

NTTドコモの事業展開について

2016年2月26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 (H2) 国際調達室担当部長
1992年 (H4) 北陸支社設備企画部長
1994年 (H6) エヌ・ティ・ティ関西移動通信網株式会社
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: 25,680名 (2015年3月31日現在)

主な事業内容:

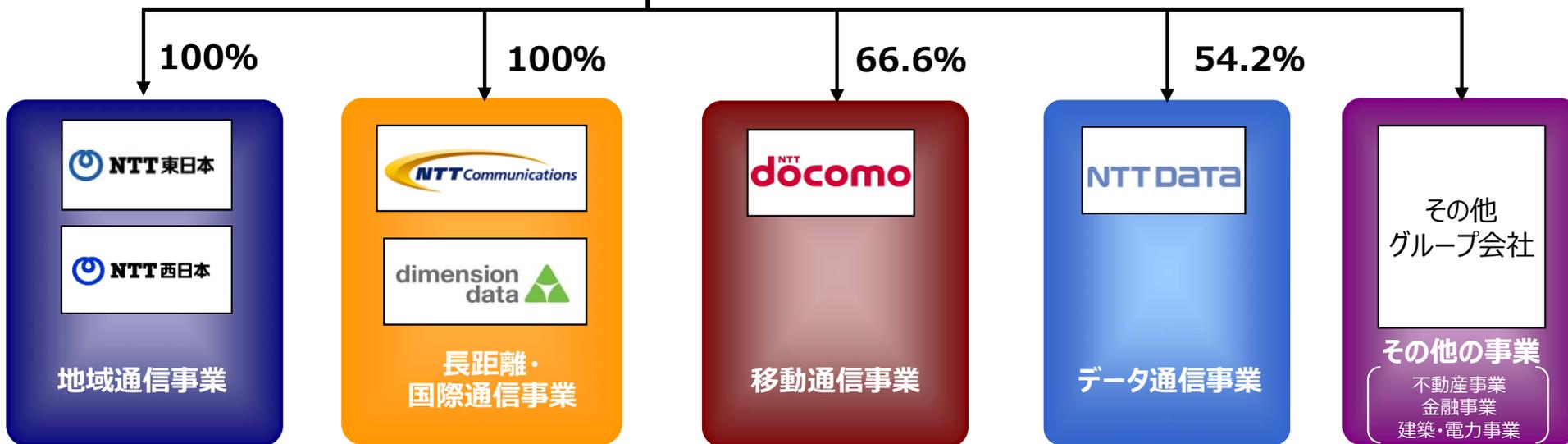
| | 具体的な事業 | 2014年度営業収益 (構成比) |
|--|---|---------------------|
| 通信事業 | <ul style="list-style-type: none">◆ 携帯電話サービス◆ 光ブロードバンドサービス◆ 国際サービス◆ 携帯端末販売 など | 3兆6,533億円 (83%) |
| スマートライフ領域 [スマートライフ事業 その他の事業] | <ul style="list-style-type: none">◆ 動画配信◆ 音楽配信◆ 電子書籍◆ 金融・決済◆ ケータイ補償 (保険) など | 7,301億円 (17%) |

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 : 11兆953億円
- 連結営業利益 : 1兆846億円
- 従業員数 : 241,593名
- 連結子会社数 : 917社



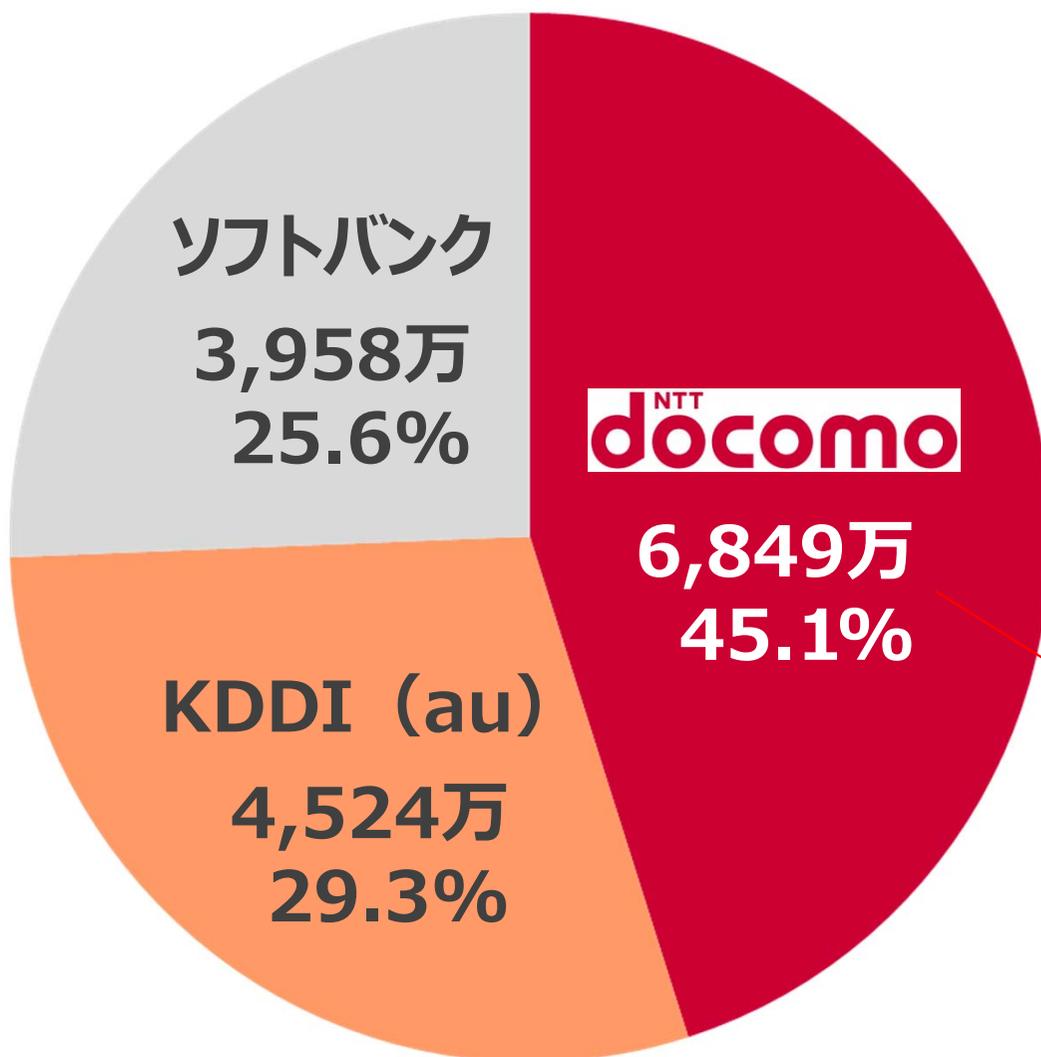
| | | | | | |
|------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 営業収益 | 3兆5,055億円 | 1兆9,986億円 | 4兆3,834億円 | 1兆5,110億円 | 1兆2,722億円 |
| 営業利益 | 1,689億円 | 1,136億円 | 6,358億円* | 864億円 | 675億円 |
| 従業員数 | 71,200名 | 42,250名 | 25,700名 | 76,650名 | 25,800名 |
| 子会社数 | 54社 | 350社 | 173社 | 253社 | 86社 |

* グループ内取引を調整した数値

※ 2015年3月末

ドコモの契約者シェア (2015年12月末)

国内契約数シェアは第1位



2016年2月10日

7,000万契約突破

※ 各社発表数値を元に当社が作成。

お客さま満足度

携帯電話サービス 満足度 No.1

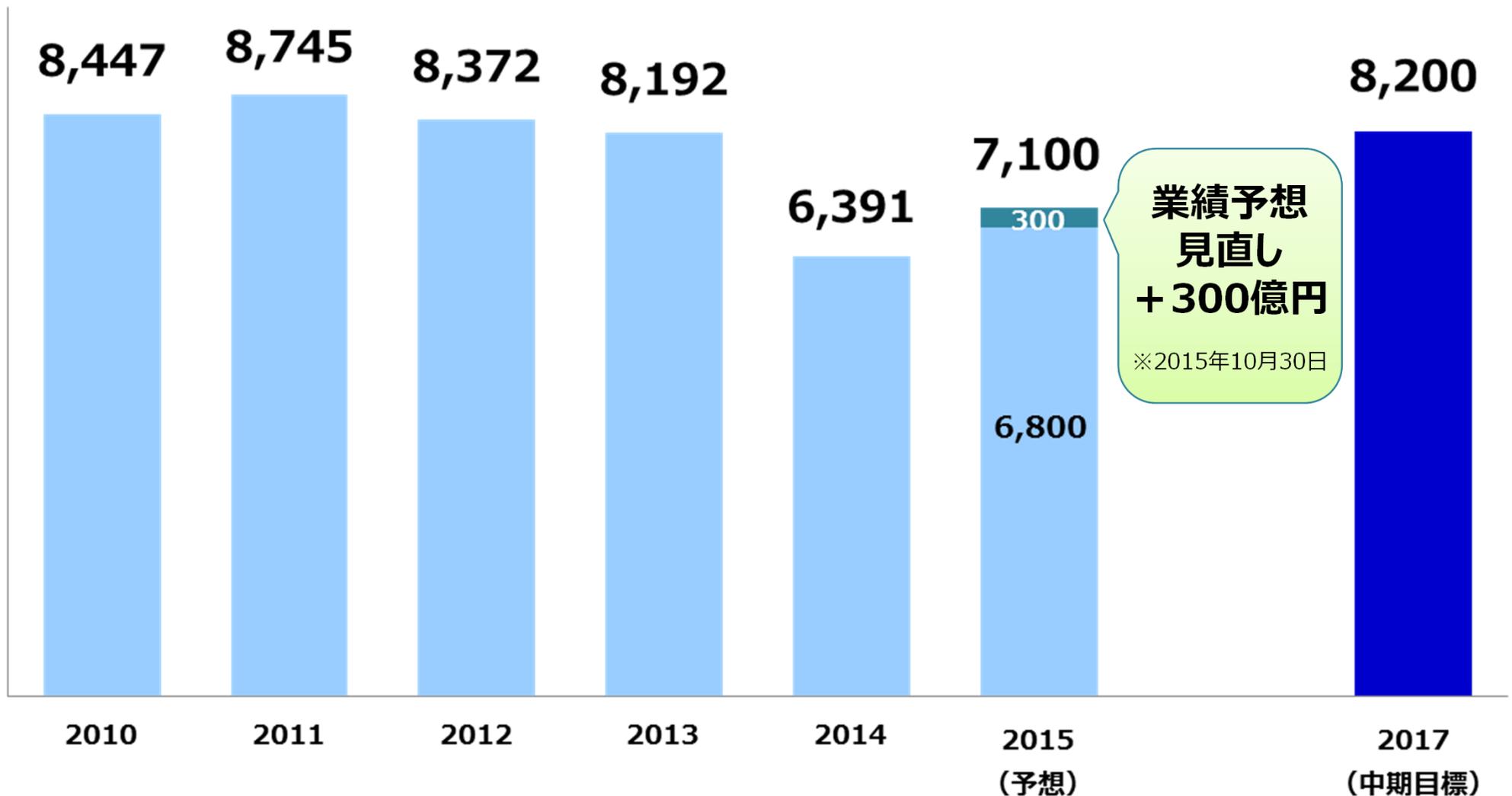


※ J.D. パワー “携帯電話サービス顧客満足度 No. 1”
J.D. パワー アジア・パシフィック 2015年日本携帯電話サービス顧客満足度調査^{SM*}
「通信品質・エリア」「提供サービス」「各種費用」「電話機」「アフターサポート」「電話機購入経験」の6つのファクターによる総合評価。
* 2015年7月、日本国内在住の携帯電話利用者 計31,200名からの回答による。japan.jdpower.com

営業利益

中期的な回復をめざす

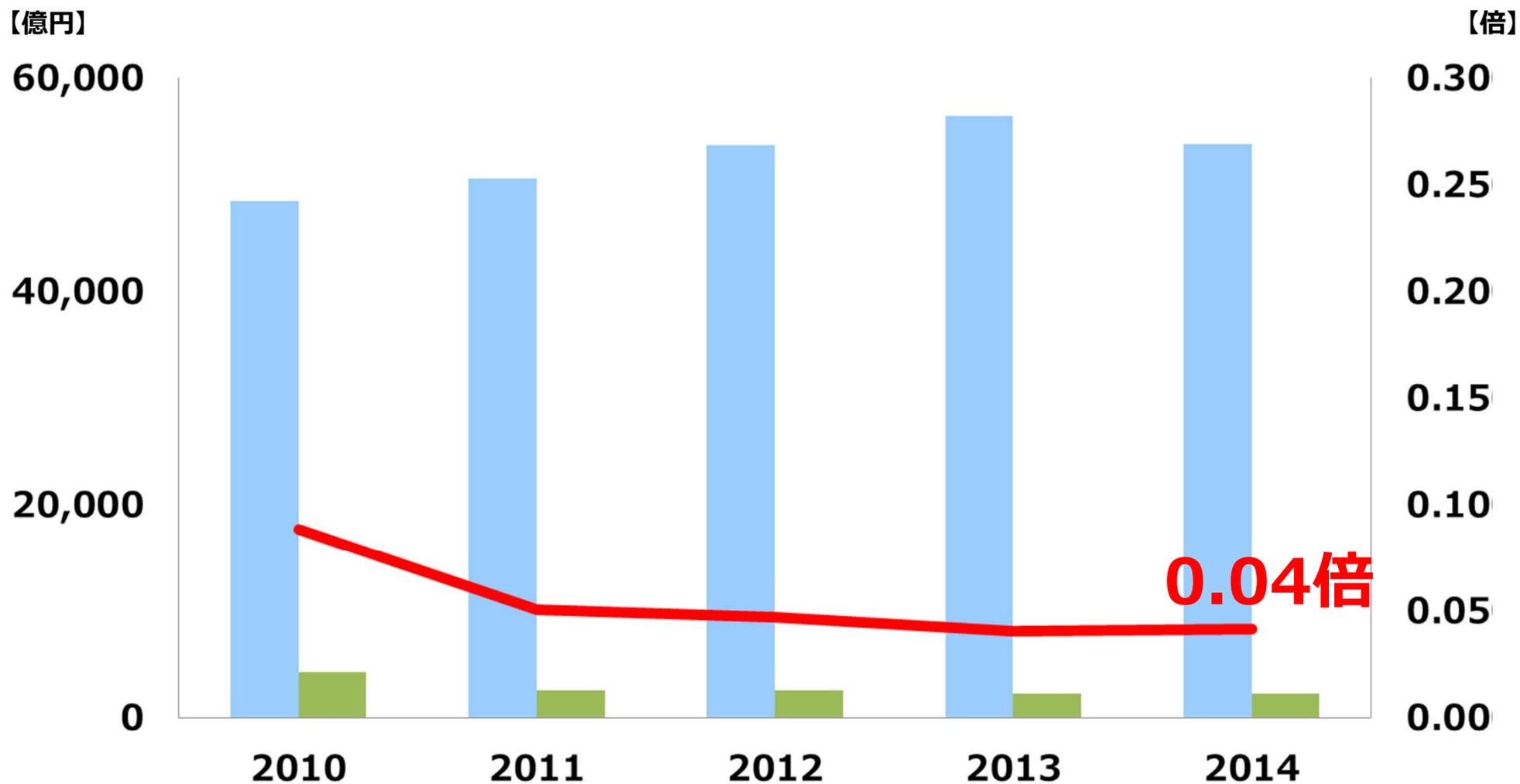
【億円】



安全性

負債の少ない強固な財務状況

- 株主資本
- 有利子負債
- 負債比率

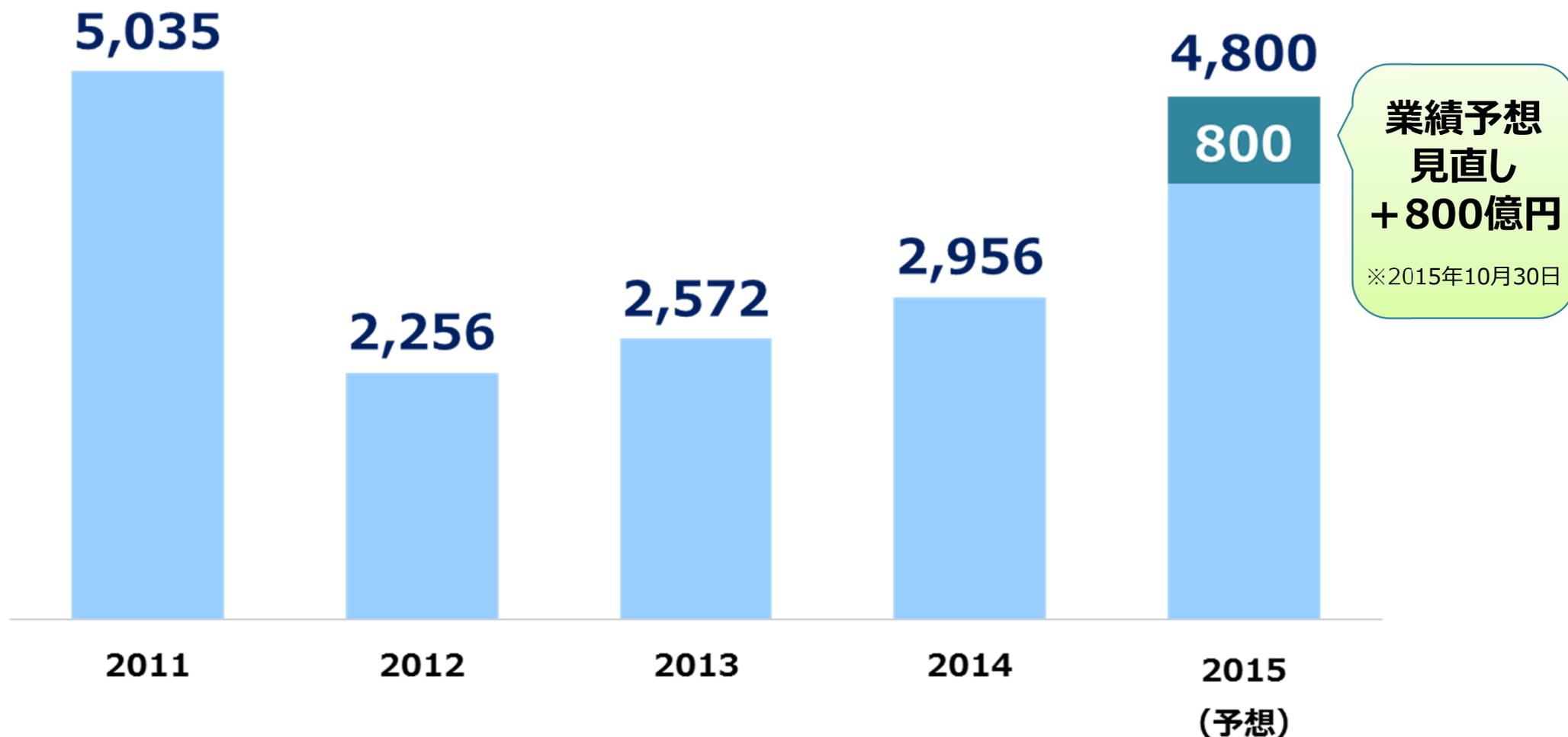


※ 負債比率 (D/Eレシオ) = 有利子負債 ÷ 株主資本

フリー・キャッシュ・フローの推移

利益回復と共に成長

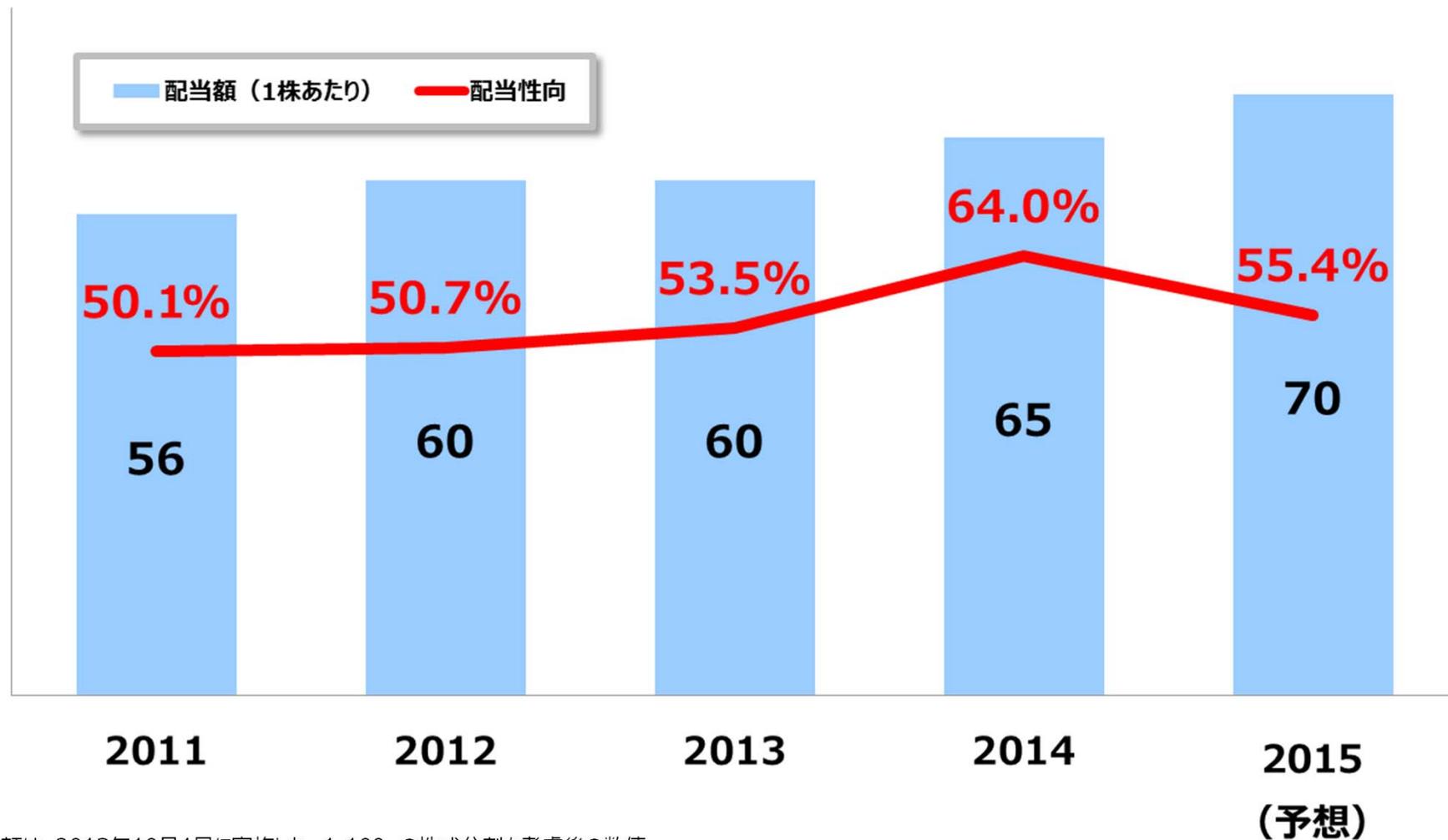
【億円】



配当

2年連続で5円増配し、70円へ

【円】



※ 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

配当利回り

ドコモの配当利回り

2.67%

参考

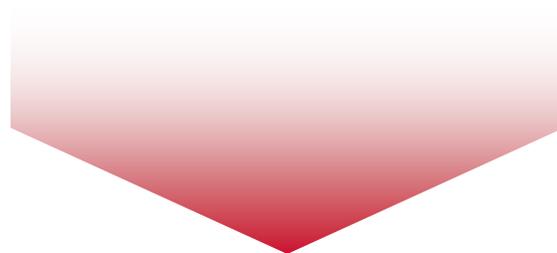
- 国債利回り（10年）
0.005%
- 銀行預金利息
 - 普通 0.001%
~0.020%
 - 定期 0.020%
~0.150%

※ 2016年2月19日現在

自己株式の取得

5,000億円規模の自己株取得枠を設定

(取得期間 2016年2月1日～12月31日)



**自己株取得により
「一株当たり利益」が上昇**

株価の推移

株価は堅調に推移

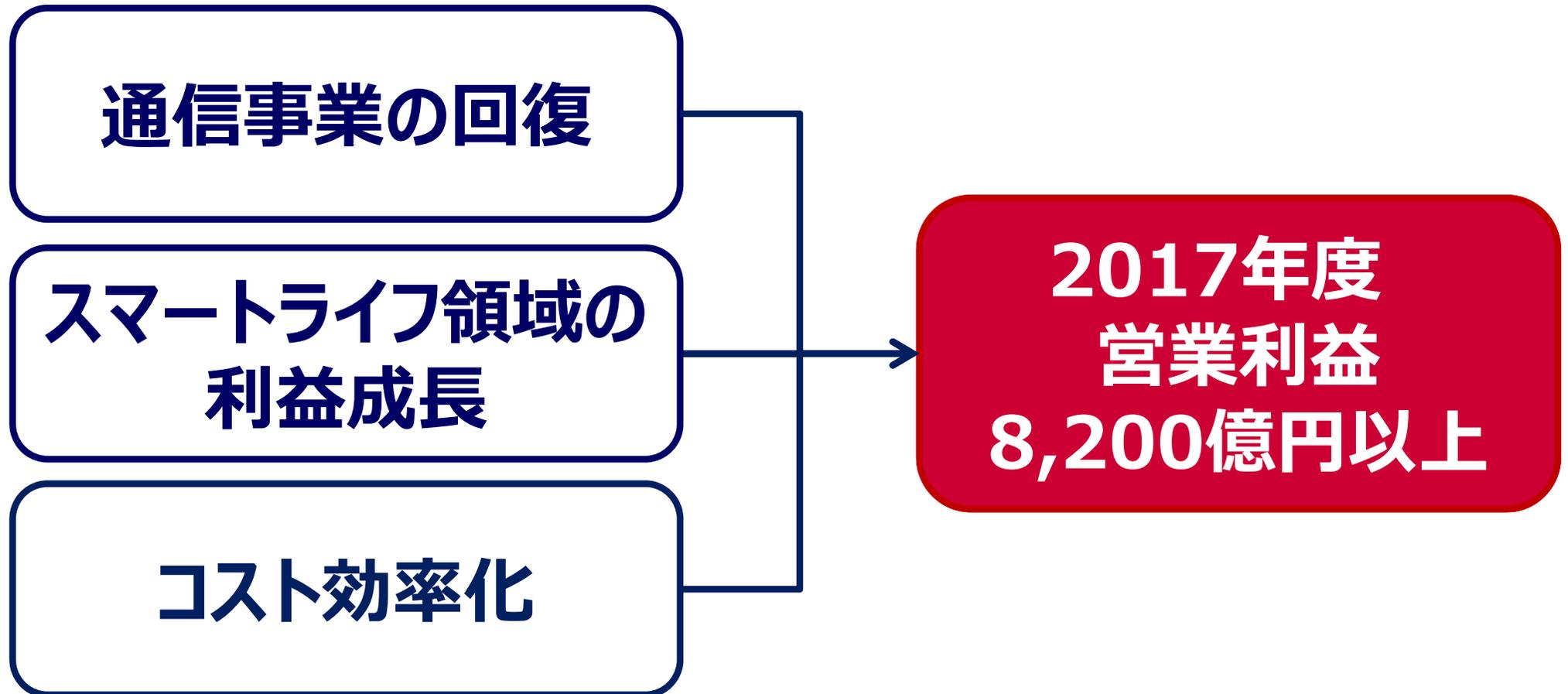
【円】



ドコモの中期目標

| 区分 | 2017年度目標 |
|------------------|--|
| 営業利益 | 8,200億円以上 (2013年度実績 8,192億円) |
| 再) スマートライフ領域 | 1,000億円以上 |
| コスト効率化 (2013年度比) | ▲4,000億円以上 |
| 設備投資額 | 2015年度～2017年度 6,500億円以下 |
| 株主還元 | 増配と自己株式取得 による強化 |

中期目標の達成にむけて



1. NTTドコモについて

2. 直近の決算概況

3. 主なトピックス

2015年度第3四半期 決算概況

対前年同期 増収増益

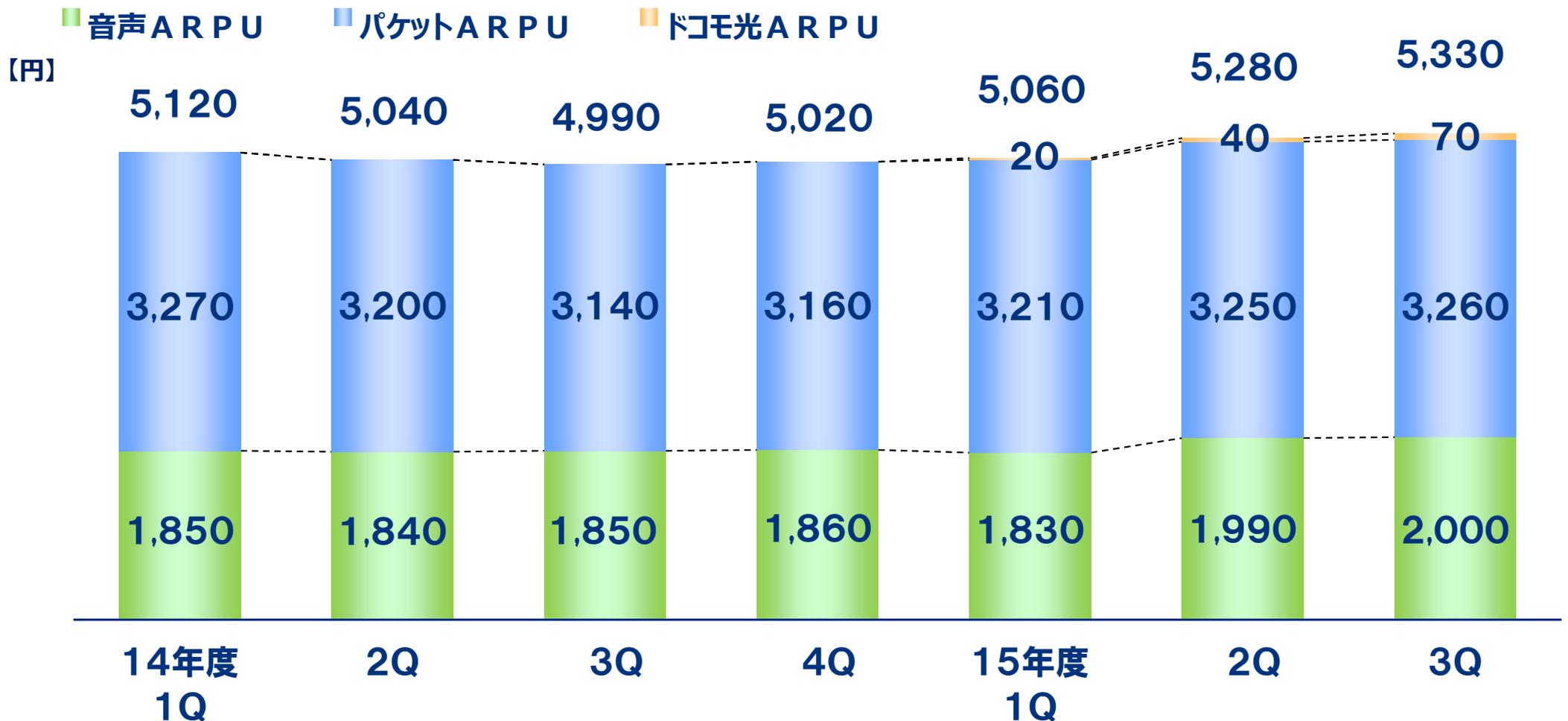
| (億円) | 2014年度 第3四半期 累計 (1) | 2015年度 第3四半期 累計 (2) | 増減 (2) - (1) |
|-------------------------|---------------------------|---------------------------|-----------------|
| 営業収益 | 33,268 | 33,835 | +567 |
| 営業費用 | 27,396 | 26,980 | -417 |
| 営業利益 | 5,871 | 6,855 | +984 |
| 当社に帰属する四半期純利益 | 3,819 | 4,924 | +1,106 |
| E B I T D A マージン (%) *1 | 33.2 | 34.3 | +1.1 |
| 設備投資 | 4,393 | 3,625 | -768 |
| フリー・キャッシュ・フロー *1 *2 | 1,695 | 3,883 | +2,188 |

* 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

通信事業の回復

総合ARPU(1利用者あたりの月間平均収入)の回復傾向が継続



※ ARPUは割引適用額を除く
©2016 NTT DOCOMO, INC. All rights reserved.

スマートライフ領域

スマートライフ領域

スマートライフ事業

コンテンツサービス

- 動画配信サービス
 - 音楽配信サービス
 - 電子書籍サービス
- 等

ショッピングサービス

- 通信販売
 - 音楽ソフト販売
 - 食品宅配
- 等

金融・決済サービス

- クレジットサービス
 - 料金収納代行
- 等

生活関連サービス

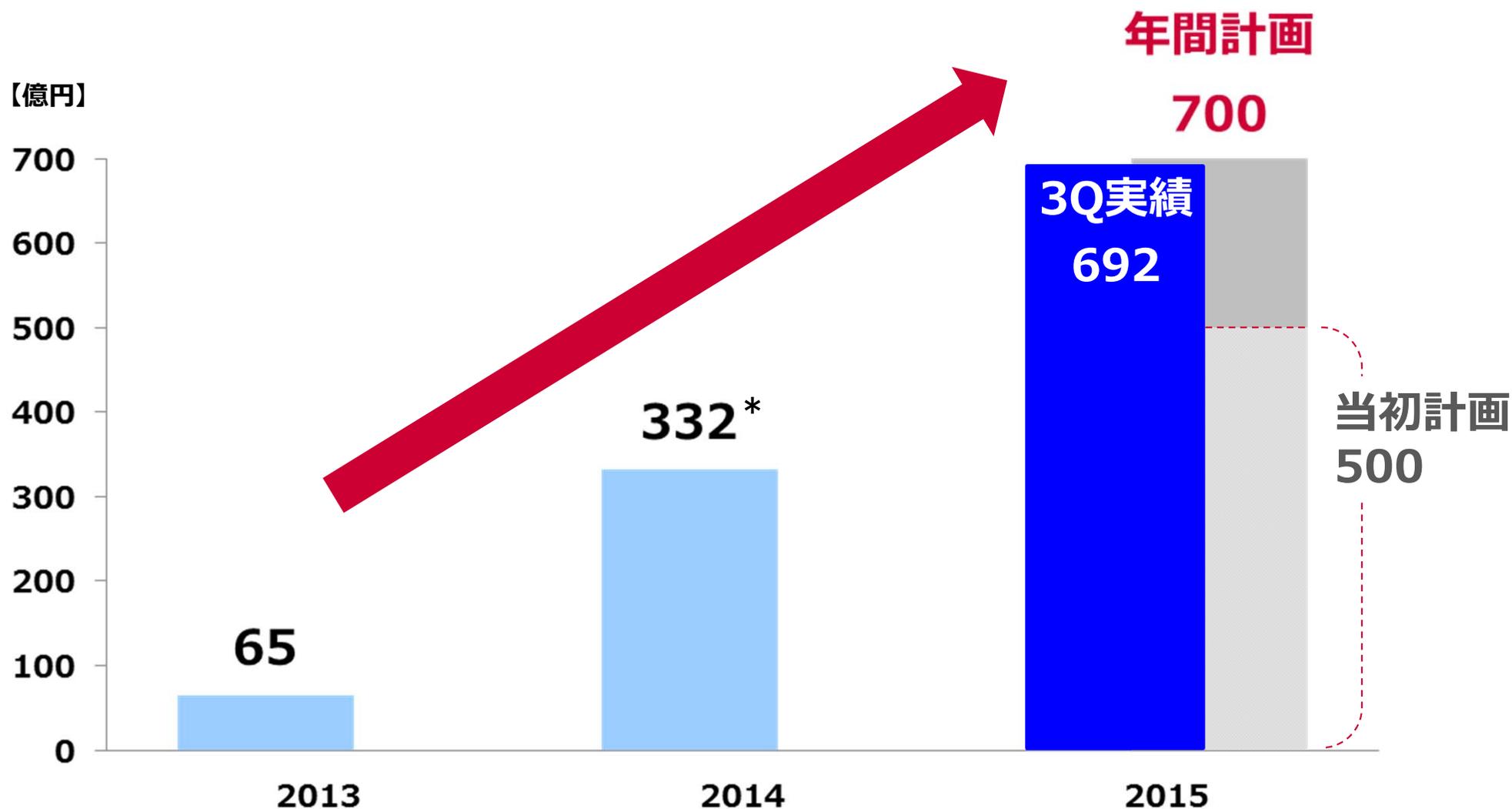
- 料理教室
 - 健康管理
 - 医療データベース
- 等

その他の事業

- ケータイ補償サービス

- システム開発・販売・保守受託
- 等

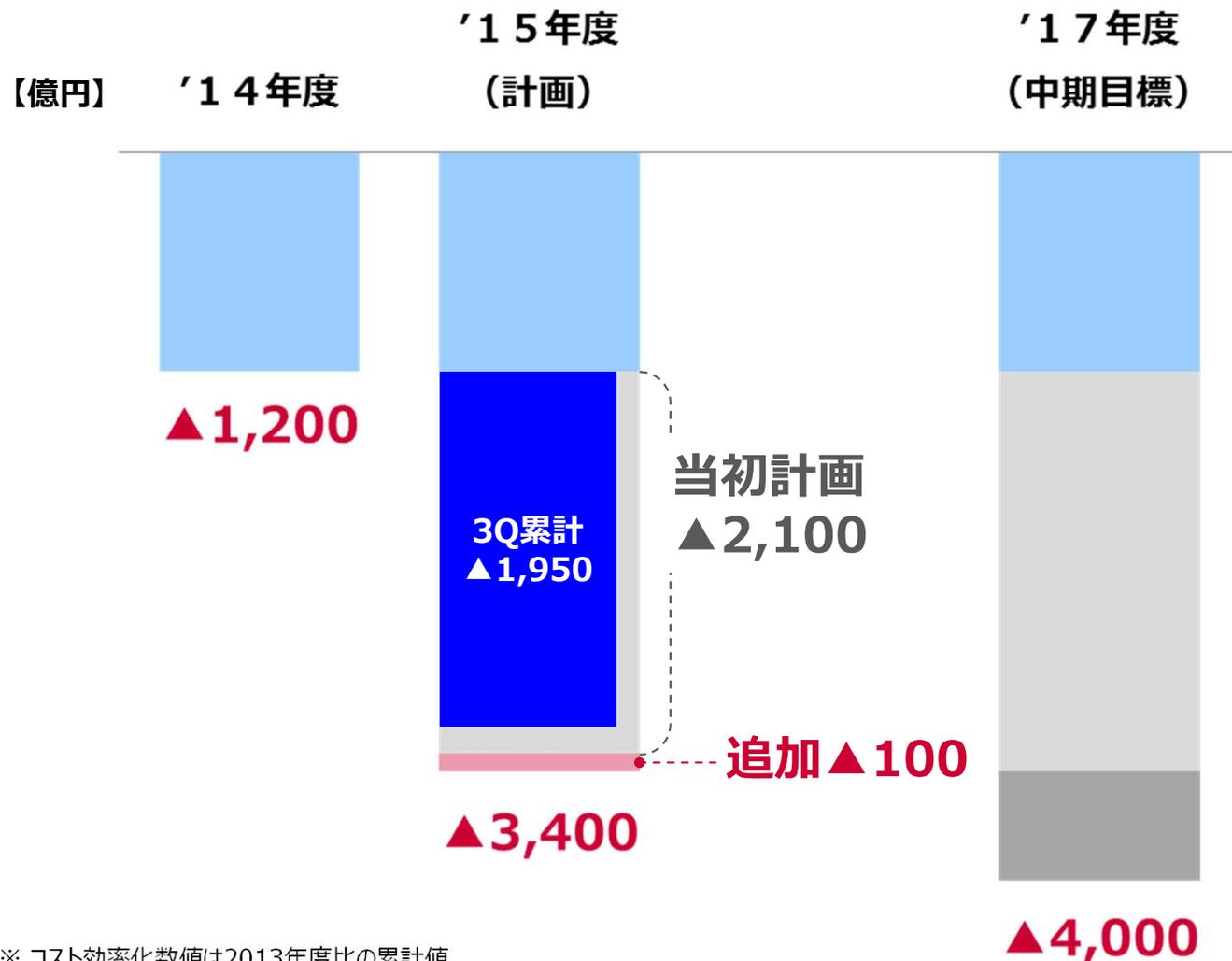
スマートライフ領域の利益成長



* 2014年度スマートライフ領域営業利益は、携帯端末向けマルチメディア放送（mmbiグループ事業等）に係る事業資産の減損影響302億円を除く

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

※ コスト効率化数値は2013年度比の累計値

1. NTTドコモについて

2. 直近の決算概況

3. 主なトピックス

料金プラン

新料金プラン「カケホーダイ & パケあえる」

2014年6月より提供開始
2800万契約突破



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



※ 契約数は2016年2月17日時点

新料金プランの拡充

ライフステージに合わせて、
安心して長く使い続けていただける料金



ご利用の少ないお客様向けの
新しいプラン

NEW

- シェアパック5の追加

NEW

- カケホーダイライトの適用拡大

シェアパック 5 の追加

データ通信のご利用が少ないお客様に！

これまで

シェアパック 3 0

シェアパック 2 0

シェアパック 1 5

シェアパック 1 0



今回

シェアパック 3 0 (22,500円)

シェアパック 2 0 (16,000円)

シェアパック 1 5 (12,500円)

シェアパック 1 0 (9,500円)

シェアパック 5 (6,500円)

カケホーダイライトの適用拡大

通話とデータ通信の利用量に合わせて、
自由に組み合わせを選べる！

通話

カケホーダイ

カケホーダイ
ライト



データ通信

カケホーダイライト
適用

シェアパック 3 0



シェアパック 2 0



シェアパック 1 5



シェアパック 1 0



シェアパック 5



3人家族の場合

カケホーダイライト



シェアパック5

代表



1GB利用



1GB利用



4GB利用

U25

カケホーダイライト

カケホーダイライト

カケホーダイライト

基本プラン

1,700円

1,700円

1,700円

ISP

300円

300円

300円

パケット
パック

シェアパック5

6,500円

500円

500円

U25応援割

+1GB

8,500円

2,500円

2,500円

合計

13,500円 (4,500円/人)

さらに「ずっとドコモ割 (15年以上: ▲800円)」なら

合計

12,700円 (4,233円/人)

ドコモ光

ドコモ光

2015年3月よりサービス提供開始
累計申込数 125万件

before



家族のスマホ料金

after



家族のスマホ料金

家のネット料金

ドコモ光 パック でスマホとネット料金をまとめておトクに！

端末

iPhone 6s & iPhone 6s Plus

2015年9月25日発売



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

最新商品ラインナップ

2015-2016 冬春モデル



XPERIA



AQUOS



arrows



Galaxy



Disney mobile
on docomo

dtab



ドコモ ケータイ

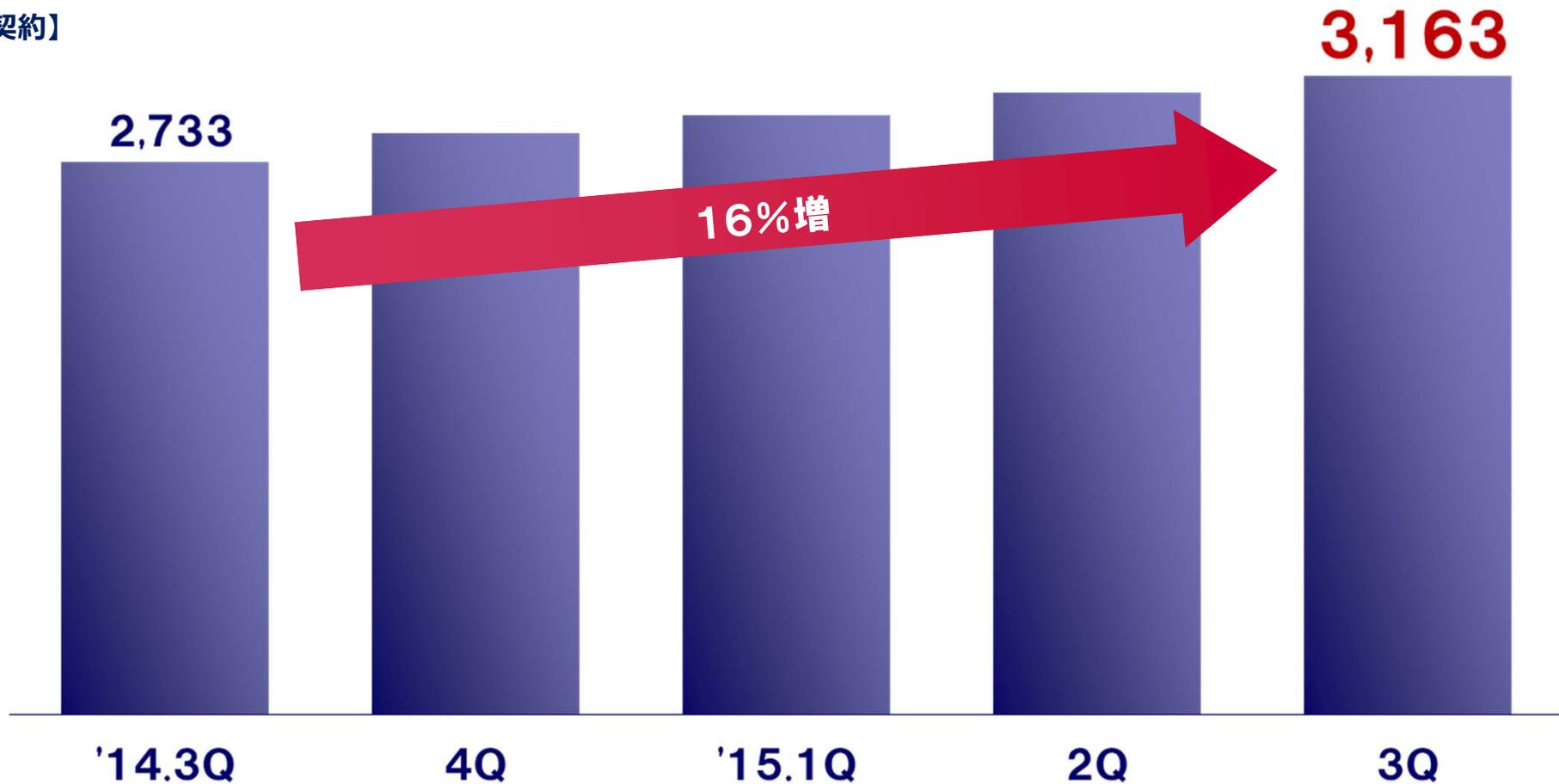


Wi-Fi STATION

スマートフォン利用数

順調に拡大

【万契約】



ドコモ ケータイ

2015年11月27日発売



P-01H

ネットワーク

LTE ネットワーク

PREMIUM 4G 順調に展開



PREMIUM 4G 対応基地局

全国825都市に
13,500局を重点展開

3つの周波数を束ねるCA高度化により

国内最速 300Mbps サービス

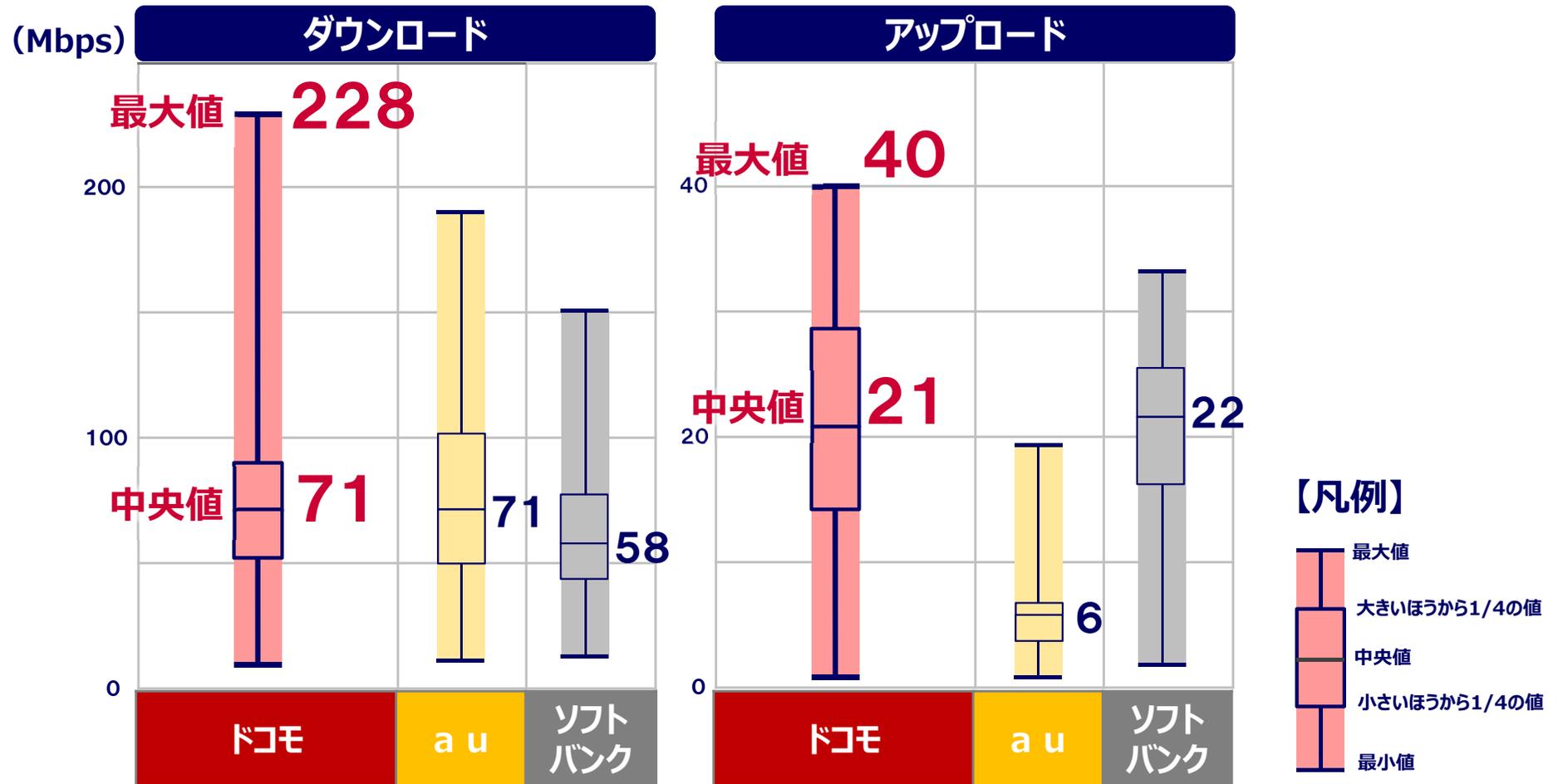
全国538都市に拡大

※ 本ページに記載している通信速度は、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。国内最速は2016年1月現在

※ CA（キャリアアグリゲーション）とは、複数の周波数帯を束ねて通信速度を向上させる技術。300Mbpsサービスについては、2GHz・1.5GHz・800MHzの3つの周波数帯を使用

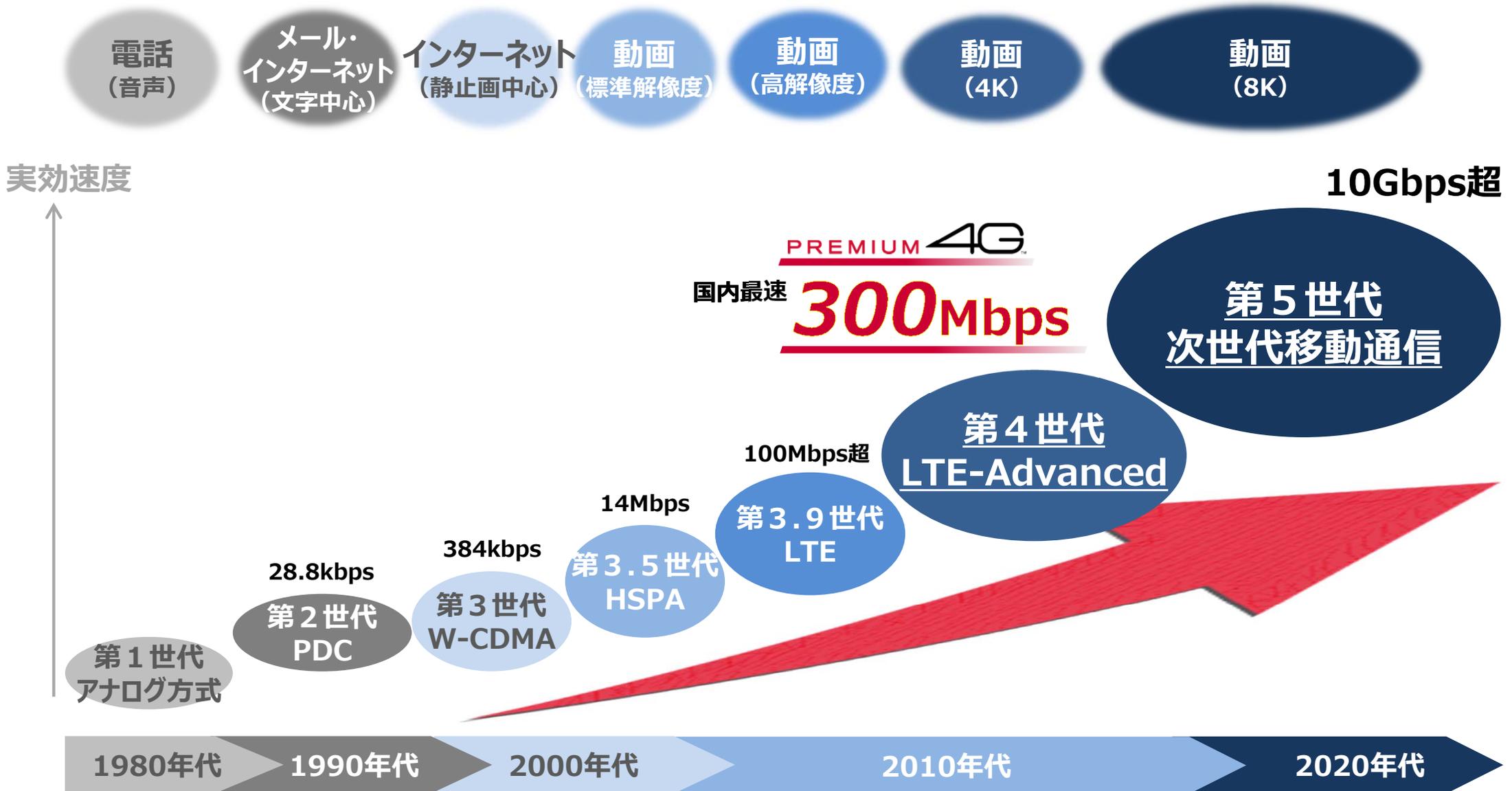
実効速度計測結果

ダウンロード・アップロード共に高速



※ 総務省が定めた「実効速度に関するガイドライン」に基づき計測。他社数値は他社HP掲載データ(2015年12月時点)により集計。グラフ内の数値は、AndroidとiOSの計測結果を集計した値
※ 計測都市を含む調査手法の詳細は各社公表資料を参照

ネットワークの更なる高速化



スマートライフ領域

dマーケット

スマートフォン・タブレットでコンテンツや商品を販売



dマガジン



160誌以上の人気雑誌が
月額400円で読み放題！

2014年6月20日開始

約1年半で

290万契約を突破



※ 2016年1月31日現在

dマーケット 契約数

成長が継続

(万契約)

1,426

966

'14.3Q 4Q '15.1Q 2Q 3Q



dマーケット



dTV

(480万契約)

映画・ドラマなど約**12万**作品



dヒッツ

(345万契約)

2,000以上の音楽プログラム



dマガジン

(276万契約)

160誌以上の人気雑誌



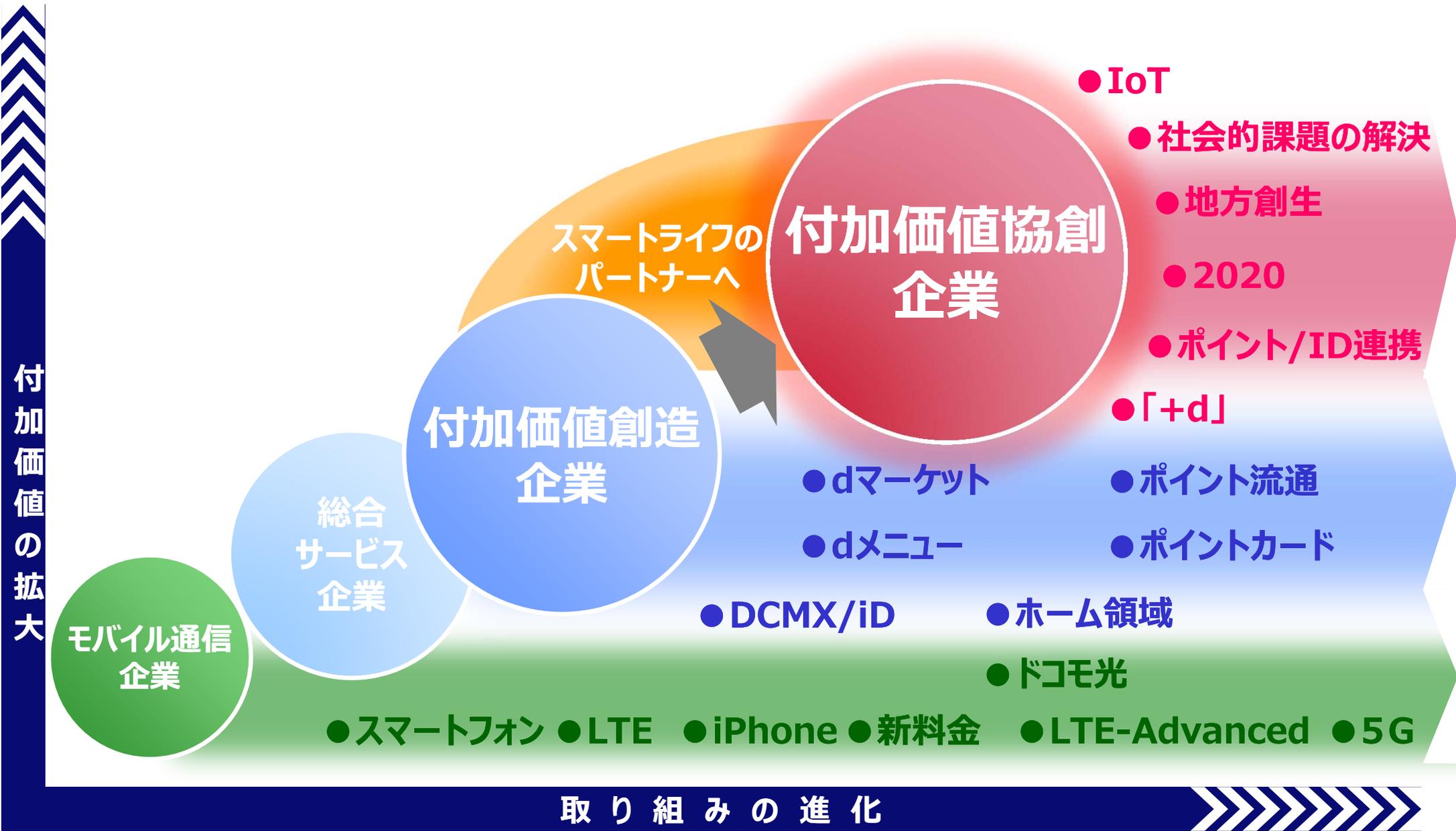
dグルメ

(74万契約)

クーポンやレシピ・レストラン情報

※ dマーケット契約数は、各ストアのサービスのうち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

コラボレーションによる「付加価値協創企業」へ



+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

たまる！使える！「 d POINT」



日本最大級のポイントサービス



決済で

1%以上 たまる^{*1}

全世界3,960万店舗^{*2}



ケータイ料金のお支払いでたまる



**dカードゴールドなら
10% たまる**



**dポイントカードの
提示でたまる**

**LAWSON
McDonald's^で
さらに3%割引も**

**dポイント加盟店
ケータイ料金のお支払い
dマーケット
端末購入など
でつかえる**



**ためるほど
魅力的な特典
が満載
(スペシャルクーポンなど)**



*1 全国13,000店舗以上+300社のネットショップでは、通常の1%にプラスし、さらにポイントがたまります *2 2015年6月現在



「dポイント」パートナーの拡大

これからも街ナカに広がるdポイント

LAWSON



JAPAN AIRLINES

お得にたまる・つかえる



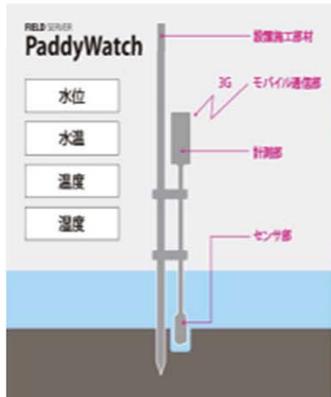
オリックス レンタカー



新潟市における協創プロジェクト

革新的な稲作営農管理システムの実証実験

水田センサーを用いた
水位・水温・温度・湿度管理



地図情報を用いた管理



水田センサー・地図情報を用いた
病害虫・雑草害予防管理

米原市における協創プロジェクト

ICTを活用した「子どもの健康増進プログラム」



ドコッチによる活動データ
収集・解析



子供向け運動プログラム
企画・実施

ドコモの「夢」と「使命」

夢 と 使命

- ✓ モバイルを通じて、より便利で充実した豊かな社会の実現
- ✓ 「+ d」で新たな価値を創造

- ✓ 人と人をつなぐ
通信・コミュニケーションの確保
- ✓ 安心・安全な社会の実現に貢献

災害対策への取り組み

ネットワークの安全性・信頼性を確保

平常からの備え

災害時の早期復旧



ネットワーク設備 常時監視



防災訓練



災害現場のサービスエリア確保

災害現場における活動

2015年5月 口永良部島噴火

避難所開設



無料充電コーナー設置

2015年8月 台風15号（九州大規模停電）

停電の長期化



発電機で電力救済

2015年9月 関東・東北豪雨

広範囲でのサービス中断



総力を挙げた復旧・支援

2016年1月 発達した低気圧による降雪

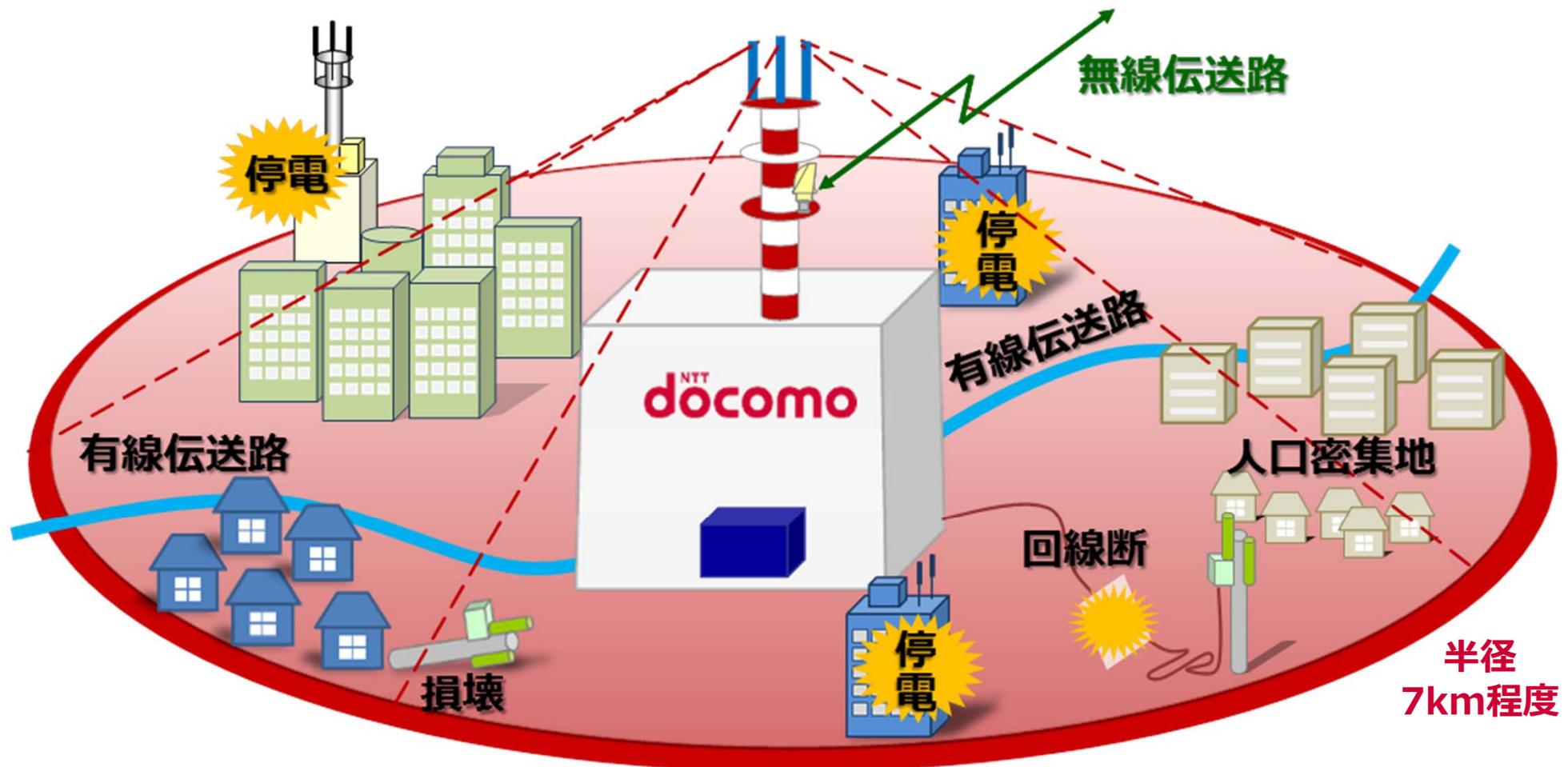
倒木・ケーブル断線



迅速なサービス復旧

災害対策 大ゾーン基地局

災害時に全国の人口1/3をカバー

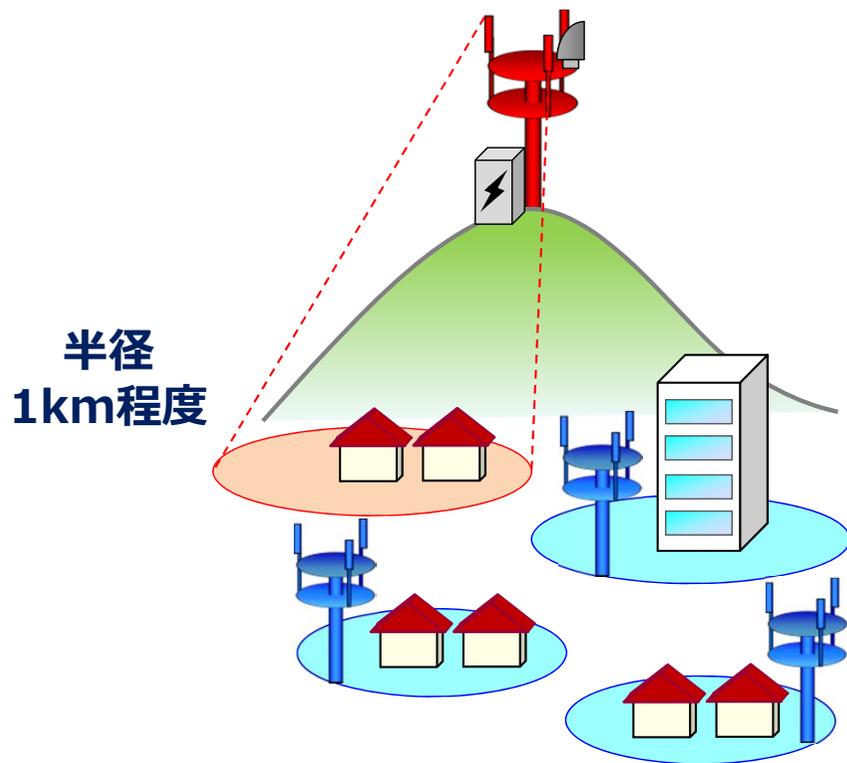


重要通信確保のため、全国106か所に設置
さらなる通信容量確保のため、2016年度末までに全てLTEに対応

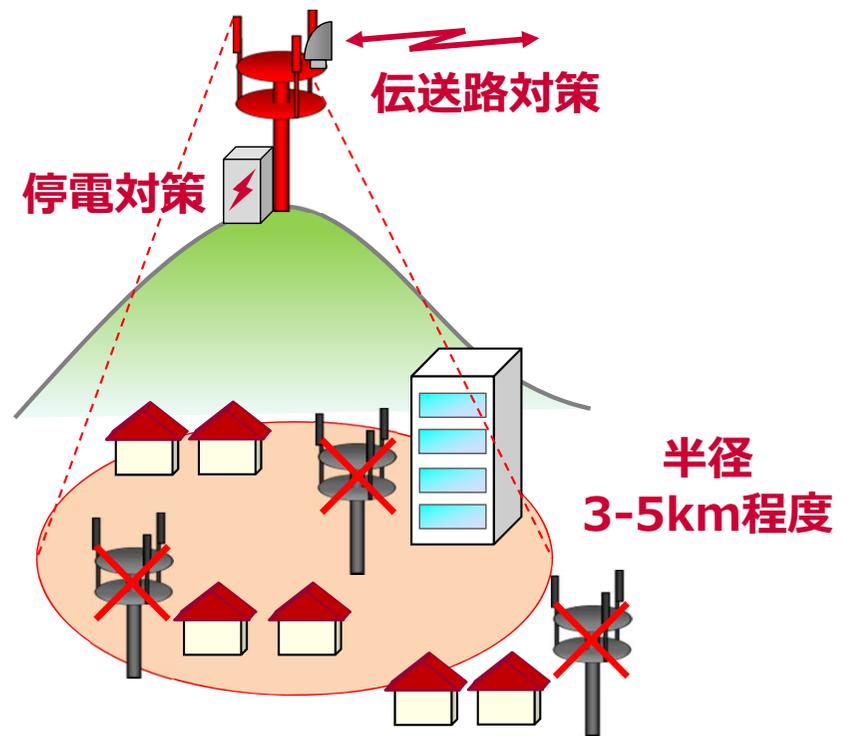
災害対策 中ゾーン基地局

通常基地局の基盤を強化

通常時



災害時



沿岸部や山間部の通信確保のため、2017年度末までに全国1,200局以上を整備

これからもお客さまの笑顔とともに 両立をめざして取り組んでいく

お客さま
サービスの
向上



企業の
持続的成長

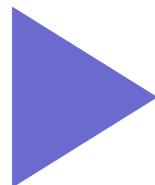
株主の皆さまに長く愛される会社をめざす

安定したモバイルサービス
豊かなライフスタイルの実現
社会的課題の解決



社会への貢献

持続的な利益成長
フリー・キャッシュ・フローの拡大
健全な財務体質



株主還元の充実
配当 + 自己株式の取得

いつか、あたりまえになることを。

NTT
docomo

IRメールニュースのご案内

- ドコモのIR関連の最新情報をメールでお届けします（購読料無料）

報道発表

IRイベント情報

株主・投資家サイト
更新情報

- ご登録はこちらから：



パソコン・タブレット・スマートフォンから

<https://www.nttdocomo.co.jp/corporate/ir/mailnews/index.html>



ドコモ ケータイ（iモード）から

<http://i.nttdocomo.co.jp/ir/mail/index.html>



※ ドコモIRメールニュースの内容につきましては、万全を期してはおりますが、掲載された情報の誤り、データのダウンロード等によって生じた障害等に関しまして当社は一切責任を負うものではありません。
また、当社は予告なしにドコモIRニュースの運営を中断または中止することがあります。あらかじめご了承ください。

※ ご登録いただいた内容は、ドコモIRメールニュース配信以外の目的では使用いたしません。また、無断で第三者に情報を提供することはございません。