
2018年度 第3四半期 決算説明会



2019年2月1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

IFRS

(億円)	2017年度 第3四半期 累計 (1)	2018年度 第3四半期 累計 (2)	増減 (2) - (1)	増減率
営業収益	35,898	36,541	+ 644	+1.8%
営業利益	8,562	9,020	+459	+5.4%
当社株主に帰属する四半期利益	6,977	6,076	- 901	-12.9%
フリー・キャッシュ・フロー	6,478	3,868	-2,610	-40.3%
営業FCF	8,407	8,815	+ 409	+4.9%
EBITDA	12,441	12,710	+ 269	+2.2%
設備投資	4,035	3,895	- 140	-3.5%

◆ 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

◆ 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

◆ 営業FCF = EBITDA - 設備投資

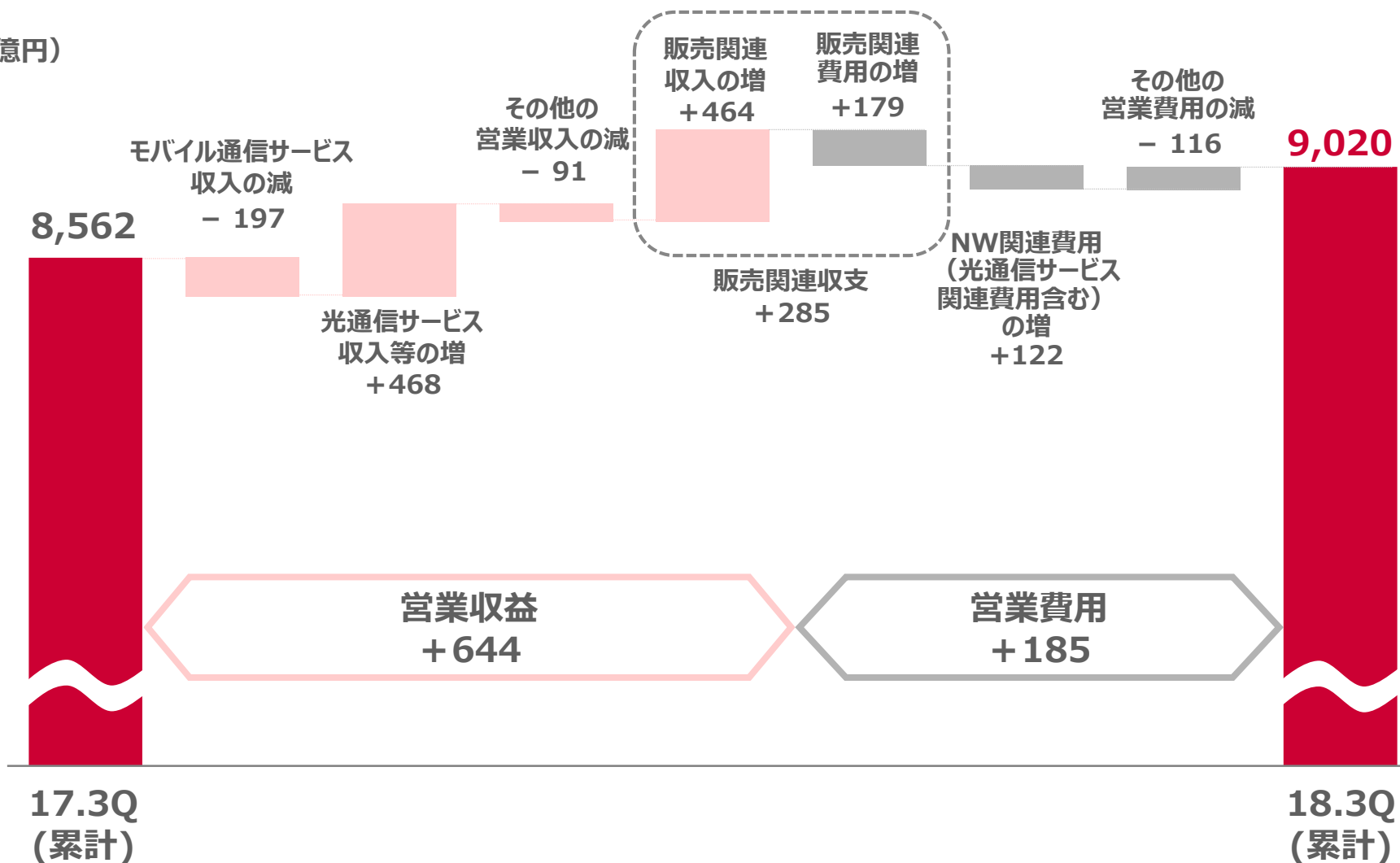
セグメント別 実績

IFRS

(億円)		2017年度 第3四半期 累計 (1)	2018年度 第3四半期 累計 (2)	増減 (2) - (1)
通信事業	営業収益	29,437	30,052	+616
	営業利益	7,479	7,672	+193
スマートライフ 領域	営業収益	6,631	6,665	+34
	営業利益	1,083	1,348	+265
	営業収益	3,366	3,380	+14
	営業利益	496	587	+92
	営業収益	3,265	3,285	+20
	営業利益	587	761	+174

営業利益の増減要因

(億円)

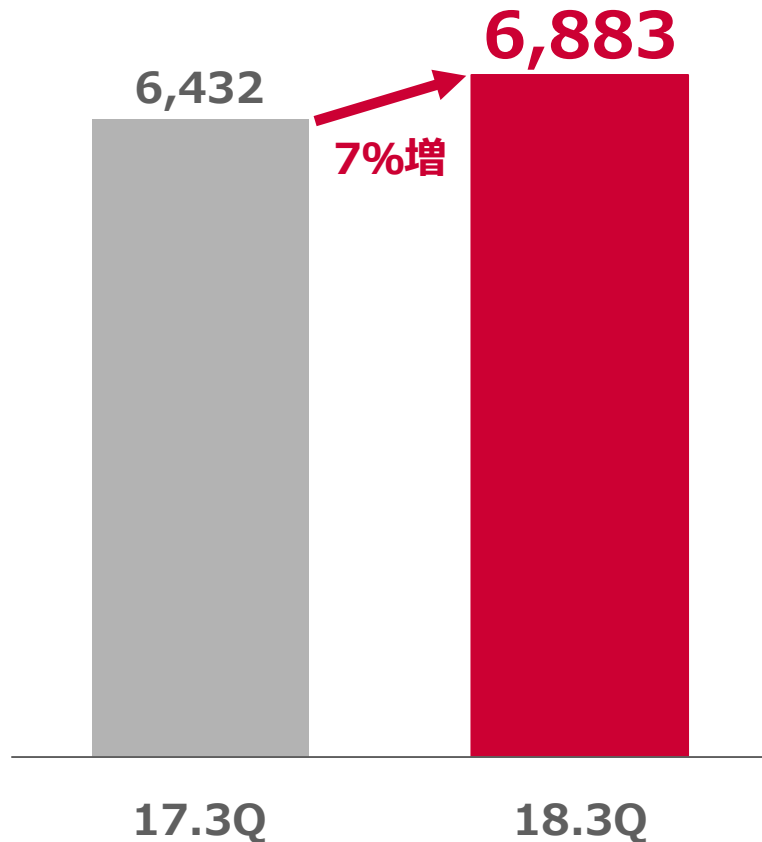


- ◆ 販売関連費用は端末機器原価、代理店手数料の合計
- ◆ NW関連費用は減価償却費、固定資産除却費、通信設備使用料の合計

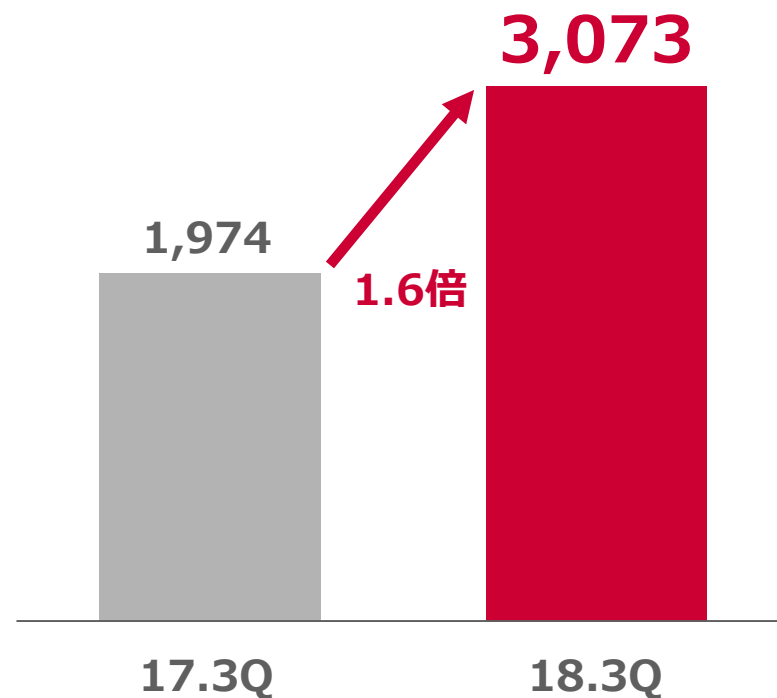
d ポイントクラブ[®]会員数

d ポイントクラブ[®]会員数

(万会員)



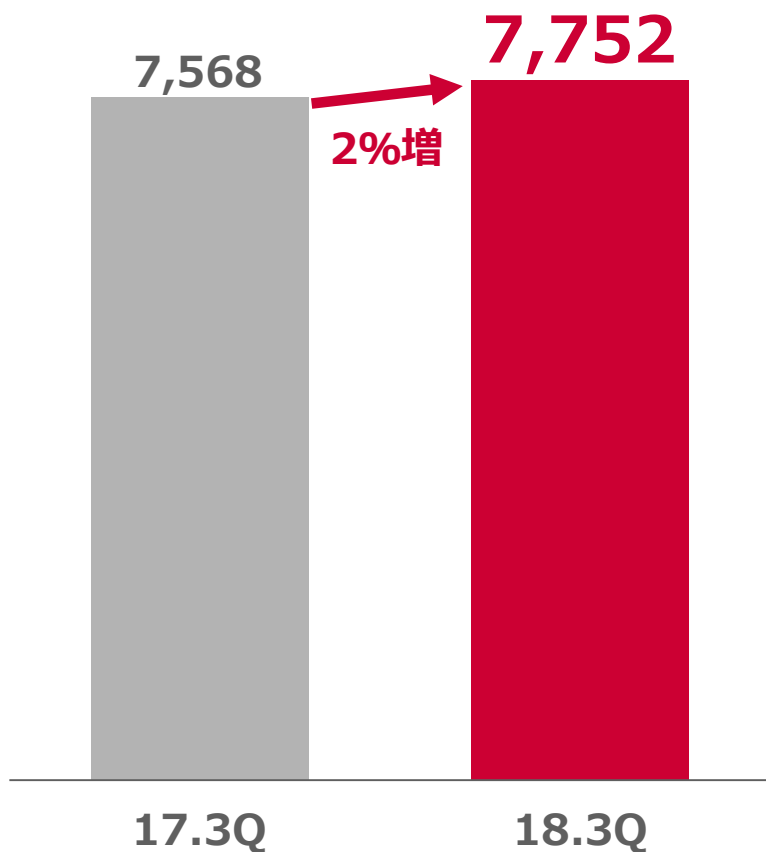
d ポイントカード登録数



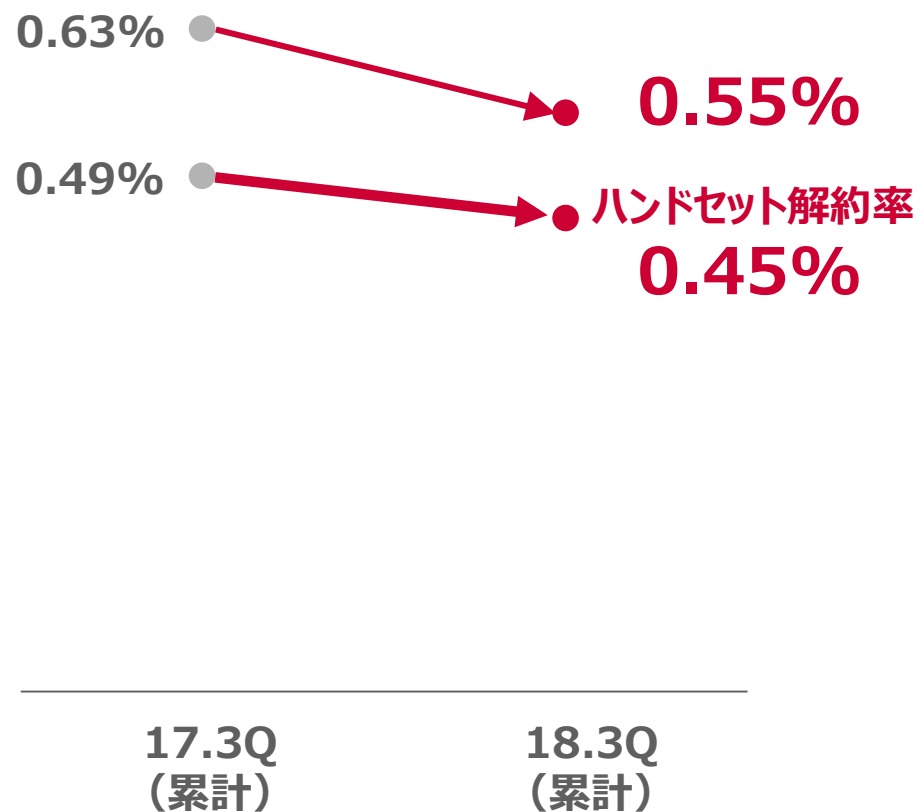
通信事業 オペレーション①

携帯電話契約数

(万契約)



解約率

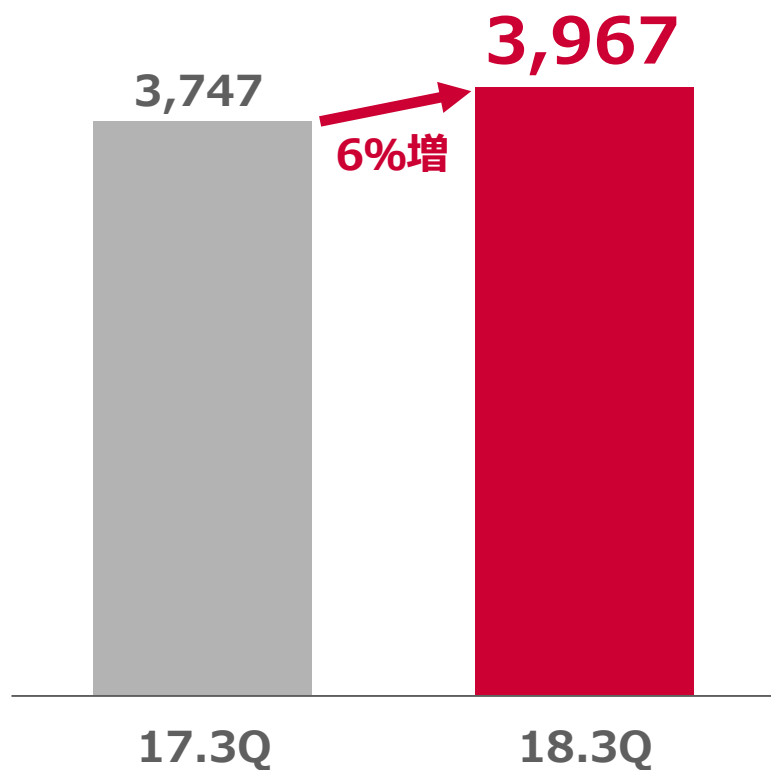


通信事業 オペレーション②

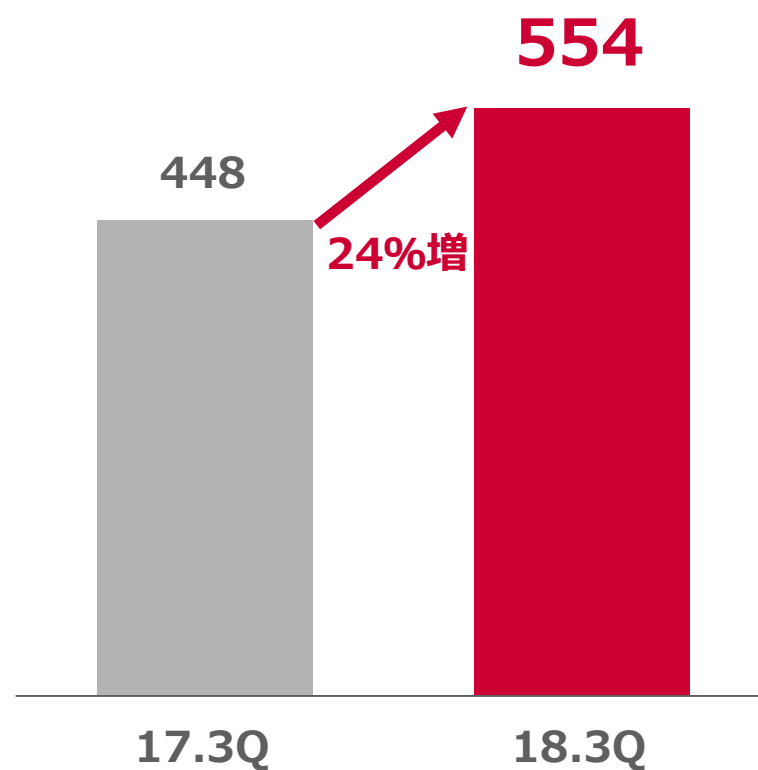
スマホ・タブ利用数

2019年1月1日 docomo with
400万契約突破

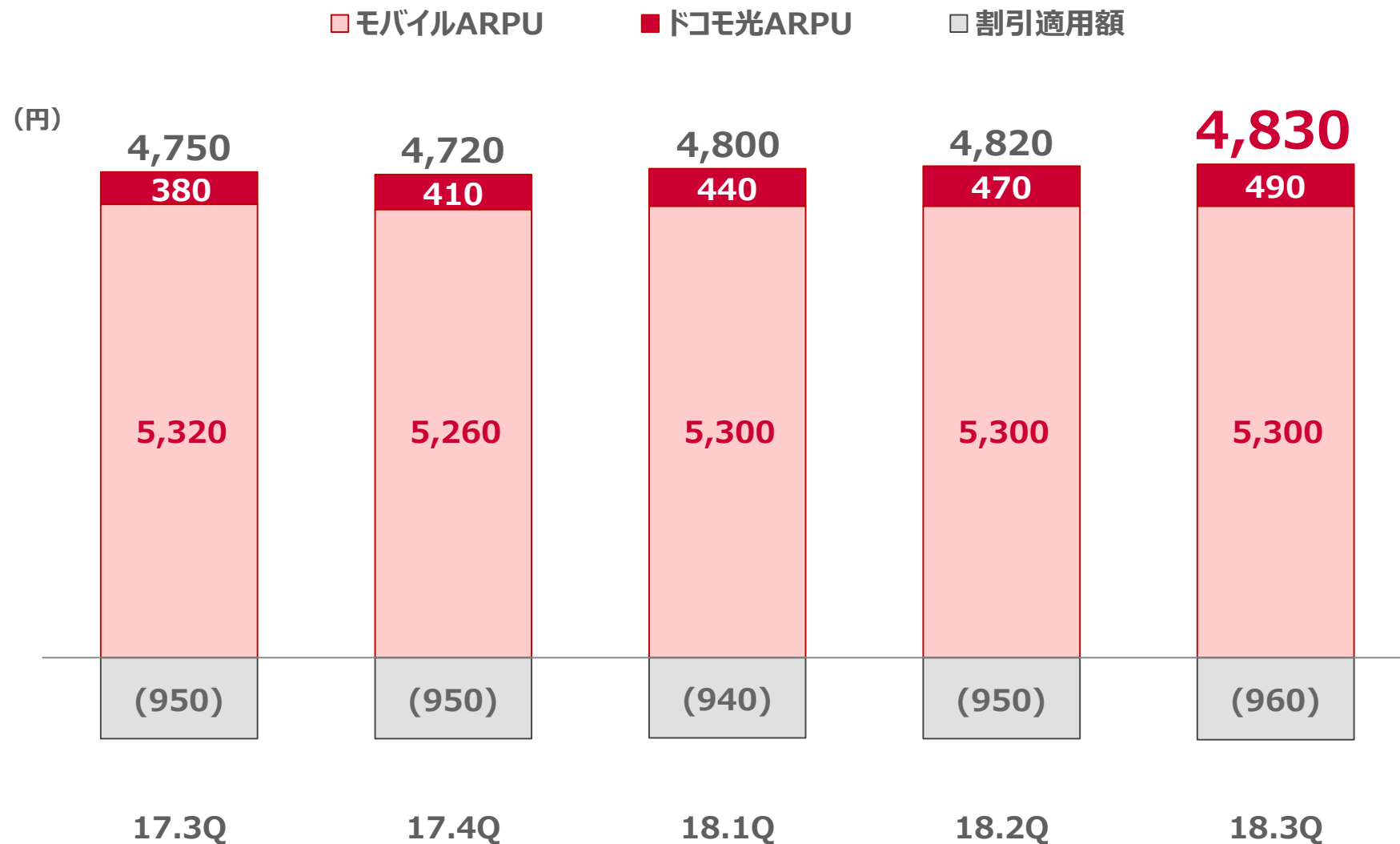
(万契約)



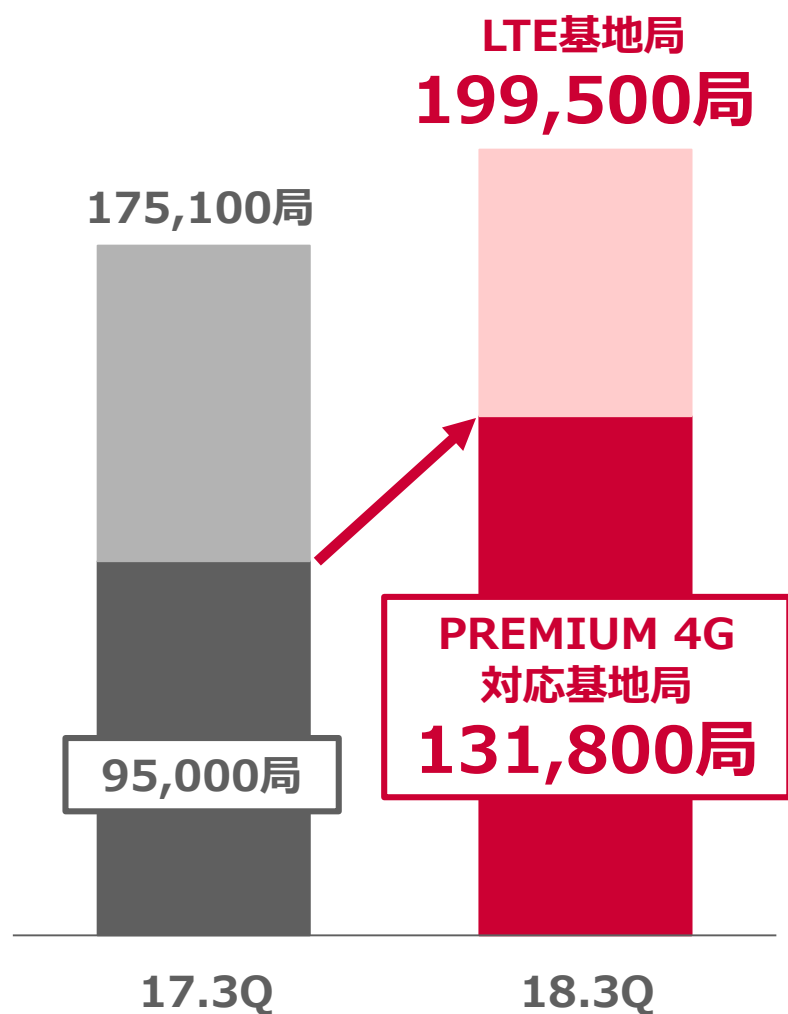
ドコモ光契約数



ARPU



- ◆ ARPUの定義については、Appendixを参照
- ◆ モバイルARPU、ドコモ光ARPUは割引適用額除き
- ◆ 割引適用額には月々サポート、docomo with、ドコモ光セット割が含まれる



PREMIUM 4G™

**1Gbps超
全国340都市以上
提供開始予定**

コスト効率化

(億円)

18.3Q (累計)

18年度 (予想)

上期実績
▲740

3Q実績
▲240

▲980

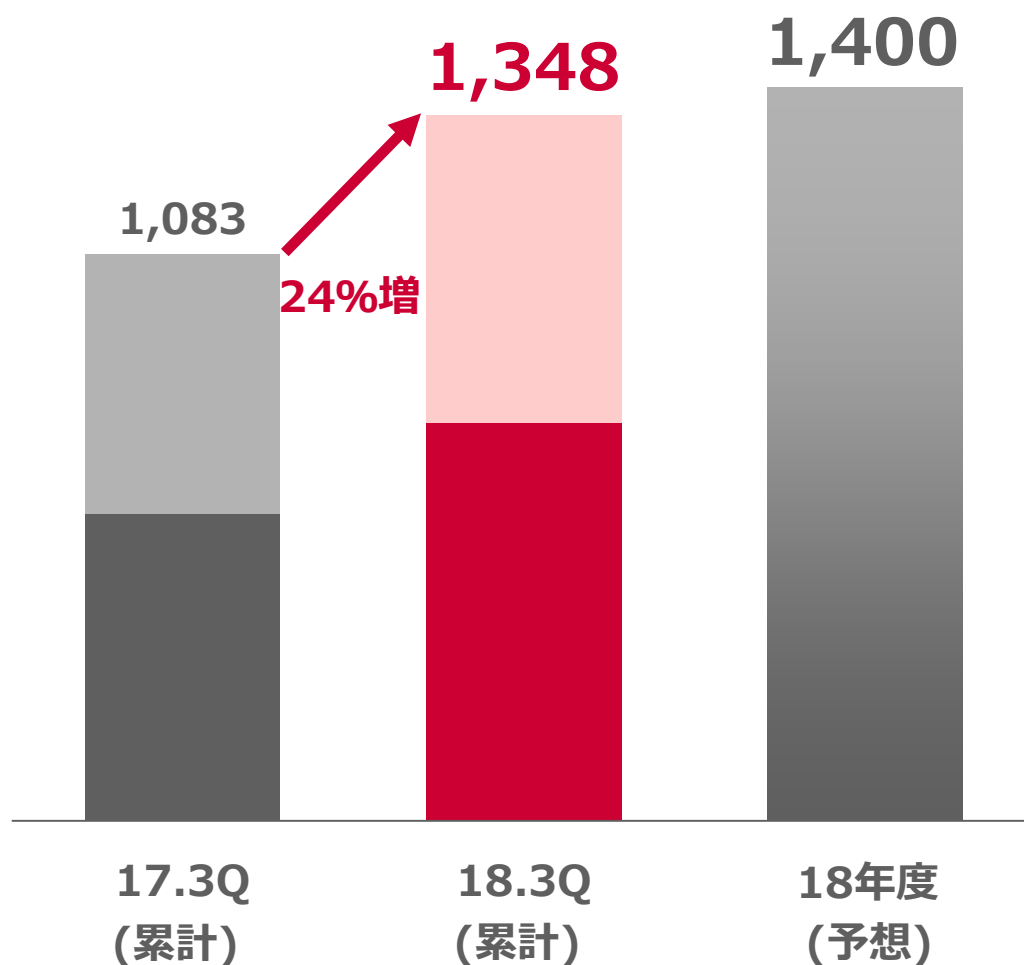
▲1,200

取り組み分野

- ◆ネットワーク
業務委託、投資効率化 等
- ◆マーケティング
アフターサポート、販売施策 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

(億円)



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

新サービス「新体感ライブ」

NTT docomo



生配信 & マルチアングルの音楽ライブ

2019年1月18日 提供開始

■ 主な特長



好きなアングルを選んで視聴
**マルチアングル
ライブ**



ミニチュアCG
アーティストが出現
ARフィギュア



触れる動画技術
TIG/ティグ

- ◆ 生配信は音楽ライブの公演時間中のみ視聴可能
- ◆ 提供する機能はアーティスト毎に異なる
- ◆ アーティストの音楽ライブごとに個別に購入可能
- ◆ 一部コンテンツはシングルアングルライブ配信
- ◆ TIGはパロニム株式会社が開発した技術であり、コンテンツのプロモーション映像に導入

■ コンテンツラインナップ° 2月1日現在

マルチアングル生配信



サカナクション 2月6日



SILENT SIREN 2月7日

ARフィギュア発売



STU48 2月13日

©STU



[ALEXANDROS] 3月5日

■ 協業

NTT docomo

NTTぷらら

LIVE VIEWING JAPAN

TOWER RECORDS

NTTぷららの子会社化

NTT docomo

映像分野のスタイル革新を実現し、
2025年度に3,000億円の事業規模をめざす

NTTぷらら
コンテンツ・映像技術
のノウハウ

映像技術の進化

パーソナライズ

AI

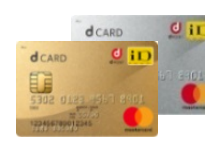
5G

VR/MR

デジタルマイクロ
マーケティング

NTT docomo

会員基盤



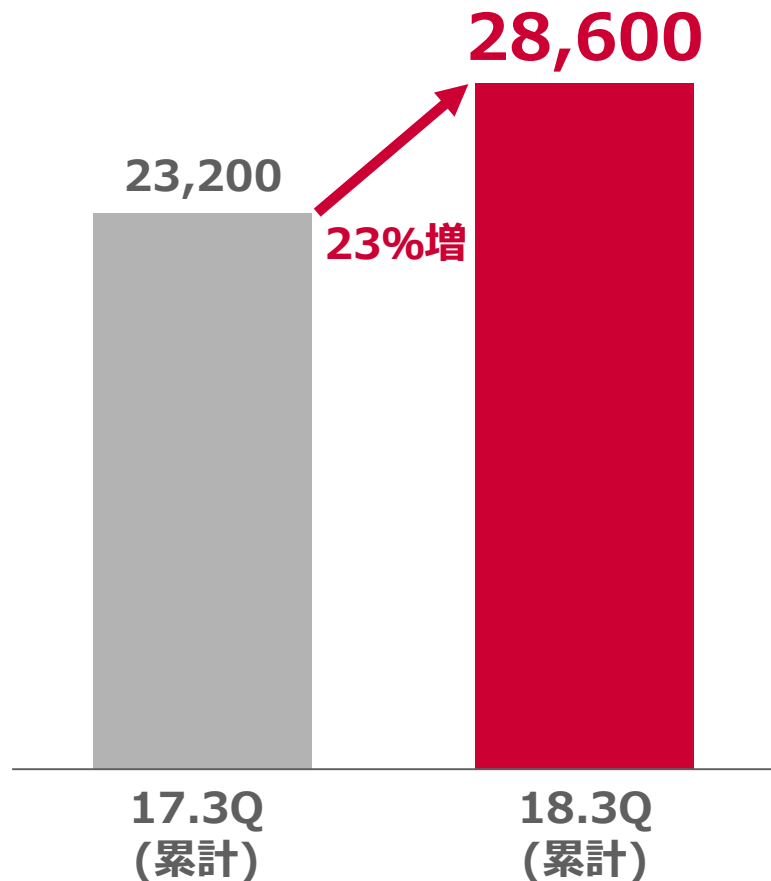
映像コンテンツの拡大

映像をコアとしたビジネスの創出

金融・決済サービス

取扱高

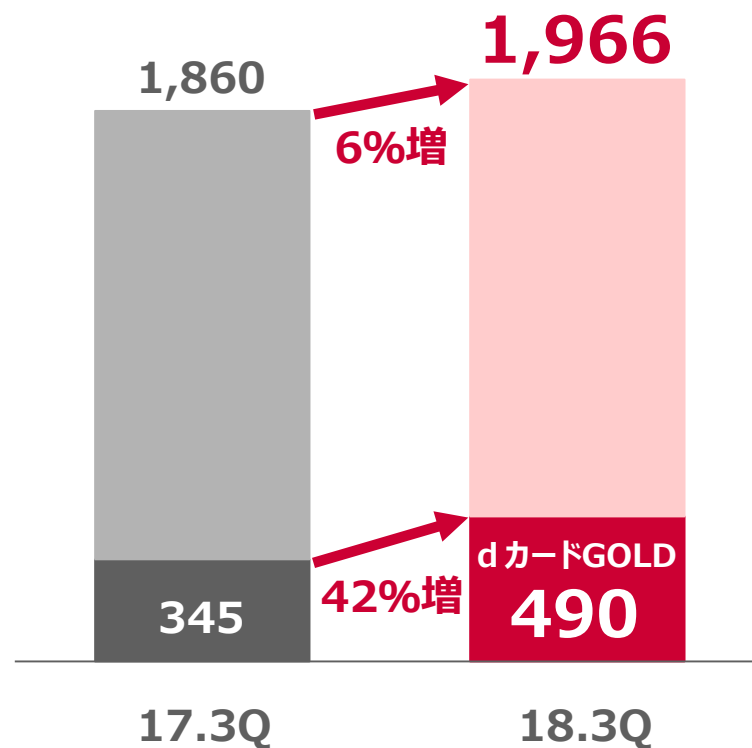
(億円)



dカード契約数

2019年1月28日 dカードGOLD
500万契約突破

(万契約)



- ◆ 取扱高はdカード、dカードmini、iD、料金収納代行、d払い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



アプリダウンロード数
9か月で200万突破

「d払い」対応サイト・加盟店 さらに拡大

12月開始

amazon

あなたと、コンビニに、

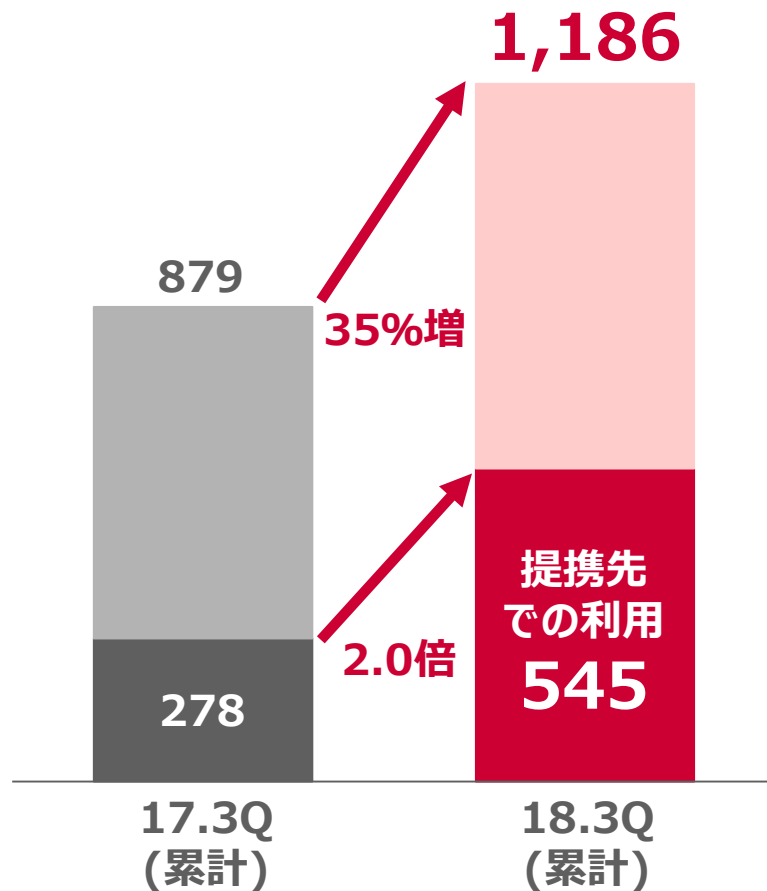
 FamilyMart

JapanTaxi

dポイント

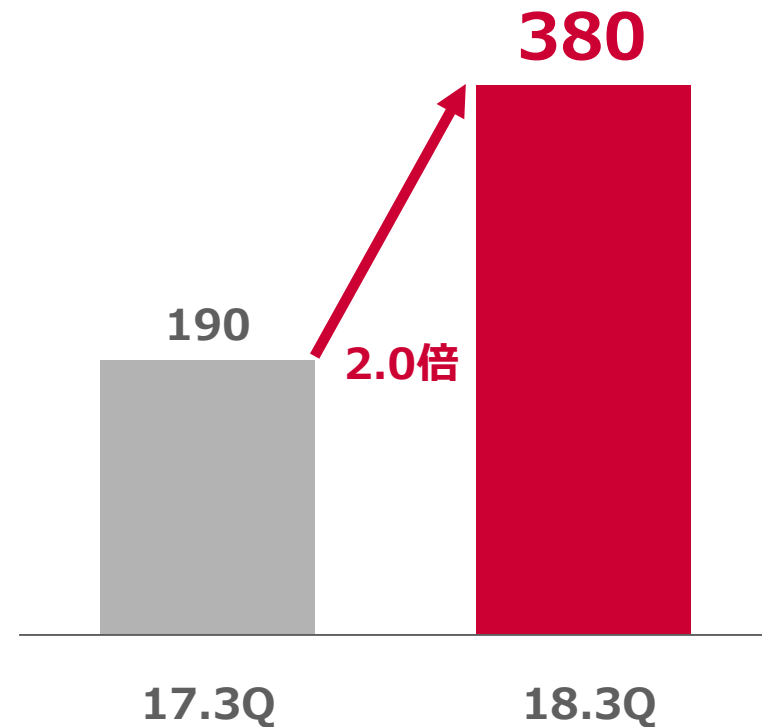
dポイント利用

(億ポイント)



dポイント提携先

店舗数
約68,600店舗



- ◆ 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

+d パートナー数 順調に拡大

「dポイント」取扱店舗拡大

AIによるリアルタイム
売上予測の実証実験を開始



10月発表



11月発表

イタリアンワイン&カフェレストラン
サイゼリヤ

熊本市の教育ICT推進に向けた連携協定を締結



10月発表

三浦半島地域の経済活性化に向けた協定を締結



CONCORDIA

コンコルディア・フィナンシャルグループ



京 急 電 鉄

11月発表

394

737

17.3Q

18.3Q

beyond宣言の取り組み状況①

NTT docomo

お客さまへの価値・感動

宣言 1

マーケット
リーダー

「ウェルカムスマホ割」「60歳からのスマホ特典」の開始

おトクな割引や特典でお客さまのスマホ移行を支援（11月1日提供開始）

「料金相談フェア」によるおトクな料金プラン提案

宣言 2

スタイル革新

「ドコモ レンディングプラットフォーム」

を金融機関向けに提供予定

信用スコアリングやアプリでの返済アドバイスで、新たな融資サービスの提供を支援
（2019年春 提供開始予定）

宣言 3

安心快適
サポート

「待ち時間短縮の取り組み」を続々実施中

「ドコモショップ」の災害対策強化を開始

beyond宣言の取り組み状況②

パートナーとの価値・協創

宣言 4

産業創出

「AI技術を活用したサービス・ソリューション」 を続々提供

おしゃべり案内板や、AIピアノコーチ、飲食店向けリアルタイム売上予測など

宣言 5

ソリューション
協創

世界初「窓の基地局化」に成功

AGCと共同開発したガラスアンテナにより、景観を損ねることなく建物内から屋外をエリア化
(11月7日発表)

宣言 6

パートナー
商流拡大

「DOCOMO Open House 2018」を開催

12月6日、7日の2日間で14,000人以上がご来場
5G、AI、IoTなどを用いた239の展示のうち、約7割がパートナーとの連携により実現

自己株式の取得

- ▶ 買付方法 : 公開買付
- ▶ 取得期間 : 2018年11月7日 ~ 2018年12月7日
- ▶ 取得株数 : 257,953,469株
- ▶ 取得金額 : 599,999,768,894円

【参考】2018年10月31日開催の取締役会における決議事項

取得金額 : 6,000億円(上限)

取得株数 : 2億6,000万株(上限)

取得期間 : 2018年11月1日~2019年3月31日

第3四半期 決算サマリー

- ▶ 営業利益 9,020億円 年間業績予想に対して順調な進捗
- ▶ dポイントクラブ会員数 6,883万 提携先店舗数も順調に拡大
- ▶ docomo with契約数 400万 スマホへのマイグレーションが堅調
- ▶ コスト効率化 980億円 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 1,348億円 好調に推移
- ▶ + dパートナー数 737 順調に拡大
- ▶ 「DOCOMO Open House 2018」を開催
5G時代の豊かな未来の実現に向け取り組みを加速
- ▶ 約6,000億円の自己株式取得を実施

**選ばれ続け
つながり続ける**

強いICTサービスパートナーへ

いつか、あたりまえになることを。



Appendix

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 払い 等

ライフスタイルサービス

・d ヘルスケア、d グルメ、d フォト ・(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の定義および算出方法

① ARPUの定義

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。

② ARPUの算定式

総合ARPU : モバイルARPU + ドコモ光ARPU

・モバイルARPU : $\frac{\text{モバイルARPU関連収入(音声関連収入(基本使用料、通話料) + パケット関連収入(月額定額料、通信料))}}{\text{稼動利用者数}}$

・ドコモ光ARPU : $\frac{\text{ドコモ光ARPU関連収入(基本使用料、通話料)}}{\text{稼動利用者数}}$

※割引適用額除きのARPUについては、関連収入より割引適用額を除外し算出

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
- 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」、「ドコモビジネストランシーバー」、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並びに「dポイント」等に係る収入影響等は、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。