



IRプレゼンテーション

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年度第1四半期決算、2019年度業績予想

2019年度第1四半期 連結決算の状況	4
2019年度第1四半期 セグメント別の状況	5
2019年度 業績予想の概要	6
2019年度 セグメント別業績予想の概要	7

NTTグループ中期経営戦略

NTTグループのビジョン	9
中期目標	10
中期目標の推移	11

グローバル事業

グローバル事業概況	13
グローバル事業の競争力強化	14-16
ラスベガス市 Smart City案件	17

移動通信事業

2019年度 主な取り組み	19
新料金プラン	20-22
dポイントクラブ会員数の推移	23
5Gの取り組み	24-25
コスト効率化	26

固定通信事業

地域の活性化に向けた取り組み	28-29
PSTNマイグレーションの推進	30

その他の事業等

B2B2Xモデルの推進	32-33
人・技術・資産を活用した新事業の取り組み ～スマートエネルギー事業～	34
人・技術・資産を活用した新事業の取り組み ～メディカルサイエンス事業～	35
人・技術・資産を活用した新事業の取り組み ～Smart Infra事業～	36
その他の中期経営戦略の取り組み状況	37-38

株主還元/ESG経営

株主還元	40-41
配当の推移	42
自己株式の取得の推移	43
EPSと発行済株式数の推移	44
ESG経営の推進	45
コーポレートガバナンスの強化	46

財務データ等

NTTグループのフォーメーション	48
連結業績の推移等	49-53
従業員数の推移等	54-56
日本のブロードバンドアクセスサービス	57
固定ブロードバンドサービス FTTH契約者数	58
自己株式の取得及び消却の推移	59



2019年度第1四半期決算、2019年度業績予想

2019年度第1四半期 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1四半期として過去最高

連結決算状況

● 営業収益	:	2兆9,154億円	(対前年 +627億円 [+2.2%])
● 営業利益	:	5,052億円	(対前年 ▲320億円 [▲6.0%])
● 当期利益※1	:	2,805億円	(対前年 ▲92億円 [▲3.2%])
● 海外売上高※2	:	48億ドル	(対前年 +1億ドル [+2.9%])
● 海外営業利益率※2	:	1.6%	(対前年 ▲1.0pt)

※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。

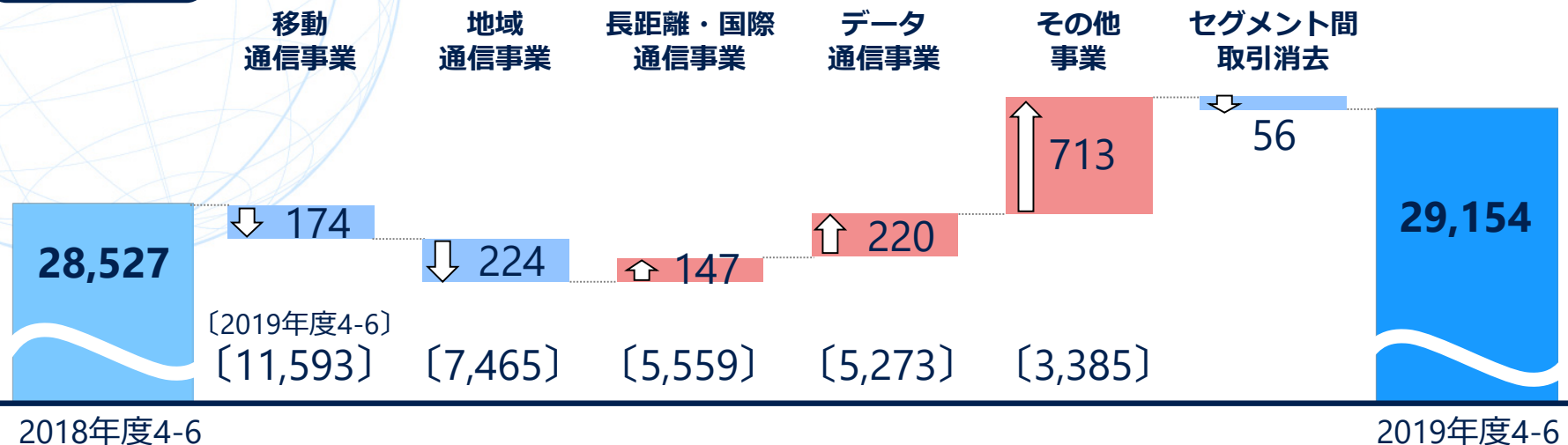
※2 グローバル持株会社帰属。海外営業利益は買収に伴う無形固定資産の償却費等、一時的なコストを除いております。

2019年度第1四半期 セグメント別の状況 **NTT**

営業収益

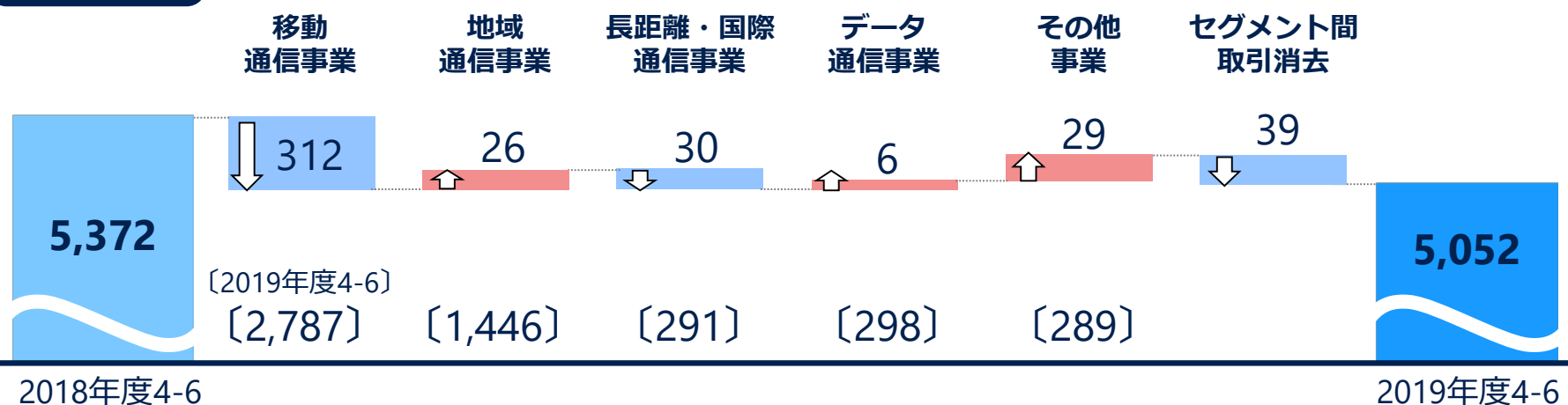
(対前年 : +627)

(単位 : 億円)



営業利益

(対前年 : ▲320)



2019年度 業績予想の概要

- 営業収益・営業利益は減収・減益
- 当期利益・EPSは対前年増

連結収支計画

	2018年度実績	2019年度業績予想	対前年
営業収益	11兆 8,798億円	11兆 8,300億円	▲498億円
営業利益	1兆 6,938億円	1兆 5,500億円	▲1,438億円
当期利益 ^{※1}	8,546億円	8,550億円	+ 4億円
EPS ^{※2}	440円	462円	+ 22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。

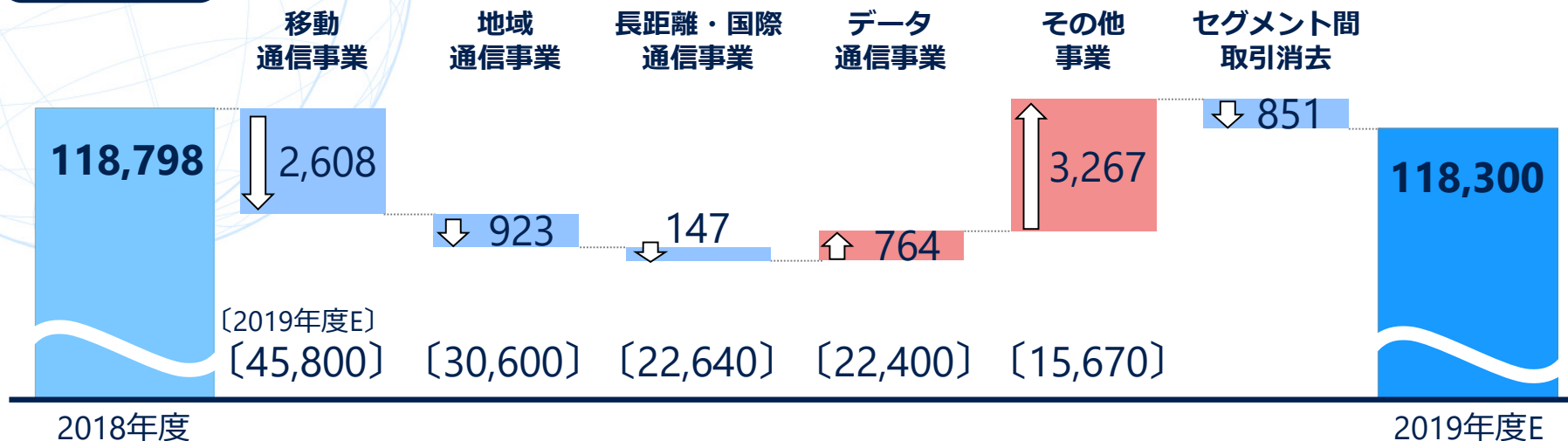
※2 2019年8月6日の取締役会において自己株式取得について決議したことにより、2019年度通期業績予想を456円から462円に見直しております。

2019年度 セグメント別業績予想の概要

(単位：億円)

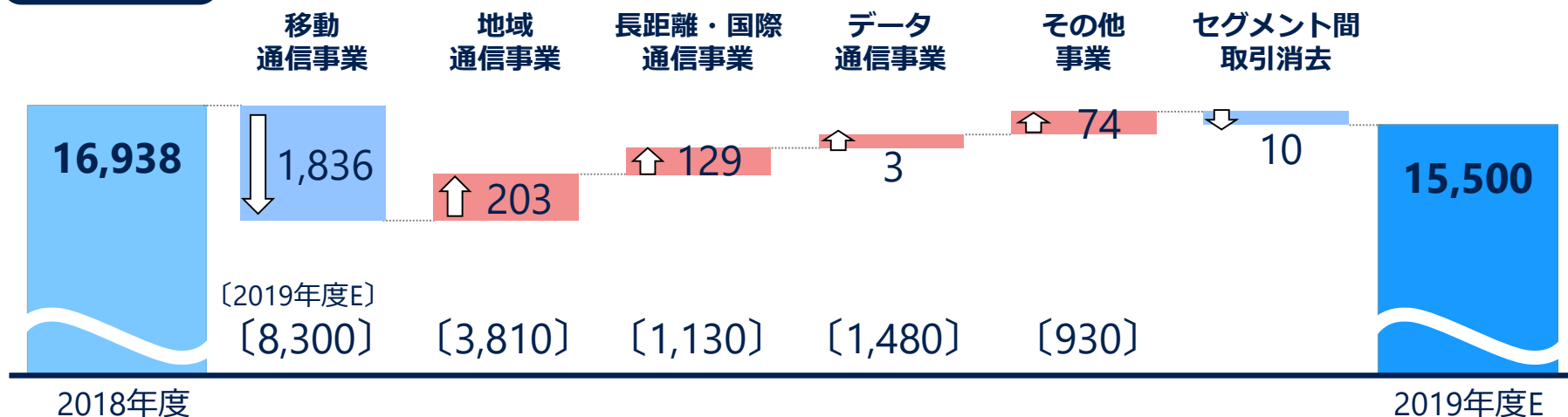
営業収益

(対前年：▲498)



営業利益

(対前年：▲1,438)





NTTグループ中期経営戦略

NTTグループのビジョン

NTTグループは、
“Your Value Partner”
として、事業活動を通じて
パートナーの皆さまとともに
社会的課題の解決を
めざします。

Smart World
/ Society 5.0
実現に貢献

SDGs/持続可能な社会へ

SUSTAINABLE
DEVELOPMENT
GOALS
17 GOALS TO TRANSFORM OUR WORLD



パートナー

事業活動を通じた
社会的課題の解決
デジタルトランスフォーメーション
× CSR

コラボレーション

コラボレーション

研究開発

人材

ブランド

ICT基盤

財務基盤

顧客基盤

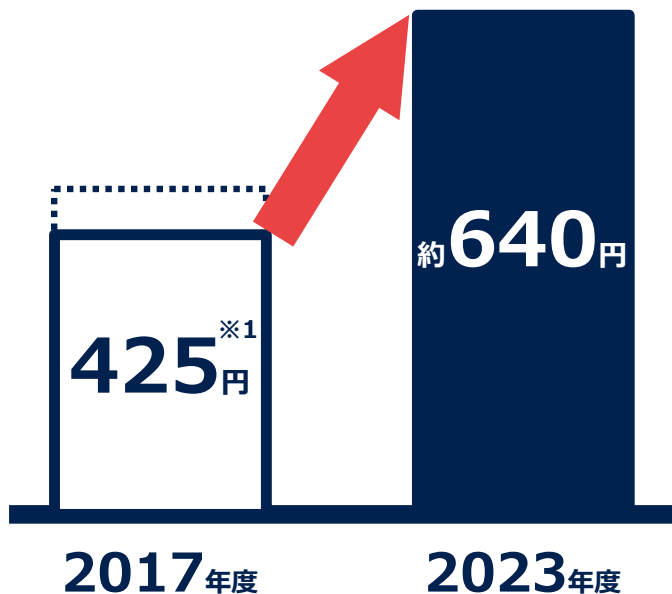
NTTグループ

「公共性」と「企業性」

中期目標

EPS成長

+50% 増加



財務目標

EPS成長

+50%
増加

目標年度
2023年度
(対2017年度^{※1})

海外売上高/
海外営業利益率^{※2}

\$25B/
7%

2023年度

コスト削減
(固定/移動アクセス系)

▲8,000億円
以上

2023年度
(対2017年度)

ROIC

8%

2023年度

Capex to Sales
(国内ネットワーク事業^{※3})

13.5%
以下

2021年度

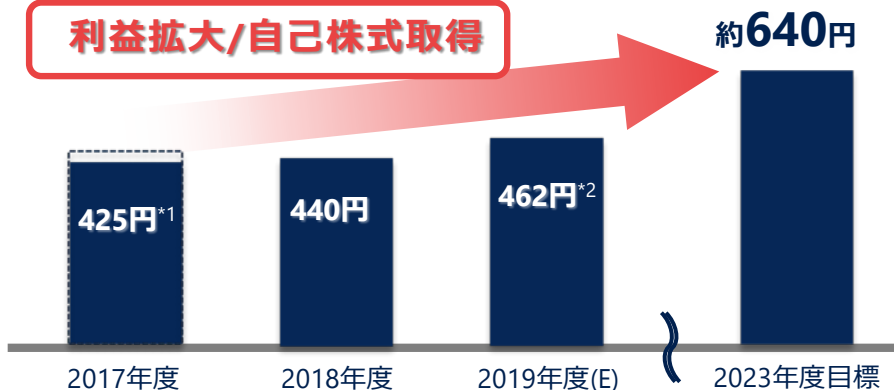
※1：Tata Sons Limitedからの仲裁裁定金受領影響を除く
※3：コミュニケーションズのデータセンター等を除く

※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く

中期目標の推移

EPS成長

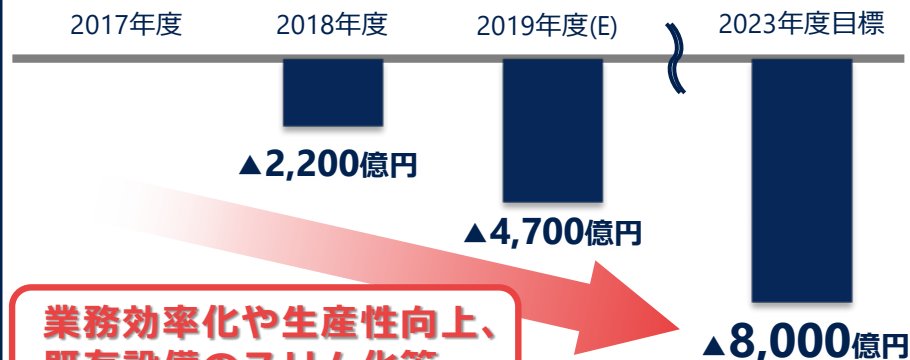
利益拡大/自己株式取得



※1 Tata Sons Limitedからの仲裁裁定金受領影響を除く。

※2 2019年8月6日の取締役会において自己株式取得について決議したことにより、2019年度通期業績予想を456円から462円に見直しております。

コスト削減 (固定/移動アクセス系)

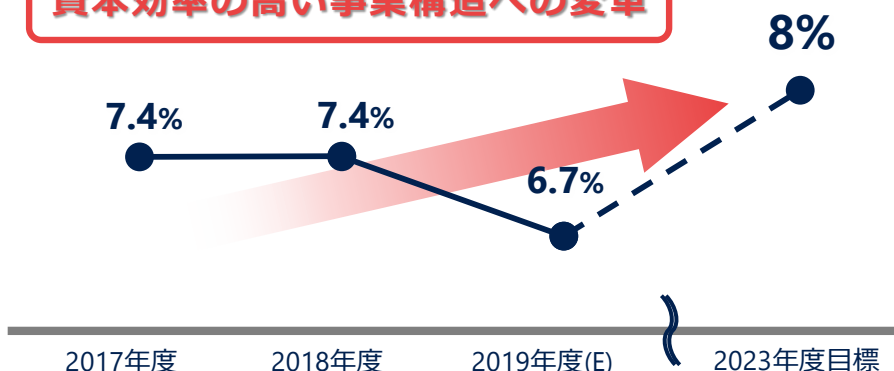


業務効率化や生産性向上、
既存設備のスリム化等

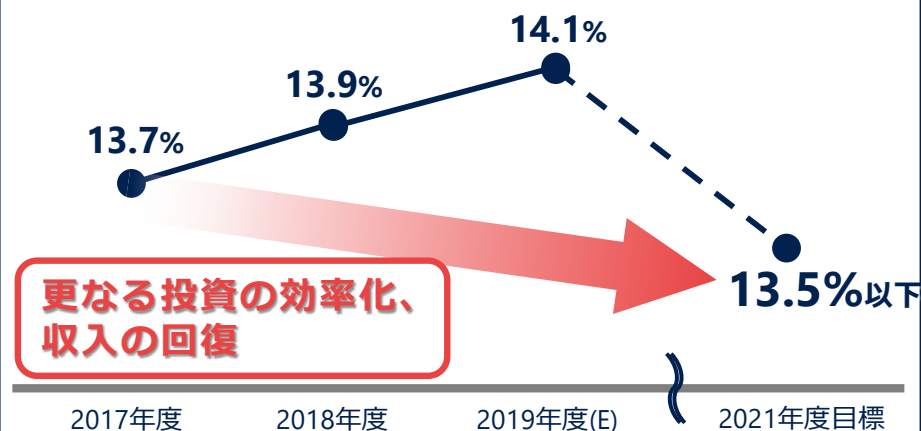
※金額は対2017年度削減額

ROIC

資本効率の高い事業構造への変革



Capex to Sales (国内ネットワーク事業)



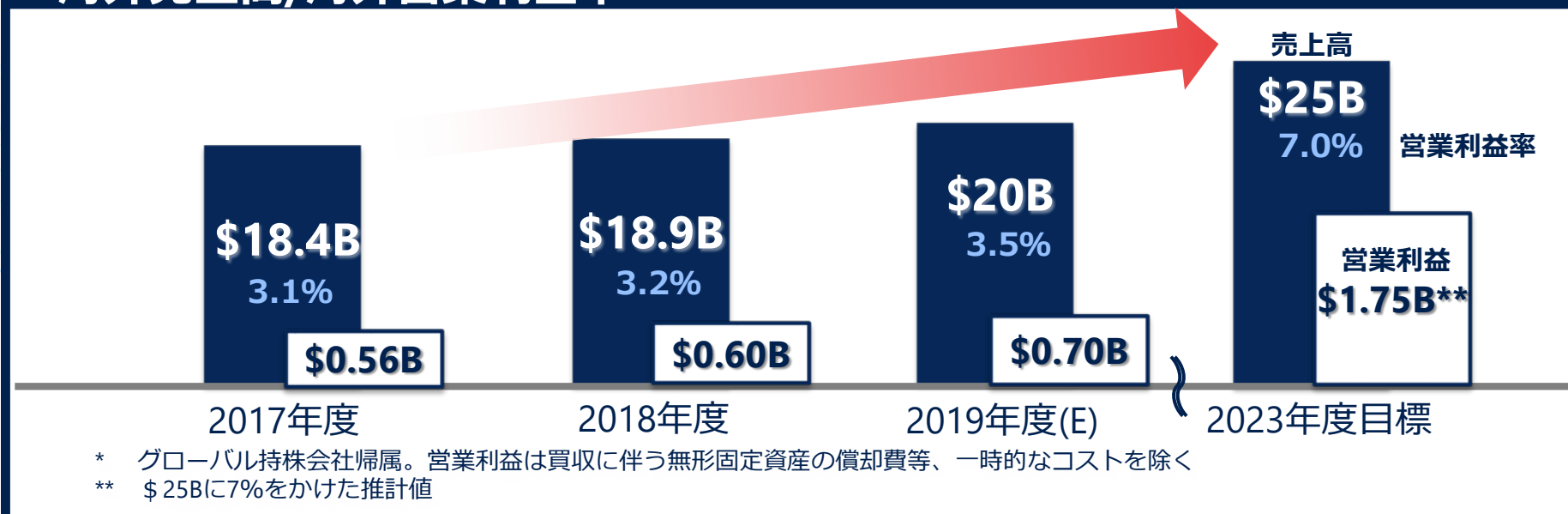
更なる投資の効率化、
収入の回復



グローバル事業

グローバル事業概況

海外売上高/海外営業利益率*



地域別売上高 (2018年度※1) /従業員数

	TOTAL	AMERICAS	EMEA	APAC※2
売上高	\$ 18.9B	\$ 6.5B	\$ 7.7B	\$ 4.7B
従業員数	123,000	33,000	49,000	41,000

※1 グローバル持株会社帰属の海外売上高

※2 日本国内市場の数値は含まず

グローバル事業の競争力強化①

2018年8月

2018年11月

2019年7月

当社

NTTコミュニケーションズ

Dimension Data

NTTセキュリティ

NTTデータ

NTTi3

当社

グローバル持株会社
(会社名：NTT株式会社)

(新)

NTTコミュニケーションズ

Dimension Data

NTTセキュリティ

NTTデータ※

グローバルイノベーションファンド
(名称：NTT Venture Capital)

(新)

グローバル調達会社
(会社名：NTT Global Sourcing)

(新)

NTTi3

当社

グローバル持株会社
(会社名：NTT株式会社)

グローバル事業会社
(会社名：NTT Ltd.)

(再編成)

データセンター投資会社
(会社名：NTTグローバルデータセンター)

(新)

国内事業会社
(会社名：NTTコミュニケーションズ)

(再編成)

NTTデータ※

グローバルイノベーションファンド
(名称：NTT Venture Capital)

グローバル調達会社
(会社名：NTT Global Sourcing)

革新的創造推進組織
(会社名：NTT Disruption Europe, S.L.U./US, Inc.)

(新)

海外研究拠点
(会社名：NTT Research, Inc.)

(新)

※ NTTデータは現在の経営形態のままグループ各社と連携、上場を維持

グローバル事業の競争力強化②

“One NTT”のグローバルビジネス成長戦略

顧客ビジネスの進化サポートと革新的創造への取組みを掛け合わせ、競争力強化

顧客ビジネスの進化をサポート

業界アドバイザーによる
成果提供型ソリューションの提供

金融

自動車
/製造

ヘルス
ケア

通信/
メディア

公共

Software Defined技術を活用した
IT as a Serviceの展開

マネー
ジド

セキュ
リティ

コグニティブ
基盤

拠点展開
/エッジ

データセンター投資会社
データセンター事業の効率化

グローバル調達会社

グループトータルでの
グローバル調達の推進

統合ソリューション
(Smart World実現に貢献)

革新的創造への取組み

グローバルイノベーションファンド

成長技術への投資

業界エコシステムの活用

ベンチャー
コミュニティ

デジタル系
スタートアップ

革新的創造推進組織

最先端技術を活用した顧客との協創

業界特化

業務別機能

Smart World

技術主導型

例：AI、ロボット工学、エッジコンピューティング

海外研究拠点

世界に変革をもたらす革新的研究開発

グローバル人材

One NTT

ブランディング

グローバル事業の競争力強化③

グローバル事業の競争力強化に向けた取り組み

- NTTコミュニケーションズ、Dimension Data、NTTセキュリティの海外事業をNTT Ltd. 傘下に統合し営業開始（2019年7月1日）
- 米国SAPマネージドサービス事業者Symmetryの買収について合意（NTT Ltd. 2019年6月26日）
- 米国アプリケーションセキュリティサービス事業者WhiteHat Securityの買収を完了（NTT Ltd. 2019年7月2日）

ラスベガス市 Smart City案件

<公共エリアにおける安全な環境づくりを最先端技術で実現>

①迅速な事件・事故対応 (リアクティブ)

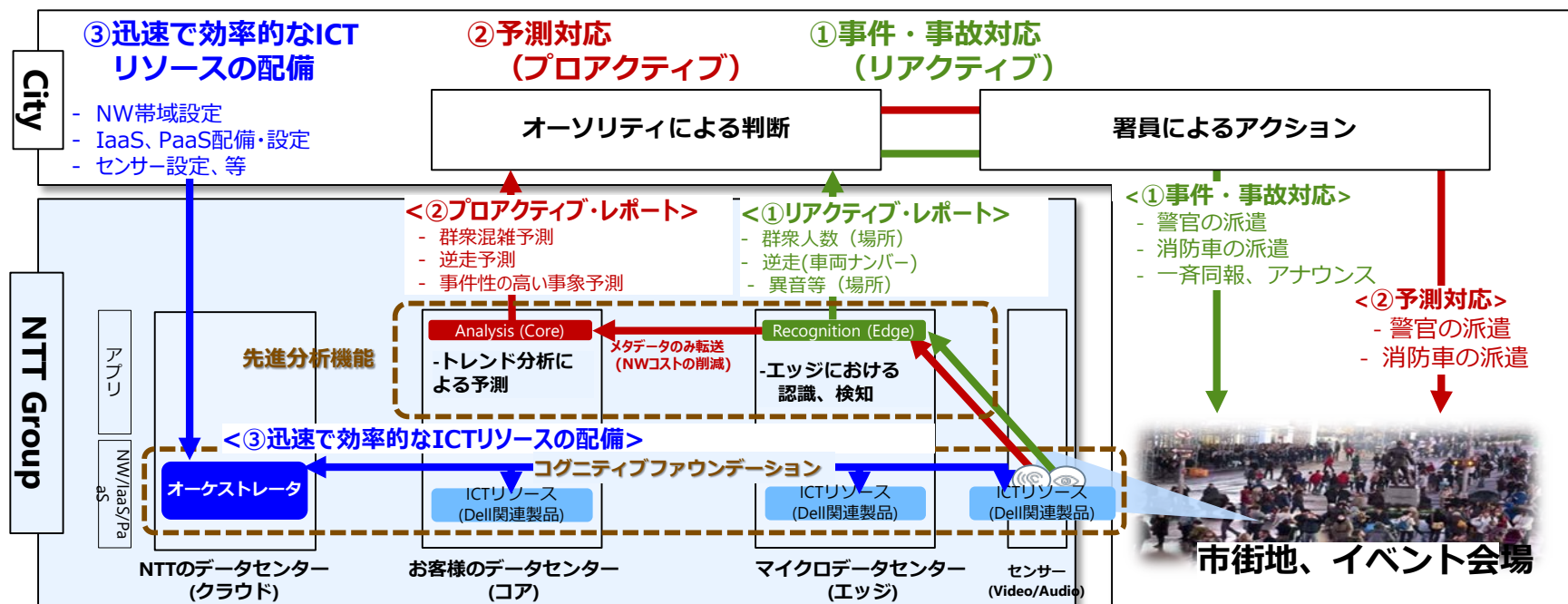
監視区域近隣のマイクロデータセンターにおけるエッジ分析により、事件・事故の迅速な検知と対応 (リアクティブ) を実現

②予測対応 (プロアクティブ)

トレンド分析とマルチソースのセンサー情報を活用し、高度な予測と対応 (プロアクティブ) を実現

③迅速で効率的なICTリソースの配備

マルチレイヤかつエンドエンドのICTリソースを動的かつ迅速に遠隔管理することにより、迅速で効率的なICTリソースの配備を実現





移動通信事業

更なる成長に向けた“変革”を実行する年

顧客基盤 強化

「ギガホ」「ギガライト」導入と「端末販売方法見直し」

会員数拡大、お客さま一人ひとりへの最適提案

中期成長

金融・決済、法人ソリューション分野の成長

5G商用化への取り組み（プレサービス、マイネットワーク等）強化

18年度を上回る1,300億円のコスト効率化

デジタルマーケティングの推進

2つのプランから選ぶだけの シンプルな料金体系

6月1日 (土) 提供開始

ギガホ

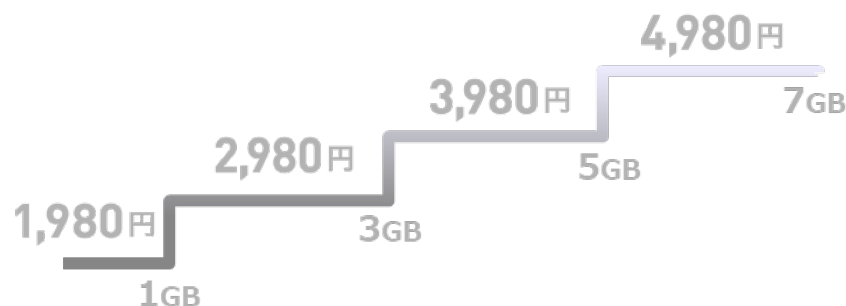
ギガホ割 適用で最大6か月間

4,980円



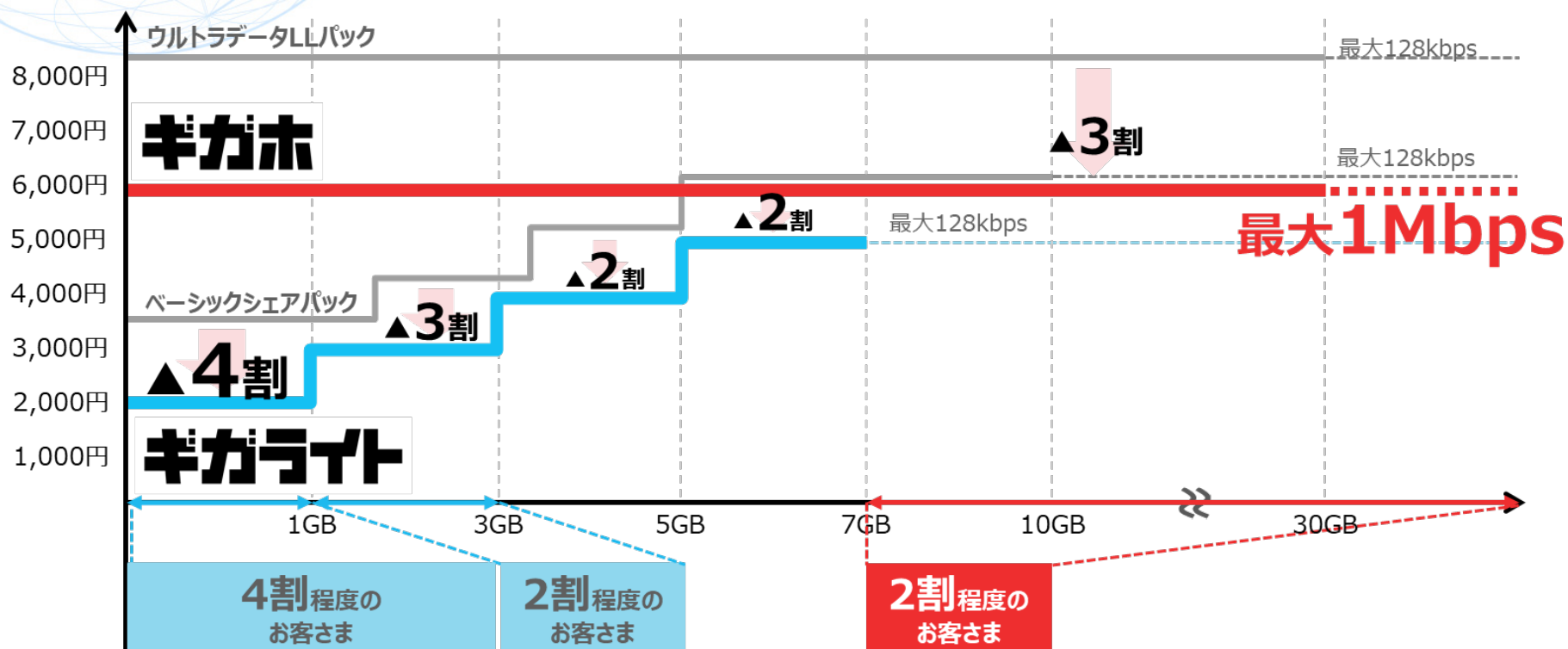
ギガライト

1,980円 ~



- ◆ 「みんなドコモ割 (3回線以上)」適用、2年定期契約 (自動更新・解約金あり)、通話料別途
- ◆ 「ギガホ割」は2019年9月30日までの申込分が対象

最大4割の値下げにより 2019年度 2,000億円規模のお客さま還元



- ◆ 上記のお客さま比率はXI契約（スマートフォン）のデータ利用量実績
- ◆ 2年定期契約（自動更新・解約金あり）、通話料別途
- ◆ 「ギガホ」「ギガライト」は、「みんなドコモ割（3回線以上）」適用

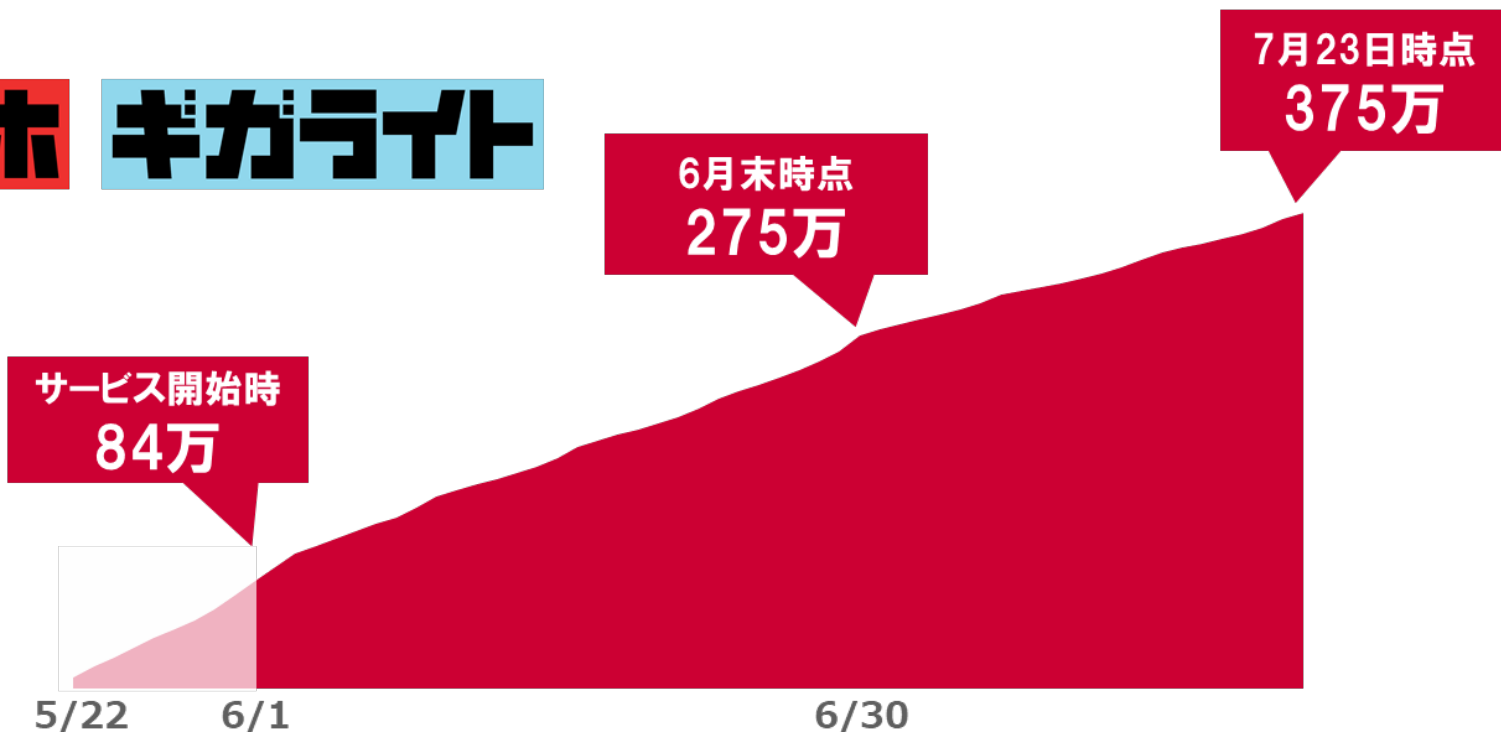
- ◆ 現行プランは「シンプルプラン」「ISP」「ずっとドコモ割プラス（プラチナステージ）」の場合
- ◆ 「ベーシックシェアパック」は、家族3人で利用した場合の1人あたり料金

お申込み件数 375万

みんなドコモ割 適用率 85%程度

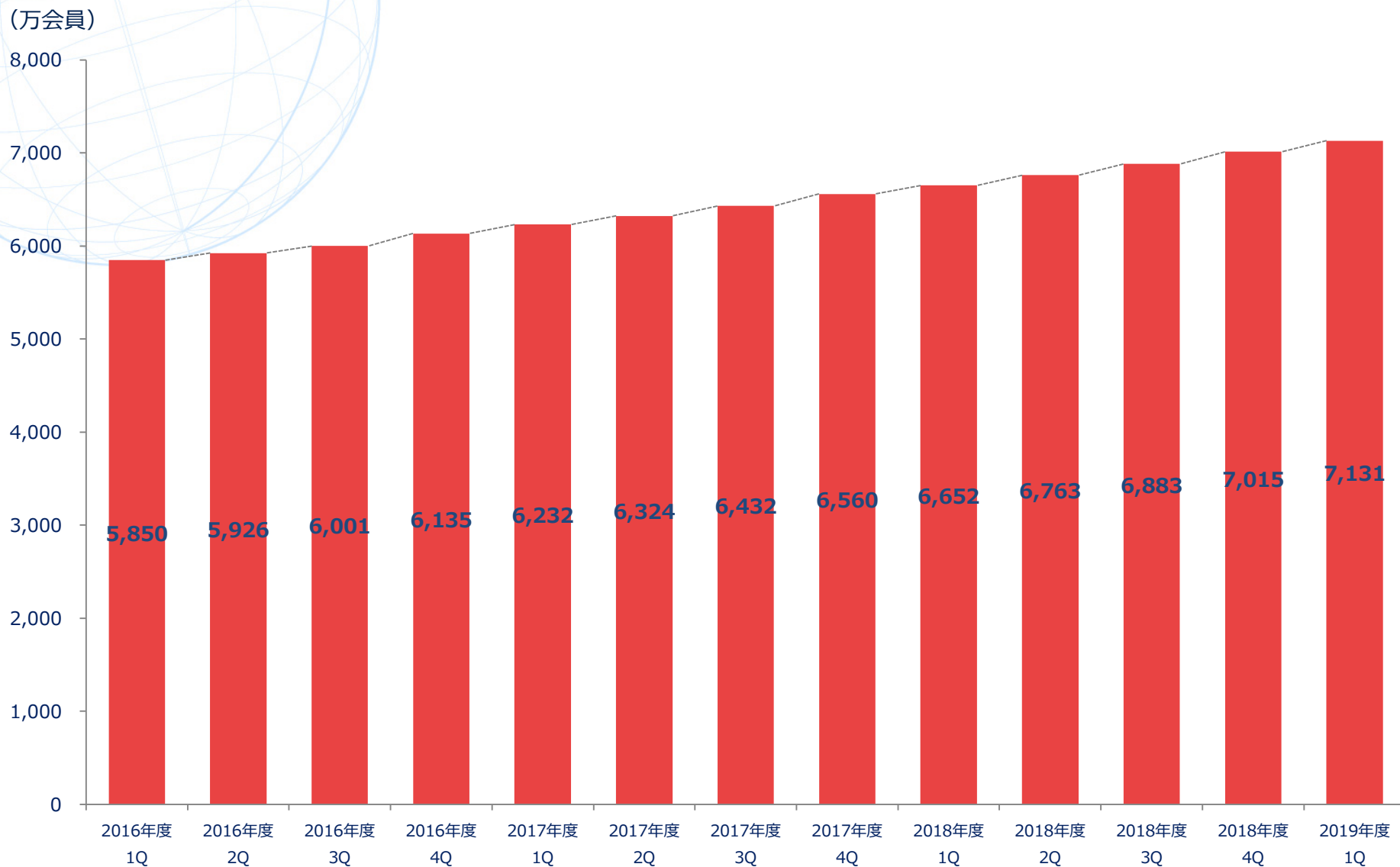
ギガホ

ギガライト



◆ 新料金プランはギガホ、ギガライト、ケータイプラン、キッズケータイプラン、データプラス

ドコモ dポイントクラブ会員数



ラグビーワールドカップ2019™を契機に 5Gプレサービスを開始

コンシューマー向け

法人向け



全国各地で
5Gネットワークを構築



ラグビーワールドカップ2019™

地方創生・社会課題解決

**2019年3月から6月に全国6会場で実施
展示した33ソリューションを含め、ビジネス化に向け推進中**

映像伝送



遠隔医療



遠隔監視



DOCOMO 5G Open Partner Program

5G BUSINESS CAMP

xR



ロボティクス



認証/AI



ドコモ コスト効率化

(億円)

19.1Q

19年度 (予想)

▲200

▲1,300

取り組み分野

◆マーケティング

販売施策、アフターサポート 等

◆ネットワーク

装置集約、業務委託 等

◆その他

研究開発、情報システム 等

◆ 数値は18年度比



固定通信事業

「食・農×ICT」事業の展開

■農業におけるIoTの実装

- 地域との協働プロジェクト「アグリイノベーションLab @山梨市」
(経済産業省等主催「先進的IoTプロジェクト」で地域活性化賞受賞)

■食品・農業分野におけるソリューション提供

- HACCPに対応した食品衛生管理のデジタル化ソリューション
- ICTの活用により環境制御や収量予測を行う次世代施設園芸向けソリューションを提供し、農業の生産性向上を支援

■NTTアグリテクノロジー設立

- IoT/AIを活用した次世代施設園芸のトータルソリューションの提供を通じ農業を起点とした「街づくり」を推進

伝統技術・文化資源の継承

■日本酒製造工程の見える化

- 製造工程に温度センサーを設置、クラウドにデータを集積・分析することで品質の安定化を図るほか、熟練技術の技能伝承に活用
(埼玉県熊谷市2018.6月、宮城県大崎市2018.10月)

■陶芸等の文化資源の継承

- 長年の経験や勘に基づく匠のノウハウのデジタル化や、地域の文化資源のデジタルアーカイブ化(山梨県富士川町2019.4月)

ICTを活用した街づくり・街おこし

■地方自治体と連携したスマートシティの推進

- ICTを実装した持続可能な街づくりをめざした実証実験を開始
(千葉県木更津市 2019.3月)

■e-Sportsによる街おこし

- イベント開催時にICT環境を提供するほか、イベントの企画・運営を支援

中小企業のお客様のDX支援

■IoTによる作業現場の見える化・自動化

- ウェアラブル端末を活用し、倉庫内における作業従事者の行動の見える化や健康管理を行う実証実験を開始(2018.1月)
- カメラやセンサーにより製造機械の稼働状況を見える化する工場向けIoTパッケージの提供開始(2018.11月)

■ICTを活用したオフィス業務の効率化

- 手書き帳票のデジタル化からシステムへの入力までの業務を自動化し、オフィスの生産性を高める「AIよみと〜る/おまかせRPA」の提供開始(2019.1月)

当社保有のアセットの活用

■局舎を活用したスマートイノベーションラボ

- ビジネス共創に向け、GPUサーバや共同作業スペースを配備したラボを東京蔵前ビルに開設(2018.6月)、札幌・仙台にも拡大
- 仙台ではビルの再開発と合わせて産学官の「知」と「人」が結集できる環境を整備し、地域のオープンイノベーションを推進

■グループのアセットを活かしたBPO対応

- 通信ビルや、技術・ノウハウ、人員等のアセットを活用して、地域の社会インフラや住民サービスを維持するためのBPOニーズに対応

地域金融機関と業務分野の特性を活かした協業を推進

今後、地場企業における業務効率化など各種経営課題の解決により、地域経済の発展に貢献

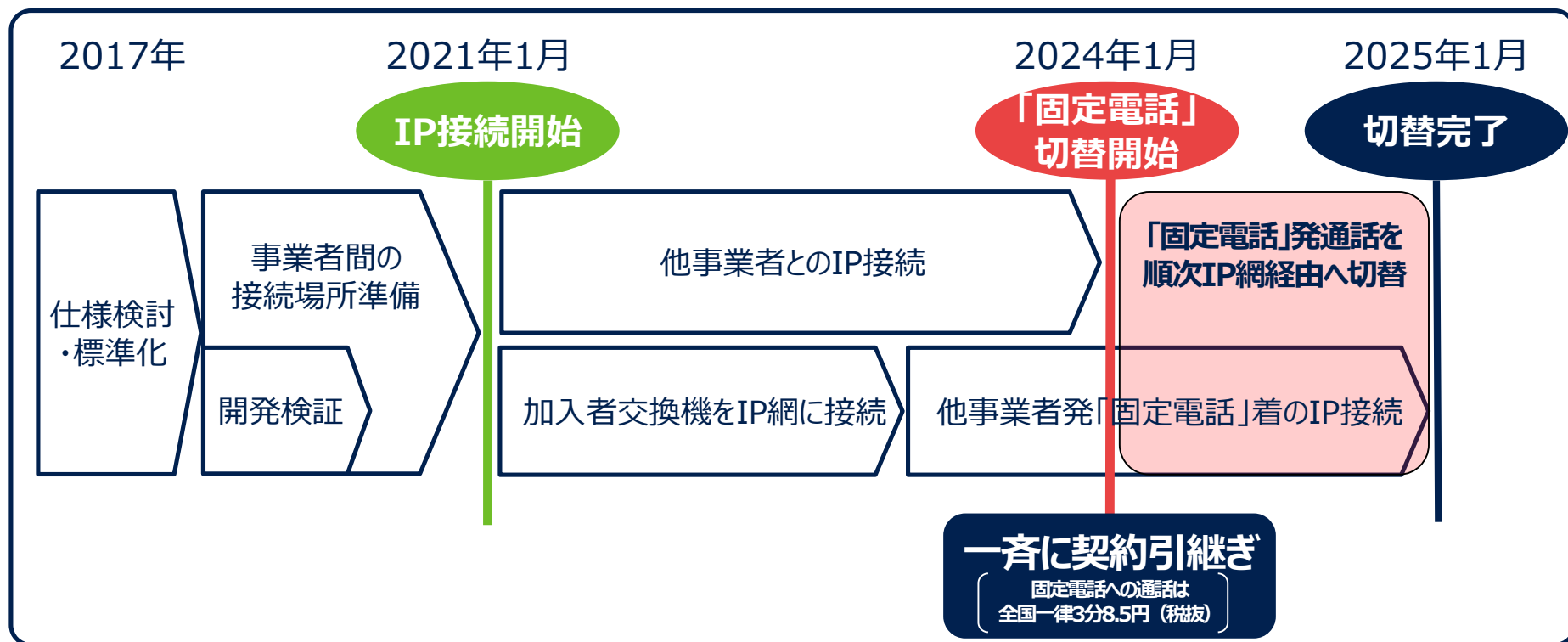
《名古屋銀行様との取り組み（2019.3.19 連携協定締結）》



PSTNマイグレーションの推進

IP化により、サービスもネットワークもシンプルに

- 固定電話への通話料は全国一律3分8.5円へ（2024年1月開始）
- 中継/信号交換機をIP化、他事業者とはIPで接続（2025年1月完了）
- メタルケーブル、メタル收容装置（現:加入者交換機）は継続利用



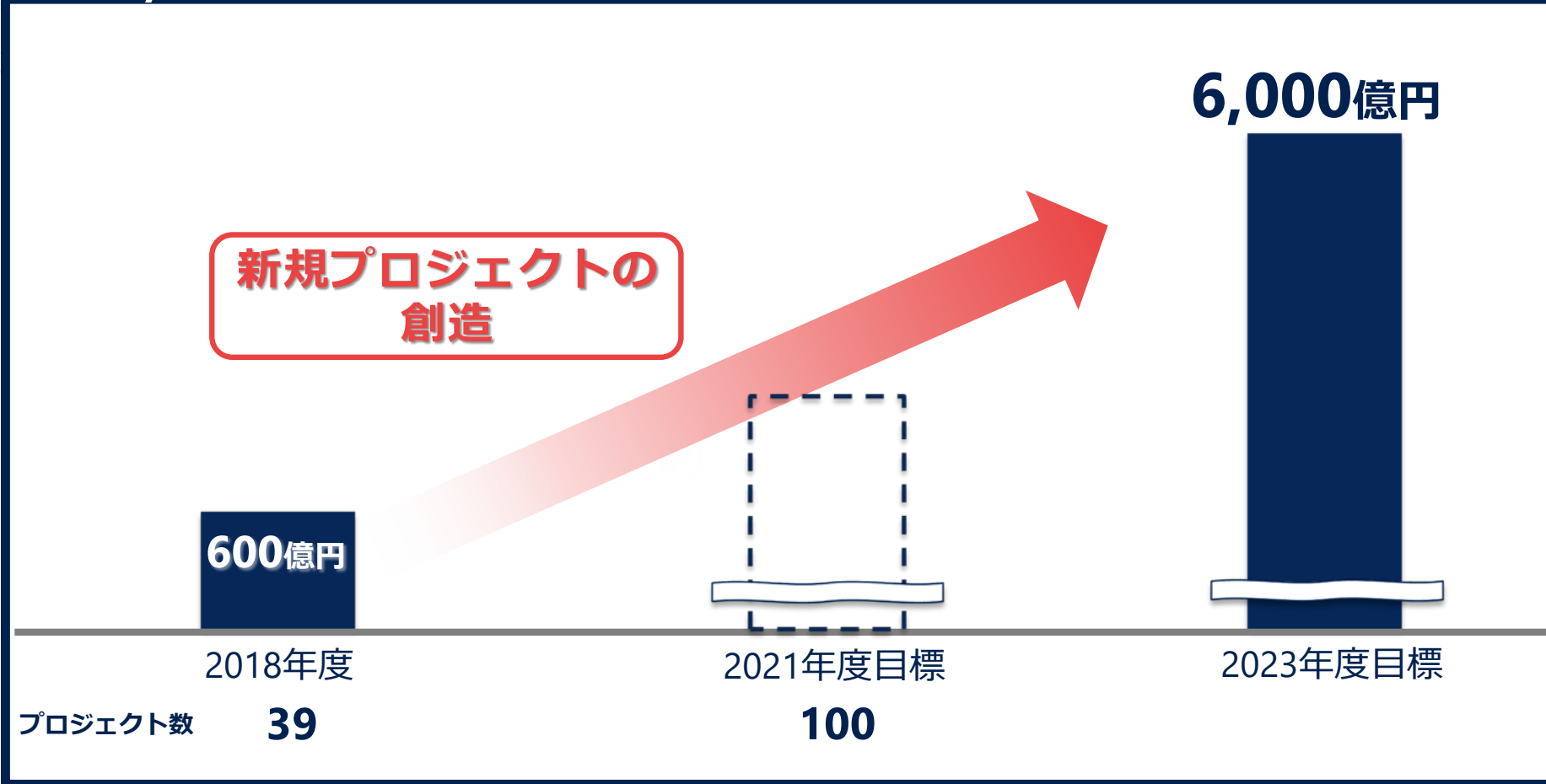


その他の事業等

B2B2Xモデルの推進

- B2B2Xプロジェクト数：39（2018年度末）を100（2021年度）へ拡大
- B2B2X売上目標の設定：6,000億円（2023年度）

売上/プロジェクト数目標



B2B2Xモデルの推進

- 北海道大学、岩見沢市※とスマートアグリシティの実現に向けた産官学連携協定を締結（2019年6月28日）
- 千葉市と未来のまちづくりに向けた包括連携協定を締結（2019年7月11日）
- さっぽろ連携中枢都市圏12市町村※と「まちづくりパートナー協定」を締結（2019年7月12日）
- 東京メトロと「東京の魅力・活力の共創」をめざし、混雑緩和・円滑な輸送の提供実現に向けた協業開始（2019年7月29日）
- 南座新開場記念「八月南座超歌舞伎」開催（2019年8月2日～8月26日）

※ 岩見沢市はさっぽろ連携中枢都市圏の12市町村の1つ

人・技術・資産を活用した新事業の取組み **NTT**

～スマートエネルギー事業～

スマートエネルギー事業の推進

- エネットの連結子会社化（2019年5月10日）
- スマートエネルギー事業の立ち上げ・確立に向け、「NTTアノードエナジー」を設立（2019年6月3日）
- スマートエネルギー事業の推進に向けて、NTTアノードエナジー傘下にエネット及びNTTスマイルエナジーを再編（2019年10月完了）

2019年6月

2019年9月

会社設立

事業開始に向けた
申請・届出

事業開始

発電

・グリーン電力発電事業

送配電/蓄電

・VPP（仮想発電所）事業
・高度EVステーション事業
・バックアップ電源事業

小売/卸売

・電力小売/卸売事業

2025年度
（目標）

売上規模
6,000億円※

※NTTグループにおける
エネルギー関連事業の
売上規模

人・技術・資産を活用した新事業の取組み **NTT**

～メディカルサイエンス事業～

ビッグデータ解析による健康経営支援

- NTTグループの持つデータ解析技術、セキュリティ技術等を活用し、健康増進に資するレコメンド提供事業を実現
- 東京大学と社会連携研究部門「ゲノム予防医学社会連携研究部門」開設（2019年7月1日）
- NTT研究所内に「バイオメディカル情報科学研究センタ」設立（2019年7月1日）

Well-being
の実現

健康経営を推進する企業の従業員

健診機関を通じたレコメンド提供
（個人の体質に合わせた生活習慣等の改善方法）

研究機関
ベンチャー企業
等

アライアンス
パートナー

データ解析による健康情報

ヘルスケアデータ

ゲノム情報

健診情報
×
行動情報

ICT

（ビッグデータ解析
AI技術
セキュリティ）



NTTライフサイエンス（2019年7月1日新会社設立）

人・技術・資産を活用した新事業の取組み ～Smart Infra事業～

Smart Infra事業の推進

- 土木系設備などの社会インフラに関する課題解決に向け、グループの技術・ノウハウ・資産を活用したSmart Infra事業を推進
 - ・ 空間情報をデジタル化するプラットフォームを構築
 - ・ 土木関連業務のコネクティッドバリューチェーン化（自社DXの推進）
 - ・ 社会インフラの課題を解決するソリューション提供（他者DXの支援）

自社DXの推進

- ✓ コネクティッドバリューチェーン化
- ✓ 基盤設備の最適化・活用

他者DXの支援

- ✓ オペレーションの一体化・代行
- ✓ スマートシティ等へのプラットフォーム活用

空間情報をデジタル化するプラットフォーム



NTTグループが持つ技術・ノウハウ・資産

国内事業のデジタルトランスフォーメーションを推進

- 故障に関する電話問い合わせ対応（年間650万件）を、Webやチャットボットにより原則自動化を推進

〔2019年度第1四半期末時点でNTTドコモ・NTT東日本・NTTコミュニケーションズに導入済み。今後、NTT西日本へも拡大予定〕

- 各社の効率的な人事・人材配置の実現に向けて、世界最大規模（20万人）のグループ共通タレントマネジメントシステム導入（2020年4月運用開始）

- RPAの導入を着実に推進

	2019年度 第1四半期末時点	『Your Value Partner 2025』 発表時点からの比較
--	--------------------	--

・ ロボット導入数	: 1.5万	(+0.3万)
・ 業務プロセス活用数	: 850	(+350)

- 販売・サービス・設備管理における東西業務システムの仕様統一化推進（2020年度までに順次移行）

その他の中期経営戦略の取組み状況

5Gサービスの実現・展開

- 5Gの効率的な早期エリア展開、通信不感エリアの縮小をめざし、JTOWERとの資本・業務提携について合意（2019年7月4日）

人・技術・資産を活用した新事業の取組み（旧: 不動産利活用）

- 「NTTアーバンソリューションズ」設立（2019年7月1日）
 - ・ 「博多コネクティッド」エリア内で、博多駅東一丁目敷地の開発（2022年竣工予定）
 - ・ 次世代放射光施設との連携を見据えた、仙台中央ビルの再開発（2023年竣工予定）

研究開発の強化・グローバル化

- Interop Tokyo講演にてIOWN構想を公表（2019年6月12日）

その他（災害対策の取組み等）

- 2019年6月以降発生した台風において、AIを駆使した故障予測を実施



株主還元/ESG経営

◆ 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

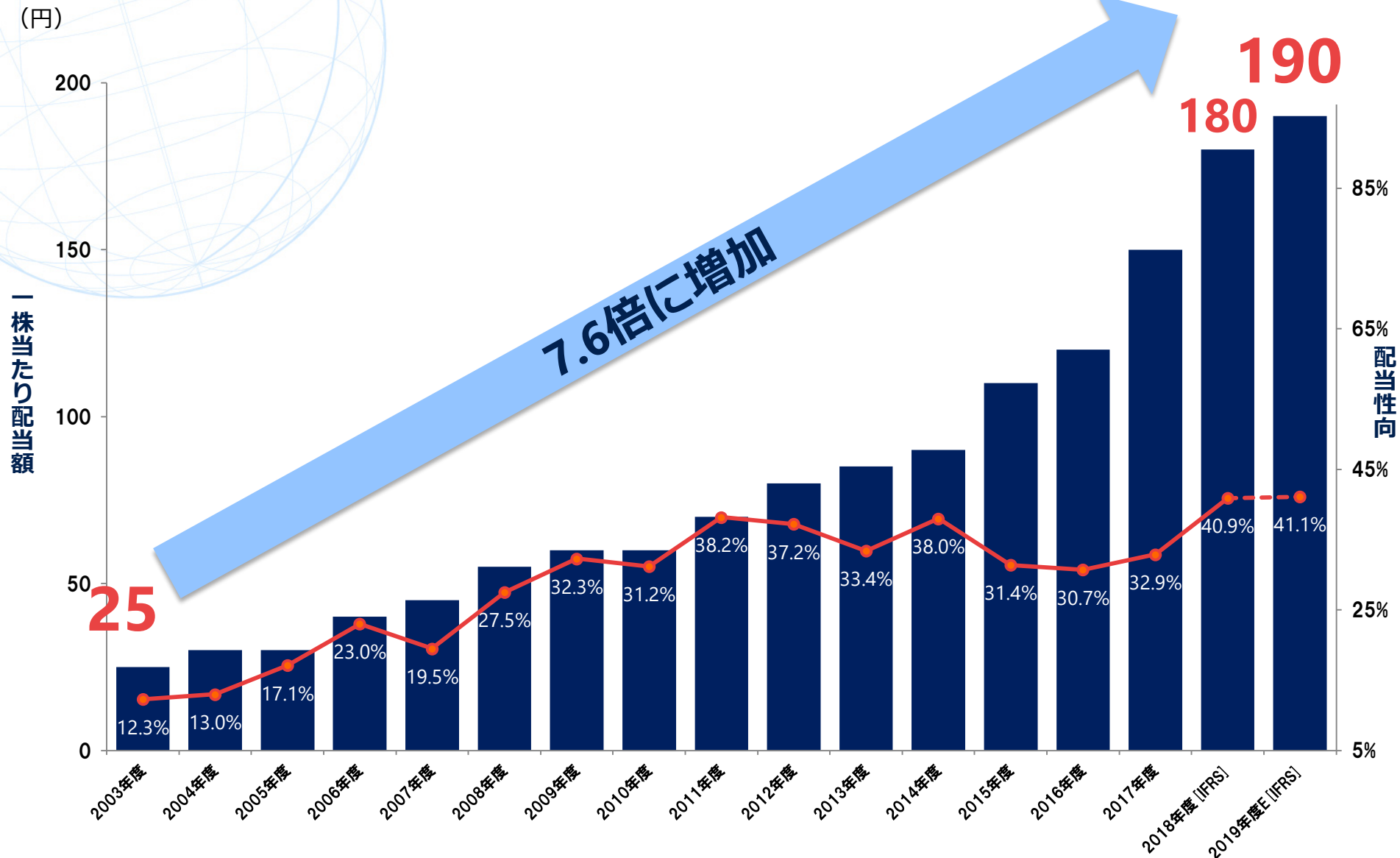
配当

- 2019年度の配当は年間1株当たり190円（対前年10円増）

自己株式の取得

- 政府からの取得分として、自己株式の取得を決議
- 取得の内容
 - ・ 取得総額 ： 3,000億円（上限）
 - ・ 取得株式数 ： 5,300万株（上限）
 - ・ 取得期間 ： 2019年8月7日 ～ 2019年9月30日
- 上記により、2019年度EPS目標を456円から462円（+6円）に見直し

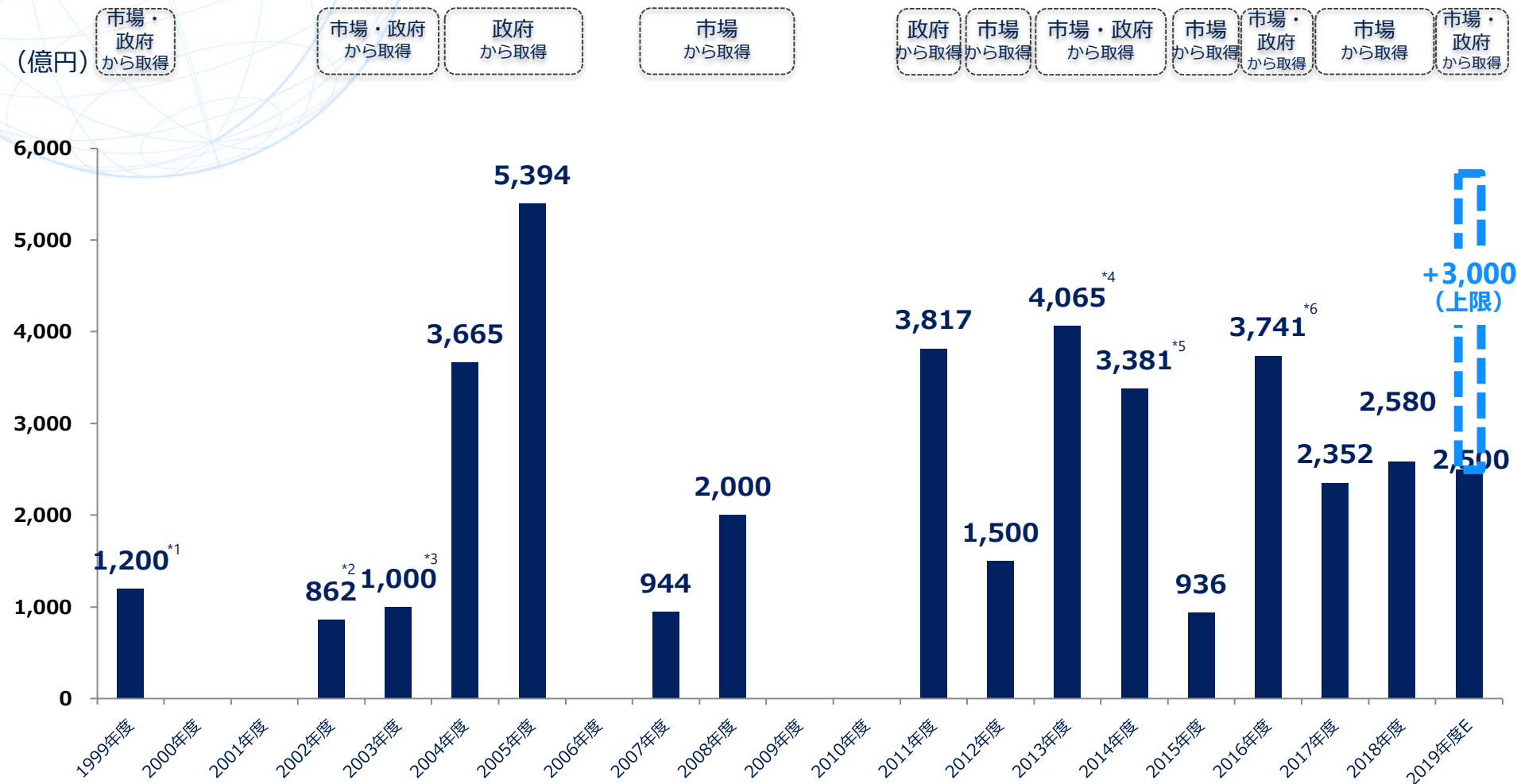
配当の推移



- 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
- 2017年度以前は米国会計基準を適用

自己株式取得の推移

約4兆円の自己株式取得を実施



*1 市場480億円、政府720億円

*2 市場466億円、政府396億円

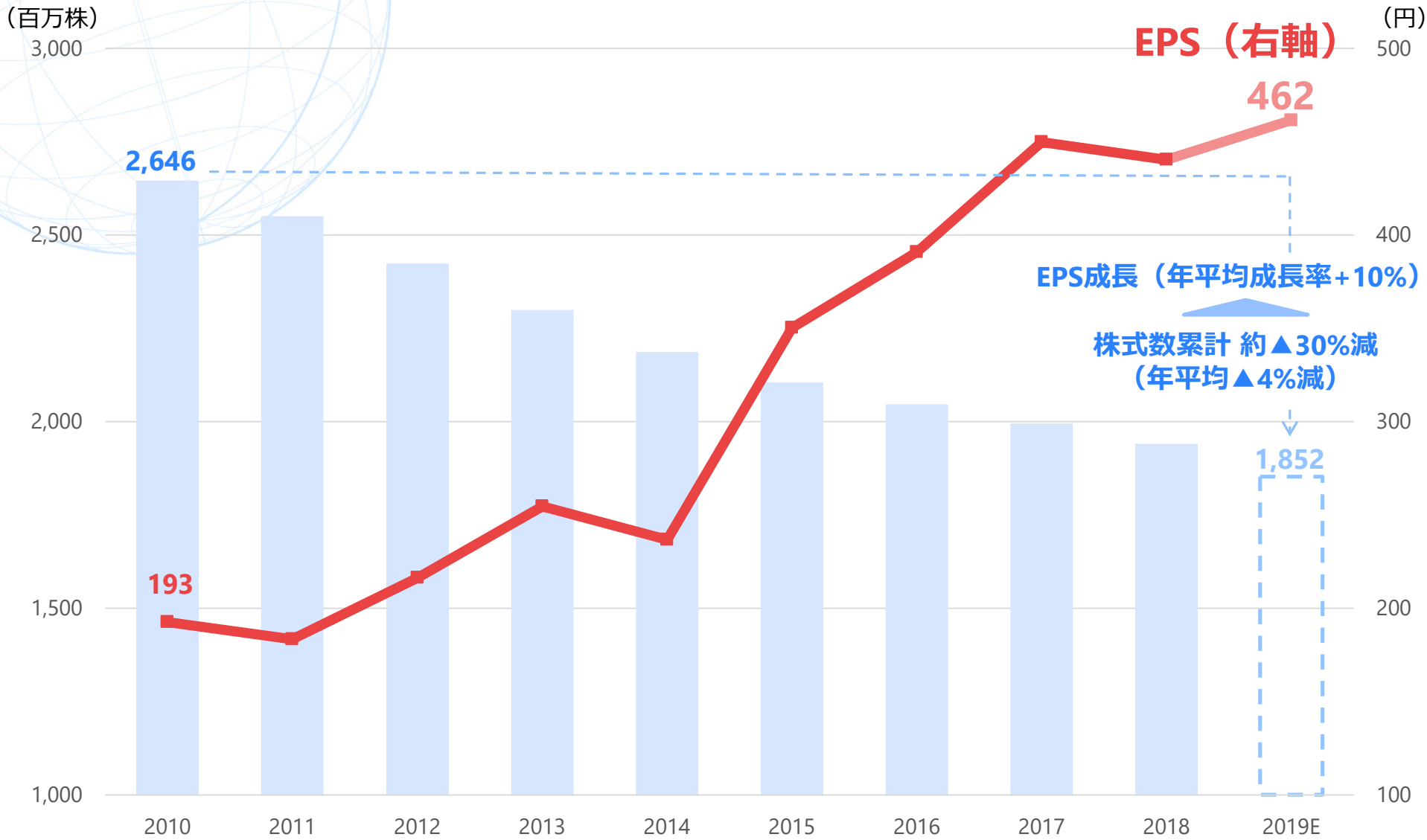
*3 市場541億円、政府459億円

*4 市場2,532億円、政府1,533億円

*5 市場1,012億円、政府2,369億円

*6 市場1,069億円、政府2,672億円

EPSと発行済株式数の推移



(注) 発行済株式数：自己株式を除く期中平均株式数

環境

Environment

- 環境負荷の低減
- ICT利活用による環境への貢献

等

社会

Social

- ダイバーシティの推進
- 個人情報保護の徹底
- お客さまのセキュリティ強化を支援
- 災害対策の強化

等

ガバナンス

Governance

- コーポレートガバナンスコードの趣旨を踏まえた体制の強化
- グローバルガバナンスの強化

等

◆事業機会の拡大

◆事業リスクの最小化



持続的な
企業価値の向上

社外・女性取締役の充実

- 取締役会の監督機能の強化及びコーポレートガバナンスの向上を図り、あわせてダイバーシティを推進する観点から、社外取締役を2名増員するとともに女性取締役を初めて2名登用

【旧体制】

取締役 [社内]	<u>10名</u> (<u>0名</u>)
取締役 [社外]	<u>2名</u> (<u>0名</u>)
合計	<u>12名</u> (<u>0名</u>)

監査役 [社内]	2名 (1名)
監査役 [社外]	3名 (1名)
合計	5名 (2名)

【新体制】

取締役 [社内]	<u>11名</u> (<u>1名</u>)
取締役 [社外]	<u>4名</u> (<u>1名</u>)
合計	<u>15名</u> (<u>2名</u>)

監査役 [社内]	2名 (1名)
監査役 [社外]	3名 (1名)
合計	5名 (2名)

() 内は女性役員

- 女性取締役の登用により、東京証券取引所の定めるコーポレートガバナンス・コードの78原則全てにコンプライ



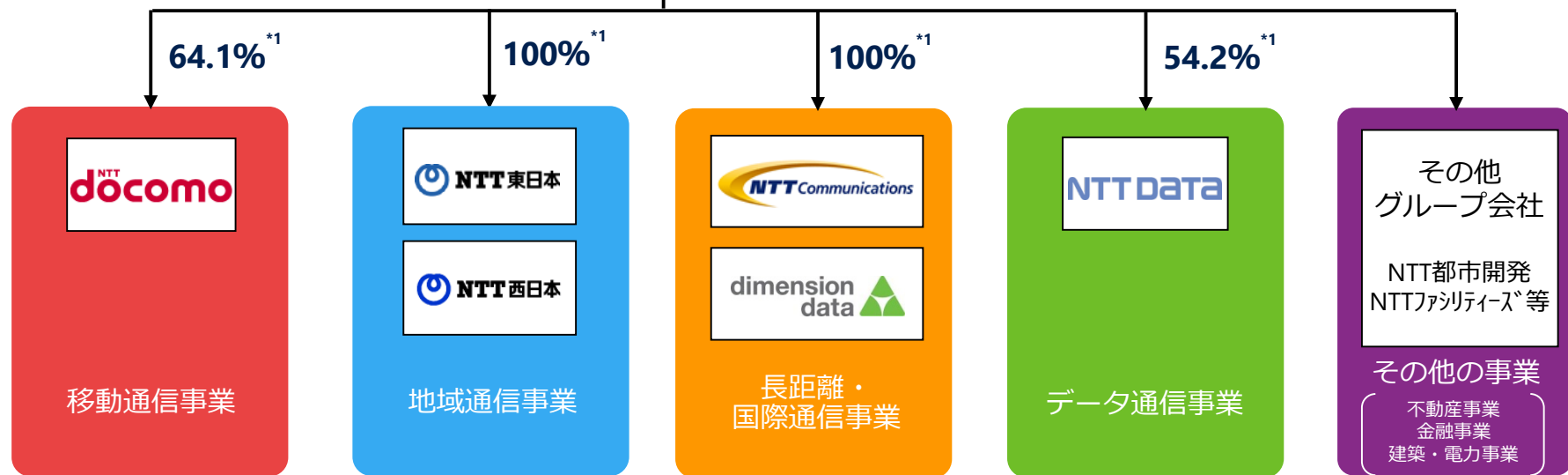
財務データ等

NTTグループのフォーメーション



- ・連結営業収益 : 118,798億円
- ・連結営業利益 : 16,938億円
- ・従業員数 : 303,350名
- ・連結子会社数 : 919社

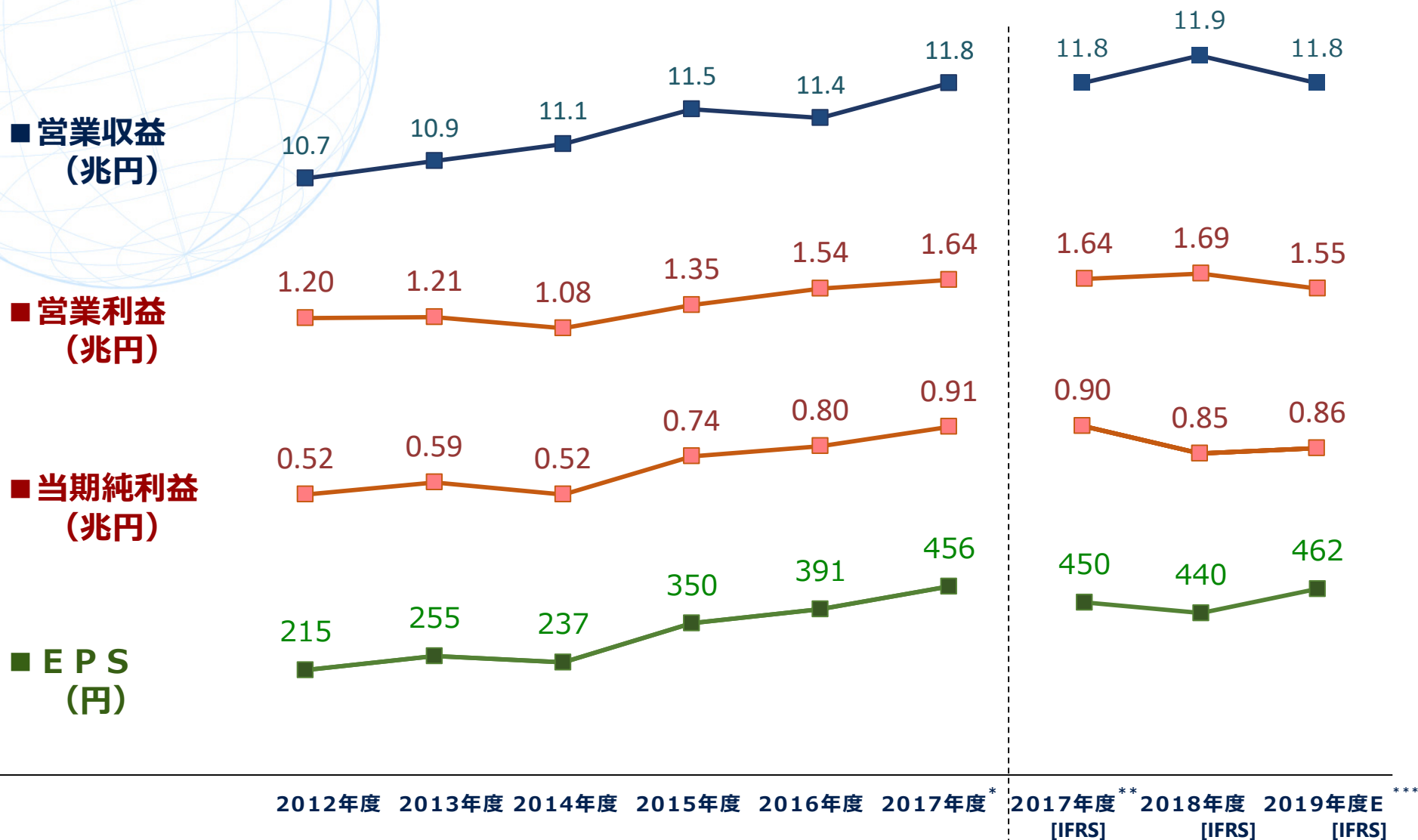
*1 記載の数字は主要子会社に対する議決権比率（2019年3月末現在）
 *2 NTTグループ全体のグローバル市場における競争力強化と収益性の向上をめざして「NTT株式会社（グローバル持株会社）」を設立し、NTTコミュニケーションズ、Dimension Data、NTTデータ、NTTセキュリティの移管を完了（2018年11月）。
 NTTコミュニケーションズ、Dimension Data、NTTセキュリティの3社をグローバル事業会社と国内事業会社へ再編成（2019年7月）。



営業収益	48,408億円	31,523億円	22,787億円	21,636億円	12,403億円
営業利益	10,136億円	3,607億円	1,001億円	1,477億円	856億円
従業員数	26,650名	79,550名	48,000名	123,900名	25,250名
子会社数	103社	45社	370社	306社	95社

注) 2018年度。各セグメントの営業収益および営業利益は、セグメント間取引を含む

連結業績の推移



* Tata Sons Limitedからの仲裁裁定金受領影響を除く当期純利益 8,597億円

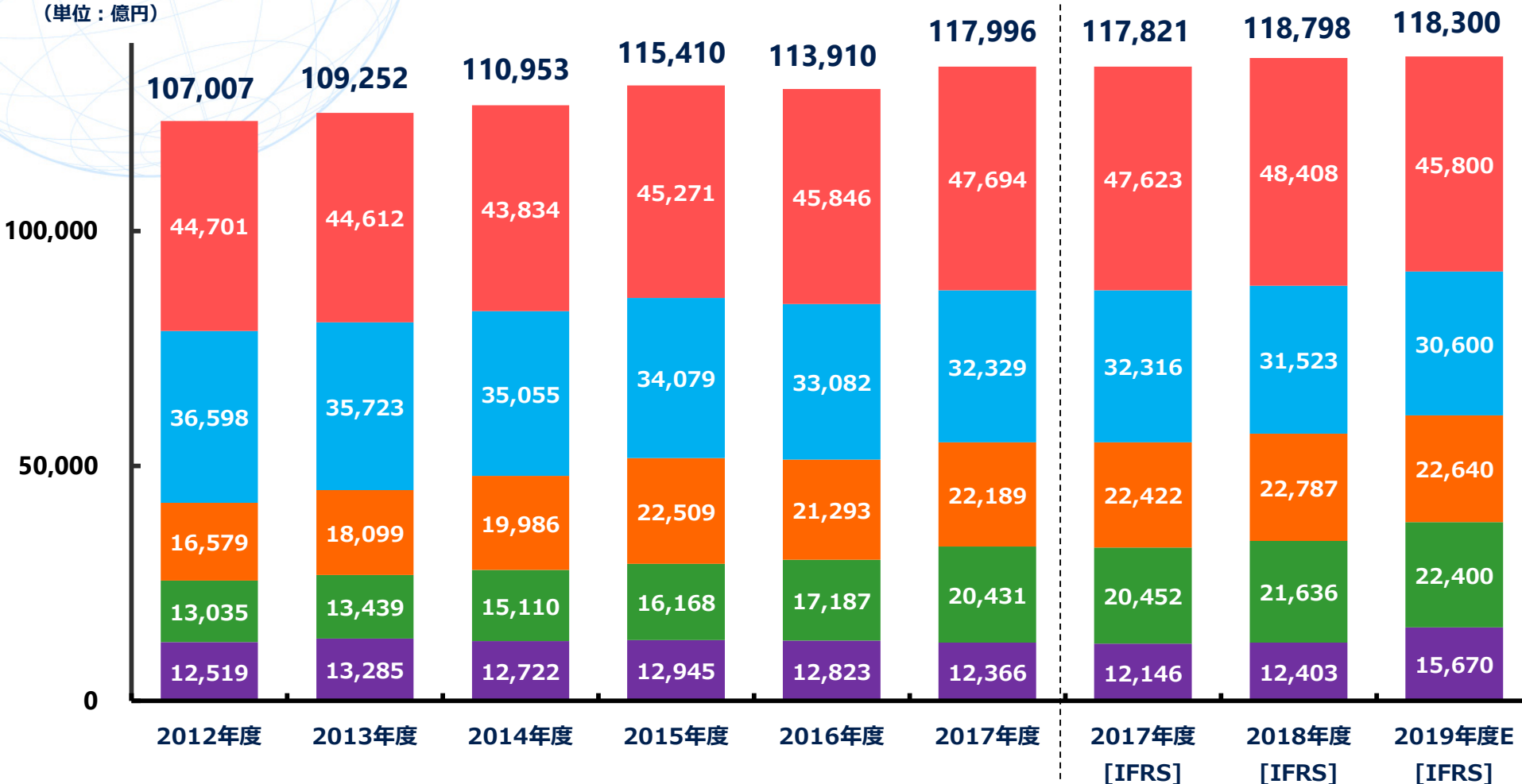
** Tata Sons Limitedからの仲裁裁定金受領影響を除く当期純利益 8,479億円

*** 2019年8月6日の取締役会において自己株式取得について決議したことにより、2019年度通期業績予想を456円から462円に見直しております

連結営業収益の推移

- : 移動通信事業
- : 地域通信事業
- : 長距離・国際通信事業
- : データ通信事業
- : その他の事業

連結営業収益
(単位: 億円)

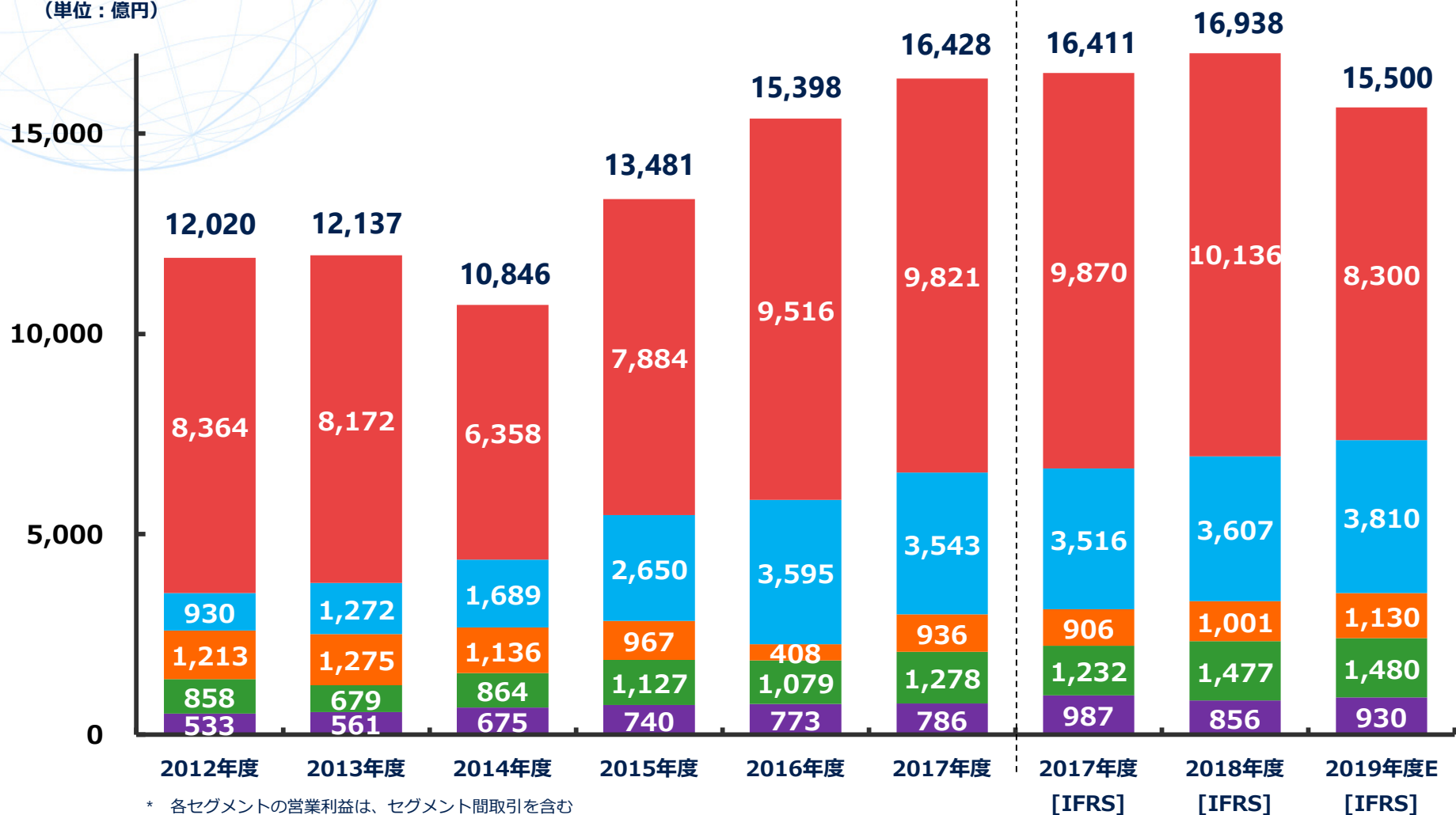


* 各セグメントの営業収益は、セグメント間取引を含む

連結営業利益の推移

連結営業利益
(単位：億円)

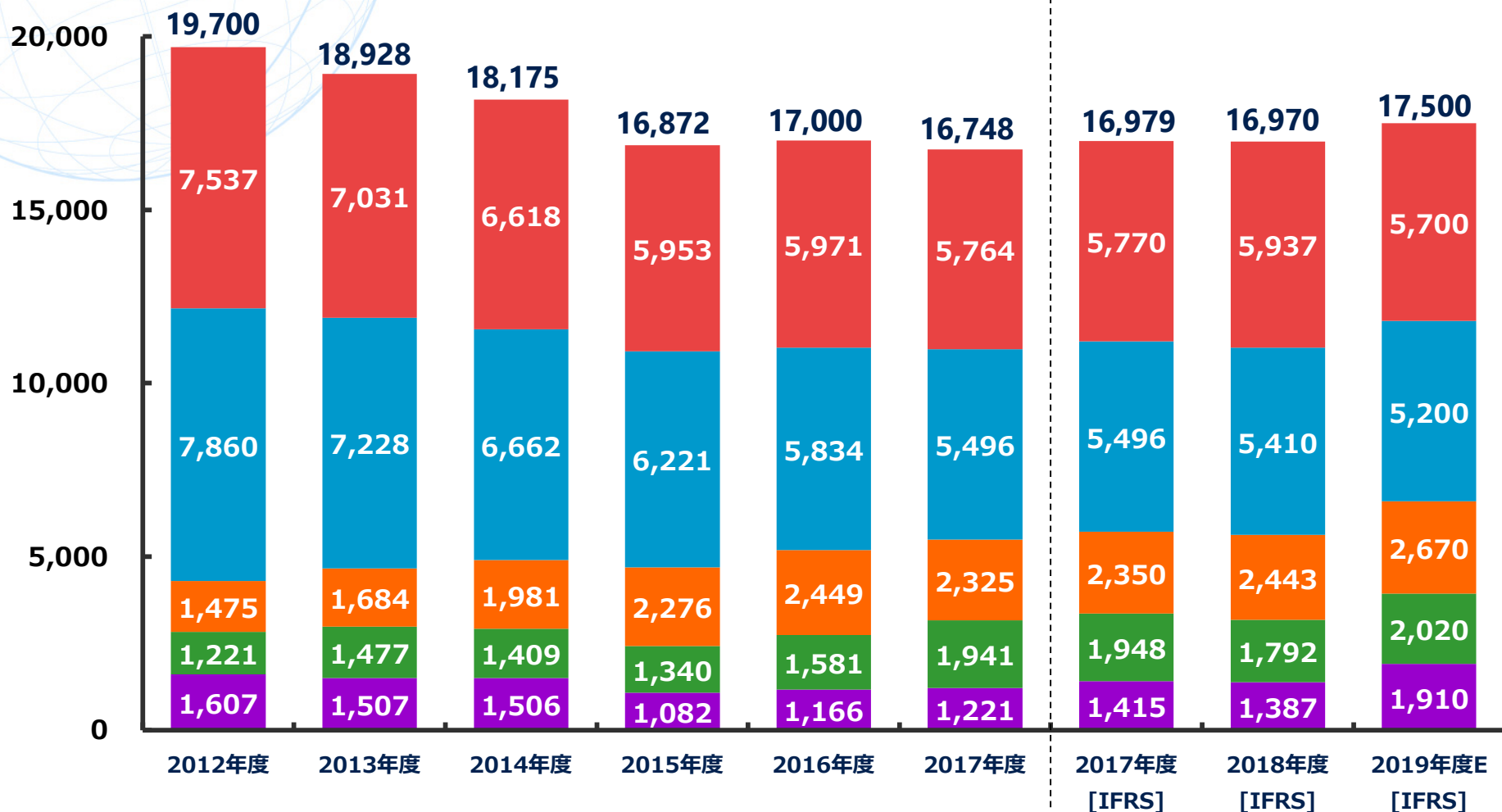
- 移動通信事業
- 地域通信事業
- 長距離・国際通信事業
- データ通信事業
- その他の事業



連結設備投資の推移

- : 移動通信事業
- : 地域通信事業
- : 長距離・国際通信事業
- : データ通信事業
- : その他の事業

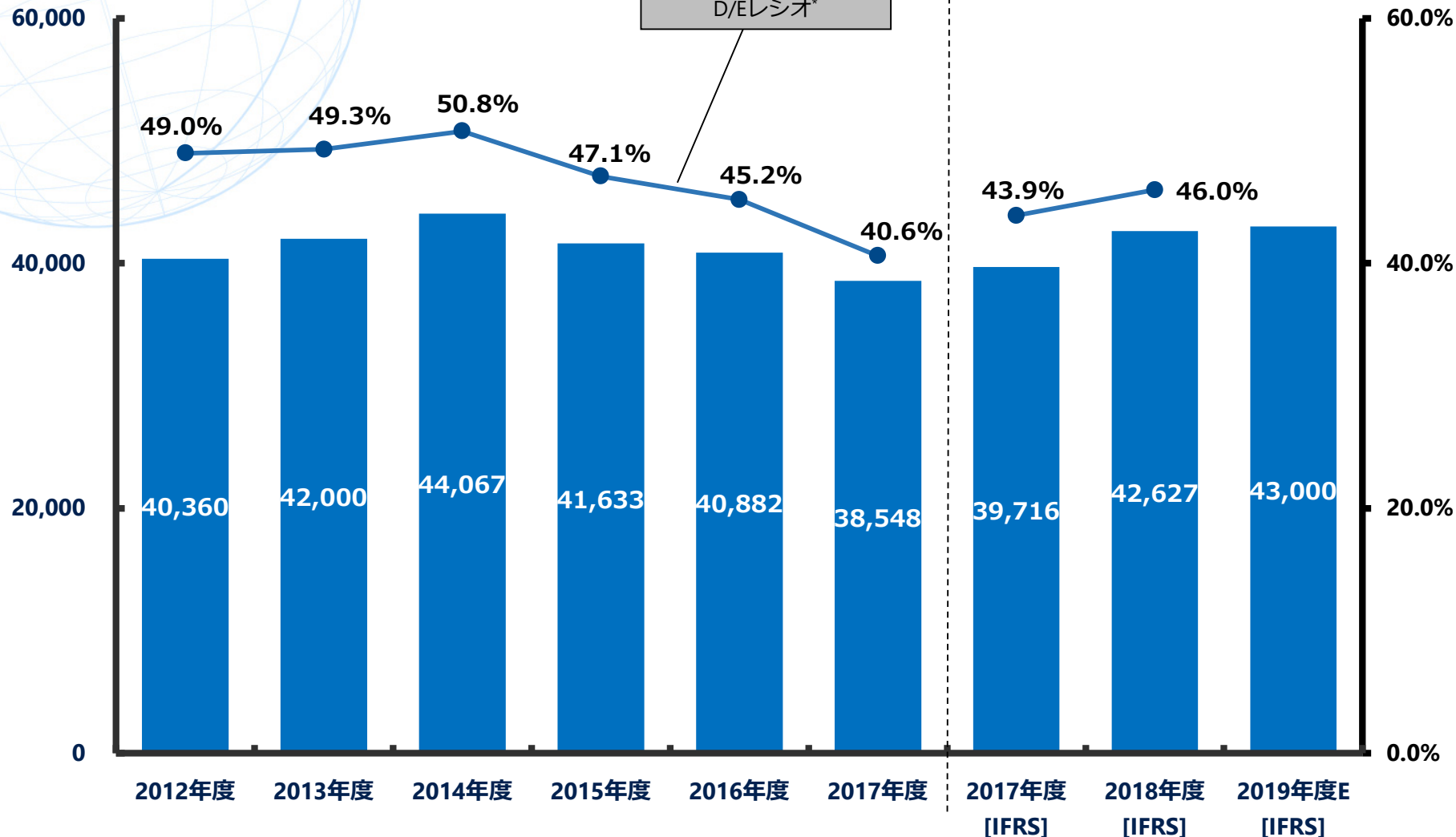
連結設備投資
(単位: 億円)



* 不動産及び太陽光発電事業関連の投資額を含まない場合の設備投資額は以下のとおり;
2011年度: 19,065億円、2012年度: 19,075億円、2013年度: 17,957億円、2014年度: 17,029億円、2015年度: 16,052億円

有利子負債の推移

有利子負債
(単位：億円)

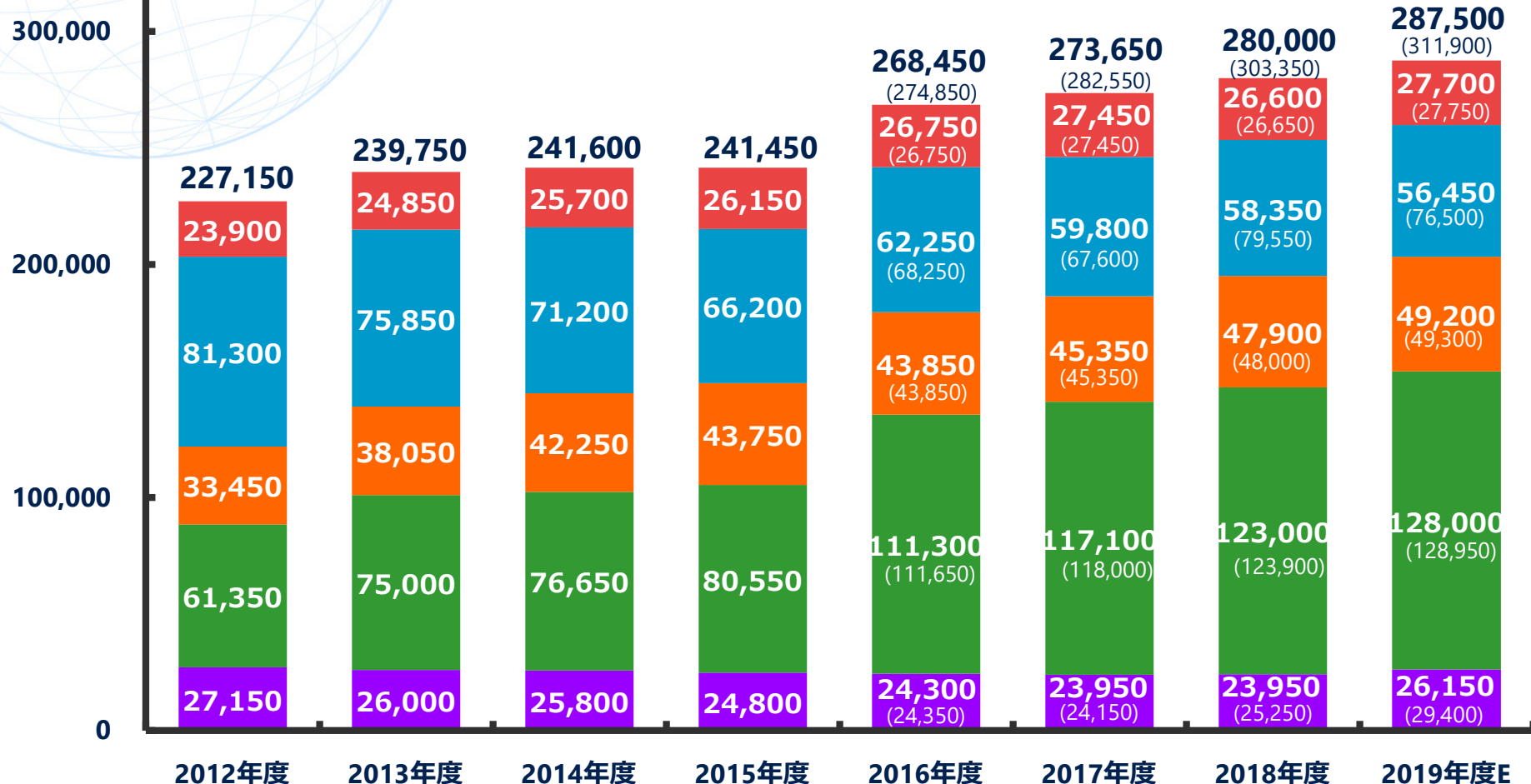


* D/Eレシオ = 有利子負債 / 株主資本合計

従業員数の推移

連結従業員数
(人)

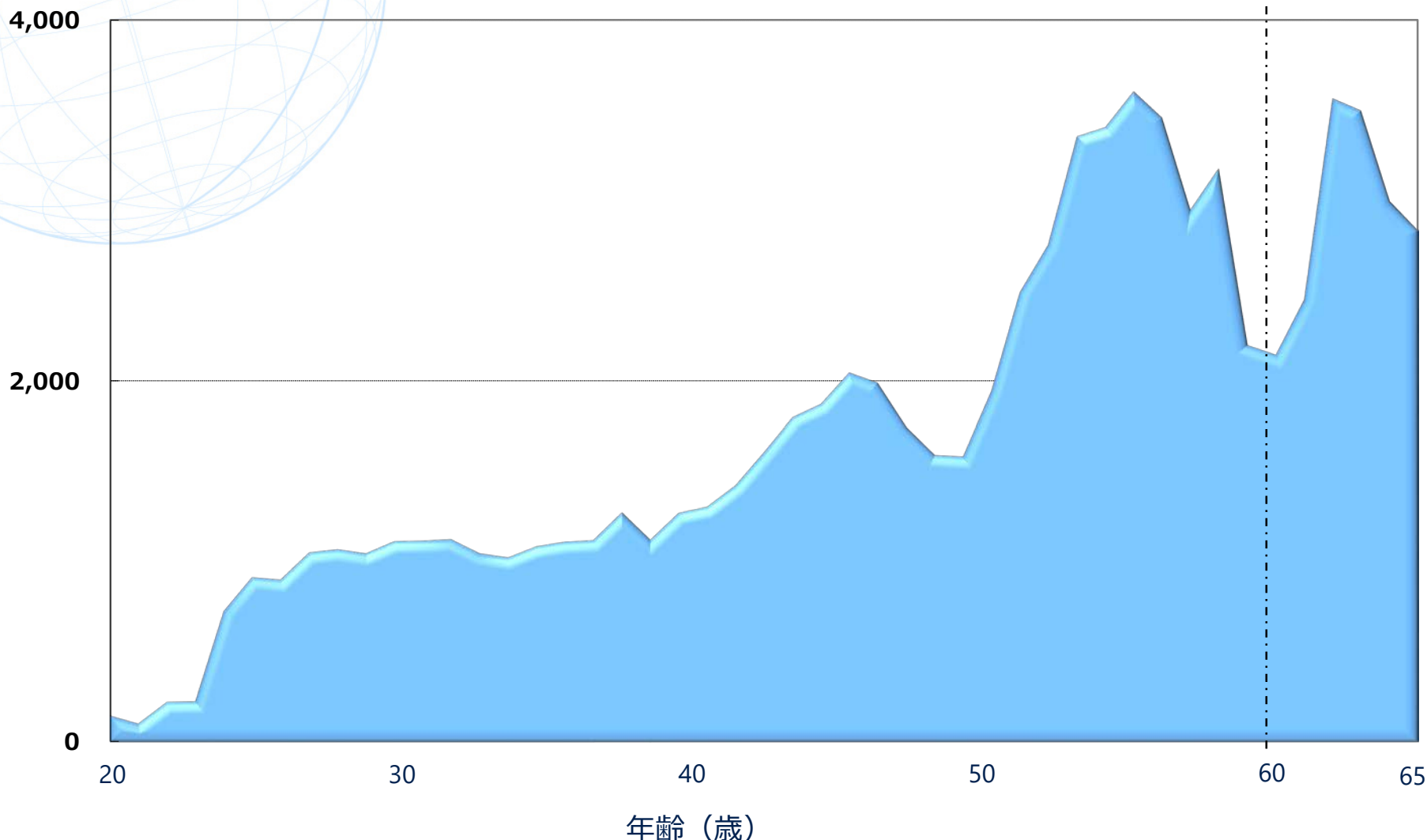
- : 移動通信事業
- : 地域通信事業
- : 長距離・国際通信事業
- : データ通信事業
- : その他の事業



・ 2016年度以降の（ ）内は有期雇用から無期雇用とした社員等を含む従業員数

東西会社及び東西アウトソーシング（OS）会社等の 年齢構成（2019年3月末時点）

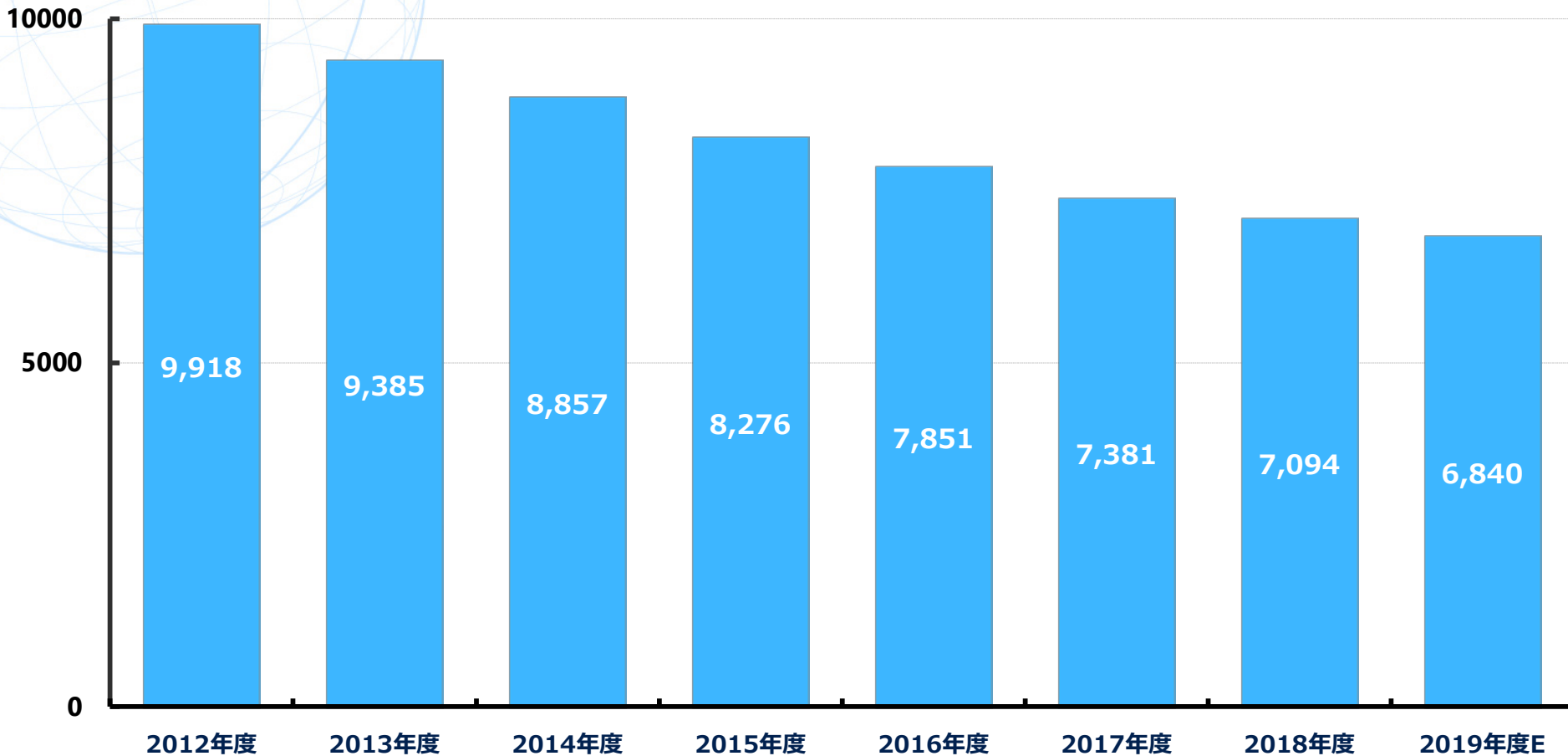
従業員数（人）



* 東OS会社等の従業員数には、地域子会社（NTT東日本-南関東等）、NTT-ME及びNTT東日本サービスの人員を含む
西OS会社等の従業員数には、NTTビジネスソリューションズ、NTTマーケティングアクト、NTTネオメイト、NTTフィールドテクノ及びNTTビジネスアソシエ西日本の人員を含む
また、OS会社等従業員数には、60歳超の契約社員を含む

人件費の推移 (NTT東日本グループ+NTT西日本グループ) NTT

(億円)



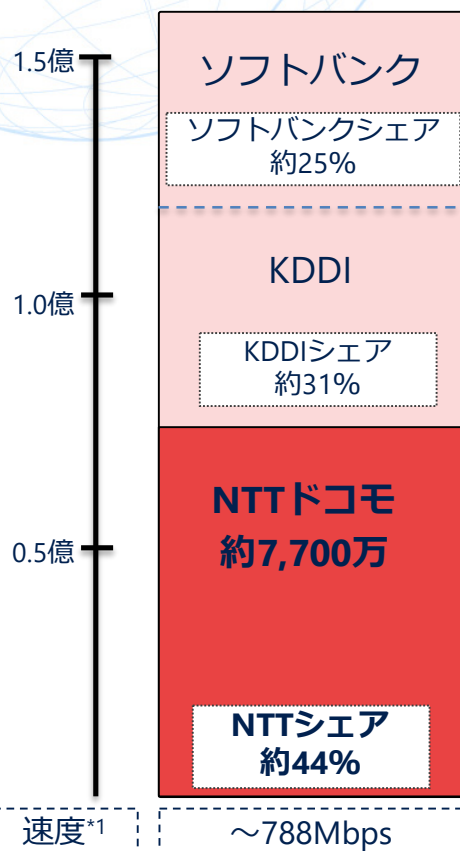
* 各グループの数値の集計範囲はそれぞれ次のとおりであり、未監査の参考値です。
(2011年度～2016年度：米国会計基準ベース、2017年度～2019年度(E)：国際財務報告基準(IFRS)ベース)

NTT東日本グループ：NTT東日本及びその子会社の内部取引相殺消去等実施後の社内管理数値
NTT西日本グループ：NTT西日本及びその子会社の内部取引相殺消去等実施後の社内管理数値

日本のブロードバンドアクセスサービス

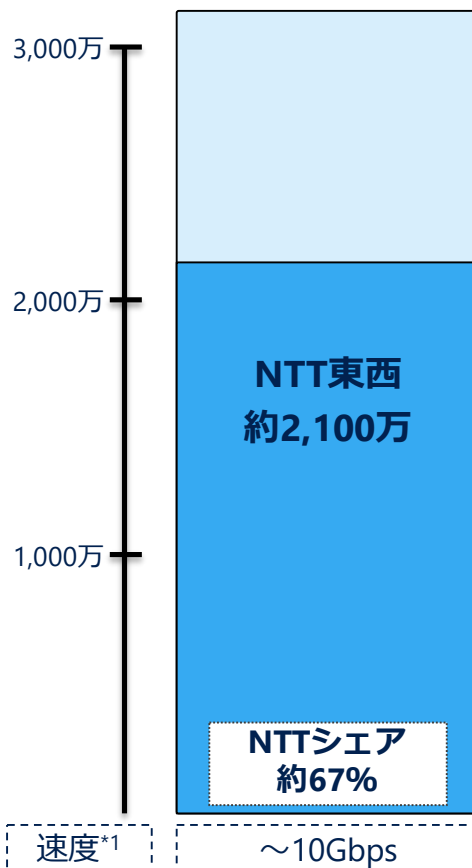
移動

携帯電話
約1億7,773万



固定

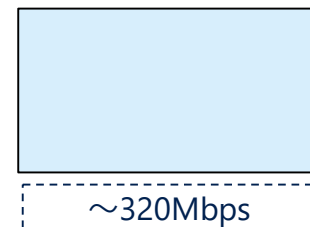
FTTH
約3,200万



DSL
約170万



CATV
約690万



*1 速度に関する数値は代表的な商用サービスの速度であり、ベストエフォートでの最大値

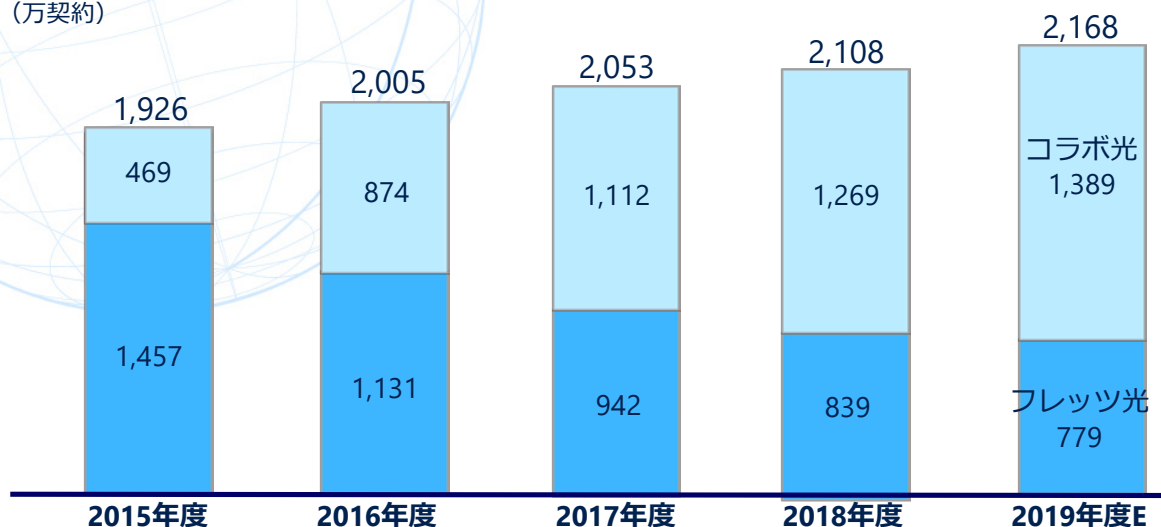
*2 新規お申込は、2016年6月30日をもって受付を終了

(出典) 総務省公表値 2019年3月末時点

固定ブロードバンドサービス FTTH契約者数

FTTH契約者数の推移（東西合算）

（万契約）

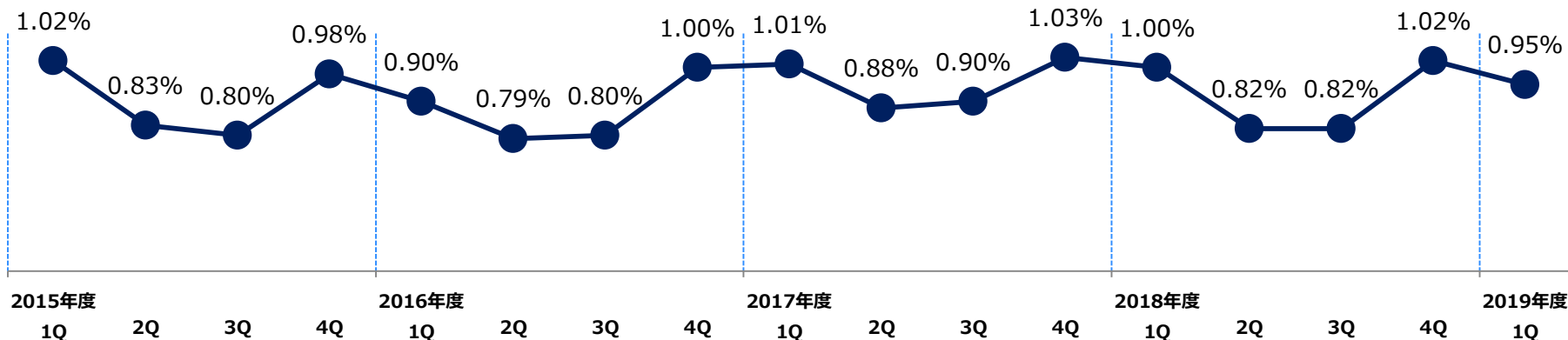


<参考>

2019年度 FTTH 純増数等内訳

		2019年度E
FTTH純増数		60万
コラボ光	開通数	260万
	転用数	70万
	解約数	▲140万
	純増数	120万
フレッツ光	開通数	75万
	解約数	▲135万
	転用数	▲70万
	純増数	▲60万

FTTH解約率*の推移（東西合算）

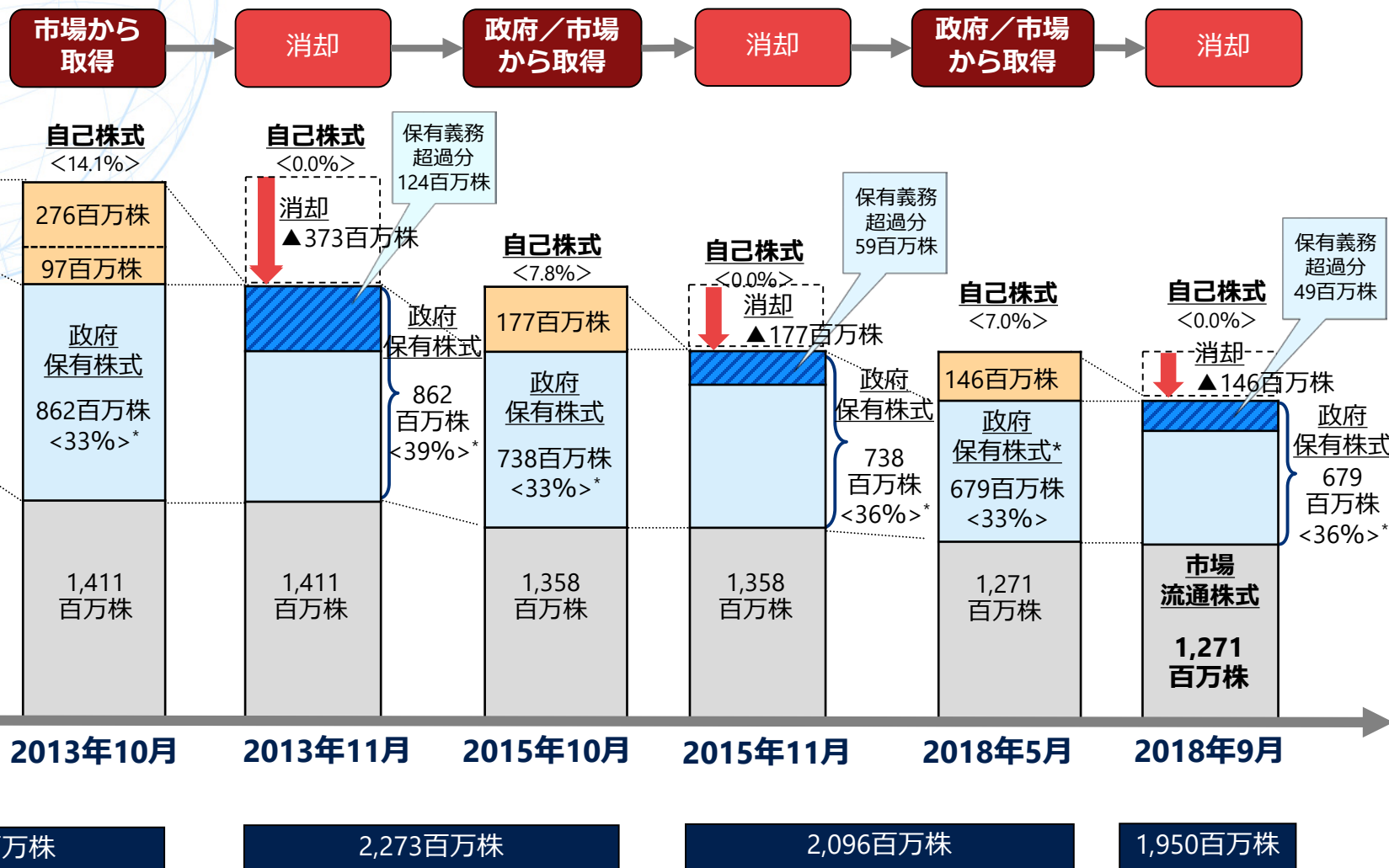


* 各四半期における「各月解約数の合計」/「各月稼動契約数**の合計」

** 稼動契約数・・・(前月末契約数+当月末契約数) / 2

自己株式の取得及び消却の推移

<> : 株式保有比率



株式数は、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

* NTT法による政府の最低保有株式数 = (総発行株式数 - 2000年実施の公募増資分60百万株) × 1/3
[算定上、増資などによる上場後の株式増加分は不算入とする (NTT法附則13条)]



Your Value Partner