NTT is...

2012 autumn

この絵はNTTの海外拠点がある国をイメージし



渡邊副社長メッセージ



近年、情報通信市場は大きな変化と 発展が続いています。

今後のNTTグループの事業戦略を 担う渡邊副社長に、これまでの事業活動に対する振り返りと今後の方針を伺いました。

代表取締役副社長 わた なべ ひろ き 渡 邊 大樹

2012年3月期の業績に対する評価を伺います。

A 2012年3月期は、2期連続で増収・増益を達成することができました。 また、2008年5月に公表した中期経営戦略では「サービス創造」を旗印に、5つの指標を目標に 取り組んできました。事業構造改革については、IP系やソリューション*1などの割合が2012年3月

期に70%となり、2013年3月期予想の75%は達成できる見込みです。固定通信事業の中核とな

る光サービスは、2012年3月期で黒字化を達成しました。海外事業についても116億USドルの 売上高となり、当初の目標を1年前倒しで達成することができました。設備投資の対売上高比率に ついては、引き続き設備投資の効率化に取り組み改善してまいります。最後に、連結営業利益に ついても、2013年3月期の業績予想を1.28兆円としており、概ね達成できると見込んでおります。

■中期経営戦略の進捗

	2008年3月期	2012年3月期	2013年3月期予想	
事業構造改革 (IP系・ソリューション等割合75%)	52%	70%	75%	達成
光サービス収支(単年度黒字化(2012年3月期))	△1,924億円	単年度黒字化		達成
海外売上高 (100億USドル)	20億USドル	116億USドル	130億USドル	達成 (1年前倒し)
設備投資対売上高比率 (15%)	20%	18.5%	17.9%	引き続き低減
連結営業利益	1.1兆円 ※代行返上などの 特殊要因を除く	1.22兆円	1.28兆円	概ね達成
[2013年3月期目標(光サービス]	1970SEE CIW			

|2013年3月期目標(光サービン |収支のみ2012年3月期)

O NTTグループをとりまく情報通信市場の変化については、どのように 捉えていますか。

Α

情報通信市場においては、「ソーシャル化」が進展し、ソーシャル・ネットワーク・サービスが爆発的に 拡大しています。

また、サーバやソフトウェアなどを「所有」することなく、必要なときに必要なだけ効率的に最先端の サービスを利用できる「クラウド化」が進展しています。

さらに、スマートフォンやタブレット端末等、使う端末(=デバイス)の種類を問わずに同じサービスを利用できる「マルチデバイス化」も進んでいます。これらの変化はグローバルな規模で起こっており、 異なるサービスのコンバージェンス(連携・融合)も急速に進展しています。

こうした市場の大きな変化をチャンスと捉え、NTTグループがどのように対応していくかが今後の成長の鍵となってくると認識しています。

Q 具体的にはどのような取り組みを行っていますか。



今後成長を見込める分野として、「アプリケーション・コンテンツ」、「ビッグデータ*2・M2M*3ソリューション」、「データセンタ*4・クラウドビジネス」の3つを考え、重点的に取り組んでいるところです。

「アプリケーション・コンテンツ」分野では、豊富な顧客基盤を活かし、引き続き多彩なサービスを 提供していきます。

「ビッグデータ・M2Mソリューション」分野では、法人のお客様の付加価値を高めるべく様々なソリューションを提供していきます。

「データセンタ・クラウドビジネス」分野では、国内での自治体クラウド・医療クラウドの提供に加え、 グローバル企業のアウトソーシングニーズに応えていきます。最先端のサービスが創出される北 米市場では、新たなブランドを立ち上げ、現地で競争できる体制を整える予定です。

この3つの分野は、2012年3月期に売上規模が約6,800億円でしたが、2013年3月期は約8.600億円へと、1年で3割近くの増収を図っていきたいと考えています。

重点分野

人のお客様向

法人のお客様

①アプリケーション・ コンテンツ

- ・顧客基盤を活かし、多様なアプリケーション (dマーケット等)、コンテンツ (ひかり TV、NOTTV等) をマルチデバイスで提供。
- ・上記をサポートする課金・決済(回収代行、iD/DCMX等)、セキュリティ・サポート サービス(ウィルスチェック、ケータイ補償等)を充実。

②ビッグデータ・ M2Mソリューション

- ・大量かつ複雑なデータの高速処理により企業の付加価値を高めるソリューションや、 センサ・モニタなどへのM2M利用を推進。
- ・大容量・高速データ処理技術、分析力、ネットワークサービスからソリューションまで の総合的な提供。

③データセンタ・ クラウドビジネス

- ・データセンタのサーバルーム面積は36万m²で世界トップレベル。 大容量・低遅延のネットワークで、世界200拠点超のデータセンタをカバー。
- ・自治体クラウド・医療クラウドや、グローバル企業のクラウド移行・総合的なICTのアウトソーシングニーズに応えていく。

Q

最後に、今後の事業戦略について、一言抱負をお願いします。



NTTグループは、情報通信市場の大きな変化と発展に対応し、グループの総合力を活かしながら、これからも安心・安全なサービスを提供し続け、いつまでもお客様に信頼される企業を目指していきます。今秋には、前述の重点分野における取り組みも踏まえ、新たな中期経営戦略を策定し、株主・投資家の皆様にお伝えする予定です。また、利益成長と資本効率の改善に取り組むことにより、一株当たり当期純利益(EPS)を中期的に60%以上成長させることを目標に掲げ、株式価値の向上を図ってまいります。

*1 ソリューション

お客様の抱える課題を抽出し、その解決を可能とするシステムなどを提供すること。

*2 ビッグデータ

SNSや口コミサイトなどへ投稿される、文字情報、画像、図表、音声などを含んだ、従来の技術では管理や処理が困難とされるほど量が膨大かつ構造が複雑なデータの集まり。

*3 M2M

Machine to Machine。機器同士が相互に自律的に情報交換するための技術または仕組み。遠隔でのデータ収集・監視・制御に活用することで、業務プロセスの効率化、サービスの高度化、新たなサービスの創出などへの活用が可能。

*4 データセンタ

サーバなどの各種のコンピュータやデータ通信などの装置を設置・ 運用することに特化した建物の総称。

NTTの今後の重点分野「データセンタ・クラウドビジネス」について

NTTグループは、2012年5月11日の決算発表において、今後の重点分野を発表しました。 ここではそのなかの1つである「データセンタ・クラウドビジネス」に関する取り組みについてご紹介します。





それからもう1つ。 NTTグループのデータ センタは、日本国内だけ ではなく、海外にも多数 の拠点を持っています。



サーバルーム面積で 世界最大規模を誇っているん ですよ。



なるほど。NTTグループには、日本 国内でビジネスをしている会社という イメージがあったけど、海外でもこんな にたくさんのデータセンタを持っている んだね。 最近聞いた話では、NTTグループではシンガポールやマレーシアのデータセンタを増強したそうですよ。これらの国は、自然災害による影響が極めて少ない地域なので、注目されているようですね。



それにアジア地域の経済活動の中核として 発展しているんだ。多国籍企業が集中して いるようだね。



データセンタは難しいものではなくて、 すでに私たちの生活に結びついているのです。 この病院も、データセンタのおかげで、患者さんの ために様々な情報を役立てることができています。



データセンタって、新聞など で目にすることが増えたけど、 どういうものなのか、あまり 理解できていなかったのう。



あら、もうこんな時間ですね。

A病院の診療情報を見ると、

問題はなさそうですね。今日は

熱もだるさもないようですし、

先生の話を聞いて、 データセンタが、知らず知 らずのうちに私たちの生活 に欠かせない存在になって いることがわかったわ。

> すっかりもりあがってしまったわね。 でも、診察がスムーズに進んで良かったわ! これもデータセンタのおかげね!

NTTグループのデータセンタ

8888

0000

実現しているの

がNTTグループ

のデータセンタ なんだね。



健康状態も問題なかったし、 データセンタについても勉強できたし、 今日は得した気分じゃなあ!



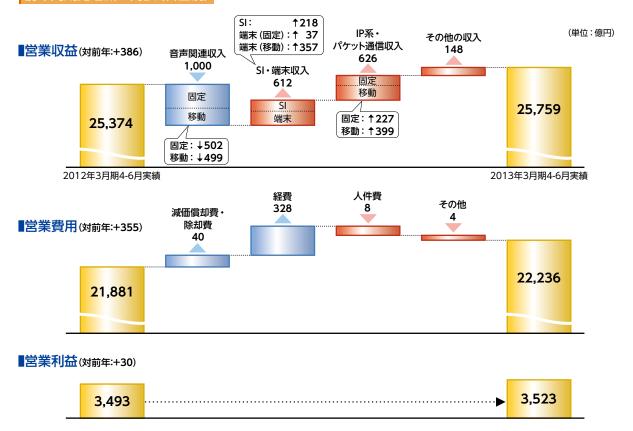


第1四半期連結決算の概要

≫営業収益は前年同期と比べ386億円 (1.5%) 増加の2兆5,759億円

- ・スマートフォン販売数の拡大により、端末収入およびP系・パケット通信収入が増加
- ・海外売上の着実な成長により、システムインテグレーション (SI) 収入が増加
- ≫営業費用は前年同期と比べ355億円 (1.6%) 増加の2兆2.236億円
- ≫営業利益は前年同期と比べ30億円 (0.9%) 増加の3,523億円

前年同期比増減の内訳(科目別)



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773社、持分法適用会社102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)

	(+ <u>+</u> 11 · 18							
区分	NTT連結 *1 ② NTT	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 DaTa	NTTK⊐ŧ *1		
営業収益	25,759	4,495	4,029	2,305	2,940	10,723		
(対前年増減額) (対前年増減率) (通期業績予想) (進 捗 率)	(386) (1.5%) (107,500) (24.0%)	(△46) (△1.0%) (18,680) (24.1%)	(△109) (△2.6%) (16,450) (24.5%)	(△110) (△4.6%) (9,550) (24.1%)	(237) (8.8%) (12,800) (23.0%)	(250) (2.4%) (44,500) (24.1%)		
営業費用	22,236	4,337	3,980	2,008	2,806	8,097		
(対前年増減額) (対前年増減率) (通期業績予想) (進 捗 率)	(355) (1.6%) (94,700) (23.5%)	(△12) (△0.3%) (18,030) (24.1%)	(△28) (△0.7%) (16,050) (24.8%)	(△136) (△6.4%) (8,550) (23.5%)	(219) (8.5%) (11,950) (23.5%)	(301) (3.9%) (35,500) (22.8%)		
営業利益	3,523	158	49	297	133	2,626		
(対前年増減額) (対前年増減率) (通期業績予想) (進 捗 率)	(30) (0.9%) (12,800) (27.5%)	(△34) (△17.8%) (650) (24.3%)	(△81) (△62.0%) (400) (12.4%)	(26) (9.9%) (1,000) (29.7%)	(17) (15.5%) (850) (15.7%)	(△51) (△1.9%) (9,000) (29.2%)		
税引前利益	3,466	*2 223	*2 78	*2 349	*2 120	2,648		
(対前年増減額) (対前年増減率) (通期業績予想) (進 捗 率)	(△53) (△1.5%) (12,650) (27.4%)	(△28) (△11.3%) (850) (26.3%)	(△93) (△54.3%) (500) (15.7%)	(10) (3.2%) (1,100) (31.8%)	(8) (8.0%) (780) (15.4%)	(△54) (△2.0%) (9,030) (29.3%)		
四半期純利益	*3 1,566	141	68	221	70	*4 1,643		
(対前年増減額) (対前年増減率) (通期業績予想) (進 捗 率)	(35) (2.3%) (5,750) (27.2%)	(13) (10.8%) (530) (26.6%)	(△64) (△48.5%) (400) (17.1%)	(19) (9.9%) (670) (33.0%)	(34) (98.1%) (380) (18.5%)	(56) (3.5%) (5,570) (29.5%)		

^{*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。

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。

TOPICS

法人のお客様向け050IP電話アプリケーション 「050 plus for Biz (050 プラス フォー ビズ)」 スマートフォンビジネスアプリ分野で高評価



NTTコミュニケーションズの [050 plus for Biz] は、スマートフォン上で通話をお得にする050IP電話アプリケーションです。加入者同士の通話が無料のため、社員同士の通話を無料にできるほか、社外へも低廉な料金で通話することができます。このたび、株式会社MM総研が2012年6月19日に発表した [MM総研大賞2012] において、[050 plus for Biz] が、次世代ネットワーク製品・サービス部門、スマートフォンビジネスアプリ分野の最優秀賞を受賞。端末・モバイルキャリアを問わず利用でき、通信コストの大幅な削減に貢献できる点などが評価されました。

なお、個人のお客様向けに提供している「050 plus」は、2011年11月21日に発表された「ASCIIスマートフォンApp アワード2011」(アスキー・メディアワークス) において金賞を受賞しています。



「050 plus for Biz」は社員個人が所有するスマートフォンに導入できるため、「BYOD (Bring Your Own Device)」*によるビジネス電話として活用できます。

*BYOD…「自分のデバイスを持ち込む」の意味で、社員個人の端末を会社内に持ち込んで業務に活用すること。

TOPICS

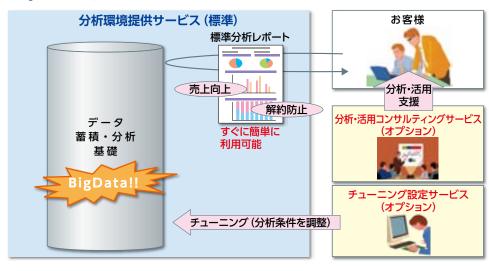
企業のビッグデータを活用した 顧客情報分析を支援する新サービスを開始

NTTData

NTTデータは2012年6月7日、企業のビッグデータを活用した顧客情報分析を支援するサービス「BizXaaS (ビズエクサース) BA」を発表しました。「BizXaaS BA」は、ビッグデータ分析基盤と顧客情報分析の標準レポートをセットとし、導入支援から分析・活用コンサルティングまでをトータルに提供するサービスです。「BizXaaS BA」により、お客様は、独自にシステム構築をすることなく、低価格・短時間で顧客情報分析のレポートが利用可能になります。

NTTデータでは、今後新たに顧客情報分析を実施する企業や、従来の顧客情報分析に加え、新たにビッグデータを活用した顧客情報分析を検討する企業での利用を促進させていく方針です。

■「BizXaaS BA Iのサービスイメージ



●ビッグデータの活用に対するお客様からのニーズに応える

インターネットの検索内容や買い物の履歴、駅の改札を通った移動などのビッグデータを顧客情報として分析・活用することが期待されていますが、何から手を付けたらいいのかわからない、ビッグデータ分析に取り組みたいが投資は極力抑えたい、などといった悩みがありました。NTTデータでは、Hadoop (ハドゥープ)等、公開された技術を最大限活用することにより低価格化を実現し、さらにサービスの利用に応じた料金体系によって、企業が初期投資を抑えながらビッグデータ分析を導入することを可能にしました。

■11 12 **■**

NTTグループ会社の紹介



NTTグループの動き(第1四半期)

NTTグループ会社のなかから、NTTソフトウェアをご紹介します。

NTTソフトウェア

NTTソフトウェア株式会社





メール誤送信防止市場で5年連続シェアNo.1*

2005年個人情報保護法の施行以来、個人情報の漏えいは企業活動の大きなリスク要因となっており、特に「メールの誤送信」は、事故原因のなかでも多く報告されています。NTTソフトウェアの製品「CipherCraft®/Mail (サイファークラフト/メール)」は、メールの誤送信を防止し、同時に暗号化を行うソフトウェアです。すでに43万ライセンスを出荷し、国内600社以上の企業で導入されています。

NTTソフトウェアは、ICT経営戦略コンサルティングからシステムの保守・運用までをトータルに提供するソリューションサービスプロバイダです。今後も本製品の販売を通じて、個人のメールセキュリティの意識を高め、企業全体のセキュリティレベルを高めていきます。

「CipherCraft/Mail」の基本的な機能

基本の機能

①メール誤送信防止

②メール暗号化



更なる機能でセキュリティ強化

③宛先Bcc自動追加

⑤宛先漏えい防止機能

④ちょっと待った機能

6上長承認

簡単操作で誤送信防止! ポップアアップ (送信)をクリック プ



会社概要

社 名 NTTソフトウェア株式会社

本社所在地 〒108-8202 東京都港区港南2-16-2 太陽生命品川ビル(25階~28階)

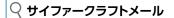
URL http://www.ntts.co.jp/ 設立日 1985年(昭和60年) 7月2日

資本金 5億円 代表取締役社長 山田 伸一

主な事業ソフトウェアおよび情報通信ネットワークシステムの設計、

開発、保守等。ハードウェアの開発、製造、販売および設置。

[CipherCraft/Mail] の詳細は





* ミック経済研究所の調査レポート「情報セキュリティソリューション市場の現状と将来展望2012年 [内部統制型・情報漏洩防止型ソリューション編] I (2012年6月発刊) より。

NTTグループの主なニュースをご紹介します。

② [Global One NTT DATA] 体制の開始 (NTTデータ)



⑤多彩なジャンルの番組を高音質・高画質で楽しめる、日本初のスマートフォン向け放送局「NOTTV (ノッティーヴィー)」を開局 (NTTドコモ)



♪クラウド型電力見える化サービス"エコめが

ね"がヤマダ電機全店にて一般販売開始~み

んなで創る笑顔のエネルギー社会を目指す~

⇒スクウェア・エニックス、任天堂とNTT東日本、 NTT西日本が、協業による「ドラゴンクエスト X」、「Wii」、「フレッツ光」の販売拡大および接 続推進に向けた協業で合意(NTT東日本/ NTT西日本)



6 June

○NTT東日本、NTT西日本の公式ホームページにて公衆電話設置場所の公開を開始(NTT東日本/NTT西日本)

DEDUNATION

【NTT東日本】 http://www.ntt-east.co.jp/ptd/ 【NTT西日本】 http://www.ntt-west.co.jp/ptd/









表紙の絵の国は「南アフリカ」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三井住友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ござい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、お早めに三井住友 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 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部

NTT株主様専用電話: ፴ 0120-584-400 代表電話: ፴ 0120-782-031

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・NTT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

116 (局番なし)

午前9時~午後5時 年中無休(ただし年末年始を除く)

「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

2000 0 1 2 0 - 1 1 6 - 1 1 6 - 1 1 6

NTT東日本:午前9時~午後7時 年中無休 (ただし年末年始を除く) NTT西日本:午前9時~午後9時 年中無休 (ただし年末年始を除く)

■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

0120-506-506

午前10時~午後7時 年中無休(ただし年末年始を除く)

■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〉

ドコモの携帯電話からの場合

151 (局番なし)

(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)

日本電信電話株式会社



