



(証券コード 9432)

日本電信電話株式会社

会社説明会

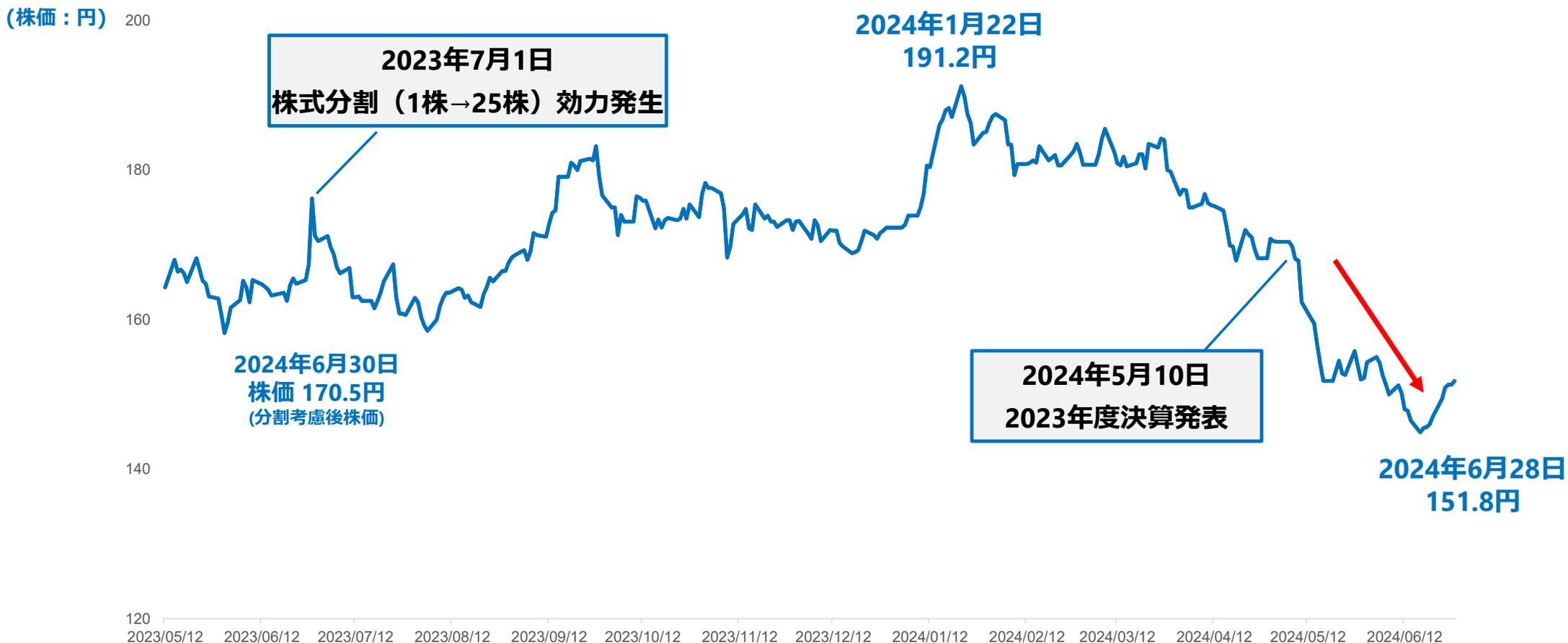
2024年7月

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。

株価（直近約1年）



※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）、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）、2023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25株に分割)を考慮

2024年度 業績予想の概要



- 営業収益は対前年増収、営業利益・当期利益は対前年減益

連結収支計画

	2023年度 実績	2024年度 業績予想	対前年
営業収益	13兆 3,746億円	13兆 4,600億円	+854億円
営業利益	1兆 9,229億円	1兆 8,100億円	▲1,129億円
当期利益 ^{※1}	1兆 2,795億円	1兆 1,000億円	▲1,795億円
EBITDA	3兆 4,181億円	3兆 3,300億円	▲881億円

※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。

2024年度 業績予想の概要



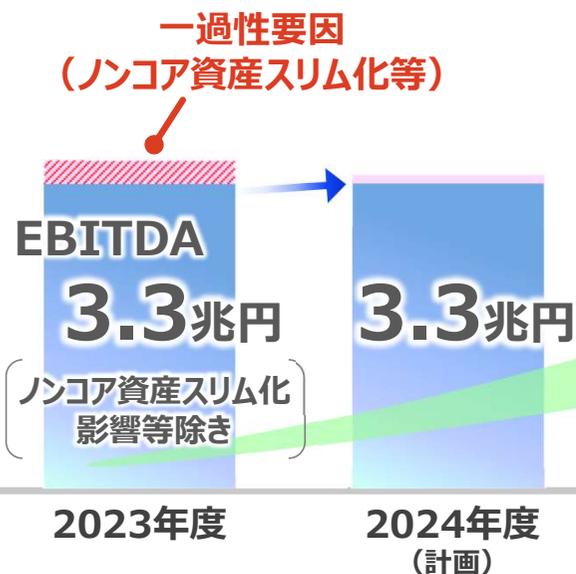
- 一過性の要因を除いたベースの利益は拡大

	2024年度 業績予想	対前年
営業利益	1兆 8,100億円	+約50億円
EBITDA	3兆 3,300億円	+約300億円

中期目標達成に向けた取り組み



- 一過性の要因を除いたベースの利益は拡大（23年度→24年度）
- 中期目標のEBITDA+20%増の達成に向け、以下取り組みを推進



成長分野への積極投資、
リターンの最大化

統合シナジー等を活かした
国内外法人ビジネス強化

抜本的なコスト構造改革

約4兆円
+20%増
(対2022年度)

2027年度
(計画)

1. NTTグループの概要

2. 中期経営戦略

- (1) データ・ドリブンによる新たな価値創造
- (2) 循環型社会の実現
- (3) IOWNによる新たな価値創造
- (4) 事業基盤の更なる強化
- (5) 中期財務目標

3. 株主の皆さまへ

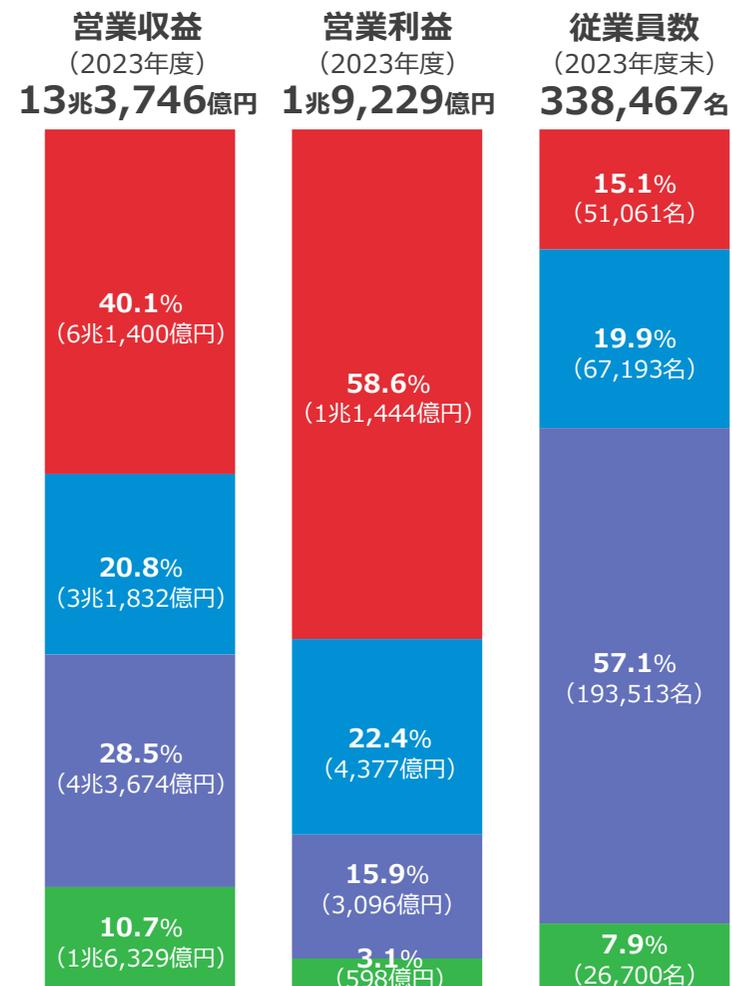
1. NTTグループの概要

NTTは何をやってきたのか？

NTTグループ



【参考】子会社数：967社（うち国内237社、海外630社）

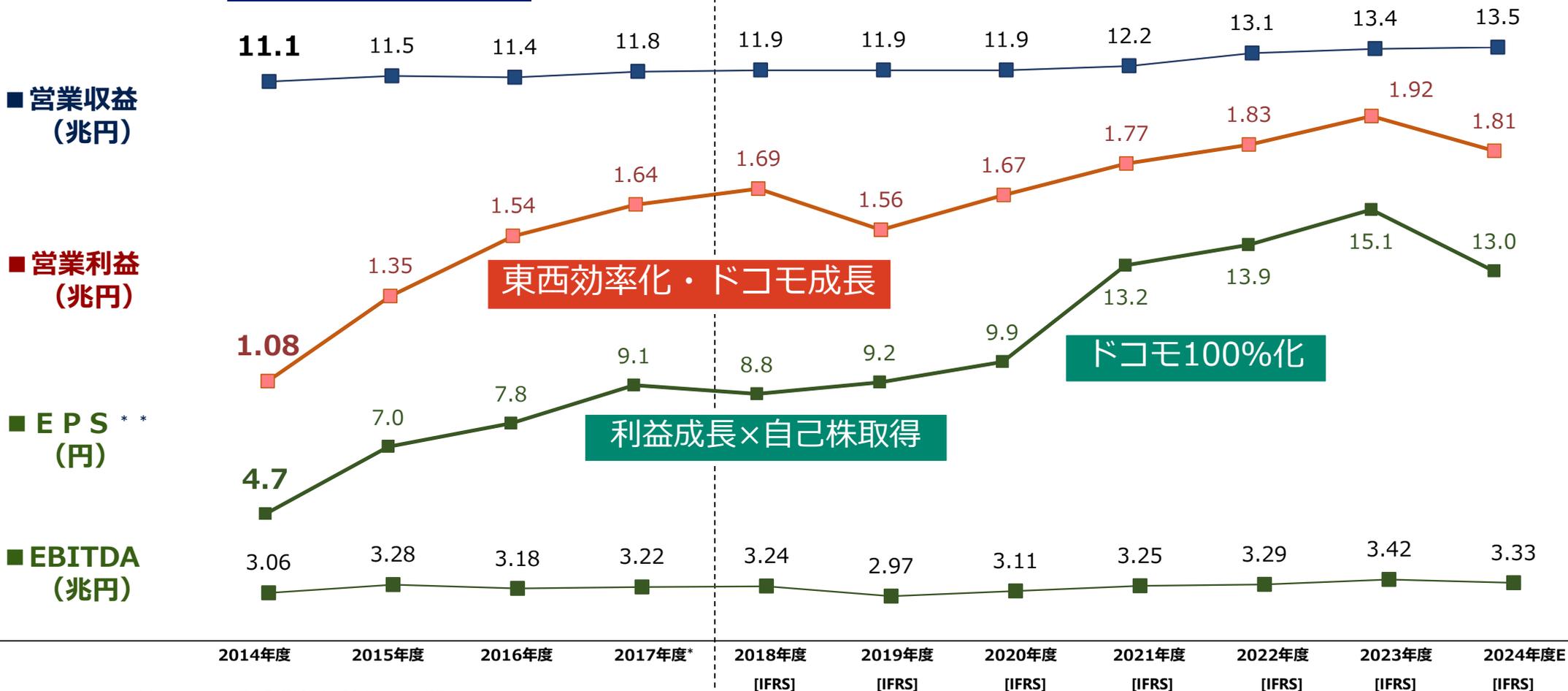


※営業収益・営業利益は、各セグメント単純合算値
(セグメント間取引含む)に占める割合

連結業績の推移



グローバル拡大



* 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、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）、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）、2023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25株に分割）を考慮

株価 (中長期)



(株価: 円) 200



※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）、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）、2023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25株に分割）を考慮

2. 中期経営戦略

NTTはこれから何をやるのか？

中期経営戦略

NTTは挑戦し続けます
新たな価値創造と
地球のサステナビリティのために

～ *Innovating a Sustainable Future for People and Planet* ～

取り組みの柱

1. 新たな価値の創造とグローバルサステナブル社会を支えるNTTへ

① IOWNによる新たな価値創造（構想から実現へ）

- i. 光電融合デバイスの製造会社設立
- ii. IOWN研究開発・実用化の加速

② データ・ドリブンによる新たな価値創造

- i. パーソナルビジネスの強化
- ii. 社会・産業のDX/データ利活用の強化
- iii. データセンターの拡張・高度化

③ 循環型社会の実現

- i. グリーンソリューションの実現
- ii. 循環型ビジネスの創造
- iii. ネットゼロに向けて

④ 事業基盤の更なる強靱化

2. お客様体験（CX）の高度化

- ⑤ 研究開発とマーケティングの融合
- ⑥ お客様体験（CX）を重視したサービスの強化

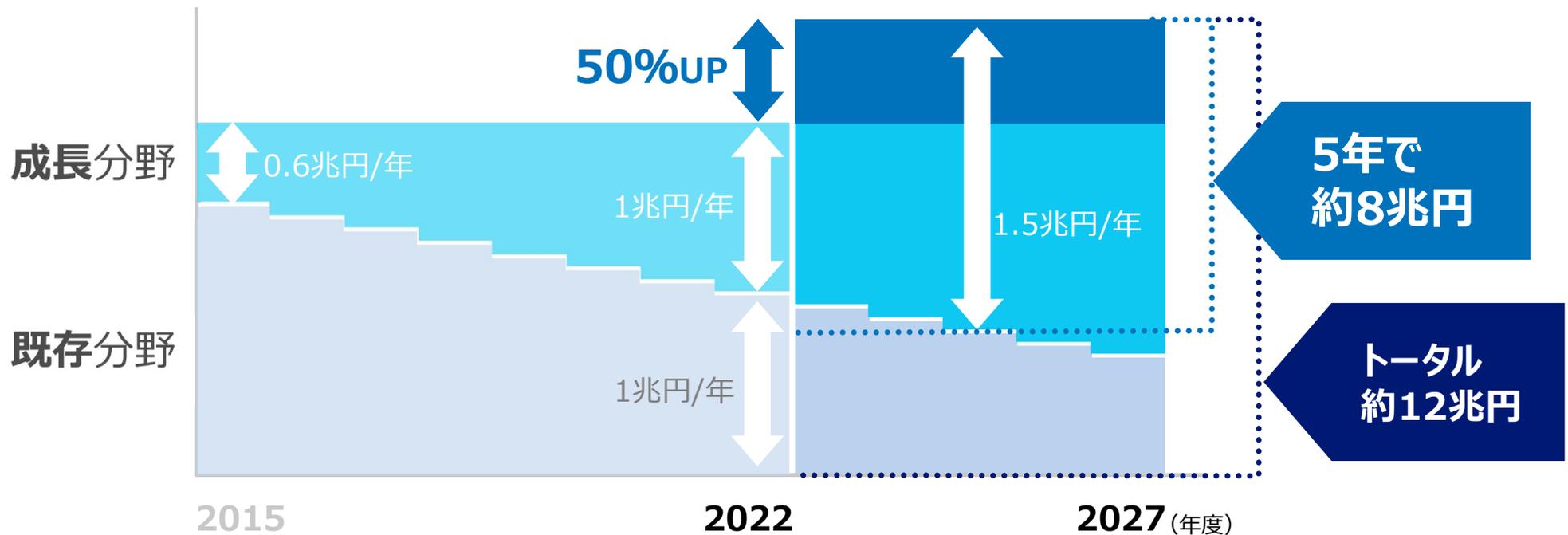
3. 従業員体験（EX）の高度化

- ⑦ オープンで革新的な企業文化へ
- ⑧ 自律的なキャリア形成への支援強化
- ⑨ 全世界の従業員の家族を含めたサポートプログラムの強化・充実

**成長のために 8 兆円投資します
(新たな価値創造)**

成長分野への投資拡大

5年間で成長分野に**約8兆円**の投資



(1) データ・ドリブンによる新たな価値創造

- a 社会・産業のDX/データ利活用の強化
- b データセンターの拡張・高度化

データ・ドリブンって何？（法人のお客さま）

販売はデジタルマーケティング

生産はスマートファクトリ（自動化）

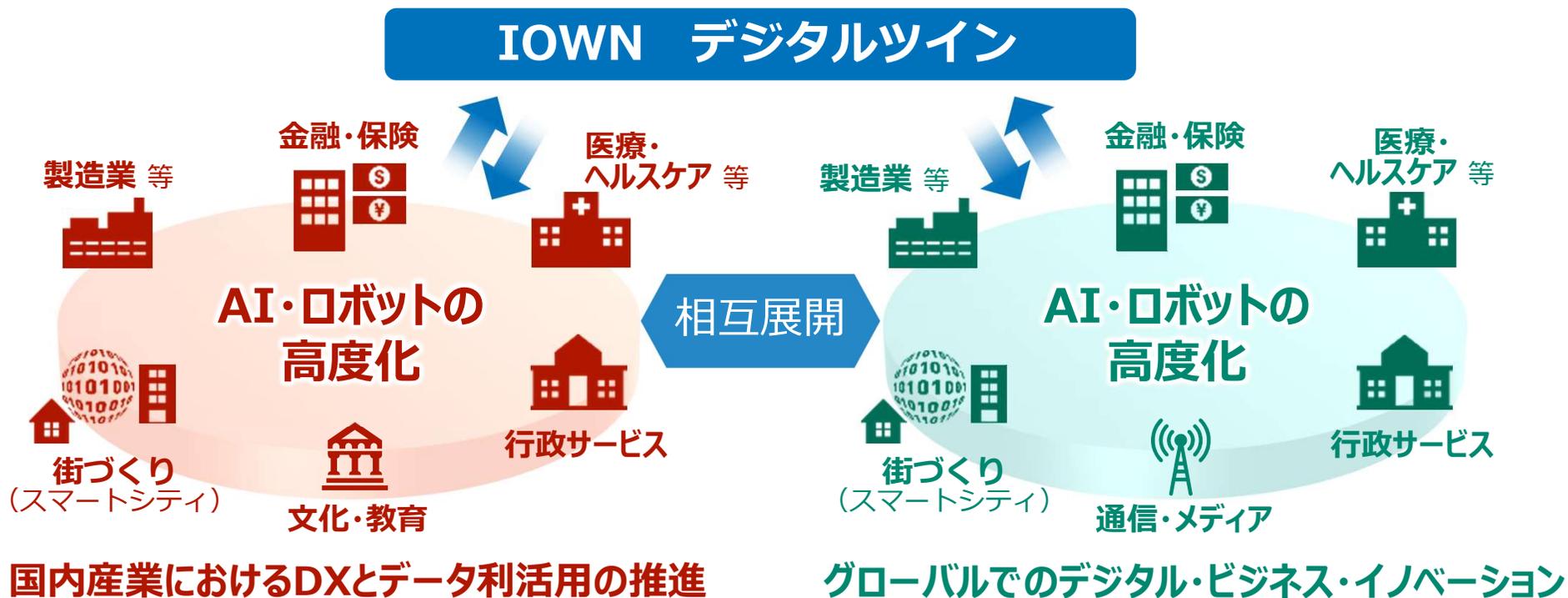
AIの活用

1. 新たな価値の創造とグローバルサステナブル社会を支えるNTTへ

データ・ドリブンによる新たな価値創造（スマートワールド）

ii. 社会・産業のDX/データ利活用の強化（AI・ロボットの活用）

- 技術やソリューション等をグローバルで相互に展開し、生活や社会を支える産業を変革
～ デジタルビジネス等に **約3兆円以上/5年** の投資を実施 ～



デジタルビジネスの事例①



ローカル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

デジタルビジネスの事例②



倉庫内でのフォークリフトの自動制御を目的としたトラフィックマネジメントプラットフォームを
NTT DATA ServicesとNTT Ltd.の連携により提供しお客様の主力製品の価値向上に貢献

倉庫内フォークリフトの自動制御/マネジメント
実施のためのアプリケーション開発

NTT DATA Services
Launch *
by NTT DATA

深い顧客理解と高度な技術力で
システムを作り上げる力

NTT Ltd.

Edge to Cloudの
サービスオペレーション力

導入にむけた既存ネットワーク調査
ネットワーク提供/拡張



お客様は、次世代の自動フォークリフトの提供と、それを制御する
当トラフィックマネジメントプラットフォームをSaaS提供することにより、
エンドユーザへの提供価値を向上。また、新しい市場を開拓する
ことが可能となる。

* Launch by NTT DATA
北米エリアにおける買収企業5社とNTT DATA Servicesの既存組織のケイパビリティを集結させた、お客様のデジタル体験をサポートするサブブランド“Launch by NTT DATA”を2023年4月に立ち上げました。

デジタルビジネスの事例③

ローカルガバメントとの協業によるSmart Cityの取り組み

■ 米国 ラスベガス市 ～迅速で的確な現場状況把握～



その他の事例 (グループ内連携による付加価値拡大) NTT

- 国内における業際連携や、海外におけるリージョン間の連携により新たなサービスを創出
- 各リージョンのつくる力とNTT Ltd.のつなぐ力を活かした連携により、1,300億円を超える受注を獲得

■ NTT Ltd.と各リージョンの連携

親会社からのスピンアウトに伴う
IT環境構築案件を
大手多国籍企業より受注

NTT DATA Services × NTT Ltd.

グローバルに事業展開する
フォークリフト製造業のお客様 (北米) から
トラフィックマネジメントプラットフォーム
構築案件を獲得

NTT DATA Services × NTT Ltd.

NTT Ltd. との連携案件 1,300 億円超

FY23 1Q 2Q 3Q 4Q

米国の大手生命保険会社
National Life Group様向け
ITOサービスの更改及びデータセンター提供

NTT DATA Services × NTT Ltd.

南アフリカの多国籍製薬企業と
S/4 HANA移行プロジェクトの
Global MSAを締結

NTT Ltd. × NTT DATA Business Solutions

■ NTT DATA ServicesとNTT DATA EMEALの連携

グローバルに事業展開する自動車用電子機器メーカー(北米)から
グローバルでのSAP S/4HANA導入を含む業務改革プロジェクトを受注

NTT DATA Services

SAP・自動車業界の知見
自動車業界向けS/4テンプレート
先進的なSAP導入手法

NTT DATA EMEAL

お客様の最大の工場がある
ヨーロッパでのローカルプレゼンス



北米・中南米・欧州・アジア17ヶ国に工場・拠点を構えるお客様に対して
各拠点におけるERPのグローバルでの一元化を支援します

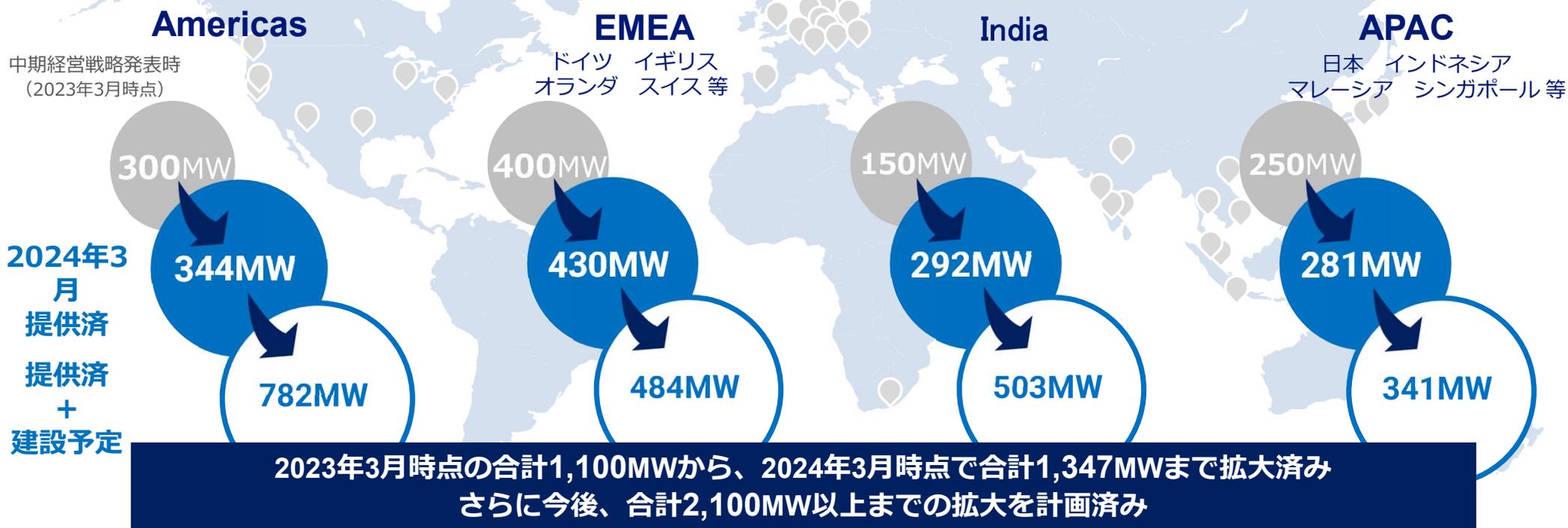
データセンター事業の拡張・高度化



- 世界第3位^{※1}のデータセンター基盤の更なる拡張とIOWN技術の導入による高度化を推進

～ 約1.5兆円以上^{※2}/5年 の投資を実施 ～

- 2030年度カーボンニュートラルの実現^{※3}



中期経営戦略発表時
(2023年3月時点)

2024年3月
提供済
提供済
+
建設予定

※1 Structure Research 2023 Reportより中国事業者を除き再集計 ※2 第三者資本活用による設備投資は含みません

※3 データセンターにおけるGHGプロトコルのScope1 (自らの温室効果ガスの直接排出)、Scope2 (他社から供給された電気、熱・蒸気の使用に伴う間接排出) が削減対象

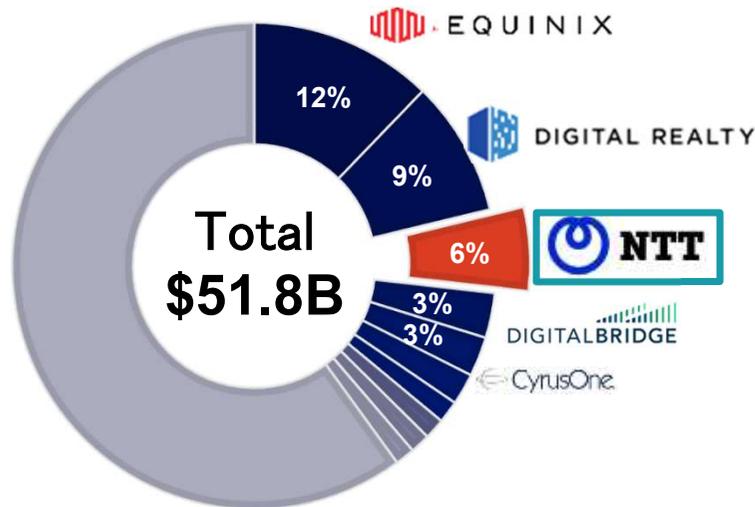
※4 MW数はNTTコミュニケーションズグループ及びNTT Ltd. Groupで所有するビル (第三者とのJV含む) における電力容量

市場におけるNTTのポジション

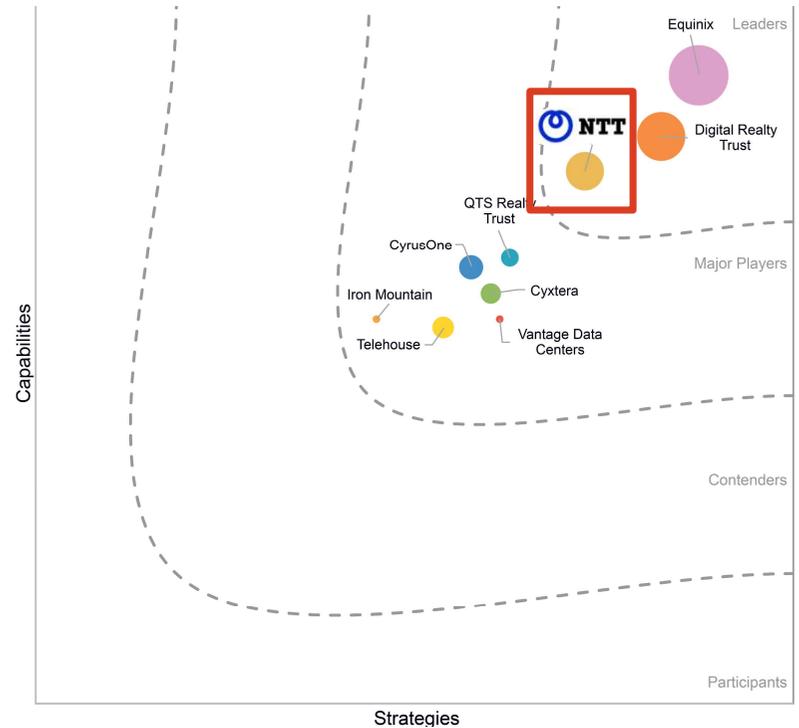


データセンター事業者シェア¹

	事業者
1	Equinix
2	Digital Realty
3	NTT GDC
4	Digital Bridge
5	CyrusOne
6	KDDI
7	American Tower
8	Cyxtera
9	Flexential
10	QTS
	Others



Global IDC MarketScape Vendor Assessment²



データセンター事業者で
NTTは世界第3位

IDCによる評価でリーダーポジションを獲得

¹ 中国事業者を含まず。Structure Research May 2023 ReportよりNTTにて作成

² IDC 2021

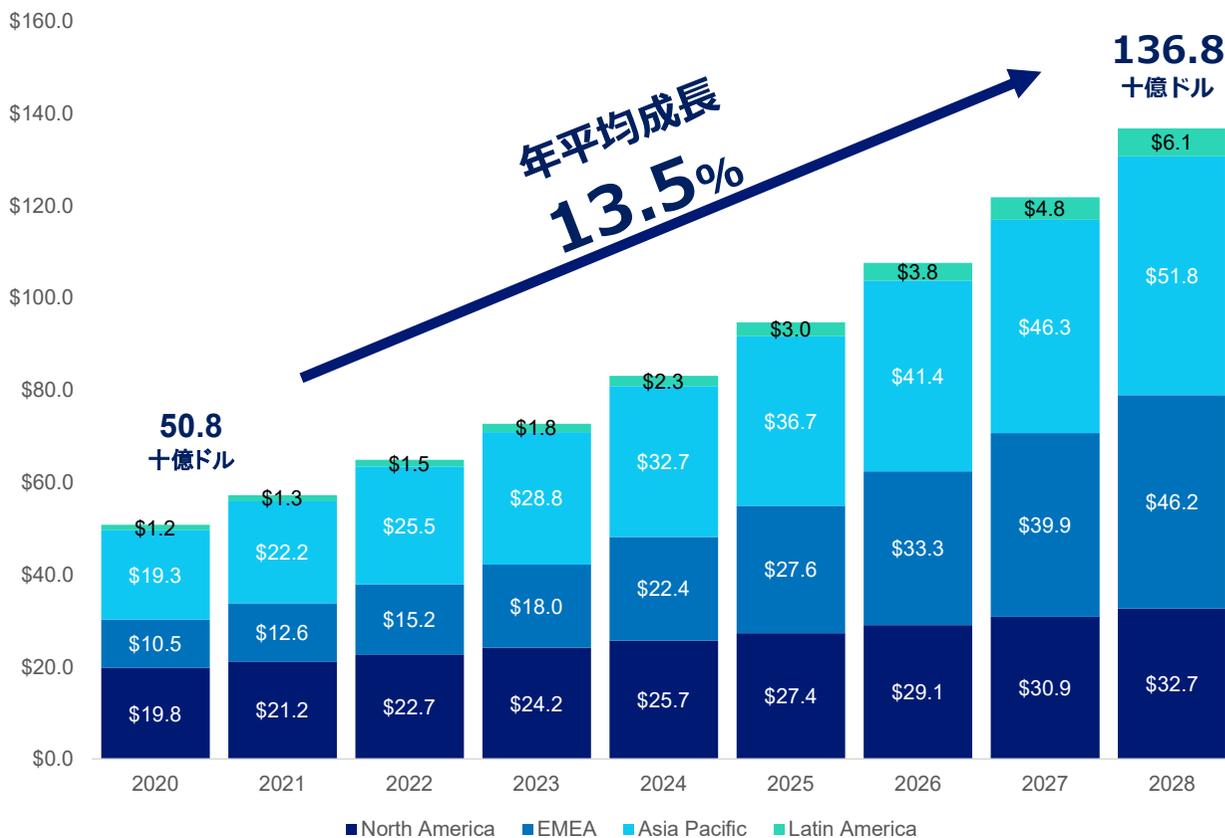
データセンター市場の需要予測



データセンターの市場規模は508億ドルから2028年には1,368億ドルに達すると見込まれている

グローバル DCコロケーション市場規模(十億ドル)

単位:十億ドル



データセンターの需要は急激に拡大(2028年までに年平均13.5%)

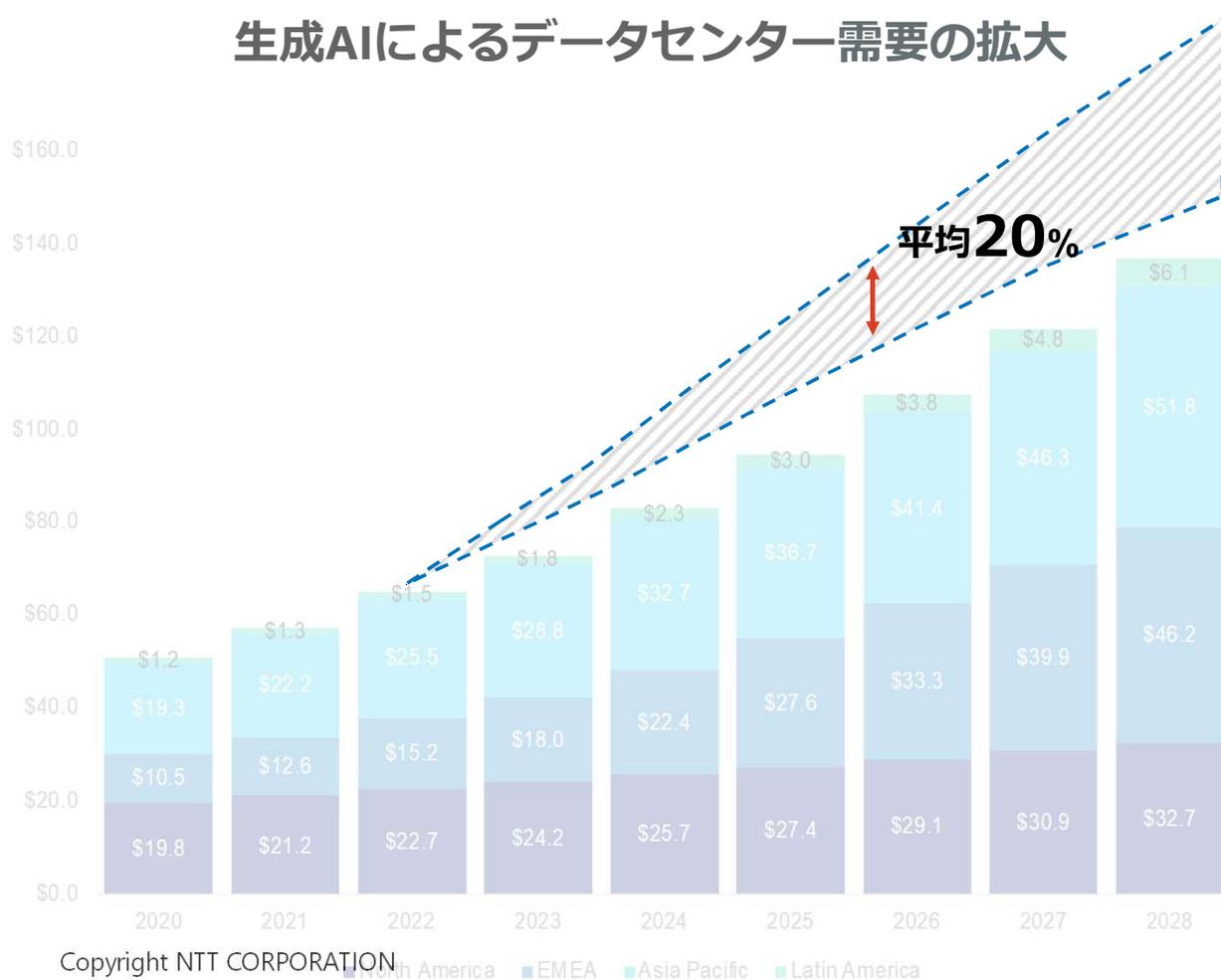
ハイパースケーラー向け、エンタープライズ向け共に同様の伸び

AI需要により更に20%超の伸びが見込まれる

データセンター需要: 生成AIによるインパクト

生成AIの需要は、現在の需要予測を20%以上増加させると予想

生成AIによるデータセンター需要の拡大



生成AIにより、データセンター需要は、従来の予測に加えて17~44% (平均20%以上*)の追加成長がもたらされる見込み

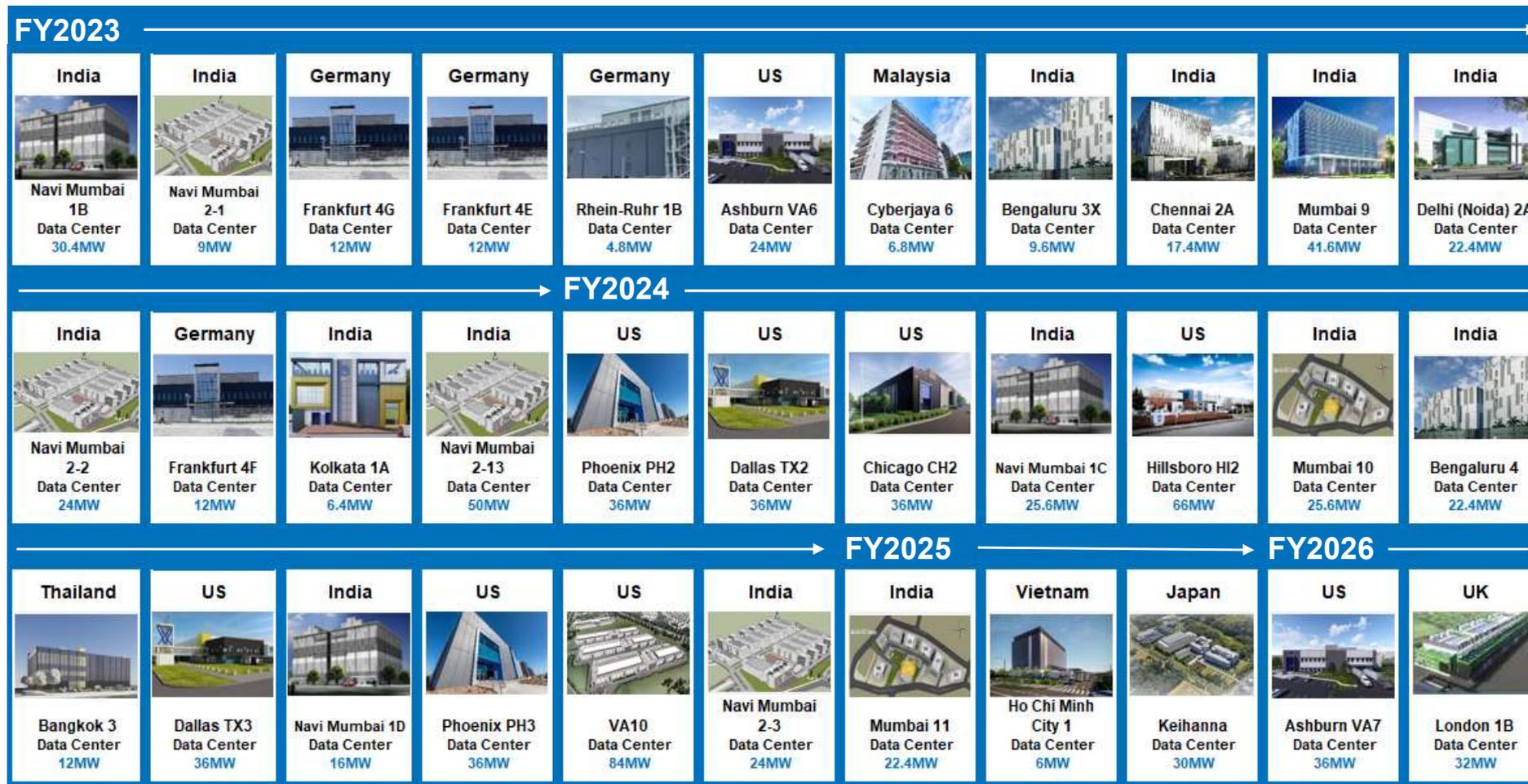
AIを伴うデータセンター市場規模は2028年までに1,500億ドルを超える見込み

旺盛な需要に対する供給が限られるなか、AI需要は更なる価格と容量の増加をもたらす

*平均値は市場調査を基にしたNTT予測

グローバルデータセンター：地域の需要に合わせて投資を拡大

NTTの資金力によりデータセンターの状況をグローバルに変革していく

・NTTリテッドグループとNTTコミュニケーションズグループ（第三者とのJV含む）の2023年9月時点の情報
 ・上記の情報は今後変更されることがあります。



tsuzumiの特長

- 40年以上の自然言語処理研究による蓄積

1 日英対応、日本語は世界トップクラス
- 超軽量で高性能

2 高いコストパフォーマンス
- 柔軟かつ低コストでチューニング、クローズドデータも学習

3 カスタマイズ、最新化
- 日本初！マルチモーダル（図表ドキュメント視覚読解）

4 図表読解等様々な形式に対応

世界トップクラスの日本語性能



大規模モデルを上回り、同クラスの国産LLMを大きく上回る世界トップクラスの性能

tsuzumi

Win

Draw

Lose

対 国内トップクラス LLM A

86.3%

11.3%

対 国内トップクラス LLM B

71.3%

8.8%

20.0%

対 海外トップクラス LLM C

52.5%

7.5%

40.0%

※日本語性能の評価方法

rakudaベンチマーク: <https://yuzuai.jp/benchmark>

日本の地理・政治・歴史・社会に関する40問の質問。GPT-4による2モデルの比較評価（40問×提示順2）で採点

高いコストパフォーマンス



生成AI導入・運用時に必要となるハードウェアコストを低減しつつ、高性能を実現

生成AI利用に必要な
主なコスト要素

運用コスト
(運用人員等)

ソフトウェア
(LLM本体等)

電力

ハードウェア
/DC

AIのカスタマイズ(知識の更新等)

利用

GPUコスト

GPUコスト

GPT-3規模のLLM比

約 **1/25**
(NTT推計ベース*1)

GPT-3規模のLLM比

約 **1/20**
(NTT推計ベース*2)

*1: 学習データが同じ場合のパラメータ数比から算出

*2: 利用GPU機種の想定コストから算出

NTT版生成AI (LLM)



「tsuzumi」を発表



NTT R&D FORUMを開催



Upgrade2024にて海外向けにプロモーション



導入相談
500+

Partner logos: Nojima, 富士薬品, TOKIOMARINE NICHIDO 東京海上日動, ヤマト運輸, 福井県, 町田市 MACHIDA City, 千葉大学 CHIBA UNIVERSITY

NTT版生成AI (LLM)



tsuzumi



Microsoft Azure

+

tsuzumi

簡単・クイックにtsuzumiを
体験いただける環境をご提供

NTTデータの技術力・システム構築力で
お客さまビジネスへの生成AI活用を加速



Microsoft Azure × NTT DATA

+ tsuzumi

専用のプライベート環境でのご利用になりたい
お客さま向けのソリューションの展開

LITRON + tsuzumi

OpenCanvas



お客さま事務所等 NTTグループのデータセンター

(1) データ・ドリブンによる新たな価値創造

c パーソナルビジネスの強化

データ・ドリブンって何？（個人のお客さま）

スマホでプロモーションから支払いまで

エンタメはオンデマンドなコンテンツ

健康管理／医療、XRへ

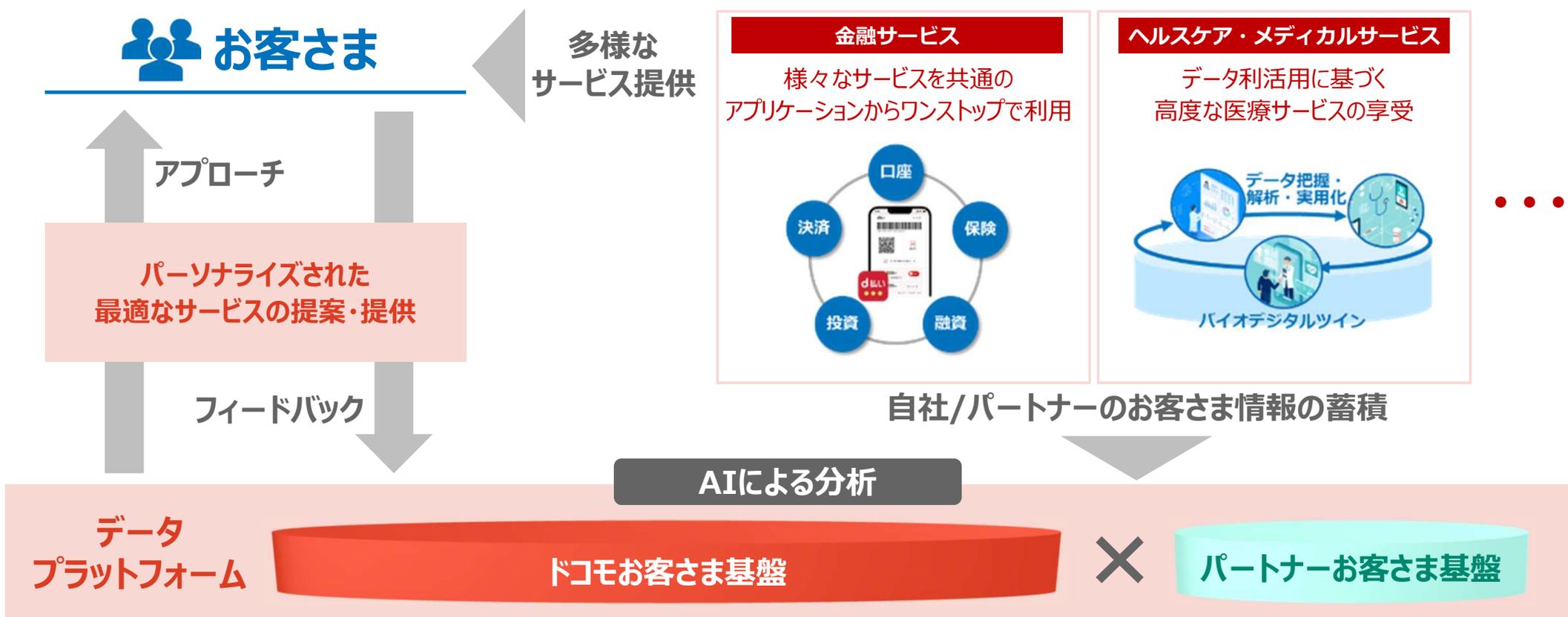
AIの活用

1. 新たな価値の創造とグローバルサステナブル社会を支えるNTTへ

データ・ドリブンによる新たな価値創造（スマートワールド）

i. パーソナルビジネスの強化（ドコモ・スマートライフ事業の強化）

- パーソナルビジネス等の成長分野への積極的投資を実施 ～ 約1兆円以上/5年 ～



ドコモの金融・決済事業



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
約1,775万契約
(対前年同期※ +95万)
+5%



金融決済取扱高

13兆円
(2023年度)

対前年同期※ **+18%**



d払いユーザー数
約5,967万ユーザー
(対前年同期※ +768万)
+14%



dポイントクラブ会員数（個人）
約1億人
(対前年同期※ +520万人) **+5%**

金融サービスの拡大・強化



- データを活用し、一人ひとりに最適な金融商品をタイムリーに提案できるように、MONEX等との資本提携他、業務提携を推進



ドコモのマーケティングソリューション



マーケティングソリューション領域における更なる事業拡大のため、
(株)インテージHDをNTTドコモ子会社化 (約471億円で取得、2023年10月23日決済)

(株)インテージHD (証券コード：4326、売上高：613億円)



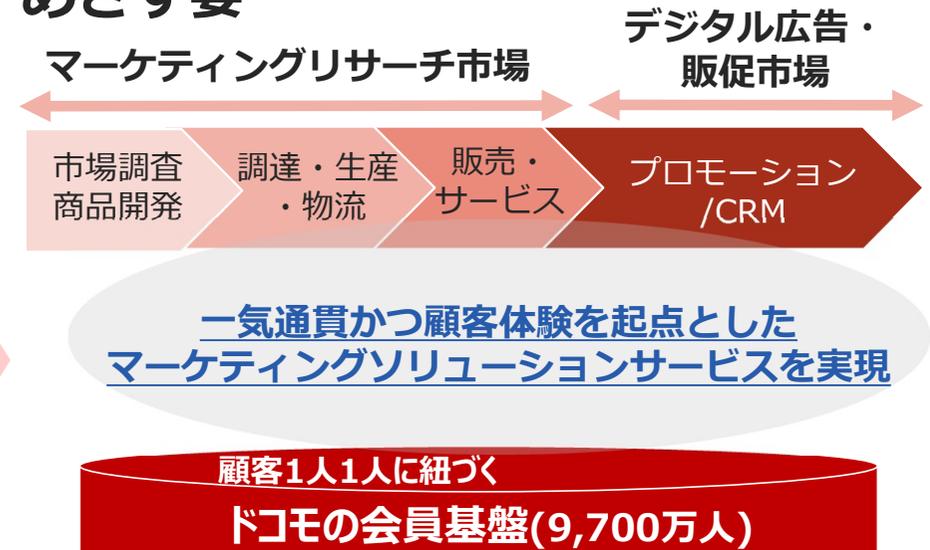
マーケティングリサーチ事業 国内No.1※



SRI+® (全国小売店パネル調査)
全国約6,000店舗より収集している
小売店販売データ

SCI® (全国消費者パネル調査)
全国15歳～79歳の男女53,600人の
消費者から、継続的に収集している
日々の買い物データ

めざす姿



※(株)インテージHD HP (<https://www.intageholdings.co.jp/ir/investor/naruhodo/advantage/>) より
「『ESOMAR Global Market Research 2021』ESOMAR's Global Top-50 Insights Companiesに基づく」

中期経営戦略

NTTは挑戦し続けます
新たな価値創造と
地球のサステナビリティのために

～ *Innovating a Sustainable Future for People and Planet* ～

脱炭素を実現します (地球のサステナビリティ)

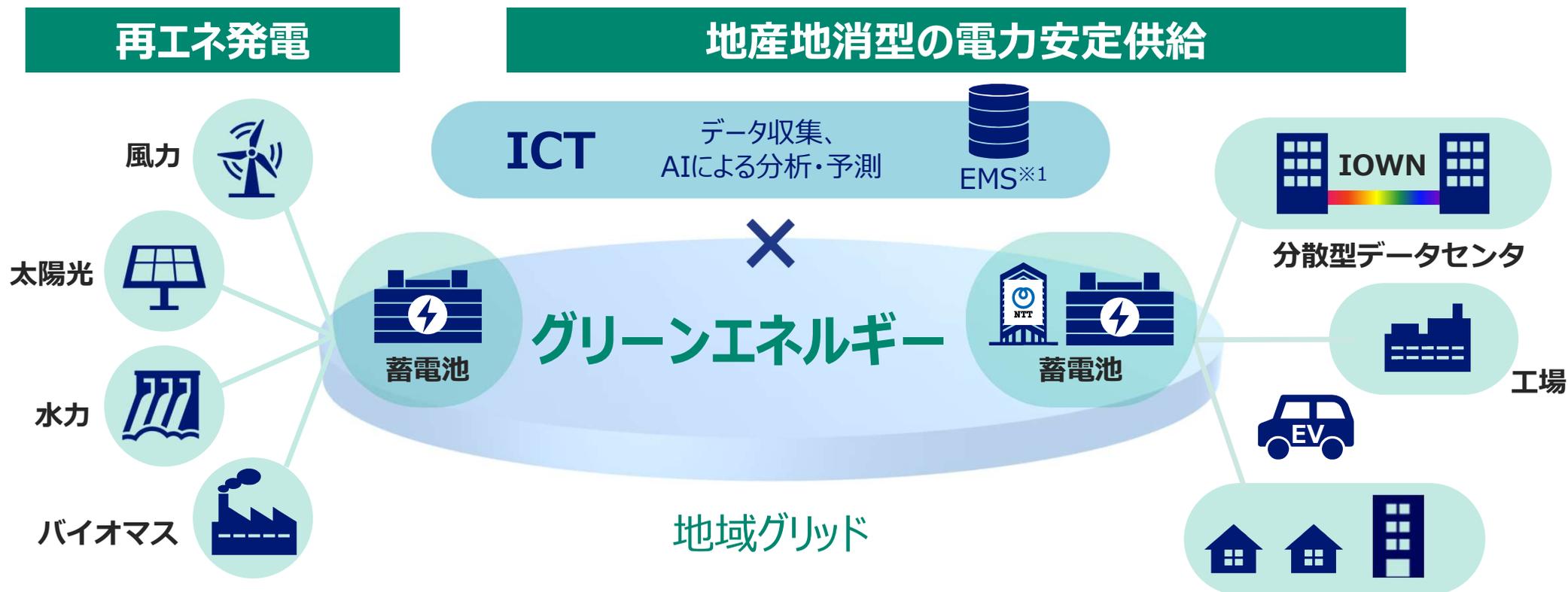
(2) 循環型社会の実現

1. 新たな価値の創造とグローバルサステナブル社会を支えるNTTへ

循環型社会の実現

i. グリーンソリューションの実現

- 「グリーンエネルギー × ICT」で実現するグリーンソリューションを推進 **～ 約1兆円/5年** の投資を実施 ～
- 再生可能エネルギーの発電事業を拡大するとともに、地産地消型の最適化・効率化された電力の安定供給を実現



1. 新たな価値の創造とグローバルサステナブル社会を支えるNTTへ

循環型社会の実現

iii. ネットゼロに向けて

- Scope 1&2の2023年度実績は242万トン（速報値）となり、順調に進捗している
- サプライヤへの排出量可視化・削減の働きかけおよび支援、お客さまへの再生可能エネルギー導入の支援などの取り組みを通じて、2030年度Scope 1&2&3で1,700万トン、2040年度のネットゼロの実現をめざす



2040年
カーボン
ニュートラル

Scope3削減の主な取り組み

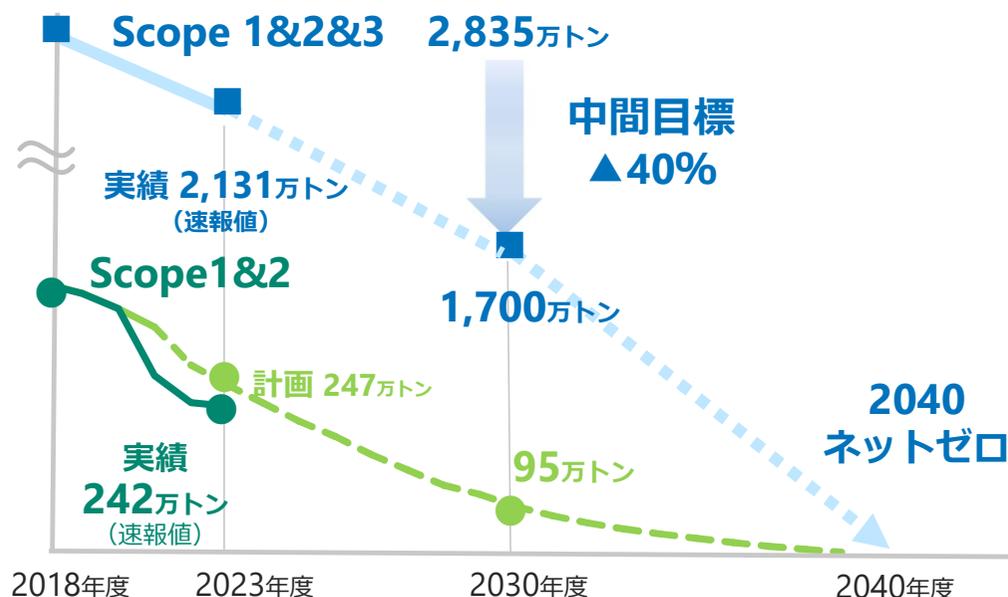
サプライヤとの更なる連携強化

- 排出量の可視化・目標策定の働きかけおよび支援

お客さまの脱炭素の貢献

- データセンターのお客さまなどへの再生可能エネルギー導入支援
- クラウドサービスの提供、製品の省エネ推進

NTTグループの温室効果ガス排出量の削減イメージ（国内+海外）



再エネ電源の獲得状況



- 開発中の案件を含め、2023年6月時点で26.9億kWhの再エネ電源を保有
- 2023年8月、(株)グリーンパワーインベストメントの株式取得により2030年目標の達成が視野に



中期経営戦略

NTTは挑戦し続けます
新たな価値創造と
地球のサステナビリティのために

～ *Innovating a Sustainable Future for People and Planet* ～

新たな技術で
「ウェルビーイング」
「レジリエンス」
(挑戦し続けます)

(3) IOWNによる新たな価値創造

- 爆発する社会のデジタル化ニーズへ対応
- 未来のNW/コンピュータを低消費電力で下支え

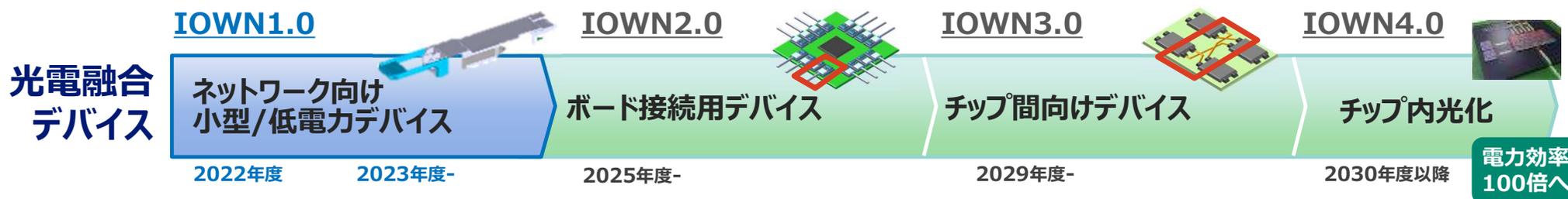
▶ 「ウェルビーイングの世界」

1. 新たな価値の創造とグローバルサステナブル社会を支えるNTTへ

IOWNによる新たな価値創造（構想から実現へ）

i. 光電融合デバイスの製造会社設立

- AIの活用拡大等に伴う消費電力増大への解決策として、低消費電力を実現する光電融合デバイスの早期事業化に向け、「NTTイノベティブデバイス株式会社」を2023年6月に設立
(出資金300億円)でスタート、順次増資を検討)



ii. IOWN（6G等含む）研究開発・実用化の加速

- IOWN（6G等含む）研究開発全体で、2023年度は **約1,000億円**、以降も継続的に資金を投下し、サーバー（SWB※1）や、DTC※2等の実用化も加速

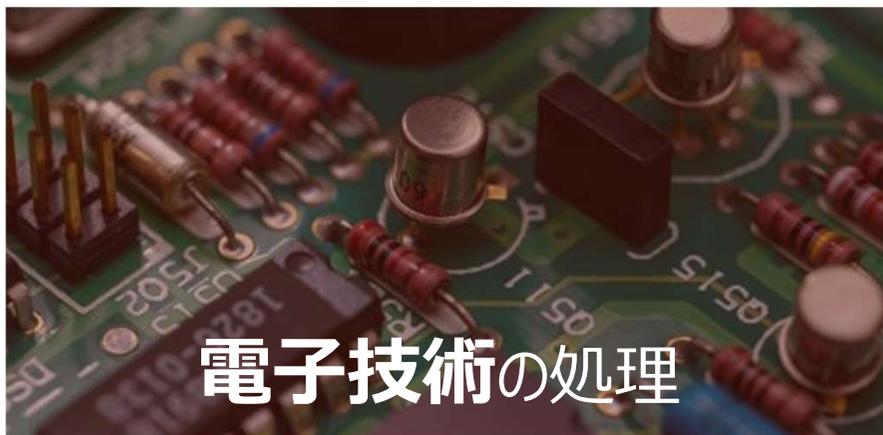
電子から光へ

新たな低消費エネルギー、高速信号処理技術の確立

現状

光技術をチップ内の信号処理に導入

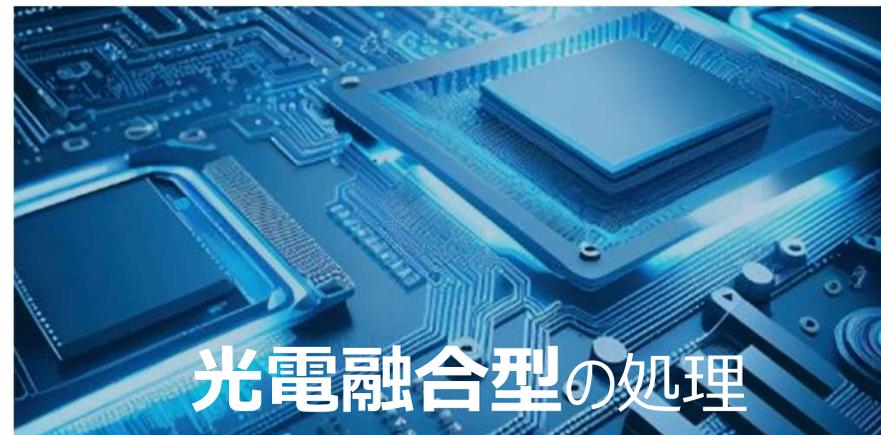
将来



電子技術の処理

性能限界

- 半導体 : 技術的課題&投資額の増大
- 消費電力 : 消費電力増加による熱処理の限界



光電融合型の処理

消費エネルギー

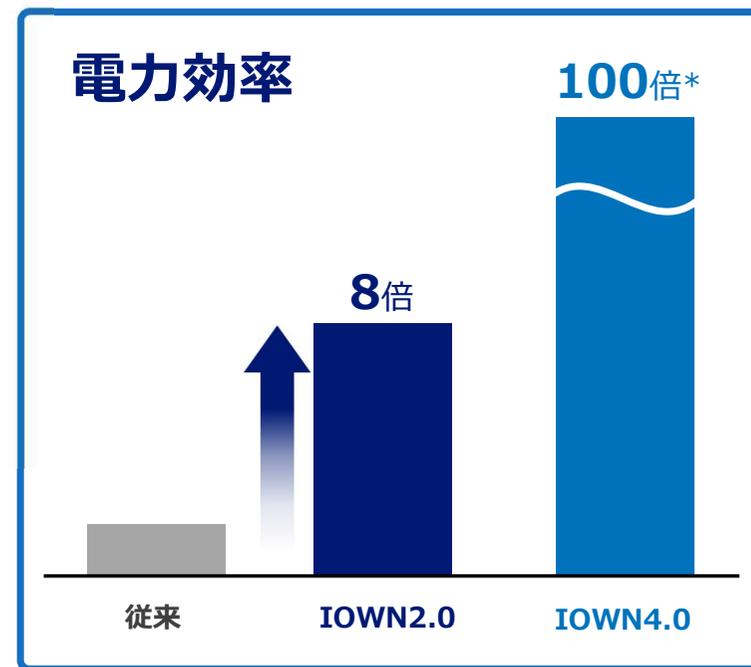
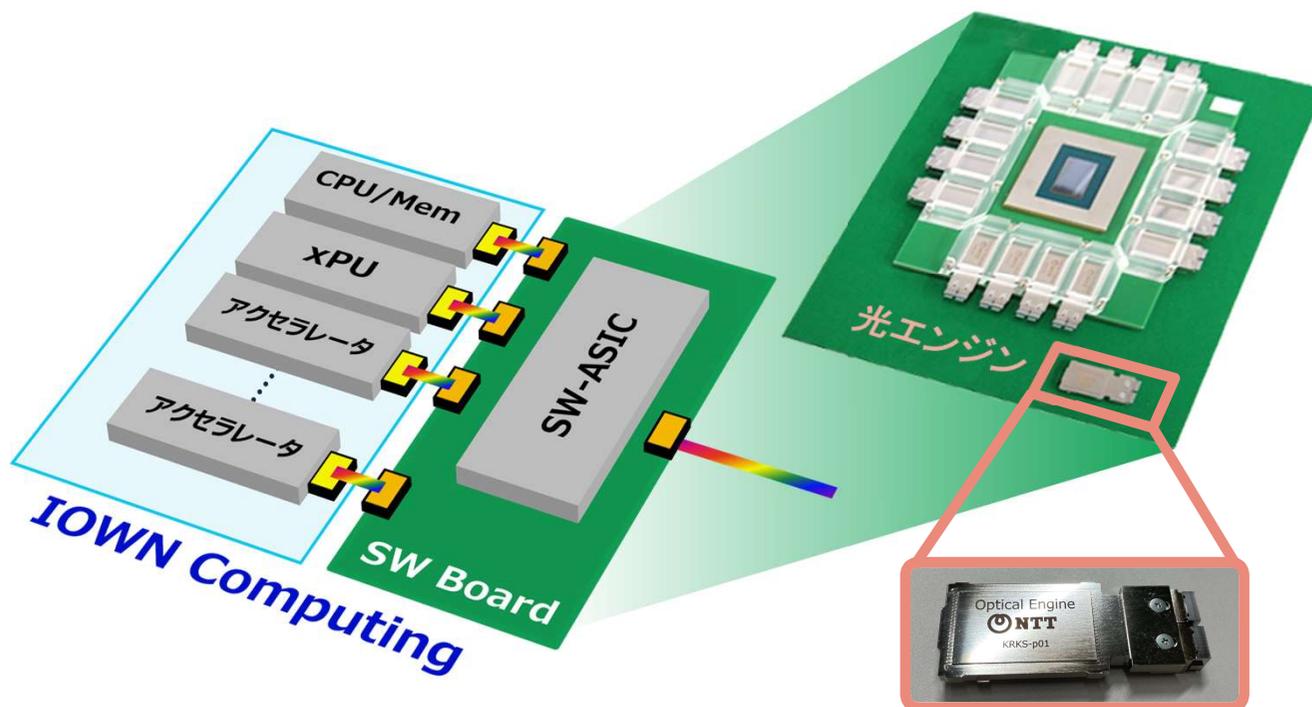
大幅削減

IOWN2.0 コンピューティング領域へ



- コンピューティング領域を切り開く大容量・低電力・小型の光エンジンを開発
- xPUやメモリ間を電気ではなく光で接続することで超低消費電力なIOWNコンピューティングを実現
- 光エンジンは商用に向けた試験を実施中。光エンジンを搭載したスイッチボードを2025年度提供予定

開発中の光エンジン/スイッチボードイメージ



* APN,サーバー等含めたフォトニクス適用部分全体での電力効率値

IOWNによる新たな価値創造 IOWN Global Forum NTT

- 2020年1月、NTT、インテル、ソニーグループがコミュニケーションの未来をめざして国際的なフォーラム「Innovative Optical and Wireless Network (IOWN) Global Forum」を設立（2024年4月時点142組織・団体の参画）
- 新規技術、フレームワーク、技術仕様、リファレンスアーキテクチャの開発を通じ、新たなコミュニケーション基盤であるIOWNの実現を目的とする非営利団体
- 国連標準化機関ITU-TにてIOWN技術仕様の公的標準策定を合意（2023年12月）



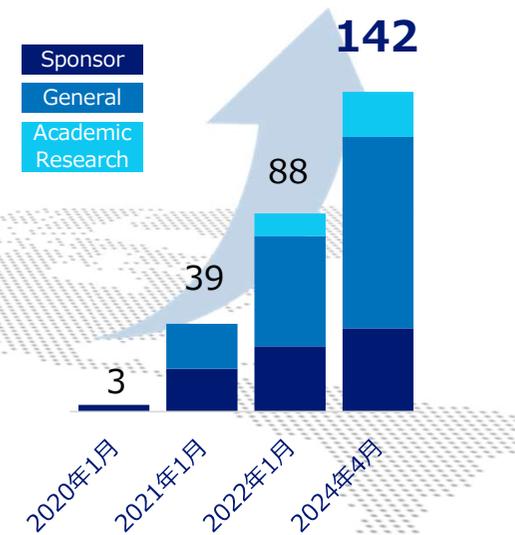
出典：IOWN Global Forum 第5回メンバー会合（ニューヨーク）

Sponsor Members (37)

Chunghwa Telecom	Samsung Electronics	トヨタ自動車株式会社	三菱電機株式会社
Ciena	SK hynix	古河電気工業株式会社	株式会社三菱UFJ銀行
Cisco Systems	SK Telecom	株式会社みずほ銀行	楽天モバイル株式会社
Dell Technologies	VMware		
Delta Electronics	アクセンチュア株式会社		
Ericsson	アコーデイスコンサル		
Google	ティング株式会社		
Intel	キオクシア株式会社		
Microsoft	KDDI株式会社		
NICT	日本電気株式会社		
Nokia	日本電信電話株式会社		
Oracle Japan	株式会社 博報堂		
ORANGE	富士通株式会社		
Pegatron	住友電気工業株式会社		
PwC Japan	ソニーグループ株式会社		
Red Hat	デロイト トーマツ		

Academic or Research Members (20)

General Members (85)



アジア・米州・欧州を含む142組織・団体が参画

※2024年4月時点

IOWNのグローバル展開に向けた取り組み NTT

- **Upgrade2024 をサンフランシスコにて開催** (2024年4月10・11日、来場者約700名)
 - グローバルにおけるIOWN等の社会実装に向け、APN(分散型DC)やtsuzumi等の研究開発成果や製品開発をご提案
 - その他、Microsoft Research、ServiceNow、Mechanized AI等のパートナーの講演も実施
 - 開催模様は国内外の多数のメディアで掲載



Speakers			
 Kazu Gomi President and CEO NTT Research, Inc. View Profile	 Joe Alexander, Jr. M.D., Ph.D., F.A.C.C. The Johns Hopkins University School of Medicine Director, MEI Lab, NTT Research, Inc. View Profile	 Yosuke Aragane Vice President, IOWN Development Office NTT Corporation View Profile	 Junaid Bajwa Chief Medical Scientist Microsoft Research View Profile
 Samul Bandyopadhyay Postdoctoral Fellow NTT Research, Inc. View Profile	 Net Bongiovanni CTO NTT DATA Federal Services, Inc. View Profile	 Elette Boyle Senior Scientist, CIS Lab NTT Research, Inc. View Profile	 Jeffrey DiMuro Deputy Chief Security Officer ServiceNow View Profile
 Ian Easton Chief Commercial View Profile	 Al Emondi Head of Partner View Profile	 Ichiro Fukuda CEO, Network View Profile	 Vab Goel Founding Partner View Profile

衛星通信の促進



- 衛星ブロードバンドインターネットサービス「STARLINK BUSINESS」を提供開始（2023年12月）
- ワイドスターⅢと併用することで、災害時等でも通信手段に応じた最適な使い方が可能

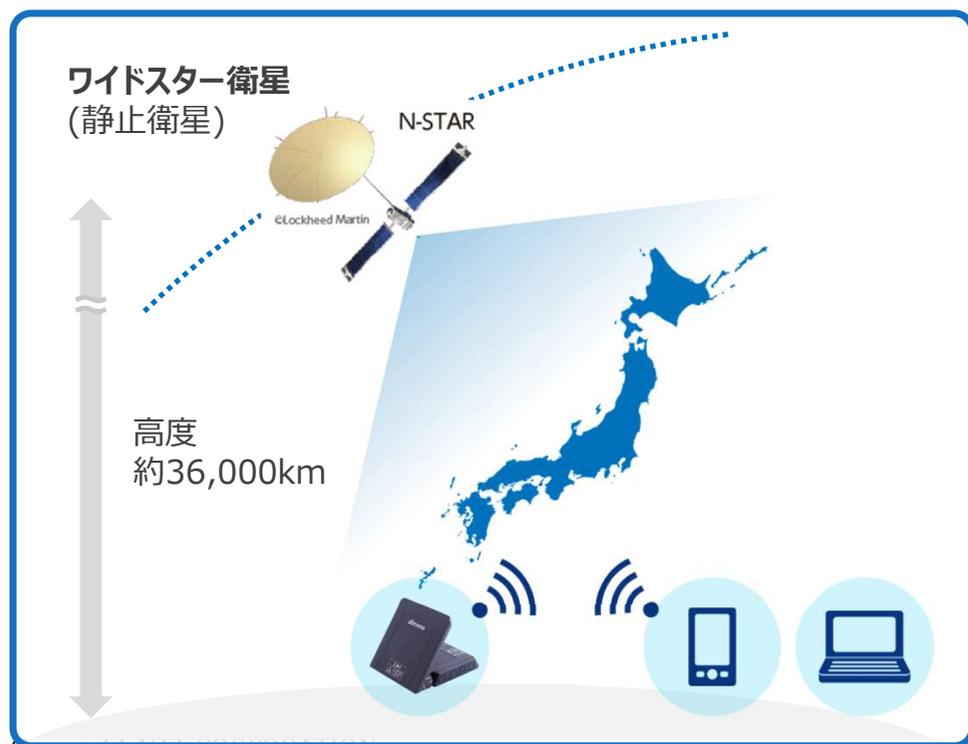
23年10月スタート



ワイドスターⅢ

- ・ 緊急呼を含む音声通話が可能

上り最大250kbps 下り最大1.5Mbps

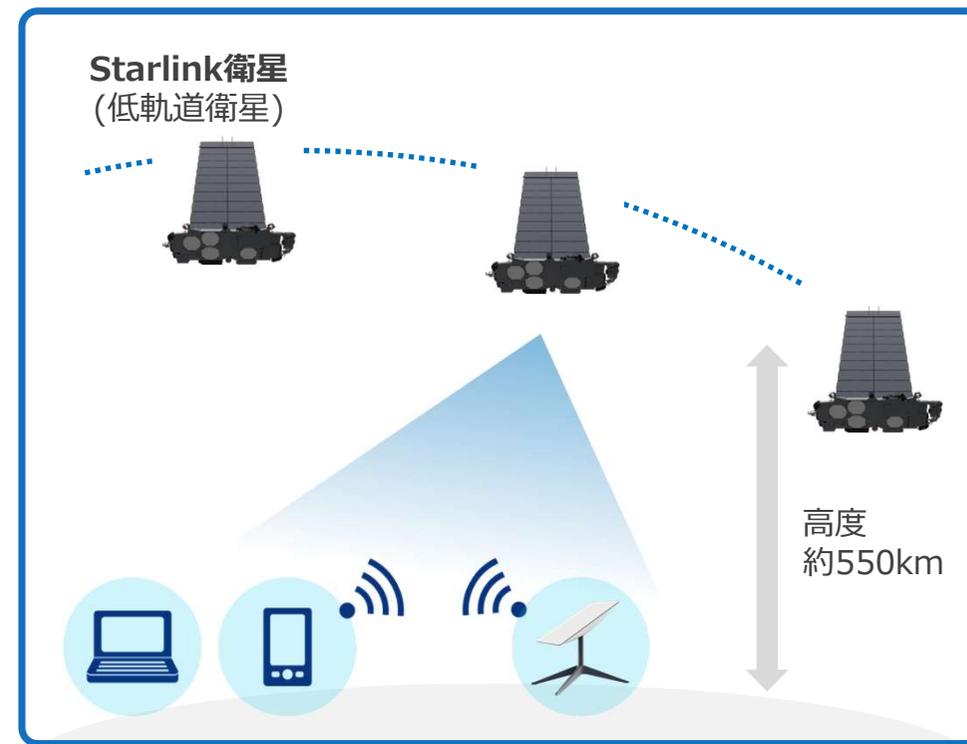


23年12月スタート

STARLINK
BUSINESS

- ・ 広帯域なインターネット接続

上り最大25Mbps 下り最大220Mbps



(4) 事業基盤の更なる強靱化

「レジリエンス」

- ・ 品質の高い、安定したNWの実現
- ・ セキュリティニーズの高まり
- ・ 激甚化する自然災害への対応

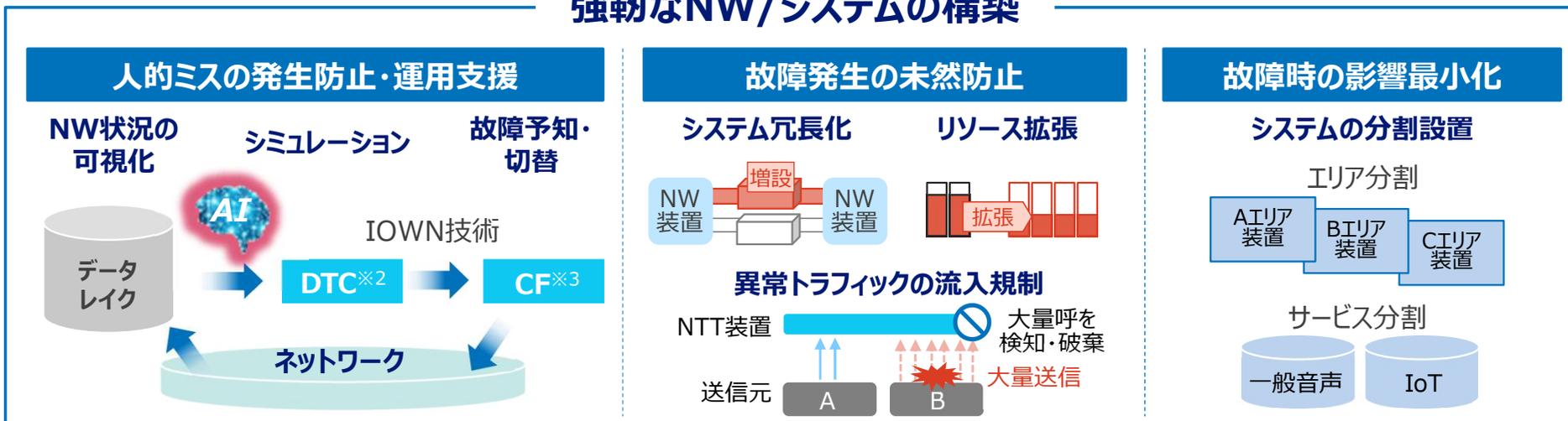
1. 新たな価値の創造とグローバルサステナブル社会を支えるNTTへ

事業基盤の更なる強靱化

- 大規模故障やサイバー攻撃等の発生を踏まえた強靱なネットワーク/システムを実現し、社会インフラを強化するとともに、激甚化する自然災害等への対策を強化

～ **2025年度までに1,600億円規模**※1の投資を実施～

強靱なNW/システムの構築



災害対策の更なる強化



世界標準のサイバーセキュリティ対策

お客さま体感品質の強化（スマホのつながりやすさ改善）

- SNSや動画視聴などの利用に伴うデータトラフィックの増大により、スマートフォンがご利用しづらい状況にあったエリアにおいて、設備の増設・新設等により通信品質を改善

全国2,000か所以上

改善箇所の下りスループット

170%

主要鉄道動線

乗車時間の

90%

ご不便なく動画視聴可能



アプリ利用データ

決済



実施済

動画視聴



順次拡大予定

WEB



➔ 体感品質情報の把握

設備の増強を継続

能登半島地震における復旧対応



- 2,000人規模で昼夜を問わず復旧活動に尽力し、発災から17日で応急復旧を完了※1
- 復旧活動を続け、モバイル・固定ともに一部エリアを除き復旧完了※2。今後は街の復興計画に合わせて対応

※1 立ち入り困難箇所を除く ※2 舳倉島や立ち入り困難箇所を除く



道路寸断



物品運搬



移動基地局車



街路灯を使ったケーブル復旧



船上基地局
(きずな)

ドコモ・KDDIと共同利用



移動電源車による
通信ビルの電源救済

(5) 中期財務目標

中期財務目標

目標指標		目標水準(2027年度)
全社目標	EBITDA	+20% 増加 (対2022年度)
成長分野 ※1	EBITDA	+40% 増加 (対2022年度)
	海外営業利益率※2	10% (2025年度)
既存分野 ※3	EBITDA	+10% 増加 (対2022年度)
	ROIC	9% (2022年度実績: 8.2%)

上記に加え、サステナビリティ関連指標を設定

- **女性新任管理者登用率** : 毎年**30%**以上
- **温室効果ガス排出量** : 2040年度**カーボンニュートラル**、**ネットゼロ**をめざす
- **従業員エンゲージメント率** : 対前年改善
- **顧客エンゲージメント (NPI、NPS®)** ※4※5 : 対前年改善

※1 IOWN、デジタル・データセンター、電力・エネルギー、スマートライフ、不動産、AI・ロボット等 ※2 NTTデータ連結。買収に伴う無形資産の償却費等、一時的なコストを除く

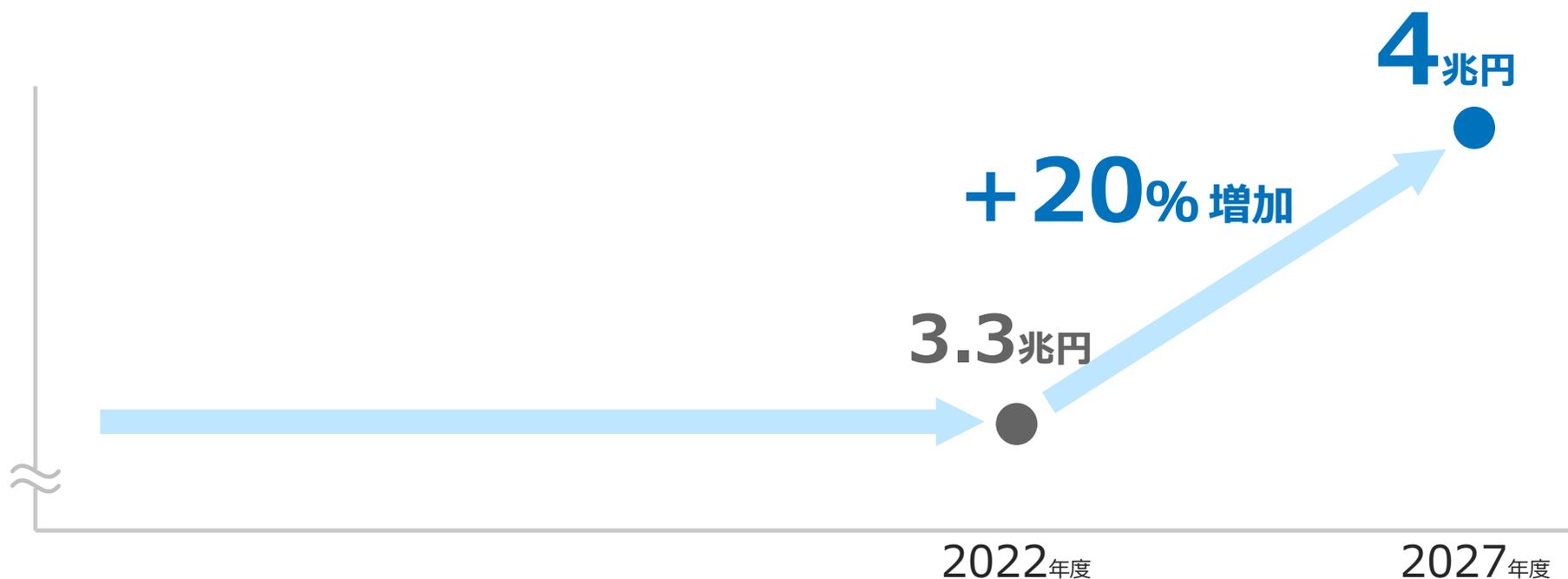
※3 NTTドコモ・コンシューマ通信事業、NTT東日本、NTT西日本 ※4 **お客さま体験 (CX)** をより強化する観点から、2024年度より非財務指標の重要指標として設定

※5 NPI (Net Purchase Intention) は継続利用意向、NPS (Net Promotor Score) は他者への推奨度を測る指標

Net Promotor Score及びNPSは、ペイン・アンド・カンパニー、フレッド・ライクヘルド・サトメトリックス・システムズ (現NICE Systems, Inc) の登録商標

さらに未来のためにキャッシュ創出力を拡大

2027年度に向けて成長のためのキャッシュ創出力を増大し、
EBITDA 約4兆円をめざす



3. 株主の皆様へ

株主還元の方針



■ 配当政策

継続的な増配の実施を基本的な考えとする

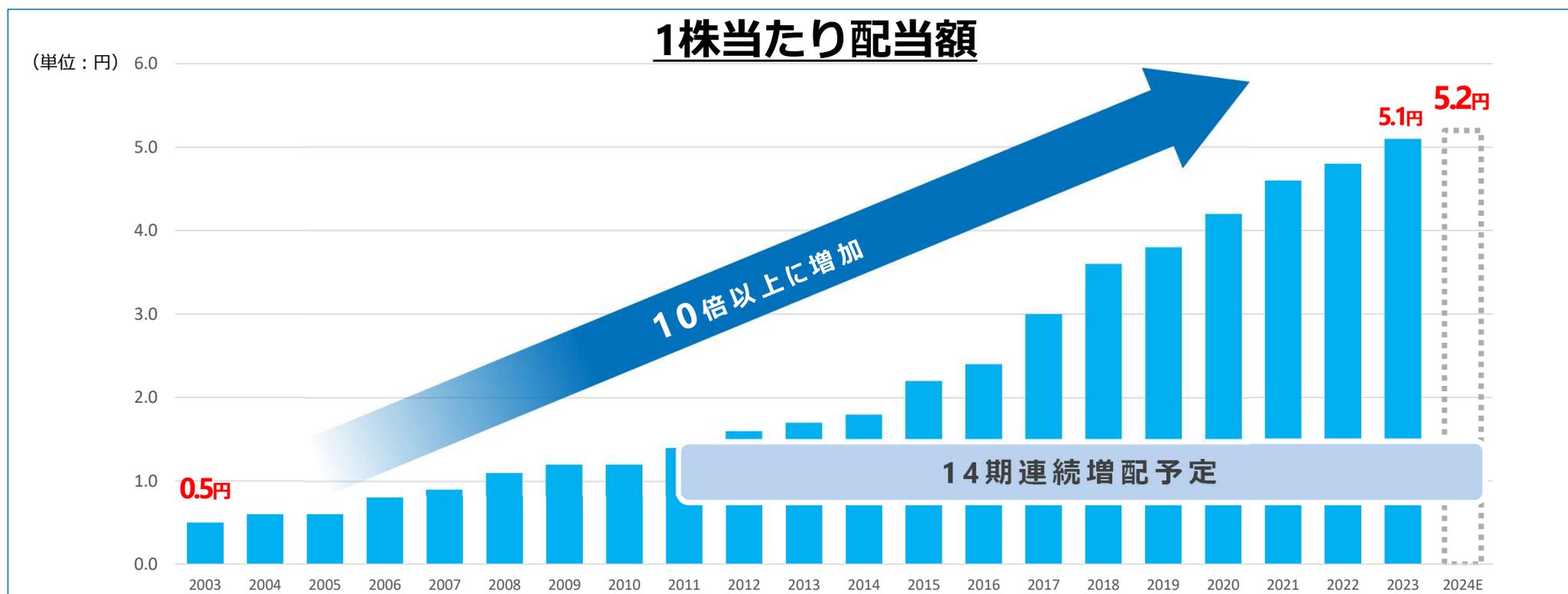
■ 自己株式の取得

機動的に実施し、資本効率の向上を図る

継続的な増配



- 2024年度配当予想は年間**5.2円**
- 2011年度から**14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、2023年7月1日を効力発生日として、普通株式1株につき25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。

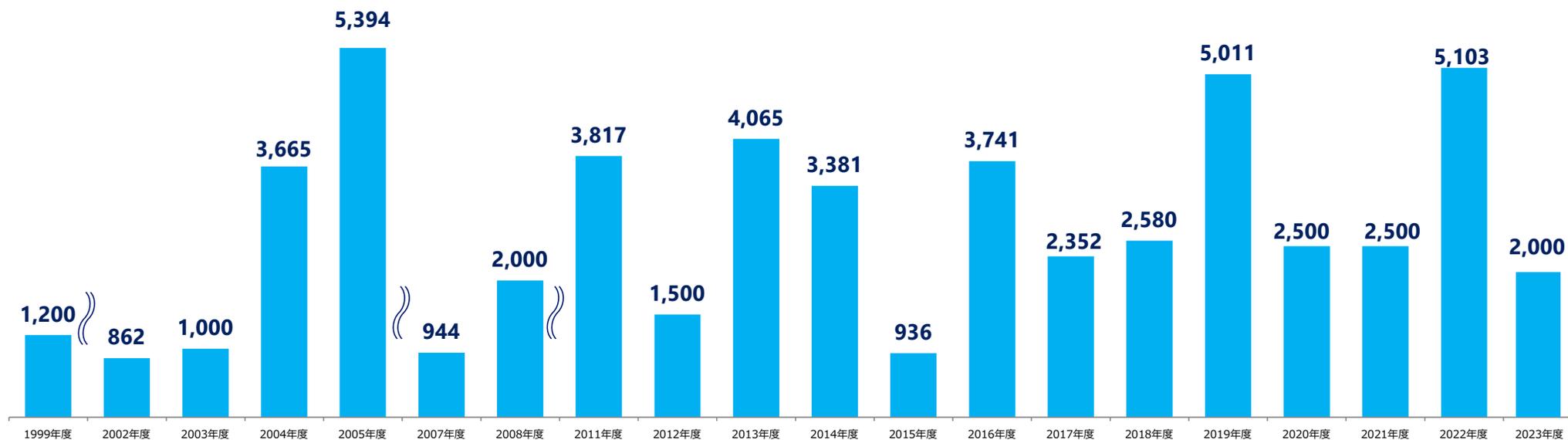
(注2) 2017年度以前は米国会計基準、2018年度以降は国際財務報告基準 (IFRS) を適用

自己株式取得



- 2023年度までに累計約5.5兆円の自己株式取得を実施
- 2023年度は、**2,000億円の自己株式取得（2023.8～2024.3）**を実施

約 **5.5兆円** の自己株式取得を実施



投資しやすい環境へ：株式分割の実施



- 当社普通株式1株を25株に分割（2023年7月1日に効力発生）
- 新NISA制度導入を踏まえ、米国優良銘柄並みの水準に

株式分割前後の変化

◆ 株式分割前（2023.3）に比べ、
倍増となる**186万人**（+94万人）

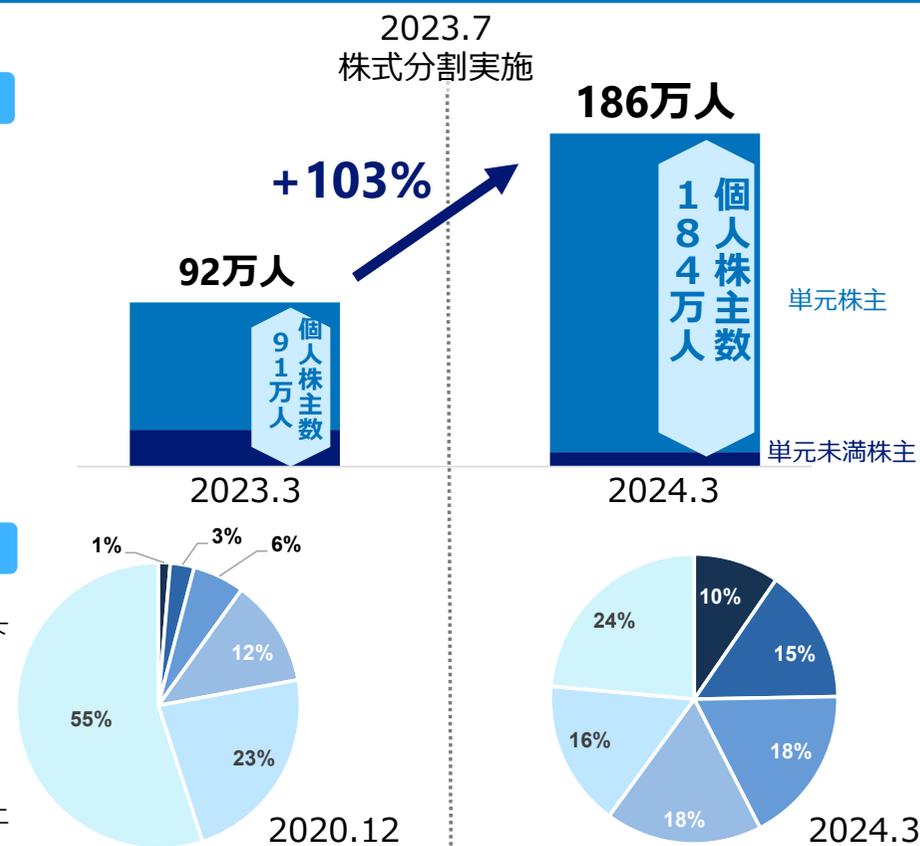
株主数

◆ 個人株主の**年齢構成も多様化**

※ 2020年12月末と2024年3月末の比較、証券会社へのヒアリングベース

年齢構成

- :20代以下
- :30代
- :40代
- :50代
- :60代
- :70代以上



Innovating a Sustainable Future for People and Planet