

---

**2016年度**  
**決算説明会**

---

**NTT**  
**docomo**

**2017年4月27日**

# 1. 2016年度 決算概況

- ◆ 財務数値、セグメント別実績
- ◆ 通信事業、スマートライフ領域

# 2. 2017年度 業績予想 等

## 対前年度 増収増益

### ◆ 業績

- 営業収益 : 45,846億円 (前年度比 : + 1.3%)
- 営業利益 : 9,447億円 (前年度比 : +20.7%)

### ◆ セグメント別 営業利益

- 通信事業 : 8,328億円 (前年度比 : +17.5%)
- スマートライフ領域 : 1,119億円 (前年度比 : +50.9%)

# 主要な財務数値

U.S.  
GAAP

(億円)	2015年度 通期 (1)	2016年度 通期 (2)	増減 (2) - (1)
営業収益	45,271	45,846	+575
営業費用	37,441	36,398	-1,042
営業利益	7,830	9,447	+1,617
(特殊要因 <sup>*1</sup> 除き)	(8,010)	(8,627)	(+617)
当社に帰属する当期純利益	5,484	6,525	+1,042
設備投資	5,952	5,971	+19
フリー・キャッシュ・フロー <sup>*2</sup>	5,987	6,645	+658

\*1 2015年度は「ずっとくりこし」等による影響。2016年度は償却方法変更等・「バケットくりこし」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 実績

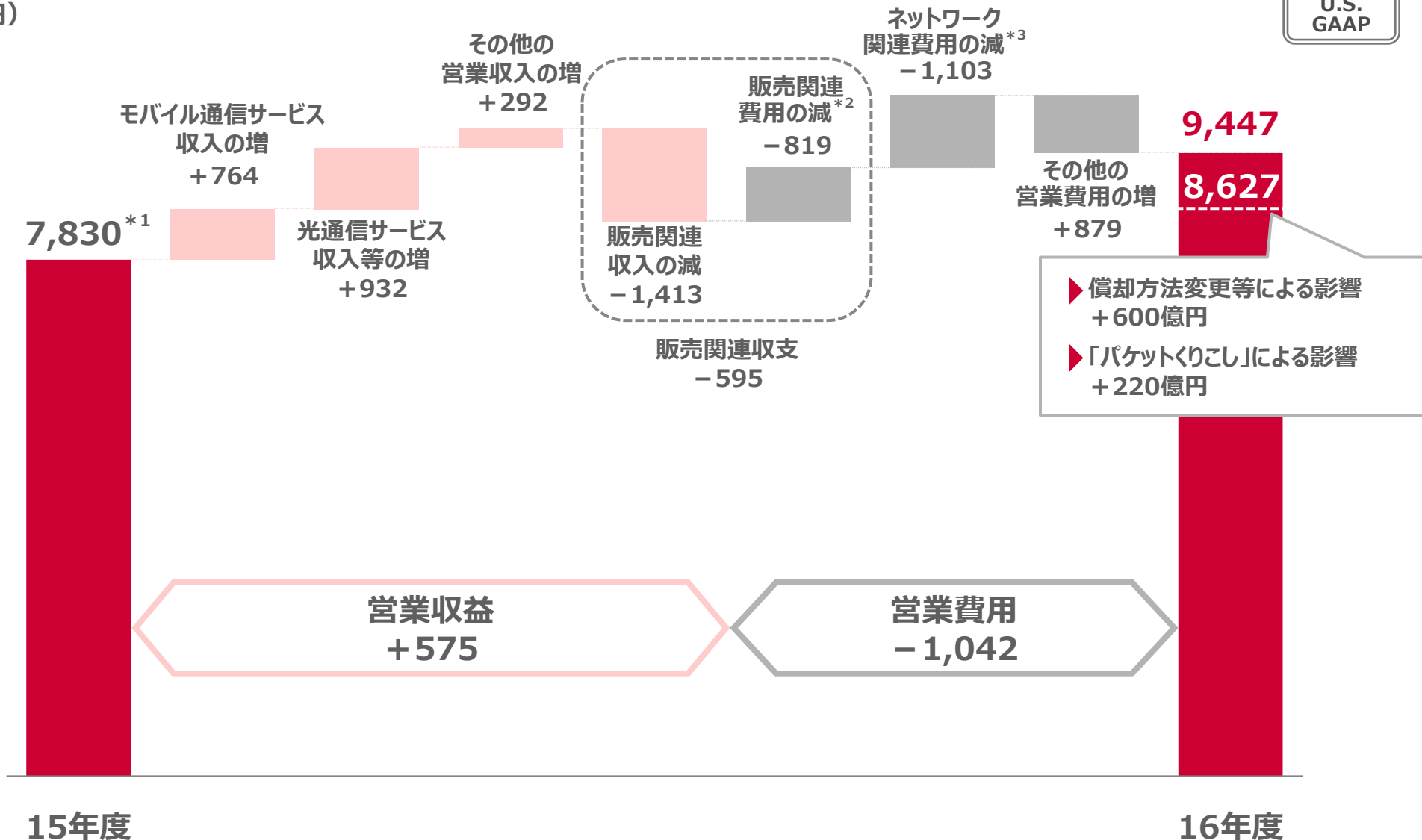
U.S. GAAP

(億円)		2015年度 通期 (1)	2016年度 通期 (2)	増減 (2) - (1)	
<b>通信事業</b>	営業収益	36,898	<b>37,112</b>	+214	
	営業利益	7,089	<b>8,328</b>	+1,239	
<b>スマートライフ 領域</b>	営業収益	8,634	<b>9,023</b>	+389	
	営業利益	742	<b>1,119</b>	+378	
	スマートライフ事業	営業収益	5,041	<b>5,019</b>	-22
		営業利益	465	<b>579</b>	+115
	その他の事業	営業収益	3,593	<b>4,004</b>	+411
		営業利益	277	<b>540</b>	+263

# 営業利益

(億円)

U.S. GAAP



\*1 「ずっとくりこし」等による影響 (-180億円) を含む

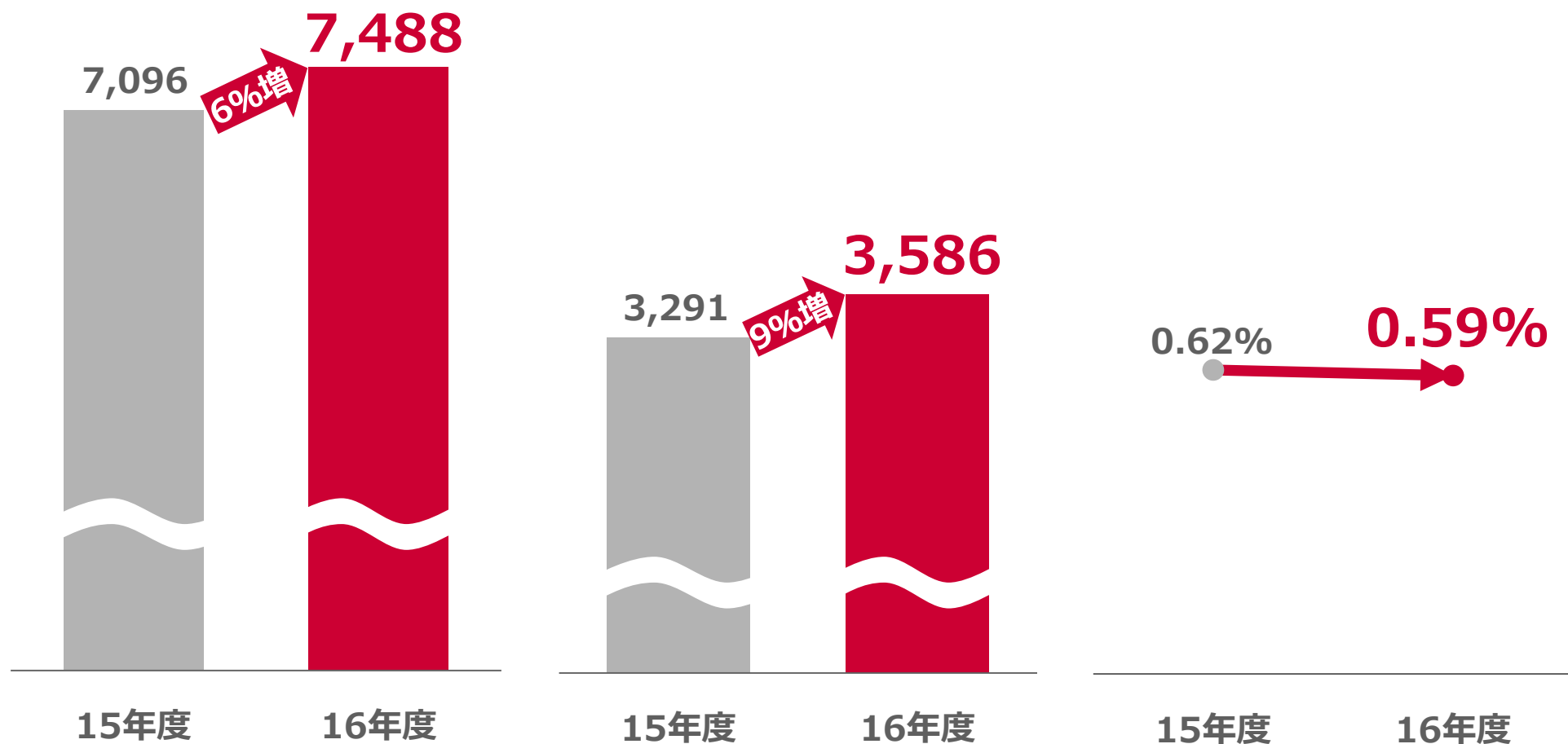
\*2 端末機器原価、代理店手数料の合計 \*3 減価償却費、固定資産除却費、通信設備使用料の合計

# オペレーション①

(万契約) 携帯電話契約数

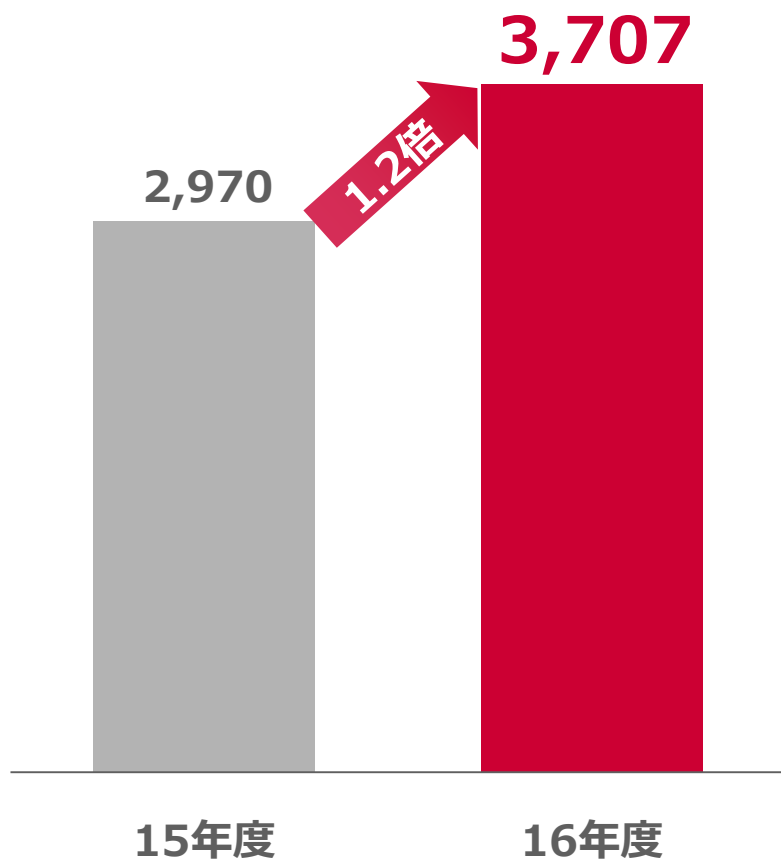
スマホ・タブ利用数

解約率

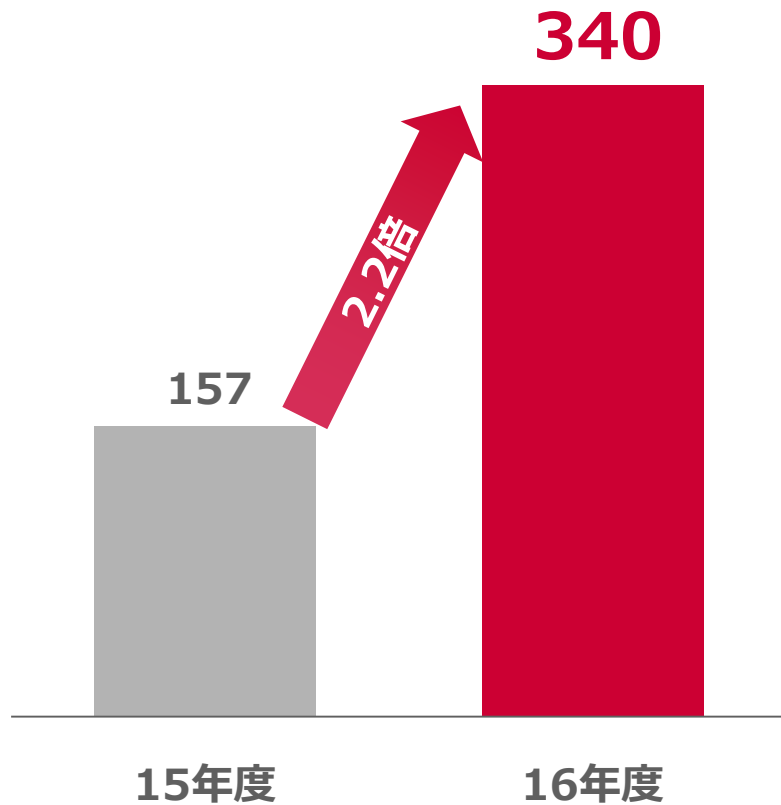


# オペレーション②

(万契約) 「カケホーダイ&パケあえる」  
契約数

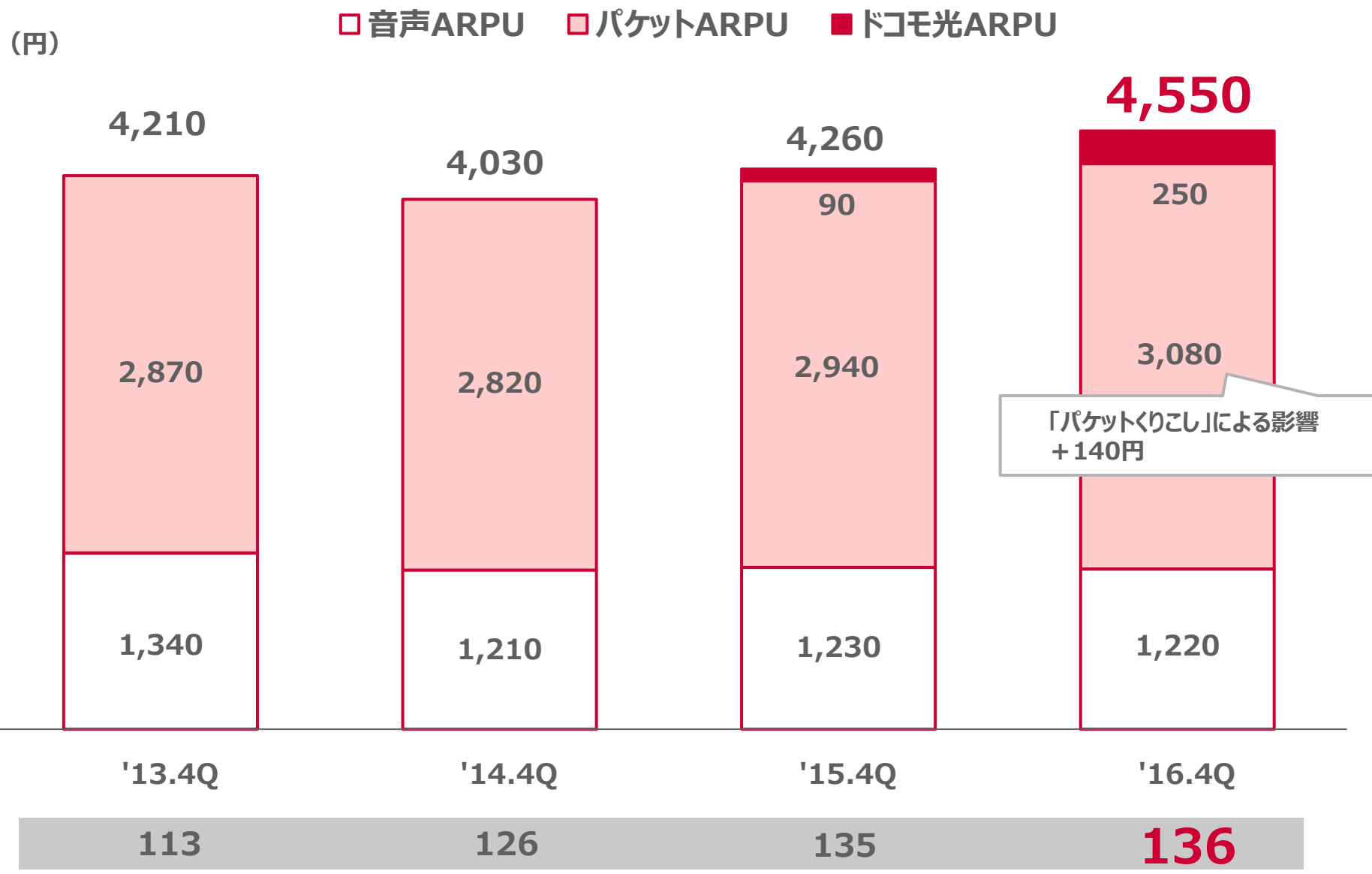


ドコモ光契約数



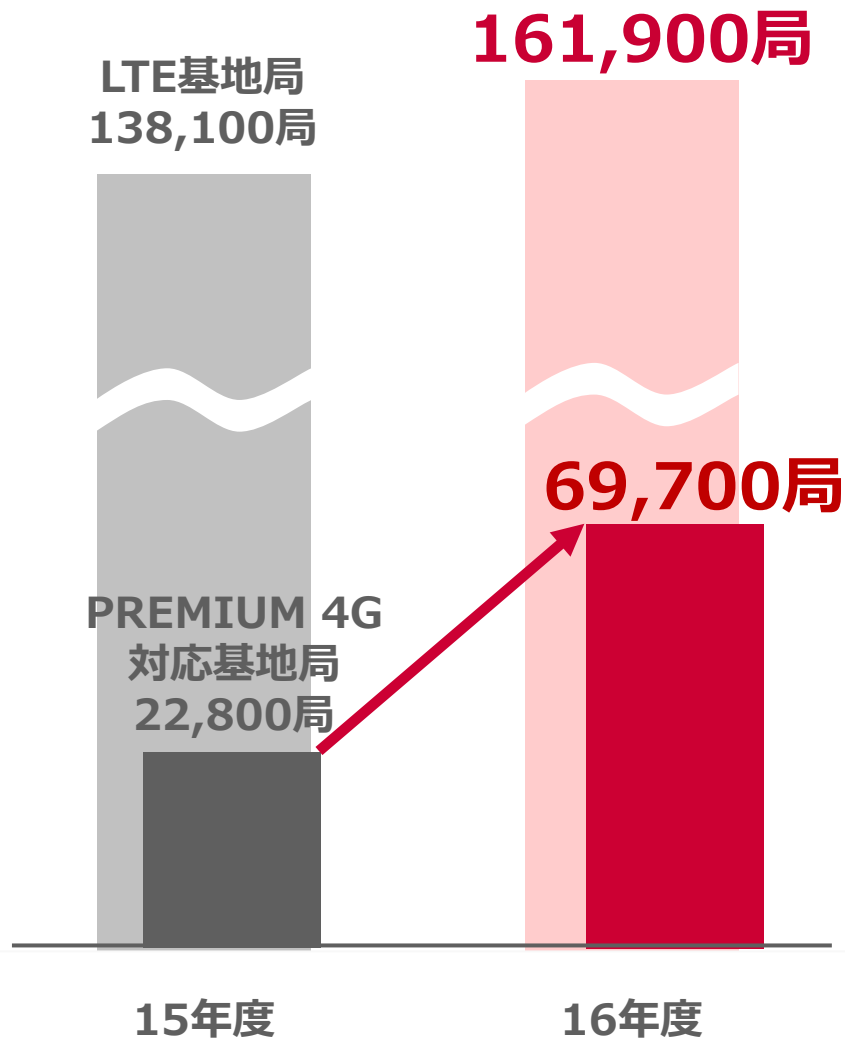


# ARPU・MOU



◆ 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

# LTE ネットワーク

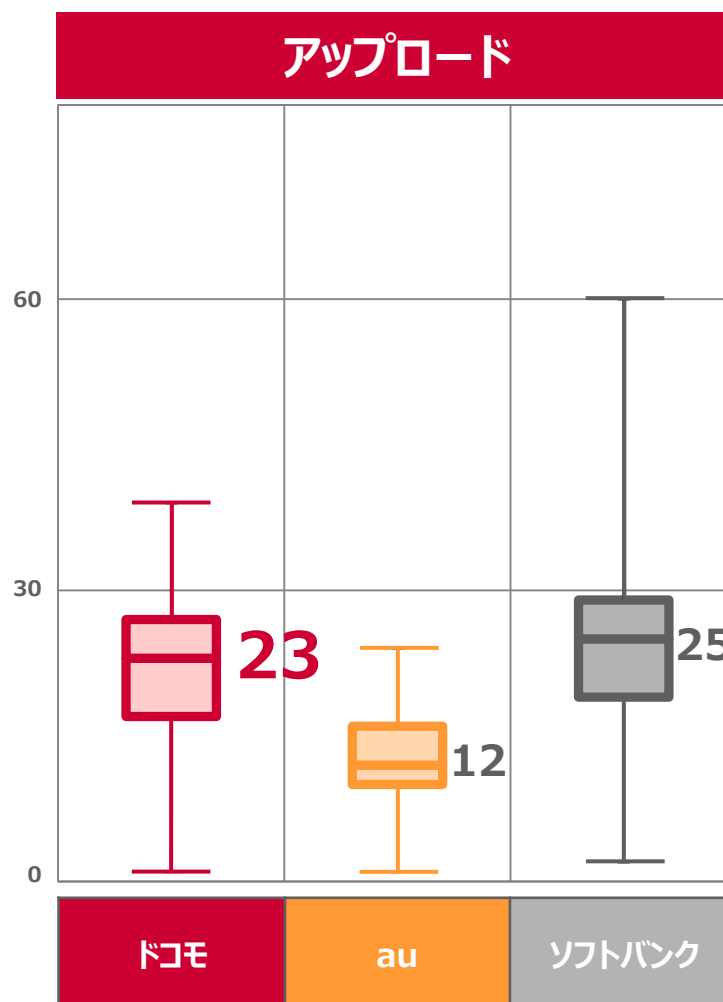
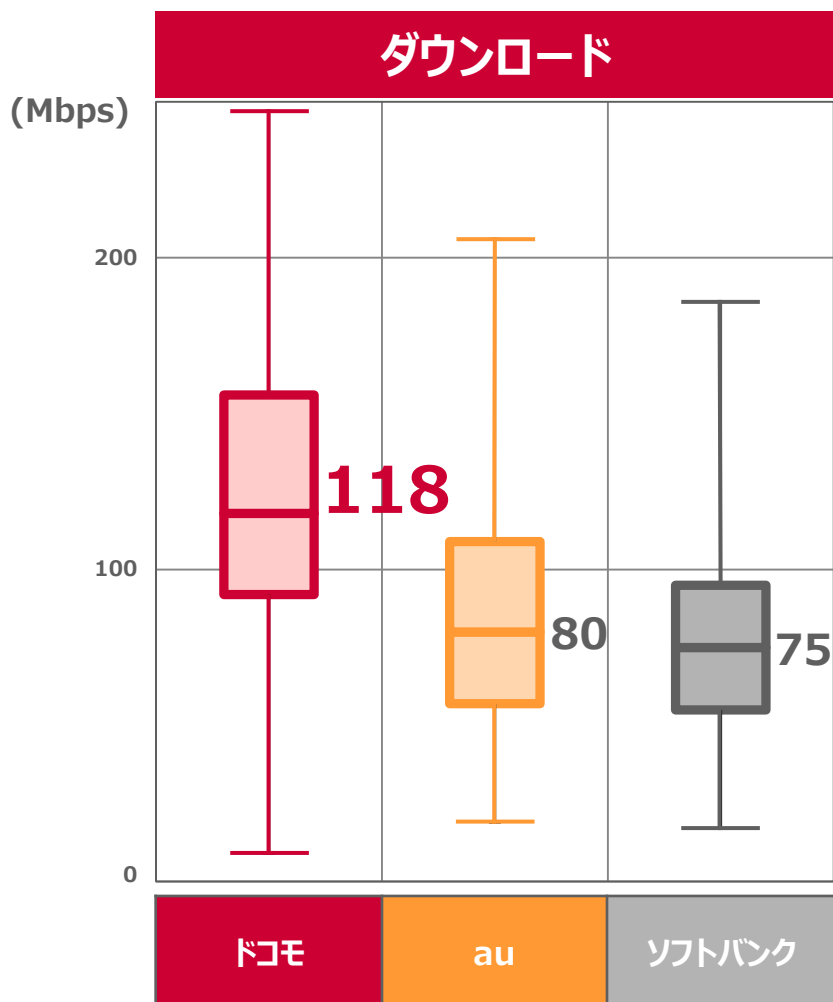


PREMIUM 4G™

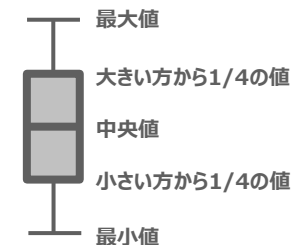
国内最速 682Mbps

120都市 で提供中

# 実効速度の他社比較

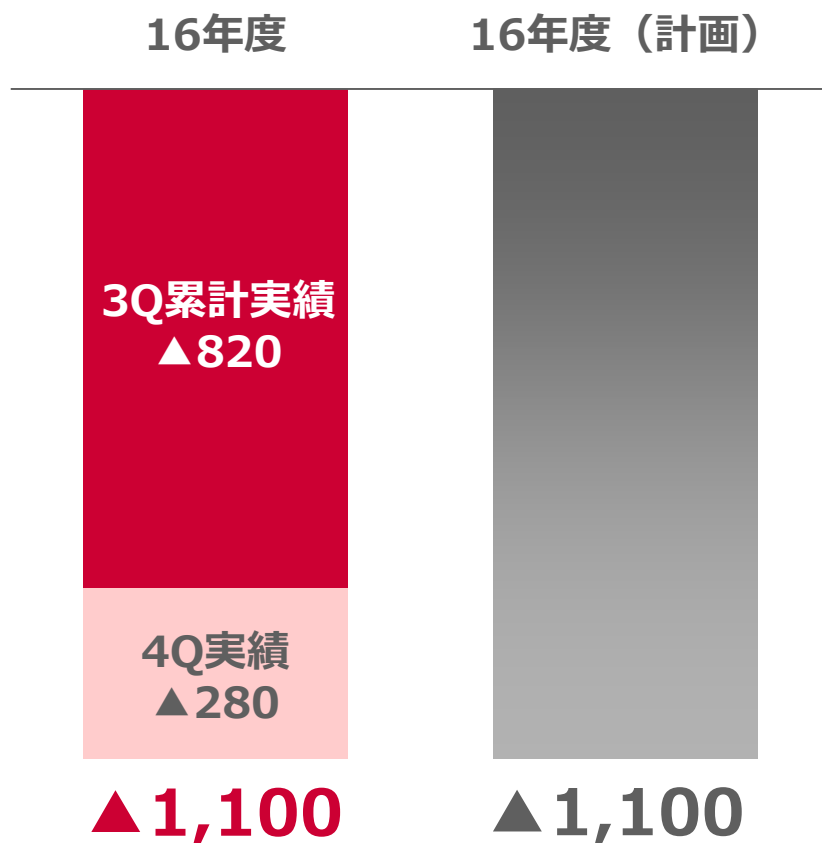


#### 【凡例】



# コスト効率化

(億円)

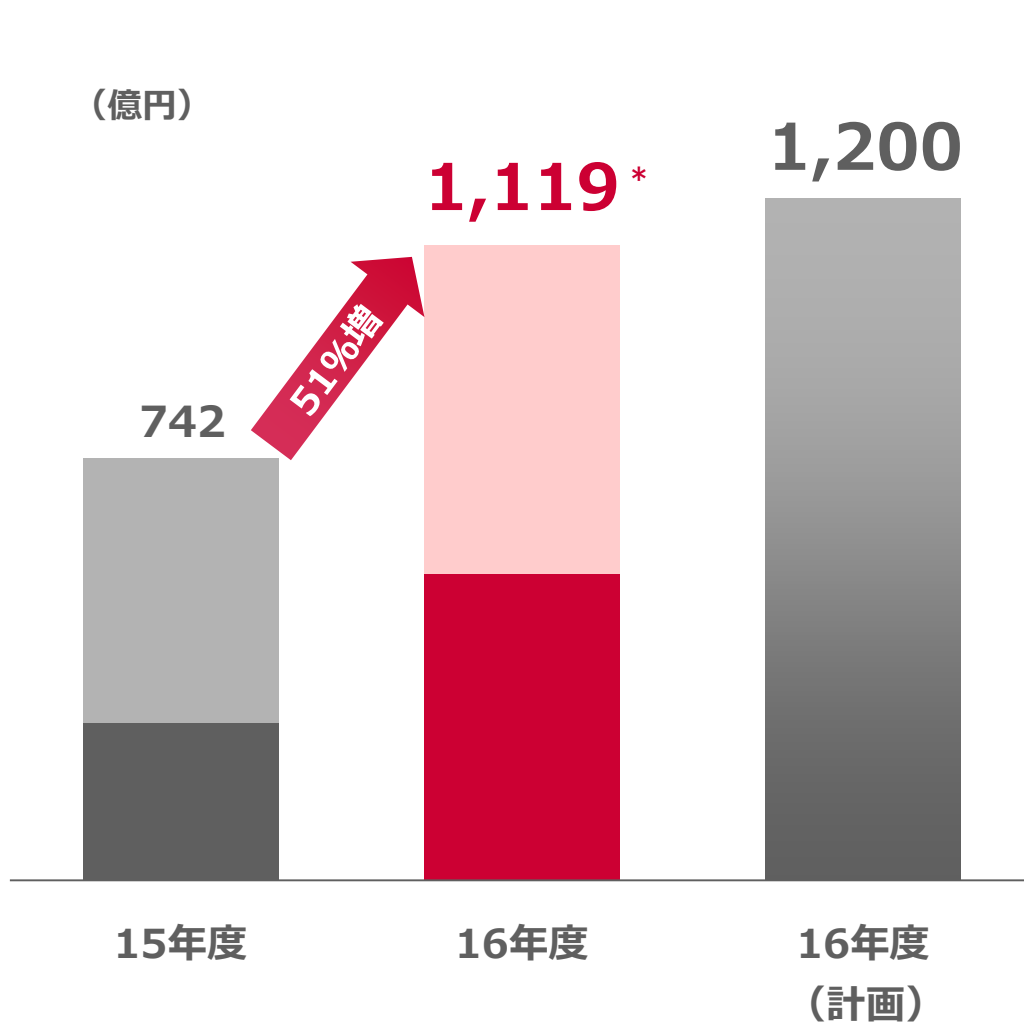


## 取り組み分野

- 【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、故障修理等
- 【その他】  
研究開発、情報システム等

**3年累計▲4,700億円**

# スマートライフ領域 営業利益



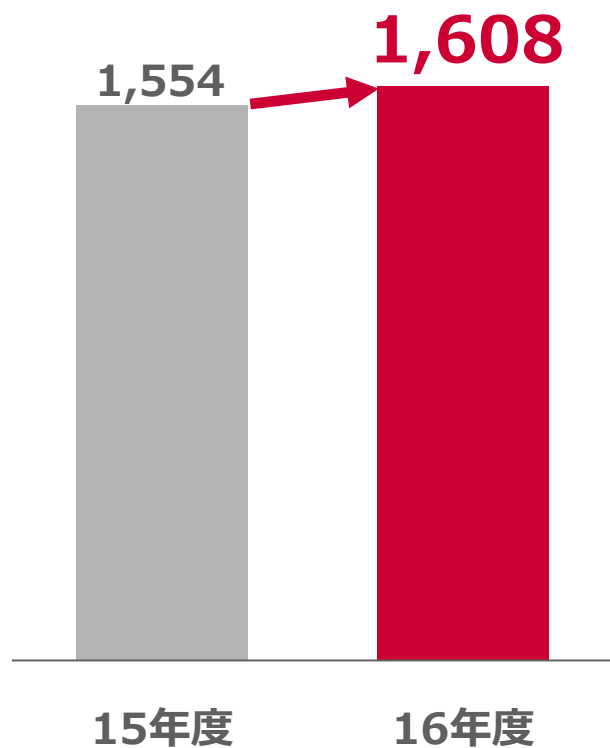
## 主なサービス等

- 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

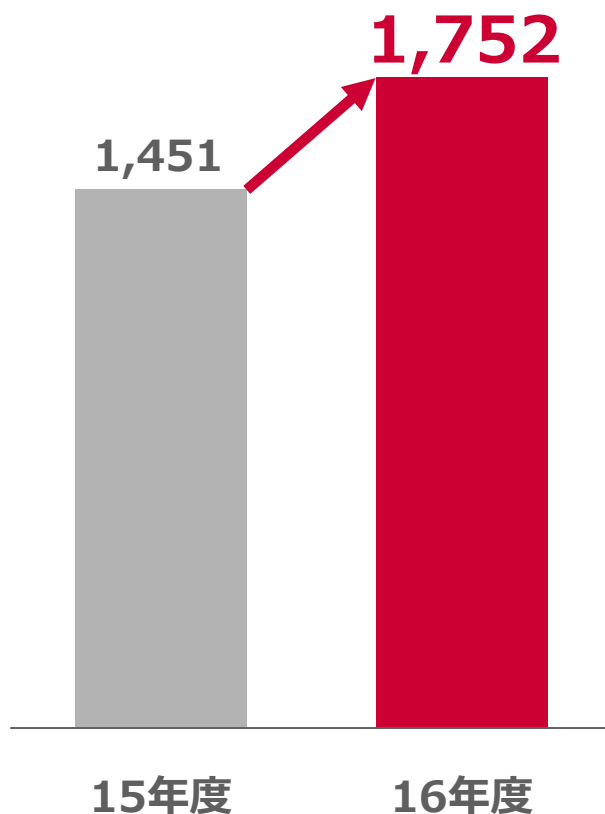
\* 減損損失 (-81億円) を含む

# コンテンツサービス

(万契約) dマーケット



あんしんパック

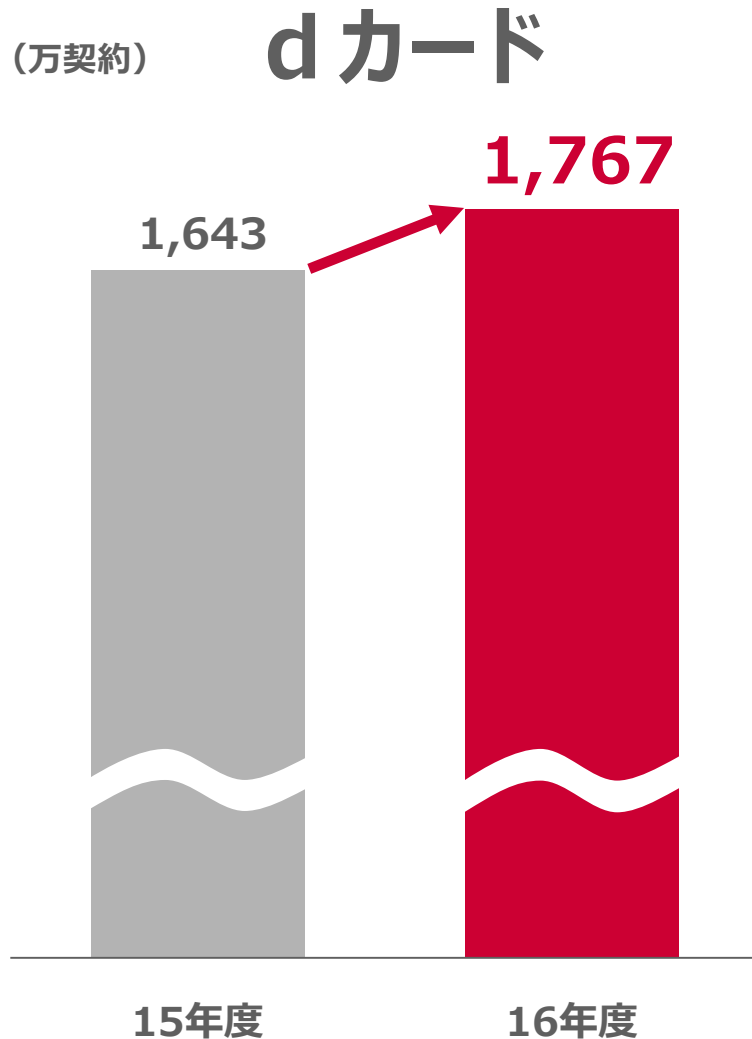


DAZN for docomo



3月末時点

**36万契約**



dカードGOLD

4月24日時点

**約250万契約**

The image shows a gold d CARD GOLD MasterCard with the d POINT iD logo and the MasterCard logo. To the right of the card are two yellow chicken mascots.

# +dの推進

## +d パートナー数 236に拡大



~'15.4Q

'16.1Q

2Q

3Q

4Q



# 利益回復に向けた中期目標

## 1年前倒しで達成

(億円)		2016年度 実績	2014年10月31日発表 利益回復に向けた中期目標
営業利益 (償却方法変更影響等 除き)		9,447 (8,627)	2017年度： 8,200 以上 (2013年度水準以上)
スマートライフ領域		1,119 <sup>*1</sup>	2017年度： 1,000 以上
コスト効率化 (2013年度比)		▲4,700 <sup>*2</sup>	2017年度： ▲4,000 以上
設備投資額		5,971	2015年度～2017年度 6,500 以下
株主還元	配当 自己株式取得	80円 (+20円 <sup>*3</sup> ) 累計 約9,300億円 <sup>*4</sup>	増配と自己株式取得 による強化

\*1 減損損失 (-81億円) を含む \*2 2014年度 1,200億円、2015年度 2,400億円、2016年度 1,100億円の合計

\*3 2013年度比

\*4 2014年08月07日～2015年03月27日:4,730億円、2016年02月08日～2016年12月28日:4,571億円

# 2016年度 決算サマリー

- ▶ 対前年度 増収増益 営業利益 9,447億円
- ▶ 特殊要因を除く実質的営業利益 8,627億円
- ▶ 利益回復に向けた中期目標を1年前倒しで達成
- ▶ PREMIUM 4Gの重点展開により、実効速度が良好な結果  
国内最速682Mbpsサービスは120都市へ拡大
- ▶ 1,100億円のコスト効率化を達成
- ▶ スマートライフ領域営業利益 1,119億円
- ▶ + dのパートナー数 106 → 236に拡大

# 1. 2016年度 決算概況

- ◆ 財務数値、セグメント別実績
- ◆ 通信事業、スマートライフ領域

# 2. 2017年度 業績予想 等

# 2017年度 業績予想

U.S.  
GAAP

(億円)	2016年度 通期 (1)	2017年度 通期 (2)	増減 (2) - (1)
営業収益	45,846	47,500	+ 1,654
営業費用	36,398	37,900	+ 1,502
営業利益 (特殊要因 <sup>*1</sup> 除き)	9,447 (8,627)	9,600 (9,100)	+153 (+473)
スマートライフ領域	1,119	1,300	+181
営業FCF (EBITDA - 設備投資)	8,664	9,100	+436
EBITDA <sup>*2</sup>	14,634	14,800	+166
設備投資	5,971	5,700	- 271
コスト効率化	-	- 900	- 900

\*1 償却方法変更等・「パケットくりこし」による影響

\*2 2017年3月期よりEBITDAの定義を変更。従来含めていなかった営業権及び非償却対象の無形固定資産に係る減損損失を含む。

(新定義) 営業利益 + 減価償却費 + 有形固定資産売却・除却損 + 減損損失 (有形固定資産、償却対象の無形固定資産、営業権、非償却対象の無形固定資産)

# 2017年度 主な取り組み

将来に向けた  
事業基盤の強化

お客さま還元

“スタイル革新”への取り組み

利益創出のための  
企業努力

コスト効率化

スマートライフ領域の利益成長

制度変更影響

償却方法変更等・「パケットくりこし」  
による影響

# お客さま還元

## 第一弾 300億円、 第二弾以降 数百億円規模の還元を実施

### beyond 宣言1

お得・便利が見える  
マーケット  
リーダー宣言

基本プラン  
の充実

5月24日受付開始  
シェア専用「シンプルプラン」の新設

シェアパック  
の充実

5月24日受付開始  
「ウルトラシェアパック30」の新設

dポイント  
の充実

5月10日実施予定  
「ドコモポイント」の「dポイント」移行  
利用用途拡大・ポイント利用期限を延長

第二弾  
以降

今後も追加的な還元を実施




# 家族でもっとお得に・もっと便利に

## 月額980円の基本プラン、 データ量30GBのウルトラシェアパックを新設

基本プラン	月額	通話料
カケホーダイプラン	2,700円	通話無料
カケホーダイライトプラン	1,700円	5分以内通話無料*2
<b>NEW</b> シンプルプラン*1	980円	家族内通話 無料*2

シェアパック	データ量	月額*3
ウルトラシェアパック100	100GB	22,500円
ウルトラシェアパック50	50GB	14,200円
<b>NEW</b> ウルトラシェアパック30	30GB	12,300円 +1,000円でデータ量2倍
シェアパック15	15GB	11,300円
シェアパック10	10GB	8,500円
シェアパック5	5GB	5,700円

# 「シンプルプラン」を家族3人でご利用の場合

	代表回線15年利用 		25歳以下 
基本プラン	2GB利用 シンプルプラン <b>980円</b>	2GB利用 シンプルプラン <b>980円</b>	2GB利用 シンプルプラン <b>980円</b>
SPモード	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
	ずっとドコモ割 ▲800円		U25応援割 +1GB
	6,980円	<b>1,780円</b>	<b>1,780円</b>

**1人あたり 平均3,513円～ (2GB)**  
(3人合計10,540円)



# beyond宣言における経営目標

コスト効率化による積極的なお客さま還元を継続しつつ、  
営業FCFの増加・株主還元の強化をめざす

16年度

17年度

2020

**営業FCF**  
(EBITDA - 設備投資)

8,664億円

**9,100億円**

EBITDA成長と  
5G時代の効率的投資コントロールによる  
継続的に前年度を上回るキャッシュ創出

**株主還元**

年間配当  
80円

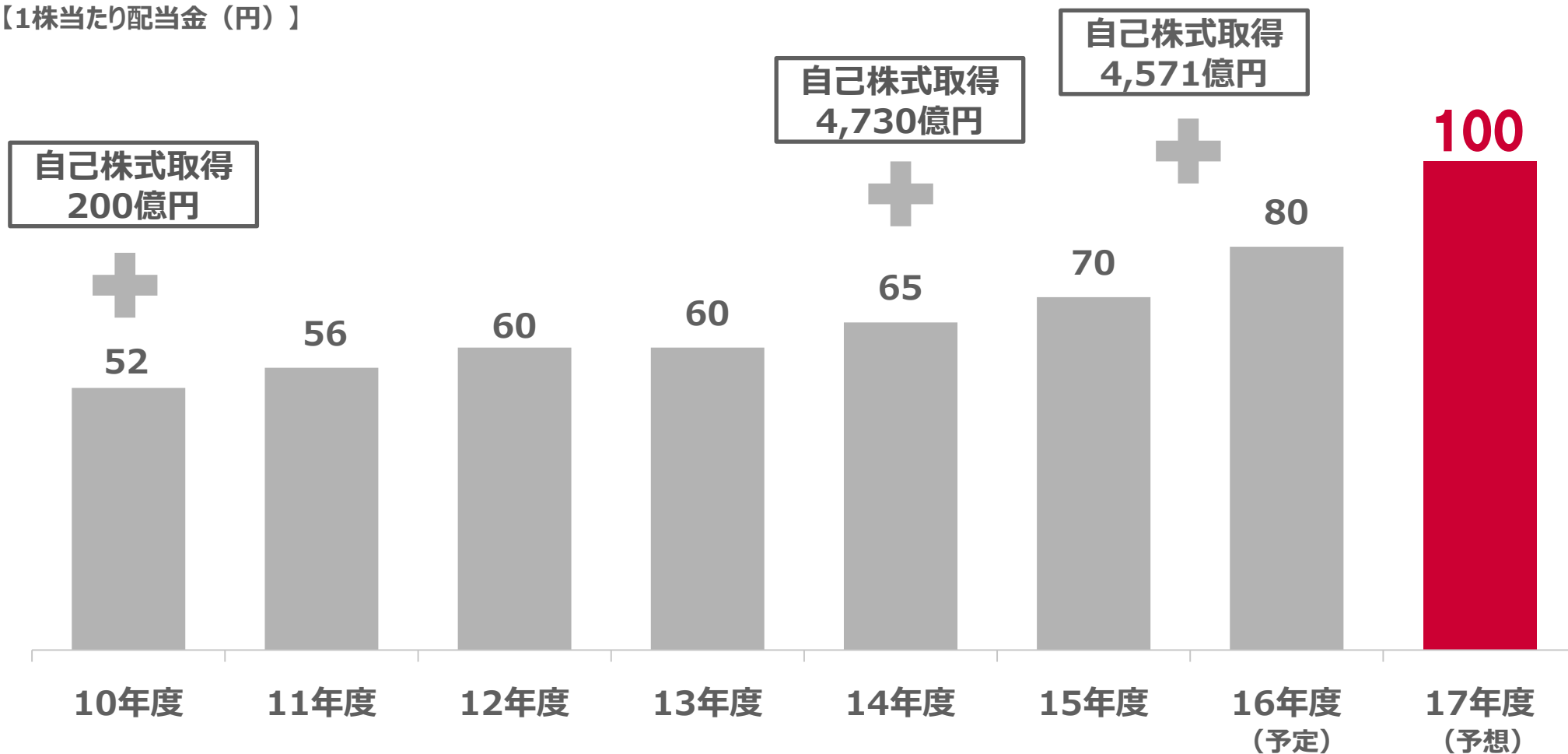
年間配当  
**100円**

継続的な増配と  
機動的な自己株式取得

# 株主還元

## 20円増配の100円

【1株当たり配当金（円）】



◆ 自己株式の取得金額は、公開買付け・市場買付けによる買付けの合算値

いつか、あたりまえになることを。

**NTT**  
**docomo**



Anniversary

# 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IoT      ・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 + 当期末利用者数) ÷ 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。

# 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並びに移動通信業者による他の業種への参入・協業等の活発化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。

本資料に記載されている料金は特に記載のある場合を除きすべて税抜です。