NTT

Moving Forward Together

As Your Value Partner

日本電信電話株式会社

アニュアルレポート2016

2016年3月期

Contents

Overview

NTT Group in Five Minutes

NTTグループの変革の歴史 …… 2
市場環境と成長戦略の方向性 …… 4
NTTグループフォーメーション …… 6
NTTグループの年間トピックス …… 8
業績ハイライト …… 10
非財務ハイライト …… 14

Strategy

トップメッセージ …… 16

中期経営戦略「新たなステージをめざして2.0」 …… 26

グローバルビジネスの拡大・利益創出 …… 28
国内ネットワーク事業の収益力強化 …… 34
B2B2Xビジネスの拡大 …… 36
自己株式取得 …… 37

ESG

コーポレート・ガバナンス …… 38

社会・環境への貢献を通じた価値創造 …… 56

社会 …… 62
環境 …… 74

Operation

セグメント別営業概況

地域通信事業 …… 82
長距離・国際通信事業 …… 84
移動通信事業 …… 86
データ通信事業 …… 88
その他の事業 …… 90

Innovation

研究開発 …… 92

財務セクション …… 96
関係会社の状況 …… 115
用語解説 …… 118
株式情報 …… 121

将来の見通しに関する記述についての注意

本報告書に含まれる予想数値及び将来の見通しに関する記述は、現在当社の経営陣が入手している情報をもとに行った判断・評価・事実認識・方針の策定などに基づいてなされ、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、その他の状況変化など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、本報告書に含まれる予想数値及び将来の見通しに関する記述と異なる可能性があります。

編集方針

本報告書は、成長戦略や業績動向等に加え、環境（E）、社会（S）、ガバナンス（G）といった株主・投資家の皆さまにとって重要性が高い情報を統合することにより、NTTグループの中長期的な企業価値向上に向けた取り組みをご説明することに主眼を置いた統合レポートとしています。編集にあたっては、国際統合報告評議会（IIRC）の「国際統合報告フレームワーク」を参考にしています。選ばれ続ける「バリューパートナー」として事業構造の変革を加速するとともに、持続可能な社会の実現に貢献していくことで企業価値の向上をめざすNTTグループへのご理解の一助になれば幸いです。

その他の情報

- **株主通信「NTTis」**
  www.ntt.co.jp/ir/library/nttis/
- **各種説明会資料**
  www.ntt.co.jp/ir/library/presentation/
- **株主総会関連資料**
  www.ntt.co.jp/ir/shares/shareholders_meeting.html
- **決算短信等**
  www.ntt.co.jp/ir/library/results/
- **有価証券報告書等**
  www.ntt.co.jp/ir/library/yuho/
- **Form20-F（年次報告書）**
  www.ntt.co.jp/ir/library/sec/
- **サステナビリティレポート**
  www.ntt.co.jp/csr/report.html

NTT Group in Five Minutes

NTTグループの変革の歴史

NTTグループは、情報通信技術の革新をリードしつつ、社会構造の変化を見据えた戦略の実践によって、持続的な企業価値の向上に向け、絶え間なく自己変革を続けています。

1985
日本電信電話設立

1991
NTT docomo
設立

1988
NTT DATA
設立

1987
携帯電話サービス提供開始

1999
NTT東日本
NTT西日本
NTT Communications
設立

1996
「OCN」提供開始

2000
「フレッツ・ISDN」
「フレッツ・ADSL」提供開始

2001
「Bフレッツ」
提供開始

2004
「ひかり電話」
提供開始

2008
「フレッツ・テレビ」
提供開始

1999
「iモード」提供開始

2001
「FOMA」提供開始

2008
「ひかりTV」
提供開始

2009
Integralis
（現 NTTセキュリティ）
買収

2010
Dimension Data
買収

2009
AndroidOSの
スマートフォン提供開始

2010
LTE（Xi）サービス
提供開始

2008
itelligence買収

2010
Keane
（現 NTT DATA, Inc.）
買収

2015
「光コラボレーションモデル」
提供開始

2014
Arkadin、
Virtela、RagingWire、
NextiraOne、Nexus IS
買収

2015
e-shelter買収

2013
iPhone*の
提供開始

2014
料金プラン
「カケホーダイ&パケあえる」
提供開始

2015
「ドコモ光」
提供開始

2014
everis 買収

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

2015～

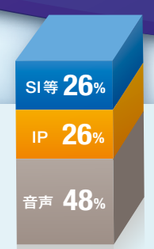
新たなステージをめざして2.0

“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

B2B2Xモデルをさらに推進し新たな市場を開拓

* iPhoneはApple Inc.の商標です。iPhoneの商標は、アイホン株式会社のライセンスに基づき使用されています。

収益構造の変革



2008年3月期

10.7兆円

変革 I
音声中心から
SI系／IP系中心へ

2016年3月期

11.5兆円

中期経営戦略 *2008～*
サービス創造グループをめざして
ブロードバンド・ユビキタスサービスの本格展開

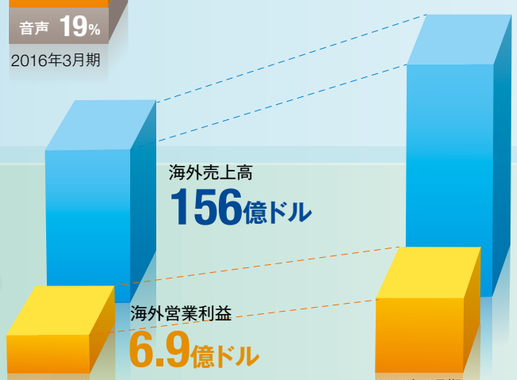
中期経営戦略 *2012～*
新たなステージをめざして
お客さまに選ばれ続ける“バリューパートナー”へ

グローバル市場への展開

2008年3月期

海外売上高
20億ドル

変革 II
海外売上高の拡大



2016年3月期

2018年3月期
（目標）

海外営業利益
2倍以上に

市場環境と成長戦略の方向性

グローバルICT市場

BACKGROUND

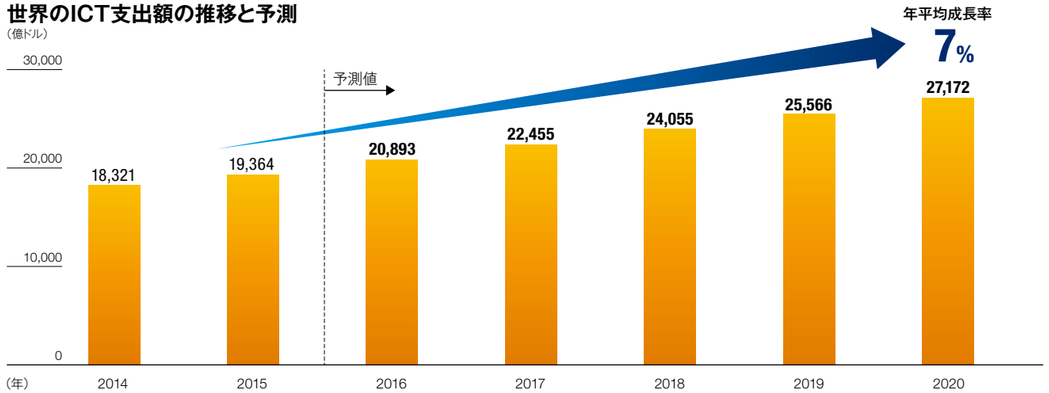
- 全世界における企業のICT支出額は今後、年平均7%のペースで成長し、2020年には2兆7,000億ドルの市場になることが見込まれています。
- クラウドサービスは年平均27%で急成長することが予想されています。
- 多様化する企業のニーズに応えるICTサービスの統合的な提供が求められています。

OUR DIRECTION

世界のICT市場の成長を見据え、NTTグループの新たな成長の柱としてクラウドサービスを中心としたグローバルビジネスを強化

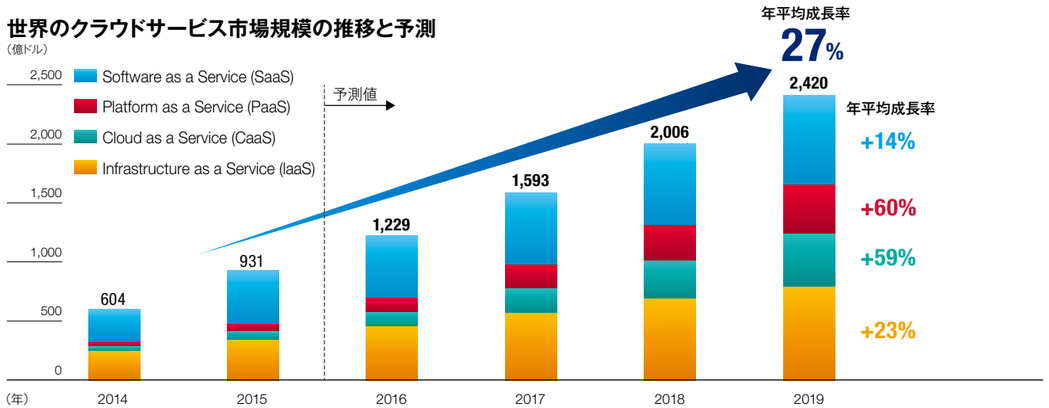
グローバルビジネスの拡大・利益創出 ▶P.28

世界のICT支出額の推移と予測



出典：IHS Technology

世界のクラウドサービス市場規模の推移と予測



出典：IHS Technology

国内通信市場

BACKGROUND

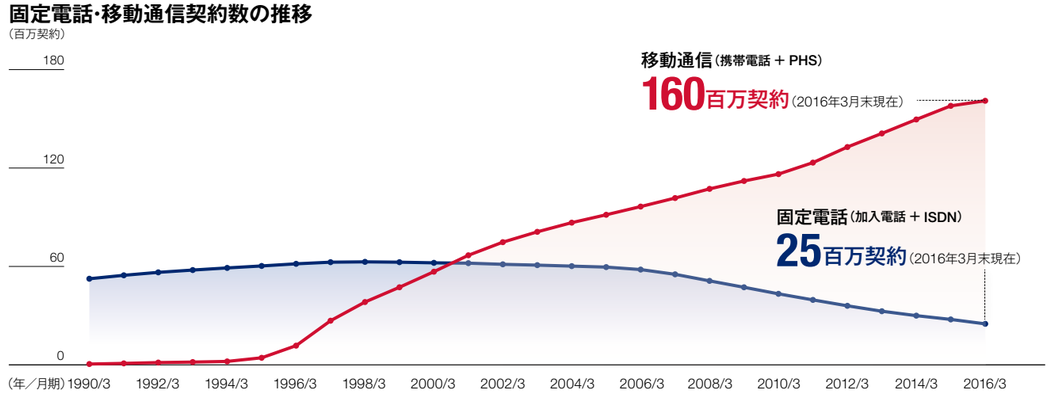
- 固定電話が減少する一方、2台目需要等により移動通信は成長を続けています。
- 固定ブロードバンドは伸びが鈍化傾向にあり、多様なプレイヤーが新しいビジネスや高付加価値サービスを創出することによる利活用推進が求められています。

OUR DIRECTION

国内ビジネスの持続的な成長に向けたネットワーク事業の収益力の強化、高付加価値サービス・ビジネスモデルの創出

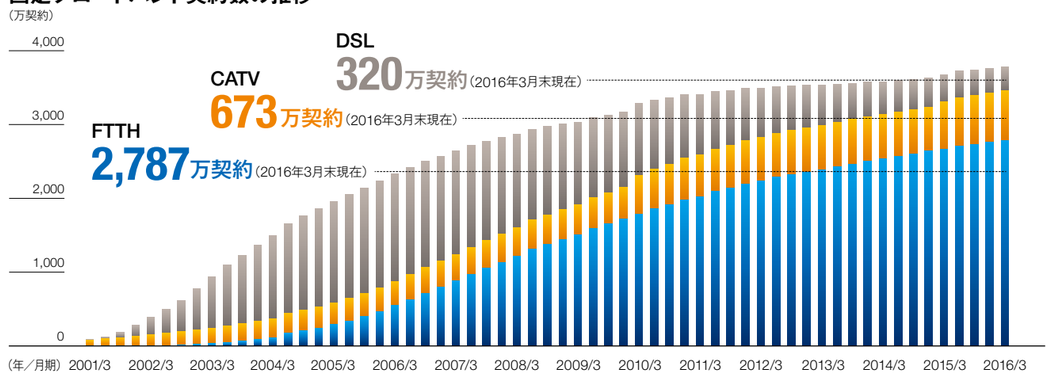
国内ネットワーク事業の収益力強化 ▶P.34
B2B2Xビジネスの拡大 ▶P.36

固定電話・移動通信契約数の推移



出典：総務省情報通信統計データベースを加工して作成
http://www.soumu.go.jp/johotsusintokei/field/tsuushin02.html

固定ブロードバンド契約数の推移



出典：総務省情報通信統計データベースを加工して作成
http://www.soumu.go.jp/johotsusintokei/field/tsuushin01.html

NTTグループフォーメーション（2016年3月期）

NTTグループ

総資産	連結営業収益	連結営業利益	社員数	連結子会社
21兆359億円	11兆5,410億円	1兆3,481億円	241,448人	907社

NTT

日本電信電話株式会社（持株会社）

主な事業内容

NTTグループ全体の経営戦略の策定及び基盤的研究開発の推進

*1 記載の数字は主要子会社に対する議決権比率（2016年3月末現在）

地域通信事業

100.00%*1

NTT東日本

NTT西日本

事業内容： 国内電気通信事業における県内通信サービス、及びそれに関連する事業等

主要サービス： FTTHサービス等

競争優位性： 県内通信市場におけるサービスの信頼性・安定性、エリアカバレッジなどを含めた総合力、高い市場シェアと幅広い顧客基盤

長距離・国際通信事業

100.00%*1

NTT Communications

dimension data

事業内容： 国内電気通信事業における県間通信サービス、国際通信事業、ソリューション事業、及びそれに関連する事業等

主要サービス： クラウドサービス、データセンターサービス及びクラウド移行支援サービス等

競争優位性： 県間・国際通信市場におけるサービスの信頼性・安定性、エリアカバレッジなどを含めた総合力、アプリケーションサービス・クラウドサービスなどの幅広いサービスラインナップ、高い市場シェアと幅広い顧客基盤

移動通信事業

65.67%*1

docomo

事業内容： 携帯電話事業、及びそれに関連する事業等

主要サービス： LTE携帯電話サービス等

競争優位性： 移動通信市場における技術力・研究開発力（LTE（Xi）等）、ネットワーク品質、関連企業とのパートナーシップを含めたサービス開発力、高い市場シェアと幅広い顧客基盤

データ通信事業

54.21%*1

NTT DATA

事業内容： 国内及び海外におけるシステムインテグレーション、ネットワークシステムサービス等

主要サービス： ERPソリューション、ICTアウトソーシング等

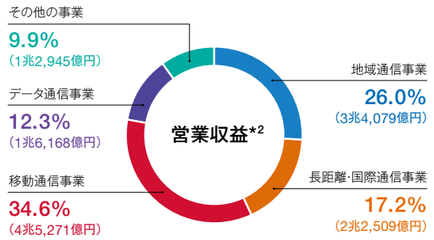
競争優位性： ICTサービス市場における中立性、技術力、信頼性、先見性、それらを活かした公共・金融分野の大規模システムなどにおける実績とノウハウ

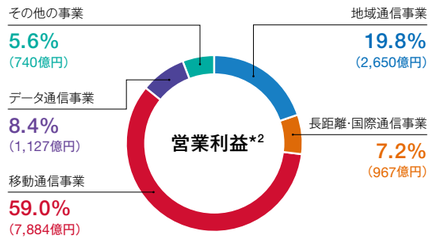
その他の事業

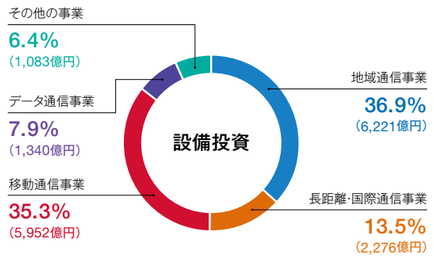
その他グループ会社

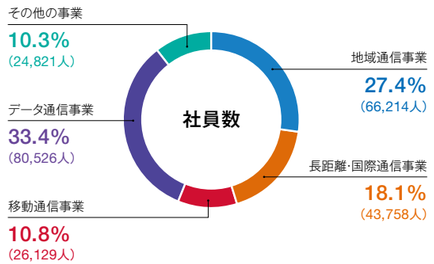
事業内容： 不動産事業、金融事業、建築・電力事業、システム開発事業、先端技術開発事業等

セグメント別構成比









*2 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

NTTグループの年間トピックス（2016年3月期）

中期経営戦略「新たなステージをめざして2.0」に基づき、「バリューパートナー」としての自己変革を加速し、グループ全体を利益成長軌道へ乗せていくための取り組みを各セグメントで推進しました。

第1四半期 | 第2四半期 | 第3四半期 | 第4四半期

持株会社

4月　福岡市と地域共働事業に関する包括連携協定の締結
ICTを利活用した自治体業務の効率化、市民サービス向上へ
福岡市 FUKUOKA CITY（フィールドの提供）　NTT（ICTサービス・技術の提供）
観光　安心・安全　防災　教育　健康・福祉

6月　パナソニックと新たなサービス開発に向け業務提携
2020年とその先に向けた新たな映像コミュニケーションのスタンダードモデルの提案
NTTグループ（ブロードバンドソリューション）　Panasonic（高品質映像ソリューション）

9月　札幌市と「さっぽろまちづくりパートナー協定」を締結
ICTを利活用した観光、スポーツ等の産業振興を後押し
札幌市 City of Sapporo　NTT
観光　スポーツ　産業復興 人材育成教育　安全・安心 防災　環境　など

10月　日立製作所と「地方創生」へ向け業務提携
ICTを利活用した都市インフラの整備・構築を支援
NTT　HITACHI Inspire the Next

11月　第一興商と「コミュニケーションロボットによる高齢者向けカラオケ支援」に関する実証実験を開始
カラオケ × ICTによる新たな価値創造
第一興商（カラオケ業界のリーディングカンパニー）　NTT（世界の情報通信をリードする研究開発）

2月　トヨタ・PFN・NTT、「ぶつからないクルマ」のコンセプトを具現化
自動車・路側インフラ設備から収集した情報をリアルタイムに分析・学習し、走行中の自動車に提供

地域通信事業

5月　子育てを応援するスマートフォン等向けアプリケーション「ドラえもんでんわ」を提供開始
楽しみながらの子育てを応援するスマートフォン等向けアプリケーション

7月　NTT東日本、「コラボ光」の契約数が100万を突破

10月　NTT東日本が飯田ケーブルテレビと協業で合意

12月　NTT西日本、「コラボ光」の契約数が100万を突破

2月　長崎市・長崎大学と「観光活性化などにおけるICT利活用」に関する包括連携協定を締結
「観光×ICT」の具現化をはじめ様々な分野で連携
長崎市 Nagasaki Web City（フィールドの提供）　長崎大学（技術シーズの提供）
安心安全　観光復興　市民サービス　健康福祉　など
NTT西日本（ICTサービス・技術の提供）

長距離・国際通信事業

4月　「カリフォルニア サクラメント 3（CA3）データセンター」を提供開始

8月　NTTコミュニケーションズのクラウドサービスをはじめ、「Microsoft Azure」や「アマゾンウェブ サービス」などのクラウドサービスを接続する「Multi-Cloud Connect」を提供開始

9月　米IDC社発行の調査レポートにて最高評価を獲得
世界のデータ通信サービス事業者において「リーダー」ポジションに選出

10月　ムンバイにインド最大規模のデータセンターを開設

11月　「ひかりTV」が4K-IP放送を開始
お笑いライブや独自番組を4K放送とVODで提供

©ひかりTV／いまじんCR

©YOSHIMOTO KOGYO

2月　「マルウェア不正通信ブロックサービス」をOCNで無料提供開始

移動通信事業

5月　ローソンと業務提携合意
ドコモのクレジットサービスの利用で請求時に3%を割引するサービスを6月より提供開始

6月　タカラトミーとクラウド型おはなしロボット「OHaNAS（オハナス）」を共同開発
しゃべってコンシェル®で培った自然言語処理技術を応用

OHaNAS © TOMY

9月　「カケホーダイライトプラン」を提供開始
5分以内の国内音声通話を回数の制限なくご利用いただける音声通話定額プラン

12月　新たなポイントサービス「dポイント」を提供開始

12月　光ブロードバンドサービス「ドコモ光」の契約数が100万件突破

3月　「カケホーダイ＆パケあえる」にご家族で毎月5GBのデータ量を分け合える「シェアパック5」を追加

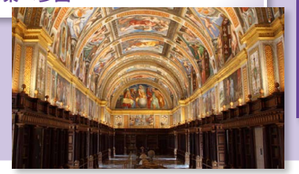
データ通信事業

4月　メタウォーターと上下水道事業向けIoTサービス分野における協業で基本合意

7月　NTT DATA, Inc.によるCarlisle & Gallagher Consulting Group, Inc.の子会社化完了
金融分野におけるコンサルティング能力の獲得で顧客企業の更なる成長に貢献

11月　金融機関店舗においてロボットによる顧客対応支援に向けた共同実験開始（りそな銀行）

1月　2014年のバチカン図書館に続きスペイン王室のデジタルアーカイブ事業へ参画



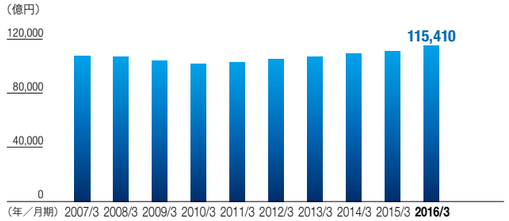
3月　米デル社のITサービス関連事業などを譲り受けることで合意
グローバルビジネスの拡大・充実・強化を一層加速

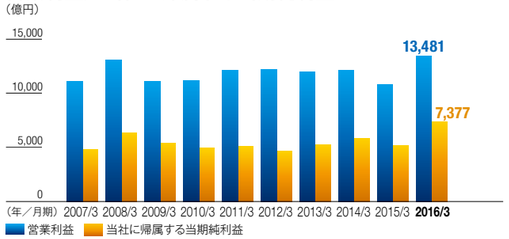
業績ハイライト

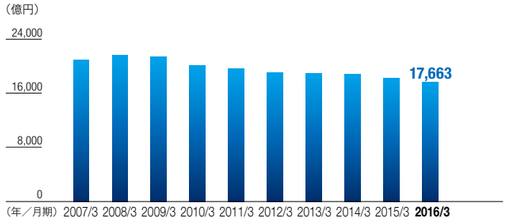
財務データ

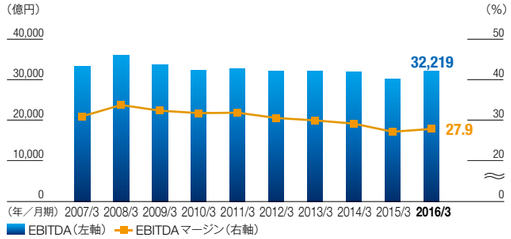
単位：億円

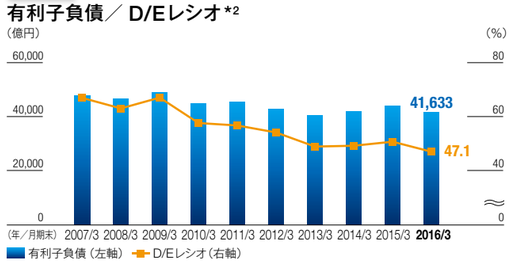
	2006年3月期	2007年3月期	2008年3月期	2009年3月期	2010年3月期	2011年3月期	2012年3月期	2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期	**2016年3月期**
営業収益*1 グラフ1	¥107,411	¥107,606	¥106,809	¥104,163	¥101,814	¥103,050	¥105,074	¥107,007	¥109,252	¥110,953	**¥115,410**
営業費用	95,504	96,535	93,763	93,066	90,637	90,901	92,844	94,988	97,115	100,108	**101,928**
営業利益 グラフ2	11,907	11,070	13,046	11,098	11,177	12,149	12,230	12,020	12,137	10,846	**13,481**
当社に帰属する当期純利益*1*8 グラフ2	5,031	4,814	6,352	5,387	4,923	5,096	4,677	5,219	5,855	5,181	**7,377**
資産合計*1	188,202	182,911	185,188	187,964	189,391	196,656	193,897	195,491	202,849	207,024	**210,359**
株主資本*1	67,344	71,208	74,108	72,981	77,882	80,207	78,826	82,314	85,114	86,819	**88,338**
有利子負債 グラフ3	52,962	47,708	46,772	48,993	44,917	45,535	42,740	40,360	42,000	44,067	**41,633**
D/Eレシオ*2 グラフ3	78.6%	67.0%	63.1%	67.1%	57.7%	56.8%	54.2%	49.0%	49.3%	50.8%	**47.1%**
設備投資*3 グラフ4	21,919	22,369	21,289	21,451	19,871	18,701	19,466	19,700	18,928	18,175	**16,872**
Capex to Sales（%）*4 グラフ4	20.4%	20.8%	19.9%	20.6%	19.5%	18.1%	18.5%	18.4%	17.3%	16.4%	**14.6%**
減価償却費 グラフ5	21,109	20,973	21,619	21,392	20,121	19,625	19,107	18,992	18,803	18,280	**17,663**
研究開発費	3,084	2,721	2,711	2,682	2,781	2,682	2,679	2,692	2,493	2,338	**2,134**
EBITDA*5 グラフ6	34,426	33,405	36,070	33,698	32,408	32,822	32,191	32,074	31,923	30,173	**32,219**
EBITDAマージン（%） グラフ6	32.1%	31.0%	33.8%	32.4%	31.8%	31.9%	30.6%	30.0%	29.2%	27.2%	**27.9%**
営業活動によるキャッシュ・フロー	32,429	23,613	30,908	25,141	28,178	28,309	25,083	24,537	27,279	23,918	**27,118**
投資活動によるキャッシュ・フロー	(20,773)	(21,510)	(19,906)	(22,697)	(23,089)	(20,522)	(19,712)	(17,763)	(21,068)	(18,686)	**(17,598)**
フリー・キャッシュ・フロー *6	11,656	2,103	11,002	2,444	5,089	7,787	5,371	6,774	6,211	5,232	**9,521**
1株当たり配当金（円）*7	30	40	45	55	60	60	70	80	85	90	**110**
配当性向（%）	17.1%	23.0%	19.5%	27.5%	32.3%	31.2%	38.2%	37.2%	33.4%	38.0%	**31.4%**
株主資本当社に帰属する当期純利益率（ROE）（%）	7.5%	6.9%	8.7%	7.3%	6.5%	6.4%	5.9%	6.5%	7.0%	6.0%	**8.4%**
1株当たり当社に帰属する当期純利益（EPS）（円）*1*7*8 グラフ7	176	174	231	200	186	193	183	215	255	237	**350**

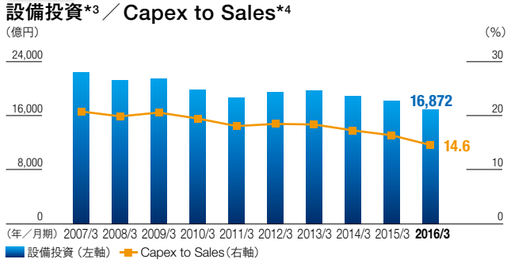
グラフ1
営業収益*1


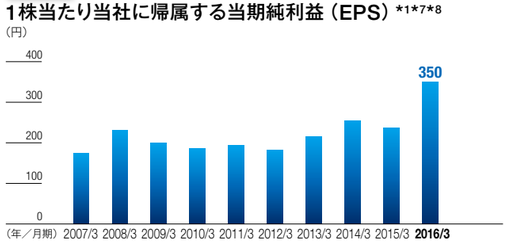
グラフ2
営業利益／当社に帰属する当期純利益*1*8


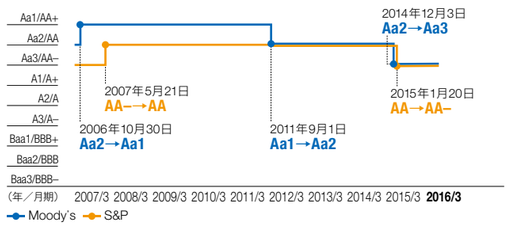
グラフ5
減価償却費


グラフ6
EBITDA*5／EBITDAマージン


グラフ3
有利子負債／D/Eレシオ*2


グラフ4
設備投資*3／Capex to Sales*4


グラフ7
1株当たり当社に帰属する当期純利益（EPS）*1*7*8


グラフ8
格付け


*1 2008年3月期及び2014年3月期に持分法適用となった関連会社について、過年度に遡及して持分法を適用したことに伴い、2006年3月期から2013年3月期の数値を遡及修正しています。
*2 D/Eレシオ＝有利子負債／株主資本×100
*3 設備投資：固定資産の取得に要した発生主義ベースでの把握金額
*4 Capex to Sales＝設備投資／営業収益×100
不動産及び太陽光発電関連事業の営業収益、設備投資を除いた数値は2012年3月期が18.4%、2013年3月期が18.1%、2014年3月期が16.7%、2015年3月期が15.6%、2016年3月期が14.2%です。

*5 EBITDA＝営業利益＋減価償却費及び固定資産除却損
*6 フリー・キャッシュ・フロー＝営業活動によるキャッシュ・フロー＋投資活動によるキャッシュ・フロー
*7 2009年1月4日を効力発生日とした株式分割（普通株式1株を100株に分割）、及び2015年7月1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）を考慮して記載しています。
*8 2010年3月期よりASC810に含まれるFASB財務会計基準書第160号「連結財務諸表における非支配持分」を適用したことに伴い、名称を変更しています。

業績ハイライト

オペレーションデータ

単位：千契約

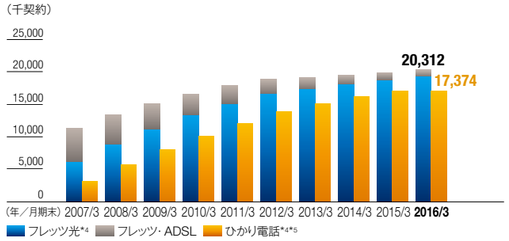
各種サービス契約数等*1		2006年3月期	2007年3月期	2008年3月期	2009年3月期	2010年3月期	2011年3月期	2012年3月期	2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期	**2016年3月期**
固定電話契約数	加入電話*2＋INSネット*3	54,770	50,495	46,034	42,085	38,330	34,884	31,672	28,766	26,366	24,344	**22,718**
固定系ブロードバンドサービス契約数 グラフ1	フレッツ・ADSL	5,682	5,323	4,656	3,992	3,381	2,858	2,322	1,848	1,483	1,219	**1,053**
	フレッツ光*4	3,419	6,076	8,777	11,134	13,251	15,059	16,564	17,300	18,050	18,716	**19,259**
	コラボ光	—	—	—	—	—	—	—	—	—	270	**4,691**
	ひかり電話*4*5	867	3,174	5,725	8,011	10,142	12,113	13,900	15,169	16,256	17,108	**17,374**
映像サービス契約数	ひかりTV	—	—	—	552	1,009	1,413	2,004	2,453	2,823	3,014	**3,052**
	フレッツ・テレビ*4	—	—	—	120	270	592	861	1,003	1,161	1,345	**1,432**
携帯電話契約数 グラフ2	Xi＋FOMA＋mova	51,144	52,621	53,388	54,601	56,082	58,010	60,129	61,536	63,105	66,595	**70,964**
	FOMA	23,463	35,529	43,949	49,040	53,203	56,746	57,905	49,970	41,140	35,851	**32,285**
	LTE（Xi）	—	—	—	—	—	26	2,225	11,566	21,965	30,744	**38,679**
dマーケット契約数（万契約）*6	dマーケット	—	—	—	—	—	—	74	499	769	1,188	**1,554**
	dTV	—	—	—	—	—	—	74	413	441	468	**499**
	dヒッツ	—	—	—	—	—	—	—	52	208	304	**375**
	dアニメストア	—	—	—	—	—	—	—	34	115	183	**204**
	dキッズ	—	—	—	—	—	—	—	—	5	41	**47**
	dマガジン	—	—	—	—	—	—	—	—	—	191	**325**
	dグルメ	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	**103**
料金プラン「カケホーダイ＆パケあえる」契約数（万契約）*7		—	—	—	—	—	—	—	—	—	1,783	**2,970**

単位：円

1契約当たりの月間平均収入（ARPU）*8												
固定電話総合ARPU（加入電話*2＋INSネット*3）	東日本	¥3,190	¥3,170	¥3,110	¥3,050	¥2,980	¥2,930	¥2,860	¥2,810	¥2,760	¥2,700	**¥2,650**
	西日本	3,050	3,020	2,960	2,900	2,850	2,800	2,760	2,720	2,690	2,650	**2,610**
フレッツ光ARPU*4 グラフ3	東日本	4,650	5,050	5,310	5,580	5,740	5,880	5,920	5,860	5,660	5,490	**5,510**
	西日本	4,890	5,120	5,460	5,620	5,780	5,890	5,940	5,880	5,830	5,680	**5,470**
携帯電話総合ARPU*9 グラフ4	総合ARPU	6,910	6,700	6,360	5,710	5,350	5,070	5,140	4,900	4,370	4,100	**4,170**
	音声ARPU	5,030	4,690	4,160	3,330	2,900	2,530	2,200	1,760	1,490	1,280	**1,210**
	パケットARPU	1,880	2,010	2,200	2,380	2,450	2,540	2,590	2,720	2,880	2,820	**2,910**
	スマートARPU	—	—	—	—	—	—	350	420	—	—	**—**
	ドコモ光ARPU	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	**50**

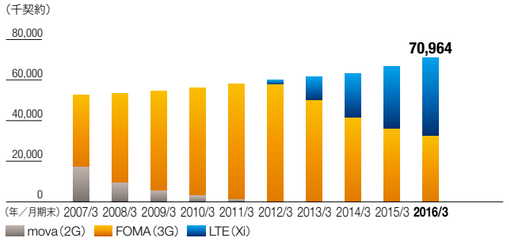
グラフ1

固定系ブロードバンドサービス契約数



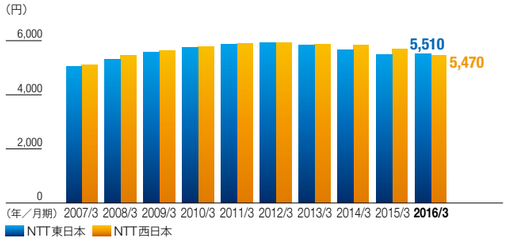
グラフ2

携帯電話契約数



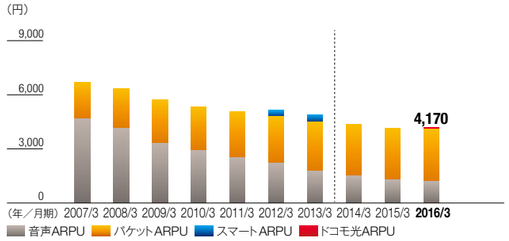
グラフ3

フレッツ光ARPU*4



グラフ4

携帯電話総合ARPU*9



*1 契約数は、各期末日時点。
*2 加入電話は、一般加入電話とビル電話を合算しています（加入電話・ライトプランを含む）。
*3 「INSネット」には、「INSネット64」及び「INSネット1500」が含まれています。「INSネット1500」は、チャネル数、伝送速度、回線使用料（基本料）いずれについても「INSネット64」の10倍程度であることから、「INSネット1500」の1契約を「INSネット64」の10倍に換算しています（「INSネット64・ライト」を含む）。
*4 「フレッツ光」「ひかり電話」「フレッツ・テレビ」はNTT東日本及びNTT西日本がサービス提供事業者に卸提供しているサービスを含めて記載しています。
*5 「ひかり電話」は、チャネル数（単位：千ch）を記載しています。

*6 「dマーケット契約数」は「dTV」「dヒッツ」「dアニメストア」「dキッズ」「dマガジン」「dグルメ」を合算しています。
*7 国内の音声通話を定額にする「カケホーダイ」、パケット（データ）通信量をご家族で分け合える「シェアパック」、ご利用年数に応じた割引サービス「ずっとドコモ割」、25歳以下のお客さまを応援する「U25応援割」を4つの柱とした料金プランです。
*8 ARPUの算定方法などについては、P.100をご覧ください。
*9 2016年3月期よりARPUの算定方式を変更しています。それに伴い、2014年3月期及び2015年3月期のARPU実績値も遡及して算定しています。2009年3月期から2011年3月期のパケットARPUは、スマートARPU見合いの額を含んでいます。

非財務ハイライト

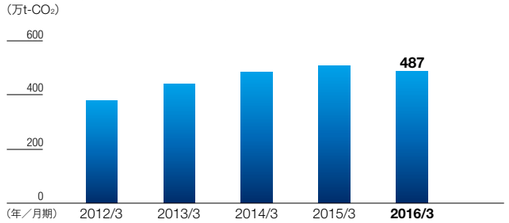
環境・社会データ

環境データ

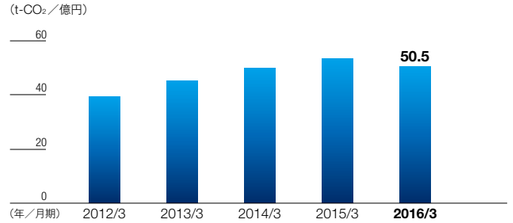
	2012年3月期	2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期	**2016年3月期**
二酸化炭素（CO_2）の排出量*1（万t-CO_2）	379	441	485	507	**487**
売上高当たりCO_2排出量（t-CO_2／億円）	39.5	45.2	49.8	53.3	**50.5**
廃棄物の最終処分率（%）	1.75	1.45	1.15	0.88	**0.82**
紙の使用量*2（万t）	6.6	6.8	6.0	5.0	**4.5**

*1 スコープ1（燃料などの使用による直接排出量）とスコープ2（電力などのエネルギー利用に伴う間接排出量）の合計
*2 請求書・事務用紙・電報・電話帳で使用した紙

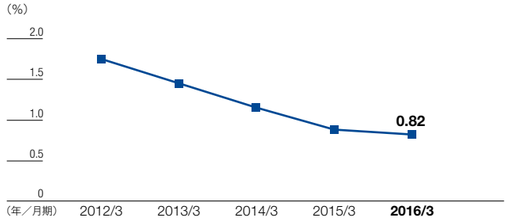
二酸化炭素（CO_2）の排出量



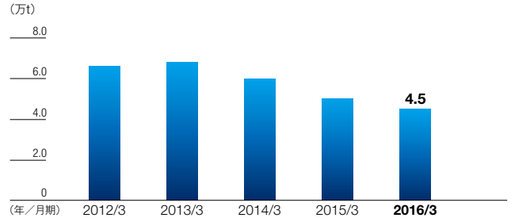
売上高当たりCO_2排出量



廃棄物の最終処分率



紙の使用量



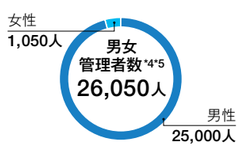
※ 集計対象範囲は日本国内

社会データ

連結会社のグループ企業数及び社員数

	2012年3月期	2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期	**2016年3月期**
グループ企業数（社）	772	827	946	917	**907**
社員数（人）	224,250	227,150	239,750	241,600	**241,500**

雇用の状況



*3 2016年3月31日現在のNTTグループ連結907社の概算人数
*4 2016年3月31日現在のNTTと国内の直接帰属会社及び各社の事業分担会社（計41社）概算人数
*5 課長クラス以上

外部評価

	2012	2013	2014	2015	**2016**
SRI Indexなどの外部評価の推移					
Dow Jones Sustainability Index 米国のダウ・ジョーンズ社とスイスの社会的責任投資に関する調査専門会社RobecoSAM社が提携して開発した経済・環境・社会の3つの側面から企業の持続可能性を評価するインデックス	—	—	○ Asia Pacific 9月時点	○ Asia Pacific 9月時点	○ Asia Pacific 9月時点
FTSE4Good Index ロンドン証券取引所の100%出資子会社であるFTSE Russell社（英国）による世界的なESGインデックス	—	—	—	—	○ 6月時点
MSCI Global Sustainability Indexes 米国Morgan Stanley Capital Investment社が開発したESG面で優れた企業を選定するインデックス	—	—	—	○	○
Morningstar Socially Responsible Investment Index モーニングスター社が国内上場企業約4,000社の中から社会性に優れた企業と評価する150社を選定し、その株価を指数化した国内初の社会的責任投資株価のインデックス	○	—	○	○	○
知的資本系					
トムソンロイター「Top100グローバル・イノベーター」 トムソン・ロイター社が、独創的な発明のアイデアを知的財産権によって保護し、事業化を成功させることで、世界のビジネスをリードしているとして毎年選出している上位100の企業・機関	○	○	○	○	○
ブランド系					
「ブランドファイナンス Global 500」 世界で20ヶ国以上の拠点を持つブランド評価・戦略コンサルティングにおけるグローバルリーディングカンパニーであるブランド・ファイナンス社が独自に全世界の幅広いカテゴリーの企業を対象に企業ブランド力を数値化し、ランキングにしたもの	14位	16位	67位	70位	**23位** 2月時点 日本企業では2位
「BrandZ Top100 Most Valuable Global Brands 2016」 ブランディング、メディア、コミュニケーション関連事業を行う世界有数のマーケットリサーチ会社であるミルウォードブラウン社が独自に企業の財務状況と消費者への調査アンケートから得た企業イメージを総合して約23,000の企業ブランドを対象にランキング化したもの	—	—	—	—	**47位** 6月時点 日本企業では2位

※ 注記がない場合は、1月時点

中期経営戦略を着実に推進し選ばれ続ける「バリューパートナー」として持続的な企業価値向上をめざしていきます

イントロダクション

1

中期経営戦略に基づく事業構造変革の取り組み

私が社長に就任した2012年当時、固定・移動通信のブロードバンド化やスマートフォンの急速な普及に伴い、サービスや端末の多様化・高度化が進んでいました。また、通信事業者以外の様々なプレイヤーがネットワーク上でサービスを提供し、お客さまが自由にサービスを選び、組み合わせることができる時代となっていました。このような環境のもと、同年11月に公表した中期経営戦略「新たなステージをめざして」では、国内ネットワークサービスのコスト削減や設備投資の効率化によって競争力を徹底的に鍛え上げると同時に、単純な通信事業者間の競争から脱却し、「バリューパートナー」として新たな競争のステージへ転換するための変革にも着手しました。その代表的な取り組みが、2015年2月にスタートした、世界初の本格的光アクセスの「サービス卸」である「光コラボレーションモデル」です。これは、通信事業者のみならず、異業種の企業ともコラボレーションすることで新しいビジネスや高付加価値サービスを創造して光ファイバーの利活用を促進するとともに、これらのパートナー企業のビジネス展開を支援することで選ばれ続ける存在となり、NTTグループの企業価値を向上させることが主な狙いです。NTTグループのビジネスモデルの変革として、B2B2Xビジネスである「光コラボレーションモデル」のスタートは、大きな転換点でした。

一方、世界のICT市場の成長が見込まれる中で、NTTグループの事業領域もグローバルに広げることが必要だと考えました。そこで、更なる成長のために打ち出したもう一つの変革が、クラウドサービスを中心としたグローバルビジネスの拡大です。海外ではクラウドサービスがどんどん進化しており、市場としても拡大していました。クラウドは我々が元々の強みとして持っているネットワークやデータセンターがベースとなっており、磨き上げてきたSIのノウハウも活かせる分野です。グローバル市場にクラウドサービスをワンストップで提供できる総合プレイヤーとして挑戦し、将来の成長の柱として育てていこうと考え、まずは顧客基盤を拡大し、売上を伸ばすことを目標として掲げました。

こうした変革にグループ一丸となって取り組んだ結果、最重要目標として設定していたEPS成長は4年間で60%以上成長の目標に対して91%成長を達成し、コスト削減や設備投資の効率化についても目標を達成しました。

このように事業構造の変革が着実に進展したことを踏まえ、更なる利益成長に向けた戦略として、2015年5月に「新たなステージをめざして2.0」を策定しました。

2016年9月

代表取締役社長

鵜浦博夫

中期経営戦略「新たなステージをめざして2.0」の進捗と展望

2

「新たなステージをめざして2.0」の初年度は力強いスタート

「新たなステージをめざして2.0」では、基本的な戦略の軸は継続しつつ、より利益成長に軸足を置いてEPSを成長させていく方向性を打ち出しました。利益成長に向けて、グローバルビジネスについては売上をさらに伸ばすとともに、新たに営業利益目標を設定し、海外での利益創出スピードを加速する取り組みをスタートしました。国内ネットワークサービスについては抜本的な事業の効率化をさらに推進し、収益力の強化につなげていくこととしました。さらに、持続的な成長に向けて、国内ビジネス

においてB2B2Xビジネスの拡大による新たな市場の開拓を推進していくこととしました。

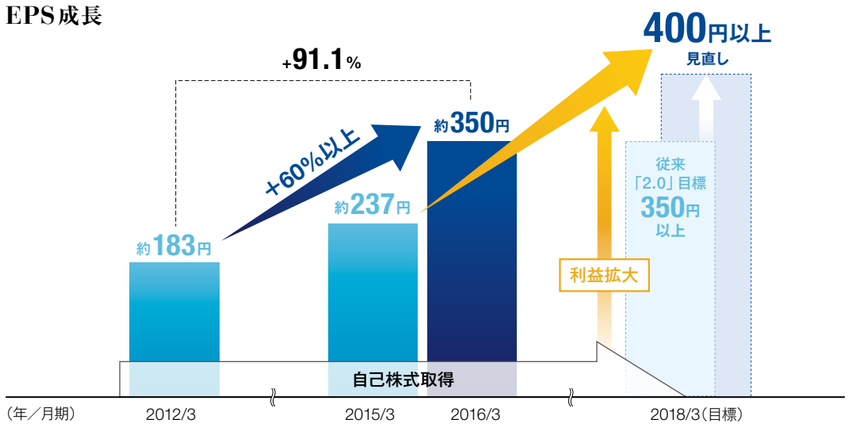
「新たなステージをめざして2.0」は3ヵ年の計画としていますが、その初年度である2016年3月期は、力強いスタートを切ることができたと評価しています。最重要の中期財務目標であるEPSは、2015年3月期の237円から3年間で350円以上に成長させるという目標を設定していましたが、2016年3月期に前倒しで達成できたことを踏まえ、2016年5月に目標を400円以上に上方修正いたしました。

中期経営戦略「新たなステージをめざして2.0」の財務目標の見直し

区分	2018年3月期までの財務目標
EPS成長（1株当たり当期純利益）	350円以上 ⇒ **400円以上**
海外売上高／海外営業利益	220億ドル／15億ドル
設備投資の効率化（国内ネットワーク事業）[対2015年3月期]	▲2,000億円以上
コスト削減（固定／移動アクセス系）[対2015年3月期]	▲6,000億円以上 ⇒ **▲8,000億円以上**

※1 海外営業利益は、買収に伴う無形固定資産の償却費など、一時的なコストを除いて算出しています。
2 設備投資の効率化（国内ネットワーク事業）は、NTTコミュニケーションズのデータセンターなどの設備投資を除いて算出しています。
3 コスト削減（固定／移動アクセス系）は、有形固定資産の減価償却方法を変更した影響を除いた財務目標としています。
4 海外売上高及び海外営業利益、設備投資の効率化（国内ネットワーク事業）については、財務目標は見直していません。

EPS成長



海外営業利益の成長に向けてグループ一丸となって挑戦

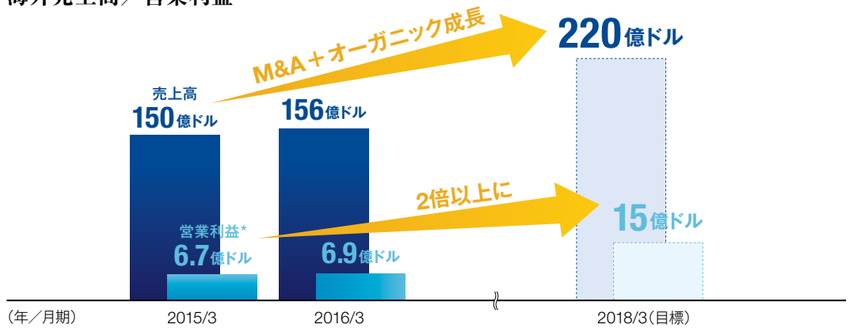
グローバルビジネスについては海外売上高を2015年3月期の150億ドルから3年間で220億ドルまで拡大する目標に加え、海外営業利益を2015年3月期の6.7億ドルから3年間で2倍以上の15億ドルに拡大するという目標を設定しています。これまでの取り組みとしてM&Aを効果的に活用し、グローバル・クラウドサービスを全世界で提供できる体制を整えてきた結果、フルスタック（インフラからアプリケーションまで、クラウドサービスに関連する幅広い分野）、フルライフサイクル（クラウド移行前のコンサルティングから移行後の保守まで）のサービス提供ができる総合ICTプレイヤーとして、世界的にも非常にユニークな存在になっています。

目標達成に向けて、更なる収益拡大やコスト効率化などをテーマとしたグループ横断的なワーキング・グループを作り、それぞれの取り組みを進めているところです。具体的には、クロスセル（グループ会社の連携による受注）の拡大に向けて、世界のリーディングカンパニーへのグループ共同提案の強化を行っています。また、コスト効率化についても、先行して調達分野において成果があがってきています。

グローバルビジネスを展開していく上で重要な鍵となるセキュリティについては、NTTグループのセキュリティ専門技術等を集約したNTTセキュリティが2016年8月に事業を開始しました。今後、同社が提供する先進的なセキュリティ技術とサービスを、グループトータルの営業力を活かしてグローバルに展開していきます。

海外売上高の2016年3月期実績は156億ドルで、M&Aやオーガニック成長により今後も着実に伸びていくと見込んでおり、目標である220億ドルが視野に入ってきました。一方、海外営業利益の2016年3月期実績は6.9億ドルとなっており、売上成長に伴う利益増やワーキング・グループを中心としたコスト効率化の取り組みを今後も加速していきます。海外営業利益はチャレンジングな目標ではありますが、グループ一丸となって挑戦していきたいと思います。

海外売上高／営業利益



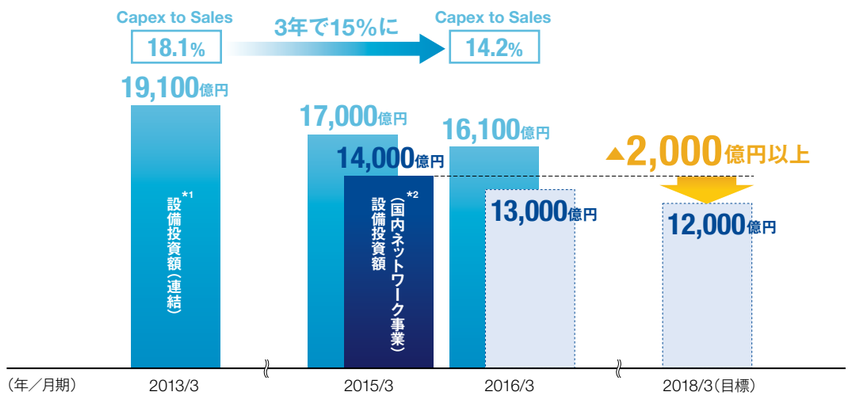
* 買収に伴う無形固定資産の償却費等、一時的なコストを除いた営業利益

国内ネットワーク事業の収益力強化は順調に進捗

固定通信では、「光コラボレーションモデル」が着実に進展しています。パートナー企業数は400社以上（2016年8月現在）に増え、さらに拡大しています。パートナー企業による新規販売数も四半期を追うごとに伸びており、マーケティングコストを抑えつつ、純増を確保するという効果が確実にあらわれています。今後は、パートナー企業の要望を踏まえた卸メニューの拡充やサポート強化によって、さらに幅広い業種の企業とのコラボレーションを行い、新しいビジネスの創造を通じた光の需要拡大に力を入れていきたいと考えています。移動通信は、お客さまがそれぞれのライフステージにあわせてお選びいただける「カケホーダイ＆パケあえる」が引き続き順調に伸びていることに加えて、NTTドコモが「光コラボレーションモデル」を活用して、光アクセスサービスとモバイルサービスを一括して提供する「ドコモ光」も順調に拡大しています。

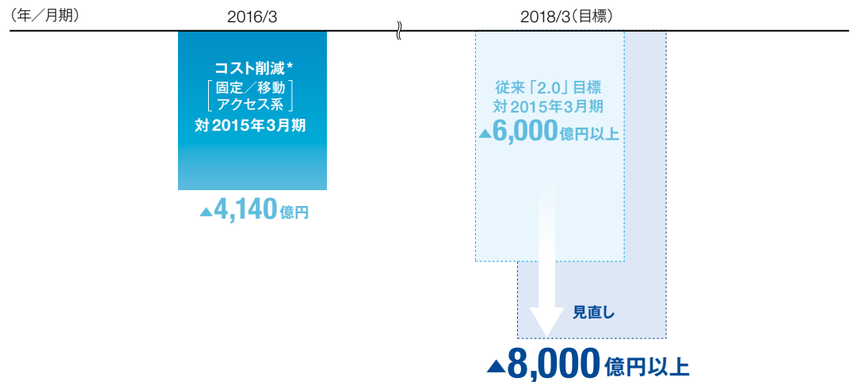
国内ネットワーク事業の効率化の面では、3年間で2,000億円以上の設備投資の削減を行うことを目標としており、順調に進捗しています。引き続き既存設備の利用効率向上や調達コストの削減などに取り組み、更なる効率化を進めていきます。また、固定及び移動アクセス系のコスト削減については、6,000億円以上の削減を目標としていましたが、「光コラボレーションモデル」の進展に伴うマーケティングコストの削減や減価償却費の低減などによって「新たなステージをめざして2.0」の初年度である2016年3月期に4,000億円を超える非常に大きな削減を進めることができました。6,000億円以上削減の従来目標については2017年3月期に達成可能な見込みであることから、従来目標を2,000億円上方修正し、8,000億円以上削減に見直したところです。今後も抜本的な業務の効率化など、更なるコスト削減に向けた取り組みを徹底してまいります。

設備投資の効率化



*1 不動産及び太陽光発電関連事業を除く
*2 NTTコミュニケーションズのデータセンターなどを除く

コスト削減



* 減価償却方法の見直し影響を除く

フリー・キャッシュ・フローを増加させ、今後も株主還元を充実

株主還元はこれまでも重視してまいりましたが、今後も一層充実させていくためにも、これまで以上にフリー・キャッシュ・フローの増加を念頭に置いた経営を行なっていきたいと考えています。配当を軸足としつつ、機動的・弾力的に自己株式取得を行っていくことで引き続き株主還元を充実させていきます。

2016年3月期の1株当たりの配当は、対前期20円の増額となる110円としましたが、2017年3月期はこれをさらに10円増額し、120円とする予定です。2005年3月期に初めて増配して以降、この13年間で5倍近くの水準まで引き上げてまいりました。今後も継続的な増配に努めていきたいと考えております。

自己株式取得については、EPS目標の達成に向けて、事業動向や市場動向、資本効率の改善を勘案して実施していきます。2016年3月期には936億円、2017年3月期においても8月までに2,674億円の自己株式取得を実施したところです。

※ 記載の配当額は全て2009年1月4日（普通株式1株につき100株）及び2015年7月1日（普通株式1株につき2株）を効力発生日とした株式分割を考慮した数字です。

更なる企業価値向上に向けて

3

「競争」からコラボレーションによる「協創」へ

かつて通信事業者は、インフラとサービスを一体的に提供していましたが、今ではSNSなど上位レイヤーのサービスを提供するOTT（Over The Top）事業者をはじめとする多種多様なプレイヤーが通信を活用したサービスに参入してきており、もはや通信事業者は自らがメインプレイヤーとして全てのサービスを自前で提供する時代ではなくなりつつあります。こうした市場環境の変化を踏まえ、NTTグループは持続的成長に向けて、「競争」から「協創」、すなわちコラボレーションへとビジネスモデルを転換し、新たな市場の開拓や新たなサービスの創造にチャレンジしています。

コラボレーションを推進していくうえで、東京2020オリンピック・パラリンピック競技大会*を契機としたスポーツビジネス分野は、スタジアムのスマート化をはじめ、新しいエンタテインメント性を提供する映像サービス、地域と連携したeコマース、IoT（Internet of Things）を活かしたビッグデータ分析・戦略立案など、様々な分野でビジネスチャンスがあると考えています。海外ではこうしたビジネスが現に市場を拡大してきており、日本でもビジネスの拡大を図るべき時だと思います。既にサッカーJ1の大宮アルディージャのホームスタジアムであるNACK5スタジアム大宮のスマート化を開始しています。2016年7月のJリーグとの基本合意に基づき、今後Jリーグが全国のスタジアムで推進するスマート化をサポートしてまいります。

また、政府が積極的に各地域で推進している「地方創生」についても、コラボレーションによってNTTグループが大きく貢献できると考えております。この取り組みで重視していることは、次世代に向け社会的課題を解決するビジネスモデルを作ることです。地方自治体は、人口減少・高齢化、地域経済の停滞、インフラの老朽化など様々な課題を抱えています。これらの社会的課題の解決に向けて、例えば、福岡市及び札幌市と包括連携協定を締結し、観光や防災、交通などの分野で、NTTグループが持っている通信、情報システム、地域開発などのリソースやノウハウをどう活用し、地域を活性化できるか、検討を進めています。

このように、地方自治体や様々な業界のパートナーの皆さまと、日本の経済が活性化するような新しいビジネスモデルづくりや高付加価値サービスの創造を行っていきたいと考えています。国内ビジネスの業績が順調に回復し、海外ビジネスも着実に拡大している今こそ、持続的成長に向けた布石を打ちたいと考えています。

* NTT、NTT東日本、NTT西日本、NTTコミュニケーションズ、NTTドコモは、東京2020オリンピック・パラリンピック競技大会ゴールドパートナー（通信サービス）です。

社会的課題の解決を通じた企業価値向上

2015年9月の国連総会において「持続可能な開発目標（SDGs）」が決議されるなど、持続可能な社会の実現に向けた動きがグローバルに活発化しています。NTTグループはこれまでもICTの力を使って社会的課題の解決に貢献してきましたが、今後、ますますその役割への期待が高まっていくと考えており、「NTTグループCSR憲章」で掲げる、「人と社会と地球がつながる安心・安全で豊かな社会の実現」に向け、全力で取り組んでいきます。お客さまの「バリューパートナー」として、B2B2Xビジネスや様々なコラボレーションをさらに拡大させていくことで社会的課題の解決に貢献し、企業価値を向上させていく考えです。

先ほどお話しした地方創生に関して、NTTグループが今後、どのような社会的課題の解決をし、NTTグループのビジネスを発展させていきたいと考えているのかをもう少し詳しくお話ししたいと思います。私は地方創生を実現するためには、社会全体でデータを共有する、日本型のIoT・ビッグデータ・AIの活用を推進していくことが必要だと考えています。これは交通、医療、環境、農業、製造、教育など、様々な地域の情報をIoTで集めてビッグデータ化し、これを公共財として活用することで、様々な社会的課題を解決していく、というものです。例えば、交通と医療のデータを掛け合わせることで、救急時の患者搬送を時間短縮できたり、環境（エネルギー）と製造のデータを掛け合わせることで、ピーク時の電力をコントロールすることができるかもしれません。欧米でも「インダストリー4.0」や「インダストリアル・インターネット」と呼ばれる、IoT・ビッグデータを活用した取り組みが進んでいますが、欧米型のようにビッグデータを企業内や産業内に囲い込むのではなく、社会全体で活用することで、ビッグデータの可能性を最大限に発揮することができ、地域型ビジネスの発展につなげることができると考えています。

そのためには、IoTにより各企業が集めたビッグデータを地方自治体が中心となって収集し、地方自治体が持つ人口情報、地図情報、防災情報といったオープンデータとあわせて産業界に提供する必要があります。また、ビッグデータを各企業が利活用した結果を地方自治体にフィードバックすることで、ビッグデータの2次利用、3次利用を促進させ、「質・量」ともに充実したビッグデータを形成することが求められます。この構想を実現するために、今後、地方自治体に働きかけてビッグデータの形成・活用をスピードアップさせ、NTTグループはそれをネットワークやICT技術でサポートしていきます。そうすることで、新しいビジネスやサービスが生まれ、我々の持つICTサービスをまた新しい形で使っていただけるようになり、NTTグループのビジネス拡大につながっていくと考えています。

持続的な企業価値向上を支えるガバナンス

コーポレート･ガバナンスを有効に機能させることは、持続的に企業価値を向上させていくために必要不可欠であると考えており、経営の健全性の確保、適正な意思決定と事業遂行の実現、説明責任の明確化、コンプライアンスの徹底を基本方針として取り組んでいます。いくつかの点についてこれまでの取り組みをご紹介したいと思います。

経営の健全性の確保という観点では、NTTは、業務執行を適切に監督する機能を強化するため独立社外取締役を2名選任するとともに、独立社外監査役が過半数を占める監査役会を設置しています。また、2005年には独立社外取締役2名と社内取締役2名で構成される人事･報酬委員会を任意に設置し、人事･報酬の決定における客観性･透明性の更なる向上を図っています。さらに、独立社外取締役と代表取締役、監査役との意見交換会を開催し、取締役会の実効性やグループマネジメントのあり方など、幅広いテーマでコーポレート･ガバナンスをより機能させるためのディスカッションを行っています。

説明責任を果たすことも、会社としての重要な責務だと考えています。NTTはこれまでも、市場の皆さまとの対話を重視した経営を推進してきました。私自身も投資家の皆さまとのミーティングの機会をできるだけ持つようにしていますし、NTT IR DayではNTTの役員をはじめ、各事業会社のトップを参加させるなど、積極的に経営陣が投資家の皆さまと意見交換し、皆さまのご理解を深めていただくと同時に、いただいたご意見を経営に反映させるようにしています。

また、コンプライアンスの徹底も、持続的な企業価値向上のために必要不可欠です。NTTグループは法令を遵守し、高い倫理観を持って事業を推進していくことが最大のミッションであるという認識のもと、私自身もグループ各社の社長にコンプライアンスの徹底を常に求めており、各社社長も自社組織へ浸透させています。「NTTグループ企業倫理憲章」において全ての役員及び社員の行動指針を示し、グループ横断的なコンプライアンス強化施策に取り組むことで、「不正を絶対に許さない」職場づくりを行っています。

今後も投資家の皆さまとの対話を進めながら、コーポレート･ガバナンスを有効に機能させるべく努めてまいります。

最後に

4

NTTグループの持続的な企業価値の向上にご期待ください

ICT技術は日々進歩しています。インターネットが生活を変え、クラウドサービスが企業の生産性を大きく向上させてきたように、今後、IoTやビッグデータ、AIといった技術によって、さらに世の中は大きく変わっていくでしょう。NTTグループは責任あるICTの担い手であるという自覚を持ち、選ばれ続ける「バリューパートナー」として世界の様々なパートナーの皆さまとのコラボレーションを通じ、新しいビジネス、新しいサービスを創り出し、持続的な企業価値の向上に向けて邁進していきます。

皆さまにおかれましては、引き続きNTTグループにご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

中期経営戦略「新たなステージをめざして2.0」

NTTグループが推進するEPS経営

NTTグループは、2012年に公表した
中期経営戦略「新たなステージをめざして」に基づき、
事業構造の変革を進めてきました。
この戦略を継続・強化した「新たなステージをめざして2.0」を
2015年5月に公表し、お客さまに選ばれ続ける
「バリューパートナー」としての歩みを進めています。

2012年11月公表
「新たなステージをめざして」

達成

2016年3月期
EPS
60%以上
成長*

2015年5月公表
「新たなステージをめざして 2.0」

2018年3月期
EPS
400円以上

資本効率向上

自己株式取得

利益成長

グローバルビジネスの売上高拡大

国内ネットワーク事業の競争力強化

利益創出
スピードを加速

事業効率化の
更なる推進

利益成長

1 グローバルビジネスの拡大・利益創出
・海外売上高拡大　・営業利益創出
▶ P.28

2 国内ネットワーク事業の収益力強化
・設備投資の効率化　・コスト削減
▶ P.34

3 B2B2Xビジネスの拡大
▶ P.36

4 自己株式取得
▶ P.37

資本効率向上

* 対2012年3月期

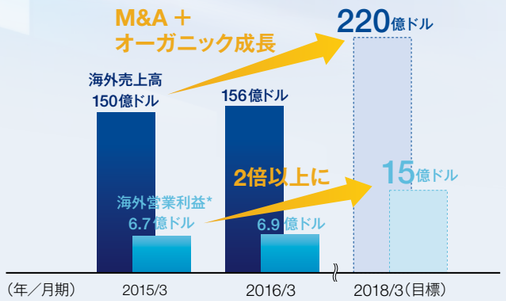
1 グローバルビジネスの拡大・利益創出

「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

グローバルビジネスについては、M&Aによるグローバル・クラウドサービスのラインナップの充実、クロスセルの推進（グループ会社の連携による受注）などにより、着実に成果をあげてきています。

2016年3月期の海外売上高は156億ドル、海外営業利益は6.9億ドルへと拡大しました。

海外売上高220億ドルは視野に入ってきましたが、高い目標として掲げた営業利益についても、売上拡大やコスト効率化といったグループ横断的な取り組みを加速することにより、達成に向けてチャレンジしていきます。



* 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

「3つの軸」で推進体制を強化

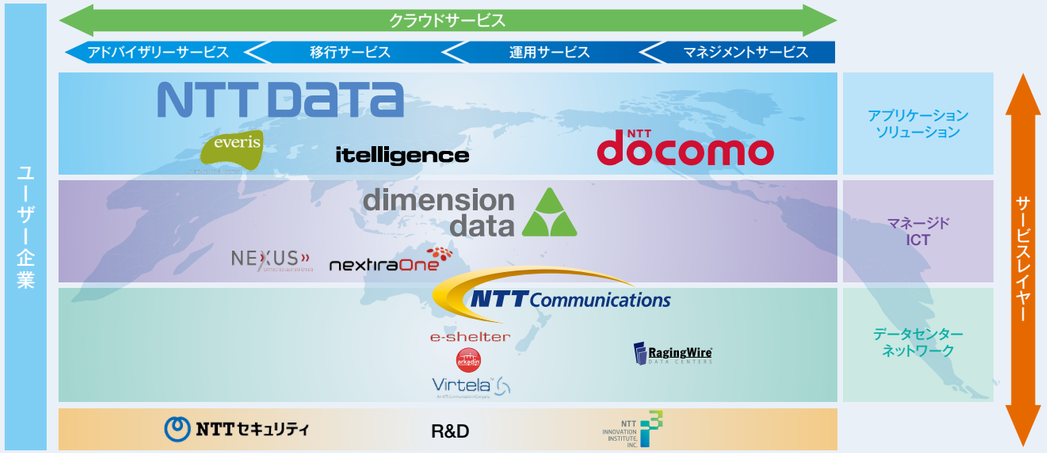
世界中のお客さまの様々なニーズにワンストップでお応えするために、以下の「3つの軸」でサービス推進体制を強化しています。

①フルスタック：クラウドサービスに関連するICTインフラからアプリケーションまでの幅広い分野でのサービス提供力

②フルライフサイクル：お客さまがクラウドに移行する際のコンサルティングからシステム構築、保守に至るまでの対応力

③フットプリントの拡大：グローバル規模のサービス提供力

グローバル・クラウドビジネス推進体制



NTTグループの強み

NTTグループはフルスタック、フルライフサイクルでの提供力を有するユニークなオールラウンドプレイヤーです。

グローバル・クラウドサービスでは、データセンター・ネットワークからアプリケーションまで、トータルで提供する力が重要であり、NTTグループの強みを最大限発揮することが可能です。

グローバルビジネスにおけるNTTグループのサービス提供能力の他社比較

			NTT	Telecom (A)	Cloud (A)	IT Vendor (A)	SIer (I)
Data Center（コロケーションを含む）		リーダー	●	○	—	—	◕
Networkインテグレーション		リーダー	●	●	—	●	●
Network		リーダー	●	●	—	—	—
Apps（ERP等）	導入	アタッカー	◕	—	—	●	●
	AMO	アタッカー	◕	—	—	●	●
Cloud	Public	アタッカー	◗	○	●	—	◕
	Hosted Private	アタッカー	◕	○	—	—	◕
Security		アタッカー	◕	●	—	—	●

凡例：グローバルな提供能力評価　● トップクラス　◕ 2nd Tierグループ　◗ 特定分野　○ 地域限定　— 提供なし／限定的

外部評価

NTTグループは、海外の調査機関から、ICTサービスの各分野で高い評価を受けており、グローバルマーケットにおけるプレゼンスは着実に向上しています。これに伴い、グローバル企業からの案件引き合いも増加してきています。

グローバル・クラウドビジネスにおける評価

データセンター総床面積 **世界トップクラス** （TeleGeography社調べ）	**NTT Group**	Network Services, Global*** **リーダー・クアドラント** （Gartner社調べ）
Internet Intelligence-Transit* **世界トップクラス** （Dyn社調べ）	**NTT Group**	Cloud-Enabled Managed Hosting, Asia/Pacific**** **リーダー・クアドラント** （Gartner社調べ）
Managed Security Services, Worldwide** **チャレンジャー・クアドラント** （Gartner社調べ）	**NTT Group**	Cloud Professional Services***** **リーダー** （IDC社調べ）

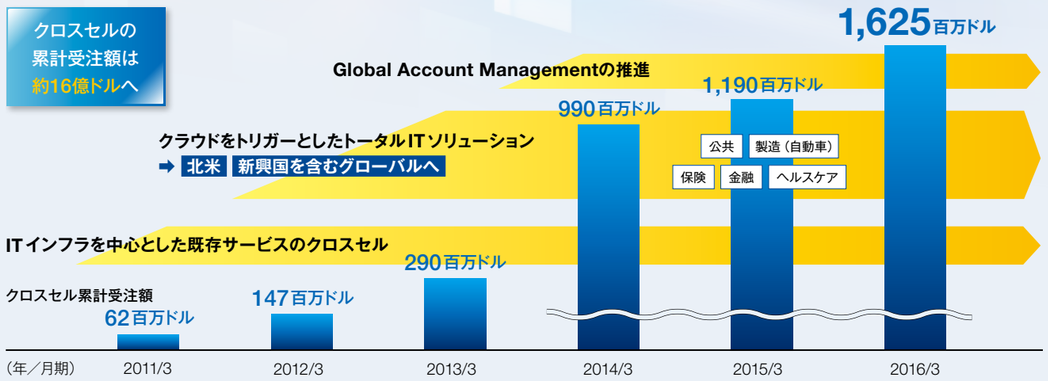
* Source: "A Baker's Dozen, 2015 Edition" Earl Zmijewski, 12 April 2016
** Source: "Magic Quadrant for Managed Security Services, Worldwide" Kelly M. Kavanagh/Toby Bussa, 23 December 2015
*** Source: "Magic Quadrant for Network Services, Global" Neil Rickard/Bjarne Munch, 14 January 2016
**** Source: "Magic Quadrant for Cloud-Enabled Managed Hosting, Asia/Pacific" To Chee Eng/Kenshi Tazaki/Vincent Fu/Arup Roy, 11 November 2015
ガートナーは、ガートナー・リサーチの発行物に掲載された特定のベンダー、製品またはサービスを推奨するものではありません。また、最高のレーティング又はその他の評価を得たベンダーのみを選択するように助言するものではありません。ガートナー・リサーチの発行物は、ガートナー・リサーチの見解を表したものであり、事実を表現したものではありません。ガートナーは、明示または黙示を問わず、本リサーチの商品性や特定目的への適合性を含め、一切の保証を行うものではありません。
ここに述べられたガートナーのレポート（以下「ガートナーのレポート」）は、ガートナーの配信購読サービスの一部として顧客向けに発行されたリサーチ・オピニオンもしくは視点を表したものであり、事実を表現したものではありません。ガートナーの各レポートは、レポート発行時点における見解であり、このアニュアルレポート発行時点のものではありません。また、ガートナーのレポートで述べられた意見は、事前の予告なしに変更されることがあります。
***** Source: IDC ITMarketScape: Worldwide Cloud Professional Services 2016 Vendor Assessment (Apr 2016, Doc # US40149616_JP)

1 グローバルビジネスの拡大・利益創出

クロスセル

2016年3月期のグローバルのクロスセルは、欧米の製造業のお客さまからクラウドマイグレーション、ITフルアウトソース案件で1億ドルを超える大型案件を受注し、年間クロスセル受注額は4億ドルとなり、累計受注額は16億ドルに達しました。

今後も、クラウドやセキュリティなど、成長ドライバーを切り口とした提案やグローバルアカウントへのNTTグループの総合力を活かした提案により、引き続き強化を図っていきます。



主なクロスセル受注実績

プレゼンスの向上により、グローバル企業からの引き合いが増え、取引が拡大

AMERICAS

- 2014/3.1Q — NTT DATA / dimension data / SOLUTIONARY — テキサス州交通局
  - ▶ クラウド移行、アプリケーション開発・保守運用
  - ▶ ITO・総合セキュリティサービス
- 2014/3.4Q — NTT DATA / NTT Communications — ヘルスケアメーカー
  - ▶ ERP等のクラウド移行
  - ▶ ITO
- 2014/3.4Q — NTT DATA / dimension data — 重工業メーカー
  - ▶ ビジネスプラットフォーム構築
  - ▶ ITO
- 2015/3.4Q — NTT DATA / NTT Communications — 酪農業
  - ▶ クラウド移行
  - ▶ データセンターサービスの提供
- 2016/3.1Q — NTT DATA / dimension data — 医療機器メーカー
  - ▶ アプリケーションのクラウド移行
  - ▶ データセンターサービスの提供

EMEA

- 2014/3.3Q — dimension data / NTT Communications — 消費財メーカー
  - ▶ グローバルLAN・WANの構築
  - ▶ ITO
- 2015/3.1Q — NTT DATA / dimension data — 英国財務省
  - ▶ クラウド移行、ビジネスプラットフォーム構築
  - ▶ ネットワークインフラ構築
- 2015/3.3Q — dimension data / NTT Communications — 非鉄金属
  - ▶ グローバルネットワークサービスの提供
  - ▶ ネットワーク管理サービスの提供
- 2016/3.1Q — NTT DATA / dimension data / NTT Communications — 医療機関
  - ▶ ITO
  - ▶ ネットワーク機器の調達・構築
  - ▶ データセンターサービスの提供
- 2016/3.4Q — dimension data / NTT DATA / NTT Communications — 製造業
  - ▶ クラウド・データセンターのマネジメントサービス
  - ▶ アプリケーションのクラウド移行

日本

- 2014/3.3Q — NTT Communications / dimension data — 全日空
  - ▶ UCaaS（クラウド型コミュニケーションサービス）の構築・運用
- 2015/3.2Q — dimension data / NTT Communications — 金融機関
  - ▶ データセンターサービスの提供
  - ▶ データセンター内機器の調達・構築

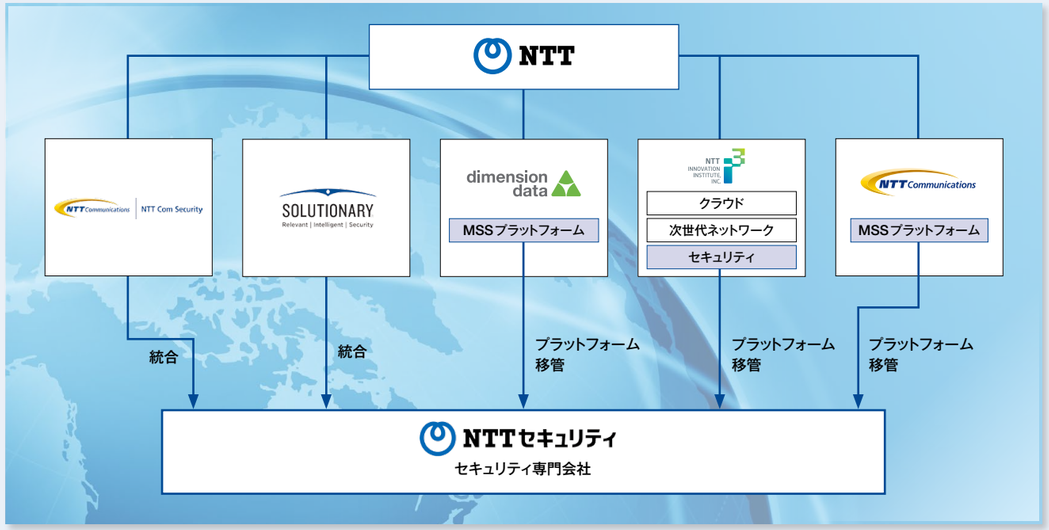
APAC

- 2014/3.2Q — dimension data / NTT Communications — May Bank
  - ▶ データセンターサービスの提供
  - ▶ データセンター内機器の調達・構築
- 2016/3.4Q — NTT DATA / NTT Communications — 金融機関
  - ▶ アプリケーション マネジメント アウトソーシング
  - ▶ ビジネス プロセス アウトソーシング

セキュリティサービスの競争力強化

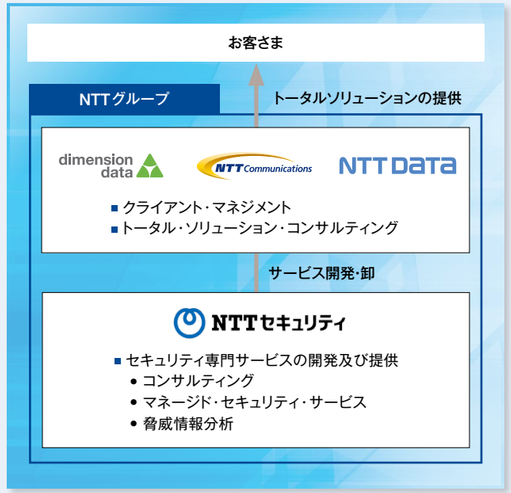
NTTセキュリティ株式会社を設立

NTTは、競争力のあるセキュリティサービスをグローバルに提供するため、2016年6月にセキュリティ専門会社であるNTTセキュリティ株式会社を設立し、NTT Com Security、Solutionary、Dimension Data、NTT Innovation Institute、NTTコミュニケーションズの高度分析基盤、セキュリティ脅威情報、セキュリティ専門技術を集約しました。



NTTセキュリティの位置づけ

NTTセキュリティは、サービス開発・卸会社として、NTTグループの事業会社を通じて、マネージド・セキュリティ・サービスをワールドワイドに提供していきます。Dimension Data、NTTコミュニケーションズ、NTTデータをはじめとしたNTTグループの事業会社は、それぞれの営業力を最大限活用し、NTTセキュリティが提供する先進的な技術とサービスを組み込んだトータルソリューションをグローバルに提供していきます。



M&A 買収案件
DC データセンター

ドイツ

2015年6月 M&A

ドイツ最大のデータセンター事業者である
e-shelterを子会社化

NTT Communications

オーストリア

2015年6月 DC

「オーストリア ウィーン1 データセンター」を
提供開始

NTT Communications

中国

2015年12月 DC

香港最大規模の
「香港 ファイナンシャル データセンター」を拡張

NTT Communications

インド

2015年10月 DC

インド最大規模の
「インド ムンバイ 5 データセンター」を開設

NTT Communications

タイ

2015年12月 DC

タイ最大規模の
「タイ バンコク 2 データセンター」を開設

NTT Communications

インドネシア

2015年10月 M&A

インドネシアのデータセンター事業者である
PT.Cyber CSF社を子会社化

NTT Communications

アメリカ

2015年4月 DC

「カリフォルニア サクラメント3（CA3）
データセンター」を提供開始

NTT Communications

2015年7月 M&A

金融ITコンサルティング事業者である
Carlisle & Gallagher Consulting Group, Inc.
を子会社化

NTT DATA

2015年9月 DC

「テキサス ダラス1（TX1）データセンター」を
建設開始

NTT Communications

2016年3月 M&A

ヘルスケア業界等を主要顧客とし、クラウド
サービスやアプリケーション関連サービス等を
提供するDell Services部門の譲り受けに関して
Dell Inc.と合意

NTT DATA

Strategic Moves for Global Services

（2015年4月～2016年3月）

2 国内ネットワーク事業の収益力強化

設備投資の効率化とコスト削減を強力に推進

ネットワークサービスにおいては、抜本的な既存事業の効率化を行い、収益力の強化を図ります。

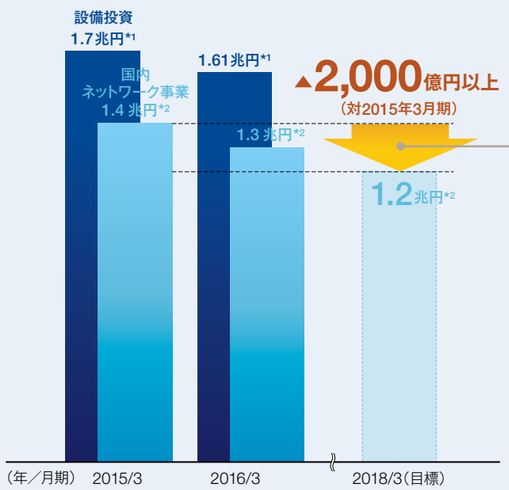
設備投資の効率化

グローバル･クラウド事業などの成長分野にはビジネスの拡大に向けて積極的な投資を行っていく一方で、国内ネットワーク事業の設備投資については抜本的な効率化を行っていきます。

国内ネットワーク事業の設備投資を2018年3月期までの3年間で2,000億円以上削減することを目標として掲げておりますが、2016年3月期は、ドコモのLTEのエリア拡大が面的拡大からスポット展開に転換したことなどによる投資減、及び東西の光関連投資の減などにより、957億円の削減となり、中期目標達成に向けて進捗は順調です。

引き続きグループ各社と連携して更なる効率化施策を進めていくことで、削減目標を達成していきます。

国内ネットワーク事業に係る設備投資を
2018年3月期までに2,000億円以上削減



*1 不動産及び太陽光発電関連事業を除く
*2 NTTコミュニケーションズのデータセンターなどを除く

設備利用効率の向上

① 高性能･大容量な装置の導入
② ソフトウェアコントロール技術による効率的設備構築

調達コストの削減

○ 調達物品の技術仕様統一による効率的な調達の実施

ITシステムの高度化･効率化

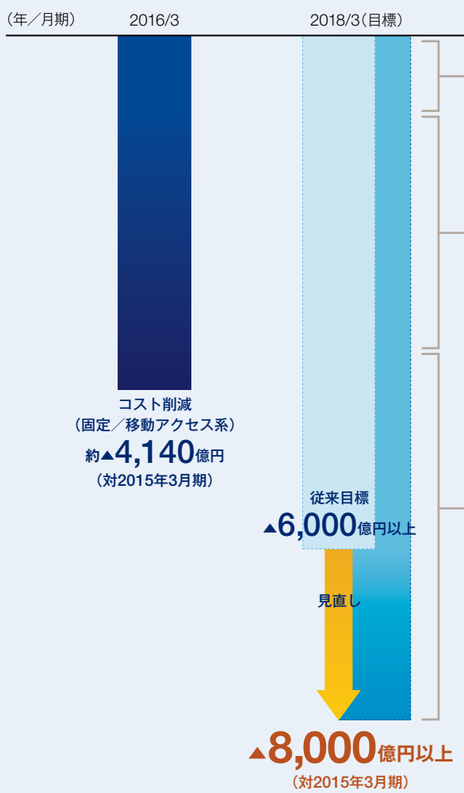
○ 仮想化技術等の最新技術を活用したITシステムの効率化

コスト削減

固定／移動アクセス系のコスト削減については、2018年3月期までの3年間で6,000億円以上の削減を目標としていましたが、2016年3月期は4,140億円の削減を実施し、2017年3月期に1年前倒しで達成できる見込みとなっています。このため、今後とも抜本的な業務の効率化など、更なるコスト削減に向けた取り組みを徹底し、利益成長を加速させるために、削減額を8,000億円以上に見直すこととしました。

引き続き、各社において投資や業務の効率化を徹底するとともに、グループ横断的な効率化施策などを展開することで、徹底的なコスト削減を実現していきます。

固定／移動アクセス系のコストを
2018年3月期までに8,000億円以上削減

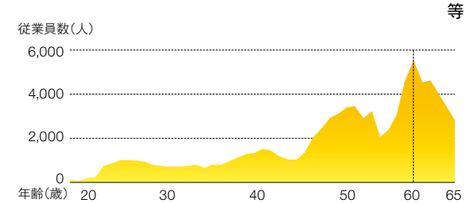


具体的なコスト削減額の内訳

人的コスト

NTT東日本･NTT西日本グループにおける退職による従業員数減少に伴い約1,000億円

等



※ 東OS会社等の従業員数には、地域子会社（NTT東日本-南関東等）、NTT-ME及びNTT東日本サービスの人員が含まれています。
西OS会社等の従業員数には、NTTビジネスソリューションズ、NTTマーケティングアクト、NTTネオメイト、NTTフィールドテクノ及びNTTビジネスアソシエ西日本の人員が含まれています。
また、OS会社等の従業員数には、60歳超の契約社員が含まれています。

設備コスト

設備投資の更なる効率化による減価償却費等の減で約3,000億円
（2016年5月に1,000億円追加）

等

その他コスト

販売の効率化に伴うマーケティングコストの減などによる業務効率化の更なる推進で約4,000億円
（2016年5月に1,000億円追加）

等

3 B2B2Xビジネスの拡大

「東京2020」「地方創生」を契機としたB2B2Xモデルへの転換を加速

国内ビジネスの持続的な成長に向け、他分野の事業者や自治体とのコラボレーションを通じて高付加価値サービスを創出し、新たなビジネスモデルであるB2B2Xモデルへの転換を加速していきます。

「東京2020オリンピック・パラリンピック競技大会*」に向けて、パートナー企業とのコラボレーションを推進するとともに、「地方創生」に取り組む中で新たな市場を開拓し、次世代に受け継がれるスタンダードとなるようなサービスを創出することをめざしています。

* NTT、NTT東日本、NTT西日本、NTTコミュニケーションズ、NTTドコモは、東京2020オリンピック・パラリンピック競技大会ゴールドパートナー（通信サービス）です。

「スマートスタジアム事業」協業契約の締結

NTTグループは2016年7月に、Jリーグ、及びPerform Groupが提供するスポーツのライブストリーミングサービス「DAZN（ダ・ゾーン）」と、スタジアム・ホームタウンのICT化を図る「スマートスタジアム事業」における協業契約を締結しました。 JリーグとDAZN、NTTグループはJ1クラブのホームスタジアムをはじめとした全国のスタジアムのWi-Fi環境整備・情報サービス提供などを含めたICT化事業「スマートスタジアム」を推進していきます。インターネットに快適につながるスタジアムをスタートポイントに、ICTを利活用したヒト・モノ・コトが相互につながる仕組みやスタジアム内で楽しめるコンテンツとサービスを通じて、観戦にいらした方々の興味の対象がスタジアム周辺地域やコミュニティにまで広がるきっかけを提供します。また、この事業によりICTを通したチームや選手、試合の魅力の発信で新たなファン層を開拓してスタジアムへの来場を促し、地域とつながるスポーツ産業を発展させることをめざします。

「札幌市ICT活用プラットフォーム検討会」への参画

NTTは2016年7月に、新時代のICTまちづくり先進モデルの構築をめざし、札幌市が設立した「札幌市ICT活用プラットフォーム検討会」に参画しました。NTTは、検討会の一員として、先進的なICTに関するノウハウを提供することにより、地場企業の新規ビジネス創出を後押しするとともに、利便性の高い暮らしの実現や住民サービスの向上に取り組みます。まずは、NTT東日本とNTTドコモがゴールドパートナーとなっている「2017冬季アジア札幌大会（2017年2月開催）」に向け、「スポーツ・観光ICT推進部会」において、アジア圏・世界での更なる札幌ブランドを確立するため、先進的なICTを活用することにより大会の開催前・中・後の札幌市内観光をトータルで楽しんでいただく仕組みや実証を検討していきます。

4 自己株式取得

自己株式取得の取り組み方針

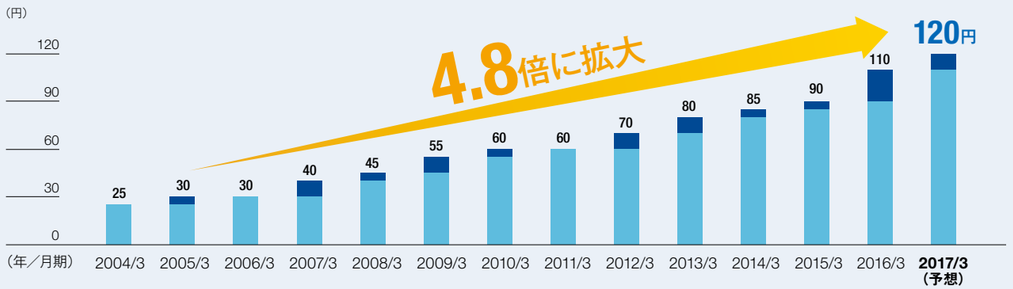
自己株式取得については、EPS目標の達成や、資本効率の向上を目的とし、事業動向や市場動向などを踏まえ、機動的・弾力的に対応しています。今後も、利益成長と自己株式取得により、EPS目標400円以上の達成に向けて取り組んでいきます。

自己株式取得（累計）

2016年3月期には936億円、2017年3月期についても、2016年8月までに2,674億円の自己株式取得を実施しており、累計の取得額は約3.1兆円となっています。

（参考）1株当たり配当額

配当については、株主還元の軸足として、中期的に充実させていくことを基本方針としています。2017年3月期については、1株当たり年間配当額を10円増配し、120円とする予定であり、13年間で4.8倍の水準まで増配を行ってきました。今後も安定性・継続性に配意しつつ、業績動向、財務状況及び配当性向などを総合的に勘案し、配当の充実に努めていきます。



※ 2009年1月4日を効力発生日として、普通株式を1株につき100株の割合で分割しました。さらに、2015年7月1日を効力発生日として、普通株式を1株につき2株の割合で分割しました。
上記のグラフに記載している2004年3月期から2017年3月期（予想）までの年間配当額は上記2回の株式分割を考慮して記載しています。

コーポレート・ガバナンス

企業統治体制の全体像

基本方針

株主や投資家の皆さまをはじめ、お客さまやお取引先、従業員など様々なステークホルダー（利害関係者）の期待に応えつつ、企業価値の最大化を図るためには、コーポレート・ガバナンスが有効に機能するようコーポレートガバナンス・コードの各原則の趣旨を踏まえ、体制強化していくことが重要であると考えています。

中期経営戦略「新たなステージをめざして 2.0」を推進し、グループ全体を利益成長軌道へ乗せていくために、(1)経営の健全性の確保、(2)適正な意思決定と事業遂行の実現、(3)アカウンタビリティ（説明責任）の明確化、(4)コンプライアンスの徹底、を基本方針として取り組んでいます。

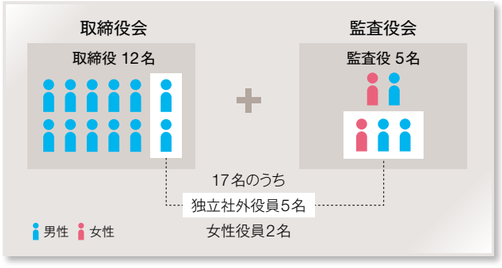
コーポレート・ガバナンス強化の歴史

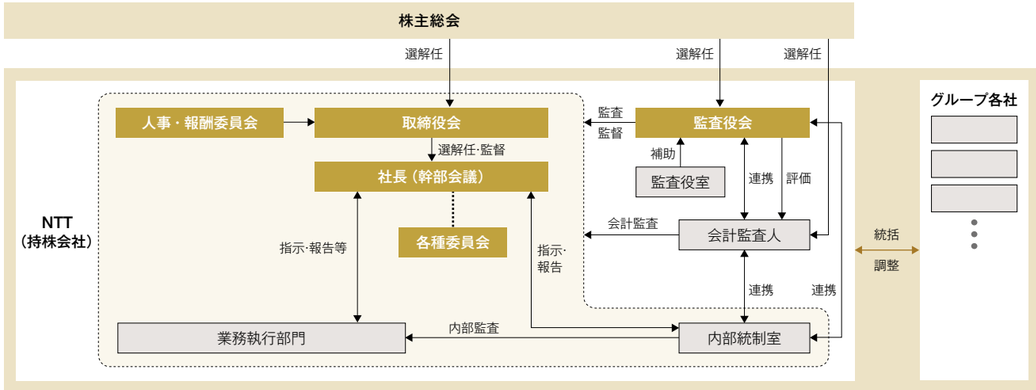
	～2005	～2010	～2016
コーポレート・ガバナンスに関連する主な法令改正等	2002 米国SOX法成立 2004 東証 上場会社コーポレート・ガバナンス原則制定	2006 会社法施行 2007 金融商品取引法施行	2015 改正会社法施行 東証 コーポレートガバナンス・コード施行
業務執行・監督体制	1985 • NTT発足、社外取締役複数名選任 2003 • 監査役増員：4名（社内2名・社外2名）⇒5名（社内3名・社外2名） 2005 • 人事・報酬委員会設置	2006 • 社外監査役増員:5名（社内3名・社外2名）⇒5名（社内2名・社外3名） • 財務専門家である監査役の選任	2011 • 初の女性役員選任（社外監査役1名） 2015 • 独立役員の独立性判断基準制定
内部統制・リスクマネジメント	2002 • ビジネスリスクマネジメント推進委員会設置 • NTTグループビジネスリスクマネジメントマニュアル策定 • NTTグループ企業倫理憲章策定 • 企業倫理委員会設置 • 企業倫理ヘルプライン（受付窓口）設置 2003 • 米国SOX法対応開始 2005 • 考査室設置	2006 • 内部統制室設置 ※ 考査室を統合 • 内部統制システムの整備に関する基本方針制定 2010 • リスクマネジメント規程制定	2015 • 内部統制システムの整備に関する基本方針改定 2016 • 内部統制システムの運用状況（概要）の開示開始
株主の権利行使確保	2002 • 議決権行使の電子化の実施	2006 • ICJ機関投資家向け議決権電子行使プラットフォームの導入	2012 • 個別注記表等のWebみなし提供開始 2015 • 招集通知の発送前Web開示開始（総会開催日の42日前） 2016 • 招集通知の発送前Web開示（日英同日）実施（総会開催日の42日前） • Webみなし提供情報の拡大
情報開示	2003 • 四半期情報の開示開始 • ディスクロージャー規程制定 • ディスクロージャー委員会設置 2005 • IR室設置 • CSR推進室設置 • CSR委員会設置 • CSR報告書の発行開始	2006 • コーポレート・ガバナンスに関する報告書の開示開始 2010 • ディスクロージャーポリシー公開	2014 • 統合報告書の発行開始 2015 • コーポレートガバナンス・コードに対応したコーポレート・ガバナンスに関する報告書の開示開始 • サステナビリティレポート発行開始

コーポレート・ガバナンス体制

業務執行を適切に監督する機能を強化するため、独立社外取締役を複数名選任するとともに、独立社外監査役が過半数を占める監査役会を設置することにより監査体制の強化を図っています。加えて、独立社外取締役2名と社内取締役2名で構成される人事・報酬委員会を任意に設置し、人事・報酬の決定における客観性・透明性の更なる向上を図っており、監査役会設置会社形態による統治機能が十分有効であると判断しています。

取締役会・監査役会の構成





取締役会 2016年3月期開催回数：12回

取締役会は、独立社外取締役2名を含む取締役12名で構成されています。

法令で定められた事項、及び会社経営・グループ経営に関する重要事項等、「取締役会規則」に定めた事項を決定するとともに、取締役から定期的に職務執行状況の報告を受けること等により、取締役の職務執行を監督しています。

監査役会 2016年3月期開催回数：25回

監査役会は、社内監査役2名と独立社外監査役3名の合計5名で構成されています。

経営執行者とは異なる独立した立場から業務監査及び会計監査を実施し、取締役の職務執行状況を監査しています。

人事・報酬委員会 2016年3月期開催回数：2回

取締役の人事・報酬の決定については客観性・透明性の向上を目的に、取締役会の事前審議機関として独立社外取締役2名を含む4名の取締役で構成される人事・報酬委員会を設置し、同委員会の審議を経て取締役会にて決定しています。

幹部会議 2016年3月期開催回数：36回

会社の重要な意思決定にあたっては、原則として、社長、副社長、常勤取締役及びスタッフ組織の長で構成する「幹部会議」において審議した上で決定することとし、週1回程度開催しています。なお、意思決定の透明性を高めるため、「幹部会議」には監査役1名も参加しています。

各種委員会

「幹部会議」の下には、会社経営戦略及びグループ経営戦略に関して課題ごとに議論する委員会を設置しています。これらの委員会は原則として社長・副社長を委員長とし、関係する取締役等が参加し、年間を通じて必要に応じて開催しています。

主な委員会の設置状況

委員会名	概要
CSR委員会	グループCSRの基本戦略、取り組みテーマの策定、CSRに関する報告書基本方針の策定
企業倫理委員会	企業倫理の確立、綱紀の保持の徹底
人権啓発推進委員会	人権啓発推進体制の確立及び差別事件等に対する対応
技術戦略委員会	R&Dビジョン、技術開発戦略、R&D提携戦略の策定
投資戦略委員会	大型出資案件等に関する投資戦略の策定
財務戦略委員会	財務に関する基本戦略、財務諸課題への対応方針の策定
ビジネスリスクマネジメント推進委員会	会社運営にかかわるビジネスリスクへの対処に向けた危機管理
ディスクロージャー委員会	年次報告書の記載方針等の策定
SO法内部統制委員会	グループ全体のSO法内部統制状況の把握、内部統制の不備の改善施策の検証、モニタリング
グループCISO委員会	グループにおける情報セキュリティマネジメント戦略の策定

取締役会

取締役の紹介（2016年6月30日現在）

取締役
廣井 孝史
財務部門長

取締役
奥野 恒久
グローバルビジネス推進室長

常務取締役
小林 充佳
技術企画部門長

代表取締役副社長
篠原 弘道
技術戦略担当
国際標準化担当
研究企画部門長

代表取締役副社長
澤田 純
事業戦略担当
リスクマネジメント担当

常務取締役
島田 明
総務部門長

取締役
栗山 浩樹
新ビジネス推進室長
2020準備担当

取締役
坂本 英一
経営企画部門長

独立社外取締役
白井 克彦
放送大学学園 理事長
株式会社ジャパンディスプレイ 取締役

取締役会長
三浦 惺

代表取締役社長
鵜浦 博夫

独立社外取締役
榊原 定征
東レ株式会社 相談役最高顧問
株式会社日立製作所 取締役
一般社団法人 日本経済団体連合会 会長

取締役の略歴等（2016年6月30日現在）

三浦 惺

1944年4月3日生
取締役会長
取締役会議長

取締役在任年数
11年

持株数
32,540株

出席回数（比率）
12／12回（100%）

略歴
1967年4月 日本電信電話公社入社
1996年6月 当社 取締役 人事部長
1996年7月 当社 取締役 人事労働部長
1998年6月 当社 常務取締役 人事労働部長
1999年1月 当社 常務取締役
東日本会社移行本部 副本部長
1999年7月 東日本電信電話株式会社
代表取締役副社長
2002年6月 同社 代表取締役社長
2005年6月 当社 代表取締役副社長
中期経営戦略推進室長
2007年6月 当社 代表取締役社長
2012年6月 当社 取締役会長
（現在に至る）
2016年6月 株式会社広島銀行 取締役
（現在に至る）

重要な兼職の状況
株式会社広島銀行 取締役

鵜浦 博夫

1949年1月13日生
代表取締役社長
Chief Executive Officer

取締役在任年数
14年

持株数
27,200株

出席回数（比率）
12／12回（100%）

略歴
1973年4月 日本電信電話公社入社
2002年6月 当社 取締役 第一部門長
2005年6月 当社 取締役 第五部門長
2007年6月 当社 常務取締役 経営企画部門長
中期経営戦略推進室次長兼務
2008年6月 当社 代表取締役副社長
新ビジネス推進室長
2011年6月 当社 代表取締役副社長
2012年6月 当社 代表取締役社長
（現在に至る）

重要な兼職の状況
なし

篠原 弘道

1954年3月15日生
代表取締役副社長
技術戦略担当
国際標準化担当
研究企画部門長
Chief Technology Officer
Chief Information Security Officer

取締役在任年数
7年

持株数
14,300株

出席回数（比率）
12／12回（100%）

略歴
1978年4月 日本電信電話公社入社
2009年6月 当社 取締役 研究企画部門長
2011年6月 当社 取締役 研究企画部門長
情報流通基盤総合研究所長兼務
2011年10月 当社 取締役 研究企画部門長
2012年6月 当社 常務取締役 研究企画部門長
2014年6月 当社 代表取締役副社長
研究企画部門長（現在に至る）

重要な兼職の状況
なし

澤田 純

1955年7月30日生
代表取締役副社長
事業戦略担当
リスクマネジメント担当
Chief Financial Officer
Chief Compliance Officer
Chief Information Officer

取締役在任年数
2年

持株数
10,500株

出席回数（比率）
12／12回（100%）

略歴
1978年4月 日本電信電話公社入社
2008年6月 エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ
株式会社 取締役 経営企画部長
2011年6月 同社 常務取締役 経営企画部長
2012年6月 同社 代表取締役副社長
経営企画部長
2013年6月 同社 代表取締役副社長
2014年6月 当社 代表取締役副社長
（現在に至る）
2016年6月 NTTセキュリティ株式会社
代表取締役社長（現在に至る）

重要な兼職の状況
NTTセキュリティ株式会社 代表取締役社長

小林 充佳

1957年11月3日生
常務取締役
技術企画部門長

取締役在任年数
4年

持株数
7,800株

出席回数（比率）
12／12回（100%）

略歴
1982年4月 日本電信電話公社入社
2006年6月 西日本電信電話株式会社
岡山支店長
2008年7月 同社 サービスマネジメント部長
2010年6月 同社 取締役
サービスマネジメント部長
2012年6月 当社 取締役 技術企画部門長
新ビジネス推進室長兼務
2012年6月 エヌ・ティ・ティ・コムウェア株式会社
取締役（現在に至る）
2014年6月 当社 常務取締役 技術企画部門長
（現在に至る）

重要な兼職の状況
エヌ・ティ・ティ・コムウェア株式会社 取締役

島田 明

1957年12月18日生
常務取締役
総務部門長

取締役在任年数
4年

持株数
7,404株

出席回数（比率）
12／12回（100%）

略歴
1981年4月 日本電信電話公社入社
2007年7月 西日本電信電話株式会社 財務部長
2009年7月 東日本電信電話株式会社
総務人事部長
2011年6月 同社 取締役 総務人事部長
2012年6月 当社 取締役 総務部門長
2012年6月 西日本電信電話株式会社 取締役
（現在に至る）
2015年6月 当社 常務取締役 総務部門長
（現在に至る）

重要な兼職の状況：
西日本電信電話株式会社 取締役

※1 持株数は、2016年6月30日現在の状況
2 出席回数は、2016年3月期の状況

奥野 恒久

1960年10月12日生
取締役
グローバルビジネス推進室長

取締役在任年数
4年

持株数
4,300株

出席回数（比率）
10／12回（83%）

略歴
1983年4月 日本電信電話公社入社
2007年7月 当社 中期経営戦略推進室
担当部長
2008年6月 当社 新ビジネス推進室 国際室長
2011年1月 Dimension Data Holdings plc
取締役（現在に至る）
2011年6月 当社 グローバルビジネス推進室長
2012年6月 当社 取締役
グローバルビジネス推進室長
（現在に至る）
2016年6月 NTTセキュリティ株式会社 取締役
（現在に至る）

重要な兼職の状況
Dimension Data Holdings plc 取締役
NTTセキュリティ株式会社 取締役

栗山 浩樹

1961年5月27日生
取締役
新ビジネス推進室長
2020準備担当

取締役在任年数
2年

持株数
2,970株

出席回数（比率）
12／12回（100%）

略歴
1985年4月 当社入社
2003年2月 当社 第一部門 担当部長
2005年5月 当社 中期経営戦略推進室
担当部長
2008年6月 当社 経営企画部門 担当部長
2012年6月 当社 総務部門秘書室 担当部長
2014年6月 当社 取締役 新ビジネス推進室長
（現在に至る）

重要な兼職の状況
なし

廣井 孝史

1963年2月13日生
取締役
財務部門長

取締役在任年数
1年

持株数
2,700株

出席回数（比率）
9／9回（100%）

略歴
1986年4月 当社入社
2005年5月 当社 中期経営戦略推進室
担当部長
2008年6月 当社 新ビジネス推進室 担当部長
2009年7月 当社 経営企画部門 担当部長
2014年6月 当社 財務部門長
2015年6月 当社 取締役 財務部門長
（現在に至る）

重要な兼職の状況
なし

坂本 英一

1963年9月3日生
取締役
経営企画部門長

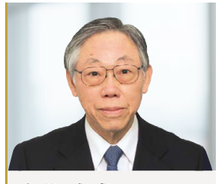
取締役在任年数
（2016年6月初選任）

持株数
2,500株

出席回数（比率）
—

略歴
1986年4月 当社入社
2002年4月 東日本電信電話株式会社
企画部 担当部長
2005年10月 同社 経営企画部 経営管理部門長
2009年7月 同社 経営企画部 企画部門長
2011年7月 当社 経営企画部門 広報室長
2015年6月 株式会社NTTドコモ 執行役員
法人ビジネス戦略部長
2016年6月 当社 取締役 経営企画部門長
（現在に至る）
東日本電信電話株式会社 取締役
（現在に至る）

重要な兼職の状況
東日本電信電話株式会社 取締役



白井 克彦

1939年9月24日生
独立社外取締役

取締役在任年数
4年

持株数
2,900株

出席回数（比率）
12／12回（100%）

略歴
1965年4月 早稲田大学
第一理工学部助手
1968年4月 同 理工学部専任講師
1970年4月 同 理工学部助教授
1975年4月 同 理工学部教授
1994年11月 同 教務部長兼
国際交流センター所長
1998年11月 同 常任理事
2002年11月 同 総長
2010年11月 同 学事顧問（現在に至る）
2011年4月 放送大学学園 理事長（現在に至る）
2012年6月 当社 取締役（現在に至る）
2012年6月 株式会社ジャパンディスプレイ 取締役
（現在に至る）

重要な兼職の状況
放送大学学園 理事長
株式会社ジャパンディスプレイ 取締役

榊原 定征

1943年3月22日生
独立社外取締役

取締役在任年数
4年

持株数
7,300株

出席回数（比率）
12／12回（100%）

略歴
1967年4月 東洋レーヨン株式会社
（現 東レ株式会社）入社
1994年6月 同社 経営企画第1室長
1996年6月 同社 取締役
1998年6月 同社 常務取締役
1999年6月 同社 専務取締役
2001年6月 同社 代表取締役副社長
2002年6月 同社 代表取締役社長
2010年6月 同社 代表取締役取締役会長
株式会社商船三井 取締役
2012年6月 当社 取締役（現在に至る）
2013年6月 株式会社日立製作所 取締役
（現在に至る）
2014年6月 一般社団法人 日本経済団体連合会
会長（現在に至る）
2014年6月 東レ株式会社 取締役会長
2015年6月 同社 相談役最高顧問（現在に至る）

重要な兼職の状況
東レ株式会社 相談役最高顧問
株式会社日立製作所 取締役
一般社団法人 日本経済団体連合会 会長

取締役会の構成

取締役会は、事業内容に応じた規模とし、経験、専門分野等のバランス及び多様性を考慮した構成としており、業務執行を適切に監督する機能を強化するために選任している独立社外取締役2名を含む取締役12名で構成されています。

なお、各取締役の過去の経験、専門分野等については、「取締役の略歴等」（P.42～43）をご参照ください。

取締役会の活動

原則として毎月1回程度、定例取締役会を開催するとともに、必要のある都度臨時取締役会を開催し、法令で定められた事項、及び会社経営・グループ経営に関する重要事項等、「取締役会規則」に定めた事項を決定するとともに、取締役から定期的に職務執行状況の報告を受けること等により、取締役の職務執行を監督しています。

2016年3月期においては、取締役会を12回開催しており、中期経営戦略「新たなステージをめざして 2.0」や地域通信事業における中長期的な課題である「固定電話の今後について」をはじめとした会社経営・グループ経営に関する重要事項等について、各取締役による活発な議論を経て決定しました。

取締役会の実効性評価

取締役会の実効性の向上、さらにはコーポレート・ガバナンス強化を目的として、様々なテーマについて、独立社外取締役と監査役の意見交換会や、独立社外取締役と代表取締役の意見交換会などを開催しています。

当意見交換会において、独立社外取締役及び監査役から、NTTの取締役会に関し、十分な情報提供と活発な議論が行われており、実効性が確保できているとのご意見をいただいているところであります。その結果、取締役会の実効性は確保されていると評価しており、今後においても更なる実効性向上に努めていきます。

取締役の選任方針・選任手続

NTTグループは、信頼され選ばれ続ける「バリューパートナー」として、お客さまに対してワールドワイドに新たな価値を創造することを通じて、社会的課題の解決と安心・安全で豊かな社会の実現に寄与していきます。その価値観を共有できる人材をNTTグループ全体のトップマネジメント層にグループ内外から幅広く選任していくこととしています。

取締役候補は、NTTグループ全体の企業価値の向上のために、グループトータルの発展に寄与する幅広い視野と経験を有し、マネジメント能力とリーダーシップに優れ、経営センスと意欲のある人材を選任しています。

なお、業務執行の監督機能を強化する観点から、一般株主と利益相反を生じるおそれのない人材を独立社外取締役とし、原則、複数名選任しています。

取締役候補の選任手続については、人事・報酬委員会の審議を経て取締役会で決議し、株主総会に付議することとしています。

各取締役候補の選任・指名については、「第31回定時株主総会招集ご通知」（http://www.ntt.co.jp/ir/shares/shareholders_meeting/pdf/shmeeting31_1.pdf）P.6～13に記載していますので、ご参照ください。

取締役の活動の支援体制等

会社の費用において弁護士など外部の専門家と契約を締結し、必要に応じて助言を得ることができるよう体制を整えています。

独立社外取締役に対しては、取締役会事務局を連絡先とし、常日頃より、業務執行に関する問い合わせ、説明等のサポートを実施しています。

取締役に対するトレーニング

役員の就任に際しては、市場動向やコンプライアンスなどに関する研修を行っています。就任後も国内外の経済・社会問題など多岐にわたる研修を行っており、グループトータルの発展に寄与する幅広い視野やマネジメント能力をさらに高めています。加えて社外役員に対しては、グループ会社の事業動向説明会の実施や研究所等の視察の機会を設けるなど、NTT及びNTTグループ事業への理解をさらに深める取り組みも行っています。

取締役の報酬

以下の通り「NTTグループ人事方針」において、取締役の報酬の額またはその算定方法の決定に関する方針を定めています。この方針に従い、取締役の報酬等に関する事項については、客観性・透明性の向上を目的に、取締役会の事前審議機関として独立社外取締役2名を含む4名の取締役で構成される人事・報酬委員会を設置し、同委員会の審議を経て取締役会にて決定しています。

「NTTグループ人事方針」（抜粋）

取締役の報酬

取締役（社外取締役を除く）の報酬は、月額報酬と賞与から構成することとし、月額報酬は役位ごとの役割の大きさや責任範囲に基づき、賞与は当事業年度の会社業績等を勘案し、それぞれ支給します。

また、中長期の業績を反映させる観点から、月額報酬の一定額以上を拠出し役員持株会を通じて自社株式を購入することとし、購入した株式は在任期間中、その全てを保有することとします。

社外取締役については、高い独立性の確保の観点から、業績との連動は行わず、月額報酬のみを支給します。

報酬等の総額（2016年3月期）

区分	支給人数	総額
取締役	12名	521百万円

※1 取締役の報酬額については、2006年6月28日開催の第21回定時株主総会において、年額7億5,000万円以内と決議いただいています。
2 取締役の報酬等の額には、当事業年度に係る役員賞与93百万円が含まれています。
3 上記のほか、使用人兼務取締役の使用人分賞与13百万円があります。

監査役会

監査役の紹介（2016年6月30日現在）

独立社外監査役
落合 誠一

常勤監査役
前澤 孝夫

独立社外監査役
飯田 隆

常勤監査役
井手 明子

独立社外監査役
友永 道子

監査役会の構成

監査役会は、公認会計士、大学教授及び弁護士としての専門分野の経験、見識を有した独立社外監査役3名と社内監査役2名で構成され、独立社外監査役の独立性と社内監査役の高度な情報収集力を組み合わせた実効性のある監査を実施しています。そのうち2名は財務及び会計に関する相当程度の知見を有しております。

監査役会の活動

監査役は、取締役会など重要な会議に出席するほか、定期的に代表取締役や取締役とそれぞれのテーマに応じた意見交換・議論を行うことで、取締役の職務の執行状況を把握するとともに必要に応じ提言を行っています。

2016年3月期においては監査役会を25回開催しました。また、「監査役会」とは別に「監査役打合せ会」を約40回開催し、執行部から幹部会議付議案件の説明を聴取するなど情報の共有を図っています。さらに、会計監査人ならびに内部統制室との意見交換をそれぞれ約10回実施し、監査計画の説明や内部統制システムの状況などについて報告を受けるとともに、必要に応じ提言を行っています。

グループ各社に関する取り組みとしては、主要グループ会社約20社の代表取締役からコーポレート・ガバナンスの状況やその維持・向上に向けた取り組みなどを聴取し、それらについて議論を行うとともに、国内外主要拠点（約20拠点）を訪問し、現地代表者から聴取、議論を行っております。また、主要グループ会社の監査役から監査結果などについて報告を受け、意見交換を行うほか、定期的に監査役を対象とした社外有識者などによる研修会を行うなど、各社監査役の監査活動の向上に資する取り組みを実施しています。

このような活動を通じて、経営執行者とは異なる独立した立場から当社及びグループ各社に対し、健全でかつ持続的な成長と発展を促すとともに、コーポレート・ガバナンスの体制強化やコンプライアンス意識の向上に寄与しています。

監査役の略歴等（2016年6月30日現在）

井手 明子
1955年2月28日生
常勤監査役

監査役在任年数
2年

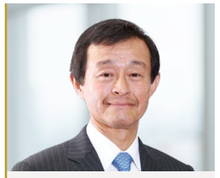
持株数
5,000株

取締役会　出席回数（比率）
12／12回（100%）

監査役会　出席回数（比率）
25／25回（100%）

略歴
1977年4月　日本電信電話公社入社
2003年6月　株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ（現 株式会社NTTドコモ）お客様サービス部長
2004年9月　同社 お客様サービス部長 情報セキュリティ部長兼務
2005年6月　同社 お客様サービス部長
2006年4月　同社 社会環境推進部長
2006年6月　同社 執行役員 社会環境推進部長
2008年7月　同社 執行役員 中国支社長
2012年6月　同社 執行役員 情報セキュリティ部長
2013年5月　らでぃっしゅぼーや株式会社 代表取締役社長
2013年6月　株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ（現 株式会社NTTドコモ）執行役員 コマース事業推進担当
2014年6月　当社 常勤監査役（現在に至る）

重要な兼職の状況
なし



前澤 孝夫
1955年10月24日生
常勤監査役

監査役在任年数
（2016年6月初選任）

持株数
9,004株

取締役会　出席回数（比率）
—

監査役会　出席回数（比率）
—

略歴
1978年4月　日本電信電話公社入社
2006年6月　エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社 ヒューマンリソース部長、研修センタ所長、総務部長兼務
2008年6月　同社 取締役 法人事業本部 副事業本部長
2011年6月　同社 常務取締役 法人事業本部 副事業本部長
2011年8月　同社 常務取締役 第二営業本部長
2012年6月　株式会社エヌ・ティ・ティ・ビー・シー・コミュニケーションズ 代表取締役社長
2016年6月　当社 常勤監査役（現在に至る）
※当社及び当社関連会社の経理部門の経験があることから、財務及び会計に関する相当程度の知見を有するものであります。

重要な兼職の状況
なし

友永 道子
1947年7月26日生
独立社外監査役

監査役在任年数
5年

持株数
2,300株

取締役会　出席回数（比率）
11／12回（92%）

監査役会　出席回数（比率）
24／25回（96%）

略歴
1975年3月　公認会計士 登録（現在に至る）
2007年7月　日本公認会計士協会 副会長
2008年7月　新日本有限責任監査法人 シニアパートナー
2010年6月　京浜急行電鉄株式会社 監査役
2011年6月　当社 監査役（現在に至る）
2012年2月　株式会社東日本大震災事業者再生支援機構 監査役
2014年6月　株式会社日本取引所グループ 取締役
2016年6月　京浜急行電鉄株式会社 取締役（現在に至る）
※公認会計士の資格を有していることから、財務及び会計に関する相当程度の知見を有するものであります。

重要な兼職の状況
公認会計士
京浜急行電鉄株式会社 取締役

落合 誠一
1944年4月10日生
独立社外監査役

監査役在任年数
4年

持株数
4,804株

取締役会　出席回数（比率）
11／12回（92%）

監査役会　出席回数（比率）
24／25回（96%）

略歴
1974年4月　東京大学 法学部助手
1977年4月　成蹊大学 法学部助教授
1981年4月　同 法学部教授
1990年4月　東京大学大学院 法学政治学研究科・法学部教授
2007年4月　中央大学 法科大学院教授
2007年4月　弁護士登録（第一東京弁護士会）（現在に至る）
2007年6月　東京大学 名誉教授（現在に至る）
2008年6月　株式会社荏原製作所 取締役
2012年6月　当社 監査役（現在に至る）
2012年7月　明治安田生命保険相互会社 取締役（現在に至る）
2013年6月　宇部興産株式会社 監査役（現在に至る）

重要な兼職の状況
弁護士
明治安田生命保険相互会社 取締役
宇部興産株式会社 監査役

飯田 隆
1946年9月5日生
独立社外監査役

監査役在任年数
2年

持株数
2,400株

取締役会　出席回数（比率）
12／12回（100%）

監査役会　出席回数（比率）
25／25回（100%）

略歴
1974年4月　弁護士登録（第二東京弁護士会）（現在に至る）森綜合法律事務所（現 森・濱田松本法律事務所）入所
1991年4月　第二東京弁護士会 副会長
1997年4月　日本弁護士連合会 常務理事
2006年4月　第二東京弁護士会 会長
2006年4月　日本弁護士連合会 副会長
2012年1月　宏和法律事務所開設（現在に至る）
2012年6月　株式会社島津製作所 監査役（現在に至る）
2013年6月　株式会社ジャフコ 監査役
2013年6月　アルプス電気株式会社 取締役（現在に至る）
2014年6月　当社 監査役（現在に至る）

重要な兼職の状況
弁護士
株式会社島津製作所 監査役
アルプス電気株式会社 取締役

※1 持株数は、2016年6月30日現在の状況
2 出席回数は、2016年3月期の状況

監査役の選任方針・選任手続

監査役候補は、専門的な経験、見識等からの視点に基づく監査が期待できる人材を選任することとします。なお、取締役の業務執行を公正に監査する観点から、一般株主と利益相反を生じるおそれのない人材を社外監査役とし、会社法に則り監査役の半数以上を選任します。

監査役候補の選任手続については、監査役候補の選任方針に基づき取締役が提案する監査役候補について、社外監査役が半数以上を占める監査役会における審議・同意を経て取締役会で決議し、株主総会に付議することとしています。

監査役の報酬

監査役の報酬に関する事項については、監査役の協議により決定しています。

報酬等の総額 (2016年3月期)

区分	支給人数	総額
監査役	5名	110百万円

※ 監査役の報酬額については、2006年6月28日開催の第21回定時株主総会において、年額2億円以内と決議いただいています。

監査役の活動の支援体制等

監査役監査業務を支援する体制として、NTTでは専任の社員4名で構成する監査役室を設置しています。さらに、会社の費用において弁護士等外部の専門家と契約を締結し、必要に応じて助言を得ることができるよう体制を整えています。

また、就任に際しては、市場動向やコンプライアンスなどに関する研修を行っています。就任後も国内外の経済・社会問題など多岐にわたる研修を行っています。

加えて社外監査役に対しては、NTT及びNTTグループへの理解をさらに深めるため、視察の機会を設けるなどの取り組みも行っています。

独立役員

社外取締役・社外監査役の選任手続

職務執行の監督機能を強化する観点、あるいは取締役の職務執行を適切に監査する観点から、一般株主と利益相反を生じるおそれのない人材を、社外取締役ないし社外監査役とする方針としています。

さらに、東京証券取引所の定める独立性基準に加え、以下の要件を満たす社外取締役ないし社外監査役を、独立役員に指定しています。

＜独立性判断基準＞

直近の3事業年度において以下に該当する者ではないこと。

(1) 当社の基準を超える取引先 (*1) の業務執行者

(2) 当社の基準を超える借入先 (*2) の業務執行者

(3) 当社及び主要子会社 (*3) から、直近の3事業年度のいずれかの事業年度において、役員報酬以外に年間1,000万円以上の金銭その他の財産上の利益を直接得ているコンサルタント、会計専門家、法律専門家等の専門的サービスを提供する個人

(4) 当社の基準を超える寄付を受けた団体 (*4) の業務執行者

なお、以上の (1) から (4) のいずれかに該当する場合であっても、当該人物が実質的に独立性を有すると判断した場合には、独立役員の指定時にその理由を説明、開示します。

*1 当社の基準を超える取引先とは、直近の3事業年度のいずれかの事業年度における当社及び主要子会社 (*3) との取引合計額が、当該事業年度における当社及び主要子会社の年間営業収益合計額の2%以上の取引先をいう。
*2 当社の基準を超える借入先とは、直近の3事業年度のいずれかの事業年度における連結ベースでの借入額が、当該事業年度における当社の連結総資産の2%以上の借入先とする。
*3 主要子会社とは、東日本電信電話株式会社、西日本電信電話株式会社、エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社、株式会社エヌ・ティ・ティ・データ、株式会社NTTドコモをいう。
*4 当社の基準を超える寄付を受けた団体とは、直近の3事業年度のいずれかの事業年度における当社及び主要子会社 (*3) からの寄付の合計額が、年間1,000万円又は当該事業年度における当該組織の年間総収入の2%のいずれか大きい額を超える団体をいう。

社外取締役・社外監査役の選任理由・独立性に関する状況

社外取締役（独立役員）

氏名	選任理由	独立性に関する状況 直近3事業年度におけるNTT及び主要子会社との取引合計額または寄付の合計額			
白井 克彦	教育機関の運営責任者等としての豊富な経験を有し、人格、見識ともに優れていることから、業務執行の監督機能強化への貢献及び幅広い経営的視点からの助言を期待するものです。	同氏が総長を務めていた早稲田大学	取引合計額	NTT及び主要子会社の年間営業収益合計額との比較	1%未満
				同大学の年間総収入との比較	1%未満
			寄付の合計額	同大学の年間総収入との比較	1%未満
		同氏が理事長を務めている放送大学学園	取引合計額	NTT及び主要子会社の年間営業収益合計額との比較	1%未満
				同社の年間売上高との比較	1%未満
			寄付の合計額	—	1,000万円以下
榊原 定征	企業経営者としての豊富な経験を有し、人格、見識ともに優れていることから、業務執行の監督機能強化への貢献及び幅広い経営的視点からの助言を期待するものです。	同氏が取締役会長を務めていた東レ株式会社	取引合計額	NTT及び主要子会社の年間営業収益合計額との比較	1%未満
				同社の年間売上高との比較	1%未満
		同氏が会長を務めている一般社団法人 日本経済団体連合会	取引合計額	NTT及び主要子会社の年間営業収益合計額との比較	1%未満

社外監査役（独立役員）

氏名	選任理由	独立性に関する状況 直近3事業年度におけるNTT及び主要子会社との取引合計額または寄付の合計額			
友永 道子	長年にわたり、公認会計士の職務に携わり、その経歴を通じて培った専門家としての経験、見識からの視点に基づく監査を期待するものです。	同氏がシニアパートナーを務めていた新日本有限責任監査法人（2010年6月に退職）	取引合計額	NTT及び主要子会社の年間営業収益合計額との比較	1%未満
				同監査法人の年間売上高との比較	1%未満
		同氏が副会長を務めていた日本公認会計士協会（2010年7月に退職）	取引合計額	NTT及び主要子会社の年間営業収益合計額との比較	1%未満
				同協会の年間売上高との比較	1%未満
落合 誠一	長年にわたり、法学研究を専門とする大学教授を務めていたことから、その経歴を通じて培った専門家としての知識、見識からの視点に基づく監査を期待するものです。	同氏が教授を務めていた東京大学	取引合計額	NTT及び主要子会社の年間営業収益合計額との比較	1%未満
				同大学の年間総収入との比較	1%未満
			寄付の合計額	同大学の年間総収入との比較	1%未満
		同氏が教授を務めていた中央大学（2015年3月に退職）	取引合計額	NTT及び主要子会社の年間営業収益合計額との比較	1%未満
				同大学の年間総収入との比較	1%未満
			寄付の合計額	—	1,000万円以下
飯田 隆	長年にわたり、法律に関する職務に携わり、その経歴を通じて培った専門家としての経験、見識からの視点に基づく監査を期待するものです。	同氏が所属していた森・濱田松本法律事務所（2011年12月に退職）	取引合計額	NTT及び主要子会社の年間営業収益合計額との比較	1%未満
		同氏が会長を務めていた第二東京弁護士会（2007年3月に退職）	取引合計額	NTT及び主要子会社の年間営業収益合計額との比較	1%未満
		同氏が副会長を務めていた日本弁護士連合会（2007年3月に退職）	取引合計額	NTT及び主要子会社の年間営業収益合計額との比較	1%未満
				同連合会の年間総収入との比較	1%未満
		同氏が代表を務めている宏和法律事務所	取引合計額	NTT及び主要子会社の年間営業収益合計額との比較	1%未満

社外取締役・社外監査役の活動状況

	氏名	取締役会・監査役会での発言状況
社外取締役（独立役員）	白井 克彦	経験豊富な教育機関の運営責任者等としての見地から、主にグループ会社の事業戦略、グローバル戦略、研究開発に関する発言を行っています。
	榊原 定征	経験豊富な企業経営者としての見地から、主にグループ会社の事業戦略、出資、事業計画に関する発言を行っています。
社外監査役（独立役員）	友永 道子	公認会計士としての豊富な経験に基づき、専門的な見地から、主に会計監査に関する発言を行っています。
	落合 誠一	大学教授及び弁護士としての豊富な経験に基づき、専門的な見地から、主にコーポレート・ガバナンスに関する発言を行っています。
	飯田 隆	弁護士としての豊富な経験に基づき、専門的な見地から、主にコーポレート・ガバナンスに関する発言を行っています。

社外取締役・社外監査役の報酬

社外取締役・社外監査役の報酬については、高い独立性の確保の観点から、業績との連動は行わず、月額報酬のみを支給します。

社外取締役・社外監査役の報酬等の総額（2016年3月期）

	支給人数	総額
総額	5名	60百万円

※ 上記内容は、P.45「取締役の報酬」及びP.48「監査役の報酬」に含まれています。

会計監査人

会計監査人の活動

NTTは、会計監査人として、有限責任 あずさ監査法人を選任しています。

会計監査人は、監査役会における監査計画及び監査結果の報告等や、内部統制室との間で財務報告に係る内部統制評価手続の一環として統制状況をモニタリングする体制の整備などを通じて、監査役会、内部統制室と十分に連携し、適正な監査を行っています。

会計監査人の選任

NTTは、会計監査は、監査品質の維持・向上を図りつつ効率的に行われることが重要と考えています。会計監査人の候補の選任に際しては、監査役会は、この基本的な考え方をもとに、会計監査人の独立性・専門性、会計監査人による監査活動の適切性・妥当性を評価項目として会計監査人を評価し、監査役会の決議を経て株主総会に付議することとしています。

また、解任・不再任については、監査役会は、会計監査人が会社法第340条第1項各号に定める項目に該当すると認められる場合に、監査役全員の同意により会計監査人を解任します。このほか、監査役会は、会計監査人の適正な監査の遂行が困難であると認められる場合に、株主総会に提出する会計監査人の解任または不再任に関する議案の内容を決定します。

監査報酬

NTT及びNTTの主要な連結子会社は、NTT会計監査人である有限責任 あずさ監査法人を含むKPMGネットワークに属する各メンバーファームに対し、監査証明業務及び非監査業務に基づく報酬を支払っています。

	2015年3月期	2016年3月期
監査証明業務に基づく報酬	4,527百万円	4,812百万円
非監査業務に基づく報酬	200百万円	447百万円
合計	4,728百万円	5,259百万円

※ 監査証明業務は、NTT及び国内外の連結子会社の財務諸表の監査です。
非監査業務は、国際財務報告基準に関する指導・助言業務、国内外の連結子会社の税務申告書の作成及び税務コンサルティング業務等です。

内部統制

内部統制の状況

NTTは、米国企業改革法404条及び金融商品取引法に基づき、財務報告に係る内部統制システムの整備を行い、2016年3月31日時点におけるその整備・運用状況のテスト・評価を行いましたが、特段の問題はなく、その有効性について確認することができました。

全般的な内部統制の整備については、グループ各社の内部監査部門による内部監査や、その監査状況についての親会社による監査レビューの実施、グループとしてリスクの高い共通項目についての統一的な監査の実施により、その有効性を検証し、強化に取り組んでいます。なお、内部監査については、内部統制室（スタッフ22名）において、グループ全体の内部統制の整備・運用状況の検証等を行っています。ITを含めたグループ横断的な内部統制システムの構築・運用や業務改善、さらには効率化等をこれまで以上に積極的に推進しています。

内部統制システムの整備に関する基本方針については、NTTのWebサイト（http://www.ntt.co.jp/about/tousei.html）をご参照ください。

コンプライアンス体制の整備状況

NTTグループ企業倫理憲章の制定

健全な企業活動を推進していくためには、法令を遵守し、高い倫理観を持って事業を運営していくことが不可欠という認識のもと、2002年11月、「NTTグループ企業倫理憲章」を策定しました。

憲章は、NTTグループに所属する全ての役員及び社員を対象に、企業倫理に関する基本方針と具体的な行動指針を示しています。行動指針には、社会的責務の大きな企業グループの一員として、不正や不祥事の防止に努めること、企業内機密情報の漏えいを防止すること、お客さまや取引先との応接の際の過剰な供授をなくすことなど、公私を問わず高い倫理観を持って行動することを定めています。

NTTグループ企業倫理憲章

1. 経営トップは、企業倫理の確立が自らに課せられた最大のミッションのひとつであることを認識し、率先垂範して本憲章の精神を社内に浸透させるとともに、万一、これに反する事態が発生したときには、自らが問題の解決にあたる。
2. 部下を持つ立場の者は、自らの行動を律することはもとより、部下が企業倫理に沿った行動をするよう常に指導・支援する。
3. NTTグループのすべての役員および社員は、国内外を問わず、法令、社会的規範および社内規則を遵守することはもとより、公私を問わず高い倫理観を持って行動する。とりわけ、情報流通企業グループの一員として、お客様情報をはじめとした企業内機密情報の漏洩は重大な不正行為であることを認識し行動するとともに、社会的責務の大きい企業グループの一員として、お客様、取引先などとの応接にあたっては過剰な供授を厳に慎む。
4. NTTグループ各社は、役員および社員の倫理観の醸成に資するべく、機会をとらえ企業倫理に関する社員教育を積極的に実施する。
5. NTTグループのすべての役員および社員は、業務の専門化・高度化の進展に伴い発生が懸念される不正・不祥事の予防に努めるとともに、NTTグループ各社は、契約担当者の長期配置の是正や、お客様情報等の保護に向けた監視ツールの充実など、予防体制の整備を徹底する。
6. 不正・不祥事を知ったNTTグループのすべての役員および社員は、上司等にその事実を速やかに報告する。また、これによることができない場合は、「企業倫理ヘルプライン（受付窓口）」に通報することができる。なお、不正・不祥事を通報した役員および社員は、申告したことによる不利益が生じないよう保護される。
7. 不正・不祥事が発生したときは、NTTグループ各社は、迅速かつ正確な原因究明に基づく適切な対処によって問題の解決に取り組むとともに、社会への説明責任を果たすべく、適時・適確な開かれた対応を行なう。

企業倫理憲章の浸透に向けた取り組み

「NTTグループ企業倫理憲章」を実効性のあるものとするために、社員向けの企業倫理研修などを実施するとともに、社員向けWebサイトでは上記の宣言や企業倫理上問題となる事例を詳しく解説し、社員の理解度向上に努めています。また、社員への意識調査を毎年実施して浸透度を測り、更なる企業倫理の浸透度向上に活かしています。

企業倫理ヘルプライン（社外受付窓口）の設置

不正や不祥事の未然防止を図るために、グループ各社において社内受付窓口を設けているほか、NTTが弁護士事務所に委託して、全グループ企業を対象とした「企業倫理ヘルプライン（社外受付窓口）」を設けています。

寄せられた相談や通報は各主管担当において調査・対応し、グループ各社の企業倫理委員会で報告された上で、年1回以上の頻度でNTTの企業倫理委員会で全申告内容と対応状況を取りまとめ、取締役会に報告しています。

なお、これらの窓口への通報者は、通報したことによる不利益が生じないよう保護されることが企業倫理憲章に明記されています。

企業倫理ヘルプラインの受付状況

	2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期	**2016年3月期**
受付件数	266件	312件	322件	**304件**

贈収賄防止

NTTグループは、法令を遵守することはもとより、高い倫理観を持って事業を運営していくことが不可欠との認識のもと、いかなる贈収賄や便宜供与、ファシリテーションペイメント*などの不正を禁止しています。特に贈賄防止に関しては、「贈賄防止ハンドブック」を作成し、海外子会社も含めたグループ企業社員に周知するとともに、社内Webサイトにも公開し、理解徹底に努めています。

さらに、NTT、NTT東日本・西日本については「日本電信電話株式会社等に関する法律」により贈収賄が禁止事項とされ、これに違反した場合は法的に罰せられます。

* ファシリテーションペイメント：通常の行政サービスにかかわる手続円滑化のみを目的とした小額の支払い

サプライヤーとの協働

サプライチェーンにおける賄賂をはじめとした不正行為などに対し、サプライヤーの皆さまとともに社会規範や法令を遵守し、社会的責任を果たしていくため、「サプライチェーンCSR推進ガイドライン」を制定・公開しています。

この「サプライチェーンCSR推進ガイドライン」において、「政治・行政との健全かつ正常な関係を保ち、贈賄や違法な政治献金などを行わないこと」「ステークホルダーとの関係において不適切な利益の供与や受領を行わないこと」などの遵守をサプライヤーの皆さまへお願いし、サプライヤーも含めた不正行為の防止などに取り組んでいます。

PRI in Person 2015 への参加

2015年9月、NTTは責任投資における国際会議「PRI in Person 2015」に招待され、機関投資家Sparinvest社との対話による成果について報告を行いました。

機関投資家は主要なベンチマークに基づいて企業の活動を評価し、企業に対して改善要望を行っており、企業は機関投資家との対話を改善に活かしています。

NTTはSparinvest社と2年間対話を続け、「不正防止」の達成度*を18%から80%へ大きく改善することができました。

今後も機関投資家の関心を踏まえ、主要ベンチマークも意識した情報開示を行い、機関投資家とも積極的に対話を行っていきます。

* PRIが採用するTransparency International社のベンチマークに基づく達成度

（撮影：QUICK ESG研究所）

リスクマネジメントの推進

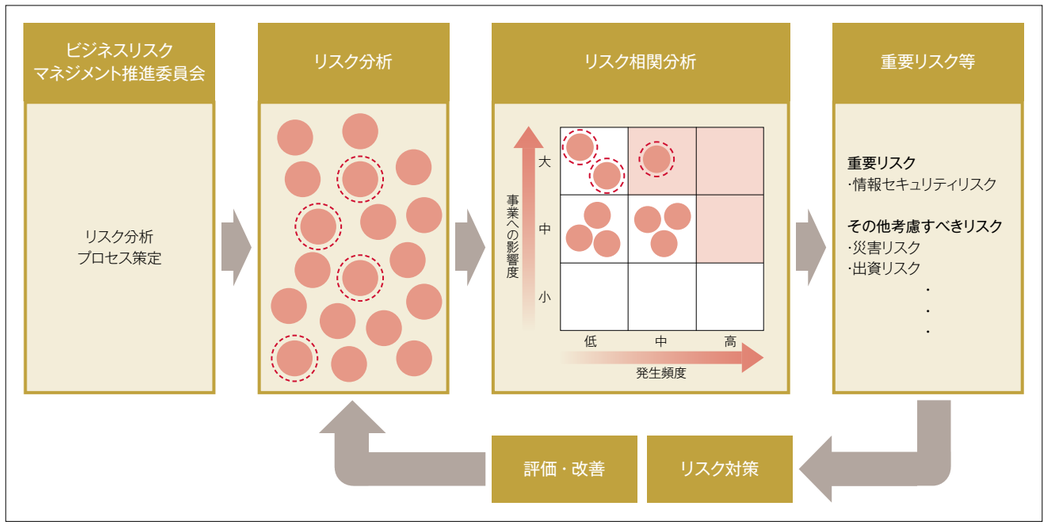
ビジネスリスクマネジメントについては、身近に潜在するリスクの発生を予想・予防し、万一リスクが顕在化した場合でも損失を最小限に抑えること等を目的として、リスクマネジメントの基本的事項を定めたリスクマネジメント規程を制定しています。代表取締役副社長が委員長を務めるビジネスリスクマネジメント推進委員会が中心となって、リスクマネジメントのPDCAサイクルを構築し運用しています。なお、本委員会は2016年3月期において1回開催され、全社的に影響を与えると想定されるリスクの特定及びその管理方針等について議論しました。

また、グループ一体となってリスクマネジメントに取り組むため、NTTグループビジネスリスクマネジメントマニュアルを作成しグループ各社に配布しています。本マニュアルにより、リスク発生に備えた事前対処策、リスクが顕在化した場合におけるグループ連携方法や対応方針、情報連絡フロー等を定め、迅速な対応を可能とする体制を整備し運用しています。

リスクの抽出・重点リスクの特定

NTTでは社会環境の変化などを踏まえ、想定するリスクや、その管理方針の見直しを随時行っています。

リスクの抽出にあたっては、ビジネスリスクマネジメント推進委員会が中心となって、NTTグループを取り巻くリスクの分析プロセスを策定し、このプロセスに則って定期的にリスク分析を実施することで、全社リスクを特定します。さらに、それらリスクの相関分析を行い、最も重大な影響を及ぼす可能性のあるリスクを「重要リスク」と特定し、その対応策を決定します。



情報セキュリティリスク

個人情報などの機密情報が流出した場合や不適切な取り扱いがなされた場合、NTTグループの信頼性や企業イメージが低下し、契約者獲得や指名入札等事業への影響が生じるおそれがあります。

こういった事態を防ぐため、お客さま情報をはじめとする個人情報など業務上の機密情報の取り扱いについては厳重な管理に努めるとともに、情報セキュリティに取り組む姿勢を示す「NTTグループ情報セキュリティポリシー」を制定し、社内における管理体制の整備、情報への不正なアクセス、情報の紛失・改ざん・漏えいの防止などに向けた物理的、システム面での厳格なセキュリティ対策の実施、役員や従業員への啓発活動、委託先への適切な監督など、マニュアル類の整備などを行い、グループ全体でお客さまの個人情報の保護と漏えい防止に継続的に取り組んでいます。

災害リスク

NTT、NTT東日本、NTT西日本、NTTコミュニケーションズ、NTTドコモの5社は「災害基本法」における指定公共機関となっています。

これに基づき、災害に備えて防災に関する措置を円滑かつ適切に遂行するため、NTTグループでは「防災業務計画」を定めています。

防災に対する備えは、最新の知見や法改正などを踏まえ、適宜見直しを続けていく必要があります。2014年6月に政府が「南海トラフ地震防災対策推進基本計画」を改定したことなどを受けて、「防災業務計画」を改定し、防災への備えを強化しています。

出資リスク

市場構造の変化やお客さまニーズに速やかに対応するため、国内外の企業・組織との合弁事業、事業提携、協力関係の構築、出資、買収等の活動を実施しています。出資前に事業性やリスクの調査・分析を実施するほか、出資後には定期的なモニタリングを実施するなど、期待したリターンを得られるよう取り組んでいるほか、グループガバナンスやリスクマネジメントの強化についても取り組んでいます。

NTTグループ会社による出資に関しては、一定規模以上の案件については協議、事前報告を求め、事業性やリスクの調査・分析を実施しています。出資後においても、重要な案件については事前に設定したKPIに基づいたモニタリングを実施しています。

政策保有株式

NTTは、様々な業界のパートナーとのコラボレーションやオープンイノベーションの推進を事業の方針としています。パートナーとの関係強化や協業促進などを総合的に勘案し、企業価値向上を図る観点から、必要と考える株式を保有することとしています。

政策保有株式に関する議決権行使については、投資先企業の持続的な成長と、NTT及び投資先企業の企業価値向上の観点から、株主として適切に議決権を行使しています。

株主及び投資家との対話

NTTは株主の皆さまとの対話を重視した経営を推進しており、株主総会の場での対話はもちろんのこと、社長をはじめとする経営幹部は、機関投資家の皆さまとの個別面談や個人投資家の皆さまに向けた説明会を通じて、業績動向はもとより、中期的な経営戦略やガバナンス等の説明・質疑応答などについても株主の皆さまとの対話を積極的に進めています。

株主の皆さまとの対話を通じていただいたご意見等につきましては適切に共有されており、2015年5月に発表した中期経営戦略の策定にあたっても、株主の皆さまの意見も踏まえて検討・策定を実施しました。

なお、株主の皆さまとの対話に際しては、インサイダー情報の管理徹底はもちろんのこと、フェア・ディスクロージャー（適時、公正かつ公平な情報開示）に配意して、積極的な情報開示を進めています。海外投資家の利便性向上のため、開示資料の日英同時開示に努めており、事業報告を含む招集通知全文についても日英同時で株主総会開催日の1ヶ月以上前に開示しました。

株主及び投資家との建設的な対話に関する方針

統括する経営陣／取締役の指定	取締役財務部門長を責任者とし、財務部門にIR室を設置しています。
有機的な連携のための方策	財務戦略委員会等において定期的に決算状況を議論するなど、関係各部署と連携の上、コミュニケーションを充実させています。
対話手段の充実	個別面談のほか、投資家ニーズを踏まえたテーマ別説明会などを開催しています。
効果的なフィードバック	株主や投資家の皆さまからいただいた意見を経営幹部やグループ各社に共有し、コミュニケーションの充実に役立てています。
インサイダー情報の管理	ディスクロージャーポリシーに基づき、公正かつ公平な情報開示を実施しています。

対話充実に向けた取り組み

機関投資家向け

- 四半期ごとの決算説明会の実施（4回）
- 国内外のIRカンファレンスへの参加（9回）
- NTT IR DAY（機関投資家向け説明会）の開催（1回）
- 国内外での個別説明会の実施（延べ400件以上）
  （議題：中期経営戦略・業績・ガバナンスなど）

個人投資家向け

- 会社説明会の実施（20回）
  （経営層による会社説明会3回を含む）
- オンライン会社説明会の実施（1回）
- 個人投資家フェアへの参加（1回）

※ 2016年3月期の状況

IR活動関連の受賞

IR優良企業賞
（日本IR協議会）

ディスクロージャー優良企業賞
（日本証券アナリスト協会）

インターネットIR優秀賞
（大和インベスター・リレーションズ）

社会・環境への貢献を通じた価値創造

社会・環境に関する課題に適切に取り組むことにより
中長期的なリスクを最小化するとともに、
持続可能な社会の実現への貢献を通じて
企業価値を向上させていきます。

中期経営戦略
「新たなステージをめざして2.0」

経営資源

- 財務基盤
- 研究開発力
- 人材力
- 顧客基盤
- ブランド力

INPUT

	社会	環境
持続可能な社会に貢献するサービス提供を通じた企業価値向上	ICTによる農業の生産性向上への貢献 ▶P.62 国際的に高まるセキュリティへの脅威に対する貢献 ▶P.63	環境負荷低減ニーズを捉えたサービス提供 ▶P.75 ・太陽光発電システム ・品川シーズンテラス
NTTグループの競争力向上と中長期的リスクの最小化	情報セキュリティ・個人情報保護の強化 ▶P.64 通信サービスの安定性と信頼性の確保 ▶P.65 お客さま満足の追求 ▶P.66 社員の能力を最大限に発揮するための取り組み ▶P.67 人権の尊重 ▶P.72 ビジネスパートナーとの連携 ▶P.73	自らの事業活動における環境負荷低減 ▶P.78 ・設備の省エネ化によるCO_2抑制 ・資源の使用量削減・再利用・再資源化

OUTCOME

持続可能な
社会への貢献

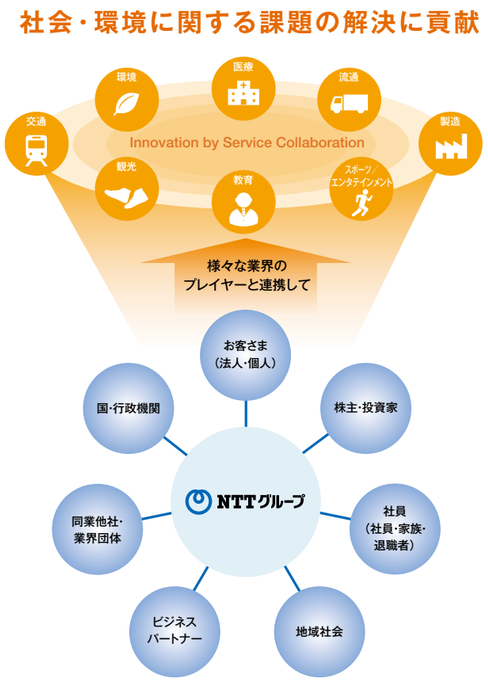
企業価値の
向上

中長期的な
リスクの最小化

“人と社会と地球がつながる
安心・安全で豊かな社会の実現”

NTTグループは「バリューパートナー」として、ステークホルダーの皆さまと持続的な成長をめざします

NTTグループが持つICT基盤を各業界の多様なパートナーにご利用いただき、様々な分野におけるコラボレーションを通じて新たなイノベーションを創出していきたいと考えています。国内外の社会・環境に関する課題の解決に寄与するために、お客さまに選ばれ続ける「バリューパートナー」として、ステークホルダーの皆さまと持続的な成長をめざします。



ステークホルダーに対するNTTグループの考え方

NTTグループは、国内外で事業を展開しており、事業の持続可能性を高めるため、様々なステークホルダーの皆さまの期待やニーズに向き合いながら、グループ一体となって事業を運営しています。

お客さま（法人・個人）

NTTグループの提供するサービスをご利用になる個人・法人、全てのお客さま

NTTグループのアプローチ	エンゲージメント方法（例）	エンゲージメントする理由
“バリューパートナー”として選ばれるよう、社員一人ひとりがさらに高いCSRの意識を持ち、お客さまの立場に立った質の高い便利で安心・安全なサービスの提供を心がけます。	■お客さま問い合わせ窓口の開設 ■お客さま満足度調査の実施 ■ウェブサイト、ソーシャルメディアの活用 ■年次報告書（アニュアルレポートなど）の発行	お客さまのニーズや立場を理解し、より質の高いサービス・製品の提供を実現することで、お客さま満足度の向上をめざすとともに、NTTグループがお客さまにとっての“バリューパートナー”となるため。

株主・投資家

NTTグループの株主・債権者の皆さまをはじめとした、個人・機関投資家の皆さま

NTTグループのアプローチ	エンゲージメント方法（例）	エンゲージメントする理由
健全な財務体質を維持しつつ企業価値を高めるとともに、株主の皆さまへ利益の還元を行っていきます。また、グループにかかわる情報の適時・適切かつ公平な開示に努めていきます。	■株主総会、決算発表 ■個人投資家説明会の開催 ■機関投資家向け説明会の開催 ■年次報告（アニュアルレポートなど）の発行	株主・投資家の皆さまとのコミュニケーションを通じて投資判断に必要な情報を提供し、適切な評価をいただくとともに、皆さまのご意見をグループ経営の参考とするため。

社員（社員・家族・退職者）

NTTグループで働く社員とその家族、NTTグループのCSRに賛同する退職した方々

NTTグループのアプローチ	エンゲージメント方法（例）	エンゲージメントする理由
多様な社員が安心して働ける職場をつくり、最大限の能力を発揮して、仕事も生活も充実できるように社員への様々な施策に取り組みます。退職した方々とのコミュニケーションも大事にします。	■従業員満足度調査の実施 ■定期的な面談 ■労使間の対話 ■企業倫理ヘルプラインの開設 ■CSRカンファレンスの開催	社員が安心して働くことのできる職場づくりを推進し、社員の生活をサポートすることで、社員一人ひとりが最大限の能力を発揮し、高いCSR意識を持って業務に取り組むため。

地域社会

NTTグループ各社と事業を通じた関わりがある地域社会の皆さま

NTTグループのアプローチ	エンゲージメント方法（例）	エンゲージメントする理由
事業を通じた社会貢献や災害対策に取り組むなど、地域社会とともに歩みます。	■社会貢献活動を通じた支援・協働活動の実施 ■工事、設備構築等における近隣地域住民との折衝 ■寄附・スポンサー等による支援	豊かな地域社会づくりへ貢献するとともに、地域社会の課題を理解・把握し、社会貢献や災害対策などを推進するため。

ビジネスパートナー

NTTグループのサービス提供にあたり、様々な協力をいただいているビジネスパートナーの皆さま

NTTグループのアプローチ	エンゲージメント方法（例）	エンゲージメントする理由
様々な社会的課題を解決するため、サービスをともに創造、展開していくことをめざします。	■お問い合わせフォームの開設 ■調達方針・ガイドライン等の開示 ■サプライヤー向けアンケートの実施 ■サプライヤー向け説明会の開催	環境・人権などに配慮した製品の調達や公正なパートナーシップの構築により、企業としての社会的責任を果たし、ビジネスパートナーの皆さまとともに、持続的な成長をするため。

同業他社・業界団体

NTTグループと同じくICTサービスに携わる皆さま、情報通信の発展に努めている業界団体の皆さま

NTTグループのアプローチ	エンゲージメント方法（例）	エンゲージメントする理由
日本だけでなくグローバル市場も視野に入れた、情報通信産業のあり方や方策について、ともに議論を深めていき、様々な社会的課題の解決をともに推進します。	■業界団体などへの加入 ■会議等への参加	情報通信業界のあり方や施策について議論を深め、業界全体の活性化を推進するとともに、情報通信の発展や進歩を通じて社会に貢献するため。

国・行政機関

情報通信をはじめ雇用・経済・環境などの政策を司る国及び地方自治体

NTTグループのアプローチ	エンゲージメント方法（例）	エンゲージメントする理由
国、行政機関及び地方自治体の方針などを踏まえながら、情報通信産業の担い手としての責務を果たします。	■法令・規制への対応 ■政策への提言 ■官民共同プロジェクトへの参画	国及び地方自治体の方針等に適切に対応するとともに、国や自治体が抱える社会的課題の解決に貢献するため。

NTTグループは社会・環境への取り組みを企業の社会的責任（CSR）として推進しています

NTTグループは、社会や環境に関する課題の解決に貢献することを通じて企業価値を向上する取り組みを企業の社会的責任（CSR）として推進しています。2015年9月の国連総会において「持続可能な開発目標（SDGs）」が決議されるなど、持続可能な社会の実現に向けた動きがグローバルに活発化しています。同時に、NTTグループの事業活動領域もグローバルビジネス、B2B2Xモデルへと大きく事業領域の転換を進めていることを踏まえ、2016年5月にグループ各社が一体となってCSRを推進していくための重要な課題（マテリアリティ）である「NTTグループCSR重点活動項目」を見直し、「NTTグループCSR憲章」を改定しました。「NTTグループCSR憲章」は、グループのあり方を表現した「CSRメッセージ」と、具体的な重点取り組み項目を示した4つの「CSRテーマ」から構成されています。

CSRメッセージ

私たちNTTグループは、お客さまの“バリューパートナー”として、最高のサービスと信頼を提供し、“コミュニケーション”を通じて、人と社会と地球がつながる安心・安全で豊かな社会の実現に貢献します。

CSRテーマ

1 人と社会のコミュニケーション

私たちは、社会の持続的発展のため、革新的ICTを開発・提供することでより豊かで便利なコミュニケーション環境を実現し、国内外のさまざまな社会的課題の解決に貢献します。

2 人と地球のコミュニケーション

私たちは、グループ事業全体にわたって環境負荷を低減し、ICTの利活用による社会全体の環境負荷低減に取り組み、さまざまな地球規模での環境問題の解決に努めます。

3 安心・安全なコミュニケーション

私たちは、社会を支え生活を守る重要なインフラを提供する企業グループとして、社会的・倫理的な課題の克服に真摯に取り組み、情報セキュリティの確保や災害・サイバー攻撃にも強い安心・安全なコミュニケーション環境を提供します。

4 チームNTTのコミュニケーション

私たちは、“チームNTT”として、さまざまなパートナーの皆さまとともに高い倫理観と人権意識を持って事業に取り組み、ダイバーシティを尊重した働きやすい職場環境の整備や個の成長に努め、豊かな地域社会づくりに貢献します。

NTTグループCSR重点活動項目

人と社会のコミュニケーション

CSR重点活動項目	中期目標	CSR定量指標及び目標
ICTを通じた社会への貢献	「2020」「地方創生」を契機としたB2B2Xモデルを加速させる	B2B2Xモデルの加速
ICTアクセスの向上	「グローバルクラウドサービス」を軸とした多様なICTサービスを全世界に提供できる体制を強化する	グローバルサービス売上高：220億ドル（2017年度）
		サービス提供国・地域数：拡大
	高齢者や障がい者など、幅広いお客さまが利用できるICTサービスを提供する	アクセス網の光化カバー率：東日本エリア95%、西日本エリア93%
		LTE人口カバー率：拡大
		ユニバーサルデザインサービス提供件数：拡大
お客さま満足の追求	付加価値の高い製品・サービスの提供や、きめ細かいサポート対応を実施する	お客さま満足度調査：前年度以上
		お客さまの声を活かした改善件数：前年度以上
		コールセンターの応答率：前年度以上
		設備利用効率の向上：▲2,000億円以上（2017年度）
		高効率な事業運営の確立：▲8,000億円以上（2017年度）
イノベーションの創出	将来にわたり、研究開発がNTTグループの重要な成長ドライバーであり続けるために、世界の情報通信技術をリードする先進的な研究開発を推進する	特許出願件数
		対外論文発表件数
		国際標準化会合参加人日

人と地球のコミュニケーション

CSR重点活動項目	中期目標	CSR定量指標及び目標
ICTの利活用による環境への貢献	自社のCO_2排出量を削減するとともに、ICTの利活用によりバリューチェーンを含めた社会全体のCO_2排出量削減に貢献する	社会のCO_2排出量の削減貢献量：自社排出量の10倍以上（2030年度）
バリューチェーン・マネジメントの強化（環境）		
気候変動への対応	電力効率を向上させ、事業上の環境負荷の低減を図る	通信事業の電力効率：2013年度比で10倍以上（2030年度）
事業上の環境負荷低減		
資源の有効利用	廃棄物の最終処分率を抑え、資源の有効利用に努める	廃棄物の最終処分率：1%以下（2030年度）

安心・安全なコミュニケーション

CSR重点活動項目	中期目標	CSR定量指標及び目標
個人情報保護	個人情報の流出・漏えいを発生させない	個人情報の漏えい件数：0件
情報セキュリティの強化	セキュリティ人材の育成を図る	セキュリティ人材数：1万人（2020年度）
通信サービスの安定性と信頼性の確保	通信サービスを安定的に提供し、重大通信災害を発生させない	安定サービス提供率：99.99%
		重大事故発生件数：0件

チームNTTのコミュニケーション

CSR重点活動項目	中期目標	CSR定量指標及び目標
ダイバーシティの推進	女性の活躍を積極的に進める	女性管理者登用率：6.0%（2020年度）
人権の尊重	国連ビジネスと人権に関する指導原則（ラギーフレームワーク）などの国際的原則を取り入れ、全ての事業所で人権を尊重した事業活動を行う	確認された人権に関する違反件数：0件
		人権に関する研修受講率：前年度以上
バリューチェーン・マネジメントの強化（社会）	バリューチェーンまで含めた環境・社会に関するリスクを適切に管理する	確認された高リスクサプライヤー件数：0件
安全・健康・福祉の推進	人身事故や労働災害事故の未然防止に向けた安全対策強化と、従業員の安全意識を高める	労働災害事故発生件数：0件
		工事中の人身事故件数：0件
魅力ある職場の実現	従業員が高い意欲を持って働くことのできる職場を提供する	従業員満足度：前年度以上
グループ一丸となった社会貢献活動の推進	社員が積極的にボランティア活動に参加する	社員のボランティア参加率：80%（2020年度）

※ 各CSR重点活動項目の詳細や、2016年3月期の実績値はNTTグループサステナビリティレポート2016をご確認ください。

ICTによる農業の生産性向上への貢献

NTTグループは、B2B2Xモデルへの転換をさらに加速し、次世代に受け継がれるスタンダードとなるようなサービスを創出することをめざした取り組みを強化しています。ICT利活用により、地方自治体・地域企業が抱える様々な課題を解決していくことを目標に、農業や公共インフラなどの分野で、地方自治体やパートナー企業と共同でプロジェクトを進めています。

CASE

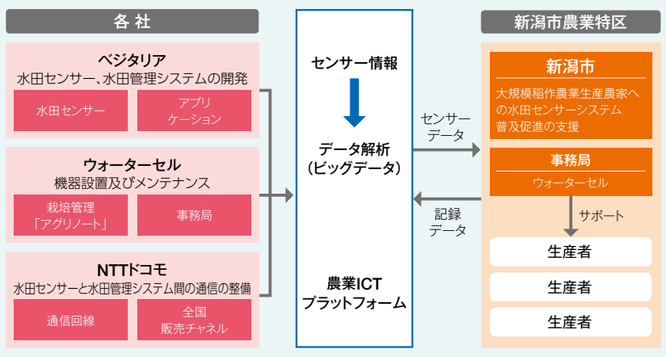
水田センサーを用いた革新的稲作営農管理システム実証プロジェクト

日本の農業は、農業従事者の減少や高齢化により、後継者が不足するなど深刻な問題を抱えています。この問題の解決をめざして、NTTドコモは、新潟市、ベジタリア、及びウォーターセルと連携協定「革新的稲作営農管理システム実証プロジェクト」を締結しました。

本実証プロジェクトは、稲作農業における生産性向上と高付加価値化を推進することを目的とし、2015年5月～2016年3月にかけて実施しました。これまで各農家一人ひとりの経験や勘に頼るところが多かった経営に対し、効率的な農業経営の実現に向けた農業ICTソリューションを、国家戦略特区（革新的農業実践特区）である新潟市の大規模農業の改革に取り組む稲作農業生産者に実証導入しました。具体的には、稲作作業で手間がかかる「水位の管理」を容易にすることができる水田センサー及び同センサーと連動したクラウド型水田管理システムを導入しました。NTTドコモはコアビジネスである通信事業領域の技術を活かし、ベジタリア、ウォーターセルと連携し、このクラウド型水田管理システムの水田センサーと水田管理システム間の通信の整備を行いました。これにより、日々の管理の効率化のほか、省力化、コスト削減、収穫量増加、品質向上等に役立つ情報を農業従事者がスマートフォン等で確認することが可能となりました。

農業従事者の稼動と水質管理の効率化により、生産性の向上や収穫量の拡大にどれだけ寄与することができるかの検証を行い、将来的にこのノウハウを日本全国に普及させていくことを視野に入れ、日本の農業のICT化に貢献していきます。

実証プロジェクト全体のイメージ



水田に設置したセンサー

クラウド型農業生産管理ツール「アグリノート」

国際的に高まるセキュリティへの脅威に対する貢献

不正アクセスなどのサイバー攻撃は近年巧妙化しており、その対策は国際的にも重要な課題として注目されています。NTTグループは、中期経営戦略で掲げる「グローバルビジネスの拡大」を進める中で、セキュリティサービスをグローバルでの事業展開上の重要なサービスの一つと捉え、お客さまのセキュリティ課題に対応するため、高度な情報セキュリティ技術・サービスの開発に向けた取り組みを積極的に進めています。

CASE

パーソナルデータを守る技術を競うコンテストで優勝

2015年の個人情報保護法改正により、個人に関する情報（パーソナルデータ）を保護しつつ有効活用するための適切な匿名化技術が求められています。適切な匿名化には、個人を特定できないようにするプライバシー保護の側面と、匿名化したデータでも分析を行える有効活用の側面が必要とされます。これらをうまく両立する技術や規準を発展させるには、研究開発を進める学術機関と実際にデータを活用している現場の技術者による活発な議論や交流を通じて、プライバシー保護の技術研究を活性化していくことが重要だと考えられています。

このような背景を踏まえ、500人近くのセキュリティの研究者・技術者等が一堂に会したコンピュータセキュリティシンポジウム2015と併催し、第1回プライバシーワークショップ（PWS2015）が2015年10月21日～23日に開催されました。PWS2015では、匿名化と匿名化データの再識別の技術を競うコンテスト（PWS CUP）が行われ、NTTの参加チームは、これまで培ってきた匿名化技術開発や安全性評価のノウハウを駆使してコンテストに臨みました。コンテストは、

- 匿名加工部門：擬似ミクロデータを再識別できないように匿名化（ガード）を実施
- 再識別部門：擬似ミクロデータと匿名加工部門で提出された匿名化データの対応を推定する再識別（アタック）を実施
- 擬似データ生成部門：統計データから擬似ミクロデータを生成するプログラムを作成

の3部門で競われ、NTT参加チームは全ての部門で第1位を、そして総合優勝を獲得しました。今回のコンテストでは、あらかじめ決められた複数の指標値の合計点により匿名化データの優劣を競いました。指標値を最大化するためには一般的な匿名化手法をそのまま適用するだけでは不十分で、細やかな工夫が必要でした。NTT参加チームは得意とするランダム化に基づく匿名化を応用することで、高い有用性と安全性を両立し、匿名加工部門で最も高い評価値を獲得しました。再識別部門では、普段の研究では行うことのない再識別処理に対して、匿名化手法に関する幅広い知識を活かして最も高い識別成功数を獲得し、また擬似データ生成部門ではデータの特徴を保存したままランダム化を行い、高度な技術と評価されました。

今後もNTTは、社会や産業の発展のため、国民のプライバシーが侵害されることなく適切にパーソナルデータを利活用できる社会の実現をめざし、国内における匿名性・プライバシー規準の確立に向けた活動や、高度なプライバシー保護技術・匿名化技術の研究開発に取り組んでいきます。

情報セキュリティ・個人情報保護の強化

NTTグループでは、個人のお客さまから法人のお客さまに至るまで、多数の個人情報をお預かりしています。近年、国内外で大規模な個人情報漏えい事件が発生し、お客さまからの個人情報保護への要求は高まっています。また、EU（欧州連合）の個人情報保護規則など、法規制の面からも個人情報管理の徹底がますます求められています。

このような中、個人情報の漏えいが発生することは、NTTグループの企業価値の毀損やお客さまの流出など、事業運営に様々な影響を及ぼす可能性があるため、情報セキュリティ・個人情報保護を強化し、情報の管理を徹底していく必要があります。

情報セキュリティ・個人情報保護強化に向けた取り組み

NTTグループでは、「NTTグループ情報セキュリティポリシー」のもと、お客さま情報、株主情報、社員情報などに関する方針や規則を制定しています。

情報セキュリティマネジメント体制として、代表取締役副社長がCISO（Chief Information Security Officer）として情報管理の最高責任者を担い、情報セキュリティの管理を徹底しています。2015年には「グループCISO委員会」を設置し、情報セキュリティに関する取り組み方針の策定、各種施策の計画・実施、活動のレビューなど、情報セキュリティ管理を徹底できる体制を整備するとともに、グループ横断的なワーキンググループを設置し、情報セキュリティに関する課題解決にあたっています。グループ会社においても同様の体制が設けられています。

加えて、グループ各社はそれぞれ事業にあわせた個人情報保護体制を確立し、個別の方針を定めるとともに、情報セキュリティ管理を推進する組織の設置やセキュリティ対策システム導入など、様々な取り組みを実施しています。具体的には、情報への不正なアクセス、情報の紛失・改ざん・漏えいの防止、ウイルス対策や外部への情報持ち出しなどを管理するセキュリティ対策システムを導入し、物理面、システム面での厳格なセキュリティ対策を実施しています。また、社員教育を徹底し、委託先への適切な監督など、情報保護に向けた取り組みを継続的に実施しています。

セキュリティ人材育成の取り組み

サイバー攻撃による被害や情報漏えいなどの事件が社会問題となるなど、情報セキュリティに関する脅威が高度化・多様化しています。一方で現在、国内企業においては、情報セキュリティに従事する技術者のスキル不足や人材不足が課題となっています。このような背景を踏まえ、NTTグループはグループ内のセキュリティ人材の強化の取り組みを進めるとともに、さらに国レベルでの取り組みも必要との考えから、政府や企業そして教育機関と提携し、日本におけるセキュリティ人材育成にも貢献しています。

NTTグループは、グループ内のセキュリティ人材育成強化として、2014年11月に、2020年度までに国内のセキュリティ人材を約2,500人から約1万人へ強化することを目標に掲げ、人材タイプや人材レベルに応じた人材育成施策をグループ各社で推進しています。

なお、2016年3月末現在のセキュリティ人材の認定数は延べ約2万人近くとなっていますが、今後は、セキュリティ分野における業務の中核を担う上級・中級人材の更なる拡大に向け、より実践的な育成プログラムの拡充に取り組んでいきます。

また、NTTグループは、サイバーセキュリティに関する産業界の協力体制構築、産業界に必要な人材像の定義・見える化、産業界の円滑な人材育成を目的として2015年6月に発足した「産業横断サイバーセキュリティ人材育成検討会」に発足当初から事務局として参加するなど、様々な取り組みを実施し、国レベルでのセキュリティ人材育成にも貢献しています。

		人材レベル別呼称	人材タイプ		
			セキュリティマネジメント・コンサル	セキュリティ運用	セキュリティ開発・研究
人材レベル	上級	セキュリティマスター セキュリティプリンシパル	業界屈指の実績を持つ第一人者の輩出		
	中級	セキュリティプロフェッショナル	深い経験と判断力を備えたスペシャリストの増強		
	初級	セキュリティエキスパート	必須知識を持ち担当業務を遂行できる実務者の底上げ		

NTTグループにおけるCSIRTの運営

NTTグループCSIRT（Computer Security Incident Response Team）として2004年に「NTT-CERT（Computer Emergency Response Team）」を立ち上げ、NTTグループに関連するセキュリティインシデント情報の受付、対応支援、再発防止策の検討、トレーニングプログラムの開発及びセキュリティ関連情報の提供などを行っています。さらに、NTTグループのセキュリティ分野における取り組みの中核として、情報セキュリティに関する信頼できる相談窓口を提供し、NTTグループ内外の組織や専門家と協力して、セキュリティインシデントの検知、解決、被害極小化、及び発生の予防を支援することにより、NTTグループ及び情報ネットワーク社会のセキュリティ向上に貢献しています。

通信サービスの安定性と信頼性の確保

NTTグループでは、「通信ネットワークの信頼性向上」「重要通信の確保」「通信サービスの早期復旧」を災害対策の基本と位置づけ、東日本大震災以降はこれらをさらに強化しています。

具体的には、通信サービスが途絶えないよう、通信伝送路の多ルート化や通信ビル・通信基地局の停電対策、通信ビルの耐震性強化などを図り、通信の信頼性向上に努めています。また、移動電源車などの災害対策機器を充実させて全国に配備するとともに、大規模災害を想定した訓練を繰り返し実施しています。また、災害発生時の協力や平時の情報共有などについて日本郵政グループや石油連盟と協定などを締結し、外部機関との防災に関する連携も強化を進めています。

なお、2016年3月期の通信事業4社（NTT東日本、NTT西日本、NTTコミュニケーションズ、NTTドコモ）における重大事故発生件数*1は0件、安定サービス提供率*2は100%でした。

NTTグループの災害対策に関わる基本方針

災害発生

重要通信の確保

110番・119番・118番などの緊急通信や重要通信の確保、特設公衆電話の設置、災害時安否確認サービスの提供　など

東日本大震災以降に強化した対策

- 重要通信確保の対策
- 通信孤立の早期解消
- 災害用伝言サービスの充実
- 情報ステーション化の推進

通信サービスの早期復旧

災害対策機器などの活用や復旧用資機材調達、復旧要員確保などによるサービスの早期回復　など

東日本大震災以降に強化した対策

- 災害対策用機器の充実
- 災害対策運営体制の強化・充実化
- 巨大地震を想定した演習・訓練の実施
- 危機管理人材の育成・ノウハウやスキルの展開

通信ネットワークの信頼性向上

地震・火災・風水害などに強い設備づくり、通信伝送路の多ルート化、24時間365日のネットワーク監視及び制御　など

東日本大震災以降に強化した対策

- 耐災性強化（被害想定、ハザードマップを考慮）
- 通信サービスの安定提供（中継伝送路の信頼性向上など）

*1 電気通信役務の提供を停止または品質を低下させた、以下の条件を満たす事故の件数。
- 緊急通報（110,119など）を扱う音声サービス：1時間以上かつ3万人以上
- 緊急通報を扱わない音声サービス：2時間以上かつ3万人以上、または1時間以上かつ10万人以上
- インターネット関連サービス（無料）：12時間以上かつ100万人以上、または24時間以上かつ10万人以上
- その他の役務：2時間以上かつ3万人以上、または1時間以上かつ100万人以上

*2 〔1−重大事故総影響時間（影響ご利用者さま数×重大事故対象時間）／主要サービス提供総時間（ご利用者さま数×24時間×365日）〕×100%

お客さま満足の追求

NTTグループは、グループ各社において、一般消費者向けの製品・サービスから法人事業者向けのサービスまで、様々なお客さまに幅広い製品・サービスを提供しています。グループ各社において、お客さま満足度を向上させることは既存のお客さまの継続的なご利用だけでなく、新たなお客さまの獲得にもつながると考えています。

NTTグループ各社では、このような認識のもと、付加価値の高い製品・サービスを提供し、きめ細かいサポートを実施することで、お客さま満足度向上を追求しています。

お客さま相談窓口

NTTグループ各社は、お客さまをはじめとする様々なステークホルダーの皆さまからいただくご意見やご要望などの「声」をもとに、業務の改善及び製品・サービスの改善・開発につなげていく仕組みを構築し、その活動を推進しています。また、お客さま満足度の向上を図る独自の取り組みを、グループ各社で進めています。

具体的には、NTTグループ各社では、お客さまからの製品・サービスに関するお問い合わせや、故障の受付などに応対するコールセンターをそれぞれ設けています。NTTグループの主要なコールセンターにおいては、毎日平均18万件以上のお電話をいただいており、お客さまをお待たせすることなく応答することを心がけています。

また、それぞれのコールセンターでは応答率向上、応対・サポートの品質向上に向け、独自の目標を定めるとともに、電話応対コンクールや応対スキルの向上に向けた研修を実施するなど、様々な取り組みを実施しています。

このような結果、2016年3月期の主要なコールセンターにおける平均応答率*は73.3%でした。

* 平均応答率 = 年間総応答数 ÷ 年間総着信数 × 100 (%)

お客さまサポートの向上

NTTグループでは、各コールセンターや窓口でいただいたお客さまからのご意見・ご要望（「声」）をもとに業務改善や、商品・サービスの改善・開発につなげていく仕組みをグループ各社で構築し、活動を推進しています。

	取り組み
NTT東日本	**「スマイル活動」を展開** 「お客さま相談センター」などに寄せられる声のうち「ご意見・ご要望」についてあらゆる角度から議論し、社長を委員長とする「スマイル委員会」の最終審議を経て、その決定事項を全社で展開しています。「苦情」については、関連部署と情報を共有し、全社で再発防止に取り組んでいます。
NTT西日本	**「ウィズカスタマー活動」を展開** 「116」や「お客さま相談センター」などの受付窓口に寄せられたお客さまのご意見・ご要望などを、副社長をリーダーとして毎月開催する「ウィズカスタマー活動推進会議」でグループとしての改善に向けた方向性を決定し、サービス改善に反映させています。
NTTコミュニケーションズ	**ソーシャルメディアの投稿からお客さまの声を解析** 「お客さまの声（VOC: Voice Of Customer）調査」に加え、日々コールセンターに寄せられるお客さまの声や、Twitter等ソーシャルメディアに投稿されるお客さまの声の解析などを通して把握したお客さまからのご意見・ご要望を顧客サービス部門にフィードバックし、それに対するサービス改善策をWebページに開示しています。
NTTドコモ	**「お客さまの声」や「気づきの声」を社員に情報発信** ドコモショップや各コールセンター、お客さまアンケートなどで収集された「お客さまの声」をドコモ社員がいつでも確認できる状態にし、ドコモグループ全体にほぼリアルタイムで情報発信しています。また、「気づきの声」と呼ばれるドコモにかかわる全てのスタッフ・社員がお客さま応対等を通じて気づいた製品・サービスの改善、業務遂行上の改善要望についても、社内システムを通じ、担当部署に届けられます。

なお、2016年3月期の上記4社におけるお客さまの「声」を活かした業務改善件数は558件でした。

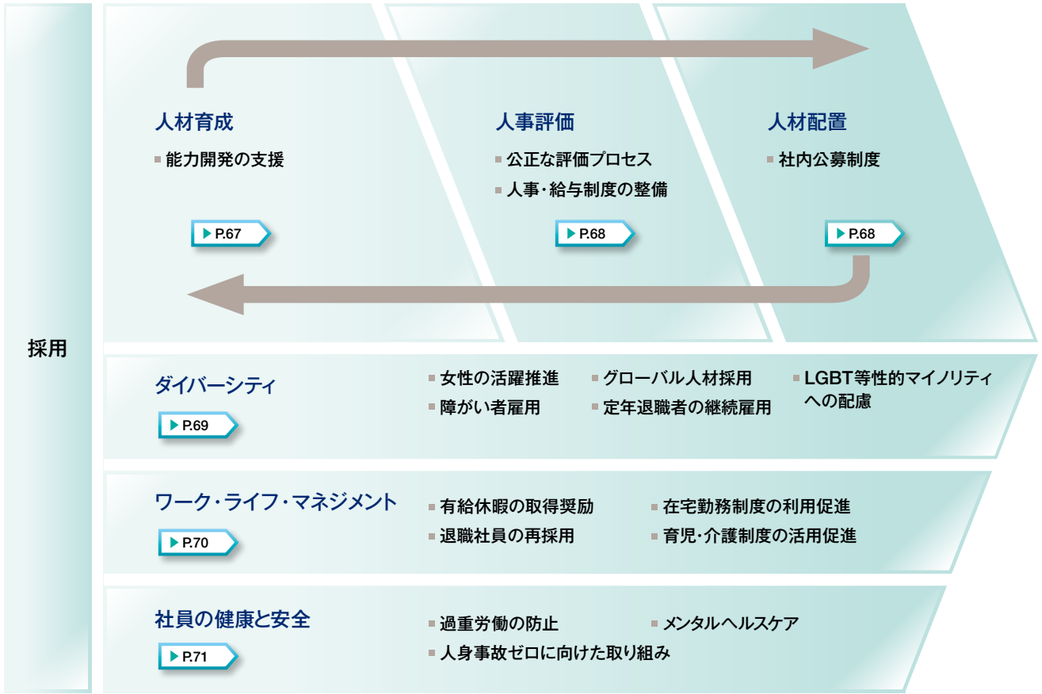
お客さま満足度調査

NTTグループ各社は、外部調査機関が実施する顧客満足度調査において、高い評価をいただいています。今後も、より一層お客さまにご満足いただける商品・サービスの向上に努めていきます。

NTT東日本	日経BP 日経コンピュータ2015年9月3日号 顧客満足度調査 2015–2016 ネットワークサービス（有線型）部門　3年連続第1位
NTTコミュニケーションズ	英国Ocean82 「第20回 国際データ通信サービスのグローバル顧客満足度調査」 総合顧客満足度　5年連続 第1位（2016年5月現在）
NTTドコモ	J.D.パワー 2015年 携帯電話サービス顧客満足度　第1位 出典：J.D.パワー 2015年日本携帯電話サービス顧客満足度調査℠ japan.jdpower.com

社員の能力を最大限に発揮するための取り組み

市場の変化や多様化するお客さまニーズに対応し、お客さまに選ばれ続ける“バリューパートナー”となるため、多様な社員の能力を最大限に発揮することは重要な経営課題だと考えています。具体的な取り組みとして、(1) 人材育成・評価・配置プロセスの充実、(2)ダイバーシティの推進、(3)ワーク・ライフ・マネジメントの推進、(4) 社員の健康と安全の管理に努めています。



(1) 人材育成・評価・配置プロセスの充実

● 人材育成

社員一人ひとりが業務を通じて能力を発揮し、高い付加価値を提供できる人材になるための育成制度の整備を行っています。

社員それぞれが業務に必要な専門性に基づいた自己の育成計画を立て、PDCAサイクルを実行し、スキルアップを実現しています。また、事業特性や業務内容に応じた専門分野の設定・スキルを認定する仕組みを設けるなど、様々な人材育成に関する制度を整備しています。

＜能力開発の支援＞

各事業分野に必要な専門スキルを習得するための集合研修やOJTに加え、自己研鑽のための通信教育やeラーニング、その成果を確認するための社内資格制度や資格取得の支援などを通じて、社員が一層活躍できる場を提供しています。また、グローバルに活躍する社員の育成に向け、海外大学院への留学や海外企業派遣プログラムを充実させています。

各社の研修の状況

グループ各社	1人当たりの年間研修費用（万円／人）	1人当たりの年間研修時間（時間／人）	提供プログラム数
NTT持株	14.6	17	570
NTT東日本	4.4	8	1,255
NTT西日本	3.4	6	1,400
NTTコミュニケーションズ	8.9	11	1,070
NTTドコモ	7.4	50	1,040
NTTデータ	12.2	77	1,676
NTTコムウェア	6.2	25	510
NTTファシリティーズ	13.0	43	230

人事評価

NTTグループでは、成果・業績を重視した社員資格制度において各資格等級にふさわしい行動や業績レベルを設定し、その目標設定から評価のフィードバックを行う一連の評価プロセスを確実かつ的確に行うことにより、社員の自律的・主体的な職務遂行を促進する人事制度を導入しています。

＜公正な評価プロセス＞

評価の公正性・客観性を高めるため、同じ部門の評価者が集まる「評価者会議」を実施しており、評価者間の評価の目線・レベルをあわせることにより、主観や恣意による評価エラーを防ぐよう努めています。

＜人事・給与制度の整備＞

2013 年10 月に、人事・給与制度の処遇体系を再構築しました。NTTグループの事業特性を踏まえた評価反映型手当の導入や、成果手当の充実など、期待される役割や成果を達成した社員に対して、より処遇していく仕組みとしています。

人材配置

NTTグループの事業内容は多岐にわたっています。それぞれの事業を円滑に推進していくためには、社員一人ひとりが最大限に力を発揮できるよう、適材適所の人材配置を行うことが重要です。こうした観点から、個々人の能力開発の状況やキャリアプランを総合的に勘案して定期的に人事ローテーションを実施しています。

＜社内公募制度＞

社内公募制度（「NTTグループ内ジョブチャレンジ」）によって、チャレンジ意欲のある社員に幅広いフィールドで活躍できるチャンスを提供し、モチベーションの向上やグループ内の人材交流を推進しています。近年では、グループ全体のグローバル人材の育成・拡大に向けて、グローバルポストの新設や募集数拡大などにより、グローバルポストへのチャレンジ機会を積極的に提供しています。2016年3月期は、317人の社員がジョブチャレンジに応募し、99人が希望先の業務へ配置されました。

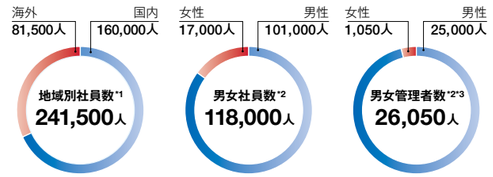
(2) ダイバーシティの推進

NTTグループは、グローバルICT企業をめざして海外売上高及び利益の拡大を目標としており、約8万人の社員が海外で働いています。性別や年齢、人種、国籍、障がいの有無、性的指向、性自認などにかかわらず、多様な人材が活躍できる職場づくりに取り組んでいます。

2007年10月に「ダイバーシティ推進室」をNTTに設置し、2008年4月までにダイバーシティ推進担当をグループ各社に配置しました。以後、ダイバーシティ推進室と各社のダイバーシティ推進担当とが連携して、企業文化・風土の改革に向けた啓発活動を進めています。

また、年に2回、ダイバーシティ推進会議を開催し、各社の取り組みをNTTグループ全体で共有するとともに、女性管理者比率、障がい者雇用状況など、ダイバーシティ推進状況に関してモニタリングを行っています。

雇用の状況



*1 2016年3月31日現在のNTTグループ連結907社の概算人数
*2 2016年3月31日現在のNTTと国内の直接帰属会社及び各社の事業分担会社（計41社）の概算人数
*3 課長クラス以上

＜女性の活躍推進＞

女性管理者比率 **4.0%***

2013年12月に、2021年3月期までに国内の女性管理者比率倍増をめざす「女性管理者倍増計画」を発表し、NTTグループ計41社において女性活躍推進への取り組みを強化しています。2013年3月末の女性管理者比率2.9%を2021年3月末6.0%まで高めることをめざしています。

また、管理者層の女性社員のネットワークづくりや後輩育成への動機づけを目的に、NTTグループ合同でのフォーラム・研修を随時開催しています。

＜受賞＞
- 厚生労働大臣が認定している優良企業認定マーク「えるぼし」の最高位（NTT東日本、NTTコミュニケーションズ）
- 経済産業省主催「平成27年度 新・ダイバーシティ経営企業100選」（NTT東日本、NTTコミュニケーションズ、NTTドコモ）

* 2016年3月末実績

＜グローバル人材採用＞

外国人採用比率 **3.1%***

NTTグループの社員のうち約3割が海外の様々な国で働いています。日本人と変わらない条件で採用や登用を実施しているほか、面接やプレゼンテーションにおける英語環境の提供を可能としています。

* 2016年3月末実績（主要8社全採用者2,688人中82人）

＜LGBT等 性的マイノリティへの配慮＞

性的指向や性自認にかかわらず、誰もが自分らしく生き、働ける組織、社会の実現をめざして、多様性を受容し、能力を最大限に発揮できる環境づくりを推進しています。

2016年4月より、重要なライフイベントにかかわる「結婚休暇」「忌引休暇」「慶弔金」「慶弔電報の発信」について、同性のパートナーにも適用できる旨を明確にしています。

LGBT & ALLY
NTTグループ

＜障がい者雇用＞

障がい者雇用率 **2.30%***1

障がいのある方々の積極的な採用と雇用機会拡大に努めており、特例子会社*2を設立し、障がい者が働きやすい職場づくりを行っています。2015年9月には、新たにNTTドコモグループの特例子会社として「ドコモ・プラスハーティ」が設立され、NTTグループの特例子会社は4社となりました。

特例子会社とNTT研究所が連携してNTTグループのウェブアクセシビリティ*3の推進体制を進めるなど、障がいのある方々の特性を活かした取り組みを進めています。

*1 2016年6月時点
*2 障がい者の雇用の促進及び安定を図るため、事業主が障がい者の雇用に特別に配慮した子会社。
*3 高齢者や障がい者を含む全ての人が、心身の機能に関する制約や利用環境などに関係なく、Webで提供される情報を利用できること

＜定年退職者の継続雇用＞

継続雇用数 **22,000人***

NTTグループの今後の事業運営において限られた人材を最大限に活用していく観点から、希望者が最長65歳まで働き続けられる雇用延長制度を2013年10月に導入しました。

* 2016年4月1日時点の制度利用者数

(3) ワーク・ライフ・マネジメントの推進

有給休暇の取得奨励

NTTグループは、社員一人ひとりの更なるワーク・ライフ・マネジメントの推進に向けて、年次有給休暇の取得を奨励しています。大型連休、夏季休暇取得期にあわせて、年次有給休暇の取得促進に向けた啓発活動を行い、取得しやすい環境整備に努めています。2016年3月期の平均有給休暇取得実績は19.0日で、有給休暇の取得率は95.1%でした。

在宅勤務制度の利用促進による働き方の改革

NTTグループは、イノベーションを通じて新たな価値を創造していくために、社員一人ひとりが従来型の働き方から脱却し、より効率的な働き方へのシフトを進め、これまで以上に主体性や創造性を発揮していけるよう、「働き方改革」に力を入れて取り組んでいます。

役職や職種等を問わず、NTTグループで働く全ての社員が仕事の進め方を見直し、ICTカンパニーとして在宅勤務を含むテレワーク、フレックスタイム制度等を積極的に活用し、効率的かつ柔軟な働き方をめざしています。

退職社員の再採用

育児、介護または配偶者の転勤などで退職した社員が将来再びNTTグループで働きたいという要望に応えるとともに、在職中に蓄積した経験やスキルの有効活用を図るために、退職社員の再採用制度を設けています。

2016年3月末時点での再採用実績は39人となりました。

育児・介護制度の活用促進

NTTグループは、社員一人ひとりの「仕事と生活の調和」を重視し、法定水準を上回る育児・介護支援制度を整備してきました。社員の子育て支援に関しては、その成果が認められ、NTTは厚生労働省が認定する「次世代認定マーク(愛称「くるみん」)」を2008年4月に取得、次世代育成支援対策推進法の改正に伴い2015年8月に新「くるみんマーク」*1を取得しました。グループ各社*2も新「くるみんマーク」を取得しています。介護支援に関しては、厚生労働省が2014年11月に作成した「仕事と介護を両立できる職場環境」の整備促進のためのシンボルマーク(愛称「トモニン」)を活用し、NTTの取り組みをアピールするとともに、仕事と介護を両立できる環境づくりを進めています。

*1 くるみんマーク
次世代育成支援対策推進法に基づき、行動計画を策定した企業のうち、行動計画に定めた目標を達成し、一定の基準を満たした企業が、申請を行うことによって「子育てサポート企業」として、厚生労働大臣の認定を受け、取得するマーク。

*2 「くるみんマーク」または新「くるみんマーク」取得会社
NTT、NTT東日本、NTT西日本、NTTコミュニケーションズ、NTTドコモ、NTTデータ、NTT都市開発、NTTファシリティーズ、NTTコムウェア　など

＜事業所内保育所＞

事業所内保育所として、NTTデータは2011年から「エッグガーデン」を本社ビル(東京都江東区)に設置、NTT東日本は2012年から「DAI★KIDS初台」を本社ビル(東京都新宿区)に設置しています。育児に伴う休暇や休職から早期に復帰し活躍できる環境を整えることで、出産や育児というライフステージの変化があっても能力を発揮し、生産性高く仕事に取り組む社員の支援を強化しています。

DAI★KIDS初台の内観

＜NTTグループ育児介護支援サイト＞

社内イントラネット上にNTTグループ育児介護支援サイト「NTTLiFE+」を開設しました。各種制度の内容や利用方法に加え、仕事と育児や介護を両立している社員の体験談紹介などの新たなメニューを追加するなど、様々な情報を発信しています。

＜セミナーや個別面談の開催＞

育児に関しては、育児支援セミナー、復職者セミナー、産前育休後面談を実施しています。介護に関しては、各社で介護勉強会を開催しています。

＜育児または介護を理由に退職した社員の再採用＞

小学校3年生以下の子の育児や家族の介護を行うために、やむを得ず退職した勤続年数3年以上の社員から再採用の申し出があった場合は、面談や健康診断などを実施の上、再採用を決定する制度を設けています。

(4) 社員の健康と安全の管理

多様な人材がその能力を十分に発揮するには、従業員が健康かつ安全に仕事ができる職場環境の整備が必要不可欠です。NTTグループにおける労働安全衛生については、労働基準法及び労働安全衛生法等の関係法令などの遵守はもとより、安全管理及び健康管理を目的に「安全管理規程」「健康管理規程」などを定め、更なる安全及び健康の確保を行うとともに、業務の円滑な運営に向けた取り組みを推進しています。

過重労働の防止

NTTグループは、社員の過重労働防止と健康管理の観点から、毎週水曜日を時間外労働自粛日に設定するなどの施策を実施しています。また、グループ各社では、パソコンのログイン・ログオフ時刻を記録するログ管理機能などを活用して、労働時間の適正化や過重労働の防止に取り組んでいます。

2016年3月期のNTTグループの平均年間所定外労働時間は、一人当たり14.7時間でした。

メンタルヘルスケア

NTTグループは、メンタルヘルスに関する日常管理を強化していくために、社内外に相談窓口を設けたり、メンタルヘルス問診、過重労働面談などを実施しています。また、定期的に研修を実施し、社員への啓発に努めています。

人身事故ゼロに向けた取り組み

2016年3月期は、NTTグループでの実施または協力会社へ発注した電気通信工事及び故障修理において、重篤人身事故*が2件発生しました。事故内容は、高所作業時の転落事故、夜間工事での転落事故であり、いずれも基本動作の不徹底に起因しています。これらの対策として、基本動作の再確認・再徹底のほか、作業前の危険箇所の把握と注意喚起を強化する等、個々人の安全意識をさらに向上させ、全作業員が継続的に初心に帰るための取り組みを、グループ一体となって推進しています。

また、全作業員が過去事例から危険予知訓練等に毎月取り組むNTTグループ共通「安全の日」の制定や、現地作業者への迅速な注意喚起を実現するために事故事例を作業者に即時共有する仕組みの整備を実施しました。2015年3月期に年1回から年2回に増やしたNTTグループ安全推進強化期間(6月1日～7月7日、12月1日～翌年1月15日)においては、過去に定めた再発防止ルールの再確認や、NTTグループ統一の安全ポスターを掲示するなどして、人身事故ゼロ化に向けた安全施策への理解促進を図っています。

* 重篤人身事故:「死亡」もしくは「永久労働不能」となった事故

従業員満足度の向上

NTTグループは、働きやすい会社づくりに向けた課題の把握に努めており、その一環として、グループ各社で従業員の意識調査を定期的に実施し、職場環境の改善などにつなげています。2016年3月期にNTTグループで実施した意識調査の結果、従業員満足度は5点満点中3.88点となり、前期より0.19ポイント向上しました。

	2015年3月期	2016年3月期
従業員満足度(5点満点)	3.69点	3.88点

離職の状況

人材は企業の成長や戦略推進において要の役割を担っており、企業が優秀な人材を確保していくことは、企業が持続的に成長するために必要不可欠です。

NTTグループ主要8社(事業分担会社含む)で離職率を集計しており、2016年3月期の離職率は8.5%*となり、前期より0.3ポイント向上しました。

* 定年退職を含んだ数値

人権の尊重

NTTグループは中期経営戦略「新たなステージをめざして2.0」に基づき、「グローバルビジネスの拡大」を推進しております。ビジネスのグローバル化の中で、世界各地の社員、さらにはNTTグループのバリューチェーンにかかわる様々な人々に対して世界的に求められる人権を尊重した活動を実施していくことが重要だと考えています。

NTTグループ人権憲章

NTTグループは、社員のみならずあらゆるステークホルダーの人権を尊重することが企業の社会的責任であると認識し、その考え方を表明するものとして2014年に「NTTグループ人権憲章」を制定しました。制定にあたっては、2011年に国際連合人権理事会において承認された「ビジネスと人権に関する指導原則」などの考え方を取り入れています。この憲章では、尊重すべき人権の定義を「国際的に認められた人権」と明記し、世界人権宣言、国際人権章典*及び国際労働機関（ILO）の「労働における基本原則及び権利に関するILO宣言」に記された中核的労働基準の8条約に記載されている内容が最低限守られるべき基準であると理解し、全てのグループ会社に求めています。2017年3月期には、新たな取り組みとして、人権マネジメントに関する調査を実施します。今後も、グループ全体に「NTTグループ人権憲章」の内容や考え方を理解・浸透させるとともに、様々なパートナーの皆さまと意識の共有、協働することで、グローバルな人権尊重への取り組みを推進していきます。

* 国連総会で採択された世界人権宣言と国際人権規約（社会権規約・自由権規約）の総称

NTTグループ人権憲章

私たちは、人権の尊重が企業にとって重要な社会的責任であるとの認識に立ち、その責任を果たすことにより、安心・安全で豊かな社会の実現をめざします。

1. 私たちは*1、あらゆる企業活動を通じて、世界人権宣言をはじめ国際的に認められた人権*2を尊重します。
2. 私たちは、人権への負の影響の回避・低減に努めることで、人権尊重の責任を果たしていきます。万が一、人権への負の影響が生じた場合には、適切に対応します。
3. 私たちは、自らが差別をはじめ人権侵害に直接的に関与しない、また間接的にも加担しないように努めます。
4. 私たちは、ビジネスパートナーによる人権への負の影響がNTTグループの商品やサービスに直接関係している場合には、これらの関係者に対して人権を尊重し、侵害しないよう求めていきます。

*1「私たち」とは、NTTグループ及びその役員・従業員をいいます。
*2「国際的に認められた人権」とは、国際的に守られるべき最低限の基準とされる宣言、規約であり、具体的には次のとおり
【国際連合】〔世界人権宣言と2つの人権規約〕
・世界人権宣言（1948年国際連合総会で採決）
・「経済的、社会的及び文化的権利に関する国際規約」「市民的及び政治的権利に関する国際規約（1966年国際連合総会で採択、1977年発効）
【国際労働機関（ILO）】〔ILO宣言の中核8条約上の基本原則〕
・労働の基本原則及び権利に関する国際労働機関（ILO）宣言（1998年第86回国際労働総会で採決）中核8条約：「強制労働」「結社の自由と団結権」「団結権及び団体交渉権」「同一価値の労働に対する同一報酬」「強制労働の廃止」「雇用及び職業についての差別待遇」「就業の最低年齢」「最悪の形態の児童労働」

人権マネジメントの強化に向けた取り組み

グローバルに事業展開する企業グループは、様々なステークホルダーの人権への影響を意識しながら企業活動を行っていくことが重要です。その意識を企業内に浸透させるためには、企業の活動がステークホルダーの人権にどのような影響を与えるのか、また与える可能性があるかを認識することが必要だと考えています。

NTTではそのための取り組みとして、グループ各社がどのような人権課題が重要であると認識しているか、またその課題に対してどのように対処しているかなど人権マネジメントに関する調査を、2017年3月期に、海外を含めた全てのグループ会社を対象に実施する予定です。さらに次のステップとして、調査結果を踏まえたアセスメントを実施するとともに、有識者からのレビューも参考にしながら、人権項目に関するチェックツールを検討するなど、グループ一体となった人権マネジメントの強化（人権尊重に向けたPDCAサイクルの循環）に取り組みます。

ビジネスパートナーとの連携

企業には、自社グループのみならず、上流・下流のバリューチェーンまで含めた活動に対する責任があるという考え方から、バリューチェーン全体のESGリスクや持続可能性への影響を監視することが求められています。

NTTグループのバリューチェーンには、携帯電話や通信機器などのメーカーだけでなく、工事の請負やソフトウェア開発などを担当するパートナー企業が存在しています。中期経営戦略「新たなステージをめざして2.0」では、グローバルビジネスやB2B2Xビジネスの拡大をめざしており、今後さらにバリューチェーンが拡大していくと予想され、NTTグループとしても取り組みを充実させる必要があります。

CSR調達の推進

近年、サプライチェーンにおいて、長時間労働や児童労働、化学物質の不法廃棄、賄賂をはじめとした不正行為など、様々な問題が露見しており、企業が調達活動においても社会規範や法令を遵守し、社会的責任を果たすことが求められています。

NTTグループは、こうした状況に対し、ビジネスパートナーの中でも特にサプライヤーの皆さまとともに、調達活動における社会的責任を果たしていくため、2013年12月に「サプライチェーンCSR推進ガイドライン」を制定しました。

現在、このガイドラインを日本語、英語で公開し、NTTグループの国内外のサプライヤーに広く発信するとともに、「調達基本方針」や「グリーン調達ガイドライン」とあわせて公開しています。

さらに、環境に関する具体的な要請事項としては「グリーン調達ガイドライン」や「省エネ性能ガイドライン」を制定しています。

また、品質・安全・環境等に配慮した製品を調達するため、環境負荷の低減を含む具体的な技術的条件（テクニカル・リクワイヤメント）を制定、公開し、サプライヤーの皆さまへの遵守をお願いしています。

調達基本方針

1. 広く国内外のサプライヤーの皆さまに対し、公正に競争機会を提供するとともに、相互理解と信頼関係の構築に努めます。
2. 品質・価格・納期・安定供給を総合的に判断し、ビジネスニーズに即した競争力ある製品・サービスを、経済合理性に基づき調達します。
3. 法令や社会規範を遵守するとともに、社会への貢献のため環境・人権等に配慮した調達を実施します。

サプライチェーンに関するリスク評価

サプライヤーが各種ガイドラインや技術要件を遵守しているか確認するために、「サプライチェーンCSR推進チェックシート」を利用した「サプライチェーンCSR調査」を実施し、社会・環境性リスクを評価しています。

具体的には環境管理全般、結社の自由、児童労働、強制労働をはじめ、各種差別の防止・管理全般を含めてチェックするとともに、必要に応じ対応強化を要請しています。この調査は1次サプライヤーに対するものですが、チェック項目には2次サプライヤーに対して社会的責任に関する啓発を行っていることを確認する項目を含めることで、さらに上流のリスクを評価しています。

なお、2016年3月期調査では、調査を依頼した1次サプライヤーの皆さまより100%回答をいただいており、高リスクと判断したサプライヤー数は0社でした。

サプライヤーとの協働

上記の取り組みの他、サプライヤーの皆さまに向けたセミナーやフォーラムの開催、環境保護への寄与等の改善提案をしていただいたサプライヤーの皆さまに対する表彰などの取り組みを実施しています。これらの取り組みを通じて、サプライヤーの皆さまとの協力関係を一層深め、環境・人権などに配慮した製品調達などがスムーズに進められるよう、サプライヤーの皆さまとともに取り組みを進めています。

NTTグループ環境宣言と環境目標2030の策定

CO_2削減をはじめとした環境負荷の低減は、国際的にも持続可能な社会の形成のために解決すべき重要な課題と認識されています。NTTグループは、「グローバルビジネスの拡大」と「B2B2Xモデルへの転換」を事業戦略の基軸として、中長期的に持続可能な事業の発展をめざしており、環境負荷の低減を発展を支える不可欠な要素として、各ステークホルダーとの協働を通じて、積極的に取り組みを進めています。

NTTグループ環境宣言

NTTグループでは、ステークホルダーの皆さまと共に創っていく地球環境の未来像と、その実現に向けた環境活動を通じて、私たちがどのような企業でありたいかを描き、それを「NTTグループ環境宣言」としてまとめました。「人と地球が調和する未来」、そこでは世界中のあらゆるものがつながる持続可能な社会が実現されている、そのような未来の実現に向けて、私たちNTTグループは環境貢献の最先端企業の一員として力を十分に発揮できることをめざし、日々の環境活動に取り組んでいきます。

人と地球が調和する未来について、私たちは3つの姿を描きました。この3つの未来の姿をめざして、ICTサービスや最先端技術の提供などで貢献していきます。

NTTグループ環境宣言

人と地球が調和する未来
私たちは環境貢献の最先端へ

私たちは、めざす未来を実現するために3つのテーマを掲げ、
ICTサービスや最先端技術の提供などで貢献していきます。

社会が低炭素化している未来へ
世界がめざすCO_2排出量の大幅削減と、気候変動への適応に貢献します。

資源が循環している未来へ
資源の有効利用に貢献します。

自然と共生している未来へ
生態系の保全に貢献します。

環境目標2030

環境宣言で掲げた未来の実現に向けた道しるべとして、2030年度までの環境活動の目標である「環境目標2030」を設定しました。

環境目標2030では、NTTグループの環境に関する重点課題である「気候変動」と「エネルギー」、「資源」及び「生態系」について、目標を掲げています。社会のあらゆる活動からのCO_2排出量が少なく、社会が低炭素化している未来の実現に向けては、「社会からのCO_2排出削減貢献量」「NTTグループの事業の電力効率」「気候変動適応への貢献」について、資源が循環している未来へ向けては、「廃棄物の最終処分率」について、そして、自然と共生している未来へ向けては、「生態系保全の取り組み」についての目標を設定しています。

社会が低炭素化している未来へ	NTTグループによる社会のCO_2排出の削減貢献量を、NTTグループ自身の排出量の10倍以上とします。
	通信事業（データセンター含む）の通信量あたりの電力効率を、2014年3月期比で10倍以上とします。
	気候変動への適応に貢献するため、あらゆる活動を通じた取り組みを積極的に推進します。また、ステークホルダーの皆さまとも協働していきます。
資源が循環している未来へ	NTTグループが排出する廃棄物の最終処分率について、ゼロエミッション*を達成します。
自然と共生している未来へ	生態系を保全するため、あらゆる活動を通じた取り組みを積極的に推進します。また、ステークホルダーの皆さまとも協働していきます。

* NTTグループでは、最終処分率1%以下をゼロエミッションとして定義しています。

環境負荷低減ニーズを捉えたサービス提供

持続可能な社会の実現に向けて、CO_2排出量削減や水の有効利用などの環境負荷低減ニーズは、大きな高まりを見せています。

NTTグループは、このようなニーズに応えるサービスを提供することで環境負荷の低減に貢献するとともに、ビジネスの拡大を推進しています。

CASE

CO_2排出量低減を促進する太陽光発電システムの提供

NTTグループの中で、グループの通信設備・電力設備等の企画・設計・建設・保守等に関する事業を営むNTTファシリティーズは、企業、自治体の太陽光発電システムの導入を企画・設計から構築・運用までトータルでサポートしています。また、国が推進する自然エネルギー普及・拡大や社会全体の環境負荷低減への貢献、太陽光発電に関する一層のノウハウの獲得・蓄積を目的として発電事業に取り組んでいます。

自然エネルギーである太陽光を利用して発電することで、石油や石炭、天然ガスなどの化石燃料の消費を削減することができ、燃料の燃焼で生じるCO_2の排出量削減に貢献しています。

2016年3月末までに、全国1,280ヶ所、407MW以上の太陽光発電システムの構築に携わりました。また、発電事業者として自社メガソーラー発電所を65ヶ所構築・運営することで、環境に配慮した社会づくりをリードしています。

太陽光発電システムの提供箇所

吉野ヶ里メガソーラー発電所（愛称：てるてるの森）

F神崎太陽光発電所

CASE

国内最高水準の環境配慮型大型複合ビル「品川シーズンテラス」の開発

大成建設、ヒューリック、東京都市開発及びNTT都市開発が計画を進めていた品川シーズンテラスが、2015年5月28日にオープンしました。品川シーズンテラスは、1931年の稼動以来80年間、都市活動と都民生活を支えてきた、東京都が管理する「芝浦水再生センター」のリニューアルと、その広大な上部空間を有効利用する計画のもと、光･風･水･緑という自然、人の営みがリンクした、持続可能な街づくりを実現させる、環境共生をテーマにした大規模開発プロジェクトです。

（撮影：フォワードストローク）

品川シーズンテラスにおける環境配慮の仕組み

品川シーズンテラスは、コンセプトの一つである「最先端の環境配慮型ビル」を実現するために、環境に配慮した様々な仕組みを導入しています。

具体的には、太陽光採光システム、LED照明＋次世代人検知センサー、太陽光追尾ブラインド、100kWの太陽光発電設備、下水再生水･下水熱活用などの先進的環境技術の積極的導入に加え、約3.5haの広大な緑地を整備するなど、持続可能な街づくりの先進的なモデルケースを提示しています。

品川シーズンテラスでは、このような様々な仕組みを導入することにより、オフィスビル全体のCO_2排出量削減を進めており、CO_2排出量基準と比較し、約43％の削減を実現しています。

品川シーズンテラスのCO_2排出削減量

* 東京都建築物省エネルギー性能評価書による

品川シーズンテラスに導入されている環境配慮の具体的な仕組み

光
- 太陽光採光システム
- 太陽光発電
- 太陽光自動追尾ブラインド
- 再帰反射形状外装パネル
- 高性能Low-E複層ガラス
- LED照明＋次世代人検知センサー

風
- 無動力ナイトパージ
- 自然換気口付の外装
- 大風量外気冷房

水
- 下水再生水のトイレ洗浄水利用
- 下水熱利用の熱供給施設
- クールロード、クールウォール
- 雨水利用

緑
- 屋上緑化、壁面緑化

NTTグループの技術の活用

品川シーズンテラスでは随所にNTTグループ各社の技術を導入しています。

環境負荷の低減に対しては、NTTファシリティーズの太陽光発電設備、エネルギーの使用状況を把握して省エネ診断を行うBEMSなどを導入しています。災害対策にも力を入れており、NTTドコモの災害用衛星電話、NTTコミュニケーションズの緊急地震速報サービスを導入しています。また、通信設備としては、NTT東日本の光ケーブル、NTTブロードバンド･プラットフォームの公衆無線LANを導入しています。

これらNTTグループの最先端の技術を通じて、環境負荷の低減に加え、様々な社会的課題へのソリューションを提供しています。

環境評価･第三者認証

敷地内には、ふれあいやにぎわいを生み出す3.5haの広大な緑地を整備し、ビジネス拠点に潤いを与えるとともに、コミュニティを育む場として地域社会に貢献しています。この緑地は武蔵野台地部と東京湾臨海部との境界部に立地しており、両方の自然生態系の中継点としての機能が期待されています。こうした点が高く評価され、公益財団法人都市緑化機構による「社会･環境貢献緑地評価システム（SEGES：シージェス）」において「緑の保全･創出により社会･環境に貢献する開発事業（都市開発版SEGES）」として認定されています。

これらの様々な環境配慮の取り組みの結果、品川シーズンテラスではCASBEE（建築環境総合性能評価システム）で最高評価のSランクをはじめ、様々な第三者認証において、最高評価の認定を受けています。

品川シーズンテラスの環境認証

東京都建築物環境計画書制度	CASBEE（建築環境総合性能評価システム）	DBJグリーンビルディング認証	緑の保全･創出により社会･環境に貢献する開発事業（都市開発版SEGES）
段階3（最高ランク）	Sランク（最高ランク）	プラチナ（最高ランク）	

NTTグループによるCO_2排出の削減貢献量

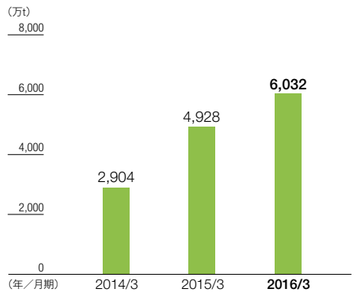
ICTは、例えば、書籍や音楽･映画などのデジタルコンテンツ化により、書籍やCD･DVDなどを配送するためのエネルギー消費が低減できるなど、物や人の移動の代替効果のほか、生活や仕事の効率化などを通じて、暮らしや社会の環境負荷低減に貢献しています。

2016年3月期の、NTTグループ全体での、ICTによる社会のCO_2排出削減効果は6,032万トンと算定されました。

スマートフォンの普及や、高速･大容量のネットワークの実現に伴い、動画配信などに代表される様々な新しいサービスの普及が進み、お客さまによるご利用の機会も広がってきた結果として、社会のCO_2排出削減の効果も年々大きなものとなっています。

NTTグループでは引き続き、様々な分野において、ICT活用による社会の環境負荷低減に取り組んでいきます。

NTTグループのICTによる社会のCO_2削減効果*



* 算定方法：TTC（情報通信技術委員会）の標準「ICT製品、ネットワーク、サービスの環境影響評価手法（JT-L1410）」と、日本LCAフォーラムの「ICT（情報通信技術）事業の組織のLCA」研究会の算定方法により、NTTグループのICTによる社会のCO_2削減効果を算定しました。なお、算定には、インターネット上でのアンケート調査による、ICTサービスの平均利用時間と各種サービスの利用状況を使用しました。

※ 集計対象範囲は日本国内。

自らの事業活動における環境負荷低減

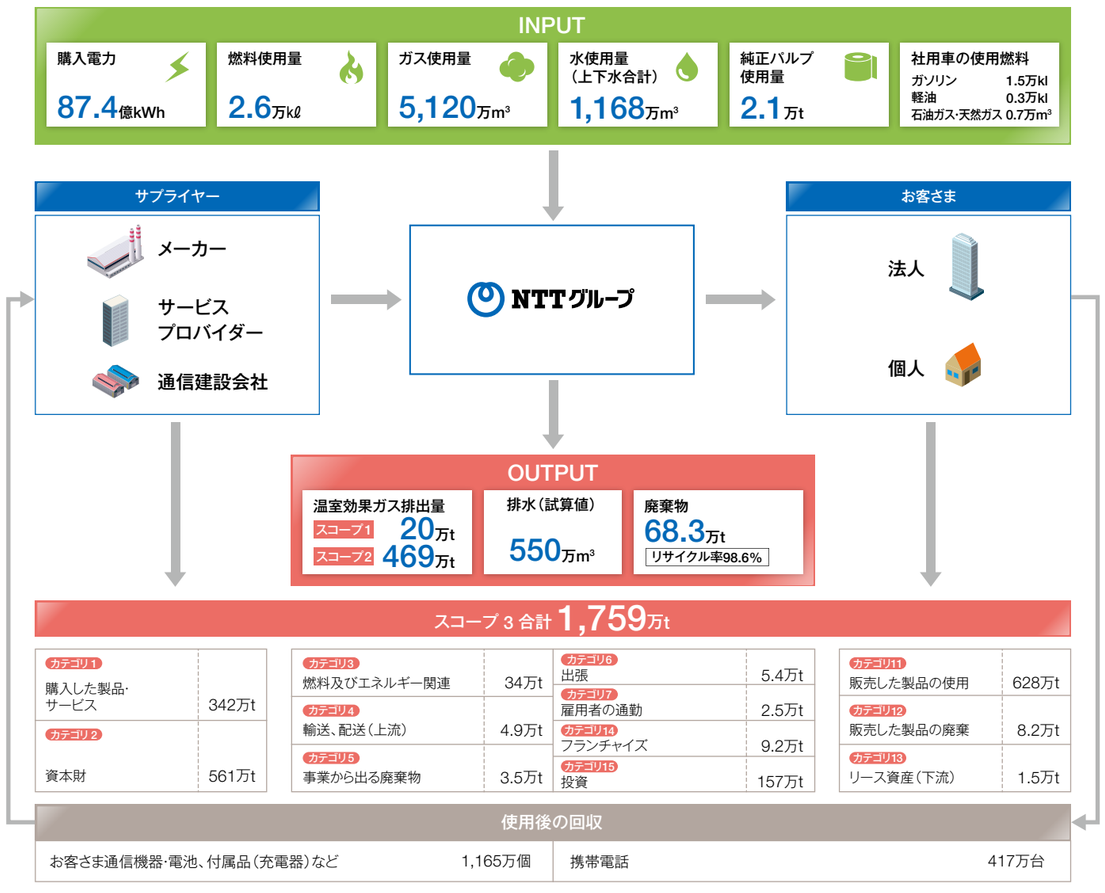
NTTグループでは、事業活動に伴って発生する環境負荷をできるだけ低減していくために、「どのような資源・エネルギーをどのようなプロセスで使用し、その結果、どのような環境負荷が発生しているか」について把握・分析に努めています。

また、事業活動に伴って発生する環境負荷に加えて、ICTサービスなどを提供するにあたって間接的に排出される「バリューチェーン全体を通じた温室効果ガスの排出量（スコープ3）」を算定・公表しています。

2016年3月期のスコープ3は1,759万トンとなりました。このうちカテゴリ1（購入した製品・サービス）、カテゴリ2（資本財）、カテゴリ11（販売した製品の使用）の3つのカテゴリが全体の85%以上を占めており、「グリーン調達ガイドライン」に基づく低環境負荷製品の導入促進や、お客さまが使用される機器の省電力化の取り組みを進めています。

※スコープ1：燃料などの使用による直接排出量、スコープ2：電力などのエネルギー利用に伴う間接排出量、スコープ3：バリューチェーン全体を通じた温室効果ガスの排出量。
※カテゴリ：スコープ3について、バリューチェーンのうち、自社以外の活動である「購入した製品やサービスに関する活動（上流）」と「販売した製品やサービスに関する活動（下流）」を、さらに15に細分化した区分。

NTTグループのマテリアルバランス*（2016年3月期）



* 事業活動で必要とされる資源・エネルギーの量と、それに伴う廃棄・排出量との関係。

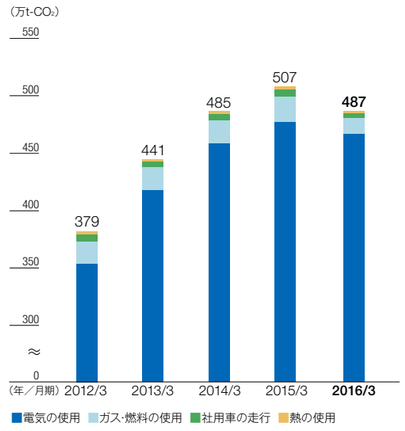
設備の省エネ化によるCO_2抑制

地球温暖化の原因とされるCO_2をはじめとした温室効果ガスの排出をいかに削減していくかは、世界的にも重要な社会的課題になっています。NTTグループの主要事業領域であるICT分野においても、その発展に伴い、大容量の情報処理や、大規模サーバーの冷房などに伴う電力使用量の増加が懸念されており、ICT企業に対する省エネルギー化の要求が高まっています。

NTTグループは、データセンターサービスなども含め、様々なICTサービスを提供していますが、サービス提供のために購入する電力が、CO_2排出要因の9割以上を占めています。そのため、CO_2排出削減のためにも、省エネルギー化の取り組みを推進しています。

また、NTTグループの購入電力量は年間80億kWh以上と、大量の電力を利用していることから、「再生可能エネルギーの固定価格買取制度」が施行されたことによる電力価格の上昇により、今よりも大きな財務的影響を受けるリスクがあります。そのため、財務的な観点からも設備の省エネ化によるCO_2抑制に取り組んでいます。具体的には、通信設備の集約やエネルギー効率の高い機器への更改、空調最適制御システムや直流給電システムなどの新技術導入など、2016年3月期は電力使用によるCO_2排出量削減対策に78億円の投資を実施しました。その結果、成り行きから9.4億kWhの電力使用量の削減を実現しました。このように低炭素社会の実現に向けて貢献するとともに、自らの財務的リスクの低減にも努めています。

事業活動に伴うCO_2排出量



NTTグループのCO_2排出量の内訳

年／月期		2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3
電力起因のCO_2（万t）		353	417	461	484	467
（内訳）	電力（億kWh）	86.6	85.6	85.2	89.5	87.4
	排出係数*（kg/kWh）	0.408	0.488	0.541	0.540	0.534
ガス・燃料のCO_2（万t）		17.7	16.4	16.4	15.9	13.9
社用車のCO_2（万t）		6.6	5.9	5.5	4.7	4.2
熱のCO_2（万t）		1.7	1.6	2.0	2.6	2.7
CO_2排出量合計（万t）		379	441	485	507	487

* NTTグループが各電気事業者ごとに使用している電力量に応じて、各電気事業者が毎年公表している排出係数を加重平均した量です。

※ 集計対象範囲は日本国内

データセンターの省エネ化

NTTコミュニケーションズはPUE*＝1.2以下、NTTコムウェアはPUE＝1.1以下という世界最高レベルのエネルギー効率を有するデータセンターを有しており、他のデータセンターにおいても「省エネ性能ガイドライン」に基づき、最も省エネ性能の高いレベル（5つ星）の装置を導入するなど、PUE向上に向けた取り組みに努めています。また、NTTファシリティーズでは、電源装置と空調装置の高効率化技術の確立やデータセンター向け統合空調制御システム等の技術開発に取り組み、データセンターの低消費電力化に貢献しています。

また、一部のデータセンターでは再生可能エネルギーを導入しています。NTT東日本の駒込データセンターでは、5kWの太陽光発電システムを構築しており、このほかNTT東日本の千葉データセンター、NTT西日本の大阪データセンター、NTTコミュニケーションズの東京第2データセンター、東京第4データセンター、東京第5データセンター、高松第2データセンターにおいても太陽光発電システムを保有し、データセンターの省エネ化を進めています。

* Power Usage Effectiveness：データセンター全体の消費電力をサーバーなどのIT機器の消費電力で割った値。PUEは1より大きい数字であり、1に近いほど、そのデータセンターのエネルギー使用の効率が優れていることを示す。

CASE

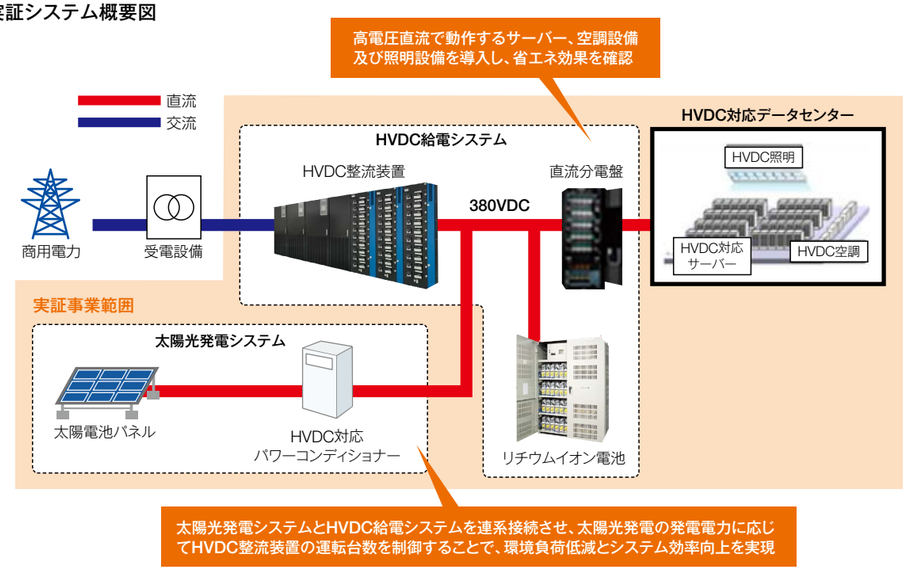
米国データセンターにおける高電圧直流（HVDC）給電システムによる省エネ実証事業を開始

電気には、一般家庭のコンセントなどで使用される交流と、鉄道･通信･電子回路などで使用される直流があります。この交流と直流の切り換えにはエネルギー損失を伴います。そのため、切り換え回数を少なくすることで、従来使用されている交流給電システムよりも省エネ効果を生む高電圧直流（HVDC）給電システムの導入がNTTグループの中で進められてきました。この仕組みをさらに普及･展開していく目的で、国立研究開発法人 新エネルギー･産業技術総合開発機構（以下、NEDO）の協力のもと、米国での実証事業を進めています。このシステムには、太陽光発電システムが直流連系されており、高い省エネルギー効果が期待されています。そのためデータセンターの大規模化･省エネルギー化に対応可能な給電システムとして、大きな期待が寄せられており、米国をはじめとした海外でも普及が期待されています。

NTTファシリティーズはNEDOからの委託により、米国テキサス大学オースチン校のTexas Advanced Computing CenterにHVDC給電システムをいち早く構築開始（2015年8月～）し、省エネ実証事業（2016年8月～2017年3月）を進めています。ICT分野における最大の市場を有する米国で、いち早く実証事業を行うことで、その省エネ性、信頼性、及び保守･運用性等、HVDC給電システムの有効性を客観的データとして示し、HVDC給電システムの普及拡大を図り、データセンターの省エネ化に取り組みます。

今後は、本実証事業を踏まえ、最大のデータセンター市場である米国を中心にHVDC給電システムのグローバル展開を図る予定です。

実証システム概要図



資源の使用量削減･再利用･再資源化

大量生産、大量消費、大量廃棄という「一方通行型社会」は、私たちに豊かで便利な生活をもたらしましたが、一方、膨大なごみを排出し、不法投棄や天然資源の枯渇の懸念など、企業活動の継続性に留まらない様々な問題も生じました。その解決を図るためには、企業の事業運営や社会経済のあり方を見直し、循環型社会への転換を図ることが必要です。

NTTグループは、事業活動で消費するあらゆる資源について、使用量削減（Reduce）、再使用（Reuse）、再資源化（Recycle）の「3R」を推進しています。この取り組みを通じて、循環型社会への転換に貢献しながら、NTTグループの持続的な発展もめざしています。

最終処分の実績

2016年3月期のNTTグループからの廃棄物は68.3万トンでした。このうち67.4万トンをリサイクル、また、0.1万トンを減量化することで、最終処分された廃棄物量は0.6万トン（0.9%）となり、「廃棄物の最終処分率をゼロエミッション（1%以下）にする」という目標を達成しました。

撤去通信設備リサイクル	建設廃棄物リサイクル	土木廃棄物リサイクル	オフィス廃棄物リサイクル	その他	減量化（焼却）量	最終廃棄（処分）量
24.2万t	24.4万t	14.1万t	3.7万t	1.0万t		
リサイクル				67.4万t	0.1万t	0.6万t

通信設備のリユース･リサイクル

NTTグループは、情報通信サービスを提供するために、電柱、交換装置、通信ケーブル、公衆電話ボックス、公衆電話機などの通信設備を保有しています。これらの設備は、耐用年数の経過や新サービスの提供などによる設備更改時に撤去しています。撤去した通信設備は、NTTグループ内でリユースやリサイクルを行っています。

例えば、コンクリート柱などから発生するコンクリート塊などの廃棄物は路盤材にリサイクルを実施しています。また、公衆電話ボックスや公衆電話機は、特定の中間処理場へ運び、公衆電話ボックスは、アルミニウム、ステンレス、ガラスやプラスチックなどに、公衆電話機は基板や銅線、各種プラスチックなどに細かく分別し、その後、再生工場などに送られ、レアメタルや銅、ペレットなどのリサイクル原料に生まれ変わります。中間処理場では、主に人の手によって丁寧かつ徹底した分別が行われており、この分別精度がリサイクル率に大きな影響を与えます。

なお、不法投棄などの不適切な事象を防止するため、NTT東日本では、NTT-MEと連携し、GPSと写真を活用したシステムを構築し、排出場所から処分場に至るまでの適正な処理を確認しています。

環境省「広域認定」を取得した携帯電話のリサイクルプロセス

携帯電話には、金、銀、銅、パラジウムなどが含まれており、鉱物資源の少ない日本にとっては貴重なリサイクル資源といえます。そこで、NTTドコモは1999年3月期から、全国約2,400店舗のドコモショップや各種イベントなどで、お客さまから使用済み携帯電話の回収を行っています。

2012年3月期には、携帯電話に使用されるプラスチックを熱分解して燃料用油を生成するとともに、油化処理後の残渣から金、銀、銅などを回収するという、新しいリサイクルプロセスを導入しました。このプロセスにより、業界で唯一、環境省から一般廃棄物･産業廃棄物広域認定*1を取得しています。また、2015年3月期はCEATEC JAPANへのブース出展、SNS（ソーシャル･ネットワーキング･サービス）などを通じて、端末回収へのご協力を幅広く呼びかけました。

これらにより、2016年3月期は、約417万台*2の携帯電話を回収、累計では約9,560万台に達しました。また、法人のお客さまにおいても回収体制の整備を進めていただいており、2016年3月期は424社様より回収のご協力をいただきました。

今後も、更なるリサイクルの高効率化と、お客さまからの回収促進をめざします。

*1 広域認定制度：自社の製品に対して効率的なリサイクルを実施する事業者が受けられる、廃棄物処理業に関する地方公共団体ごとの許可が不要となる特例制度［廃棄物の処理及び清掃に関する法律（昭和45年法律第137号）第9条の9及び第15条の4の3に規定］。
*2 2016年3月期はリユースを目的とした回収台数を含みます。

地域通信事業

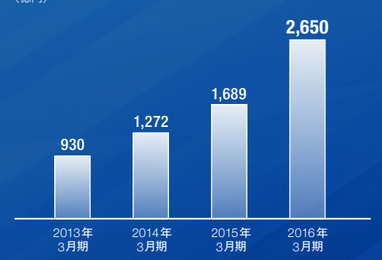
NTT東日本　NTT西日本

地域通信事業では、光アクセスサービスを様々な事業者に卸提供する「光コラボレーションモデル」による
B2B2Xビジネスの展開などの取り組みを推進しました。

2016年3月期の業績

営業収益
3兆4,079億円

営業利益
2,650億円



主な取り組み内容

1 「光コラボレーションモデル」における異業種との協業を拡大

「光コラボレーションモデル」において、移動通信事業者やISP事業者に加え、エネルギー業界、不動産業界、警備業界など異業種の事業者とも協業を進め、卸サービスを提供している事業者数は2016年3月末時点で約350社となりました。また、ケーブルテレビ業界では、提供エリアの全域光化において、「光コラボレーションモデル」が採用されるなどの新たな活用事例も生まれました。こうした取り組みにより、同モデルにおける光アクセスサービスの契約数は2016年3月末時点で469万契約となりました。

2 コスト削減と設備投資の効率化を推進

「光コラボレーションモデル」の進展に伴い、マーケティングコストの大幅な削減を実現しました。また、ネットワークのシンプル化・スリム化や、既存設備の利用効率の向上などに取り組み、設備投資の効率化を推進しました。

3 Wi-Fiサービスを面的に拡大

企業や自治体にとって自らの情報サービスを提供する有力なツールであるWi-Fiについて、増加する訪日外国人旅行者の利便性向上等を契機として、様々な地域において導入促進に取り組んだ結果、Wi-Fiのエリアオーナー数は2016年3月末時点で393となり、前事業年度末から比べ大幅に拡大しました。

主なサービスの契約数（2016年3月末）

FLET'S光　フレッツ光
1,926万契約（対前年 +54万契約）
（再掲）コラボ光 **469万契約**（対前年 +442万契約）

ひかり電話　ひかり電話
1,737万ch（対前年 +27万ch）

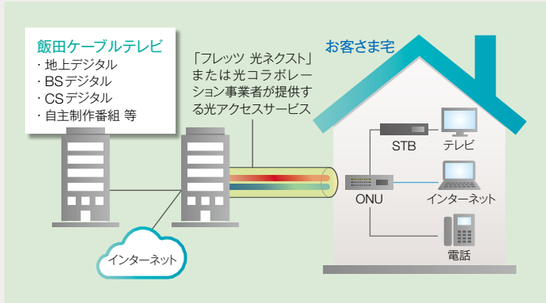
フレッツ・テレビ
143万契約（対前年 +9万契約）

※「フレッツ光」「ひかり電話」「フレッツ・テレビ」は、「光コラボレーションモデル」を活用してNTT東日本及びNTT西日本がサービス提供事業者に卸提供しているサービスの契約数を含めて記載しています。

PICK UP 飯田ケーブルテレビとの協業

飯田ケーブルテレビとNTT東日本は、NTT東日本の光アクセスサービス*を活用した飯田ケーブルテレビの提供エリア全域光化及び提供エリア拡大、ならびにサービス拡充による地域活性化促進を目的とした協業を展開していくことで2015年10月に合意しました。本事例を他のケーブルテレビ事業者にも展開することで、更なる光アクセスサービスの利活用に努めていきます。

* NTT東日本が提供する「フレッツ 光ネクスト」または光コラボレーション事業者が提供する光アクセスサービス



事業を通じた新たな価値創造

保育士の業務負担を軽減するICTシステムの提供

政府が実施している「待機児童解消加速化プラン」の実現に向け、保育士の確保が重要課題となっています。一方で、2015年度より「子ども・子育て支援新制度」が開始され、一律だった保育時間が、保護者の就労時間によって、園児ごとに異なるようになりました。それによって園児の登降園時間を正確に管理し、園から保護者へ実績に基づく延長料金の請求や、市区町村への補助金申請に必要な帳票を作成しなければならず、保育士の業務負担が増加することとなりました。

NTT西日本はANSと提携し、多くの保育所が手書きで実施している登降園時間の記録や帳票の作成・管理を自動化する「登降園管理システム」の提供を2015年6月より開始しました。本システムにより、ICカードをかざすだけで園児の登降園時間を記録・蓄積し、市区町村へ提出する帳票を自動的に作成できるようになり、業務の効率化が図れるほか、手書きによる誤記等を防ぐことができます。

このように、保育士の業務負担を軽減し、保育人材の確保に貢献するとともに、子どもたちの可能性を最大限に広げる保育、教育に専念できる環境の実現に向けて取り組んでいます。

長距離・国際通信事業

長距離・国際通信事業では、クラウド基盤の拡充や、ネットワーク・セキュリティなどを組み合わせたシームレスICTソリューションの提供力を強化したほか、クラウドサービスやITアウトソーシングといった成長分野でのサービス提供力の強化を図りました。

2016年3月期の業績

営業収益
2兆2,509億円

営業利益
967億円

主な取り組み内容

1 クラウドサービスの提供基盤を強化

世界各地でのクラウドサービスやデータセンター需要への対応能力を強化するため、北米ではサクラメント、欧州ではウィーン、アジアでは香港・ムンバイ・バンコクにおいて、電力・通信設備の多重化や充実したセキュリティにより高い信頼性を備えたデータセンターの提供を新たに開始しました。また、インドネシア最大級のデータセンター事業者であるPT.Cyber CSF（本社：ジャカルタ）を子会社化しました。なお、クラウド基盤の積極的な拡充に向けた取り組みにより、米国のTeleGeography社レポート（2015年10月発行）において、NTTグループのデータセンターは、総床面積及びサーバー設置可能面積ともに世界トップクラスに位置づけられています。

2 ネットワークサービスの機能を強化

「Microsoft Azure」や「アマゾン ウェブ サービス」などのクラウドサービスを、企業向けVPN「Arcstar Universal One」上でセキュアに利用することができる「Multi-Cloud Connect」の提供を2015年8月に開始するなど、接続サービスの拡大に順次取り組みました。

3 営業体制を強化

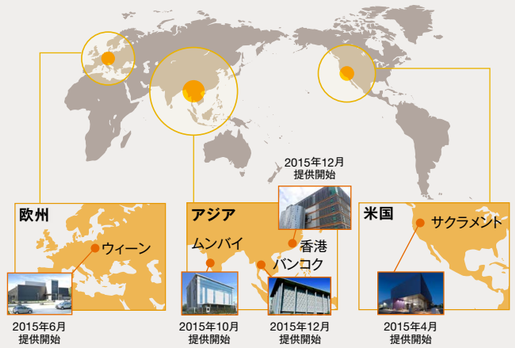
クラウドサービスやITアウトソーシングなど、成長分野におけるビジネス拡大を図る目的で、世界各地で人材確保などによる営業体制の強化に取り組みました。

主なサービスの契約数（2016年3月末）

クラウドサービスお客さま数	ひかりTV	ネットワークサービス（VPN）契約回線
8,300件（対前年 +1,000件）	305万契約（対前年 +4万契約）	34万回線（対前年 +4万回線）

PICK UP データセンター提供体制の強化

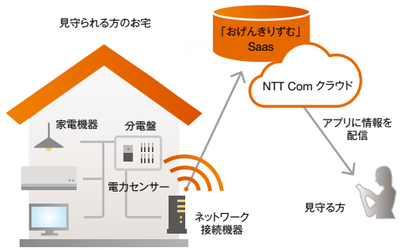
2016年3月期には、香港・ムンバイ・バンコクやジャカルタなどで新たにデータセンターの提供を開始し、2016年3月末時点で世界21ヶ国、244拠点でサービスを提供しています。また、総床面積はNTTグループトータルで約130万m²となり、世界トップクラスに位置づけられています。今後もデータセンターの需要が見込まれることから、NTTグループの強みであるクラウドやネットワーク、セキュリティ、マネージドICTなどの各種サービスと最適に組み合わせ、トータルでの提供を進めていきます。



事業を通じた新たな価値創造

電力の利用状況から高齢者の生活を見守るサービス「おげんきりずむ（仮称）」のフィールドトライアルを金沢西病院と共同で開始

高齢化が進展する中、離れた場所に住む高齢者の健康状況を見守りたいというニーズが顕在化しています。NTTコミュニケーションズは、IoT、クラウド、ネットワークサービスなどの強みを活かし、見守る側にも、見守られる側にもやさしい見守りサービス「おげんきりずむ（仮称）」のフィールドトライアルを2015年8月より開始しました。一人暮らしの高齢者世帯などの分電盤にIoT機器（センサー）を設置することで、その利用電力の推移から生活リズム（睡眠時間／外出時間／在宅活動時間）を判断し、その結果を、スマートフォン用のアプリで「見える化」するものです。医療法人社団 博友会 金沢西病院（石川県金沢市）と連携してフィールドトライアルを行い、事業化に向けた検証を行っています。



IoT技術で電力センサーのデータをクラウドに送信、アプリで確認が可能

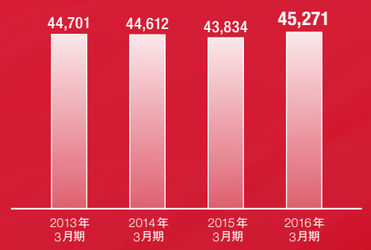
移動通信事業

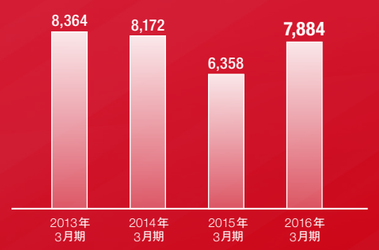
移動通信事業では、料金プラン「カケホーダイ＆パケあえる」や「ドコモ光」の販売を推進するとともに、様々な事業者とのコラボレーションを通じた新たな付加価値の提供など、スマートライフ領域の収益力強化を図りました。

2016年3月期の業績

営業収益
4兆5,271億円

営業利益
7,884億円





主な取り組み内容

1 料金プランを拡充

お客さまのライフステージにあわせながら、長期にわたりお得にお使いいただける「カケホーダイ&パケあえる」の販売を推進したほか、2015年9月に「カケホーダイライトプラン」を、2016年3月には「シェアパック5」の提供を新たに開始しました。その結果、「カケホーダイ＆パケあえる」の契約数は2016年3月末時点で2,970万契約となりました。

2 「ドコモ光」の販売を推進

地域通信事業の「光コラボレーションモデル」を活用し、光アクセスサービスとインターネット接続サービス、モバイルサービスを一括して提供する「ドコモ光パック」の販売を推進しました。その結果、「ドコモ光」の契約数は2016年3月末時点で157万契約となりました。

3 スマートライフ領域の収益力を強化

スマートライフ領域の収益力強化に向け、コンテンツサービスや金融・決済サービスなどに加え、様々な事業者とのコラボレーションを通じて新たな付加価値を協創する「+d」の取り組みを推進しました。具体例として、新潟市において革新的な稲作営農管理システムの実証実験を開始したほか、コンビニエンスストアやファーストフードの店舗などでご利用いただけるポイントサービス「dポイント」の提供を開始しました。

主なサービスの契約数（2016年3月末）

携帯電話契約数
7,096万契約（対前年 +437万契約）
「カケホーダイ＆パケあえる」契約数 2,970万契約（対前期 +1,188万契約）（再掲）

ドコモ光契約数
157万契約（対前年 +148万契約）

dマーケット契約数
1,554万契約（対前年 +366万契約）

PICK UP 「dポイントカード」「dカード」の発行

提携店舗でのお買い物の際に提示するだけで「dポイント」を貯める・使うことができる「dポイントカード」の発行を2015年12月より開始するとともに、これまで提供してきたクレジットサービス「DCMX」を、「dカード」にリニューアルしました。「dカード」は、「dポイントカード」にクレジット決済機能や電子マネー機能を搭載したもので、よりお得に「dポイント」を貯めることができます。お客さま向け会員プログラム「dポイントクラブ」の会員登録件数は2016年3月末には約5,800万件となりました。

「dカード」　「dポイントカード」

dポイントクラブ会員数
約5,800万件

事業を通じた新たな価値創造

新たな文字入力アプリ「Move&Flick®」を提供開始

NTTドコモは、スマートフォン向けの新たな文字入力アプリとして、手元を見ずに文字入力操作が可能となる「Move&Flick®（ムーブアンドフリック）」を、2015年8月から無料で提供しています。

これまでスマートフォンで文字入力をする際は、「文字入力キー」の位置を正確に把握し、タッチする必要がありました。視覚障がい者の方の意見を反映して開発した文字入力アプリ「Move&Flick®」は、スマートフォン画面の下段中央部分に大きく表示される「文字入力エリア」であれば、どこからでも文字入力が可能となるため、視覚障がい者の方はもとより全てのお客さまの文字入力時の利便性を向上します。今後も全てのお客さまの生活がより便利で快適になるサービスの充実をめざしていきます。

「Move&Flick®」画面イメージ
手元を見ずにメールや検索などの文字入力を行うことができるアプリケーション。視覚障がい者の方にも使いやすく、便利にご利用いただけます。

データ通信事業

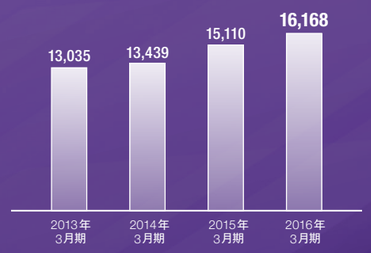
NTT DATA

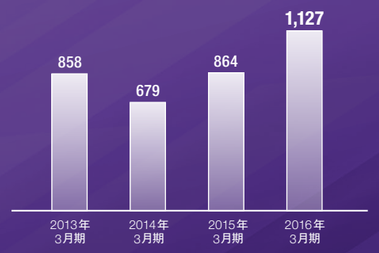
データ通信事業では、お客さまのビジネスのグローバル化や、ニーズの多様化・高度化に対応するため、グローバル市場でのビジネス拡大を図るとともに、市場の変化に対応したシステムインテグレーションなどの多様なITサービスの拡充と安定的な提供に取り組みました。

2016年3月期の業績

営業収益
1兆6,168億円

営業利益
1,127億円





主な取り組み内容

1 M&Aによってグローバルビジネス基盤を強化

金融分野向けビジネスのグローバル市場での強化をめざし、米国において金融ITコンサルティングやシステム導入サービスで高い評価を得ているCarlisle & Gallagher Consulting Group, Inc.を子会社化しました。また、北米を中心にプレゼンスの向上を図ると同時に、最先端の技術を活用したクラウドサービスやBPOサービスを強化するため、ヘルスケア業界向けの業界特化型デジタルソリューションサービスなどで高い評価を得ているDell Services部門を譲り受けることをDell Inc.と合意しました。

2 流通業界のオムニチャネル化を支援

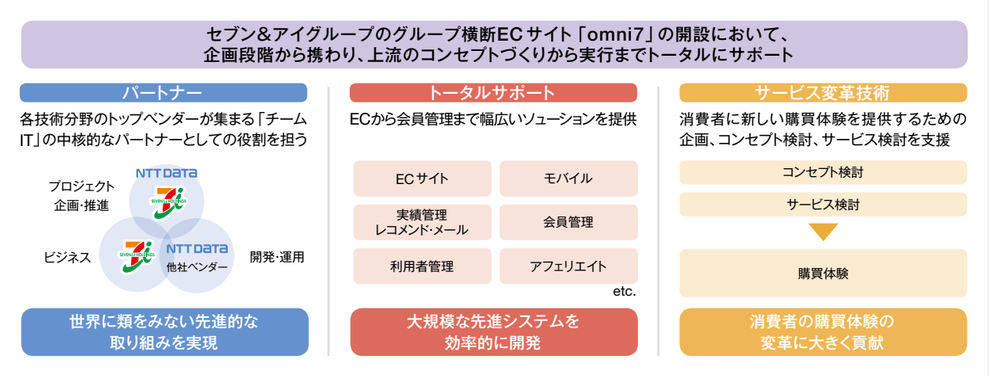
流通業界において、実店舗やECサイト等の販売チャネルを連携させ、利用者の行動にあわせた購買機会を提供するオムニチャネル化の支援に向けて、商品・顧客・在庫・注文情報を一元管理するトータルソリューションサービスを提供しました。

3 IoTサービスの提供を推進

センサーや機器、プラントなど、様々な「モノ」の情報を収集・配信するIoTプラットフォームの提供を開始し、上下水道事業者向け監視サービスへの適用など、IoTサービスの展開を推進しました。

PICK UP セブン&アイグループのグループ横断ECサイト「omni7」の開設をトータルにサポート

NTTデータは、コンビニ、スーパー、百貨店などの業態の垣根を越えて、実店舗とECサイト等の販売チャネルを連携させるセブン&アイグループのオムニチャネル化への対応において、各技術分野のトップベンダーが集まる「チームIT」の一員として中核的な役割を果たしました。同グループ横断ECサイト「omni7」の開設において、NTTデータはプロジェクト全体推進チームとして企画段階から携わり、上流のコンセプトづくりから設計、実行までトータルに支援するとともに他のベンダー各社など多くの関係者と連携してグランドオープンに貢献しました。これを契機として、構造的な変化が進展する流通業界においてビジネスを拡大していきます。



事業を通じた新たな価値創造

スペイン王室資産等のデジタルアーカイブ構築事業に参画

スペイン王室資産等の管理団体である Patrimonio Nacionalより、スペイン王室図書館をはじめ複数の機関で個別に管理されている、貴重な書誌や宝石、関連コンテンツに関するデジタルアーカイブのシステム構築等を受注しました。

これまでにもバチカン図書館におけるデジタルアーカイブ事業へ参画する等、歴史的な貴重遺産の継承のためにITによる貢献を推進してきました。本案件においても、デジタルアーカイブソリューション「AMLAD®(アムラッド)」を活用して国家レベルでスペインに保管されてきた希少なコレクションを一元的にアーカイブすることで、資産管理の効率化のみならず、将来への文化の継承に貢献していきます。こうした社会的、文化的に意義のあるプロジェクトでの実績をブランド力の強化につなげ、海外事業拡大を推進していきます。

その他の事業

その他の事業では、主に不動産事業、金融事業、建築・電力事業、システム開発事業などに係るサービスを提供しています。

主な取り組み内容

不動産事業

NTT都市開発

NTT都市開発は、NTTグループ唯一の総合不動産会社として、オフィス・商業事業や、マンションブランド「Wellith（ウエリス）」を主体とした住宅事業を推進しています。また、これらの事業で培ったノウハウを活かし、グローバル事業、不動産ファンド事業などにも取り組んでいます。

金融事業

NTTファイナンス

NTTファイナンスは、NTTグループの金融中核会社として、情報関連機器分野を中心としたリース・ファイナンスなどの金融サービス、通信サービス料金などの請求・回収、クレジットカードの決済サービスの提供に取り組んでいます。

建築・電力事業

NTTファシリティーズ

NTTファシリティーズは、建物やエネルギー施設の企画・設計から施工、保守・運用・維持管理までのサービスをワンストップで提供しています。「ICT・エネルギー・建築」の技術を最大限に融合・活用し、大規模太陽光発電システムやデータセンターの設計・構築・運用、環境性能が高く、長寿命で安心・安全な建物の設計などに取り組んでいます。

システム開発事業

NTTコムウェア

NTTコムウェアは、NTTグループの通信ネットワークを支えるために磨き上げてきた技術力、開発力、運用力、サポート力をもとに、NTTグループ内を中心としたシステムインテグレーション事業に取り組んでいます。3つのコア・コンピタンスとして「インテグレーション」「マイグレーション」「オペレーション」を定め、お客さまに最適で高品質なICTサービスを提供するため、システム・サービスの開発に取り組んでいます。

先端技術開発事業

NTT AT

NTTエレクトロニクス

NTTソフトウェア

これらの会社は、ネットワーク技術・メディア処理技術などと国内外の他の先端技術を融合した技術コンサルティング、大容量通信ネットワークの実現に不可欠な通信用カスタムLSI・光デバイスなどの開発・製造・販売、ソフトウェアの設計・開発や情報通信ネットワークに関するトータルソリューションなど、NTTの研究所における最先端の技術を背景とした製品の設計・開発・保守・運用や、サービスの提供に取り組んでいます。

その他

NTTアド

㈱情報通信総合研究所 InfoCom Research Inc

NTTラーニングシステムズ

NTTビジネスアソシエ

NTTロジスコ

NTT BP

他

研究開発

NTTグループがめざすR&D

成長戦略を推進するための研究開発

中期経営戦略「新たなステージをめざして 2.0」で利益成長軌道に向けた歩みを進めているNTTグループは、研究開発についても戦略と一致した方向性で取り組んでいます。

NTTグループの成長の源泉となる競争力のある技術の創造や、ネットワークのシンプル化などのコスト効率化に向けた開発に取り組むとともに、他事業者とのコラボレーションによる新たな価値創出を推進するための技術の開発、及び将来を見据えた最先端研究にも取り組んでいます。また、こうした研究開発の成果である新技術の活用により、少子高齢化などの社会的課題の解決や、国をあげて取り組んでいる産業競争力強化、地方創生等を通じた社会発展への貢献を通じて、企業価値の持続的向上を実現していきます。

NTTグループの成長の源泉となる競争力のある技術の創造

セキュリティオーケストレーション

セキュリティは、世界のクラウドサービスで優位性を保ち、またB2B2Xモデルによる新たなビジネス創出に向けた確かな基盤を構築していく上で、極めて戦略的に重要性が高い開発テーマです。

サイバー攻撃は年々、巧妙化・高度化し続けています。とりわけ社会インフラ全体に影響を及ぼし得るネットワークに関わるセキュリティへの迅速で効果的な対策が求められています。NTTグループが開発を進める「セキュリティオーケストレーション技術」は、超大規模なトラヒックで回線帯域を埋め尽くす反射型DDoS攻撃などを、正常通信を阻害することなく、最適なポイントで遮断するほか、自動制御によって自律的にネットワークを回復する技術です。NTTグループでは、今後、この技術をネットワーク全体に導入することを検討していきます。

防御処理によりネットワーク輻輳が解消。
パケットロス率は0%に。

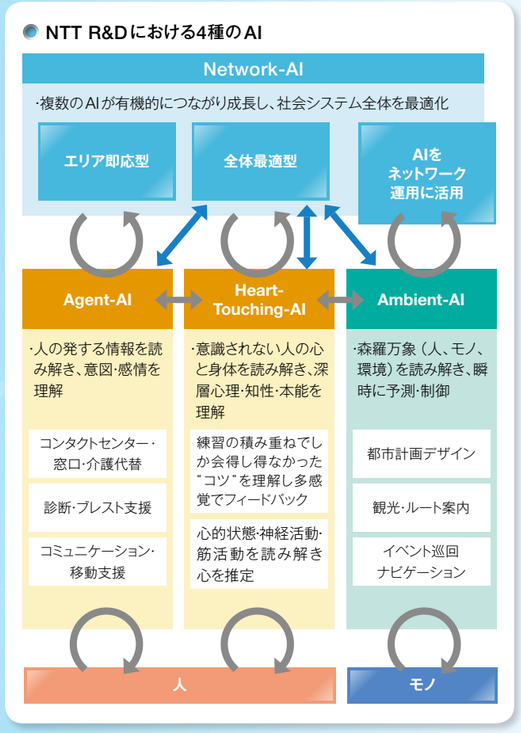
SDNコントローラが各境界ルーターと標的サイト至近の収容ルーターを連動させることで攻撃トラヒックのみの遮断を実現。

NTTグループがめざすAIとIoT

NTTグループがめざすAI（人工知能）では、人の知性・思考そのものの模倣ではなく、活動の一部を代替・支援し人と共存・共創することにより、豊かな生活の実現をめざしています。

今後取り組むAI技術として、「Agent-AI」「Heart-Touching-AI」「Ambient-AI」「Network-AI」の4種類を定義し、統一的なブランドを「corevo™」としました。これはNTTグループのAI技術を活用し、多種多様なプレイヤーとのコラボレーションを通じて、ともに革新（レボリューション）を起こすという想いを込めており、既に様々な取り組みを進めています。

NTTグループがめざすIoTは、「Ambient-AI」の「人、モノ、環境を読み解き、瞬時に予測・制御する」というコンセプトと、IoTの特性の一つであるローカル性を融合した「Sentient（感覚を持った、知覚力のある）IoT」です。このような考えに基づき、NTTグループは、ロボットを含めた多様なIoTデバイスと、ビッグデータ処理技術や画像・音声認識技術などを容易に連携させることができる汎用的で共通的なインターフェイス「R-env：連舞®」を開発・提供しています。既に金融や交通、介護等、生活やビジネスの様々な場面で、この技術を活用した新たなサービスが続々と誕生しています。



ネットワークコストの効率化

コスト削減と柔軟・迅速なサービス提供を両立

これまで高信頼・高スケール性が求められるキャリアネットワークでは汎用製品の活用が進展しにくかったため、運用の柔軟性や抜本的なコスト削減の面で限界がありました。

NTTグループでは、ネットワークの機能を細かく分け、自由に組み合わせることで多様なサービス創出を可能とする「NetroSphere構想」を策定し、その実現に向け、仮想化技術を活用した次世代のキャリアネットワークの研究開発に取り組んでいます。NFV*1やSDN*2といった仮想化技術を用いて、安価な汎用製品を活用して信頼度の高いネットワークサービスを実現すると共に、必要なサービスを柔軟・迅速に提供する技術開発に取り組んでいます。これにより、ネットワークの効率的な運用が可能となり、設備投資や運用コストの削減が期待できます。

*1 Network Functions Virtualization
*2 Software Defined Networking

コラボレーションによる新たな価値創出

機能性素材「hitoe®」

東レと共同開発した「hitoe®」は、着るだけで身体が発している微弱な電気信号である心電位・筋電位・脳波などの生体信号を、計測・収集する機能素材です。既に2014年より、NTTドコモが「hitoe®」を活用して計測したデータを記録・管理し、トレーニングをサポートするサービス「Runtastic for docomo」を提供しています。

また、東レとは暑さ対策や夜間等のひとり作業時の安全管理を目的として、着用快適性に優れたウェアの開発に取り組むとともに、データの取得・解析を重ね、精度高く、有用性に優れたシステム構築に取り組み、このたび「hitoe®作業者みまもりサービス」の提供を開始しました。

現在、様々な業界のパートナーとのコラボレーションを進めており、更なるビジネス創造の可能性を探っていきます。

hitoe®の特長

- 着衣するだけで快適で長時間安定した心拍、心電波形、加速度の生体情報のモニタリングが可能
- 取得した生体情報の解析によって、フィジカル面とメンタル面の両面を評価することが可能
- 解析結果をクラウドで管理することで、リアルタイムに複数人を同時にモニタリングすることが可能

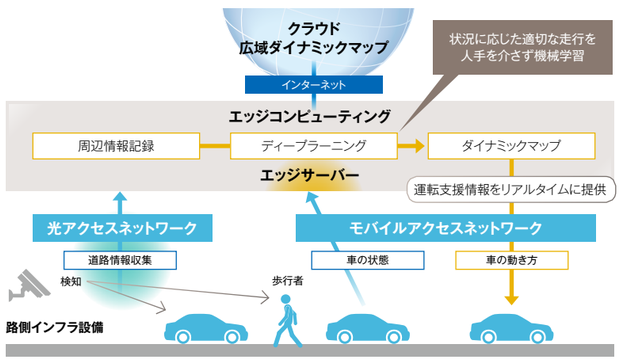
NTT　hitoe　TORAY

ぶつからないクルマ

NTTは、トヨタ自動車、Preferred Networksと「ぶつからないクルマ」のコンセプトに関する実動デモンストレーションを実施しました。トヨタの人工知能を使った運転支援のコンセプトを、NTTのエッジコンピューティング技術と高信頼無線技術、Preferred Networksのディープラーニング技術及び分散処理技術を用いて実現しました。

刻々と変化する周囲環境を、ネットワークの周縁部に配備されたエッジサーバー上で動作するPreferred Networksの人工知能が学習し、状況に応じた運転支援情報をリアルタイムで提供するとともに、複数の車の学習状態の共有により学習に必要な時間の短縮も実現しています。将来的には、複数の車や、道路インフラ設備のデータなどをリアルタイムに集約し、交通渋滞の予測や、緊急時・災害時に車両の通行優先度設定を行うなど、高度な運転支援の実現が見込まれます。

「ぶつからないクルマ」の将来の適用イメージ

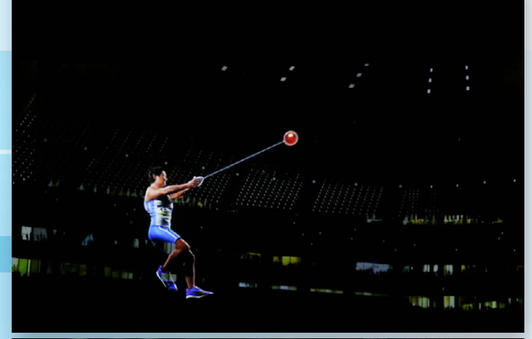


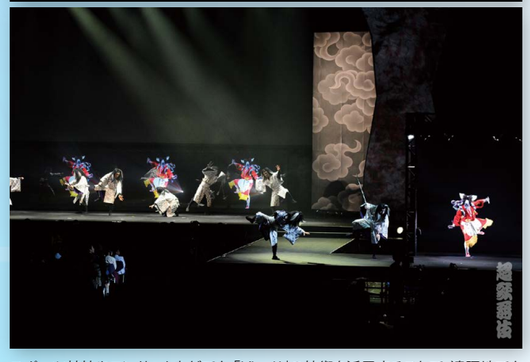
2020年に向けた取り組み

Kirari!

「Kirari!」は、NTTが開発した次世代映像圧縮規格（HEVC）等と、高臨場感メディア同期技術「Advanced MMT」を組み合わせ、選手の映像・音声のみならず、選手がいる空間や環境の情報も伝送し、プロジェクションマッピング技術で、遠隔地でもあたかもその場にいるような臨場感を体感できるイマーシブテレプレゼンス技術です。これまで、スポーツはもとより文化・エンタテインメントなど幅広い分野のパートナーと実証実験を実施しており、ドワンゴや松竹とは、共同で全く新しい歌舞伎の実現にチャレンジしました。

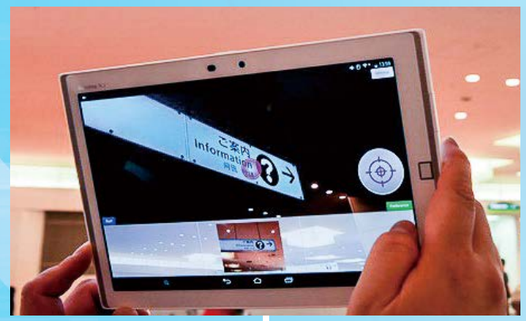
2020年に向けて、超高臨場感の創出により、「競技空間をまるごとリアルタイムに日本国内はもとより世界へ配信する」ことをめざし、「Kirari!」の研究開発を推進しています。





スポーツ競技やコンサートなどでも「Kirari!」の技術を活用することで、遠隔地でも臨場感ある競技観戦や公演を楽しむことができます。

かざして案内



ルート案内
現在位置を表示し、目的地までのナビゲーションを行います。

案内板の翻訳
案内板などにかざすと、母国語に翻訳した案内板の画像を表示します。

交通情報の表示
交通機関の運賃や時刻表などを表示します。

2020年に向け、訪日外国人などに対して、ICT技術を活用した世界最高水準の体験・感動・おもてなしを提供するための研究開発の一環として実証実験を進めているのが、NTTの画像認識技術「アングルフリー物体検索技術」を用いた「かざして案内」です。駅構内での乗り換えで迷ったときに、スマートフォンやタブレットなどを案内板にかざすだけで、現在地を表示した地図やルート案内など目的地へ行くために必要な情報を、適切な言語に変換して提供します。QRコードやバーコードよりも、認識時の撮影角度などの制限も緩やかで、近付いて撮影する必要がないため、利便性の向上に加え混雑の緩和にも貢献します。既に羽田空港国際線旅客ターミナルや東京駅周辺で、画像認識精度の向上や案内表現などについての有用性を検証するための実証実験を進めています。

10年間の要約財務データ

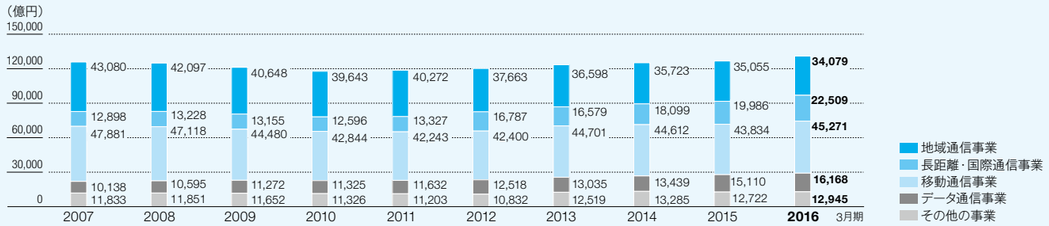
単位：億円

	2007年3月期	2008年3月期	2009年3月期	2010年3月期	2011年3月期	2012年3月期	2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期	**2016年3月期**
損益計算書データ										
営業収益	¥107,606	¥106,809	¥104,163	¥101,814	¥103,050	¥105,074	¥107,007	¥109,252	¥110,953	**¥115,410**
営業費用	96,535	93,763	93,066	90,637	90,901	92,844	94,988	97,115	100,108	**101,928**
営業利益	11,070	13,046	11,098	11,177	12,149	12,230	12,020	12,137	10,846	**13,481**
営業外損益 (1)	257	177	(46)	24	(391)	164	(43)	805	(179)	**(189)**
税引前当期純利益 (1)	11,327	13,223	11,052	11,201	11,758	12,393	11,976	12,942	10,666	**13,293**
法人税等 (1)	4,710	5,317	3,713	4,529	4,746	5,832	4,740	4,865	3,973	**3,548**
持分法による投資利益（損失）(1)	145	419	(7)	147	7	(76)	(161)	(508)	59	**58**
当期純利益 (1、2)	6,762	8,325	7,332	6,819	7,019	6,486	7,076	7,569	6,752	**9,802**
控除：非支配持分に帰属する当期純利益 (1、2)	1,948	1,974	1,945	1,896	1,922	1,809	1,857	1,714	1,571	**2,425**
当社に帰属する当期純利益 (1、2)	¥ 4,814	¥ 6,352	¥ 5,387	¥ 4,923	¥ 5,096	¥ 4,677	¥ 5,219	¥ 5,855	¥ 5,181	**¥ 7,377**
キャッシュ・フロー計算書データ										
営業活動によるキャッシュ・フロー	¥ 23,613	¥ 30,908	¥ 25,141	¥ 28,178	¥ 28,309	¥ 25,083	¥ 24,537	¥ 27,279	¥ 23,918	**¥ 27,118**
投資活動によるキャッシュ・フロー	(21,510)	(19,906)	(22,697)	(23,089)	(20,522)	(19,712)	(17,763)	(21,068)	(18,686)	**(17,598)**
財務活動によるキャッシュ・フロー	¥ (8,318)	¥ (7,264)	¥ (3,533)	¥ (6,513)	¥ (2,496)	¥ (9,481)	¥ (7,452)	¥ (6,224)	¥ (6,780)	**¥ (7,076)**
貸借対照表データ										
有形固定資産	¥104,238	¥103,856	¥102,015	¥100,575	¥ 99,006	¥ 98,064	¥ 97,767	¥ 98,397	¥ 98,015	**¥ 95,519**
資産合計 (1)	182,911	185,188	187,964	189,391	196,656	193,897	195,491	202,849	207,024	**210,359**
流動負債	37,308	39,119	36,942	35,883	36,891	34,943	34,994	36,768	37,217	**37,411**
固定負債 (1)	56,050	53,321	59,566	55,799	58,956	58,477	55,277	56,574	59,027	**60,096**
有利子負債	47,708	46,772	48,993	44,917	45,535	42,740	40,360	42,000	44,067	**41,633**
資本金（資本金＋資本剰余金）	37,821	37,790	37,790	37,769	37,720	37,701	37,656	37,650	37,847	**38,175**
株主資本 (1、2)	71,208	74,108	72,981	77,882	80,207	78,826	82,314	85,114	86,819	**88,338**
非支配持分 (2)	18,345	18,640	18,475	19,827	20,602	21,651	22,906	24,135	23,680	**24,063**
資本 (1、2)	¥ 89,553	¥ 92,748	¥ 91,456	¥ 97,709	¥100,809	¥100,477	¥105,220	¥109,248	¥110,498	**¥112,401**
その他の財務データ										
設備投資 (3)	¥ 22,369	¥ 21,289	¥ 21,451	¥ 19,871	¥ 18,701	¥ 19,466	¥ 19,700	¥ 18,928	¥ 18,175	**¥ 16,872**
研究開発費	2,721	2,711	2,682	2,781	2,682	2,679	2,692	2,493	2,338	**2,134**
従業員（単位：千人）	199	193	196	195	219	224	227	240	242	**241**
主な経営指標										
EBITDAマージン (3)	31.0%	33.8%	32.4%	31.8%	31.9%	30.6%	30.0%	29.2%	27.2%	**27.9%**
株主資本当社に帰属する当期純利益率（ROE）（%）	6.9%	8.7%	7.3%	6.5%	6.4%	5.9%	6.5%	7.0%	6.0%	**8.4%**
1株当たり数値（単位：円）(4)										
期中平均株式数（資本増減影響調整後）(5)（株）	2,764,153,832	2,755,122,724	2,690,604,822	2,646,524,966	2,646,346,778	2,551,038,800	2,423,761,538	2,299,516,428	2,187,360,018	**2,105,782,828**
当社に帰属する当期純利益 (1、2、5)	¥174.15	¥230.54	¥200.21	¥186.00	¥192.58	¥183.34	¥215.34	¥254.61	¥236.85	**¥350.34**
配当金 (5)	¥ 40.00	¥ 45.00	¥ 55.00	¥ 60.00	¥ 60.00	¥ 70.00	¥ 80.00	¥ 85.00	¥ 90.00	**¥110.00**

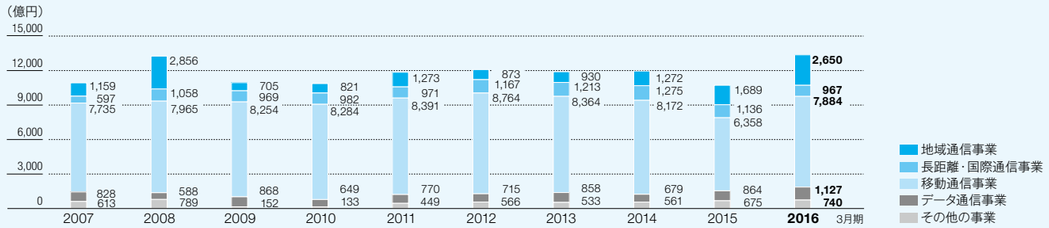
(1) 2008年3月期及び2014年3月期に持分法適用となった関連会社について、過年度に遡及して持分法を適用したことに伴い、2007年3月期から2013年3月期の数値を遡及修正しています。
(2) 2010年3月期よりASC810に含まれるFASB財務会計基準書第160号「連結財務諸表における非支配持分」を適用したことに伴い、名称を変更しています。
(3) 設備投資及びEBITDAマージンの調整表についてはP.100をご覧ください。
・設備投資：固定資産の取得に要した発生ベース
・EBITDAマージン＝（営業利益＋減価償却費及び固定資産除却損）／売上高×100
(4) 2008年3月期以前の1株当たり数値は、2009年3月期に1株につき100株の割合をもって実施した株式分割調整後の数値を記載しています。
(5) 2015年7月1日を効力発生日として実施した普通株式1株につき2株の割合で株式分割を考慮して記載しています。

セグメント・データ

営業収益



営業利益



主要子会社財務データ

NTT東日本

(国内会計基準)

単位：億円

	2007年3月期	2008年3月期	2009年3月期	2010年3月期	2011年3月期	2012年3月期	2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期	**2016年3月期**
営業収益	¥20,613	¥20,027	¥19,529	¥19,286	¥19,571	¥18,515	¥18,317	¥17,738	¥17,654	**¥17,223**
営業費用	20,014	19,577	19,162	18,810	18,799	18,012	17,667	17,070	16,555	**15,604**
営業利益	599	449	366	476	771	503	650	667	1,098	**1,618**
営業外収益	704	661	692	616	538	584	601	580	237	**175**
営業外費用	399	437	405	375	349	335	363	329	115	**59**
経常利益	903	674	653	717	960	752	888	917	1,220	**1,734**
当期純利益	¥ 843	¥ 968	¥ 775	¥ 505	¥ 523	¥ 321	¥ 528	¥ 539	¥ 695	**¥ 1,187**

NTT西日本

(国内会計基準)

単位：億円

	2007年3月期	2008年3月期	2009年3月期	2010年3月期	2011年3月期	2012年3月期	2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期	**2016年3月期**
営業収益	¥19,515	¥19,012	¥18,243	¥17,808	¥17,580	¥16,763	¥16,279	¥15,896	¥15,742	**¥15,280**
営業費用	19,310	18,873	18,165	17,623	17,084	16,393	16,087	15,732	15,385	**14,539**
営業利益	204	139	77	184	496	370	192	163	356	**740**
営業外収益	768	594	521	511	498	446	427	416	60	**57**
営業外費用	433	485	403	393	364	393	336	319	128	**127**
経常利益	540	248	195	303	630	423	283	260	288	**671**
当期純利益（損失）	¥ 283	¥ (377)	¥ 154	¥ 248	¥ 490	¥ 204	¥ 209	¥ 187	¥ 139	**¥ 724**

NTTコミュニケーションズ

(国内会計基準)

単位：億円

	2007年3月期	2008年3月期	2009年3月期	2010年3月期	2011年3月期	2012年3月期	2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期	**2016年3月期**
営業収益	¥11,454	¥11,545	¥11,271	¥10,792	¥10,334	¥9,810	¥9,448	¥9,440	¥9,099	**¥9,183**
営業費用	10,681	10,497	10,263	9,817	9,401	8,752	8,266	8,305	8,168	**8,271**
営業利益	773	1,047	1,008	975	932	1,057	1,181	1,134	931	**911**
営業外収益	295	351	323	250	237	237	247	274	301	**271**
営業外費用	291	278	196	140	133	104	131	83	84	**81**
経常利益	778	1,120	1,135	1,085	1,036	1,189	1,297	1,325	1,148	**1,102**
当期純利益	¥ 303	¥ 627	¥ 890	¥ 606	¥ 689	¥ 583	¥ 653	¥ 889	¥ 772	**¥ 723**

NTTドコモ（連結）

(米国会計基準)

単位：億円

	2007年3月期	2008年3月期	2009年3月期	2010年3月期	2011年3月期	2012年3月期	2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期	**2016年3月期**
営業収益	¥47,880	¥47,118	¥44,479	¥42,844	¥42,242	¥42,400	¥44,701	¥44,612	¥43,834	**¥45,271**
営業費用	40,145	39,035	36,170	34,501	33,795	33,655	36,329	36,420	37,443	**37,441**
営業利益	7,735	8,083	8,309	8,342	8,447	8,745	8,372	8,192	6,391	**7,830**
営業外損益	(5)	(76)	(505)	19	(94)	25	(38)	139	48	**(50)**
税引前利益	7,729	8,006	7,804	8,361	8,353	8,770	8,333	8,330	6,439	**7,780**
NTTドコモに帰属する当期純利益	¥ 4,572	¥ 4,912	¥ 4,718	¥ 4,947	¥ 4,904	¥ 4,639	¥ 4,910	¥ 4,647	¥ 4,101	**¥ 5,484**

NTTデータ（連結）

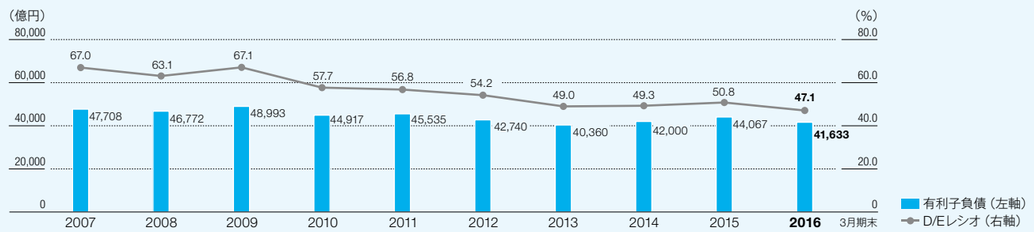
(国内会計基準)

単位：億円

	2007年3月期	2008年3月期	2009年3月期	2010年3月期	2011年3月期	2012年3月期	2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期	**2016年3月期**
売上高	¥10,449	¥10,744	¥11,390	¥11,429	¥11,619	¥12,511	¥13,019	¥13,437	¥15,118	**¥16,148**
売上原価	7,863	8,133	8,619	8,705	8,823	9,418	9,805	10,312	11,473	**12,167**
売上総利益	2,585	2,610	2,771	2,723	2,796	3,092	3,214	3,125	3,645	**3,981**
販売費及び一般管理費	1,683	1,651	1,786	1,906	2,013	2,288	2,357	2,499	2,804	**2,972**
営業利益	902	959	985	816	783	804	856	625	840	**1,008**
営業外損益	(44)	(15)	(29)	(59)	(25)	(48)	(38)	(4)	(61)	**(27)**
経常利益	857	943	955	757	757	755	818	621	779	**981**
親会社株主に帰属する当期純利益	¥ 506	¥ 304	¥ 483	¥ 356	¥ 373	¥ 304	¥ 435	¥ 232	¥ 321	**¥ 633**

負債関連データ

有利子負債／ D/Eレシオ*



* D/Eレシオ ＝ 有利子負債／株主資本 × 100

参考資料

設備投資の調整表

単位：億円

	2012年3月期	2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期	**2016年3月期**
有形固定資産の取得による支出	¥13,951	¥15,381	¥14,867	¥14,449	**¥12,656**
無形固定資産の取得による支出	4,582	4,466	4,166	3,582	**3,719**
無形資産及びその他の資産の取得	—	—	—	—	**—**
合計	¥18,533	¥19,847	¥19,032	¥18,031	**16,375**
設備投資との差額	△ 933	147	105	△144	**△ 497**

EBITDA マージンの調整表

単位：億円

	2012年3月期	2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期	**2016年3月期**
営業利益	¥ 12,230	¥ 12,020	¥ 12,137	¥ 10,846	**¥ 13,481**
減価償却費及び固定資産除却損	19,962	20,055	19,786	19,327	**18,738**
EBITDA	32,191	32,074	31,923	30,173	**32,219**
売上高	105,074	107,007	109,252	110,953	**115,410**
EBITDAマージン	30.6%	30.0%	29.2%	27.2%	**27.9%**

ARPU（Average monthly Revenue Per Unit）：1契約者（利用者）当たり月間平均収入

1契約者（利用者）当たりの月間平均収入（ARPU）は、契約者（利用者）1人当たりの各サービスにおける平均的な月間営業収益を計るために使われます。固定通信事業の場合、ARPUは、地域通信事業セグメントの営業収益のうち、「加入電話」、「INSネット」、および「フレッツ光」の提供により毎月発生する収入を、当該サービスの稼動契約数で除して計算されます。移動通信事業の場合、ARPUは、移動通信事業セグメントの営業収益のうち、携帯電話（LTE（「Xi」））と携帯電話（「FOMA」）のサービス提供により毎月発生する収入（基本使用料、通信料／通話料）を、当該サービスの稼動利用者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おります。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。なお、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。

ARPUの算定式

（a）NTT東日本、NTT西日本

NTT東日本およびNTT西日本のARPUは、以下の2種類に分けて計算をしております。

- 音声伝送収入（IP系除く）に含まれる加入電話とINSネットの基本料、通信・通話料、およびIP系収入に含まれる「フレッツ・ADSL」、「フレッツ・ISDN」からの収入に基づいて計算される固定電話総合ARPU（加入電話＋INSネット）。
- 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、およ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計算されるフレッツ光ARPU。

※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」、「フレッツ光ライトプラス」および「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」、並びにNTT東日本及びNTT西日本がサービス提供事業者に卸提供しているサービス（コラボ光）を含めて記載しております。「フレッツ光」のオプションサービスは、NTT東日本及びNTT西日本がサービス提供事業者に卸提供しているサービスを含めて記載しております。

※2 固定電話総合ARPU（加入電話＋INSネット）およびフレッツ光ARPUには相互接続通話料が含まれておりません。

※3 固定電話総合ARPU（加入電話＋INSネット）算定上の契約数は、各サービスの契約数です。

※4 固定電話総合ARPU（加入電話＋INSネット）の算定上、「INSネット1500」の契約数は、チャネル数、伝送速度、回線使用料（基本料）いずれについても「INSネット64」の10倍程度であることから、「INSネット1500」の1契約を「INSネット64」の10倍に換算しております。

※5 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」、「フレッツ光ライトプラス」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」、並びにNTT東日本及びNTT西日本がサービス提供事業者に卸提供しているサービス（コラボ光）を含む）であります。

※6 NTT東日本およびNTT西日本におけるARPU算出時の稼動契約数の計算式は以下のとおりです。
通期実績：4月～3月までの各月稼動契約数｛（前月末契約数+当月末契約数）／2｝の合計

（b）NTTドコモ

NTTドコモの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＝音声ARPU＋パケットARPU＋ドコモ光ARPU

※1 音声ARPUは、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は、LTE（「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信料の収入に基づいており、ドコモ光ARPUは、「ドコモ光」、「ドコモ光」のオプション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す。

※2 2016年3月期より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2014年3月期及び2015年3月期の実績の数値についても遡及して変更しております。

※3 NTTドコモにおけるARPU算出時の稼動利用者数の計算式は以下のとおりです。
通期実績：4月～3月までの各月稼動利用者数｛（前月末利用者数+当月末利用者数）／2｝の合計

※4 利用者数は、以下のとおり、契約数を基本としつつ、一定の契約数を除外して算定しています。
利用者数=契約数−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」、「ドコモビジネストランシーバー」
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に係る契約数
−LTE（「Xi」）契約及びFOMA契約と同一名義のデータプラン契約数

なお、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」、「ドコモビジネストランシーバー」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に係る収入は、ARPUの算定上、収入に含まれておりません。

連結貸借対照表

単位：百万円

	前連結会計年度（2015年3月31日）	**当連結会計年度（2016年3月31日）**
資産の部		
流動資産		
現預金及び現金同等物	849,174	**1,088,275**
短期投資	36,342	**33,076**
受取手形及び売掛金	2,663,012	**2,733,116**
貸倒引当金	△43,230	**△45,236**
未収入金	408,051	**473,192**
棚卸資産	390,523	**414,581**
前払費用及びその他の流動資産	434,023	**469,529**
繰延税金資産	219,333	**260,446**
流動資産合計	4,957,228	**5,426,979**
有形固定資産		
電気通信機械設備	12,592,070	**11,586,812**
電気通信線路設備	15,647,879	**15,870,097**
建物及び構築物	6,107,299	**6,069,437**
機械、工具及び備品	1,995,879	**1,996,898**
土地	1,299,072	**1,273,209**
建設仮勘定	404,698	**382,196**
	38,046,897	**37,178,649**
減価償却累計額	△28,245,427	**△27,626,728**
有形固定資産合計	9,801,470	**9,551,921**
投資及びその他の資産		
関連会社投資	542,247	**515,716**
市場性のある有価証券及びその他の投資	515,580	**474,247**
営業権	1,186,161	**1,229,208**
ソフトウェア	1,247,956	**1,212,482**
その他の無形資産	413,552	**391,977**
その他の資産	1,448,296	**1,486,840**
繰延税金資産	589,937	**746,561**
投資及びその他の資産合計	5,943,729	**6,057,031**
資産合計	20,702,427	**21,035,931**

単位：百万円

	前連結会計年度（2015年3月31日）	**当連結会計年度（2016年3月31日）**
負債及び資本の部		
流動負債		
短期借入金	330,423	**129,656**
1年以内の返済予定長期借入債務	370,279	**476,777**
買掛金	1,579,572	**1,572,797**
短期リース債務	20,604	**14,711**
未払人件費	429,440	**430,248**
未払法人税等	124,861	**249,356**
未払消費税等	148,168	**83,481**
前受金	243,263	**290,132**
その他の流動負債	475,078	**493,970**
流動負債合計	3,721,688	**3,741,128**
固定負債		
長期借入債務	3,688,825	**3,546,203**
長期リース債務	34,382	**27,630**
未払退職年金費用	1,387,962	**1,688,611**
ポイントプログラム引当金	108,099	**89,003**
繰延税金負債	196,853	**166,547**
その他の固定負債	486,536	**491,630**
固定負債合計	5,902,657	**6,009,624**
償還可能非支配持分	28,272	**45,097**
資本		
株主資本		
資本金	937,950	**937,950**
資本剰余金	2,846,723	**2,879,560**
利益剰余金	5,126,657	**5,074,234**
その他の包括利益（△損失）累積額	268,232	**△57,055**
自己株式	△497,702	**△883**
株主資本合計	8,681,860	**8,833,806**
非支配持分	2,367,950	**2,406,276**
資本合計	11,049,810	**11,240,082**
負債及び資本合計	20,702,427	**21,035,931**

単位：円

	前連結会計年度（2015年3月31日）	**当連結会計年度（2016年3月31日）**
1株当たり情報*：		
株主資本	4,100.63	**4,214.32**

* 前連結会計年度及び当連結会計年度の1株当たり情報は、1株につき2株の割合をもって実施した株式分割調整後の数値を記載しております。

連結損益計算書

単位：百万円

	前連結会計年度（2014年4月1日から2015年3月31日まで）	**当連結会計年度（2015年4月1日から2016年3月31日まで）**
営業収益		
固定音声関連収入	1,441,383	**1,329,963**
移動音声関連収入	872,062	**837,818**
IP系・パケット通信収入	3,672,157	**3,757,846**
通信端末機器販売収入	996,996	**953,022**
システムインテグレーション収入	2,691,766	**3,063,501**
その他の営業収入	1,420,953	**1,598,847**
営業収益合計	11,095,317	**11,540,997**
営業費用		
サービス原価（以下に個別掲記する科目を除く）	2,434,870	**2,458,057**
通信端末機器原価（以下に個別掲記する科目を除く）	948,903	**970,478**
システムインテグレーション原価（以下に個別掲記する科目を除く）	1,900,319	**2,197,506**
減価償却費	1,827,998	**1,766,325**
減損損失	38,739	**19,821**
販売費及び一般管理費	2,856,458	**2,767,761**
営業権及びその他の無形資産の一時償却	3,464	**12,900**
営業費用合計	10,010,751	**10,192,848**
営業利益	1,084,566	**1,348,149**
営業外損益		
支払利息、社債発行差金償却及び社債発行費	△44,016	**△41,670**
受取利息	18,398	**17,708**
その他、純額	7,681	**5,072**
営業外損益合計	△17,937	**△18,890**
税引前当期純利益	1,066,629	**1,329,259**
法人税等	397,349	**354,825**
当年度分	364,845	**457,674**
繰延税額	32,504	**△102,849**
持分法による投資利益（△損失）調整前利益	669,280	**974,434**
持分法による投資利益（△損失）	5,889	**5,772**
当期純利益	675,169	**980,206**
控除：非支配持分に帰属する当期純利益	157,103	**242,468**
当社に帰属する当期純利益	518,066	**737,738**
1株当たり情報*：		
期中平均発行済株式数（自己株式を除く）（株）	2,187,360,018	**2,105,782,828**
当社に帰属する当期純利益（円）	236.85	**350.34**
配当金（円）	90.00	**110.00**

* 前連結会計年度及び当連結会計年度の1株当たり情報は、1株につき2株の割合をもって実施した株式分割調整後の数値を記載しております。

連結包括利益計算書

単位：百万円

	前連結会計年度（2014年4月1日から2015年3月31日まで）	**当連結会計年度（2015年4月1日から2016年3月31日まで）**
当期純利益	675,169	**980,206**
その他の包括利益（△損失）		
未実現有価証券評価損益	76,308	**△32,960**
未実現デリバティブ評価損益	2,903	**△4,079**
外貨換算調整額	129,863	**△115,599**
年金債務調整額	16,370	**△208,644**
その他の包括利益（△損失）合計	225,444	**△361,282**
包括利益（△損失）合計	900,613	**618,924**
控除：非支配持分に帰属する包括利益	209,281	**196,771**
当社に帰属する包括利益（△損失）合計	691,332	**422,153**

連結資本変動計算書

単位：百万円

	株主資本							
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	その他の包括利益（△損失）累積額	自己株式	株主資本合計	非支配持分	資本合計
前連結会計年度（2014年4月1日から2015年3月31日まで）								
期首残高	937,950	2,827,010	4,808,361	94,966	△156,933	8,511,354	2,413,452	10,924,806
当期純利益			518,066			518,066	156,013	674,079
その他の包括利益（△損失）				173,266		173,266	50,943	224,209
現金配当金			△199,770			△199,770	△96,100	△295,870
子会社等の持分変動による増減		17,421				17,421	△156,358	△138,937
株式報酬取引		2,292				2,292		2,292
自己株式の取得					△340,781	△340,781		△340,781
自己株式の処分					12	12		12
期末残高	937,950	2,846,723	5,126,657	268,232	△497,702	8,681,860	2,367,950	11,049,810
当連結会計年度（2015年4月1日から2016年3月31日まで）								
期首残高	**937,950**	**2,846,723**	**5,126,657**	**268,232**	**△497,702**	**8,681,860**	**2,367,950**	**11,049,810**
連結子会社の決算期変更に伴う調整額			**700**	**△9,702**		**△9,002**	**△595**	**△9,597**
期首残高（調整後）	**937,950**	**2,846,723**	**5,127,357**	**258,530**	**△497,702**	**8,672,858**	**2,367,355**	**11,040,213**
当期純利益			**737,738**			**737,738**	**241,075**	**978,813**
その他の包括利益（△損失）				**△315,585**		**△315,585**	**△44,749**	**△360,334**
現金配当金			**△200,182**			**△200,182**	**△105,568**	**△305,750**
子会社等の持分変動による増減		**28,666**				**28,666**	**△51,837**	**△23,171**
株式報酬取引		**4,171**				**4,171**		**4,171**
自己株式の取得					**△93,886**	**△93,886**		**△93,886**
自己株式の処分		**8**			**18**	**26**		**26**
自己株式の消却		**△8**	**△590,679**		**590,687**	**—**		**—**
期末残高	**937,950**	**2,879,560**	**5,074,234**	**△57,055**	**△883**	**8,833,806**	**2,406,276**	**11,240,082**

上記の連結資本変動計算書には、償還可能非支配持分の変動は含まれておりません。

連結キャッシュ・フロー計算書

単位：百万円

	前連結会計年度（2014年4月1日から2015年3月31日まで）	**当連結会計年度（2015年4月1日から2016年3月31日まで）**
営業活動によるキャッシュ・フロー		
当期純利益	675,169	**980,206**
当期純利益から営業活動によるキャッシュ・フローへの調整：		
減価償却費	1,827,998	**1,766,325**
減損損失	38,739	**19,821**
繰延税額	32,504	**△102,849**
営業権及びその他の無形資産の一時償却	3,464	**12,900**
固定資産除却損	104,718	**107,474**
固定資産売却益	△34,191	**△20,364**
持分法による投資（△利益）損失	△5,889	**△5,772**
受取手形及び売掛金の（△増加）減少額	△126,476	**△72,575**
棚卸資産の（△増加）減少額	△12,044	**△47,569**
その他の流動資産の（△増加）減少額	△86,809	**△63,107**
買掛金及び未払人件費の増加（△減少）額	△21,538	**△34,539**
未払消費税等の増加（△減少）額	99,661	**△64,596**
前受金の増加（△減少）額	△32,481	**46,191**
未払法人税等の増加（△減少）額	△133,894	**124,905**
その他の流動負債の増加（△減少）額	60,141	**8,198**
未払退職年金費用の増加（△減少）額	38,753	**49,360**
その他の固定負債の増加（△減少）額	2,588	**△1,965**
その他	△38,601	**9,801**
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,391,812	**2,711,845**
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	△1,444,917	**△1,265,622**
無形固定資産の取得による支出	△358,209	**△371,924**
有形固定資産の売却による収入	54,424	**83,521**
長期投資による支出	△31,097	**△56,641**
長期投資の売却及び償還による収入	27,478	**57,173**
新規連結子会社の取得による支出（取得現金控除後）	△42,217	**△120,596**
短期投資による支出	△61,364	**△26,521**
短期投資の償還による収入	70,644	**23,095**
その他	△83,321	**△82,263**
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,868,579	**△1,759,778**
財務活動によるキャッシュ・フロー		
長期借入債務の増加による収入	615,353	**398,348**
長期借入債務の返済による支出	△496,729	**△449,025**
短期借入債務の増加による収入	5,931,664	**4,460,110**
短期借入債務の返済による支出	△5,889,243	**△4,659,686**
配当金の支払額	△199,770	**△200,182**
自己株式の売却及び取得（純額）	△338,399	**△93,924**
非支配持分からの子会社株式取得による支出	△175,088	**△15,718**
その他	△125,796	**△147,498**
財務活動によるキャッシュ・フロー	△678,008	**△707,575**
現預金及び現金同等物に係る換算差額	19,486	**△7,419**
現預金及び現金同等物の増加（△減少）額	△135,289	**237,073**
現預金及び現金同等物の期首残高	984,463	**849,174**
連結子会社の決算期変更に伴う現金及び現金同等物の増加（△減少）額	—	**2,028**
現預金及び現金同等物の期末残高	849,174	**1,088,275**
補足情報		
各連結会計年度の現預金支払額：		
支払利息	44,795	**41,626**
法人税等（純額）	543,354	**342,431**
現金支出を伴わない投資及び財務活動：		
キャピタル・リース債務発生額	20,987	**11,099**
自己株式消却額	—	**590,687**
建物との交換により取得した資産	18,719	**—**

財政状態及び経営成績の状況

営業収益の状況

営業収益

NTTグループの営業収益は、固定音声関連、移動音声関連、IP系・パケット通信、通信端末機器販売、システムインテグレーション及びその他の6つのサービス分野に区分しております。

2016年3月期の営業収益は、前期比4.0%増加し、11兆5,410億円となりました。これは、海外事業の成長に加え、移動通信事業やシステムインテグレーション事業の増収により国内事業も増収となったことなどによるものです。

2016年3月期における各サービス分野における営業収益の概要は、次のとおりです。

■ 固定音声関連収入

固定音声関連サービスには、加入電話、INSネット、一般専用、高速ディジタル伝送など、地域通信事業セグメントと長距離・国際通信事業セグメントの一部が含まれております。

2016年3月期における固定音声関連収入は、前期比7.7%減少し、1兆3,300億円（営業収益の11.5%に相当）となりました。これは、携帯電話や光IP電話の普及、OTT事業者が提供する無料もしくは低価格の通信サービスの増加などにより、加入電話やINSネットの契約数が引き続き減少したことなどによるものです。

■ 移動音声関連収入

移動音声関連サービスには、LTE（「Xi」）における音声通話サービスなどの移動通信事業セグメントの一部が含まれております。

2016年3月期における移動音声関連収入は、前期比3.9%減少し、8,378億円（営業収益の7.3%に相当）となりました。これは、「月々サポート」の割引影響などによるものです。

■ IP系・パケット通信収入

IP系・パケット通信サービスには、「フレッツ光」などの地域通信事業セグメントの一部、Arcstar Universal One、IP—VPN、OCNなどの長距離・国際通信事業セグメントの一部、LTE（「Xi」）におけるパケット通信サービスなどの移動通信事業セグメントの一部が含まれております。

2016年3月期におけるIP系・パケット通信収入は、前期比2.3%増加し、3兆7,578億円（営業収益の32.6%に相当）となりました。これは、地域通信事業における「フレッツ光（コラボ光含む）」契約数の増加による収入の増加や移動通信事業において料金プラン「カケホーダイ＆パケあえる」における上位プランへの移行が進んだこと等によるものです。

■ 通信端末機器販売収入

通信端末機器販売には、地域通信事業セグメント、移動通信事業セグメントの一部などが含まれております。

2016年3月期における通信端末機器販売収入は、前期比4.4%減少し、9,530億円（営業収益の8.3%に相当）となりました。これは、移動通信事業におけるスマートフォンなどの携帯電話端末の卸売販売台数が減少したことによるものです。

■ システムインテグレーション収入

システムインテグレーションには、データ通信事業セグメント及び長距離・国際通信事業セグメント、地域通信事業セグメントの一部が含まれております。

2016年3月期のシステムインテグレーション収入は、前期比13.8%増加し、3兆635億円（営業収益の26.5%に相当）となりました。これは、国内事業・海外事業ともに成長したことなどによるものです。

■ その他の営業収入

その他のサービスには、主に建築物の保守、不動産賃貸、システム開発、リース、研究開発などが含まれております。

2016年3月期のその他の営業収入は、前期比12.5%増加し、1兆5,988億円（営業収益の13.9%に相当）となりました。これは、主に移動通信事業におけるスマートライフ領域に関する収益や不動産事業に関する収入が増加したことなどによるものです。

営業費用

2016年3月期の営業費用は前期比1.8%増加し、10兆1,928億円となりました。主な要因は以下のとおりであります。なお、下記の人件費、経費は、連結損益計算書上のサービス原価、通信端末機器原価、システムインテグレーション原価、販売費及び一般管理費に含まれております。

■ 人件費

2016年3月期の人件費は、前期比0.9%増加し、2兆2,997億円となりました。地域通信事業セグメントを中心に従業員数は減少したものの、海外子会社の人件費が連結拡大・業容拡大により増加したことなどにより、人件費は前期と比較して増加しております。

■ 経費

2016年3月期の経費は、前期比4.1%増加し、5兆6,759億円となりました。地域通信事業セグメント、長距離・国際通信事業セグメント、移動通信事業セグメントにおける業務効率化の取り組みなどによる経費の削減はあったものの、海外子会社の連結拡大などにより、経費は前期と比較して増加しております。

営業収支等の状況

単位：億円

	前連結会計年度（2014年4月1日から2015年3月31日まで）	**当連結会計年度（2015年4月1日から2016年3月31日まで）**	増減	増減率
営業収益	110,953	**115,410**	4,457	4.0%
固定音声関連収入	14,414	**13,300**	△1,114	△7.7%
移動音声関連収入	8,721	**8,378**	△342	△3.9%
IP系・パケット通信収入	36,722	**37,578**	857	2.3%
通信端末機器販売収入	9,970	**9,530**	△440	△4.4%
システムインテグレーション収入	26,918	**30,635**	3,717	13.8%
その他の営業収入	14,210	**15,988**	1,779	12.5%
営業費用	100,108	**101,928**	1,821	1.8%
営業利益	10,846	**13,481**	2,636	24.3%
営業外損益	△179	**△189**	△10	△5.3%
税引前当期純利益	10,666	**13,293**	2,626	24.6%
法人税等	3,973	**3,548**	△425	△10.7%
持分法による投資利益（△損失）	59	**58**	△1	△2.0%
当期純利益	6,752	**9,802**	3,050	45.2%
控除：非支配持分に帰属する当期純利益	1,571	**2,425**	854	54.3%
当社に帰属する当期純利益	5,181	**7,377**	2,197	42.4%

■ 減価償却費

2016年3月期の減価償却費は、前期比3.4%減少し、1兆7,663億円となりました。これは、長距離・国際通信事業セグメントにおいてデータセンターなどにかかる設備投資を拡大したことにより減価償却費が増加した一方で、地域通信事業セグメントや移動通信事業セグメントにおいて設備投資の効率化により投資額が減少したことに伴って減価償却費が減少したことによるものです。

営業利益

以上の結果、2016年3月期の営業利益は、前期比24.3%増加し、1兆3,481億円となりました。

営業外損益

2016年3月期の営業外損益は、前期の△179億円に対し△189億円とほぼ横ばいとなりました。

税引前当期純利益

以上の結果、2016年3月期の税引前当期純利益は前期比24.6%増加し、1兆3,293億円となりました。

法人税等

2016年3月期の法人税等は、前期比10.7%減少し、3,548億円となりました。これは主に、西日本電信電話株式会社および株式会社NTTドコモが繰延税金資産の実現可能性の見積もりを変更したことに伴い、評価性引当金が減少したため、「法人税等：繰延税額」が減少したことなどによるものです。この結果、2015年3月期と2016年3月期の税負担率は、それぞれ37.25%、26.69%となっております。

持分法による投資利益（△損失）

2016年3月期の持分法による投資利益（△損失）は、前期の59億円に対し横ばいの58億円となりました。

当社に帰属する当期純利益

以上の結果、2016年3月期の当期純利益は前期比45.2%増加し、9,802億円となりました。また、非支配持分に帰属する当期純利益を控除した当社に帰属する当期純利益は、前期比42.4%増加し、7,377億円となりました。

流動性及び資金の源泉

資金調達及び資金の源泉と使途

2016年3月期の営業活動によって得たキャッシュ・フローは、2兆7,118億円となり2015年3月期の2兆3,918億円から3,200億円増加しております。これは、2016年3月期の営業利益が2015年3月期に比べて増加したこと等によるものであります。

NTTグループは、営業活動によって得たキャッシュ・フローを主に設備の取得、有利子負債の返済、配当金の支払い等に充てました。

2016年3月期の投資活動に充てたキャッシュ・フローは、1兆7,598億円となり、2015年3月期の1兆8,686億円から1,088億円減少しております。これは、有形固定資産、無形固定資産に対する投資が現金支出ベースで1,656億円減少した一方で、新規連結子会社の取得による支出が784億円増加したこと等によるものであります。

2016年3月期の有形固定資産、無形固定資産に対する投資の減少は、地域通信事業において光関連投資が減少したことに加え、移動通信事業においてLTE基地局構築の効率化により投資が減少したこと等によります。なお、2016年3月期の発生主義に基づく設備投資額1兆6,872億円の主な内訳は地域通信事業が6,221億円、移動通信事業が5,952億円でした。

2016年3月期に財務活動に充てたキャッシュ・フローは、7,076億円となり、2015年3月期の6,780億円から支出が296億円増加しております。これは、短期借入債務及び長期借入債務の返済による支出が純額で4,113億円増加した一方で、自己株式の取得による支出が純額で2,445億円減少したことや非支配持分からの子会社株式の取得による支出が1,594億円減少したこと等によります。なお、2016年3月期の長期借入による資金調達額の内訳は、社債による調達61億円、金融機関借入による調達3,922億円となっております。

また、2016年3月31日現在のNTTグループの有利子負債残高は4兆1,633億円であり、2015年3月31日現在の4兆4,067億円から2,434億円減少しました。2016年3月31日現在の有利子負債の株主資本に対する比率は47.1%（2015年3月31日現在は50.8%）となりました。なお、2016年3月31日現在の有利子負債は、連結財務諸表に記載されている短期借入債務及び長期借入債務に加え、金銭消費寄託契約に基づく預り金107億円を含んでおります。

NTTグループは、営業活動によって得られるキャッシュ・フロー、銀行やその他の金融機関からの借入金、あるいは、資本市場における株式や債券の発行により、将来にわたって現在予測される設備投資とその他の支出や負債の支払に必要な財源が確保できると確信しております。

2017年3月期は、地域通信事業において光関連投資が減少することや、移動通信事業においてLTE基地局構築の効率化により投資が減少する一方で、長距離・国際通信事業においてデータセンター関連投資やクラウド関連投資が増加することや、データ通信事業において大型案件の規模拡大により投資が増加すること等により、発生主義に基づく設備投資額は2016年3月期から328億円増加の1兆7,200億円と見込んでおります。その内訳は、地域通信事業が5,890億円、移動通信事業5,850億円等となっております。設備投資は確実な予測が困難な需要動向、競争環境及びその他の要因に影響を受けるため、予想とは異なることもありえます。なお、NTTグループの実際の資金調達額は、将来の事業運営、市場状況、その他の要因によって変化するため、正確に予測することは困難であります。

■ 流動性

2016年3月31日現在のNTTグループの現預金及び現金同等物（期間3ヶ月以内の短期投資を含む）残高は1兆883億円であり、2015年3月31日現在の8,492億円から2,391億円増加しました。現金同等物とは、負債の返済や投資等に利用される予定の一時的な余剰金のことで、運転資金として使用されます。したがって、現金同等物の残高は、その時点の資金調達や運転資金の状況に応じて毎年度変化します。

リスクファクター

投資をご検討の方々は、本年次報告書に含まれる他の情報に加え、下記のリスクを熟慮する必要があります。ここに記載したリスクファクターは、NTTグループの事業を取り巻く環境及びそれに対応した事業戦略、業務運営に係るリスクのほか、規制をはじめとした政府との関係に係るリスク等の観点から総合的な評価を行った上で、取りまとめたものです。また、NTTが現在関知していないリスク、あるいはNTTが現時点では重要ではないと考えるリスクであってもNTTグループの事業活動を損なうことになる可能性があります。さらに、本年次報告書は、リスクと不確実性を伴う将来見通しに基づく情報も含んでおります。NTTグループは、下記リスクのほか、本年次報告書中の他の箇所に記載されているリスクに直面しておりますが、これらのリスクの影響により、NTTグループの実際の業績が、将来見通しに基づく記述が想定しているものとは大きく異なってくる可能性があります。

事業環境及びそれに対応した戦略に係るリスク

■ NTTグループの事業は、世界及び日本の経済状況から影響を受ける可能性があります。

NTTグループは日本、北米、中南米、ヨーロッパ、アフリカ、中東、アジア、オセアニアなど世界各地で事業を展開しております。これらの国・地域での景気後退や経済成長速度の減速といった経済状態により、NTTグループが提供するサービスに対する需要やNTTグループの事業運営に悪影響が生じる可能性があります。NTTグループの事業は、海外事業の割合が増加傾向にあるものの、その収益の多くが日本において生み出されているため、NTTグループの経営成績や財政状態は特に日本経済の状況の影響を受ける可能性があります。

NTTグループの事業のうち、特にソリューション事業では、景気後退により企業収益が悪化した場合は企業のIT投資に係るコスト低減要求及びIT投資効果への評価が厳格化するなどIT投資を抑制する傾向があるため、NTTグループの扱うシステムやサービスの販売価格及び受注額の低下につながる可能性があります。

金融事業では、景気後退の影響により、取引先の経営状況がNTTグループの与信管理の想定を超えて期中に変動し不良債権が発生する可能性があります。不動産事業では、景気後退の影響により不動産賃貸市場やマンション分譲市場の需給が悪化し、投資の採算性が低下する可能性があり、これらのリスクが顕在化した場合には、NTTグループの経営成績や財政状態に影響を与える可能性があります。

また、NTTグループは、社債・借入金等の多様な手段により資金調達を実施し、低利かつ安定的な資金の確保に努めておりますが、金融市場において大きな変動が生じた場合には、NTTグループの資金調達コストの増加につながる可能性があります。

NTTグループは投資有価証券等の資産を保有しております。景気後退による株式市場や金融市場の低迷により、それらの資産価値が下落した場合には評価損が発生し、NTTグループの業績に影響が生じる可能性があるほか、NTTグループの年金基金についても、景気後退による株式市場や金融市場の低迷が生じた場合には、年金運用等に影響を及ぼす可能性があります。

■ 市場構造の変化や競争の進展により、NTTグループの営業収益が低下する可能性があります。

情報通信市場は、スマートフォンやタブレット端末の普及、LTEをはじめとしたワイヤレスブロードバンドの高速化、クラウドサービスの利用拡大等が進行しております。また、通信事業者だけではなく様々な事業者が市場に参入し、OTT事業者が提供するサービスが普及しグローバルレベルの競争が進展しているほか、固定通信サービスと移動通信サービスの組み合わせによるFMCサービスの展開が加速しており、通信サービスにおける市場構造は大きく変化しています。さらに、既存の通信事業者との競争も継続しており、競争環境は一段と厳しくなっています。このような市場構造の変化や競争の進展に適切に対応できない場合、NTTグループの営業収益が低下する可能性があります。

固定通信市場では、音声定額サービスやOTT事業者が提供する無料もしくは低価格の通信サービス等の影響による音声収益の減少傾向が続いております。また、ブロードバンドサービスは普及率の上昇に伴い市場が成熟しつつあり、成長率が鈍化しているほか、ワイヤレスブロードバンドの高速化により、スマートフォンなどの携帯端末をもっぱら利用し、固定通信を利用しないユーザが若年層を中心に見られるようになっています。

移動通信市場では、既存の通信事業者との間で端末価格も含めた料金、ネットワーク品質、提供するサービス等、様々な側面で激しい競争が続いています。それに加え、OTT事業者が提供する無料もしくは低価格の通信サービスとの競争やMVNOの拡大等、市場構造の変化に伴う競争も進展しています。

こうした市場環境のなか、NTTグループは高度で多様なサービスの提供及び契約者の利便性向上を目的として、各種の新たな料金プランや新サービスの提供を行っているほか、国内ビジネスの持続的な成長に向けた、B2B2Xモデルへの転換に取り組んでおります。

NTT東日本及びNTT西日本は、光アクセスサービスをエンドユーザに直接提供する従来のビジネスモデルに加えて、光アクセスサービスを多様なプレイヤーに提供し、各プレイヤーが光アクセスサービスと自社サービスを組み合わせ、各プレイヤーのサービスとしてエンドユーザに提供する新たなビジネスモデルである「光コラボレーションモデル」を提供しています。

NTTドコモは、国内音声通話を定額とし、パケット通信のデータ通信量を家族で分け合える料金プラン「カケホーダイ&パケあえる」や「光コラボレーションモデル」を活用した光ブロードバンドサービス「ドコモ光」とスマートフォン・携帯電話をまとめて提供する「ドコモ光パック」を提供しています。加えて、移動通信と金融・決済、コマース、生活関連、IoT、環境・エネルギー、教育・学習等の様々なサービスや産業を融合させた新たな事業領域への取り組みを継続しています。

しかし、これらの取り組みにもかかわらず、NTTグループが期待する水準で契約数を獲得・維持できない場合や、各種料金・割引サービスの契約率や定額制サービスへ移行する契約数の動向等が想定した通りにならない場合があり、結果としてNTTグループの経営成績や財政状態に影響を与える可能性があります。

ソリューション事業は、情報サービス市場の中で有力な成長分野であると目されており、ハードウェアベンダー等もビジネスの主軸として取り組んでおります。また、急成長するインドや中国といった新興国の情報サービス企業が、グローバル競争をもたらしつつあり、競合会社の積極参入による競争激化が経営成績や財政状態に影響を与える可能性があります。

また、NTTグループは情報通信以外の市場においても様々な事業を営んでおりますが、それらの事業において想定した通りの収益が得られない可能性があり、結果として経営成績や財政状態に影響を与える可能性があります。

■ グローバルビジネスの成長が、想定通り進展しない可能性があります。

NTTグループは、グローバルビジネスを事業の基軸として拡大させるとともに、利益創出スピードを加速させるための取り組みを実行しております。

海外事業における着実な売上成長を実現していくために、グループ全体でのサービスやプロダクトの強化を図るとともに、グローバルアカウントの拡大やアップセル・クロスセルの更なる推進など、セールス／マーケティングを強化しております。

グループ各社におけるサービス／オペレーションの効率化・最適化や、調達コストの低減等、徹底したコスト効率化にも取り組んでおります。

しかしながら、これらの取り組みが想定通り進捗しない場合や、クラウドサービス市場が期待するほど成長しない場合、競争の進展等により収益が想定通り拡大しない場合には、NTTグループの経営成績や財政状態に影響を与える可能性があります。

■ NTTグループは、想定するコスト削減を実現できない可能性があります。

NTTグループは、飽和傾向にある国内の固定通信市場/移動通信市場において、設備投資の効率化やコスト削減による利益創出に向けて取り組んでおります。

設備投資の効率化については、各社でネットワークのシンプル化・スリム化を実施することに加え、既存設備の利用効率の向上や調達コストの削減に取り組んでおります。ITシステムについても、最新技術を活用して共通基盤化を進めております。

あわせて、コスト削減に継続的に取り組んでいるほか、B2B2Xモデルへの転換などを踏まえたシンプルで生産性の高い業務運営の確立に向けて取り組んでおります。

これらの取り組みにより、国内ネットワーク事業の効率化に努めてまいりますが、競争環境の変化や、設備関連・業務全般の効率化の進捗状況等によっては、想定通りに設備投資の効率化が図れない場合や、販売経費や設備関連コスト、人件費等の削減効果が十分発揮されない場合があります。こうした場合は、NTTグループの経営成績や財政状態に影響を与える可能性があります。

■ 国内外の出資、提携及び協力関係等は、NTTグループが期待するようなリターンや事業機会を生まないとともに適切なコントロールが及ばない可能性があります。

NTTグループは、市場構造の変化やお客様ニーズに速やかに対応するため、国内外の企業・組織との合弁事業、事業提携、協力関係の構築、出資、買収等の活動を実施しております。しかし、NTTグループが既に出資をしている、または出資に合意している国内外の事業者や、将来出資や事業提携を行う国内外の事業者について、これら事業者の企業価値や経営成績を維持・向上させること及びNTTグループとのシナジー効果を十分に発揮することができない場合があります。さらに、投資、提携または協力関係を解消・処分することにより、損失が生じる場合があります。

NTTグループでは、グローバルビジネスの拡大に積極的に取り組んでおり、買収後には定期的なモニタリングを実施するなど、期待したリターンを得られるよう取り組んでいるほか、グループガバナンスやリスクマネジメントの強化についても取り組んでおります。しかし、海外子会社の増加により事業戦略に関する意識統一が困難になり、適切なコントロールが及ばず、事業・業務運営が円滑に行うことが困難となる場合があります。また、海外における事業活動は、投資や競争等に関する法的規制、税制、契約実務を含めた商習慣の相違、労使関係、国際政治等様々な要因の影響下にあります。

これらのリスクが顕在化した場合には、NTTグループの経営成績や財政状態に影響を与える可能性があります。

■ **事業遂行上必要な知的財産権等のライセンスが受けられない場合や、他者から知的財産権等の侵害に関する主張を受けた場合、知的財産権等が不正使用された場合には、経営成績や財政状態に影響を与える可能性があります。**

NTTグループや事業上のパートナーがその事業を遂行するためには、事業遂行上必要となる他者の知的財産権等の権利について、当該権利の保有者よりライセンス等を受ける必要がある場合があります。現在、NTTグループ等は、当該権利の保有者との間で契約を締結することによりライセンス等を受けており、また、今後の事業遂行上必要となる他者の知的財産権等の権利については、当該権利の保有者よりライセンス等を受ける予定ですが、当該権利の保有者との間でライセンス等の付与について合意できなかったり、または、一旦ライセンス等の付与に合意したもののその後当該合意を維持できなかった場合には、NTTグループや事業上のパートナーの特定の技術、商品またはサービスの提供ができなくなる可能性があります。

NTTグループ各社による海外企業の買収などに伴い、グローバルビジネスが拡大しており、NTTグループが海外企業からその知的財産権等の権利を侵害したとの主張を受ける機会が増える可能性があります。仮に他者より、NTTグループがその知的財産権等の権利を侵害したとの主張を受けた場合には、その解決に多くの時間と費用を要する可能性があり、さらに当該他者の主張が判決等により認められた場合、あるいは和解等により当事者間で合意した場合には、当該権利に関連する事業の収益減や当該権利の侵害を理由に損害賠償責任等を負ったり、当該事業の実施の差止めを受ける可能性があります。さらに、NTTグループが保有する知的財産権等の権利について、第三者が不正に使用する等により、本来得られるライセンス収入が減少したり、競争上の優位性をもたらすことができない可能性があります。

これらのリスクが顕在化した場合には、NTTグループの経営成績や財政状態に影響を与える可能性があります。

■ **人材の確保が想定通りに進まない場合、NTTグループの経営成績や財政状態に影響を与える可能性があります。**

情報通信市場においては、国内外の様々なプレイヤーが市場に参入し、サービスや機器の多様化・高度化が急速に進んでおり、今後、クラウドサービスを中心として変化が一層加速していくと見込まれます。このような状況の中で、NTTグループの事業は、高スキルを保有する優秀な人材の確保に大きく影響されます。こうした優秀な人材の確保・育成が想定どおりに進まないことで、新技術の開発、新サービスの企画、既存サービスの改善、成長戦略の実行等に影響を及ぼす場合があり、NTTグループの経営成績や財政状態に影響を与える可能性があります。

業務運営に係るリスク

■ **自然災害、ソフトウェア・ハードウェア障害、サイバー攻撃などによるシステム障害、ネットワーク障害、システム構築上の問題が発生し、経営成績や財政状態に影響を与える可能性があります。**

NTTグループは国内外において事業を展開しており、NTTグループのサービス提供に必要なシステムやネットワークについては、通信ビルの耐震機能・水防機能の強化、伝送路のルート見直しなど安全かつ安定して運用できるよう様々な対策を講じておりますが、これらの対策にもかかわらず、地震・津波・台風・洪水等の自然災害、新型インフルエンザ等伝染病の大規模な流行、ソフトウェア及びハードウェアの障害、サイバー攻撃、テロリズム、武力行為、地域紛争といった要因により、システム及びネットワーク障害の発生や、社員の安全が脅かされることによって、事業運営に混乱が生じ、サービスを安定的に提供できない場合や、NTTグループの信頼性や企業イメージが低下する恐れがあります。

特に、大規模災害等が発生した場合には、ネットワークに大きな影響を受けるだけでなく、社員が被災する可能性やシステム障害の復旧に長い時間を要する可能性、緊急の電力使用制限によりサービスを安定的に提供できない可能性があり、その結果として、収入の減少や多額の修繕費用の支出を余儀なくされる可能性があります。

また、NTTグループにおいては、高度で複雑な技術を利用したサービスや製品が増えており、品質管理のリスクが増大しております。特に、スマートフォンやタブレット端末上で動作するアプリケーション等のソフトウェアの中には、通信の確立、切断等をするために、端末とネットワーク間でやりとりされる制御信号の増加等、NTTグループの想定を大きく上回る設備負荷を生じさせる可能性を有するものがあります。設備増強によるネットワーク耐力の強化、故障対応の迅速化などにより信頼性及び品質の向上に取り組んでおりますが、既存の設備ではそうしたトラヒックを処理できない場合や、サービスや製品に関わるシステム障害、機器の設定誤り等の人為的要因による問題が生じた場合には、その損害についてNTTグループが責任を負う可能性があると共に、サービスや製品の品質への信頼を失う可能性があります。

さらに、近年では、スマートフォンやクラウドサービス等の新たなICT分野におけるサービスの情報セキュリティへの対策が大きな課題となっております。NTTグループでは、多様化するサイバー攻撃に対し、標的型攻撃や脆弱性への対応などのセキュリティ対策の高度化を実施するとともに、グループ横断での演習の実施や、各種教育システムを活用した人材育成の取り組みを推進しておりますが、想定外の事象が起こった場合には、不正アクセス等によるサービス停止・サービス品質の低下や、社内ネットワークへの侵入等による情報の漏洩・改竄・喪失が発生し、NTTグループの信頼性や企業イメージが低下する可能性があります。

また、NTTグループはシステムインテグレーションビジネスにおいてお客様にシステム・サービスを提供・納品していますが、それらのシステム・サービスに障害・欠陥が発生する可能性があります。NTTグループがお客様に提供・納品したシステム・サービスのなかには、社会的なインフラとなり、経済活動や日常生活に大きな影響力をもつものがあります。特にそれらのシステム・サービスに障害、欠陥、不正アクセス、ウイルス感染、サイバー攻撃等が発生した場合には、それらによって発生した損害に対する賠償金の支払いが必要となる可能性があるほか、NTTグループの社会的信用や企業イメージが低下する可能性があります。なお、システムインテグレーションビジネスにおいては、一般に請負契約の形態で受注を受けてから納期までにシステムを完成し、お客様に提供するという完成責任を負っていることから、当初想定していた見積りからの乖離や開発段階におけるプロジェクト管理等の問題によって、想定を超える原価の発生や納期遅延に伴う損害の発生等が生じる可能性があります。

これらの結果として、NTTグループの経営成績や財政状態に影響を与える可能性があります。

■ **国内外における不正・不祥事や、個人情報等の業務上の機密情報の不適切な取り扱い・流出により、NTTグループの信頼性・企業イメージに影響を与える可能性があります。**

NTTグループは、国内外で多くの拠点を持ち、様々な製品やサービスを取り扱う関係上、関連する法令や規則は多岐にわたり、事業活動を営むにあたり免許・届出・許認可等が必要とされるものもあります。また、海外での事業運営においては、当該国での法令の存在または欠如、法令の予期しえない解釈、法規制の新設や改定等によって、法令遵守のための負担が増加する場合があります。

NTTグループでは法令遵守を極めて重要な企業の責務と認識しており、近年の米国・英国を中心とした諸外国の贈収賄防止法の厳格化も踏まえ、国内外を問わず、より一層のコンプライアンスの強化に取り組んでおります。しかしながら、こうした対策を行っても、従業員による個人的な不正行為等を含めコンプライアンスに関するリスクもしくは社会的に信用が毀損されるリスクを排除できない場合もあります。

また、お客様情報をはじめとする個人情報等の業務上の機密情報の取り扱いについては、厳重な管理などに努めると共に、「NTTグループ情報セキュリティポリシー」を制定し、グループとして、社内における管理体制の整備、役員や従業員への啓発活動等に取り組んでおります。このような取り組みにより、個人情報等の機密情報の管理には万全を期しておりますが、個人情報等の機密情報の流出や不適切な取り扱いが発生するリスクを排除できない場合もあります。

これらの場合、NTTグループの信頼性や企業イメージが低下し、契約者獲得や入札資格停止等事業への影響が生じるおそれがあり、その結果として、NTTグループの経営成績や財政状態に影響を与える可能性があります。

■ **NTTグループの提供する製品やサービスの不適切な利用等により、NTTグループの信頼性・企業イメージに影響を与える社会的問題が発生する可能性があります。**

NTTグループの提供している製品やサービスがユーザに不適切に使用されることにより、NTTグループの製品やサービスに対する信頼性の低下や、企業イメージの悪化を招く可能性があります。

代表的なものとして、迷惑メールの送信、ネットバンキングの不正送金等のサイバー犯罪や振り込め詐欺等の犯罪にNTTグループのサービスが利用される可能性があるほか、NTTグループの契約者が迷惑メールを大量に受信してしまう等、これらの行為の被害を受けてしまう可能性があります。また、未成年者の有害サイトへのアクセス制限サービスの機能・精度等に関しては様々な議論があります。これらの問題によって、顧客満足度の低下や企業イメージの低下が起こり、解約数の増加を引き起こす可能性もあります。

そのほか、歩行中や運転中の携帯電話使用によるトラブルの発生や、有料コンテンツの過度な利用による高額課金、不正アプリ（ソフト）を通じた個人情報の流出といった社会的な問題については、歩きスマホ防止機能やフィルタリング機能の提供等によって適切に対応していると考えておりますが、将来においても適切な対応を続けることができるかどうかは定かではなく、仮に適切な対応ができなかった場合には、既存契約者の解約が増加したり、新規契約者を期待通り獲得できないという結果になる可能性があり、NTTグループの経営成績や財政状態に影響を与える可能性があります。

■ **訴訟等においてNTTグループに不利な判断がなされた場合は、NTTグループの事業に影響を与える可能性があります。**

NTTグループは、国内外で多くの拠点を持ち、様々な製品やサービスを取り扱っているため、各種訴訟、係争、損害賠償請求の当事者となる可能性があります。NTTグループが当事者となる訴訟、係争、損害賠償請求において、不利な判断がなされた場合は、金銭的負担が発生するおそれがあるほか、NTTグループの信頼性や企業イメージが低下するおそれがあり、その結果として、NTTグループの経営成績や財政状態に影響を与える可能性があります。

規制等、政府との関係に係るリスク等

■ 通信規制の決定及び変更がNTTグループの事業に影響を与える可能性があります。

日本の情報通信市場においては、競争促進、サービス利用者保護等を目的とした電気通信関連の法改正等、多くの分野で規制の変更が行われてきております。政府等による規制に関する決定、それに伴う通信業界における環境変化は、NTTグループの経営成績や財政状態に影響を与える可能性があります。

■ NTTグループが使用できる周波数が限られているなか、事業運営に必要な周波数割当が得られない可能性があります。

NTTグループがサービスを提供するために使用できる周波数には限りがあります。代表的なものとして、移動通信ネットワークは、都心部などではピーク時に使用可能な周波数の限界、もしくはそれに近い状態で運用されることがあるため、サービス品質が低下する可能性があります。

また、スマートフォンやタブレット端末等の普及拡大に伴い、契約者当たりのトラヒック量が増加していくなか、事業の円滑な運営のために必要な周波数が得られなかった場合や、新しい周波数帯域の運用開始が想定通りに進まない場合に、サービス品質が低下したり、追加の費用が発生する可能性があります。

NTTグループは、周波数利用効率の向上、及び新たな周波数の獲得に努めておりますが、これらの努力によってサービス品質の低下を回避できるとは限りません。もしNTTグループがこの問題に十分かつ適時に対処しきれない場合、サービスの提供が制約を受け、契約者が競合他社に移行してしまうかもしれず、NTTグループの経営成績や財政状態に影響を与える可能性があります。

■ NTTグループは、温室効果ガス排出量削減等の環境に関する法令・規制・制度の影響を受ける可能性があります。

NTTグループは、温室効果ガス排出量削減、省エネルギー、廃棄物処理、有害物質処理等に関する日本および海外の環境に関する法令・規制の適用を受けております。NTTグループはこれらの環境に関する法令･規制に対応すべく、高効率電源の導入や通信設備のリユース･リサイクル等の様々な取り組みを実施しておりますが、将来環境に関する社会的な要求がより厳しくなり、新たな法令･規制の導入や、法令・規制の強化等がなされた場合には、コスト負担が増加し、NTTグループの経営成績や財政状態に影響を与える可能性があります。

■ 政府は、株主総会での決議に多大な影響力を与えるに十分な当社株式を保有しております。

政府は現在当社の発行済株式の35.21%（自己株式除き発行済株式総数の35.21%、議決権比率35.26%）を保有しております。政府は株主として当社の株主総会での議決権を有していることから、最大株主として、理論的には株主総会等における決定に対し多大な影響力を行使する権限を有しております。しかしながら、政府は1997年の国会答弁において、基本的に当社の経営に積極的に関与する形での株主権の行使はしないことを表明しており、事実、過去において政府は当社の経営に直接関与するためにそのような権限を行使したことはありません。

■ 株式市場における需給悪化またはその懸念により、当社の株式及びADSの価格が影響を受ける可能性があります。

1986年10月までは、政府は当社の発行済株式総数の100%を保有しておりましたが、売出しや当社の自己株式取得に応じた売却により、2016年3月31日現在、発行済株式の約35.21%（自己株式除き発行済株式総数の35.21%）を保有しております。今後もNTT法が改正され、政府の当社株式保有義務が緩和･撤廃された場合や、当社が自己株式を消却した場合、政府が売却できる当社株式が増加します。

政府による当社株式の売却または売却の可能性、あるいは、当社による新株の発行、自己株式の処分またはそれらの可能性は、当社の株式及びADSの価格に影響を与える可能性があります。

関係会社の状況

2016年3月31日現在

名称	住所	資本金	議決権比率	事業内容
（連結子会社）		単位：百万円	単位：%	
地域通信				
東日本電信電話（株）	東京都新宿区	335,000	100.00	東日本地域における地域電気通信業務及びこれに附帯する業務、目的達成業務を主な事業としており、当社は同社に長期資金の貸付を行っております。
西日本電信電話（株）	大阪市中央区	312,000	100.00	西日本地域における地域電気通信業務及びこれに附帯する業務、目的達成業務を主な事業としており、当社は同社に長期資金の貸付を行っております。
（株）NTT東日本ー南関東	東京都港区	50	100.00	東日本電信電話（株）に対する各種受託業務を主な事業としております。
（株）エヌ・ティ・ティ エムイー	東京都豊島区	100	100.00	電気通信設備の構築、管理、保守業務ならびにITに関するコンサルティング、商品・サービスの企画、開発、販売、運用及び保守を主な事業としております。
エヌ・ティ・ティ・インフラネット（株）	東京都中央区	100	100.00	電気通信設備、土木設備に係る調査、設計、工事、保守、運用、管理及び賃貸業務を主な事業としております。
（株）NTT東日本サービス	東京都新宿区	50	100.00	東日本電信電話（株）に対する各種受託業務を主な事業としております。
NTTビジネスソリューションズ（株）	大阪市北区	100	100.00	ビジネスユーザーに対する情報通信システムの提案、構築、サポートを主な事業としております。
（株）エヌ・ティ・ティ ネオメイト	大阪市中央区	100	100.00	情報流通ネットワークの保守・運用、ITに関する企画・開発・販売を主な事業としております。
（株）エヌ・ティ・ティ マーケティング アクト	大阪市中央区	100	100.00	各種サービスの販売・問い合わせ受付、コンタクトセンター運営、人材派遣業務を主な事業としております。
（株）NTTフィールドテクノ	大阪市中央区	100	100.00	故障受付･電話サポート等コールセンター業務、宅内保守業務、宅内系サポートサービスの提供を主な事業としております。
NTTタウンページ（株）	東京都港区	100	100.00	電話帳発行、電話番号案内及び電話番号データベースを活用した事業を主な事業としております。
NTT印刷（株）	東京都港区	100	100.00	電話帳印刷及び商業印刷を主な事業としております。
テルウェル東日本（株）	東京都渋谷区	100	100.00	オフィス関連業務、アウトソーシングビジネス、電報、建物清掃・警備、介護及び食堂・売店営業業務を主な事業としております。
（株）エヌ・ティ・ティ・ソルコ	東京都港区	100	100.00	テレマーケティング業務及び労働者派遣業務を主な事業としております。
（株）エヌ・ティ・ティ・カードソリューション	東京都港区	100	84.54	電子マネー決済事業、ICカード等を利用したソリューション事業、各種プリペイドカードの製造・販売を主な事業としております。
（株）NTT東日本プロパティーズ	東京都新宿区	5,000	100.00	事業用不動産の有効利活用の推進及び利活用に係る不動産の運営業務を主な事業としております。
エヌ・ティ・ティ・ソルマーレ（株）	大阪市中央区	100	100.00	携帯電話向けコミック配信等各種コンテンツ流通事業を主な事業としております。
（株）NTT西日本アセット・プランニング	大阪市中央区	110	100.00	不動産の賃貸借及びその仲介ならびに維持管理を主な事業としております。
テルウェル西日本（株）	大阪市中央区	100	100.00	人材サービス、電報、オフィスソリューション業務を主な事業としております。
長距離・国際通信				
エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ（株）	東京都千代田区	211,763	100.00	国内電気通信業務及び国際電気通信業務を主な事業としており、当社は同社に長期資金の貸付を行っております。
Dimension Data Holdings plc	イギリス	38,852（万米ドル）	100.00	Dimension Dataグループの統括を主な事業としております。
（株）エヌ・ティ・ティ ピー・シー コミュニケーションズ	東京都港区	4,000	100.00	ネットワークサービス及びネットワークシステムインテグレーションサービスを主な事業としております。
（株）NTTぷらら	東京都豊島区	12,321	95.39	インターネット接続サービス、映像配信サービスの提供を主な事業としております。
エヌ・ティ・ティ レゾナント（株）	東京都港区	7,184	100.00	ブロードバンドポータル及び検索サービスの開発・提供を主な事業としております。
NTT America, Inc.	アメリカ	189,302（万米ドル）	100.00	北米におけるArcstarサービスの提供を主な事業としております。
NTT EUROPE LTD.	イギリス	15,383（万英ポンド）	100.00	欧州におけるArcstarサービスの提供を主な事業としております。
NTT AUSTRALIA PTY. LTD.	オーストラリア	21,873（万豪ドル）	100.00	豪州におけるArcstarサービスの提供を主な事業としております。
NTT Communications Deutschland AG	ドイツ	12,424（万ユーロ）	100.00	NTT Com Security AGの持株会社です。
NTT Com Security AG	ドイツ	5,956（万ユーロ）	94.68	セキュリティに関するコンサルティング、インテグレーション及びセキュリティサービスの提供を主な事業としております。
Virtela Technology Services Incorporated	アメリカ	51,353（万米ドル）	100.00	ネットワークサービスの提供を主な事業としております。
RagingWire Data Centers, Inc.	アメリカ	42,041（万米ドル）	100.00	北米におけるデータセンターサービスの提供を主な事業としております。
RW Holdco, Inc.	アメリカ	42,044（万米ドル）	100.00	RagingWire Data Centers, Inc.の持株会社です。
RW Midco, Inc.	アメリカ	34,697（万米ドル）	80.05	RW Holdco, Inc.の持株会社です。
Arkadin International SAS	フランス	16,593（万ユーロ）	92.68	音声会議サービス、Web会議サービス、ビデオ会議サービスの提供を主な事業としております。
GYRON INTERNET LIMITED	イギリス	9,300（万英ポンド）	84.97	英国におけるデータセンター関連サービスの提供を主な事業としております。
NETMAGIC SOLUTIONS PRIVATE LIMITED	インド	721,092（万印ルピー）	74.00	インドにおけるデータセンター関連サービスの提供を主な事業としております。

名称	住所	資本金	議決権比率	事業内容
（連結子会社）		単位：百万円	単位：%	
NETMAGIC IT SERVICES PRIVATE LIMITED	インド	554,500（万印ルピー）	100.00	インドにおけるITアウトソーシング及びマネージドサービスの提供を主な事業としております。
Lux e-shelter 1 S.a.r.l.	ルクセンブルク	40,320（万ユーロ）	86.70	e-shelterグループの持株会社です。
Lux e-shelter 3 S.a.r.l.	ルクセンブルク	14,762（万ユーロ）	100.00	e-shelterグループ内のオペレーション機能統括を主な事業としております。
e-shelter Services Holding GmbH	ドイツ	14,300（万ユーロ）	100.00	ドイツにおけるデータセンター事業に関する統括を主な事業としております。
e-shelter Properties Holding S.a.r.l.	ルクセンブルク	11,844（万ユーロ）	100.00	オーストリアにおけるデータセンター事業に関する統括を主な事業としております。
Spectrum Holdings Inc.	英領ヴァージン諸島	410,193（万米ドル）	100.00	Dimension Data Holdings plc 欧米事業子会社の統括を主な事業としております。
Dimension Data Commerce Centre Limited	英領マン島	78,267（万米ドル）	100.00	米州における通信機器販売を主な事業としております。
Dimension Data (U.S.) II, Inc.	アメリカ	82,286（万米ドル）	100.00	米州における投資を主な事業としております。
Dimension Data (U.S.) Inc.	アメリカ	48,024（万米ドル）	100.00	Dimension Data Holdings plc米州事業子会社の統括を主な事業としております。
Dimension Data North America, Inc.	アメリカ	37,556（万米ドル）	100.00	ICTシステムの基盤構築、保守サポートの提供を主な事業としております。
Dimension Data International Limited	マルタ共和国	10,962（万米ドル）	100.00	Dimension Data Holdings Nederland B.V. の持株会社です。
Dimension Data Holdings Nederland B.V.	オランダ	8,093（万ユーロ）	100.00	欧州における投資を主な事業としております。
Dimension Data Australia Pty Limited	オーストラリア	20,965（万豪ドル）	100.00	ICTシステムの基盤構築、保守サポートの提供を主な事業としております。
Dimension Data Cloud Solutions Australia Pty Ltd	オーストラリア	17,564（万豪ドル）	100.00	クラウドソリューションの提供を主な事業としております。
Solutionary, Inc.	アメリカ	23,932（万米ドル）	100.00	マネージド・セキュリティ・サービスの提供を主な事業としております。
NTT Innovation Institute, Inc.	アメリカ	1,005（万米ドル）	100.00	セキュリティ分野・クラウド分野における研究開発を主な事業としております。
移動通信				
（株）NTTドコモ	東京都千代田区	949,679	65.67	移動通信サービス、移動通信システムの開発・保守・販売を主な事業としております。
（株）ドコモCS	東京都港区	100	100.00	携帯電話の営業支援業務、電気通信設備の建設・保守及び運用を主な事業としております。
ドコモ・サポート（株）	東京都港区	20	100.00	電話受付業務を主な事業としております。
ドコモ・システムズ（株）	東京都港区	11,382	100.00	システム設計・開発を主な事業としております。
ドコモ・テクノロジ（株）	東京都港区	100	100.00	電気通信システムの研究及び開発を主な事業としております。
DOCOMO Guam Holdings, Inc.	グアム	16,127（万米ドル）	100.00	DOCOMO PACIFIC, INC. の持株会社です。
DOCOMO PACIFIC, INC.	グアム	3,667（万米ドル）	100.00	グアムにおける移動通信・ケーブルテレビ・インターネットの提供を主な事業としております。
DOCOMO PACIFIC（SAIPAN）, INC.	北マリアナ諸島連邦	1（万米ドル）	100.00	北マリアナ諸島連邦における移動通信・ケーブルテレビ・インターネットの提供を主な事業としております。
（株）D2C	東京都中央区	3,480	54.00	デジタル広告の販売、マーケティングを主な事業としております。
（株）mmbi	東京都港区	24,890	100.00	放送法に定める基幹放送事業及び関連するサービスを主な事業としております。
（株）オークローンマーケティング	名古屋市東区	1,467	51.00	TV通販事業を主な事業としております。
タワーレコード（株）	東京都渋谷区	6,545	50.25	音楽ソフト、映像ソフトならびに音楽関連の物品の販売を主な事業としております。
（株）NTTドコモ・ベンチャーズ	東京都港区	50	100.00	ファンド運営を主な事業としております。
（株）ABC Cooking Studio	東京都千代田区	10	51.00	ABCクッキングスタジオの全国展開、家庭用雑貨の販売を主な事業としております。
（株）ドコモ・アニメストア	東京都千代田区	1,000	60.00	アニメ動画配信を主な事業としております。
ドコモ・ヘルスケア（株）	東京都渋谷区	1,300	66.00	身体・健康・医療に関わるデータを管理・活用・共有するプラットフォームを主な事業としております。
DOCOMO Digital GmbH	ドイツ	35,012（万ユーロ）	100.00	net mobile AG及びBuongiorno S.p.A. の持株会社です。
Buongiorno S.p.A.	イタリア	8,305（万ユーロ）	100.00	BtoCへのモバイルコンテンツ配信及び課金プラットフォームの提供を主な事業としております。
net mobile AG	ドイツ	8,866（万ユーロ）	95.79	キャリアへのモバイルコンテンツ配信及び課金プラットフォームの提供を主な事業としております。
DOCOMO Innovations, Inc.	アメリカ	11,038（万米ドル）	100.00	移動通信サービスに応用可能な先端技術、革新的技術を有するベンチャー企業の発掘・投資を主な事業としております。
DCM Reinsurance Company, Inc.	アメリカ	700	100.00	ケータイ補償サービスの再保険事業を主な事業としております。

名称	住所	資本金	議決権比率	事業内容
（連結子会社）		単位：百万円	単位：%	
データ通信				
（株）エヌ・ティ・ティ・データ	東京都江東区	142,520	54.21	システムインテグレーション事業及びネットワークシステムサービス事業を主な事業としております。
（株）NTTデータ・アイ	東京都新宿区	100	100.00	システム設計・開発を主な事業としております。
（株）エヌ・ティ・ティ・データ関西	大阪市北区	400	100.00	システム設計・開発・販売を主な事業としております。
（株）エックスネット	東京都新宿区	783	51.01	システム販売を主な事業としております。
日本電子計算（株）	東京都江東区	2,460	80.00	システム設計・開発を主な事業としております。
（株）エヌ・ティ・ティ・データ・イントラマート	東京都港区	738	56.92	パッケージソフト販売を主な事業としております。
（株）JSOL	東京都中央区	5,000	50.00	システム設計・開発を主な事業としております。
（株）エヌジェーケー	東京都中央区	4,222	51.20	システム設計・開発を主な事業としております。
エヌ・ティ・ティ・データ・カスタマサービス（株）	東京都江東区	2,000	100.00	システム運用・保守を主な事業としております。
NTT Data International L.L.C.	アメリカ	164,967（万米ドル）	100.00	（株）エヌ・ティ・ティ・データ北米事業子会社の統括を主な事業としております。
NTT DATA EUROPE GmbH & Co. KG	ドイツ	30,805（万ユーロ）	100.00	（株）エヌ・ティ・ティ・データ海外SAP事業子会社の統括を主な事業としております。
itelligence AG	ドイツ	8,278（万ユーロ）	100.00	コンサルティング、システム設計・開発を主な事業としております。
NTT DATA Deutschland GmbH	ドイツ	9,465（万ユーロ）	100.00	コンサルティング、システム設計・開発を主な事業としております。
NTT DATA, Inc.	アメリカ	135,641（万米ドル）	100.00	コンサルティング、システム設計・開発を主な事業としております。
NTT DATA EMEA LTD.	イギリス	40,812（万ユーロ）	100.00	（株）エヌ・ティ・ティ・データ欧州事業子会社の統括を主な事業としております。
NTT DATA Enterprise Services Holding, Inc.	アメリカ	13,009（万米ドル）	100.00	コンサルティング、システム設計・開発を主な事業としております。
NTT DATA ASIA PACIFIC PTE. LTD.	シンガポール	18,476（万シンガポールドル）	100.00	（株）エヌ・ティ・ティ・データAPAC事業子会社の統括を主な事業としております。
EVERIS PARTICIPACIONES, S.L.U.	スペイン	7,299（万ユーロ）	100.00	コンサルティング、システム設計・開発を主な事業としております。
恩梯梯数据（中国）投資有限公司	中国	38,019（万元）	100.00	（株）エヌ・ティ・ティ・データ中国事業子会社の統括を主な事業としております。
Carlisle & Gallagher Consulting Group, Inc.	アメリカ	20,517（万米ドル）	100.00	コンサルティング、システム設計・開発を主な事業としております。
その他				
エヌ・ティ・ティ都市開発（株）	東京都千代田区	48,760	67.30	不動産の取得・建設・監理・賃貸を主な事業としております。
UD EUROPE LIMITED	イギリス	8,180（万英ポンド）	100.00	英国における不動産投資・運用を主な事業としております。
Downtown Properties Owner, LLC	アメリカ	12,376（万米ドル）	100.00	不動産の取得・運営・管理を主な事業としております。
NTTファイナンス（株）	東京都港区	16,770	100.00	通信関連機器等のリース及び割賦販売、ならびに通信サービス等の料金の請求・回収を主な事業としております。
（株）NTTファシリティーズ	東京都港区	12,400	100.00	建築物・工作物及び電力設備にかかわる設計・監理・保守を主な事業としております。
エヌ・ティ・ティ・コムウェア（株）	東京都港区	20,000	100.00	情報通信システム及びソフトウェアの開発・制作・運用・保守を主な事業としております。
エヌ・ティ・ティ・アドバンステクノロジ（株）	川崎市幸区	5,000	100.00	技術移転、ハード・ソフト・情報通信システムの設計・開発、技術動向の調査分析、技術コンサルティングを主な事業としております。
NTTエレクトロニクス（株）	横浜市神奈川区	6,576	95.76	通信用カスタムLSI・光部品及びこれらを応用する電子装置・システムの開発、設計、製造、販売を主な事業としております。
エヌ・ティ・ティ・ソフトウェア（株）	東京都港区	500	100.00	各種システム開発、SI、トータルソリューション、EC、コンサルティング、プロダクト開発・販売、先端技術開発を主な事業としております。
（株）エヌ・ティ・ティ・アド	東京都品川区	115	100.00	広告宣伝業務を主な事業としております。
（株）情報通信総合研究所	東京都中央区	100	100.00	情報通信産業に関する調査・研究を主な事業としております。
エヌ・ティ・ティ ラーニングシステムズ（株）	東京都港区	100	100.00	教育研修事業を主な事業としております。
エヌ・ティ・ティ・ビジネスアソシエ（株）	東京都千代田区	7,750	100.00	不動産関連業務及び社宅運営・経理制度・決算事務にかかわる受託業務を主な事業としております。
（株）エヌ・ティ・ティ・ロジスコ	東京都大田区	4,000	100.00	総合物流サービスの提供を主な事業としております。
エヌ・ティ・ティ・ブロードバンドプラットフォーム（株）	東京都千代田区	100	100.00	共用型無線LAN基地局の設置、無線LAN基地局設備の卸事業を主な事業としております。

その他799社

用語解説

専門用語などにつき、本文中で使用した意味に即して解説しています。（五十音順・アルファベット順）

一般用語

■ アドバイザリー
専門的な知識や技術を活用して、お客さまに助言や提案を行い、課題を解決するサービス。

■ アプリケーション（アプリ）
特定の機能や目的のために開発・使用されるソフトウェア。

■ エッジコンピューティング
エンドユーザーの近くにサーバーを分散させることにより、サーバーとの距離を短縮し、通信遅延を最小化する技術。

■ オーガニック成長
既存の経営資源を利用した成長のこと。M&Aなどを通じた成長と対比して使われる。

■ オープンイノベーション
社内外を問わず、技術やアイデアを組み合わせて革新的な商品やビジネスモデルを生み出すこと。

■ オムニチャネル
店舗やイベント、ネットやモバイルなどのチャネルを問わず、あらゆる場所で顧客にアプローチする考え方やその戦略。

■ 仮想化技術
1台のコンピュータの中に、複数の仮想コンピュータをつくり、それぞれに別々の基本ソフトを入れて動かす技術。

■ 基地局
携帯電話と直接交信する、アンテナなどのネットワーク装置のこと。

■ クラウド／クラウドサービス
ネットワークを介してソフトウェアやハードウェアなどを提供するサービス形態。お客さまはサーバーなどのハードウェアやソフトウェアを購入（所有）することなく、サービスとして必要なときに必要なだけ利用可能。

■ クロスセル
NTTグループ各社が連携することで、お客さまのニーズにあわせて複数のサービスを組み合わせて提案・販売すること。

■ 国家戦略特区
政府主導で規制緩和や税制優遇といった措置がとられる経済特区。多くの企業やヒト・モノ・カネなどを国内外から呼び込み、国際的なビジネス環境を整備する意図がある。

■ サイバー攻撃
標的のコンピュータやネットワークに不正に侵入してデータの詐取や破壊、改ざんなどを行ったり、標的のシステムを機能不全に陥らせること。

■ シームレス
継ぎ目がないこと。

■ システムインテグレーション
お客さまの業務にあわせた情報通信システムの構築や運用などを一括して行うこと。

■ ソリューション
お客さまの抱える課題を抽出し、その解決を可能とするシステムなどを提供すること。

■ ディープラーニング
データの特徴を学習して事象の認識や分類を行う技術であり、人間が自然に行っている学習能力と同様の機能をコンピュータで実現させる機械学習の手法の一つ。

■ データセンター
サーバーなどのシステムをお客さまから預かり、運用管理サービスを提供する施設。

■ デジタルアーカイブ
博物館・美術館・公文書館・図書館の収蔵品や文化資源（文化資材・文化的財）などをデジタル化して保存などを行うこと。

■ パケット通信
コンピュータ通信において、データを小さなまとまり（パケット）に分割して一つひとつ送受信する通信方式。

■ ビッグデータ
SNSやロコミサイトなどへ投稿される、文字情報、画像、図表、音声などを含んだ、従来の技術では管理や処理が困難とされるほど量が膨大かつ構造が複雑なデータの集まり。

■ フットプリント
事業活動を行う拠点のこと。

■ ブロードバンド
大容量通信ができるインターネット接続サービス。

■ プロジェクションマッピング技術
コンピュータで作成したCGとプロジェクターなどの映写機器を用いて、建物や物体、あるいは空間などに対して映像を映し出す技術。

■ マネージドICTサービス
通信サービスを利用する際に必要な、通信機器の設定や設置、保守管理を一体的に提供すること。

■ マルウェア
様々な手法を用いて利用者のコンピュータに感染し、スパムの配信やネットバンキング情報窃取などの遠隔操作を自動的に実行する悪意あるソフトウェア（コード）の総称。

■ ユーザーエクスペリエンス（User Experience（UX））
製品、システムやサービスを使用したときに得られるユーザーの経験や満足感のことをさし、これらを高めるシステム及びサービス開発の指標にもなるもの。

■ ユビキタス
インターネットなどの情報ネットワークに、いつでも、どこからでも接続できること。

■ レイヤー
階層のこと。例えば「ソリューション／アプリケーション」「マネージドICT」「データセンター／ネットワーク」といったそれぞれの階層のこと。

■ AI（Artificial Intelligence）
人工知能。

■ ARPU（Average Revenue Per User）
1契約当たりの月間の電気通信事業収入。

■ BPO（Business Process Outsourcing）
自社の業務プロセスの一部を外部の専門的な企業に委託すること。

■ B2B2X
他企業の顧客向け事業を支援・促進する事業。「B」とは企業の意味であり、「X」とは顧客を意味し、個人、法人、従業員、官公庁などが該当する。

■ B2C（Business to Consumer）
企業が一般消費者に向けて行う事業のこと。

■ DDoS攻撃（Distributed Denial of Service Attack）
複数のネットワークに分散する大量のコンピュータが一斉に特定のネットワークやコンピュータへ接続要求を送出し、通信容量をあふれさせて機能を停止させてしまう攻撃。

■ DSL（Digital Subscriber Line）
一般的なアナログ回線を使用し、高速通信を実現する技術。

■ ERP（Enterprise Resource Planning）
企業の持つ様々な資源（人材、資金、設備、資材、情報など）を統合的に管理・配分し、業務の効率化や経営の全体最適をめざす手法。

■ FTTH（Fiber To The Home）
光ファイバーを伝送路として一般個人宅へ直接引き込む、アクセス系光通信の方式。

■ ICT（Information and Communication Technology）
情報通信技術。情報処理や通信に関連する技術、産業、設備、サービスなどの総称。

■ IoT（Internet of Things）
コンピュータなどの情報通信機器だけでなく、世の中に存在する様々な物体に通信機能を具備し、インターネットに接続及び相互に通信することにより、自動認識や自動制御、遠隔計測などを行うこと。

■ ISP（Internet Service Provider）
インターネットへの接続サービスを提供する事業者。

■ ITアウトソーシング（ITO）
システムの保守・運用などの業務を社外の専門業者などに委託すること。

■ LTE（Long Term Evolution）
高速・大容量、電波利用効率の高さ、低遅延などを特長とする通信方式。

■ M&A（Mergers and Acquisitions）
企業の合併や買収の総称。

■ NFV（Network Functions Virtualization）
従来専用のハードウェアを用いて実現されているネットワーク機能をソフトウェア化し、汎用サーバー上で動作させる技術。

■ OTT（Over The Top）事業者
インターネット回線を通じて、メッセージや音声、動画コンテンツなどを提供する通信事業者以外の企業。

■ SDN（Software Defined Networking）
ネットワーク機器の動作をソフトウェアで一括制御する技術。

■ VPN（Virtual Private Network）
接続する端末を限定したり、途中経路を暗号化し高いセキュリティを持たせることで、公衆回線をあたかもお客さまの専用ネットワークであるかのように利用できるサービス。

■ Wi-Fi
無線でネットワークに接続する技術。

■ 4K
フルハイビジョン（1,920×1,080）の4倍の画素数（3,840×2,160）を持つ画面解像度のこと。

NTTグループのサービス関連用語

■「カケホーダイ&パケあえる」
NTTドコモが提供する、基本プラン、パケットパックに割引を組み合わせたサービス。
https://www.nttdocomo.co.jp/charge/new_plan/index.html

■「ひかり電話」
NTT東日本・NTT西日本が提供する、「フレッツ光」を利用したおトクな光IP電話サービス。
https://flets.com/hikaridenwa/
http://flets-w.com/hikaridenwa/

■「ひかりTV」
NTTぷららが提供する、「フレッツ光」をテレビにつないで多チャンネル放送やビデオ作品、カラオケなどが楽しめるサービス。
https://www.hikaritv.net/

■「フレッツ・テレビ」
NTT東日本・NTT西日本が提供する、「フレッツ光」の光ファイバーを利用して、地上／BSデジタル放送などが受信できるサービス。
https://flets.com/ftv/
http://flets-w.com/ftv/

■「フレッツ光」
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」、「フレッツ 光ライトプラス」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」。
https://flets.com/
http://flets-w.com/

■「Arcstar Universal One」
NTTコミュニケーションズが提供する、異なる通信レイヤーやアクセス回線品質を柔軟に組み合わせることができる、クラウドのためのVPNサービス。
http://www.ntt.com/business/services/network/vpn/vpn.html

■「dポイントクラブ」
NTTドコモが提供する、個人名義の方ならどなたでもご入会いただける入会金無料・年会費無料のポイントプログラム。
https://www.nttdocomo.co.jp/support/dpoint/

■「dマーケット」
NTTドコモが運営するスマートフォン向けコンテンツマーケット。
https://www.nttdocomo.co.jp/service/dmarket/

■「OCN」
オープン・コンピュータ・ネットワークの略称で、NTTコミュニケーションズが提供するインターネット接続サービス。
http://service.ocn.ne.jp/

株式情報（2016年3月31日現在）

会社情報

会社名	日本電信電話株式会社
設立年月日	1985年4月1日
本社所在地	〒100-8116　東京都千代田区大手町一丁目5番1号 大手町ファーストスクエア イーストタワー
電話	03-6838-5111

資本金	¥937,950,000,000
発行可能株式の総数	6,192,920,900株
発行済株式の総数	2,096,394,470株
総株主の議決権数	20,934,291個
株主数（単元未満株を含む）	892,652名

上場証券取引所
東京（証券コード：9432）
ニューヨーク（Ticker Symbol：NTT）

IRに関するお問い合わせ先
日本電信電話株式会社 財務部門 IR室
電話：03-6838-5481
http://www.ntt.co.jp/ir/contact/

株主名簿管理人・特別口座管理機関
三井住友信託銀行株式会社
東京都千代田区丸の内一丁目4番1号

お問い合わせ先
証券代行部
〒168-0063　東京都杉並区和泉二丁目8番4号
フリーダイヤル：0120-584-400（NTT株主さま専用）
0120-782-031（代表）

ADR預託機関
JPMorgan Chase Bank, N.A.
4 New York Plaza, Floor 12,
New York, NY10004, U.S.A

お問い合わせ先
JPMorgan Service Center
P.O. Box 64504
St. Paul, MN 55164-0504, U.S.A
TEL：1-800-990-1135（General）
1-651-453-2128（From outside the U.S.A）

大株主

株主名	持株数（千株）	発行済株式総数に対する所有割合（%）
財務大臣	738,123	35.21
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口）	88,426	4.22
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	63,112	3.01
モックスレイ・アンド・カンパニー・エルエルシー	30,822	1.47
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口9）	26,823	1.28
ステート ストリート バンク アンド トラストカンパニー	22,766	1.09
ジェーピー モルガン チェース バンク 385632	19,064	0.91
ステート ストリート バンク アンド トラスト カンパニー 505202	18,735	0.89
ステート ストリート バンク アンド トラスト カンパニー 505225	15,791	0.75
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口1）	15,641	0.75

※1 持株数は、千株未満を切り捨てて表示しています。
2 持株比率は自己株式を控除して計算しています。

所有者別の株式数
株式数は千株未満を切り捨てて表示（千株単位）。（　）内は構成比（%）

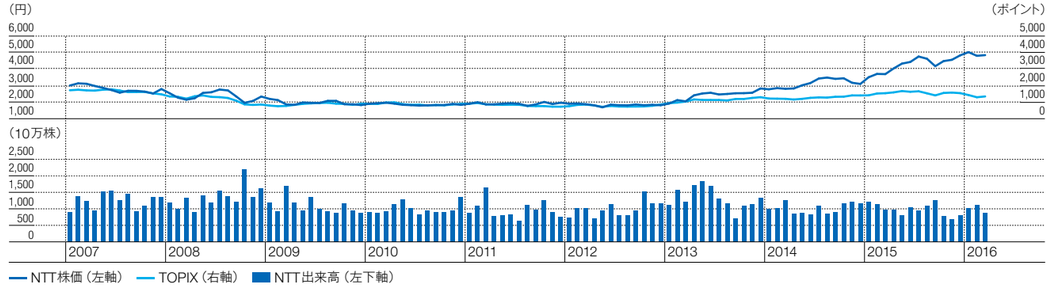
政府・地方公共団体	738,144	（35.26）
金融機関	364,998	（17.43）
金融商品取引業者	17,375	（0.83）
その他の法人	24,284	（1.16）
外国法人等	628,093	（30.00）
個人その他	320,533	（15.31）
自己株式	255	（0.01）

※1 構成比は、発行済株式の総数から単元未満株式（2,709,570株）を除いたものに対する比率となっています。
2 上記「その他の法人」には、証券保管振替機構名義の株式が29千株含まれています。
3 単元未満株式のみを有する株主数は、186,570名です。

NTT法による制限
日本電信電話株式会社等に関する法律（NTT法）により、政府は、常時、NTTの発行済株式の総数*の三分の一以上に当たる株式を保有していなければなりません。
また、NTT法により、NTTは、外国人等議決権割合が三分の一以上になるときは、その氏名及び住所を株主名簿に記載してはなりません。
2016年3月末現在、外国人が保有するNTTの議決権個数は、6,280,931個です。

* NTT法附則第13条により、当分の間、新株発行等による株式の増加数は、NTT法上の発行済株式の総数に算入しないものとされています。

東京証券取引所におけるNTT株価



※ 1 NTT株価及びTOPIX指数は、毎月の最終取引日の終値です。
2 NTT出来高は、毎月の出来高です。
3 当社は、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株の割合をもって株式分割を行っており、NTT株価及びNTT出来高は当該株式分割後の数値を記載しています。