



2013年度 第1四半期決算

2013年7月26日

I 2013年度 第1四半期決算概況

II 競争力強化に向けた取り組み状況

III 更なる成長に向けた取り組み状況

第1四半期決算のトピック

U.S.
GAAP

■ 前年同期比 増収・減益

■ スマートフォン・Xi 顧客基盤 大幅に拡大

営業収益	:	11,136億円（前年同期比：+3.9%）
営業利益	:	2,475億円（前年同期比：-5.8%）

【決算のポイント】

- パケット収入*：4,749億円（前年同期比：+1.6%）
- 総販売数：539万台（前年同期比：+4.4%）
- スマートフォン販売数：335万台（前年同期比：+34.4%）
- Xi 契約数：1,420万（前年同期比：4.3倍）

主要な財務数値

U.S.
GAAP

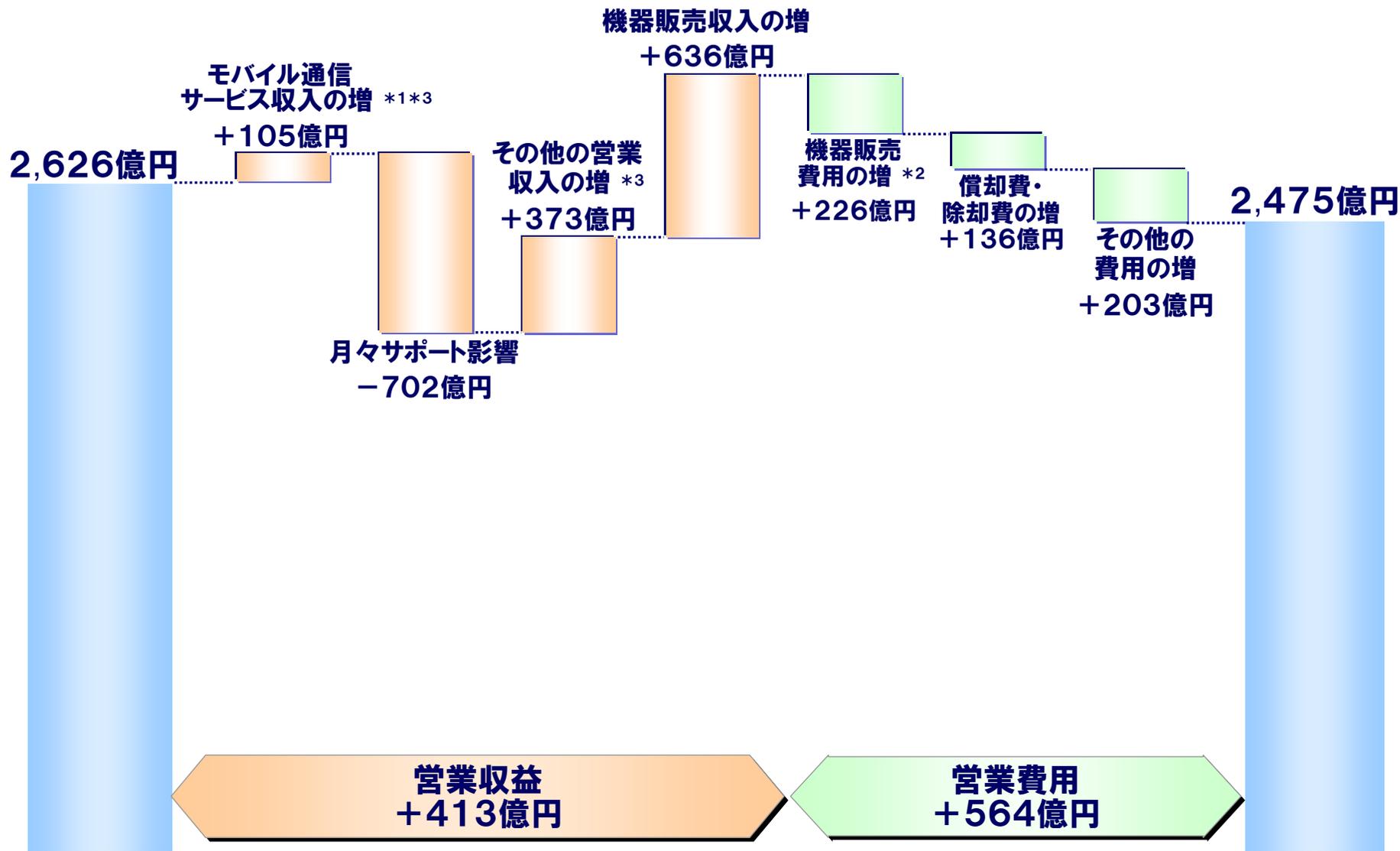
(億円)	2012年度 4-6月(1)	2013年度 4-6月(2)	増減 (1)→(2)
営業収益	10,723	11,136	+413
営業費用	8,097	8,661	+564
営業利益	2,626	2,475	-152
当社に帰属する四半期純利益	1,643	1,580	-63
EBITDAマージン(%) ^{*1}	39.6	37.8	-1.8
設備投資	1,774	1,454	-320
フリーキャッシュフロー ^{*1 *2}	-301	168	+468

*1 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」を参照

*2 フリーキャッシュフロー算定にあたっては、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、及び期間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く

営業利益の状況

U.S.
GAAP



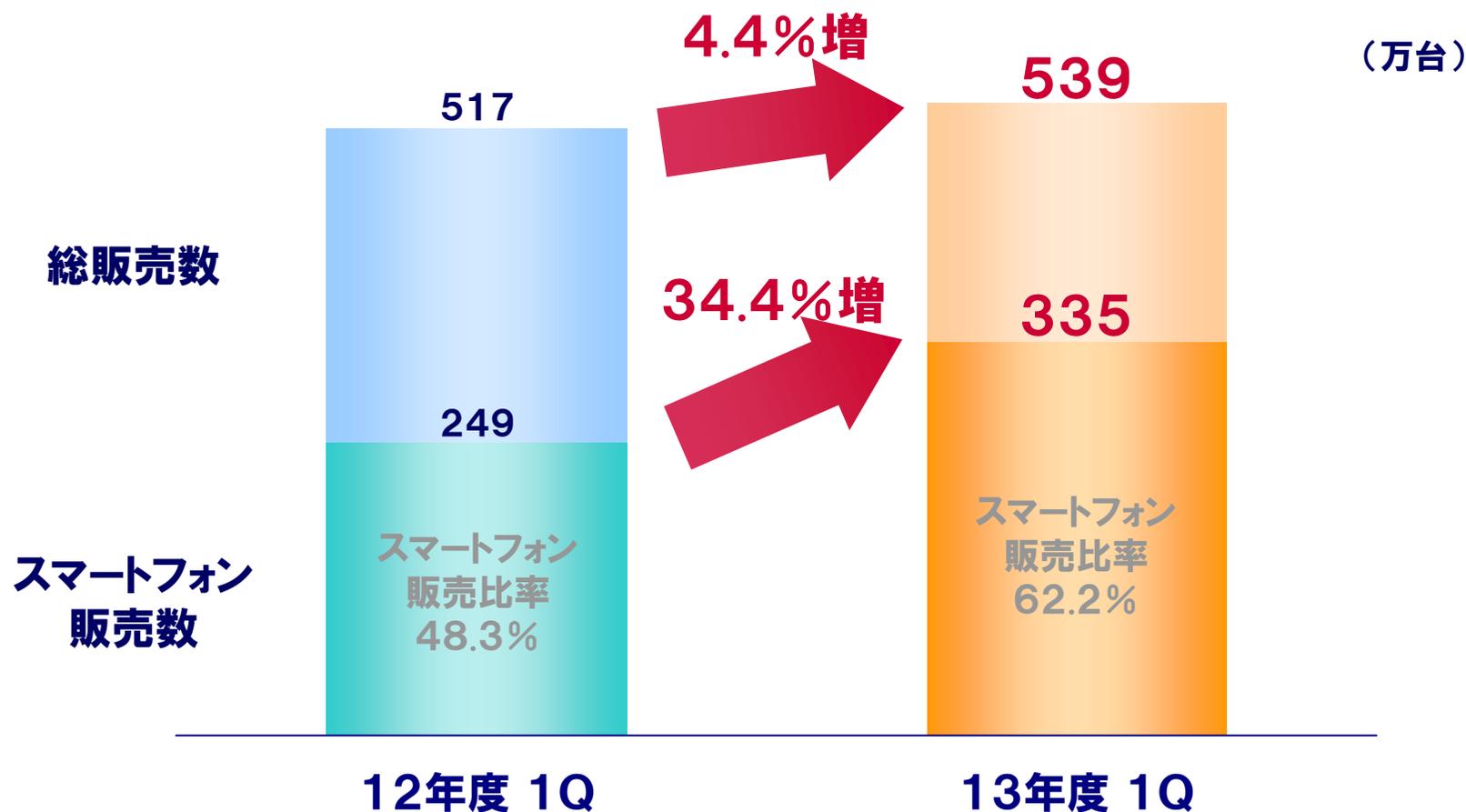
12年度1Q

13年度1Q

*1 月々サポート影響除く *2 端末機器原価、代理店手数料の合計 *3 2012年度決算より一部の営業収益項目の定義を変更

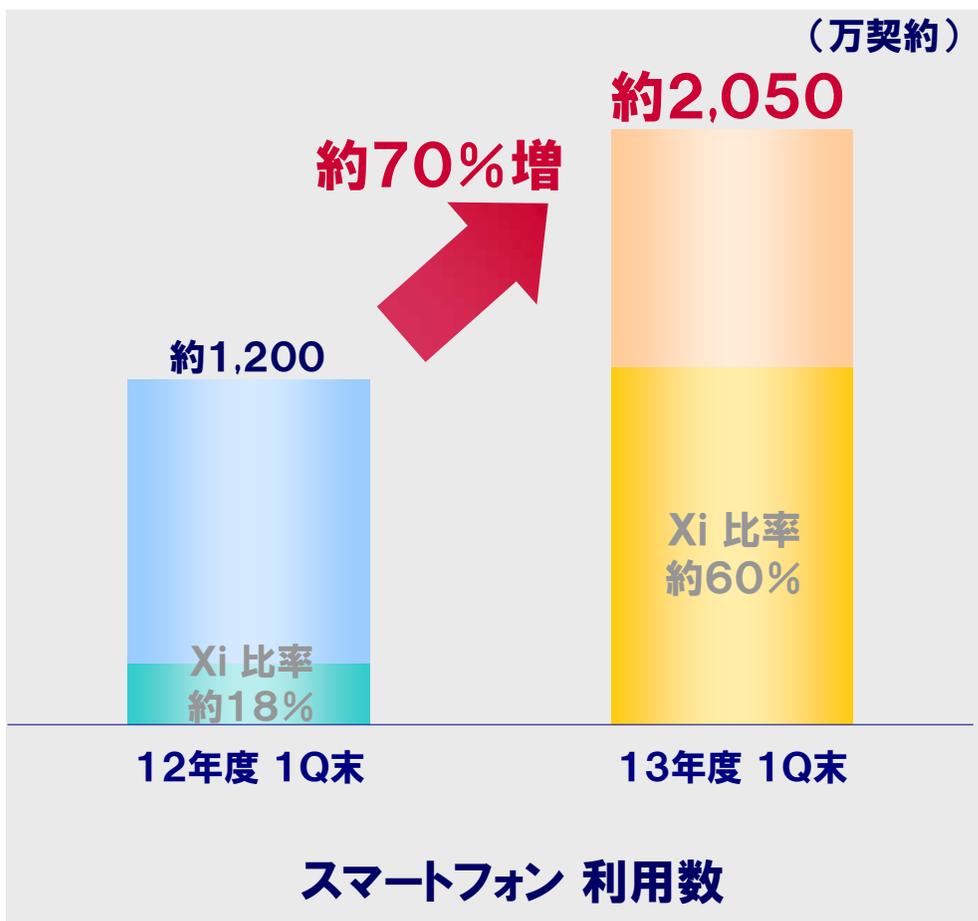
総販売数・スマートフォン販売数

総販売数・スマートフォン販売数とも増加 スマートフォン販売比率 更に上昇



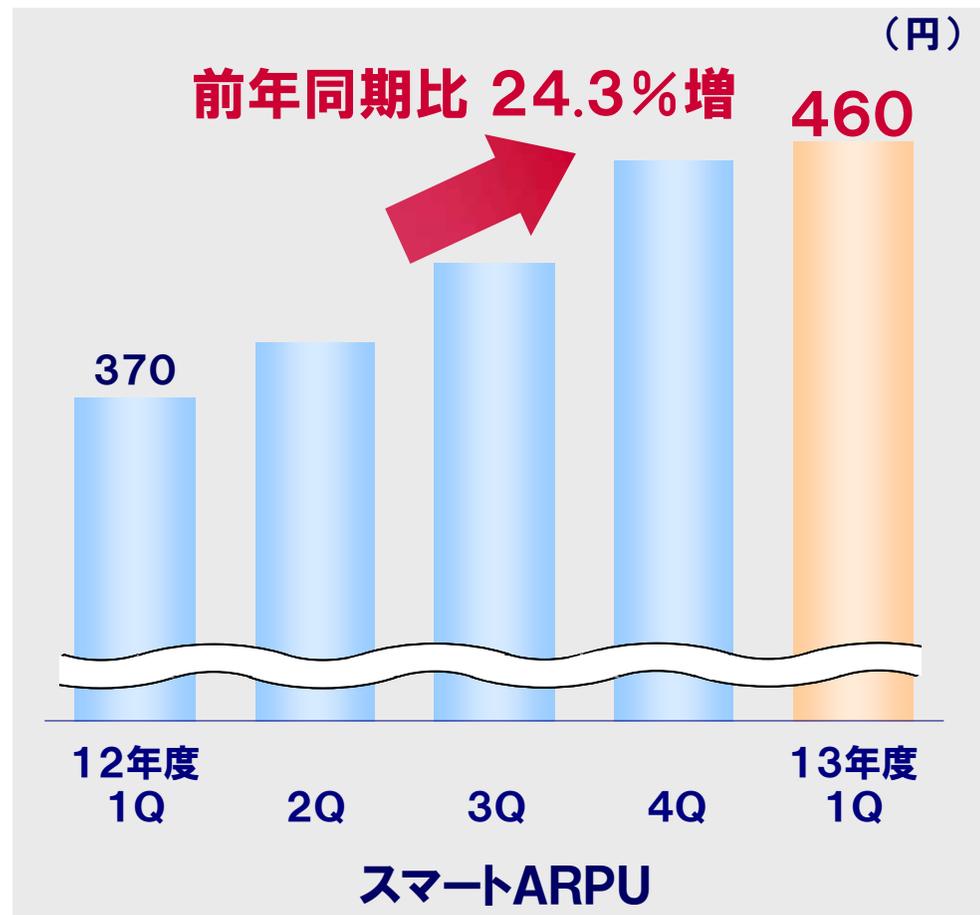
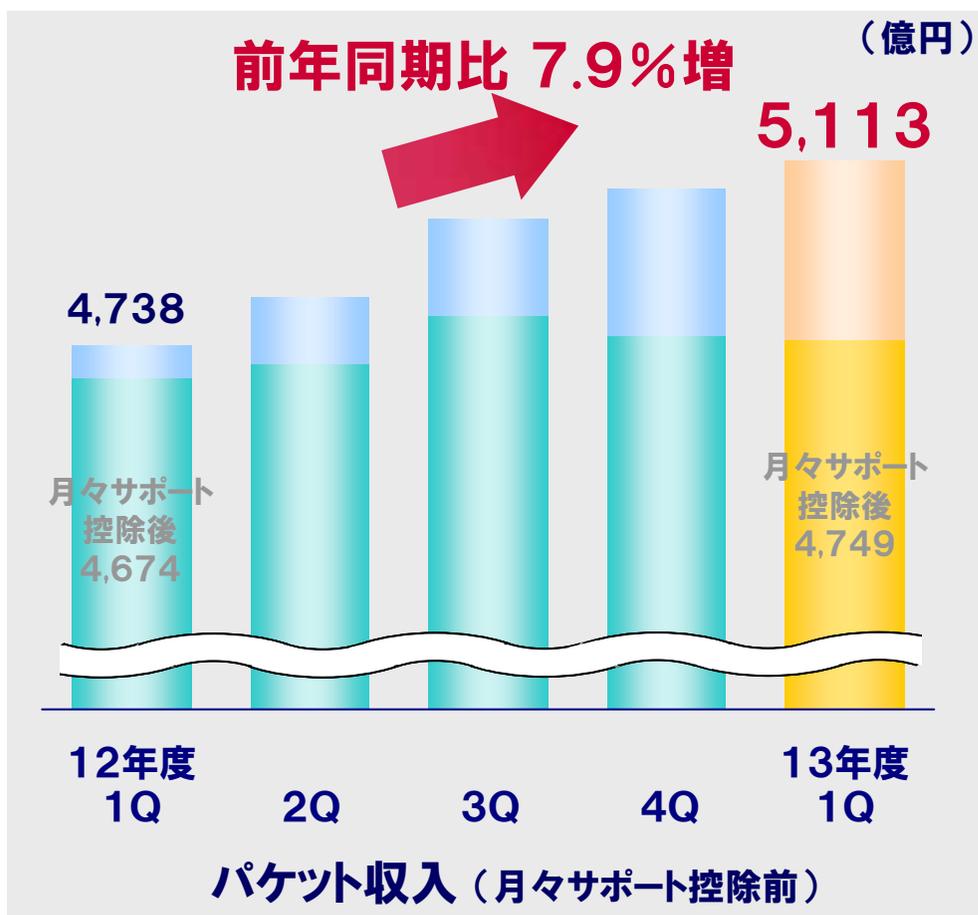
スマートフォン利用数・Xi 契約数

スマートフォン基盤 2,000万突破 Xiスマートフォン比率 6割を超える



パケット収入・スマートARPU

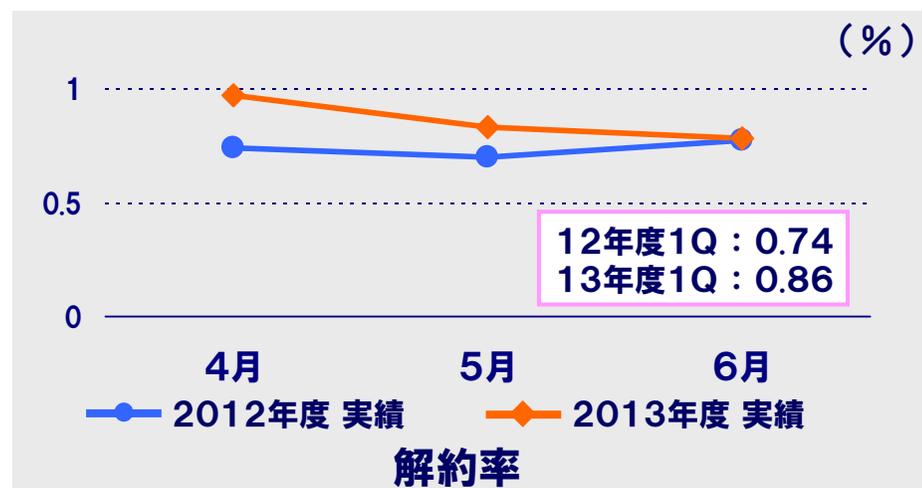
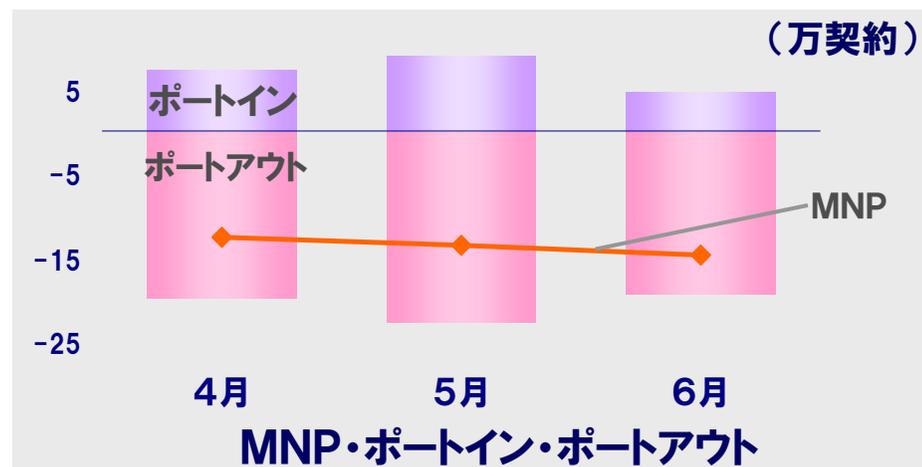
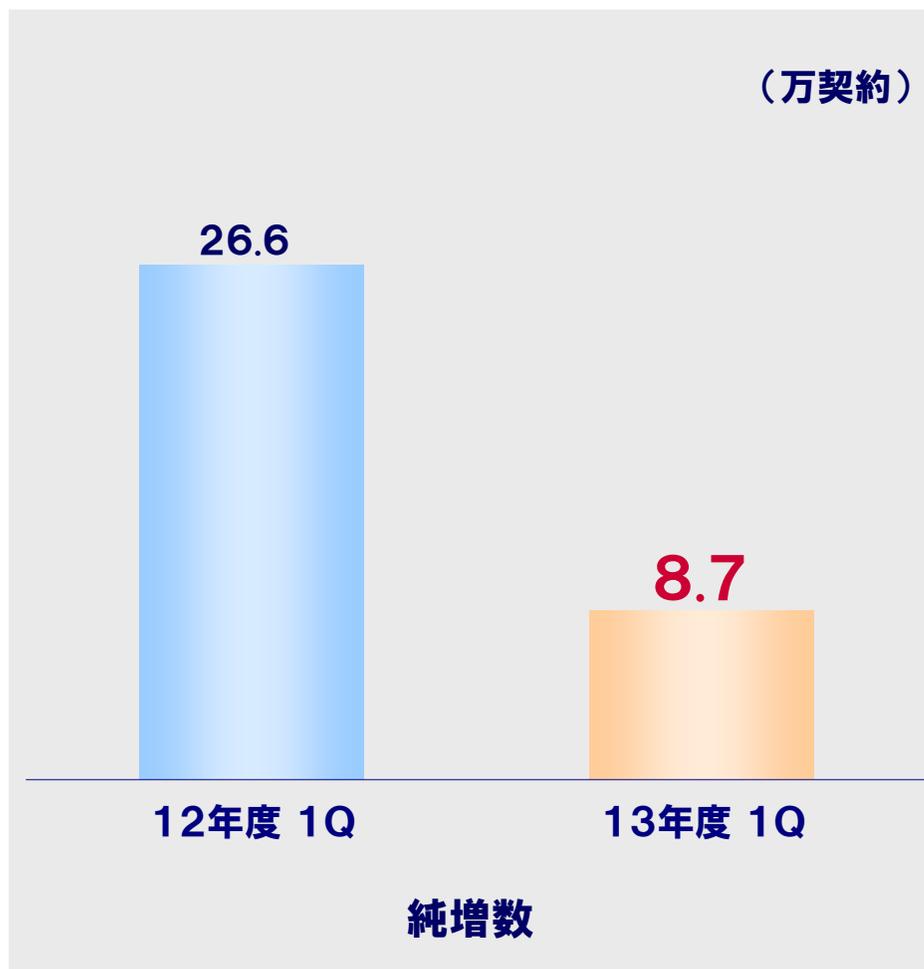
スマホ・Xi 拡大により パケット収入・スマートARPU 増加



※ 2012年度決算よりパケット収入の集計定義を変更

純増数・解約率

純増数は苦戦 ポートアウト・解約率はツートップ発売以降改善の兆し



I 2013年度 第1四半期決算概況

II 競争力強化に向けた取り組み状況

III 更なる成長に向けた取り組み状況

2013年度 事業運営方針

「スマートライフのパートナーへ」

便利・充実・効率的

安心・安全

楽しみ・喜び

モバイル領域

基本要素の磨き直し
ユーザ基盤の更なる拡大

新領域

クラウドサービスの拡充
新たな収益源を拡大

デバイス

ドコモ スマートフォン

「ツートップ」
販売好調

NW

docomo LTE Xi

LTE「Xi」
着実に拡大

サービス

ドコモクラウド

dマーケット・
新サービス
好調な滑り出し

構造改革による経営基盤強化

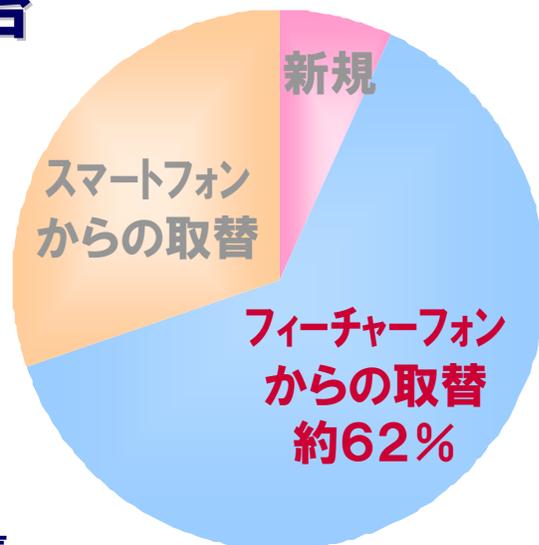
「ツートップ」販売状況

両機種とも販売好調

- ・ XPERIA Aはフィーチャーフォン
 - ・ GALAXY S4はスマートフォン
- からの取替を促進

XPERIA™ A SO-04E

5月17日発売後
約**110万台**

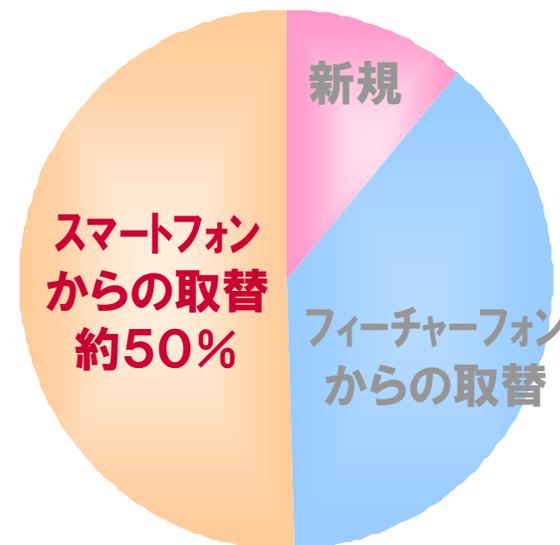


家電量販店携帯電話販売
ランキング(GfKジャパン調べ)*
発売から10週のうち

9週 1位獲得
[13年5月13日～6月23日の6週]
[13年7月1日～7月21日の3週]

GALAXY S4 SC-04E

5月23日発売後
約**55万台**



「ツートップ」による効果

お客様満足度向上を通じ スマートフォンへの移行を促進

お客様満足度向上

- ◆ わかりやすさ・選びやすさ
- ◆ ニーズにマッチした魅力的な端末
- ◆ お求めやすい価格

ツートップによる効果

- ◆ スマートフォン移行数* **23%増**
- ◆ フィーチャーフォン
ポータアウト数* **32%減**
- ◆ 応対時間・待ち時間短縮
- ◆ 調達コスト低減

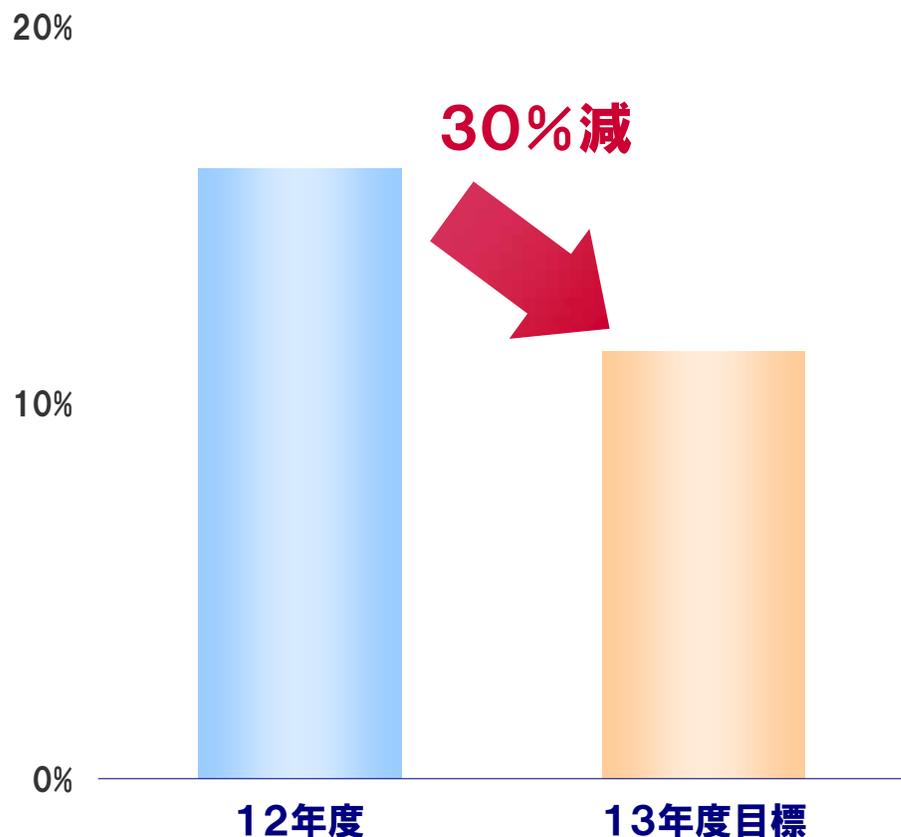
更なる販売施策のブラッシュアップ

スマートフォン基盤拡大・新規獲得 両輪で強化



店頭オペレーションの効率化

店頭業務効率化・オンライン受付強化 待ち時間を削減



店頭待ち時間30分以上比率

店頭オペレーション改善

- ・タブレットによる受付効率化
- ・機種変更手続きの簡素化*

タブレット
受付システム



* お急ぎ・ご希望の方対象

オンライン受付の強化

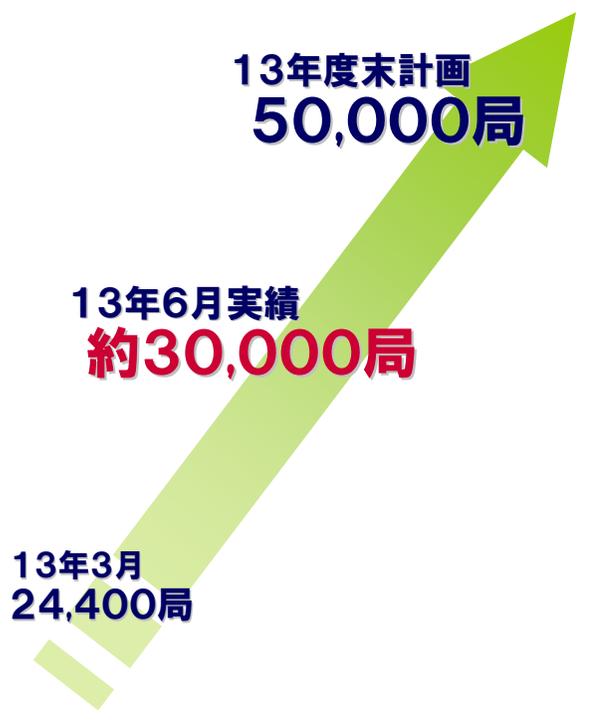
- ・スマホお悩みサポートメニュー
訪問者数 724万人/月
- ・スマートフォンあんしん遠隔サポート
契約者数 363万
- ・オンライン修理受付サービス (7/24~)

※ 数値は2013年度1Q実績

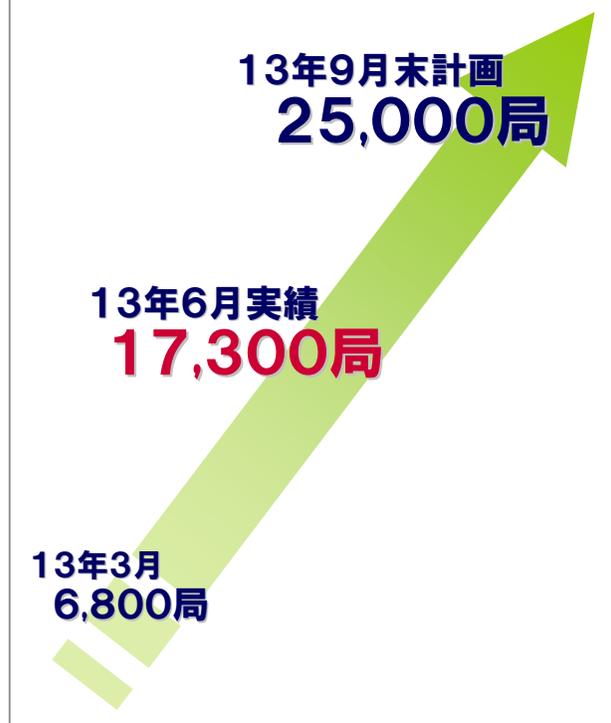
LTE Xi「Strong.」取り組み状況

Xi 基地局数順調に拡大 国内最速150Mbpsサービス開始へ

Xi 基地局倍増 計画



75Mbps 対応基地局



112.5Mbps 対応エリア



13年10月末 **150Mbps**サービス開始予定*、対応エリア順次拡大

第三者機関 LTE 調査結果

過去最多 2147地点調査で エリア・速度とも **No. 1**

日経BPコンサルティング
「第2回全国LTE/4Gエリア調査」

LTE
エリア化率


98.6%

97.8%

84.4%

80.4%

93.9%

ダウンロード
速度

25.00Mbps



21.77Mbps

12.37Mbps

21.36Mbps

11.87Mbps

Xperia A

HTC J One

iPhone5

AQUOS PHONE Xx

iPhone5

NTT
docomo

au

SoftBank

- 高層ビル・タワー・展望施設でもっとも使えるのはドコモ
- 富士山・三保の松原 全5地点でLTEがつかえるのはドコモだけ

過去最多の全国1,793か所(全2,147ポイント)での大規模LTEエリア調査における結果(日経BPコンサルティング調べ)

※ 調査期間:2013年6月26日 ~ 7月15日 ※ LTEエリア化率:全2,147ポイント中、LTEでつながったポイント数の比率

※ ダウンロード速度:各機種ごとにLTEによるデータ通信ができた場合のダウンロードスピードの平均値。計測には、「RBB TODAY SPEED TEST」アプリを使用

富士山 LTE化

富士山でもLTEサービス開始（7月11日～）

山頂に加え、頂上に続く4登山道
すべてでLTEがつながるのはドコモだけ*

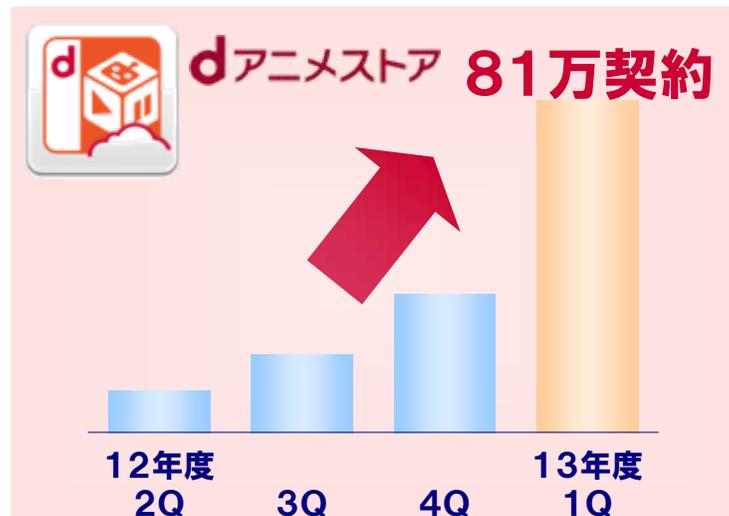
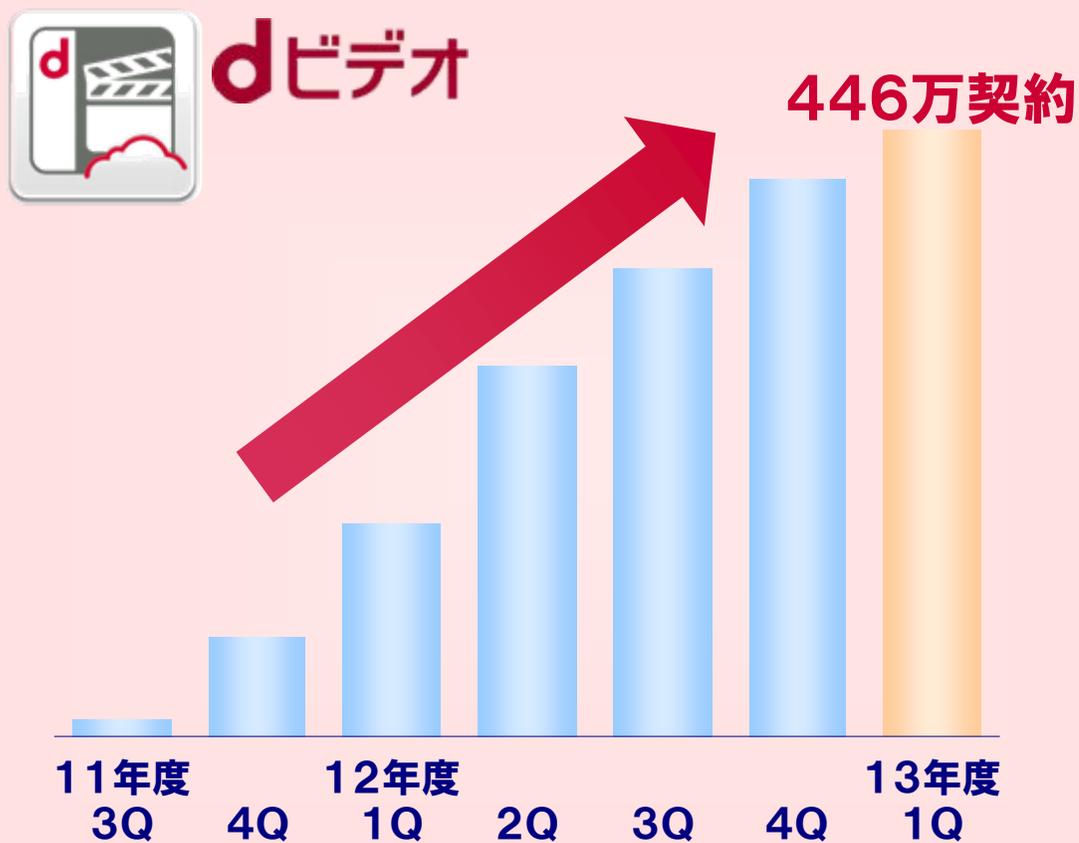
<LTE 提供エリア>

- ・山頂
- ・吉田口(登山口・登山道・山小屋)
- ・須走口(登山口・登山道・山小屋)
- ・御殿場口(登山口・登山道・山小屋)
- ・富士宮口(登山口・登山道・山小屋)

dマーケットの進捗

3ストア合計で700万契約突破へ

dマーケット全体取扱高 **127億円**
(前年同期比 3.1倍)



各種サービスの状況

スマートフォン向けサービス順調に拡大

ドコモサービスパック

おすすめパック

開始70日で

110万契約

あんしんパック

開始70日で

180万契約

nottv

12年4月 サービス開始

130万契約

カラダのキモチ

(女性向けサービス)

開始50日で

13万契約

今後の取り組み方針

競争力の更なる強化・磨き上げ

デバイス ドコモ スマートフォン

**更なる
満足度向上**

快適さの追求
3日間使用可能へ

⋮

NW docomo LTE X 900MHz

**最速・強靱な
ネットワーク**

LTE Xi「Strong.」
150Mbps 開始

⋮

サービス ドコモクラウド

**dマーケット
更に拡大**

旅行
ファッション
学び/教育

⋮

I 2013年度 第1四半期決算概況

II 競争力強化に向けた取り組み状況

III 更なる成長に向けた取り組み状況

スマートライフのパートナーへ

お客様の日々の生活をサポート

スマートライフビジネス本部の設置(7月1日)による取組み強化

スマートライフの 実現！

- ・便利・充実・効率的に
- ・楽しみ・喜び
- ・安心・安全に

お客様



スマートライフの パートナーへ！

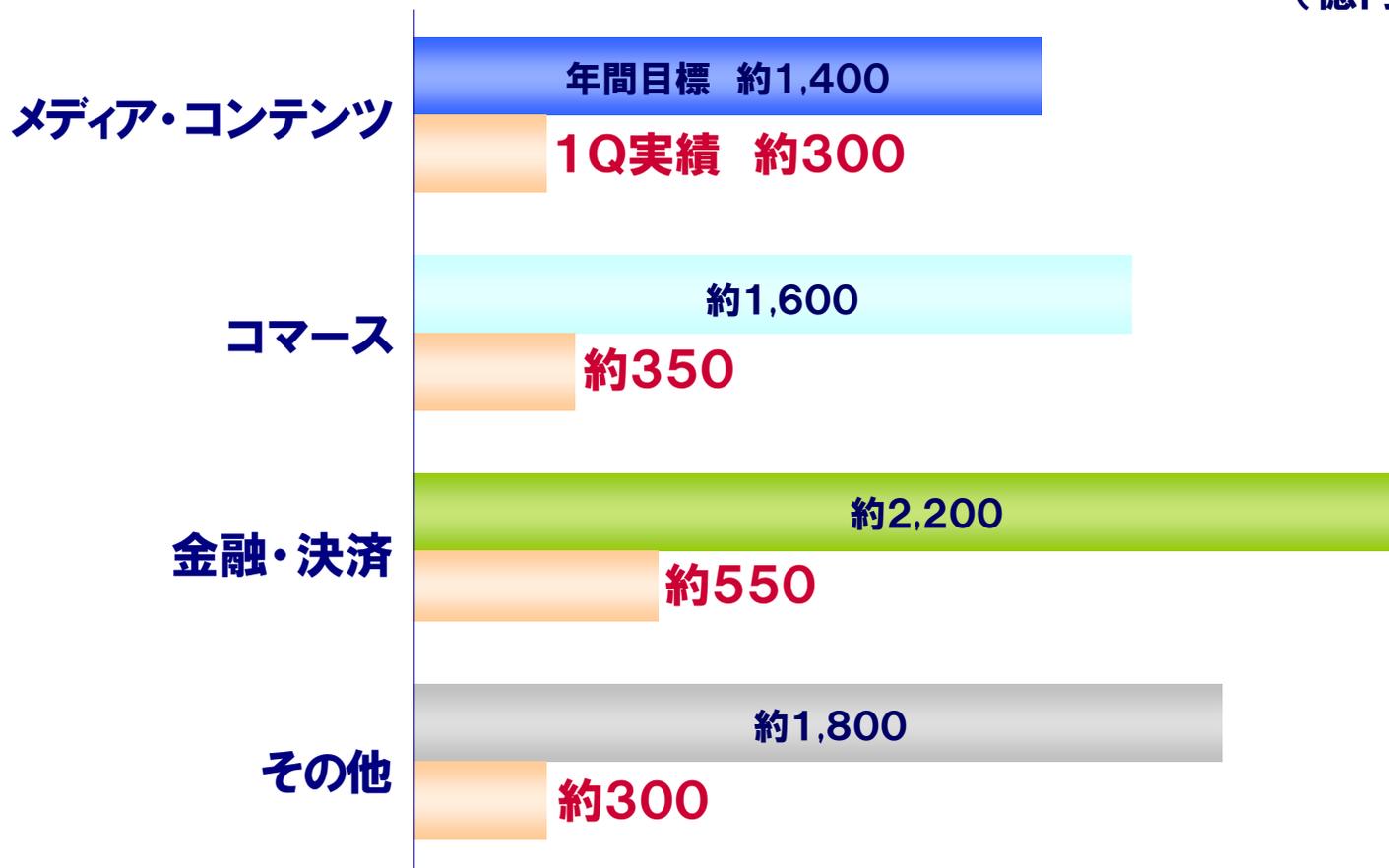
- ・メディア・コンテンツ
- ・コマース
- ・金融・決済
- その他 全8分野

スマートフォン

新領域収入の進捗

年間目標7,000億円に向け 順調に拡大

(億円)



新領域全体
1Q実績
1,500億円

経営体質の強化

構造改革は順調に進捗



事業運営の抜本の見直し

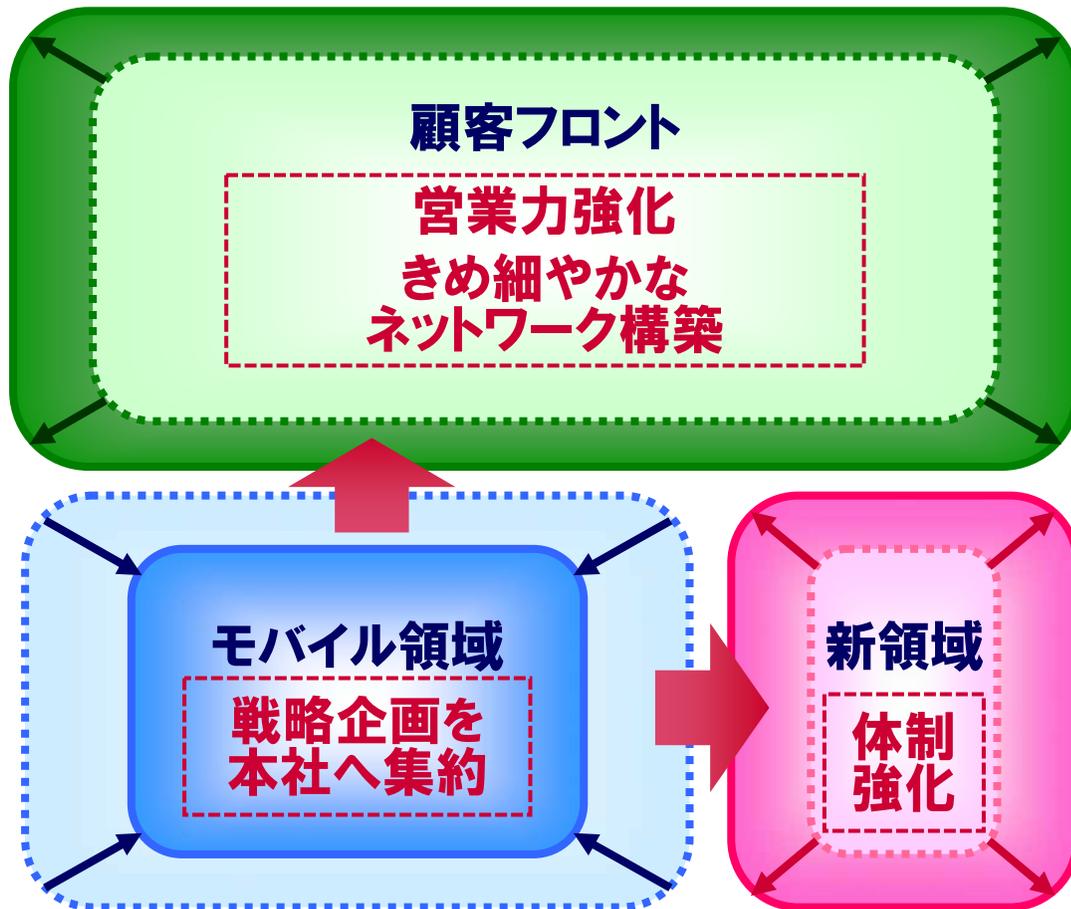
事業改革室を発足（7月1日） 抜本的な経営リソースシフト

狙い

顧客フロントを充実
マス・法人営業力強化

本社ミッションを見直し
戦略企画スピードアップ

新領域への大胆な
人材リソースシフト



最後に・・・

1. ツートップ戦略は一定の成果
スマートフォン基盤 順調に拡大
2. パケット収入 着実に成長
dマーケット等の新領域収入 急速に拡大
3. 純増数改善に向け販売施策強化
4. 収入基盤拡大・コスト削減 両面で
営業利益8,400億円へ堅調な滑り出し

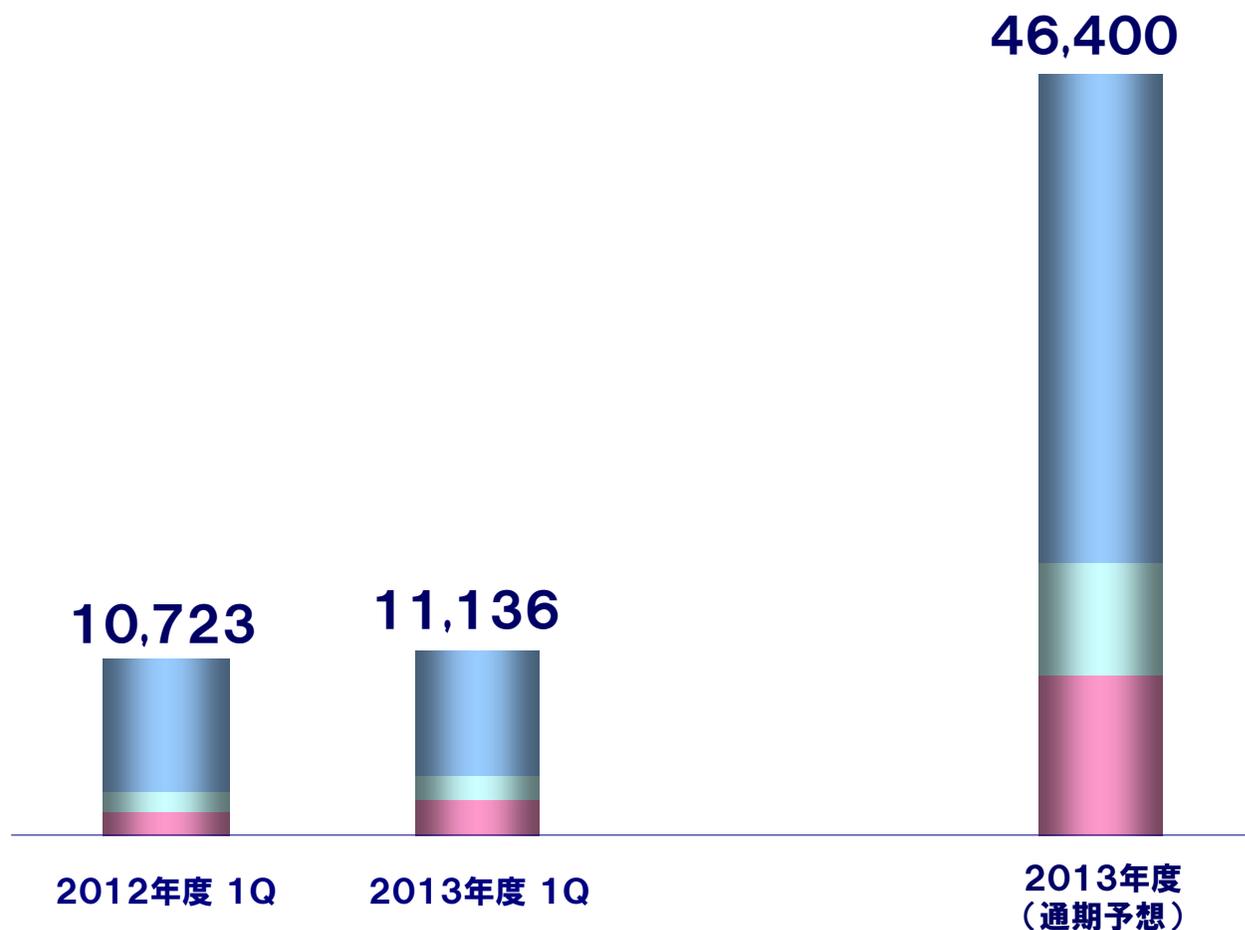
NTT
docomo

Appendices

営業収益の推移

U.S.
GAAP

(単位: 億円)



■ モバイル通信サービス収入

■ その他の営業収入

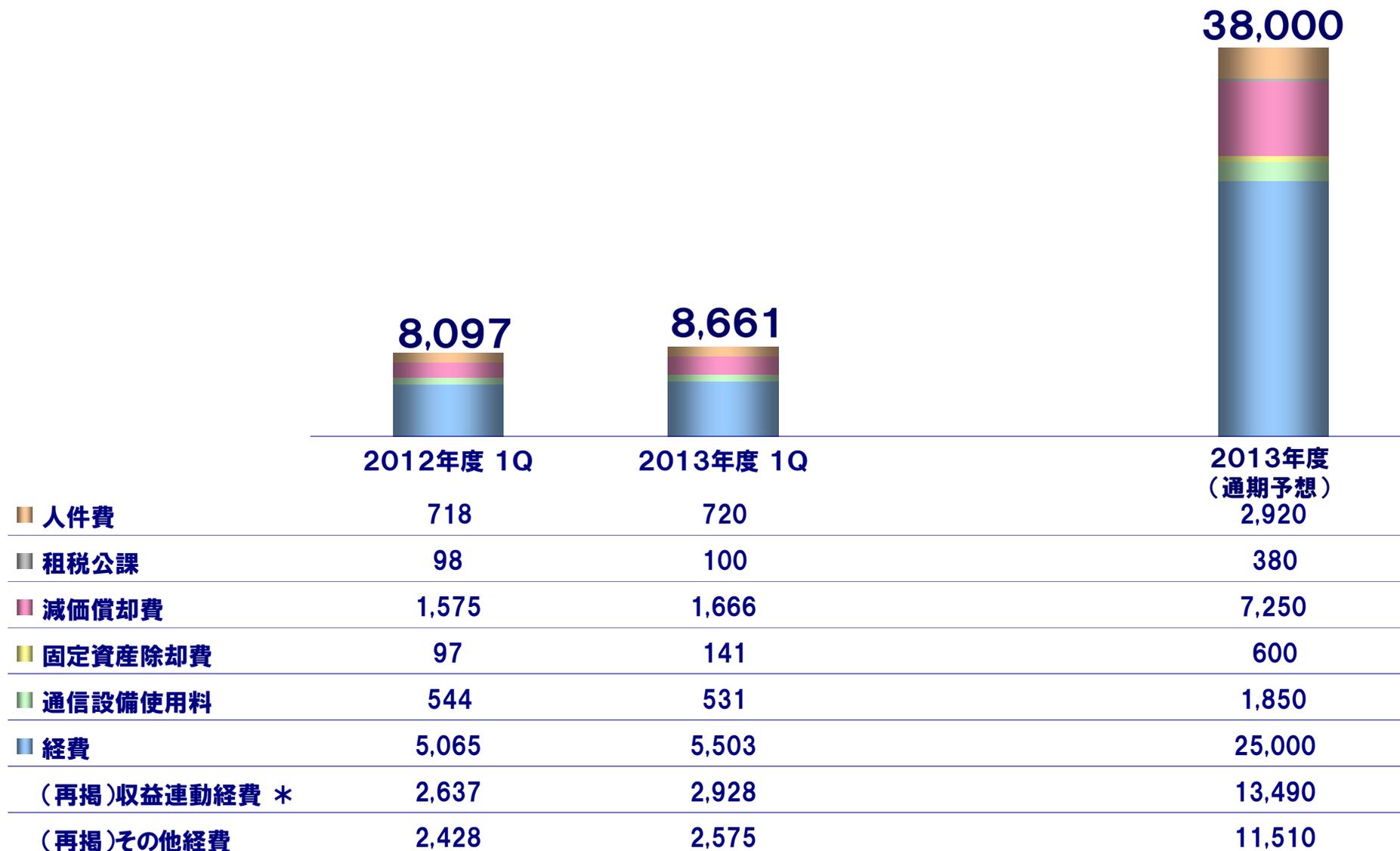
■ 端末機器販売収入

◆「国際サービス収入」は「モバイル通信サービス収入」に含めております

営業費用の推移

U.S.
GAAP

(単位: 億円)

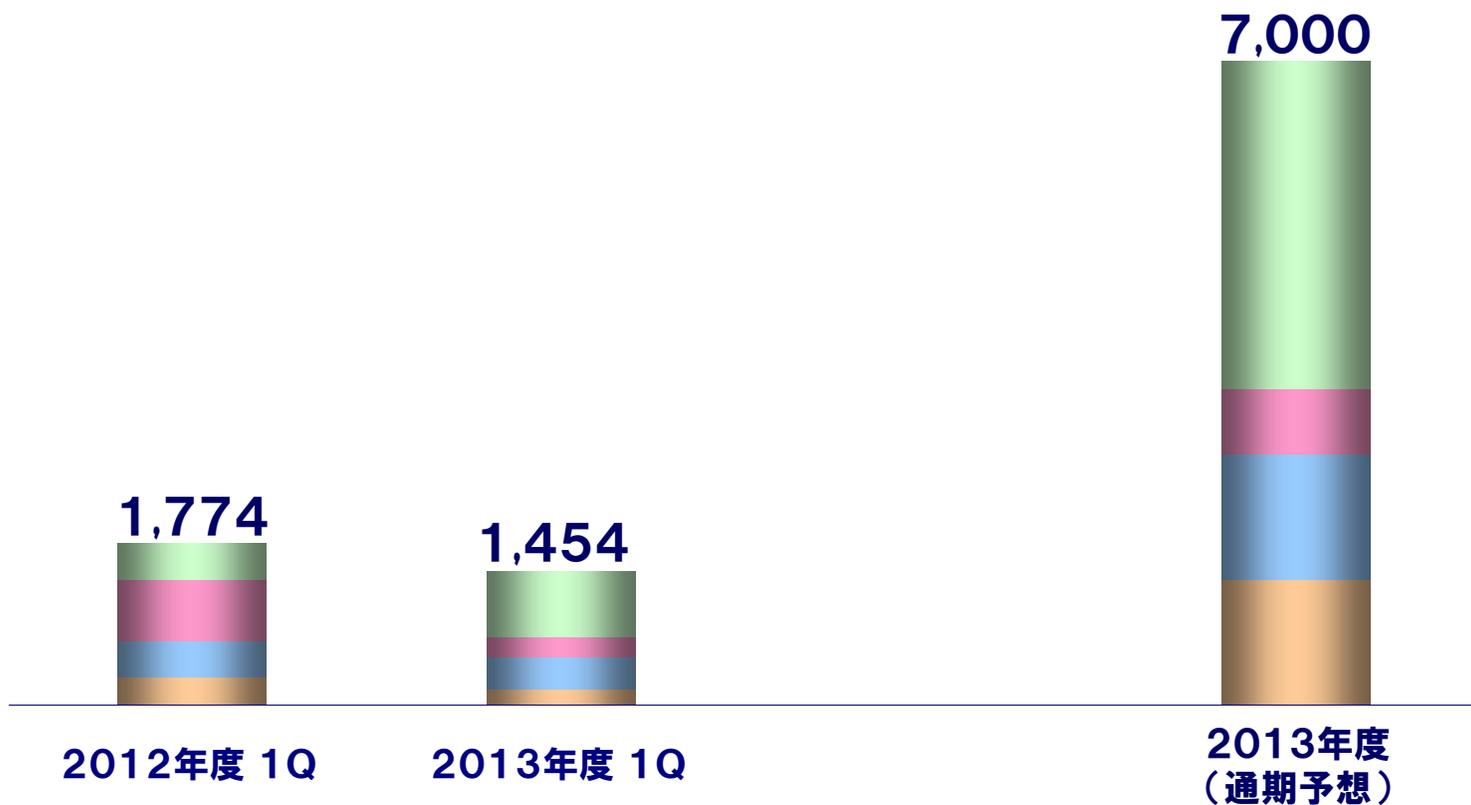


*収益連動経費=端末機器原価+代理店手数料+ロイヤリティプログラム経費

設備投資の推移

U.S.
GAAP

(単位: 億円)



■ 携帯電話事業(LTE)	403	723	3,560
■ 携帯電話事業(FOMA)	665	218	700
■ 携帯電話事業(その他)	381	320	1,390
■ その他(情報システム等)	325	194	1,360

オペレーションの状況

			2012年度 1Q (1)	2013年度 1Q (2)	増減 (1) → (2)	2013年度 (通期予想)	
携帯電話	契約数【千】		60,396	61,623	1,228	63,390	
	(再) FOMA		57,079	47,425	-9,654	38,090	
	(再) Xi		3,317	14,198	10,882	25,300	
	(再) iモード		40,336	30,689	-9,647	24,030	
	(再) spモード		11,469	19,921	8,452	27,160	
	(再) 通信モジュールサービス		2,457	3,204	747	3,690	
	純増数【千】		266	87	-179	1,850	
	販売数【千】 (端末持込分含む)	販売数		5,167	5,393	226	-
		Xi	新規	464	860	396	-
			契約変更	686	2,021	1,336	-
			機種変更	48	396	348	-
		FOMA	新規	1,140	815	-325	-
			契約変更	4	16	12	-
			機種変更	2,826	1,284	-1,542	-
	解約率【%】		0.74	0.86	0.12	-	
	総合ARPU【円】		4,930	4,610	-320	4,570	
	音声ARPU【円】		1,900	1,470	-430	1,340	
	パケットARPU【円】		2,660	2,680	20	2,720	
	スマートARPU【円】		370	460	90	510	
	MOU【分】		119	109	-10	-	

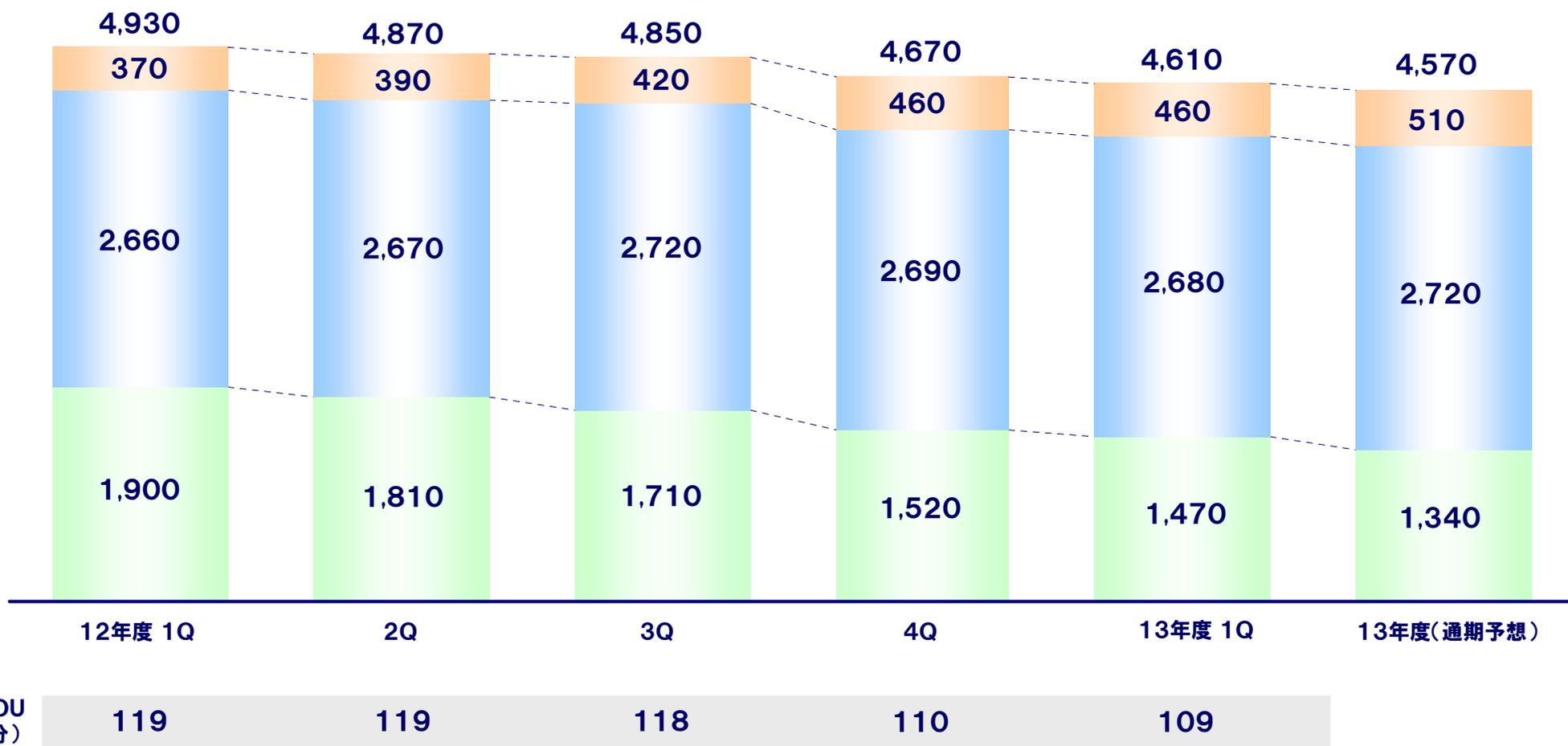
主なサービスの状況

	2012年度 4Q (1) 【前四半期】	2013年度 1Q (2)	増減 (1) → (2)
dマーケット			
dビデオ 会員数 (万契約)	413	446	33
dヒッツ 会員数 (万契約)	52	125	73
dアニメストア 会員数 (万契約)	34	81	47
dミュージック 累計ダウンロード数 (万DL)	2,085	2,372	287
dブック 累計ダウンロード数 (万DL)	13,613	15,136	1,523
ドコモサービスパック			
おすすめパック (万契約)	—	84	—
あんしんパック (万契約)	—	136	—
その他新領域			
カラダのキモチ (万契約)	—	6	—
NOTTV (万契約)	68	122	54

総合ARPU・MOU

■ : 音声ARPU
 ■ : パケットARPU
 ■ : スマートARPU

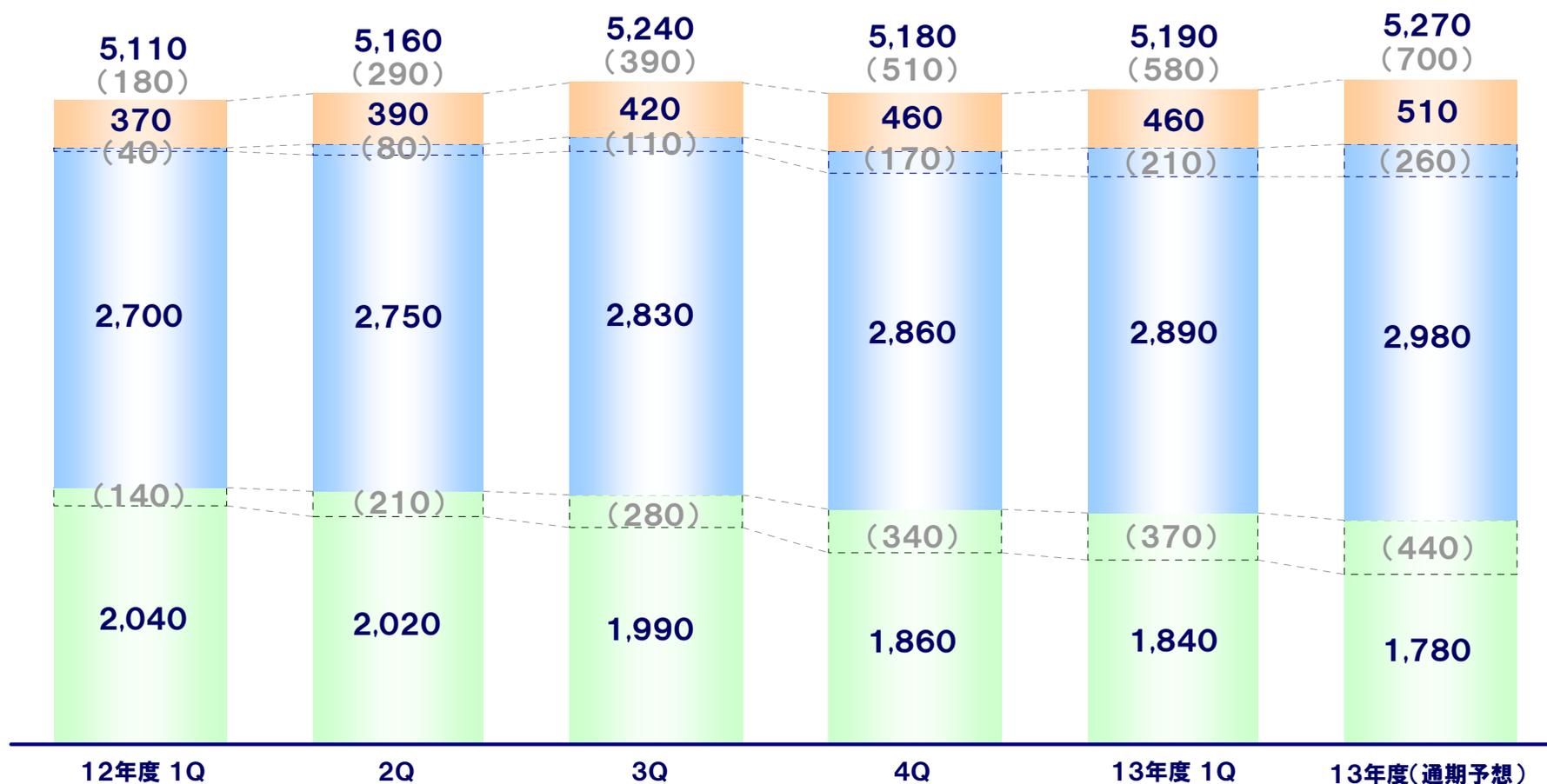
(単位:円)



◆ 本資料に記載のARPUについては、新たなARPUの定義に基づき算出しています。
 ◆ ARPU・MOUの定義および算出方法については、本資料の「ARPU・MOUの定義および算出方法について」をご参照ください。

総合ARPU（月々サポート影響除き）

■ : 音声ARPU（月々サポート除き）
 ■ : パケットARPU（月々サポート除き）
 ■ : スマートARPU
 : 音声ARPUへの月々サポート影響
 : パケットARPUへの月々サポート影響
 (単位:円)



- ◆ スマートARPUへは、月々サポート影響はありません。
- ◆ 本資料に記載のARPUについては、新たなARPUの定義に基づき算出しています。
- ◆ ARPUの定義および算出方法については、本資料の「ARPU・MOUの定義および算出方法について」をご参照ください。

※ ()内の数値は月々サポート影響

ARPU・MOUの定義および算出方法について

① ARPU・MOUの定義

a. 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計るために使われています。ARPUはモバイル通信サービスおよ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上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。

b. MOU (Minutes Of Use) : 1契約当たり月間平均通話時間

② 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、広告収入等) ÷ 稼働契約数

③ 稼働契約数の算出方法

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、「電話番号保管」及び「メールアドレス保管」は、ARPU及びMOUの算定上、収入、契約数ともに含めていません。

財務指標(連結)の調整表

(単位:億円)

1. EBITDA、EBITDAマージン

	2013年3月期 第1四半期	2014年3月期 第1四半期
a.EBITDA	4,251	4,204
減価償却費	△ 1,575	△ 1,666
有形固定資産売却・除却損	△ 50	△ 63
営業利益	2,626	2,475
営業外損益(△費用)	22	50
法人税等	△ 1,020	△ 963
持分法による投資損益(△損失)	△ 8	5
控除:非支配持分に帰属する四半期(当期)純損益(△利益)	24	14
b.当社に帰属する四半期(当期)純利益	1,643	1,580
c.営業収益	10,723	11,136
EBITDAマージン (=a/c)	39.6%	37.8%
売上高当期純利益率 (=b/c)	15.3%	14.2%

(注)当社が使用しているEBITDA及びEBITDAマージンは、米国証券取引委員会(SEC)レギュレーション S-K Item10 (e) で用いられているものとは異なっています。従って、他社が用いる同様の指標とは比較できないことがあります。

2. フリー・キャッシュ・フロー(特殊要因及び資金運用に伴う増減除く)

(単位:億円)

	2013年3月期 第1四半期	2014年3月期 第1四半期
フリー・キャッシュ・フロー (特殊要因及び資金運用に伴う増減除く)	△ 301	168
特殊要因(注1)	△ 130	-
資金運用に伴う増減(注2)	1,599	174
フリー・キャッシュ・フロー	1,168	342
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 569	△ 2,074
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,737	2,416

(注1) 特殊要因とは、期末日が金融機関の休業日であることによる電話料金未回収影響額です。

(注2) 資金運用に伴う増減とは、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です。



NTT
docomo

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注意ください。

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、他の事業者間の統合など、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の水準が逡減し続けたり、コストが増大したり、想定していたコスト削減ができない可能性があること
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や想定以上に費用が発生してしまう場合、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・制度等の導入や変更または当社グループへの適用等により、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ったり、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、また、当社グループが保有する知的財産権等の権利が不正に使用され、本来得られるライセンス収入が減少したり、競争上の優位性をもたらすことができない可能性があること
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、サイバー攻撃、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

本資料に掲載されている会社名、ロゴ、製品名、サービス名およびブランドなどは、株式会社 NTTドコモまたは該当する各社の登録商標または商標です。

・ iPhoneはApple Inc. の商標です。

・ iPhone商標はアイホン株式会社のライセンスに基づき使用されています。