

# NTT is

株主通信

2014 12 (December)

**NTT**

NIPPON TELEGRAPH AND TELEPHONE CORPORATION



証券コード: 9432

## 早わかり INDEX

表紙デザインを担当した海外クリエイター



### レベッカ・ルトスティン

絵画から彫刻まで幅広く手掛ける米国アーティスト。フィラデルフィアの有識者アーティストPew Fellowship in Artsの一人であり、その作品は当地のBridgette Mayer Galleryで常設展示されました。アイスランド、カナダ、ハワイ、全米各地に招かれて芸術制作を行うなど国際的に活躍。作品は全米各地の美術館やギャラリーのほか、大学、病院など公共施設にも展示されています。

[www.rebeccarutstein.com](http://www.rebeccarutstein.com)

## Top Message

「事業構造の変革は  
着実に進展しています。」

代表取締役社長  
鵜浦 博夫



P.02

## 連結及び セグメント別の業績概況 (2015年3月期 上半期)

P.07

## グループ会社紹介

『Wi-Fiクラウド』で  
“バリューパートナー”への転換をめざす

エヌ・ティ・ティ・ブロードバンドプラットフォーム株式会社  
代表取締役社長  
南川 夏雄



P.09

## 見えるNTT

NTTグループの事業について  
グラフィックとデータで  
わかりやすくご紹介しています。

P.11

## NTTグループの動き

NTTグループの2014年4月～9月の  
主なニュースをご紹介します。

P.13

## IRイベント

2014年6月26日に開催した  
第29回定時株主総会の模様をご報告します。

P.14



トップメッセージ

# Top Message

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 NTTis』をお届けするにあたり、謹んでご挨拶申し上げます。

NTTグループは、2015年3月期上半期において、中期経営戦略「新たなステージを目指して」に基づきグローバル・クラウドサービスの拡大及びネットワークサービスの競争力強化を推進しました。

グローバル・クラウドサービスの拡大については、引き続き、海外企業を積極的にNTTグループに迎え入れ、グローバル・クラウドサービスの提

供能力を強化するとともに、NTTグループ企業が一体となって海外における受注高の拡大(クロスセル)を図りました。

ネットワークサービスの競争力の強化については、減収傾向が続く固定通信事業をサステイナブル(持続可能)な事業構造に転換し、NTTグループの企業価値を向上させるとともに、新たな価値創造によりICT市場を活性化させることを目的として、「光コラボレーションモデル」(P.6参照)を公表し、サービス提供の開始に向けて取り組みました。また、厳しい競争が続く移動通信事

業において、顧客基盤の拡大を図るとともに、これまでの競争のあり方を変え、長くご愛顧いただいたお客さまに、よりメリットを感じていただけるよう、他社に先駆けて新料金プランを導入しました。この新料金プランは、10月14日には1,000万契約を突破するなど多くのお客さまからご支持をいただいています。

これらの取り組みにより、2015年3月期上半期の業績は、営業収益が、海外事業の順調な拡大などにより5期連続の増収(対前年同期+2.0%、+1,076億円)を達成しました。一方、営業利益は、移動通信事業において新料金プランへの移行が当初の想定よりも速いペースで進んだことなどで、対前年同期▲9.5%、▲621億円の減益となりました。

こうした状況を踏まえ、2015年3月期通期業績予想については、移動通信事業において、新料金プランへの移行に伴う先行的な減収影響などにより、本年5月に公表した当初予想から▲1,200億円減益の1兆950億円に修正いたしました。

今後とも、光コラボレーションモデルや新料金プランといった、ビジネスモデルの大きな転換を図る積極的な施策に先手を打って取り組むことで、顧客基盤の強化とサービスの付加価値向上を図るとともに、徹底したコスト削減を行い、中期的な収益及び利益の拡大につなげてまいります。

# Top Message

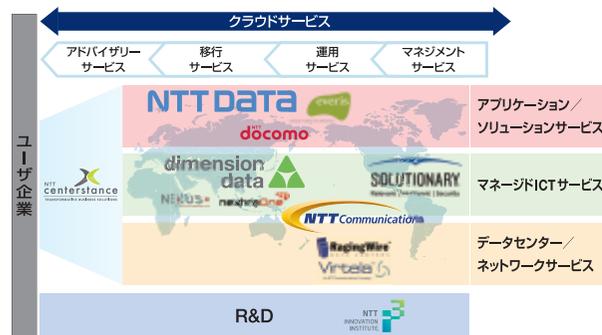
## 中期経営戦略

### 「新たなステージを目指して」の進捗

#### 事業構造の変革は着実に進展

NTTグループは、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」に基づき、お客さまに選ばれ続ける“バリューパートナー”へと進化を遂げるため、「グローバル・クラウドサービスを事業の基軸に」すること、「ネットワークサービスの競争

#### フルスタック&フルライフサイクルで提供可能



#### 2015年3月期 上半期の主なM&A

- Nexus IS** 米国で企業、公共機関の顧客に対し、教育、小売、ヘルスケア産業向けの高度なICTソリューションを提供する事業者
- Oakton** 幅広い業界の大手企業を顧客に持つ、豪州のテクノロジー、コンサルティングサービスを提供する事業者
- Pro-Matrix** データセンター設備の提案、工事、保全までを一貫して提供するシンガポールのエンジニアリング事業者

力を徹底的に強化」すること、という2つの大きな取り組みを推進してまいりました。これらの取り組みによる事業構造の変革は着実に進展しています。

#### グローバル・クラウドサービスを事業の基軸に

積極的なM&Aを進めることにより、総合的なクラウドサービスを提供できる世界でもユニークな地位を確立しました。2015年3月期上半期も、米国の企業、公共機関の顧客基盤を拡大するため、高度なICTソリューションを提供するNexus IS社や、オーストラリアの主要

なICTコンサルティング企業であるOakton社などを新たにNTTグループに迎え入れました。

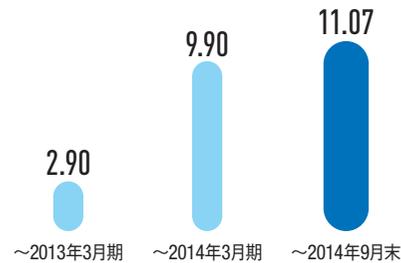
これらの成果もあり、2015年3月期の海外売上高は150億米ドルまで拡大する見通しです。

#### ネットワークサービスの競争力を徹底的に強化

中期経営戦略公表時に掲げたコスト削減目標については、当初▲4,000億円としていたものを▲6,000億円まで拡大し、取り組んでまいりました。また、顧客基盤を拡大するため、NTT東日本・NTT西日本にお

#### クロスセル受注額累計

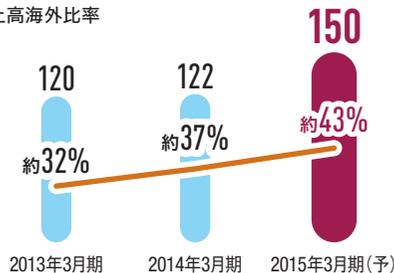
単位：億米ドル



#### 海外売上高

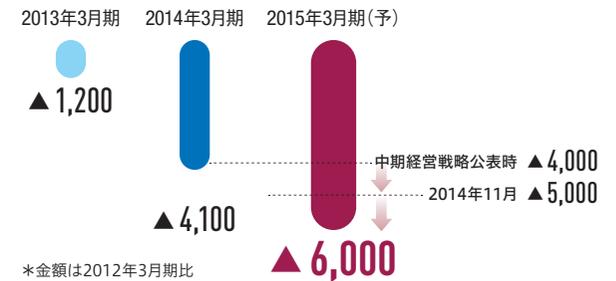
単位：億米ドル

■ 海外売上高  
— 法人売上高海外比率



#### アクセス系のコスト削減

単位：億円



#### ネットワークサービスの競争力強化

NTT 東日本

NTT 西日本

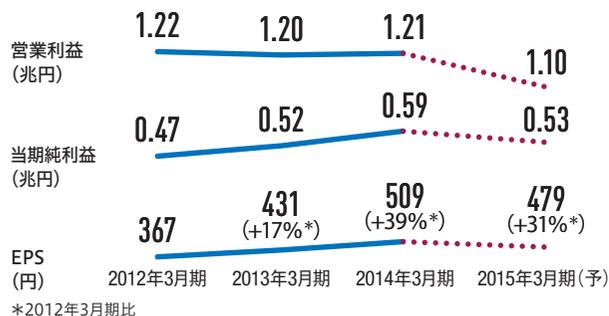
光コラボレーションモデル

docomo

新料金プラン

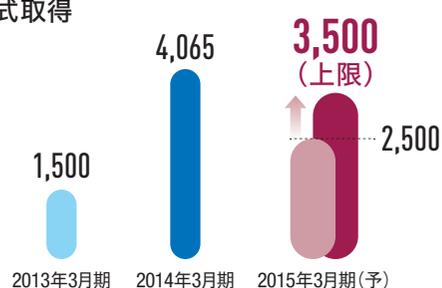
ける「光コラボレーションモデル」や、NTTドコモにおける「新料金プラン」など、これまでにない積極的な施策を打ち出しました。

### 連結業績の推移



### 自己株式取得

単位: 億円

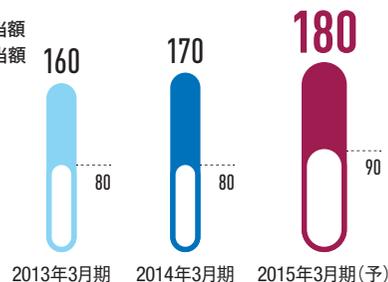


### 1株当たりの年間配当額

単位: 円

□ 中間配当額

■ 年間配当額



## EPS成長は道半ば

同じく中期経営戦略公表時に掲げた1株当たり当期純利益(EPS)の成長目標(対2012年3月期+60%成長)については、利益成長と資本効率の改善の両面から取り組んでまいりました。

### 資本効率の改善に向けた自己株式取得

資本効率の改善については、2013年3月期には1,500億円、2014年3月期には4,065億円の自己株式取得を行いました。2015年3月期も上限3,500億円の取得を予定するなど、資本効率の改善には、継続的に努めていきます。

### 利益の成長

一方で、利益については、事業構造の変革という大きな針路変更は完了したものの、利益成長に遅れが生じており、これを乗り越えるべく取り組みを一層加速いたします。

## 今後の打ち手

### 『新たなステージをめざして2.0』の策定

NTTグループは、こうした状況を踏まえ、来年5月の期末決算をめどに、成果をあげつつある現中期経営戦略に掲げた基本的な方針を継続しつつ、さらに取り組みを強化する『新たなステージをめざして2.0』を策定する予定です。

### 基本的な事業戦略の継続・強化

グローバル・クラウドサービスについては、今後も利益の拡大に必要な先行投資を続けてまいります。グループの総合力を結集したサービス開発・営業活動などの展開を強化するとともに、オペレーションの効率化を進め、利益創出のスピードを加速してまいります。

#### 事業構造の変革は 着実に進展

イノベーションとコラボレーションによる多元的な競争モデルへ  
“バリューパートナー”として自らも変革

#### ① 「グローバル・クラウドサービス」を 事業の基軸に

- フルスタック&フルライフサイクルのサービス提供を可能に
- 海外売上高150億ドルを達成見込み(2015年3月期)

#### ② ネットワークサービスの競争力を 徹底的に強化

- 固定/移動アクセス系の徹底的なコスト削減を実施
- NTTドコモ「新料金プラン」やNTT東日本・NTT西日本「光コラボレーションモデル」など、積極的な取り組みを実施

#### EPS成長は道半ば

- 大きな針路変更は完了したものの、利益成長の進捗に遅れ

### 利益成長のための再スタート

期末決算に合わせ、『新たなステージをめざして2.0』を発表

# Top Message

ネットワークサービスについては、グループ会社一丸となり、全てのビジネスプロセスを対象に徹底したコスト削減をするとともに、様々な産業分野の事業者とのコラボレーションによる付加価値を高めたサービスの提供によって、収益力を強化してまいります。

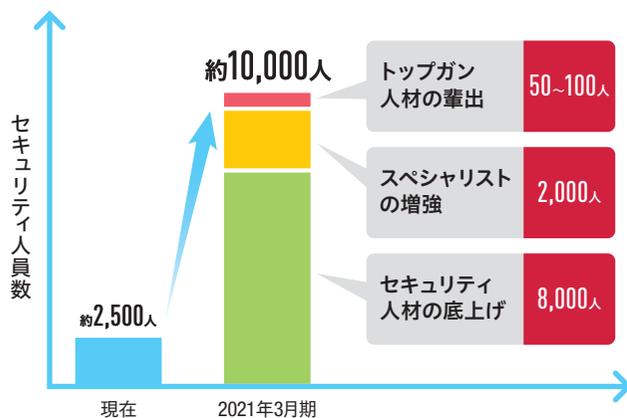
## B to B to Xビジネスの拡大

Wi-Fiビジネスを拡大(P.9参照)するとともに、ICTを活用した地域社会の課題解決に取り組みます。また、

### B to B to Xビジネスの拡大

**B to C** 消費者向け  
**B to B to C** 消費者向け事業を行う企業を支援する事業  
**B to B to X** 従来の消費者向け事業を行う企業を支援する事業の拡大版

## セキュリティ人材育成の取り組み(国内)



2020年のビッグイベントに向けた様々な企業のビジネス展開を“バリューパートナー”としてサポートすることで、従来からの「B to C」、「B to B to C」ビジネスを、「B to B to X」ビジネスにグループをあげて発展・拡大させていくとともに、安心・安全な社会の根幹となるセキュリティ分野も強化してまいります。

社会におけるICTの果たす役割が大きくなるにつれ、セキュリティリスクが高まっています。このような状況に対応すべく、NTTグループは、世界最先端のセキュリティ対策技術の高度化や、グローバルに連携したオペレーションの充実に努めてまいります。具体的には、官・民・学で構成されるセキュリティ対策における世界最大の非営利団体である米国NCFTA (National Cyber-Forensics & Training Alliance) に、日本企業として初めて加盟するとともに、NTTグループ内で、2021年3月期までに約10,000人のセ

キュリティ人材を育成することをめざすプログラムの整備・展開を図ります。

## EPSの成長

最後にEPSの成長について申し上げます。EPSを成長させていくという方針に変更はなく、目標を再設定し、その達成に向け取り組んでまいります。これまで同様、資本効率改善に向けた自己株式取得を継続するとともに、利益成長に向けた前述の取り組みを加速・深化させることで「新たなステージ」をめざしてまいります。

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。

## 『新たなステージをめざして2.0』

### 基本的な事業戦略は継続・強化

#### I 「グローバル・クラウドサービス」の利益創出スピードを加速

- 利益拡大に必要な先行投資を継続
- グループ総合力を結集した事業展開
- オペレーションの効率化を加速

#### II ネットワークサービスの収益力を強化

- 全てのビジネスプロセスを対象に徹底したコスト削減
- 様々な産業分野の事業者とのコラボレーションによる付加価値を高めたサービスの提供

### B to B to Xビジネスの拡大

- “バリューパートナー”としてお客さまの事業変革をサポート
  - Wi-Fiプラットフォームの高度化による新たなビジネスモデル創出
  - 「地方創生」のため、各地域が抱える様々な課題を解決
  - 2020年に向けた多様な事業者によるイノベーションを促進 など
- 安心安全な社会の根幹となるセキュリティ分野の強化

### EPS

- 2015年3月期を基準に新たな目標を設定

NTTグループは、2014年5月に、「光コラボレーションモデル」を公表しました。

かつての「電話の時代」は通信事業者が主役であり、通信インフラはもとより、全てのサービス基盤を自ら整えてお客さまに提供してきました。しかし時代は大きく変わり、現在、ICTの世界ではクラウドが大きな潮流となりました。サービス提供者が用意したサービスをお客さまがそのまま受け入れるという構図はもはや存在せず、お客さまが自由にサービス提供者を選び、最適な形に組み合わせる時代が来ています。

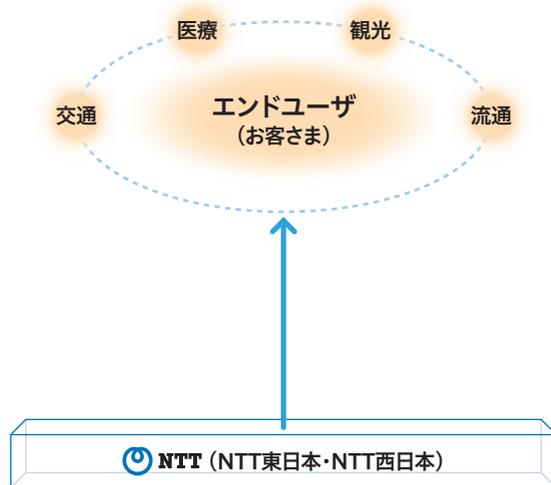
こうした環境の中、従来のようにNTTグループが光アクセスサービスを直接お客さまに提供し、通信業界だけに閉じたシェア争いをしている状況では新たな付加価値を生み出すことに限界があると考え、「光コラボレーションモデル」の導入を決定しました。この「光コラボレーションモデル」は、光アクセスサービスを「商品」ではなく、あくまで「道具」と捉え、多様な業界のプレイヤーに「サービス卸」として提供するものです。NTTグループはメインプレイヤーとしてビジネスを展開する企業の皆さまをサポートする

「バリューパートナー」となることで、新たな価値を創造してまいります。

このモデルにより、通信事業者はもとより、通信設備を持たないプレイヤーが、自社の強みを活かして多様なサービスを生み出すことができるようになるとともに、お客さまは、多種多様なサービスをワンストップで利用することができます。

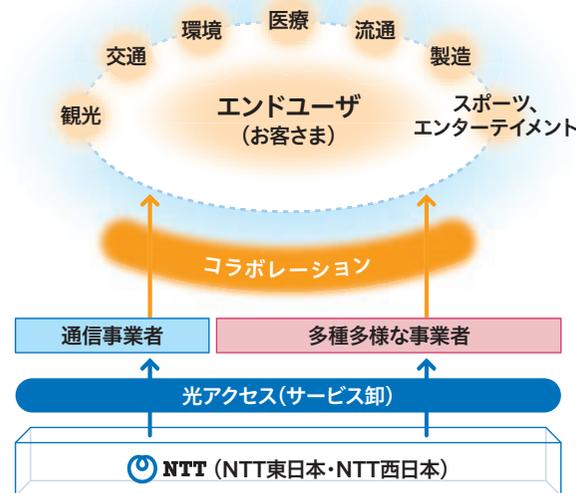
NTTグループは、この取り組みにより、持続的な企業価値の向上と、社会の更なる発展に貢献していきます。

① 今までの光アクセスサービス



**B to C** NTT東日本・NTT西日本が、直接光アクセスサービスをエンドユーザ(お客さま)に提供

② これからの光アクセス「サービス卸」



**B to B to C** 通信事業者と多種多様な事業者がNTT東日本・NTT西日本の「光サービス卸」を使い、自社サービスと組み合わせた新たなサービスを提供

③ 例えばこんなサービスを想定しています



様々な事業者が「健康」をキーワードに各種サービスをクラウド間連携で組み合わせ、「健康」をサポートするサービスが可能に

## 連結業績概況と業績予想

### 2015年3月期 上半期実績

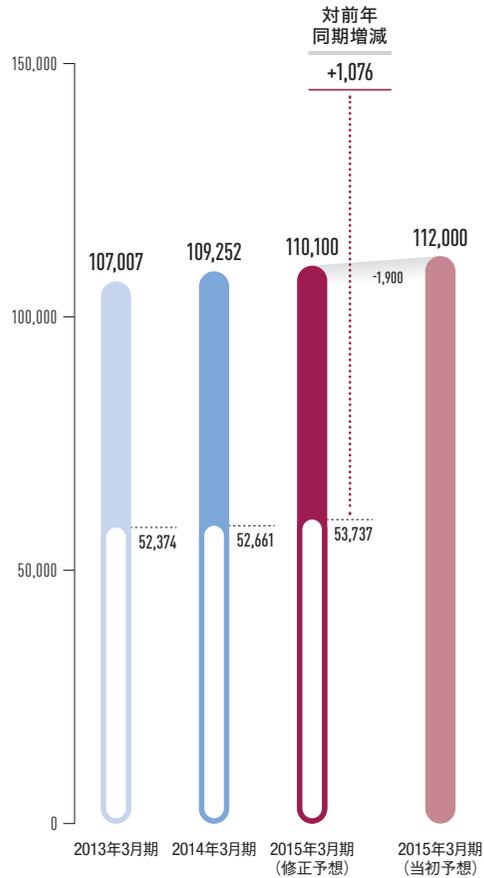
- 営業収益は、海外事業の成長が牽引し、5期連続の増収
- 営業利益は、地域通信事業やデータ通信事業の増益はあるものの、移動通信事業の減益幅拡大により減益

### 2015年3月期 業績予想(2014年11月7日 修正)

- 移動通信事業における新料金プランの想定を上回る影響により、営業収益・営業利益ともに見直し

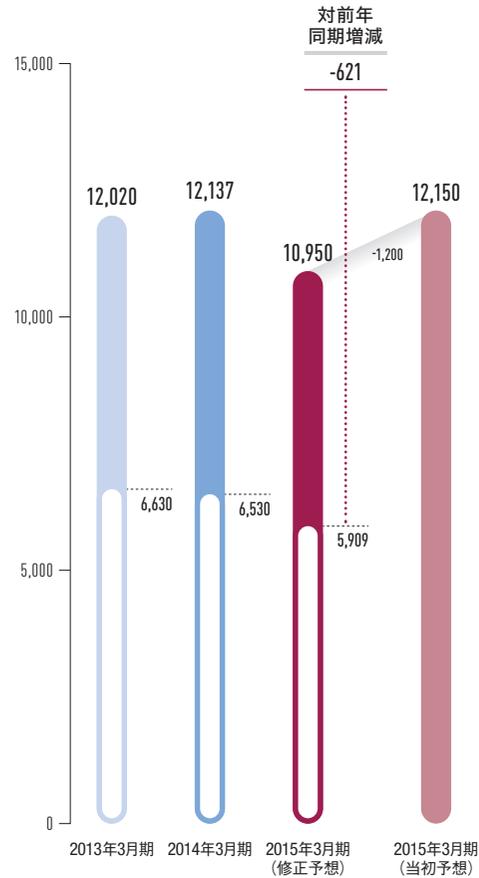
営業収益  
単位:億円

□ 上半期 ■ 通期



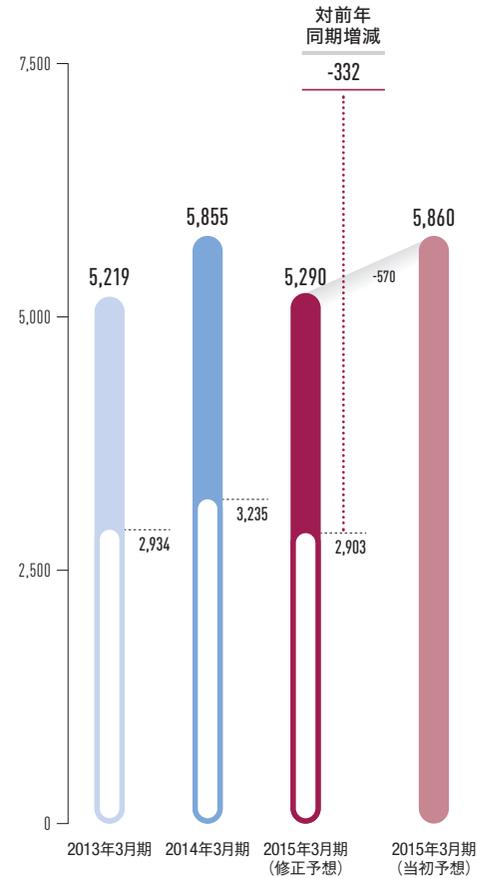
営業利益  
単位:億円

□ 上半期 ■ 通期

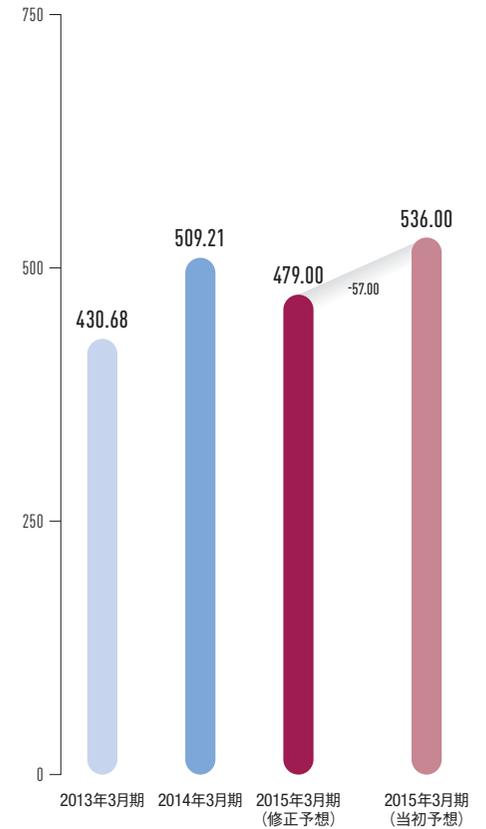


当期純利益  
単位:億円

□ 上半期 ■ 通期



EPS(1株当たり当期純利益)  
単位:円



## セグメント別の状況(2015年3月期 上半期実績)

### ● 営業収益

海外事業の成長による長距離・国際通信事業とデータ通信事業の増収により、対前年同期1,076億円増収

### ● 営業利益

地域通信事業における徹底した業務効率化や、データ通信事業における原価管理の強化などによるコスト削減の一方で、移動通信事業における新料金プランの減収影響などにより、対前年同期621億円減益

### 営業収益 (対前年同期: +1,076)

単位: 億円



### 営業利益 (対前年同期: ▲621)

単位: 億円



# 『Wi-Fiクラウド』で “バリューパートナー”への 転換をめざす



エヌ・ティ・ティ・ブロードバンドプラットフォーム株式会社(NTT BP)



NTTグループが成長のための中核事業と位置づけるクラウドサービス。その成功の鍵の一つであるWi-Fiビジネスを一手に手掛けるのがNTT BPです。全国約20万ヶ所にアクセスポイントを持つNTTグループのWi-Fiビジネスは、「回線」と「情報・サービス提供(プラットフォーム)」を一体化し、固定や移動とは異なる「第3のアクセス」として大きな可能性を秘めています。Wi-Fiをクラウドサービスのプラットフォームとして提供するNTT BPの『Wi-Fiクラウド』は、NTTグループがめざす“バリューパートナー”への転換を加速する事業として期待されています。

## スマートフォンの爆発的普及により Wi-Fiの利用ニーズは急拡大

Wi-Fi接続機能がスマートフォン・タブレットに標準装備されたことにより、Wi-Fi利用は急速に拡大しています。NTT BPで提供するWi-Fiのアクセスポイントは、2014年3月期末で約15万ヶ所、NTT東日本・NTT西日本を含めたグループ全体では約20万ヶ所に達するなど急拡大し、Wi-Fiデータ量も2013年からの1年間で約5倍に増加しています。Wi-Fi利

用のニーズは、観光用の情報発信、オンライン経由の店舗誘導やイベント会場での一時利用など多様化が進んでいます。

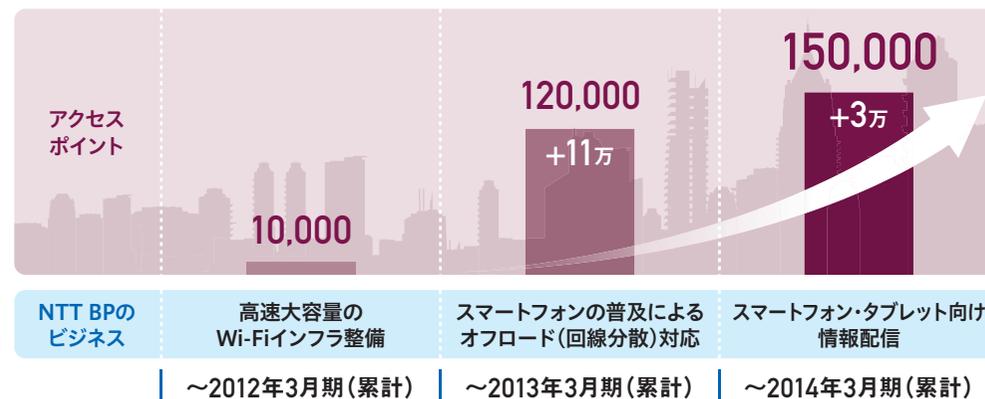
## 利用ニーズの多様化がもたらした新たな『Wi-Fiクラウド』ビジネス

NTT BPのWi-Fiビジネスは、スマートフォンの爆発的な普及やスマートフォン・タブレット向けの情報・サービス提供による、企業の利用拡大に伴い急成長しました。高速大容量の

Wi-Fiインフラ整備からはじまり、2012年3月期以降はモバイルのデータ通信量増大へのオフロード(回線分散)対応として拡大。2013年3月期以降はスマートフォン・タブレット向けの情報配信基盤となる『Wi-Fiクラウド』という新たな段階へと進化を遂げています。Wi-Fi用のアクセスポイントは、往来数の多い

生活動線上に重点的に整備し、全国47鉄道に約2,000駅に約1.3万ヶ所、38空港に約700ヶ所を設置するなど、Wi-Fiアクセスの最大化を実現。特定エリアで訪問客の増加を狙う企業・自治体(エリアオーナー)の要請に対応し、クラウド基盤のサービスプラットフォームを介して様々なサービスを提供しています。

→ NTT BPのWi-Fiビジネスの変遷とアクセスポイント数





## Wi-Fiとは？

無線でネットワークに接続する技術のことで、Wi-Fiの中でも「公衆無線LAN(フリーWi-Fi)」は、街中の店舗の周辺などでより多くの方がアクセスし、利用いただける通信手段です。駅や空港、公共施設、コンビニなど「人が往来するところ」にWi-Fiアンテナが設置されており、利用登録すればスマートフォンやパソコンからインターネットにアクセスできます。Wi-Fiは固定・モバイルに続く「第3のアクセス」として普及・拡大しています。

## 『Wi-Fiクラウド』が実現する情報配信の新しい世界

『Wi-Fiクラウド』では、情報発信を行いたいエリアオーナーからの需要が拡大しています。例えば、西武ライオンズの「Lions Wi-Fi」におけるトライアルサービスでは、西武ドームに約160ヶ所のアクセスポイントを設置し、ライブ/リプレイ映像や複数アングルによる映像サービスのほか、選手画像を利用したビンゴゲームなど、エンターテインメント系コンテンツも充実し、サッカーやラグビーなど各地のスタジアムから高い関心が寄せられています。

また、訪日外国人が年間約1千万人を超える中で注目されているのが、無料Wi-Fiアプリ「Japan Connected-free Wi-Fi(JCW)」です。一度認証登録を行えば、その後は登録不要な

シングルサインオンを実現し、多言語対応、翻訳機能などを提供しており、観光庁Visit Japanの各国ブログでも紹介されています。

さらに、海外キャリアとのWi-Fi国際ローミング、大規模イベントのWi-Fi一時需要への対応、宣伝用メディアとしての活用など、様々な企業との連携による新たな需要を生みだしています。

## 2020年に向けたWi-Fiビジネスの拡充「Wi-Fiによるおもてなし」で“バリューパートナー”をめざす

今後は、2020年のビッグイベントに向けて、Wi-Fiを単なる「ネット接続手段」から「おもてなしツール」へとさらに拡充していきます。例えば、新幹線で長距離移動中の乗客が

車内で映画や雑誌を無料で楽しみたいいただけるサービスの実証試験を、コンテンツを保有する放送会社及び鉄道会社と実施しました。また、訪日外国人向け無料Wi-Fiを拡充するなど「おもてなし」への取り組みを強化していきます。

NTT BPでは、ネットワーク運営からオンサイト保守、広告ビジネスなどの様々なサービスを有するNTTグループ各社との連携を強化し、多様な事業者とのコラボレーションで新たなWi-Fiの利用形態の開発に取り組んでいきます。今後も、顧客企業の収益拡大に貢献できる“バリューパートナー”として更なる成長をめざします。



代表取締役社長

南川 夏雄

「Wi-Fiが世の中を変える」と確信。『Wi-Fiクラウド』ビジネスをキャリア向けオフロードサービス並みに拡大し、NTTグループが掲げる“バリューパートナー”のトップランナーをめざす。

エヌ・ティ・ティ・ブロードバンドプラットフォーム株式会社

設立	2002年7月
事業内容	企業や自治体向けにWi-Fi用設備やその運用保守サービス、Wi-Fi用クラウド基盤などを提供

### → エリアオーナーが開設するポータル画面



株式会社西武ライオンズさま

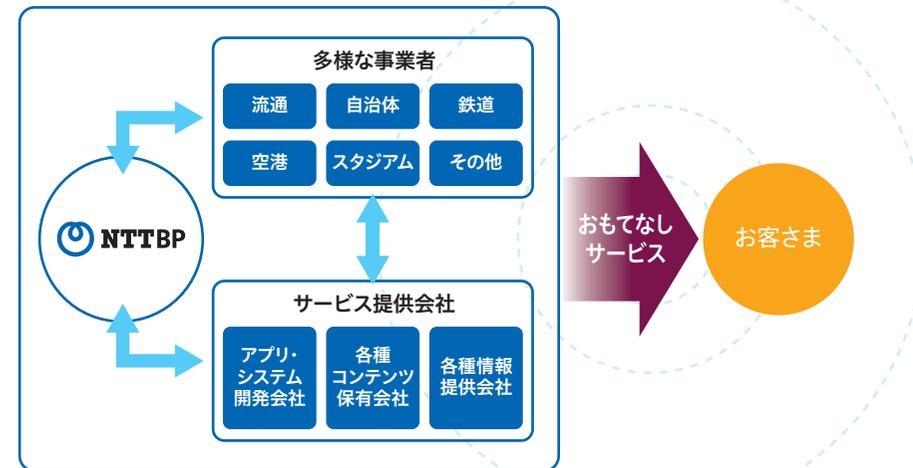


株式会社セブン-イレブン・ジャパンさま



福岡市さま

### → 『Wi-Fiクラウド』拡充に向けたコラボレーションモデル



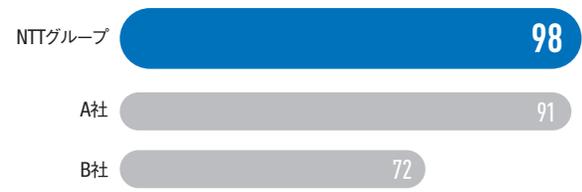
# 見えるNTT

## NTTグループ紹介

NTTグループは、通信業界のリーディングカンパニーとして、便利で豊かなサービスと安心・信頼を提供します。お客さまに選ばれ続ける“バリューパートナー”をめざし、企業価値の向上に努めています。

## グループ全体のデータセンター面積 **世界第1位**

単位:万m<sup>2</sup> ■ 総床面積

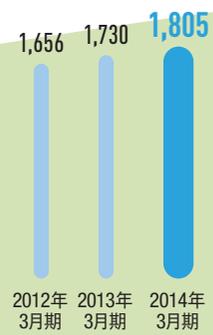


TeleGeography社調べ(2014年10月)

信頼性の高い  
社会インフラの提供

グローバル  
ICTサービスの提供

**FLETS 光** フレッツ光  
フレッツ光契約者数  
**1,800万契約**  
単位:万契約



**NTT**  
NTTグループの  
営業収益と構成比  
(2014年3月期)

**109,252**億円

地域通信事業 **28.6%**

長距離・国際通信事業 **15.7%**



### NTTグループの基盤

▶従業員数(2014年3月期)  
**239,750**人  
▶連結子会社数(2014年3月期)  
**946**社



通信キャリアでは世界最大規模の研究所  
**3**総合研究所、**13**研究所、研究要員約**2,500**人

- サービス系R&D 総合研究所
- ネットワーク系R&D 情報ネットワーク総合研究所
- 基礎・先端系R&D 先端技術総合研究所

### 海外での研究開発拠点NTT I<sup>3</sup>(アイキューブ)

クラウドやセキュリティ分野の関連企業や技術が集積するシリコンバレーに研究拠点を設立。同拠点で開発された革新的サービスを、北米はもとより新興国を含むグローバルに展開することをめざしています。



# 海外売上高 2015年3月期予想 150億米ドル

単位:億米ドル

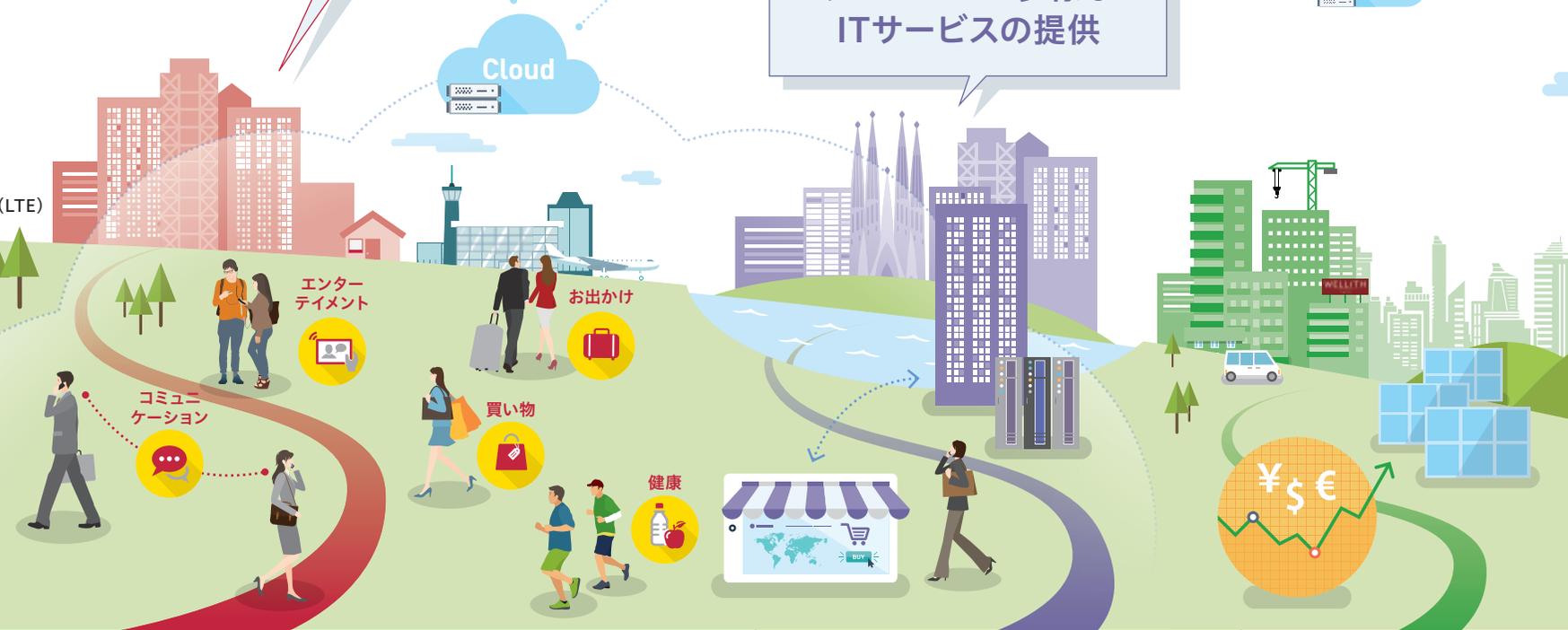
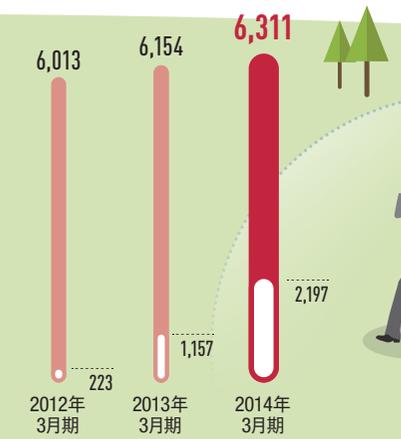


スマートライフパートナーとして  
高速・大容量通信の提供

グローバルで多様な  
ITサービスの提供

## 携帯電話契約者数 6,300万契約

単位:万契約 ■ 携帯電話サービス □ Xi(LTE)



移動通信事業 **40.5%**

NTT docomo

データ通信事業 **11.2%**

NTT DATA

その他の事業 **4.0%**

不動産事業、金融事業、  
建築・電力事業 など



“バリューパートナー”として4つのコミュニケーションで社会の持続的発展に貢献

人と社会	人と地球	安心・安全	チームNTT
ICTの利活用を促進し、様々な社会的課題の解決、日本経済の発展に貢献	ICTサービスの提供を通じ、社会全体の環境負荷低減に貢献	情報セキュリティを守り、災害にも強いICTサービスを提供	社員の多様性を尊重し、グループ社員が丸となって社会貢献を推進



皆さまに安心・安全をお届けするための  
災害対策にかかわる  
基本方針

ネットワークの信頼性向上





# NTTグループの動き

2014年4月～9月のNTTグループの主なニュース

4月  
April

22 インド最大規模のデータセンターを建設開始～ビジネスの中心地ムンバイのサーバールーム提供面積を2倍以上に拡大～



2016年3月期より提供開始予定

**PICK UP!** 急成長するインド市場で、アジアNo.1のデータセンター事業者として、高品質・低コスト・柔軟性を統合した次世代データセンターを提供していきます。



26 「ニコニコ超会議3」に「NTT超未来研究所」を出展～NTT研究所が総力を結集し、希望と躍動に満ち溢れる“超未来社会”を実現～



5月  
May

13 光コラボレーションモデルを発表～世界初の本格的な「サービス卸」で新たな価値創造に貢献～

**PICK UP!** NTT東西が利用者に直接販売する光アクセスを、多種多様な事業者にも「サービス卸」として提供。新サービスの実現を支援することでICT市場の活性化に取り組みます。



23 「WIRELESS JAPAN 2014」へ出展～基調講演を務めるとともに、フリーWi-Fi向け情報発信サービスを紹介～



6月  
June

1 新料金プランの提供開始～音声定額や利用可能データ量を分けあえるサービスを国内で初めて提供～

**PICK UP!** 「カケホーダイ」は、国内の音声通話が定額で利用できるようになり、「シェアパック」は、ご家族や法人などで利用可能データ量を分けあえることができます。お客さまのニーズを捉えて提供した新料金プランにより、お客さまサービスの向上を図り、更なる成長につなげます。

**カケホーダイプラン**  
国内通話ほかけ放題だからあしん。

**シェアパック**  
家族みんなでムダなく、パケットを分けあえる。

**ずっとドコモ割**  
長くお使いの方は、パケット料金が割引に!

**U25応援割**  
毎月、500円OFFがTポイント!

お客さま一人ひとりに最適な料金プランを提案。



6 海外市場へのビジネス展開を図るため、香港支店を開設～香港市場のニーズの高まりを受け、高効率・高信頼なデータセンター施設的设计・構築、保守・運用サービスを提供～



7月  
July

1 事業継続性に優れた「品川データセンター」を開設～お客さまITインフラをワンストップで運用するITアウトソーシング拠点を同時に開設～



8 新たな保育園運営管理システム「Child Care System」を提供～「保育×ICT」によるB to B to Bモデルの取り組み～



**PICK UP!** 株式会社global bridgeが開発したシステムとNTT東日本が提供する「フレッツ光」などをワンストップで提供することで、ICTを活用した新たな保育園運営モデルの導入を推進します。



保育士の勤務管理や子どもの保育記録などの自動作成ツールなどで業務時間の短縮を実現。

8月  
August

12 Dimension Dataが豪州Oakton社へ買収提案～豪州ICT業界でトップ企業入りをめざす～



**PICK UP!** 豪州ICT業界においてコンサルティング、テクノロジー分野で定評のあるOakton社の専門知識とDimension DataのICTインフラなどを統合し、戦略的なITコンサルティング力を強化。豪州におけるプレゼンスの拡大をめざします。



Oakton社は幅広い業界の大手企業を顧客に持つテクノロジー・コンサルティングサービスを提供する事業者です。

25 全国税理士データ通信協同組合連合会と協業～会計事務所向け仮想デスクトップサービス「達人クラウド®」の提供を開始。2,000会計事務所での導入をめざす～



9月  
September

8 スタジアム エンターテインメント サービスの拡充について～日本初、スマートフォン向け実況解説付きマルチビュー映像配信～



**PICK UP!** 西武ライオンズと共同で、西武ドーム内に設置された複数台のカメラ映像を、Wi-Fiに接続することで来場者に配信するトライアルを実施。球場内にいながら、手持ちのスマートフォンで複数アングルの映像を専門家による解説付きで楽しめる新たなサービスを提供し、スタジアムの価値を高めていきます。



©SEIBU Lions

19 iPhone 6、iPhone 6 Plusを発売～新しい料金プランと高速・高品質なネットワークで新しいiPhoneをお得で快適に利用可能～





## IRイベント

「第29回定時株主総会」の模様をご報告します。

# 第29回定時株主総会のご報告

開催日 2014年6月26日(木)

場所 グランドプリンスホテル新高輪国際館パミール

2014年6月26日(木)に「第29回定時株主総会」をグランドプリンスホテル新高輪国際館パミール(東京都港区)で開催し、約3,800名の株主の皆さまにご出席いただきました。2014年3月期のNTTグループの業績や中期経営戦略の進捗状況などについてご説明いたしました。質疑応答では株主さまから様々なご質問や貴重なご意見を承った後、以下の議案の内容が承認・可決され閉会いたしました。

## 決議事項

### 第1号議案

剰余金処分の件

### 第2号議案

取締役11名選任の件

### 第3号議案

監査役2名選任の件

いずれも原案どおり承認・可決されました。

株主の皆さまよりいただいたご質問の一部をご紹介します。

Q 光コラボレーションモデルの推進について

Q NTT東日本及びNTT西日本の収益構造及び利益展望について

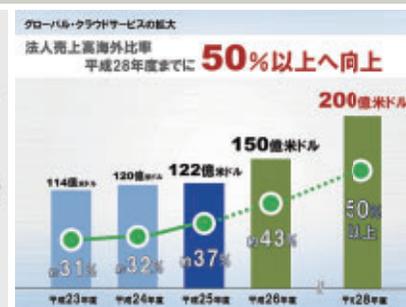
Q 地下配線方式の新技術や改良技術について

Q 女性役員の登用や女性社員の育成方針について

Q CSRの取り組み方針について

そのほかにも様々なご質問、貴重なご意見を頂戴いたしました。

頂戴したご意見などについては、今後の参考にさせていただき、より一層のサービス開発や業務効率化に取り組んでまいります。株主の皆さまにおかれましては、引き続き、ご支援を賜りますようお願い申し上げます。



映像やスライドを活用して中期経営戦略の進捗などについてご報告しました。

## 株主・投資家の皆さま向けホームページのご案内

「株主・投資家の皆さま向けホームページ」では、個人投資家の皆さま向けのページをご用意しています。また、第29回定時株主総会の模様を動画配信しています。

「株主・投資家の皆さま向けホームページ」はこちら

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

NTT IR

検索

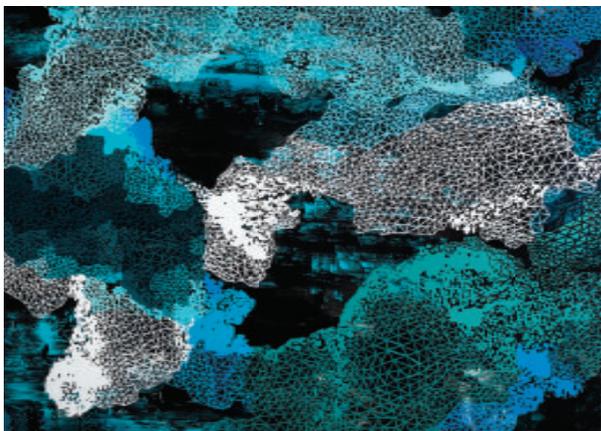




株主通信

2014 12 (December)

Cover Story



今回の表紙では、交差するラインとそれが織りなすネットワークによって「世界のつながり」を表現しています。幾重にも重なり合う密度の高い階層は、NTTグループの強固な基盤、その上に広がる白い階層はダイナミックな成長と輝かしい未来を表しています。網目状のモチーフは新たなモチーフへとつながり、ネットワークは境目なく広がっていきます。このシームレスな世界こそ、NTTグループの世界展開であり、勢いのある筆致によりNTTグループの「拡大」に向けたパッションを体現しています。



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

住所及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

午前9時～午後5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) コール・コール 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