



2015年度 決算

2016年4月28日

1. 2015年度 決算概況

- ◆ 主要な財務数値、セグメント別実績

- ◆ オペレーションの状況

2. 2016年度 業績予想 等

2015年度 決算概況



対前年度 増収増益 営業利益が着実に回復

◆ 財務関連

- 営業収益 : 45,271億円（前年度比：+ 3.3%）
- 営業利益 : 7,830億円（前年度比：+22.5%）

◆ オペレーション関連

- 純増数 : 437万契約（前年度比 : 1.3倍）
- 新料金プラン契約数* : 2,970万契約（前年度末比 : 1.7倍）
- ドコモ光 契約数* : 157万契約

主要な財務数値

U.S.
GAAP

(億円)	2014年度 通期 (1)	2015年度 通期 (2)	増減 (2) - (1)
営業収益	43,834	45,271	+1,437
営業費用	37,443	37,441	-3
営業利益	6,391	7,830	+1,440
当社に帰属する当期純利益	4,101	5,484	+1,383
設備投資	6,618	5,952	-665
フリー・キャッシュ・フロー *	2,956	5,987	+3,032

* 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。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

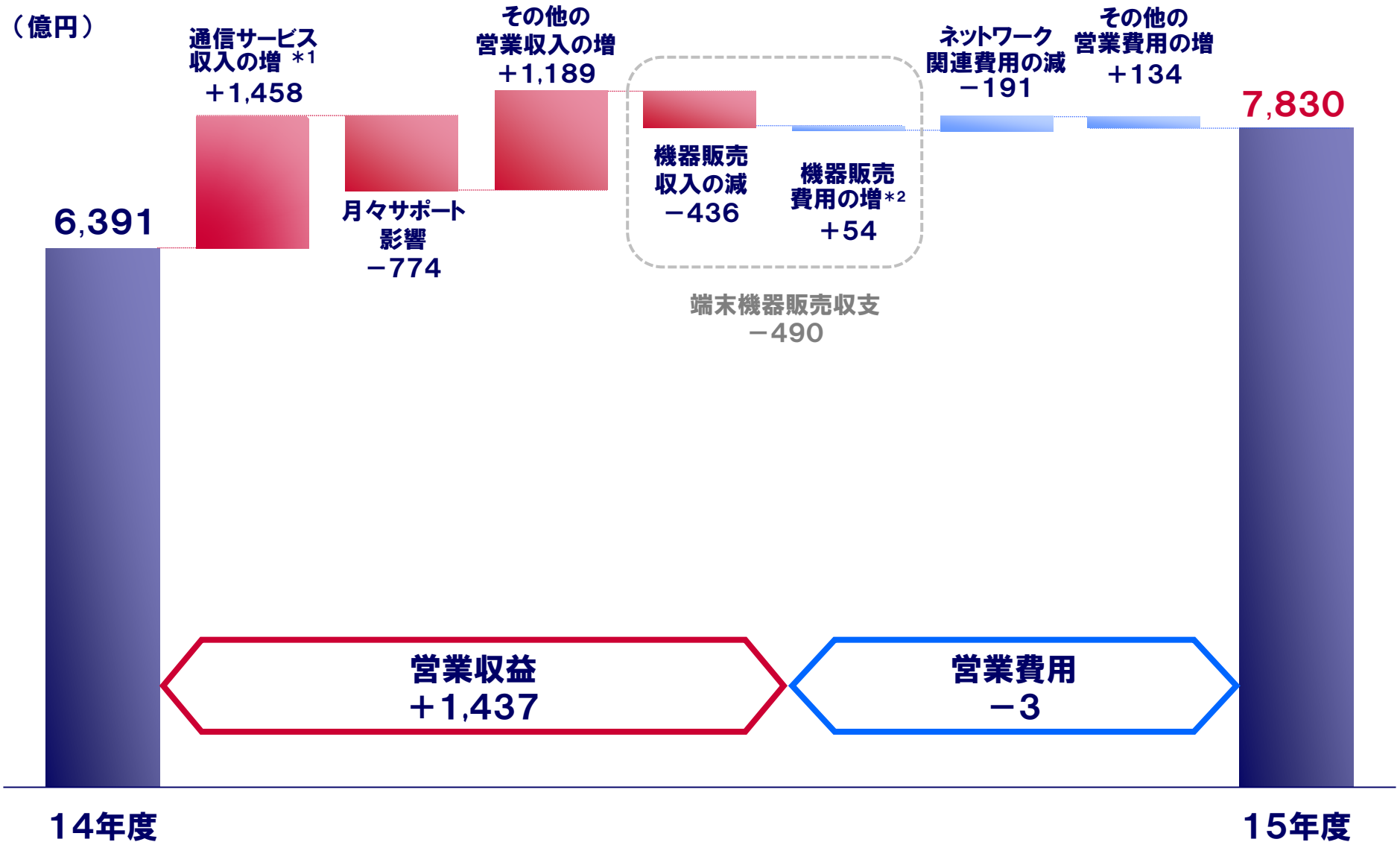
U.S.
GAAP

		2014年度 通期 (1)	2015年度 通期 (2)	増減 (2) - (1)
(億円)				
通信事業	営業収益	36,546	36,898	+352
	営業利益	6,361	7,089	+728
スマートライフ 事業	営業収益	4,433	5,041	+608
	営業利益	-24	465	+488
その他の 事業	営業収益	3,135	3,593	+458
	営業利益	54	277	+223
スマートライフ領域 ↓	<参考>			
	スマートライフ領域			
	営業収益	7,568	8,634	+1,066
	営業利益	30	742	+712

◆ 2014年度期末決算より、セグメントを見直し、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
◆ 2015年7月1日付の組織変更に伴い、2015年度 第2四半期より、従来の事業セグメントの区分上ではその他の事業に含まれていたM2M (Machine-to-Machineの略) サービスの一部を、スマートライフ事業へと変更

営業利益

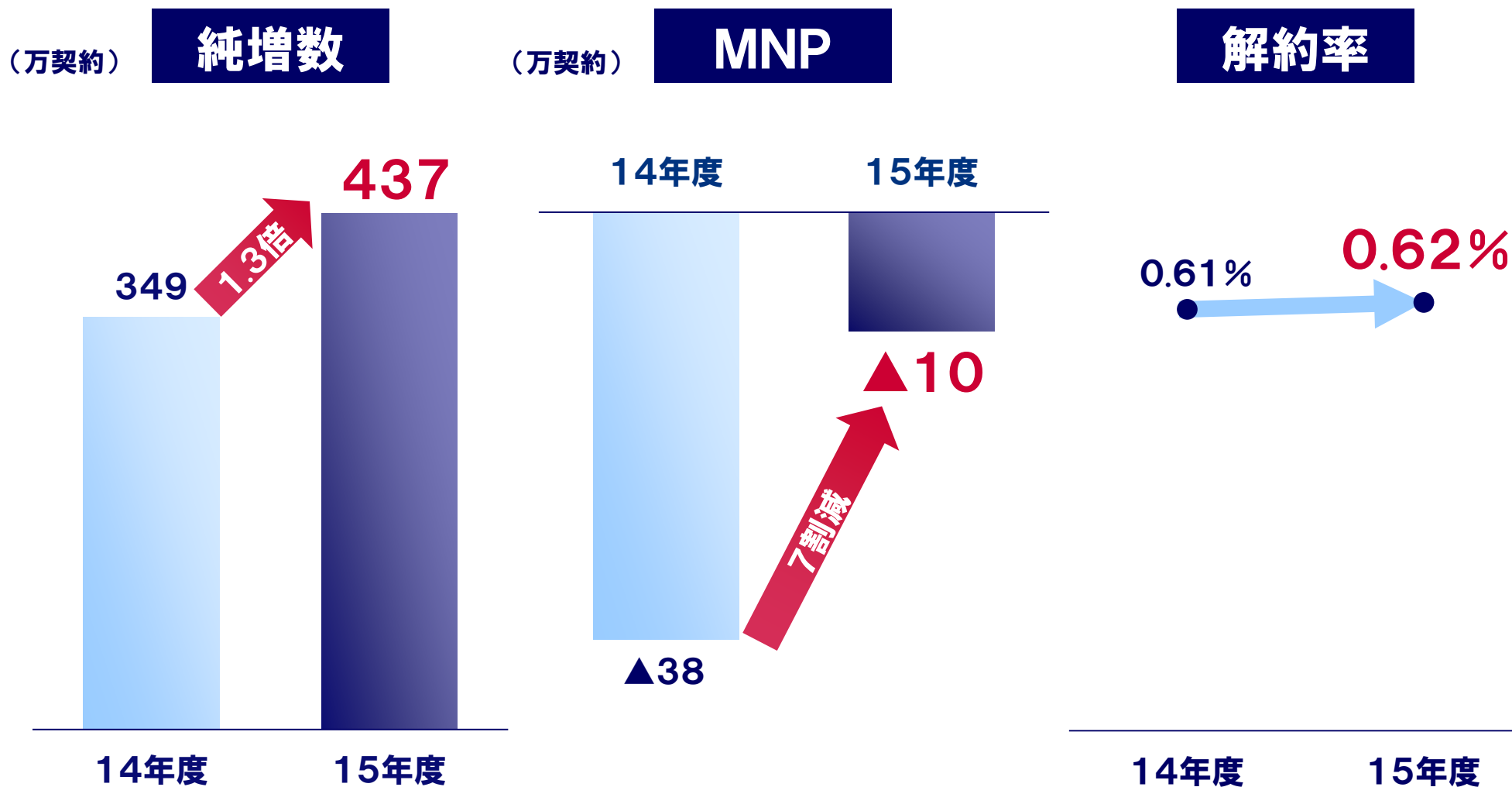
U.S.
GAAP



*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

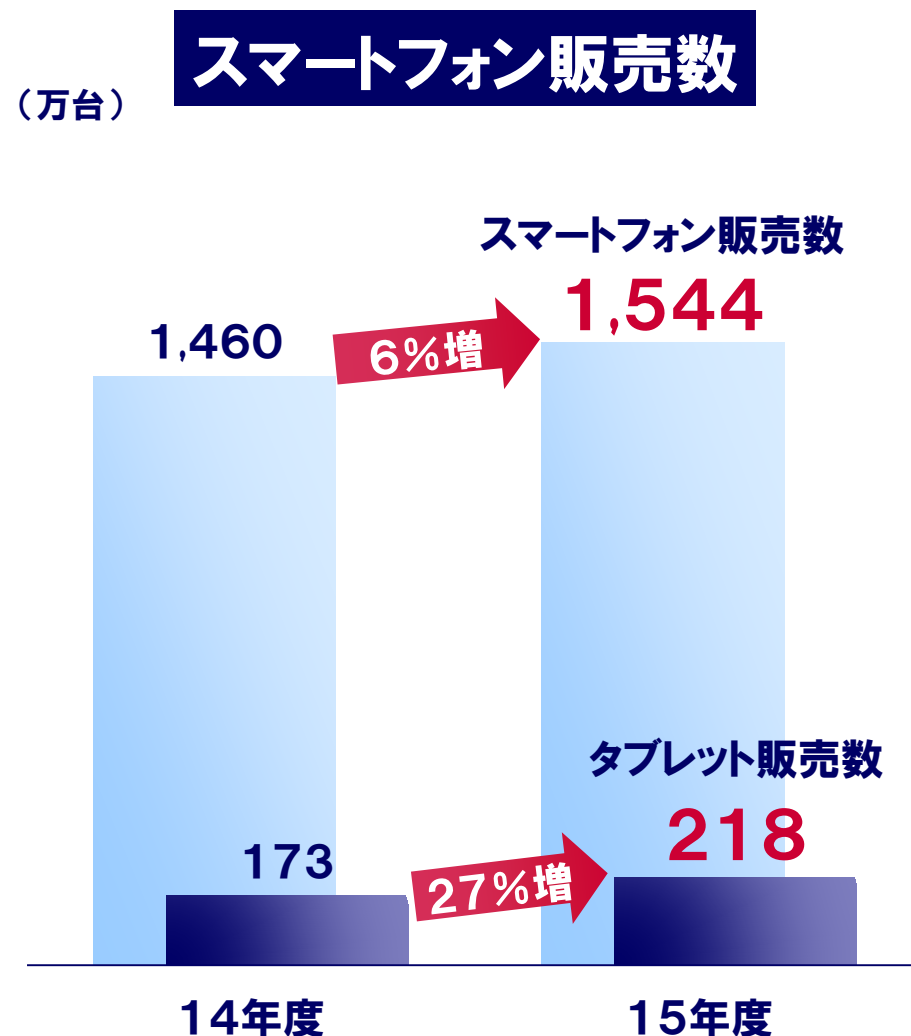
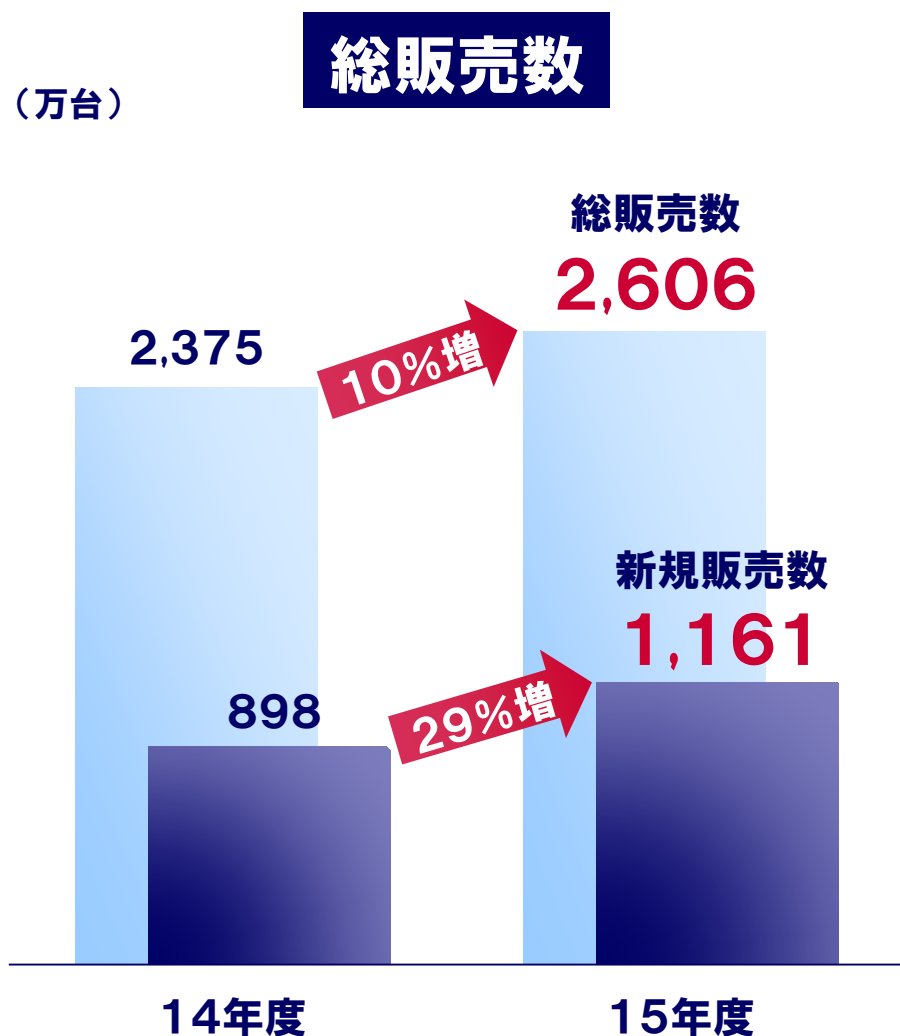
オペレーションの状況 ①

改善が継続



オペレーションの状況 ②

販売数も増加



新料金プラン

順調に拡大

契約数

4月12日に **3,000万** 契約突破

アップセル

Mパック以上 選択率 **約9割**

1GB追加率

1GBの追加データ購入率は **約3割**

◆ Mパック以上選択率 : 新料金プランデータパック及びシェアパックの回線数に占めるデータMパック・データLパック及びシェアパックの選択率。数値は 2015年度 第4四半期の実績
◆ 1GB追加データ購入率 : 1GB追加データ購入回数 ÷ バケットパック数。数値は 2015年度 第4四半期の実績

新料金プランの更なる充実

ご利用の少ない
お客様の
選択肢拡充

- シェアパック5の導入
- カケホーダイライトの適用拡大

3月1日開始

2年後に
解約金あり、なし
を選択可能

- 選べる2つのコースを新設
「ずっとドコモ割コース」、「フリーコース」

6月1日開始

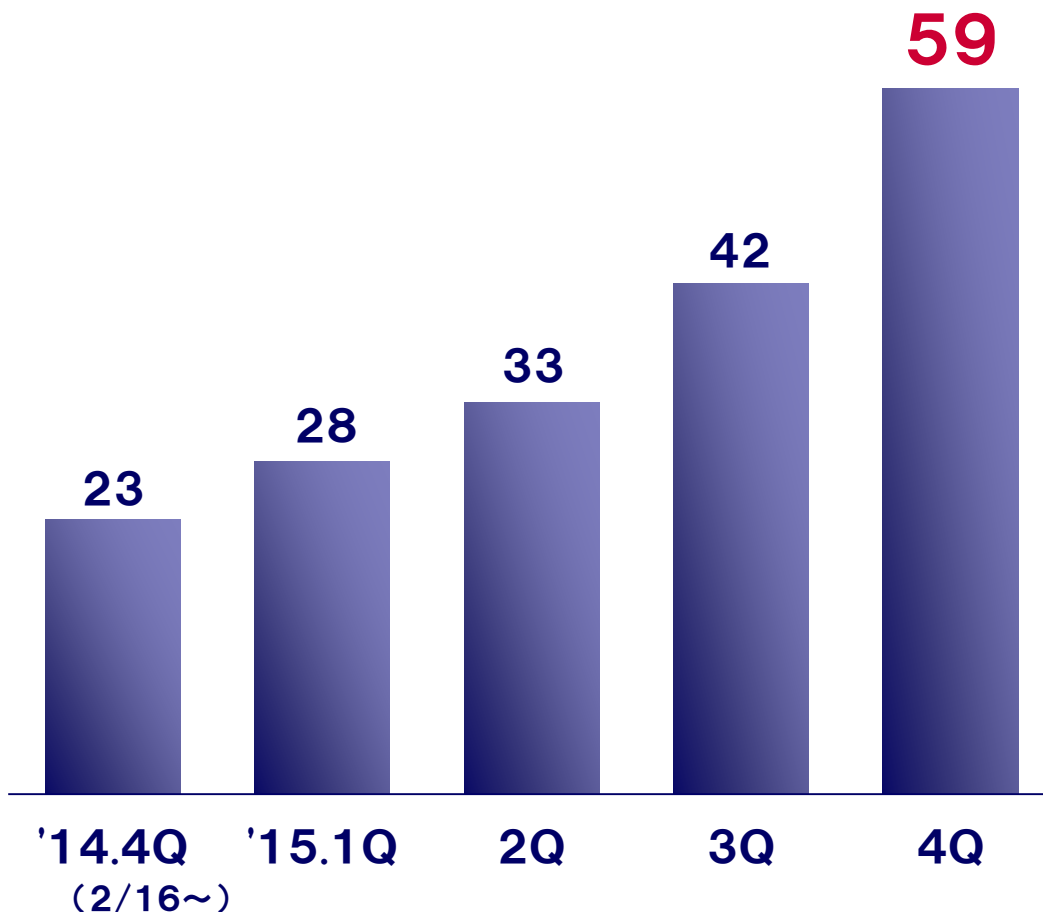
長くご利用の
お客様へ更なる
おトク度アップ

- 「ずっとドコモ割」の更なる拡大
- 「更新ありがとうポイント」の開始

6月1日開始

累計申込数 184万件

(万申込)



アップセル

ドコモ光の **3割超** が
上位プランへ移行

新規獲得

ドコモ光の **5割超** が
モバイル新規契約

家族利用促進

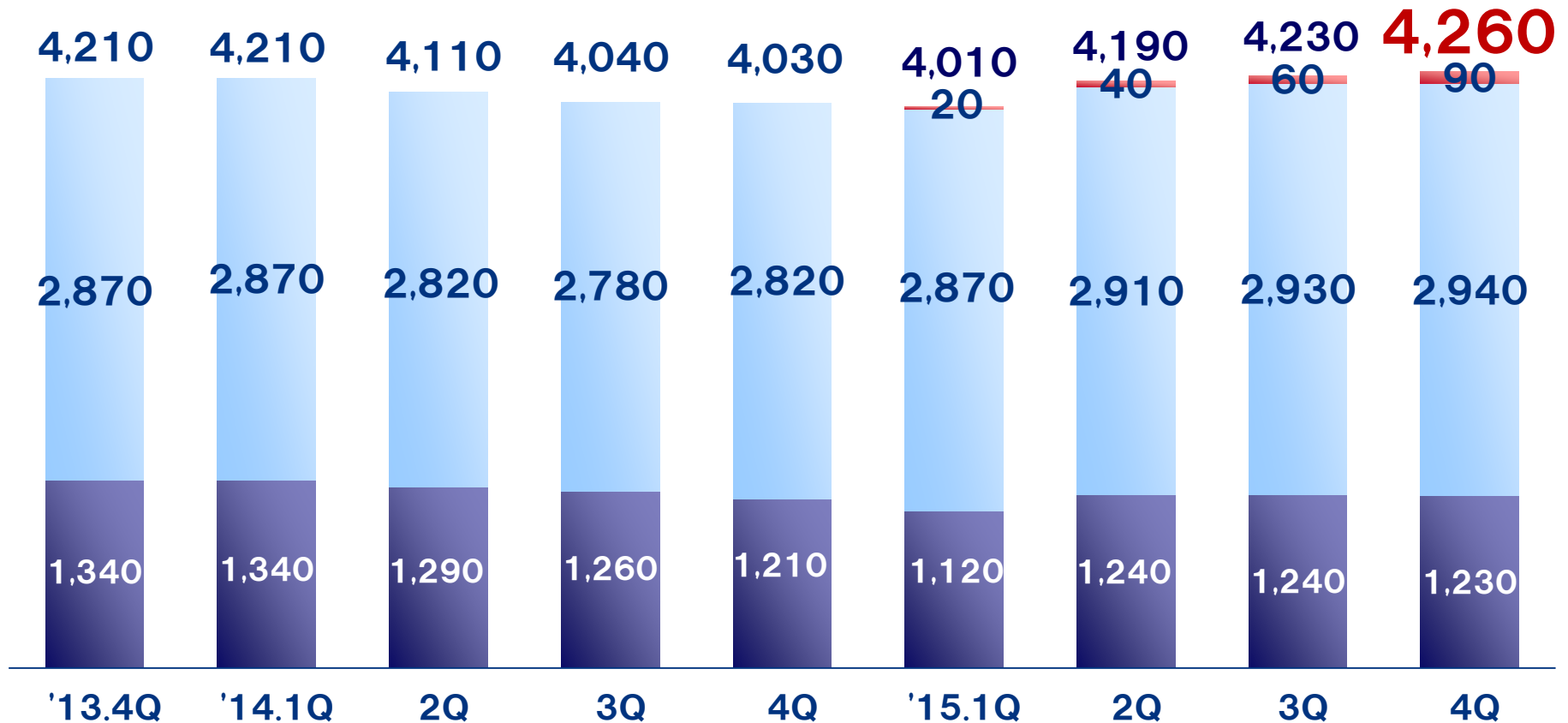
ドコモ光の **6割超** が
シェアパックを選択

ARPU・MOU

回復が継続

(円)

■音声ARPU ■パケットARPU ■ドコモ光ARPU



MOU
(分)

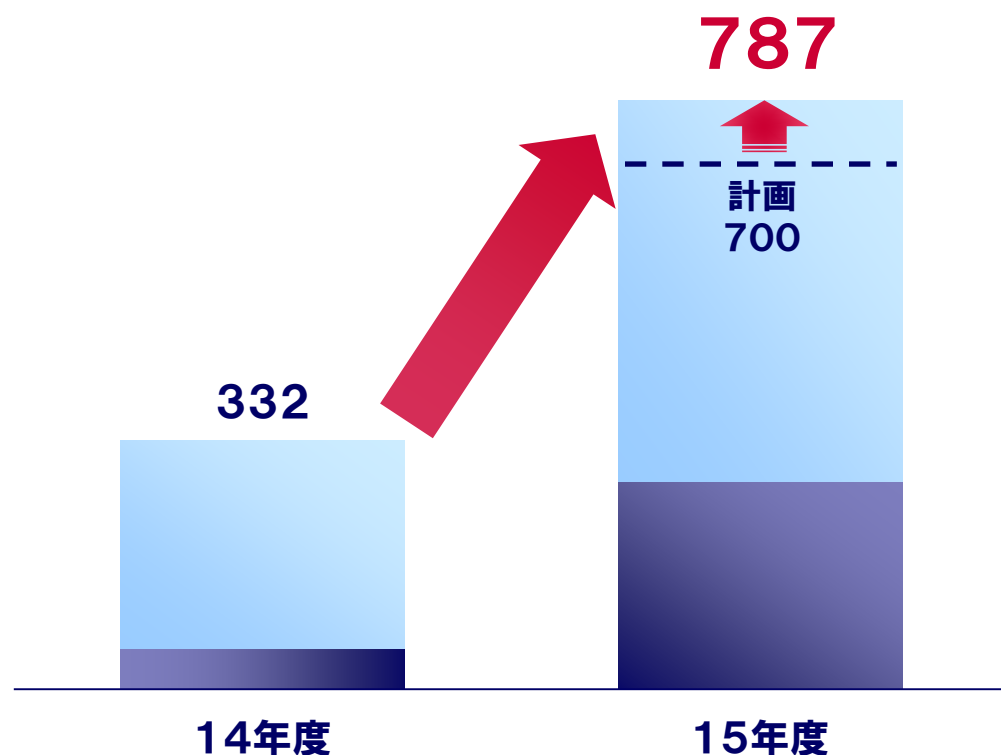
113	111	121	128	126	129	134	136	135
-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

◆ ARPU・MOU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

計画を上回る営業利益

(億円)



主なサービス等

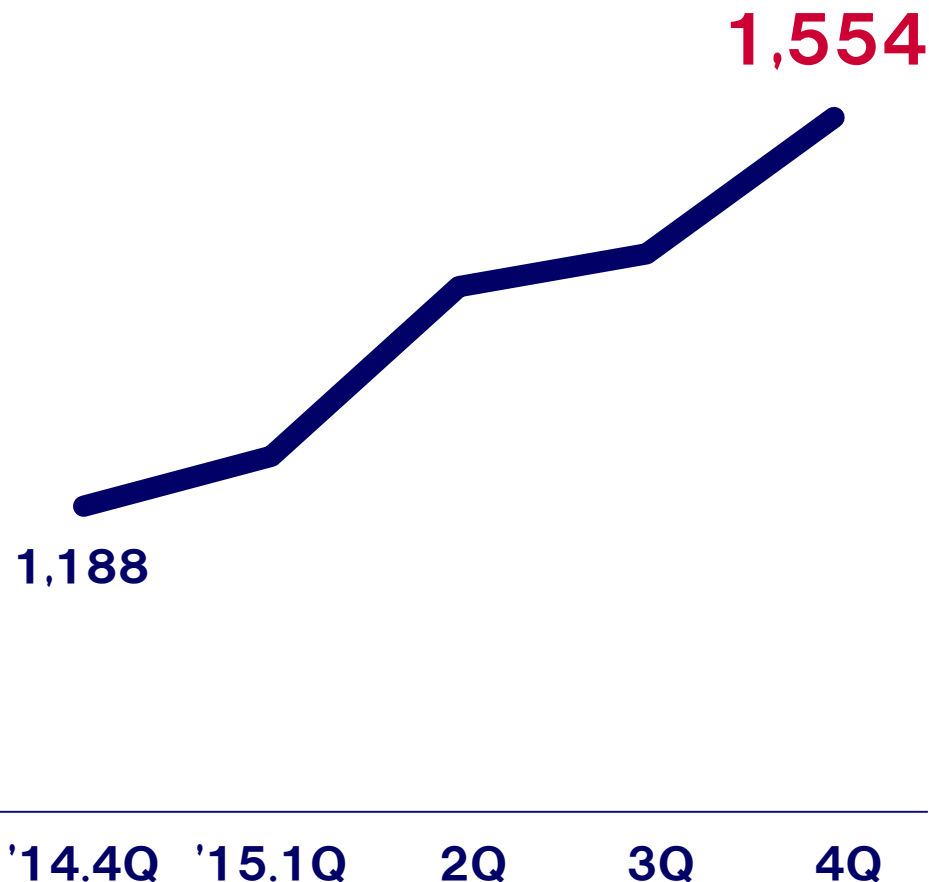
- スマートライフ事業
 - コンテンツサービス
 - 金融・決済サービス
 - グループ会社
- その他の事業
 - 法人ソリューション
 - あんしん系サポート 等

dマーケット 契約数

コンテンツ
サービス

成長が継続

(万契約)



契約数（3月末時点）

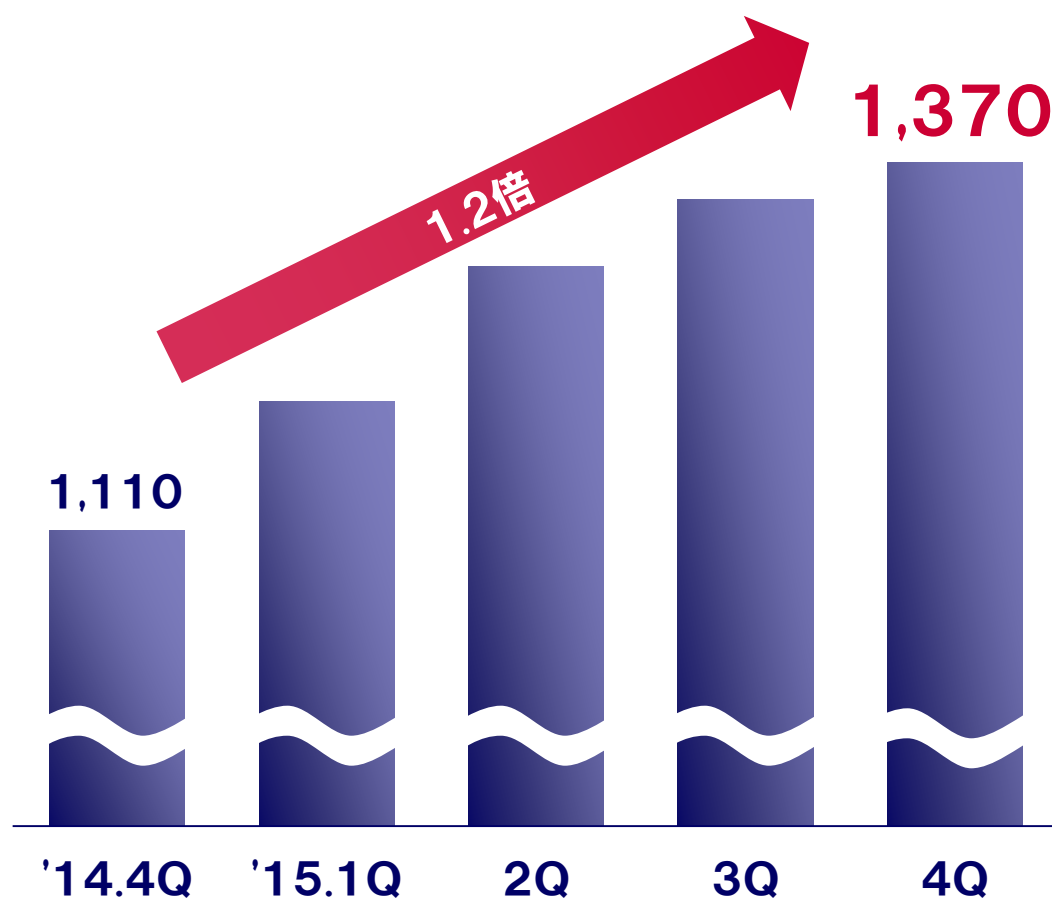
dTV	dアニメストア
499万契約	204万契約
dヒッツ	dグルメ
375万契約	103万契約
dキッズ	dマガジン
47万契約	325万契約

dマーケット 1人あたり利用料

コンテンツ
サービス

着実に成長

(円)



◆ 四半期ごとのdマーケット1人あたり利用料は、四半期合計のdマーケット取扱高を、四半期各月のユニークユーザ数を合計した数値で除した数値。金額は税抜



dカード・dポイント

金融・決済
サービス

順調に拡大

dカード



契約数

1,643万

純増数 (15.4Q)

32万

dポイント



dポイントクラブ 会員数

約5,800万

dポイントカード 登録数

366万

利益成長に貢献



ABC Cooking Studio

**docomo
HEALTHCARE**



ワンダーコア

300万台突破

セラフィット

300万枚突破

会員数

28万人

店舗数

130店舗以上へ拡大

カラダのキモチ・
からだの時計契約数

188万契約



dヘルスケアパック

4月19日開始

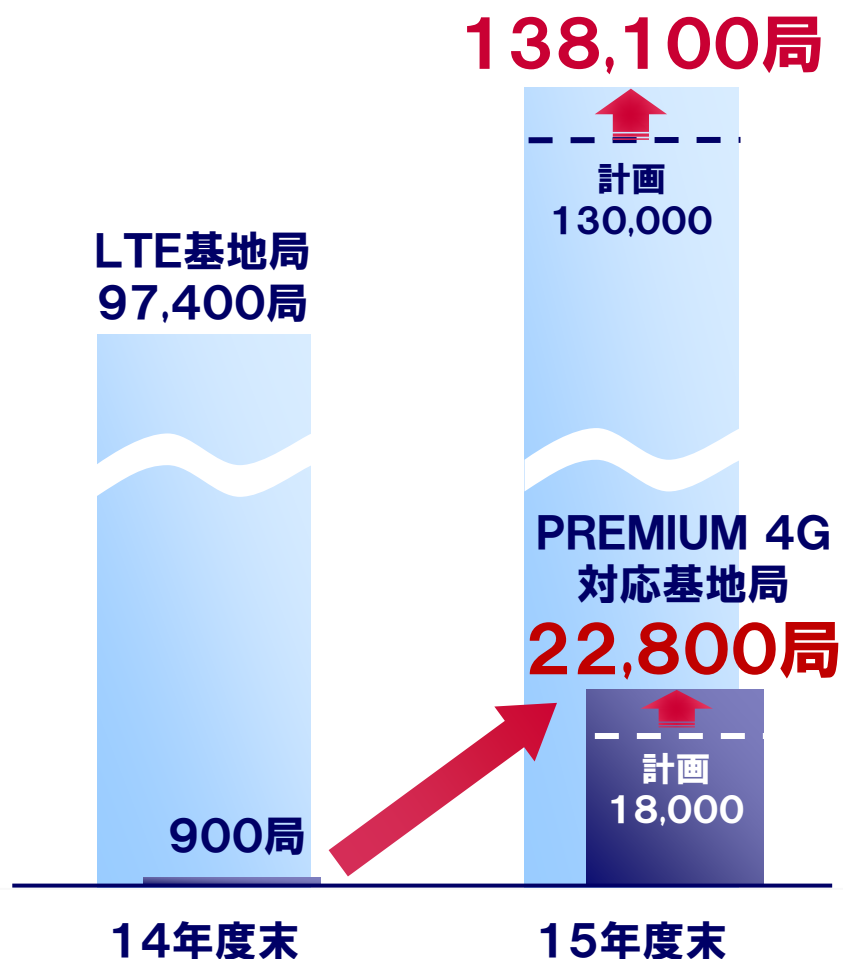
+dの取組み

パートナー企業が順調に拡大



LTE ネットワーク

PREMIUM 4G 計画を上回る展開



PREMIUM 4G

全国976都市へ拡大

国内最速 300Mbps

全国644都市へ拡大

6月からさらに高速化

3.5GHz帯の
CA追加

370Mbps

3つの周波数の
CAを大束化

国内最速

375Mbps

◆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3月末現在

◆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
370Mbpsサービスについては、3.5GHz・1.7GHzの2つの周波数帯を使用。375Mbpsサービスについては、2GHz・1.7GHz・800MHzの3つの周波数帯を使用

コスト効率化

計画を上回る効率化

(億円)

14年度

15年度

▲1,200

計画
▲2,200

▲200 追加

▲3,600

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

2015年度決算 まとめ

- 対前年度 増収増益。営業利益が7,830億円まで回復
- スマートライフ領域の営業利益が787億円*まで成長、利益回復を牽引
「+d」のパートナーも順調に拡大中
- 新料金プランが基盤となり、オペレーション数値やARPUの改善が継続
モバイル通信サービス収入が対前年度プラスに
- 計画を上回る2,400億円のコスト効率化を達成
- 計画を上回るLTEネットワークの展開
PREMIUM 4Gの国内最速300Mbpsは644都市に拡大
- 5,000億円上限の自己株式の取得を発表し、約3,075億円を取得済

1. 2015年度 決算概況

- ◆ 主要な財務数値、セグメント別実績
- ◆ オペレーションの状況

2. 2016年度 業績予想 等

2016年度 業績予想

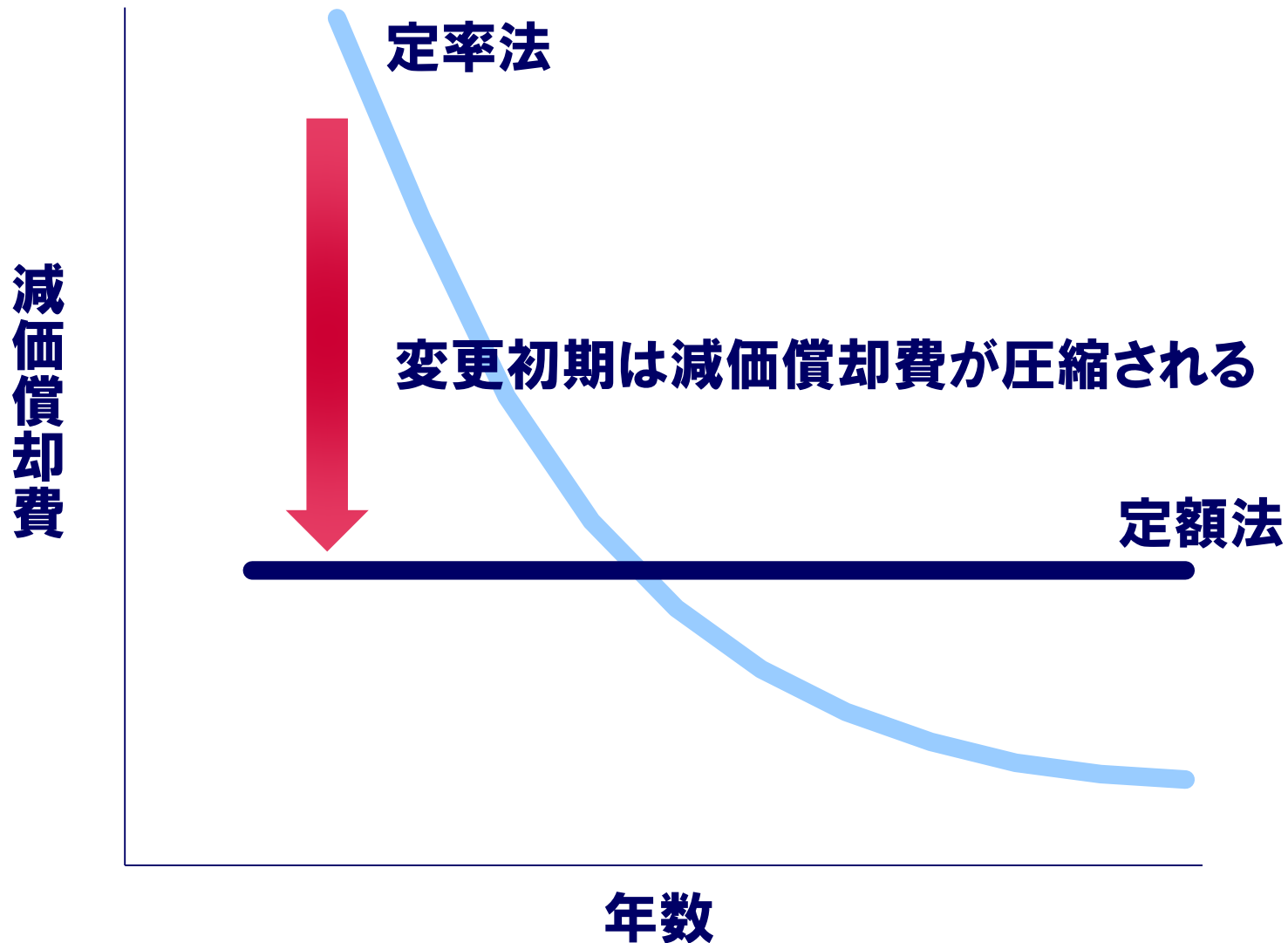
U.S.
GAAP

(億円)	2015年度 通期 (1)	2016年度 通期予想 (2)	増減 (2) - (1)
営業収益	45,271	46,200	+929
営業費用	37,441	37,100	-341
営業利益	7,830	9,100	+1,270
当社に帰属する当期純利益	5,484	6,400	+916
設備投資	5,952	5,850	-102
フリー・キャッシュ・フロー *	5,987	6,000	+13

* 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。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

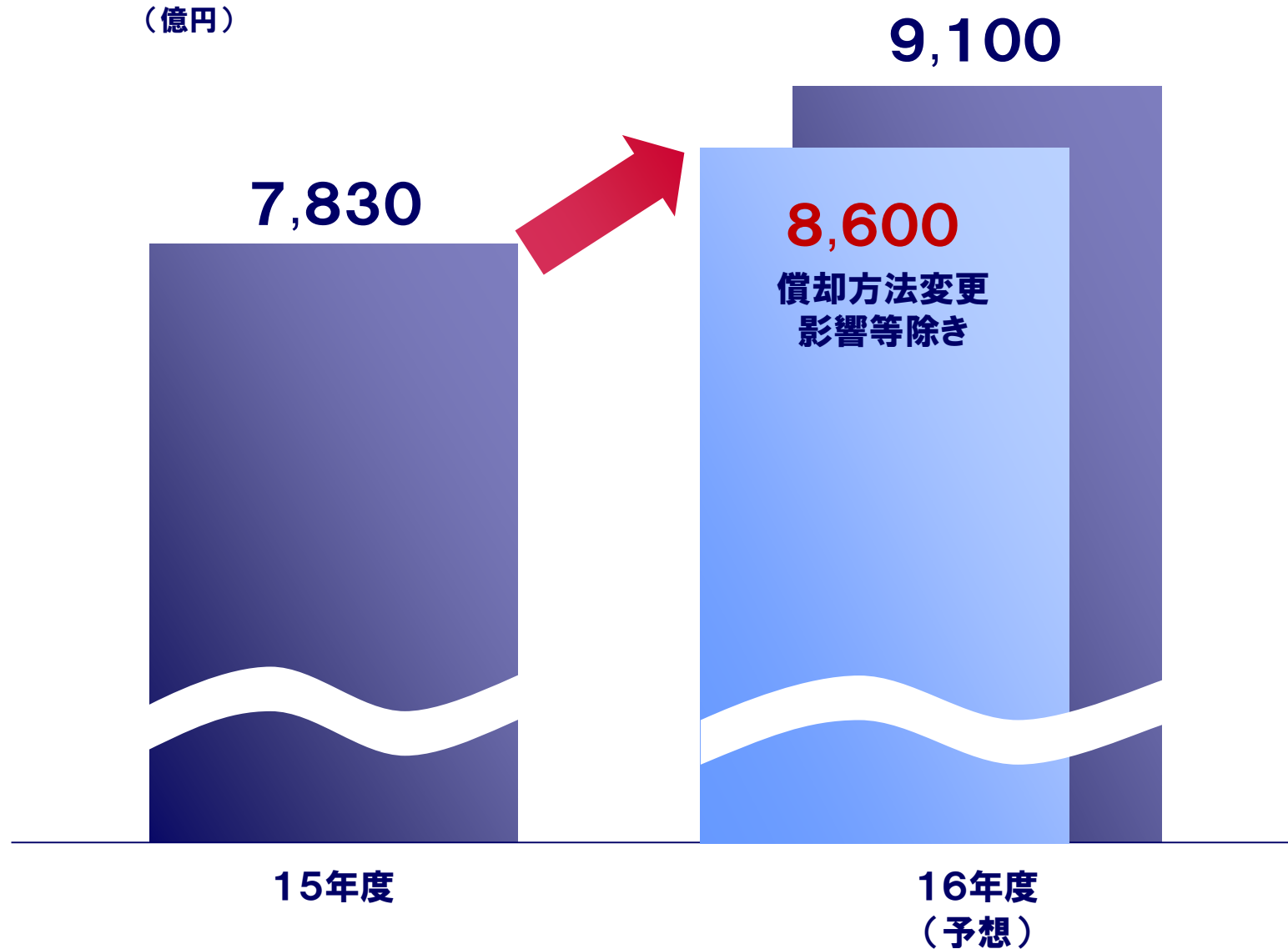
減価償却方法の変更

定率法から定額法へ



2016年度 営業利益

U.S.
GAAP



2016年度 主要な目標

1年前倒しへ

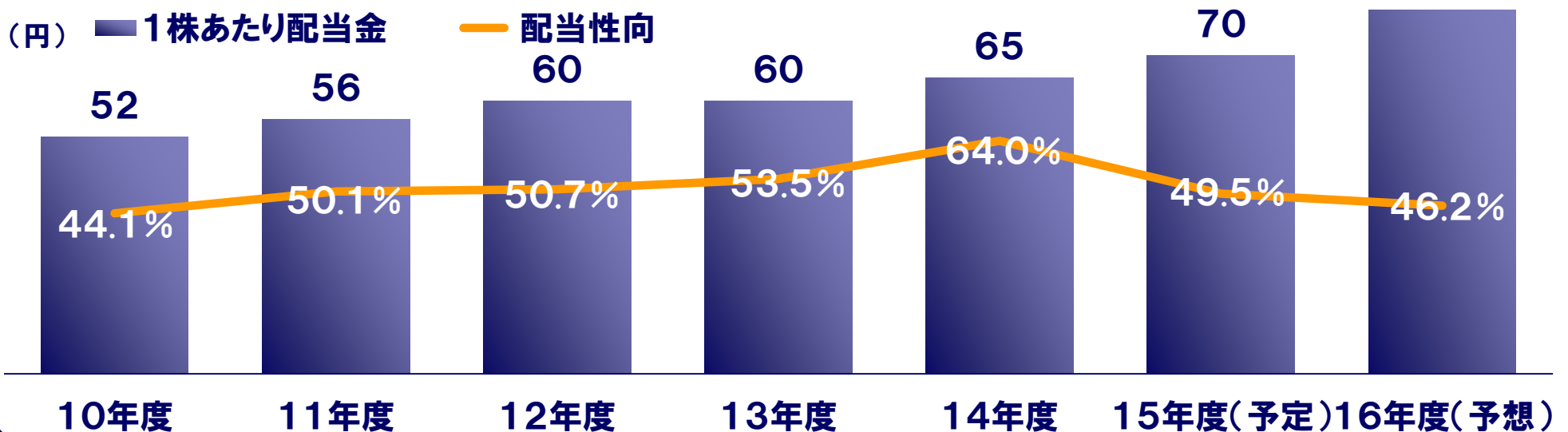
(億円)		2016年度 予想	2017年度 中期目標
営業利益 (償却方法変更影響等 除き)		9,100 (8,600)	8,200 以上
再) スマートライフ領域		1,200	1,000 以上
コスト効率化 (2013年度比)		▲4,400 *	▲4,000 以上
設備投資額		5,850	2015年度～2017年度 6,500 以下

1年前倒し

株主還元

1株当たり配当金(年間)

10円増配の80円



自己株式の取得（東京証券取引所における市場買付け）

- 取得株数：約 9,913万株（上限）
- 取得金額：約 1,925億円（上限）
- 取得期間：2016年5月2日～2016年12月31日

いつか、あたりまえになることを。



Appendices

セグメントに含まれるサービス等

通信事業

モバイル通信サービス収入

- ・LTE (Xi) サービス
- ・国際サービス
- ・端末機器販売
- ・FOMAサービス

光通信サービス及びその他の通信サービス収入

- ・光通信サービス
- ・衛星電話サービス
- ・海外ケーブルテレビサービス 等

スマートライフ事業

コンテンツサービス (dマーケット等)

- ・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

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
- ・メディカルデータベース 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

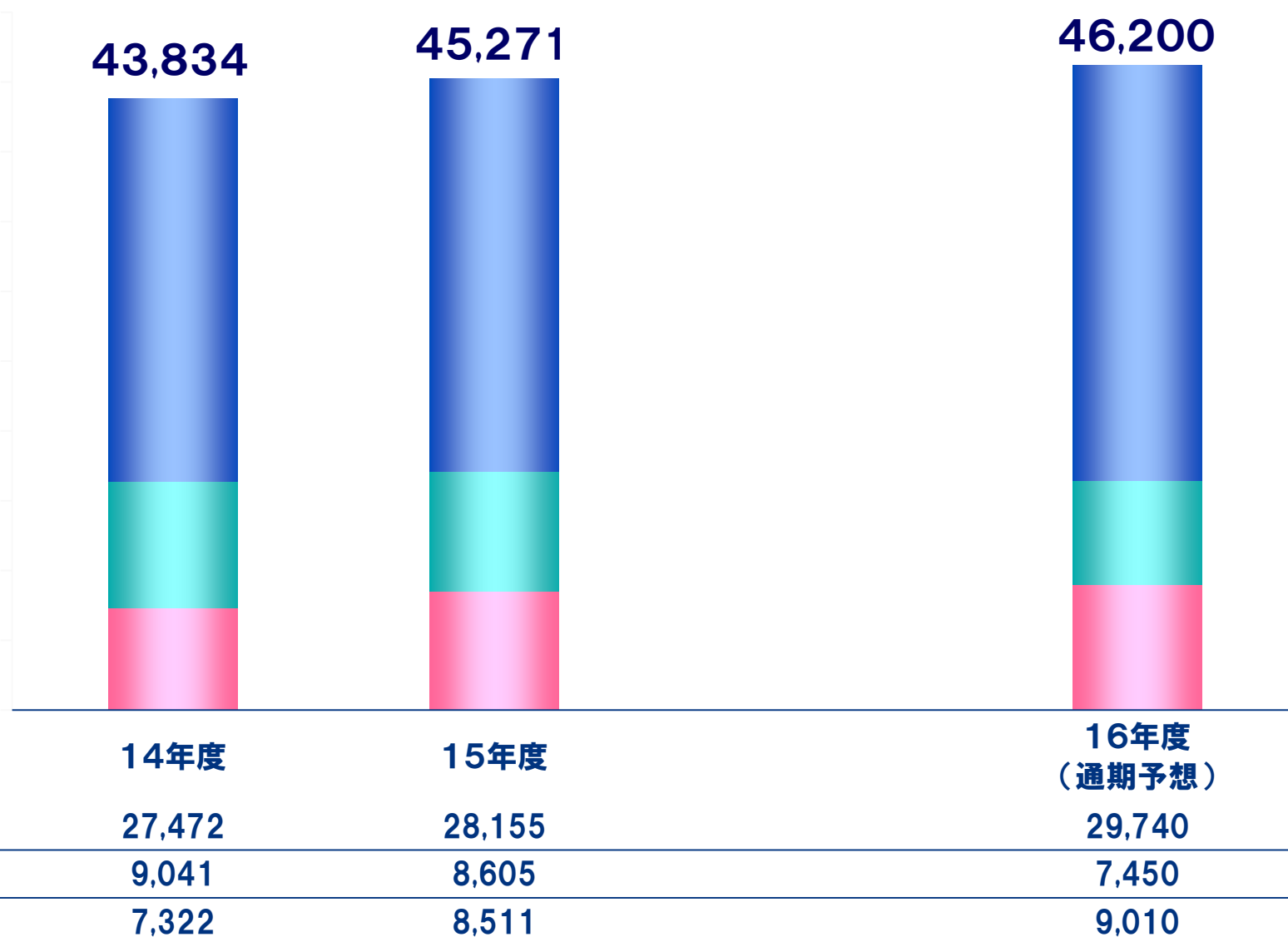
その他の事業

- ・ケータイ補償サービス
- ・システム開発・販売・保守受託 等

営業収益の推移

U.S.
GAAP

(単位: 億円)

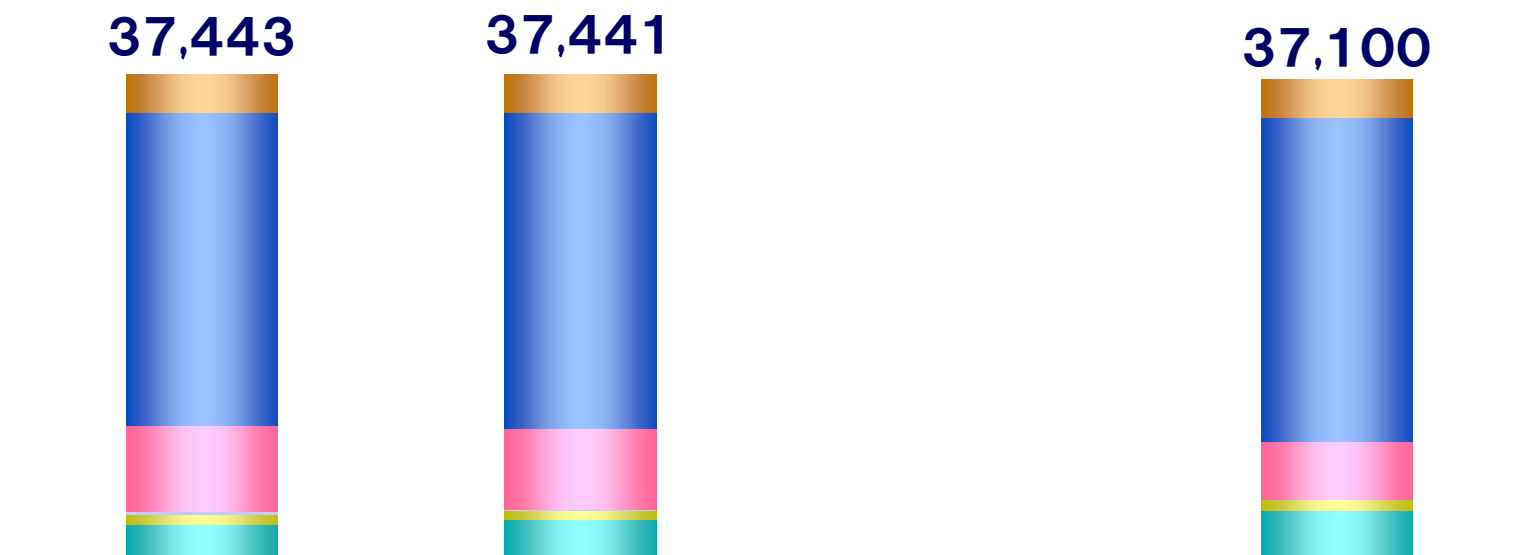


◆「国際サービス収入」は「通信サービス」に含む

営業費用の推移

U.S.
GAAP

(単位:億円)



■ 人件費

■ 経費

■ 減価償却費

■ 減損損失

■ 固定資産除却費

■ 通信設備使用料

■ 租税公課

14年度

15年度

16年度
(通期予想)

2,865

2,862

2,930

24,181

24,359

24,970

6,598

6,259

4,480

302

91

-

695

688

810

2,403

2,769

3,510

401

413

400

(再掲)収益連動経費 *

12,810

12,624

12,040

(再掲)その他経費

11,370

11,735

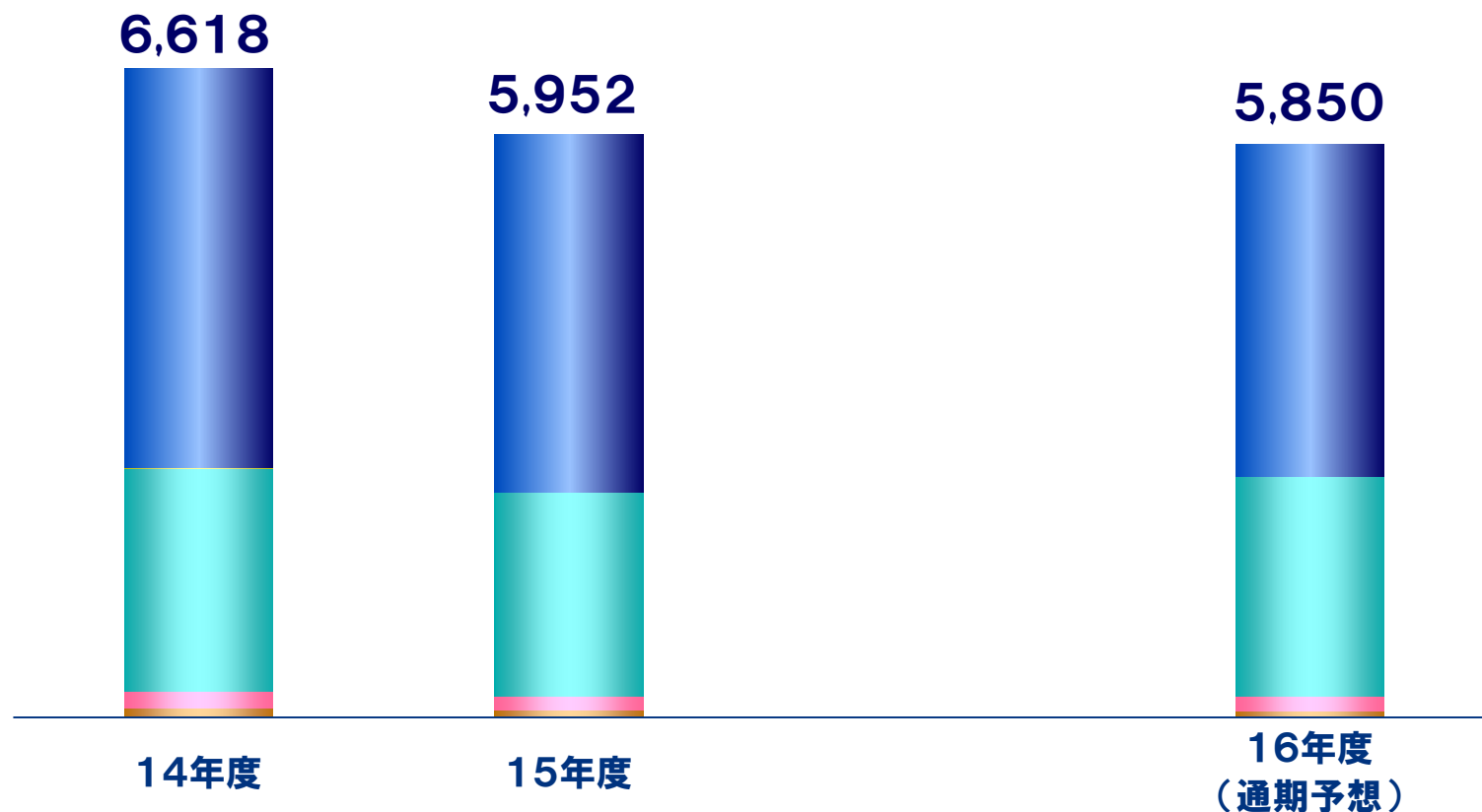
12,930

*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)



■ 通信事業 (LTE (Xi))	4,067	3,654	3,390
■ 通信事業 (FOMA)	14	3	0
■ 通信事業 (その他)	2,273	2,082	2,240
■ スマートライフ事業	172	139	150
■ その他	91	75	70

主要なオペレーション数値

		2014年度 (1)	2015年度 (2)	増減 (2) - (1)	2016年度 (通期予想)
オペレーション数値	契約数(千契約)	66,595	70,964	+4,368	75,300
	LTE(Xi)	30,744	38,679	+7,934	44,600
	FOMA	35,851	32,285	▲3,566	30,700
	通信モジュールサービス	4,176	4,807	+631	-
	spモード契約数(千契約)	28,160	32,463	+4,303	35,100
	iモード契約数(千契約)	22,338	18,770	▲3,569	16,500
	純増数(千契約)	3,490	4,368	+878	4,400
	総販売数(千台) ※端末持込分含む	23,751	26,058	+2,307	25,400
	LTE(Xi)	17,197	20,831	+3,635	-
	FOMA	6,554	5,226	▲1,328	-
	スマートフォン販売数(千台)	14,595	15,443	+848	14,200
	スマートフォン利用数(千台)	28,748	32,914	+4,167	-
	ドコモ光契約数(千契約)	83	1,567	+1,484	-

◆ 契約数については、各期末の数値

ARPU・財務指標

		2014年度 (1)	2015年度 (2)	増減 (2) - (1)	2016年度 (通期予想)
A R P U	ARPU【円】	4,100	4,170	+70	4,390
	音声ARPU	1,280	1,210	▲70	1,240
	バケットARPU	2,820	2,910	+90	2,980
	ドコモ光ARPU	0	50	+50	170
	旧ARPU【円】	4,370	4,420	+50	-
	音声ARPU	1,180	1,090	▲90	-
	バケットARPU	2,600	2,620	+20	-
	スマートARPU	590	710	+120	-
財 務 指 標	EBITDAマージン（％） ※EBITDA÷営業収益	31.2	32.1	+0.9	30.3
	ROE（％） ※当社に帰属する当期純利益÷株主資本*	7.4	10.3	+2.9	11.9
	株主資本比率（％） ※株主資本÷総資産	75.3	73.5	▲1.8	74.3
	D/E レシオ（倍） ※有利子負債÷株主資本	0.041	0.042	+0.001	0.041
	EPS（円） ※1株当り当社に帰属する当期純利益	101.55	141.30	+39.75	173.22

◆ ROEの計算に使用している株主資本は前期末と当期末の平均値

ARPU ・ MOU

■ 音声ARPU

■ パケットARPU

■ ドコモ光ARPU

(単位:円)



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

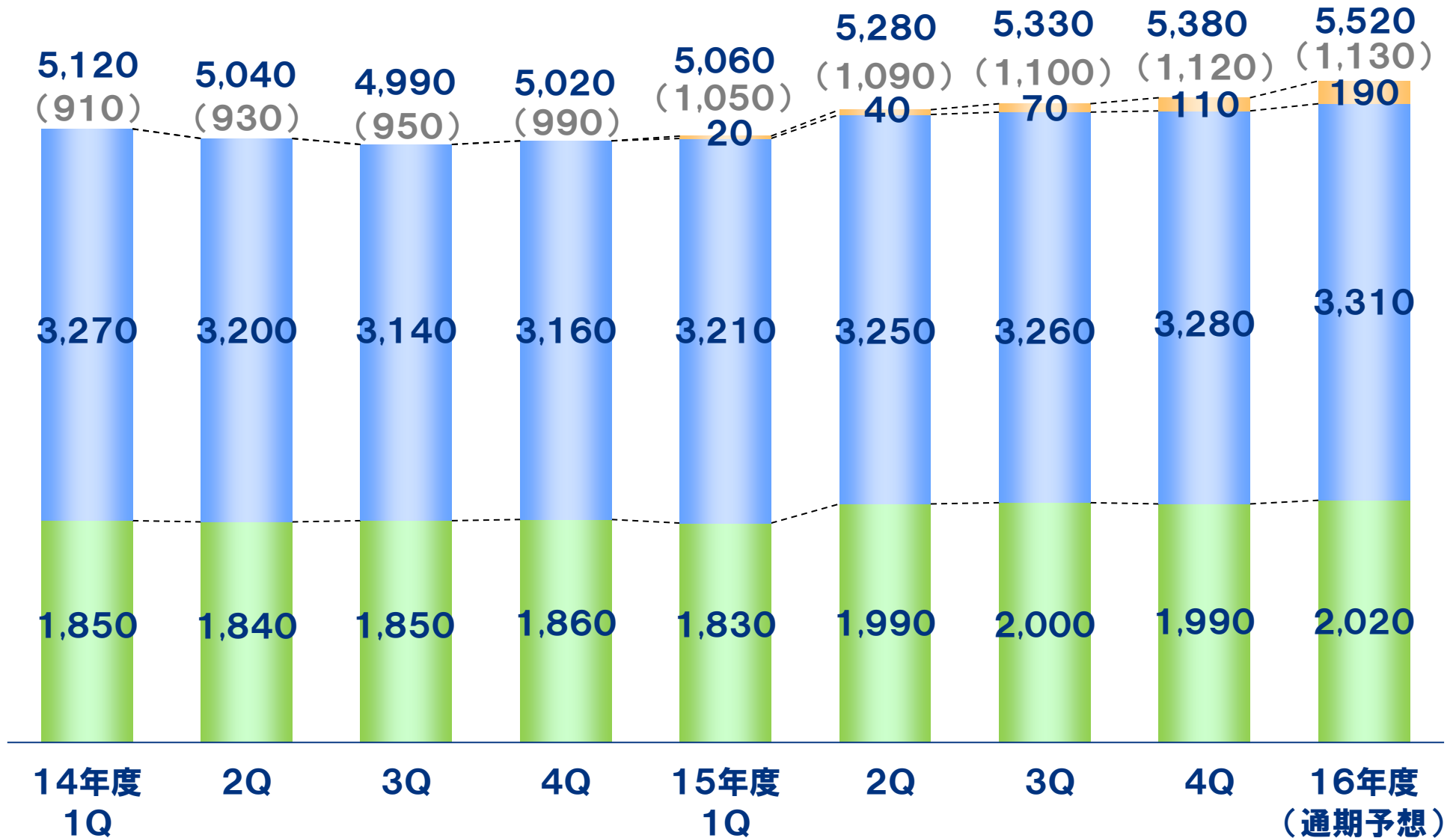
ARPU (割引適用額除き)

(単位:円)

■音声ARPU

■パケットARPU

■ドコモ光ARPU



◆ 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について」を参照

※ ()内の数値は割引適用額

いつか、あたりまえになることを。



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利用者当たり月間平均収入

1利用者当たり月間平均収入(ARPU)は、1利用者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用います。ARPUは通信サービス収入(一部除く)を、当該期間の稼動利用者数で割って算出されています。こうして得られたARPUは1利用者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利用者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+ドコモ光ARPU

- ・音声ARPU:音声ARPU関連収入(基本使用料、通話料)÷稼動利用者数
- ・パケットARPU:パケットARPU関連収入(月額定額料、通信料)÷稼動利用者数
- ・ドコモ光ARPU:ドコモ光ARPU関連収入(基本使用料、通話料)÷稼動利用者数

なお、パケットARPUとドコモ光ARPUの合算値をデータARPUと称します。

③ 稼動利用者数の算出方法

当該期間の各月稼動利用者数((前月末利用者数+当月末利用者数)÷2)の合計

(注) 利用者数は、以下のとおり、契約の数を基本としつつ、一定の契約の数を除外して算定しています。

利用者数 = 契約数

- ー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」、「ドコモビジネスランシーバー」並びに仮想移動体通信事業者(MVNO)へ提供する卸電気通信役務及び事業者間接続に係る契約数
- ーXi契約及びFOMA契約と同一名義のデータプラン契約数

なお、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」、「ドコモビジネスランシーバー」並びに仮想移動体通信事業者(MVNO)へ提供する卸電気通信役務及び事業者間接続に係る収入は、ARPUの算定上、収入に含めていません。

事業等のリスク

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留意ください。

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、新たな事業領域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があり得ること
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 NTTドコモまたは該当する各社の登録商標または商標です。