



2021年度 第3四半期決算について

2022年2月7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。

- **2021年度 第3四半期 連結決算概況**
 - 2021年度 第3四半期 連結決算の状況
 - 2021年度 第3四半期 セグメント別の状況
- **通期業績予想**
- **トピックス**
- **Appendix**

2021年度 第3四半期 連結決算概況

2021年度 第3四半期 連結決算の状況



- 対前年増収・増益
- 営業収益・営業利益・当期利益いずれも過去最高

連結決算状況

● 営業収益	:	8兆9,232億円	(対前年	+ 1,852億円〔+2.1%〕)
● 営業利益	:	1兆5,397億円	(対前年	+ 373億円〔+2.5%〕)
● 当期利益※1	:	1兆 303億円	(対前年	+ 1,992億円〔+24.0%〕)
● 海外営業利益率※2	:	5.4%	(対前年	+ 2.4pt)

※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。

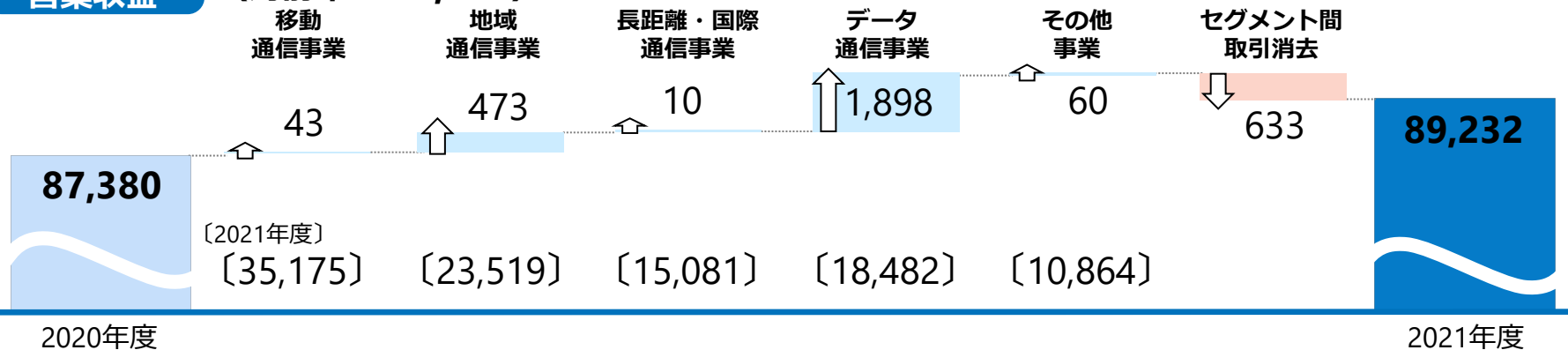
2021年度 第3四半期 セグメント別の状況



(単位：億円)

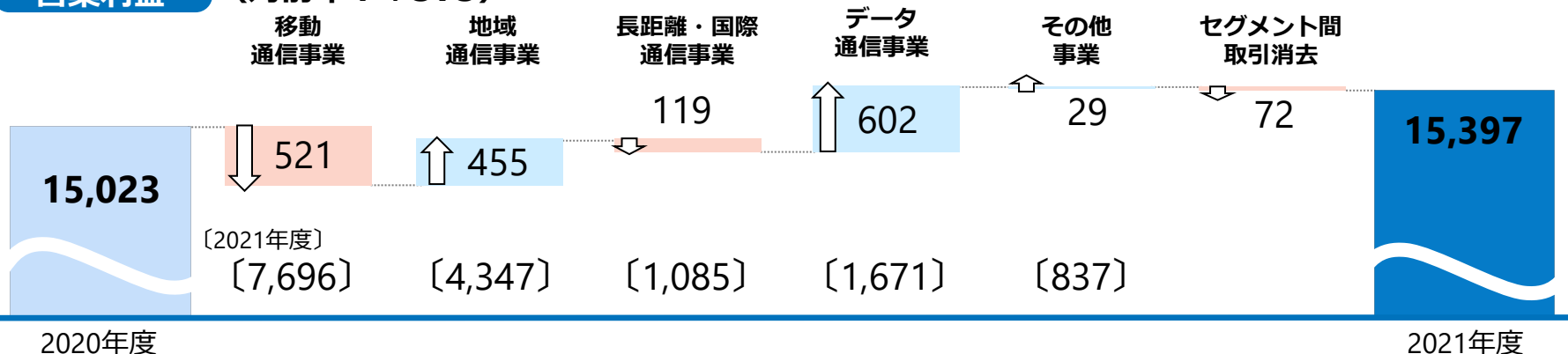
営業収益

(対前年：+1,852)



営業利益

(対前年：+373)



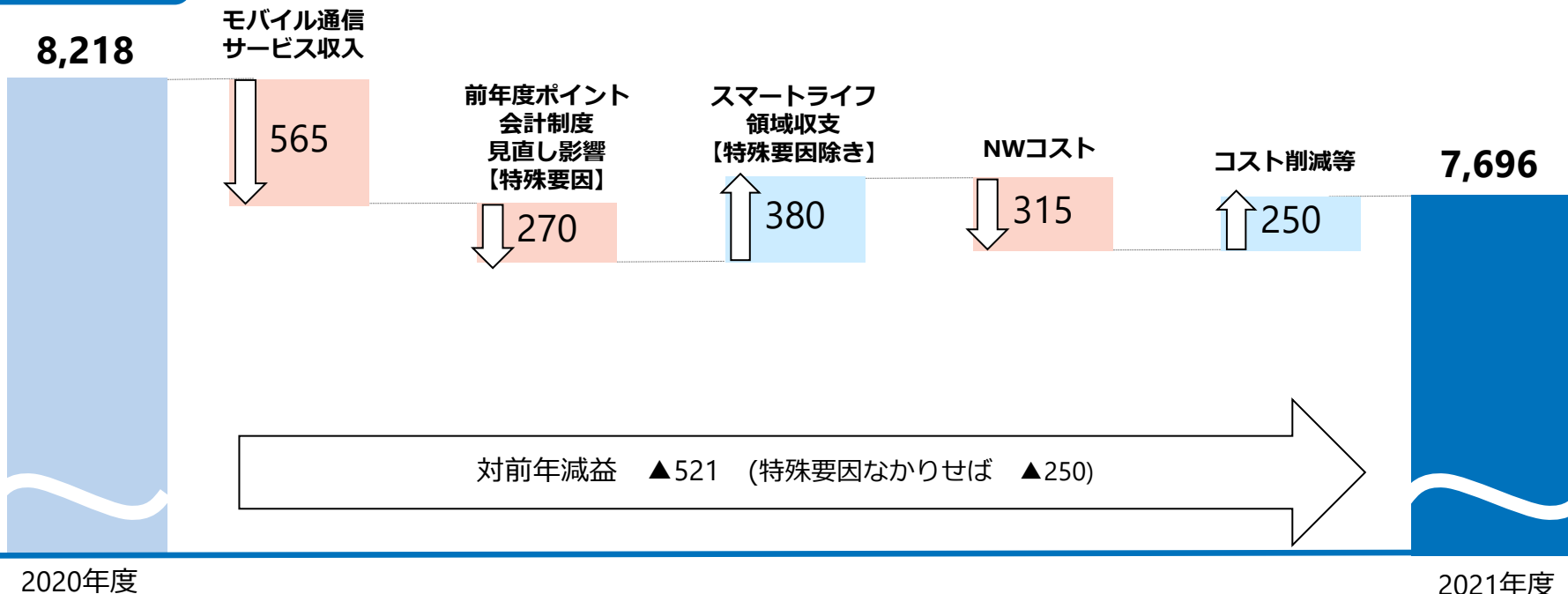
2021年度 第3四半期 NTTドコモの状況



■ 対前年減益ではあるが、スマートライフ領域は順調に伸張

営業利益

(単位：億円)



2020年度

2021年度

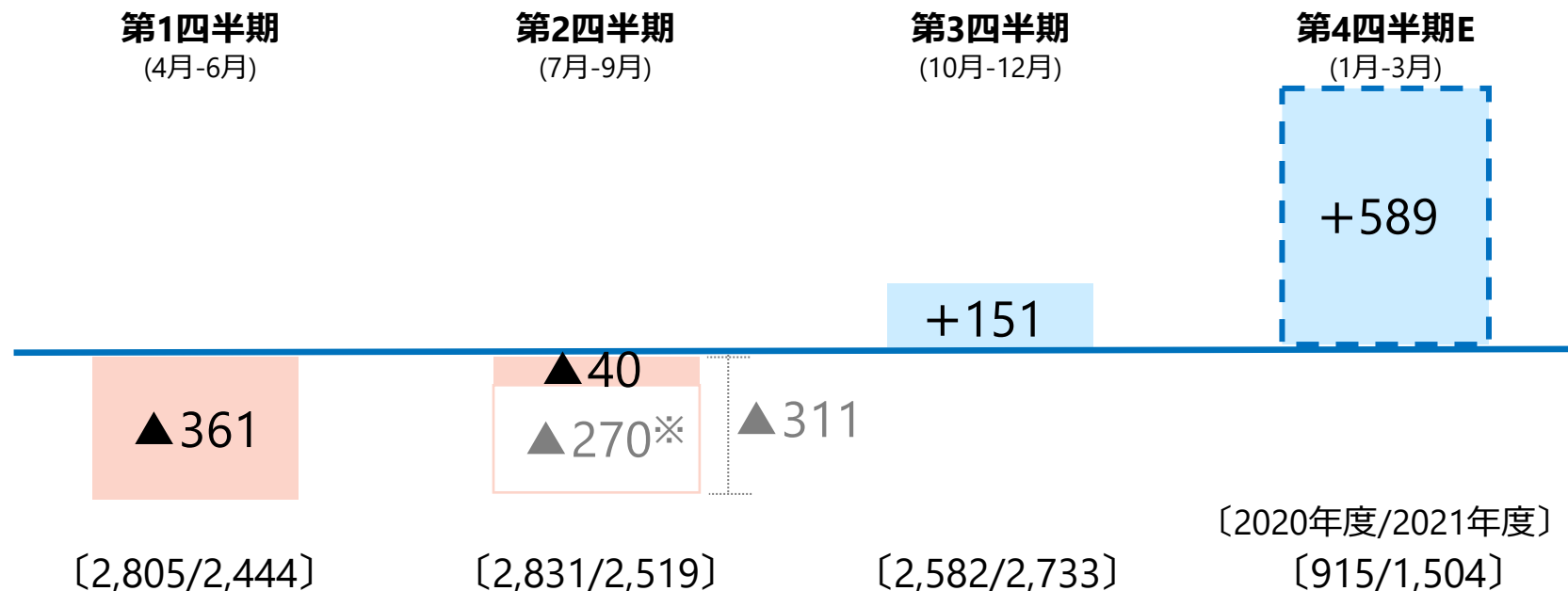
2021年度 NTTドコモ 四半期別利益推移



- 四半期ごとに着実に利益改善を進めており、第3四半期単独では増益に転換、第4四半期は更なる増益を見込む

営業利益(対前年増減)

(単位：億円)



通期業績予想

2021年度 通期業績予想



- 好調な業績を反映し、営業収益・営業利益・当期利益・EPS・海外営業利益率いずれも上方修正

連結収支計画

	当初業績予想 (2021年8月6日公表)	通期業績予想 (2022年2月7日公表)	対当初
営業収益	12兆円	12兆 1,800億円	+ 1,800億円
営業利益	1兆 7,300億円	1兆 7,450億円	+ 150億円
当期利益※1	1兆 850億円	1兆 1,000億円	+ 150億円
EPS	302円	306円	+ 4円
海外営業利益率※2	6.0%	6.1%	+ 0.1pt

※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。

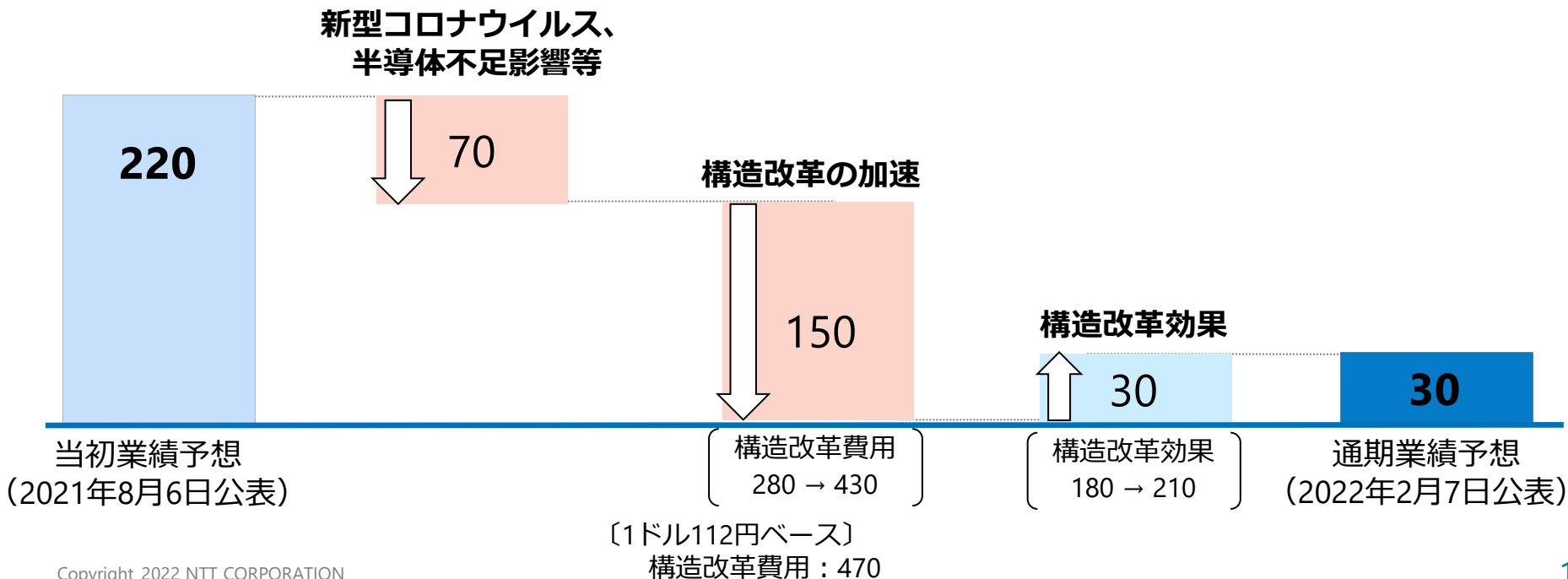
NTT Ltd. 通期業績予想の見直し



営業利益

(対当初：▲190)〔当初業績予想時の1ドル104円ベース〕

(単位：億円)



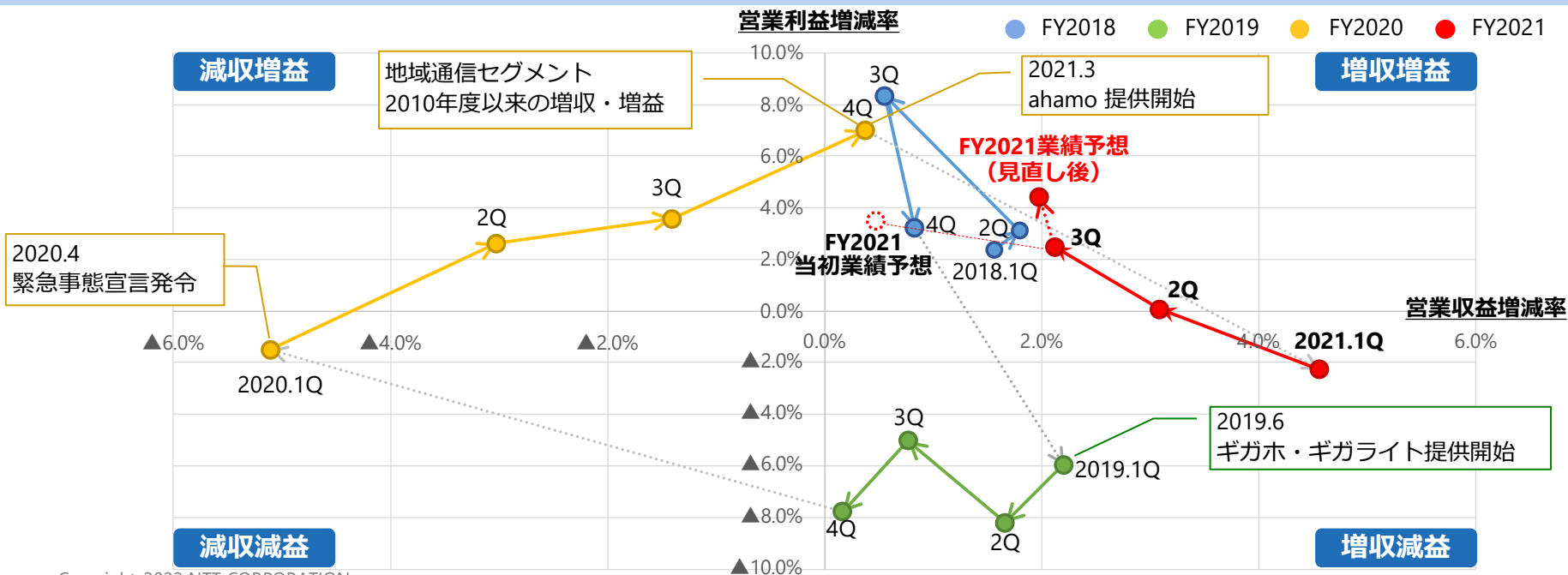
2021年度 通期業績予想の概要（各社別）



	営業収益	対当初	営業利益	対当初
ドコモ	4兆 7,900億円	-	9,200億円	-
東日本	1兆 7,300億円	-	2,730億円	-
西日本	1兆 4,700億円	-	1,560億円	-
コミュニケーションズ	1兆 750億円	-	1,380億円	-
Ltd.	1兆 800億円	-	30億円	▲190億円
データ	2兆 5,400億円	+ 1,800億円	2,150億円	+ 350億円
アーバンソリューションズ	4,650億円	-	470億円	-

営業収益・利益の推移

- 2018年度は増収増益を維持、2019年度はドコモ新料金プラン導入影響等により減益基調へ
- 2020年度は新型コロナウイルス影響を受けつつ、各社の増収・コスト削減等により増収増益に回復
- 2021年度は第2四半期から増益に転じ、年間でも増収増益を見込む



配当

- 2021年度期末配当予想は、当初の配当予想から5円増の60円
- 年間1株当たり配当予想は115円（対前年10円増）

■ 自己株式取得の完了

- 2021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取得について、2,500億円（79,358,500株）の取得を完了（2021年12月23日）

トピックス

①セキュリティ事業の強化



■ NTTセキュリティの再編成を実施（2022年4月1日～）

セキュリティ事業の強化

サービス開発力

顧客対応力

セキュリティガバナンス

マネージドサービスの
提供力



NTTセキュリティホールディングス（新設）

NTT

実用化開発機能等の移管

NTTコム

SE機能等の移管

NTT
セキュリティ

グループCISO機能のサポート
(オペレーション機能等の移管)

NTT Ltd.

マネージドサービスへの統合

コンサルティング機能の移管

② スマートエネルギー事業の拡大加速に向けた電力関連業務の統合



- 電力に関するNTTグループの能力を「NTTアノードエナジー」に結集し、「NTT及び社会のカーボンニュートラル」、「エネルギー地産地消」、「レジリエンス強化」を実現（2022年7月予定）



③ リモートワークを基本とする新しいスタイルへの変革



ゼロトラストシステム
の導入

女性管理者の登用推進

職住近接による
ワークインライフ
(健康経営)の推進

組織の地域分散

・Work From Anywhereを可能とするIT環境整備（スタッフ/営業系）：
2022年度導入完了予定（コム・データ・持株：完了、東西・ドコモ：2022年度完了予定）

・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）

・リモートワーク実施率：70.8%（2021年10月～12月実績）

・働く場所の選択拡大に向けた環境整備

- ✓ 都度承認の不要なリモートワーク、リモートワーク可能な社員の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（2022年度～）
- ✓ 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）（2021年度中）

・サテライトオフィスの整備：249拠点（2022年1月末）

・首都圏等から地域（中核都市）へ組織を分散

- ✓ 本社・間接部門等の地域分散を順次拡大（2022年度～）
- ✓ 地域に居住しながら本社業務に従事するテレワーク前提の働き方を導入
- ✓ 現在の業務を継続しつつ、地元やゆかりのある地域の活性化に貢献する「ふるさとダブルワーク」を導入

④homeでんわの提供開始



■ NTTドコモより、モバイルNWを利用した0AB～J固定電話サービスを提供（2022年3月開始予定）

- ご利用中の電話機をサービス端末につなぐだけで利用可能（工事不要）
- 発信者番号表示、迷惑電話ストップサービス等の5つの付加機能や550円（月額・税込）分の無料通話をバンドルした「homeでんわ ベーシック」と、基本機能のみの「homeでんわ ライト」の2プランを提供（ドコモ回線の家族内通話も無料）
- スマートフォン、home5Gとのセット割引で、それぞれ1,650円、550円（月額・税込）から利用可能
- ドコモでんき等を含め、ご自宅でご利用のサービスをおまとめ可能に



⑤中期経営戦略の進捗について

～ 2021年11月からの進捗 ～



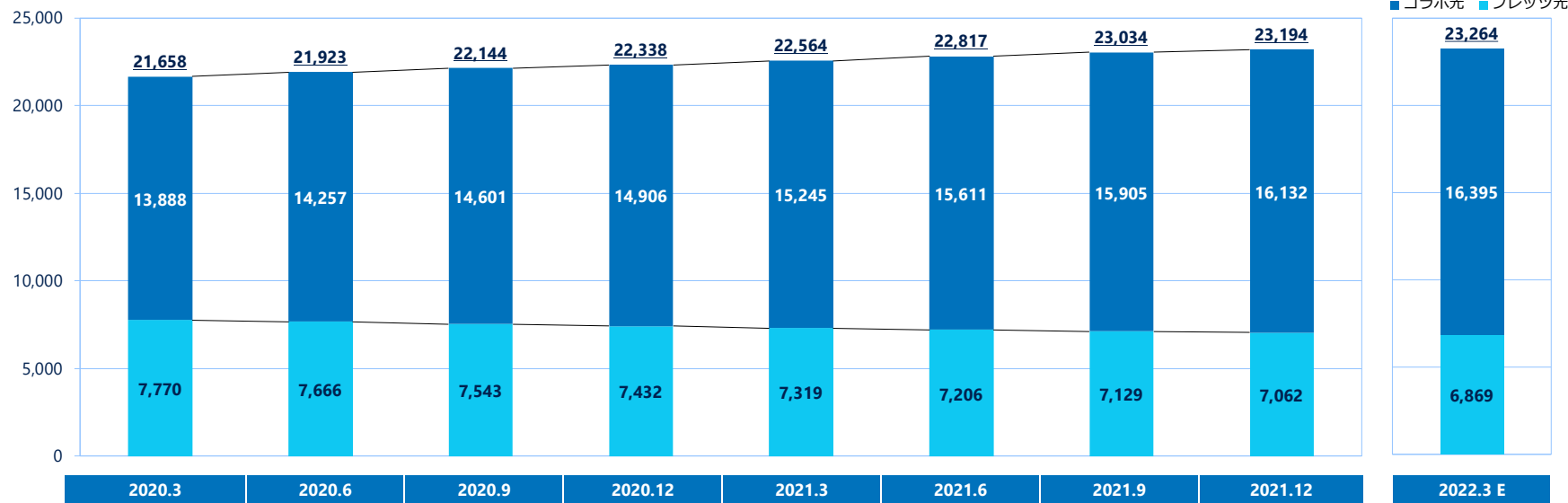
新生ドコモグループの 成長・強化	・新ドコモグループとして、NTTコムとNTTコムウェアを子会社化(NTTドコモ、NTTコム、NTTコムウェア・1月) ・SA（スタンドアローン）方式の5Gサービスを法人向けに提供開始(NTTドコモ・12月～) ・ドコモのエコノミーMVNOに新たな料金サービスを追加(NTTドコモ、フリービット・12月～) ・中堅・中小企業のDXを推進する「ビジネスdXストア」を開始(NTTドコモ・12月) ・XR戦略実現に向け、HIKKYとの資本・業務提携に合意(NTTドコモ・11月)
IOWN開発・ 導入計画の推進	・東大、理化学研究所と世界初、ラックサイズで大規模光量子コンピュータを実現する基幹技術開発に成功(12月) ・エアバス、スカパーJSATとHAPSの早期実用化に向けた研究開発などの推進を検討する覚書を締結(NTTドコモ・1月)
グローバル事業の 競争力強化	・安全でスマートな街づくりに向けて、シドニー工科大学とNTTグループが提携(11月) ・NTT DATA Servicesによる米国Chainalyticsの買収に合意(NTTデータ・12月)
新規事業の強化	・ほくでんグループと「地域の発展に向けた連携協定」、東北電力、東北電力ネットワークと「インフラ事業の業務効率化および地域課題解決の取り組みに関する連携協定」を締結(NTT東・12月) ・九州大学、広島市立大学とラーニングアナリティクスに関する共同トライアルを実施(NTT西・12月) ・みずほ信託銀行との特殊詐欺被害防止に向けた新たな協業を開始(NTT東・12月) ・地域のお客様の事業変革支援に取り組む新会社「NTT DXパートナー」を設立(NTT東・1月) ・東京センチュリー、三井住友信託銀行、三井住友トラスト・インベストメントと再生可能エネルギー事業向け投資ファンドを設立(NTTアノードエナジー・12月) ・金沢工業大学扇が丘キャンパスにおける直流による共同事業の実施(NTTアノードエナジー・2月)
新たな経営スタイル への変革	・マルチAIを活用した電気通信設備工事の安全向上の取り組みを実現(NTTコム、NTTコムウェア・11月) ・企業情報化協会「2021年度IT賞」において、「IT奨励賞（トランスフォーメーション領域）」を受賞(NTTビジネスアソシエ、NTTコムウェア・12月)
企業価値の向上	・NTTグループの温室効果ガス排出削減目標がScience Based Targetsの「1.5℃水準」の認定を取得(12月) ・『『つなぐ』を描くNTTアートコンテスト 結果発表イベント』を開催し、新たな障がい者雇用を創出(12月) ・NTTグループグリーンボンド（ユーロ建）を発行(NTTファイナンス・12月) ・日経ヴェリタス「ディール・オブ・ザ・イヤー2021」の「機関投資家向け社債部門」において2年連続1位を受賞(NTTファイナンス・1月)

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

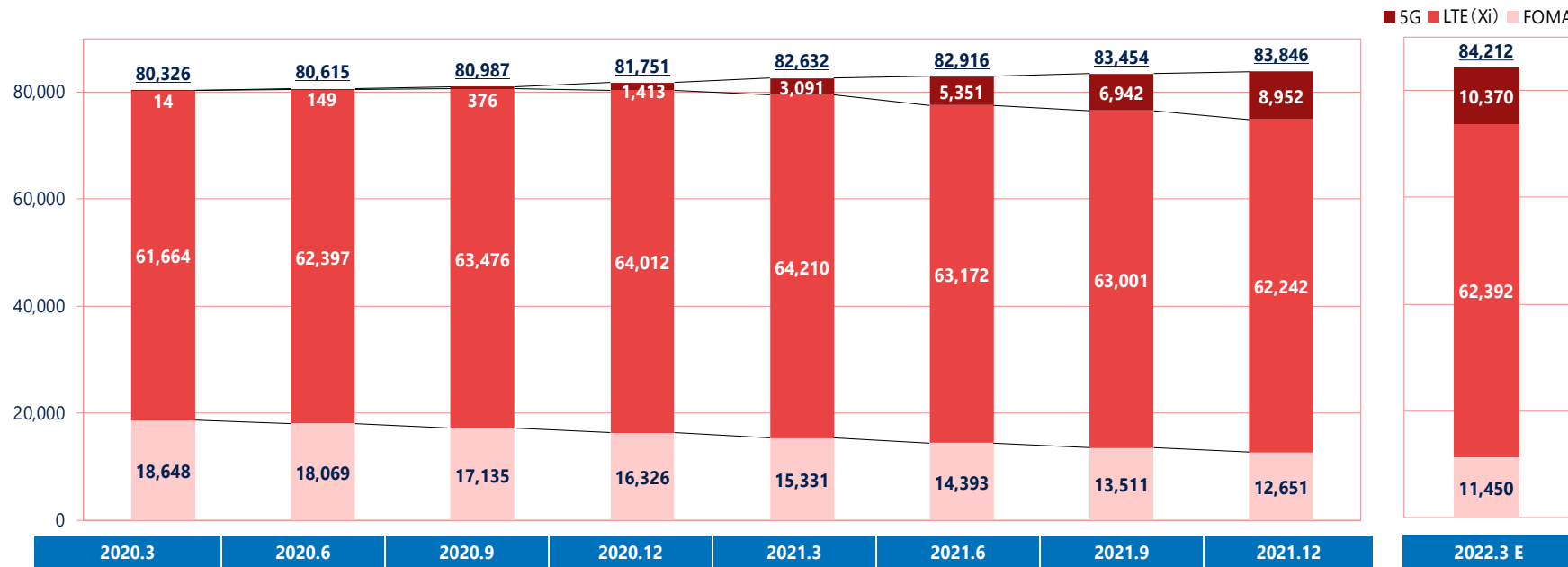


純増数

	2020 4-6	2020 7-9	2020 10-12	2021 1-3	2021 4-6	2021 7-9	2021 10-12	2021 4 - 2022 3 E
合計	+266	+221	+194	+226	+253	+217	+160	+700
コラボ光	+369	+344	+305	+339	+366	+294	+227	+1,150
フレッツ光	▲104	▲123	▲111	▲113	▲113	▲78	▲67	▲450
		▲451				▲257		

移動ブロードバンドの契約数

契約数



純増数

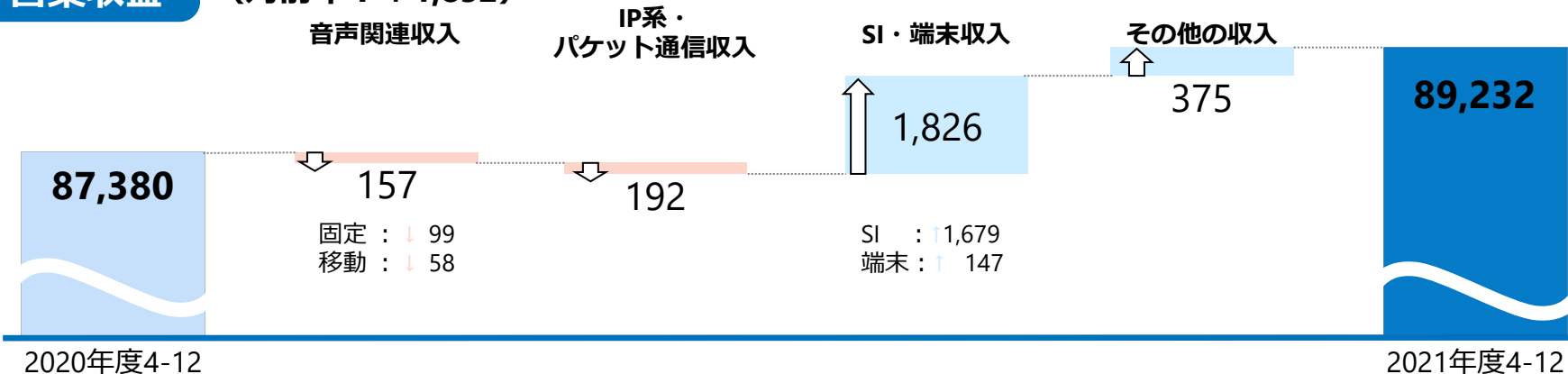
	2020 4-6	2020 7-9	2020 10-12	2021 1-3	2021 4-6	2021 7-9	2021 10-12	2021 4 - 2022 3 E
5G+LTE(Xi)+ FOMA	+289	+372	+764	+881	+284	+537	+392	+1,580
	+2,306				+1,213			

財務状況

連結損益計算書の状況

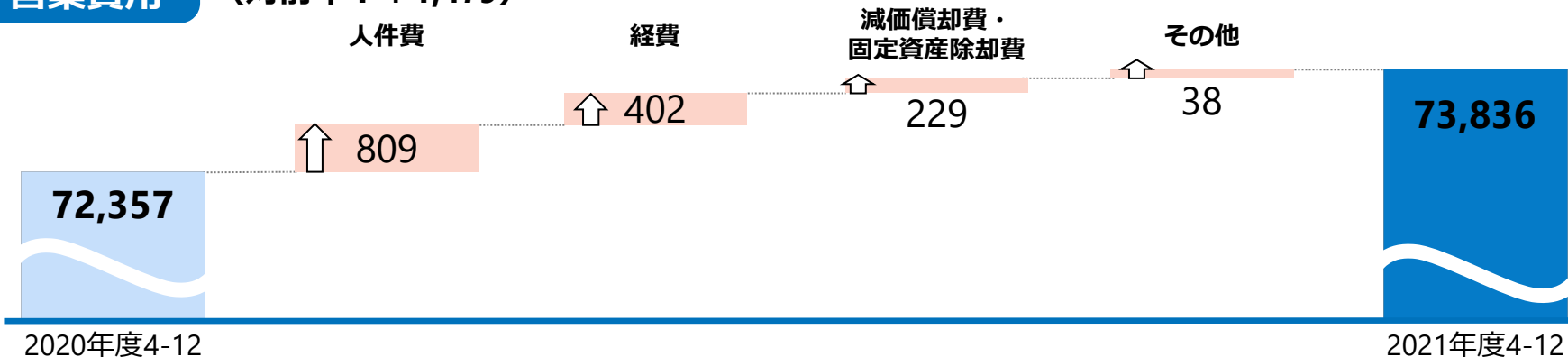
営業収益

(対前年：+1,852)



営業費用

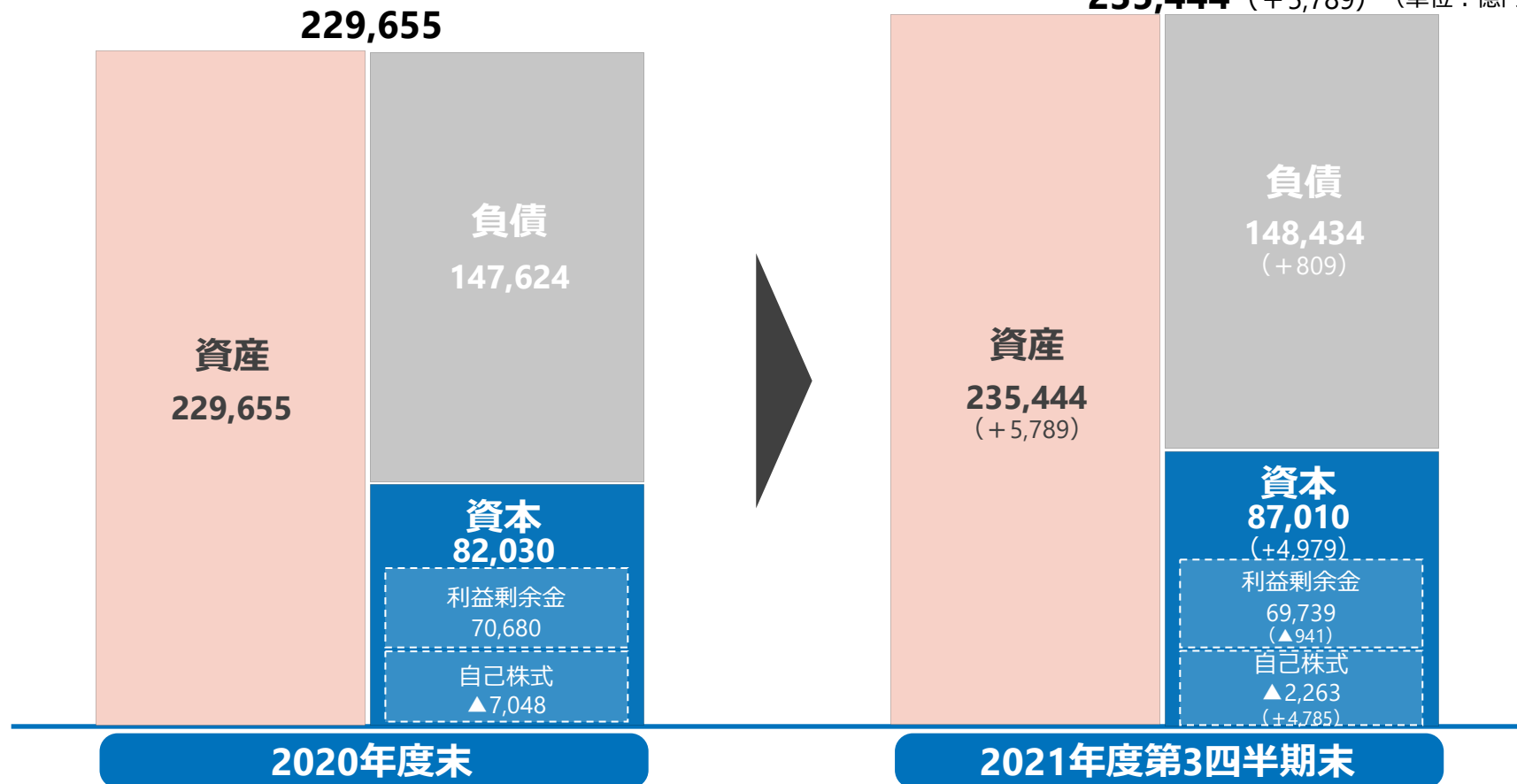
(対前年：+1,479)



連結貸借対照表の状況



235,444 (+5,789) (単位：億円)



連結キャッシュ・フローの状況



(単位：億円)

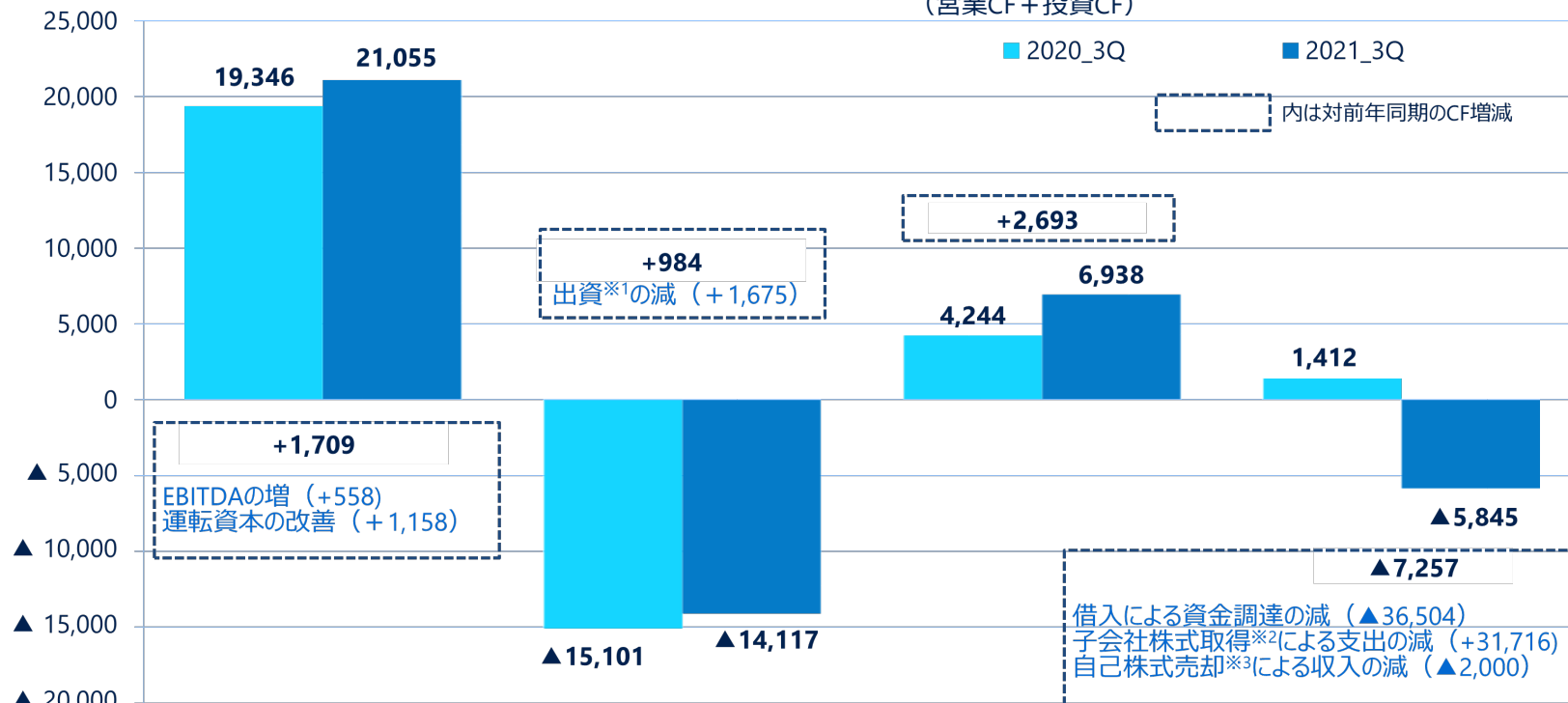
営業CF※4

投資CF

FCF

(営業CF + 投資CF)

財務CF



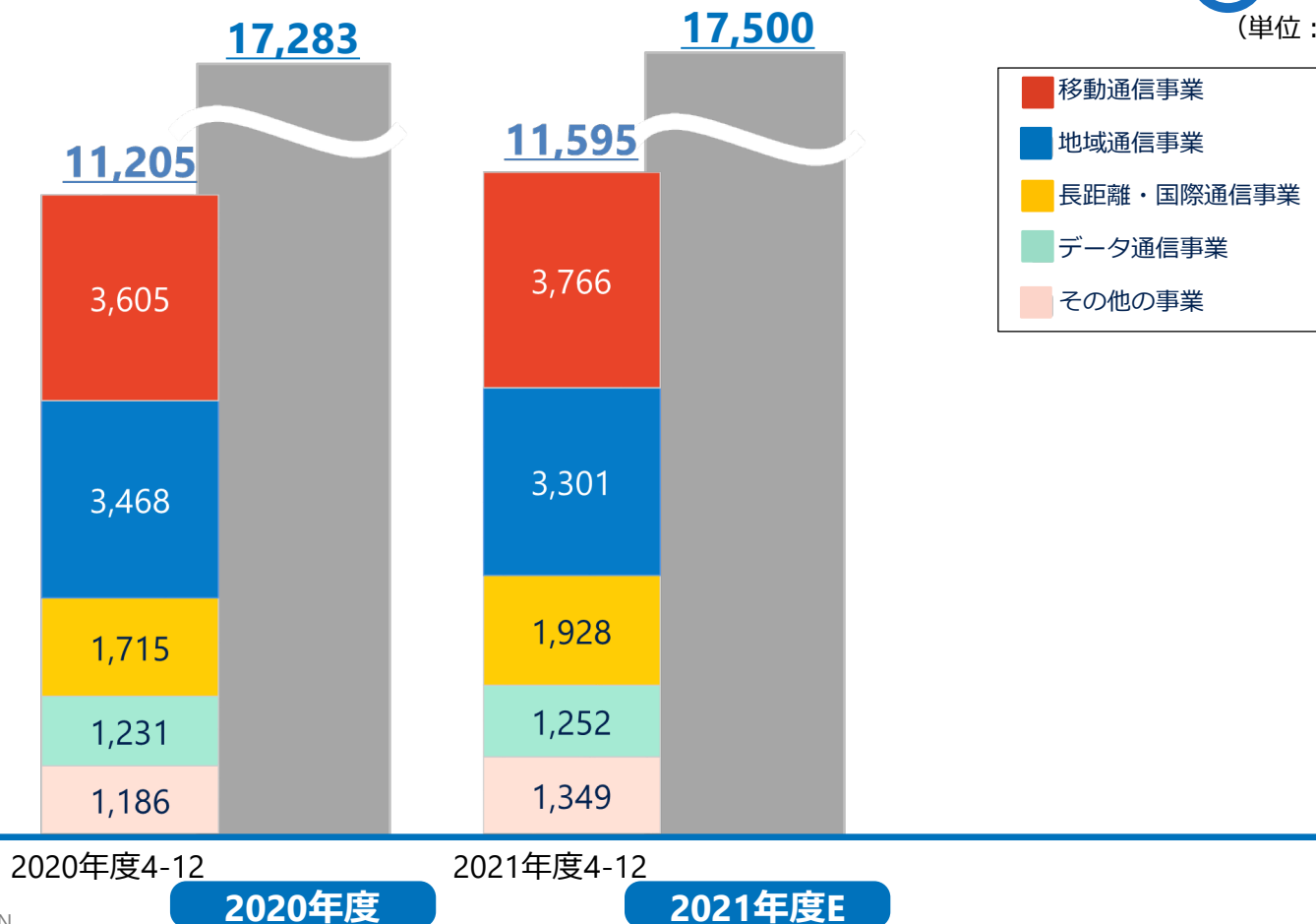
※1 2020年度第1四半期にトヨタ自動車株式会社の株式を2,000億円で購入

※2 2020年度第3四半期に株式会社NTTドコモの株式をTOBで取得

※3 2020年度第1四半期にトヨタ自動車株式会社へ2,000億円の自己株式を売却

※4 休日影響を除く (休日影響を含む営業CFは、2020年度：16,980 億円、2021年度：18,767 億円)

設備投資額の状況



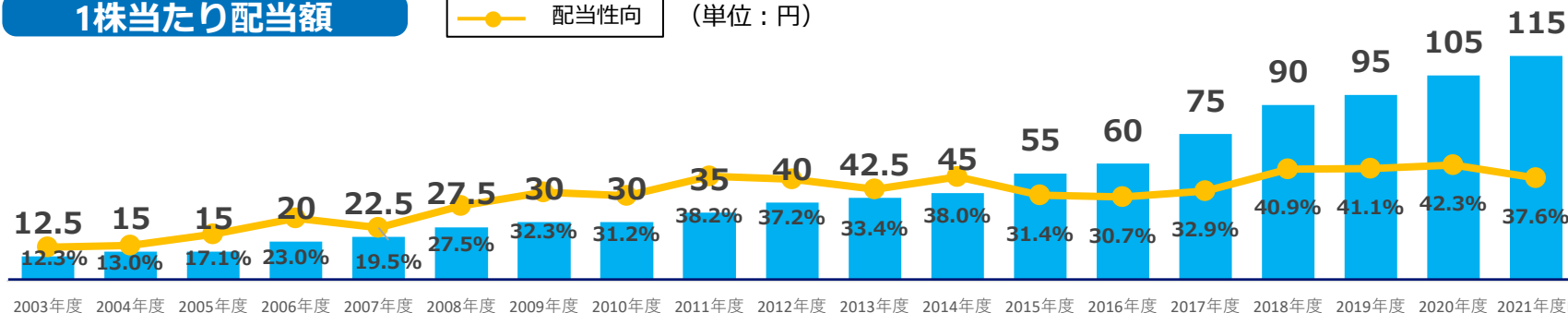
株主還元



1株当たり配当額

—●— 配当性向

(単位：円)

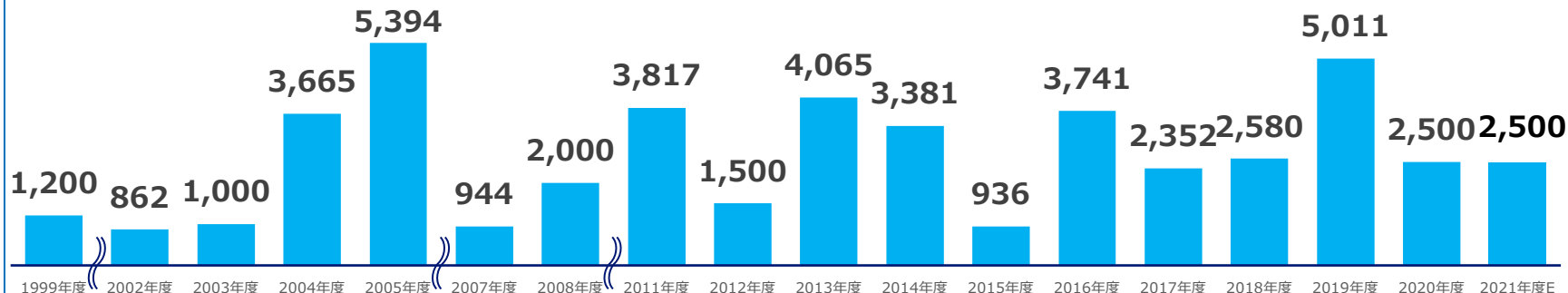


(注1) 2009年1月4日を効力発生日として、普通株式1株につき100株、2015年7月1日を効力発生日として、普通株式1株につき2株、2020年1月1日を効力発生日として、普通株式1株につき2株の割合をもって株式分割を行っており、1株当たり配当額について、当該株式分割調整後の数値を記載しています。

(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)



Your Value Partner