

証券コード 9432



日本電信電話株式会社 会社説明会

2016年10月

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。

・イントロダクション

・グローバル・クラウド事業

・国内ネットワーク事業

・2020に向けて

・株主還元

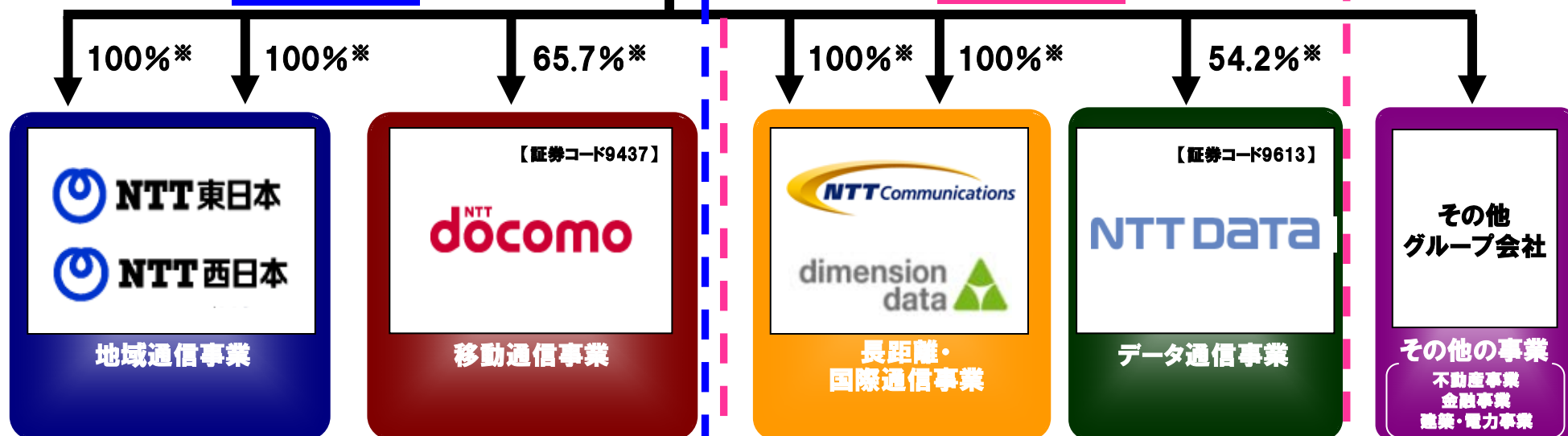


売上高 : 11.5兆円
従業員数 : 241,450名

※記載の数字は主要子会社に対する議決権比率(2016年3月末現在)

国内事業

海外事業



営業収益	34,079 億円	45,271 億円	22,509 億円	16,168 億円	12,945 億円
営業利益	2,650 億円	7,884 億円	967 億円	1,127 億円	740 億円
従業員数	66,200 名	26,150 名	47,750 名	80,550 名	24,800 名

(注) 2016年3月期。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。

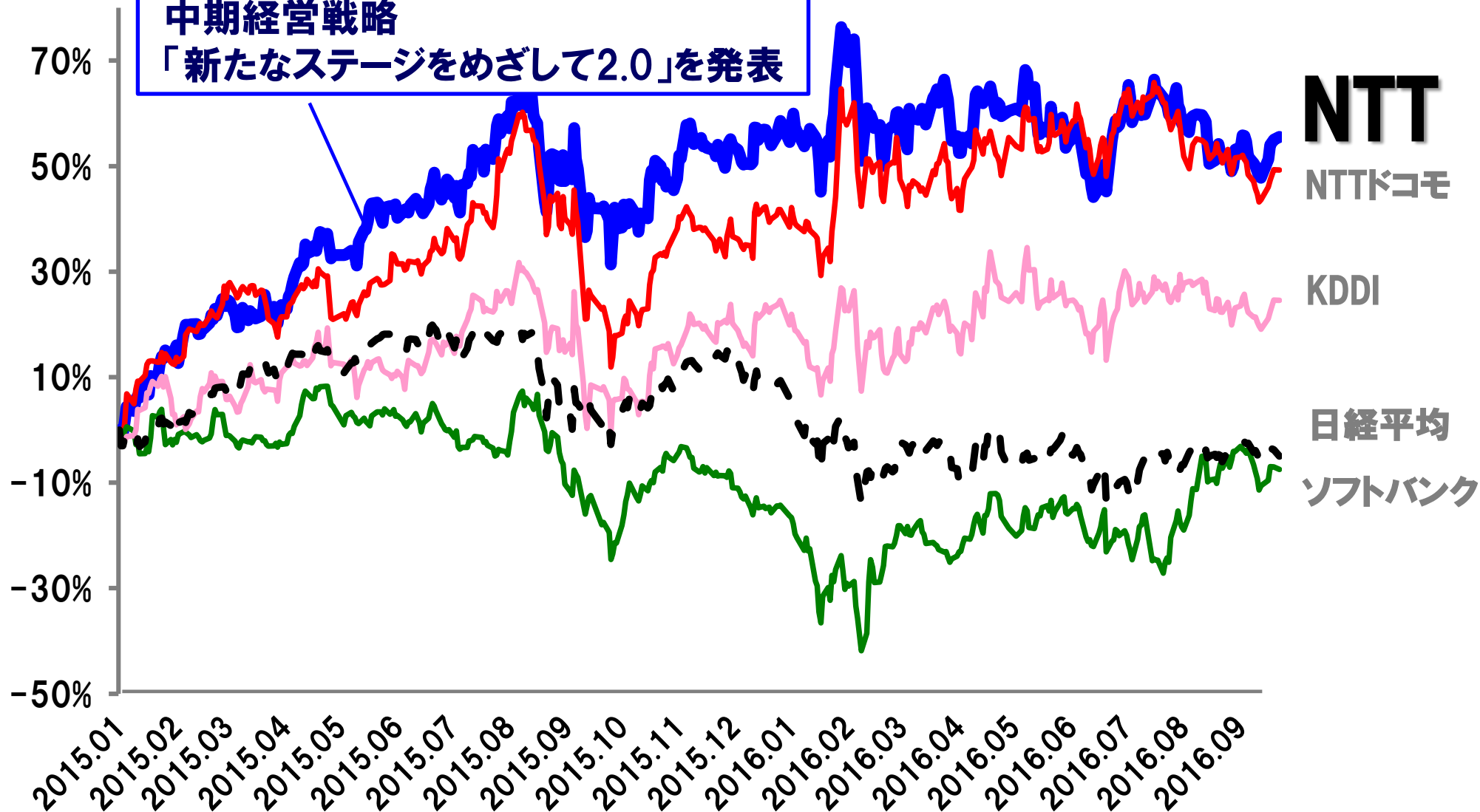
NTT株のパフォーマンス(昨年初来の株価推移)



2015年5月15日

中期経営戦略

「新たなステージをめざして2.0」を発表



NTT

NTTドコモ

KDDI

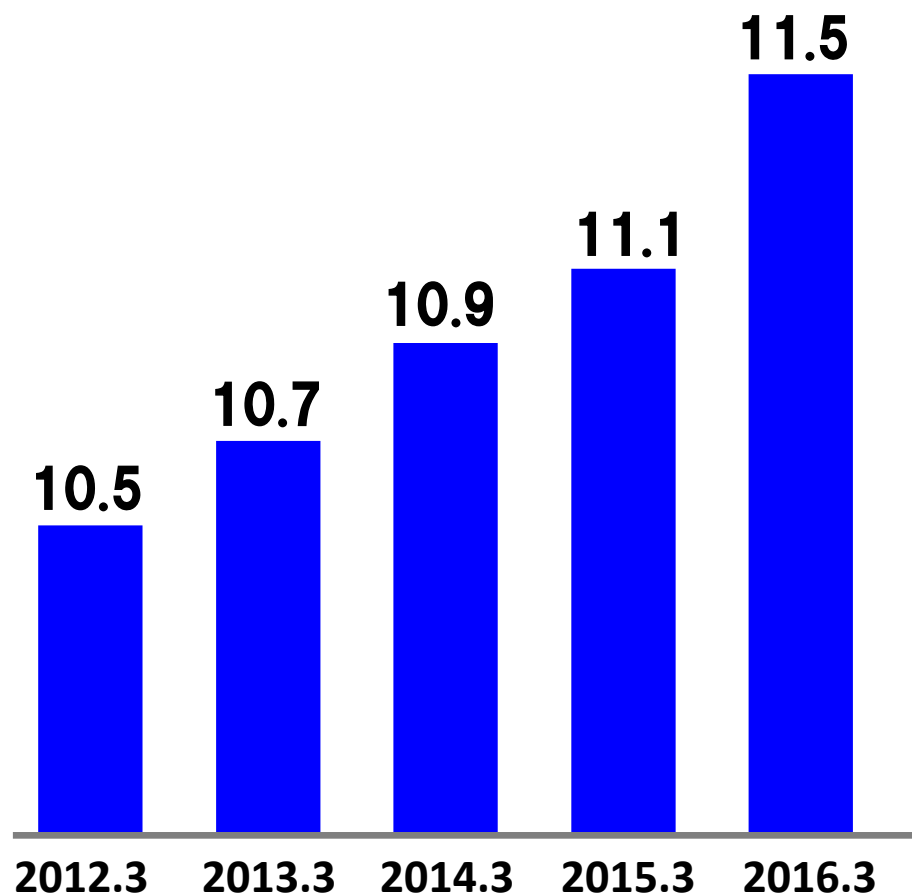
日経平均

ソフトバンク

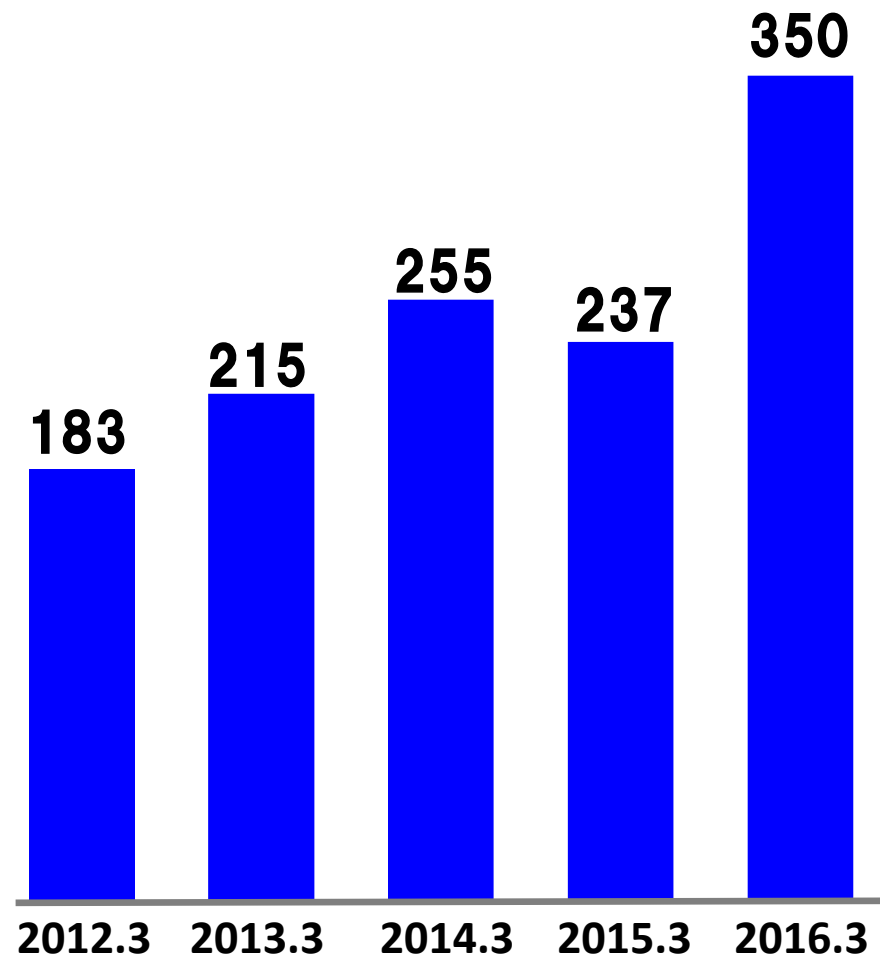
(注) 数値は2016年9月26日時点

	2012年11月発表 前中期経営戦略 「新たなステージをめざして 1.0」	2015年5月発表 (2016年5月一部財務目標見直し) 中期経営戦略 「新たなステージをめざして 2.0」
目標年度	2015/3期～2017/3期	2018/3期
EPS成長	EPS 60%以上成長 [対2012/3期] ⇒目標達成(91.1%)	350円以上 ⇒400円以上 2016年5月 見直し
海外売上高 海外営業利益	200億ドル(売上高) [2017/3期]	220億ドル 15億ドル
設備投資	Capex to Sales 15.0% ⇒目標達成(14.2%)	▲2,000億円以上 (国内ネットワーク事業) [対2015/3期]
コスト削減 (固定/移動アクセス系)	▲6,000億円以上 [対2012/3期] ⇒目標達成(▲6,500億円)	▲6,000億円以上 ⇒▲8,000億円以上 [対2015/3期] 2016年5月 見直し

営業収益(兆円)



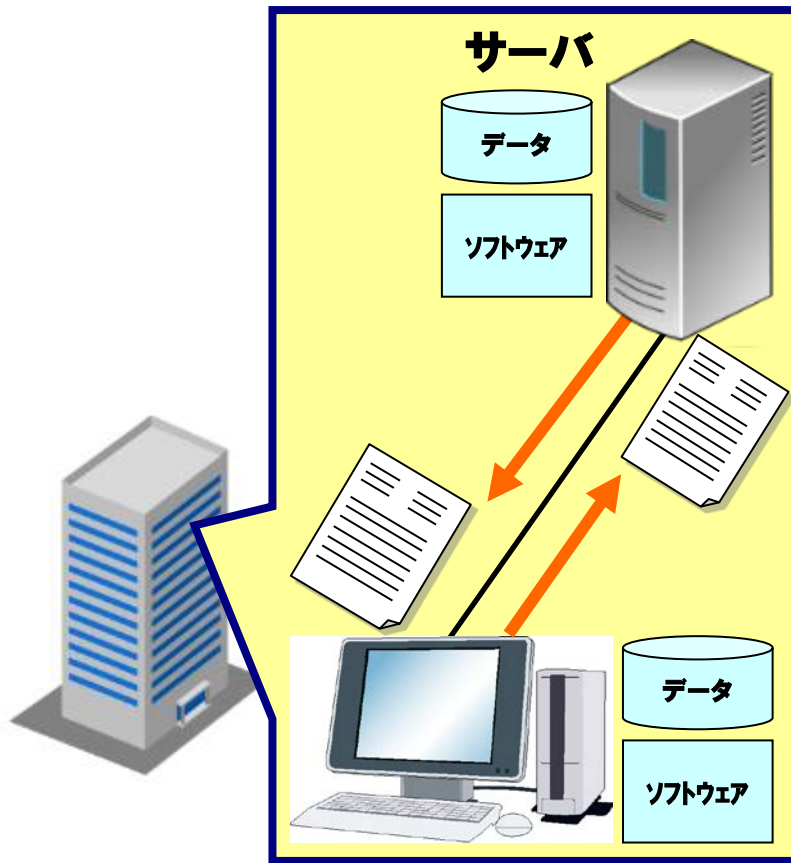
EPS(円)



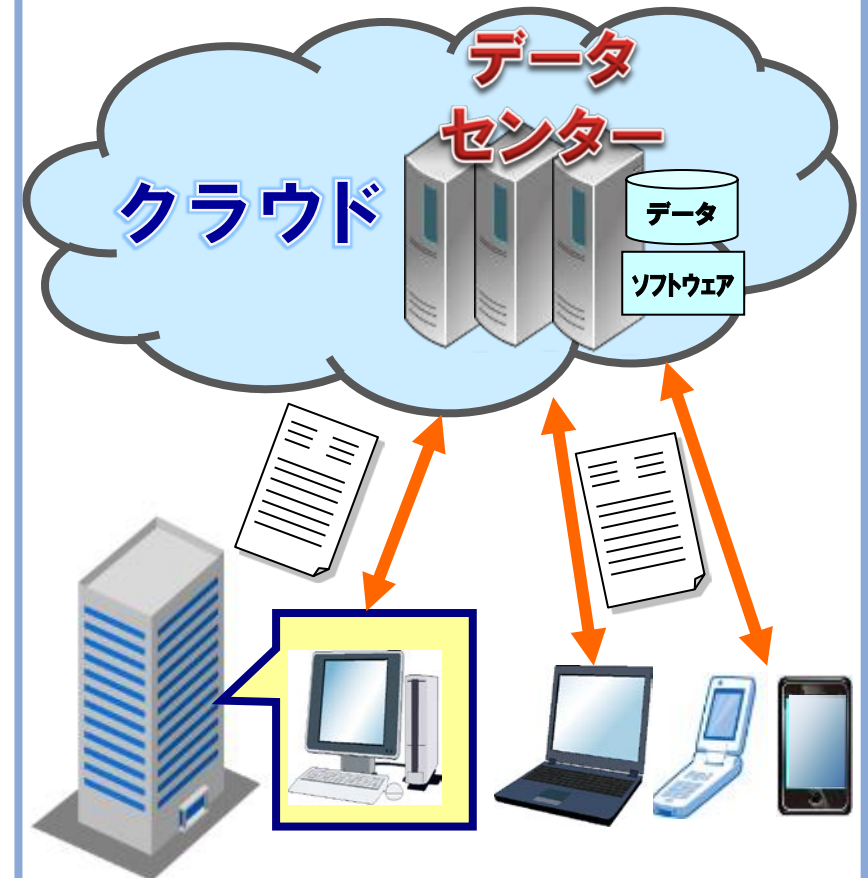
- ・イントロダクション
- ・**グローバル・クラウド事業**
- ・国内ネットワーク事業
- ・2020に向けて
- ・株主還元

クラウド利用で設備不要・端末も自由

IT設備の「所有」から



クラウドによる「利用」へ





ウェアラブル
デバイス

コネクテッド
カー



ホーム
セキュリティ



スマート
メーター



クラウド
ゲーミング



SNS



ECサイト



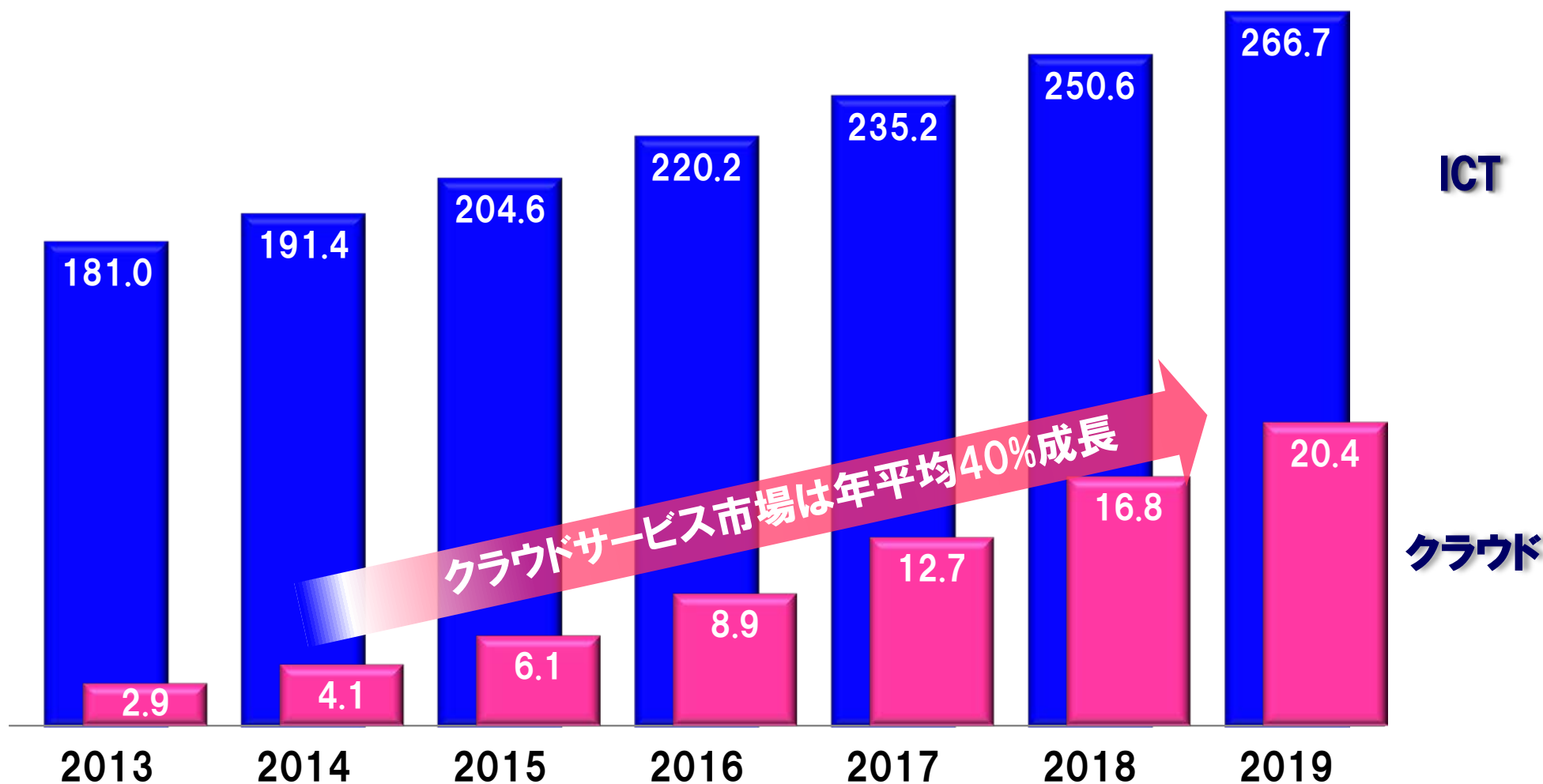
フリー
メール



インターネット
バンキング



(兆円)



※日本円は2016年7月29日時点のレート(102.05円)を基に算定

(出典)総務省 情報通信白書

フルスタック & フルライフサイクル

インフラからアプリケーションまで、コンサルティングから保守・運用まで

クラウドサービス

アドバイザリー
サービス

移行
サービス

運用
サービス

マネジメント
サービス

NTT DATA

everis

itelligence

NTT docomo

dimension
data

NEXUS nexiraOne

NTT Communications

e-shelter

arkadin

Virtela

RagingWire
DATA CENTERS

アプリケーション
ソリューション

マネージドICT

データセンター
ネットワーク

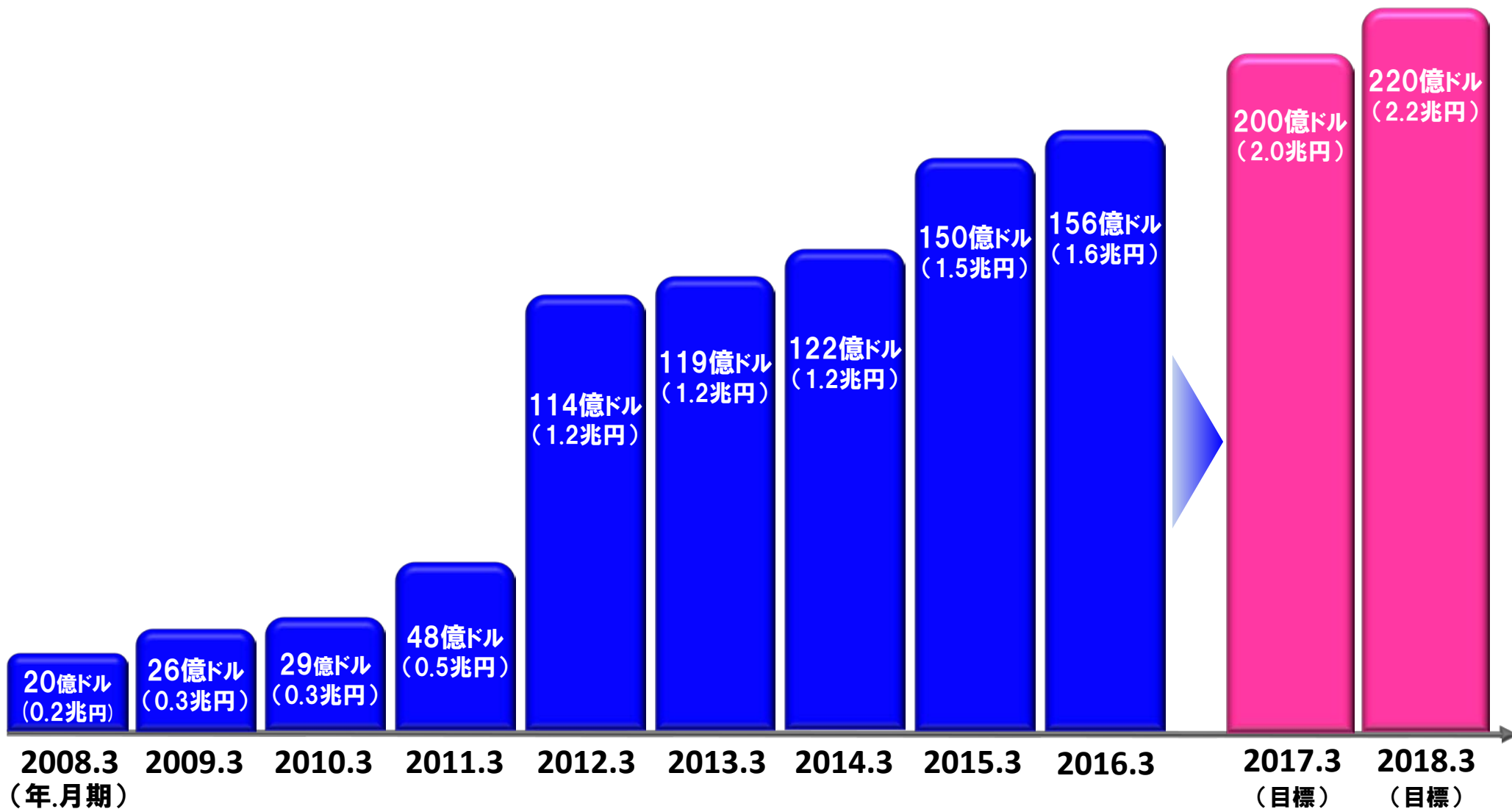
 NTT Security

R&D

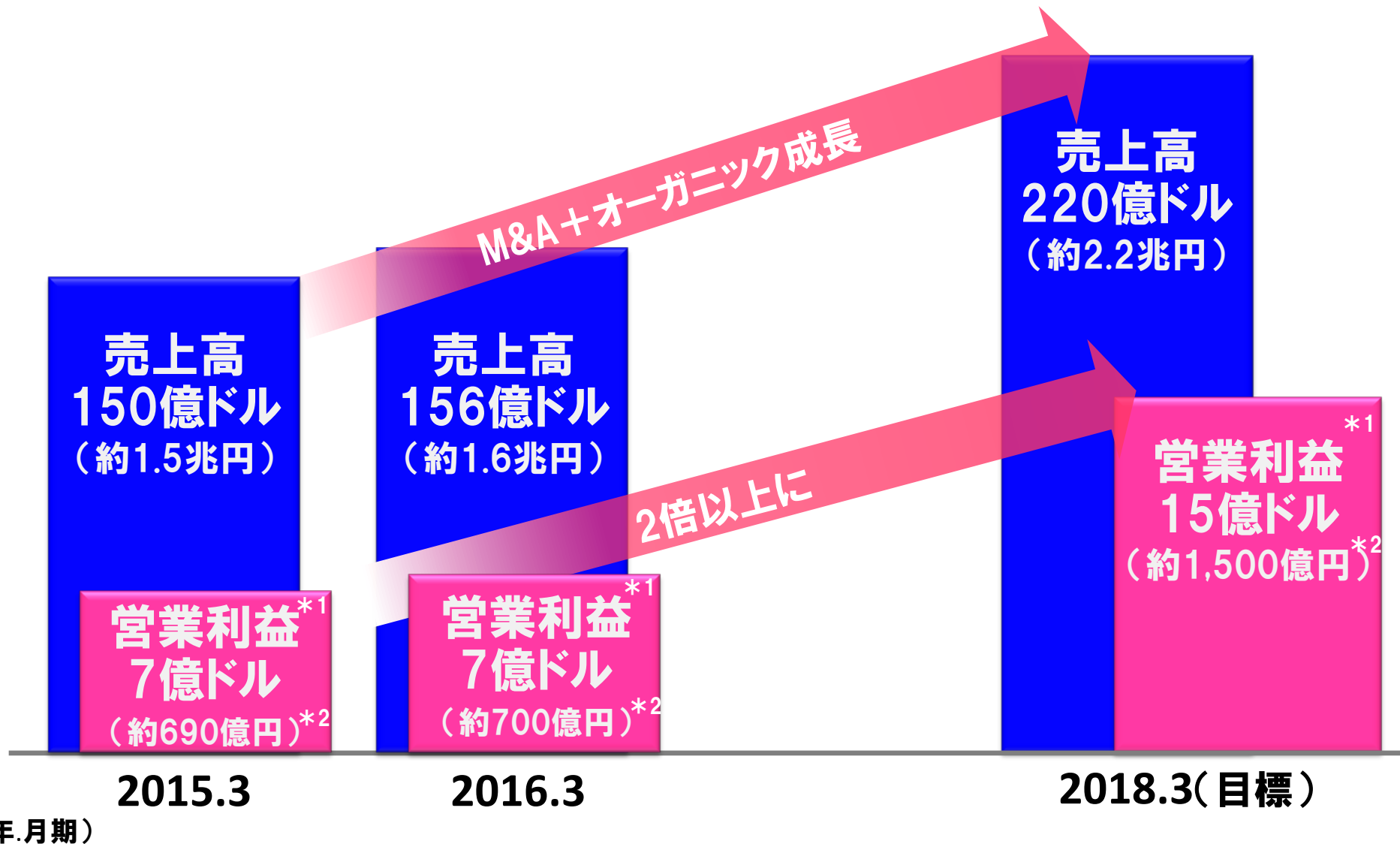
NTT
INNOVATION
INSTITUTE,
INC.

ユーザ企業

サービスレイヤー



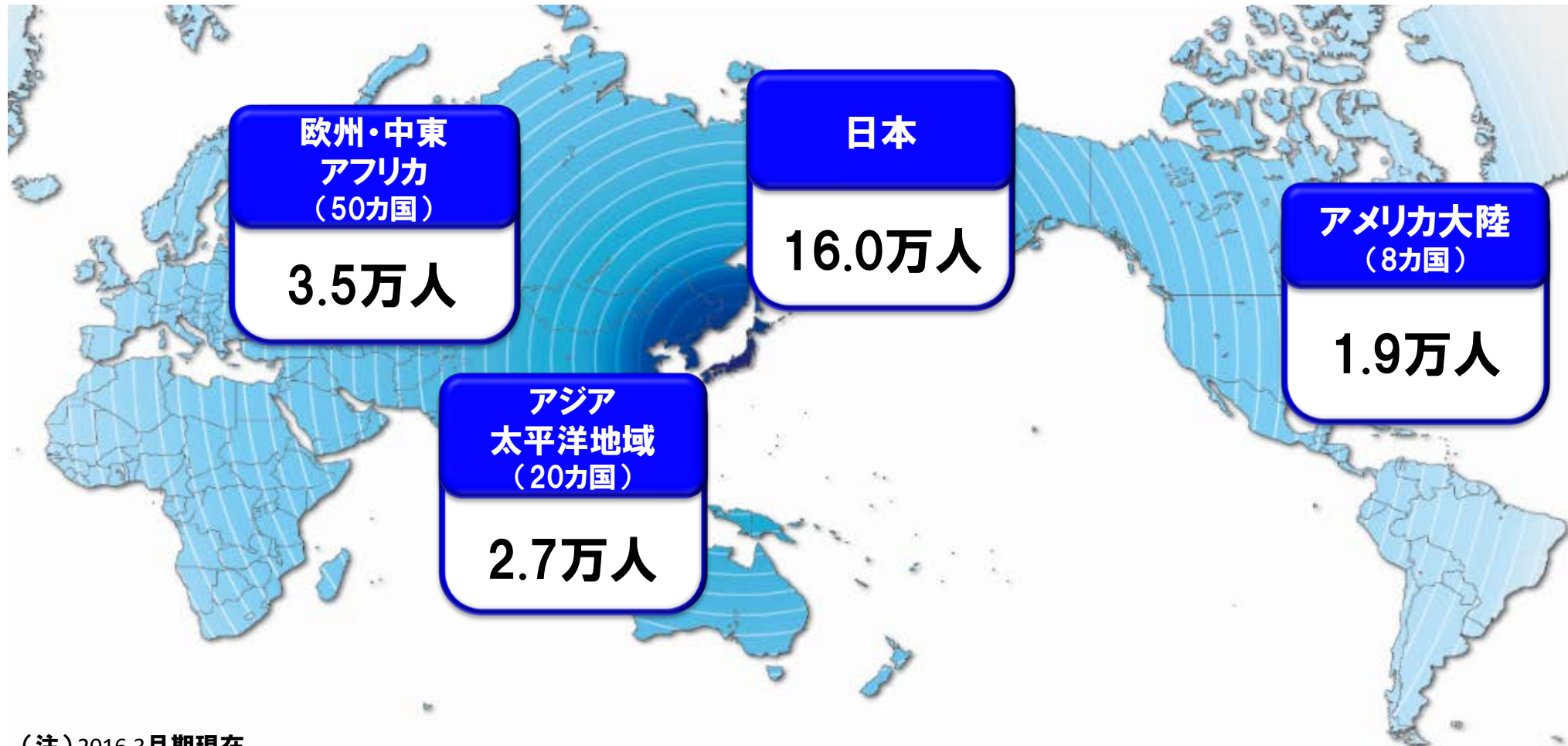
※日本円は2016年7月29日時点のレート(102.05円)を基に算定



*1 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

*2 日本円は2016年7月29日時点のレート(102.05円)を基に算定

サービス提供：**196**の国・地域
全従業員の**約34%**が海外で勤務



(注) 2016.3月期現在

主なクラウドサービス受注実績

アメリカ

2014/3.1Q
NTT DATA dimension data SOLUTIONARY
テキサス州交通局

2014/3. 4Q
NTT DATA NTT Communications
ヘルスケアメーカー

2014/3. 4Q
NTT DATA dimension data
重工業メーカー

2015/3. 4Q
NTT DATA NTT Communications
酪農業

2016/3. 1Q
NTT DATA dimension data
医療機器メーカー

EMEA(欧州・中東・アフリカ)

2014/3. 3Q
dimension data NTT Communications
消費財メーカー

2015/3. 1Q
NTT DATA dimension data
英国財務省

2015/3. 3Q
dimension data NTT Communications
非鉄金属

2016/3. 1Q
NTT DATA dimension data NTT Communications
医療機関

2016/3. 4Q
dimension data NTT DATA NTT Communications
製造業

日本

2014/3. 3Q
NTT Communications dimension data
全日空

2015/3. 2Q
dimension data NTT Communications
金融機関

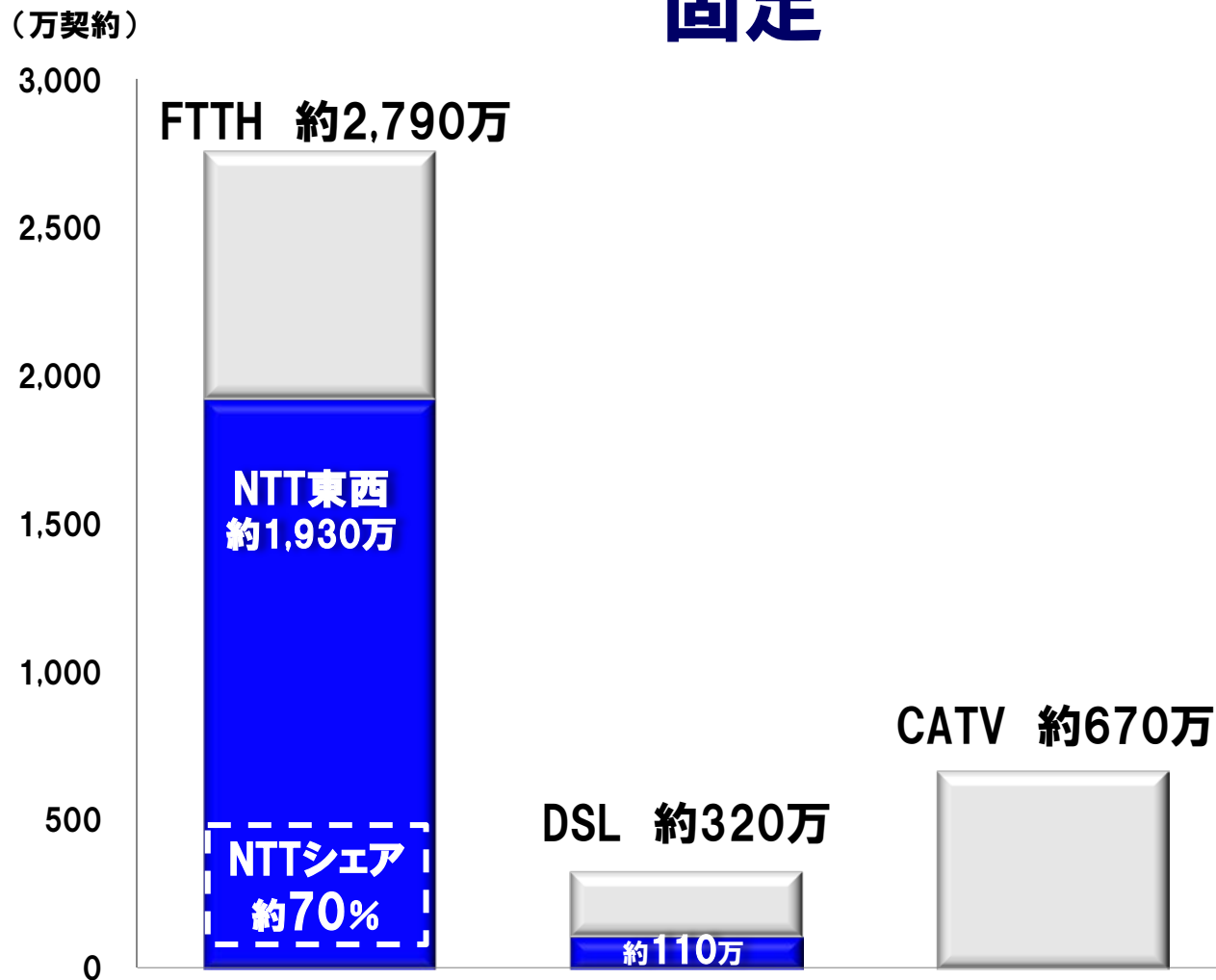
APAC(アジア太平洋)

2014/3. 2Q
dimension data NTT Communications
May Bank

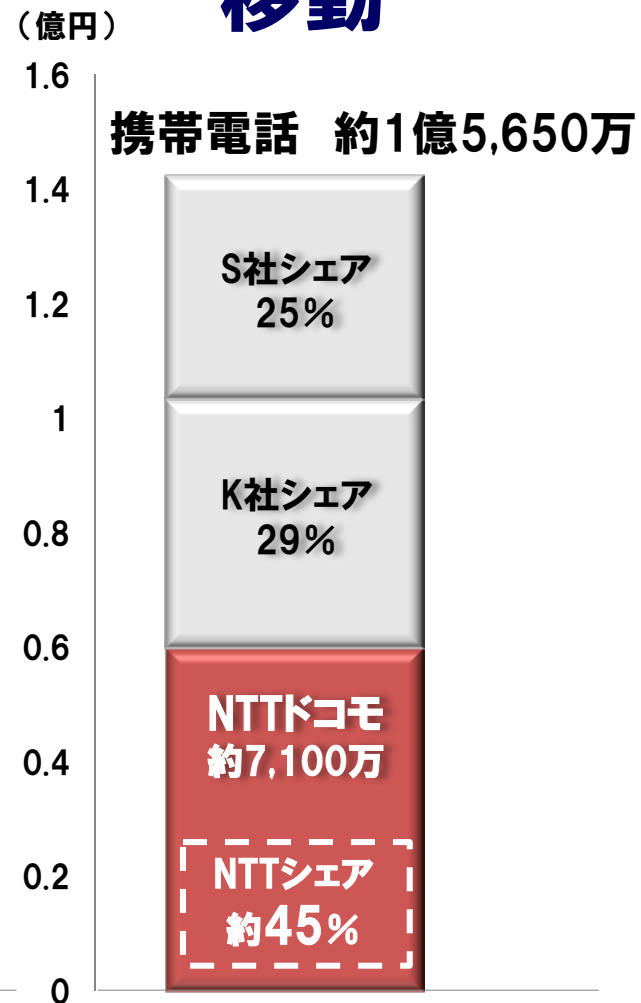
2016/3. 4Q
NTT DATA NTT Communications
金融機関

- ・イントロダクション
- ・グローバル・クラウド事業
- ・**国内ネットワーク事業**
- ・2020に向けて
- ・株主還元

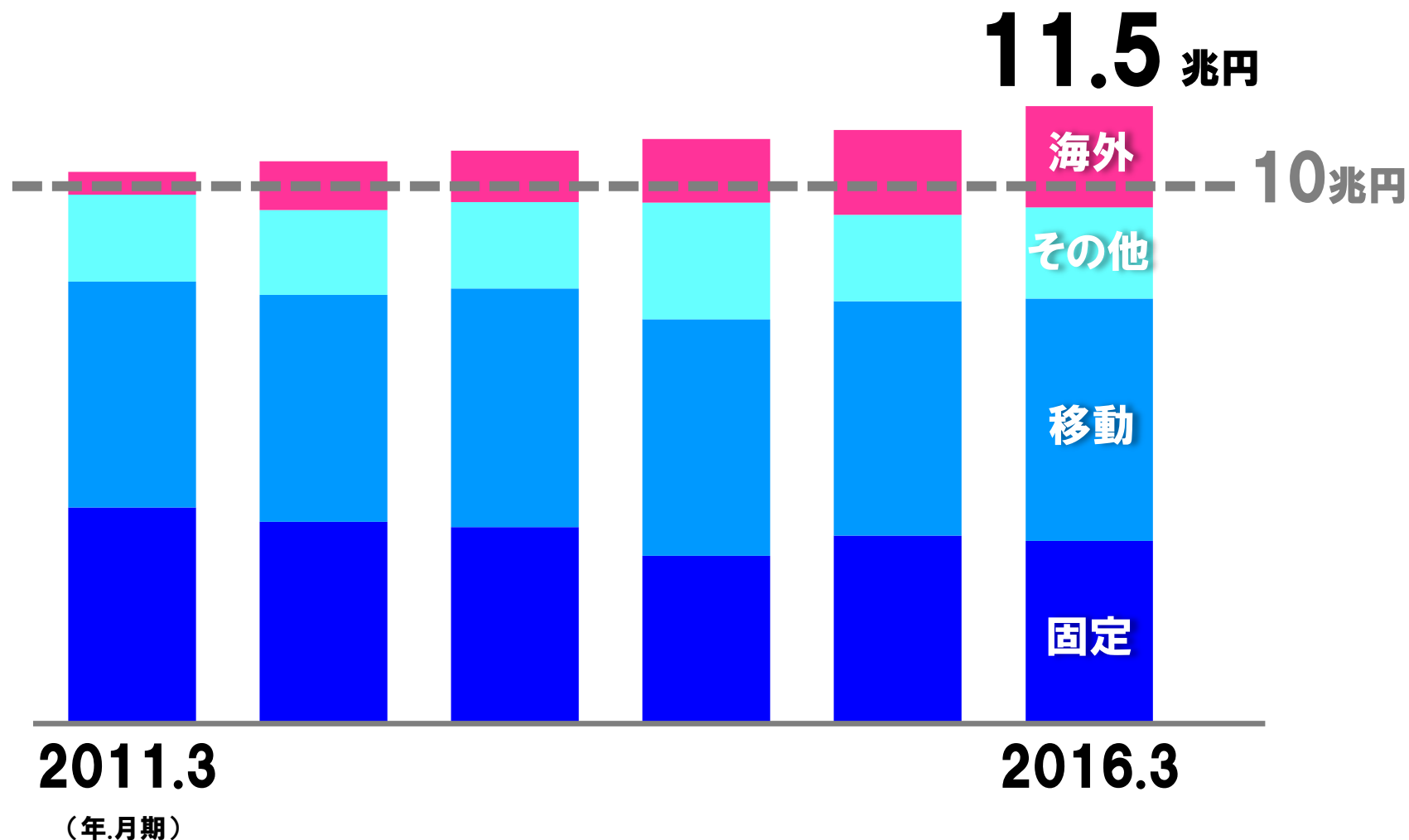
固定



移動

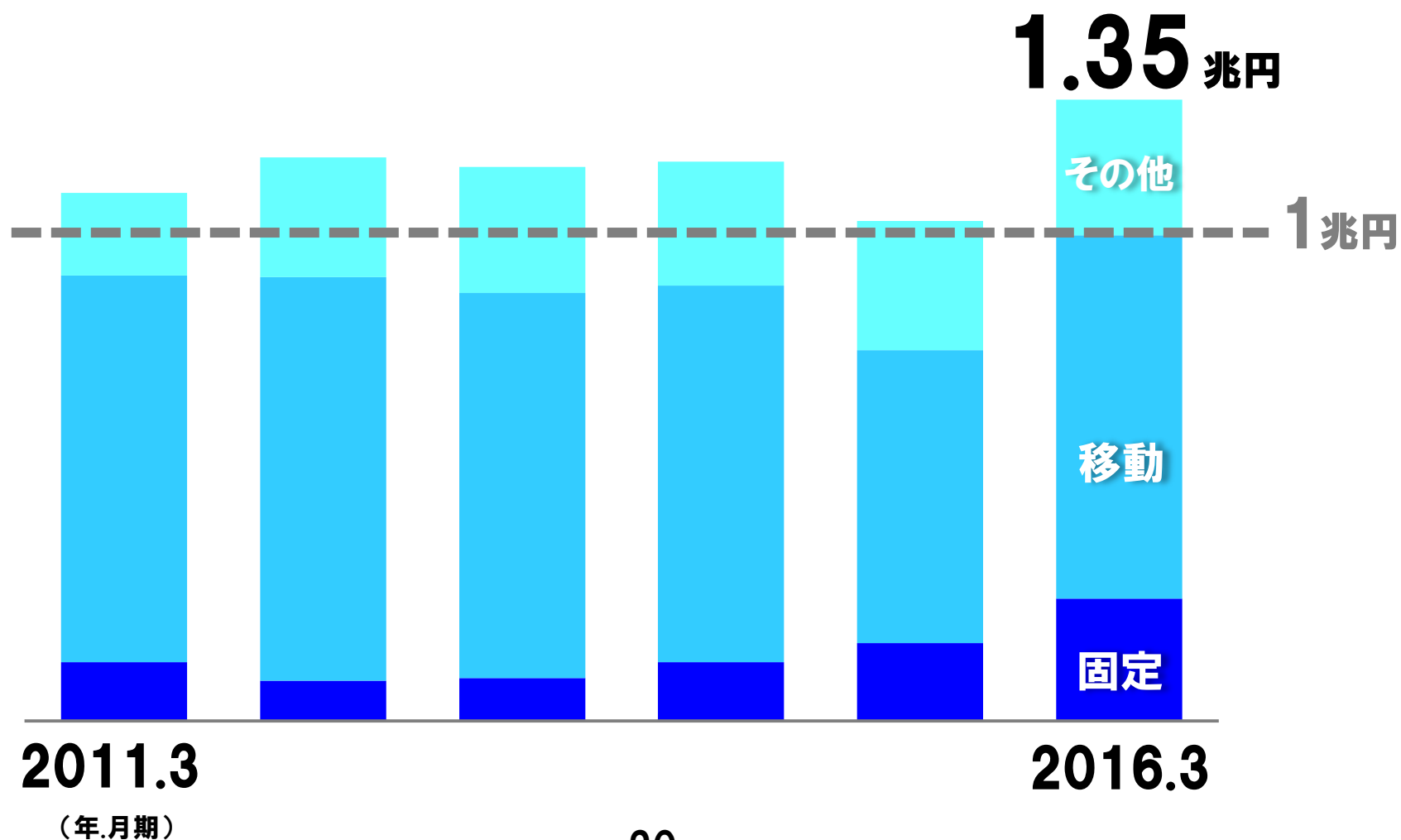


安定した10兆円規模の営業収益



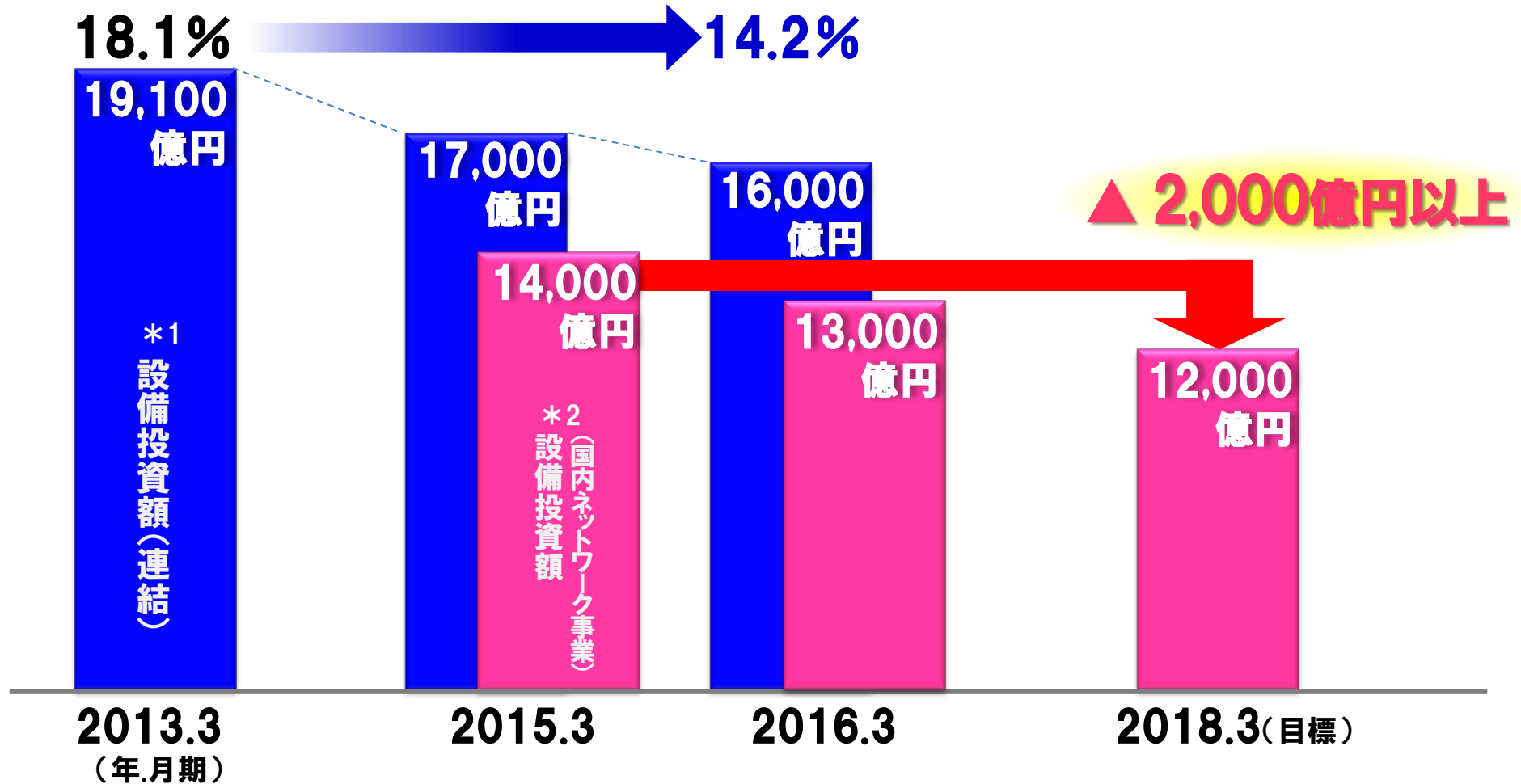
※上記グラフはセグメント業績(米国会計基準)を基に作成

1兆円以上の利益創出



Capex to Salesの改善

国内ネットワーク事業の効率化



*1 設備投資額(連結)

*2 (国内ネットワーク事業)
設備投資額

*1 不動産関連を除く
*2 コミュニケーションズのデータセンター等を除く

固定/移動アクセス系で8,000億円以上削減

2012.3 ~ 2015.3 2016.3 ~ 2018.3(目標) (年.月期)

▲6,500
億円

▲4,100
億円

▲3,900
億円

▲ 8,000億円以上

ライフステージに合わせて選べる料金プラン

- ・長期ユーザにお得な料金

ずっとドコモ割



- ・お客様のご利用に合わせた料金

ご利用の少ないお客様には

- ・シェアパック5の追加
(家族で5GBを分け合える)
- ・カケホーダイライトの適用拡大
(2,700円→1,700円)

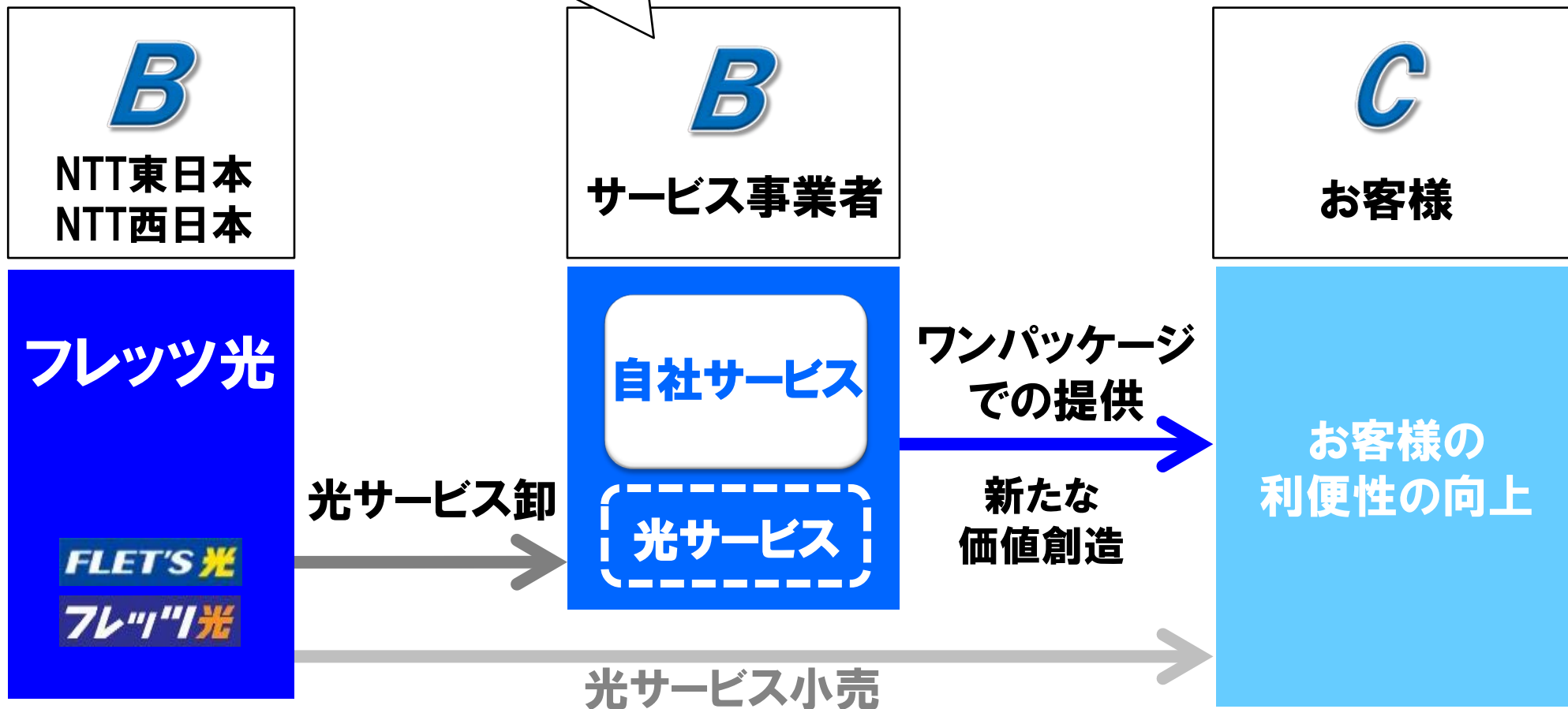
ご利用の多いお客様には

- ・ウルトラパックの追加
家族で50/100GBを分け合える
おひとりでも20/30GBが利用可能

「光コラボレーションモデル」

光サービス事業者 約**400**社^{*1}

契約数 約**600万**契約^{*2}



*1 2016年7月末時点

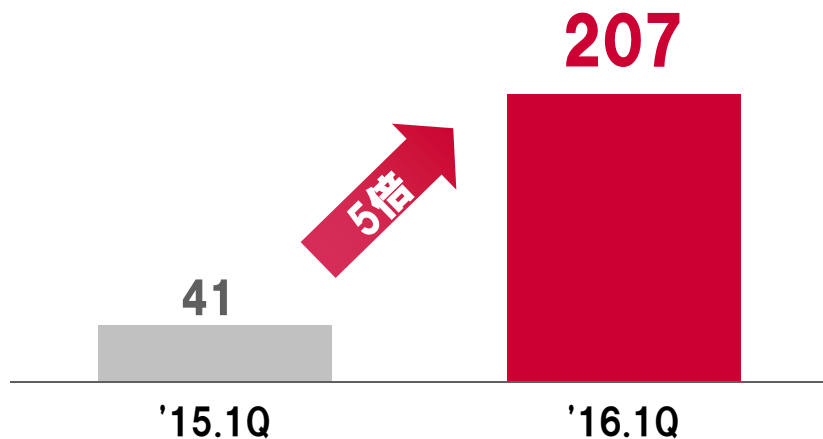
*2 2016年6月末時点

2015年3月1日 サービス開始

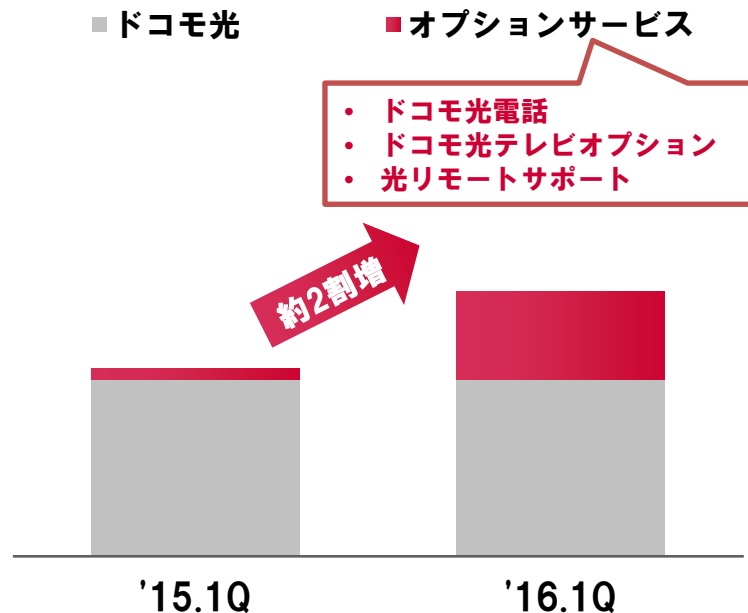
契約数 **200万** 契約突破

(2016年6月22日)

ドコモ光 契約数 (万契約)

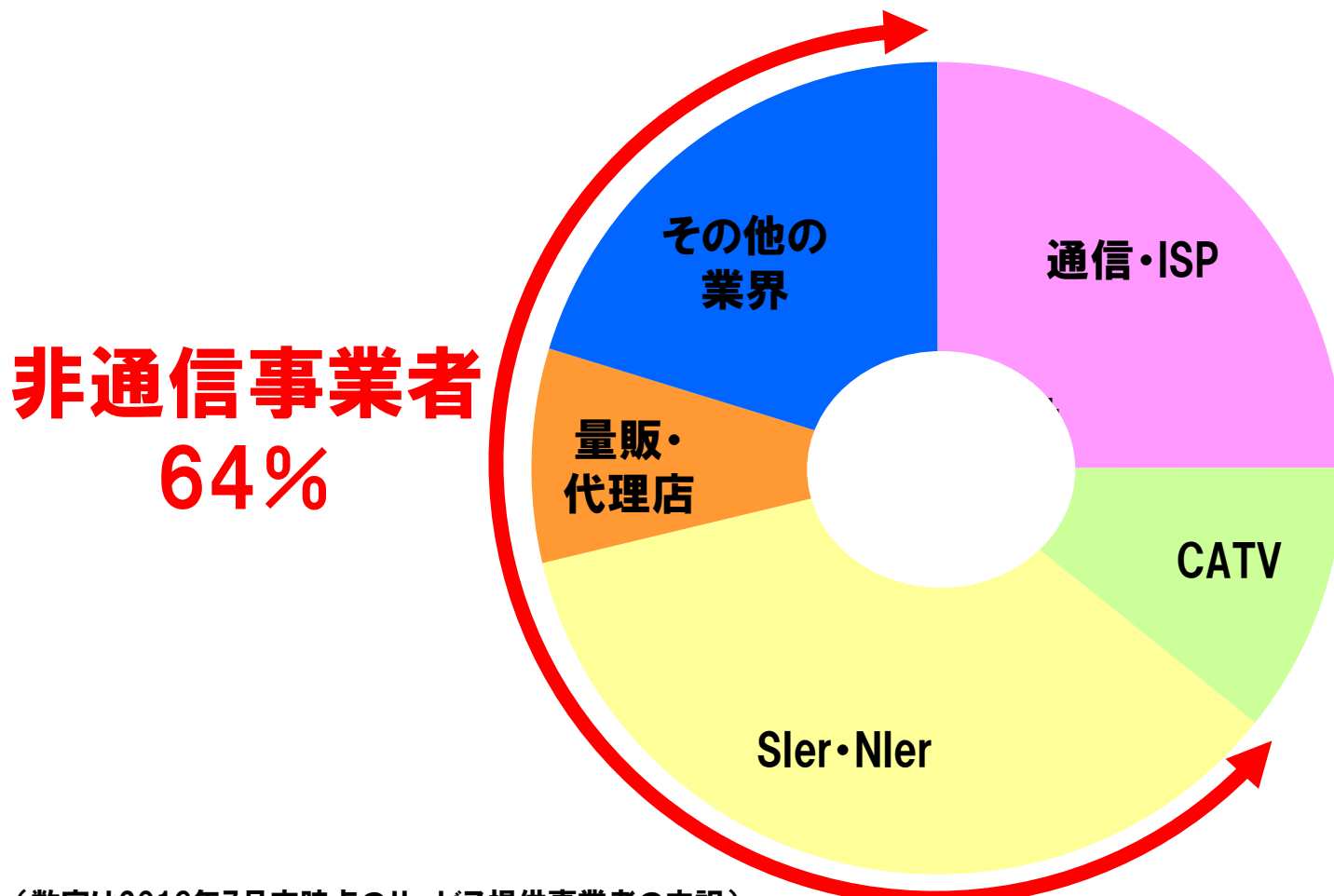


1契約あたりの 月額利用料



◆ 月額利用料については、2015年度1Q及び2016年度1Qにおけるドコモ光申込者の平均月額利用料

新たなアライアンスパートナーとの協業により 新規需要を開拓



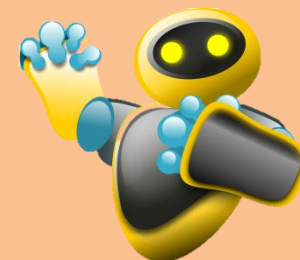
(数字は2016年7月末時点のサービス提供事業者の内訳)

- ・イントロダクション
- ・グローバル・クラウド事業
- ・国内ネットワーク事業
- ・**2020に向けて**
- ・株主還元

スポーツ貢献



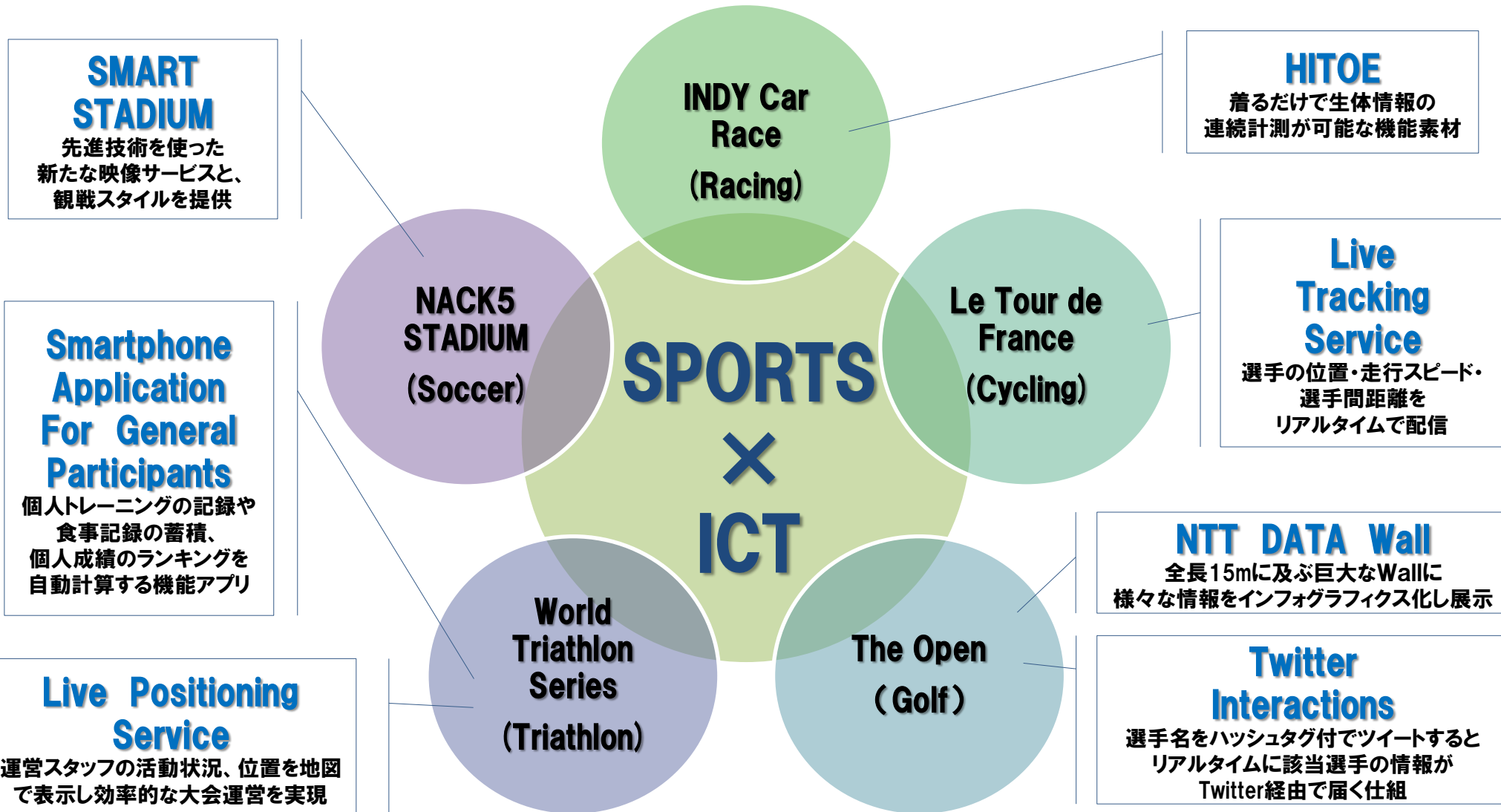
IoT/AI



地域創生



NTTグループによるスポーツへの貢献



2016年7月20日リリース

Jリーグ、DAZN、NTTグループ「スマートスタジアム事業」協業契約締結

～スタジアム・ホームタウンの ICT 化で、日本のスポーツ界に新たな感動と体験を～

スマートスタジアム化の目的

提供価値

1. 最新技術を使った新たな映像サービスと観戦スタイル
2. スポーツを契機としたデジタルマーケティング



**地域とつながる
スポーツ産業の発展**
～2020以降のレガシー創造～



NTTグループの強み(Jリーグへの貢献)

顧客リーチ

モバイル7千万などの幅広い顧客基盤

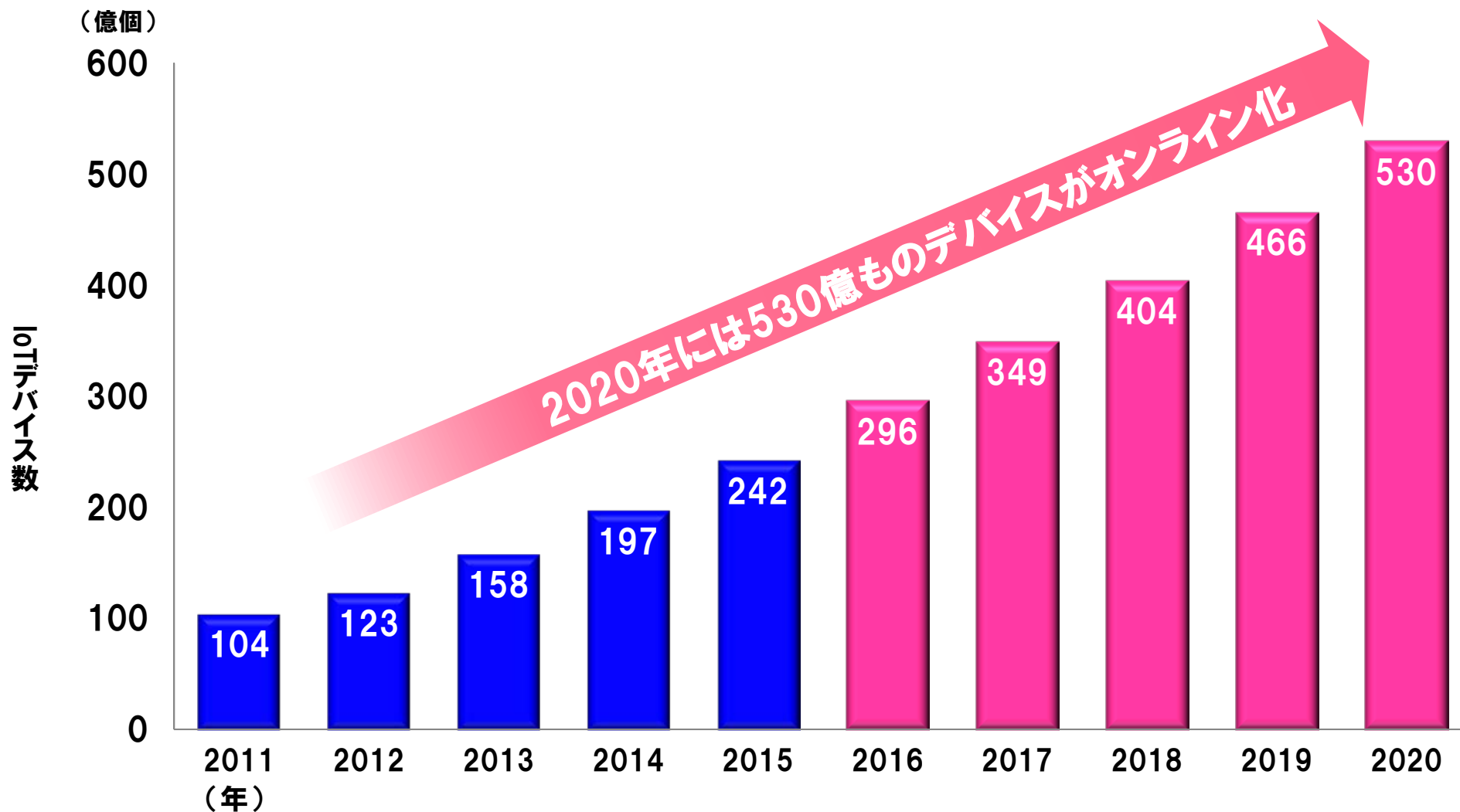
情報通信サービス

モバイル/Wi-Fi/光ブロードバンド、
映像配信システム、ビック・データ

地域リレーション

全国の拠点・地域密着、歴史とブランド

インターネットにつながるモノの数の推移・予測





社会的課題の克服

産業競争力の強化

製造、自動車、医療、地方自治体、etc....

オープン & コラボレーション



2016年7月28日リリース

IoTにより製造・生産の最適化を実現するファナックの「FIELD system」のサービスインに向けた協業に合意

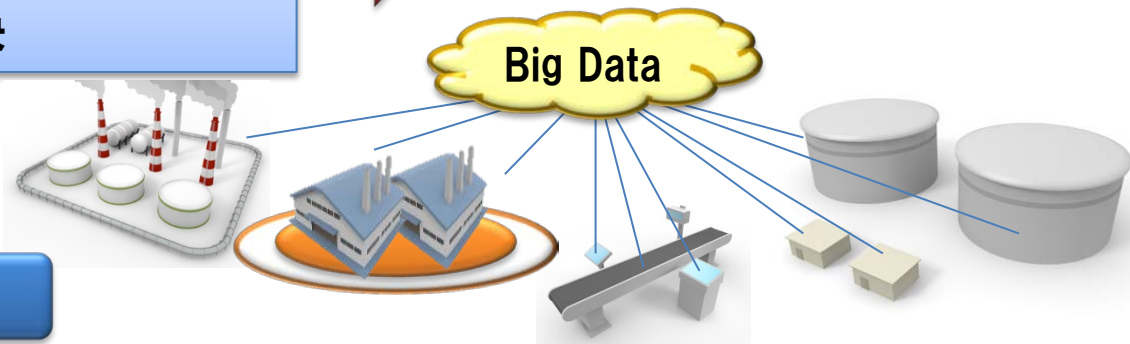
～エッジコンピューティング技術とICT基盤をNTTグループ全体で提供サポート～

協業の目的

狙い

1. 製造業の現場で使用される各種機器をネットワークで接続
2. 収集したデータを解析し、工場内の課題を解決

生産性向上と効率化
を実現する
スマートファクトリー



NTTグループの強み

エッジコンピューティング

- ・ 通信遅延短縮
- ・ トラフィック軽減

ネットワーク・データセンター

- ・ グローバルにカバーできるICT基盤

ビックデータ分析力

- ・ 豊富なデータ解析技術
- ・ コンサルティング力

スマートな製造現場構築による生産性向上

ファナック 業務提携(2016/7/28)

地域とつながるスポーツ産業の発展

Jリーグ/DAZN 協業契約(2016/7/20)

農業・水・環境インフラ分野におけるICTイノベーション創出

クボタ 連携協定(2016/6/7)

**札幌市
包括連携協定** (2015/9/16)

持続可能な都市インフラの整備・構築支援

**日立
業務提携**(2015/10/1)

映像サービスの革新 と ユーザエクスペリエンスの進化

**パナソニック
業務提携**(2015/6/17)

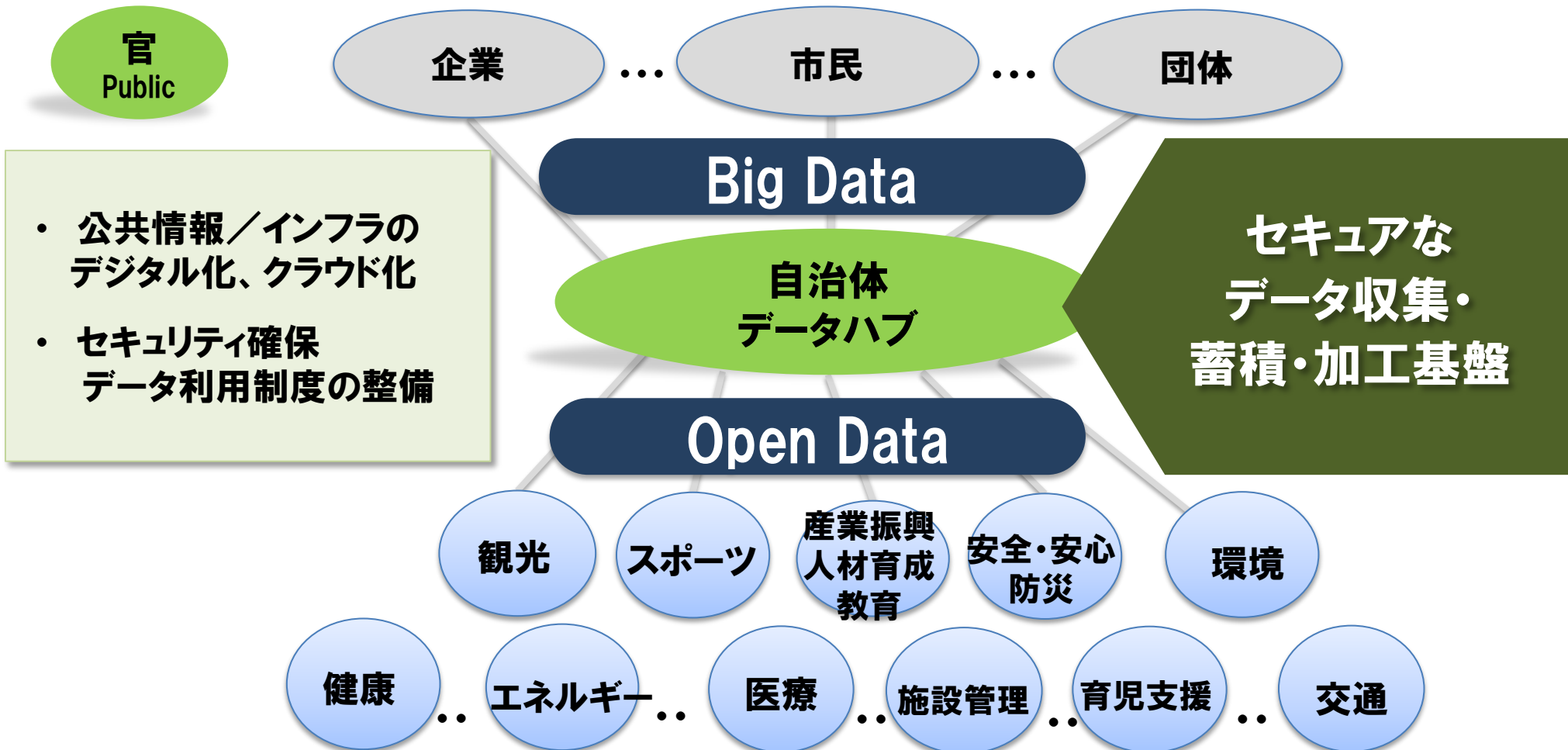
**福岡市
包括連携協定**(2015/4/14)

**九州経済連合会
Free Wi-Fiプロジェクト開始**
(2015/6/5)



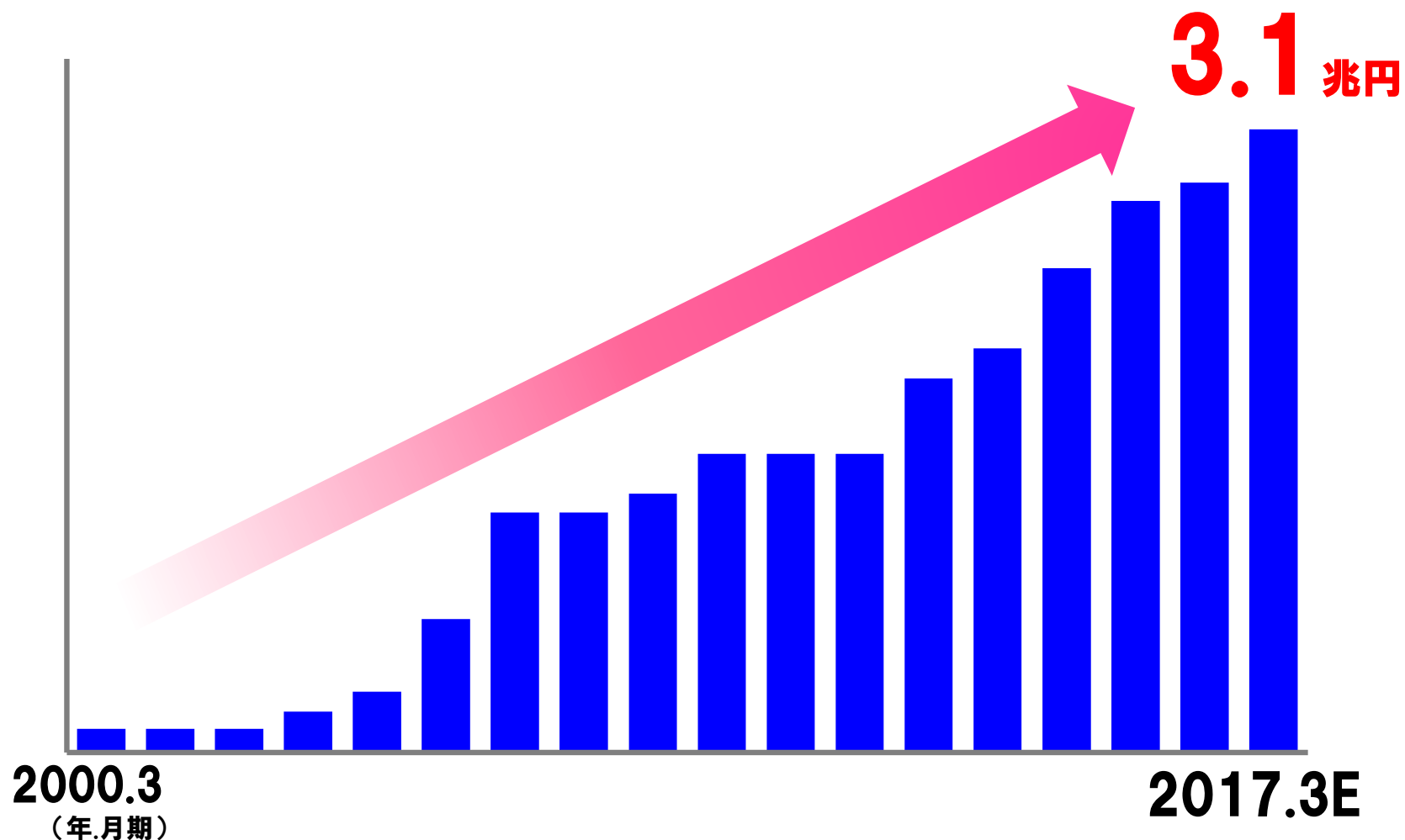
※グループ各社も個別分野の連携協定を締結

自治体をデータのハブへ (行政サービス、社会インフラ連携を通じた地域の社会的課題の解決)



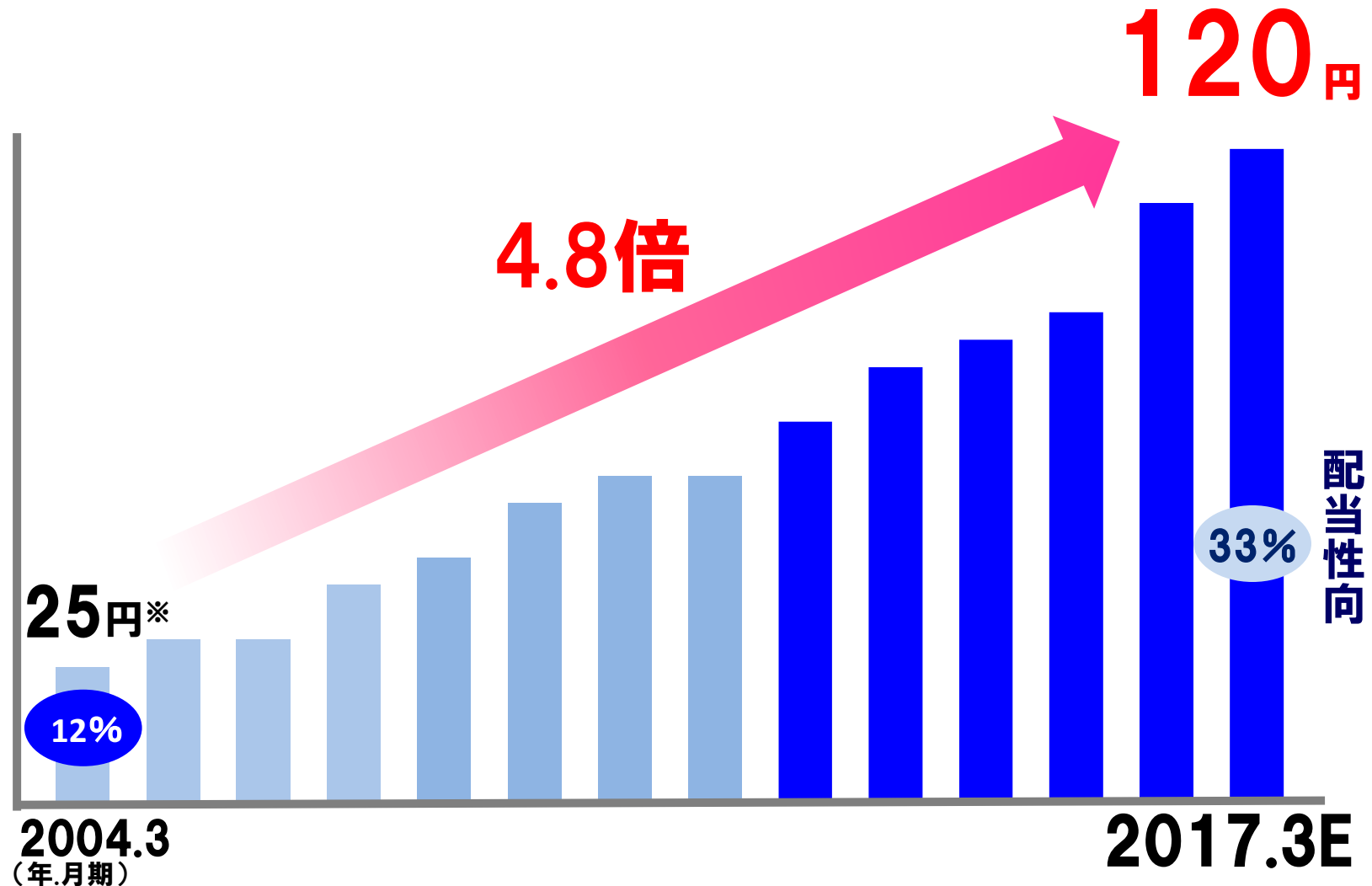
- ・イントロダクション
- ・グローバル・クラウド事業
- ・国内ネットワーク事業
- ・2020に向けて
- ・株主還元

累計3.1兆円の自己株式取得



(注) 数値は累計額

6期連続増配



配当性向

高い配当利回り

日本国債10年利回り

▲0.1%^{*1}

東証1部平均
配当利回り

1.9%^{*2}

<

NTT株
配当利回り
2.5%^{*3}

*1 財務省公表「国債金利情報」(2016年9月23日)を基に算出

*2 2016年9月26日時点の株価を基に算出

*3 数値は2016年5月13日公表の業績予想ベース、株価は4,743円(2016年9月26日終値)で算定

- **イントロダクション**
- **グローバル・クラウド事業**
- **国内ネットワーク事業**
- **2020に向けて**
- **株主還元**



Next Value Partner

for

Transformation

of Business models and Lifestyle

by

Trusted Solutions

*of Global, Secure, End-to-end,
and Full-line ICT services*