
2017年度 第3四半期
決算説明会

NTT
docomo

2018年1月30日

第3四半期決算（累計）概況

年間業績予想に対して順調な進捗

U.S.
GAAP

◆ 業績		前年同期比
➤ 営業収益	: 35,957億円	(+ 3.6%)
➤ 営業利益	: 8,353億円	(- 0.8%)
➤ 営業FCF	: 8,186億円	(+ 2.1%)
EBITDA	: 12,222億円	(+ 1.7%)
設備投資	: 4,036億円	(+ 1.0%)
◆ セグメント別 営業利益		
➤ 通信事業	: 7,200億円	(- 3.2%)
➤ スマートライフ領域	: 1,153億円	(+ 17.5%)

◆ 本資料における連結財務数値等は会計監査人による監査前のもの

◆ 営業FCF = EBITDA - 設備投資

◆ スマートライフ領域 = スマートライフ事業 + その他の事業

主要な財務数値

U.S.
GAAP

(億円)	2016年度 第3四半期 累計 (1)	2017年度 第3四半期 累計 (2)	増減 (2) - (1)
営業収益	34,696	35,957	+ 1,261
営業費用	26,273	27,603	+ 1,331
営業利益 (特殊要因除き)	8,423 (7,853)	8,353 (7,993)	- 70 (+ 140)
当社に帰属する四半期純利益	5,894	6,543	+ 649
設備投資	3,994	4,036	+ 42
フリー・キャッシュ・フロー	4,421	6,509	+ 2,089

◆ 特殊要因は償却方法変更等による影響

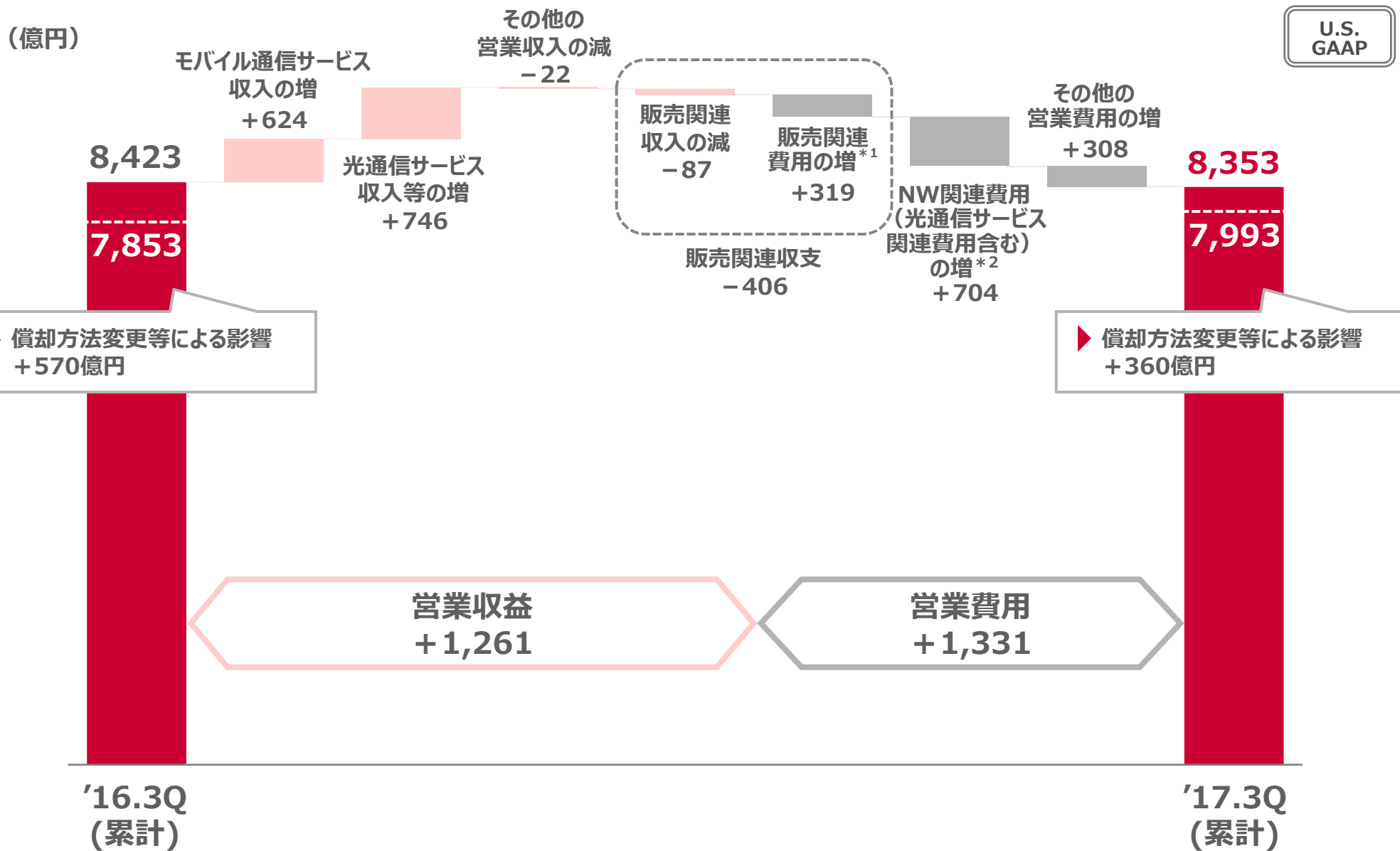
◆ フリー・キャッシュ・フロー算定にあたっては、期間3ヶ月超の資金運用を目的とした金融商品の取得、償還及び売却による増減を除く

セグメント別 実績

U.S.
GAAP

(億円)		2016年度 第3四半期 累計 (1)	2017年度 第3四半期 累計 (2)	増減 (2) - (1)	
通信事業	営業収益	28,140	29,463	+1,324	
	営業利益	7,442	7,200	-242	
スマートライフ 領域	営業収益	6,768	6,738	-31	
	営業利益	982	1,153	+172	
	スマートライフ事業	営業収益	3,820	3,494	-326
		営業利益	587	533	-54
	その他の事業	営業収益	2,949	3,244	+295
		営業利益	395	620	+226

営業利益



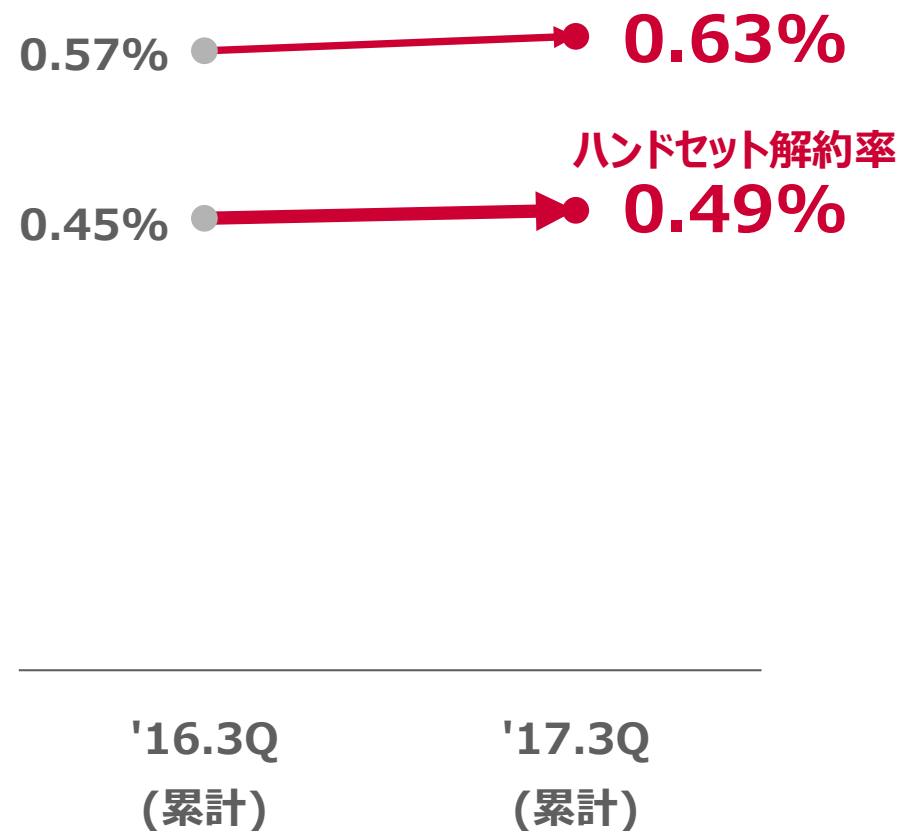
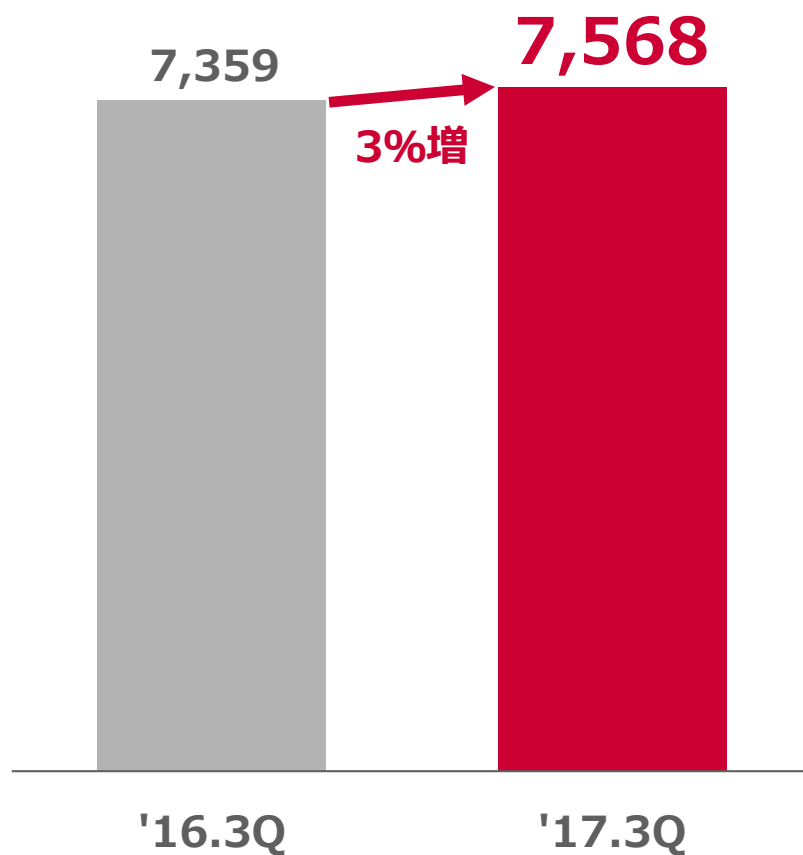
*1 端末機器原価、代理店手数料の合計 *2 減価償却費、固定資産除却費、通信設備使用料の合計

オペレーション①

(万契約) 携帯電話契約数

解約率

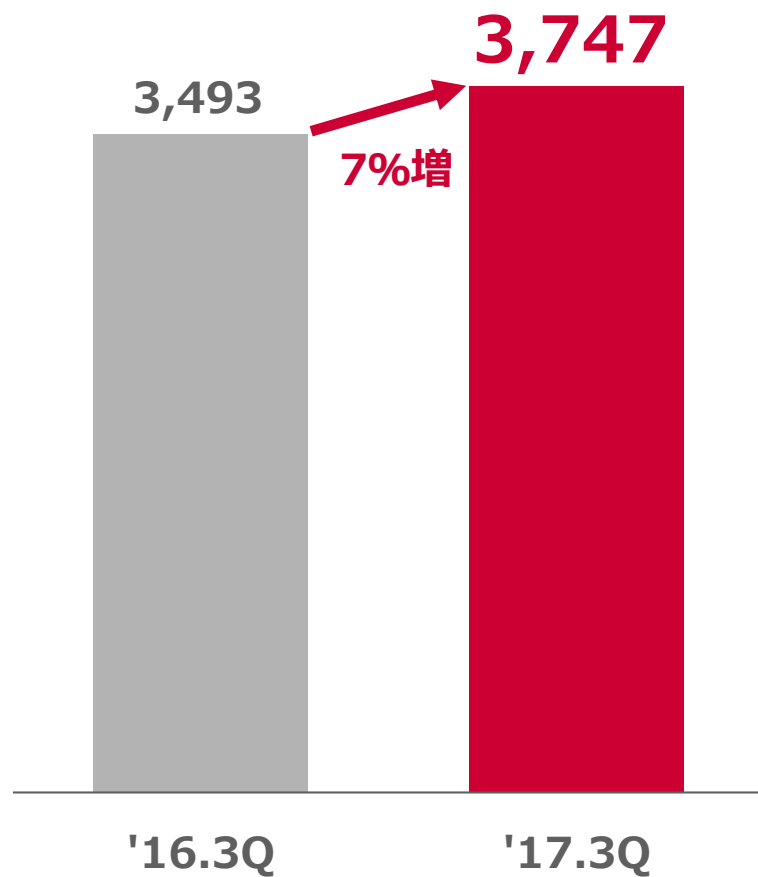
「カケホーダイ&パケあえる」
4,000万契約突破



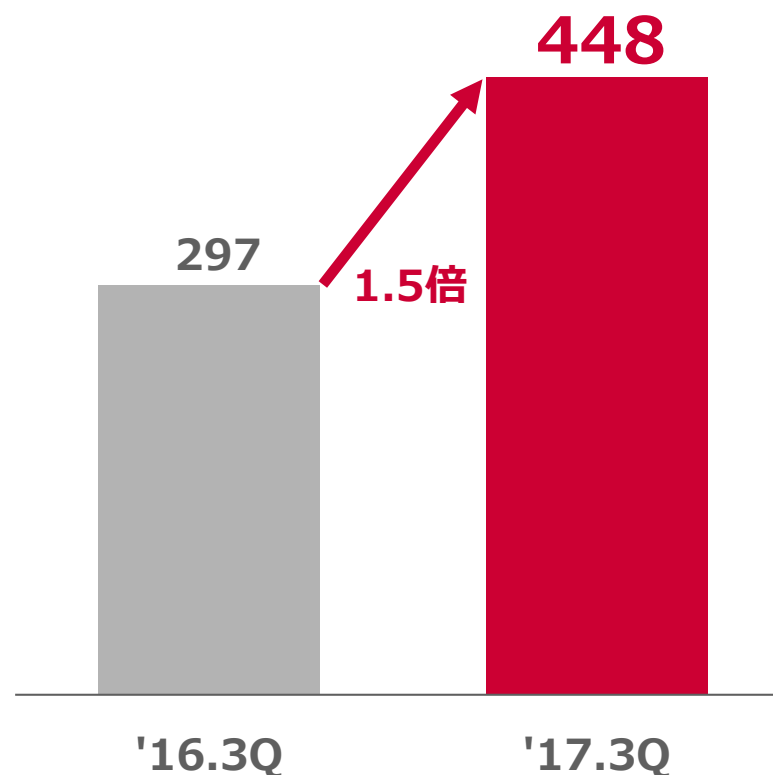
◆ ハンドセット解約率はスマートフォンとフィーチャーフォンの解約率

オペレーション②

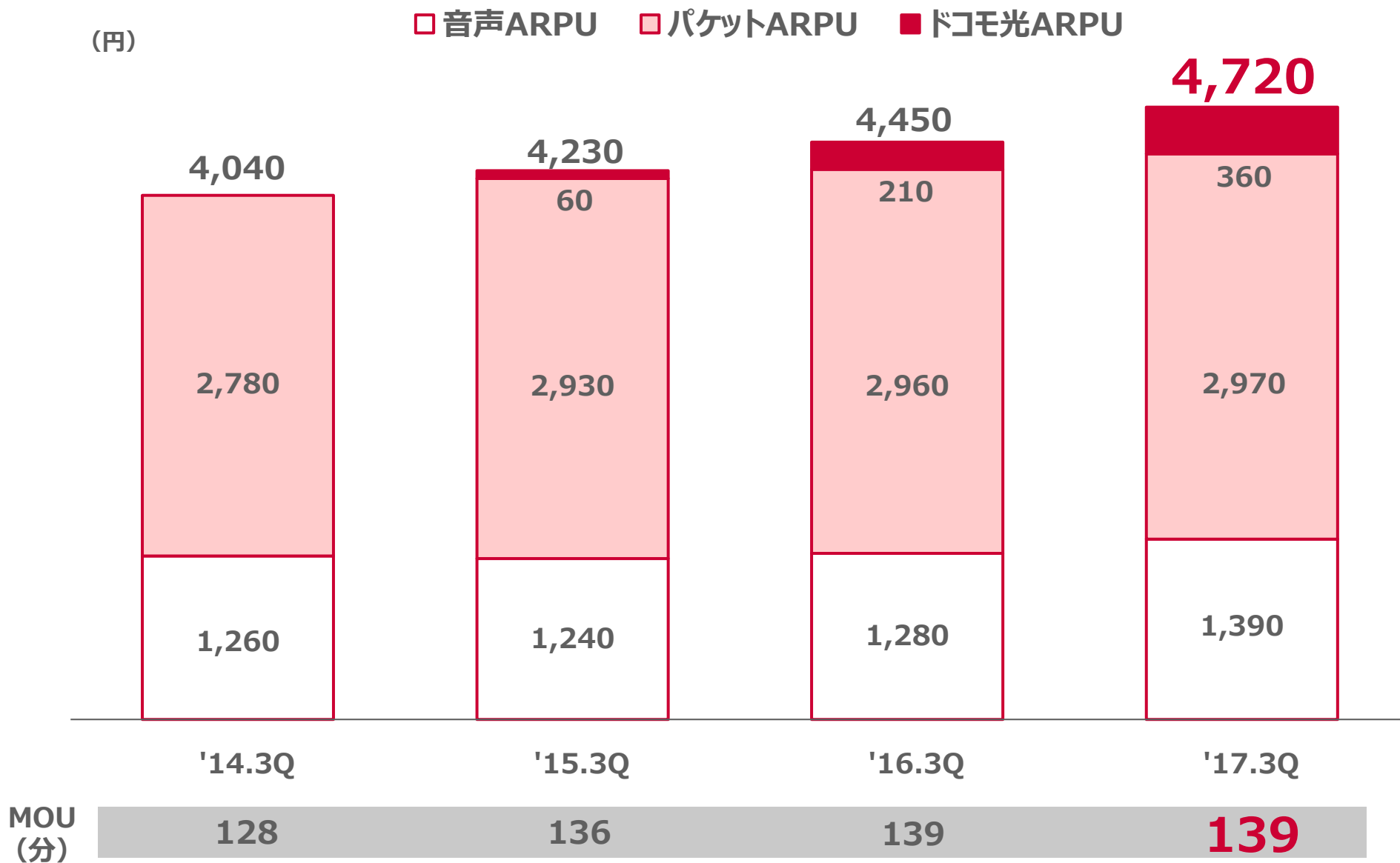
(万契約) スマホ・タブ利用数



ドコモ光契約数

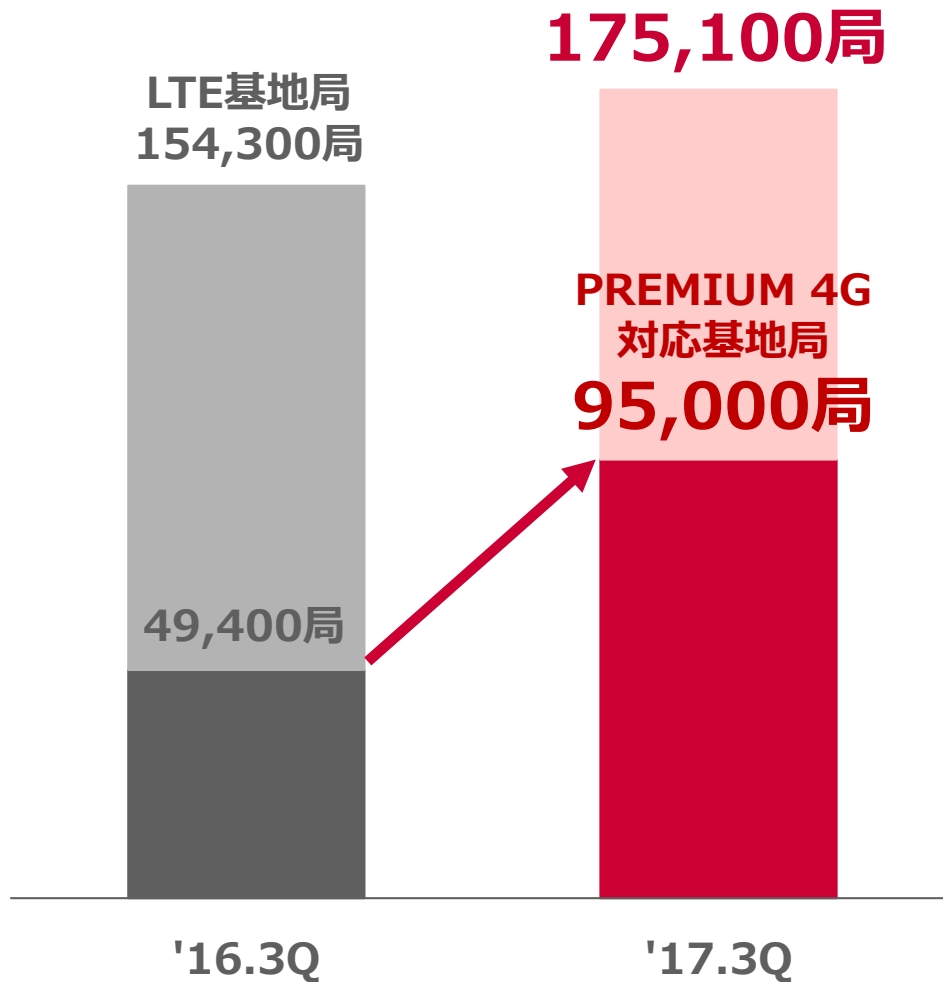


ARPU・MOU



◆ 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



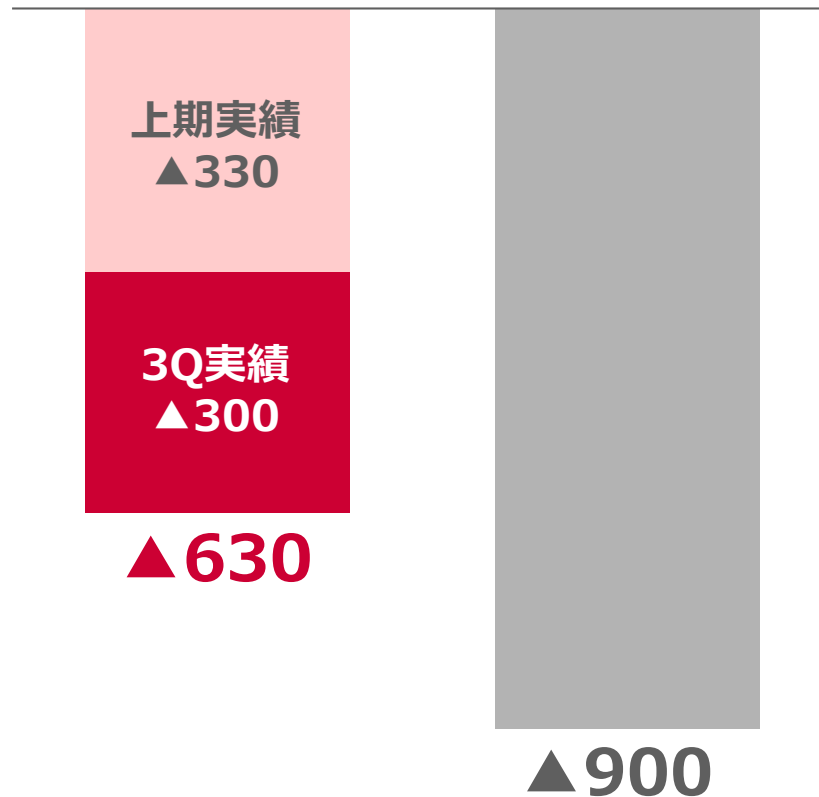
PREMIUM 4G™
国内最速 788Mbps
全国241都市 へ展開

年間目標達成に向けて着実に進捗

(億円)

'17.3Q (累計)

17年度 (予想)



取り組み分野

【ネットワーク】

設備投資、保守委託費等

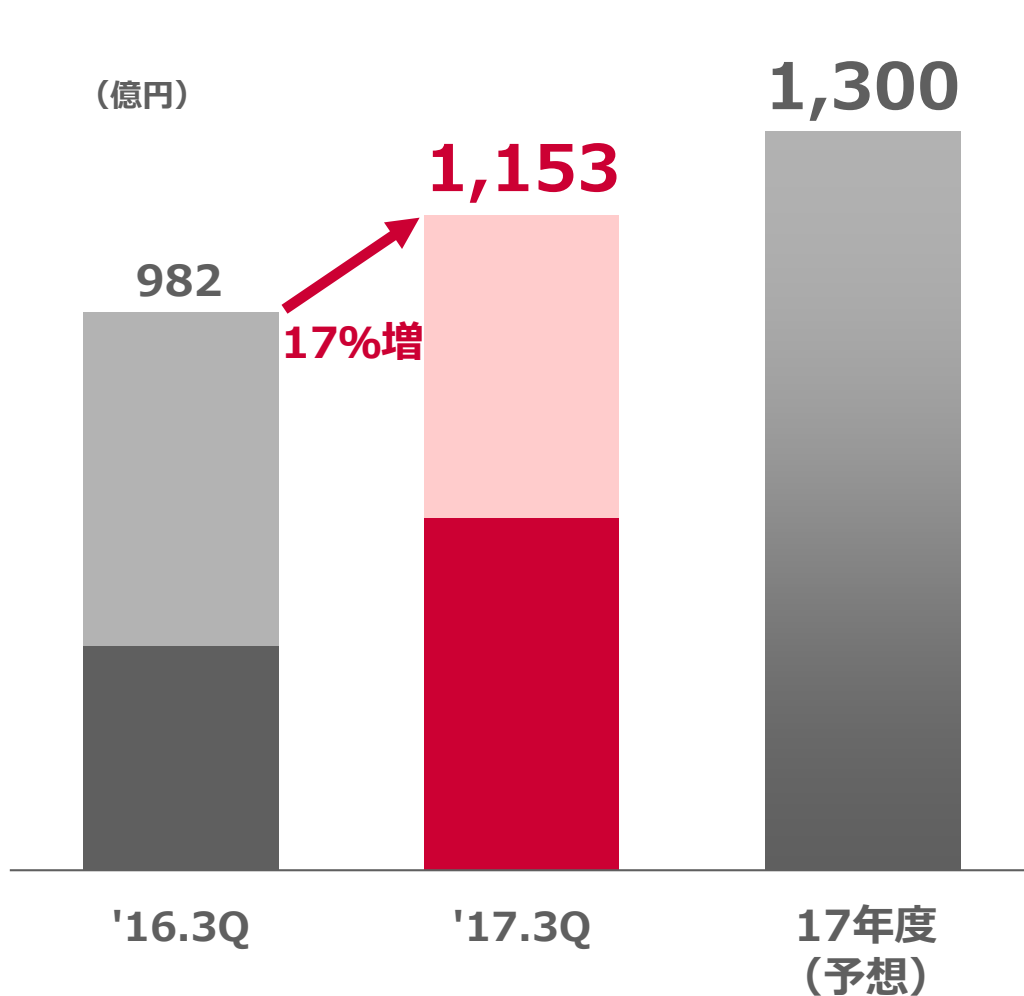
【マーケティング】

販売ツール、故障修理等

【その他】

研究開発、情報システム等

スマートライフ領域 営業利益

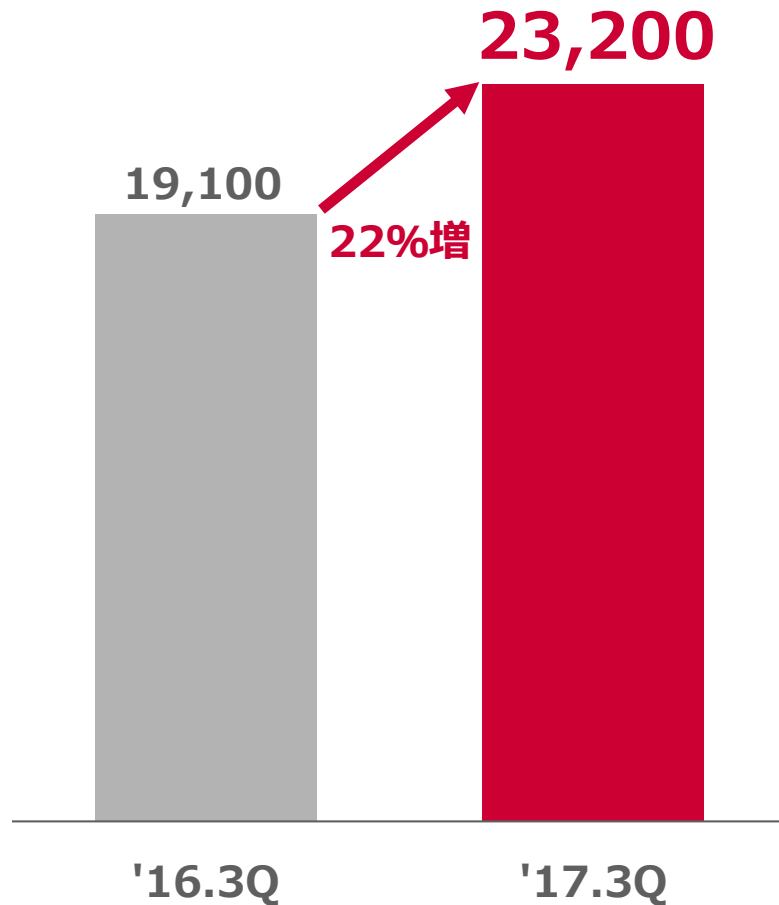


主なサービス

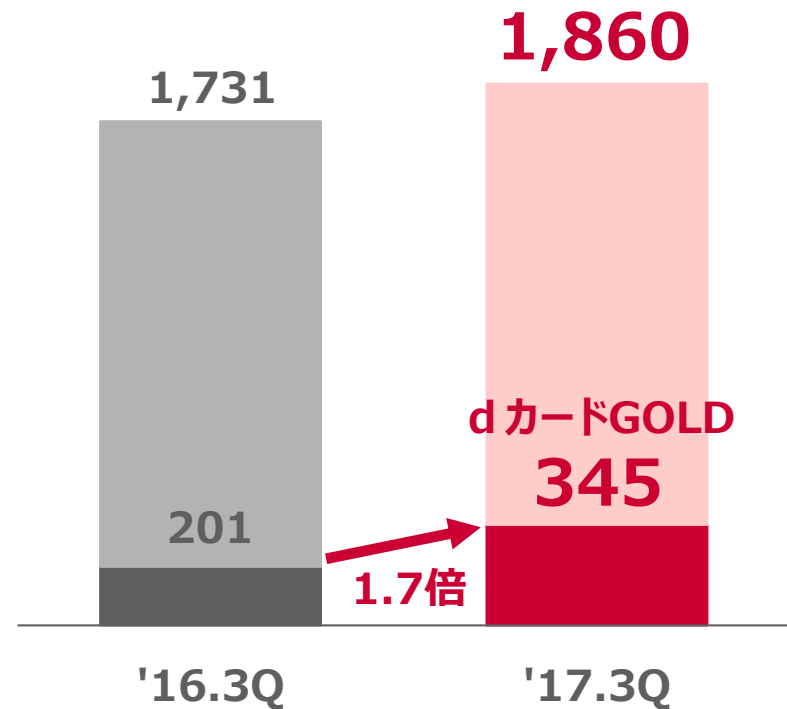
- スマートライフ事業
 - ▶ コンテンツ・コマース
 - ▶ 金融・決済
 - ▶ ライフスタイル
- その他の事業
 - ▶ 法人ソリューション
 - ▶ あんしん系サポート

金融・決済サービス

(億円) 取扱高



(万) dカード契約数

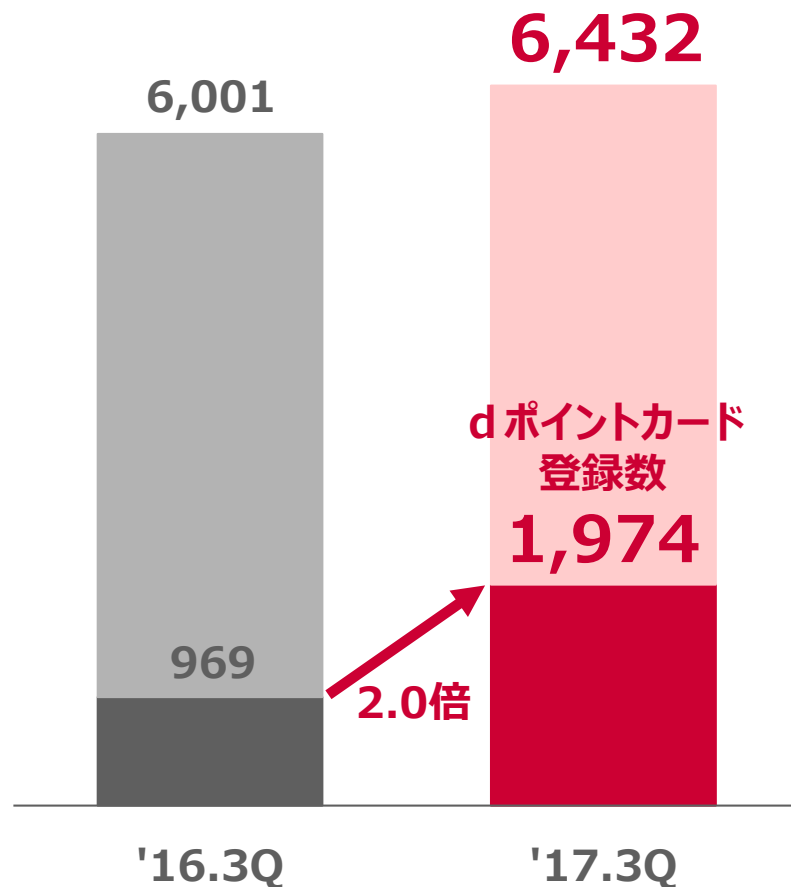


◆ 取扱高はdカード、dカードmini、iD、料金収納代行、dケータイ払いプラス等の取扱高が含まれる
◆ dカード契約数はdカード、dカードminiの合計

dポイント

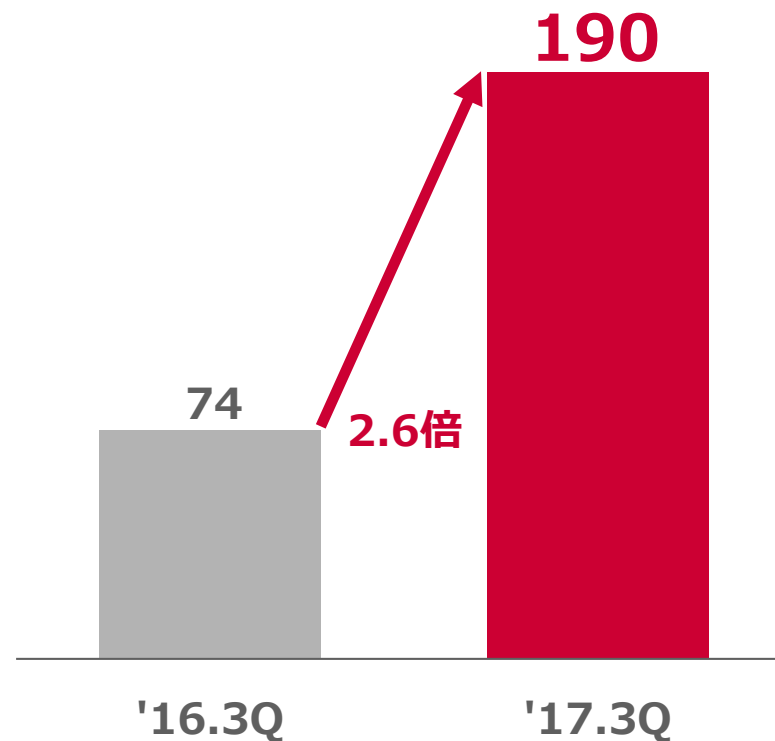
(万) dポイントクラブ会員数

1月10日 dポイントカード登録数
2,000万契約突破



dポイント提携先

店舗数
約32,200店舗

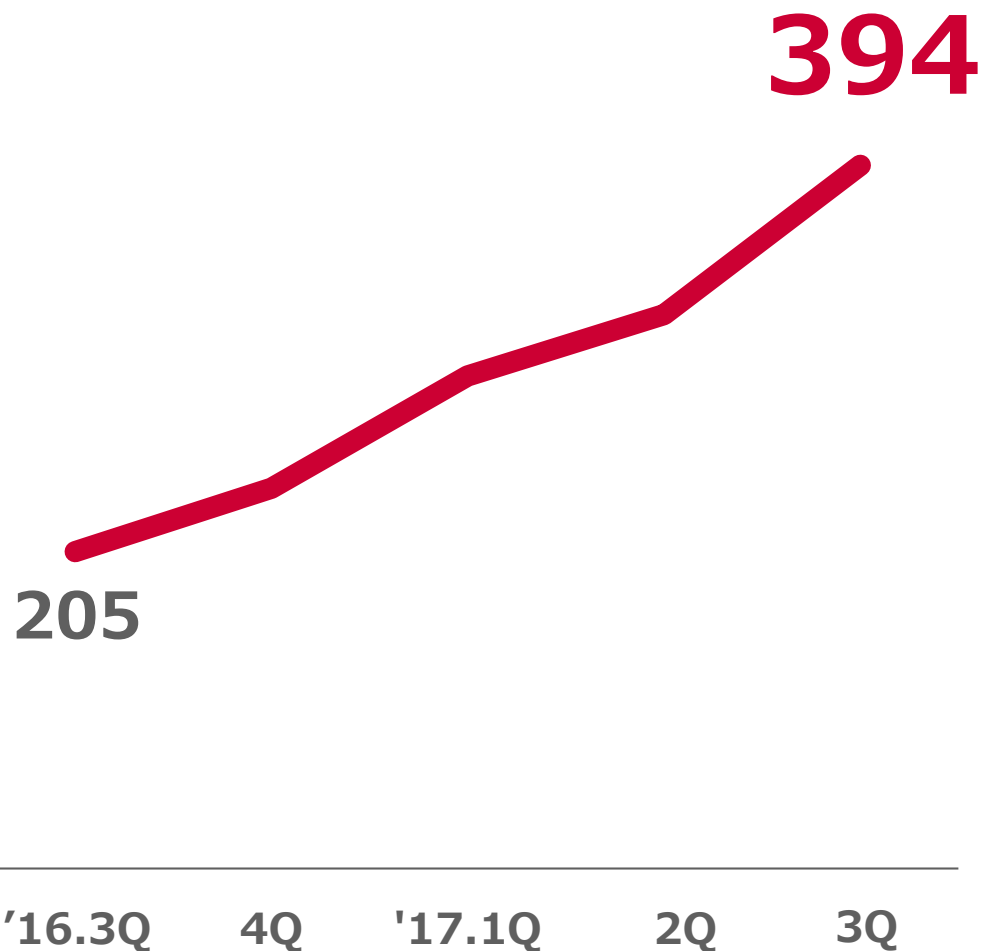


◆ dポイントカード登録数は利用者の情報を登録することで、提携先でdポイントを貯める・使うことができるお客さまの数

◆ dポイント提携先はdポイントを貯める・使うことができるブランド・サイト数の合計

◆ dポイント提携先及び店舗数はサービス開始予定を含む。店舗数は2017年12月末現在

+d パートナー数 順調に拡大



2017年11月2日発表

SONY



2017年10月18日発表

watashi
by shiseido

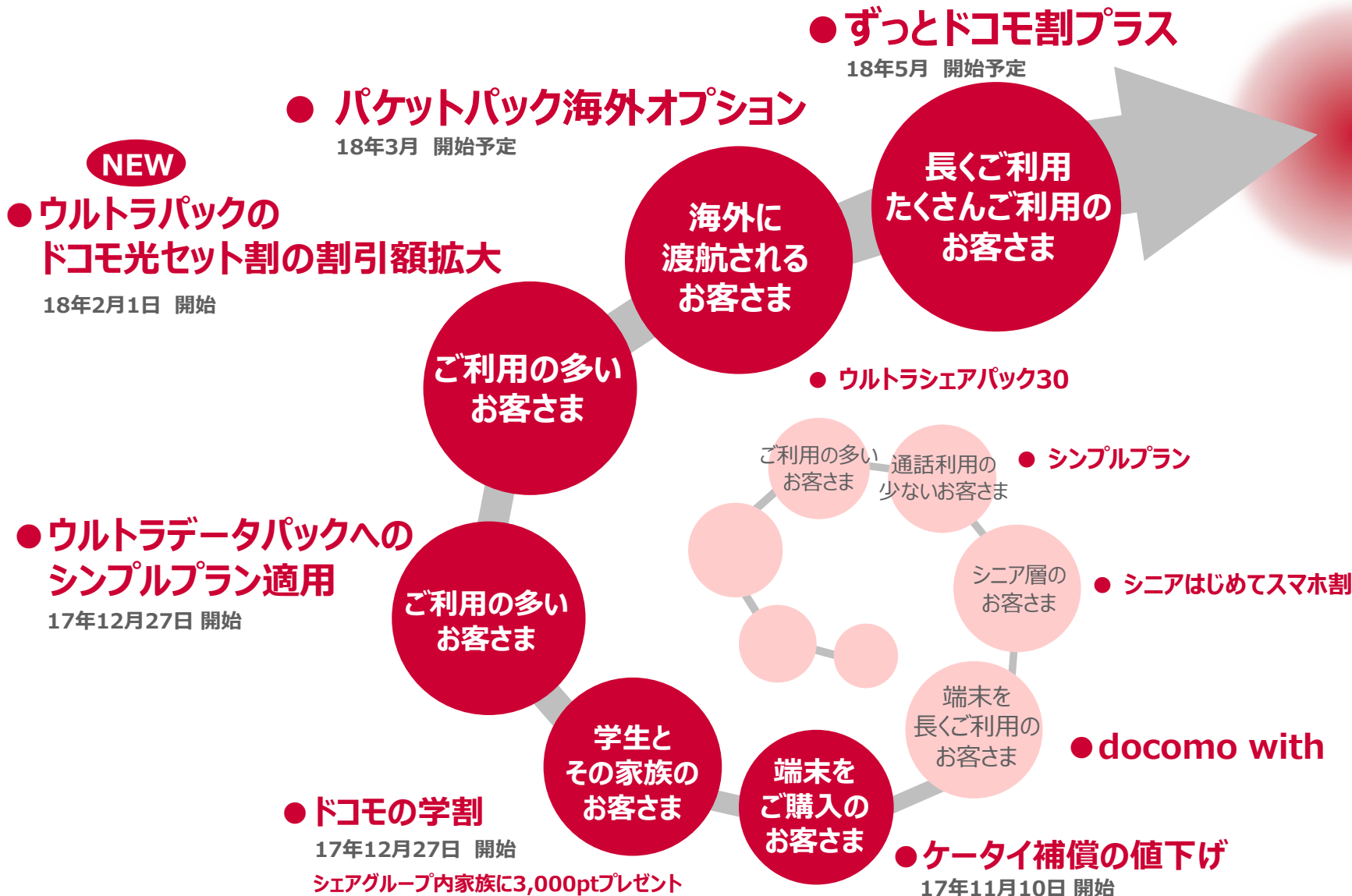
アイケアカンパニー宣言!
メガネスーパー
meGaneSUPER

2017年12月20日発表



高知県
Kochi Prefecture

お客さまの声にお応えして更に充実



ウルトラパックのドコモ光セット割を拡大

2018年2月1日開始

割引額を
最大500円拡大

	シェアパック	データ量	月額*1	ドコモ光セット割*2
家族で	ウルトラシェアパック100	100GB	22,500円	▲3,500円
	ウルトラシェアパック50	50GB	14,200円	▲2,900円
	ウルトラシェアパック30	30GB	12,300円	▲2,500円
おひとりで	ウルトラデータL Lパック	30GB	7,200円	▲1,600円
	ウルトラデータLパック	20GB	5,200円	▲1,400円

「ウルトラシェアパック30」を家族3人でご利用の場合

代表回線15年利用

	10GB利用 シンプルプラン 980円	10GB利用 シンプルプラン 980円	10GB利用 シンプルプラン 980円
基本プラン	980円	980円	980円
SPモード	300円	300円	300円
	ウルトラシェアパック30		
ポケットバック	13,500円	500円	500円
ずっとドコモ割	▲1,200円		
ドコモ光セット割	▲2,500円		
	11,080円	1,780円	1,780円

1人あたり 平均4,880円 (10GB)
(3人合計14,640円)

*1 金額は「ずっとドコモ割」15年以上の場合
*2 マンションの場合
*3 別途「ドコモ光」の基本使用料がかかります

d払い

バーコードで支払いできる 新たなスマホ決済サービスを提供

順次拡大



2018年4月から提供開始



2020000000000000000000

かんたん

バーコードを
見せるだけの
かんたん決済！



べんり

ケータイ代と
一緒に支払い



おトク

dポイントが
たまる・つかえる！



d払い加盟店 (街のお店)



d払い加盟店 (ネット)

ネットで使える「dケータイ払いプラス」は
「d払い」に名称変更

宣言 1

マーケット
リーダー

宣言 2

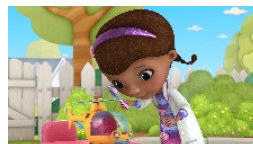
スタイル革新

NTT docomo

dTVチャンネル

映画やドラマ、アニメ、趣味など 31の専門チャンネルが手軽に見放題

本日
提供開始



ドコモご利用中のお客さま

月額780円

dTVとセットなら
月額980円

自宅のテレビで視聴するための
セットトップボックス

「ドコモテレビターミナル™」も同日発売



宣言 4

産業創出

宣言 5

ソリューション
協創

ドコモ5G

NTT docomo

オープンパートナープログラム

5Gの新たな利用シーンの創出に向け パートナーとの協創を拡大

5Gに興味のある企業・団体が
いち早く体験できるプログラム

1月25日現在

500社超が参加



5G最新情報の提供

2018年2月より

パートナーワークショップへの参加

2018年2月より

5G利用環境の提供

2018年4月より

宣言 2

スタイル革新

宣言 4

産業創出

5Gトライアルイベント

NTT docomo

5G時代のサービスを先取り体験

YOYOGI CANDLE 2020

2017年10月-11月

5G×プロジェクションマッピング



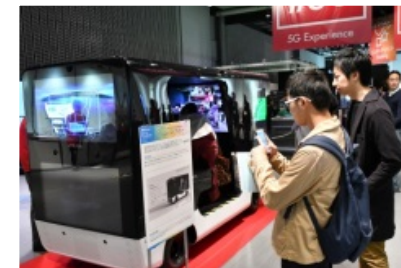
R&D Open House2017

2017年11月

ジオスタ



ニューコンセプトカート



新体感！みらいスタジアム

2017年12月

5G×新体感スポーツ観戦スタイル



泉選手がボールを後ろに送れるかに注目です



5G Trial Site

2017年12月

5G×SPORTS

AR・多視点デモ



5G×GAME

VRゲーム・VR観戦



ドコモスマホ教室の拡充

スマホ教室であんしん・快適な使い方をサポート



2018年1月より
全国のドコモショップ[®]
全店舗で開催



気軽に
お越しください

青少年・保護者向け教室

2018年2月より開催
(フィルタリング・SNSの適切な利用)



“トップガン営業”でスピーディに課題解決

R&D

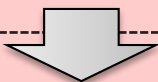


法人
営業



トップガン

商材化・継続的創出



ソリューション協創部隊の拡充

事例展開・全国販売

実証実験事例

ヒト 神戸市

「みまもりソリューション」
⇒子供がどこにいるかわかる
あんしん!



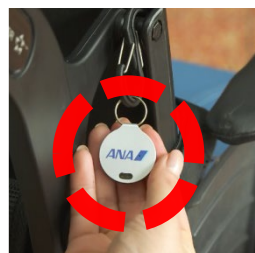
モノ 全日空

「物品管理サービス」
⇒放置ベビーカーの場所がわかる
便利!



「ロケーションネット」提供開始

あらゆるヒト・モノの位置把握により、**2017年10月**
安心感の提供・業務効率化を実現



BLEタグ

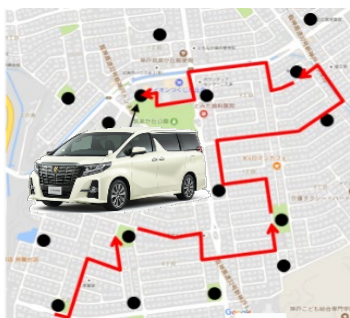


検知器

住民の「ラストマイルの壁」を解決

ラストマイル自動運転移動サービスの実証実験（神戸市）

実施期間：2017年11月7日～12月24日



11月

定期ルートで運行

12月

AI運行バスで、需要に応じて
運行時間とルートを最適化
(オンデマンド運行)

乗車時に地域内スーパーの
割引クーポンを配布



結果

定期ルートでの運行に比べ約3倍の利用

乗車人数の約7割がクーポンを利用

オンデマンド運行のニーズや、
近隣商業施設と連携した
交通サービスの可能性を確認

第3四半期決算サマリー

- ▶ **営業利益 8,353億円 年間業績予想に対して順調な進捗**
- ▶ **「カケホーダイ&パケあえる」4,000万契約突破**
- ▶ **月々サポートの低減とドコモ光契約数の増加等により、ARPU拡大が継続**
- ▶ **コスト効率化 630億円 年間目標達成に向け着実に進捗**
- ▶ **スマートライフ領域営業利益 1,153億円
年間業績予想に対して着実に進捗**
- ▶ **+ d パートナー数 394に拡大 パートナーとの協創を加速**
- ▶ **5Gによる新たなサービス創出に向け、「R&D Open House」を開催
5G体験イベントも拡充**

25周年タイアップ施策

Mr.Children

- ・dアカウント先行チケット販売
- ・タイアップTVCM
- ・LIVEマルチアングル映像アプリ提供
- ・dヒッツ楽曲配信 等

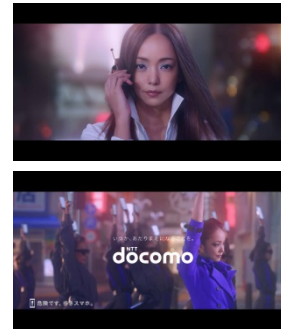


Mr.Children & docomo 25th Anniversary



安室奈美恵

- ・dアカウント先行チケット販売
- ・タイアップTVCM
- ・docomo × TOWER RECORDSキャンペーン
- ・namie amuro × dポイントキャンペーン 等



25thありがとうキャンペーン

- ・チケット、貸切イベント等プレゼント施策

東京ディズニーリゾート®/D23
(2017年10月18日～12月17日)

ユニバーサル・スタジオ・ジャパン™
(2018年1月12日～3月11日)

TM Universal Studios
NTTドコモは、ユニバーサル・スタジオ・ジャパン™のオフィシャル・マーケティング・パートナーです。 CR18-0227



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・コマースサービス

- ・d TV、d ヒッツ、d マガジン、d ショッピング、d トラベル
- ・DAZN for docomo
- ・タワーレコード(株) 等

金融・決済サービス

- ・d カード、d カードmini、iD
- ・料金収納代行
- ・d ケータイ払いプラス 等

ライフスタイルサービス

- ・d ヘル스ケアパック、d グルメ
- ・フォトコレクションプラス
- ・(株)オークローンマーケティング
- ・(株)ABC Cooking Studio 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(業績予想を含む)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かったりする可能性があります。また、その原因となる潜在的リスクや不確定要因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、実際の業績等は様々な要因により予想と大きく異なる可能性があります。それらの潜在的リスクや不確定要因については、当社が公表している最新の有価証券報告書及び四半期報告書をご参照ください。

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。