

NTTドコモの事業展開について



2015年10月2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. 主な事業トピックス

投資家のみなさまへ

コミュニケーション文化の創造

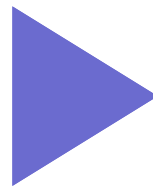
社会的課題解決



社会への貢献

健全な財務体質

高水準な配当



安定した株主還元



株主の皆さまに長く愛される
会社をめざす

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

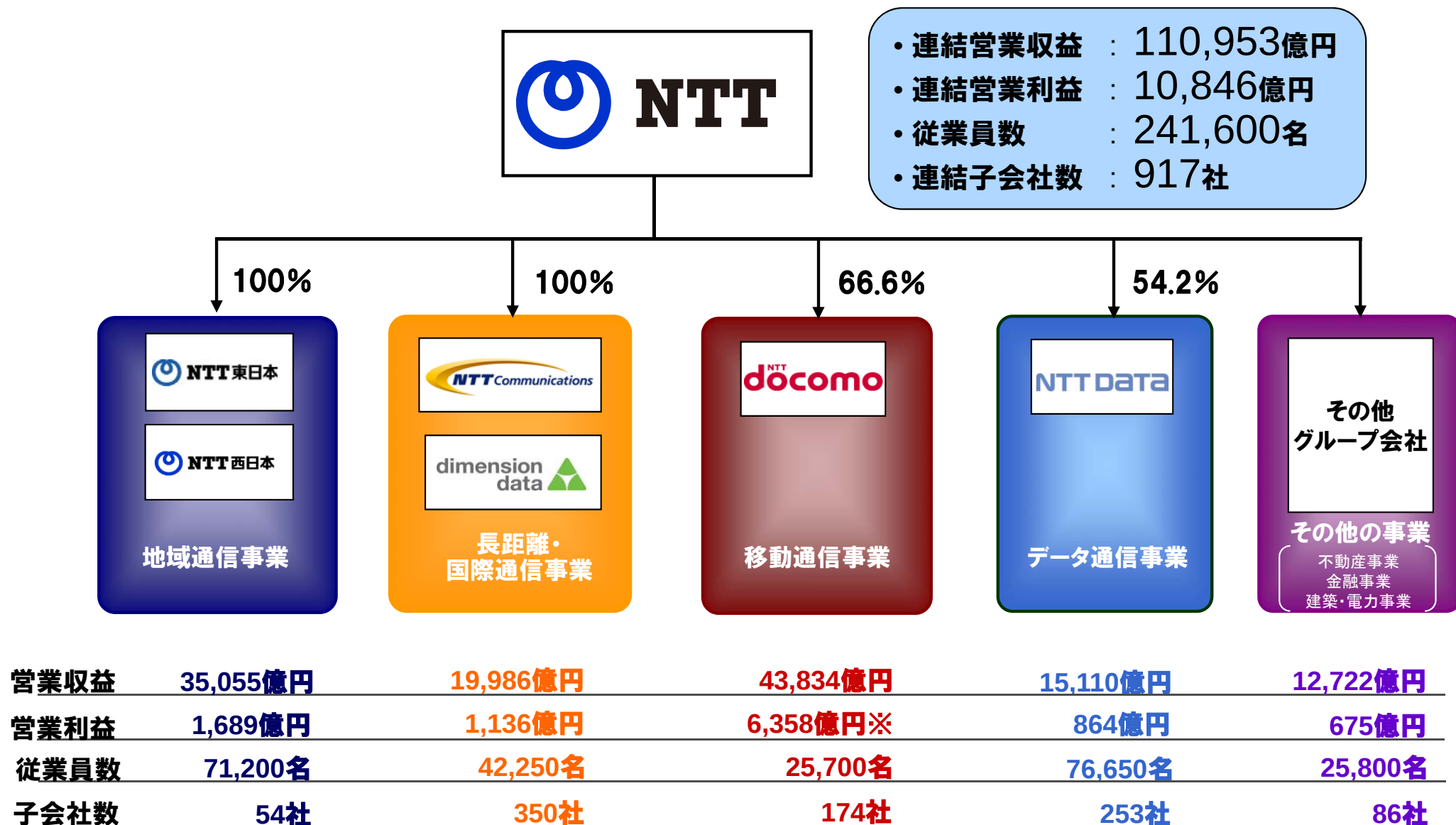
グループ従業員数: 25,680名 (2015年3月31日現在)

主な事業内容:

	具体的な事業	営業収益の構成比 (2014年度)
通信事業	◆ 携帯電話サービス ◆ 光ブロードバンドサービス ◆ 国際サービス ◆ 携帯端末販売 など	82%
スマートライフ領域 〔 ・スマートライフ事業 ・その他の事業 〕	◆ 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	18%

NTTグループにおける位置づけ

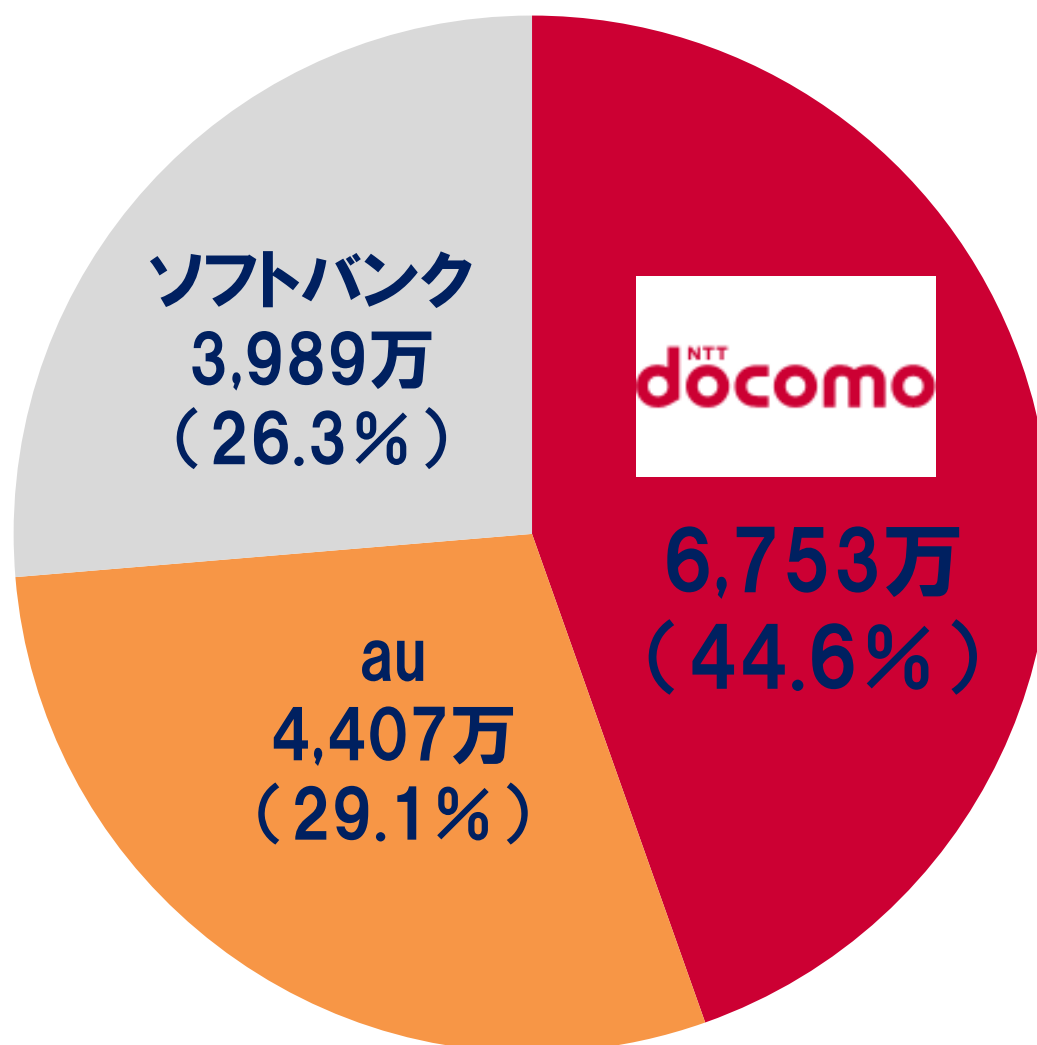
売上高はグループ全体の約4割、営業利益は約6割



- 連結営業収益 : 110,953億円
- 連結営業利益 : 10,846億円
- 従業員数 : 241,600名
- 連結子会社数 : 917社

ドコモの契約者シェア

国内契約数シェアは第1位



(2015年6月末)

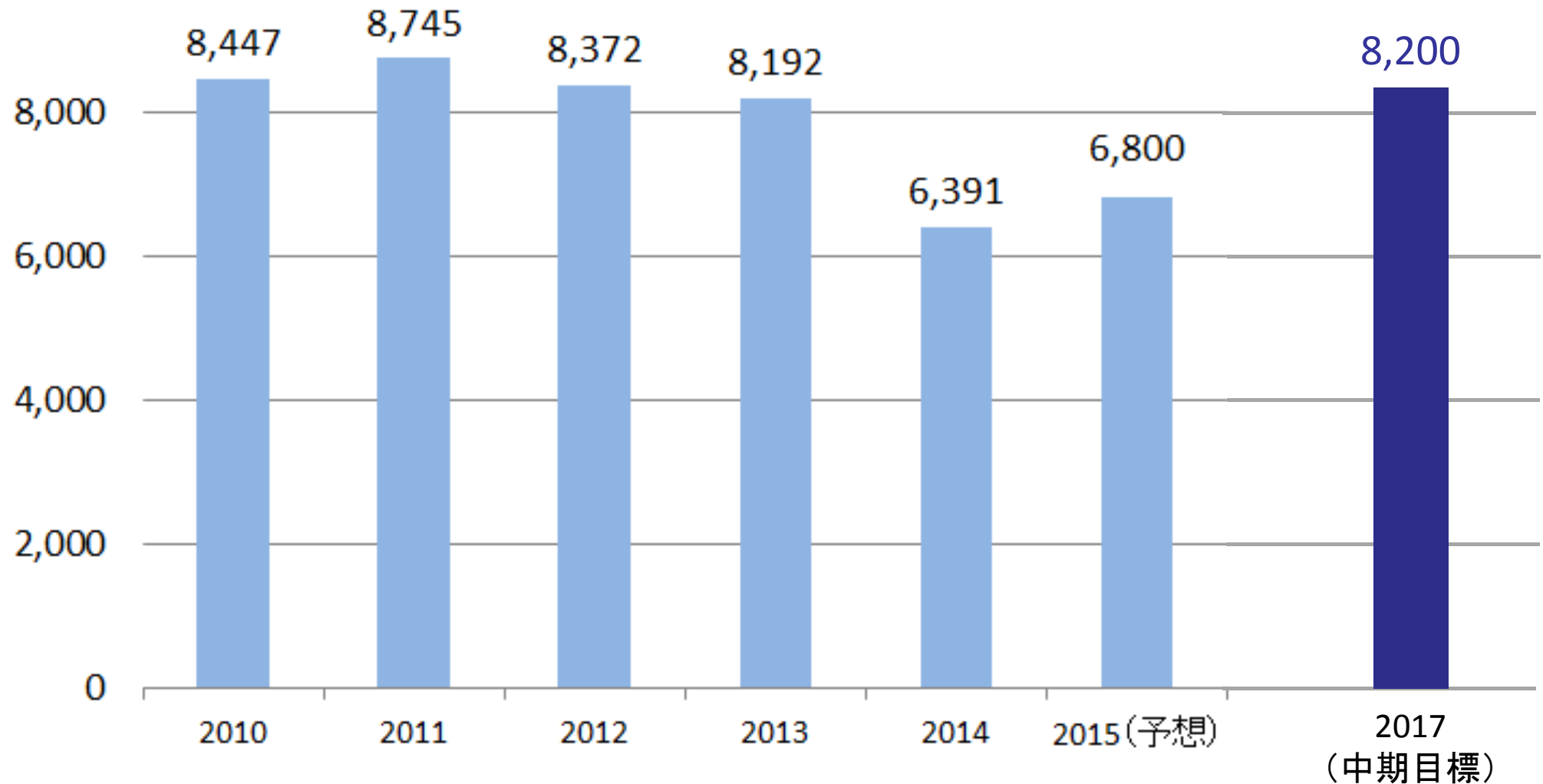
出典: 各社発表数値を元に当社が作成

営業利益

中期的な回復をめざす

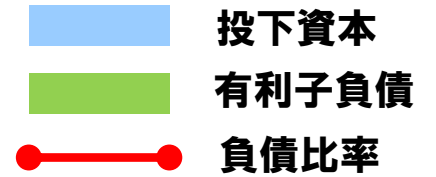
【億円】

ドコモ 営業利益の推移

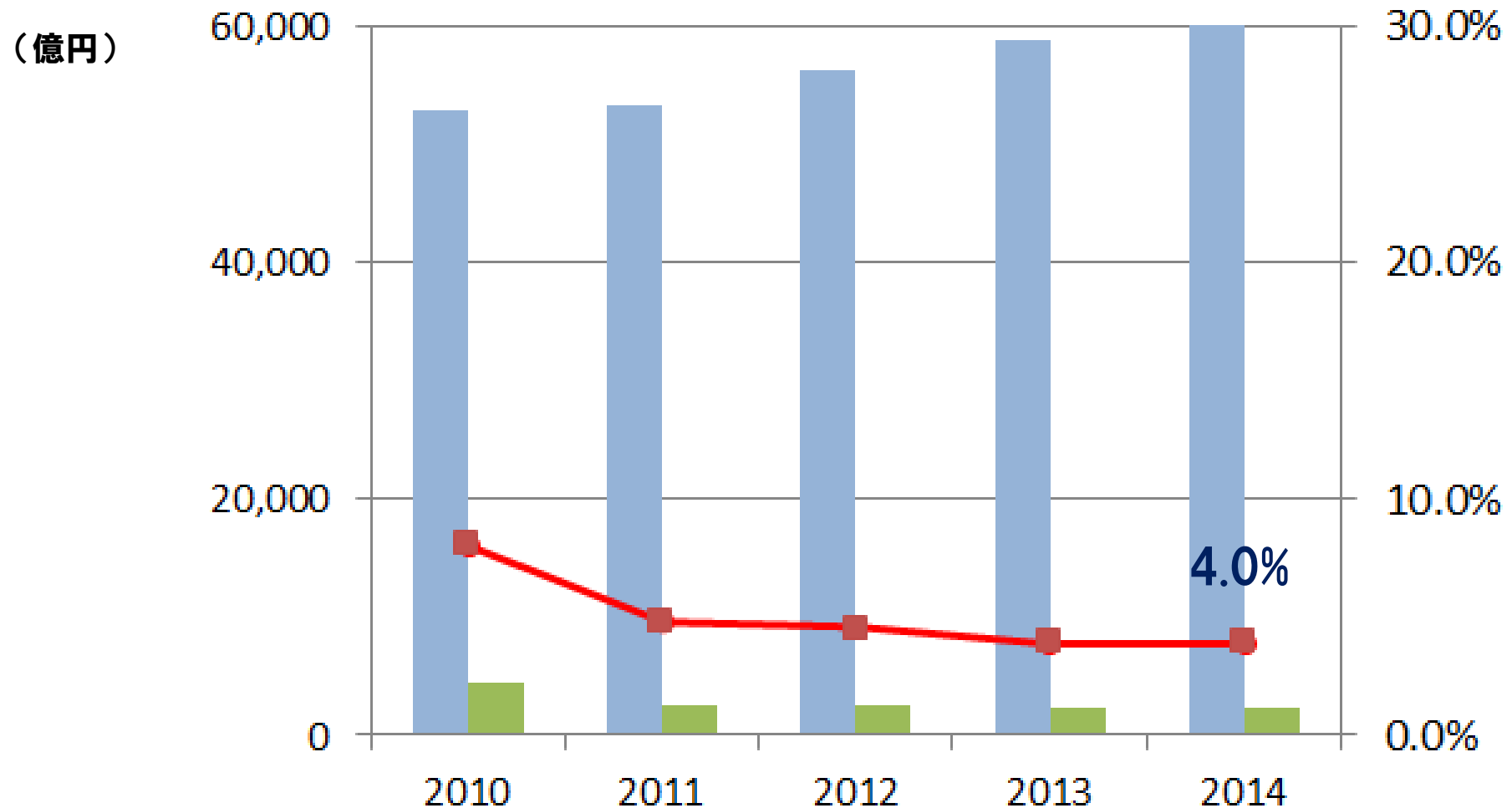


安全性

負債の少ない強固な財務状況



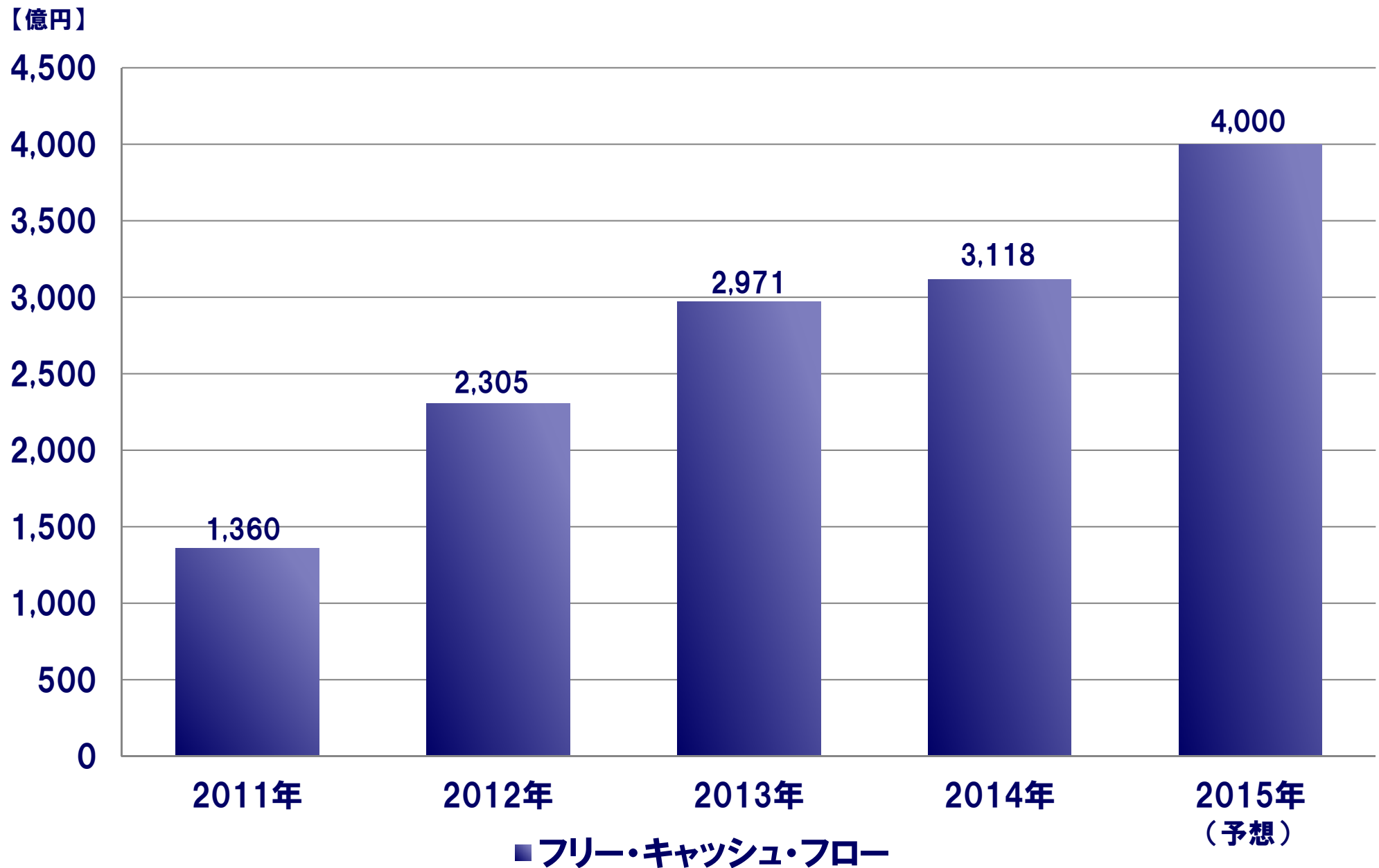
【投下資本・負債比率※の推移】



※ 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

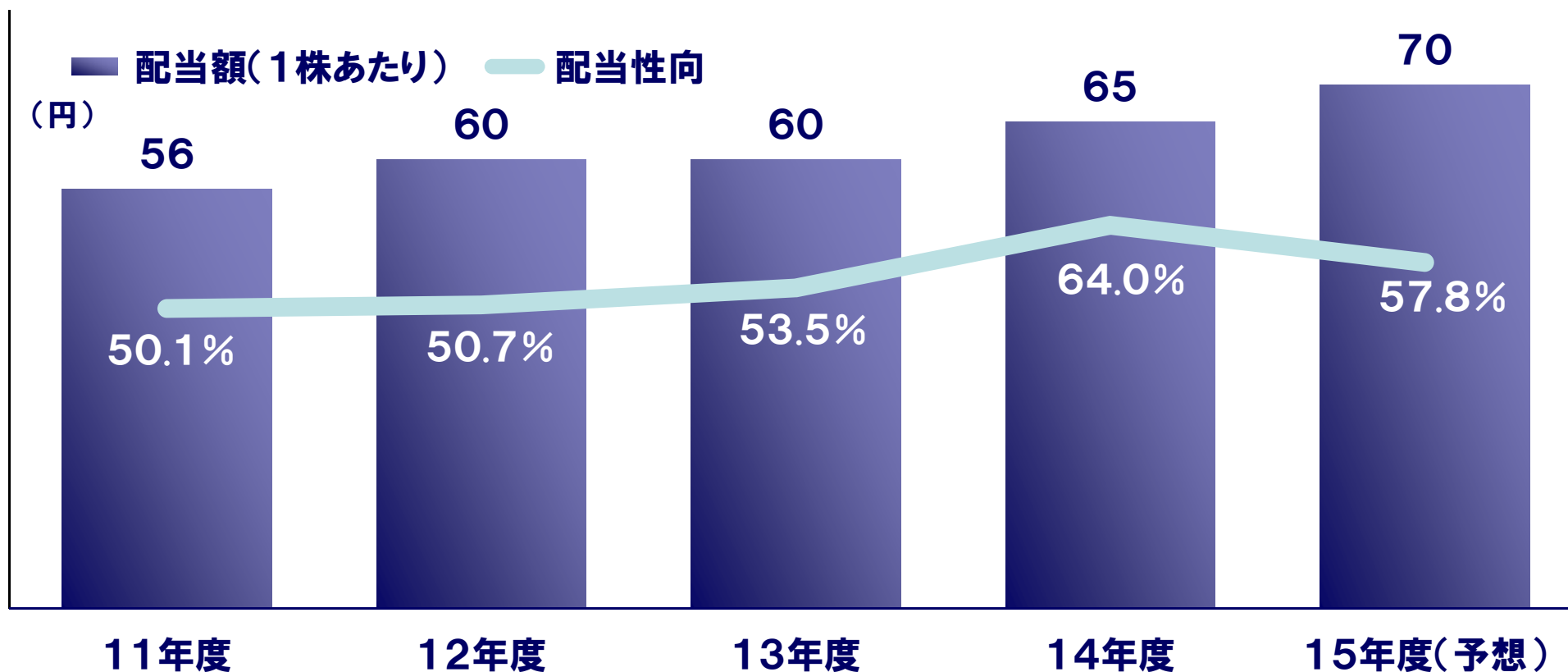
フリー・キャッシュ・フローの推移



配当 ①

2年連続で5円増配し、70円へ

● 1株当たり配当金



◆ 1株あたりの配当額は、2013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

3.37%

>

参考

- ・ 国債利回り（10年）
0.49%
- ・ 銀行預金利息
 - 普通 0.020%
 - 定期 0.025%
 - ~0.15%

※ 2015年9月28日時点

株価の推移

株価は堅調に推移・時価総額は国内第4位



※株価は2015年9月28日時点

利益回復に向けた中期目標

区分	2015年度予想	2017年度目標
営業利益	6,800億円	8,200億円以上
スマートライフ領域	500億円	営業利益 1,000億円以上
コスト効率化	▲3,300億円*	2013年度比 ▲4,000億円以上
設備投資額	6,300億円	2015年度～2017年度 6,500億円以下
株主還元	5円増配の70円(予想)	増配と自己株式取得 による強化

* 2014年度 1,200億円、2015年度 2,100億円の合計

1. NTTドコモについて

2. 直近の決算概況

3. 主な事業トピックス

第1四半期 決算概況

対前年同期 増収増益

オペレーション数値 順調

◆ 財務関連

- 営業収益 : 10,769億円 (前年同期比 : +0.1%)
- 営業利益 : 2,354億円 (前年同期比 : +12.3%)

◆ オペレーション関連

- 純増数 : 94万契約 (前年同期比 : 2.0倍)
- 新料金プラン契約数* : 2,081万契約 (前年比 : 4.5倍)
- ドコモ光 契約数* : 41万契約

◆ 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

* 2015年6月末時点の契約数

主要な財務数値

U.S.
GAAP

(億円)	2014年度 1Q (1)	2015年度 1Q (2)	増減 (2) - (1)
営業収益	10,753	10,769	+16
営業費用	8,657	8,415	-242
営業利益	2,096	2,354	+258
当社に帰属する当期純利益	1,364	1,688	+324
EBITDAマージン(%) ^{*1}	36.0	36.0	-
設備投資	1,485	931	-554
フリー・キャッシュ・フロー ^{*1 *2}	-241	654	+895

*1 各数値の算定については、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

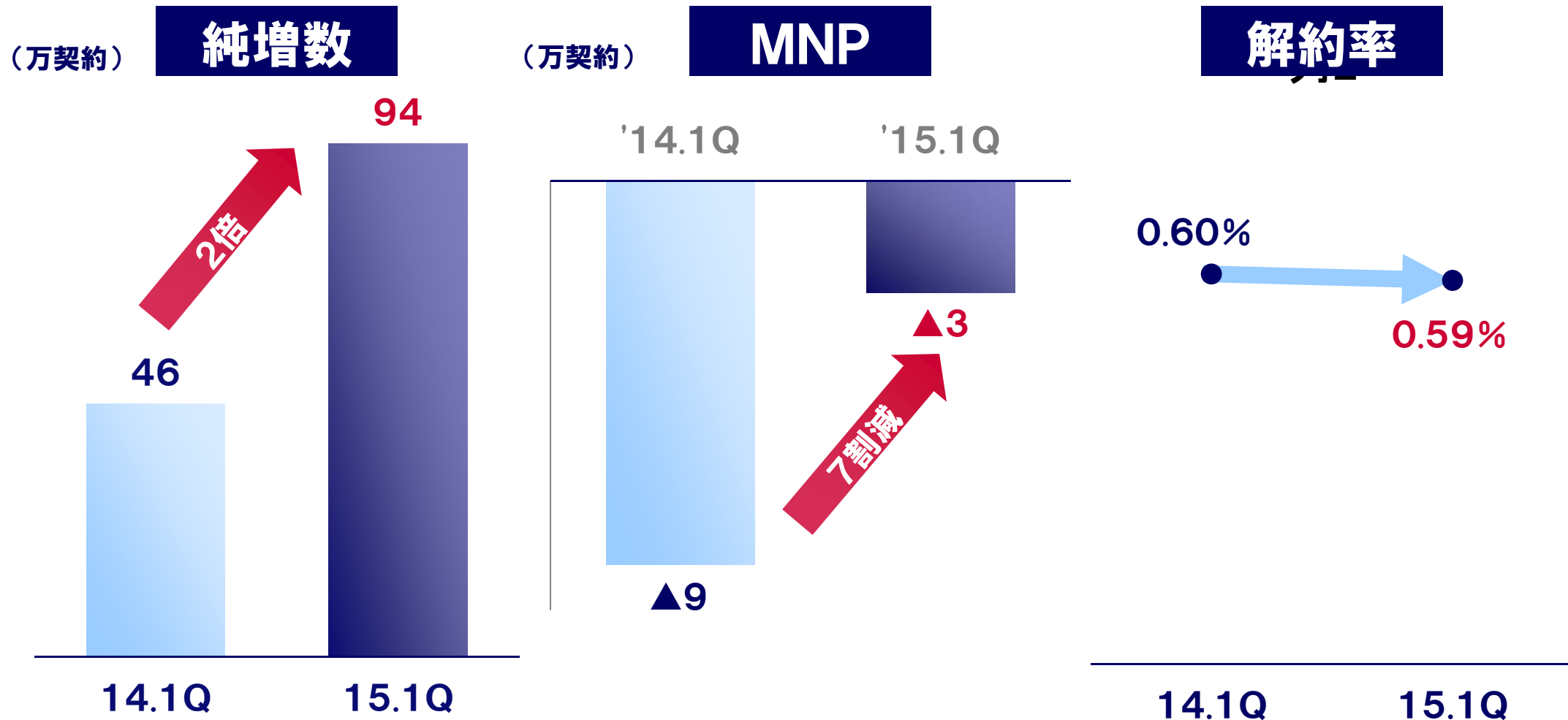
セグメント別 実績

		2014年度 1Q(1)	2015年度 1Q(2)	増減 (2) - (1)	
(億円)					
スマートライフ 領域	通信事業	営業収益	9,064	8,786	-278
		営業利益	2,032	2,124	+92
	スマートライフ 事業	営業収益	996	1,171	+175
		営業利益	66	164	+99
	その他の 事業	営業収益	759	871	+112
		営業利益	-2	65	+67

◆ 2014年度期末決算より、従来のモバイル通信事業を通信事業に変更。この変更により、従来その他の事業に含まれていた一部の通信サービスを通信事業に組替え

オペレーションの状況①

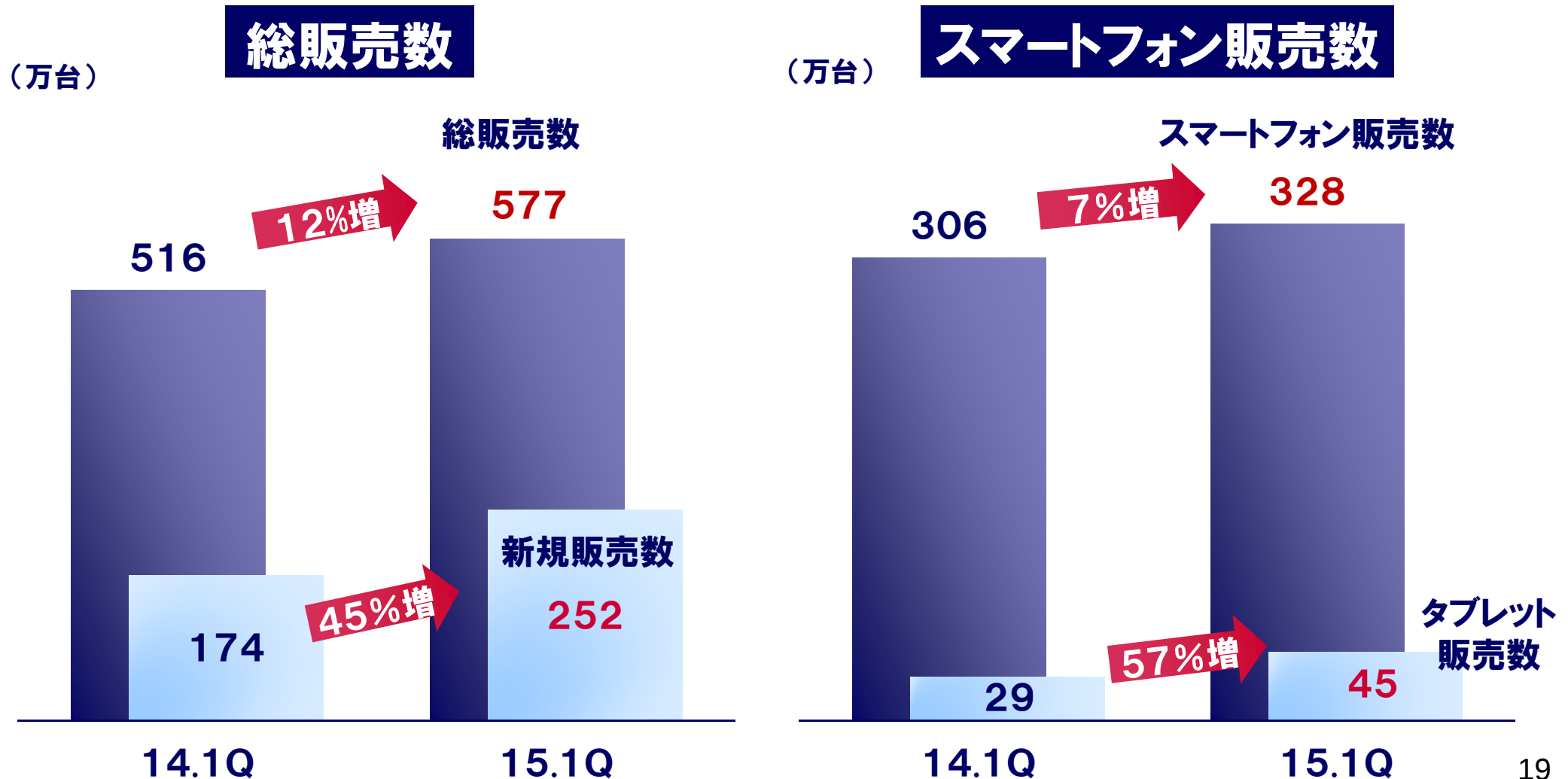
改善が継続



◆ 2015年度 第1四半期より、解約率の算定方法を変更。本ページに掲載している解約率の定義については、本資料の「解約率」を参照

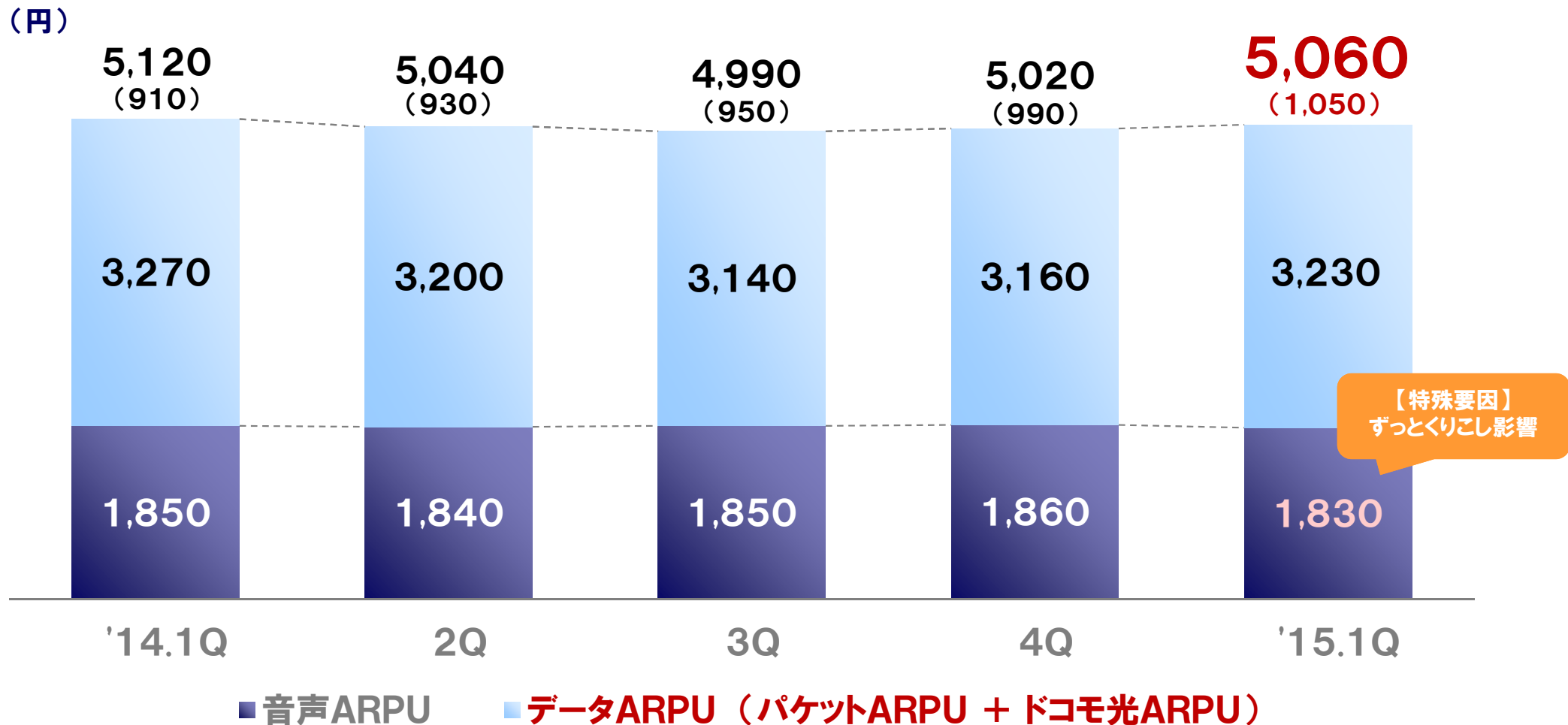
オペレーションの状況②

販売数も順調に増加



新ARPU（割引適用額除き＊）

改善傾向が継続



＊ 月々サポート・ドコモ光バックセット割引影響等除き

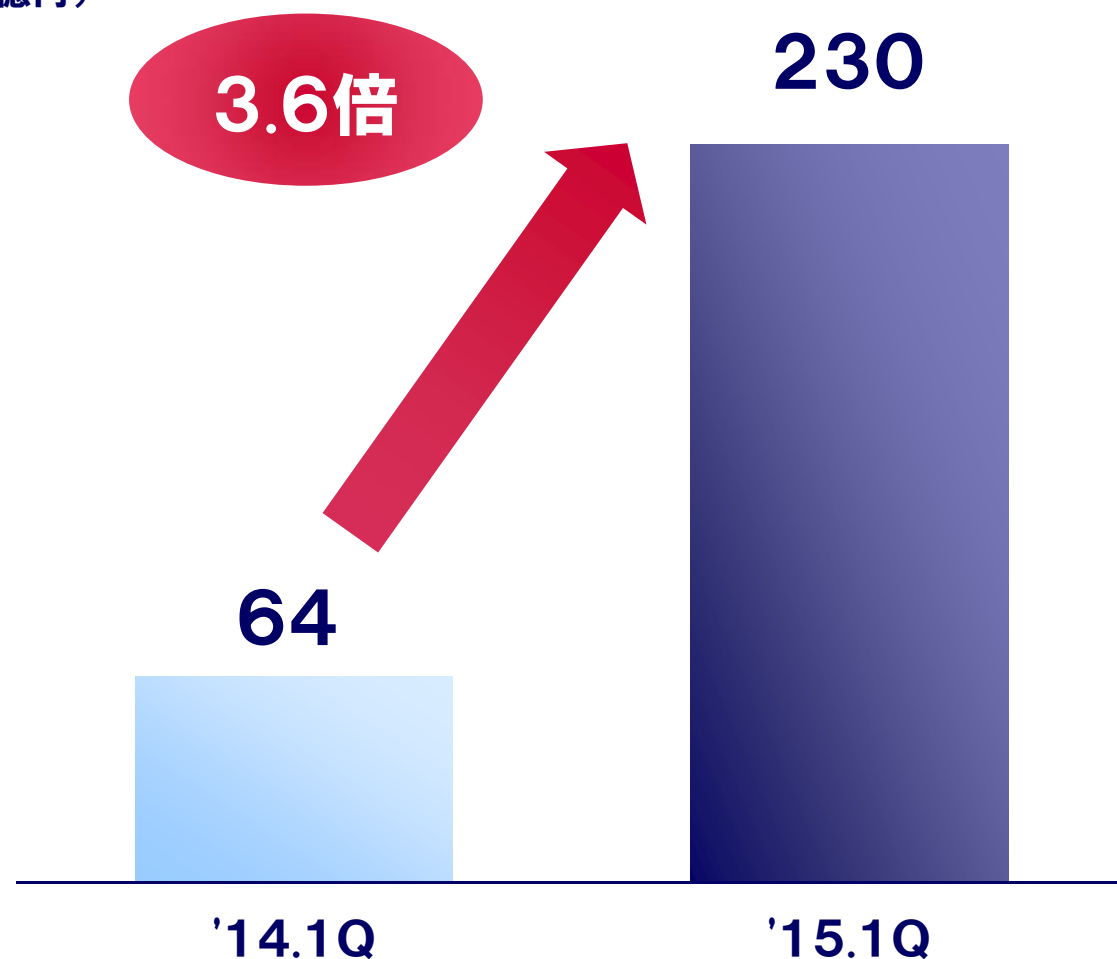
◆ （ ）内の数値は割引影響額。データARPUは、パケットARPUとドコモ光ARPUを合算した数値

◆ 新ARPUの定義については、本資料の「ARPU・MOUの定義および算出方法」を参照

スマートライフ領域 営業利益

好調に推移

(億円)



15年度 営業利益
年間目標
500億円

dマーケット契約数

成長が継続

(万契約)



dマーケット

1,235

746

'14.1Q

2Q

3Q

4Q

'15.1Q

契約数（6月末時点）

NEW



dグルメ

開始約1か月で **28万契約**

dTV

453万契約

dアニメストア

192万契約

dヒッツ

305万契約

dキッズ

51万契約

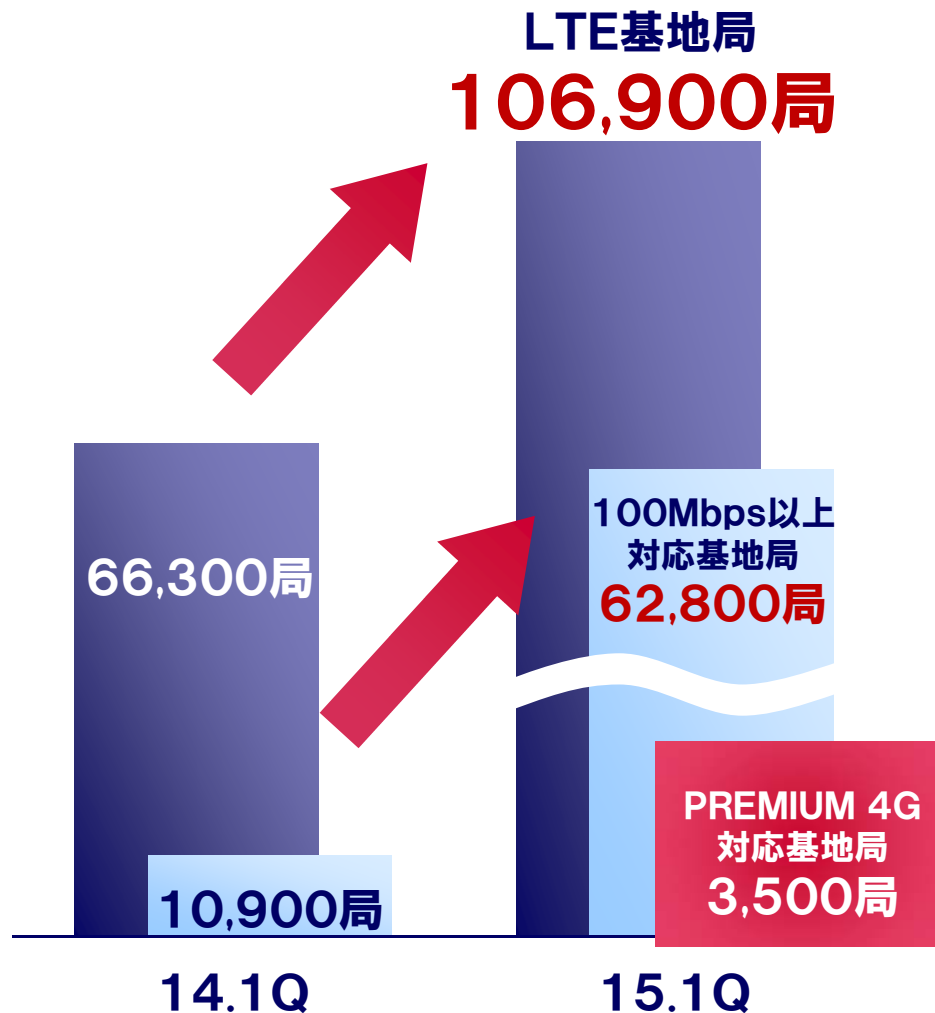
dマガジン

205万契約

◆ 本ページに記載しているdマーケットは月額課金サービスのみ。グラフ内の数値は四半期末の数値

LTE ネットワーク

PREMIUM 4G エリア拡充 更に快適に



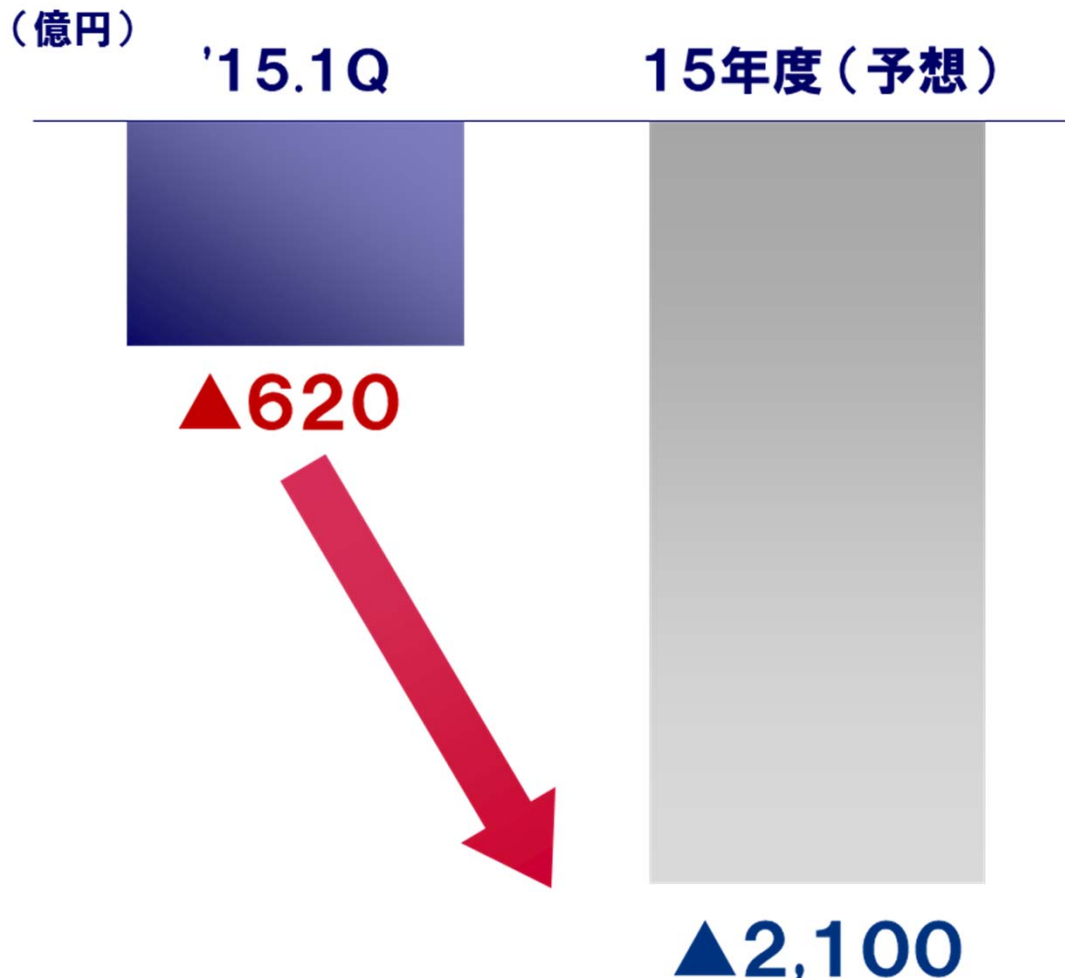
「PREMIUM 4G」

主な対応エリア

- ・ 繁華街、オフィス街
- ・ スタジアム、展示場
- ・ 富士山、テーマパーク

コスト効率化

順調に進捗



取り組み分野

- 【ネットワーク】
設備投資、保守委託費等
- 【マーケティング】
販売ツール、請求書費用等
- 【その他】
研究開発、情報システム等

◆ 数値は14年度比

1. NTTドコモについて

2. 直近の決算概況

3. 主な事業トピックス

iPhone6s/6s Plus

2015年9月25日より販売開始

iPhone 6 (S)
4.7インチディスプレイ



iPhone 6 (S) Plus
5.5インチディスプレイ

新商品・新機能

お客様のご要望にお応えする
多彩なラインナップ



XPERIA



AQUOS



arrows



Galaxy



Disney mobile
on docomo

dtab



ドコモケータイ



Wi-Fi STATION

新商品・新機能

ドコモケータイ



P-01H

新サービス



月に1度の、“好き”な時間。



チケット1枚プラン 月額 **6,000円**

チケット2枚プラン 月額 **11,000円**

10月1日(木)から提供開始

LTEネットワーク戦略

お客様に満足頂けるネットワークを構築

「広さ」

どこでもつながる

L T E 基地局数

106,900局
(2015年6月)



55,300局
(2013年度)

「速さ」

国内最速※

PREMIUM 4G

受信時最大速度

300Mbps
(2015年11月予定)



150Mbps
(2013年度)

「快適さ」

サクサクつかえる

L T E 無線容量

60MHz幅
(2014年度)



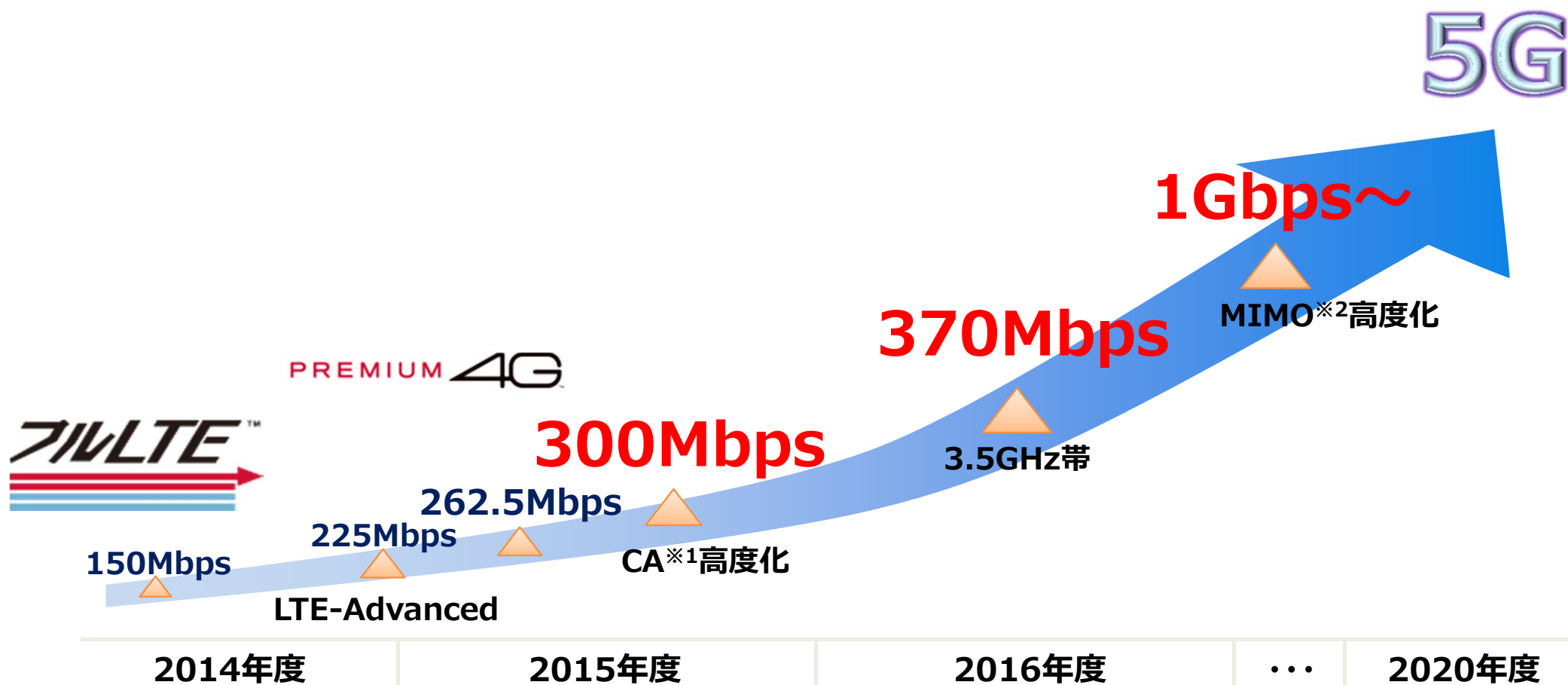
25MHz幅
(2013年度)

※対応エリア・対応機種について、詳しくは「ドコモのホームページ」で確認ください

※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

ネットワークの更なる高速化へ

2020年度に1Gbpsへ高速化



※1 CA（キャリアアグリゲーション）：複数の周波数帯を束ねて通信速度を向上させる技術

※2 MIMO：複数のアンテナから異なる信号を同時に送受信する技術

◆ 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

+d（プラスディー）の展開

パートナーの皆様とドコモの協創で
お客様に新たな価値を

パートナー **+d** = もっとお得
もっと楽しい
もっと便利

「+d」の取組み

提携パートナー 続々拡大

小売

LAWSON

LaOX

医療・健康

TOKYU SPORTS
OASIS

Re RENAISSANCE

大町市/天龍村

教育・学習



茨城県

こが
古河市



National Institute of Technology, Ishikawa College

石川工業高等専門学校

CAPLAN
CORPORATION

農業

新 潟 市 / **vegetalia** /  water-cell
Vegetation Science & Technology

IoT 等

TAKARA
TOMY



GE

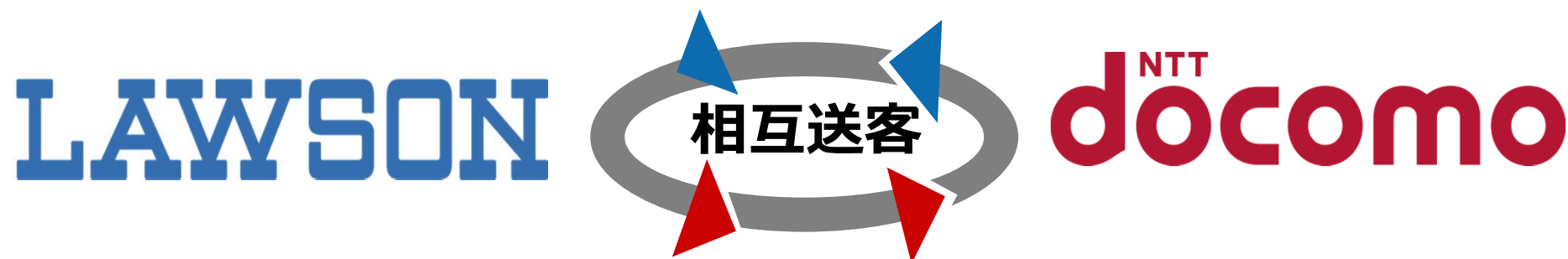


Sansan

facebook

「+d」による新たな価値の協創

「+d」



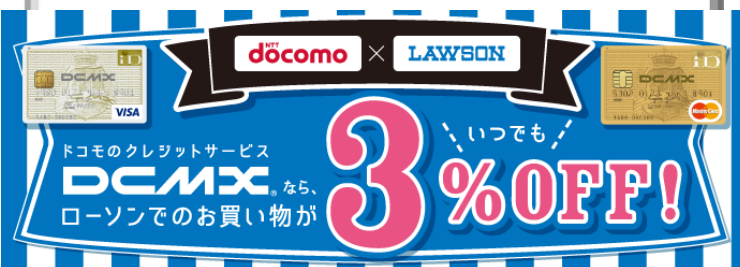
6月1日～

12月1日～

最大4%のおトク

最大5%のおトク

3%割引



1% ポイントが貯まる



DCMX



DCMX
(iD)

1% ポイントが貯まる



dポイントカード

dポイントによる新たな協創

「+d」



11月
詳細発表

12月
提供開始



※画面はイメージです

高齢者向け見守りソリューション 「おらのタブレット」

「+d」

高齢者向けに使いやすいタブレットを開発し、
健康管理や安否確認の把握を簡易化

【タブレットホーム画面】



【手書きができるメール】



【健康管理アプリ】

血圧測定記録

2014年 7月23日(水)

1 2 3

4 5 6

最低血圧を入力してください

7 8 9

最高血圧 120 訂正 0

最低血圧

登録する

料理を通じて チームワークを向上

「+d」



ABC Cooking Studio



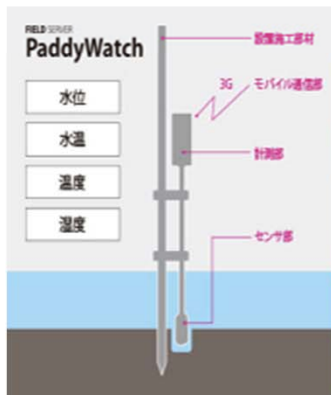
新潟市における協創プロジェクト

「農業の大規模化」に向けた 革新的な稲作営農管理システムの実証実験

新潟市 **vegetalia**  water-cell × **NTT docomo**

Vegetation Science & Technology

水田センサーを用いた
水位・水温・温度・湿度管理



地図情報を用いた圃場管理



水田センサー・圃場情報を用いた
病虫害・雑草害予防管理

スマートアグリセミナーを 熊本県など各地で開催

農水省・JAと連携することで、 全国の農家に最先端の農業ソリューションを展開

農業分野の重要パートナーと
確固たる関係を構築

全国約150名の
農水省・JA関係者が参加

次世代の農業は、IT活用からはじまる。

【基調講演】熊本から始めるアグリノベーション
熊本県知事 小野 泰輔 氏

【基調講演】スマート農業の展開について
農林水産省 生産局 農産部 技術普及課長 神 浩行 氏
NTTドコモ農産部 企画・ソリューション推進室 山本 浩二 氏

【研究事例】農匠ナビ1000プロジェクトが目指すスマート水田農業モデル
九州大学 農学研究院 教授 南石 晃明 氏

【生産者事例】米づくりへのICTの戦略的利活用に向けて
有限会社内田農場 代表者 内田 智也 氏

【講演】ITを活用して儲かる畜産しませんか
株式会社リモート 会長 宇都宮 茂夫 氏

【主催者講演】ドコモの農業支援に対する取り組み
株式会社NTTドコモ 第一法人営業部 担当部長 上原 宏

【主催者講演】最新植物科学とテクノロジーを駆使したスマート農業の実現に向けて
ベジタリア株式会社 代表取締役社長 小池 聡

※講演内容は変更になる場合がございます

今回、農業に熱い関心を持つ九州エリアにおいて、先端農業技術とICTの導入事例を現場実証するために、農林水産省・熊本県様からご参加いただき、政策方向や支援策など、ご講演いただきます。

一方、農業現場からは、大規模農業ICTの農業経営に導入した最先端事例のご紹介、技術普及や生産者等による現場実証など、関係者の方々が一堂に集まり、最先端技術の実物展示も含め、今後の農業ICTについて様々な角度からご紹介いたします。

入場・懇親会
参加無料

第二回スマートアグリ
～最先端農業ICT 九州セミナー～



自然対話ロボット「OHaNAS」



ドコモの技術アセット「自然対話プラットフォーム」
を活用したコミュニケーショントイ

OHaNAS
オハナス



 Bluetooth



自然対話プラットフォーム

いつか、あたりまえになることを。

