

NTT is

株主通信

2015 12 (December)

Your value partner

NTT

NIPPON TELEGRAPH AND TELEPHONE CORPORATION



証券コード: 9432

早わかり INDEX

表紙デザインを担当した海外クリエイター



ヨブ・ヴァウテル(Letman)

オランダ生まれのタイポグラフィカルアーティスト。装飾文字とイラストを組み合わせた華麗で奇抜なレタリングアートは先駆的アート作品として評価が高い。そのユニークなハンドライティングによる作品はポスター、ディスプレイ、インスタレーション、ファッションなど様々な分野に広がる。2012年にドイツの世界的アート出版社Gestaltenにレタリングアーティスト“Letman”として紹介された。ウォーホール、リキテンシュタインなどを収蔵し、現代アートをリードするWalker Art Center(米国)に壁画作成を依頼されて以降、パブリックアートなど大型作品も手掛けている。

<http://www.letman.com/>

Top Message

中期経営戦略
「新たなステージをめざして2.0」
に基づき利益成長に向けた
取り組みを加速していきます。

代表取締役社長
鵜浦 博夫



P.02

特集 1

NTTグループの成長戦略

成長の柱である
グローバルビジネスは
利益成長をめざす第2ステージへ。

代表取締役副社長(CFO)
澤田 純



P.03

特集 2

見えるNTT

グローバルビジネスにおける
NTTグループならではの強み
顧客ニーズに応える3つの軸
「フルスタック」「フルライフサイクル」
「フットプリントの拡大」について
ご紹介します。



P.07

連結及び セグメント別の 業績概況

(2016年3月期 上半期)

P.09

特集 3

なるほどNTT

NTTのコーポレート ガバナンスについて

コーポレートガバナンスに対する
NTTの取り組みをQ&A形式で
わかりやすく解説します。

P.11

NTTグループの 動き

NTTグループの
2015年4月～2015年9月の
主なニュースをご紹介します。

P.12

IRイベント

第30回定時株主総会(2015年6月26日開催)と、
個人投資家さま向け説明会(2015年8月28日・
29日出展)についてご紹介します。

P.13



Top Message



中期経営戦略「新たなステージをめざして2.0」に基づき 利益成長に向けた取り組みを加速していきます。

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 (2015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)を公表し、利益成長に軸足を置いたEPS(1株当たり当期純利益)目標の達成に向けて邁進しているところです。

本号では、初年度である2016年3月期における上半期の取り組み状況及び通期業績の見通しについてご報告申し上げます。

グローバルビジネスについては、米国の金融ITコンサルティング会社Carlisle & Gallagher Consulting Group社のM&Aを行うなど、引き続きサービス提供能力の強化を行うとともに、グループ各社の連携による受注(クロスセル)の拡大を推進しました。また、事業の効率化によるコスト削減についても、グループ各社横断のワーキング・グループを中心に取り組みを進めています。

ネットワークサービスの収益力強化については、固定通信事業において2015年2月にスタートした「光コラボレーションモデル」における光アクセスサービスの契約数が230万契約を突破し、様々なパートナーとのコラボレーションによるB2B2Cモデルへの転換が進展しています。また、移動通信事業に

ついては、2014年6月にスタートした「新料金プラン」の契約数が2,300万契約を突破し、お客さまからのご支持が引き続き広がっています。

これらの取り組みにより、2016年3月期上半期の営業収益は、グローバルビジネスの順調な拡大などにより5兆5,890億円と、6期連続の増収(対前年同期比+4.0%、+2,153億円)を達成しました。また、営業利益についても、地域通信事業及び移動通信事業のコストコントロールなどにより7,335億円と、対前年同期比+24.1%、1,425億円の増益となりました。

こうした状況を踏まえ、2016年3月期通期業績予想については、当初予想から営業収益を500億円増収の11兆4,000億円、営業利益を500億円増益の1兆2,500億円、EPSを13.5円増の311円にそれぞれ上方修正しました。今後も引き続き、国内外において収益の最大化を図りつつ、コストコントロールを進め、利益成長に向けた取り組みを加速していきます。

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。

代表取締役社長

うの うら ひろ お
新浦博夫

成長の柱であるグローバルビジネスは 利益成長をめざす第2ステージへ。

「収益拡大」から「利益成長」へ

収益拡大の「第1ステージ」(2012年4月～2015年3月)

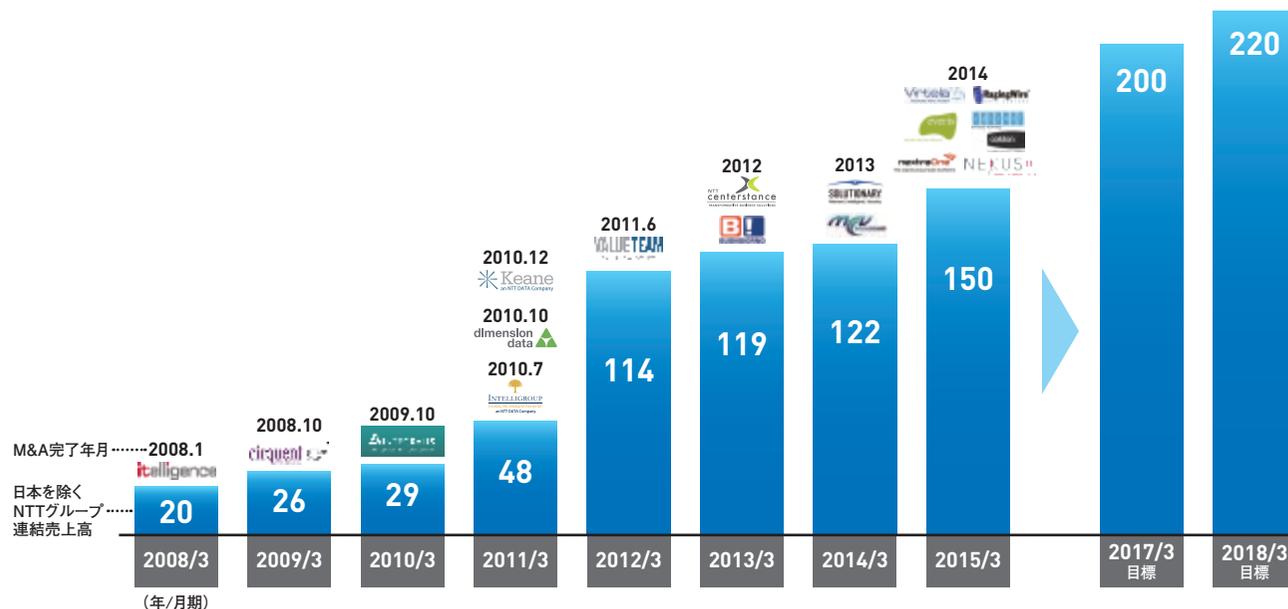
グローバルビジネスの「第1ステージ」では、市場における「挑戦者」として、まず存在感を高め、収益

を拡大させることに注力してきました。

受注の獲得に欠かせない事業規模拡大やサービス提供能力向上のための戦略的なM&Aに加え、顧客企業におけるICTパートナーの集約トレンドやワンストップサービスへのニーズの高まりなどを背景に、グループの力を結集した営業を積極的

▶ グローバル事業の売上推移

(億ドル)



代表取締役副社長
(CFO) 澤田 純

に推進しました。

その結果、2015年3月期の海外売上高は5年前と比較して約5倍の150億ドルまで拡大し、連結売上高の14%を超える規模となっています。150億ドルのうち、約3割がアプリケーション、約7割がデータセンターやネットワークといったICTインフラ関係によるもので、地域別に見ると欧州・中東・アフリカ(EMEA)を筆頭に、米州(AMERICAS)、アジアパシフィック(APAC)の各地域でバランスよく実績を積み重ねています。一方で、全世界のICT市場において約6割を占める米州市場での売上は3割に達しておらず、まだまだ開拓余地のある市場だと言えます。

利益成長の「第2ステージ」へ(2015年4月～2018年3月)

今年度からの3年間は「第2ステージ」と位置づけ、海外売上高は2015年3月期から70億ドル増の220億ドル、営業利益は8億ドル増の15億ドルをめざし、利益創出の加速に取り組んでいきます。目標達成のためには、市場における成長分野に注力することが重要だと考えています。それが、「クラウド」と呼ばれる分野です。クラウド分野は現在、ICT市場全体の約1割に過ぎませんが、年率20%以上で成長しています。この成長するクラウド分野を中心としたトータルなICTサービスの提供に注力していきます。今はまだ市場の中で勝者が決まっておらず、大きなチャンスだと考えています。

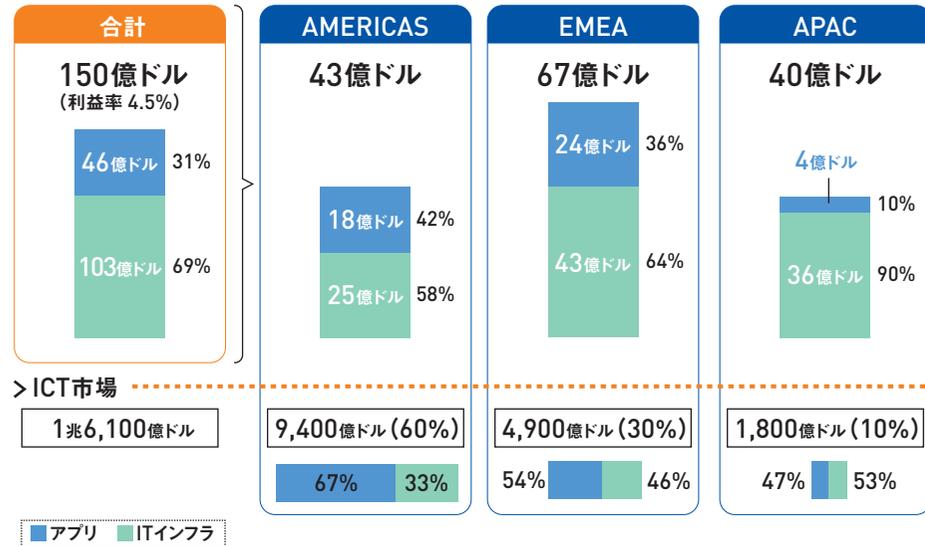
NTTグループならではの強み

顧客ニーズに応え、「3つの軸」で推進体制を強化

顧客の皆さまのビジネスの変革をICTの面でドライブしていくのが我々のメインミッションですが、顧客の声を聞いていると、例えば「ICTインフラとアプリケーションの両方を提供してほしい」「システム構築したパートナーに保守もお願いしたい」「グローバル展開をしていく上で、世界各拠点でのシステム構築を同じパートナーにお願いしたい」という声が年々高まっています。こういったニーズを踏まえ、NTTデータ、Dimension Data、NTTコミュニケーションズが中心となり、①フルスタック：

▶ 地域毎の売上

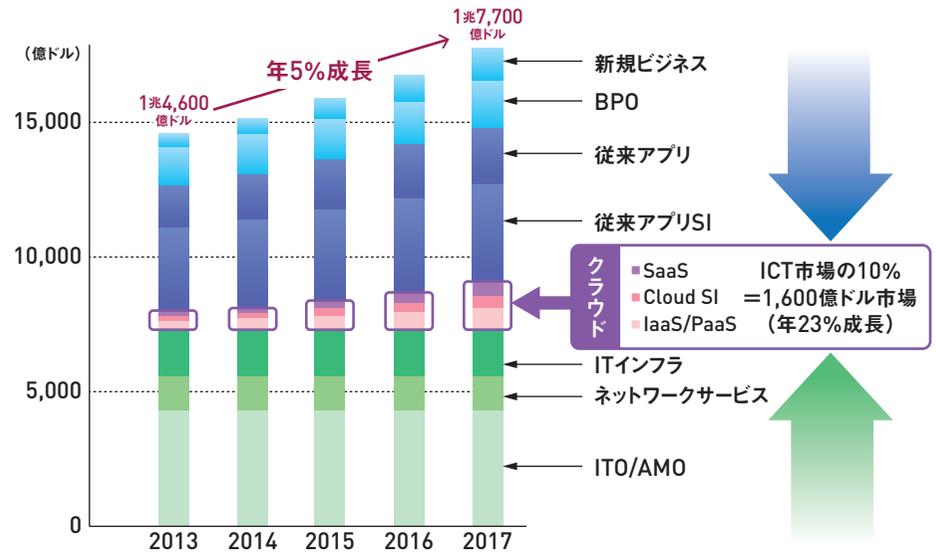
> NTTのグローバル事業



> ICT市場

1兆6,100億ドル

▶ グローバルICTサービス市場トレンド(企業向け)



*ソフトウェア・ハードウェアのメーカー直販市場、電話市場は含まず

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：顧客企業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、保守までのワンストップでの対応力、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、の「3つの軸」でサービス推進体制を強化牽引していきます。

着実に市場の高い評価を獲得

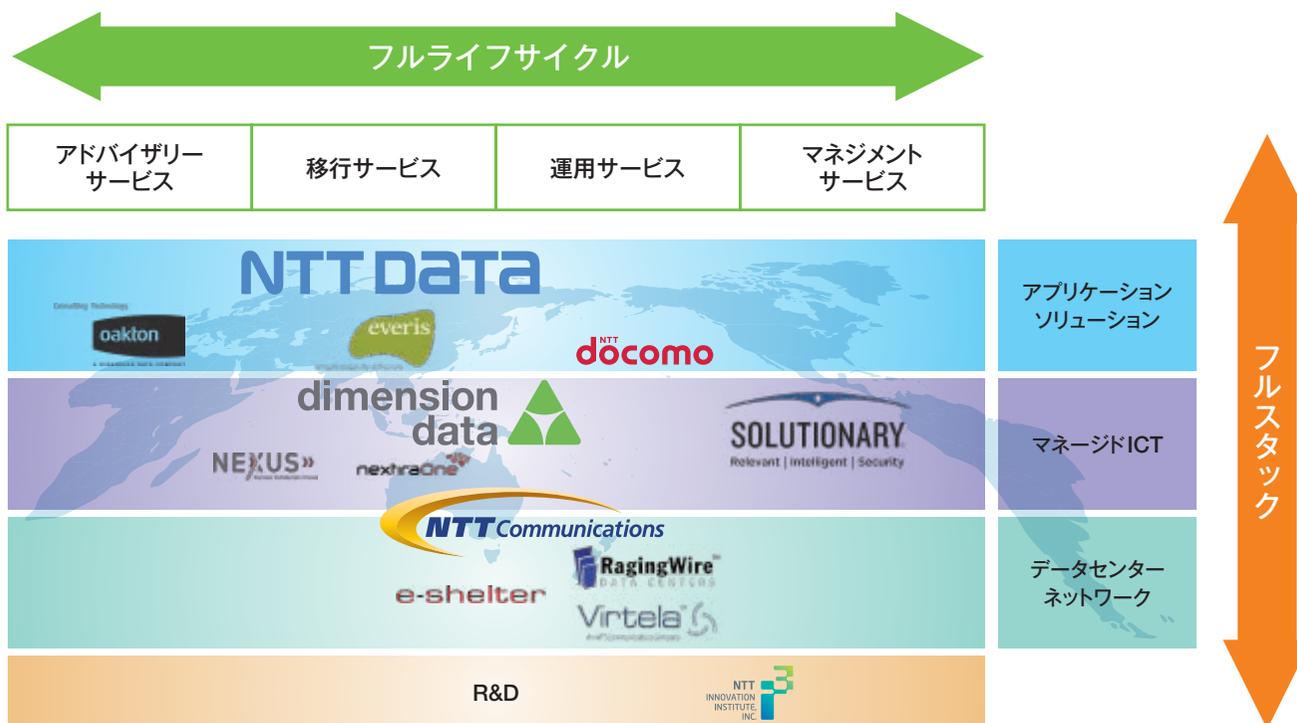
これまで続けてきた取り組みは市場からの高い評価へと着実につながっています。データセンターやグローバルネットワークは、すでに世界トップクラスとの評価をいただいています。業界の調査機関から、我々がリーダーポジションにあると評価される分野も増えてきています。また、フットプリントの拡大により、現在、196の国・地域でサービスを提供しており、海外顧客数は1万社を超えています。

グローバル・アカウント・マネジメントによるクロスセルの推進

グループ各社の連携による受注を我々は「クロスセル」と呼んでいますが、世界的優良企業などからこの3年間で約10億ドルをクロスセルで受注しています。例えば、英国財務省からは、サービスの効率性や品質の高さを評価され、クラウドサービスやアプリケーションの再構築などを受注し、サービス提供を始めています。

現在、クロスセル受注をさらに加速させるため、「グローバル・アカウント・マネジメント」の取り組み

▶ グローバルクラウドビジネス推進体制



を推進しています。これは、グローバル企業に対し、グループ各社による共同提案を行うものです。同様の取り組みを、さらに幅広い顧客の皆さまにも展開していきます。

グローバルビジネスの成長を加速させるM&A戦略

築きあげてきたサービス提供能力を最大限に活かすための営業活動と並行して、今後も3つの軸を強化するためのM&Aを効果的に実施していく

予定です。例えば、NTTデータではコンサル能力をさらに強めたいと思っていますので、その分野で高い能力を持つ会社を主なターゲットにしています。Dimension Dataはクラウドの提供能力を高めることができる会社を、NTTコミュニケーションズはデータセンター事業を強化していますのでインフラ系の会社をそれぞれメインターゲットとしています。

ワーキング・グループによる 取り組み

グループ各社横断で

6つのワーキング・グループを設置

8億ドルの利益増については、増収によるものを約3億ドル、サービス効率化・調達最適化によるものを約5億ドルと見込んでいます。この取り組みの中心となるのが、海外子会社を中心としたワーキング・グループです。

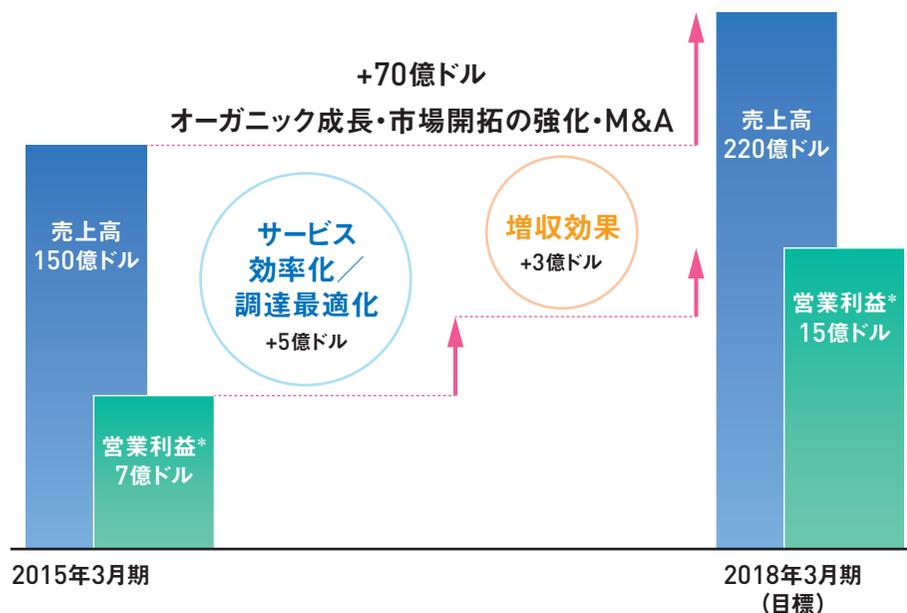
グループ各社横断で6つのワーキング・グループ

を立ち上げましたが、これらワーキング・グループでは、グループ各社が持っている現状の能力を把握し、あるべき姿に到達するための計画を立て、行動を起こしています。

「サービス／オペレーション・ワーキング」では、グループの力を結集したサービスの強化やサービス開発投資の重複回避によって利益創出を図っていきます。「Go to Market(市場開拓戦略)ワーキング」では、顧客拡大に向けた営業やマーケティングの強化について議論していきます。「調達効率化ワーキング」では、グループで連携した調達の実施により効率化を進めます。調達額を1%効率化す

るだけでも大きな利益増につながるため、徹底的に議論していきます。「ITインフラ・ワーキング」ではグループ内のITインフラを共通化・高度化して経営情報の「見える化」を進めます。「人材マネジメント・ワーキング」ではグループ横断的な人材マネジメントを検討します。そして「ファイナンス・ワーキング」では会計基準の統一、資金効率の向上など、海外子会社の連携を強化していきます。これら多岐にわたる分野でグループ横断での具体的な改善策を実行に移していきます。

▶ 売上／利益ターゲット達成に向けて



*買取に伴う無形固定資産の償却費等、一時的なコストを除いた営業利益

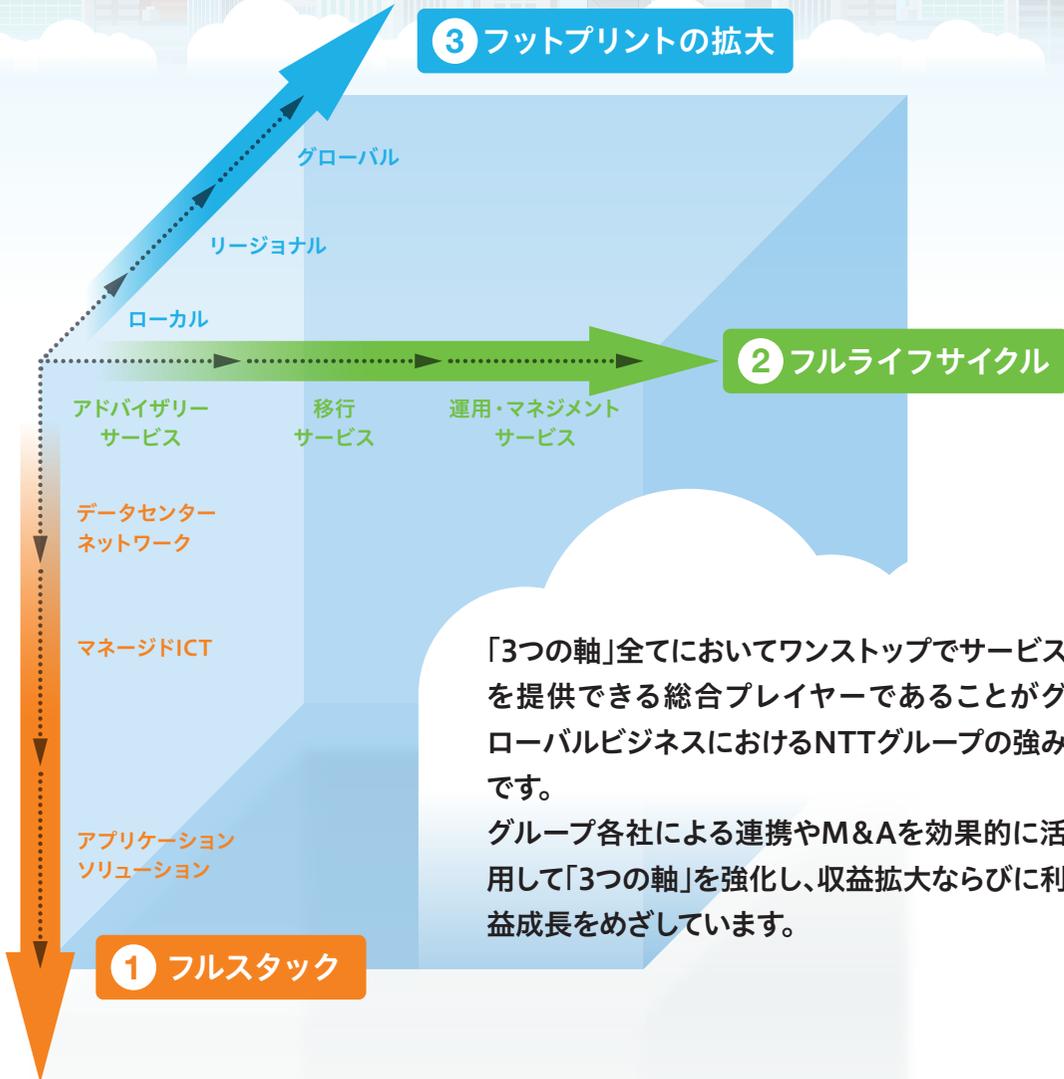
▶ ワーキング・グループの設置



見えるNTT

グローバルビジネスにおけるNTTグループならではの強み

顧客ニーズに応える 3つの軸



「3つの軸」全てにおいてワンストップでサービスを提供できる総合プレイヤーであることがグローバルビジネスにおけるNTTグループの強みです。

グループ各社による連携やM&Aを効果的に活用して「3つの軸」を強化し、収益拡大ならびに利益成長をめざしています。

1

フルスタック

基盤となるICTインフラ(データセンター/ネットワーク)からマネージドICT、上位のアプリケーションまで、クラウドに係る全ての分野でサービスを提供しています。



フルスタックサービスを提供した事例

NTTデータとNTTコミュニケーションズは共同提案により、Yum! Brands, Inc.(世界規模でチェーンレストランを運営する米国企業)からクラウドベースの情報システムを受注しました。基盤となるICTインフラ(データセンター/ネットワーク)はNTTコミュニケーションズ、クラウドとアプリケーションはNTTデータが提供しています。

2

フルライフサイクル

クラウド移行に向けたアドバイスから移行の実施、移行後の運用・管理サービスまで、クラウド移行に係る全てのステージに対応するサービスを提供しています。



フルライフサイクルでサービスを提供した事例

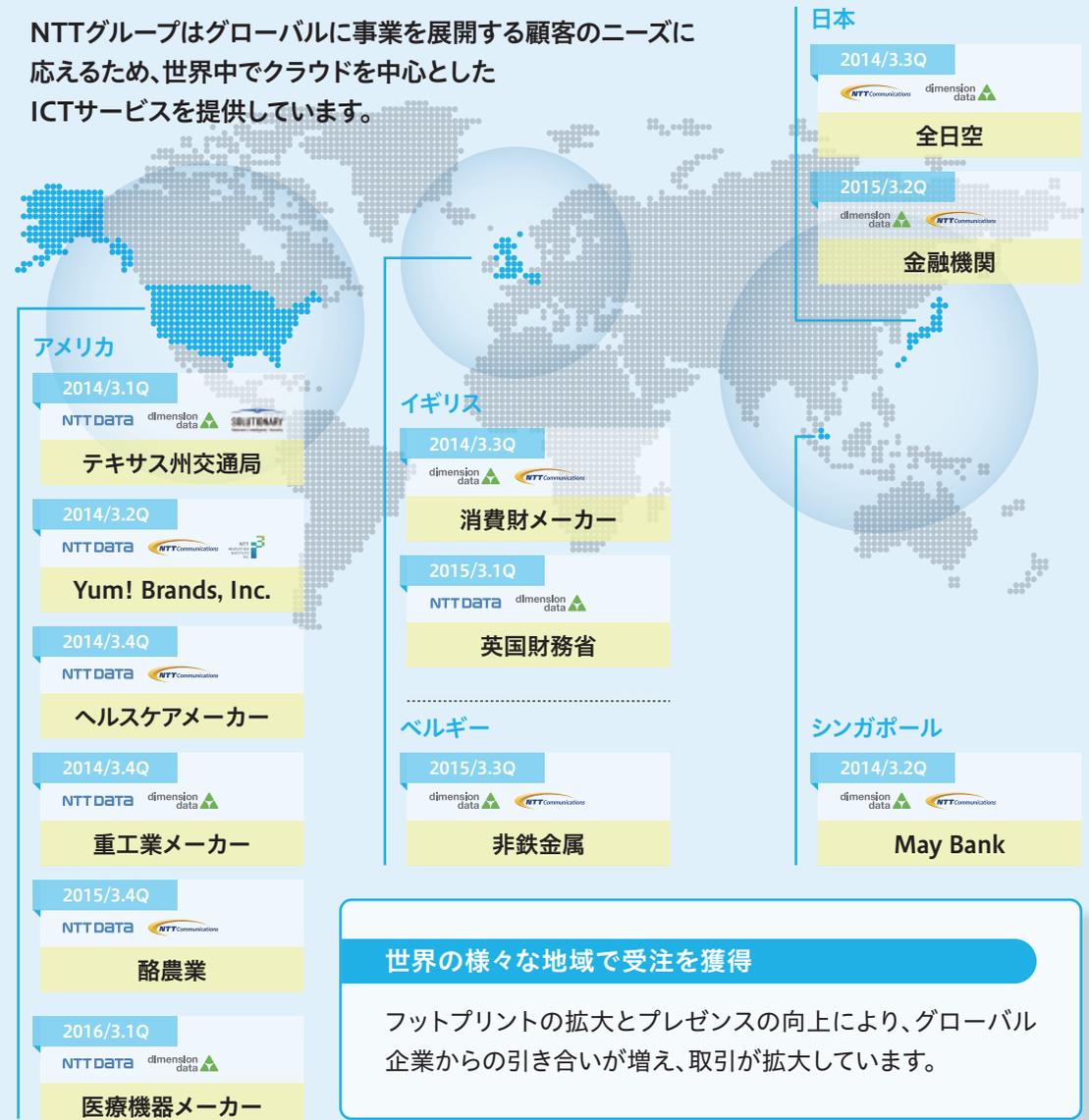
NTTグループは共同提案によりスペインの自治体からクラウド移行案件を受注しました。

クラウド移行に向けたアドバイスから移行の実施、クラウド移行後の運用・マネジメントサービスまでの全てをNTTグループが担っています。

3

フットプリントの拡大

NTTグループはグローバルに事業を展開する顧客のニーズに応えるため、世界中でクラウドを中心としたICTサービスを提供しています。



世界の様々な地域で受注を獲得

フットプリントの拡大と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、取引が拡大しています。

連結業績概況と業績予想

2016年3月期 上半期実績

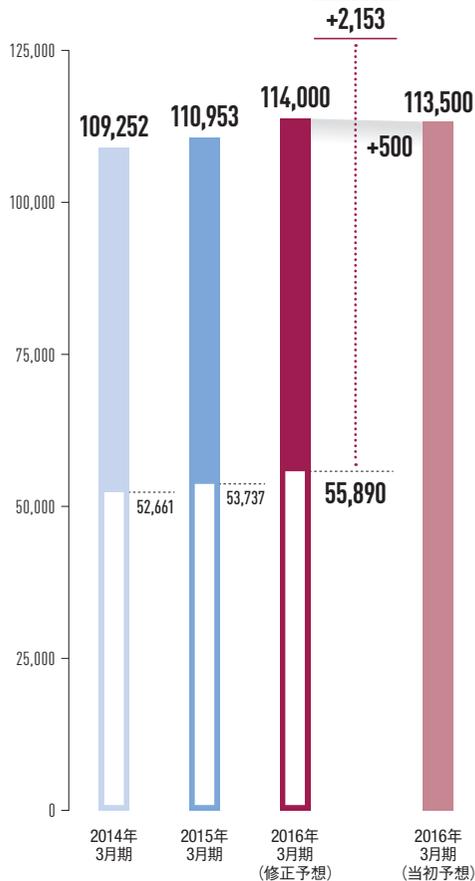
- 営業収益は、6期連続増収の過去最高収益
- 営業利益は、地域通信及び移動通信セグメントのコストコントロール等により増益
- 四半期純利益は、営業利益の増益に加え、減税の影響等により増益

2016年3月期 業績予想 (2015年11月6日 修正)

- 海外事業の成長、スマートライフ領域及び国内S I事業の増収、順調なコストコントロールにより営業収益・営業利益ともに上方修正

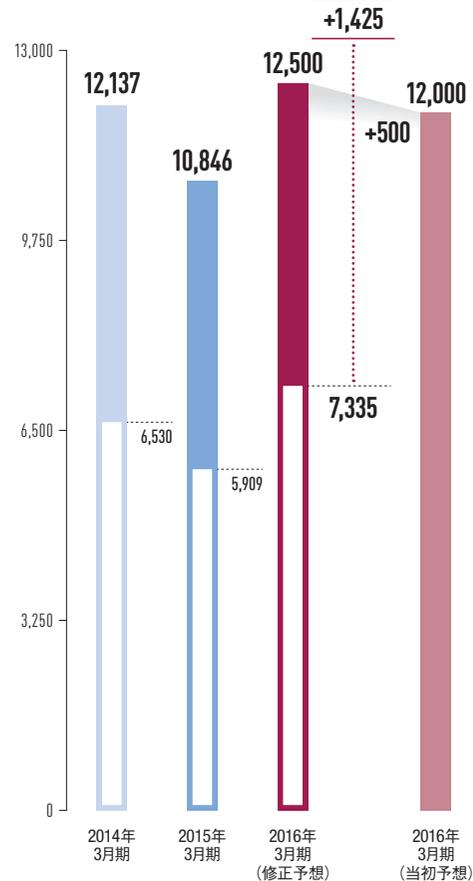
営業収益
単位:億円

□ 上半期 ■ 通期
対前年
同期増減



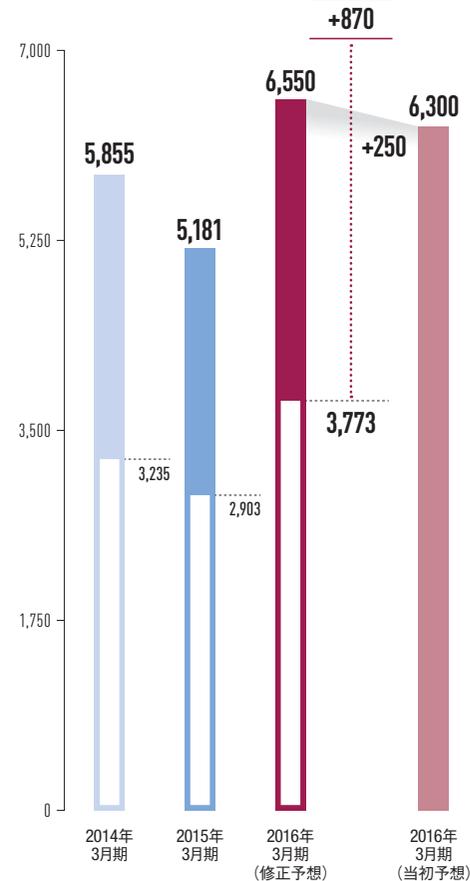
営業利益
単位:億円

□ 上半期 ■ 通期
対前年
同期増減

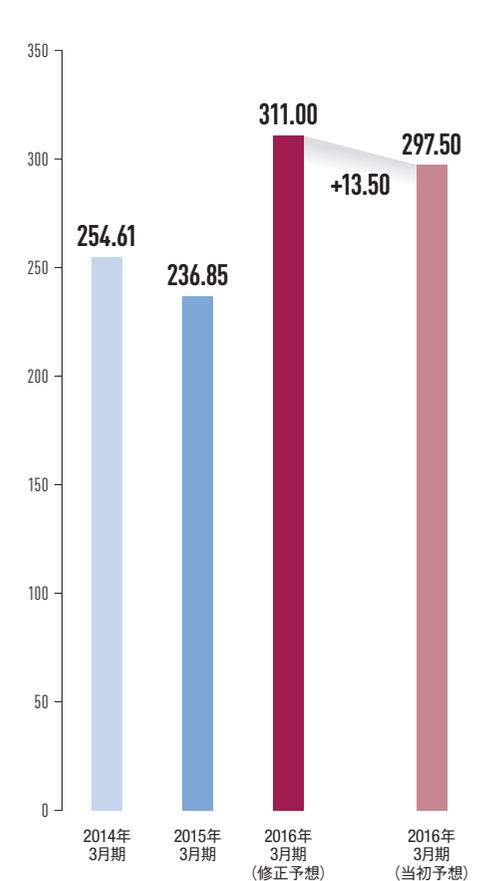


当期純利益
単位:億円

□ 上半期 ■ 通期
対前年
同期増減



EPS (1株当たり当期純利益)*
単位:円



*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と業績予想

2016年3月期 上半期実績

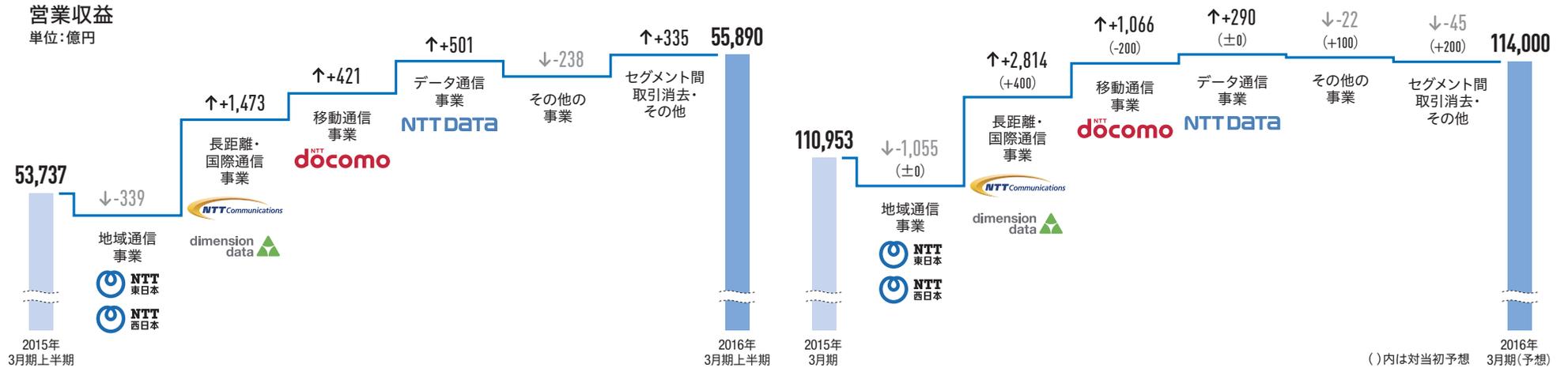
- 地域通信** 減収傾向は続いているものの、マーケティングコストの削減等により過去最高益
- 長距離・国際通信** 海外ビジネスの成長及び成長分野への先行投資等により増収減益
- 移動通信** スマートライフ領域やドコモ光による増収や、投資効率化による償却費の減少、及びコスト効率化の取り組みにより増収増益
- データ通信** 売上拡大に伴い増収増益

2016年3月期 業績予想(対当初予想)

- 地域通信** 光コラボやコストコントロールの進捗を踏まえ増益、営業収益は据え置き
- 長距離・国際通信** 海外ビジネスの成長を踏まえ増収、営業利益は先行投資の影響もあり据え置き
- 移動通信** スマートライフ領域の利益成長の加速とコスト効率化の更なる推進により増益、営業収益は端末販売計画の見直しにより減収
- データ通信** 営業収益・営業利益とも当初予想を据え置き

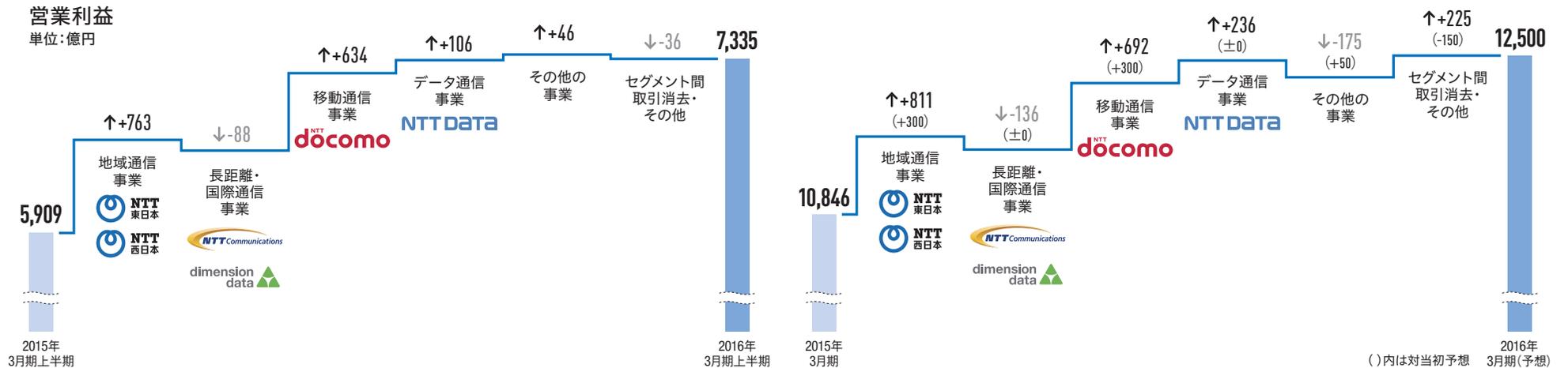
営業収益

単位: 億円



営業利益

単位: 億円



なるほどNTT

Q.1

NTTに独立社外役員はいますか？



取締役の員数12名
うち独立社外
取締役の員数

2名



監査役の員数5名
うち独立社外
監査役の員数

3名

独立社外取締役2名、
独立社外監査役3名が
選任されています。

独立社外役員によって取締役の職務執行に対する監督・監査機能を強化し、
経営の健全性の強化を図っています。

Q.3

株主・投資家との対話は
どのように行っていますか？

株主総会や説明会など、対話の機会の
創出に積極的に取り組んでいます。

社長や副社長を含む経営幹部がIRイベントに積極的に参加し、株主の皆さまのご意見を直接伺う機会を設け、事業運営に反映しています。これらの取り組みが評価され、様々なIR関連の賞もいただいています。今後もこうした取り組みを進め、株主の皆さまとの対話を一層深めてまいります。



Q.2

NTTは株主・投資家への情報開示に
どのように取り組んでいますか？

フェアディスクロージャーに
積極的に取り組んでいます。

法令に基づく情報開示に加え、Webページを活用し、各種説明会の動画やプレゼンテーション資料など、株主・投資家の皆さまに有益な情報を幅広く提供しています。また、アニュアルレポート等を通じたCSRやコーポレートガバナンスに関する情報などの非財務情報の提供も積極的に進めています。



IRホームページ上での決算説明会配信機様

Q.4

NTTのコンプライアンスへの取り組みはどのようになっていますか？

グループ横断的なコンプライアンス強化
施策に取り組み、「不正を絶対に許さない」
職場づくりを行っています。

「NTTグループ企業倫理憲章」で基本方針と具体的な行動指針を定め、社内研修などを通じて、社員の理解や意識浸透・向上を積極的に推進しています。さらに、不正や不祥事の未然防止を図るために、社外第三者である弁護士が内部通報を受け付ける「企業倫理ヘルプライン」を設けています。





NTTグループの動き

2015年4月～2015年9月のNTTグループの主なニュース

4月

April

14 福岡市と地域共働事業に関する包括連携協定の締結
～市の観光・防災・教育・生活を多面的に支援～



PICK UP! NTTのICT技術を提供することで、観光や防災情報の発信、地域の活性化、市民サービスの向上など地域における様々な社会課題の解決を図っていきます。昨年10月からは無料公衆無線LANサービスと観光アプリを連動させた訪日外国人向けサービスを試行し、満足度の高い観光体験の創出に貢献しました。



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



5月

May

13 ローソンと業務提携合意 ～ドコモのクレジットサービス割引&dポイント提供開始を発表～



PICK UP! 全国のローソン店舗で、ドコモのクレジットサービスをご利用いただくと、請求時に3%を割引するサービスを開始。さらに本年12月からは、新たなポイントサービス「dポイント」も提供開始。ローソンなどのdポイント加盟店で、dポイントを貯めたり、使えるようになります。



18 「ドラえもん でんわ」の提供開始 ～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～



6月

June

4 タカラトミーとクラウド型おはなしロボット「OHaNAS」を共同開発 ～しゃべってコンシェル®の自然対話技術を応用～



17 パナソニックと業務提携 ～「映像サービスの革新」と「ユーザーエクスペリエンスの進化」に向けて～



PICK UP! 増加が見込まれる訪日外国人への対応や障がい者・高齢者向けサービスの高度化をめざして、NTTの「ブロードバンドソリューション」とパナソニックの「高品質映像ソリューション」を融合、新たな映像コミュニケーションのスタンダードモデルを提案・提供していきます。



7月

July

7 NTT東日本・光コラボレーションの利用が進む ～多彩な事業者さまとの“コラボ”、100万契約突破～



PICK UP! 100社を超える事業者さまが、NTT東日本の光アクセスサービス(フレッツ光)等と自社のサービスを組み合わせ、様々なサービスを提供していますが、その契約数が本年7月に100万契約を突破。あらゆる分野でのICT利活用促進に向け、今後も事業者さまとのコラボレーションを通じて、広く付加価値を提供していくよう努めます。



24 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さらなる成長に貢献～



8月

August

3 障がい者の就業機会創出に向けた取り組み ～社員への福利厚生を目的としたオフィスマッサージ業務開始～



17 「株式会社ドコモgacco」を設立 ～場所や時間の制約から解放された新しい学び文化の推進～



PICK UP! 延べ45万人の受講者を有する、日本初の大規模公開オンライン講座サービス「gacco®(ガッコ)」(2014～)。その事業基盤強化と、さらなる学習サービス事業の推進をめざして、「株式会社ドコモgacco」を設立しました。「gacco」は、大学教授陣等による本格的な講義を、誰でも無料で、パソコン、スマートフォン、タブレット等から受講できるサービスです。



9月

September

16 「さっぽろまちづくりパートナー協定」を締結 ～ICT活用によって地域の観光・産業・生活インフラを後押し～



PICK UP! 今回締結した「さっぽろまちづくりパートナー協定」では、札幌市のフィールドとNTTのICT、それぞれの有する資源を互いに有効活用しながら、市の観光・スポーツ・産業振興及び人材育成・教育支援、さらには地域防災や環境整備など地域における社会課題の解決をとともに進めてまいります。



29 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～





IRイベント

株主・投資家の皆さまとのコミュニケーションの充実に努めています。

第30回定時株主総会のご報告

開催日時 2015年6月26日(金曜日)午前10時

場 所 東京都港区高輪三丁目13番1号
グランドプリンスホテル新高輪 国際館パミール

2015年6月26日(金)に「第30回定時株主総会」を開催し、約5,800名の株主の皆さまにご出席いただきました。2015年3月期のNTTグループの業績や中期経営戦略の進捗状況などについてご説明し、株主の皆さまから様々なご質問や貴重なご意見を承りました。その後以下の議案が承認・可決されました。

決議事項

第1号議案	第2号議案	第3号議案	第4号議案
剰余金の配当の件	定款一部変更の件	取締役1名選任の件	監査役5名選任の件

株主の皆さまの主な関心事項と会社の考え方をご紹介します。

1 財務目標に関する考え方について

考え方 中期経営戦略に掲げているとおり、EPS(1株当たり当期純利益)の成長を最も重要な財務目標としています。EPSを成長させていく取り組みによって、ROE(株主資本当期純利益率)やROA(総資産当期純利益率)の向上にもつながると考えています。

2 グローバルビジネスの展開について

考え方 スピード感を持ったビジネス展開を重要視しており、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て、クラウドに関するサービス開発や業務運営の効率化を進めています。

3 東京2020オリンピック・パラリンピック競技大会に向けた取り組み及び効果について

考え方 NTTは2015年1月に、「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)」*となりました。ゴールドパートナーとなることにより、通信サービスのリーディングカンパニーとしてのブランディング効果やマーケティング効果があると考えています。また、各地で2020年に向けたまちづくりが始まっており、これらに関連したビジネスを獲得できるチャンスだと考えています。

4 自己株式取得の考え方について

考え方 自己株式の取得が株主価値の向上につながるという考えのもと、これまででも取り組んできました。今後についても、引き続き機動的に実施していく考えです。

*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。



株主・投資家の皆さま向けWebページのご案内

「株主・投資家の皆さま向けホームページ」で、第30回定時株主総会の模様を動画配信しています。

「株主・投資家の皆さま向けホームページ」はこちら

<http://www.ntt.co.jp/ir/>

NTT IR

検索



日経IR・投資フェア2015に出展

開催日 2015年8月28日(金)、29日(土)

場所 東京ビッグサイト

2015年8月28日(金)、29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2015」に出展いたしました。イベント全体では約16,000人の個人投資家の皆さまが参加され、当社の説明会も満席となりました。

説明会では、事業概要、海外事業や国内事業の取り組み、株主還元についてご説明し、アンケート結果では、多くの個人投資家の皆さまから「参考になった」とご回答いただきました。

また、当社ブースにも約2,000人の方にご訪問いただき、当社の事業内容や経営戦略等についての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となりました。

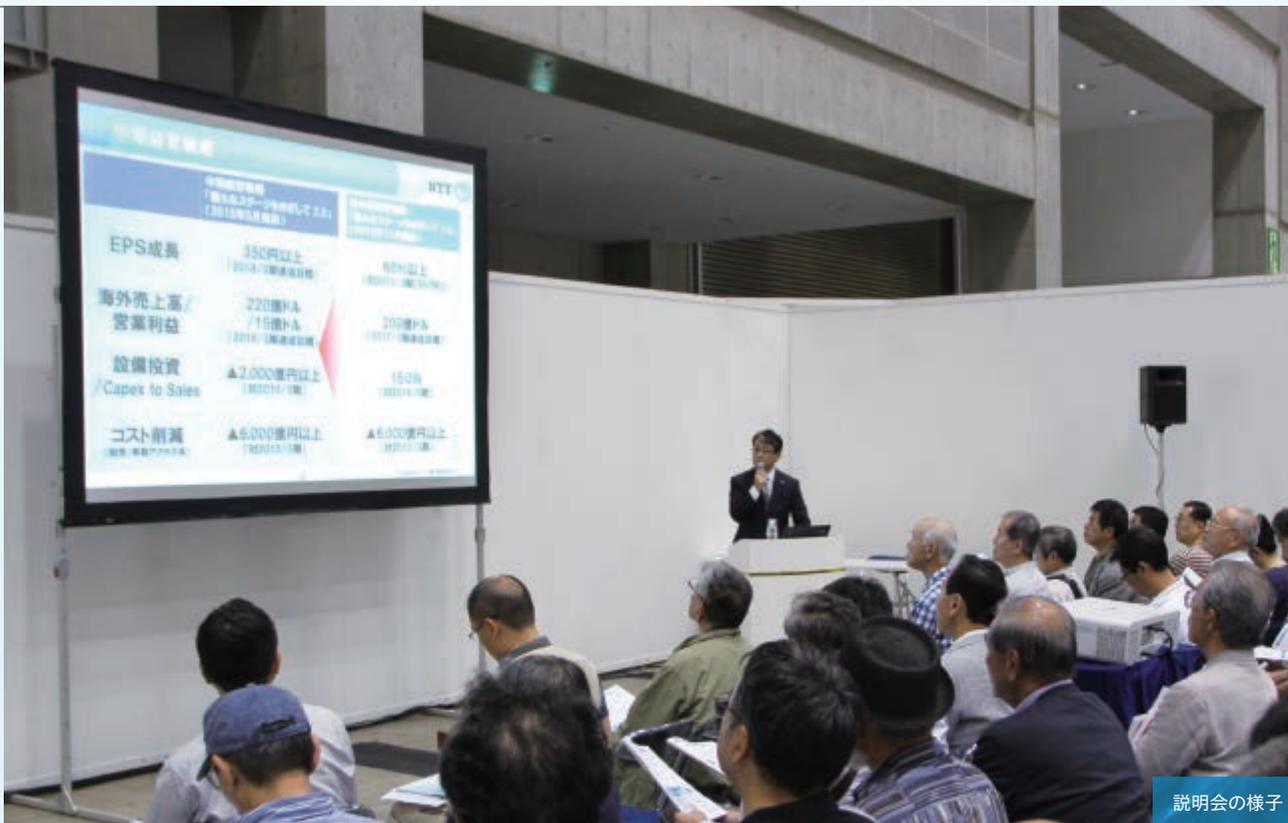
個人投資家さま向け説明会

NTTでは、NTTグループへの理解を深めていただくために全国各地で「個人投資家さま向け説明会」を実施しています。2015年3月期は計66回の説明会を開催しました。今後も「個人投資家さま向け説明会」を開催してコミュニケーションの場を設けてまいります。

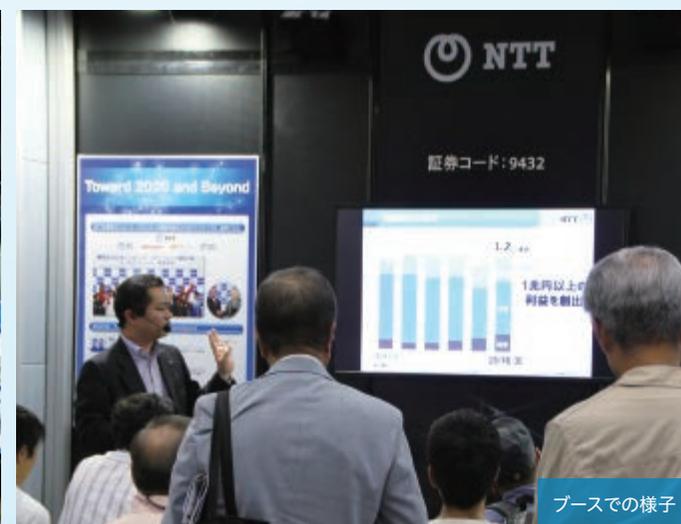
「IRプレゼンテーション・説明会」ページにおいて「個人投資家さま向け説明会」の詳細をご覧いただけます。



> <http://www.ntt.co.jp/ir/library/presentation/private.html>



説明会の様子



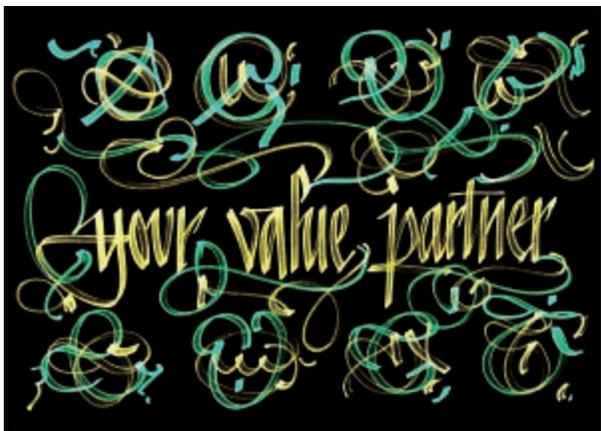
ブースでの様子



株主通信

2015 12 (December)

Cover Story



今回の表紙は厚紙にインクマーカーで描かれたレタリングアート作品です。中央に描かれる「your value partner」には、NTTグループが「お客さまにとって価値ある、選ばれ続けるパートナー」として時代の変化を先取りして事業構造を変革していくという想いが凝縮されています。キーメッセージを囲む鮮やかなグリーンとゴールドの2色のレイヤーは「価値の融合」、そのビジュアルモチーフの自在な変化で「新たな価値の創出」を表現しています。

NTT
NIPPON TELEGRAPH AND TELEPHONE CORPORATION



証券コード: 9432

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

151 (局番なし)
コール・コール
0120-506-506

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



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トフォントを採用しています。

日本電信電話株式会社