

株主の皆様とNTTを結ぶ

NTT is...

2010 春

この絵には漢字1文字が隠れています。
答えは14ページにあります。



第3四半期(累計)の決算概要

●営業収益は前年同期と比べて2,087億円(2.7%)減少の75,257億円

フレッツ光の契約数増加などによりIP関連収入は増収となったものの、固定音声関連収入の減少や、携帯電話新販売モデルの浸透に伴い、移動音声関連収入および携帯端末販売収入が減少したため

●営業費用は前年同期と比べて1,423億円(2.1%)減少の65,776億円

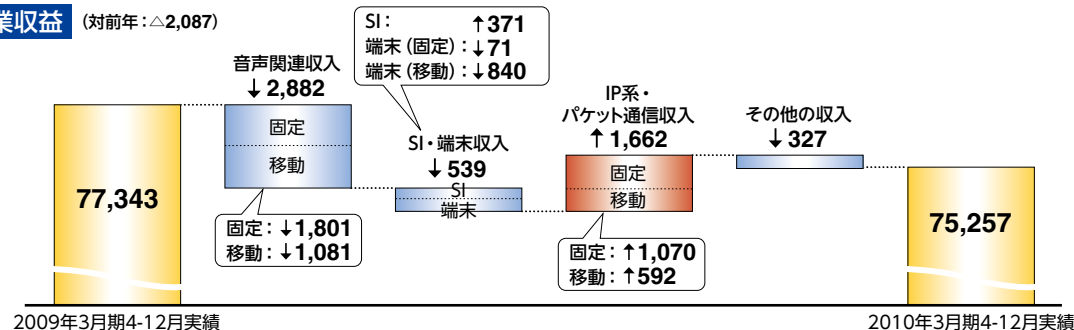
年金数理差異償却費の増加により人件費が増加しているものの、携帯端末機器原価の減少に加え、昨年第3四半期に実施したドコモのmova資産などの繰上償却影響により減価償却費が減少したため

●営業利益は前年同期と比べて664億円(6.5%)減少の9,481億円

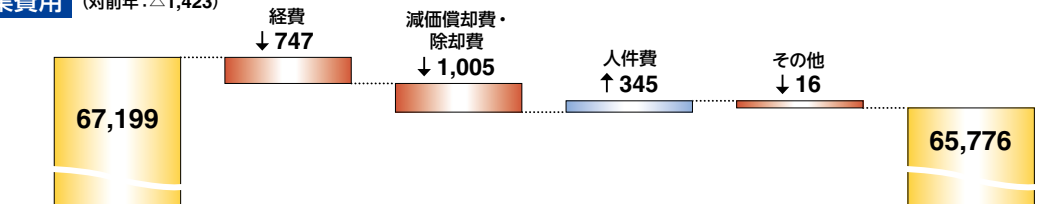
前年同期比増減の内訳(科目別)

(単位: 億円)

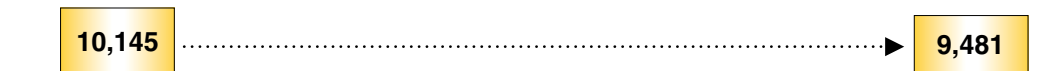
営業収益 (対前年: △2,087)



営業費用 (対前年: △1,423)



営業利益 (対前年: △664)



本誌に記載されている予想数値および将来の見通しは、不確定性・不確実性を含んでおり、実際の業績などにつきましては、今後の経済や情報通信業界内外の動向、新たな技術・サービスや料金水準などにより変動することがあります。従って、当社として、その確実性を保証するものではありません。

連結および主要な会社別損益状況

NTT連結とは、NTTグループ連結子会社530社、持分法適用会社88社の連結決算を表しています。ここでは、主な5社として、NTT東日本、NTT西日本、NTTコミュニケーションズ、NTTデータ、NTTドコモを掲載しております。

(単位: 億円)

区 分	NTT連結 ※1	NTT東日本 ※1	NTT西日本 ※1	NTT コミュニケーションズ ※1	NTTデータ ※1	NTTドコモ ※1
営業収益	75,257	14,253	13,141	7,964	7,966	32,424
(対前年増減額)	(△2,087)	(△261)	(△447)	(△405)	(219)	(△1,364)
(対前年増減率)	(△2.7%)	(△1.8%)	(△3.3%)	(△4.8%)	(2.8%)	(△4.0%)
(通期業績予想)	(101,700)	(19,150)	(17,670)	(10,820)	(11,400)	(42,760)
(進捗率)	(74.0%)	(74.4%)	(74.4%)	(73.6%)	(69.9%)	(75.8%)
営業費用	65,776	13,776	12,879	7,186	7,464	25,397
(対前年増減額)	(△1,423)	(△358)	(△586)	(△368)	(400)	(△923)
(対前年増減率)	(△2.1%)	(△2.5%)	(△4.4%)	(△4.9%)	(5.7%)	(△3.5%)
(通期業績予想)	(90,600)	(18,750)	(17,620)	(9,920)	(10,650)	(34,460)
(進捗率)	(72.6%)	(73.5%)	(73.1%)	(72.4%)	(70.1%)	(73.7%)
営業利益	9,481	477	262	778	501	7,027
(対前年増減額)	(△664)	(96)	(139)	(△37)	(△181)	(△441)
(対前年増減率)	(△6.5%)	(25.5%)	(113.5%)	(△4.6%)	(△26.6%)	(△5.9%)
(通期業績予想)	(11,100)	(400)	(50)	(900)	(750)	(8,300)
(進捗率)	(85.4%)	(119.5%)	(524.3%)	(86.5%)	(66.9%)	(84.7%)
税引前利益	9,419	※2 630	※2 359	※2 885	※2 452	7,017
(対前年増減額)	(△1,030)	(△32)	(135)	(△59)	(△220)	(△77)
(対前年増減率)	(△9.9%)	(△4.9%)	(60.5%)	(△6.3%)	(△32.8%)	(△1.1%)
(通期業績予想)	(10,800)	(600)	(100)	(950)	(700)	(8,250)
(進捗率)	(87.2%)	(105.0%)	(359.6%)	(93.2%)	(64.6%)	(85.1%)
四半期純利益	※3 4,190	459	288	524	218	※4 4,193
(対前年増減額)	(△1,251)	(△270)	(124)	(△211)	(△142)	(△184)
(対前年増減率)	(△23.0%)	(△37.0%)	(75.5%)	(△28.8%)	(△39.5%)	(△4.2%)
(通期業績予想)	(4,600)	(420)	(70)	(560)	(345)	(4,930)
(進捗率)	(91.1%)	(109.3%)	(412.6%)	(93.7%)	(63.3%)	(85.1%)

※1 当社およびNTTドコモは米国基準(連結)、NTT東日本、NTT西日本およびNTTコミュニケーションズは国内基準(単独)、NTTデータは国内基準(連結)に準拠して作成しております。

※2 NTT東日本、NTT西日本、NTTコミュニケーションズおよびNTTデータの税引前利益欄には、経常利益を記載しております。

※3 NTT連結の四半期純利益は、当社に帰属する四半期純利益(非支配持分帰属分控除後)を記載しております。

※4 NTTドコモの四半期純利益は、NTTドコモに帰属する四半期純利益(非支配持分帰属分控除後)を記載しております。

NTTグループの動き(第3四半期)

NTTグループの主なニュースをご紹介します。

- OCNの決済サービス「PayOn」が「NHKオンデマンド」に対応
(NTTコミュニケーションズ)
- 「グリーンデータセンタ®」サービスが「グリーンITアワード2009 経済産業大臣賞」を受賞
(NTTデータ)
- ドコモ、NEC、パナソニックモバイル、富士通の4社がLTE対応の通信プラットフォームを共同開発 (NTTドコモ)

10月
October

- ドイツ子会社itelligenceを通じ、オランダ2B Interactive社と資本提携 (NTTデータ)
- iモードメールが無料で利用可能な新料金サービス「メール使いホーダイ」を提供開始 (NTTドコモ)

11月
November

- 株式会社角川グループホールディングスとNTTが事業提携 (NTT)
- NTT、NTTラーニングシステムズとアルクが業務提携 (NTT)
- 自動車メーカー3社のカーナビ向けに携帯電話からの目的地情報送信サービスを提供開始 (NTTドコモ)

- 14の企業・自治体・団体との連携体制を構築し充電インフラサービスの実証事業を実施～東京・神奈川・大阪の23拠点の充電設備および150台の電気自動車を利用～ (NTTデータ)

- OCNのシングルサインオン化とメール、ブログなどの基本サービス機能が拡充 (NTTコミュニケーションズ)

- 「フレッツ光メンバーズクラブ」が開始 (NTT東日本) ➤ 4ページ

12月
December

- ドコモパシフィック社による、グアムおよびサイパンでの「iチャンネル」サービスを提供開始 (NTTドコモ)
- 落雷予測サービスの実証実験について (NTT、NTTコミュニケーションズ)
- LTEに対応した光張出し基地局用の無線装置を導入 (NTTドコモ)

- 「フレッツ・ソフト配信サービス」および「フレッツ・まとめて支払い」の提供について発表 (NTT東日本、NTT西日本)

- 長期継続利用型割引「光もっと割引」キャンペーンの実施および「フレッツ・あっと割引」の解約金の見直しについて発表 (NTT西日本) ➤ 5ページ

お客様満足度向上に向けた主な取り組み

NTTグループでは、NTTの商品・サービスを継続的にご利用いただけるよう、各種特典やサポート・サービスを通じてお客様とコミュニケーションを深め、満足度を高める施策を実施しています。

会員限定コンテンツやポイントサービスをご提供

➤ フレッツ光メンバーズクラブ

入会費
年会費
無料!

NTT東日本

NTT東日本は、700万を超える「フレッツ光」のご利用者向けに、会員制プログラム「フレッツ光メンバーズクラブ」を2009年12月より開始しました。会員特典として、ブロードバンドならではの良質で魅力的なスペシャルコンテンツやインターネットの便利な使い方などの有益な情報や、「フレッツ光」をはじめとする各種サービスの利用に応じてポイントがたまる「ポイントプログラム※1」を、会員限定で提供します。たまったポイントは、提携会社のポイントへの交換や人気デジタル商品などへのプレゼント応募などに利用できます。今後は、「フレッツ光」ご利用者の意見や要望を取り入れながら、お客様一人ひとりのご要望に応えられるプログラムになるよう順次、内容の充実を図っていきます。



サービスの概要、入会条件など詳しくは
<https://flets-members.jp/>

●会員登録、利用方法※2●

- ①フレッツ光メンバーズクラブログインページから、入会手続きのご案内ページへアクセスし、「登録する」をクリック
- ②「サービス申込受付ページ」にアクセスし、会員規約に同意の上、会員ID、メールアドレスなどをご登録
- ③ご登録いただいたメールアドレスでパスワードを受取
- ④フレッツ光メンバーズクラブログインページにログイン後、会員情報ご登録

会員特典、ポイントのご確認・交換などが利用できます。

※1.ポイント交換メニューの詳細(交換開始時期など)や有効期限などについては、フレッツ光メンバーズクラブのホームページをご確認ください。ポイントの利用申請には提携サービスなどへの登録が別途必要となる場合があります。

※2.ご契約いただいている「フレッツ 光ネクスト」および「Bフレッツ」回線からの登録となります。「フレッツ 光ネクスト」の場合はNGN、「Bフレッツ」の場合はフレッツ網への接続設定が必要です。画面に表示される手順にそって手続きを進めてください。

長期継続契約で回線使用料を割引

▶「光もっと割引」キャンペーン

NTT西日本は、「フレッツ光」を長期間継続して利用いただいているお客様に今後も引き続きご利用いただきやすいサービスとするため、回線使用料を割引くキャンペーン「光もっと割引」を実施しています（申込期間2010年2月1日～5月31日）。このキャンペーンは、「フレッツ光」を2年以上継続してご利用いただいております。かつ「フレッツ・あっと割引」または「フレッツ・ずっと割引」を適用して2年以上経過しているお客様で、今後の継続的なご利用をお約束いただいた上でお申し込みをされたお客様に、その期間に応じて「フレッツ 光ネクスト」「フレッツ・光プレミアム」のファミリータイプの回線利用料を割引きするキャンペーンです。継続利用をお約束いただくと、2年間の継続利用で15%、3年間では20%の割引きとなります。

適用割引プラン	割引率	割引適用後の回線使用料	割引適用期間（継続利用期間）	割引適用前回線使用料	割引非適用*回線使用料
光もっと割引プラン1	15%	3,837.75円	2年	「フレッツ・あっと割引」適用の場合 4,063.5円	4,515円
光もっと割引プラン2	20%	3,612円	3年	「フレッツ・ずっと割引」適用の場合 1年目：4,515円 2年目：4,289.25円 3年目以降：4,063.5円	

※「割引非適用」とは、各種割引サービスの適用をしていない場合の料金です。
※価格は消費税込みの表示です。

もっと便利にお使いいただくための会員制プログラム

「CLUB NTT-West」

「CLUB NTT-West」は、フレッツアクセスサービスをご利用いただき、会員登録した方に、インターネットをより楽しく便利に活用いただけるコンテンツやメールマガジンを提供しています。またポイントプログラムにより、魅力的な商品と交換できる特典を用意しています。

<http://www.club-ntt-w.com/>

安心 活用サポート(無料)

「CLUB NTT-West」は、インターネットの便利な使いなど、お気軽にご相談いただけるサポート専用窓口です。

便利 メールマガ

メールアドレスをご登録いただくと、会員の方だけにとっておきのインターネット利活用情報をご紹介します。

NTT西日本

ケータイが万が一のトラブルにも各種サービスが受けられる

▶ドコモプレミアクラブ安心サポート

利用料などに応じたポイントプログラムや会員向け優待サービスなど、「ドコモプレミアクラブ」が提供するサービスのうち、今回は「ドコモプレミアクラブ安心サポート」についてご紹介します。



【月額有料の安心サポート】

万一の際に電話一本で携帯電話をお届け

月額料金315円(税込)

サービスご利用時お客様ご負担金5,250円(税込)

※月額料金とご負担金は、ドコモポイントご利用対象外となります。

ケータイ補償 お届けサービス

お客様をしっかりとサポートする安心サービスとして、NTTドコモは「ケータイ補償 お届けサービス」を提供しています。事前にお申し込みいただくだけで、水濡れや紛失、全損などあらゆるトラブルを補償し、自宅でも、オフィスでも、1～2日以内に指定の住所に直接交換電話機（リフレッシュ品）をお届けするサービスです。※サービスご加入・ご利用時には諸条件がございます。詳しくは、ドコモのホームページなどでご確認ください。

【月額無料の安心サポート】

電池のもちが気になる方へ

電池パック安心サポート

サービス
充実

「FOMA 補助充電アダプタ 01」が
選べるようになりました。

FOMA 補助充電アダプタ01

ドコモプレミアクラブ会員の方で、同一のFOMA電話機を長くお使いのお客様に「電池パック」または「FOMA 補助充電アダプタ01」をおトクに（無料または500ポイントで）ご提供いたします。＜受付場所：ドコモショップ＞



- 無料故障修理サービス 現在利用中の携帯電話が故障した場合、購入から3年間無料で修理。
- 修理代金安心サポート 保証対象外の破損・故障時でも、修理代金が5,000円（税込5,250円）を超える場合でも超過分は不要。
- 修理品どこでも受取サービス お預かりした修理品（FOMA）を希望のドコモショップまたは希望した場所（日本国内に限る）でお受取り。
- おまかせロック ケータイを紛失した際にドコモにお電話いただくだけで無料でロック。
- ケータイお探しサービス ケータイを紛失した際にケータイのおおよその位置を月4回まで無料で検索、確認。

NTTの「サービス創造」への取り組み

NTTグループの中期経営戦略に掲げている「サービス創造」に関して、今回はその具体的な取り組みの一例をご紹介します。



NTTの「サービス創造」への取り組み

NGNを用いたデジタルシネマはTOHOシネマズや角川シネプレックスの映画館55館に展開されているんだ。*

同じ仕組みを使って、舞台挨拶など映画以外の配信にも取り組んでいるんだ。

映画館でコンサートのライブ配信とか見られると便利でいいな〜♪

デジタルサイネージだね。言いかえると電子看板かな。

最近では街頭ディスプレイで動画の広告をよく見るよね。1つの画面で色んな広告が流れてる。

デジタルサイネージは色々出てきているけど、多くの場合は、ディスプレイごとに内容を設定しているのが現状。

それをネットワーク化したらどうなるかというのが次の段階の取り組みなんだ。

まだ発展途上なんだ。

ネットワークで配信することで、時間や場所にあった広告が表示されるようになる。

通勤時にサラリーマン向けの広告とか。

30% OFF

昼下がりの商店街で主婦向けにタイムセールスの広告とか。

音は外で目にする広告といえは"ペイントされたもの"だけだ。

デジタルサイネージがネットワーク化されることで私達も色々な情報を得ることができるのね!

便利ね〜!

看板にカメラを付けば、その前にいる人の性別や年齢層にあった広告が表示されるようになるんだ。

20代~30代 男女...

ネットワークが整ったからこそ多彩なサービスを提供できる。

NTTはいち早くブロードバンドネットワークの整備に取り組んだんだよ!

そのブロードバンドネットワークの中心であるNGNは、国際標準に基づく技術が使われている。インターフェイス仕様も公開しているんだ。

色んなパートナーとのコラボレーションを通じて、NTTはこれからも積極的にサービスを創造していくんだよ!

サービス創造

誰でも接続できるってこと?

そういう環境にすることで、異業種異業界との「協業」(コラボレーション)ができる。

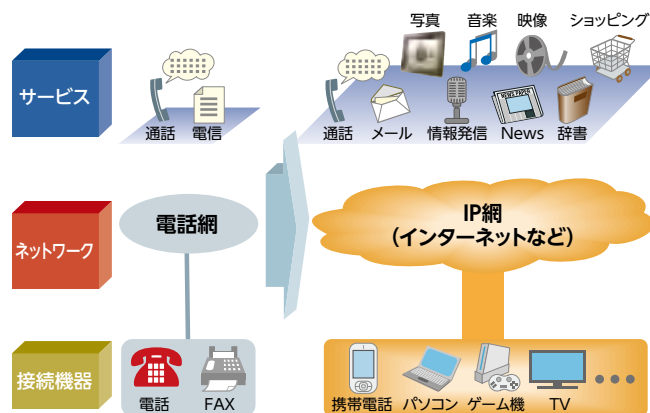
NTTの「サービス創造」への取り組み

情報通信市場の変化とNTTグループの取り組みについてご説明します。



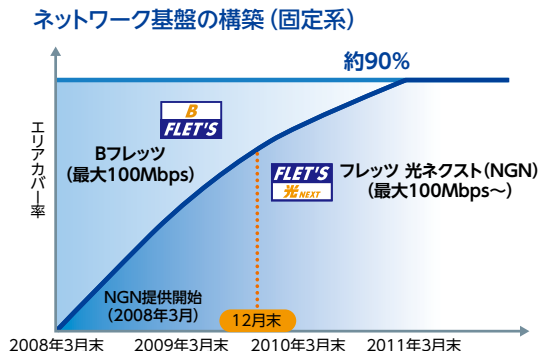
Point 1 情報通信市場では、 ブロードバンド化の進展に伴い、大きな変化が続いています。

情報通信 (ICT) 市場では、ブロードバンド化の進展とともに、固定と携帯、通信と放送といったサービスの融合が加速しており、従来の通信事業者とは異なる新しい多様な事業者が参入し、新しいビジネスモデルを展開するなど、大きな変化が続いています。こうした中、NTTグループは、2008年5月に策定した中期経営戦略「サービス創造グループを目指して」に基づき、最先端のブロードバンドネットワークの普及拡大を進めるとともに、そのネットワーク基盤を活用した多彩なサービスの創造に取り組んでいます。



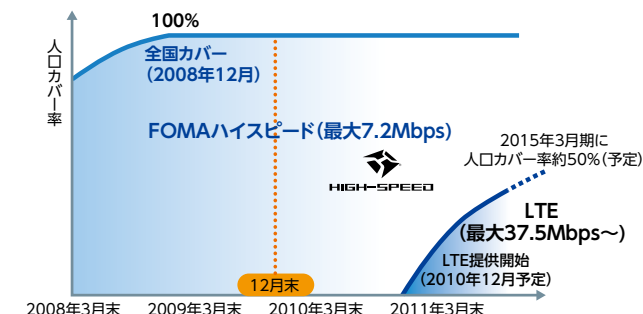
Point 2 NTTグループでは、いち早く固定系・移動系の高速大容量のネットワーク基盤の構築を進め、 「サービス創造」を実現するインフラが整いつつあります。

固定系では、高速大容量の光回線でインターネットに接続するサービス「Bフレッツ」の普及を推進し、提供エリアは全国の約90%に達しており、また「Bフレッツ」よりも高品質で安全な次世代ネットワーク (NGN) の「フレッツ 光ネクスト」に関しても2011年3月までにすべての「Bフレッツ」提供エリアでご利用いただけるよう構築を進めています。



一方、移動系のブロードバンドサービスは、2001年に世界に先駆けて導入した第3世代携帯電話サービス「FOMA」に加え、より高速な「FOMAハイスピード」を2006年に提供開始し、2008年12月には全国で利用可能となりました。また、移動次世代規格「LTE」に関しても、世界の先頭集団として2010年に提供開始する予定です。これらのネットワーク基盤を活用し、「サービス創造」に取り組んでまいります。

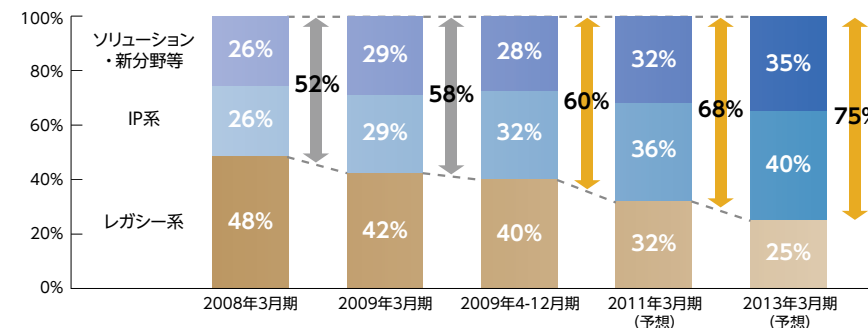
ネットワーク基盤の構築 (移動系)



Point 3 「サービス創造」による新たな収益源の開拓を通じて事業構造の改革を進めております。

「サービス創造」に関しては、7～10ページで取り上げた「映像サービス」、「デジタルシネマ」、「デジタルサイネージ」、13～14ページでご紹介する「eラーニング」に加え、様々なパートナー企業と「協業」し、個人のお客様、法人のお客様に向けたこれまでにない新しいサービスを創り上げようとしています。このような取り組みなどを通じて、NTTグループの事業構造を、これまでのレガシー系サービス (固定電話など) 中心から、IP系およびソリューション・新分野等中心に転換し、その収入比率を2008年3月期の52%から2013年3月期には75%とする、事業構造の改革を進めてまいります。

売上高の構成比



NTTグループ会社の紹介

NTTグループ会社の中から、NTTナレッジ・スクウェア株式会社をご紹介します。

NTTナレッジ・スクウェア株式会社



ブロードバンドを活用した新しい学びの価値を提供

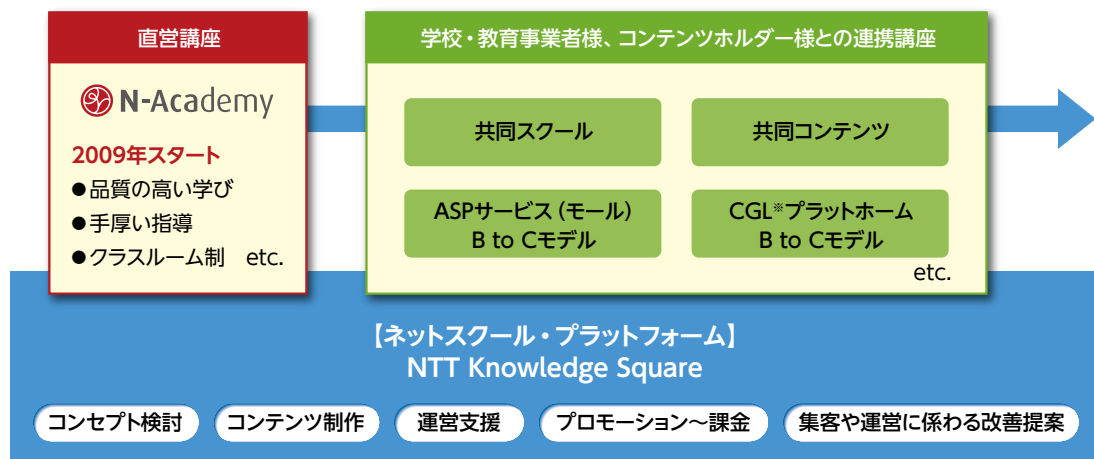
「サービス創造グループ」への取り組みとしてネットスクール事業「N-Academy」がスタート

日本は、世界でも類を見ないほど高速で低料金のブロードバンドサービスを利用できますが、アプリケーションやコンテンツの利活用はまだ充分とは言えません。NTTグループは、ブロードバンド環境を活用してお客様にさらに有益なサービスを提供するため、新たな価値の創造、市場の創造を経営戦略の重要な柱に据えています。その一環として教育分野、特に「eラーニング」において、新しい「学びの価値」を提供することをめざし、ネットスクール「N-Academy」を2009年11月にスタートさせました。

「N-Academy」は、NTTナレッジ・スクウェアが運営する、有料ネット教育サービスです。場所や時間にとらわれないで学習できる「eラーニング」の利点に、高精細な動画など、最新のICT技術を使ったサービスの提供や、学ぶ人同士の交流が可能な独自の仕組みを加えました。

NTTナレッジ・スクウェアは、このネットスクールのプラットフォームを活用し、学校・教育事業者様、コンテンツホルダー様とともに、さらに新しく、賑わいのある「学びの場」と「学びの価値」を創造していきます。

事業展開イメージ



*CGL=Consumer Generated Learning 消費者（ユーザなど）が自身の持つ知識・情報を持ち寄り、Web上で作り上げる学習環境。

みんなで学ぶネットスクール

みんなで「知識」を共有する広場

「N-Academy」は、各分野で活躍中のノウハウをもった著名人や著述家の講義を自宅で受講できるネット上の学校です。パソコンで動画による授業を受講するだけでなく、質問・添削などの「指導」が充実しています。「クラス単位」で受講する「N-Academy」には、SNS（ソーシャルネットワーキング・サービス）機能やディスカッション機能があり、学ぶ人同士がコミュニケーションしながら学習を進めていける仕組みを確立しました。



<http://n-academy.jp/>



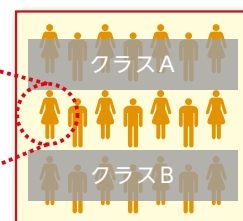
「N-Academy」の特長

- その道の第一人者から直接学べる
- 双方向の手厚い指導
- 学ぶ人同士のコミュニケーション（クラスルーム機能）
- ライフスタイルに合わせた最適な学び設計
- 高画質・高精細な動画による学習
- ビジネスから趣味まで多彩で豊富な講座
- リアル授業の開催やオフ会も企画

N-Academyの受講



たとえば、
「ゴルフ教室」を自宅で受講
ゴルフ教室では、ゴルフツアープロコーチのスイングのコツを受講者が映像で確認しながら指導を受けたり、自分のスイングを動画でアップロードすると、個別添削を受けることができます。



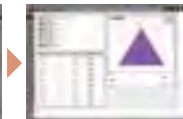
スクール・講座のジャンル

- 食・健康 スクール
- スポーツ スクール
- ファッション・癒し スクール
- 芸術 スクール
- ビジネス スクール
- 趣味・実用 スクール

◇学習の流れ



動画によるインストラクション
※一部スクール・講座を除きます。



会社概要

社名 NTTナレッジ・スクウェア株式会社
本社所在地 〒106-8566 東京都港区南麻布一丁目6番15号
発足年月日 2009年(平成21年)9月18日
資本金 480百万円
代表取締役社長 古賀 哲夫(エヌ・ティ・ティ・ラーニングシステムズ株式会社 代表取締役社長)
主な事業 ・ネットを通じた教育サービスの提供(eラーニング講座の販売・運営)
・eラーニング講座の開発・制作 ・eラーニング講座販売の受託、など

表紙の絵には「桜」という文字が隠れています。春は、桜が美しく咲き誇る季節です。





株式インフォメーション

◎住所・氏名など届出事項の変更、配当金振込先の指定について

【証券会社の口座に当社株式が記録されている株主様】

お取引先の証券会社へお問い合わせください。

【特別口座に当社株式が記録されている株主様】

当社特別口座管理機関の中央三井信託銀行へお問い合わせください。

◎住所・氏名の表記について

住所および氏名などの文字のうち、証券保管振替機構が指定していない漢字などが含まれている場合には、その全部または一部を証券保管振替機構が指定した文字に置き換えさせていただくことができますのでご了承ください。

◎未払配当金の支払について

まだ受け取られていない配当金がある場合は、お早めに中央三井信託銀行にお問い合わせください。

株主名簿管理人・特別口座管理機関へのお問い合わせは

〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号

中央三井信託銀行株式会社 証券代行部

NTT株主様専用電話： 0120-58-4400代 表 電 話： 0120-78-2031株主・投資家の皆様向けホームページ <http://www.ntt.co.jp/ir/>

NTT東日本・西日本

「電話サービス」に関するお申し込み・お問い合わせは

(局番なし) **116** (NTT東日本：午前9時～午後9時
NTT西日本：午前9時～午後5時
年中無休 ※年末年始を除く)

「ブロードバンドサービス」に関する
お申し込み・お問い合わせは

0120-116116
(午前9時～午後9時 年中無休 ※年末年始を除く)

NTTコミュニケーションズ

電話・インターネットのサービスに関する
お申し込み・お問い合わせは

コール・コール
0120-506506
(午前9時～午後9時 年中無休 ※年末年始を除く)

NTTドコモ

総合お問い合わせ先／各種ご注文受付
(ドコモインフォメーションセンター)

ドコモの携帯電話からの場合

(局番なし) **151** (無料)

※一般電話などからはご利用になれません。

一般電話などからの場合

0120-800-000 (午前9時～午後8時年中無休)
※携帯電話、PHSからもご利用になれます。

日本電信電話株式会社

