

証券コード 9432



個人投資家様向け 会社説明会

2016年7月

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。

・イントロダクション

・グローバル・クラウド事業

・国内ネットワーク事業

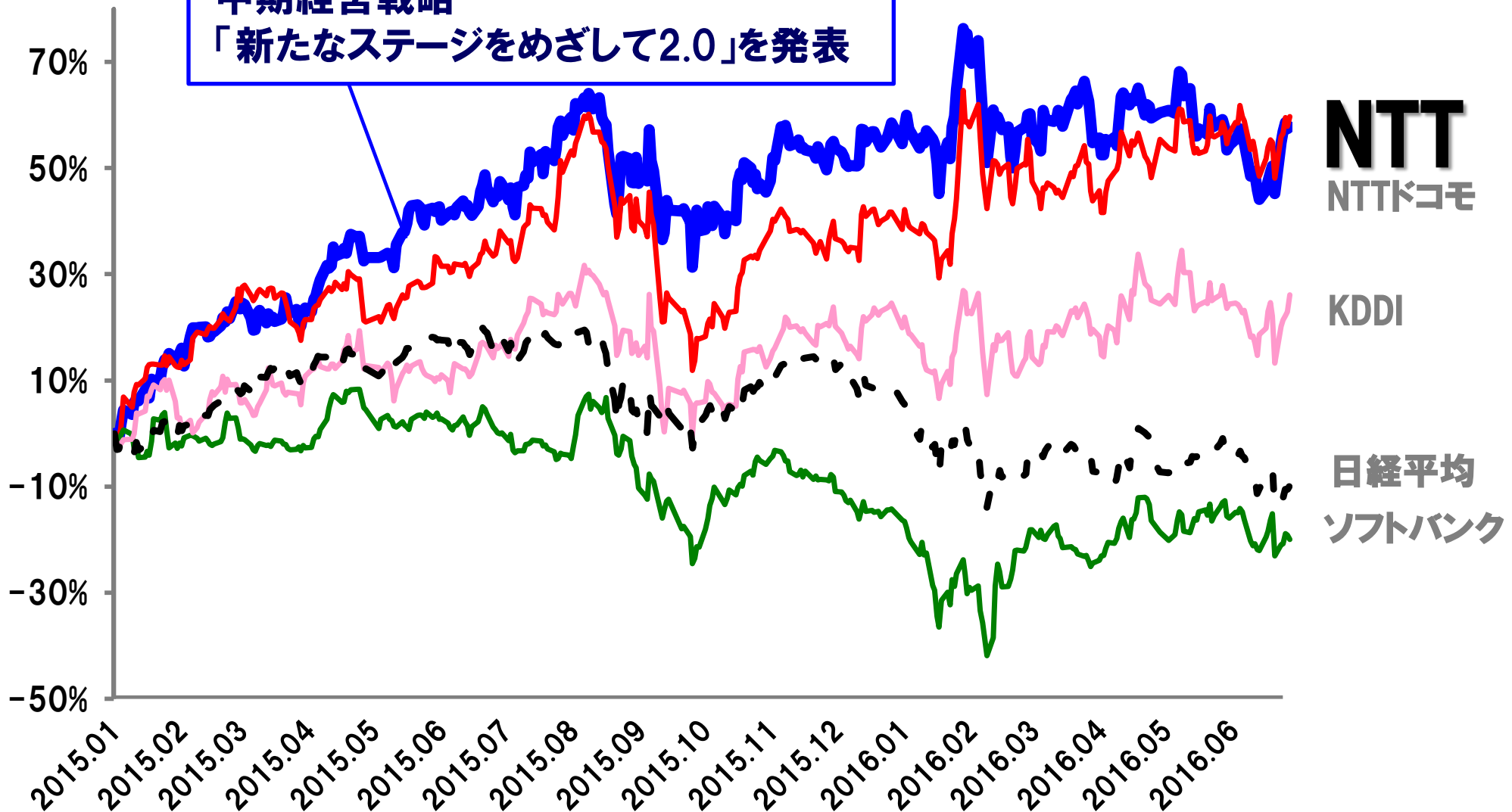
・2020に向けて

・株主還元

NTT株のパフォーマンス(昨年初来の株価推移)



2015年5月15日
中期経営戦略
「新たなステージをめざして2.0」を発表



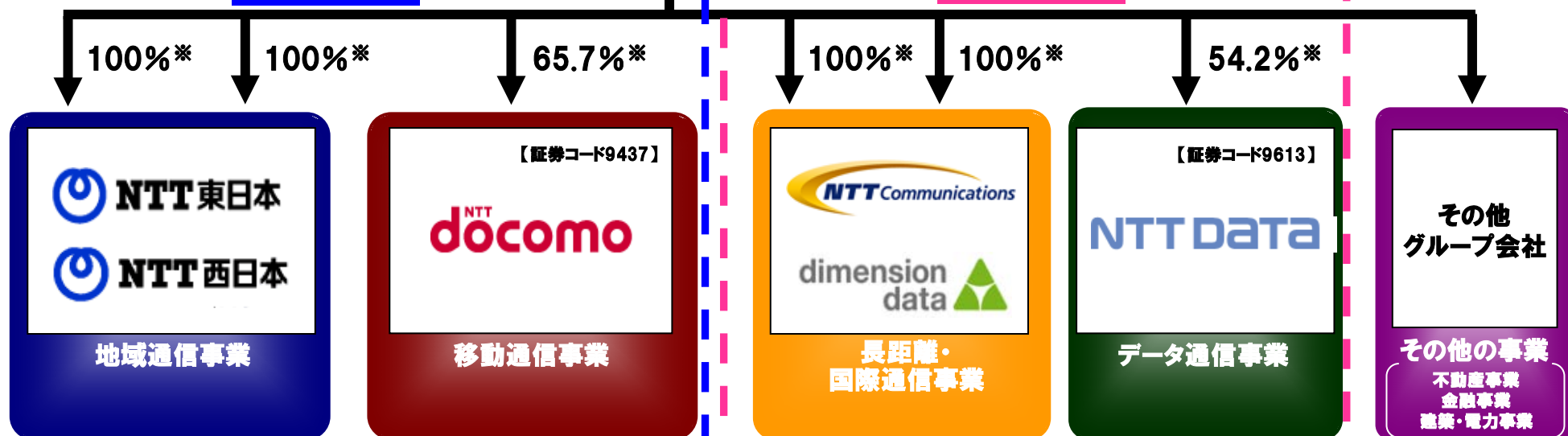


売上高 : 11.5兆円
従業員数 : 241,450名

※記載の数字は主要子会社に対する議決権比率(2016年3月末現在)

国内事業

海外事業



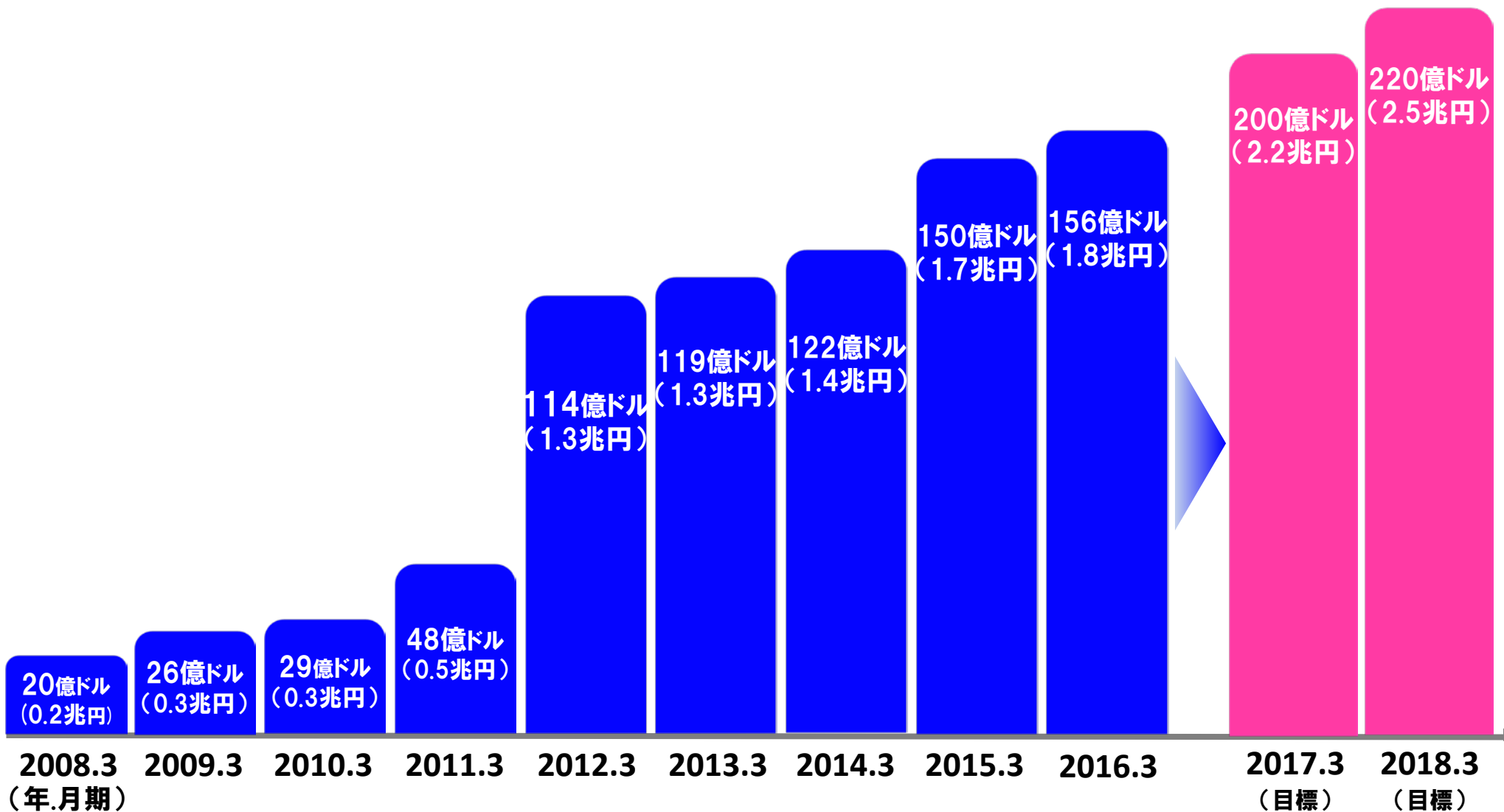
営業収益	34,079 億円	45,271 億円	22,509 億円	16,168 億円	12,945 億円
営業利益	2,650 億円	7,884 億円	967 億円	1,127 億円	740 億円
従業員数	66,200 名	26,150 名	47,750 名	80,550 名	24,800 名

(注) 2016年3月期。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。

	2012年11月発表 前中期経営戦略 「新たなステージをめざして 1.0」	2015年5月発表 (2016年5月一部財務目標見直し) 中期経営戦略 「新たなステージをめざして 2.0」
目標年度	2015/3期～2017/3期	2018/3期
EPS成長	EPS 60%以上成長 [対2012/3期] ⇒目標達成(91.1%)	350円以上 ⇒400円以上 2016年5月 見直し
海外売上高 海外営業利益	200億ドル(売上高) [2017/3期]	220億ドル 15億ドル
設備投資	Capex to Sales 15.0% ⇒目標達成(14.2%)	▲2,000億円以上 (国内ネットワーク事業) [対2015/3期]
コスト削減 (固定/移動アクセス系)	▲6,000億円以上 [対2012/3期] ⇒目標達成(▲6,500億円)	▲6,000億円以上 ⇒▲8,000億円以上 [対2015/3期] 2016年5月 見直し

- ・イントロダクション
- ・**グローバル・クラウド事業**
- ・国内ネットワーク事業
- ・2020に向けて
- ・株主還元

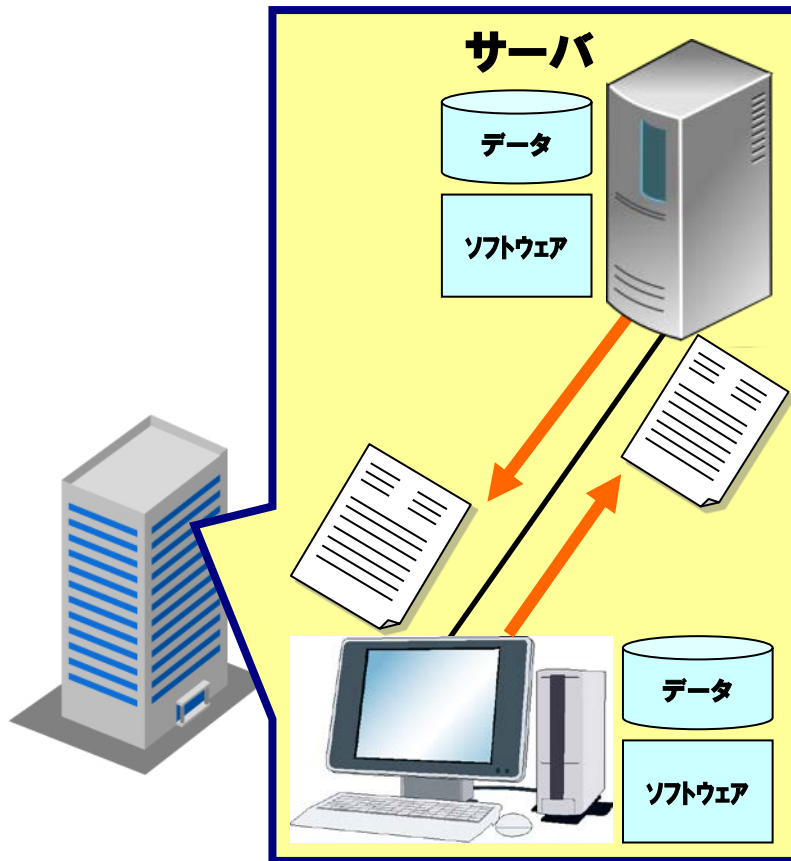
	2012年11月発表 前中期経営戦略 「新たなステージをめざして 1.0」	2015年5月発表 (2016年5月一部財務目標見直し) 中期経営戦略 「新たなステージをめざして 2.0」
目標年度	2015/3期～2017/3期	2018/3期
EPS成長	EPS 60%以上成長 [対2012/3期] ⇒目標達成(91.1%)	350円以上 ⇒400円以上 2016年5月 見直し
海外売上高 海外営業利益	200億ドル(売上高) [2017/3期]	220億ドル 15億ドル
設備投資	Capex to Sales 15.0% ⇒目標達成(14.2%)	▲2,000億円以上 (国内ネットワーク事業) [対2015/3期]
コスト削減 (固定/移動アクセス系)	▲6,000億円以上 [対2012/3期] ⇒目標達成(▲6,500億円)	▲6,000億円以上 ⇒▲8,000億円以上 [対2015/3期] 2016年5月 見直し



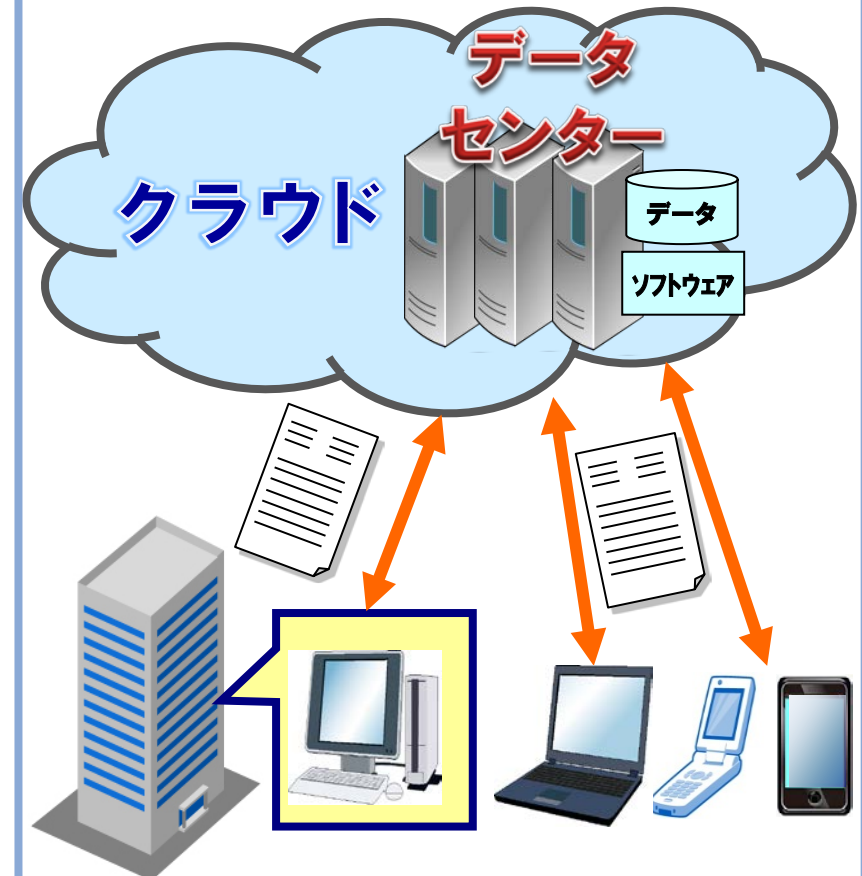
※日本円は2016年3月期期末レート(112.42円)を基に算定

クラウド利用で設備不要・端末も自由

IT設備の「所有」から



クラウドによる「利用」へ



フルスタック & フルライフサイクル

クラウドサービス

アドバイザリー
サービス

移行
サービス

運用
サービス

マネジメント
サービス

NTT Data

everis

oakton

NTT docomo

アプリケーション
ソリューション

dimension
data

SOLUTIONARY
Relevant | Intelligent | Security

マネージド ICT

NEXUS nextiraOne

NTT Communications

e-shelter

RagingWire
DATA CENTERS

Virtela
Passionate About Support

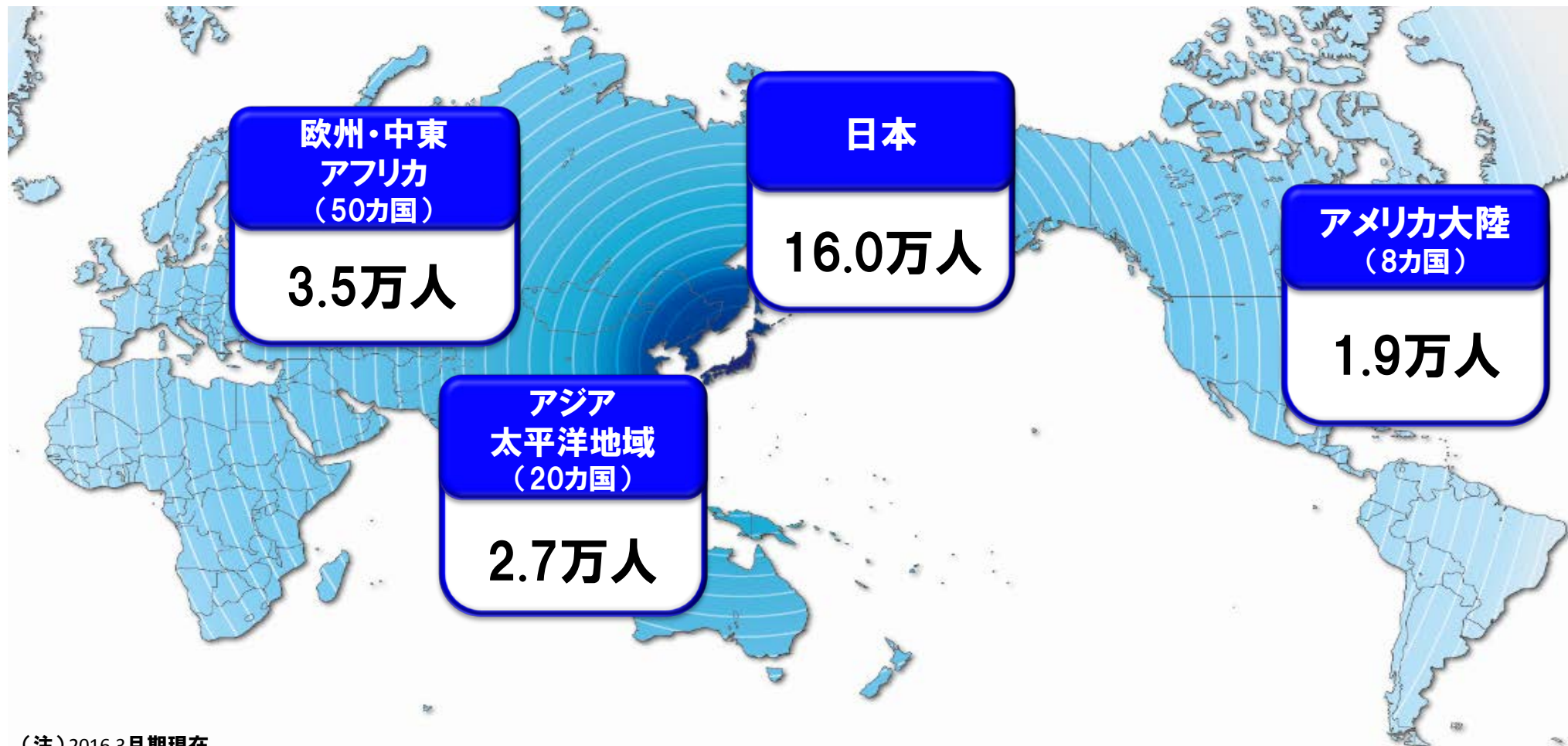
データセンター
ネットワーク

R&D

NTT
INNOVATION
INSTITUTE,
INC.

ユーザ企業

サービス提供：**196**の国・地域
全従業員の**約34%**が海外で勤務



(注) 2016.3月期現在

日本企業では**2位**・世界の全業種で**23位**

1位	Apple
2位	Google
3位	Samsung

⋮

11位	トヨタ自動車
-----	--------

23位	NTT Group
------------	------------------

24位	Walt Disney
-----	-------------

ワーキンググループによる取り組みの加速

着実な売上成長の実現

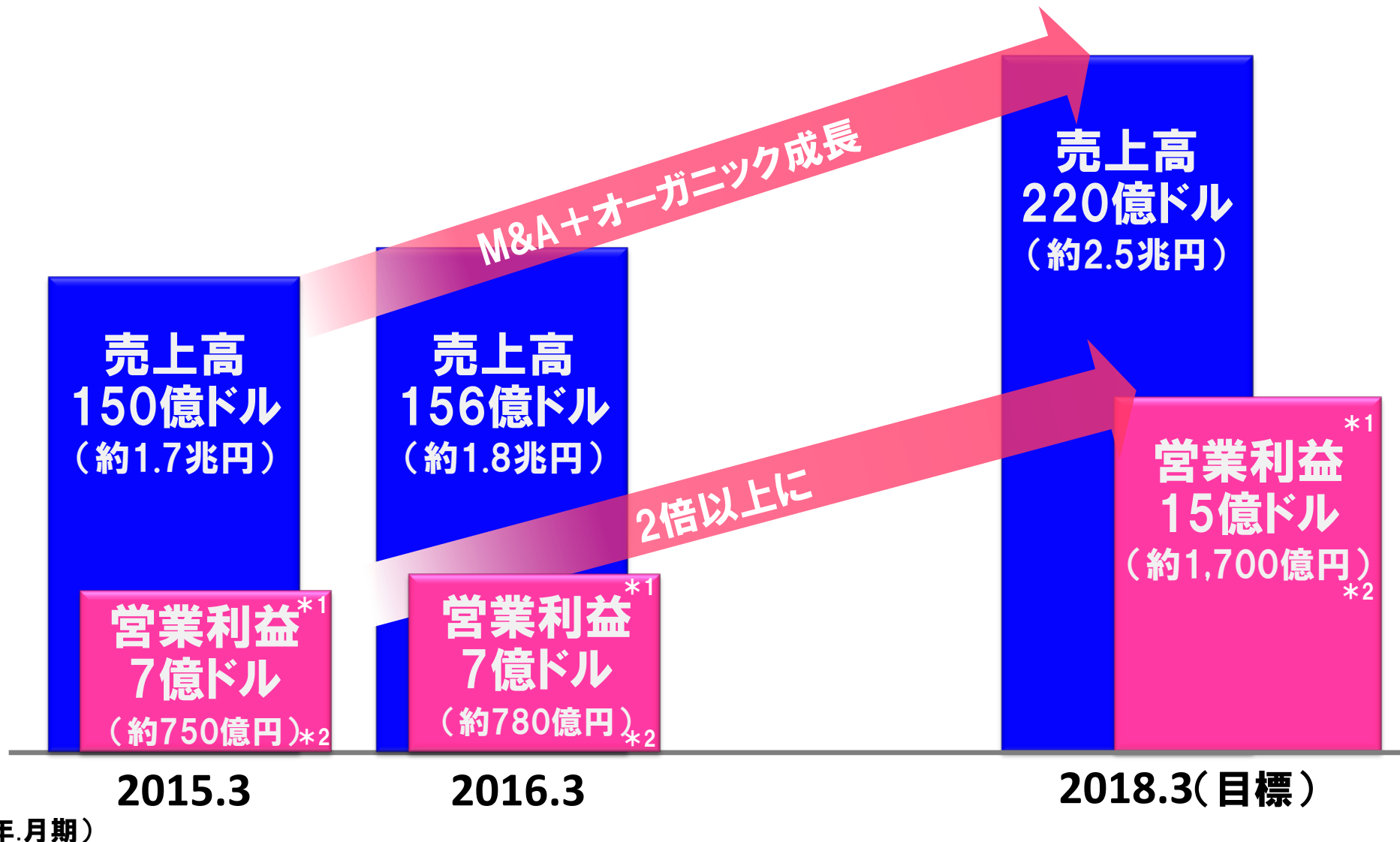
- サービス/プロダクトの強化
- セールス/マーケティングの強化

徹底したコスト効率化

- サービス/オペレーションの効率化/最適化
- 調達コストの削減

グループガバナンス、リスクマネジメントの強化

- IT基盤の共通化・高度化
- 財務/オペレーション体制の強化



*1 買収に伴う無形固定資産の償却費等、一時的なコストを除いた営業利益

*2 2016年3月期期末レート(112.42円)を基に算定

- ・イントロダクション
- ・グローバル・クラウド事業
- ・**国内ネットワーク事業**
- ・2020に向けて
- ・株主還元

	2012年11月発表 前中期経営戦略 「新たなステージをめざして 1.0」	2015年5月発表 (2016年5月一部財務目標見直し) 中期経営戦略 「新たなステージをめざして 2.0」
目標年度	2015/3期～2017/3期	2018/3期
EPS成長	EPS 60%以上成長 [対2012/3期] ⇒目標達成(91.1%)	350円以上 ⇒400円以上 2016年5月 見直し
海外売上高 海外営業利益	200億ドル(売上高) [2017/3期]	220億ドル 15億ドル
設備投資	Capex to Sales 15.0% ⇒目標達成(14.2%)	▲2,000億円以上 (国内ネットワーク事業) [対2015/3期]
コスト削減 (固定/移動アクセス系)	▲6,000億円以上 [対2012/3期] ⇒目標達成(▲6,500億円)	▲6,000億円以上 ⇒▲8,000億円以上 [対2015/3期] 2016年5月 見直し

- **2013年9月 iPhone販売開始**
- **2014年6月 新料金プラン提供開始**
- **2015年2月 光コラボモデル開始**

ライフステージに合わせて選べる料金プラン

- ・ 長期ユーザにお得な料金

ずっとドコモ割



- ・ お客様のご利用に合わせた料金

- **ご利用の少ないお客様の選択肢拡充**

シェアパック5の追加、カケホーダイライトの適用拡大

- **2年後に解約金あり、なしを選択可能**

- **長くご利用のお客様へ更なるおトク度アップ**

ドコモ (3人家族の場合)

カケホーダイライト



シェアパック5



1GB利用



1GB利用



4GB利用

U25応援割 + 1GB

「ずっとドコモ割(15年以上:▲800円)」も適用で

※

4,233円/人
(3人合計で12,700円)

au
(1人で1GB利用)

4,900円

ソフトバンク
(1人で1GB利用)

4,900円

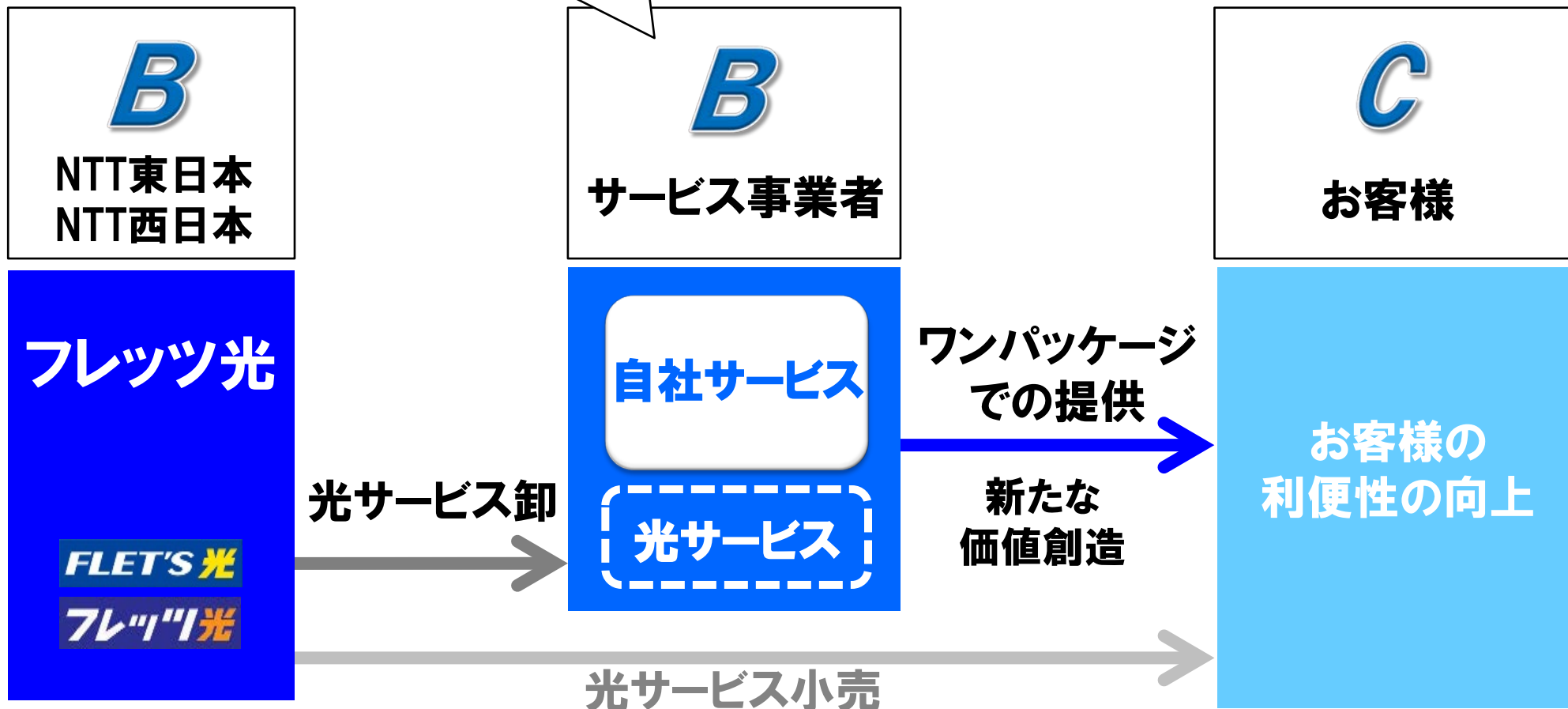
※「ずっとドコモ割」適用なしでは4,500円/人 (3人合計で13,500円)

(注)各社ホームページ掲載情報より試算。音声通話料金についてはauは「スーパーカケホ」、ソフトバンクは「スマ放題ライト」を適用。

「光コラボレーションモデル」

光サービス事業者 約**360**社^{*1}

契約数 約**469万**契約^{*2}



*1 2016年4月末時点

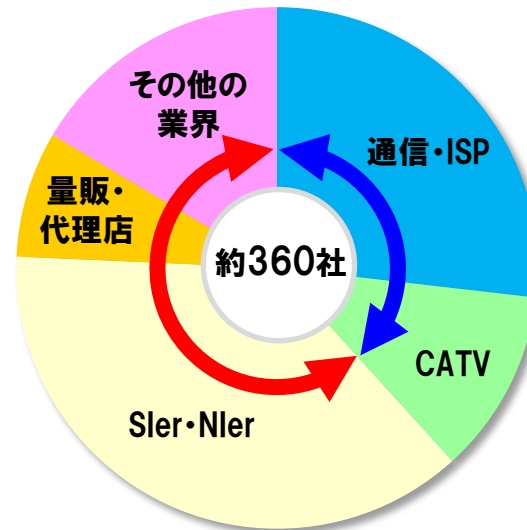
*2 2016年3月末時点

二段階定額料金メニューの提供 サービス事業者のサポート強化



新たな需要の開拓

**非通信事業者
62%**



**通信事業者
38%**

2015年3月1日 サービス開始

契約数 200万契約突破

(2016年6月22日)

アップセル

ドコモ光の**3割超**が上位プランへ移行

新規獲得

ドコモ光の**5割超**がモバイル新規契約

家族利用促進

ドコモ光の**6割超**がシェアパックを選択

◆アップセル比率、シェアパック選択率は、2016年3月期 第4四半期の実績。モバイル新規獲得率は、2016年1月・2月の「光★スマホ割(新規契約が対象、2月末で終了)」適用数の実績
◆累計申込数は、サービス開始から2016年3月31日までの累計値

- ・イントロダクション
- ・グローバル・クラウド事業
- ・国内ネットワーク事業
- ・**2020に向けて**
- ・株主還元

2020年 プロジェクト始動

観客、外国人観光客だけでなく
全ての国民、全世界の人々に深い感動、新しい体験を

遠隔地



イマーシブテレプレゼンス(Kirari)

ターゲットマイク

アングルフリー物体検索

観光地



スタジアム





札幌市
包括連携協定 (2015/9/16)



福岡市
包括連携協定 (2015/4/14)

九州経済連合会
Free Wi-Fiプロジェクト
開始 (2015/6/5)

映像サービスの革新とユーザエクスペリエンスの進化

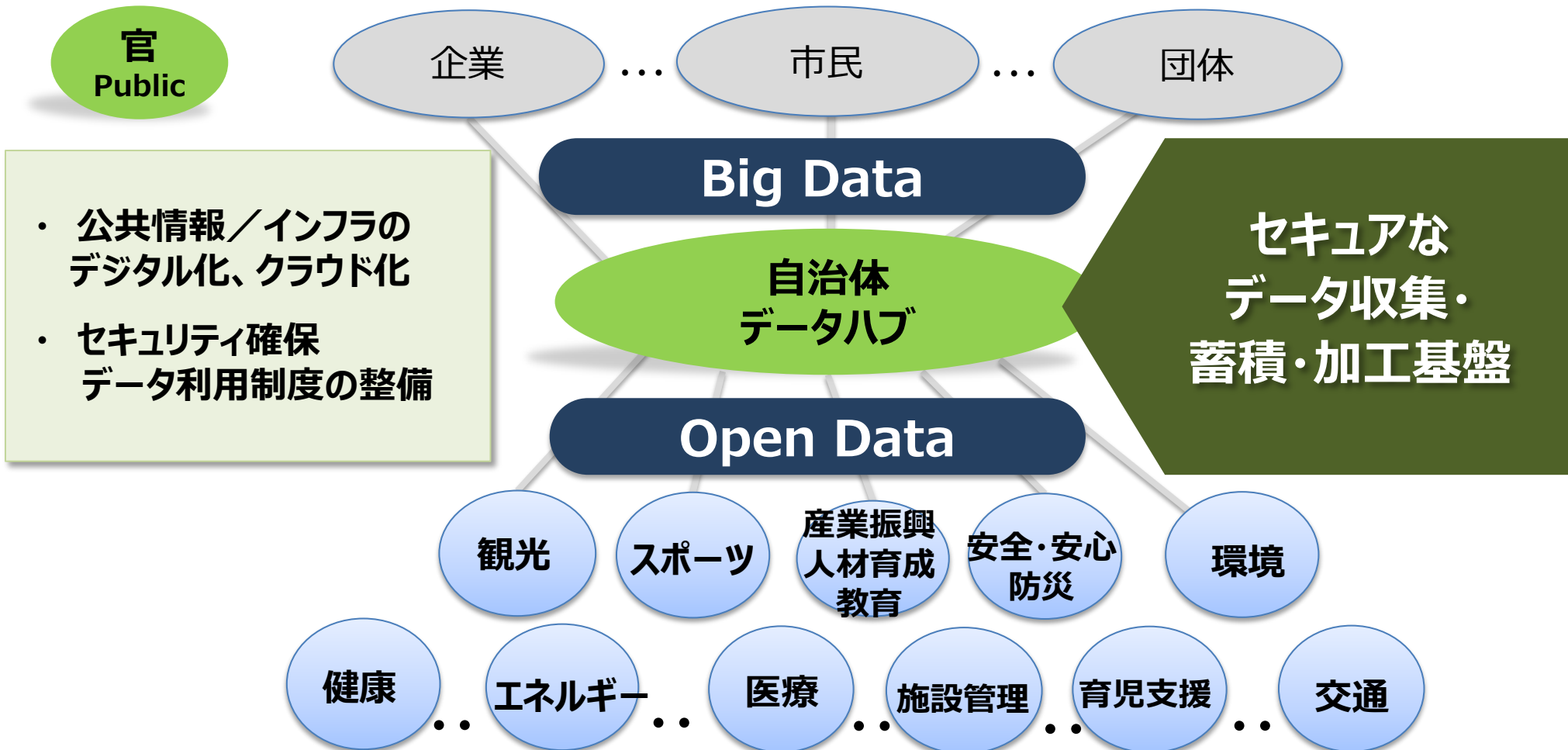
パナソニック
業務提携 (2015/6/17)

持続可能な都市インフラの整備・構築支援

日立 **業務提携** (2015/10/1)

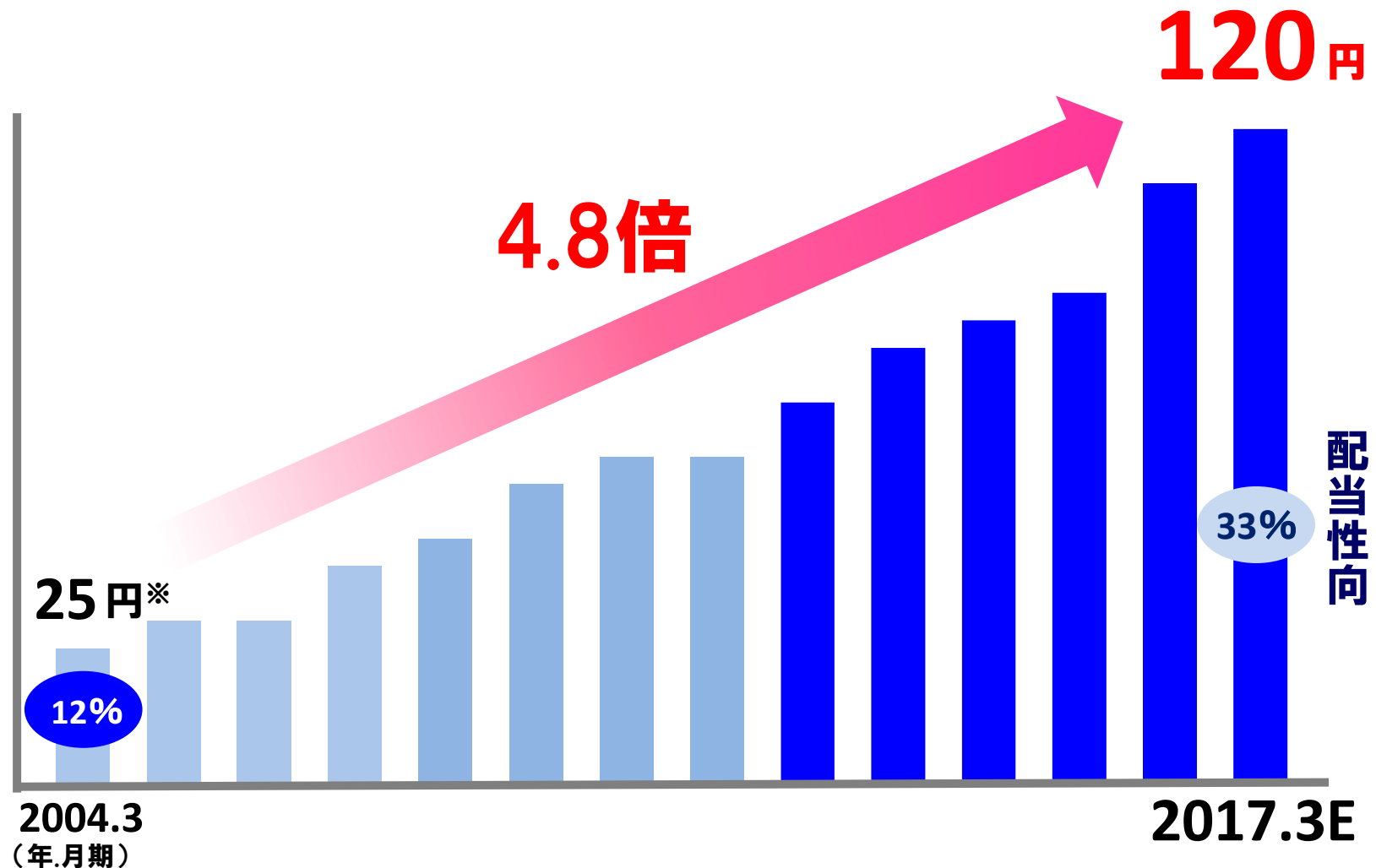
※グループ各社も個別分野の連携協定を締結

自治体をデータのハブへ (行政サービス、社会インフラ連携を通じた地域の社会的課題の解決)



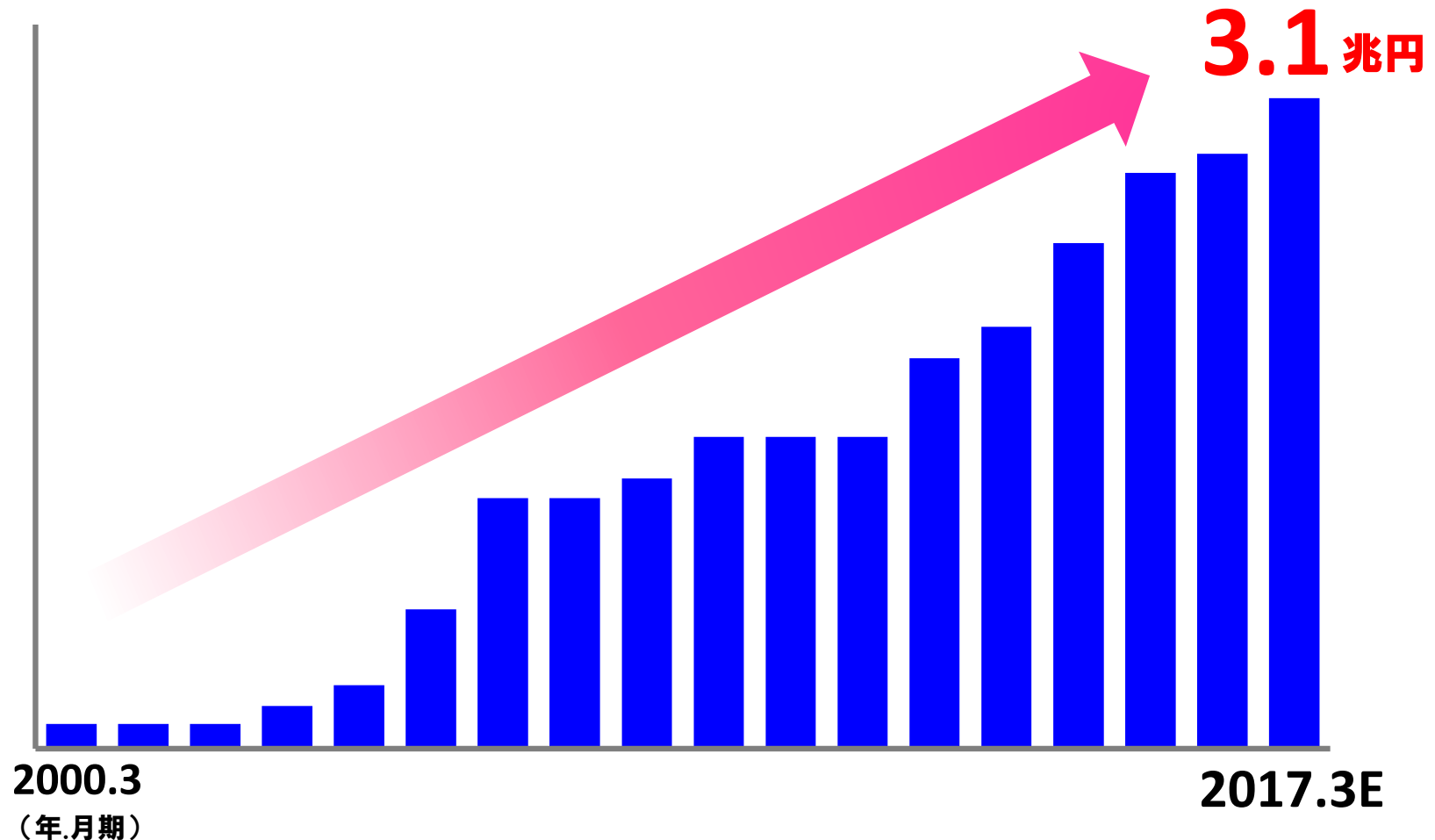
- ・イントロダクション
- ・グローバル・クラウド事業
- ・国内ネットワーク事業
- ・2020に向けて
- ・株主還元

6期連続増配



(注) 2015年7月1日を効力発生日とした株式分割後の値に調整済み。

累計3.1兆円の自己株式取得



(注) 数値は累計額

- **イントロダクション**
- **グローバル・クラウド事業**
- **国内ネットワーク事業**
- **2020に向けて**
- **株主還元**



Next Value Partner

for

Transformation

of Business models and Lifestyle

by

Trusted Solutions

*of Global, Secure, End-to-end,
and Full-line ICT services*