

証券コード 9432

日本電信電話株式会社 会社説明会

2017年8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

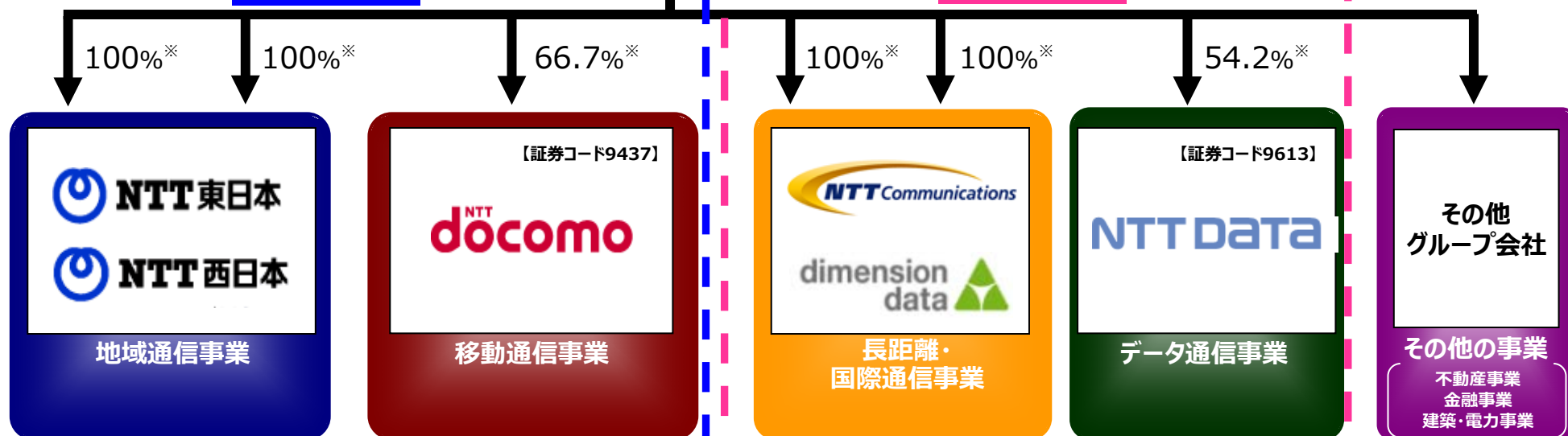


売上高 : 11.4 兆円
従業員数 : 274,850名

※記載の数字は主要子会社に対する議決権比率（2016年度末現在）

国内事業

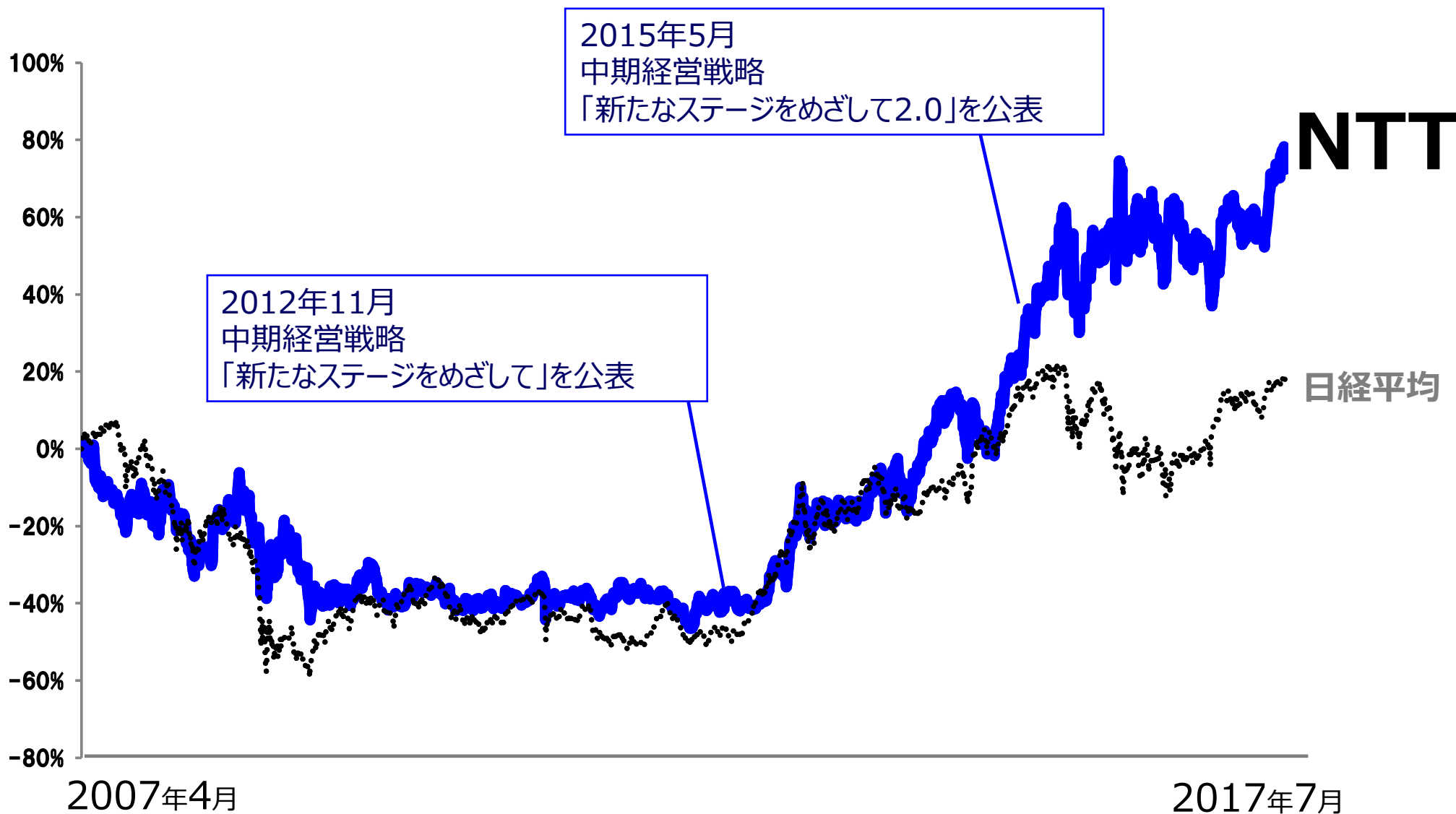
海外事業



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

NTT株のパフォーマンス（直近10年）



※ 数値は2017年7月31日時点

(単位：円)

区分	目標株価	現行株価と目標株価の乖離 (2017.8.8時点)
A社 (2017.5.25)	6,670	▲1,262
B社 (2017.6.30)	5,950	▲542
C社 (2017.5.30)	6,200	▲792
D社 (2017.7.24)	6,000	▲592
E社 (2017.5.24)	7,000	▲1,592
F社 (2017.3.8)	6,100	▲692
G社 (2017.7.12)	5,950	▲542
H社 (2017.6.9)	6,100	▲692
Bloombergコンセンサス (2017.8.8)	6,046	▲638

※ 数値は2017年8月8日時点のもの

中期経営戦略 「新たなステージをめざして 2.0」

目標年度

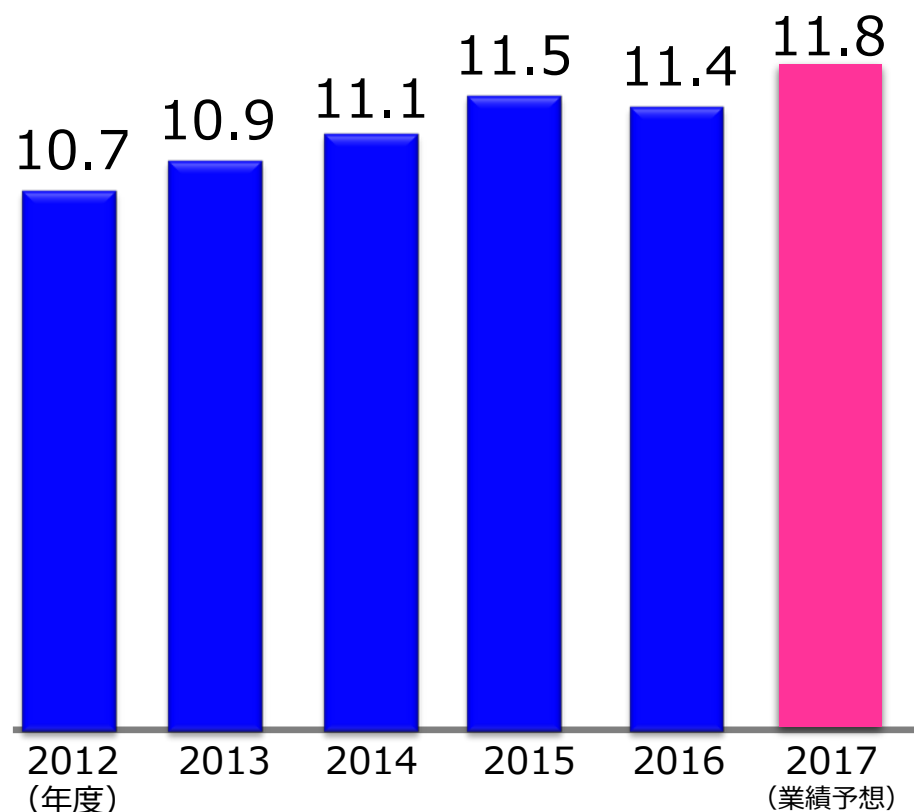
2017年度

E P S 成長

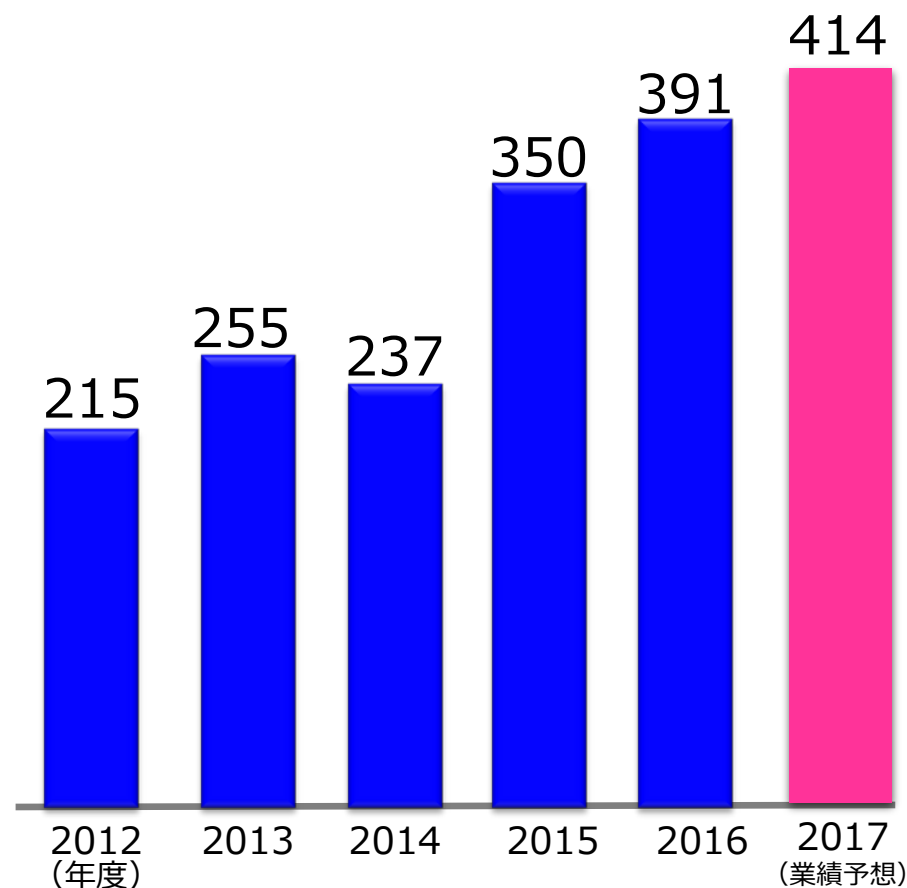
400円以上

	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
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]

営業収益 (兆円)



EPS (円)



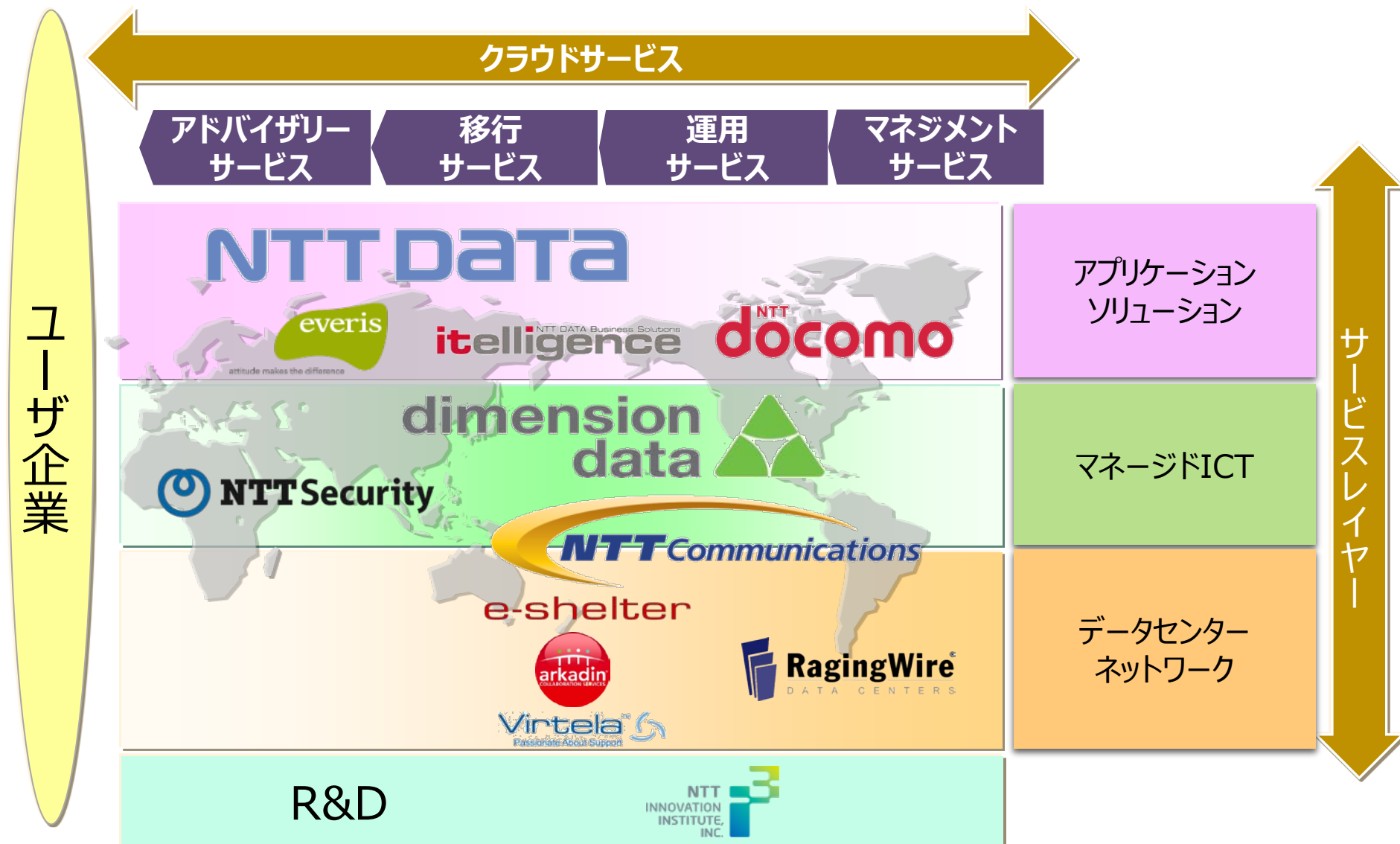
(単位：億円)

	2017年度 第1四半期実績			2016年度 第1四半期実績	2017年度 通期業績予想	2017年度 第1四半期実績 進捗率
		対前年同期増減額	対前年同期増減率			
営業収益	28,098	+930	+3.4%	27,167	117,500	23.9%
営業費用	23,182	+888	+4.0%	22,293	101,600	22.8%
営業利益	4,916	+42	+0.9%	4,874	15,900	30.9%
四半期 (当期) 純利益	2,715	+278	+11.4%	2,436	8,300	32.7%
EPS (単位：円)	135.2	+18.5	+15.9%	116.7	414	32.7%

※四半期（当期）純利益は、当社に帰属する四半期（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。

- ・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

コンサルティングからマネジメント（保守・運用）まで幅広くカバー



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

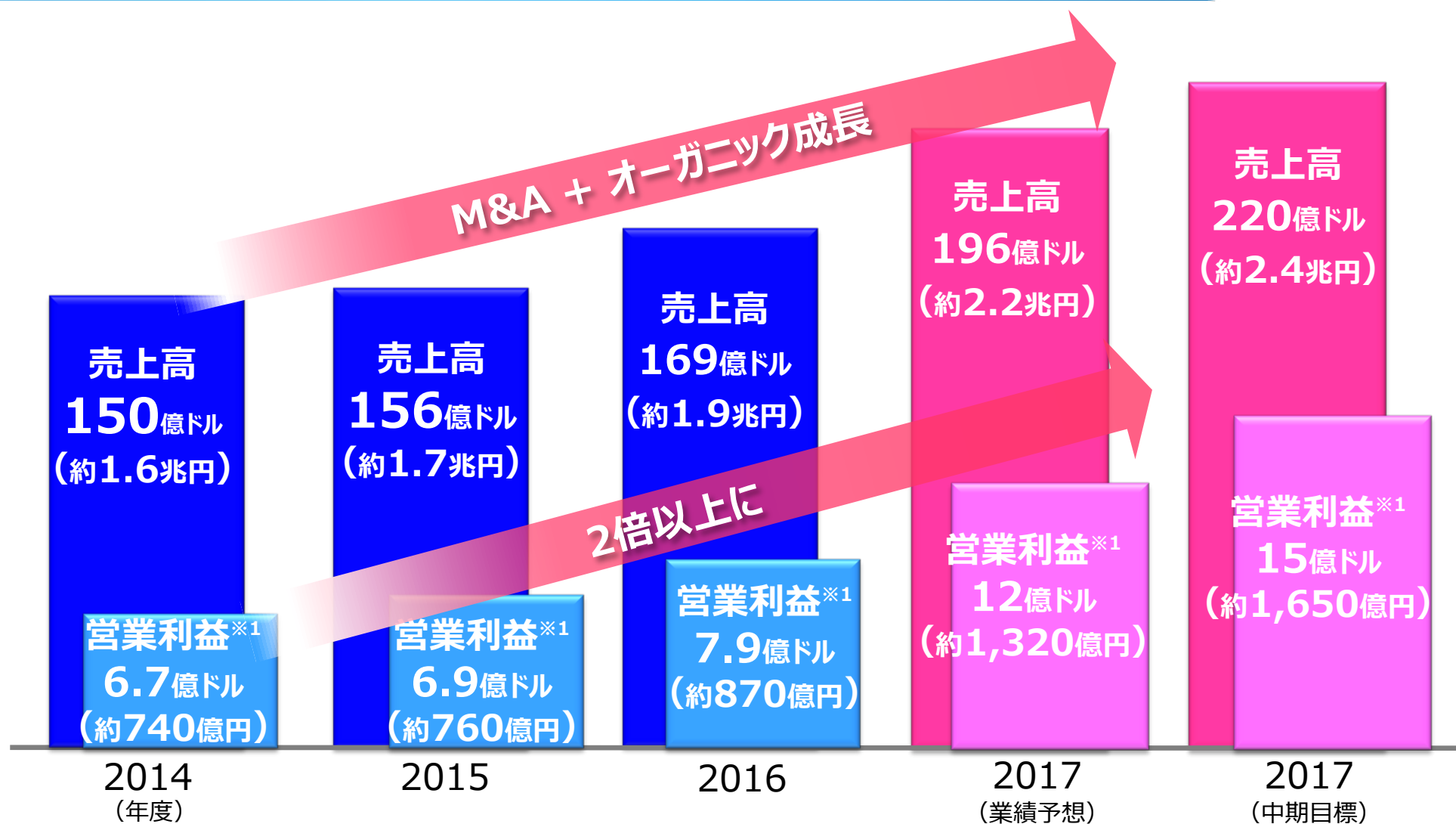
- サービス/プロダクトの強化
- セールス/マーケティングの強化

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

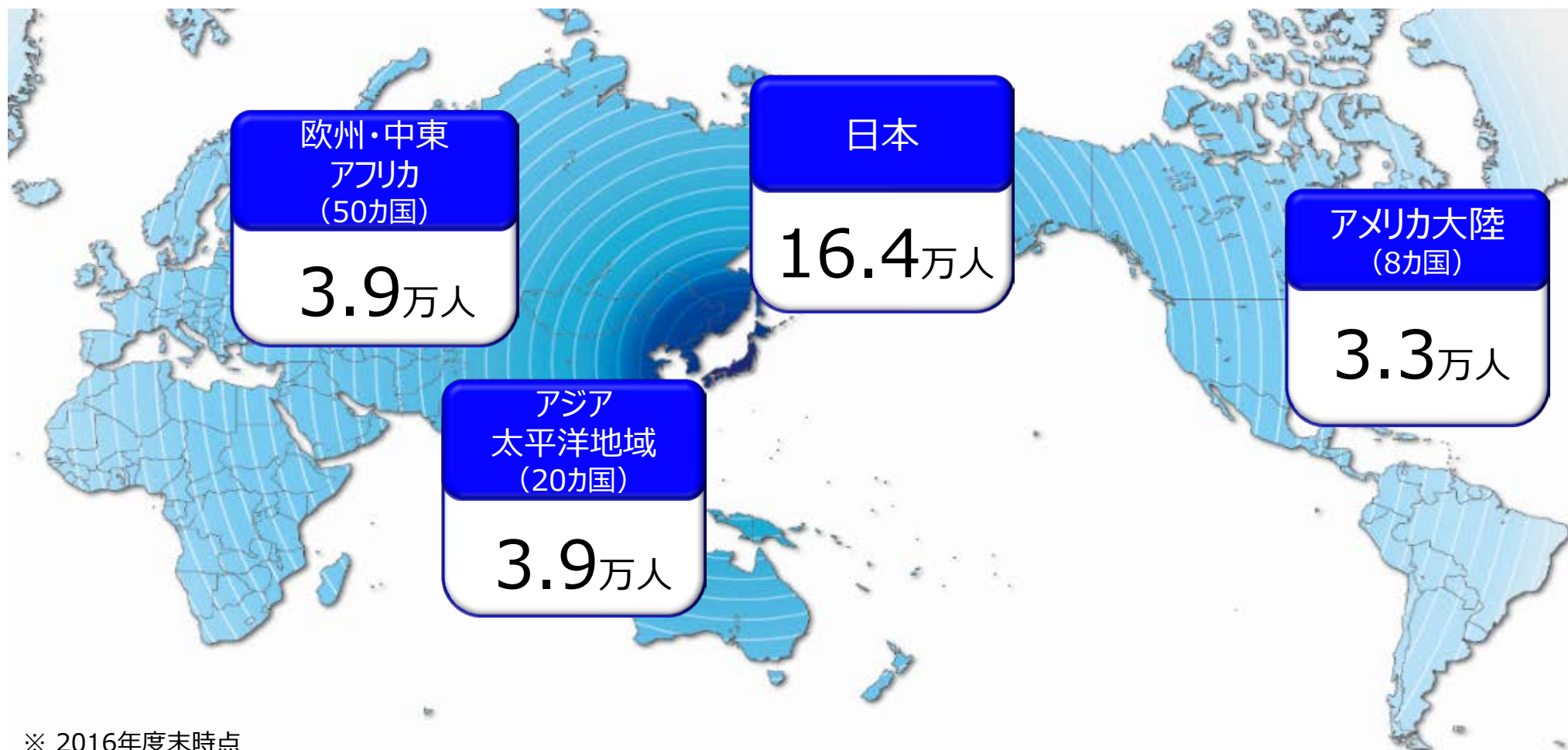
- IT基盤の共通化・高度化
- 財務/オペレーション体制の強化



※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 日本円は110円/ドルのレートで算定

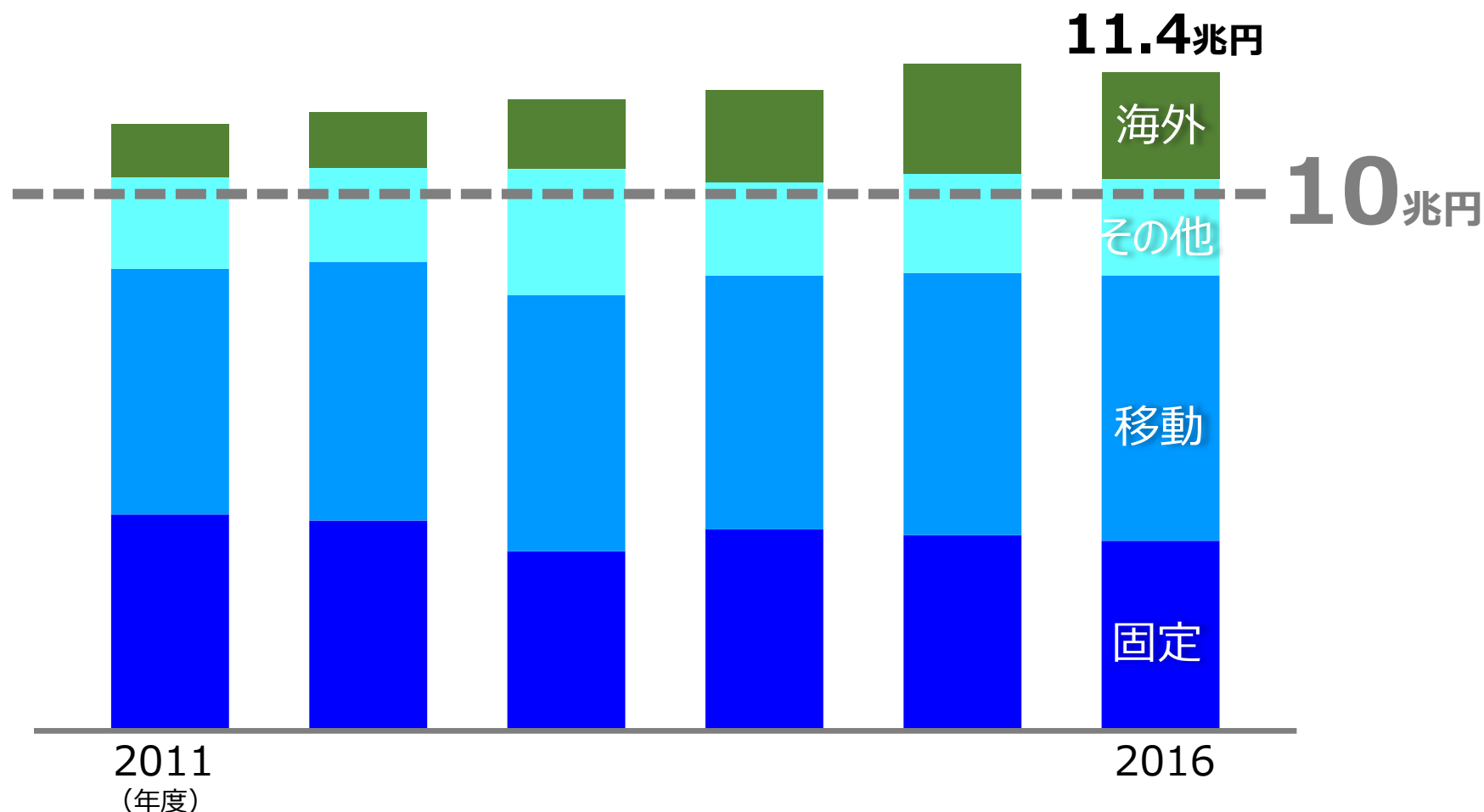
サービス提供：196の国・地域
全従業員の約40%が海外で勤務



※ 2016年度末時点

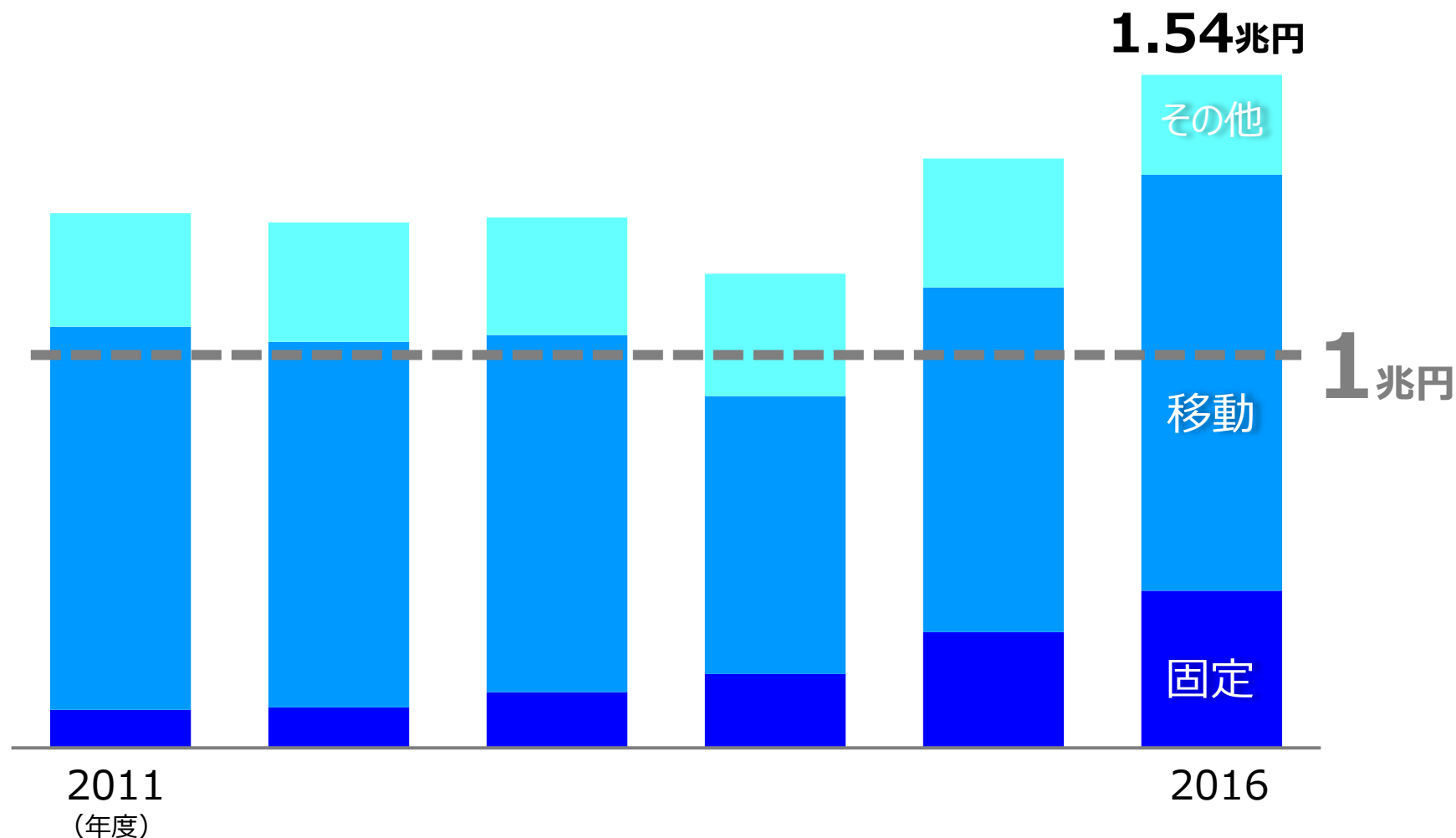
- ・イントロダクション
- ・グローバル・クラウド事業
- ・**国内ネットワーク事業**
- ・2020に向けて
- ・株主還元

安定した10兆円規模の営業収益



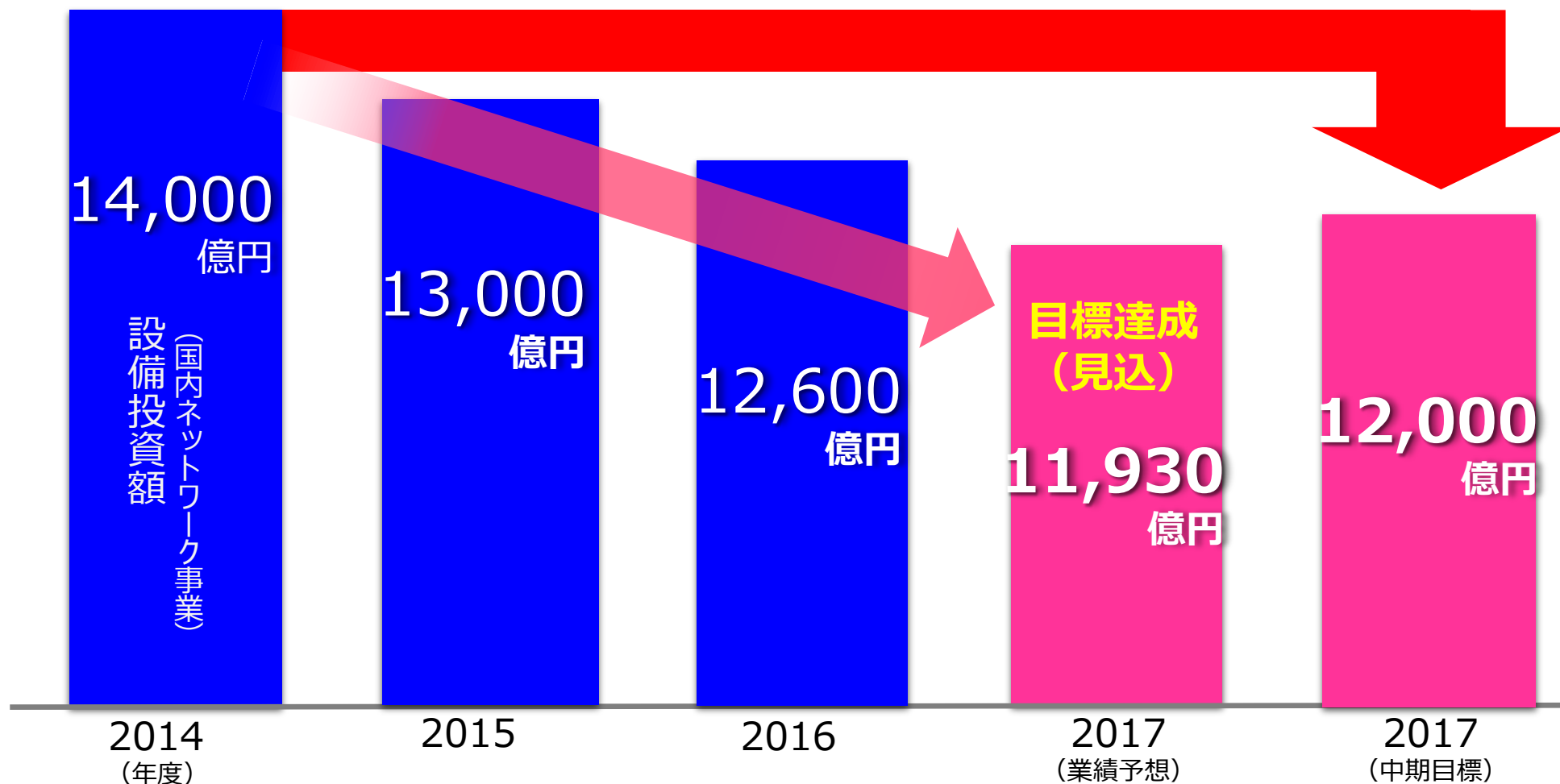
※ 上記グラフはセグメント業績（米国会計基準）を基に作成

1兆円以上の利益創出



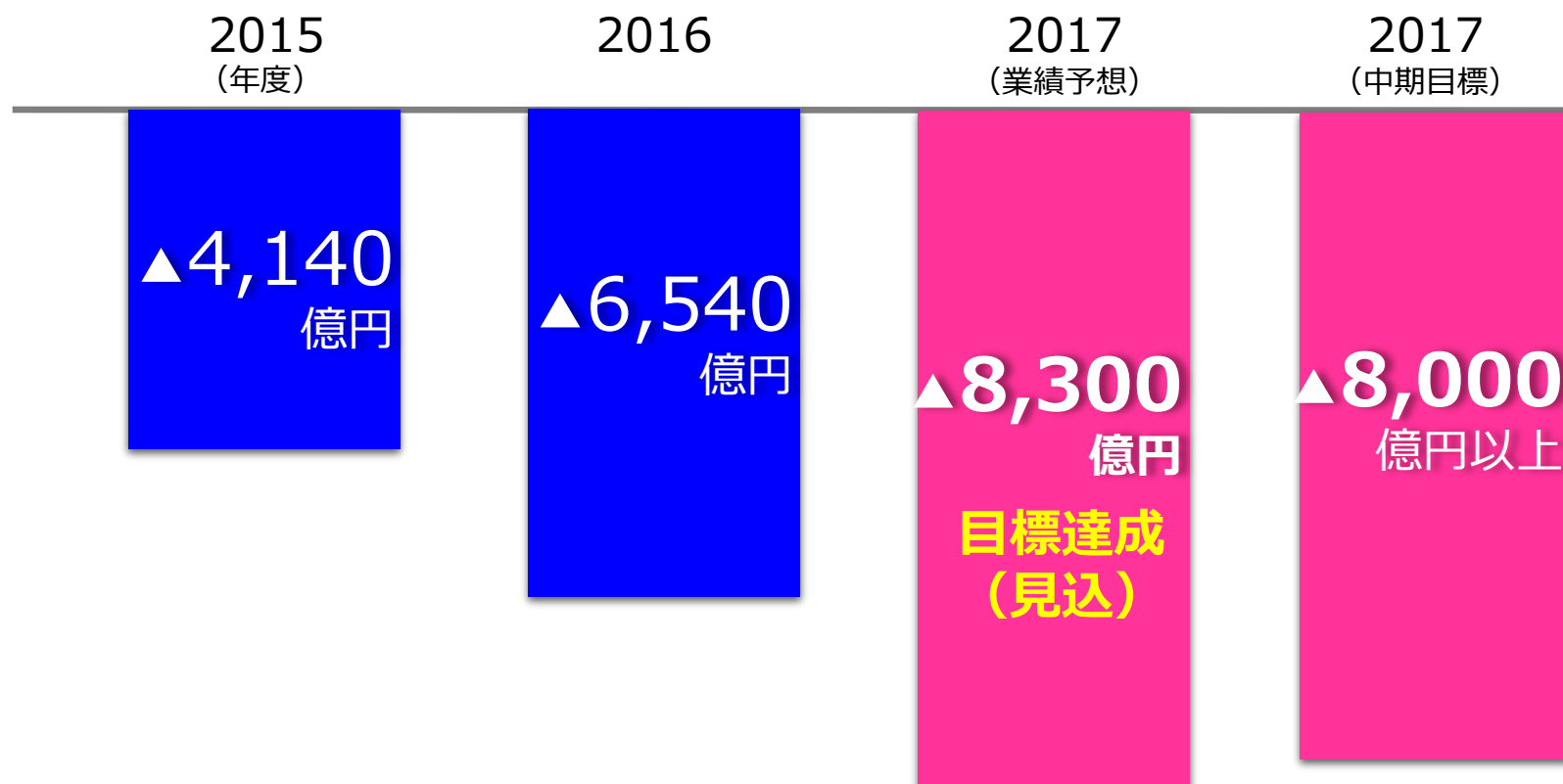
※ 上記グラフはセグメント業績（米国会計基準）を基に作成

国内ネットワーク事業で2,000億円以上削減



※ 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

 **NTT東日本**

 **NTT西日本**

光サービス

卸サービス提供

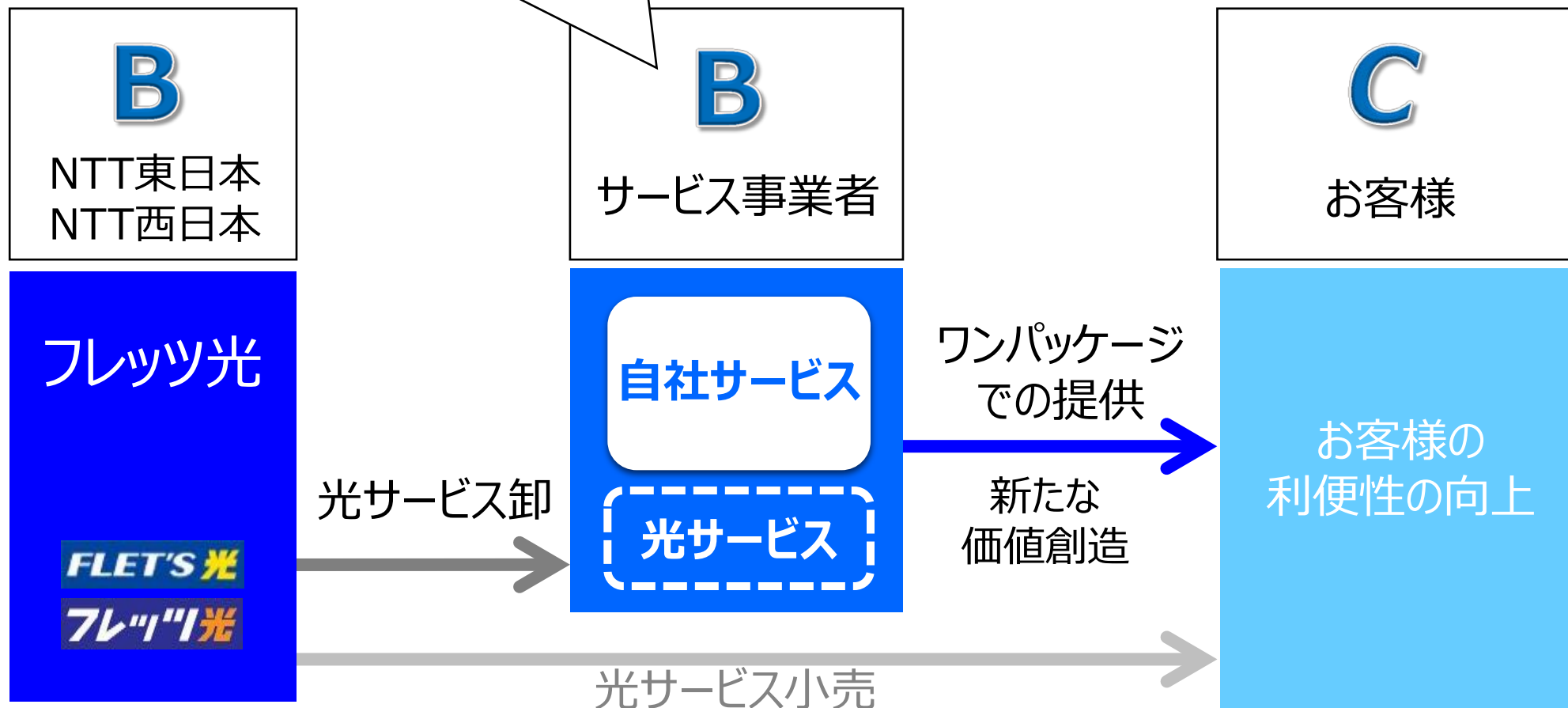
**NTT
docomo**

ドコモ光 × モバイル

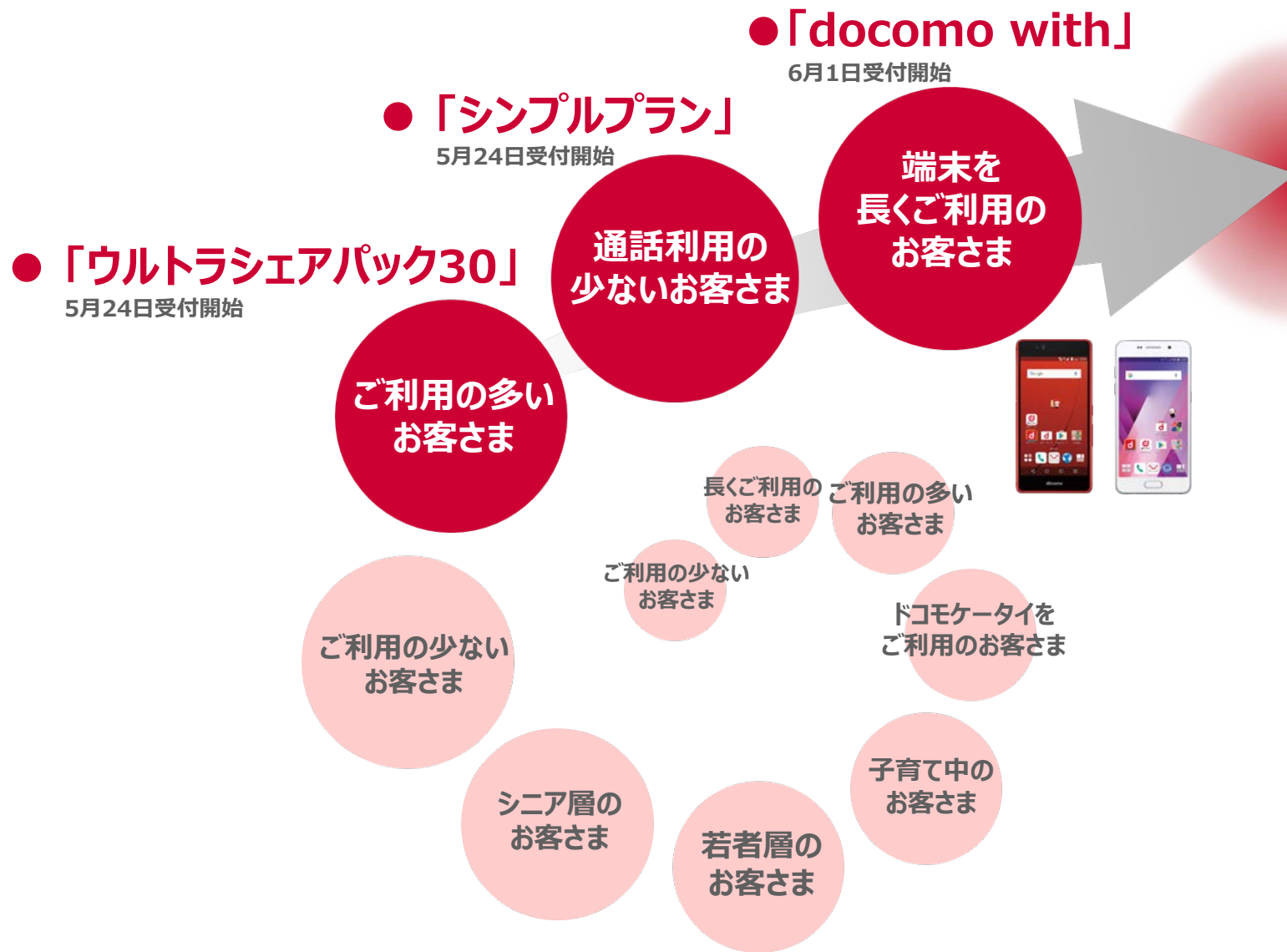
「光コラボレーションモデル」

光サービス事業者 約**610**社[※]

契約数 約**960万**契約[※]



※ 2017年6月末時点



- ・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

コラボレーションによる新たな価値創出

産業

流通・小売



農業



自動車



製造



ヘルスケア



エンタメ



交通



金融



スポーツ



新たな価値

配送遅延ゼロ
顧客満足度向上

生産性向上

交通事故ゼロ

ダウンタイム
削減

健康寿命
延長

新たな感動・
表現

混雑解消

安全・便利な
取引

高臨場感向上
集客拡大

ICT技術を活用



AI

ビッグデータ解析

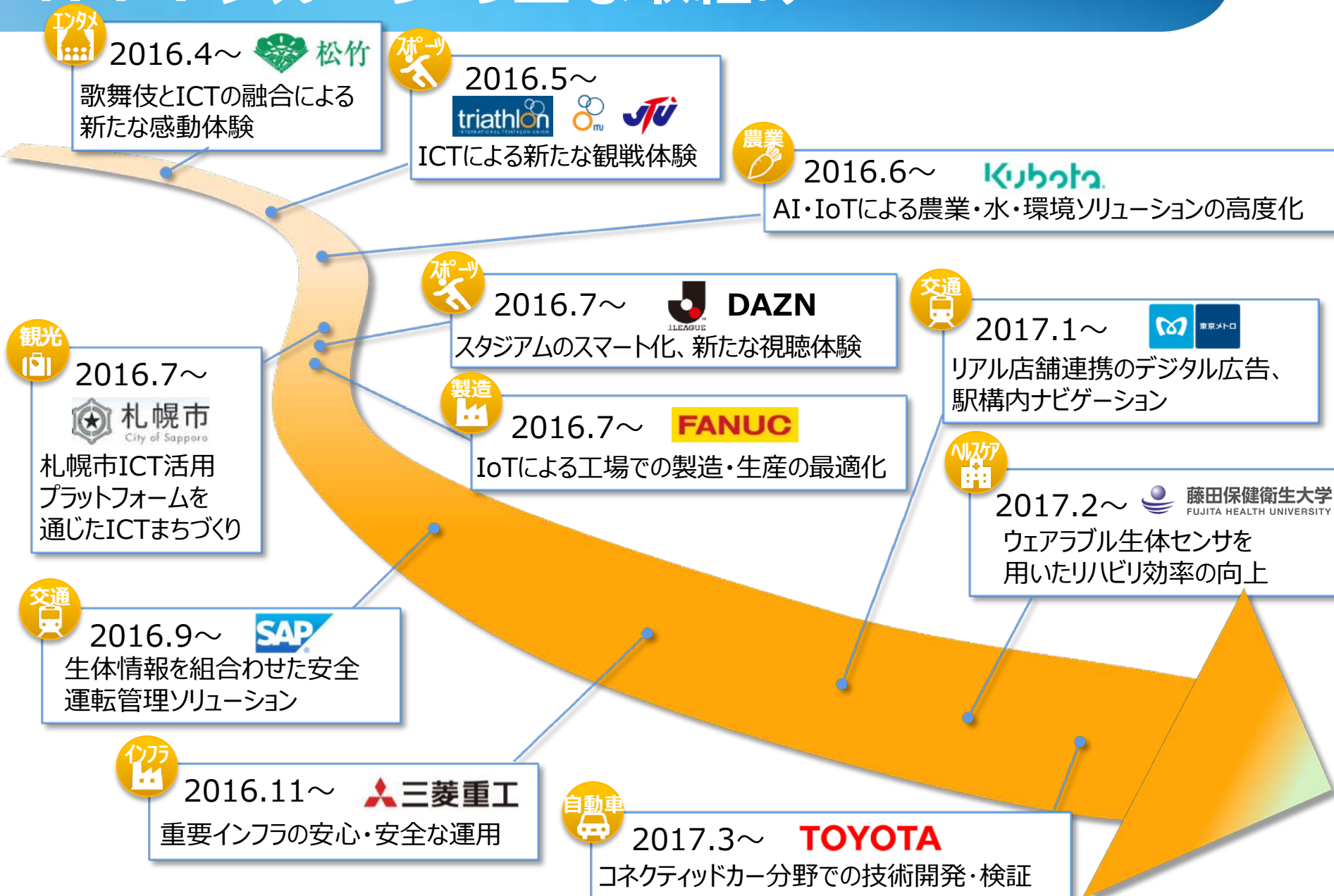
セキュリティ

高臨場UX

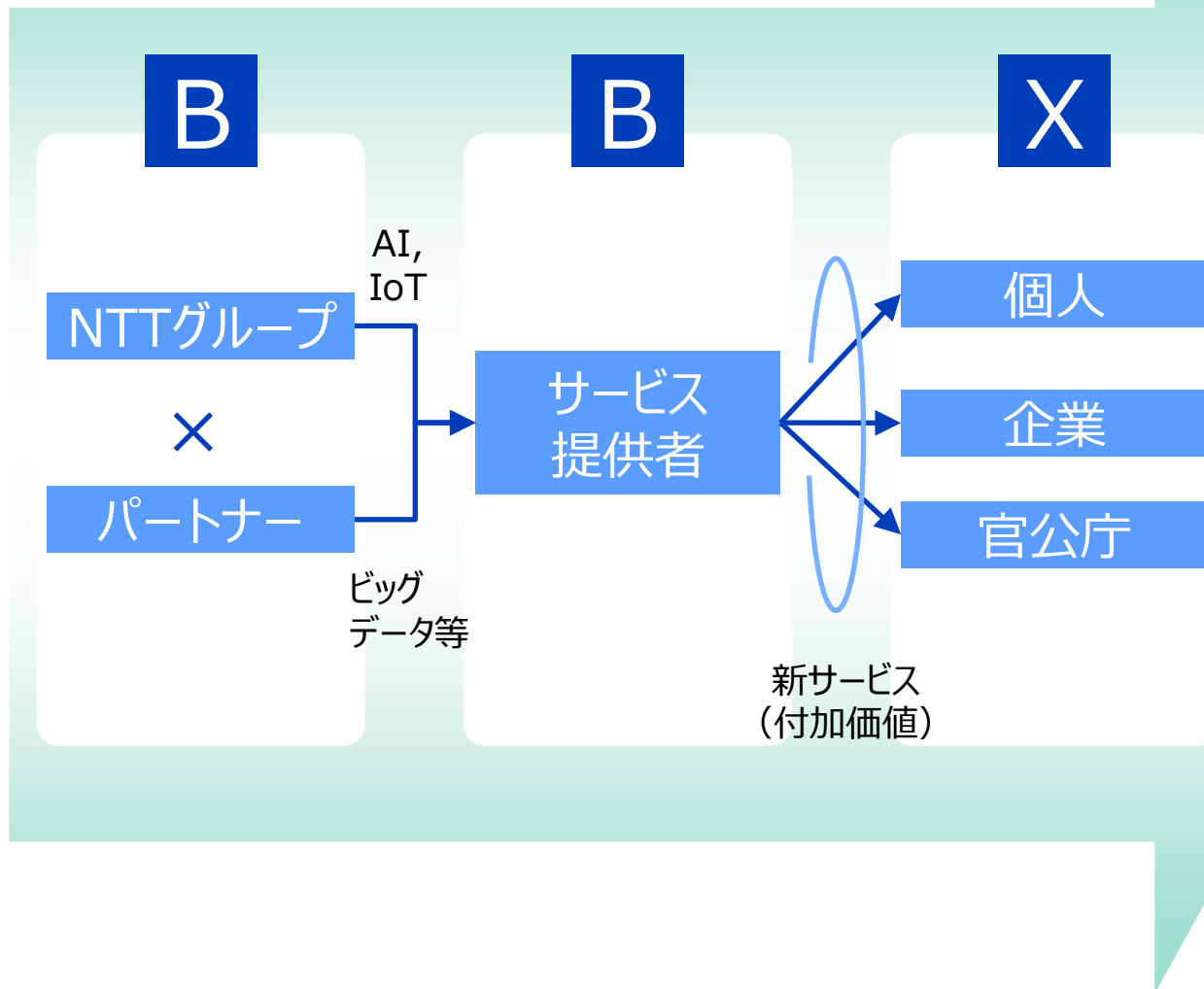
IoT

リアルタイム処理

NTTグループの主な取組み



B2B2Xビジネスの拡大



ライフスタイル
変革

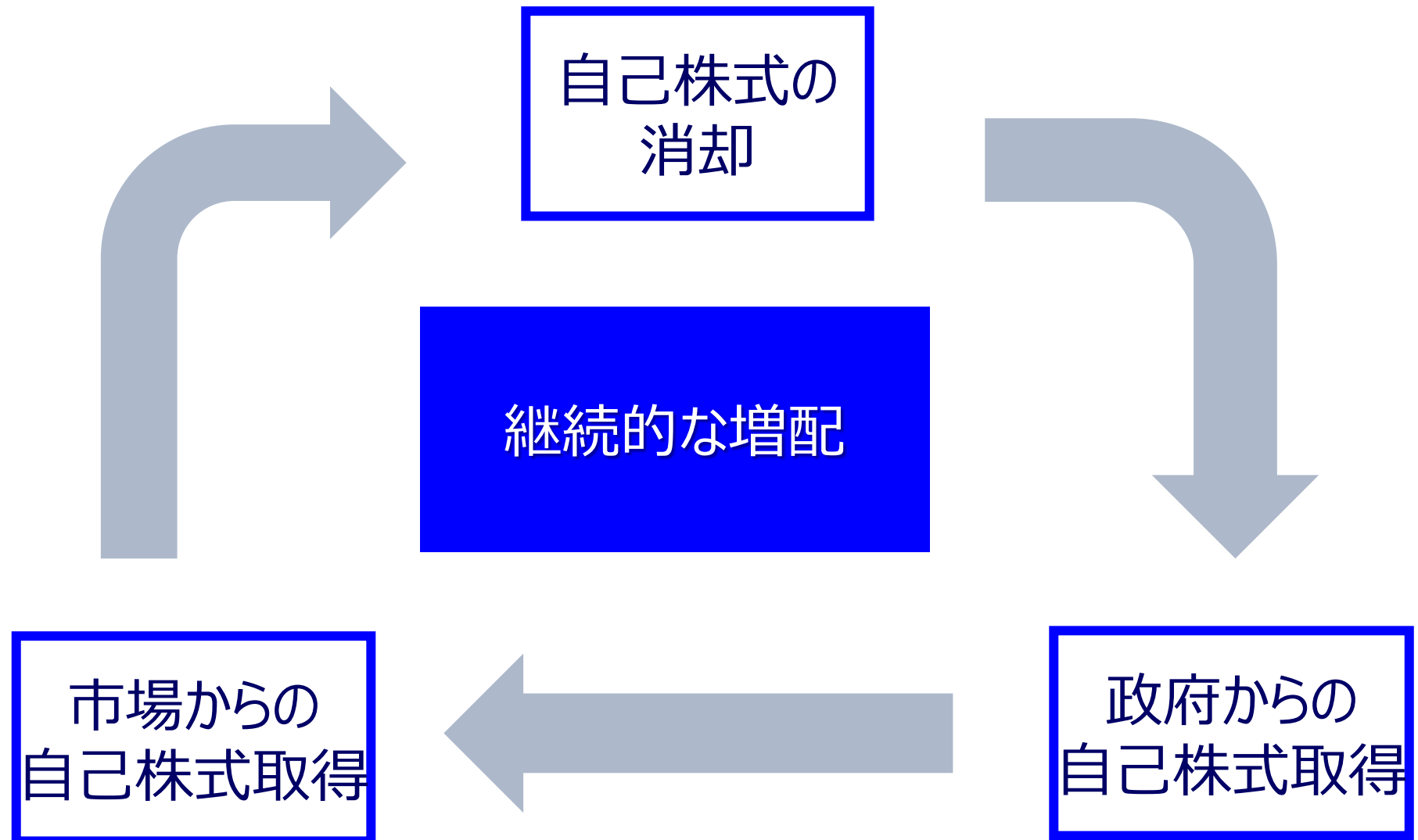
社会的課題の
解決

社会的課題の克服×産業競争力の強化

製造、自動車、医療、地方自治体、
etc.・・・

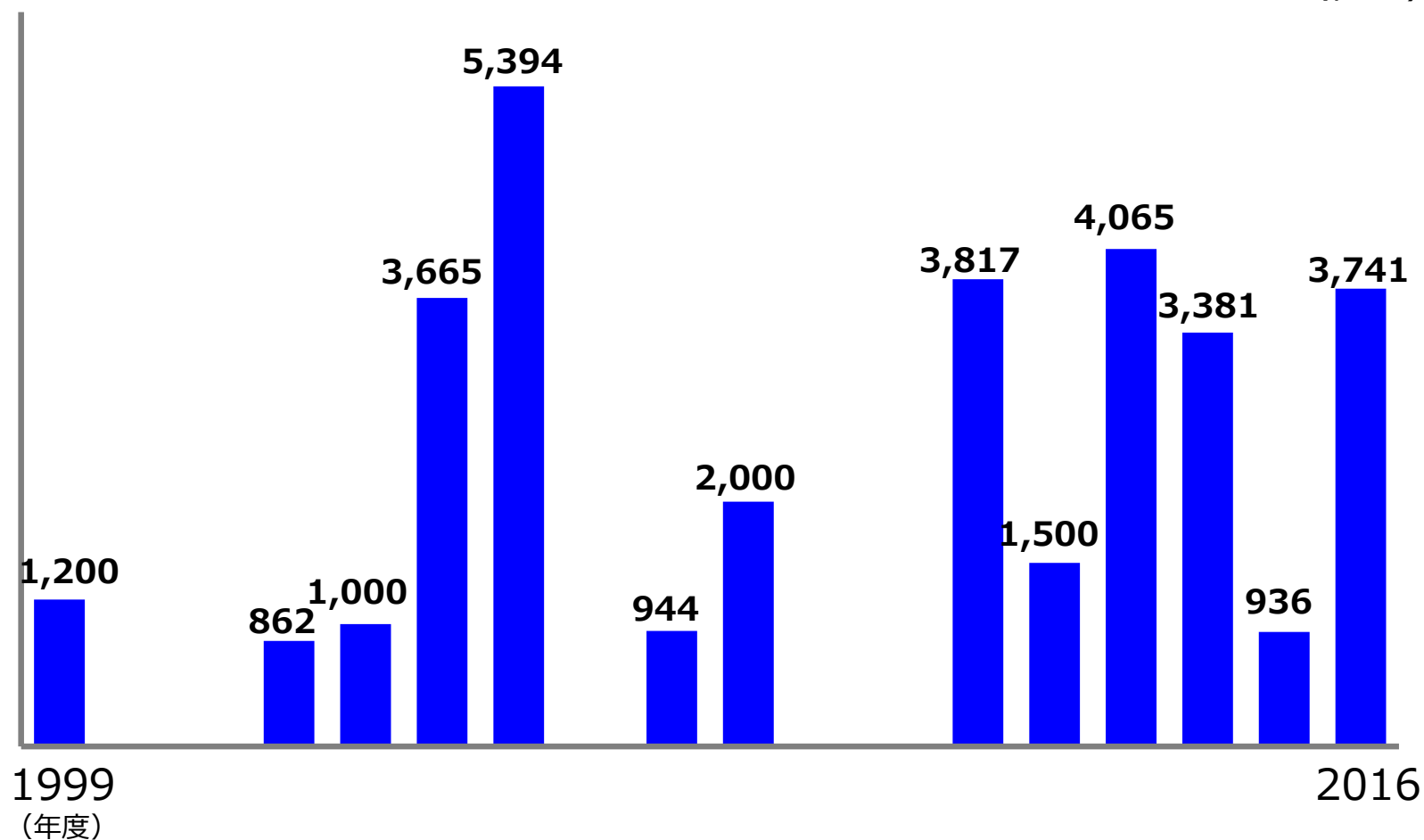
オープン & コラボレーション

- ・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

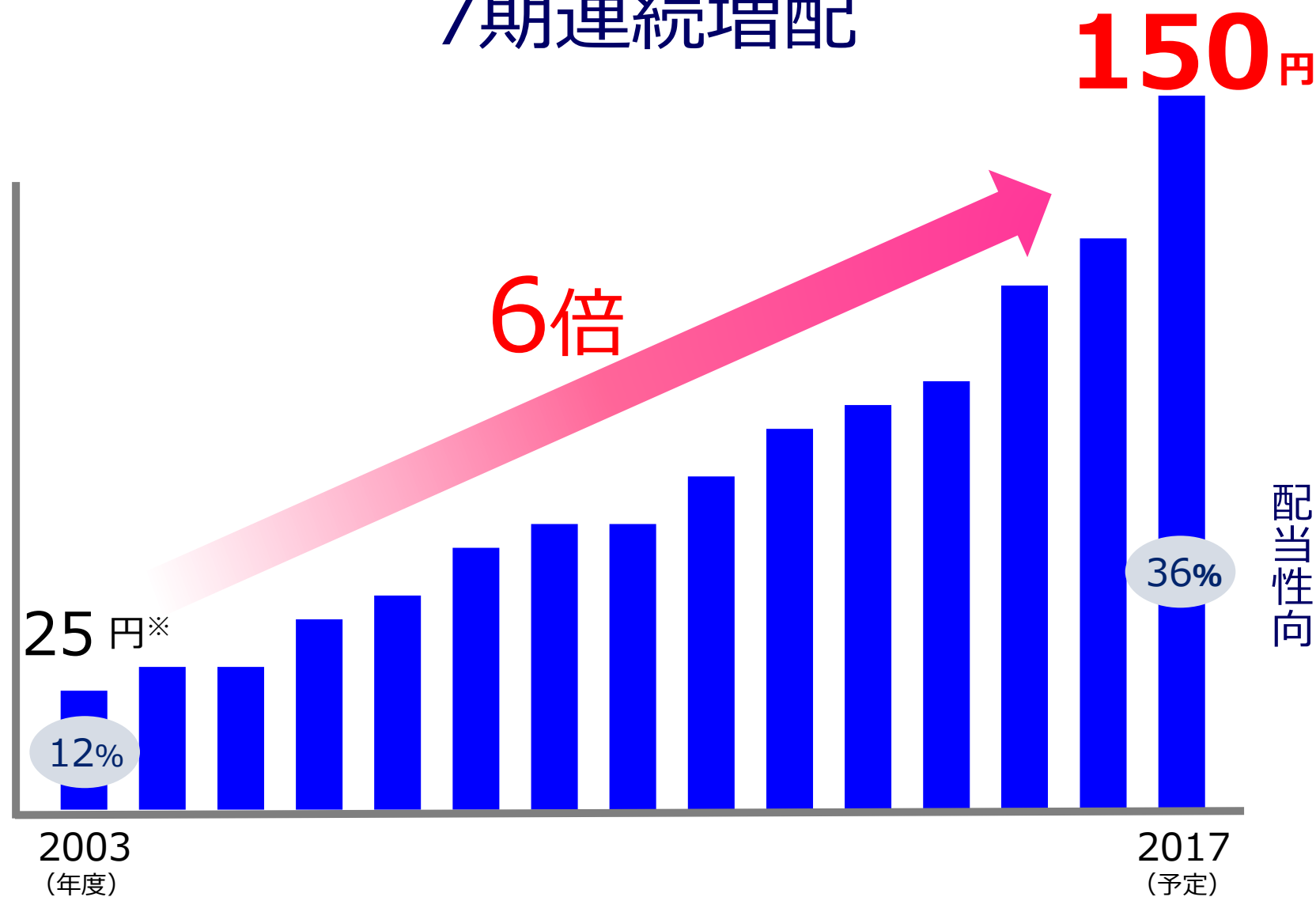


累計3.3兆円の自己株式取得

(億円)



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

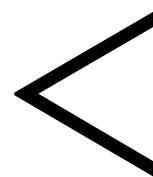
高い配当利回り

日本国債10年利回り

0.08% ※1

東証 1 部平均
配当利回り

1.7% ※2



NTT株
配当利回り
2.8% ※3

※1 財務省公表「国債金利情報」（2017年7月31日）を基に算出

※2 2017年7月31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7月31日時点の終値（5,390円）を基に算出



Next Value Partner

for

Transformation

of Business models and Lifestyle

by

Trusted Solutions

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