IRプレゼンテーション

2012年　9月

株式会社 NTTドコモ

Copyright (C) 2012 NTT DOCOMO, INC. All rights reserved.

予想の前提条件その他の関連する事項

本資料に記載されている、将来に関する記述を含む歴史的事実以外のすべての記述は、当社グループが現在入手している情報に基づく、現時点における予測、期待、想定、計画、認識、評価等を基礎として記載されているに過ぎません。また、予想数値を算定するためには、過去に確定し正確に認識された事実以外に、予想を行うために不可欠となる一定の前提（仮定）を用いています。これらの記述ないし事実または前提（仮定）は、客観的には不正確であったり将来実現しない可能性があります。その原因となる潜在的リスクや不確定要因としては以下の事項があり、これらはいずれも当社グループの事業、業績または財政状態に悪影響を及ぼす可能性があります。また、潜在的リスクや不確定要因はこれらに限られるものではありませんのでご留意ください。

1. 携帯電話の番号ポータビリティ、訴求力のある端末の展開、新規事業者の参入など、通信業界における他の事業者等及び他の技術等との競争の激化や競争レイヤーの広がりをはじめとする市場環境の変化に関連して、当社グループが獲得・維持できる契約数が抑制されたり、当社グループの想定以上にARPUの水準が逓減し続けたり、コストが増大する可能性があること
2. 当社グループが提供している、あるいは新たに導入・提案するサービス・利用形態・販売方式が十分に展開できない場合、当社グループの財務に影響を与えたり、成長が制約される可能性があること
3. 種々の国内外の法令・規制・制度の導入や変更または当社グループへの適用により、当社グループの事業運営に制約が課されるなど悪影響が発生し得ること
4. 当社グループが使用可能な周波数及び設備に対する制約に関連して、サービスの質の維持・増進や、顧客満足の継続的獲得・維持に悪影響が発生したり、コストが増加する可能性があること
5. 当社グループが採用する移動通信システムに関する技術や周波数帯域と互換性のある技術や周波数帯域を他の移動通信事業者が採用し続ける保証がなく、当社グループの国際サービスを十分に提供できない可能性があること
6. 当社グループの国内外の投資、提携及び協力関係や、新たな事業分野への出資等が適正な収益や機会をもたらす保証がないこと
7. 当社グループや他の事業者等の商品やサービスの不具合、欠陥、不完全性等に起因して問題が発生し得ること
8. 当社グループの提供する商品・サービスの不適切な使用等により、当社グループの信頼性・企業イメージに悪影響を与える社会的問題が発生し得ること
9. 当社グループまたは業務委託先等における個人情報を含む業務上の機密情報の不適切な取り扱い等により、当社グループの信頼性・企業イメージの低下等が発生し得ること
10. 当社グループ等が事業遂行上必要とする知的財産権等の権利につき当該権利の保有者よりライセンス等を受けられず、その結果、特定の技術、商品またはサービスの提供ができなくなる可能性があること、また、当社グループが他者の知的財産権等の権利の侵害を理由に損害賠償責任等を負う可能性があること
11. 自然災害、電力不足等の社会インフラの麻痺、有害物質の拡散、テロ等の災害・事象・事件、及び機器の不具合等やソフトウェアのバグ、ウイルス、ハッキング、不正なアクセス、サイバーアタック、機器の設定誤り等の人為的な要因により、当社グループのサービス提供に必要なネットワークや販売網等の事業への障害が発生し、当社グループの信頼性・企業イメージが低下したり、収入が減少したり、コストが増大する可能性があること
12. 無線通信による健康への悪影響に対する懸念が広まることがあり得ること
13. 当社の親会社である日本電信電話株式会社が、当社の他の株主の利益に反する影響力を行使することがあり得ること

1. 経営方針：スピード＆チャレンジ

スピード＆チャレンジ

- イノベーションによるサービスの進化
- 融合による新たな価値創造

ドコモの「使命」 社会インフラとしての人と人をつなぐ通信の確保

ドコモの「夢」 より便利で充実した暮らし（スマートライフ）の実現

ドコモの「底力」

- 世界最先端の技術力／研究開発力
- お客様満足度の更なる向上／現場原点主義

2. 事業概況：2012年度 第1四半期決算概況

U.S. GAAP

	2011/4-6 (1Q) (1)	2012/4-6 (1Q) (2)	増減 (1)→(2)	2012年度 (通期予想) (3)	進捗率 (2) / (3)
営業収益（億円）	10,473	10,723	+2.4%	44,500	24.1%
携帯電話収入（億円）	8,506	8,272	-2.8%	33,040	25.0%
営業費用（億円）	7,796	8,097	+3.9%	35,500	22.8%
営業利益（億円）	2,677	2,626	-1.9%	9,000	29.2%
税引前利益（億円）	2,703	2,648	-2.0%	9,030	29.3%
当社に帰属する四半期（当期）純利益（億円）	1,587	1,643	+3.5%	5,570	29.5%
EBITDAマージン（%）*	40.8	39.6	-1.2Points	36.5	-
フリーキャッシュフロー（億円）*	825	-301	-1,126	4,400	-

◆本資料における連結財務諸表等は、会計監査人による監査を受けておりません

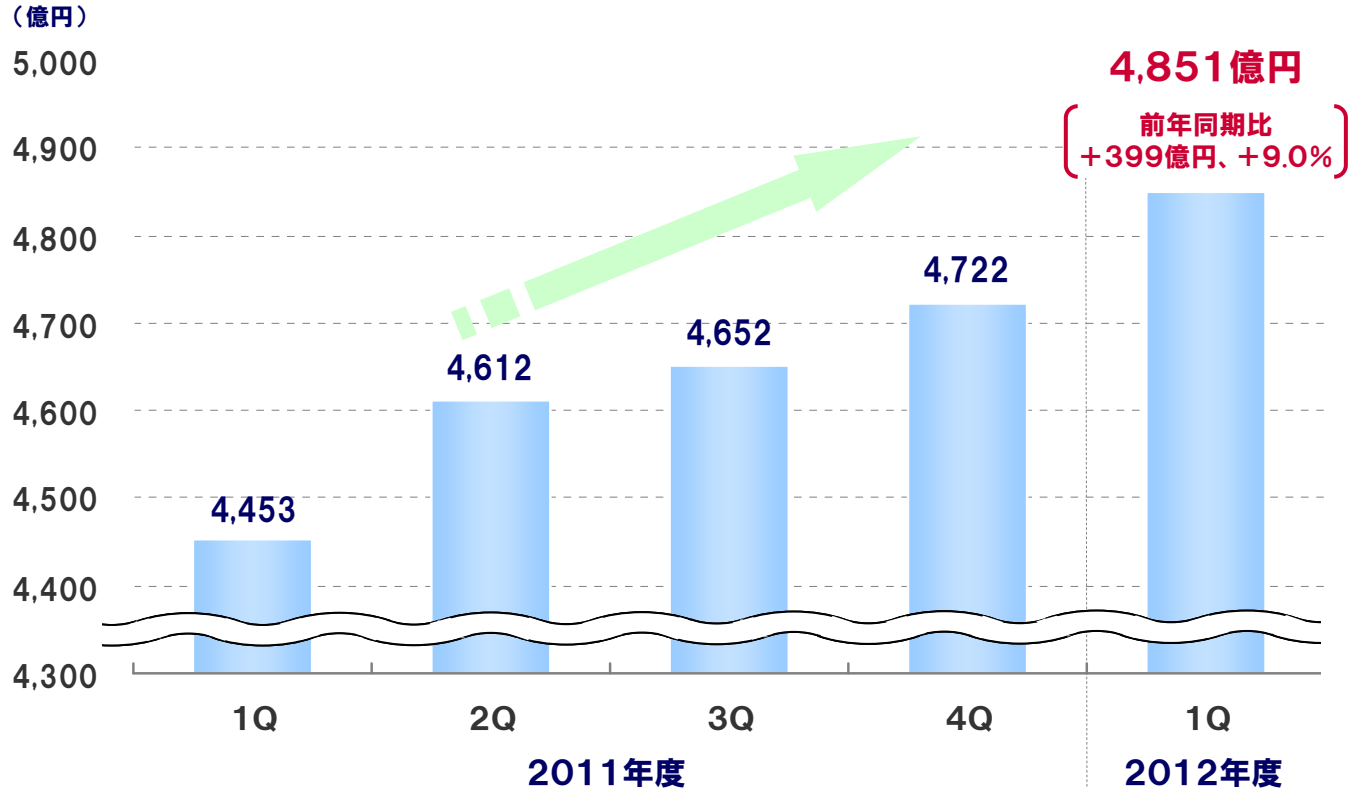
◆フリーキャッシュフローの算定にあたっては、期末日が金融機関の休業日であったことによる電話料金未回収影響額、および期間3ヶ月超の資金運用を目的とした金融商品の取得、償還及び売却による増減を除いています

* 各数値の算定については、本資料の「財務指標（連結）の調整表」及び当社ホームページ (www.nttdocomo.co.jp) 内の「株主・投資家情報」をご参照ください

2. 事業概況：パケット収入

・2012年度1Qパケット収入は前年同期比＋399億円（+9.0%）と順調に増加

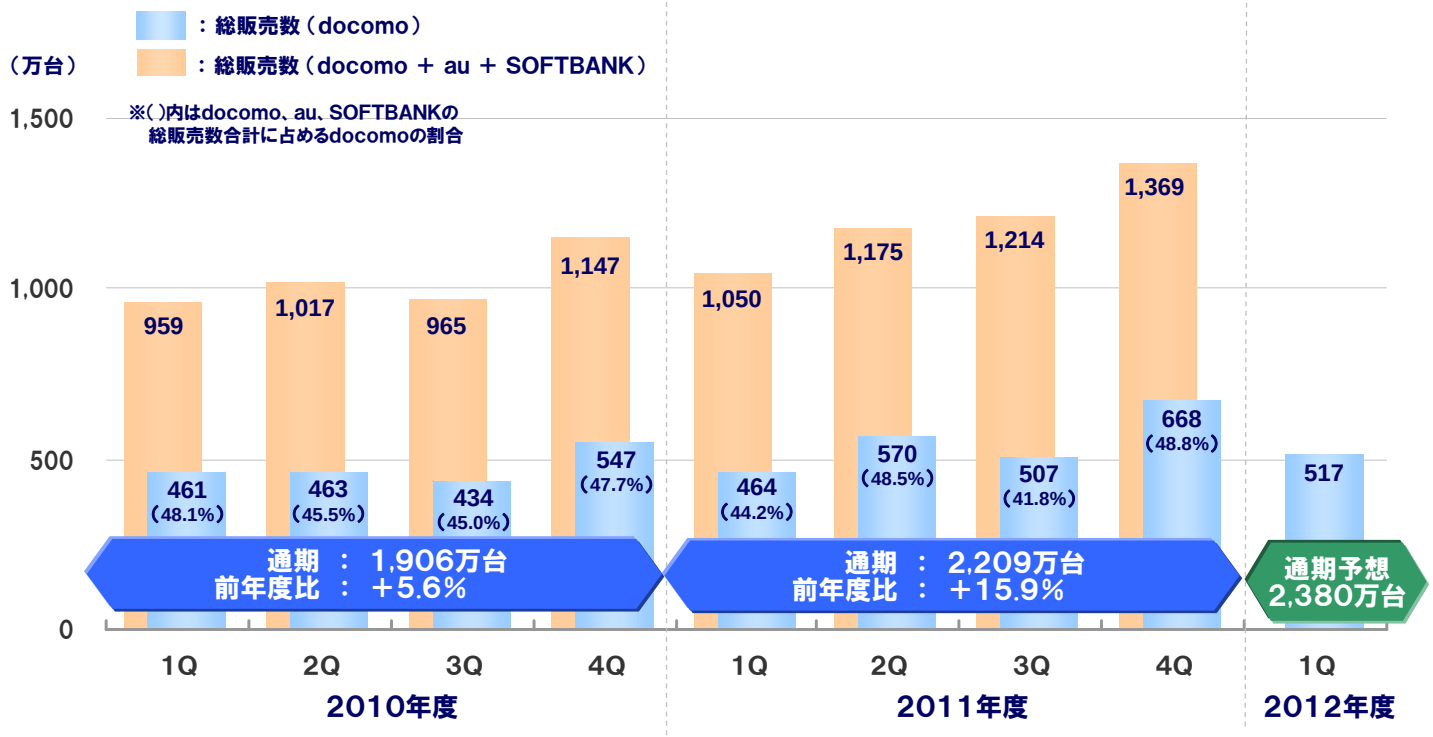
パケット収入の推移



2. 事業概況：総販売数

・2012年度1Qの総販売数は前年同期を52万台上回る517万台（前年同期比：+11.2%）

総販売数



◆ 各社決算説明会資料等より算出　◆イー・モバイルを含まない

2. 事業概況：純増数・解約率・MNP

・2012年度1Q純増数27万契約、解約率0.74%、MNP転入出数は着実に改善

純増数

2012年度1Q 純増数

27万契約

※プリペイドデータプラン影響除き

40万契約

解約率

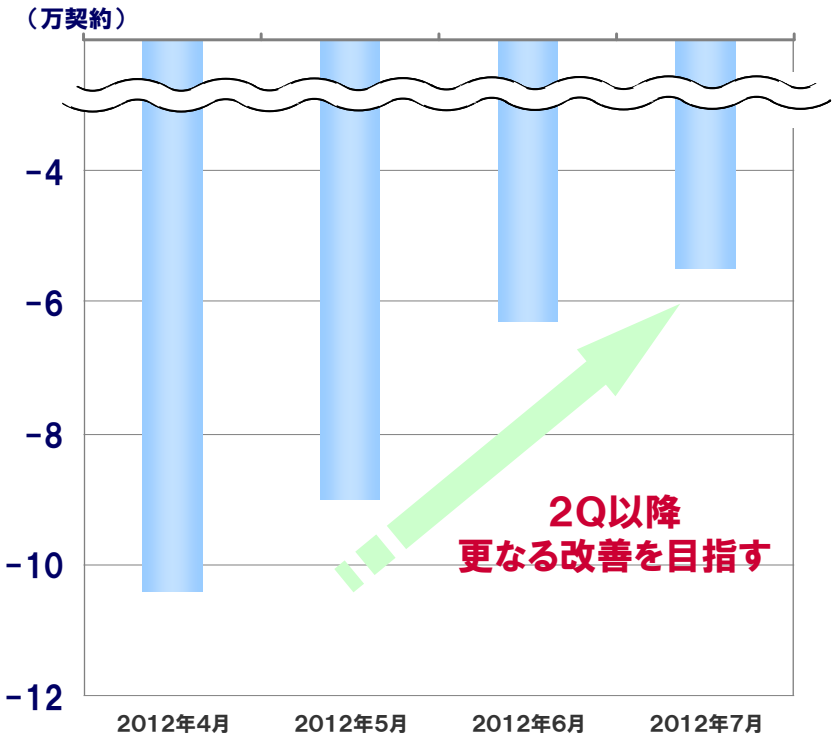
2012年度1Q 解約率

0.74%

※プリペイドデータプラン影響除き

0.67%

MNP



3. 2012年度 事業運営方針と注力するポイント

2012年度　事業運営方針	注力するポイント
1. スマートフォン・Xi販売の促進による純増数の拡大	・他社を圧倒する端末ラインナップの提供 ・ユーザ セグメントに対応した料金施策の展開と認知度向上
2. クラウドを利用したサービスの提供	・研究開発力を活かした「ドコモならでは」の多様なクラウドサービスの展開 ・魅力的なコンテンツを取り揃え、dマーケットを更に拡充
3. お客様の更なる満足度向上と安心・安全施策の強化	・スマートフォンを安心・安全・便利にご利用いただくための環境整備
4. モバイルを核とする総合サービス企業への進化	・戦略的パートナーシップによる新領域の開拓と海外事業の強化

3－1．スマートフォン：端末ラインナップ

- 全17機種と他社を圧倒するラインナップのスマートフォン、タブレット発売
- 11機種が「Xi」対応。防水、おサイフケータイ、ワンセグ、赤外線等ニーズの高い機能も搭載

2012年夏モデルスマートフォン

9/1発売

8/1発売

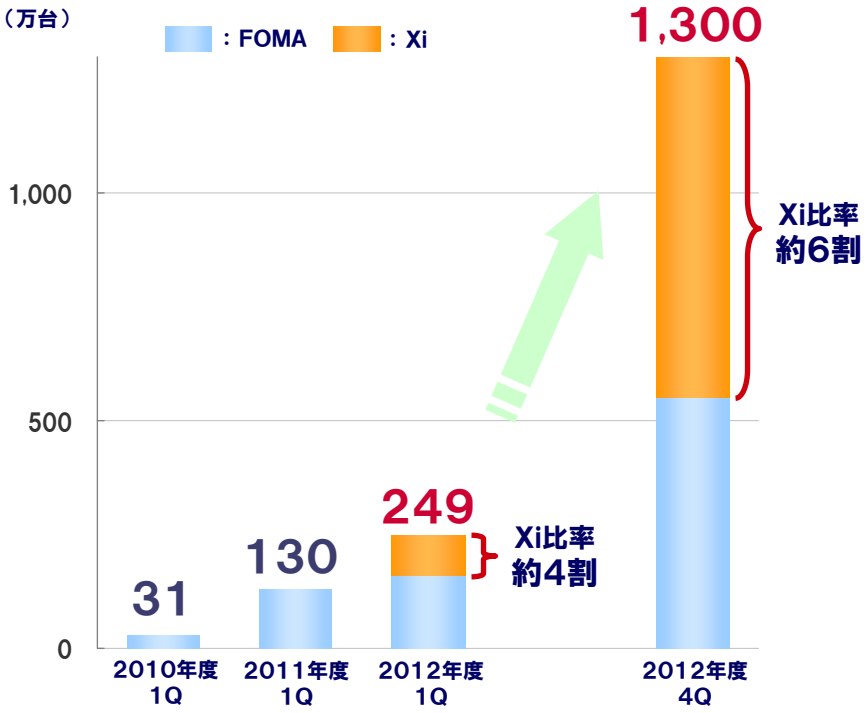
6/28発売 | 6/29発売 | 7/20発売 | 7/26発売 | 8/3発売 | 8/9発売 | 8/10発売 | 8/30発売

6/7発売 | 6/27発売 | 6/30発売 | 7/12発売 | 7/13発売 | 8/10発売 | 8/15発売

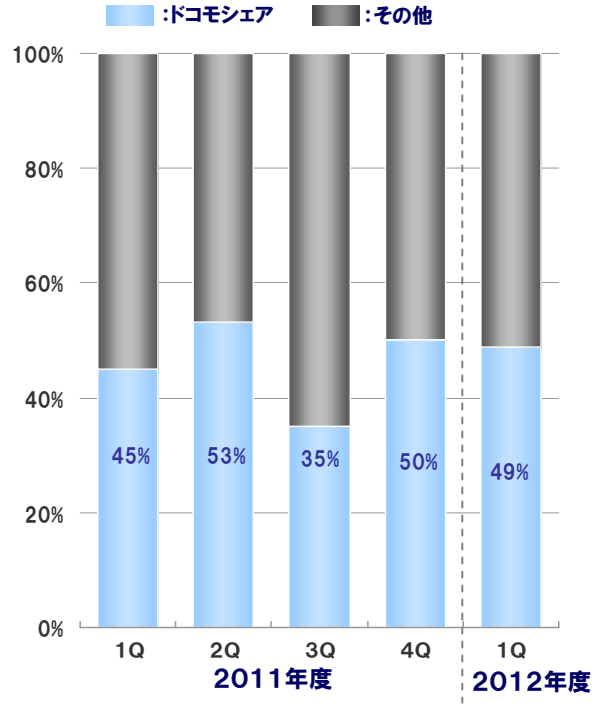
3－1. スマートフォン： 販売数

・2012年度1Qスマートフォン販売数は249万と前年同期比で大幅拡大
・ドコモのスマートフォン販売シェアは約49％と高い水準を維持

スマートフォン販売数



量販店におけるスマートフォン販売シェア推移※



※携帯電話の分類中、4OS搭載端末（Android/iOS/WindowsMobile/BlackBerry）における数量シェア
“全国有力家電量販店の販売実績集計／GfK japan調べ（タブレット型端末は含まない）”

3－1. スマートフォン：お求めやすい料金施策の認知度向上

・ドコモのお求めやすい端末価格と、利用しやすい料金プランを積極アピール

端末価格

新規もお取替もスマートフォン大幅割引

月々サポート 夏モデルの最新機種も最大60,480円還元 ※

新規のお客様に向けて

新規契約（フィーチャーフォン）でドコモにされるお客様 ▶ デビュー割

お取替のお客様に向けて

ご家族同時購入のお客様 ▶ ドコモの家族セット割

タブ・データ通信製品と同時購入のお客様 ▶ ドコモのセット割

フィーチャーフォンでお乗換のお客様 ▶ チェンジ割

スマートフォンでお乗換のお客様 ▶ 月々サポート さらに増額

10年以上ご利用のお客様 ▶ ご愛顧10年 Xiスマホ割

若い世代のお客様 ▶ U-25 Xiスマホ割

新規契約から2年を迎えるお客様 ▶ はじめて2年 Xiスマホ割

月々の料金

Xi に対する様々なニーズにお応えして

ドコモ間の音声利用が多いお客様 ▶ Xiトーク24

お手軽にパケット定額を利用したいお客様 ▶ Xiパケ・ホーダイ ライト

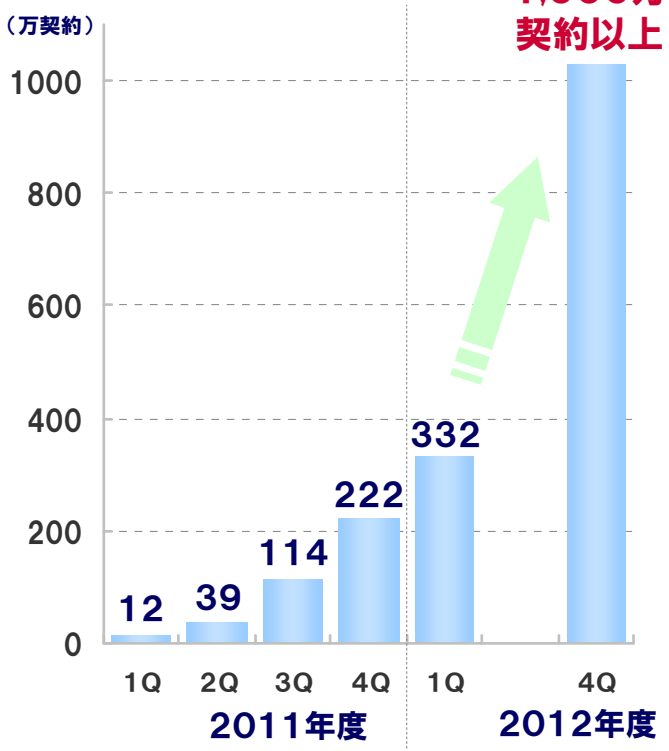
2台目にXiタブ・データ通信をご利用のお客様 ▶ プラスXi割

※ARROWS X の場合

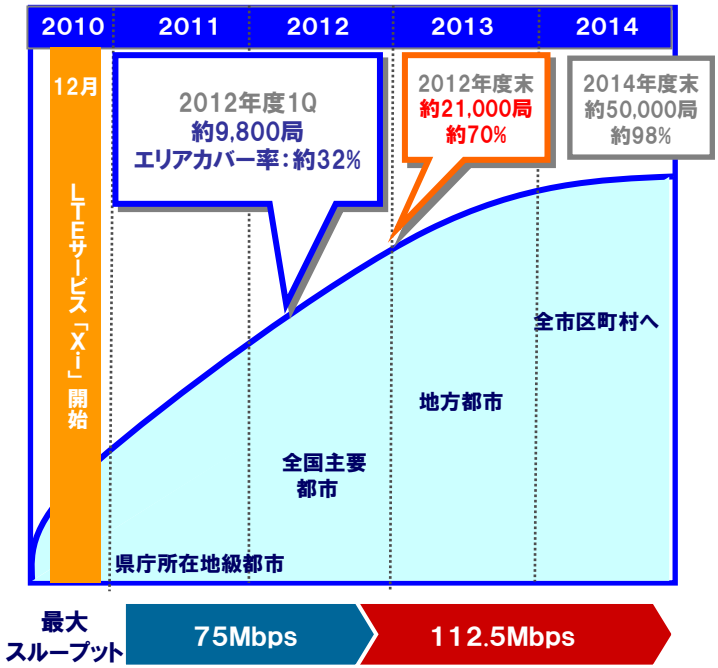
3－2.「Xi」（クロッシィ）の推進

- 2012年度1Q契約数は 332万と順調に増加
- 着実にエリアを拡大し年度末には2万1千基地局を設置

Xi 契約数



Xi エリア展開



3－3. 付加価値サービス：インテリジェントなネットワーク

・ネットワーククラウドにより、端末に依存せずドコモならではの魅力的なサービスを提供し、更なる競争力の強化を図る

ドコモのネットワーククラウド

※通信事業者がサービスを提供

ネットワーククラウドを使ったサービス

- しゃべってコンシェル
- 通訳電話
- メール翻訳機能
- 災害用音声お届けサービス

ネットワーククラウド

音声認識　音声合成　機械翻訳　意図解析

位置情報　音声蓄積　映像加工　コンテンツシェア

NTT docomo

通信事業者がインテリジェントな機能を提供

多彩な端末ラインナップ

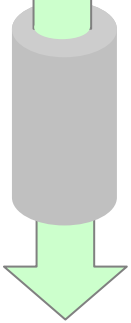
GALAXY　Xperia　ARROWS　MEDIAS　AQUOS　REGZA　…

端末種別を問わず利用可能

ネットワークの「土管化」

端末メーカー等が端末に特化したサービスを提供

ネットワーク



通信事業者のネットワークが土管化

端末

端末が限定される

3－4. 付加価値サービス：dマーケットの拡充

- VIDEOストアに加えアニメストアも好調。取扱高も順調に拡大
- 8月よりマルチデバイスへ対応予定

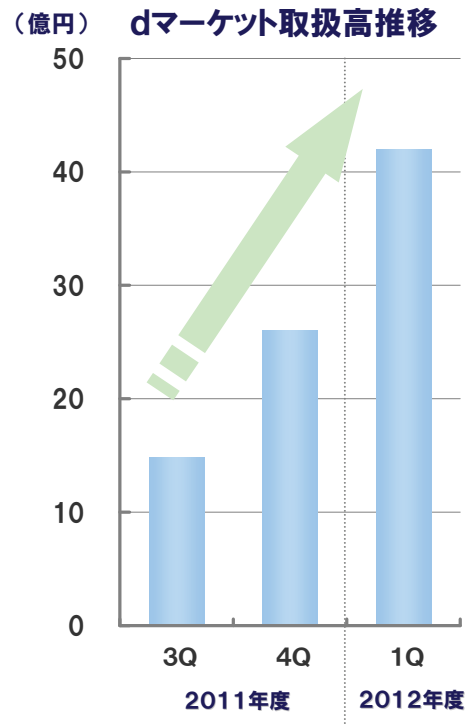
dマーケット

dmarket

VIDEOストア	約5,000タイトル以上が月額525円で見放題 契約数は約253万（8月19日時点）
BOOKストア	各出版社の人気作品 約43,000タイトルを配信
MUSICストア	7月にMUSICストアセレクション開始、1ヶ月半で 約12万契約。約100万楽曲から厳選した50番組が 月額315円で聞き放題
アプリ＆レビュー	Google Playから厳選した楽しく便利なアプリを紹介
アニメストア	7月より提供開始、1ヵ月半で約8万契約 約500作品、8千話のアニメが月額420円で見放題

今後新たなストアを拡大予定

ゲーム　ショッピング　・・・



4. 総合サービス企業 ： 新領域における取組み

- 新たな価値創造・市場創出に向け、企業や自治体との資本・業務提携を推進
- モバイル特性を活かした協業により、各事業への本格参入を目指す

メディア・コンテンツ事業

様々なメディア・コンテンツとモバイルとの融合に関する事業

金融・決済事業

モバイルの特性やクレジット機能などを活用した金融・決済関連事業

コマース事業

モバイルの特性を活用したコマース領域及びマーケティング領域における事業

メディカル・ヘルスケア事業

モバイルを活用した健康・医療に関する事業

M2M事業

様々な機器とモバイルとの融合に関する事業

アグリゲーション・プラットフォーム事業

グローバル展開を中心とした各種サービス・アグリゲーション関連事業

環境・エコロジー事業

モバイルを活用した様々なエネルギー・エコロジーに関する事業

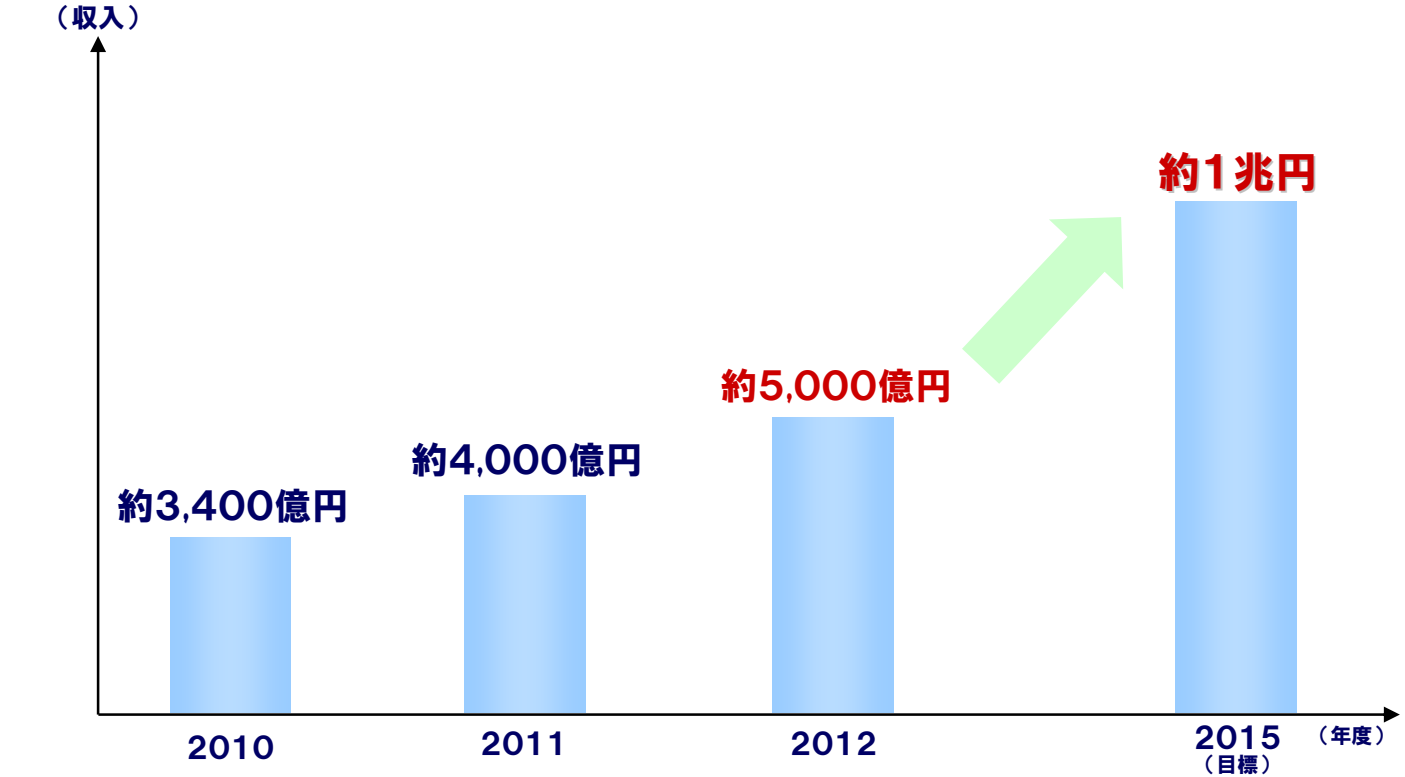
安心・安全事業/その他事業

モバイルを活用した安心・安全に関する事業

4. 総合サービス企業：新領域の収益目標

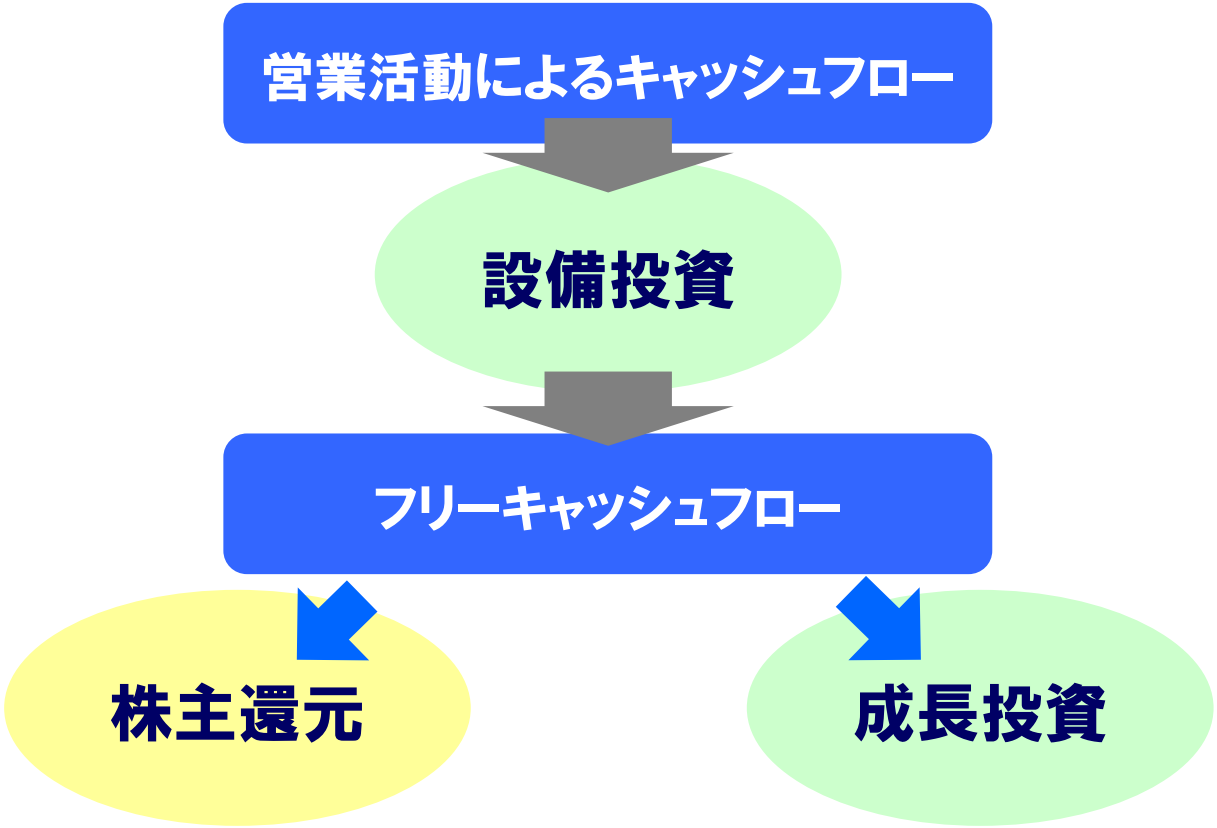
・2015年度 約1兆円の収益に向け、2012年度は約5,000億円の収益を目指す

新領域収益



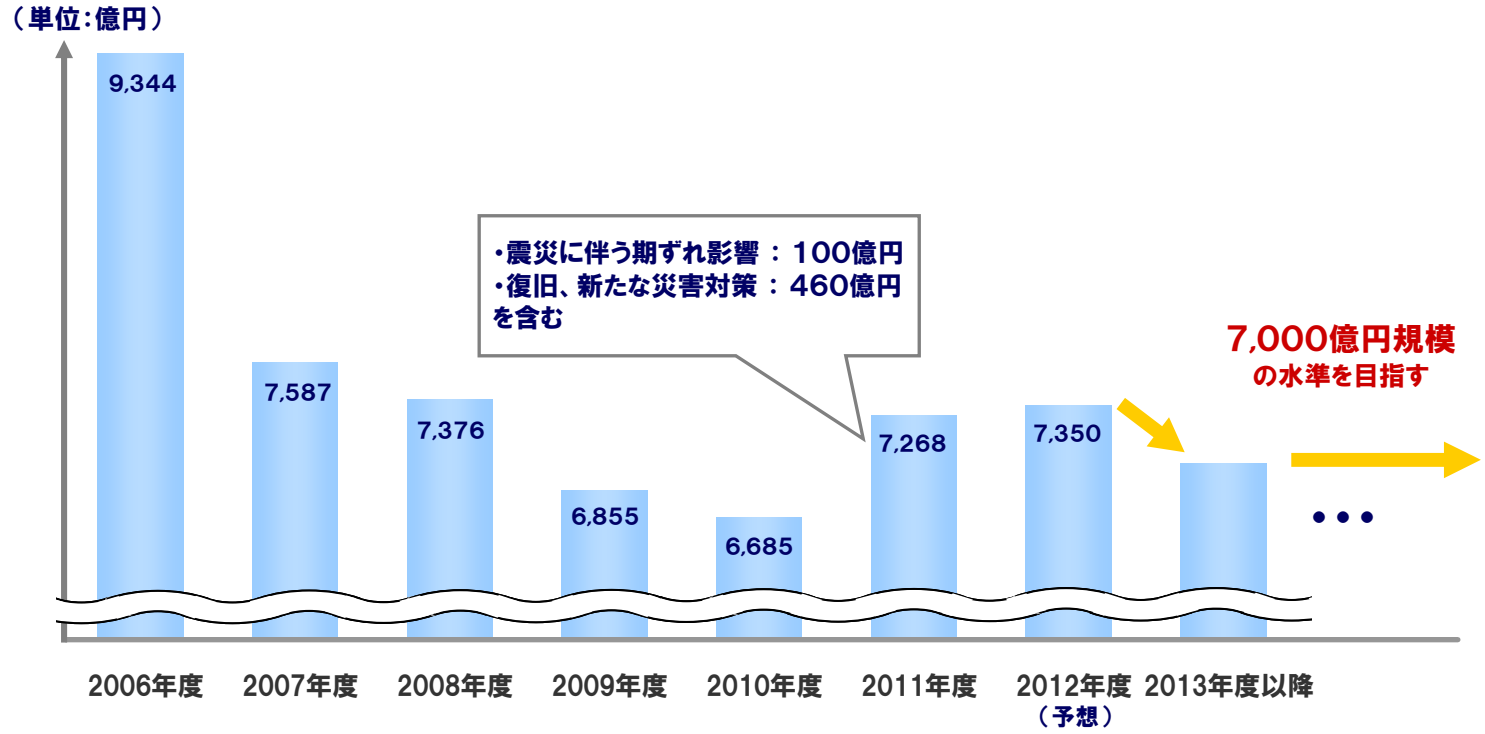
5. 株主還元と持続的成長の両立

- 株主還元と持続的成長を両立させるバランスを考えた資金配分を実施



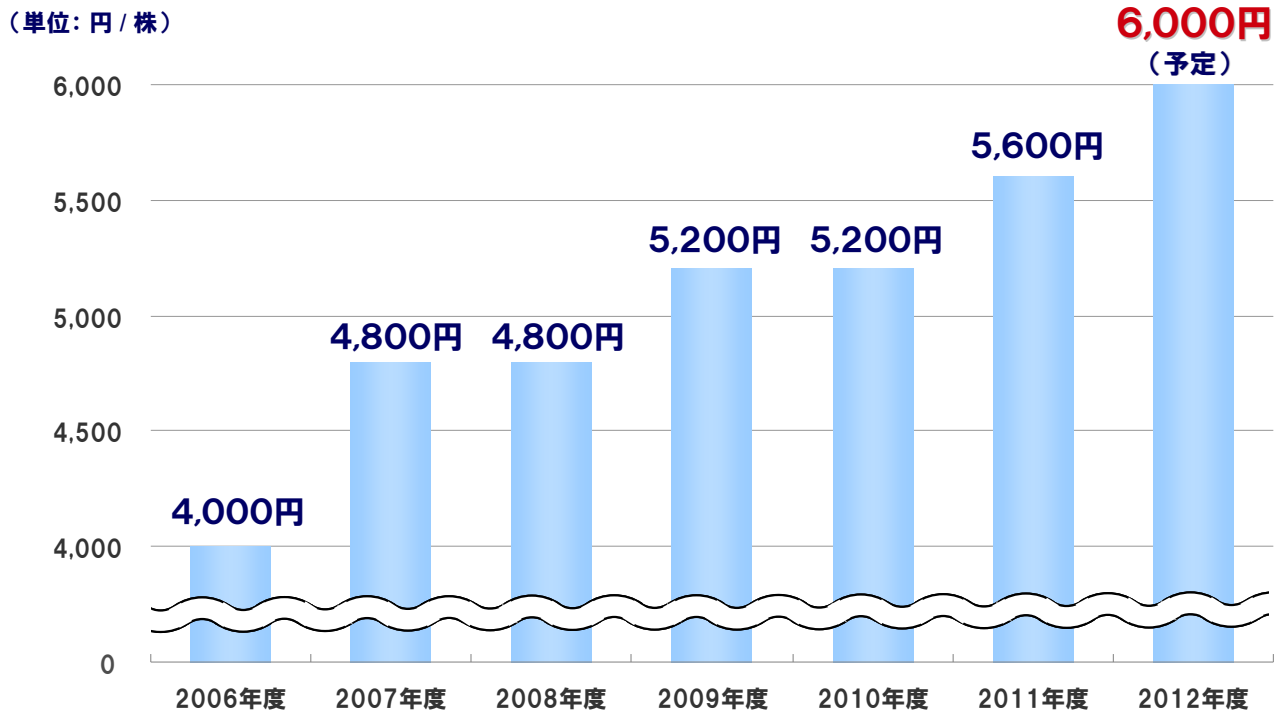
5−1．設備投資

- 重要設備の分散化、ネットワーク高度化対応などにより、2012年度の設備投資は7,350億円を予定
- 中期的には7,000億円程度の水準を目指す



5−2. 株主還元

- 2011年度配当金は、一株当たり 5,600円
- 2012年度配当金は400円増配し、一株当たり 6,000円を予定（配当性向44.7％）



Copyright (C) 2012 NTT DOCOMO, INC. All rights reserved.