

事業概況

11年間の主要財務データ

株式会社NTTドコモ及び連結子会社
(年度)

	2003	2004	2005	2006
当期業績：				
営業収益	¥5,048,065	¥4,844,610	¥4,765,872	¥4,788,093
モバイル通信サービス ¹	4,400,119	4,207,261	4,196,971	4,194,069
端末機器販売	560,153	548,073	470,016	473,953
その他の営業収入 ¹	87,793	89,276	98,885	120,071
営業費用	3,945,147	4,060,444	3,933,233	4,014,569
営業利益	1,102,918	784,166	832,639	773,524
当社に帰属する当期純利益 ²	650,007	747,564	610,481	457,278
当社に帰属する包括利益 ²	668,425	723,818	579,653	448,214
資産合計 ²	6,262,266	6,136,521	6,365,257	6,116,215
有利子負債合計	1,091,596	948,523	792,405	602,965
株主資本合計 ²	3,704,695	3,907,932	4,052,017	4,161,303
負債比率 ^{2,3}	22.8%	19.5%	16.4%	12.7%
株主資本比率 ²	59.2%	63.7%	63.7%	68.0%
営業活動によるキャッシュ・フロー	¥1,710,243	¥1,181,585	¥1,610,941	¥ 980,598
投資活動によるキャッシュ・フロー	(847,309)	(578,329)	(951,077)	(947,651)
フリー・キャッシュ・フロー ^{4,5}	862,934	1,003,583	510,905	192,237
設備投資額	805,482	861,517	887,113	934,423
研究開発費	124,514	101,945	110,509	99,315
減価償却費	720,997	735,423	738,137	745,338
営業収益営業利益率	21.8%	16.2%	17.5%	16.2%
EBITDA ⁵	¥1,858,920	¥1,625,661	¥1,606,776	¥1,574,570
EBITDA マージン ⁵	36.8%	33.6%	33.7%	32.9%
ROE	18.1%	19.6%	15.3%	11.1%
ROCE (税引前) ^{2,6}	22.9%	16.2%	17.2%	16.1%
配当性向 ²	11.5%	12.7%	29.6%	38.5%
1株当たり情報⁷ (単位：円)：				
1株当たり当期純利益 ²	¥ 130.99	¥ 157.71	¥ 134.91	¥ 103.96
1株当たり株主資本 ²	762.34	844.55	911.09	954.57
1株当たり配当金 ⁸	15	20	40	40
株式⁷ (単位：株)：				
期中平均発行済普通株式数	4,962,259,500	4,740,115,400	4,525,003,100	4,398,508,200

1 当社グループの新領域における取り組みの拡大に伴い、連結損益計算書における営業収益の表示方法を変更しています。「無線通信サービス」に含まれていた収入の一部を「その他の営業収入」として表示し、「無線通信サービス」を「モバイル通信サービス」として表示しています。

2 2012年度は持分法を遡及して再適用したことを反映した数値です。

3 負債比率＝有利子負債÷(株主資本＋有利子負債)

4 フリー・キャッシュ・フローの算定にあたっては、期末日が金融機関の休業日になったことによる電話料金未回収影響額、NTTファイナンス株式会社への電話料金の債権譲渡による電話料金未回収影響額、及び期間3ヵ月超の資金運用を目的とした金融商品の取得、償還及び売却による増減を除いています。

5 算定方法については70ページの財務指標(連結)の調整表をご参照ください。

6 ROCE(使用総資本利益率)＝営業利益÷(株主資本＋有利子負債) ROCEの貸借対照表科目は前年度末と当年度末の単純平均です。

7 1株当たり情報については、発行済株式数から自己株式数を控除して計算しています。当社グループは、2013年10月1日を効力発生日として、普通株式1株につき100株の割合で株式分割を実施しました。2012年度以前の1株当たり情報及び株式情報は、本分割を考慮していません。

8 1株当たり配当金については、各基準日の属する連結会計年度に記載しています。

単位：百万円

2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
¥4,711,827	¥4,447,980	¥ 4,284,404	¥4,224,273	¥4,240,003	¥4,470,122	¥4,461,203
4,001,533	3,624,857	3,456,544	3,354,634	3,326,493	3,168,478	2,955,788
546,593	606,898	507,495	477,404	498,889	758,093	872,000
163,701	216,225	320,365	392,235	414,621	543,551	633,415
3,903,515	3,617,021	3,450,159	3,379,544	3,365,543	3,632,942	3,642,004
808,312	830,959	834,245	844,729	874,460	837,180	819,199
491,202	471,873	494,781	490,485	463,912	491,026	464,729
478,738	405,774	523,091	450,909	436,338	546,443	523,431
6,210,834	6,488,220	6,756,775	6,791,593	6,948,082	7,169,725	7,508,030
478,464	639,233	610,347	428,378	256,680	253,766	230,346
4,276,496	4,341,585	4,635,877	4,850,436	5,062,527	5,368,475	5,643,366
10.1%	12.8%	11.6%	8.1%	4.8%	4.5%	3.9%
68.9%	66.9%	68.6%	71.4%	72.9%	74.9%	75.2%
¥1,560,140	¥ 1,173,677	¥ 1,182,818	¥1,287,037	¥1,110,559	¥ 932,405	¥1,000,642
(758,849)	(1,030,983)	(1,163,926)	(455,370)	(974,585)	(701,934)	(703,580)
442,410	93,416	416,878	589,777	503,479	225,589	257,209
758,743	737,606	686,508	668,476	726,833	753,660	703,124
100,035	100,793	109,916	109,108	108,474	111,294	102,039
776,425	804,159	701,146	693,063	684,783	700,206	718,694
17.2%	18.7%	19.5%	20.0%	20.6%	18.7%	18.4%
¥1,639,096	¥ 1,678,422	¥ 1,568,126	¥1,565,728	¥1,583,298	¥1,569,264	¥1,572,196
34.8%	37.7%	36.6%	37.1%	37.3%	35.1%	35.2%
11.6%	11.0%	11.0%	10.3%	9.4%	9.4%	8.4%
17.0%	17.1%	16.3%	16.1%	16.5%	15.3%	14.3%
42.1%	43.0%	43.8%	44.1%	50.1%	50.7%	53.5%
¥ 113.91	¥ 111.72	¥ 118.64	¥ 117.97	¥ 111.87	¥ 118.41	¥ 112.07
1,003.21	1,039.66	1,114.24	1,169.69	1,220.84	1,294.62	1,360.91
48	48	52	52	56	60	60
4,312,058,600	4,223,871,500	4,170,573,800	4,157,685,900	4,146,760,100	4,146,760,100	4,146,760,100

詳細については、有価証券報告書をご覧ください。

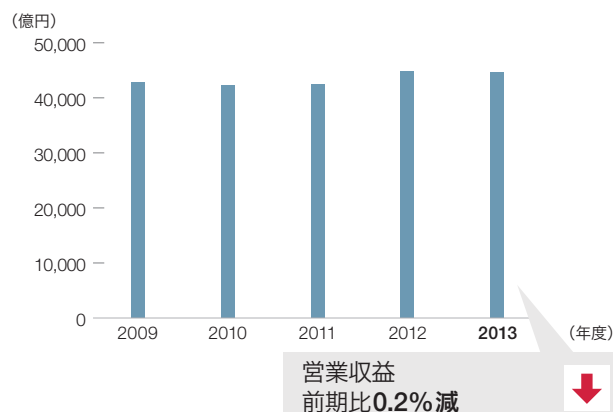
当社ウェブサイトでもご覧いただけます。

URL: <https://www.nttdocomo.co.jp/corporate/ir/library/report/>

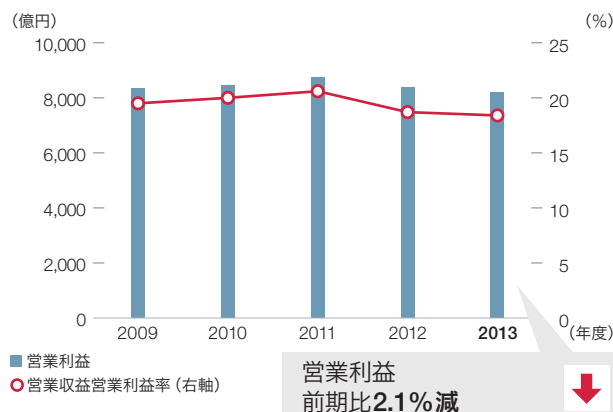
財務ハイライト

成長性

営業収益

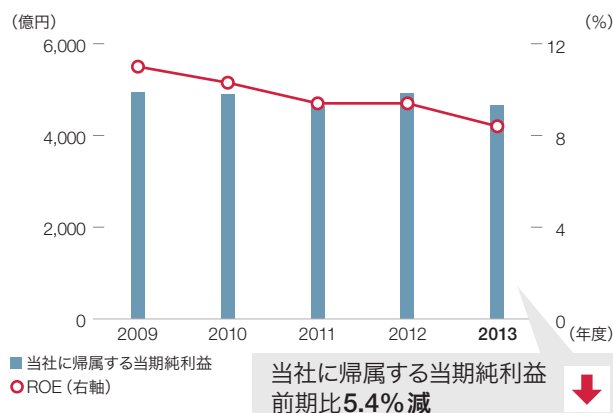


営業利益／営業収益営業利益率

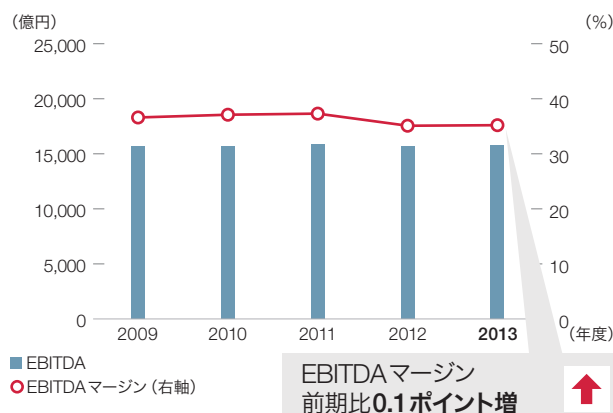


収益性

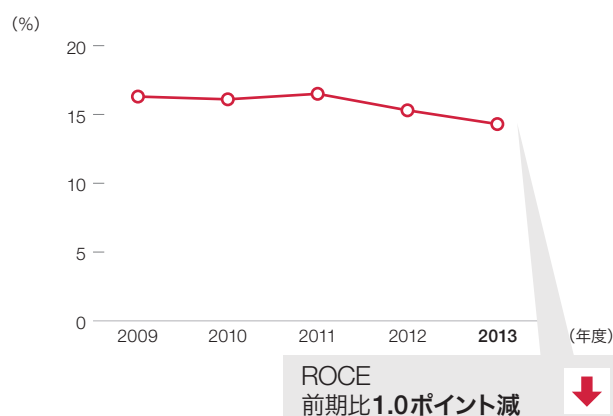
当社に帰属する当期純利益／ROE



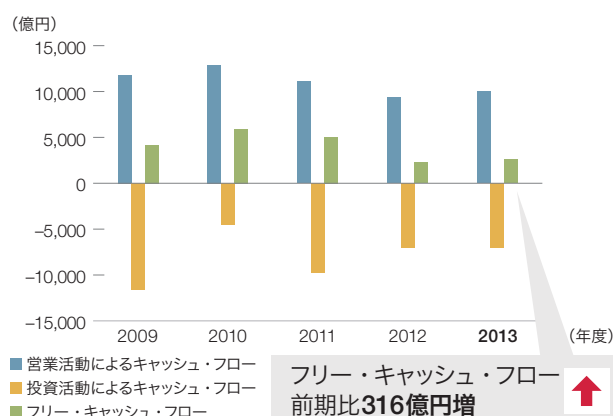
EBITDA／EBITDAマージン



ROCE (税引前)

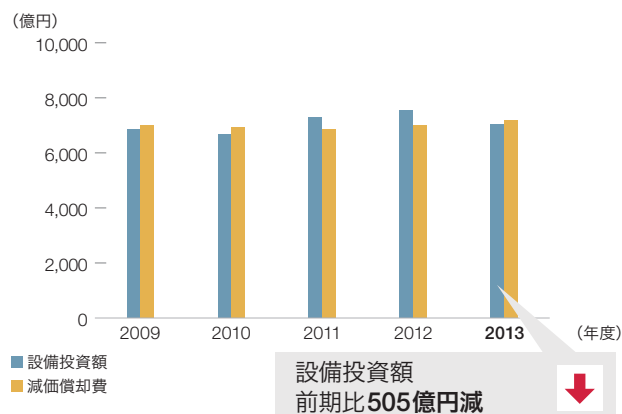


キャッシュ・フロー

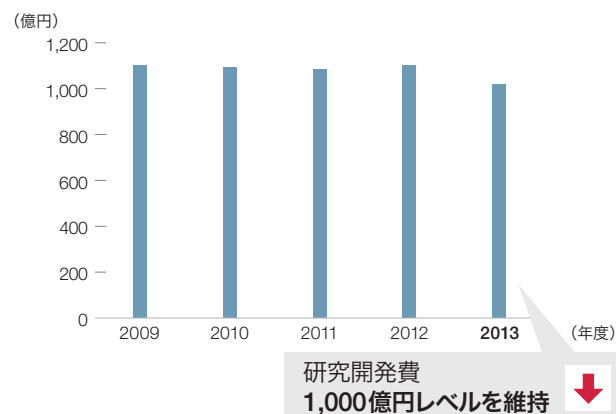


成長投資

設備投資額／減価償却費

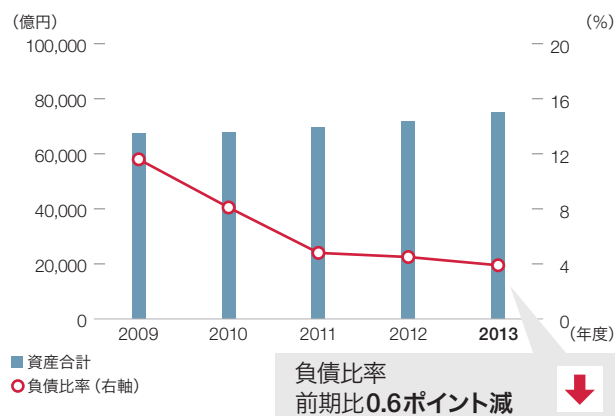


研究開発費



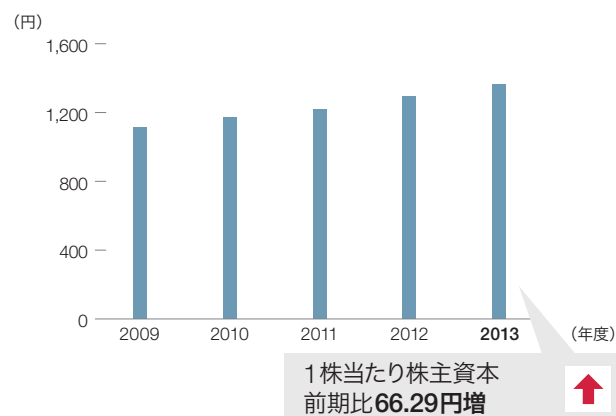
安定性

資産合計／負債比率

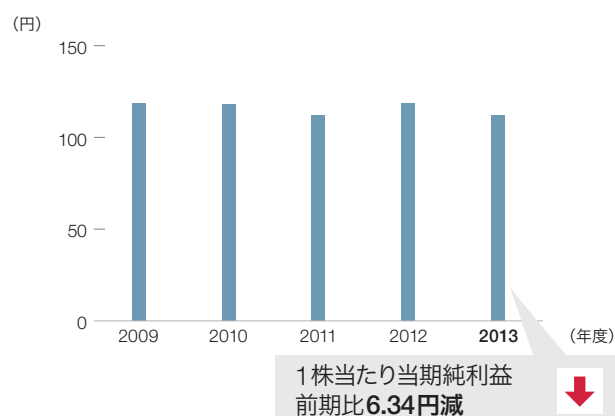


株主価値・還元

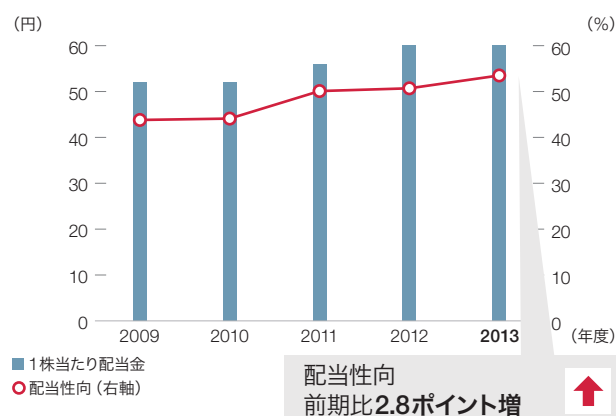
1株当たり株主資本*



1株当たり当期純利益*



1株当たり配当金*／配当性向



* 2013年10月1日の株式分割 (1:100) の影響を考慮した数値

CFOによる財務レビュー



取締役常務執行役員
(CFO)
佐藤 啓孝

営業収益

2014年3月期は、LTEネットワークの一層の充実、iPhoneの取り扱い開始を含む端末ラインナップの拡大、dマーケットを中心としたサービスの提供やお客様認証IDであるdocomo IDの機能拡充といった施策に取り組みました。しかし、2014年3月末の携帯電話の人口普及率が112.5%¹、2013年12月末のスマートフォンの世帯普及率が62.6%²に達していることを背景に、モバイル通信市場の競争は厳しさを増しており、営業収益は前期比89億円（同0.2%）減の4兆4,612億円、期初予想した営業収益4兆6,400億円との比較では1,788億円（同3.9%）のマイナスとなりました。

収益が微減となった主な要因としては、月々サポート影響を除いたパケット通信収入、端末機器販売収入とその他の営業収入がそれぞれ増加した反面、音声収入が減少、更に、月々サポート（次ページ参照）の影響が拡大したことが挙げられます。

モバイル通信サービスのうちパケット通信収入については、スマートフォンの利用者拡大がパケット通信収入増加につながり、月々サポートの影響を除いた収益は前期比1,212億円（同6.2%）増と伸長しました。また、スマートフォンの販売数が前期比3.7%増加したことから、端末機器販売収入は前期比1,139億円（同15.0%）増となりました。更に、前期比36.6%の増収となったメディア・コンテンツを中心に、新領域収入が前期比970億円（18.1%）増と順調に拡大したことなどから、その他の営業収入も前期比899億円（同16.5%）増となりました。

一方、音声収入は、SNSや無料通話アプリの利用拡大を背景に1契約当たり月間平均通話時間（MOU）の逡減が継続しており（P61参照）、月々サポートの影響を除いた収益は前期比803億円減となりました。また、音声・パケット両収入にかかる月々サポートの影響は、前期比で2,536億円増加しました。

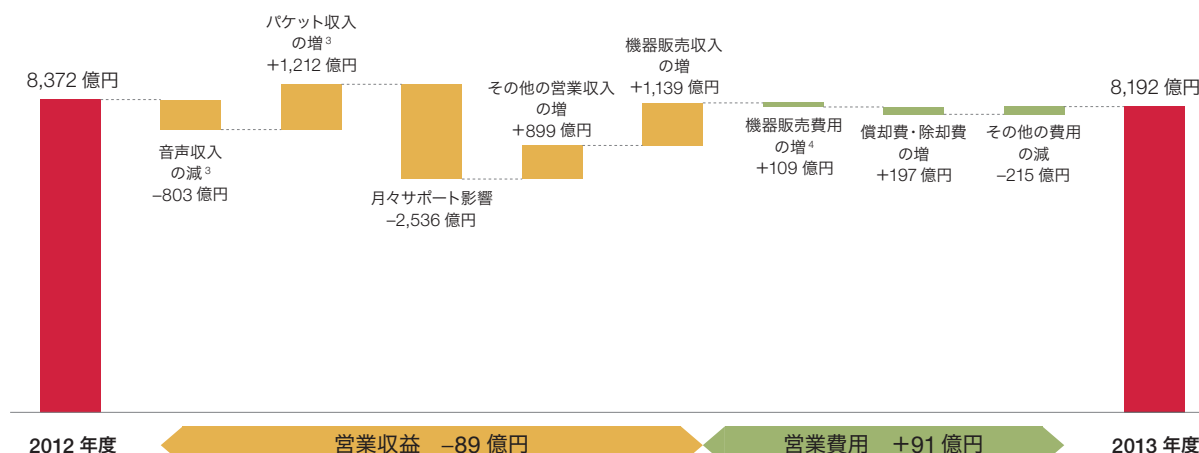
¹ 総務省情報通信統計データベース「携帯電話・PHSの加入契約数の推移」

² 総務省「平成25年度通信利用動向調査」

営業費用

営業費用は前期比91億円（同0.2%）増の3兆6,420億円となりました。スマートフォン販売拡大に伴う代理店手数料、端末機器原価など機器販売費用が前期比109億円増加しました。また、LTE「Xi」のネットワーク強化に向けて設備投資を行っていることから、減価償却費と固定資産除却費がそれ

2013年度営業利益の状況



³ 月々サポート影響除く

⁴ 端末機器原価、代理店手数料の合計

それ前期比185億円の増、同12億円の増となりました。更に、新領域の収益拡大に向けたクラウド基盤の強化などの投資も依然先行しています。

一方で、経営体質強化に向けた効率化にも取り組んでいます。2012年3月期末に構造改革プロジェクトを組成し、コスト効率化の対象と定める項目においてネットワーク保守費用、端末試験費用、販売関連費用などのコスト削減を進めてきており、2014年3月期は2013年3月期比で1,750億円のコスト削減を実現しました。なお、この削減額の規模は計画を650億円上回っており、順調に進捗しています。これにより、2013年3月期からの2期累計でのコスト削減額は2,250億円にのびりました。

2014年3月期の業績概要

(億円)

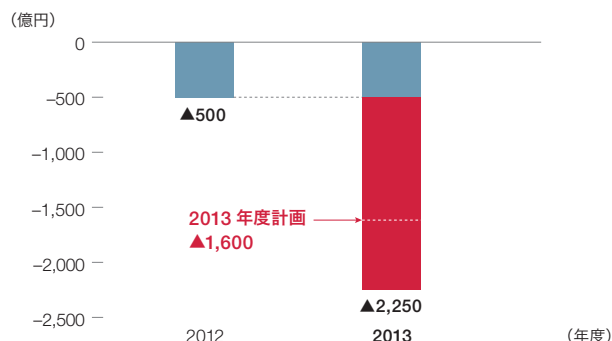
	前期	期初予想	通期実績	前期比		予想比	
				億円	%	億円	%
営業収益	44,701	46,400	44,612	-89	-0.2	-1,788	-3.9
営業費用	36,329	38,000	36,420	91	0.2	-1,580	-4.2
営業利益	8,372	8,400	8,192	-180	-2.1	-208	-2.5

月々サポートの影響

月々サポートとは、フィーチャーフォンあるいはスマートフォンの購入代金の一定額を、毎月の利用料金から最大24ヵ月間割引くサービスです。当社は、新規のお客様に対して訴求力のある料金を設定し、かつ、フィーチャーフォンをお持ちの既存のお客様に対してスマートフォンへの移行を促すために、マーケティング施策に組み入れています。ただし収益的には、音声収入やパケット通信収入にマイナス影響を及ぼします。

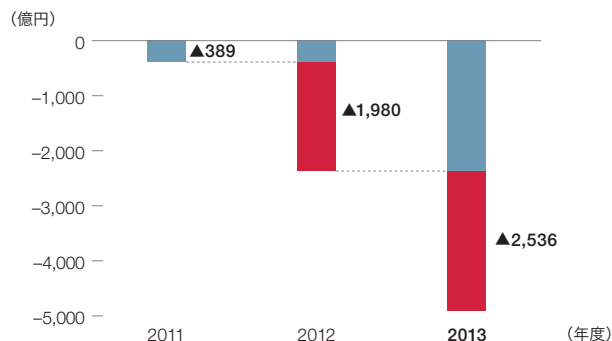
月々サポートの営業収益に対する影響は前期に続き拡大しており、2014年3月期は前期比で2,536億円増となりました。サービス適用期間が24ヵ月に及ぶこと、また、利用者が増加していることから、2015年3月期までは収益への影響が拡大すると予想しています。並行して、月々サポート以外の面でのお客様満足度向上に努め、負担額のコントロールとコスト効率化を実現する考えです。

年間計画を上回るコスト効率化⁵



5 数値はすべて対2011年度比。グラフ内の2013年度数値は、2012年度からの累計値

月々サポートの影響額（前期比の増加額）



営業利益

前記の結果、営業利益は前期比180億円（同2.1%）減、期初予想比では208億円（同2.5%）減の8,192億円となりました。EBITDAについては前期比29億円増の1兆5,722億円、利益性の指標としているEBITDA マージンは前期比0.1ポイントアップの35.2%となり、目標としている35%以上を維持しました。

財政状態

2014年3月末における総資産は前期末比3,383億円（同4.7%）増の7兆5,080億円となりました。これは主に、売却目的債権の増加や棚卸資産の増加などにより流動資産合計が増加したことによります。

2014年3月期末における負債は、固定負債が減少したものの流動負債が増加した結果、前期末比554億円（同3.1%）増の1兆8,145億円、うち有利子負債は前期末比234億円（同9.2%）減の2,303億円となりました。

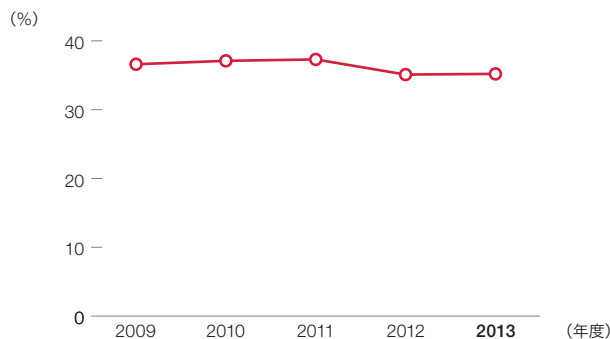
当社は、投下資本の効率性向上の観点からROCEを重要な経営指標のひとつと考え、ROCE20%以上の達成を目標としています。2014年3月期の税引前ROCE及び税引後ROCEは、それぞれ前期比1.0ポイント減の14.3%、0.7ポイント減の8.8%となりました。目標は下回っているものの、利益成長と資本効率化により維持・向上に努めていく考えです。

なお、当社の長期債務はスタンダード＆プアーズ（S&P）よりAA、ムーディーズからはAa2の格付けを取得しており、世界の通信業者のなかでも最高位の財務の健全性が評価されています。

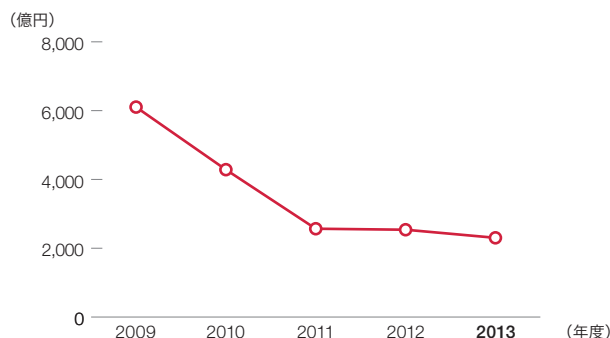
キャッシュ・フロー

2014年3月期における営業活動によるキャッシュ・フローは、前期比682億円（同7.3%）増の1兆6億円の収入となりました。これは、当社グループが立替えた、お客様の携帯端末代金の回収が増加したことに加え、代理店に対する手数料の支払額及び法人税などの支払額が減少したことなどによるものです。

EBITDA マージン



有利子負債



当社の格付け

(2014年3月31日現在)

格付機関名	長期債	短期債
ムーディーズ	Aa2	P-1
スタンダード & プアーズ (S&P)	AA	A-1+
日本格付研究所 (JCR)	AAA	—
日本格付投資情報センター (R&I)	AA+	a-1+

投資活動によるキャッシュ・フローは、前期比16億円（同0.2%）増の7,036億円の支出となりました。これは、ネットワーク構築の効率化を実現したことで固定資産取得が減少したほか、当期の資金運用に伴う短期投資及び関連当事者への預入れによる支出が減少したものの、短期投資の償還による収入が減少したことが主な要因です。

財務活動によるキャッシュ・フローは、前期比88億円（同3.4%）増の2,698億円の支出となりました。これは、短期借入金の返済による支出や、現金配当金の支払額が増加したことなどによるものです。

これらの結果、2014年3月期末における現金及び現金同等物は前期末比で332億円（同6.7%）増加し、5,269億円となりました。また、同期末におけるフリー・キャッシュ・フロー⁶は、前期比316億円（同14.0%）増の2,572億円となりました。

6 フリー・キャッシュ・フローの算定にあたっては、期末日が金融機関の休業日になったことによる電話料金未回収影響額、NTTファイナンス株式会社への電話料金の債権譲渡による電話料金未回収影響額、及び期間3ヵ月超の資金運用を目的とした金融商品の取得、償還及び売却による増減を除いています。

2015年3月期の見通し

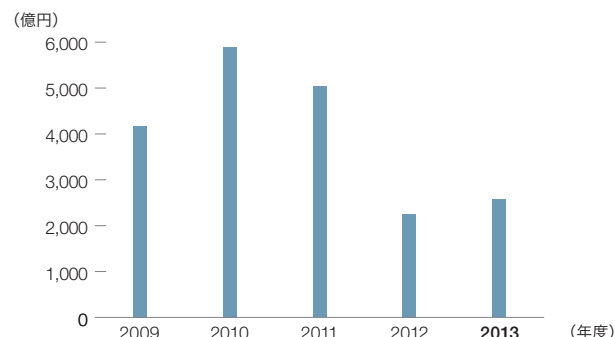
2015年3月期は、2014年3月期比で営業増収となるものの営業費用の増加によって営業利益が減少すると予想しています。

営業収益については、2014年3月期比1,288億円（同2.9%）増の4兆5,900億円を見込んでいます。モバイル通信サービス収入については、音声ARPUの減少継続が予想されることに加え、月々サポートの影響拡大も継続すると見ています。一方で、スマートフォンへの移行加速によるパケット収入の増加、スマートフォン販売強化による端末機器販売収入の増加、dマーケットなどその他の営業収入の増加を見込んでおり、営業収益全体は増収となることを予想しています。

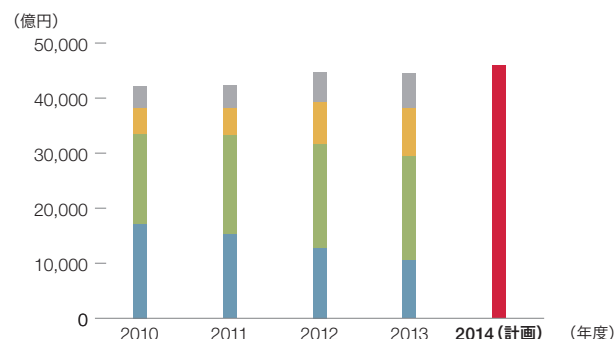
営業費用は、2014年3月期比1,980億円増（同5.4%増）の3兆8,400億円を見込んでいます。コスト削減に継続的に取り組むものの、LTE「Xi」のネットワーク強化に向けた基地局の設置や、将来の収益拡大に向けた取り組み、及び販売数の増加に伴う端末機器原価が増加することにより増えます。

以上により、営業利益は2014年3月期に比べ692億円（同8.4%）減の7,500億円を計画しています。

フリー・キャッシュ・フロー⁶



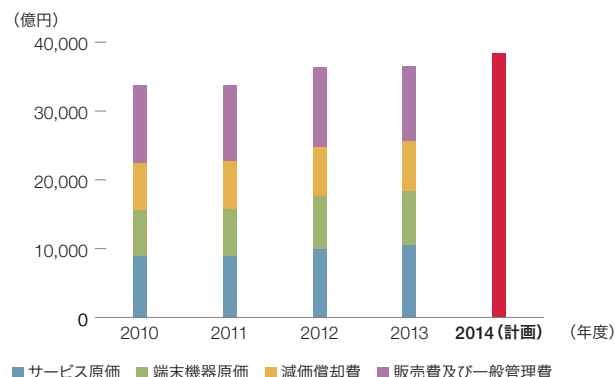
営業収益



■ モバイル通信サービス音声収入 ■ モバイル通信サービスパケット通信収入⁷
■ 端末機器販売 ■ その他の営業収入⁷

7 2013年3月期において、従来パケット通信収入に含めていた収入の一部（コンテンツ関連収入）をその他の営業収入に計上しています。それに伴い、2011年度以前のパケット通信収入額を組み替えています。

営業費用



■ サービス原価 ■ 端末機器原価 ■ 減価償却費 ■ 販売費及び一般管理費

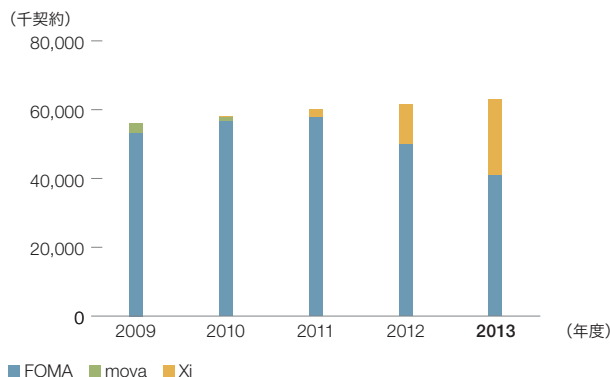
2014年3月期の事業指標

契約数

2014年3月期末における携帯電話契約数は、前期末比157万契約増の6,311万契約となりました。このうちスマートフォン利用数は前期末比30.0%増の2,435万契約となり、全契約数に占めるスマートフォン利用の割合は前期末の30.4%から38.6%へと上昇しました。また、LTE「Xi」の契約数は2014年3月期末時点で前期比89.9%増の2,197万契約となり、スマートフォン利用者のうちLTE契約が占める割合は79.5%となりました。当社のLTE契約数は国内において第1位であり、グローバル市場においても米Verizon、同じくAT&Tに続く第3位¹の地位を占めます。

¹ WCISによる各国キャリア別LTE契約数

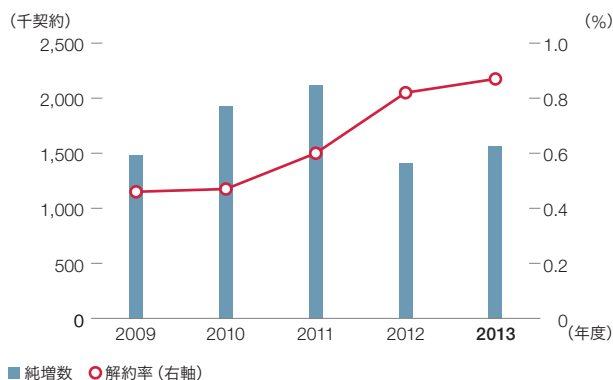
契約数



純増数、MNP、解約率

2014年3月期の純増数は、156.9万契約となりました。期初に計画した185万契約には届かなかったものの、2013年9月にiPhoneをラインナップに加えた効果により、下期の純増数は前年下期に比べ77.9%増と急伸しました。MNP制度による転出に関しては、上期こそ前期を上回る転出数となりましたが、iPhone導入後の下期は前期の半数以下に低下、通期では前期比で10%以上の改善となりました。一方で、競合他社との競争激化に伴い解約率が5期連続で上昇しており、2014年3月期は前期比0.05ポイント増の0.87%となりました。

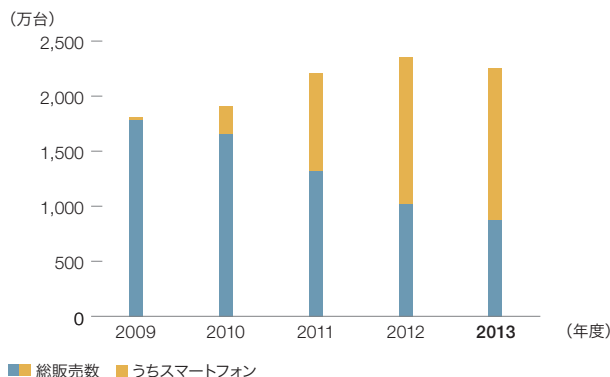
純増数／解約率



販売数

スマートフォン、フィーチャーフォンの新規販売及び契約・機種変更の合計である総販売台数は前期比4.4%減の2,251万台となりました。競争の激化によるポートアウト増加に加え、iPhone発売直後に十分な在庫が確保できず出足が遅れた影響を受け、5期ぶりの総販売台数減となりました。スマートフォンの販売台数は総販売台数の61.2%にあたる1,378万台にのぼり、前期比でも3.7%増となりました。しかし、スマートフォンが普及期に入ったこと、フィーチャーフォンが根強い人気を持つことから、市場全体のスマートフォン販売数の伸びは鈍化傾向にあります。

携帯電話総販売数



ARPUとMOU

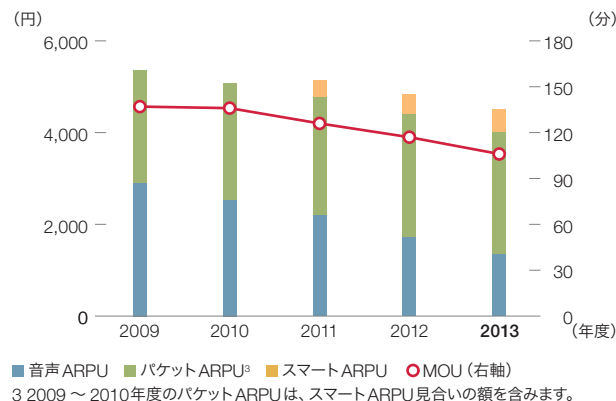
2014年3月期の総合ARPUは、新領域における収益に関わるスマートARPUが増加したものの、音声ARPUの低下が大きく、前期比7.0%減の4,500円となりました。

このうち音声ARPUは、課金対象MOU²の減少トレンド継続、及び月々サポートの影響により、前期比20.8%減の1,370円となりました。パケットARPUは、スマートフォンユーザー増によって通信料収入が増加したものの、月々サポートの影響やフィーチャーフォン利用者のパケット利用が減少したことから、前期比1.9%減の2,640円となりました。スマートARPUについては、dマーケット利用者数の拡大やおすすめバック・あんしんバックの2つの月額課金サービスの販売に取り組んだ結果、前期比16.7%増の490円となりました。

MOUは、前期比9.4%減の106分となり、短縮傾向が続いていることに加え下げ率も拡大しています。

2 1契約当たり月間平均通話時間

ARPU / MOU²



お客様満足度

当社は、契約数シェアの低下や価格競争の激化に対する解決策として、LTEネットワークの充実やドコモショップにおけるお客様対応力の底上げ、スマートフォンの電池の持ちの改善やiPhoneなど魅力ある端末の導入をはじめとするお客様満足度の向上に全社的に取り組んでいます。顧客満足度に関する調査・コンサルティングの国際的な専門機関であるJ.D. パワー アジア・パシフィック社が2013年10月に発表した携帯電話サービスにおける顧客満足度調査⁴では、「通信品質・エリア」、「アフターサービス対応」が高い評価を得たものの、2012年に続き2位となりました。こうした外部機関による調査結果やお客様から直接お寄せいただくご意見を参考に、継続的に満足度向上を図ります。

法人顧客については、同じくJ.D. パワー アジア・パシフィック社による法人向け携帯電話・PHSサービスの顧客満足度調査⁵において、5年連続で第1位を獲得しました。トラブル対応を含めたお客様対応力、ビジネスに最適な機能を備えた端末の提供といった当社の強みを更に磨き、幅広いお客様から信頼を獲得します。

J.D. パワー アジア・パシフィック 日本個人向け携帯電話サービス顧客満足度調査



J.D. パワー アジア・パシフィック 日本法人向け携帯電話・PHSサービス顧客満足度調査



4 J.D. パワー アジア・パシフィック 2009～2013年 日本携帯電話サービス顧客満足度調査SM。日本国内在住の携帯電話利用者 計31,200名からの回答による japan.jdpower.com

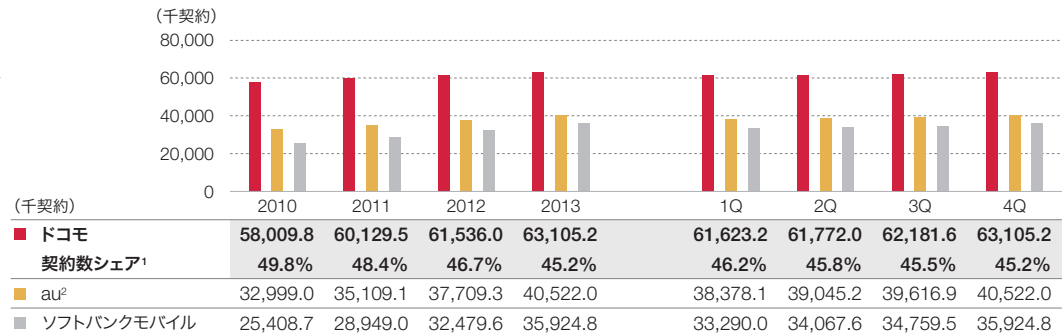
5 J.D. パワー アジア・パシフィック 2009～2013年 日本法人向け携帯電話・PHSサービス顧客満足度調査SM。携帯電話・PHSサービスを提供する事業者に関して全国従業員規模100名以上の企業2,465社からの3,129件の回答を得た2013年調査結果による（1社につき最大2社の携帯電話・PHS事業者の評価を取得）。

事業データ

携帯電話契約数

(年度／四半期)

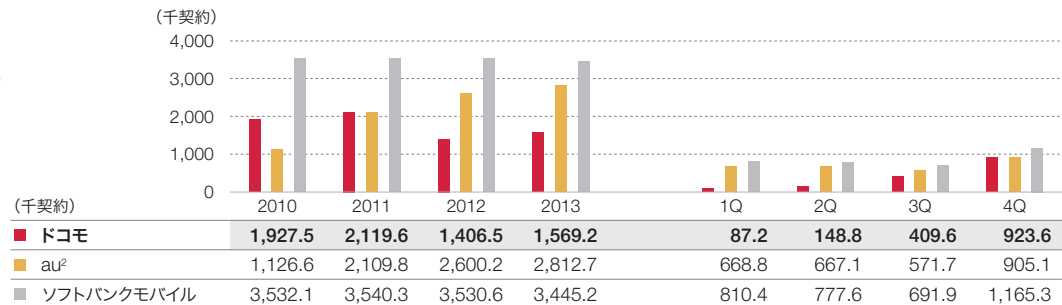
出典：(社)電気通信事業者協会



純増数

(年度／四半期)

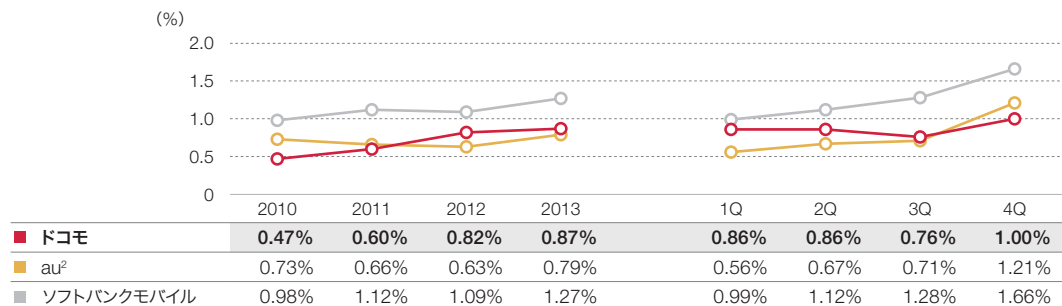
出典：(社)電気通信事業者協会



解約率

(年度／四半期)

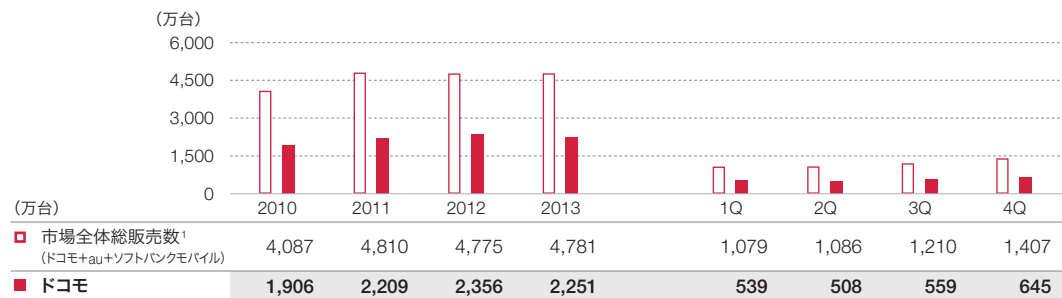
出典：各社発表の数値による。



携帯電話販売数

(年度／四半期)

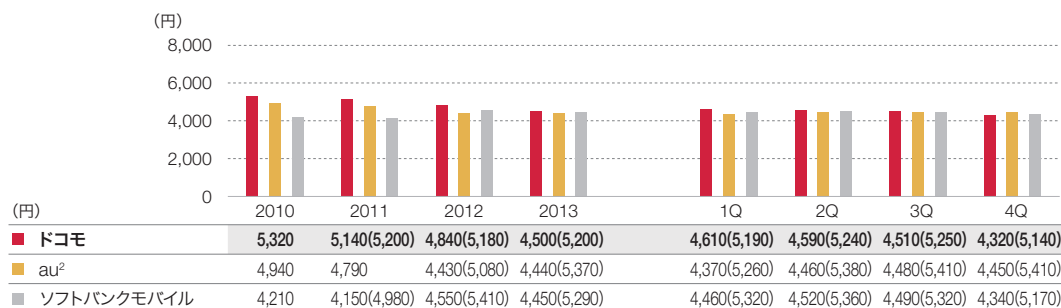
出典：各社発表の数値による。



総合ARPU³

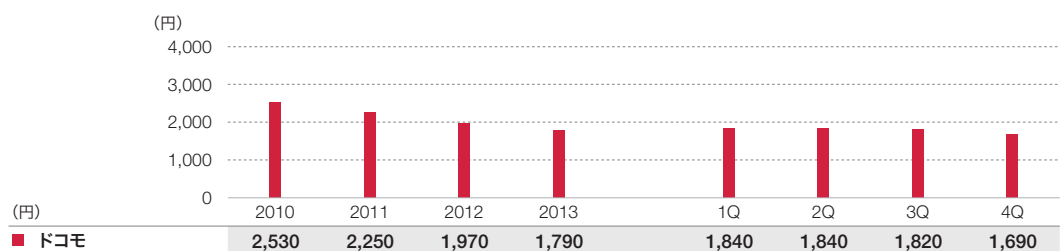
(年度／四半期)

出典：各社発表の数値による。



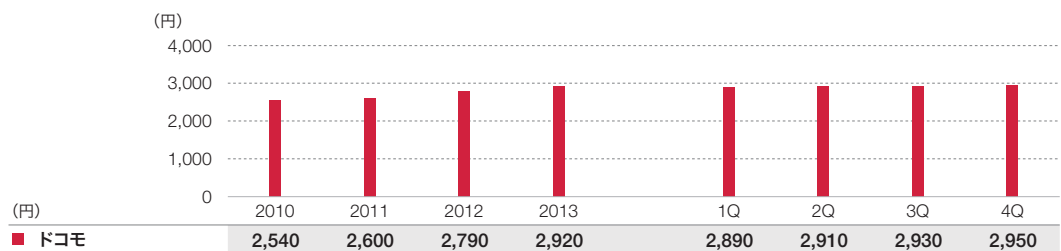
音声ARPU⁴

(年度／四半期)



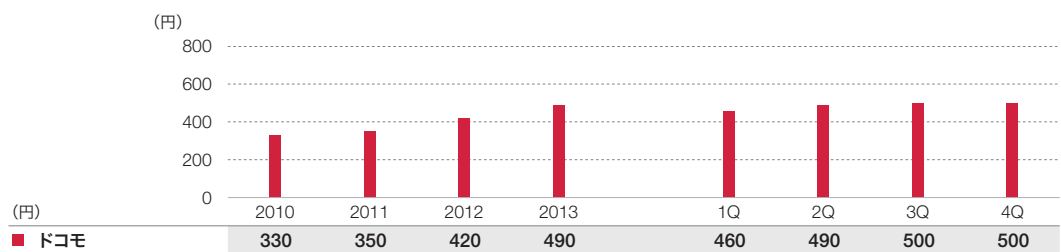
パケットARPU⁴

(年度／四半期)



スマートARPU

(年度／四半期)



ドコモのARPU・MOUの定義及び算定方法など

ARPU・MOUの定義

(1) ARPU (Average monthly Revenue Per Unit)：1契約当たり月間平均収入

1契約当たり月間平均収入 (ARPU) は、1契約当たりの各サービスにおける平均的な月間営業収益を算るために使われています。ARPUはモバイル通信サービス及びその他の営業収入の一部を、当該期間の稼働契約数で割って算出されています。こうして得られたARPUは1契約当たりの各月の平均的な利用状況及び当社による料金設定変更の影響を分析するうえで有用な情報を提供するものであると考えています。なお、ARPUの分子に含まれる収入は米国会計基準により算定しています。

(2) MOU (Minutes of Use)：1契約当たり月間平均通話時間

ARPUの算定式

総合ARPU：音声ARPU＋パケットARPU＋スマートARPU

・音声ARPU：音声ARPU関連収入（基本使用料、通話料）÷稼働契約数

・パケットARPU：パケットARPU関連収入（月額定額料、通信料）÷稼働契約数

・スマートARPU：その他の営業収入の一部（コンテンツ関連収入、料金回収代行手数料、端末補償サービス収入、広告収入など）÷稼働契約数

稼働契約数の算出方法

ARPU及びMOUを求める際の稼働契約数の算出方法は以下のとおりです。
当該期間の各月稼働契約数（（前月末契約数＋当月末契約数）÷2）の合計

(注) 通信モジュールサービス及び電話番号保管、メールアドレス保管サービスは、ARPU及びMOUの算定上、収入、契約数ともに含めておりません。

1 総数にイーモバイルを含まない数値

2 パーソナルセグメント及びバリューセグメント

3 ドコモはスマートARPUを含む。auは、2011年度以降付加価値ARPUを含む。各社とも、割引額適用後。() 内は割引適用前。

4 割引適用前

・ドコモ以外の会社のARPU、MOUなどの定義は、ドコモのものと異なる可能性がある。

・ソフトバンクの2012年度以降のARPUは、IFRS適用値。