

# 2017年度決算、2018年度業績予想 について

2018年5月11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。

- **2017年度**
  - 連結決算の状況
  - セグメント別の状況
  - 中期財務目標総括
  - トピックス
- **2018年度**
  - 業績予想の概要
  - セグメント別業績予想の概要
- **株主還元**
- **新たな中期経営戦略に向けて**
- **（参考）B2B2Xモデルの主な取組み**
- **Appendix**

- 増収・増益
- 営業収益、営業利益、当期純利益で過去最高

## 連結決算状況

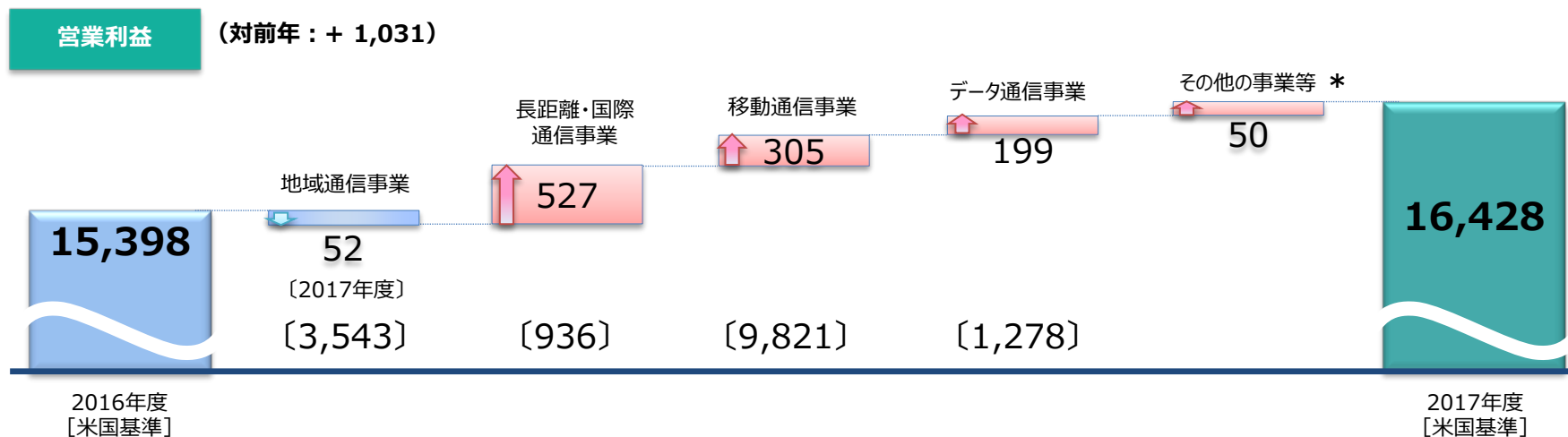
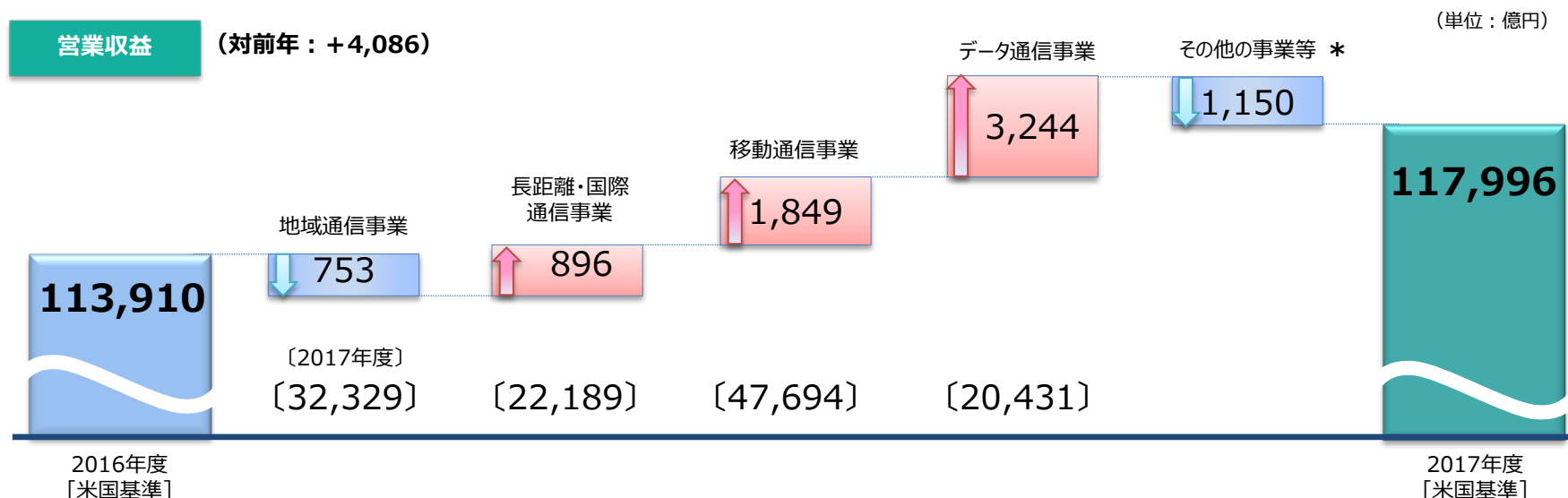
|            |   |              |                               |
|------------|---|--------------|-------------------------------|
| ➤ 営業収益     | : | 11兆7,996億円   | ( 対前年 +4,086億円 [ +3.6% ] )    |
| ➤ 営業利益     | : | 1兆6,428億円    | ( 対前年 +1,031億円 [ +6.7% ] )    |
| ➤ 当期純利益*1  | : | 9,097億円      | ( 対前年 +1,096億円 [ +13.7% ] )   |
|            |   | 【 8,597 億円*2 | ( 対前年 +596 億円 [ +7.4% ] ) 】   |
| ➤ E P S    | : | 455.78 円     | ( 対前年 +64.84 円 [ +16.6% ] )   |
|            |   | 【 430.73 円*2 | ( 対前年 +39.79 円 [ +10.2% ] ) 】 |
| ➤ 海外売上高    | : | 195.1億ドル     | ( 対前年 +26.2億ドル [ +15.5% ] )   |
| ➤ 海外営業利益*3 | : | 10.1億ドル      | ( 対前年 +2.2億ドル [ +28.2% ] )    |

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

\*2 Tata Sons Limitedからの仲裁裁定金受領影響を除いております。

\*3 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た営業利益を記載しております。

# 2017年度 セグメント別の状況



\* セグメント間取引消去・その他を含む

実績

中期財務目標

**EPS成長**

**456円**  
**〔431円<sup>\*1</sup>〕**

**400円以上**

**設備投資の効率化**

(国内ネットワーク事業<sup>\*2</sup>)  
[対2014年度]

**▲2,049億円**

**▲2,000億円以上**

**コスト削減<sup>\*3</sup>**

(固定/移動アクセス系)  
[対2014年度]

**▲8,560億円**

**▲8,000億円以上**

**海外売上高 / 営業利益<sup>\*4</sup> \$ 19.5B/ \$ 1.0B    \$ 22B/ \$ 1.5B**

- \*1 Tata Sons Limited からの仲裁裁定金受領影響を除く
- \*2 コミュニケーションズのデータセンター等を除く
- \*3 減価償却方法の見直し影響を除く
- \*4 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た営業利益

## ネットワークサービスの収益力強化

### ➤ ユーザ基盤の拡大

・ モバイル契約数 : 7,637万 ( 純増 + 149万 )

(再) カケホーダイ & パケあえる : 4,196万 ( 純増 + 490万 )

・ FTTH契約数 : 2,053万 ( 純増 + 48万 )

(再) コラボ光 : 1,112万 ( 純増 + 237万 )

➤ Wi-Fiエリアオーナー数の拡大\* : 744 ( 純増 + 187 )

\* 小規模飲食店等を除く、大手企業ユーザ・自治体の顧客数

## B2B2Xモデルの推進

- 新たな価値創造や社会的課題の解決に向け、デジタルトランスフォーメーションをサポート
- スポーツ、交通・運輸、製造等の様々な分野において、企業・自治体等との協業拡大により先行モデルを創出

## グローバル・クラウドサービスの拡大

- クロスセル受注額 : 8.3億ドル
- Dimension DataからNTTコミュニケーションズへのクラウド事業移管完了
- 米国ITマネージドサービス事業者Secure-24の株式取得完了

## 「都市鉱山からつくる！みんなのメダルプロジェクト」進捗

- 使用済み携帯電話等累計回収台数（3月末時点）：約330万台



## ■ 増収・増益、当期純利益は実質増益

### ● 連結収支計画

|                         | 2017年度<br>実績                        |                                     | 2018年度<br>業績予想 | 対前年                              |
|-------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|----------------|----------------------------------|
|                         | 米国基準                                | IFRS* <sup>1</sup>                  | IFRS           | IFRS                             |
| 営業収益                    | 11兆7,996億円                          | 11兆7,782億円                          | 11兆8,300億円     | +518億円(+0.4%)                    |
| 営業利益                    | 1兆6,428億円                           | 1兆6,418億円                           | 1兆6,900億円      | +482億円(+2.9%)                    |
| 当期純利益<br>* <sup>2</sup> | 9,097億円<br>【8,597億円* <sup>3</sup> 】 | 8,987億円<br>【8,487億円* <sup>3</sup> 】 | 8,800億円        | ▲187億円(▲2.1%)<br>【+313億円(+3.7%)】 |

\*<sup>1</sup> IFRSに基づく実績は未監査の参考値であり、会計監査の結果により変更となる可能性があります。

\*<sup>2</sup> 当期純利益は、当社に帰属する当期純利益（非支配持分帰属分控除後）を記載しております。

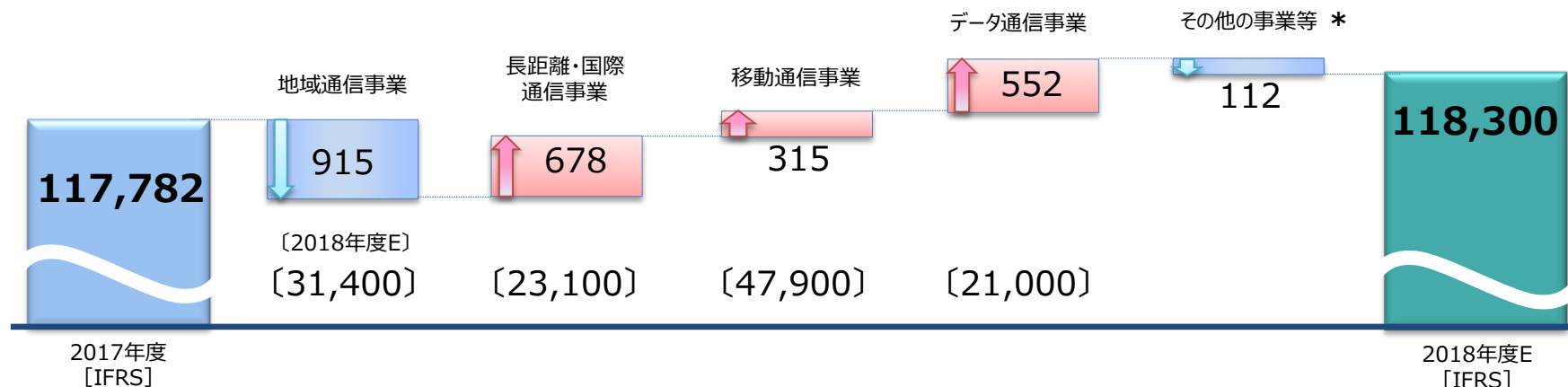
\*<sup>3</sup> Tata Sons Limitedからの仲裁裁定金受領影響を除いております。

# 2018年度 セグメント別業績予想の概要

## 営業収益

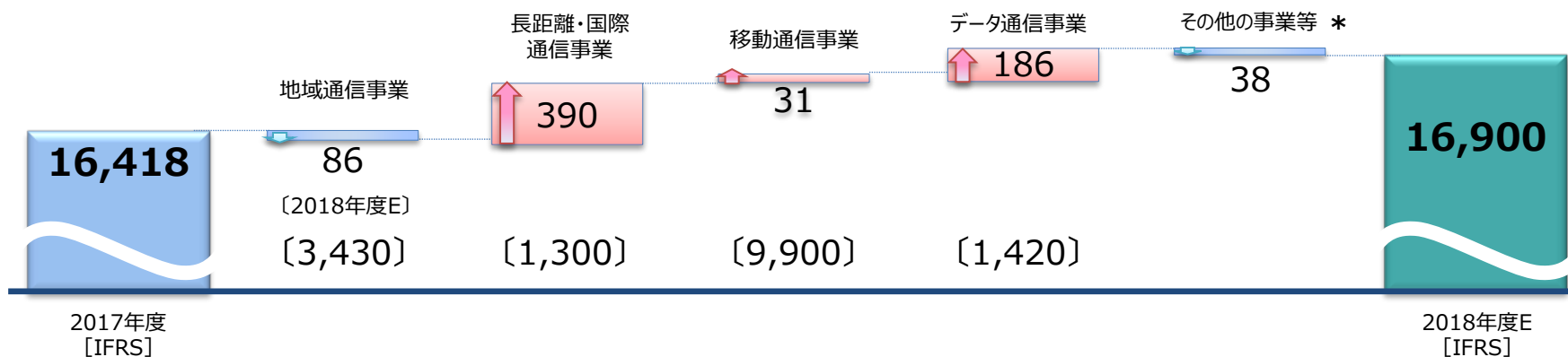
(対前年：+518)

(単位：億円)



## 営業利益

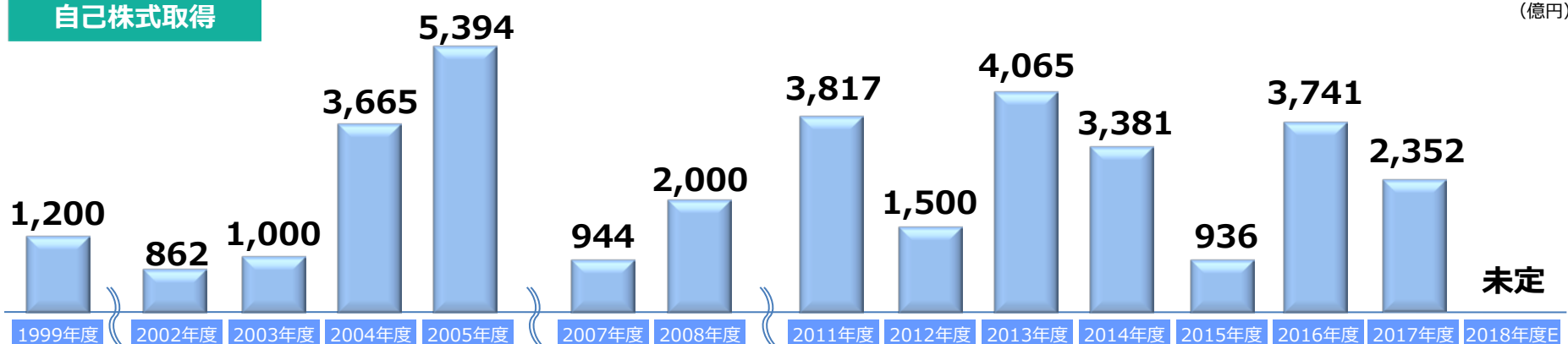
(対前年：+482)



\* セグメント間取引消去・その他を含む

- 自己株式取得:2017年度は、市場からの取得分として2,352億円を実施
- 配当:2018年度の中間配当から増額し、年間1株当たり170円(対前年20円増)

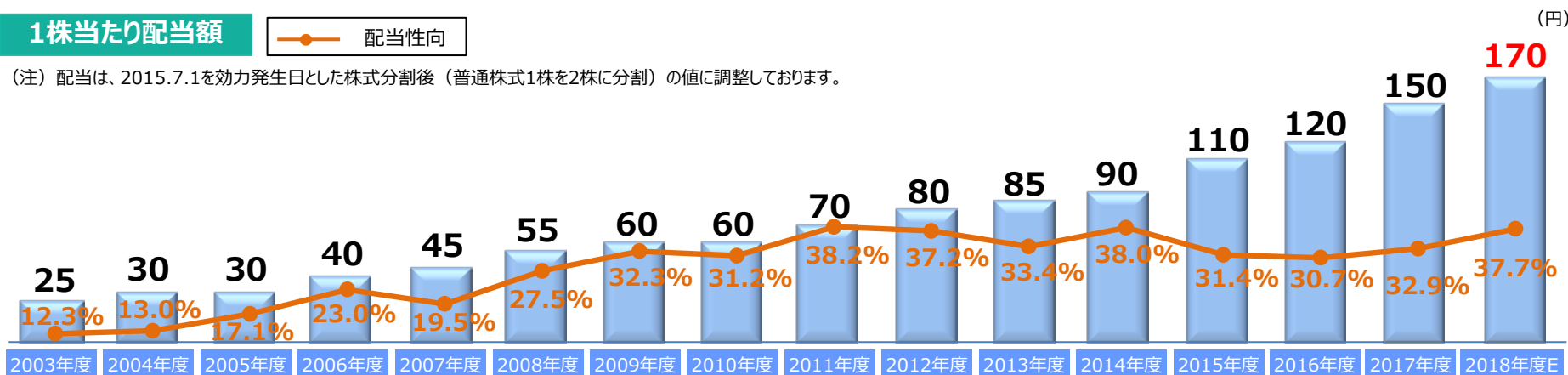
## 自己株式取得



## 1株当たり配当額

—●— 配当性向

(注) 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）の値に調整しております。



## ■ 『Value Partner』への自己変革を継続、更に強化

- グローバル事業の利益成長
- 国内ネットワークサービスの収益力強化（更なるコスト削減と投資・資産効率の向上）
- B2B2Xモデルを推進し新たな市場開拓にチャレンジ

## 第2四半期決算にあわせて新たな中期経営戦略を策定

- 5G導入やPSTNマイグレーションなどの今後のマイルストーンを展望し、3年、5年、7年といった複数のタイムスパンを区切って目標と取組みを策定
- 財務目標は、EPS成長をメイン指標とする現方針を維持あわせて事業構造の変革やコスト削減、投資・資産効率の向上等に向けた新たな目標を設定

# (参考) B2B2Xモデルの主な取組み〔2017年度～〕

|                                                                                    |                                                                                     |            |                                                                |
|------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|------------|----------------------------------------------------------------|
|    |    | 2017<br>7月 | スタジアムにおける新たな視聴体験等を通じたデジタルマーケティングの深化                            |
|    |    | 8月         | コネクティッドカーの実現へ、コンソーシアム創設に向けた活動を開始                               |
|    |    | 10月        | エッジコンピューティング等を取り入れたFIELD systemの商用提供開始                         |
|    |    | 10月        | corevo®を活用した農業・水環境分野の省力化に向けた実証開始                               |
|    |    | 11月        | Kirari!を活用し、虚実共演伝送舞踊等新たな歌舞伎演出を提供<br>(先斗町と宮川町をつないだ「京結夢現連獅子」を開催) |
|   |   | 2018<br>1月 | 札幌市ICT活用プラットフォーム「DATA-SMART CITY SAPPORO」公開                    |
|  |  | 2月         | 船舶IoTにエッジコンピューティング等を適用した共同実験に成功                                |
|  |  | 4月         | 重要インフラの制御システムを安全に運用するサイバーセキュリティ技術の販売                           |

# Appendix

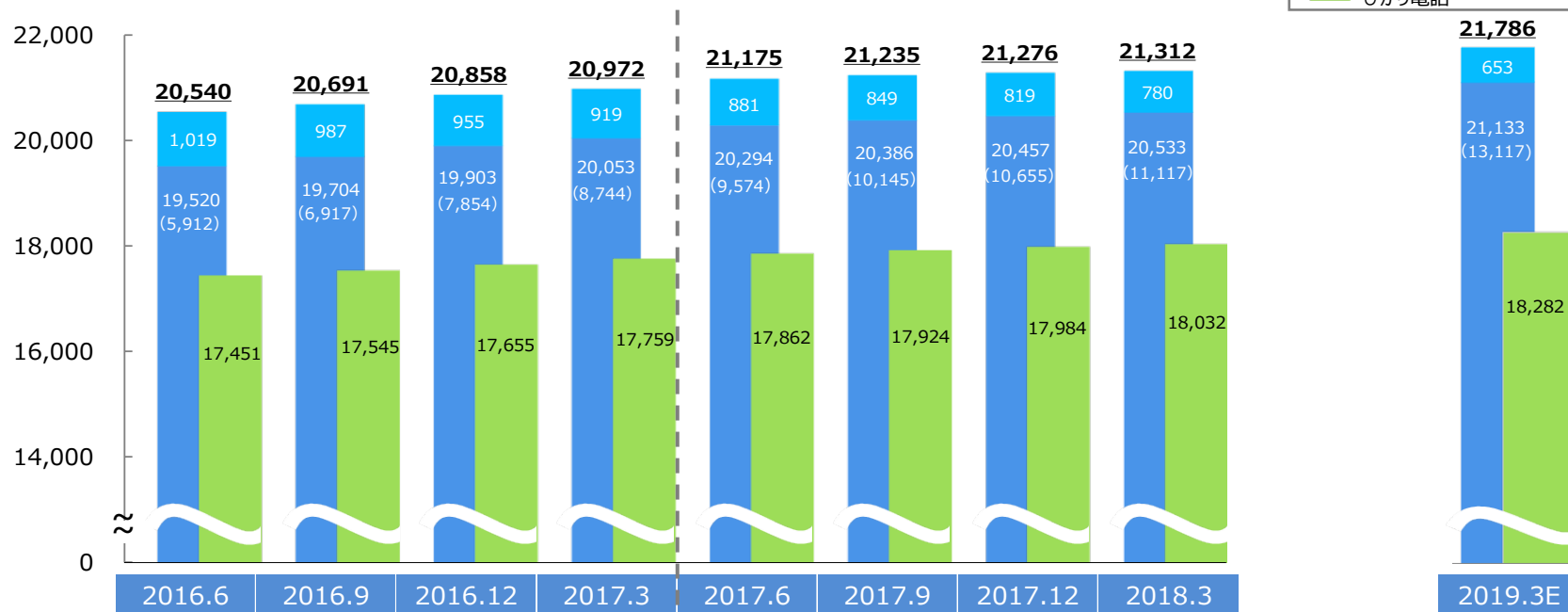
---

# ブロードバンド・サービスの進展

---

# 固定ブロードバンドの契約数

契約数 ※1※2 (単位：千契約)



対前四半期別純増(減)数 (単位：千契約)

|                  | 2016年度 |      |       |      | 2017年度 |      |       |      | 2017年度<br>通期実績 | 2018年度<br>通期予想 |
|------------------|--------|------|-------|------|--------|------|-------|------|----------------|----------------|
|                  | 4-6    | 7-9  | 10-12 | 1-3  | 4-6    | 7-9  | 10-12 | 1-3  |                |                |
| フレッツ光(コラボ光含む) ※1 | 261    | 183  | 199   | 150  | 241    | 92   | 72    | 75   | 480            | 600            |
| 開通数 ※3           | 786    | 649  | 672   | 750  | 851    | 627  | 625   | 711  | 2,814          | 2,950          |
| フレッツADSL         | ▲ 34   | ▲ 32 | ▲ 32  | ▲ 36 | ▲ 38   | ▲ 32 | ▲ 31  | ▲ 39 | ▲ 139          | ▲ 126          |
| ひかり電話 ※4※5       | 77     | 93   | 111   | 104  | 104    | 62   | 59    | 48   | 273            | 250            |

※1 フレッツ光(コラボ光含む)は、NTT東日本のBフレッツ、フレッツ 光ネクスト、フレッツ 光ライト、フレッツ光ライトプラス及びフレッツ 光WiFiアクセス、NTT西日本のBフレッツ、フレッツ・光プレミアム、フレッツ・光マイタウン、フレッツ 光ネクスト、フレッツ光マイタウン ネクスト、フレッツ 光ライト及びフレッツ 光WiFiアクセス、並びにNTT東日本及びNTT西日本がサービス提供事業者者に卸提供しているサービス（コラボ光）を含めて記載しております。

※2 NTT東日本およびNTT西日本がサービス提供事業者者に卸提供しているサービス（コラボ光）契約数を（ ）内に記載しております。

※3 開通数は移転による開通分を除いて記載しております。

※4 ひかり電話は、NTT東日本およびNTT西日本がサービス提供事業者者に卸提供しているサービスを含めて記載しております。

※5 ひかり電話は、チャンネル数（単位：千）を記載しております。



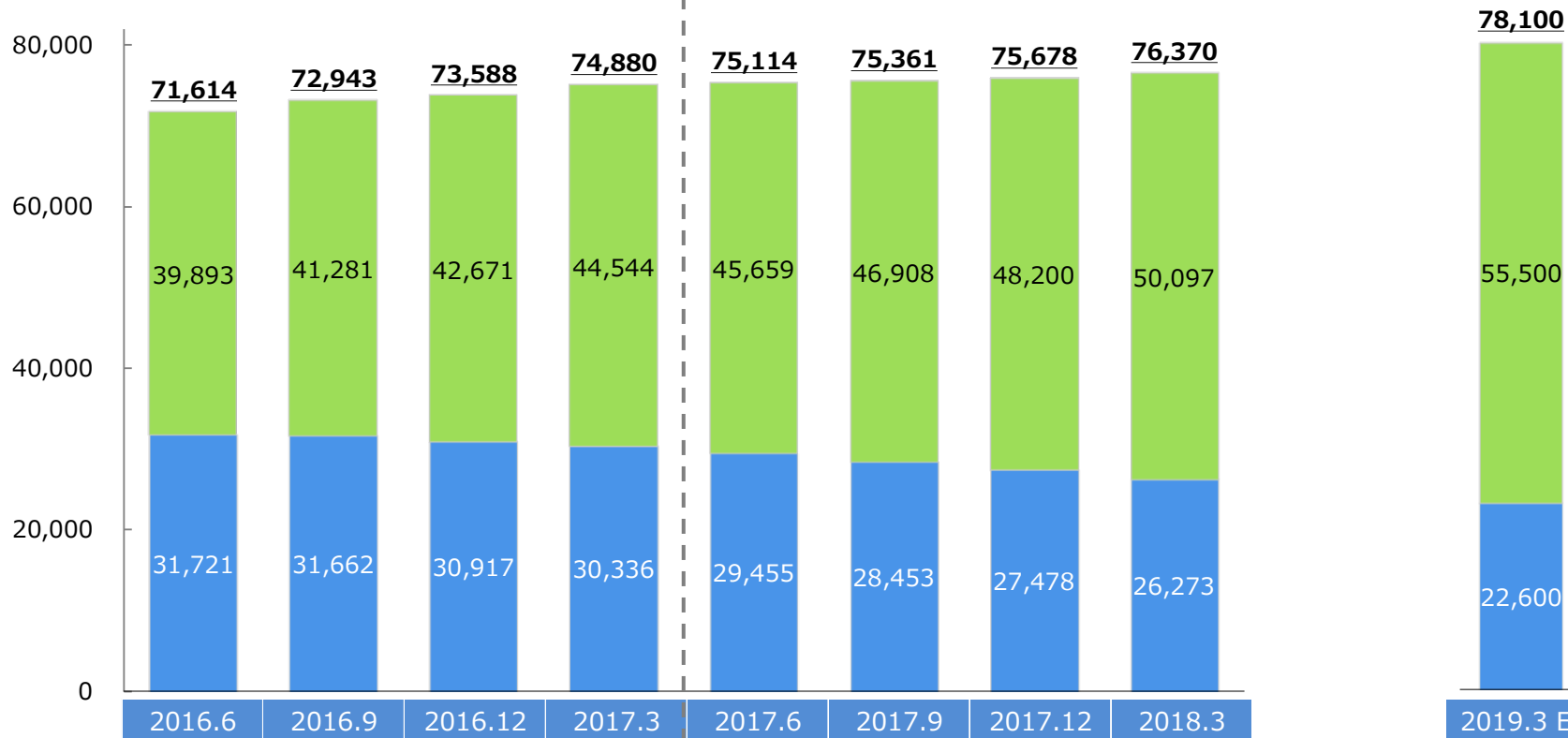
# 移動ブロードバンドの契約数



契約数 ※

(単位：千契約)

■ LTE (Xi)  
■ FOMA



対前四半期別純増数

(単位：千契約)

|                | 2016年度 |       |       |       | 2017年度 |     |       |     | 2017年度<br>通期実績 | 2018年度<br>通期予想 |
|----------------|--------|-------|-------|-------|--------|-----|-------|-----|----------------|----------------|
|                | 4-6    | 7-9   | 10-12 | 1-3   | 4-6    | 7-9 | 10-12 | 1-3 |                |                |
| LTE (Xi) +FOMA | 650    | 1,330 | 645   | 1,292 | 234    | 247 | 317   | 692 | 1,491          | 1,700          |

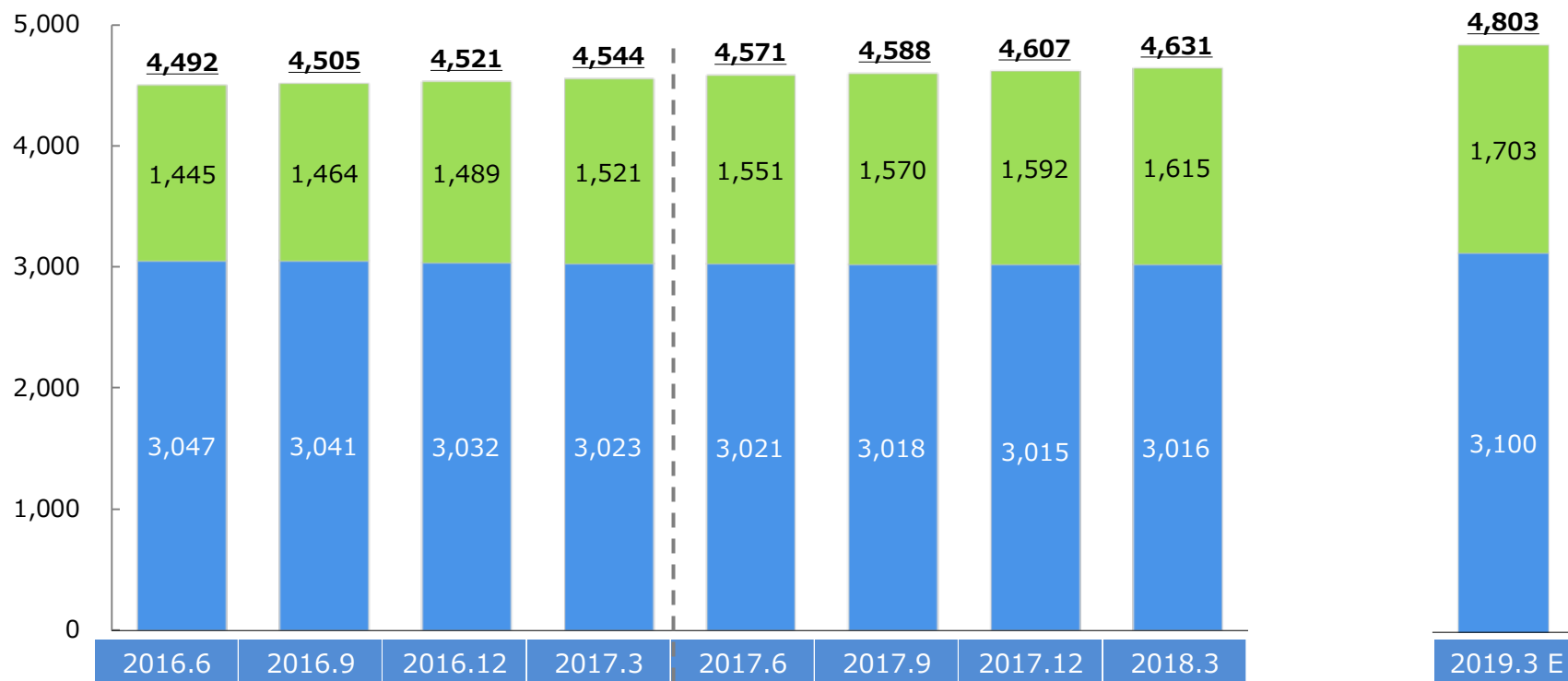
※ 移動ブロードバンド契約数は、通信モジュールサービス契約数を含めて記載しております。

# 映像サービスの契約数

契約数

(単位：千契約)

■ フレッツ・テレビ伝送サービス ※  
■ ひかりTV



※「フレッツ・テレビ伝送サービス」は、NTT東日本及びNTT西日本がサービス提供事業者に卸提供しているサービスを含めて記載しております。

# 財務状況

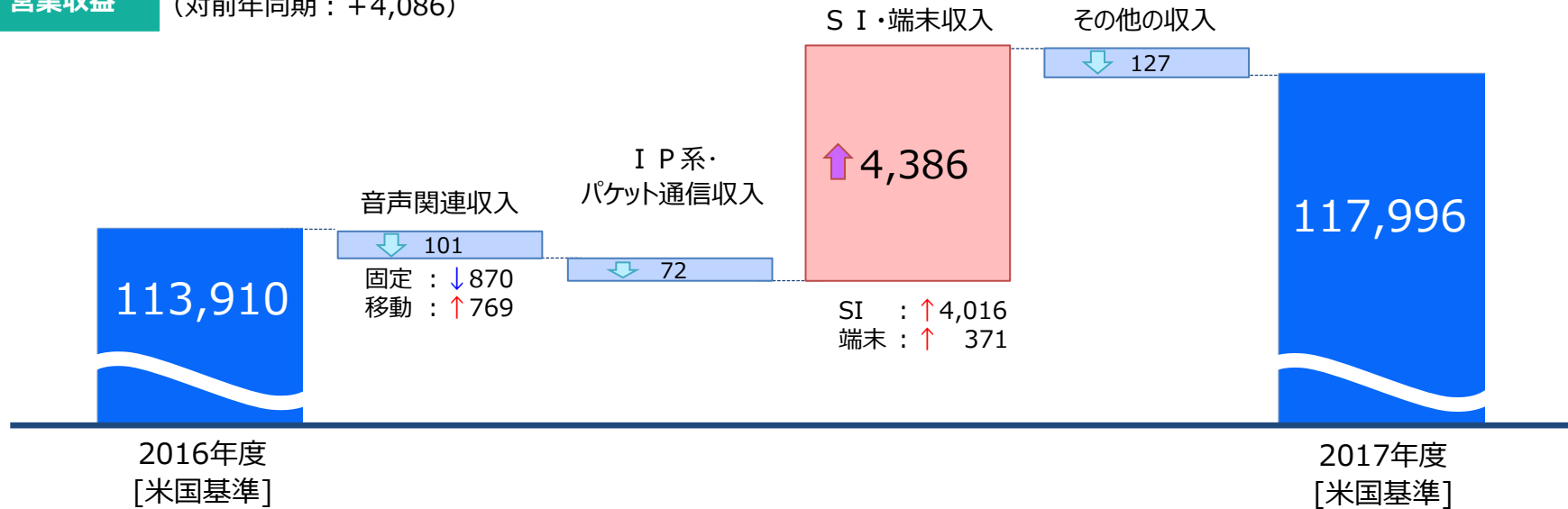
---

# 連結損益計算書の状況

(単位: 億円)

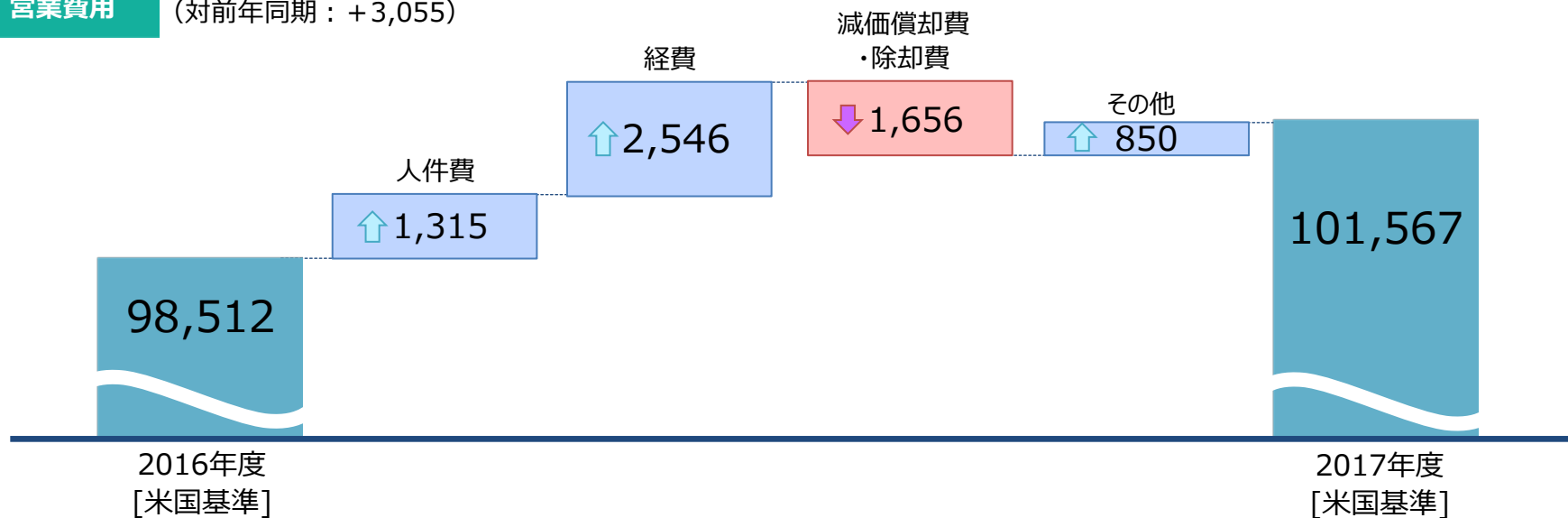
## 営業収益

(対前年同期 : +4,086)



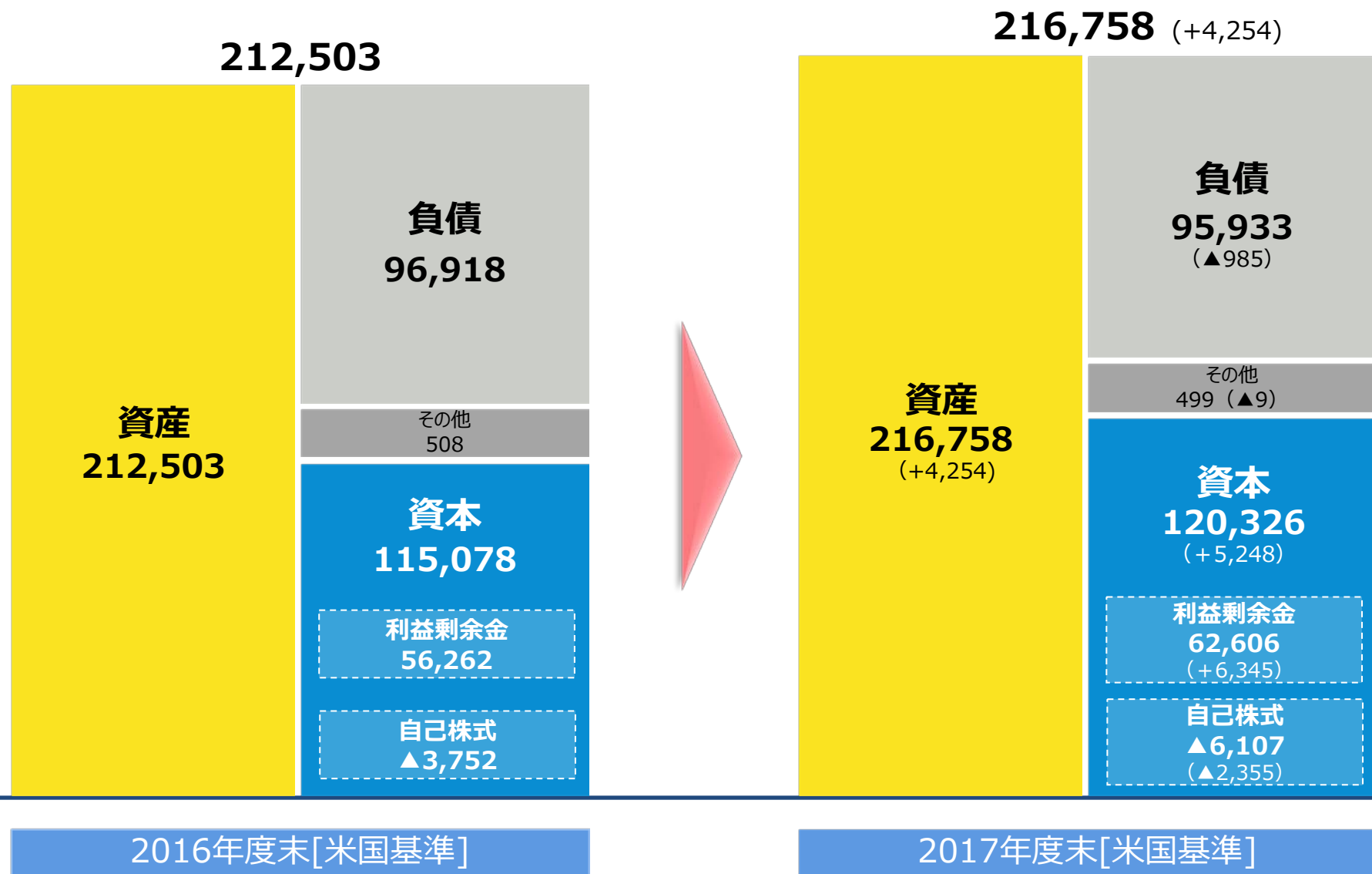
## 営業費用

(対前年同期 : +3,055)



# 連結貸借対照表の状況

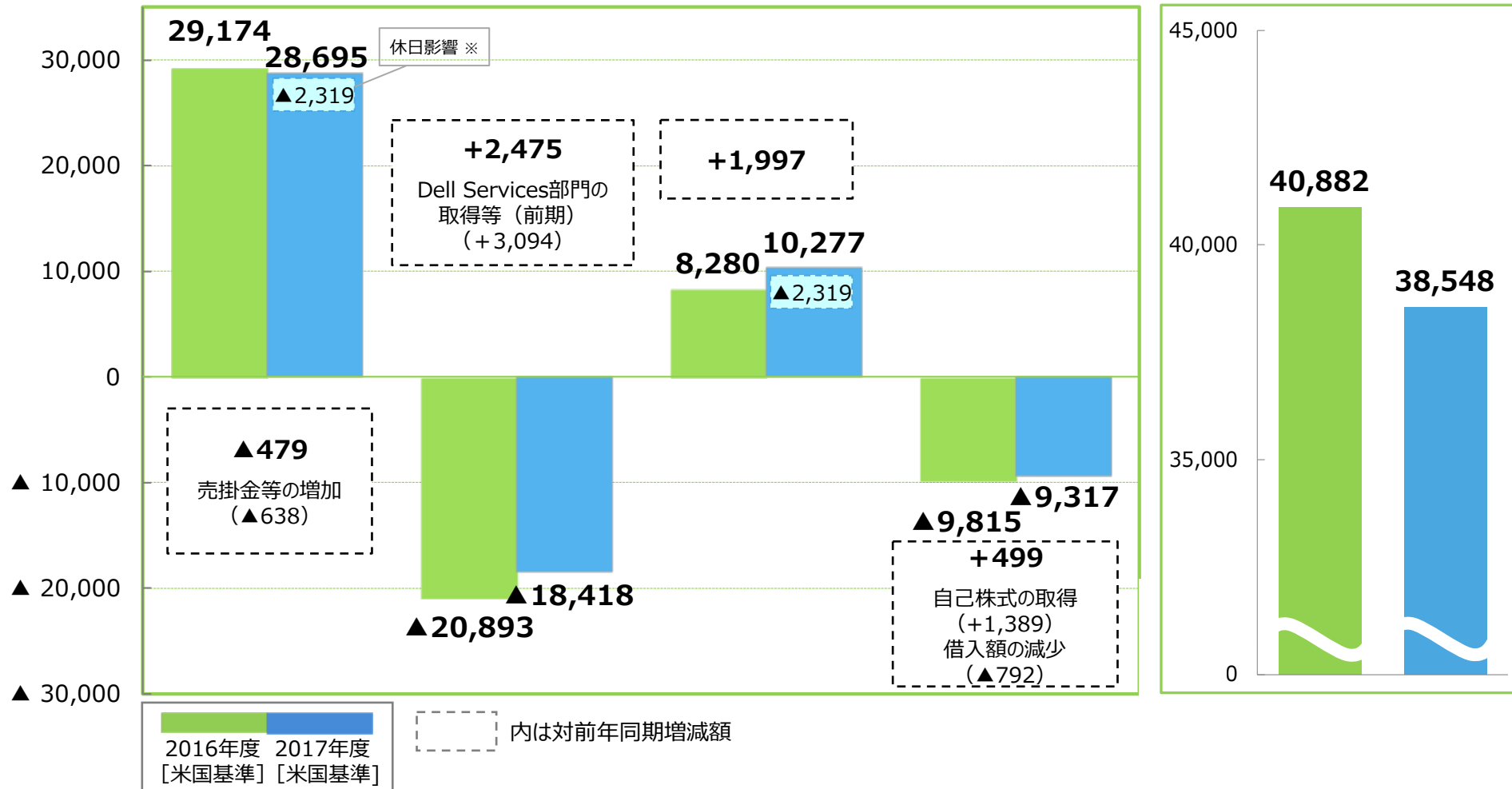
(単位: 億円)



# 連結キャッシュ・フローの状況

(単位：億円)

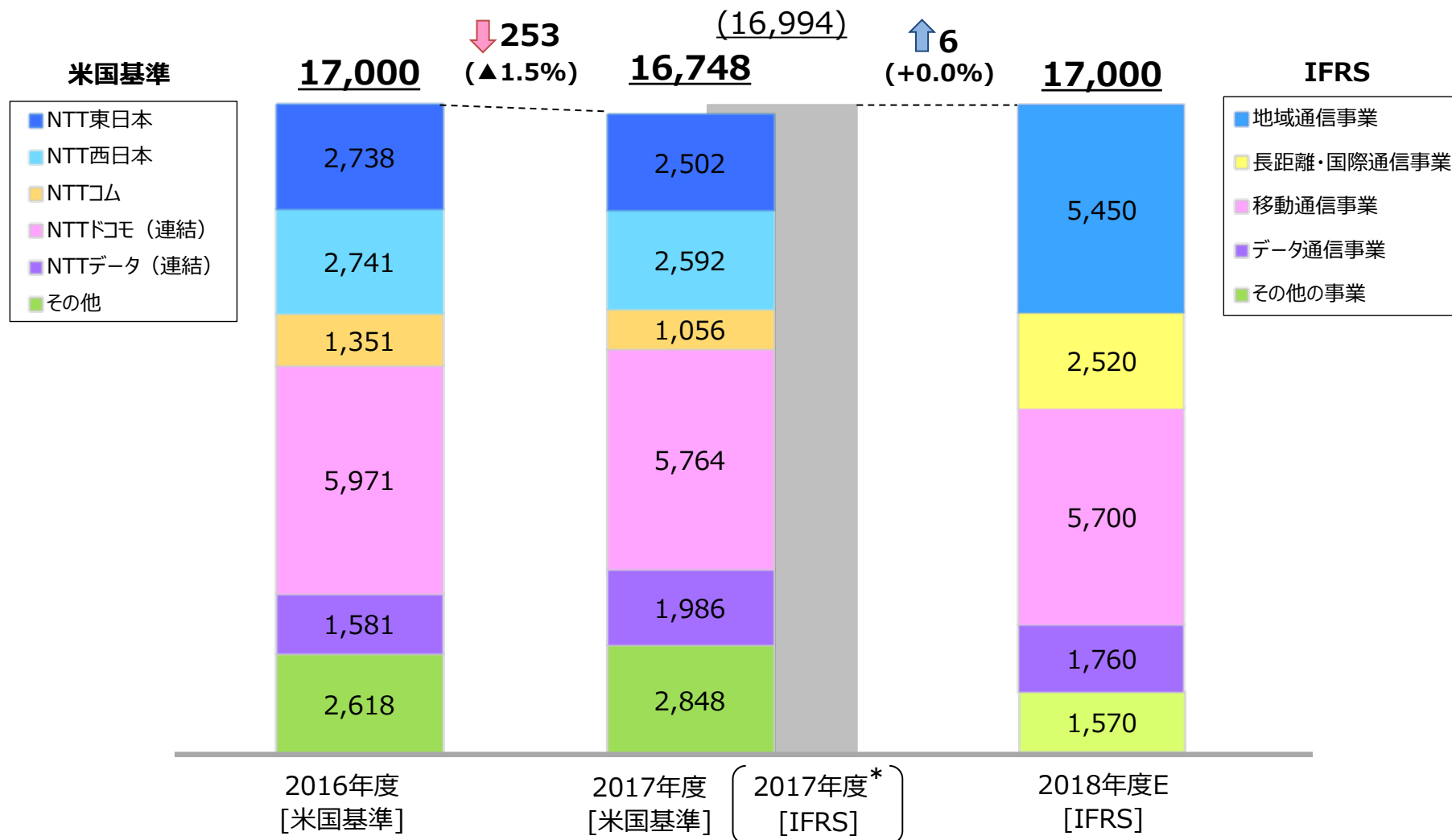
営業CF      投資CF      FCF (営業CF + 投資CF)      財務CF      有利子負債



※ 当年度末日が休日だったことから、売掛金の支払期限が月末から翌月初に後倒しとなった影響。  
 当年度における休日影響を含んだ営業CFは26,375億円、FCFは7,958億円。

# 設備投資額の状況

(単位: 億円)



\* IFRSに基づく実績は未監査の参考値であり、会計監査の結果により変更となる可能性があります。