



(証券コード 9432)

NTT株式会社

会社説明会

代表取締役社長 社長執行役員 CEO
島田 明

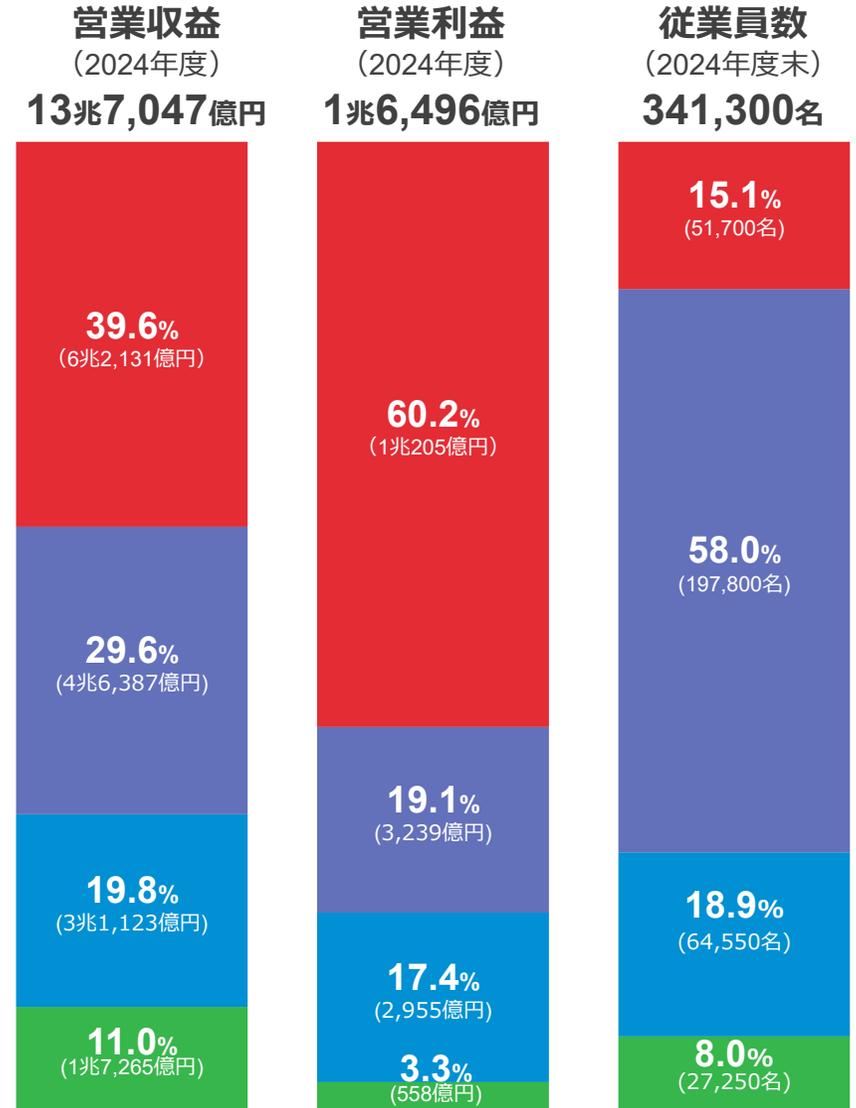
2026年2月

1. NTTの概要
2. モバイルビジネス（ドコモ）の再生
3. NTTグループのポートフォリオの変化
4. 成長分野の取り組み
 - ✓ データセンター
 - ✓ AI
5. 更なる成長に向けて

NTTの概要



【参考】子会社数：992社（うち国内348社、海外644社）



※営業収益・営業利益は、各セグメント単純合算値 (セグメント間取引含む) に占める割合

■ 配当政策

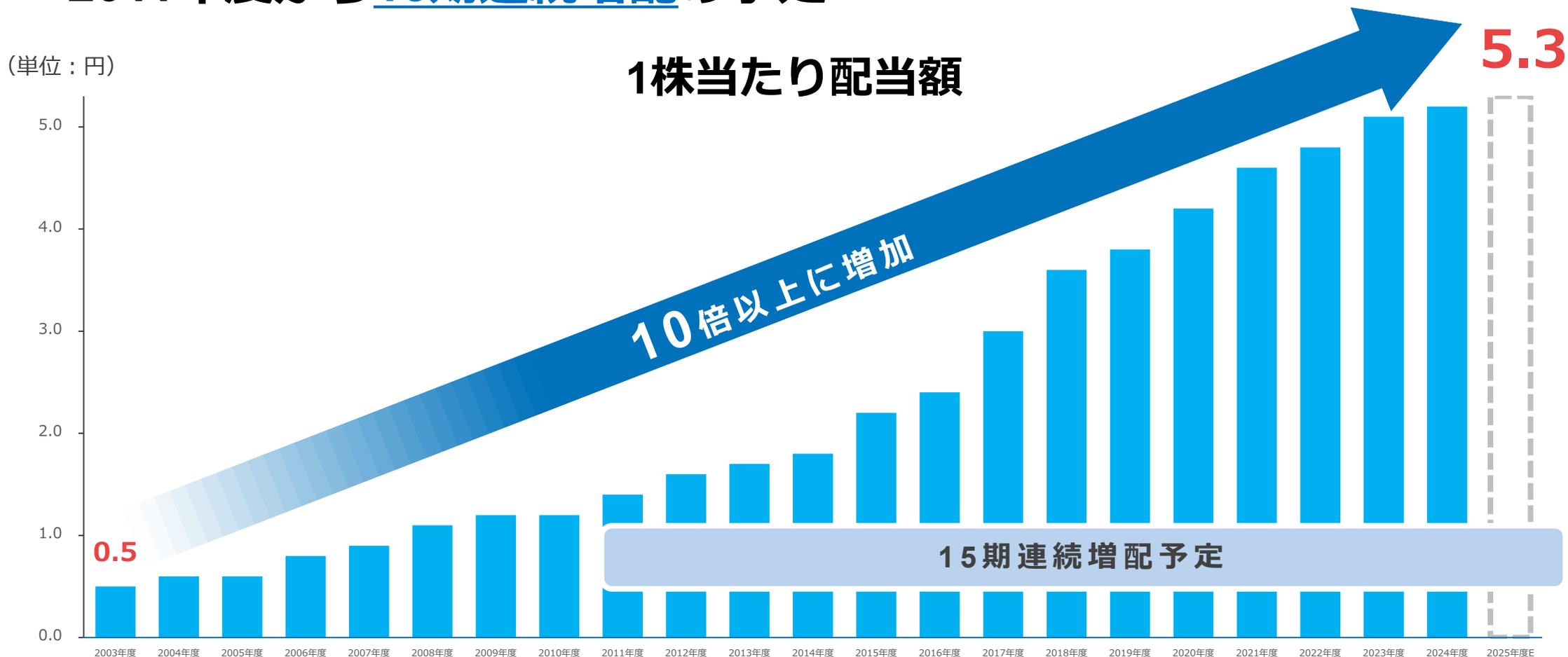
継続的な増配の実施を基本的な考えとする

■ 自己株式の取得

機動的に実施し、資本効率の向上を図る

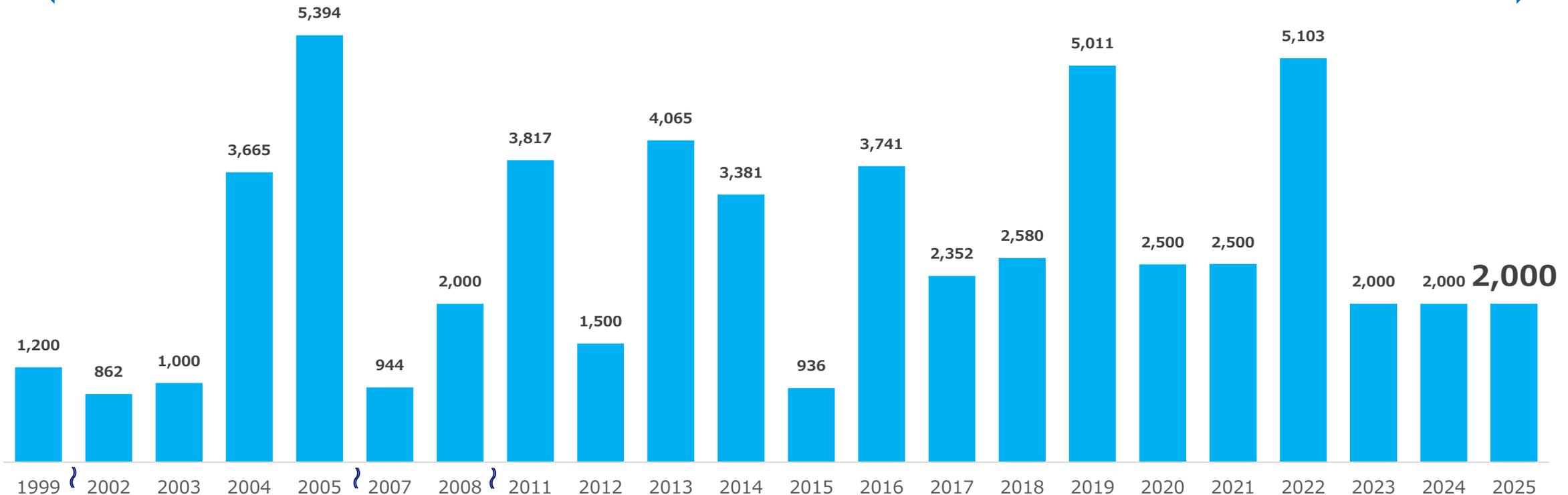
継続的な増配

- 2025年度配当予想は年間5.3円
- 2011年度から15期連続増配の予定



自己株式取得

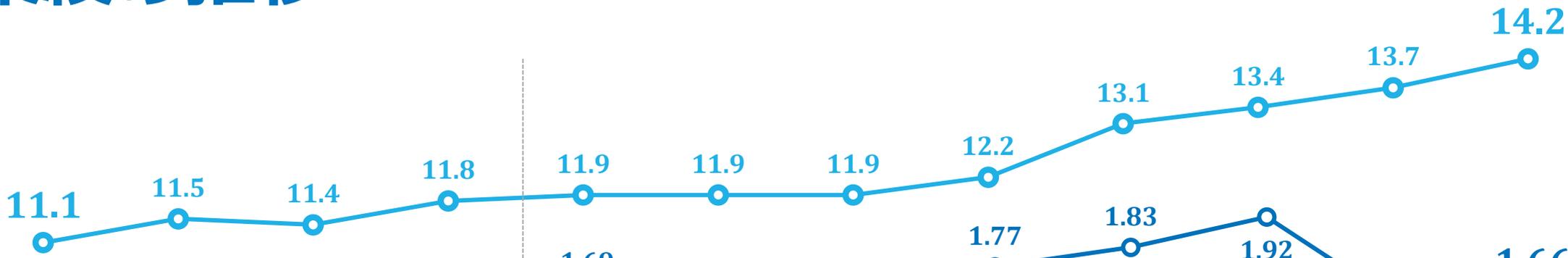
- これまで累計約5.9兆円の自己株式取得を実施
(2025年度は、2,000億円の自己株式取得を完了)



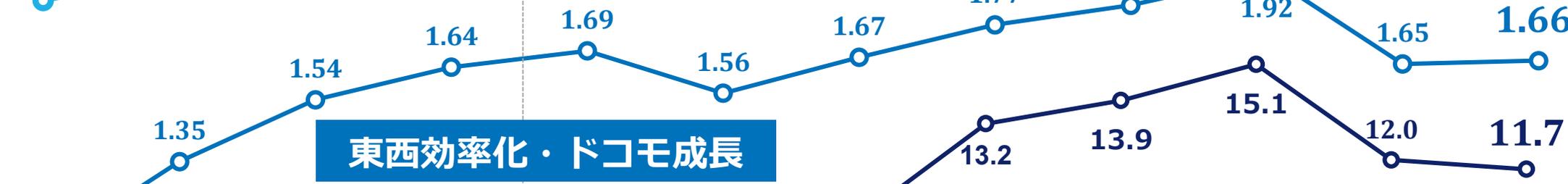
連結業績の推移



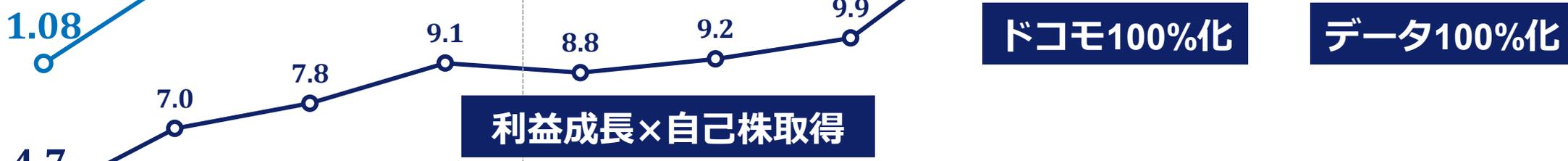
営業収益
(兆円)



営業利益
(兆円)



EPS*
(兆円)



EBITDA
(兆円)



2014年度 2015年度 2016年度 2017年度** 2018年度 2019年度 2020年度 2021年度 2022年度 2023年度 2024年度 2025年度E

USGAAP ← → IFRS

* EPSは、2015年7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）、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）、2023年7月1日を効力発生日とした株式分割(普通株式1株を25株に分割)を考慮

** Tata Sons Limitedからの仲裁裁定金受領影響を除く当期利益は8,479億円

2025年度 第3四半期 連結決算の状況

- 対前年増収・増益
- 営業収益は過去最高を更新

連結決算状況

● 営業収益	:	10兆 4,210億円	(対前年	+3,713億円 [+3.7%])
● EBITDA ^{※1}	:	2兆 6,573億円	(対前年	+1,048億円 [+4.1%])
● 営業利益	:	1兆 4,571億円	(対前年	+579億円 [+4.1%])
● 当期利益 ^{※2}	:	9,261億円	(対前年	+754億円 [+8.9%])

※1 EBITDA及びその内訳の減価償却費について、使用权資産に係る減価償却費を全て除いております。

※2 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。

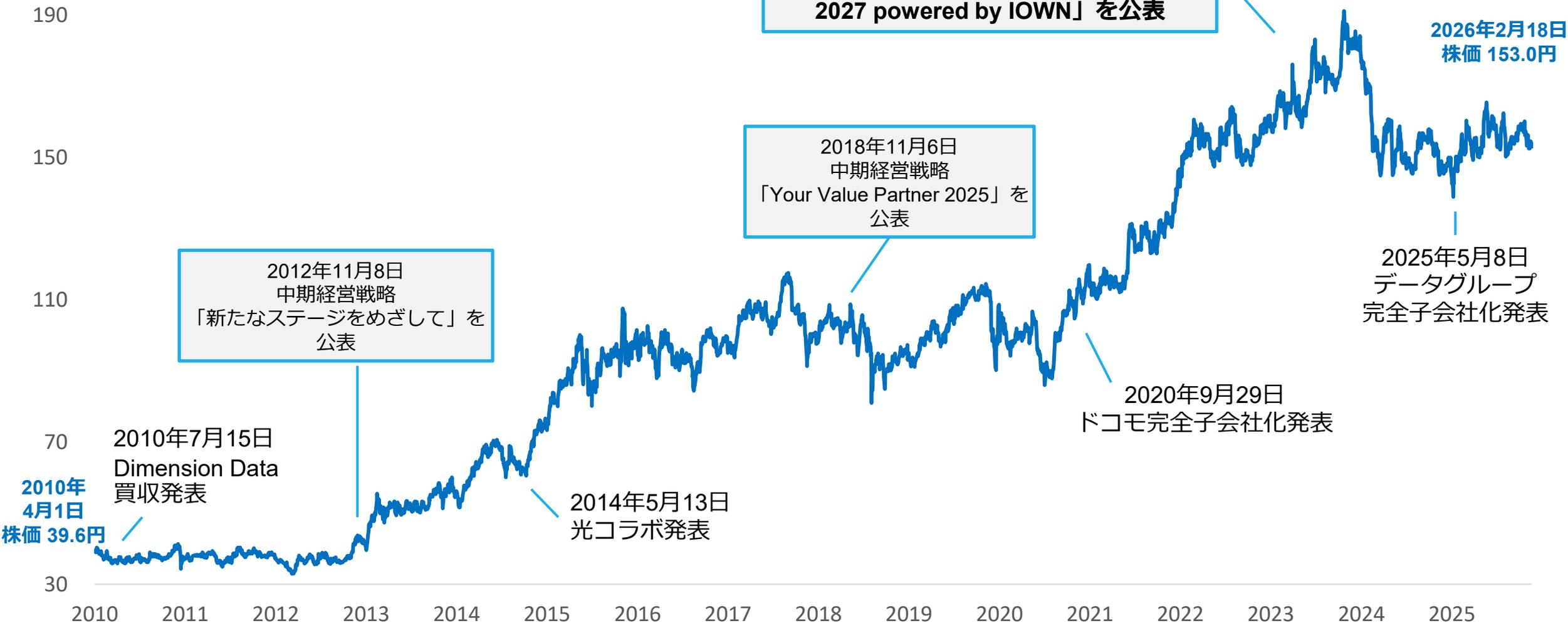
2025年度 通期業績予想の概要

		営業収益		営業利益	
			対当初		対当初
NTTグループ		14兆 1,640億円	▲260億円	1兆 6,600億円	▲1,100億円
再掲	ドコモ	6兆 3,360億円	-	8,830億円	▲830億円
	データグループ	4兆 9,107億円	▲260億円	4,960億円	▲260億円

株価



(単位：円)



モバイルビジネス（ドコモ） の再生

アフターコロナにおける通信利用の変化

- 都市部の人流回復・動画視聴など“使い方”の変化により、特に都市部でのトラフィックが急増

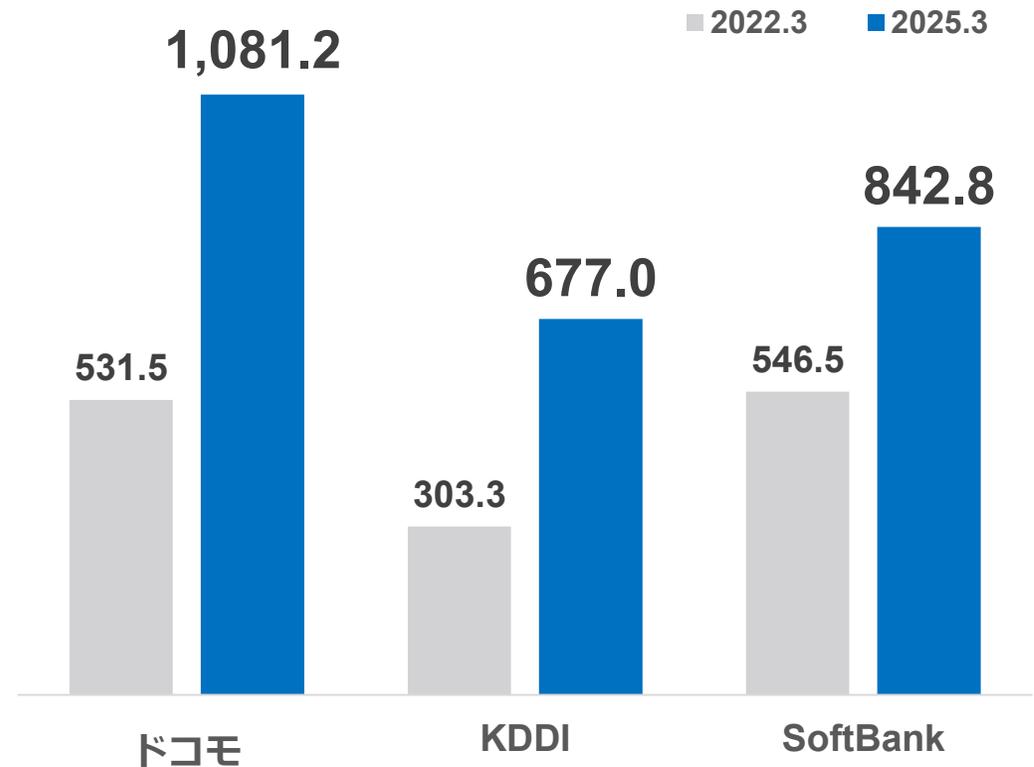
都市部の
人流回復



動画視聴など
“使い方”の変化



1か月間の4G/5Gの総トラフィックの変化 (PB)



ネットワーク強靱化に向けた取り組みと成果

■ ネットワーク強靱化のための重点投資により、 基地局構築・最新装置への入れ替えを加速

基地局増設／最新
装置への入れ替え

5G基地局※1の
大規模展開

パラメータ
チューニング

多くのお客様が
ご利用されるエリアへの
スポット対策

等

DLスループット

主要都市中心部

約**90%**

100Mbps以上達成※2

25年度下期
5G基地局※1構築数

25年度上期比

3倍構築

26年度
5G基地局※1構築数

25年度下期同等の

3倍ペース
を継続

通信サービス品質向上の実例

■ 山手線沿線の5G基地局（Sub6）対応エリアを拡大

23年 3月



© OpenStreetMap contributors

26年 1月

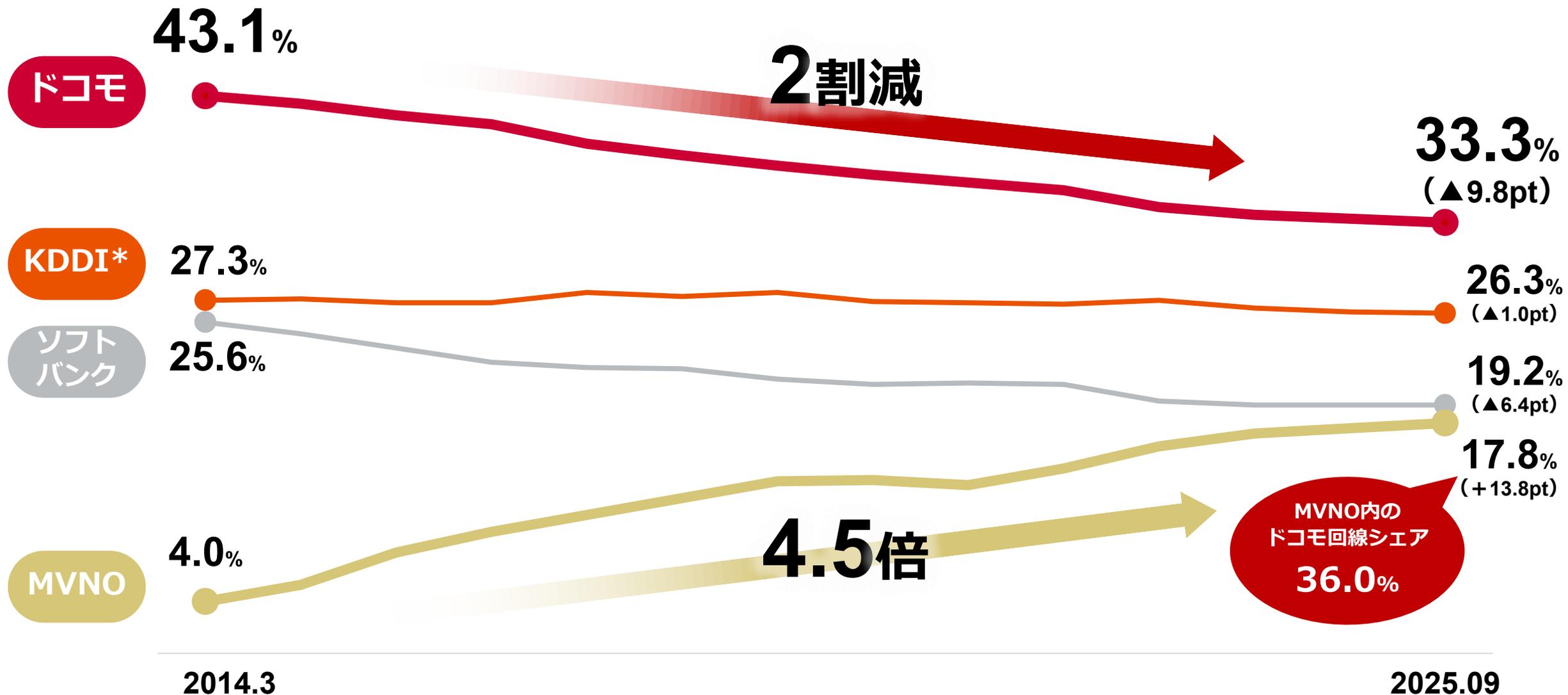


© OpenStreetMap contributors

5G基地局（Sub6）対応済エリア

2026年3月末までに5G基地局（Sub6）対応予定のエリア

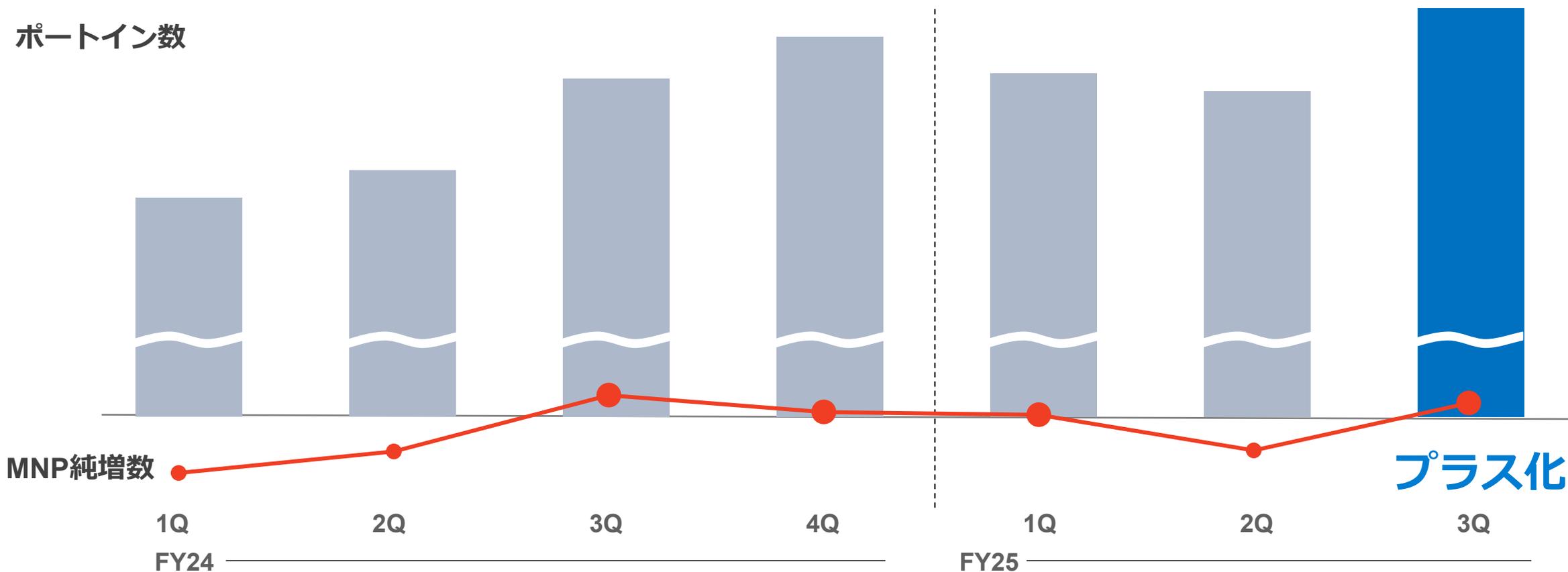
携帯電話契約数シェア



顧客基盤強化の成果：MNPプラス化

■ 販促力強化により、MNPはプラスに復調

ポートイン数

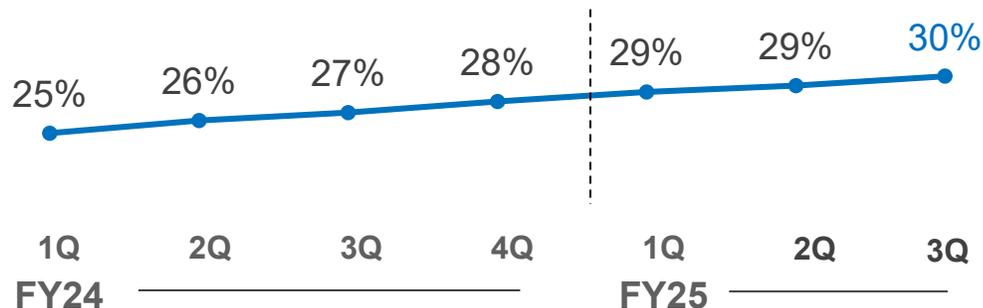


プラス化

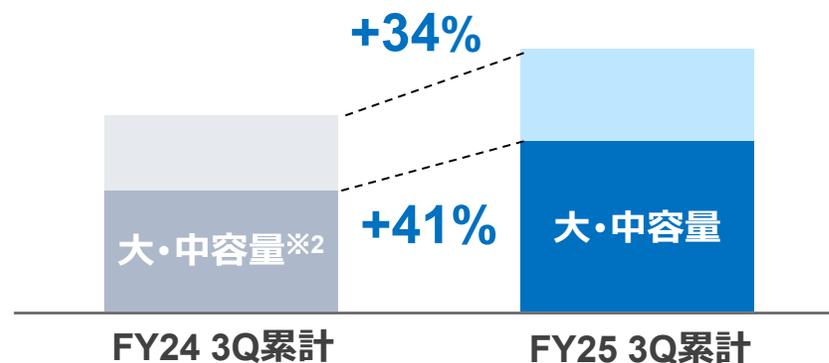
ARPU×顧客基盤強化＝収入安定化

■大容量プランの販売拡大等により、ARPUはプラス傾向が定着

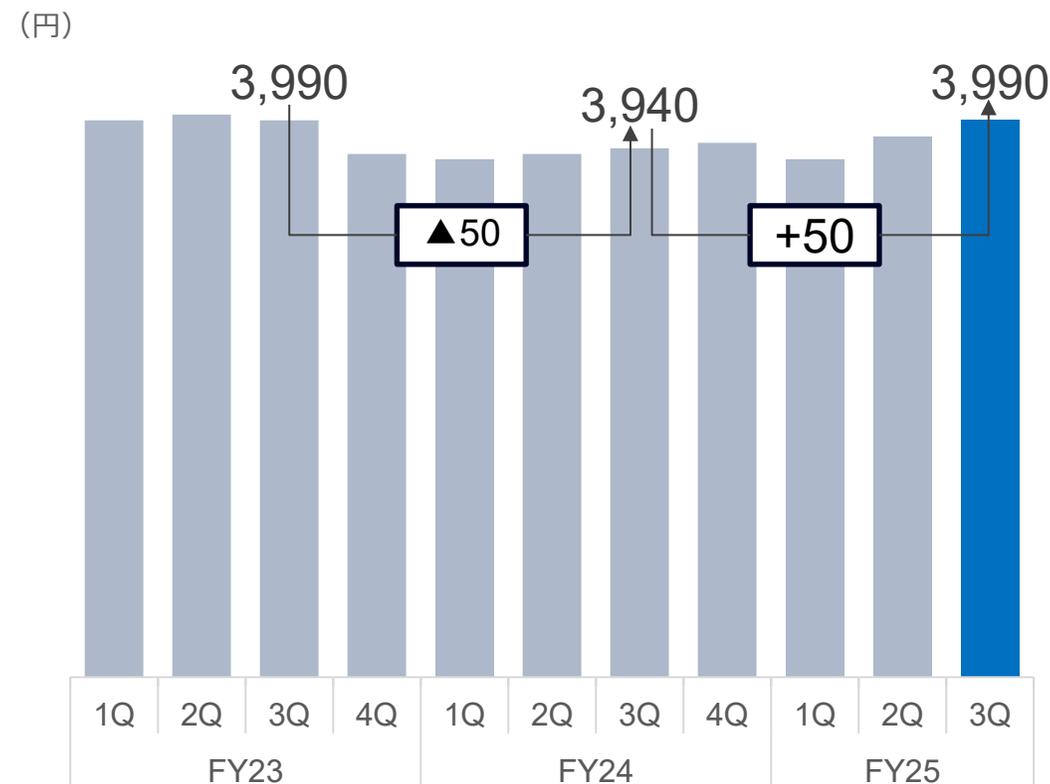
大容量プラン比率※1



ポートインにおける大容量プラン比率



モバイル通信ARPU※3

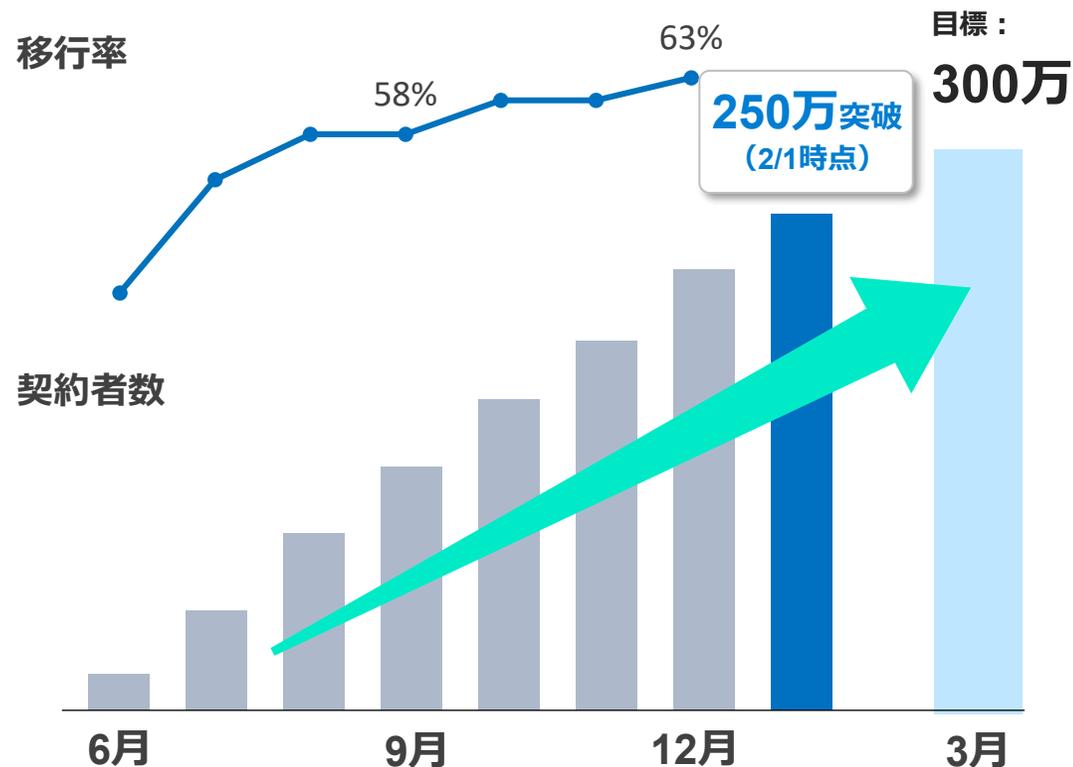


■ ドコモMAXは250万契約を突破し、顧客基盤拡大に貢献

ドコモMAXのねらい



ドコモMAX契約者数・移行率※1



※ドコモポイ活MAX含む

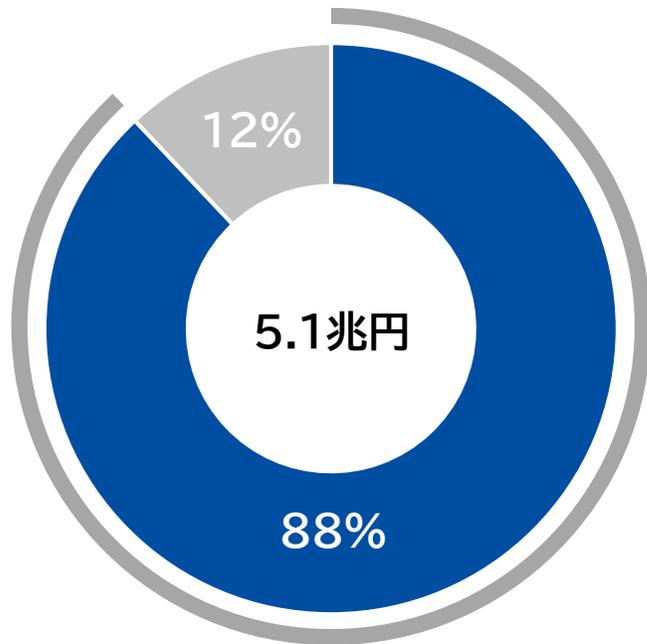
※1 新規受付停止プランから現行プランへの移行数に占めるドコモMAX（ポイ活含む）への移行数の割合

NTTグループの ポートフォリオの変化

NTTグループの事業ポートフォリオの変化

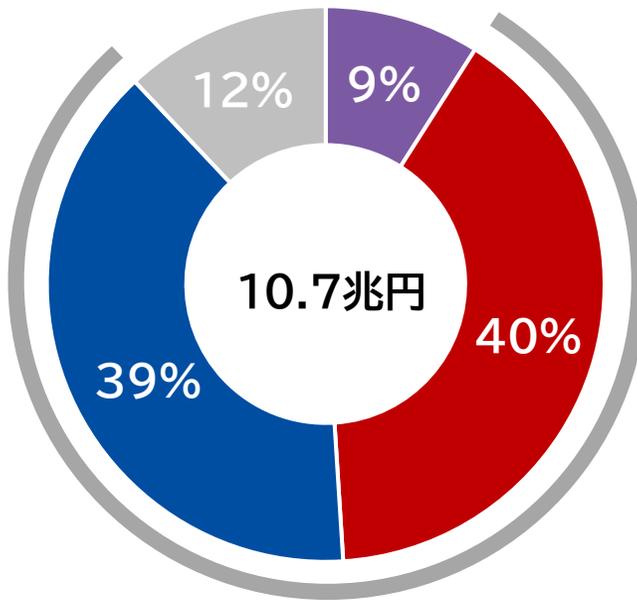


固定音声サービス中心
FY1985



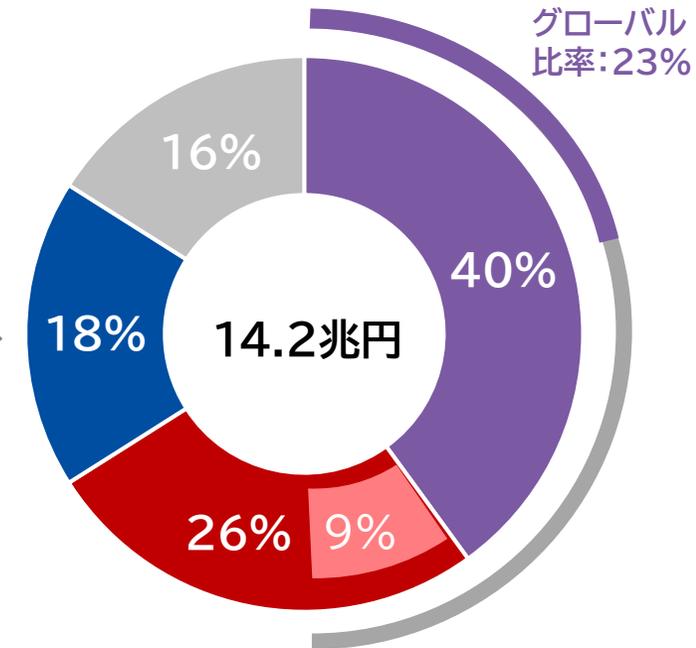
ネットワーク事業 **9割**
(固定電話中心)

モバイル・光への移行
FY2005



ネットワーク事業 **8割**
(モバイル、光サービス中心)

デジタル・AI・グローバル
FY2025E



非ネットワーク事業 **5割**
(ITソリューション、スマートライフ中心)

成長分野の取り組み

- ✓ データセンター
- ✓ AI

AIを支えるデータセンター市場の成長

(IN US\$ BILLIONS)



今後5年間の成長率

市場全体で
年**21%**

AIで
年**77%**

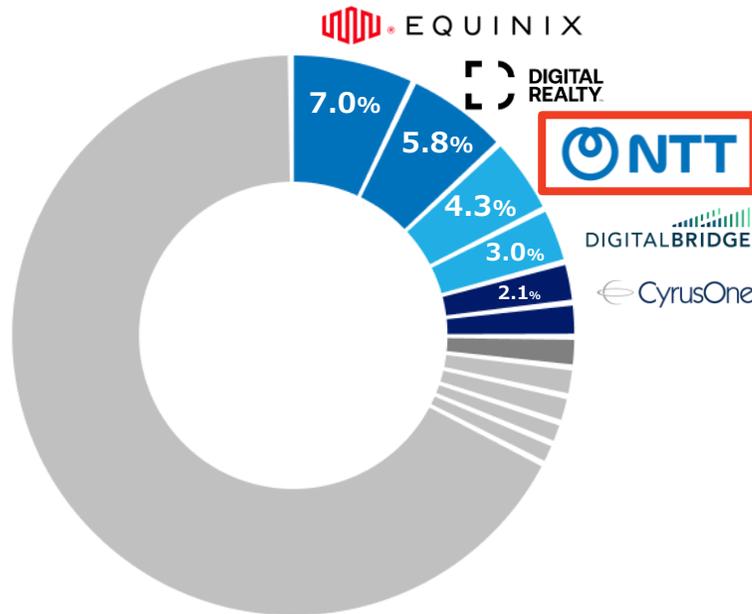
AI除きだと
年**8%**

市場におけるNTTのポジション



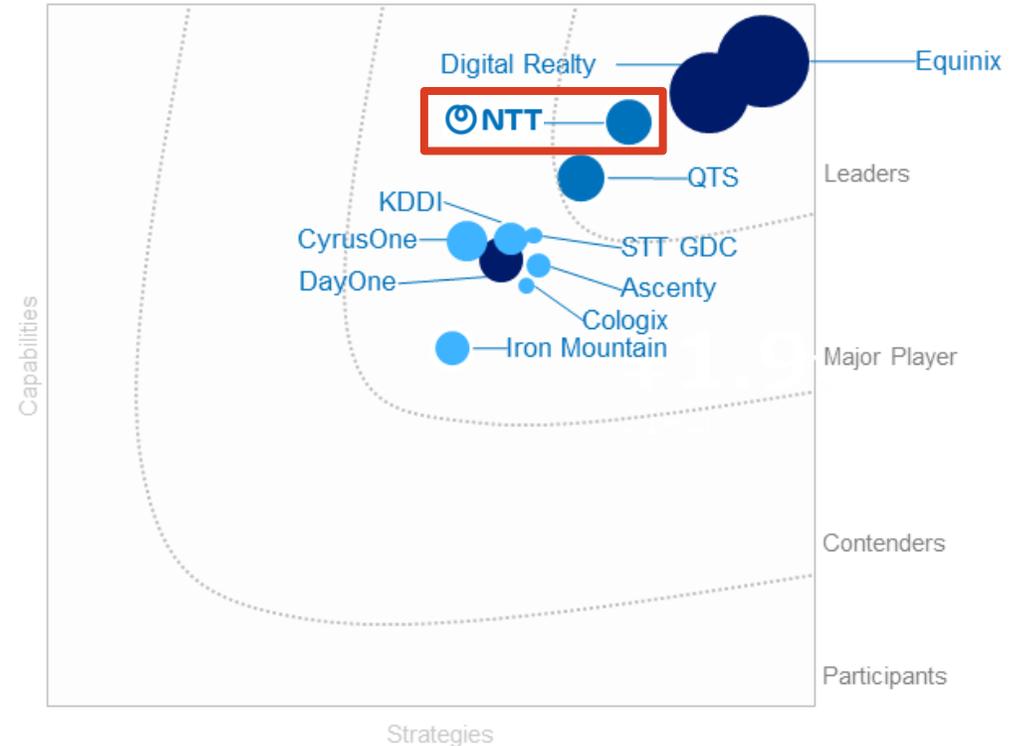
データセンター事業者シェア¹

- 1 Equinix
- 2 Digital Realty
- 3 NTT GDC
- 4 Digital Bridge
- 5 CyrusOne
- 6 CenterSquare
- 7 QTS
- 8 American Tower
- 9 Stack Infrastructure
- 10 KDDI Telehouse
- 11 Others



Global IDC MarketScape Vendor Assessment ²

IDC MarketScape Worldwide Datacenter Service, 2025



データセンター事業者で
NTTは世界第3位

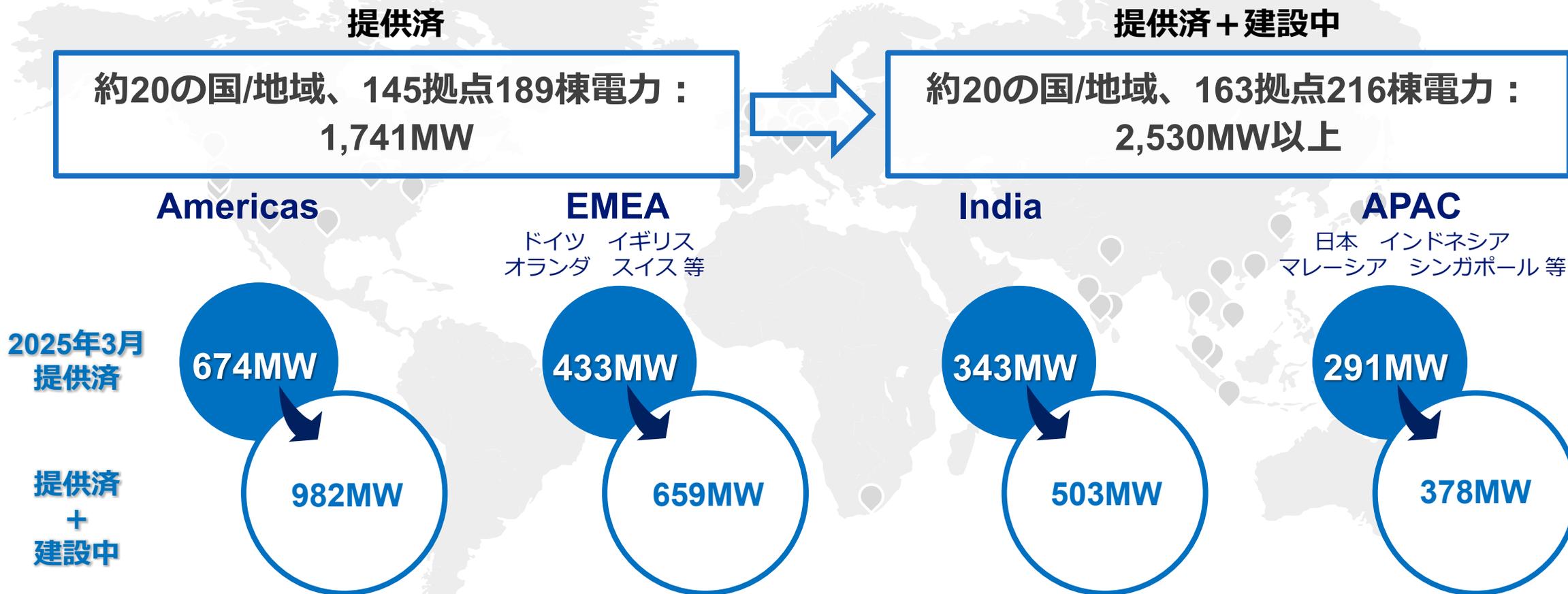
⁽¹⁾ Structure Research August 2025 Report より中国事業者を除き再集計

IDCによる評価で
リーダーポジションを獲得

⁽²⁾ IDC MarketScape* : Worldwide Datacenter Services 2025 Vendor Assessment (August 2025, IDC #US52983725)

データセンター事業の拡張・高度化

- **世界第3位**のデータセンター基盤を保有
- 2023～2027年度で**1.5兆円以上**を投資予定（25年3月時点で約8,100億円投資済み）



※1 世界第3位はStructure Research 2023 Reportより中国事業者を除き再集計

※2 拠点数、棟数、MW数はNTTコミュニケーションズグループ及びNTT Ltd. Groupで所有するビル（第三者とのJV含む）を対象

※3 NTT東西等が保有する日本国内のデータセンター（約100拠点）は上記に含まない

データセンターのREIT化

- シンガポール証券取引所に上場した「NTT DC REIT」へ既存DCを譲渡
→DC投資の回収・再投資（価値の早期実現）

NTT DC REITに組み入れた6つの
データセンター（総電力容量：約90MW）

VIE1（オーストリア）



SG1（シンガポール）



VA2（アメリカ）



CA1～CA3（アメリカ）

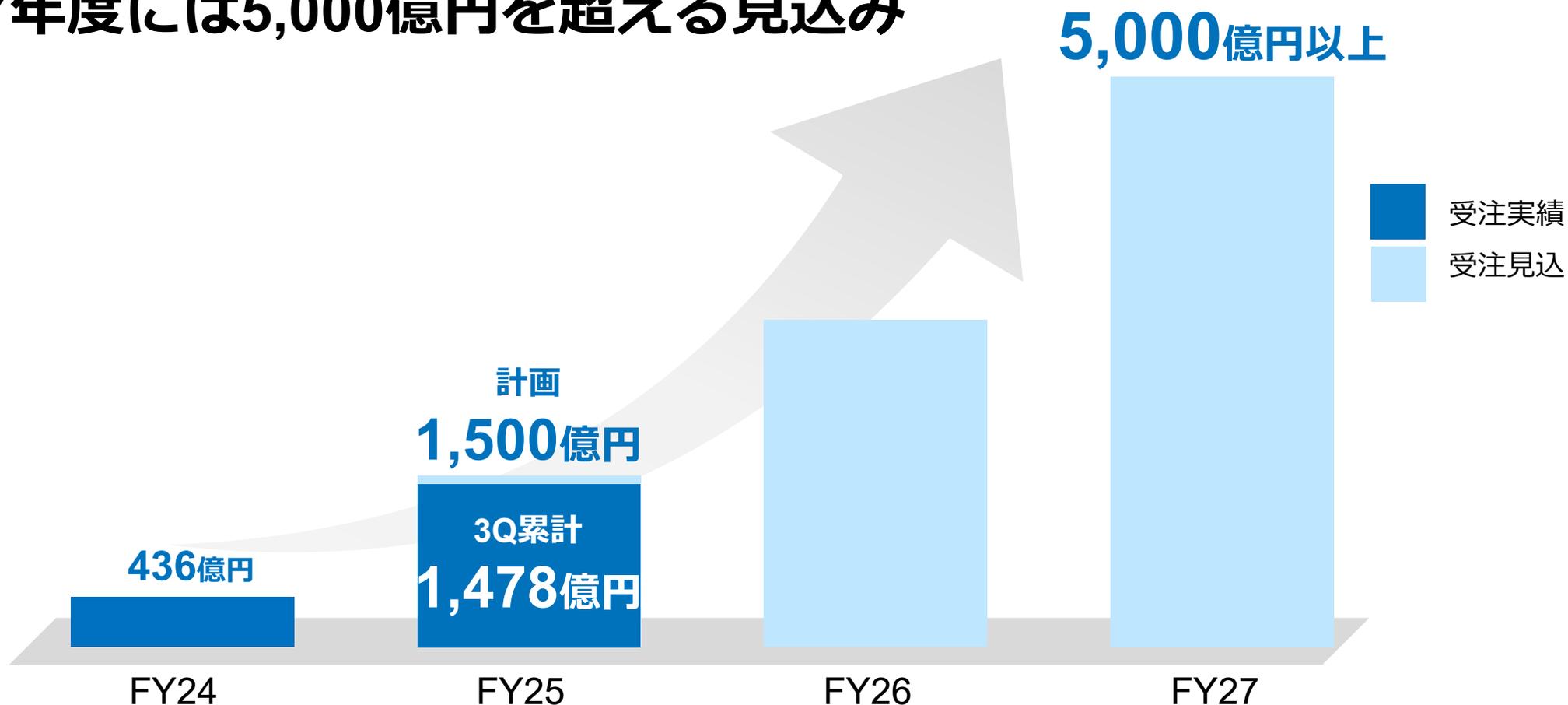


成長分野の取り組み

- ✓ データセンター
- ✓ AI

NTTグループのAI関連受注状況

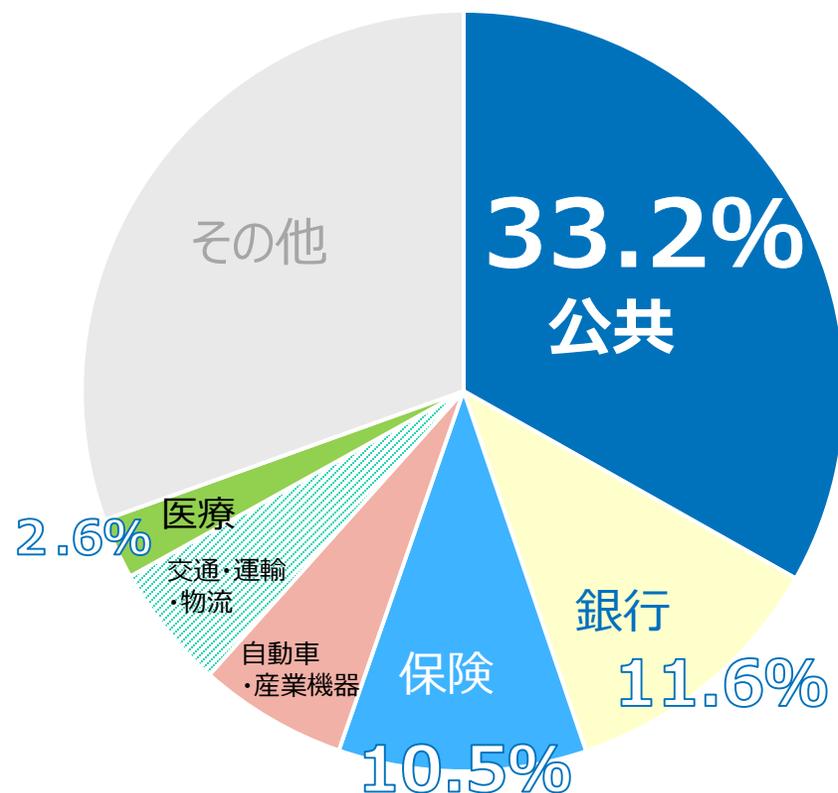
- 2025年度計画1,500億円に対し、国内・海外あわせ、1,478億円の受注実績と順調に推移
2027年度には5,000億円を超える見込み



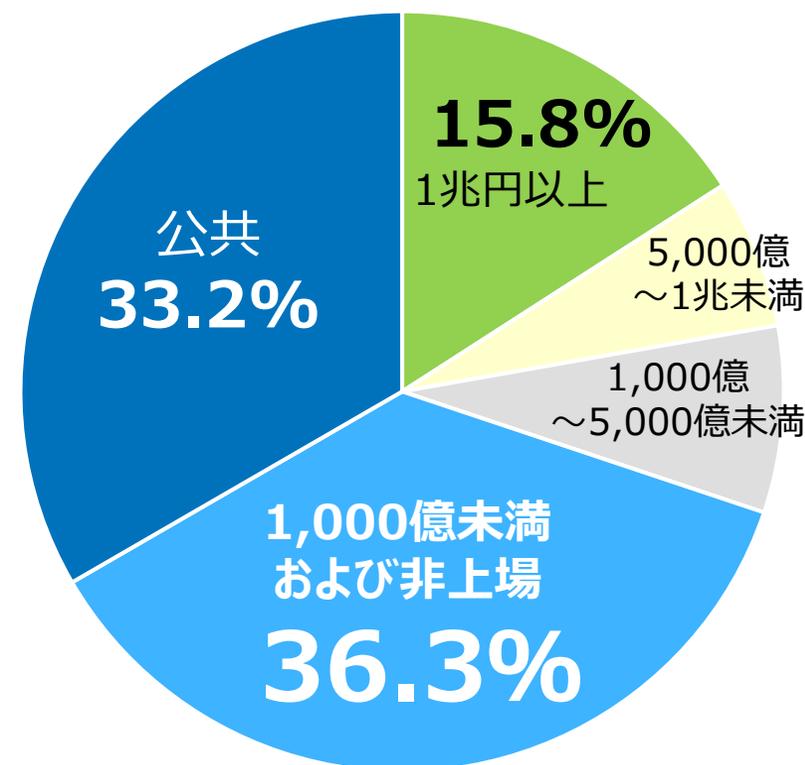
NTTグループのAI関連受注の内訳（国内）

■ 公共（中央省庁・自治体）や金融業界での引き合いが多い

業界別



事業規模別



■ コンサルティングからAIモデル・インフラまでフルスタックで提供

導入事例：医療機関さま

AI活用により効率化可能なタスク抽出



- ★カルテの作成
 - ・退院サマリの作成
 - ・医療保険用診断サマリ
- ・入院計画書作成
- ・当直シフト作成
- ・看護師のシフト作成

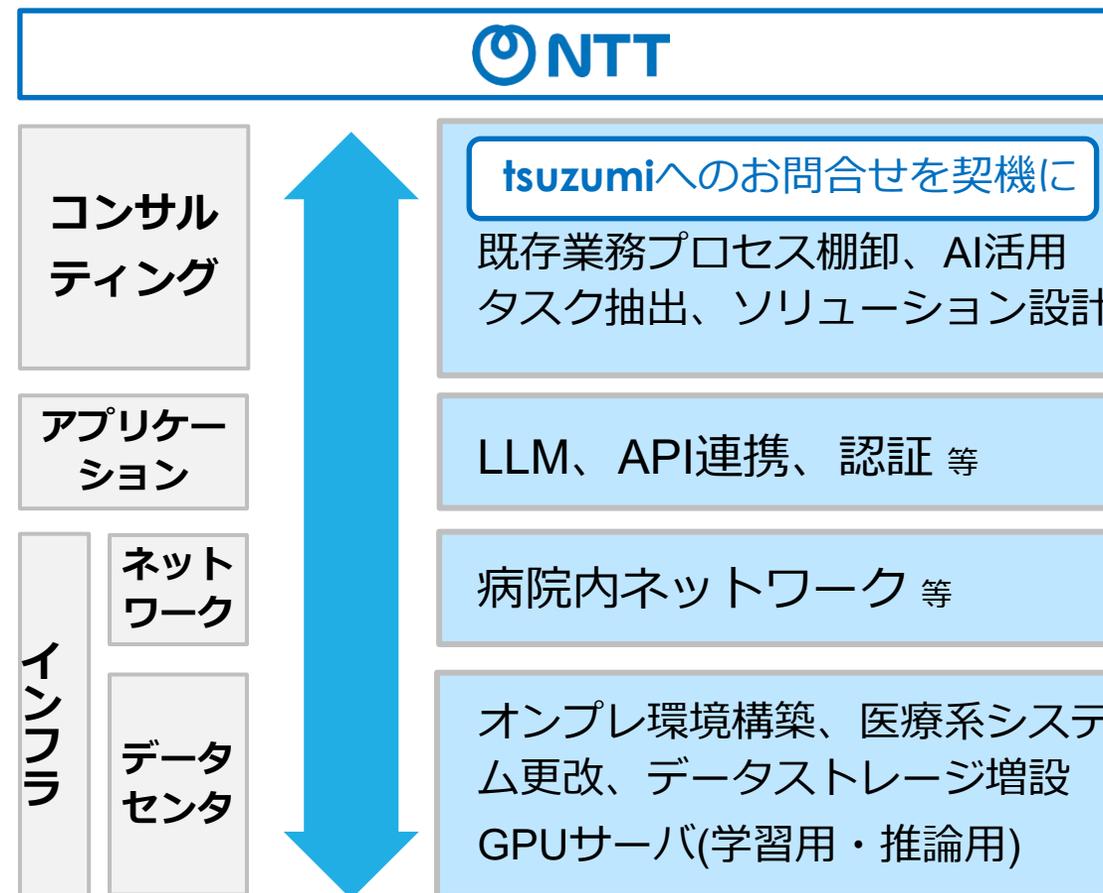


★例えば

想定効果

6,000時間/年 ※

医師の電子カルテ入力時間削減



アップグレード版 純国産LLM 「tsuzumi 2」



- NTT版LLMであるtsuzumiのアップグレード版を10月にリリース
- 日本語性能において同サイズLLMにて世界トップクラス

NTTがゼロから開発 純国産モデル



tsuzumi

複雑な文脈・
文意理解力が
進化

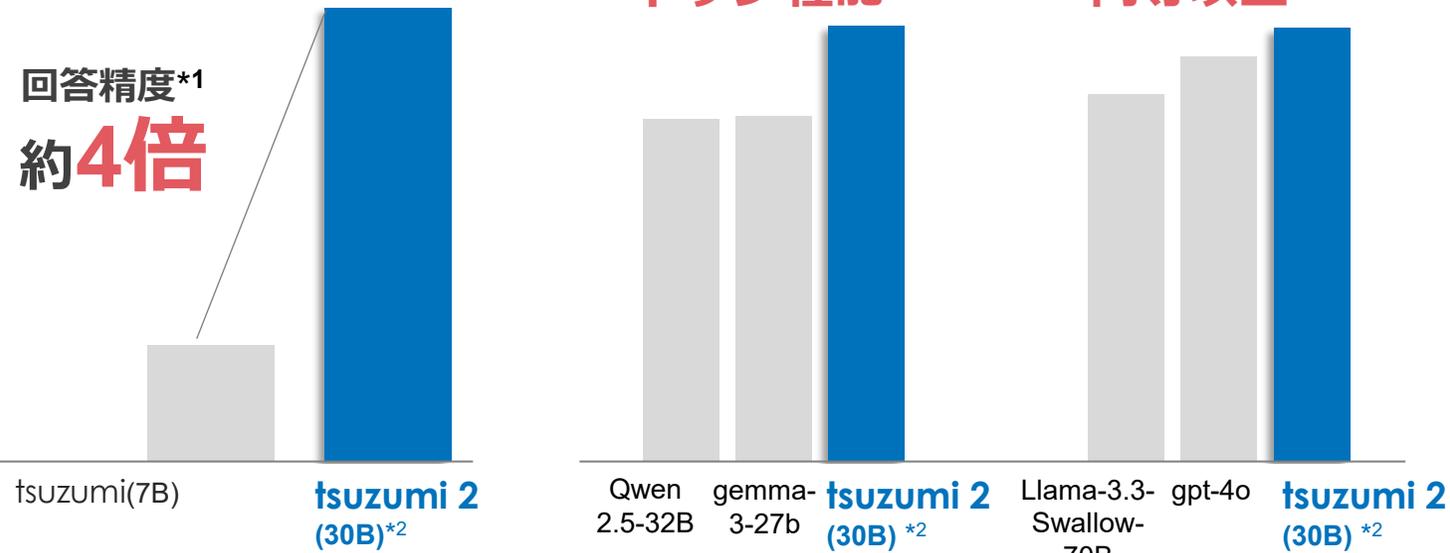
コスト効率と
大幅な性能
向上を実現

機密性の高い
情報にも対応

強化した文脈処理・文意理解の性能比較

前モデルとの比較

他モデル比較*3



*1: NTT社内業務におけるトライアル案件のRAGによる問い合わせ回答精度

*2: tsuzumi 2は開発中のものを利用

*3: llm-jp-evalにおける日本語性能評価、文脈・文意理解該当する指標の評価結果

AIによる社会・産業の変革に向けた取り組み

- 国内外の多様な業界のリーディングカンパニーと連携して、デジタル領域とフィジカル領域を連動させたAIの社会実装に着手しており、今後さらに取り組みを加速していく



各業界のリーディングカンパニーと連携した社会実装

モビリティ
TOYOTA



フィジカルAI
ロボティクス



流通サプライ
チェーン最適化

TRIAL HLDGS



純国産LLMやグローバルの主要LLMに対応したAI導入支援



OpenAI
ChatGPT

Microsoft Azure
OpenAI Service

Google Cloud
Gemini

等

AIビジネスの変革

「NTT DATA AIVista」の設立



AI Nativeの
新規ビジネス創発

外部からの
高度人材登用

パートナー
エコシステム強化

AIブランド
ポジショニング強化

AI新会社

AI Tech / AI Biz
Expert

AI Capability

Industry Professionals



コンサルティングカ

エンジニアリングカ

顧客基盤

最新AIテクノロジーの社会実装をリードし、
お客様の経営課題解決・事業成功に資する新しい価値を創出

FY27のAIエージェント関連ビジネス売上3,000億円達成に向けて、
グループ全体の新たなAI Nativeビジネス創出を牽引



CEO : Bratin Saha

(ブラティン・サハ)

2016-2018年 :

NVIDIA/Vice President

2018-2024年 :

AWS/Vice President,
Machine Learning Services

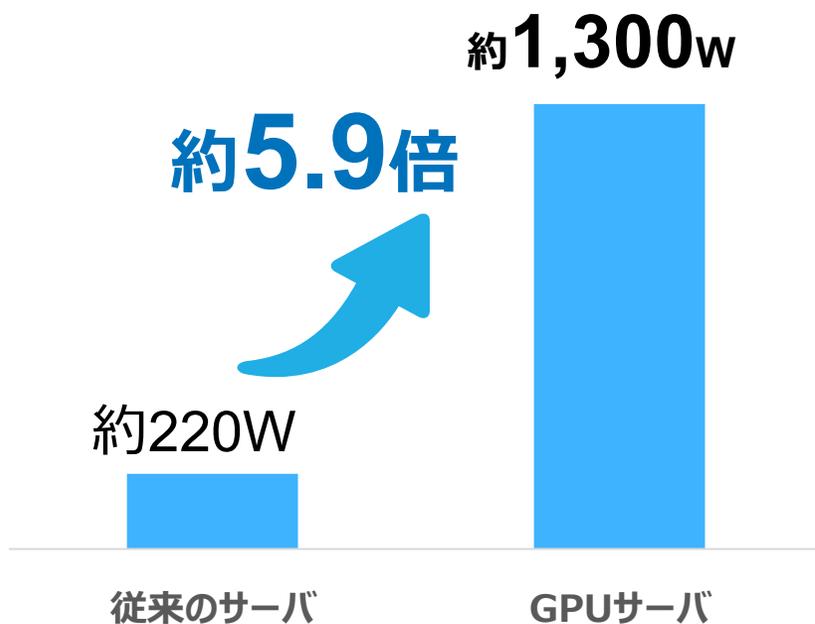
2024-2025年 :

DigitalOcean/Chief Product
and Technology Officer

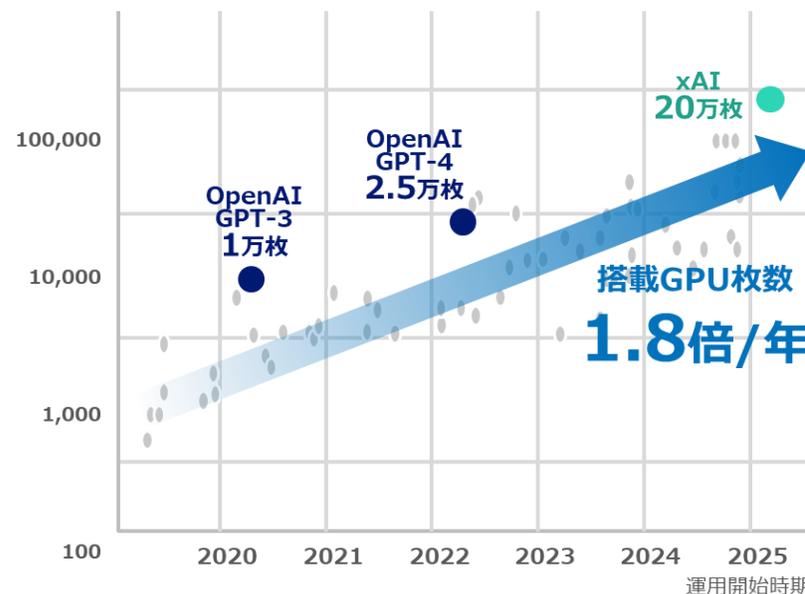
更なる成長に向けて

AIの利用拡大により消費電力は増加の一途

サーバの消費電力(※1)



AI用コンピュータの規模(※2)

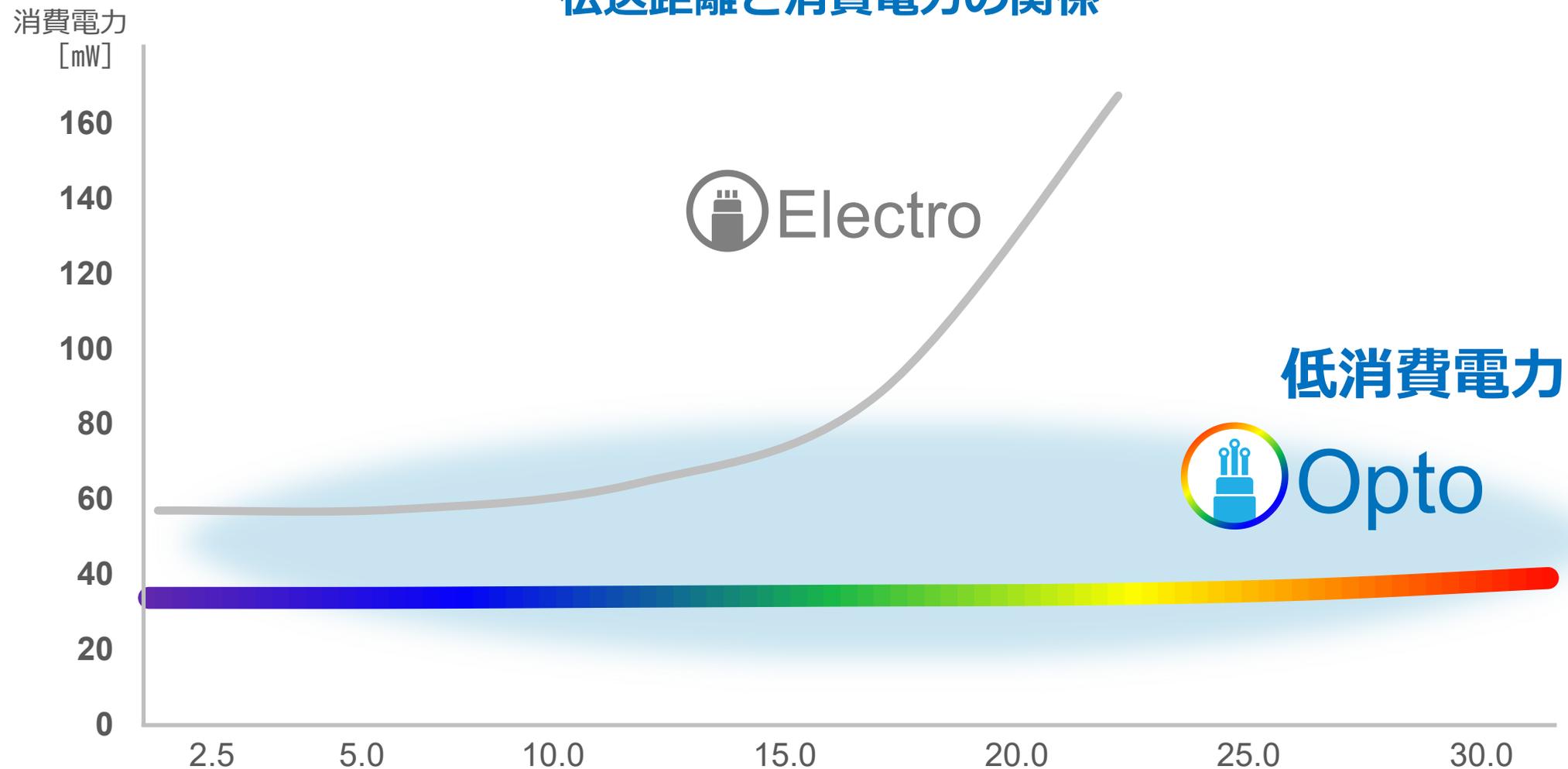


※1 EY Japan “GPUサーバー向けデータセンターに求められる要件”をもとにNTTにて作成

※2 Epoch AIのデータをもとにNTTにて作成

大容量通信における光の優位性

伝送距離と消費電力の関係



(回路基板上の伝送距離 [cm])
※周波数20GHzの場合

PEC-2 : 光エンジンによるイノベーション ©NTT

- 光通信部品と情報処理用部品を、同一の台座の上に集めて実装
- 電気配線の距離を大幅に短縮することで、消費電力を劇的に低減

従来の光通信スイッチ



消費電力大

光電融合スイッチ

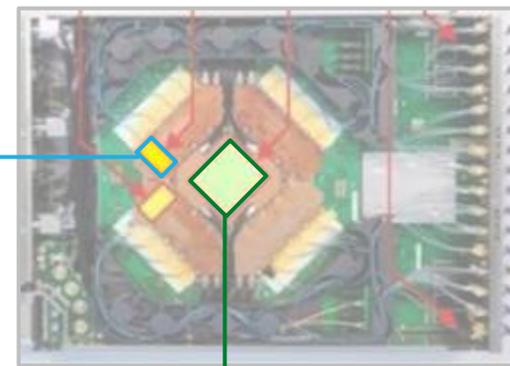


消費電力小



©NTT光エンジン
(光電融合デバイスPEC-2)

上から俯瞰した光電融合スイッチ



情報処理用ICチップ 36

PEC-2 : 万博パビリオンでの光コンピューティング活用 ©NTT

- 大阪・関西万博のNTTパビリオンで、実際にIOWN 2.0を活用した電力消費1/8のコンピュータを実現



映像データを
リアルタイム転送



IOWN APN

分析結果を
パビリオンで活用



※DCI: Data-Centric Infrastructure

PEC-2:光電融合デバイスの商用提供

- 光電融合デバイスを用いたスイッチを、ブロードコム社、アクトン・テクノロジー社をはじめとするサプライチェーン各社との協業により、2026年度中に商用提供開始

生産能力の拡大



組立実装・検査工程の自動化等により
1ラインあたりの生産数を増加
約4,000台/ライン→約5,000台/ラインへ



需要に応じ、生産ラインを現行の
1ラインから少なくとも3ラインへ増強



パートナー連携等による
さらなる量産化へ

24時間体制で生産した場合、
需要に応じ、最大5万台まで
生産可能に



<PEC-1>
APNとして商用化済み
～2025年

NTT Innovative Devices



<PEC-2>

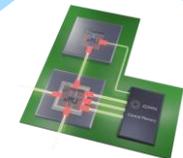
光電融合デバイスを用いたスイッチ（IOWN光コンピューティング）の商用化

2026年度

BROADCOM®



Accton



<PEC-3>

NTT独自技術を用いた光チップレットの商用化

2028年頃～

PEC-2商用化

光電融合デバイス用のロードマップと適用領域 ©NTT

2023年度-

2025年度-

2028年度-

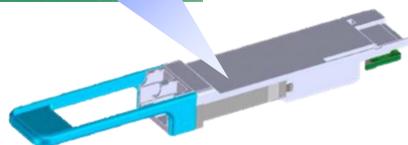
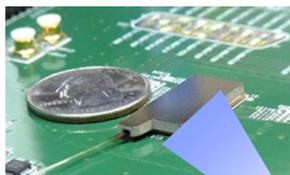
2032年度-

IOWN1.0
PEC-1

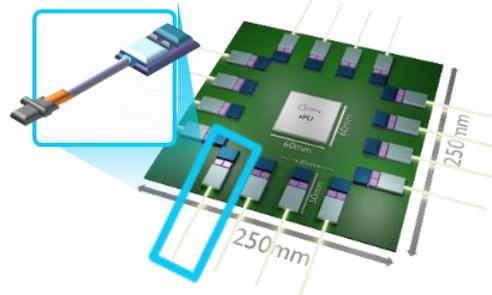
IOWN2.0
PEC-2

IOWN3.0
PEC-3

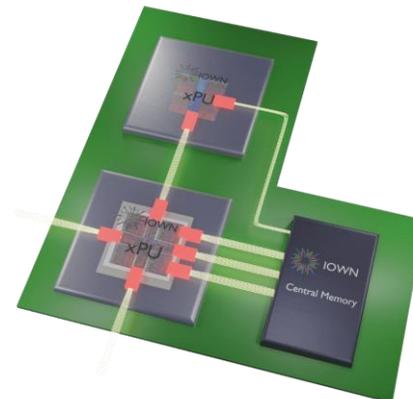
IOWN4.0
PEC-4



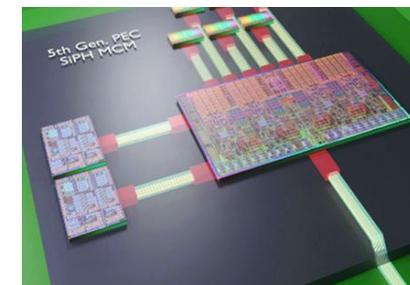
データセンタ間
接続



ボード接続



チップ間接続



チップ内光化

電力効率*

8倍以上

100倍

光量子コンピュータ実用化に向けたOptQCとの連携

- NTTが長年培ってきた光技術と、OptQCの世界級人材のアイディアにより、新たな価値を創造

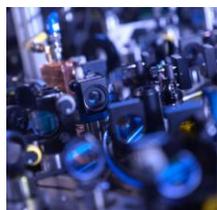


光技術の研究開発/
実用化 (1966年～)



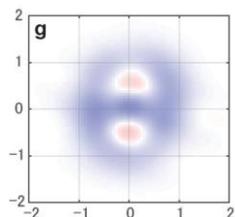
光増幅技術の量子光源への
応用を実証(2024年)

光量子コンピュータの研究 (2000年～)

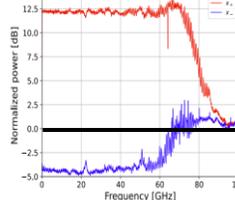


拡張性のある実機¹⁾

誤り耐性化²⁾

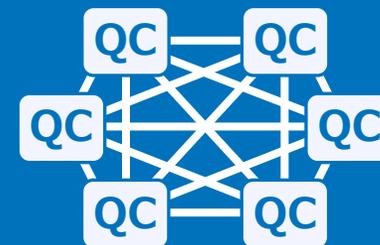


高速化技術³⁾



光でつながり
光で考える社会へ

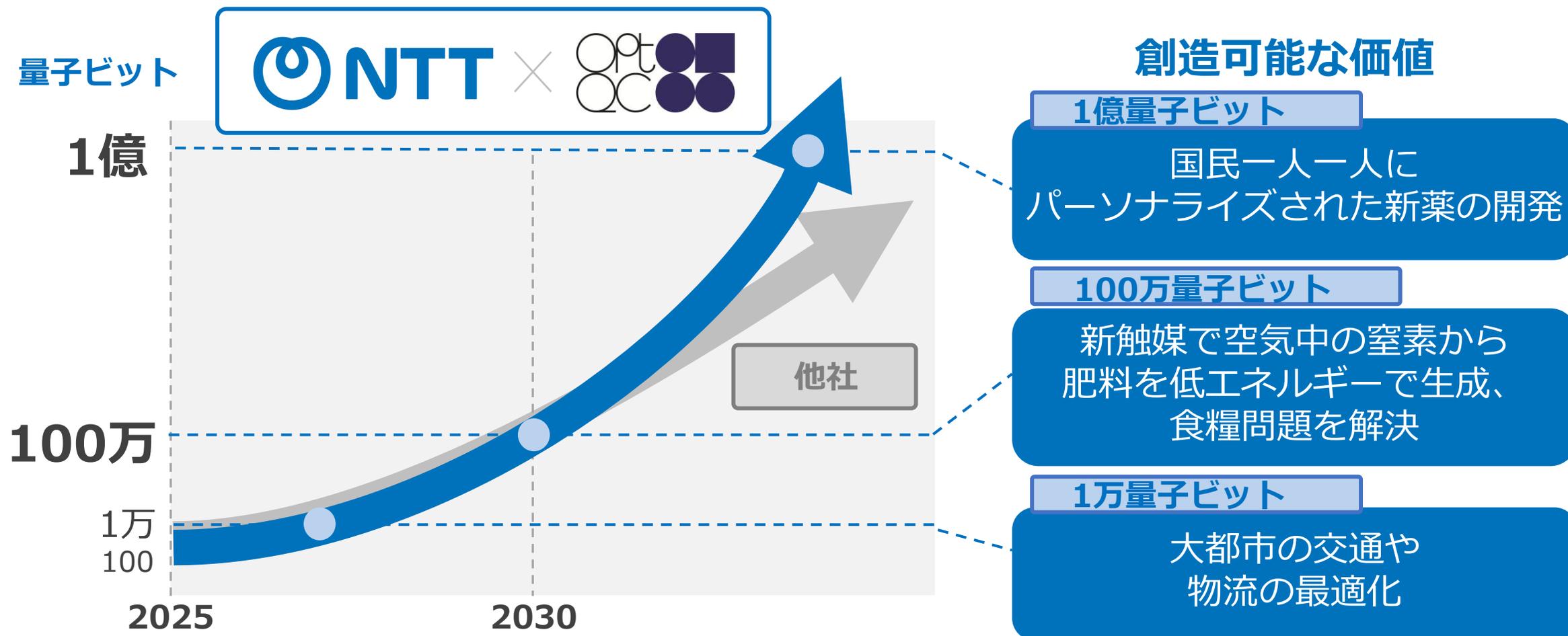
IOWN
×
光量子コンピュータ
||
スマート社会のICT基盤



1) Science 366, 373 (2019) arXiv:2506.16147 [quant-ph]
2) Science 383, 6680 (2024)
3) Nature Photonics 19, 271–276 (2025)

光量子コンピュータ実用化に向けたロードマップ

■ スケーラブルで信頼性の高い世界トップレベルの光量子コンピュータを実現



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。

Innovating a Sustainable Future for People and Planet

