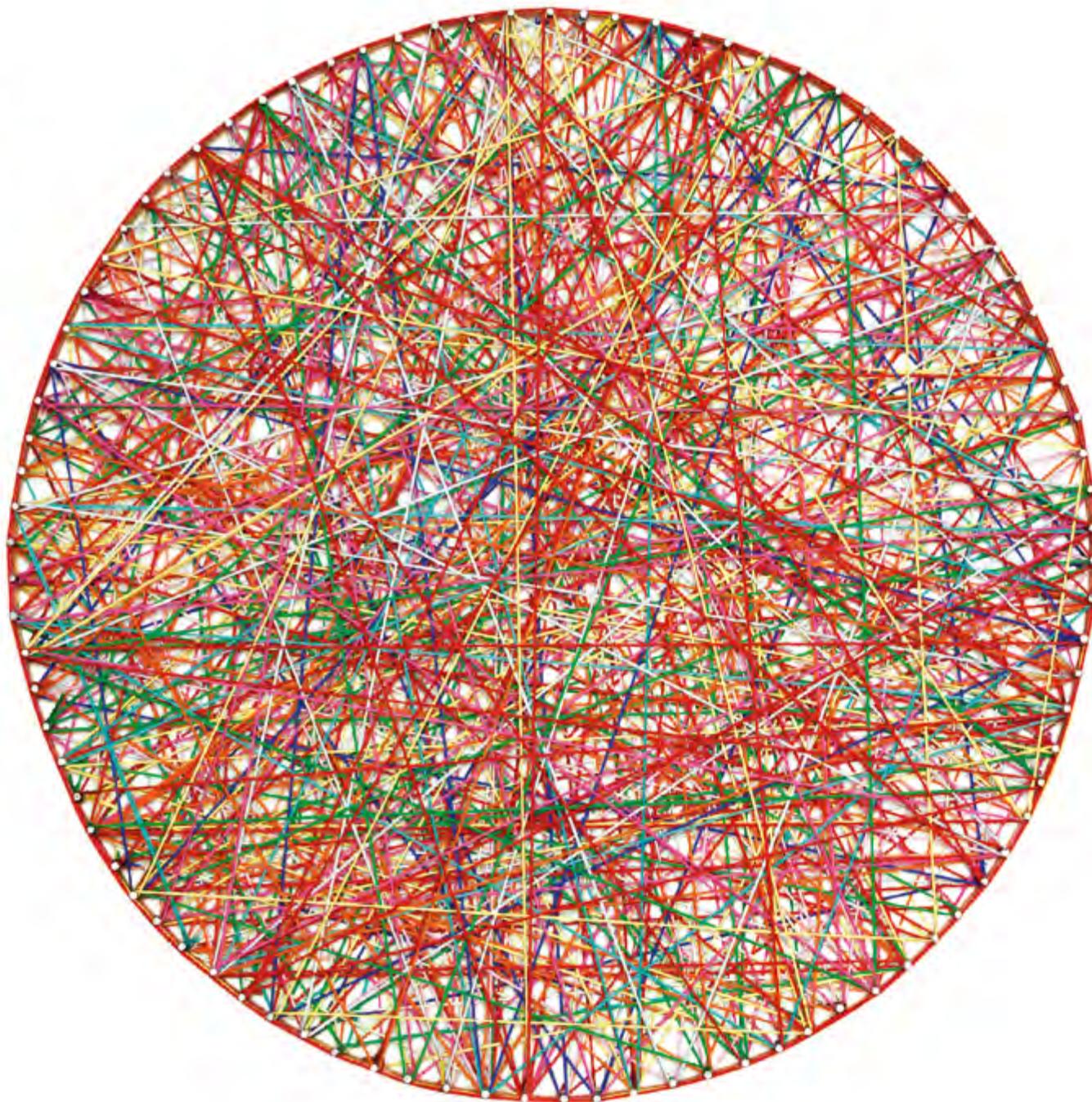


# NTT is

株主通信

2014 6 (June)



**NTT**  
NIPPON TELEGRAPH AND TELEPHONE  
CORPORATION



証券コード: 9432

## 早わかり INDEX

### NTTグループの 概要

多岐にわたる  
NTTグループの事業を  
ご紹介します。

P.02

### トップメッセージ

「中期経営戦略の  
達成に向けて  
着実に進捗しています。」

代表取締役社長  
鶴浦博夫

P.03

### 連結業績概況と 業績予想

P.05

### セグメント別の 状況

P.06

#### 特集①

### NTTグループの グローバルビジネス展開

「世界最先端の  
ICTサービスで  
お客様のグローバル化に  
貢献する」

取締役  
グローバルビジネス推進室長  
奥野恒久

P.07

#### 特集①

### 1年間における NTTグループの グローバル展開

P.10

### 日本初の大規模公開 オンライン講座サイト 『gacco』スタート

大学教授陣による  
本格的な講義を  
無料で配信。

P.11

### NTTグループの動き

NTTグループの  
2014年1月～3月の主なニュースを  
ご紹介します。

P.12

### IRイベント

2014年3月5日に  
「個人投資家さま向け説明会」を  
開催しました。

P.13

#### **i** 『NTT is...』が生まれ変わりました

株主の皆さまに四半期毎にお届けしておりました『NTT is...』は、新たに『株主通信 NTT is』として内容の充実を図り、誌面を大幅に刷新しました。詳しくは14ページをご覧ください。

# NTTグループの概要

## 日本電信電話株式会社（持株会社）

主な  
事業内容

NTTグループ全体の経営戦略の策定  
および基盤的研究開発の推進



## NTTグループ財務指標 (2014.3月期)

売上高 **10.9兆円**

従業員数 **239,750人**

連結子会社数 **946社**

### 地域通信事業

主要子会社



次世代ネットワーク(NGN)を活用した新しいサービス・商品提供ならびにお客さまにとって使いやすく、より長くご利用いただける料金メニューの提供などを通じて、ブロードバンド環境の充実と光アクセスサービスの利用層拡大に取り組んでいます。また、経営基盤の安定・強化を図りつつ、良質かつ安定的なユニバーサルサービスの提供、大規模自然災害などの際の迅速な復旧をはじめとした社会的インフラとしての信頼性の確保に努めています。

### 長距離・国際通信事業

主要子会社



グローバルレベルでの機能・役割分担による最適化を進め、グローバル市場で競争力のあるサービス、セールス、オペレーション機能の実現をめざしています。法人市場においては、クラウド、ネットワーク、データセンター、アプリケーション、セキュリティーなどを組み合わせた、グローバルトータルICTアウトソーシングの提供に取り組んでいます。コンシューマ市場においては、利便性の高いアプリケーションやコンテンツを提供し、お客さまの新たなライフスタイルの提案に取り組んでいます。

### 移动通信事業

主要子会社



お客さま一人ひとりの暮らしやビジネスをより安心・安全かつ便利・効率的なものにするため、高速・大容量通信が可能なLTEサービス「Xi(クロッシィ)」のさらなる高速化や提供エリアの拡大、端末ラインナップの充実など、スマートフォンの利便性向上に取り組んでいます。また、お客さまがよりスマートフォン・LTEサービスをご利用いただきやすい環境を提供するため、さまざまな料金プランの提供やアフターサービスの充実に努めています。さらに、アライアンス企業との協業やさまざまな産業・サービスとの融合による新たな価値創造、新領域事業の拡大に向けて取り組んでいます。

### データ通信事業

主要子会社



お客さまのグローバル市場への進出の加速や、ニーズの多様化・高度化に対応するため、グローバル市場でのビジネス拡大を図るとともに、市場の変化に対応した多様なICTサービスの拡大と安定的な供給に努めています。これまで手掛けてきた、日本の基盤となるインフラシステムを引き続き支えながら、世界的な視野とスケールで、ICTを使ってお客さまの変革をお手伝いする真のグローバルビジネスパートナーへの進化をめざしています。

### その他の事業

不動産事業、金融事業、  
建築・電力事業 など

不動産事業、金融事業、建築・電力事業、システム開発事業、先端技術開発と多岐にわたる事業展開で、収益拡大に取り組んでいます。

# 中期経営戦略の達成に向けて 着実に進捗しています。

お客さまから選ばれ続ける「バリューパートナー」をめざし、  
多様なプレイヤーとのコラボレーションを通じて、新たなサービスの創造や  
ビジネス機会の創出に引き続き注力してまいります。

4期連続の増収、  
当期純利益は  
直近6年間で  
最高益を達成

## 2014年3月期 ハイライト

グローバル・  
クラウドサービスの  
拡大により、  
海外売上高は  
約1.2兆円に成長

総額4,065億円の  
自己株式取得や  
増配により  
株主還元を充実

代表取締役社長

うの うら ひろ お

鵜浦 博夫



平素は格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。ここに『株主通信 NTT is』をお届けするにあたり、謹んでご挨拶申し上げます。

このたびの定時株主総会におきまして、株主の皆さまに改めてご選任いただき、引き続き社長の任にあたることになりました。NTTグループの一層の発展と企業価値の向上に向け、全力を尽くしてまいります。

### [2014年3月期の業績]

グローバル・クラウドサービスの拡大やネットワークサービスの競争力強化により、増収増益を達成しました。

2014年3月期は、中期経営戦略「新たなステージを目指して」の達成に向け、グローバル・クラウドサービスの提供体制を強化するため、新たに多くの海外企業をNTTグループに迎え入れるとともに、グループ会社の連携によるクロスセルを推進した結果、海外売上高は約1.2兆円と連結売上高の1割を超える規模に成長しました。また、ネットワークサービスについては、スマートフォンやフレッツ光などのユーザー基盤を着実に拡大させるとともに、コスト削減にも取り組み、引き続き競争力強化に努めました。

これらの取り組みにより、2014年3月期の営業収益は、10兆9,252億円と4期連続で増収となるとともに、営業利益も1兆2,137億円と増益を達成しました。また、当期純利益は5,855億円と、直近6年間で最高益となりました。

### [さらなる成長に向けた取り組み]

新たな価値創造に向け“光コラボレーションモデル”を発表。ICT市場活性化への貢献と企業価値の向上をめざします。

2015年3月期は、中期経営戦略の目標達成に向け、引き続きNTTグループ一丸となって取り組んでまいります。

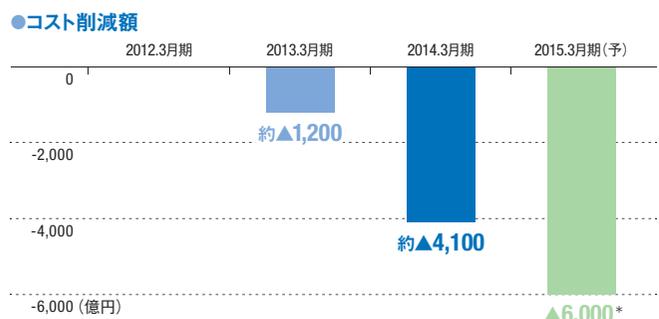
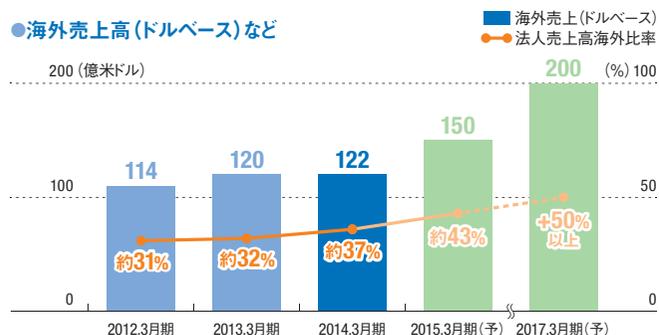
本年5月に、新たな価値創造によるICT市場活性化への貢献と、NTTグループの企業価値向上をめざし、“光コラボレーションモデル”について公表しました。

“光コラボレーションモデル”は、世界初の本格的な光アクセスの「サービス卸」で、NTT東日本・西日本がこれまで直接お客さまに提供してきた光アクセスサービスを、幅広いサービス分野の多様なプレイヤーに提供する新しいビジネスモデルです。

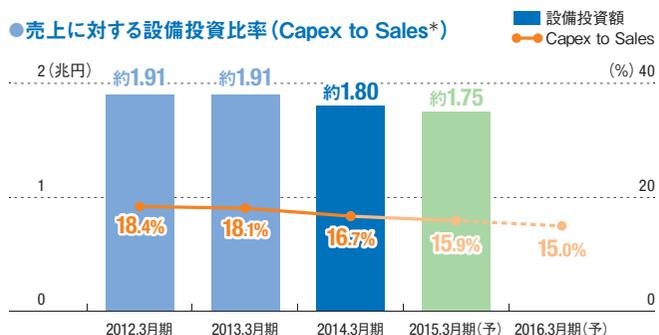
世界最高水準の光アクセスインフラと多様な産業分野のプレイヤー自らの強みを融合させ、多種多様なサービスが花開いていく、そのような価値創造を全力でお手伝いしていきたいと考えています。

こうした取り組みを通じて、2015年3月期は、営業収益11兆2,000億円と5期連続の増収と、営業利益1兆2,150億円の達成をめざしてまいります。

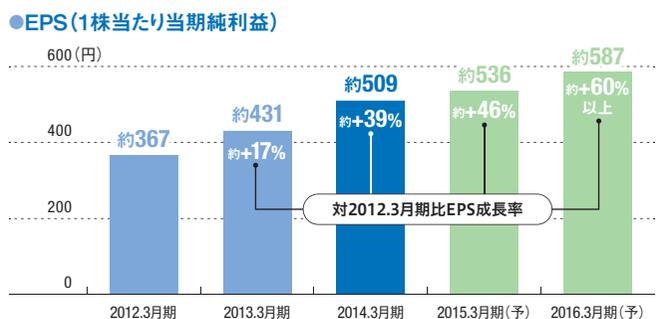
### 中期財務目標の進捗



\*2012年11月に策定した中期経営戦略「新たなステージを目指して」においては4,000億円以上の削減を目標としておりましたが、2014年5月13日に6,000億円の削減へ修正しています。



\*Capex to Salesは、不動産および太陽光発電事業関連の売上高、設備投資額を除いています。



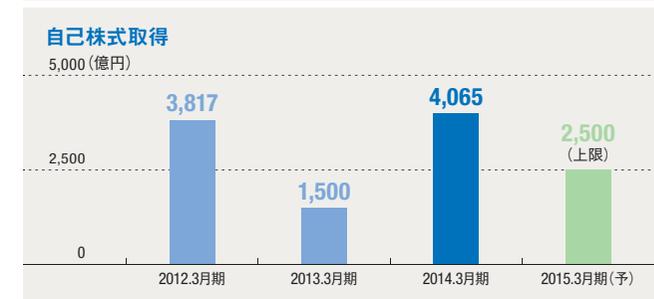
### 【株主還元】

株主還元についても一層の充実に努めてまいります。

配当につきましては、2014年3月期は1株当たり170円と対前年10円の増配とさせていただきますが、2015年3月期は、さらに10円増配の1株当たり180円とさせていただきます予定です。

また、自己株式取得につきましても、2014年3月期は総額4,065億円の取得を実施しましたが、2015年3月期についても引き続き資本効率向上の観点から、4,400万株または2,500億円を上限とする取得を決定いたしました。

株主の皆さまにおかれましては、より一層のご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。



### 経営陣のご紹介

取締役11名および監査役2名については、2014年6月26日の株主総会にて選任されました。

取締役会長	代表取締役社長	代表取締役副社長	常務取締役	取締役	常勤監査役	監査役	
三浦 惺	鷓浦 博夫	篠原 弘道 澤田 純	小林 充佳	島田 明 辻上 広志 奥野 恒久	栗山 浩樹 白井 克彦 榑原 定征	上坂 清 井手 明子	友永 道子 落合 誠一 飯田 隆

# 連結業績概況と業績予想

## POINT

### 2014.3月期 実績

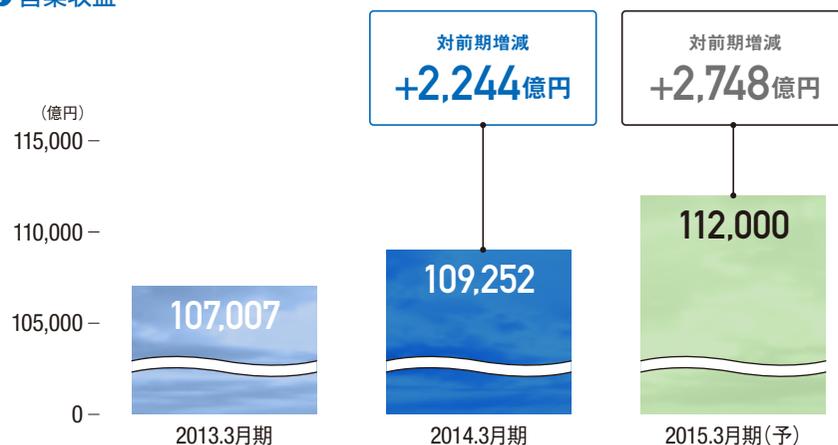
- 営業収益は4期連続の増収
- 当期純利益は直近6年間で最高益
- EPS(1株当たり当期純利益)は対前期18%増の509.21円

### 2015.3月期 業績予想

- 営業収益は5期連続増収の11.2兆円
- 営業利益は前期並みの1.2兆円
- EPS(1株当たり当期純利益)は対前期5%増の536.00円

## 業績推移と予想

### ● 営業収益



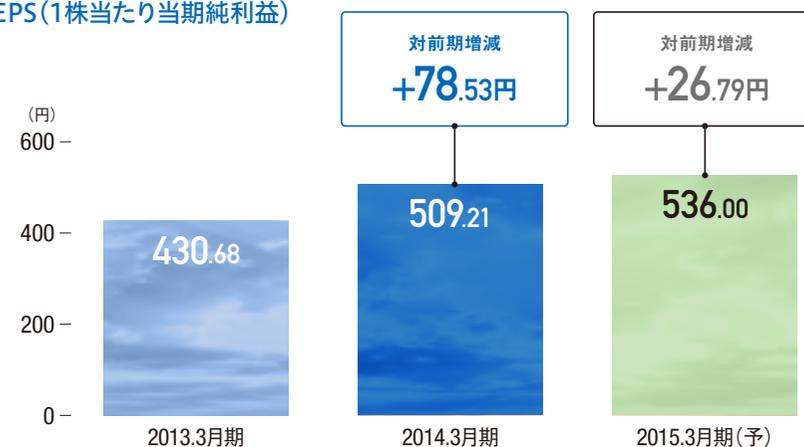
### ● 営業利益



### ● 当期純利益



### ● EPS(1株当たり当期純利益)



# セグメント別の状況

## POINT

2014.3月期 実績

### ● 営業収益

地域通信事業での固定音声関連収入の減少はあったものの、長距離・国際通信事業などのグローバルビジネスで増収となったことから、対前期2,245億円増収

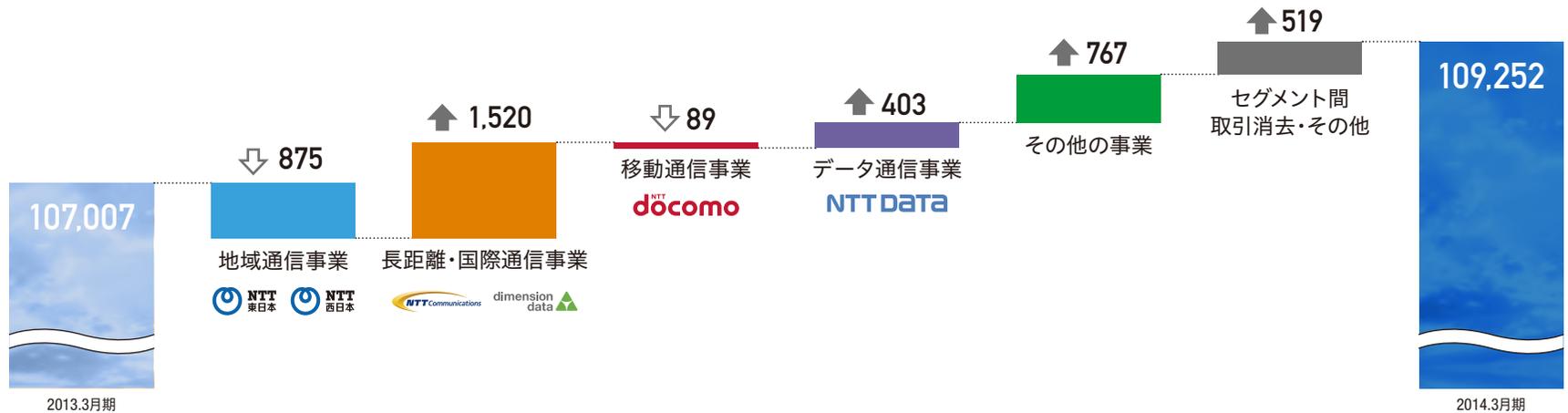
### ● 営業利益

移動通信事業およびデータ通信事業で減益となったものの、地域通信事業での業務効率化などのコスト削減により増益となったことから、対前期117億円増益

## 業績変動要因

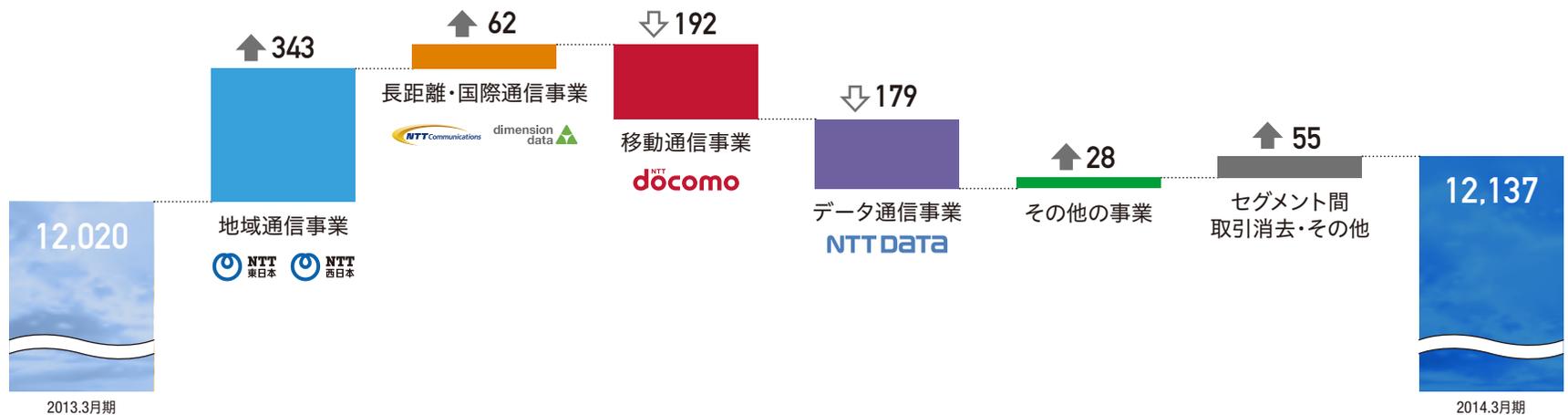
### ● 営業収益 (対前期: +2,244)

(単位: 億円)



### ● 営業利益 (対前期: +117)

(単位: 億円)



# Global business development



取締役  
グローバルビジネス推進室長

奥野 恒久  
Tsunehisa Okuno

## NTTグループの グローバルビジネス展開

世界最先端のICTサービスでお客様のグローバル化に貢献する

NTTグループは中期経営戦略において、グローバル・クラウドサービスを事業の基軸とした成長戦略を打ち出しています。成長著しい「クラウド」を中心に、いかにグループの連携を強化し、トータルなICTサービスで新たな付加価値を提供するのか？ NTTグループのグローバルビジネスの展開と展望について、奥野恒久グローバルビジネス推進室長が語ります。

### なぜ「グローバル」なのか？

——海外優良顧客とグローバルな事業推進体制で成長を加速

NTTグループがこの先の成長を描くには、二つの理由でグローバル市場への進出が不可欠だと考えています。一つは日本のお客様の海外進出に伴い、私たちが提供するサービスにもグローバルな対応が求められるようになったこと。もう一つはNTTグループ自身がグローバル化することで、新しいICTサービスを創造し、お客様に対

する付加価値の提供により収益の拡大が見込めることです。

グローバル展開を推進する体制については既に基盤が確立しています。

NTTグループのデータセンターのサーバー総床面積およびインターネットのIPバックボーン(ネットワーク)は、世界トップクラスの規模を誇ります。



香港 ファイナンシャル データセンター

フォーチュン・グローバル  
100企業の約8割をカバー



NTTグループの海外のお客さまは1万社を超え、「フォーチュン・グローバル100」にランキングされる約8割の企業をカバーしています。

加えてNTTグループの6千人におよぶ研究者は、その革新的な技術とサービスによって世界的に評価されています。

#### ●グローバルICTサービスの市場規模

クラウドサービスの市場は急成長、  
かつ大規模に拡大

年平均  
33%の成長

2016年には  
12兆円規模へ



2012.3月期

130兆円

12兆円

118兆円

2016.3月期

## 挑戦者として 高成長市場に集中投資

——年30%以上の成長が期待できる  
「クラウド」にフォーカス

私はNTTグループの海外売上高が2,000億円程度だった2007年からグローバルビジネスにかかわってきました。2015年3月期には、海外売上高は1兆5,000億円に達する見込みですが、グローバルビジネスにおいてNTTグループはまだまだアツーカーです。つまり挑戦者として成長市場に集中投資する必要があります。

現在、ICT市場は年に3~4%程度の成長率ですが、そのうちクラウドサービス市場は年30%以上伸長し、2年後には12兆円規模となる見通しです。急成長かつ規模の拡大が見込めるクラウドサービス市場の拡大はまだ「入口」の段階です。私たちは、ここでいち早く付加価値のある革新的なサービスを創造し、これをトリガーとしてトータルなICTサービスをご提供したいと考えています。

# “グローバル市場で NTTグループは挑戦者”

## 「クラウド」を引き金に ビジネスを拡大

——ICTインフラとアプリケーションの  
両方に精通する強み

お客さまから信頼されるパートナーとなるためには、お客さまの事業戦略に合うように、現在のシステムを、コスト低減を図りながら柔軟に再構築する必要があります。クラウドとは、ネット経由でコンピュータ資源を利用するサービスのことですが、お客さまが直面する経営課題を、クラウドを中核とするトータルなICTサービスで解決していきたいと考えています。

お客さまがICTパートナーに求めていることは、現状のシステムの「何を、どのように」クラウド化し、それを「いかに安全に運用するか」ということです。規模の大きい企業のお客さまは、サーバーやネットワーク機器を多数所有し、サーバー上には数千のアプリケーションが稼働しています。これをお客さまの事業戦略に合わせて柔軟に構築するにはICTインフラとアプリケーションの両方に精通していなければなりません。それらを総合的に構築できる事業者は

世界でも限られています。NTTグループの強みはまさにその「総合力」にあります。

## M&Aで顧客基盤と 事業補完を実現

——ディメンションデータ社、  
キーン社の買収で連携体制を構築

2010年に買収したディメンションデータ社は、グローバルに活躍する「非日系の法人顧客」を持ち、ICTシステムの構築と運用で高い収益を上げています。海外に顧客基盤を持ちたかったNTTグループにとって大変意義のある企業買収になりました。同年、キーン社(現NTTデータ・インク社)を買収し、ICTインフラからアプリケーションまで、一貫したICTサービスを提供できる体制を強化しました。NTTコミュニケーションズを含めたグループの連携により、既に1,000億円におよぶビジネスを創出。北米におけるクラウドサービスの構築だけでも年間500億円もの新たなビジネスを生み出しました。大型案件の例では、傘下にケンタッキーフライドチキンやPizza Hutなどを擁する

# “企業の事業変革が 激しい北米で クラウドサービスを開発。”



「Yum! Brands, Inc.」という世界最大級のレストラン運営チェーン会社の情報システムを、クラウドをベースにした提案で受注しています。また、テキサス州交通局より、基幹システムの最適化ソリューションおよび運用業務を受注しています。

## 最先端の 北米発クラウドサービス

——クラウドを中心にNTTグループの  
サービス体制を確立

北米では企業のビジネスモデルの変革スピードが速く、それに伴う新たなサービスの導入も速いことから、ICTシステムの提供側にもそれに対応する知恵や技術力が要求されます。米国のシリコンバレーにはそれに対応できる知恵と、その事業化をファイナンス面などから支援する「エコシステム」が存在します。NTTグループが「北米発」のクラウドサービスの開発にこだわる理由はここにあります。私たちも2008年からこの地に拠点を設置し、連携できる企業を模索していました。

2011年にはクラウドの基盤技術を持つオプソース社をディメンションデータ社を通して買収・子会社化。さらに2012年にはクラウドへの移行支援に専門性を持つセンタースタンス社を買収。2013年には企

業向けセキュリティー・サービスを提供するソリューションリー社を買収。これらによって「クラウド」を中心としたNTTグループのサービス体制が整いました。

NTTグループではこれからも、グループ連携によってクラウド先進国である北米で実績をつくり、さらに新興国を含むグローバルのクラウドへのニーズに対応していきます。

## 目標200億米ドルの達成へ

——クラウドの拡大と人材の力を推進力に  
目標達成をめざす

今後のグローバルビジネスの展開について取り組むべき課題は大きく二つあります。

一つ目はクラウドサービスの世界的な需要の高まりに応じて、NTTグループとして「より強力に、より効率的に、より安全なクラウドサービス」を提供していくこと。既に100億円を超える大型案件を何件か獲得しており、これをさらに広めたいと思います。

二つ目は革新的なサービスを生み出すこと。NTTグループは米国のシリコンバレーにNTT I<sup>3</sup> (アイキューブ) という研究開発拠点を設けて、クラウドとセキュリティー分野に関するサービス開発を行っています。ここを拠点に、NTTグループの高度なサービス

品質と研究開発力をうまく組み合わせながら、パートナーの方々とさまざまなビジネスを創出するNTTグループのエコシステムを創り上げ、海外1万社を超えるお客さまのニーズに応えたいと考えています。

また、人材についてですが、NTTグループでは海外7万人の社員がグループ各社の企業文化のなかで働いています。この7万人がグループの打ち出す方向・ビジョンのもとに一枚岩になれるかどうか大きな課題です。そのため、主要各社の経営幹部が

定期的集まり、意見交換を通じて互いの考えやビジョンを共有しています。

今後もNTTグループでは、市場の動向を踏まえたビジネスモデルを創り、グローバルビジネスの持続的な発展をめざします。そして2017年3月期における海外売上高200億米ドルの達成と、その後のさらなる成長に向け、ビジネスの舞台を大きく捉えながら、革新的なサービスを次々と生み出していきたいと思っています。

Column

ディメンションデータ社のM&Aを通じて得たこと

dimension  
data

“M&Aはあくまで方法論。  
ビジョンを共有し、ともに事業推進にチャレンジできるかが重要です”

2010年にNTTグループの一員となったディメンションデータ社の買収交渉は、開始から成立まで2年以上の歳月がかかりました。買収交渉はグローバル市場で認知度を高めたい私たちNTTグループ側の要望からスタート。グローバル展開のコアとなる大型の買収案件ということから寝食を忘れて取り組みましたが、1年経った頃に交渉は頓挫。一度途切れた交渉の再開は困難を極めました。思い直して今度は徹底して相手の土俵に乗ってみよう、彼らの考えやビジョンに耳を傾けました。こうしてタフな交渉を何とか成立させたのですが、買収後の初の電話でディメンションデータ社のCEOに「ハロー マイ フレンド!」と呼びかけられたときには、やや戸惑いつつも、同じグループの仲間になったのだと実感しました。ディメンションデータ社のCEOの提案で、現在でも毎週案件の有無にかかわらず、テレビ会議でコミュニケーションを図っています。買収において重要なのはお互いのビジョンの共有と信頼感の醸成です。買収後、4年近く経ちますが、ディメンションデータ社の中核人材はほとんど辞めていません。振り返れば、この2年という時間があつたからこそ、深い信頼関係を築けたのだと思います。

2013.4 → 2014.3

# 1年間における NTTグループの グローバル展開

M&A 買収案件 DC データセンター 受 受注案件

## 英国

2013年9月 DC NTT Communications  
英国3番目となる  
「ヘメル・ヘムステッド3 データセンター」の  
建設開始

## 米国

2013年4月  
北米研究開発拠点「NTT Innovation Institute, Inc.」  
[NTT I<sup>3</sup>(アイキューブ)]の設立

2013年5月 受 NTT DATA  
テキサス州交通局の基幹システムを  
クラウド上で利用するソリューションを提供

2013年6月 M&A NTT  
企業向けにセキュリティー・サービスを提供する  
Solutionaryの買収

2013年8月 受 NTT DATA dimension data SOLUTIONARY  
ケンタッキー州レイビルに  
新BPO・ITOセンターを開設  
Yum! Brands, Inc.より業務を受注

2013年10月 M&A NTT Communications  
データセンター事業者である  
RagingWire社の買収

2013年10月 M&A NTT Communications  
大手ネットワーク事業者である  
Virtela Technology Servicesの買収

2013年11月 M&A NTT DATA  
ICTサービス企業である  
Optimal Solutions Integration, Inc.の買収

## フランス

2013年8月 M&A NTT Communications  
フランスの会議系サービス事業者  
Arkadin International SASの買収

2014年2月 M&A dimension data  
欧州でICTソリューション・サービスを提供する  
NextiraOneの買収

## スペイン

2013年10月 M&A NTT DATA  
スペイン・中南米6カ国で  
ICTサービスを提供する  
everis Groupの買収

everis Groupの買収により、中南米にも総合ICTサービスを拡大展開

- サンチャゴ
- サンパウロ
- ブエノスアイレス
- ボゴタ
- メキシコシティ
- リマ

2013年11月 M&A NTT DATA  
SAPに関するコンサルティング事業などを行うAster Group社の買収

2014年3月 DC NTT Communications  
「BizホスティングCloud<sup>®</sup>」の  
米国データセンターでの提供開始

## デンマーク

2014年1月 M&A NTT DATA  
ドイツ子会社intelligenceによる  
4C Management Consulting社の買収

## ドイツ

2013年6月 M&A NTT DATA  
子会社であるドイツintelligence社の  
100%子会社化完了

## インド

2014年3月 DC NTT Communications  
インド最大級の  
「バンガロール2 データセンター」の  
提供開始

## マレーシア

2013年4月 DC NTT Communications  
「サイバージャヤ4 データセンター」  
建設開始

## フィリピン

2013年8月 NTT DATA  
ICT市場や事業機会の発掘を目的とした事務  
所の設置

## グアム

2013年5月 M&A NTT docomo  
ケーブルテレビおよび  
インターネット事業者であるMCV社の買収

## ルーマニア

2013年11月 M&A NTT DATA  
ソフトウェア開発を中心とした事業を行う  
EBS Romania社の買収

## オーストリア

2013年8月 M&A NTT docomo  
オンライン物販向け決済サービス事業者である  
fine trade社の買収

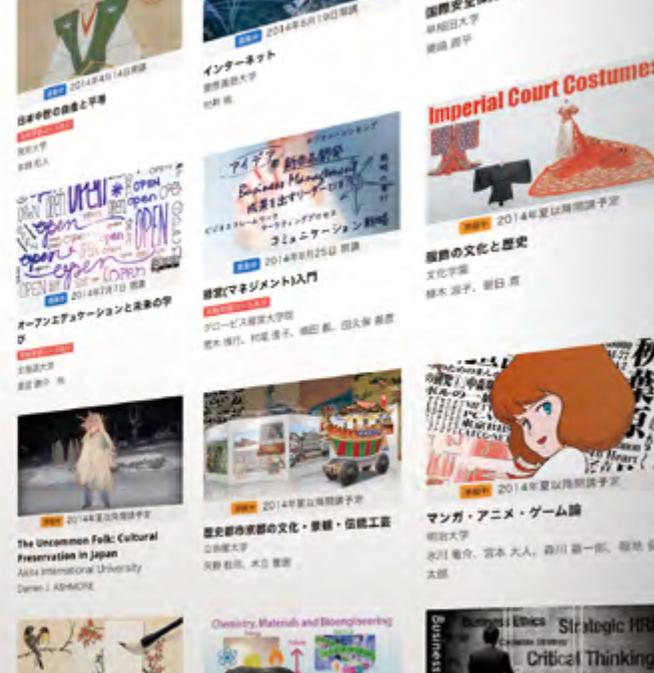
## タイ

2013年6月 M&A NTT Communications  
データセンター事業者である  
Digital Port Asia Limitedの買収

# gacco

The Japan mooc

日本初の大規模公開  
オンライン講座スタート。  
本格的な大学講座を無料で配信。



### gaccoの学習方法

Your Learning, Your Style

講義動画は1回10分程度(1週間に10回前後視聴)

「掲示板」で受講者同士が疑問や意見を述べることも可能

テストやレポート提出⇒修了証発行

反転学習コースならさらに学習効果アップ

NTTドコモとNTTナレッジ・スクウェアは、日本オープンオンライン教育推進協議会(JMOOC)公認の大規模公開オンライン講座(MOOC)サイト『gacco』(ガッコ)で、大学講座の第一弾を2014年4月14日より開講しました。gaccoは日本初の大学教授陣による講義を誰でも無料で学べるWebサイトです。設立に携わった東京大学の山内准教授に、gaccoでの学びとその可能性についてお聞きしました。



東京大学大学院情報学環 山内 祐平 准教授

## 最高の大学教授陣による 本格講義を学ぶ

### Q.1 大規模公開オンライン講座(MOOC※)とは何ですか?

2011年秋に米スタンフォード大学が人工知能に関する講座をオンラインで公開したところ受講者が殺到し、高等教育のニーズが顕在化。それが2012年に米国での大規模公開オンライン講座(MOOC)の立ち上げにつながりました。現在、世界中から1,000万人以上が受講

するMOOCサイトでは、世界の主要大学が無料で講座を配信し、条件を満たせば修了証が発行されるなどの教育サービスを提供しています。日本からは東京大学や京都大学がオンライン講座を提供していますが、英語による講義であり、参加する大学の数に制限もあったため、日本版MOOCを推進するJMOOCの立ち上げに至りました。



▲無料公開されている講義動画 本郷和人 東京大学教授による「日本中世の自由と平等」

※Massive Open Online Coursesの略。Webサイトで誰でも無料で参加可能な、大規模かつオープンな教育サービス。

### Q.2 gaccoの特徴は何でしょうか?

gaccoはNTTドコモとNTTナレッジ・スクウェアが運営するJMOOC公認サイトであり、日本語でオンライン講座を提供しています。社会の変化に応じて知識を素早くアップデートするには母国語での学びは不可欠です。gaccoは、英語主体で全世界から受講者が集まる「グローバルMOOC」に対し、ローカルニーズを満たす「地域MOOC」として、日本だけでなく日本と関係の深いアジア諸国をつなぐハブとしての役割も期待されます。またgaccoでは一部の講座でオンライン講座と対面授業を組み合わせた「反転学習コース」を提供。オンライン講座で基礎知識を予習し、対面授業で応用編を学ぶのも地域MOOCの最大の特徴です。



▲有料オプションの「反転学習コース」

## 収益を増やし 持続可能な学びの形へ

### Q.3 gaccoの受講者が増えていますが、これからの課題と可能性は?

現在、30代から50代を中心に約5万人が受講登録しています(2014年4月末現在)が、受講者の裾野拡大に向けて講座を増やすことが重要です。またgaccoは無料コースの他に、個人認証可能な履修証の発行や反転学習などの有料サービスを用意しています。これらの利用促進で収益を拡大し、一部を講師に還元して持続可能な運営モデルを確立したいと思います。他にも、履修歴を転職、研修修了証として活用してもらったり、海外受講者のための多言語による字幕なども検討するなど、今後も重要な社会的役割を担うgaccoの普及・推進に努めていきたいと思っています。

<http://gacco.org/>



# NTTグループの動き

2014年1月～3月のNTTグループの主なニュース

1月  
January

28 大阪府全域における、外国人旅行者など向け無料Wi-Fiサービス「Osaka Free Wi-Fi」を開始



PICK UP!

**被災地に出動し、通信キャリアに関係なくWi-Fiエリア内の相手と通話できるようにします。**

利用者自身のスマートフォンでICTカーに接続し、専用のアプリケーションをインストールするだけで、Wi-Fiエリア内の相手と通信キャリアに関係なく通話することが可能になります。光回線や衛星回線を利用して広域ネットワークと接続すると、被災地の外側との通話も可能になります。



通話や情報処理を行うために必要な装置類をコンパクトに収容したICTカー

28 大規模災害時、通信の即時回復を可能とする「ICTカー」を開発



29 「ムーヴバンド※」を発売開始【ドコモ・ヘルスケア】  
※ムーヴバンドは、手首に着けてからだのデータ(歩数、移動距離、消費カロリー、睡眠時間)を取得し、スマートフォンとの連携によりクラウド上にデータを蓄積するリストバンド型活動量計です。



2月  
February

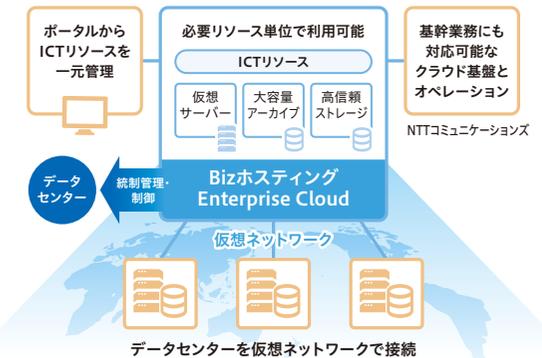
07 ビッグデータ時代における新たなパーソナルデータ匿名化システムを開発  
～高度にプライバシー保護したままに、データの利用価値を高めまます～



PICK UP!

**海外に進出する企業のお客さまをNTTコミュニケーションズと東芝のクラウドサービスが支えます。**

NTTコミュニケーションズの「Bizホスティング Enterprise Cloud」は、一部東芝のストレージシステムを導入し世界各地でデータセンターを稼働させています。東芝との協業で、海外で新規事業を立ち上げる顧客企業に対し、共通のクラウド・ネットワーク環境の提供が可能となります。



24 世界最高精度の全世界デジタル3D地図を提供開始  
～世界初、5m解像度の数値標高モデルで“見る3D地図”から“使える3D地図”へ～



25 東芝とNTTコミュニケーションズのグローバルクラウド事業における協力関係を構築



3月  
March

05 店舗向けクラウドサービス「ラクレジ」および「ラクPOPボード」の提供を開始  
～タブレットを活用して売上管理やPOP広告をスマートに革新～



PICK UP!

**タブレットならではの直感的な操作で店舗の売上管理と販売促進を支援します。**

タブレット型のPOSは設定が簡単で低コストに利用できるため、急速に導入が進むと予測されており、タブレットPOS市場は2012年度の4億円から2018年度には65億円まで成長する見通し※となっています。NTT東日本は、フレッツ光を利用したWi-Fi環境下で店内での安定した運用を可能にしています。

※出典：富士キメラ総研「2013 法人向けスマートデバイス関連ビジネスの全貌」



タブレットPOS市場は2018年度には**65億円**に!



Event Report

個人投資家さま  
向け説明会

## 3月5日、東京で 「個人投資家さま向け説明会」 を開催

開催日 2014年3月5日(水)

場所 パレスホテル東京

### 事業の変化と将来ビジョンを鶴浦社長が講演

2014年3月5日、パレスホテル東京にて「個人投資家さま向け説明会」を開催し、約250名の個人投資家の皆さまにご参加いただきました。説明会では鶴浦社長が講演を行い、主に事業構造の改革やグローバル企業への転換、中期経営戦略の取り組み、株主還元などについてご説明しました。

### 「NTTグループ=電話会社」というイメージを転換

NTTグループの事業の変化については、従来の電話中心の事業から、ブロードバンドやグローバル・クラウドサービスを中心としたソリューション事業に転換していることについて語りました。特に世界中のお客さまから選ばれ続ける「バリューパートナー」へと変革するための事業構造の改革や、グローバル展開についてご説明しました。



ご参加いただいた投資家の皆さまからは「経営トップの生の声・考え方が聞けてよかった」とご評価をいただきました。



投資家の皆さまから「クラウド事業を展開していくなかで、競争相手に対する優位性は?」「海外企業のM&Aを進めているが、今後のM&Aの方向性は?」といったご質問をいただきました。

### SUMMARY 個人投資家さま向け説明会

NTTでは、NTTグループへの理解を深めていただくために全国各地で「個人投資家さま向け説明会」を実施しています。2014年3月期は計47回の説明会を開催しました。今後も「個人投資家さま向け説明会」の開催を拡大していきます。

「個人投資家さま向け説明会」の詳細はNTTのWebサイトでご覧いただけます。

>>> <http://www.ntt.co.jp/ir/>

「IRプレゼンテーション・説明会」ページでは動画配信も行っております。

### デザイン一新、誌面リニューアル 株主の皆さまにさらに身近な 『株主通信 NTT is』へ

#### 『NTT is…』が『株主通信 NTT is』へと生まれ変わりました

『NTT is…』は本号から誌面を大幅に改訂し、新たに『株主通信 NTT is』としてスタートしました。株主の皆さまに関心が高い、NTTグループの事業内容や成長戦略などをわかりやすくお伝えするため、6月と12月の年2回発行とし、誌面の充実を図ります。また、冊子の形態・大きさも変更し、より一層読みやすいデザインを追求します。

「株主の皆さまとNTTを結ぶ」というコンセプトはそのままに、株主の皆さまとのコミュニケーションをさらに深めてまいります。

## 01

### 🔗 タイトルの意味は？

『NTT is』は創刊号から使用されており、有用で鮮度の高い情報を株主の皆さまにお届けしたいとの想いから名付けられたものです。新たな領域、世界へと事業を拡大し、さらなる発展をめざすNTTグループをわかりやすくお伝えしていきたいとの願いから、タイトルはそのままにデザインのみ変更しました。

これからも株主の皆さまとNTTグループを結び、より親しまれる情報誌となるよう努めてまいります。

## 02

### 🔗 表紙のデザインは？

NTTグループでは「グローバル展開」を重要な経営戦略と位置付けています。そこで、海外で活躍するクリエイターが「世界から見たNTTグループ」をテーマに表紙をデザインしていきます。

本号の表紙デザインは、ロンドンで活躍するデザインスタジオ「ホワイ・ノット・アソシエイツ」の作品です。1987年のスタジオ設立以来、タイポグラフィを基盤に革新的な作品を生み出し、デザイン界の第一線を走り続けています。主なクライアントは英国王立芸術院、マルコム・マクラレン、ポンピドゥー・センター、BBCなど。『株主通信 NTT is』の表紙も、世界に広がるNTTグループの事業展開を斬新な感覚で捉えたデザインとなりました。





株主通信

2014 6 (June)

Cover Story



NTTグループが展開するグローバルビジネスの世界観を、白い木板に釘を打ちさまざまな色糸を絡めた造形によって具現化しています。一本一本の糸は「つながり」「協働」「基盤」「お客さま」あるいは「従業員」などの象徴であり、ボーダーレスなビジネス展開をめざすNTTグループのエネルギー、勢い、そして情熱を表現しています。



証券コード:9432

株主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さま

➔ 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さま

➔ 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

〒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株主さま専用電話

0120-584-400

■ 代表電話

0120-782-031

■ 株主・投資家の皆さま向けホームページ

http://www.ntt.co.jp/ir/

その他の各種お問い合わせ先

※ 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

0120-116-116

NTT東日本…午前9時～午後5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

151 (局番なし)  
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

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



この冊子は環境にやさしい植物油インキとFSC®森林認証紙を使用しています。



見やすいユニバーサルデザイフォントを採用しています。

日本電信電話株式会社