



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



2026年度 第1四半期決算について	
2026年度 第1四半期 連結決算の状況	4
2026年度 第1四半期セグメント別の状況	5
2026年度 業績予想	
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
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）	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
総合ICT事業	
2026年度 第1四半期 決算概況	24-26
2026年度 業績予想	27-29
コンシューマ通信	30-33
スマートライフ	34-36
法人	37-38
ネットワーク	39-40
中期的な企業価値の最大化	41
グローバル・ソリューション事業	
2026年度 第1四半期 決算概況	43-51
2026年度 業績予想	52-54
Quality Growthの目標（2030年度）	55-60
データセンター	61-64
地域通信事業	
2025年度決算概況及び2026年度業績予想（NTT東西）	66-67
AI	68-69
不採算サービスからの撤退	70
固定電話サービス移行のステップ	71
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	73
再生可能エネルギー事業の現状と今後	74
コーポレートガバナンスの強化	75

AI	
AI導入環境をフルスタックでワンストップ提供	77
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	78
アップグレード版 純国産LLM「tsuzumi 2」	79
AIを動作させるコンピューティングリソース	80
デジタル・フィジカルを連動させたAIの社会実装	81
AI向けネットワーク	82
IOWN	
大容量通信における光の優位性	84
IOWN構想	85
IOWNのロードマップと適用領域	86
IOWN光コンピューティングを実現するプレーヤの役割	87
IOWN3.0を実現するメンブレンデバイス	88
IOWNの達成目標	89
IOWNのグローバル展開	90
光電融合デバイスの量産化	91
AIOWN	92
IOWN APNを活用した分散GPU実証環境の提供	93
株主還元	
株主還元について	95
配当の推移	96
自己株式取得の推移	97
財務データ等	
NTTグループの体制	99
連結業績の推移	100
連結営業収益の推移	101
連結営業利益の推移	102
連結設備投資額の推移	103
連結貸借対照表の状況	104
有利子負債の推移	105
従業員数の推移	106
発行済株式数の推移	107
固定ブロードバンドサービス FTTH契約者数	108
日本のブロードバンドアクセスサービス	109

2026年度 第1四半期決算について

2026年度 第1四半期 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	:	3兆 6,177億円	(対前年	+ 3,557億円	[+ 10.9%])
● EBITDA※1	:	8,362億円	(対前年	+ 348億円	[+ 4.3%])
● 営業利益	:	4,251億円	(対前年	+ 200億円	[+ 4.9%])
● 当期利益※2	:	2,748億円	(対前年	+ 151億円	[+ 5.8%])

※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。

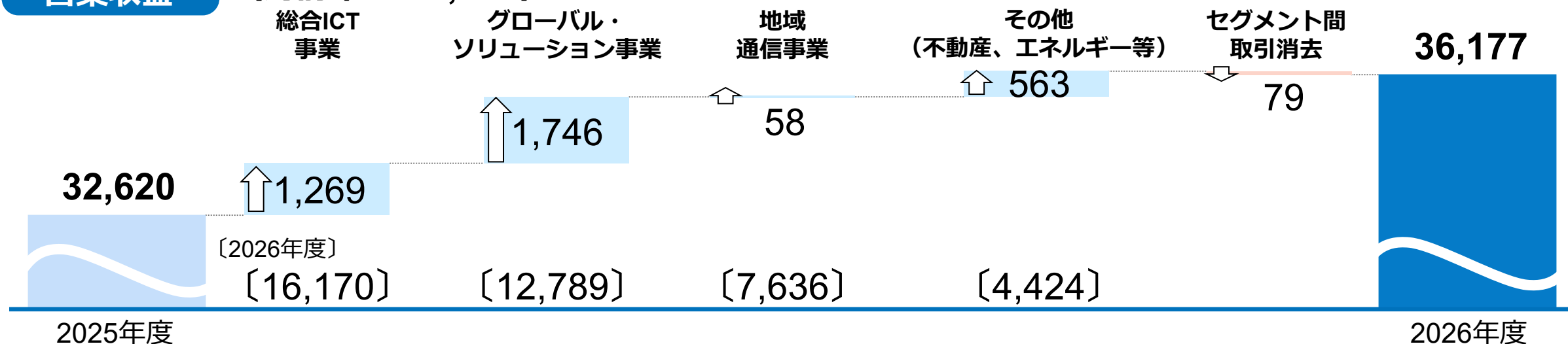
2026年度 第1四半期セグメント別の状況



営業収益

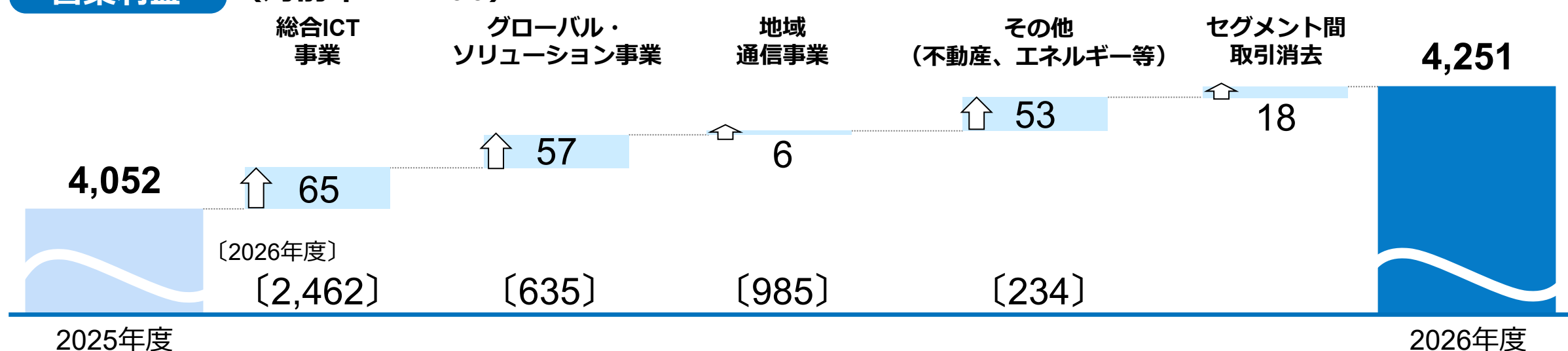
(対前年 : +3,557)

(単位 : 億円)



営業利益

(対前年 : +200)



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。

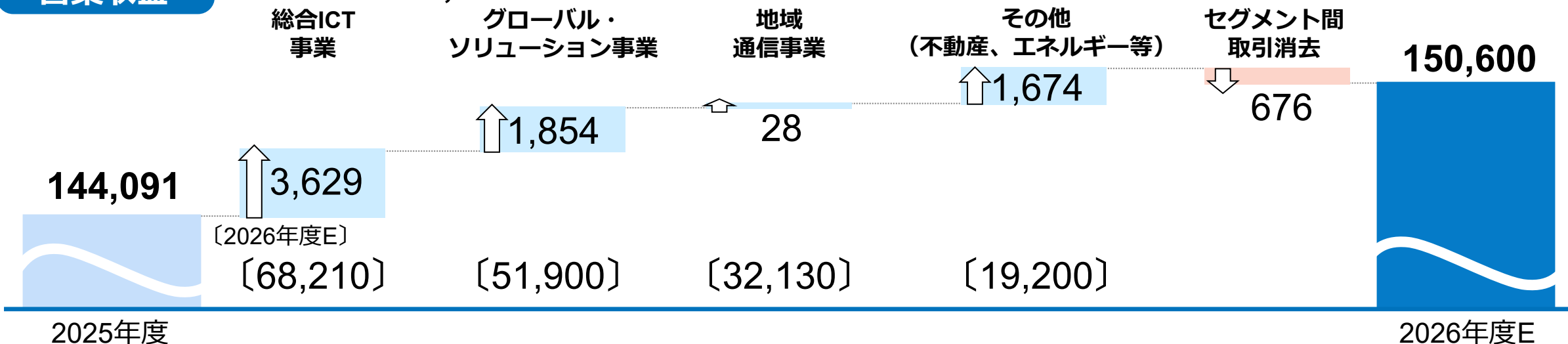
※2 当期利益は、当社に帰属する当期利益（非支配持分帰属分控除後）を記載しております。

2026年度 セグメント別業績予想の概要

営業収益

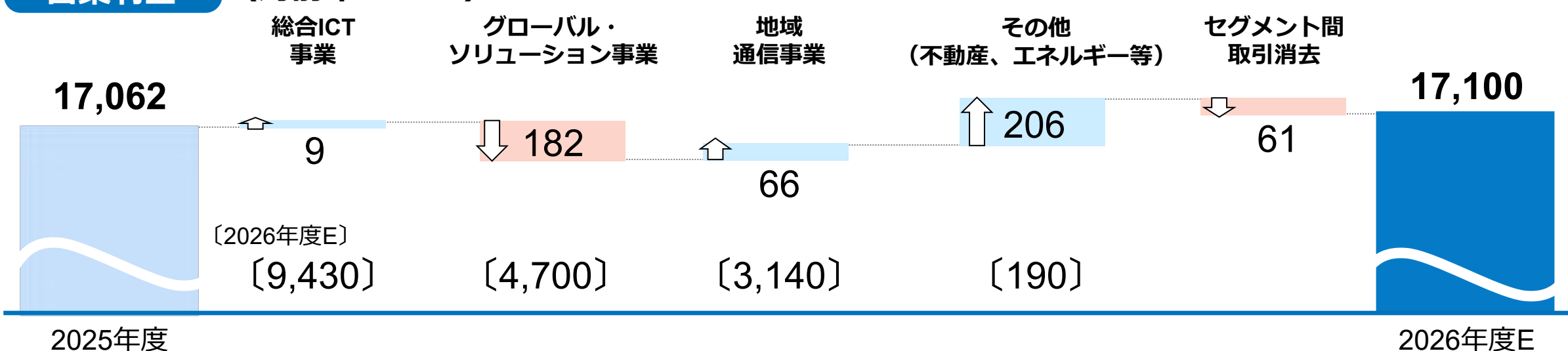
(対前年 : +6,509)

(単位 : 億円)



営業利益

(対前年 : +38)

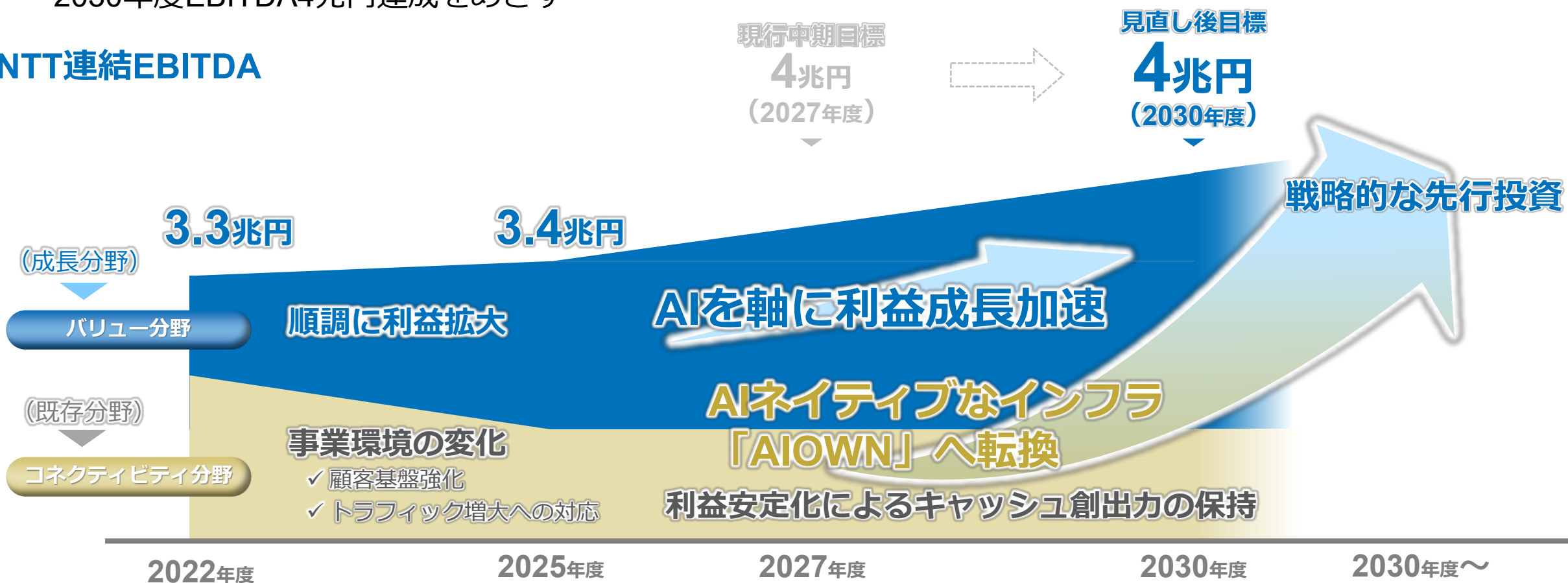


中期的な利益成長に向けて (中期財務目標の見直し)

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

＜バリュー分野＞

AIを軸に利益成長加速

- 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
- ② AI・データセンターを柱とした海外事業の成長加速
- 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

＜コネクティビティ分野＞

AIネイティブな
インフラへの転換

中期

- ④ AIネイティブな次世代インフラへの転換

当面

- ⑤ AIネイティブな次世代インフラの実現に向けて
- 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

成長の継続に向けた
戦略的な先行投資

- ⑦ 新規領域の早期ビジネス化

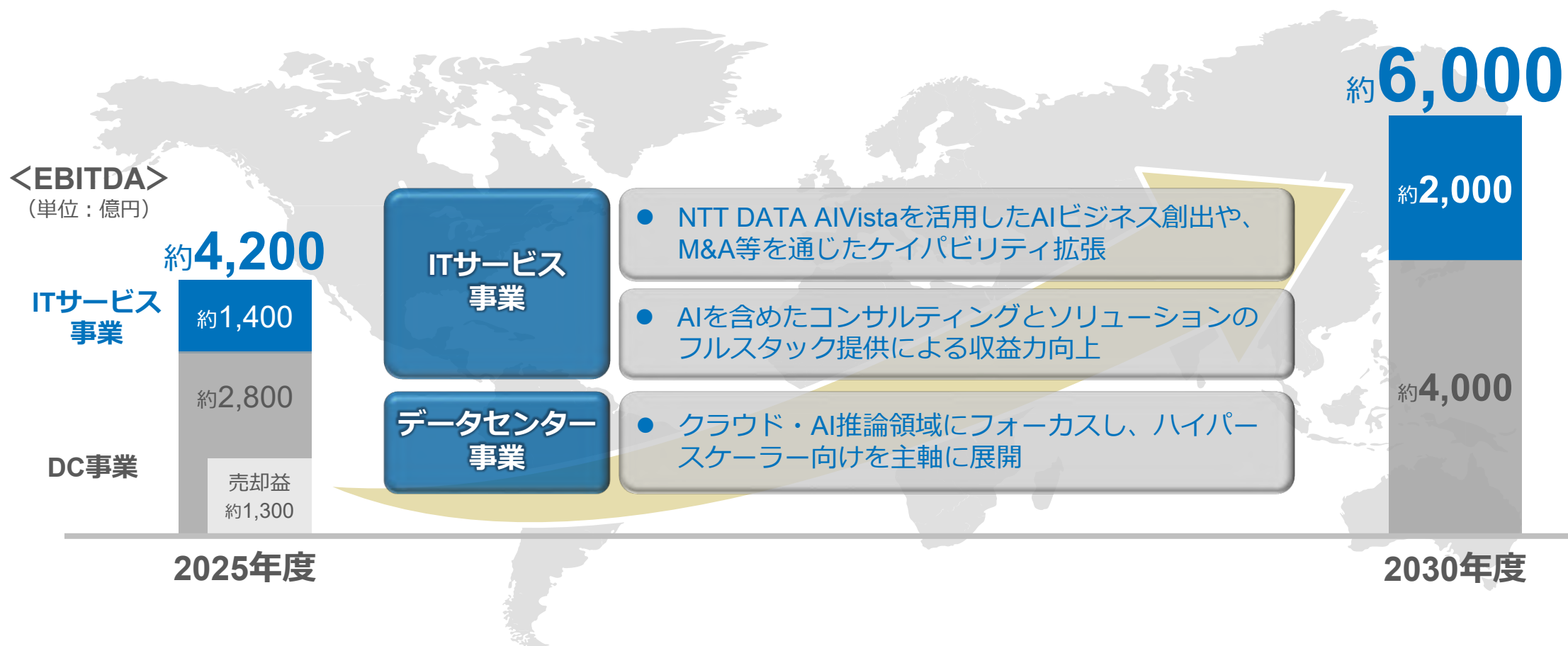
① 顧客提供価値の最大化による国内法人ビジネスの拡大

- 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**

スマート
ライフ
事業

金融
700

2025年度

決済と銀行を起点とした
金融事業の成長



dNEOBANK
ドコモSMTBネット銀行

(2026年8月～)

決済

銀行

融資

保険

投資

**docomo
Finance**

**docomo
insurance**

マネックス証券

NTTドコモ・フィナンシャルグループ設立
docomo Financial Group (2026年7月)

データ×AIによる
高度化・競争力強化

Sync me

CARTA

パーソナル
エージェント

マーケティング
ソリューション

顧客理解・マーケティング高度化

データ基盤

dアカウント会員の
利用データ

ネットワーク装置の
トラフィックデータ
etc

約**5,100**

金融
2,300

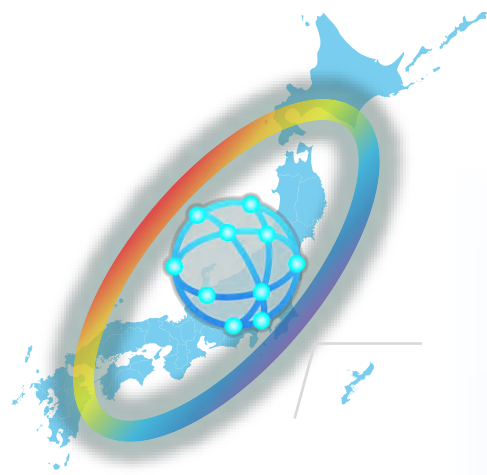
2030年度

④ AIネイティブな次世代インフラへの転換

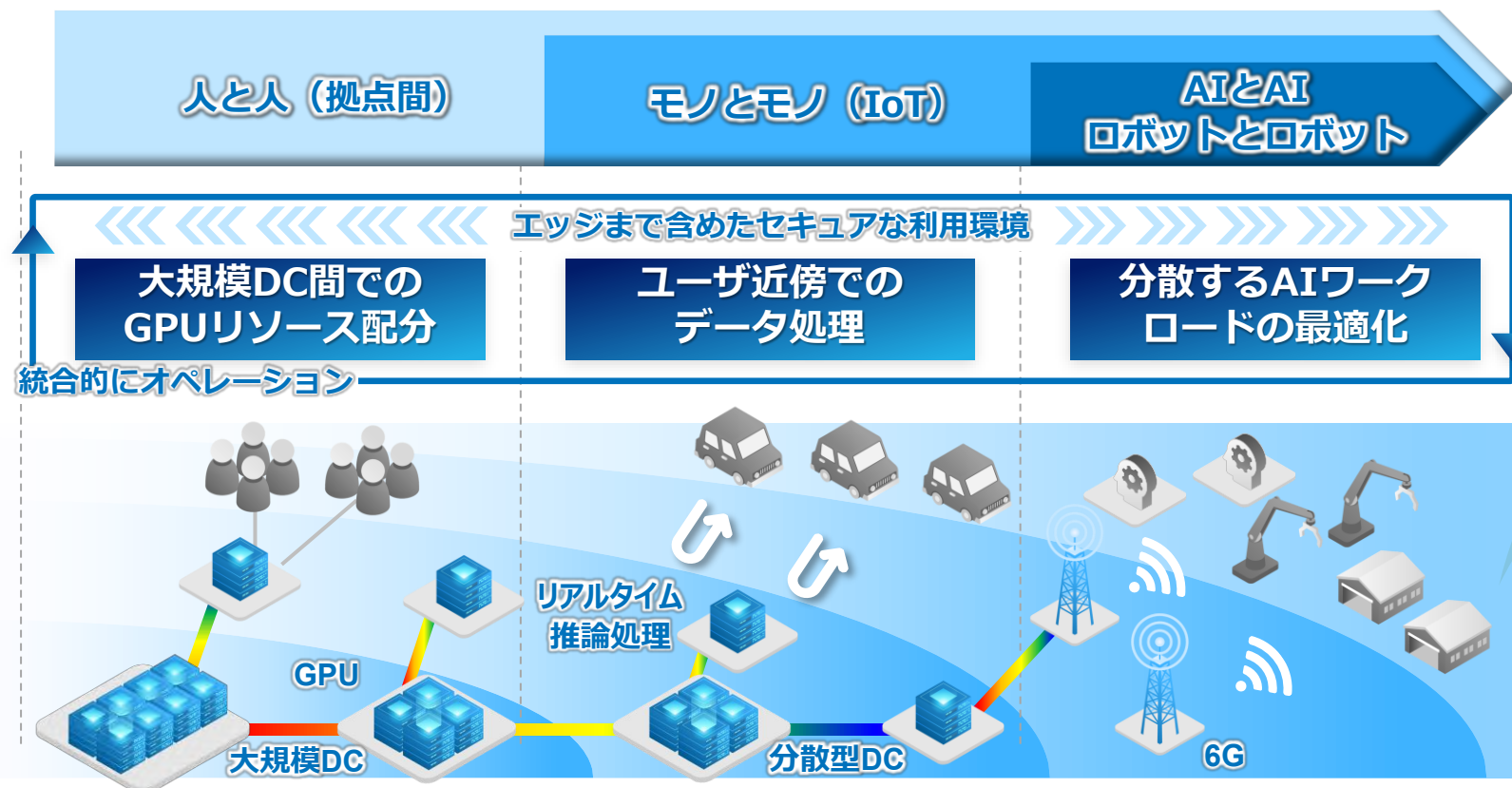
- GPU・ネットワーク・電力といったリソースを最適化し、エッジまで含めたオペレーションを担うAIネイティブインフラ「AIOWN」への転換を日本国内で実現し、本格的なビジネス展開をめざす

AIOWN

AI × IOWN



「AIOWN」は商標出願中です

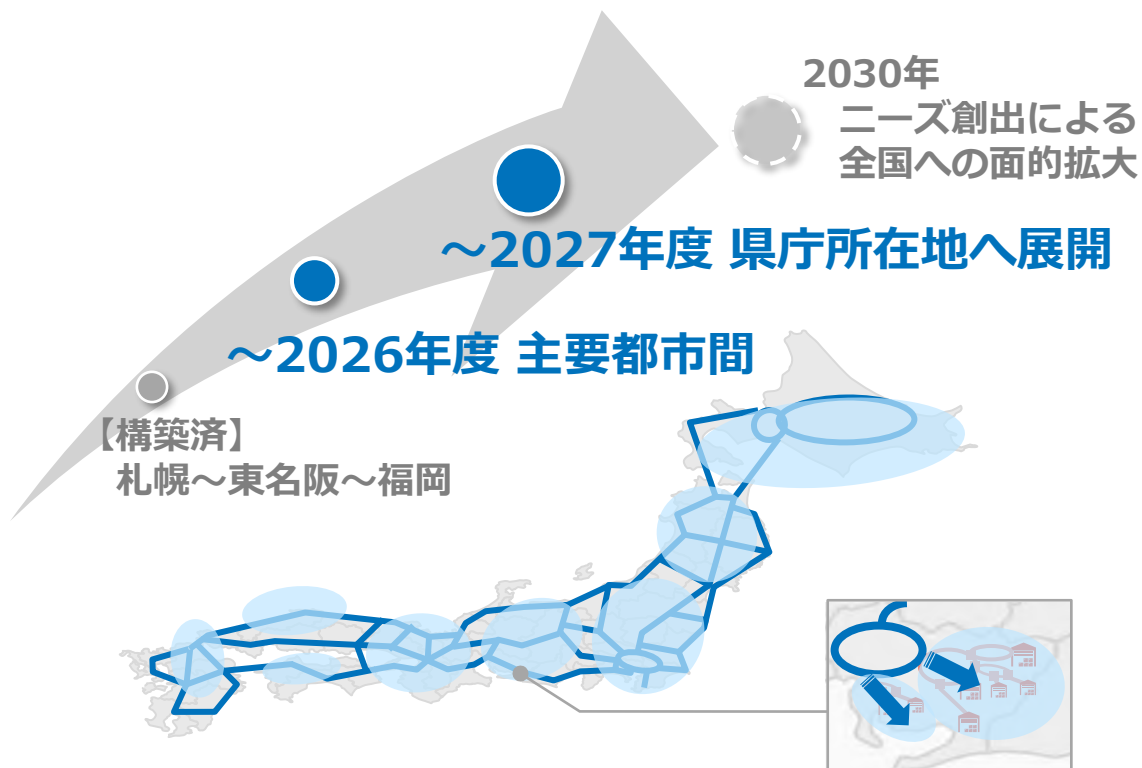


本格的な
ビジネス展開

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



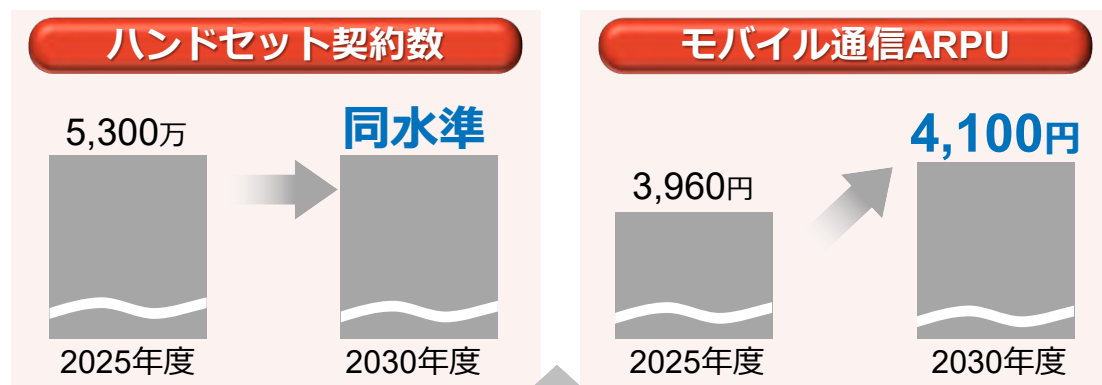
IOWN 光電融合デバイス等の展開



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**

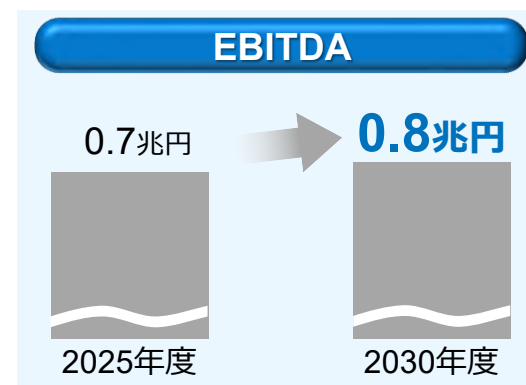
 - チャンネル強化
 - AI活用による提案最適化
- プロダクト進化**

 - 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
- 創出人材のリスクリング・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)

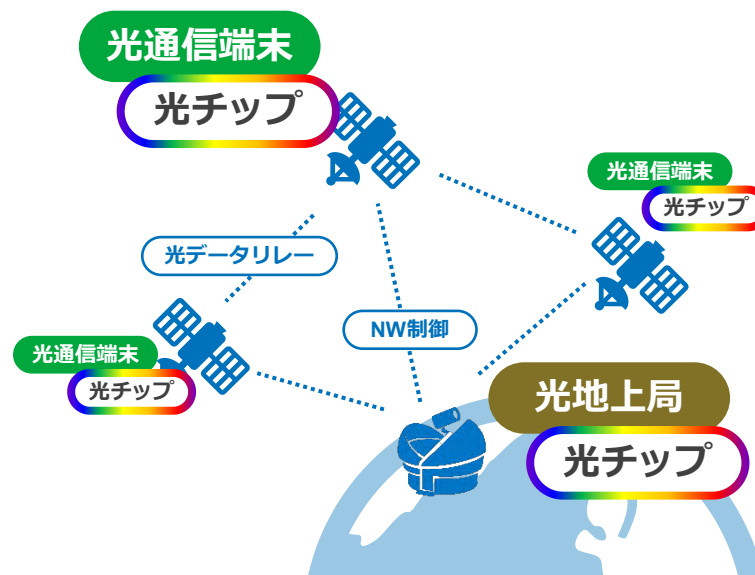


- インフラ協調型モビリティAI・通信基盤



宇宙

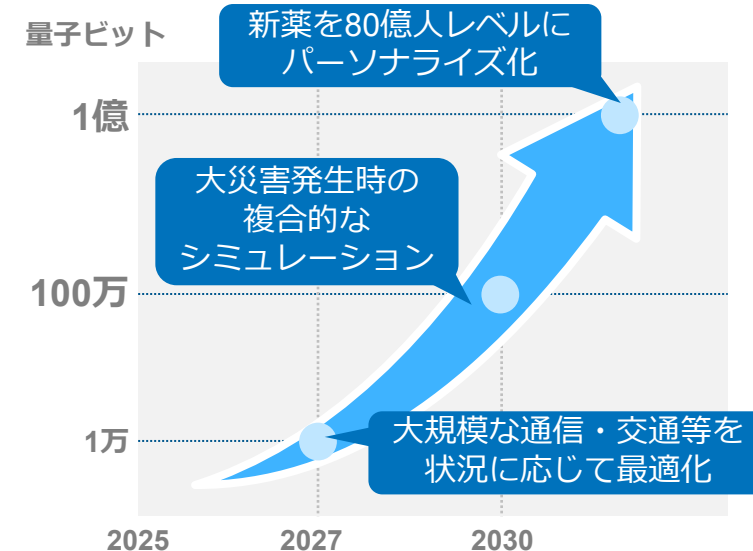
- IOWNの技術の応用
- 防災領域や経済安全保障領域への活用



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

量子ビット



戦略的な成長投資を継続

中期財務目標

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

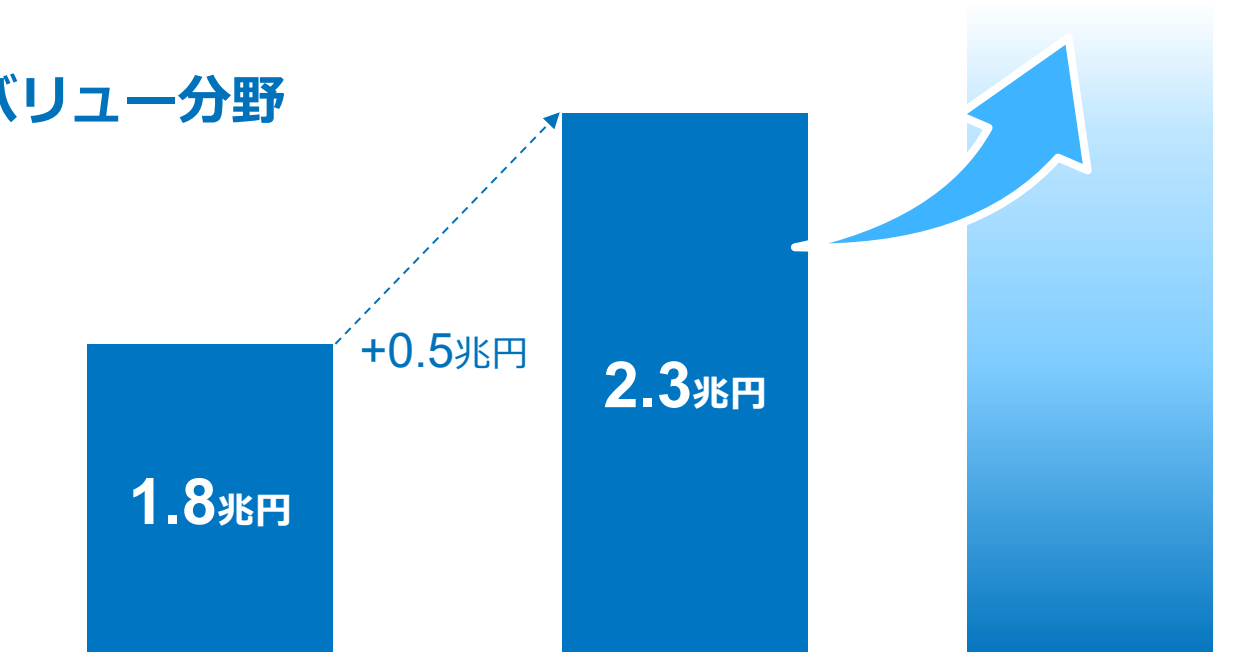
- 一定の財務健全性を確保する方針であり、中期的には有利子負債／EBITDA倍率(金融事業除き)を3.5倍程度まで低下

有利子負債／EBITDA倍率(金融事業除き)

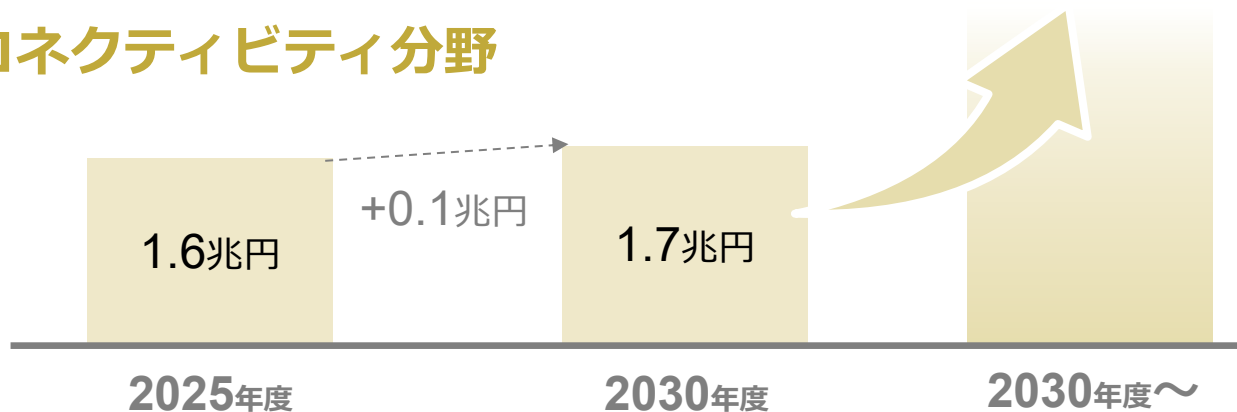


【別紙】事業別EBITDA

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

スマートライフ事業
(ドコモ)

再掲:金融

3,500億円

700億円

5,100億円

2,300億円

国内
法人
事業

ドコモ

5,100億円

6,100億円

データ

3,900億円

6,000億円

海外法人事業
(DATA, Inc.)

再掲:DC

4,200億円

2,800億円

6,000億円

4,000億円

コンシューマ通信事業
(ドコモ)

8,700億円

8,700億円

地域通信事業
(東日本・西日本)

7,400億円

8,200億円

2025年度

2030年度

総合ICT事業

2026年度 第1四半期 決算概況

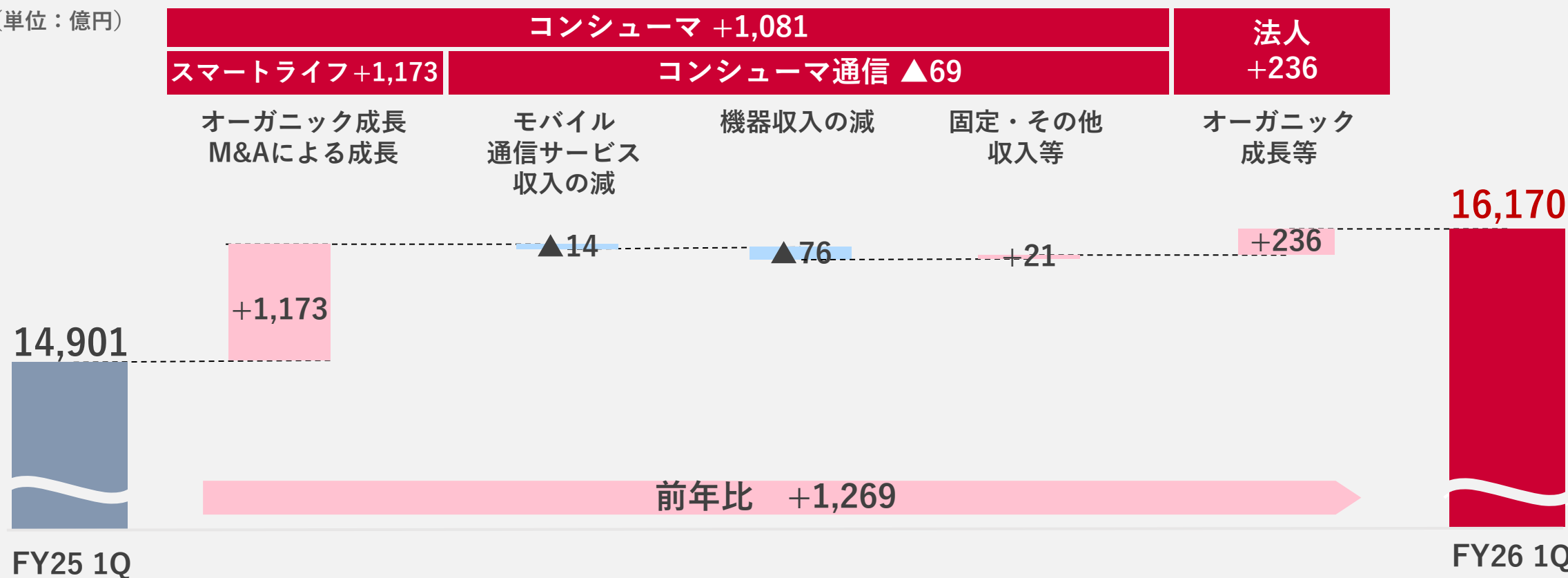


対前年増収・増益

	2025年度 1Q実績	2026年度 1Q実績	対前年比	
			増減	増減率
IFRS (単位：億円)				
営業収益	14,901	16,170	+ 1,269	+ 8.5%
営業利益	2,397	2,462	+ 65	+ 2.7%
当社株主に帰属する 当期利益	1,749	1,763	+ 13	+ 0.8%
EBITDA	4,280	4,473	+ 193	+ 4.5%
設備投資	1,849	1,970	+121	+6.6%

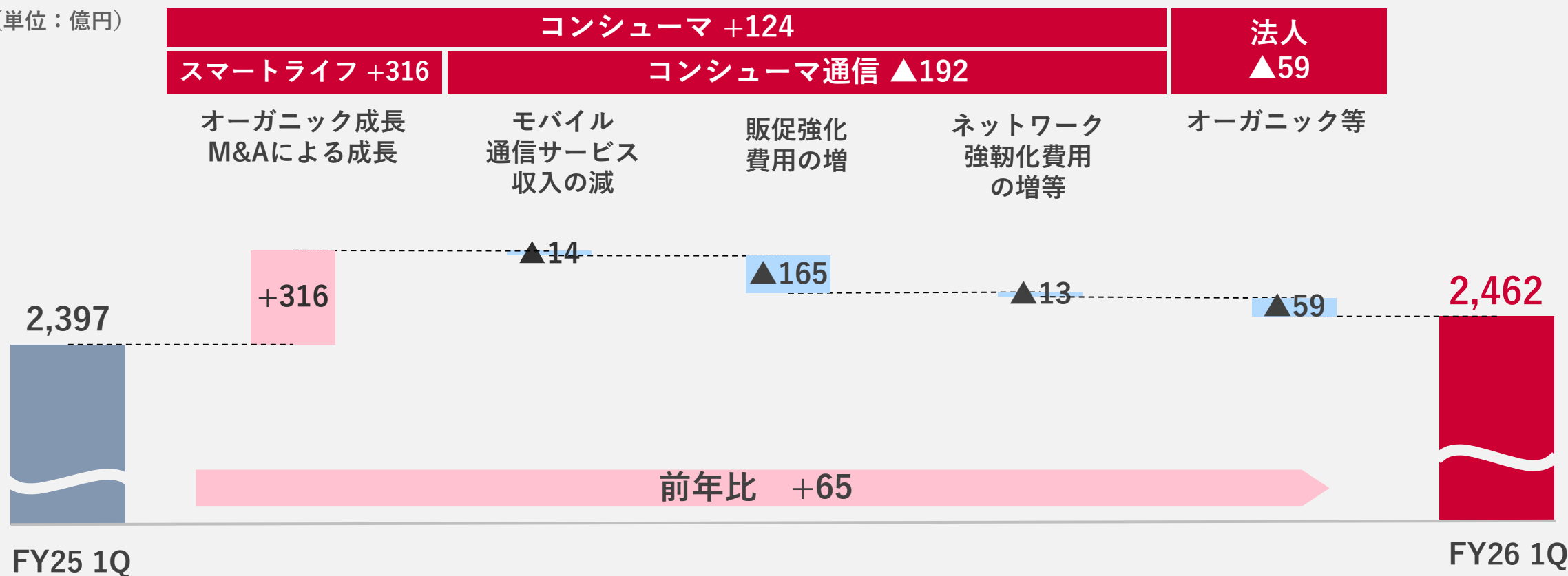
スマートライフと法人のオーガニック成長等により1,000億円超の増収 モバイル通信サービス収入の改善モメンタム継続

(単位：億円)



金融領域を中心とするスマートライフのオーガニック成長と コンシューマ通信の改善により増益確保

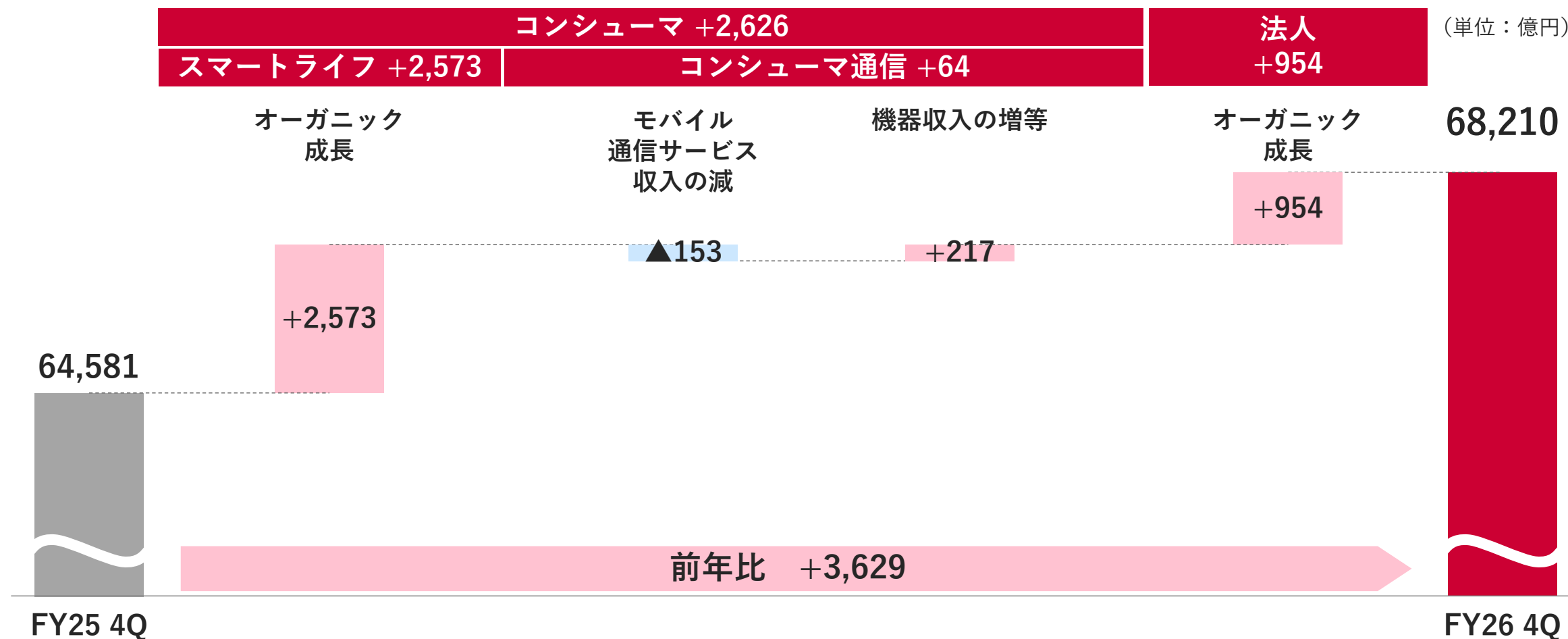
(単位：億円)



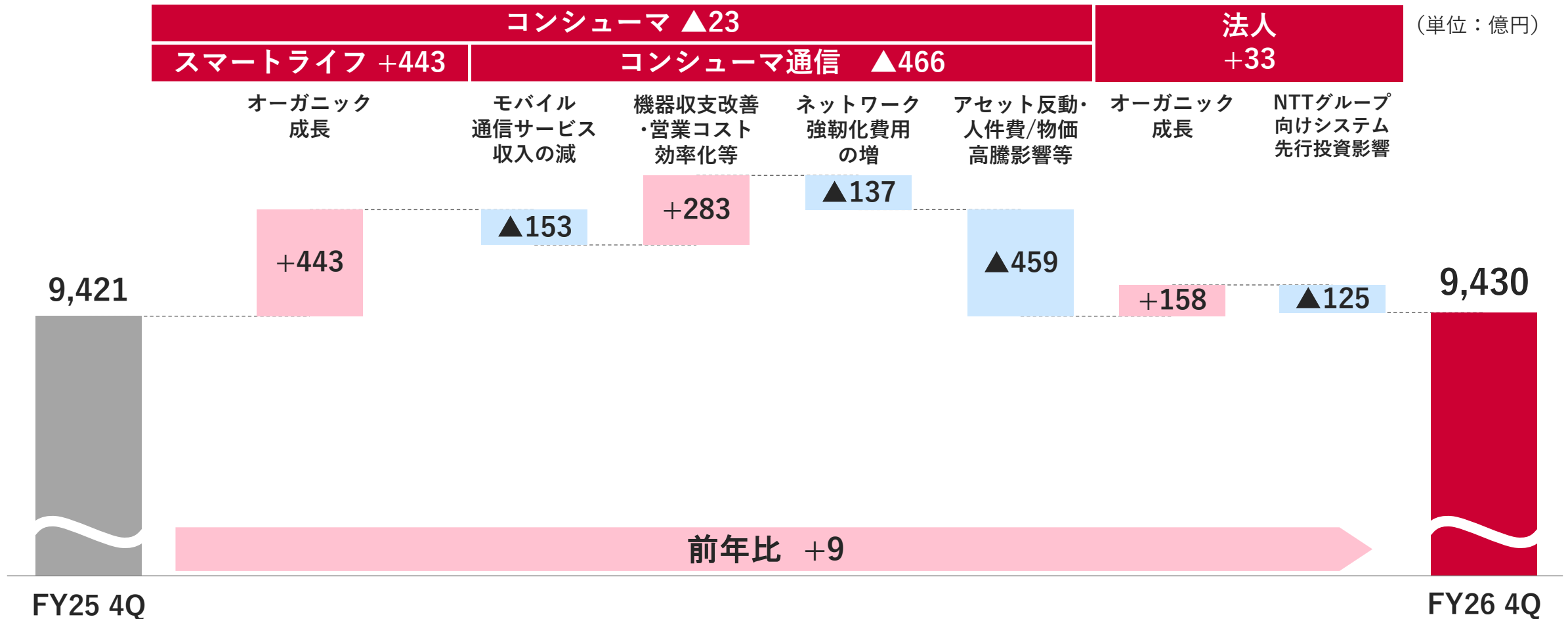
営業収益は3,600億円超の増収、営業利益は前年同水準を見込む

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

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

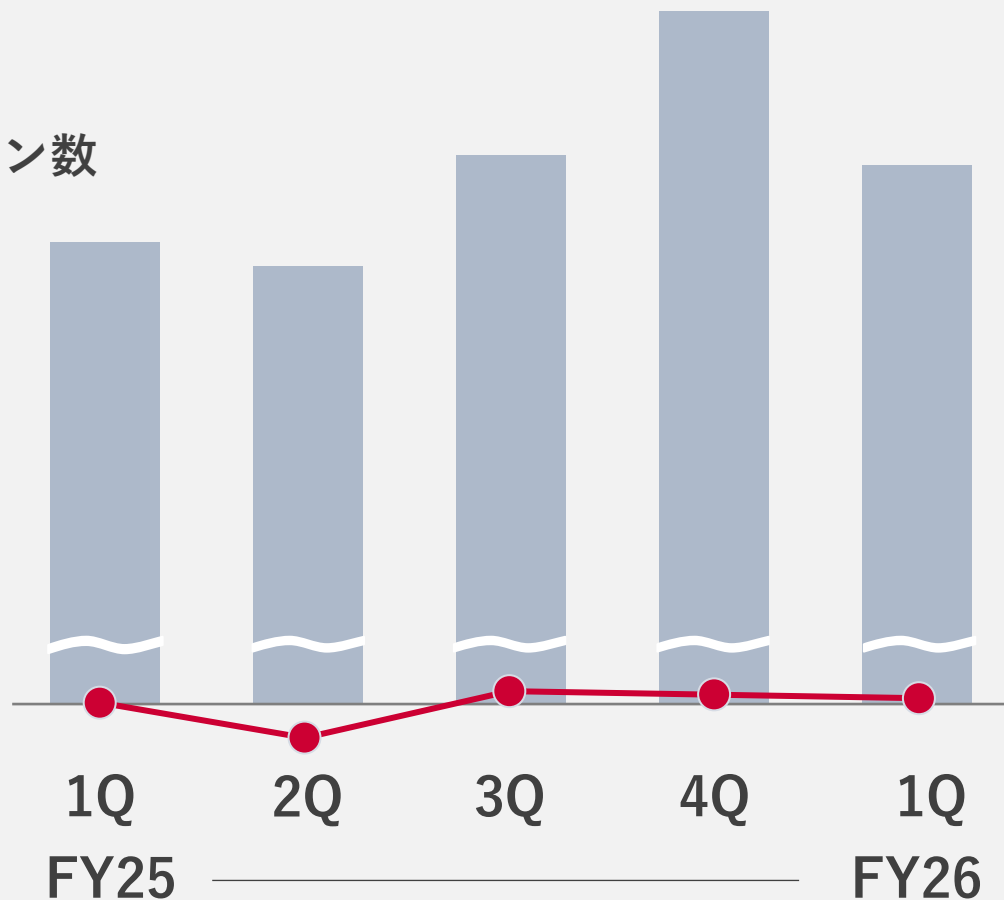


成長分野の力強い成長により、コンシューマ通信の減益をカバー
26年度営業利益は9,430億円を見込む

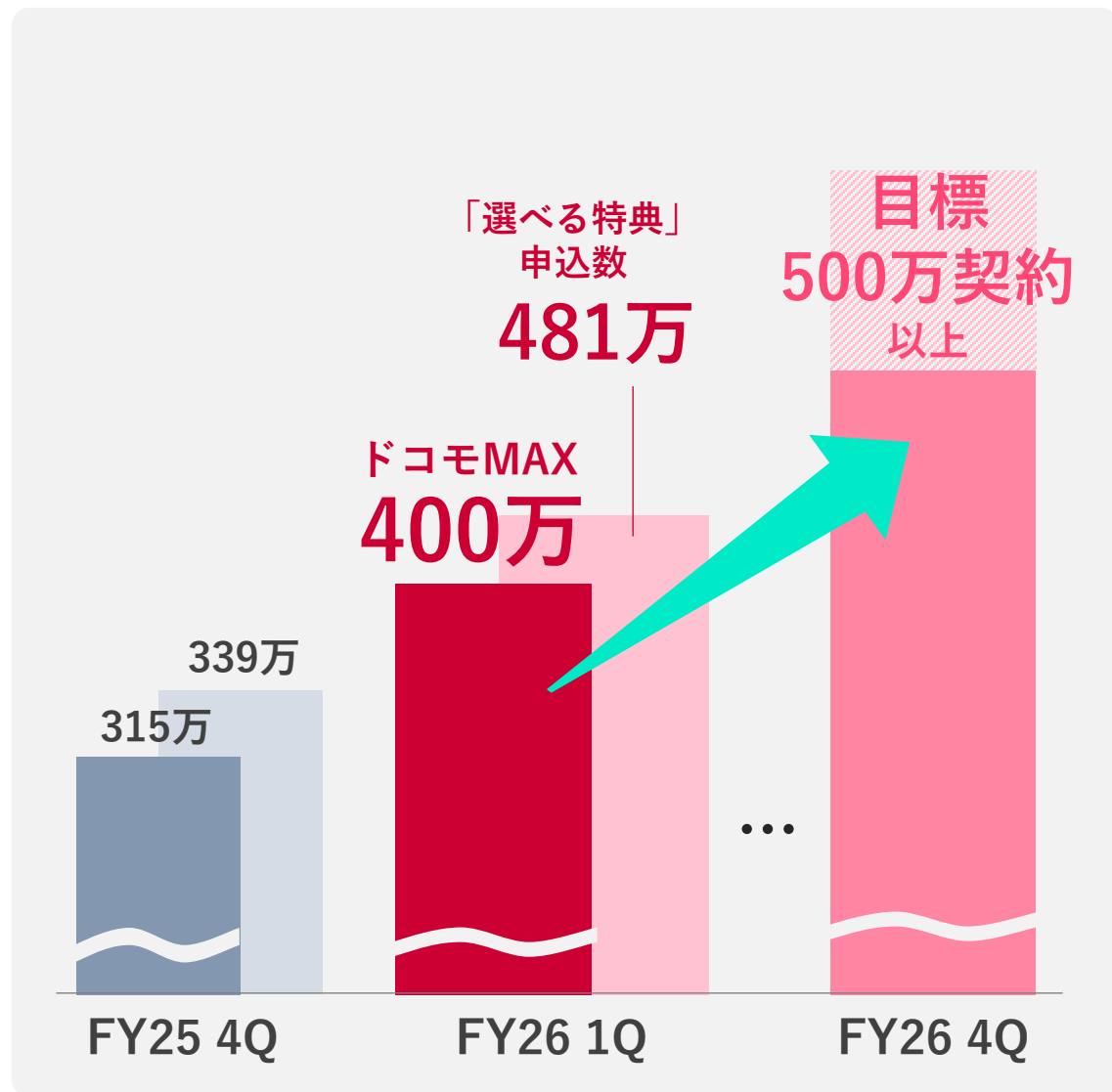


ポートイン数

MNP±



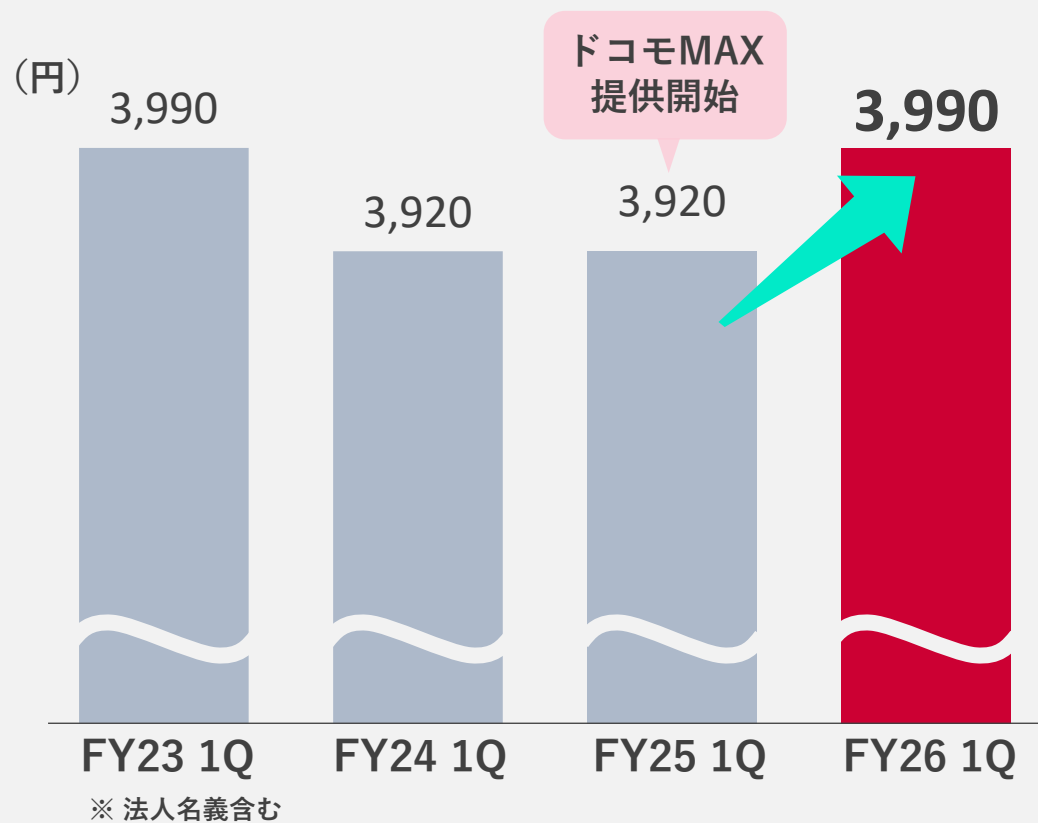
MNPは プラス継続



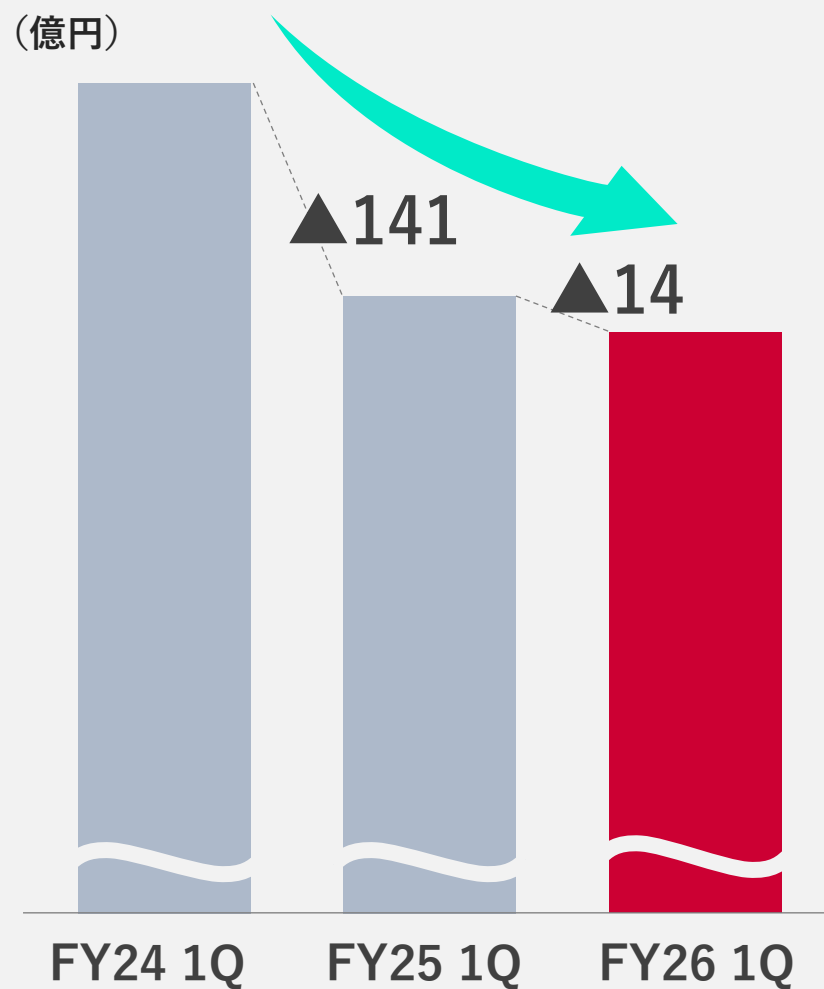
ドコモMAX 400万契約突破

「選べる特典」の 申込数も拡大

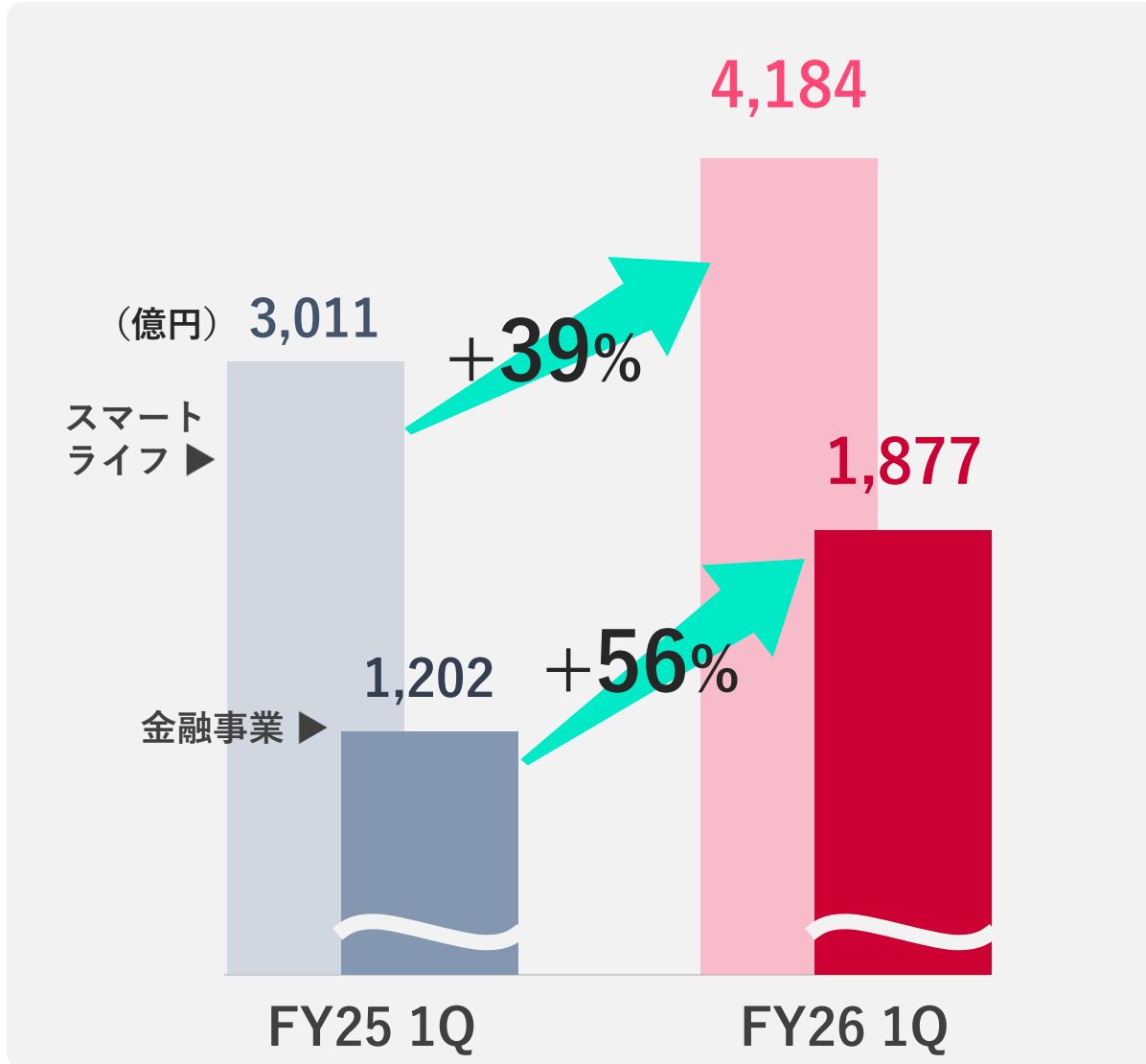
2023年度以降の 第1四半期のARPU推移



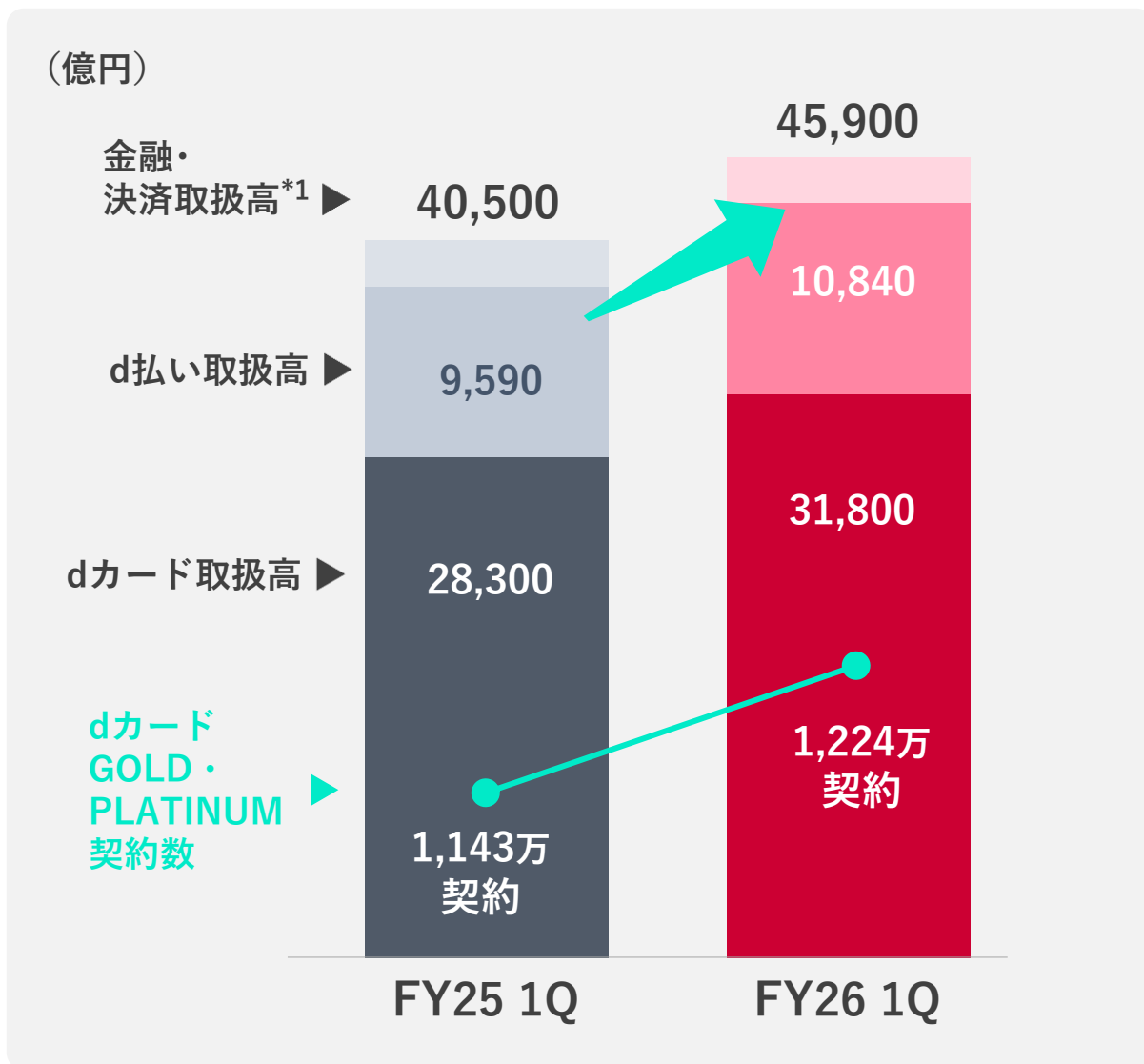
ドコモMAXが支持され
**対前年+70円と
大幅増**



底打ちに向け
減収幅は縮小



金融を筆頭に
全領域で増収



dカード・d払い拡大で
**金融・決済取扱高は
引き続き伸長**

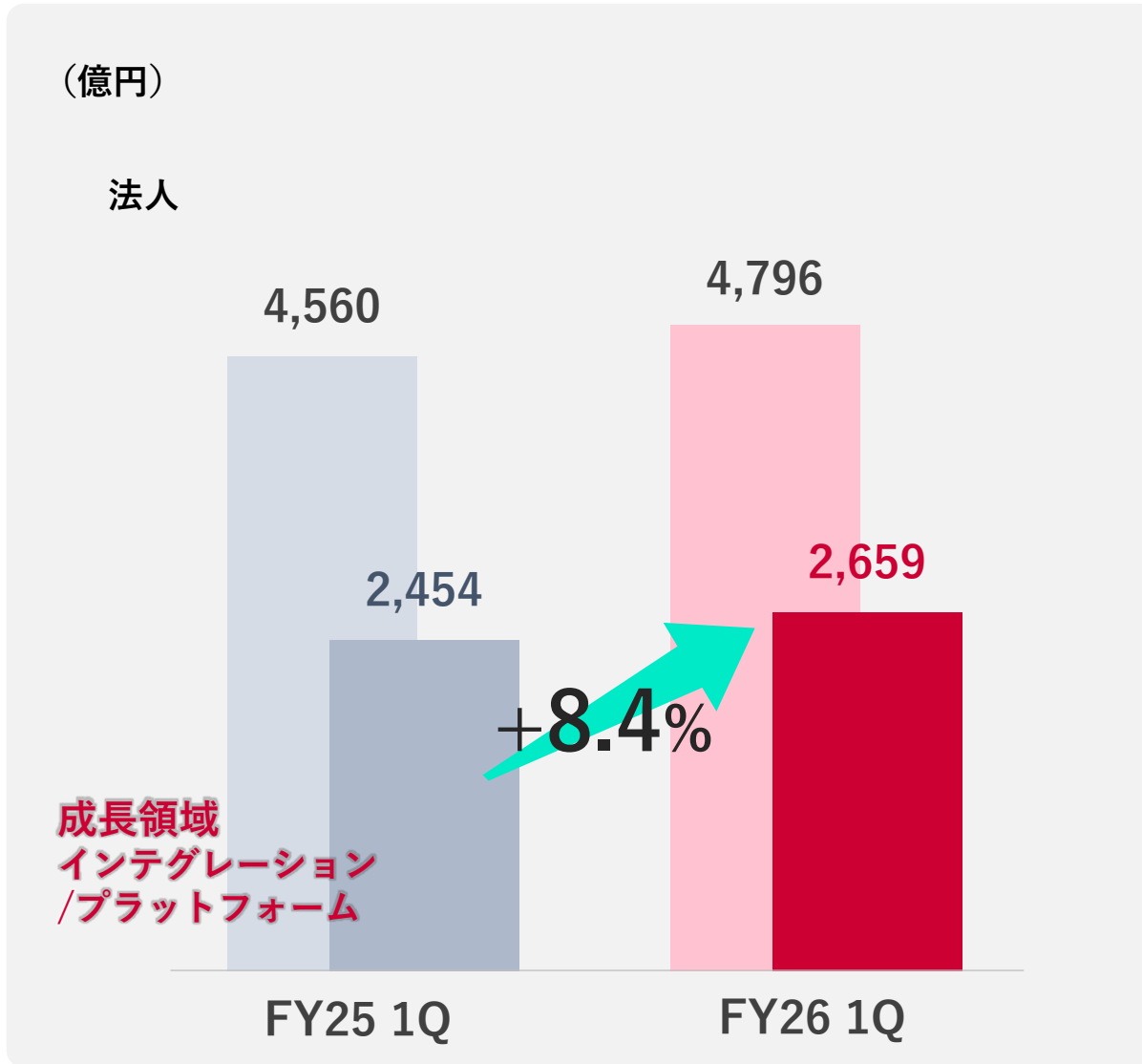
強みの
**dカード GOLD・
PLATINUM**
契約数拡大

*1 FY26 1Qはデビットカード取扱高を含む



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



成長領域が 増収を牽引

業界別・地域DXソリューション

AI-Centric ICTプラットフォーム®

AIOWN
AI × IOWN

脅威情報共有

特許取得済

 docomo business RINK®

サプライチェーン全体の
セキュリティガバナンスを強化

2026
7/31
提供開始

AI SOC

10分で分析／95%自動対処

AIによる分析・自動対処で、
マシンスピードで攻撃に対応

2026
5/20
提供開始

サイバーリスク 対応サービス

複数のフロンティアAI検証知見活用

 docomo Business ×  NTT DATA

脅威・脆弱性の発見から
修復・継続運用までを一貫支援

2026
7/31
提供開始

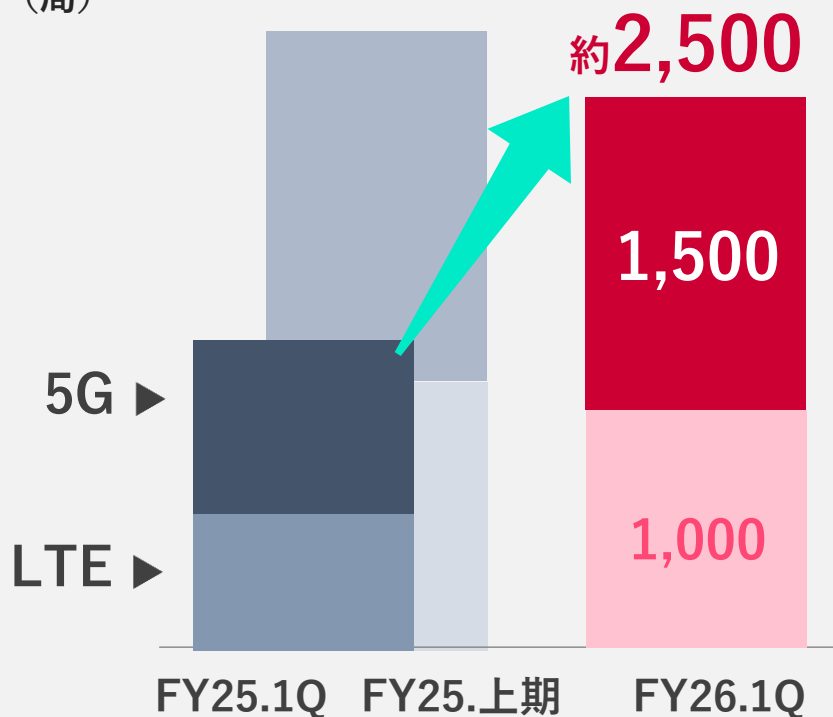
AI関連ビジネスで
対前年 + **12%** 増収

AI時代に適した
セキュリティサービスの
投入

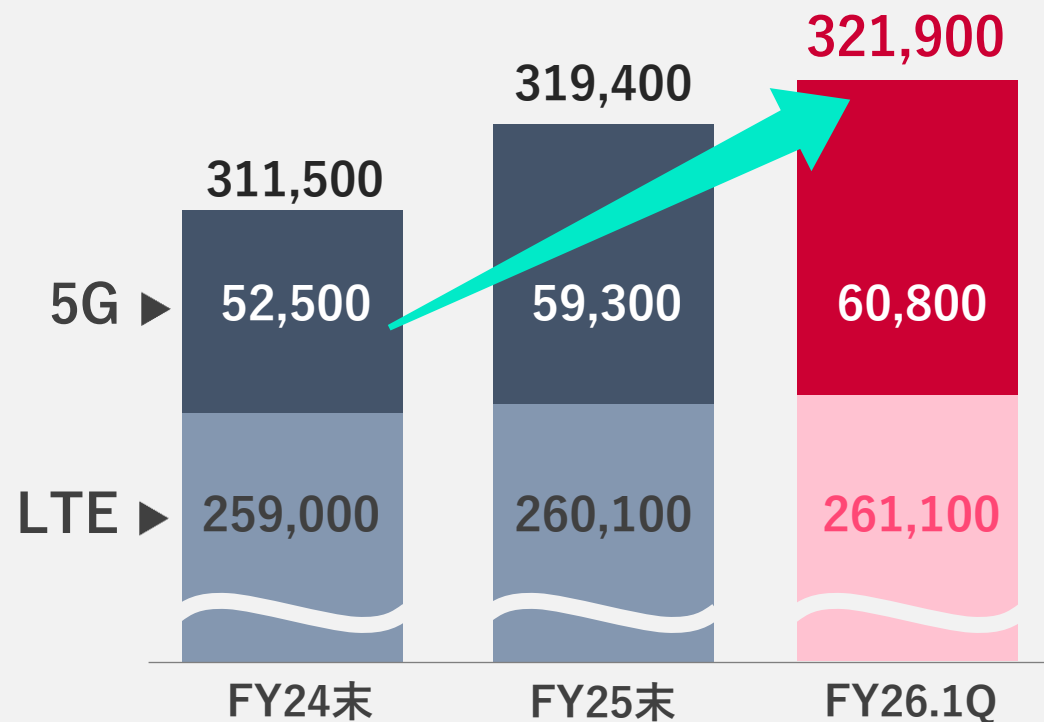
25年度下期ペースを継続し、昨年度上期相当を1Qで構築

構築基地局数 (5G+LTE)

(局)



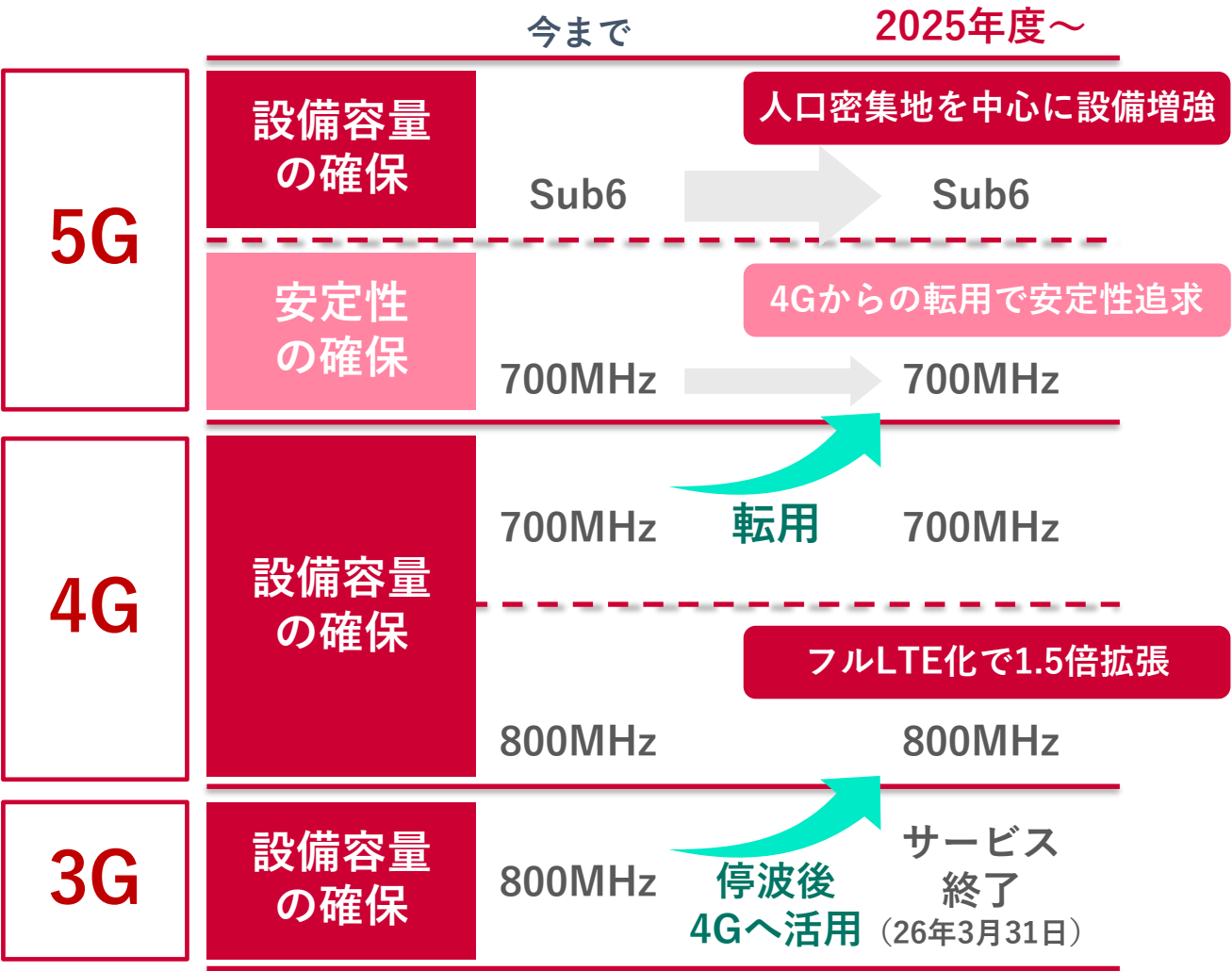
累計基地局数 (5G+LTE)



※ 5G (Sub6、ミリ波(28GHz帯)、4G周波数転用)

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



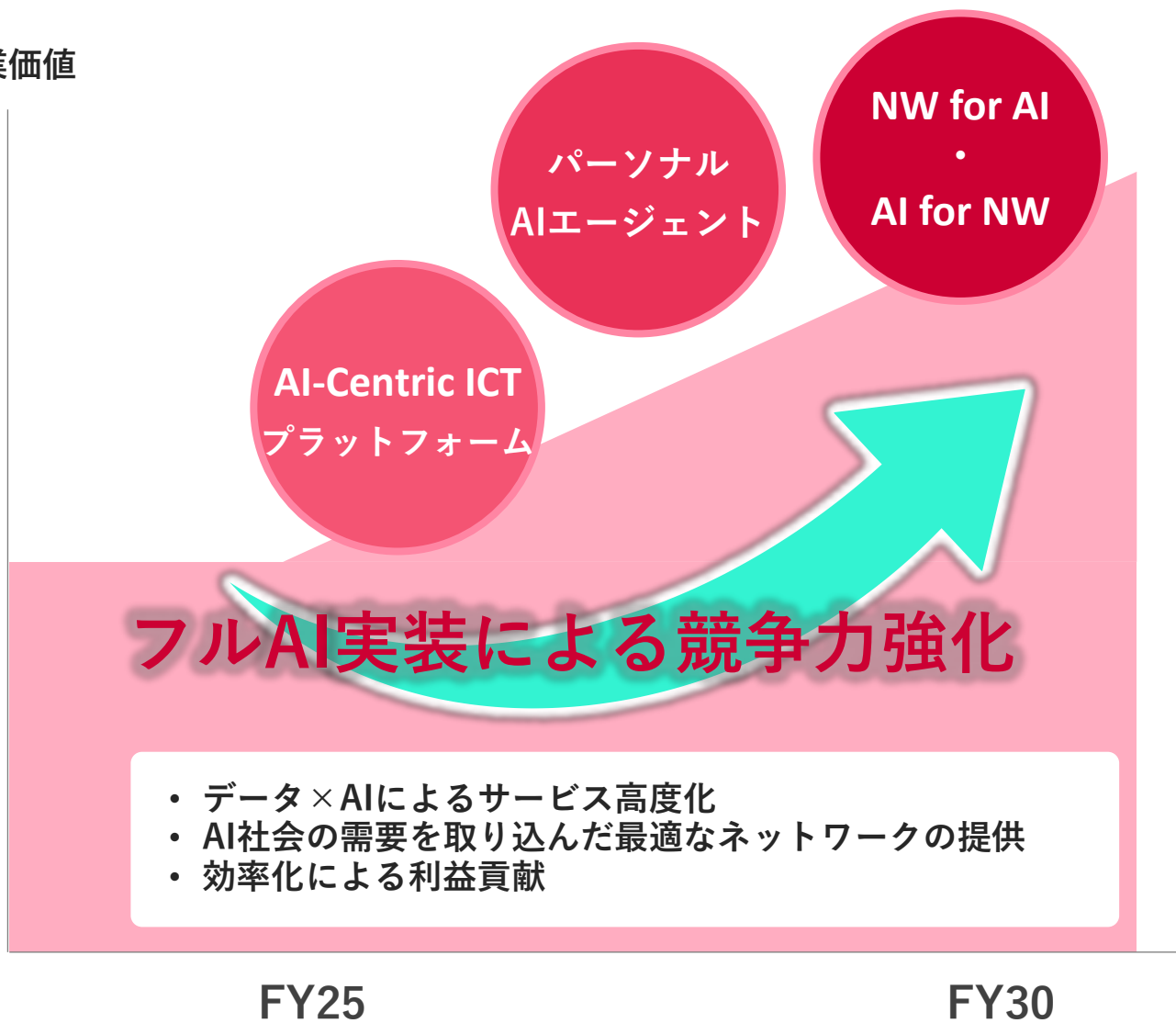
Sub6で容量確保

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

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

グローバル・ソリューション事業

2026年度 第1四半期実績（対前年比増減概要）



- 売上高、営業利益は対前年増収増益
- 受注高も日本、海外の大型案件獲得等により増加

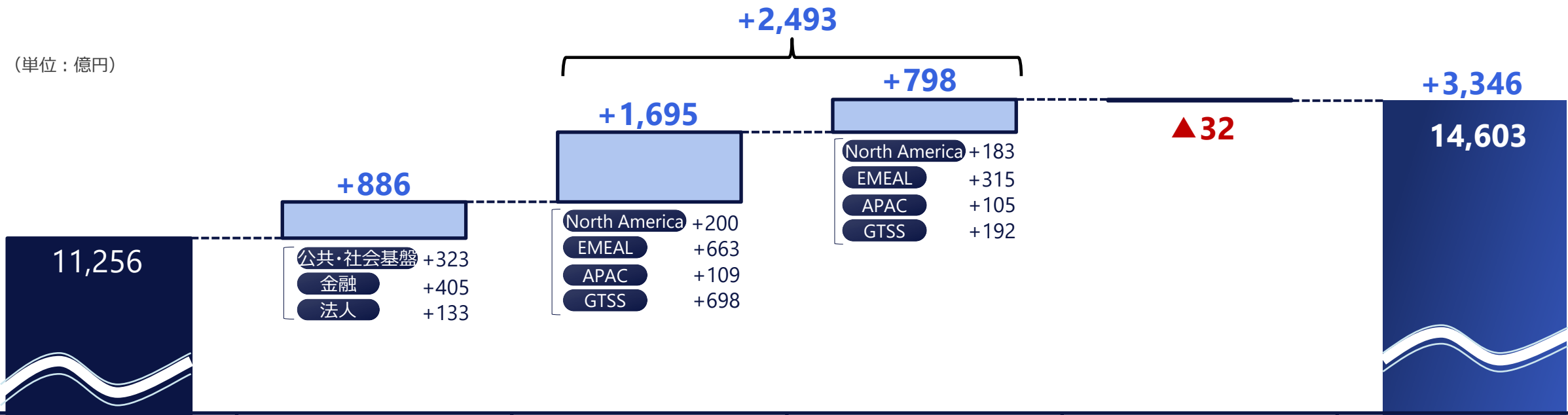
	2025年度 第1四半期実績 4月～6月	2026年度 第1四半期実績 4月～6月	対前年比 (金額)	対前年比 (比率)	2026年度 予想	(単位：億円) 対業績予想 進捗率 (比率)
売上高	11,044	12,789	+1,746	+15.8%	51,900	24.6%
営業利益 (営業利益率)	578 (5.2%)	635 (5.0%)	+57 (▲0.3p)	+9.9%	4,700 (9.1%)	13.5%
四半期利益 (非支配持分を含む)	173	166	▲8	▲4.5%	2,250	7.4%
受注高	11,256	14,603	+3,346	+29.7%	DC事業 除き 52,000	-
<参考 DC事業除き受注高>	<10,854>	<13,613>	<+2,759>	<+25.4%>	<52,000>	<26.2%>

受注高 | 増減内訳 (2026年度 第1四半期実績)



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等により増加

(単位：億円)



2025年度 第1四半期実績 4月～6月 日本 海外 (為替影響除き) 為替影響(*1) その他 2026年度 第1四半期実績 4月～6月

受注高	2025年度 4月～6月	2026年度 4月～6月	対前年比 増減	2026年度 予想	対業績予想 2026.4月～6月進捗率
合計	11,256	14,603	+3,346	DC事業 除き 52,000	-
日本	5,219	6,104	+886	21,100	28.9%
海外(*2)	6,004	8,496	+2,493	DC事業 除き 30,900	-
その他	34	2	▲32	-	-

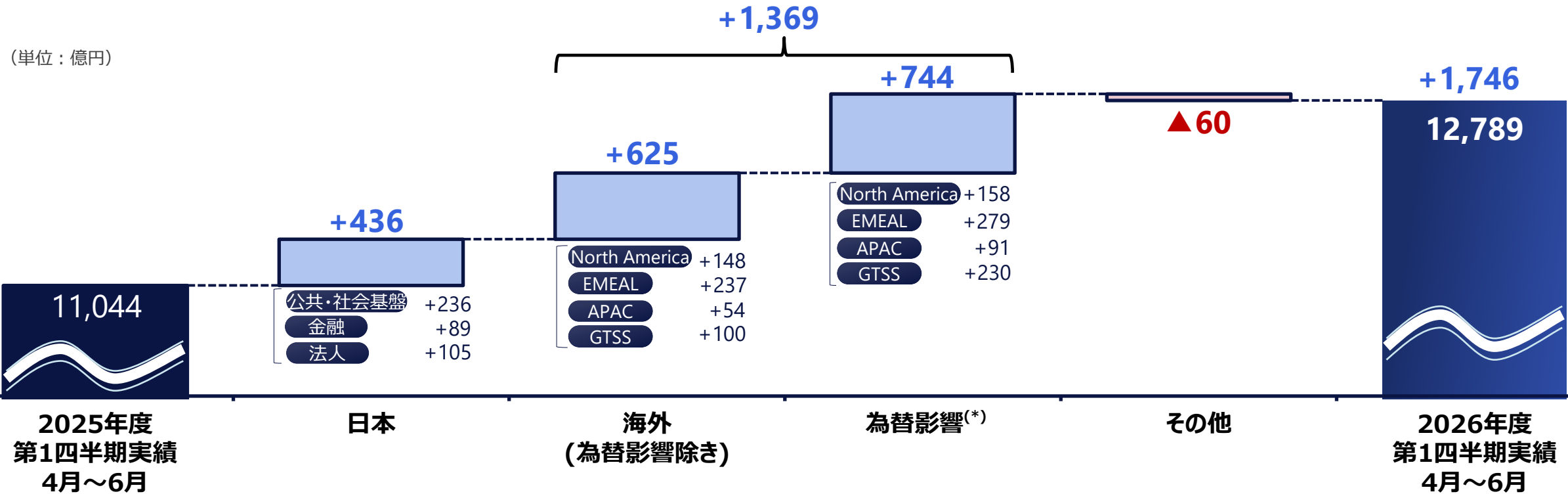
(*1) 為替影響は、全ユニット共通でUSD建実績値を円換算した際の、当年度と前年度の為替レート差による影響額を表示しております。
USD為替レート（期中平均レート）は2025年度 4月～6月：144.59円、2026年度 4月～6月：159.57円。
(*2) このうち、データセンター事業の受注高は、2025年度 4月～6月：402億円、2026年度 4月～6月：990億円。2026年度予想には含みません。

売上高 | 増減内訳 (2026年度 第1四半期実績)



日本セグメントは全ての分野で増収、海外セグメントも全てのユニットで増収

(単位：億円)



売上高	2025年度 4月～6月	2026年度 4月～6月	対前年比 増減	2026年度 予想	対業績予想 2026.4月～6月進捗率
合計	11,044	12,789	+1,746	51,900	24.6%
日本	4,581	5,017	+436	21,700	23.1%
海外	6,552	7,921	+1,369	31,200	25.4%
その他	▲89	▲149	▲60	▲1,000	-

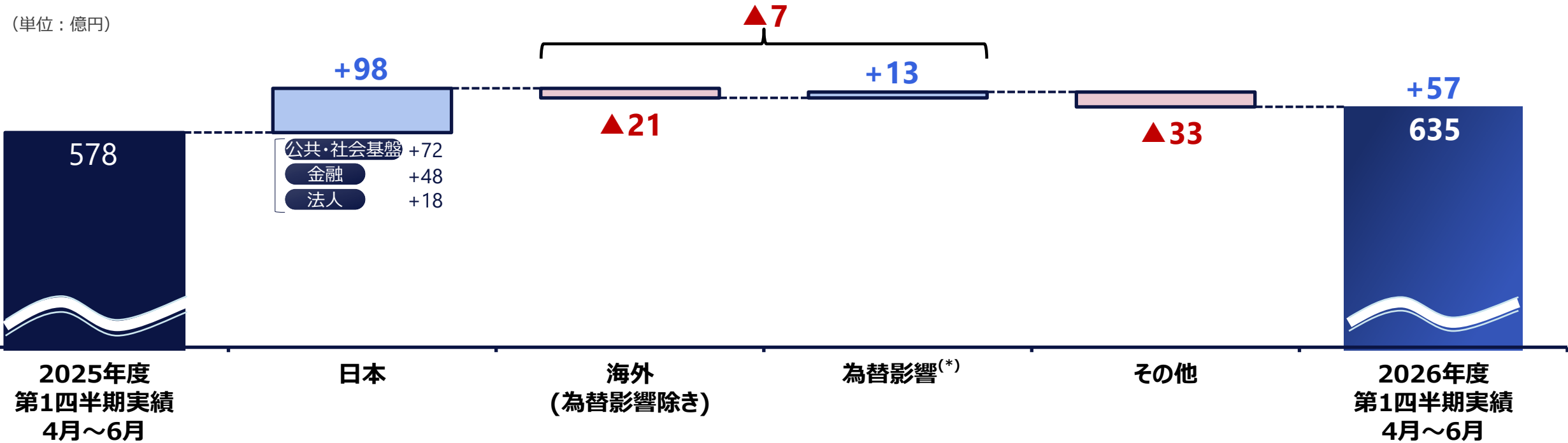
(*) 為替影響は、全ユニット共通でUSD建実績値を円換算した際の、当年度と前年度の為替レート差による影響額を表示しております。
USD為替レート（期中平均レート）は2025年度 4月～6月：144.59円、2026年度 4月～6月：159.57円。

営業利益 | 増減内訳 (2026年度 第1四半期実績)



日本セグメントは増収による増益、海外セグメントは減益となり、全社では増益
海外セグメントは2025年度に売却したデータセンターの非連結化影響40億円等を除くと増益

(単位：億円)



営業利益 (営業利益率)	2025年度 4月～6月	2026年度 4月～6月	対前年比 増減	2026年度 予想	対業績予想 2026.4月～6月進捗率
合計	578 (5.2%)	635 (5.0%)	+57 (▲0.3p)	4,700 (9.1%)	13.5%
日本	353	451	+98	2,600	17.3%
海外	151	143	▲7	2,120	6.8%
その他	74	41	▲33	▲20	-

(*) 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2025年度 4月～6月：144.59円、2026年度 4月～6月：159.57円。

日本セグメントの業績内訳

【受注高】金融分野と公共・社会基盤分野の大型案件獲得等、三分野すべてにおいて増加

【売上高】公共・社会基盤分野の中央府省向け案件拡大等、三分野すべてにおいて増収

【営業利益】公共・社会基盤分野における増収による増益等、三分野すべてにおいて増益

(単位：億円)

		2025年度 4月～6月	2026年度 4月～6月	対前年比 増減	2026年度 予想	対業績予想 2026.4月～6月進捗率
受注高		5,219	6,104	+886	21,100	28.9%
再掲	公共・社会基盤	2,312	2,635	+323	6,710	39.3%
	金融	1,777	2,183	+405	9,110	24.0%
	法人	909	1,042	+133	4,460	23.4%
売上高		4,581	5,017	+436	21,700	23.1%
再掲	公共・社会基盤	1,763	1,999	+236	9,170	21.8%
	金融	1,730	1,819	+89	8,130	22.4%
	法人	1,394	1,499	+105	6,500	23.1%
営業利益 (営業利益率)		353 (7.7%)	451 (9.0%)	+98 (+1.3p)	2,600 (12.0%)	17.3%
再掲	公共・社会基盤	150 (8.5%)	223 (11.1%)	+72 (+2.6p)	1,290 (14.1%)	17.3%
	金融	191 (11.1%)	239 (13.1%)	+48 (+2.1p)	1,140 (14.0%)	21.0%
	法人	147 (10.5%)	165 (11.0%)	+18 (+0.5p)	810 (12.5%)	20.4%

海外セグメントの業績内訳



【受注高】GTSSやEMEALにおける大型案件獲得等、全てのユニットで増加
【売上高】EMEALのITサービス事業や、North Americaのネットワーク機器関連事業の規模拡大等、全てのユニットで増収
【Adj.EBITA】2025年度に売却したデータセンターの非連結化影響等により為替影響除きで減益、この影響を除くと増益

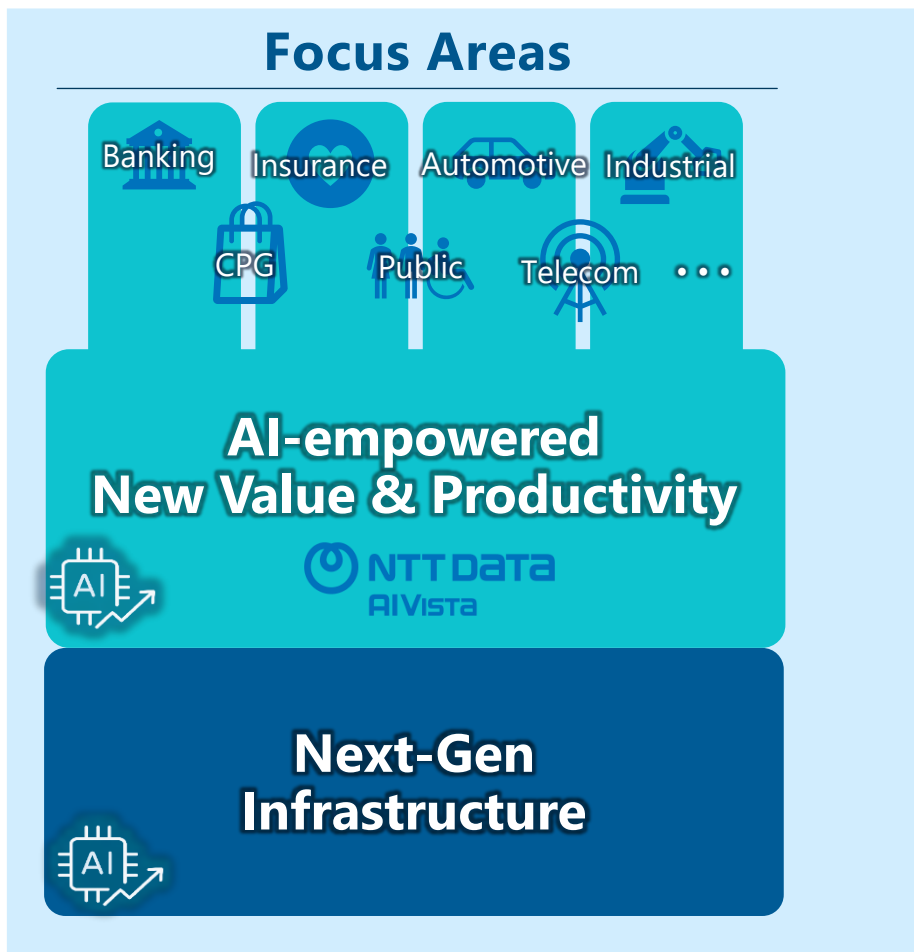
(単位: 億円)

		2025年度 ^(*4) 4月～6月	2026年度 4月～6月	対前年比 増減	為替影響 ^(*2) 除き	為替影響 ^(*2)	2026年度 予想	対業績予想 2026.4月～6月進捗率
受注高 ^(*3)		6,004	8,496	+2,493	+1,695	+798	DC事業 除き 30,900	—
再 掲	North America	1,564	1,947	+383	+200	+183	8,480	23.0%
	EMEAL	2,381	3,359	+979	+663	+315	13,870	24.2%
	APAC	905	1,119	+214	+109	+105	4,530	24.7%
	GTSS	1,154	2,044	+890	+698	+192	DC事業 除き 4,020	—
売上高		6,552	7,921	+1,369	+625	+744	31,200	25.4%
再 掲	North America	1,373	1,679	+305	+148	+158	6,510	25.8%
	EMEAL	2,455	2,972	+516	+237	+279	12,100	24.6%
	APAC	821	966	+145	+54	+91	4,000	24.1%
	GTSS	2,120	2,450	+330	+100	+230	10,460	23.4%
Adjusted EBITA ^(*1) (Adjusted EBITA率)		311 (4.8%)	312 (3.9%)	+1 (▲0.8p)	▲28	+29	2,960 (9.5%)	10.6%
再 掲	North America	88 (6.4%)	102 (6.1%)	+14 (▲0.4p)	+4	+10	650 (10.0%)	15.7%
	EMEAL	69 (2.8%)	123 (4.1%)	+54 (+1.3p)	+42	+12	840 (6.9%)	14.6%
	APAC	62 (7.6%)	34 (3.5%)	▲28 (▲4.1p)	▲32	+3	350 (8.8%)	9.7%
	GTSS	250 (11.8%)	262 (10.7%)	+12 (▲1.1p)	▲13	+25	1,960 (18.7%)	13.4%

(*1) 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。
(*2) 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2025年度 4月～6月：144.59円、2026年度 4月～6月：159.57円。
(*3) このうち、データセンター事業の受注高は、2025年度 4月～6月：402億円、2026年度 4月～6月：990億円。2026年度予想には含みません。
(*4) 2025年度第2四半期に実施した海外セグメントの組織変更に伴い、2025年度4月～6月実績の変更後の内訳の数値を掲載しております。

Quality Growthの実現に向けた2つの注力領域

AI-empowered New Value & ProductivityとNext-Gen Infrastructureの2つの領域において、AIを起点とした顧客提供価値の創出および信頼性の向上と、国内外での実装・展開を支えるケイパビリティ強化を推進



- ① NTT DATA AIVista コアAIプラットフォーム提供開始
- ② フロンティアAI^(*)によるサイバーリスク対応サービスを提供開始
- ③ NTTマーケティングアクトProCX合併会社化
- ④ 米国 WinWire Technologies買収

(*)フロンティアAIとはその時点で最先端の能力を有する汎用AIを指す

先進AIの実装を具体的な業務成果につなげるとともに、システムの安定運用と事業継続性を支え、顧客提供価値の創出と信頼性向上を両面から推進

NTT DATA AIVista コアAIプラットフォーム提供開始

業界特化型AIエージェントの実現に向けた
コアAIプラットフォームの提供を開始し、
保険業界における欧米の複数顧客から案件を受注

高精度な業界特化型
AIを実現し、
保険業界BPO業務へ
先行導入

海外

- ・ 欧米の複数顧客から受注
- ・ 製造業等の他業界への展開を企画中

国内

- ・ 銀行・保険業界への展開を推進中

フロンティアAIによるサイバーリスク対応サービスを提供開始

複数のフロンティアAIの検証知見と10,000システム以上の
運用実績を活用し、脆弱性対応を一貫支援



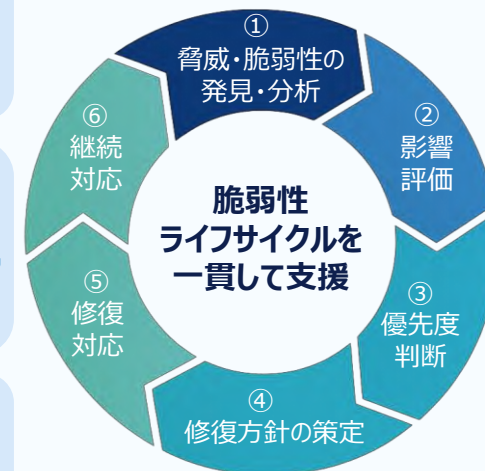
要件に応じた最適な
フロンティアAIを適用



NTTドコモビジネスと連携した
フルスタックのセキュリティ知見
による分析



重要システムの運用実績を
踏まえた情報提供・運用支援



海外事業統合の進捗状況

事業統合
費用

2025年度

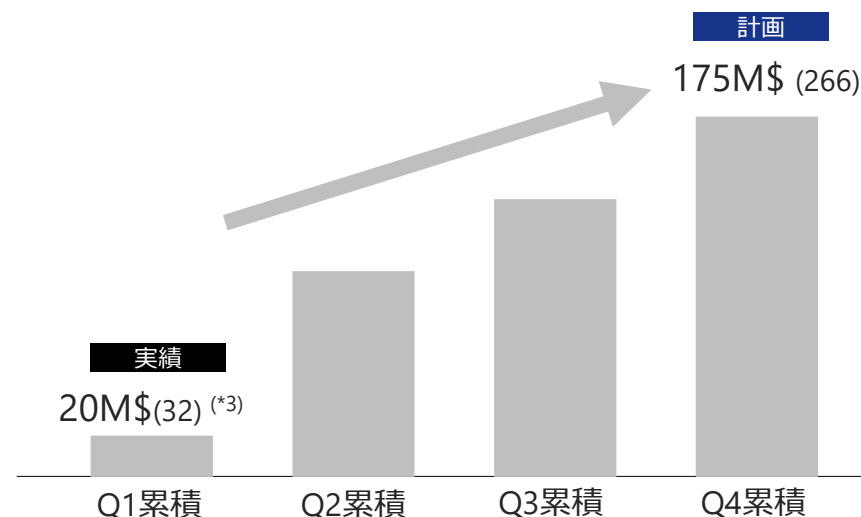
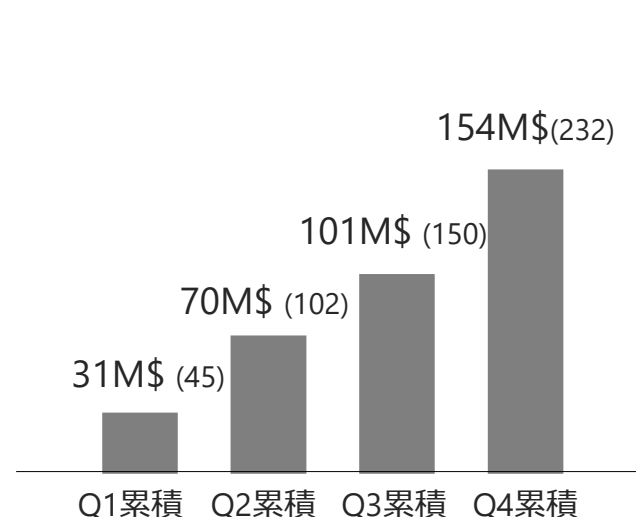
154M\$ (232) ^(*)

2026年度

175M\$ (266) ^(*)

2027年度~

【年間の支出イメージ】



() 内は、億円表記
 (*1) 2025年度 実績レート 150.77円
 (*2) 2026年度 計画レート 152円
 (*3) 2026年度 Q1実績レート 159.57円

2025年度 実績

- ・ コーポレート機能の最適化
- ・ グローバルでのERP・HRシステム統合の着手
- ・ グローバルオフリングのセールス機能強化、等

2026年度 計画

- ・ コーポレート機能におけるユニット横断での業務プロセスの標準化・シェアードサービスを活用した最適化
- ・ グローバルERP・HRシステム等、統合ITシステムへの段階的な移行

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)
受注高			21,555	21,100	▲455	▲2.1%
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%
売上高			20,727	21,700	+973	+4.7%
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%
営業利益 (営業利益率)			2,250 10.9%	2,600 12.0%	+350 (+1.1p)	+15.6%
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 ^{(*)1}	2026年度 予想 ^{(*)3}	対前年比 (金額)	対前年比 (比率)
受 注 高 ^{(*)1}		38,540	DC事業除き 30,900	—	—
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	DC事業除き 4,020	—	—
売 上 高		30,092	31,200	+1,108	+3.7%
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%
営業利益（営業利益率）		2,665 (8.9%)	2,120 (6.8%)	▲545 (▲2.1p)	▲20.4%
Adjusted EBITA ^{(*)2} （Adjusted EBITA率）		3,402 (11.3%)	2,960 (9.5%)	▲442 (▲1.8p)	▲13.0%
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。

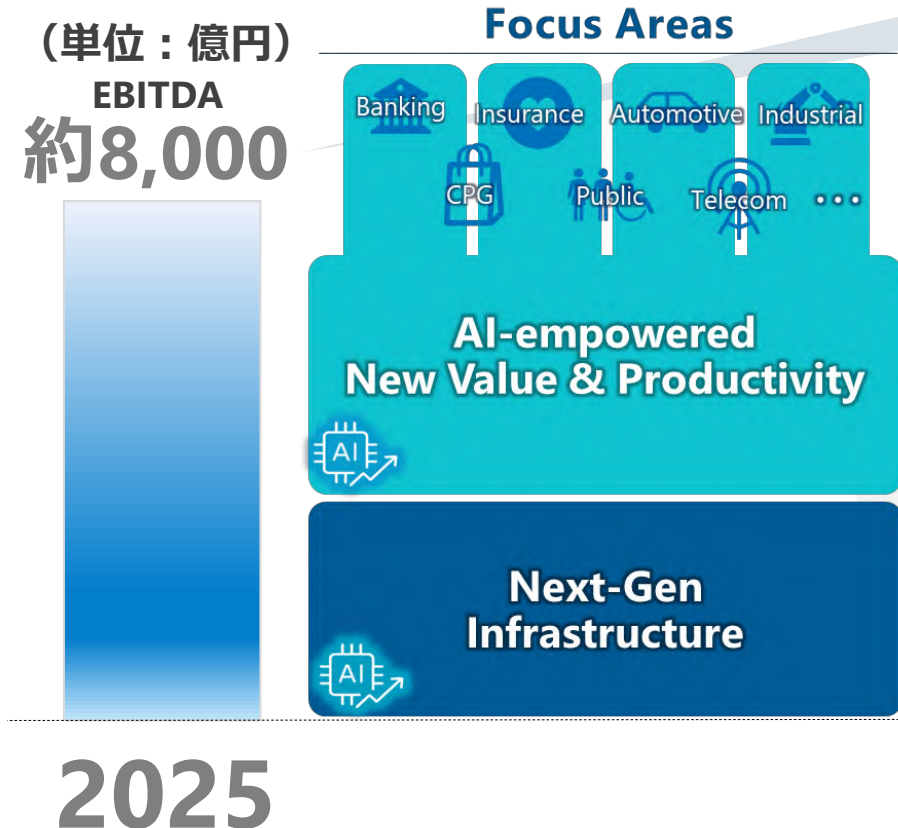
(*)3 2026年度予想の売上高、営業利益、Adjusted EBITAには、データセンターの対象資産の譲渡による譲渡益相当を含む。

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

EBITDA
12,000



Growth Initiatives

人財強化

コンサル、インダストリアルナレッジ、AI実装力の強化

戦略投資

AIを含むイノベーションへの投資をさらに拡大

M&A×アライアンス

AI時代に必要なケイパビリティ獲得

データセンター投資

AI需要を捉え注力領域へ集中投資

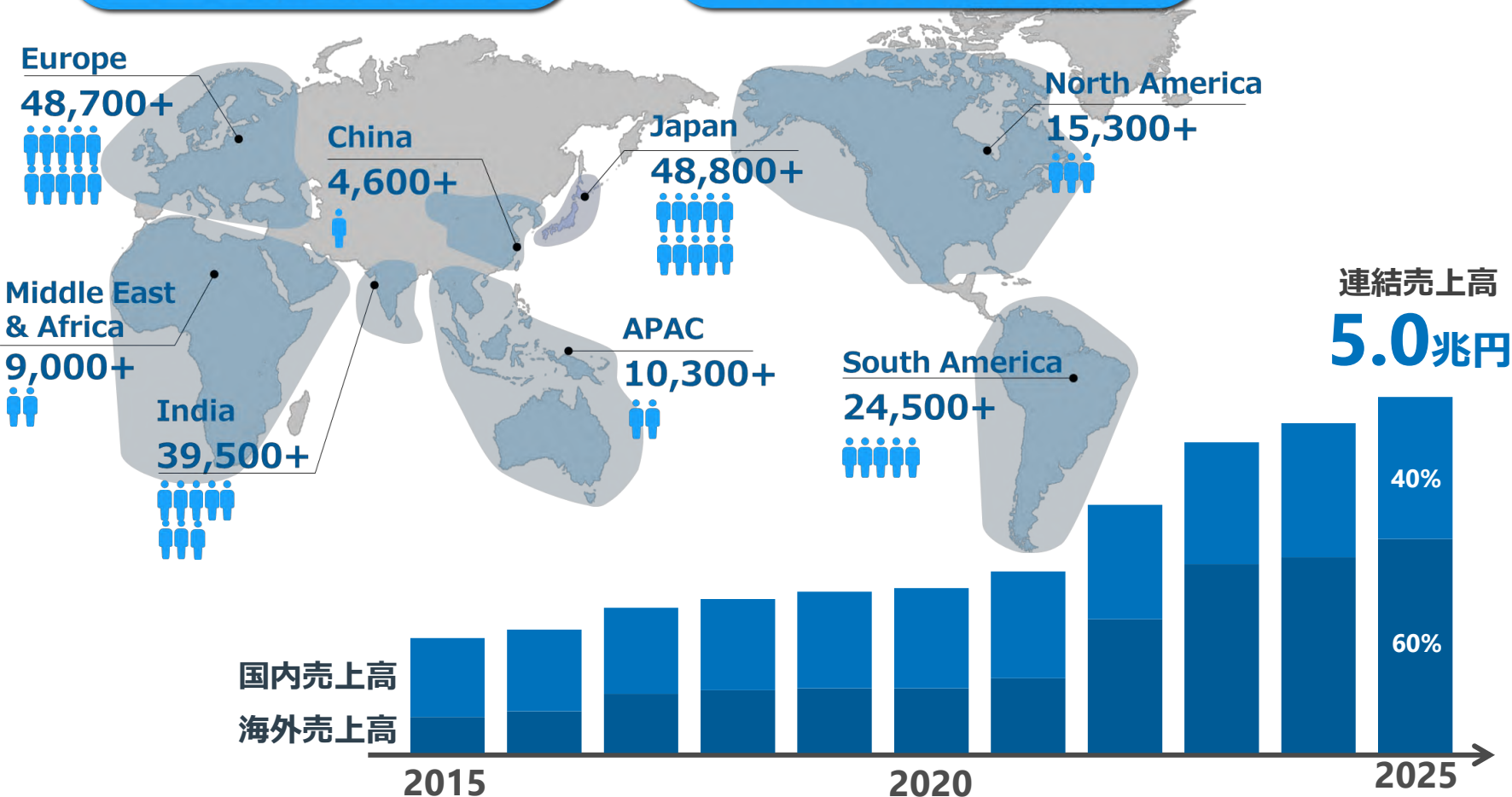
2030

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



5th 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。

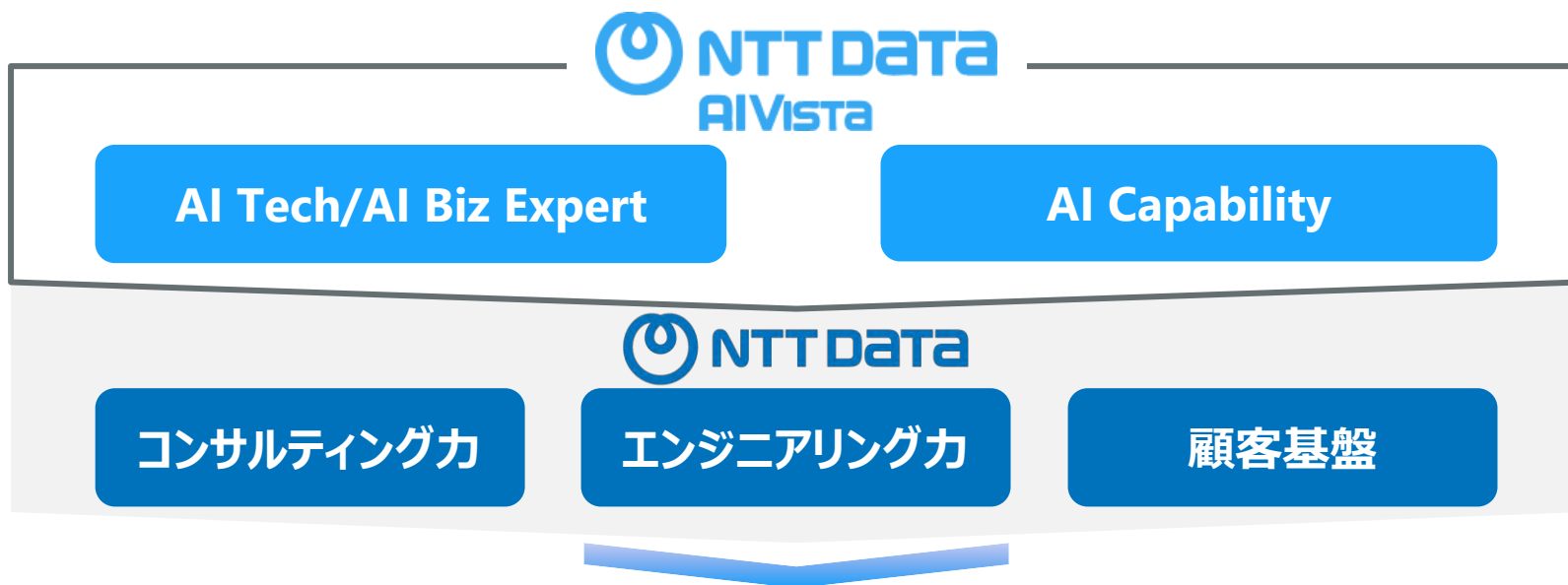


(OpenAI社、NVIDIA社等の発表を参考に作成)

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)

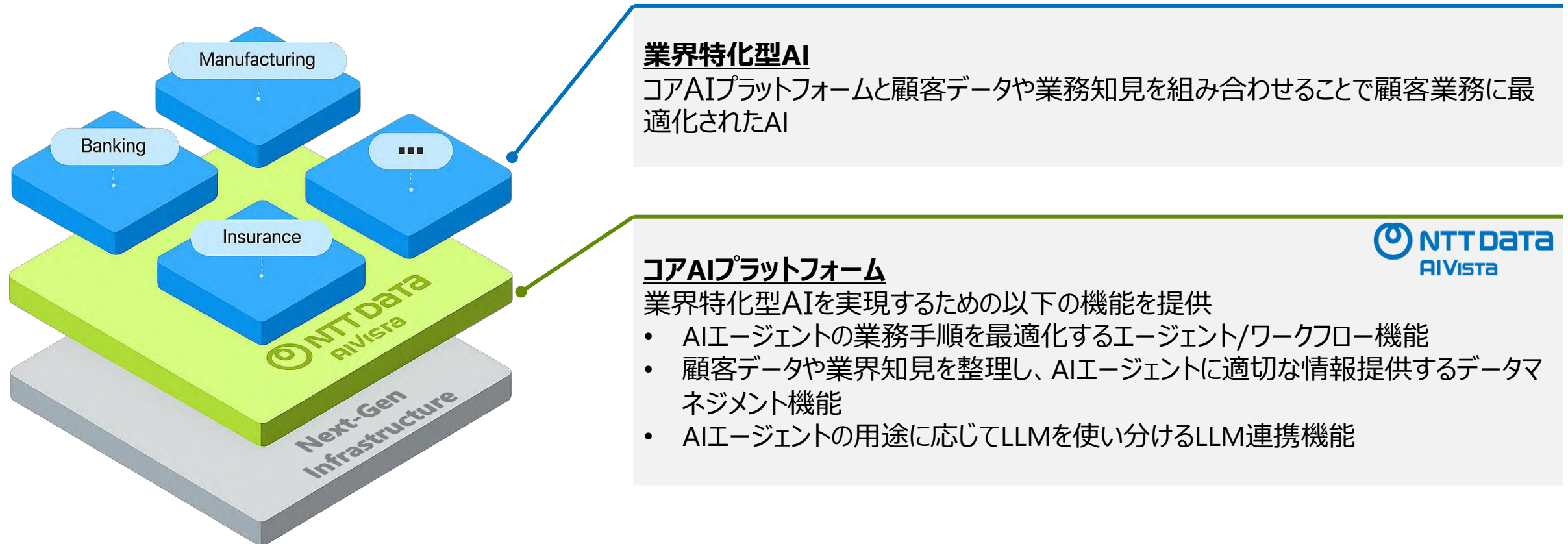
CEO, NTT DATA AIVista

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。

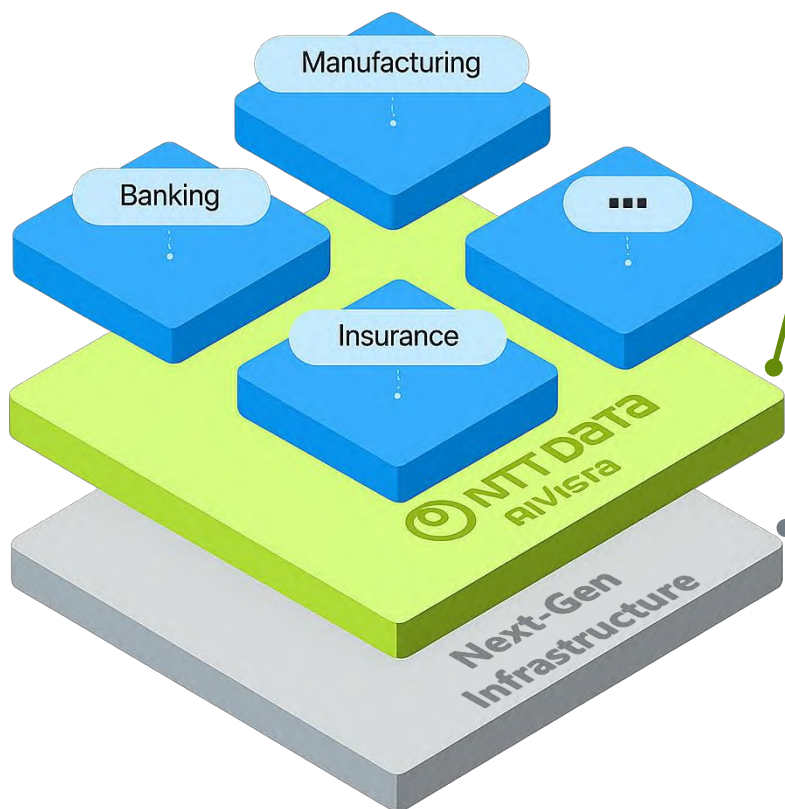
業界特化型AIにより、業界固有の課題や業務プロセスに加え、バックオフィス等の周辺業務まで一体で変革。



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。



コアAIプラットフォーム

LLM連携 Open AI, Google, Anthropic etc.

Sovereign AI環境

Mistral AI, tsuzumi2, OSS LLMs

Next-Gen Infrastructure

フルスタック

Public Cloud

aws

Microsoft Azure

Google Cloud

ORACLE Cloud Platform

Sovereign Cloud

Google Cloud

ORACLE Cloud Platform

aws

Microsoft Azure

OpenCanvas

Data Center



GPUaaS

NVIDIA, DELL Technologies

Network

Cybersecurity

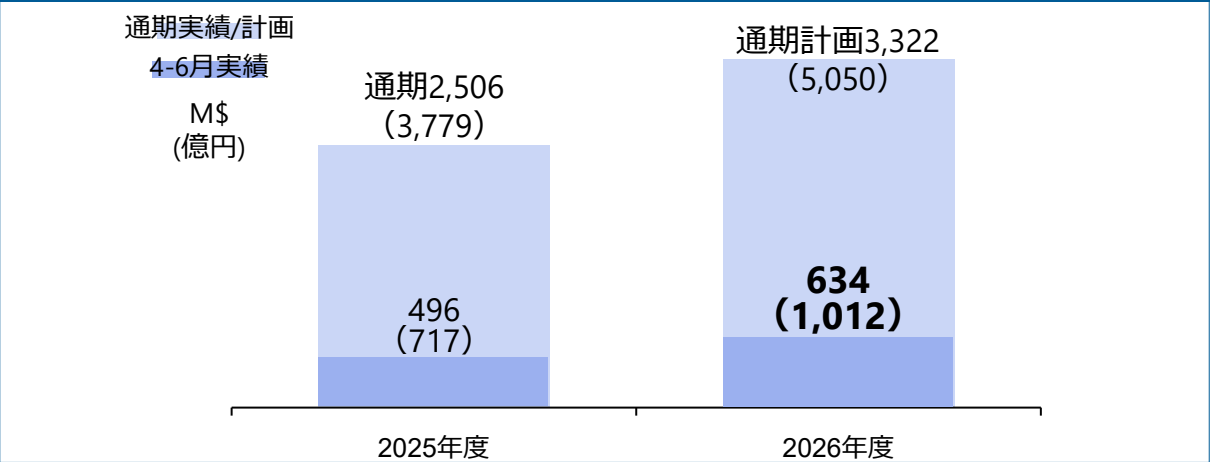
要件に応じた最適な構成

データセンター事業の投資・収支等の状況

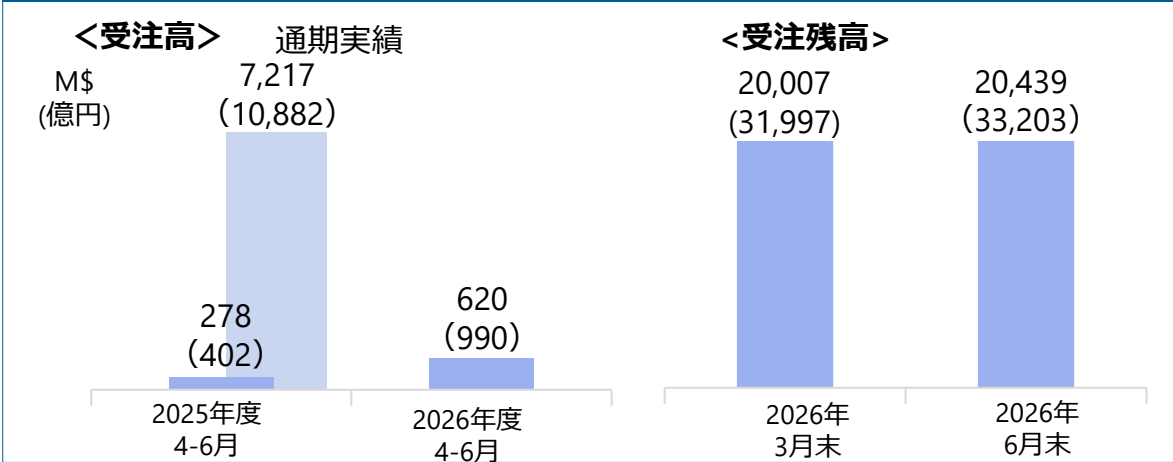


- 第1四半期の投資実績は、634M\$であり、順調に進捗
- 売上高は733M\$となり対前年増収、EBITDAは2025年度に売却したデータセンターの非連結化影響28M\$により244M\$へ減少
- 一過性収入の対前年減や、利益率の低い初期構築工事の売上構成比が高かったため、EBITDAマージンが対前年で減少

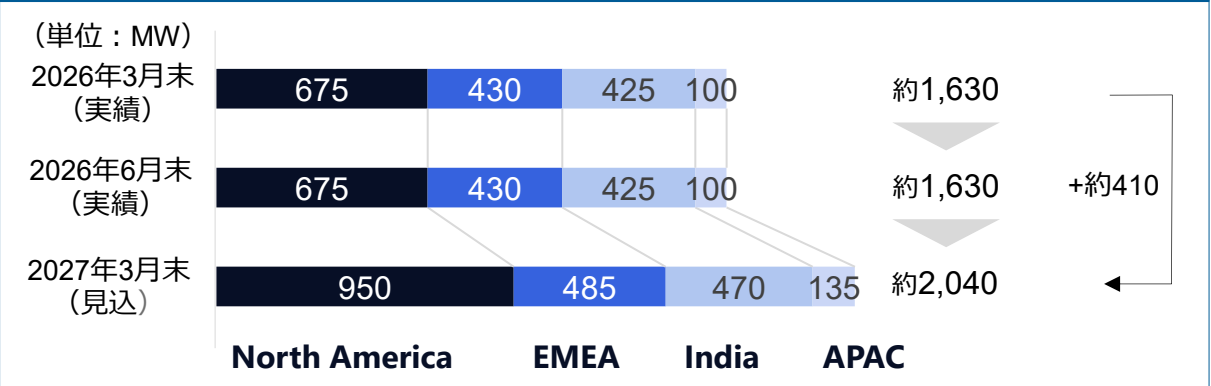
データセンター投資の状況^(*)



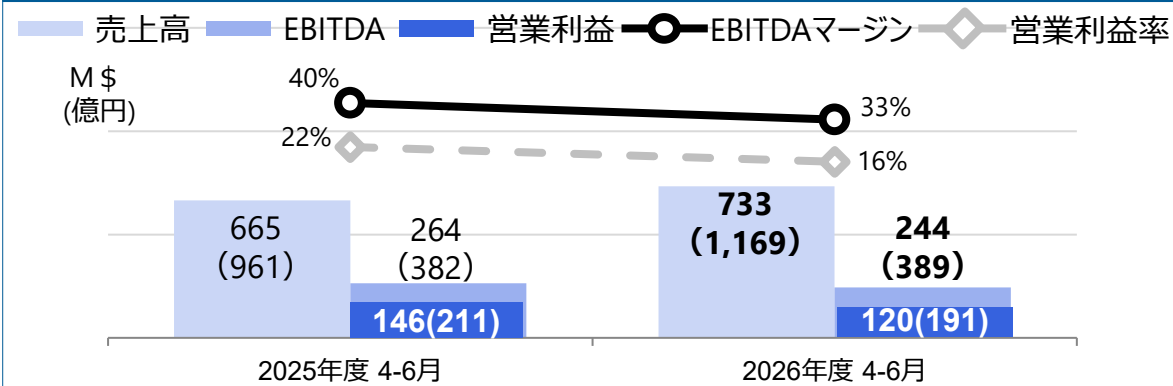
受注高・受注残高の推移^(*)



サービス提供状況^(*)



収支実績の推移^(*) ^(*) ^(*) ^(*)



(*)1 REITへ譲渡したデータセンターは当社グループが継続して運用するため、提供中数値に含有。(*)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 EBITDAは、使用権資産に係る減価償却費を含めて算定。
(*)4 為替レート 投資・受注高・収支は、2025年度 4月～6月144.59円、2026年度 4月～6月159.57円、2025年度 年間実績150.77円、2026年度 計画 152円。受注残高は、2025年度 期末159.93円、2026年度 6月末162.45円で換算。

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^(*) ^(*) ^(*)

(単位：億円(M\$))

	2025年度 実績 4月～6月	2026年度実績 4月～6月	対前年比 増減	2025年度 実績	2026年度 予想	対前年比 増減
受注高	402 (278)	990 (620)	+587 (+342)	10,882 (7,217)		
受注残高（会計期間末）	21,715 (14,995)	33,203 (20,439)	+11,488 (+5,444)	31,997 (20,007)		
売上高	961 (665)	1,169 (733)	+208 (+68)	5,203 (3,473)	5,440 (3,595)	+237 (+122)
EBITDA	382 (264)	389 (244)	+6 (▲21)	2,821 (1,893)	2,260 (1,502)	▲561 (▲391)
EBITDAマージン(%)	40%	33%	▲7p	55%	42%	▲13p
営業利益（本社共通コスト配賦前）	211 (146)	191 (120)	▲20 (▲26)			
営業利益率(%)	22%	16%	▲6p			
投資額	717 (496)	1,012 (634)	+296 (+139)	3,779 (2,506)	5,050 (3,322)	+1,271 (+816)

	2025年度 期末実績	2026年度 第1四半期実績	対前年比 増減
資産	30,922 (19,335)	31,998 (19,697)	+1,076 (+362)
再掲) 非流動資産	24,611 (15,388)	25,720 (15,833)	+1,110 (+444)
負債	24,512 (15,327)	22,438 (13,812)	▲2,074 (▲1,515)
再掲) 有利子負債	18,321 (11,455)	18,399 (11,326)	+79 (▲129)

(*)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 EBITDAは、使用権資産に係る減価償却費を含めて算定。

■提供MW

(単位：MW)

全体の提供状況	2025年度 通期実績	2026年度 通期計画	第1四半期実績 4月～6月
提供開始	約130	約410	0
提供中（会計期間末）	約1,630	約2,040	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6月末>	約675	約430	約425	約100	約1,630
計画中 ^(*) <2026年6月末>	約690	約305	約430	約160	約1,585
2026年度提供開始予定	約275	約55	約45	約35	約410

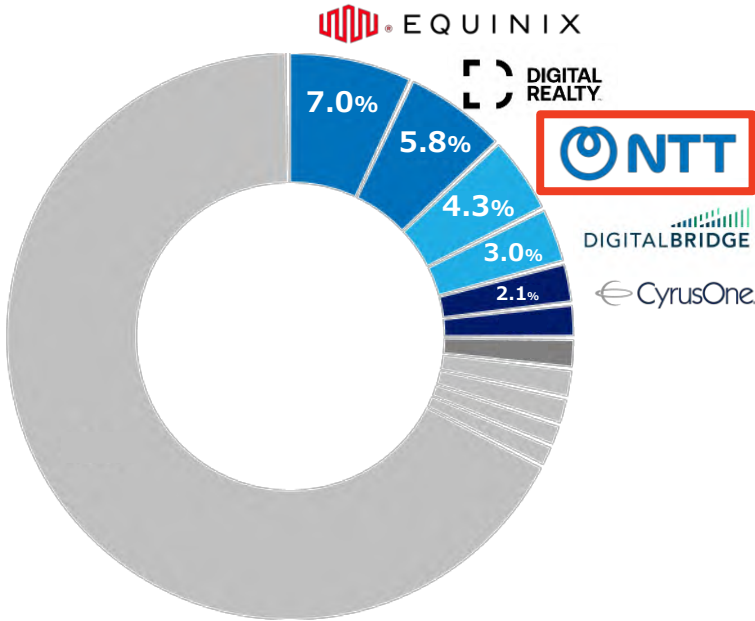
(*)4既存データセンターにおける将来拡張分を含む提供MWとして再定義のうえ算定。

市場におけるNTTのポジション



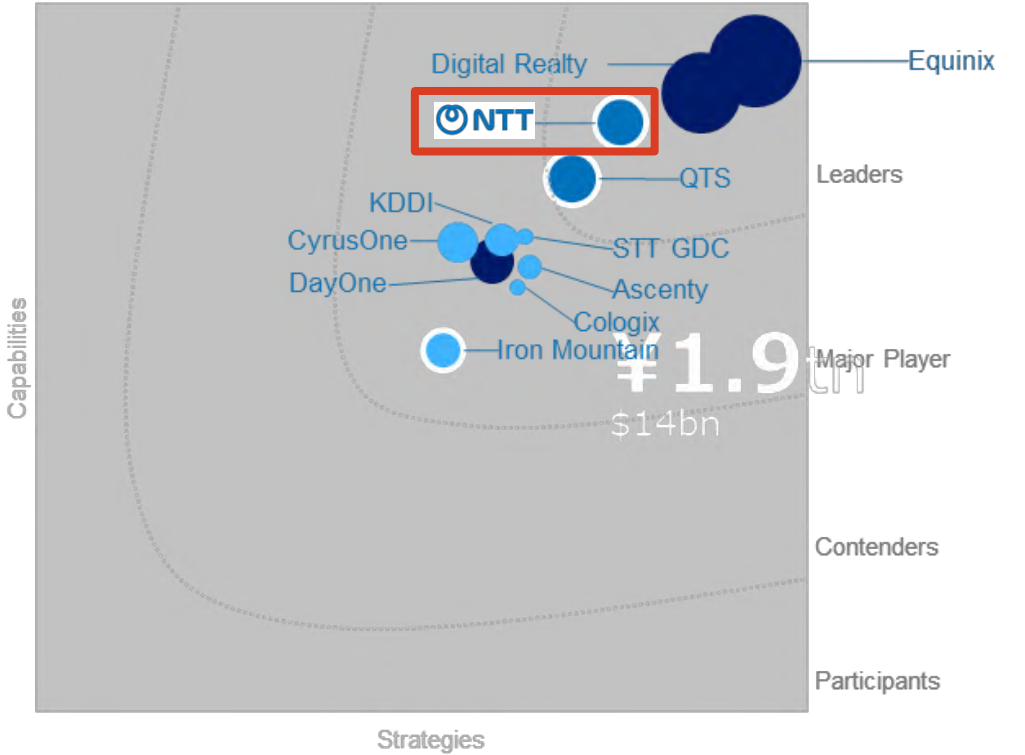
データセンター事業者シェア¹

- | | |
|----|----------------------|
| 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 ²

IDC MarketScape Worldwide Datacenter Service, 2025



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) Structure Research August 2025 Report より中国事業者を除き再集計

(2) IDC MarketScape* : Worldwide Datacenter Services 2025 Vendor Assessment (August 2025, IDC #US52983725)

* IDC MarketScapeは、ICTベンダーをCapabilitiesとStrategiesに基づいて視覚的にランキング化し、定性的および定量的な基準を併用。Capabilitiesは短期的な実行力、Strategiesは顧客のニーズとの長期的な観点での整合性を反映。アイコンの大きさは市場シェア。

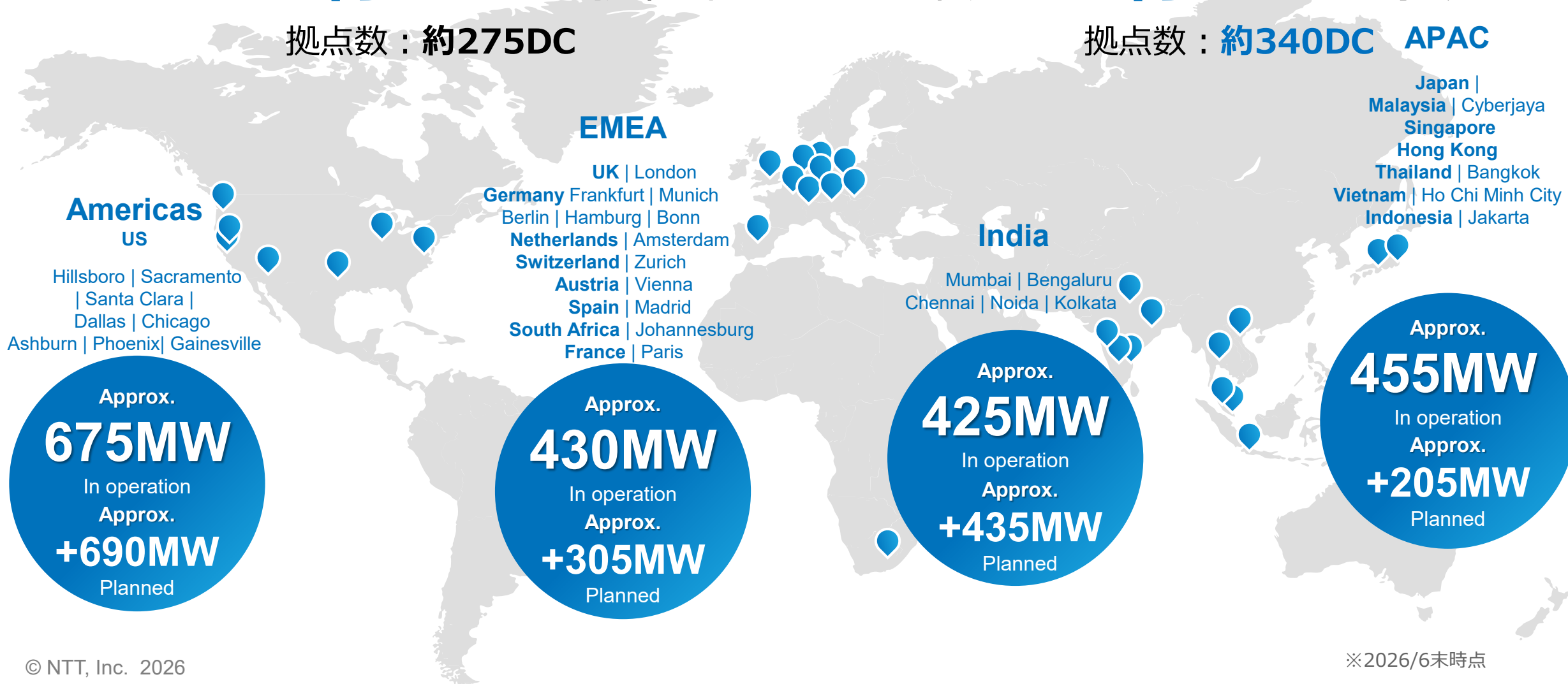
データセンター事業の拡張



グローバルで**約2GW**を提供中※ 2030年度までに**約4GW**へ拡充

拠点数：約275DC

拠点数：約340DC **APAC**



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 実績	対前年	2026年度 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	対前年	対業績予想	2026年度 業績予想	対前年
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 [※]	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

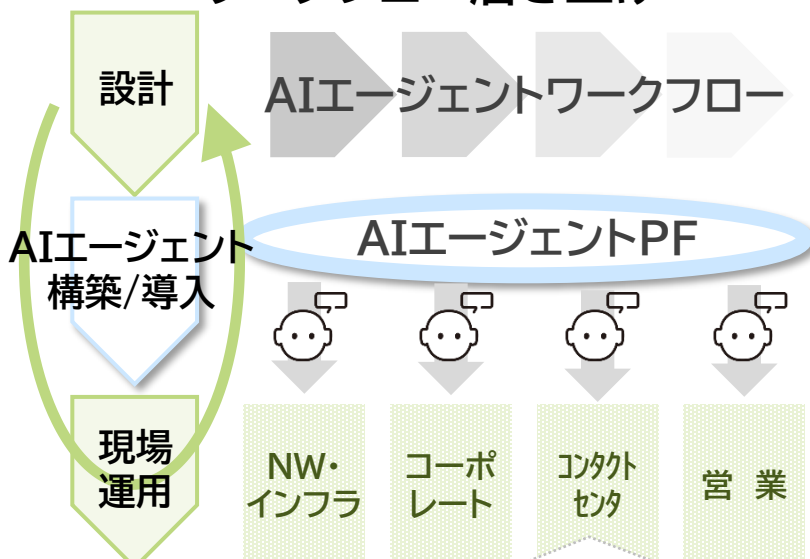
※ 当社に帰属する当期利益(非支配持分帰属分控除後)を記載しております。

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-

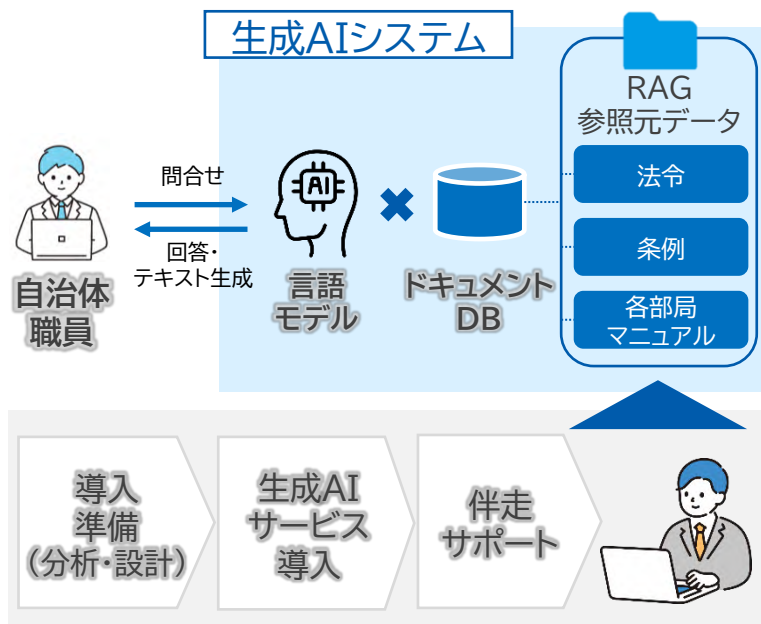
現場業務×社内AI技術者による
ワークフロー磨き上げ



【先行事例】2025.9.17～ 不安全設備に関する自動受付開始

顧客(CX)に向けたAI -お客様のDXを推進-

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



社会に向けたAI -社会課題を解決-

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



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



統合データ

（お客様対応・サービス利用状況等）

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



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>



- ✓ リアルタイム対応
- ✓ サポートの高度化 等



- ✓ 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



- ✓ 障害物、危険挙動等の事前検知
- ✓ 運行ルート制御の効率化 等

⋮

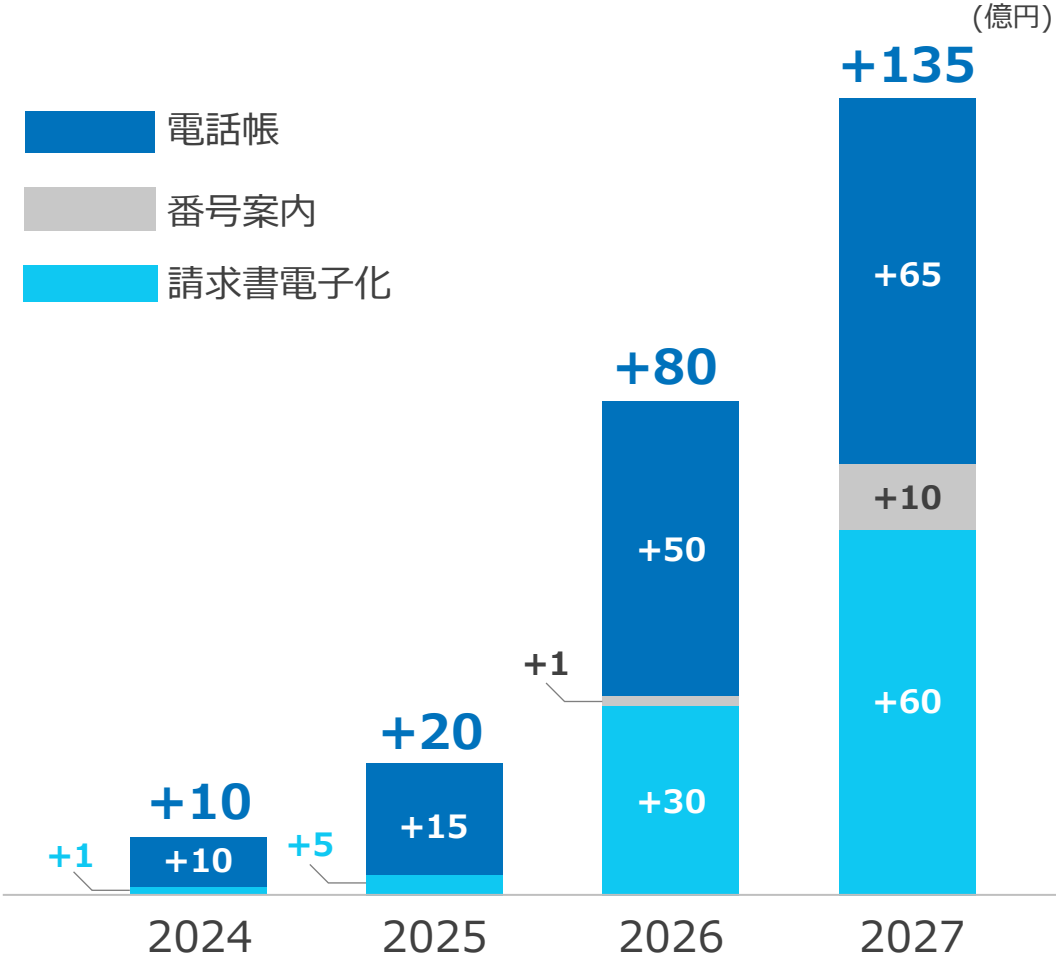
不採算サービスからの撤退

- ・ 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

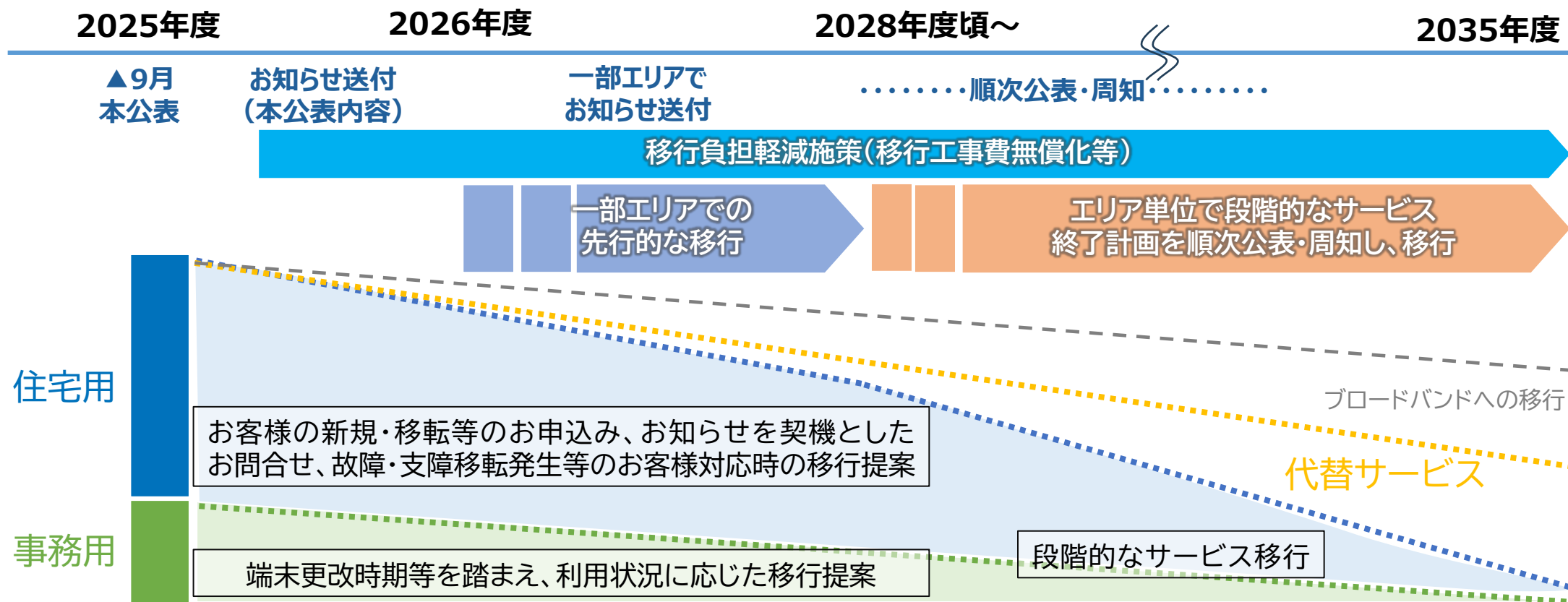
(年度)	2024	2025	2026	2027
電話帳	▲7/19 報道発表 (提供終了) 希望制による随時配送	▲3月 タウンページ最終版発行		
番号案内	▲7/19 報道発表 (提供終了)	▲3/31 提供終了 ▲センタ閉鎖 (東日本:2センタ) (西日本:4センタ)		
請求書電子化	▲7/29 公表 翌月合算請求書 発行条件見直し		▲請求書電子化 本格展開	
その他	社会動向や事業環境を踏まえ、 電報等のレガシーの在り方を検討			

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



Scope3削減の主な取り組み

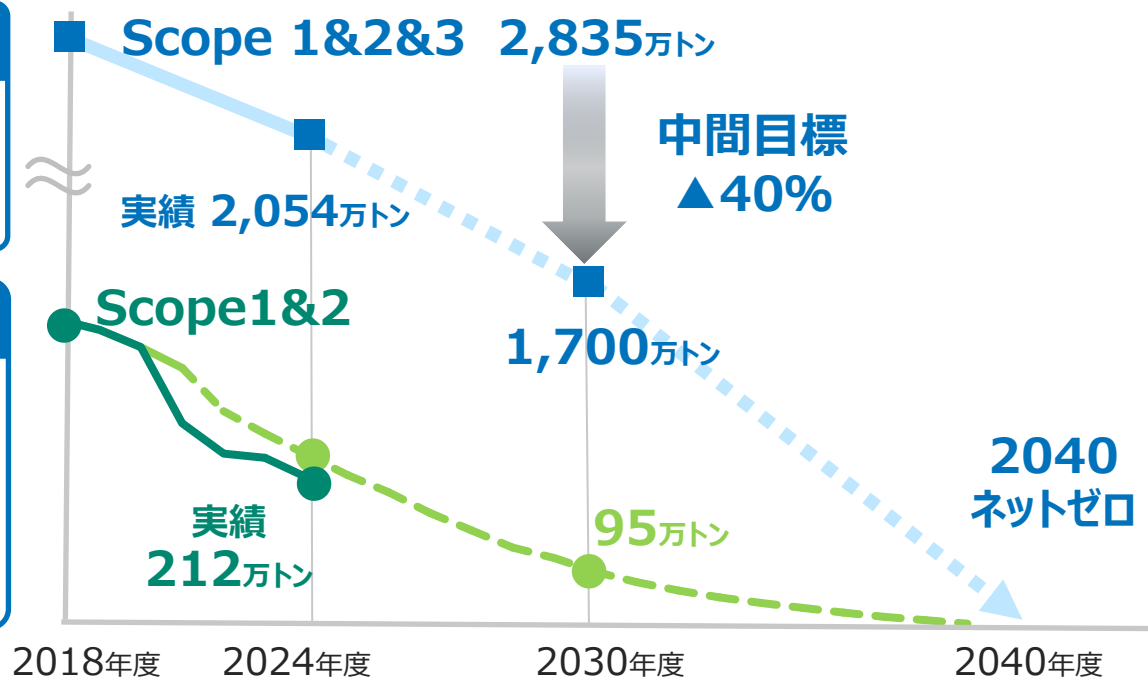
サプライヤとの更なる連携強化

- ・ 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）

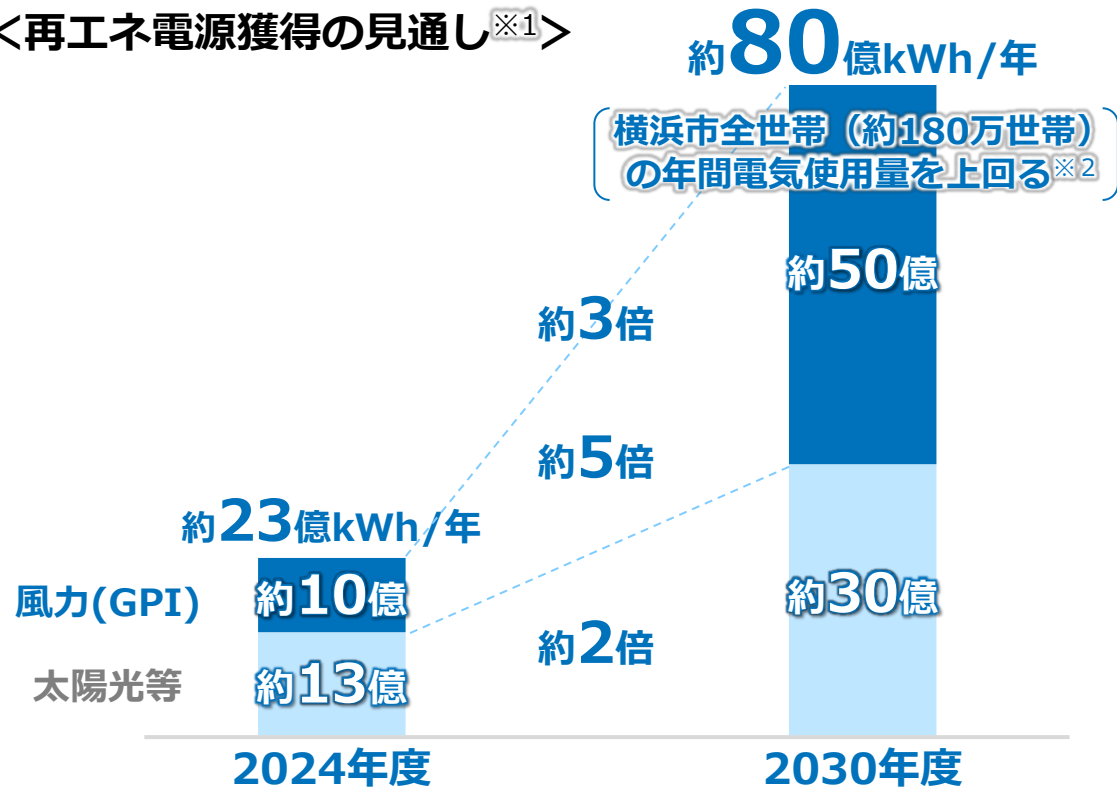


※ Scope1:自らの温室効果ガスの直接排出、Scope2:他社から供給された電気、熱・蒸気の使用に伴う間接排出、Scope3:事業者の活動に関連するサプライチェーンでの排出

再生可能エネルギー事業の現状と今後

- 2023年に国内再エネ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年度に再エネ獲得目標約80億kWh/年を達成する見込み
- 再エネ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

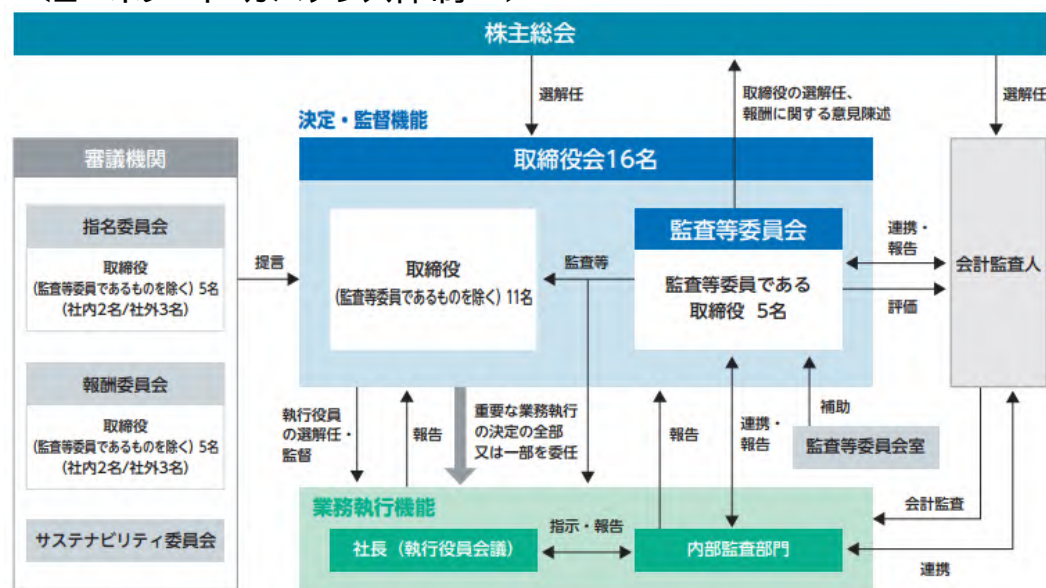
<再エネ電源獲得の見通し※1>



コーポレートガバナンスの強化

2020年6月	・ 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月から執行役員制度導入
2021年8月	・ 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名から3名)過半数が独立社外取締役の構成へ変更	
2021年11月	・ 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	・ 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	・ 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	
2025年6月	・ 監査等委員会設置会社に移行	

＜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

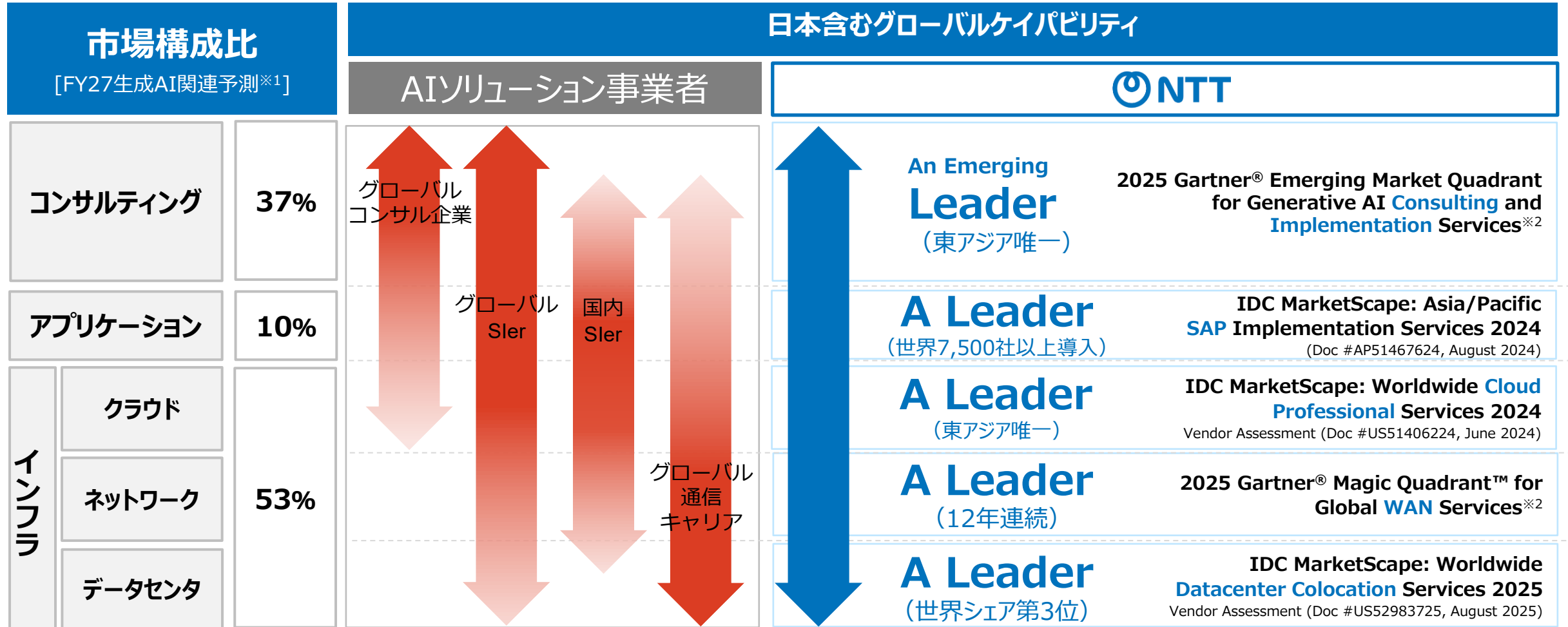
＜賞与の業績指標＞ 2026年度

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%	
サステナビリティ指標	設備投資	7.5%	計画達成度
	顧客エンゲージメント	5%	
	温室効果ガス排出量	5%	
	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

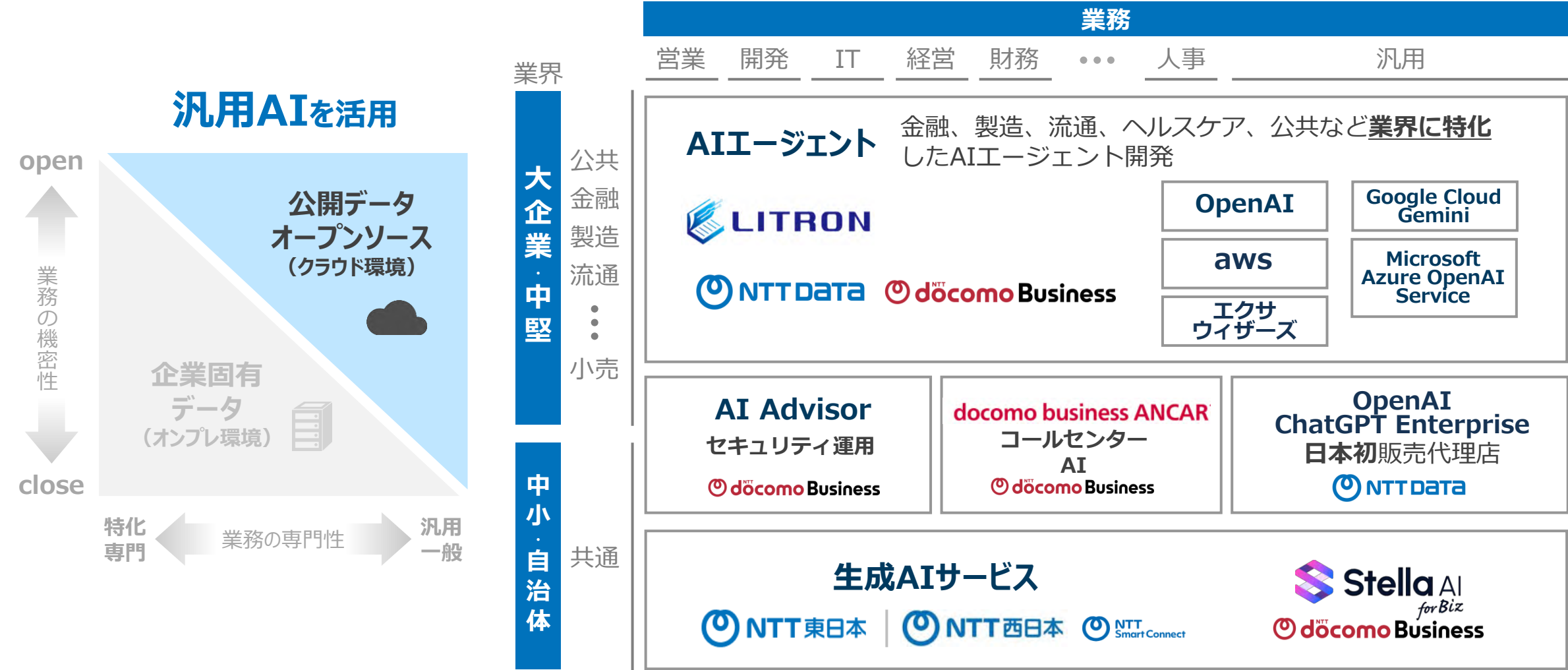
AI導入環境をフルスタックでワンストップ提供



※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

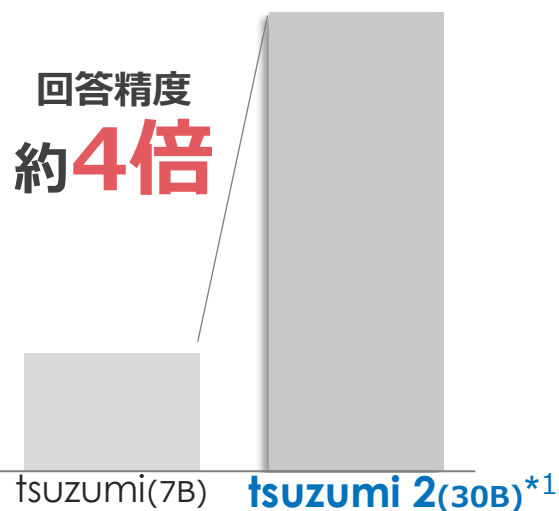
強化した文脈処理・文意理解の性能比較

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

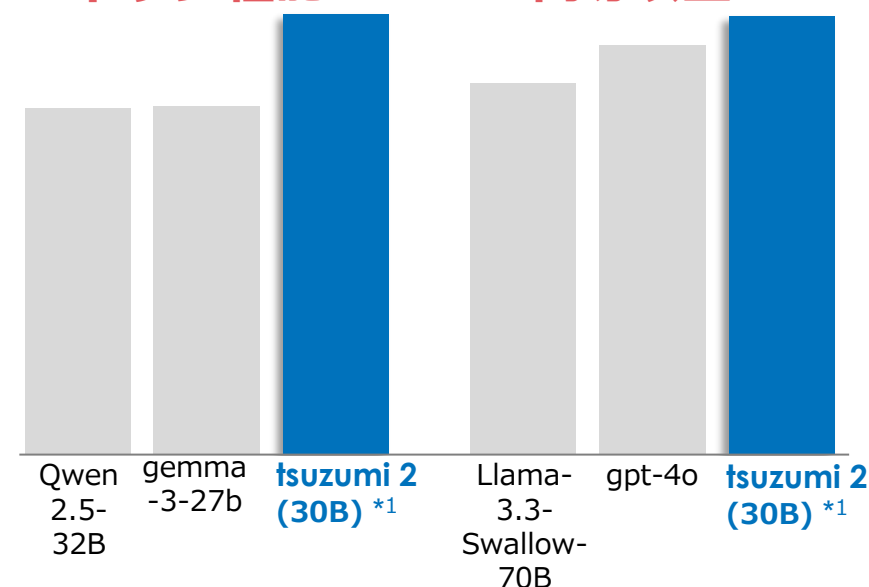
業務処理の実例における
前モデルとの比較



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

AIを動作させるコンピューティングリソース

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アーキテクチャーを採用した
「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



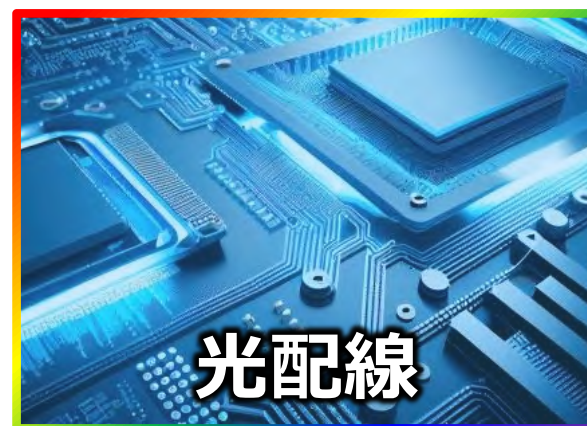
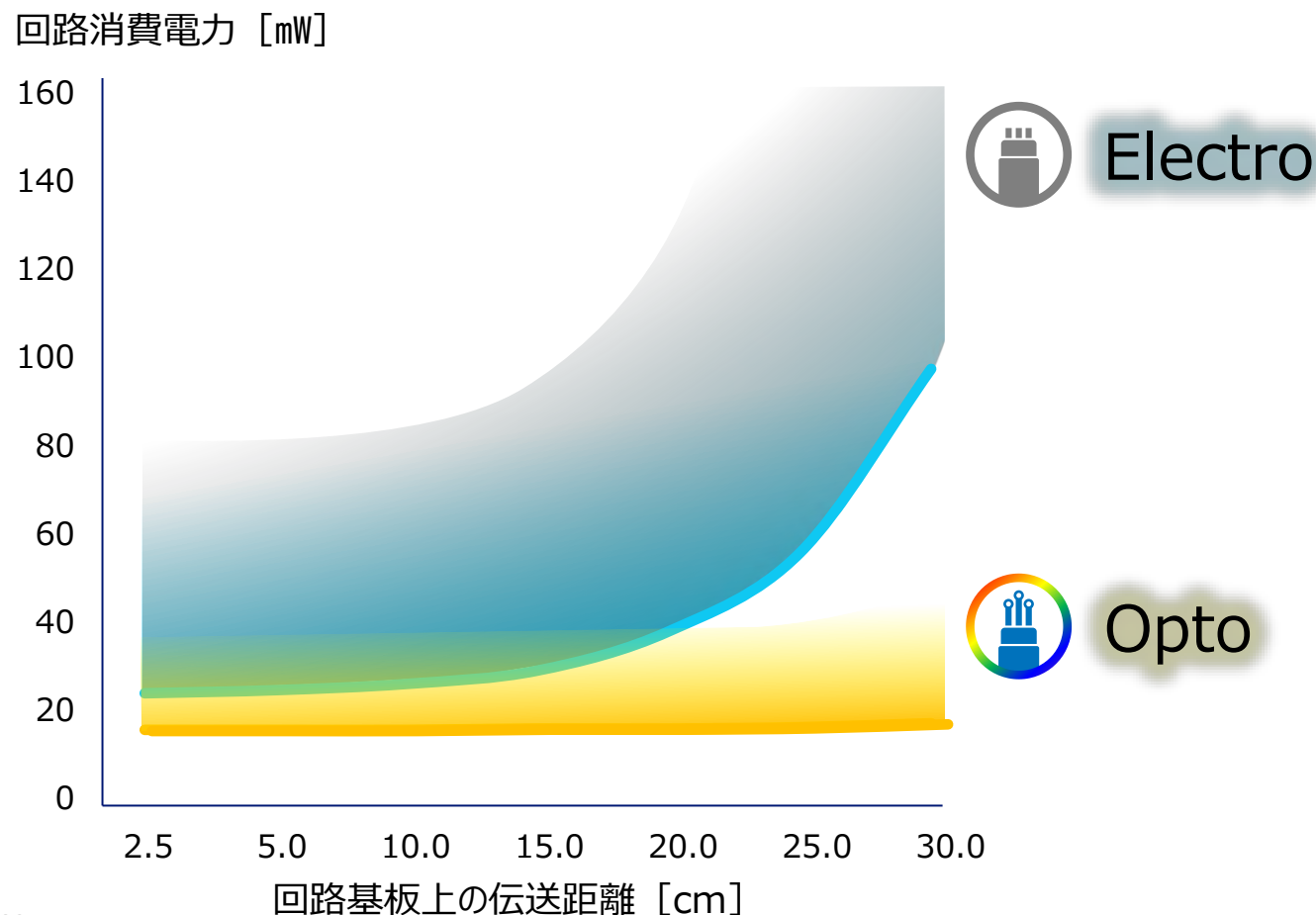


IOWN

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

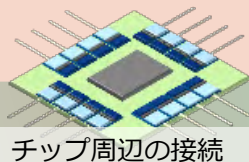
※3 同一県内で圧縮処理が不要となる映像トラフィックでの遅延の目標値

光電融合デバイス

光技術による
「伝送」

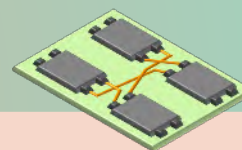


光伝送：400G



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**」

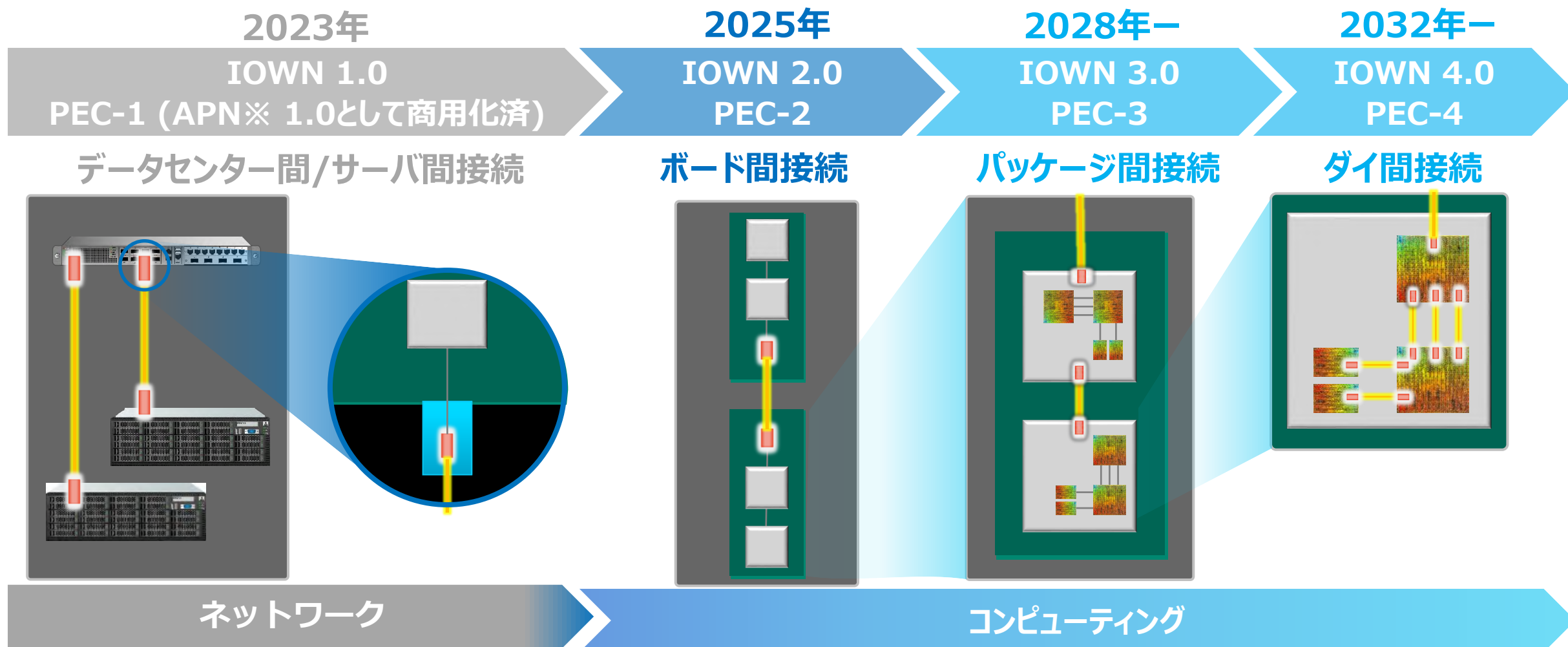
電気レイヤ

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

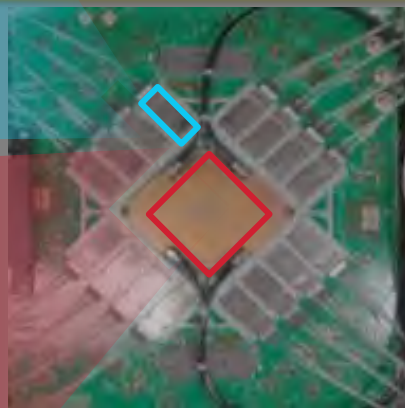
光エンジン
(光デバイスPEC-2)

NTT Innovative Devices



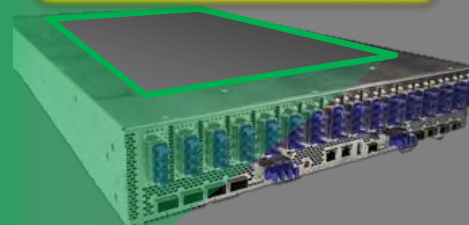
スイッチボード

NTT Innovative Devices



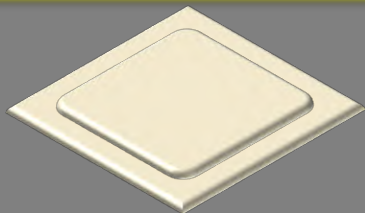
光電融合スイッチ

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

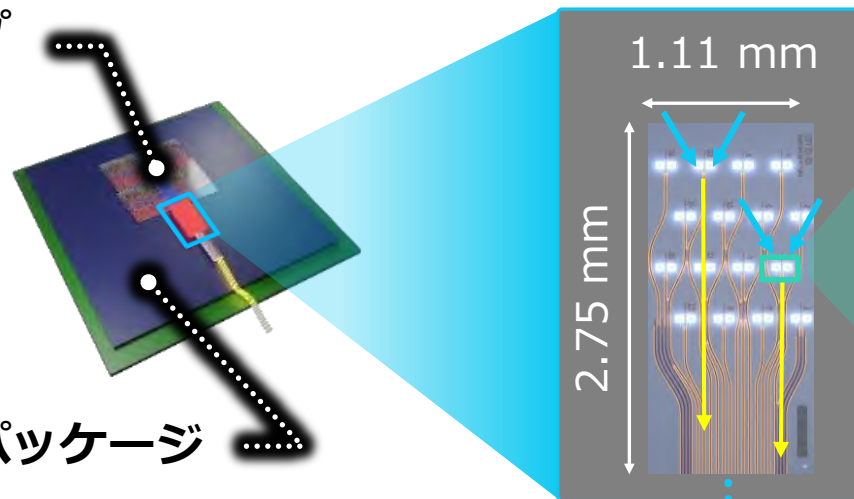


IOWN3.0を実現するメンブレデバイス

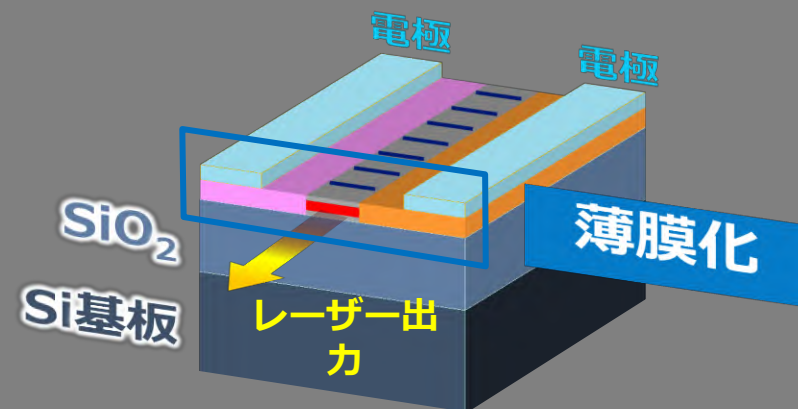
- IOWN3.0には、NTT独自の薄膜化技術（メンブレン化）を活用
- 従来の光デバイスの構造を抜本的に変え、チップに直付けできるほどの小型化を実現

ICチップ

半導体パッケージ



メンブレデバイス

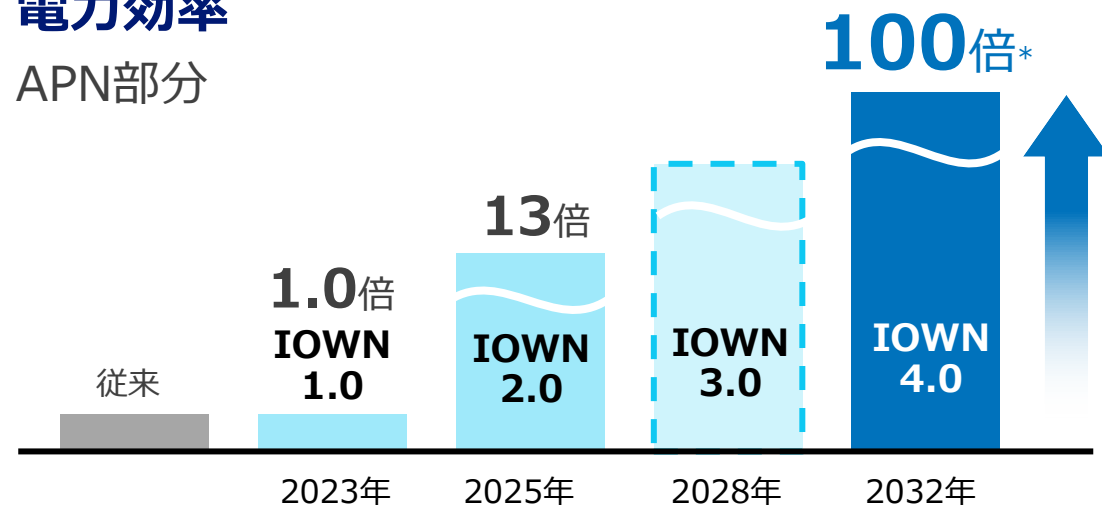


メンブレデバイスを16個搭載した
光チップレット (PEC-3)

IOWNの達成目標

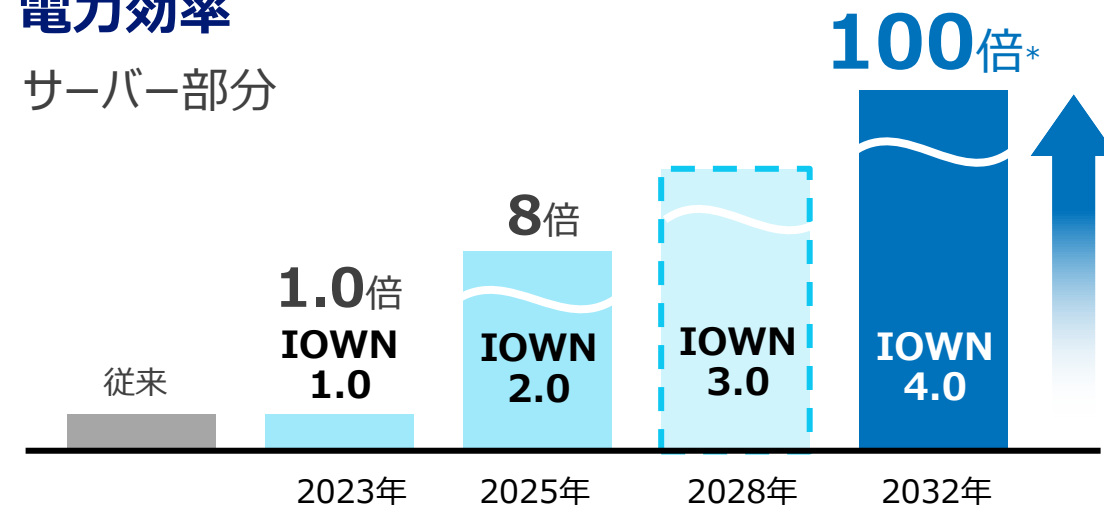
電力効率

APN部分



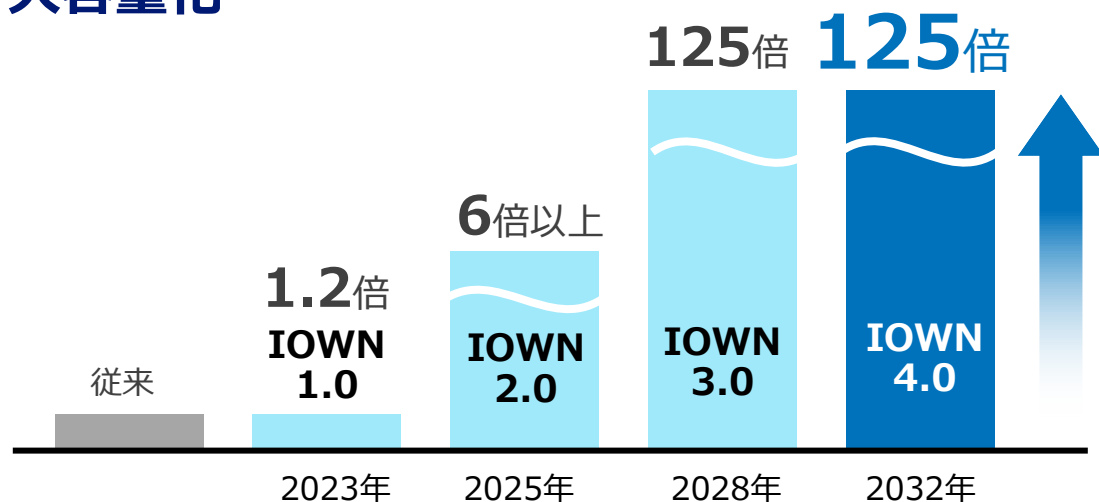
電力効率

サーバー部分

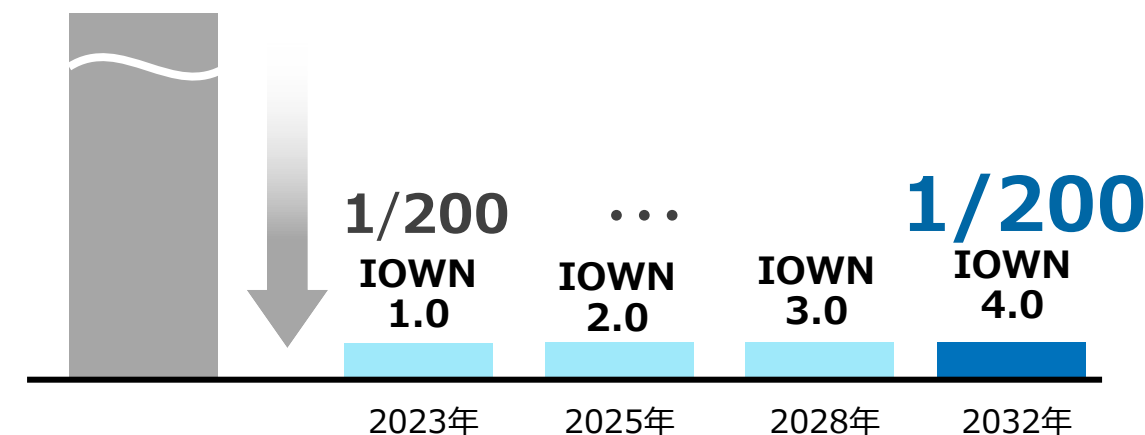


* APN,サーバー等含めたフォトニクス適用部分全体での電力効率値

大容量化



低遅延



IOWNのグローバル展開

■ IOWNの更なるビジネス拡大に向け、国内のみならずグローバルでの展開も加速

- チリ銅公社※¹が運営する銅鉱山において、IOWN APN※²による重機遠隔オペレーション高度化等の実証を開始
- インドでは光電融合デバイス（PEC-2）を用いたスイッチ導入によるデータセンターの省電力化等の調査を開始

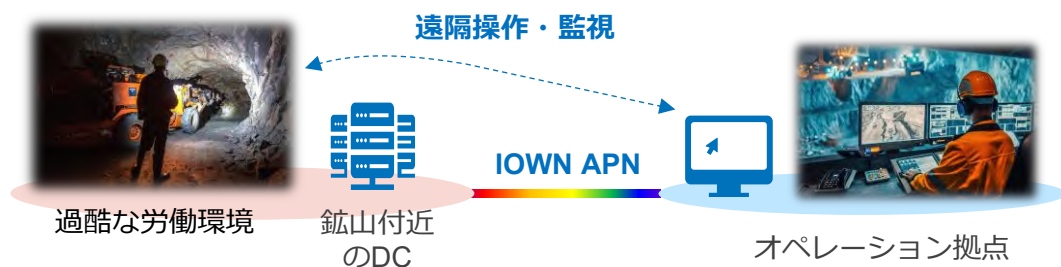
チリ：APN導入による遠隔オペレーションの高度化

2026年度の取り組み

- ・ DCとオペレーション拠点をAPN接続
- ・ 精度の高い遠隔オペレーションを実証

今後の展望

遠隔オペレーションの
更なる高度化・効率化



NTT docomo Business

NTT DATA

インド：光電融合デバイスによる電力消費量の低減

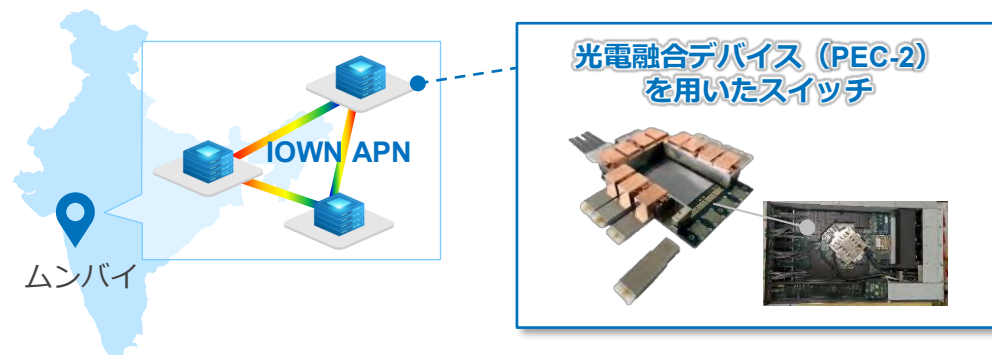
2026年度の取り組み

- ・ APN接続されたDCへのPEC-2導入による省電力化の実現可能性を調査

今後の展望

金融機関等のパートナーと
大規模分散処理の実証

NTT DATA



グローバル展開の更なる加速

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イノベー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

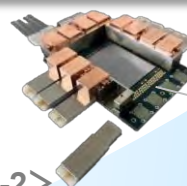


<PEC-1>
APNとして商用化済み

～2025年



NTT Innovative Devices



<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

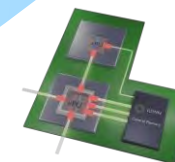
2026年度



BROADCOM



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～

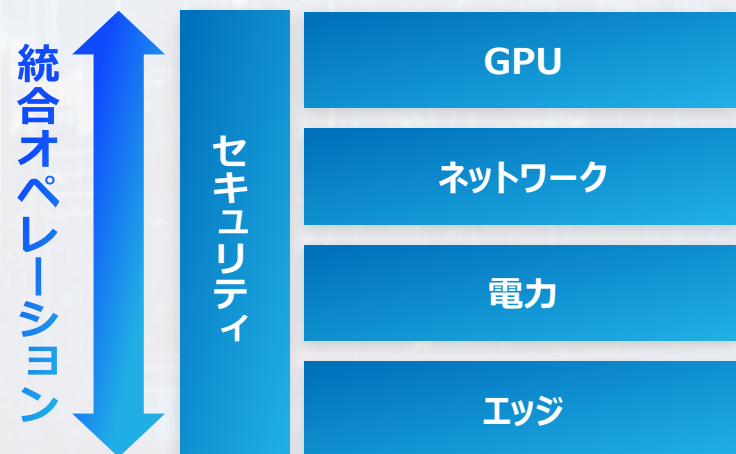
PEC-2商用化

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

AIOWN

AI × IOWN

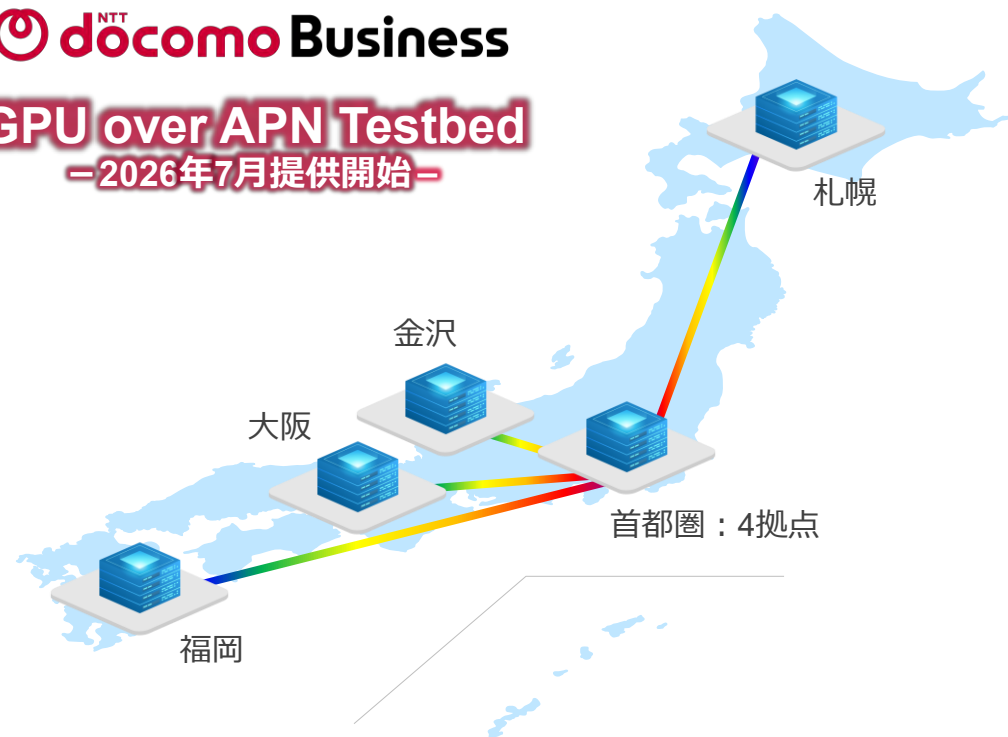


「AIOWN」は商標出願中です。

IOWN APNを活用した分散GPU実証環境の提供

- 分散されたGPUリソースの活用をお客様に体験いただける共同実証の場として、IOWN APNを活用した全国広域分散GPU実証環境「GPU over APN Testbed」の提供を開始
- お客様との共創によるユースケース創出・知見獲得により「AIOWN」の実現を加速

NTT docomo Business
GPU over APN Testbed
—2026年7月提供開始—



IOWN APN を活用した全国広域接続

低遅延かつ100Gbps級の通信と、全国分散GPUの一体的な連携により距離に依存しない利活用が可能



広域かつ柔軟なGPU利用環境

全国8拠点にGPUを分散配置。マルチテナント環境により、効率的な共同利用が可能



AIワークロードの技術検証

実環境での検証により、分散GPUの性能から、本格導入に向けた運用・設計課題まで確認が可能

分散AI学習 分散AI推論 拠点間の大容量データ転送 . . .

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

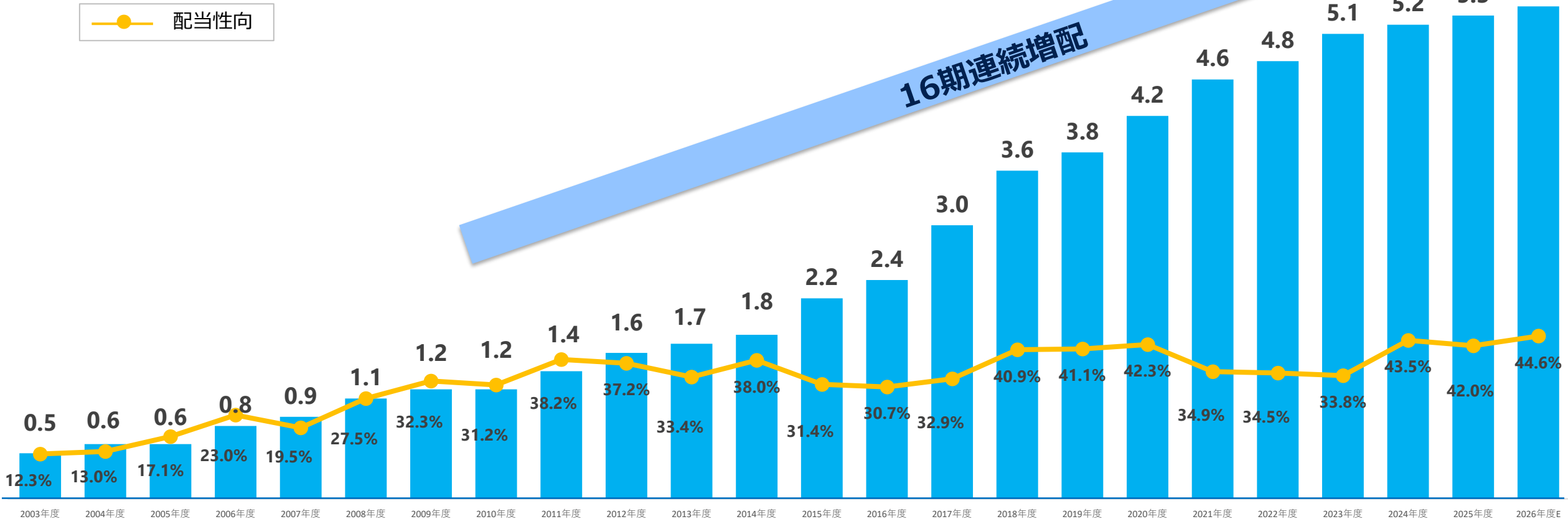
自己株式の取得

- 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



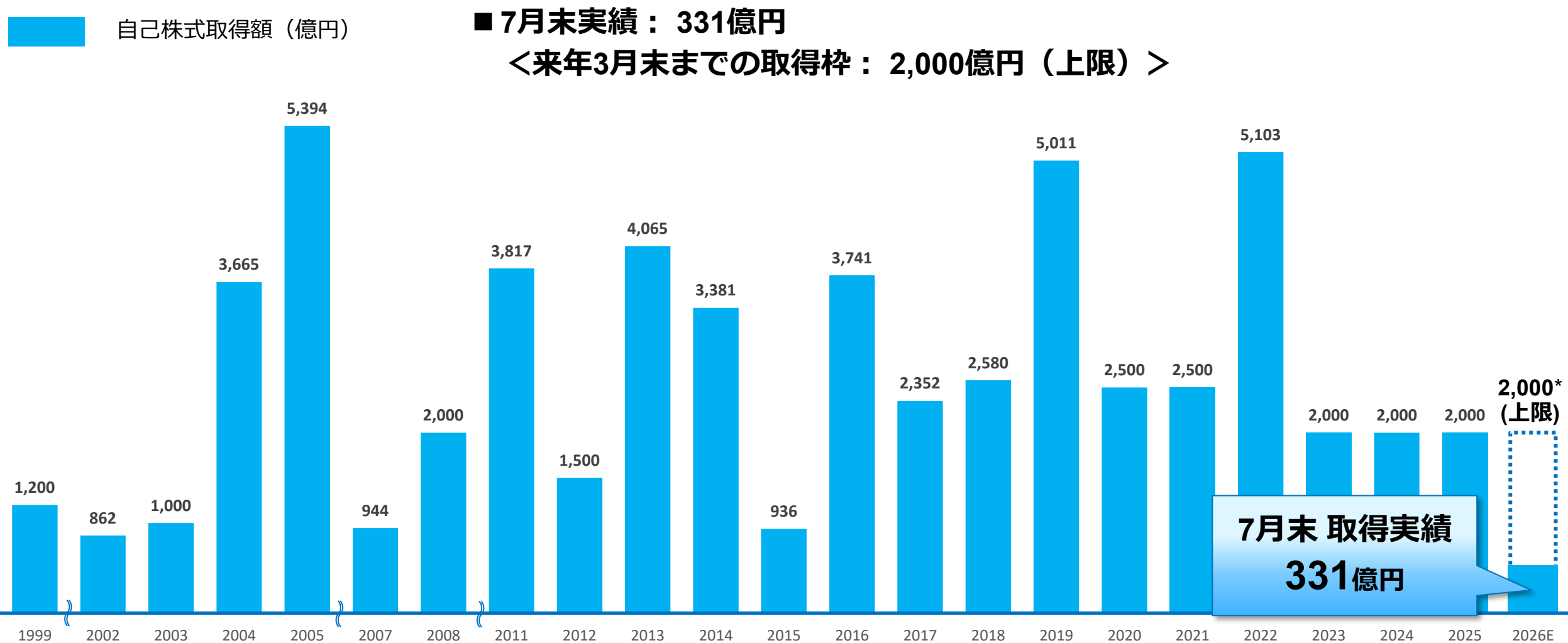
年間配当金の推移



(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

財務データ等

NTTグループの体制



NTT株式会社
(持株会社)

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：1,026社

総合ICT事業



営業収益：64,581億円
営業利益：9,421億円

従業員数：53,800名
子会社数：154社

グローバル ・ ソリューション 事業



営業収益：50,046億円
営業利益：4,882億円

従業員数：201,150名
子会社数：609社

地域通信事業



営業収益：32,102億円
営業利益：3,074億円

従業員数：61,550名
子会社数：60社

その他

(不動産、エネルギー等)

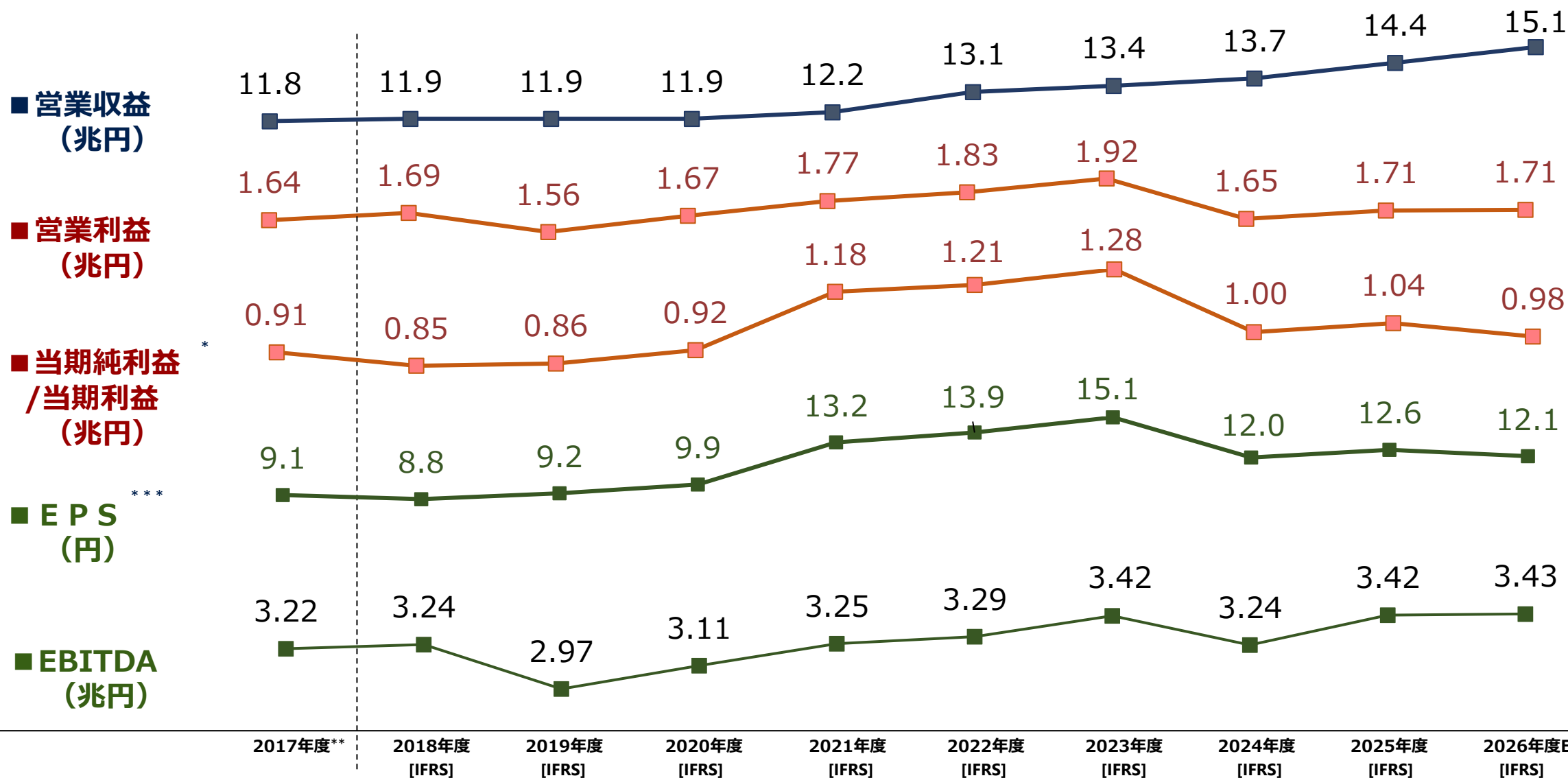


営業収益：17,526億円
営業利益：-16億円

従業員数：27,700名
子会社数：203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、子会社数は2026年3月末時点。

連結業績の推移



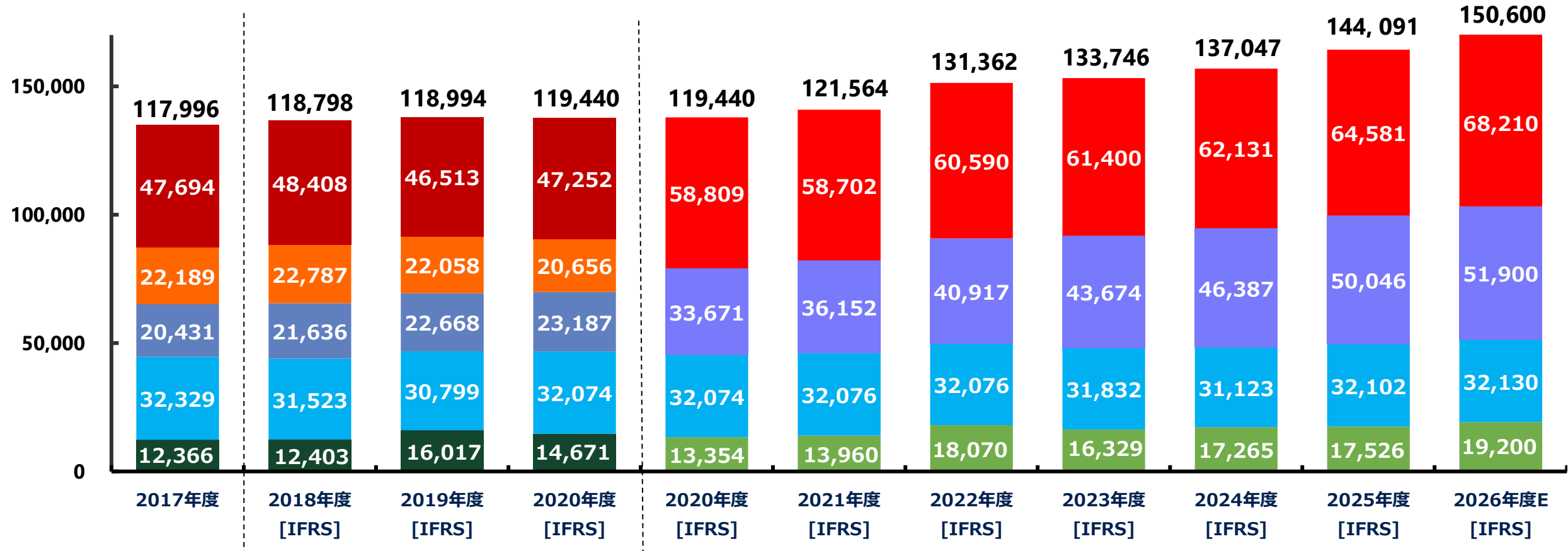
* 米国会計基準/IFRS

** 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

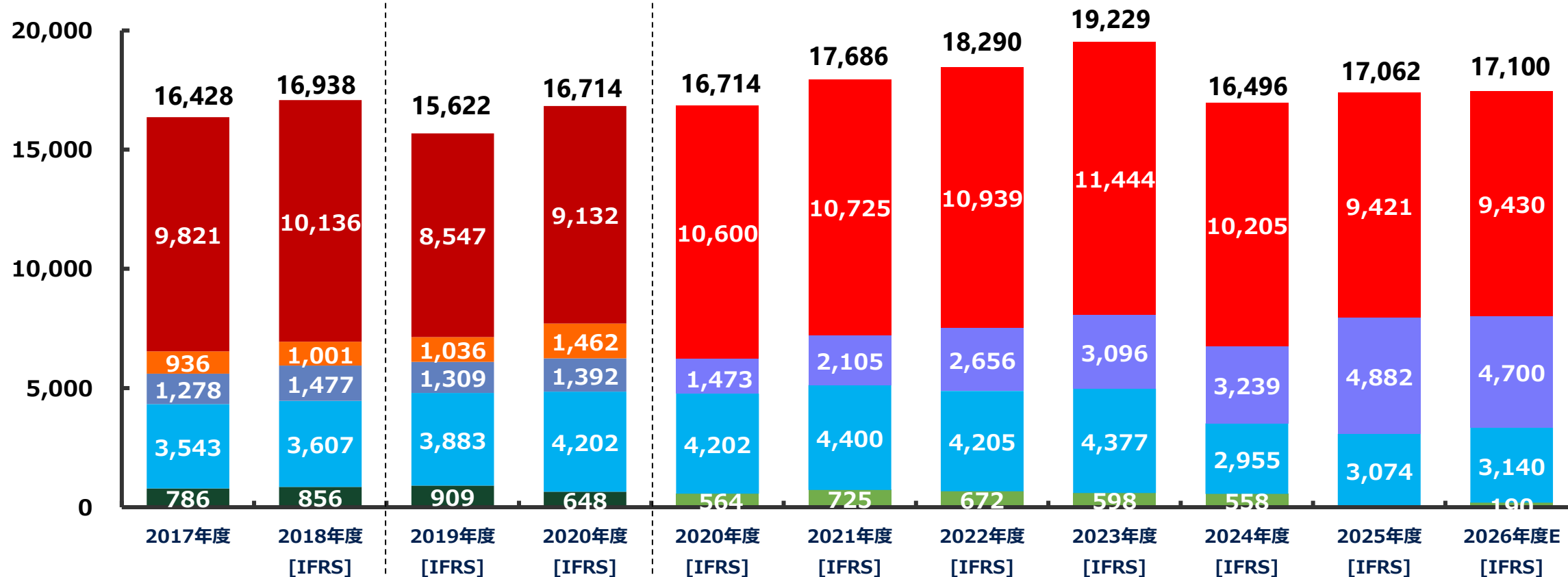
■：その他の事業

* 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。

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

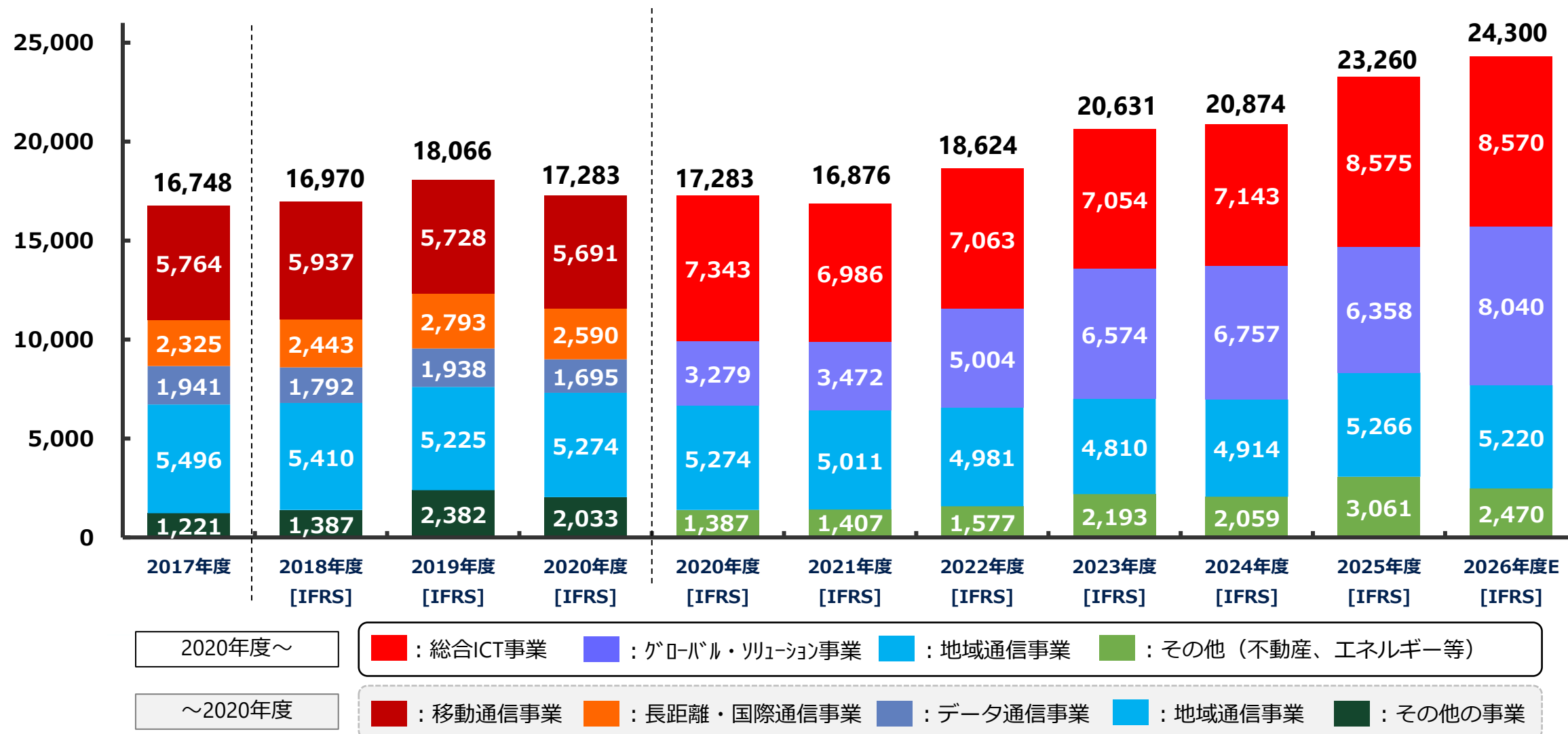
■：移動通信事業 ■：長距離・国際通信事業 ■：データ通信事業 ■：地域通信事業 ■：その他の事業

* 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。

連結設備投資額の推移

(単位：億円)

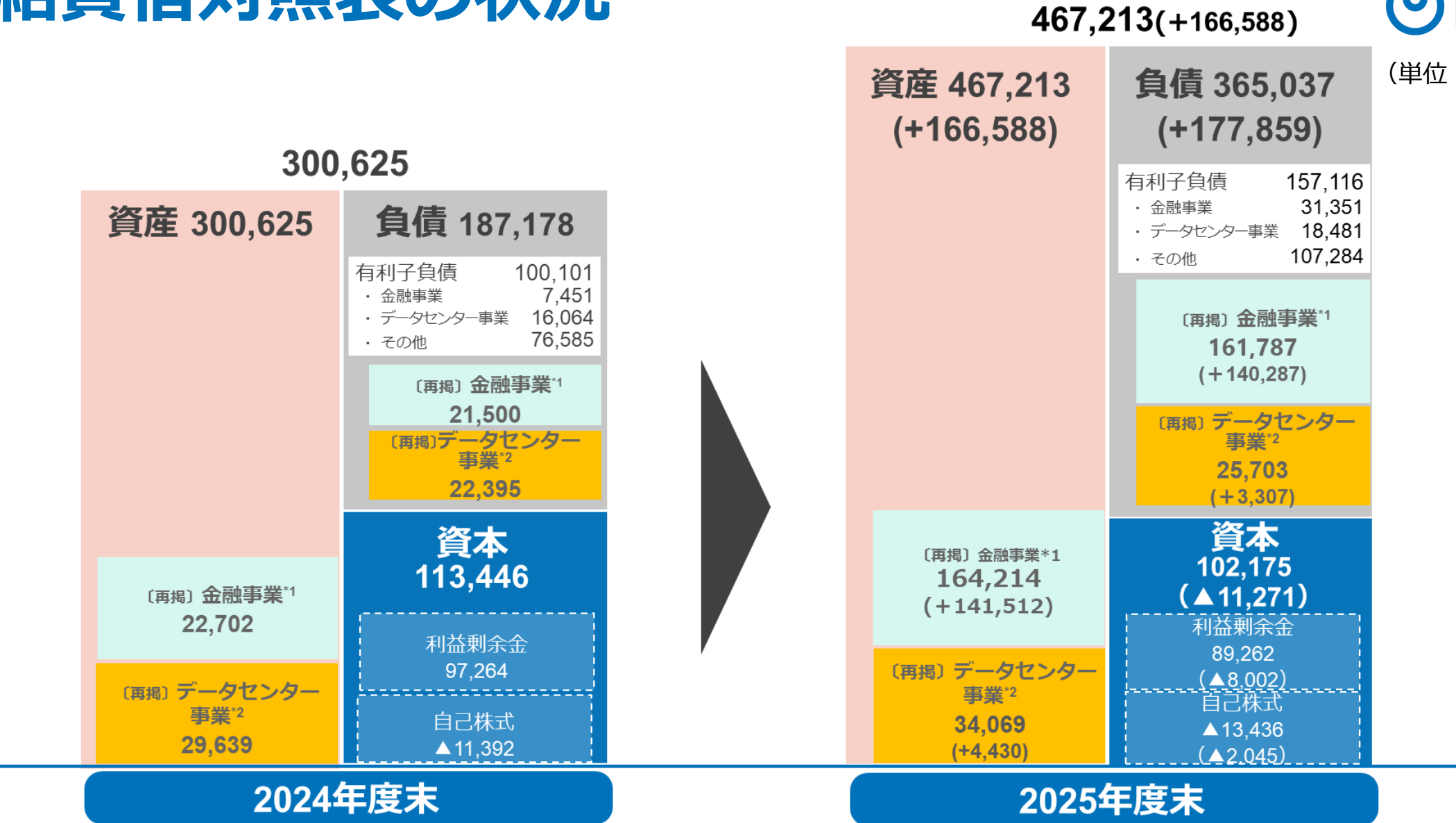


* 2021年度第4四半期より、NTTグループのセグメントを従来の移動通信事業、地域通信事業、長距離・国際通信事業、データ通信事業、その他の事業の5区分から、総合ICT事業、地域通信事業、グローバル・ソリューション事業、その他（不動産、エネルギー等）の4区分に変更しております。

連結貸借対照表の状況



(単位：億円)

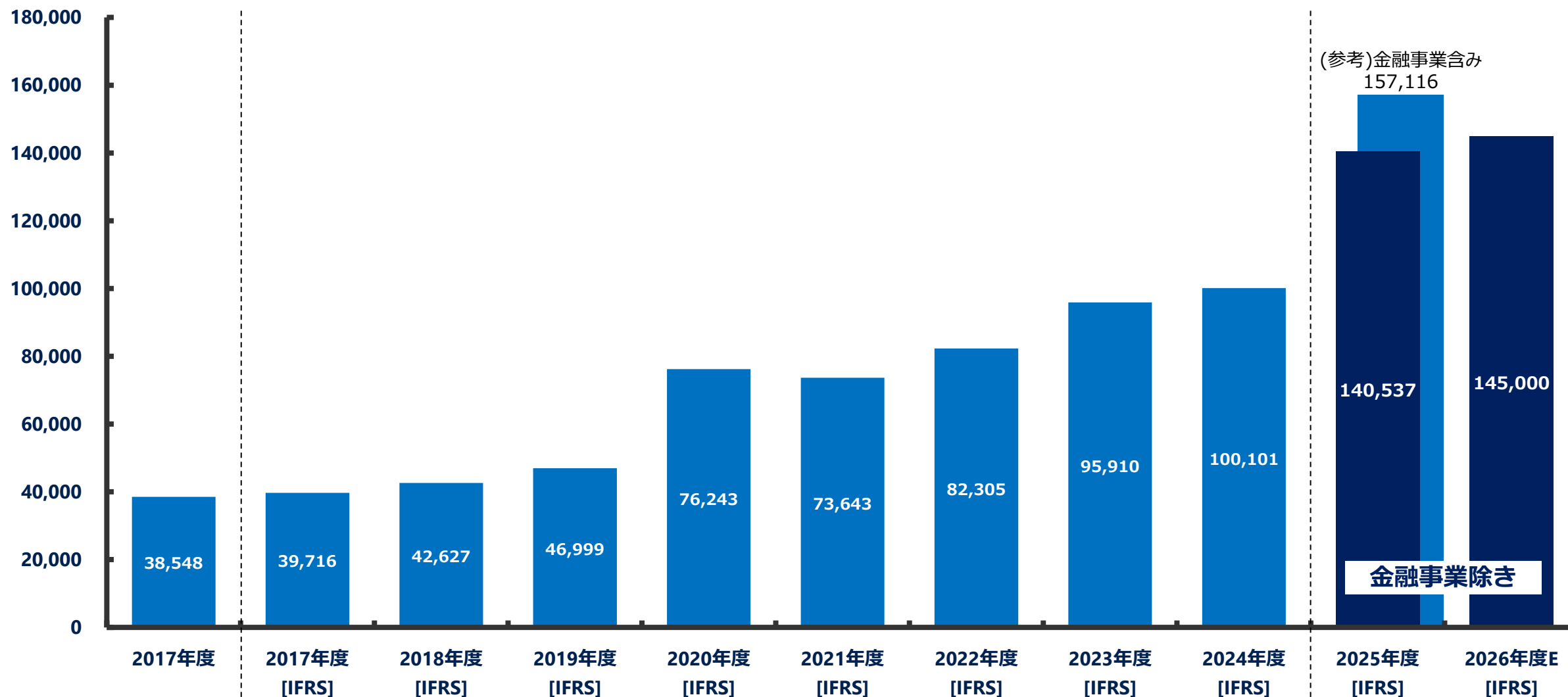


*1金融事業の各数値の集計範囲は、NTTドコモグループのスマートライフに含まれる金融事業の社内管理数値であり、一定の前提に基づき算定した数値を一部含む、非監査の参考値です。
金融事業にはdカード、d払い、ダイレクトキャリアビリング等のサービス、住信SBIネット銀行株式会社連結、ドコモマネックスホールディングス株式会社連結及び株式会社ドコモ・ファイナンス連結の数値を含んでいます。
(参考)住信SBIネット銀行株式会社連結値(IFRS) 資産：132,666億円、負債：131,488億円(再掲 有利子負債：15,827億円)

*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

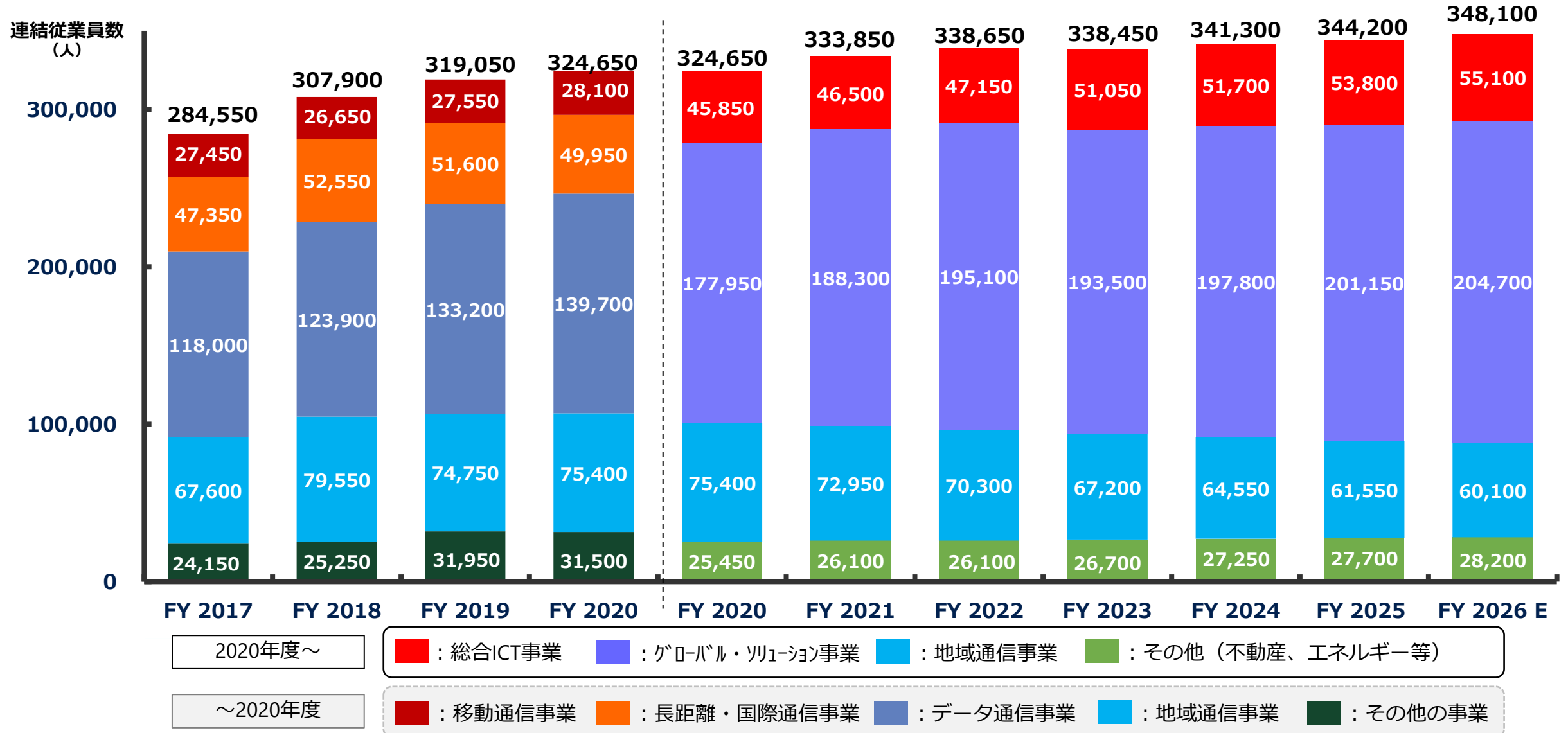
(単位：億円)



* 2026年7月実施予定の金融事業における事業再編および「NTTドコモ・フィナンシャルグループ」体制への移行を前提とした数値を記載しています。

なお、2025年度通期実績および2026年度通期業績予想は、現時点で想定される再編内容等に基づく参考値であり、今後変更となる可能性があります。

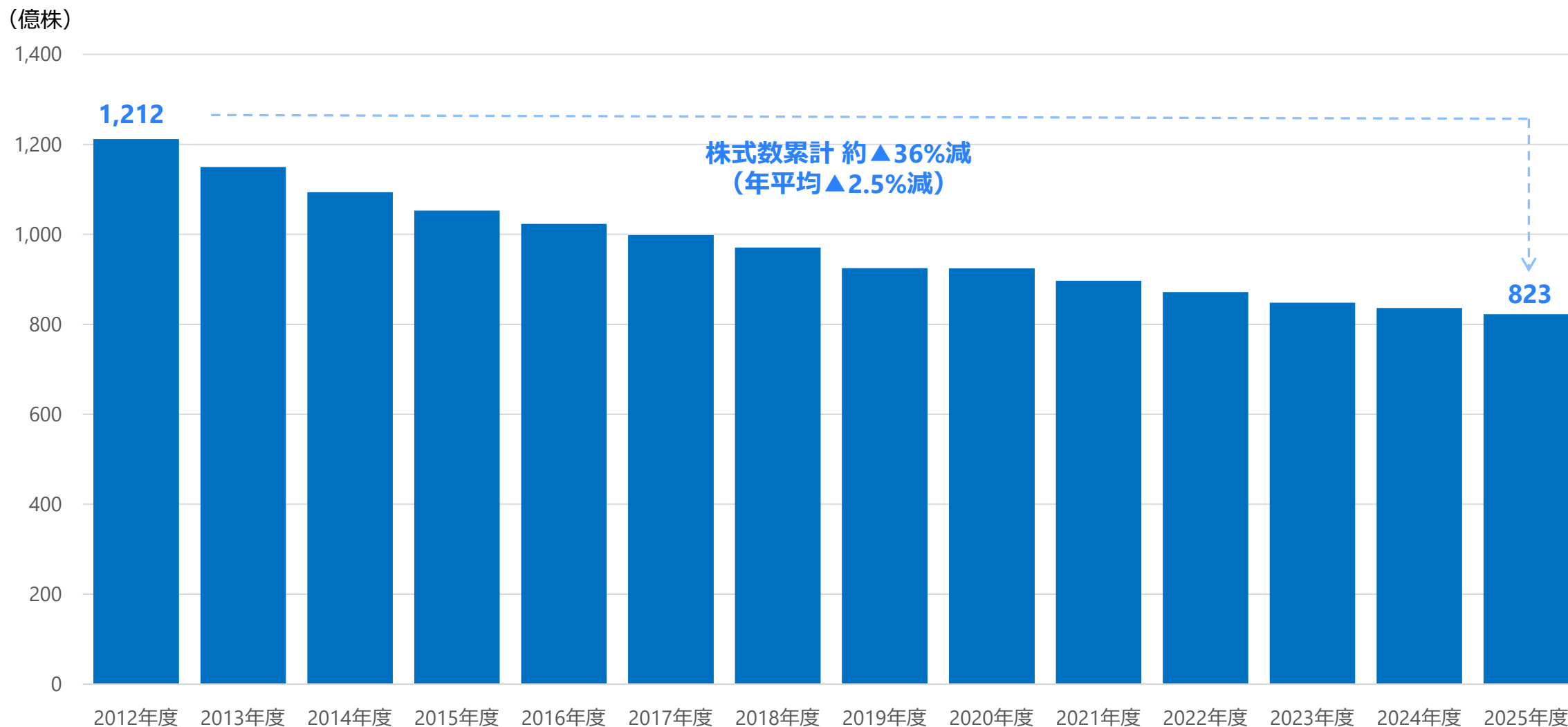
従業員数の推移



* 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

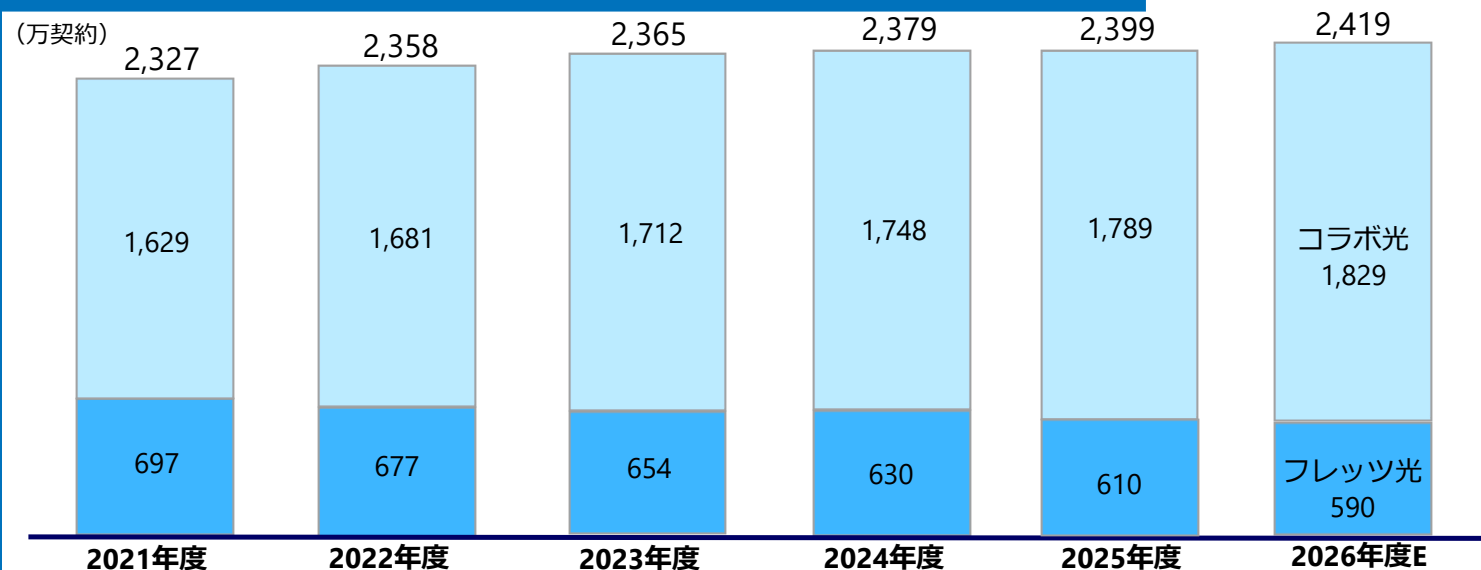


(注1) 発行済株式数：自己株式を除く期中平均株式数

(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）

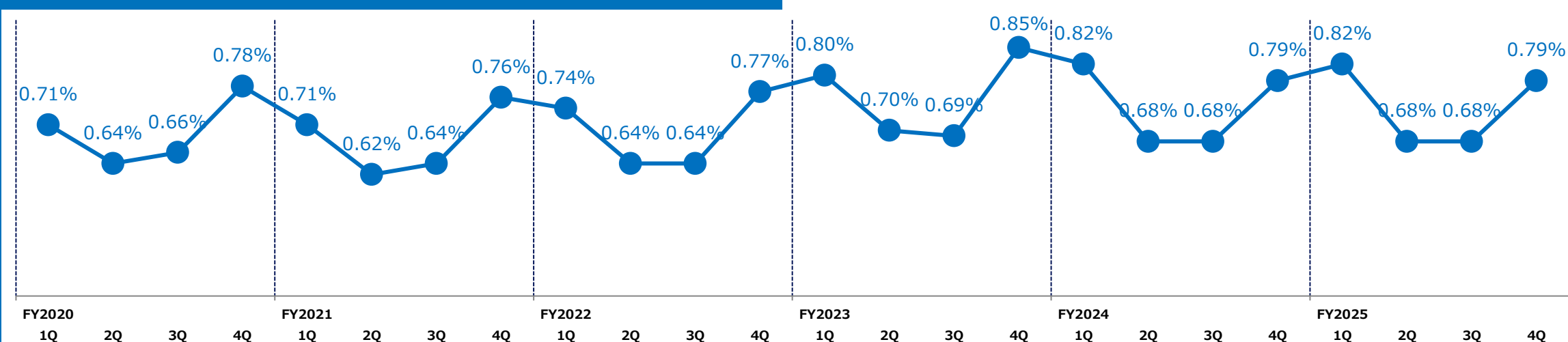


<参考>

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	▲176万
	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

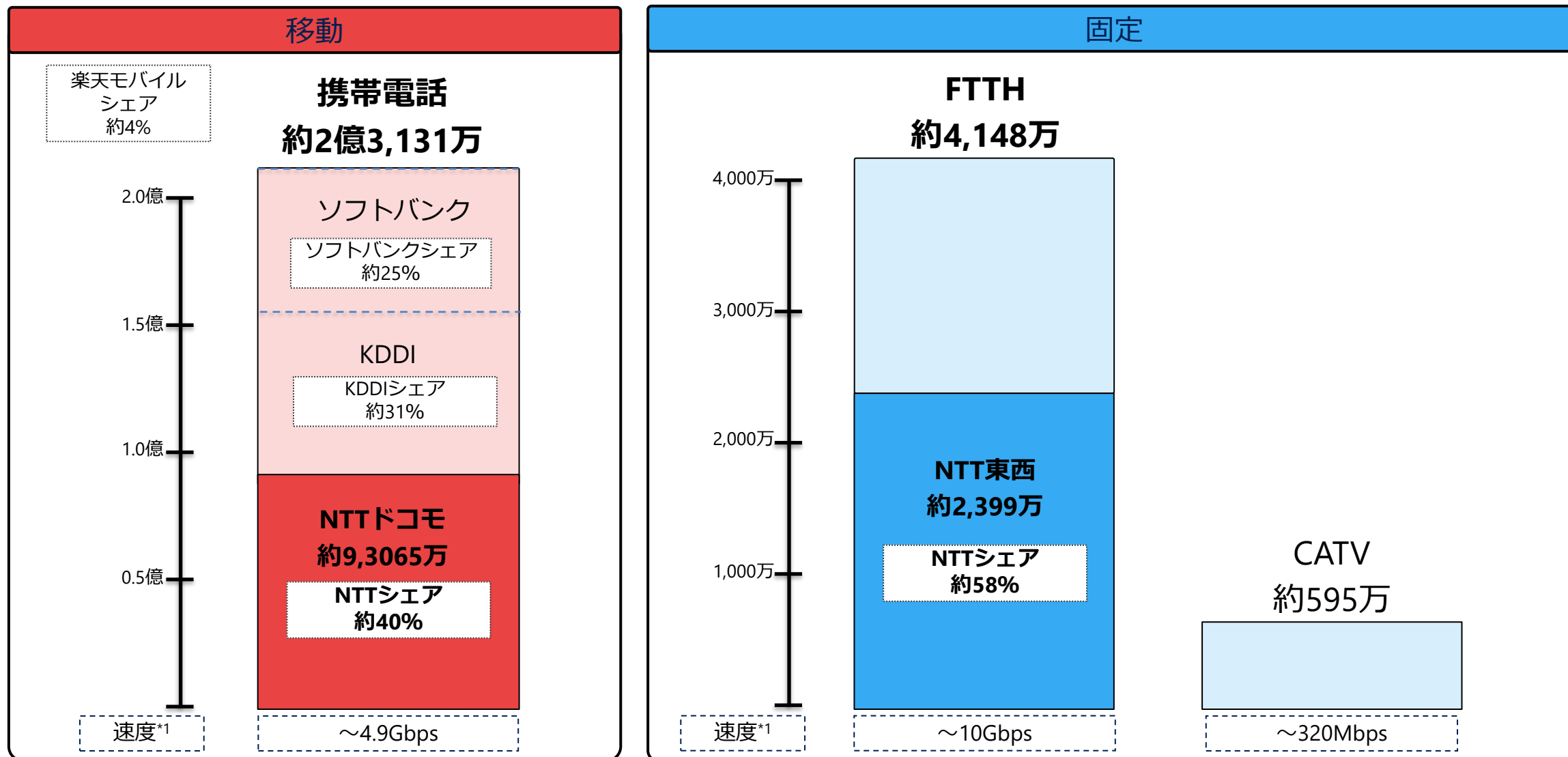
FTTH解約率*の推移（東西合算）



* 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
(出典) 総務省公表値 2026年3月末時点

Innovating a Sustainable Future for People and Planet