



IRプレゼンテーション

2013年9月

I 事業の概況

II 2013年度事業戦略

III 中期戦略

2013年度 主要な財務数値の状況

U.S.
GAAP

(億円)	2012年度 通期(1)	2013年度 通期予想(2)	増減 (1)→(2)	2012年度 4-6月(3)	2013年度 4-6月(4)	増減 (3)→(4)	進捗率 (4)/(2)
営業収益	44,701	46,400	+1,699	10,723	11,136	+413	24.0%
営業費用	36,329	38,000	+1,671	8,097	8,661	+564	22.8%
営業利益	8,372	8,400	+28	2,626	2,475	-152	29.5%
当社に帰属する 当期/四半期純利益	4,910	5,100	+190	1,643	1,580	-63	31.0%
EBITDAマージン(%) ^{*1}	35.1	34.2	-0.9	39.6	37.8	-1.8	-
設備投資	7,537	7,000	-537	1,774	1,454	-320	20.8%
フリーキャッシュフロー ^{*1 *2}	2,256	4,000	+1,744	-301	168	+468	4.2%

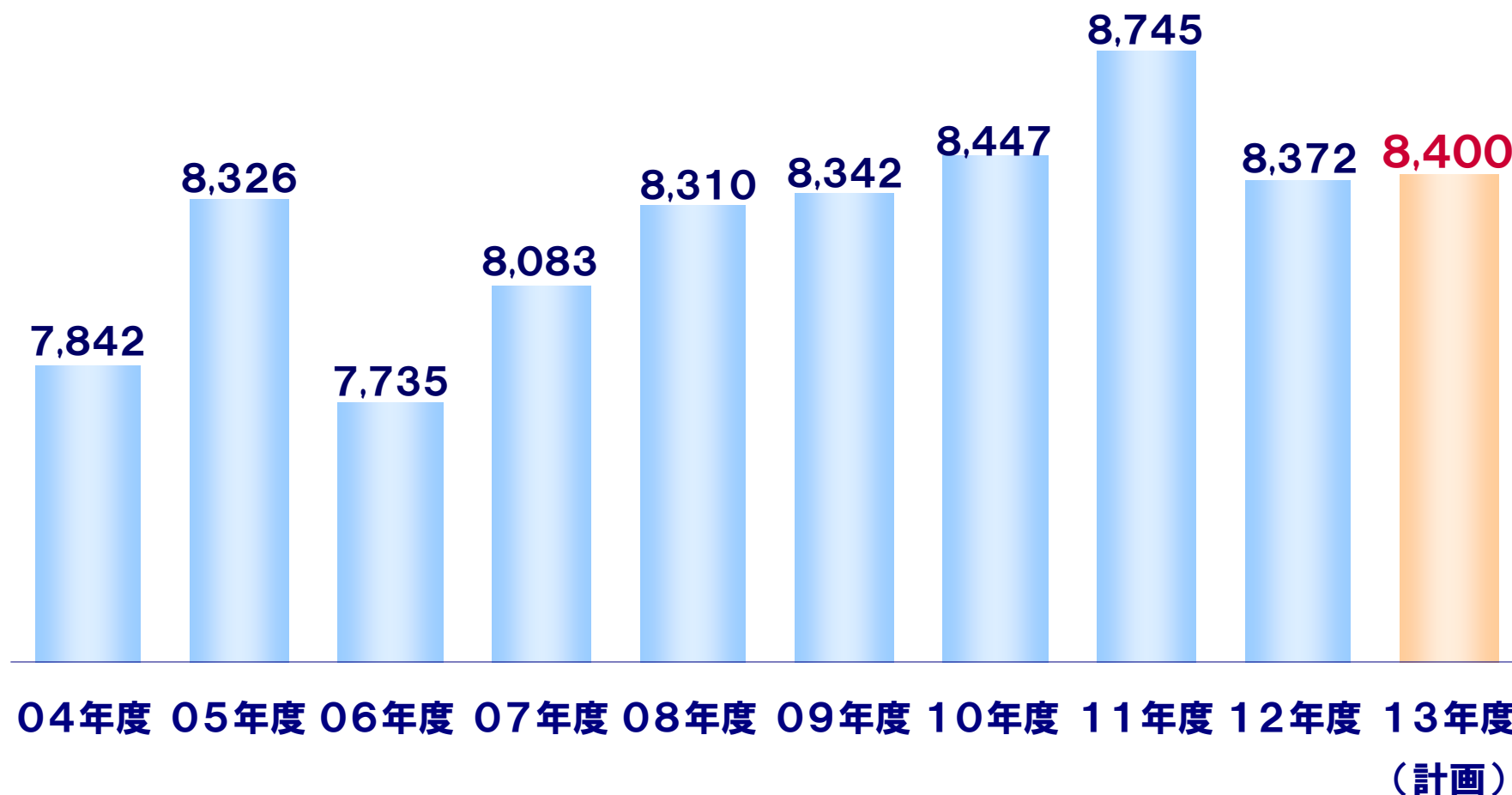
*1 各数値の算定については、本資料の「財務指標(連結)の調整表」及び当社ホームページ (www.nttdocomo.co.jp) 内の「株主・投資家情報」を参照

*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

営業利益の推移

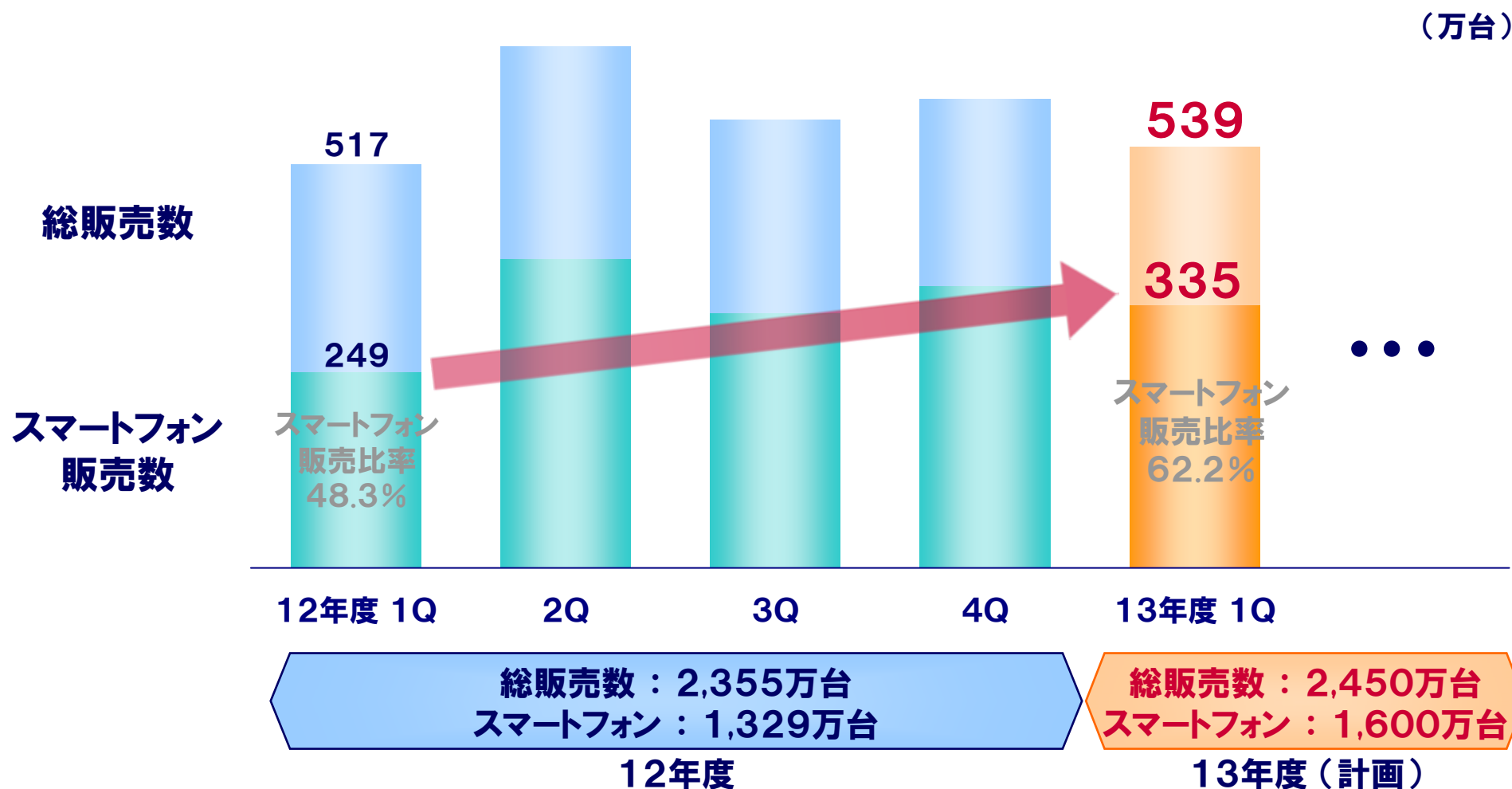
13年度は8,400億円を計画

(億円)



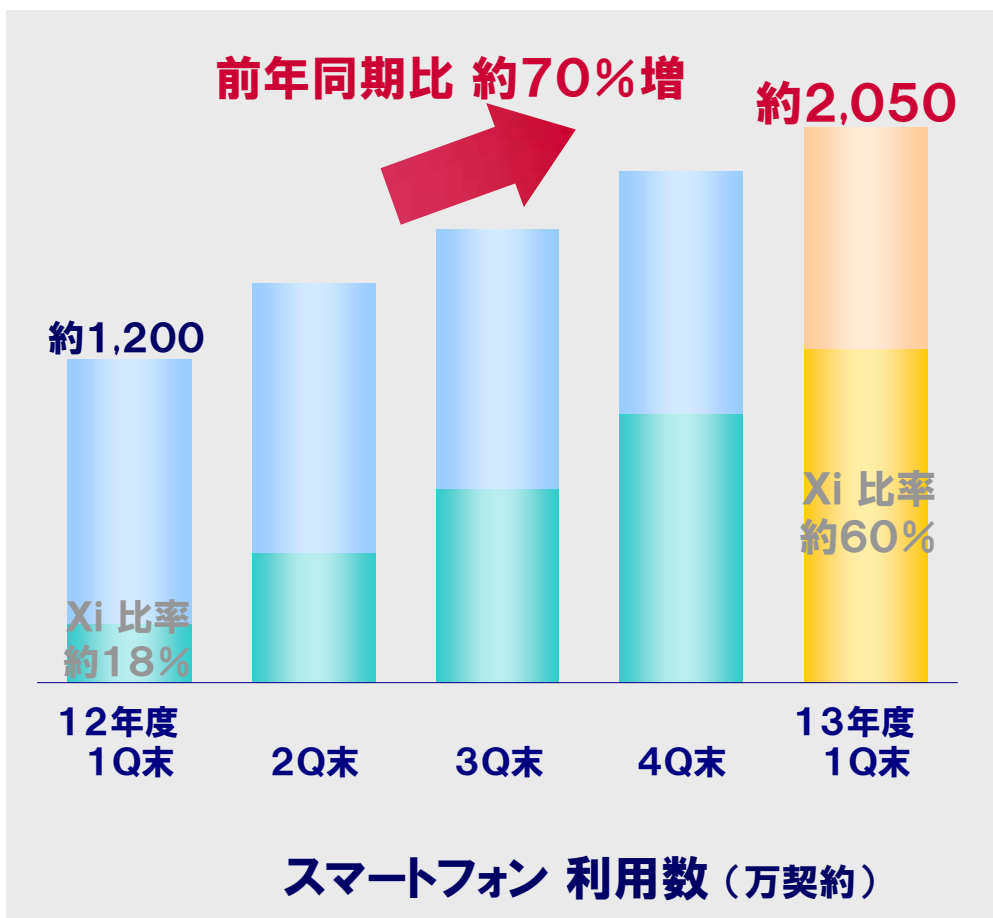
総販売数・スマートフォン販売数

総販売数・スマートフォン販売数とも増加傾向 スマートフォン販売比率 6割超へ



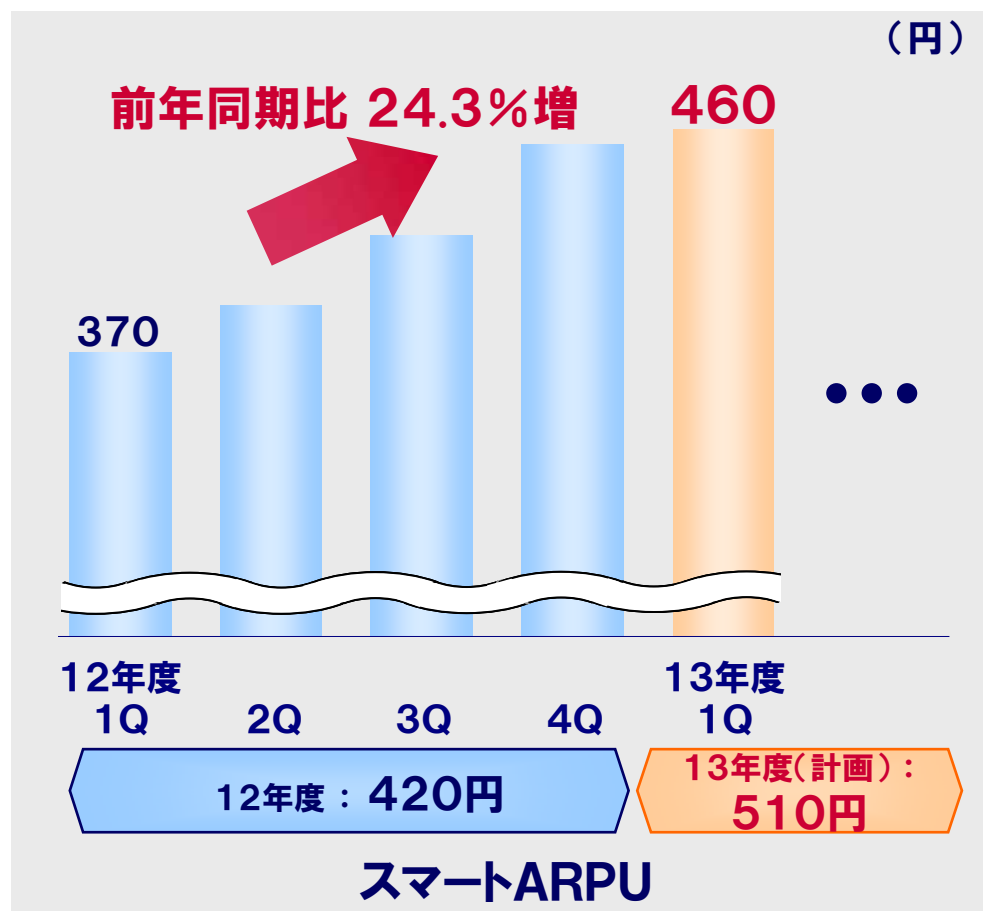
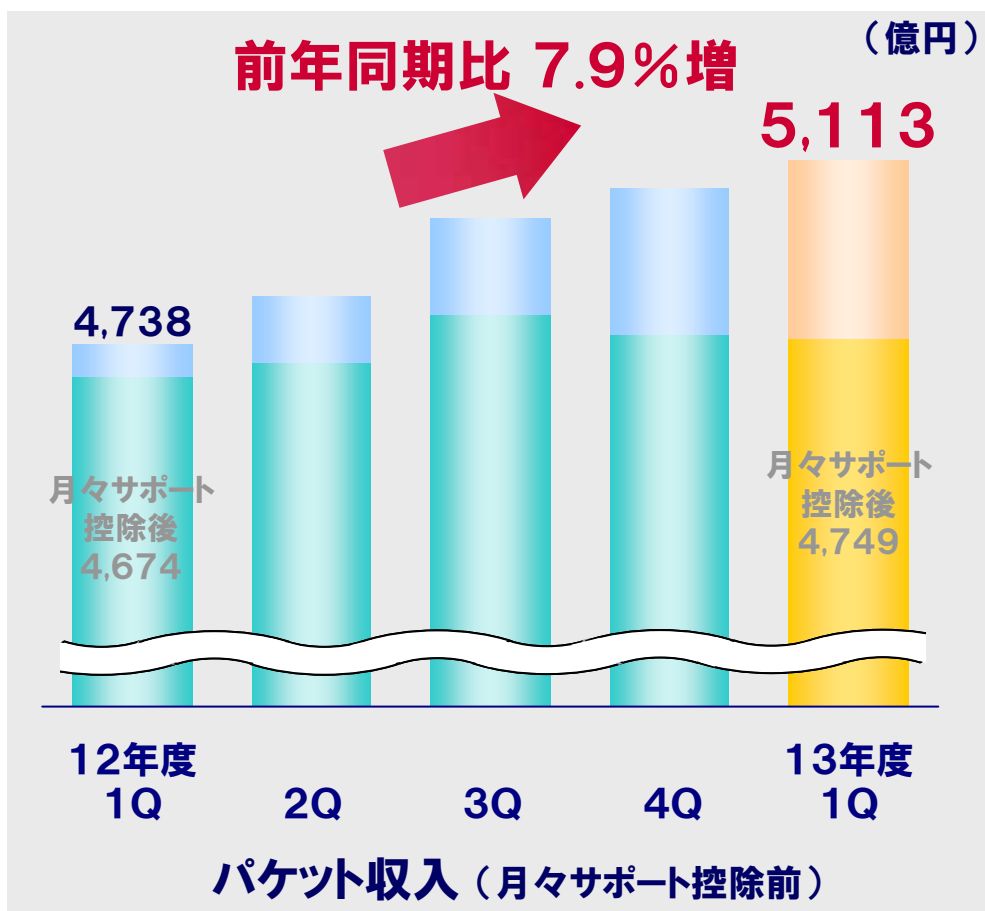
スマートフォン利用数・Xi 契約数

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

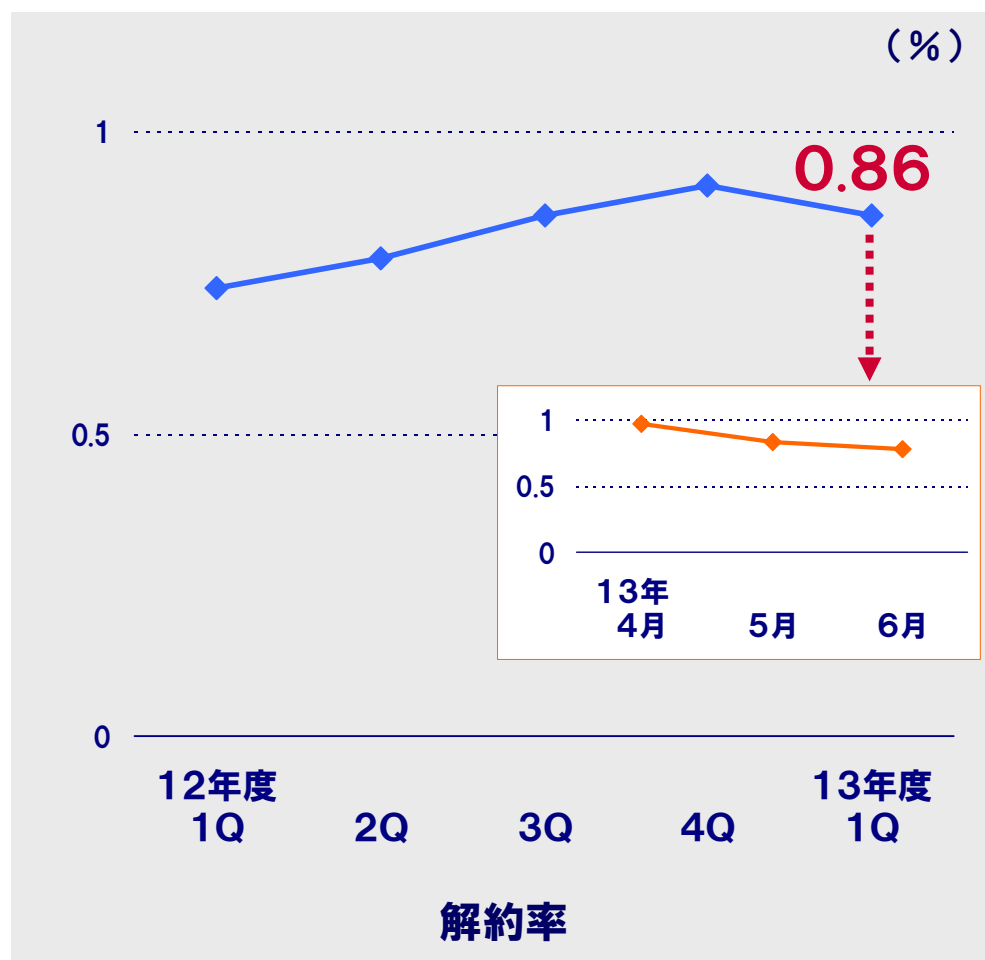
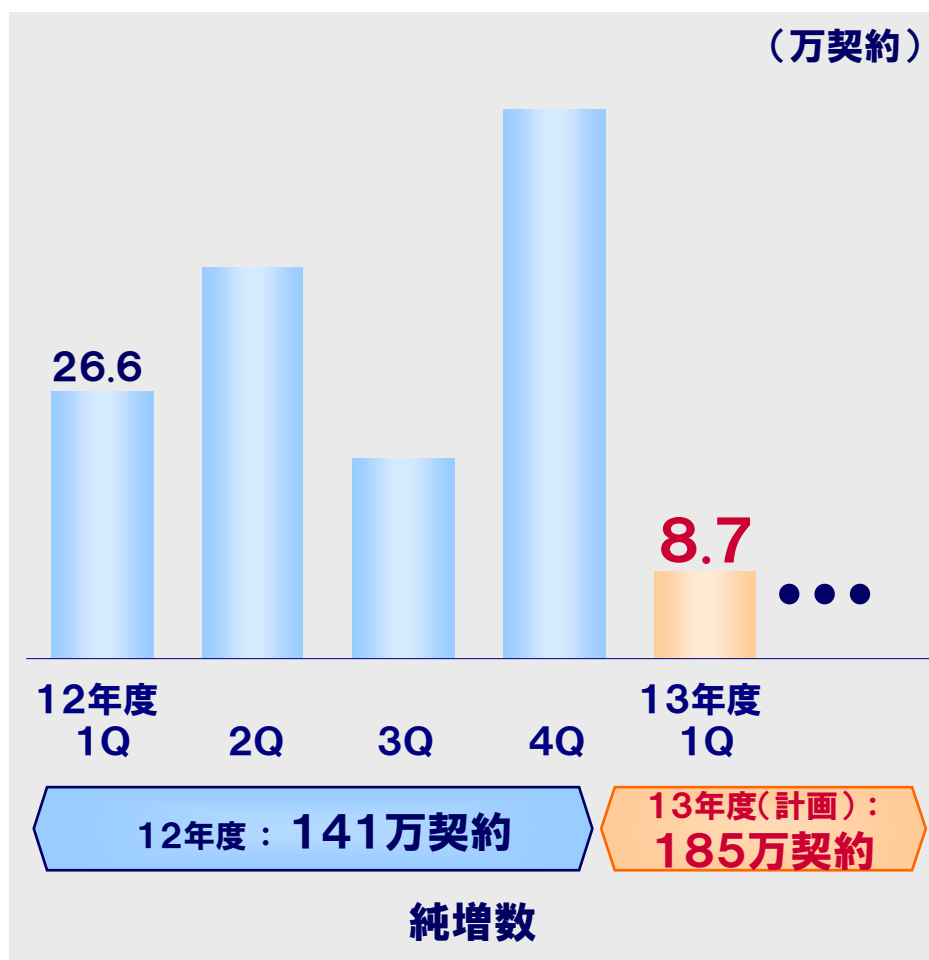
スマホ・Xi 拡大により パケット収入・スマートARPU 増加



※ 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
解約率はツートップ発売以降改善の兆し



I

事業の概況

II

2013年度事業戦略

III

中期戦略

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

お奨め機種 of 明確化

NW

docomo LTE 

LTE「Xi」
品質向上の徹底

サービス

 ドコモクラウド

サービスパックの導入
dマーケットの拡充

構造改革による経営基盤強化

2013年 夏モデル

お奨め機種を明確化しリソースを集中

ドコモのツートップ

ドコモ
スマートフォン



ドコモ
らくらくホン



ドコモ
タブレット



ドコモ
ケータイ



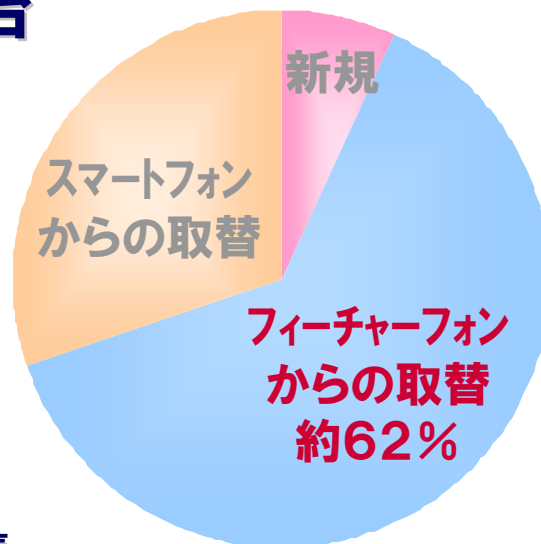
「ツートップ」販売状況

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

XPERIATM A SO-04E

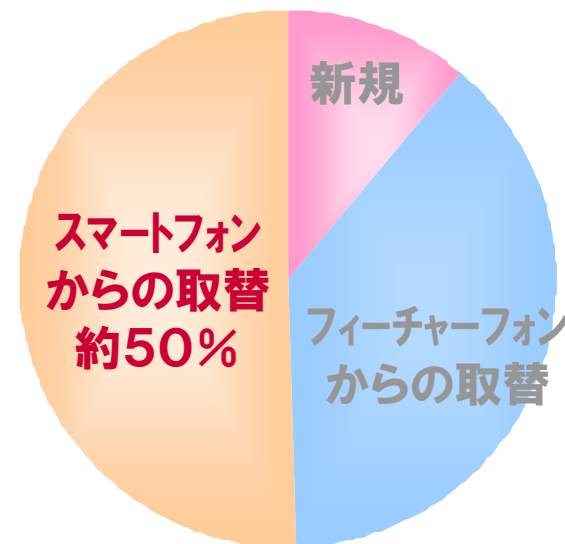
5月17日発売後
約**150万台**



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14週のうち
13週 1位獲得
[13年5月13日～6月23日の6週
13年7月1日～8月18日の7週]

GALAXY S4 SC-04E

5月23日発売後
約**80万台**



「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

* ツートップ発売前(13年5月1日～16日)と発売後(13年6月1日～16日)での比較

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



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

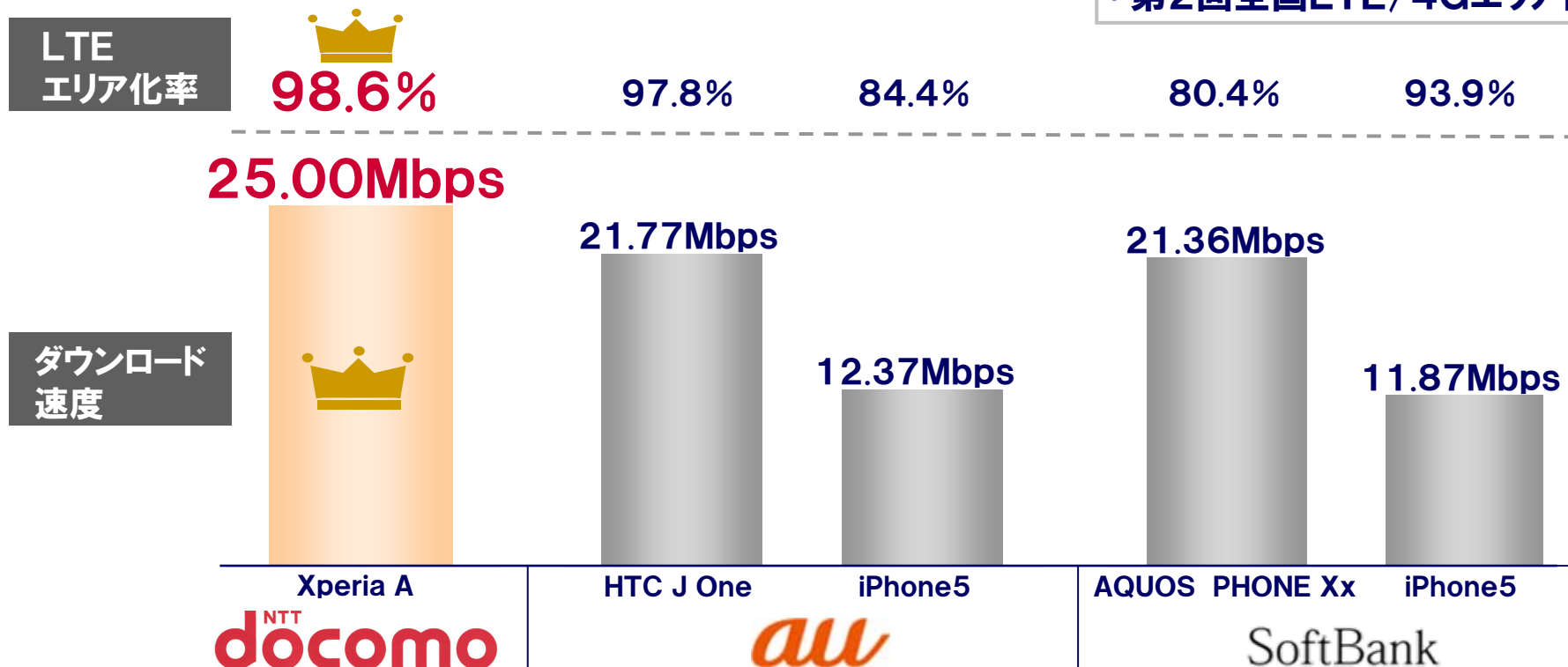


13年10月末 **150Mbps**サービス開始予定*、対応エリア順次拡大

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」

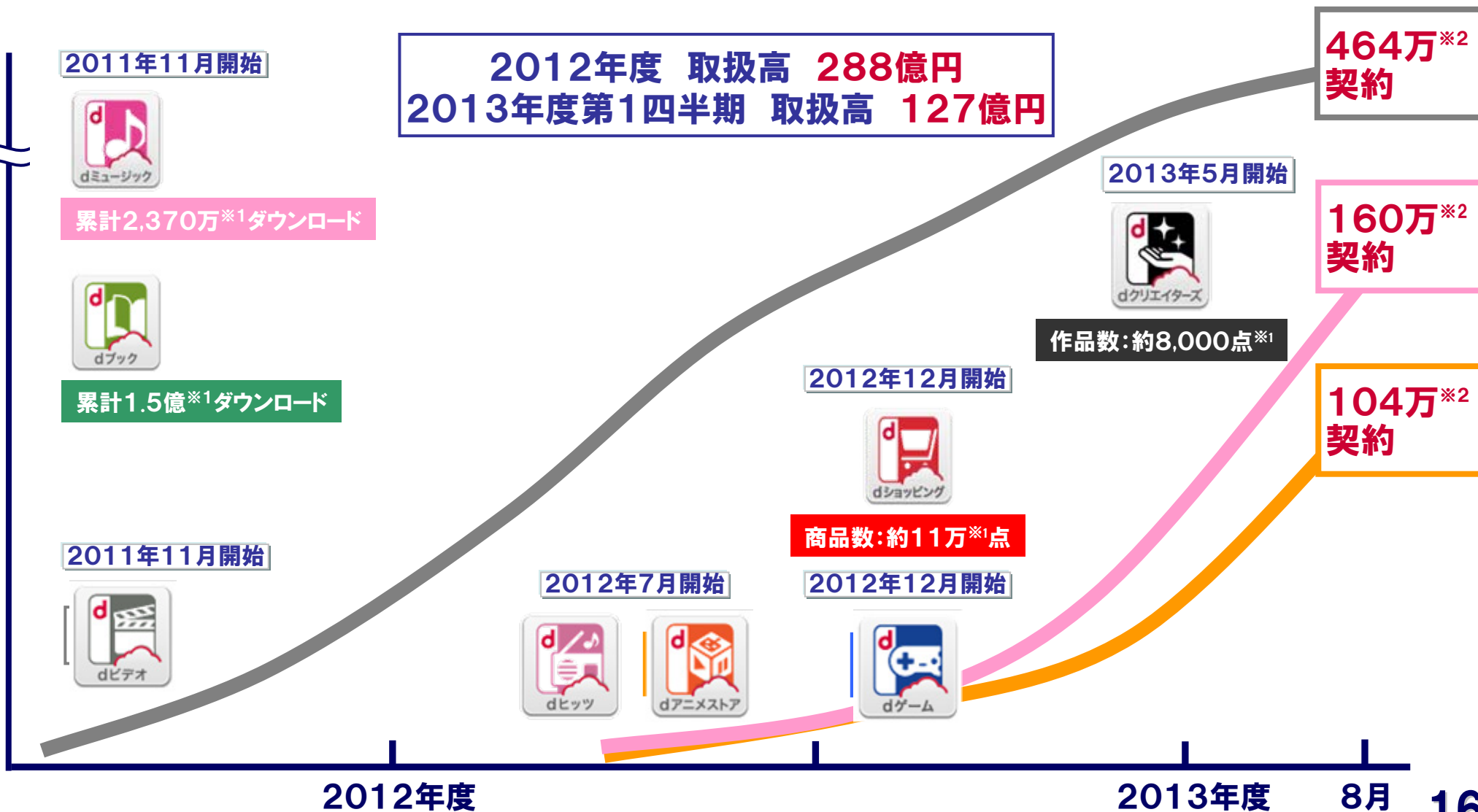


- 高層ビル・タワー・展望施設でもっとも使えるのはドコモ
- 富士山・三保の松原 全5地点でLTEがつかえるのはドコモだけ

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

コンテンツマーケット “dマーケット”の進捗

加入者拡大により収益へ貢献



※¹ 2013年6月末時点 ※² 2013年8月25日時点

「お得」で「安心」ドコモサービスパック

サービスをパッケージ化 お得・安心・便利につかえる

ドコモサービスパック

5月16日 提供開始

おすすめパック

月額合計 **525円**

大幅にお得な料金でいっぱい楽しめる

スゴ得コンテンツ

各ジャンルの人気上位
約100コンテンツ **使い放題**



...

i コンシェル



クラウド容量オプション
プラス50GB



フォトコレクション

データ保管BOX



開始3ヶ月で**140万**契約

あんしんパック

月額合計 **630円**

どんなときも安心の万全サポート体制

ケータイ補償
お届けサービス



あんしん
ネット
セキュリティ



スマートフォン
あんしん遠隔
サポート



開始3ヶ月で**240万**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  クロッシィ

**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 **事業の概況**

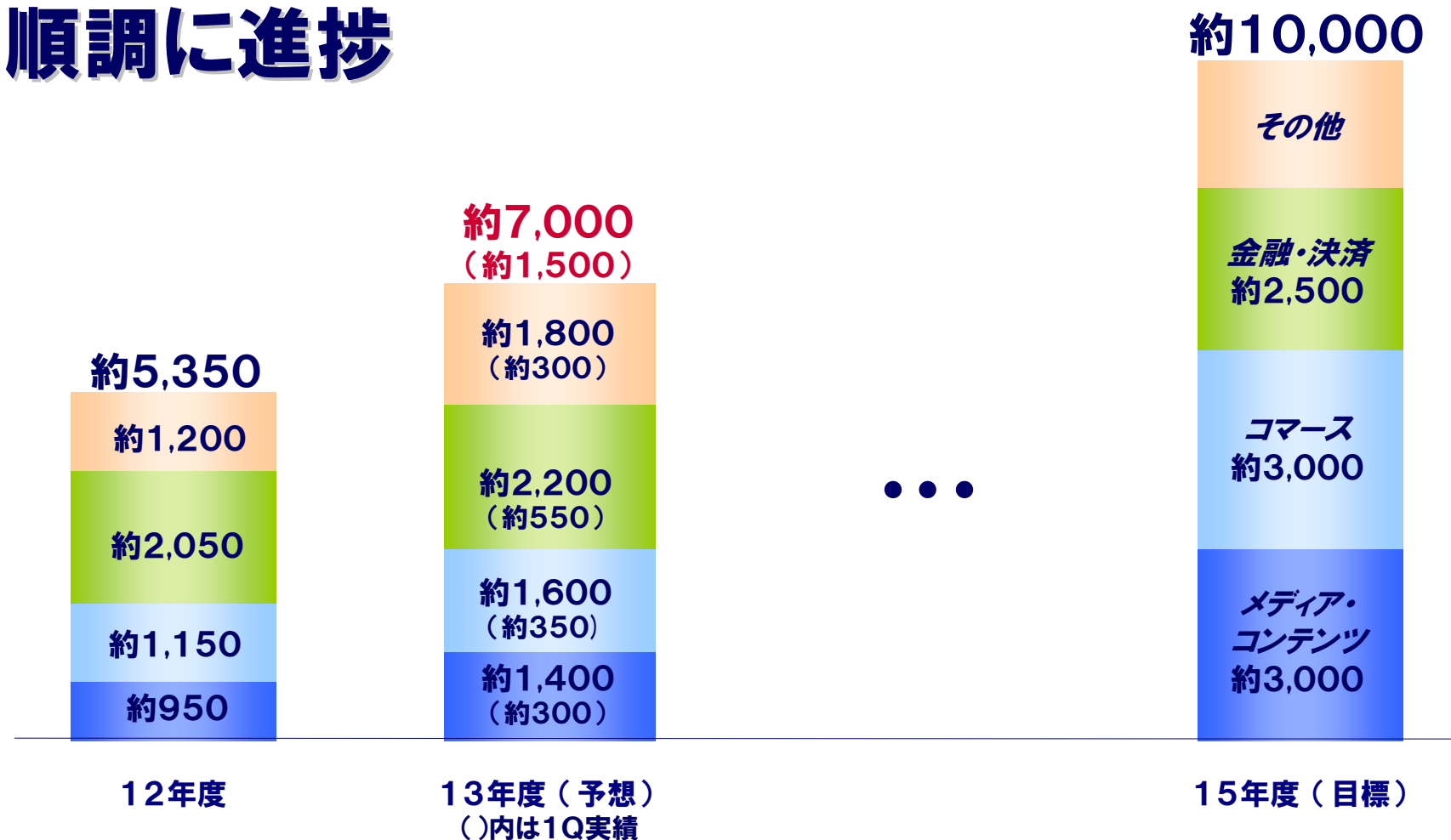
II **2013年度事業戦略**

III **中期戦略**

新領域収入の進捗

2015年度 1兆円へ向け 順調に進捗

(億円)



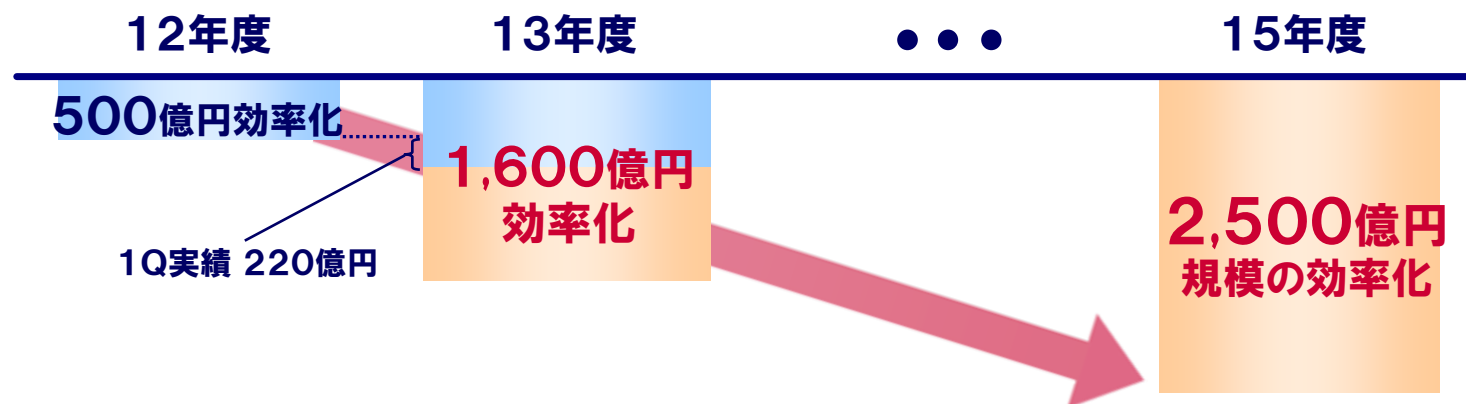
スマートARPU 420円

510円

670円

経営体質の強化

構造改革をスピードアップ 15年度 2,500億円効率化へ

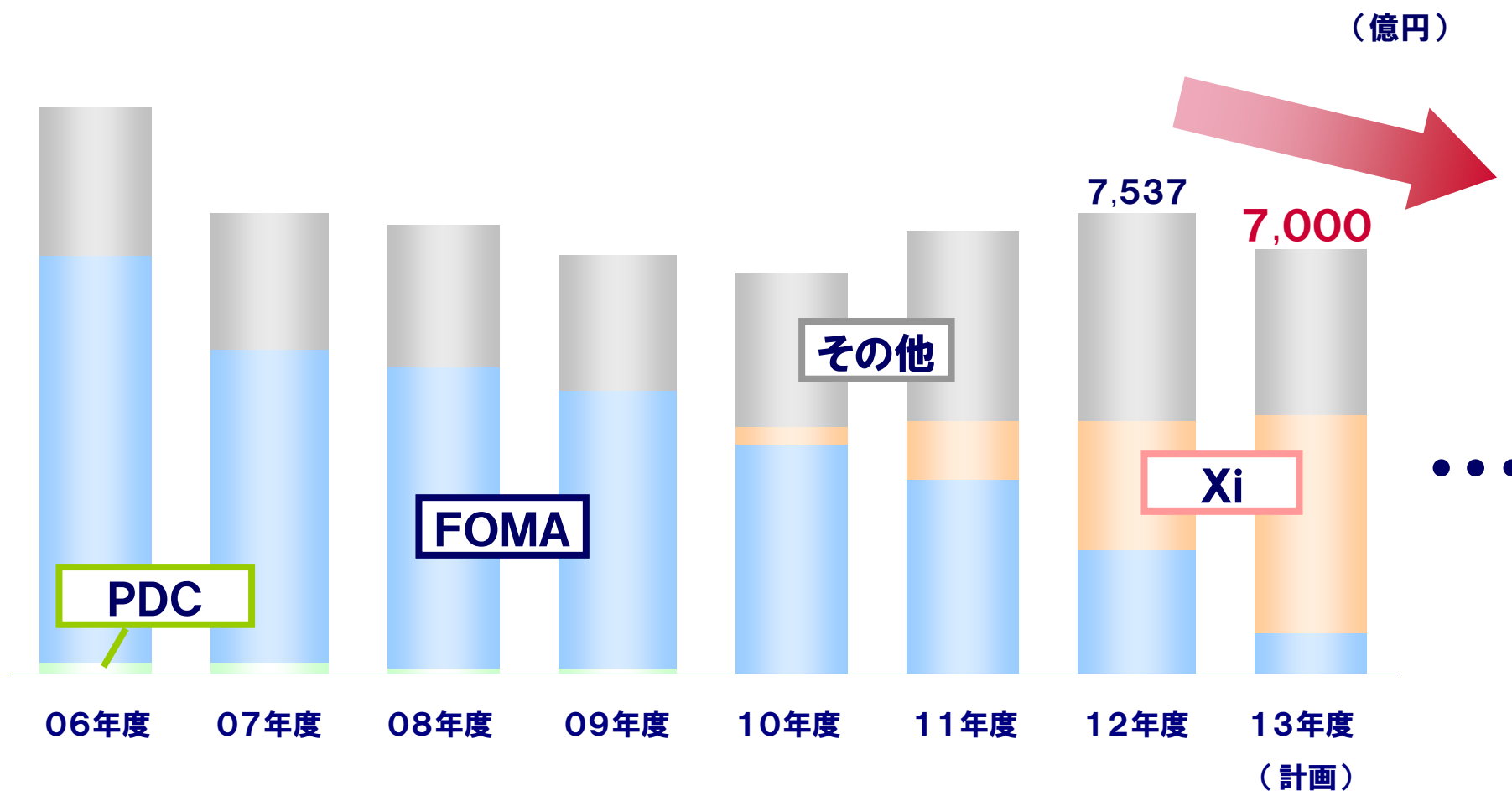


主な取り組み	ネットワーク	◆ 開発・調達・建設・保守 トータルで効率化
	販売サービス	◆ 店頭・コールセンター稼働の最適化 - オンラインショップの活用/業務プロセスの見直し ◆ サービスラインナップの最適化
	研究開発	◆ 開発対象装置の選択と集中 ◆ サービス開発の最適化
	端末	◆ 調達価格低減に向けた端末戦略の見直し - 搭載機能・販売サイクル・調達方法の最適化、修理費の低減

※ 効率化額は対11年度比

設備投資

効率化とXiへのリソースシフト
中期的に7,000億円を下回る水準へ



株主還元

(単位:円)

安定的配当の継続 国内トップレベル配当性向の維持



* 13年度(予想)の1株当たり配当額は、13年10月1日に予定している1:100の株式分割を考慮しない場合の配当額を記載

中期経営指標（2015年度）

スマートフォン契約数



4,000万

パケット収入



1.5倍（対2011年度）

新領域収入



1兆円

スマートARPU



約2倍（対2011年度）

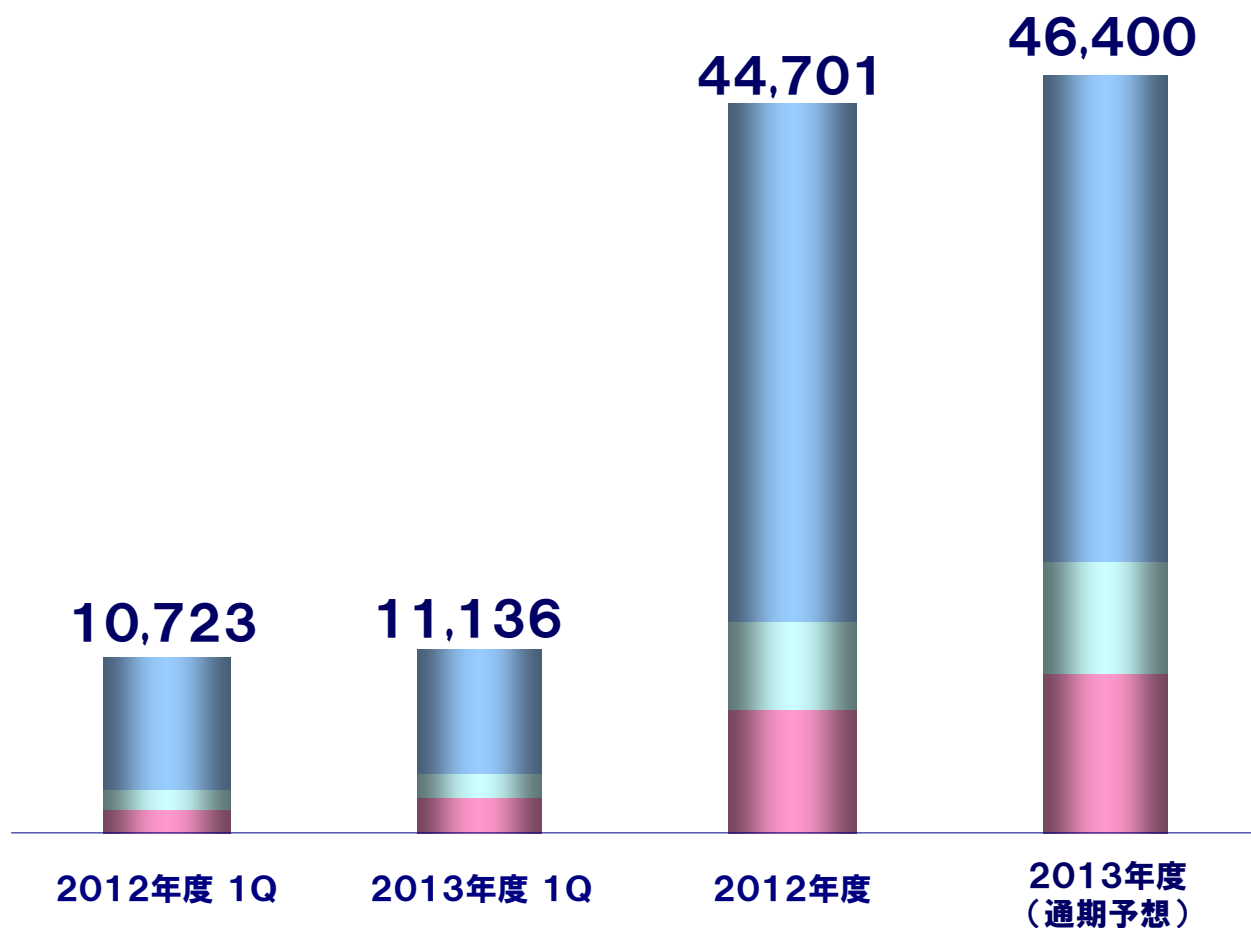
NTT
docomo

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

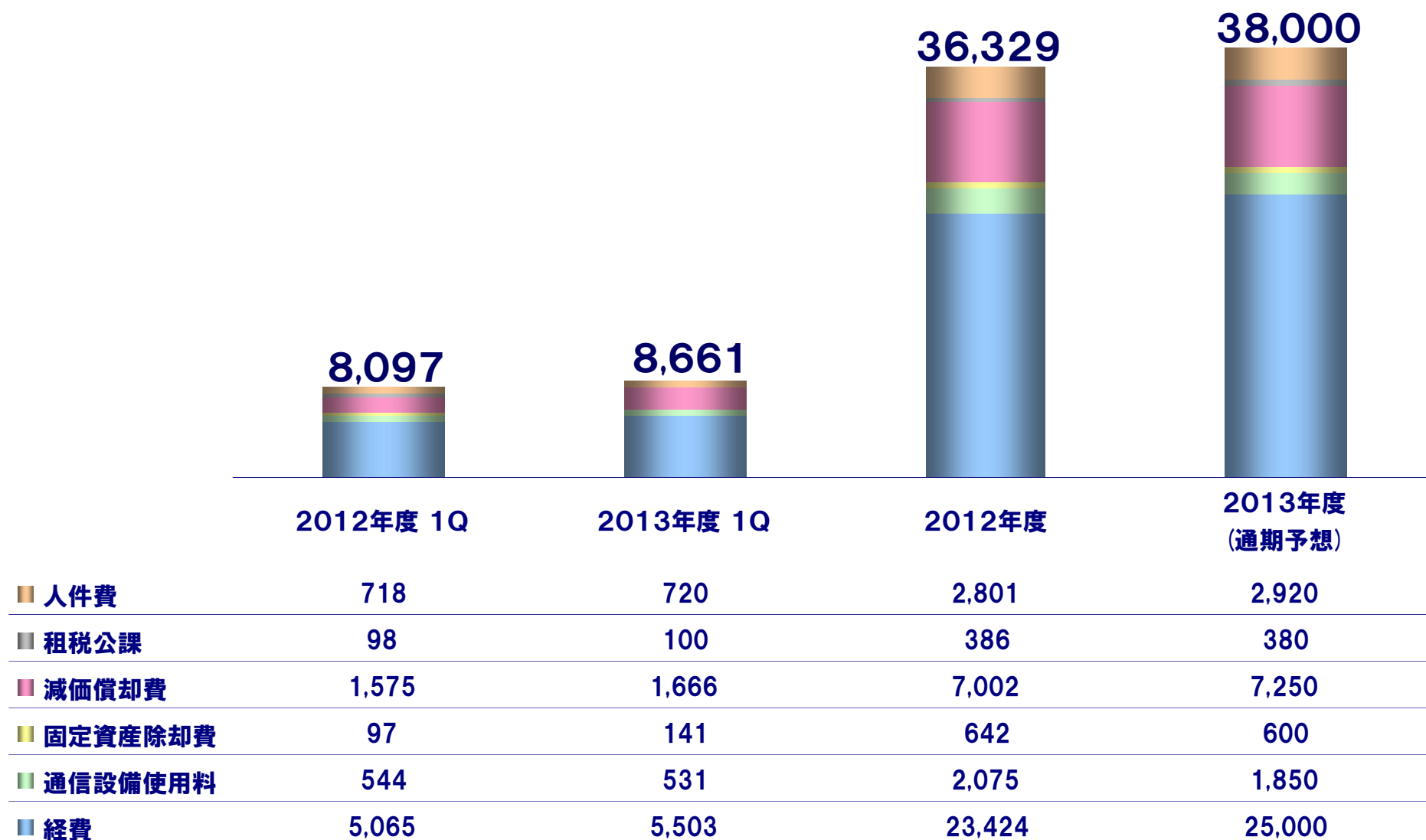
■ 端末機器販売収入

◆ 「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)

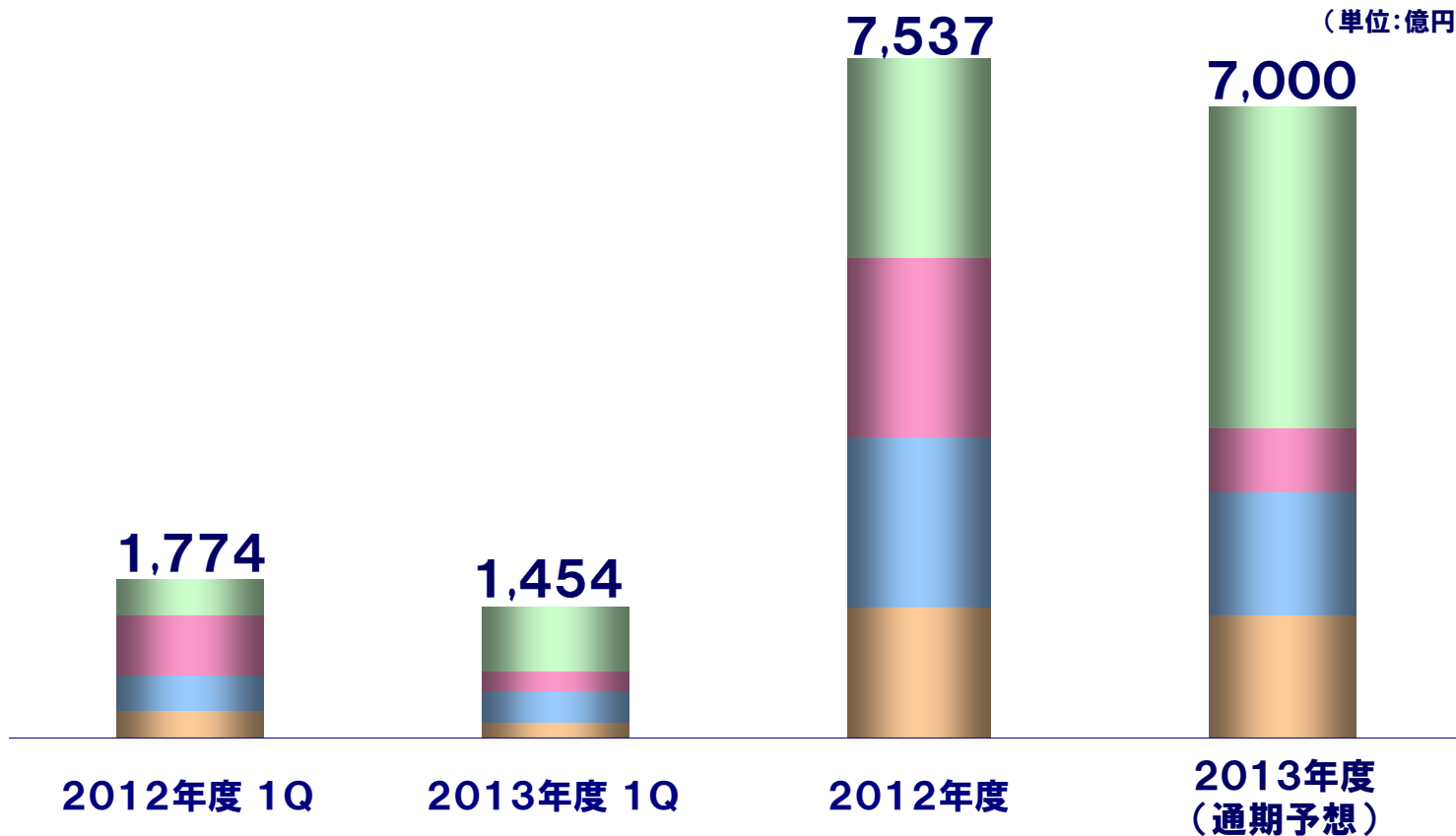


* 収益連動経費 = 端末機器原価 + 代理店手数料 + ロイヤリティプログラム経費

設備投資の推移

U.S.
GAAP

(単位: 億円)



■ 携帯電話事業(LTE)	403	723	2,189	3,560
■ 携帯電話事業(FOMA)	665	218	2,016	700
■ 携帯電話事業(その他)	381	320	1,856	1,390
■ その他(情報システム等)	325	194	1,475	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	Xi	新規	464	860	396	−
			Xi	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	−		

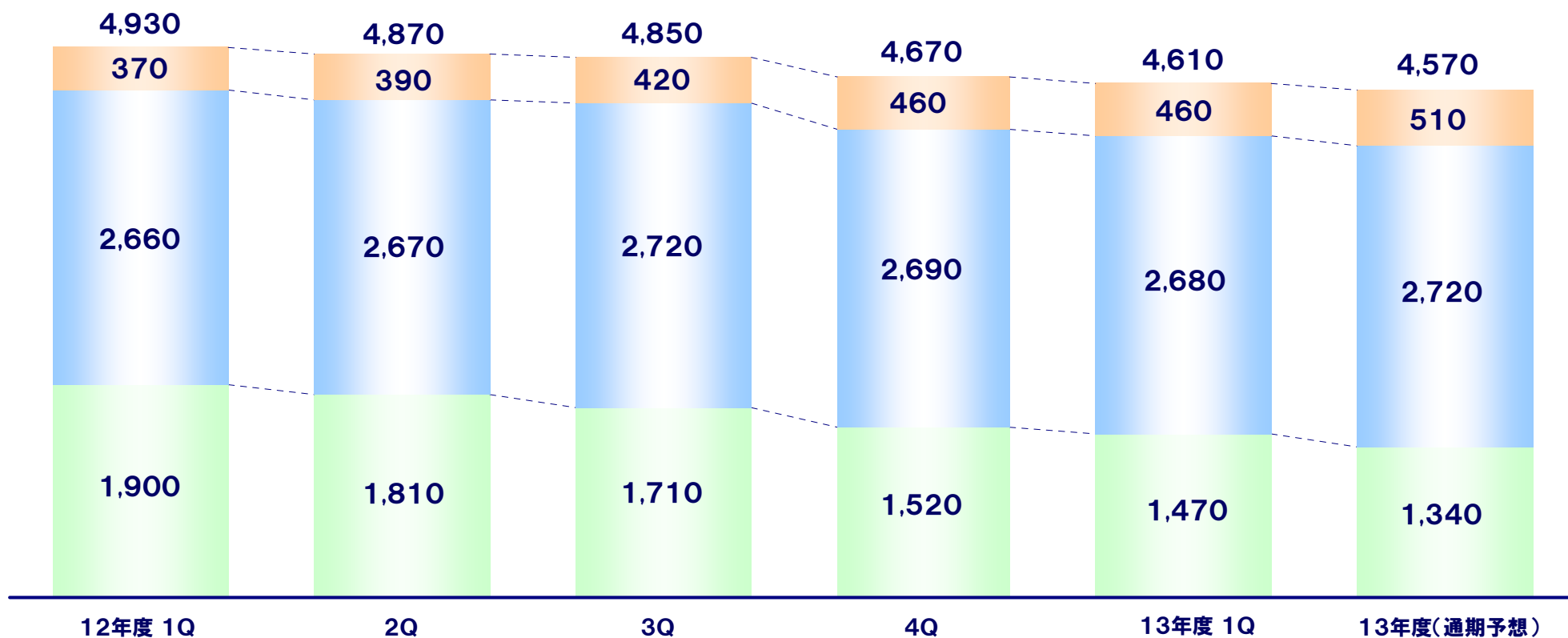
主なサービスの状況

	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ヒット 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)



MOU
(分)

119

119

118

110

109

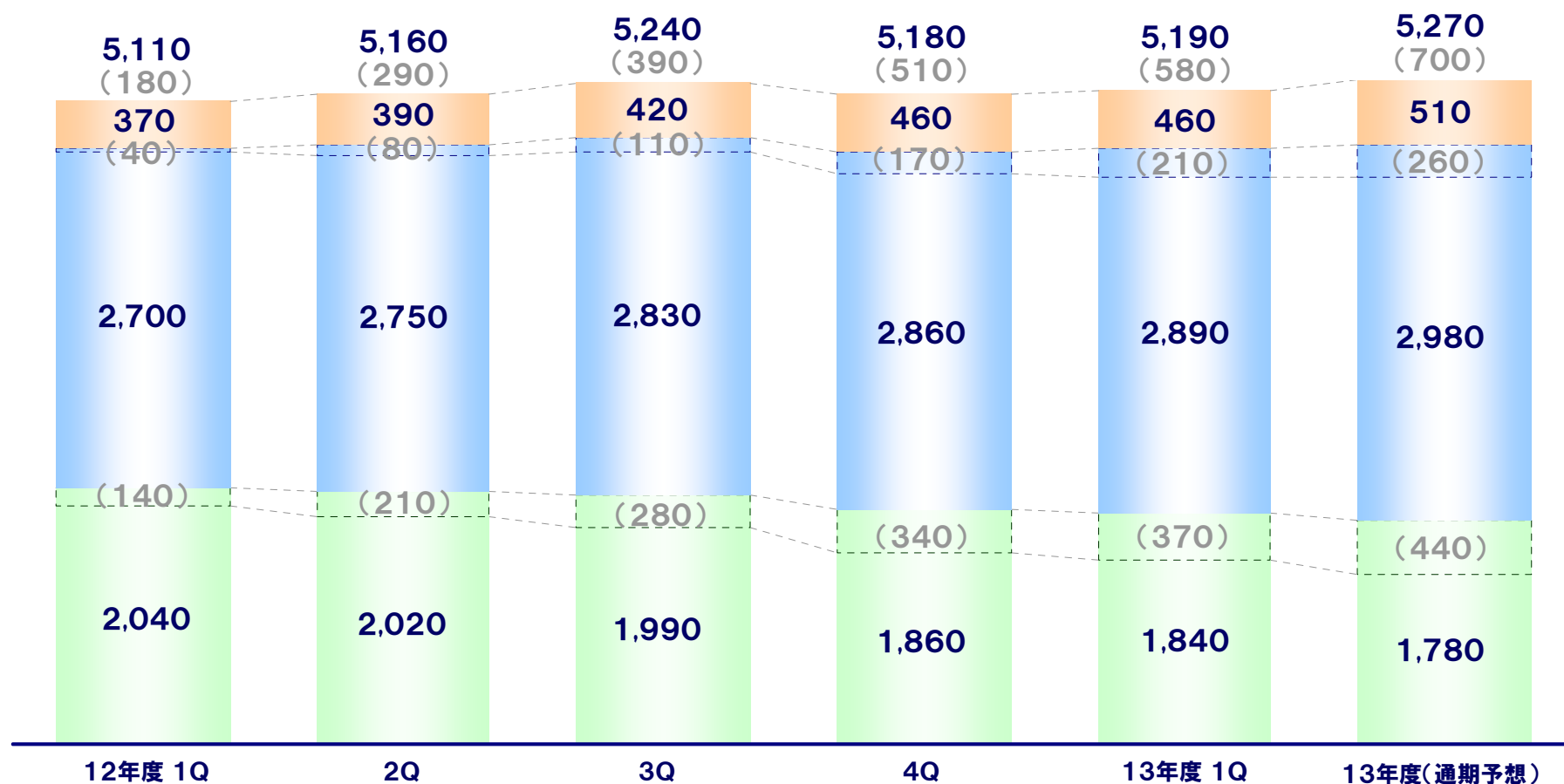
- ◆ 本資料に記載のARPUについては、新たなARPUの定義に基づき算出しています。
- ◆ ARPU・MOUの定義および算出方法については、本資料の「ARPU・MOUの定義および算出方法について」をご参照ください。

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、当該期間の稼動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) ÷ 稼動契約数
- ・パケットARPU : パケットARPU関連収入 (月額定額料、通信料) ÷ 稼動契約数
- ・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) ÷ 稼動契約数

③ 稼動契約数の算出方法

当該期間の各月稼動契約数 ((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

	2014年3月期通期 (予想)	2012年3月期 通期	2013年3月期 通期
a. EBITDA	15,880	15,833	15,693
減価償却費	△ 7,250	△ 6,848	△ 7,002
有形固定資産売却・除却損	△ 230	△ 241	△ 319
営業利益	8,400	8,745	8,372
営業外損益(△費用)	100	25	△ 38
法人税等	△ 3,350	△ 4,025	△ 3,346
持分法による投資損益(△損失)	△ 130	△ 135	△ 180
控除:非支配持分に帰属する四半期(当期)純損益(△利益)	80	30	103
b. 当社に帰属する四半期(当期)純利益	5,100	4,639	4,910
c. 営業収益	46,400	42,400	44,701
EBITDAマージン (=a/c)	34.2%	37.3%	35.1%
売上高当期純利益率 (=b/c)	11.0%	10.9%	11.0%

(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、債権譲渡影響及び資金運用に伴う増減除く)

(単位:億円)

	2014年3月期通期 (予想)	2012年3月期 通期	2013年3月期 通期
フリー・キャッシュ・フロー (特殊要因、債権譲渡影響及び資金運用に伴う増減除く)	4,000	5,035	2,256
特殊要因(注1)	-	△ 1,470	1,470
債権譲渡影響(注2)	-	-	△ 2,420
資金運用に伴う増減(注3)	-	△ 2,205	999
フリー・キャッシュ・フロー	4,000	1,360	2,305
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 7,030	△ 9,746	△ 7,019
営業活動によるキャッシュ・フロー	11,030	11,106	9,324

(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) 債権譲渡影響とは、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です。
なお、NTTファイナンス株式会社からの債権譲渡価額の支払条件は当社の従来の資金回収サイクルと概ね同等に設定しているため、当社の資金繰りへの重大な影響はありません。

(注3) 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。
2012年3月期通期及び2013年3月期通期の投資活動によるキャッシュ・フローは、資金運用に伴う増減を含んでおります。
2014年3月期通期(予想)の投資活動によるキャッシュ・フローは、資金運用に伴う増減の予想が困難であるため、資金運用に伴う増減は見込んでおりません。

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もあり得ること
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 NTTD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。