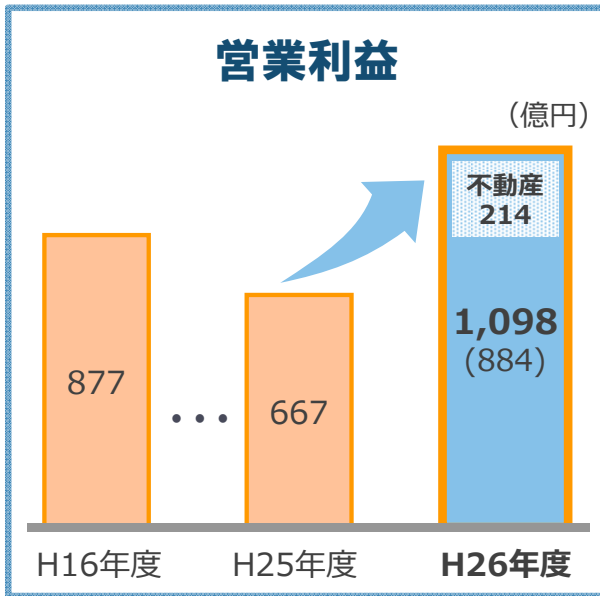


平成26年度〔第16期〕決算

平成27年5月15日

東日本電信電話株式会社



() 内は、不動産賃貸収支の営業内化影響除きの数値

■ 営業利益は、1,098億円となり、過去最高益を達成 (不動産賃貸収支の営業内化影響を除いても884億円で過去最高益)

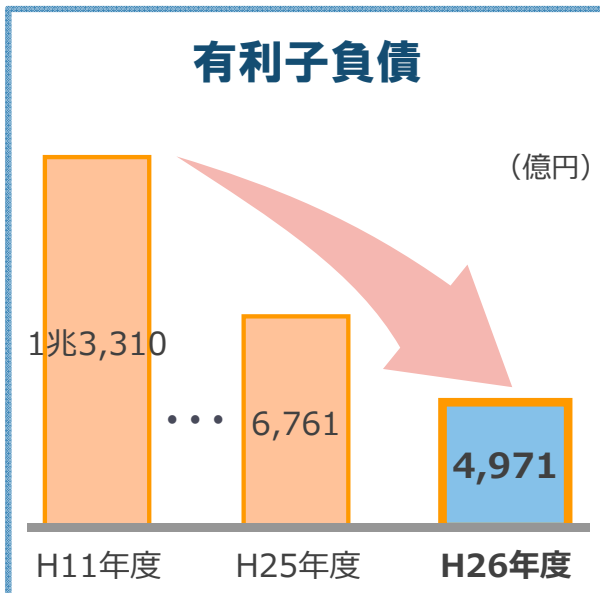
- 営業利益: 1,098億円 対前年+431億円
(不動産除き: 884億円 対前年+217億円)
- 当期純利益: 695億円 対前年+156億円
- 設備投資: 3,121億円 対前年▲391億円

■ H27年2月1日に光コラボレーションモデルの提供を開始

■ フレッツ光(コラボ光を含む)は22万純増

■ 有利子負債を、H26年度末で4,971億円まで圧縮 (対前年▲1,790億円削減)

- H11年度末の1兆3,310億円に比べ、60%超を削減



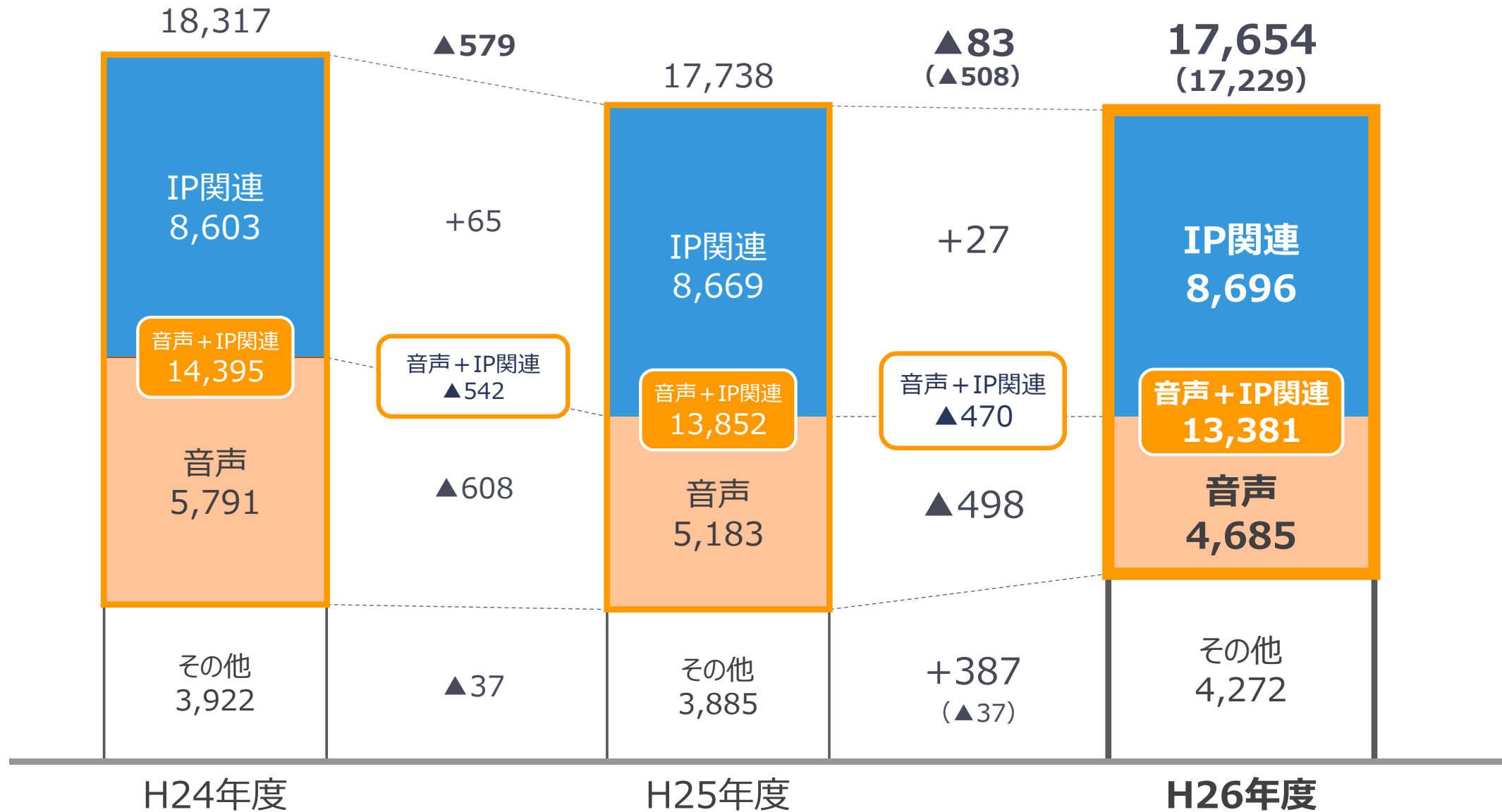
2. 損益及び設備投資の状況

(単位：億円)

項 目	前 期 (H25年度)	当 期 (H26年度)	増減額
営 業 収 益	17,738	17,654	▲ 83
営 業 費 用	17,070	16,555	▲ 515
営 業 利 益	667	1,098	+ 431
経 常 利 益	917	1,220	+ 302
特 別 損 益	▲ 82	▲ 79	+3
当 期 純 利 益	539	695	+ 156
設 備 投 資 額	3,513	3,121	▲ 391

3. 営業収益の推移

(単位：億円)

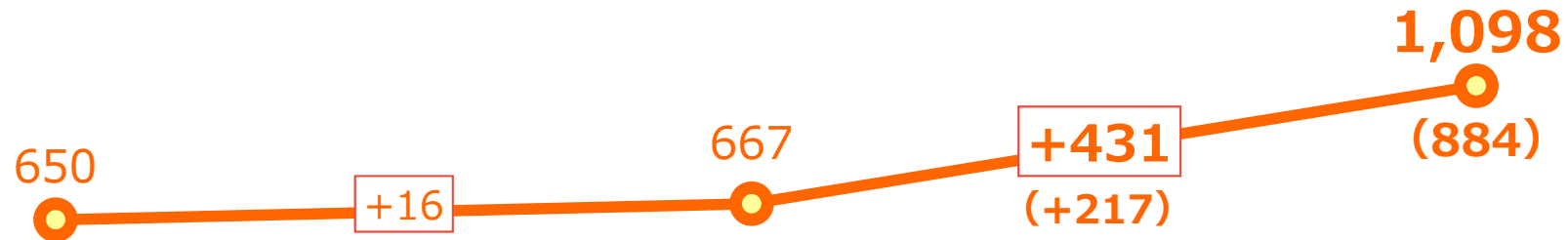


※H26年度より、不動産賃貸収支の計上区分を、営業外損益から営業損益へ変更。()内は、不動産賃貸収支の営業内化影響除きの数値。

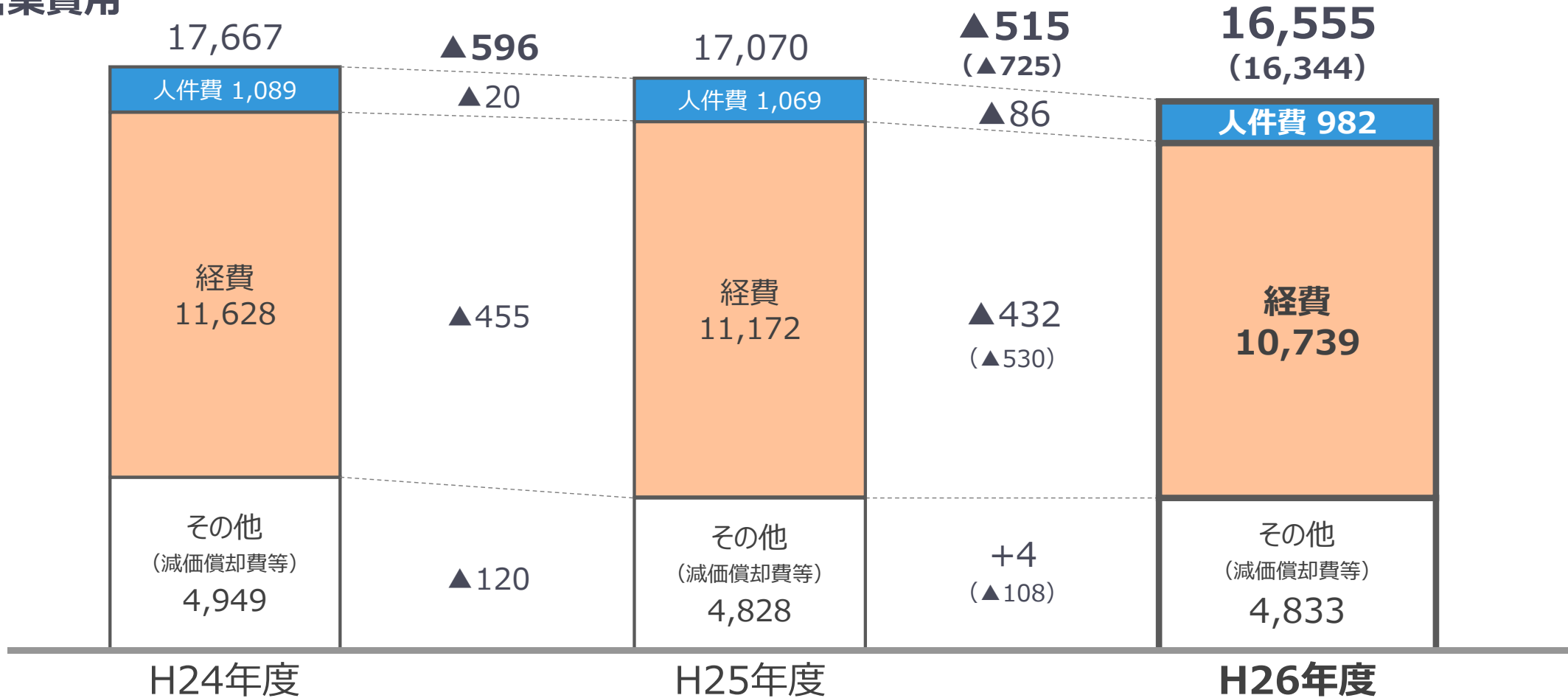
4. 営業費用と営業利益の推移

営業利益

(単位：億円)



営業費用



※H26年度より、不動産賃貸収支の計上区分を、営業外損益から営業損益へ変更。()内は、不動産賃貸収支の営業内化影響除きの数値。

5. 主要サービスの契約数

主要サービス		H25年度		H26年度	
		純増数	契約数	純増数	契約数
フレッツ光（コラボ光含む）	万契約	+44	1,019	+22	1,040
（再）コラボ光 ※1		—	—	+19	19
ひかり電話	万ch	+61	869	+34	903
ビジネスイーサ ワイド	万契約	+2	6	+3	9

<参考>

フレッツ光 ギガタイプ ※2	万契約	—	—	+61	61
フレッツ・あずけ〜る ※3	万契約	+0.1	0.1	+21	21
ギガらくWi-Fi	AP数	—	—	+336	336

※1：フレッツ光からコラボ光への転用数（18万契約）を含む

※2：「ギガファミリー/ギガマンション・スマートタイプ」、「ファミリー/マンション・ギガラインタイプ」

※3：有料プラン（PROプラン含む）

6. 次期業績予想

- 営業収益・営業費用・営業利益・経常利益は、それぞれ認可申請時と同。
- 当期純利益は800億円を見込む。
- フレッツ光純増数・設備投資額についても、認可申請時と同。

項 目		次期業績予想 (H27年度)	対前年増減額
営 業 収 益	億円	17,260	▲ 394
営 業 費 用		16,060	▲ 495
営 業 利 益		1,200	+ 101
経 常 利 益		1,200	▲ 20
当 期 純 利 益		800	+ 104
フレッツ光純増数 [※]	万契約	40	+ 18
設 備 投 資 額	億円	3,000	▲ 121

※フレッツ光については光コラボレーションモデルを含む。

利益重視の経営への転換

- ネットワーク事業の顧客基盤拡大、コスト効率化・生産性向上を図りつつ、高付加価値ビジネスの早期立ち上げにより、安定的な利益を確保する
“サステナブルな経営”を目指す

事業構造の変革

- コンシューマ中心の事業構造をビジネス分野・光コラボ分野中心に転換
- 事業変革に向け、サービス・システム開発、人材リソース配分、配置・育成、社員のマインドなど、既存の枠組みを見直す

NTTグループ連結利益への貢献

- NTT東日本グループトータルでの利益拡大に取り組み、NTTグループ連結利益に貢献

8. H27年度の取り組みのポイント

光コラボモデル 推進

- ✓ 光コラボレーションモデルへの新規参入事業者様の積極開拓・支援による、**新規需要創出とリテンション強化**
- ✓ 光コラボ関連**オペレーションの早期安定運用**と効率化促進
- ✓ NTT東日本を引き続きご愛顧頂けるお客様への**効率的な営業の維持**

ビジネスユーザー 市場強化

- ✓ スtock収入型の**高付加価値サービスの販売拡大**
- ✓ コンタクト機会の少ないお客様に対する**新たな営業手法によるアプローチ強化**（ICTコンシェルジュ）
- ✓ 地域に密着した29支店体制を活かした**地方創生への貢献**
- ✓ **高速IPネットワーク基盤を活用**した収益の拡大

生産性向上 経営効率化

- ✓ 旧世代の中継伝送設備をNGNに統合し、**ネットワークをシンプル化**
- ✓ アクセス系**設備運営業務の効率化**（保守エリアの見直し・ブロック化）
- ✓ “活動の見える化”を通じた、業務フロー・システム改善による**働き方改革**

強化分野へのリソースシフト

- サービス提供事業者数：80社
- 申込数：74万

新規申込数：8万

転用申込数：66万

(H27年5月11日現在)

〔今後の取り組み〕

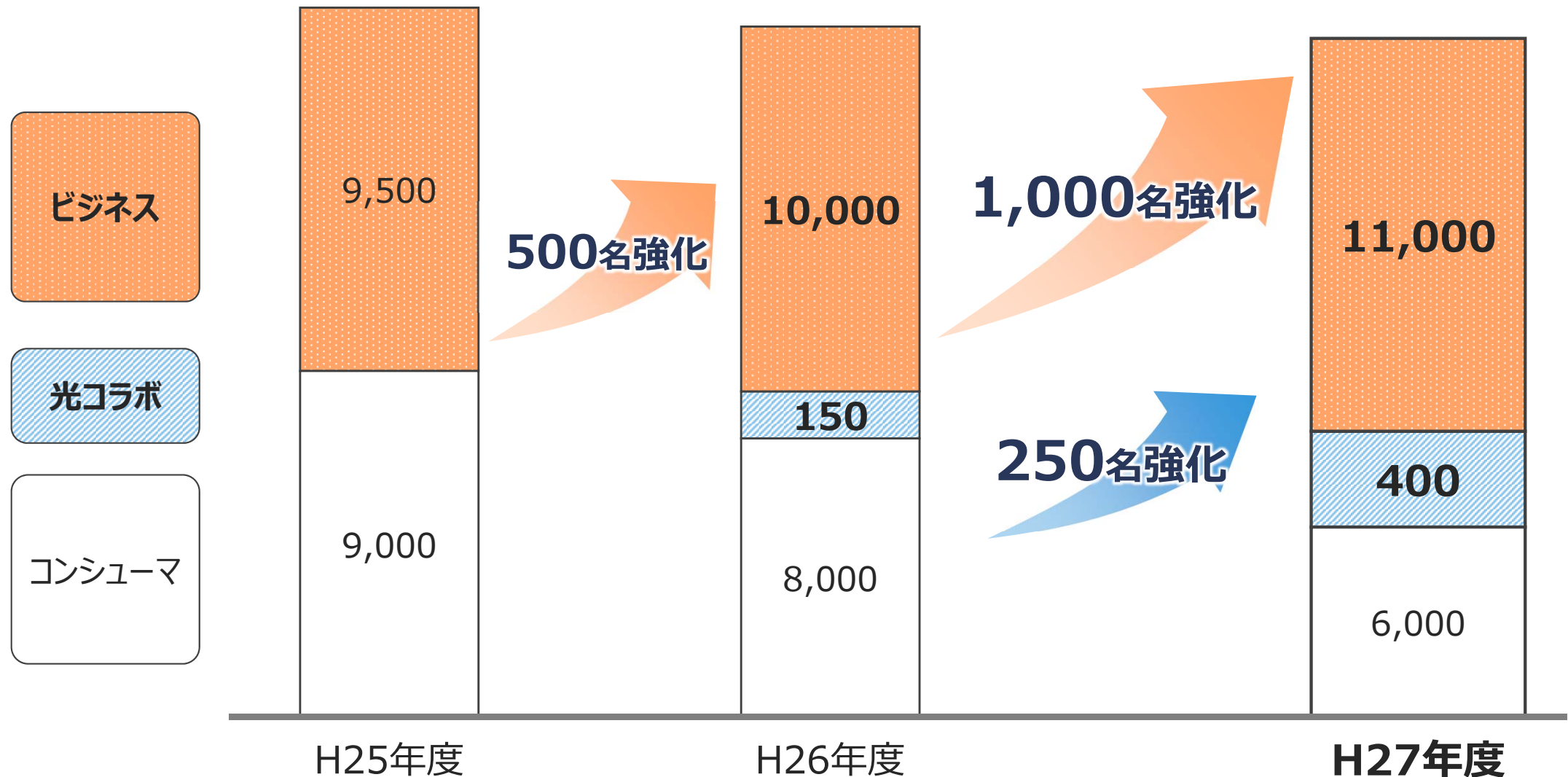
- ✓ これまで培ったノウハウやリソース、商材を活用し、事業者様の新規参入を支援
- ✓ 業務オペレーションの安定化、効率化の推進
- ✓ 受託業務〔BPO〕の充実

10. 強化分野へのリソースシフト

- ビジネスユーザ市場強化・コラボ事業者様の支援体制構築のため、コンシューマ分野から強化分野への積極的な人材のシフトを実施。

<リソースシフトのイメージ>

(単位：名)



本資料及び本説明会における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。