



証券コード 9432

日本電信電話株式会社

会社説明会

2022年12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。

1. NTTグループの概要
2. NTTグループの成長戦略
 - ① グローバル
 - ② スマートライフ
 - ③ IOWN
3. NTTグループのサステナビリティ
4. 株主還元

1. NTTグループの概要

NTTは何をやっ てきたのか？

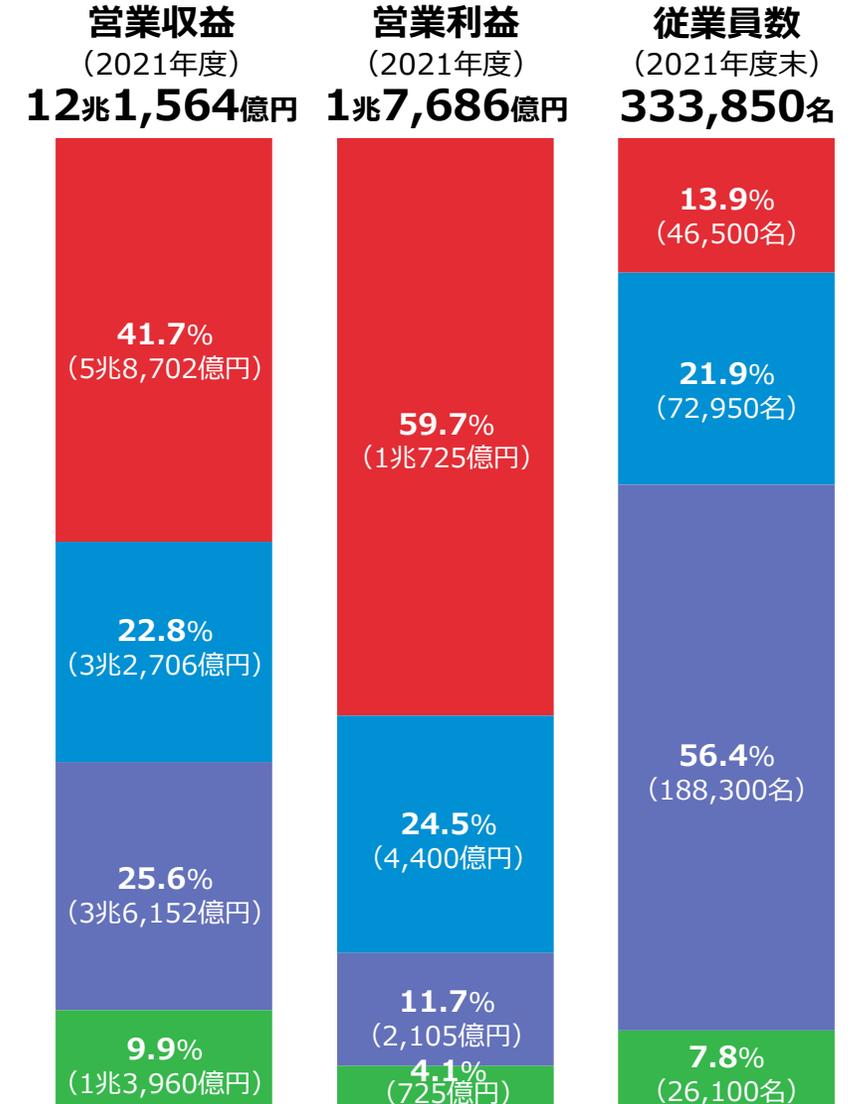
NTT **日本電信電話株式会社（持株会社）**
 グループ全体の経営戦略の策定
 基盤的研究開発の推進

総合ICT事業
 主な会社：NTTドコモ、NTTコミュニケーションズ

地域通信事業
 主な会社：NTT東日本、NTT西日本

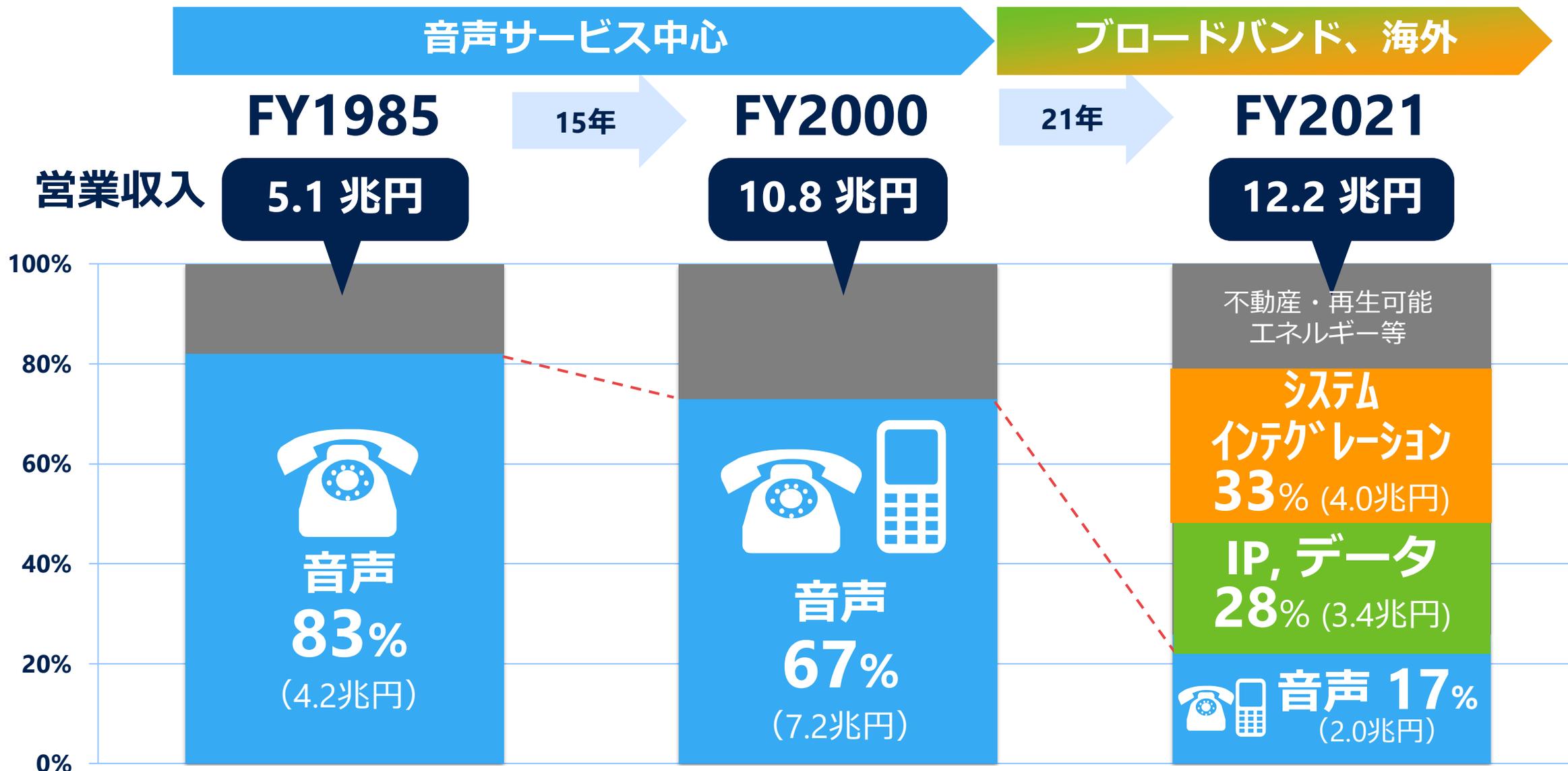
グローバル・ソリューション事業
 主な会社：NTTデータ、NTT DATA, Inc.、
 NTT Ltd.

その他（不動産、エネルギー等）
 主な会社：NTTアーバンソリューションズ、
 NTTアノードエナジー

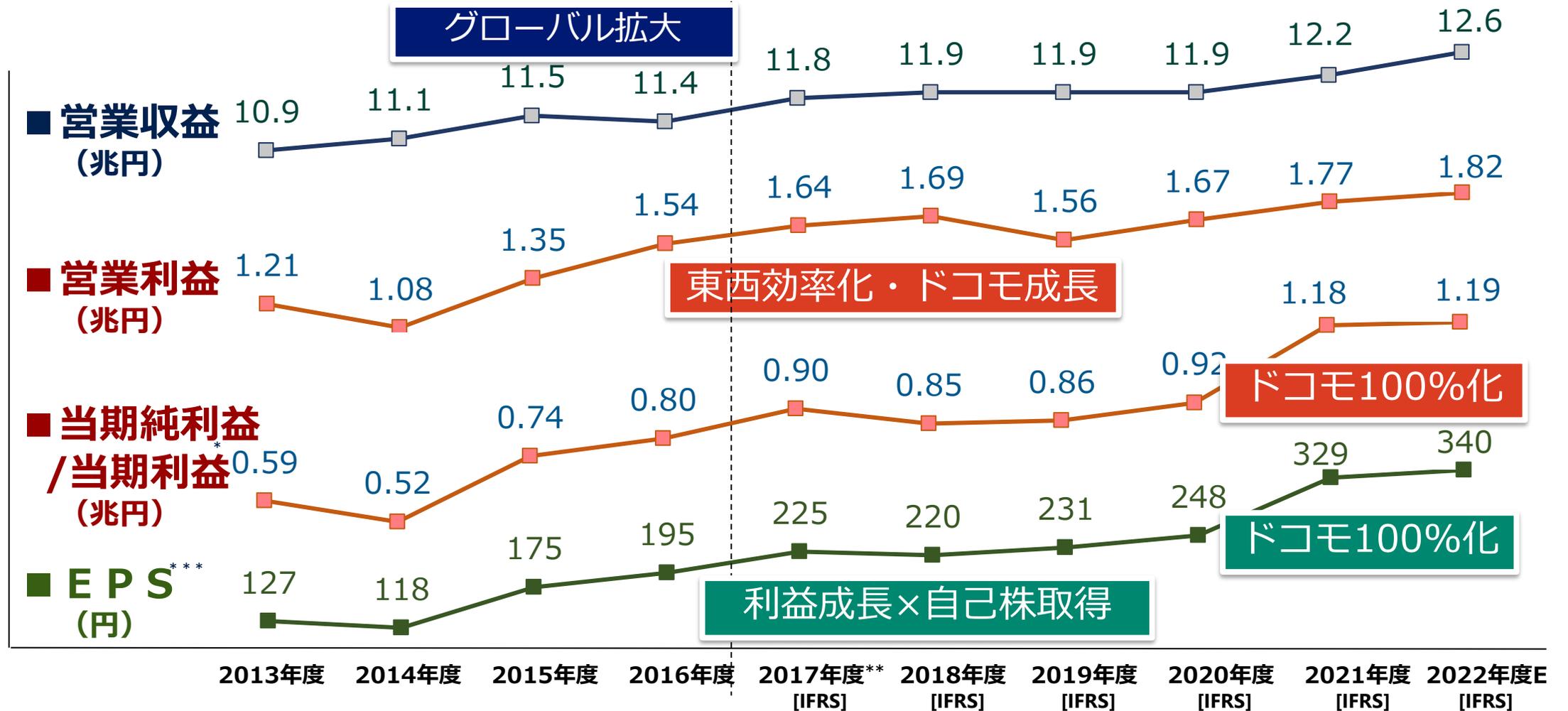


※営業収益・営業利益は、各セグメント単純合算値（セグメント間取引含む）に占める割合

事業構造の転換



連結業績の推移



* 米国会計基準/IFRS

** Tata Sons Limitedからの仲裁裁定金受領影響を除く当期利益は8,479億円、EPSは212円

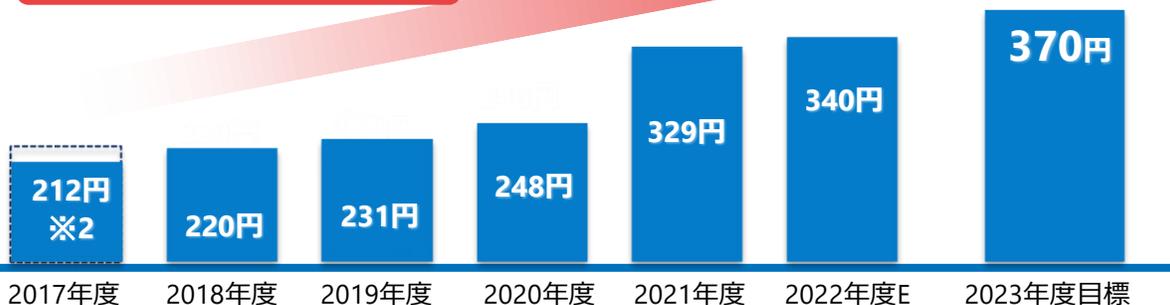
*** EPSは、2015年7月1日を効力発生日とした株式分割（普通株式1株を2株に分割）、及び2020年1月1日を効力発生日とした株式分割（普通株式1株を2株に分割）を考慮

中期財務目標の推移



EPS成長 ※1

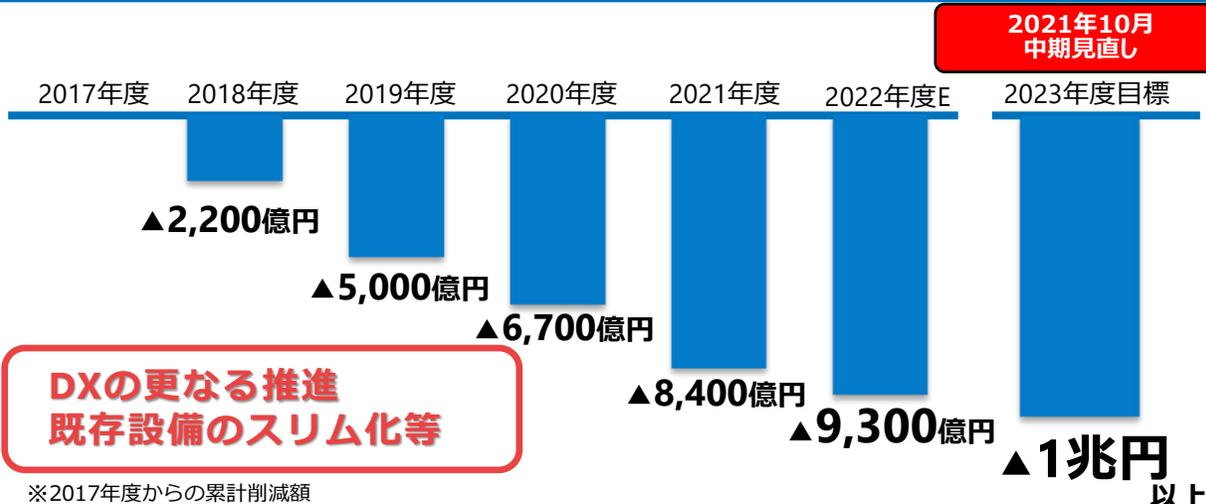
利益拡大/自己株式取得



※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

2021年10月
中期見直し

コスト削減（固定/移動アクセス系）※



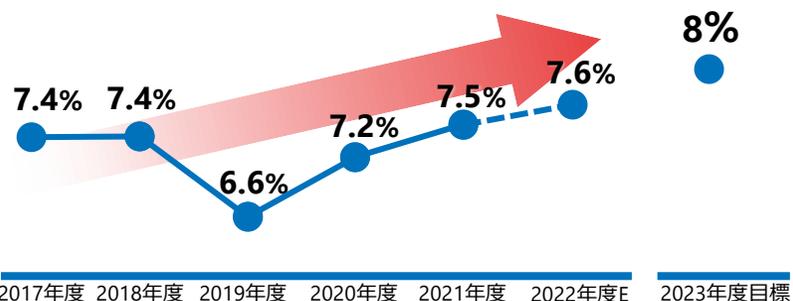
DXの更なる推進
既存設備のスリム化等

※2017年度からの累計削減額

2021年10月
中期見直し

ROIC

資本効率の高い事業構造への変革



2018年
公表

海外営業利益率

デジタルオフリング拡充
高付加価値サービス拡大等



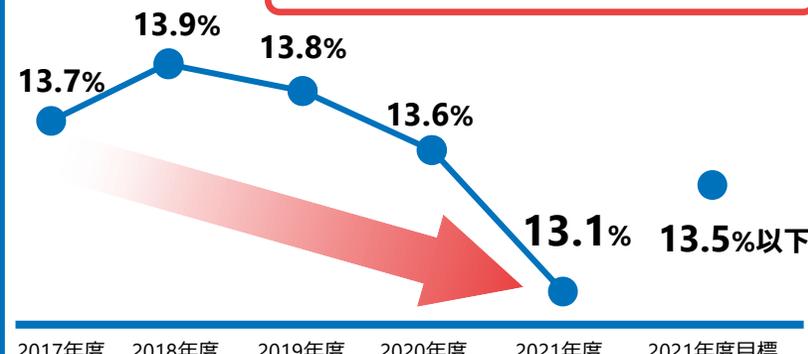
目標を1年
前倒して
達成予定

2018年
公表

※集計範囲は、中期計画設定時にNTT, Inc.に所属していた子会社（NTTデータ海外事業、NTT Ltd、NTTコミュニケーションズ海外事業等）海外営業利益率は、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算定しております。

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



目標達成

※ コミュニケーションズのデータセンター等を除く

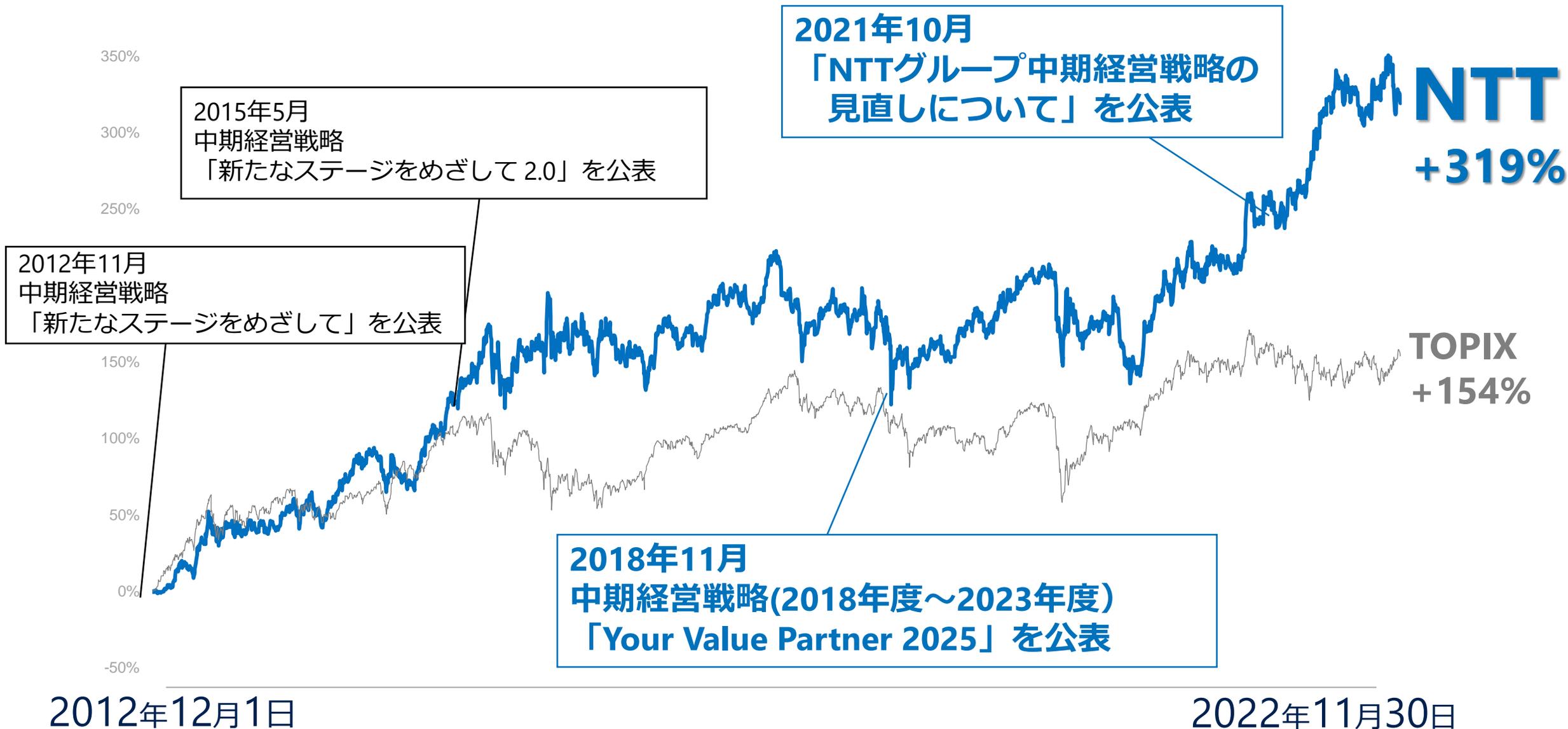
EPS成長と株価推移



※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

NTT株のパフォーマンス（過去10年間）



NTTはこれから何をやるのか？

法人のお客様は

販売はデジタル／AI分析

生産はスマートファクトリ(自動化)

事務処理は紙からデジタル

働き方はリモート

消費者の行動もデジタル化

お財布も携帯電話

買い物はオンライン

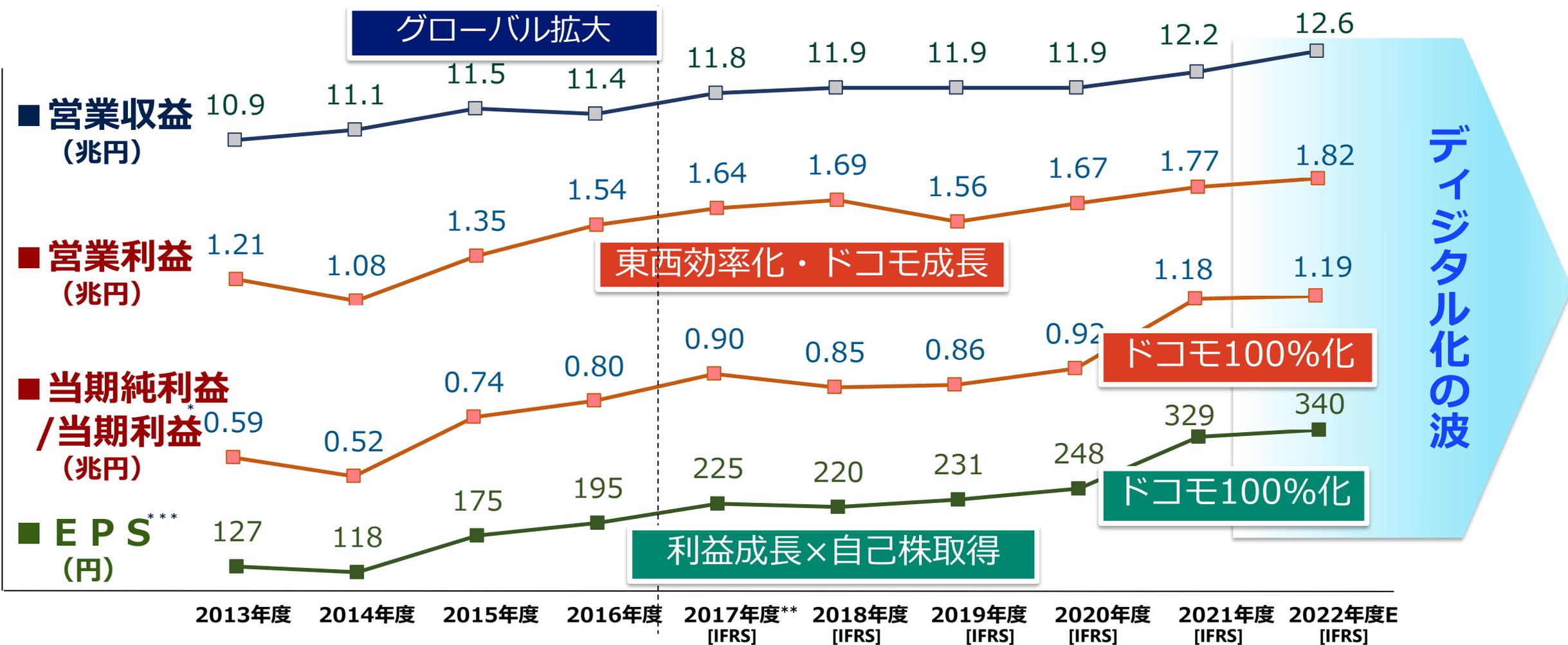
テレビ音楽はオンデマンドなコンテンツ

住民票はコンビニで

爆発する企業/行政/消費のデジタル化ニーズ

未来のNW/コンピュータを支える技術

連結業績の推移



* 米国会計基準/IFRS

** Tata Sons Limitedからの仲裁裁定金受領影響を除く当期利益は8,479億円、EPSは212円

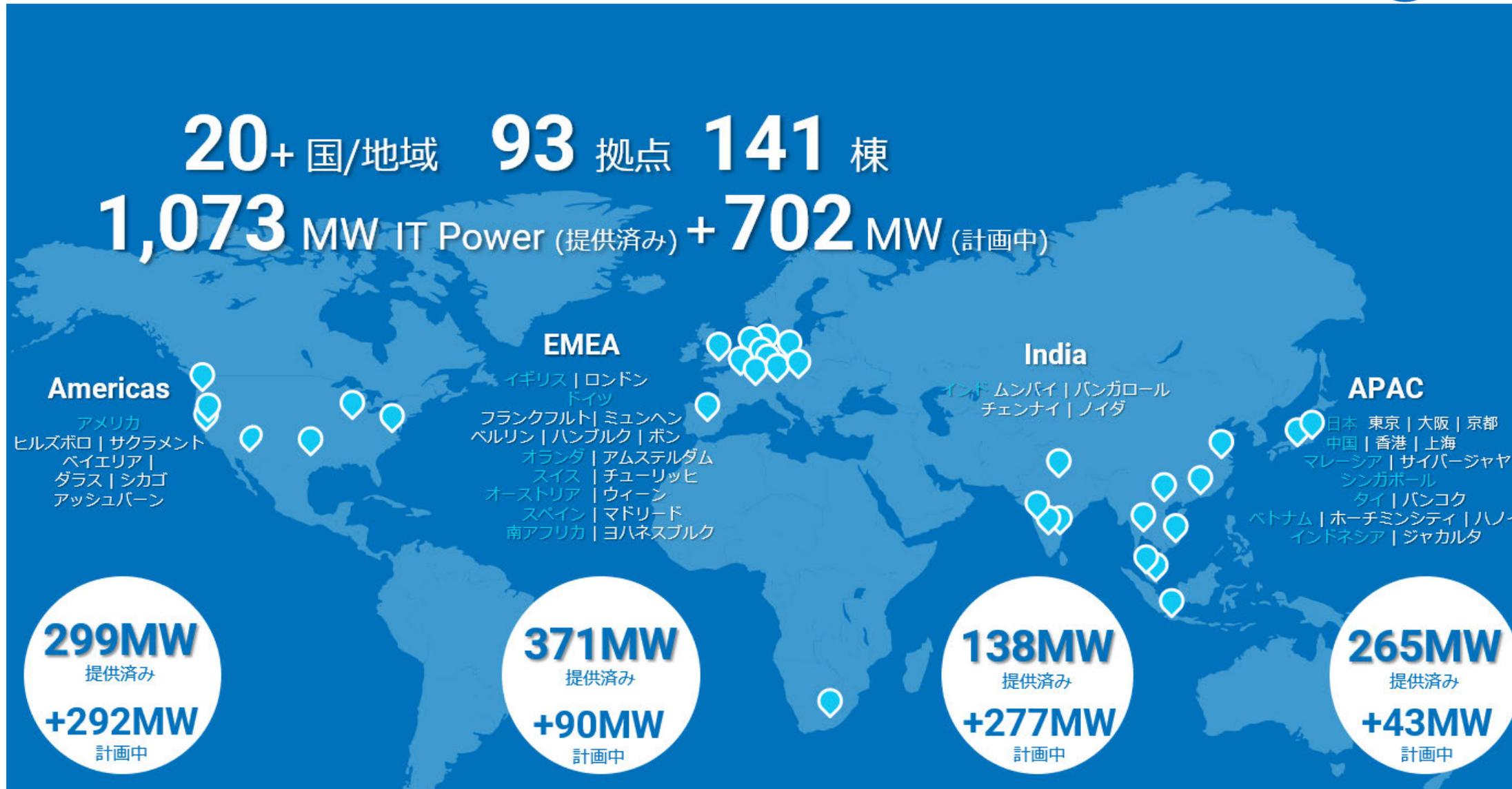
*** EPSは、2015年7月1日を効力発生日とした株式分割（普通株式1株を2株に分割）、及び2020年1月1日を効力発生日とした株式分割（普通株式1株を2株に分割）を考慮

2. NTTグループの成長分野

2. NTTグループの成長分野

① グローバル事業

NTTグループのデータセンター拠点



※2022年8月時点。NTT Com及びNTT Ltd. Groupで所有するデータセンター専用ビル。

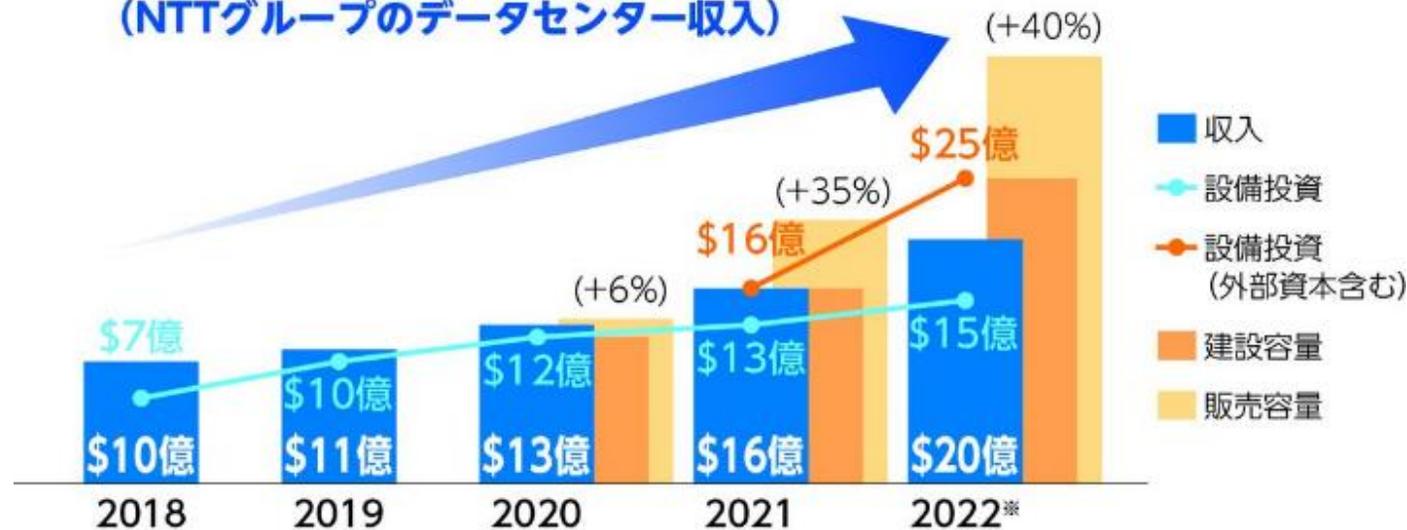
NTTグループのデータセンター事業



- 市場は大きく成長も、NTTグループは市場平均を上回る成長を達成
- NTTグループは売上ベースで世界第3位のシェア

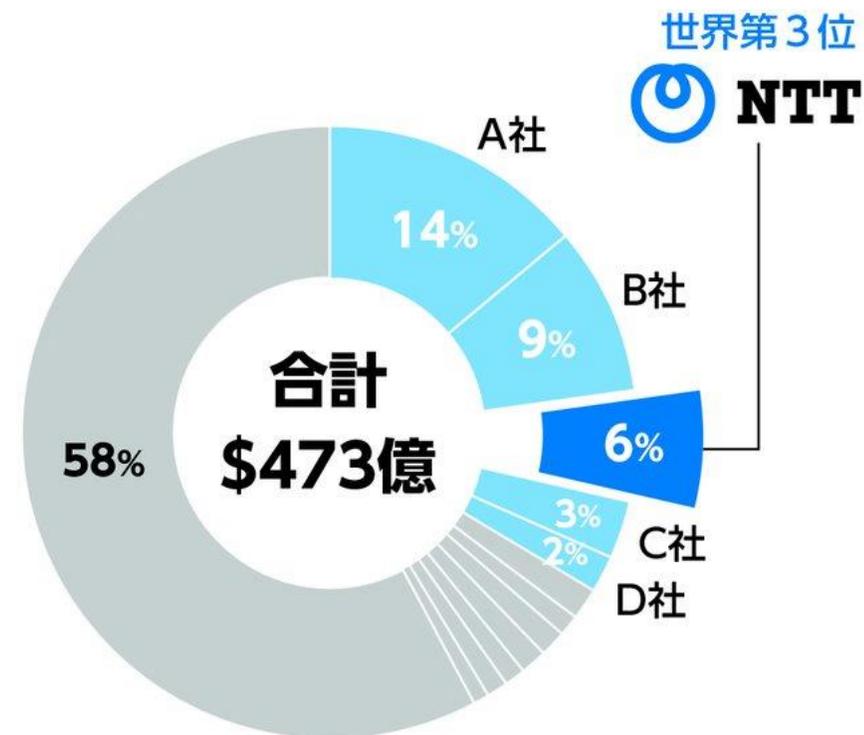
▶ NTTグループのデータセンター収入と設備投資

年平均成長率：20.8%
(NTTグループのデータセンター収入)



※2022年度の収入と投資額は現時点の見込み値

▶ データセンター事業者シェア



Structure Researchのレポート (2022年2月) を元にNTTが作成
(中国事業者含まず)

ローカルガバメントとの協業によるSmart Cityの取組み

■ 米国 ラスベガス市 ～迅速で的確な現場状況把握～

Public Safety Solution



多目的イベント施設との協業によるSmart Cityの取組み

- 米国 デトロイト市
～リトル・シーザーズ・アリーナ 混雑状況把握ソリューション～



NTT Data

Data & Intelligence ケイパビリティ /
SIカ/システムオペレーション

AI分析・施設管理

NTT Ltd.

Connectivity領域の強み /
先進技術の研究開発力

インフラ設計・構築

ローカルガバメントとの協業によるSmart Cityの取り組み

- オーストラリア ビクトリア州交通局
スマートモビリティ・チケットソリューション「myki」 (車内の密を見える化)



NTT Data

Data & Intelligence
ケイパビリティ /
SIカ/システムオペレーション

AI分析・効率運営

NTT Ltd.

Connectivity領域の強み /
先進技術の研究開発力

スキャニングデバイス
・モバイル

現地企業との協業によるSmart Cityの取組み

- シンガポール DBS Bank
～無人店舗のスマート化に向けた店舗監視ソリューション～



NTT Data

Data & Intelligence ケイパビリティ /
SIカ / システムオペレーション

AI分析・効率運営

NTT Ltd.

Connectivity領域の強み /
先進技術の研究開発力

インフラ設計・構築
エッジデバイス提供

NTTデータ & NTT Ltd.のプライベート5G連携事例

- **グローバル自動車会社**
コネクテッド生産・物流管理 (リアルタイム映像監視、部品運搬車自動運転)



NTT Data

インダストリーナレッジ/
ユースケースデザインカ/コンサルカ

NTT Ltd.

Edgeを含むインフラ構築能力/
マネージドサービス

コンサル・APサービス・
データ分析

プライベート5Gネット
ワーク・MEC (エッジ
コンピューティング)・
マネージドサービス

NTTデータ & NTT Ltd.のプライベート5G連携事例

- **グローバル自動車会社**
自動バレーパーキング (工場から出荷場所までの自動運転)



NTT Data

インダストリーナレッジ/
ユースケースデザインカ/コンサルカ

プライベート5Gネット
ワーク・システムイン
テグレーション・
自動バレーパーキング
ソリューション

NTT Ltd.

Edgeを含むインフラ構築能力/
マネージドサービス

マネージドサービス

2. NTTグループの成長分野

② スマートライフ事業

国内トップクラスの決済取扱高

dポイント・dカード・d払いの三位一体での取組み強化

dカード契約数
1,600万契約
(対前年同期+116万)
+8%



金融決済取扱高
8.9兆円
(2021年度)

上期実績の対前年伸び率 **+27%**



dポイントクラブ会員数 (個人)
9,200万人
(対前年同期+616万人) **+7%**



d払いユーザー数
4,800万ユーザー
(対前年同期+824万)
+21%
(d払い取扱高は1.5倍)

※対前年同期は2021年度2Qと2022年度2Qでの比較

加盟店・メーカーの**バリューチェーン**を支援

d POINT

d払い

d CARD d ID

データ活用

プロモーション・CRM支援

オン・オフ横断データによる
プロモーションの最適化

リピート・クロスセル

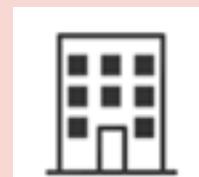
商品開発支援

カテゴリを超えたトレンドや
消費者ニーズを可視化

ドコモの会員基盤(9,200万人)



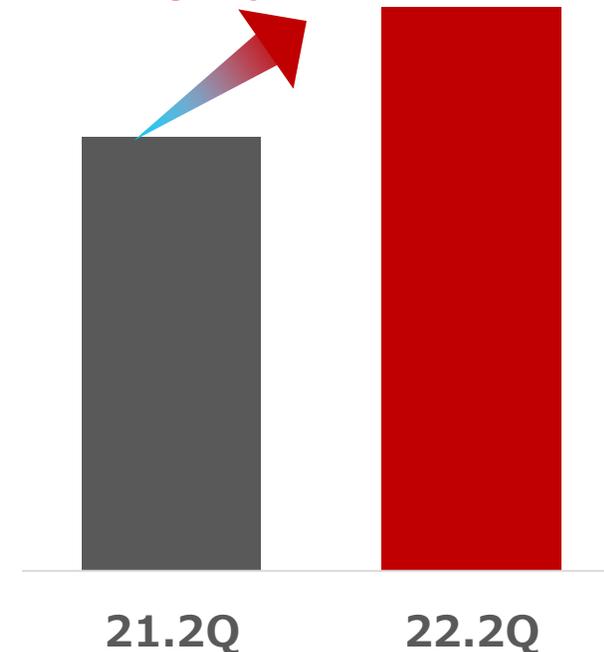
加盟店
(dポイント・d払い)



メーカー

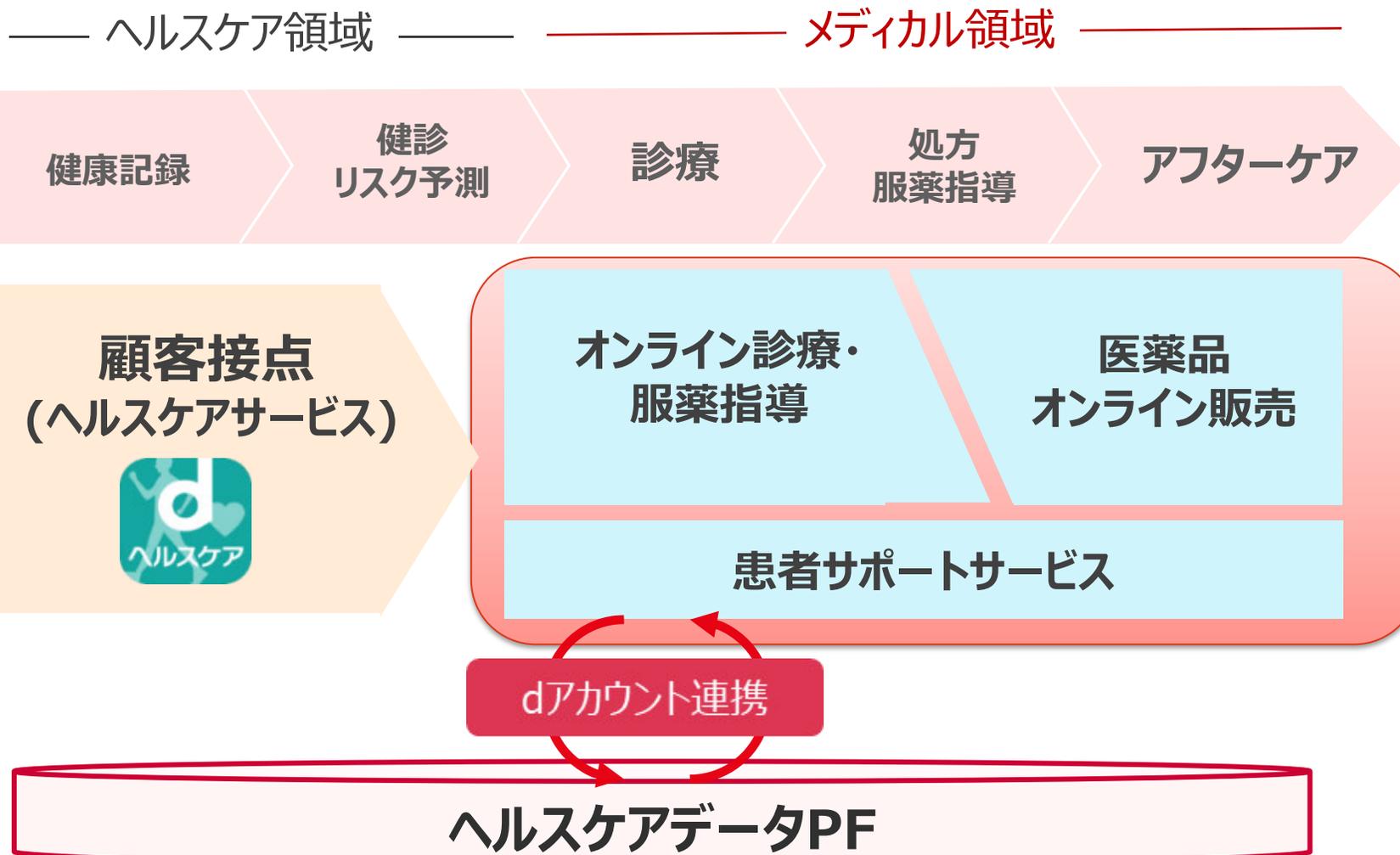
マーケティング
ソリューション収入

+20%



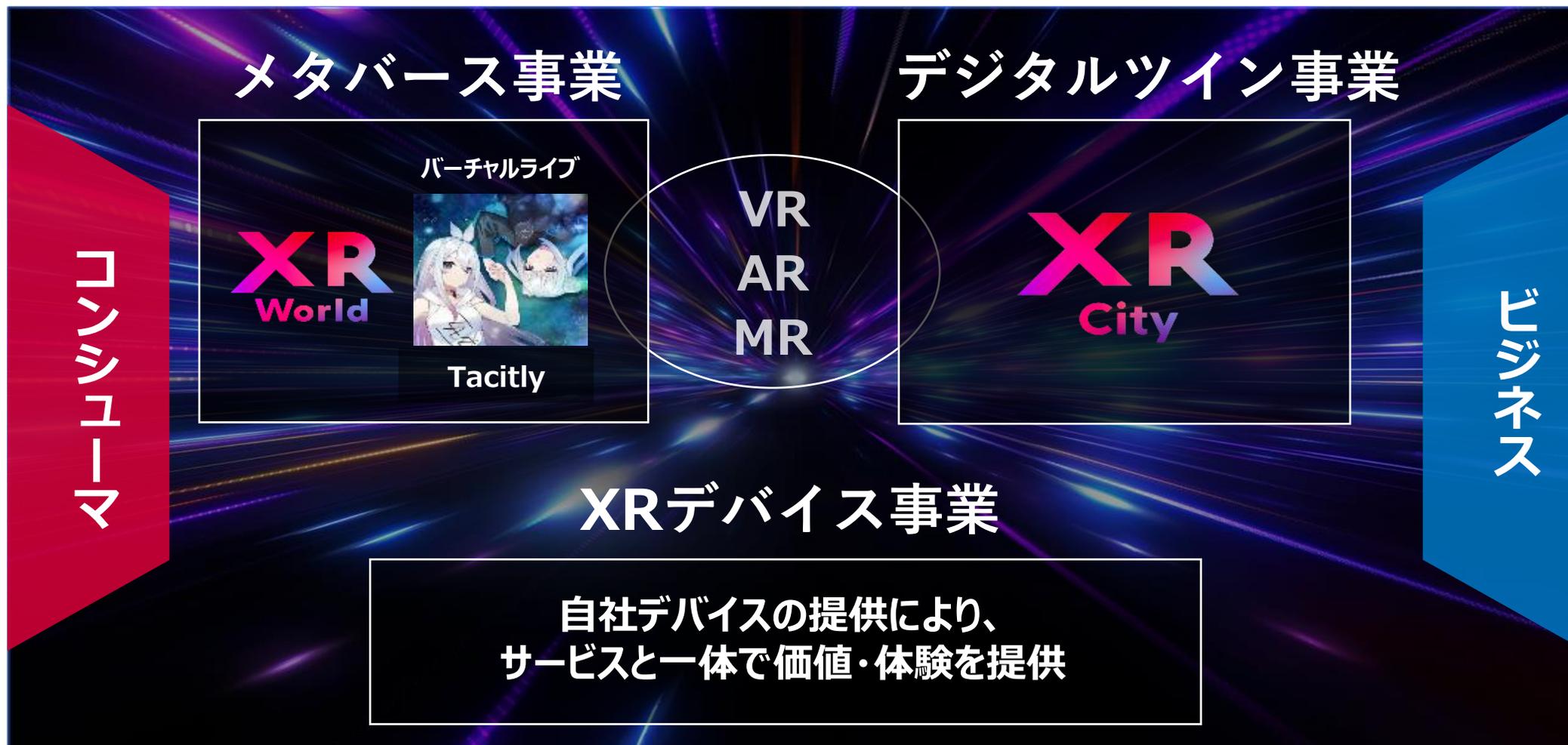
戦略的分野の取組み：①医療

健康管理から診療・処方までサービス提供



戦略的分野の取組み：②XR

10月1日に新会社NTT QONOQ事業開始



戦略的分野の取組み：③Web3



次の成長領域への投資として、Web3共通機能群を総合的に提供

Web3 Enabler (共通機能群)

ブロックチェーン・ウォレット

暗号資産交換

トークン発行

セキュリティ

Astar Network、Accenture とともにイニシアティブをとり、
DAO型アプローチ*1 によって多様な業界・業種からの参加・連携を図る

- ・ 日本発のグローバルデファクトを目指す
- ・ 新会社を設立 (2023年度目途)
- ・ 5,000-6,000億円規模の投資 (5-6年)

スマートライフ事業の成長戦略



ご利用が進んでいる、dポイント・金融をベースに、新規領域（ヘルスケア/エネルギー等）に拡大

金融・決済

マーケティング
ソリューション

エンタメ等
(映像サービス等)

ヘルスケア
メディカル

新規領域

エネルギー

XR

d払い

自社/パートナーの事業機会を拡大

三位一体での
顧客獲得・
育成強化



ドコモでんき
Green



新会社「NTTコノキュー」を
設立し、事業を開始
(2022年10月～)

各サービスとの連携

dポイントクラブ会員



2. NTTグループの成長分野

③ IOWN

- 光ファイバから伝送装置・半導体まで、ネットワークから端末まで、
全てに『**フォトニクスベース**』の技術を導入

<イメージ>



電気から光へ



低消費電力

電力効率 100倍

※1 フォトニクス技術適用部分の電力効率の目標値

高品質・大容量

伝送容量 125倍

※2 光ファイバ1本あたりの通信容量の目標値

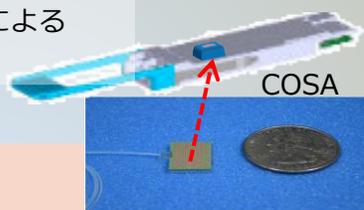
低遅延

遅延 1/200

※3 同一県内で圧縮処理が不要となる映像トラフィックでの遅延の目標値

光電融合デバイス

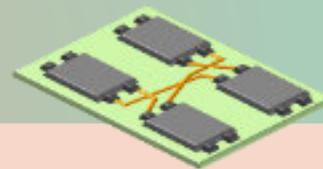
光技術による「伝送」



チップ周辺の接続

光伝送：400G

チップ間光伝送



光レイヤ

光と電子回路の
緊密な結合
「**光電融合型処理**」

チップ内のコア間光伝送
チップ内の光信号処理

電気レイヤ

IOWNのサービスイメージ



- 2023年3月の提供開始に向け準備を進めている **IOWNサービス第一弾** (IOWN 1.0サービス) は、**低遅延という強み**を生かし、遠隔医療やスマートファクトリー等での利活用を想定

適用例1：遠隔医療

手術室



遠隔拠点



適用例2：スマートファクトリー



IOWN開発スケジュール

- 2022年度内にIOWN1.0サービス（超低遅延）を提供開始のうえ、「超大容量」「超低消費電力」の実現に向け取り組んでいく



*Super White Box

2025大阪・関西万博



- IOOWNのショーケースと位置づけ、パビリオン出展に加え大阪・関西万博バーチャル会場や来場者向けパーソナルエージェントをご提供予定



VIRTUAL EXPO 『空飛ぶ夢洲』



2025大阪・関西万博夢洲会場

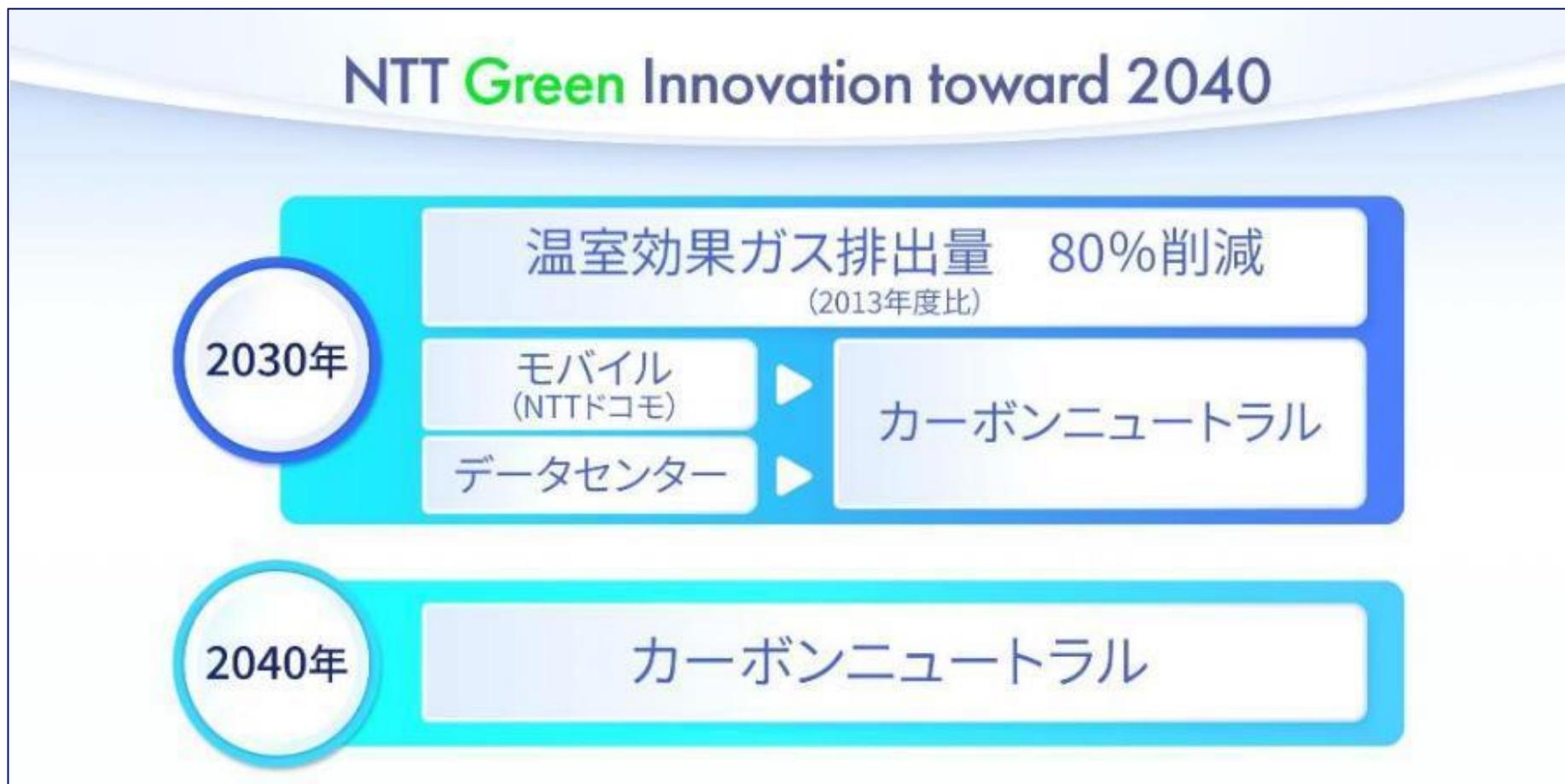


3. NTTグループのサステナビリティ

新たな環境エネルギービジョン



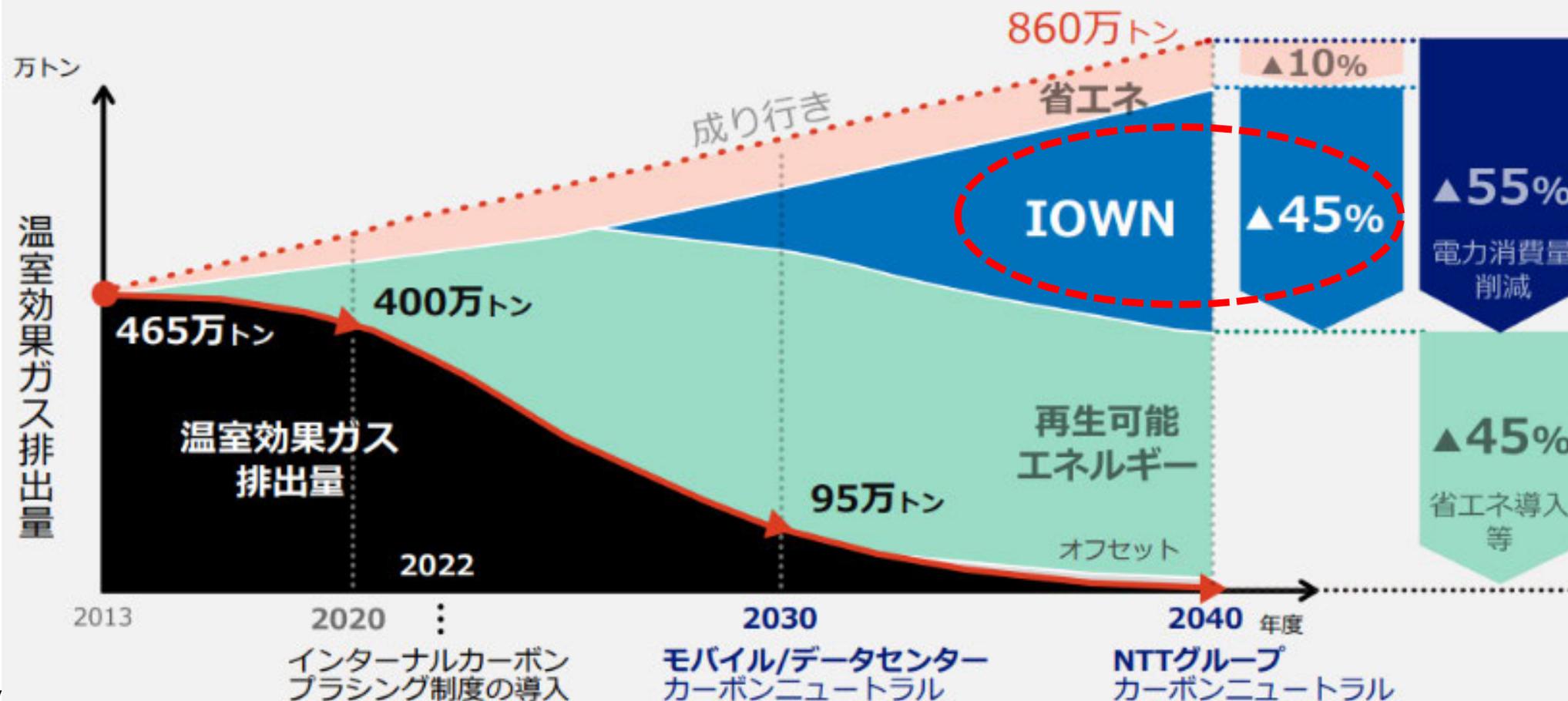
- NTTグループでは、環境負荷ゼロと経済成長の同時実現をめざし、様々な施策への取り組みを推進



カーボンニュートラル実現に向けて

- 再生可能エネルギー利用拡大と、IOWN導入による電力消費量削減で、温室効果ガスを削減し、2040年度のカーボンニュートラルを実現

NTTグループの温室効果ガス排出量削減イメージ（全世界）



スマートエネルギー事業の拡大加速



スマートエネルギー事業

4事業による一気通貫のエネルギーバリューチェーン

グリーン発電事業
(再エネ開発機能の大幅な強化)

地域グリッド事業
(NTT保有アセットの活用拡大)

需要家エネルギー事業
(脱炭素化の推進)

構築・保守オペレーション事業
(品質向上・効率化)

NTTアノードエナジー社の再生可能エネルギーによる
「EnneGreen」「ドコモでんきGreen」の提供



多様な人材、多様な働き方



- NTTグループでは、働き方の多様化の推進と、多様な人材の活躍機会を促進し、生産性を向上させていきます。

女性管理者の登用推進

働き方の フレキシビリティ

専門性を重視した 人事制度等

- **新任管理者登用率：31%**（2021年度目標：30%）
（東西・ドコモ・コム・持株 計5社の平均値）

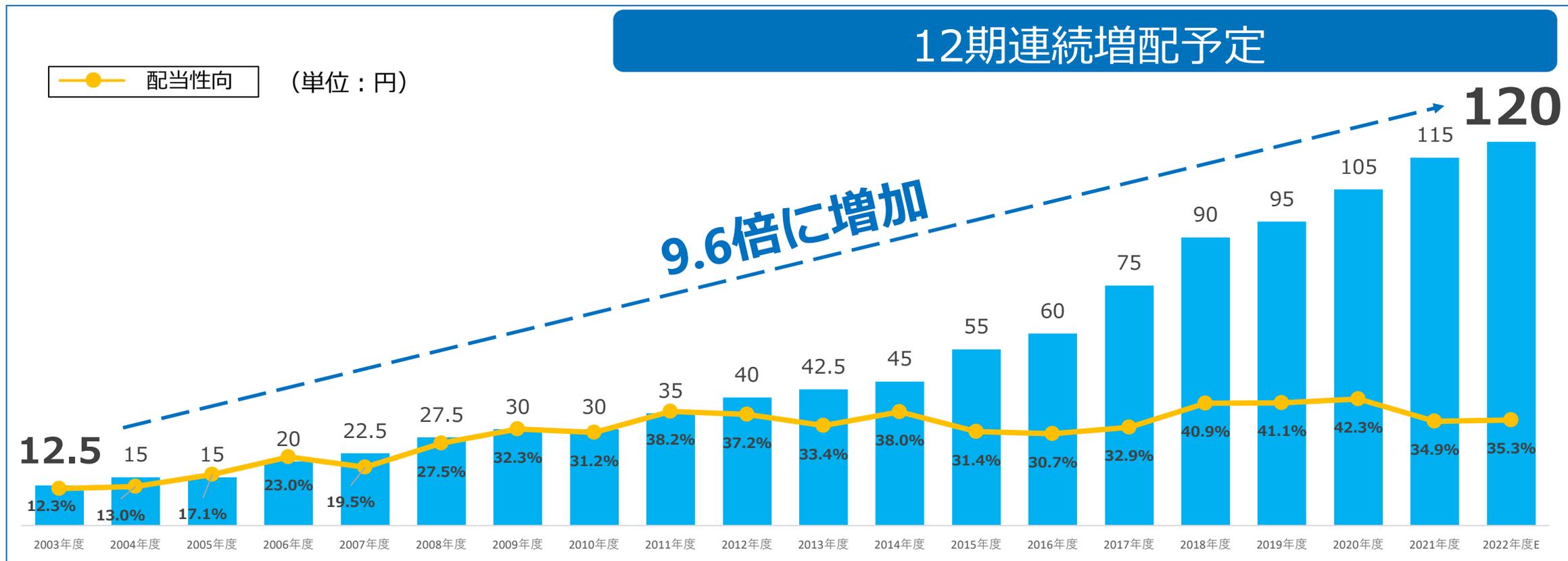
- **働く場所の選択拡大に向けた環境整備**
 - ✓ 居住地に関する制限の撤廃、遠隔地からの出社に係る費用等の負担
 - ✓ DXを通じたリモートワーク対象組織の拡大（主要コンタクトセンターにおけるセキュリティ要件策定、覗き見防止ツール導入開始）
- **サテライトオフィスの整備：249拠点**（2022年1月末）

- **全管理職へのジョブ型人事制度拡大**
- **新卒給与水準の引き上げ**

4. 株主還元

株主還元：1株当たり配当額

- 2022年度配当予想は対前年5円増の年間120円
- 2011年度から12期連続増配の予定



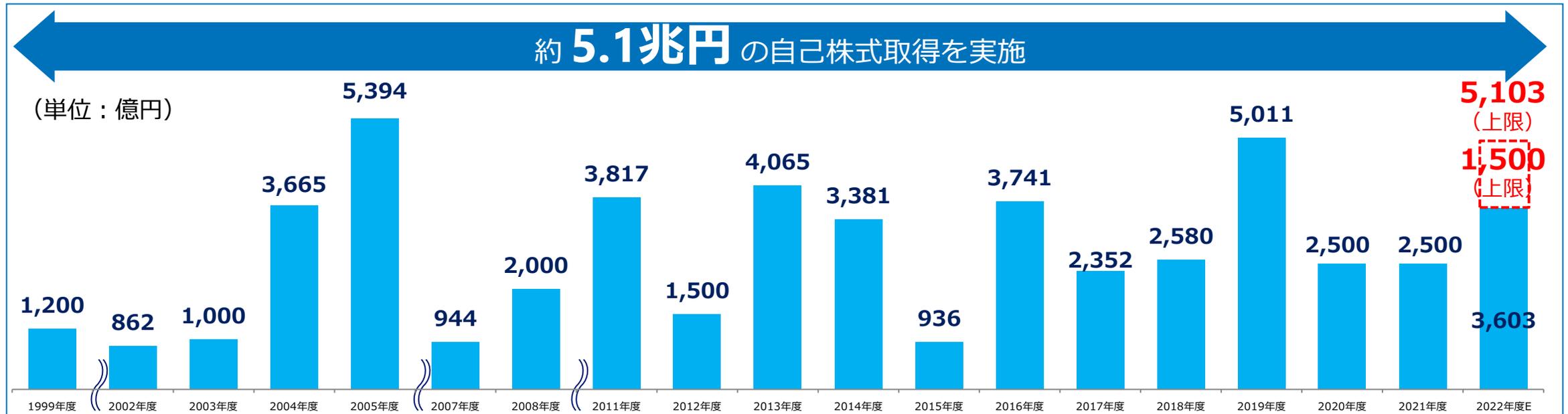
(注1) 2009年1月4日を効力発生日として、普通株式1株につき100株、2015年7月1日を効力発生日として、普通株式1株につき2株、2020年1月1日を効力発生日として、普通株式1株につき2株の割合をもって株式分割を行っており、1株当たり配当額について、当該株式分割調整後の数値を記載しています。

(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

株主還元：自己株式取得



- 2022年度は、9月に3,603億円を取得済
- さらに、11月に1,500億円を上限とした取得を決議



- 自己株式取得のメリット：1株当たりの株式価値の向上

$$\text{EPS (1株当たり当期利益)} = \frac{\text{当期利益}}{\text{発行済株式総数}}$$

←自己株式取得で減少 (EPSが向上)

Your Value Partner