

NTTドコモの事業展開について

2017年3月8日
株式会社NTTドコモ
IR部長 高木 克之

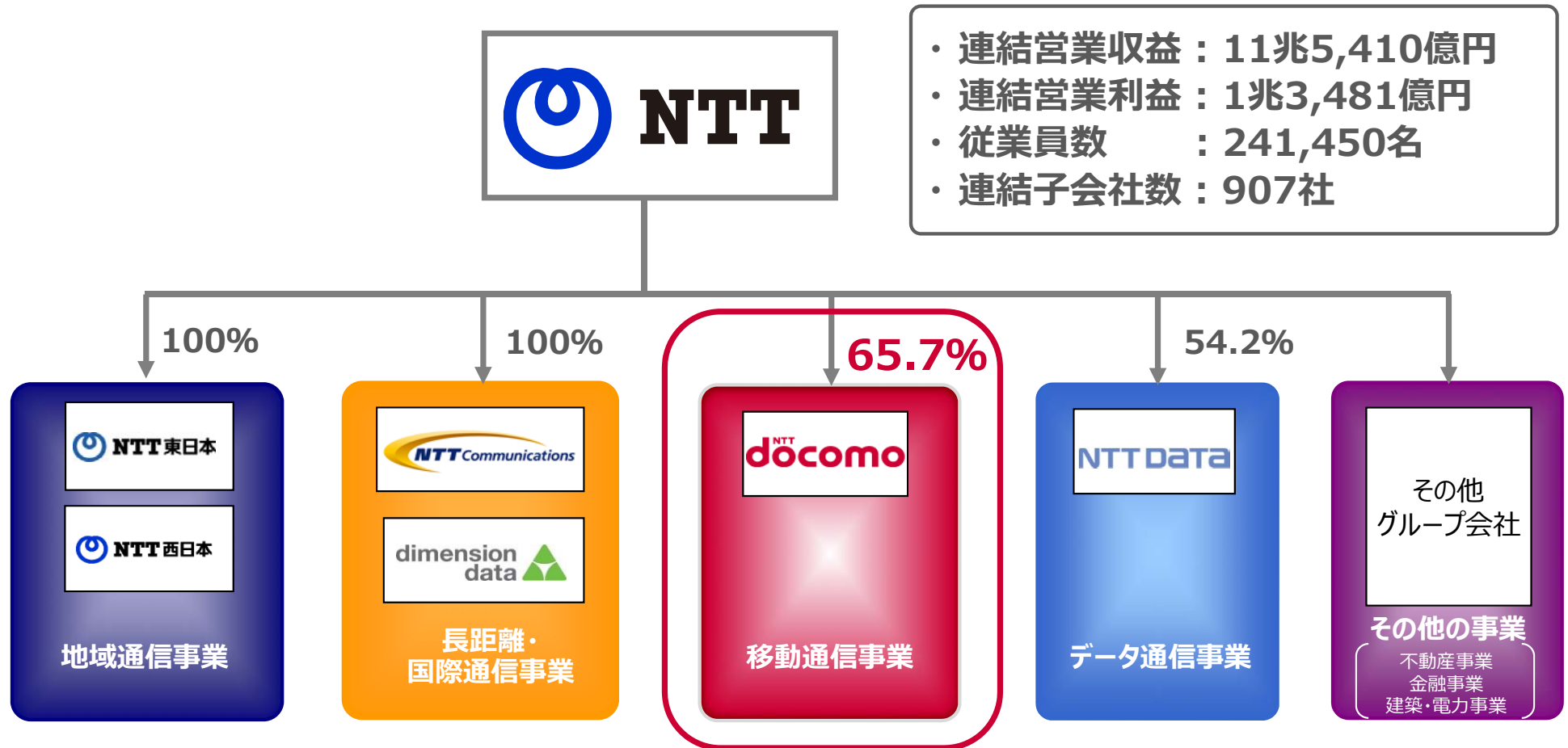
1. NTTドコモの概要

2. 事業戦略と直近の取組み

3. 価値創造を支える活動

NTTグループにおける位置づけ

営業収益は約 4 割、営業利益は約 6 割



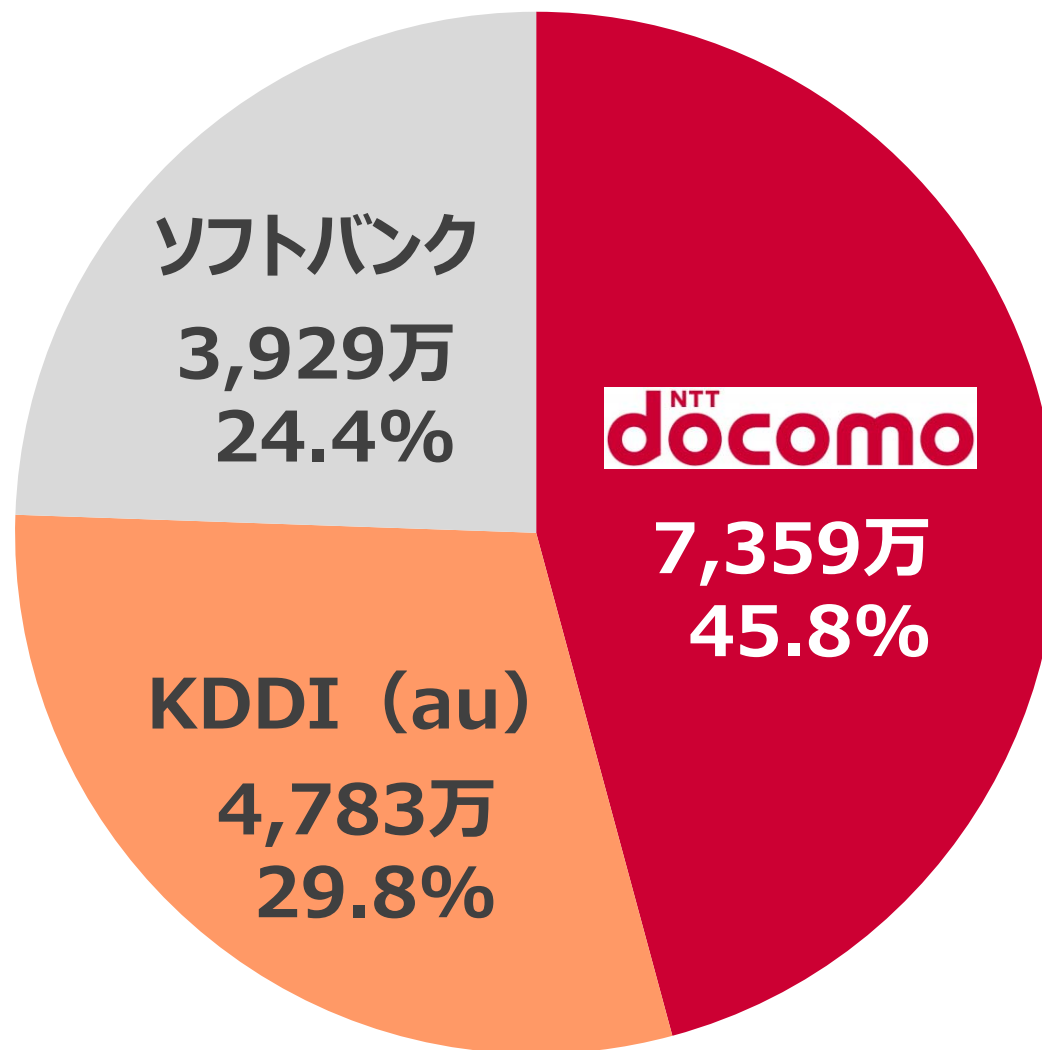
◆ 2016年3月末現在

NTTドコモ概要

- 営業開始日 : 1992年7月1日 (今年25周年)
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 : 26,129名 (2016年3月末現在)
主な事業内容 :

	主なサービス	2015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	3兆6,898億円 (81%)
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">◆ コンテンツサービス (動画配信・音楽配信)◆ 金融・決済サービス◆ あんしん系サポート (ケータイ補償サービス)	8,634億円 (19%)

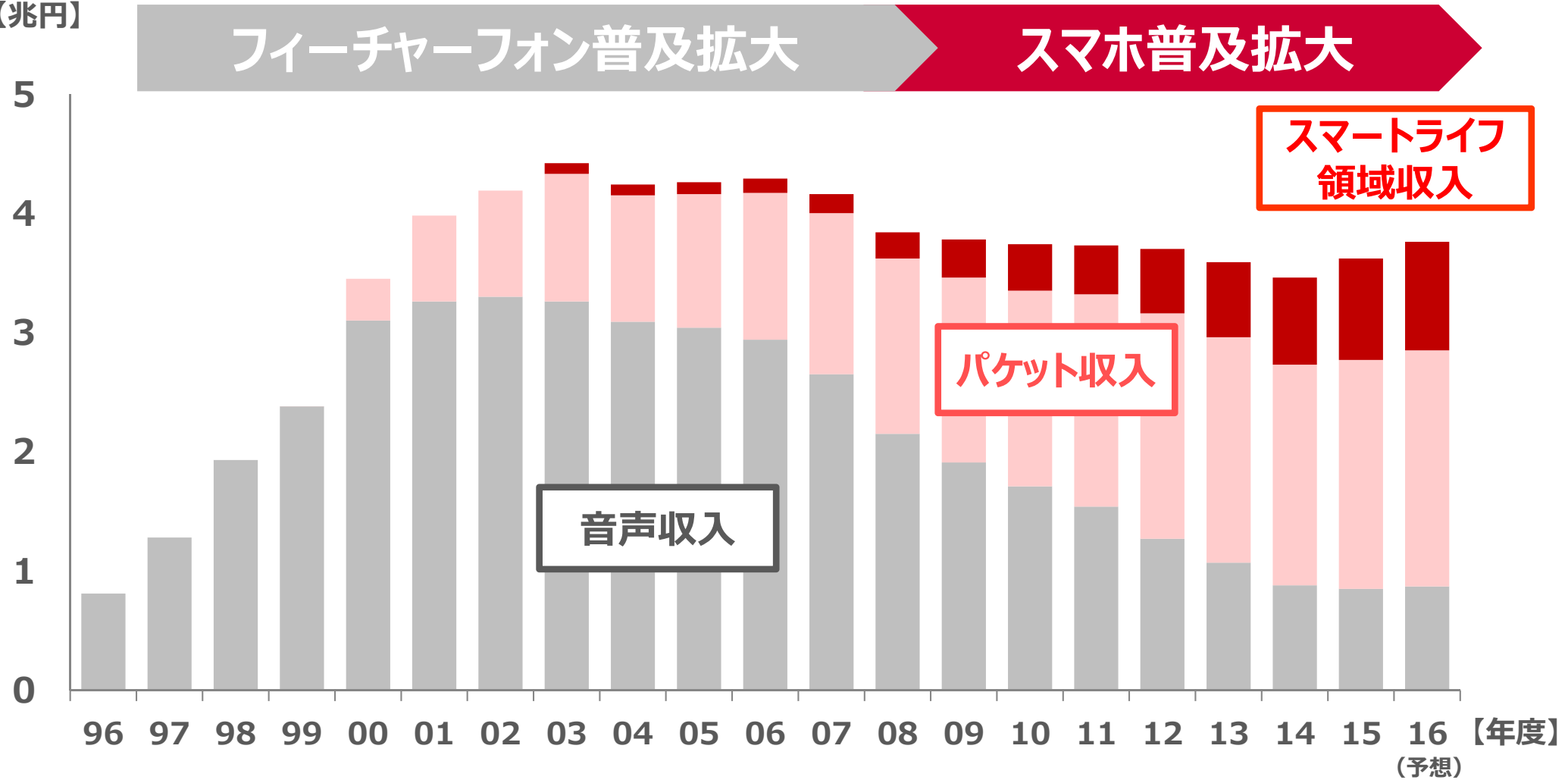
契約数シェア



◆ 2016年12月末現在。各社発表数値を元に当社が作成

収益構造の変化

営業収益
【兆円】

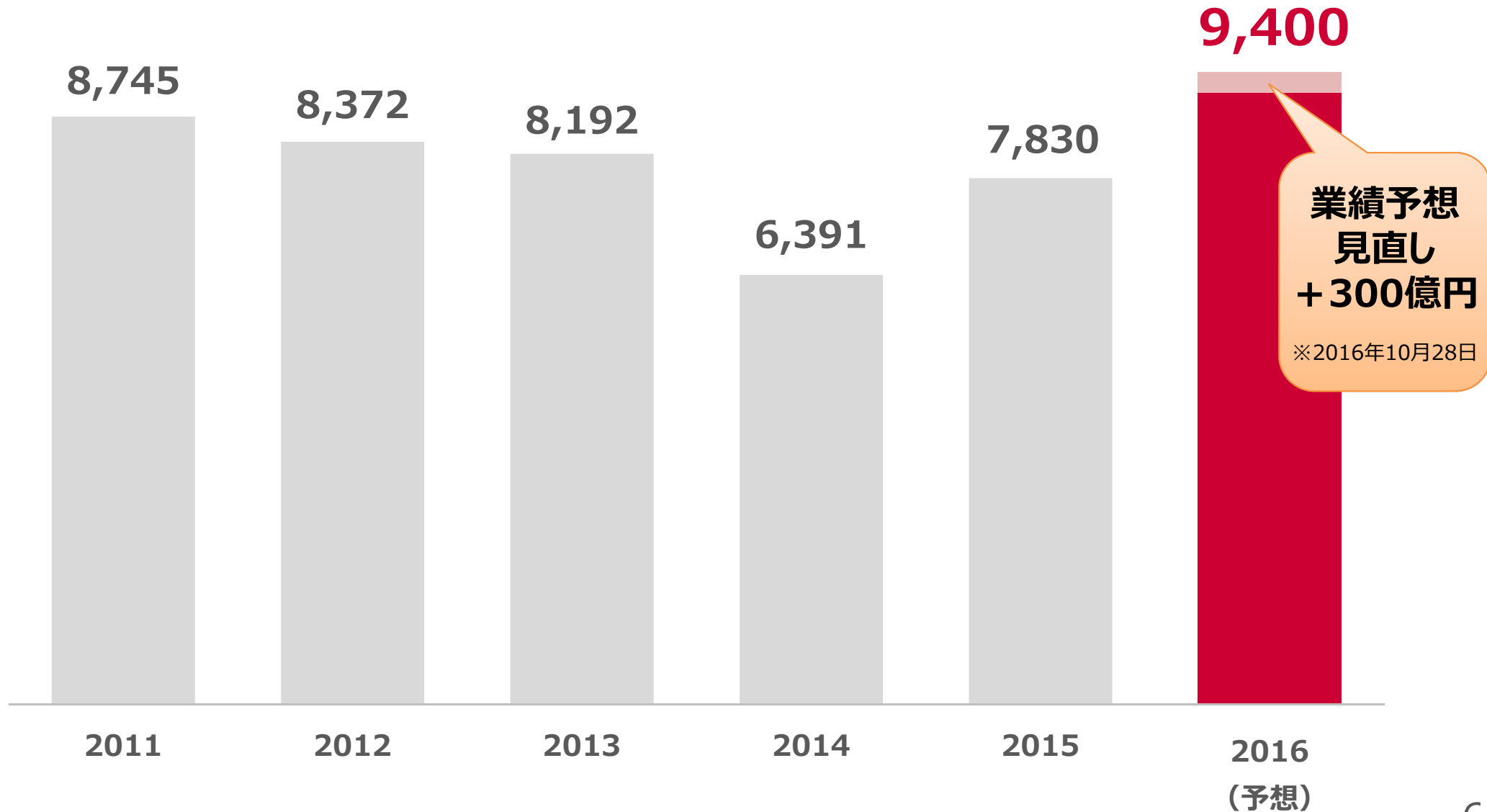


- ◆ 2011年度以前の「スマートライフ領域収入」は現在のセグメントに関連する収入を遡って集計したものであり、参考値
- ◆ 端末機器販売収入を除く

営業利益

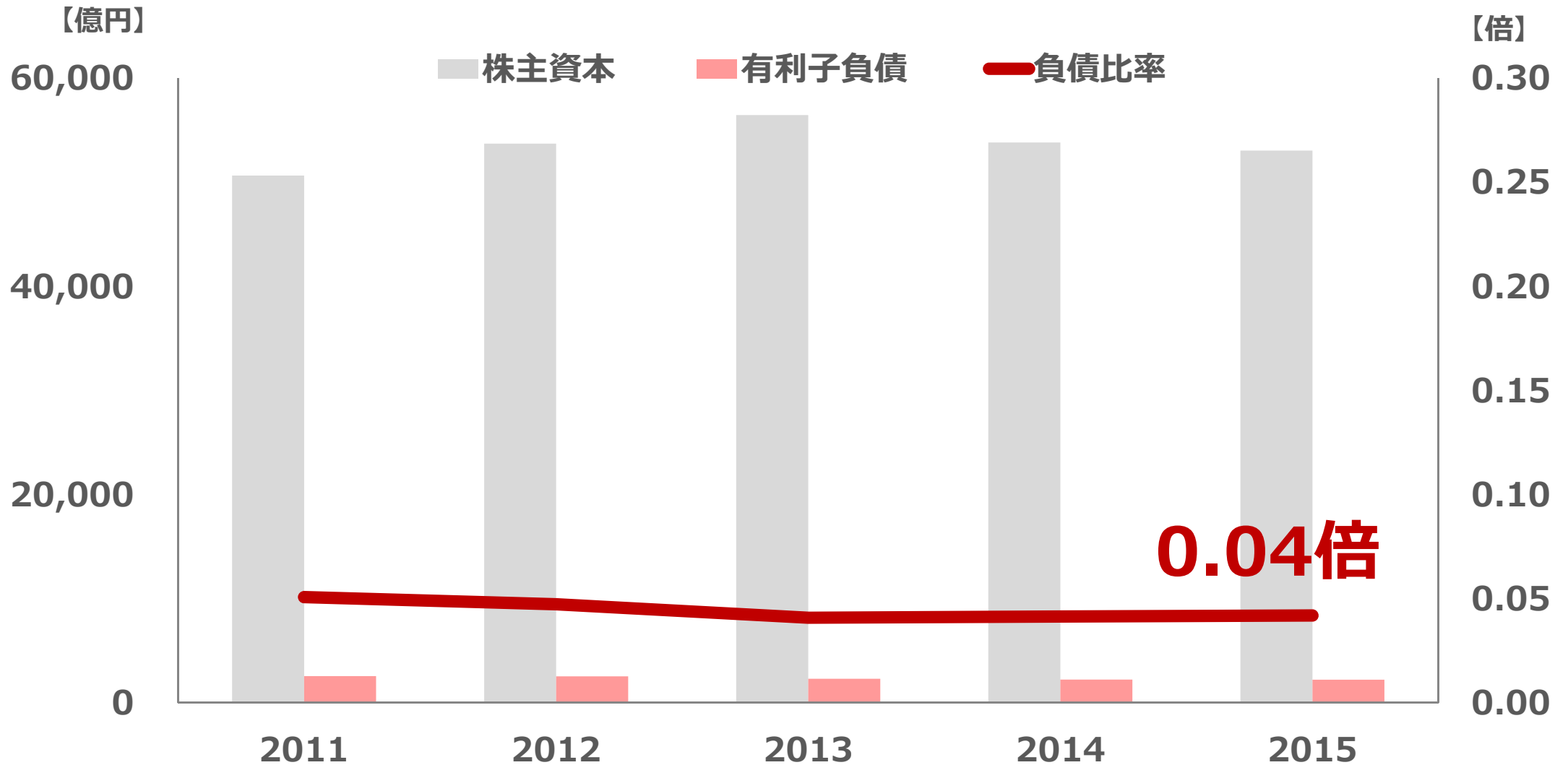
回復が継続

【億円】



安全性

負債の少ない強固な財務基盤

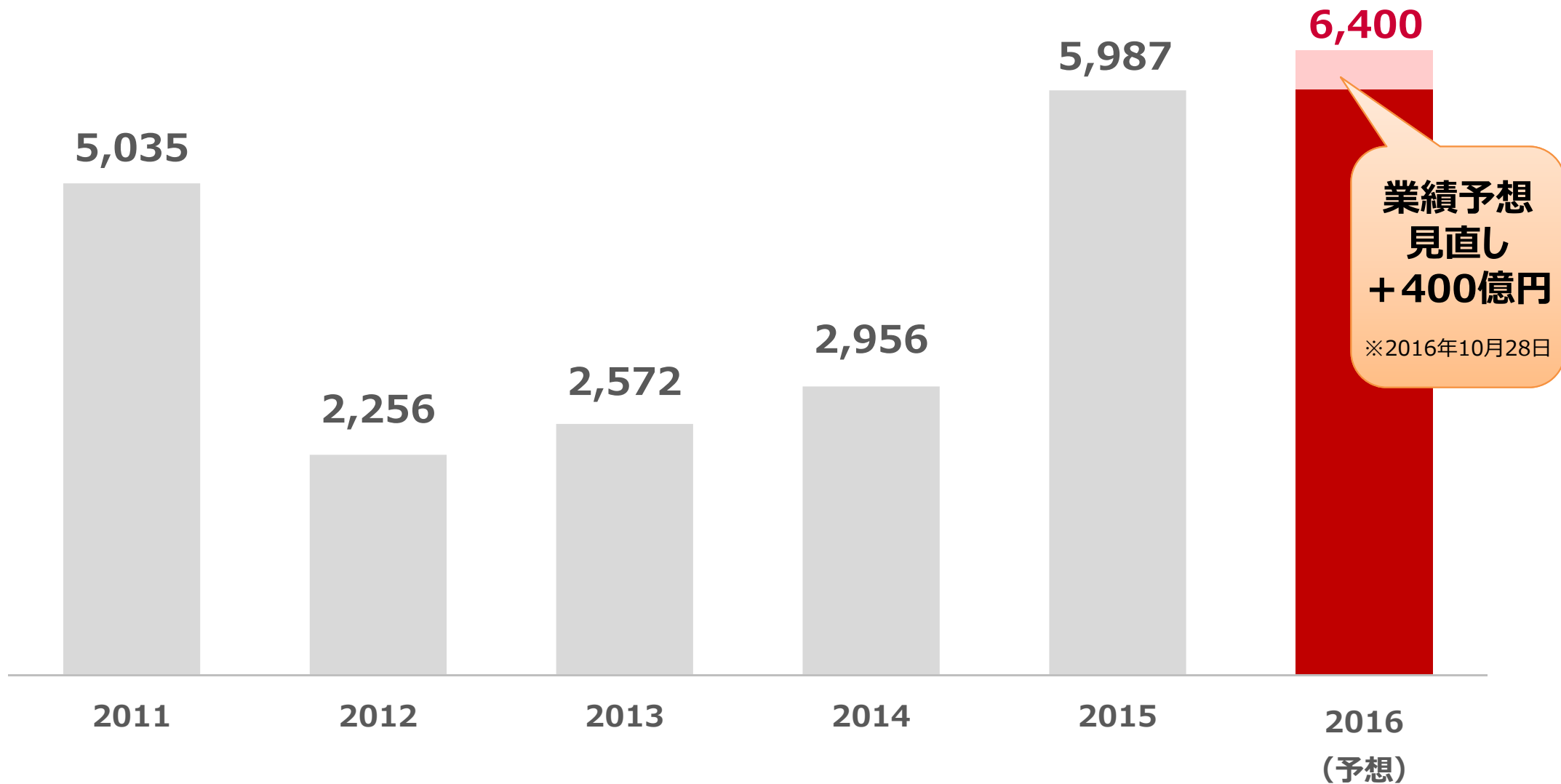


◆ 負債比率 (D/Eレシオ) = 有利子負債 ÷ 株主資本

フリー・キャッシュ・フロー

回復が継続

【億円】



業績予想
見直し
+400億円

※2016年10月28日

株主還元

配当は安定性・継続性が基本
自己株式取得は機動的に実施

【1株当たり配当金（円）】



◆ 自己株式の取得金額は、公開買付け・市場買付けおよびToSTNeT-3による買付けの合算値

配当利回り

ドコモの配当利回り*1

2.99%

参考

- 平均配当利回り*2
東証1部全銘柄 1.62%
- 個人向け国債（変動10年）*3
適用利率 0.05%

*1 2017年3月6日現在

*2 出典：日経電子版 前期基準 2017年3月2日現在

*3 第82回国債（2月）

株価

堅調に推移



第3四半期 決算概況

増収増益

U.S.
GAAP

【億円】	2015年度 第3四半期 累計 (1)	2016年度 第3四半期 累計 (2)	増減 (2) - (1)
営業収益	33,835	34,696	+ 861
営業費用	26,980	26,273	- 707
営業利益 (特殊要因 ^{*1} 除き)	6,855	8,423 (7,673)	+1,568 (+818)
当社に帰属する当期純利益	4,924	5,894	+970
設備投資	3,625	3,994	+370
フリー・キャッシュ・フロー ^{*2}	3,883	4,421	+538

*1 償却方法変更等による影響、「ずっとくりこし」等による影響

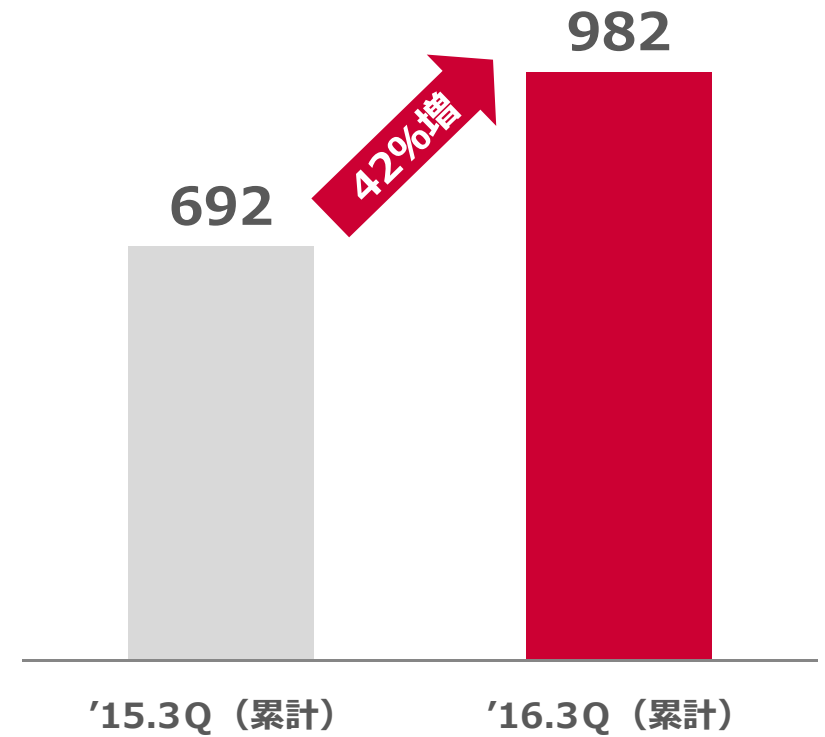
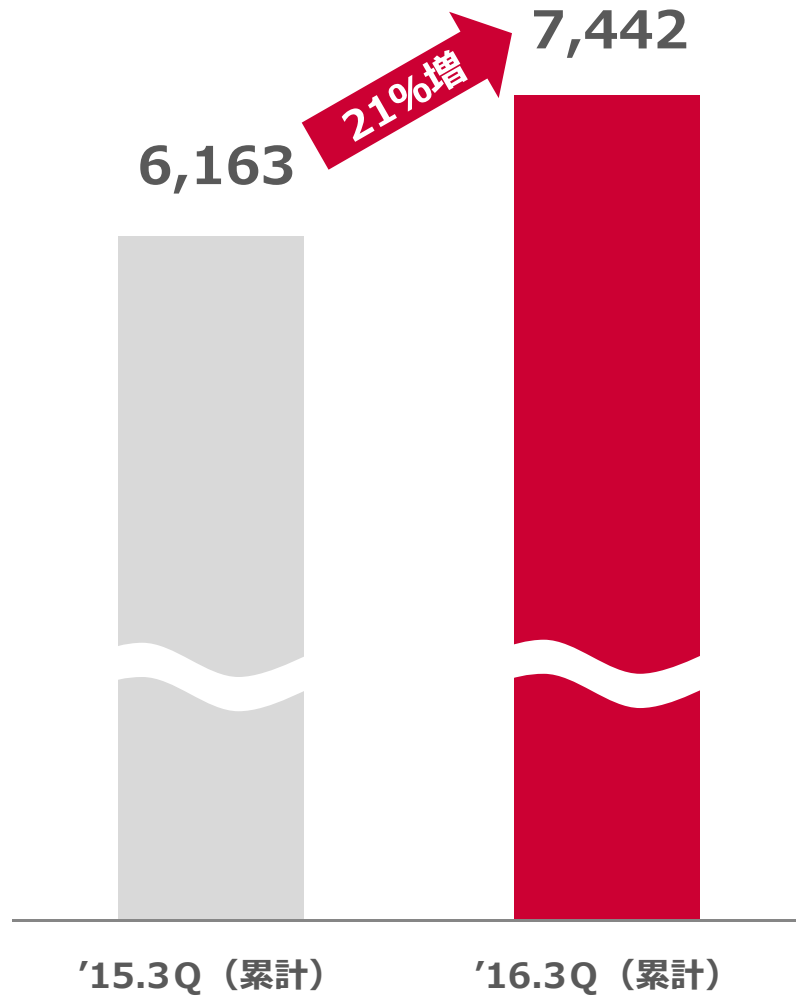
*2 フリー・キャッシュ・フロー算定にあたっては、期間3ヶ月超の資金運用を目的とした金融商品の取得、償還及び売却による増減を除く

セグメント別 営業利益

【億円】

通信事業

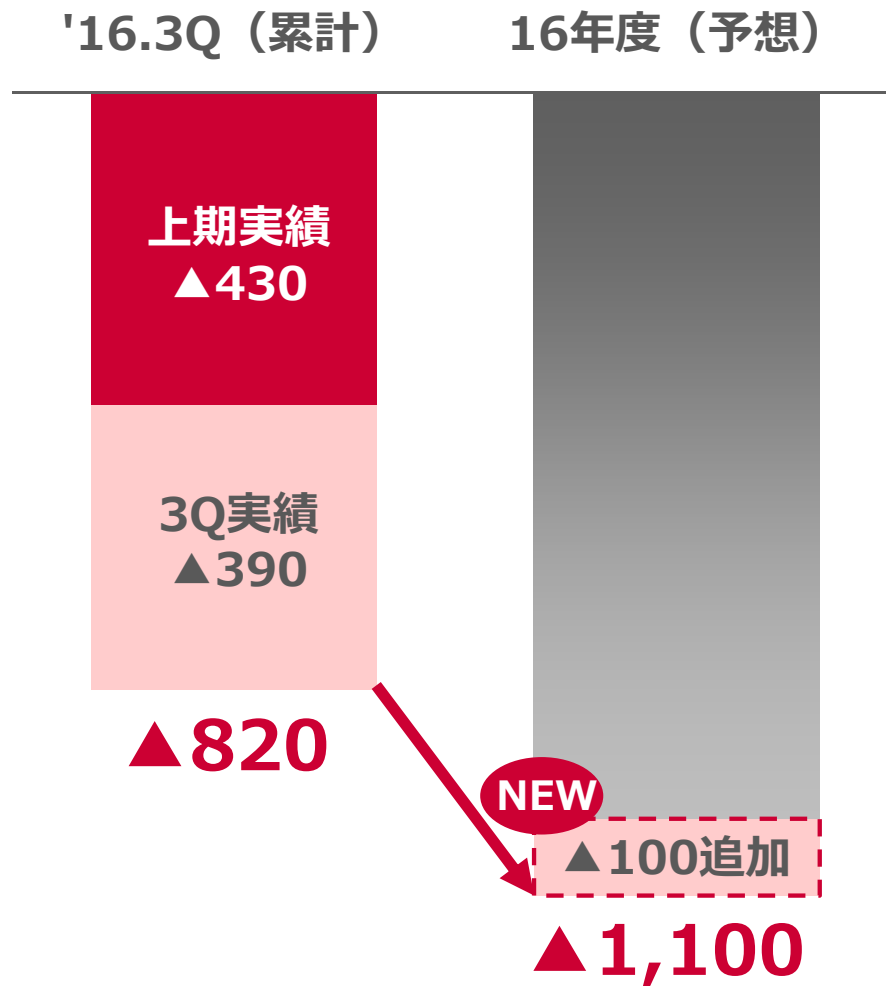
スマートライフ 領域



◆ スマートライフ領域は「スマートライフ事業」と「その他の事業」を合わせた事業領域

コスト効率化

【億円】



取組み分野

【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、故障修理等

【その他】

研究開発、情報システム等

◆ 数値は15年度比

1. NTTドコモの概要

2. 事業戦略と直近の取組み

3. 価値創造を支える活動

3つの重点戦略

「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

①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

②「+ 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

③あらゆる基盤の強化

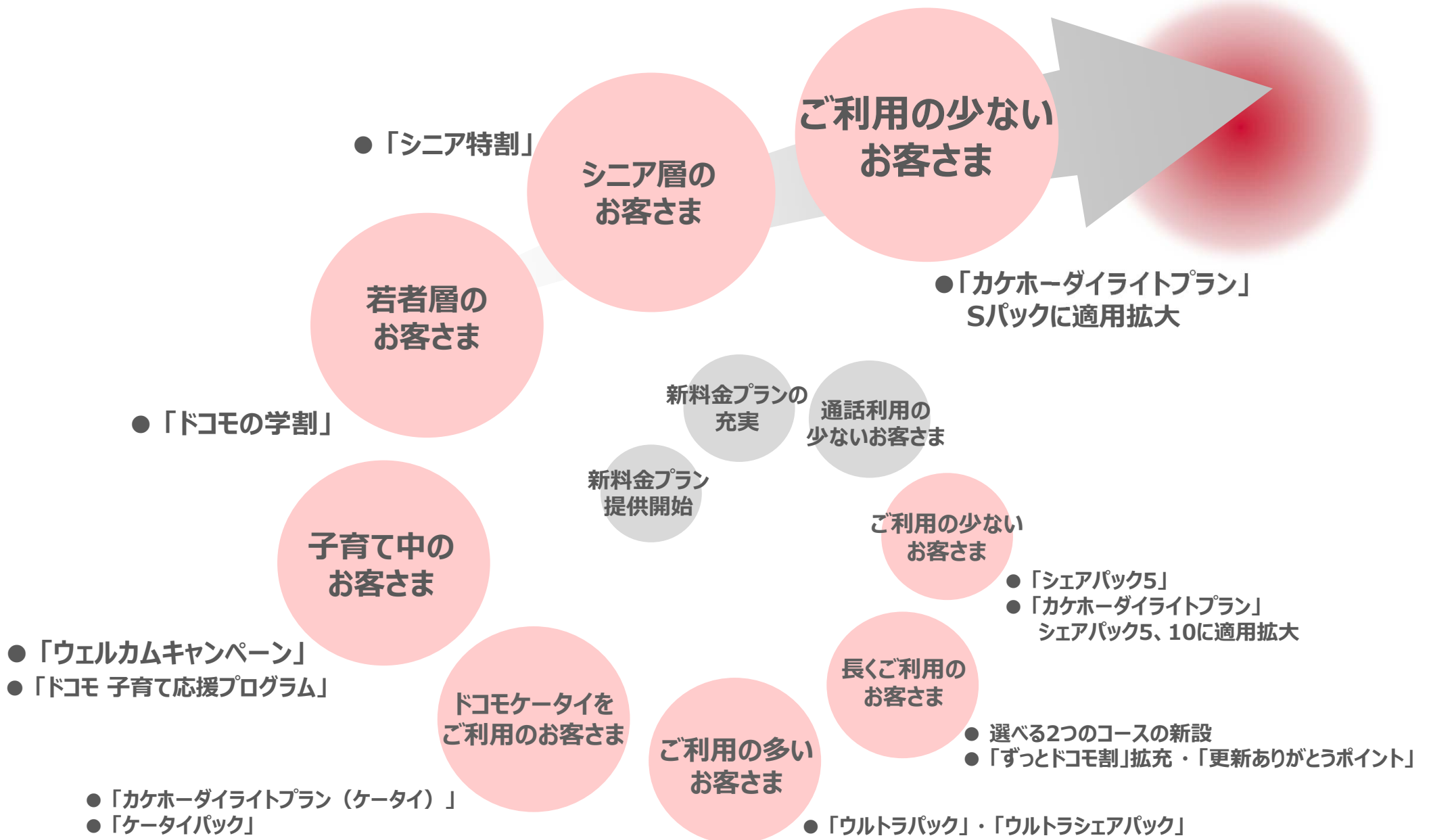
コスト構造改革

NW・研究開発
(IoT・AI/ 5G/サービス)

顧客基盤の拡大

通信事業

お客さま還元



「カケホーダイ&パケあえる」の充実

長くご利用の お客さま

- 長くお使いの方はパケット料金が割引に
- 契約更新のたびに3,000pt

ずっとドコモ割

更新ありがとうポイント

ご利用の 少ない お客さま

- 小容量パケットをムダなくわけあえる
- ご利用に応じて自由な組み合わせ

シェアパック5

カケホーダイライト適用拡大

ドコモ 子育て応援プログラム

家族の思い出づくりをドコモが応援



ドコモ 子育て応援 プログラム

特典 1

お子さまの誕生月に毎年
dポイント3,000Pt
プレゼント

特典 2

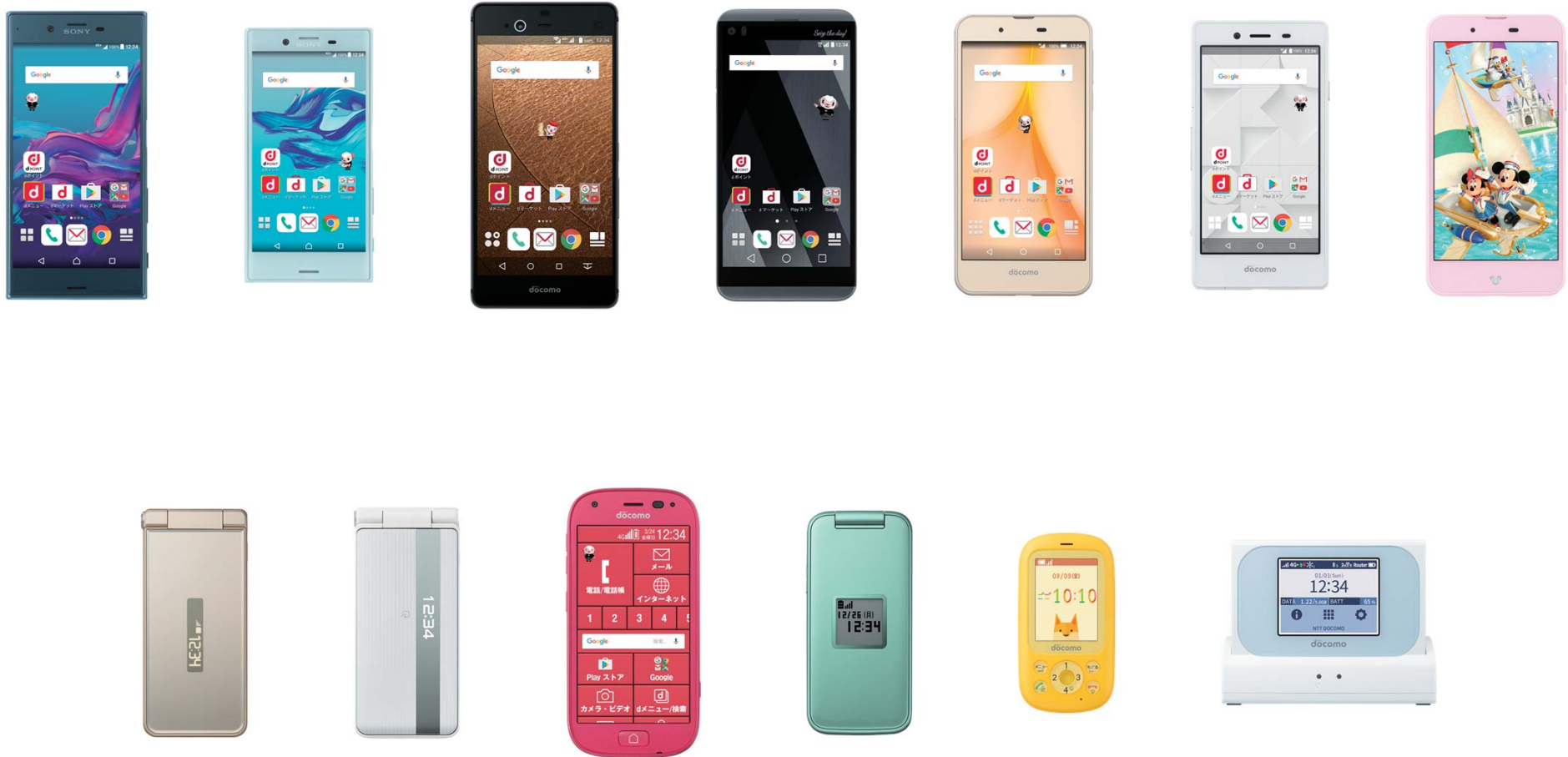
写真・動画を
ドコモクラウド(55GB)に
無料保管

特典 3

保存した写真を
無料で
フォトブックに

2016-2017年冬春 新商品

お客様のご要望にお応えする多様なラインナップ



更なるネットワークの進化

2014

2015

2016

2020

「速さ」と「快適さ」に次なる進化を。

PREMIUM 4G

PREMIUM 4G
開始

225Mbps
300Mbps

375Mbps
FDD

370Mbps
3.5GHz帯
TDD+FDD

500Mbps
256QAM

682Mbps
256QAM
4×4MIMO

~1Gbps
更なる高度化

5G



コンパクトモバイルWi-Fiルーター
(超高速682Mbps対応)

5Gがめざす世界

高速・大容量

- ・ピークレート **10Gbps超**
- ・システム容量 **1,000倍***



AR/VR



4K/8K
ストリーミング



スタジアムソリューション



自動運転



スマートシティ・スマートホーム

低遅延

無線区間の伝送遅延 **1ms以下**



遠隔医療



農業ICT

多数の端末との接続

同時接続数 **100倍***

* 2010年と比較した数値目標（2015年と比較した場合、システム容量 100倍、同時接続数 10倍）

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 等

ショッピングサービス

- 通信販売
- 音楽ソフト販売 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 等

その他の事業

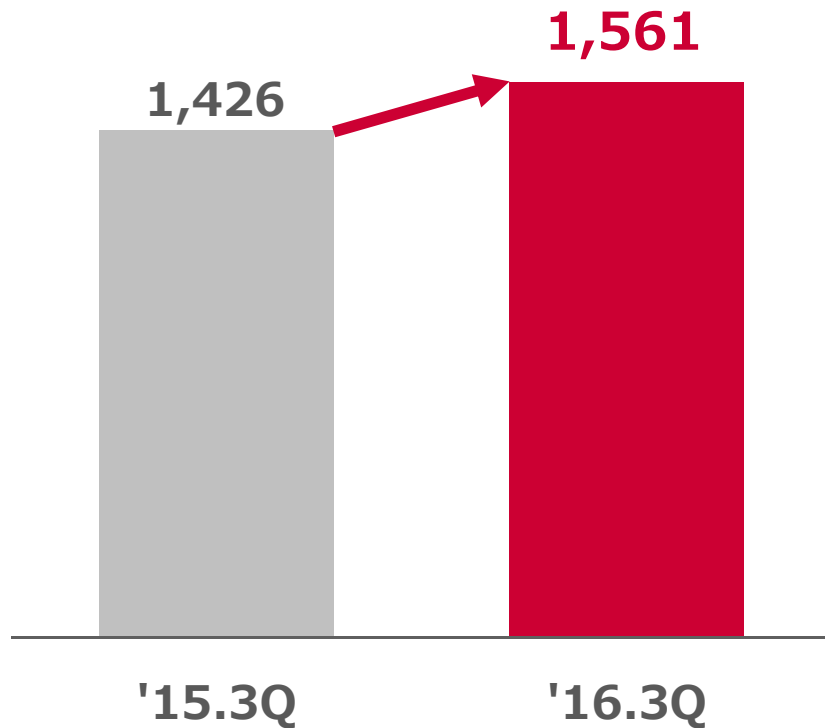
- ケータイ補償サービス

- システム開発・販売・保守受託 等

dマーケット

【万契約】

契約数



dTV dマガジン dヒッツ

dグルメ dヘルスケアパック

dリビング dアニメストア dキッズ



主なサービス



dTV (463万契約)
映画・ドラマなど約**12万**作品



dマガジン (346万契約)
170誌以上の人気雑誌



dヒッツ (350万契約)
4,000以上の音楽プログラム



dグルメ (113万契約)
クーポンやレシピ・レストラン情報

DAZN for docomo



2017年2月15日開始

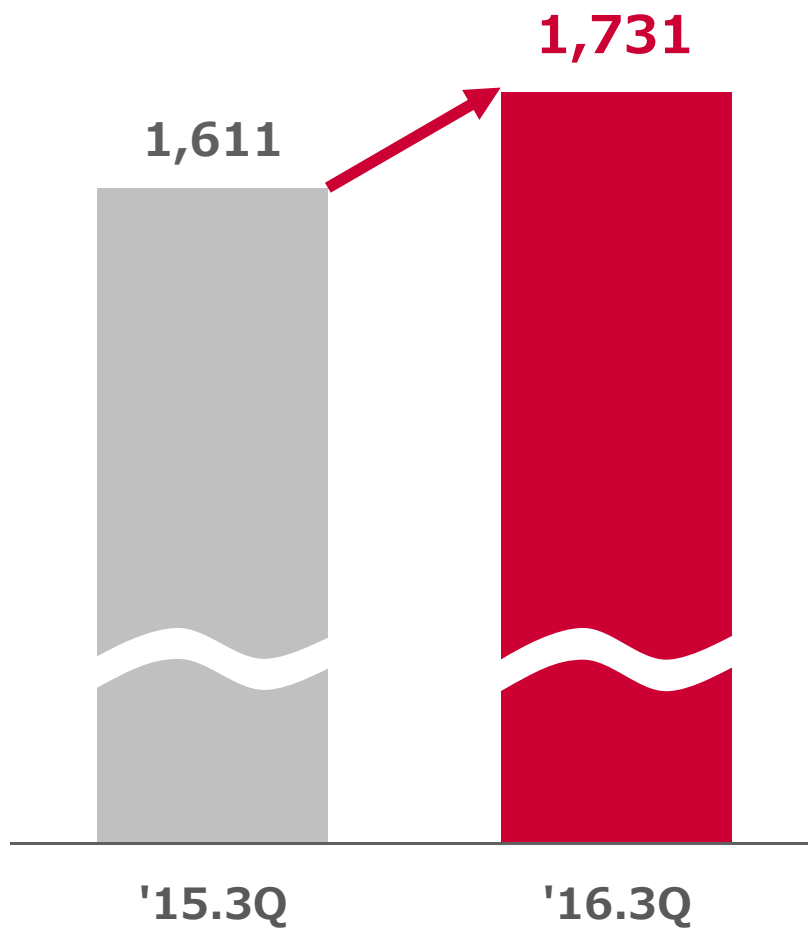
月額980円で国内外130以上、
年間6,000試合以上
のスポーツ映像が見放題



金融・決済サービス

【万契約】

dカード



dカードGOLD

12月28日

**200万契約
突破**



◆ dカード契約数は、dカード、dカードminiの合計

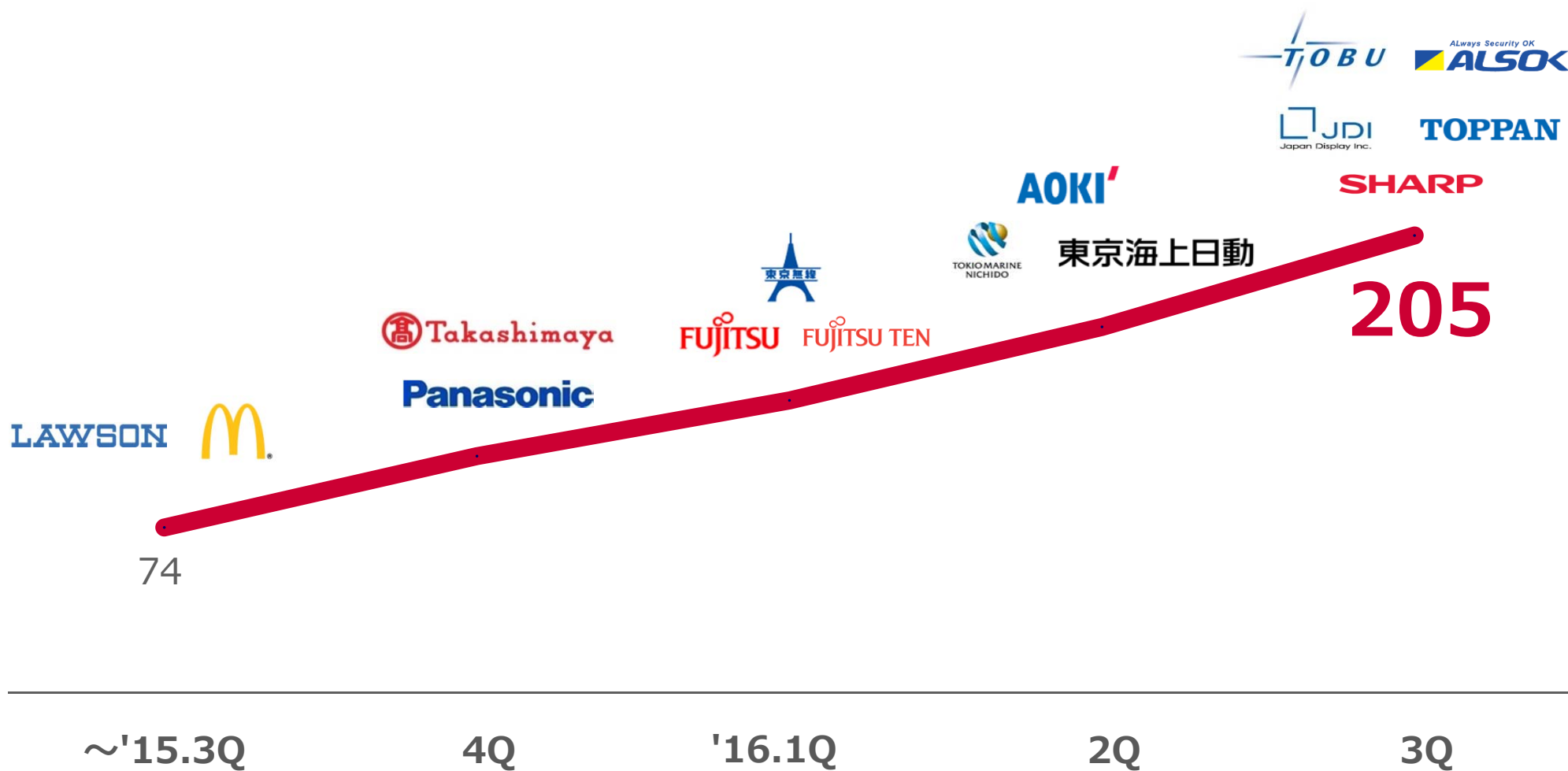
+d の推進

パートナーの皆さまとドコモの協創で
「更なる価値」をお客さま・世の中へ

パートナー +d = もっとお得
もっと楽しい
もっと便利

+dのパートナー

順調に拡大



◆ +dパートナー数：ドコモのビジネスアセットの強みをプラスすることで新たな価値を協創したパートナー数

パートナーとの協創（ポイント）

dポイントカードご提示で dポイントがたまる

LAWSON



NTT docomo

約**11,000**店舗



相互
送客

dポイントクラブ会員数
約**6,000**万*



* 2016年12月末現在

dカード決済で

3%
OFF



dカード決済で

1%
ポイント還元



dカード
dポイントカードご提示で

1%
ポイント還元

パートナーとの協創（ドローン）

買い物代行サービスの実証実験を開始



携帯通信網を利用したセルラードローンの
遠隔制御による「長距離・目視外運行」試験を実施

enRoute



MIKAWAYA21

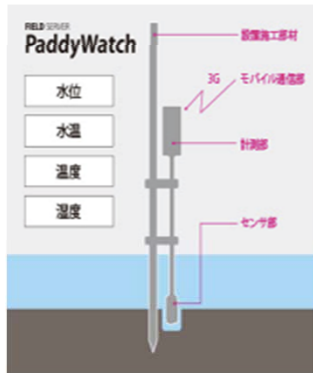


NTT docomo

パートナーとの協創（農業IoT）

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

新潟市

vegetalia

Vegetation Science & Technology

water-cell



NTT docomo

1. NTTドコモの概要

2. 事業戦略と直近の取組み

3. 価値創造を支える活動

ドコモのCSR

持続的な企業価値の向上に向けて

 Innovative
docomo

 Responsible
docomo



災害対策への取組み

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

環境に対する取組み

社会全体の環境保全への貢献

データ通信量
あたりの
消費電力量

58%削減（2012年度比）

販促ツール
の作成重量

63%削減（2012年度比）

全廃棄物
最終処分率

1.6%（2015年度実績）

スマホ・ケータイ安全教室

安全にご利用いただくために



トラブルを
未然に防ぐ

ルール・マナー
を身につける

これまで 約**61,700回**・約**920万人** を対象に実施

◆実績は2004年7月からの累計で、2016年12月末現在。

◆「スマホ・ケータイ安全教室」の詳細については、ドコモのホームページを参照。<https://www.nttdocomo.co.jp/corporate/csr/safety/educational/index.html>

スポーツを通じた社会貢献

ラグビー・サッカー教室による地域との交流

トップリーグ昇格



©1998,2007 N.O.ARDIIJA

NTTドコモは大宮アルディージャのトップパートナーです。



2015年度開催数 49回
2016年度開催数 31回*1



2015年度開催数 8回
2016年度開催数 8回*2

*1 2016年12月末までの開催数

*2 パートナー特典を活用した2016年12月末までの開催予定数

株主さまとのコミュニケーション



個人投資家説明会



NTTドコモ本社 ショールーム



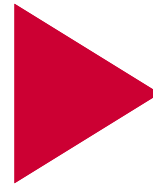
ABC Cooking Studio レッスン



ドコモ歴史展示スクエア

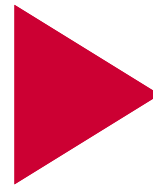
投資家のみなさまへ

お客さまサービスの向上
社会的課題の解決
安定した通信ネットワーク



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。

NTT
docomo



危険です、歩きスマホ。

- ◆ 表示金額は特に記載のある場合を除きすべて税抜です。
- ◆ 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。

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 of 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

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

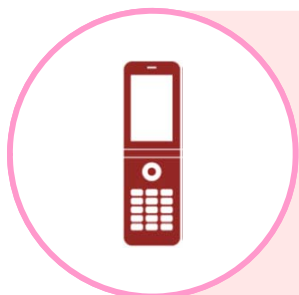
株主・投資家サイト
更新情報

- 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。