



日本電信電話株式会社 会社説明会

2018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。

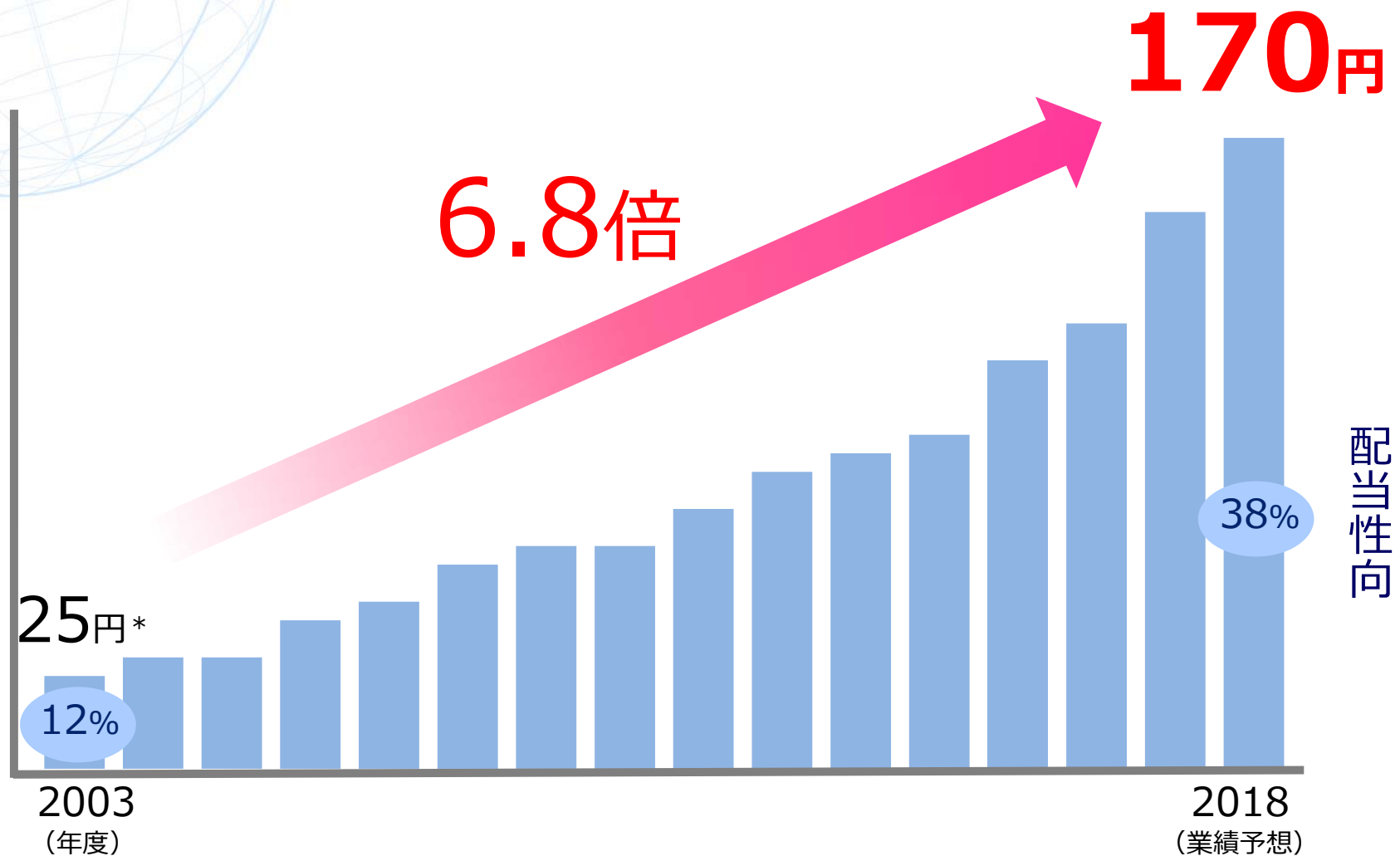
また、過去に確定し正確に認識された事実以外に、将来の予想及びその記述を行うために不可欠となる一定の前提（仮定）を用いてなされもしくは算定したものです。将来の予測及び将来の見通しに関する記述・言明に本質的に内在する不確定性・不確実性及び今後の事業運営や内外の経済、証券市場その他の状況変化等による変動可能性に照らし、現実の業績の数値、結果、パフォーマンス及び成果は、本資料及び本説明会におけるご説明に含まれる予想数値及び将来の見通しに関する記述・言明と異なる可能性があります。

※ 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
 - ・ 国内ネットワークサービス
 - ・ グローバル事業
 - ・ 2020に向けて

配当金と配当性向の推移

8期連続増配



* 配当は、2015/7/1を効力発生日とした株式分割後（普通株式1株を2株に分割）の値に調整

配当利回り

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

2.1% ^{*2}

<

NTT株
配当利回り ^{*3}
3.4%

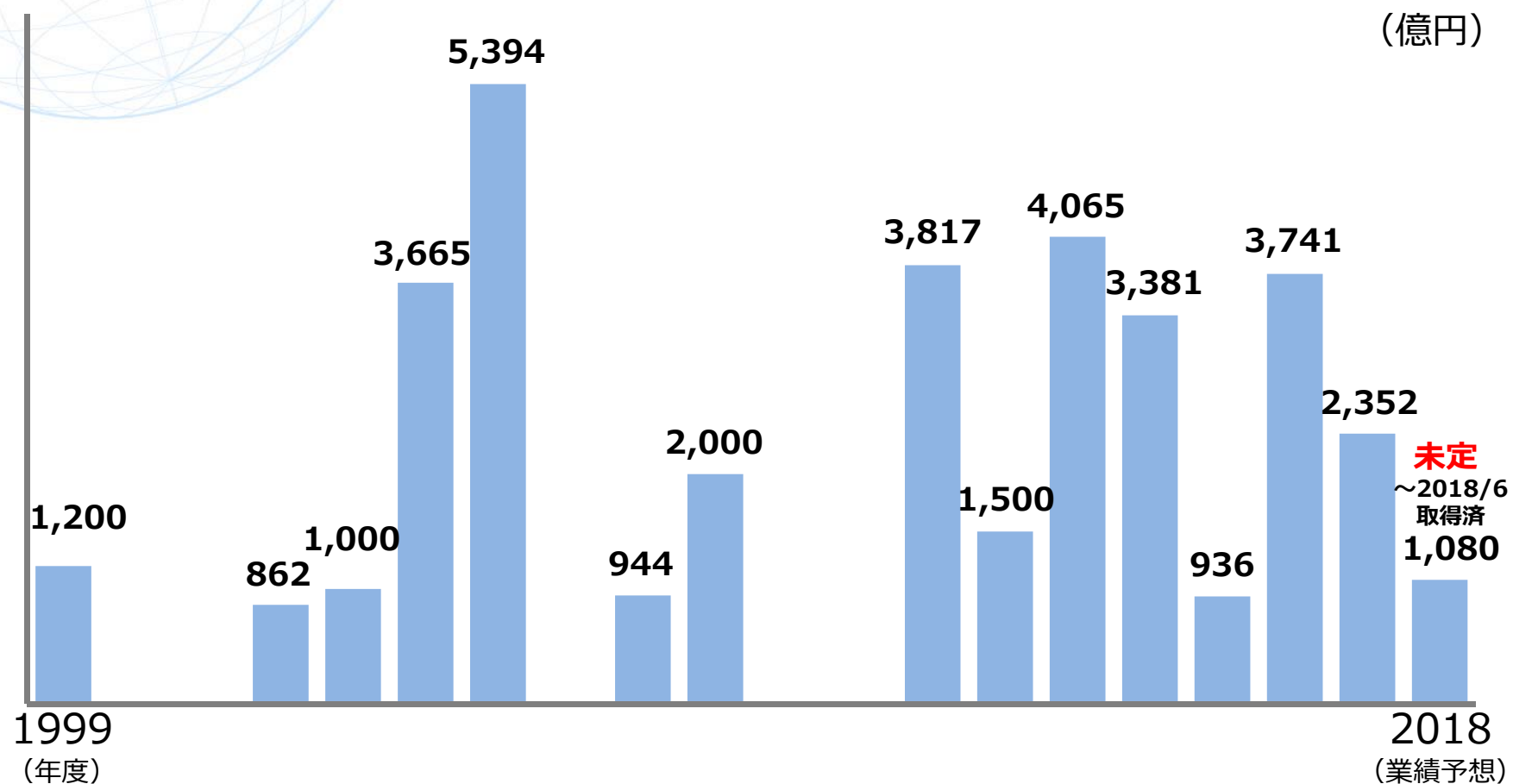
*1 財務省公表「国債金利情報」（2018年6月29日）を基に算出

*2 2018年6月29日時点の株価情報を基に算出

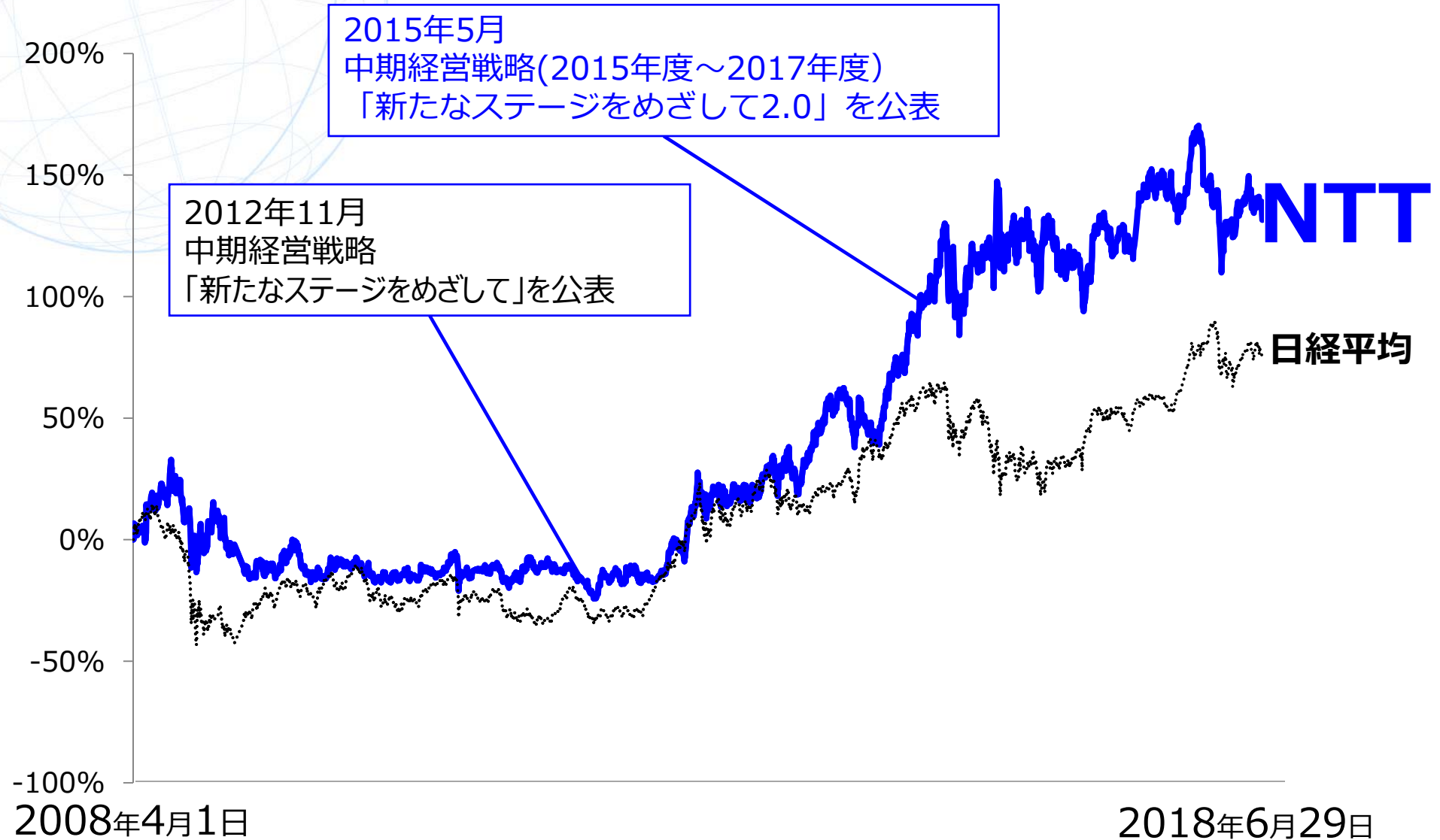
*3 数値は2018年5月11日公表の業績予想ベース、株価は2018年6月29日時点の終値（5,036円）を基に算出

自己株式取得の推移

累計3兆円以上の自己株式取得



NTT株のパフォーマンス



- 
- ・株主還元
 - ・直近の業績
 - ・国内ネットワークサービス
 - ・グローバル事業
 - ・2020に向けて

2017年度 連結決算の状況

- 増収・増益
- 営業収益、営業利益、当期純利益で過去最高

連結決算状況

➤ 営業収益	:	11兆7,996億円	(対前年 +4,086億円 [+3.6%])
➤ 営業利益	:	1兆6,428億円	(対前年 +1,031億円 [+6.7%])
➤ 当期純利益*1	:	9,097億円	(対前年 +1,096億円 [+13.7%])
		【 8,597 億円*2	(対前年 +596 億円 [+7.4%]) 】
➤ E P S	:	455.78 円	(対前年 +64.84 円 [+16.6%])
		【 430.73 円*2	(対前年 +39.79 円 [+10.2%]) 】
➤ 海外売上高	:	195.1億ドル	(対前年 +26.2億ドル [+15.5%])
➤ 海外営業利益*3	:	10.1億ドル	(対前年 +2.2億ドル [+28.2%])

*1 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。

*2 Tata Sons Limitedからの仲裁裁定金受領影響を除いております。

*3 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。

中期財務目標総括

	実績	中期財務目標
EPS成長	456円 〔431円 ^{*1} 〕	400円以上
設備投資の効率化 (国内ネットワーク事業 ^{*2}) [対2014年度]	▲ 2,049億円	▲ 2,000億円以上
コスト削減^{*3} (固定/移動アクセス系) [対2014年度]	▲ 8,560億円	▲ 8,000億円以上
海外売上高 / 営業利益^{*4}	\$ 19.5B / \$ 1.0B	\$ 22B / \$ 1.5B

*1 Tata Sons Limited からの仲裁裁定金受領影響を除く

*2 コミュニケーションズのデータセンター等を除く

*3 減価償却方法の見直し影響を除く

*4 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

2018年度 業績予想の概要

■ 増収・増益、当期純利益は実質増益

連結収支計画

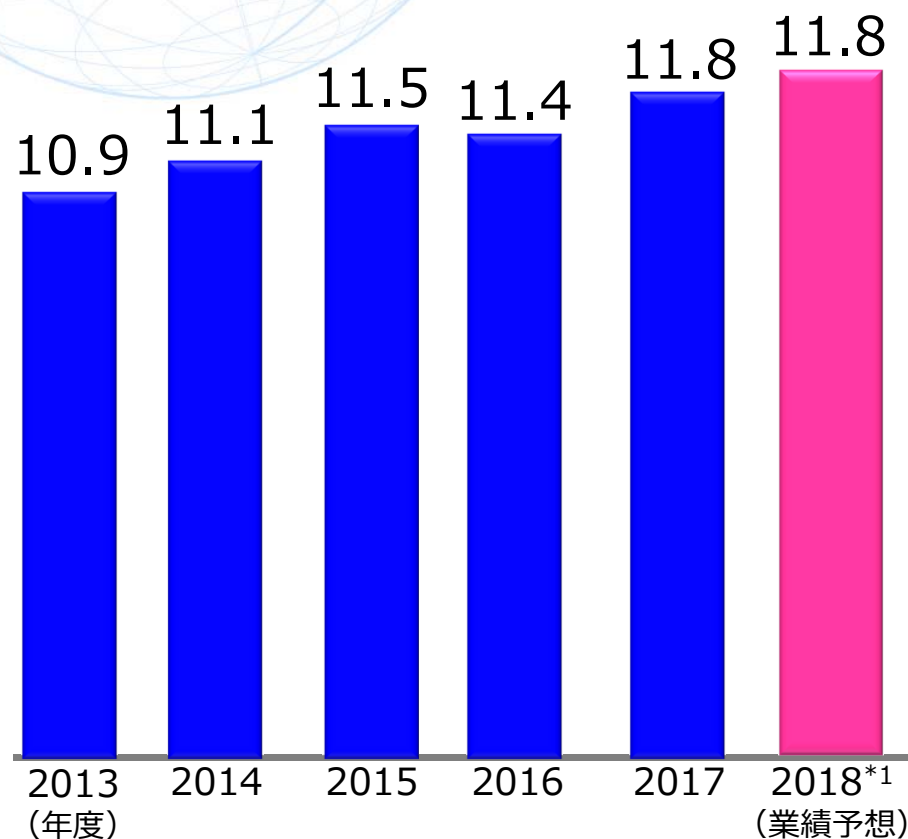
	2017年度 実績		2018年度 業績予想	対前年
	米国基準	IFRS ^{*1}	IFRS	IFRS
営業収益	11兆7,996億円	11兆7,782億円	11兆8,300億円	+518億円(+0.4%)
営業利益	1兆6,428億円	1兆6,418億円	1兆6,900億円	+482億円(+2.9%)
当期純利益 ^{*2}	9,097億円 【8,597億円 ^{*3} 】	8,987億円 【8,487億円 ^{*3} 】	8,800億円	▲187億円(▲2.1%) 【+313億円(+3.7%)】

*1 IFRSに基づく実績は未監査の参考値であり、会計監査の結果により変更となる可能性があります。

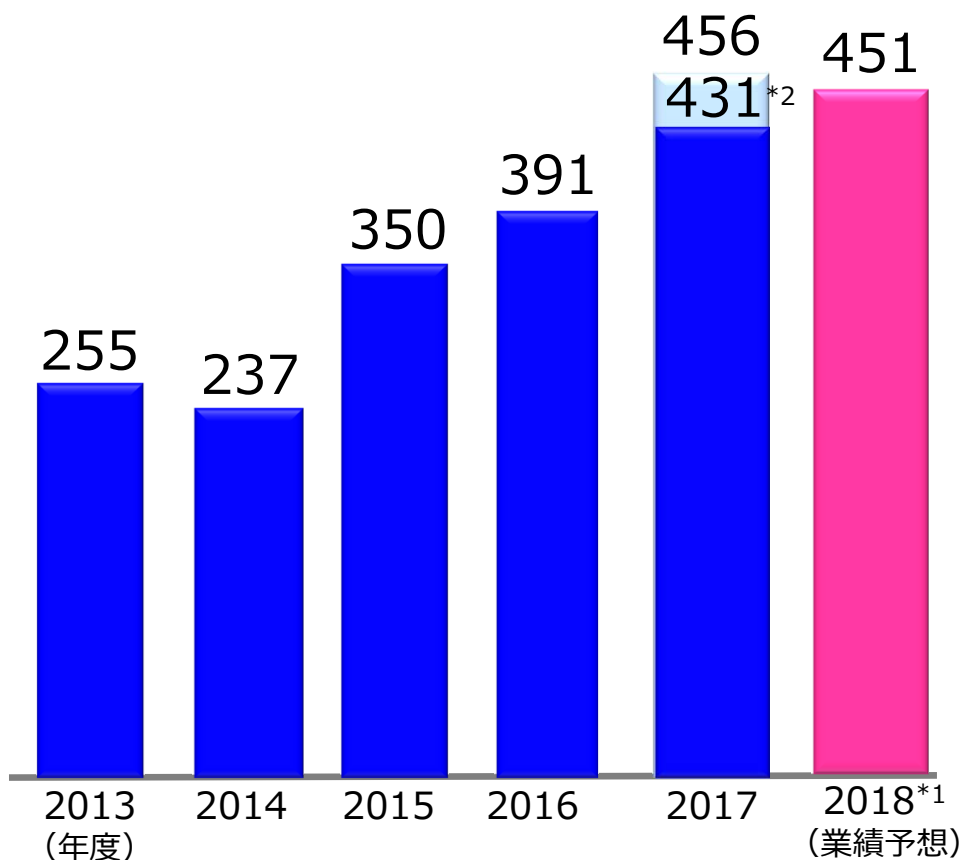
*2 当期純利益は、当社に帰属する当期純利益（非支配持分帰属分控除後）を記載しております。

*3 Tata Sons Limitedからの仲裁裁定金受領影響を除いております。

営業収益 (兆円)



EPS (円)



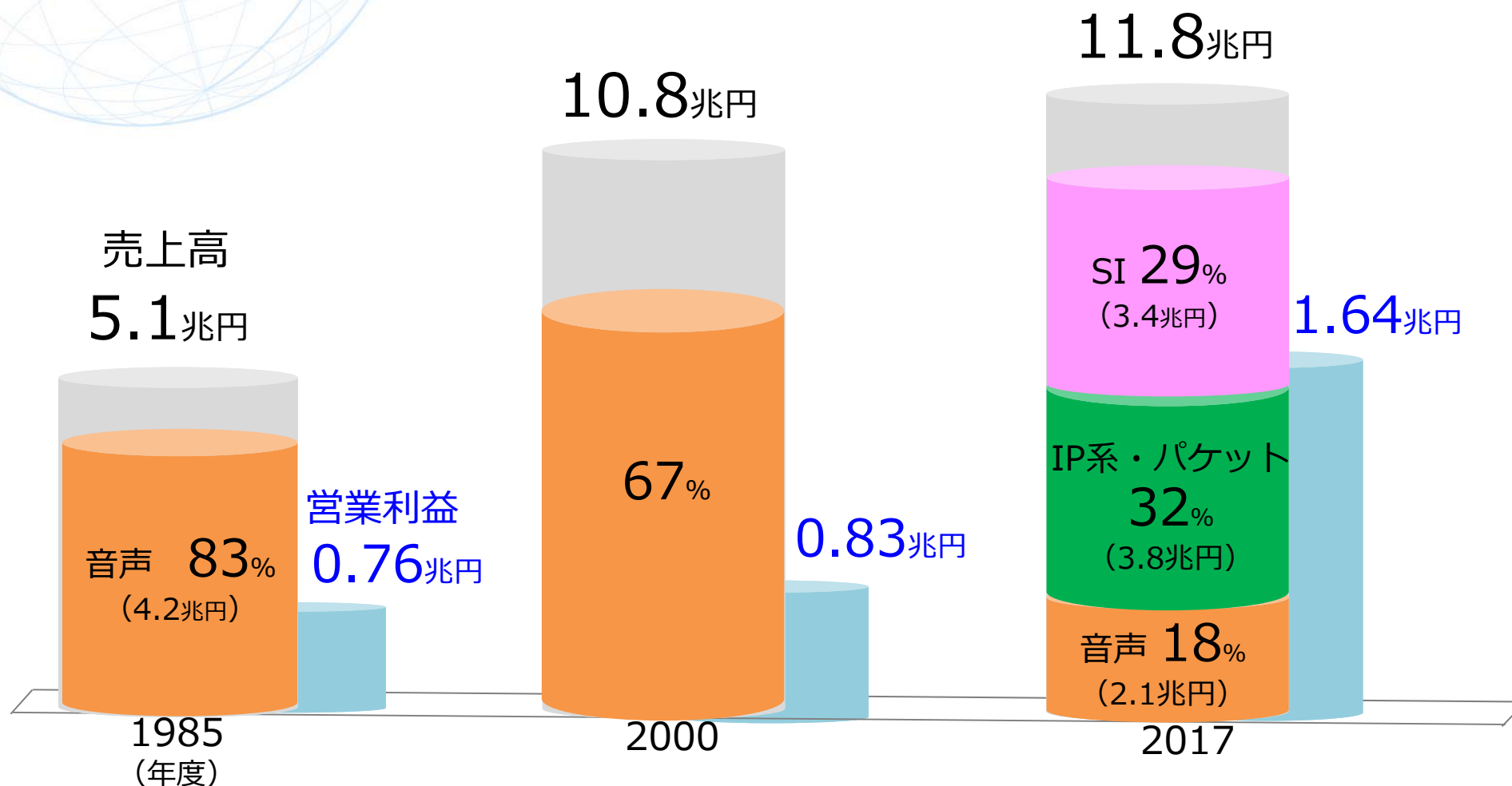
*1 2018年度より国際財務報告基準(IFRS)を適用

*2 Tata sons Limitedからの仲裁裁定金受領影響を除く

事業構造の転換

電話サービスの展開

ブロードバンドへの移行
グローバル事業の拡大

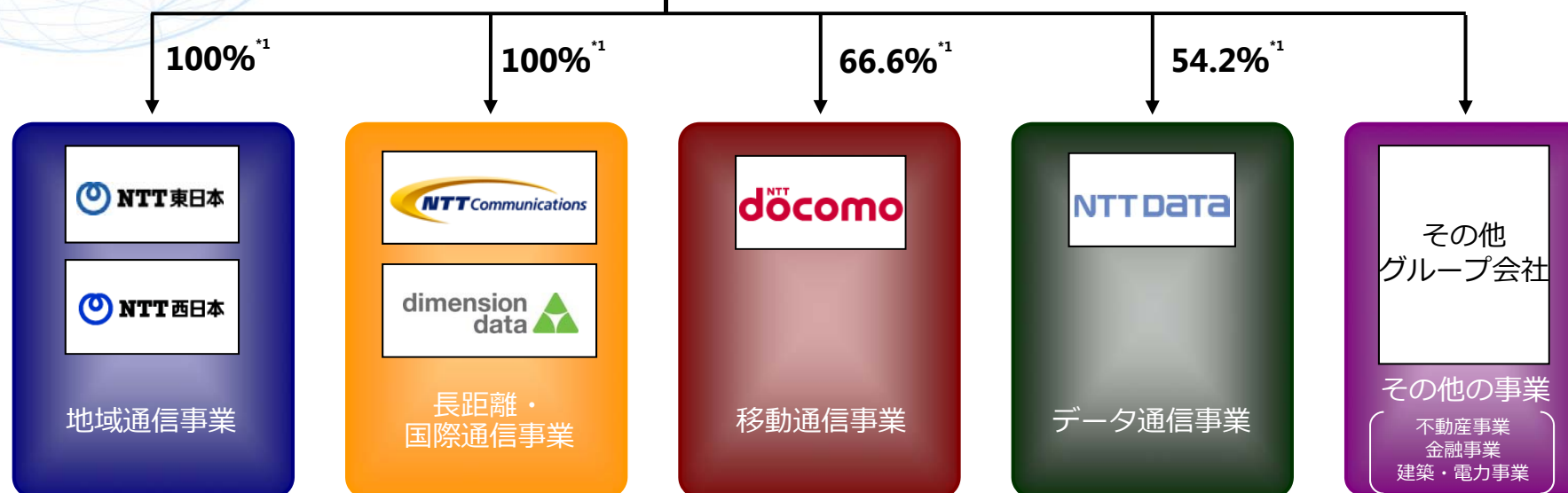


NTTグループの体制



- 連結営業収益 : 117,996億円
- 連結営業利益 : 16,428億円
- 従業員数 : 282,550名
- 連結子会社数 : 922社

*1記載の数字は主要子会社に対する議決権比率（2018年3月末現在）



営業収益 ^{*2}	32,329億円	22,189億円	47,694億円	20,431億円	12,366億円
営業利益 ^{*2}	3,543億円	936億円	9,821億円	1,278億円	786億円
従業員数	67,600名	45,350名	27,450名	118,000名	24,150名
子会社数	45社	373社	109社	302社	93社

*2 2017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

新たな中期経営戦略に向けて

■ 『Value Partner』 への自己変革を継続、更に強化

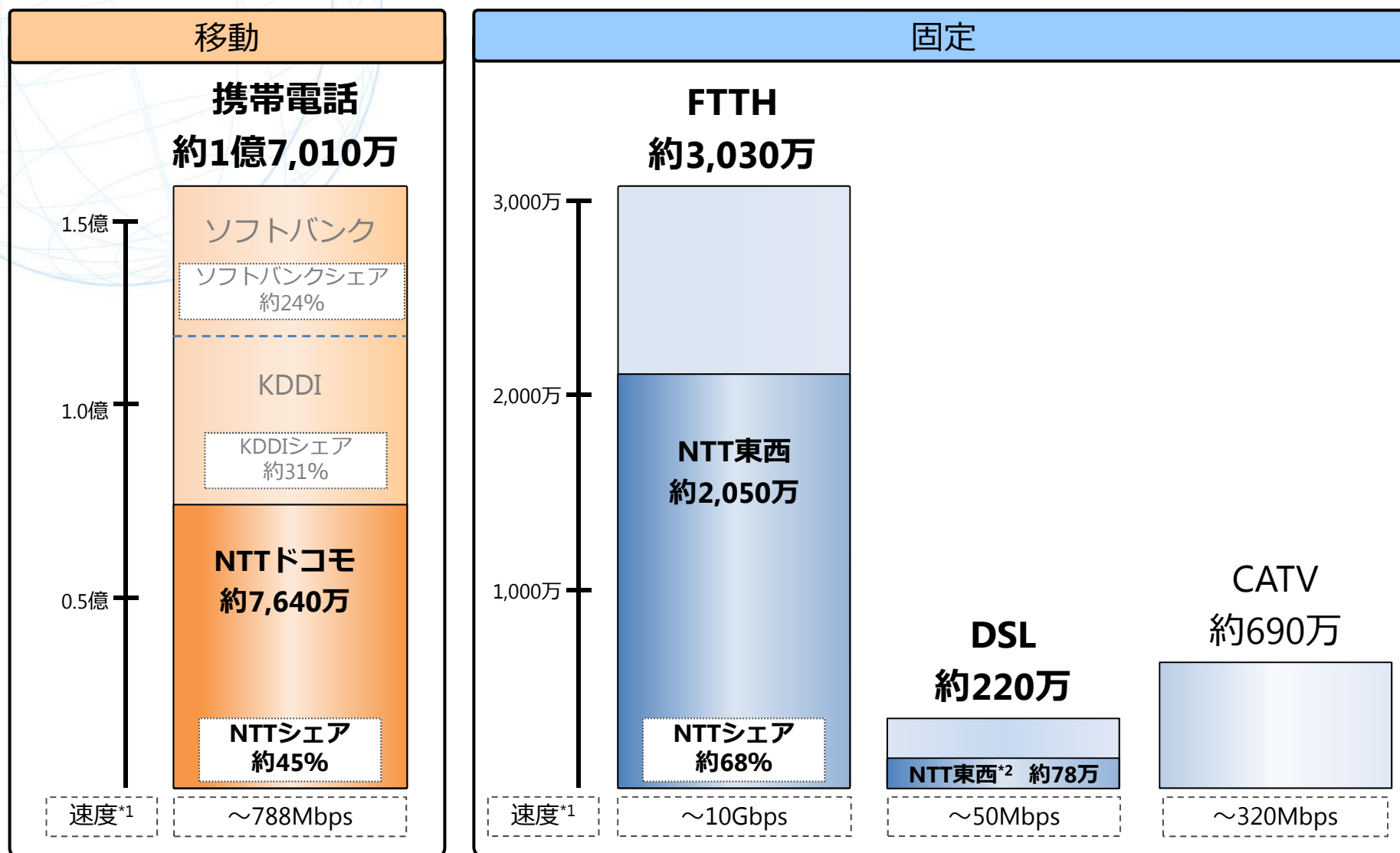
- グローバル事業の利益成長
- 国内ネットワークサービスの収益力強化
(更なるコスト削減と投資・資産効率の向上)
- B2B2Xモデルを推進し新たな市場開拓にチャレンジ

第2四半期決算にあわせて新たな中期経営戦略を策定

- 5G導入やPSTNマイグレーションなどの今後のマイルストーンを展望し、3年、5年、7年といった複数のタイムスパンを区切って目標と取組みを策定
- 財務目標は、EPS成長をメイン指標とする現方針を維持あわせて事業構造の変革やコスト削減、投資・資産効率の向上等に向けた新たな目標を設定

- 
- ・株主還元
 - ・直近の業績
 - ・国内ネットワークサービス
 - ・グローバル事業
 - ・2020に向けて

日本のブロードバンドアクセスサービス



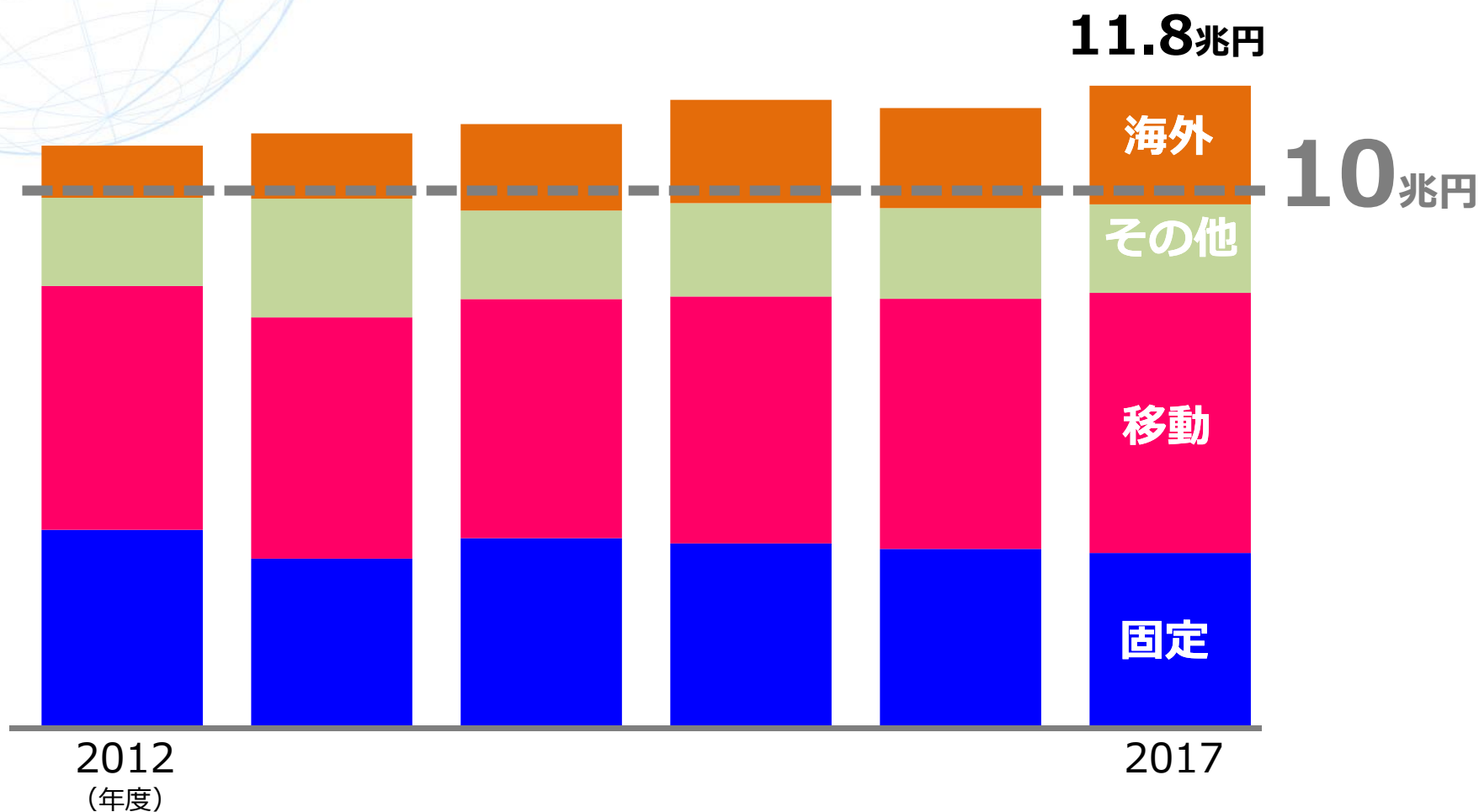
*1 速度に関する数値は代表的な商用サービスの速度であり、ベストエフォートでの最大値

*2 新規お申込は、2016年6月30日をもって受付を終了

(出典) 総務省公表値 2018年3月末時点

業績営業収益の状況

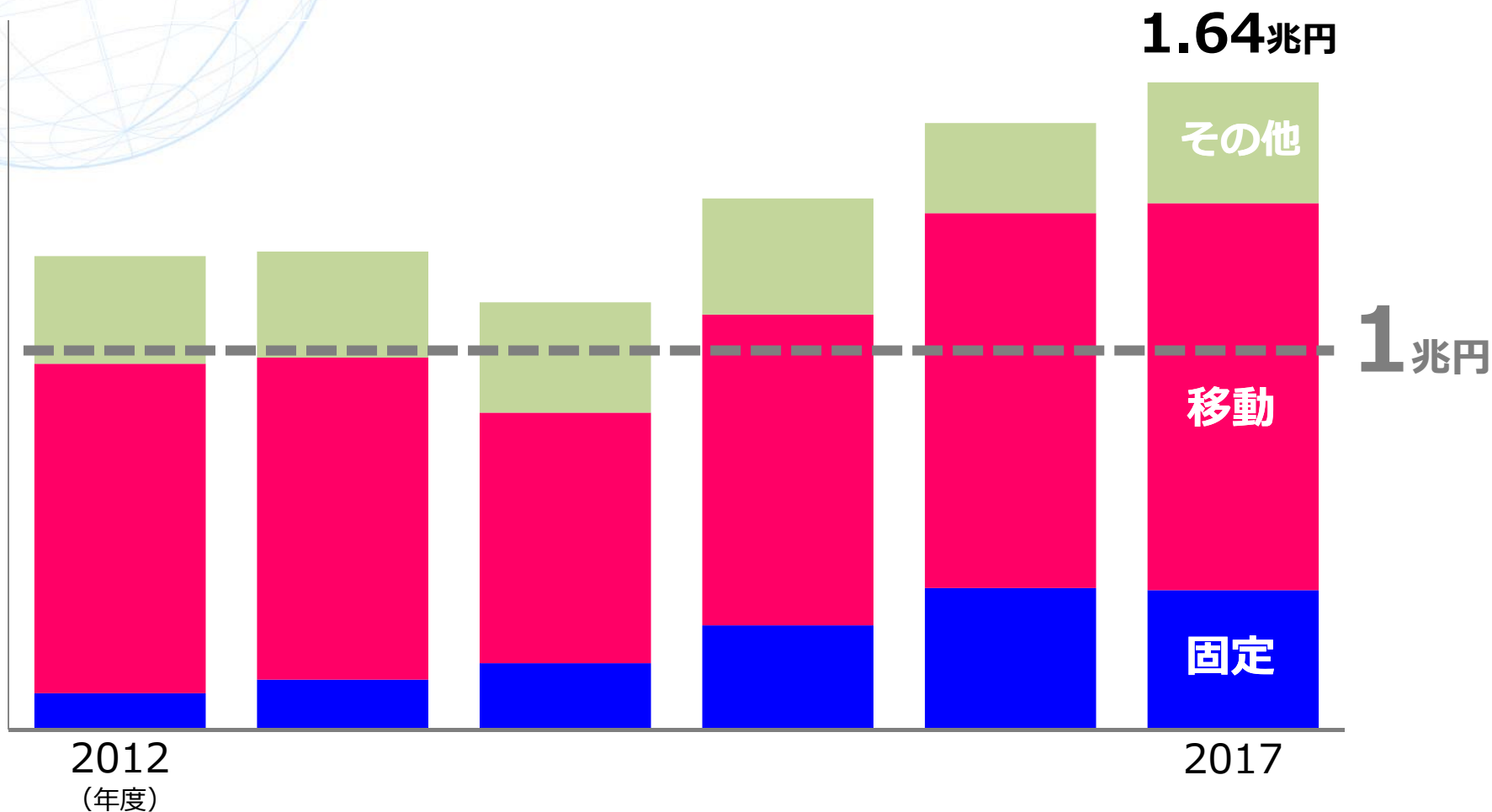
安定した10兆円規模の営業収益



※ 上記グラフはセグメント業績（米国会計基準）を基に作成

営業利益の状況

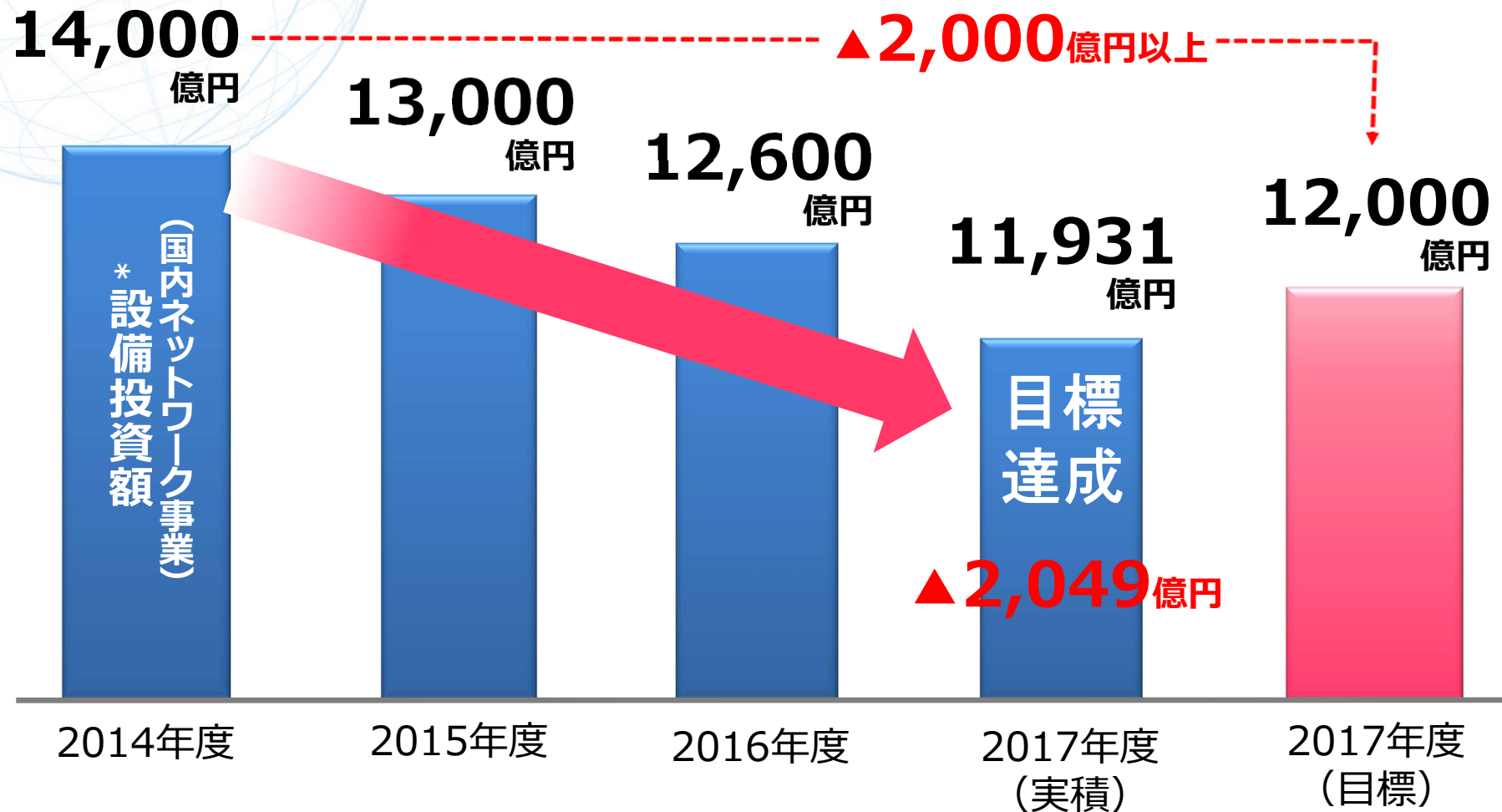
1兆円以上の利益創出



※ 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

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

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

2015年度

2016年度

2017年度
(実績)

2017年度
(目標)

コスト
削減額*

▲4,140
億円

▲6,540
億円

目標
達成

▲8,560
億円

▲8,000
億円以上

※ 固定/移動アクセス系、減価償却方法の見直し影響を除く

ドコモ 持続的な成長をめざして

「beyond宣言」を実行し 会員を軸に事業を成長

会員を軸とした顧客基盤の強化

～お客さま一人ひとりと向き合い、料金・ポイント・サービスを更に進化～

成長投資の強化

～5G時代の事業創出に向けたインフラ投資と+dの更なる推進～

抜本的なコスト効率化

～AI等の新技術を活用したネットワークの更なるコスト効率化とオペレーション改革～

お客さま還元を積極的に実施

NEW

- ベーシックシェアパック、ベーシックパック
- シンプルプランを全てのポケットパックに適用

18年5月25日 開始

- ずっとドコモ割プラス

18年5月1日 開始

長くご利用
たくさんご利用の
お客さま

ご利用の少ない
お客さま

- ポケットパック
海外オプション

18年3月15日 開始

海外に
渡航される
お客さま

- ウルトラパックの
ドコモ光セット割の
割引額拡大

18年2月1日 開始

家の中でも
ご利用の多い
お客さま

ご利用の多い
お客さま

- ウルトラデータパックへの
シンプルプラン適用

学生と
その家族の
お客さま

- ドコモの学割

- ウルトラシェアパック30

ご利用の多い
お客さま

通話利用の
少ないお客さま

- シンプルプラン

端末を
長くご利用の
お客さま

- docomo with

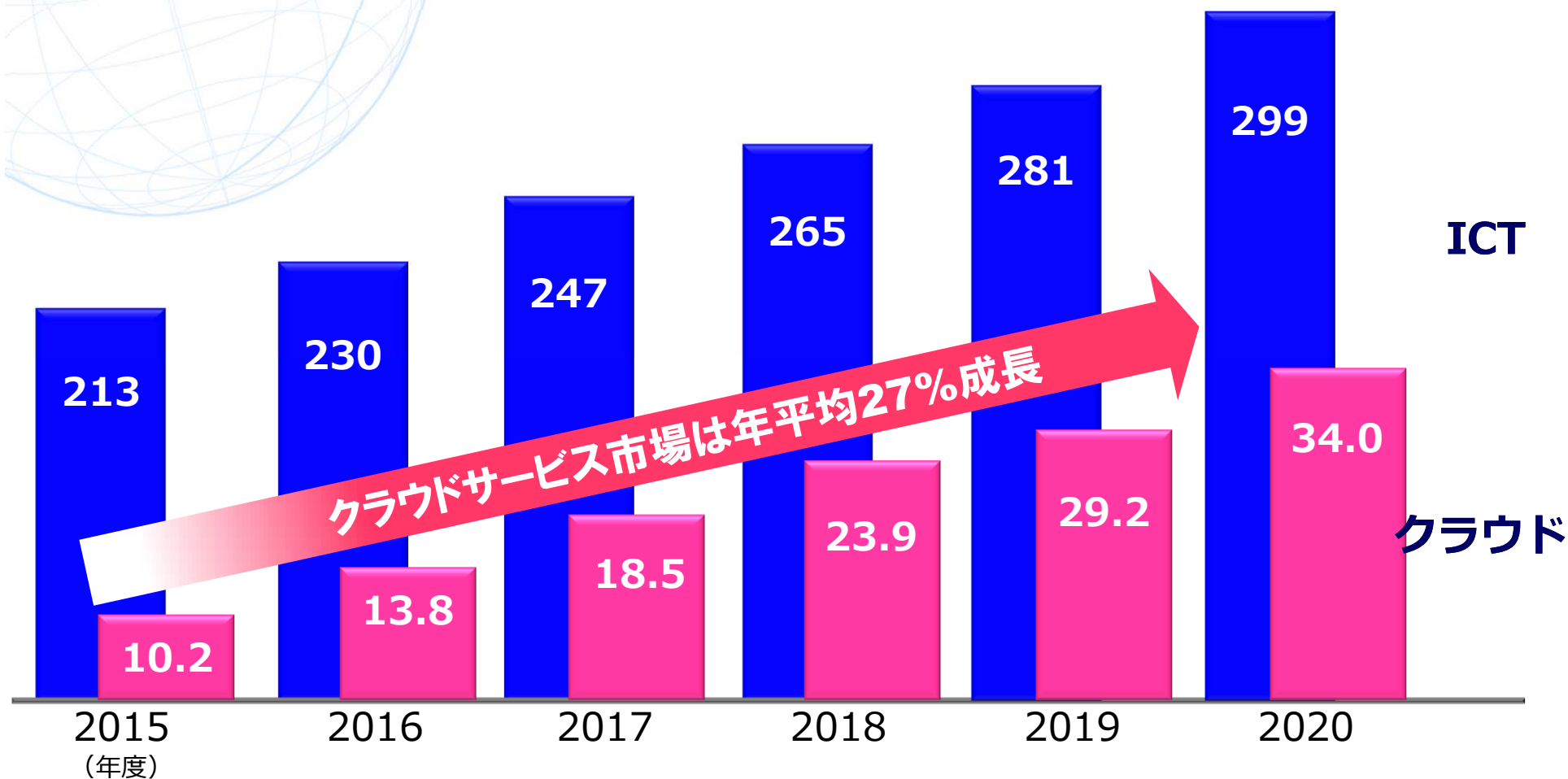
端末を
ご購入の
お客さま

- ケータイ補償の値下げ

- 
- ・株主還元
 - ・直近の業績
 - ・国内ネットワークサービス
 - ・**グローバル事業**
 - ・2020に向けて

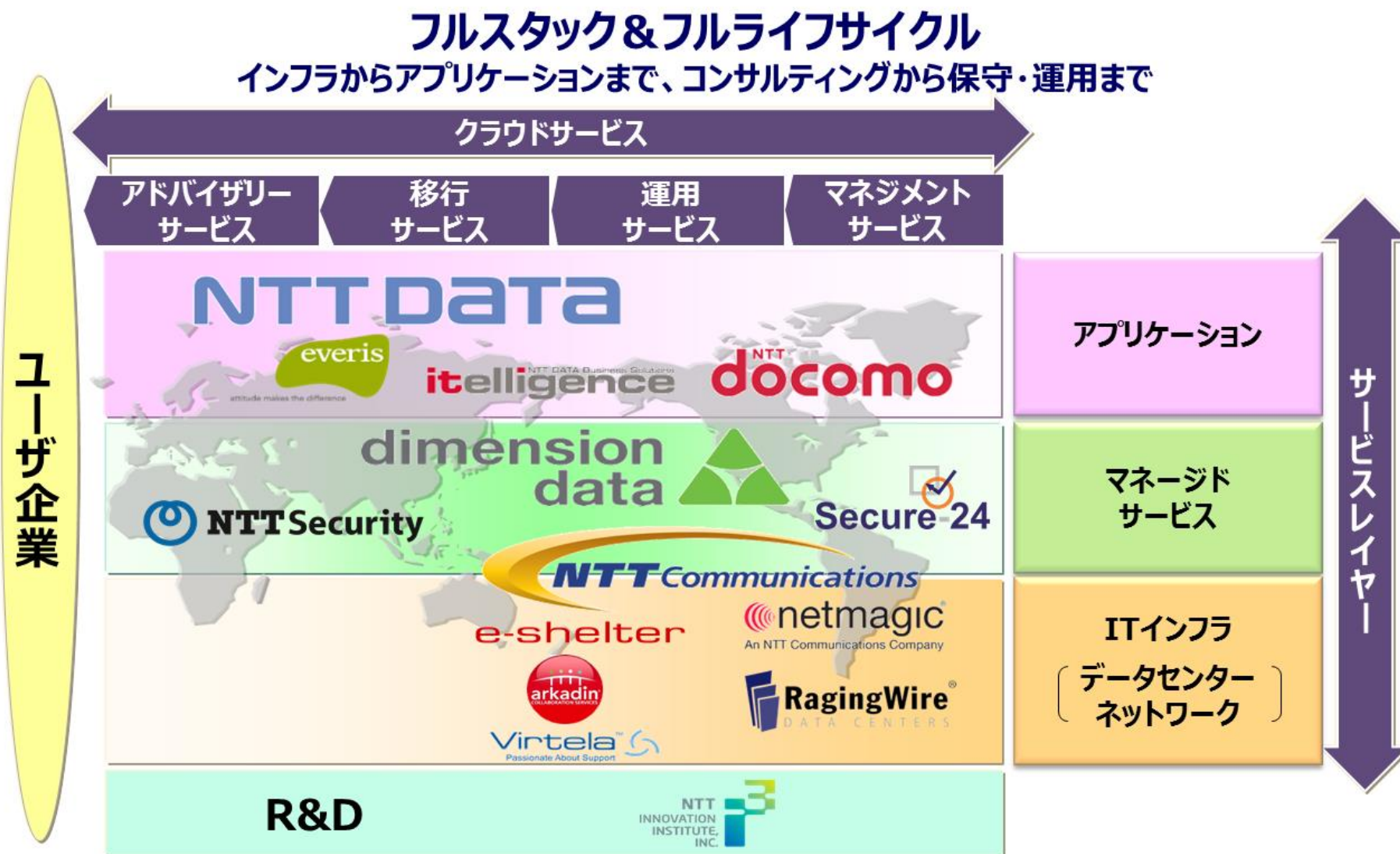
グローバルICT市場規模

(兆円)



※ 日本円は110円/ドルのレートで算定
(出典) 総務省 平成28年版情報通信白書

グローバルビジネス推進体制



グローバルビジネスにおける強み

ネットワーク

- ◆ 規模：
 - **190以上の国・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 Research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：
 - **世界トップクラス** (TeleGeography社 2017年10月発行「Colocation Database」より)

(2018年3月末時点 面積：約140万m²、拠点数：約250)
- ◆ 品質：
 - TierIV対応の拠点を擁する高品質なラインアップ

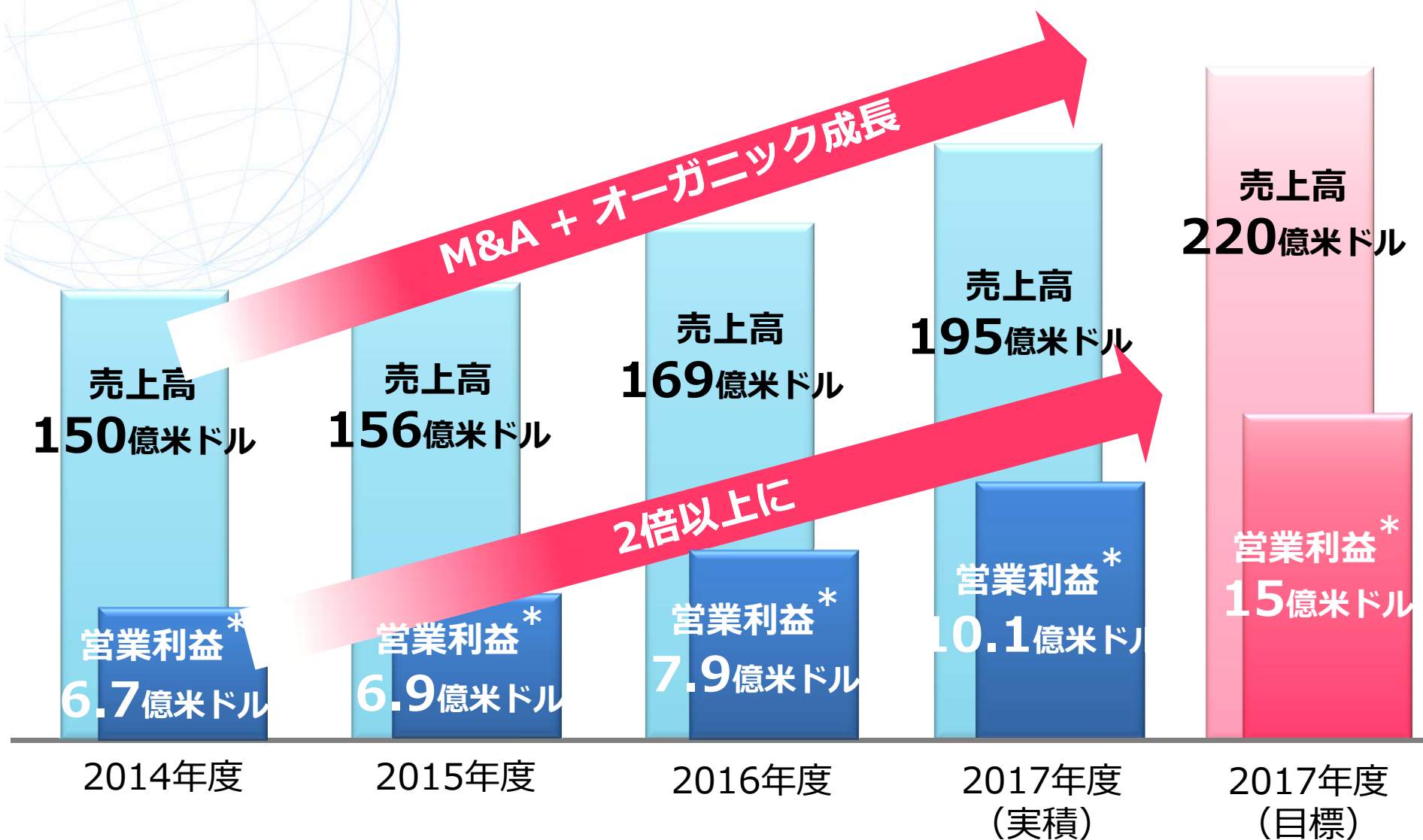
グローバル企業への転換

サービス提供：190以上の国・地域
全従業員の約40%が海外で勤務



※ 2017年度末時点

海外売上高/営業利益



* 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

主なクロスセル受注実績

プレゼンスの向上により、グローバル企業からの引き合いが増え、取引が拡大

AMERICAS

2013年度1Q

NTT DATA dimension data  NTT Security

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年度4Q

NTT DATA 

ヘルスケアメーカー

- ERP等のクラウド移行
- ITO

2013年度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年度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年度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

2015年度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年度4Q

dimension data  NTT DATA 

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年度4Q

dimension data  

**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年度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

2017年度3Q

NTT DATA 

エネルギー業

- SaaS (クラウドアプリケーション提供)

日本

2013年度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年度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年度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年度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年度1Q

NTT DATA dimension data 

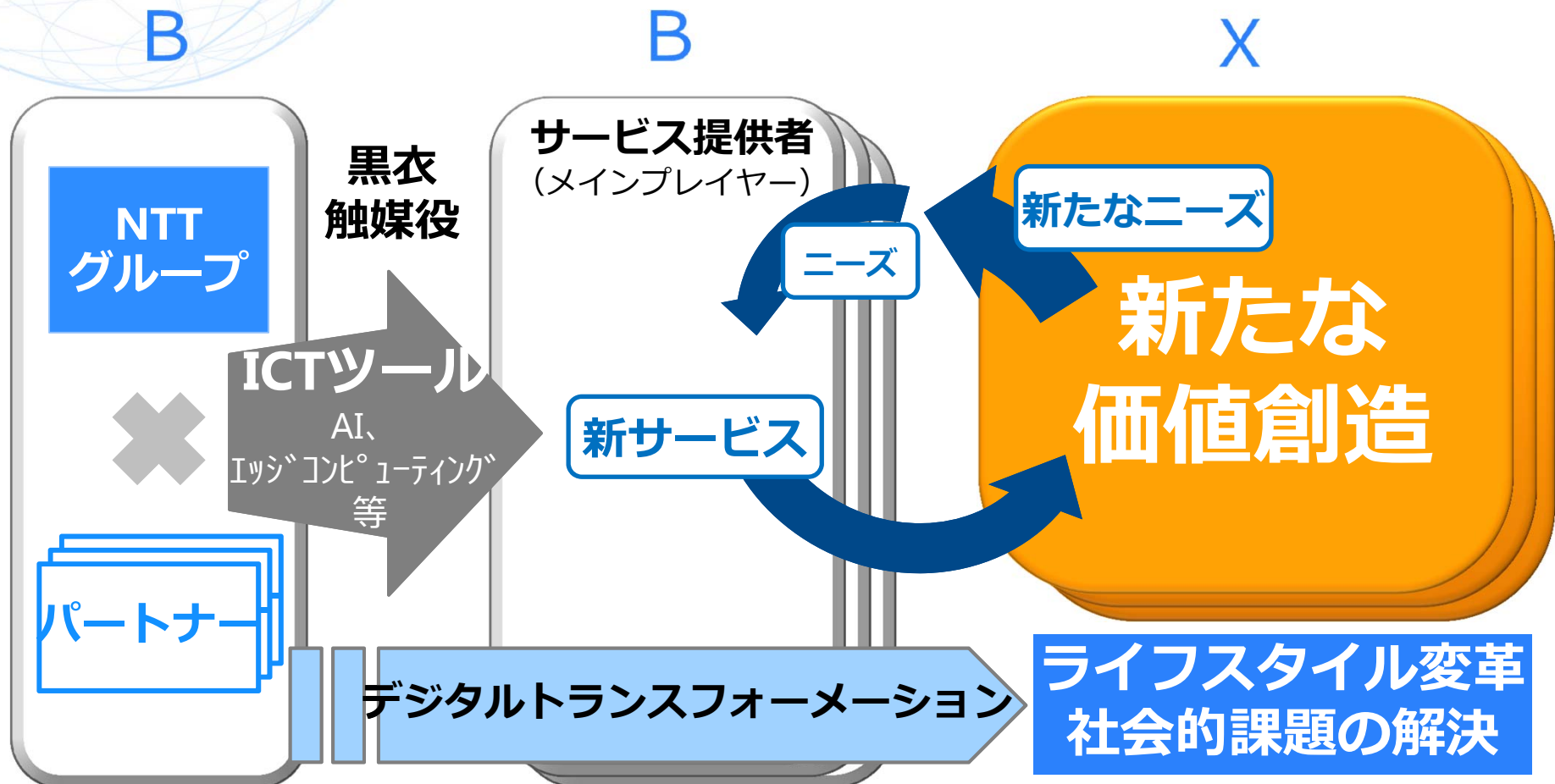
オーストラリアビクトリア州交通局

- 交通系ICカードシステム開発・運用

- 
- ・株主還元
 - ・直近の業績
 - ・国内ネットワークサービス
 - ・グローバル事業
 - ・**2020に向けて**

B2B2Xモデルへの取組みの狙い

- 新たな価値創造の加速をめざし、多様なサービス提供者との協業を推進
- サービス提供者のデジタルトランスフォーメーションをサポート
 - ➡「黒衣」・「触媒役」として、ライフスタイル変革・社会的課題の解決に貢献



(参考) B2B2Xモデルの主な取組み〔2017年度～〕NTT

		2017 7月	スタジアムにおける新たな視聴体験等を通じたデジタルマーケティングの深化
		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
		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	corevo®を活用した農業・水環境分野の省力化に向けた実証開始
		11月	Kirari!を活用し、虚実共演伝送舞踊等新たな歌舞伎演出を提供 (先斗町と宮川町をつないだ「京結夢現連獅子」を開催)
		2018 1月	札幌市ICT活用プラットフォーム「DATA-SMART CITY SAPPORO」公開
		2月	船舶IoTにエッジコンピューティング等を適用した共同実験に成功
		4月	重要インフラの制御システムを安全に運用するサイバーセキュリティ技術の販売

B2B2Xモデルの主な取組み〔松竹株式会社〕

NTT 



伝統芸能とICTの融合による新たな感動

新たな価値創造

- ・ 新たな演出による顧客層の拡大
- ・ 専用劇場以外での興行による観劇機会の拡大

2017

2016

2016.4
超歌舞伎
Supported by NTT



2016.5
KABUKI LION
ラスベガス公演



2017.3
歌舞伎シアター
バーチャル座 in 熊本
熊本県



 **NTT西日本**

2017.4
超歌舞伎
Supported by NTT



2017.11
リアル×バーチャル
『京結夢現連獅子』



B2B2Xモデルの主な取組み〔SMART STADIUM〕

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

B2B2Xモデルの主な取組み〔ファナック株式会社〕

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

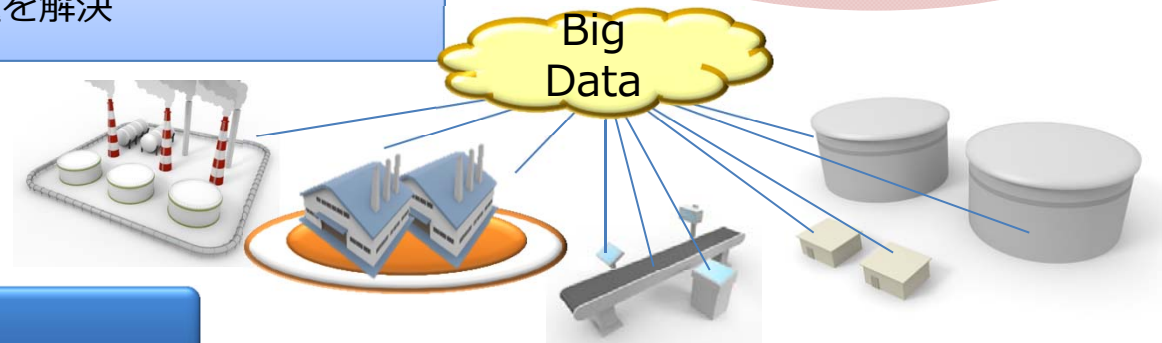
～エッジコンピューティング技術とICT基盤をNTTグループ全体で提供サポート～

協業の目的

狙い

1. 製造業の現場で使用す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

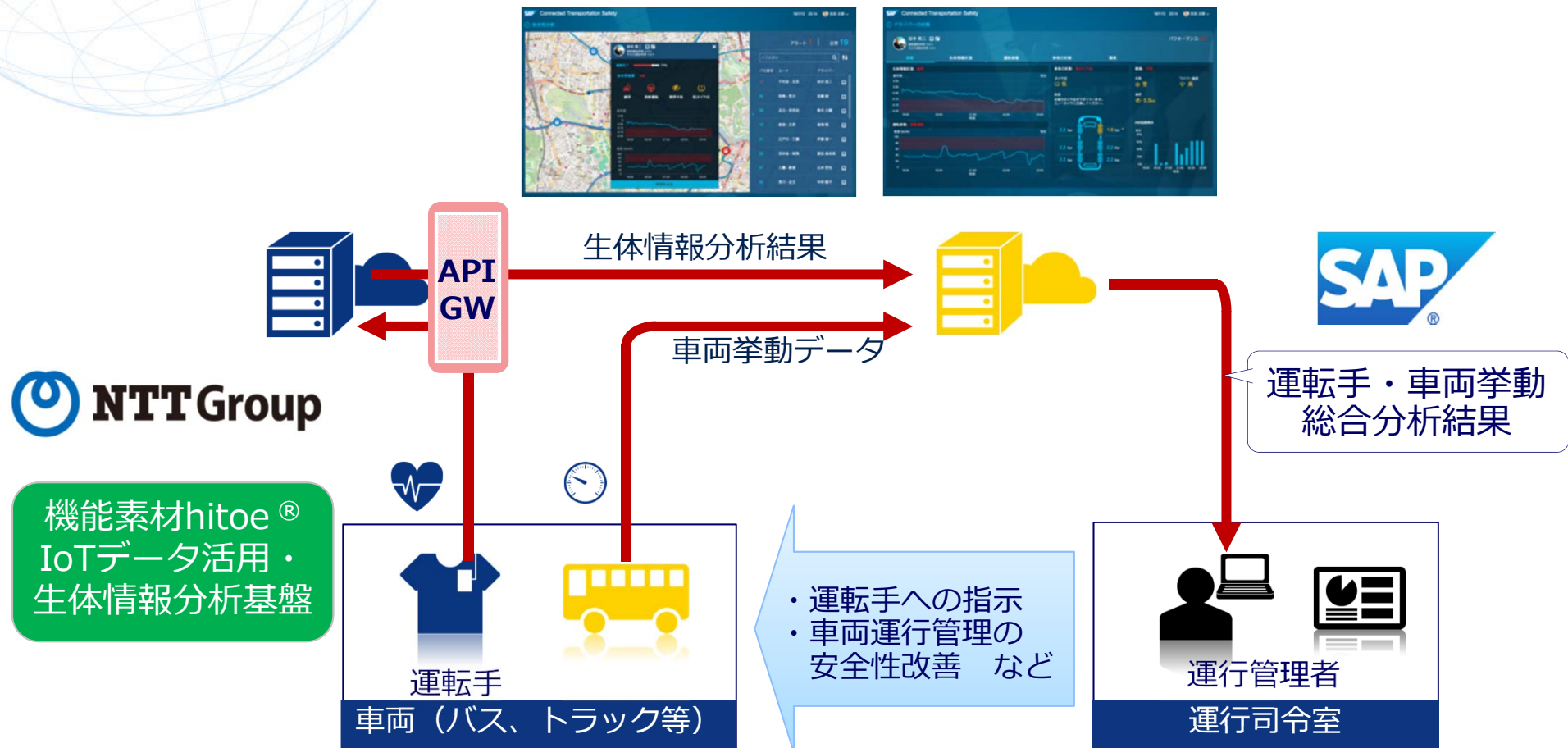
- ・ グローバルにカバーできるICT基盤

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

B2B2Xモデルの主な取組み〔SAP SE〕

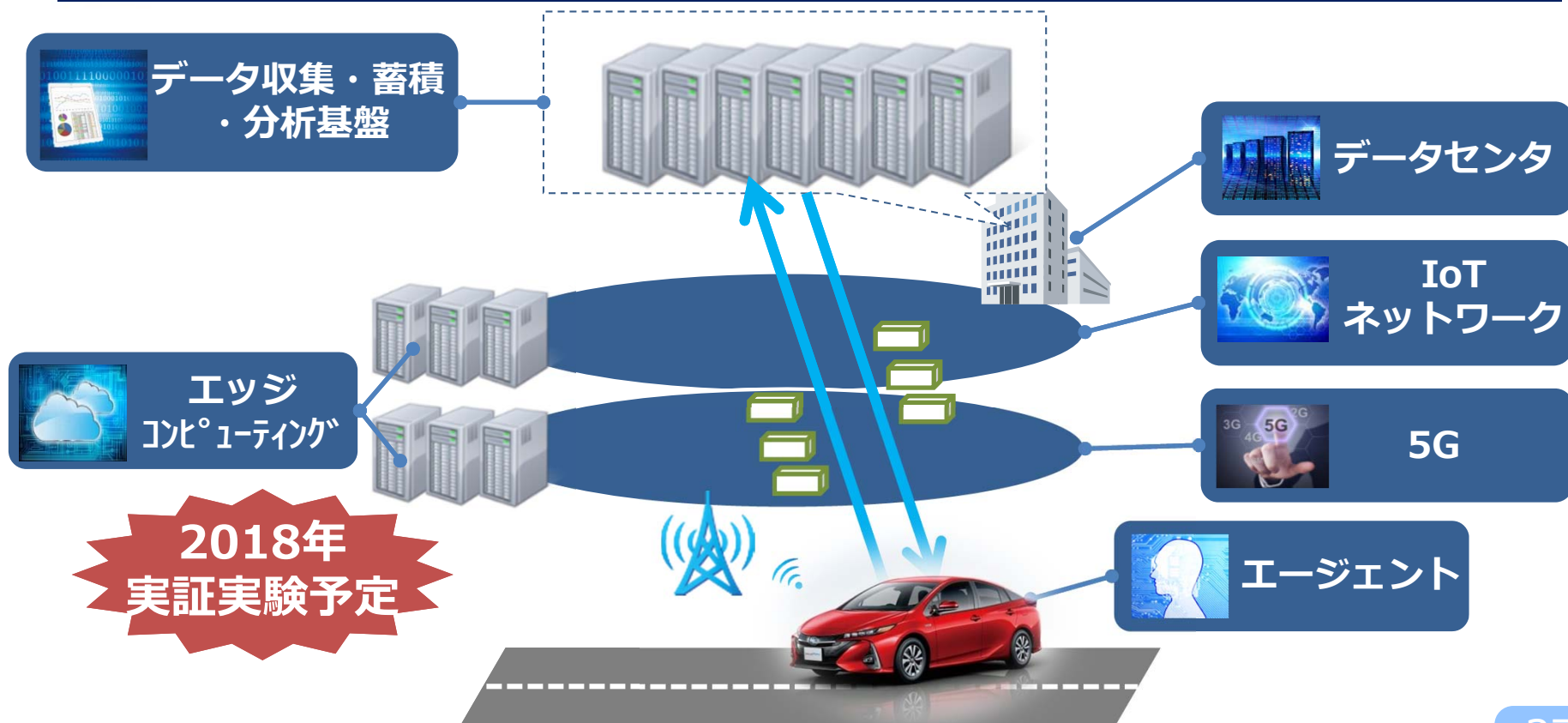
- ・ウェア型生体センサーから取得する運転手の情報と、車載器から収集する車両の挙動情報等を分析
- ・運転手へ休憩を促し疲労等による運転事故を防ぐなど、安全な運行管理をサポート



B2B2Xモデルの主な取組み〔トヨタ自動車株式会社〕 **NTT**

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



本日のまとめ

配当利回り 3.4%

➡ 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



Your Value Partner