

NTTドコモの事業展開について



2015年2月20日
株式会社NTTドコモ
代表取締役社長 加藤 薫

自己紹介

【出身地】 大阪府

【略 歴】

- 1977年（S52） 日本電信電話公社入社
1982年（S57） 技術局第二調査係長
1988年（S63） 神戸支社副支社長
1990年（H 2） 国際調達室担当部長
1992年（H 4） 北陸支社設備企画部長
1994年（H 6） エヌ・ティ・ティ関西移动通信網株式会社
資材部長 総務部担当部長兼務 設備部担当部長兼務
2002年（H14） 株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ関西 取締役 経営企画部長
2005年（H17） 当社 特別参与
同年7月 三井住友カード株式会社 代表取締役兼専務執行役員
2007年（H19） 株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ関西 常務取締役
同年7月 同社 常務取締役 経営企画部長
2008年（H20） 当社 取締役常務執行役員 経営企画部長
2012年（H24） 当社 代表取締役社長

（現在に至る）



1. NTTドコモについて

2. 直近の決算概況

3. 主要な事業トピックス

NTTドコモ 概要

営業開始日: 1992年7月1日

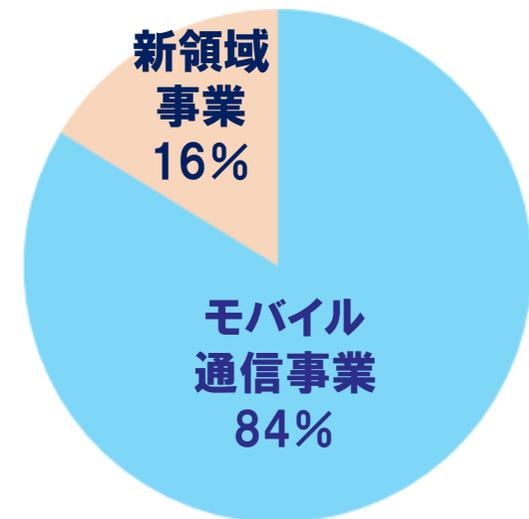
株式上場市場: 東京証券取引所、ニューヨーク証券取引所

グループ従業員数: 24,860名 (2014年3月31日現在)

主な事業内容:

モバイル通信事業	<ul style="list-style-type: none">◆ 携帯電話サービス◆ 国際サービス◆ 携帯端末販売 など
新領域事業	<ul style="list-style-type: none">◆ 動画配信◆ 音楽配信◆ 電子書籍◆ 金融・決済◆ ケータイ補償 (保険) など

営業収益の構成比

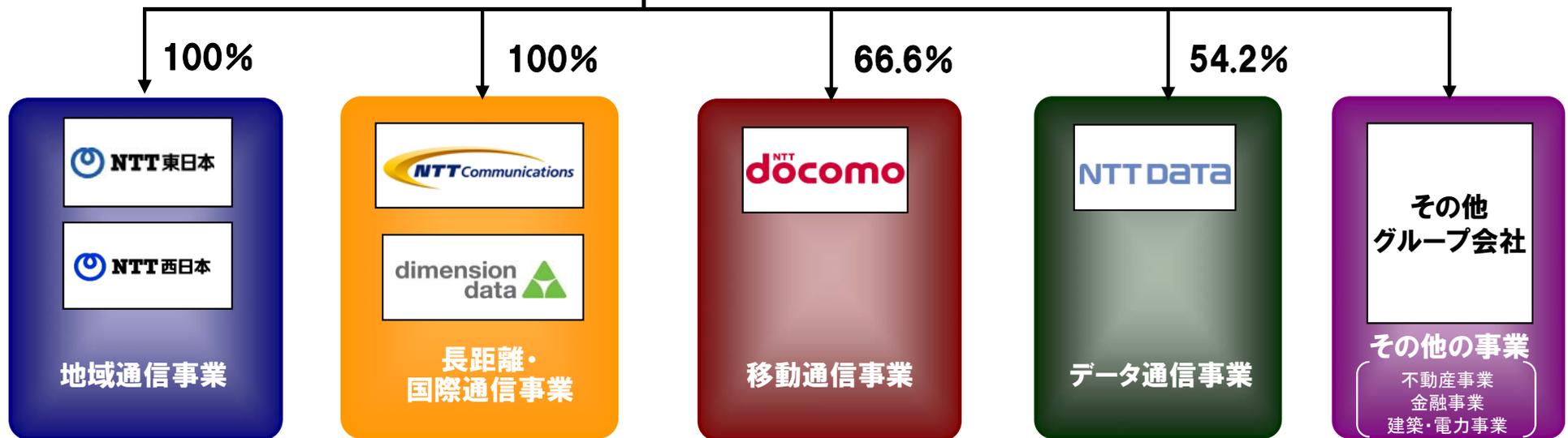


NTTグループにおける位置づけ

売上高はグループ全体の約4割、営業利益は約7割



- 連結営業収益 : 109,252億円
- 連結営業利益 : 12,137億円
- 従業員数 : 239,750名
- 連結子会社数 : 946社



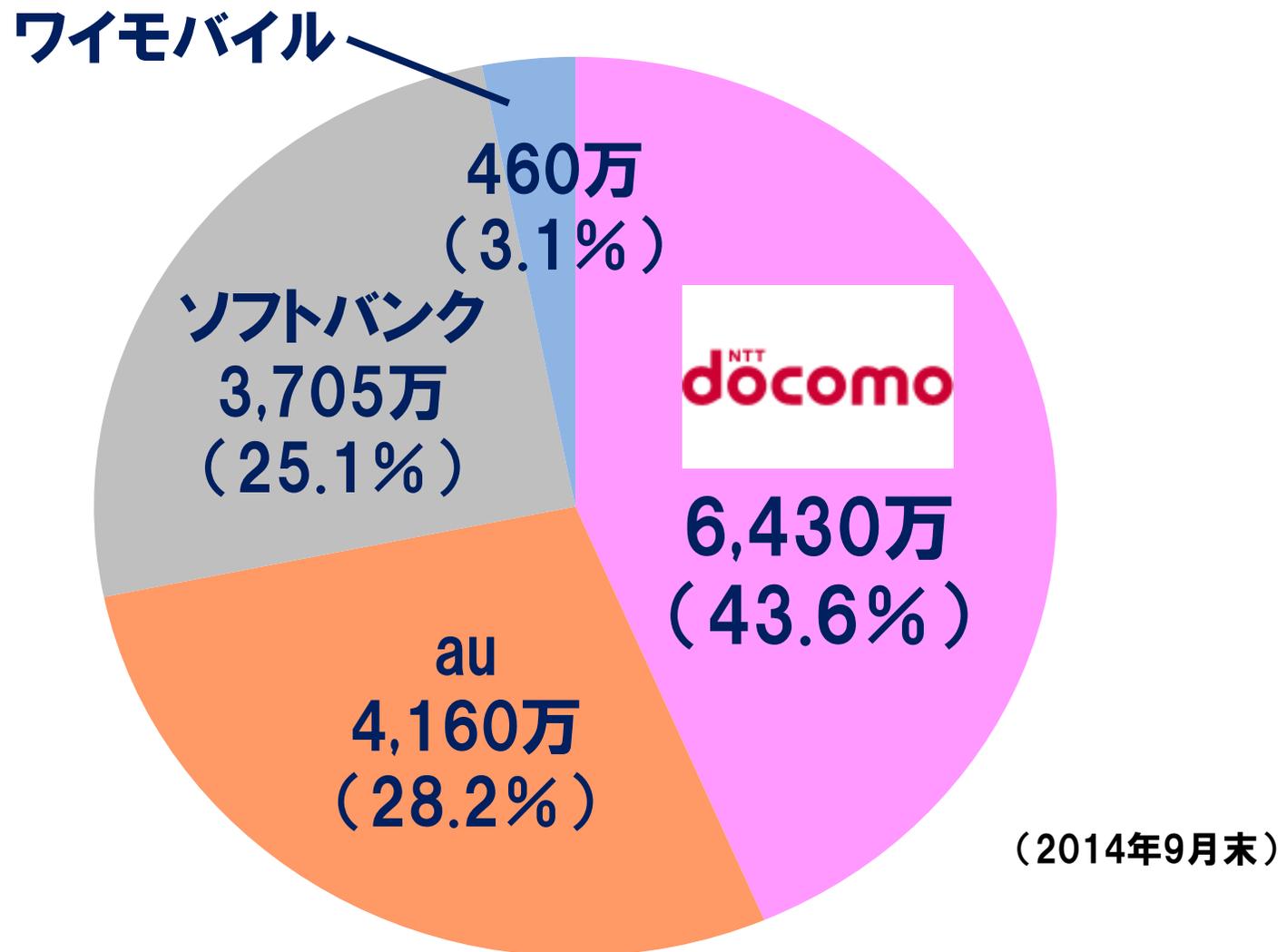
営業収益	35,723億円	18,099億円	44,612億円	13,439億円	13,285億円
営業利益	1,272億円	1,275億円	8,172億円※	679億円	561億円
従業員数	75,850名	38,050名	24,860名	75,000名	25,950名
子会社数	67社	339社	195社	263社	82社

(注)2014年3月末

※グループ内取引を調整した数値

ドコモの契約者シェア

国内契約数シェアは第1位



出典: 各社発表数値を元に当社が作成

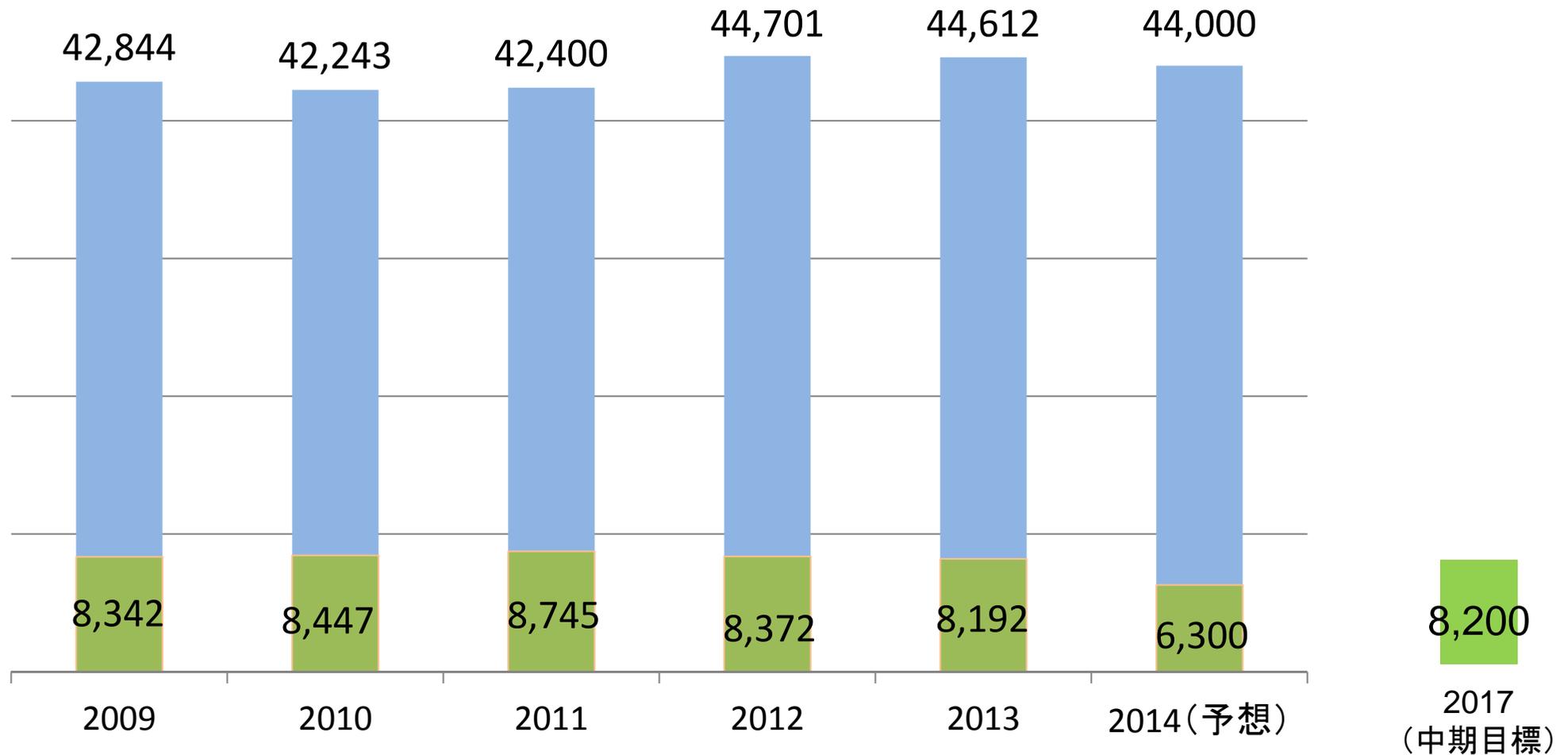
規模・収益力

高水準の営業利益



ドコモ 営業収益・営業利益の推移

【億円】

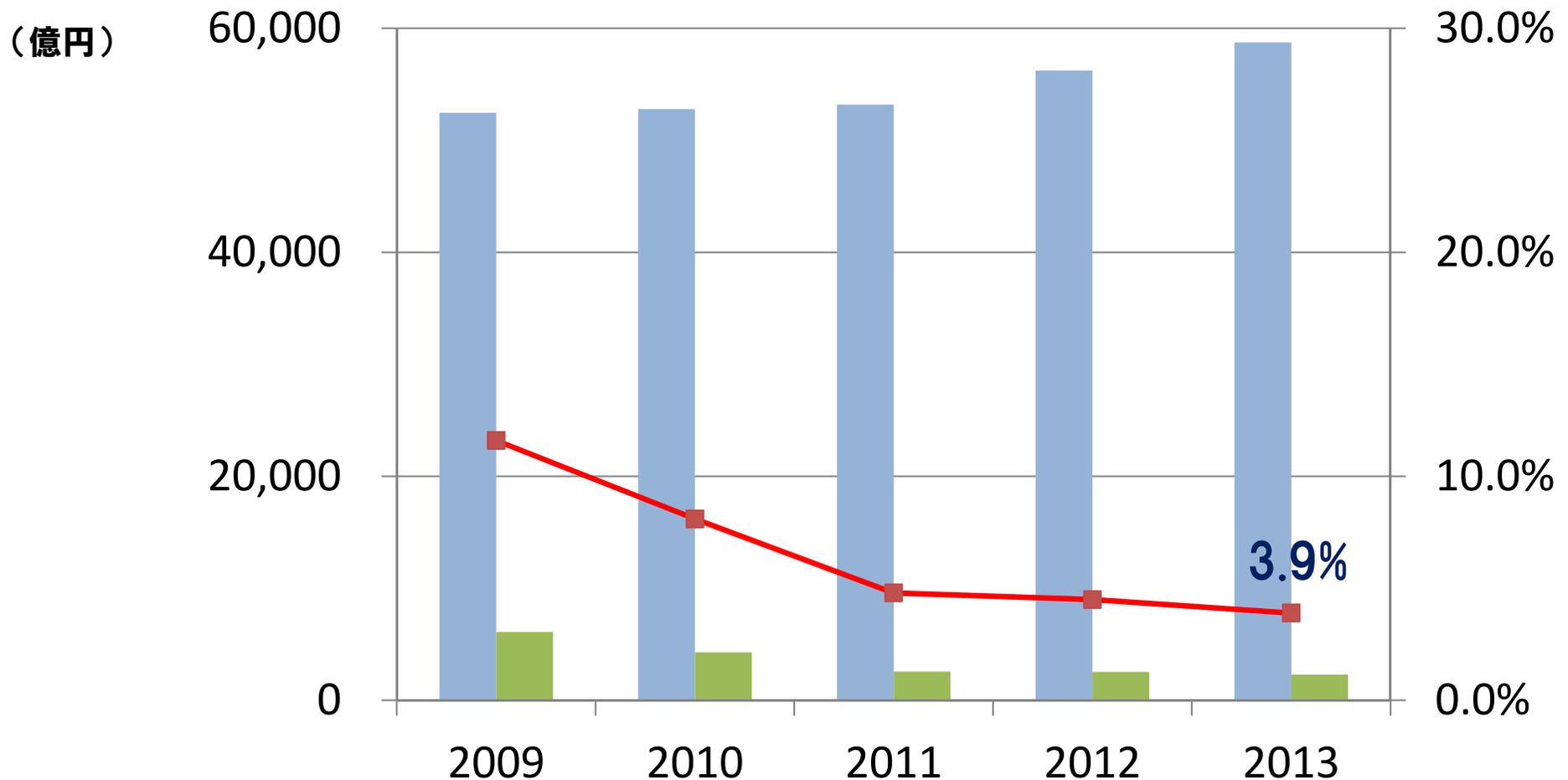


安全性

負債の少ない強固な財務状況



【投下資本・負債比率※の推移】



※ 投下資本=有利子負債 + 株主資本 負債比率=有利子負債 ÷ 投下資本

自己株取得

今年度 5,000億円規模 の自己株取得枠を設定
(既に 約4,000億円 を取得済み※)

※ 2014年1月末時点

自己株取得により
“一株当たり利益”
が上昇

【2014年 4月～9月 主な自己株取得枠】

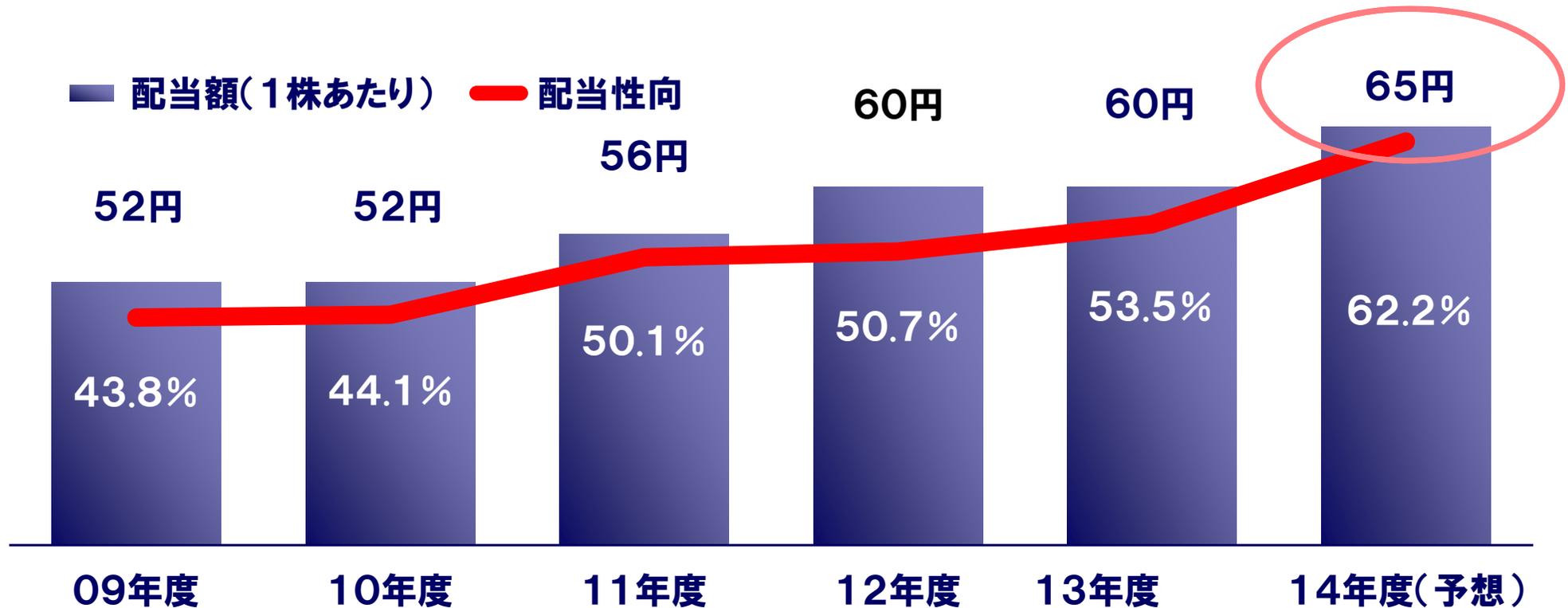
社名	金額(億円)
NTTドコモ	5000
NTT	2500
伊藤忠商事	1100
野村ホールディングス	700
三菱商事	600
キヤノン	500
ヤマダ電機	500
花王	500
東レ	200
いすゞ自動車	100

【出典】2014年 9月23日 日経新聞

配当 ①

高水準の配当を安定的に実施

中間配当:30円
期末配当:35円



※ 14年度の配当性向については、14年4月25日に当社取締役会で決議した取得株数:3億2,000万株(上限)、取得総額:5,000億円(上限)の自己株式を取得する前提の数値

※ 1株あたりの配当額は、13年10月1日に実施した 1:100 の株式分割を考慮後の数値

配当 ②

高い配当利回り

配当利回り

3.12%

>

参考

- 国債利回り（10年）
0.24%
- 銀行預金利息
 - 普通 0.020%
 - 定期 0.100%
 - ~0.150%

※ 2015年2月13日時点

株価の推移

株価は堅調に推移・時価総額は国内第3位



※株価は2015年2月13日時点

1. NTTドコモについて

2. 直近の決算概況

3. 主要な事業トピックス

第3四半期決算（累計）概況

U.S.
GAAP

対前年同期 減収減益 オペレーションの数値の改善が継続

◆ 財務関連

- 営業収益 : 33,268億円（前年同期比：－1.1％）
- 営業利益 : 5,871億円（前年同期比：－14.7％）

◆ オペレーション関連

- 新料金プラン契約数* : 1,354万契約
- 純増数 : 217万契約（前年同期比：約3.4倍）
- スマートフォン利用数* : 2,733万契約（前年同期比：約1.2倍）

◆ 本資料における連結財務数値等は会計監査人による監査前のもの

* 第3四半期末の数値

主要な財務数値

U.S.
GAAP

(億円)	2013年度 第3四半期 累計 (1)	2014年度 第3四半期 累計 (2)	増減 (2) - (1)
営業収益	33,636	33,268	-368
営業費用	26,749	27,396	+647
営業利益	6,887	5,871	-1,015
当社に帰属する四半期純利益	4,302	3,819	-483
EBITDAマージン (%) *1	36.7	33.2	-3.5
設備投資	4,723	4,393	-330
フリー・キャッシュ・フロー *1 *2	864	1,695	+831

*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

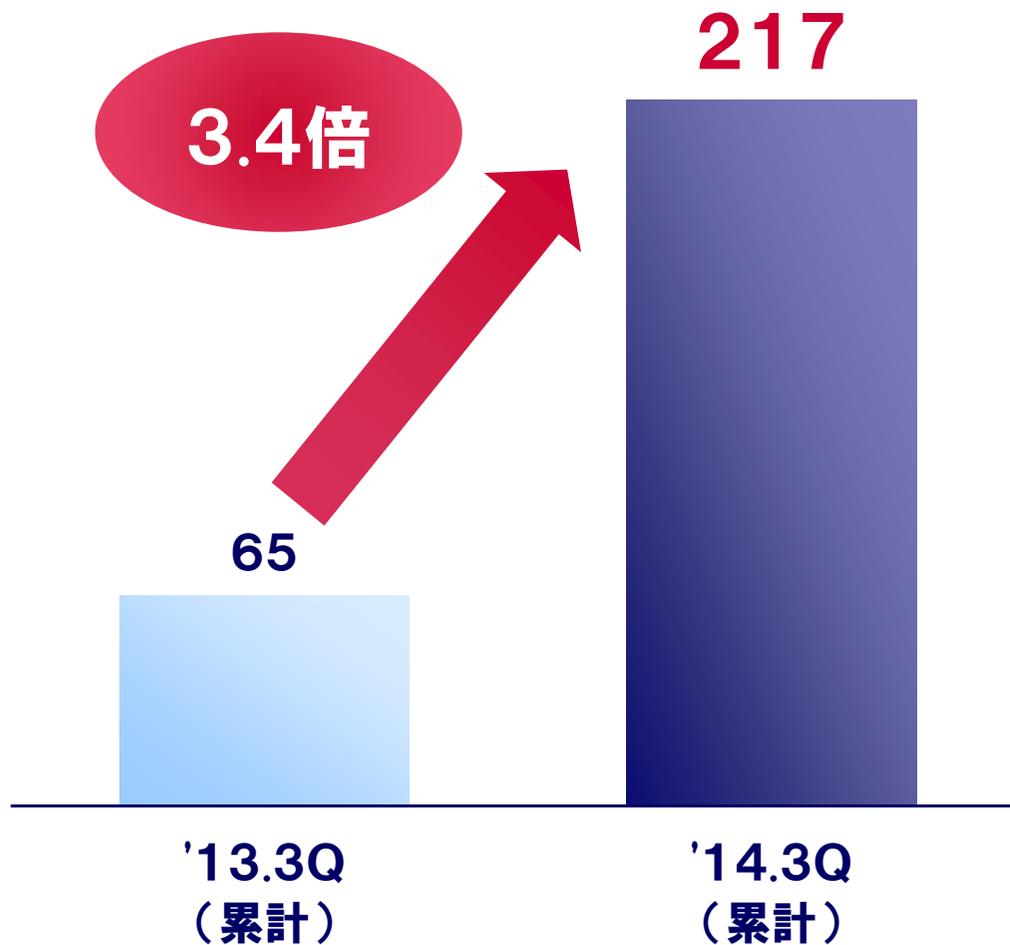
セグメント別 実績

U.S.
GAAP

		(億円)	2013年度 第3四半期 累計 (1)	2014年度 第3四半期 累計 (2)	増減 (2) - (1)
新領域事業	モバイル通信 事業	営業収益	28,933	27,912	-1,021
		営業利益	6,774	5,614	-1,160
	スマートライフ 事業	営業収益	2,658	3,194	+536
		営業利益	125	204	+79
	その他の 事業	営業収益	2,231	2,354	+123
		営業利益	-13	53	+66

純増数

(万契約)



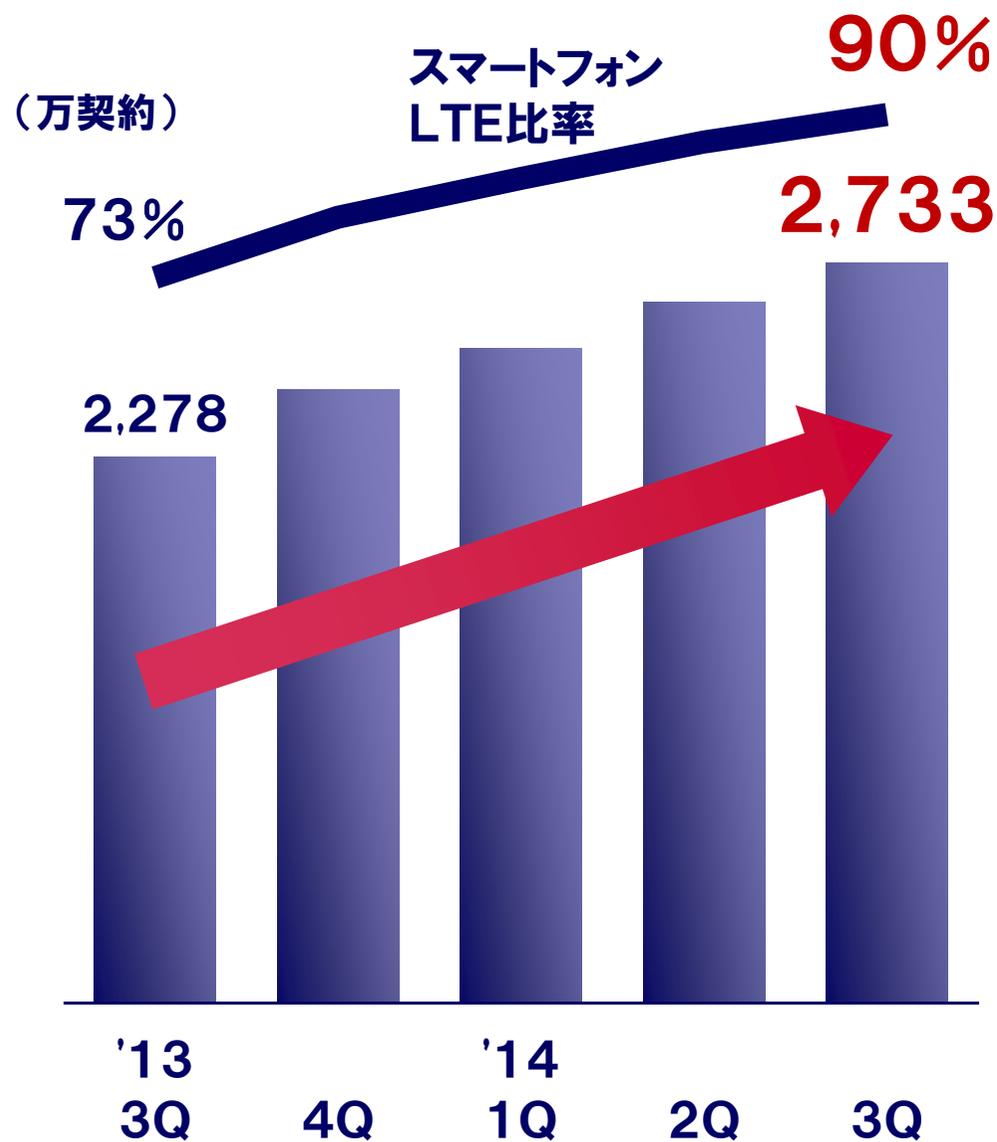
前年同期比
大幅増加

解約率



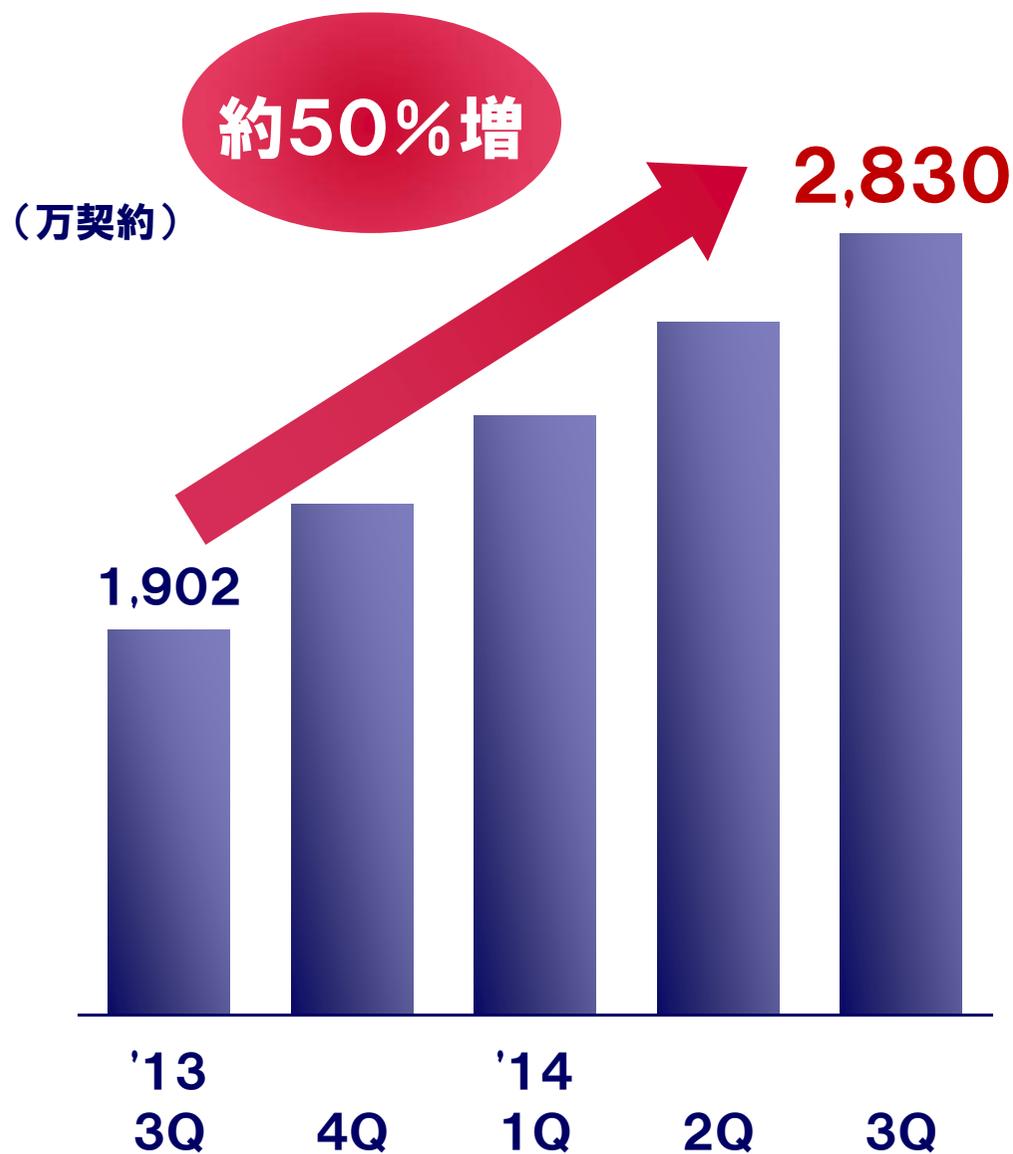
低水準で
推移

スマートフォン利用数



順調に拡大
LTE比率9割

LTE 契約数



2,800万突破

VoLTEの普及も拡大

対応 13機種

約330万台

1. NTTドコモについて

2. 直近の決算概況

3. 主要な事業トピックス

新たな競争ステージへ

ドコモ光

カケホーダイ
&
パケあえる

i Phone

TM and ©2015 Apple Inc. All rights reserved. iPhoneはApple Inc.の商標です。
iPhoneの商標は、アイホン株式会社のライセンスにもとづき使用されています。

新料金プラン「カケホーダイ & パケあえる」

ライフステージに合わせて、長くおトクに
お使いいただける料金

2014年6月1日提供開始



カケホーダイ

国内通話が
定額でかけ放題

パケあえる

家族でもひとりでも、
パッケージを分け合える



ずっとドコモ割

長くお使いの人はさらにおトク

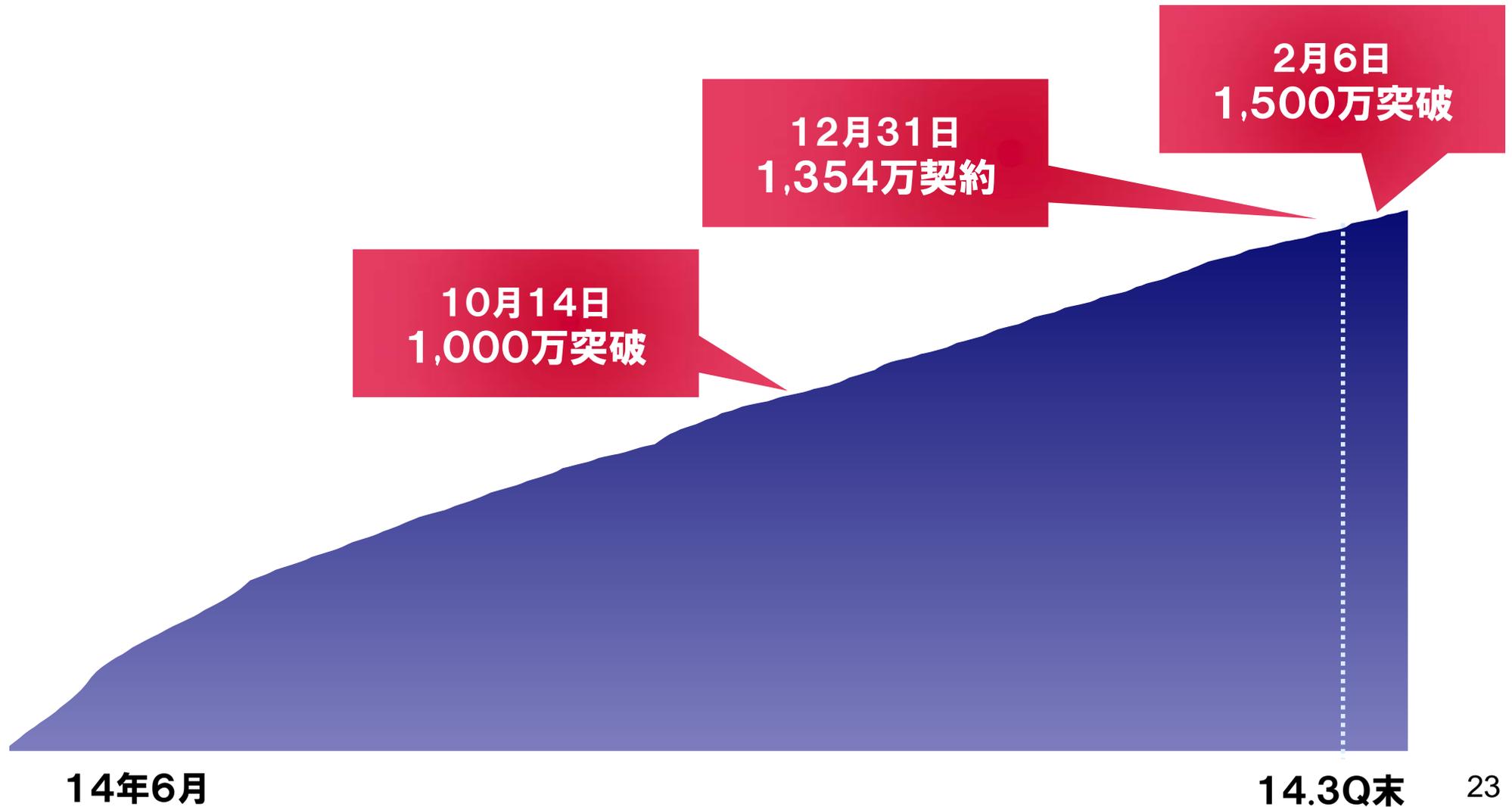
U25応援割

25歳以下の人はさらにおトク

U25
応援割

新料金プラン 契約数

1,500万突破



14年6月

14.3Q末



2月16日 事前受付開始

3月 1日 サービス開始予定

ドコモ 光

よりおトクなブロードバンドサービス

最大1 Gbps の通信速度で快適・使い放題

全ての「フレッツ光」対応ISP※がご利用可能
更におトクなプランもご用意

お申込みからアフターサポートまでドコモがワンストップで対応

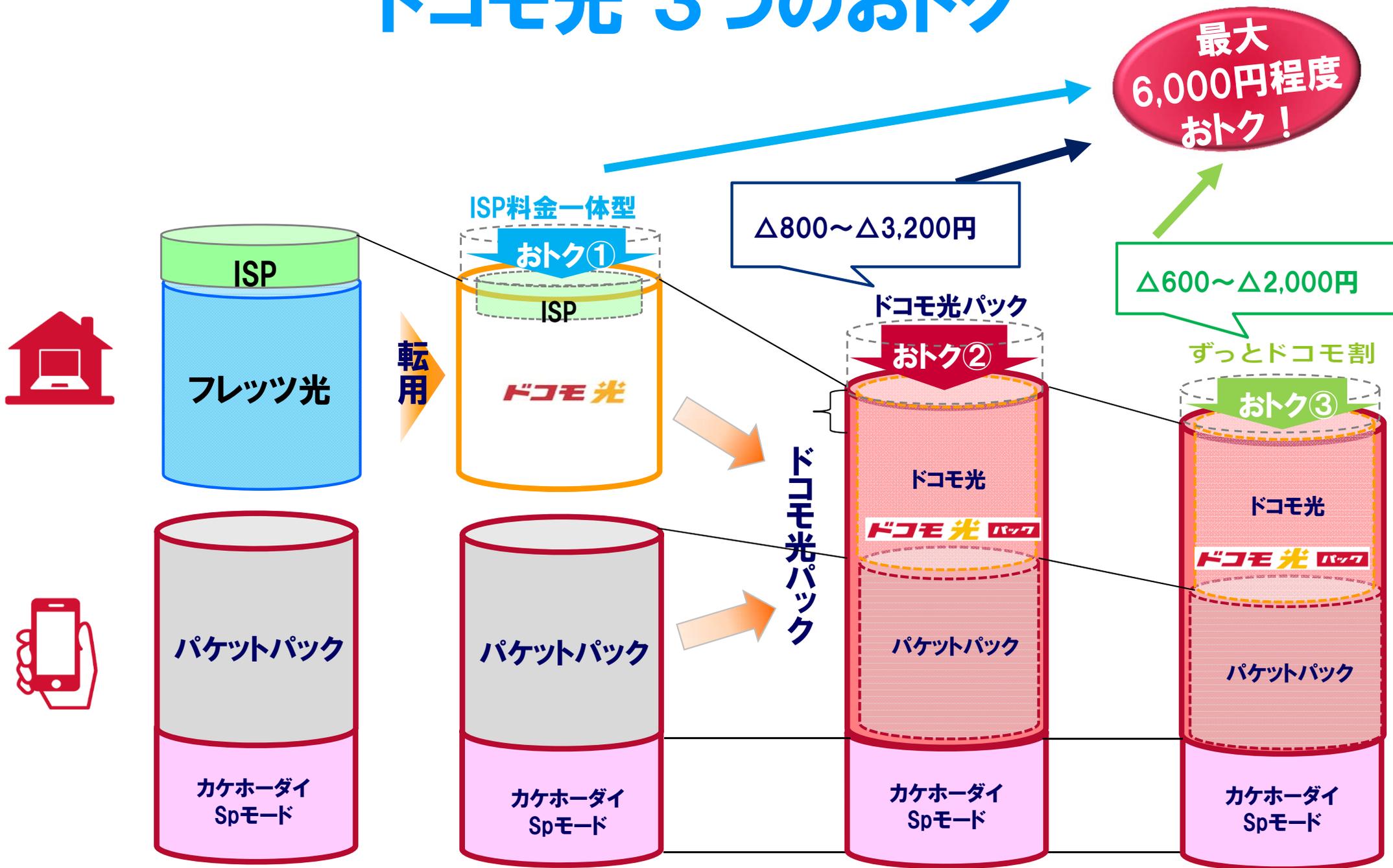
※ ISP: インターネットサービスプロバイダ

ドコモ光パック

家のネットと家族のスマホがセットでおトク

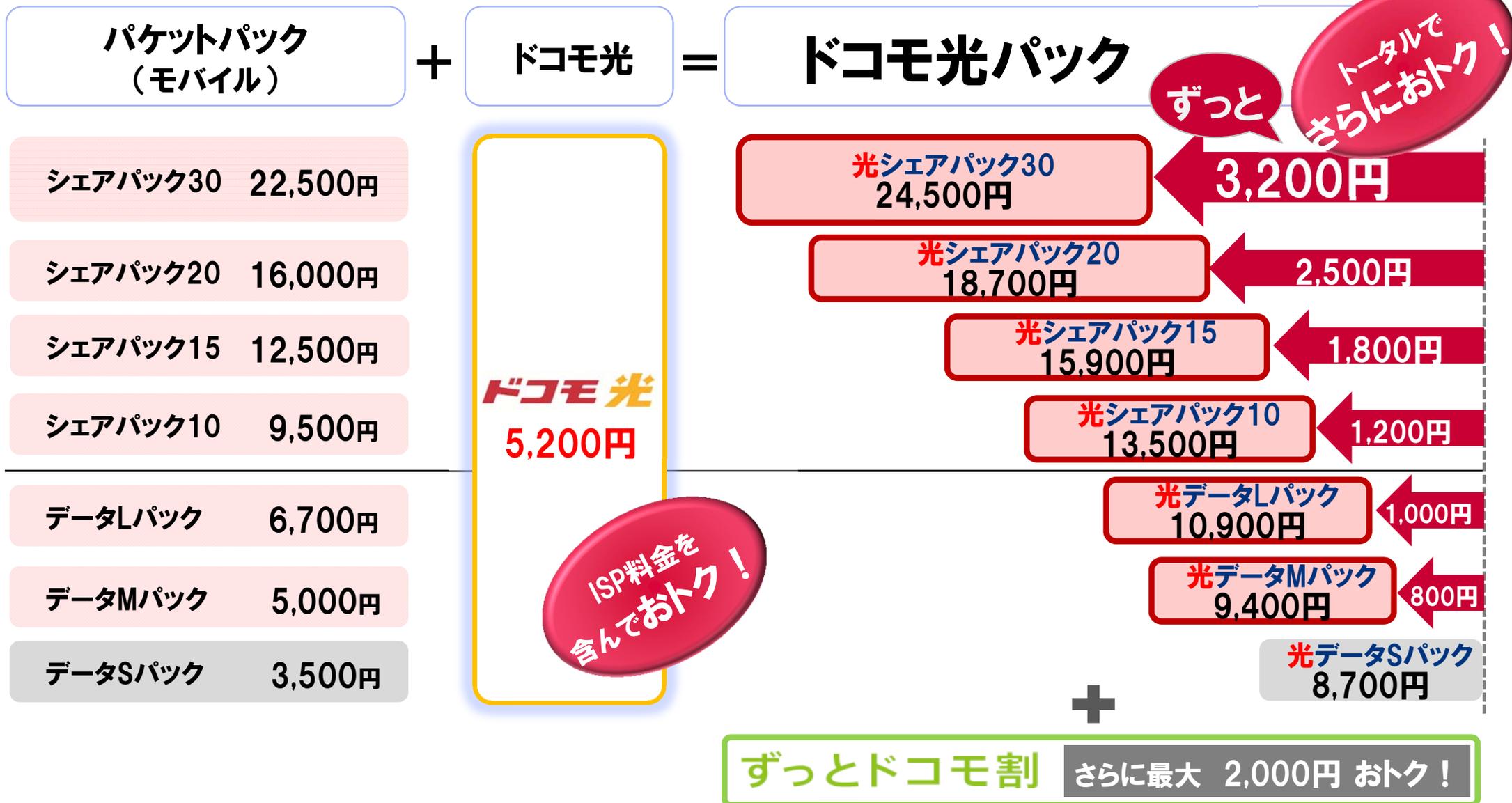


ドコモ光 3つのおトク



「ドコモ光パック」の料金例

戸建向け、ISP料金一体型(タイプA)の場合



注)別途ケータイの基本料等がかかります。また上記はいずれも2年契約の場合の月額料金です。

ISP料金一体型(タイプB)の場合は、上記金額から200円増。「ドコモ光単独型」の場合は、上記金額から200円引き(ISP料金が別途かかります)

光スマホ割

「光シェアパック」ならスマートフォンなどの新規契約もおトクに！

光★スマホ割

スマートフォン・タブレットの
基本使用料が最大

半額!

対象の
お客様

新規契約/MNPで「光シェアパック」に
ご加入いただくお客様
(スマートフォン・タブレットが対象)

割引額
(月額)

Xiカケホーダイプランを **半額**
(1,350円割引)
Xiデータプランを350円割引

適用
期間

対象の携帯電話のご加入から最大
1年間

受付
期間

2016年3月末 まで

「ドコモ光」期間限定割引

光データSパックや旧料金プランでも、今ならおトクに！

対象の
お客様

光データSパックや旧料金プラン等で
「ドコモ光」にご加入いただくお客様

割引額
(月額)

「ドコモ光」料金を**500円割引**

適用
期間

「ドコモ光」の開通から最大

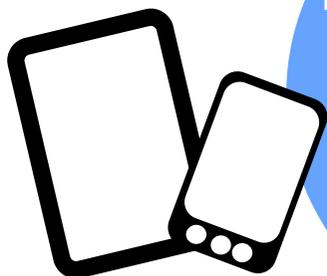
1年間

受付
期間

2015年8月末 まで

光データSパック・
旧料金プラン等を利用中の方も
「ドコモ光」料金が

**500円
割引**



d マーケット

ドコモ直営のマーケットでコンテンツや商品を販売



dマーケット



dデリバリー



dマガジン



更なるマーケット拡大
機能の追加でもっと使いやすく

2011~2013年

2014年

dマーケット 契約数

1,000万契約 突破

(万契約)



dマーケット

1,000
(1月11日)

966
(12月31日)

707

'13.3Q 4Q '14.1Q 2Q 3Q

契約数(12月末時点)

dビデオ 430万契約
dアニメストア 147万契約

dヒッツ
月額500円コース 129万契約
月額300円コース 116万契約

dマガジン 117万契約
dキッズ 28万契約

d マガジン



6か月で 100万契約突破

～121種類※の人気雑誌が月額400円で読み放題！～



※2015年1月31日現在

医療従事者向け アプリ「JOIN」

医療現場における様々な課題解決に貢献 (国内 50 海外18 の医療機関で引き合いあり)

チャット

病院関係者のみ閲覧
できる安全なチャット



画像閲覧

院内・院外を問わず
CT/MRI画像が確認可能



手術室中継

病院内のカメラより
ライブ中継が可能



翻訳新会社の設立

業界最高水準の翻訳精度を目指し、
2014年10月に設立

コンシューマ向け

企業向けソリューション

標識・案内板

文化体験

接客



株式会社
みらい翻訳



ミーティング

文書翻訳

業界最高水準の
翻訳精度

FUETREK

NTT docomo

SYSTRAN
LANGUAGE TRANSLATION TECHNOLOGIES
INTERNATIONAL

2020を展望した新たなサービス

4Kはもちろん8Kの映像プラットフォームづくりを視野に入れ、
さまざまなFMCサービスと連携・推進

モバイルと光で創る
豊かなコミュニケーション

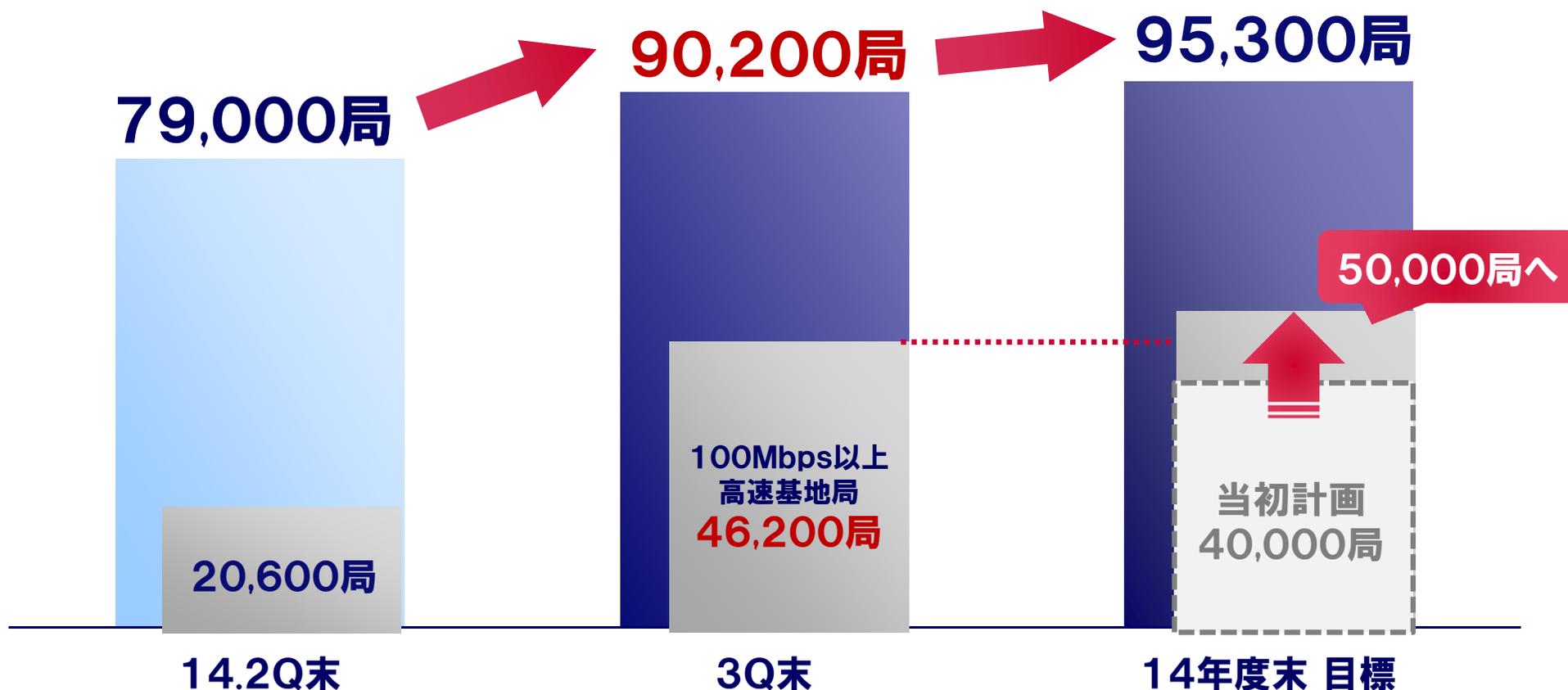
コラボレーションを通じた
4K・8K映像サービスの発展



LTE ネットワークの拡大

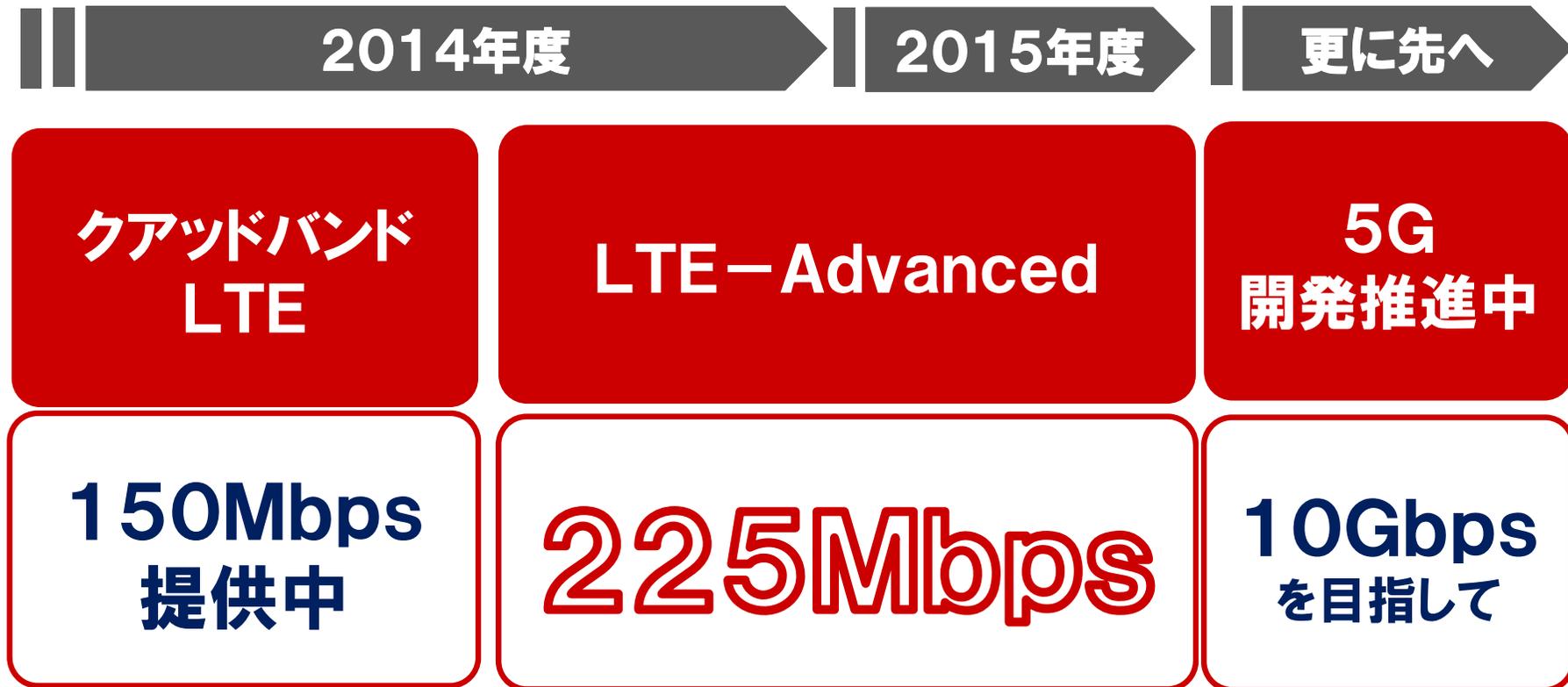
高速対応基地局数 5万局へ

国内最速 225Mbpsサービス (LTE-Advanced)
3月スタート予定



LTEネットワークの高速化

2014年度中に、225Mbpsのサービスを開始
(キャリアアグリゲーション(CA)の適用)



※通信速度は、受信時最大の数値。技術規格上の最大値で、通信環境等により変化。

ネットワーク全国満足度調査

お客様満足度も 通信速度も No.1

日経BPコンサルティング社による全国規模ネットワーク調査結果



ネットワーク
満足度

エリア

通話品質

通信品質

No. 1



LTE
ダウンロード速度

全都道府県にて

No. 1

※ネットワーク満足度 No. 1 : 日経BPコンサルティング調べ「スマートフォンユーザーのネットワーク利用実感に関する満足度調査」(調査期間:2014年4月11日~4月22日)
※LTEデータダウンロード速度 No. 1 : 日経BPコンサルティング調べ「第3回全国LTE/4Gエリア調査」(調査期間:2014年4月10日~5月7日)

夢・使命

お客様と社会の期待に応える

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」

「スマートライフのパートナー」として
より便利で充実した暮らしの実現

NTT
docomo

スマートライフのパートナーへ。