

証券コード 9432

日本電信電話株式会社 会社説明会

2017年12月



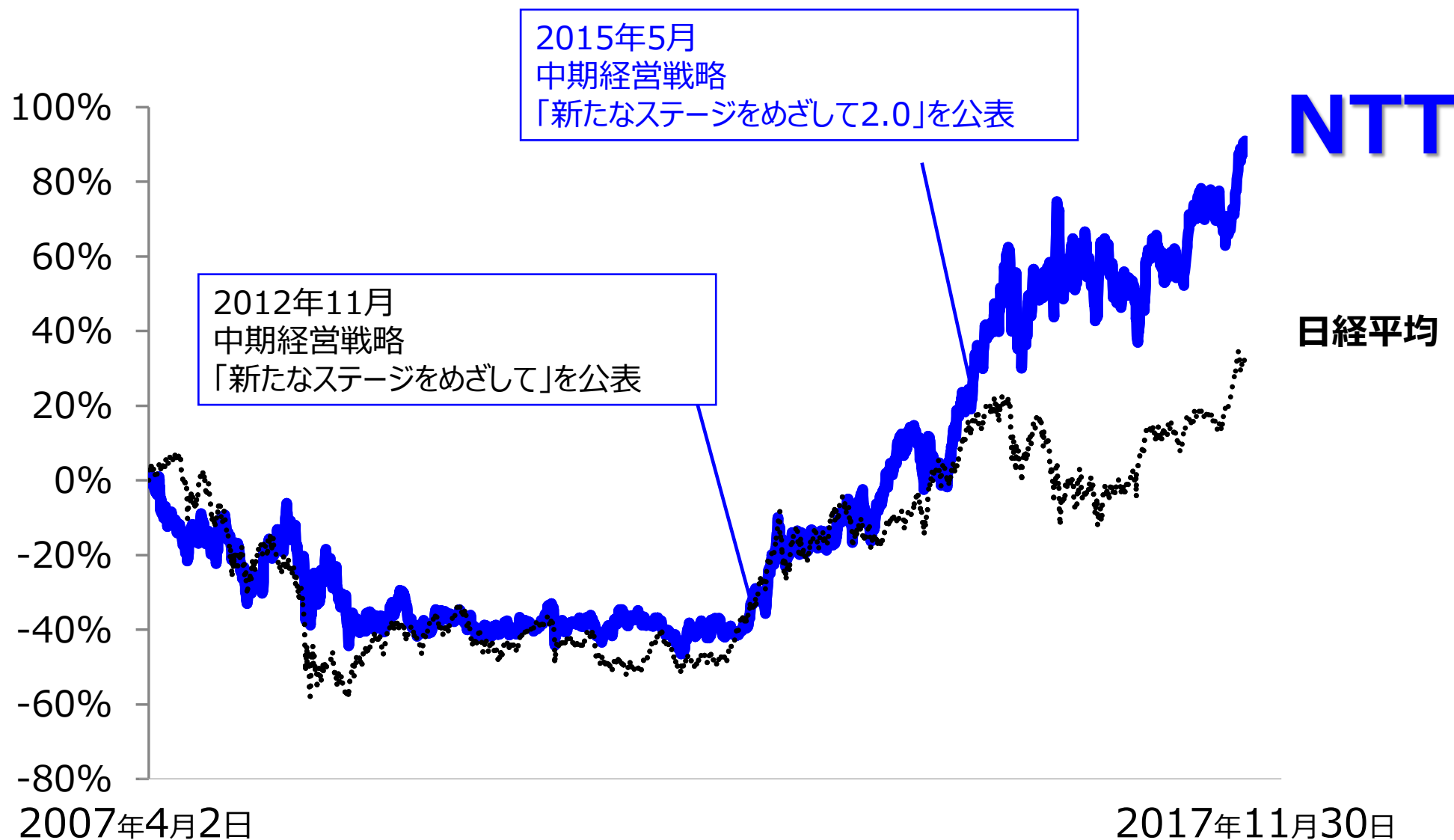
本資料及び本説明会におけるご説明に含まれる予想数値及び将来の見通しに関する記述・言明は、現在当社の経営陣が入手している情報に基づいて行った判断・評価・事実認識・方針の策定等に基づいてなされもしくは算定されています。

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。

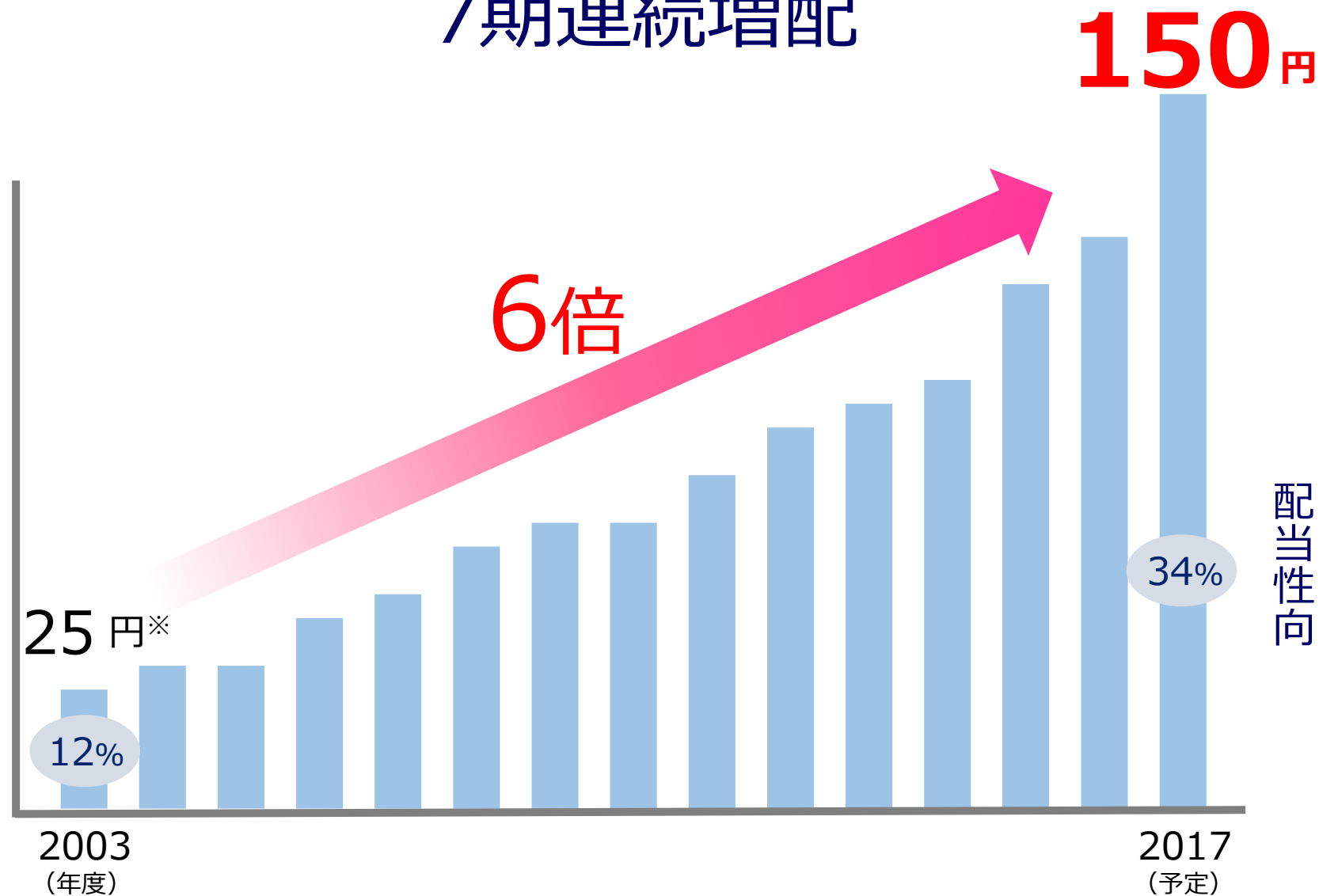
※ 本資料中の「E」は記載の数値が計画または業績予想であることを表しています。

- ・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

NTT株のパフォーマンス（直近10年）



7期連続増配



高い配当利回り

日本国債10年利回り

0.04% ※1

東証 1 部平均
配当利回り

1.5% ※2

<

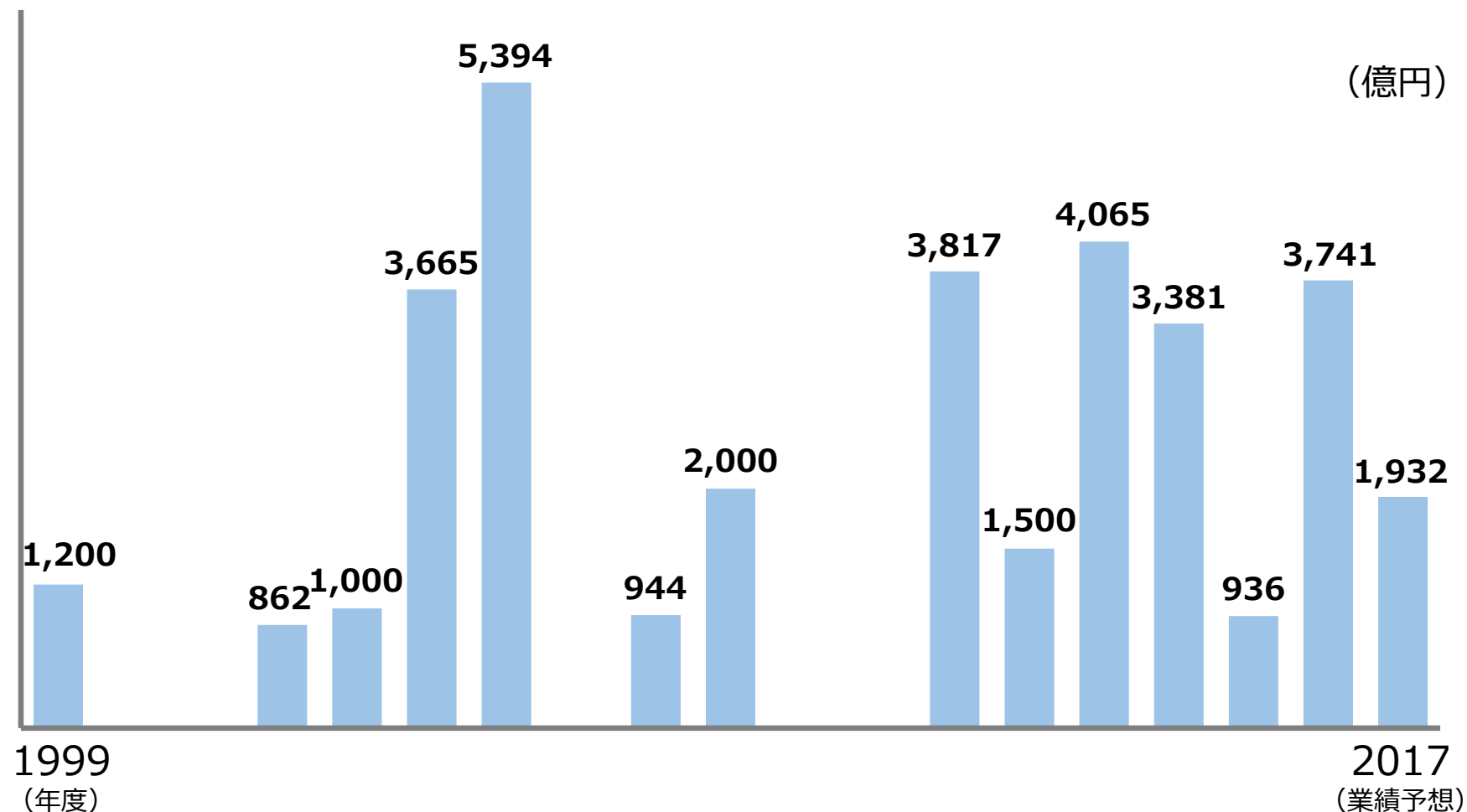
NTT株
配当利回り
2.6% ※3

※1 財務省公表「国債金利情報」（2017年11月30日）を基に算出

※2 2017年11月30日時点の株価情報を基に算出

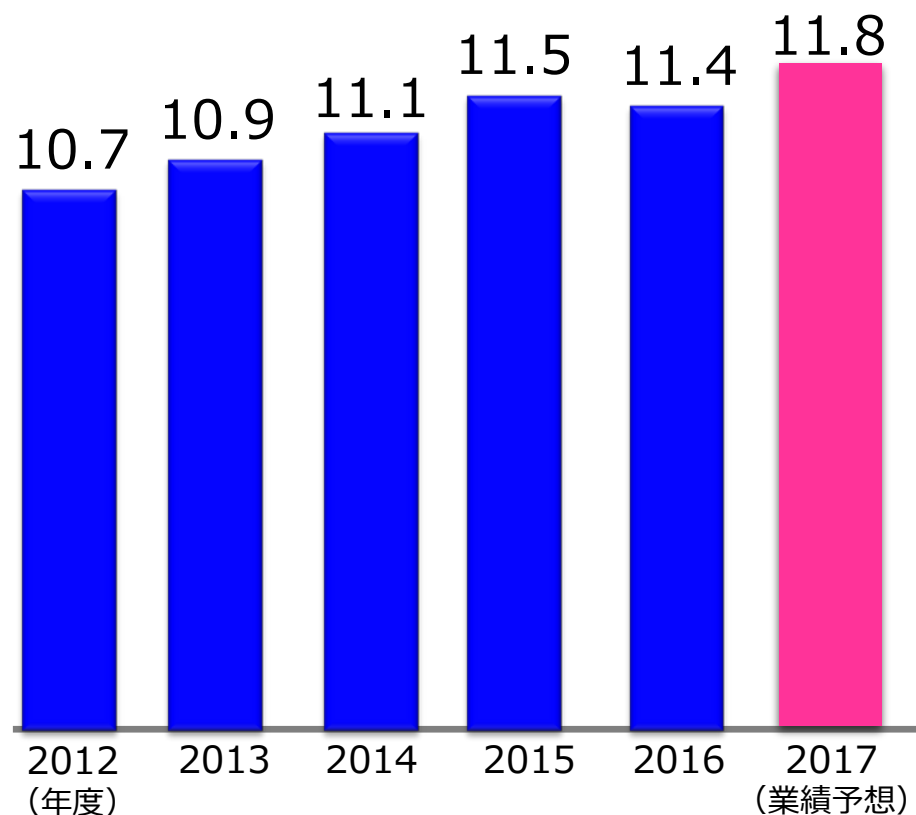
※3 数値は2017年5月15日公表の業績予想ベース、株価は2017年11月30日時点の終値（5,879円）を基に算出

累計3.4兆円の自己株式取得

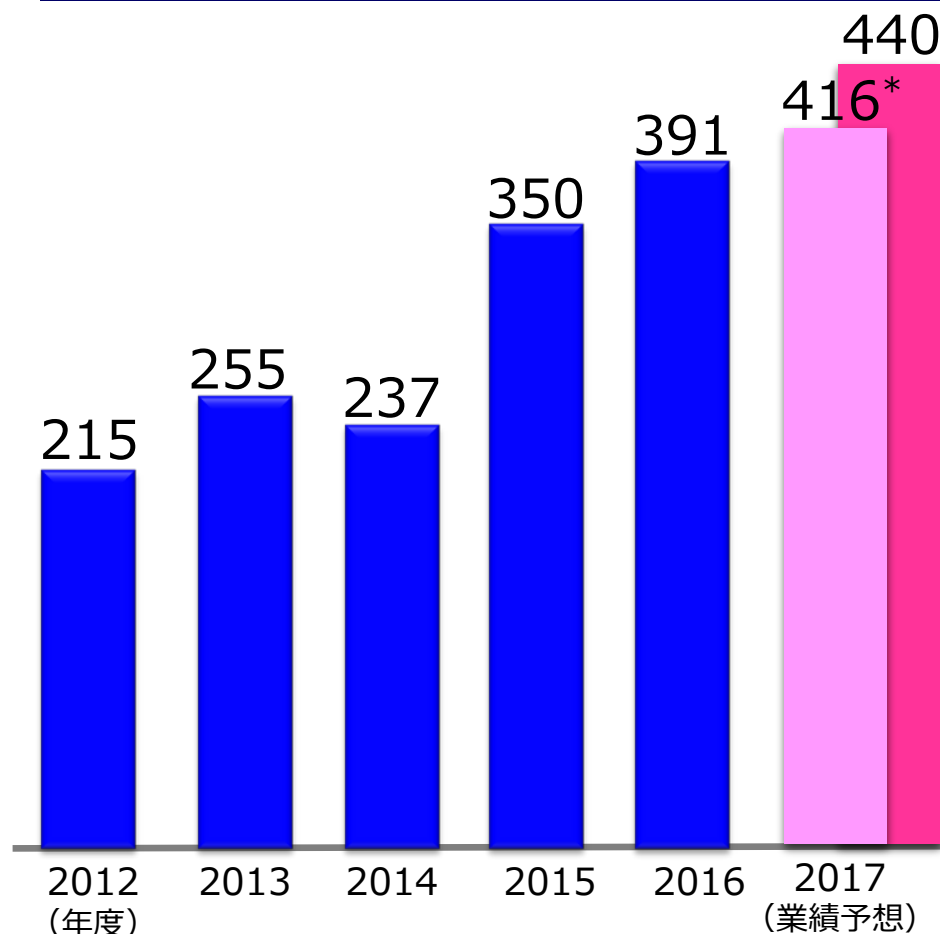


- ・株主還元
- ・**直近の業績**
- ・国内ネットワーク事業
- ・グローバル・クラウド事業
- ・2020に向けて

営業収益 (兆円)



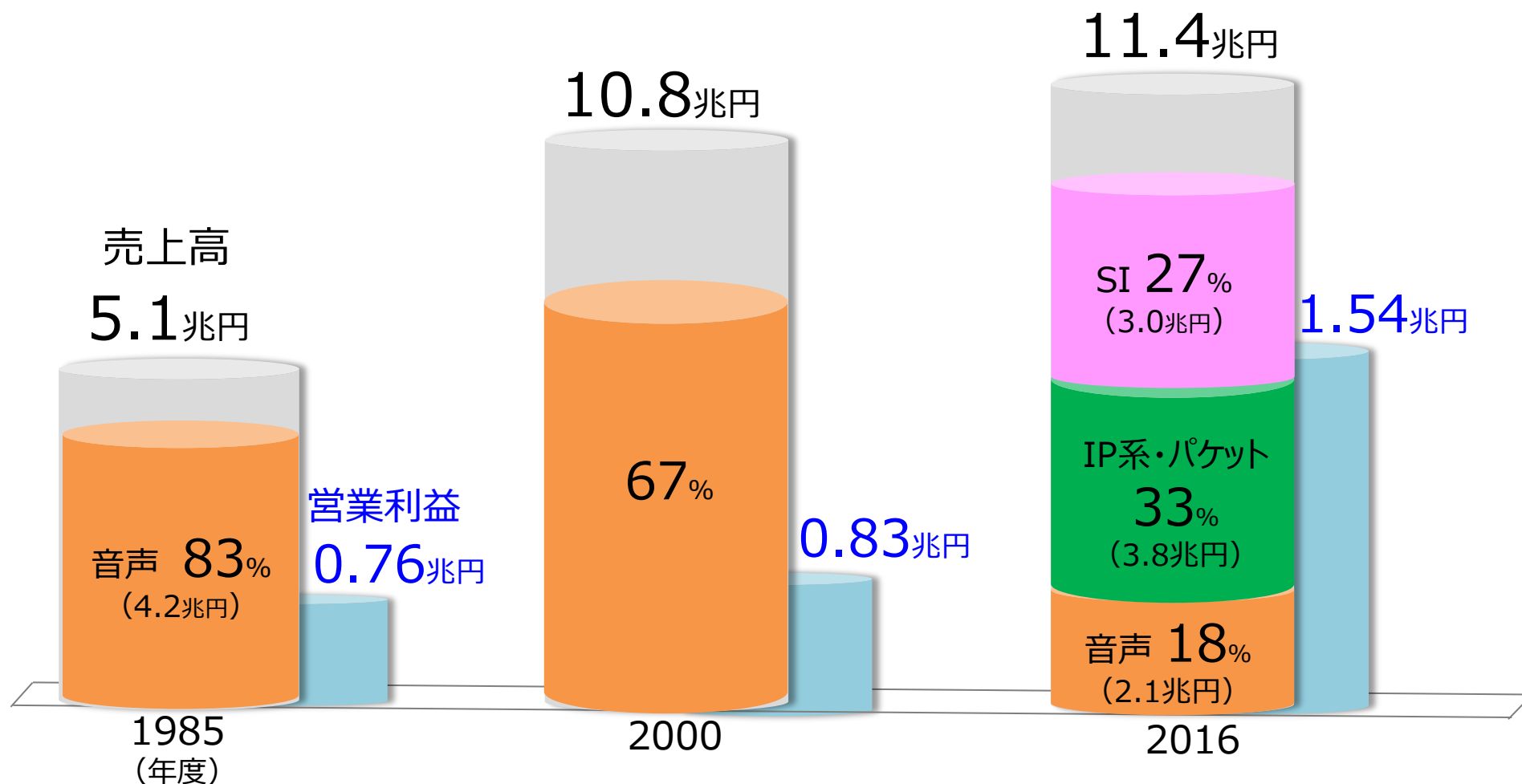
EPS (円)



* Tata sons Limitedからの仲裁裁定金受領影響を除く

電話サービスの展開

ブロードバンドへの移行
グローバル・クラウドの拡大



	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]

NTTグループの体制

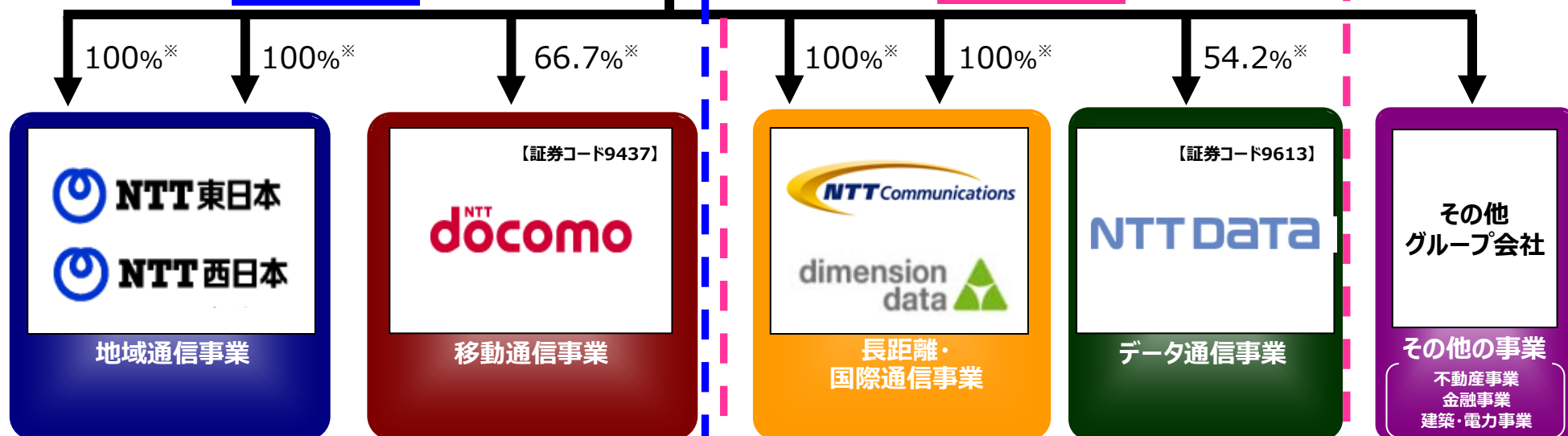


売上高 : 11.4 兆円
従業員数 : 274,850名

※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



地域通信事業

移動通信事業

長距離・
国際通信事業

データ通信事業

その他の事業

不動産事業
金融事業
建築・電力事業

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

■ 増収・増益 ■ 年間計画に向けて順調な進捗

連結決算状況

➤ 営業収益	:	5兆6,648億円	(対前年 + 1,405億円〔 + 2.5%〕)
➤ 営業利益	:	9,752億円	(対前年 + 487億円〔 + 5.3%〕)
➤ 四半期（当期）純利益*1	:	5,275億円	(対前年 + 514億円〔 + 10.8%〕)
➤ 海外売上高	:	93.3億ドル	(対前年 + 13.5億ドル〔 + 16.9%〕)
・クロスセル受注額	:	2.8億ドル	
➤ 海外営業利益*2	:	5.0億ドル	(対前年 + 1.6億ドル〔 + 47.1%〕)

*1 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。

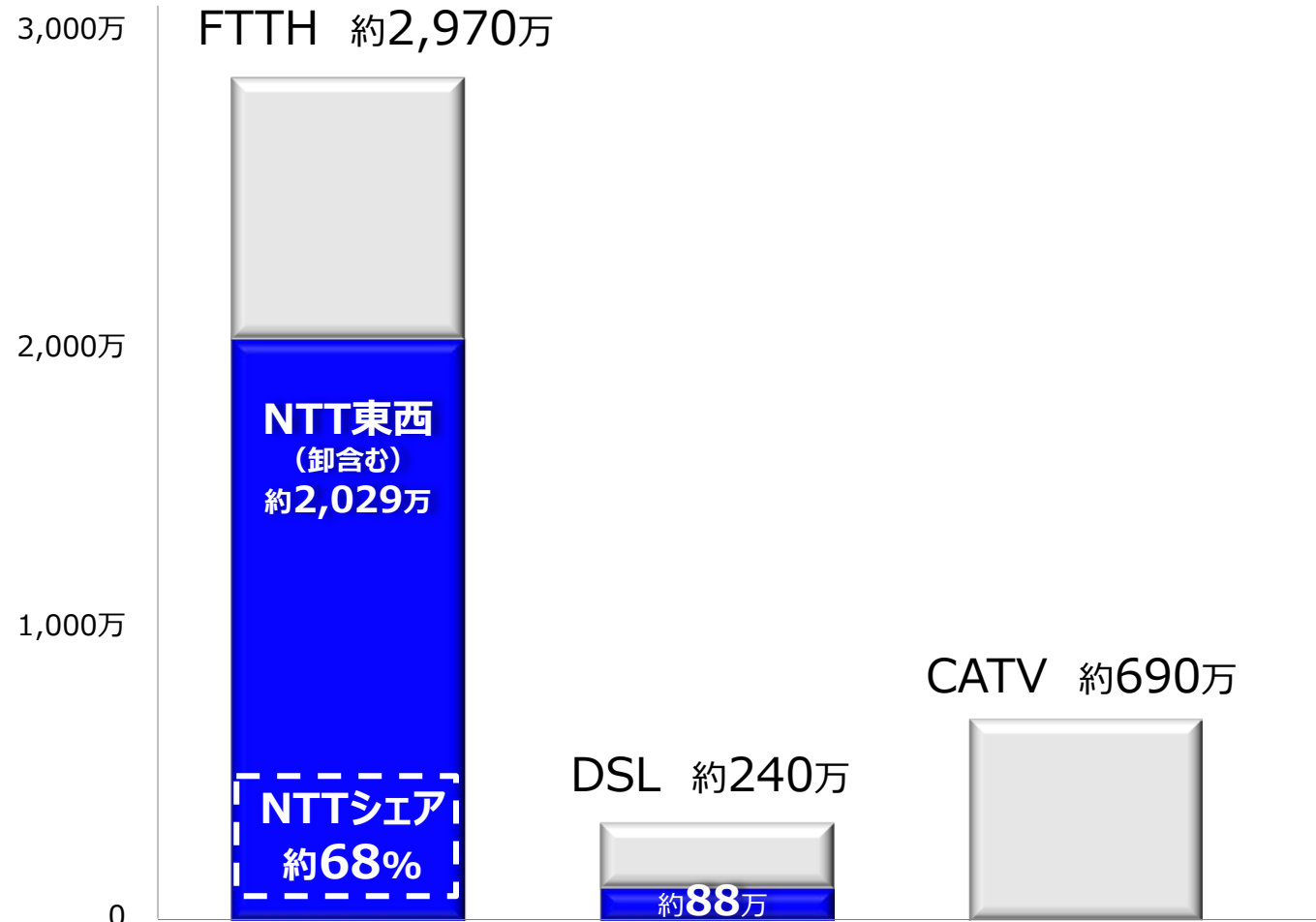
*2 買収に伴う無形固定資産の償却費等、一時的なコストを除いた営業利益を記載しております。

- ・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

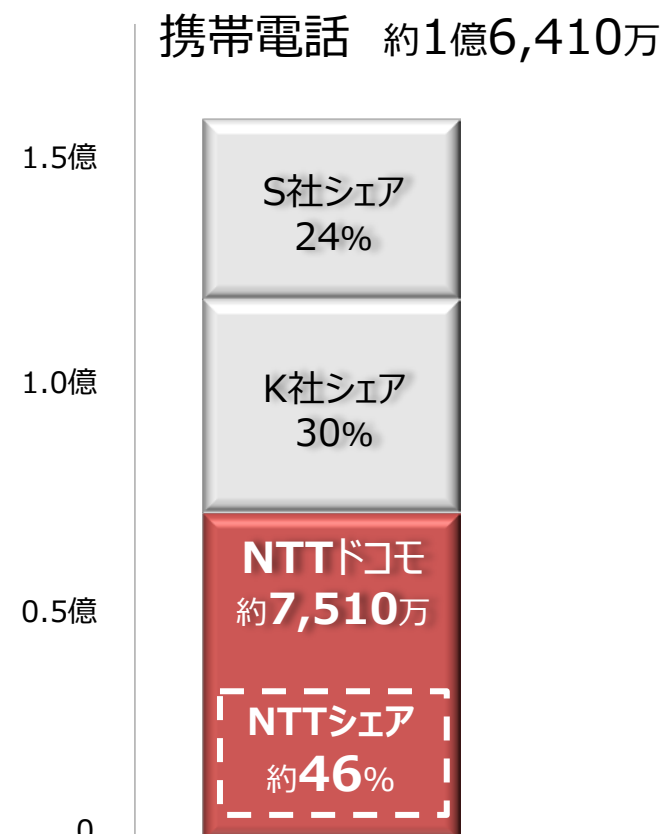
固定

移動

(契約)

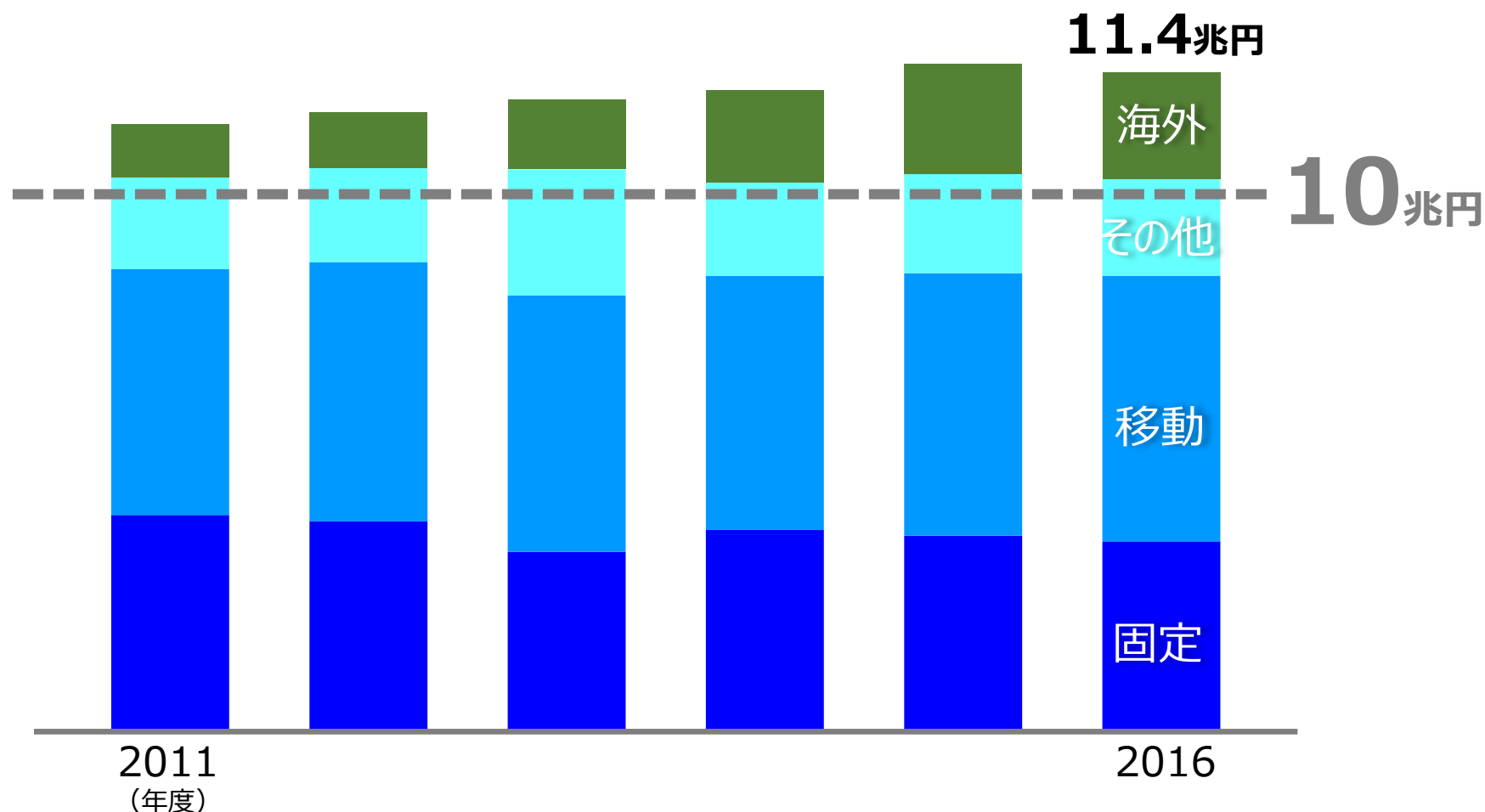


(契約)



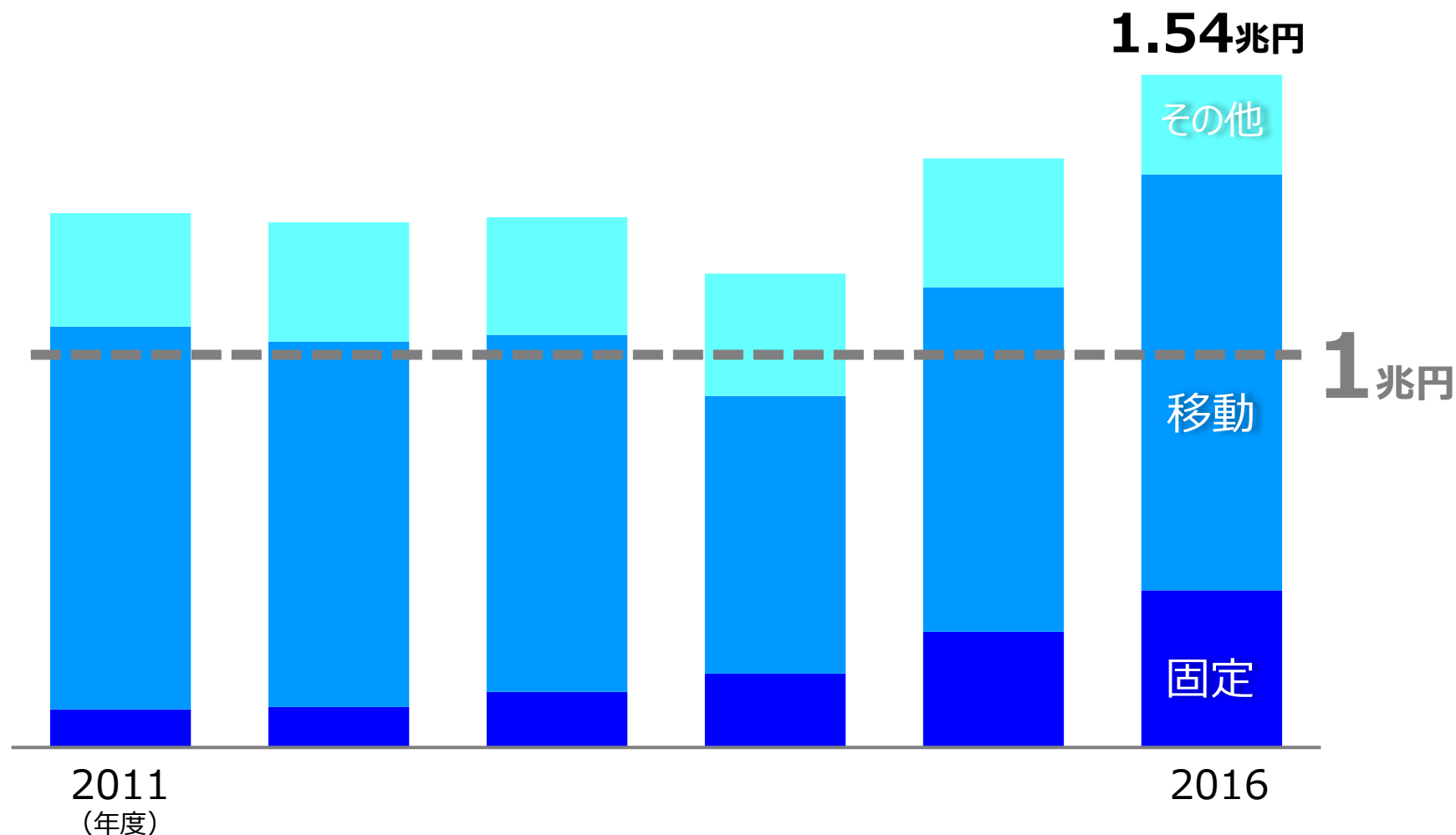
(出典) 総務省公表値 2017年6月末時点

安定した10兆円規模の営業収益



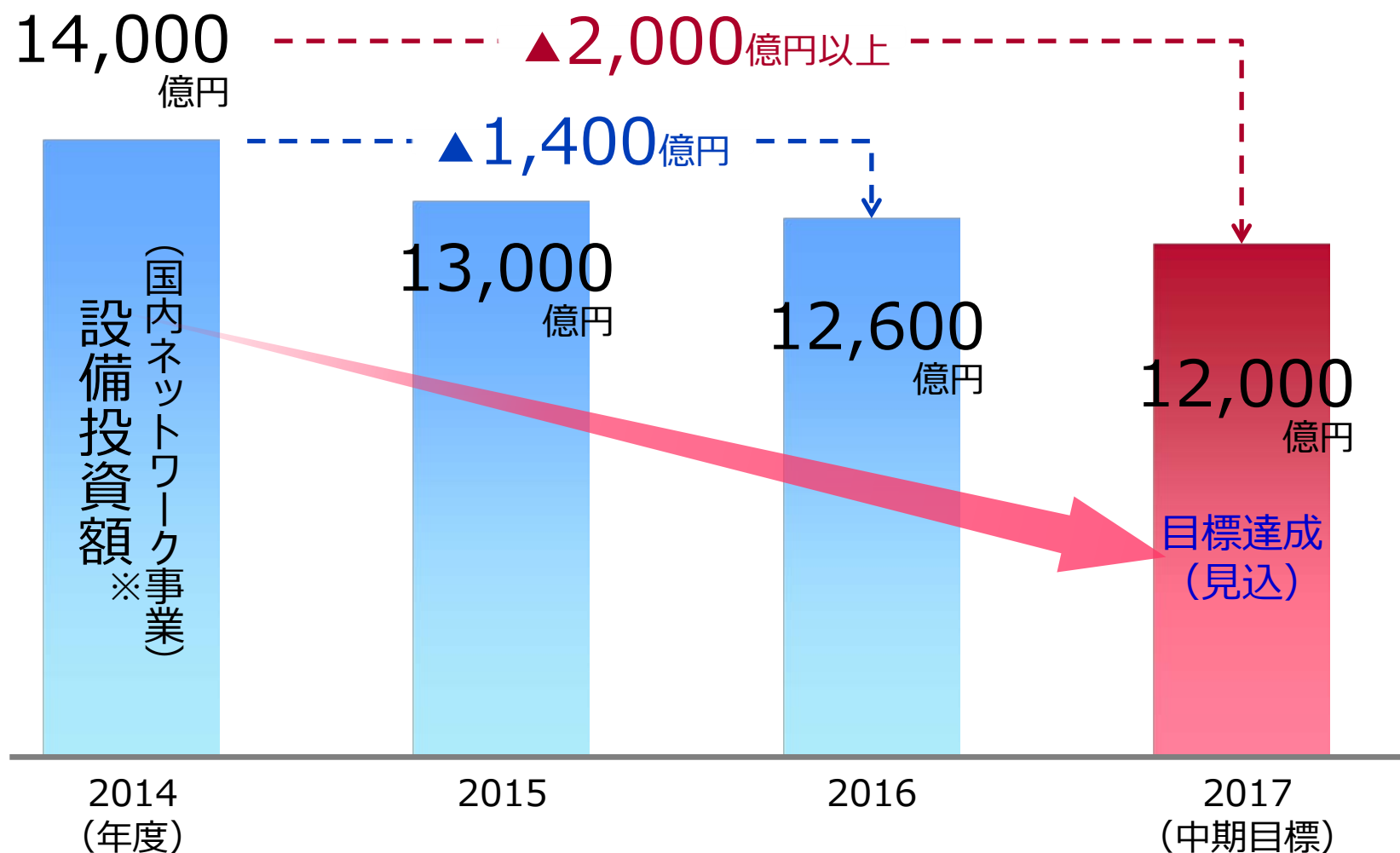
※ 上記グラフはセグメント業績（米国会計基準）を基に作成

1兆円以上の利益創出



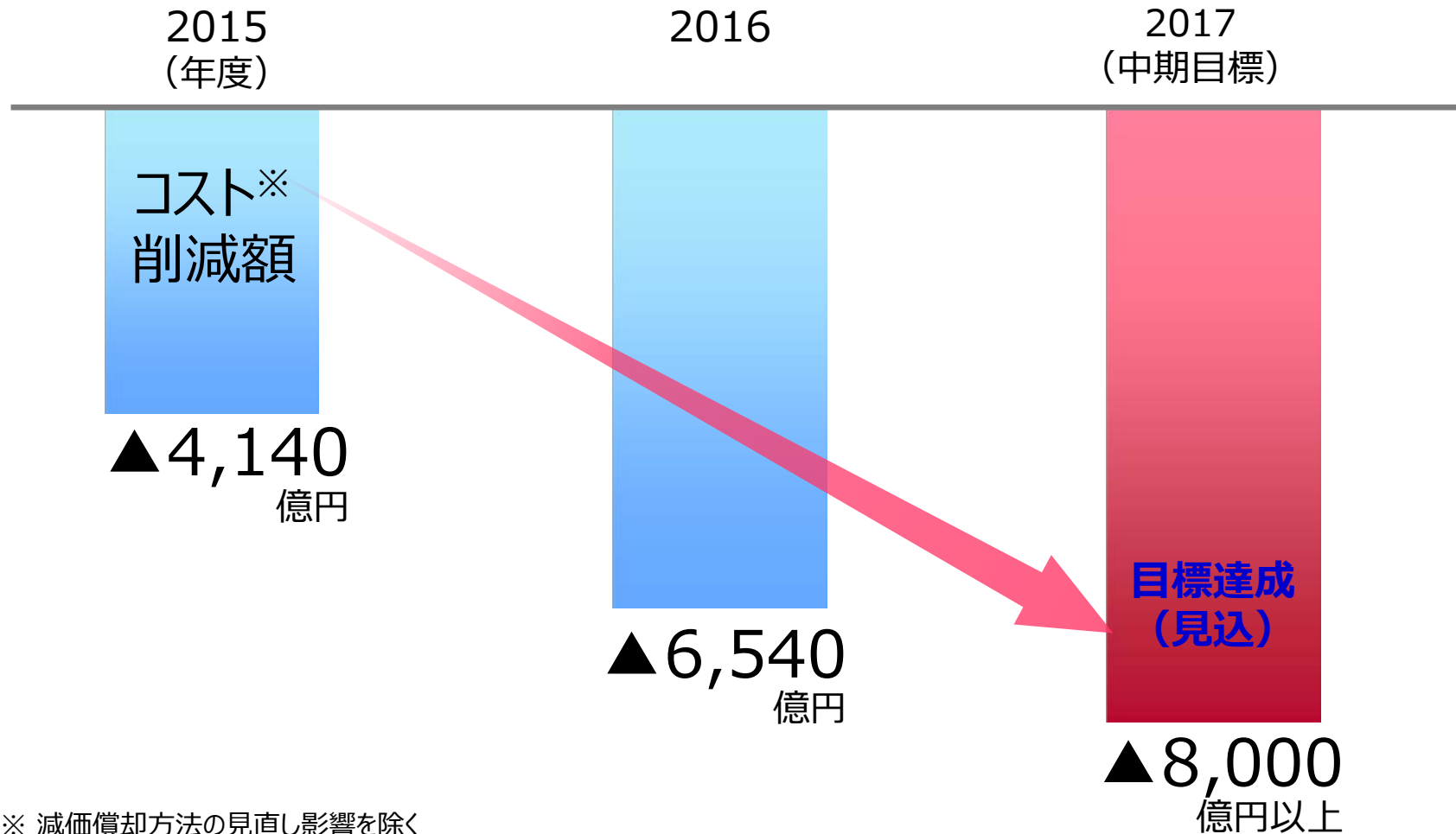
※ 上記グラフはセグメント業績（米国会計基準）を基に作成

設備投資の効率化 ▲ 2,000億円以上 (国内ネットワーク事業, 対2014年度)

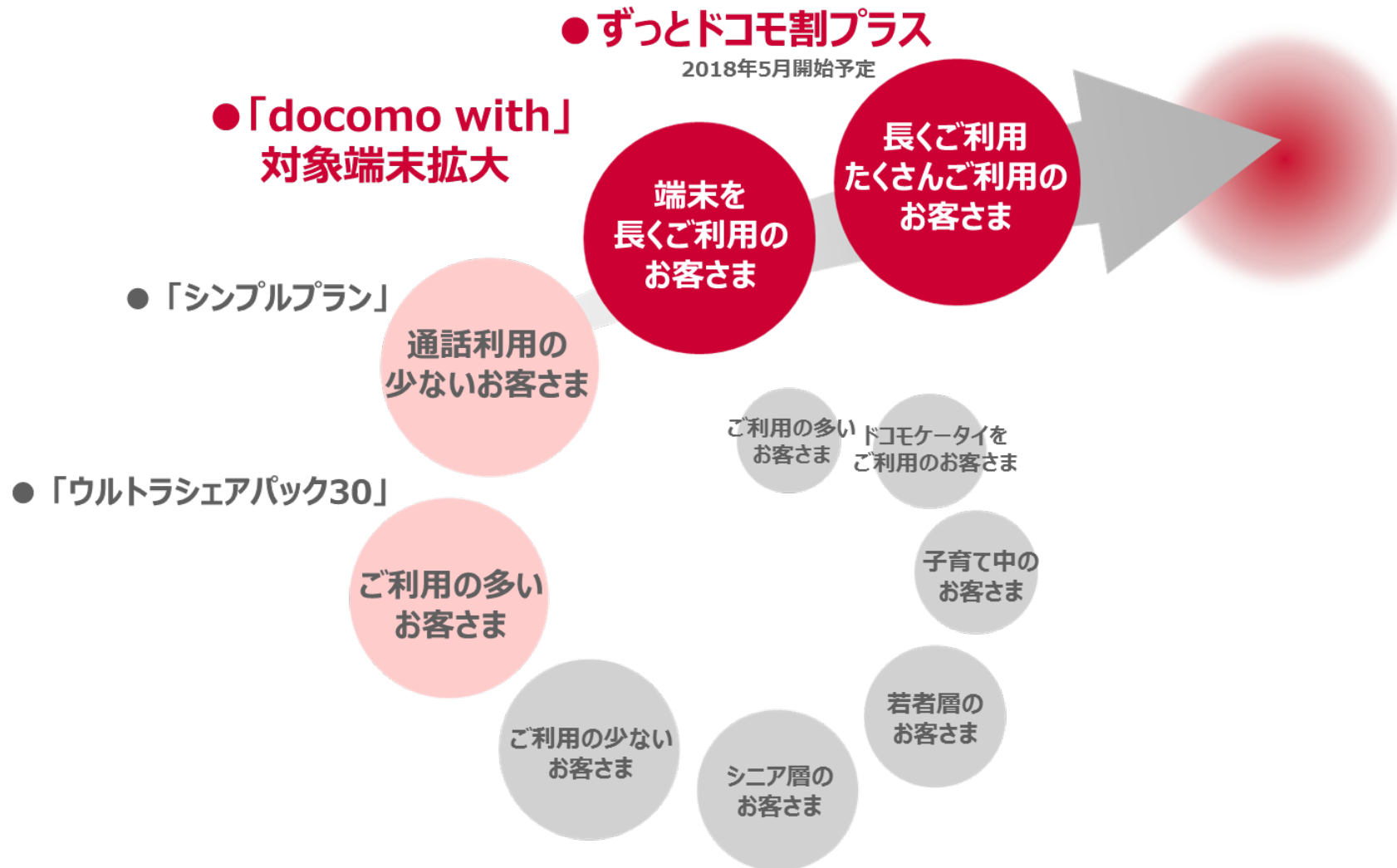


※ コミュニケーションズのデータセンター等を除く

コスト削減 ▲ 8,000億円以上 (固定/移動アクセス系, 対2014年度)



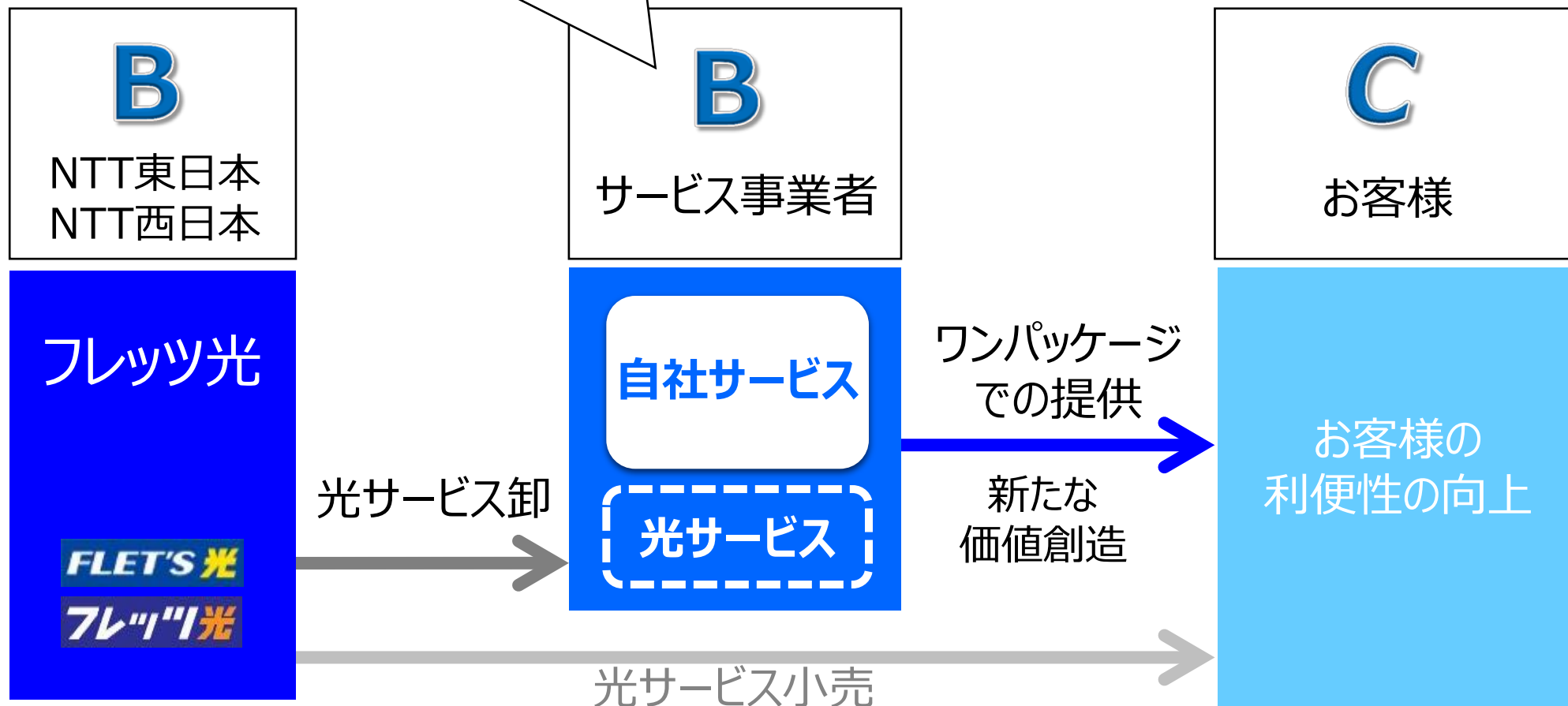
お客さまの声にお応えして更に充実



「光コラボレーションモデル」

光サービス事業者 約**650**社※

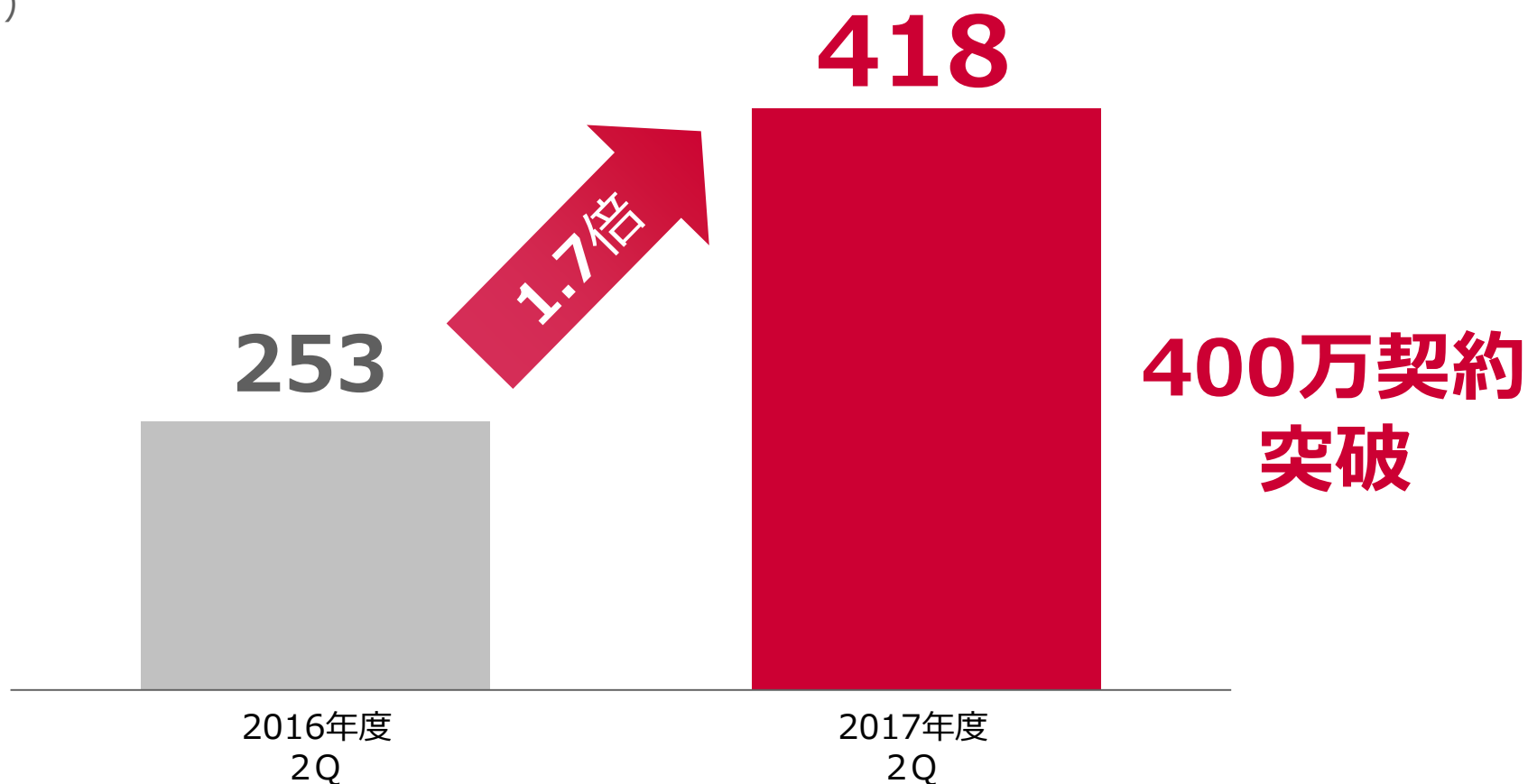
契約数 約**1,020万**契約※



※ 2017年9月末時点



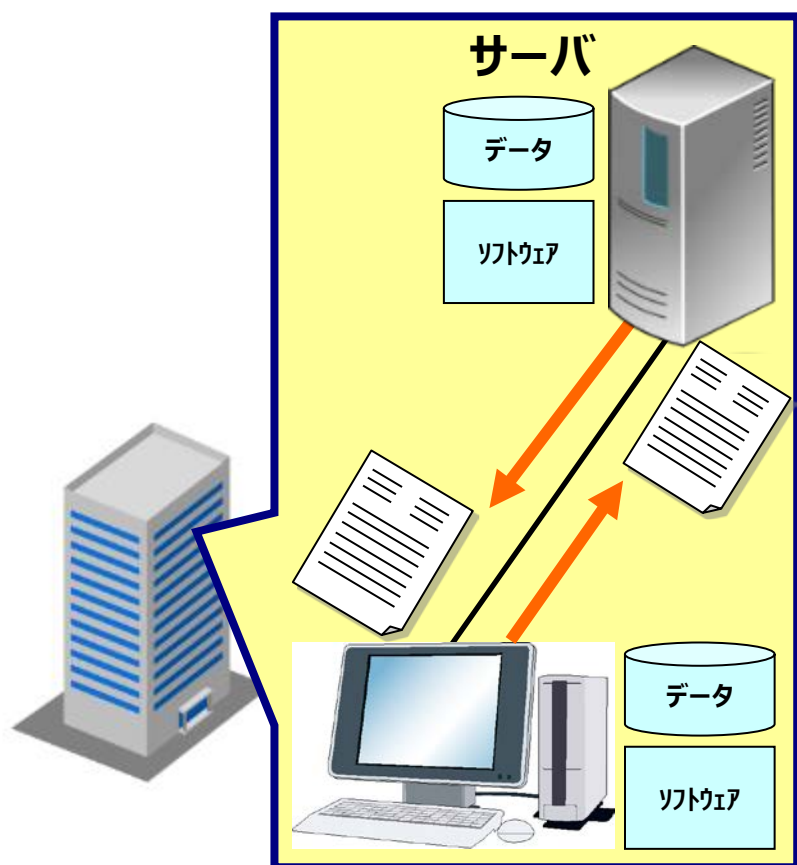
(万契約)



- ・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

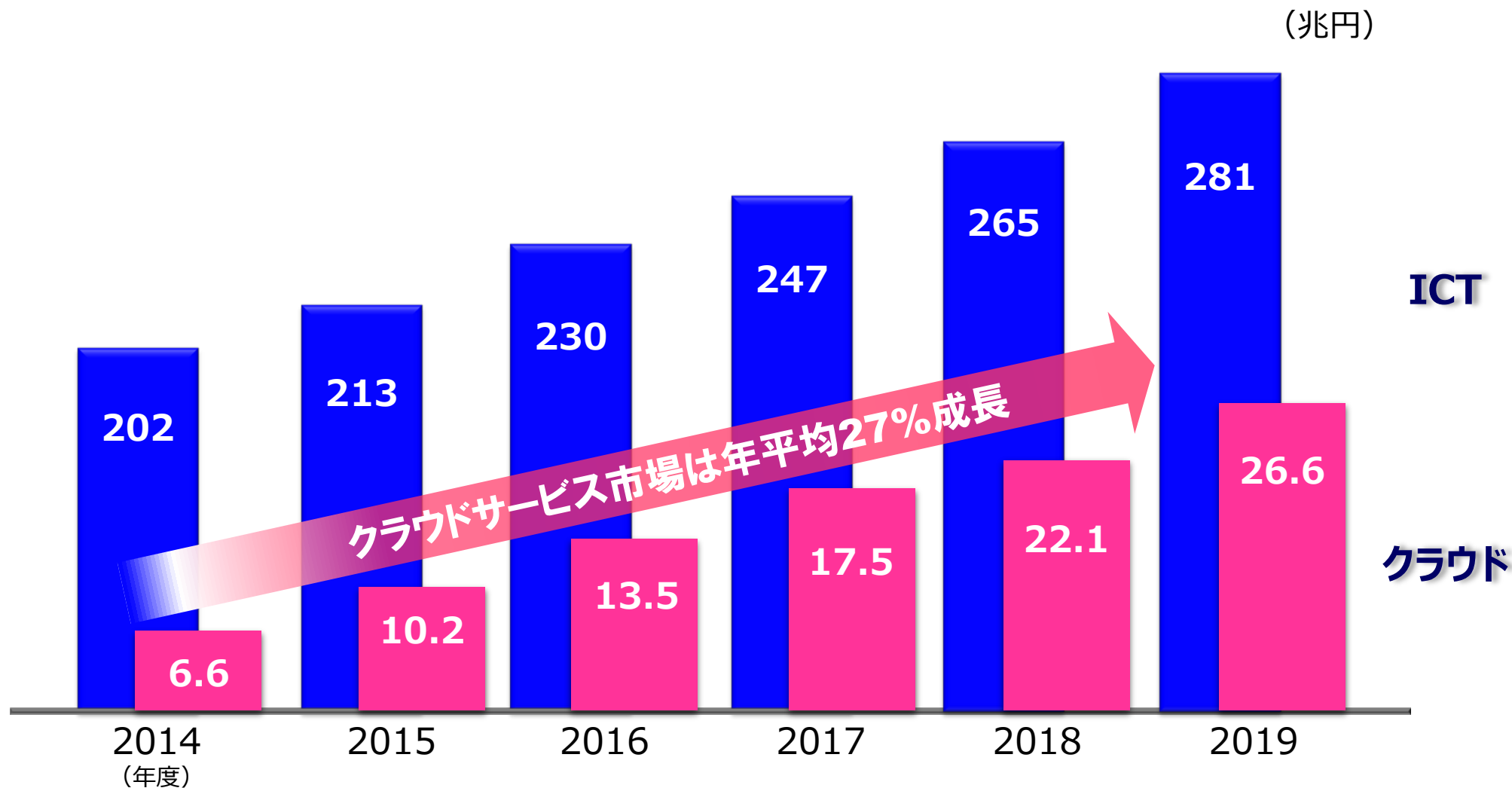
クラウド利用で設備不要・端末も自由

IT設備の「所有」から



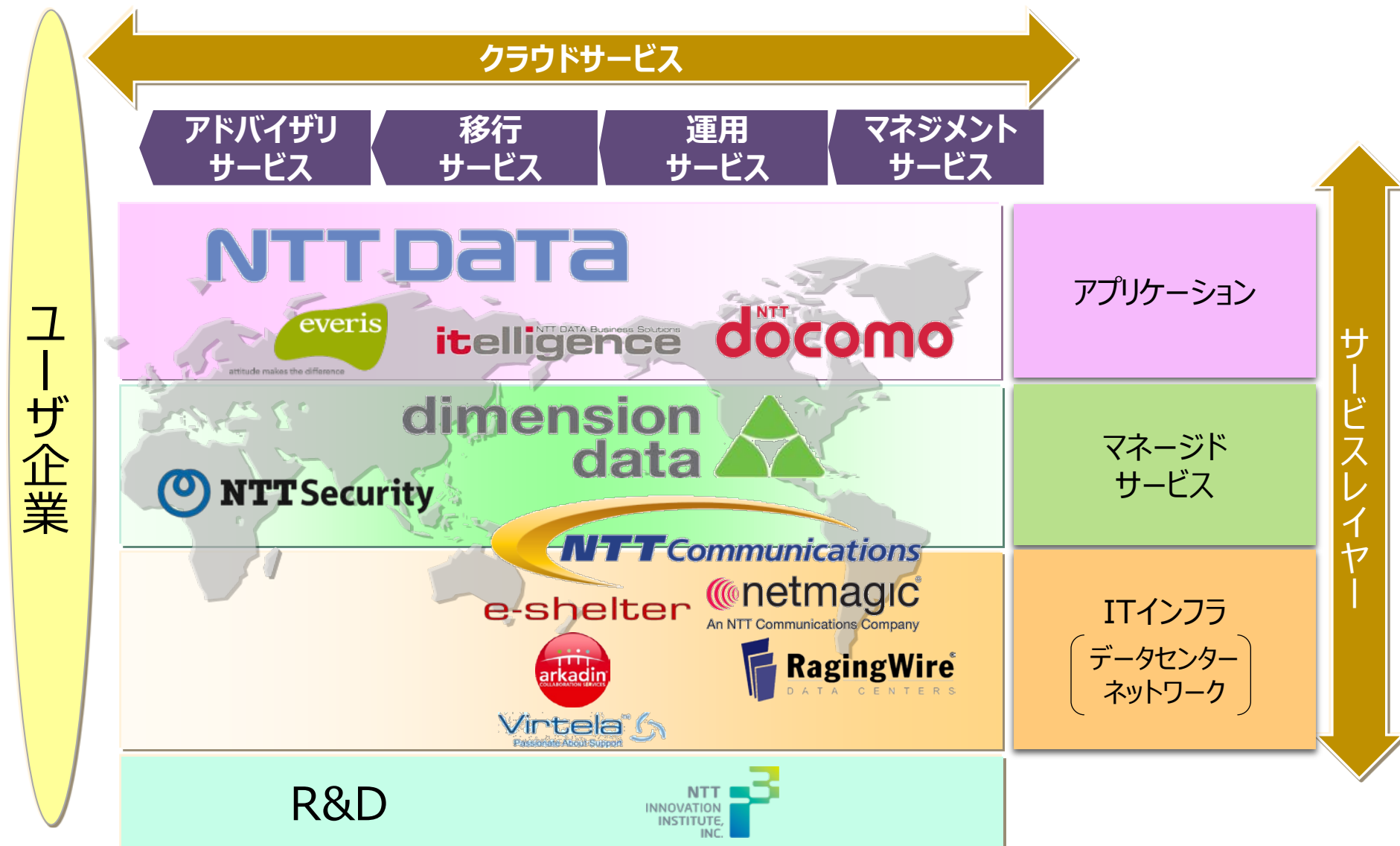
クラウドによる「利用」へ





※ 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

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



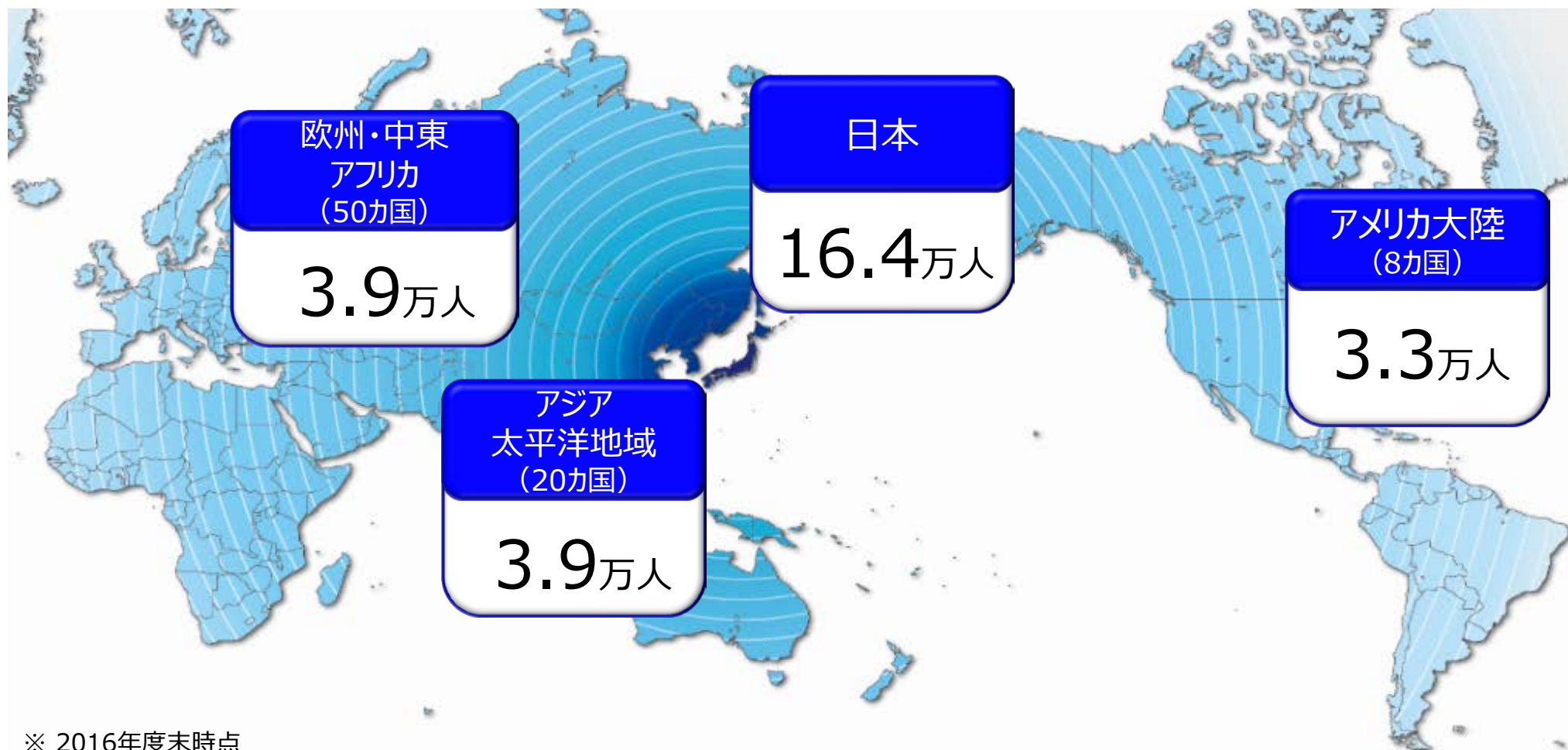
ネットワーク

- ◆ 規模：
 - **196の国・地域**でサービス提供
 - グローバルIPバックボーンの**トラフィック量世界トップクラス** (Dyn社調べ)
- ◆ 品質：
 - 日本・アメリカ・アジア主要国間の**ネットワーク接続遅延は業界最小**

データセンター

- ◆ 規模：
 - 総床面積 **世界トップクラス** (約130万㎡)
(TeleGeography社調べ)
- ◆ 品質：
 - TierIV対応の拠点を擁する
高品質なラインアップ

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

主なクラウドサービス受注実績

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 

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 

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 

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 

製造業

- クラウド・データセンターのメンテナンスサービス
- アプリケーションのクラウド移行

2015. 4Q

dimension data  

HEIDELBERGER DRUCKMASCHINEN AG社
(製造業)

- ミニコミュニケーションサービスの提供
- ITO

2016. 1Q

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

 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  

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  

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 

金融機関

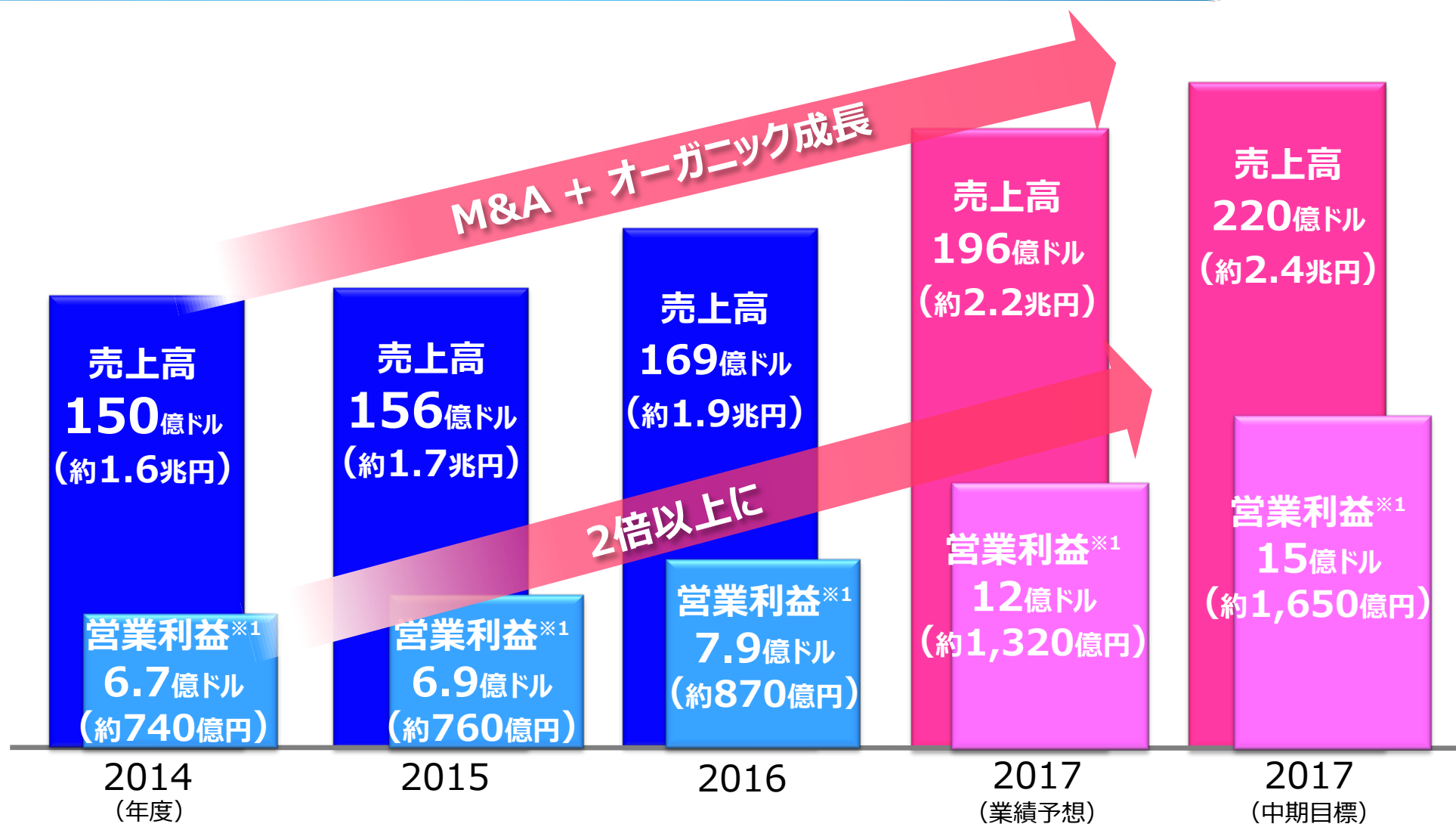
- アプリケーション マネジメント アウトソーシング
- ビジネス プロセス アウトソーシング

2016. 1Q

NTT DATA dimension data 

豪 ビクトリア州交通局

- 交通系ICカードシステム開発・運用

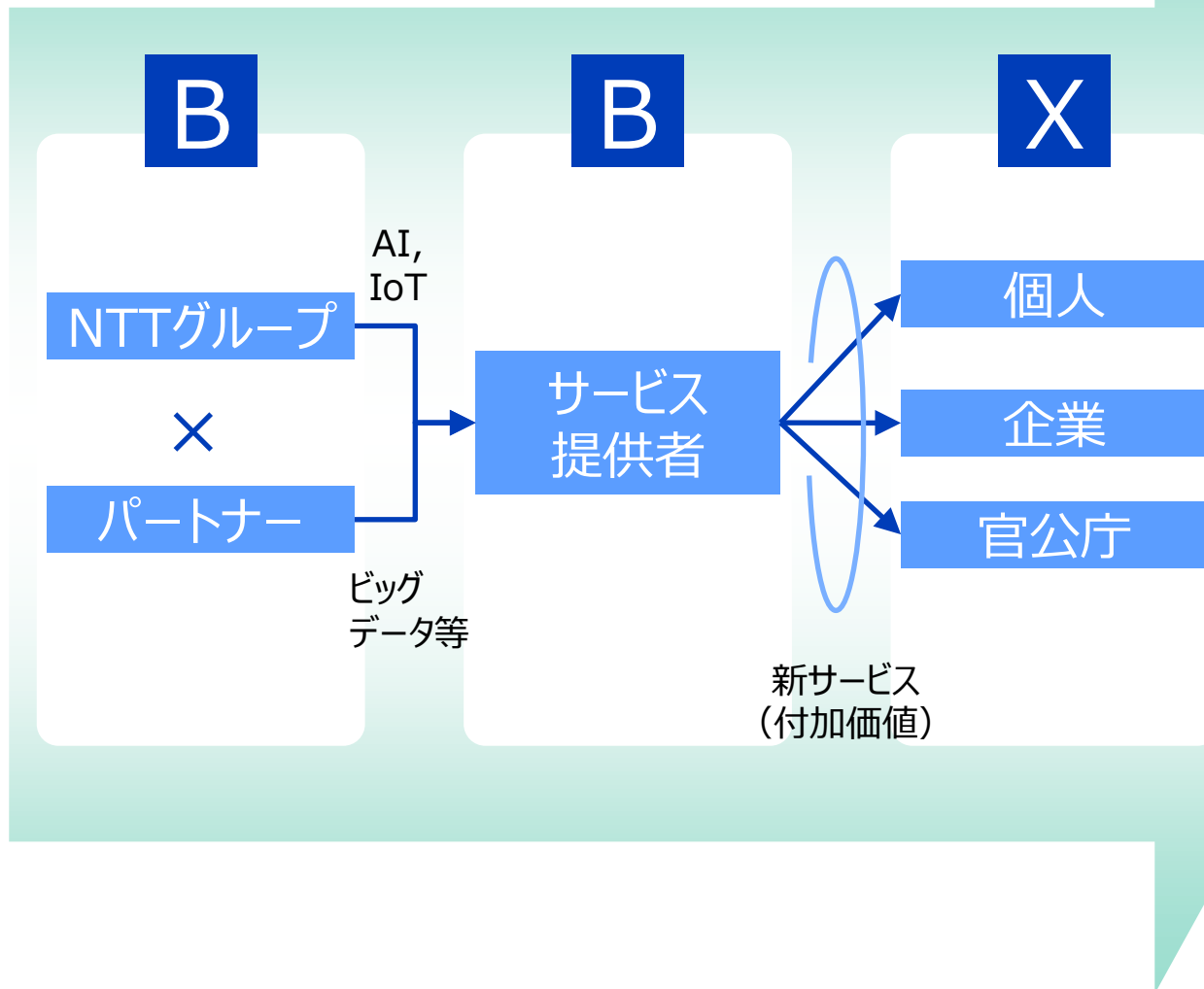


※1 買収に伴う無形固定資産の償却費等、一時的なコストを除いた営業利益

※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

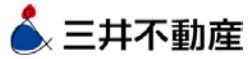
B2B2Xビジネスの拡大



ライフスタイル
変革

社会的課題の
解決

B2B2Xモデルの主な取組み

		4月	Kirari!を活用し、分身同士の立廻り等、新たな歌舞伎演出を提供
		4月	レース中のドライバーの極限生体情報を計測、パフォーマンスを可視化
	  	5月	選手の位置情報ライブトラッキング、配信による新たな観戦体験実証
	 	6月	人流・気象等の都市ビッグデータとAIで都市の魅力向上
	 	7月	新たな観戦体験をもたらす高密度Wi-Fiを活用したスマートスタジアム
		8月	corevo®を活用し、空港の情報ユニバーサルデザインを高度化
	    	8月	コネクティッドカーの実現へ、コンソーシアム創設に向けた活動を開始
	  	9月	映像ネットサービスを活用し、高臨場感パブリックビューイングを実現
	 	9月	船舶IoTにエッジコンピューティング等を適用し、運航最適化
		9月	生活支援ロボットにcorevo®を活用し、対話によるイベント支援を実現
	 	9月	corevo®により熟練工の技術を再現、次世代コンビナートスマート化
	  	10月	赤ちゃんの心拍数から状態を推定し、快適なフライトへ向けた実証開始
	   	10月	エッジコンピューティング等を取り入れたFIELD systemの商用提供開始
	  	10月	中心市街地の公道で自動走行を実施、札幌市の一層の発展と飛躍に貢献

B2B2Xモデルの主な取組み (松竹株式会社)



松竹



NTT

2017

2016.4
超歌舞伎
Supported by NTT



2016.5
KABUKI LION
ラスベガス公演



2016

2017.3
歌舞伎シアター
バーチャル座 in 熊本

熊本県



2017.4
超歌舞伎
Supported by NTT

dango



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

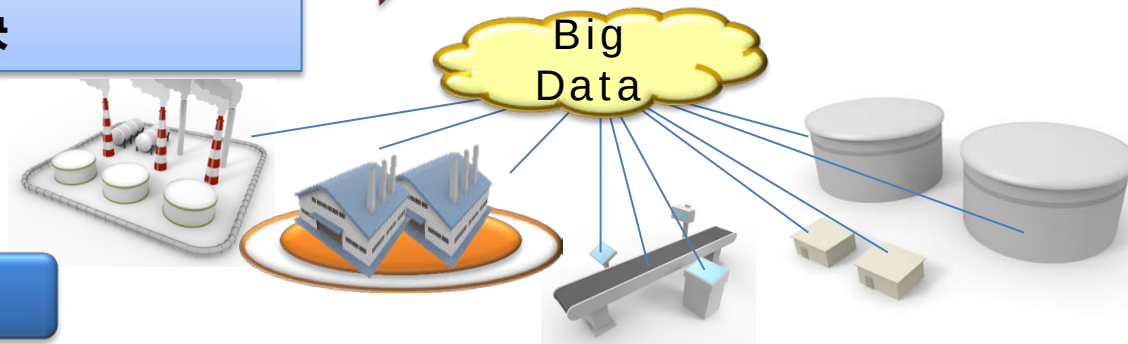
～エッジコンピューティング技術とICT基盤をNTTグループ全体で提供サポート～

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

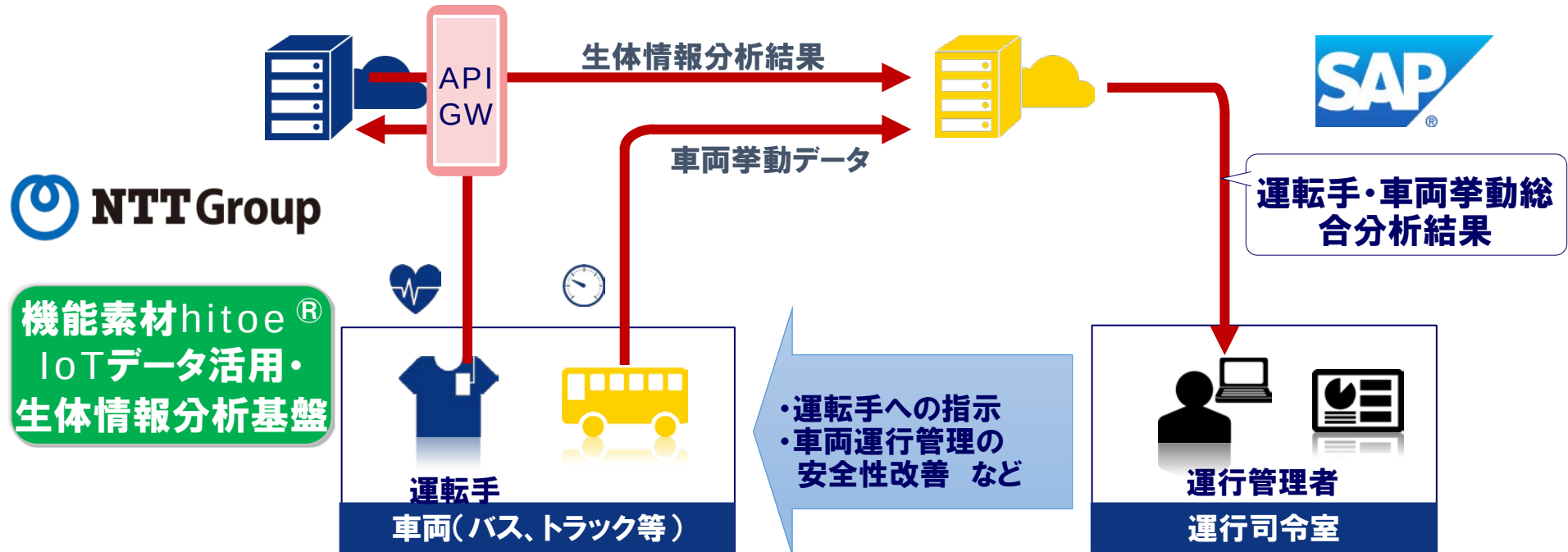
ネットワーク・データセンター

- ・ 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

- ・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进行分析
- ・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

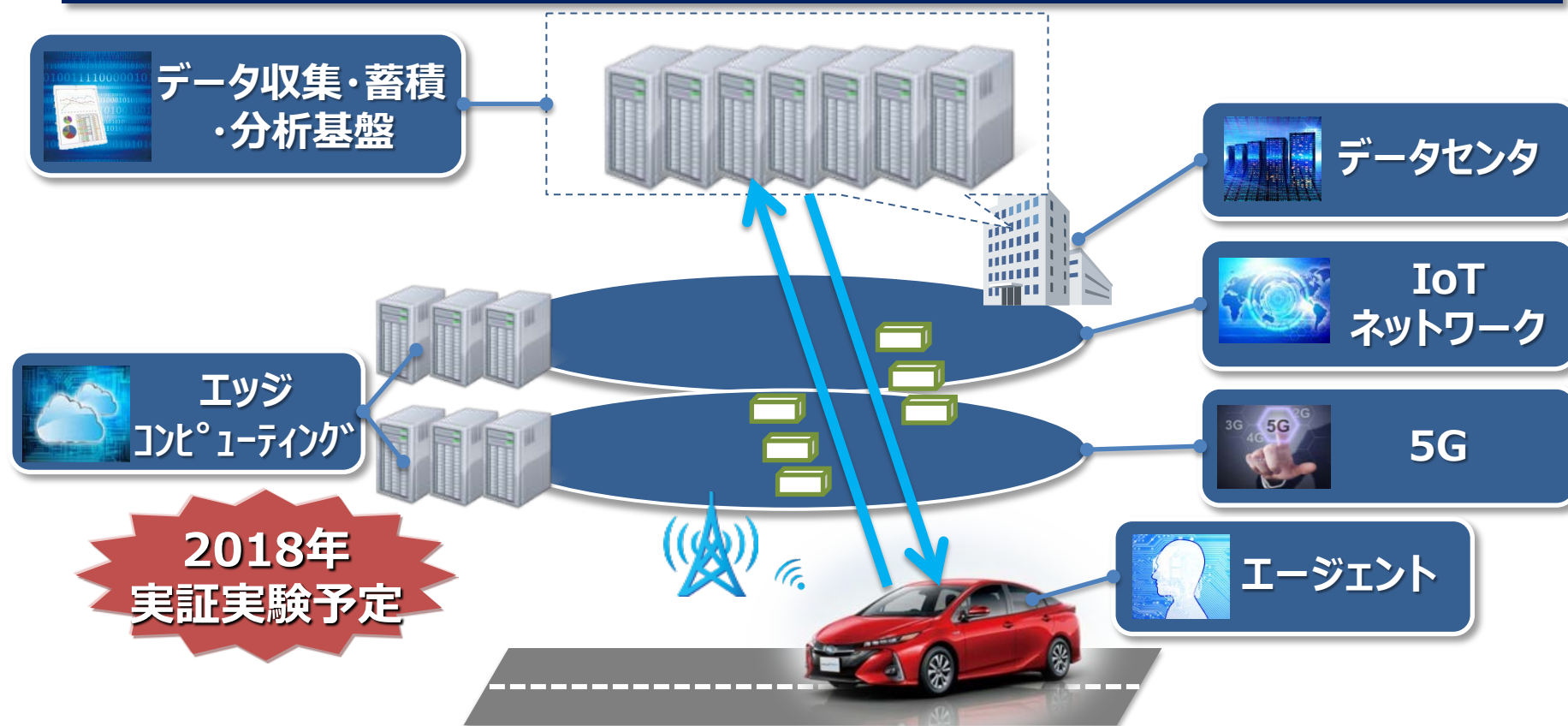


TOYOTA ×  **NTTグループ**

自動車に関する技術

ICTに関する技術

トヨタとNTTは、コネクティッドカー分野での技術開発・技術検証 及び
それらの標準化を目的に協業を推進



配当利回り 2.6%

➡ 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*