



2020年度決算、 2021年度業績予想について

2021年5月12日

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。

- **今回の事案を受けた対応について**
- **2020年度 連結決算概況**
 - 2020年度 連結決算の状況
 - 2020年度 セグメント別の状況
- **2021年度 業績予想**
 - 2021年度 業績予想の概要
 - 2021年度 セグメント別業績予想の概要
 - 中期財務目標の進捗
- **トピックス**
- **Appendix**

今回の事案を受けた対応について

**今般の弊社経営層と省庁関係者等との会食により、
お客さま、株主の方々をはじめ、関係する皆さまに
多大なご迷惑とご心配をおかけしておりますことを、
心より深くお詫び申し上げます。**

■ 現在の状況

- 3月9日に、社外の専門家を含む「特別調査委員会」を立ち上げ、事実関係の解明等に向けた調査を、同委員会で実施中
- 今回の事案は、経営層の認識の甘さが原因で発生したものであり、本来、社員に範を示すべき経営層が、こうした事態を招いたことを深く反省
- 再発を厳に防止し、お客さま、株主の方々をはじめ、関係する皆さまからの信頼を取り戻すため、今後、社内ルールを見直し、再発防止に向けた取組みを徹底
- 今後の取組みについては、「特別調査委員会」から調査結果が示された後、改めて公表

2020年度 連結決算概況

2020年度 連結決算の状況



- 営業収益は増収、営業利益・当期利益は増益
- 営業収益・当期利益は過去最高を更新

連結決算状況

● 営業収益	:	11兆9,440億円	(対前年 +446億円 [+0.4%])
● 営業利益	:	1兆6,714億円	(対前年 +1,092億円 [+7.0%])
● 当期利益 ^{※1}	:	9,162億円	(対前年 +609億円 [+7.1%])
● 海外売上高 ^{※2}	:	186億ドル	(対前年 ▲8.1億ドル [▲4.1%])
● 海外営業利益率 ^{※2}	:	3.0%	(対前年 +0.6pt)

※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。

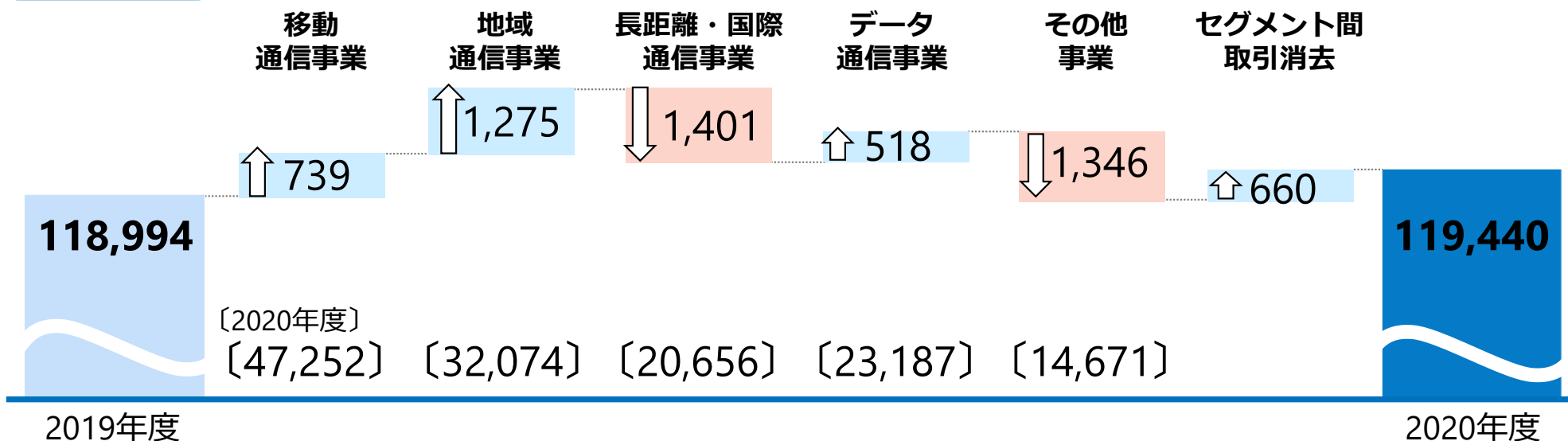
2020年度 セグメント別の状況



(単位：億円)

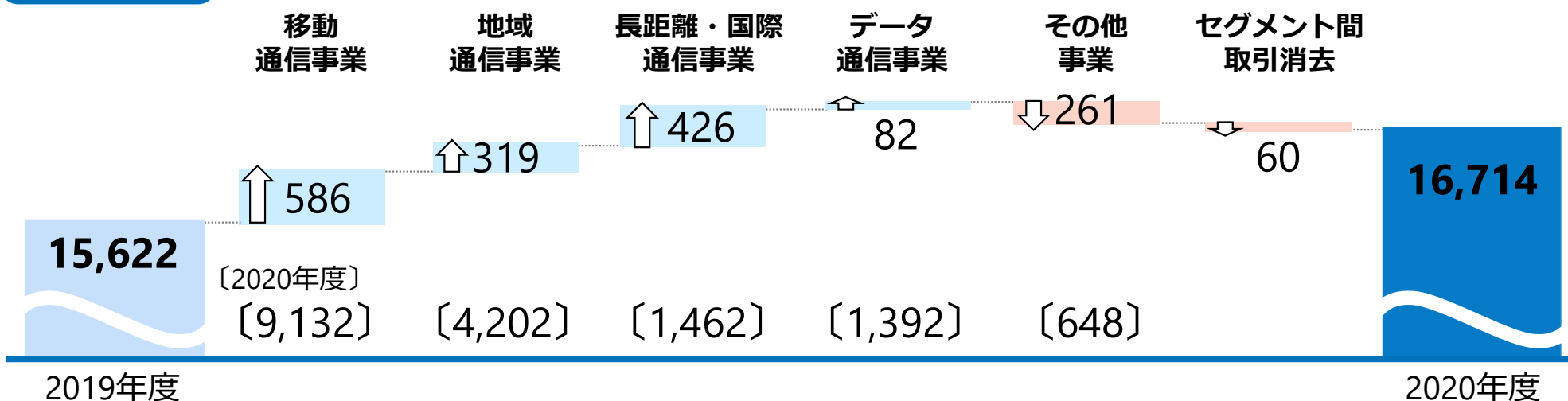
営業収益

(対前年：+446)



営業利益

(対前年：+1,092)



2021年度 業績予想

2021年度 業績予想の概要



- 営業収益は増収、営業利益・当期利益は増益
- 営業収益・営業利益・当期利益いずれも過去最高

連結収支計画

	2020年度 実績	2021年度 業績予想	対前年
営業収益	11兆 9,440億円	12兆円	+ 560億円
営業利益	1兆 6,714億円	1兆 7,300億円	+ 586億円
当期利益 ^{※1}	9,162億円	1兆 850億円	+ 1,688億円
EPS	248円	300円	+ 52円

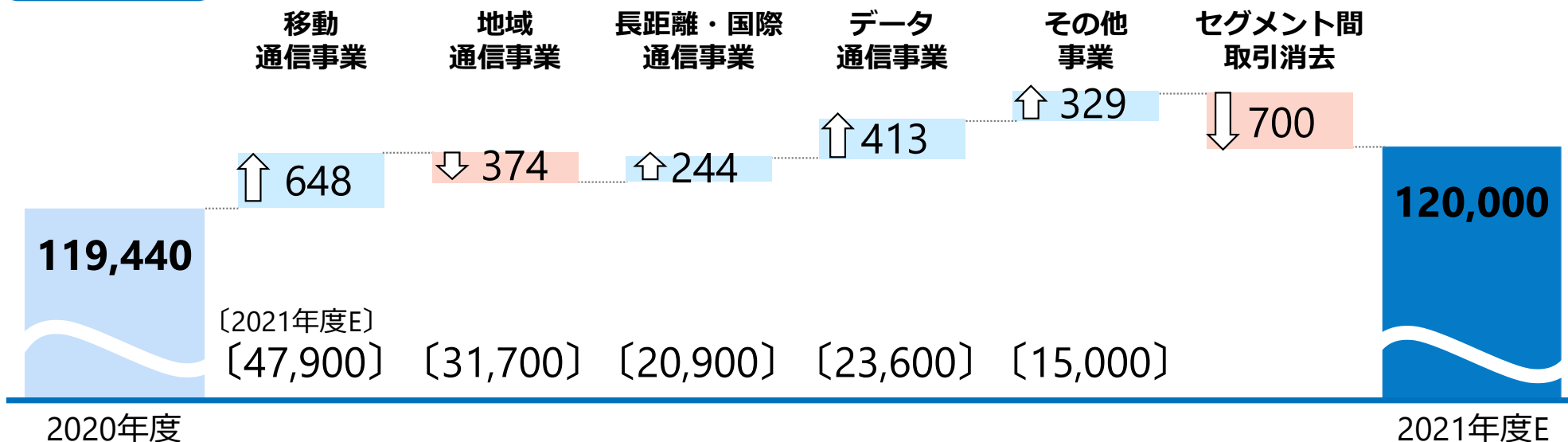
※1 当期利益は、当社に帰属する当期利益（非支配持分帰属分控除後）を記載しております。

2021年度 セグメント別業績予想の概要

(単位：億円)

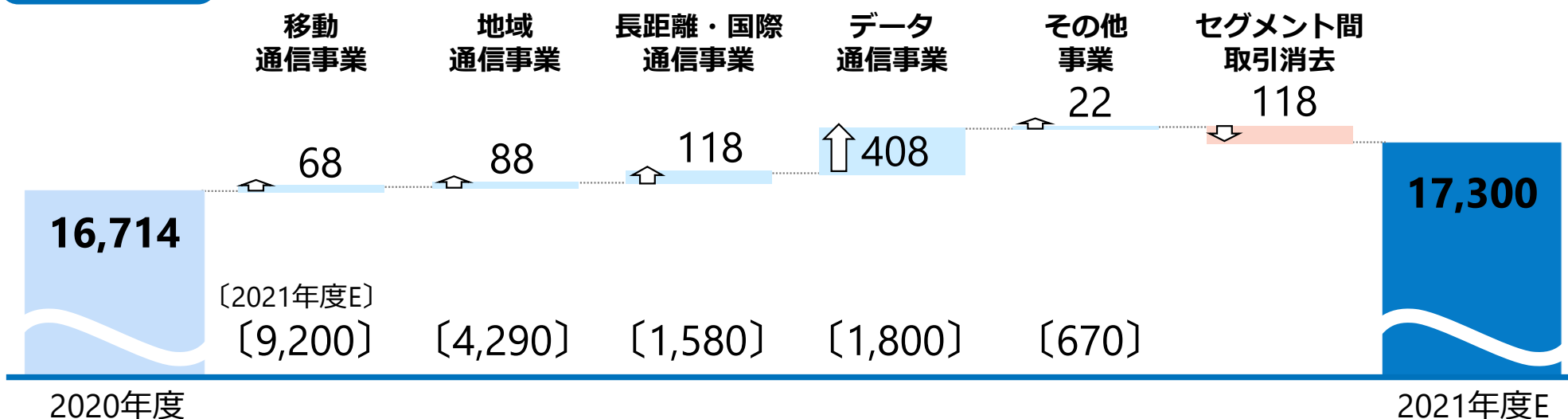
営業収益

(対前年：+560)



営業利益

(対前年：+586)



中期財務目標の進捗



	2020年度 実績	2021年度 業績予想	対前年	目標 (目標年度) <2018年11月8日公表>
EPS	248円	300円	+52円	約 320円 (2023年度)
海外売上高※1	\$18.6B	\$19.0B	+ \$0.4B	\$25B (2023年度)
海外営業利益率※1	3.0%	6.0%	+3.0pt	7% (2023年度)
コスト削減※2	▲6,700億円	▲8,400億円	▲1,700億円	▲ 8,000億円以上 (2023年度)
ROIC	7.2%	7.4%	+0.2pt	8% (2023年度)
Capex to Sales※3	13.6%	13.5%	▲0.1pt	13.5%以下 (2021年度)

※1 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、一時的なコスト除く。

※2 固定/移動アクセス系。2017年度からの累計削減額。

※3 国内ネットワーク事業(NTTコミュニケーションズのデータセンター等を除く)。

進捗が順調な項目を緑色で表記し、今年度に中期財務目標達成予定の項目を白文字表記

トピックス

- 「IOWN総合イノベーションセンタ」を2021年7月に新設
 - 研究所の基礎研究と、国内/グローバルベンダの開発能力の連携を強化
 - 光電融合デバイス等を適用した
 - ✓ 「光ディスクアグリゲータッドコンピューティング基盤」の開発
 - ✓ 「移動と固定」「ネットワークとコンピューティング」の融合を強力に推進
 - センタ長には、塚野 英博氏（NTTアドバンステクノロジー 顧問）が就任予定

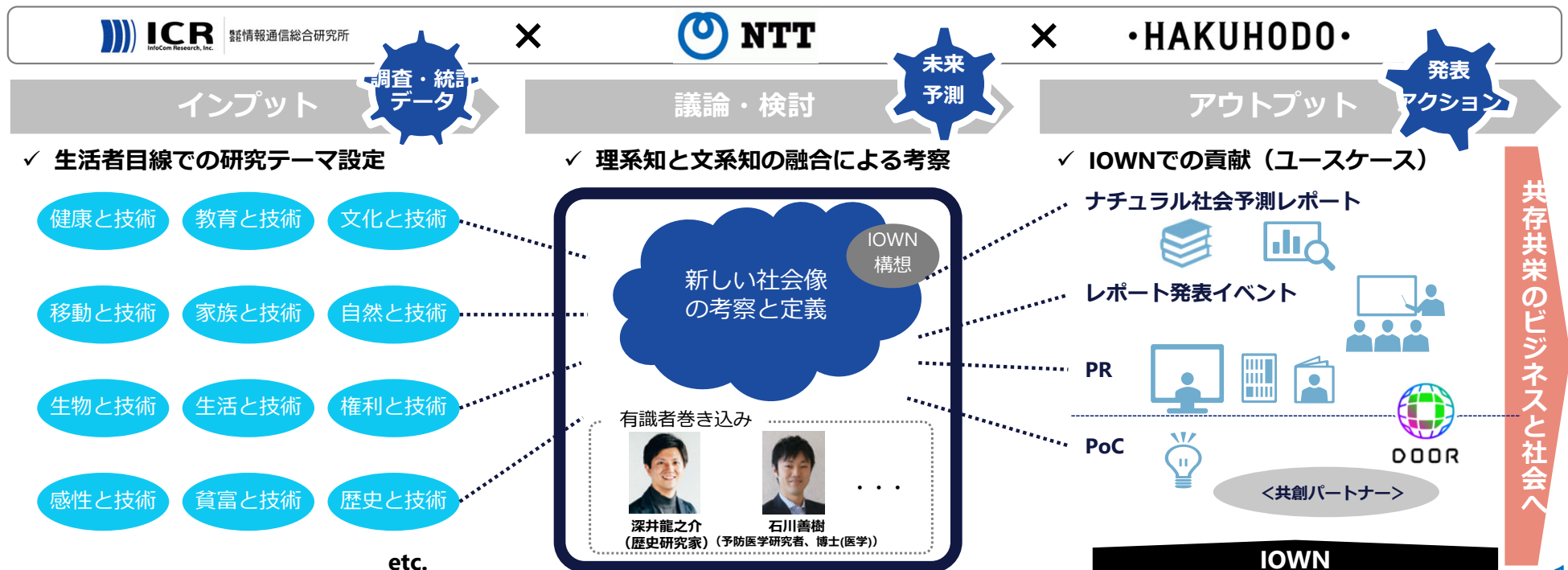
- 「新たな領域への研究開発」の拡大（2021年度：約5,000億円規模）

研究開発の強化・グローバル化 (2/2)



■ ナチュラルな世界をめざすラボ構想 (5月立ち上げ予定)

- IOWN構想がもたらす新たな社会像を、生活者が自分ゴトとして感じられる情報へ翻訳し発信
- 世の中の賛意を得るために行動を率先し、共存共栄のビジネスと社会の実現をめざす
 - ✓ 生活者目線での『研究テーマの設定』、調査、統計データを基にした『有識者との議論』、『具体的な未来の姿とIOWN貢献領域』の定義と発信
 - ✓ 京都大学出口教授との共創プロジェクト※



■ ガバナンスの強化

① 取締役会の活性化

- ✓ **主要子会社に社外取締役・執行役員制度を導入**
(NTT東・西、コム、アーバンソリューションズに、
2021年6月～導入予定)

② 役員報酬の見直し

- ✓ **業績連動幅を3割から5割に拡大、中長期業績をより反映する新たな株式報酬制度を導入**
(2021年7月～導入予定)

■ 新たなサービスの提供

<リモート対応可能な業務の拡大>

① リモートワークを実現するクラウド型コンタクトセンターサービス「COTOHA® Call Center」

(NTTコム・2021年3月31日～)

✓ 中堅・中小企業向けに簡単・安価でスピーディーな導入が可能

② どこからでも業務システムやICTサービスへのセキュアなアクセスを可能にする「Flexible Remote Access」

(NTTコム・2021年4月23日～)

✓ リモート環境からの最適な通信経路設定等により、快適なレスポンスを実現

✓ ゼロトラストネットワークに対応したセキュアなアクセスを実現

中期経営戦略の進捗について



～ 2021年2月からの進捗 ～

B2B2Xモデル推進	<ul style="list-style-type: none">• B2B2Xプロジェクト数：104(+91)^{※1}• 三菱商事とDX新会社を設立、食品流通分野からサービス提供開始 (今年度設立予定)• コマツ等とEARTHBRAIN社を設立し、建設業界のDXを推進 (NTTドコモ・7月事業開始)
5Gサービスの 実現・展開	<ul style="list-style-type: none">• 「ahamo」(月額2,970円(税込))を提供開始 (NTTドコモ・3月～)• 「OCNモバイルONE」の新料金プランを提供開始 (NTTコム・4月～)
パーソナル化推進	<ul style="list-style-type: none">• 新たな教育×エンタメサービス「ラフ&ピース マザー」を開始 (3月～)• デバイスレンタルサービス「kikito」の提供を開始 (NTTドコモ・4月～)• メドレーとオンライン診療を起点とした資本・業務提携に合意 (NTTドコモ・4月)• 三菱UFJ銀行とデジタル金融サービス提供に向けた業務提携に合意 (NTTドコモ・5月)
グローバル事業の 競争力強化	<ul style="list-style-type: none">• 米シカゴ商業施設で、混雑状況のリアルタイム把握・改善サービスの提供に合意 (3月)• 豪NSW州と安全でスマートな都市の実現に向けたMOUを締結 (3月)• 新たなビジネスの創出を目的として、イスラエルに現地法人を設立 (7月予定)
研究開発の強化・ グローバル化	<ul style="list-style-type: none">• 富士通と「持続可能な未来型デジタル社会の実現」に向けた戦略的業務提携に合意(4月)
新事業の取組み	<ul style="list-style-type: none">• 「内幸町一丁目街区」におけるまちづくり方針の合意 (NTT都市開発、他・3月)• 野村萬斎(万作の会)と狂言のDX実現のための連携協定締結に合意 (NTT西日本・3月)• 国内初^{※2}オフサイト PPA を含むグリーン電力を、セブン&アイグループの一部店舗に導入 (NTTアノードエナジー、NTTコム・4月～)• 東京ガスとの協業により、埋設物調査・工事立会の共同Web受付を開始 (NTT東日本、NTTインフラネット・5月～)
ESG経営の推進	<ul style="list-style-type: none">• KDDIと就職氷河期世代等への就労・就業支援に関する取組みを開始 (第1期：2月～、第2期：4月～)

※1：2021年3月末時点の実績。なお（）内は中期経営戦略発表時（2018年10月）からの増分

※2：株式会社資源総合システムへのヒアリング等を通じたNTTアノードエナジー調べ

配当

- 2021年度の配当予想は対前年5円増の年間1株当たり110円
- 2011年度から11期連続増配の予定

自己株式取得の完了

- 自己株式取得：2020年11月6日開催の取締役会において決議された自己株式2,500億円（93,906,900株）の取得を完了（2021年2月22日）

Appendix

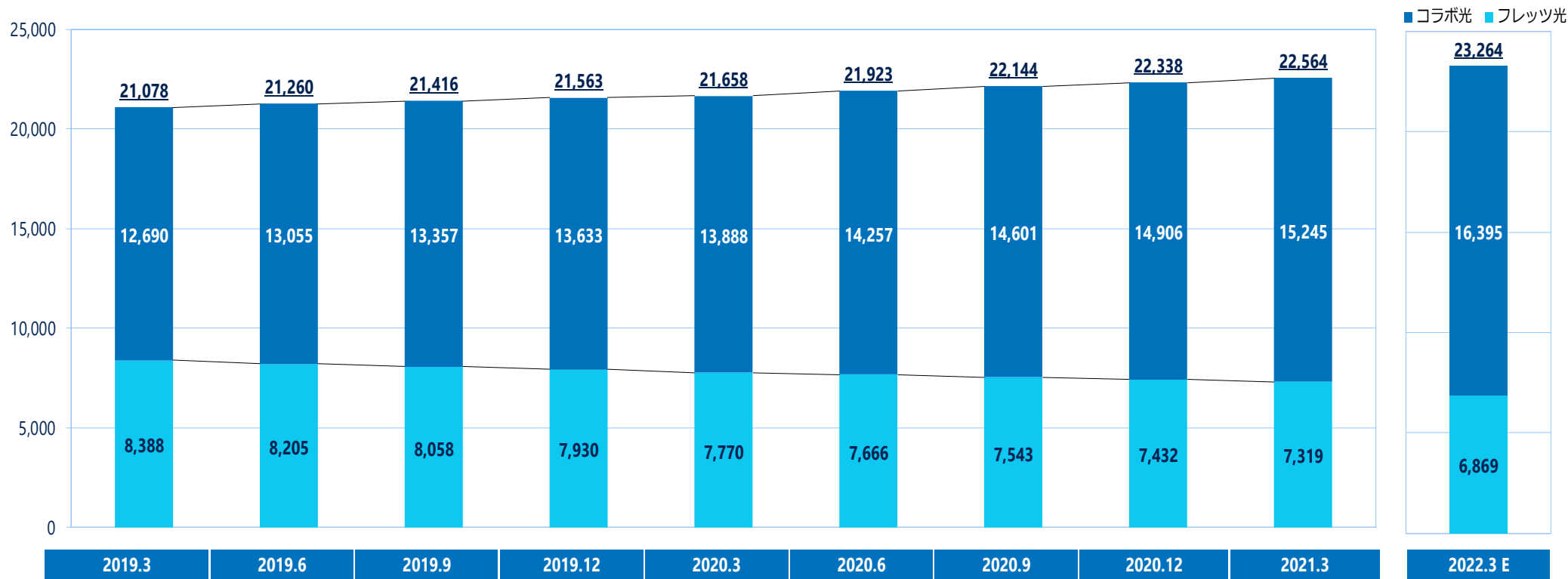
ブロードバンド・サービス

固定ブロードバンドの契約数



契約数

(単位：千契約)



純増数

	2019 4-6	2019 7-9	2019 10-12	2020 1-3	2020 4-6	2020 7-9	2020 10-12	2021 1-3	2021 4 - 2022 3 E
合計	+182	+156	+148	+95	+266	+221	+194	+226	+700
	+580			+906					
コラボ光	+365	+302	+276	+255	+369	+344	+305	+339	+1,150
	+1,198			+1,357					
フレッツ光	▲183	▲146	▲128	▲161	▲104	▲123	▲111	▲113	▲450
	▲618			▲451					

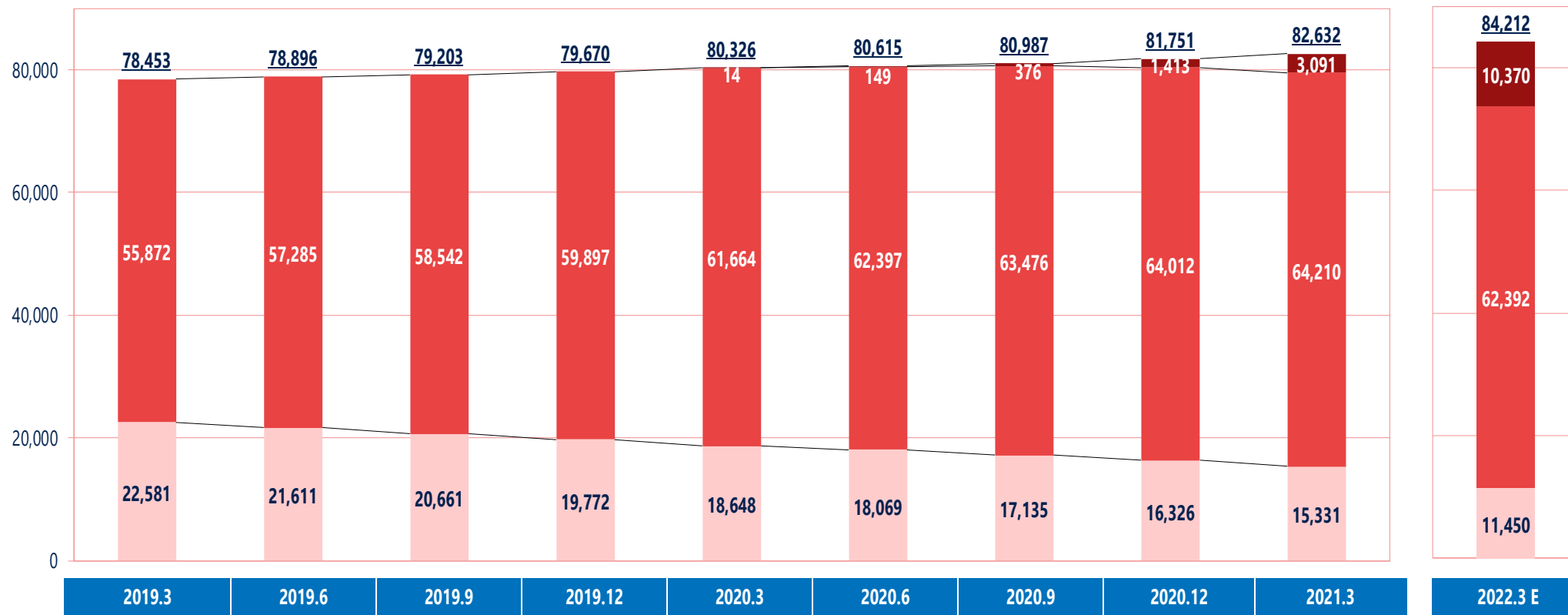
移動ブロードバンドの契約数



契約数

(単位：千契約)

■ 5G ■ LTE(Xi) ■ FOMA



純増数

	2019 4-6	2019 7-9	2019 10-12	2020 1-3	2020 4-6	2020 7-9	2020 10-12	2021 1-3	2021 4 - 2022 3 E
5G+LTE(Xi)+ FOMA	+443	+307	+467	+656	+289	+372	+764	+881	+1,580
	+1,873			+2,306					

財務状況

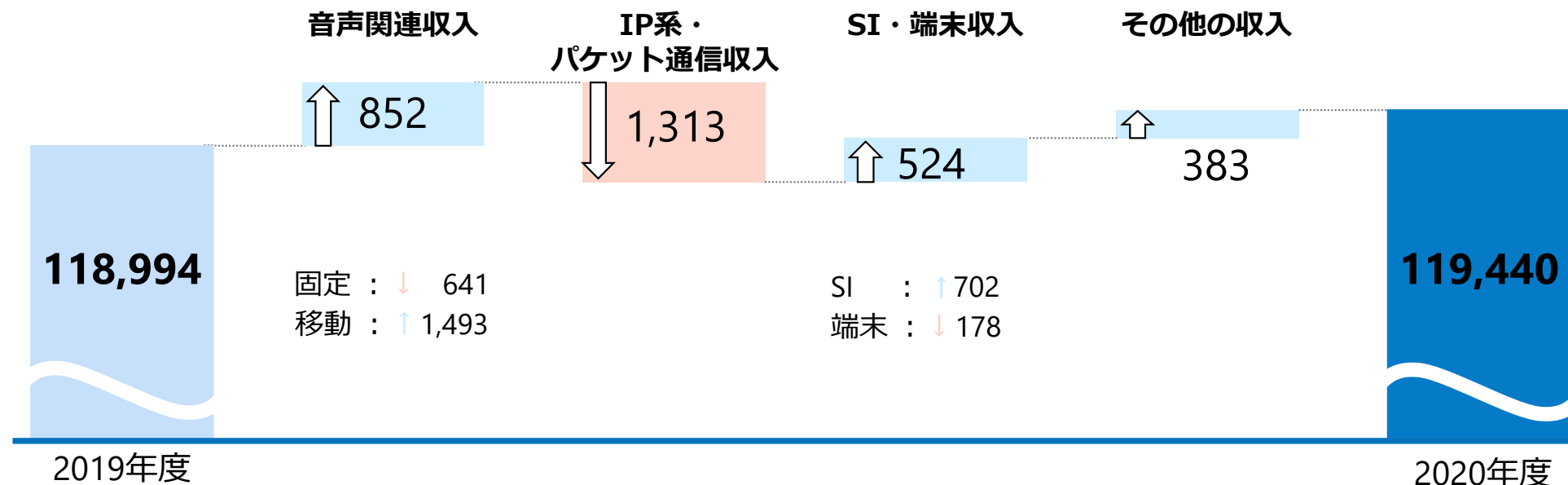
連結損益計算書の状況



(単位：億円)

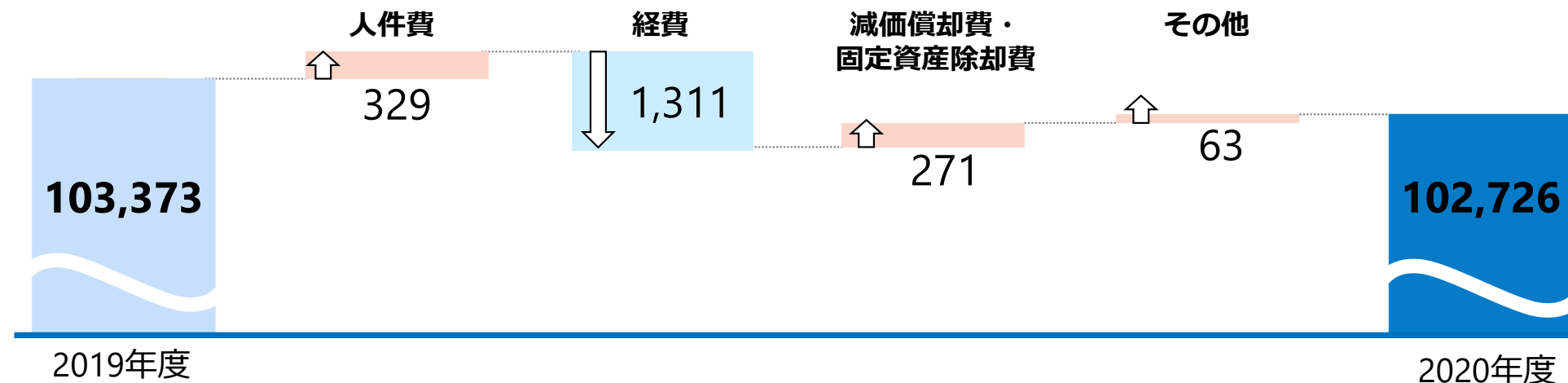
営業収益

(対前年：+446)



営業費用

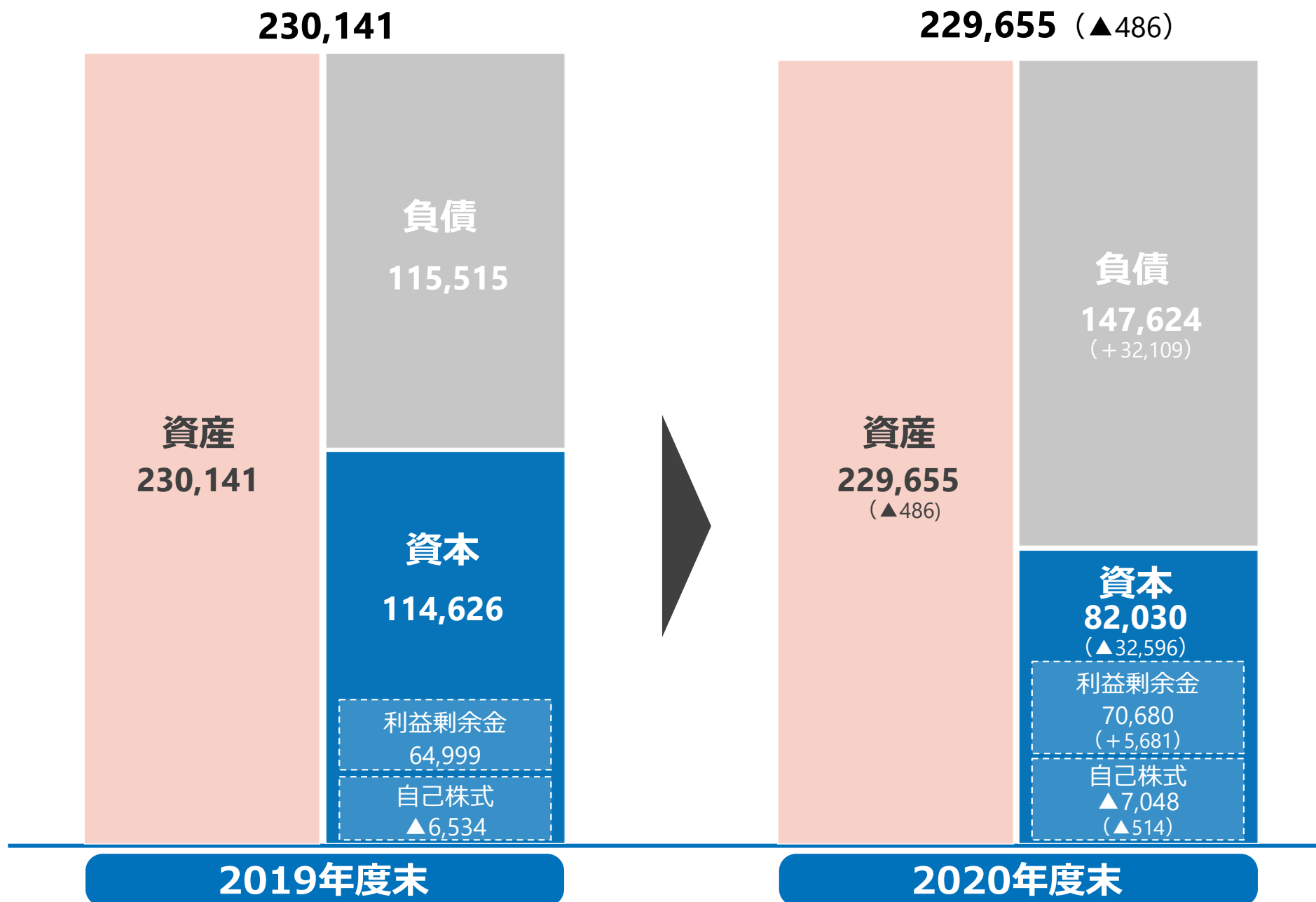
(対前年：▲647)



連結貸借対照表の状況



(単位：億円)



連結キャッシュ・フローの状況

(単位：億円)

営業CF

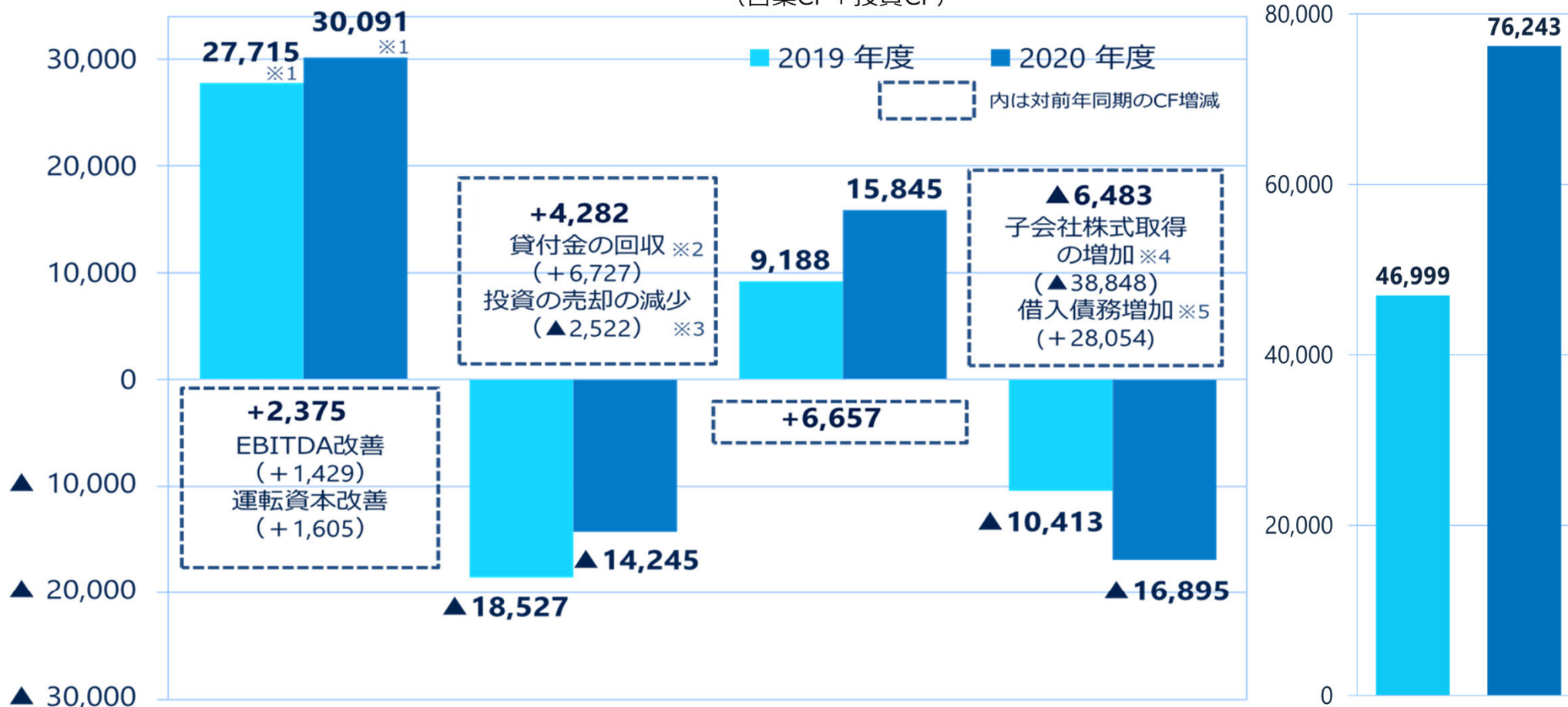
投資CF

FCF

(営業CF + 投資CF)

財務CF

有利子負債



※1 休日影響を除く (休日影響を含む営業CFは2019年度：29,952億円、2020年度：30,091億円)

※2 2020年度貸付金の回収額6,727億円 (NTT・TCリース社からの短期貸付金回収)

※3 2019年度投資の売却額2,942億円 (三井住友カード株式売却等)

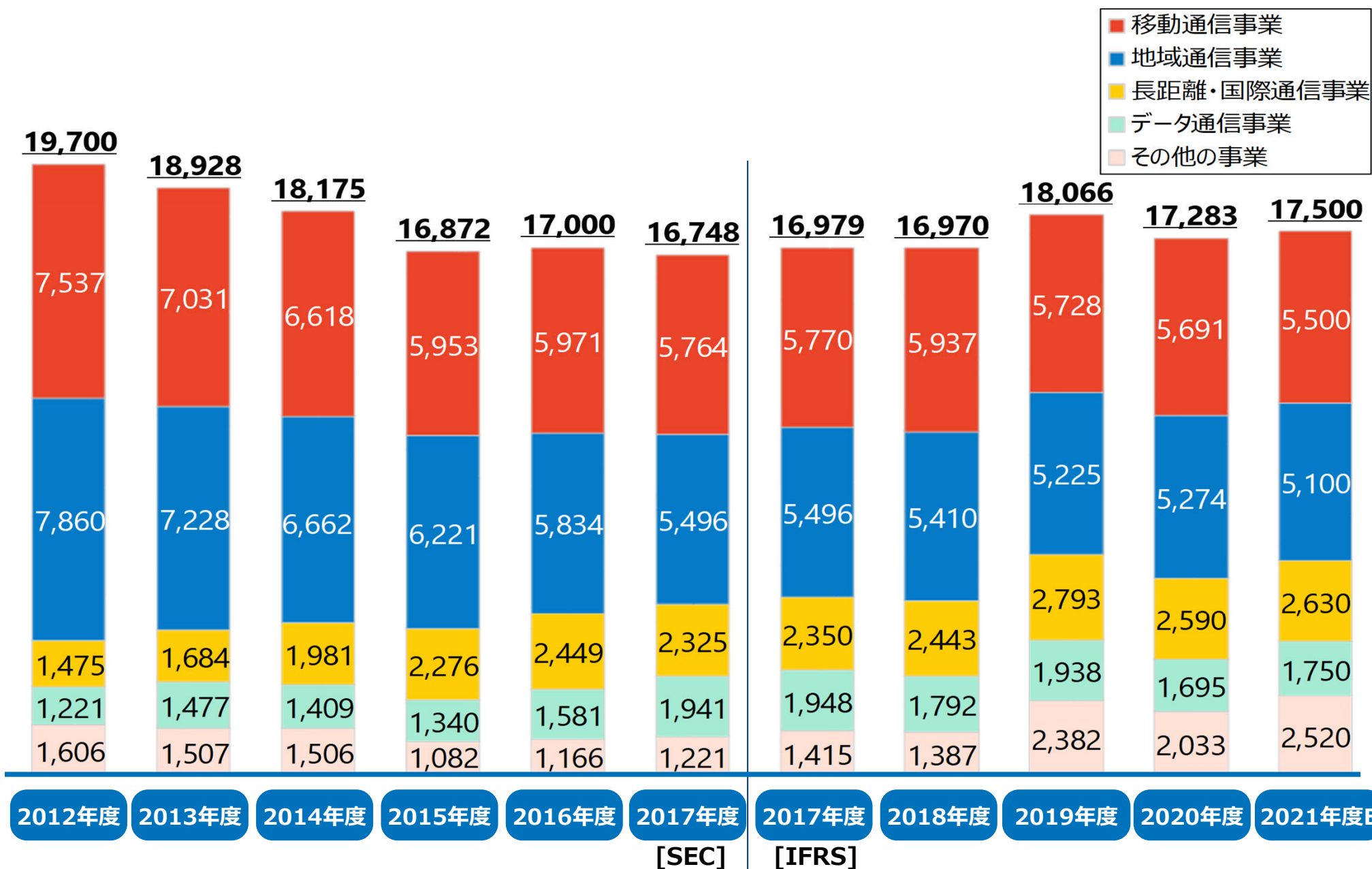
※4 2020年度子会社株式取得額 42,494億円

※5 2020年度借入債務増加額 33,153億円

設備投資額の状況

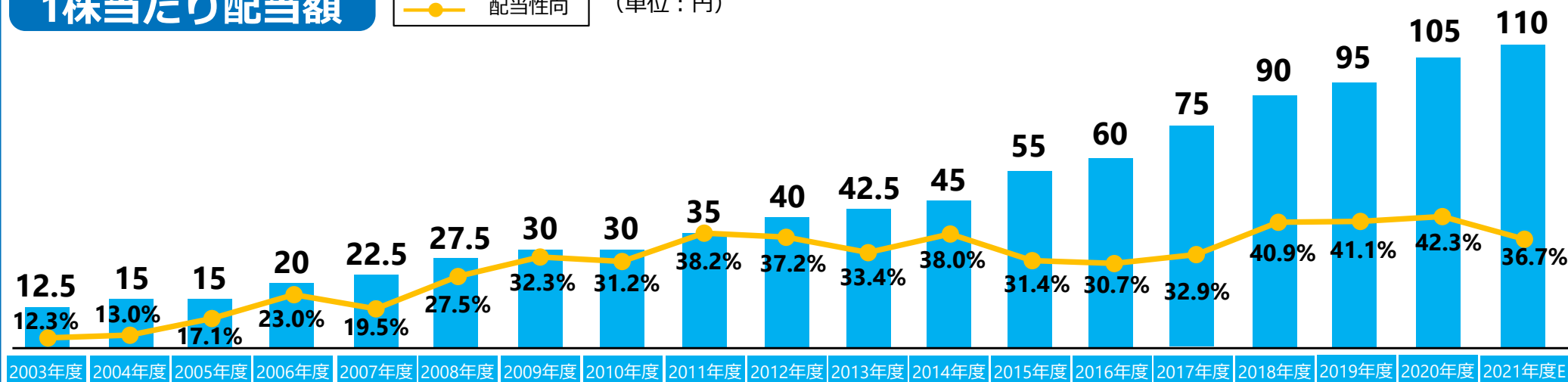


(単位：億円)



1株当たり配当額

● 配当性向 (単位：円)

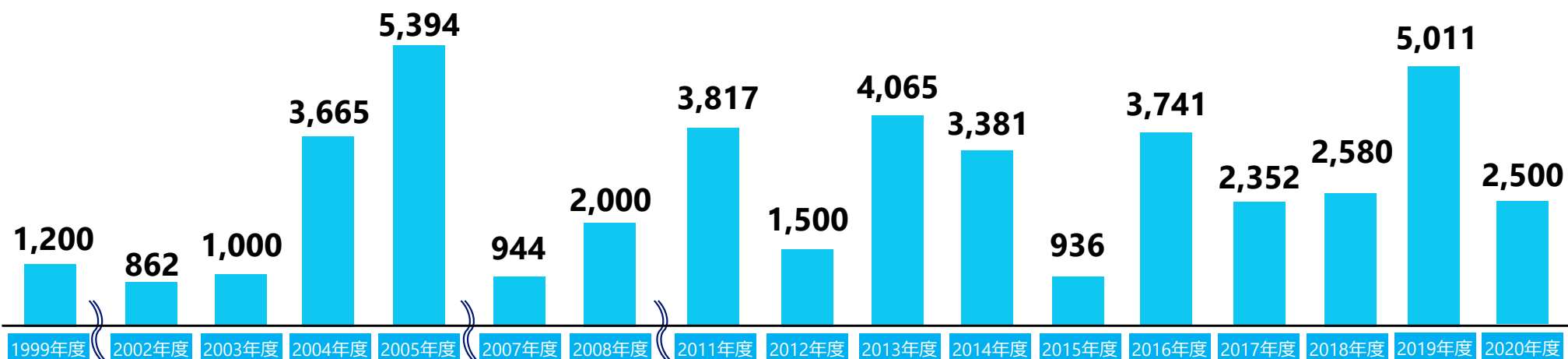


(注1) 2009年1月4日を効力発生日として、普通株式1株につき100株、2015年7月1日を効力発生日として、普通株式1株につき2株、2020年1月1日を効力発生日として、普通株式1株につき2株の割合をもって株式分割を行っており、1株当たり配当額について、当該株式分割調整後の数値を記載しています。

(注2) 2017年度以前は米国会計基準、2018年度以降は国際財務報告基準 (IFRS) を適用

自己株式取得

(単位：億円)



Your Value Partner