



**2013年度 第2四半期
決算説明会**

2013年10月25日



決算概況

- ➡ 対前年同期 減収増益
- ➡ 年間営業利益計画 8,400億円の着実な実行



競争力強化に向けた取り組み

- ➡ お客様への提供価値 No.1
- ➡ 「攻め」に転じる各種施策・取り組み



更なる成長に向けた取り組み

- ➡ スマートライフのパートナーへ
- ➡ 構造改革の取り組み

対前年同期 減収増益

営業収益 : 21,990億円 (前年同期比 : -0.4%)
営業利益 : 4,732億円 (前年同期比 : +0.4%)

【決算のポイント】

- パケット収入* : 9,493億円 (前年同期比 : +1.2%)
- 総販売数 : 1,047万台 (前年同期比 : -11.5%)
- スマートフォン販売数 : 632万台 (前年同期比 : -1.9%)
- スマートフォン利用数 : 2,157万契約 (前年同期末比 : +47%)
- Xi 契約数 : 1,640万契約 (前年同期末比 : 2.6倍)

主要な財務数値

U.S.
GAAP

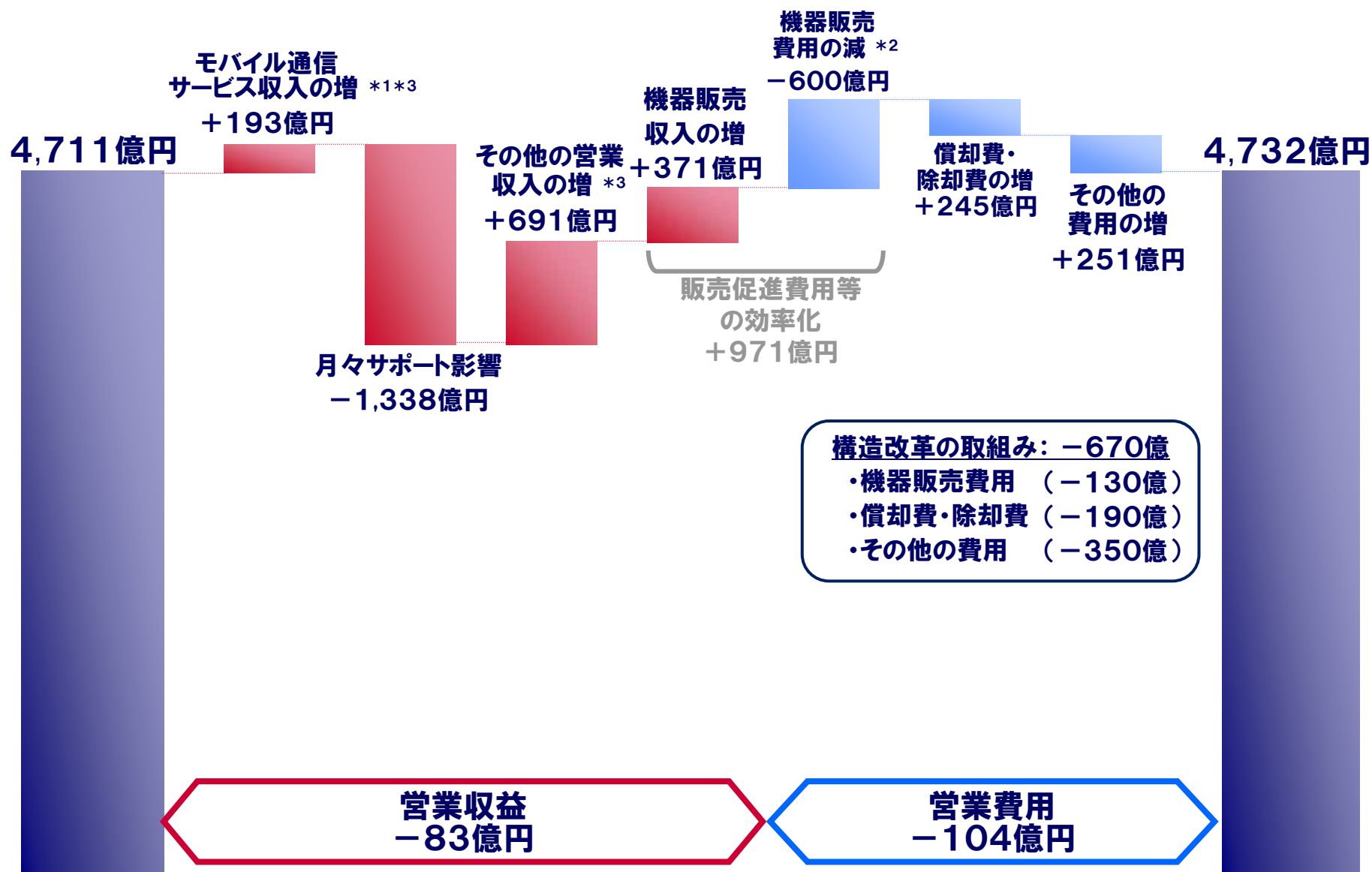
(億円)	2012年度 上期 (1)	2013年度 上期 (2)	増減 (1)→(2)
営業収益	22,073	21,990	-83
営業費用	17,362	17,258	-104
営業利益	4,711	4,732	+20
当社に帰属する四半期純利益	2,859	3,004	+145
EBITDAマージン (%) *1	36.5	37.6	+1.1
設備投資	3,610	3,018	-592
フリーキャッシュフロー *1 *2	562	1,993	+1,431

*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、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

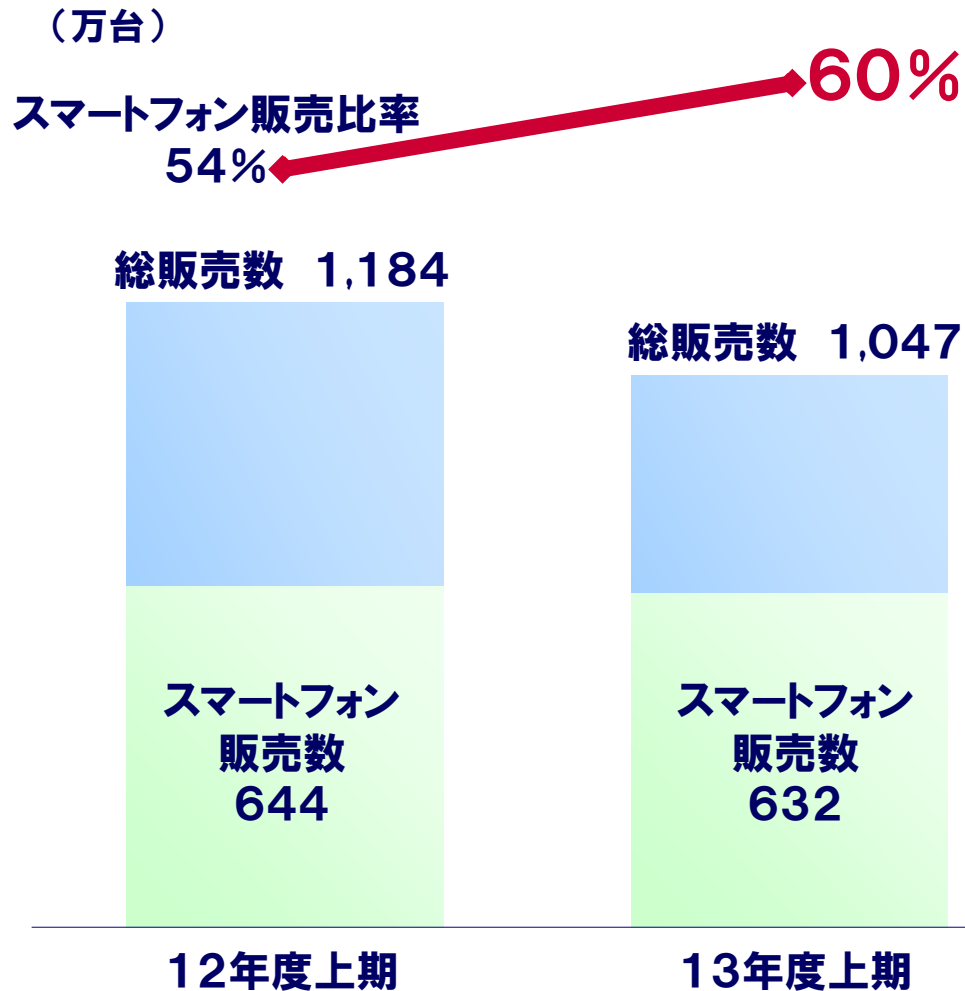
営業利益の状況

U.S.
GAAP



*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

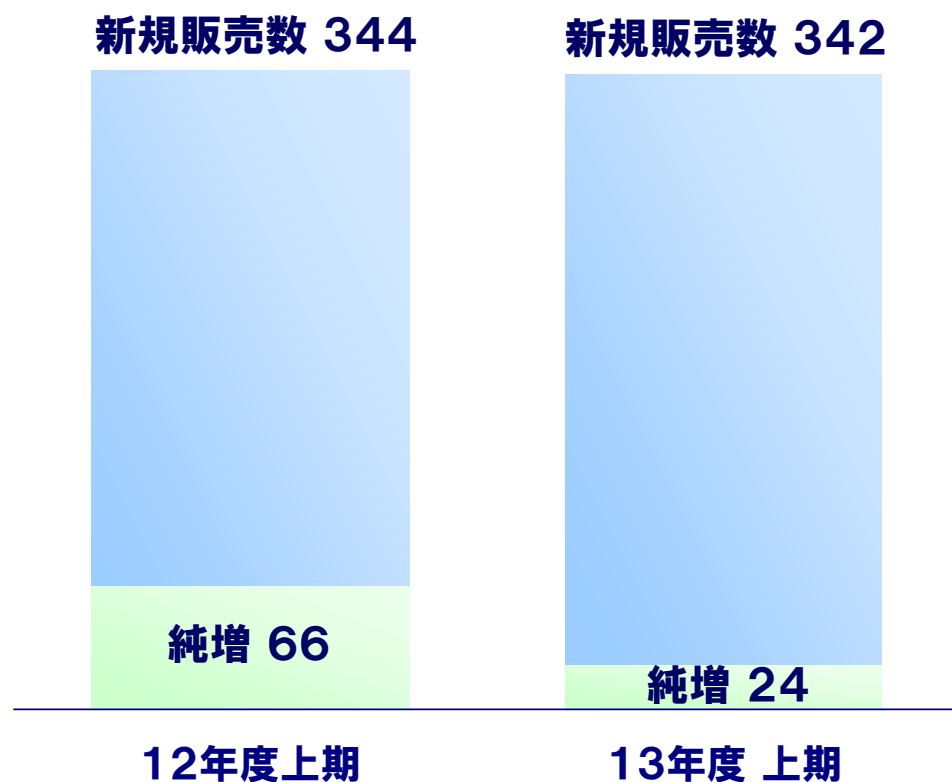
総販売数・スマートフォン販売数



スマートフォン
販売に注力

新規販売数・純増数

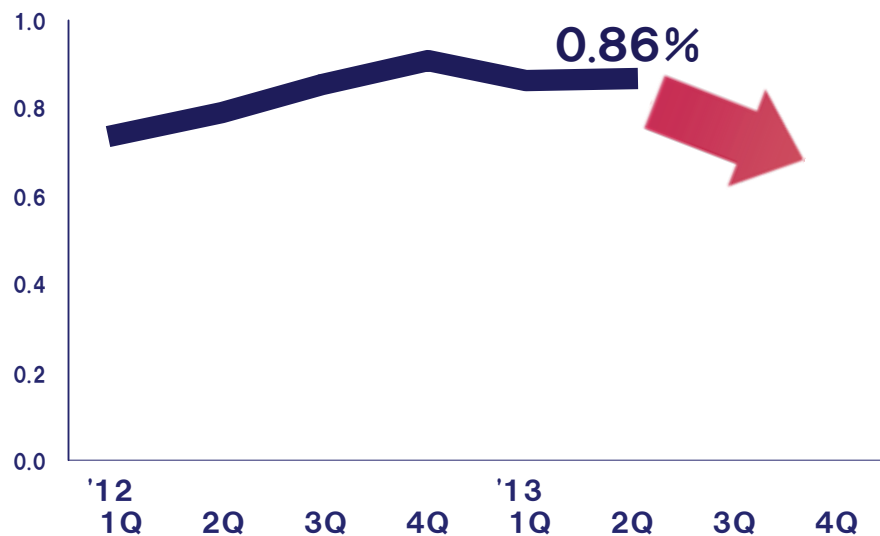
(万契約)



**新規は前期並み
下期 純増確保へ**

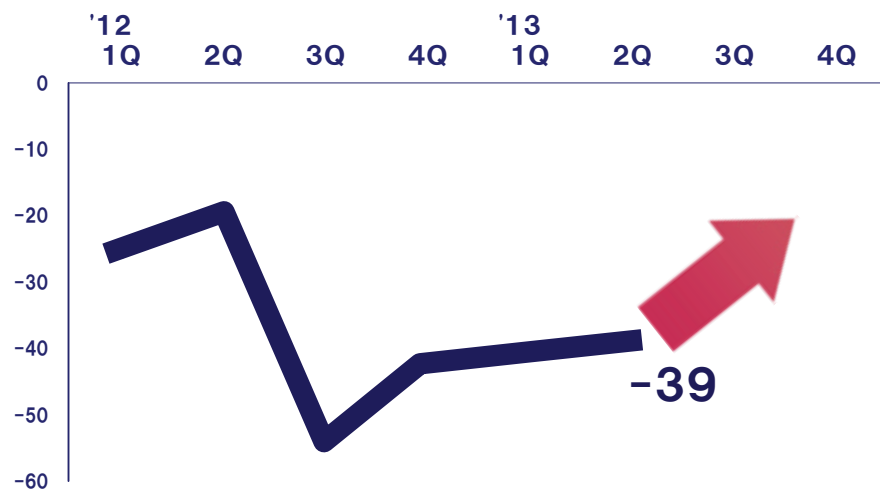
解約率・MNP

解約率



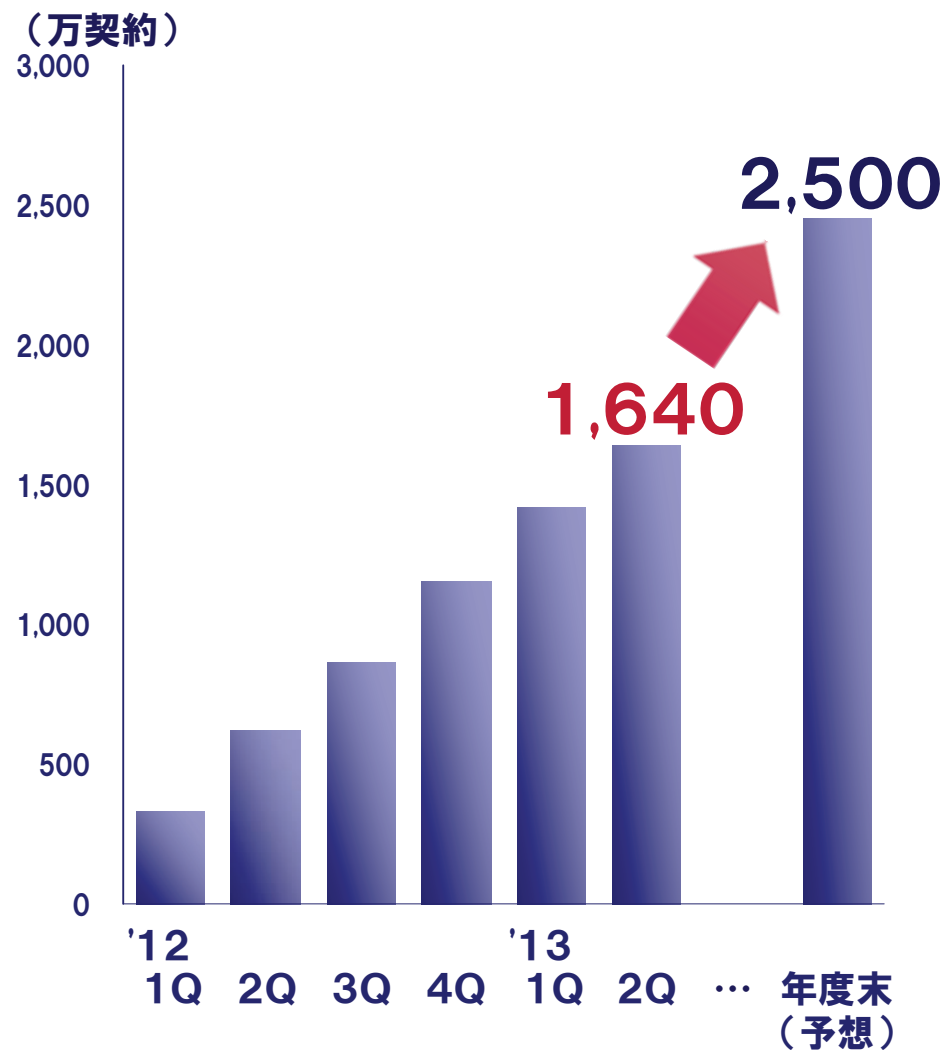
MNP

(万契約)



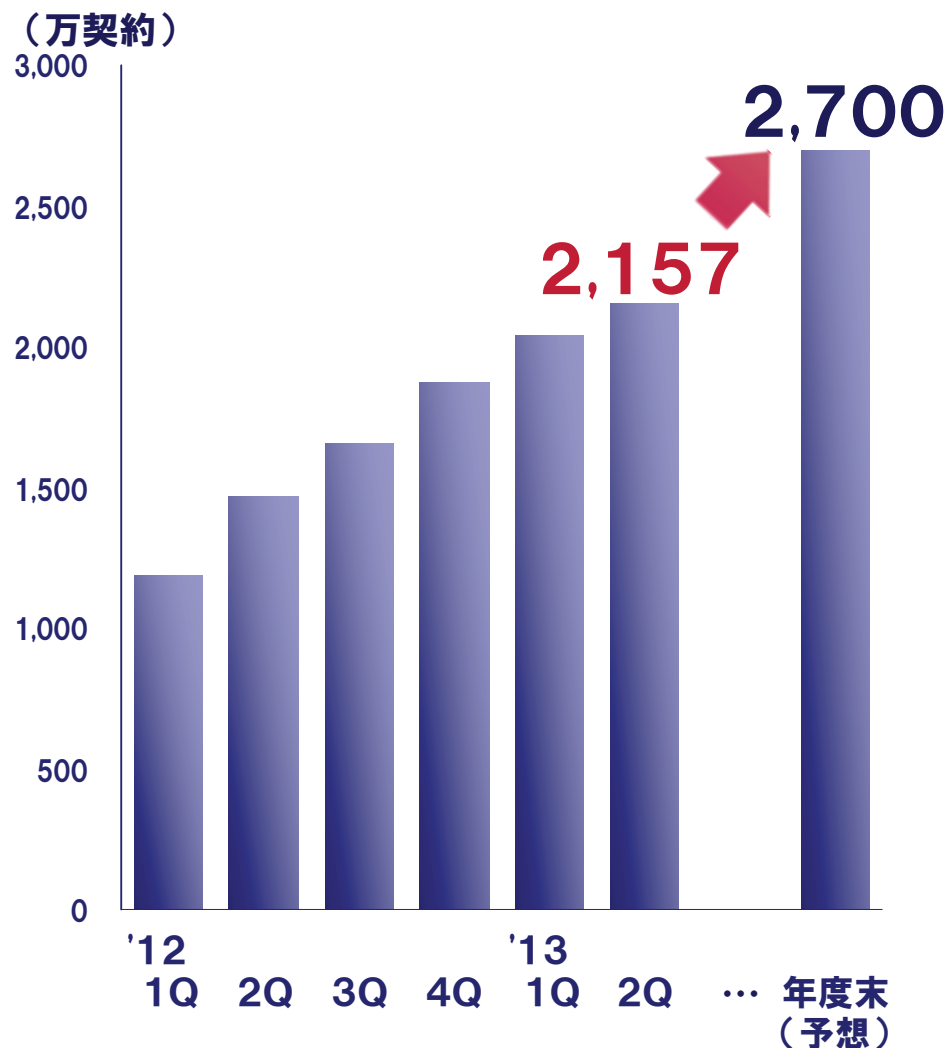
解約率・MNPの 改善を目指す

Xi 契約数



順調に増加

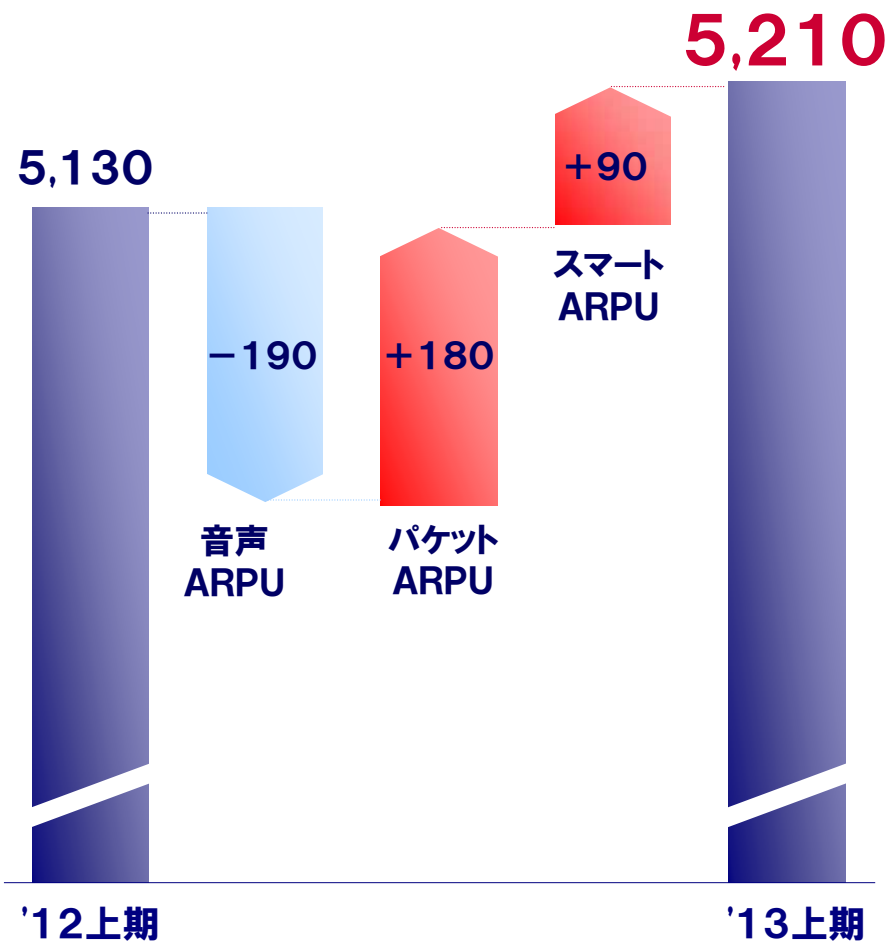
スマートフォン利用数



ハンドセット利用数の
約半数へ

ARPU (月々サポート影響除き)

(円)



スマートフォン
により反転

2013年度 営業利益（予想）

8,400億円の着実な実行

主なポイント

- スマートフォン基盤拡大による収入増
- コスト削減の推進



決算概況

- ➡ 対前年同期 減収増益
- ➡ 年間営業利益計画 8,400億円の着実な実行



競争力強化に向けた取り組み

- ➡ お客様への提供価値 No.1
- ➡ 「攻め」に転じる各種施策・取り組み



更なる成長に向けた取り組み

- ➡ スマートライフのパートナーへ
- ➡ 構造改革の取り組み

お客様への提供価値 No.1

料金・チャネル

ドコモショップ = 満足度No.1

デバイス

最高のラインナップ

ネットワーク

高速 クアッドバンド ネットワーク

サービス

ドコモならではの充実メニュー

販売・料金施策

充実メニューでお求めやすく

ご利用中の方

iPhone
買いかえ割

プラスiPhone割

Xiカケ・ホーダイ
半額キャンペーン

お乗りかえの方

ドコモへ
スイッチ割

iPhone
下取りプログラム

ドコモへ
おかえり割

Xiカケ・ホーダイ
半額キャンペーン

学生の方

ドコモへ
スイッチ学割

販売・料金施策

長期ご利用者への施策も充実

機種変更がおトク

はじめて
スマホ割

ありがとう10年
スマホ割

長期の方ほどポイント優遇

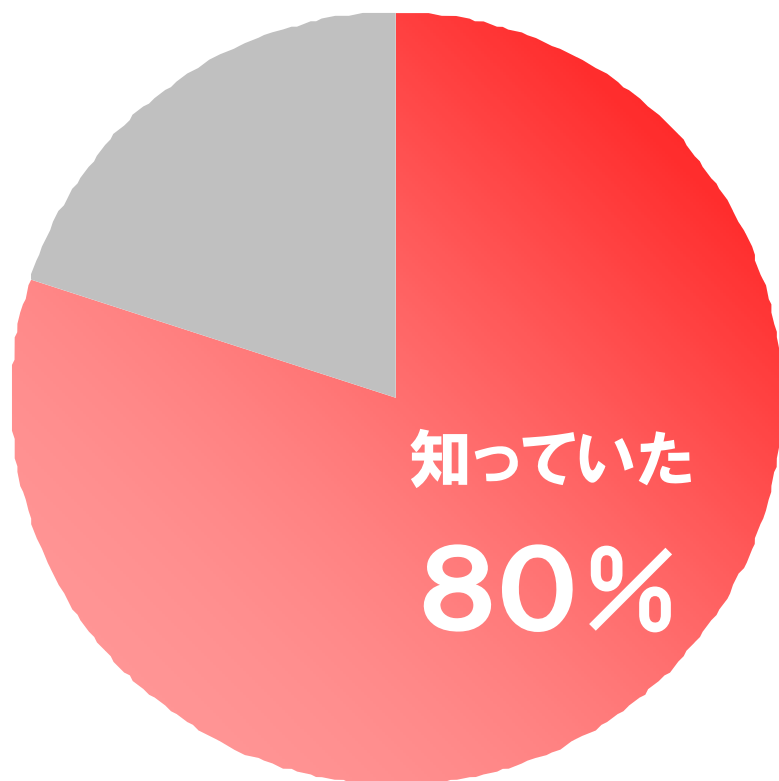
ステージ決定条件		ご利用金額 1,000円につき	
DCMX GOLD契約の方		100pt	
ドコモ継続利用期間	15年以上の方	25pt	
	10年以上の方	20pt	
	8年以上の方	15pt	
	5年以上の方	10pt	
	5年未満の方	5pt	
		+	指定サービス*ご加入でさらに5pt
		+	DCMXご契約でさらに20pt
			//
			さらに5pt

* スマートフォン・タブレット：あんしんバックまたはおすすめバック + Myインフォメール受信登録、その他ケータイ：ケータイ補償お届けサービスまたはiコンシェル + Myインフォメール受信登録

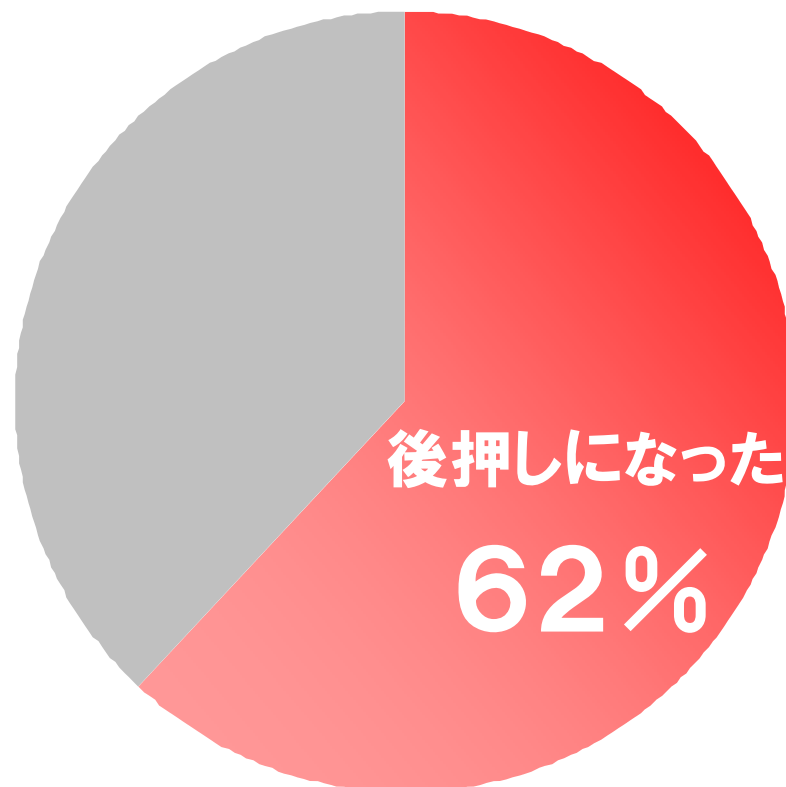
「ドコモへおかえり割」の効果

広く認知され購入を後押し

認知率



購入 後押し率 *



* 「ドコモへおかえり割」認知者のうちで、購入の後押しになったと回答した方の比率

※ ドコモのiPhoneへポートイン かつ 元ドコモ利用のお客様を対象とした自社調査（調査期間：9/20～10/6）n=441

No.1の対応チャネル

ドコモショップ = 総合満足度No.1

項目別満足度 全7項目中6項目でNo.1

店員の態度

対応力

対応のはやさ

店内の快適さ

商品のみやすさ

展示の豊富さ

待ち時間



コールセンターも満足度No.1

iPhone専門センター 設置

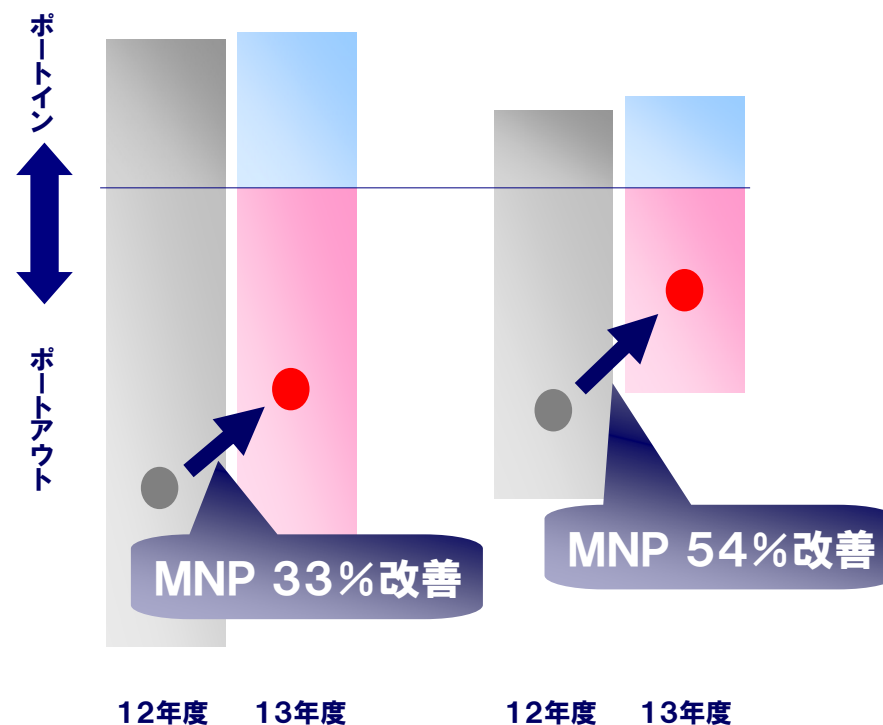


※ 各社コールセンターを3ヶ月以内に利用したお客様を対象とした自社調査（調査期間：8/26～8/30）ドコモ n=186 au n=164 ソフトバンク n=133

iPhone導入後の状況①



MNP実績（iPhone発売後）



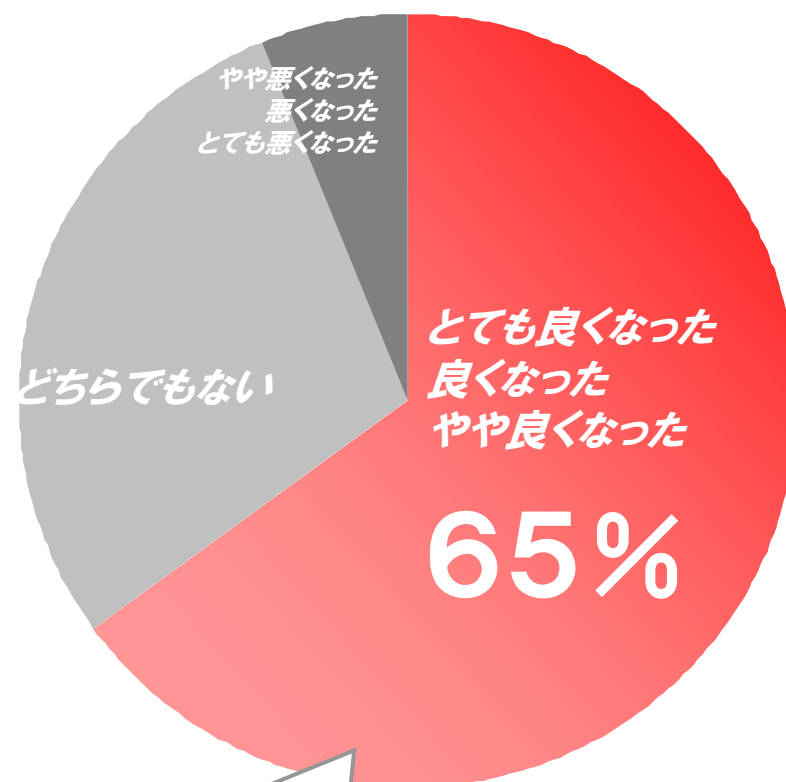
発売1週目 → 発売3週目

spモードメール等
サービス拡充

iPhone導入後の状況②



ポートインしたユーザの
前契約キャリアと比較した満足度



最大の理由： 通信エリア（76%）

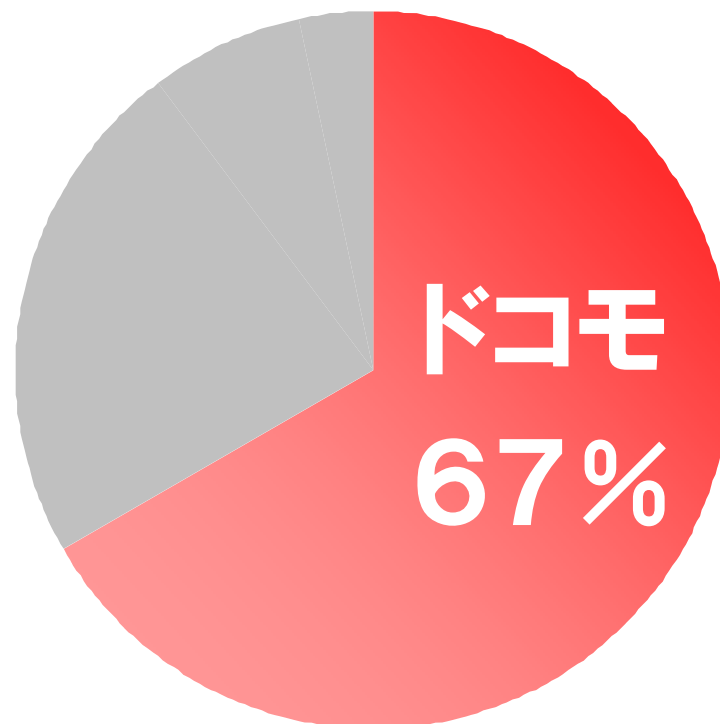
Android 販売実績

圧倒的な販売シェア

家電量販店 Android端末販売シェア
(4～8月累計)



...



※ 携帯電話の分類中、上位4キャリアのAndroid OS搭載端末におけるキャリア別数量シェア
“全国有力家電量販店の販売実績集計 / GfKジャパン調べ(タブレット型端末は含まない)”

ドコモだけの最高のAndroidラインナップ

更に進化したIGZOスマホ
フルHD 5インチディスプレイ



AQUOS PHONE ZETA
SH-01F

快適・ストレスフリーなスマホ
WhiteMagic™ディスプレイ

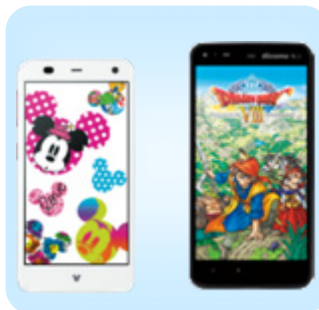


ARROWS NX
F-01F

心地よいサイズ
超高画素数の多彩なカメラ機能



XPERIA Z1f
SO-02F



ドコモのLTEネットワーク

クアッドバンドLTE

2GHz

800MHz

1.7GHz

1.5GHz

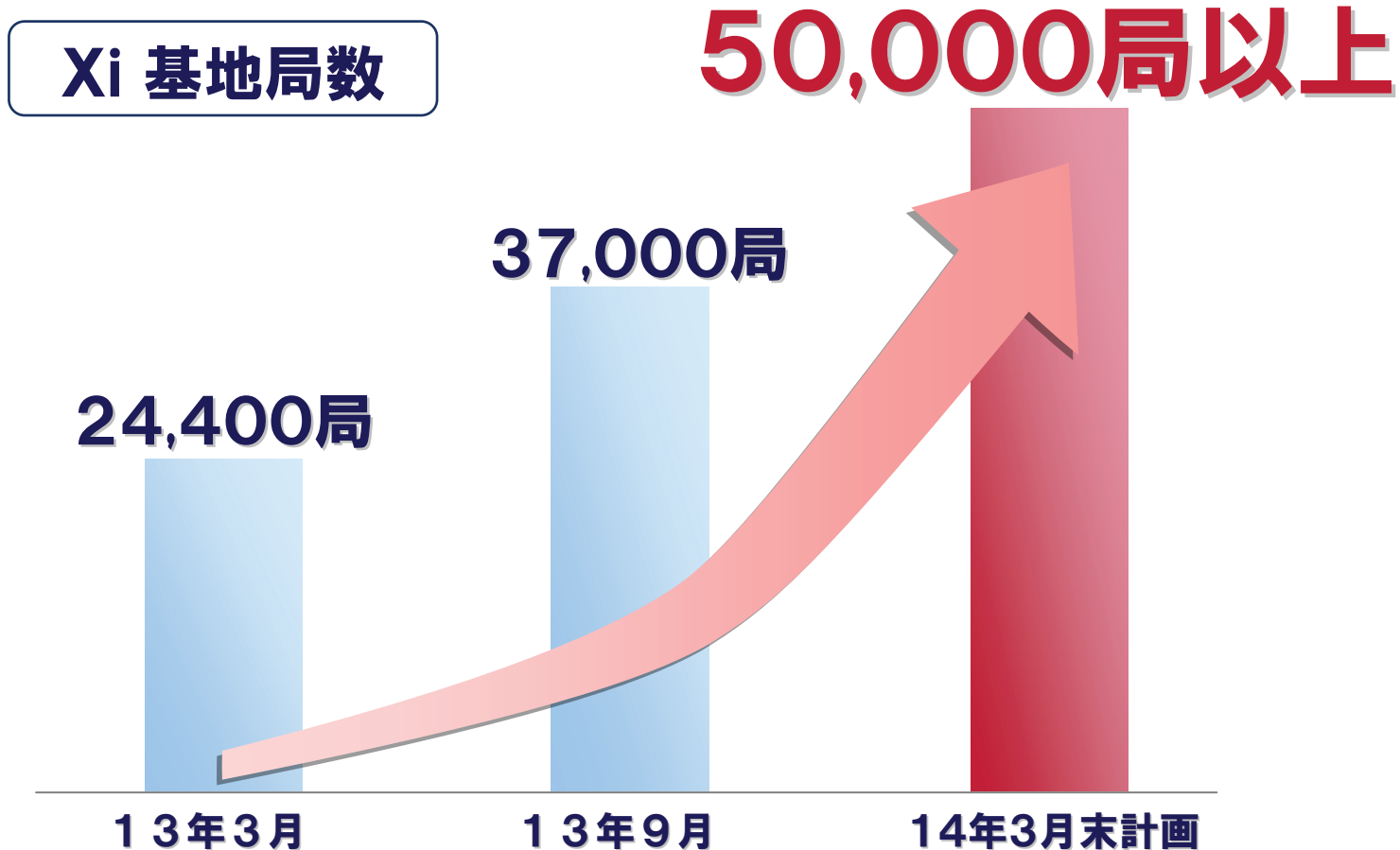
世界最速150Mbps*



* LTE通信の通信速度において。各社公表値に基づく（2013年10月現在）。東名阪の一部のエリアにて利用可。
通信速度は技術規格上の受信時最大値であり、通信環境により変化します。

ドコモLTE Xi 基地局倍増計画

急速に拡大



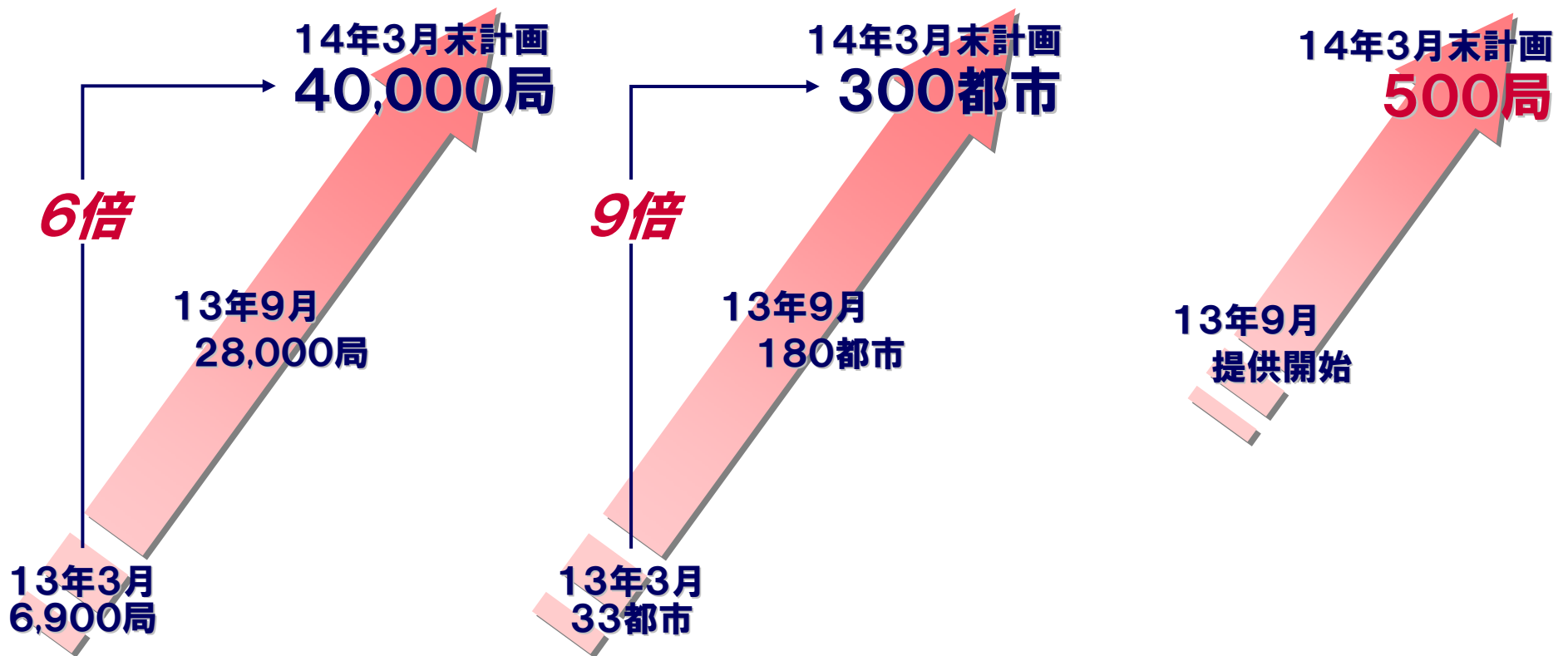
ドコモLTE Xi 高速化

高速エリア どんどん拡大

75Mbps以上 対応基地局

112.5Mbps 対応都市数

150Mbps 対応基地局



ドコモLTE Xi 高速化

150Mbpsエリア 次々拡大

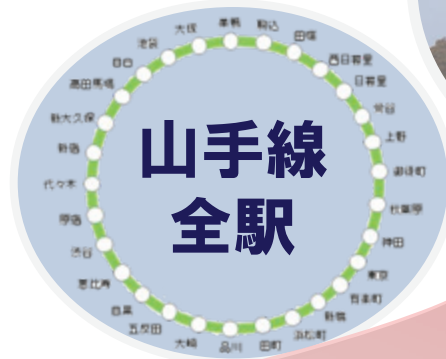
15年3月末
**基地局数
2000局**

14年3月末
**基地局数
500局**

13年12月末

**山手線
全駅**

13年10月末



ドコモのLTE技術 3つの強み

① クアッドバンドLTE

- 東名阪で14年4月までにLTE向け帯域幅倍増*
- さらに第5のバンド 700MHz帯 運用開始（15年1月）

② 6セクタ基地局

- 1基地局で実質6局分の通信容量

③ 蓄積された技術力

- きめ細やかなネットワーク最適化ノウハウ
- 世界キャリア No.1 の必須特許保有数



決算概況

- ➡ 対前年同期 減収増益
- ➡ 年間営業利益計画 8,400億円の着実な実行



競争力強化に向けた取り組み

- ➡ お客様への提供価値 No.1
- ➡ 「攻め」に転じる各種施策・取り組み



更なる成長に向けた取り組み

- ➡ スマートライフのパートナーへ
- ➡ 構造改革の取り組み

スマートライフのパートナーへ

スマートライフのパートナーとして、お客さまや家族の生活、社会をもっとHAPPYに。



ドコモメール提供開始

クラウド活用でデバイスフリーへ

10月24日
提供開始*

ドコモ
メールサーバ

スマートフォン

タブレット

PC

docomo ID

*デバイスフリーでの利用は13年11月以降提供予定

ドコモならではのサービス充実

どれも iPhoneで楽しめる！



New !



d fashion



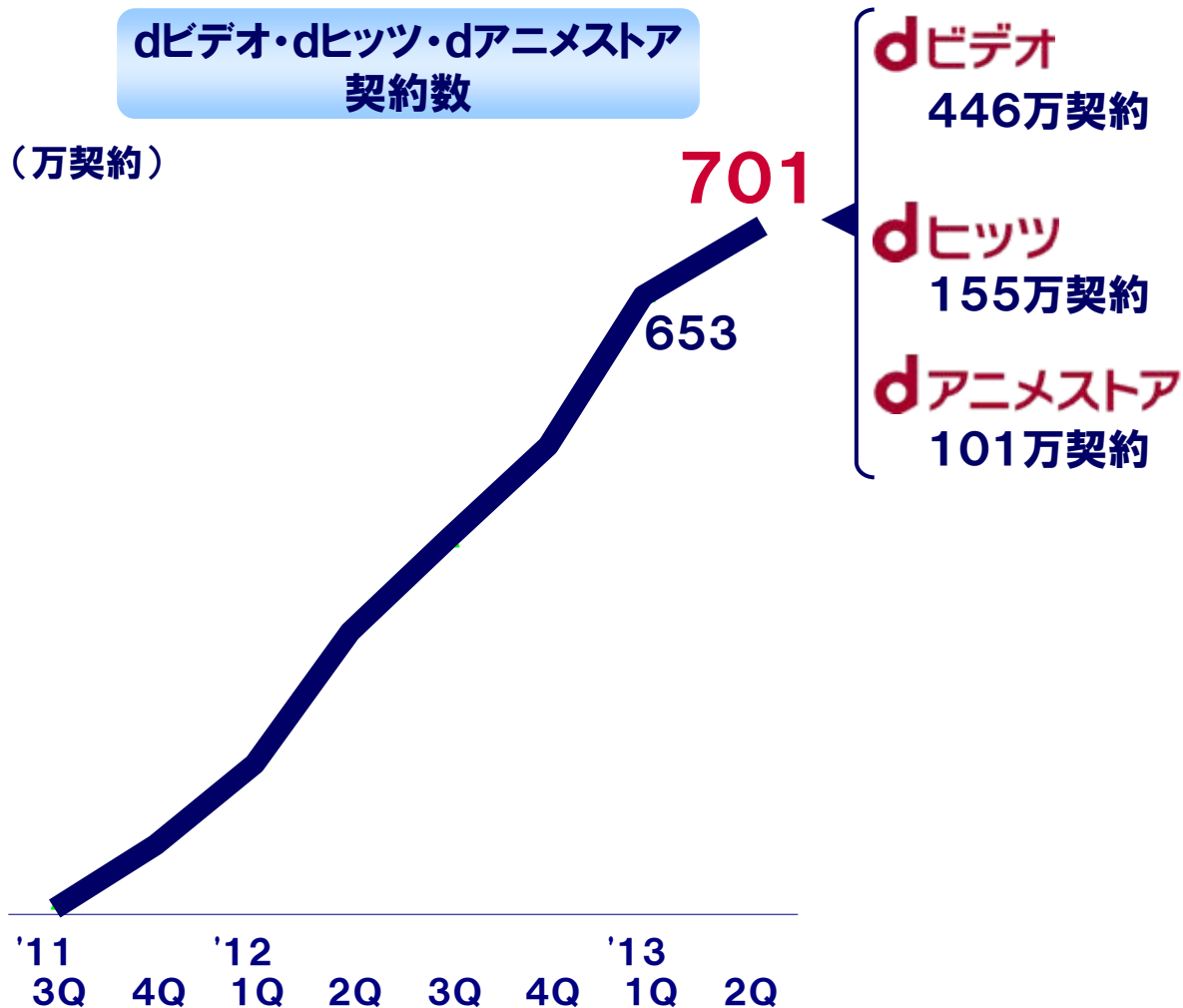
d トラベル



d キッズ

dマーケットの状況

利用者 順調に拡大



dマーケット全体
取扱高（上期）
270億円

ABC HDとの資本提携*

学びにモバイル・イノベーション

ABC
Cooking Studio

会員数29万人の料理教室

教室



料理

健康

学び

モバイル・クラウドで
教室外をサポート



自宅
屋外



料理

健康

学び



docomo
HEALTHCARE

グループ間で連携



MOOCへの取り組み

新たな学びサービス創出へ

MOOC

×

反転学習

JMOOC

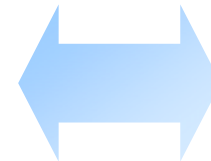


日本における
MOOC受容性検証



NTT
docomo

周辺ビジネスの
事業性検証



東京大学



反転学習の
有用性検証

※ MOOC : Massive Open Online Courseの略。2012年より米国を中心として主要有名大学および有名教授による講義がオープンオンライン講座として公開され、世界中から最大20万人が受講し、修了者は修了証を得ることができる教育サービス

グローバル事業展開

市場の成熟度に応じた事業展開

ステージ1
音声

ステージ2
モバイルインターネット

ステージ3
スマートフォン

サービス／
サービスPF

基盤PF
(決済・認証)

ネットワーク

“スマートライフ”の
海外展開



アプリ
相互流通



プラットフォームのグローバル展開
欧州でのeコマース・ペイメント事業



fine trade gmbh

net-m privatbank 1891 AG

グローバル企業の支援
法人営業・M2M
大手キャリアとのアライアンス強化

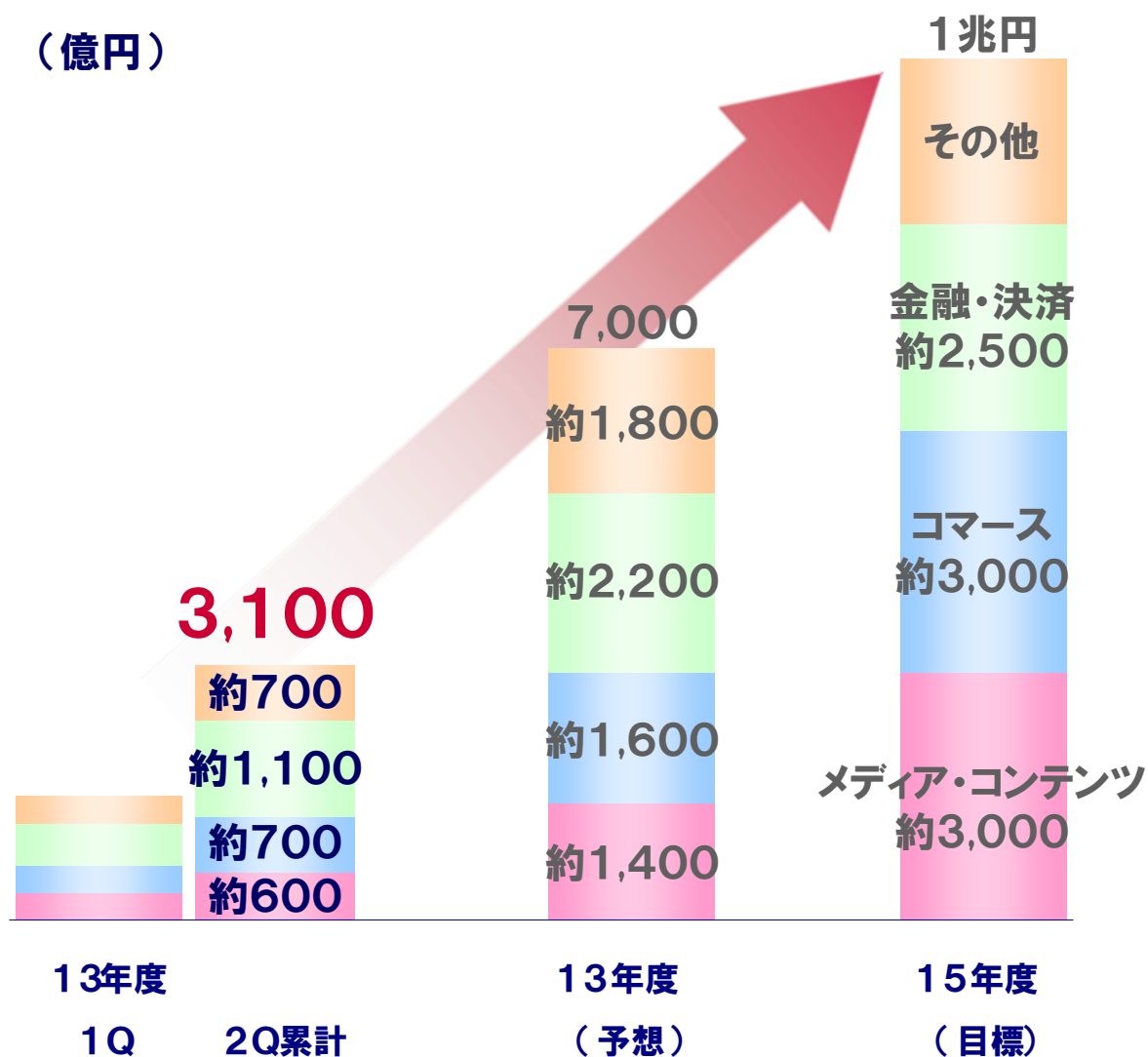


キャリアアライアンスの強化
顧客基盤の相互活用
スマートライフサービスの共同創造



新領域収入の進捗

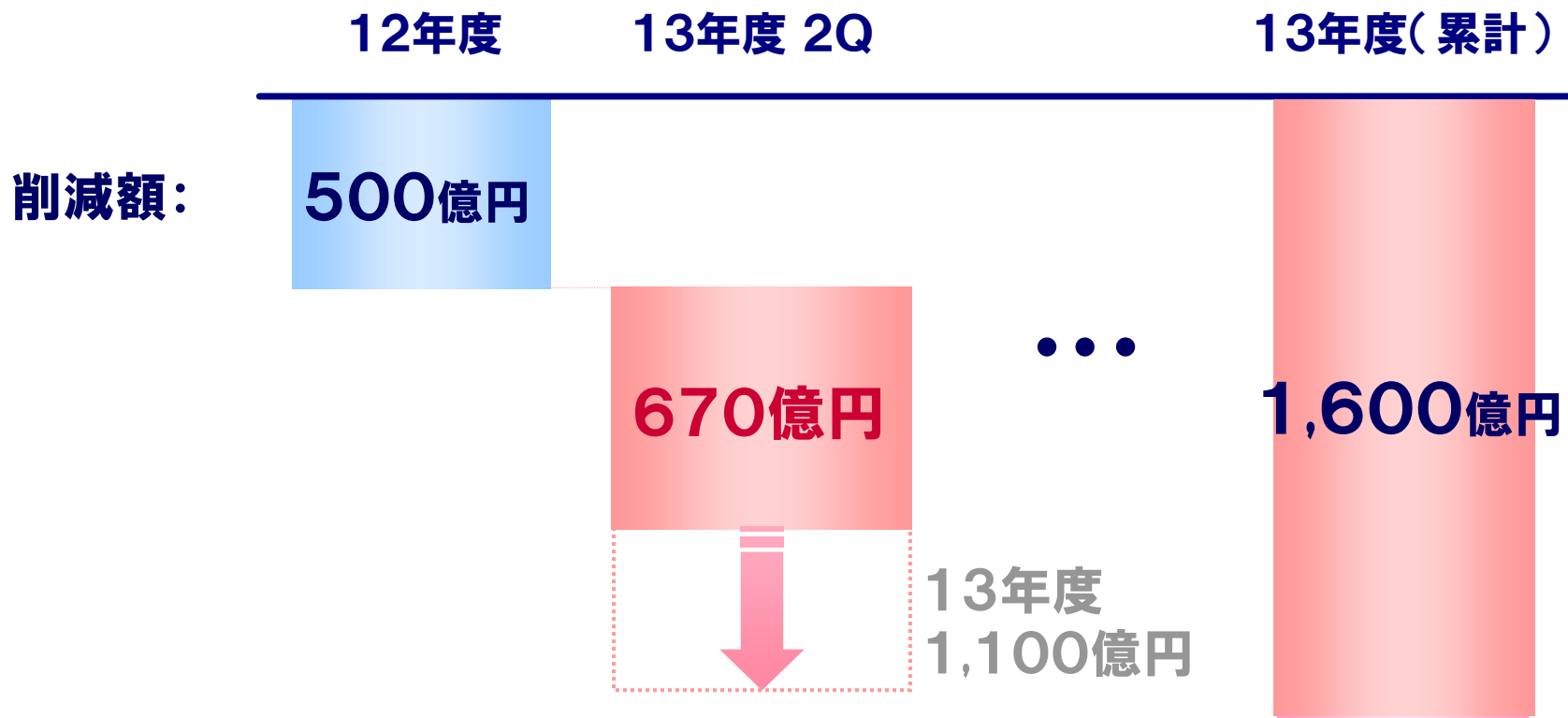
(億円)



順調に拡大

コスト効率化

順調な進捗・さらに推進



事業構造の変革と再構築

全社を再編 新たなフェーズへ

2014年度2Q以降の実施に向け検討中

目的

- 意思決定の迅速化
- 事業運営の効率化
 - モバイル領域の競争力強化
 - 新領域の取り組み加速



【事業改革】

- 強化領域へリソースシフト(新領域、法人営業)
- グループフォーメーションの最適化

NTT
docomo

ドコモグループ
機能分担会社 25社

最後に・・・

- ◆ 上期：メリハリある販売施策・コスト削減により 対前年減収増益
営業利益 年間計画達成に向け 堅調な決算
- ◆ 下期：新しい競争ステージが始まる中、ドコモの強みをフルに発揮
 - 更に充実したデバイス ラインナップ
 - 技術力が支える信頼のネットワーク
 - 多彩なサービスと競争力ある料金・割引プラン
 - No.1の販売・アフターケア チャンネル
- ◆ 競争優位を確立、さらに構造改革を推し進め、力強く
中期的成長を目指す

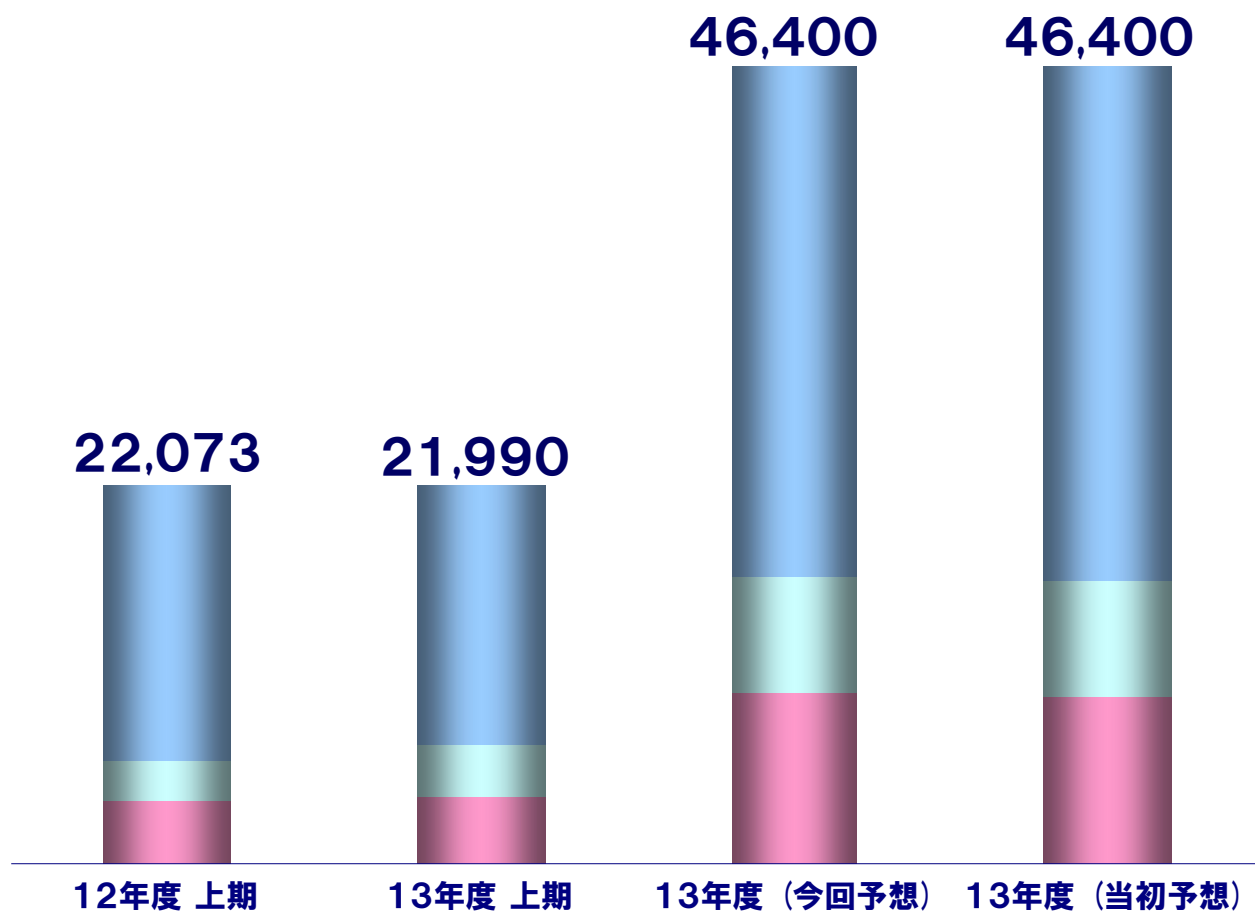
NTT
docomo

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

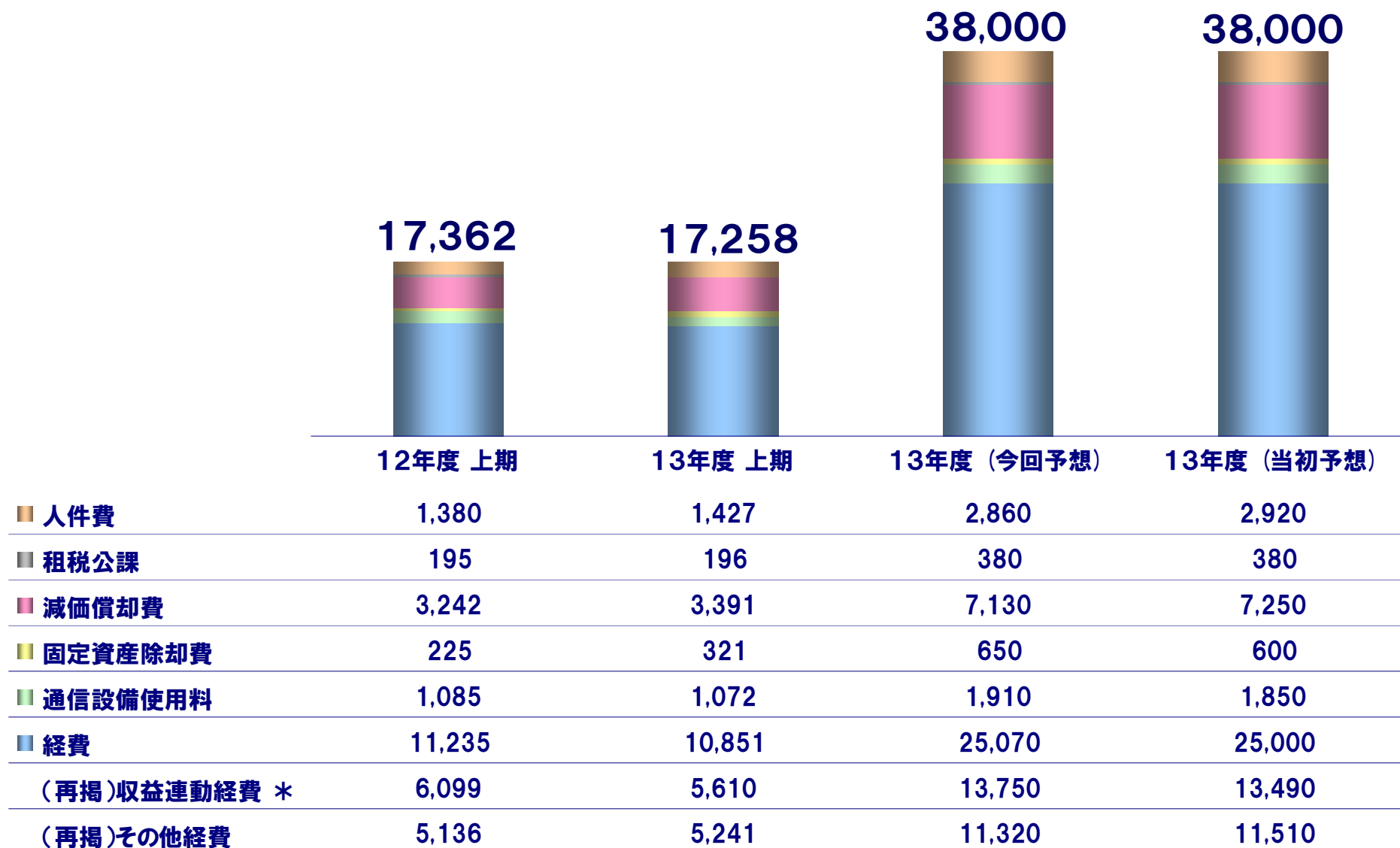
■ 端末機器販売収入

◆ 「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)

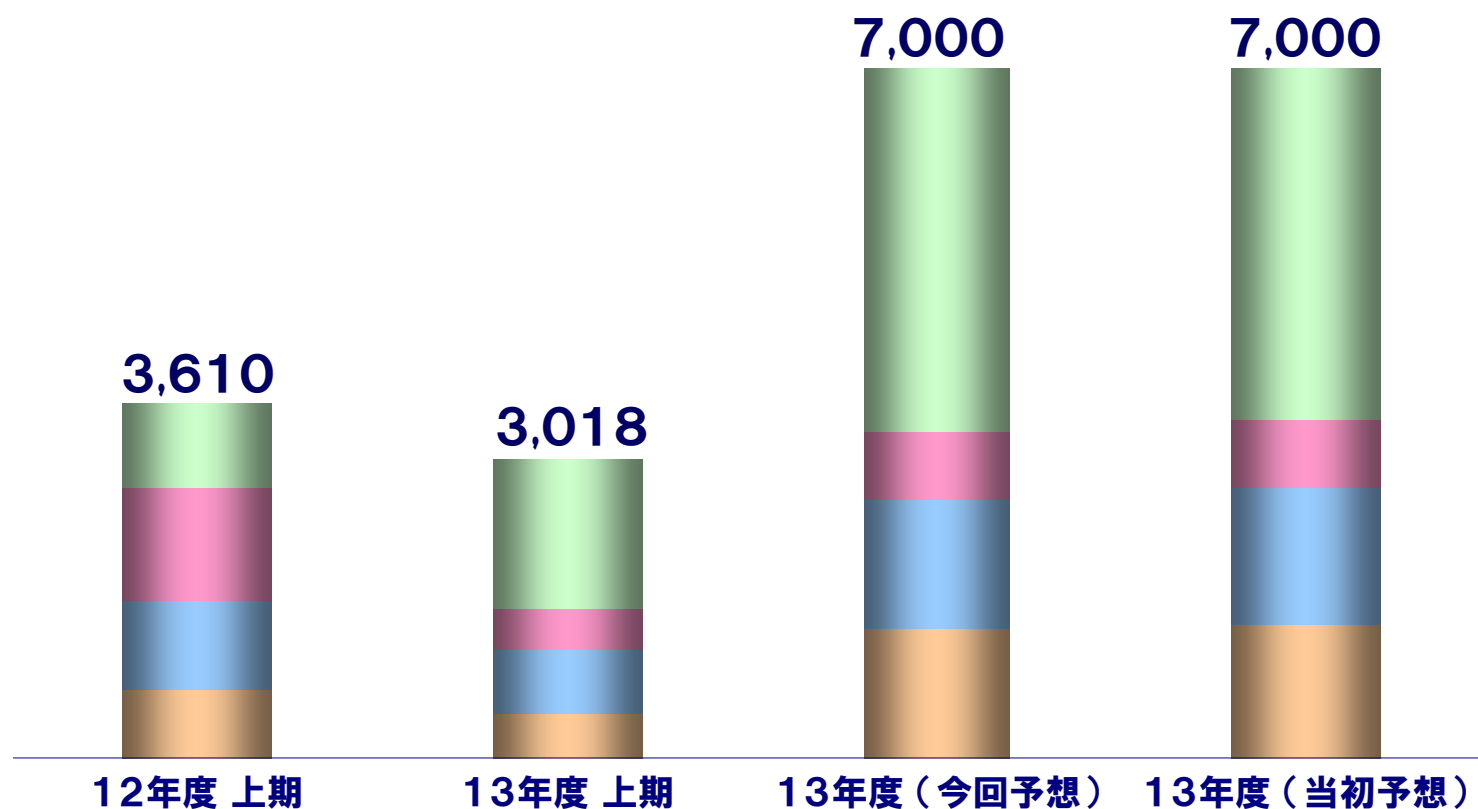


*収益連動経費＝端末機器原価＋代理店手数料＋ロイヤリティプログラム経費

設備投資の推移

U.S.
GAAP

(単位: 億円)



■ 携帯電話事業(LTE)	869	1,506	3,700	3,560
■ 携帯電話事業(FOMA)	1,141	392	680	700
■ 携帯電話事業(その他)	922	666	1,320	1,390
■ その他(情報システム等)	678	454	1,300	1,360

オペレーションの状況

				2012年度 上期 (1)	2013年度 上期 (2)	増減 (1) → (2)	2013年度 (通期予想) 今回発表	
携帯電話	契約数【千】			60,787	61,772	985	63,390	
	(再) FOMA			54,588	45,374	−9,215	38,390	
	(再) Xi			6,198	16,398	10,200	25,000	
	(再) iモード			37,356	29,228	−8,127	24,030	
	(再) spモード			14,289	21,079	6,790	27,160	
	(再) 通信モジュールサービス			2,680	3,271	591	−	
	純増数【千】			657	236	−421	1,850	
	販売数【千】 (端末持込分含む)		販売数	11,837	10,473	−1,364	−	
			Xi	新規	1,157	1,883	725	−
				契約変更	2,994	3,604	610	−
				機種変更	176	933	757	−
			FOMA	新規	2,280	1,533	−747	−
				契約変更	10	30	20	−
				機種変更	5,220	2,491	−2,730	−
			解約率【％】			0.77	0.86	0.09
	総合ARPU【円】			4,900	4,600	−300	4,530	
	音声ARPU【円】			1,850	1,450	−400	1,320	
パケットARPU【円】			2,660	2,670	10	2,700		
スマートARPU【円】			390	480	90	510		
MOU【分】			119	108	−11	−		

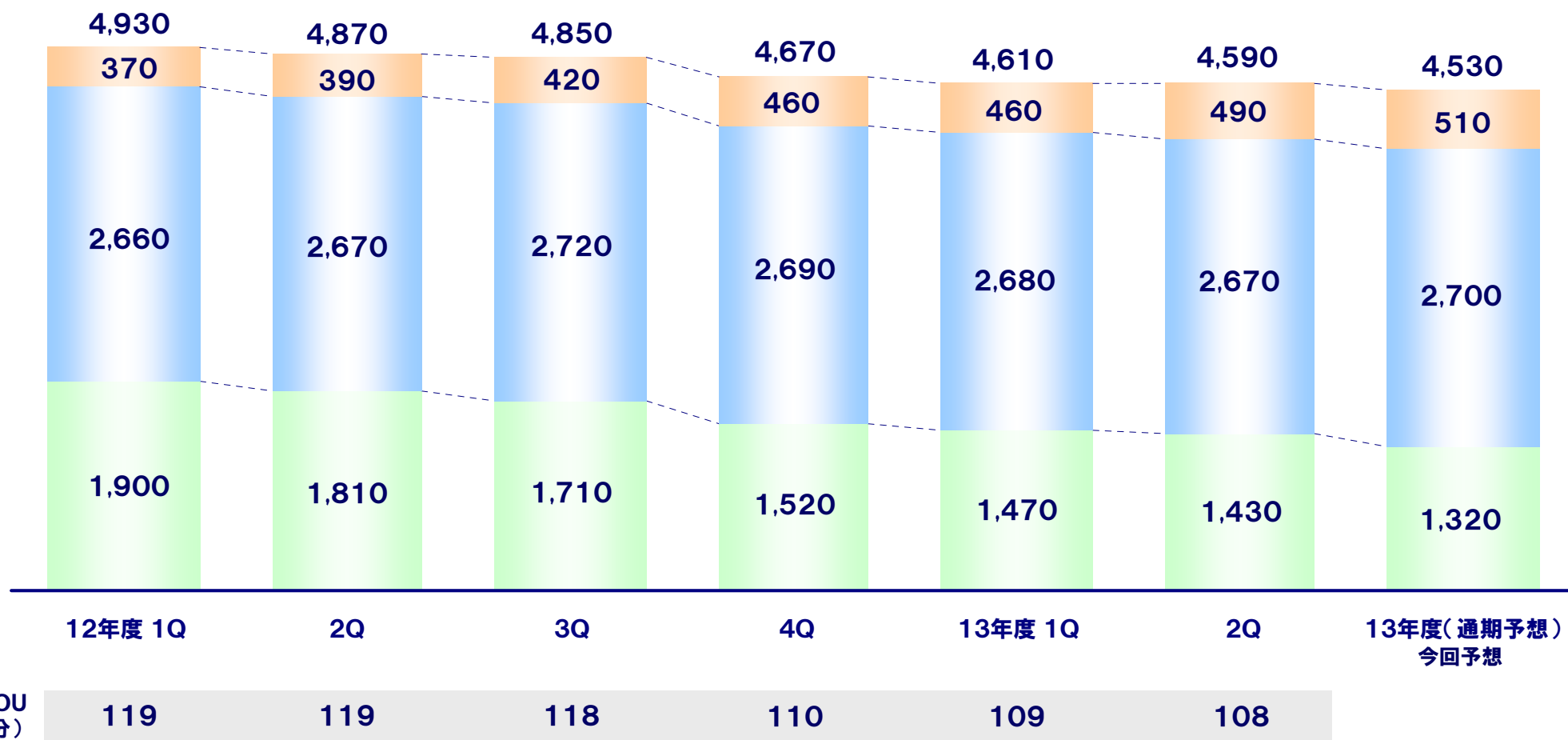
主なサービスの状況

	2013年度 1Q ⁽¹⁾ 【前四半期】	2013年度 2Q ⁽²⁾	増減 (1) → (2)
dマーケット			
dビデオ 会員数（万契約）	446	446	—
dヒッツ 会員数（万契約）	125	155	30
dアニメストア 会員数（万契約）	81	101	20
dミュージック 累計ダウンロード数（万DL）	2,372	2,650	278
dブック 累計ダウンロード数（万DL）	15,136	16,770	1,634
ドコモサービスパック			
おすすめパック（万契約）	84	142	58
あんしんパック（万契約）	136	263	127
その他新領域			
カラダのキモチ（万契約）	6	23	17
NOTTV（万契約）	122	148	26

総合ARPU・MOU

■ : 音声ARPU ■ : パケットARPU ■ : スマートARPU

(単位:円)



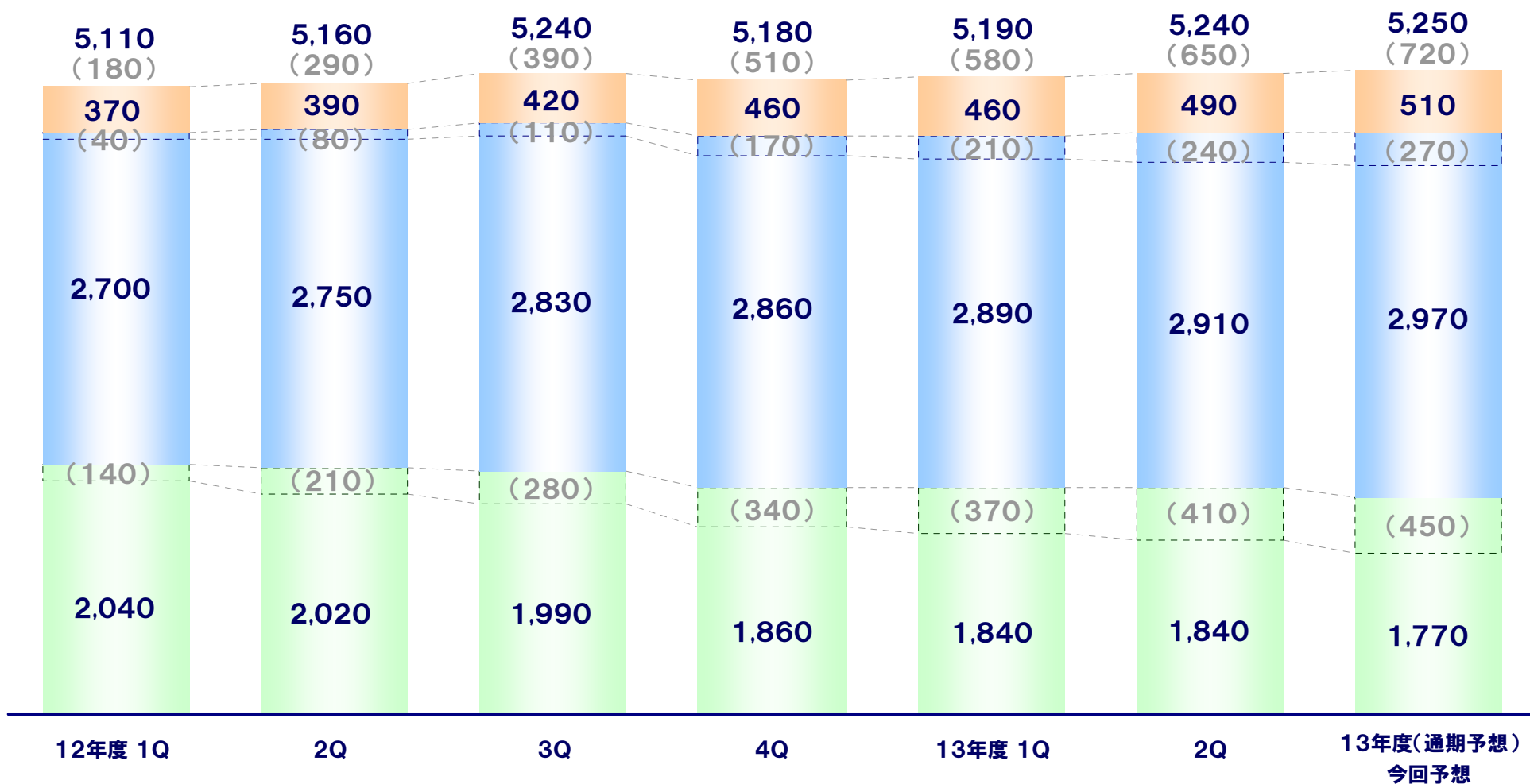
- ◆ 本資料に記載のARPUについては、新たなARPUの定義に基づき算出しています。
- ◆ ARPU・MOUの定義および算出方法については、本資料の「ARPU・MOUの定義および算出方法について」をご参照ください。

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

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」、「メールアドレス保管」及び「ドコモビジネスランシーバー」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

1. EBITDA、EBITDAマージン

(単位:億円)

	2014年3月期通期 (今回予想)	2013年3月期 通期	2013年3月期 第2四半期 連結累計期間	2014年3月期 第2四半期 連結累計期間
a. EBITDA	15,810	15,693	8,066	8,265
減価償却費	△ 7,130	△ 7,002	△ 3,242	△ 3,391
有形固定資産売却・除却損	△ 280	△ 319	△ 113	△ 142
営業利益	8,400	8,372	4,711	4,732
営業外損益(△費用)	20	△ 38	△ 55	86
法人税等	△ 3,330	△ 3,346	△ 1,842	△ 1,846
持分法による投資損益(△損失)	△ 70	△ 180	△ 5	△ 0
控除:非支配持分に帰属する四半期(当期)純損益(△利益)	80	103	50	32
b. 当社に帰属する四半期(当期)純利益	5,100	4,910	2,859	3,004
c. 営業収益	46,400	44,701	22,073	21,990
EBITDAマージン (=a/c)	34.1%	35.1%	36.5%	37.6%
売上高四半期(当期)純利益率 (=b/c)	11.0%	11.0%	13.0%	13.7%

(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)

	2014年3月期通期 (今回予想)	2013年3月期 通期	2013年3月期 第2四半期 連結累計期間	2014年3月期 第2四半期 連結累計期間
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)	3,000	2,256	562	1,993
特殊要因(注1)	-	1,470	1,470	-
債権譲渡影響(注2)	-	△ 2,420	△ 2,540	-
資金運用に伴う増減(注3)	-	999	△ 203	△ 720
フリー・キャッシュ・フロー	3,000	2,305	△ 712	1,272
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 7,410	△ 7,019	△ 4,582	△ 4,524
営業活動によるキャッシュ・フロー	10,410	9,324	3,870	5,797

(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。

2013年3月期通期、2013年3月期第2四半期の営業活動によるキャッシュ・フローは、債権譲渡による電話料金未回収影響額を含んでいます。

(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。

2013年3月期通期、2013年3月期第2四半期及び2014年3月期第2四半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います。

2014年3月期通期(今回予想)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いません。



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。