

証券コード 9432



**日本電信電話株式会社
会社説明会**

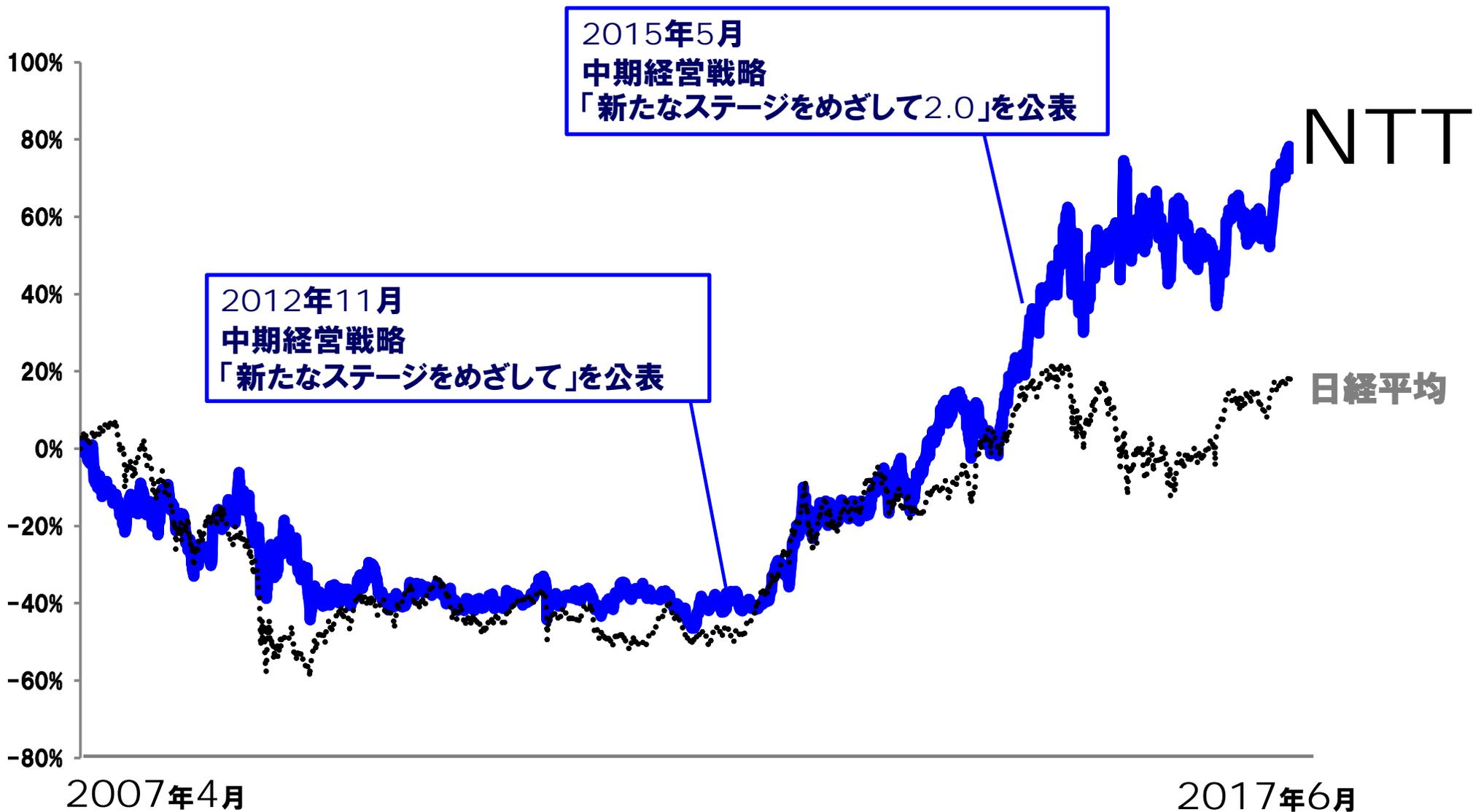
2017年7月

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。

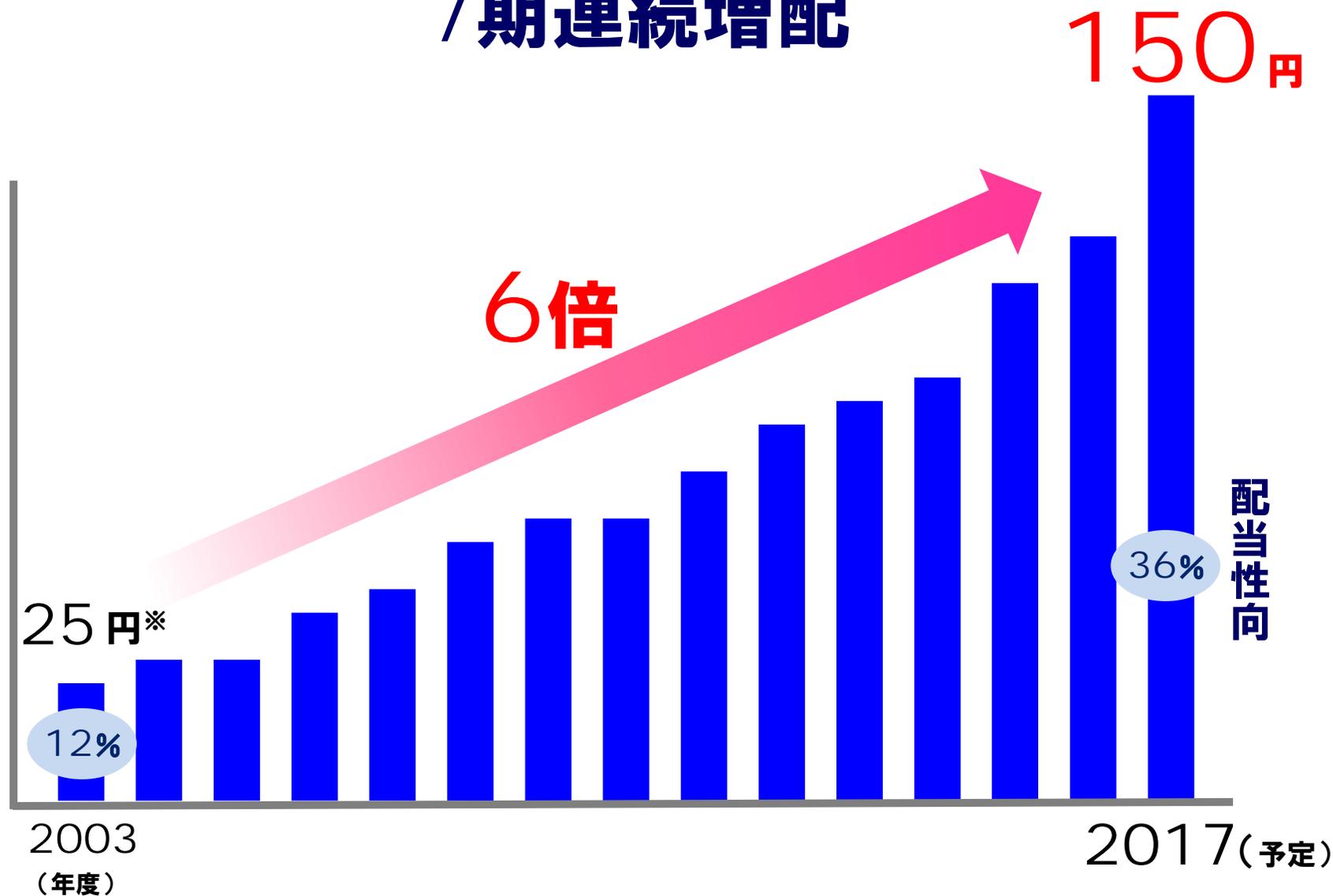
また、過去に確定し正確に認識された事実以外に、将来の予想及びその記述を行うために不可欠となる一定の前提(仮定)を用いてなされもしくは算定したものです。将来の予測及び将来の見通しに関する記述・言明に本質的に内在する不確定性・不確実性及び今後の事業運営や内外の経済、証券市場その他の状況変化等による変動可能性に照らし、現実の業績の数値、結果、パフォーマンス及び成果は、本資料及び本説明会におけるご説明に含まれる予想数値及び将来の見通しに関する記述・言明と異なる可能性があります。

※ 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。

- **株主還元**
- 直近の業績
- 国内ネットワーク事業
- グローバル・クラウド事業
- 2020に向けて



7期連続増配



* 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

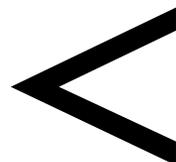
高い配当利回り

日本国債10年利回り

0.09%^{※1}

東証1部平均
配当利回り

1.7%^{※2}



NTT株
配当利回り^{※3}
2.8%

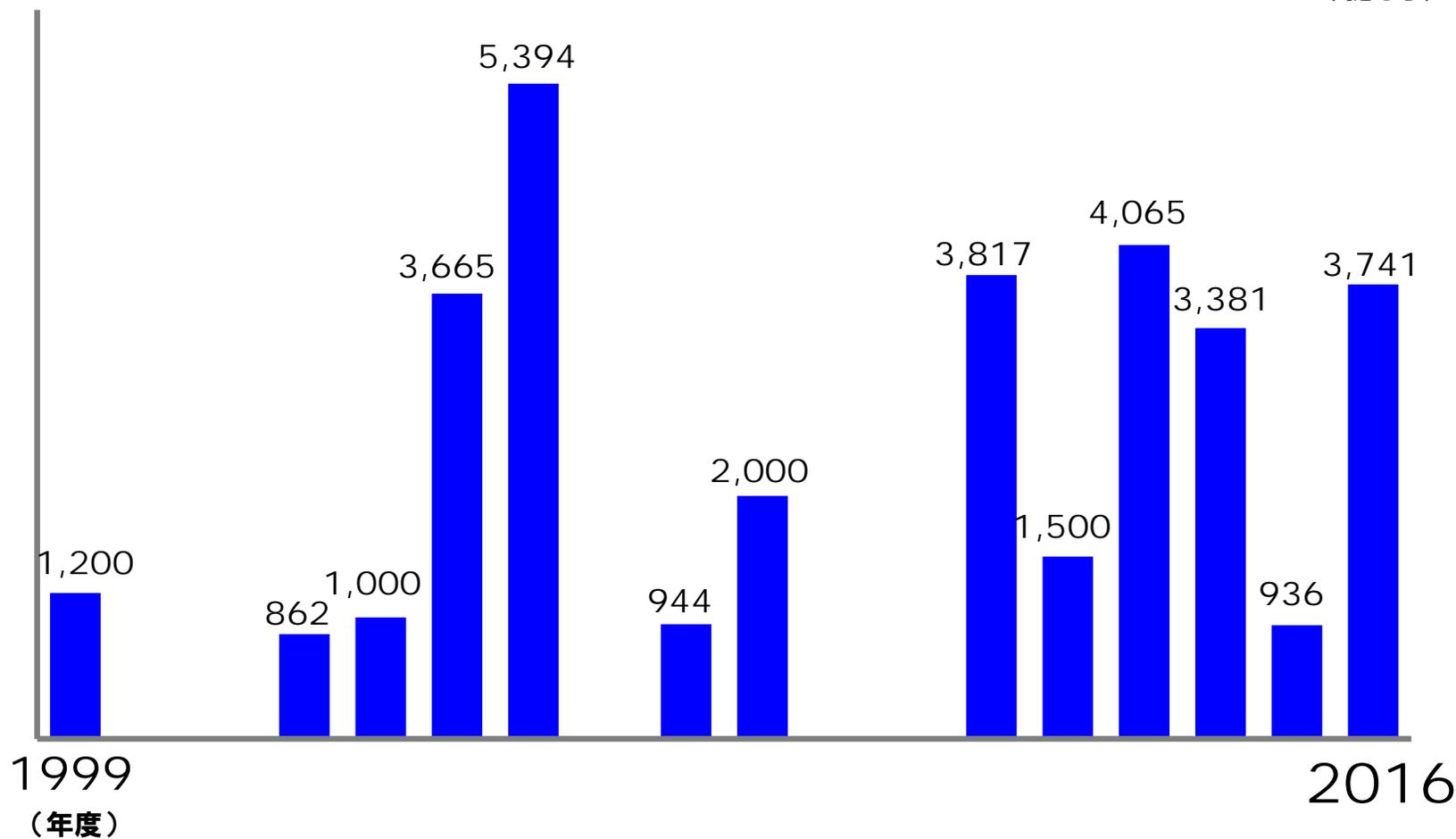
※1 財務省公表「国債金利情報」(2017年6月30日)を基に算出

※2 2017年6月30日時点の株価情報を基に算出

※3 数値は2017年5月15日公表の業績予想ベース、株価は2017年6月30日時点の終値(5,310円)を基に算出

累計3.3兆円の自己株式取得

(億円)



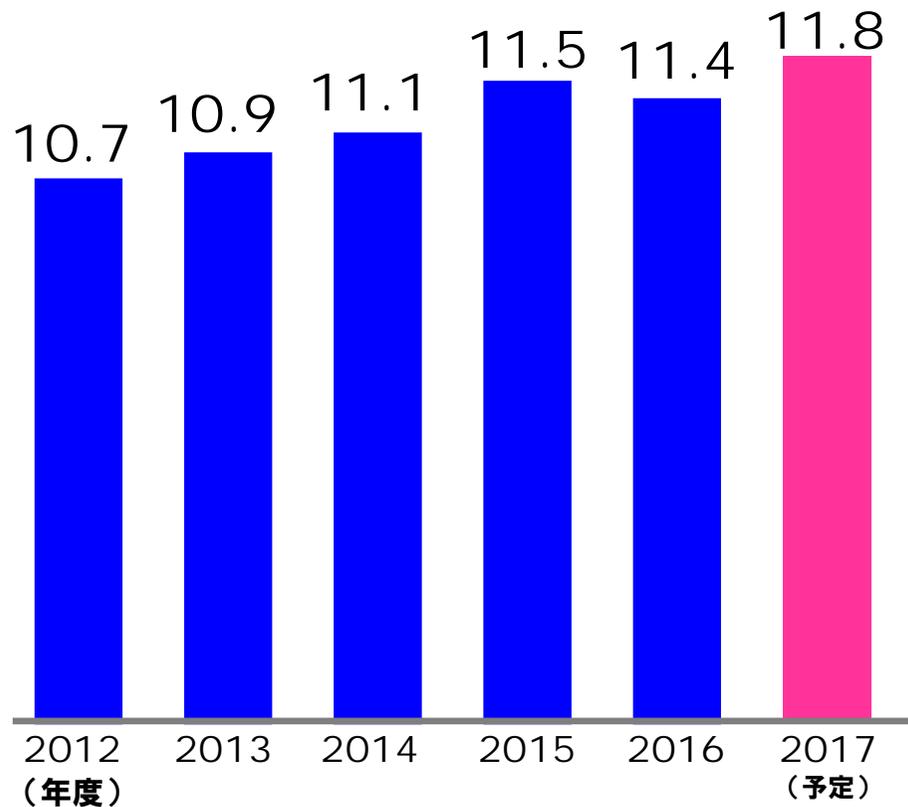
- 株主還元
- **直近の業績**
- 国内ネットワーク事業
- グローバル・クラウド事業
- 2020に向けて

(億円)

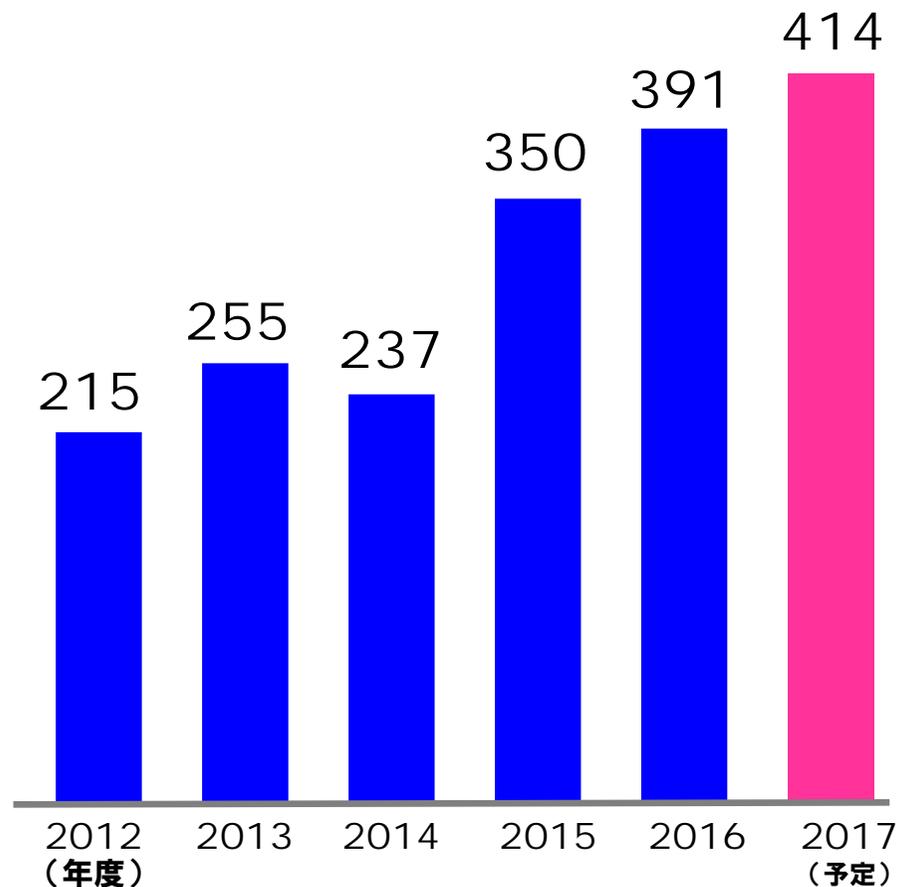
| | 2016年度 実績 | | | 2015年度 実績 | 2017年度 業績予想 |
|--------------|--------------|--------|--------|--------------|----------------|
| | | 対前期増減額 | 対前期増減率 | | |
| 営業収益 | 113,910 | ▲1,500 | ▲1.3% | 115,410 | 117,500 |
| 営業費用 | 98,512 | ▲3,416 | ▲3.4% | 101,928 | 101,600 |
| 営業利益 | 15,398 | +1,916 | +14.2% | 13,481 | 15,900 |
| 当期純利益※ | 8,001 | +624 | +8.5% | 7,377 | 8,300 |
| E P S (円) | 390.94 | +40.60 | +11.6% | 350.34 | 414.00 |

※ 当期純利益は、当社に帰属する当期純利益(非支配持分帰属分控除後)を記載しております

営業収益(兆円)



EPS(円)



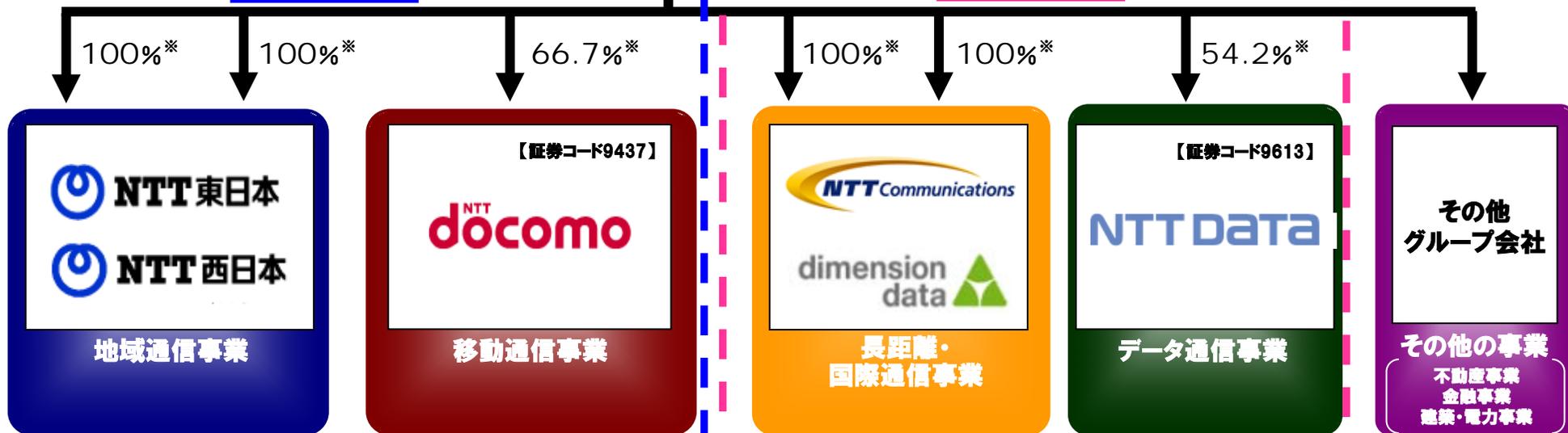


売上高 : 11.4 兆円
従業員数 : 274,850名

※記載の数字は主要子会社に対する議決権比率(2017年3月末現在)

国内事業

海外事業



| | | | | | |
|------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 営業収益 | 33,082 億円 | 45,846 億円 | 21,293 億円 | 17,187 億円 | 12,823 億円 |
| 営業利益 | 3,595 億円 | 9,516 億円 | 408 億円 | 1,079 億円 | 773 億円 |
| 従業員数 | 68,250 名 | 26,750 名 | 43,850 名 | 111,650 名 | 24,350 名 |

※ 2016年度 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

| | 2015年5月発表 中期経営戦略 「新たなステージをめざして 2.0」 |
|-----------------------|---|
| 目標年度 | 2017年度 |
| EPS成長 | 400円以上 |
| 海外売上高 海外営業利益 | 220億ドル 15億ドル |
| 設備投資 (国内ネットワーク事業) | ▲2,000億円以上 [対2014年度] |
| コスト削減 (固定/移動アクセス系) | ▲8,000億円以上 [対2014年度] |

- 株主還元
- 直近の業績
- **国内ネットワーク事業**
- グローバル・クラウド事業
- 2020に向けて

固定

移動

(契約)

3,000万

FTTH 約2,900万

2,000万

NTT東西
(卸含む)
約1,990万

NTTシェア
約69%

1,000万

DSL 約290万

約96万

CATV 約690万

0

(契約)

携帯電話 約1億6,070万

1.5億

S社シェア
24%

1.0億

K社シェア
30%

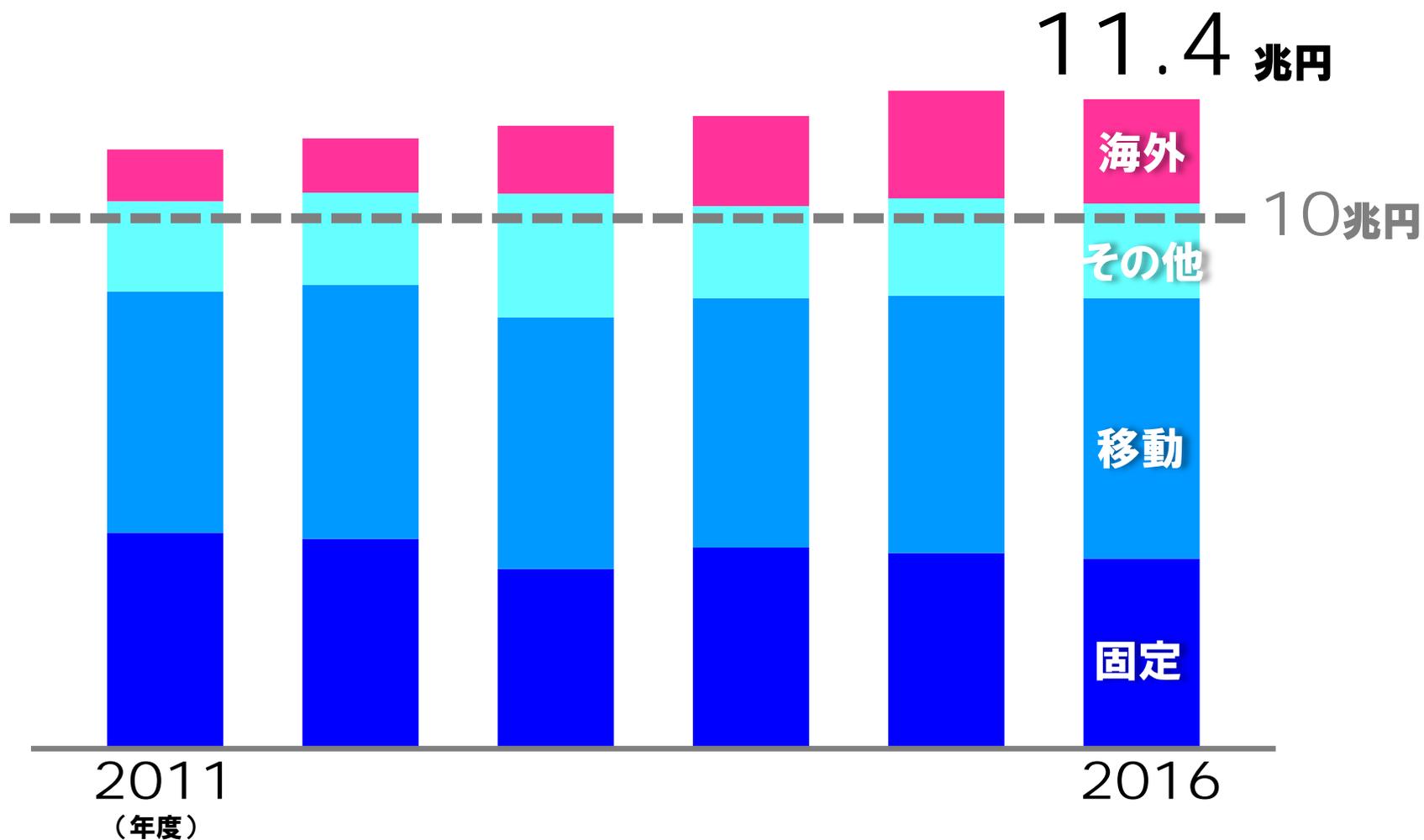
0.5億

NTTドコモ
約7,360万

NTTシェア
約46%

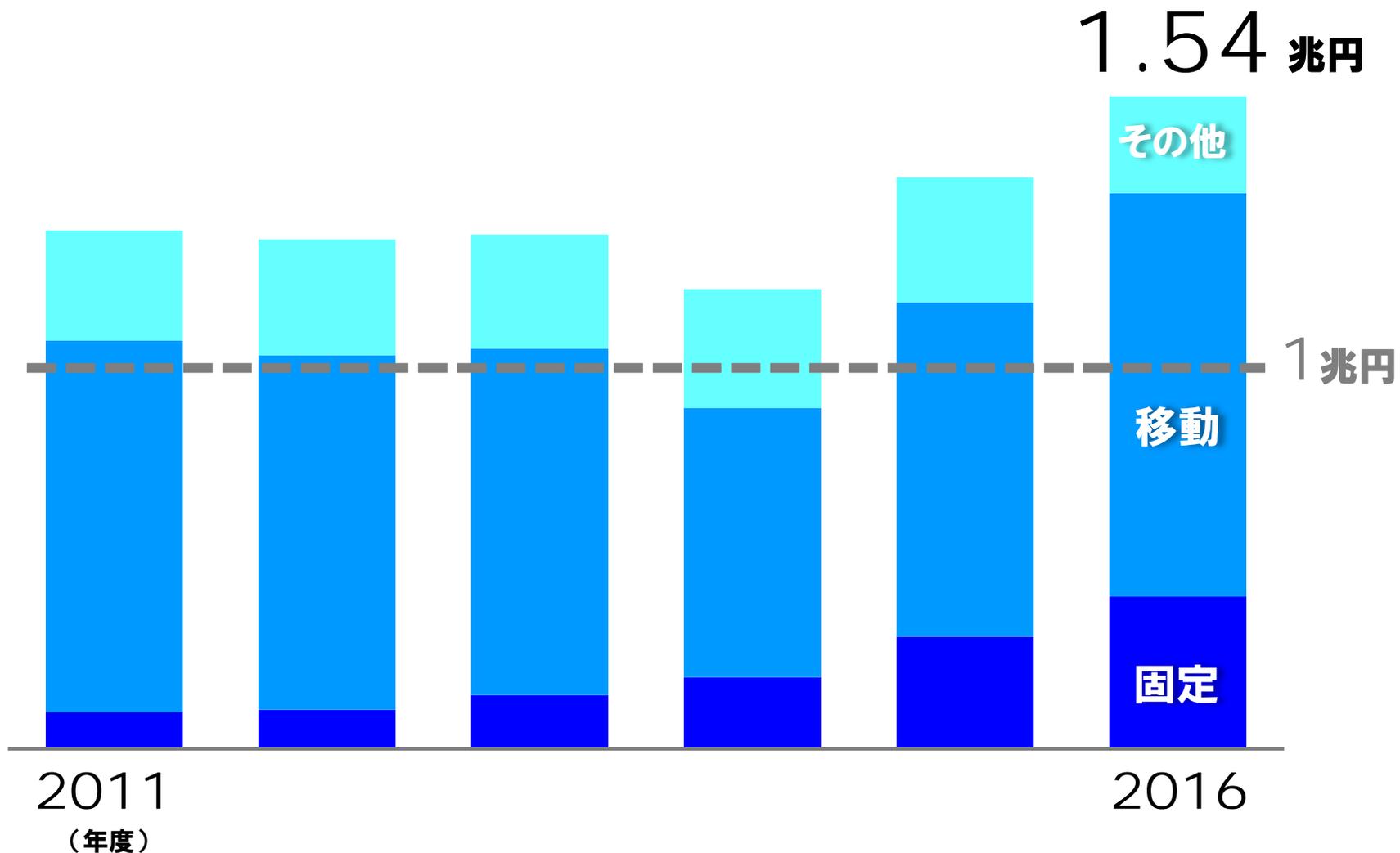
0

安定した10兆円規模の営業収益

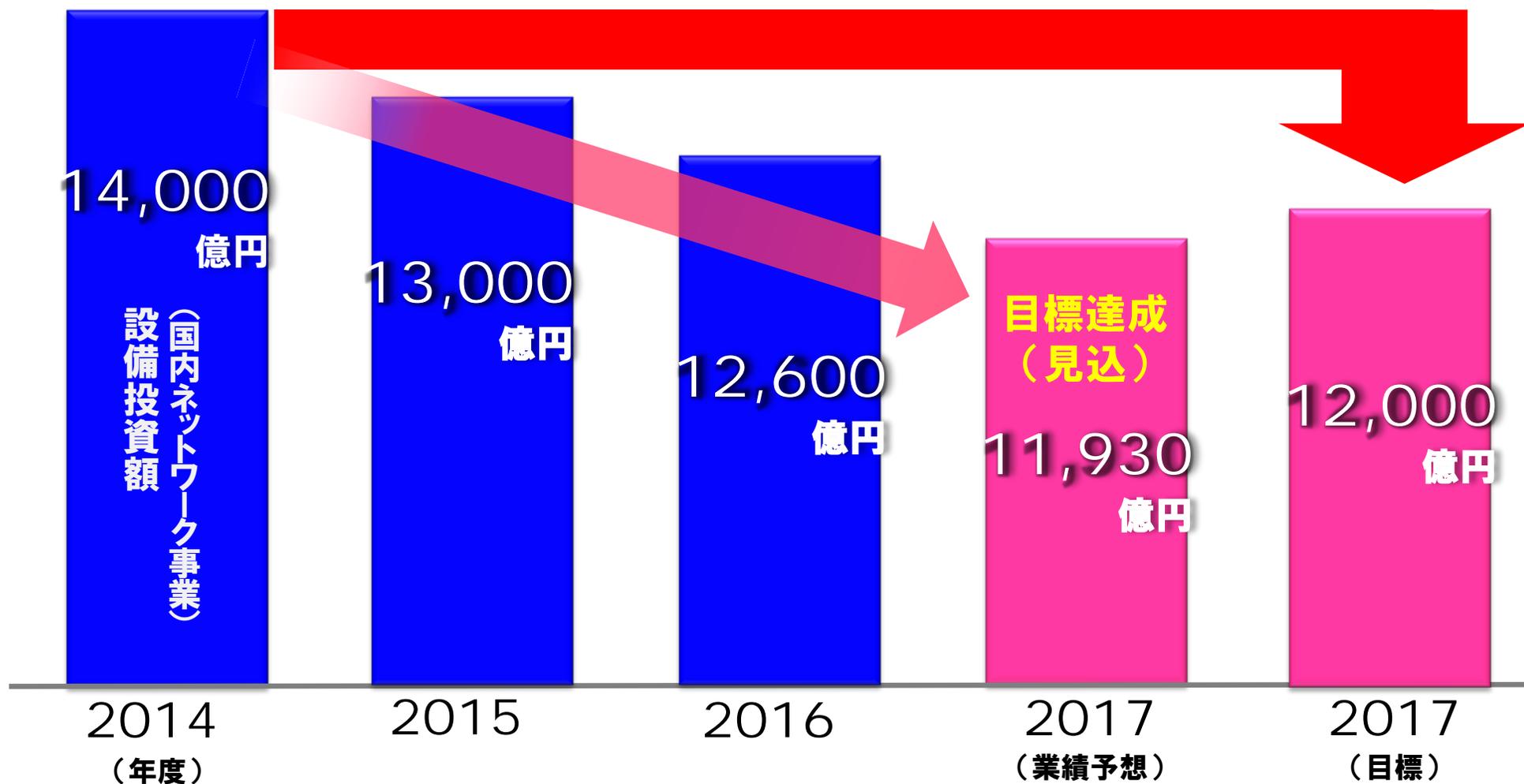


※ 上記グラフはセグメント業績(米国会計基準)を基に作成

1兆円以上の利益創出



▲ 2,000億円以上

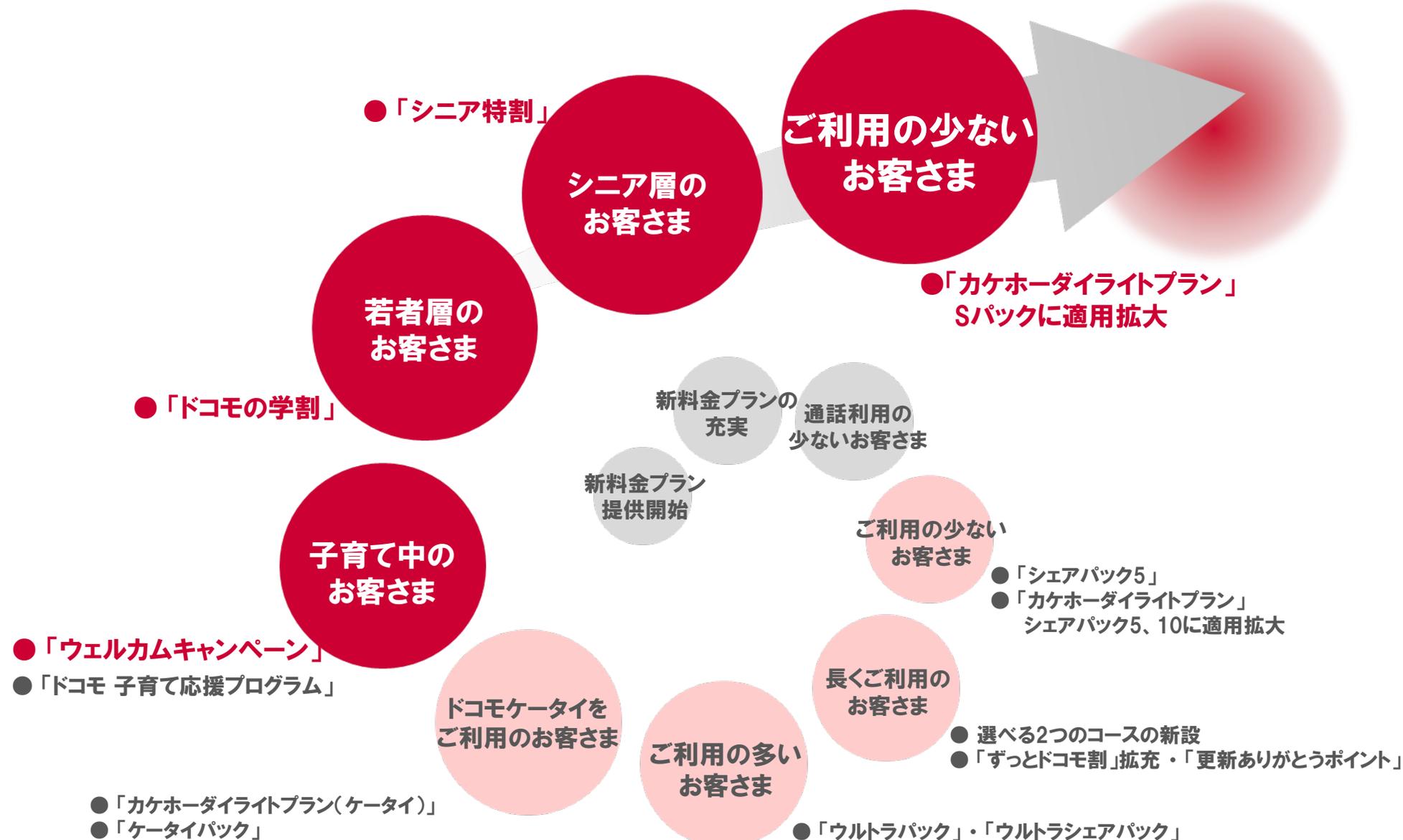


※ コミュニケーションズのデータセンター等を除く

固定/移動アクセス系で8,000億円以上削減



※ 減価償却方法の見直し影響を除く



光サービス事業者 約520社^{※1}

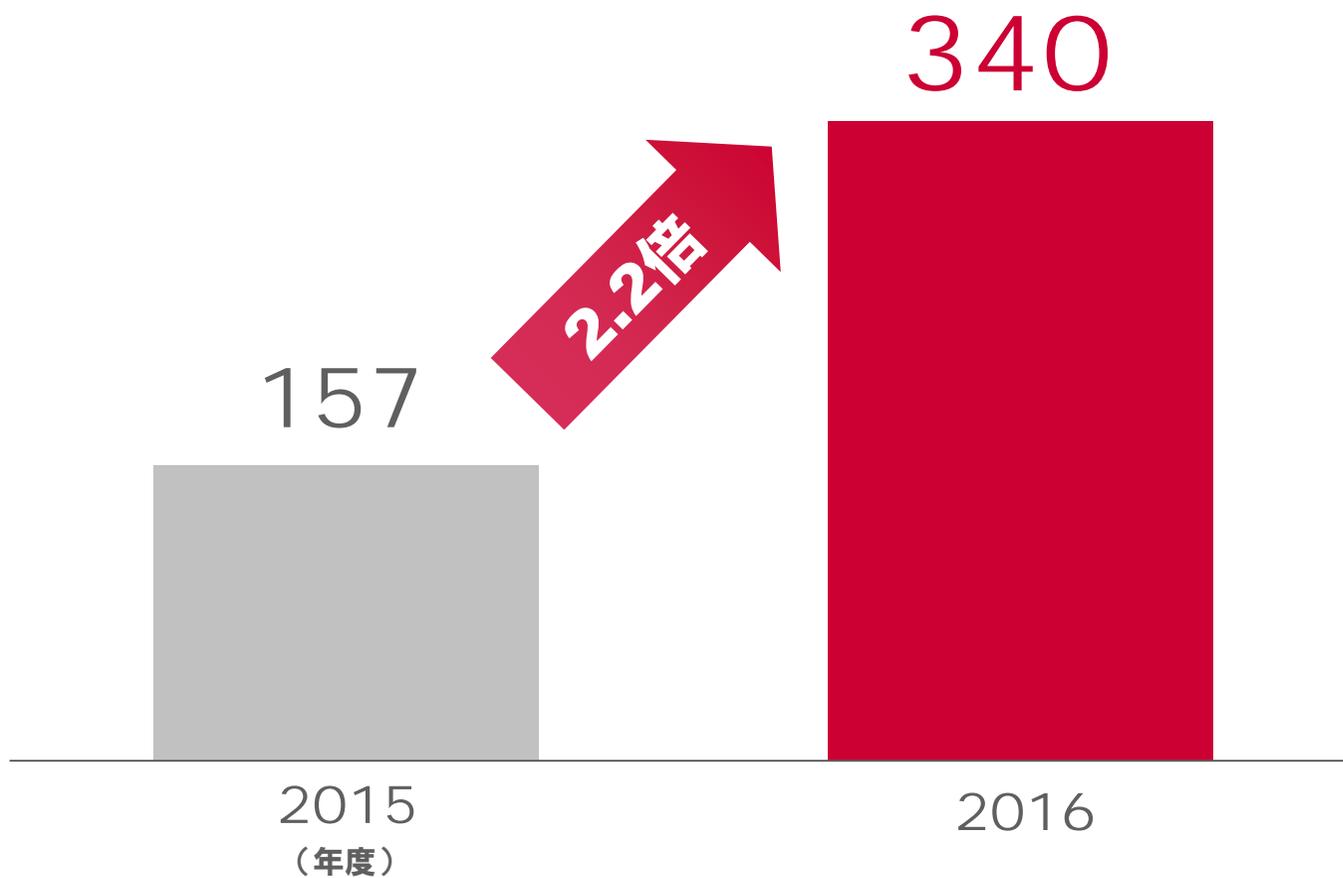
契約数 約870万契約^{※2}



※1 2017年4月末時点
※2 2017年3月末時点

ドコモ光

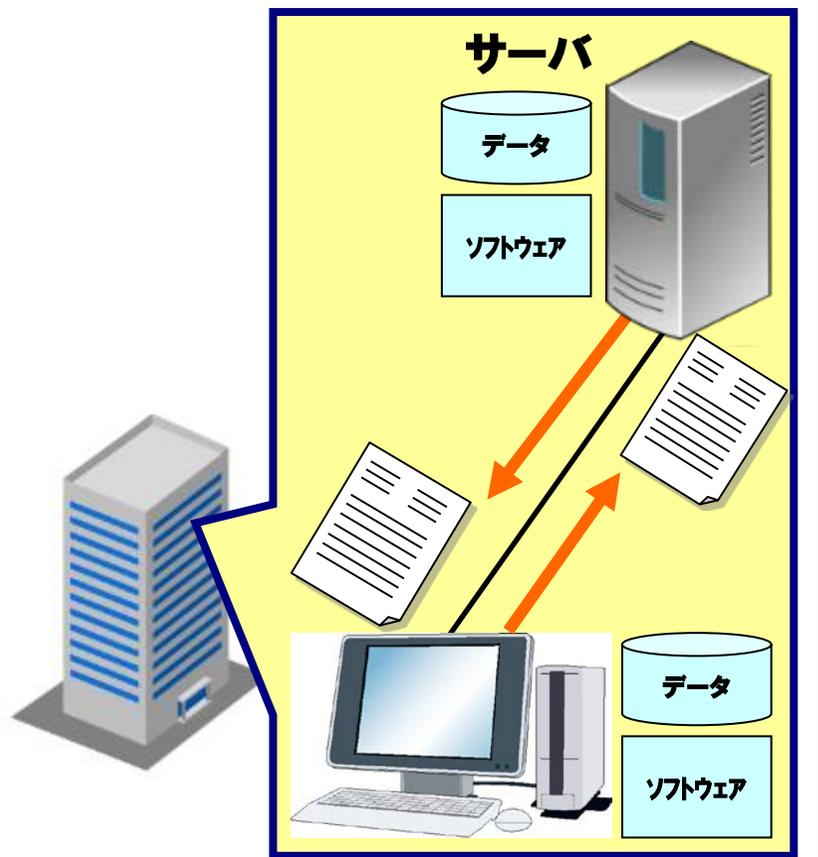
(万契約)



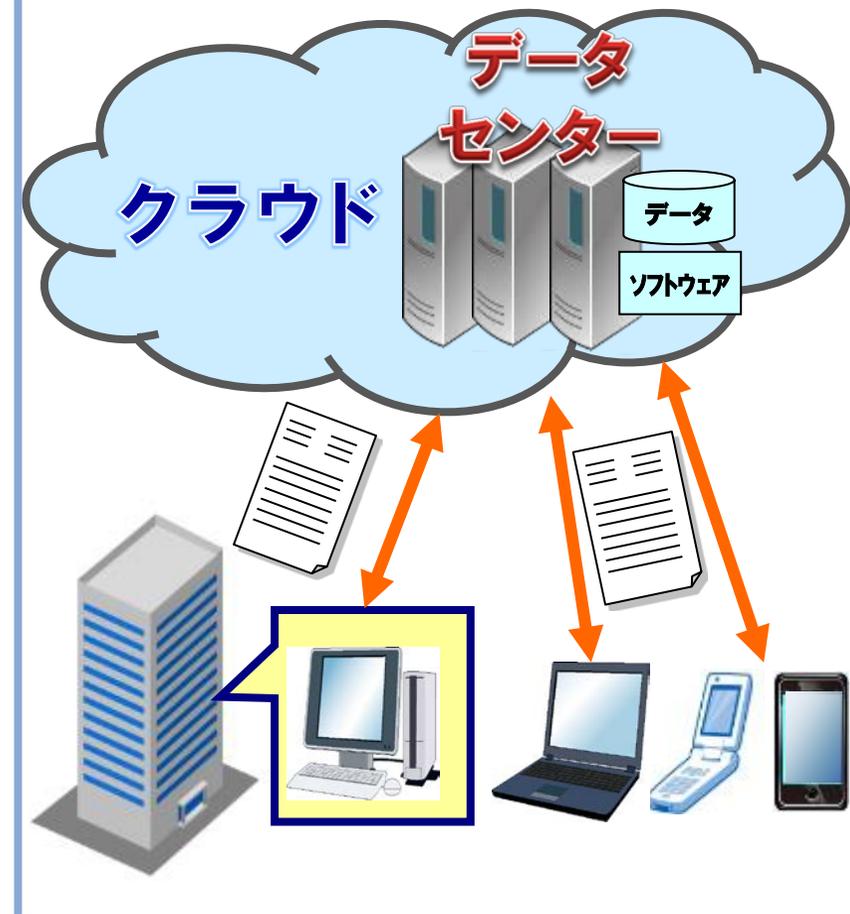
- 株主還元
- 直近の業績
- 国内ネットワーク事業
- **グローバル・クラウド事業**
- 2020に向けて

クラウド利用で設備不要・端末も自由

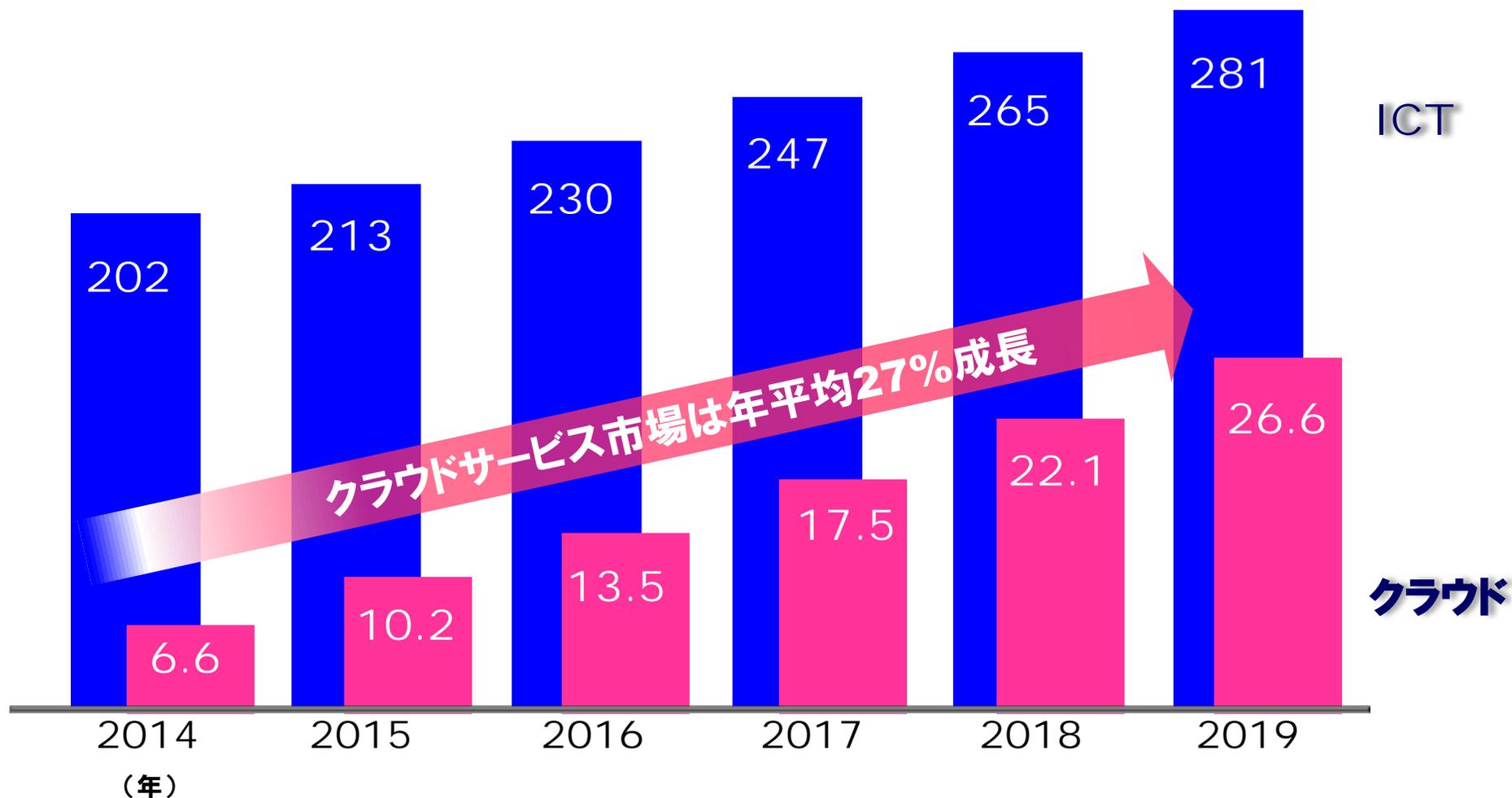
IT設備の「所有」から



クラウドによる「利用」へ



(兆円)



※ 日本円は110円/ドルのレートで算定

(出典)総務省 情報通信白書

フルスタック & フルライフサイクル

インフラからアプリケーションまで、コンサルティングから保守・運用まで

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

ユーザ企業

NTT DATA

everis

itelligence

NTT DATA Business Solutions

docomo

dimension data

NTT Security

NTT Communications

e-shelter

arkadin

RagingWire

Virtela

R&D

NTT INNOVATION INSTITUTE, INC.

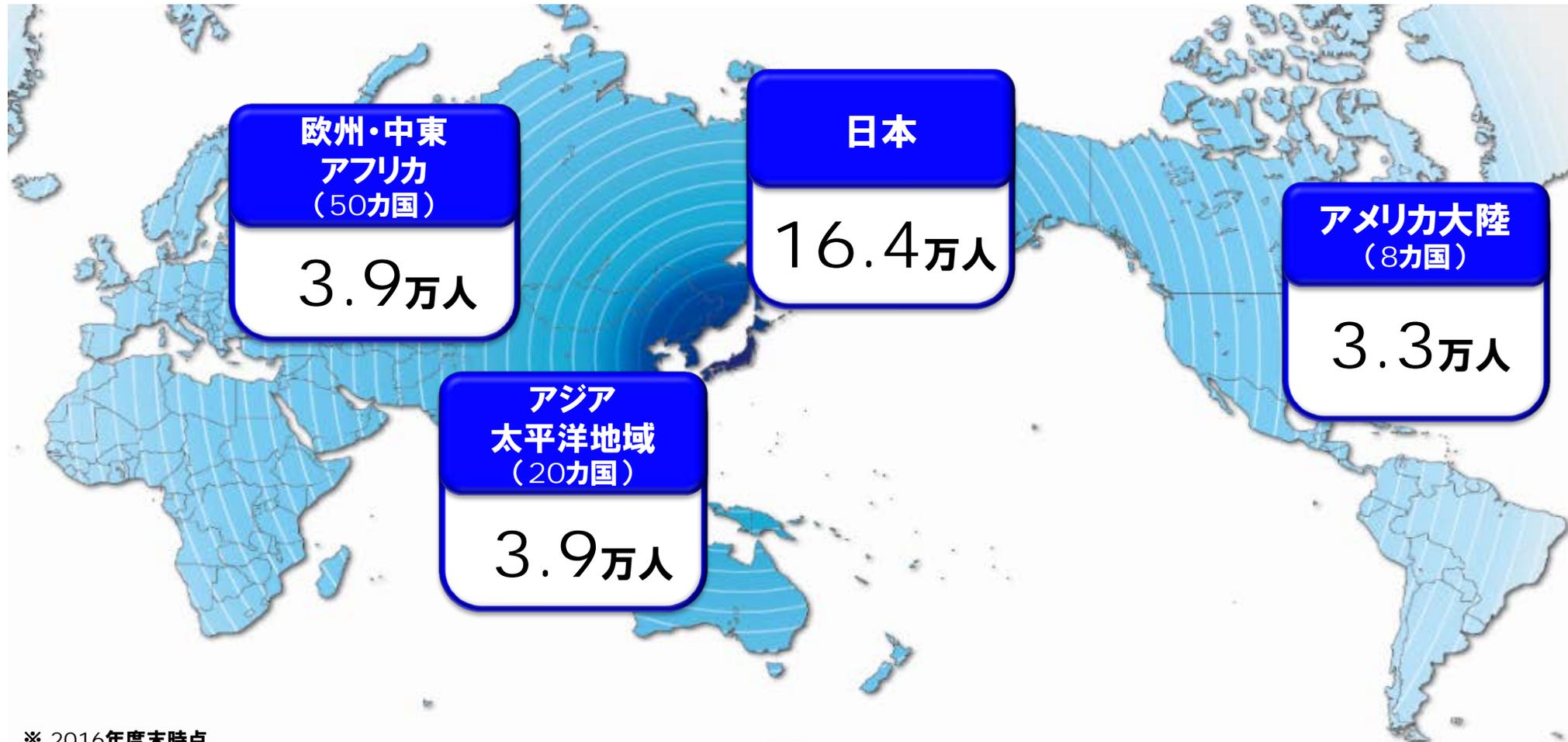
アプリケーション
ソリューション

マネージドICT

データセンター
ネットワーク

サービスレイヤー

サービス提供: 196の国・地域
全従業員の約40%が海外で勤務



AMERICAS

2013.1Q

NTT DATA dimension data NTTSecurity

米 テキサス州交通局

- クラウド移行、アプリケーション開発・保守運用
- ITO・総合セキュリティサービス

2013.4Q

NTT DATA NTTCommunications

ヘルスケアメーカー

- ERP等のクラウド移行
- ITO

2013.4Q

NTT DATA dimension data

重工業メーカー

- ビジネスプラットフォーム構築
- ITO

2014.4Q

NTT DATA NTTCommunications

酪農業

- クラウド移行
- データセンターサービスの提供

2015.1Q

NTT DATA dimension data

医療機器メーカー

- アプリケーションのクラウド移行
- データセンターサービスの提供

EMEA

2014.1Q

NTT DATA dimension data

英国財務省

- クラウド移行、ビジネスプラットフォーム構築
- ネットワークインフラ構築

2015.1Q

NTT DATA dimension data NTTCommunications

医療機関

- ITO
- ネットワーク機器の調達・構築
- データセンターサービスの提供

2015.4Q

dimension data NTT DATA NTTCommunications

製造業

- クラウド・データセンターのマネジメントサービス
- アプリケーションのクラウド移行

2015.4Q

dimension data NTTCommunications

HEIDELBERGER DRUCKMASCHINEN AG社 (製造業)

- コミュニケーションサービスの提供
- ITO

2016.1Q

NTTCommunications NTTSecurity

ReAssure 社

- データセンターサービスの提供
- ITO・総合セキュリティサービス

日本

2013.3Q

NTTCommunications dimension data

全日空

- UCaaS(クラウド型コミュニケーションサービス)の構築・運用

2014.2Q

dimension data NTTCommunications

金融機関

- データセンターサービスの提供
- データセンター内機器の調達・構築

APAC

2013.2Q

dimension data NTTCommunications

May Bank

- データセンターサービスの提供
- データセンター内機器の調達・構築

2015.4Q

NTT DATA NTTCommunications

金融機関

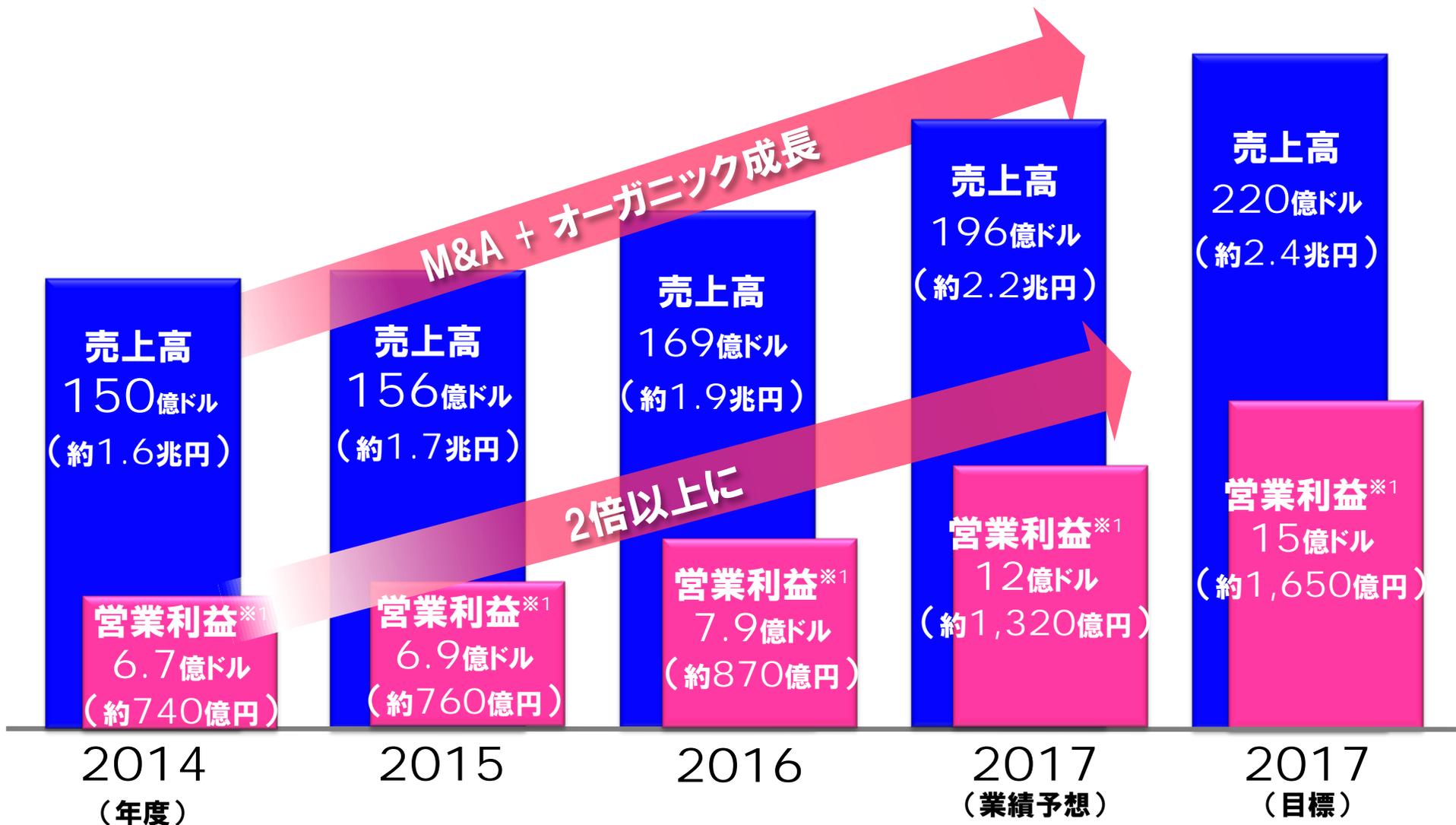
- アプリケーション マネジメント アウトソーシング
- ビジネス プロセス アウトソーシング

2016.1Q

NTT DATA dimension data

オーストラリア ビクトリア州交通局

- 交通系ICカードシステム開発・運用

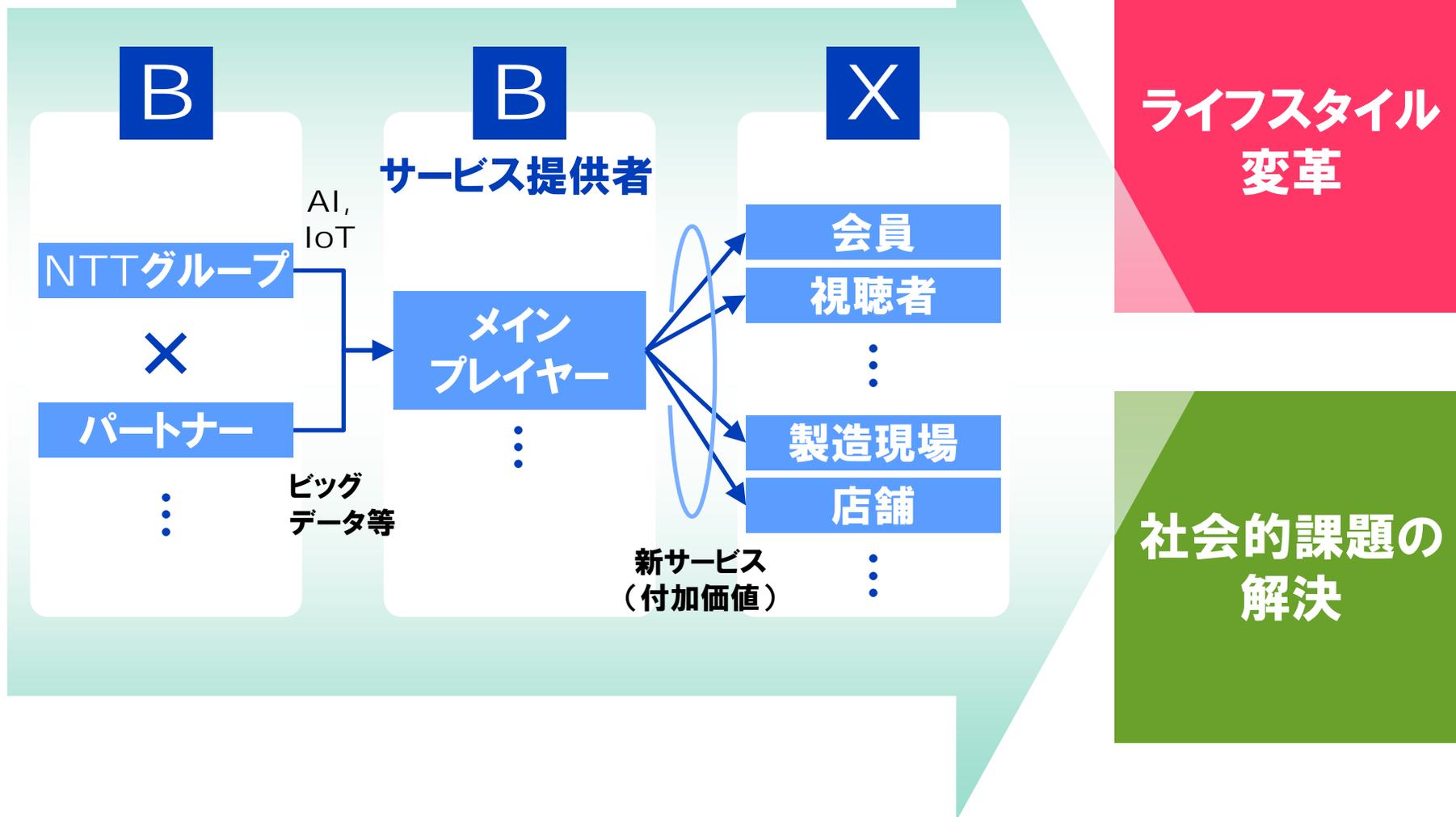


※1 買収に伴う無形固定資産の償却費等、一時的なコストを除いた営業利益

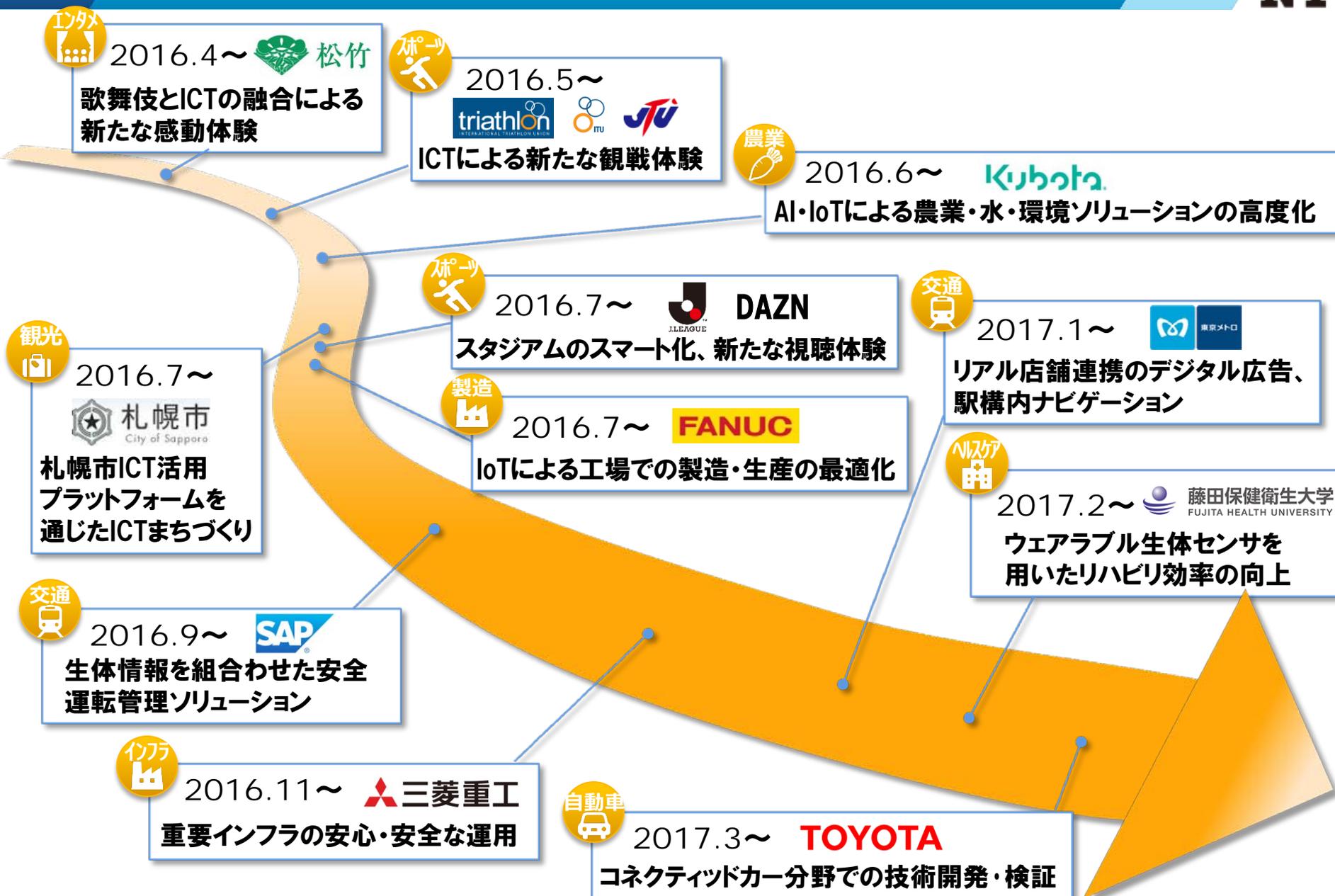
※2 日本円は110円/ドルのレートで算定

- 株主還元
- 直近の業績
- 国内ネットワーク事業
- グローバル・クラウド事業
- **2020に向けて**

B2B2Xビジネスの拡大



B2B2Xモデルの主な取組み



Japan KABUKI Festival in Las Vegas 2016
 May 3-7, 2016
 MGM Grand DAVID COPPERFIELD THEATER

Straight from JAPAN!

ICHIKAWA
 SOMEGORO VII

Panasonic presents
 Wonder KABUKI Spectacle at MGM Grand
KABUKI LION
 SHI-SHI-O : The Adventures of the Mythical Lion

Produced by Shochiku

Supported by
 Consulate General of Japan in San Francisco, JETRO, JAPAN FOUNDATION, Japanese National Tourism Organization, Japanese Ministry of Commerce, JALOP

Supported by
 D.A.G. SECOM SEIKO

Special support by
Panasonic

Cooperated by
MGM RESORTS INTERNATIONAL

Technical cooperation by
NTT

ラスベガス歌舞伎公演「KABUKI LION 獅子王」凱旋イベント
 熊本地震復興祈願 歌舞伎映像作品上映イベント

歌舞伎シアター

KABUKI LION 獅子王 (製作: 松竹株式会社) を、最新のICT技術で目の前で演じているように臨場感高く表現

バーチャル座 in 熊本

入場無料
 事前申し込み要
 応募締切 2月12日(日)

朱雀の君 美は鶴の化身
 荒獅子高麗之助 照薫
 唐獅子山三 美は獅子王の巨 市川染五郎
 虹屋金魚 太夫
 獅子王の精

2017年3月11日(土) - 12日(日)

熊本市庁地下大会議室

11日(土) ①11:00~②12:30~③14:00~
 ④15:30~⑤17:00~

12日(日) ①11:00~②14:00~
 ③15:30~④17:00~

市川染五郎 来場! トークイベント開催
 12日(日) 11:00~、14:00~ 「ICTによる新しい歌舞伎の楽しみ方」
※詳細は裏面をご覧ください。

変身歌舞伎コーナーも設置
 会場 | 熊本県庁
 11日 10:00-18:00
 12日 10:00-16:00
観劇と変身体験が同時にできる。ご来場の際はぜひお試しください。入場料は無料です。

申し込みURL <https://www.ntt-west.co.jp/kabuki/>

主催 NTT NTT 西日本 熊本県 特別協力 松竹株式会社

【主催】日本電信電話株式会社/西日本電信電話株式会社/熊本県 【特別協力】松竹株式会社 【技術協力】株式会社ネオキッド/studioTED 【上映協力】一般社団法人 映像配信高度化機構

B2B2Xモデルの取り組み状況(Le Tour de France)



- 走行スピード
- 選手の位置
- 選手間の距離



2016年7月20日リリース

Jリーグ、DAZN、NTTグループ「スマートスタジアム事業」協業契約締結

～スタジアム・ホームタウンの ICT 化で、日本のスポーツ界に新たな感動と体験を～

スマートスタジアム化の目的

提供価値

1. 最新技術を使った新たな映像サービスと観戦スタイル
2. スポーツを契機としたデジタルマーケティング

地域とつながる
スポーツ産業の発展
～2020以降のレガシー創造～



NTTグループの強み(Jリーグへの貢献)

顧客リーチ

モバイル7千万などの幅広い顧客基盤

情報通信サービス

モバイル/Wi-Fi/光ブロードバンド、
映像配信システム、ビック・データ

地域リレーション

全国の拠点・地域密着、歴史とブランド

2016年7月28日リリース

IoTにより製造・生産の最適化を実現するファナックの「FIELD system」のサービスインに向けた協業に合意

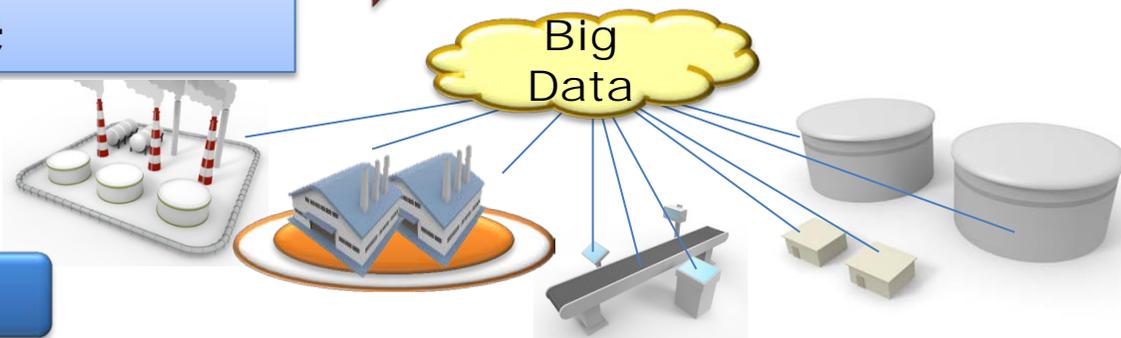
～エッジコンピューティング技術とICT基盤をNTTグループ全体で提供サポート～

協業の目的

狙い

1. 製造業の現場で使用される各種機器をネットワークで接続
2. 収集したデータを解析し、工場内の課題を解決

生産性向上と効率化
を実現する
スマートファクトリー



NTTグループの強み

エッジコンピューティング

- 通信遅延短縮
- トラフィック軽減

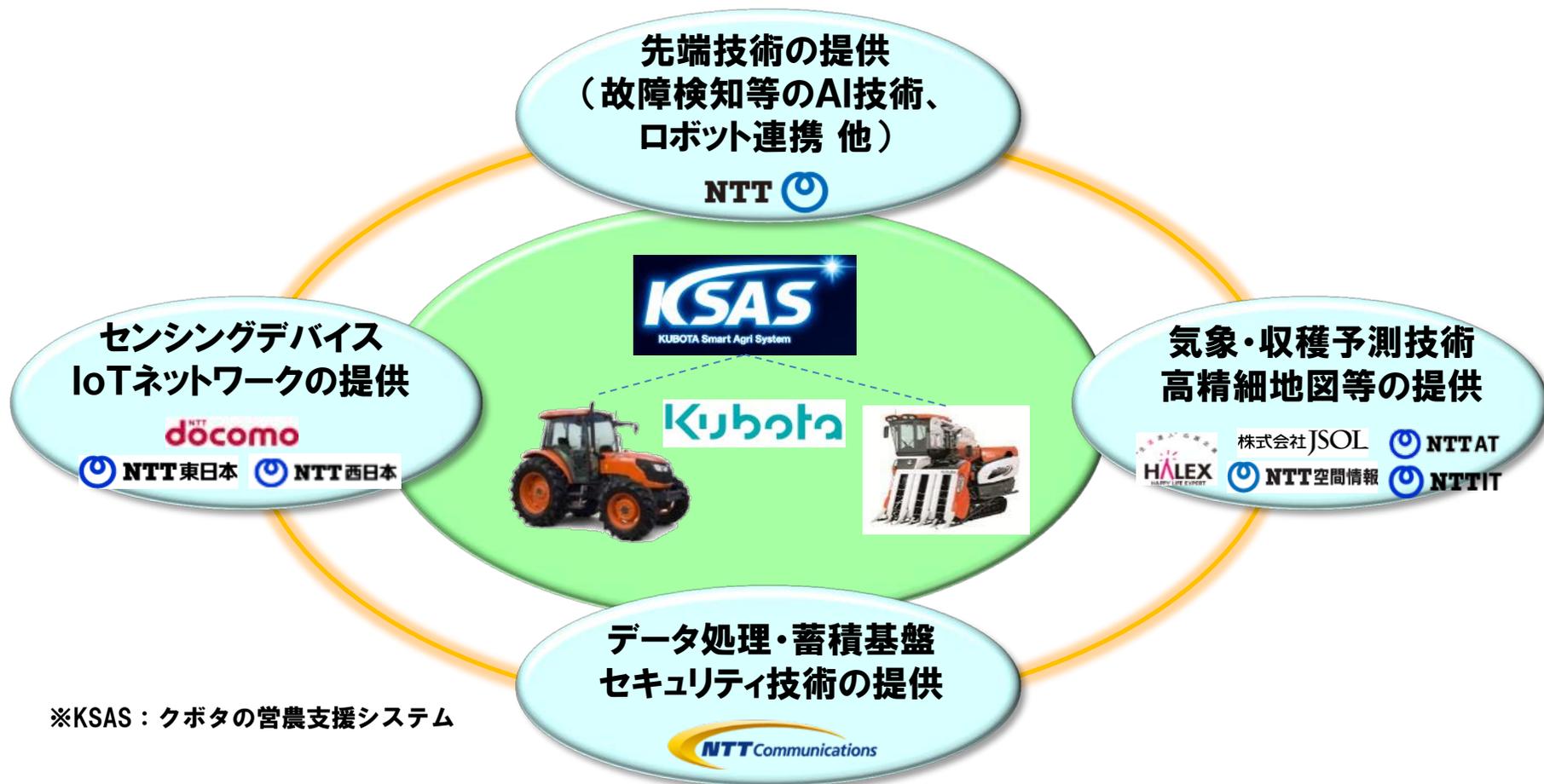
ネットワーク・データセンター

- グローバルにカバーできるICT基盤

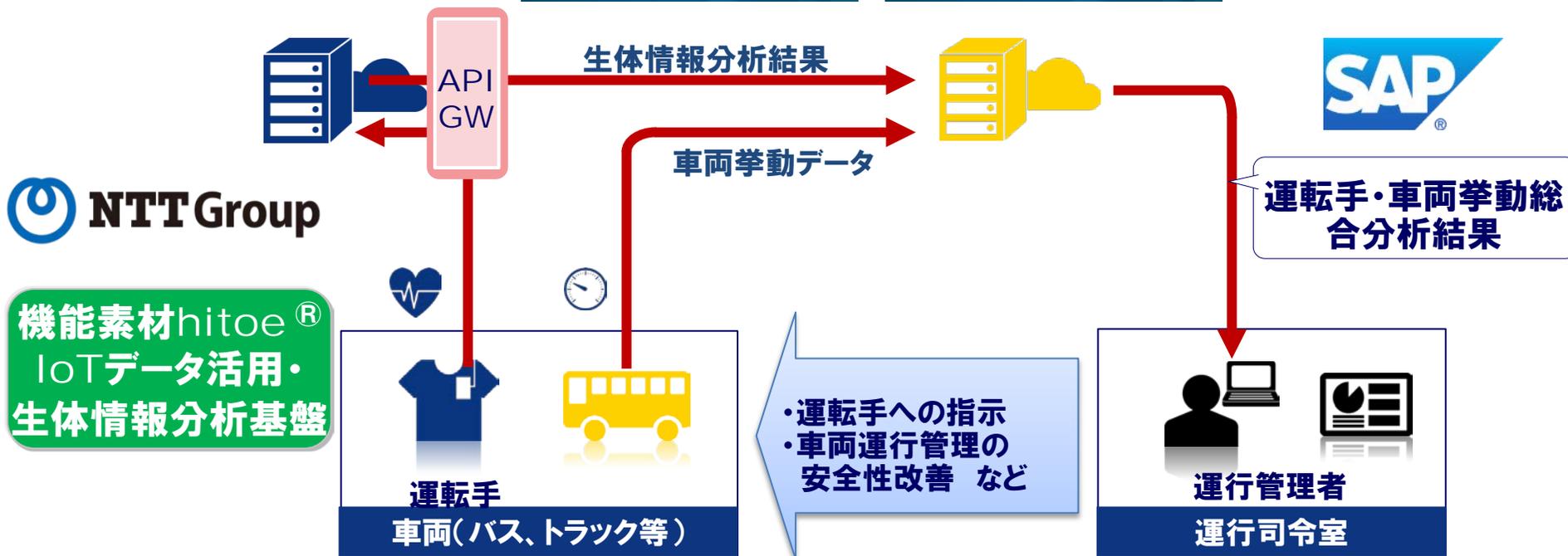
ビックデータ分析力

- 豊富なデータ解析技術
- コンサルティング力

世界的な農業機械メーカーのクボタと農業、水・環境分野で協業し、
農業の競争力向上や快適な生活環境創造の実現を目指す



- ウェア型生体センサーから取得する運転手の情報と、車載器から収集する車両の挙動情報等を分析
- 運転手へ休憩を促し疲労等による運転事故を防ぐなど、安全な運行管理をサポート



配当利回り 2.8%

➡ 株主還元は今後も充実

国内ネットワーク事業は安定的に
利益・キャッシュを創出

グローバル・クラウド事業は利益を拡大

B2B2Xモデルへの転換・収益化



Next Value Partner

for

Transformation

of Business models and Lifestyle

by

Trusted Solutions

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