

愛される未来へつなげよう。



2025年度(第27期)決算について

2026年5月8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。

2025年度決算概況及び2026年度業績予想

- 2025年度は営業収益が4期ぶり増収、営業利益が2期ぶり増益
- 2026年度も引き続き増収増益をめざす

(単位：億円)

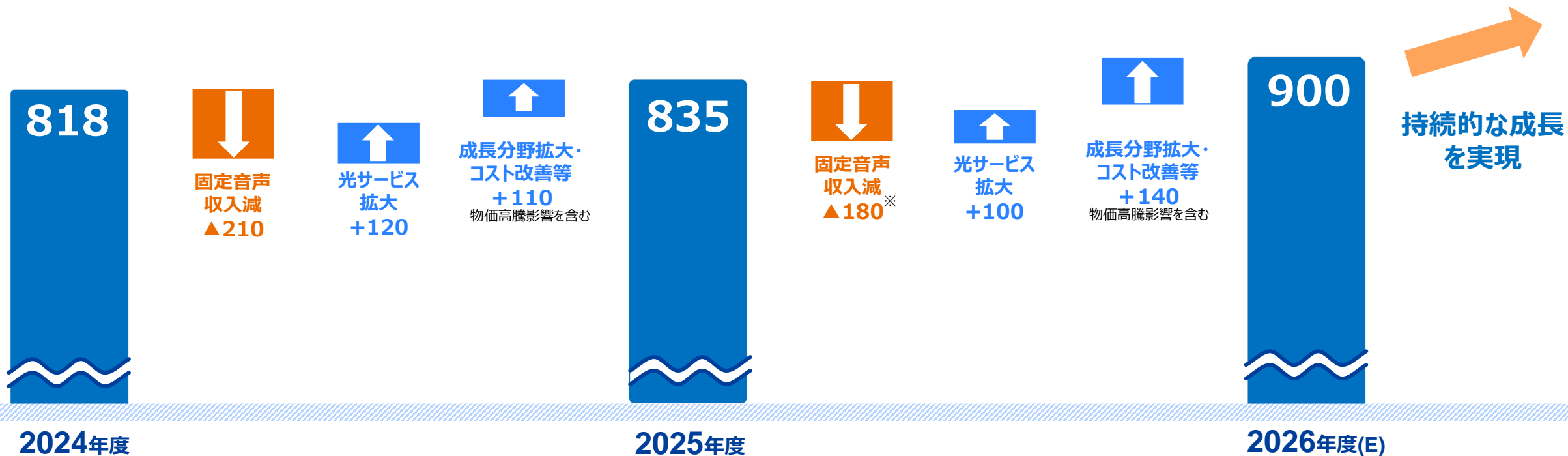
項目	2024年度 実績	2025年度 実績	対前年		2026年度 業績予想	対前年
			対前年	対業績予想		
営業収益	14,686	15,042	+355	+322	15,050	+8
営業利益	818	835	+16	+65	900	+65
当期利益 [※]	608	532	▲76	+32	540	+8
EBITDA	2,918	2,899	▲19	+29	2,950	+51
設備投資	2,398	2,512	+114	+12	2,450	▲62
光サービス純増数 (未契約数)	+5.9万 (1,034万)	+9.5万 (1,044万)	+3.7万	+3.5万	+10.0万 (1,054万)	+0.5万

※ 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

- 固定音声収入の減はあるものの、光サービスや成長事業の拡大、不断のコスト改善等により、2025年度は増益
- 2026年度も引き続き様々な取組みを継続することで増益をめざすとともに、2027年度以降の持続的な成長に向け、さらに取組みを加速していく

(単位：億円)



※料金改定影響を除く

2026年度の具体的な取り組み

01

通信事業の維持・拡大

02

法人事業の拡大

03

新規サービス・事業の拡大

04

CX/EX向上・AI活用

1-1. 通信事業の維持・拡大 ～光サービス～

□ 光クロスと全戸プランの販売拡大、CX向上により純増数・ARPU(基本料)を拡大

光クロス

クロス1st提案

開通比率
50%

施設数比率
倍増

コラボ光、2027年度末

マンション (全戸)

新築物件等の 全戸プラン拡大

全戸プランの施設数

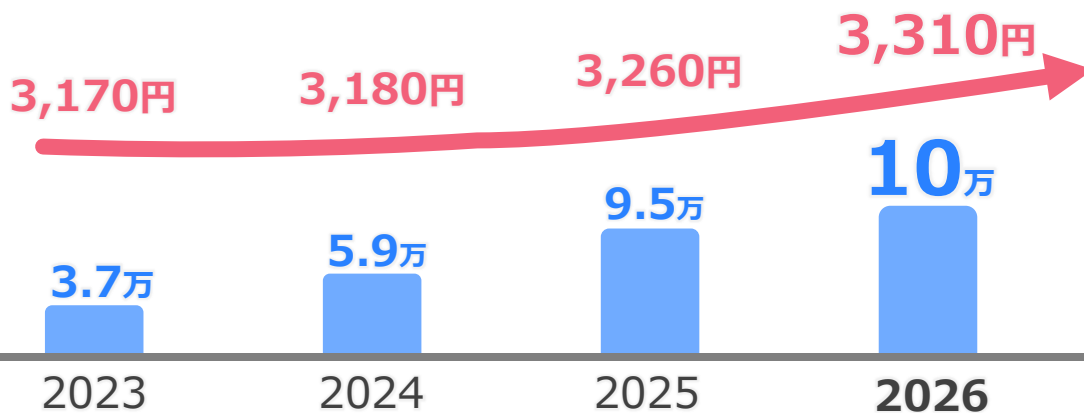
2024年度 1.2倍 → 2025年度 1.6倍 → 2027年度

倍増

CX向上

お客様に選ばれ続ける 品質向上

- ・ シンプルな申込手続きと
申込後の進捗見える化
- ・ 開通期間の短縮 等



ARPU(基本料)拡大

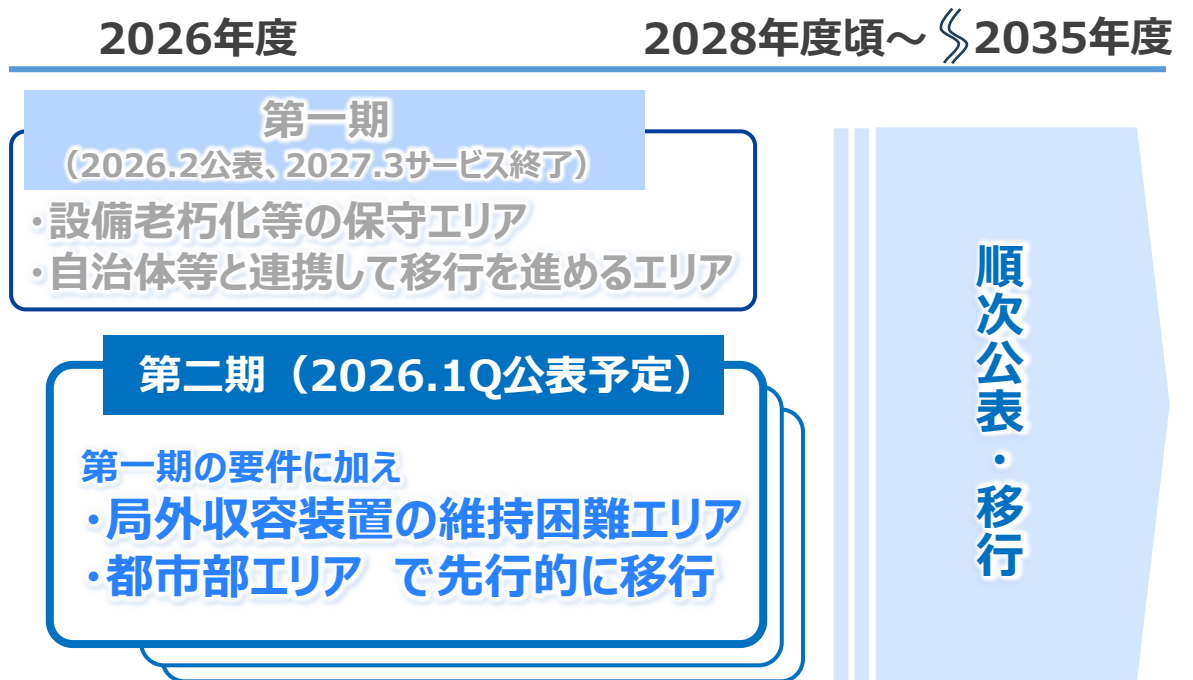
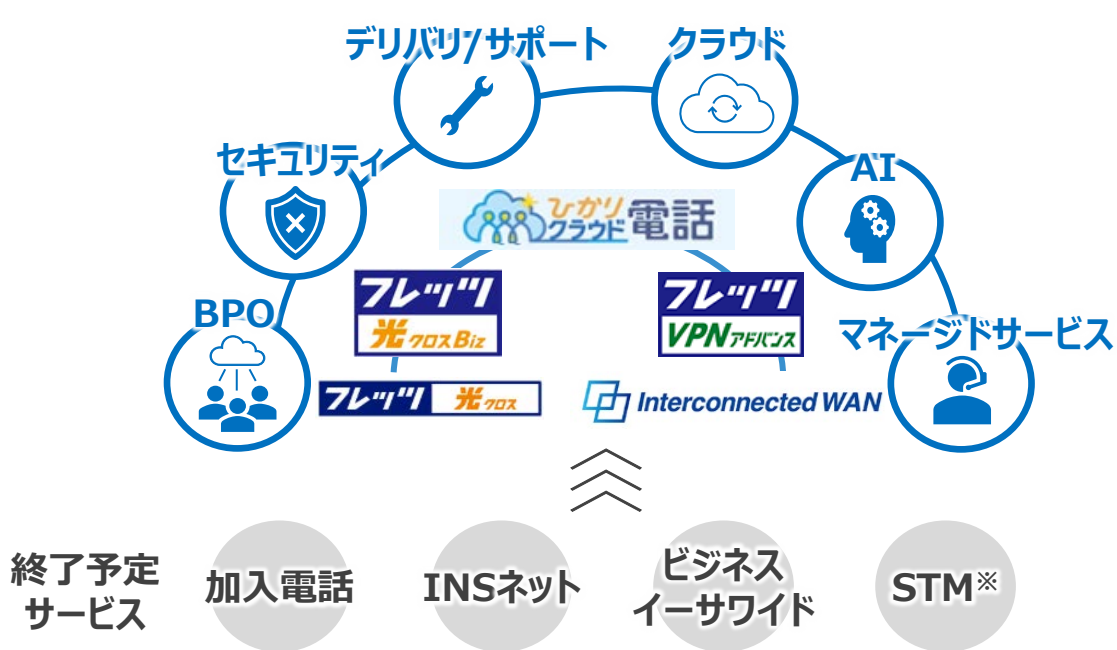
純増数の拡大

1-2. 通信事業の維持・拡大 ～サービストランスファー～

- 2026年度は、終了予定サービスの半数に対してネットワークの最適化提案を実施
- 加入電話サービスの先行的な移行を実施（第二期を2026.1Q公表予定）

終了予定サービスの約半数
(ビジネス利用の約50万回線) へ
ネットワークの最適化を提案

加入電話サービスの先行的な移行を実施



<参考> 今後の固定電話サービスについて [メタル回線から光回線/モバイル回線へのサービス移行](https://www.ntt-west.co.jp/denwa/2035denwa/)
<https://www.ntt-west.co.jp/denwa/2035denwa/>

1-3. 通信事業の維持・拡大 ～IOWN (All-Photonics Connect) ～

- 大阪・関西万博やラグビー放映等のユースケースで需要が具現化
- 今後、主要都市へのエリア拡大を進め、さらなる案件拡大をめざす
- DCが集中する都市部では土地や電力が枯渇、DCをIOWNでつなぎ地方分散モデルへ

エリアと案件拡大

2026年度には主要都市に
2027年度には全国にエリア拡大

2025年度
関西・
東海エリア

2026年度
福岡・広島など
主要都市

2027年度
全国エリア

案件が約10倍に拡大中



都市型から地方分散モデルへ

従来の都市型DC

DC間は品質担保のため10～30km以内が主流
DCの需要拡大により電力・土地の枯渇が進行

DCをIOWNで繋ぐことで
土地・電力・コスト/品質面の課題を
地域分散で解決



2. 法人事業の拡大 ～ゼロトラマネージドサービス（仮称）～

- お客様の事業規模や業界に応じたゼロトラスト環境をマネージドサービスとして2026年10月に提供予定（パブリックSASEモデル・閉域SASEモデルを選択可能）

提供機能

- 1 国内のNTTDC内でセキュリティ対応・ログを保存※1することで、ソブリン環境を実現
- 2 閉域通信・閉域SASE※2で強固なゼロトラスト環境を実現
- 3 お客様端末～ゼロトラスト各種機能までトータルでマネージドサービスとして提供
- 4 中堅・中小企業にマッチしたセキュリティ機能を低コストで提供し、ゼロトラスト環境を実現

※1 一部機能については日本国外にて処理

※2 Secure Access Service Edgeの略。ネットワーク機能とセキュリティ機能を統合し、一元的に提供する新しいネットワークセキュリティの概念

自治体等
中堅・中小企業



3-1. 新規事業・サービスの拡大 ～ソルマーレ～

- 国内最大級の電子書籍ストアであるコミックシーモアの拡大
- オリジナルコミック制作からアニメ・映画化等のライセンス展開までの包括的取組の強化
- グローバル市場で紙出版・アニメ事業等のケイパビリティを獲得することで、収益1,000億円以上に成長

2025年度

2026年度

2027年度～



自社オリジナル作品

デブラブ過ち!



2025.10～12月放映

収益約**870**億円

ただいま、おじゃまされます!



2026.4月～放映中

グローバル展開



収益**1,000**億円
以上に成長

3-2. 新規事業・サービスの拡大 ～VOICENCE～

- “声の権利”を守り、“声の価値”を高める音声AI事業「VOICENCE」を開始(2025年10月)
- パートナー・導入企業も拡大中であり、トラスト技術も「GENIAC-PRIZE」で 1 位を受賞

VOICENCE Partnersと企業での導入拡大

(敬称略) 2025.10 4名



2026.3 9名+1社



内製開発のトラスト技術が評価され NEDO「GENIAC-PRIZE※」で 1 位を受賞



<VOICENCE導入事例>

靴下屋/タビオ株式会社さま

誕生祭キャンペーンでの
SNS事前告知・店内ラジオ



株式会社Mizkanさま

「フルーティス」リニューアル時の
全国小売店の店内放送



※ 生成AIの社会実装を目的とした、経済産業省とNEDOによる懸賞金型プログラム（コンテスト）
※ NEDO：国立研究開発法人 新エネルギー・産業技術総合開発機構

4-1. CX/EX向上 ～通信オペレーション改革～

- 2026年度4Qにシンプルな申込手续・柔軟な変更対応・進捗視える化等を実現
- 「むしろWebの方が楽」と感じていただける水準とすることでCXを向上
 - STEP1（2026.4Q）で、フレッツ光を中心とした主要商材の「カスタマセルフ/オーダー自動流通」を実現
 - STEP2（2027.4Q）で、コラボ事業者さま向けのサービスオーダープロセスを省力化

<2026年度実施事項：STEP1>

受注前

申込・変更等手続き～開通工事～サービス利用中

受付～手配～開通工事

モバイル対応



10分以内で
手続完結可



AIチャットによる
申込サポート



本人性確認の
簡素化



情報連絡プッシュ通知
Ex.工事日取得等



簡易住所登録による
申込円滑化



工事日取得・
変更手続のセルフ化



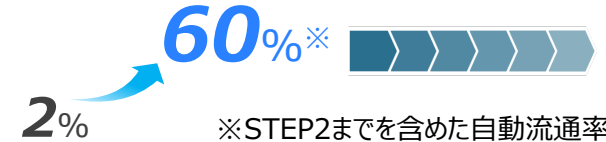
マイページでの契約照会
・追加申込が可能



申込後の
進捗確認が可能

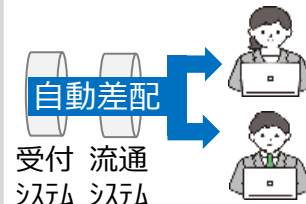


サービスオーダー 自動流通率向上
オーダー進捗の
見える化

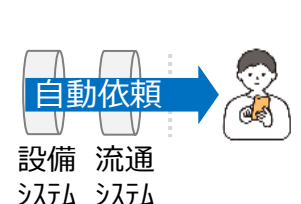


オーダー手配 開通工事調整

サービスオーダーの
自動差配・割付



システム連係による
多段連絡の解消



4-2. AI活用

- 通信オペレーション改革の取組み効果を含め、2030年度に140億円のコスト改善
- AIビジネスは、2030年度に500億円規模の案件を創出

社内に向けたAI

AI前提の業務改革

AI活用を通じたCX向上と業務プロセスの抜本的な効率化を実現

<例>

営業変革

提案資料作成や
商談記録等の効率化
データに基づくプッシュ
型の課題解決提案



統合データ

(お客様対応・サービス利用状況等)

設備

故障時の効率的な
手配・運用
不安全行動の検知等
による事故防止



人事・育成

社員の能力・経験等に
応じた人材育成
人材のスキル等の
可視化、配置への活用



人材
情報等

お客様に向けたAI

AIビジネスの拡大

AIを核としたサービスの高度化を通じ
お客さまへ新たな価値を提供

<例>



- ✓ リアルタイム対応
- ✓ サポートの高度化 等



- ✓ 攻撃学習、脅威検知の早期発見
- ✓ セキュリティ対策の高度化 等



- ✓ 障害物、危険挙動等の事前検知
- ✓ 運行ルート制御の効率化 等

⋮

情報セキュリティ強化に向けた進捗状況（2026.3.31公表内容）

- 内部不正対策は2026年度末までに計画どおり完了予定
- セキュリティファーストカンパニーとして、今後とも発生した事案や対策を風化させることなく、情報セキュリティ対策を強化

内部不正対策	具体的な対策
リスクの見える化	<ul style="list-style-type: none">■ 重要情報を持つシステムに対する実査とリスク対策■ 「IT資産リスク管理データベース」によるリスクの特定・管理 など
リスク箇所の最小化	<ul style="list-style-type: none">■ USB等外部記憶媒体の原則ゼロ化■ ゼロトラと多層防御のグループ会社への拡大とアカウント管理の強化 など
監視の高度化 ・点検の徹底	<ul style="list-style-type: none">■ 不正操作や不審アクセス等をAI/相関分析し、検知する仕組みを運用■ ログや検知情報を一元的に監視・対応する体制の運用 など
情報セキュリティ 推進体制の強化	<ul style="list-style-type: none">■ 規程やマニュアル類のシンプル化による形骸化防止■ 階層別研修や職場ディスカッションを通じた意識の定着 など

＜参考＞ お客さま情報の不正持ち出しを踏まえたNTT西日本グループの情報セキュリティ強化に向けた取り組みの進捗状況について
<https://www.ntt-west.co.jp/corporate/security/>



愛される未来って、
どんな未来だろう？

それが、ひとや想いをつないできた
NTT西日本の次の挑戦です。

先進の技術が、
日常の当たり前になるように。
技術とアイデアで、次の量かさを創れるように。
一人ひとりの笑顔や幸せを、もっとつなぎたい。
そんな想いを原動力に。

地域の皆さんの、
いちばん近くにいる存在として、
さまざまな課題にともに向き合い、ともに解決し、
まだ見ぬ未来を切り拓いていきます。
さあ、つなぐのその先へ。

愛される未来へつなげよう。

