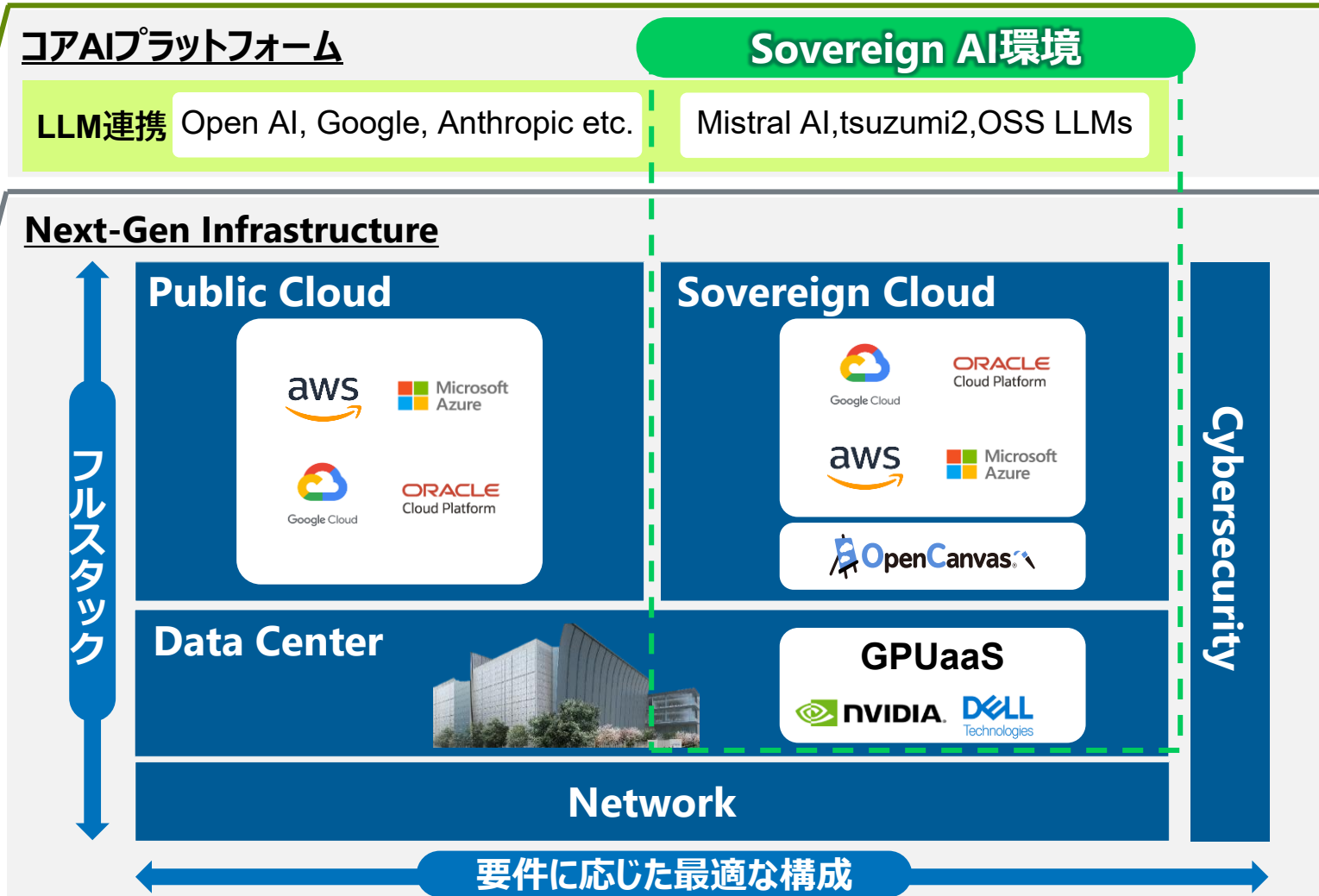
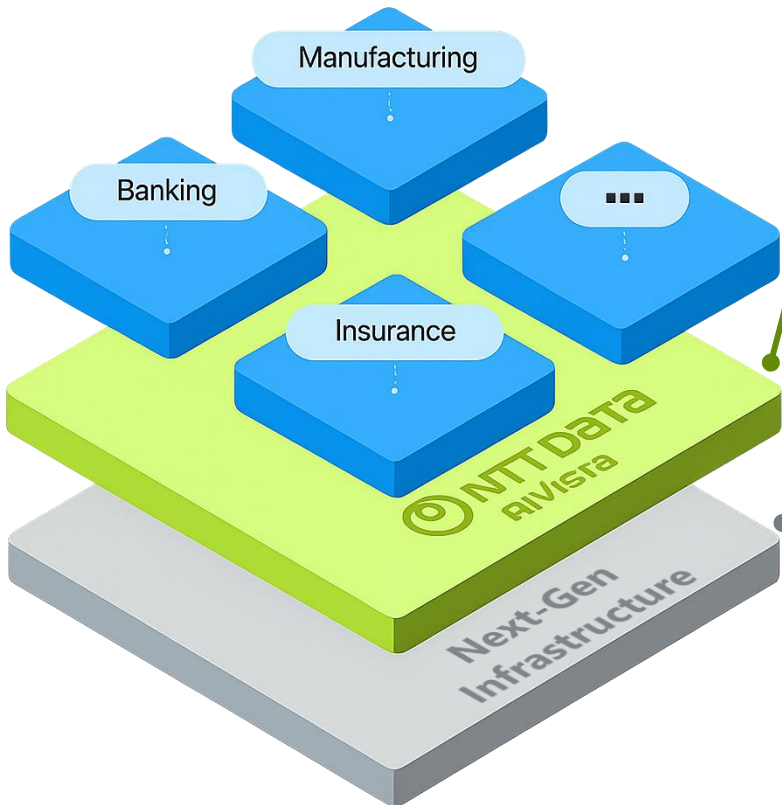
業界特化型AIにより、業界固有の課題や業務プロセスに加え、バックオフィス等の周辺業務まで一体で変革。



# AIビジネスを支えるNext-Gen Infrastructure

データセンターやソブリンクラウドを中心とした高機能なAI-Readyインフラを提供。

コアAIプラットフォームと連携し、ソブリン要件やセキュリティ要件に応じたソブリンAI環境を実現。



# データセンター事業（海外セグメント）の状況

## ■データセンター事業の収益等(\*1) (\*2) (\*3)

	2024年度 実績	2025年度 実績	対前年比 (金額)	2026年度 予想	対前年比 (金額)	(単位：億円(M\$))
受注高	6,928 (4,540)	10,882 (7,217)	+3,953 (+2,678)			
受注残高 (会計期間末)	22,391 (14,974)	31,997 (20,007)	+9,606 (+5,033)			
売上高	3,712 (2,432)	5,203 (3,473)	+1,492 (+1,041)	5,440 (3,595)	+237 (+122)	
EBITDA	1,370 (898)	2,821 (1,893)	+1,451 (+995)	2,260 (1,502)	▲561(▲391)	
EBITDAマージン(%)*DC譲渡益含む	37%	55%	-	42%	-	
EBITDAマージン(%)*DC譲渡益除く	37%	39%	-			
営業利益 (本社共通コスト配賦前)	705 (462)	2,090 (1,408)	+1,385 (+946)			
営業利益率(%)*DC譲渡益含む	19%	41%	-			
営業利益率(%)*DC譲渡益除く	19%	20%	-			
投資額	4,130 (2,706)	3,779 (2,506)	▲351 (▲200)	5,050 (3,322)	+1,271 (+816)	

	2024年度 期末実績	2025年度 期末実績	対前年比 (金額)
資産	26,370 (17,635)	30,922 (19,335)	+4,552 (+1,699)
再掲) 非流動資産	19,829 (13,261)	24,611 (15,388)	+4,782 (+2,128)
負債	21,507 (14,383)	24,512 (15,327)	+3,005 (+944)
再掲) 有利子負債	15,995 (10,697)	18,321 (11,455)	+2,326 (+759)

(\*1) GTSS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（非監査）。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、GTSS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、一部の本社共通コスト等の費用を含まない数値。  
 (\*3) DC譲渡益（実績）のみ147.03円(取引日レート)。

## ■提供MW

(単位：MW)

全体の提供状況	2024年度 通期実績	2025年度 通期実績
提供開始	約380	約130
提供中 (会計期間末)	約1,500	約1,630

(単位：MW)

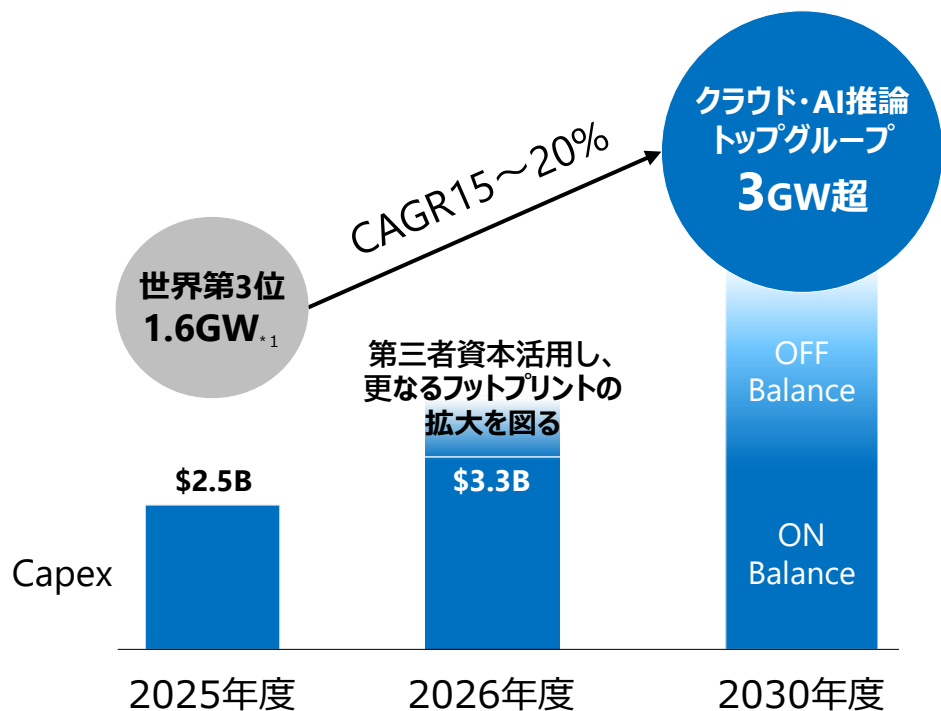
地域別の提供状況	North America	EMEA	India	APAC	合計
提供中<2026年3月末>	約675	約430	約425	約100	約1,630
計画中<2027年3月末>	約370	約260	約80	約60	約770

# データセンター戦略

AI時代の中核インフラとして重要領域と位置づけ、第三者資本の活用も行い投資を拡大。

## 2030年度 ターゲット

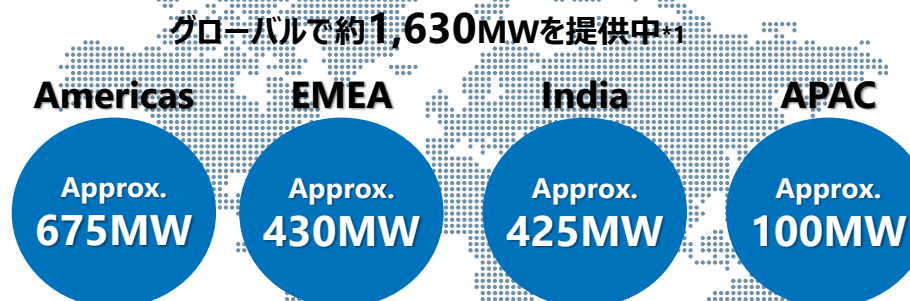
### “クラウド・AI推論”領域における トップグループのDC事業者



## データセンター戦略の方向性

市場	学習に加えて推論需要が顕在化	都市部近郊のTier1/2市場、クラウド・AI推論にフォーカス
	大型DCへ需要がシフト	
顧客	継続的に大規模提供可能な少数パートナーへの選別	引き続きハイパースケーラーを主軸に事業を展開
	多くのAIサービスはハイパースケーラーのクラウド上で稼働	
財務健全性	DCには一定の財務規律のもと投資	REIT以外も含め第三者資本を活用したキャッシュリサイクル推進

### Global Footprint

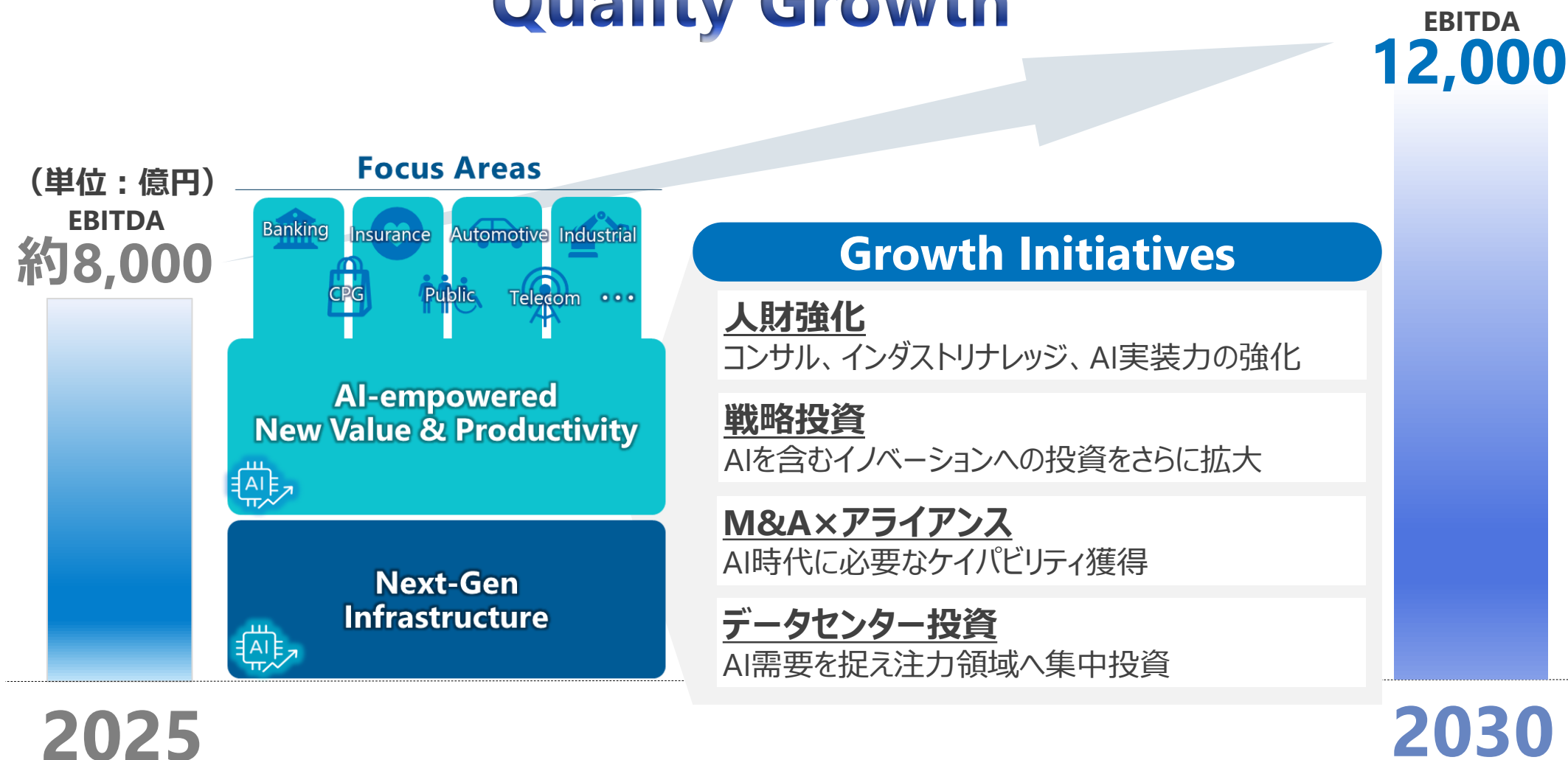


(\*1) 2026/3末時点

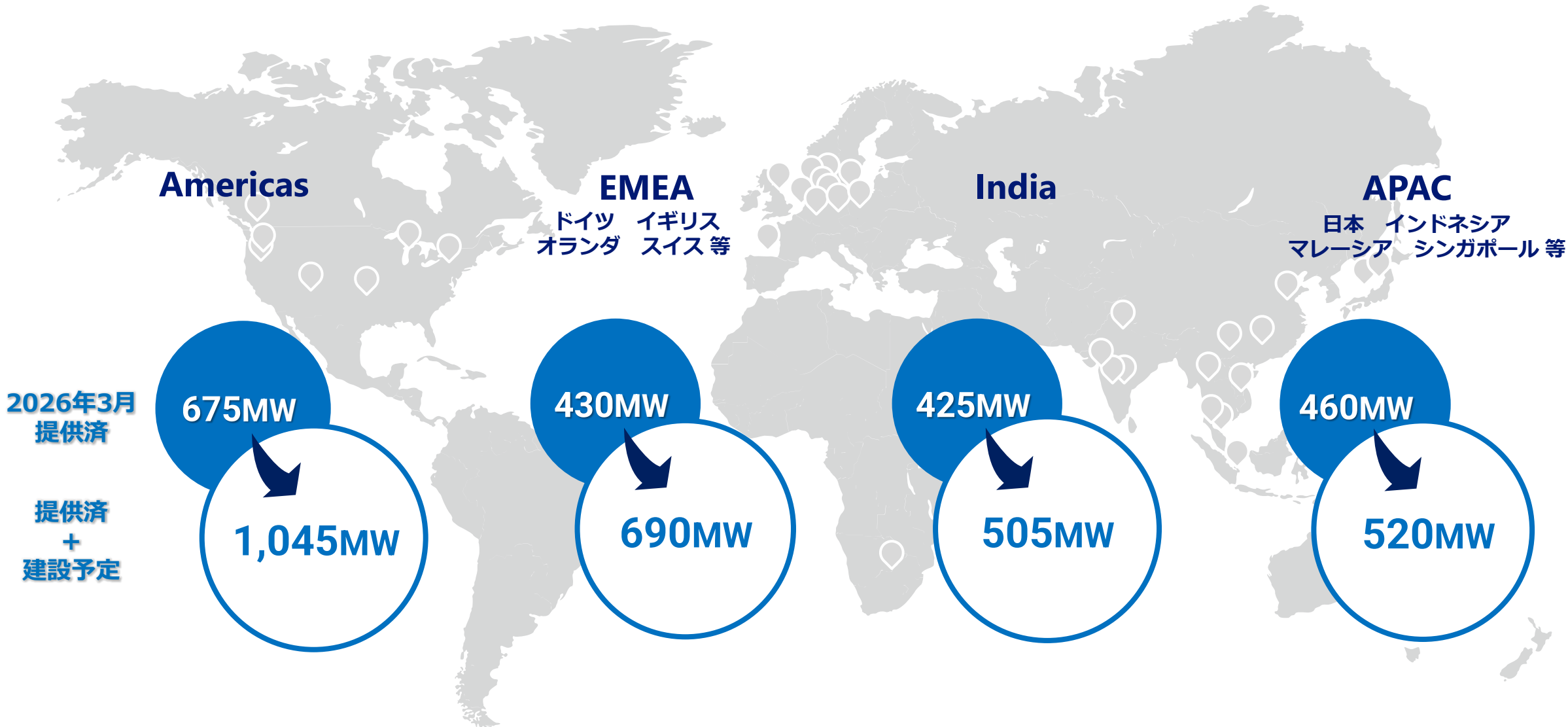
# Quality Growthの目標（2030年度）

AI-empowered New Value & ProductivityとNext-Gen Infrastructureの2つの領域にフォーカスし、2030年度にEBITDA1.2兆円をめざす。

## Quality Growth



# データセンター事業の拡張



2026年3月  
提供済

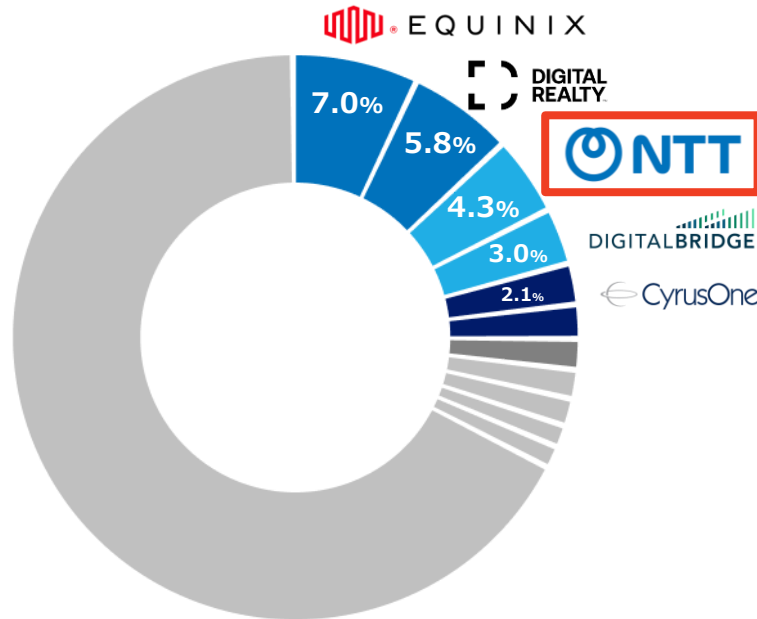
提供済  
+  
建設予定

# 市場におけるNTTのポジション



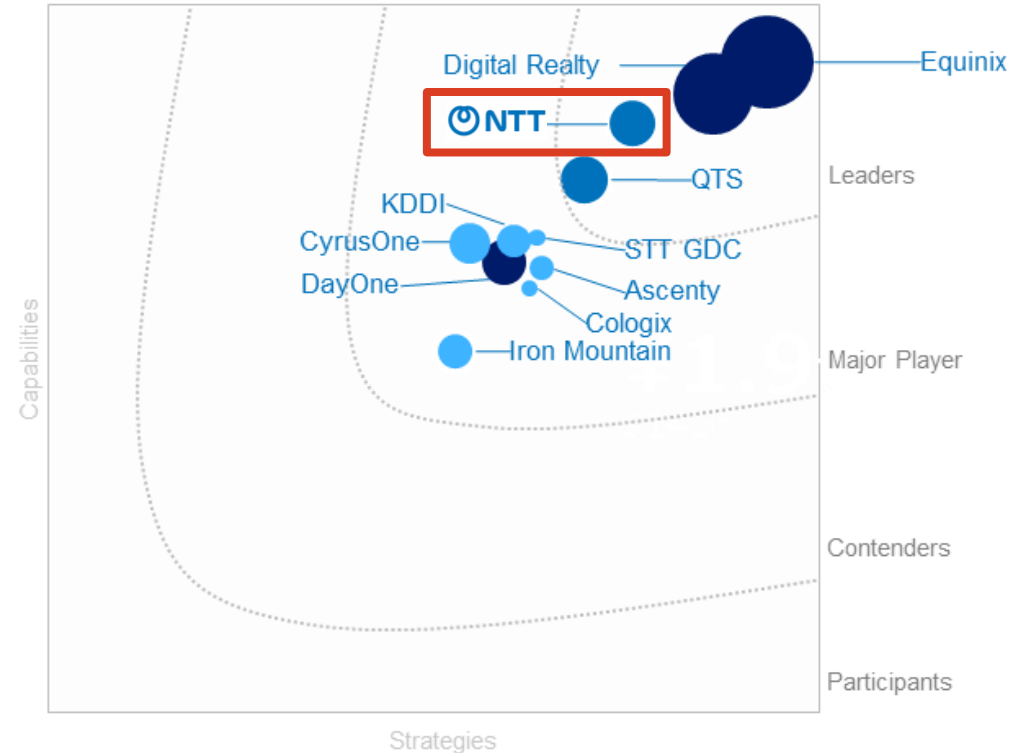
## データセンター事業者シェア<sup>1</sup>

- 1 Equinix
- 2 Digital Realty
- 3 NTT GDC
- 4 Digital Bridge
- 5 CyrusOne
- 6 CenterSquare
- 7 QTS
- 8 American Tower
- 9 Stack Infrastructure
- 10 KDDI Telehouse
- 11 Others



## Global IDC MarketScape Vendor Assessment <sup>2</sup>

IDC MarketScape Worldwide Datacenter Service, 2025



データセンター事業者で  
NTTは世界第3位

<sup>(1)</sup> Structure Research August 2025 Report より中国事業者を除き再集計

IDCによる評価で  
リーダーポジションを獲得

<sup>(2)</sup> IDC MarketScape\* : Worldwide Datacenter Services 2025 Vendor Assessment (August 2025, IDC #US52983725)

# 地域通信事業

# 2025年度決算概況・2026年度業績予想（東日本）

(単位:億円)

項目	2024年度 実績	2025年度		2026年度	
		実績	対前年	業績予想	対前年
営業収益	16,654	17,334	+680	17,350	+16
営業利益	2,135	2,238	+103	2,240	+2
当期純利益※	1,535	1,564	+29	1,560	▲4
EBITDA	4,268	4,507	+239	4,510	+3
設備投資	2,516	2,754	+238	2,770	+16
光サービス純増数 (未契約数)	+7万 (1,344万契約)	+10万 (1,355万契約)	+3万	+10万 (1,365万契約)	-

※ 当社に帰属する当期純利益(非支配持分帰属分控除後)を記載しております。

# 2025年度決算概況及び2026年度業績予想（西日本）

- 2025年度は営業収益が4期ぶり増収、営業利益が2期ぶり増益
- 2026年度も引き続き増収増益をめざす

(単位：億円)

項目	2024年度 実績	2025年度 実績	2025年度		2026年度 業績予想	対前年
			対前年	対業績予想		
営業収益	14,686	15,042	+355	+322	15,050	+8
営業利益	818	835	+16	+65	900	+65
当期利益 <sup>※</sup>	608	532	▲76	+32	540	+8
EBITDA	2,918	2,899	▲19	+29	2,950	+51
設備投資	2,398	2,512	+114	+12	2,450	▲62
光サービス純増数 (未契約数)	+5.9万 (1,034万)	+9.5万 (1,044万)	+3.7万	+3.5万	+10.0万 (1,054万)	+0.5万

※ 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。

# AIOWNの推進 (AIエージェント) (東日本)

NTT東日本のフィールド実践力を活かし、

2030年度に「200億円のコスト削減」・「580億円のAI関連収益創出」を目指す

自らに向けたAI  
-サービス品質を向上-

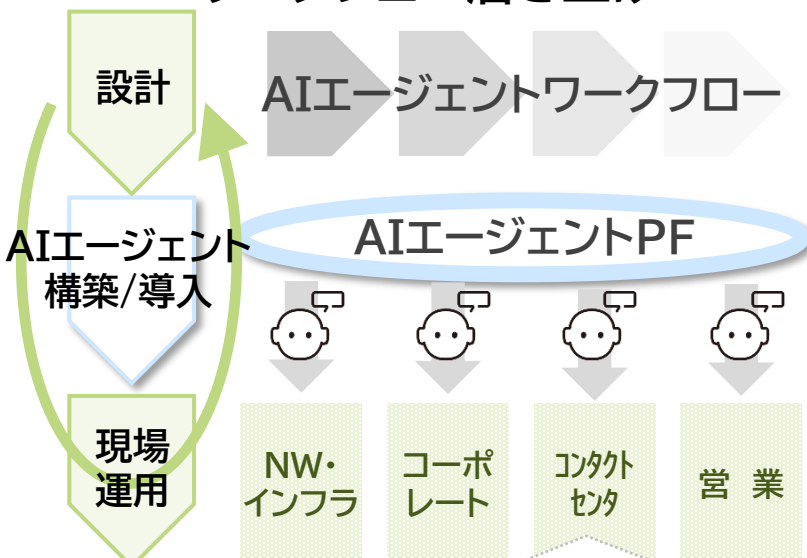
顧客(CX)に向けたAI  
-お客様のDXを推進-

社会に向けたAI  
-社会課題を解決-

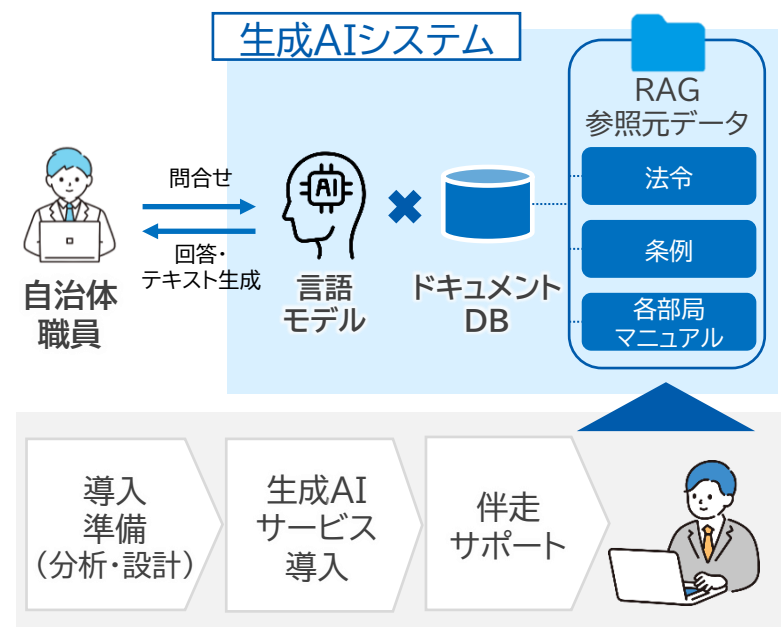
現場業務×社内AI技術者による  
ワークフロー磨き上げ

長年伴走してきたノウハウや  
現場密着の営業力を活かし、顧客のAI推進

自社の通信アセットやインフラの  
整備・維持ノウハウを社会に展開



【先行事例】2025.9.17～ 不安全設備に関する自動受付開始



AI時代の膨大なデータ処理を支えるインフラ関連ビジネス

# AI活用（西日本）

- 通信オペレーション改革の取組み効果を含め、2030年度に140億円のコスト改善
- AIビジネスは、2030年度に500億円規模の案件を創出

## 社内に向けたAI

### AI前提の業務改革

AI活用を通じたCX向上と業務プロセスの抜本的な効率化を実現

<例>

#### 営業変革

提案資料作成や  
商談記録等の効率化  
データに基づくプッシュ  
型の課題解決提案

#### 設備

故障時の効率的な  
手配・運用  
不安全行程の検知等  
による事故防止

#### 人事・育成

社員の能力・経験等に  
応じた人材育成  
人材のスキル等の  
可視化、配置への活用

...



統合データ

(お客様対応・サービス利用状況等)



人材  
情報等

## お客様に向けたAI

### AIビジネスの拡大

AIを核としたサービスの高度化を通じ  
お客さまへ新たな価値を提供

<例>

AI × マネージド

- ✓ リアルタイム対応
- ✓ サポートの高度化 等

AI × セキュリティ

- ✓ 攻撃学習、脅威検知の早期発見
- ✓ セキュリティ対策の高度化 等

AI × 自動運転

- ✓ 障害物、危険挙動等の事前検知
- ✓ 運行ルート制御の制御・効率化 等

⋮

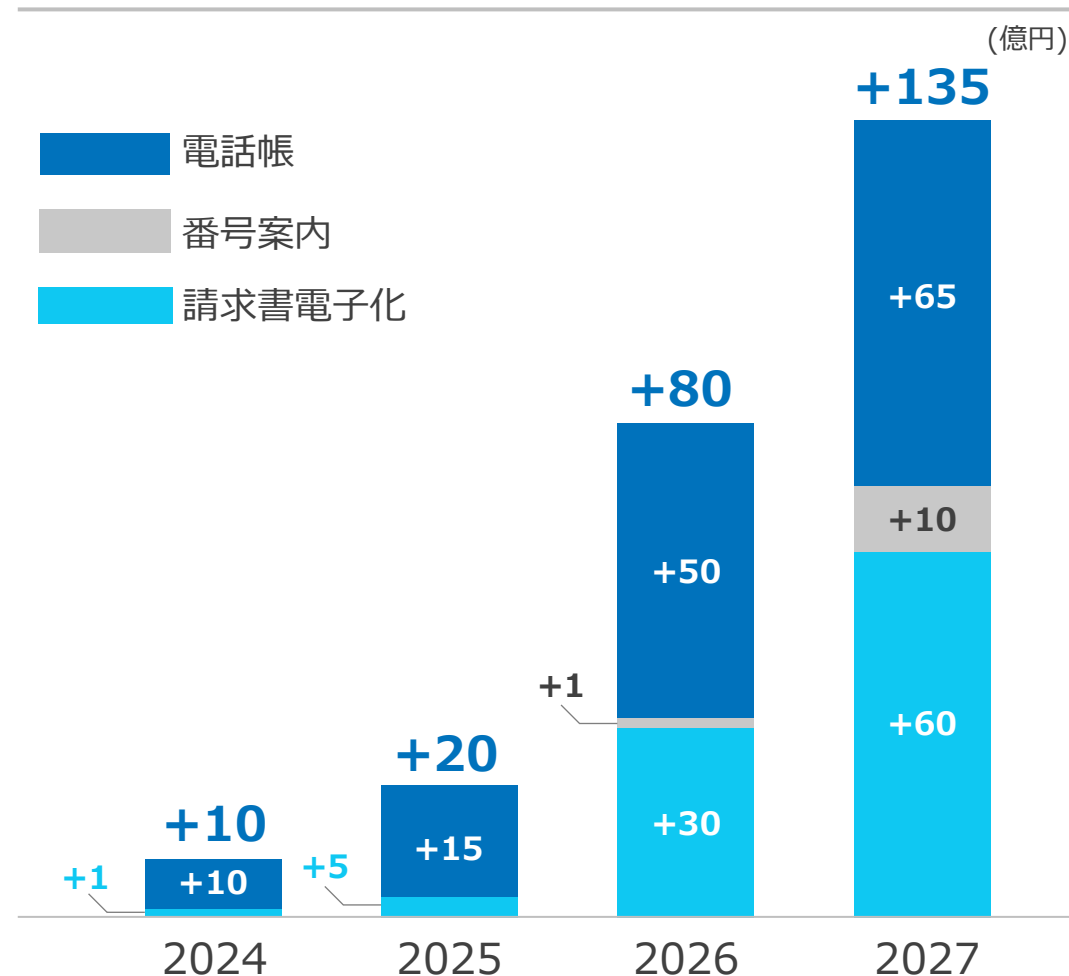
# 不採算サービスからの撤退

- ・ 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

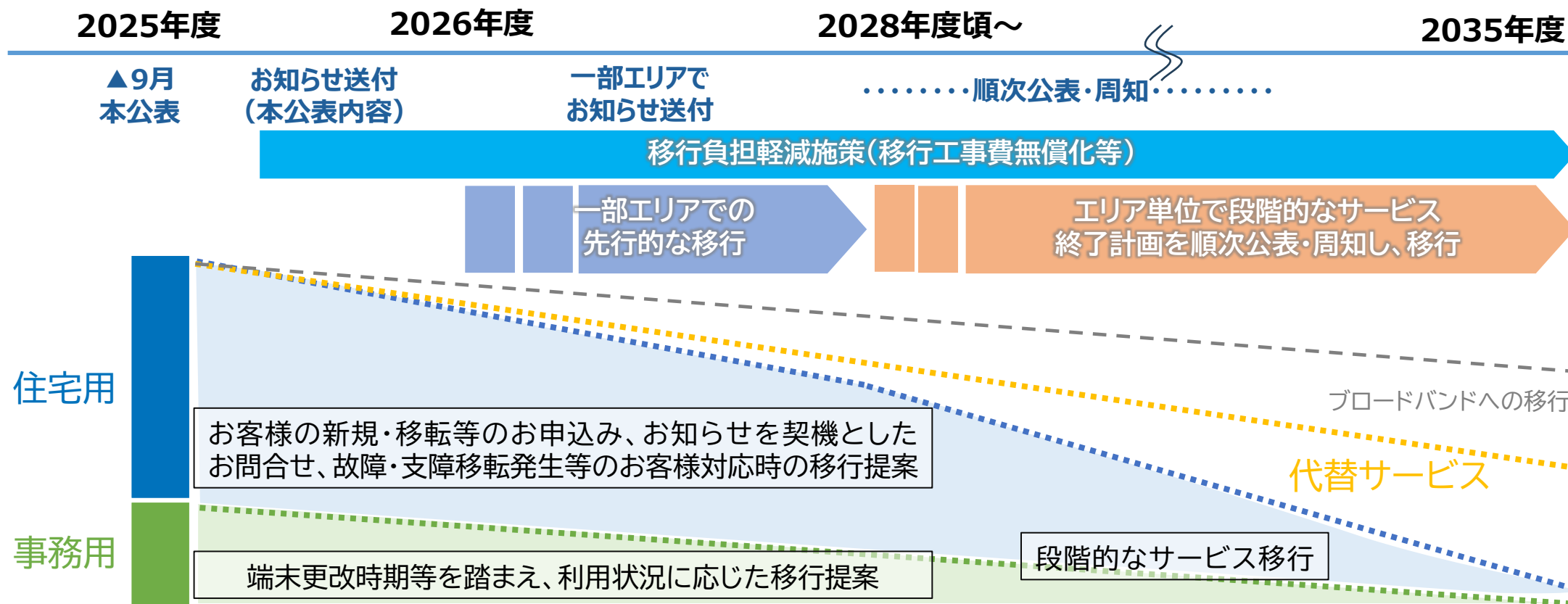
(年度)	2024	2025	2026	2027
電話帳	▲7/19 報道発表 (提供終了)	▲3月 タウンページ最終版発行		
	希望制による随時配送			
番号案内	▲7/19 報道発表 (提供終了)	▲3/31 提供終了 ▲センタ閉鎖 (東日本:2センタ) (西日本:4センタ)		
請求書電子化	▲7/29 公表 翌月合算請求書 発行条件見直し	▲請求書電子化 本格展開		
その他	社会動向や事業環境を踏まえ、 電報等のレガシーの在り方を検討			

## 利益改善効果



# 固定電話サービス移行のステップ

- 代替サービスへの移行は、まずは、お客様の新規・移転等のお申込み、お知らせを契機としたお問合せ、故障・支障移転発生等のお客様接点をとらえて、代替サービスへの移行提案を実施
- 法人のお客様には、端末更改タイミング等を踏まえ、利用状況に応じた移行提案を実施
- 一部エリアでの先行的な移行におけるお客様対応状況等を踏まえ、エリア単位で段階的なサービス終了計画を順次公表・周知し、移行提案を実施



# サステナビリティへの取り組み等

# 2040ネットゼロの実現に向けて

- 環境負荷軽減に資する取り組みを継続した結果、2040年カーボンニュートラルに向けた計画以上に温室効果ガス排出量を削減し、順調に計画達成に向けて進捗している
- 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

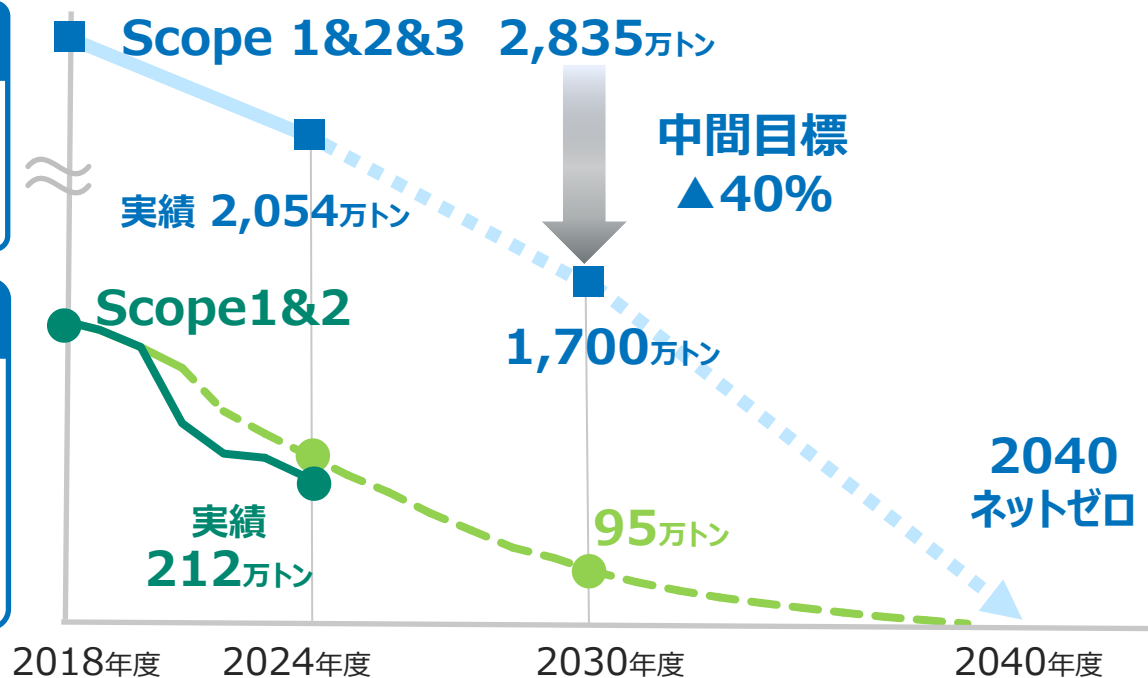
### サプライヤとの更なる連携強化

- ・ 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）

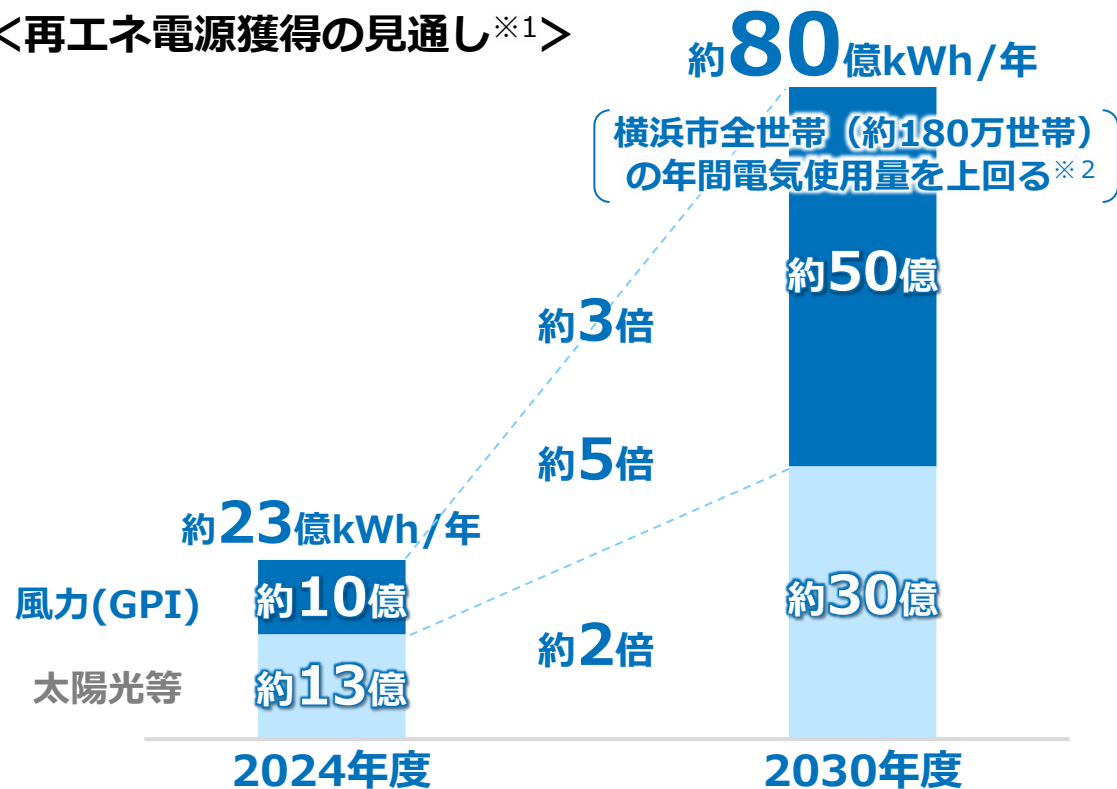


※ Scope1:自らの温室効果ガスの直接排出、Scope2:他社から供給された電気、熱・蒸気の使用に伴う間接排出、Scope3:事業者の活動に関連するサプライチェーンでの排出

# 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



### 2024年2月運用開始

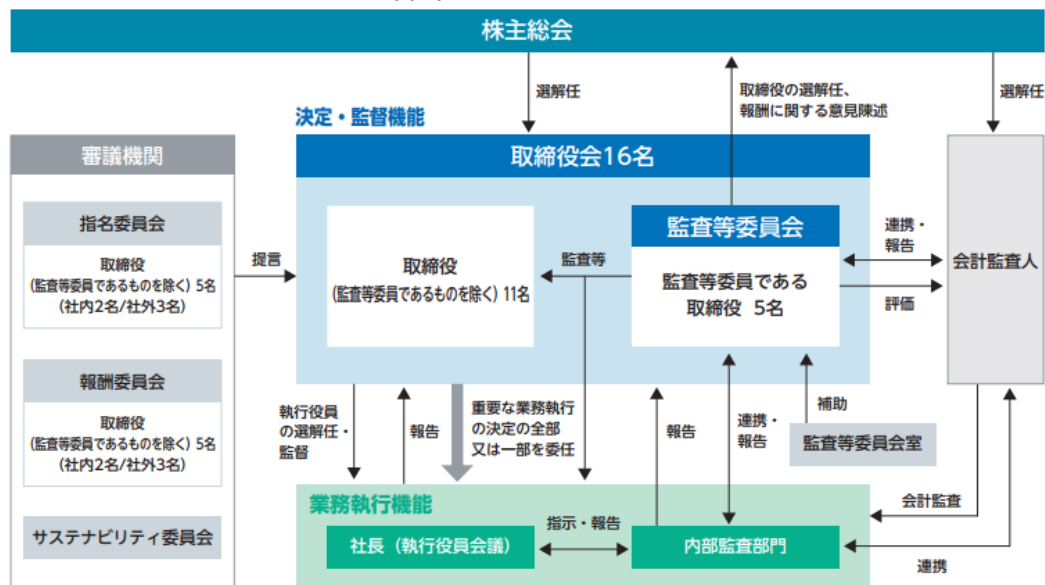


※1 各年度とも年度末時点での見込み ※2 令和4年度家庭部門のCO2排出実態統計調査(確報値)より当社試算

# コーポレートガバナンスの強化

2020年6月	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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)</li> <li>・ 社外取締役比率を27%から50%へ拡大</li> </ul>	※主要子会社にも2021年6月から執行役員制度導入
2021年8月	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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)</li> <li>・ 人事・報酬委員会における独立社外取締役を増員し(2名から3名)過半数が独立社外取締役の構成へ変更</li> </ul>	
2021年11月	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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</li> <li>・ 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</li> </ul>	
2022年6月	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 取締役数を現在の8名から10名に増員 (社外5名)</li> <li>・ 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</li> <li>・ 取締役、監査役、執行役員とも女性比率を3割以上へ</li> <li>・ 内部統制室を社長直結組織の内部監査部門へ見直し</li> </ul>	
2023年6月	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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</li> </ul>	
2025年6月	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 監査等委員会設置会社に移行</li> </ul>	

## ＜コーポレート・ガバナンス体制※＞



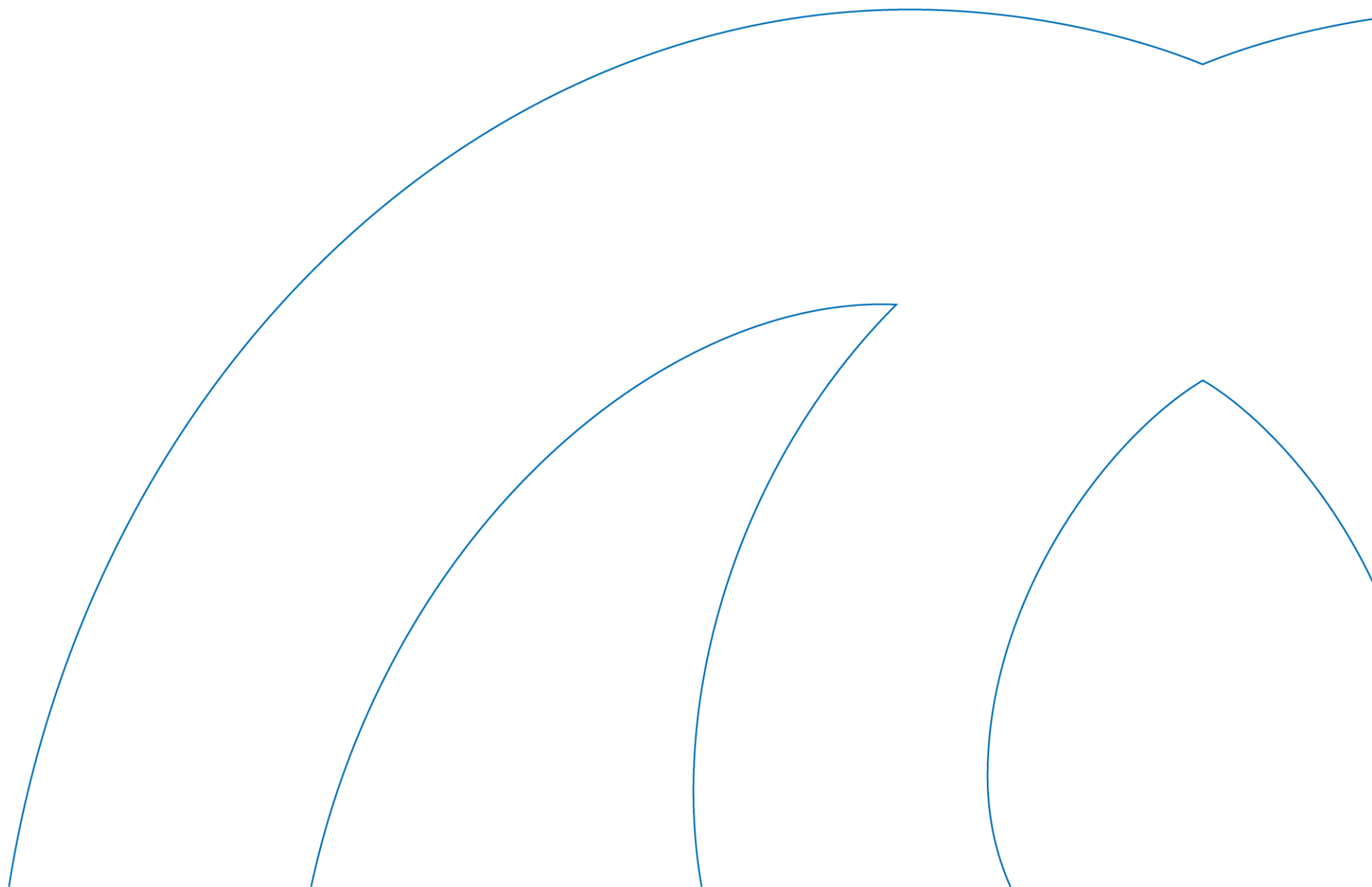
※監査等委員会設置会社移行後

## ＜賞与の業績指標＞ 2026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 (1株あたりの当期利益)	10%	
	EBITDA	25%	計画達成度
	営業利益	10%	
	ROIC (金融事業除き)	7.5%	
	設備投資	7.5%	
サステナビリティ指標	顧客エンゲージメント	5%	対前年改善度
	温室効果ガス排出量	5%	計画達成度
	女性の信任管理者登用率	2.5%	
	従業員エンゲージメント率	2.5%	

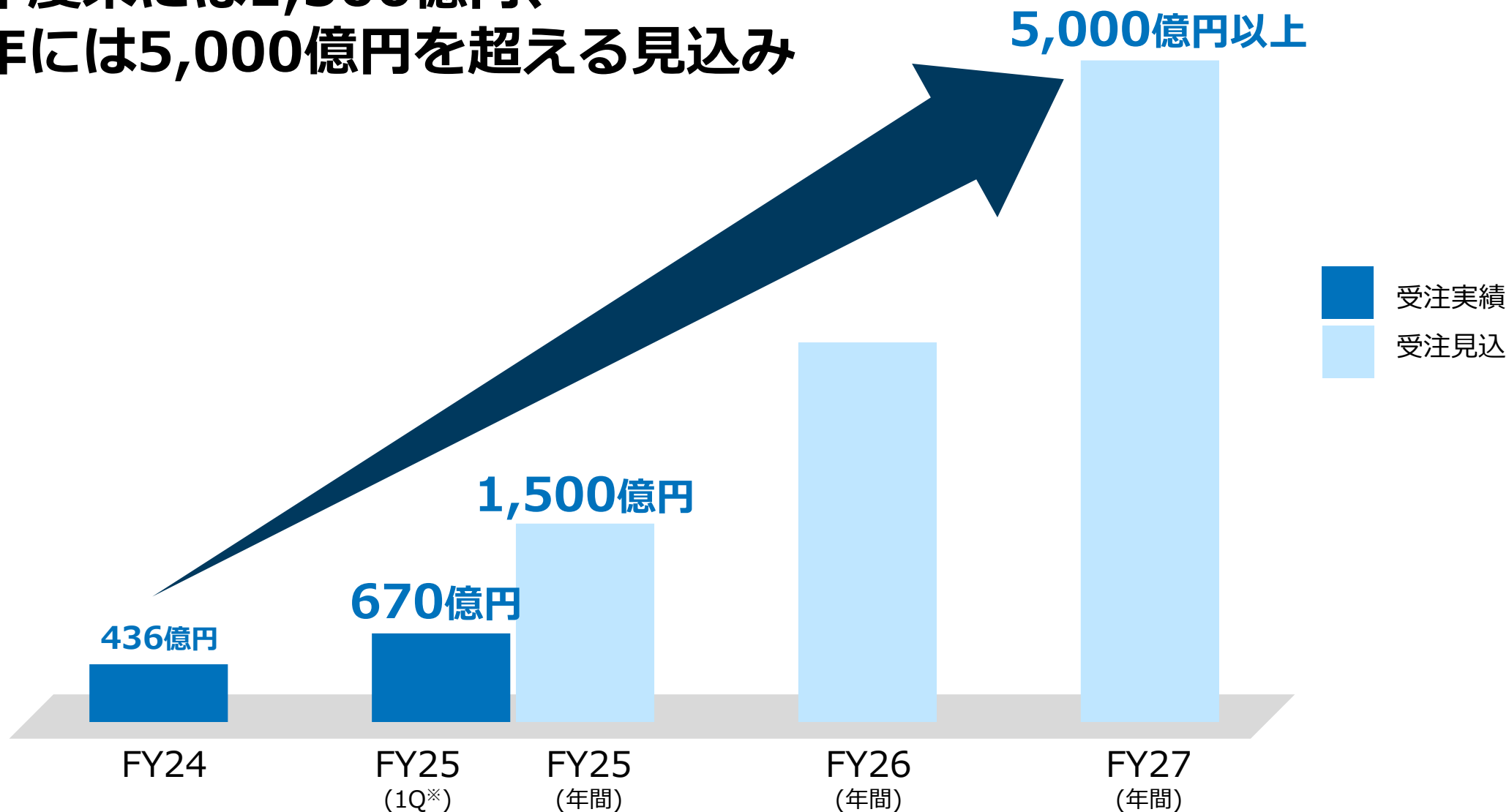


**AI**

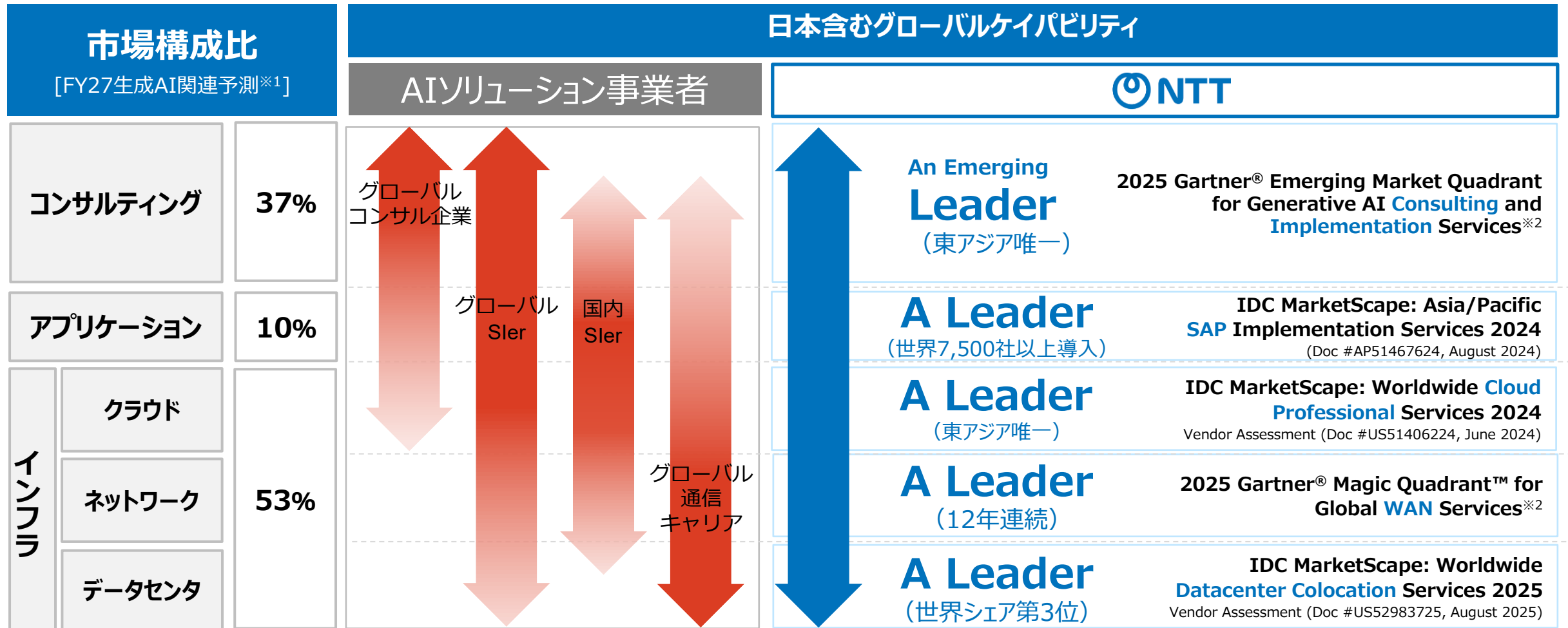


# 中期で5,000億超の受注へ

2025年度末には1,500億円、  
2027年には5,000億円を超える見込み



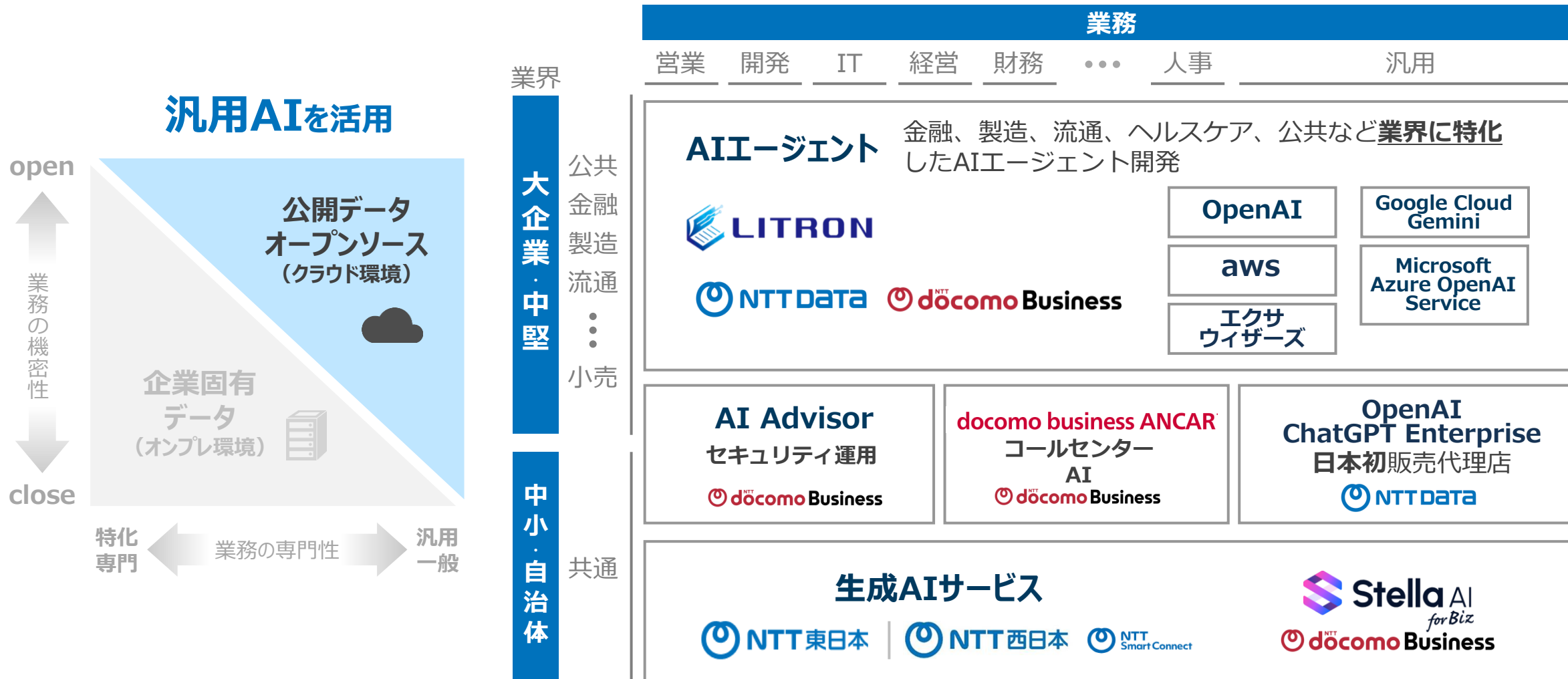
# AI導入環境をフルスタックでワンストップ提供



※1 富士キメラ総研、矢野経済研究所、デロイトトーマツミック経済研究所など複数レポートをもとにNTTにて作成したFY27国内生成AI関連市場規模予測（NWを除く）の構成比を適用

※2 Emerging Market Quadrant for Generative AI Consulting And Implementation ServicesはNTT Dataとして評価、Magic Quadrant for Global WAN ServicesはNTTとして評価

# 多様なお客様ニーズに応じた最適なAIモデル、AIEージェント NTT



# アップグレード版 純国産LLM「tsuzumi 2」

- NTT版LLMであるtsuzumiのアップグレード版を10月にリリース
- 日本語性能において同サイズLLMにて世界トップクラス

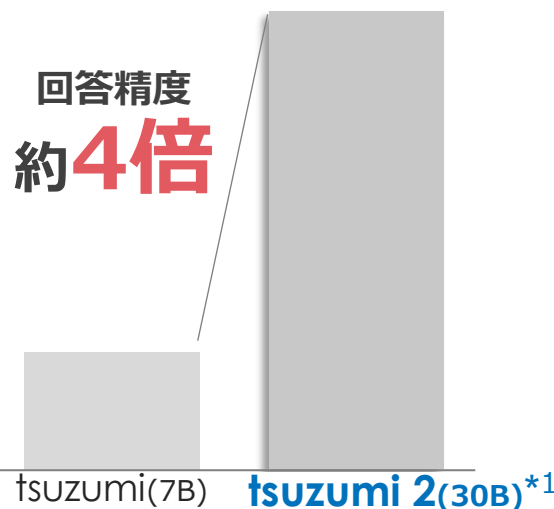
## 強化した文脈処理・文意理解の性能比較

企業のお客様ニーズにこたえる  
複雑な文脈・文意理解力が進化

コスト効率と大幅な性能向上を実現した  
バランスに優れた1GPU動作モデル

機密性の高い情報にも対応  
NTTがゼロから開発した純国産モデル

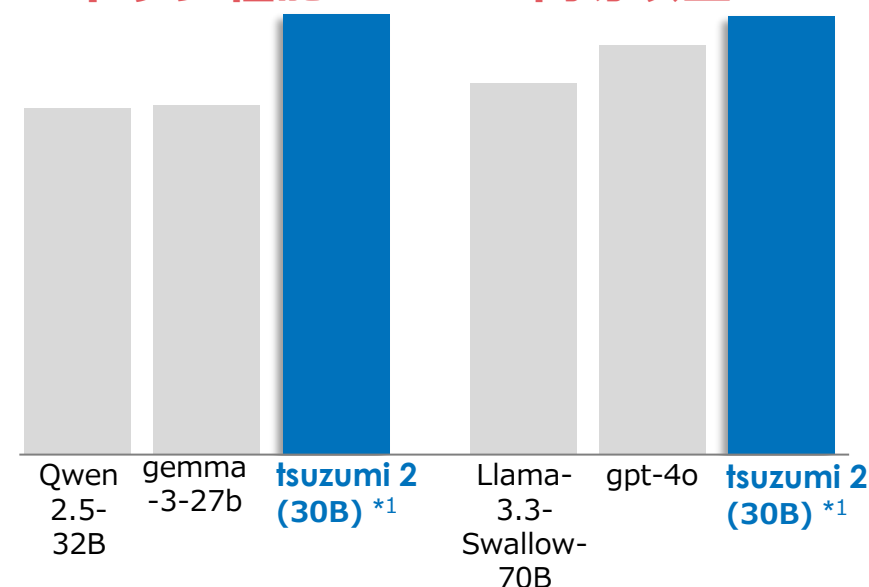
業務処理の実例における  
前モデルとの比較



一般的なベンチマーク\*2での他モデル比較

同サイズ帯  
トップ性能

大規模サイズ帯  
同等以上



\*1：開発中のモデル

\*2：llm-jp-evalにおけるtsuzumi 2強化点に該当する指標

大規模クラスタから1 GPUまで、AI利用状況に応じ  
必要なコンピューティングリソースをご提供

AI向け基盤サービス  
GPU as a Service



日本で**トップクラスの計算量**

NVIDIA Blackwellアーキテクチャを採用した  
「NVIDIA DGX™ B200システム」をクラスター構成

**大規模クラスタの構築・運用実績**

「NVIDIA Partner Network」パートナーに贈られる

**国内最高のアワード**

『Best NPN of the Year』を受賞

# デジタル・フィジカルを連動させたAIの社会実装

- NTTでは、純国産LLM tsuzumi の開発・提供に加え、グローバルの主要LLMにも幅広く対応したAI導入支援を推進、第3四半期までのAIビジネスの受注額はグループ全体で1,478億円
- 現在、国内外の多様な業界のリーディングカンパニーと連携して、デジタル領域とフィジカル領域を連動させたAIの社会実装に着手しており、今後さらに取り組みを加速していく



## 各業界のリーディングカンパニーと連携した社会実装

モビリティ  
**TOYOTA**



フィジカルAI  
ロボティクス



流通サプライ  
チェーン最適化

**TRIAL HLDGS**



## 純国産LLMやグローバルの主要LLMに対応したAI導入支援



tsuzumi 2



OpenAI  
ChatGPT

Microsoft Azure  
OpenAI Service

Google Cloud  
Gemini

等

# AI向けネットワーク

いつでも、どこからでも、安心・安全・簡単につながる新たなセキュリティー体型のネットワークサービス



# 今後の国内インフラ環境の拡張

## データセンター

旺盛な需要に応じて拡大

<一例>



都市型



遠隔地型



郊外型



## リソースマネジメント

ニーズに合わせて順次機能を拡張

3倍超

約1GW ※

300MW

FY24

FY33  
(予定)

NaaS  
提供開始



FY23

GPUaaS  
提供開始



FY25

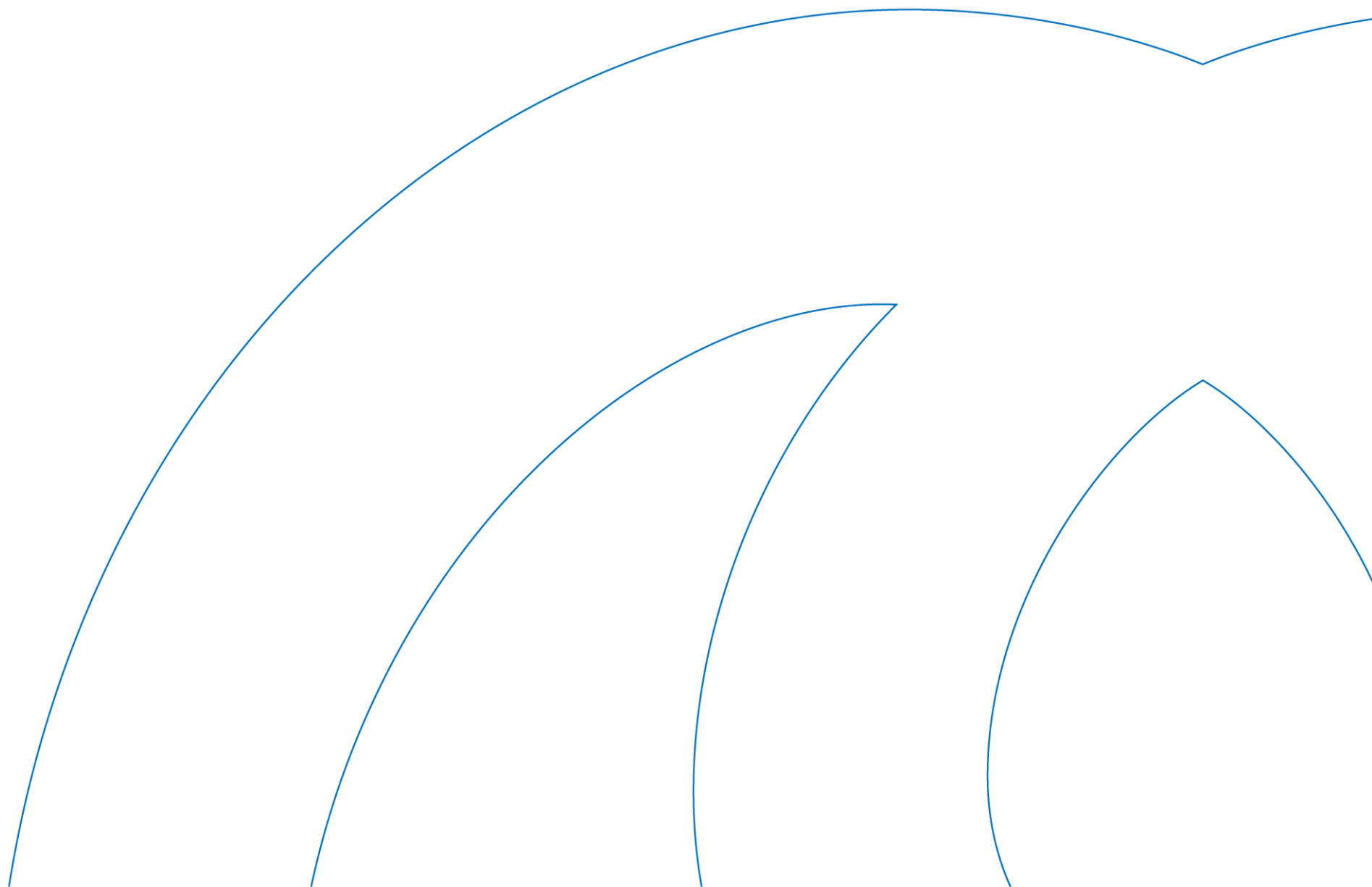


FY26

※ NTTデータ、NTTグローバルデータセンター、NTTドコモビジネス、NTTドコモソリューションズ、NTT東日本、NTT西日本の国内データセンターの合計  
(FY24時点の既存データセンターの今後の減少および拡張は含まず)



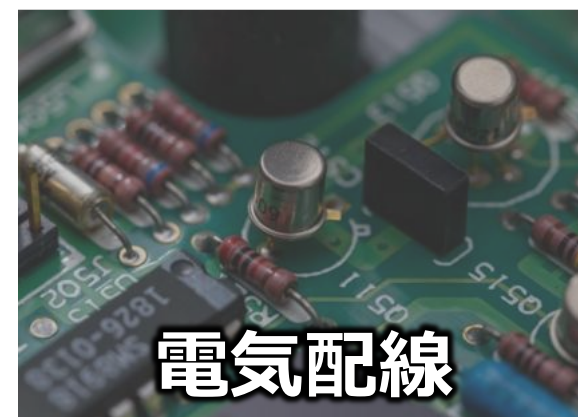
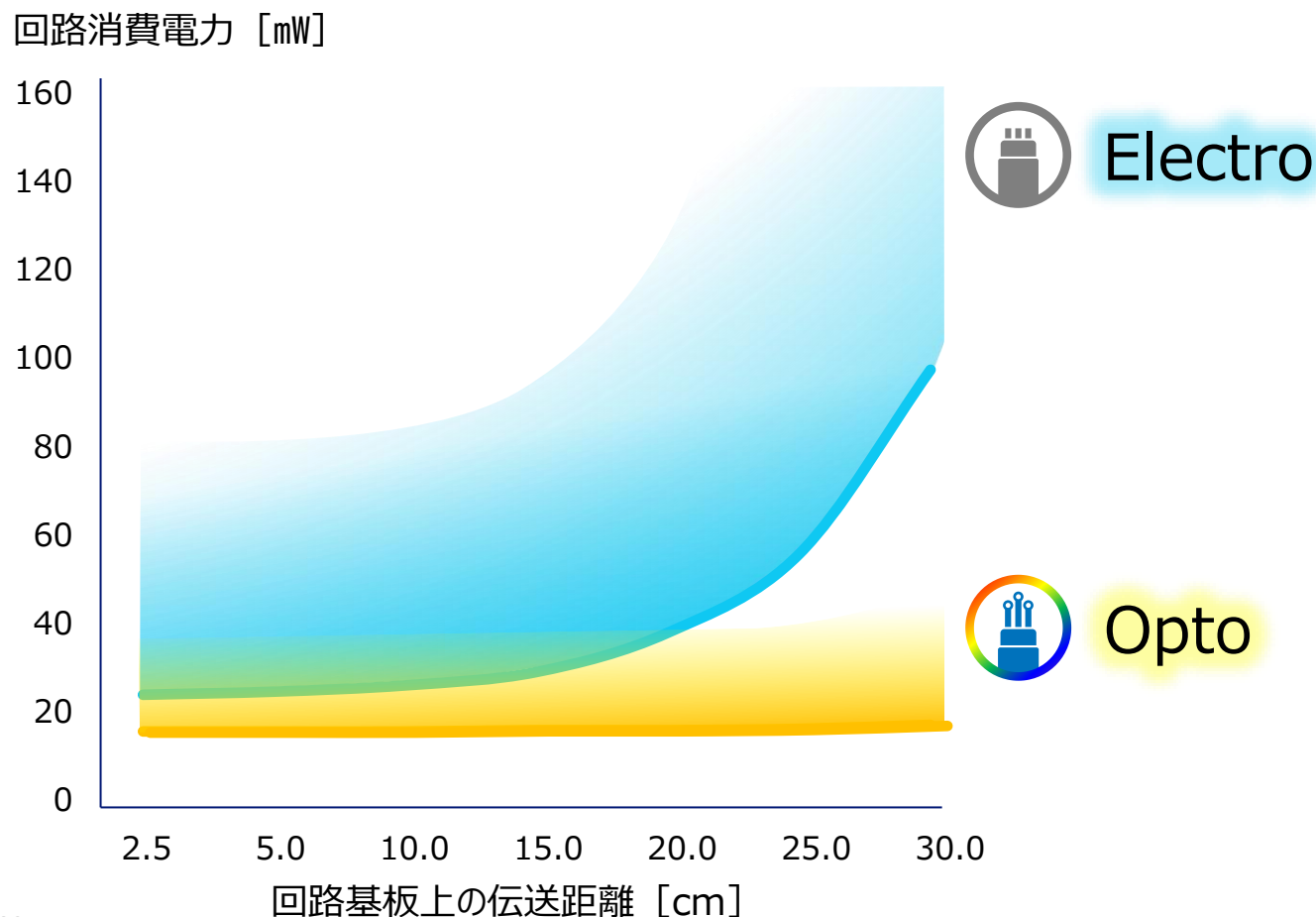
**IOWN**



# 大容量通信における光の優位性

大容量の電気による通信では、伝送距離が延びると飛躍的に消費電力が増加  
一方で、光による通信では、ほとんど消費電力が増加しない利点が存在

伝送距離と消費電力の関係



■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

目標性能

### 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

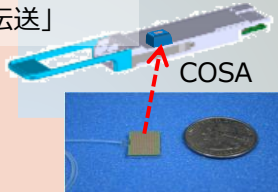
エンドエンド遅延  
**1/200**※3

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

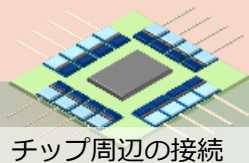
※3 同一県内で圧縮処理が不要となる映像トラフィックでの遅延の目標値

## 光電融合デバイス

光技術による  
「伝送」

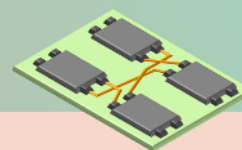


光伝送：400G



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」

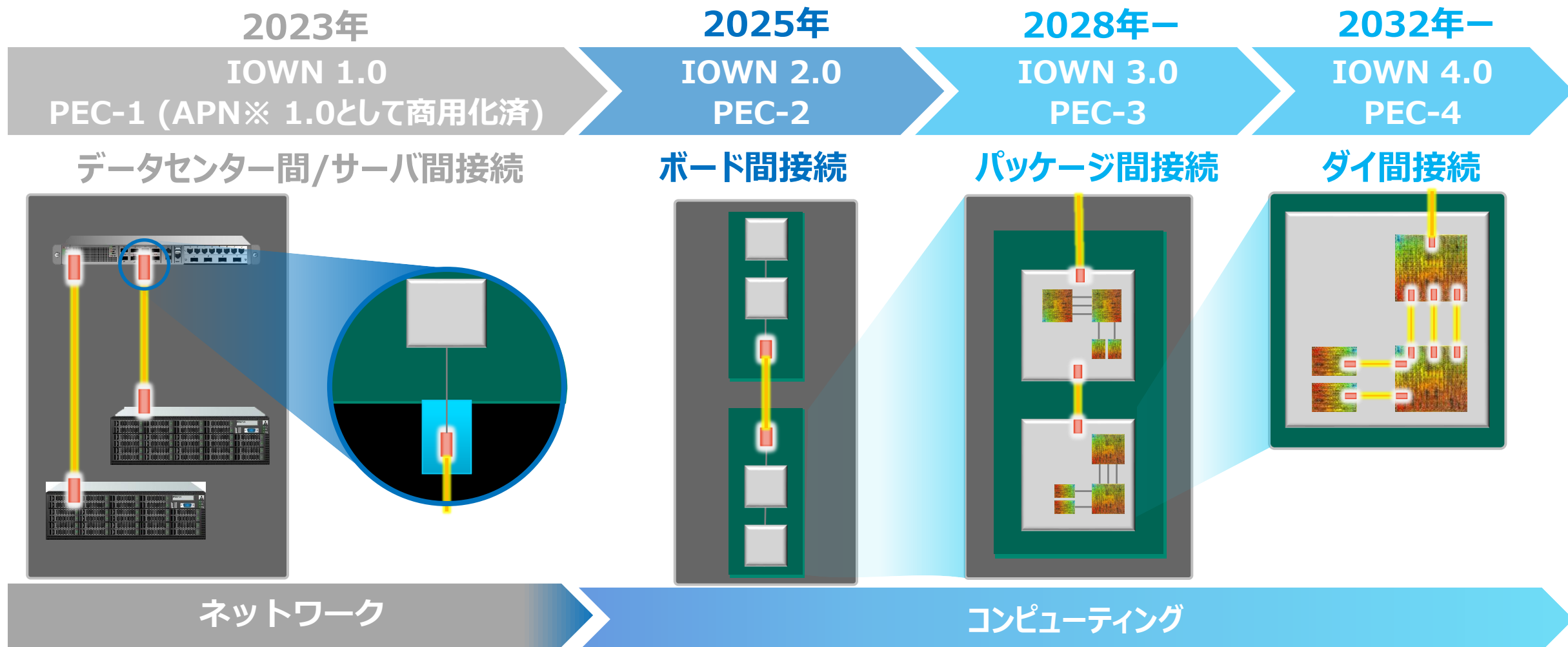
電気レイヤ

## 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

# IOWNのロードマップと適用領域

- 2023年、IOWN1.0としてネットワーク接続部向けの光電融合デバイス（PEC-1）を開発し、中継装置やDC間接続に適用
- 2025年には、IOWN2.0として、ボード接続用光電融合デバイス（PEC-2）を実現



# IOWN光コンピューティングを実現するプレーヤの役割

- IOWN光コンピューティングは、NTTの光電融合技術に加え、チップ/スイッチメーカー等の最新技術を組合せ実現

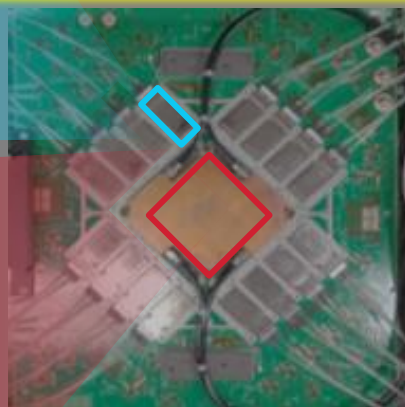
光エンジン  
(光デバイスPEC-2)

NTT Innovative Devices



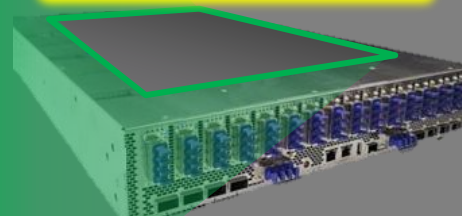
スイッチボード

NTT Innovative Devices



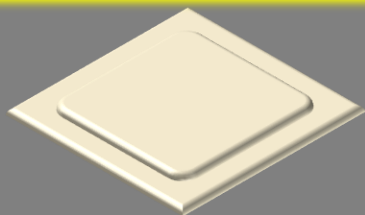
光電融合スイッチ

Accton



スイッチASIC

BROADCOM®



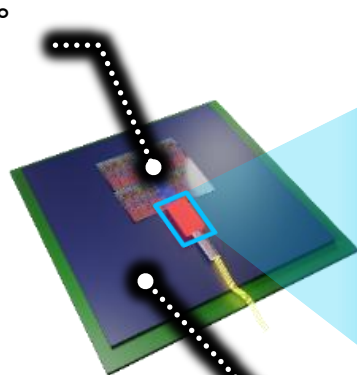
光電融合スイッチとサーバを  
搭載したラック



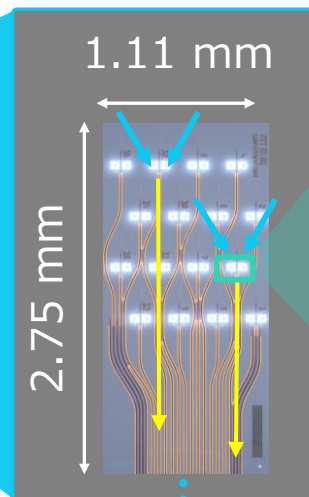
# IOWN3.0を実現するメンブレデバイス

- IOWN3.0には、NTT独自の薄膜化技術（メンブレン化）を活用
- 従来の光デバイスの構造を抜本的に変え、チップに直付けできるほどの小型化を実現

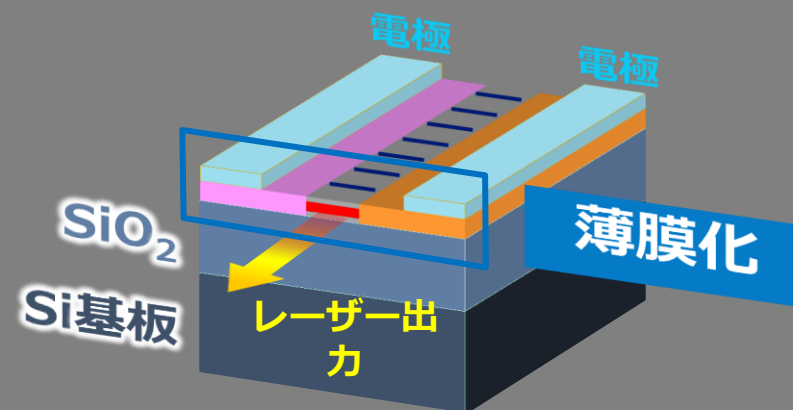
ICチップ



半導体パッケージ



メンブレデバイス

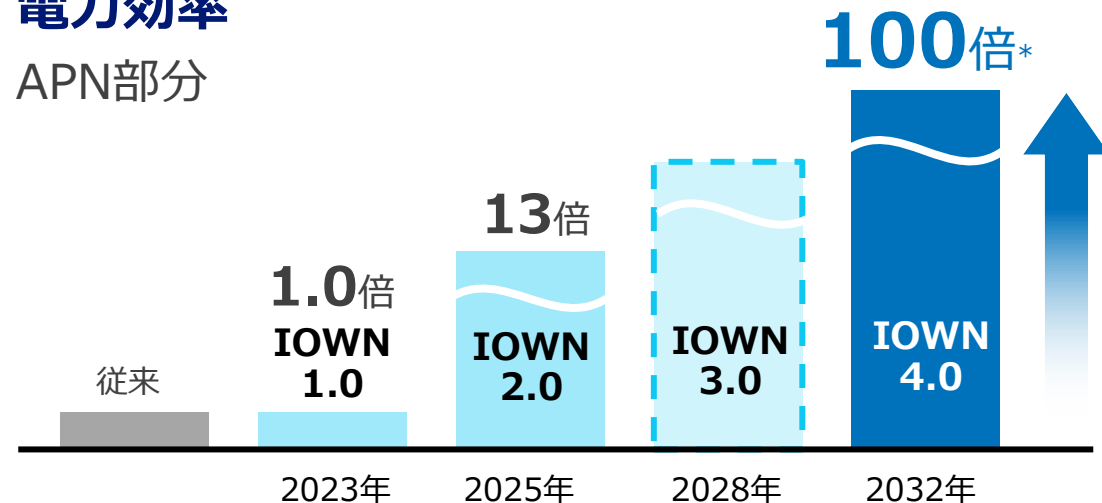


メンブレデバイスを16個搭載した  
光チップレット (PEC-3)

# IOWNの達成目標

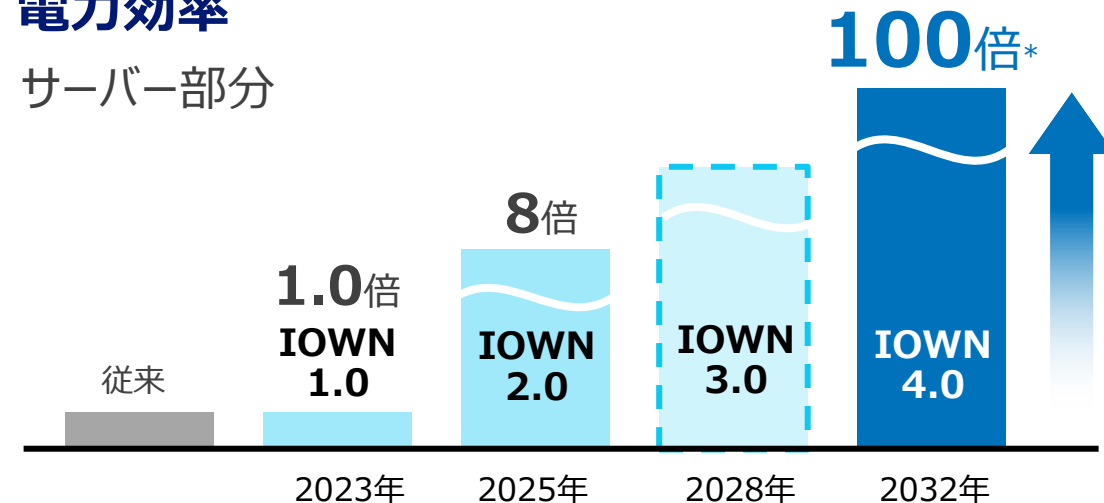
## 電力効率

APN部分



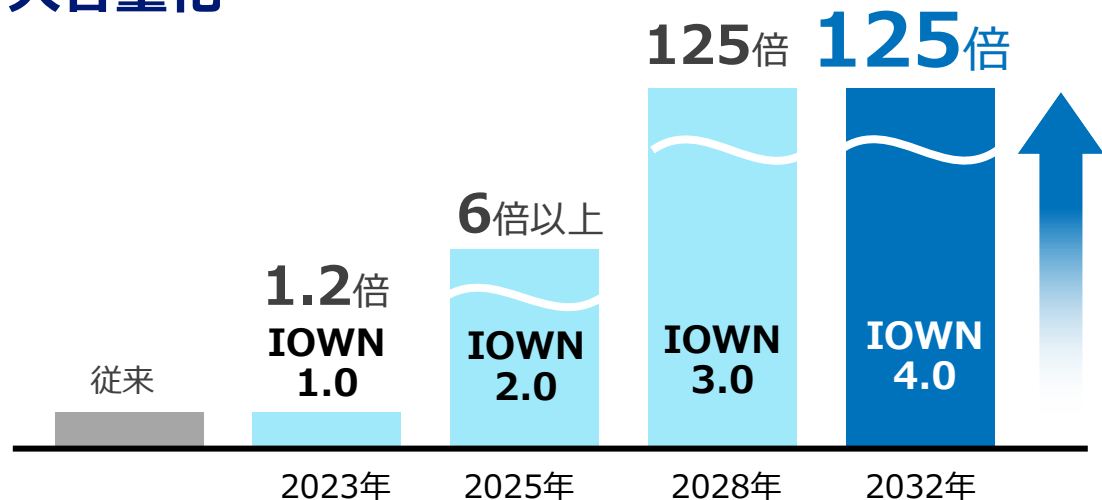
## 電力効率

サーバー部分

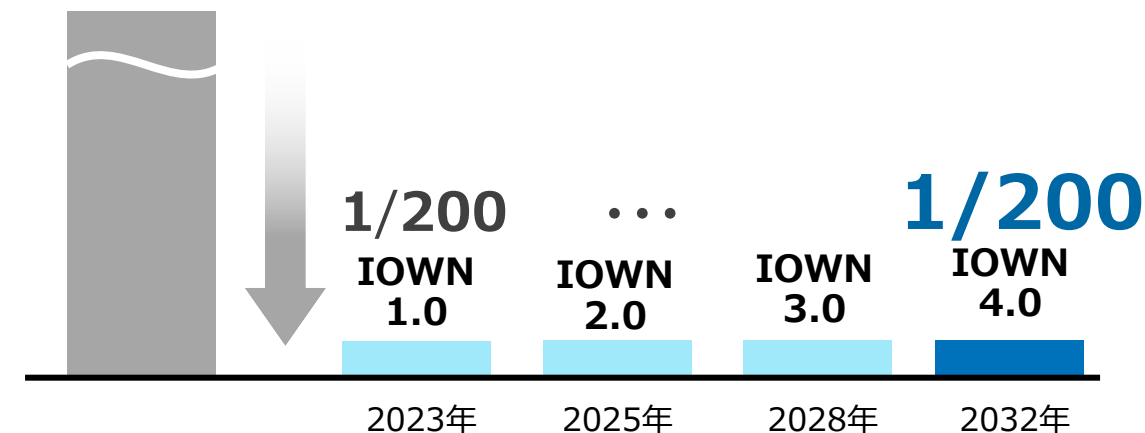


\* APN,サーバー等含めたフォトニクス適用部分全体での電力効率値

## 大容量化



## 低遅延



# IOWNを活用した分散型データセンター

- IOWNの技術により、複数のデータセンターをあたかも1つのデータセンターとして運用することが可能に



# 光電融合デバイスの量産化

- 光電融合デバイスを用いたスイッチを、ブロードコム社、アクトン・テクノロジー社をはじめとするサプライチェーン各社との協業により、2026年度中に商用提供開始
- 光電融合デバイス量産に向け、NTTイノベティブデバイス社において、自動化等による生産数増加、需要に応じた生産ラインの増強を準備中

## 生産能力の拡大



組立実装・検査工程の自動化等により  
1ラインあたりの月間生産数を5,000台へ拡大



需要に応じ、生産ラインを現行の  
1ラインから少なくとも3ラインへ増強



昼夜体制にすることでさらに2倍に



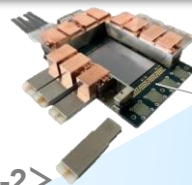
パートナー連携等による  
さらなる量産

需要に応じ  
最大3万台/月まで生産可能に



<PEC-1>  
APNとして商用化済み

～2025年



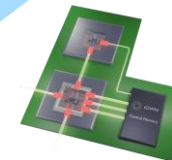
<PEC-2>

光電融合デバイスを用いたスイッチ（IOWN光コンピューティング）の商用化

2026年度



Accton



<PEC-3>

NTT独自技術を用いた光チップレットの商用化

2028年～

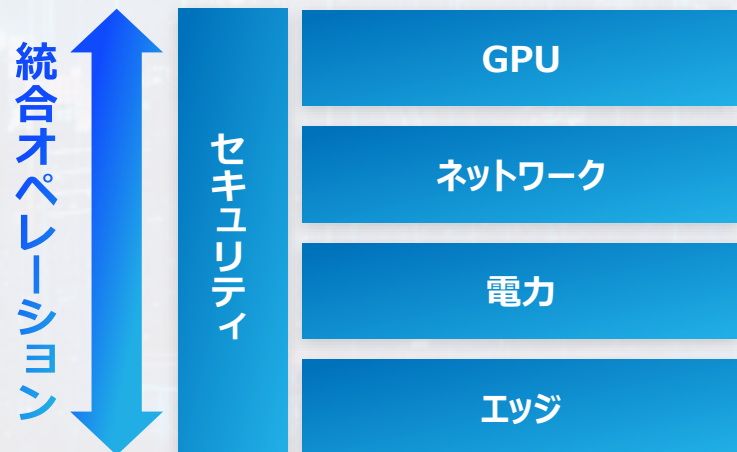
PEC-2商用化

PEC-3商用化

GPU・ネットワーク・電力といったリソース  
を最適化、エッジまで含めたオペレーション  
を担うAIネイティブインフラ

# A I O W N

AI × IOWN



# 株主還元

## 配当

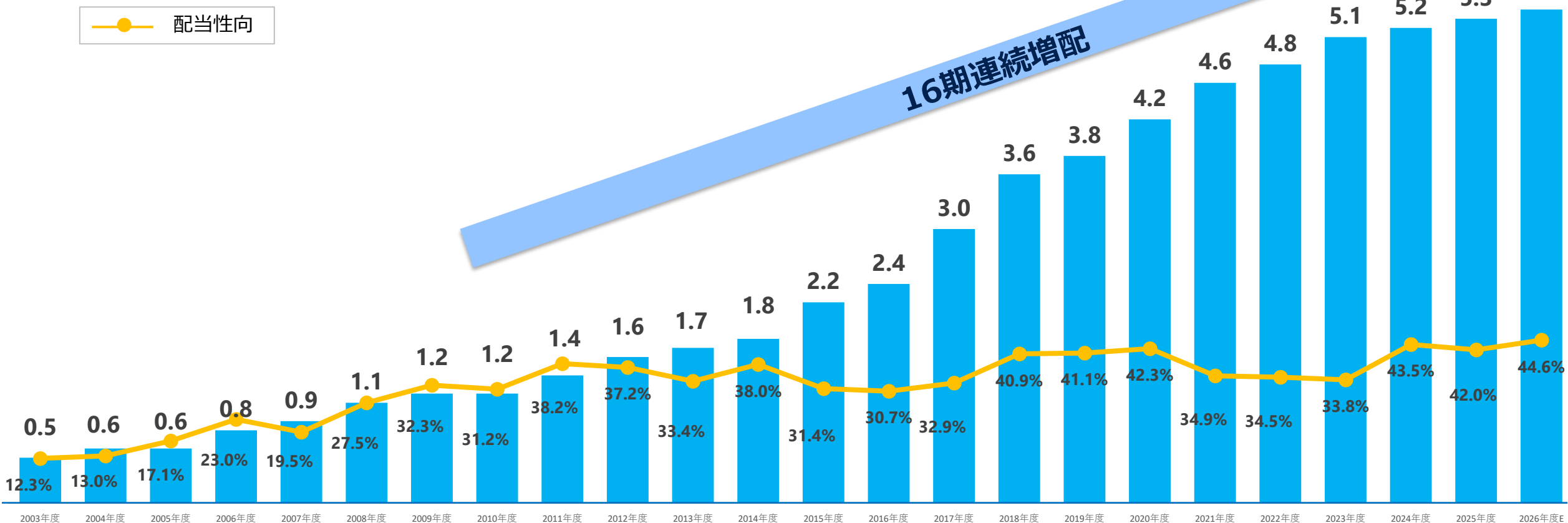
- 2025年度期末配当の実施
  - ・ 1株当たり2.65円
- 2026年度年間配当（中間・期末）予想
  - ・ 1株当たり5.4円（対前年0.1円増）
  - 16期連続増配の予定

## 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、自己株式を取得
- 取得の内容
  - ・ 取得総額 : 2,000億円（上限）
  - ・ 取得株式数 : 14億株（上限）
  - ・ 取得期間 : 2026年5月11日～2027年3月31日

# 配当の推移

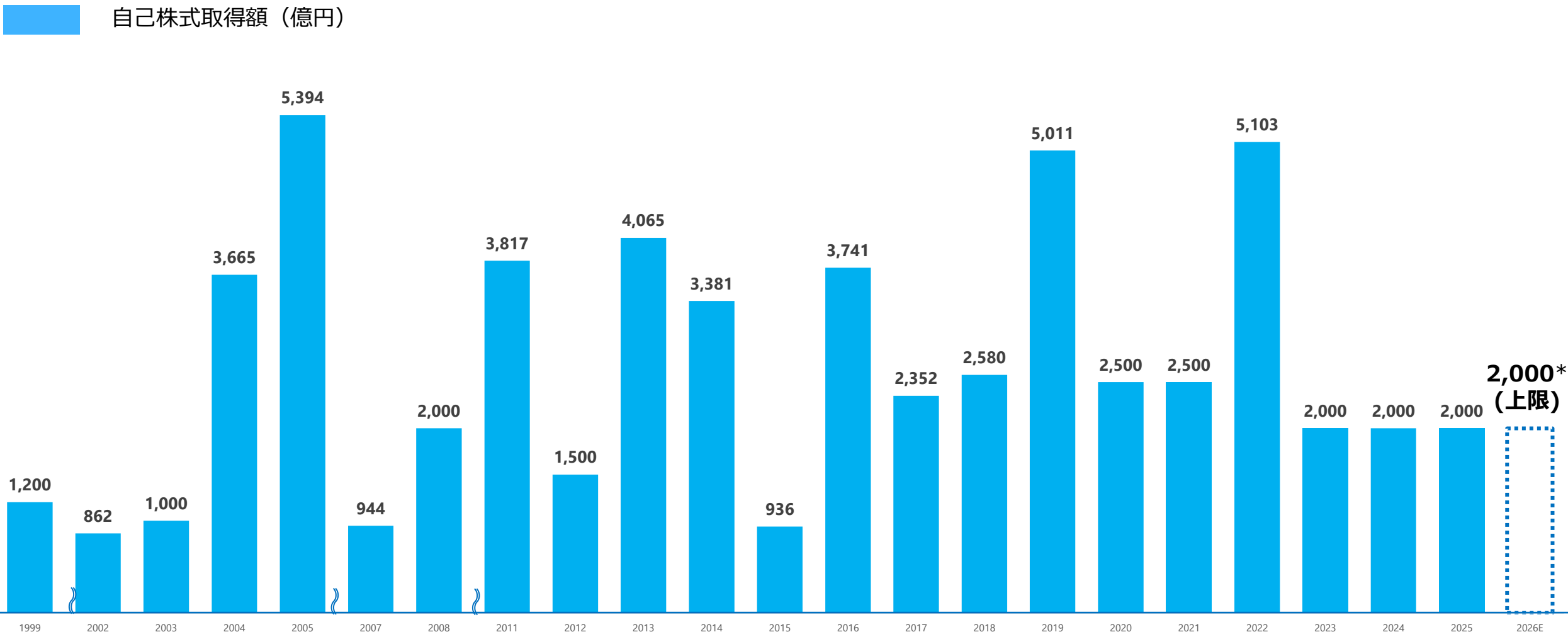
## 年間配当金の推移



(注1) 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、2023年7月1日を効力発生日として普通株式1株につき25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。

(注2) 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

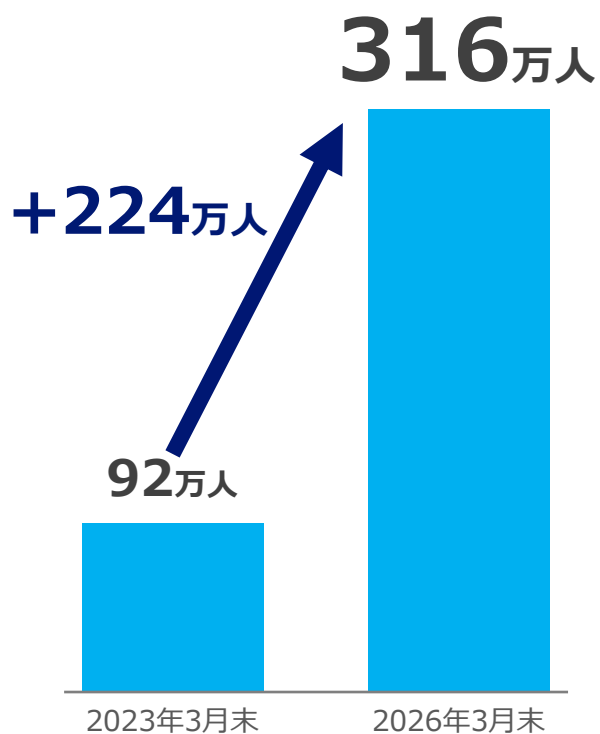


\* 2026年5月8日に2,000億円（上限）の自己株式取得を決議。取得期間：2026年5月11日～2027年3月31日

## 株主数

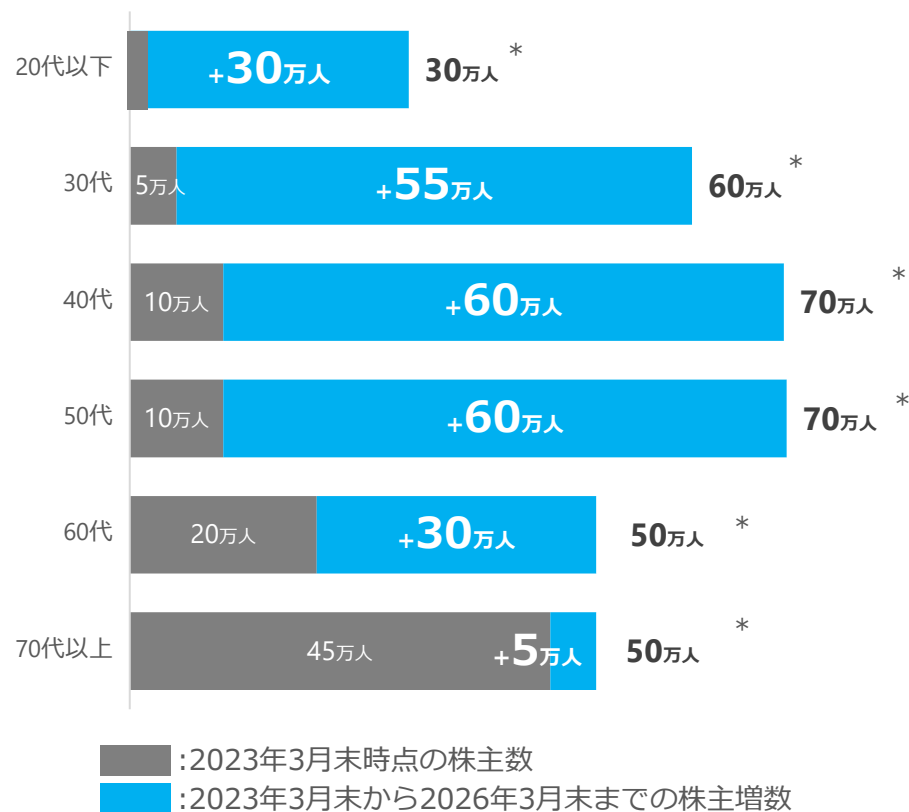
### 全体

分割後に約3倍に増加  
過去最多を更新



### 年代別構成

株主構成の多様化も進展※1

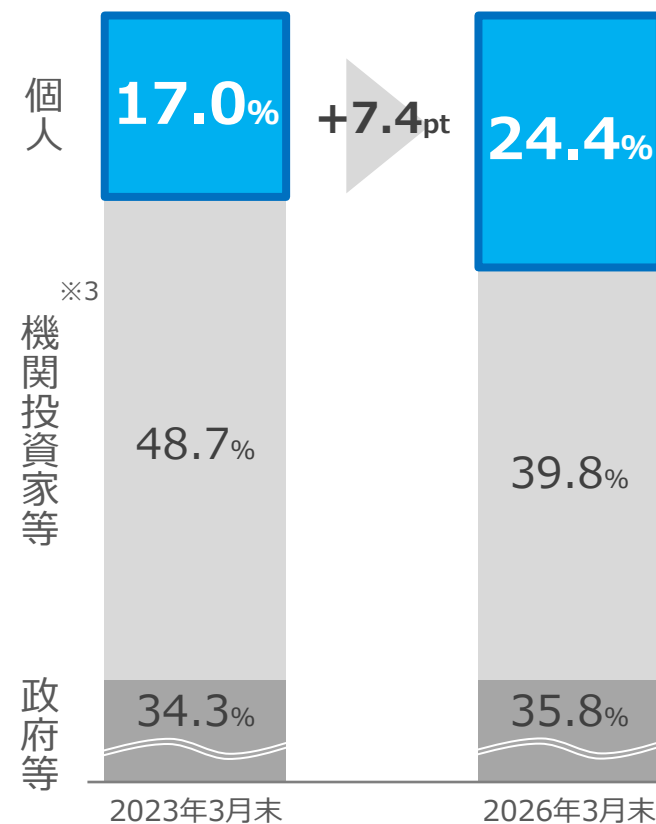


\* :2026年3月末時点の株主数

※1 証券会社へのヒアリングを元にした推計値

## 議決権保有比率

個人の議決権保有比率※2  
も拡大



※2 自己株式を除いて算定

※3 金融機関、金融商品取引業者、外国法人等、その他の法人を含む

# 財務データ等

# NTTグループの体制



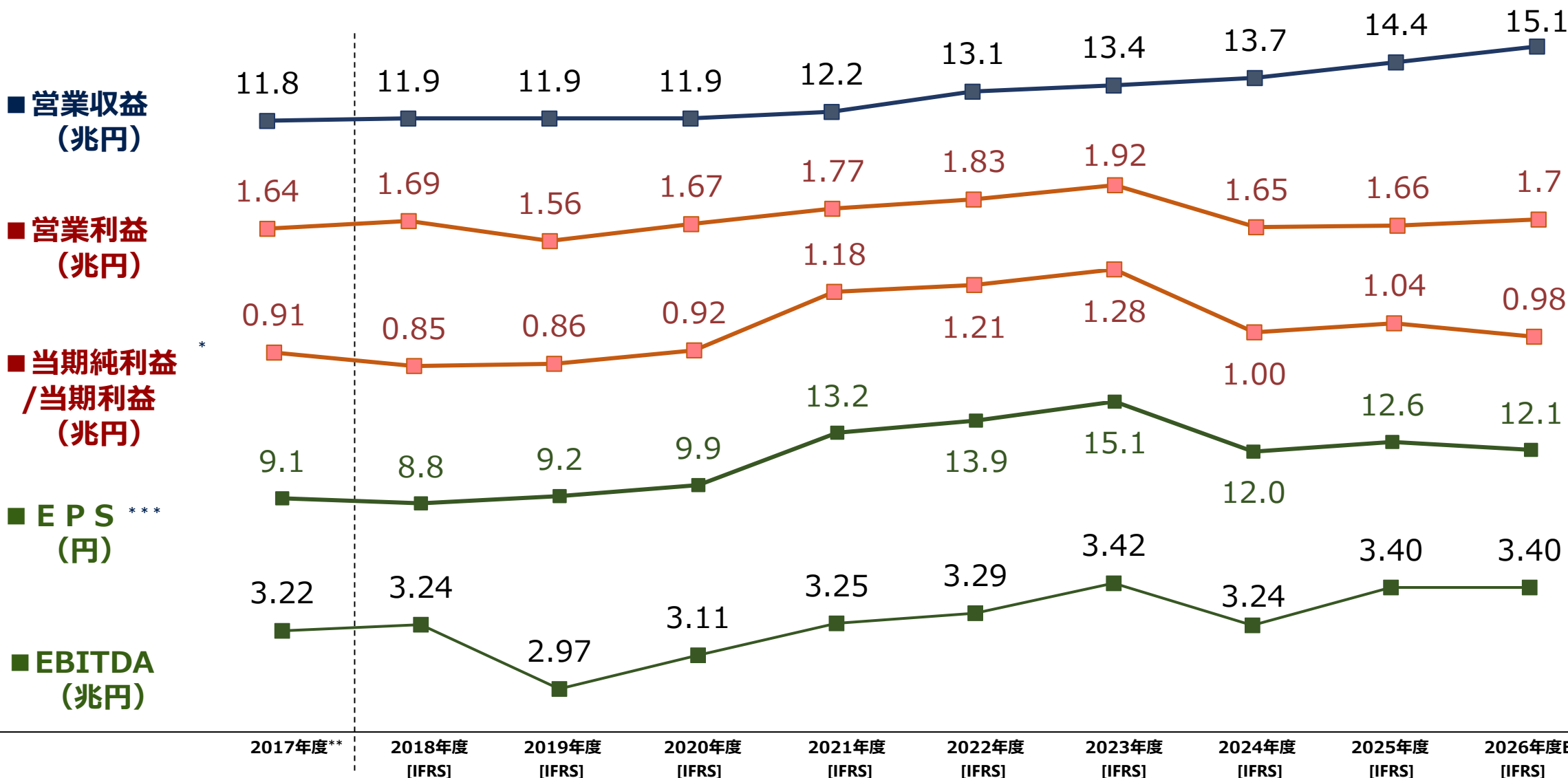
**NTT**  
NTT株式会社  
(持株会社)

<p><b>総合ICT事業</b></p>	 	<p>営業収益：64,581億円 営業利益：9,421億円</p>	<p>従業員数：53,800名 子会社数：130社</p>
<p><b>グローバル ソリューション 事業</b></p>		<p>営業収益：50,046億円 営業利益：4,882億円</p>	<p>従業員数：201,150名 子会社数：610社</p>
<p><b>地域通信事業</b></p>	 	<p>営業収益：32,102億円 営業利益：3,074億円</p>	<p>従業員数：61,550名 子会社数：60社</p>
<p><b>その他</b> (不動産、エネルギー等)</p>	 	<p>営業収益：17,526億円 営業利益：-16億円</p>	<p>従業員数：27,700名 子会社数：192社</p>

連結営業収益：144,091億円  
連結営業利益：17,062億円  
従業員数：344,200名  
連結子会社数：992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2025年度の金額。  
従業員数は2026年3月末時点、子会社数は2025年3月末時点。

# 連結業績の推移



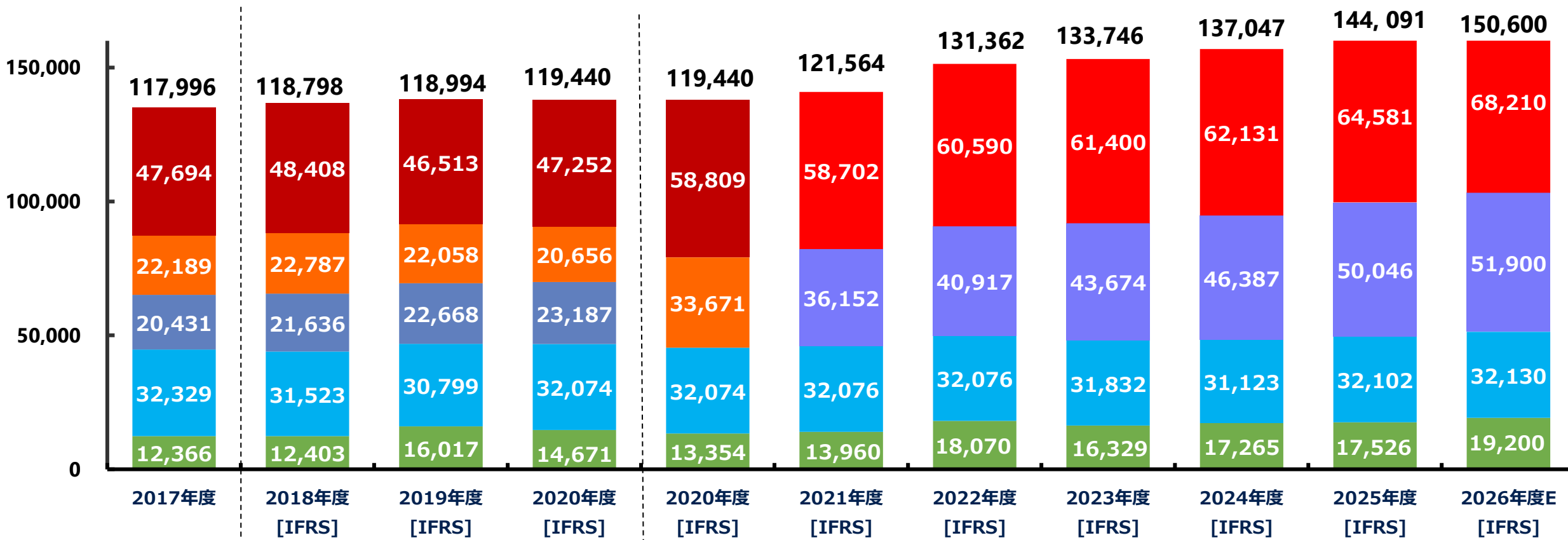
\* 米国会計基準/IFRS

\*\* 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

# 連結営業収益の推移

(単位：億円)

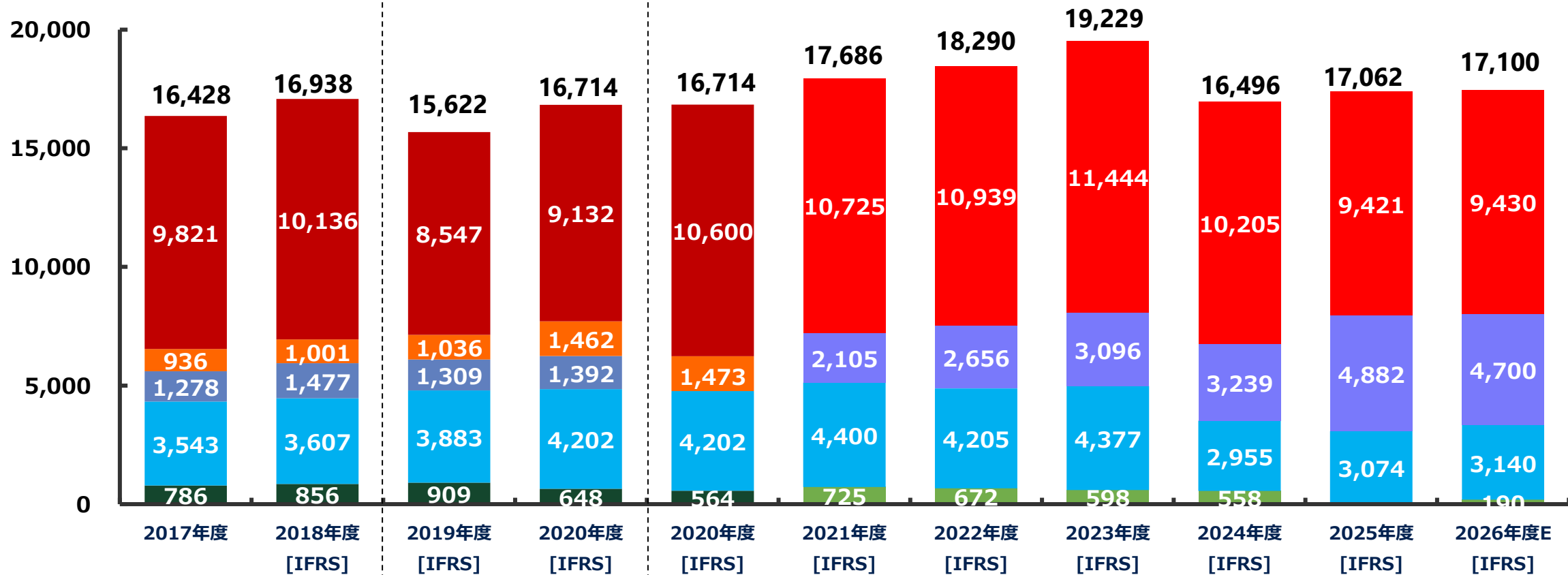


2020年度～	■ 総合ICT事業	■ グローバル・ソリューション事業	■ 地域通信事業	■ その他（不動産、エネルギー等）	
～2020年度	■ 移動通信事業	■ 長距離・国際通信事業	■ データ通信事業	■ 地域通信事業	■ その他の事業

\* 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)



2020年度～

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

～2020年度

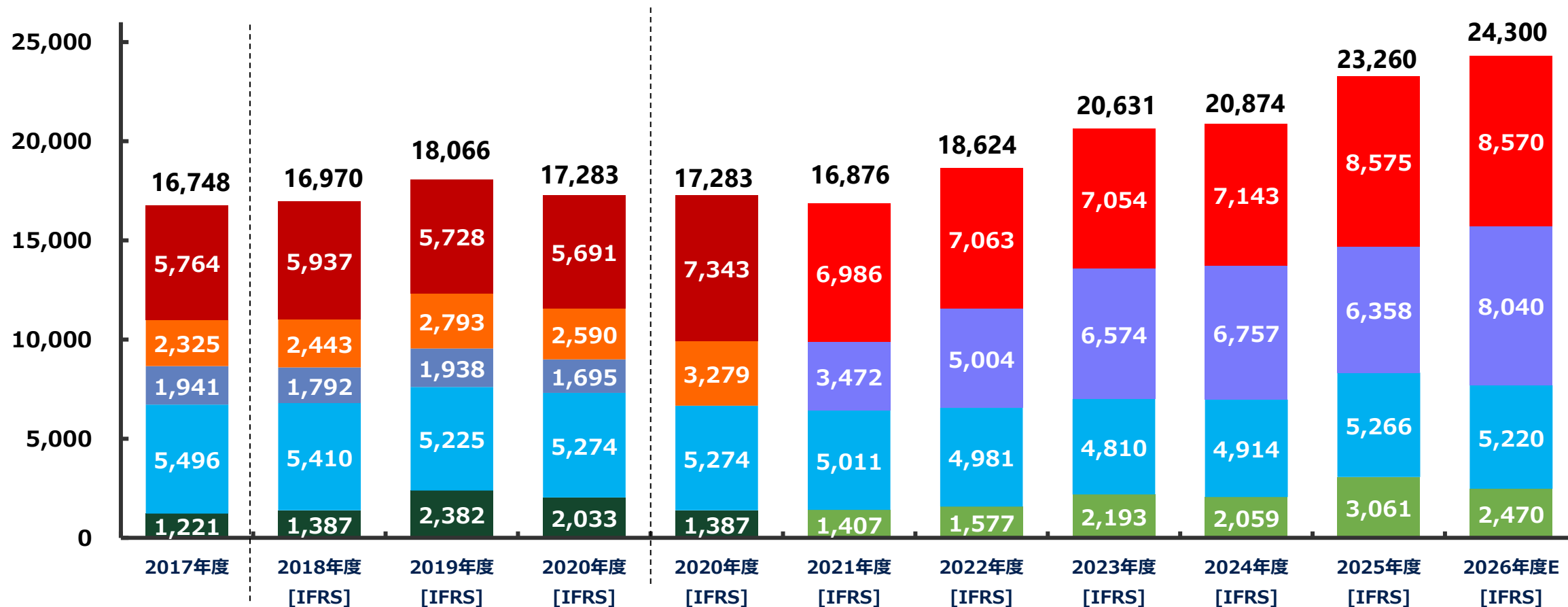
■ : 移動通信事業   ■ : 長距離・国際通信事業   ■ : データ通信事業   ■ : 地域通信事業   ■ : その他の事業

\* 各セグメントの営業利益は、セグメント間取引を含む

\* 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)

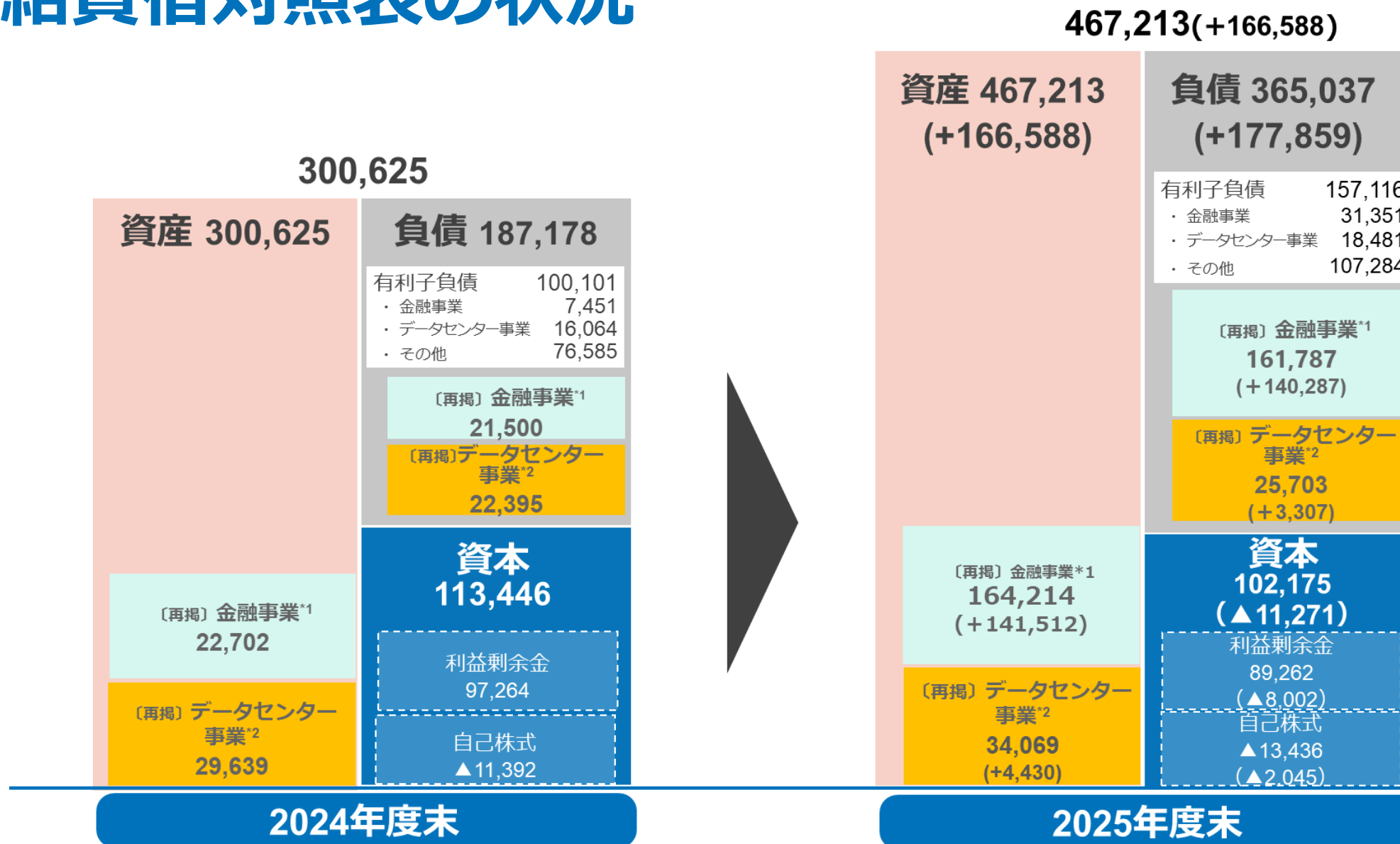


2020年度～	総合ICT事業	グローバル・ソリューション事業	地域通信事業	その他 (不動産、エネルギー等)	
～2020年度	移動通信事業	長距離・国際通信事業	データ通信事業	地域通信事業	その他の事業

\* 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。

# 連結貸借対照表の状況

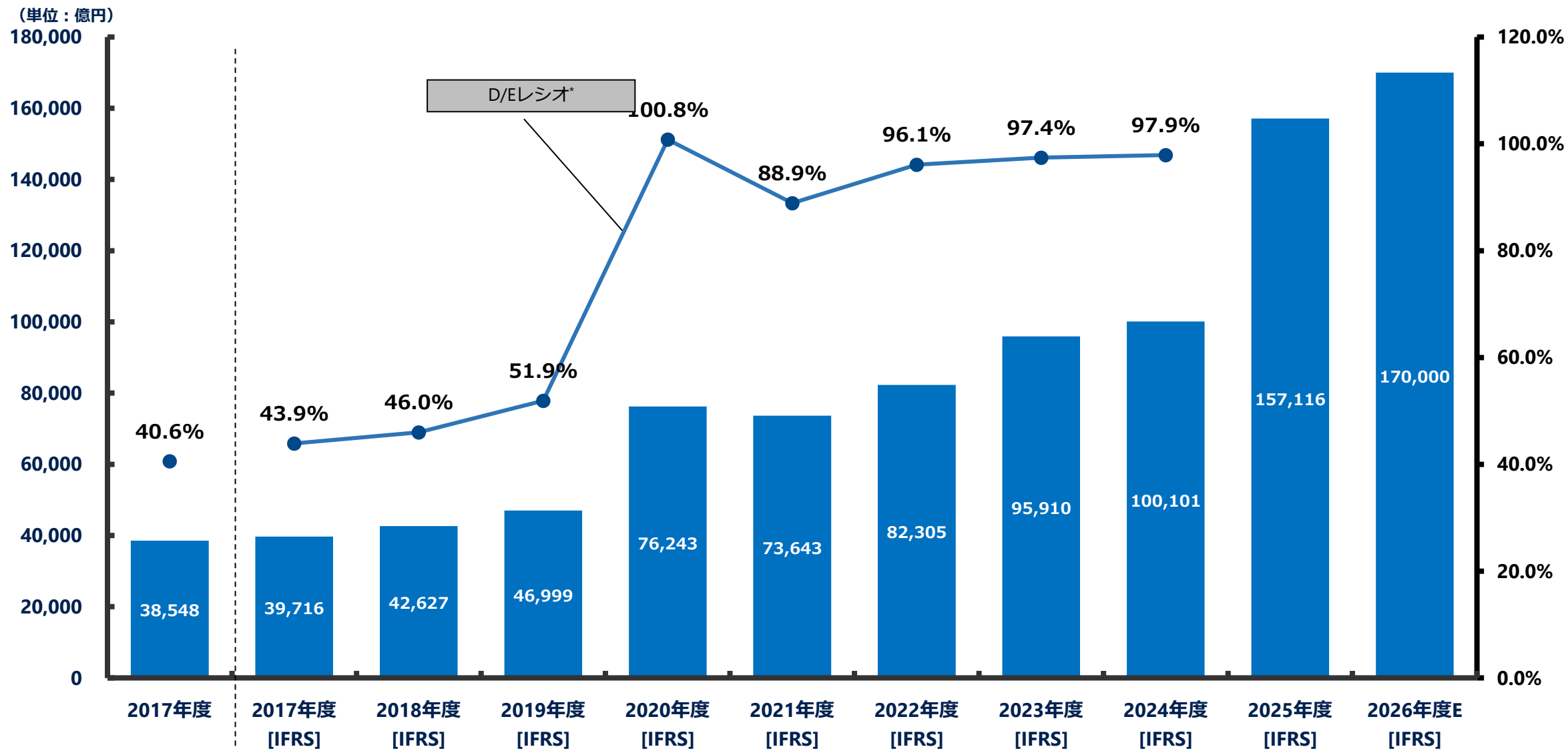
(単位：億円)



\*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。  
 金融事業にはdカード、d払い、ダイレクトキャリアビリング等のサービス、住信SBIネット銀行株式会社連結、ドコモマネックスホールディングス株式会社連結及び株式会社ドコモ・ファイナンス連結の数値を含んでいます。  
 (参考)住信SBIネット銀行株式会社連結値(IFRS) 資産：132,666億円、負債：131,488億円(再掲 有利子負債：15,827億円)

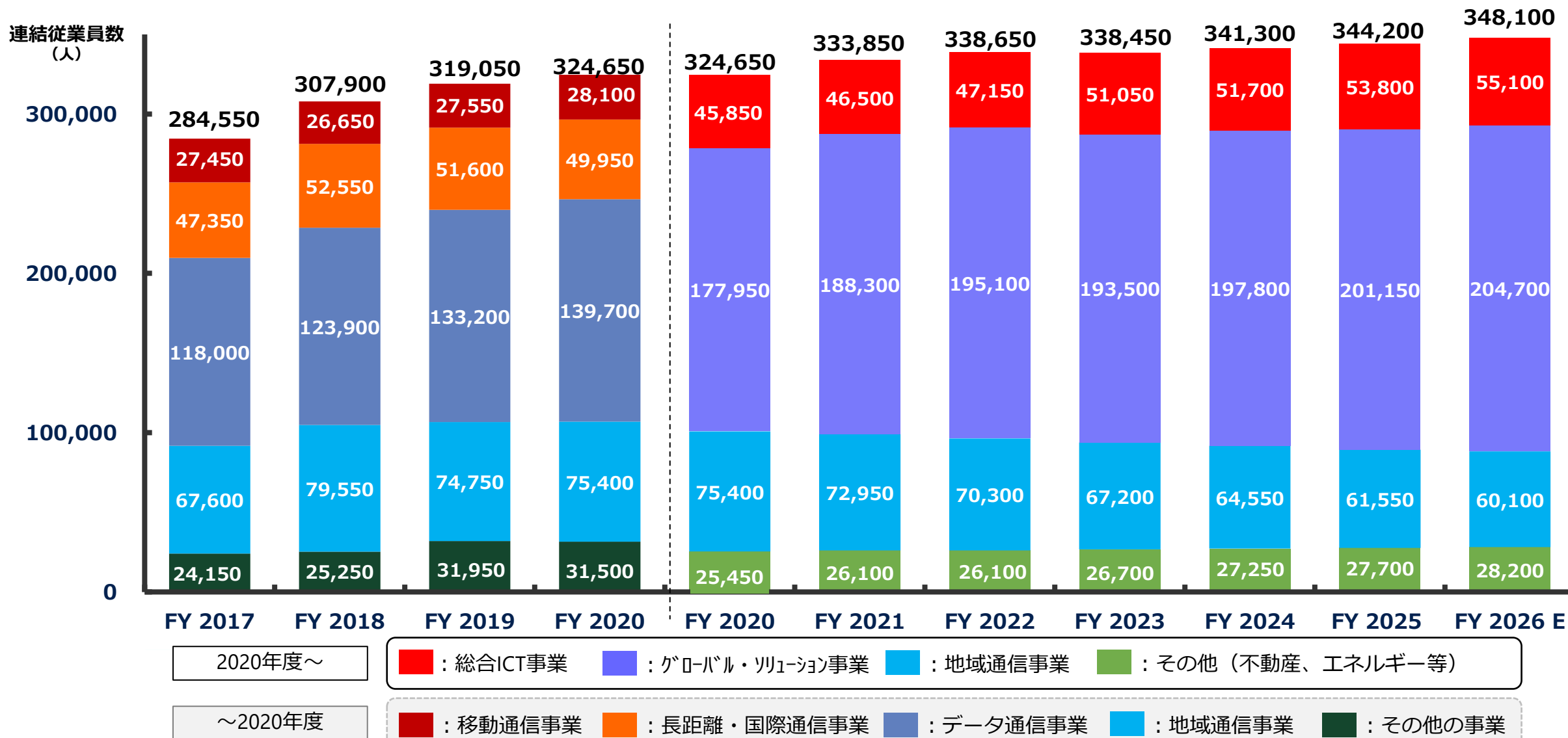
\*2データセンター事業の各数値の集計範囲は、グローバル・ソリューション事業セグメントのGlobal Technology Services Unitのデータセンター事業、総合ICT事業セグメントのNTTドコモビジネスグループ、地域通信事業セグメントのNTT東日本及びNTT西日本の各社内管理数値であり、一定の前提に基づき算定した数値を一部含む、非監査の参考値です。内部取引相殺消去等実施前の各社別の数値を合算しています。

# 有利子負債の推移



\* D/Eレシオ=有利子負債/株主資本合計

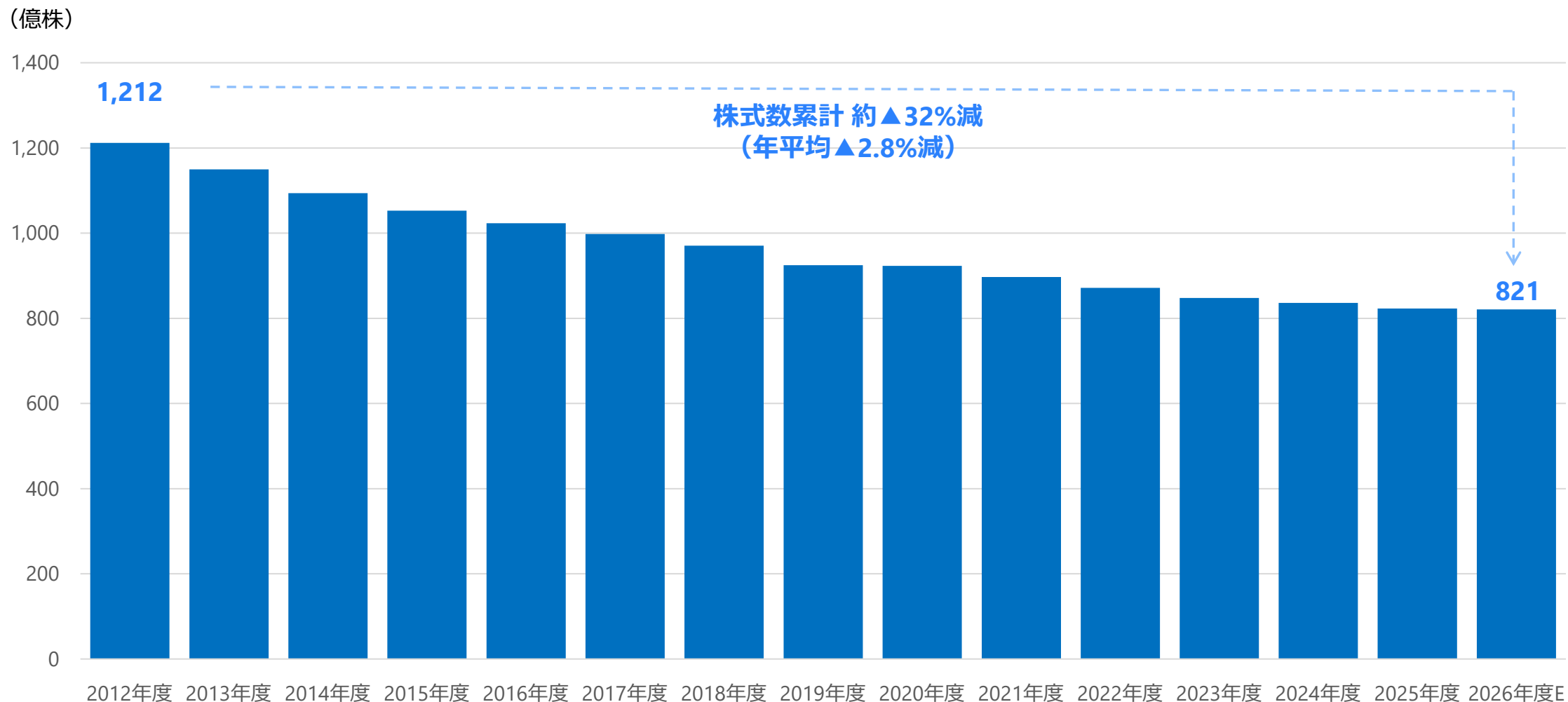
# 従業員数の推移



\* 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

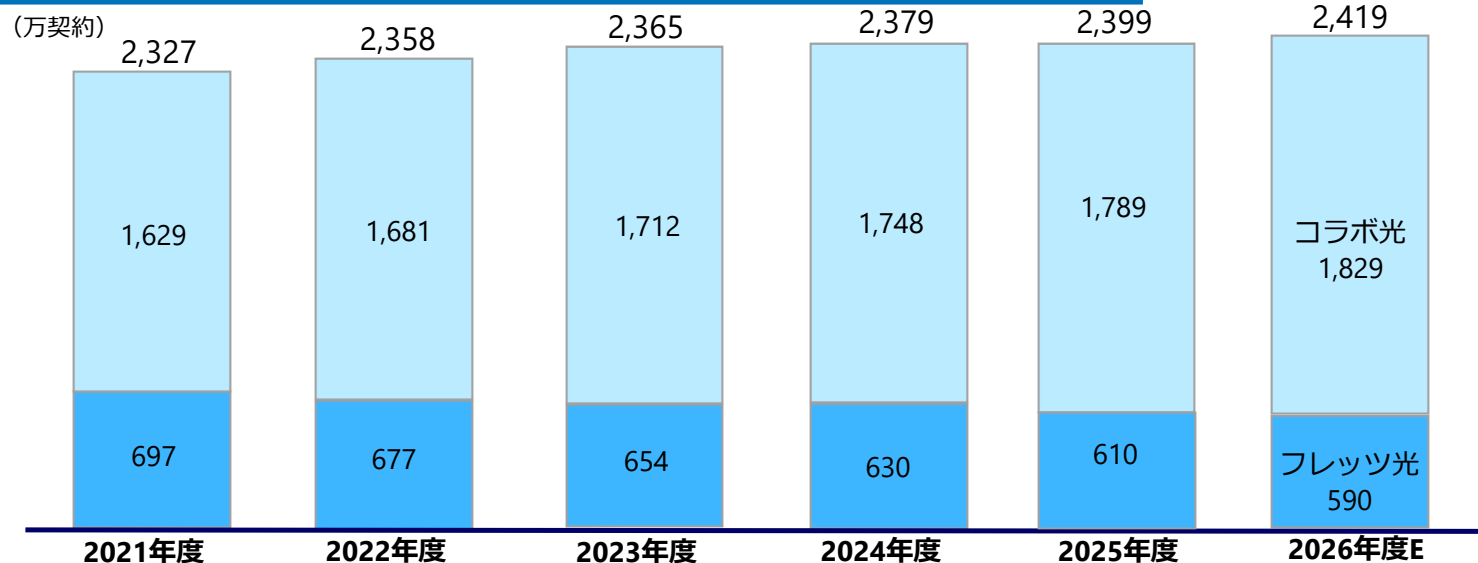


(注1) 発行済株式数：自己株式を除く期中平均株式数

(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

# 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）

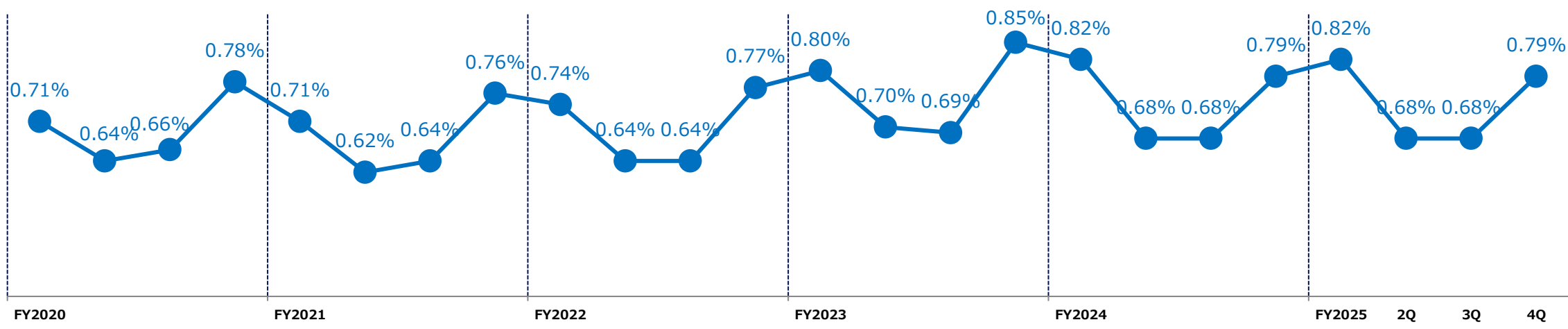


<参考>

2026年度E FTTH 純増数等内訳

		2026年度E
FTTH純増数		20万
コラボ光	開通数	216万
	転用数	34万
	解約数	▲213万
純増数		40万
フレッツ光	開通数	51万
	解約数	▲71万
	転用数	▲34万
	純増数	▲20万

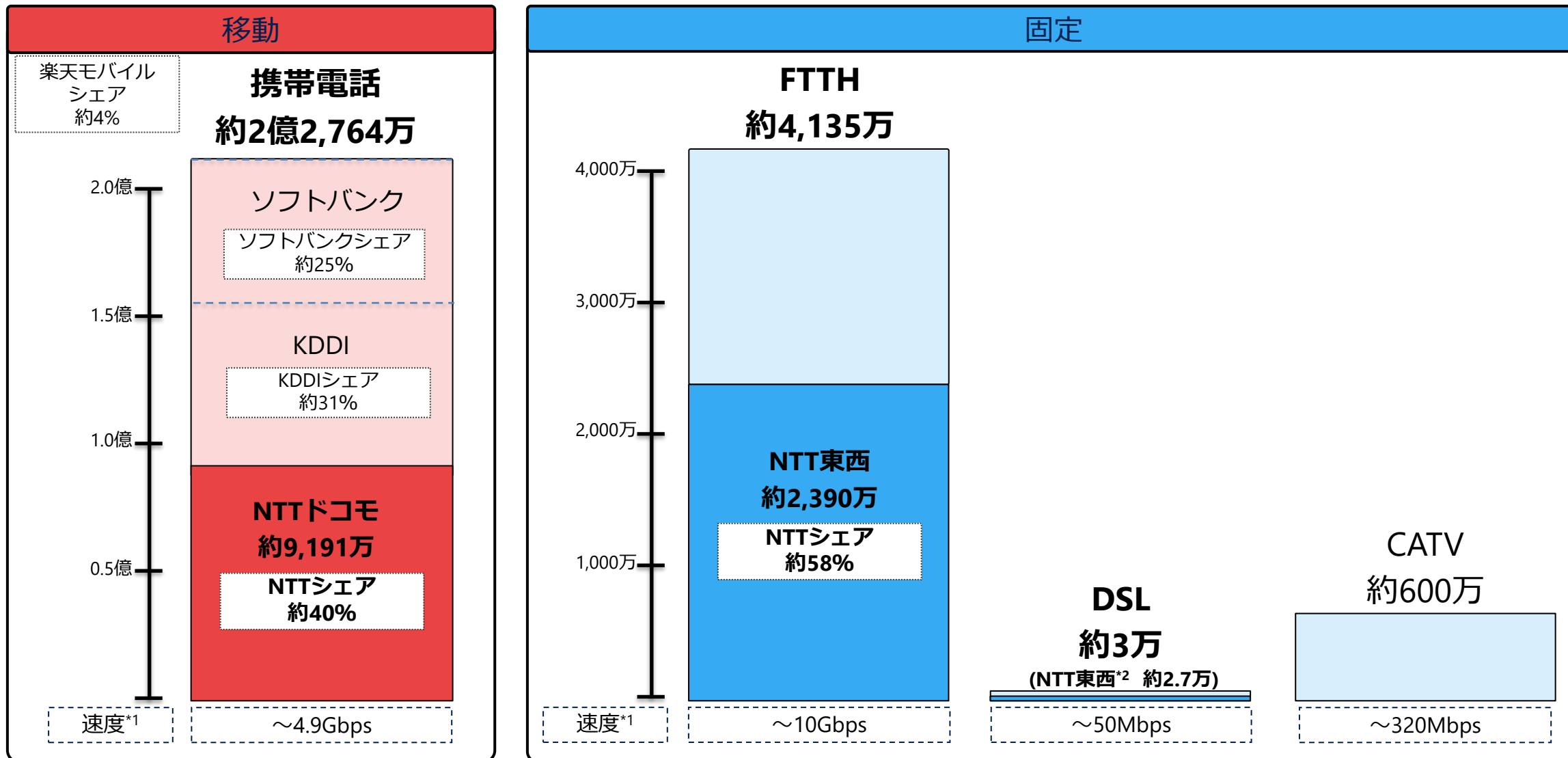
FTTH解約率\*の推移（東西合算）



\* 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 2025年9月末時点

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