
2016年度 第1四半期
決算説明会

NTT
docomo

2016年7月29日

「更なる価値」をお客さま・世の中へ

モバイルICTの
高度化
(デバイス/NW/ソフトウェア)



新たな発想



スピード

サービスの創造・進化

お客さま一人ひとり・家族の
楽しさ、便利、安心

「+ d」の促進

「社会的課題」の解決
「地方創生」・「2020」に向けた
新たなソリューション

あらゆる基盤の強化

コスト構造改革

NW・研究開発
(IoT・AI/ 5G/サービス)

顧客基盤の拡大

「更なる価値」をお客さま・世の中へ

(サービス協創への転換)

×

コーポレート・ガバナンスの強化

||

「お客さまサービスの向上」「企業の持続的発展」

を両立する健全な会社

(お客さま、社会、株主、取引先、社員からの信頼)

1. 決算概況

- ◆ 財務数値・セグメント別実績

2. 通信事業

- ◆ オペレーション・ARPU
- ◆ ネットワーク・コスト効率化

3. スマートライフ領域

- ◆ 営業利益・主なサービス
- ◆ + d の促進

4. サマリー

対前年同期 増収増益 順調な滑り出し

U.S.
GAAP

◆ 業績

- 営業収益 : 11,087億円 (前年同期比 : + 3.0%)
- 営業利益 : 2,993億円 (前年同期比 : +27.1%)

◆ セグメント別 営業利益

- 通信事業 : 2,704億円 (前年同期比 : +27.3%)
- スマートライフ領域 : 289億円 (前年同期比 : +25.7%)

主要な財務数値

U.S.
GAAP

(億円)	2015年度 1Q (1)	2016年度 1Q (2)	増減 (2) - (1)
営業収益	10,769	11,087	+ 318
営業費用	8,415	8,094	- 321
営業利益	2,354	2,993	+ 639
当社に帰属する当期純利益	1,688	2,069	+ 381
設備投資	931	971	+ 40
フリー・キャッシュ・フロー *	654	349	- 305

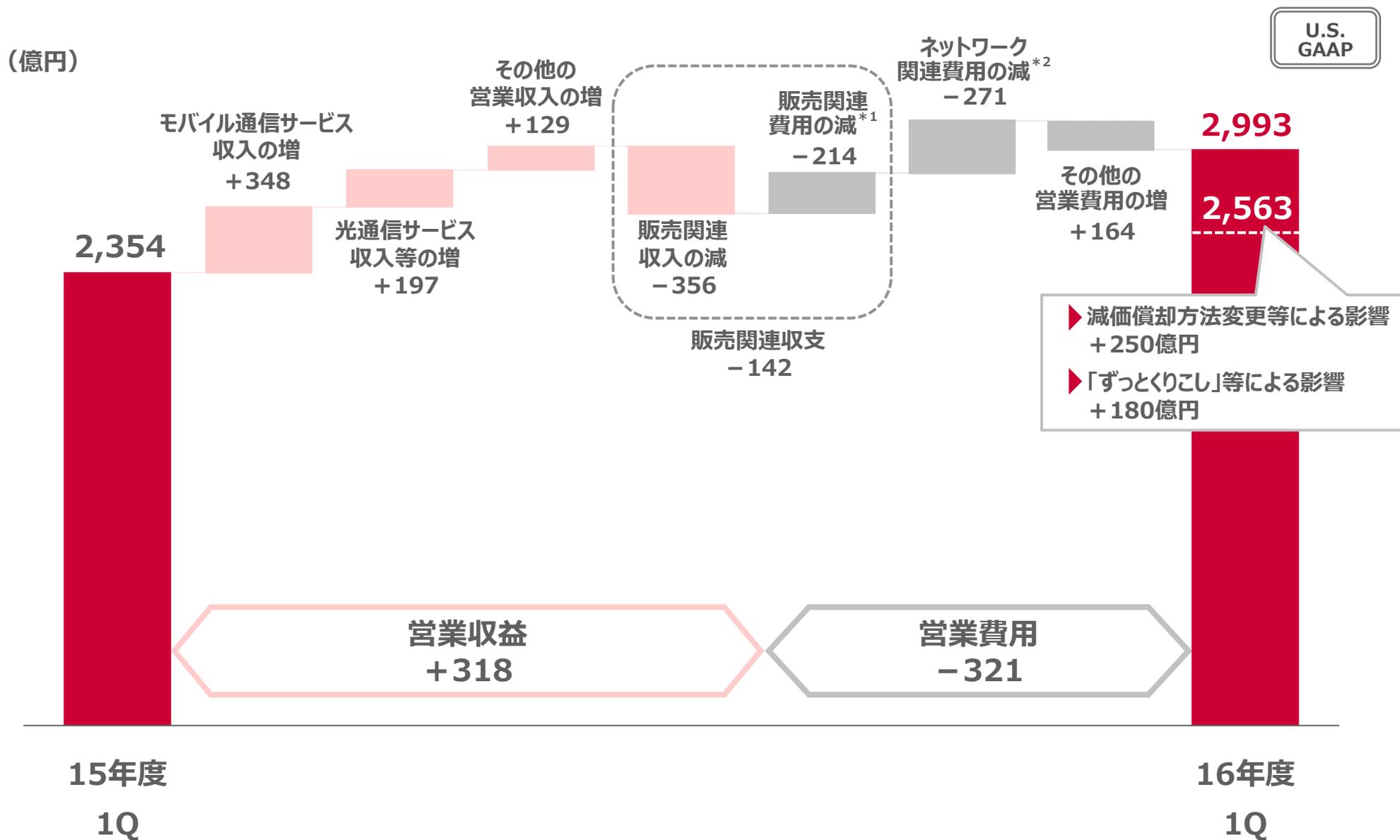
* 数値の算定については、当社ホームページ (www.nttdocomo.co.jp) 内の「株主・投資家情報」を参照。フリー・キャッシュ・フロー算定にあたっては、期間3ヶ月超の資金運用を目的とした金融商品の取得、償還及び売却による増減を除く

セグメント別 実績

U.S.
GAAP

(億円)		2015年度 1Q (1)	2016年度 1Q (2)	増減 (2) - (1)	
通信事業	営業収益	8,786	8,949	+163	
	営業利益	2,124	2,704	+580	
スマートライフ 領域	営業収益	2,043	2,201	+158	
	営業利益	230	289	+59	
	スマートライフ事業	営業収益	1,184	1,252	+69
		営業利益	169	172	+3
	その他の事業	営業収益	859	948	+89
		営業利益	61	117	+56

営業利益



*1 端末機器原価、代理店手数料の合計 *2 減価償却費、固定資産除却費、通信設備使用料の合計

1. 決算概況

- ◆ 財務数値・セグメント別実績

2. 通信事業

- ◆ オペレーション・ARPU
- ◆ ネットワーク・コスト効率化

3. スマートライフ領域

- ◆ 営業利益・主なサービス
- ◆ + d の促進

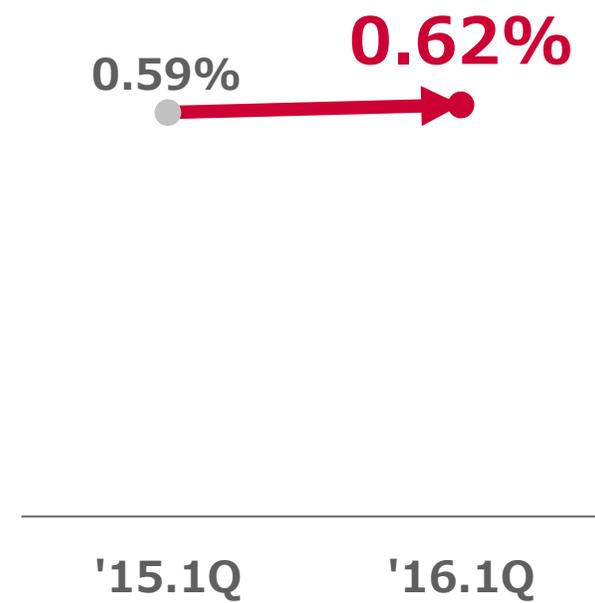
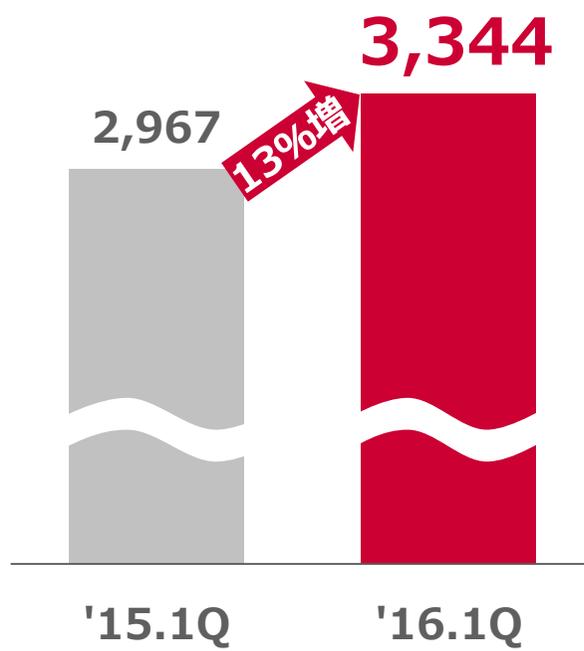
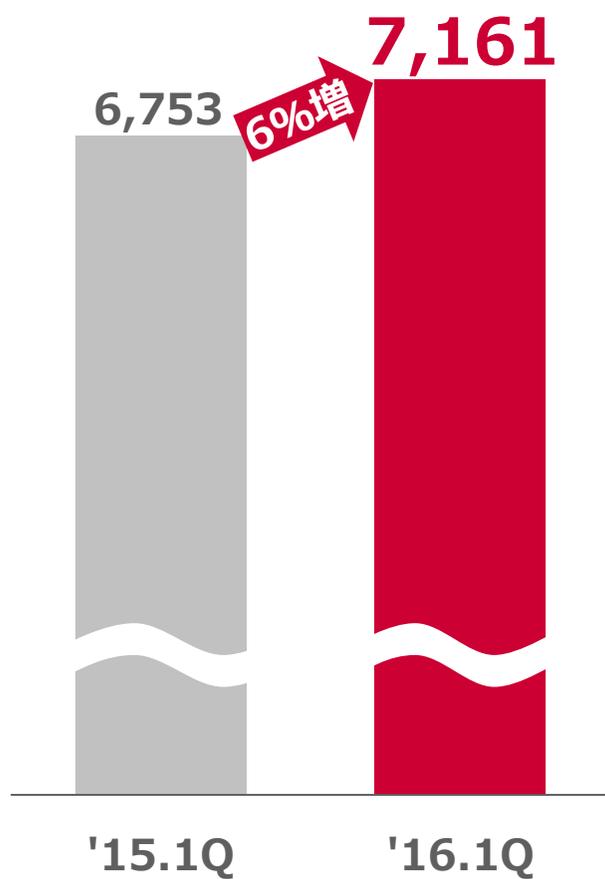
4. サマリー

オペレーション①

(万契約) 携帯電話契約数

スマホ・タブ利用数

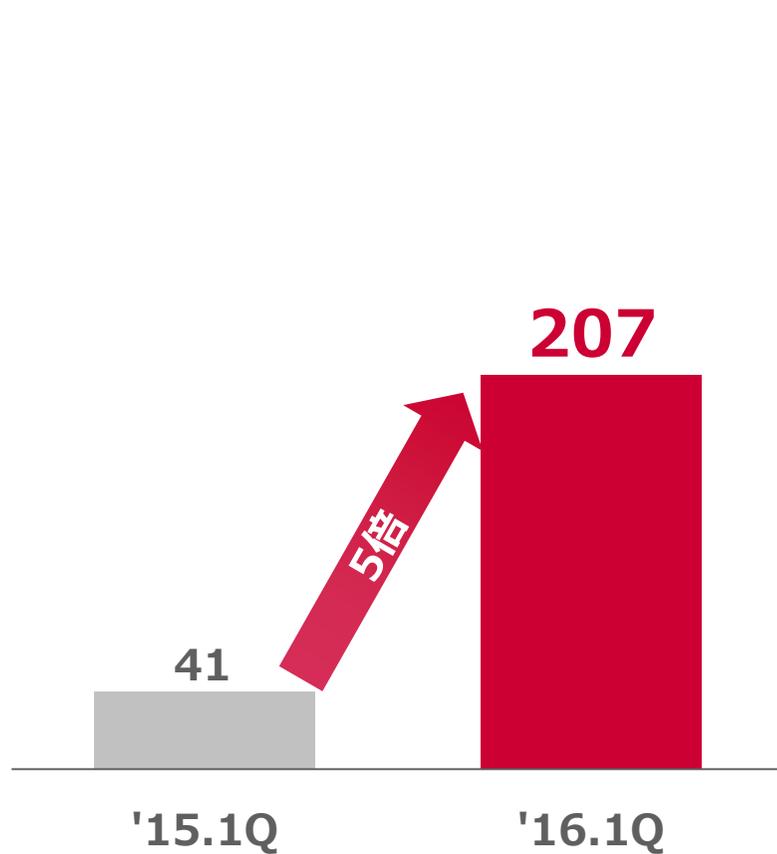
解約率



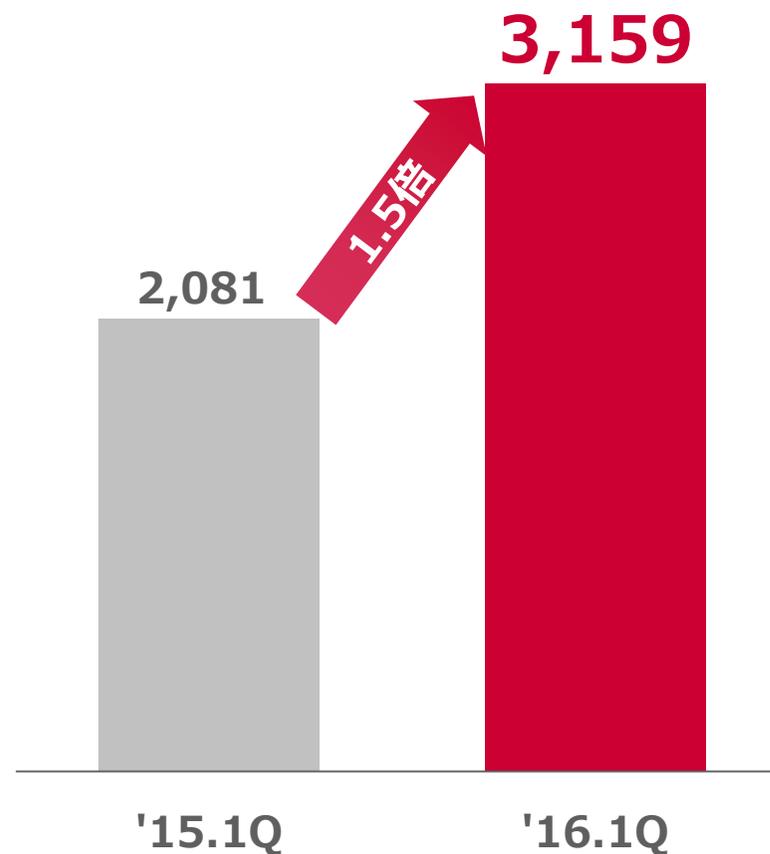
オペレーション②

(万契約)

ドコモ光契約数



「カケホーダイ&パケあえる」契約数



料金サービスの充実

ご利用の少ない
お客さま向けプラン

シェアパック5 選択率^{*1}

約2割

カケホーダイライト 選択率^{*2}

約6割

長くご利用の
お客さま向け施策

ずっとドコモ割適用率^{*3}

約7割

(適用範囲拡大で約1割増加)

*1 シェアパック5 選択率 = シェアパック5 販売回線数 ÷ (データパック販売回線数 + シェアパック販売回線数)。数値は2016年度1Qの実績

*2 カケホーダイライト 選択率 = カケホーダイライト販売回線数 ÷ (カケホーダイ販売回線数 + カケホーダイライト販売回線数)。数値は2016年度1Qの実績

*3 ずっとドコモ割適用率 = ずっとドコモ割適用回線数 ÷ パケットパック契約回線数。数値は2016年6月末時点の実績

ARPU・MOU

回復が継続

(円)

□ 音声ARPU □ パケットARPU ■ ドコモ光ARPU



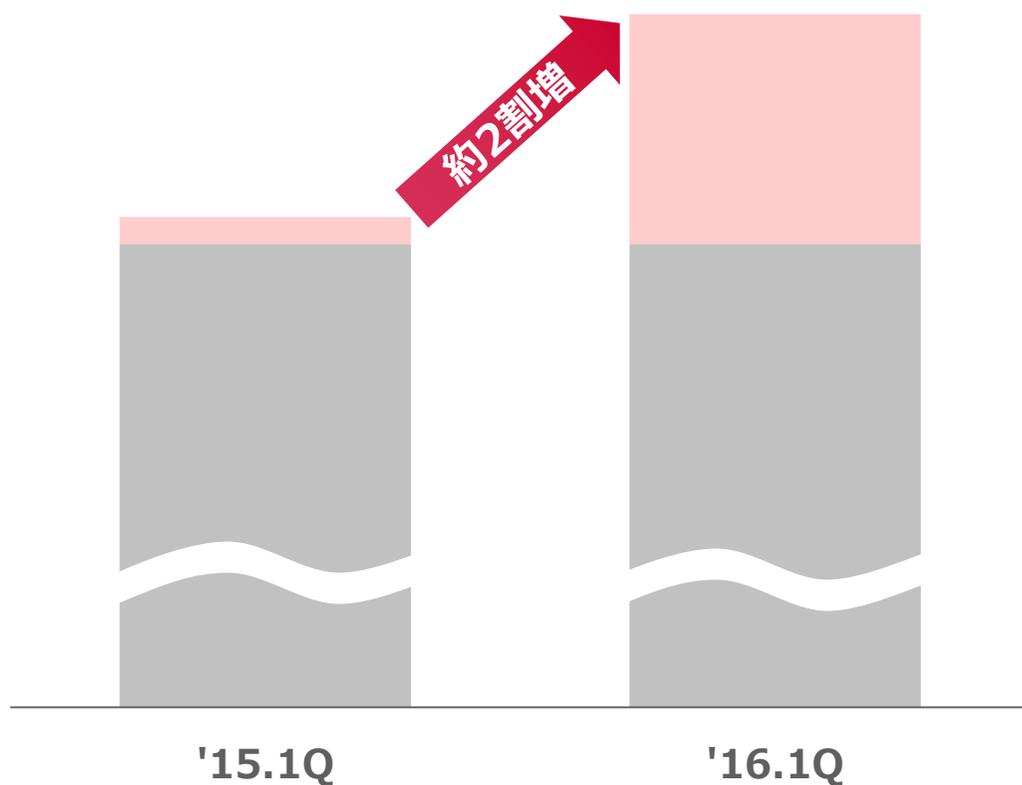
◆ ARPU・MOUの定義については、本資料の「ARPU・MOUの定義および算出方法」を参照

ドコモ光サービスの利用増

1契約あたりの月額利用料

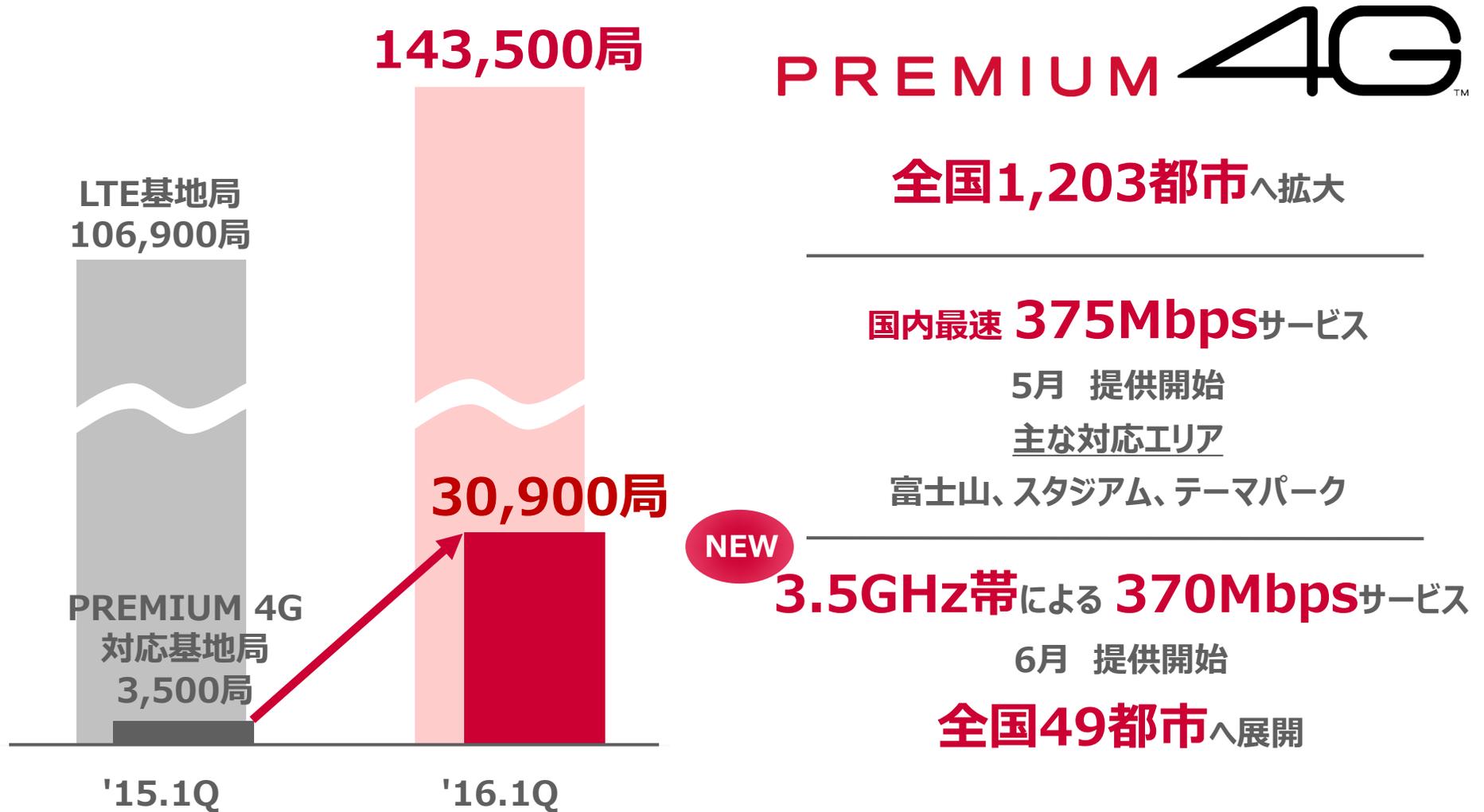
■ ドコモ光 ■ オプションサービス

オプションサービス



- ▶ ドコモ光電話
- ▶ ドコモ光テレビオプション
- ▶ 光リモートサポート

LTE ネットワーク



◆ 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6月末現在
◆ 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、全国35都市へ展開（東名阪以外は、332.5Mbpsサービス。3.5GHz+2GHzの2つの周波数帯を使用、全国14都市へ展開）
◆ 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

LTE ネットワークの高度化

2014

2015

2016

2020

「速さ」と「快適さ」に次なる進化を。

PREMIUM 4G

5G

~1Gbps
更なる高度化

500Mbps超

4x4 MIMO*
2016年度内に
提供予定

370Mbps

3.5GHz帯
TDD+FDD

375Mbps

3CC
新たな組み合わせ

300Mbps

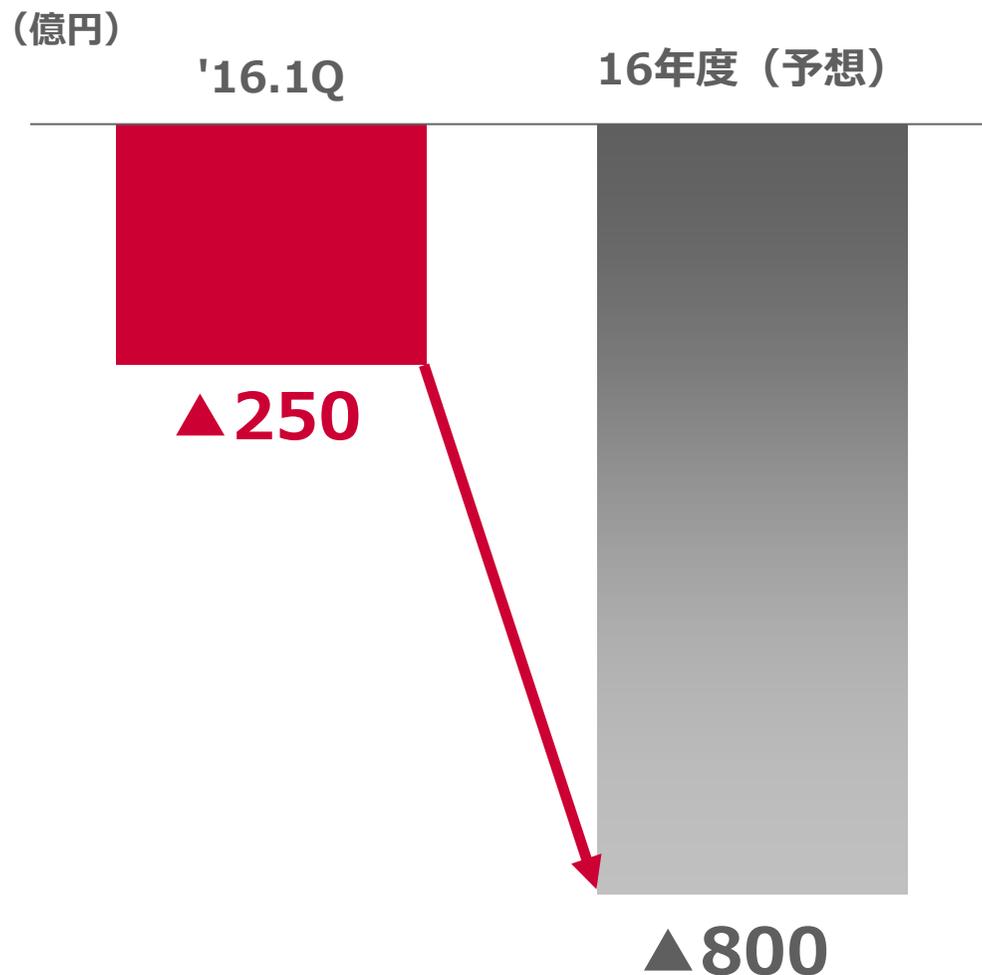
225Mbps

PREMIUM 4G

開始

* 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

コスト効率化



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】
販売ツール等
- 【その他】
研究開発、情報システム等

1. 決算概況

- ◆ 財務数値・セグメント別実績

2. 通信事業

- ◆ オペレーション・ARPU
- ◆ ネットワーク・コスト効率化

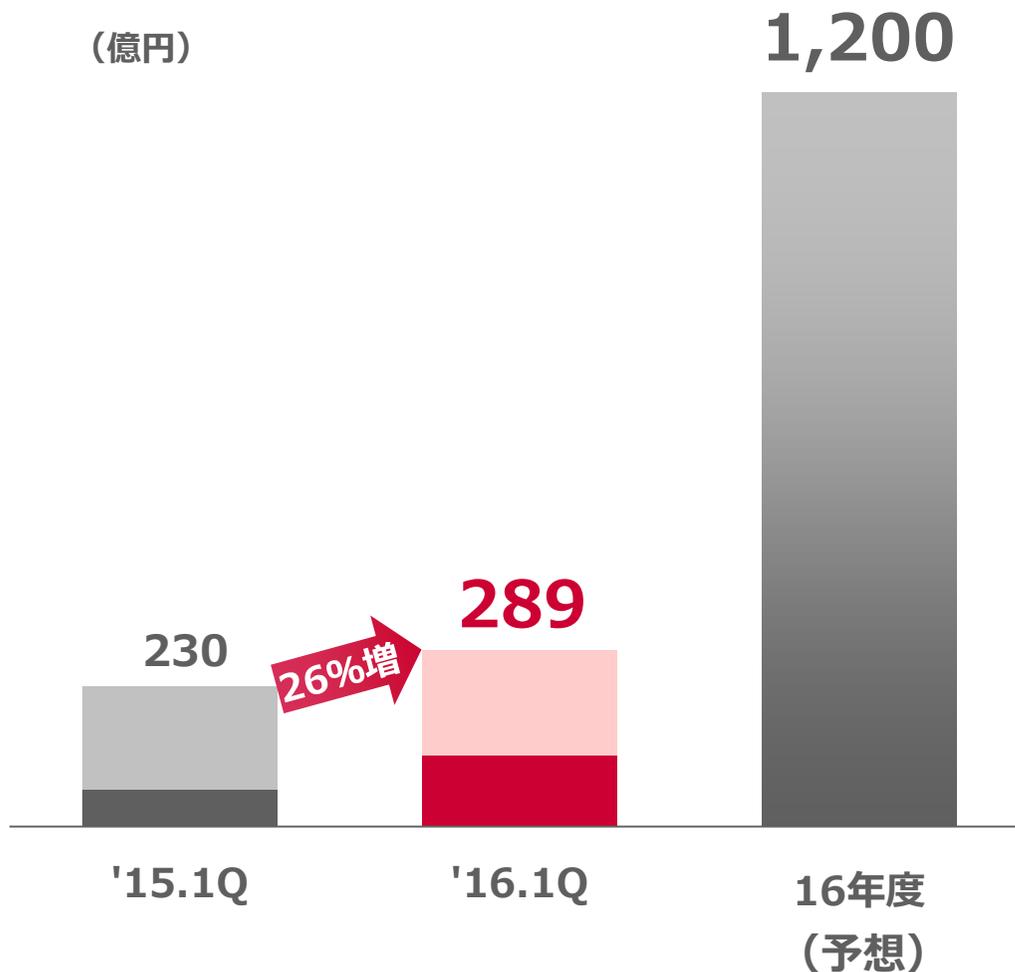
3. スマートライフ領域

- ◆ 営業利益・主なサービス
- ◆ + d の促進

4. サマリー

スマートライフ領域 営業利益

着実に進捗



主なサービス等

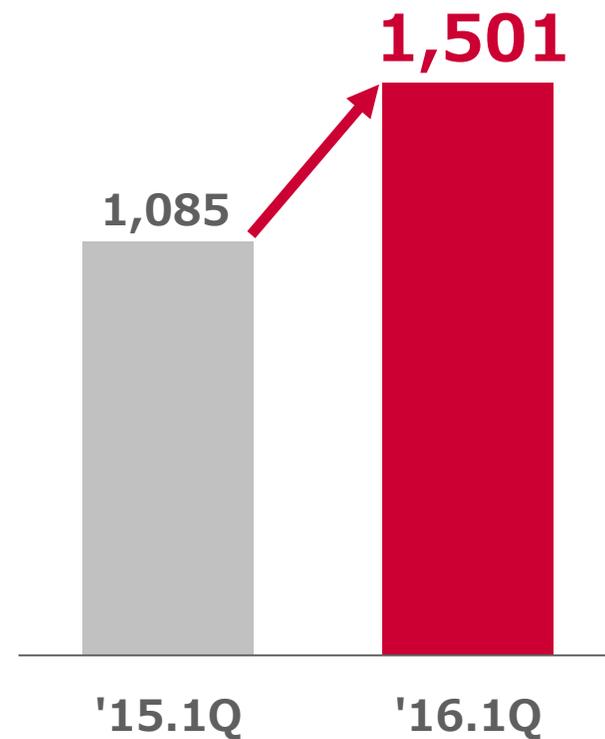
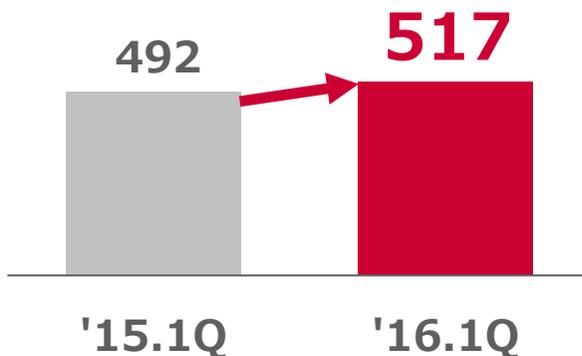
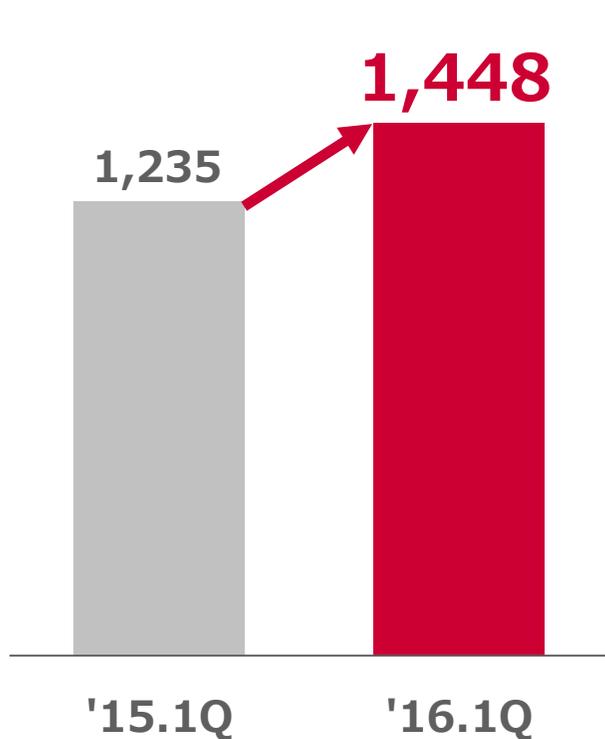
- スマートライフ事業
 - ▶ コンテンツサービス
 - ▶ 金融・決済サービス
 - ▶ グループ会社
- その他の事業
 - ▶ 法人ソリューション
 - ▶ あんしん系サポート 等

コンテンツサービス

(万契約) dマーケット

おすすめパック

あんしんパック



- dTV dヒッツ dマガジン
- dアニメストア dグルメ
- dヘルスケアパック dキッズ

スゴ得コンテンツ

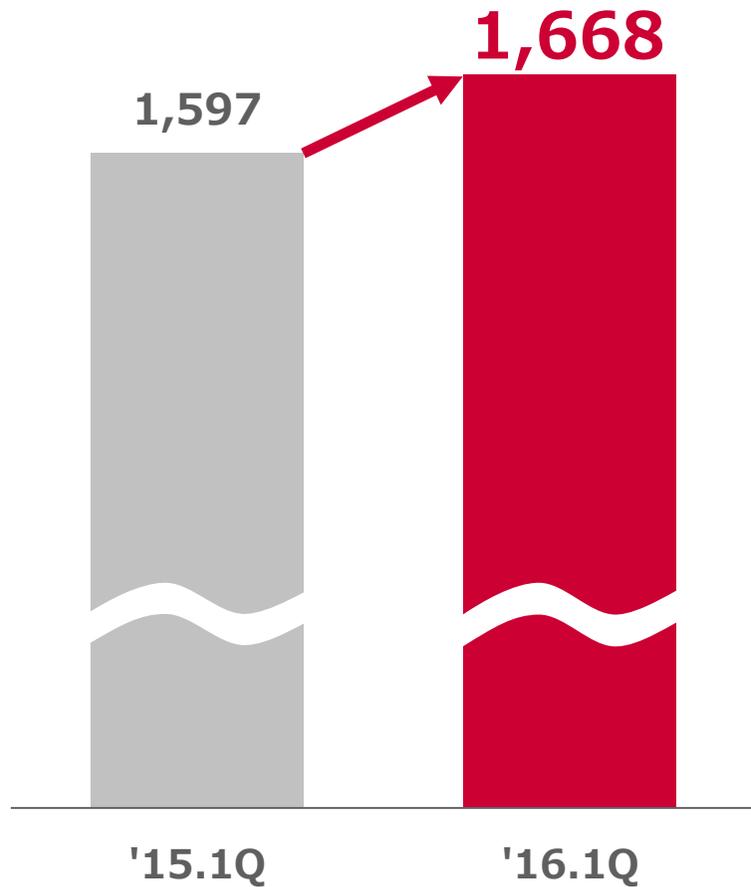
i コンシェル

クラウド容量オプション
プラス50GB

- あんしんネットセキュリティ
- あんしん遠隔サポート*
- ケータイ補償サービス*

* あんしん遠隔サポート、ケータイ補償サービスについては「あんしん系サポート」に含まれる

(万契約) dカード



dカードGOLD

**130万契約
突破**

MM総研大賞2016 「大賞」受賞



+d のパートナーが順調に拡大

小売



PKSHA Technology



交通・IoT等



Premier Mobile Solution



Sharing Service



AIを活用した +d の取組み

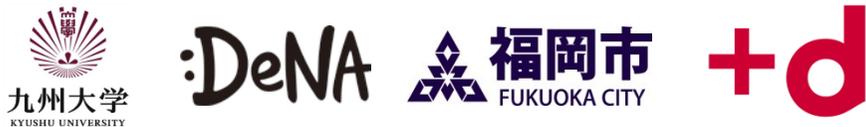
タクシー利用需要予測の実現



AIを活用した世界初の
リアルタイム移動需要予測の実証実験

2016年6月1日から開始

自動運転サービスの実現①



自動運転バスの交通サービス実現
に向けたコンソーシアム設立

2016年7月8日に設立に合意

自動運転サービスの実現②

総務省・自律型モビリティシステム
開発・実証の委託先に決定

高度地図データベースの
リアルタイム更新・配信技術の実証実験

2016年7月19日に発表

1. 決算概況

- ◆ 財務数値・セグメント別実績

2. 通信事業

- ◆ オペレーション・ARPU
- ◆ ネットワーク・コスト効率化

3. スマートライフ領域

- ◆ 営業利益・主なサービス
- ◆ + d の促進

4. サマリー

自己株式の取得

(東京証券取引所における市場買付け)

- ▶ 取得期間 : 2016年5月2日 ~ 2016年6月30日
- ▶ 取得株数 : 約 2,009万株
- ▶ 取得金額 : 約 546億円
- ▶ 取得枠の残額 : 約 1,379億円 (2016年12月31日まで)

サマリー

- ▶ 対前年同期 増収増益。年間目標の達成に向け順調な滑り出し
- ▶ 通信事業はオペレーションが順調に推移、ARPUの回復が継続
ドコモ光の契約数拡大等により増収
「ご利用の少ない」、「長くご利用」のお客さまへの料金プランも充実
- ▶ PREMIUM 4Gは順調な展開。国内最速375Mbpsサービスを開始し、
年度内には500Mbps超へLTEネットワークを高度化
- ▶ スマートライフ領域は年間利益目標の達成に向け着実に進捗
- ▶ + d のパートナーが順調に拡大
自動運転等のAIを活用した+ d の取組みを開始
- ▶ 約546億円の自己株式の取得を実施し、今後も市場買付けを継続

いつか、あたりまえになることを。

NTT
docomo

 危険です、歩きスマホ。

Appendices

セグメントに含まれる主なサービス

通信事業

モバイル通信サービス

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

光通信サービス及びその他の通信サービス

・光通信サービス ・衛星電話サービス 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 ・あんしんネットセキュリティ ・スゴ得コンテンツ ・クラウド容量オプション 等

金融・決済サービス

・クレジットサービス ・料金収納代行 ・ドコモ ケータイ払い 等

グループ会社

・(株)オークローンマーケティング ・(株)ABC Cooking Studio ・ドコモ・ヘルスケア(株) 等

その他の事業

法人ソリューション

・法人M2M ・システム開発・販売・保守受託 等

あんしん系サポート

・ケータイ補償サービス ・あんしん遠隔サポート 等

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、当該期間の稼働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) ÷ 稼働利用者数
- ・パケットARPU : パケットARPU関連収入(月額定額料、通信料) ÷ 稼働利用者数
- ・ドコモ光ARPU : ドコモ光ARPU関連収入(基本使用料、通話料) ÷ 稼働利用者数

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 稼働利用者数の算出方法

当該期間の各月稼働利用者数((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

- 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」、「ドコモビジネストランシーバー」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
- 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」、「ドコモビジネストランシーバー」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。

予想の前提条件その他の関連する事項

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注意ください。

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効率化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

本資料に記載されている会社名、製品名などは該当する各社の商標又は登録商標です。