



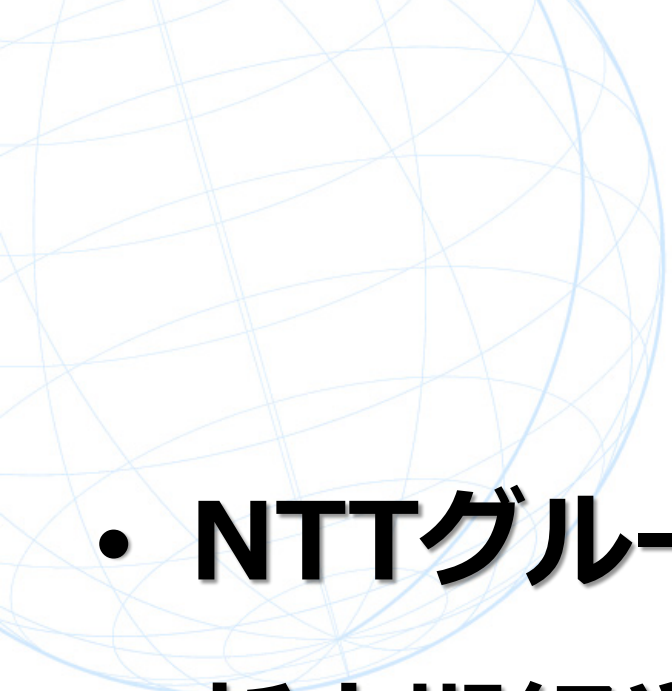
日本電信電話株式会社 会社説明会

2018年11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グループの概要**
 - **新中期経営戦略**
 - **中期目標**

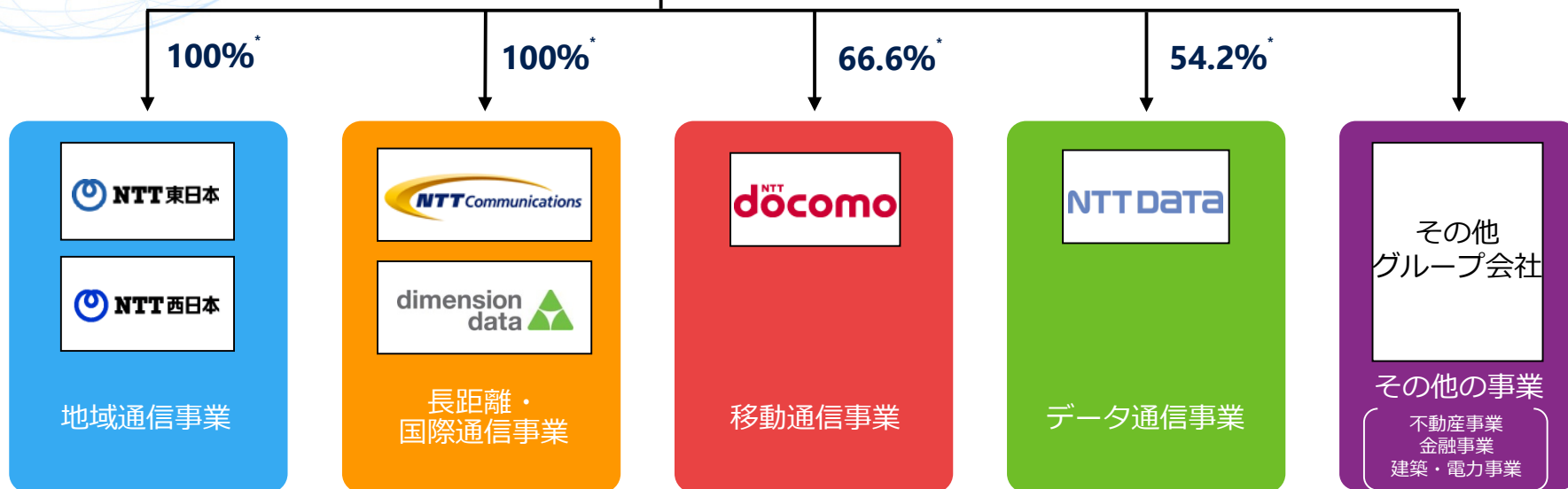
- 
- **NTTグループの概要**
 - 新中期経営戦略
 - 中期目標

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）



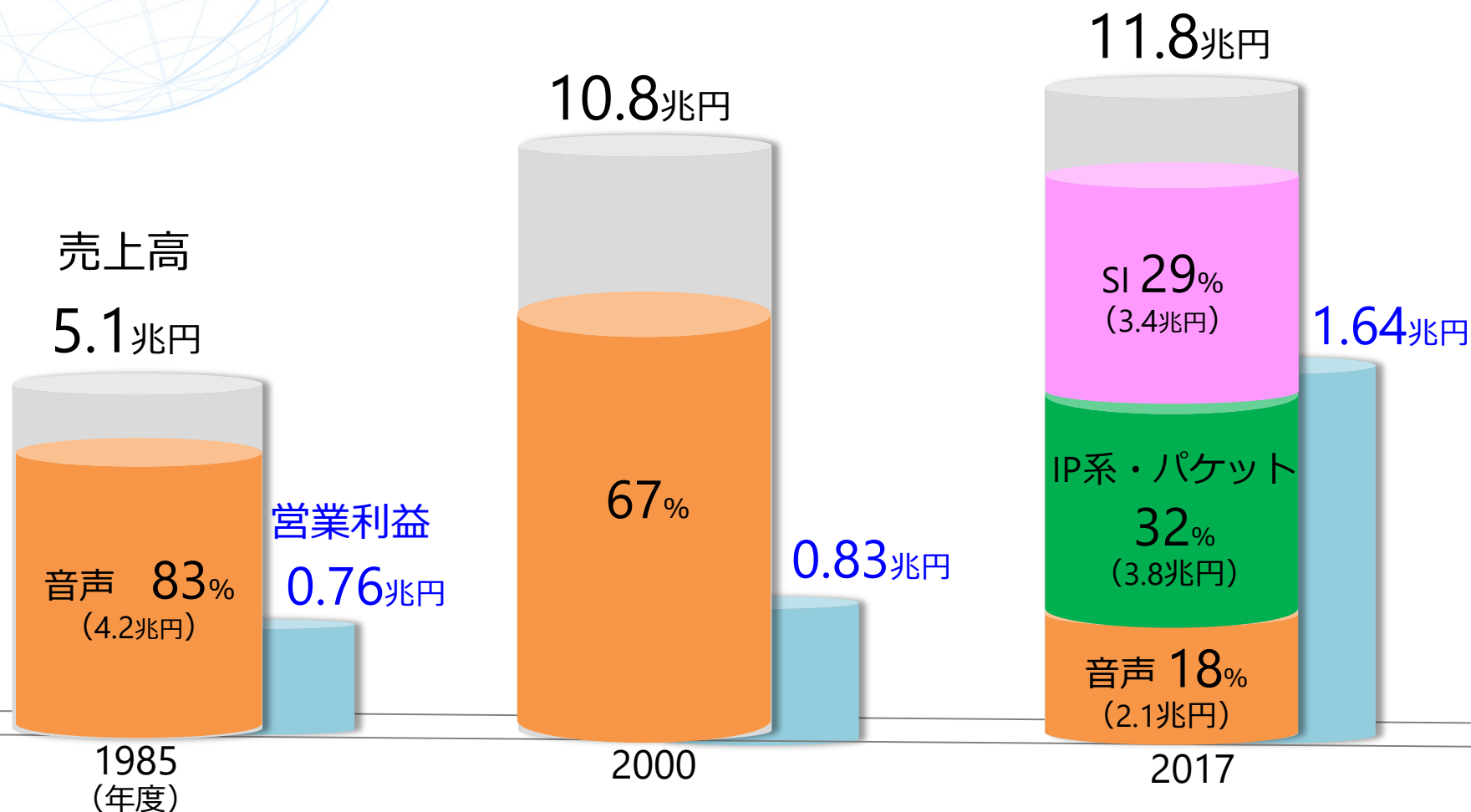
営業収益	32,329億円	22,189億円	47,694億円	20,431億円	12,366億円
営業利益	3,543億円	936億円	9,821億円	1,278億円	786億円
従業員数	67,600名	45,350名	27,450名	118,000名	24,150名
子会社数	45社	373社	109社	302社	93社

* 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

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



■ 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	11兆7,821億円	11兆9,000億円	+1,179億円(+1.0%)
営業利益	1兆6,428億円	1兆6,411億円	1兆6,900億円	+489億円(+3.0%)
当期純利益 ^{*2}	9,097億円 【8,597億円 ^{*3} 】	8,979億円 【8,479億円 ^{*3} 】	8,800億円	▲179億円(▲2.0%) 【+321億円(+3.8%)】

^{*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。

- 
- NTTグループの概要
 - **新中期経営戦略**
 - 中期目標

お客さまのデジタル
トランスフォーメーション
をサポート

1. B2B2Xモデル推進
2. 5Gサービスの実現・展開
3. パーソナル化推進

自らのデジタル
トランスフォーメーション
を推進

4. グローバル事業の競争力強化
5. 国内事業のデジタル
トランスフォーメーションを推進
6. PSTNマイグレーションの推進

人・技術・資産
の活用

7. 研究開発の強化・グローバル化
8. 不動産利活用（街づくりの推進）
9. 地域社会・経済の活性化への貢献
10. 災害対策の取組み

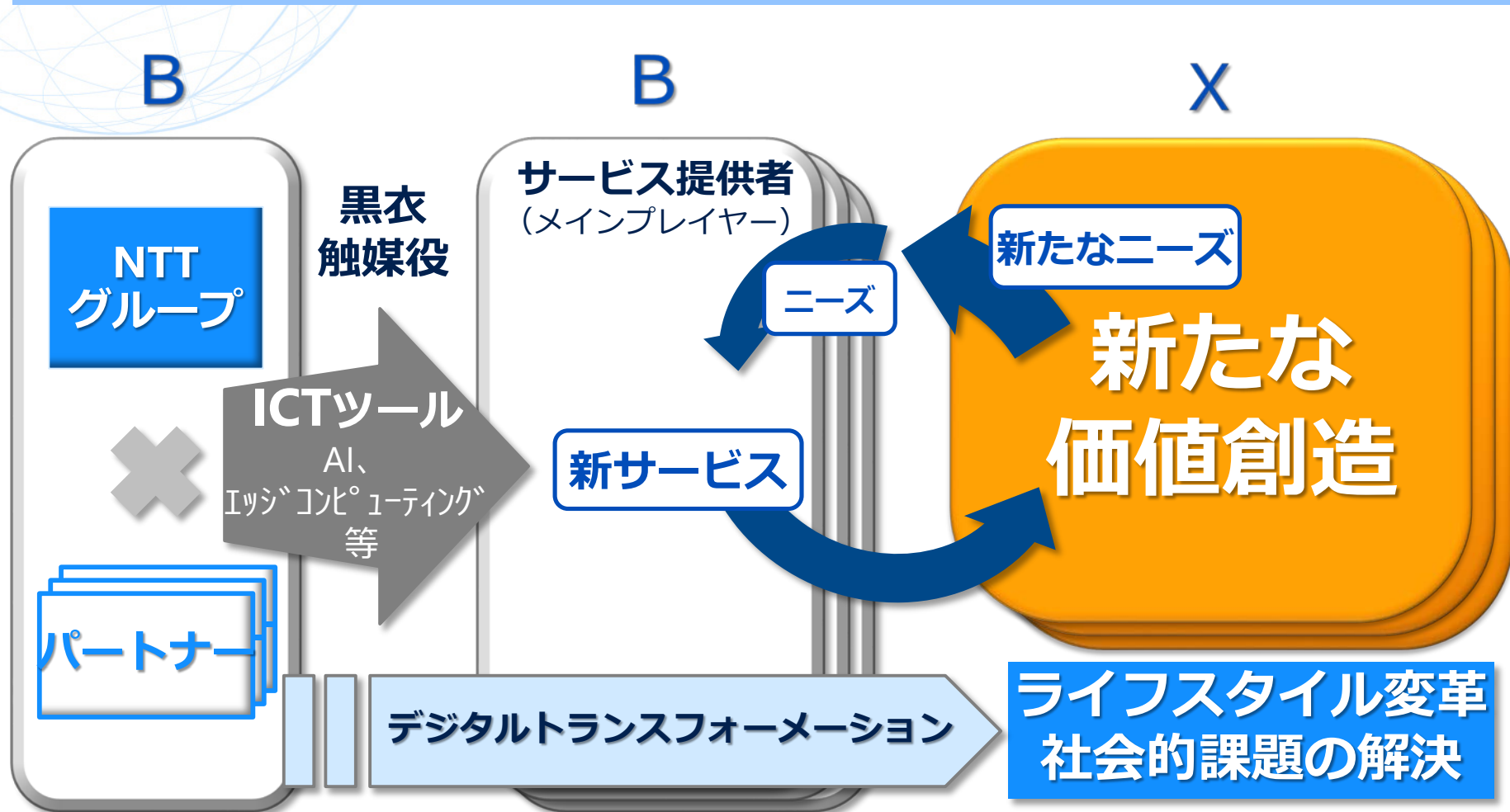
ESG経営の推進、株主還元の充実による企業価値の向上

スマートな社会 = Smart World 実現への貢献

- 
- NTTグループの概要
 - **新中期経営戦略**
 - **B2B2Xモデル推進**
 - 中期目標

B2B2Xモデル（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モデルの推進

デジタルサービスやデータマネジメントを活用したB2B2Xモデルに進化

B2B2Xモデルによる価値創出例

農林水産、製造・建設、流通・サービス等のバリューチェーンの進化

例1) 農業の生育・栽培工程管理のデジタル化

農業

例2) 製造工程・工作機械管理のデジタル化

製造業

流通

流通・サービス、金融等の顧客対応の進化

例3) 銀行の顧客接点のデジタル統合、オムニチャネル化

例4) デジタルペイと購買データ等を活用した流通店舗改革

銀行

流通

モバイルのデータ×企業保有データでサービス高度化、ビジネス創造

例5) 金融サービス与信支援等

金融

スポーツ

例6) スポーツチームのデータとの掛け合わせによる集客向上

例7) オンデマンド型ライドシェア

交通

地域経済の活性化、公共安全等都市機能の向上

例8) 観光客の行動分析による地域産業のビジネスチャンス拡大

観光

例9) 除雪作業のデジタル化で地域の交通・輸送の円滑化と予算効率化

スマートシティ

例10) センサーデータ等を活用し、事故等を迅速に検知、被害を最小化

B2B2Xプロジェクト数(上記例の数) **100** (2021年度)

- 
- NTTグループの概要
 - **新中期経営戦略**
 - **5Gサービスの実現・展開**
 - 中期目標

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

低遅延

無線区間の伝送遅延: 1ms以下*

遠隔医療



農業



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

5Gの特徴を活かし、幅広いパートナーとともに新たな価値を創出

パートナーとの取組み

- 5Gトライアルサイト（2017年5月～）
75件のトライアルを実施
- ドコモ5G
オープンパートナープログラム
（2018年2月～）
約**1,800**の企業・団体が参加

「高臨場」・「インタラクティブ」 な5Gサービス・ソリューション

- スポーツの**新しい観戦スタイル**の提供
- 建設機械等の遠隔操作による**人手不足の解消**
- 遠隔医療による**医療格差解消**
- 都市映像のAI解析による**防災・減災**

2019年9月

『プレサービス』実施

2020年春

『商用サービス』開始

5Gインフラ構築等投資額

1兆円

（2023年度末まで）

- 
- NTTグループの概要
 - **新中期経営戦略**
 - **パーソナル化推進**
 - 中期目標

ドコモを中心に『パーソナルソリューション』を実現 ライフスタイルの変革をサポート

パーソナルソリューション

料金

- おトクでシンプルな料金

2～4割
程度値下げ※1
(2019年度1Q)

サービス

- 提携パートナーの拡大
- 電子決済、ポイント利用の促進
- パーソナルコンテンツの充実

決済・ポイント
利用可能箇所

200万ヶ所
(2021年度)

コミュニケーション

- AI・ビッグデータを活用し、
お客さま一人ひとりに合わせた
最適なお提案
- 快適なお手続き、スムーズなご用件
の解決

会員数

7,800万
(2021年度)

顧客基盤の更なる拡大
収益機会の創出

※1：お客さまのご利用状況によっては記載の値下げ水準とならない場合があります

- 
- NTTグループの概要
 - **新中期経営戦略**
 - **グローバル事業の競争力強化**
 - 中期目標

グローバルビジネス推進体制

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

NTT Data

everis

itelligence

NTT docomo

dimension
data



NTT Security

Secure-24

NTT Communications

e-shelter

netmagic
An NTT Communications Company



Virtela
Passionate About Support

RagingWire
DATA CENTERS

R&D

NTT
INNOVATION
INSTITUTE,
INC.

アプリケーション

マネージド
サービス

ITインフラ
〔データセンター
ネットワーク〕

ユーザ企業

サービスレイヤー

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

2018年8月

2018年11月

2019年7月 (予定)

NTT

NTTコミュニケーションズ

Dimension Data

NTTセキュリティ

NTTデータ

NTTi3

NTT

グローバル持株会社
(会社名：NTT株式会社) (新)

NTTコミュニケーションズ

Dimension Data

NTTセキュリティ

NTTデータ※1

グローバルイノベーションファンド
(名称：NTT Venture Capital) (新)

グローバル調達会社
(会社名：NTT Global Sourcing) (新)

NTTi3

NTT

グローバル持株会社
(会社名：NTT株式会社)

グローバル事業会社 (再編成)

国内事業会社 (再編成)

NTTデータ※1

グローバルイノベーションファンド
(名称：NTT Venture Capital)

グローバル調達会社
(会社名：NTT Global Sourcing)

革新的創造推進組織 (新)

海外研究拠点
(会社名：NTT Research, Inc.) (新)

データセンター投資会社※2 (新)

※1：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
※2：NTTコミュニケーションズが準備会社を設立、その後、当社傘下へ移管を検討中

- NTTグループの概要
- **新中期経営戦略**
 - **研究開発の強化・グローバル化**
- 中期目標

- 世界に変革をもたらす革新的研究開発の推進
- 海外起点の基礎研究を強化

■ 海外への更なる発信・展開

1. 成果のグローバル展開

- デリバリとローカライズ体制の強化

2. 研究ターゲットのグローバル化

- グローバルニーズに対応したR&Dの強化

3. 海外に研究拠点設立（NTT Research, Inc.）

- ニーズの収集と世界最先端の基礎研究を強化



グローバルでの
世界一・世界初、
驚きの創出

成長投資を加速

◆ 新たな領域への研究開発

今後5年間で **2兆円**を投入

これまでより**10%**増加

(5Gインフラ構築等、データセンター、不動産投資を除く)

◆ 5Gインフラ構築等投資

今後5年間で **1兆円**を投入

- 
- NTTグループの概要
 - **新中期経営戦略**
 - **不動産利活用**
 - 中期目標

不動産利活用（街づくりの推進）

グループで持つ不動産やICT・エネルギー・環境技術等を最大限活用し、
従来の不動産開発にとどまらない新たな「街づくり」(街のデジタル化)推進

不動産



ICT（AI・ロボット・IoT）
等を活用した
設計・建設・保守

体制

街づくりのオーナー（地域の皆様）



街づくり事業推進会社

完全子会社化予定



NTT都市開発



NTTファシリティーズ

連携

NTTグループ各社

※今後の検討により、変更となる可能性があります

- NTTグループの概要
- **新中期経営戦略**
 - **ESG経営推進と株主還元の充実**
- 中期目標

環境

Environment

- 環境負荷の低減
- ICT利活用による環境への貢献

等

社会

Social

- ダイバーシティの推進
- 個人情報保護の徹底
- お客さまのセキュリティ強化を支援

等

ガバナンス

Governance

- コーポレートガバナンスコードの趣旨を踏まえた体制の強化
- グローバルガバナンスの強化

等

- ◆ 事業機会の拡大
- ◆ 事業リスクの最小化



持続的な
企業価値の向上

◆ 配当政策

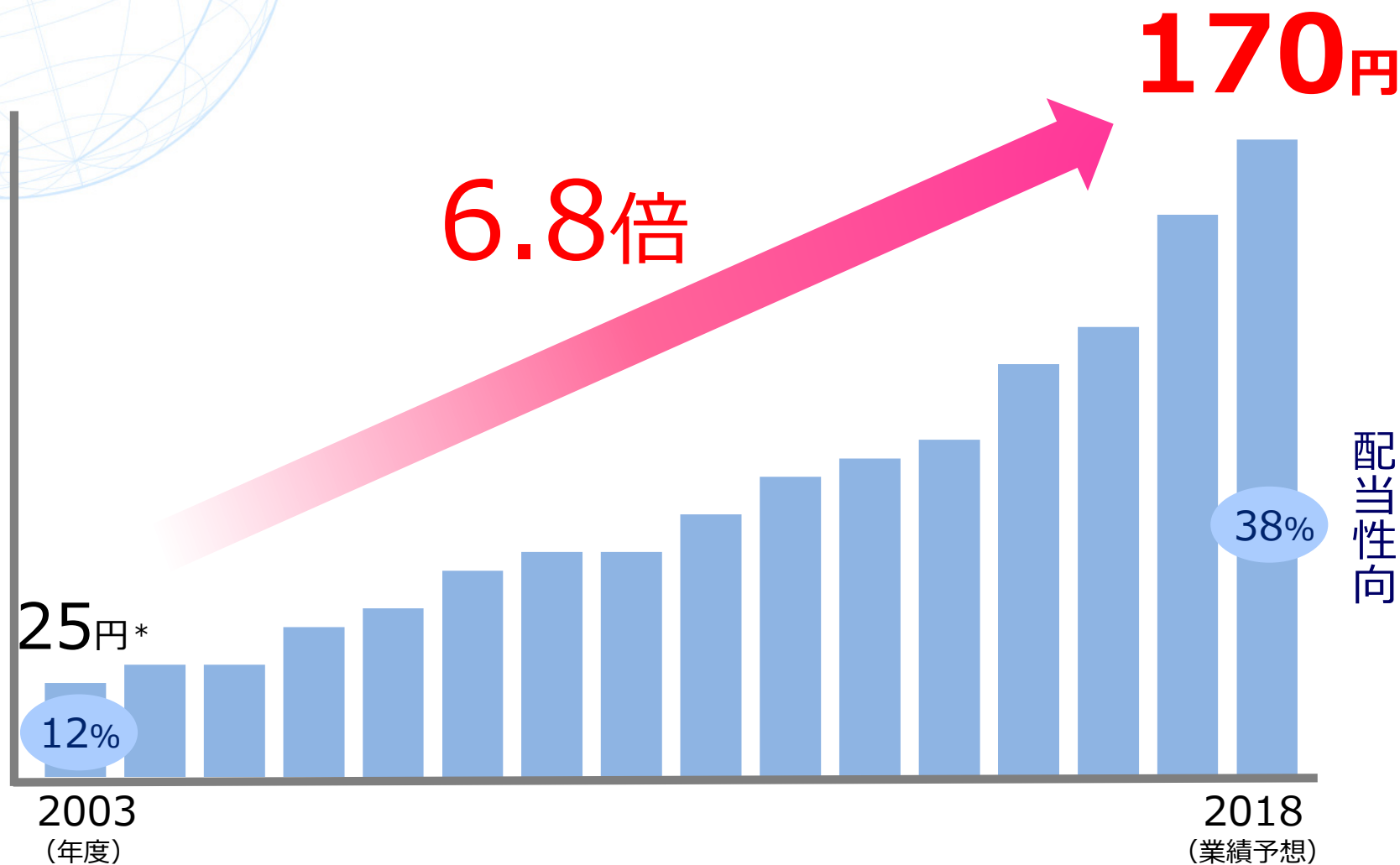
- ・ 継続的な増配の実施を基本的な考えとする

◆ 自己株式の取得

- ・ 機動的に実施し、資本効率の向上を図る

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

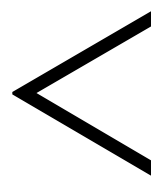
高い配当利回り

日本国債10年利回り

0.10% ^{*1}

東証1部平均
配当利回り

1.9% ^{*2}



NTT株
配当利回り ^{*3}
3.6%

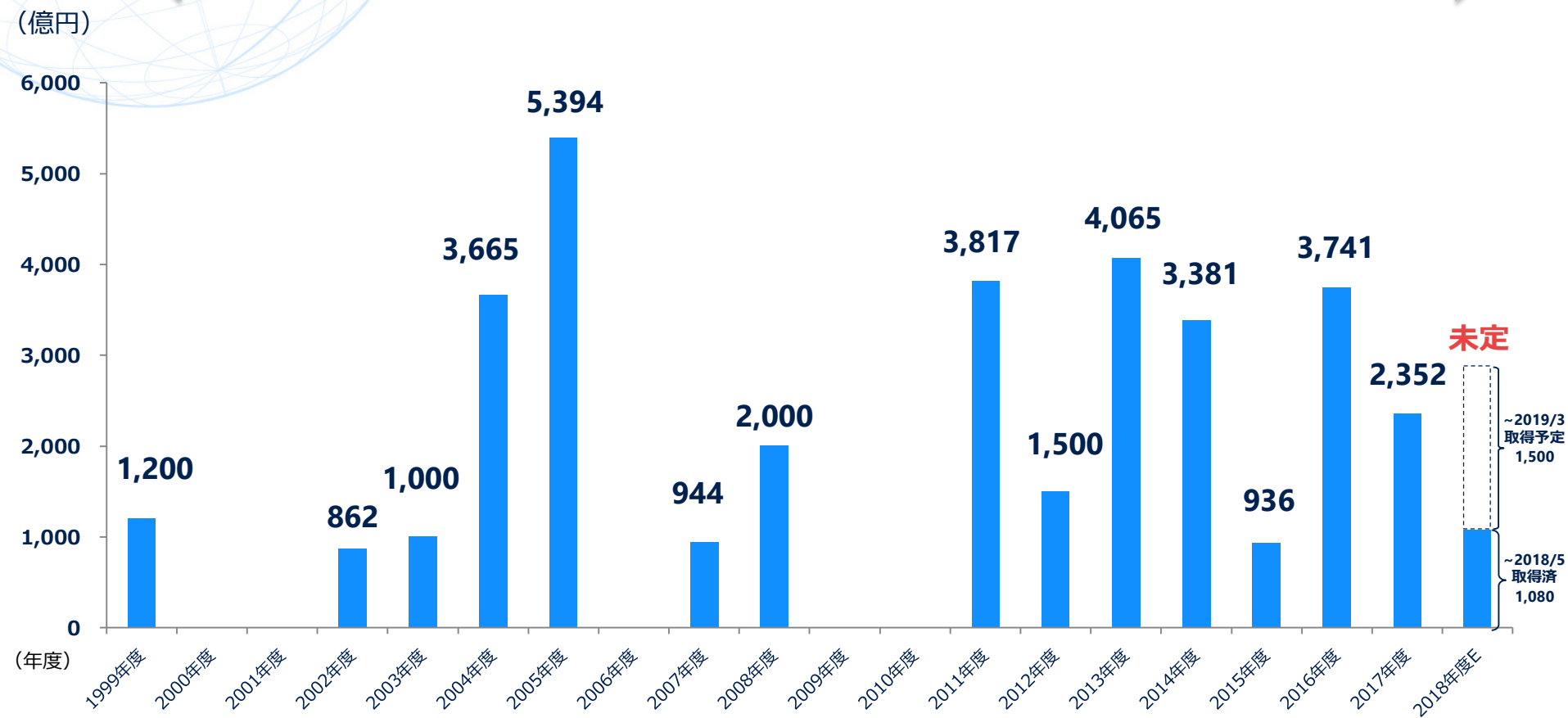
*1 財務省公表「国債金利情報」（2018年11月21日）を基に算出

*2 2018年11月22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11月22日時点の終値（4,705円）を基に算出

自己株式取得の推移

3兆円以上の自己株式取得を実施

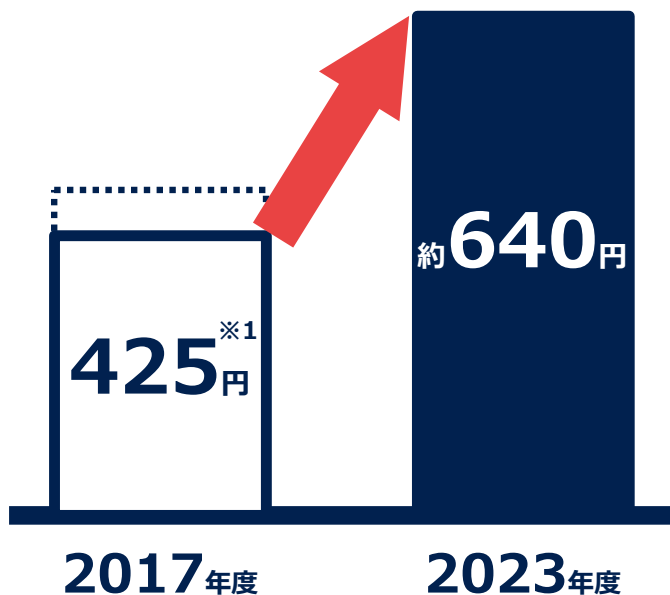


- 
- NTTグループの概要
 - 新中期経営戦略
 - **中期目標**

中期目標

EPS成長

+50% 増加



財務目標

EPS成長

+50%
増加

目標年度
2023年度
(対2017年度^{※1})

海外売上高/
海外営業利益率^{※2}

\$25B/
7%

2023年度

コスト削減
(固定/移動アクセス系)

▲8,000億円
以上

2023年度
(対2017年度)

ROIC

8%

2023年度

Capex to Sales
(国内ネットワーク事業^{※3})

13.5%
以下

2021年度

※1：Tata Sons Limitedからの仲裁裁定金受領影響を除く
※3：コミュニケーションズのデータセンター等を除く

※2：グローバル持株会社帰属。海外営業利益は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く



Your Value Partner