
2019年度 第1四半期 決算説明会



2019年7月26日

第1四半期 決算概況

IFRS

(億円)	2018年度 1Q (1)	2019年度 1Q (2)	増減 (2) - (1)	増減率
営業収益	11,767	11,593	- 174	- 1.5%
営業利益	3,099	2,787	- 312	- 10.1%
当社株主に帰属する四半期利益	2,183	1,923	- 260	- 11.9%
フリー・キャッシュ・フロー	472	1,515	+ 1,043	+ 221.0%
設備投資	1,249	979	- 271	- 21.7%

◆ 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。また、2019年4月1日より、IFRS第16号「リース」の適用を開始したことに伴い、リースに関する費用の表示科目が経費及び通信設備使用料から減価償却費に変更されるが、本数値は、当該影響等を除いた値

セグメント別 実績

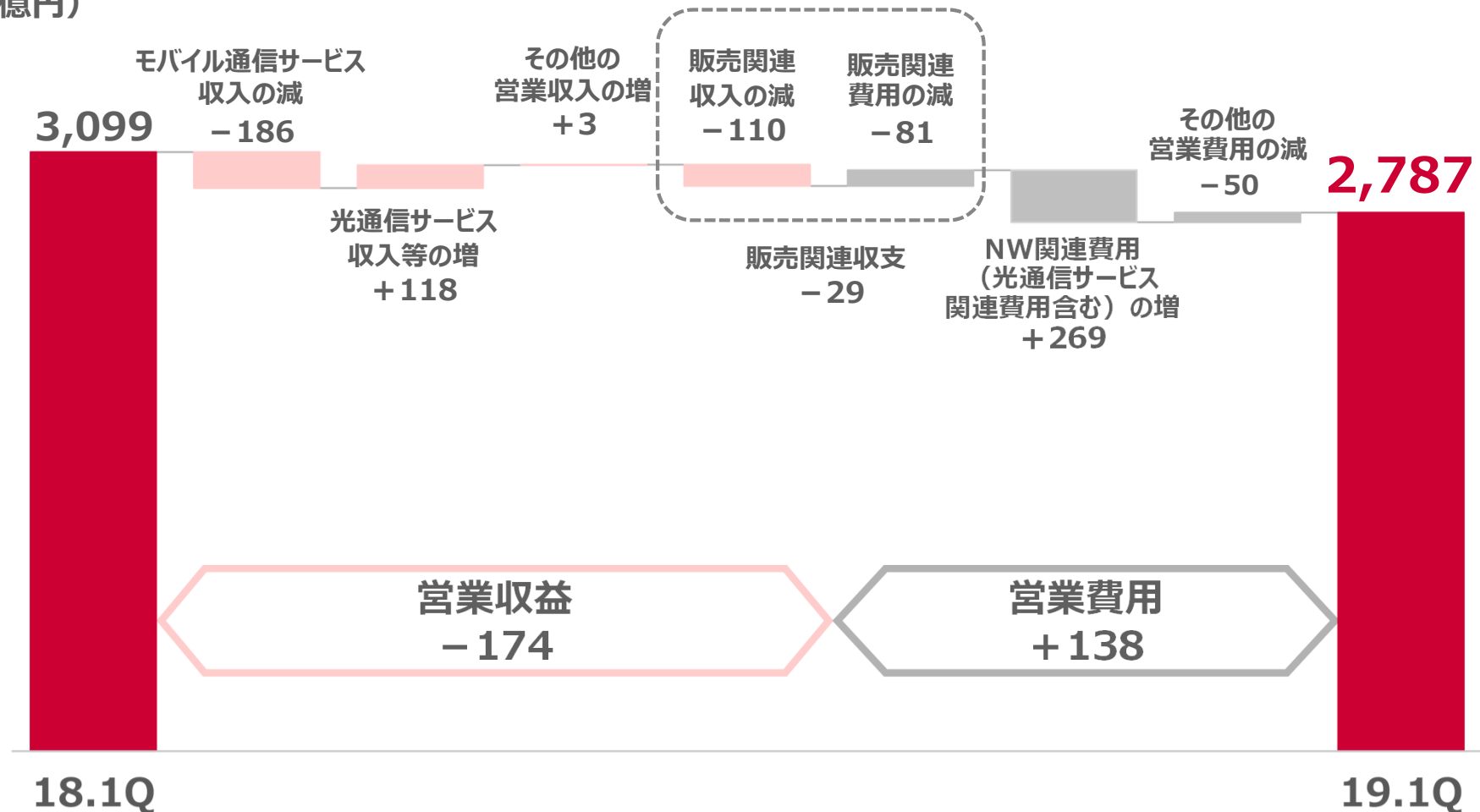
IFRS

(億円)		2018年度 1Q (1)	2019年度 1Q (2)	増減 (2) - (1)
通信事業	営業収益	9,636	9,451	- 184
	営業利益	2,666	2,312	- 354
スマートライフ 領域	営業収益	2,187	2,208	+ 20
	営業利益	433	475	+ 42
	営業収益	1,097	1,113	+ 17
	営業利益	191	187	- 4
	営業収益	1,091	1,094	+ 3
	営業利益	241	288	+ 47

営業利益の増減要因

IFRS

(億円)

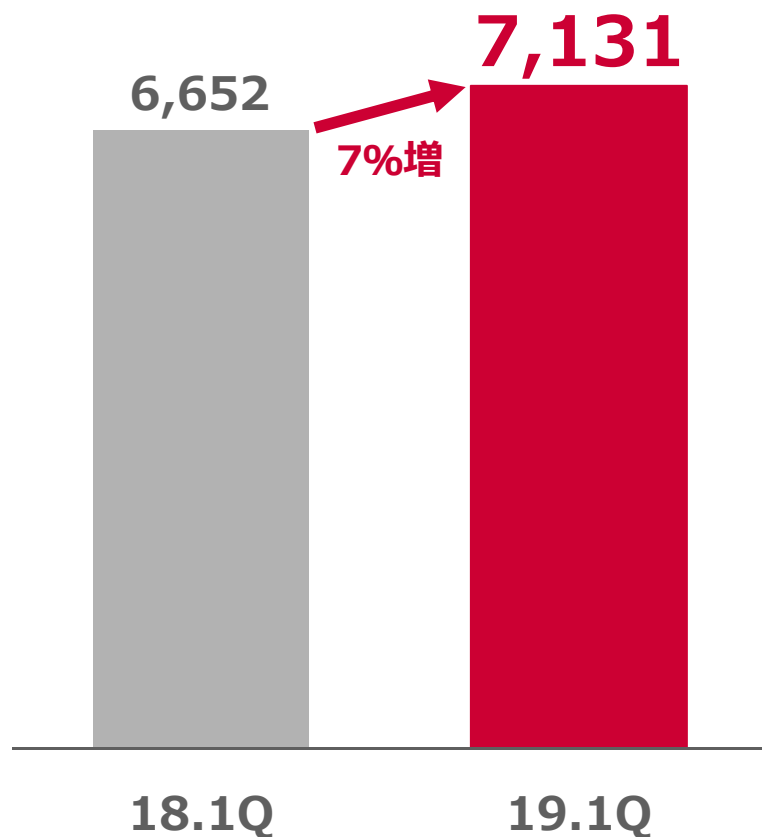


- ◆ 販売関連費用は端末機器原価、代理店手数料の合計
- ◆ NW関連費用は減価償却費、固定資産除却費、通信設備使用料の合計

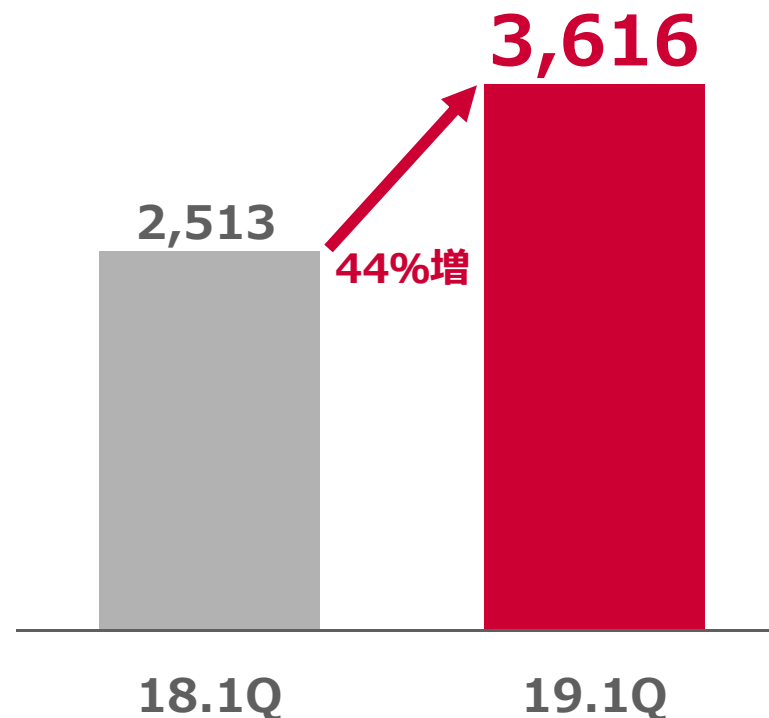
dポイントクラブ会員数

dポイントクラブ会員数

(万会員)



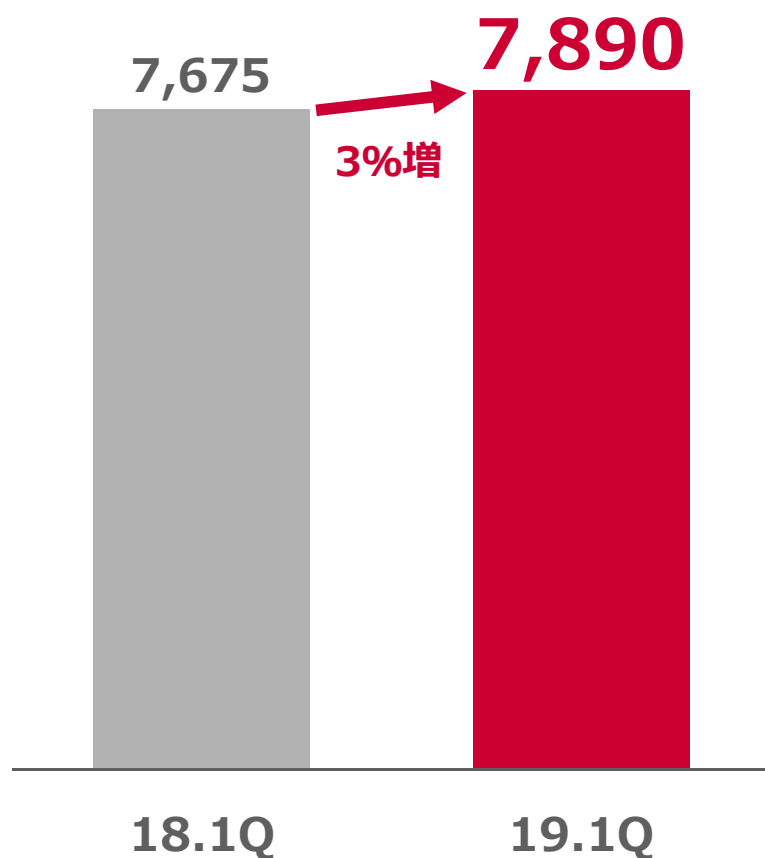
dポイントカード登録数



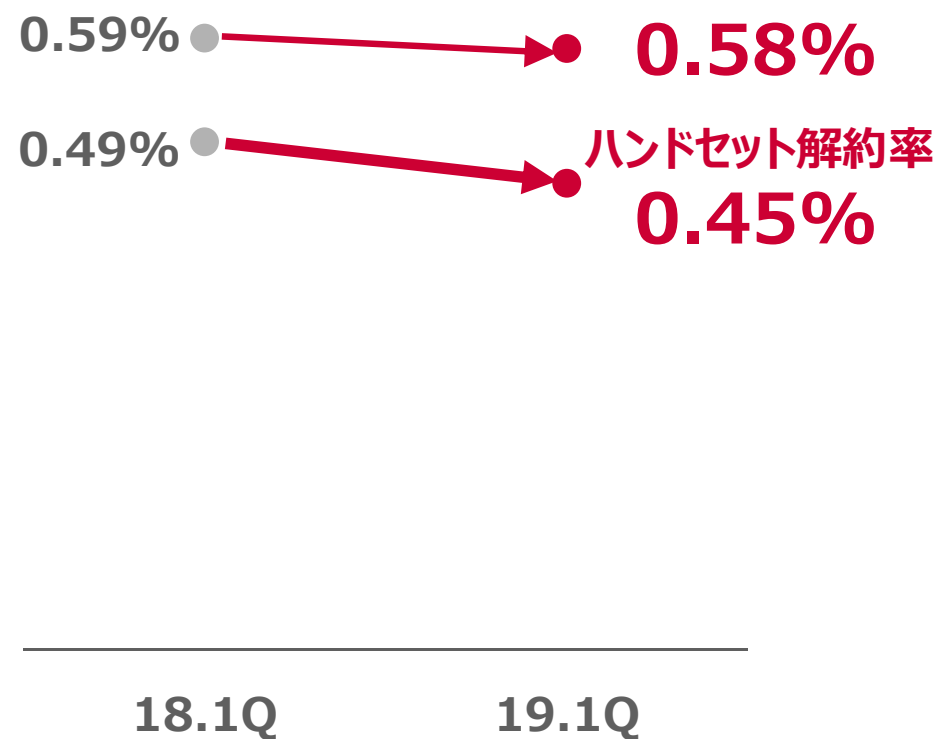
通信事業 オペレーション①

携帯電話契約数

(万契約)



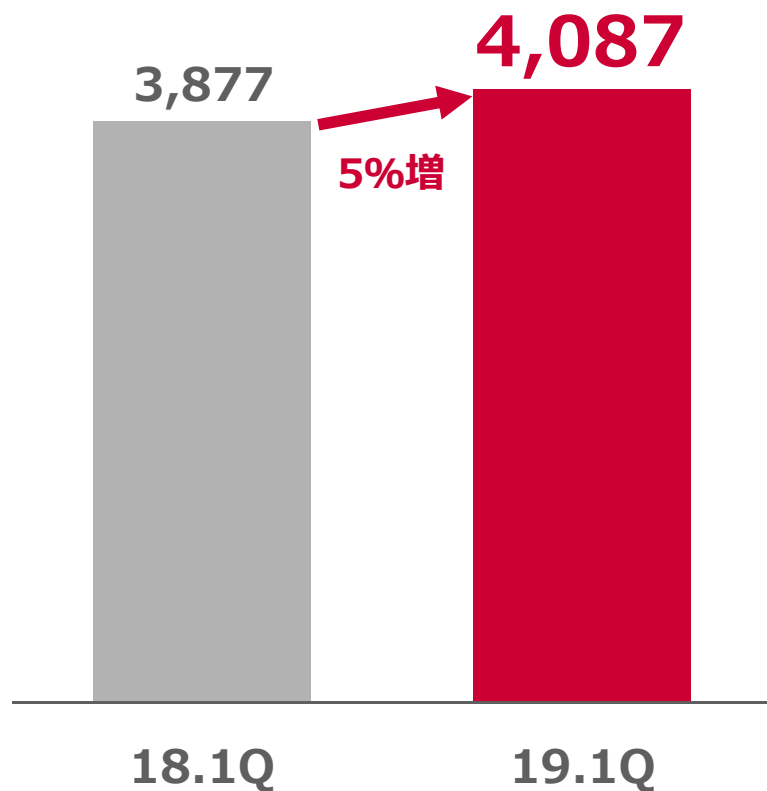
解約率



通信事業 オペレーション②

スマホ・タブ利用数

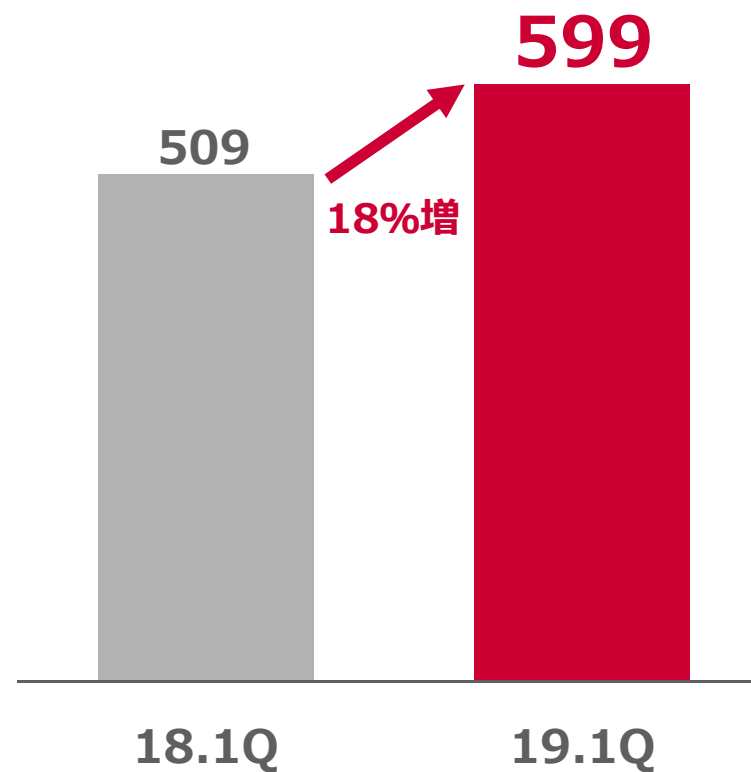
(万)



ドコモ光契約数

(万契約)

7月8日
600万突破



新料金プラン

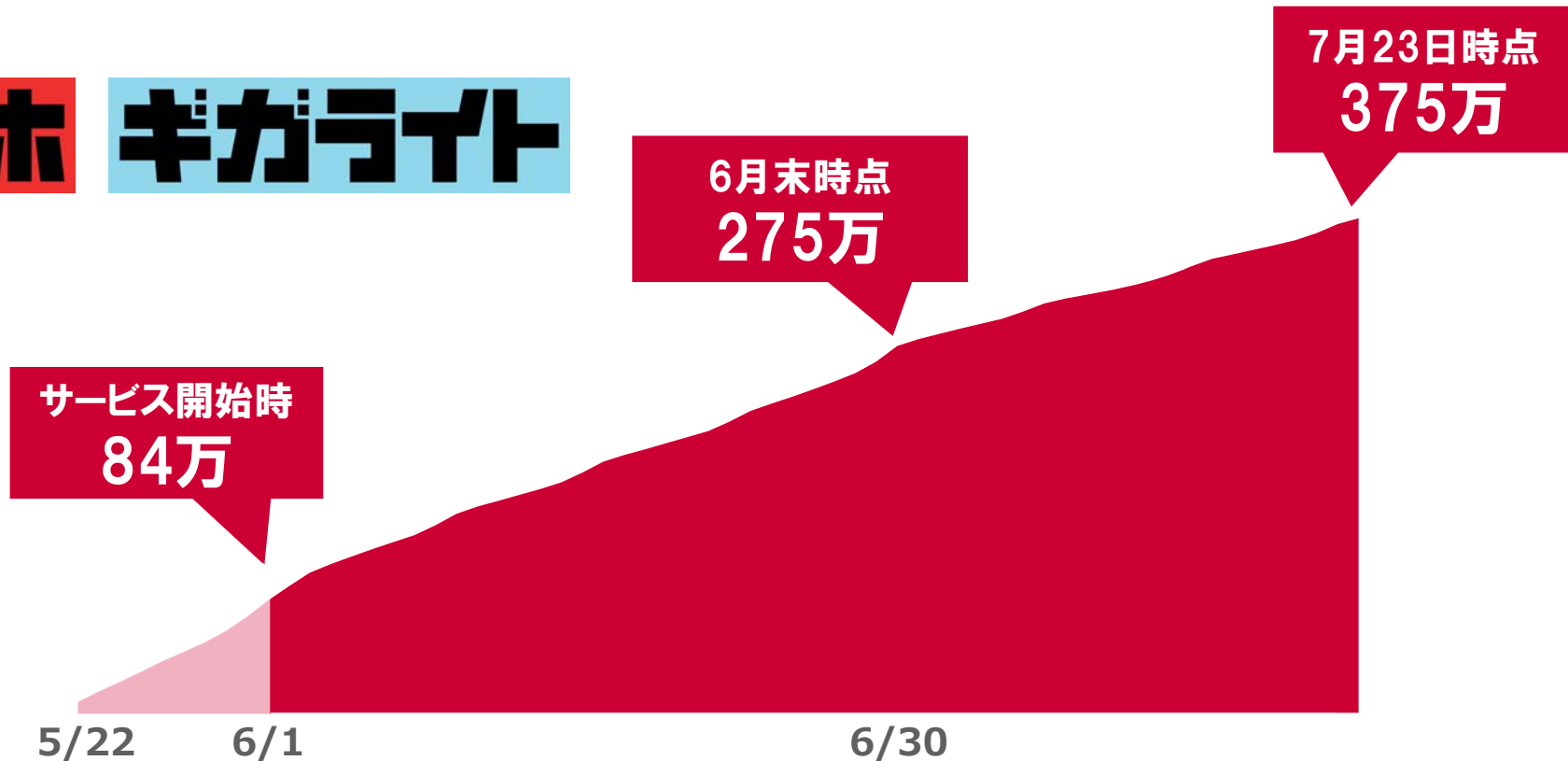
NTT docomo

お申込み件数 375万

みんなドコモ割 適用率 85%程度

ギガホ

ギガライト

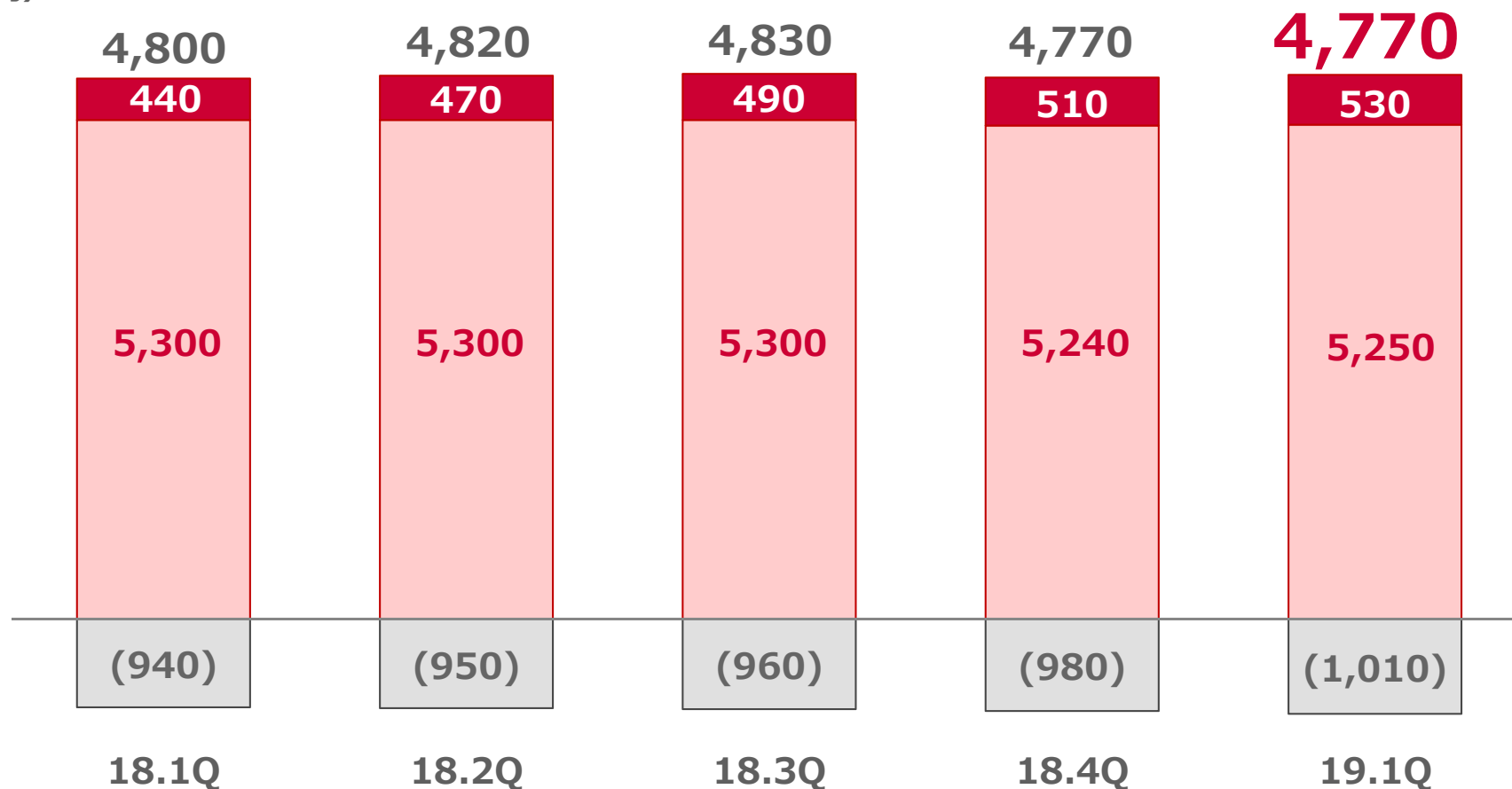


◆ 新料金プランはギガホ、ギガライト、ケータイプラン、キッズケータイプラン、データプラス

ARPU

■ モバイルARPU ■ ドコモ光ARPU □ 割引適用額

(円)



- ◆ 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

コスト効率化

(億円)

19.1Q

19年度 (予想)

▲ 200

▲ 1,300

取り組み分野

◆マーケティング

販売施策、アフターサポート 等

◆ネットワーク

装置集約、業務委託 等

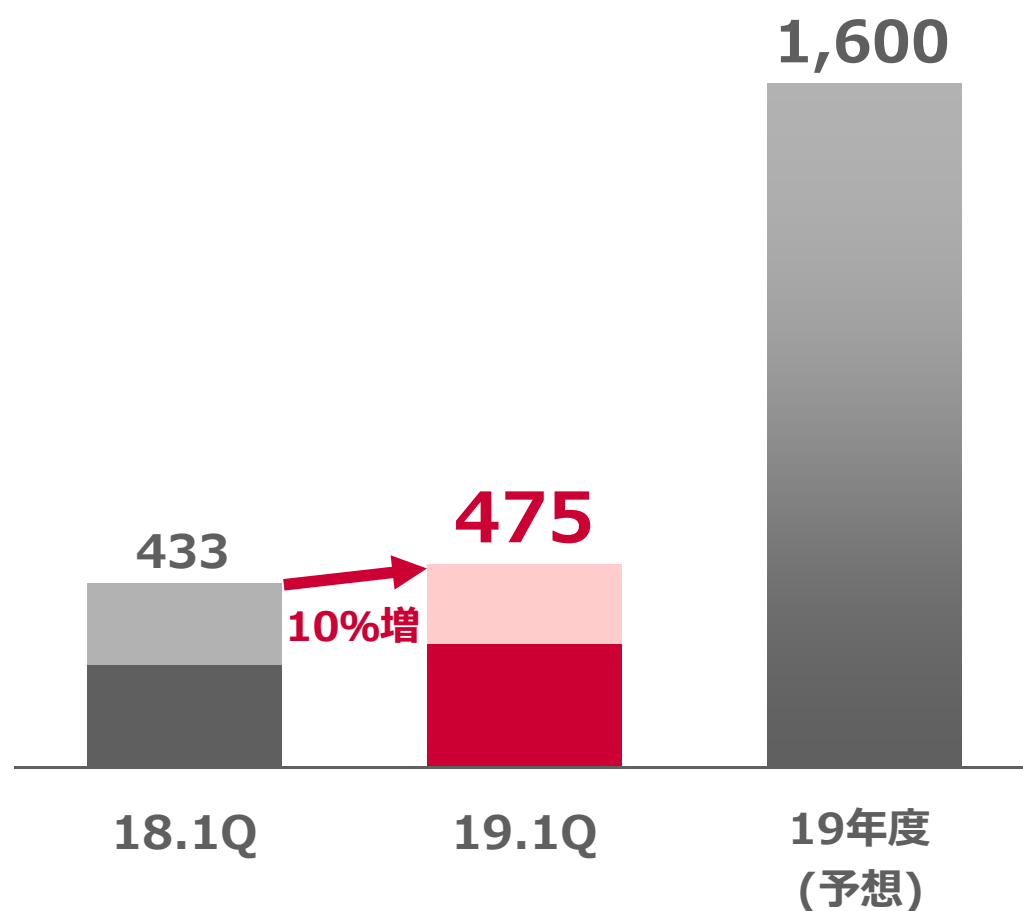
◆その他

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

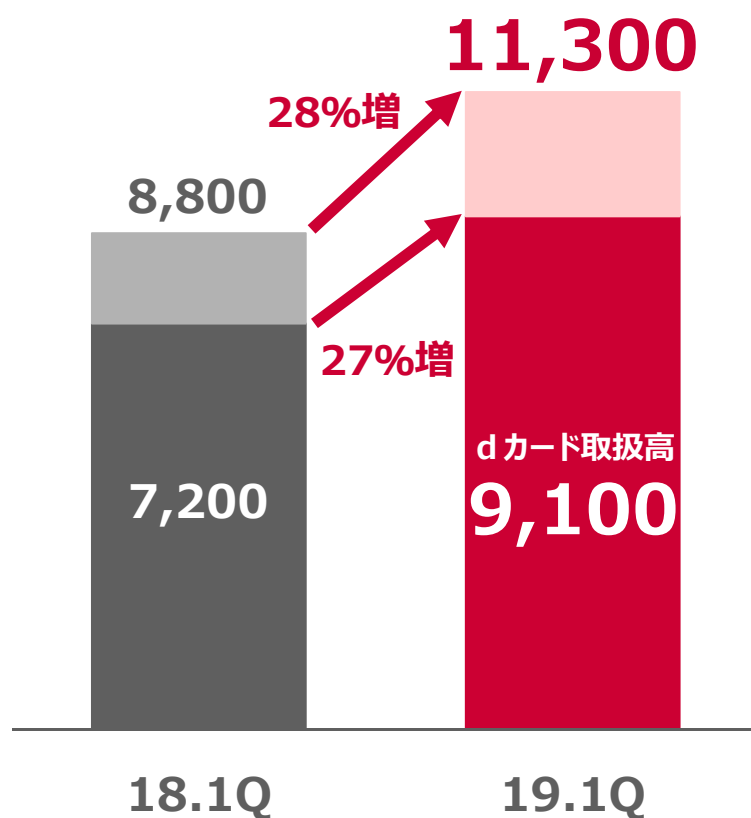


- スマートライフ事業
 - ▶ コンテンツ・ライフスタイル
 - ▶ 金融・決済
- その他の事業
 - ▶ あんしん系サポート
 - ▶ 法人ソリューション

金融・決済サービス

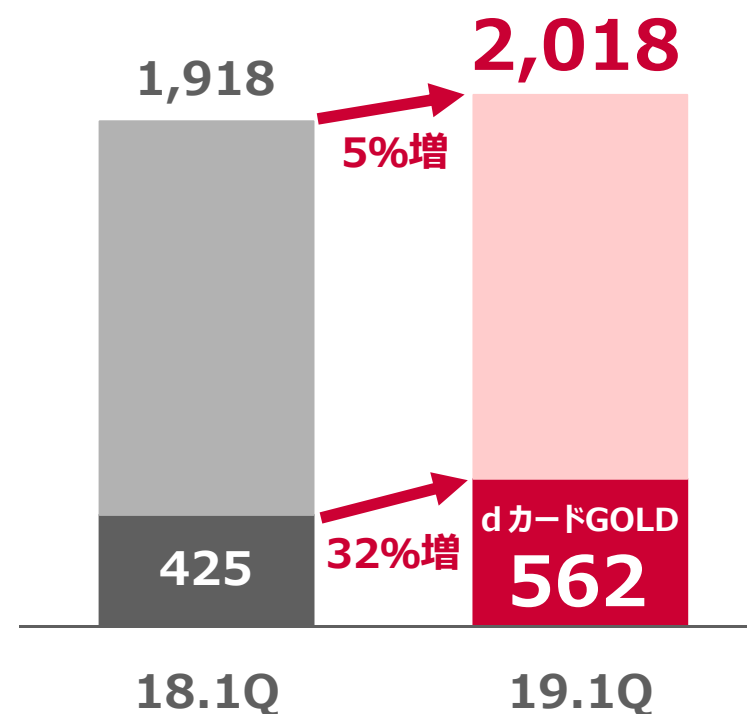
取扱高

(億円)



dカード契約数

(万契約)



- ◆ 取扱高はdカード取扱高及びiD、d払い、料金収納代行等の取扱高が含まれる
- ◆ dカード取扱高及びdカード契約数はdカード、dカードminiが含まれる

スマホ決済の拡大



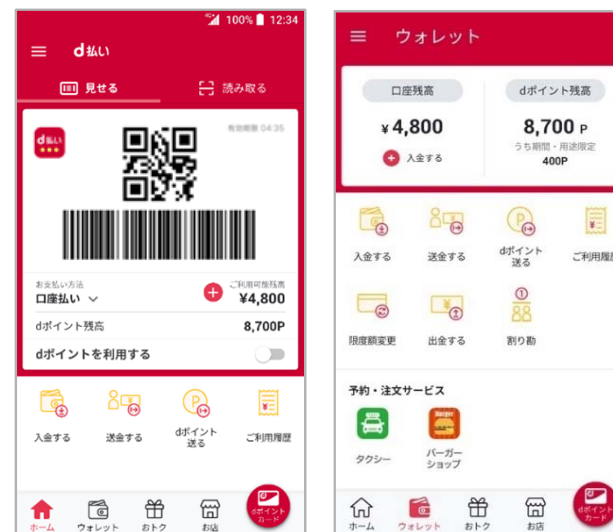
アプリダウンロード数

700万突破

決済・ポイント
利用可能箇所

111万ヶ所

d払い 新機能
順次提供開始

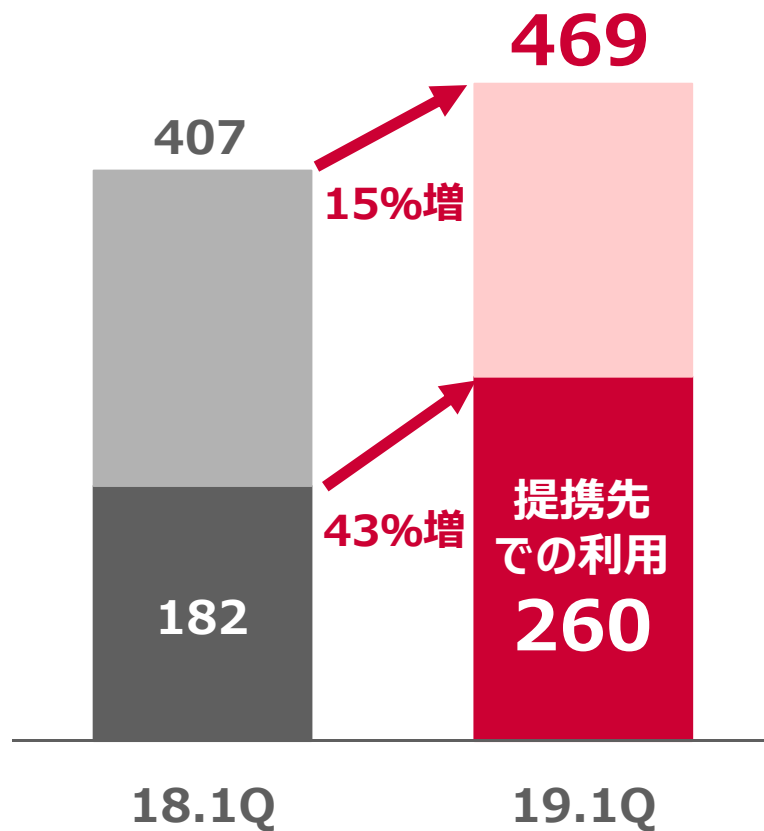


- ① 中小個店向け「読み取る」決済 6月提供開始
- ② ウォレット機能（チャージ、送金 等） 9月提供予定
- ③ d払い ミニアプリ（加盟店との連携） 秋以降提供予定

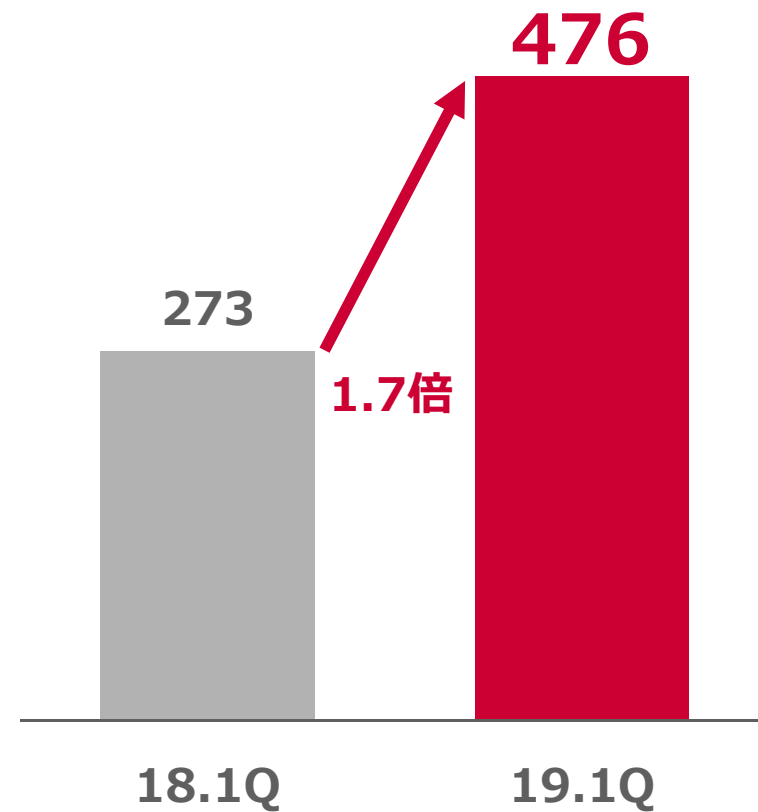
dポイント

dポイント利用

(億ポイント)



dポイント提携先



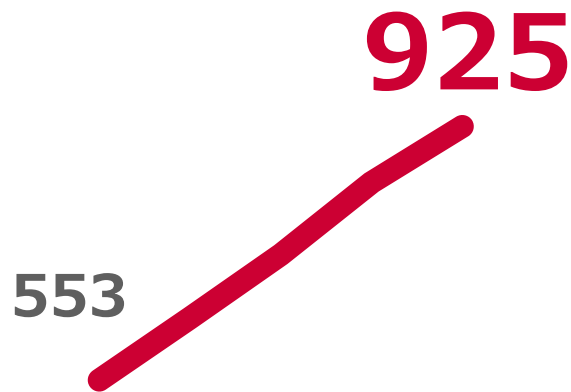
- ◆ dポイント提携先はdポイントを貯める・使うことができるブランド・サイト数の合計
- ◆ dポイント提携先はサービス開始予定を含む

+dパートナーの拡大

NTT docomo

「dポイント」取扱店舗の拡大

「d払い」加盟店の拡大



DOUTOR



ZÉNSHO



スマートシティづくりのための
連携・協力に関する協定を締結

ドローン農作業支援システムを
活用したケール栽培の実証実験開始



18.1Q

19.1Q

- ◆ +dパートナー数は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
- ◆ ピザハット、三越伊勢丹はd払い（ネット）のみの対応

5Gの取り組み

NTT
docomo

ラグビーワールドカップ[®]2019™を契機に 5Gプレサービスを開始

コンシューマー向け



ラグビーワールドカップ[®]2019™



全国各地で
5Gネットワークを構築

法人向け



地方創生・社会課題解決 15

ラグビーワールドカップ2019™

NTT docomo

全国8スタジアム、ライブビューイング会場で 新たな観戦スタイルを提供



マルチアングル視聴



高臨場ライブビューイング



9月20日開幕

ゲーミングカルチャーにおける 5G時代の世界観を提案



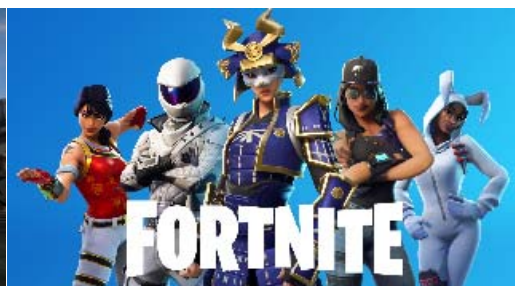
多数同時対戦によるeスポーツ大会



新たなゲーム観戦体験



©2019 PUBG Corporation. All Rights Reserved.



© 2019, Epic Games, Inc.



©Konami Digital Entertainment All other copyrights or trademarks are the property of their respective owners and are used under license.
©J.LEAGUE



©CAPCOM U.S.A., INC. 2016, 2018 ALL RIGHTS RESERVED.

9月12～15日開催

5G BUSINESS CAMP

NTT docomo

2019年3月から6月に全国6会場で実施
展示した33ソリューションを含め、ビジネス化に向け推進中

映像伝送



遠隔医療



DOCOMO 5G Open Partner Program

5G BUSINESS CAMP

遠隔監視



xR



ロボティクス



認証/AI

beyond宣言の取り組み状況①

お客さまへの価値・感動

宣言 1

マーケット
リーダー

「+メッセージ」の機能を拡充

携帯電話だけで、企業と安心・安全にメッセージのやり取りが可能に
(8月以降 提供開始予定)

宣言 2

スタイル革新

羽根のないドローンを開発

プロペラを使わず、超音波振動で安全に飛行する飛行船型ドローン
(4月17日 報道発表)

宣言 3

安心快適
サポート

WEB・電話におけるお客様の利便性向上の取り組み

「料金シミュレーション」から「お手続き」までの操作性向上 (5月)

～ これまでに540万人が「しっかり料金シミュレーション」を体験 (7月23日現在) ～
AI活用によるお客様との双方向対話を通した手続きの迅速化 (6月)

beyond宣言の取り組み状況②

NTT docomo

パートナーとの価値・協創

宣言 4

産業創出

訪日・在日外国人市場向けソリューションを開発

「Japanese Language Training AI」実証実験開始（4月18日 報道発表）
外国人観光客の行動分析の実証実験を開始（5月13日 報道発表）
「タッチで会話」の提供開始（5月22日 提供開始）

宣言 5

ソリューション
協創

製造業向け「docomo IoT製造ライン分析」の提供開始

製造現場における生産性改善に貢献（4月8日 提供開始）

宣言 6

パートナー
商流拡大

企業向けCRMソリューション「ファンコネクトSP™」を提供

メーカーとお客さまとを直接つなぐ一気通貫のマーケティングプラットフォーム
（6月24日 提供開始）

◆ SP : Sales Promotion（セールスプロモーション）

自己株式の取得状況

- ▶ 買付方法 : 東京証券取引所における市場買付
- ▶ 取得期間 : 2019年5月7日～2019年6月30日
- ▶ 取得株数 : 約 1,945万株
- ▶ 取得金額 : 約 482億円
- ▶ 取得枠の残額 : 約 2,518億円 (2020年4月30日まで)

第1四半期 決算サマリー

- ▶ 営業利益 2,787億円。 年間業績予想に対して順調な進捗
- ▶ 新料金プランお申込み件数 375万。 お客さまからも好評
- ▶ 5Gネットワーク構築を推進。 5G時代の実現に向けた取り組みを加速
- ▶ dポイントクラブ会員数 7,131万。 提携先・ポイント利用も順調に拡大
- ▶ コスト効率化 200億円。 年間予想の達成に向け計画通りの進捗
- ▶ スマートライフ領域営業利益 475億円。 金融・決済サービスも拡大
- ▶ 約482億円の自己株式の取得を実施。 今後も市場買付けを継続

**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等

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・ライフスタイルサービス

・d TV ・d ヒッツ ・d ショッピング ・d ファッション ・d トラベル ・d マガジン ・d フォト ・d ヘルスケア

・DAZN for docomo ・(株)オークローンマーケティング ・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 ・d 払い ・料金収納代行 等

その他の事業

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

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

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 : モバイルARPU関連収入（基本使用料、通話料、通信料）÷稼動利用者数

・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

④ 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。