NTT iS

株主通信

2016 12(December)

NTT
NIPPON TELEGRAPH AND TELEPHONE CORPORATION

証券コード:9432

NTT IS

［エヌティティ イズ］

株主通信 2016

12

December

早わかり INDEX

P.02
Top Message
「新たなステージをめざして2.0」に基づく
事業構造の変革は
着実に進展しています

代表取締役社長
鵜浦 博夫

特集

P.05
B2B2Xビジネスの拡大
2020と地方創生を契機に
新たな市場で成長をめざす

取締役
新ビジネス推進室長・2020準備担当
栗山 浩樹

P.09
見えるNTT
B2B2Xビジネスの拡大
日本全国に広がるNTTグループの
B2B2Xビジネスをご紹介します。

P.11
連結及び セグメント別の業績概況
（2017年3月期 上半期）

P.13
NTTグループの動き
NTTグループの2016年4月～
2016年9月の主なニュースを
ご紹介します。

P.14
イベントレポート
個人投資家さま向け説明会（2016年8月26日・27日開催）と、
ニコニコ超会議2016における「超歌舞伎」（2016年4月29日・
30日上演）についてご紹介します。

トップメッセージ
Top Message

「新たなステージをめざして2.0」に基づく事業構造の変革は着実に進展しています

代表取締役社長
うの　うら　ひろ　お
鵜浦博夫

平素は格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。ここに「株主通信 NTT is（2016年12月号）」をお届けするにあたり、謹んでご挨拶申し上げます。

NTTグループは2015年5月に公表した中期経営戦略「新たなステージをめざして2.0」（2016年3月期～2018年3月期）に基づき、持続的な成長に向けた「バリューパートナー」としての事業構造の変革を進めているところです。

本号では、2017年3月期上半期の業績と通期業績予想の見直し、及び「新たなステージをめざして2.0」の取り組み状況についてご報告申し上げます。

2017年3月期上半期の業績と通期業績予想の見直し

好調な上半期の業績を踏まえ、営業利益目標を上方修正

2017年3月期上半期は減収増益の決算となりました。営業収益は、海外事業の売上が円高により約▲1,090億円の為替影響を受けたために、対前年同期▲646億円の5兆5,243億円（対前年同期▲1.2%）となりました。なお、ドルベースの海外売上高は、対前年同期+2.5億ドルの79.8億ドルと増収となっております。

一方、営業利益は、対前年同期+1,930億円増益の9,265億円（対前年同期+26.3%）となりました。

これは、減価償却方法を変更したことに関連する利益影響+約840億円に加え、光コラボレーションモデルの拡大に伴うマーケティングコストの削減やコスト効率化の徹底、移動通信セグメントの増収に伴う利益成長などによるものです。

2017年3月期通期業績予想は、営業収益を、円高による為替影響などを見込み、対当初計画▲400億円の11兆4,100億円に修正いたしました。一方、営業利益を、国内事業の好調な上半期業績を踏まえ、対当初計画+400億円の1兆4,700億円に上方修正し、あわせてEPS(1株当たり当期純利益)を、対当初計画+13円の376円に見直しました。

「新たなステージをめざして2.0」の取り組み状況

各財務目標の達成に向けて概ね順調に進捗

中期経営戦略における最重要目標であるEPS成長については、2015年5月の発表当時の目標であった350円以上、営業利益1.4兆円は今年度に1年前倒しで達成できる見込みです。2016年5月に見直した現行目標である400円以上をめざして取り組みを継続してまいります。

国内ネットワーク事業における設備投資の効率化、固定/移動アクセス系のコスト削減についても順調で、ターゲットである2018年3月期に目標達成できるものと考えています。

グローバルビジネスについては、海外売上高220億ドル、海外営業利益15億ドルはともに高い目標ではありますが、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推進・強化していくことにより、達成に向けて挑戦してまいります。

グローバルビジネスはワーキング・グループを中心に取り組みを推進

グローバルビジネスの利益創出のために、海外子会社を中心としたワーキング・グループを立ち上げ、1年が経ちました。この間、ワーキング・グループのメンバーとさまざまな議論を実施し、既にいくつかは成果が得られ、また今後実行すべき課題も浮きぼりになりました。

既に成果が出た例をご紹介すると、「セールス・マーケティング」の分野については、グループ横断のアカウント体制を確立し、数十社のグローバルアカウントをはじめとしたクロスセル(グループ会社の連携による受注)を加速しています。

「サービス・オペレーション」の分野については、NTTグループのセキュリティ専門技術などを集約したNTTセキュリティが2016年8月に事業を開始しました。

2017年3月期通期業績予想

連結収支計画		
連結営業収益	11兆4,100億円	(対当初 ▲400億円)
連結営業利益	1兆4,700億円	(対当初 +400億円)
当期純利益*	7,700億円	(対当初 +200億円)
EPS(2017.3期)	376円	(対当初 +13円)

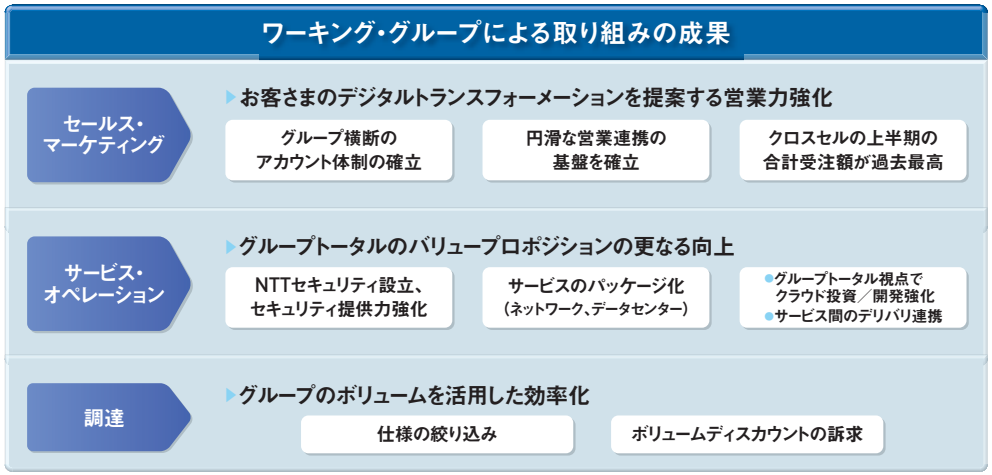
* 当期純利益は、当社に帰属する当期純利益(非支配持分帰属分控除後)を記載しています。

中期財務目標(2018年3月期)の進捗

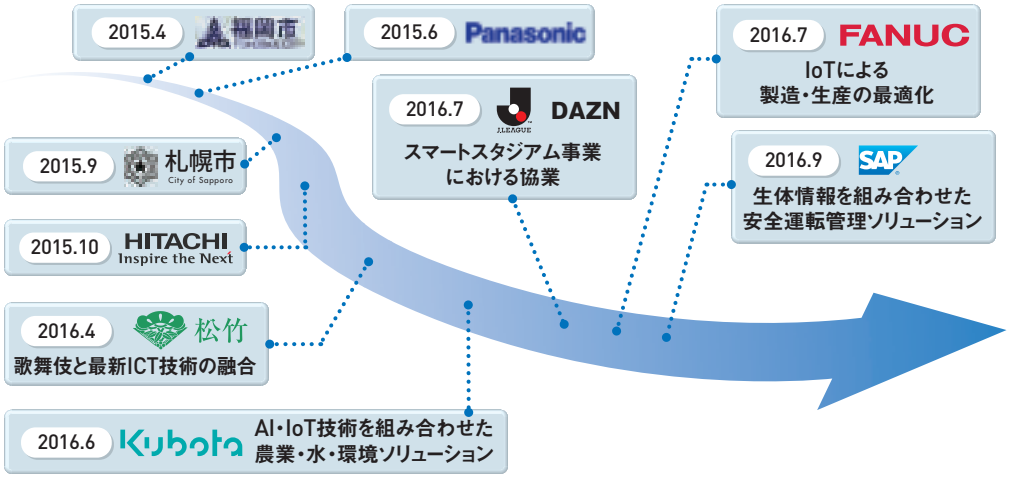
	通期業績予想 (2017年3月期)	中期財務目標 (2018年3月期)
EPS成長	376円	400円以上
設備投資の効率化 (国内ネットワーク事業*) [対2015年3月期]	▲1,500億円	▲2,000億円以上
コスト削減** (固定/移動アクセス系) [対2015年3月期]	▲6,500億円	▲8,000億円以上
海外売上高／営業利益***	176億ドル／9億ドル	220億ドル／15億ドル

* NTTコミュニケーションズのデータセンターなどを除く
** 減価償却方法の見直し影響を除く
*** 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た営業利益

グローバルビジネスの取り組み状況



B2B2Xモデルへの取り組み状況



「調達」の分野についても、グループ全体のボリュームを活用した調達の効率化に取り組み中です。

今後は、クラウド関連の投資・開発をグループトータルの視点で実行していくとともに、グループ間の円滑な営業運営体制の確立を推進していくことで、グローバルビジネスの利益拡大をめざしてまいります。

幅広いコラボレーションで B2B2Xモデルへの取り組みを加速

NTTグループは、個人のライフスタイルの変革、または社会的課題の解決や企業の効率化につながるようなサービスを創り出すために、サービス提供者のビジネスモデルの変革をサポートできるような「バリューパートナー」でありたいとお伝えしてきました。B2B2Xモデルへの取り組みはまさに、NTTグループの持つ強みが創り出す価値をパートナーとともに、より幅広いサービス提供者を通じて個人や企業などに届けるという、新しいビジネスモデルを作り上げていく取り組みだと考えています。

2017年3月期は、歌舞伎と最新ICTの融合による新たな伝統芸能の楽しみ方の提案に向けて松竹株式会社とチャレンジを始めたほか、Jリーグ、DAZN（ダ・ゾーン）とICTを通じたファンサービスの充実や地域の活性化など、スポーツ産業の発展への取り組みを始めました。また、ファナック株式会社との協業においては、同社が提供するオープンプラットフォームの早期確立をNTTグループのICTサービスがサポートすることを通じて、製造業の皆さまの業務変革や効率化の実現を加速させたいと考えています。このようにさまざまな分野の皆さまと新たなサービスの創出にともにチャレンジするような案件を増やすことができたと手応えを感じています。

今後も、さまざまなパートナーやサービス提供者とのコラボレーションの機会を積極的に模索しながら、B2B2Xモデルへの取り組みに力を入れていきたいと思います。

株主の皆さまにおかれましては、より一層のご理解とご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

2020と地方創生を契機に新たな市場で成長をめざす

取締役
新ビジネス推進室長・2020準備担当
栗山 浩樹

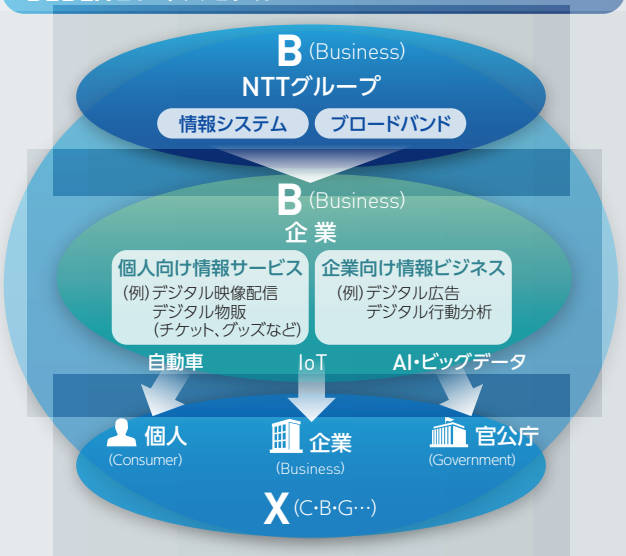
Q 中期経営戦略の柱として「B2B2Xビジネスの拡大」を掲げた背景を教えてください。

B2B2Xビジネスの拡大により更なる成長をめざす

NTTグループは、これまでも事業構造を大きく変革してきました。市場や技術の変化を踏まえ、中期経営戦略として2004年には「ブロードバンド」、2008年には「グローバル」、2012年には「クラウド」をキーワードに掲げました。2000年度に売上高の約7割を占めていた音声収入が2割以下まで縮小する中、新たな収益源を開拓し、成長してきました。

最近では、産業競争力の強化や地域課題の解決に向けて、ブロードバンドと国内外の情報システムを組み合わせたビジネスこそが、NTTグループが今後の更なる成長を見出せる新しい事業であると考えています。そして、これまでのようにNTTグループのサービスを直接お客さまに提供するのではなく、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り出し、個人や企業、官公庁といったさまざまな国内外のお客さまに提供していく。それがB2B2Xビジネスなのです。

B2B2Xビジネスモデル



Q 2016年7月にJリーグ、DAZN（ダ・ゾーン）との「スマートスタジアム事業」における協業を発表しましたが、具体的な取り組み内容を教えてください。

スタジアムの「スマート化」を推進

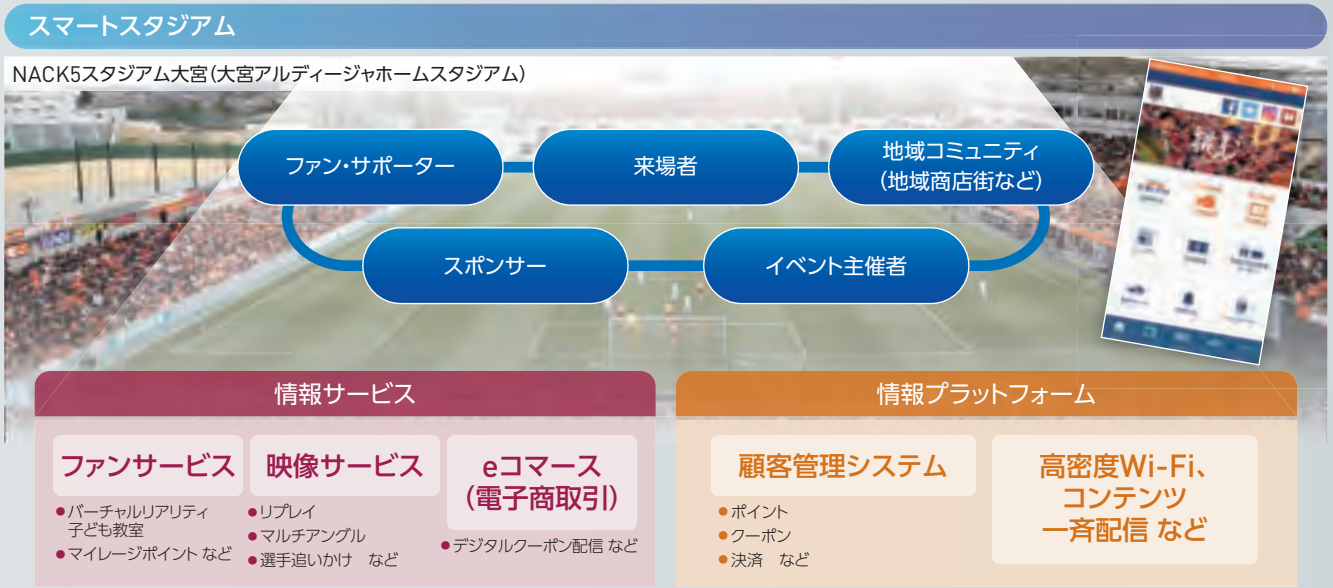
この事業は、ブロードバンドと情報システムを組み合わせて他分野のパートナーとのコラボレーションにより新しい付加価値をお客さまに提供するという点や、将来的に海外展開も含めた可能性を秘めているという点で、私たちがめざすB2B2Xビジネスの象徴的な事業です。

具体的には、全国のJリーグのホームスタジアムに対して、Wi-Fiなどの通信サービスやファンのための映像サービス、バーチャルリアリティをはじめとした新しい技術を駆使したエンタテインメント性の向上など、ICTによる「スマート化」を推進していく事業であり、NTTは既にJ1の大宮アルディージャのホームスタジアムであるNACK5スタジアム大宮で、スマート化を実施しています。高密度なWi-Fiの設置やコンテンツの一斉配信といった通信環境の整備はもちろん、スタジアムにいながらにしてリプレイ動画や特定選手の動きを追いかけてスマートフォンやタブレットで見ることができる映像サービスの提供も行っています。また、スタジアム周辺の飲食店などと連携し、観客向けのデジタルクーポンや、例えば地元のスポーツバーでファンが楽しむためのハイライト映像を配信するなど、地域活性化に寄与する取り組みも進めています。こういった取り組みを、J1クラブのホームスタジアムから順次進めていき、ICTを通じてチームや選手、試合の新たな魅力を発見していただくことでファン層を開拓し、スタジアムへの来場を促すとともに、地域とつながるスポーツ産業の発展に貢献していきたいと考えています。

二つの軸で「スマートスタジアム事業」を展開

今後の進め方には大きく二つの軸があると考えています。一つは、NTTグループ各社が総合力を発揮したリーディングケースを作り上げることです。もう一つは、実際のビジネスケースを積み上げていく中で、必要な機能をプラットフォーム化していくことです。NACK5スタジアム大宮をリーディングケースとして全国展開していく中で、さらにサービスやビジネスが発展していくようなプラットフォームづくりを進めていきます。

Jリーグ、DAZN、NTTグループによる共同記者発表会の模様



Q スポーツを核としたB2B2Xビジネスの可能性についてお聞かせください。

日本のスポーツ産業の成長性

今、「東京2020オリンピック・パラリンピック競技大会*」を前に、日本全体が大きく変わろうとしています。政府は日本再興戦略の中で、「スポーツの成長産業化」を掲げていますが、日本のプロスポーツ産業の規模はアメリカの1割程度しかありません。20年前には日本と変わらない規模だったアメリカのプロスポーツ産業は、スタジアムのスマート化などのデジタル投資に早くから着手したことで大きく拡大してきました。映像サービスやeコマース(電子商取引)といったICTサービスの充実により、試合をより一層楽しめるスタジアム環境を整備したことで観客動員数が増加し、それが放映権料の上昇にもつながるという好循環を生みました。私は、日本のスポーツ産業も同じように成長していく可能性があると考えています。

*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。

スポーツを核にさまざまな領域へ展開

スポーツを核としたB2B2Xビジネスは、観光や健康など、さまざまな分野へ展開できる可能性を持ったビジネスだと考えています。観光の面では、NTTグループが既に全国に構築しているWi-Fiを活用して、スタジアムやその周辺コミュニティに多様な情報サービスを展開することで、街づくりをサポートしていきたいと考えています。また、健康の面では、スポーツ選手向けの先進的な治療やコンディショニングの手法を、一般の方々の医療や健康増進の場面に活かせるような情報サービスの創出など、さまざまな領域に広げていきたいと思っています。

観光情報サービスの提供

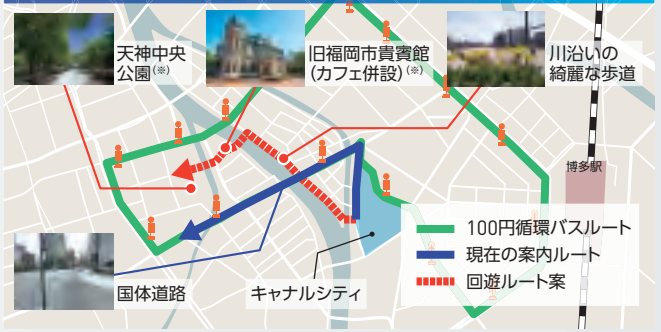
観光×交通×商業×ICT

～多言語対応 観光情報、ナビゲーション、デジタルクーポン、フリーWi-Fi認証サービスなど～

観光スポットの人気度を見える化

© OpenStreetMap contributors

旅行者の位置や属性などにマッチしたおすすめ観光情報を提案



※写真提供:福岡市

Q 地方創生の面では、どのようなB2B2Xビジネスの取り組みを進めていますか。

地域課題の解決・街づくりをICTの活用でサポート(札幌市)

札幌市と2015年9月に締結した「さっぽろまちづくりパートナー協定」に基づいて、2016年2月に開催された雪まつりにおける人の動きのビッグデータ分析など、札幌市とともにICTを活用した地域課題の解決に取り組んでいます。また、アジア圏や世界での札幌ブランドの確立に向けて、2017年2月に開催予定の冬季アジア札幌大会について、大会前・中・後を通して市民や観客の皆さんが大会に参画し、盛り上げ、楽しむための仕組みづくりを、先進的なICTを活用してサポートしていきたいと思っています。

観光を軸にさまざまな分野で協働プロジェクトを開始(福岡市)

また、福岡市とは2014年秋から観光を軸にコラボレーションを行ってきました。アジアからの観光客が増えてきている中で、NTTグループは福岡市の訪日外国人旅行客への対応をWi-Fiの整備や、観光情報

サービスの提供の面でサポートしてきました。その後、2015年4月に福岡市と包括連携協定を結び、教育や自然エネルギーなど、さまざまな分野で協働プロジェクトを始めています。

Wi-Fiを使った観光情報サービスの取り組みは福岡発で九州全体に広がっており、今では他の地方からも関心をいただいています。3、4年前には「日本ではWi-Fiが使える場所が少ない」との声が外国人観光客から聞かれましたが、Wi-Fiが使えるエリアはこの3年間で一気に広がり、ほぼ全国を網羅しています。

Q B2B2Xビジネスの将来の市場規模やNTTグループの業績への貢献について、どのようにお考えですか。

これからの15年間は産業のデジタル化により成長

今後はB2B2Xビジネスのようにブロードバンドと情報システムの間の境界が無くなり、一体的にサービスを提供していくビジネスがますます拡大していきます。そして、一体的なサービスの提供によって、デジタル化が可能となる領域がもっと増えてくると思いますが、デジタル化を進めるにあたってはスマート（いろいろな情報が簡単にとれ、活用できること）とユニバーサルデザイン（年齢・性別・言語・文化などにかかわらず快適に利用できること）が欠かせません。私たちは、B2B2Xビジネスを通じて、インタラクティブ（双方向）な情報配信や多言語対応などの情報サービスを提供し、産業のデジタル化のサポートをしていきたいと考えています。

政府が官民戦略プロジェクトで掲げる成長分野を積み上げると、増加が期待されている市場規模は100兆円近くになりますが、この中にはデジタル化がほとんど進んでいない産業分野が多く含まれていますので、そのブルー・オーシャン（競争の少ない未開拓市場）に先手を打って取り組むことで、大きく成長できるチャンスがあると見ています。

民営化から30年間、NTTグループは成長を続けてきました。初めの15年間は電話などの音声収入が中心でしたが、後半の15年間はブロードバンドで成長してきました。そしてこれからの15年間はブロードバンドと情報システムによる産業のデジタル化で、成長し続けていきたいと考えています。

NTTグループならではの強みをシナジーとして発揮

大宮で始まったスタジアムのスマート化がJリーグとの協業によって全国展開していく中、既に海外からも強い関心が寄せられています。また、サッカーだけでなく、さまざまなスポーツの楽しみ方を変えていくことが、街づくりにもつながり、ひいては社会インフラをハード・ソフトの両面で変革していくことにもつながります。ブロードバンドや情報システムにとどまらず、不動産やエネルギーマネジメントなど、幅広い事業ドメインを持つNTTグループならではの強みをより一層発揮できる時代が来ており、グループ一丸となってB2B2Xビジネスに邁進していきます。

B2B2X 市場の可能性　（注）「日本再興戦略2016」より

見えるNTT

B2B2Xビジネスの拡大

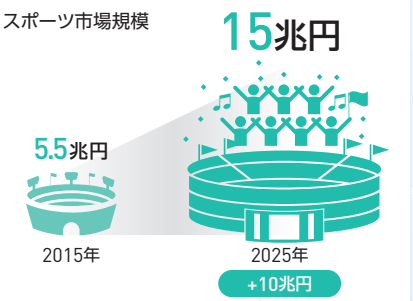
自治体・地域企業が抱えるさまざまな課題をICTの利活用により解決していくことをめざし、NTTグループは、日本全国でプロジェクトを進めてきました。これからも、幅広い事業主体とのコラボレーションを通じて、高付加価値サービスの提供と継続性の高い事業モデルの創出を推進していきます。

主なプロジェクトの詳細については、WEBサイトをご覧ください。**http://2020.ntt/**

スポーツ関連 1 2 3

先進技術を使った新たな映像サービス・観戦スタイルやスポーツを契機とした地域振興・デジタルマーケティングの提供により、地域とつながるスポーツ産業の発展に貢献。

スポーツの成長産業化
(IT・健康・観光などとの融合・拡大)



交通 4 5

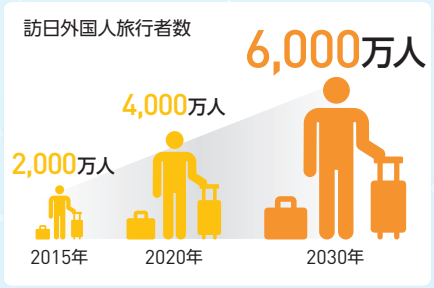
各自治体の実態にそくしたコンサルティングからシステム設計、運用管理までの幅広いソリューションを提供。

「改革2020」プロジェクトの一つとして
「次世代都市交通システム・自動走行の活用」を推進

商業・観光 6 7 8 9

各自治体の「地方版総合戦略」の実行を支援するため、ICTを活用した効果的なソリューションを提供。

観光立国の実現



2 Jリーグ、DAZNとの業務提携 ▸P6参照

3 パナソニックとの業務提携

18 日立製作所との業務提携

14 「革新的稲作営農管理システム実証プロジェクト」(新潟市)

13 「快適で使いやすい」をコンセプトに開発した図書館情報システムを提供(富山市)

20 「ICT技術を活用した地域版ハザードマップ作成サービス」を提供(熊本市)

15 タブレットの活用で、収穫の効率化や生産者の意欲向上に貢献(徳島県)

5 自動運転バスサービスの早期実用化をめざすコンソーシアムを設立(福岡市)

17 ICT及びデータ活用に関する連携を通じて、地域の社会課題解決に貢献(神戸市)

8 Wi-Fi環境をベースに観光客向け情報サービスを充実(福岡市・九州) ▸P7参照

9 ドローンを活用した買い物代行サービスの実証実験を実施(福岡市)

10 自治体の地域新電力事業に貢献(浜松新電力)

11 節電・省エネサービス(浜松市)

エネルギー・公共インフラ ⑩⑪

地域エネルギーの諸課題や重要なインフラの安全性・持続性の維持・向上に対応するためのソリューションを提供。

環境エネルギー制約の克服と投資拡大

エネルギー関連投資

+10兆円

医療 ⑯

ICTを活用した地域医療の質向上に向け、さまざまな研究及びソリューションを提供。

世界最先端の健康立国へ

健康医療関連市場規模

+10兆円

2018年度までに地域医療情報連携ネットワークの全国普及

2020年度までに大規模病院の電子カルテ普及率を90%に

教育 ⑫⑬

コンサルティングからシステムインテグレーション、保守・運用まで幅広いソリューションの提供により、教育環境のIT化に貢献。

経済成長を切り拓く人材の育成・確保

未来社会を見据えた初等中等教育の改革

高等教育などを通じた人材力の強化

街づくり ⑰⑱

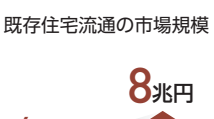
「最新ICT技術」と「建築・インフラ技術」を活かした、さまざまなソリューションを提供。

防災 ⑲⑳

自然環境のリアルタイム監視や災害発生後の情報収集・分析・情報伝達まで、幅広い防災・減災ソリューションを提供。

既存住宅流通・リフォーム市場の活性化
(IoT住宅、健康住宅、セキュリティ住宅などの先進的な次世代住宅の普及促進など)

既存住宅流通の市場規模



+4兆円

リフォーム市場規模

+5兆円

農業 ⑭⑮

ICTを活用したより効果的・効率的な経営の実現に向けたさまざまなソリューションを提供。

第4次産業革命の実現
(IoT・ビッグデータ・AI・ロボットなど)

第4次産業革命関連付加価値創出

2020年までに 30兆円

+30兆円

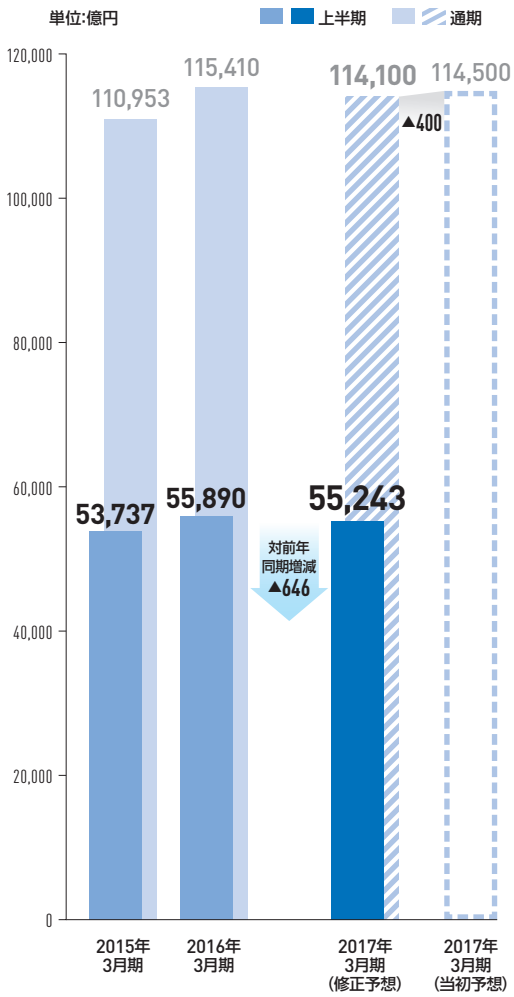
注)出典:「日本再興戦略2016」

連結業績概況と通期業績予想

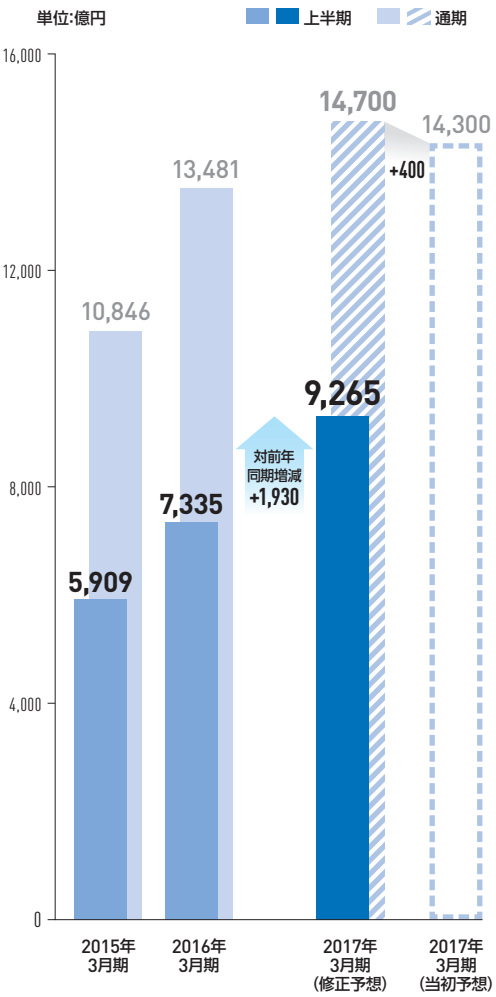
2017年3月期 上半期実績

- 営業収益は、移動通信セグメントの増収などがあったものの、円高による為替影響により減収
- 営業利益は、全社的なコスト効率化の取り組みや移動通信セグメントの増収に伴う利益成長及び有形固定資産の減価償却方法の変更に関連する利益影響により増益

営業収益



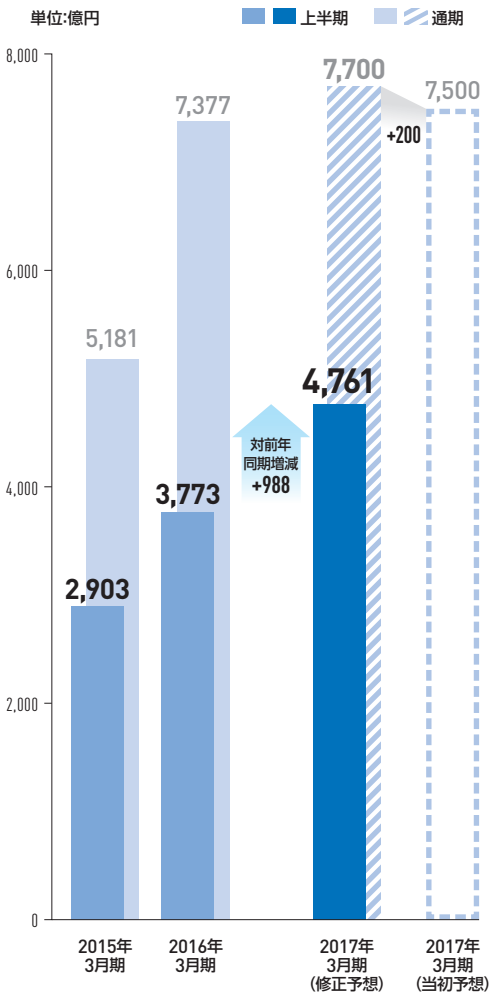
営業利益



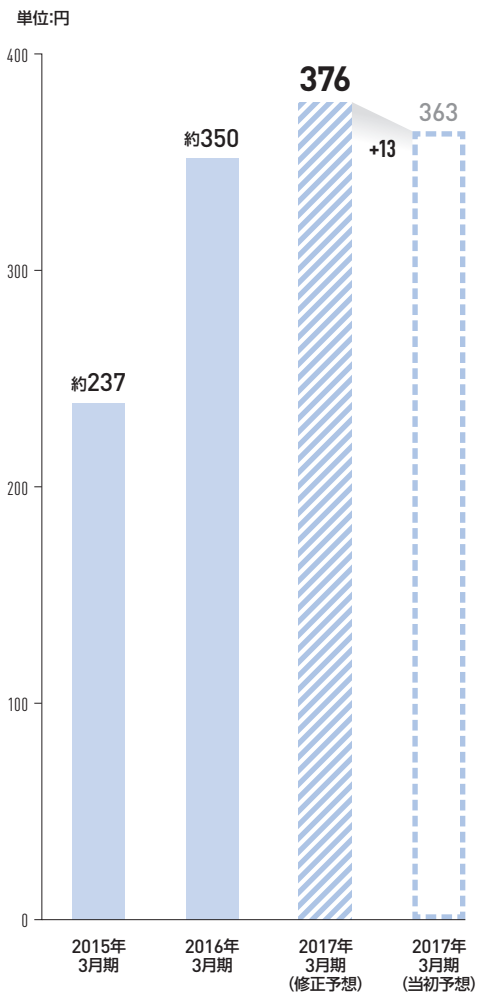
2017年3月期 通期業績予想(2016年11月11日 修正)

- 営業収益は、海外事業の拡大による増収はあるものの、円高による為替影響などを織り込み下方修正
- 営業利益は、国内事業の上半期実績を踏まえ上方修正

当期純利益



EPS(1株当たり当期純利益)*



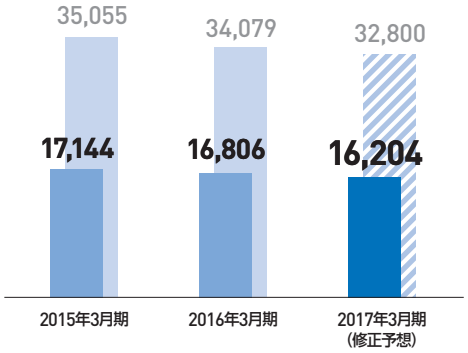
*2015年7月1日を効力発生日とした株式分割後(普通株式1株を2株に分割)の値に調整

セグメント別業績概況

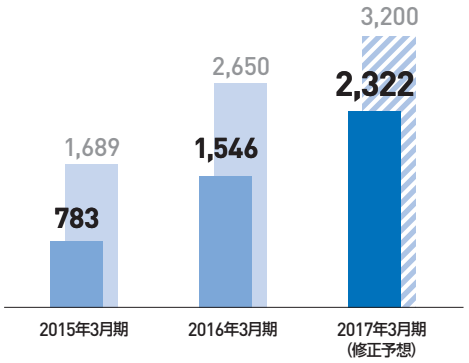
地域通信セグメント

● 光コラボレーションモデルの拡大に伴う収支改善などにより増益

営業収益



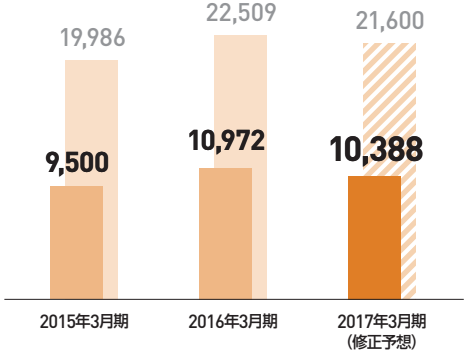
営業利益



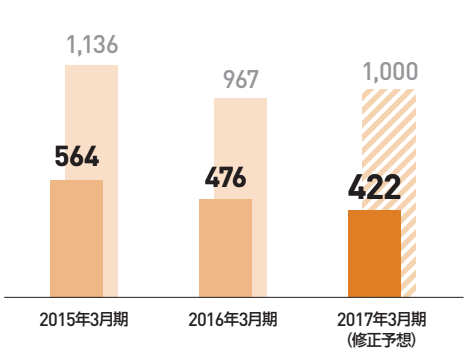
長距離・国際通信セグメント

● 子会社の成長やコスト効率化は進展したものの、減損などの一時費用により減益

営業収益



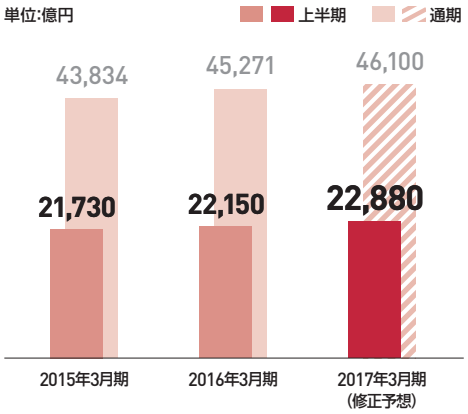
営業利益



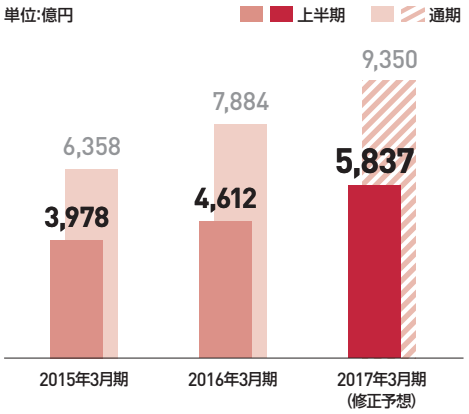
移動通信セグメント

● モバイル通信・スマートライフ領域の増収及びコスト効率化により増益

営業収益



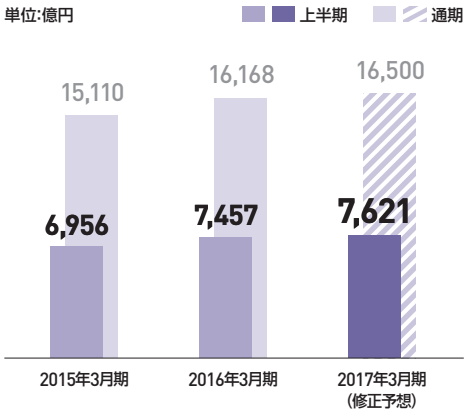
営業利益



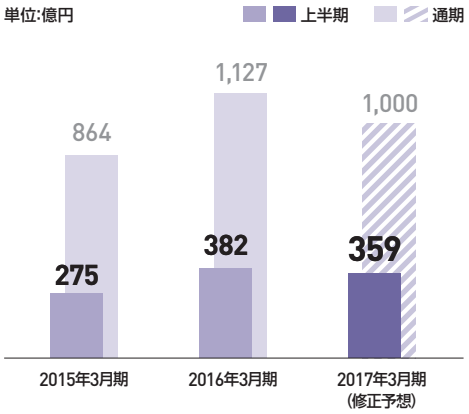
データ通信セグメント

● 売上高は拡大したものの、M&A関連の一時費用により減益

営業収益



営業利益



NTTグループの動き

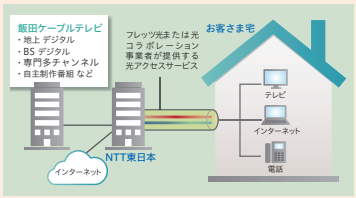
2016年4月～2016年9月のNTTグループの主なニュース

4月 April

13 「カケホーダイ&パケあえる」の契約数が3,000万件を突破
～国内の音声通話が定額、データ通信料を家族などでシェアできる新料金プラン～ — docomo

27 「飯田ケーブルテレビ＆フレッツ光」を提供開始
～ICTを利活用した地域づくりを推進し、飯田・下伊那エリアの活性化に貢献～ — NTT東日本

PICK UP! 「飯田ケーブルテレビ＆フレッツ光」はNTT東日本の光アクセスサービスを利用して、飯田ケーブルテレビの放送サービスを視聴できるサービスです。本サービスの提供開始によって、飯田ケーブルテレビは、提供エリア全域を光化し、飯田ケーブルテレビをご利用中の約1.9万世帯すべてを光アクセスサービスへ移行することができるようになりました。また、下伊那郡の一部エリアについてフレッツ光の提供エリア拡大を実施しました。

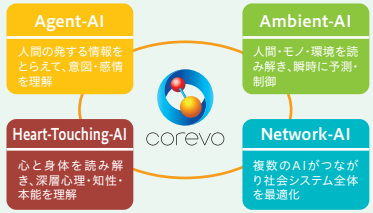


5月 May

18 米国IDC社発行の評価レポート*においてリーダーの評価を獲得
～営業販売戦略と提供サービスの幅広さ、カスタマーサポートサービス戦略を評価～ — NTT DATA
* IDC ITMarketScape: Worldwide Cloud Professional Services 2016 Vendor Assessment (2016年4月, US40149616_JP)

30 NTTグループのAI技術「corevo™」によるコラボレーションを展開
～さまざまなプレイヤーとのコラボレーションを通じて革新（レボリューション）を起こす～ — NTT

PICK UP! R&Dで培ったAI関連技術群を活用した取り組みを新たなブランドネーム「corevo（コレボ）」に統一。「corevo」が提供する技術は、人の活動の一部を代替、支援したり、人の能力を補完し、引き出すためのAI技術です。NTTグループ各社は、7月25日に「corevo」を用いた合同実証実験を開始しており、今後、コラボレーションパートナーや自治体の皆さまとともに新たな価値創造をめざします。

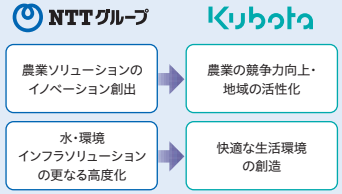


6月 June

6 セキュリティ専門会社として「NTTセキュリティ株式会社」を設立
～グループ各社のセキュリティ関連技術を集約～ — NTT

7 クボタと農業・水・環境インフラ分野におけるICTイノベーション創出に向けた連携協定を締結
～ICTの活用で農業の競争力強化や快適な生活環境を実現～ — NTT / NTT Communications

PICK UP! クボタが展開する農業・水・環境インフラソリューションに、NTTの研究開発成果やNTT Comをはじめとするグループ各社のICTサービスを組み合わせて、新たな価値を創出することを目的に連携協定を締結しました。今後、クボタ、NTT、NTTグループ各社が連携し、農業・水・環境インフラ分野での共同開発や共同実験などの活動を進めていきます。



7月 July

1 「札幌市ICT活用プラットフォーム検討会」へ参画
～新時代のICTまちづくり先進モデルの構築をめざし、先進的なICTに関するノウハウを提供～ — NTT

20 Jリーグ、DAZN、NTTグループ「スマートスタジアム事業」協業契約締結
～スタジアム・ホームタウンのICT化で、日本のスポーツ界に新たな感動と体験を提供～ — NTT

28 ファナックとIoTによる製造・生産の最適化に関する協業に合意
～機械がお互いに柔軟かつ賢く協調する、今までにない高度な製造業の実現を加速～ — NTT / NTT Communications / NTT DATA

PICK UP! ファナックが推進するFIELD system構想に、新たにNTTグループが参画。制御装置やロボット、周辺デバイスやセンサーなどを接続して、製造・生産を最適化するための高度なアナリティクスを提供するオープンプラットフォームの早期確立とサービス開始に向け、協業を進めていきます。

8月 August

15 ローソンとサイクルシェアリングサービスに関する業務提携で合意
～温室効果ガスの排出量削減や地域・観光の活性化に寄与～ — docomo

PICK UP! 提携の最初の取り組みとして、青森県内のローソン4店舗で旅行者向けのサイクルシェアリングサービスを開始。この取り組みは、復興庁が東北への外国人旅行者の誘客につながる取り組みを支援する「新しい東北」交流拡大モデル事業の一環です。今後は、全国のローソン店舗でのサイクルポートの設置や各種誘客施策も検討していきます。

25 東京都三鷹市に新たなデータセンターを建設
～最大5,600ラック規模となる国内最大級の最新鋭データセンター～ — NTT DATA

9月 September

8 DJSI*1 Asia Pacificに3年連続で選定
～世界の代表的なESG*2投資指標であるDJSIのアジアパシフィック地域構成銘柄に選定～ — NTT
*1 Dow Jones Sustainability Index
*2 環境（Environment）、社会（Social）、ガバナンス（Governance）の頭文字を取ったもの

15 SAPとグローバル協業を拡大　～共同イノベーション第一弾として、安全運転管理を支援するIoTソリューションを開発～ — NTT

Event Report　個人投資家さま向け説明会

日経IR・投資フェア2016に出展

開催日　2016年8月26日（金）、27日（土）

場　所　東京ビッグサイト

2016年8月26日（金）、27日（土）、東京ビッグサイトにて開催された、「日経IR・投資フェア2016」に出展しました。

満席となった廣井取締役財務部門長による説明会や、約2,000人の個人投資家の皆さまにご訪問いただいたブース説明会において、中期経営戦略「新たなステージをめざして2.0」に基づく取り組みや株主還元などについてご説明し、皆さまからもご質問を多数いただくなど、貴重なコミュニケーションの場になりました。

説明会の様子

ブースでの様子

Event Report　歌舞伎と最新のICT技術のコラボレーション

ニコニコ超会議2016にて「超歌舞伎」を上演

開催日　2016年4月29日（金）、30日（土）

場　所　幕張メッセ

2016年4月29日（金）、30日（土）、幕張メッセにて上演されたニコニコ超会議2016「超歌舞伎」にて、歌舞伎と最新のICT技術「Kirari!」のコラボレーションによる、全く新しい歌舞伎の演出にチャレンジしました。

「Kirari!」は、遠隔地でもあたかもその場にいるような臨場感を体験できるイマーシブテレプレゼンス技術であり、「超歌舞伎」では、従来実現しえなかった、リアルな歌舞伎俳優と擬似3D映像との共演を実現しました。2020年に向けて、この取り組みで得られたエンタテインメント分野における表現の知見を、深い感動、新しい体験を提供する、おもてなしの取り組みに活かしていきます。

NTT is

株主通信　2016 12(December)

NTT
NIPPON TELEGRAPH AND TELEPHONE CORPORATION

証券コード:9432

VEGETABLE OIL INK

ミックス 責任ある木質資源を使用した紙 FSC® C007665 www.fsc.org

UD FONT

この冊子は環境にやさしい植物油インキとFSC®森林認証紙を使用しています。

見やすいユニバーサルデザインフォントを採用しています。

日本電信電話株式会社

市区町村から通知されたマイナンバーは、株式の税務関係のお手続きで必要となります。このため、株主さまから、お取引の証券会社などへマイナンバーをお届出いただく必要がございます。

株式関係業務におけるマイナンバーの利用

法令に定められたとおり、支払調書には株主さまのマイナンバーを記載し、税務署へ提出いたします。

主な支払調書	●配当金に関する支払調書 ●単元未満株式の買取請求などの株式の譲渡に関する支払調書

マイナンバーのお届出に関するお問い合わせ先

証券口座にて株式を管理されている株主さま

お取引の証券会社までお問い合わせください。

証券会社とのお取引がない株主さま

下記フリーダイヤルまでお問い合わせください。

三井住友信託銀行 証券代行部

0120-584-400

株主インフォメーション

住所・氏名など届出事項の変更、配当金振込先の指定について

証券会社の口座に当社株式が記録されている株主さま

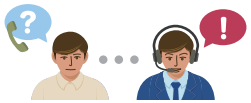
➔お取引先の証券会社へお問い合わせください。

特別口座に当社株式が記録されている株主さま

➔当社特別口座管理機関の三井住友信託銀行へお問い合わせください。

●**住所・氏名の表記について…** 住所および氏名などの文字のうち、証券保管振替機構が指定していない漢字などが含まれている場合には、その全部または一部を証券保管振替機構が指定した文字に置き換えさせていただくことがございますのでご了承ください。

●**未払配当金の支払について…** まだ受け取られていない配当金がある場合は、お早めに三井住友信託銀行にお問い合わせください。



株主名簿管理人・特別口座管理機関へのお問い合わせ

〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号　三井住友信託銀行株式会社 証券代行部

■ NTT株主さま専用電話
0120-584-400

■ 代表電話
0120-782-031

■ 株主・投資家の皆さま向けホームページ
http://www.ntt.co.jp/ir/

その他の各種お問い合わせ先

NTT東日本・NTT西日本

「電話サービス」に関するお申し込み・お問い合わせは
116（局番なし）
午前9時～午後5時 年中無休（ただし年末年始を除く）

「ブロードバンドサービス」に関するお申し込み・お問い合わせは
0120-116-116
午前9時～午後5時 年中無休（ただし年末年始を除く）

NTTコミュニケーションズ

電話・インターネットのサービスに関するお申し込み・お問い合わせは
0120-506-506（コール・コール）
午前10時～午後7時 年中無休（ただし年末年始を除く）

NTTドコモ

ドコモの携帯電話からの場合
151（局番なし）
（一般電話などからはご利用になれません。）

一般電話などからの場合
0120-800-000
午前9時～午後8時 年中無休