



(証券コード 9432)

日本電信電話株式会社

会社説明会

2024年9月

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。

1. NTTグループの概要

2. AI駆動型社会とは何か

3. 中期経営戦略

(1) データ・ドリブンによる価値創造

① 社会・産業のDX／データ利活用の強化（データセンター・tsuzumi等）

② パーソナルビジネスの強化

(2) 循環型社会の実現

(3) IOWNによる新たな価値創造

(4) 事業基盤の更なる強靱化

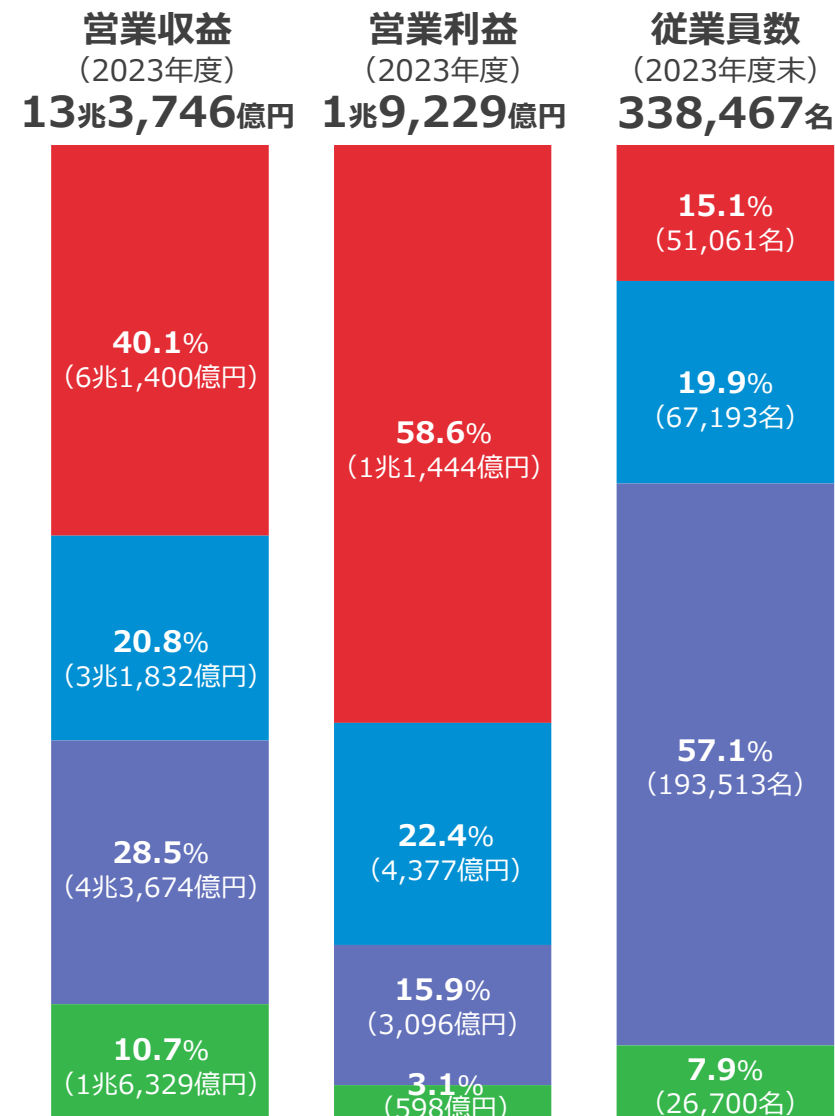
4. 既存分野（通信事業）の持続的成長について

5. 株主の皆さまへ（還元方針）

1. NTTグループの概要

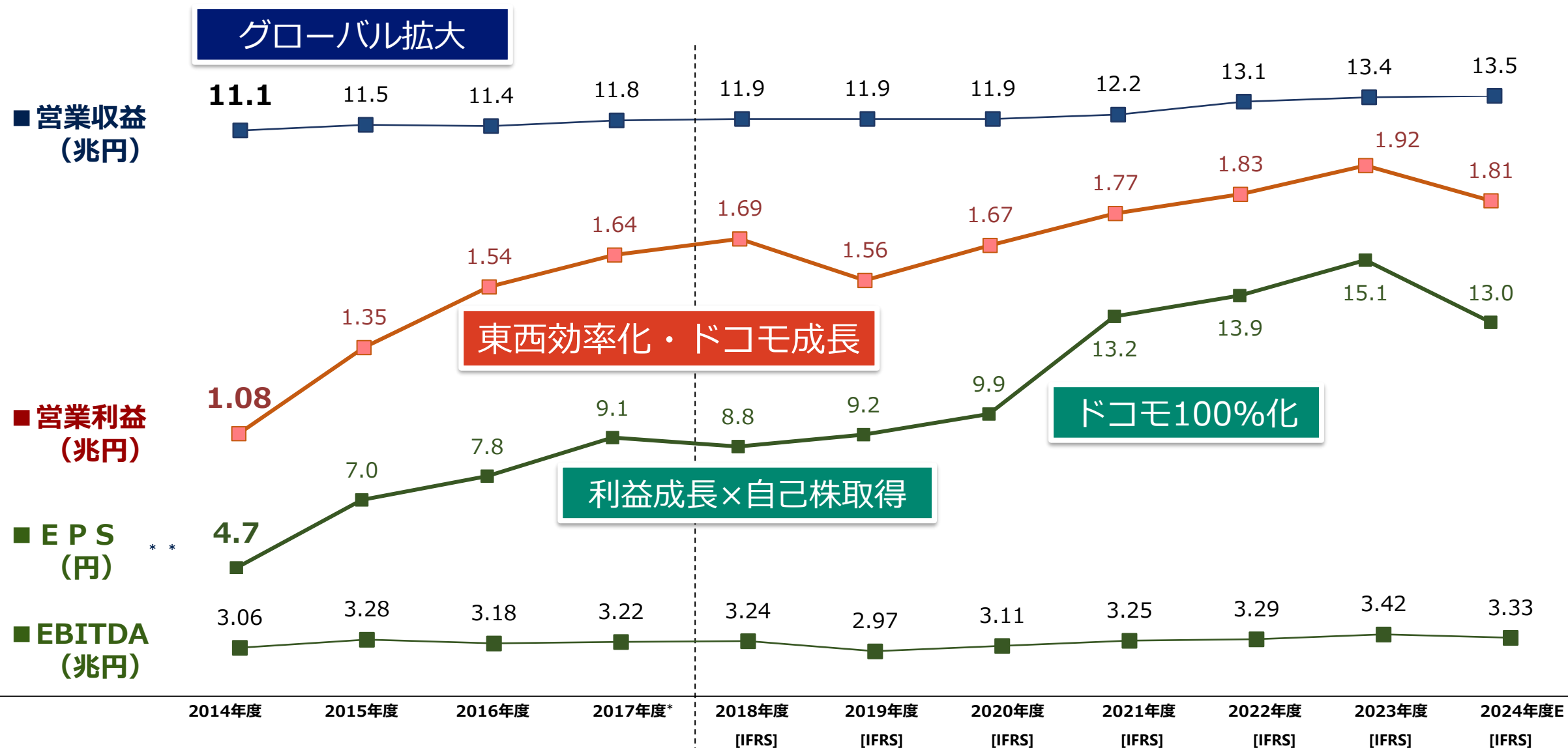


【参考】子会社数：967社（うち国内337社、海外630社）



※営業収益・営業利益は、各セグメント単純合算値
(セグメント間取引含む) に占める割合

連結業績の推移



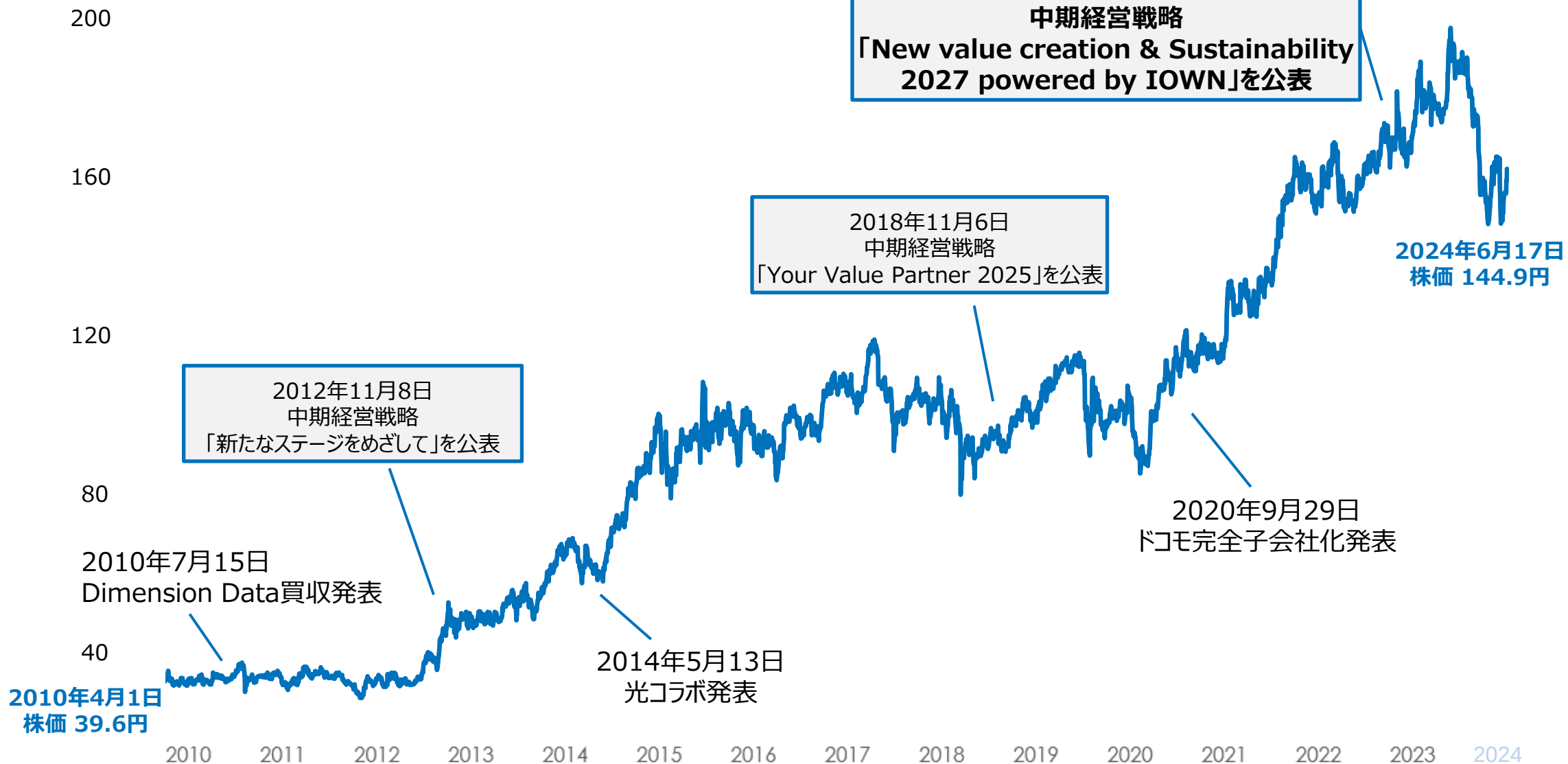
* Tata Sons Limitedからの仲裁裁定金受領影響を除く当期利益は8,479億円

** EPSは、2015年7月1日を効力発生日とした株式分割（普通株式1株を2株に分割）、2020年1月1日を効力発生日とした株式分割（普通株式1株を2株に分割）、2023年7月1日を効力発生日とした株式分割(普通株式1株を25株に分割)を考慮

株価



(単位：円)



※2015年7月1日を効力発生日とした株式分割（普通株式1株を2株に分割）、2020年1月1日を効力発生日とした株式分割（普通株式1株を2株に分割）、2023年7月1日を効力発生日とした株式分割（普通株式1株を25株に分割）を考慮

2024年度 業績予想の概要



■ 営業収益は対前年増収、営業利益・当期利益は対前年減益

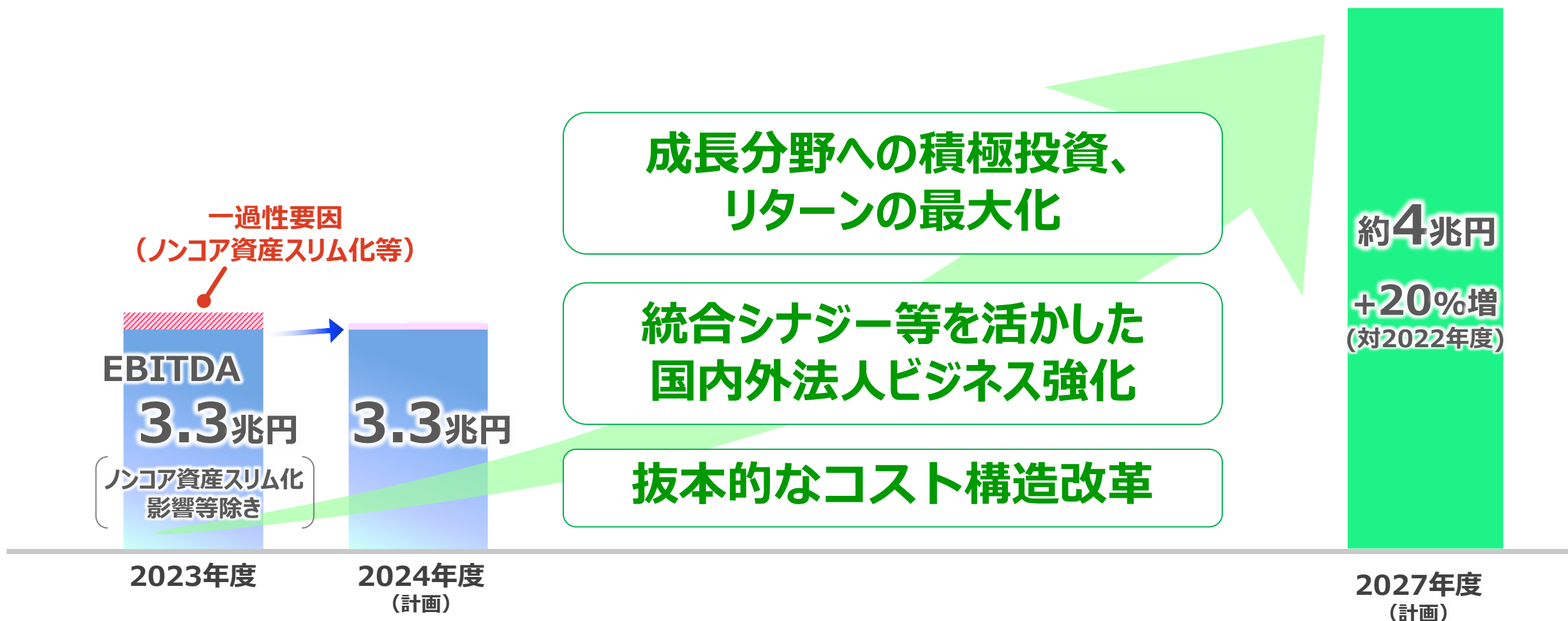
連結収支計画

	2023年度 実績	2024年度 業績予想	対前年
営業収益	13兆 3,746億円	13兆 4,600億円	+ 854億円
営業利益	1兆 9,229億円	1兆 8,100億円	▲ 1,129億円
当期利益※	1兆 2,795億円	1兆 1,000億円	▲ 1,795億円
EBITDA	3兆 4,181億円	3兆 3,300億円	▲ 881億円

※当期利益は、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。

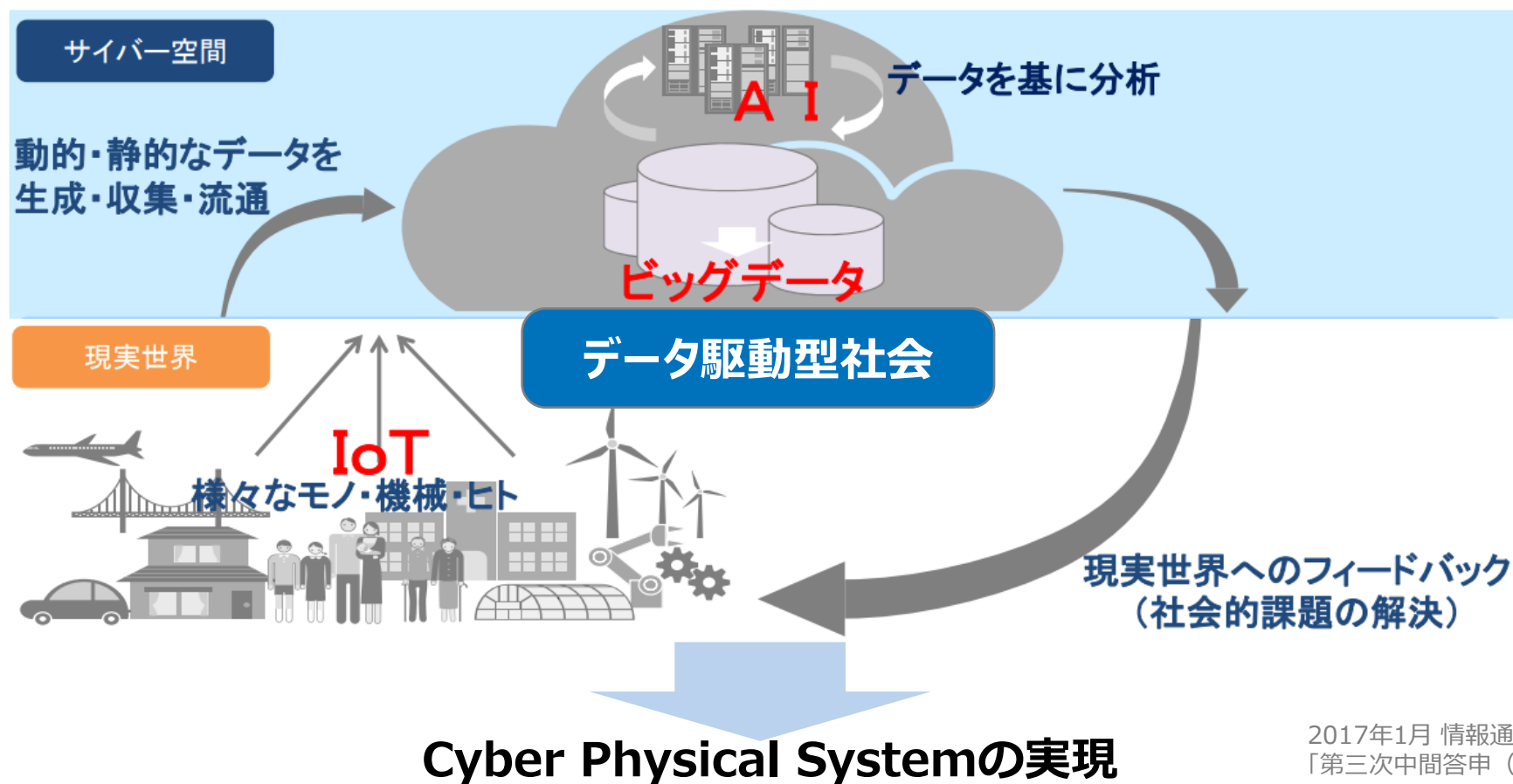
中期目標達成に向けた取り組み

- 一過性の要因を除いたベースの利益は拡大（23年度→24年度）
- 中期目標のEBITDA+20%増の達成に向け、以下取り組みを推進

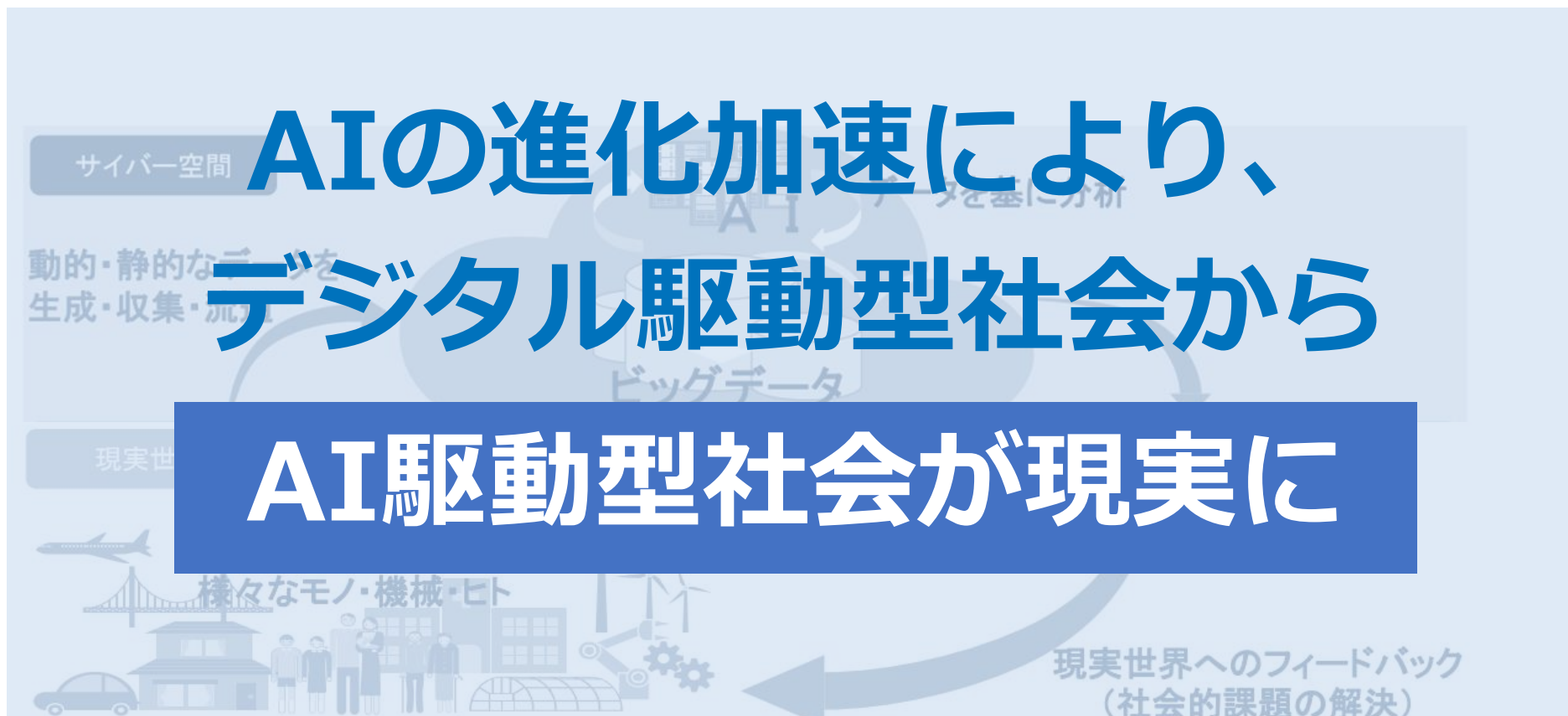


2. AI駆動型社会とは何か

- データ駆動型社会とは、AIやIoTなどのデジタル技術によるサイバー空間と現実世界が相互関連し、大きな社会的価値を生み出していく社会



2017年1月 情報通信審議会
「第三次中間答申（案）概要」資料を修正・加筆



Cyber Physical Systemの実現

2017年1月 情報通信審議会
「第三次中間答申（案）概要」資料を修正・加筆

AIを活用した先進サービス



物流



- 需要予測と在庫管理の最適化
- 倉庫内の商品ピッキング・梱包自動化
- 倉庫内の在庫や配送ルート最適化

モビリティ



- 画像認識による危険回避と自動運転の支援、運転ルートの最適化
- バッテリー寿命予測、交換時期の最適化

医療



- 手術ロボットによる外科医の操作支援と安全性向上
- バイオマーカー探索による創薬研究支援
- 医療画像のAI解析、疾患検出支援

金融



- 不正アクセス、マネーロンダリングの自動検出によるリスクマネジメント強化
- マクロ市場分析や企業リサーチの自動化、精度向上

May Mobility 自動運転



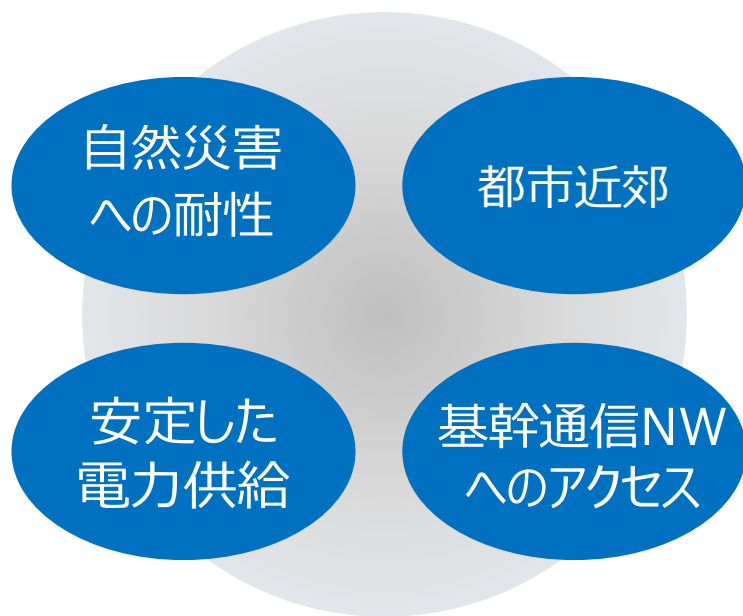
AI化の進展がもたらす 影響とは？

- AI開発競争の進展
- AI市場の成長
- AIを支えるデータセンター市場の成長

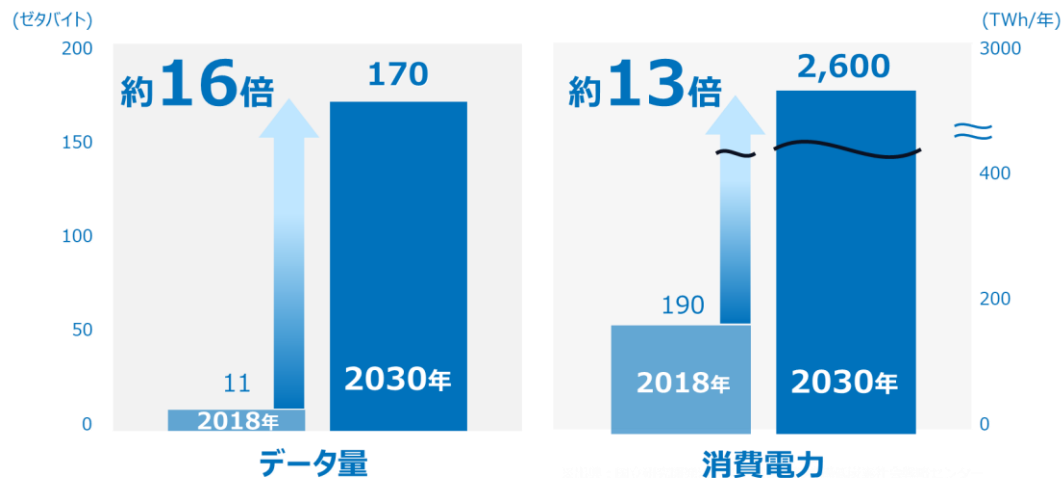
AI開発競争の進展

- AI開発競争の激化に伴い、データセンターの需要が急拡大し、建設用地や電力の獲得競争に発展
- AI開発に求められる膨大な演算処理に最適なGPUの寡占も進行し、このGPUの獲得競争も激化

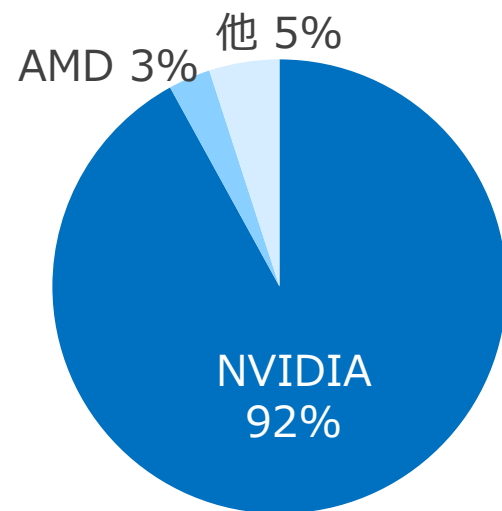
データセンターに 最適な建設用地の争奪戦



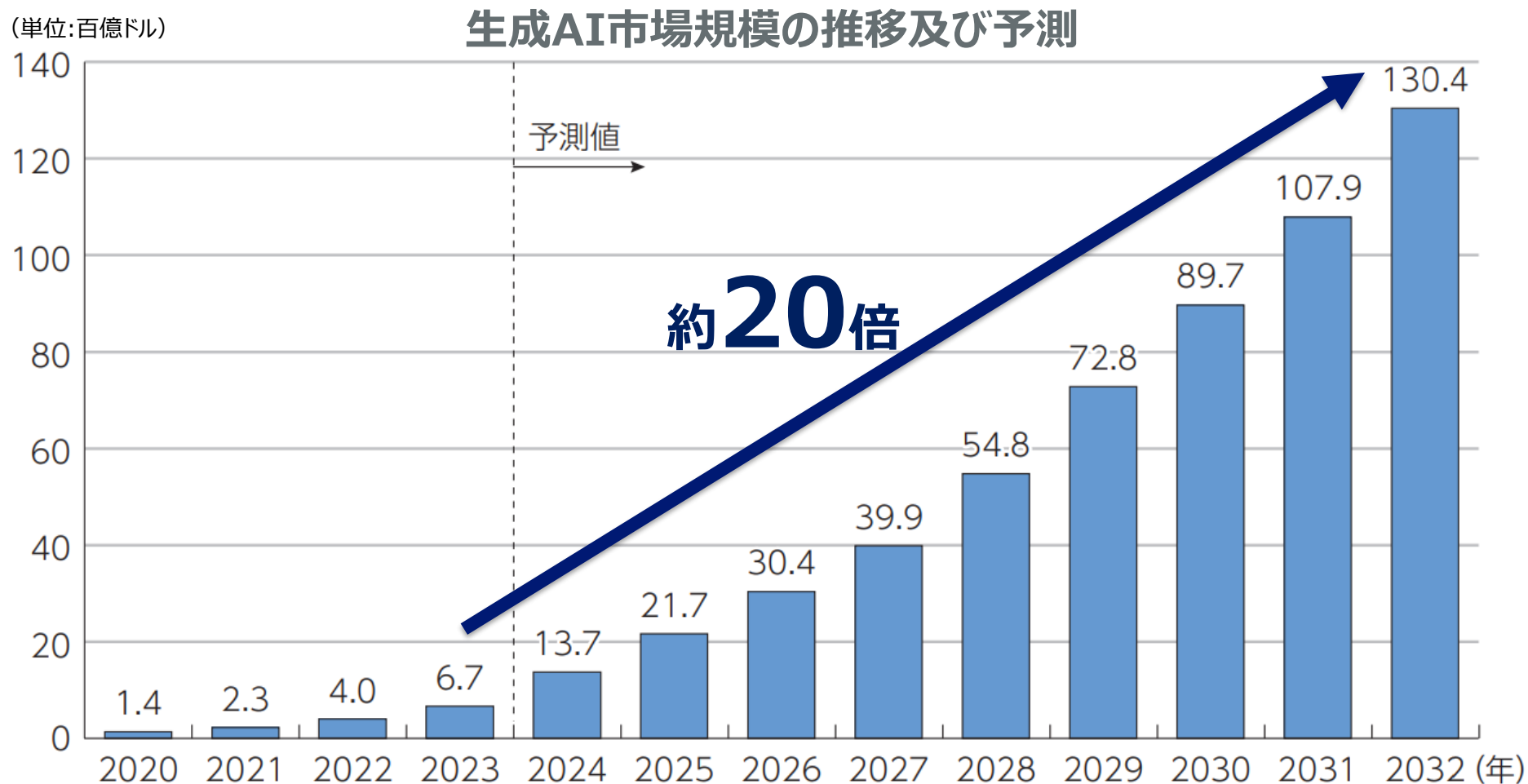
データ量増加に伴う 消費電力の拡大



AIの演算処理に 最適なGPUの寡占

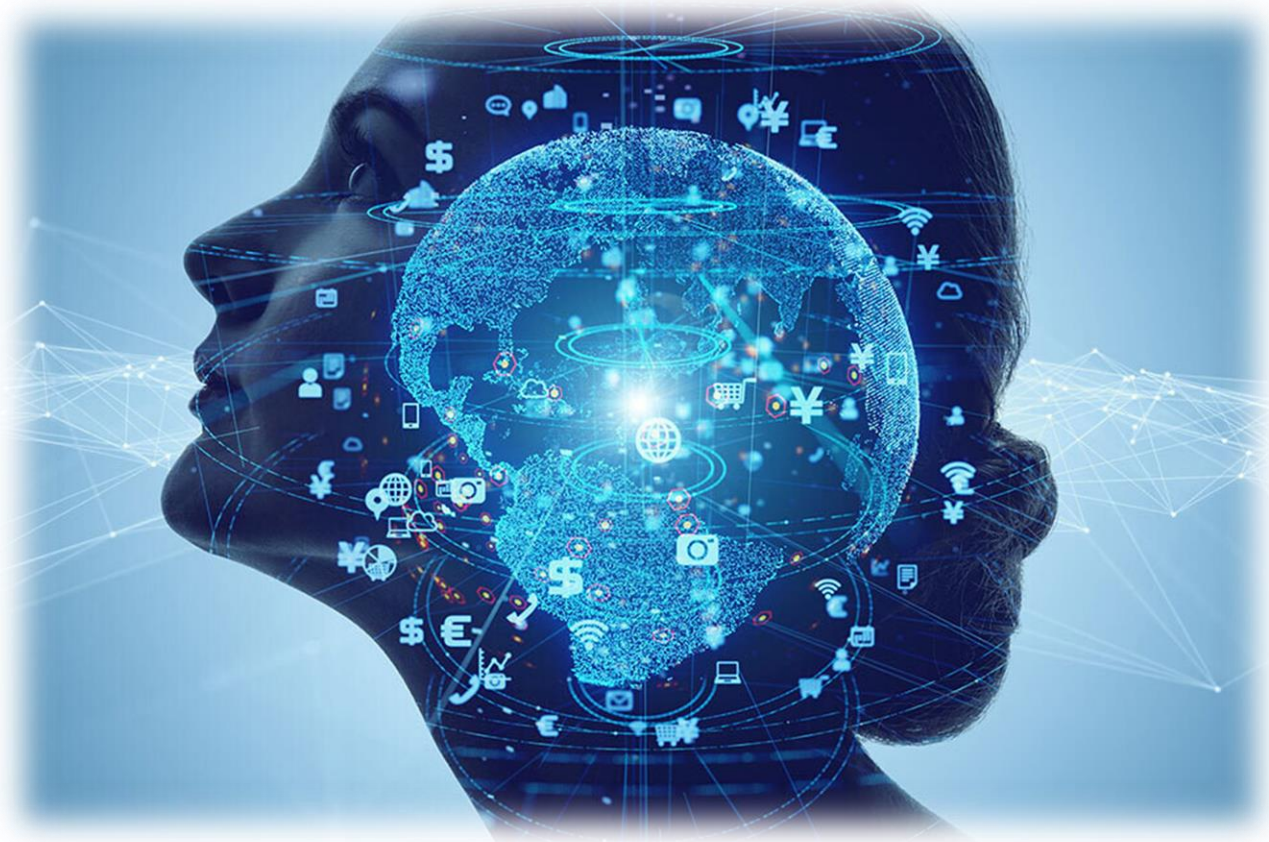


- AIの市場規模は、今後も加速度的な成長が予測される
- 特に生成AI市場は、2032年には2023年比で約20倍と、大幅に拡大見込み



様々なAIプレイヤーの参入

- 膨大なデータを学習し、新しいコンテンツを生み出す生成AIを中心に、様々なプレイヤーによるAI開発競争が激化

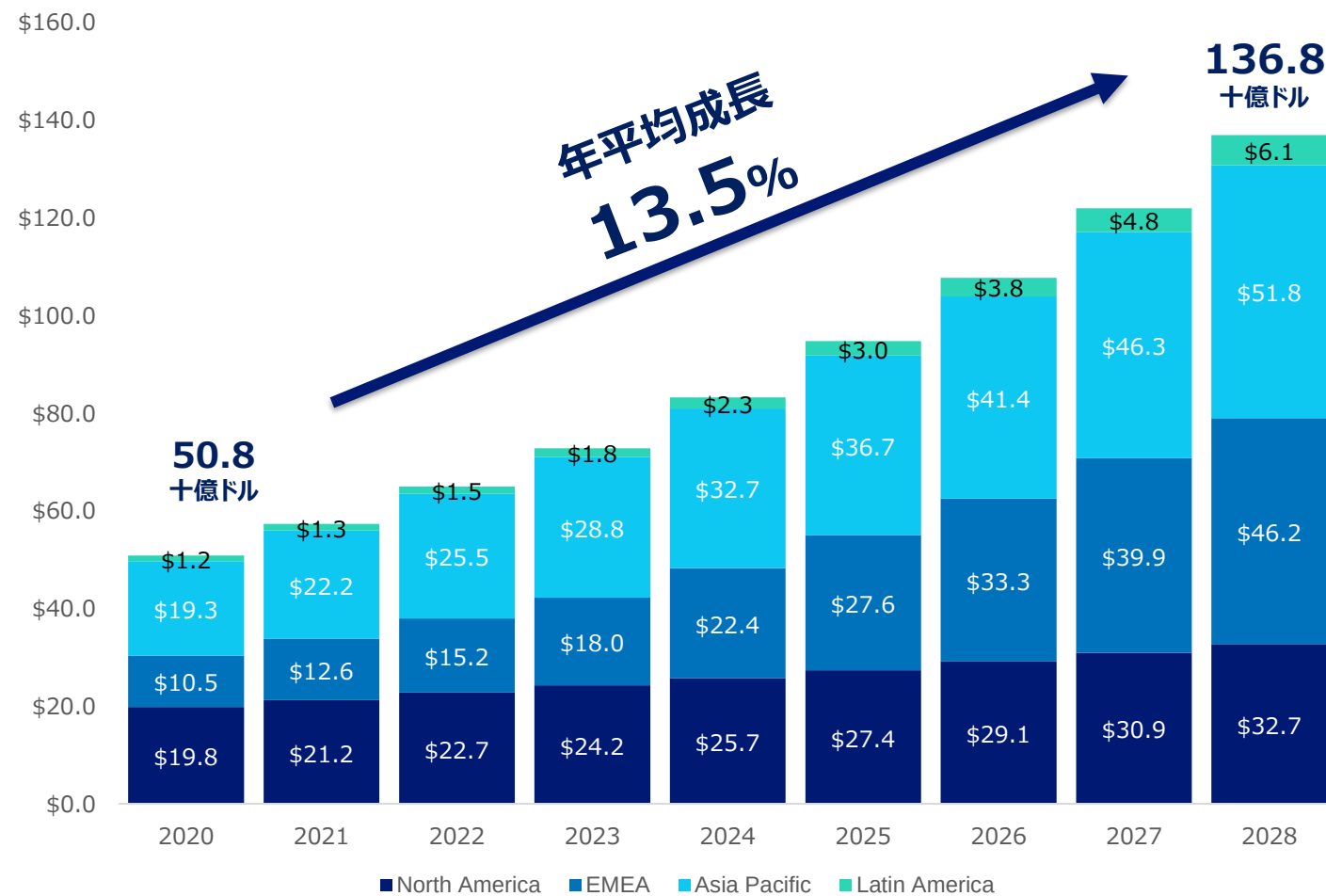


AIを支えるデータセンター市場の成長

■ データセンターの市場規模は508億ドルから2028年には1,368億ドルに達する見込み

グローバル DCコロケーション市場規模

(単位:十億ドル)



データセンターの需要は急激に拡大
(2028年までに年平均13.5%)

ハイパースケーラー向け、
エンタープライズ向け共に同様の伸び

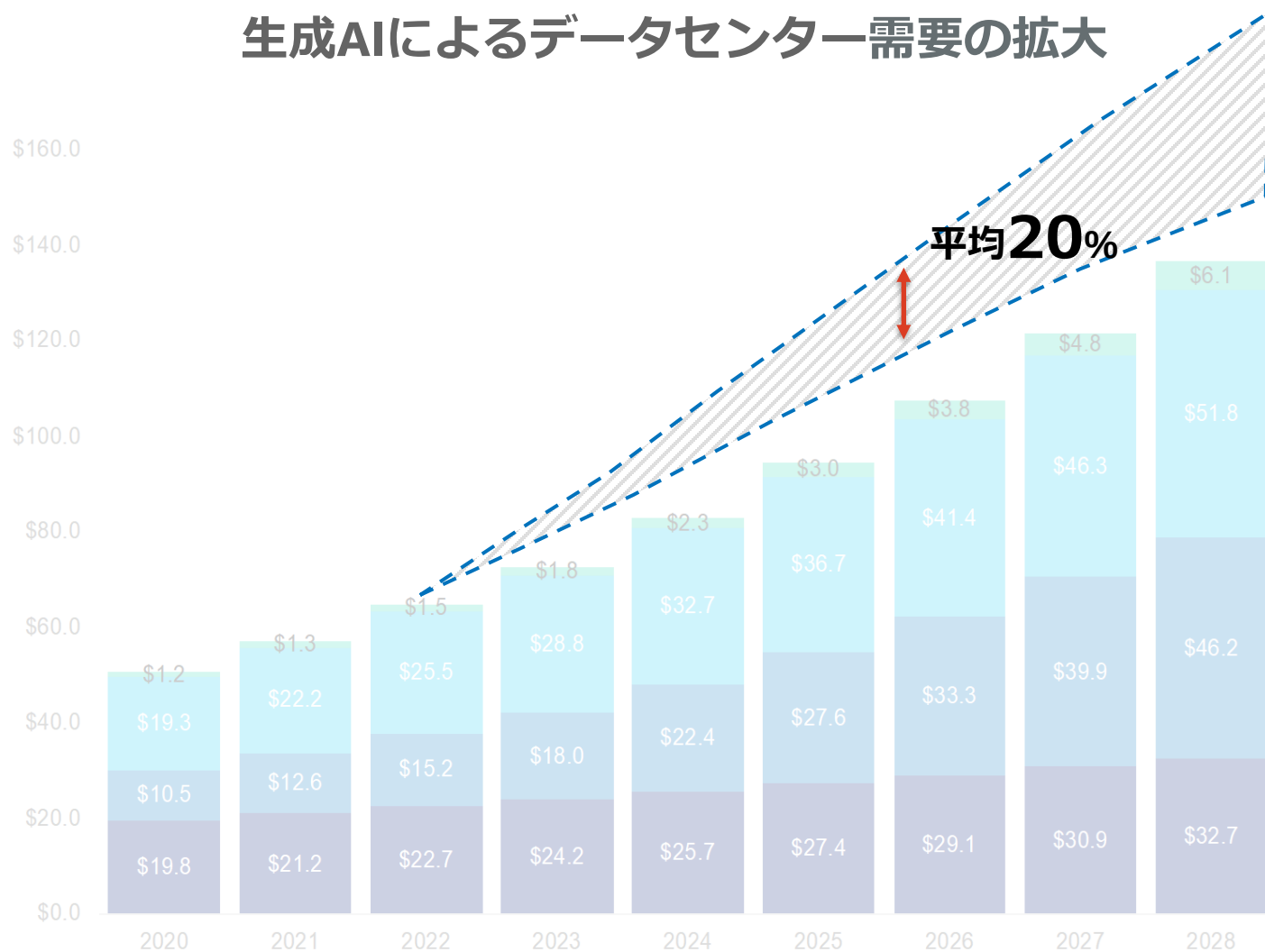
AI需要により
更に20%超の伸びが見込まれる

AIを支えるデータセンター市場の成長



■ 生成AIの需要は、現在の需要予測を20%以上増加させると予想

生成AIによるデータセンター需要の拡大



生成AIにより、データセンター需要は、従来の予測に加えて17~44% (平均20%以上*)の追加成長がもたらされる見込み

AIを伴うデータセンター市場規模は2028年までに1,500億ドルを超える見込み

旺盛な需要に対する供給が限られるなか、AI需要は更なる価格と容量の増加をもたらす

*平均値は市場調査を基にしたNTT予測

3. 中期経営戦略

中期経営戦略

NTTは挑戦し続けます
新たな価値創造と
地球のサステナビリティのために

～ *Innovating a Sustainable Future for People and Planet* ～

取り組みの柱

1. 新たな価値の創造とグローバルサステナブル社会を支えるNTTへ

① IOWNによる新たな価値創造（構想から実現へ）

- i. 光電融合デバイスの製造会社設立
- ii. IOWN研究開発・実用化の加速

② データ・ドリブンによる新たな価値創造

- i. パーソナルビジネスの強化
- ii. 社会・産業のDX/データ利活用の強化
- iii. データセンターの拡張・高度化

③ 循環型社会の実現

- i. グリーンソリューションの実現
- ii. 循環型ビジネスの創造
- iii. ネットゼロに向けて

④ 事業基盤の更なる強靱化

2. お客様体験（CX）の高度化

⑤ 研究開発とマーケティングの融合

⑥ お客様体験（CX）を重視したサービスの強化

3. 従業員体験（EX）の高度化

⑦ オープンで革新的な企業文化へ

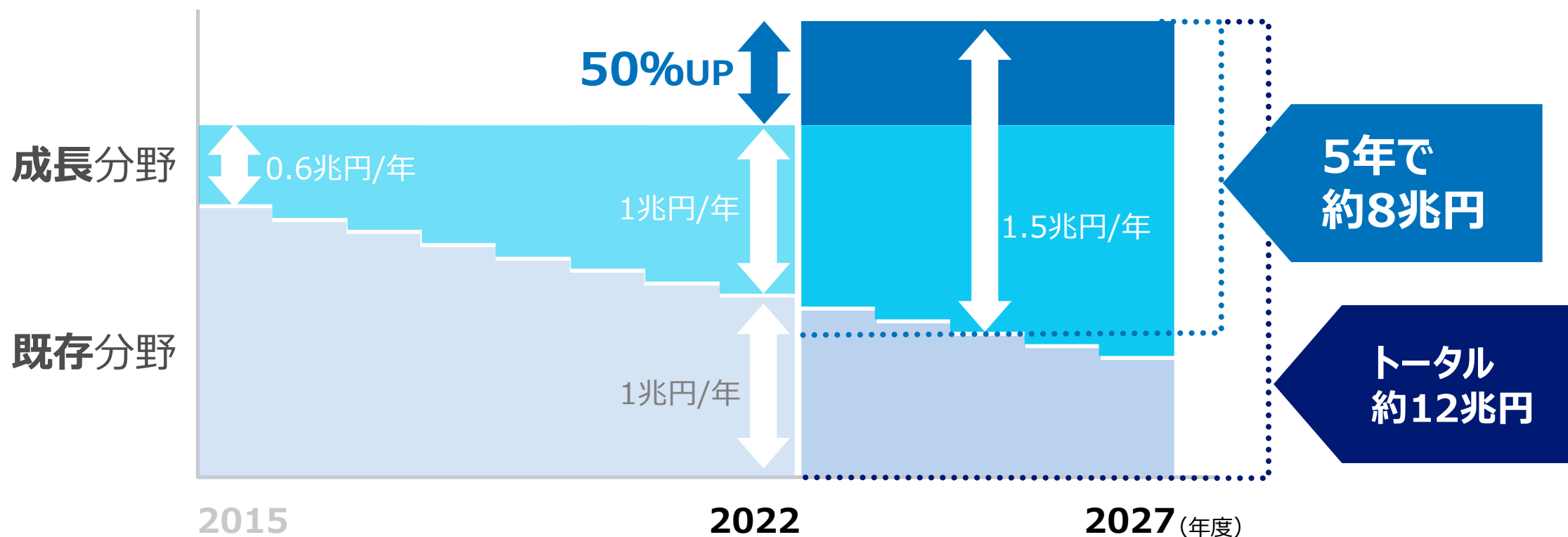
⑧ 自律的なキャリア形成への支援強化

⑨ 全世界の従業員の家族を含めたサポートプログラムの強化・充実

成長のために 8 兆円投資します
(新たな価値創造)

成長分野への投資拡大

5年間で成長分野に**約8兆円**の投資



5年間で成長分野に**約8兆円**の投資

社会・産業のDX/データ利活用の強化

約3兆円

データセンターの拡張・高度化

約1.5兆円

パーソナルビジネスの強化

約1兆円

循環型社会の実現

約1兆円

IOWNによる新たな価値創造、その他

約1.5兆円

(1) データ・ドリブンによる新たな価値創造

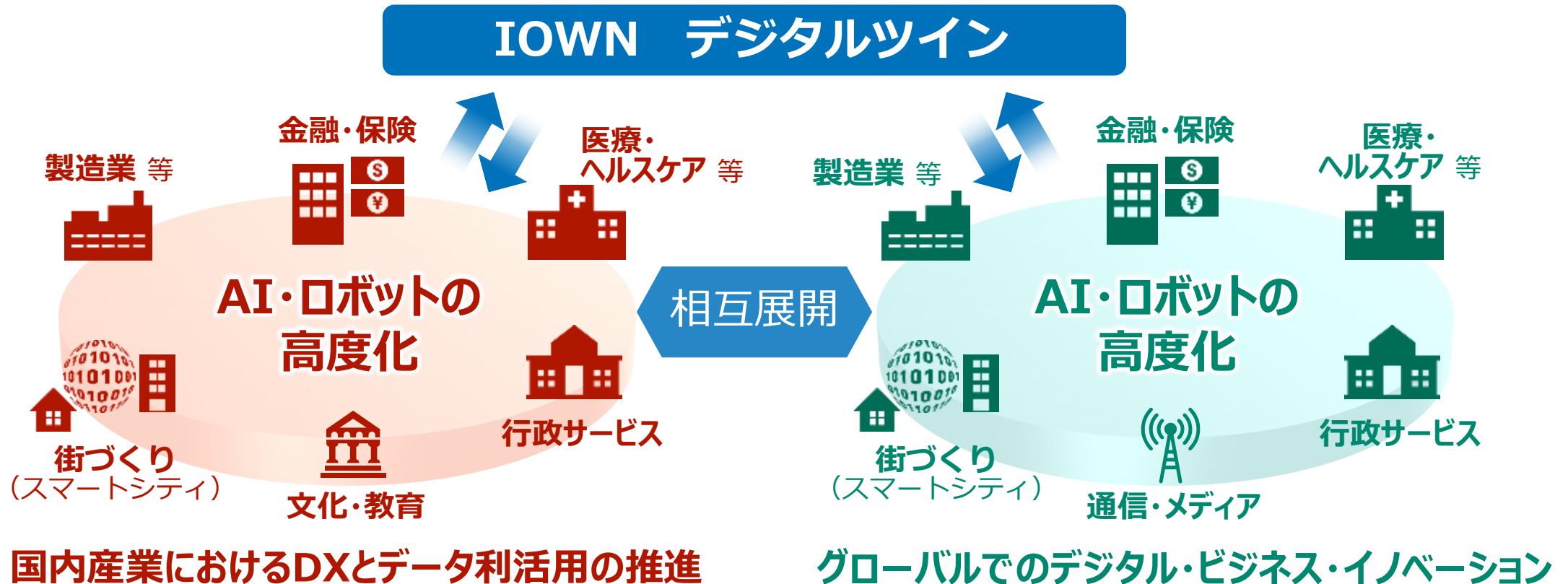
- ① 社会・産業のDX/データ利活用の強化
(データセンタ・tsuzumi等)
- ② パーソナルビジネスの強化

1. 新たな価値の創造とグローバルサステナブル社会を支えるNTTへ

データ・ドリブンによる新たな価値創造（スマートワールド）

ii. 社会・産業のDX/データ利活用の強化（AI・ロボットの活用）

- 技術やソリューション等をグローバルで相互に展開し、生活や社会を支える産業を変革
～ デジタルビジネス等に **約3兆円以上/5年** の投資を実施 ～



Silicon Valley SV1 Data Center



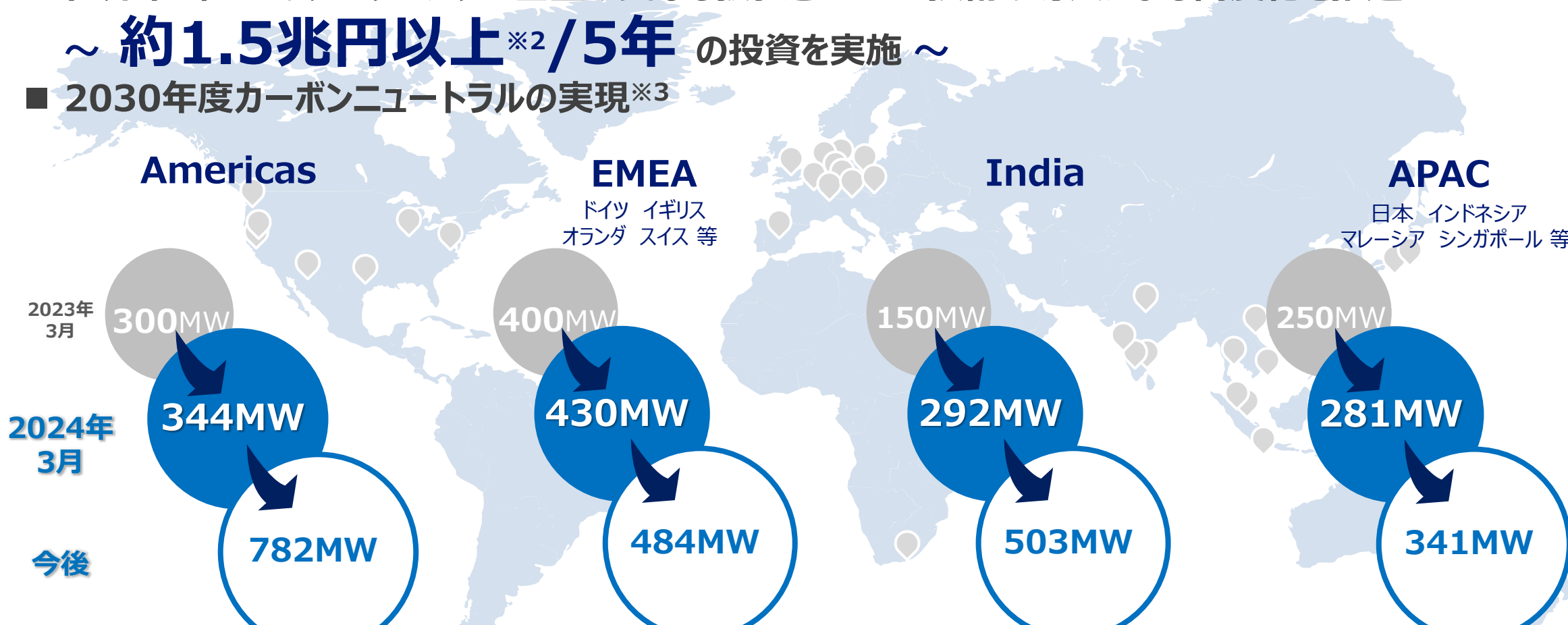
データセンター事業の拡張・高度化



- 世界第3位※¹のデータセンター基盤の更なる拡張とIOWN技術の導入による高度化を推進

～ 約1.5兆円以上※²/5年 の投資を実施 ～

- 2030年度カーボンニュートラルの実現※³



2027年度までに倍増（2023年度比）をめざす

※¹ Structure Research 2023 Reportより中国事業者を除き再集計 ※² 第三者資本活用による設備投資は含みません

※³ データセンターにおけるGHGプロトコルのScope1（自らの温室効果ガスの直接排出）、Scope2（他社から供給された電気、熱・蒸気の使用に伴う間接排出）が削減対象

※⁴ MW数はNTTコミュニケーションズグループ及びNTT Ltd. Groupで所有するビル（第三者とのJV含む）における電力容量

Americas

ハイパースケーラーを
中心とした
先進需要の取り込み



EMEA

環境負荷に
配慮した
需要への対応



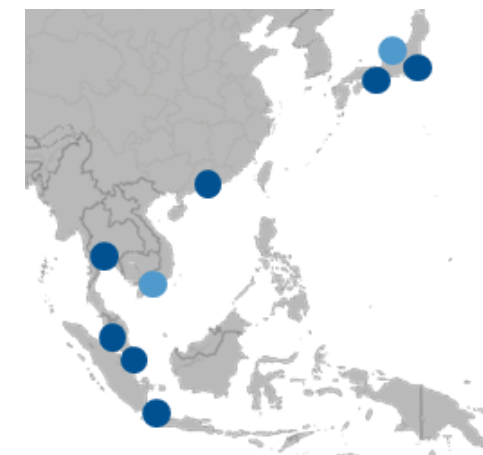
India

市場拡大地域に
おけるNo.1シェアの
維持・向上



APAC

今後の市場成長を
踏まえた
着実な拡大

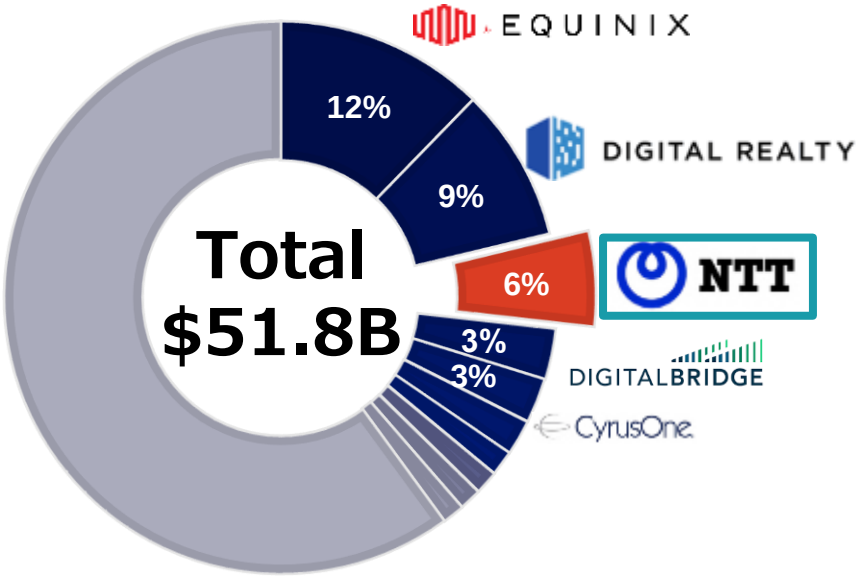


市場におけるNTTのポジション

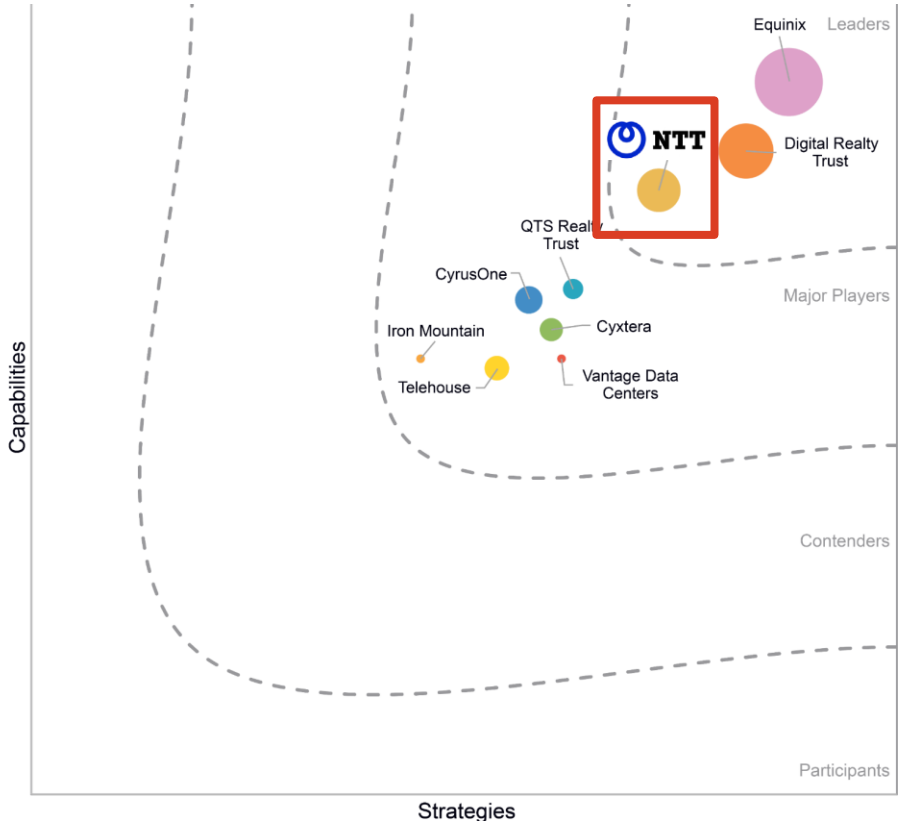


データセンター事業者シェア¹

	事業者
1	Equinix
2	Digital Realty
3	NTT GDC
4	Digital Bridge
5	CyrusOne
6	KDDI
7	American Tower
8	Cyxtera
9	Flexential
10	QTS
	Others



Global IDC MarketScape Vendor Assessment ²

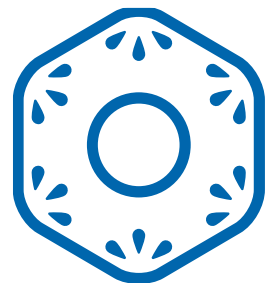


データセンター事業者で
NTTは世界第3位

IDCによる評価でリーダーポジションを獲得

¹ 中国事業者を含まず。Structure Research May 2023 ReportよりNTTにて作成

² IDC 2021



tsuzumi

- ✓ 日英対応・日本語は世界トップクラス
- ✓ 高いコストパフォーマンス
- ✓ 柔軟かつ低コストなカスタマイズ性
- ✓ 日本初！マルチモーダル※

※ テキスト・画像・音声・動画など複数の種類のデータを一度に処理できるAI技術

tsuzumiの好調な引き合い



ヤマト運輸

nojima



東京海上日動



富士薬品



導入相談

650+



福井県



町田市
MACHIDA City



千葉大学
CHIBA UNIVERSITY

グローバルなお客さまが活用する
Microsoftのクラウド上で利用可能



機密データ活用というプライベートな
ネットワークに適したニーズにも対応



お客さま事務所等



NTTグループのデータセンター

連鎖型AI推進に向けた会社設立



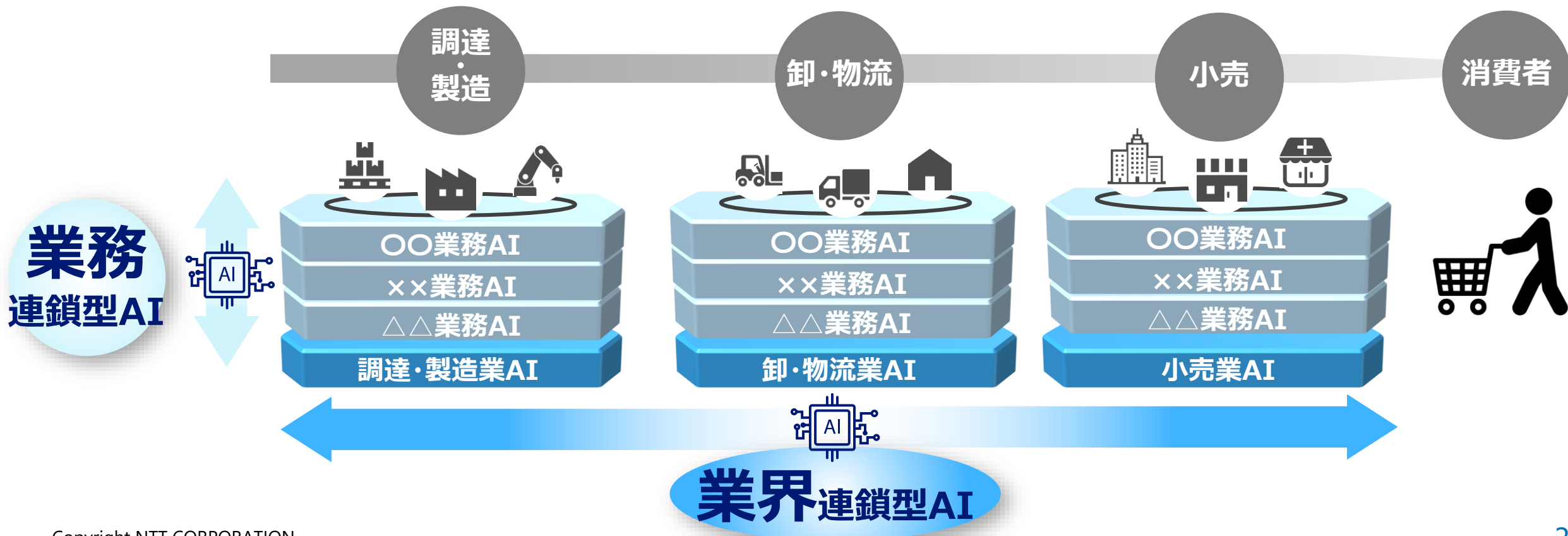
- 連鎖型AIを推進するを株式会社NTT AI-CIXを2024年8月に設立
- 今後のAI活用促進には、サステナブルなインフラ基盤とともに業務・業界横断した連鎖型AIが必要



連鎖型AIによるAI導入効果の最大化

- 業務・業界横断の連鎖型AIによって全体の自動化を図り、AI導入効果を最大化させる

サプライチェーンにおける連鎖型AIの導入イメージ



(1) データ・ドリブンによる新たな価値創造

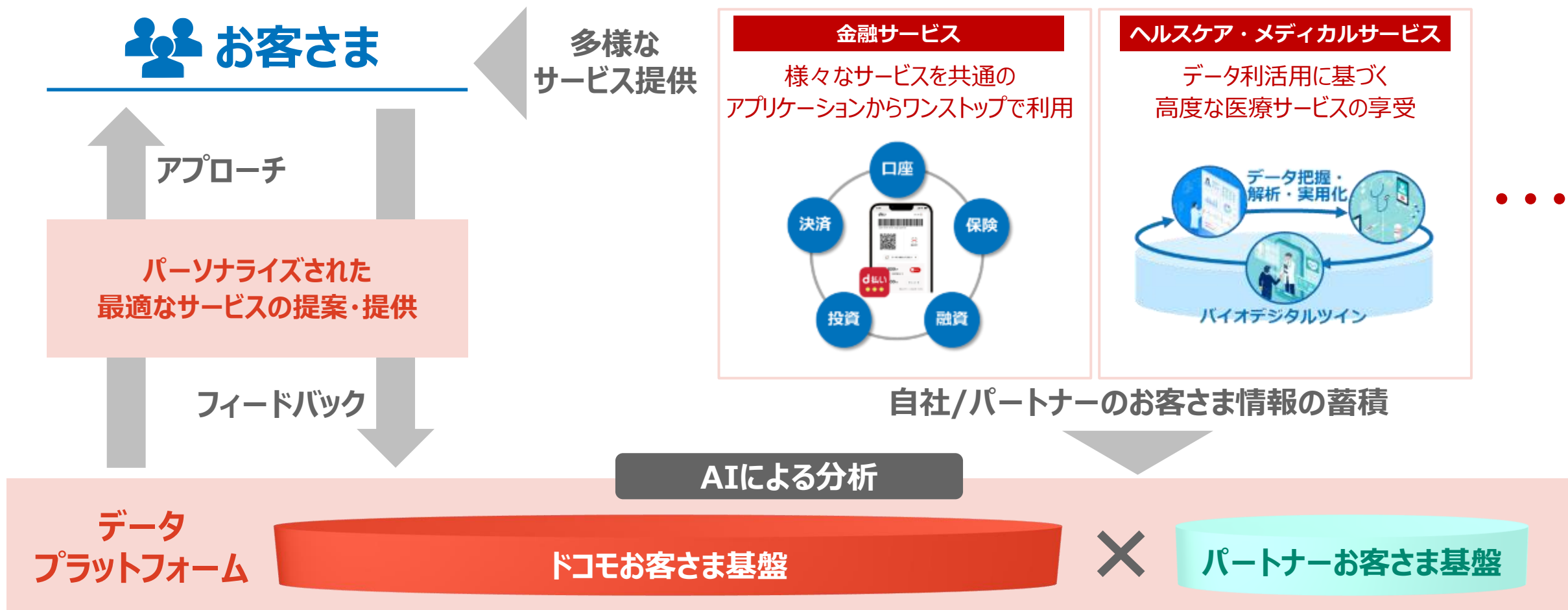
- ① 社会・産業のDX/データ利活用の強化
(データセンター・tsuzumi等)
- ② パーソナルビジネスの強化

1. 新たな価値の創造とグローバルサステナブル社会を支えるNTTへ

データ・ドリブンによる新たな価値創造（スマートワールド）

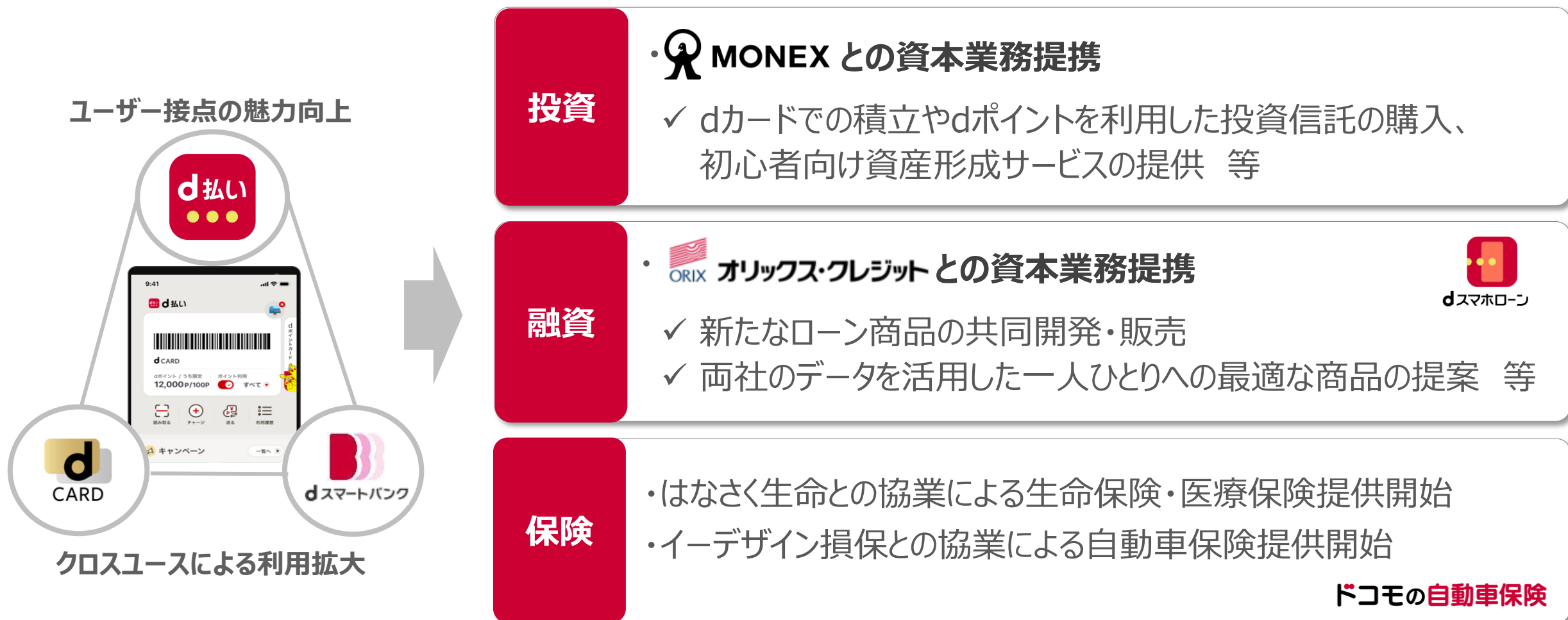
i. パーソナルビジネスの強化（ドコモ・スマートライフ事業の強化）

- パーソナルビジネス等の成長分野への積極的投資を実施 ～ 約1兆円以上/5年 ～



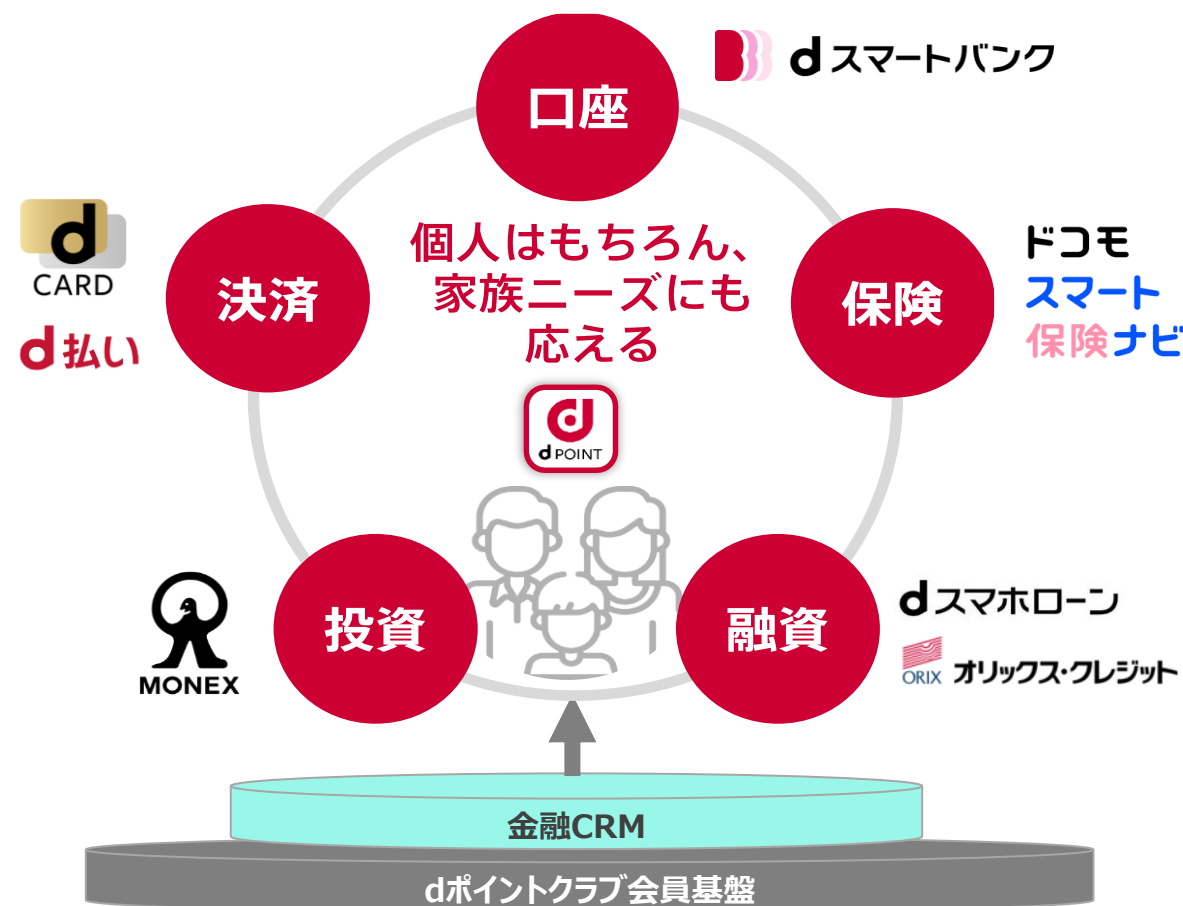
金融サービスの拡大・強化

■ データを活用し、一人ひとりに最適な金融商品をタイムリーに提案できるように、MONEX等との資本提携他、業務提携を推進



データドリブンによるB2Cビジネスの進化

■ dポイントクラブ会員基盤をベースに金融CRMを強化



ライフステージ、ライフイベント、資産に応じたタイムリーなご提案

ドコモのマーケティングソリューション



- マーケティングソリューション領域における更なる事業拡大のため、インテージHDをNTTドコモ子会社化
- 2024年8月より、インテージを活用した更に高度なマーケティングソリューションを提供開始

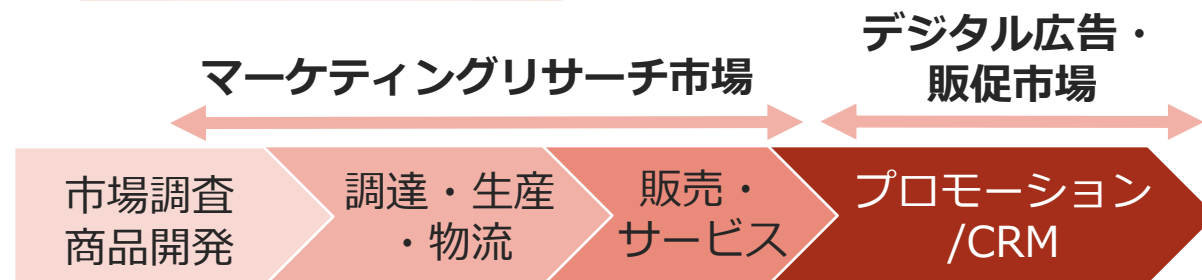
(株)インテージHD

(証券コード：4326、売上高：633億円)



マーケティングリサーチ事業
国内No.1※

めざす姿



顧客1人1人に紐づく
ドコモの会員基盤(約1億人)

※(株)インテージHD HP (<https://www.intageholdings.co.jp/ir/investor/naruhodo/advantage/>) より
「『ESOMAR Global Market Research 2023』 ESOMAR's Global Top-50 Insights Companiesに基づく」

脱炭素を実現します
（地球のサステナビリティ）

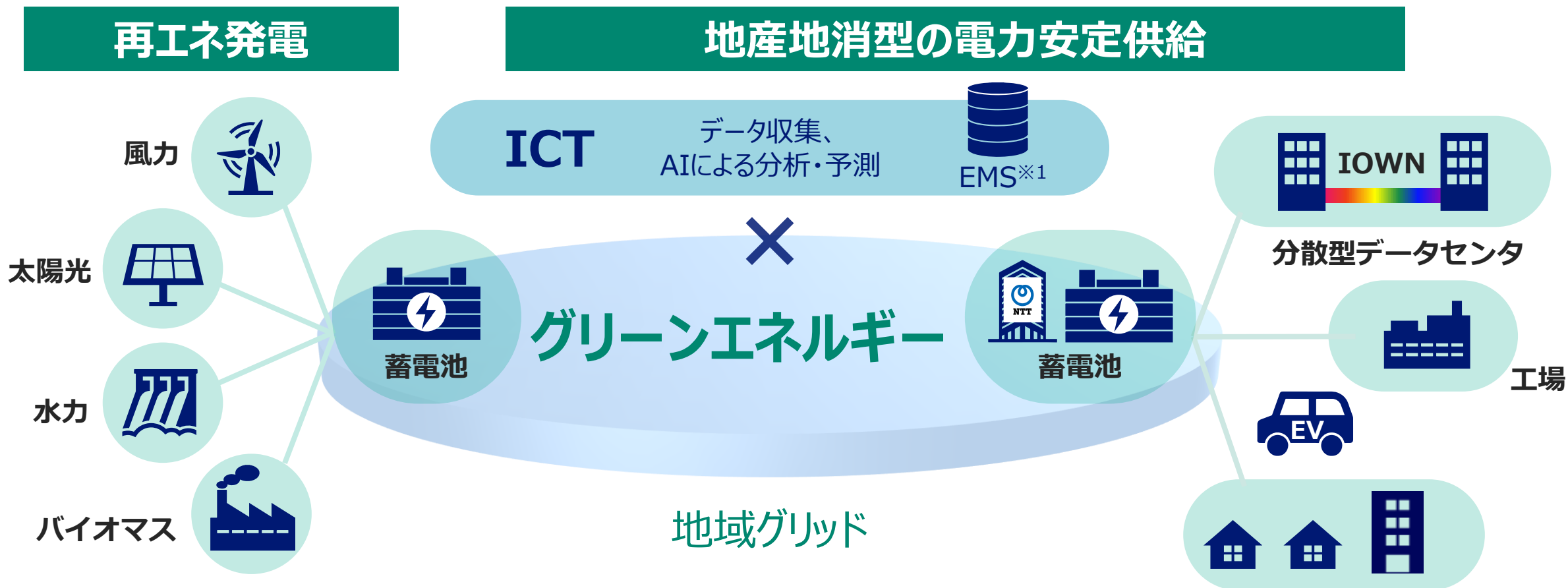
(2) 循環型社会の実現

1. 新たな価値の創造とグローバルサステナブル社会を支えるNTTへ

循環型社会の実現

i. グリーンソリューションの実現

- 「グリーンエネルギー × ICT」で実現するグリーンソリューションを推進 ～ **約1兆円/5年** の投資を実施 ～
- 再生可能エネルギーの発電事業を拡大するとともに、地産地消型の最適化・効率化された電力の安定供給を実現



ネットゼロに向けて

- Scope 1&2の2023年度実績は232万トンとなり、2040年カーボンニュートラルに向けた計画以上に削減し、順調に進捗している
- サプライヤへの排出量可視化・削減の働きかけ及び支援、お客さまへの再生可能エネルギー導入の支援等の取り組みを通じて、2030年度Scope 1&2&3で1,700万トンをめざす



2040年

カーボン
ニュートラル

Scope3削減の主な取り組み

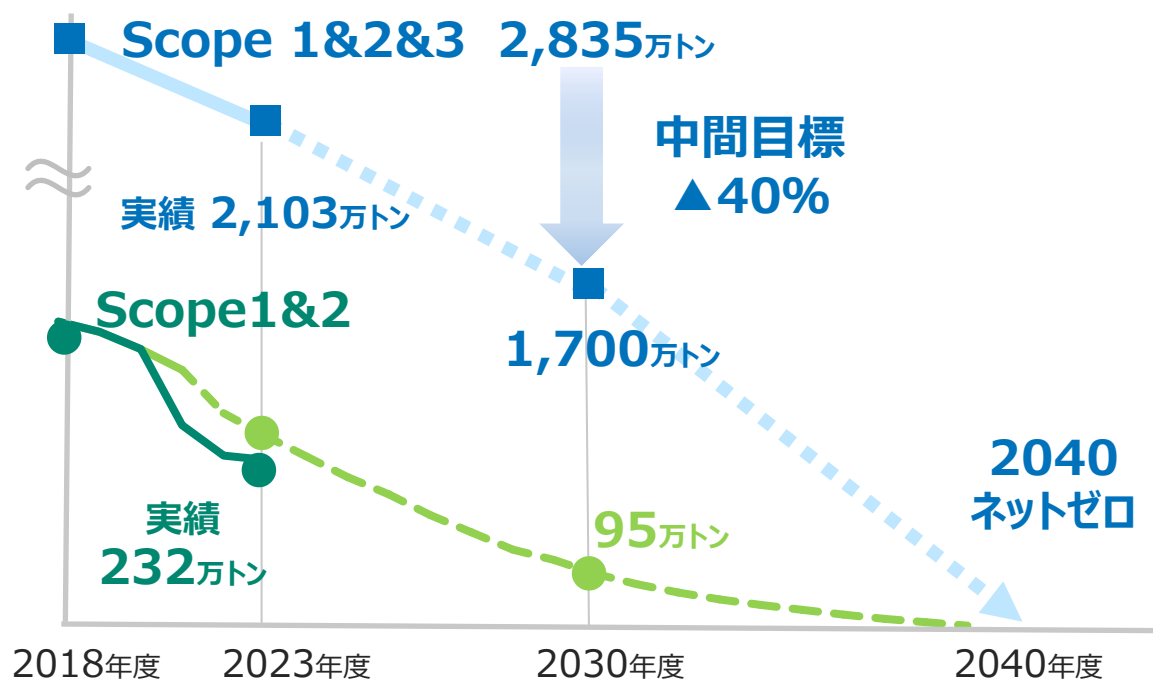
サプライヤとの更なる連携強化

- ・ 排出量の可視化・目標策定の働きかけ及び支援

お客さまの脱炭素の貢献

- ・ データセンターのお客さま等への再生可能エネルギー導入支援
- ・ クラウドサービスの提供、製品の省エネ推進

NTTグループの温室効果ガス排出量の削減イメージ (国内+海外)



再エネ電源の獲得状況

- 開発中の案件を含め、2023年6月時点で26.9億kWhの再エネ電源を保有
- 2023年8月、(株)グリーンパワーインベストメントの株式取得により2030年目標の達成が視野に



環境に配慮したデータセンター

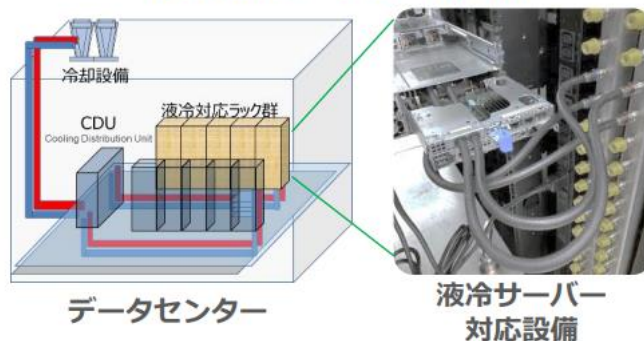
■ データセンターにおいても、省エネルギー化の取り組みを加速

Green
Nexcenter 開設予定

グリーン電力
の提供開始

間接蒸発冷却式
空調導入

水冷（液冷方式）により
高発熱サーバーに対応



未対策の場合
温室効果ガス
排出量は急上昇

将来的には
IOWN APNを組み合わせ
「超低消費電力ICT基盤」へ



IOWN APN



高発熱サーバの一般化



IP関連機器の性能アップ

消費電力
増加

データセンターの省エネルギー推進
超省電力ICT基盤によるグリーン対応

2020

2021

2022

2023

2024

2025以降

2030

データセンター/
NWのカーボン
ニュートラル

2040

NTTグループ
カーボン
ニュートラル

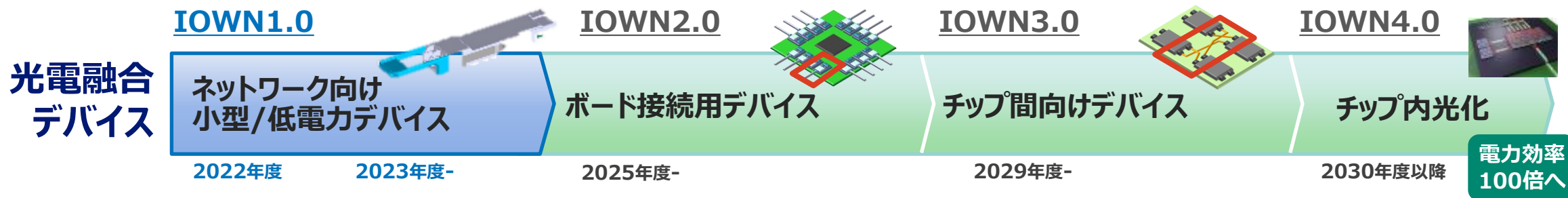
(3) IOWNによる新たな価値創造

1. 新たな価値の創造とグローバルサステナブル社会を支えるNTTへ

IOWNによる新たな価値創造（構想から実現へ）

i. 光電融合デバイスの製造会社設立

- AIの活用拡大等に伴う消費電力増大への解決策として、低消費電力を実現する光電融合デバイスの早期事業化に向け、「NTTイノベティブデバイス株式会社」を2023年6月に設立
(**出資金300億円**でスタート、順次増資を検討)



ii. IOWN（6G等含む）研究開発・実用化の加速

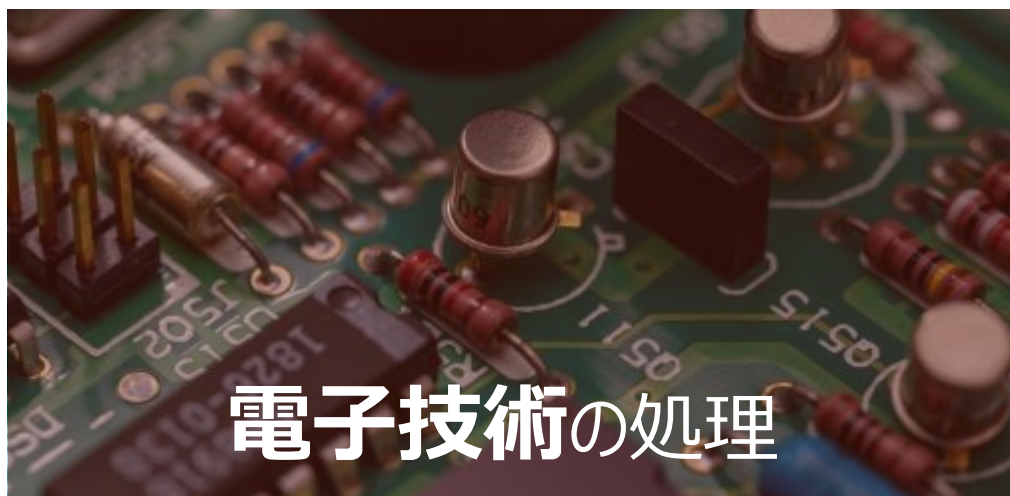
- IOWN（6G等含む）研究開発全体で、2023年度は **約1,000億円**、以降も継続的に資金を投下し、サーバー（SWB※1）や、DTC※2等の実用化も加速

■ 新たな低消費エネルギー、高速信号処理技術の確立

現状

光技術をチップ内の信号処理に導入

将来

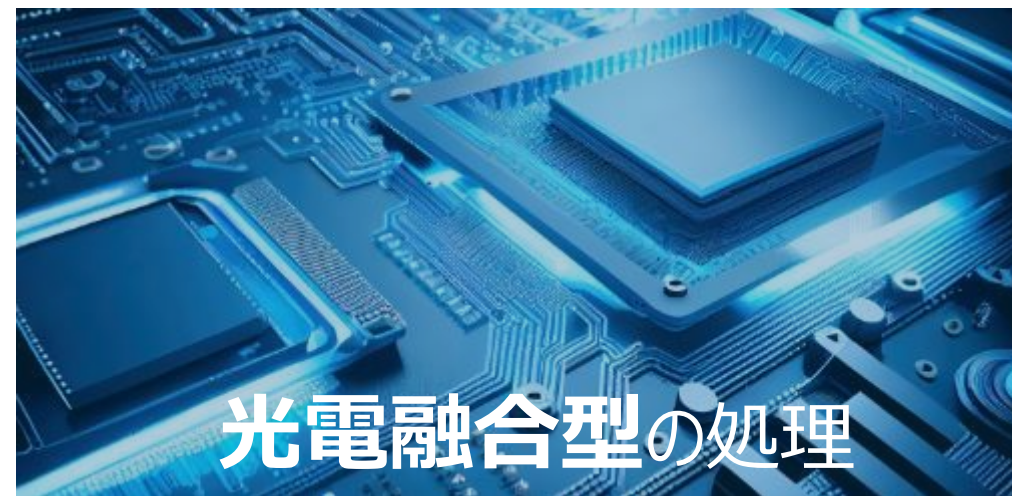


電子技術の処理

性能限界

半導体 : 技術的課題&投資額の増大

消費電力 : 消費電力増加による熱処理の限界



光電融合型の処理

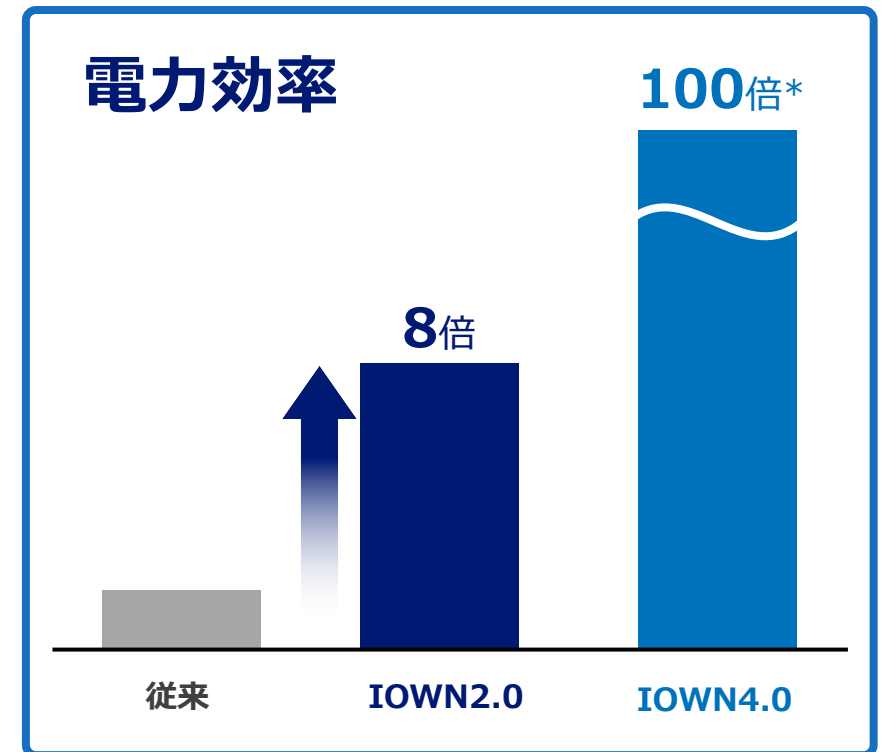
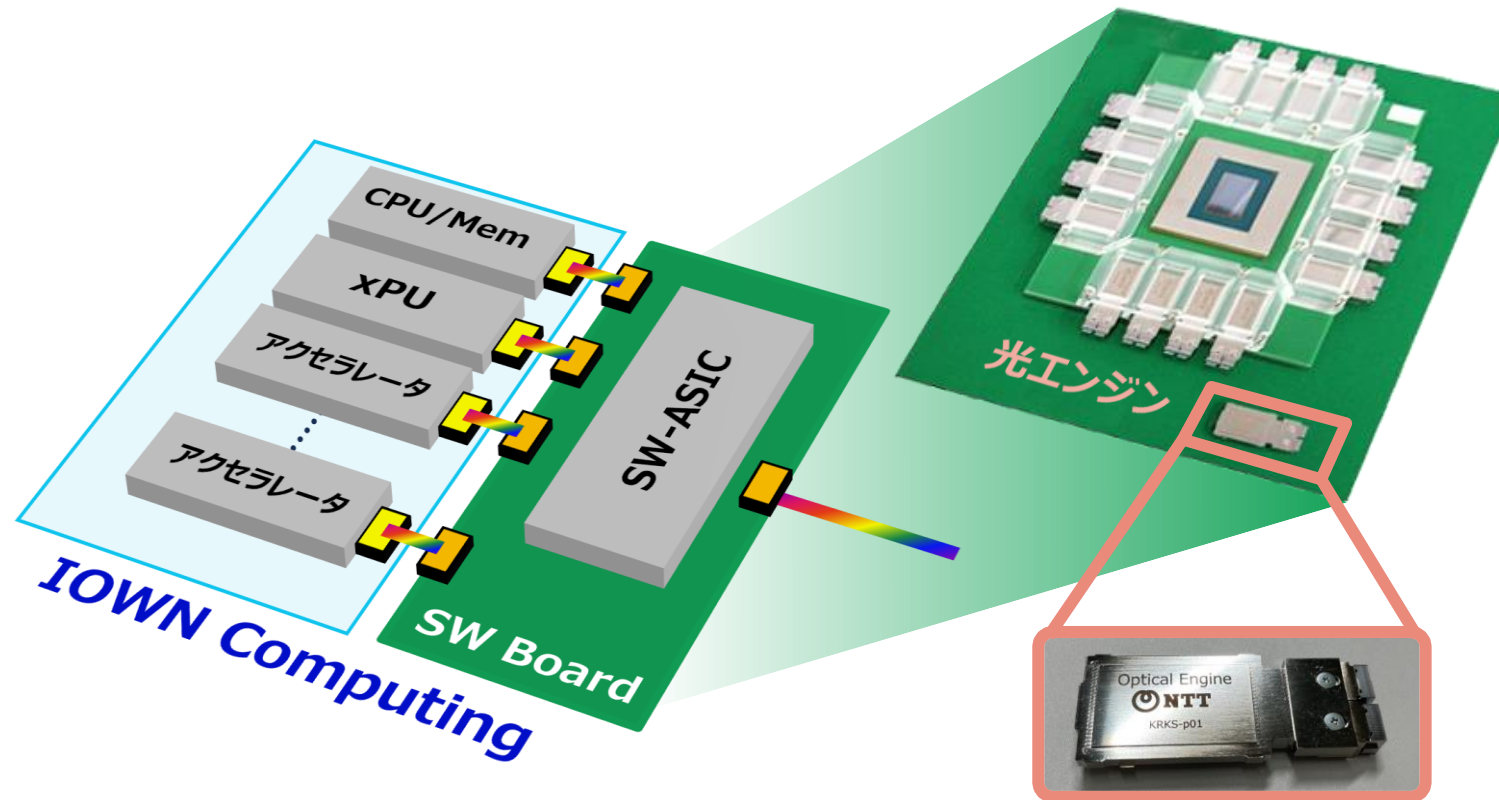
消費エネルギー

大幅削減

IOWN2.0 コンピューティング領域へ

- コンピューティング領域を切り開く大容量・低電力・小型の光エンジンを開発
- xPUやメモリ間を電気ではなく光で接続することで超低消費電力なIOWNコンピューティングを実現
- 光エンジンは商用に向けた試験を実施中。光エンジンを搭載したスイッチボードを2025年度提供予定

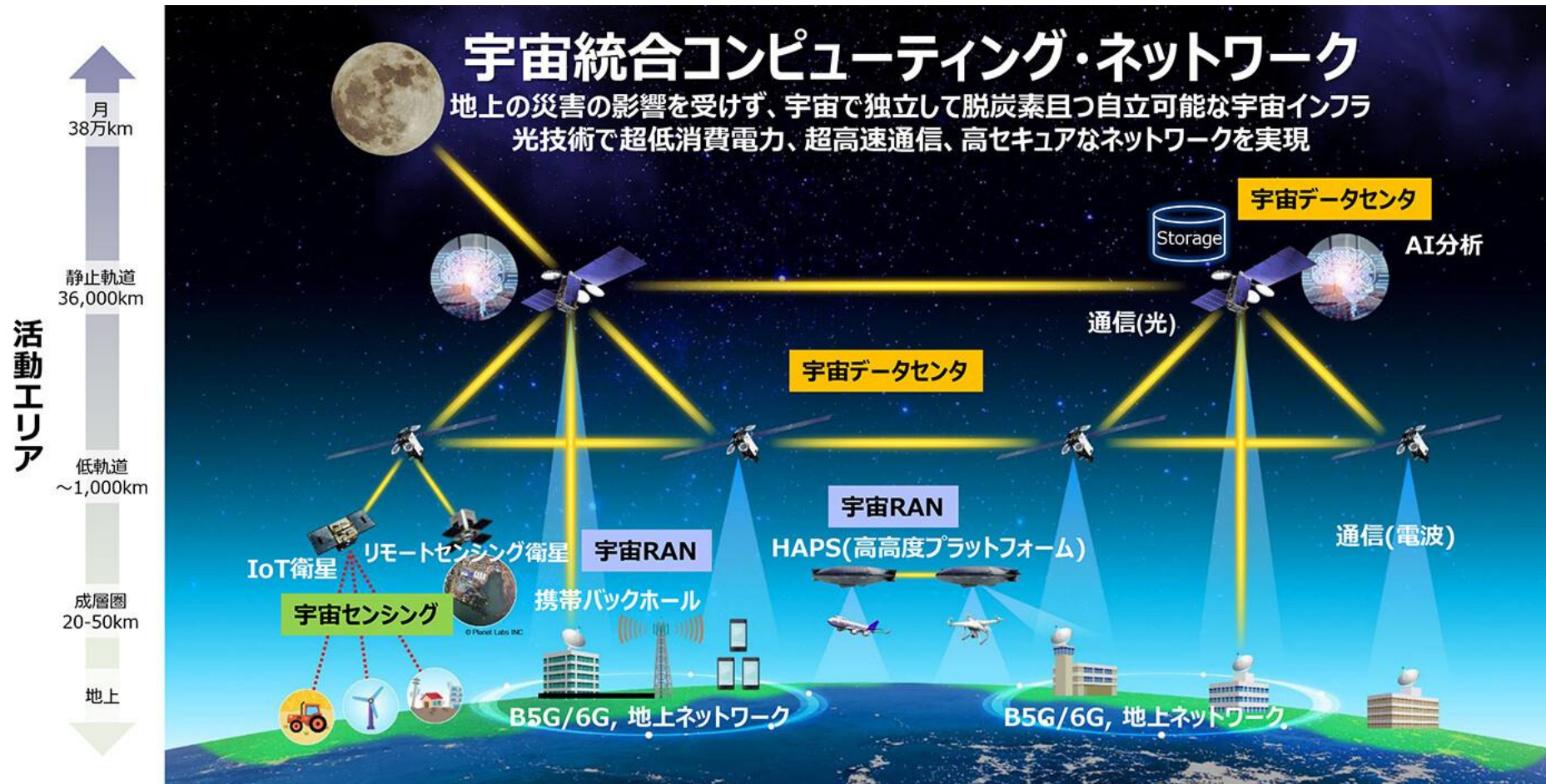
開発中の光エンジン/スイッチボードイメージ



* APN,サーバー等含めたフォトニクス適用部分全体での電力効率値

宇宙統合コンピューティング・ネットワーク

- (株)スカパーJSAT HDと業務提携し、宇宙統合コンピューティング・ネットワークによるイノベーションで新たな宇宙インフラを構築し、持続可能な社会に貢献



(4) 事業基盤の更なる強靱化

「レジリエンス」

- ・ 品質の高い、安定したNWの実現
- ・ セキュリティニーズの高まり
- ・ 激甚化する自然災害への対応

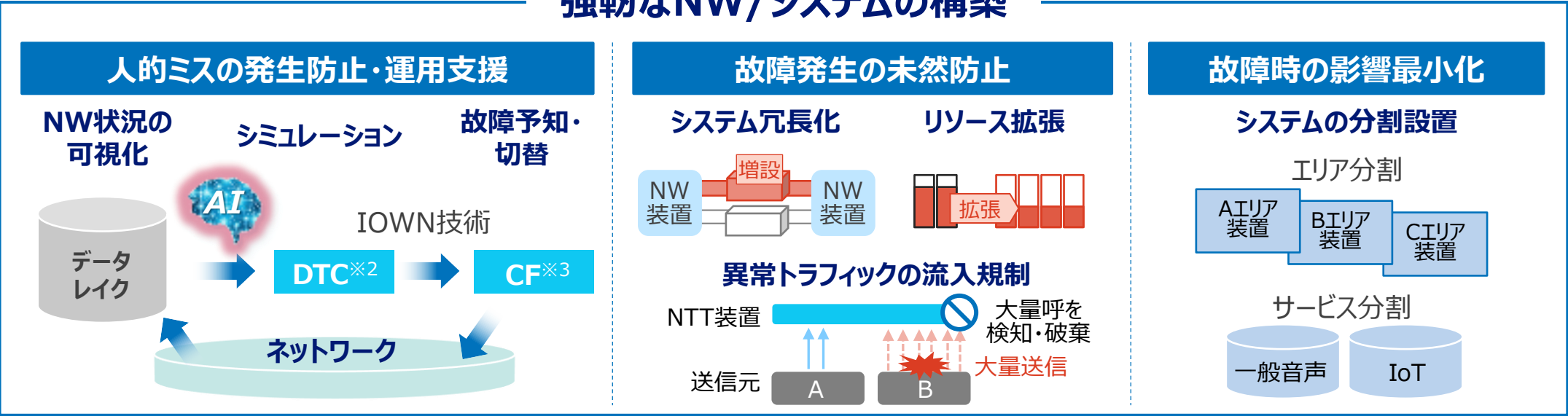
1. 新たな価値の創造とグローバルサステナブル社会を支えるNTTへ

事業基盤の更なる強靱化

- 大規模故障やサイバー攻撃等の発生を踏まえた強靱なネットワーク/システムを実現し、社会インフラを強化するとともに、激甚化する自然災害等への対策を強化

～ 2025年度までに1,600億円規模※1の投資を実施 ～

強靱なNW/システムの構築



災害対策の更なる強化



世界標準のサイバーセキュリティ対策

能登半島地震における復旧対応

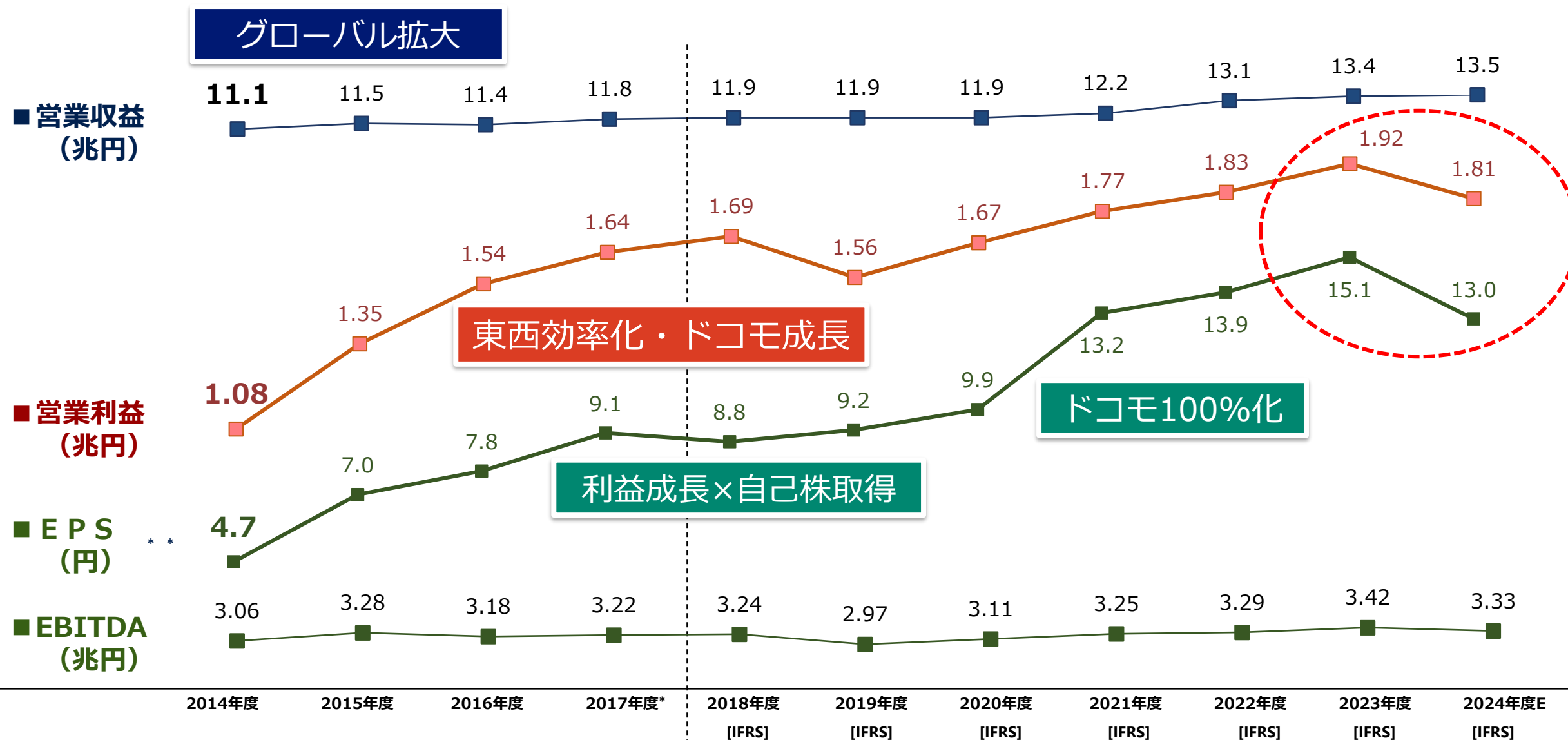


- 2,000人規模で昼夜を問わず復旧活動に尽力し、発災から17日で応急復旧を完了※1
- 復旧活動を続け、モバイル・固定ともに一部エリアを除き復旧完了※2。今後は街の復興計画に合わせて対応



4. 既存分野（通信事業）の 持続的成長に向けて

連結業績の推移



* Tata Sons Limitedからの仲裁裁定金受領影響を除く当期利益は8,479億円

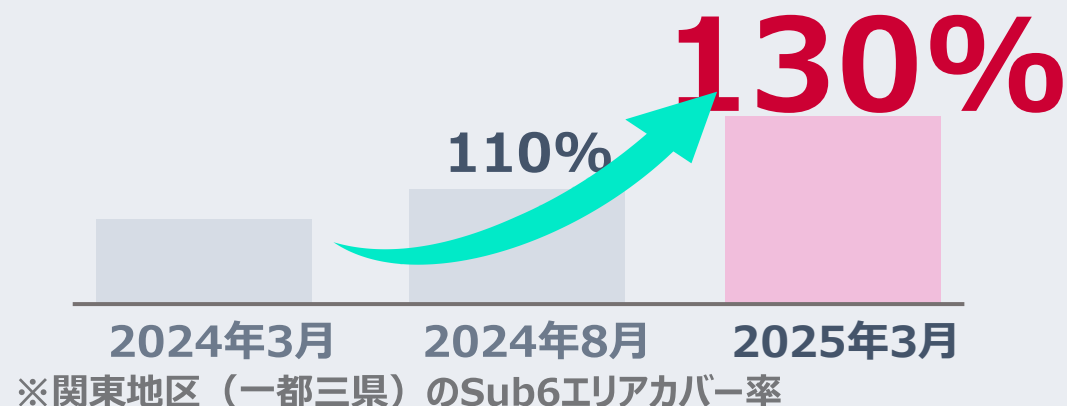
** EPSは、2015年7月1日を効力発生日とした株式分割（普通株式1株を2株に分割）、2020年1月1日を効力発生日とした株式分割（普通株式1株を2株に分割）、2023年7月1日を効力発生日とした株式分割（普通株式1株を25株に分割）を考慮

ドコモの取り組み

お客さま体感品質の向上

■ Sub6基地局の増強等により、お客さま体感品質を改善

都市部を中心に
Sub6エリアを拡大



鉄道動線対策を強化
～山手線対策結果～

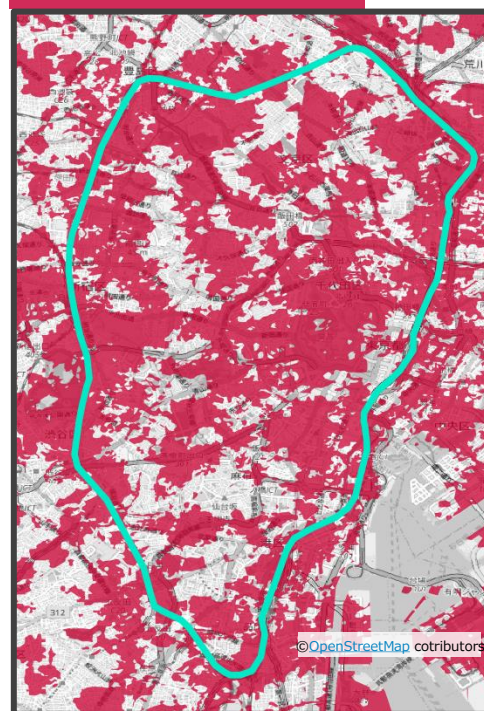
平均スループット **20% 向上**

2024年度8月時点（2024年3月比）

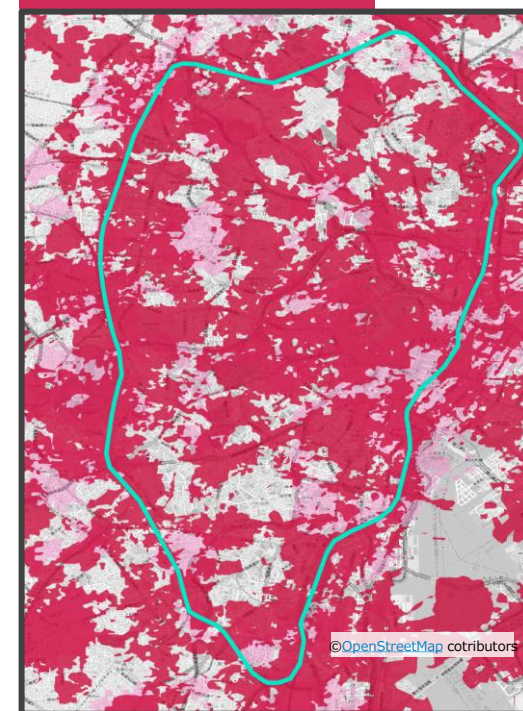
※数値は最繁時の山手線調査における自社調べ（DL・UL）

Sub6エリア拡大状況（山手線エリア）

2024年3月末時点



2024年8月末時点

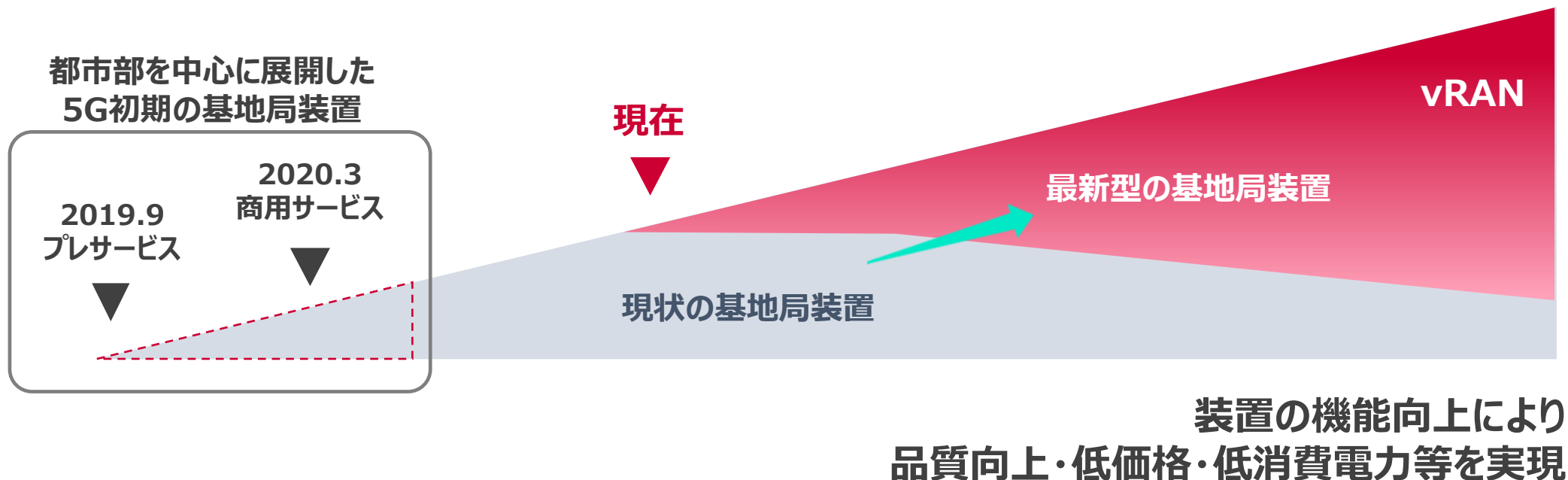


※ピンクは2025年3月末までに拡大予定のエリア

ネットワーク装置の高性能化とコスト効率化 NTT

- 広く国内外の基地局ベンダから、高性能で効率の良い最新型装置を調達する方針
- 直近では海外ベンダの装置を調達し、基地局装置の一部置き換え及び新規拡大に利用

5G基地局装置の移行



チャネルの競争力強化

■ チャネル特性を活かした顧客接点拡大及び提案力強化

対面

量販

販売人員
施策店舗拡大



ドコモショップ

サービスミックス提案強化
出張イベントの実施



非対面

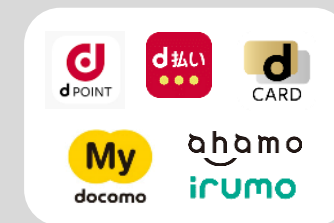
コンタクトセンター

フォローコールでの
提案力強化



デジタル

オウンドアプリ等による
利用促進・サービス提案



お客さま体験（CX）を重視したサービス強化 NTT

- 決済手段のご利用状況に応じてdポイント（期間・用途限定）がたまる新料金プラン「ドコモポイ活プラン」を2024年4月より順次開始

ドコモポイ活プラン

d払いのお買い物でポイントがもっとたまる！

ahamoポイ活

基本料金

6,500円／月^{（税抜）}

詳細はこちら

<https://ahamo.com/special/poikatsu/>

データ量無制限プラン[※]

eximoポイ活

基本料金

9,650円／月^{（税抜）}

詳細はこちら

https://www.docomo.ne.jp/special_contents/poikatsu/eximo_poikatsu/

※ネットワーク混雑時・大量通信時などに通信制限がかかる場合があります。

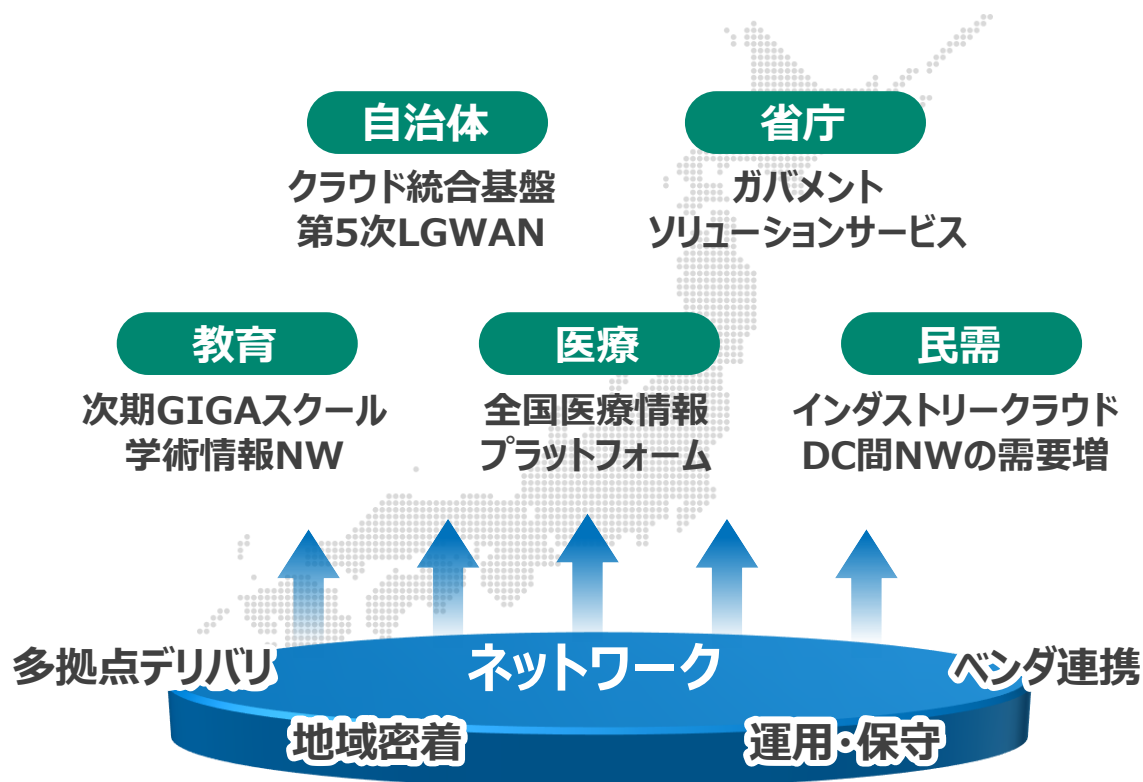
NTT東西の取り組み

法人向けネットワーク事業の進化・拡大



- 既存の光ネットワークを最大限に活用し、強みである地域とのコネクション、エンジニアリング力を活かした、社会のデジタル化を捉えたネットワーク事業を拡大

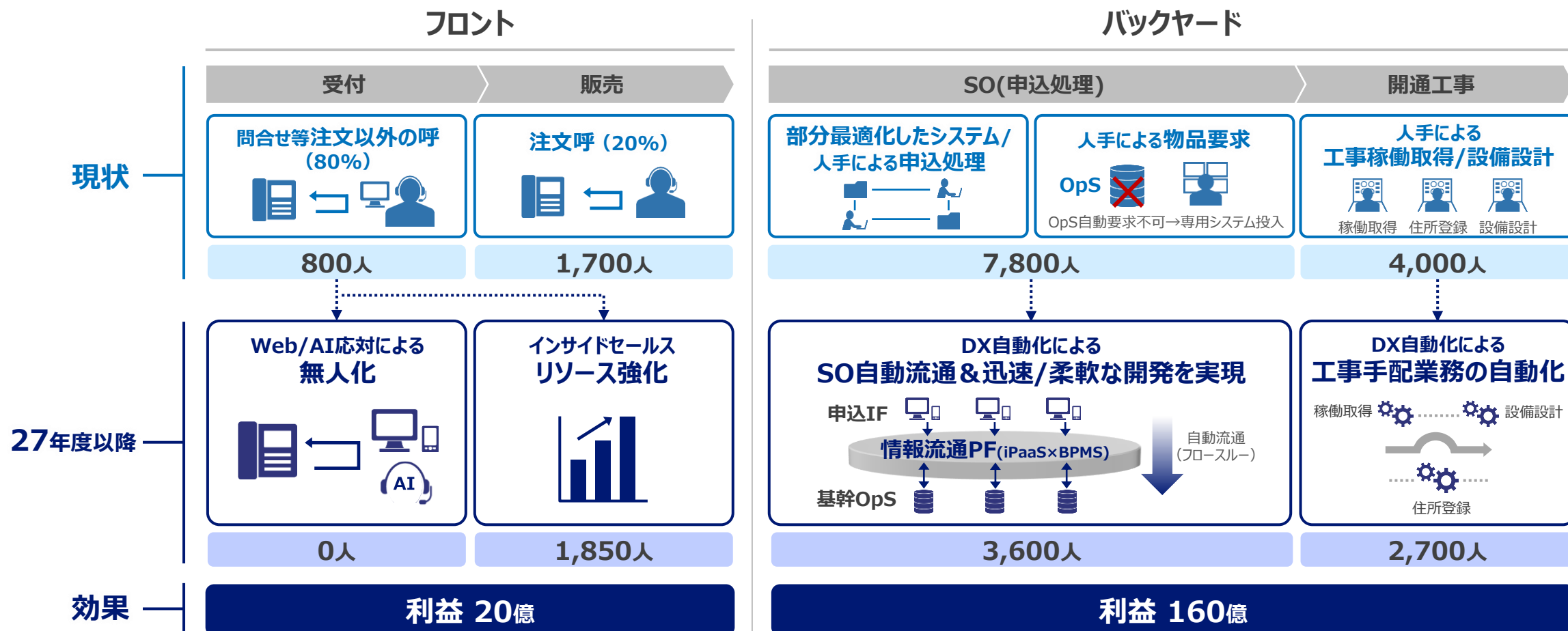
今後のデジタル社会基盤の下支え



DX・AIによる通信オペレーション改革



- 人手中心のフロント・バックヤード有人対応業務を、DX・AIを全面活用し再設計
⇒徹底的な効率化と“ゼロタッチ化（無人化）”
- 約半分の人員に削減することで、27年度に180億円の利益改善をめざす

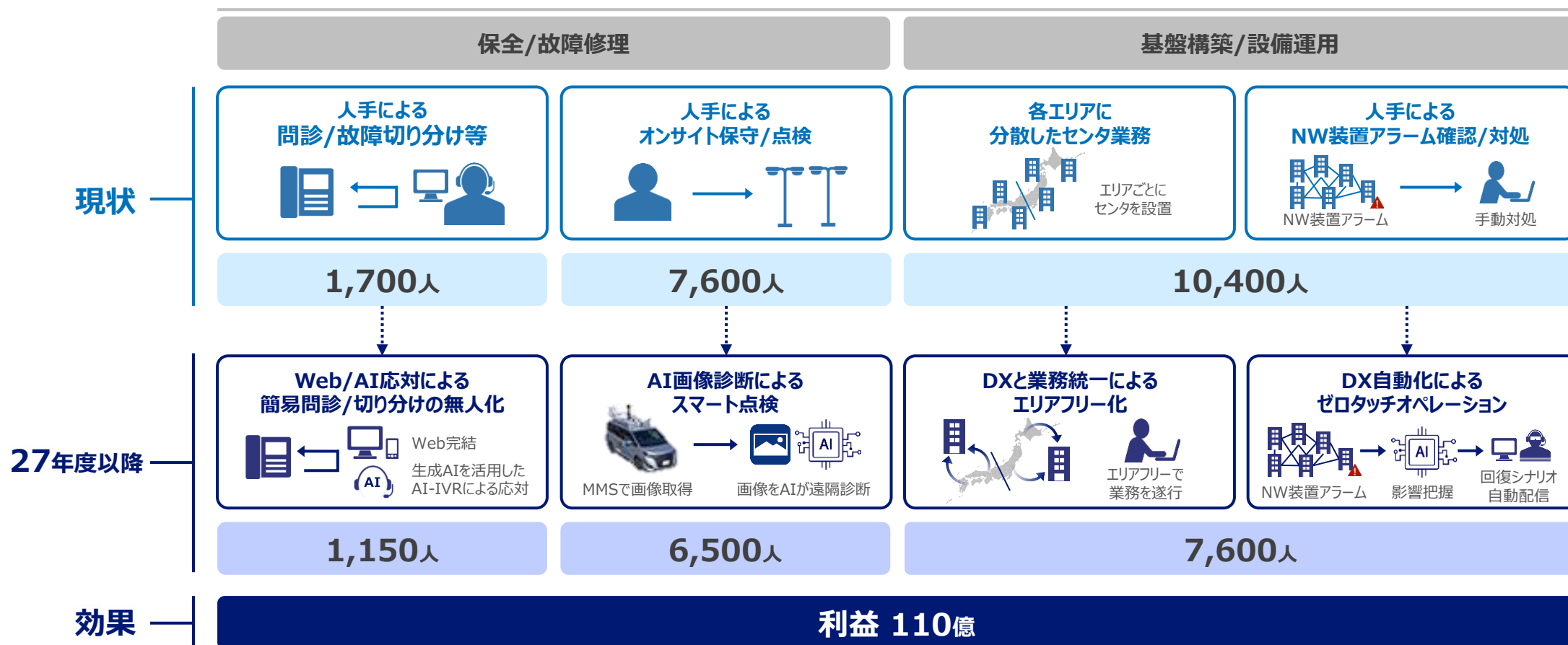


DX・AIによる通信オペレーション改革



- オンサイト業務等の人手による作業はAI画像診断等の技術を活用することで業務を高度化
- NW装置の運用における定型反復業務は、DX・AIを全面活用し“ゼロタッチ化（無人化）”させることで、27年度に110億円の利益改善をめざす

設備系業務

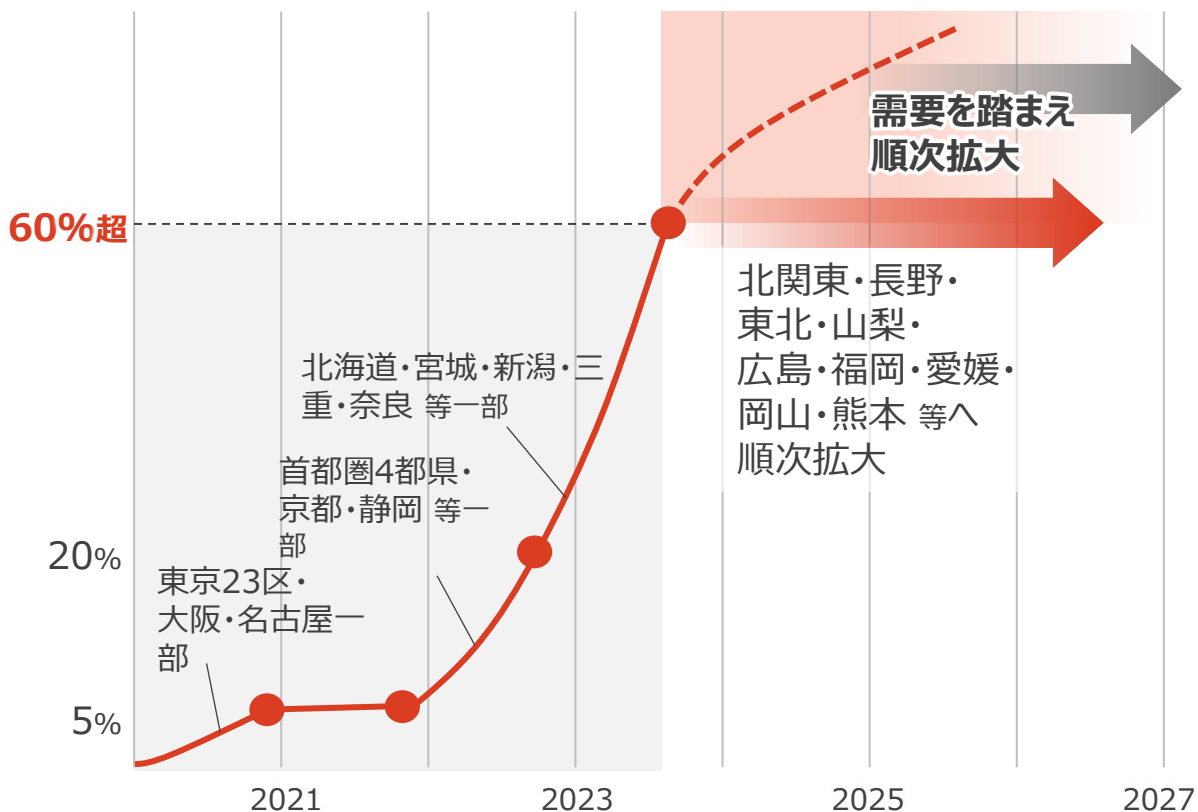


光回線拡販に向けた取り組み



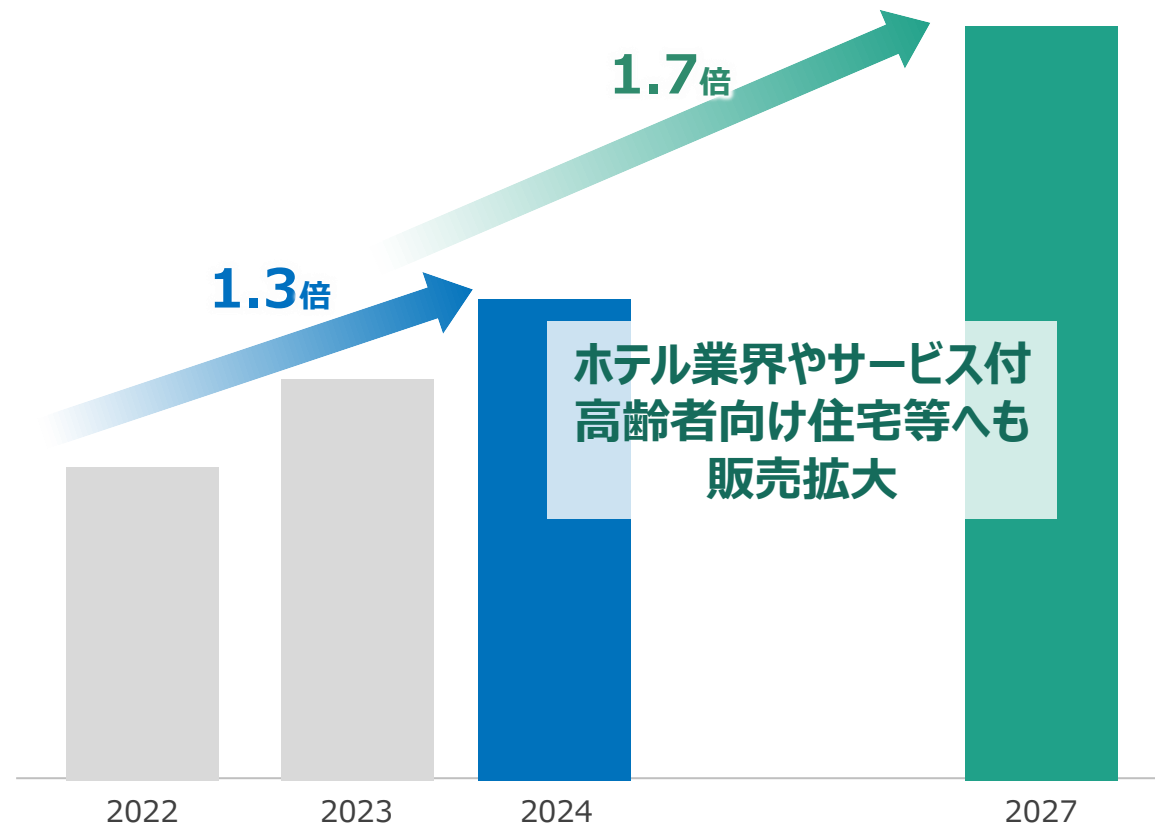
高速光サービスの提供エリア拡大

ARPU拡大が見込まれる
光クロス提供エリア拡大を通じ、光基盤を拡大
世帯カバー率



マンション向け販売強化

デベロッパ・管理会社と連携強化した
全戸一括拡大により、中長期的な収入を維持
全戸一括導入戸数



中期財務目標

中期財務目標

目標指標		目標水準(2027年度)
全社目標	EBITDA	+ 20% 増加 (対2022年度)
成長分野※1	EBITDA	+ 40% 増加 (対2022年度)
	海外営業利益率※2	10% (2025年度)
既存分野※3	EBITDA	+ 10% 増加 (対2022年度)
	ROIC	9% (2022年度実績 : 8.2%)

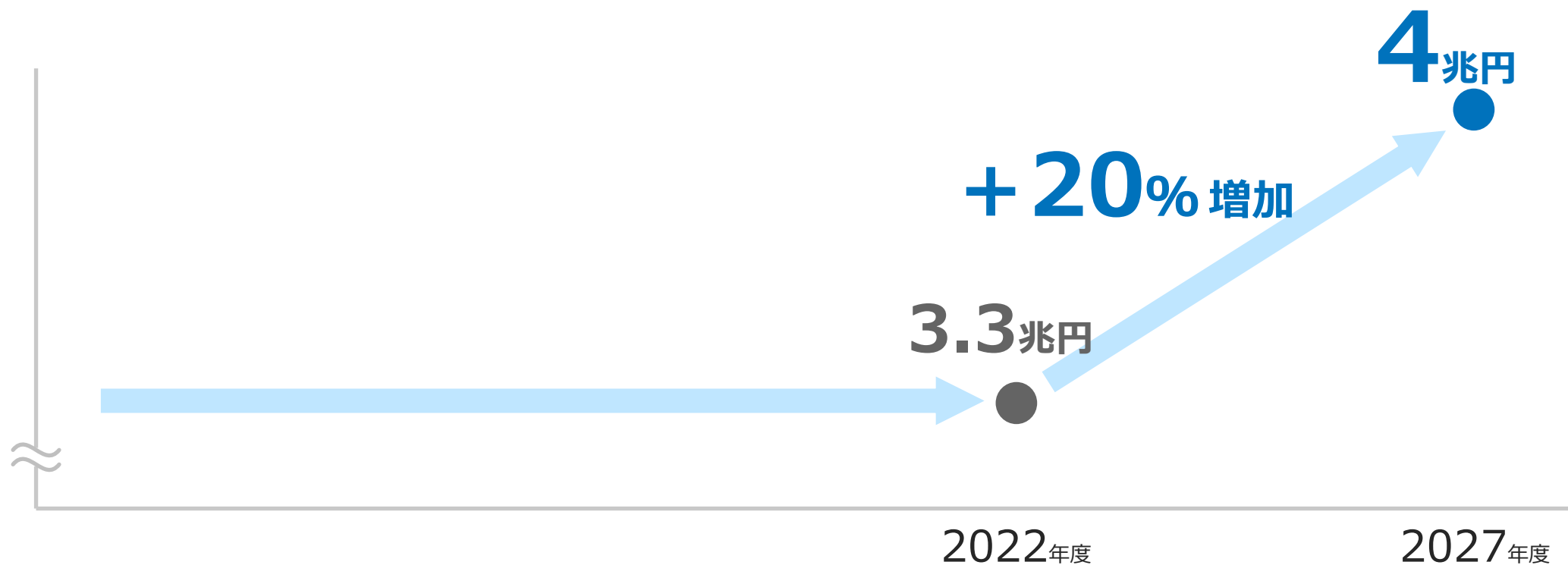
上記に加え、サステナビリティ関連指標を設定

- ・ **女性新任管理者登用率** : 毎年**30%**以上
- ・ **温室効果ガス排出量** : 2040年度**カーボンニュートラル**、**ネットゼロ**をめざす
- ・ **従業員エンゲージメント率** : 対前年改善
- ・ **顧客エンゲージメント (NPI、NPS®) ※4※5** : 対前年での改善

※1 IOWN、デジタル・データセンター、電力・エネルギー、スマートライフ、不動産、AI・ロボット等 ※2 NTTデータグループ連結。買収に伴う無形資産の償却費等、一時的なコストを除く
 ※3 NTTドコモ・コンシューマ通信事業、NTT東日本、NTT西日本 ※4 お客さま体験 (CX) をより強化する観点から、2024年度より非財務指標の重要指標として設定
 ※5 NPI (Net Purchase Intention) は継続利用意向、NPS (Net Promotor Score) は他者への推奨度を測る指標
 Net Promotor Score及びNPSは、ペイン・アンド・カンパニー、フレッド・ライクヘルド・サトメトリックス・システムズ (現NICE Systems, Inc) の登録商標

さらに未来のためにキャッシュ創出力を拡大

2027年度に向けて成長のためのキャッシュ創出力を増大し、
EBITDA 約4兆円をめざす



5. 株主の皆さまへ (還元方針)

■ 配当政策

継続的な増配の実施を基本的な考えとする

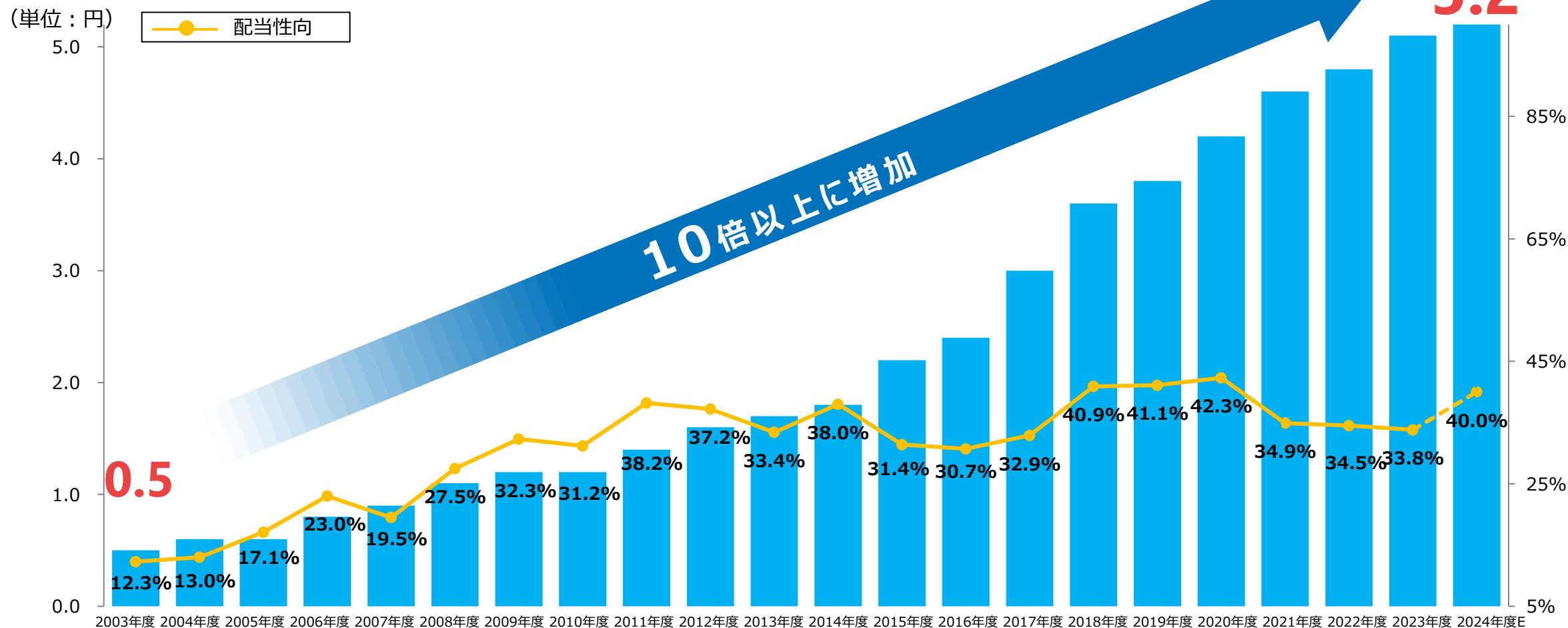
■ 自己株式の取得

機動的に実施し、資本効率の向上を図る

継続的な増配



- 2024年度配当予想は年間5.2円
- 2011年度から14期連続増配の予定

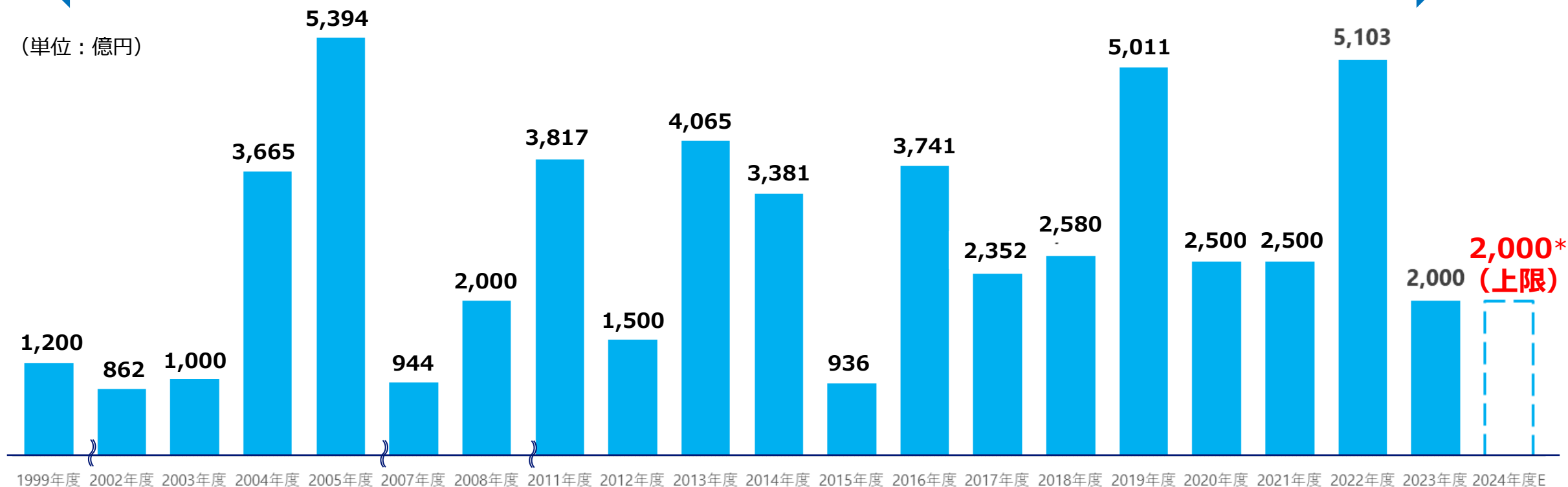


自己株式取得

- 2023年度までに累計約5.5兆円の自己株式取得を実施
- 2024年8月に、上限2,000億円の自己株式取得（～2025.3）を決議

約 **5.5兆円** の自己株式取得を実施

(単位：億円)



* 2024年8月7日に2,000億円（上限）の自己株式取得を決議。取得期間：2024年8月8日～2025年3月31日

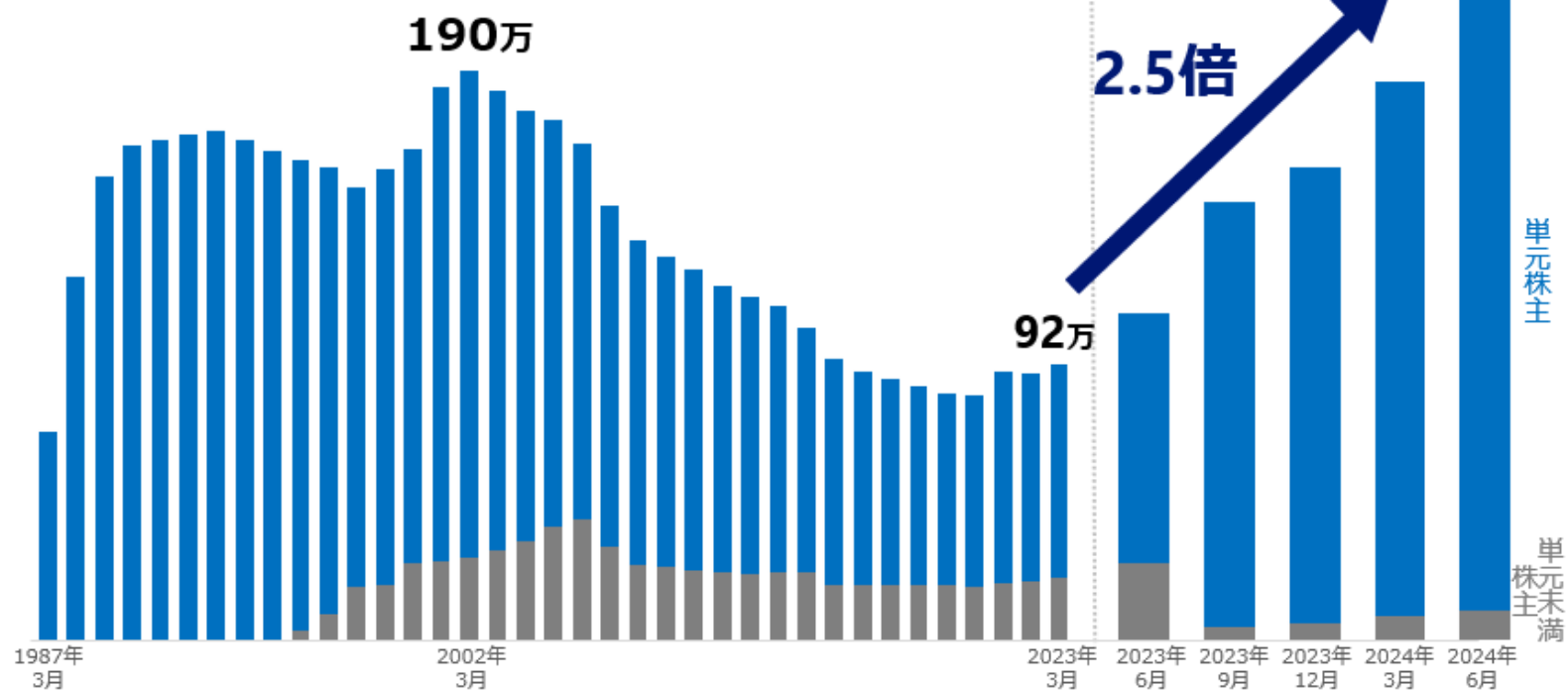
投資しやすい環境へ：株式分割の実施

■当社普通株式1株を25株に分割（2023年7月1日に効力発生）

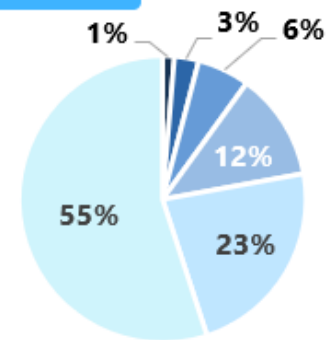
■新NISA制度導入を踏まえ、米国優良銘柄並みの水準に

株主数

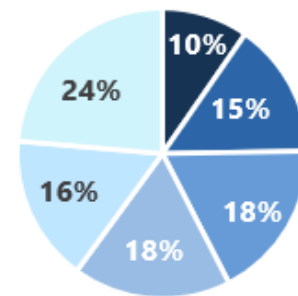
株式分割前（2023.3）に比べ、**2.5倍増**となる
226万人（+134万人）に拡大し、**過去最高**を更新



年齢構成*



2020.12



2024.6

■:20代以下 ■:30代 ■:40代
■:50代 ■:60代 ■:70代以上

Innovating a Sustainable Future for People and Planet