

2019年度 第2四半期決算について

2019年11月5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。

➤ 連結決算概況

- 2019年度第2四半期 連結決算の状況
- 2019年度第2四半期 セグメント別の状況

➤ 通期業績予想

➤ トピックス

➤ Appendix



連結決算概況

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年度第2四半期

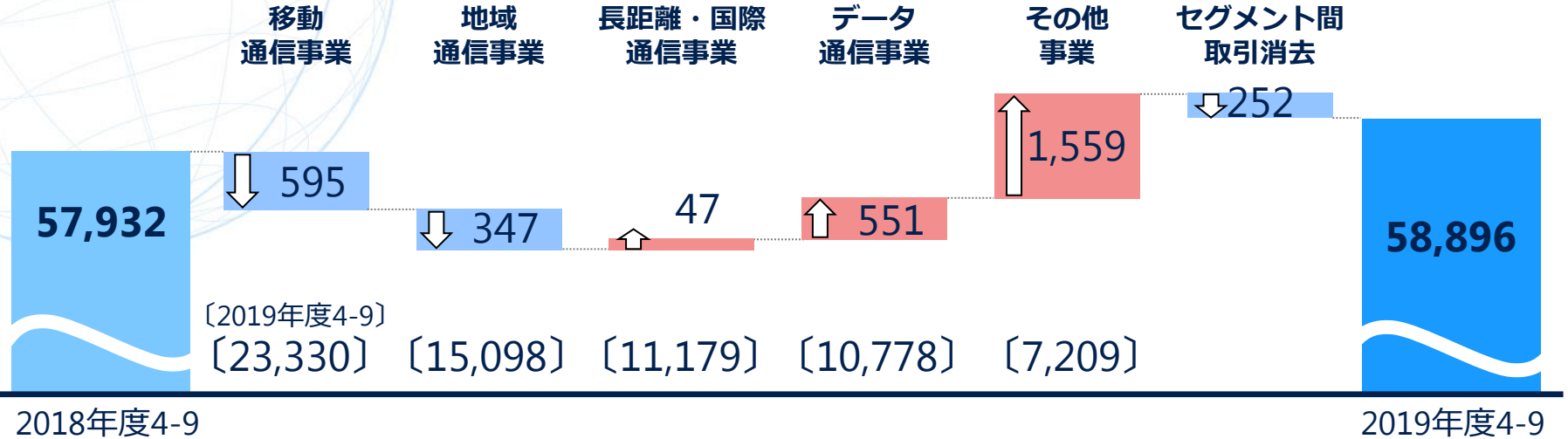
セグメント別の状況



(単位：億円)

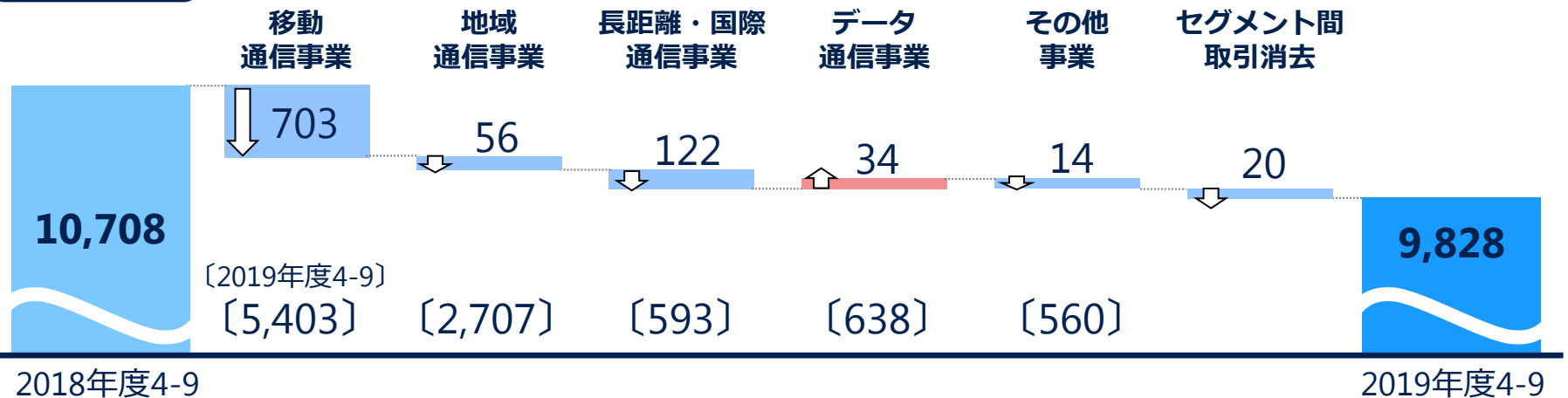
営業収益

(対前年：+964)



営業利益

(対前年：▲879)





通期業績予想

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。



トピックス

中期経営戦略の取組み状況

～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～

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
- 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 : お客さまの声

5Gサービスの実現・展開

- 2020年春の5G商用サービスに向けて、「5Gプレサービス」を開始
(NTTドコモ 2019年9月20日)

»5G OPEN

- 「ラグビーワールドカップ2019™ 日本大会」にて、
全国8会場におけるマルチアングル視聴と、
別会場における高臨場ライブビューイングを提供
- 本格商用化に向けた早期エリア展開
 - 2020年度第1四半期には47都道府県、2021年6月末の開設1万局に
向けて前倒して展開

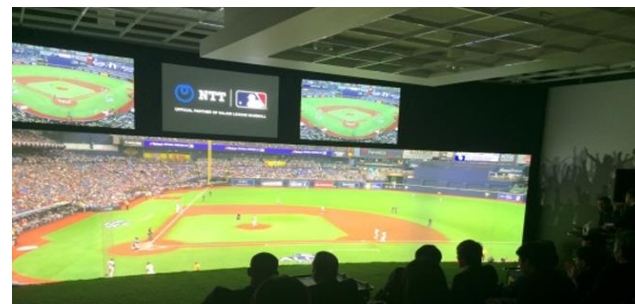
グローバル事業の競争力強化①

- NTT Ltd. において、NTTブランドの更なるグローバル展開に向けたリブランドを推進
 - ・ 海外子会社において各社ロゴをNTTロゴに変更（2019年10月1日）
 - ・ 社名についても、各エリアにおいて「NTT」を冠する社名に変更を開始（2019年12月完了予定）
- NTT Ltd. において、マネージドサービス等の高付加価値サービスへのシフトをめざし、構造改革を推進
- グループ経営高度化に向けて、統一ERP導入を推進（2021年度統合完了予定）
- 世界的なスポーツ団体とのパートナーシップを拡大【次頁参照】

グローバル事業の競争力強化②

- 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



OFFICIAL PARTNER OF MAJOR LEAGUE BASEBALL

MLB公式ロゴ



「インディカー・シリーズ」公式ロゴ



OFFICIAL TECHNOLOGY PARTNER

「ツール・ド・フランス」公式ロゴ

国内事業のデジタルトランスフォーメーションの推進

- サービスの申込受付～利用開始～料金請求等のオペレーション自動化を実現するクラウド型のITシステムを導入開始
(2024年度完了予定※) ※廃止予定サービス等、一部サービスを除く

- グループ経営高度化に向けて、統一ERP導入を推進
(2023年度に統合完了予定)

- RPAの導入を着実に推進

	2019年度 第2四半期末時点 (2019年10月時点)	『Your Value Partner 2025』 発表時点 (2018年10月末時点)
● ロボット導入数	: 1.7万 (+42%)	1.2万
● 業務プロセス活用数	: 1,500 (3倍)	500

研究開発の強化・グローバル化

- **NTT、Intel、Sonyが発起人となりIOWN Global Forumを設立、パートナーの募集開始（2019年10月31日）**
- **地上と宇宙をシームレスにつなぐ超高速・大容量でセキュアな光・無線通信インフラの実現をめざしたJAXAとの共同研究を推進（2019年11月5日）**
- **NTT保有物件における直流送電の実証実験を開始（NTTアノードエナジー 2020年3月予定）**

人・技術・資産を活用した新事業の取組み

- スマートインフラプラットフォームの構築に向けて、地図事業を展開している「NTT空間情報」をNTTインフラネット傘下に再編（2019年12月予定）
- 「リアル・マドリード・ファンデーション・フットボールスクール・ジャパン」のエグゼクティブスポンサーに就任（NTTアーバンソリューションズ 2019年10月28日）
 - レアル・マドリード財団とともに活力ある街づくりを推進



Football
School



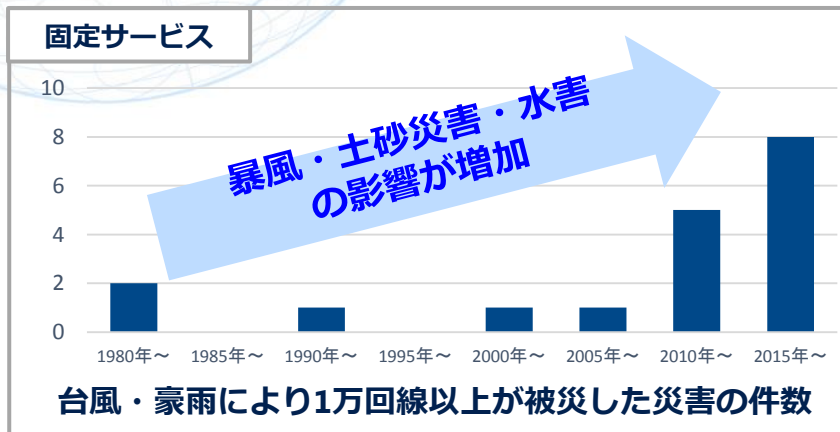
地域社会・経済の活性化への貢献

- 食品製造を行う工場・販売店等向けに、温度測定・管理を自動化する「IoT温度管理サービス」を提供開始（NTT東日本 2019年9月30日）
- 「地域創生クラウド※」サービスを京都エリアから提供開始（NTT西日本 2019年10月1日）
※大学・自治体向け共同利用型クラウド
- 地域文化芸術資源の保存・伝承に向けた、デジタルアーカイブの活用
 - ・ 取組みコンセプトの発信の場として、体験型美術展「Digital×北斎【序章】」を開催（NTT東日本 2019年11月1日）
- AIを活用した特殊詐欺対策実証実験を開始（2019年8月30日）

災害対策の取組み①

● 近年は災害エネルギーの増大により、大規模な災害影響が多発

増加する通信設備・サービスへの影響



2019年度の災害影響と長期にわたる復旧

● お客さま個別回線の故障

- 暴風、土砂崩れ等による電柱、ケーブルの被災により、大量の故障が発生

災害	故障規模（推計）	復旧期間
台風15号	千葉 約3.5万	9月10日～ 対応中※
台風19号 ・大雨	関東・甲信 ・東北等 約4.5万～	

（被災電柱の復旧）



※洪水等一部のエリアを除き概ね復旧
地域の復旧活動に合わせた対応を継続中

● 基地局のサービス中断

- 災害に伴う停電により、基地局が停止
（約7割が電力枯渇）

災害	被災局数 （ピーク時）	復旧期間
台風15号	千葉 1,093	10日
台風19号	関東・甲信 ・東北等 679	6日

（移動電源車による電力供給）



災害対策の取組み②

- 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）

自己株式取得の完了

- 自己株式取得 : 2019年8月6日開催の取締役会において決議された自己株式2,511億円の取得を完了 (2019年9月11日)
- 2019年度自己株式取得累計額 : 5,011億円

取組み内容

● 株式分割

- 目的 : 投資単位あたりの金額の引き下げにより、より投資しやすい環境を実現し、投資家層を拡大
- 分割の割合 : 株式1株につき2株の割合で分割
- 基準日 : 2019年12月31日
- 効力発生日 : 2020年1月1日

● dポイント進呈

- 目的 : 当社株式の長期保有に対する更なるメリットを訴求
- 進呈対象 : 1单元（100株）以上を保有し、保有期間が2年、または5年に達した株主（初回は2年以上の株主）
- ポイント数 : 2年目 1,500pt、5年目 3,000pt
(初回 : 2年以上5年未満1,500pt、5年以上4,500pt)
- 基準日 : 3月31日（初回2020年3月31日）



Appendix

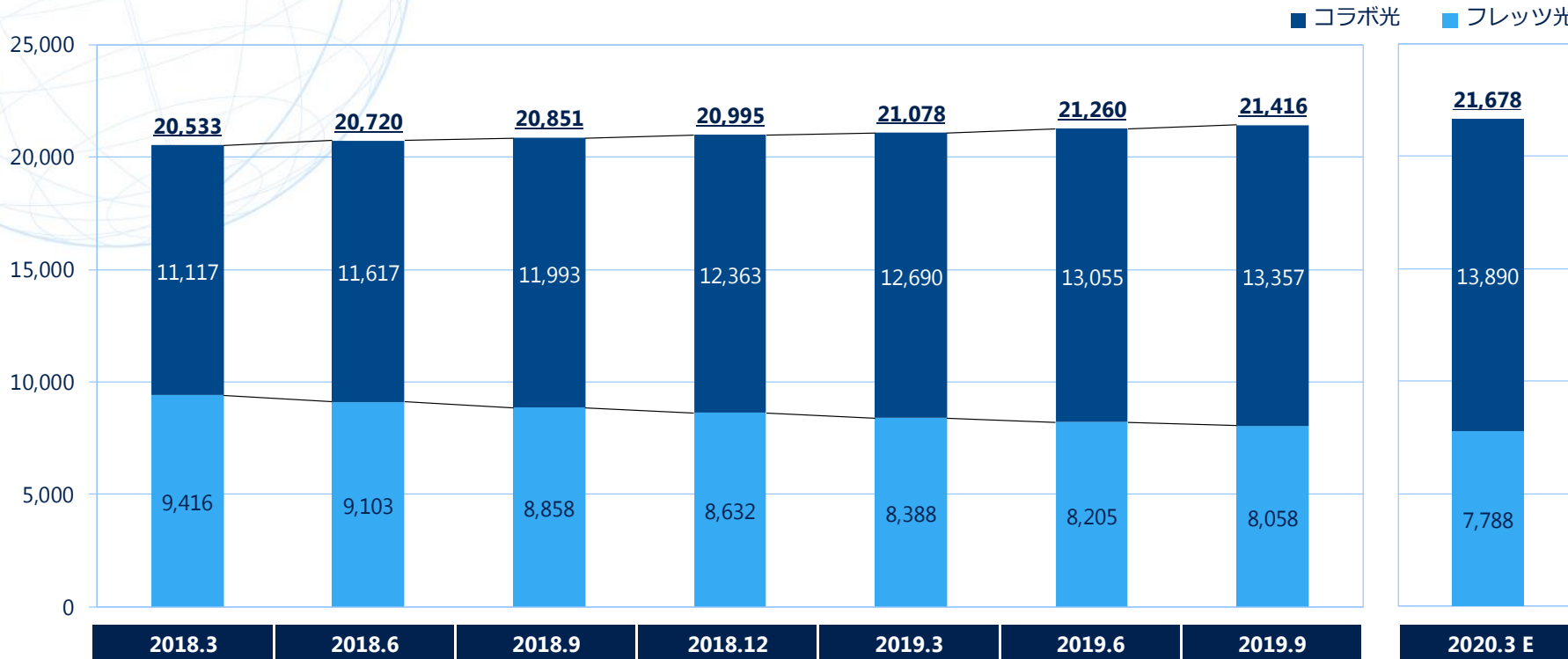


ブロードバンド・サービス

固定ブロードバンドの契約数

契約数

(単位：千契約)



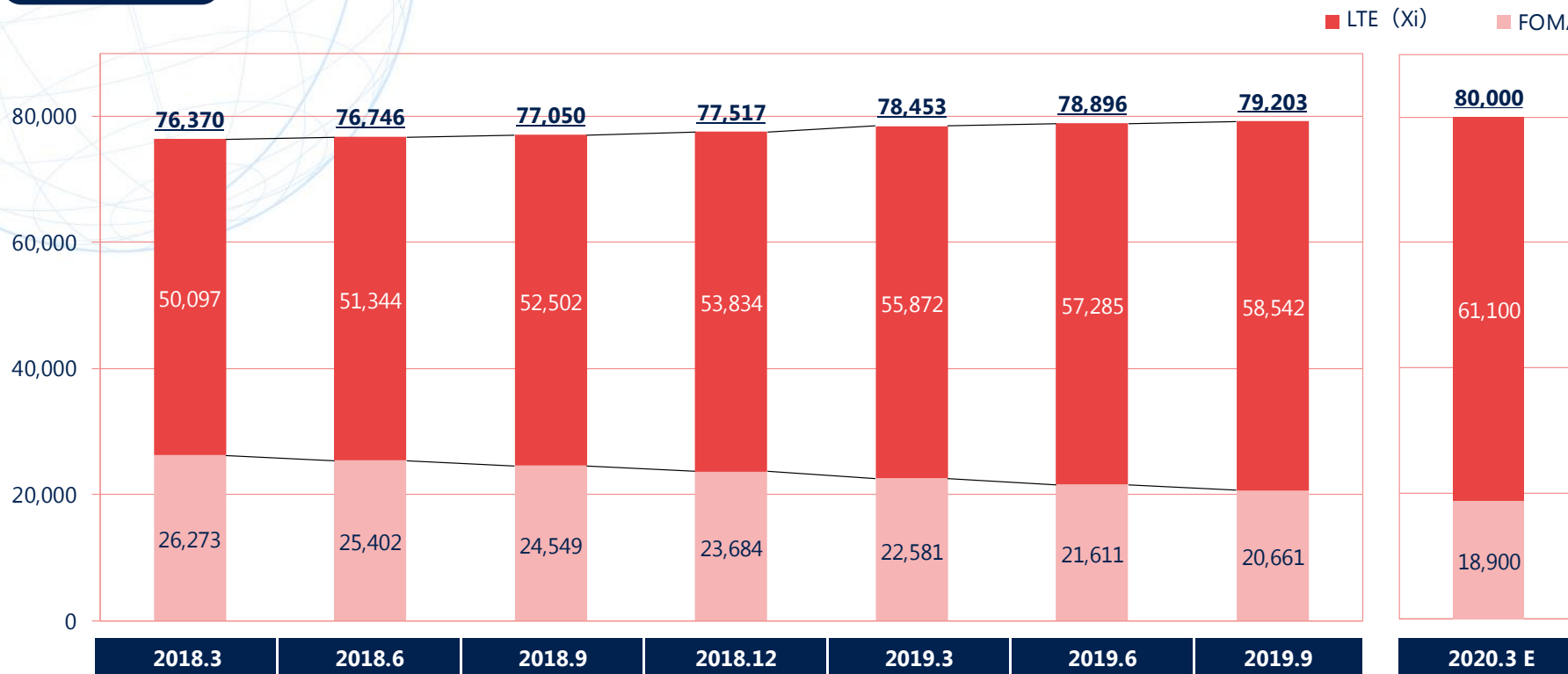
純増数

	2018 4-6	2018 7-9	2018 10-12	2019 1-3	2019 4-6	2019 7-9	2019 4 - 2020 3 E
合計	+187	+131	+144	+83	+182	+156	+600
	+545			+338			
コラボ光	+500	+376	+370	+327	+365	+302	+1,200
	+1,573			+667			
フレッツ光	▲313	▲245	▲226	▲244	▲183	▲146	▲600
	▲1,028			▲329			

移動ブロードバンドの契約数

契約数

(単位：千契約)



純増数

	2018 4-6	2018 7-9	2018 10-12	2019 1-3	2019 4-6	2019 7-9	2019 4 - 2020 3 E
LTE (Xi) + FOMA	+376	+304	+467	+935	+443	+307	+1,500
		+2,083			+750		



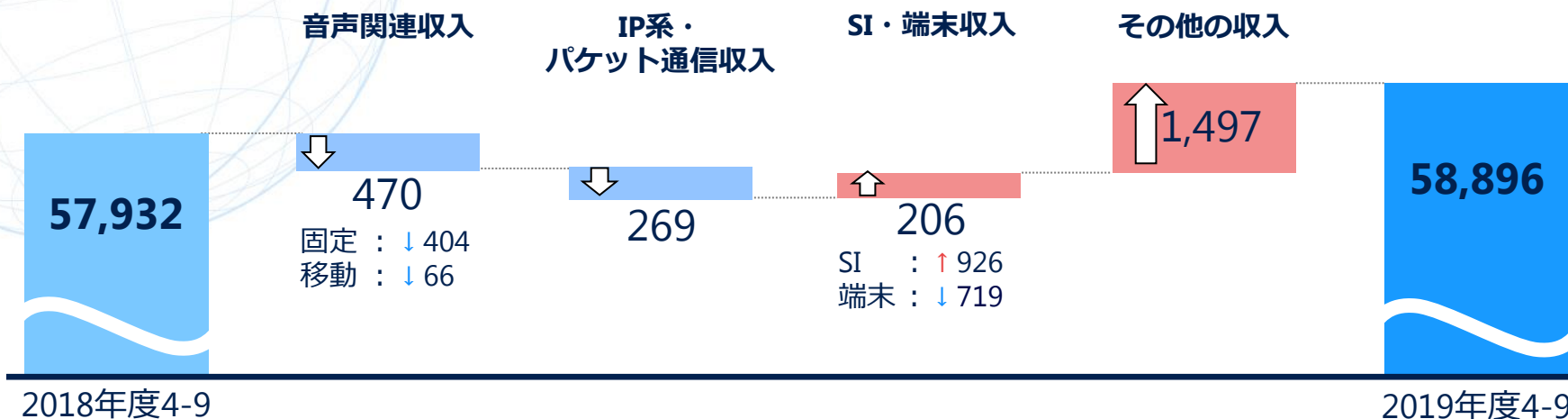
財務状況

連結損益計算書の状況

(単位：億円)

営業収益

(対前年：+964)



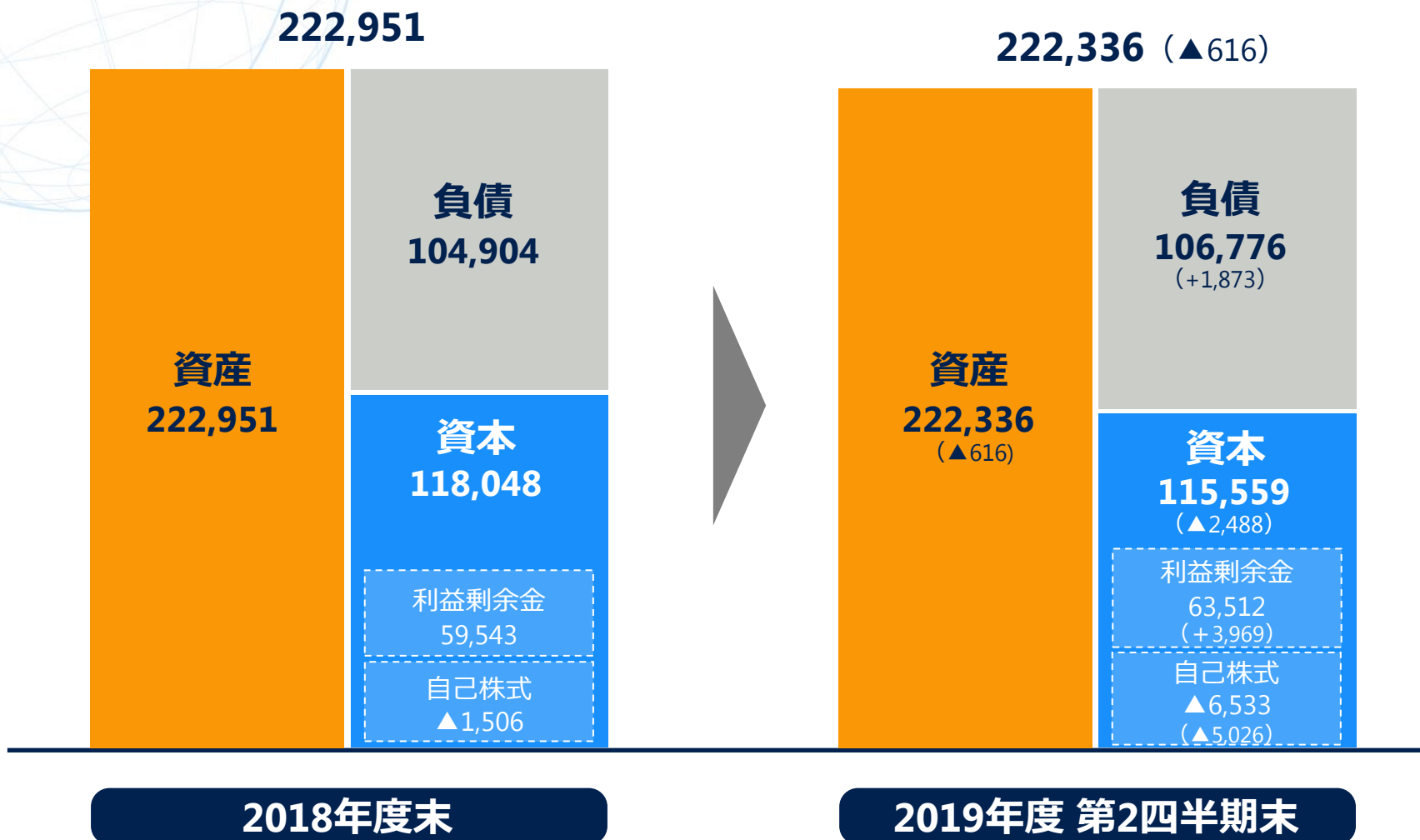
営業費用

(対前年：+1,843)



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)

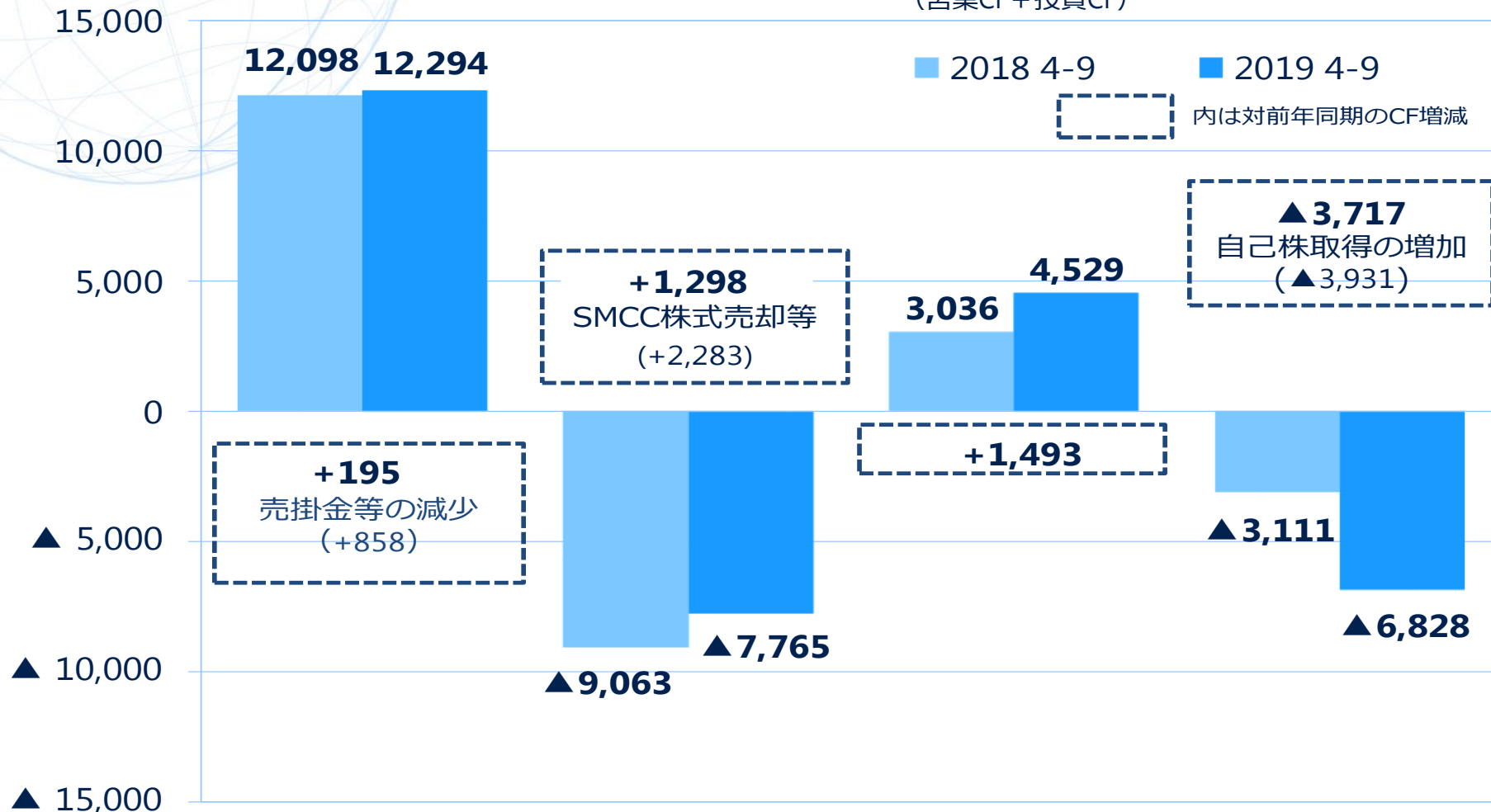
営業CF

投資CF

FCF

財務CF

(営業CF + 投資CF)

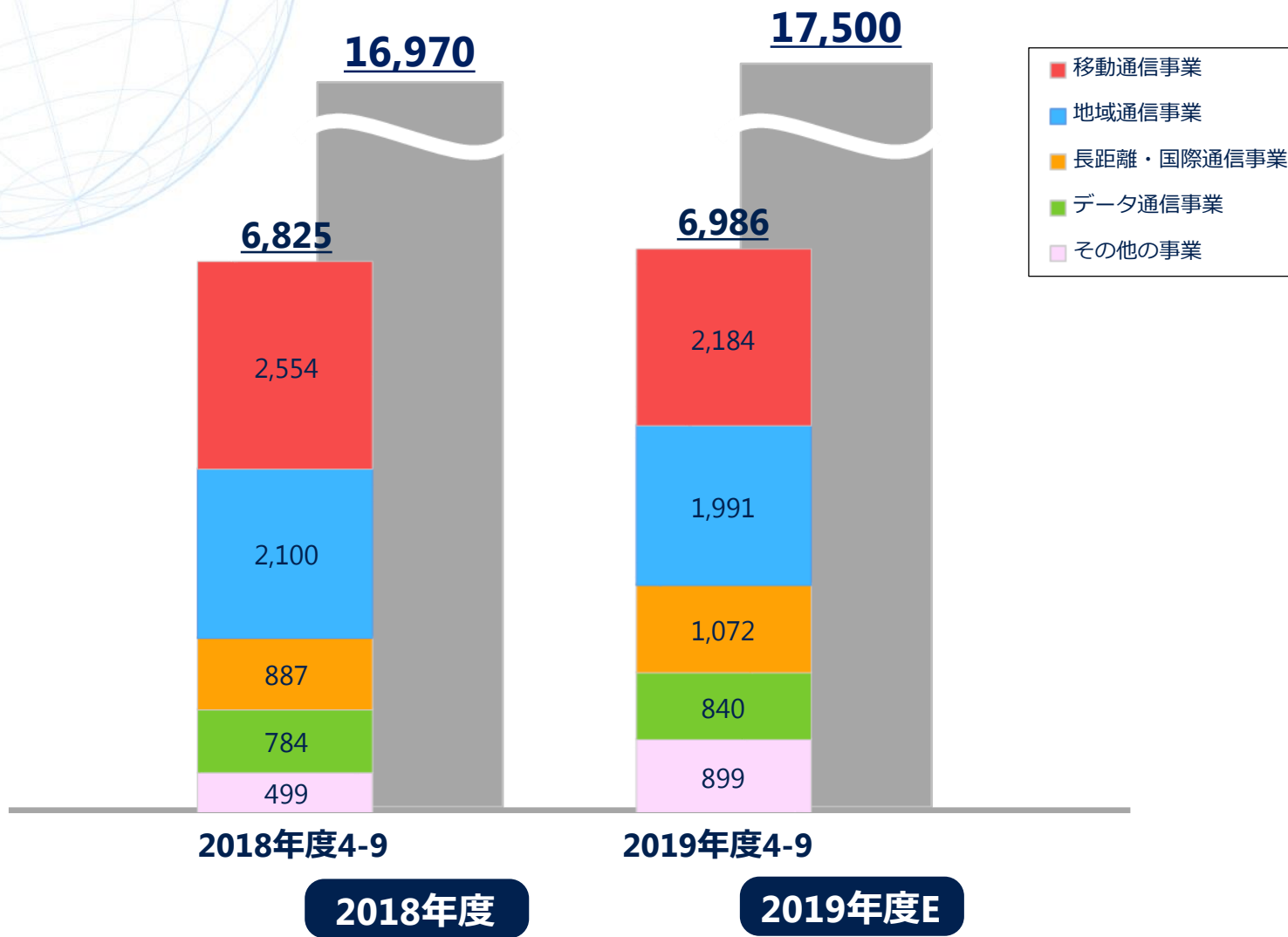


※前期末日が休日だった影響を除いた額。

※2019年度はIFRS第16号(新リース会計基準)適用開始に伴う営業CF・財務CFの増減影響を除いた額。

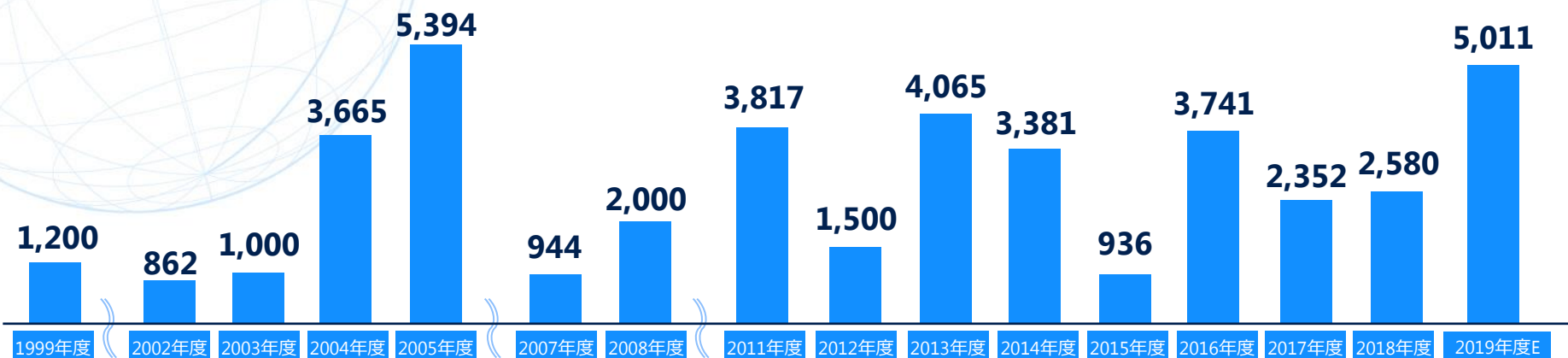
設備投資額の状況

(単位：億円)



自己株式取得

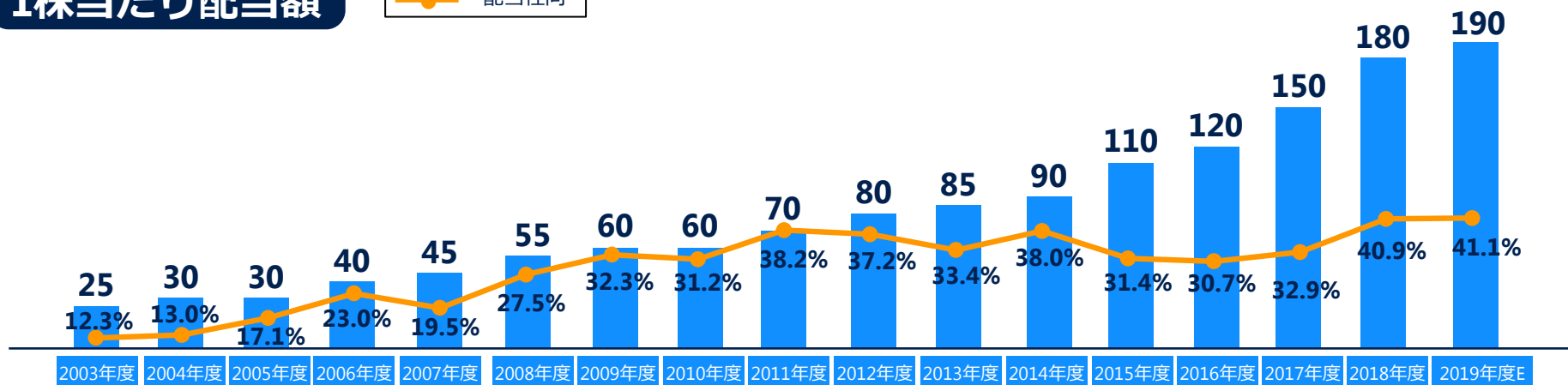
(単位：億円)



1株当たり配当額

(単位：円)

● 配当性向



(注1) 配当額は、2015年7月1日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）の値に調整済

（2019年11月5日の取締役会において決議した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）については未調整）

(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



Your Value Partner