



日本電信電話株式会社 会社説明会

2018年10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。

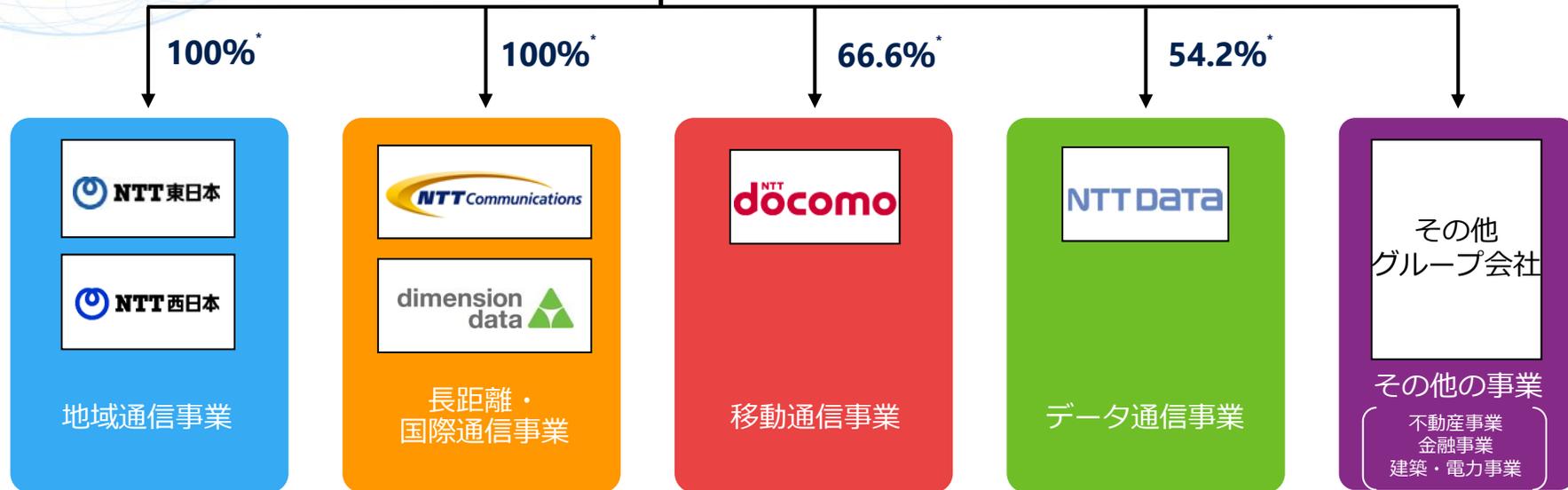
※ 本資料中の「E」は記載の数値が計画または業績予想であることを表しています。

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

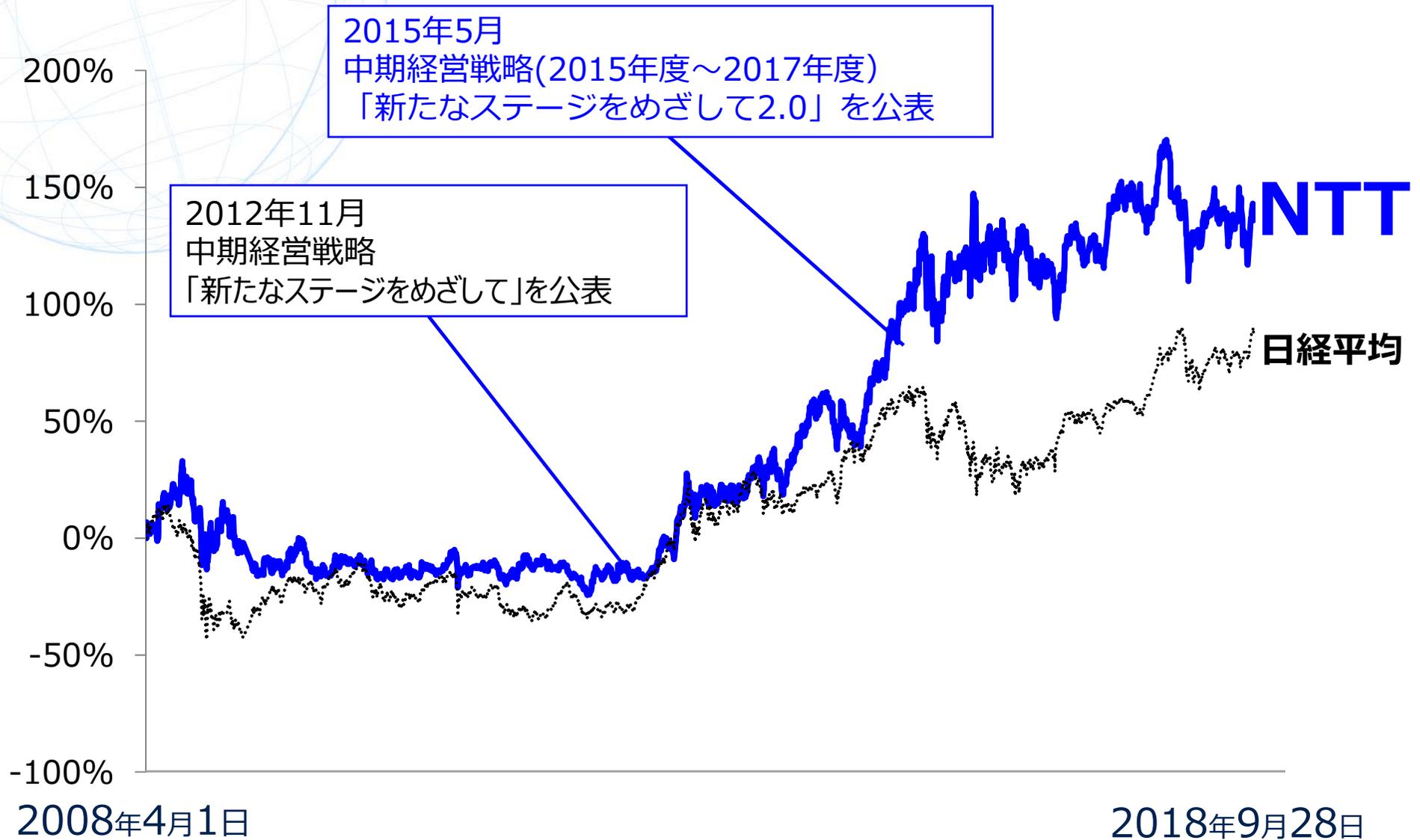
*記載の数字は主要子会社に対する議決権比率（2018年3月末現在）



営業収益	32,329億円	22,189億円	47,694億円	20,431億円	12,366億円
営業利益	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

* 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

NTT株のパフォーマンス



証券会社アナリストの評価

区分	目標株価	現行株価と目標株価の乖離
A社	6,340	▲1,208
B社	6,440	▲1,308
C社	6,200	▲1,069
D社	7,600	▲2,468
E社	6,500	▲1,368
F社	6,700	▲1,568
G社	6,000	▲868
H社	6,000	▲868
I社	5,850	▲718
J社	5,400	▲268
K社	6,160	▲1,028
Bloombergコンセンサス	6,283	▲1,151

※ 数値は2018年9月28日時点のもの

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。

新たな中期経営戦略の骨子

お客様のデジタル
トランスフォーメーション
をサポート

- B2B2Xモデル推進、新たな価値創造をサポート
- 5Gサービスの実現・展開
- パーソナル化推進、ライフスタイルの変革をサポート

自らのデジタル
トランスフォーメーション
を推進

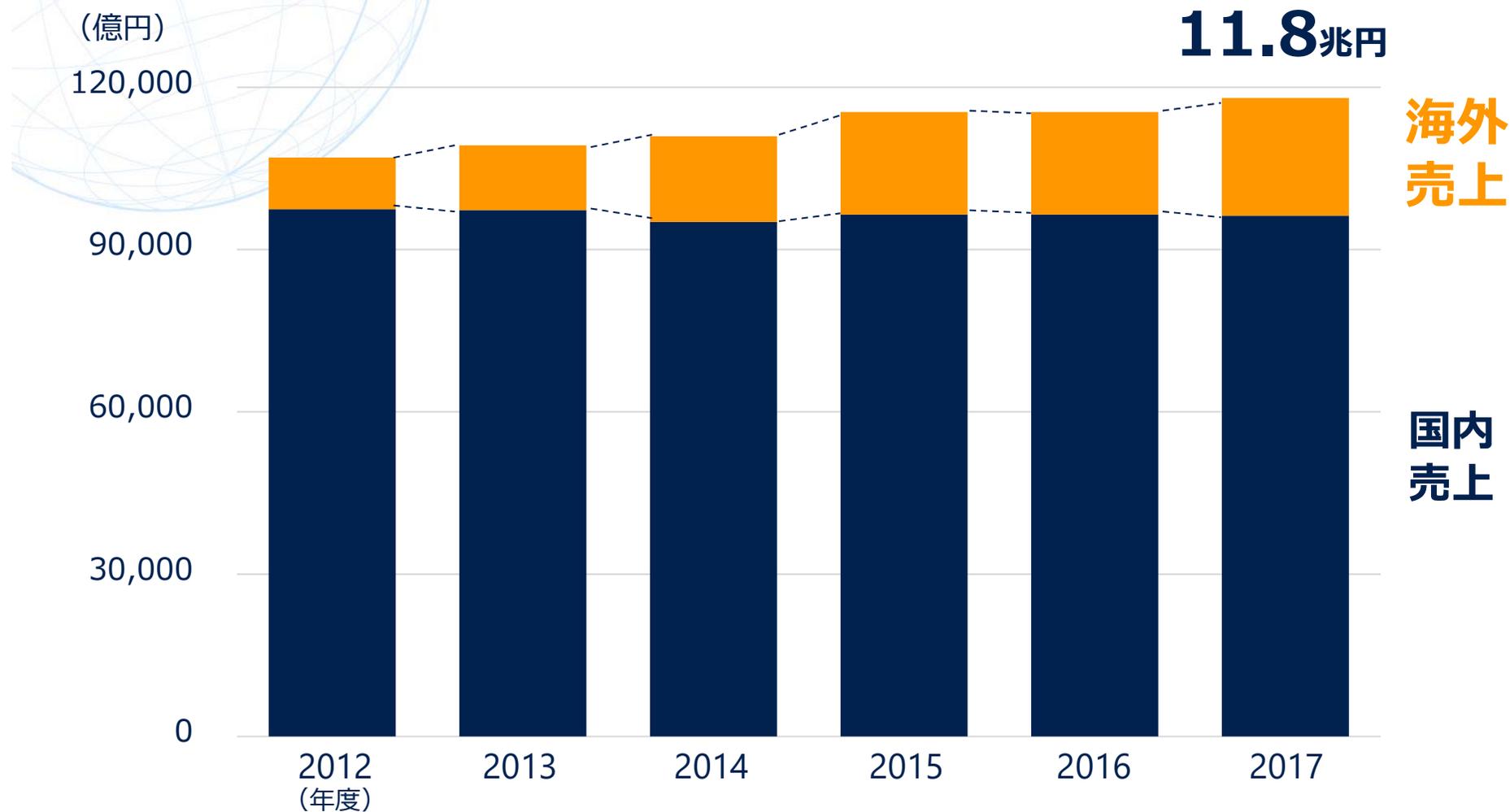
- グローバル事業の競争力強化
- 国内事業のデジタルトランスフォーメーションを推進

人・技術・資産
の活用

- 研究開発の強化・グローバル化
- 不動産利活用、エネルギー事業

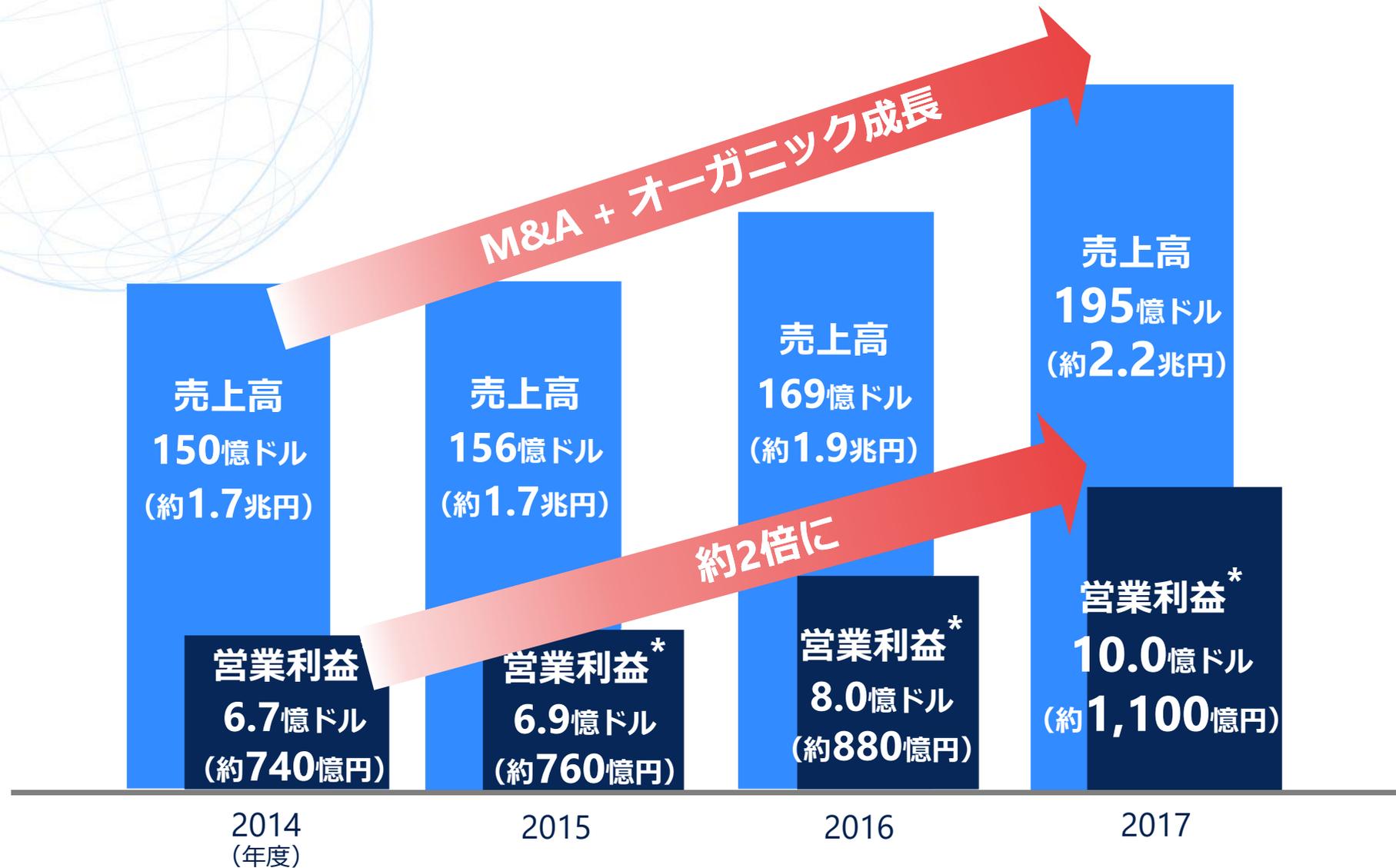
ESG経営の推進、株主還元の充実による企業価値の向上

営業収益の推移



※ 上記グラフはセグメント業績（米国会計基準）を基に作成

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

グローバルビジネスの成長戦略

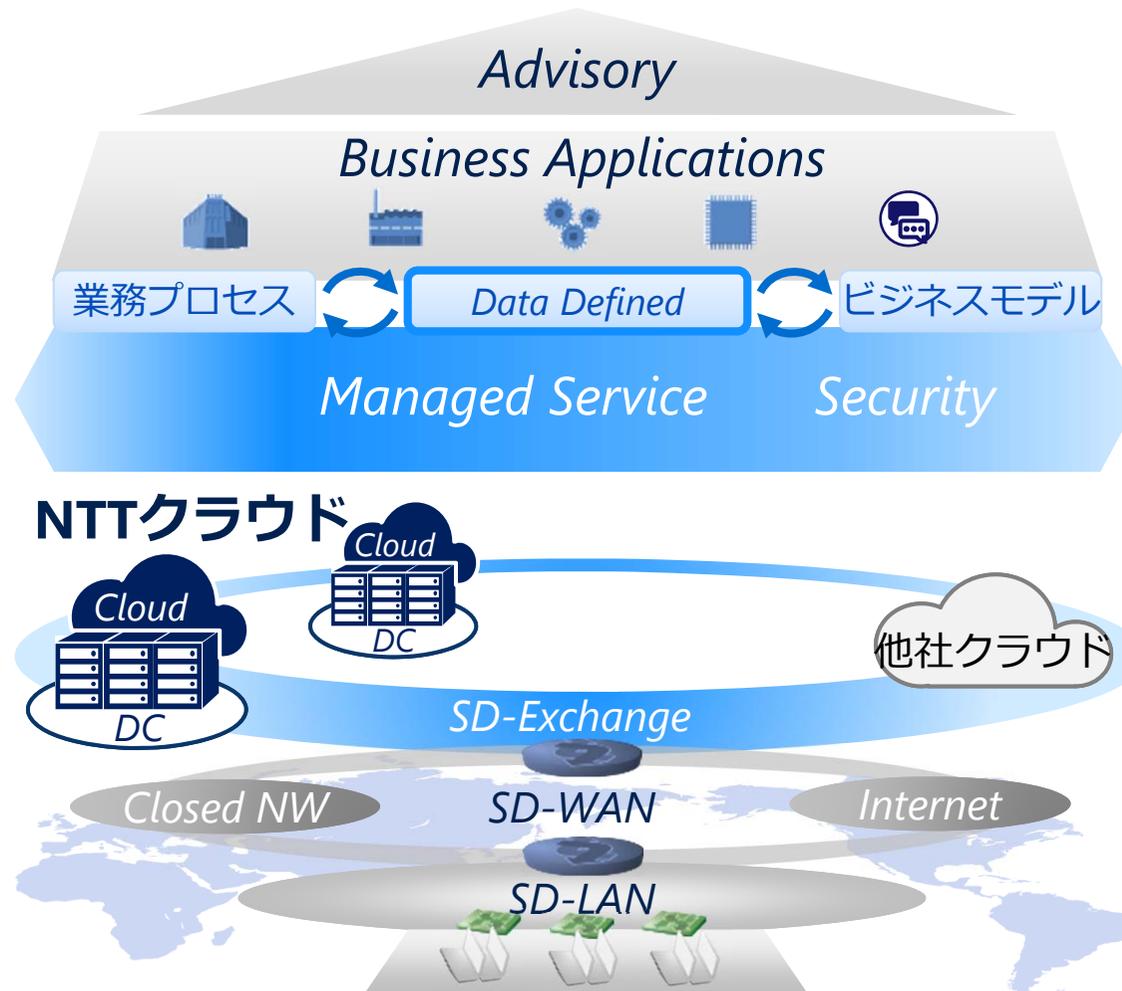
- NTTグループトータルでお客様のデジタルトランスフォーメーションをサポート

アドバイザー

アプリケーション

マネージド
サービス

ITインフラ



R&D

In-house IP

Ecosystem

グローバル企業への転換

サービス提供：190以上の国・地域

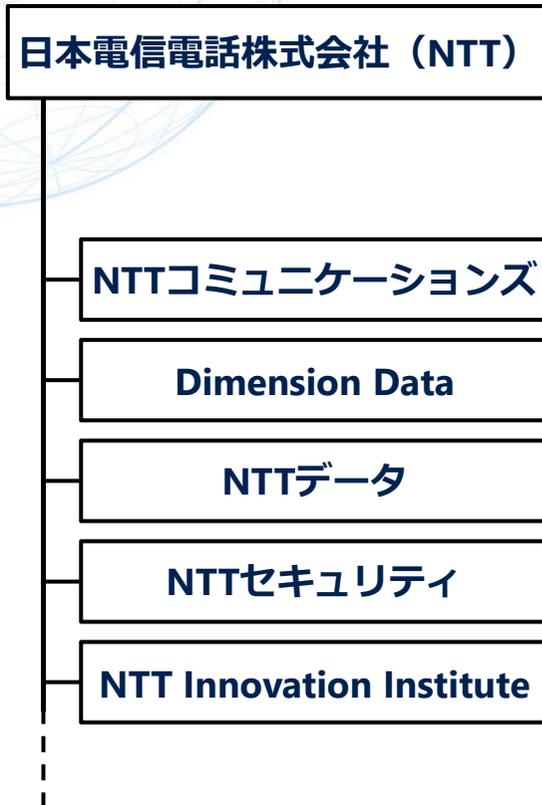
全従業員の約40%が海外で勤務



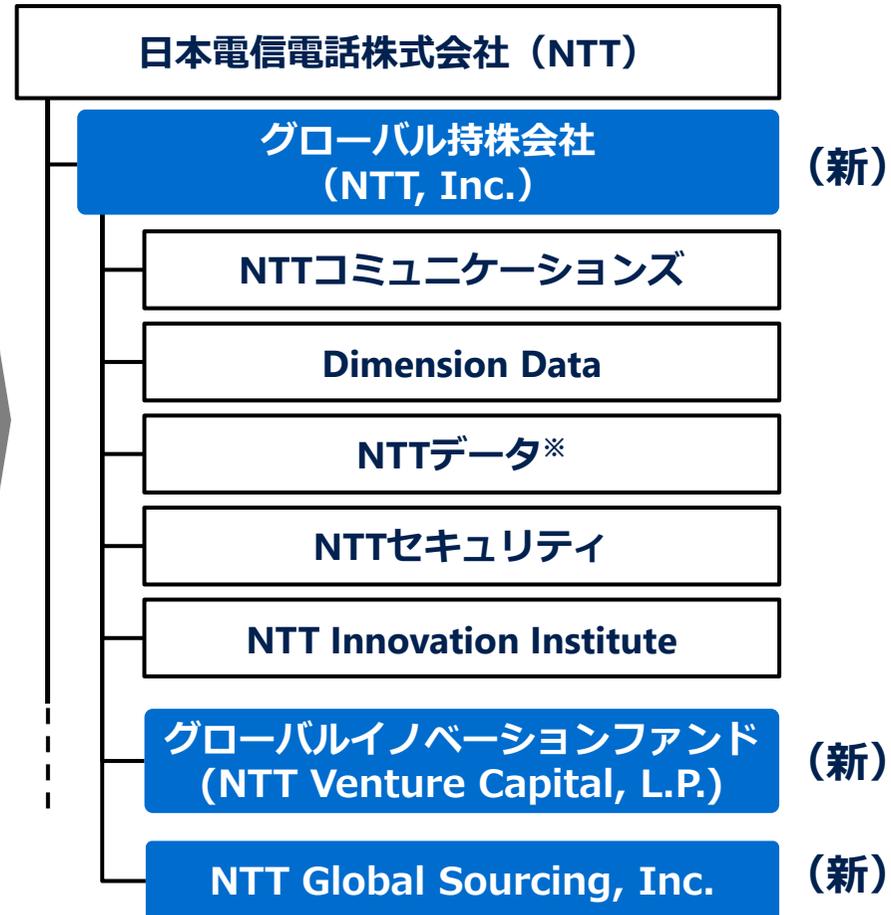
※ 2017年度末時点

グローバル事業の競争力強化

現状

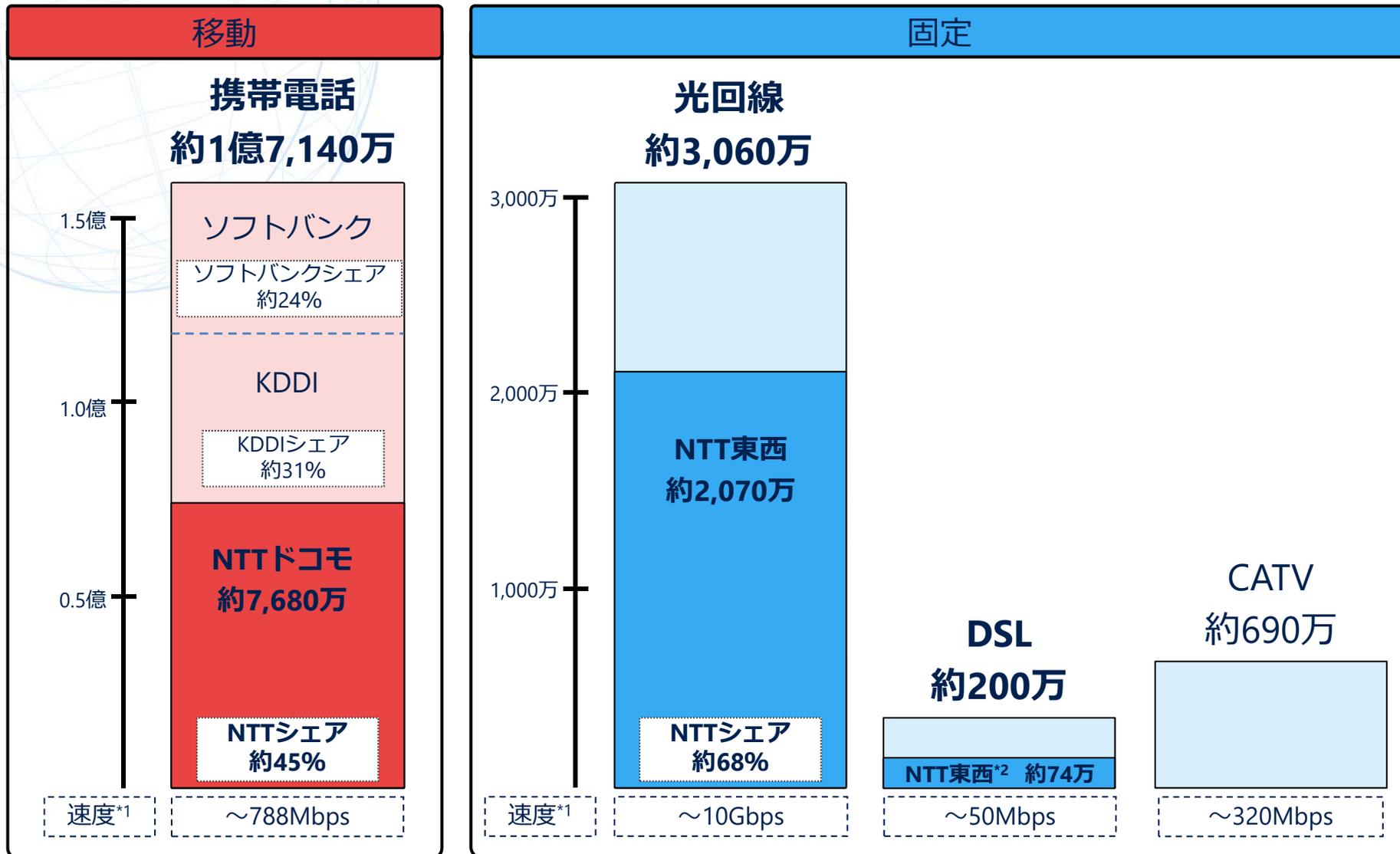


2018年秋以降



※NTTデータは現在の経営形態のままグループ各社と連携、上場を維持

日本のブロードバンドアクセスサービス



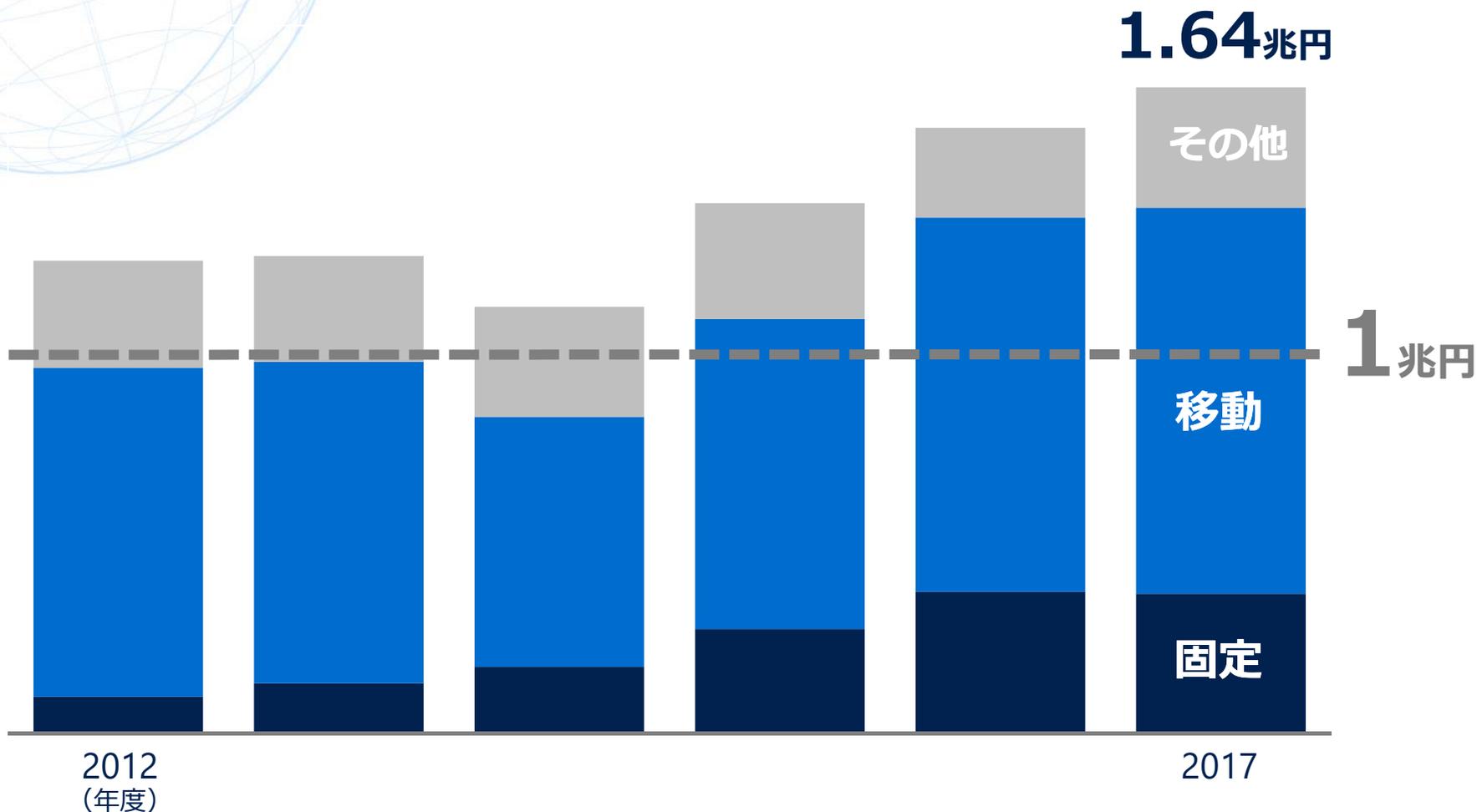
*1 速度に関する数値は代表的な商用サービスの速度であり、ベストエフォートでの最大値

*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6月末時点

営業利益の状況

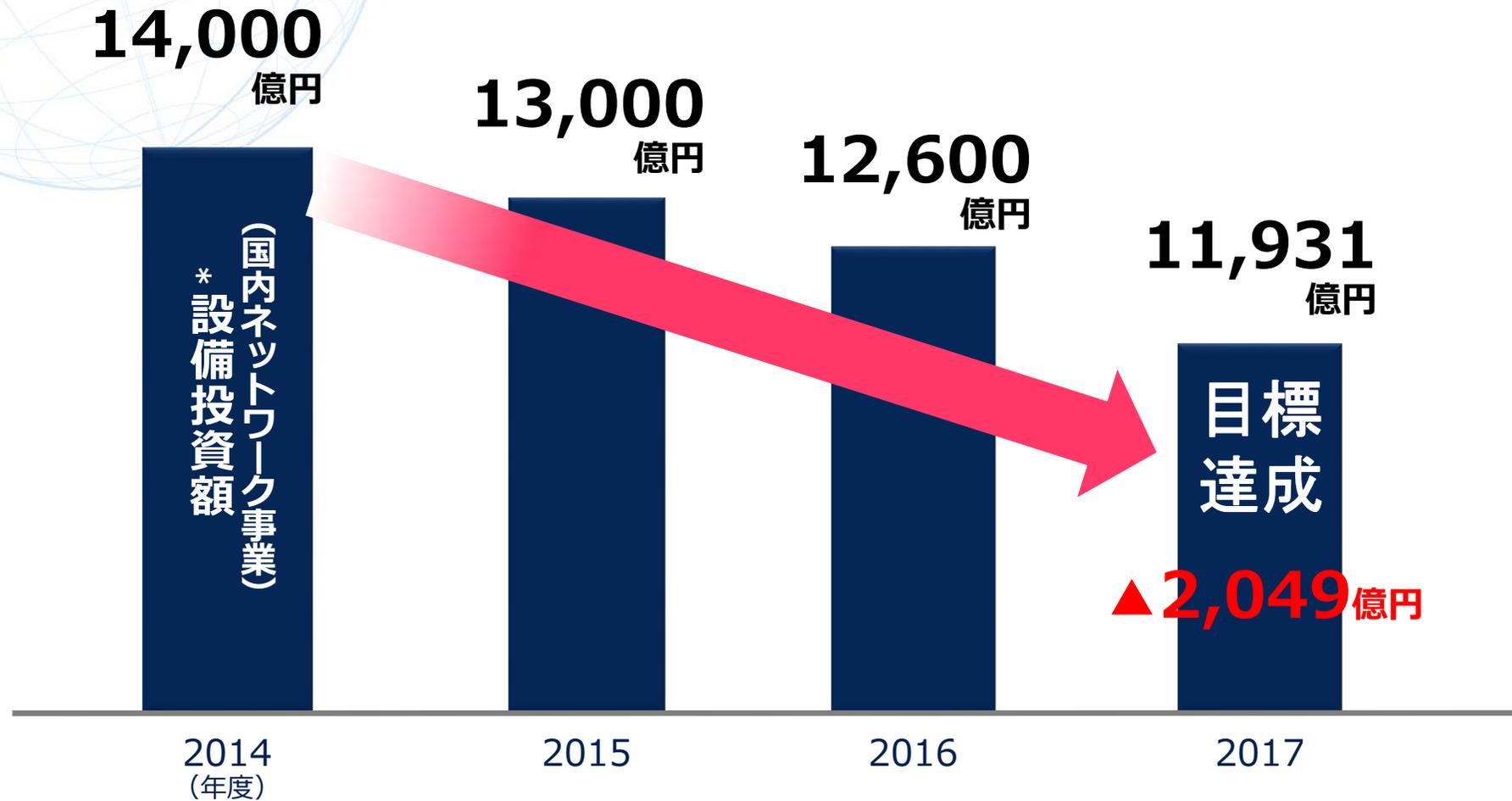
1兆円以上の利益創出



※ 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

2017

コスト
削減額*

▲4,140
億円

▲6,540
億円

目標
達成

▲8,560
億円

※ 固定/移動アクセス系、減価償却方法の見直し影響を除く

東西会社及び東西アウトソーシング（OS）会社等の 年齢構成（2018年3月末時点）

従業員数（人）

4,000

2,000

0

20

30

40

50

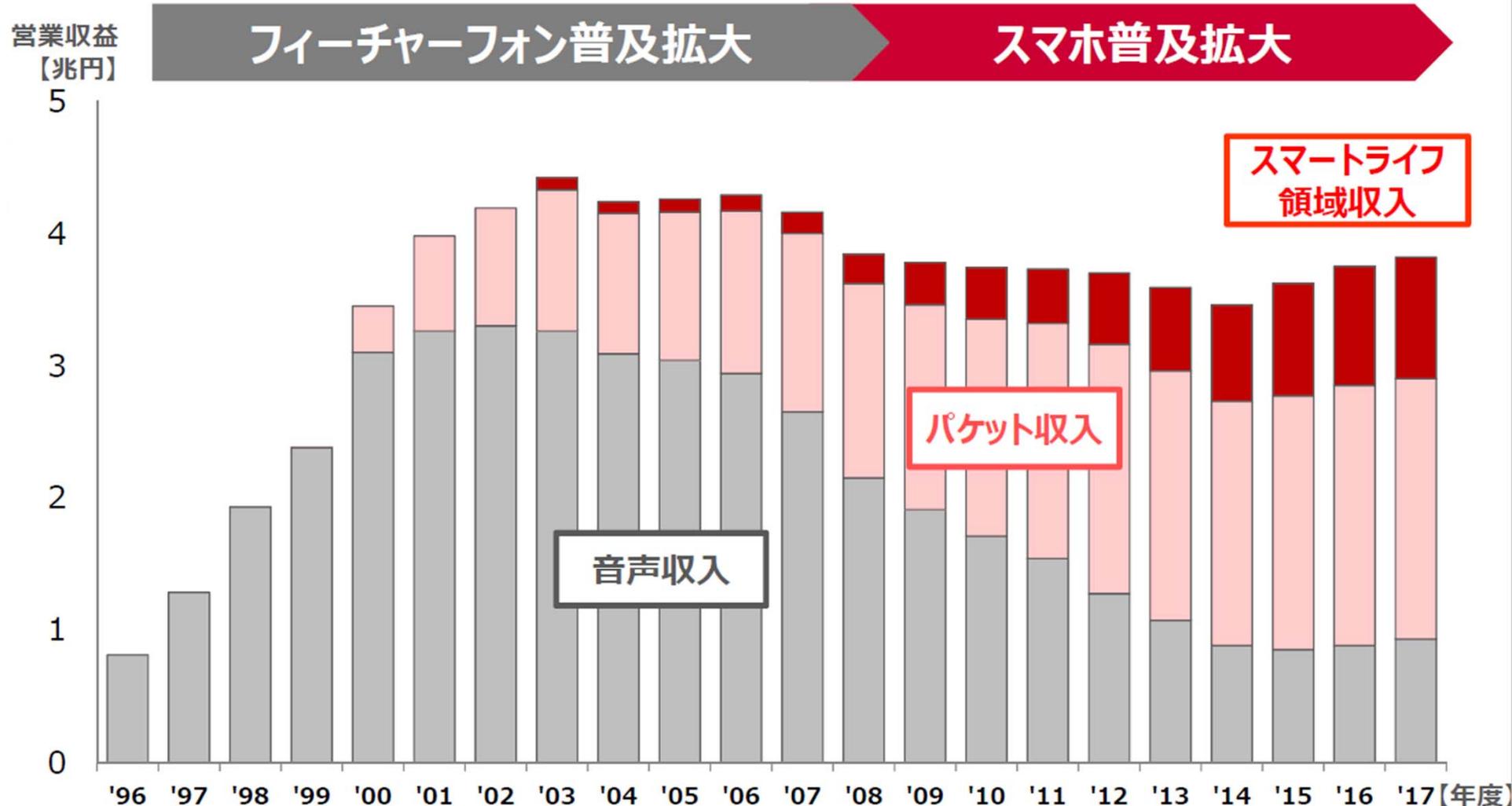
60

65

年齢（歳）

* 東OS会社等の従業員数には、地域子会社（NTT東日本-南関東等）、NTT-ME及びNTT東日本サービスの人員を含む
西OS会社等の従業員数には、NTTビジネスソリューションズ、NTTマーケティングアクト、NTTネオメイト、NTTフィールドテクノ及びNTTビジネスアソシエ西日本の人員を含む
また、OS会社等従業員数には、60歳超の契約社員を含む

ドコモ 収益構造の変化



◆ 2011年度以前の「スマートライフ領域収入」は現在のセグメントに関連する収入を遡って集計したものであり、参考値
 ◆ 端末機器販売収入を除く

ドコモ お客さま還元

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

- **ウルトラシェアパック30**

ご利用の多い
お客さま

- **シンプルプラン**

通話利用の
少ないお客さま

- **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

端末を
長くご利用の
お客さま

- **docomo with**

ご利用の多い
お客さま

端末を
ご購入の
お客さま

- **ケータイ補償の値下げ**

- **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**

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～

ドコモのスマートライフ領域

事業セグメント	事業概要・主なサービス
<div style="border: 2px solid red; border-radius: 15px; padding: 5px; display: inline-block; writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);"> スマートライフ領域 </div> スマート ライフ事業	■ コンテンツ・コマースサービス ・ dTV ・ dヒッツ ・ dマガジン ・ dショッピング ・ DAZN for docomo など
	■ 金融・決済サービス ・ dカード ・ dカードmini ・ iD ・ 料金収納代行 ・ d払い など
	■ ライフスタイルサービス ・ dヘルスケア ・ dグルメ ・ dフォト など
その他の 事業	■ 法人ソリューション ・ 法人IoT ・ システム開発・販売・保守受託 など
	■ あんしん系サポート ・ ケータイ補償サービス ・ あんしん遠隔サポート など

ドコモ 5Gがめざす世界

高速・大容量

ピークレート: 20Gbps*



AR/VR



4K/8Kストリーミング



スタジアムソリューション



自動運転



スマートシティ・スマートホーム

5G



遠隔医療



農業

低遅延

無線区間の伝送遅延: 1ms以下*

多数の端末との接続

同時接続数: 10^6 デバイス / km² *

* 標準化上 (Recommendation ITU-R M.2083-0) で議論される要求条件

「光コラボレーションモデル」

 **NTT東日本**

 **NTT西日本**

光サービス

卸サービス提供

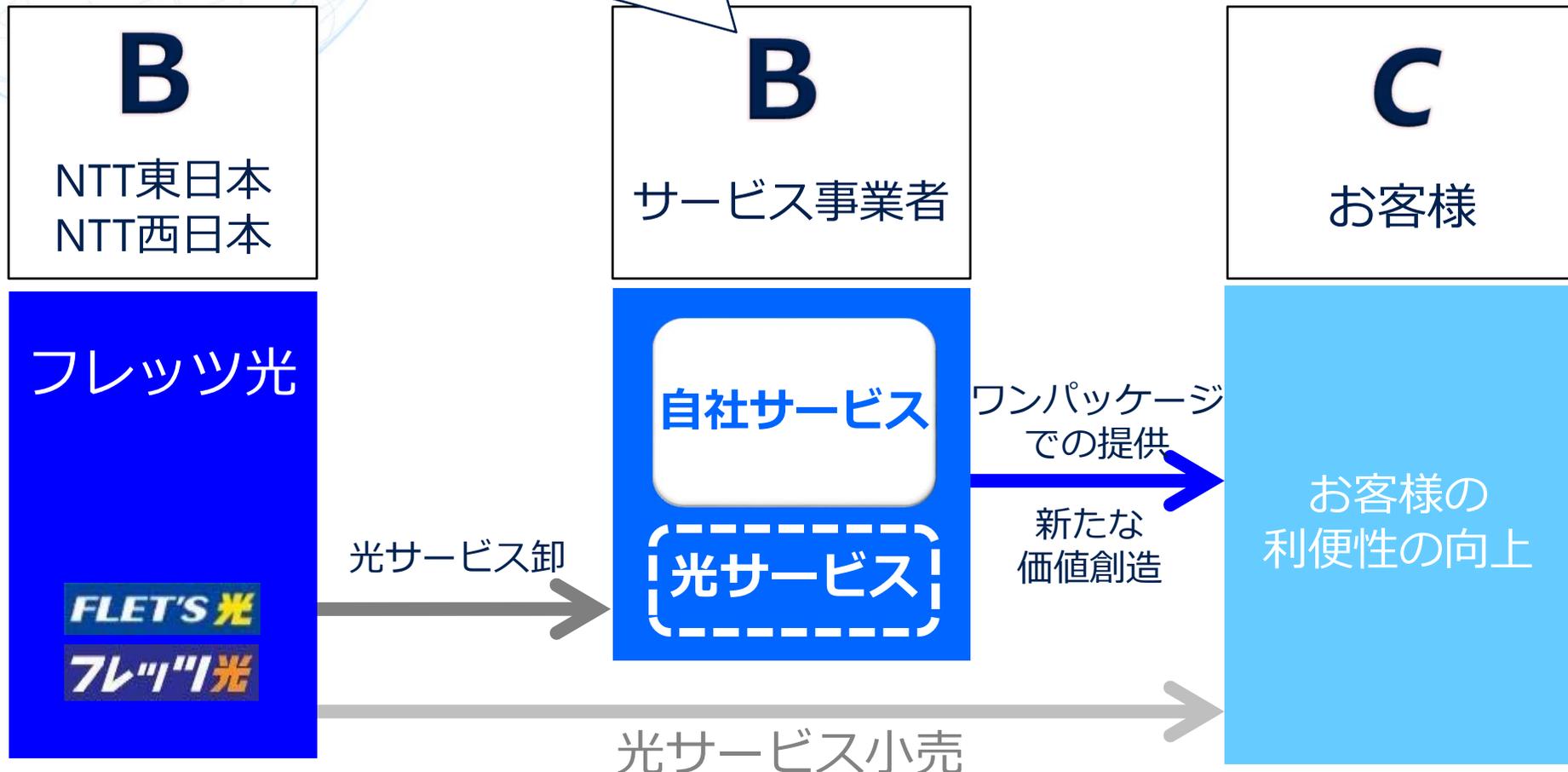
NTT docomo

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 **720**社*

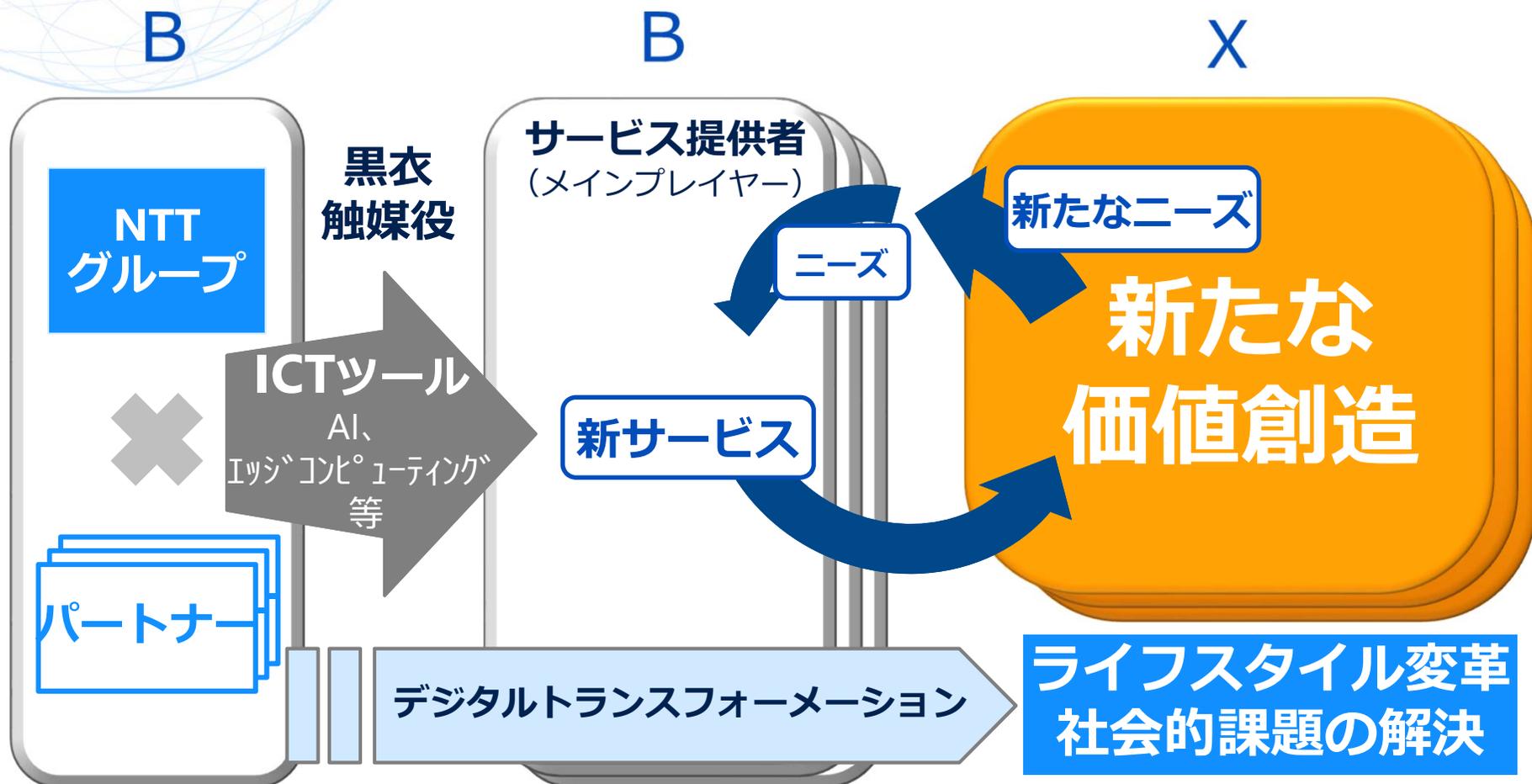
契約数 約 **1,160**万契約*



※ 2018年6月末時点

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

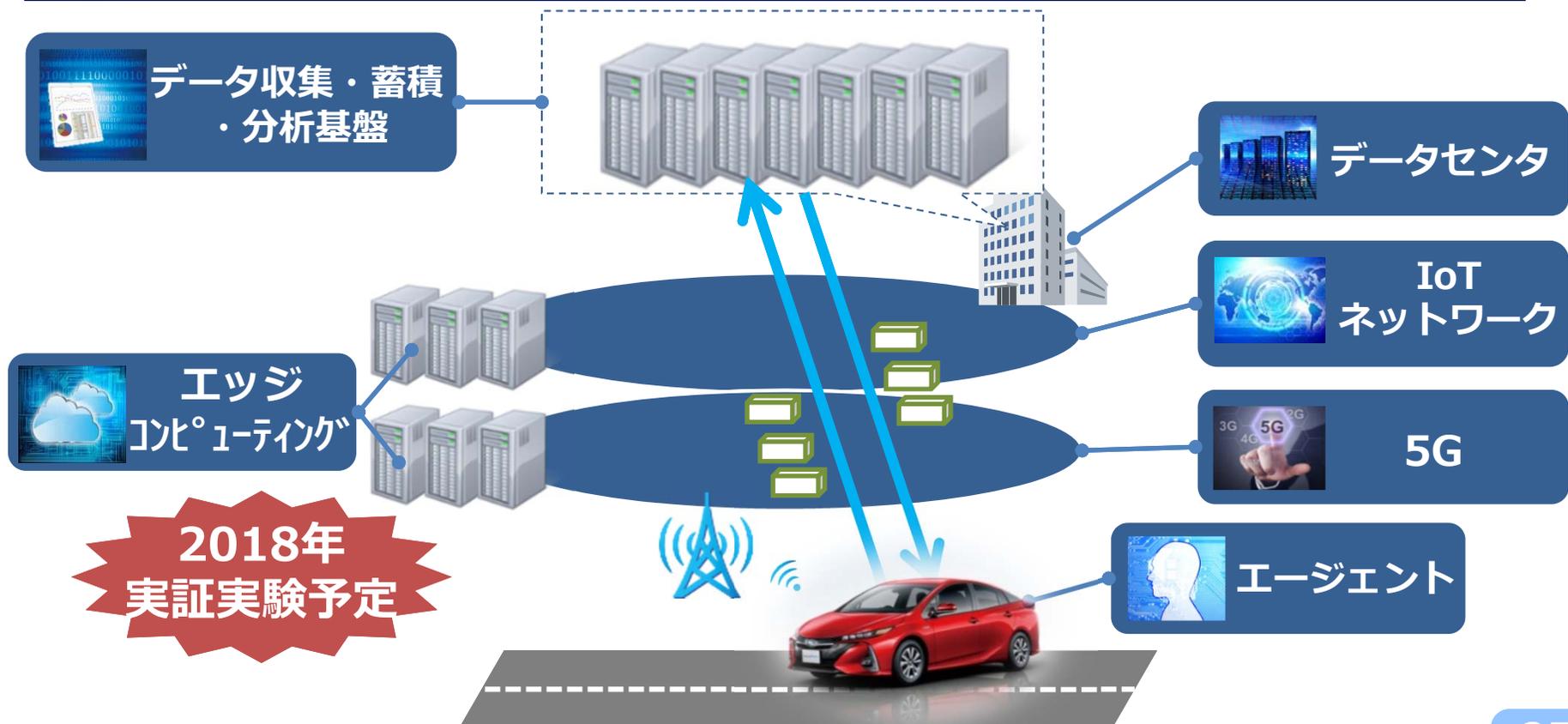


B2B2Xモデルの主な取組み〔トヨタ自動車株式会社〕



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



B2B2Xモデルの主な取組み〔ファナック株式会社〕

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

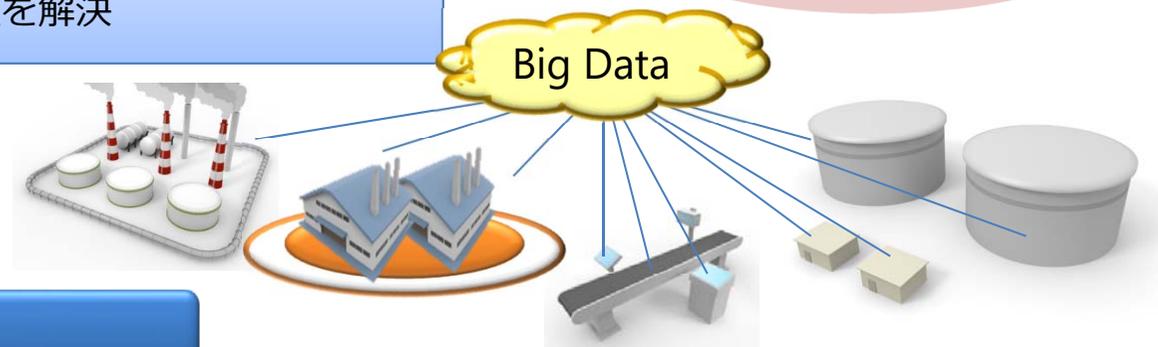
～エッジコンピューティング技術とICT基盤をNTTグループ全体で提供サポート～

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

ビッグデータ分析力

- 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〔松竹株式会社〕



松竹



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』



研究開発 AI技術「corevo®」



corevo

coreco® : Co-revolution
様々なプレイヤーの皆さまとともに変革を生み出す

Agent-AI

人間の発する情報をもとに、人間をサポート

Ambient-AI

人間・モノ・環境を読み解き、近未来を瞬時に予測・正業

Heart-Touching-AI

心と身体を読み解き、深層心理・知性・本能を理解

Network-AI

複数のAIが集合知となり、社会システム全体を最適化
ネットワーク分野へのAI適用

研究開発 高臨場メディア技術

- スポーツやエンターテインメント分野での実証等を通じて研究開発を進展させてきた超高臨場感通信技術「Kirari!®」

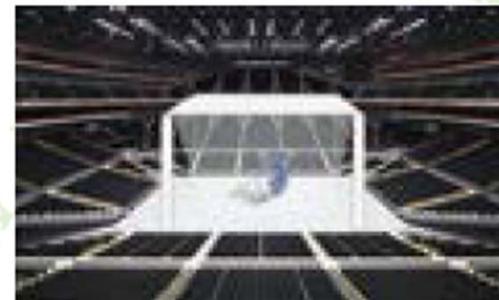
スポーツ競技会場



競技の臨場感を世界へ

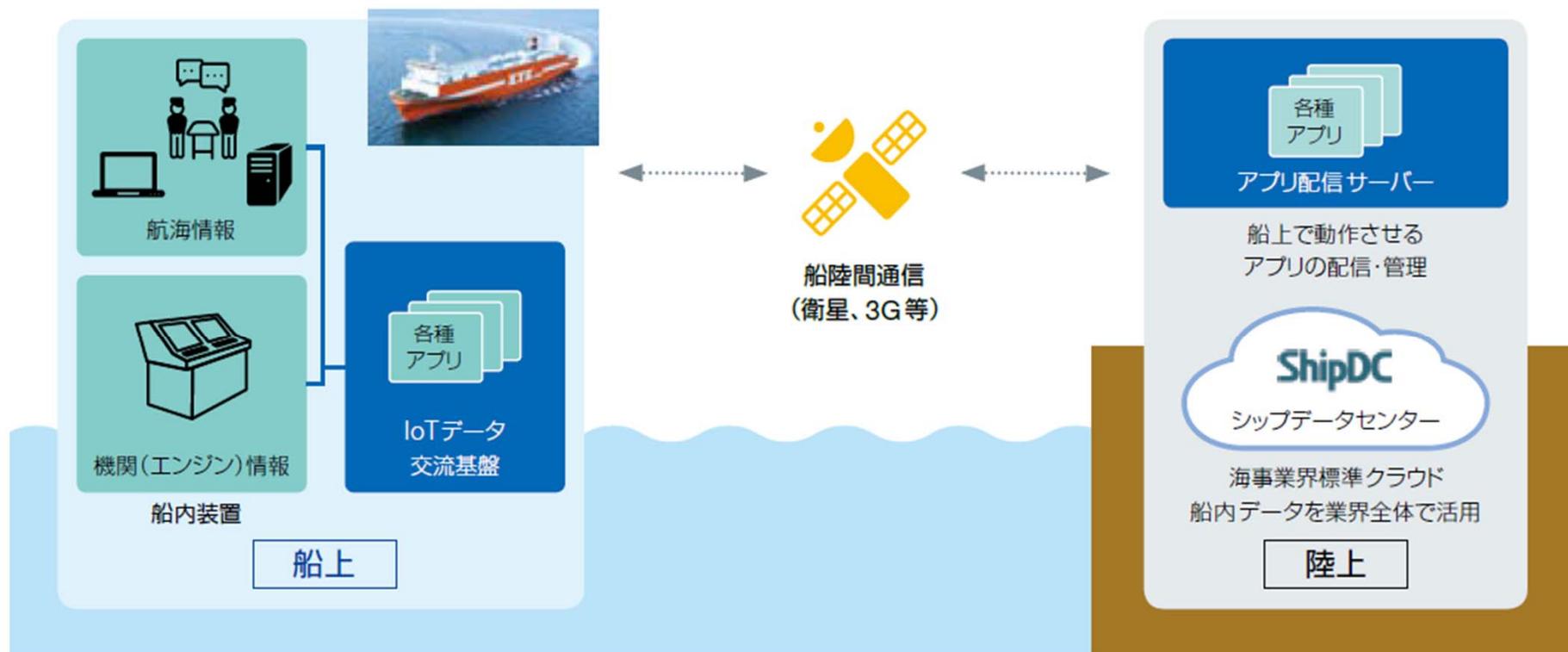


取り囲んで鑑賞する
新しい視聴体験



アリーナ観戦の感動を
世界に届けます

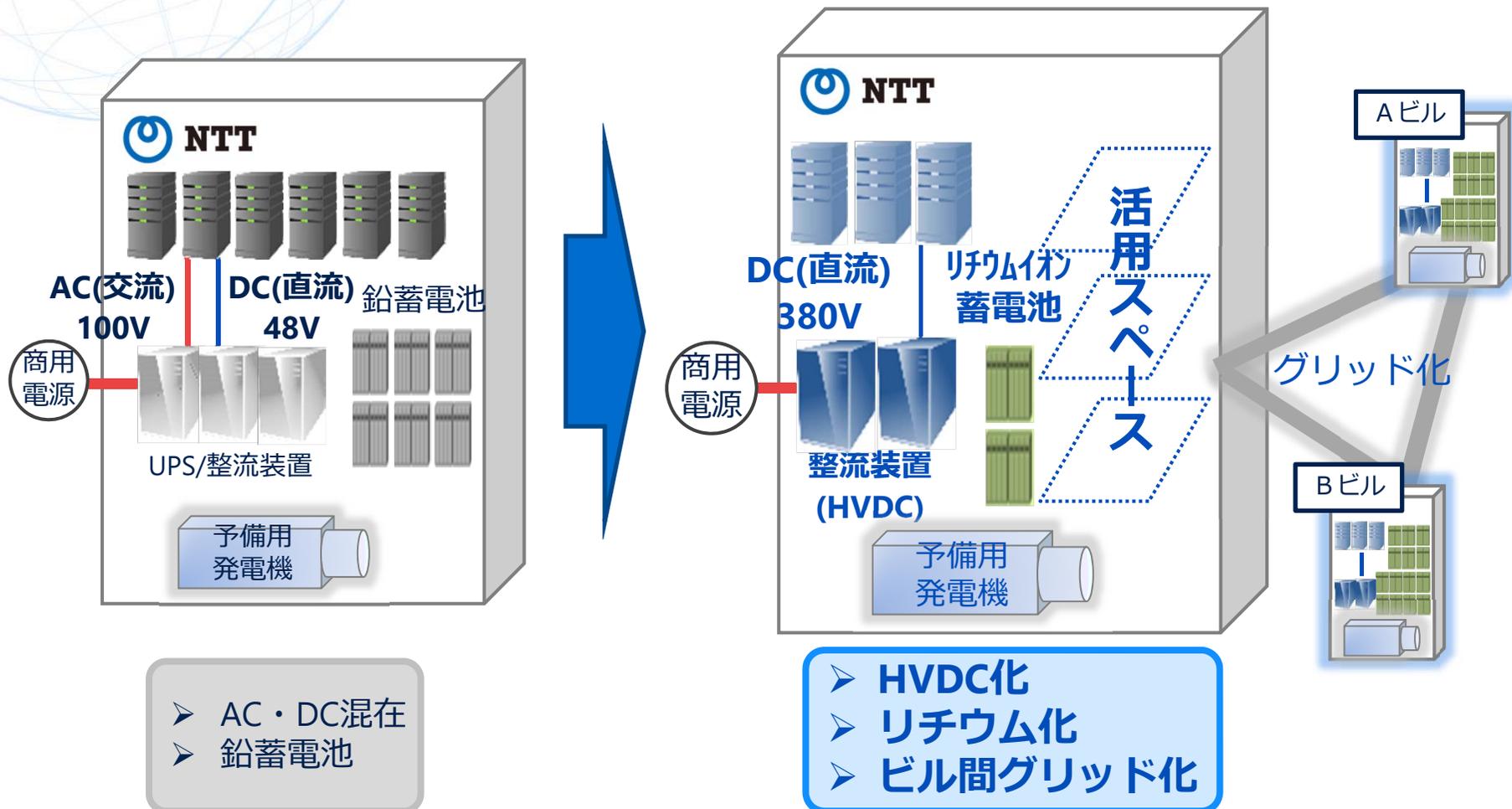
■ 日本郵船株式会社、株式会社MTIと 船舶IoTの次世代プラットフォームの共同開発



通信ビルのエネルギー効率化

■ HVDC※(高電圧直流)化、リチウムイオン蓄電池化等により、
省エネ・省スペース化を推進

※HVDC : High Voltage Direct Current



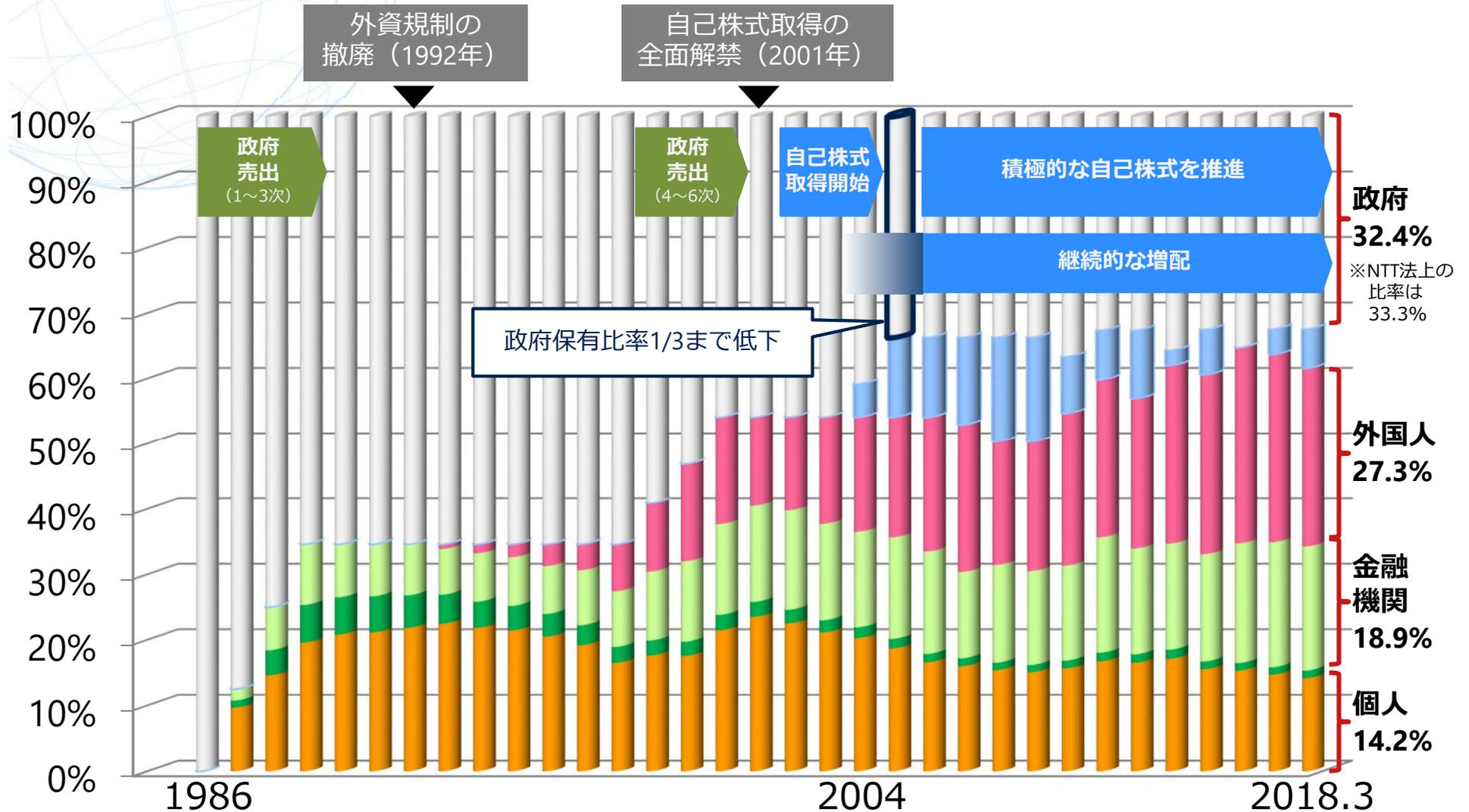
ESG経営による企業価値向上

マテリアリティ (重要課題)	NTTグループ CSR憲章	具体例
 <p>環境負荷削減(E)</p>	<p>人と地球のコミュニケーション</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ CO2排出削減貢献 ・ 自図からのCO2排出抑制 ・ 電力効率の向上 ・ eモビリティ化の推進
 <p>セキュリティ(S)</p>	<p>安心・安全なコミュニケーション</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ NTTグループのネットワークを守る取り組み ・ お客様のセキュリティ強化を支援する取り組み
 <p>多様な人材(S)</p>	<p>チームNTTのコミュニケーション</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ ダイバーシティマネジメント 女性活躍推進、外国人採用 LGBT等性的マイノリティ 障がい者雇用機会拡大 ・ 働き方改革

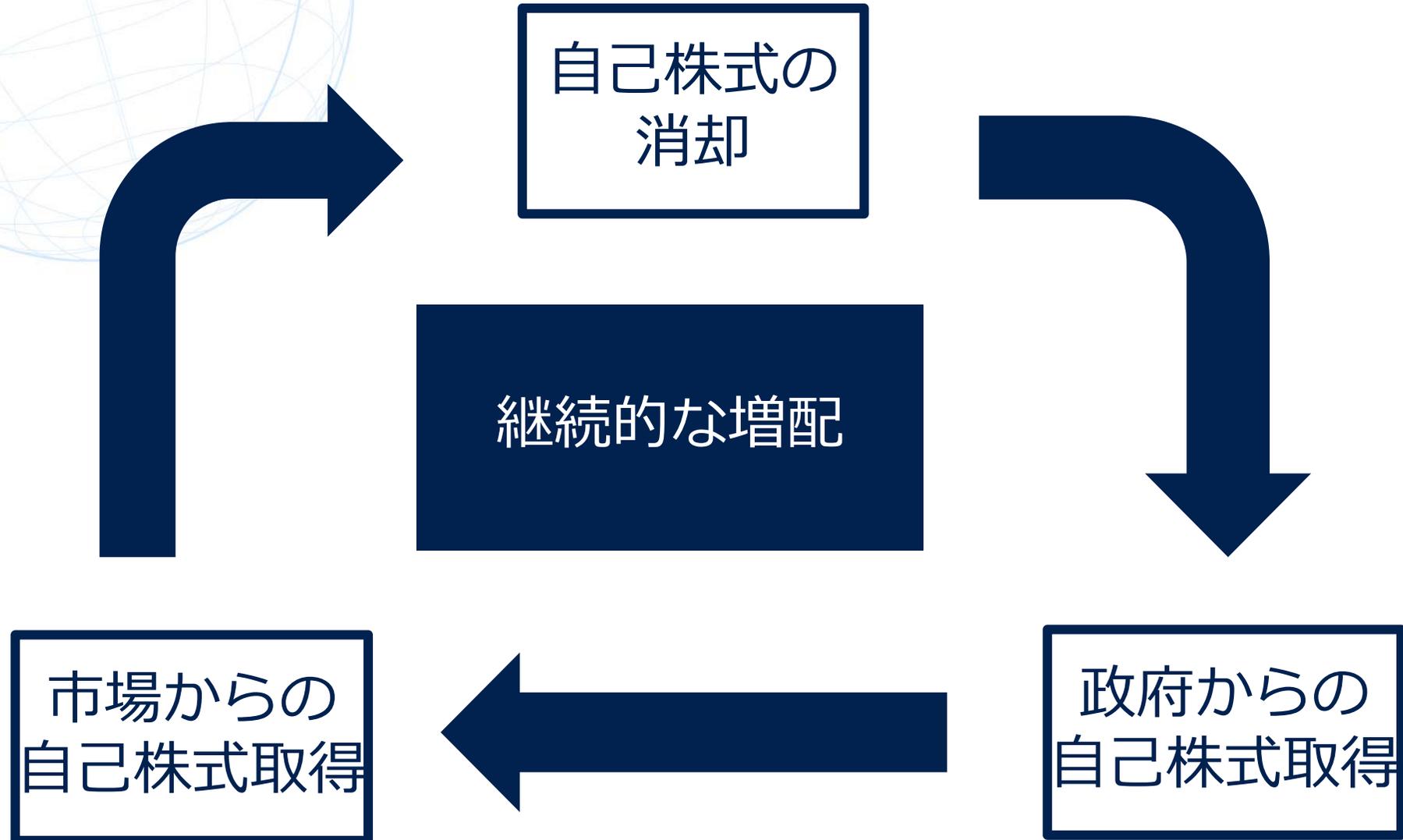
株主還元強化

政府保有株の売出し

株主還元強化

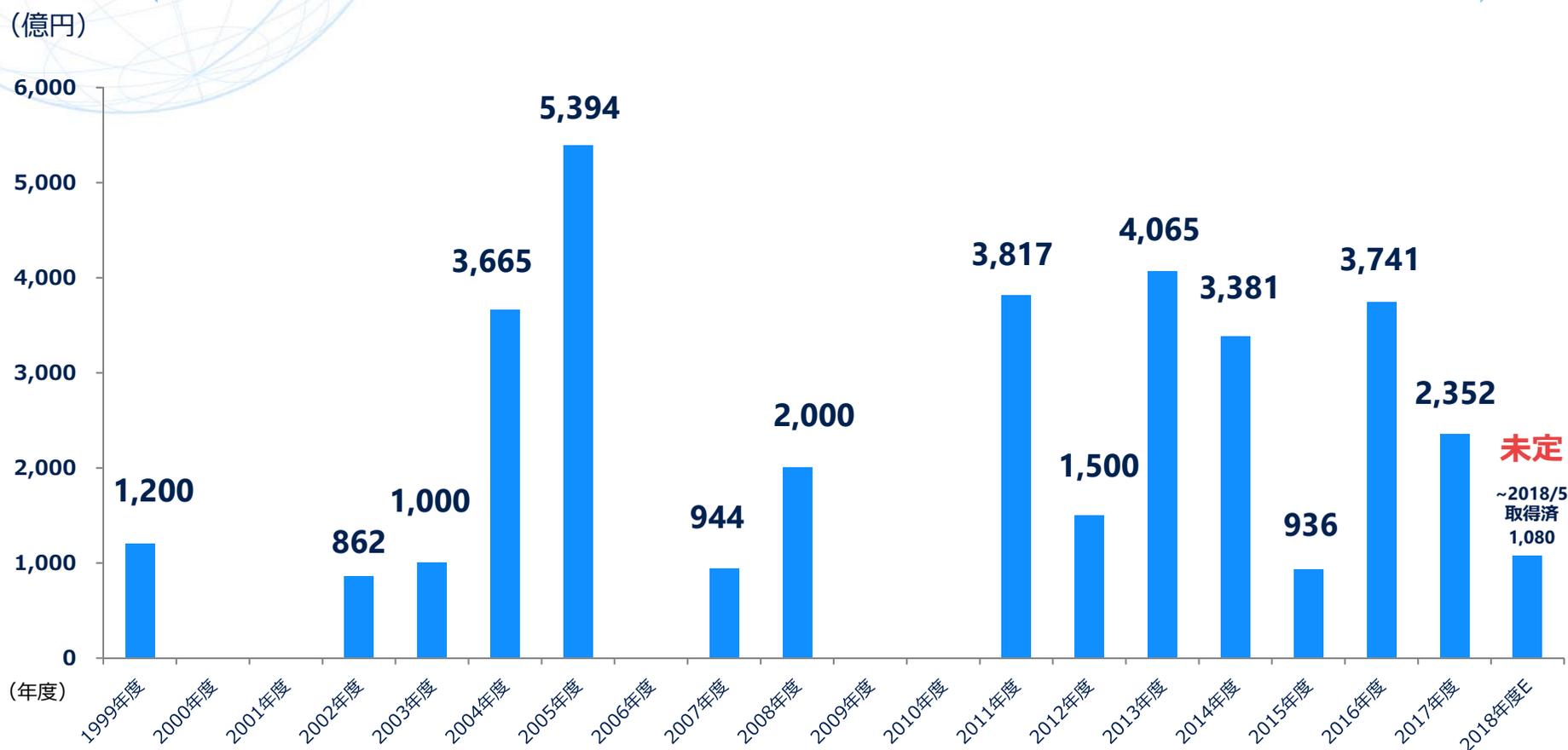


株主還元の基本的な考え方



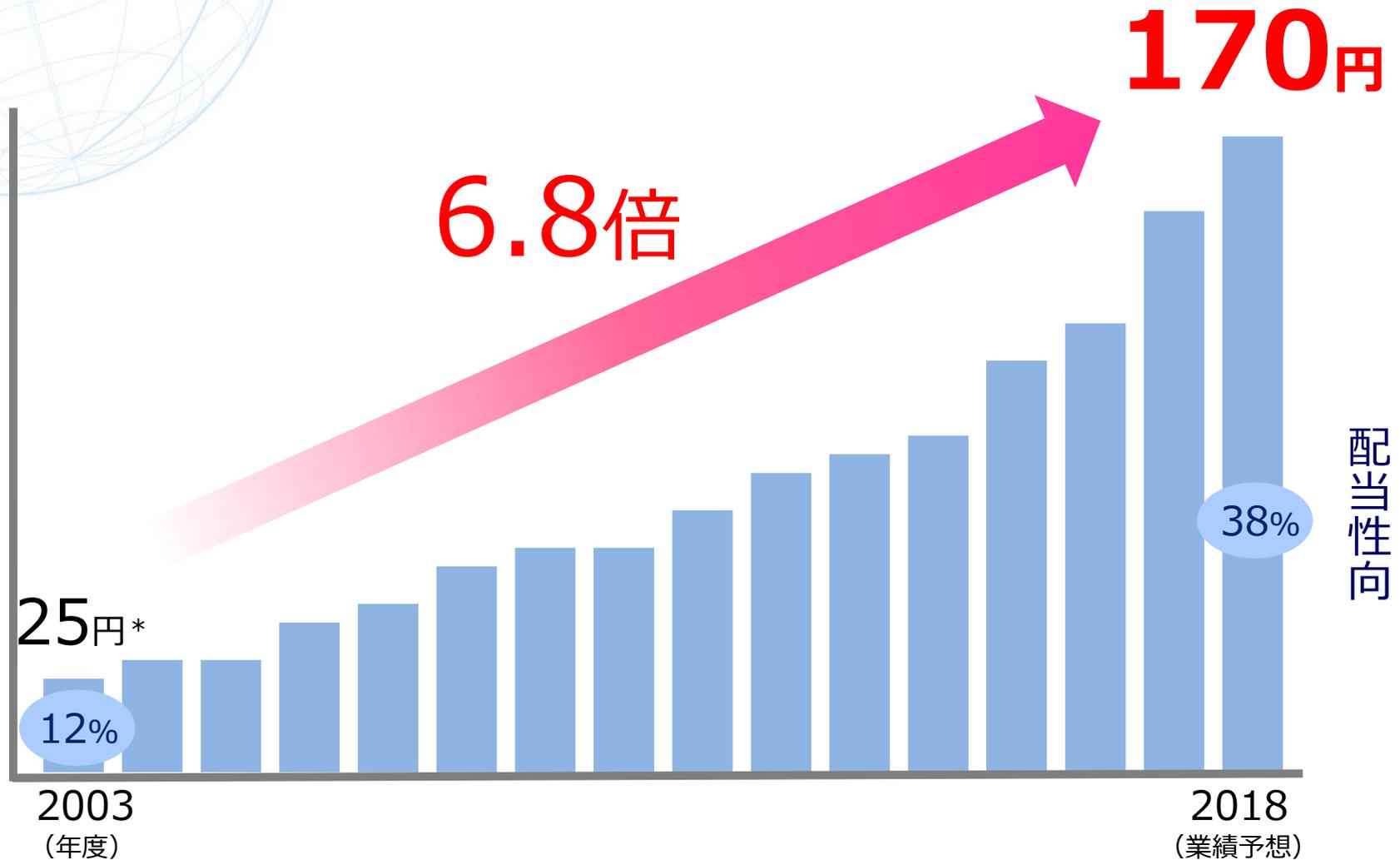
自己株式取得の推移

3兆円以上の自己株式取得を実施



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

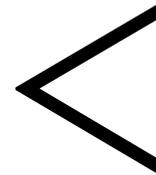
配当利回り

日本国債10年利回り

0.13% ^{*1}

東証1部平均
配当利回り

1.8% ^{*2}



NTT株
配当利回り
3.3% ^{*3}

*1 財務省公表「国債金利情報」（2018年9月28日）を基に算出

*2 2018年9月28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9月28日時点の終値（5,132円）を基に算出



Your Value Partner