



日本電信電話株式会社 会社説明会

2019年11月

証券コード 9432

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。

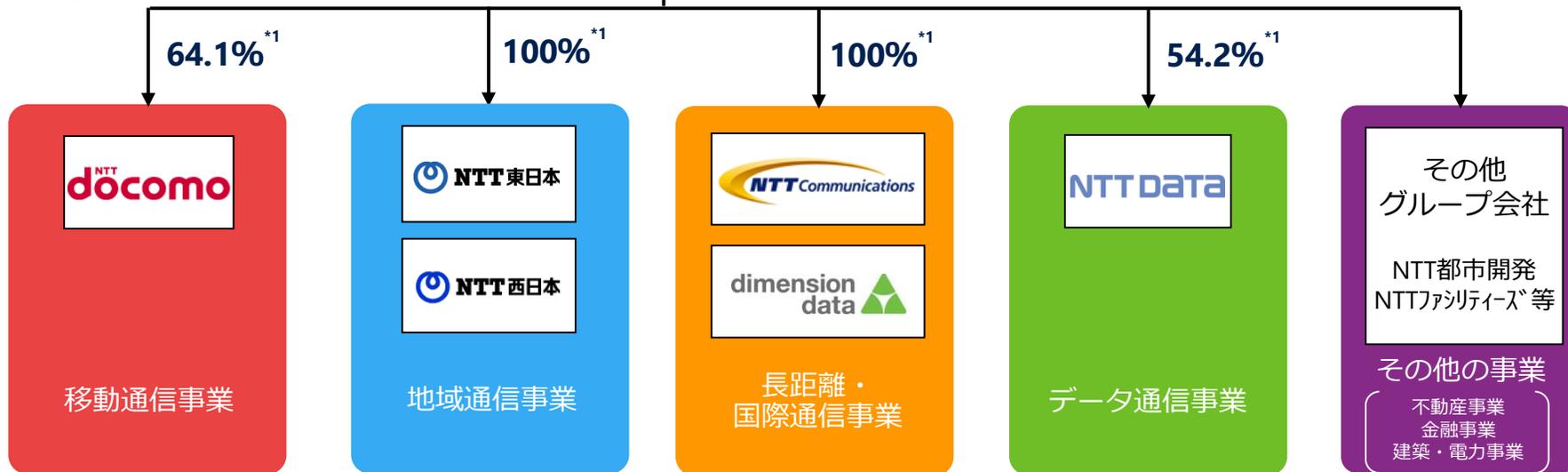
- **NTTの概要**
- 直近の業績
- 中期目標
- 中期経営戦略
- 株主還元

NTTグループ概要 <体制>



- 連結営業収益 : 118,798億円
- 連結営業利益 : 16,938億円
- 従業員数 : 303,350名
- 連結子会社数 : 919社

*1 記載の数字は主要子会社に対する議決権比率（2019年3月末現在）
 *2 NTTグループ全体のグローバル市場における競争力強化と収益性の向上をめざして「NTT株式会社（グローバル持株会社）」を設立し、NTTコミュニケーションズ、Dimension Data、NTTデータ、NTTセキュリティの移管を完了（2018年11月）。NTTコミュニケーションズ、Dimension Data、NTTセキュリティの3社をグローバル事業会社と国内事業会社へ再編成（2019年7月）。



	docomo	NTT東日本 NTT西日本	NTT Communications dimension data	NTT Data	その他 グループ会社
営業収益	48,408億円	31,523億円	22,787億円	21,636億円	12,403億円
営業利益	10,136億円	3,607億円	1,001億円	1,477億円	856億円
従業員数	26,650名	79,550名	48,000名	123,900名	25,250名
子会社数	103社	45社	370社	306社	95社

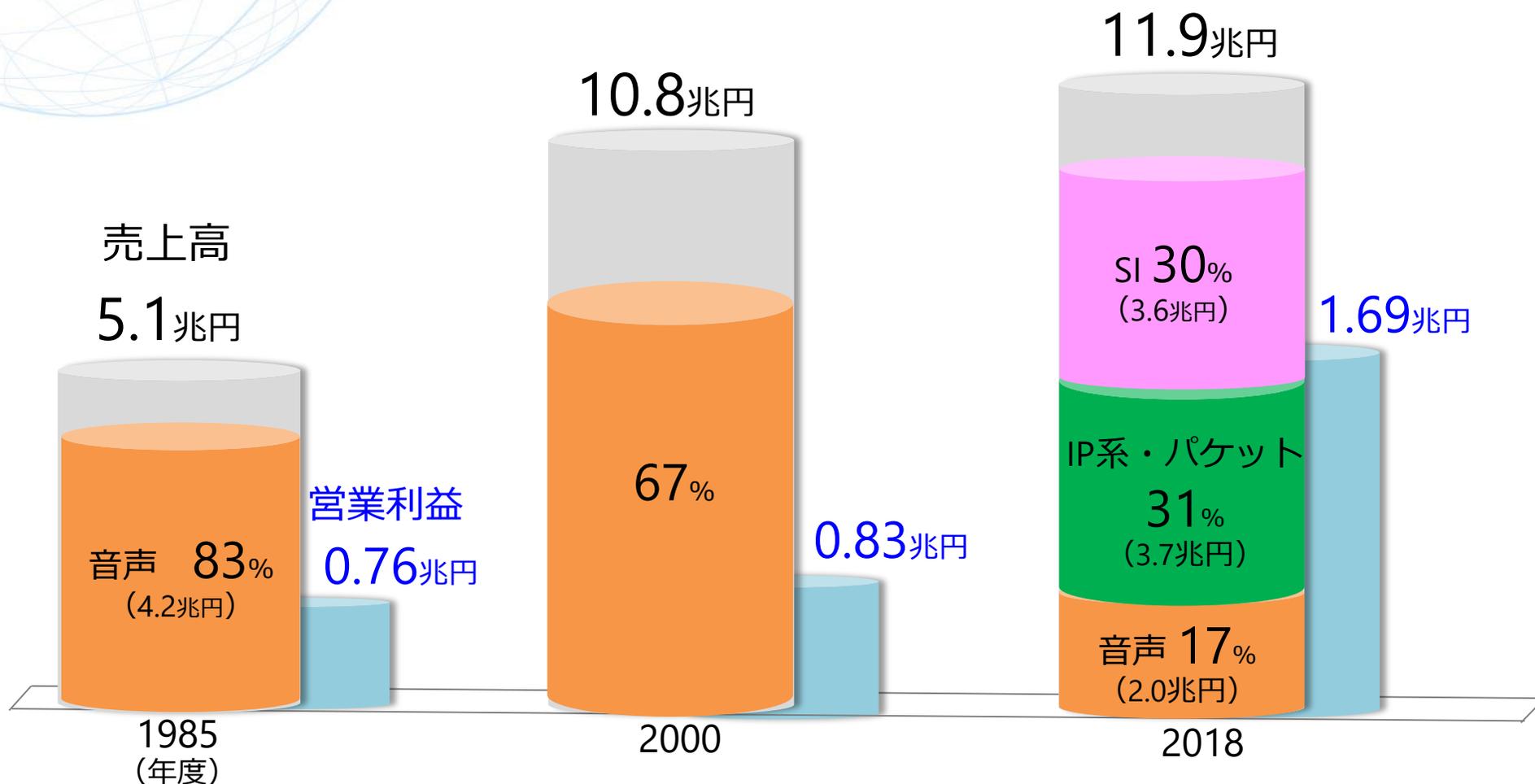
注) 2018年度。各セグメントの営業収益および営業利益は、セグメント間取引を含む

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・クラウドへの移行

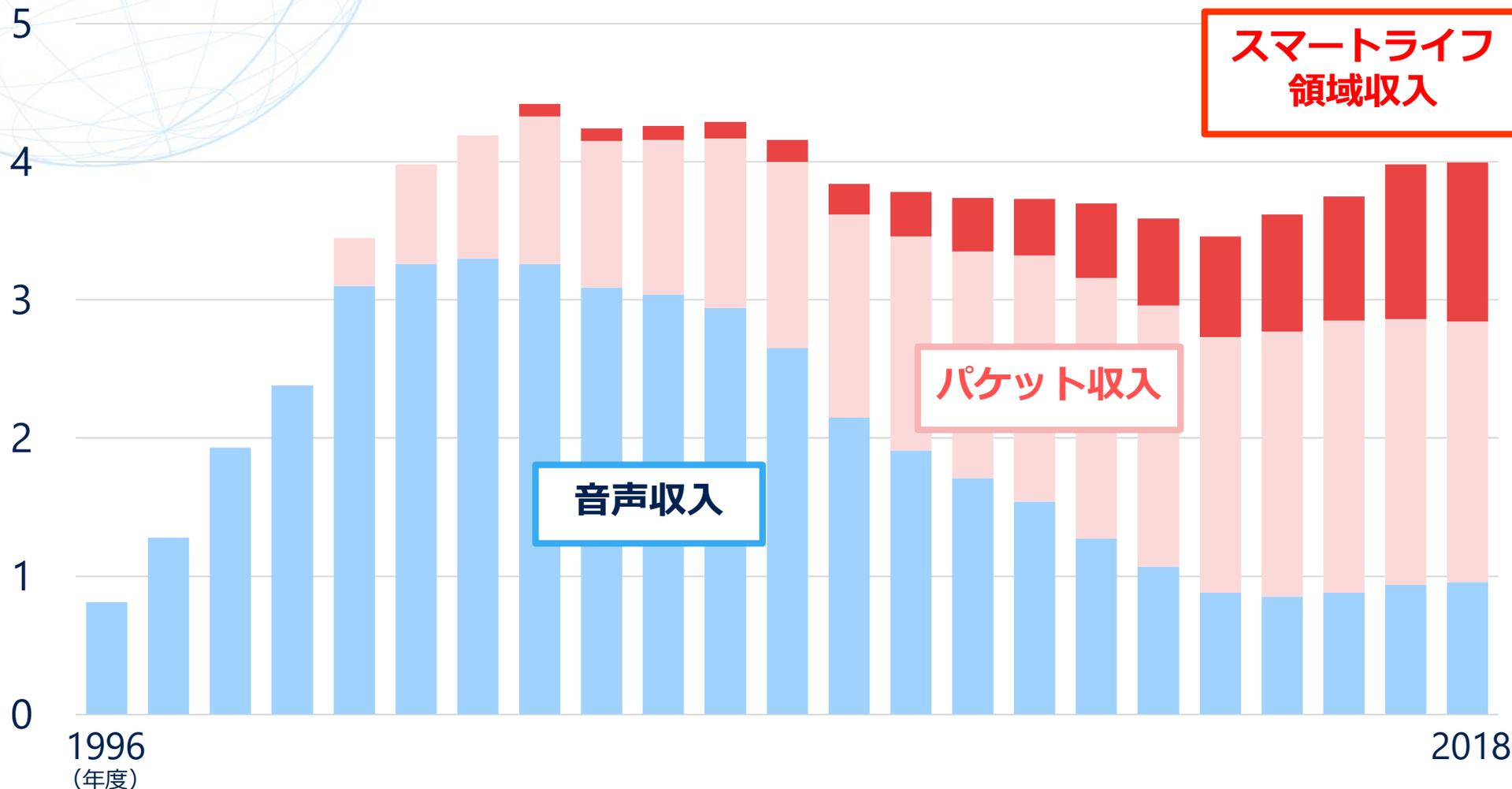


ドコモ 収益構造の変化

営業収益
【兆円】

フィーチャーフォン普及拡大

スマホ普及拡大



※ 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

- NTTの概要
- **直近の業績**
- 中期目標
- 中期経営戦略
- 株主還元

2019年度第2四半期 連結決算の状況

- 営業収益・営業利益は、増収・減益
- 営業収益は第2四半期として過去最高

連結決算状況

● 営業収益	:	5兆8,896億円	(対前年 +964億円 [+1.7%])
● 営業利益	:	9,828億円	(対前年 ▲879億円 [▲8.2%])
● 当期利益 ^{※1}	:	5,477億円	(対前年 ▲121億円 [▲2.2%])
<hr/>			
● 海外売上高 ^{※2}	:	98億ドル	(対前年 +4.6億ドル [+4.9%])
● 海外営業利益率 ^{※2}	:	2.1%	(対前年 ▲0.9pt)

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

※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いております。

2019年度 通期業績予想

- 営業収益を上方修正
- 営業利益は当初業績予想同

連結収支計画

	当初業績予想 (2019年5月10日公表)	通期業績予想 (2019年11月5日公表)	対当初
営業収益	11兆 8,300億円	11兆 8,900億円	+ 600億円
営業利益	1兆 5,500億円	1兆 5,500億円	± 0億円
当期利益※	8,550億円	8,550億円	± 0億円

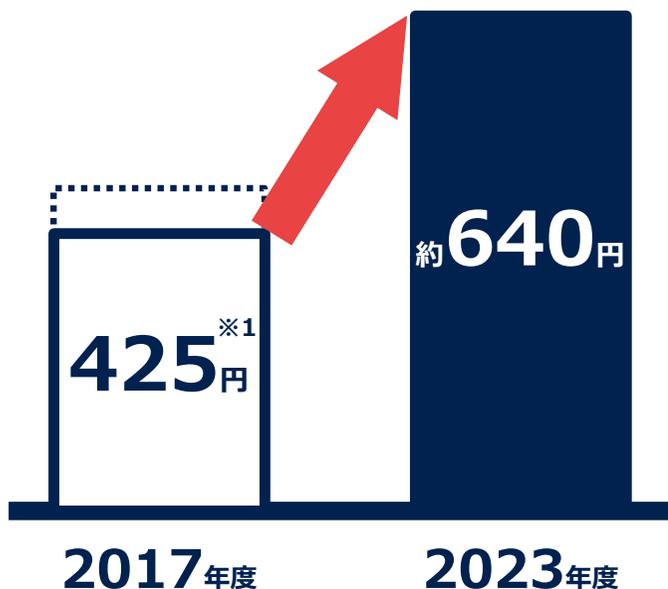
※当期利益は、当社に帰属する当期利益（非支配持分帰属分控除後）を記載しております。

- NTTの概要
- 直近の業績
- **中期目標**
- 中期経営戦略
- 株主還元

中期目標

EPS成長

+50% 増加



財務目標

		目標年度
EPS成長	+50% 増加	2023年度 ^{※1} (対2017年度)
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

- NTTの概要
- 直近の業績
- 中期目標
- **中期経営戦略**
- 株主還元

NTTグループのビジョン

NTTグループは、
“Your Value Partner”
として、事業活動を通じて
パートナーの皆さまとともに
社会的課題の解決を
めざします。

Smart World
/ Society 5.0
実現に貢献

SDGs/持続可能な社会へ

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS
17 GOALS TO TRANSFORM OUR WORLD



パートナー

事業活動を通じた
社会的課題の解決
デジタルトランスフォーメーション
× CSR

コラボレーション

コラボレーション

研究開発

人材

ブランド

ICT基盤

財務基盤

顧客基盤

NTTグループ

「公共性」と「企業性」

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

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. 新事業の取組み（不動産利活用 等）
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

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

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

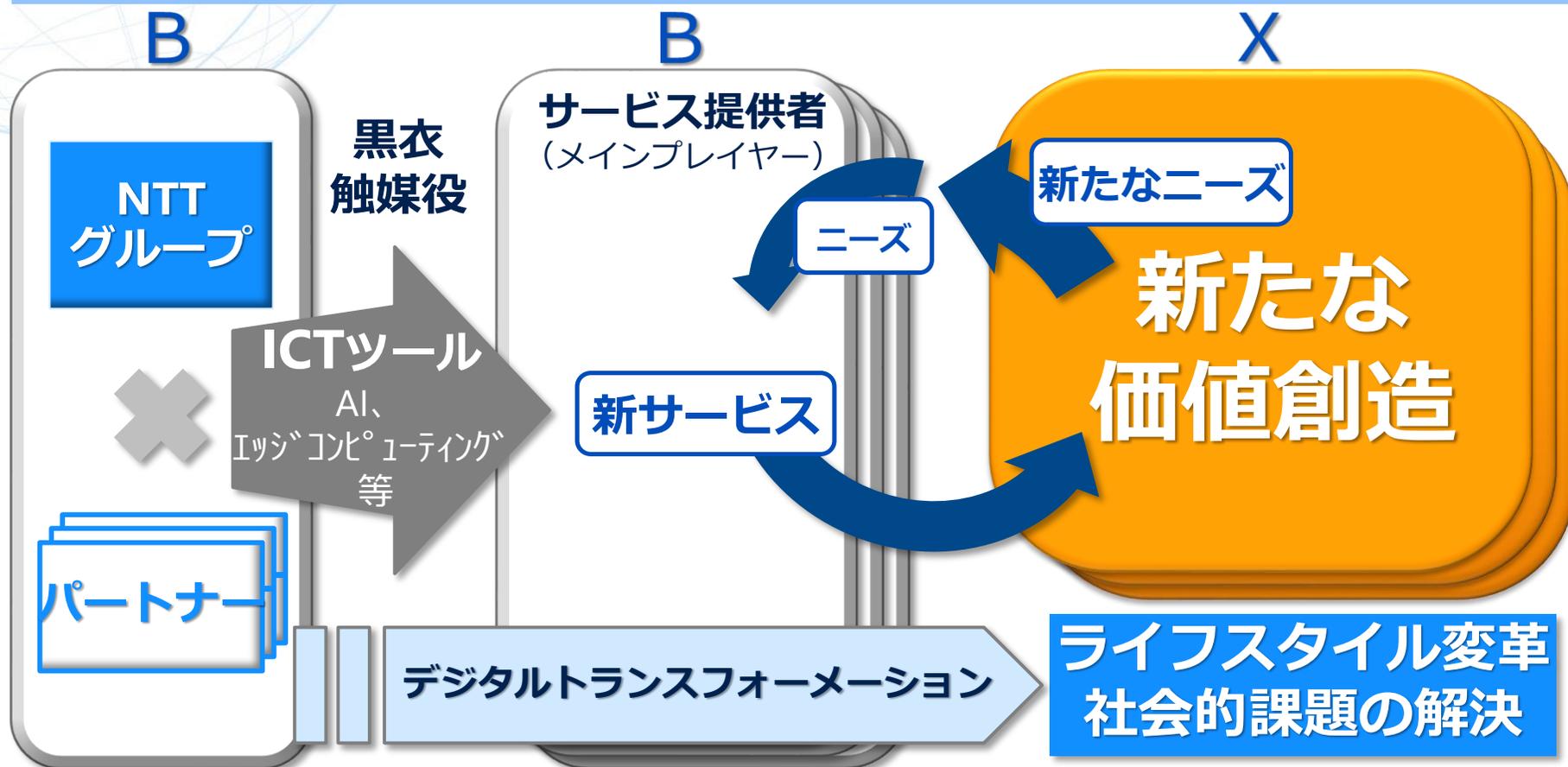
7. 研究開発の強化・グローバル化
8. 新事業の取組み（不動産利活用 等）
9. 地域社会・経済の活性化への貢献
10. 災害対策の取組み

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

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

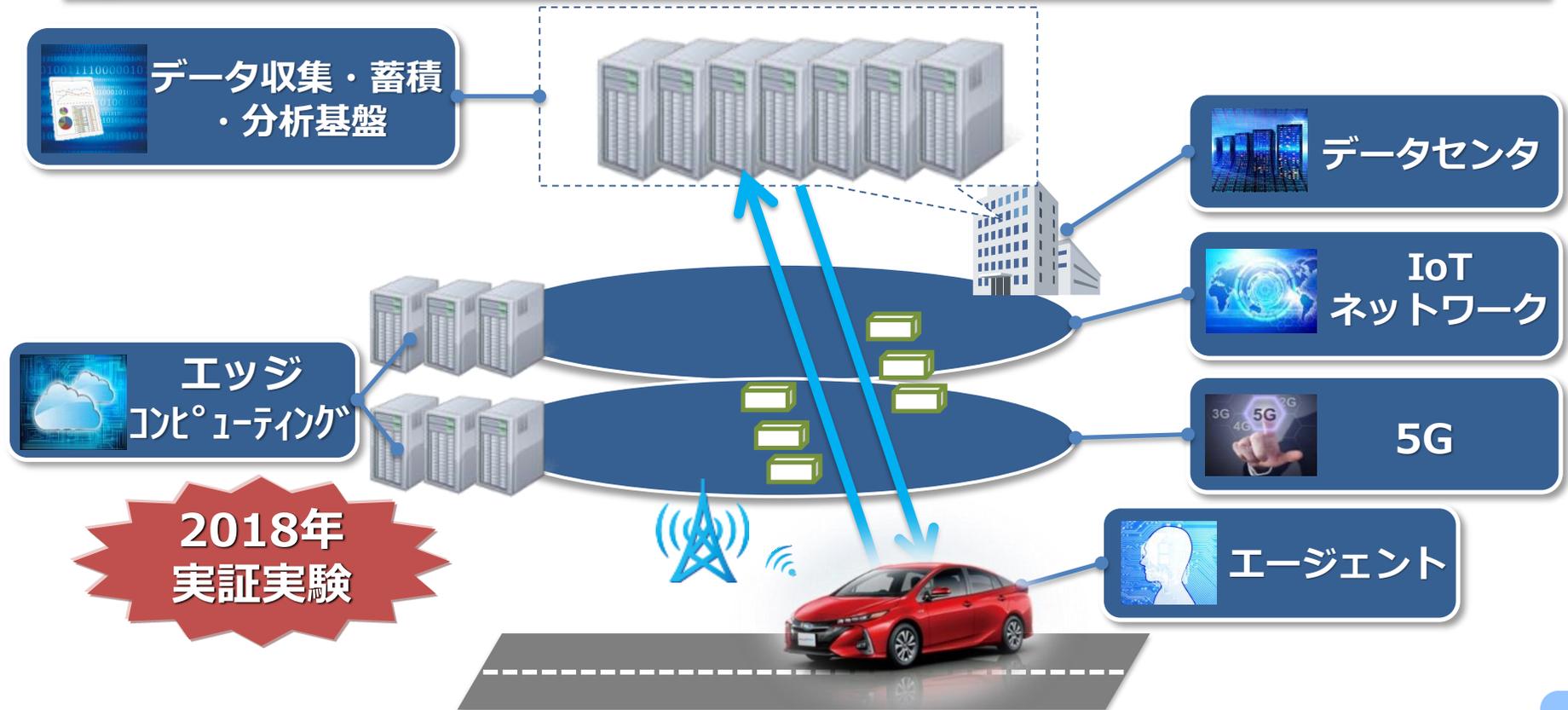


デジタルサービスやデータマネジメントを活用したB2B2Xモデルに更に進化

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



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

B
2
B
2
X
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

銀行

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

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

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

スポーツ

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）

B2B2X売上目標 **6,000**億円（2023年度）

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

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. 新事業の取組み（不動産利活用 等）
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

9月20日より5Gプレサービスを全国で展開中

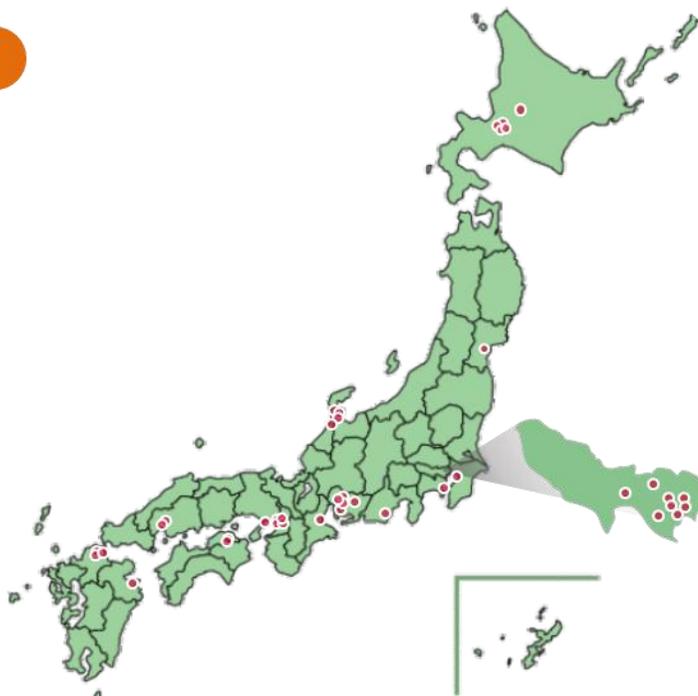
5Gサービスの体感



マルチアングル視聴



高臨場ライブビューイング



順次5Gエリアを展開中

パートナーとの協創



遠隔監視



遠隔ゴルフレッスン

全国各地で5Gネットワークを構築

日本No.1
基盤展開率
97.02%

×

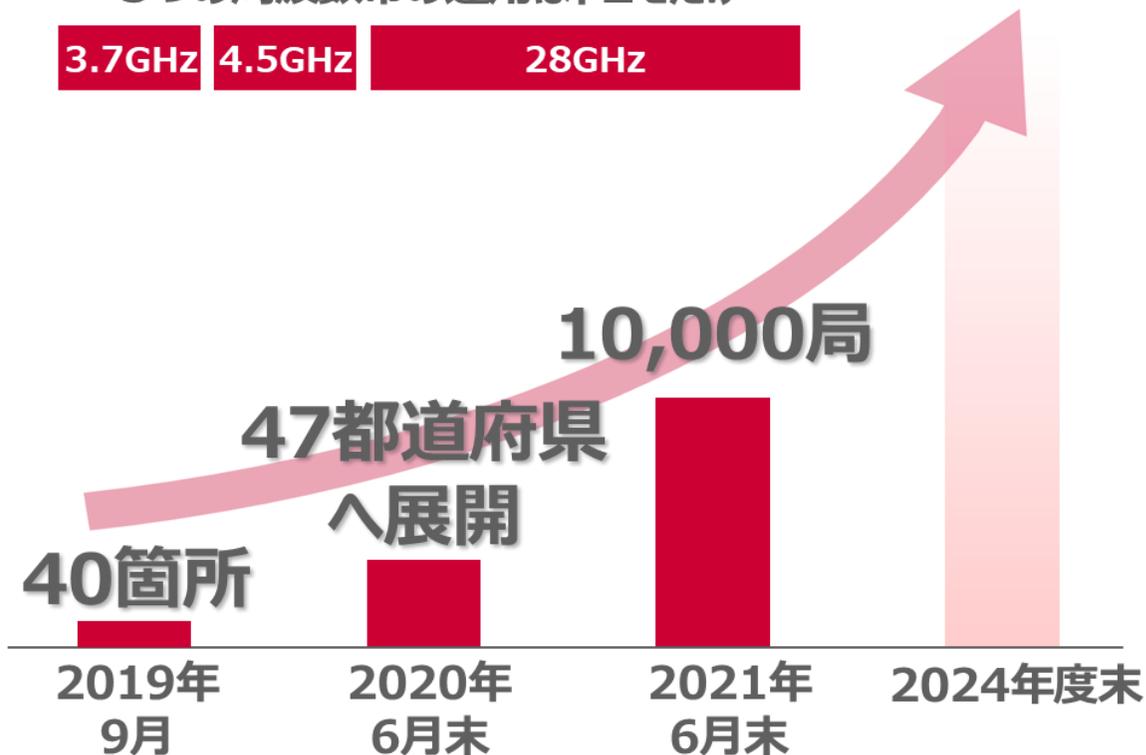


3つの周波数帯の運用はドコモだけ

3.7GHz

4.5GHz

28GHz



◆ 5G基盤展開率については、2024年度末までの計画値

ドコモ 5Gの取り組み

2019年3月から6月に全国6会場で実施
展示した33ソリューションを含め、ビジネス化に向け推進中

映像伝送



遠隔医療



遠隔監視



DOCOMO 5G Open Partner Program

5G BUSINESS CAMP



xR

ロボティクス

認証/AI

ドコモ5Gオープンパートナープログラム パートナー数2,800以上

(2019年6月末時点)

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

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. 新事業の取組み（不動産利活用 等）
9. 地域社会・経済の活性化への貢献
10. 災害対策の取組み

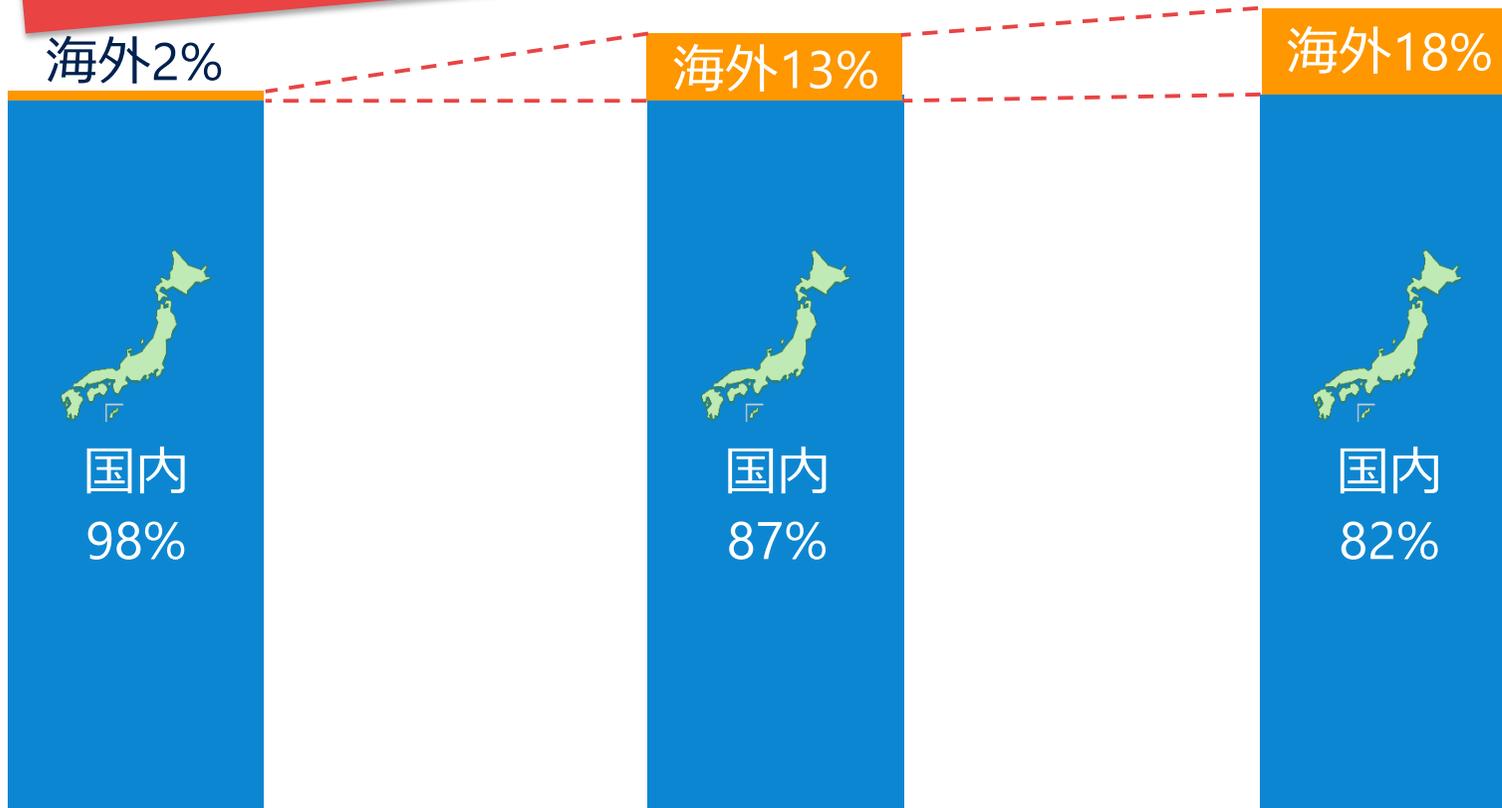
ESG経営の推進、株主還元の充実による企業価値の向上

スマートな社会 = Smart World 実現への貢献

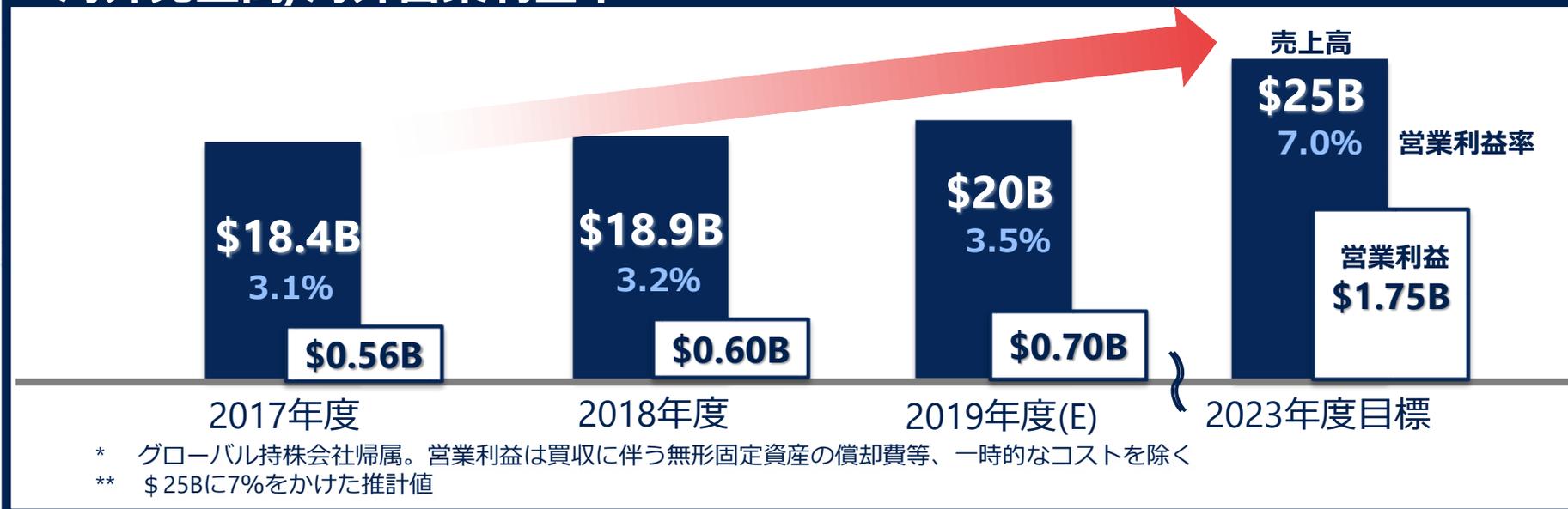
グローバル事業の成長

営業収入 **FY2009** 10.1 兆円 **FY2014** 11.1 兆円 **FY2018** 11.9 兆円

グローバル事業の成長



海外売上高/海外営業利益率



地域別売上高 (2017年度 (SEC基準) ※1) / 従業員数

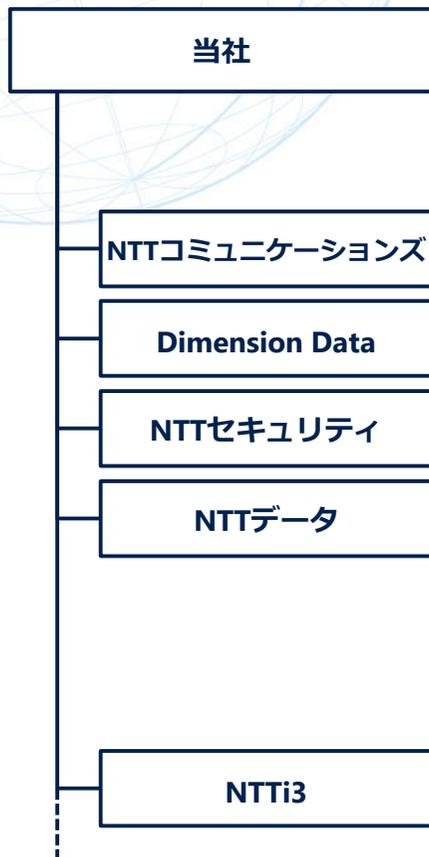
	TOTAL	AMERICAS	EMEA	APAC※2
売上高	\$ 19.5B	\$ 7.7B	\$ 7.5B	\$ 4.3B
従業員数	116,000	32,000	43,000	41,000

※1 NTT連結ベースによる集計額 (グローバル持株会社帰属の海外売上高とは異なる)

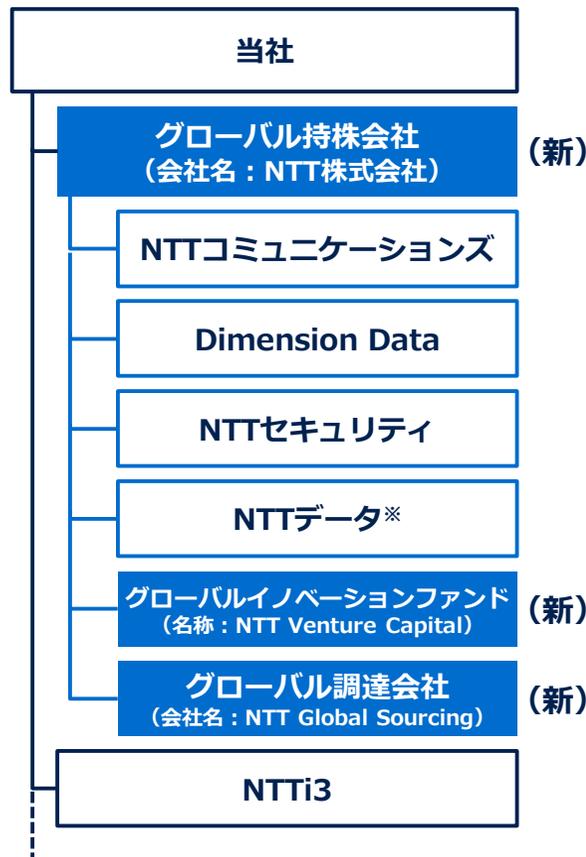
※2 日本国内市場の数値は含まず

グローバル事業の競争力強化

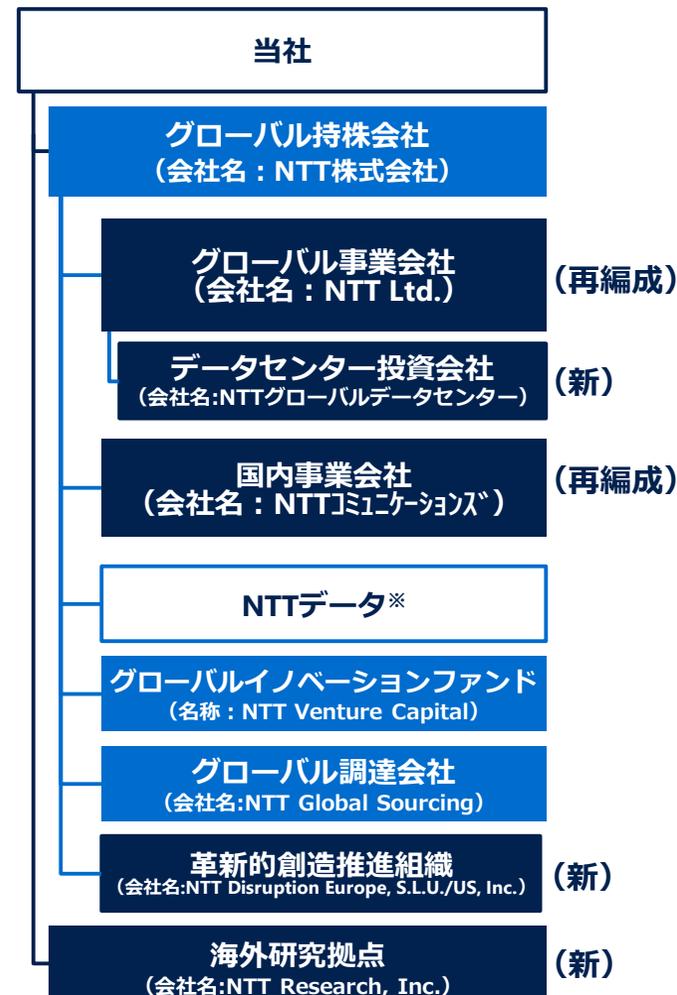
2018年8月



2018年11月



2019年7月



※ 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

① Dimension DataとNTTコミュニケーションズの統合/再編

- 事業を海外と国内別に統合(NTTデータを除く)

② NTT Global Sourcing, Inc.の設立

- グループ共通*の調達専門会社を米国に設立
 - ・ 会社名 : NTT Global Sourcing, Inc.
 - ・ 所在地 : 米国

*持株会社、NTT東日本、NTT西日本を除く

③ データセンター投資会社の設立

- グループ共通のデータセンターの建設・保有・設備卸提供をグローバルで一元的に実施

① グローバルイノベーションファンドの設立

- グローバル市場で成長が見込めるテクノロジー領域を中心とした投資を活発化するためグローバルイノベーションファンドを設立
 - ・ ファンド名 : NTT Venture Capital, L.P.
 - ・ 所在地 : 米国

② 革新的創造推進組織の設立

- 最先端技術を活用した顧客との協創の推進

③ NTT Research, Inc.の設立

- 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

“One NTT”のグローバルビジネス成長戦略

顧客ビジネスの進化サポートと革新的創造への取組みを掛け合わせ、競争力強化

顧客ビジネスの進化をサポート

業界アドバイザーによる
成果提供型ソリューションの提供

金融

自動車
/製造

ヘルス
ケア

通信/
メディア

公共

Software Defined技術を活用した
IT as a Serviceの展開

マネー
ジド

セキュ
リティ

コグニティブ
基盤

拠点展開
/エッジ

データセンター投資会社
データセンター事業の効率化

グローバル調達会社

グループトータルでの
グローバル調達の推進

統合ソリューション
Smart World 実現(貢献)

革新的創造への取組み

グローバルイノベーションファンド

成長技術への投資
業界エコシステムの活用

ベンチャー
コミュニティ

デジタル系
スタートアップ

革新的創造推進組織

最先端技術を活用した顧客との協創

業界特化

業務別機能

Smart World

技術主導型

例：AI、ロボット工学、エッジコンピューティング

海外研究拠点

世界に変革をもたらす革新的研究開発

グローバル人材

One NTT

ブランディング

グローバル事業の競争力強化②

～One NTTブランディングの強化～

世界最高峰自転車レース「Tour de France」のスポンサー名変更

- 2015年よりDimension DataがTour de Franceのオフィシャルテクノロジーパートナー
- 2019年よりNTT Ltd.としてNTTブランドでのスポンサー提供へ変更

公式ロゴ



グローバル事業の競争力強化③

～One NTTブランディングの強化～

MLBとテクノロジーパートナーシップ契約を締結

- MLBとNTTが3年間の協業契約を締結
- 次世代の野球観戦体験の実現に向けて協業



MLBとの技術協業

「Ultra Reality Viewing」等の
NTTの最先端技術を活用した新たな
観戦体験をMLBファンに提供



NTTブランド訴求

MLBが運営するテレビ、ウェブ
スマートフォンアプリやSNSなどを
通じてNTTのブランド向上を図る



今後MLBとの協業を通じてスマート・スポーツ事業の拡大を目指す

<公共エリアにおける安全な環境づくりを最先端技術で実現>

①迅速な事件・事故対応（リアクティブ）

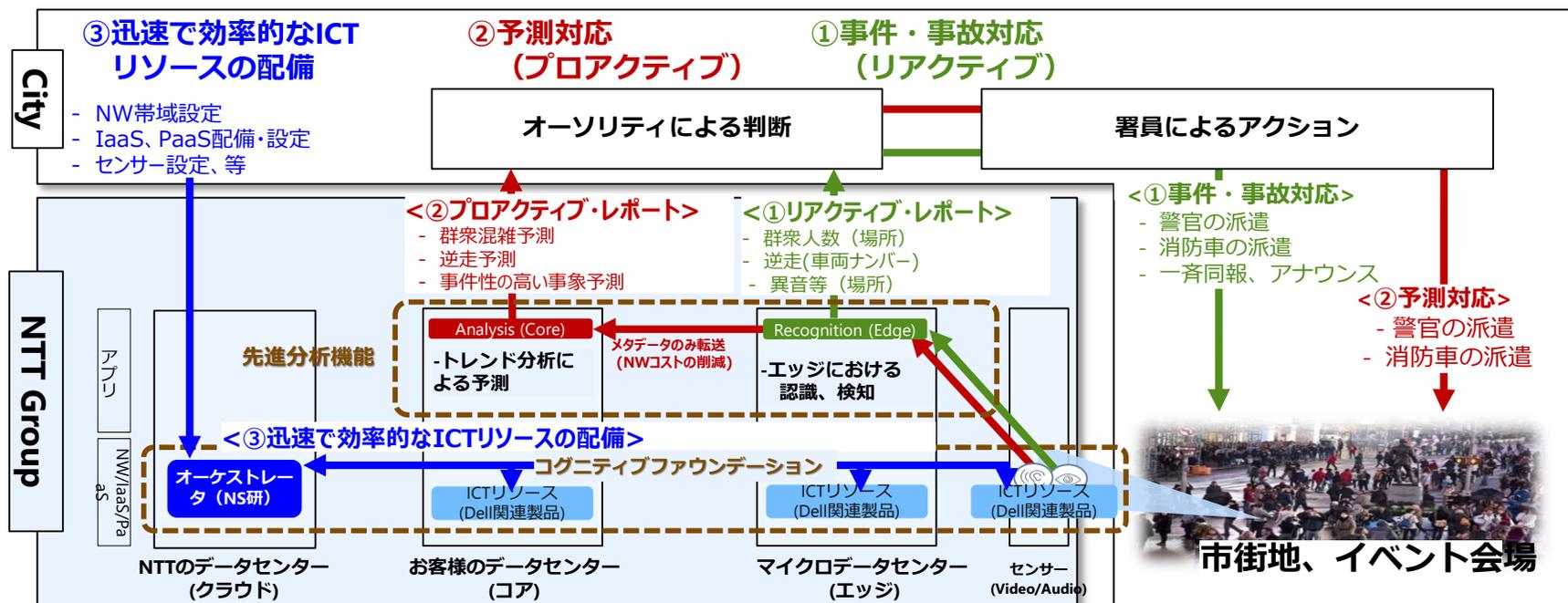
監視区域近隣のマイクロデータセンターにおけるエッジ分析により、事件・事故の迅速な検知と対応（リアクティブ）を実現

②予測対応（プロアクティブ）

トレンド分析とマルチソースのセンサー情報を活用し、高度な予測と対応（プロアクティブ）を実現

③迅速で効率的なICTリソースの配備

マルチレイヤかつエンドエンドのICTリソースを動的かつ迅速に遠隔管理することにより、迅速で効率的なICTリソースの配備を実現



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

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

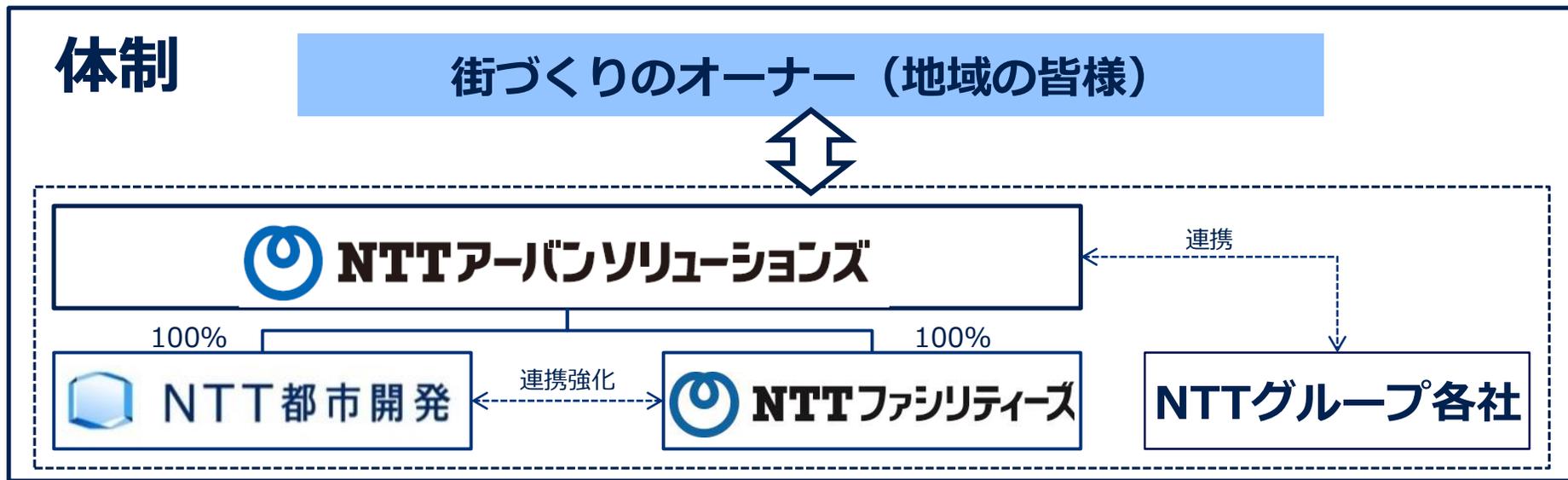
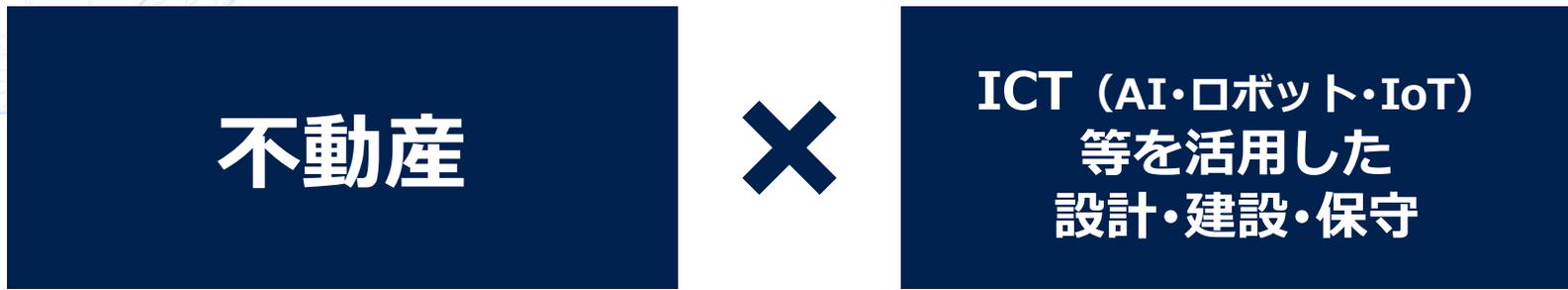
7. 研究開発の強化・グローバル化
8. **新事業の取組み（不動産利活用 等）**
9. 地域社会・経済の活性化への貢献
10. 災害対策の取組み

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

人・技術・資産を活用した新事業の取組み ～不動産事業（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



人・技術・資産を活用した新事業の取組み

～Smart Infra事業～

Smart Infra事業の推進

- 土木系設備などの社会インフラに関する課題解決に向け、グループの技術・ノウハウ・資産を活用したSmart Infra事業を推進
- スマートインフラプラットフォームの構築に向けて、地図事業を展開している「NTT空間情報」をNTTインフラネット傘下に再編（2019年12月予定）

自社DXの推進

- ✓ コネクティッドバリューチェーン化
- ✓ 基盤設備の最適化・活用

他者DXの支援

- ✓ オペレーションの一体化・代行
- ✓ スマートシティ等へのプラットフォーム活用

空間情報をデジタル化するプラットフォーム

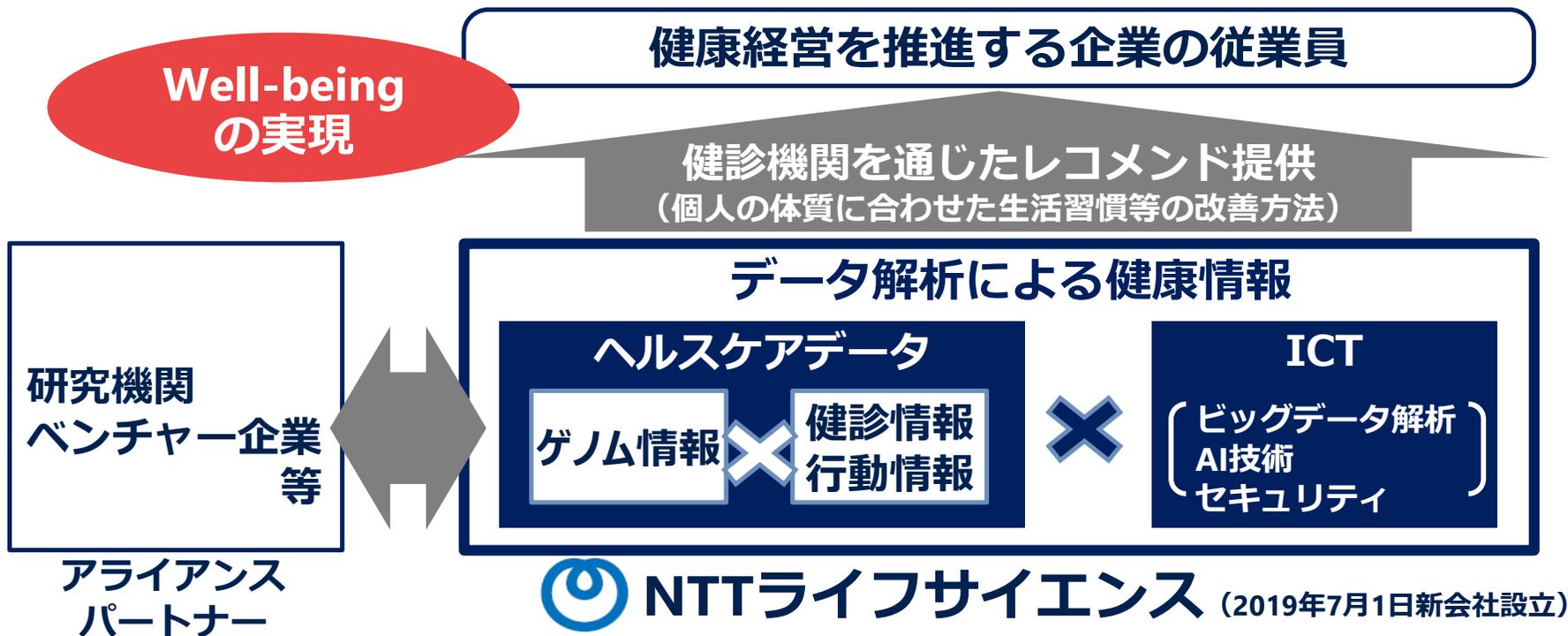


NTTグループが持つ技術・ノウハウ・資産

人・技術・資産を活用した新事業の取組み ～メディカルサイエンス事業～

ビッグデータ解析による健康経営支援

- NTTグループの持つデータ解析技術、セキュリティ技術等を活用し、健康増進に資するレコメンド提供事業を実現
- 東京大学と社会連携研究部門「ゲノム予防医学社会連携研究部門」開設（2019年7月1日）
- NTT研究所内に「バイオメディカル情報科学研究センタ」設立（2019年7月1日）



人・技術・資産を活用した新事業の取組み ～スマートエネルギー事業～

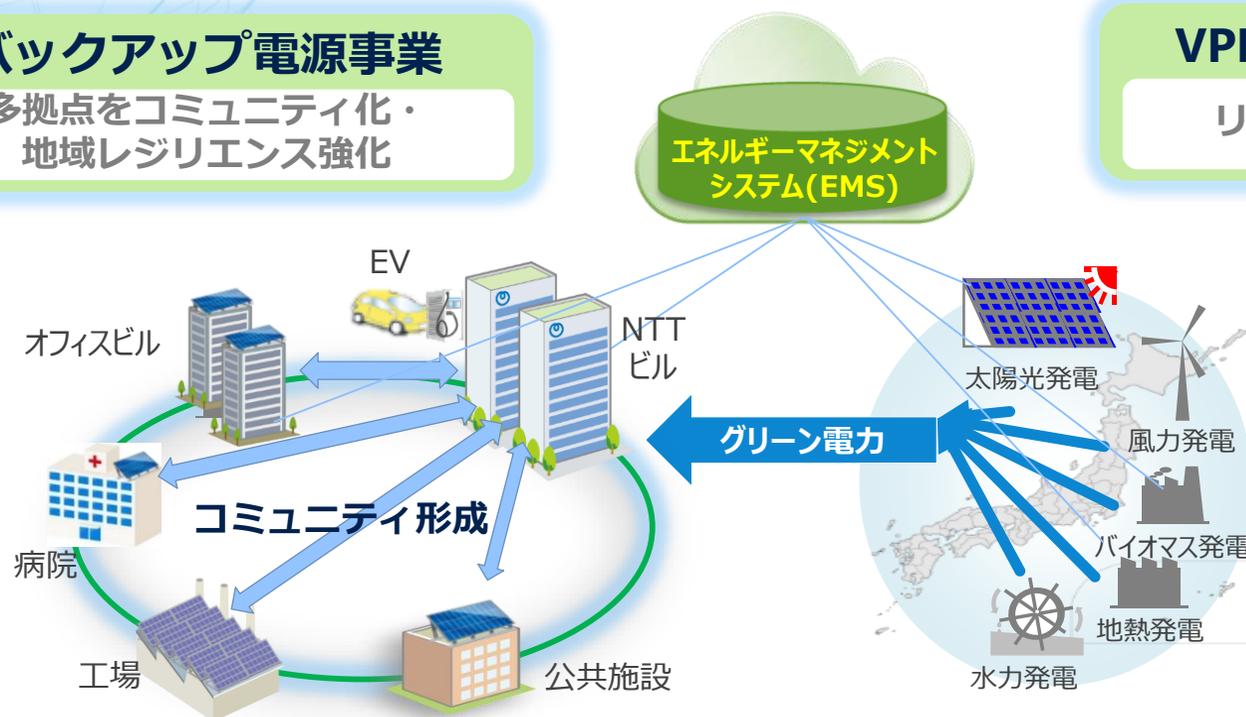
5つの事業を展開（B2B2Xモデル）

バックアップ電源事業

多拠点をコミュニティ化・
地域レジリエンス強化

VPP(仮想発電所)事業

リソース集約・需給調整



グリーン電力 発電事業

地産地消電源・
環境価値活用

新サービス事業

EV充電環境の整備・
エネルギーデータプラットフォーム提供

売上規模:6,000億円
(2025)

電力小売事業

環境価値のあるエネルギー提供

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

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. 新事業の取組み（不動産利活用 等）
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

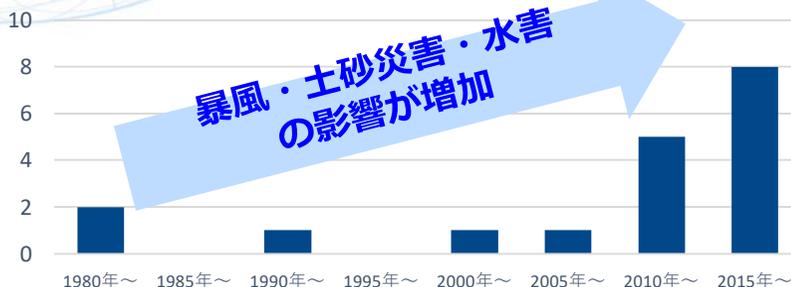
スマートな社会 = Smart World 実現への貢献

災害対策の取組み①

- 近年は災害エネルギーの増大により、大規模な災害影響が多発

増加する通信設備・サービスへの影響

固定サービス



台風・豪雨により1万回線以上が被災した災害の件数

モバイルサービス



台風・豪雨による基地局被災数（各年度のピーク）

2019年度の災害影響と長期にわたる復旧

- お客さま個別回線の故障
 - ・ 暴風、土砂崩れ等による電柱、ケーブルの被災により、大量の故障が発生

災害	故障規模（推計）	復旧期間	(被災電柱の復旧)
台風15号	千葉	約3.5万	9月10日～対応中※
台風19号	関東・甲信・東北等	約4.5万～	

※洪水等一部のエリアを除き概ね復旧
地域の復旧活動に合わせた対応を継続中

- 基地局のサービス中断
 - ・ 災害に伴う停電により、基地局が停止（約7割が電力枯渇）

災害	被災局数（ピーク時）	復旧期間	(移動電源車による電力供給)
台風15号	千葉	1,093	10日
台風19号	関東・甲信・東北等	679	6日

災害対策の取組み②

- 通信設備・サービスへの影響増大と復旧の長期化を踏まえ、
基地局等の設備強靱化、復旧対応の迅速化を推進

今後の災害対策

- 設備の強靱化
 - 中ゾーン基地局※の拡大（2019年度末までに全国2,000局以上展開予定）
※ 停電対策（24時間以上）等、災害に対する備えを持たせた基地局
 - EVを活用した基地局の停電対策
 - NTTグループが保有する移動電源車（約400台）の一元管理・運用
 - 災害影響等を考慮したケーブル地中化、ワイヤレス固定電話等の検討
- 復旧対応の迅速化
 - AIを活用した被害想定による復旧体制の事前立上げ（全国広域支援体制等）
 - 復旧体制の増強、人員確保（OB社員を活用する制度の導入）
 - 被災されたお客さま支援の強化（公衆電話BOXへのWi-Fi・蓄電池設置、出張113開設）

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

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. 新事業の取組み（不動産利活用 等）
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

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
- お客様のセキュリティ強化を支援
- 災害対策の強化

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**

社外・女性取締役の充実

- 取締役会の監督機能の強化及びコーポレートガバナンスの向上を図り、あわせてダイバーシティを推進する観点から、社外取締役を2名増員するとともに女性取締役を初めて2名登用

【旧体制】

取締役 [社内] 10名 (0名)

取締役 [社外] 2名 (0名)

合計 12名 (0名)

監査役 [社内] 2名 (1名)

監査役 [社外] 3名 (1名)

合計 5名 (2名)

【新体制】

取締役 [社内] 11名 (1名)

取締役 [社外] 4名 (1名)

合計 15名 (2名)

監査役 [社内] 2名 (1名)

監査役 [社外] 3名 (1名)

合計 5名 (2名)

() 内は女性役員

- 女性取締役の登用により、東京証券取引所の定めるコーポレートガバナンス・コードの78原則全てにコンプライ

- NTTの概要
- 直近の業績
- 中期目標
- 中期経営戦略
- **株主還元**

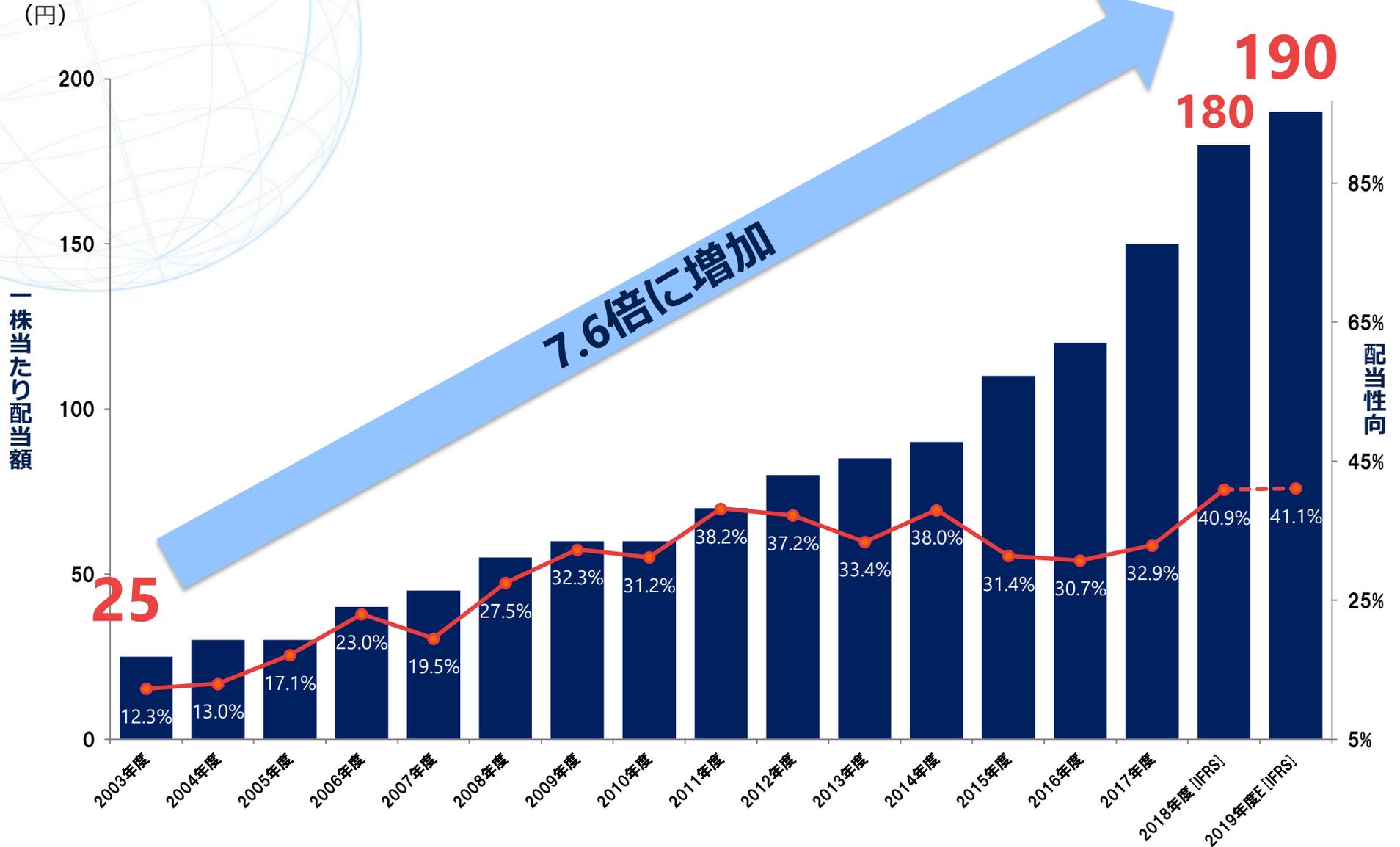
◆ 配当政策

- 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

配当の推移



- 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（2019年11月5日の取締役会において決議した2020年1月1日を効力発生日とした株式分割（普通株式1株を2株に分割）については未調整）
- 2017年度以前は米国会計基準を適用

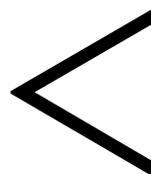
高い配当利回り

日本国債10年利回り

-0.07% ^{*1}

東証1部平均
配当利回り

2.3% ^{*2}



NTT株
配当利回り
3.5% ^{*3}

*1 財務省公表「国債金利情報」（2019年11月15日）を基に算出

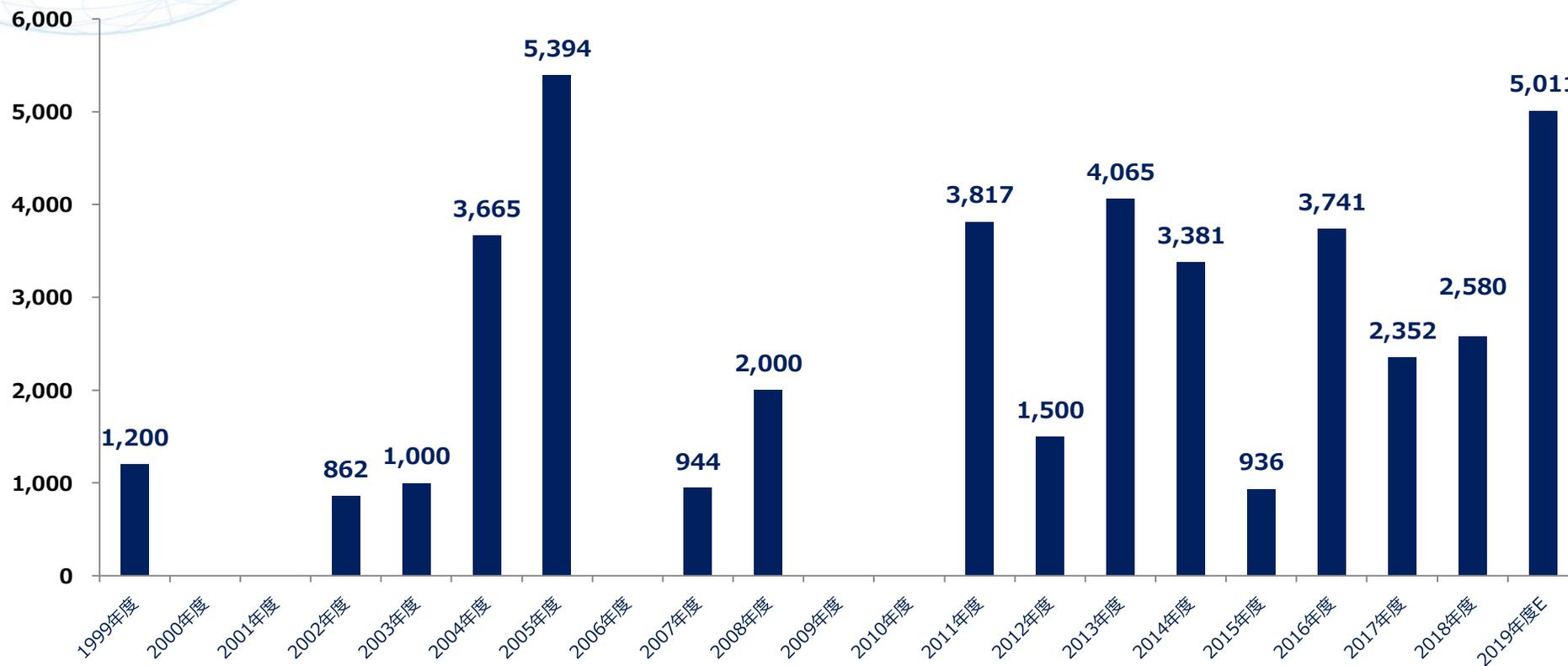
*2 2019年11月15日時点の株価情報を基に算出

*3 数値は2019年5月10日公表の業績予想ベース、株価は2019年11月15日時点の終値（5,463円）を基に算出

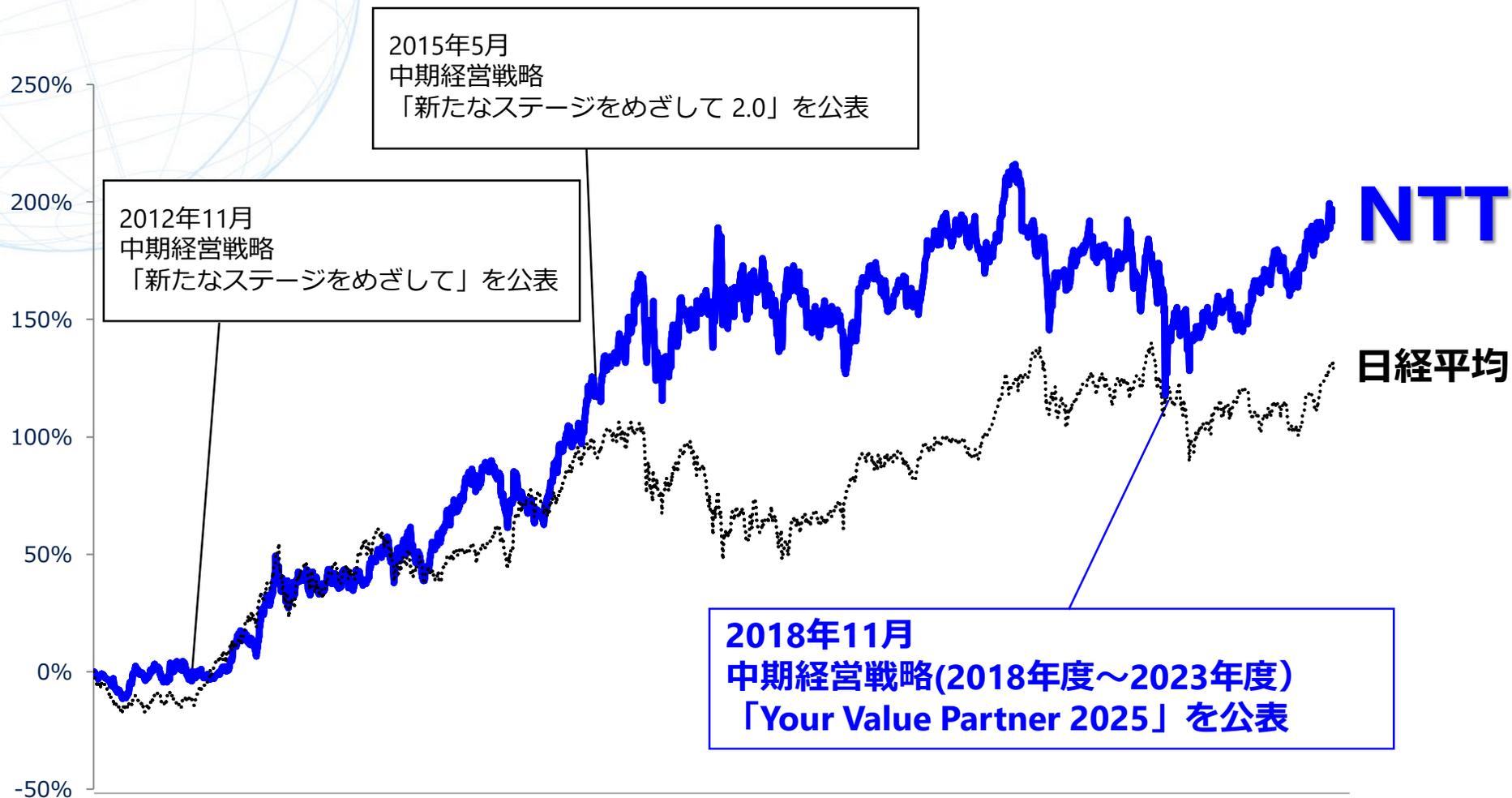
自己株式取得の推移

約4兆円の自己株式取得を実施

(億円)



NTT株のパフォーマンス



2012年4月1日

2019年11月15日

株式分割

2020年1月1日付で、1株につき2株の割合で株式分割を予定

ポイント1

投資単位当たりの金額が小さくなるために、**より投資しやすくなります**

100株あたりの投資額は

分割前

537,600円※

▶ 分割後

268,800円

※2019年10月末の株価を例に算出

ポイント2

保有しているNTT株の資産価値は変わりません

ポイント3

受け取る配当金総額は変わりません

dポイント進呈

株主の皆さまに、より長く保有していただくために「dポイント」を進呈

ポイント

基準日時点（3月31日）で、100株以上保有し、保有期間が

2年以上3年未満目 **1,500pt**

5年以上6年未満 **3,000pt**

（初回のみ 2～4年目:1,500pt 5年以:4,500pt/ 基準日 2020年3月31日）

- ・ 進呈時期 : 2020年6月末以降、エントリーいただいた方へ順次進呈
(当社ホームページで2020年1月末にご案内いたします)
- ・ dポイント: ドコモの携帯電話料金や、街のお店など、色々なシーンでご利用いただけるポイントです

NTTグループのビジョンの実現のため、
中期経営戦略を遂行

中期目標EPS成長（対2017年度+50%）
による企業価値向上

EPS成長達成に向け各種施策を推進

株主還元は継続的な増配の実施が基本的な
考え方



Your Value Partner