



日本電信電話株式会社

2021年3月

証券コード 9432

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。

- **株主還元**
- **NTTグループ概要**
- **経営上のトピック**
- **業績予想と中期経営戦略**
- **本日のまとめ**

- **株主還元**
- NTTグループ概要
- 経営上のトピック
- 業績予想と中期経営戦略
- 本日のまとめ

◆ 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

- 2020年度期末配当を年度当初の配当予想から5円増額の55円
- 年間1株当たり配当は105円（対前年10円増）

自己株式の取得

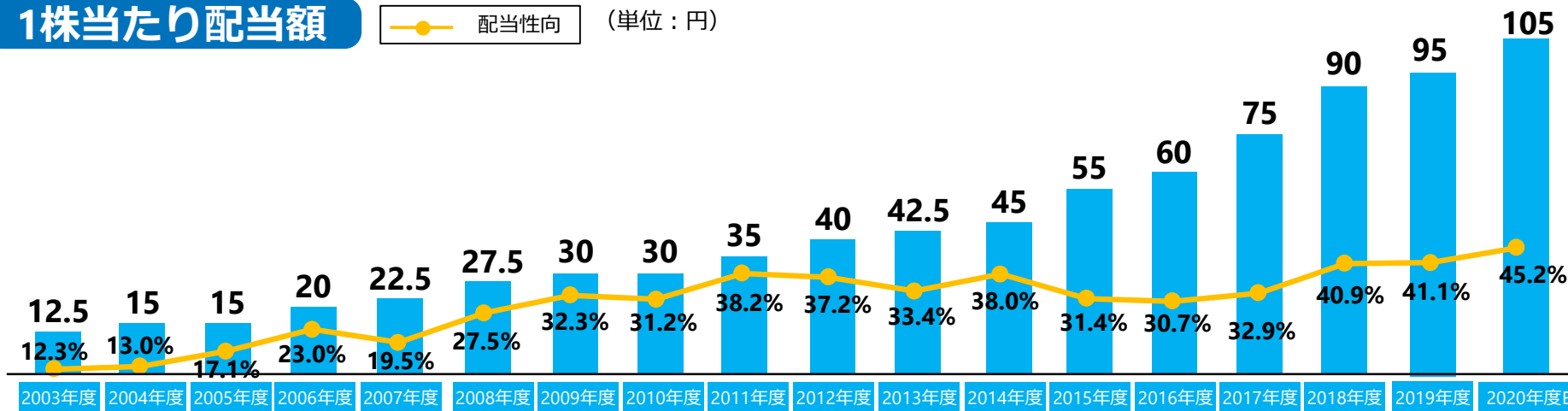
- 資本効率の向上、株主還元の充実を図るため、自己株式の取得を実施
- 取得の内容
 - ・ 取得総額 ： 2,500億円
 - ・ 取得株式数 ： 9,391万株
 - ・ 取得期間 ： 2020年11月12日～2021年2月22日
- 上記により、2020年度EPS目標を231円から232円（+1円）に見直し

株主還元 ②



1株当たり配当額

—●— 配当性向 (単位：円)

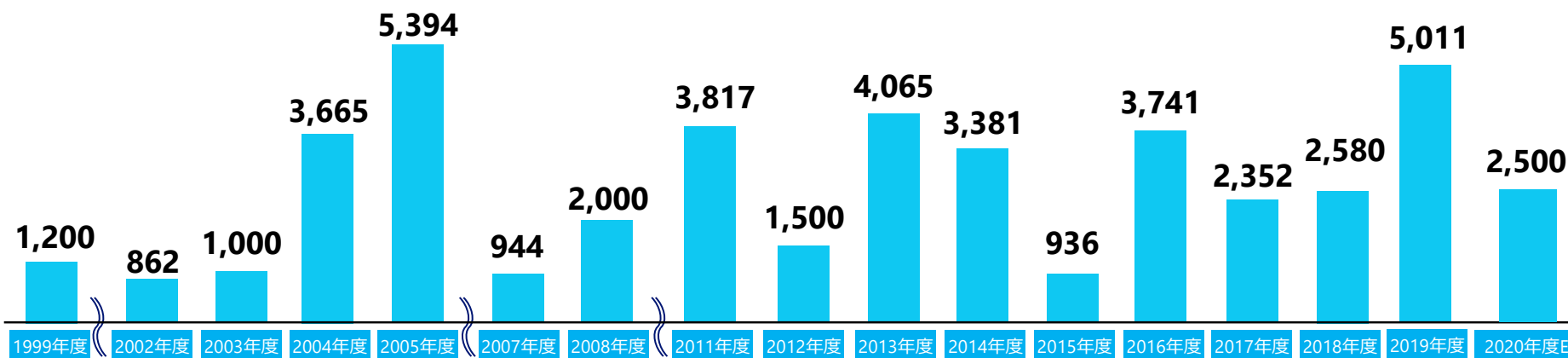


(注1) 2009年1月4日を効力発生日として、普通株式1株につき100株、2015年7月1日を効力発生日として、普通株式1株につき2株、2020年1月1日を効力発生日として、普通株式1株につき2株の割合をもって株式分割を行っており、1株当たり配当額について、当該株式分割調整後の数値を記載しています。

(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

自己株式取得

(単位：億円)



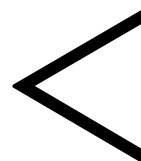
高い配当利回り

日本国債10年利回り

0.17% ^{*1}

東証1部平均
配当利回り

1.89% ^{*2}



NTT株
配当利回り

3.8% ^{*3}

*1 財務省公表「国債金利情報」（2021年2月26日）を基に算出

*2 2021年2月26日時点の株価情報を基に算出

*3 数値は2021年2月5日公表の業績予想ベース、株価は2021年2月26日時点の終値（2,758円）を基に算出

- 株主還元
- **NTTグループ概要**
- 経営上のトピック
- 業績予想と中期経営戦略
- 本日のまとめ

NTTグループの体制

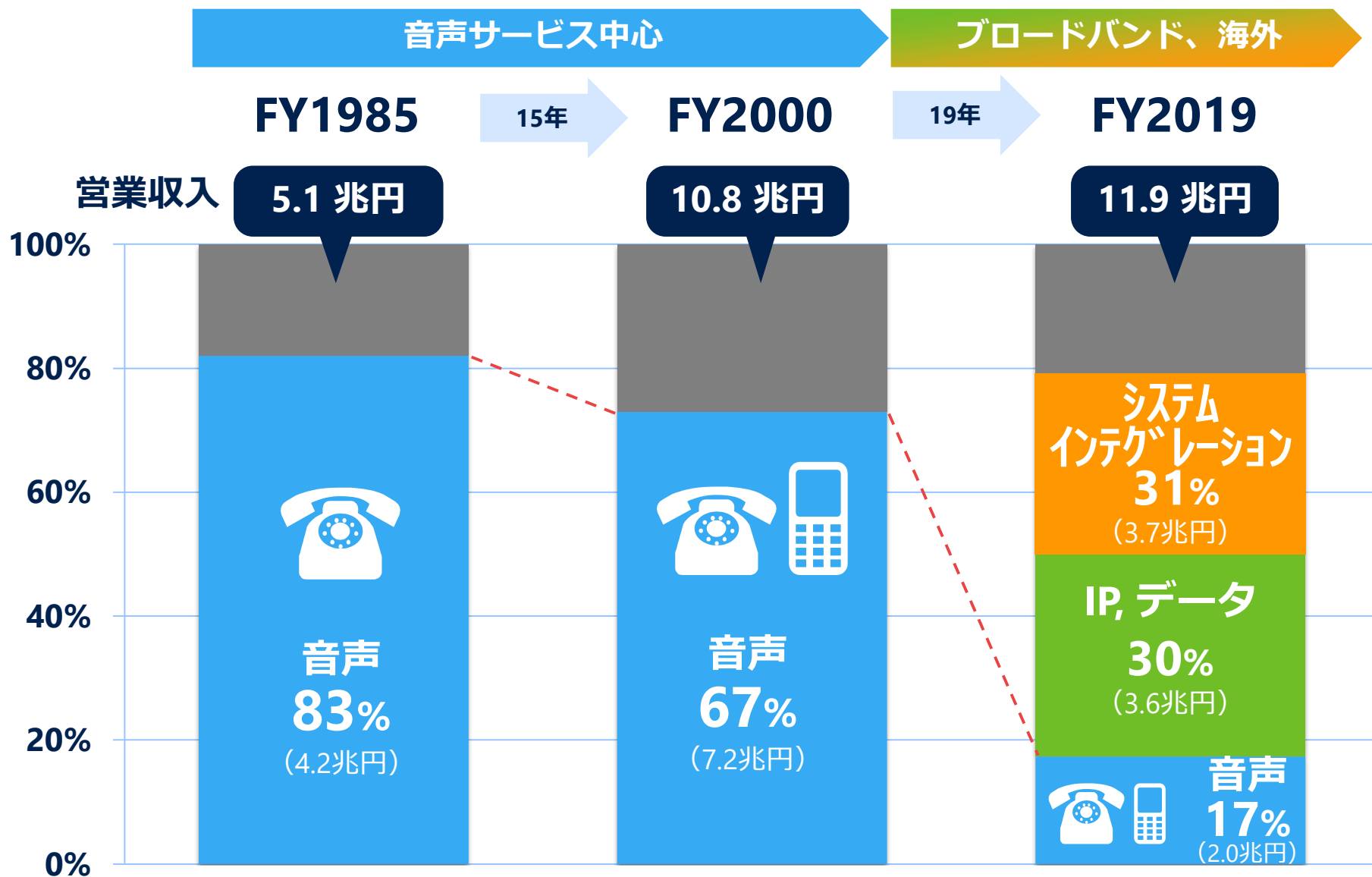


議決権比率
(2020年12月末時点)



注) 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2019年度の金額。
従業員数、子会社数は2020年3月末時点。

事業構造の転換



- 株主還元
- NTTグループ概要
- **経営上のトピック**
- 業績予想と中期経営戦略
- 本日のまとめ

トピック①

NTTドコモの完全子会社化 新料金プラン

◆ めざす方向性

- ① リモートワールドを考慮した新サービスの展開・提供
- ② リソースの集中化とDXの推進
- ③ 世界規模での研究開発の推進
- ④ スマートライフ事業など新規事業の強化

◆ NTTドコモの完全子会社化

【目的】

- **NTTドコモの競争力強化・成長**
 - ✓ NTTドコモは、NTTコミュニケーションズ・NTTコムウェア等の能力を活用
- **NTTグループ全体の成長**

① 法人営業力の強化

- ✓ 移動固定融合型の新サービス創出
- ✓ クラウド・データ連携による融合ソリューションの創出

② サービス創出力の強化

- ✓ パートナーとの協創によるスマートライフ事業強化と新事業創出
- ✓ ソフトウェア開発力の強化とユーザエクスペリエンス向上

③ コスト競争力の強化

- ✓ ネットワークや建物、IT基盤等に係るリソースやアセットの最適化

④ 研究開発力の強化

- ✓ 6G時代の移動・固定を跨るコアネットワーク
- ✓ IOWN構想の実現
- ✓ O-RAN + vRANに係る研究開発

新料金プランの提供



New
ニュー

中容量
シンプル・オンライン特化
高コスパ

ahamo

3月26日 提供開始

- ・ 20GB 2,700円/月
- ・ ファミリー割引のカウント対象に

Premier
プレミア

小容量～無制限
フルサポート
家族でおトク

》5G ギガホプレミア

新料金プラン

従来料金プラン

無制限 4,480円/月*1 ◀ 5,480円/月*1

ギガホプレミア

60GB 4,380円/月*1 ◀ 4,980円/月*1

はじめてスマホプラン

1GB 1,480円/月*2
(5分以内/回の国内通話無料)*3

4月1日 提供開始

*1 みんなドコモ割（3回線以上）：▲1,000円、ドコモ光セット割：▲1,000円、dカードお支払割：▲170円適用後

*2 dカードお支払割：▲170円適用後

*3 5分超過後は、20円/30秒の通話料がかかります

トピック②

グローバル事業

NTTグループのグローバルサービス



コンサルティング

お客様のデジタルトランス
フォーメーション推進支援



アプリケーション

アプリケーションのデザイン、
開発・導入・運用・最適化



コラボレーション

新たな働き方に適した
コミュニケーション基盤



マネージド サービス

お客様システムを統合
マネジメントで一元管理



セキュリティ

専門家集団による
6.1兆+/年のログ分析等



クラウド

セキュアで
高信頼なクラウドサービス



データセンタ

総床面積 500,000㎡超
サイト数 世界1位*



ネットワーク

190+国/地域に広がる
ネットワークサービス

*TeleGeography社「DATA CENTER RESEARCH SERVICE」(2020年9月)

グローバル事業取り組み事例

Las Vegas市におけるSmart Cityの取り組み

■ 迅速で的確な現場状況把握

Public Safety Solution



市街地・イベント会場



コグニティブファウンデーション

ICTリソースオーケストレーション

プロアクティブ **トレンド分析・予測** ▶ **予測対応**

リアクティブ **エッジで認識・検知** ▶ **事件・事故対応**

今後の展開

機能拡張

- ・ SmartTraffic
- ・ ホームレス監視
- ・ デジタルサイネージの聴衆属性分析、など

エリア拡大

- ・ ネバダ州の他の都市
- ・ 米国他州・世界への展開

MOU締結



ネバダ州 ラスベガス市

NTT

2020年、フロリダ州、サイバージャヤ（マレーシア）、UC Berkeley、Austin市に拡大

「メジャーリーグ（MLB）」のテクノロジーパートナーに

- 2019年 9月 MLBと協業契約を締結
- 2019年10月 NTT最先端技術を活用したライブビューイングに成功

One NTTブランディング強化

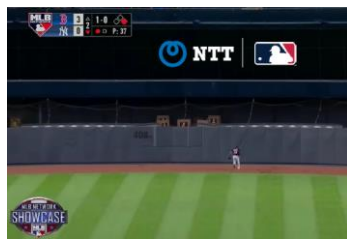


OFFICIAL PARTNER OF MAJOR LEAGUE BASEBALL

公式ロゴ



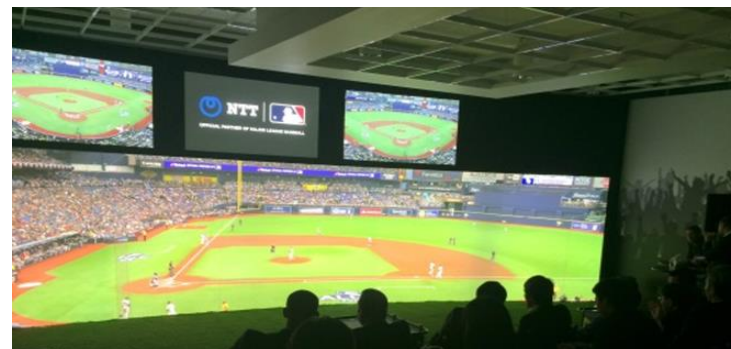
各種メディアで紹介



TVでのNTT露出イメージ

ファンエクスペリエンス向上

NTTの最先端技術「Ultra Reality Viewing」を活用した高臨場感ライブビューイングに米国で初めて成功



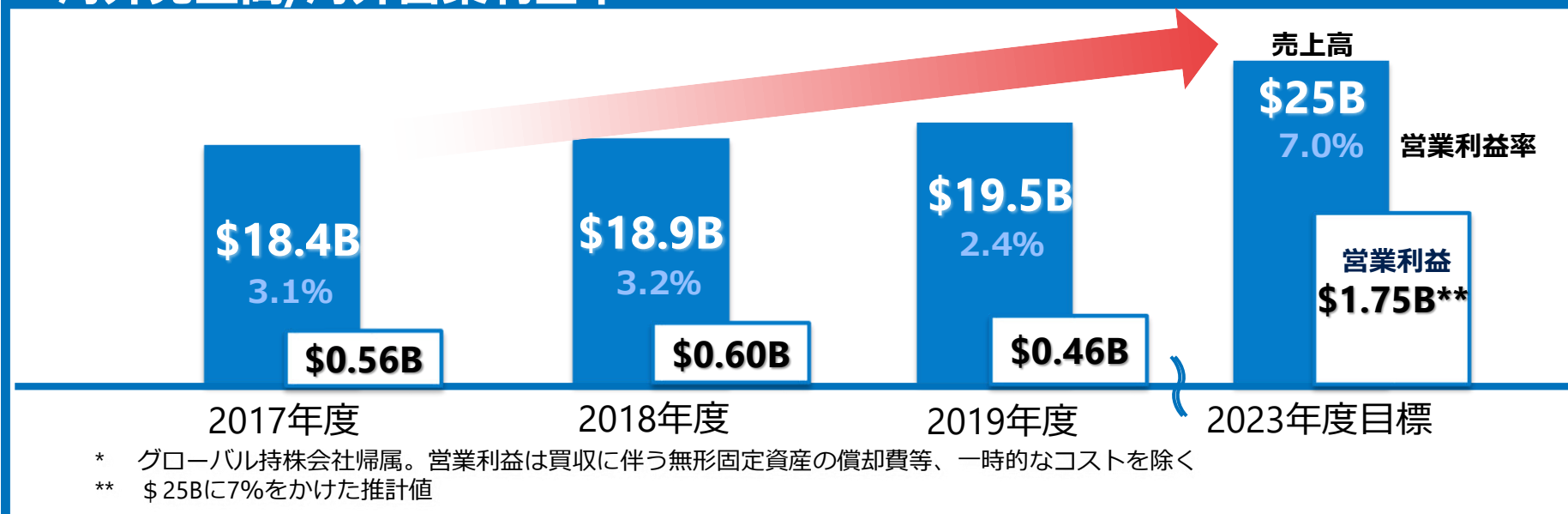
ライブビューイング会場-MLB Network本社内-
(ポストシーズンゲーム：アストロズvsレイズ戦-2019年10月7日)

Ultra Reality Viewingを第一弾としたスマート・スポーツ事業の拡大へ

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 (2019年度※1) /従業員数

	TOTAL	AMERICAS	EMEA	APAC※2
売上高	\$ 19.5B	\$ 6.7B	\$ 7.7B	\$ 5.0B
従業員数	135,000人	38,000人	50,000人	47,000人

※1 グローバル持株会社帰属の海外売上高

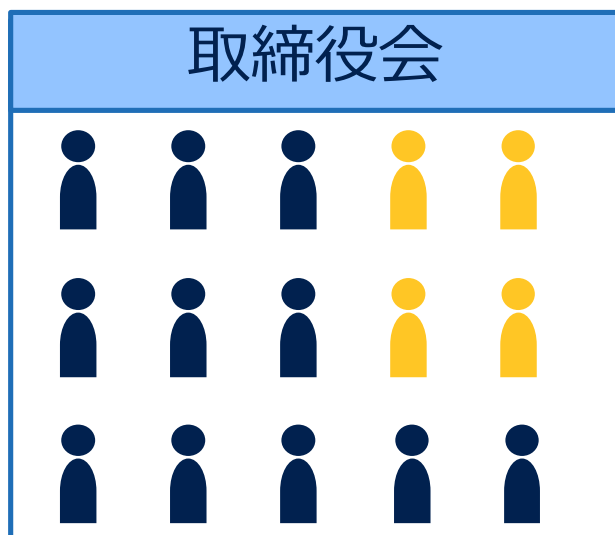
※2 日本国内市場の数値は含まず

トピック③

ガバナンス改革

- ・ 取締役会の規模縮小による**戦略的議論の活性化**
- ・ 独立社外取締役比率の向上（26.7%から**50%**に）

変更前：15名



変更後：8名



↓ 業務執行を委任

執行役員

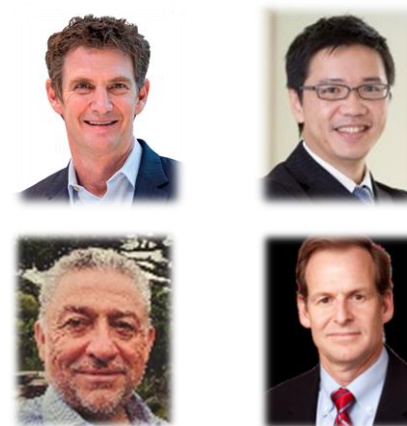
取締役会の多様性

- ・ 取締役・監査役の13名中女性を**3名登用（23%）**
- ・ グローバル中間持株会社（NTT ,Inc.）に外国籍取締役**4名**登用

	取締役	監査役	計
人数	8	5	13
(再掲) 女性	1	2	3

女性比率**23%**

NTT ,Inc.
外国籍取締役



- 株主還元
- NTTグループ概要
- 経営上のトピック
- **業績予想と中期経営戦略**
- 本日のまとめ

2020年度 業績予想の概要



連結収支計画

	2019年度 実績	2020年度 業績予想	対前年	新型コロナ ウイルス影響
営業収益	11兆 8,994億円	11兆 5,000億円	▲3,994億円	▲3,500億円 (国内▲1,800億円 海外▲1,700億円)
営業利益	1兆 5,622億円	1兆 5,900億円	+278億円	▲700億円 (国内 ▲450億円 海外 ▲250億円)
当期利益※1	8,553億円	8,600億円	+47億円	
EPS※2	231円	232円	+1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11月5日の取締役会決議により、2020年1月1日を効力発生日として、普通株式1株につき2株の割合で株式を分割した影響を考慮した金額を記載しております。

2020年度第3四半期 連結決算の状況



■ 営業収益は減収、営業利益・当期利益は増益

連結決算状況

● 営業収益	:	8兆7,380億円	(対前年 ▲1,247億円〔▲1.4%〕)
● 営業利益	:	1兆5,023億円	(対前年 +519億円〔+3.6%〕)
● 当期利益 ^{※1}	:	8,312億円	(対前年 +343億円〔+4.3%〕)
● 海外売上高 ^{※2}	:	138億ドル	(対前年 ▲8.8億ドル〔▲6.0%〕)
● 海外営業利益率 ^{※2}	:	3.0%	(対前年 +0.5pt)

※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。

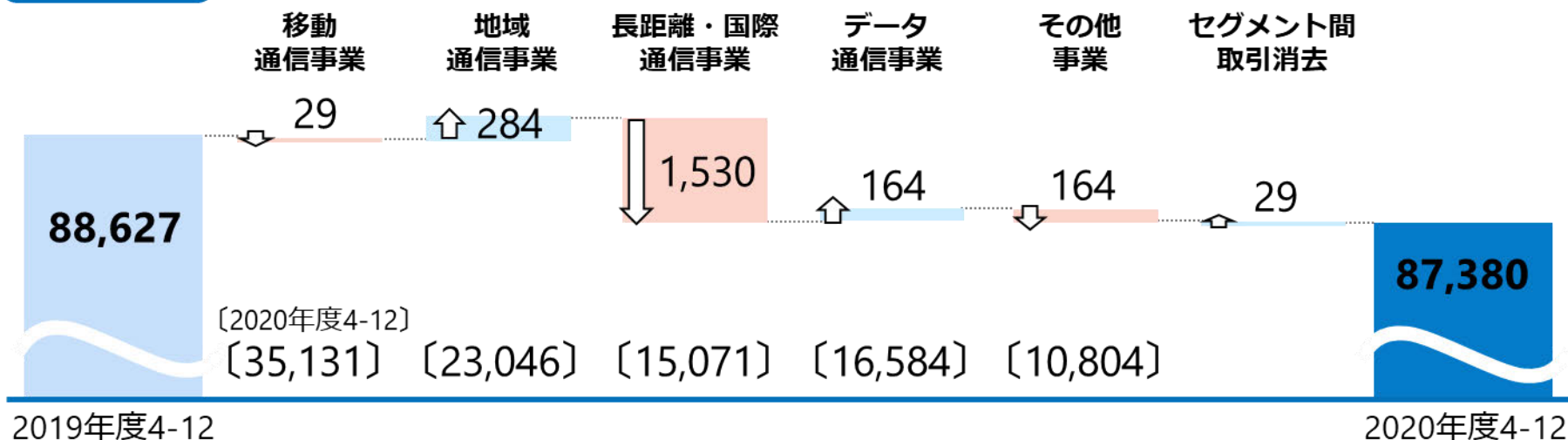
※2 グローバル持株会社帰属。海外営業利益は買収に伴う無形固定資産の償却費等、一時的なコストを除いております。

2020年度第3四半期 セグメント別の状況 NTT

(単位：億円)

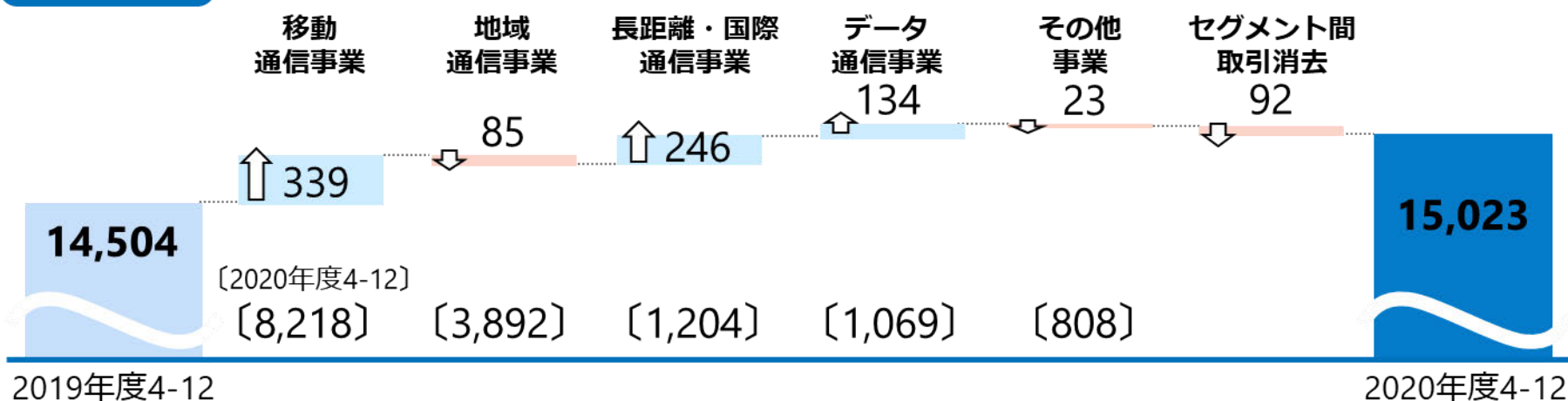
営業収益

(対前年：▲1,247)



営業利益

(対前年：+519)

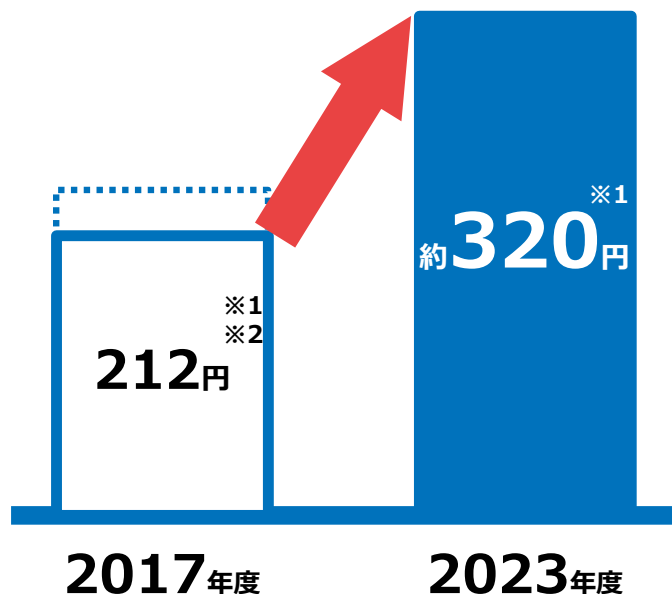


中期目標



EPS成長

+ 50% 増加



財務目標

EPS成長

+ 50%^{※2}
増加

目標年度
2023年度
(対2017年度)

海外売上高/ 海外営業利益率^{※3}

\$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^{※4})

13.5%
以下

2021年度

※1：EPSは、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）を考慮

※2：Tata Sons Limitedからの仲裁裁定金受領影響を除く

※3：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

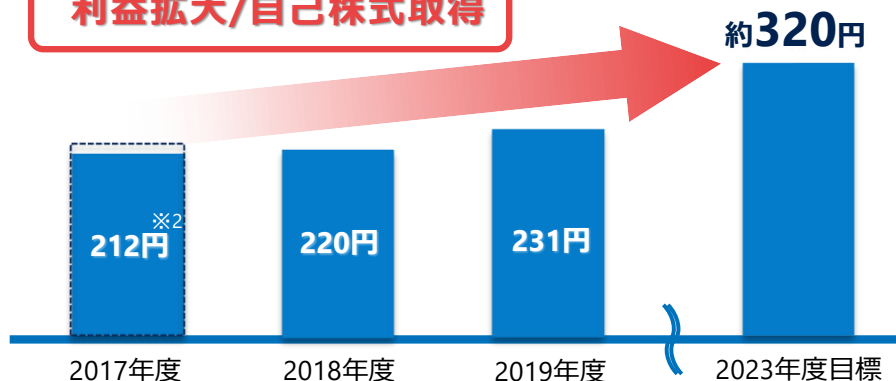
※4：コミュニケーションズのデータセンター等を除く

中期目標の推移



EPS成長 ※1

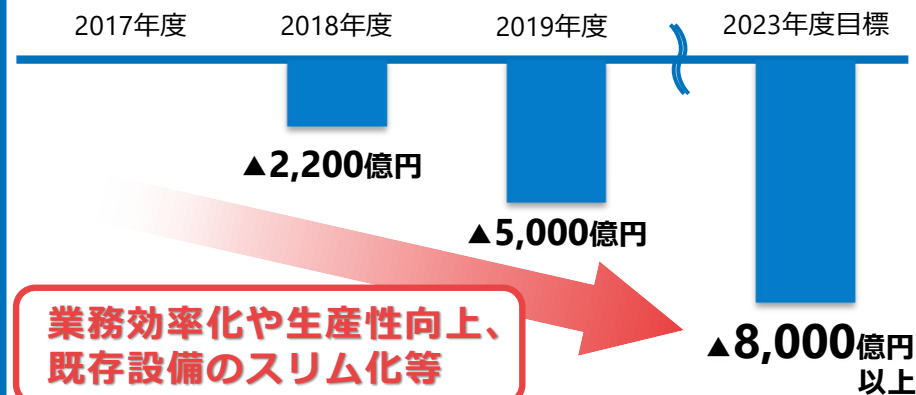
利益拡大/自己株式取得



※1 EPSは、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）を考慮

※2 Tata Sons Limitedからの仲裁裁定金受領影響を除く

コスト削減（固定/移動アクセス系）

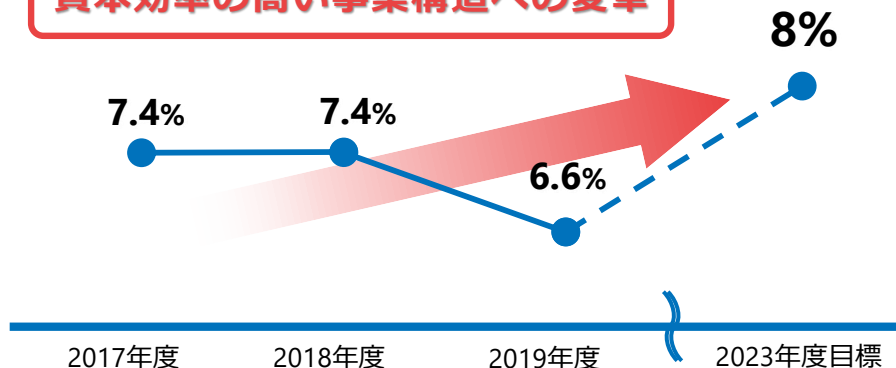


業務効率化や生産性向上、
既存設備のスリム化等

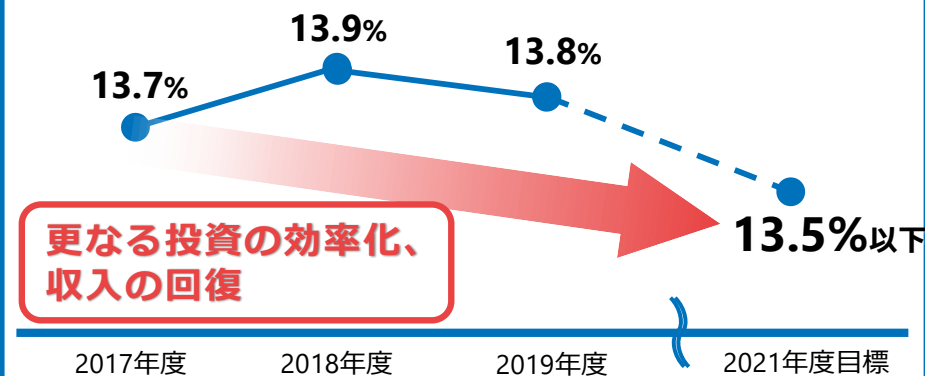
※金額は対2017年度削減額

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） ※1



更なる投資の効率化、
収入の回復

※1 コミュニケーションズのデータセンター等を除く

- 株主還元
- NTTグループ概要
- 経営上のトピック
- 業績予想と中期経営戦略
- **本日のまとめ**

コロナ禍でも増配を継続するなど、引き続き株主還元の充実を図る

NTTドコモの完全子会社化やグローバル事業の強化など将来の成長への取り組みを推進中

「ESG経営の推進」も中期経営戦略の重要施策の一つとして注力

Your Value Partner