



NTT Ltd.事業統合について

グローバルビジネス推進室 室長 尾崎 英明

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。

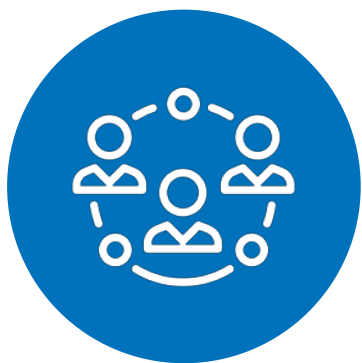
※ 本資料中の「E」は記載の数値が計画または業績予想であることを表しています。

2019年度の進境



基盤づくり

- アイデンティティ
- 社名・ロゴ統一
- 一つの人事制度



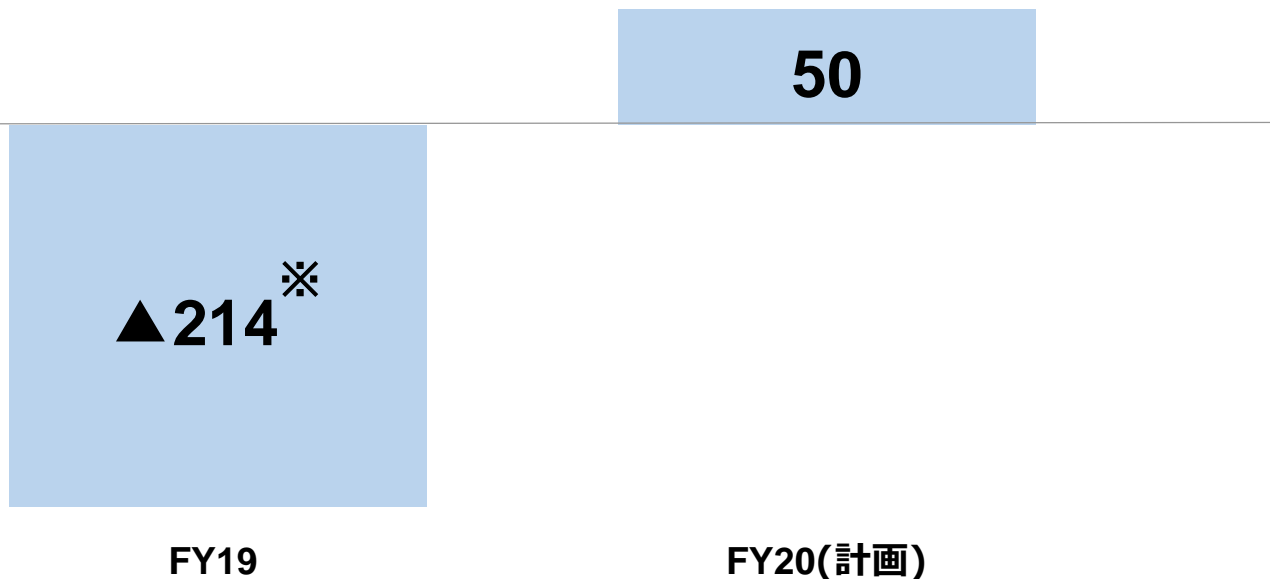
目線合わせ

- 利益優先
- 機器販売から高付加価値サービスへ
- 構造改革

財務営業利益

+ 300億円相当の利益改善
緊張感緩めず改革加速

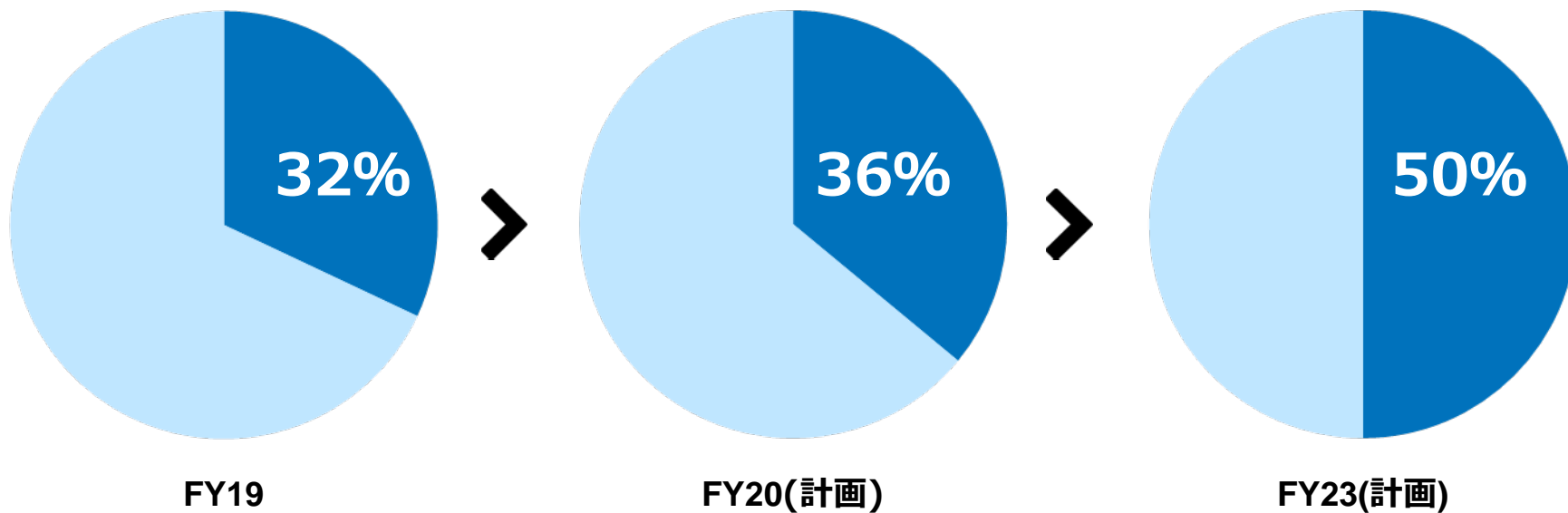
単位：億円



※ 2019年度数値は2019年7月～2020年3月の9か月

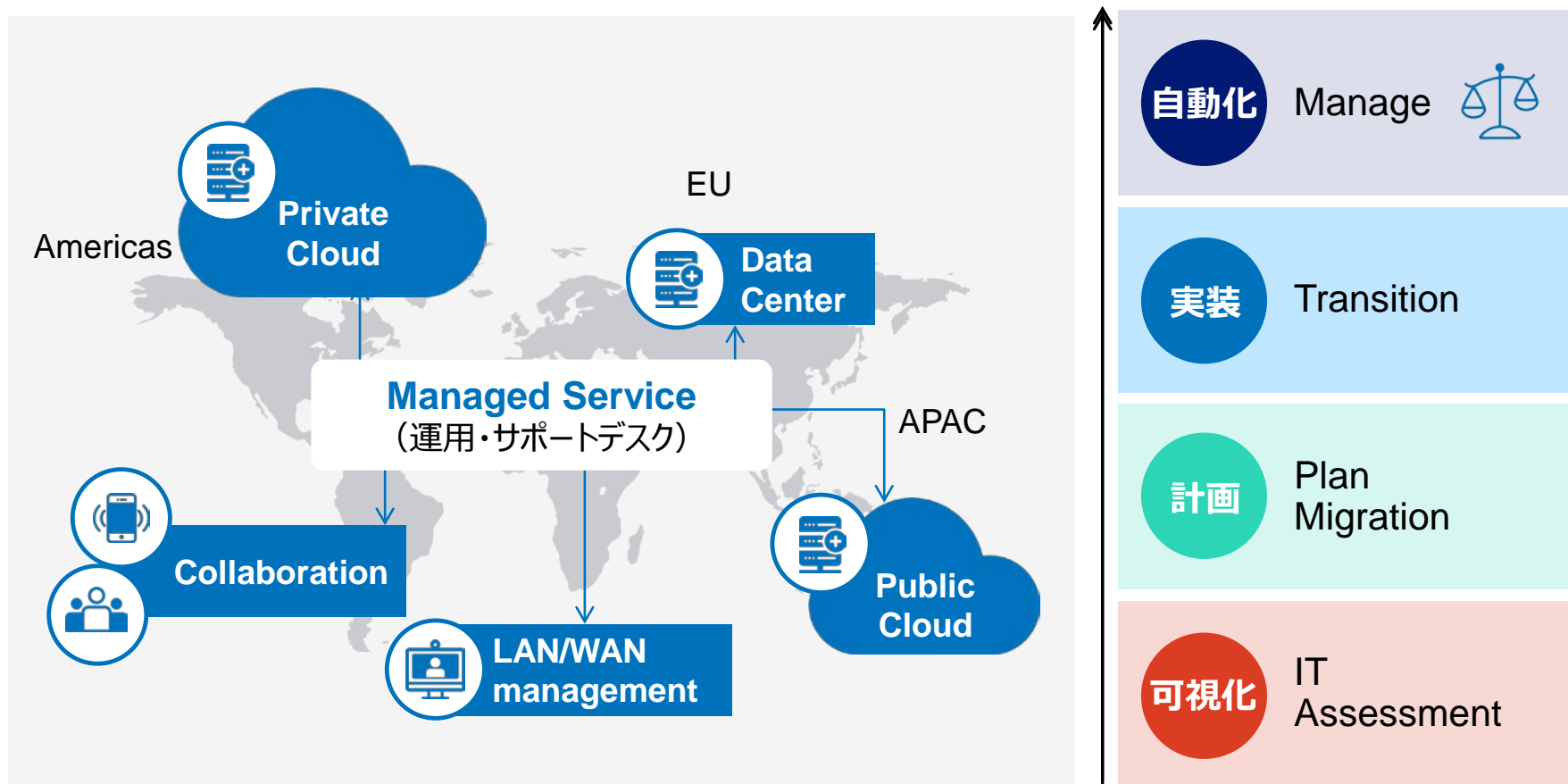
高付加価値サービス比率

高付加価値サービス：
データセンター、マネージド、ネットワーク、クラウドコミュニケーション等



高付加価値サービス事例

ミッションクリティカルなサーバーをクラウドに移行
セキュアでハイパフォーマンスな環境を



お客様の環境変化に対応する取組み

セキュアな遠隔勤務環境



- 500,000以上※1の遠隔勤務環境を提供
- 150,000以上※1のVPN接続を提供
- 遠隔会議利用数304%増※2

※1 2020年3-4月期 NTT Ltd.お客様ご申告より推計

※2 2020年3月期 NTT Ltd.調べ

デジタルイベントサービス

- 展示会やセールスミーティング等、
集合型イベントのオンライン化が進行
- 1日平均145のオンラインイベントを
グローバルで運用

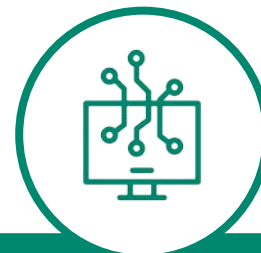


2020年度の重点取り組み



営業変革

ターゲットセグメント毎に
Go-to-Market戦略を実行
営業体制の強化



業務生産性の向上

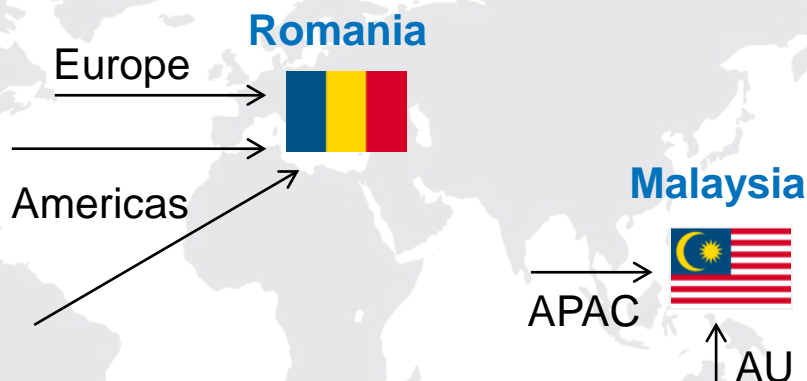
シェアードサービスセンタ
IT統合推進

シェアードサービスセンタ

グローバル2拠点に設立（20年4月）
50M+のコスト削減（FY20~FY23の効果）


FY20施策

- ・営業支援（アジア4か国）
- ・経理（ヨーロッパ）
- ・HR（アメリカ、ヨーロッパ）



業務集約とビジネスプロセスの自動化

 経理

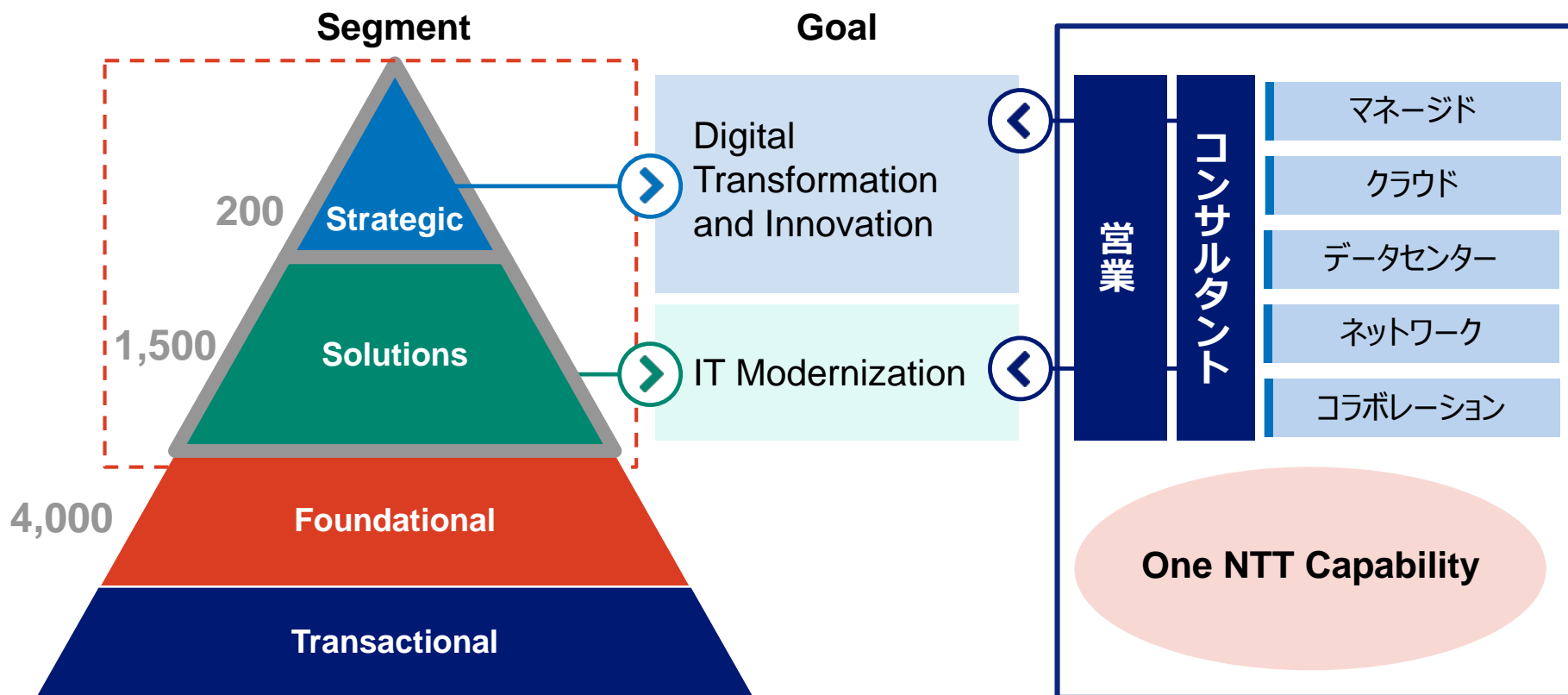
 営業支援

 人事

IT統合推進

営業変革

全リージョンで営業体制を強化し、
ターゲットセグメント別にGo to Market戦略を実行



Road to FY23



[※海外営業利益*ベース]

*グローバル持株会社帰属。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