



日本電信電話株式会社 会社説明会

2019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。

- **株主還元**
- **事業構造と業績**
- **中期経営戦略の進捗**
- **本日のまとめ**



- **株主還元**

- 事業構造と業績

- 中期経営戦略の進捗

- 本日のまとめ

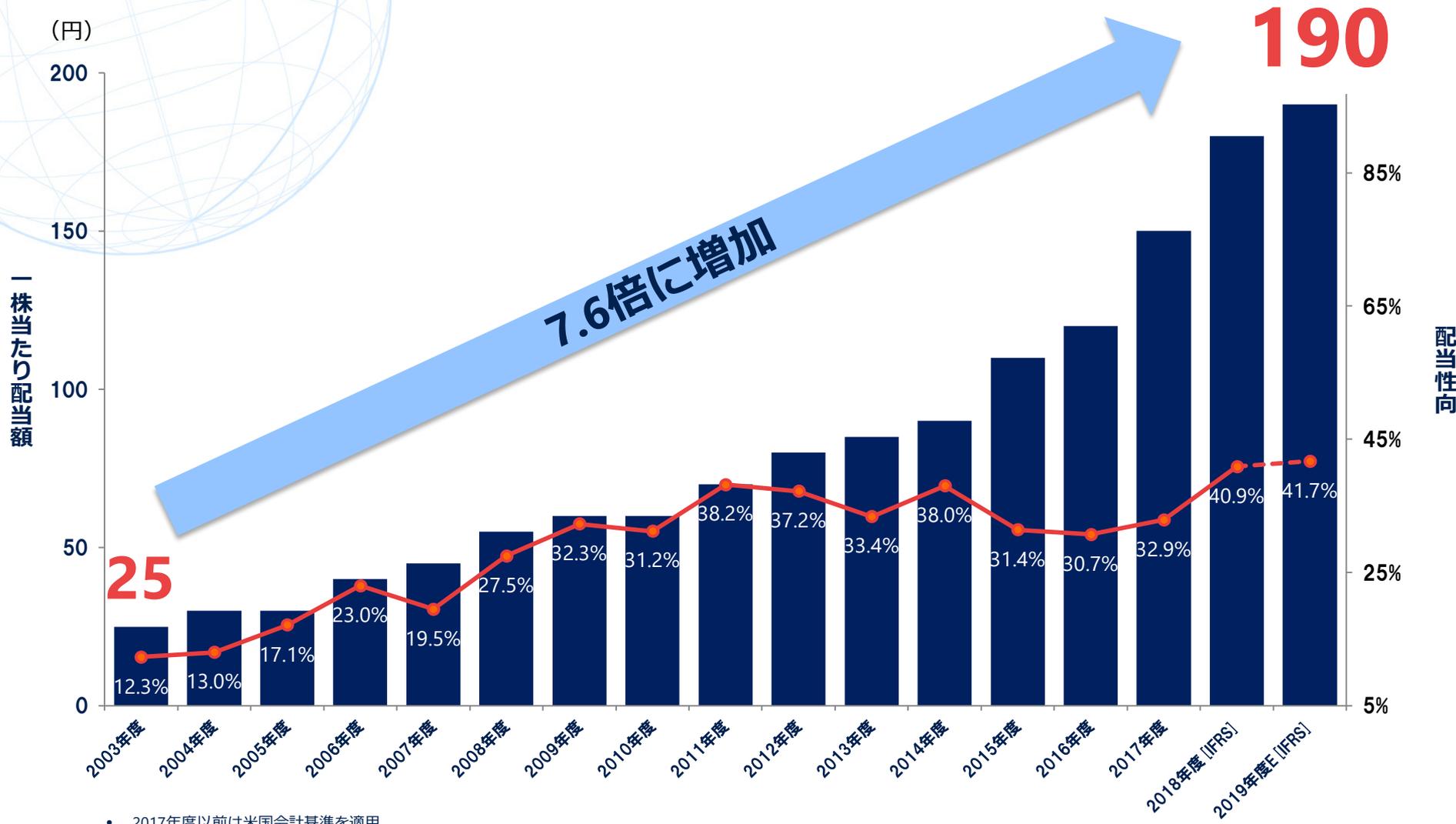
◆ 配当政策

- 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



• 2017年度以前は米国会計基準を適用

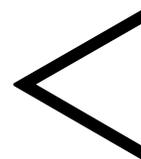
高い配当利回り

日本国債10年利回り

-0.08% ^{*1}

東証1部平均
配当利回り

1.9% ^{*2}



NTT株
配当利回り
3.4% ^{*3}

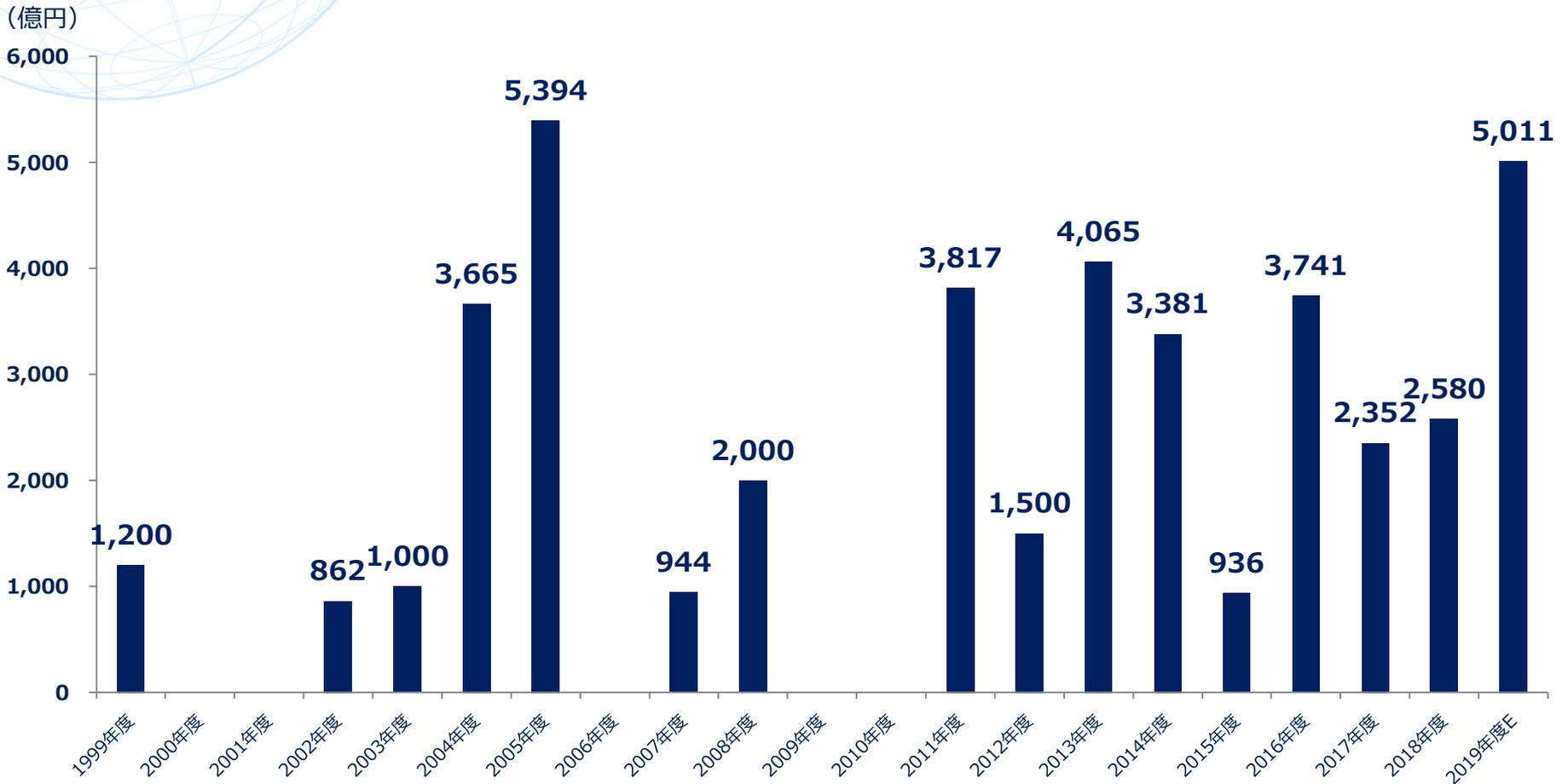
*1 財務省公表「国債金利情報」（2019年11月22日）を基に算出

*2 2019年11月22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25日時点の終値（5,529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



① 株式分割

② dポイント進呈

株式分割

概要

分割比率 **1対2**

分割基準日：2019年12月31日(火)

効力発生日：2020年1月1日(水)

ポイント

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**

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

分割前

2019年度
中間配当 95円×100株

2019年度
期末配当(予定) 95円×100株

2019年度
年間配当(予定) **19,000円**

分割後

2019年度
中間配当 95円×100株

2019年度
期末配当(予定) **47.5円×200株**

2019年度
年間配当(予定) **19,000円**

dポイント進呈

当社株式への投資の魅力を高め、より多くの方々により長く保有していただくために、株主さま向けに「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 **1,500pt**

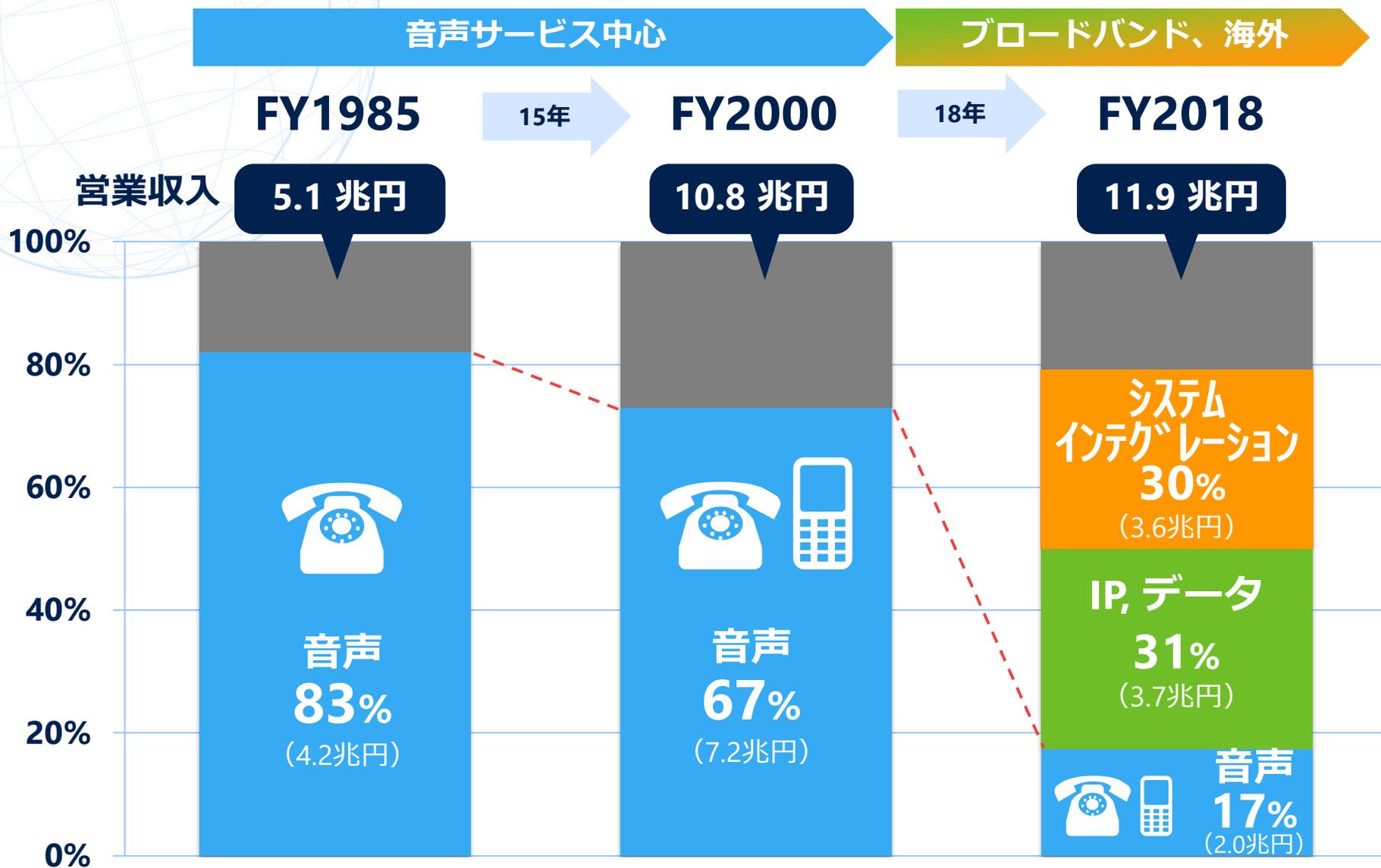
5年以上6年未満 **3,000pt**

（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
(詳細は、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

- 
- 株主還元
 - **事業構造と業績**
 - 中期経営戦略の進捗
 - 本日のまとめ

事業構造の転換



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%])
● 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。

- 
- 株主還元
 - 事業構造と業績
 - **中期経営戦略の進捗**
 - 本日のまとめ

中期経営戦略の柱

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

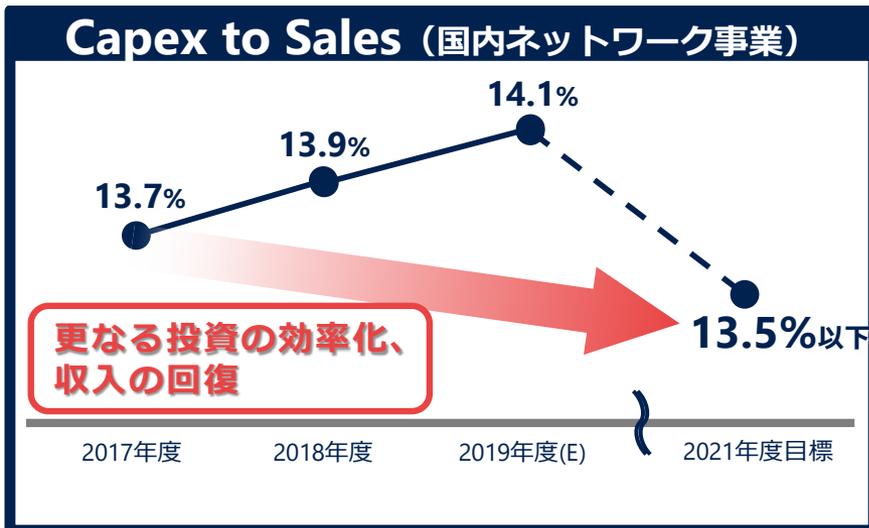
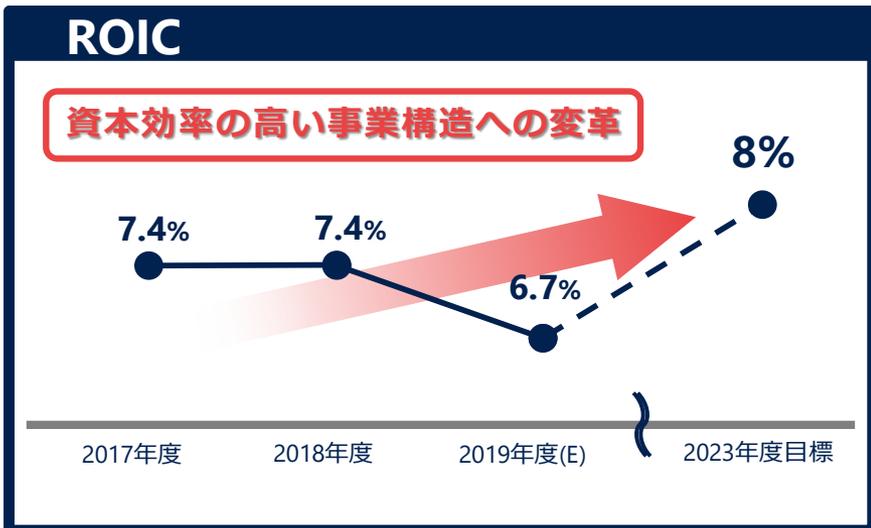
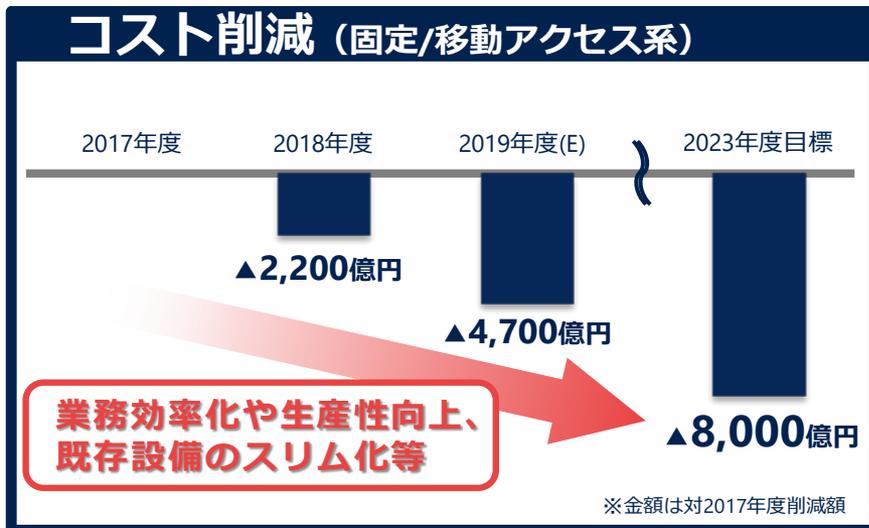
人・技術・資産
の活用

7. 研究開発の強化・グローバル化
8. 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

中期目標の推移



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. 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

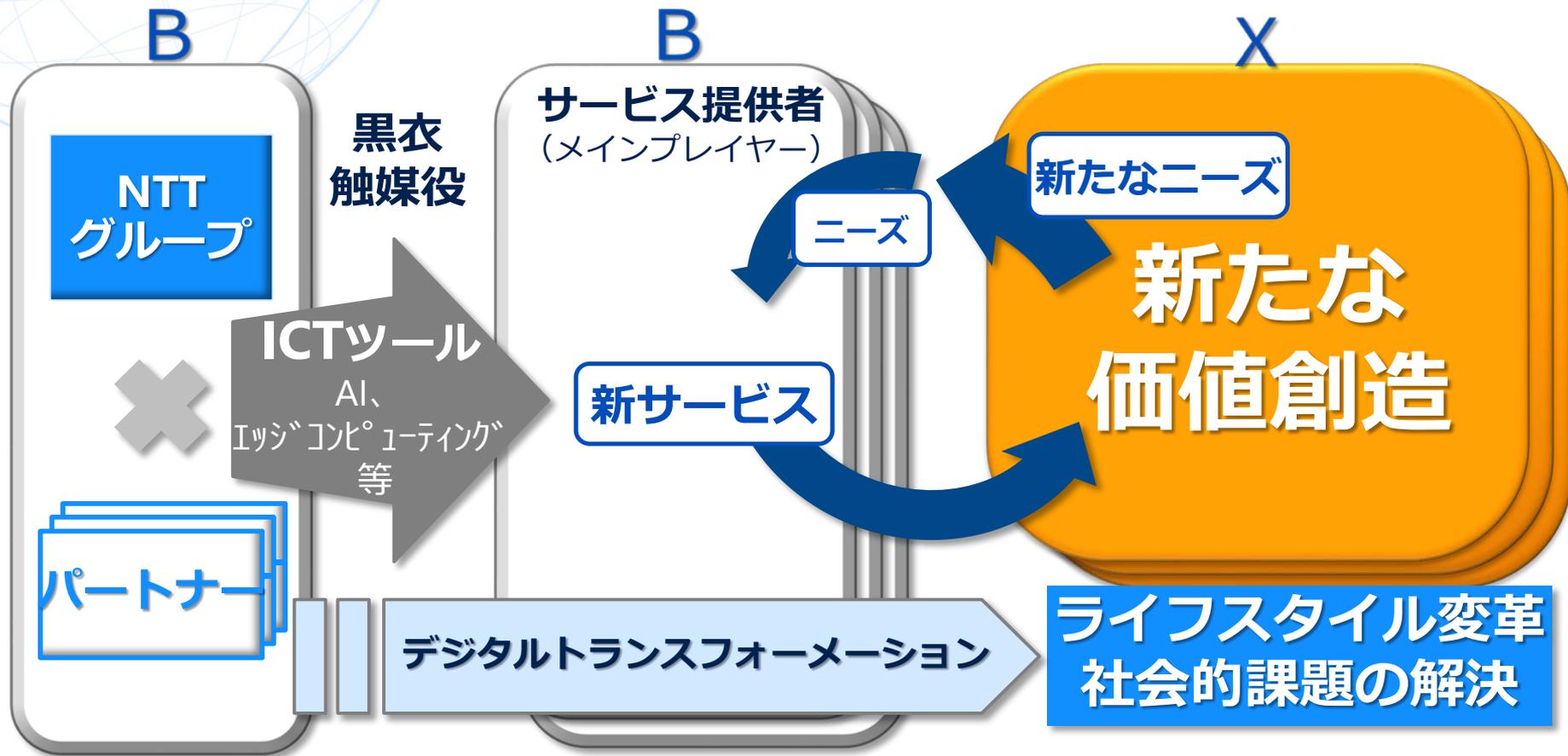
7. 研究開発の強化・グローバル化
8. 新事業の取組み（不動産利活用 等）
9. 地域社会・経済の活性化への貢献
10. 災害対策の取組み

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モデルへの取り組みの狙い

- 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モデルの推進

	2019年度 第2四半期末時点 (2019年9月末時点)	『Your Value Partner 2025』 発表時点 (2018年10月末時点)
B2B2Xモデルプロジェクト数	54 (+41)	13

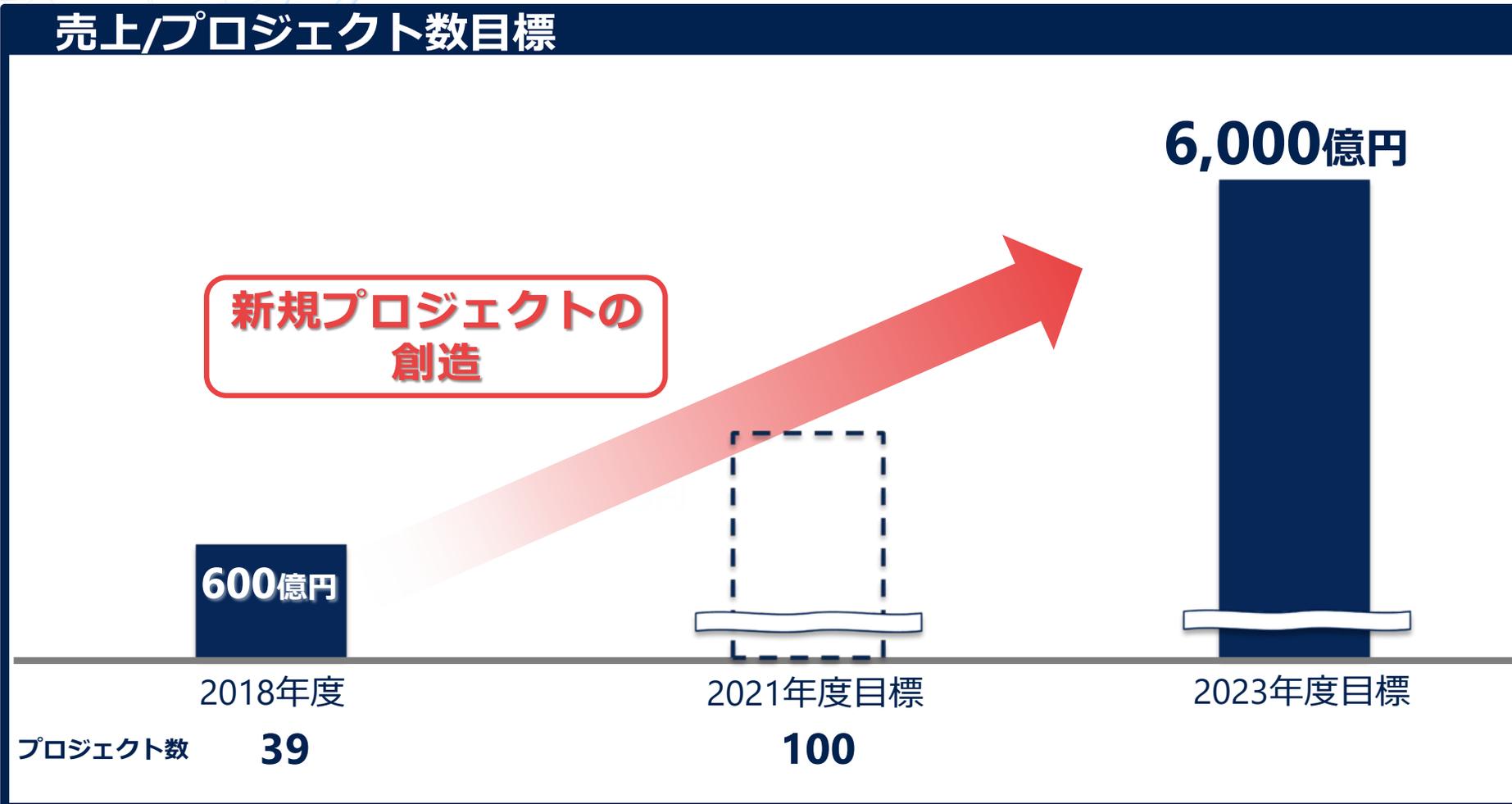
- 東京メトロと「東京の魅力・活力の共創」をめざし、混雑緩和・円滑な輸送の提供実現に向けた協業開始（2019年7月29日）
- 南座新開場記念「八月南座超歌舞伎」開催（2019年8月2日～8月26日）
- 金融機関の新たな融資サービスの提供をサポート
 - 「ドコモ レンディングプラットフォーム」提供（NTTドコモ 2019年8月29日）
- コンタクトセンター業界のVOC※データ分析をサポート
 - 「Q&A Generator」「高度FAQコンサルティングサービス」提供（NTT西日本 2019年9月10日）

※Voice Of Customer：お客様の声

B2B2Xモデルの推進

- B2B2Xプロジェクト数：54（2019年9月末時点）
- B2B2X売上目標の設定：6,000億円（2023年度）

売上/プロジェクト数目標



中期経営戦略の柱

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. 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

ラグビーワールドカップ[®]2019™を契機に 5Gプレサービスを開始

コンシューマー向け

法人向け



ラグビーワールドカップ[®]2019™



全国各地で
5Gネットワークを構築



地方創生・社会課題解決

ドコモ 5Gの取り組み

9月20日より5Gプレサービスを全国で展開中

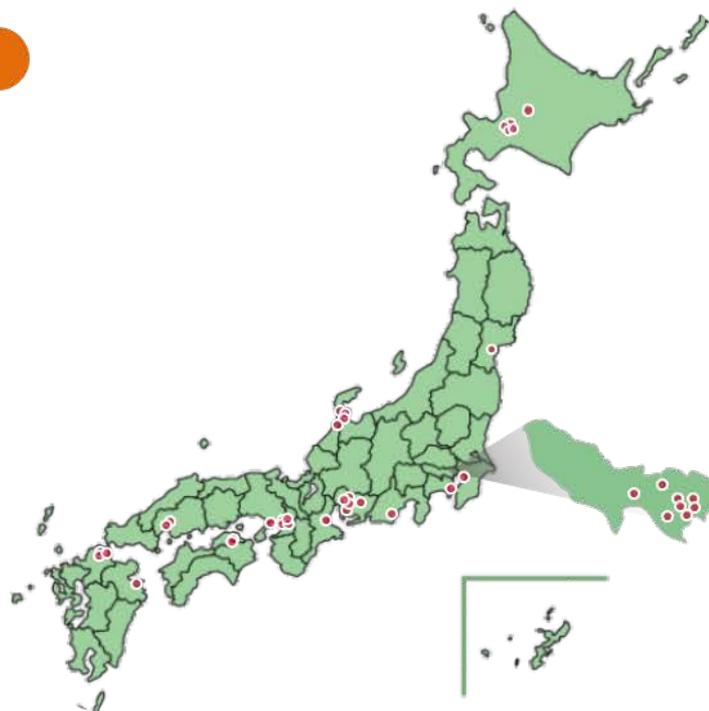
5Gサービスの体感



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

今後も様々な5Gサービス、ソリューションを創出
ドコモ5Gオープンパートナープログラム パートナー数3,000以上

(2019年9月末時点)

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%



5G
技術者
10,000人

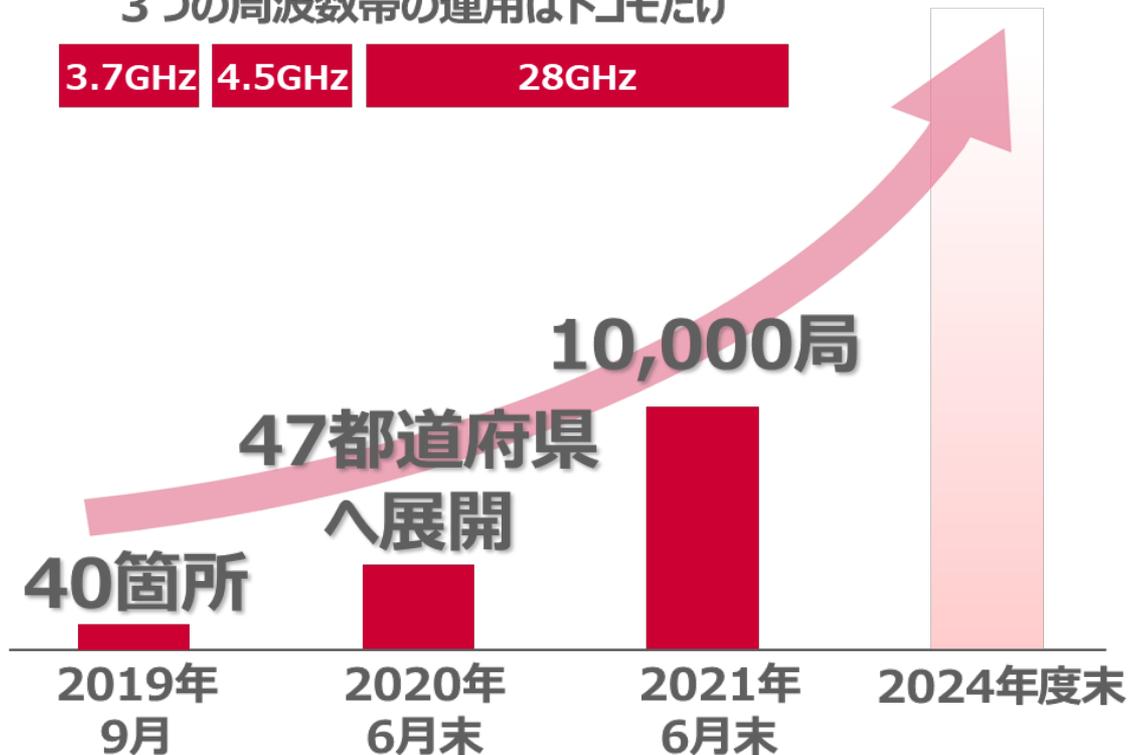


3つの周波数帯の運用はドコモだけ

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

中期経営戦略の柱

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

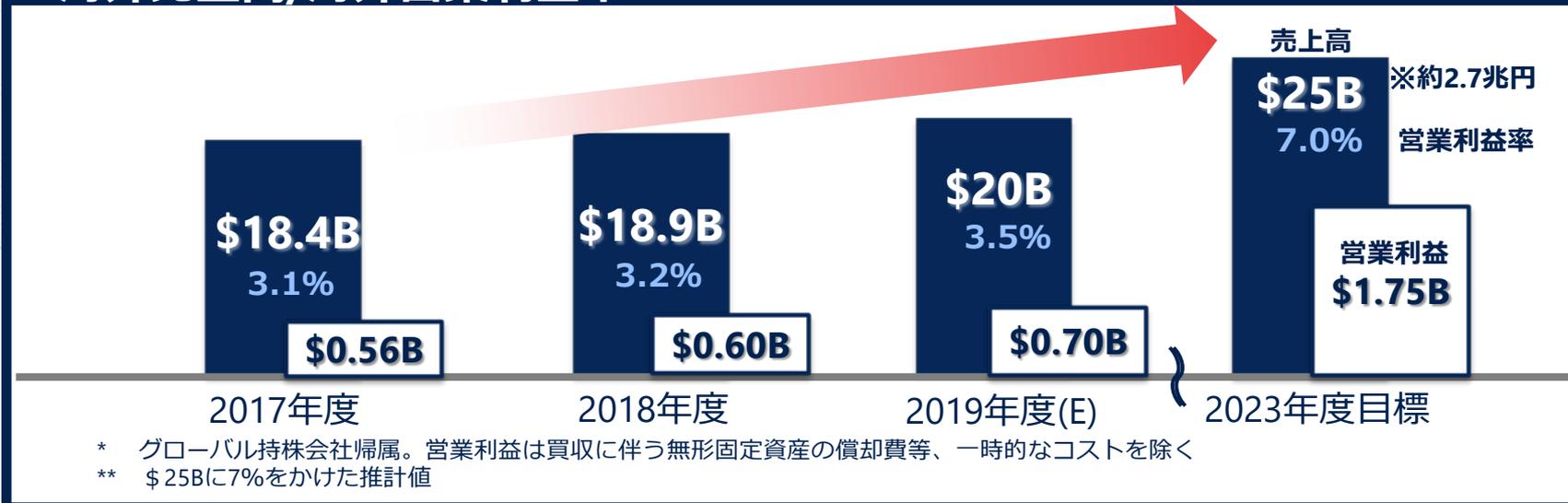
人・技術・資産
の活用

7. 研究開発の強化・グローバル化
8. 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

海外売上高/海外営業利益率

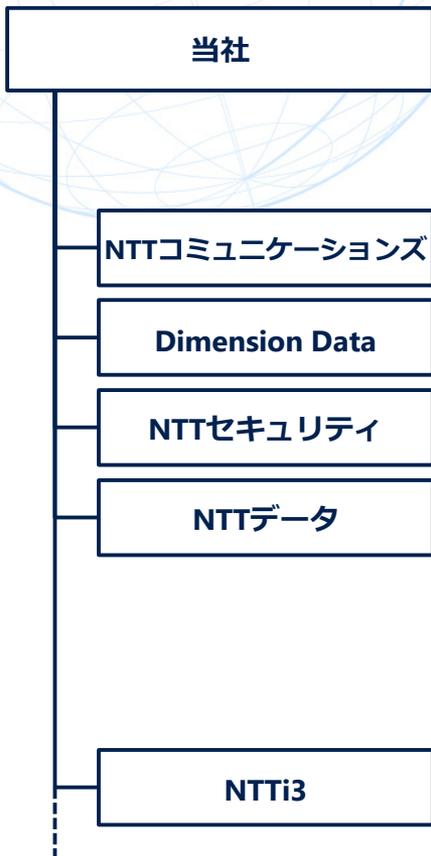


従業員数

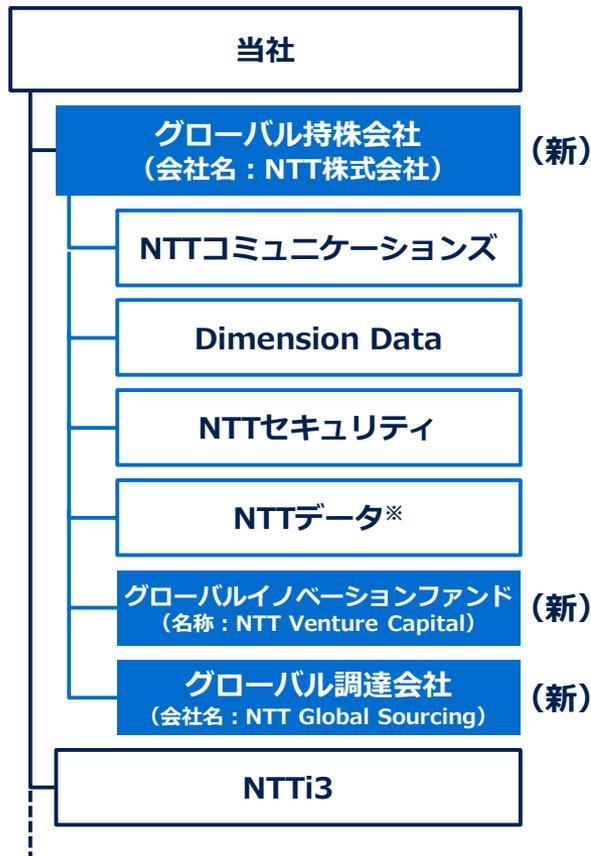


グローバル事業の成長

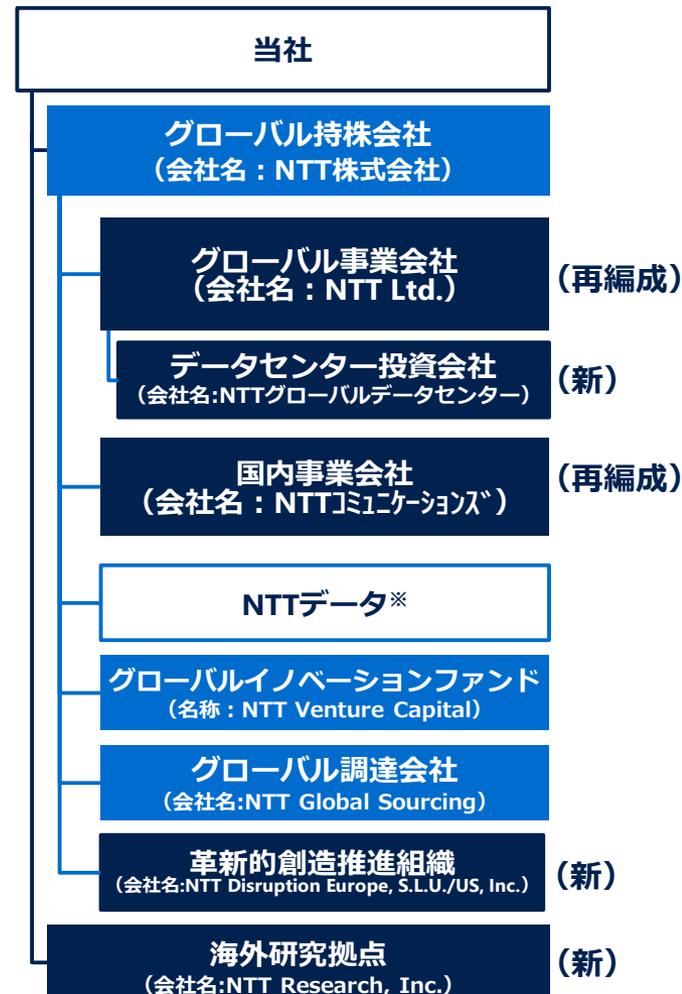
2018年8月



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

グローバル事業の競争力強化

グローバル事業の競争力強化

- Major League Baseball (MLB) とテクノロジーパートナーシップを締結 (2019年9月4日)

- NTTの最先端技術「Ultra Reality Viewing」による高臨場感ライブビューイングに成功 (2019年10月7日)



ライブビューイング会場-MLB Network本社内-
(ポストシーズンゲーム：アストロズvsレイズ戦-2019年10月7日)

- 「インディカー・シリーズ」「ツール・ド・フランス」等の世界的なスポーツイベントを通じた、NTT ブランディングの強化と、新たなファン体験を提供



MLB公式ロゴ



「インディカー・シリーズ」公式ロゴ



「ツール・ド・フランス」公式ロゴ

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

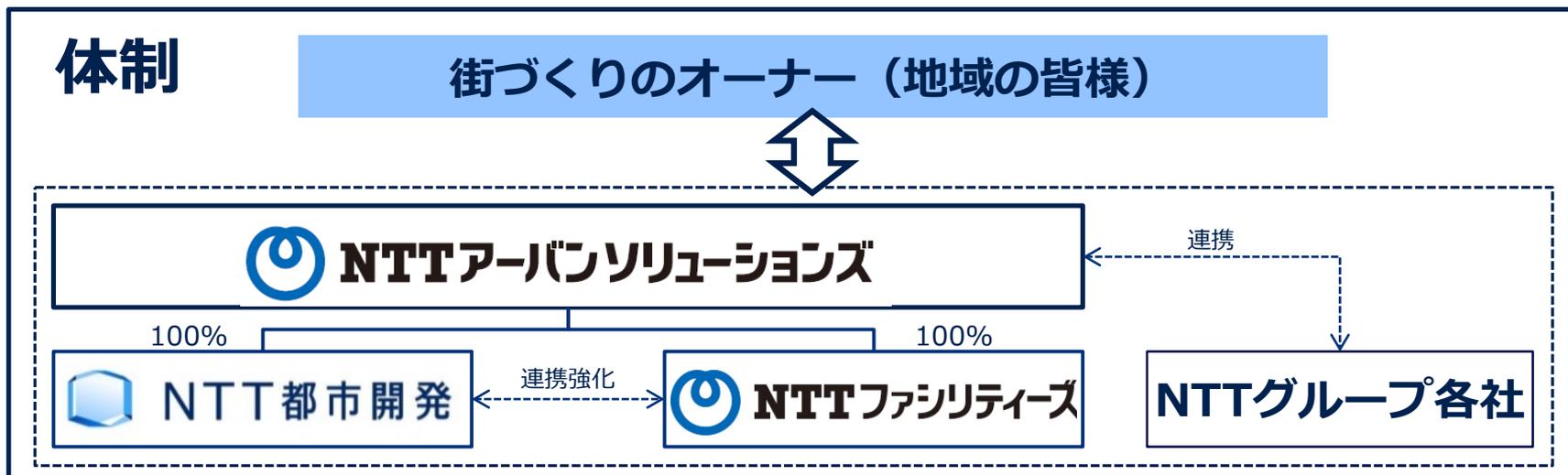
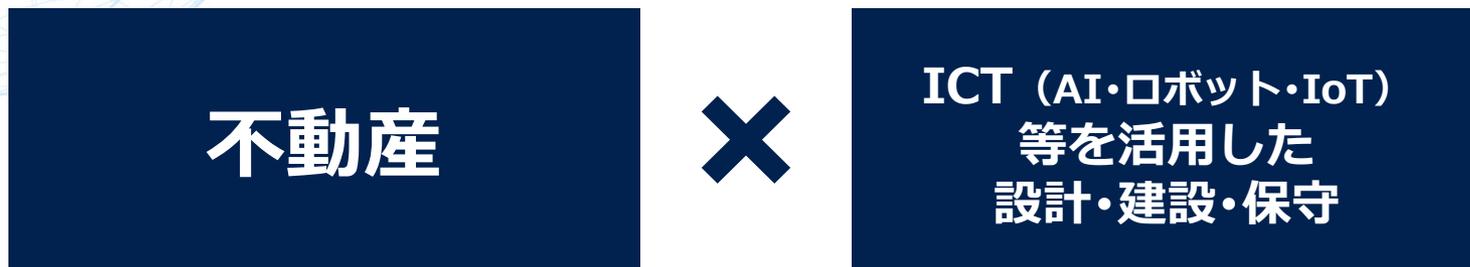
7. 研究開発の強化・グローバル化
8. **新事業の取組み（不動産利活用 等）**
9. 地域社会・経済の活性化への貢献
10. 災害対策の取組み

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 ～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

Well-being
の実現

健康経営を推進する企業の従業員

健診機関を通じたレコメンド提供
(個人の体質に合わせた生活習慣等の改善方法)

データ解析による健康情報

ヘルスケアデータ

ゲノム情報

健診情報
行動情報

ICT

(ビッグデータ解析
AI技術
セキュリティ)

研究機関
ベンチャー企
業

等
アライアンス
パートナー



NTTライフサイエンス (新会社設立)

中期経営戦略の柱

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

具体的取組み

- 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）

- 
- 株主還元
 - 事業構造と業績
 - 中期経営戦略の進捗
 - **本日のまとめ**

株主還元の充実を図るとともに、株式分割やdポイント進呈などの新施策を実施予定

5Gの展開やグローバル再編など、中期経営戦略は順調に進捗

将来の成長に向けた新規事業（不動産事業等）も積極的に推進



Your Value Partner