



2015年3月期 第2四半期決算について

2014年11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。

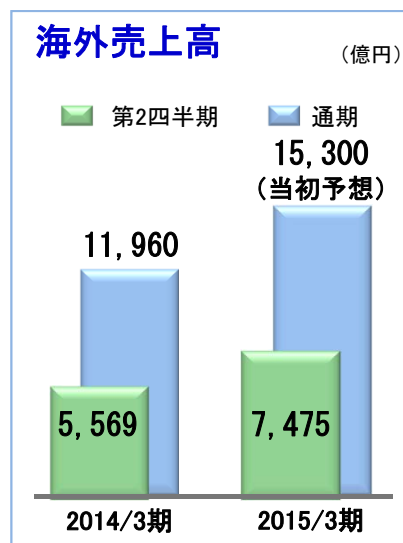
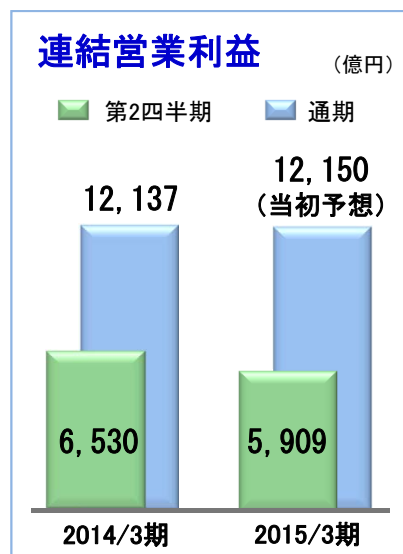
※ 本資料中の「E」は記載の数値が計画または業績予想であることを表しています。

- 営業収益は、海外事業の成長が牽引し、5期連続の増収
- 営業利益は、地域通信セグメント及びデータ通信セグメントの増益はあるものの、移動通信セグメントの減益幅拡大により減益

(単位:億円)

	2015年3月期 第2四半期実績			2014年3月期 第2四半期実績
		対前年同期増減額	対前年同期増減率	
営業収益	53,737	+1,076	+2.0%	52,661
営業費用	47,827	+1,697	+3.7%	46,130
営業利益	5,909	▲ 621	▲ 9.5%	6,530
四半期(当期) 純利益 ※	2,903	▲ 332	▲ 10.3%	3,235

※四半期(当期)純利益は、当社に帰属する四半期(当期)純利益(非支配持分帰属分控除後)を記載しております。



● 営業収益は5期連続の増収、営業利益は減益

● グローバル・クラウドサービスの拡大

- クロスセル受注額 : 約117百万ドル
- M&Aの推進
 - ・Dimension Dataによる豪州ITサービス事業者Oaktonの買収
- NTTグループ保有のデータセンター面積 : 世界NO.1
- 海外売上高 : 対前年+1,906億円、為替影響除き+29%成長

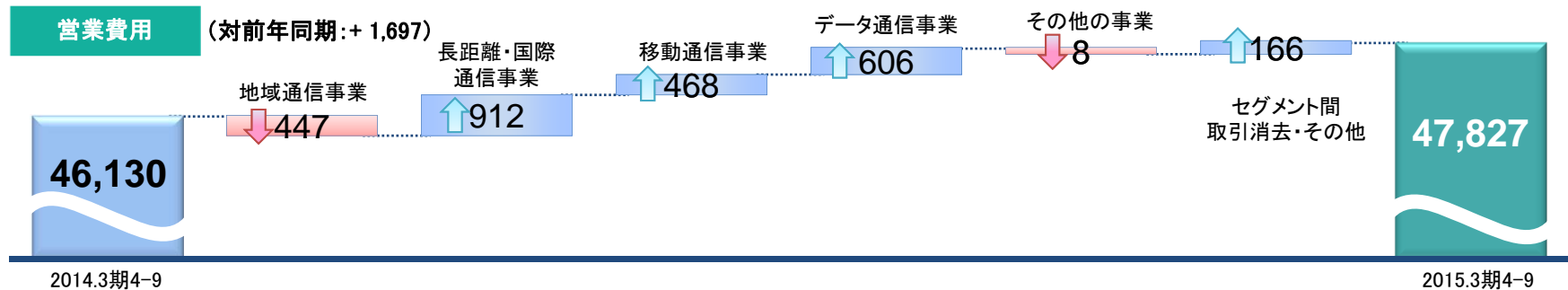
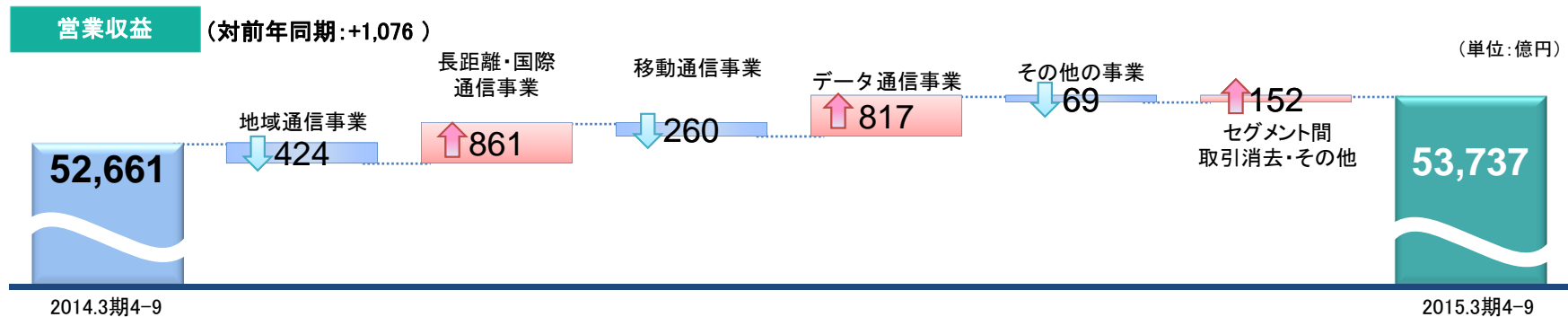
● ネットワークサービスの競争力強化

- ユーザ基盤の拡大
 - ・新料金プラン契約数 : 943万
 - ・携帯電話純増数 : +119万(対前年+95万)
 - ・フレッツ光契約数 : 1,845万(純増+40万)
 - ・ひかりTV及びフレッツテレビ : 418万(純増+20万)
- コスト削減
 - ・固定/移動アクセス系のコスト削減は、年間目標▲1,900億円に対して▲900億円

● 株主還元

- 自己株式取得の2,500億円から3,500億円への増額を決議

- 地域通信事業: フレッツ光割引影響拡大はあるが、継続的な業務効率化により増益
- 長距離・国際通信事業: 減益であるが、海外事業の利益改善により第2四半期単独では増益
- 移動通信事業: 月々サポート影響の拡大や新料金プランの減収影響により減益
- データ通信事業: 不採算案件抑制の効果に加え、売上拡大に伴う粗利改善等により増益



営業利益 (対前年同期: ▲621)

2014.3期4-9実績	地域通信事業	長距離・国際通信事業	移動通信事業	データ通信事業	その他の事業	セグメント間取引消去・その他	2015.3期4-9実績
6,530	↑22	↓51	↓728	↑211	↓61	↓15	5,909

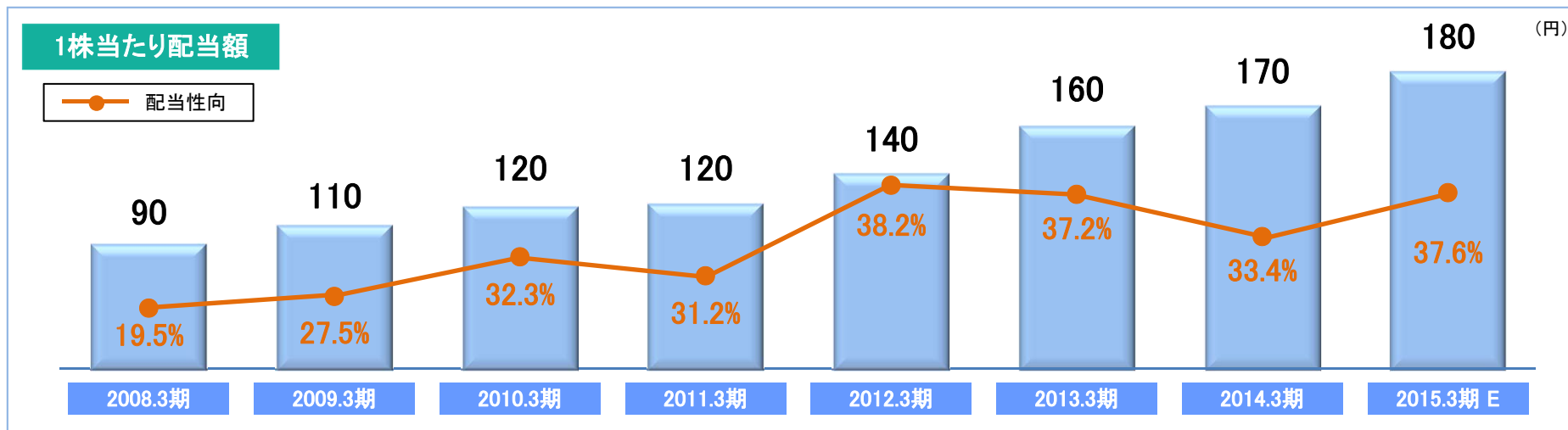
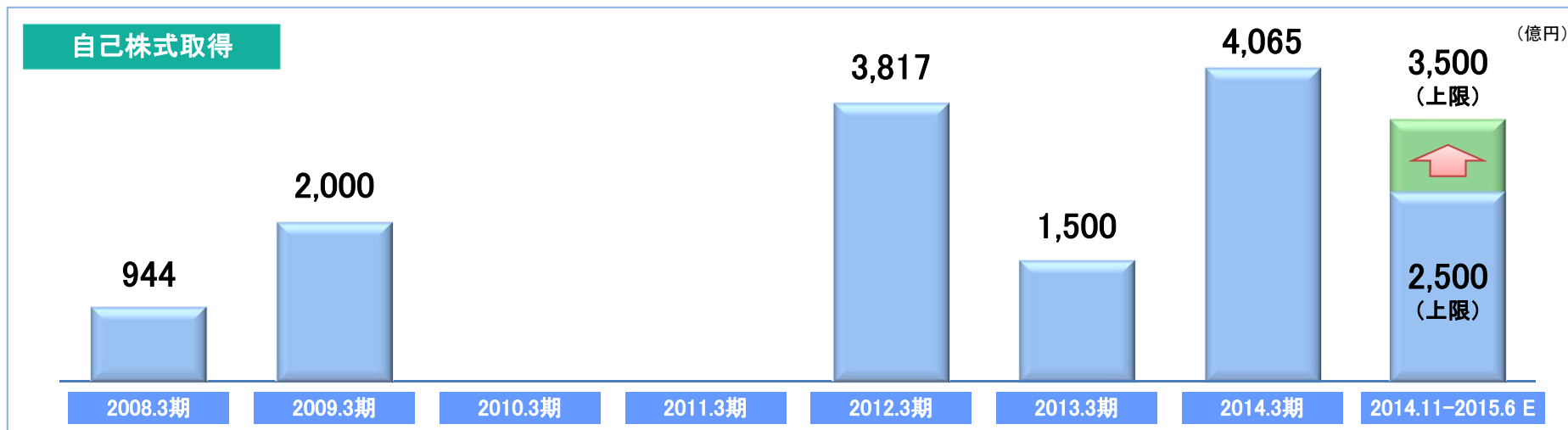
- 新料金プランの想定を上回る普及により、営業収益・営業利益ともに見直し

(単位: 億円)

	2015年3月期 通期業績予想		2015年3月期 第2四半期実績	2015年3月期 第2四半期実績 進捗率
		対当初増減額		
営業収益	110,100	▲ 1,900	53,737	48.8%
営業費用	99,150	▲ 700	47,827	48.2%
営業利益	10,950	▲ 1,200	5,909	54.0%
四半期(当期) 純利益 [※]	5,290	▲ 570	2,903	54.9%
EPS (単位: 円)	479.00	▲ 57.00		

※四半期(当期)純利益は、当社に帰属する四半期(当期)純利益(非支配持分帰属分控除後)を記載しております。

- 自己株式取得 : 2,500億円から3,500億円への増額を決議
- 配 当 : 2015年3月期は、年間1株当たり180円の配当



中期経営戦略“新たなステージをめざして”について

■ 事業構造の変革は着実に進展

イノベーションとコラボレーションによる多元的な競争モデルへ
“バリューパートナー”として自らも変革

I 「グローバル・クラウドサービス」を事業の基軸に

- フルスタック&フルライフサイクルのサービス提供を可能に
- 海外売上高 150億ドルを達成見込み（2015/3期）

II ネットワークサービスの競争力を徹底的に強化

- 固定/移動アクセス系の徹底的なコスト削減を実施
- ドコモ「新料金プラン」や東西「光コラボレーションモデル」など、積極的な取り組みを実施

■ EPS成長は道半ば

- 大きな針路変更は完了したものの、利益成長の進捗に遅れ

利益成長のための再スタート

期末決算に合わせ『新たなステージをめざして 2.0』を策定

■ 基本的な事業戦略は継続・強化

I 「グローバル・クラウドサービス」の利益創出スピードを加速

- 利益拡大に必要な先行投資を継続
- グループ総合力を結集した事業展開
- オペレーションの効率化を加速

II ネットワークサービスの収益力を強化

- 全てのビジネスプロセスを対象に徹底したコスト削減
- 様々な産業分野の事業者とのコラボレーションによる付加価値を高めたサービスの提供

■ B2B2Xビジネスの拡大

- “バリューパートナー”としてお客様の事業変革をサポート
 - Wi-Fiプラットフォームの高度化による新たなビジネスモデル創出
 - 「地方創生」のため、各地域が抱える様々な課題を解決
 - 2020年に向けた多様な事業者によるイノベーションを促進 等
- 安心安全な社会の根幹となるセキュリティ分野の強化

■ EPS

- 2015年3月期を基準に新たな目標を設定

■ NTTグループ内のセキュリティ人材育成強化

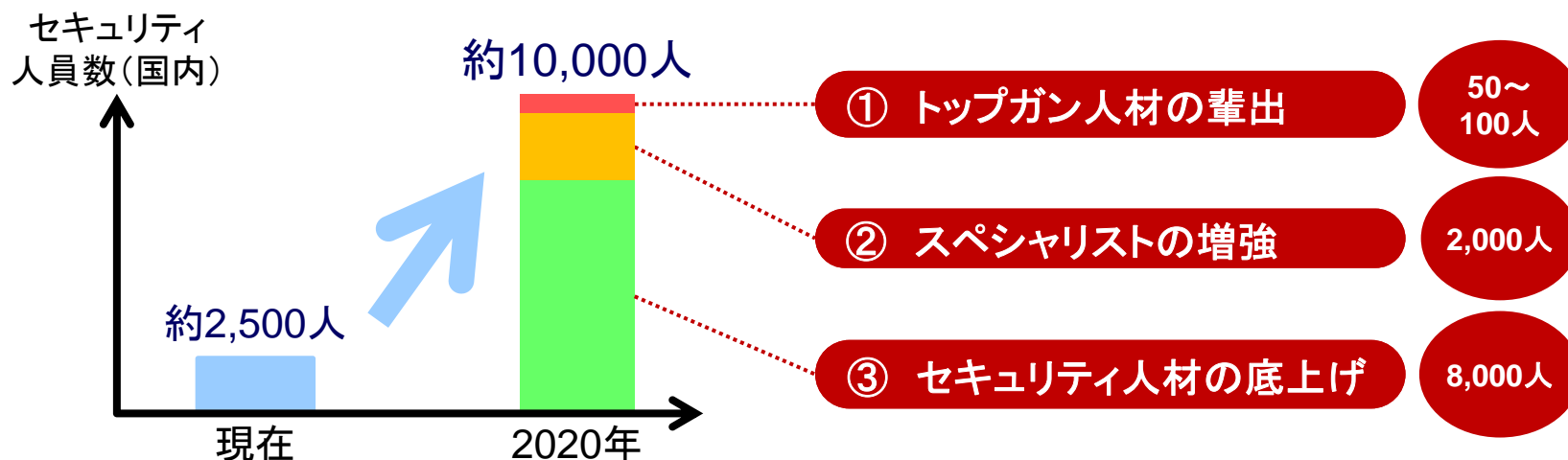
- 2020年までに国内約10,000人のセキュリティ人材を創出
 - グループ全体で育成プログラムを整備・展開

■ 日本のセキュリティ人材育成への貢献

- 早稲田大学に「サイバー攻撃対策講座」を設立（2015年4月）
 - 翌期以降、賛同いただける他の企業と連携し複数の大学へ展開
- 「gacco※」上の「情報セキュリティ『超』入門」講座開講に協力（2015年5月）

※NTTドコモ、NTTナレッジ・スクウェアが提供する、Web上で誰でも無料で参加可能な大規模かつオープンな講義(MOOC:Massive Open Online Courses)

NTTグループ内のセキュリティ人材育成強化



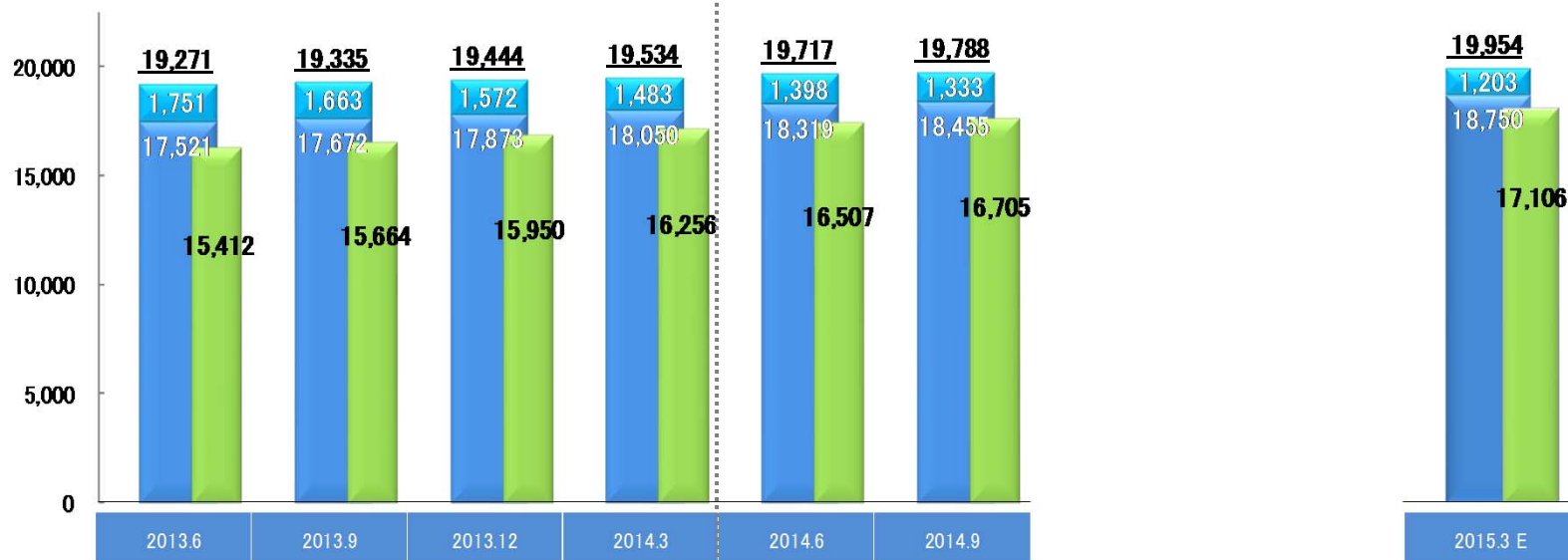
ブロードバンド・サービスの進展

固定ブロードバンドの契約数



契約数

(単位:千契約)



対前四半期別純増(減)数

	2014.3期				2015.3期			2014.3期 通期実績	2015.3期 通期予想
	4-6	7-9	10-12	1-3	4-6	7-9	2Q累計		
フレッツ光 ※1	220	152	200	178	269	136	405	750	700
開通数 ※2	870	707	743	811	879	683	1,562	3,131	3,000
フレッツADSL	▲ 98	▲ 88	▲ 91	▲ 89	▲ 85	▲ 65	▲ 150	▲ 365	▲ 280
ひかり電話 ※3	242	252	287	305	251	199	450	1,087	850

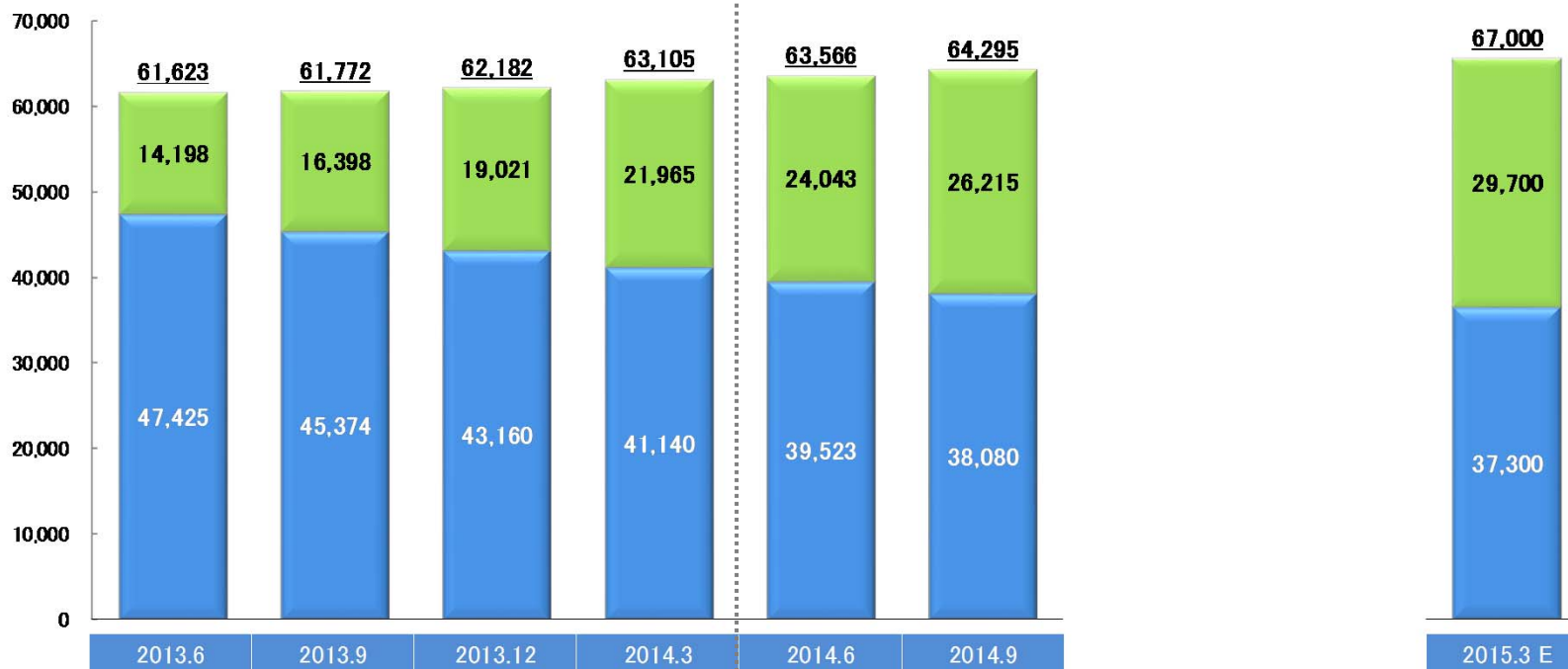
※1 フレッツ光は、NTT東日本のBフレッツ、フレッツ 光ネクスト、フレッツ 光ライト及びフレッツ 光WiFiアクセス、NTT西日本のBフレッツ、フレッツ・光プレミアム、フレッツ・光マイタウン、フレッツ 光ネクスト、フレッツ 光ライト及びフレッツ 光WiFiアクセスを含めて記載しております。

※2 開通数は移転による開通分を除いて記載しております。

※3 ひかり電話は、チャンネル数(単位:千)を記載しております。

契約数 ※

(単位: 千契約)



対前四半期別純増数

	2014.3期				2015.3期			2014.3期 通期実績	2015.3期 通期予想
	4-6	7-9	10-12	1-3	4-6	7-9	2Q累計		
Xi+FOMA	87	149	410	924	461	729	1,190	1,569	3,900

(単位: 千契約)

※ 通信モジュールサービス契約数は移動ブロードバンド契約数に含めて記載しております。

固定ブロードバンド(フレッツ光)^{*}のARPU



東日本

(単位:円)



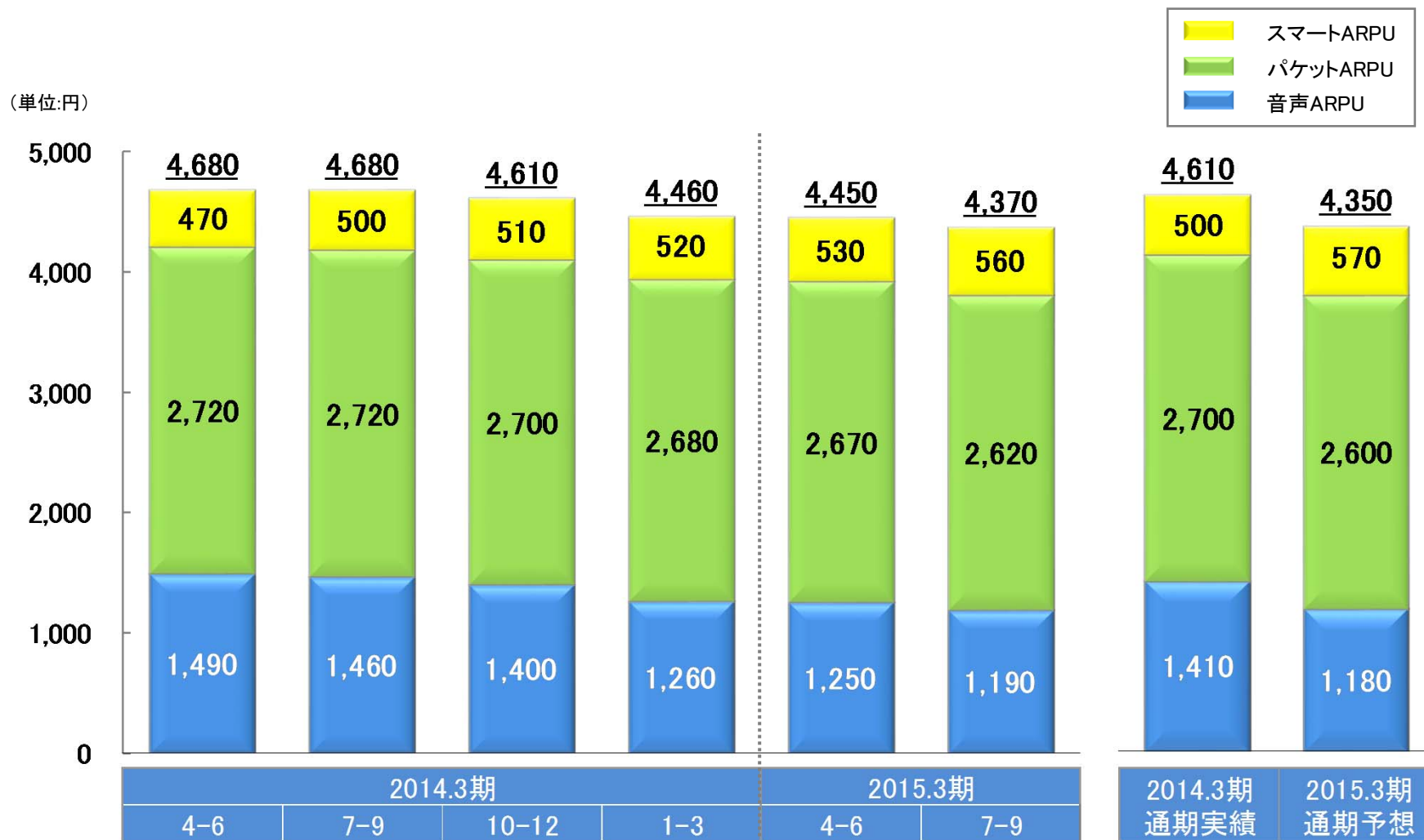
西日本

(単位:円)



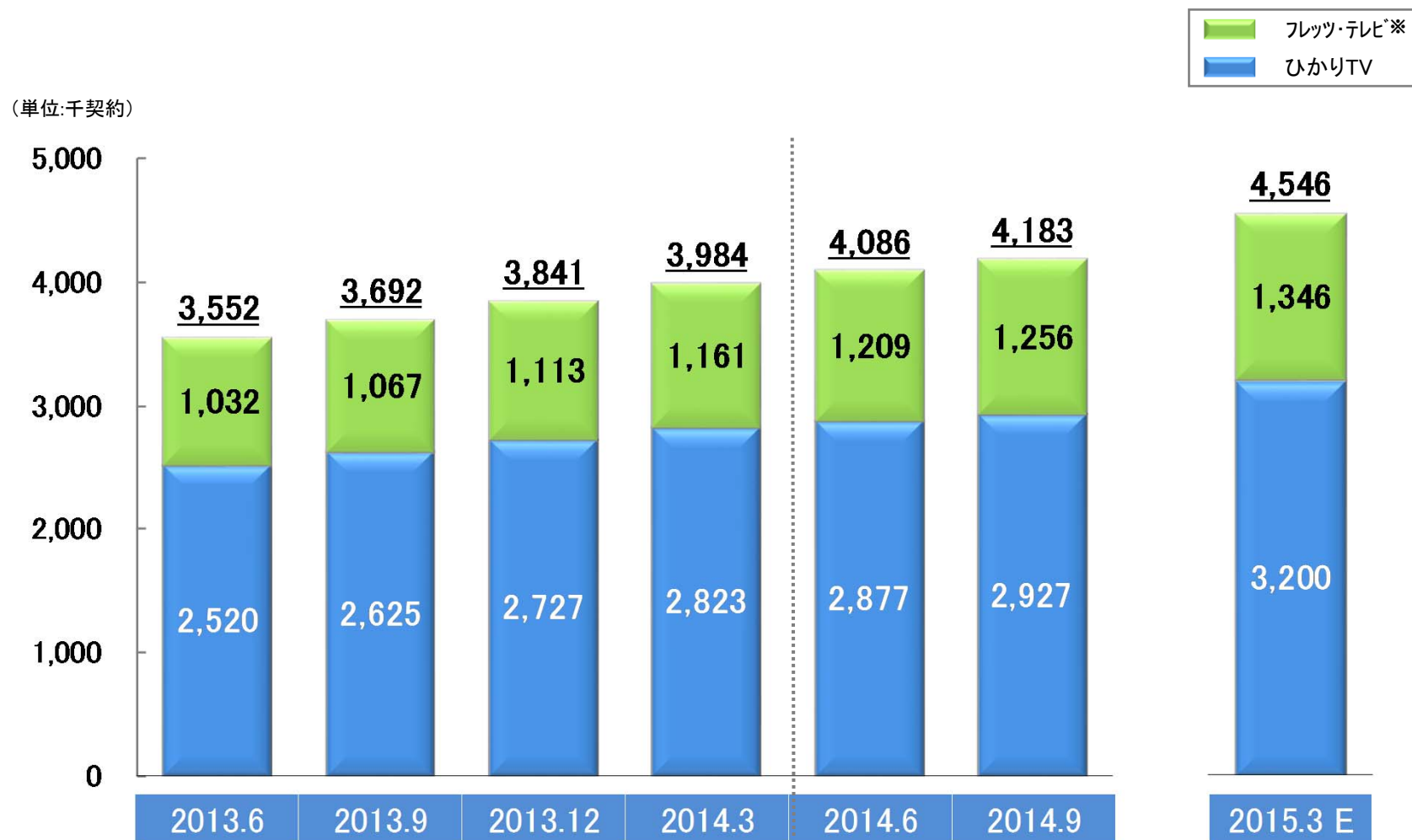
^{*} フレッツ光は、NTT東日本のBフレッツ、フレッツ 光ネクスト、フレッツ 光ライト及びフレッツ 光WiFiアクセス、NTT西日本のBフレッツ、フレッツ・光プレミアム、フレッツ・光マイタウン、フレッツ光ネクスト、フレッツ 光ライト及びフレッツ 光WiFiアクセスを含めて記載しております。各ARPUの算定方法等については、26ページをご参照下さい。

移動ブロードバンド(Xi、FOMA)*のARPU



※ 2015.3期第2四半期よりARPUの算定方法を変更しております。(それに伴い、2014.3期及び2015.3期第1四半期のARPU実績数値も変更しております。)

※ 各ARPUの算定方法等については、26ページをご参照下さい。



※「フレッツ・テレビ」はNTT東西の「フレッツ・テレビ伝送サービス」の契約と、オプティキャストの放送サービス「オプティキャスト施設利用サービス」の契約により提供されるサービスです。

財務状況

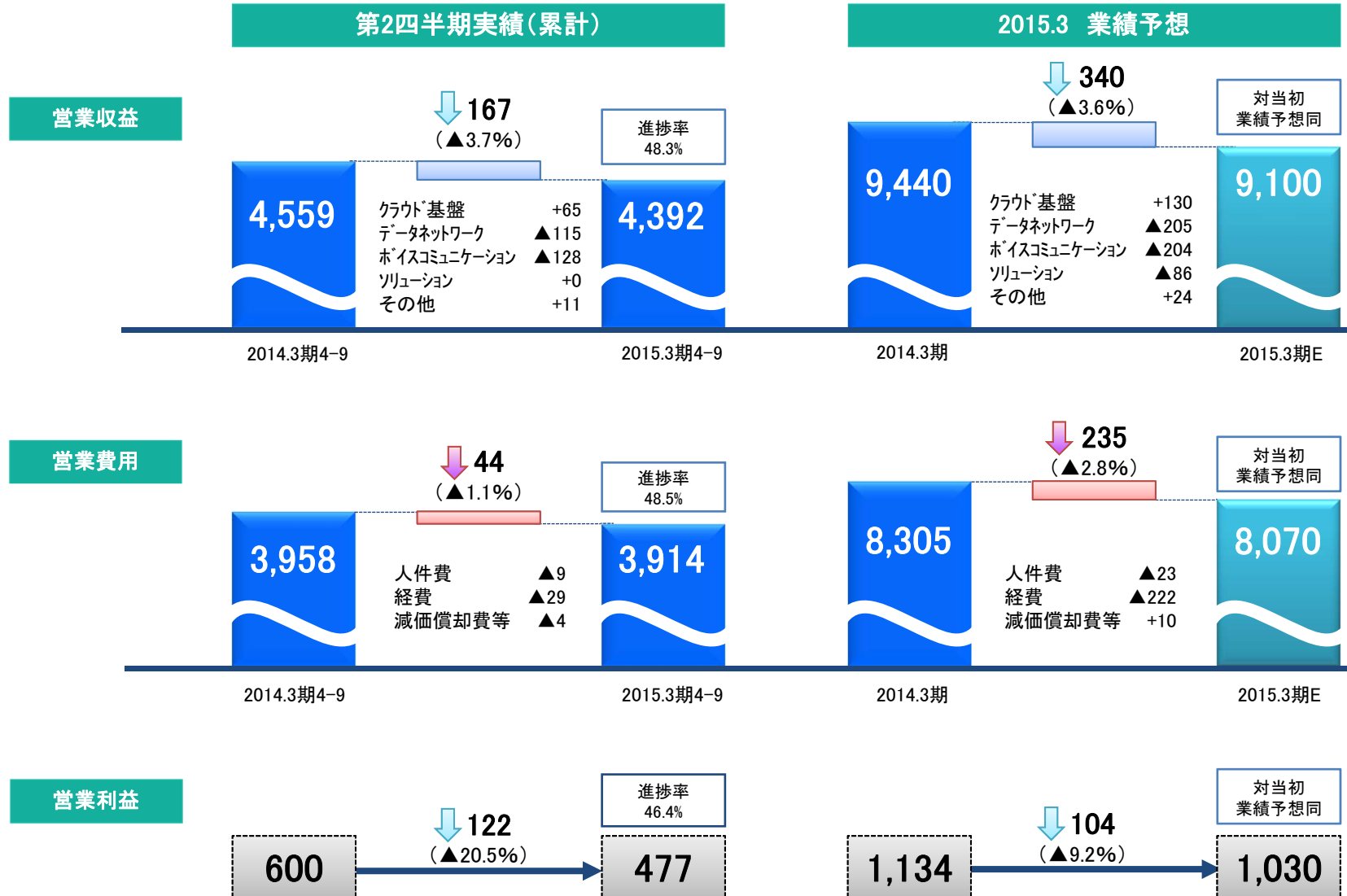
(単位:億円)



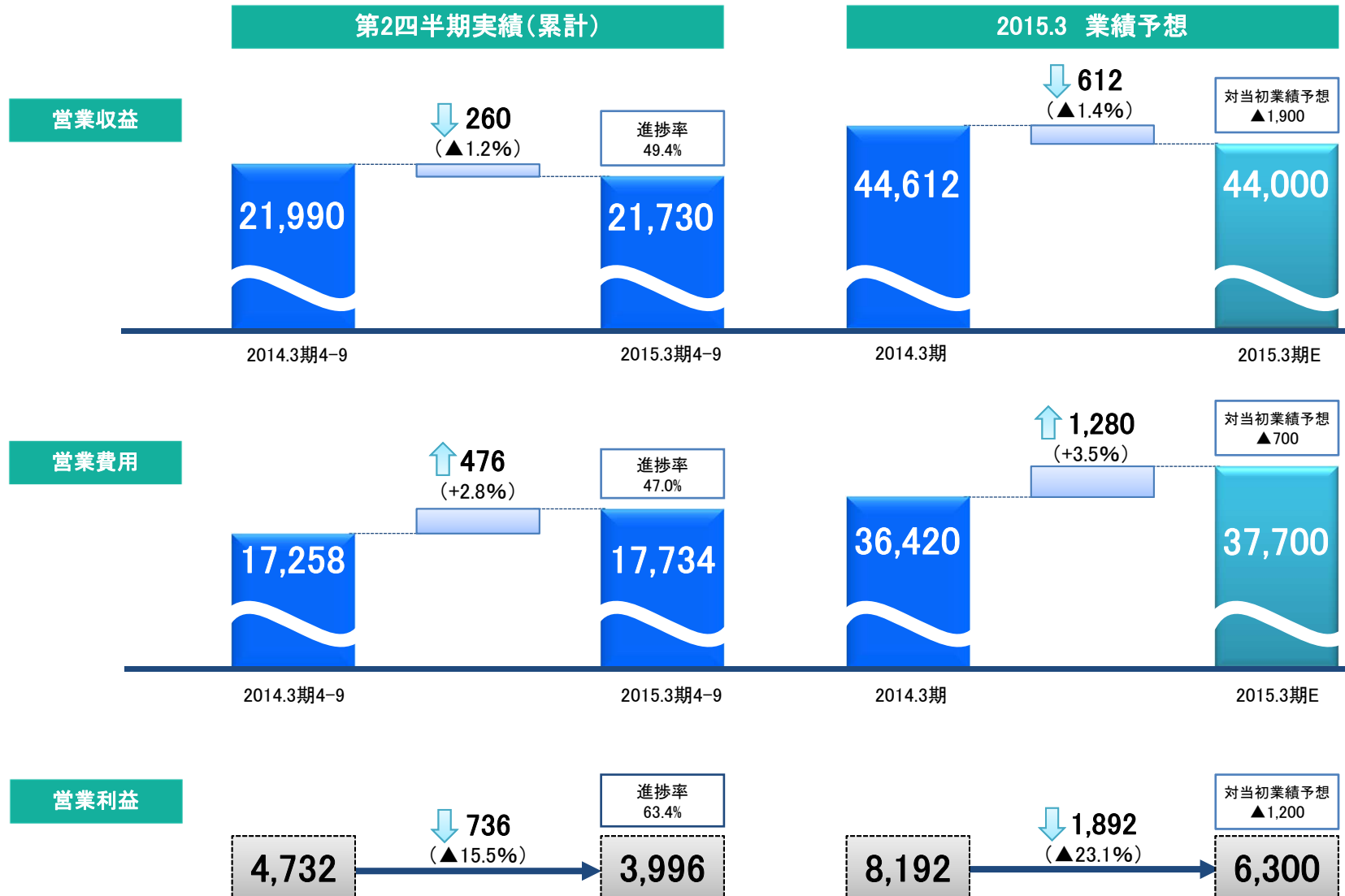
(単位:億円)



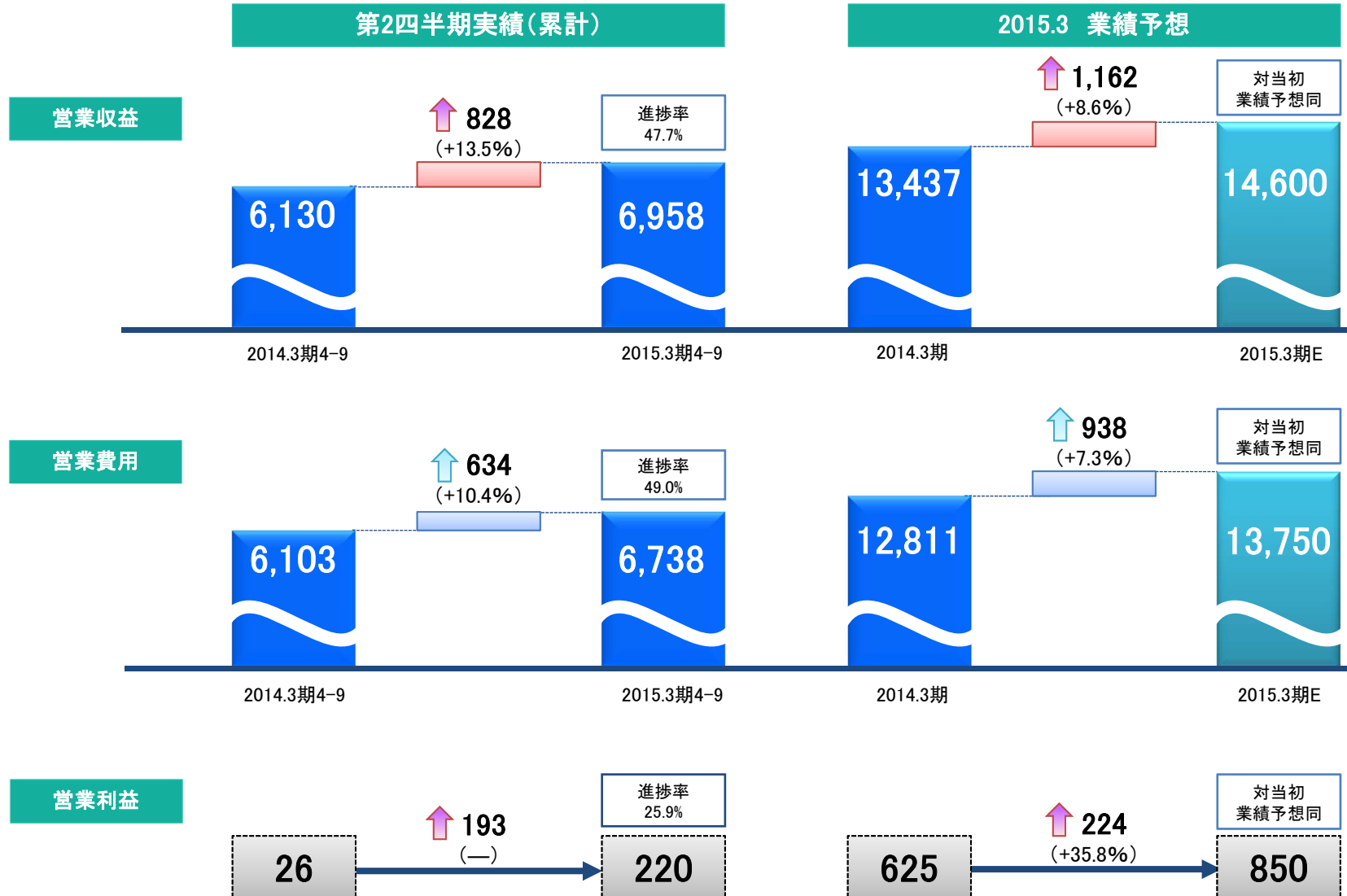
(単位:億円)



(単位: 億円)



(単位: 億円)

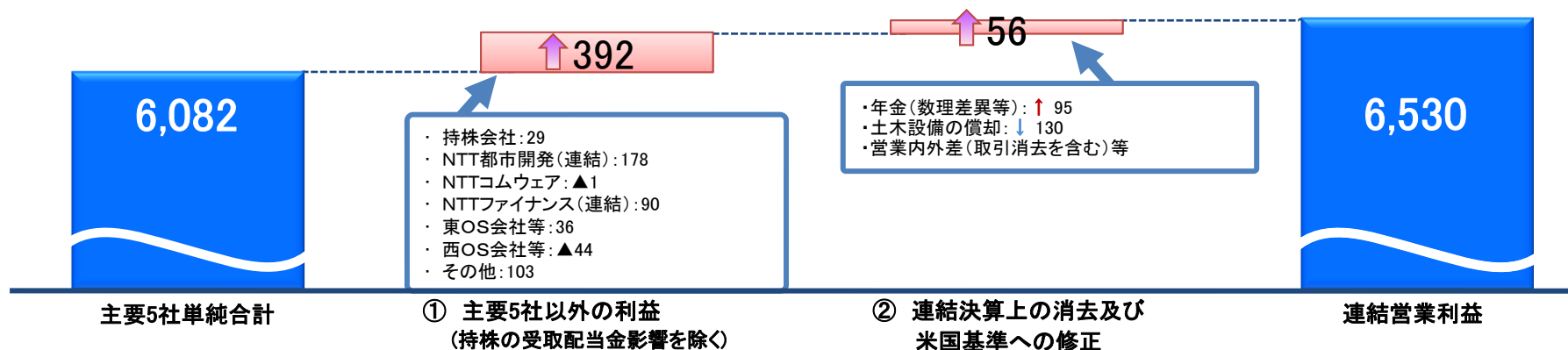


連結営業利益と主要5社営業利益単純合計の差の内訳

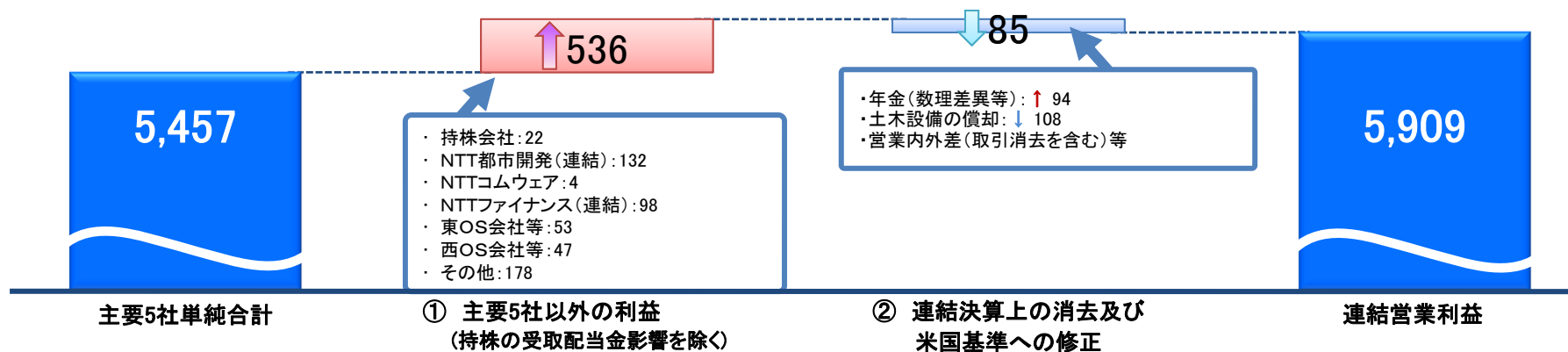


2014.3月期 第2四半期実績(累計)

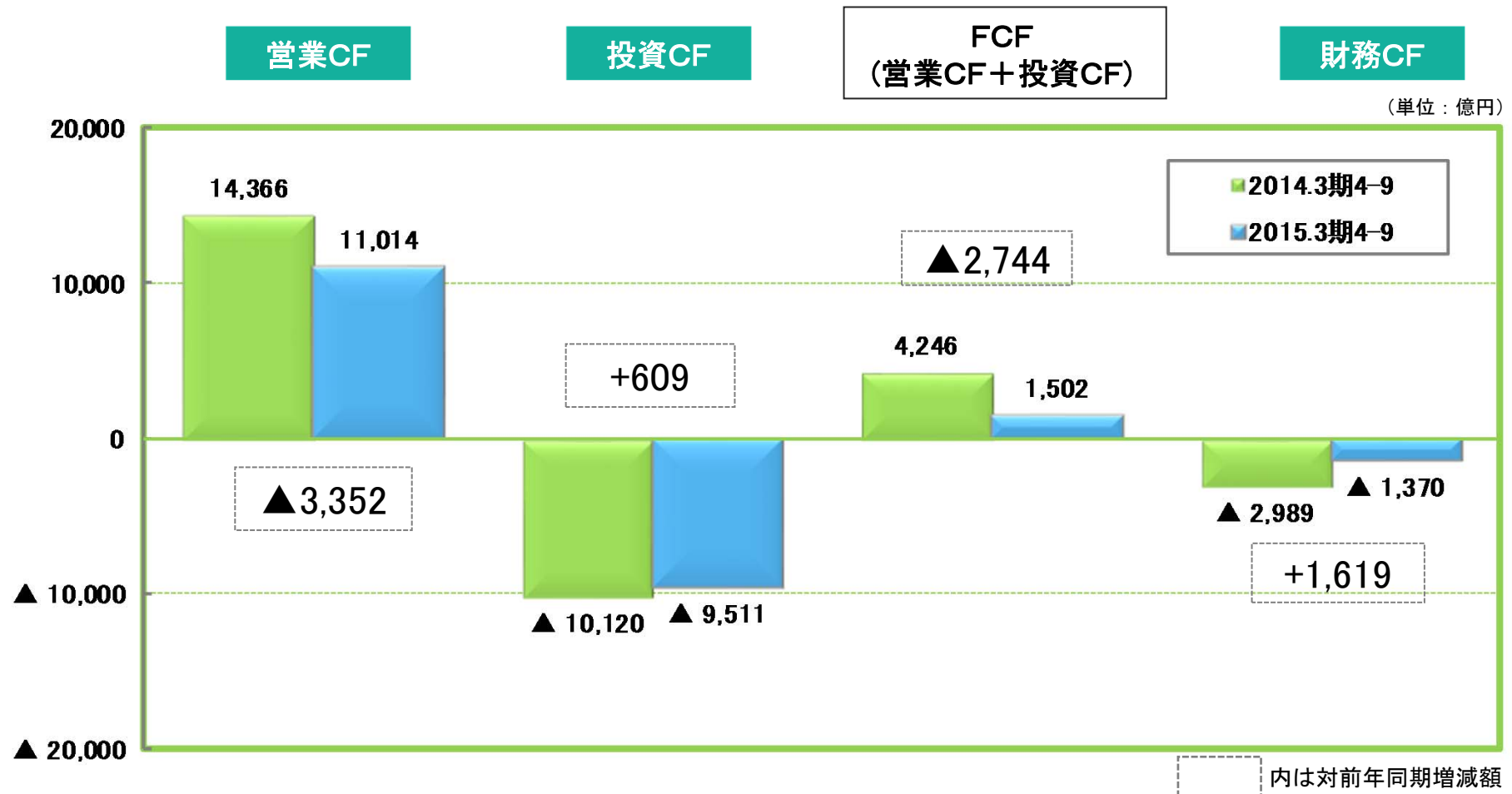
(単位：億円)



2015.3月期 第2四半期実績(累計)

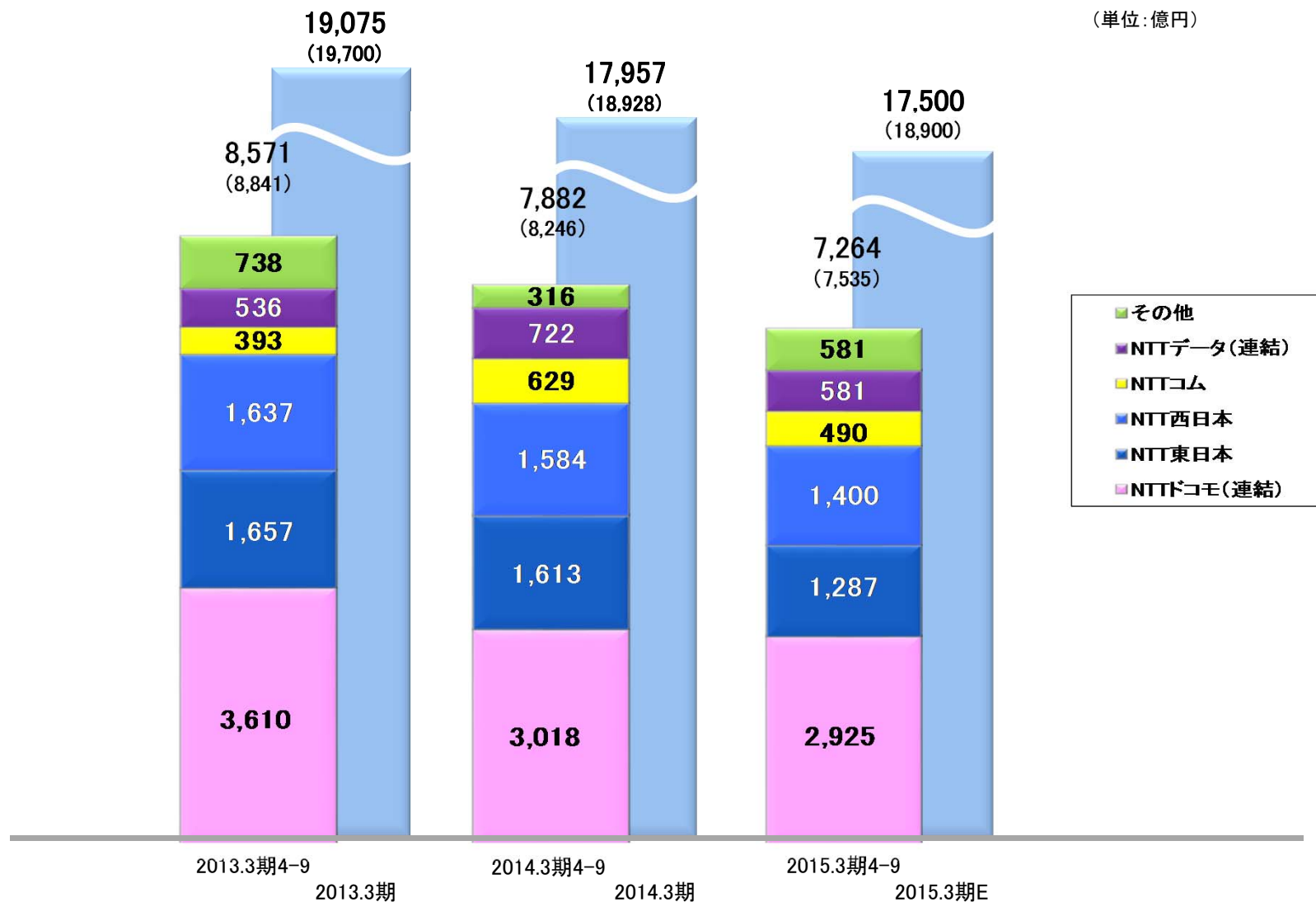


連結キャッシュ・フローの状況

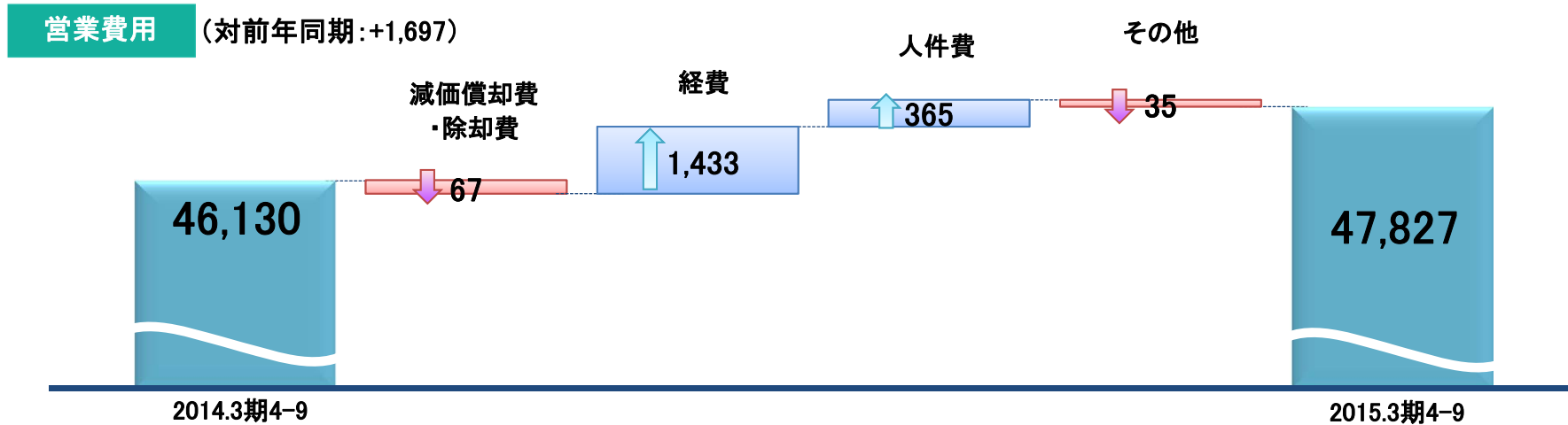
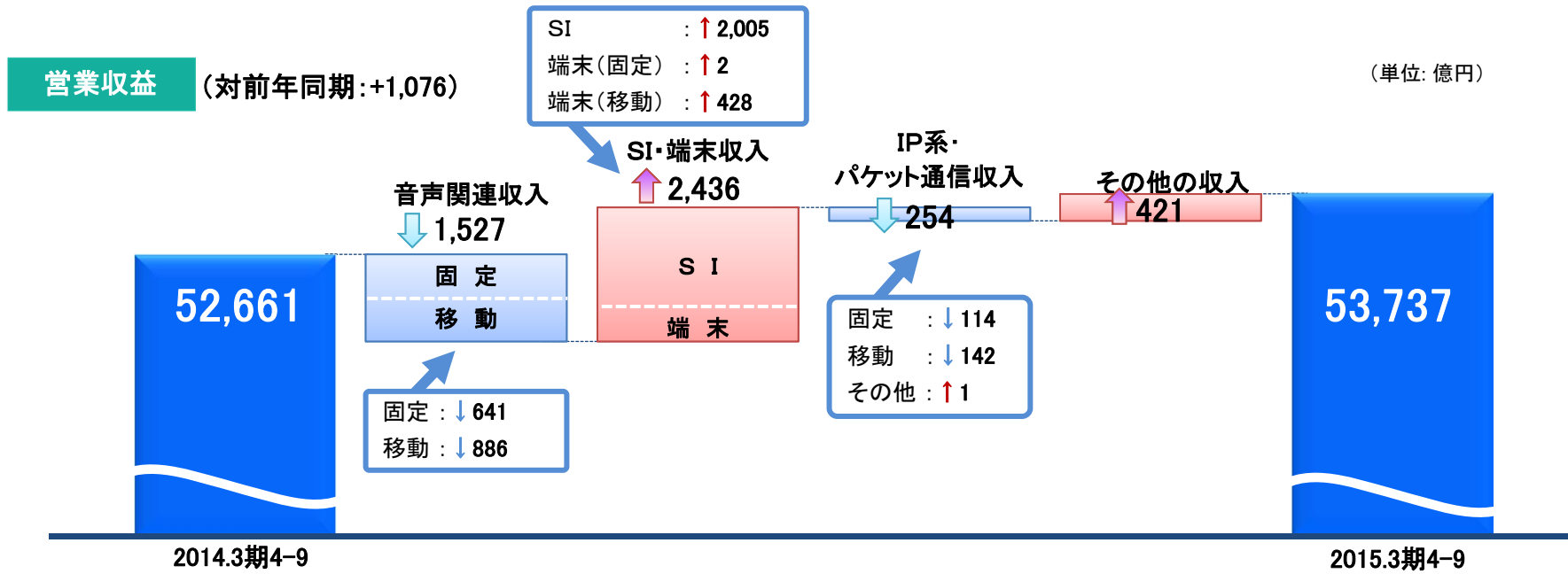


Appendices

設備投資額の状況

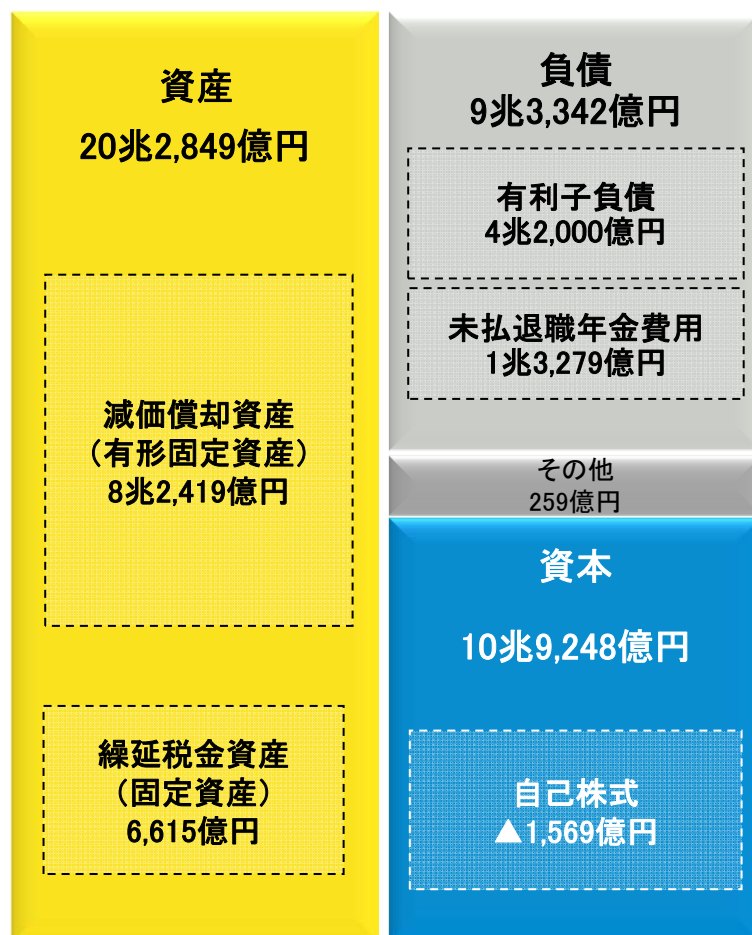


※ ()内の数値は、不動産及び太陽光発電事業関連の投資額を含めた数値。



2014年3月期末

20兆,2,849億円



2015年3月期第2四半期末

20兆681億円



(単位: 億円)

区 分	※1 NTT連結 〈米国基準〉	NTT(持株) 〈日本基準・単独〉	NTT東日本 〈日本基準・単独〉	NTT西日本 〈日本基準・単独〉	NTTコム 〈日本基準・単独〉	NTTドコモ 〈米国基準・連結〉	NTTデータ 〈日本基準・連結〉
	営業収益	53,737	2,542	8,712	7,764	4,392	21,730
対前年同期増減額 (対前年同期増減率)	1,076 (2.0%)	▲ 103 (▲3.9%)	▲ 87 (▲1.0%)	▲ 63 (▲0.8%)	▲ 167 (▲3.7%)	▲ 260 (▲1.2%)	828 (13.5%)
業績予想 (進捗率)	110,100 (48.8%)	4,120 (61.7%)	17,710 (49.2%)	15,820 (49.1%)	9,100 (48.3%)	44,000 (49.4%)	14,600 (47.7%)
営業費用	47,827	639	8,118	7,594	3,914	17,734	6,738
対前年同期増減額 (対前年同期増減率)	1,697 (3.7%)	▲ 26 (▲4.0%)	▲ 150 (▲1.8%)	▲ 40 (▲0.5%)	▲ 44 (▲1.1%)	476 (2.8%)	634 (10.4%)
業績予想 (進捗率)	99,150 (48.2%)	1,400 (45.6%)	16,810 (48.3%)	15,470 (49.1%)	8,070 (48.5%)	37,700 (47.0%)	13,750 (49.0%)
営業利益	5,909	1,903	593	170	477	3,996	220
対前年同期増減額 (対前年同期増減率)	▲ 621 (▲9.5%)	▲ 76 (▲3.9%)	62 (11.8%)	▲ 23 (▲11.9%)	▲ 122 (▲20.5%)	▲ 736 (▲15.5%)	193 —
業績予想 (進捗率)	10,950 (54.0%)	2,720 (70.0%)	900 (65.9%)	350 (48.7%)	1,030 (46.4%)	6,300 (63.4%)	850 (25.9%)
※2 税引前利益	5,922	1,879	749	139	620	4,041	195
対前年同期増減額 (対前年同期増減率)	▲ 836 (▲12.4%)	▲ 59 (▲3.1%)	79 (11.9%)	▲ 116 (▲45.4%)	▲ 101 (▲14.1%)	▲ 777 (▲16.1%)	182 —
業績予想 (進捗率)	10,750 (55.1%)	2,680 (70.1%)	1,030 (72.7%)	280 (49.9%)	1,130 (54.9%)	6,390 (63.2%)	750 (26.1%)
四半期純利益	※3 2,903	4,760	468	63	407	※4 2,595	71
対前年同期増減額 (対前年同期増減率)	▲ 332 (▲10.3%)	2,827 (146.4%)	42 (10.0%)	▲ 97 (▲60.4%)	▲ 126 (▲23.7%)	▲ 409 (▲13.6%)	108 —
業績予想 (進捗率)	5,290 (54.9%)	5,580 (85.3%)	620 (75.6%)	190 (33.6%)	720 (56.6%)	4,200 (61.8%)	370 (19.3%)

※1 連結子会社 906社 持分法適用会社 125社

※2 NTT(持株)～NTTコム及びNTTデータの税引前利益欄には、経常利益を記載しております。

※3 NTT連結の四半期純利益は、当社に帰属する四半期純利益(非支配持分帰属分控除後)を記載しております。

※4 NTTドコモの四半期純利益は、NTTドコモに帰属する四半期純利益(非支配持分帰属分控除後)を記載しております。

1契約当たりの月間平均収入（ARPU）は、契約者1人当たりの平均的な月間営業収益を算定するために使われます。固定通信事業の場合、ARPUは、地域通信事業の営業収益のうち、「フレッツ光」の提供により毎月発生する収入を、当該サービスの稼働契約数で除して計算されます。移動通信事業の場合、ARPUは、移動通信事業の営業収益のうち、携帯電話（「Xi」）、及び携帯電話（「FOMA」）のサービス提供により発生する収入（基本使用料、通話料/通話料、「Xi」及び「FOMA」サービスに付随する収入）を、当該サービスの稼働契約数で除して計算されます。これら数字の計算からは、各月の平均的な利用状況を表さない端末機器販売、契約事務手数料、ユニバーサルサービス料などは除いています。こうして得られたARPUは各月のお客様の平均的な利用状況を把握する上で有用な情報を提供するものであると考えております。尚、ARPUの分子に含まれる収入は米国会計基準による連結決算値を構成する財務数値により算定しております。

①NTT東日本及びNTT西日本のフレッツ光ARPUは、IP系収入に含まれる「フレッツ光」、「フレッツ光」のオプションサービスからの収入、「ひかり電話」における基本料・通信料・機器利用料、及び附帯事業営業収益に含まれる「フレッツ光」のオプションサービス収入に基づいております。

－「フレッツ光」はNTT東日本の「Bフレッツ」、「フレッツ 光ネクスト」、「フレッツ 光ライト」及び「フレッツ 光WiFiアクセス」、NTT西日本の「Bフレッツ」、「フレッツ 光プレミアム」、「フレッツ 光マイタウン」、「フレッツ 光ネクスト」、「フレッツ 光ライト」及び「フレッツ 光WiFiアクセス」を含めて記載しております。

②フレッツ光ARPU算定上の契約数は、「フレッツ光」の契約数（「フレッツ光」はNTT東日本の「Bフレッツ」、「フレッツ 光ネクスト」、「フレッツ 光ライト」及び「フレッツ 光WiFiアクセス」、NTT西日本の「Bフレッツ」、「フレッツ 光プレミアム」、「フレッツ 光マイタウン」、「フレッツ 光ネクスト」、「フレッツ 光ライト」及び「フレッツ 光WiFiアクセス」を含む）であります。

③NTTドコモにおけるARPU算出時の計算式は、以下のとおりであります。

・携帯電話総合ARPU（「Xi」+「FOMA」）＝音声ARPU（「Xi」+「FOMA」）+パケットARPU（「Xi」+「FOMA」）+スマートARPU（「Xi」+「FOMA」）

－音声ARPU（「Xi」+「FOMA」）は、「Xi」及び「FOMA」サービスによる音声サービスの基本使用料と通話料の収入に基づいており、また、パケットARPU（「Xi」+「FOMA」）は、「Xi」及び「FOMA」サービスによるパケットサービス月額定額料と通話料の収入に基づいており、スマートARPU（「Xi」+「FOMA」）は、「Xi」及び「FOMA」のその他の営業収入の一部（コンテンツ関連収入、料金回収代行手数料、端末補償サービス収入、広告収入等）に基づいております。

④通信モジュールサービス、「電話番号保管」、「メールアドレス保管」、「ドコモビジネスランシーパー」並びに仮想移動体通信事業者（MVNO）へ提供する卸電気通信役務及び事業者間接続は、携帯電話総合ARPUの算定上、収入、契約数ともに含めておりません。

⑤2015年3月期第2四半期よりNTTドコモのARPUの算定方法を見直しております。これに伴い過年度である2014年3月期及び2015年3月期第1四半期（4～6月）の数値についても変更しております。

⑥NTT東日本及びNTT西日本におけるARPU算出時の稼働契約数の計算式は以下のとおりであります。

- ・第1四半期（4月～6月）実績=4月～6月までの各月稼働契約数{（前月末契約数+当月末契約数）/2}の合計
- ・第2四半期（7月～9月）実績=7月～9月までの各月稼働契約数{（前月末契約数+当月末契約数）/2}の合計
- ・第3四半期（10月～12月）実績=10月～12月までの各月稼働契約数{（前月末契約数+当月末契約数）/2}の合計
- ・第4四半期（1月～3月）実績=1月～3月までの各月稼働契約数{（前月末契約数+当月末契約数）/2}の合計
- ・通期実績=4月～3月までの各月稼働契約数{（前月末契約数+当月末契約数）/2}の合計
- ・通期予想（見直し前）=平均稼働契約数{（前期末契約数+今期末予想契約数）/2}×12
- ・通期予想（見直し後）=4月～9月までの各月稼働契約数{（前月末契約数+当月末契約数）/2}の合計と下期平均稼働契約数{（9月末契約数+3月末予想契約数）/2}×6の合計

⑦NTTドコモにおけるARPU算出時の稼働契約数の計算式は以下のとおりであります。

- ・第1四半期（4月～6月）実績=4月～6月までの各月稼働契約数{（前月末契約数+当月末契約数）/2}の合計
- ・第2四半期（7月～9月）実績=7月～9月までの各月稼働契約数{（前月末契約数+当月末契約数）/2}の合計
- ・第3四半期（10月～12月）実績=10月～12月までの各月稼働契約数{（前月末契約数+当月末契約数）/2}の合計
- ・第4四半期（1月～3月）実績=1月～3月までの各月稼働契約数{（前月末契約数+当月末契約数）/2}の合計
- ・通期実績/予想（見直し前、見直し後）=4月～3月までの各月稼働契約数{（前月末契約数+当月末契約数）/2}の合計