

新たなステージをめざして 2.0



2015年5月15日

■ グローバルビジネスの礎を築き成長の柱に

- “挑戦者”として海外ビジネスを拡大

■ コラボレーションによる新たな競争のステージへ

- お客様に選ばれ続ける“パートナー”として、“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の実現に向けた新たな取組みを開始
- 「ドコモ新料金」「光コラボレーションモデル」は、その第一歩

■ 「2020」「地方創生」を契機とした高付加価値サービス/ビジネスモデル創出へのチャレンジを始動

財務目標 (2012年11月発表)

EPS成長 (対2012/3期) **60%以上** (2016/3期)

海外売上高 **\$ 20B** (2017/3期)

法人売上高海外比率 **50%以上** (2017/3期)

Capex to Sales **15%** (2016/3期)

コスト削減 (固定/移動アクセス系)
(対2012/3期) **▲6,000億円以上**
(2015/3期)

➡ **目標達成(▲6,500億円)**

■ “バリューパートナー”への自己変革を加速し、 利益成長軌道へ

- 「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
- 「ネットワークサービス」の収益力を強化

■ B2B2Xモデルを更に推進し新たな市場を開拓

■ EPS成長目標を再設定（700円以上*（2018/3期）） その他の財務目標をローリング

* 2015年7月1日を効力発生日とする株式分割を考慮前

EPS成長

700円以上

[連結営業利益 1.4兆円をめざす]

海外売上高 / 営業利益*

\$ 22B / \$ 1.5B

設備投資の効率化

(国内ネットワーク事業**)

▲2,000億円以上

(対2015/3期)

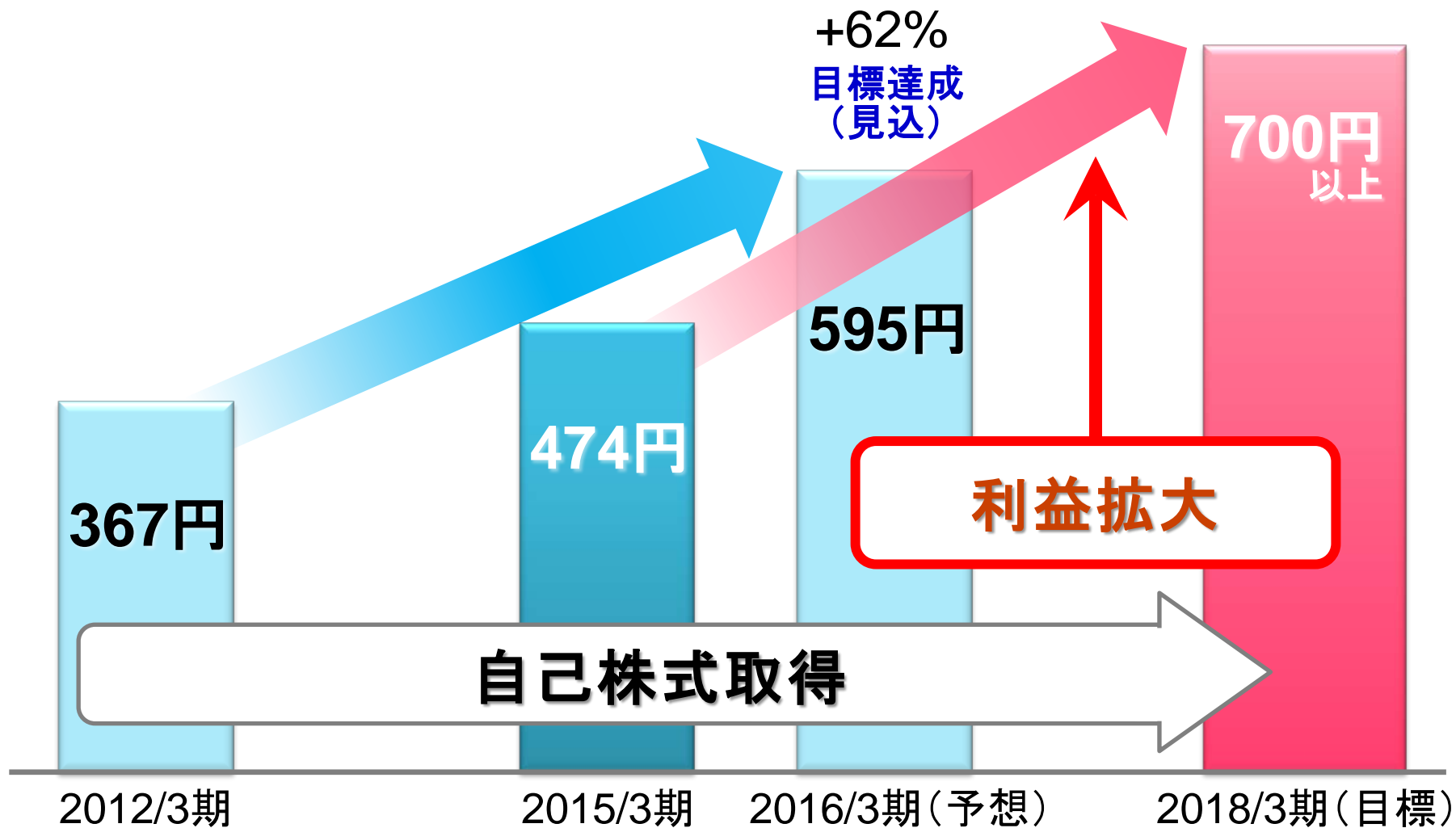
コスト削減 (固定/移動アクセス系)

▲6,000億円以上

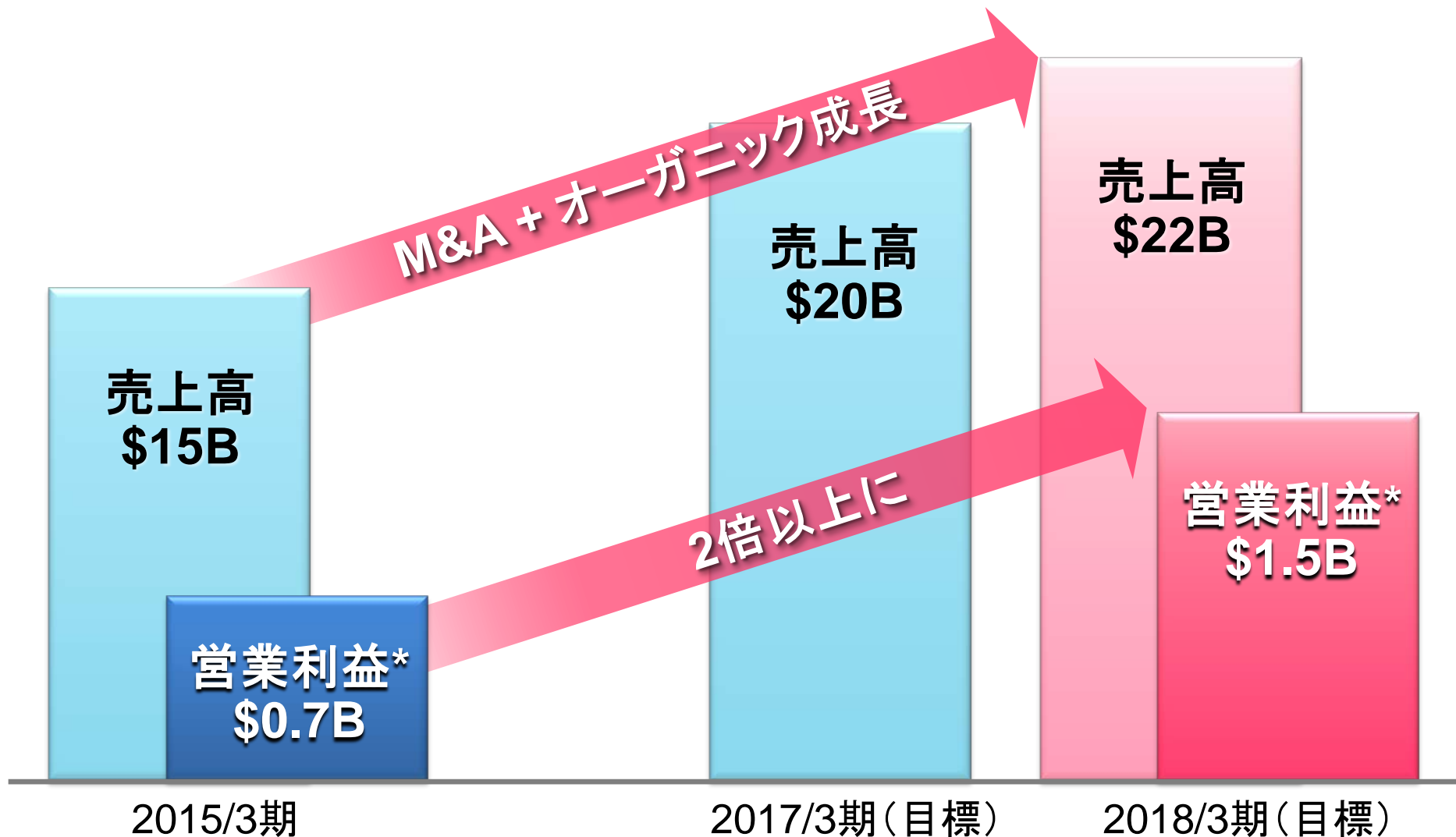
(対2015/3期)

* 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た営業利益

** コミュニケーションズのデータセンター等を除く



海外売上高 / 営業利益



* 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た営業利益

ワーキング・グループによる取組みの加速

着実な売上成長の実現

- サービス/プロダクトの強化
 - コンサル/業界特化ソリューション強化
 - 各社サービスを融合したソリューション構築
- セールス/マーケティングの強化
 - グローバルアカウントの拡大

徹底したコスト効率化

- サービス/オペレーションの効率化/最適化
 - グループ全体での効率化（クラウド、セキュリティ、ITアウトソーシング）
 - サービス開発投資の重複回避
- 調達コストの削減
 - グループで連携した調達の実施

グループガバナンス、リスクマネジメントの強化

- IT基盤の共通化・高度化
 - グループ経営情報の見える化
- 財務/オペレーション体制の強化
 - 会計基準の統一
 - キャッシュマネジメント
 - 海外子会社の連携強化

設備投資の効率化

Capex to Salesの改善

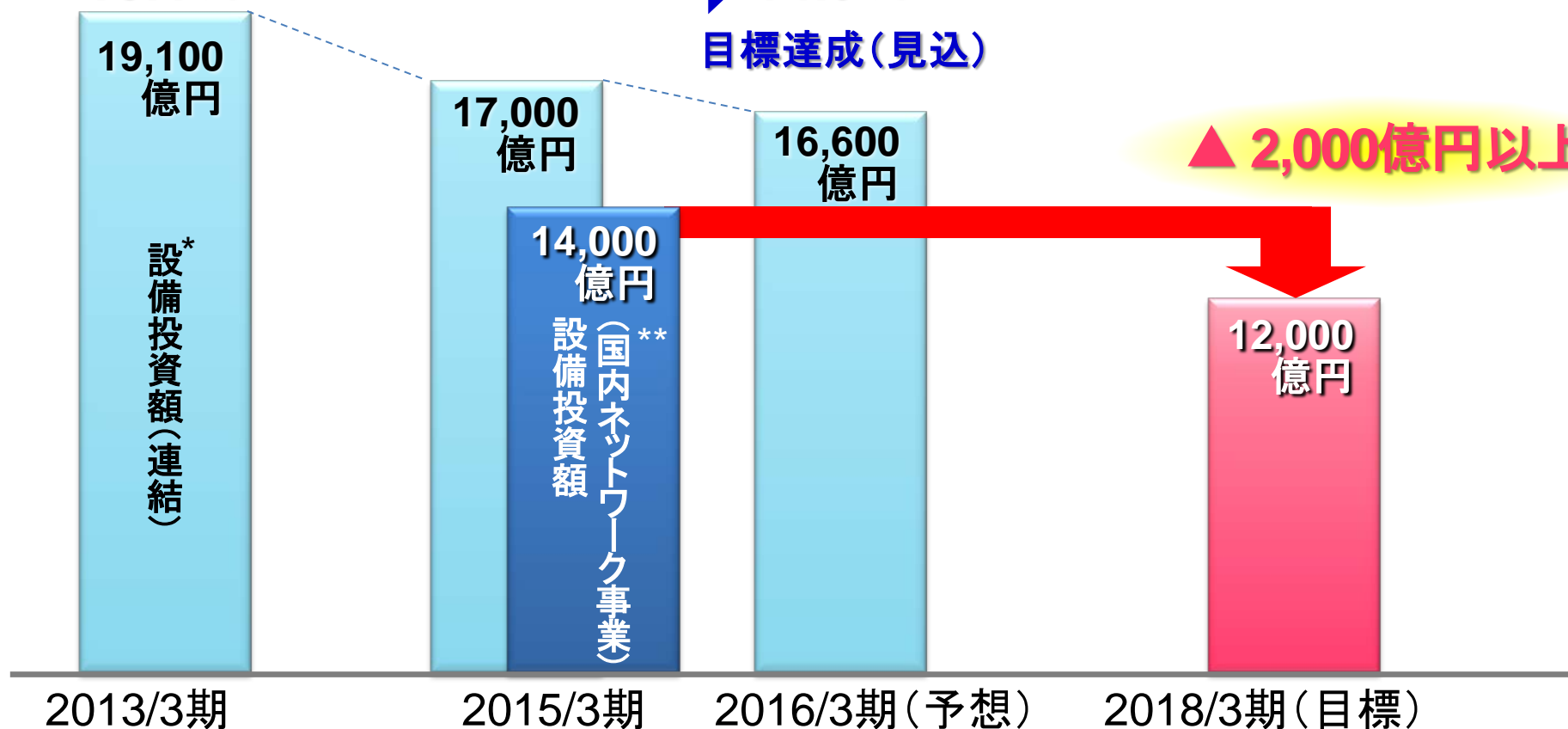
国内ネットワーク事業の効率化

18.1%

14.9%

目標達成(見込)

▲ 2,000億円以上



* 不動産関連を除く
** コミュニケーションズのデータセンター等を除く

設備投資の効率化 ▲ 2,000億円以上

(国内ネットワーク事業, 対2015/3期)

- 設備利用効率の向上
- 調達コストの削減
- ITシステムの高度化/効率化

コスト削減 ▲ 6,000億円以上

(固定/移動アクセス系, 対2015/3期)

- ユーザーサービスの向上に向けたコストの見直し
- 今後の環境変化に応じたシンプルで高効率な業務運営の確立

■ 「2020」「地方創生」を契機としたB2B2Xモデルへの転換を加速

- コラボレーション・プラットフォームの強化
（セキュリティ、IoT、ネットワーク仮想化 等）
- グループ横断プロジェクトによる幅広い事業主体とのパートナーリングを推進
（交通、観光、エネルギー、農業 等）
- ICTを活用した地域発のサービス創出のため、自治体との連携を強化
（例：福岡市との「包括連携協定」締結）
- 次世代に受け継がれるスタンダードとなるサービスを創出

■ パートナーとともに高付加価値サービスを創出、新たなビジネスモデルを確立（自らは“触媒”役へ）

**「ユニバーサルサービス」の在り方と
『PSTNのマイグレーションについて - 概括的展望 - 』
の見直し**
(2010年11月2日)

IFRS(国際財務報告基準)適用の検討
(2019年3月期 第1四半期から)



Next Value Partner

for

Transformation

of Business models and Lifestyle

by

Trusted Solutions

*of Global, Secure, End-to-end,
and Full-line ICT services*

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。