

NTTドコモの事業展開について

2016年3月11日
株式会社NTTドコモ
IR部長 高木 克之

1. NTTドコモについて

2. 直近の決算概況

3. 新たな取組み

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

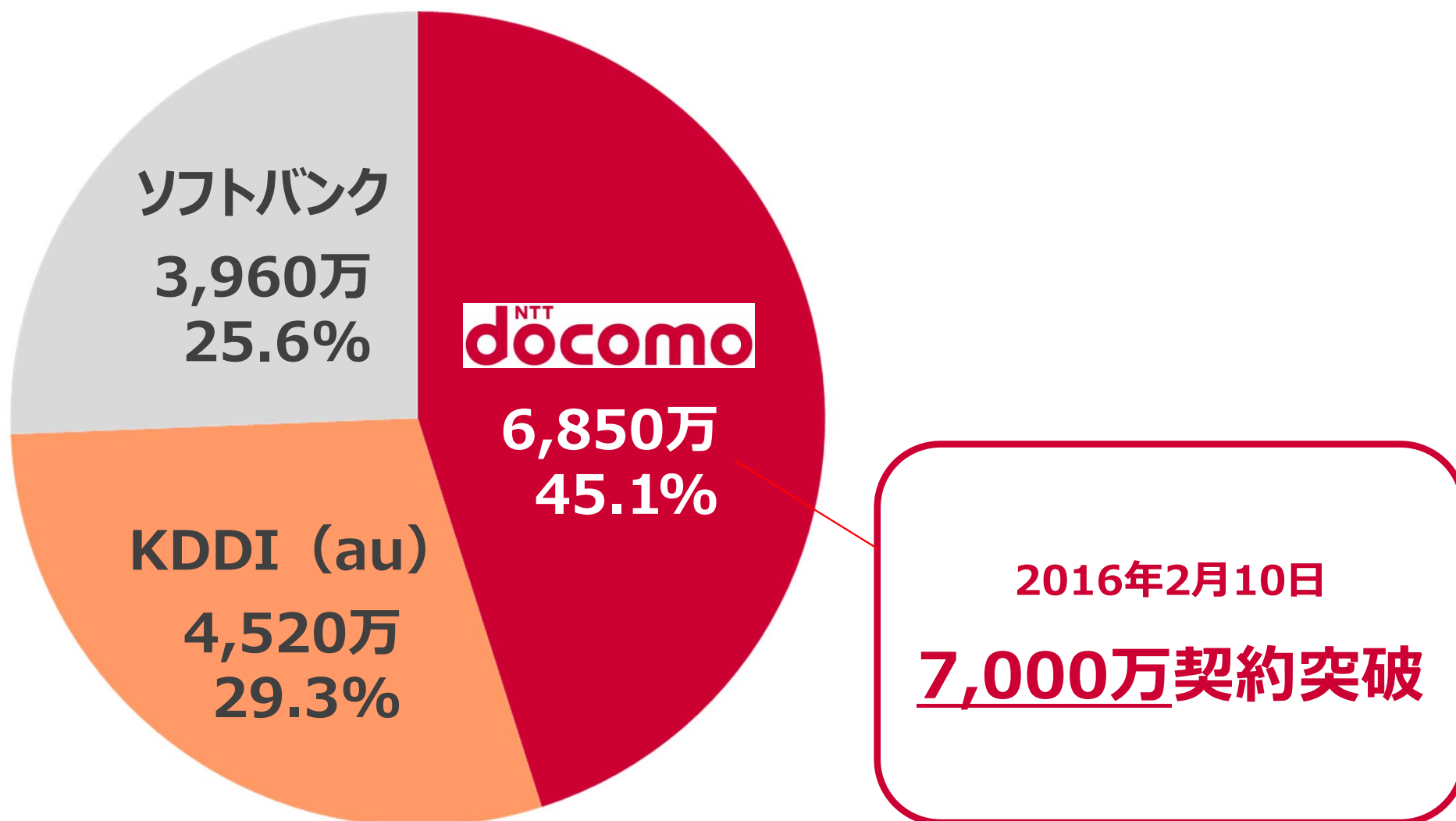
グループ従業員数: 25,680名 (2015年3月31日現在)

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	◆ 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]	◆ 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%)

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

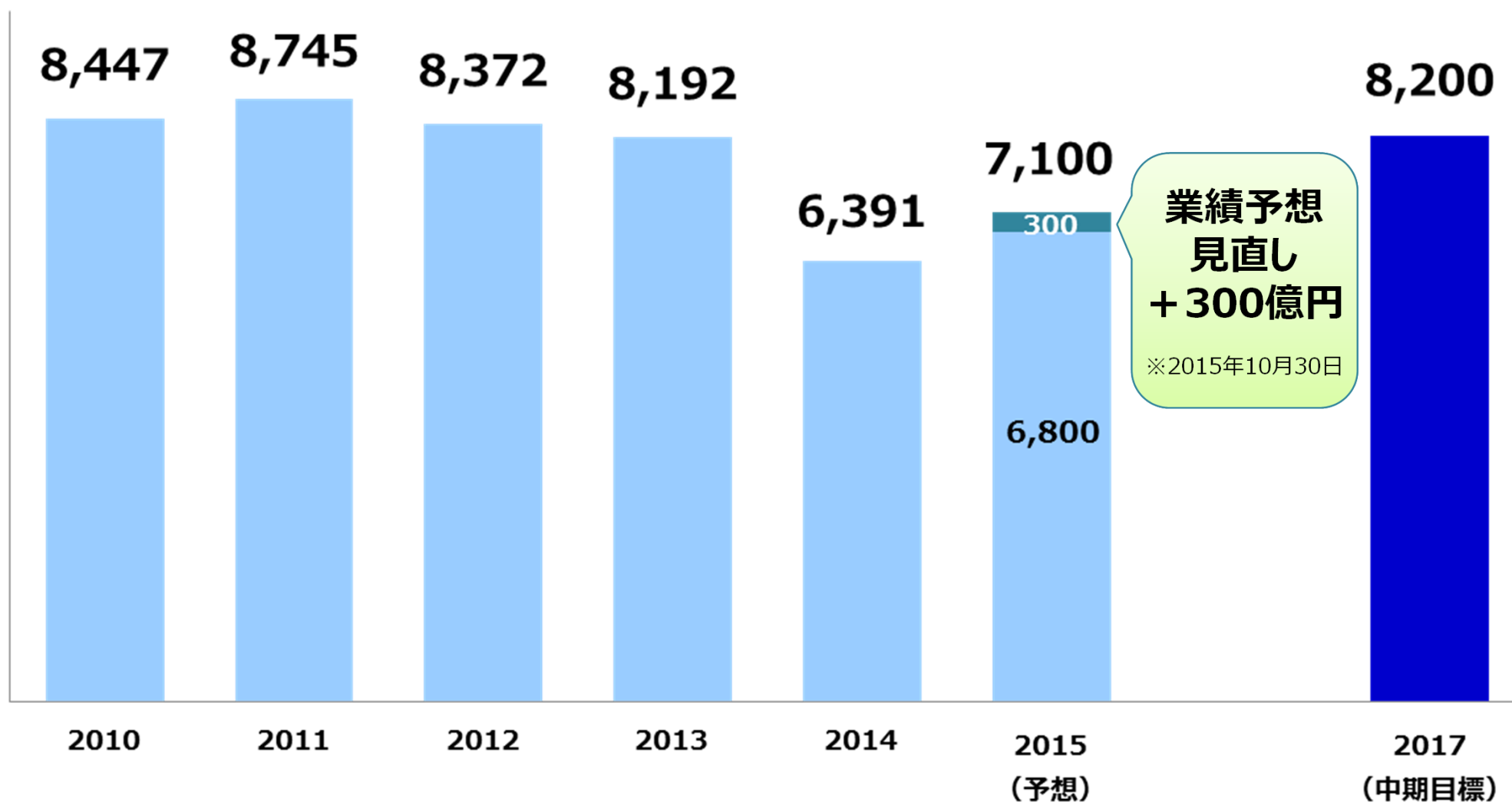


※ 各社発表数値を元に当社が作成。

営業利益

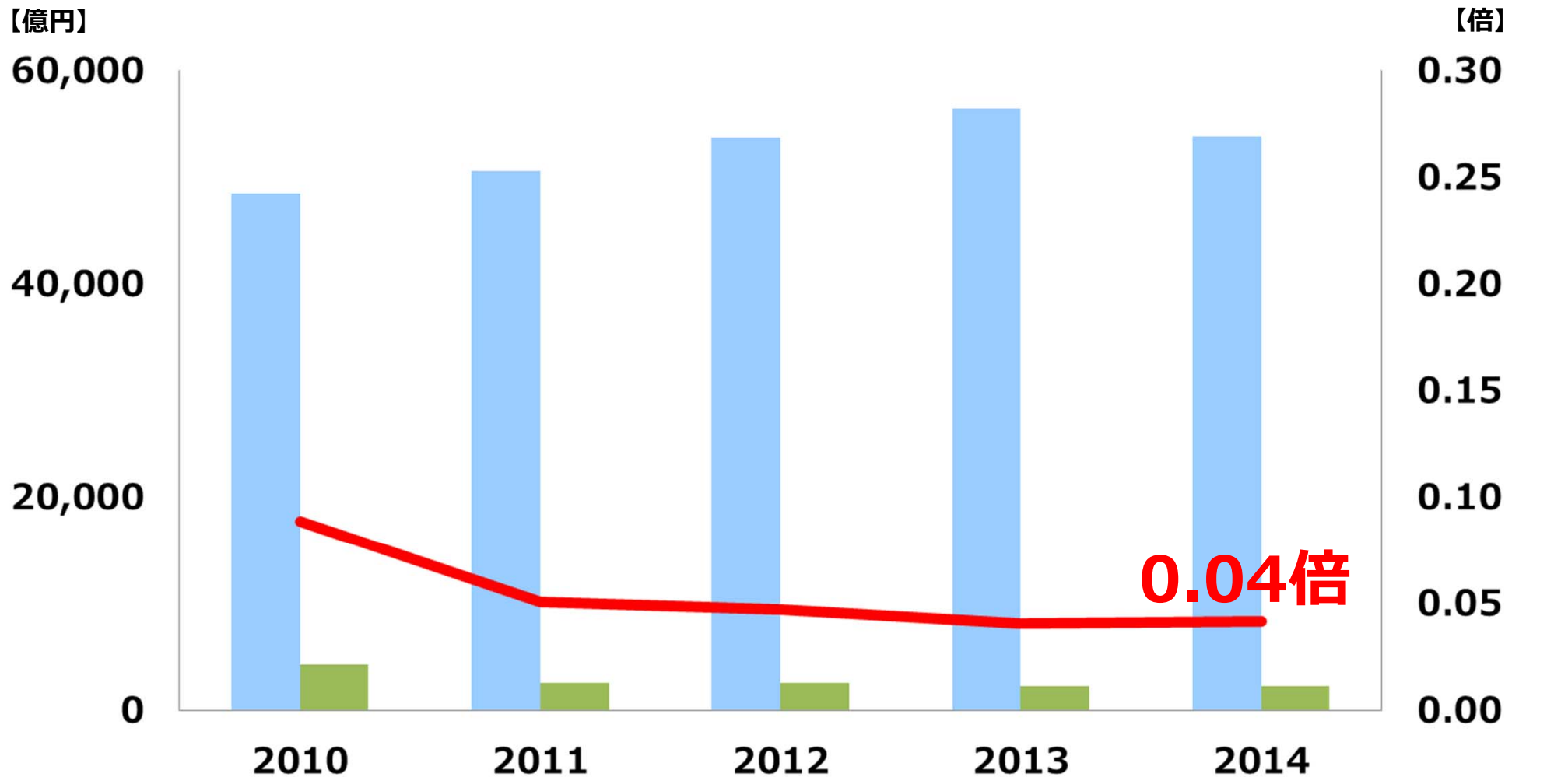
中期的な回復をめざす

【億円】



安全性

負債の少ない強固な財務状況

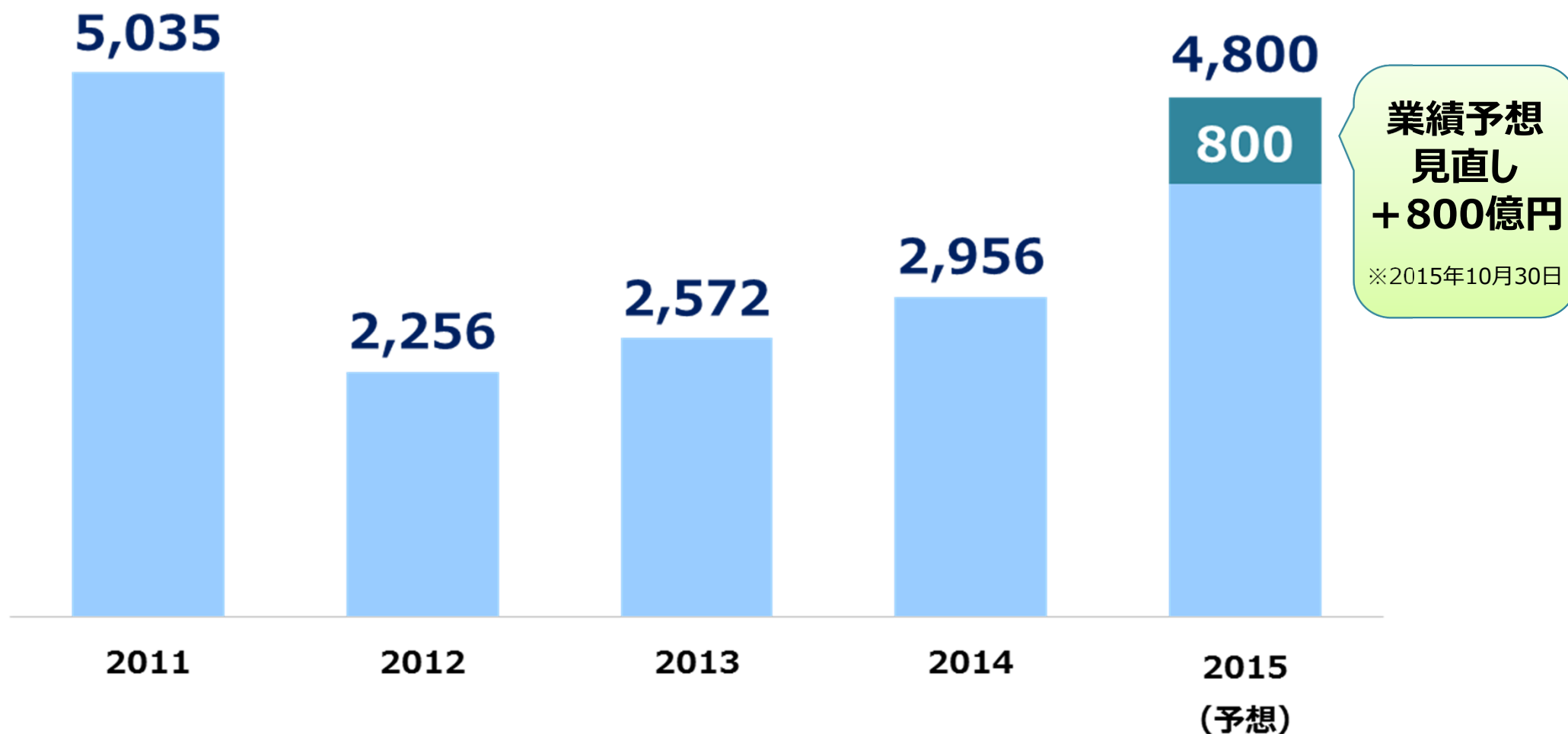


※ 負債比率 (D/Eレシオ) = 有利子負債 ÷ 株主資本

フリー・キャッシュ・フローの推移

利益回復と共に成長

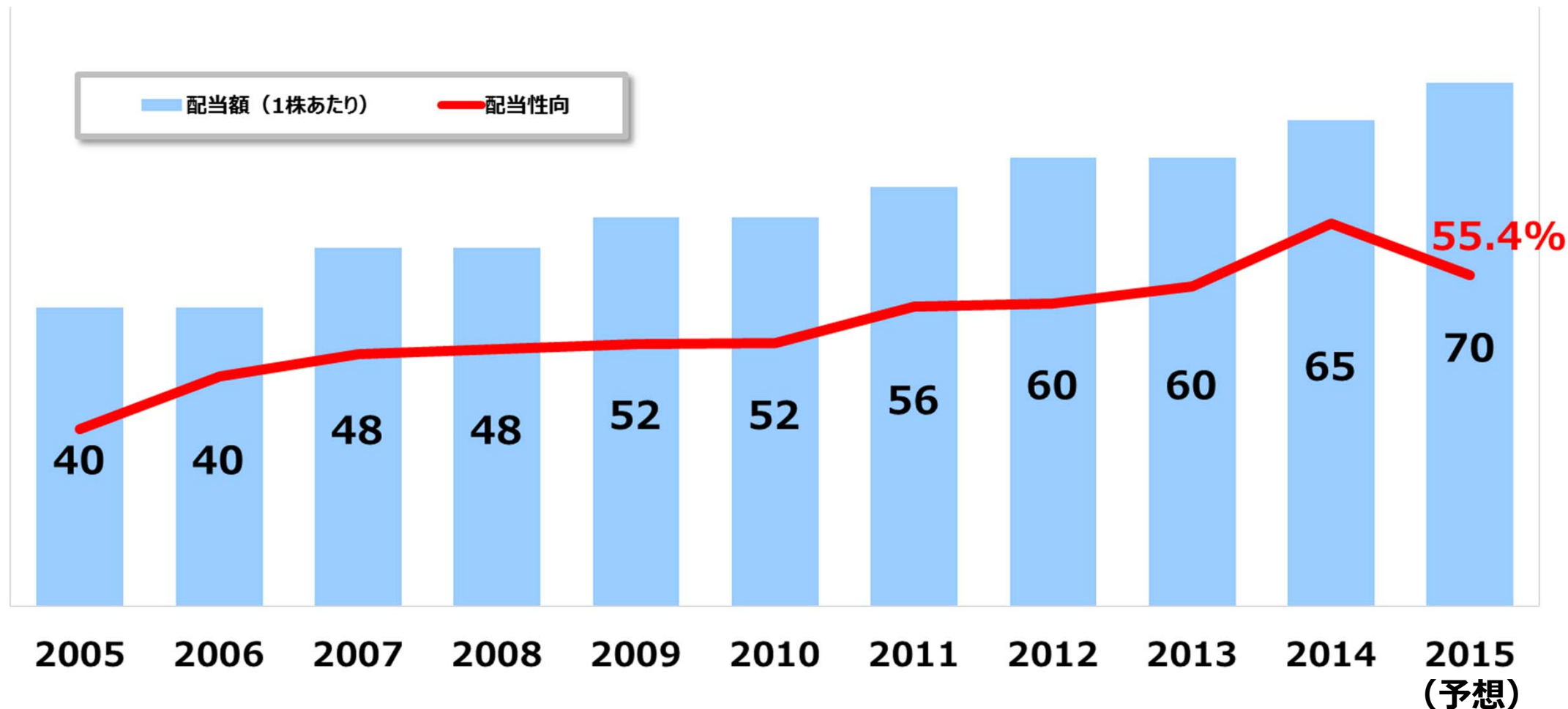
【億円】



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

2.71%

参考

- 国債利回り（10年）
▲0.02%
- 銀行預金利息
 - 普通 0.001%
~0.02%
 - 定期 0.02%
~0.15%

※ 配当利回り：2016年3月11日現在 国債利回り（10年）：2016年3月10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)



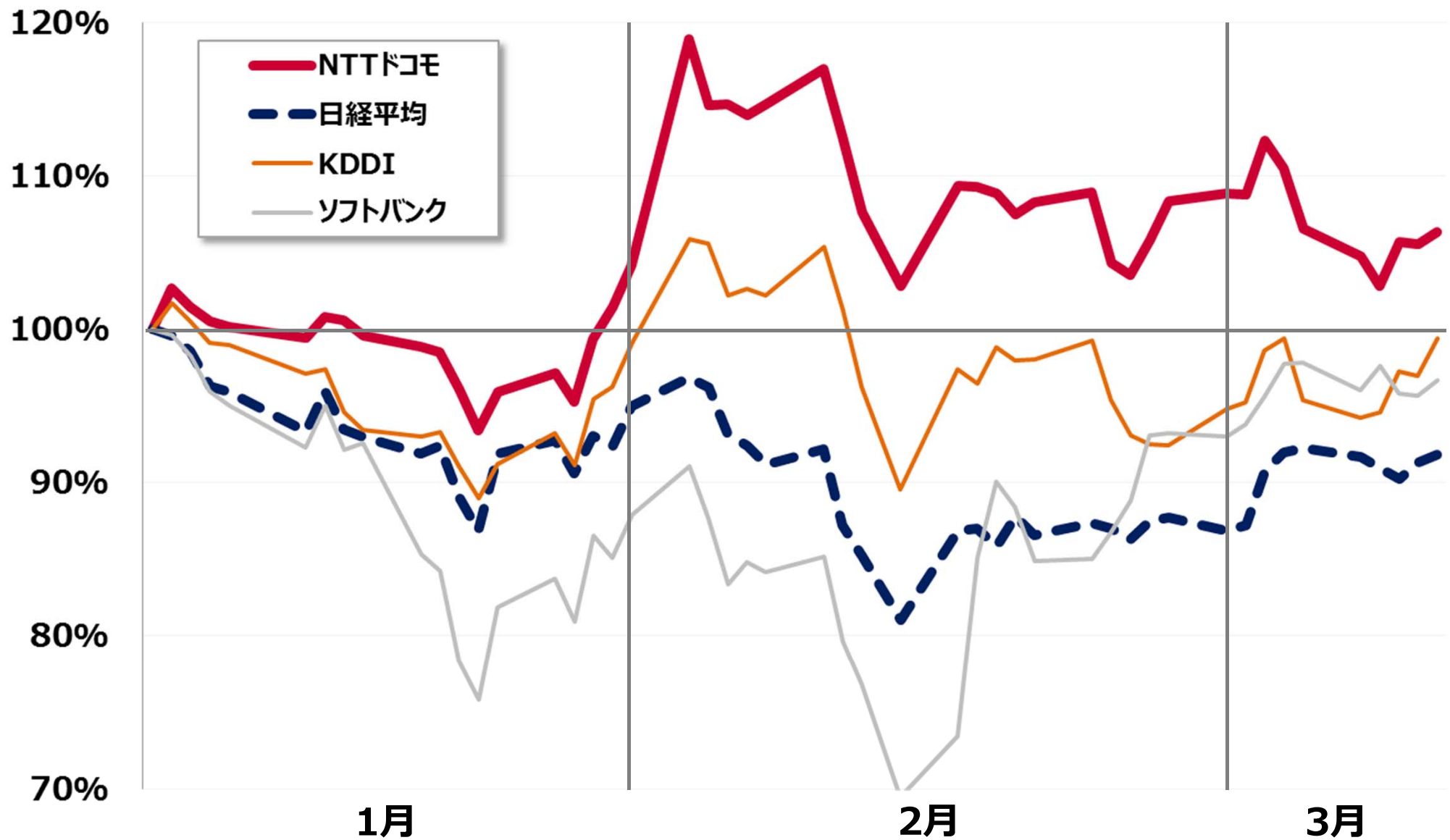
**自己株取得により
「一株当たり利益」が上昇**

株価の推移

株価は堅調に推移



年初来の株価動向



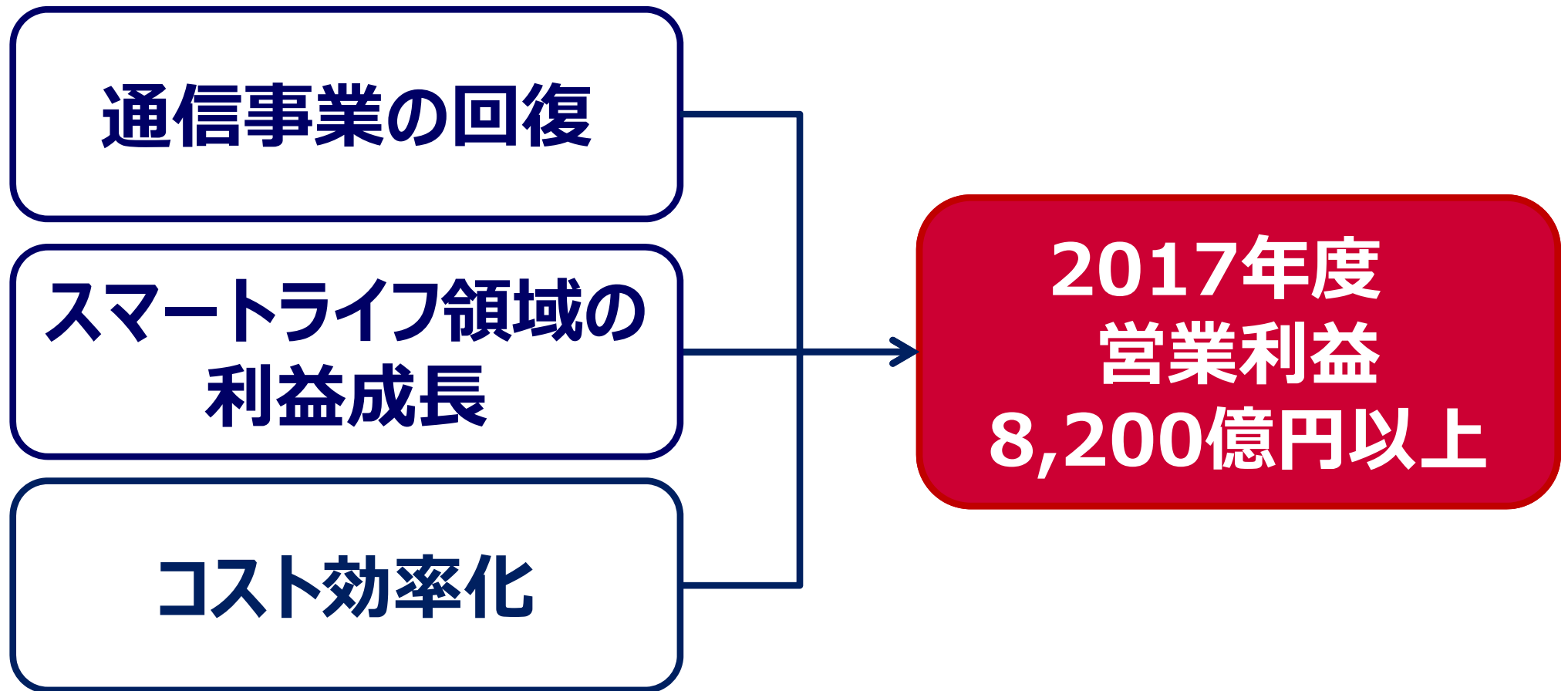
※ 2016年3月11日現在。2016年1月4日を基準日（100%）とする

©2016 NTT DOCOMO, INC. All rights reserved.

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. 新たな取組み

第3四半期決算（累計）概況

計画に対して順調に進捗 対前年同期 増収増益

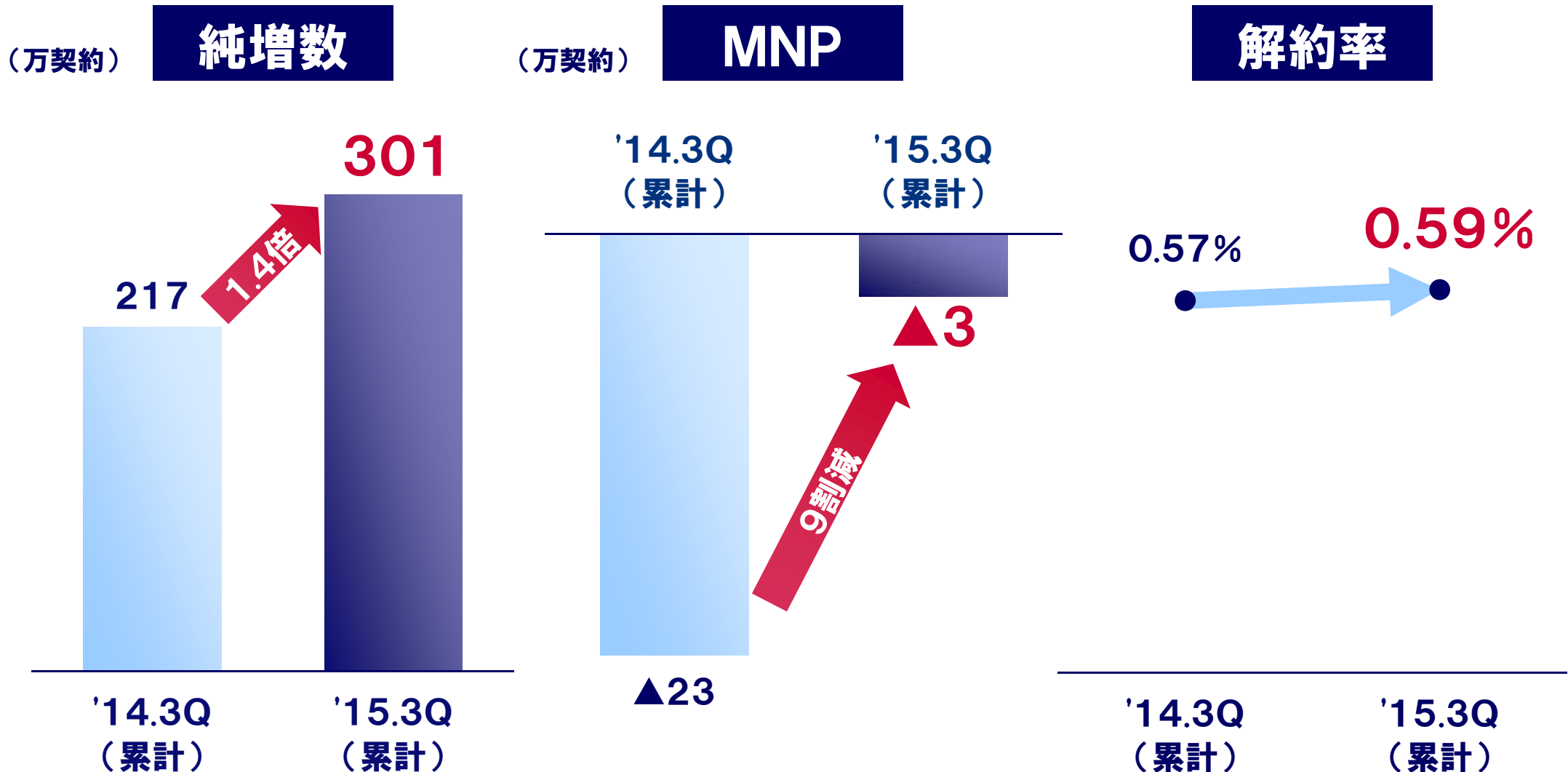
(億円)	2014年度 第3四半期 累計 (1)	2015年度 第3四半期 累計 (2)	増減 (2) - (1)
営業収益	33,268	33,835	+567
営業費用	27,396	26,980	-417
営業利益	5,871	6,855	+984
当社に帰属する四半期純利益	3,819	4,924	+1,106
EBITDAマージン (%) *1	33.2	34.3	+1.1
設備投資	4,393	3,625	-768
フリー・キャッシュ・フロー *1 *2	1,695	3,883	+2,188

*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

オペレーションの状況

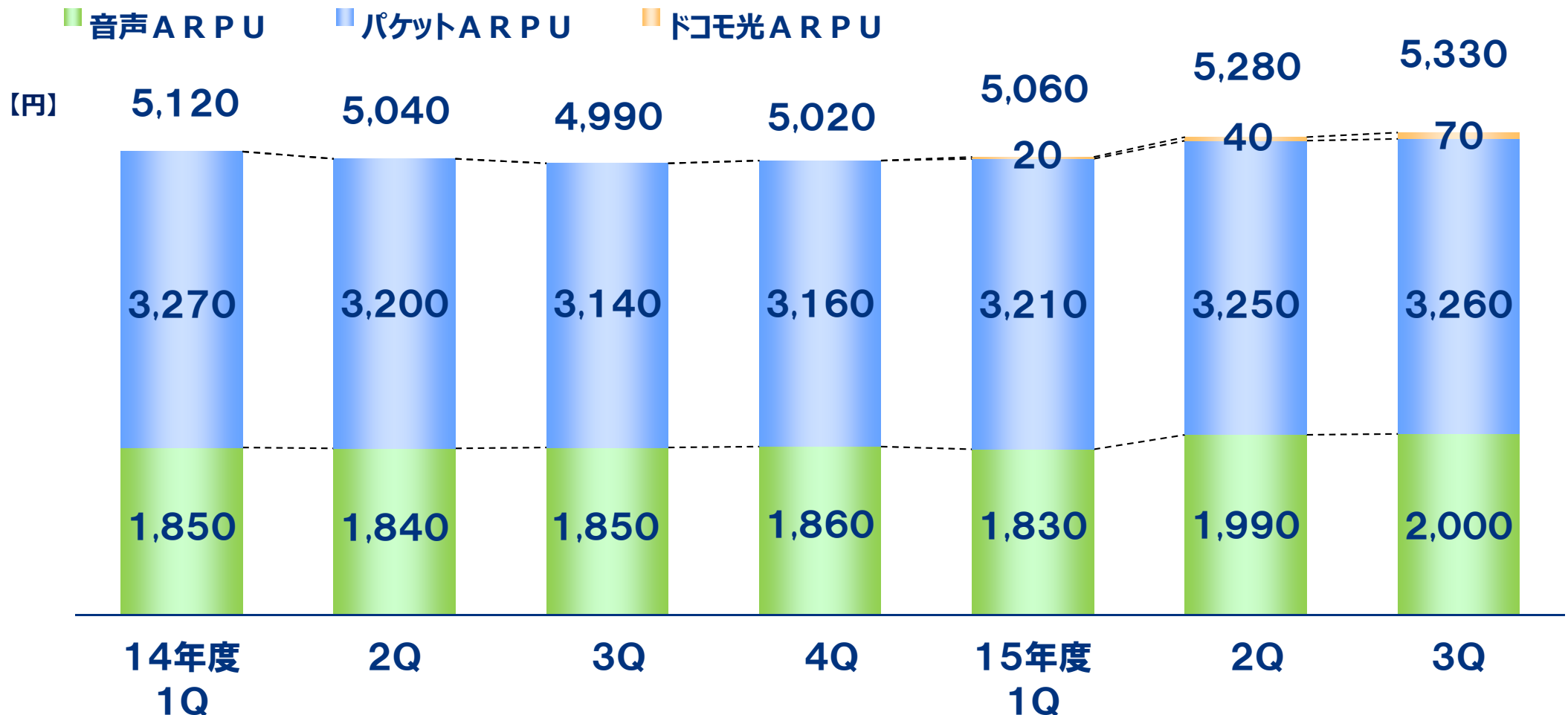
改善が継続



※ 2015年度 第1四半期より、解約率の算定方法を変更。新たな算定方法においては、仮想移動体通信事業者(MVNO)の契約数及び解約数を除いて算出。これに伴い、2014年度3Qの数値も変更。
©2016 NTT DOCOMO, INC. All rights reserved.

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



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

2,800万契約突破



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、
パケットを分け合える



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

2016年3月1日から開始

ドコモ光

2015年3月よりサービス提供開始

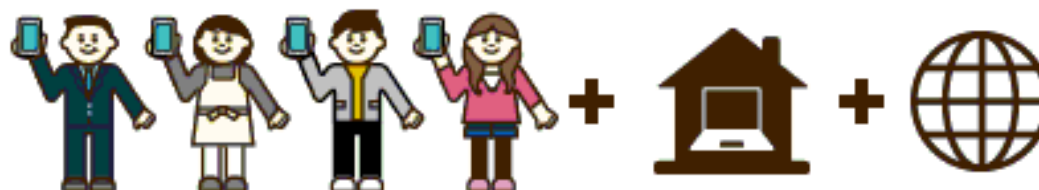
累計申込数 125万件

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！

iPhone 6s & iPhone 6s Plus

2015年9月25日発売

iPhone 6 
4.7インチディスプレイ



iPhone 6  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

タブレット販売も好調

2年間で倍増

タブレット販売数

【万台】

160

117

74

2.2倍

2013
3Q
(累計)

2014
3Q
(累計)

2015
3Q
(累計)

dtab



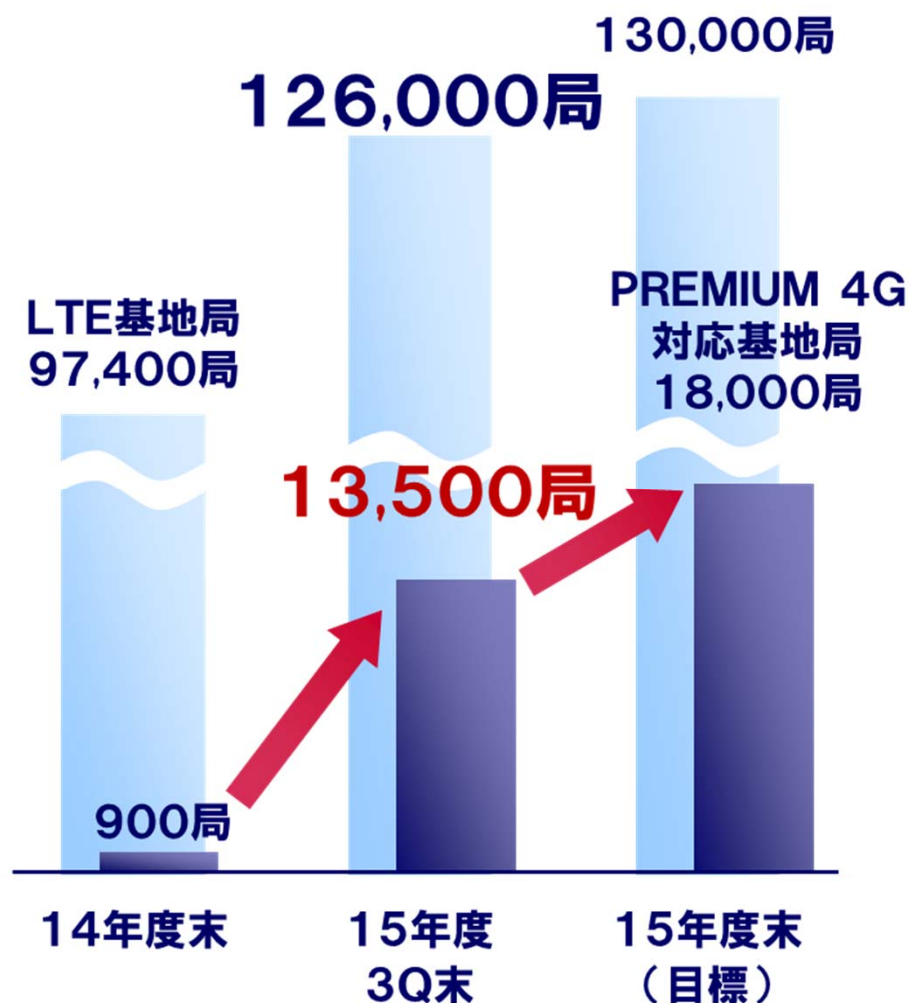
AQUOS PAD SH-05G

Xperia™ Z4 Tablet



LTEネットワーク

国内最速 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ことにより

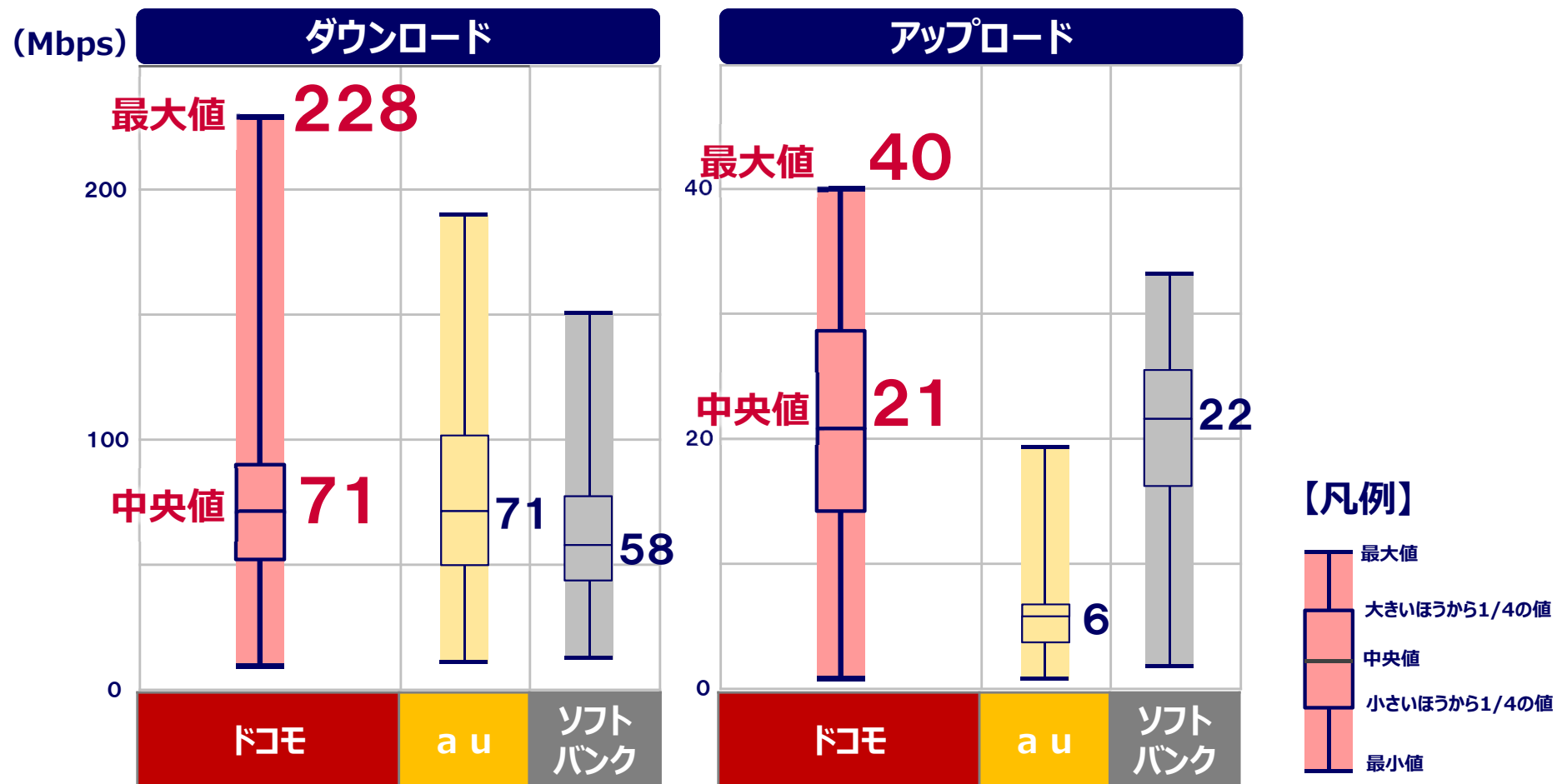
国内最速 **300Mbps** サービス

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

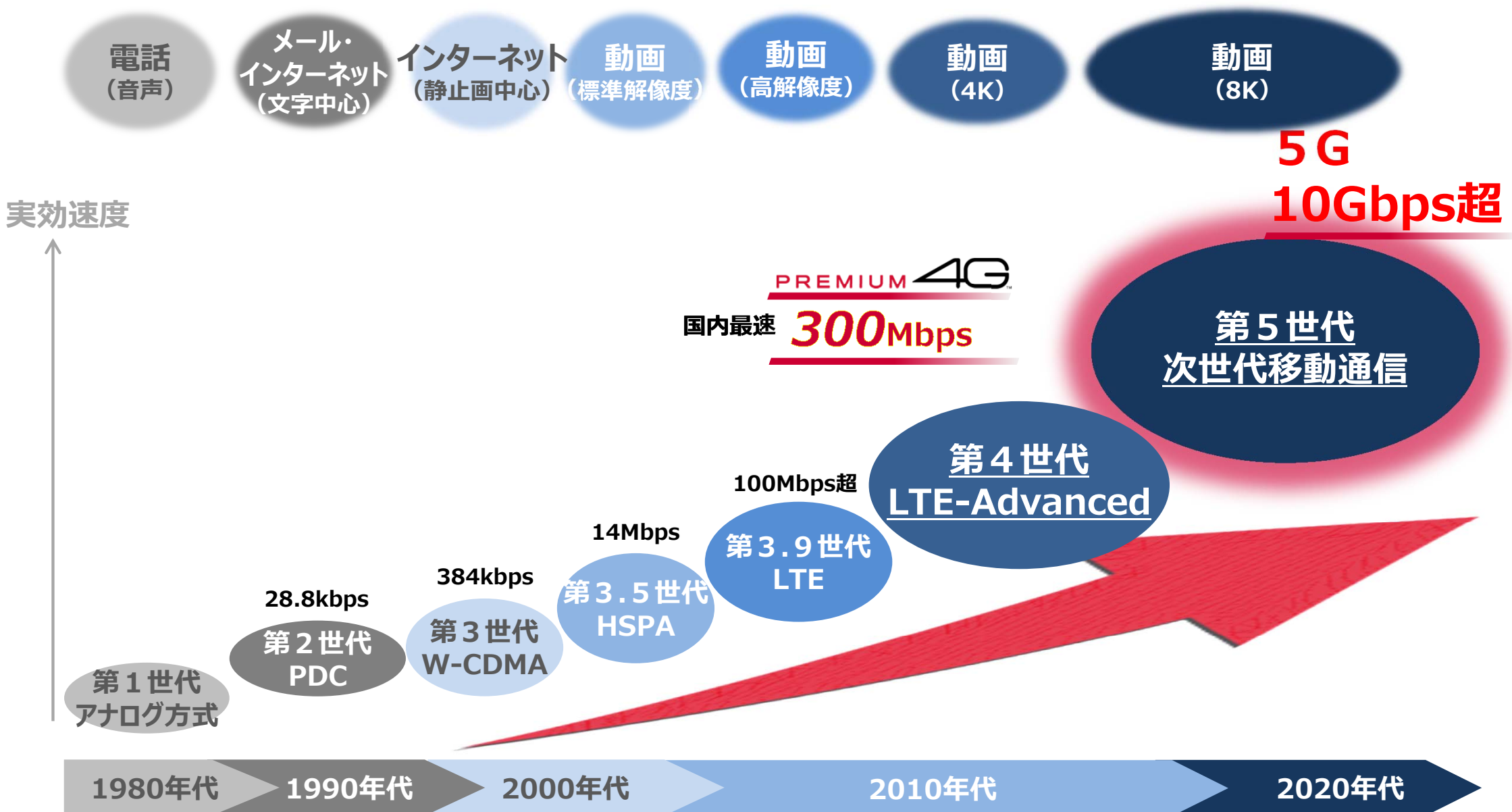
実効速度計測結果

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

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

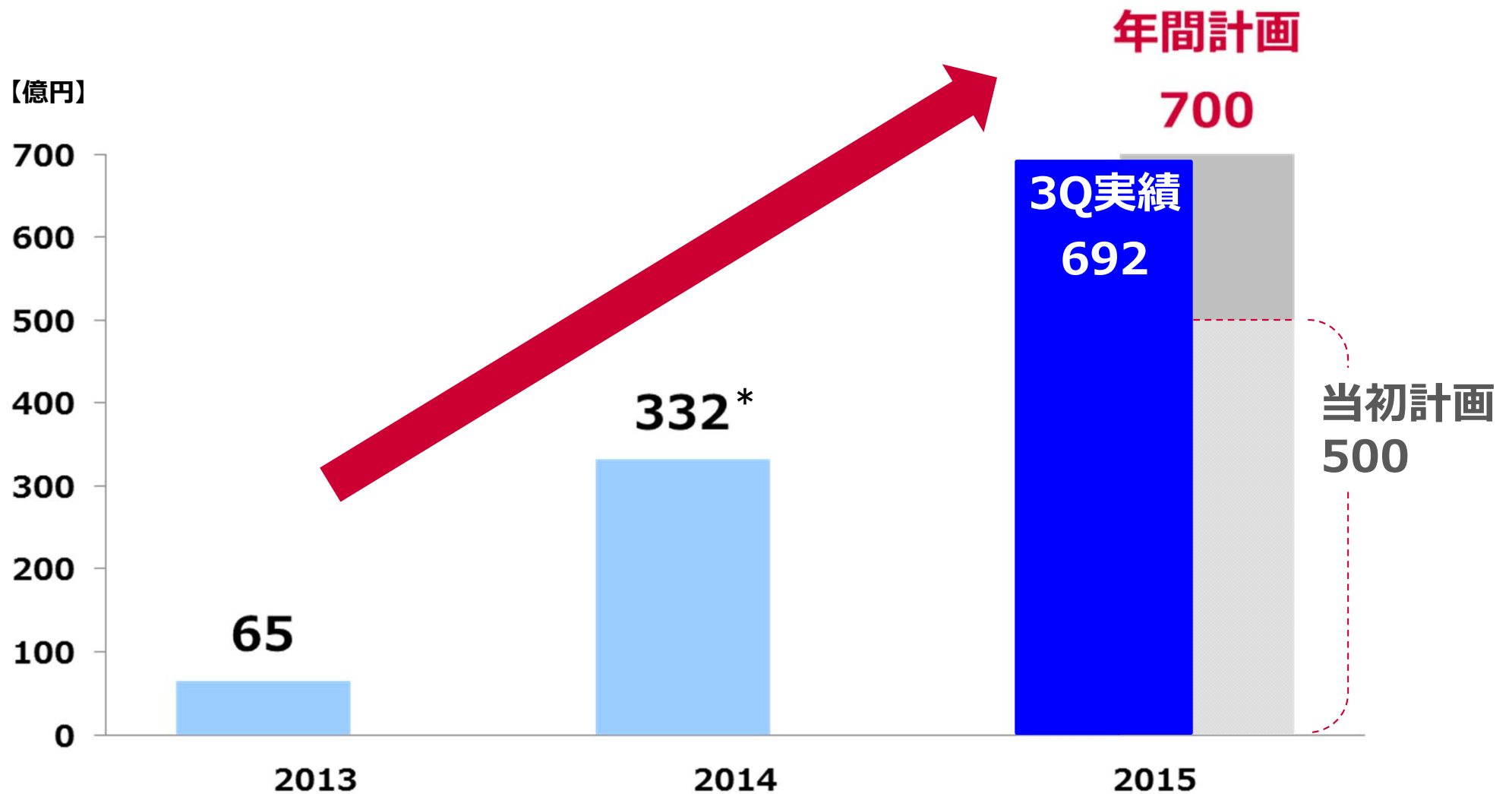
- 料理教室
 - 健康管理
 - 医療データベース
- 等

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

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マーケット



dマガジン



dグルメ



dデリバリー



2011 ~ 2013

2014

2015

更なるマーケット拡大
機能の追加でもっと使いやすく

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

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

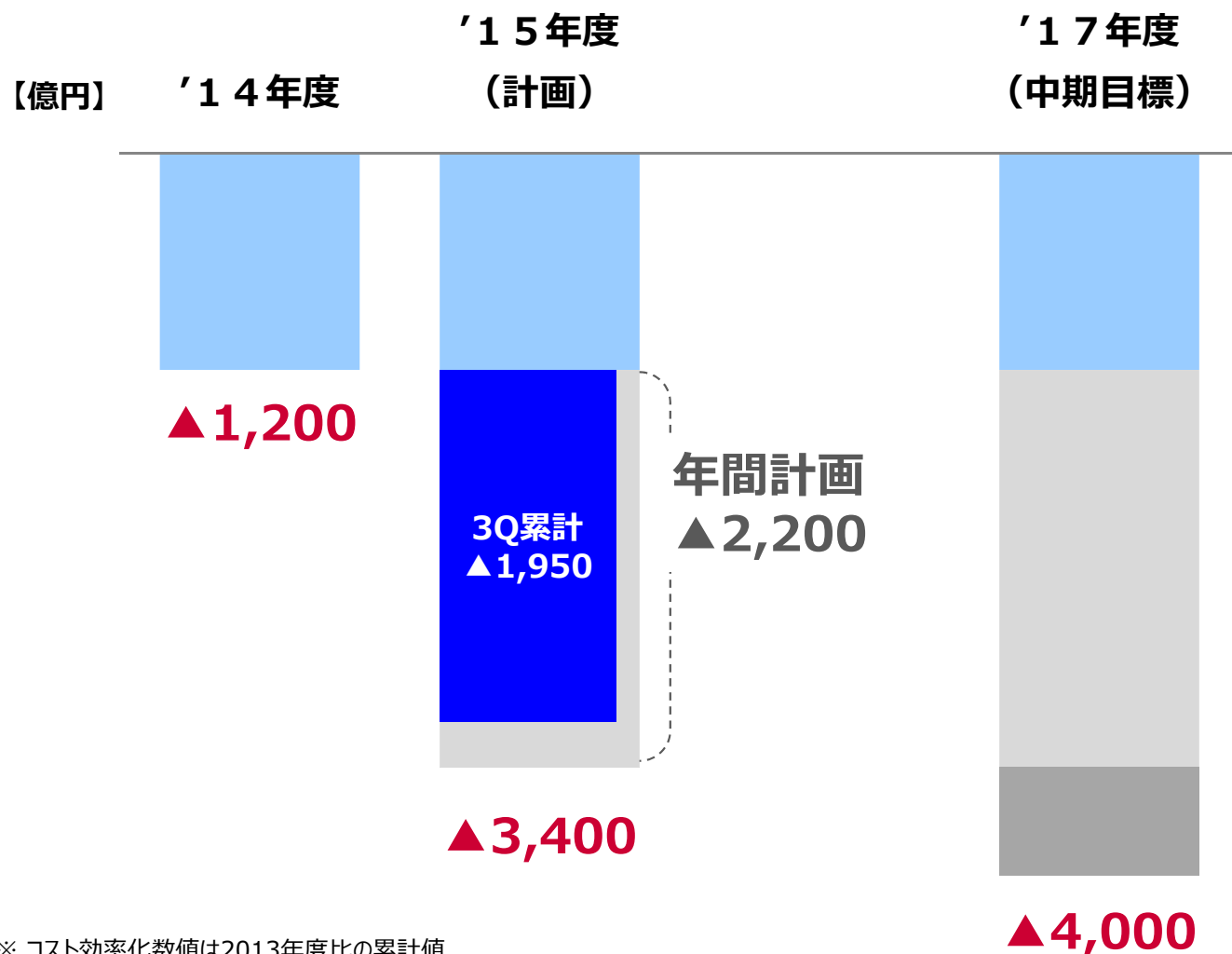
290万契約を突破



※ 2016年1月31日現在

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. 新たな取組み

これからのドコモは「付加価値協創企業」へ進化

付
加
価
値
の
拡
大



通信事業



付加価値創造



付加価値協創

通信事業を基盤に
自社で多様なサービスを展開



ネットワークの高速化

取
り
組
み
の
進
化



+d（プラスディー）の展開

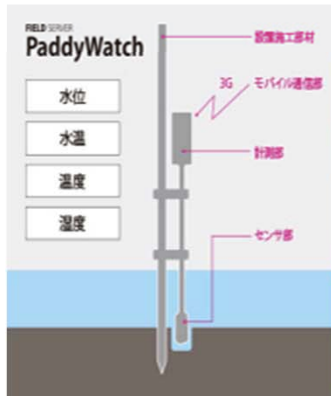
パートナーの皆様とドコモの協創で
お客様に新たな価値を

パートナー **+d** = もっとお得
もっと楽しい
もっと便利

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**

ローソンとの「+d」

コンビニエンスストアとポイントプログラムの協創

LAWSON



^{NTT}
docomo

約 **11,000** 店



相互
送客

ドコモポイント保有のお客様

5,400 万人以上



お客様へ もっとお得・もっと楽しい・もっと便利 を

「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



dポイント テレビCM

◆dポイント「ジューテーム」篇 15秒



◆dポイント「サンバイデスッテ」篇 15秒



◆dポイント「たまるつかえる」篇 30秒



**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**

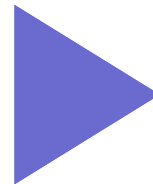
投資家のみなさまへ

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

株主の皆さまに長く愛される
会社をめざす

いつか、あたりまえになることを。



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、万全を期してはありますが、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。