



2023年度（第25期）決算について

2024年5月10日

本資料及び本説明会におけるご説明に含まれる予想数値及び将来の見通しに関する記述・言明は、現在当社の経営陣が入手している情報に基づいて行った判断・評価・事実認識・方針の策定等に基づいてなされもしくは算定されています。

また、過去に確定し正確に認識された事実以外に、将来の予想及びその記述を行うために不可欠となる一定の前提（仮定）を用いてなされもしくは算定したものです。将来の予測及び将来の見通しに関する記述・言明に本質的に内在する不確定性・不確実性及び今後の事業運営や内外の経済、証券市場その他の状況変化等による変動可能性に照らし、現実の業績の数値、結果、パフォーマンス及び成果は、本資料及び本説明会におけるご説明に含まれる予想数値及び将来の見通しに関する記述・言明と異なる可能性があります。

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

2023年度決算概況及び2024年度業績予想

- 2023年度は、営業収益1兆4,970億円、営業利益1,389億円で減収増益
- 2024年度は、営業収益1兆4,450億円、営業利益 800億円で減収減益

(単位：億円)

項目	2022年度	2023年度	対前年	2024年度	対前年
	実績	実績		業績予想	
営業収益	15,016	14,970	▲46	14,450	▲520
営業利益	1,349	1,389	+40	800	▲589
当期利益 ※	932	988	+56	540	▲448
EBITDA	3,350	3,288	▲62	2,790	▲498
設備投資	2,492	2,372	▲121	2,370	▲2
光サービス純増数 (未契約数)	+14万 (1,025万)	+4万 (1,029万)	▲10万	+5万 (1,034万)	+1万

※ 当社に帰属する当期利益（非支配持分帰属分控除後）を記載しております。

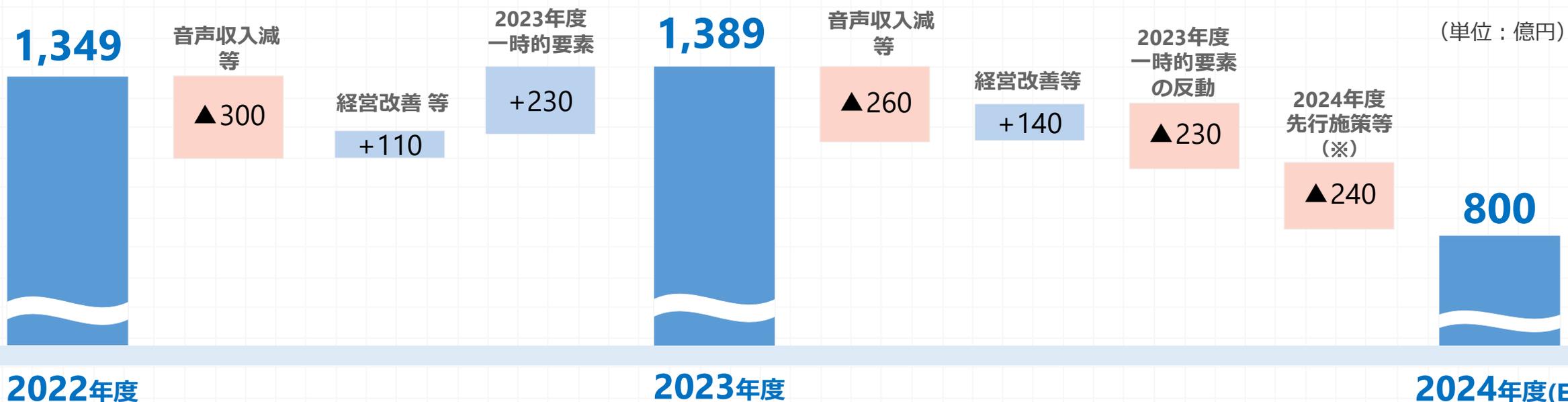
営業利益の状況・見通し

2023年度

リモートワーク需要の一巡等による音声収入減はあったが、成長ビジネスの拡大やコスト改善等に加え、将来の資産保有コスト低減に向けた計画的なノンコア資産売却等の一時的要素により対前年増益を確保

2024年度

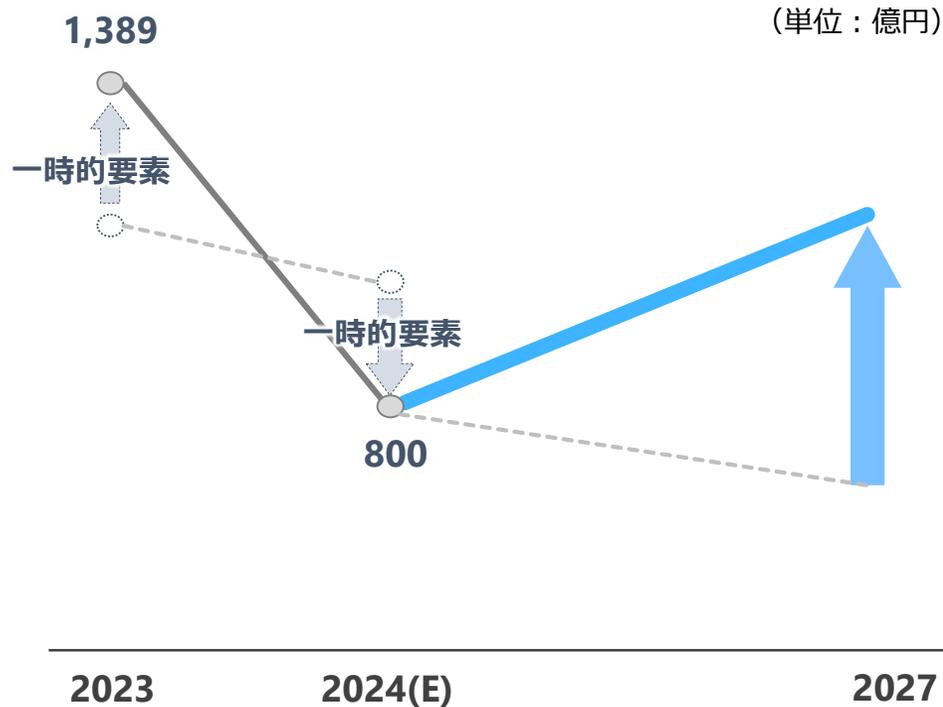
成長ビジネスの拡大やコスト改善等を継続していくものの、前年度一時的要素の反動や、将来の持続的成長のための先行施策等の影響により、対前年減益となる800億円を計画



持続的な事業成長に向けた取組み

営業利益の見通し

2024年度を底として 増益基調へ転換



具体的な取組み

1 光サービスの成長・拡大

2 レガシー系サービス等からの着実な移行

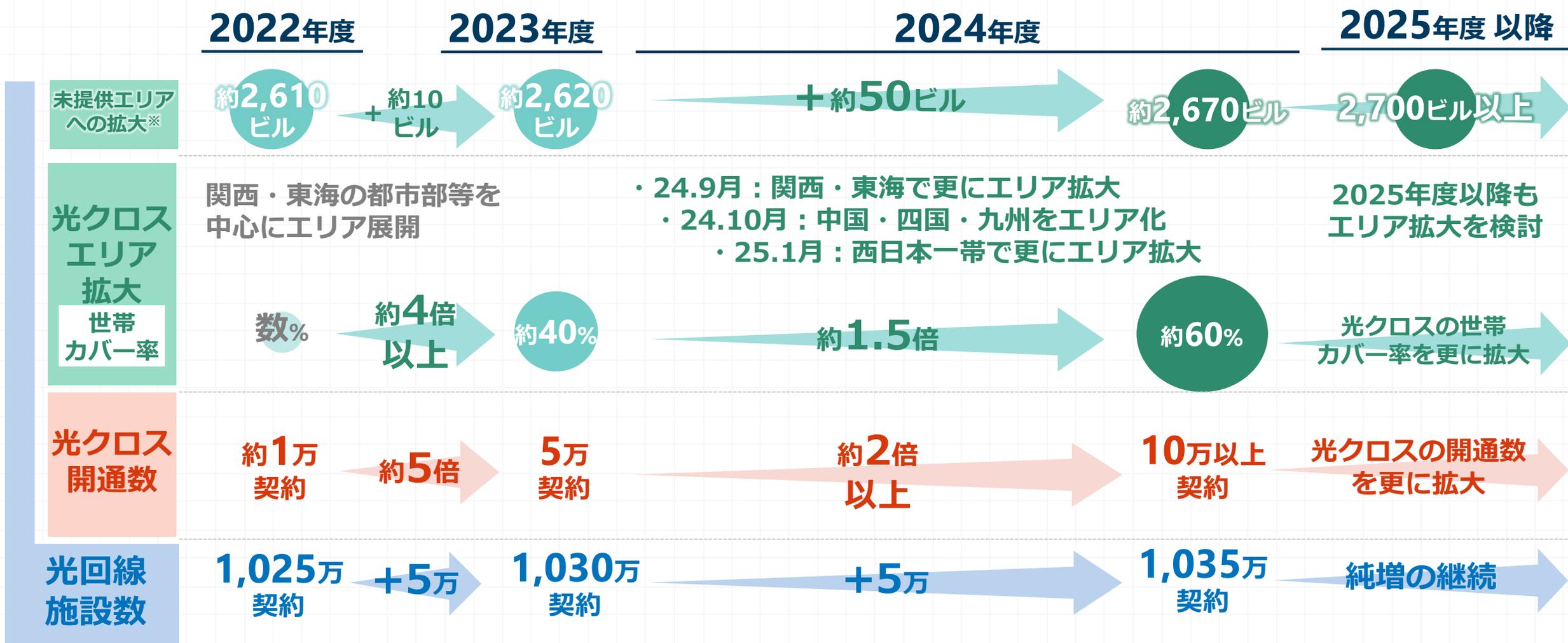
3 公共分野等における社会基盤ビジネスの拡大

4 成長事業の更なる拡大

5 CX向上とコスト競争力強化

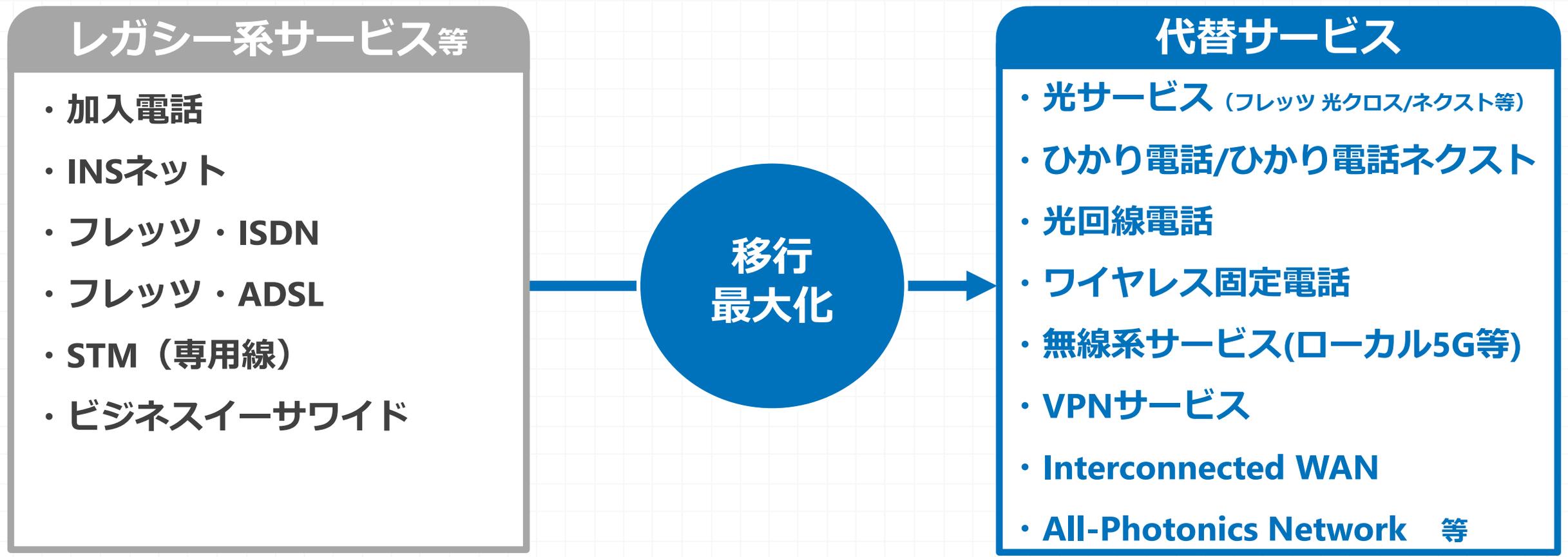
1. 光サービスの成長・拡大

- 光の提供エリア拡大等により、光の純増確保を継続
- 光クロスエリアは、クロスファーストを徹底し、シェア拡大とARPUを向上



2 - (1). レガシー系サービス等からの着実な移行

➤ レガシー系サービス等の顧客基盤を最大限維持



2 - (2). メタルマイグレーションに向けた取組み

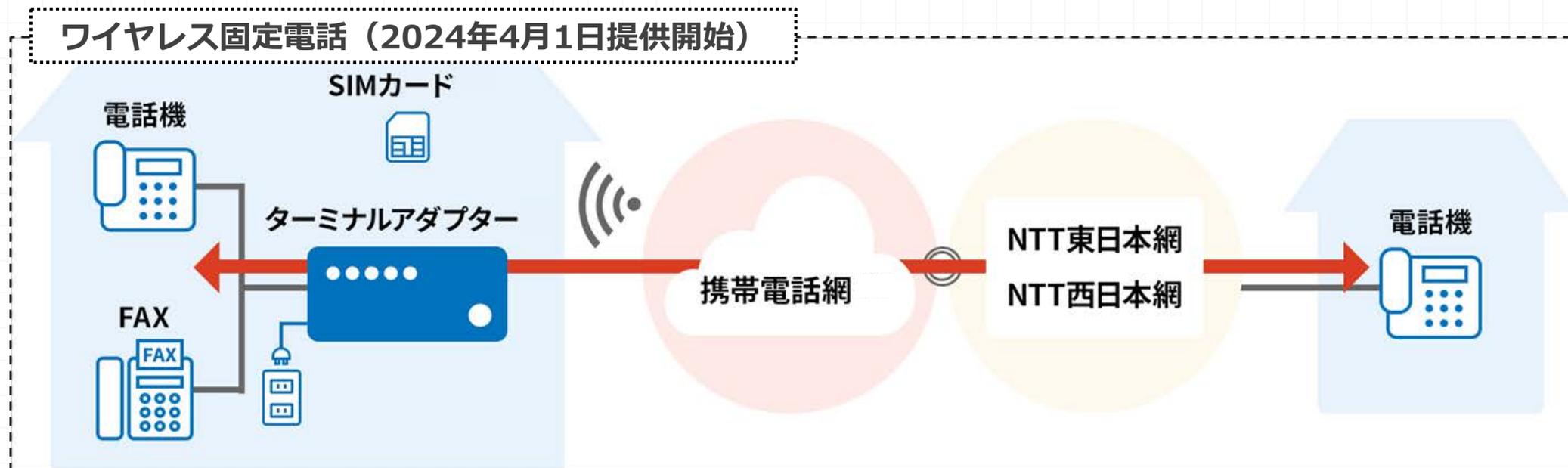
- 4月からサービス開始したワイヤレス固定電話も活用し、メタルサービスからの移行、ゼロ収容メタル設備の創出・撤去を実施
(2023年度撤去実績：地下ケーブル500 km)

メタルサービスからの移行

- ✓ 保守コストが高い離島・ルーラルエリアのお客様やメタルケーブルの張替え対象のお客様から、移行着手
- ✓ 光回線電話に加え、ワイヤレス固定電話を活用

ゼロ収容メタル設備の創出・撤去

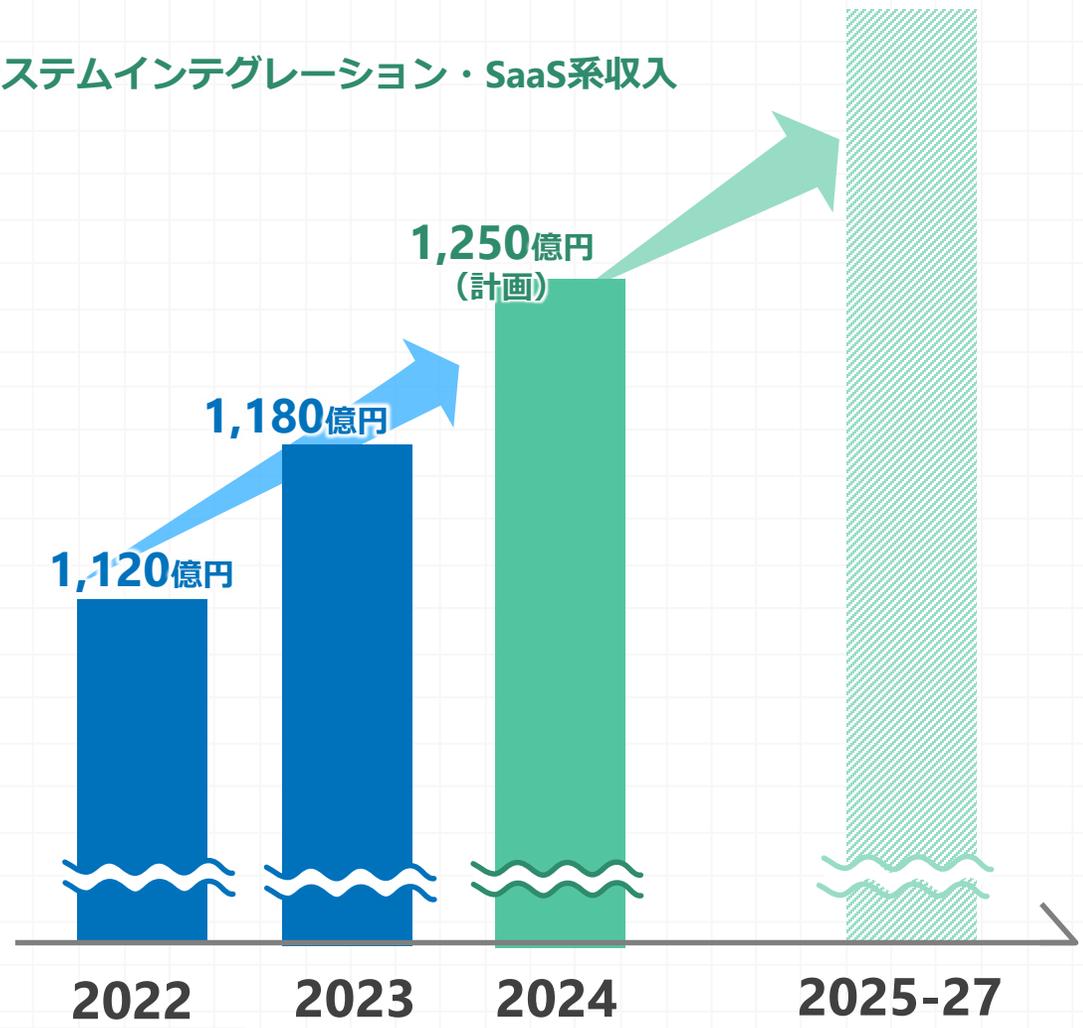
- ✓ 太束の地下ケーブルを対象に、ケーブル切替・統合を進め、ゼロ収容ケーブルを創出
- ✓ ケーブル売却益の活用により、ケーブル撤去を実施



3. 公共分野等における社会基盤ビジネスの拡大

➤ 自治体基幹業務のガバメントクラウドへのリフト等の機会を捉えて、社会基盤ビジネス分野にリソース・商材を投入

システムインテグレーション・SaaS系収入



具体的な取組み

- 社会基盤ビジネス（自治体, 教育, 医療, 環境等）へ営業リソースをシフト（800名）
- クラウド、セキュリティ分野の専門人材を拡大
<現在：約3,000人→2027年度：約5,000人>
- マネージドサービス等の充実
(4/17「ガバメントクラウド接続サポートサービス」提供開始)
- LAN/WAN~クラウド/AI、BPOまで、コンサルから入ってお客様の課題解決をトータルでサポート



4. 成長事業の更なる拡大（ソルマーレの拡大）

- 国内最大級（月間利用者数3,500万人超、取扱い冊数134万冊以上）の電子書籍ストア
- オリジナルコミック制作からライセンス展開までの包括的取組みを強化し、グローバル市場へもビジネスを展開



5. CX向上とコスト競争力強化

➤ DXやAI活用によるCX向上とコスト競争力強化を同時に実現

DXによる抜本的な 業務プロセス改革

- Webシフト
- 自動化
- カスタマセルフ
等

サービスの シンプル化

- 低需要サービスの
見極め
- サービスマイグレ
の加速
等

設備・ビルの 有効活用

- NW設備のスリム化
- ゼロ収容設備の撤去
- 創出スペース活用
等

委託費の 適正化・削減

- 委託仕様の見直し
- スキルアップによる
内製化拡大
等

CX（お客様体験）向上

(2024年度より) CCXO（Chief CX Officer）・CX向上委員会を設置
顧客ロイヤリティ(顧客推奨度・次回購買意欲度等)を向上

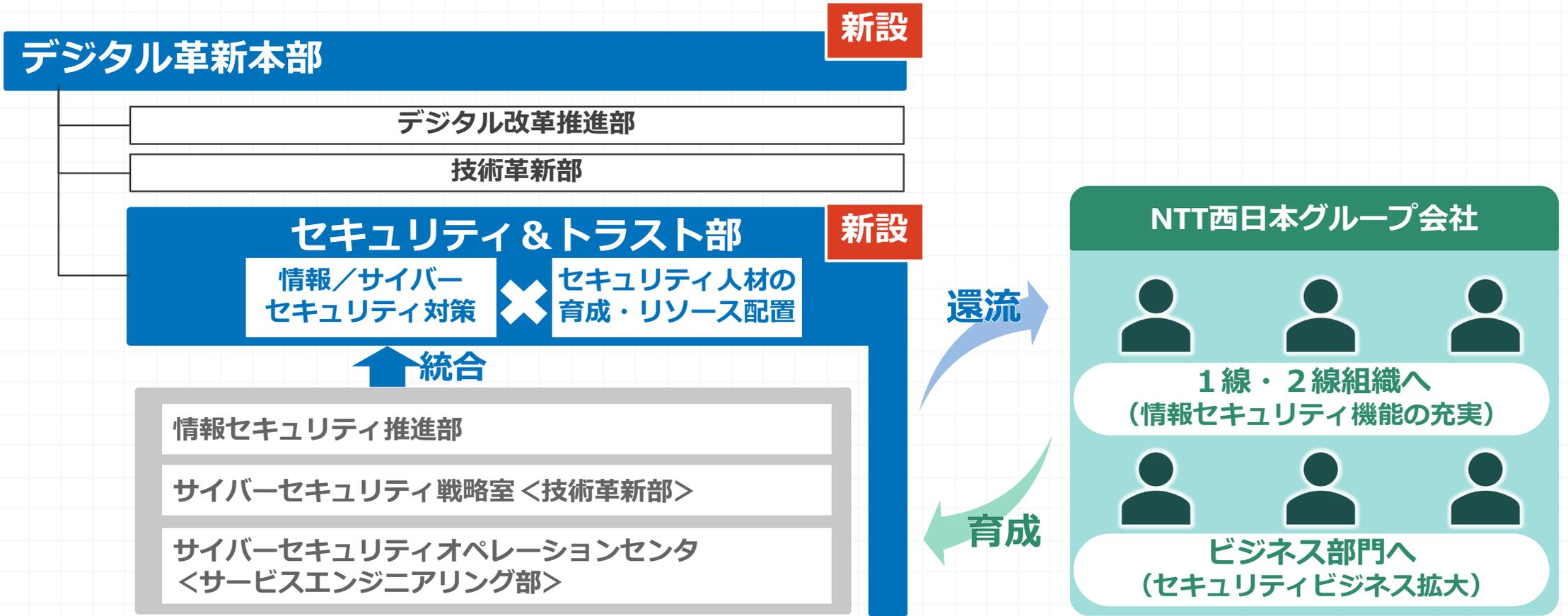
コスト競争力強化

(2024～2027年度累計) コスト改善効果 **300億円以上** 人員活用規模 **4,000人以上**

トピックス

① DX・セキュリティ等をトータルマネジメントする組織整備

- 全社横断的なDX化・システム化やイノベーション、セキュリティ等を強かに推進する「デジタル革新本部」を新設（配下に3部を設置）
- 情報／サイバーセキュリティ対策のトータルマネジメントやセキュリティ人材育成等を行う「セキュリティ&トラスト部」を新設



②令和6年能登半島地震への対応状況

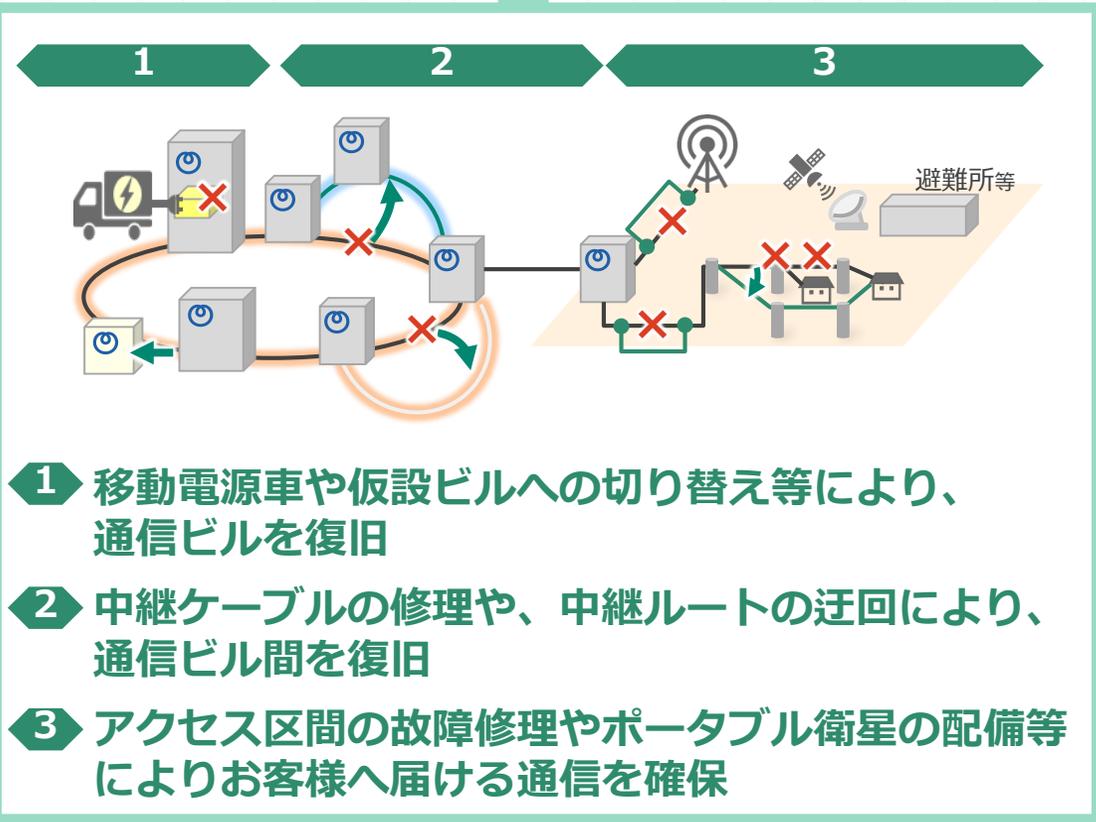
➤ 立ち入り困難エリアを除いて応急復旧が完了。本格復旧に向けて、自治体とも連携のうえ、NTTグループ一丸となって全力で取組んでいく

発災後の状況
(1月3日 15:30頃)

サービス影響(ビル単位)発生
最大20ビル



19ビルをサービス復旧



現在の状況
(5月10日時点)

サービス影響(ビル単位)継続
1ビル





「つなぐ」その先に「ひらく」 あたらしい世界のトビラを

私たちは、地域社会の一員として、
あらゆる人々が幸せで豊かな未来の姿を追求しつづけます。
そのために、技術と知恵をみがき、新たな価値の共創に挑戦します。