

2019年度 第2四半期 決算説明会



2019年10月29日

説明原稿

2019年度 第2四半期決算ご説明の前に
令和元年台風15号 及び台風19号において
被災された方々に心よりお見舞い申し上げます。

今回の台風における対応や今後の更なる災害対策については、
本日の決算説明の中でもご説明いたします。

2019年度 第2四半期決算 についてご説明する。

上期 決算概況

NTT docomo

IFRS

(億円)	2018年度 上期 (1)	2019年度 上期 (2)	増減 (2) - (1)	増減率
営業収益	23,895	23,300	- 595	- 2.5%
営業利益	6,105	5,403	- 703	- 11.5%
当社株主に帰属する四半期利益	4,071	3,724	- 347	- 8.5%
フリー・キャッシュ・フロー	3,747	4,391	+ 644	+ 17.2%
設備投資	2,554	2,184	- 370	- 14.5%

◆ 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。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

1

説明原稿

2019年度 上期の決算概況について。

営業収益は 前年同期比 595億円減の 2兆3,300億円

営業利益は 703億円減の 5,403億円

年間業績予想に対して順調に進捗している。

また、当社株主に帰属する四半期利益は 347億円減 の 3,724億円

フリー・キャッシュ・フローは 644億円増の 4,391億円となった。

減収減益の決算であるが、

第1四半期に引き続き今年度は新料金プラン「ギガホ」「ギガライト」の提供による顧客基盤強化、スマートライフ領域の着実な成長、及び18年度を上回るコスト効率化にしっかりと取り組んでいく。

セグメント別 実績

NTT docomo

IFRS

(億円)		2018年度 上期 (1)	2019年度 上期 (2)	増減 (2) - (1)
通信事業	営業収益	19,608	18,711	- 897
	営業利益	5,245	4,457	- 788
スマートライフ 領域	営業収益	4,408	4,733	+ 325
	営業利益	860	945	+ 85
	スマートライフ事業			
	営業収益	2,224	2,532	+ 308
	営業利益	378	347	- 30
	その他の事業			
	営業収益	2,184	2,201	+ 17
	営業利益	482	598	+ 116

◆2019年7月1日付の組織変更に伴い、当第2四半期連結会計期間より、従来の事業セグメント区分上では、スマートライフ事業に含まれていたサービスの一部を、その他の事業へと変更している。これに伴い、前第2四半期連結累計期間のセグメント情報を当第2四半期のセグメント区分に基づき作成し、開示している。

2

説明原稿

セグメント別の実績について。

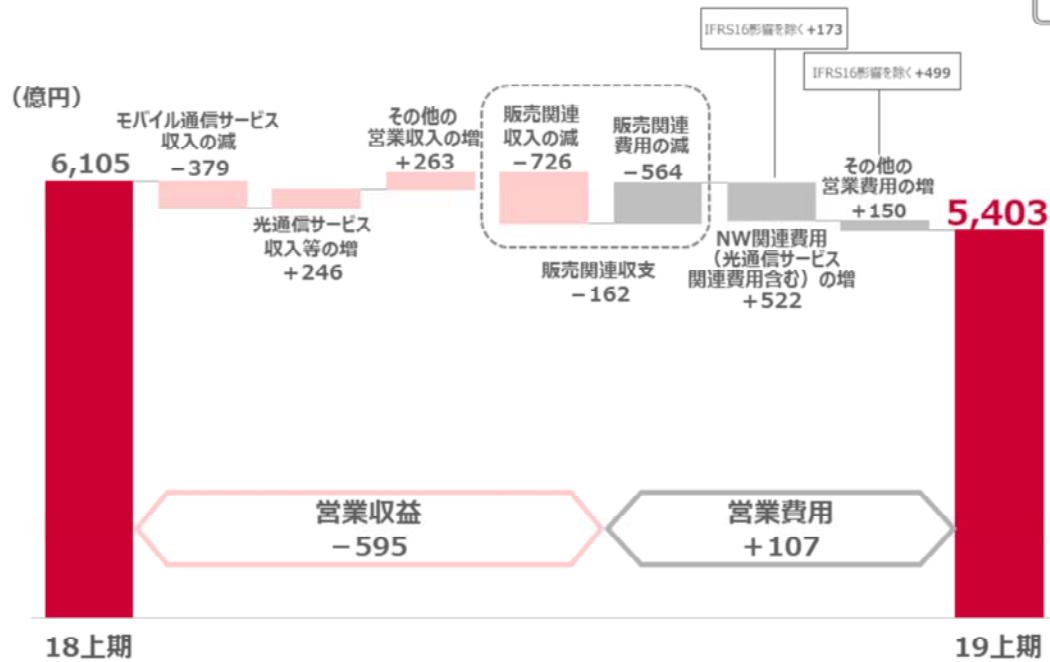
「通信事業」は
営業収益が 897億円の減、 営業利益は 788億円の減

「スマートライフ事業」と「その他の事業」を合わせた「スマートライフ領域」は
営業収益が 325億円の増、 営業利益は 85億円の増 となった。

なお、「スマートライフ事業」は、2019年7月よりNTTぷららを連結子会社化した影響を含んでいる。

営業利益の増減要因

IFRS



◆ 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

3

説明原稿

営業利益の前年同期比での増減要因について。

営業収益は 595億円の減 となった。主な要因としては、

- モバイル通信サービス収入が お客さま還元影響の拡大等により 379億円の減
- 光通信サービス収入等は 246億円の増
- その他の営業収入は NTTぷららの子会社化などに伴い263億円の増
- 販売関連収入は 端末卸売販売数の減等により 726億円の減

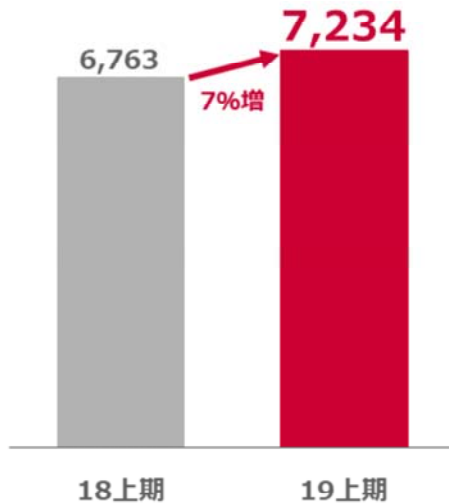
一方、営業費用は NTTぷららの子会社化やポイント経費の増加等により 107億円の増となった。

結果、営業利益は 703億円減の 5,403億円となった。

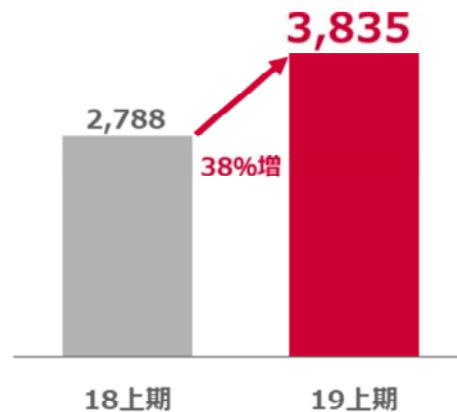
dポイントクラブ会員数

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



◆ 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

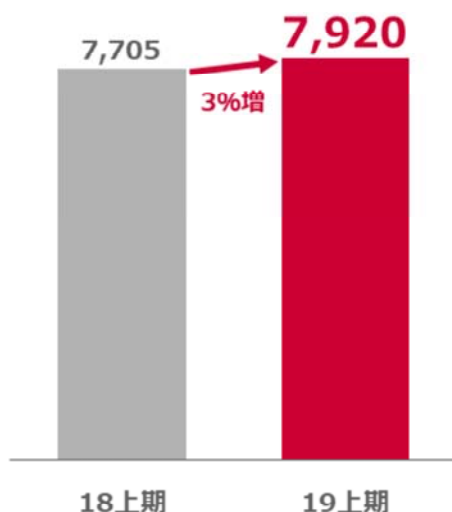
説明原稿

dポイントクラブ会員数について。

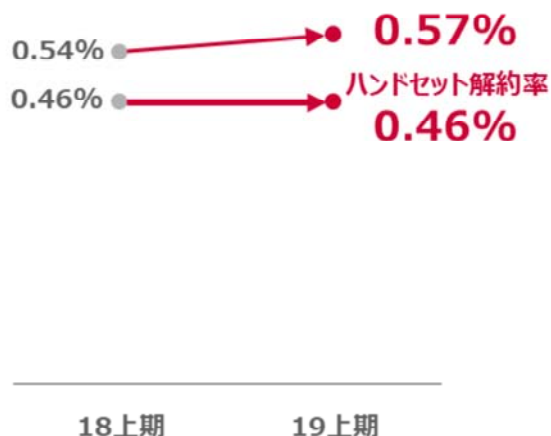
dポイントクラブ会員数は 7%増の7,234万となった。
そのうち、街のお店などの提携先でdポイントが使えるdポイントカードの登録数は
38%増の 3,835万となった。

携帯電話契約数

(万契約)



解約率



◆ 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

5

説明原稿

通信事業のオペレーション状況について。

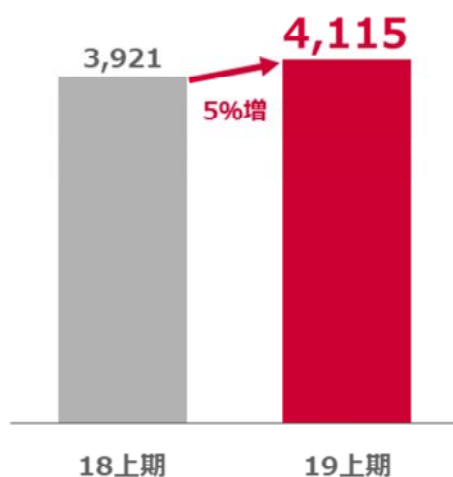
携帯電話契約数は 3%増の 7,920万となった。

解約率はMVNOを除いたベースで 0.57%と、わずかながら増加したが、引き続き低水準となった。

一方、ハンドセット解約率は、新料金プランの提供、dポイントの充実、顧客接点の進化などにより、厳しい競争環境の中、解約を抑えることができ、前年同期と同じ、0.46%となった。

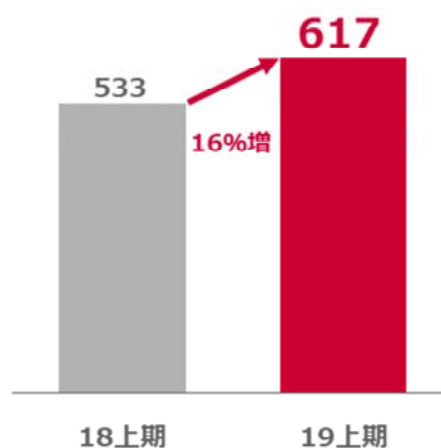
スマホ・タブ利用数

(万)



ドコモ光契約数

(万契約)



説明原稿

スマホ・タブ利用数は5%増の 4,115万となった。

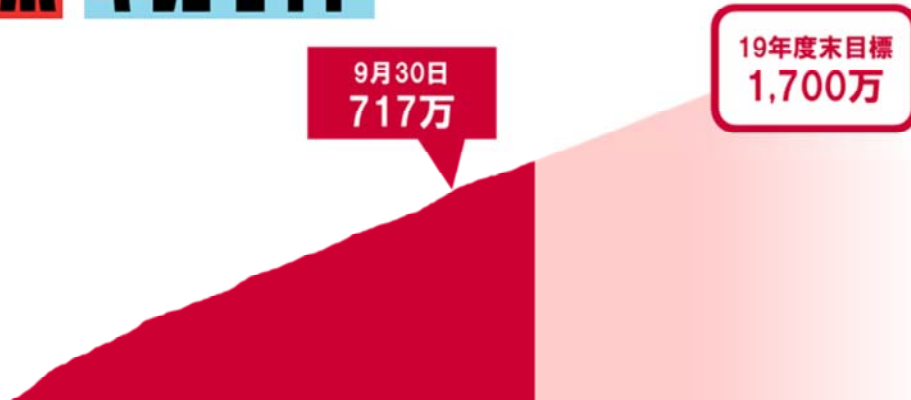
後程詳しく説明するが、
3Gフィーチャーフォンから4Gスマートフォンへお取替えされるお客さま向けに、
11月1日より「はじめてスマホ購入サポート」と「おしゃべり割60」を開始予定。

引き続きスマートフォンへのマイグレーションを加速させる。

ドコモ光契約数は 16%増の 617万 となった。

お申込み件数 800万突破 年間目標達成に向けて順調に進捗

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
◆ 新料金プランのお申込み件数は2019年10月21日に800万突破

7

説明原稿

新料金プランについては、引き続きお客さまから大変ご好評いただいております、お申込件数は10月21日時点で800万を突破しました。
年間目標である1,700万に向け、順調に進捗している。

年間目標達成に向けてスマートフォンへのマイグレーションの促進、「料金相談フェア」やOne to Oneのアプローチなどを通じて、新料金プランへの移行を積極的に進めていく。

料金プランの選択肢を拡充

NTT docomo

10月1日より「dカードお支払割」を新たに提供し、
解約金不要で月額1,980円からご利用可能に



「dカードお支払割」により、定期契約なしでも
2年定期契約と同じ月額料金に



dカードの年会費を永年無料に



2年定期契約の解約金を9,500円から1,000円に値下げ



定期契約なしと2年定期契約の月額料金差が170円に

8

説明原稿

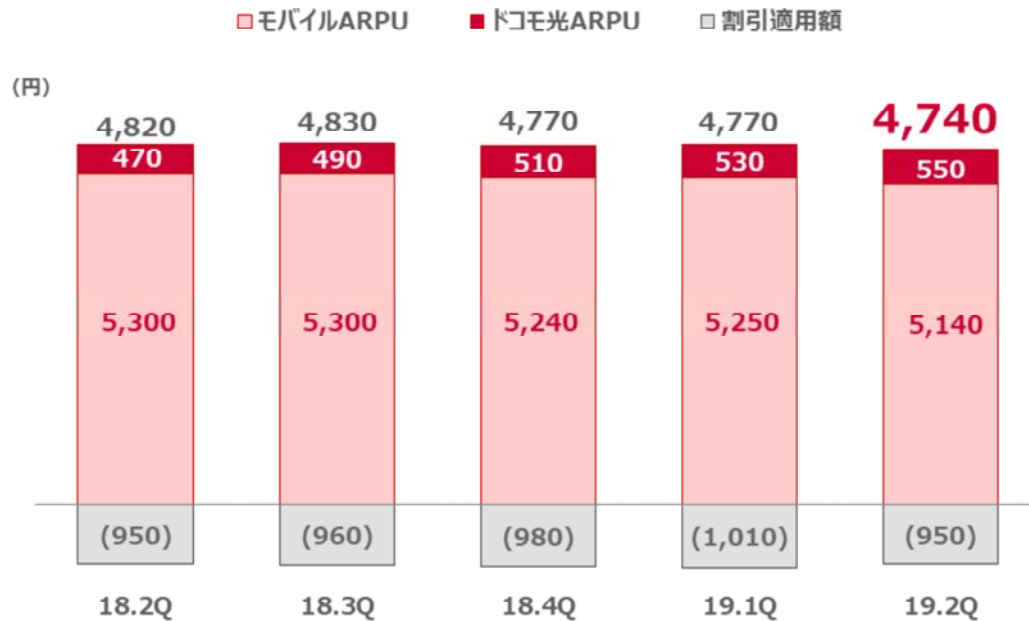
料金プランの拡充について。

10月1日から新料金プランにお申込みいただく方を対象に、
ご利用料金のお支払い方法をdカードにさせていただくことで、
月額170円割引する「dカードお支払割」を提供開始した。
これにより、定期契約なしでも2年定期契約と同じ月額料金でお使いいただける。

また、2年定期契約の解約金についても1,000円に値下げした。

今後も安心してお使いいただける料金サービスの更なる充実をめざす。

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レポート、docomo with、ドコモ光セット割が含まれる

説明原稿

ARPU について。

第2四半期の 総合ARPUは、各種割引影響を含んだベースで 4,740円。
ドコモ光契約数の増加はあるものの、新料金プランなどのお客さま還元影響の拡大により、
対前年同期比 80円減となった。

コスト効率化

(億円)

19上期

19年度（予想）

1Q実績

▲200

2Q実績

▲200

▲400

▲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

◆コスト効率化の数値は対前年度比

10

説明原稿

コスト効率化について。

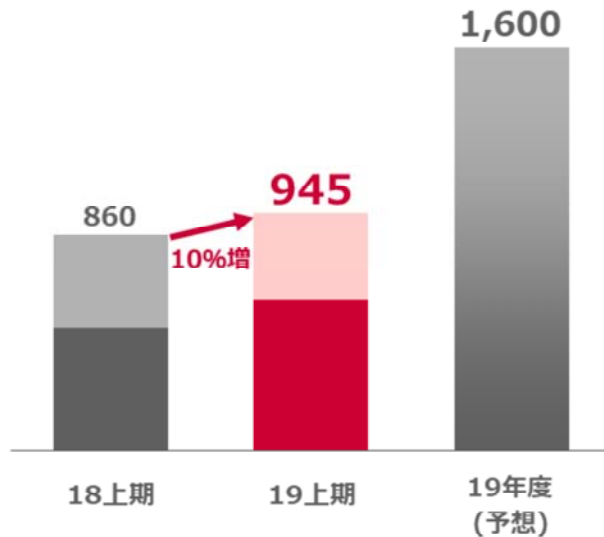
上期累計で400億円の効率化を実現した。
想定通りの進捗であり、年間予想1,300億円の達成に向け
引き続きコスト効率化に取り組んでいく。

スマートライフ領域 営業利益

NTT docomo

(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

11

説明原稿

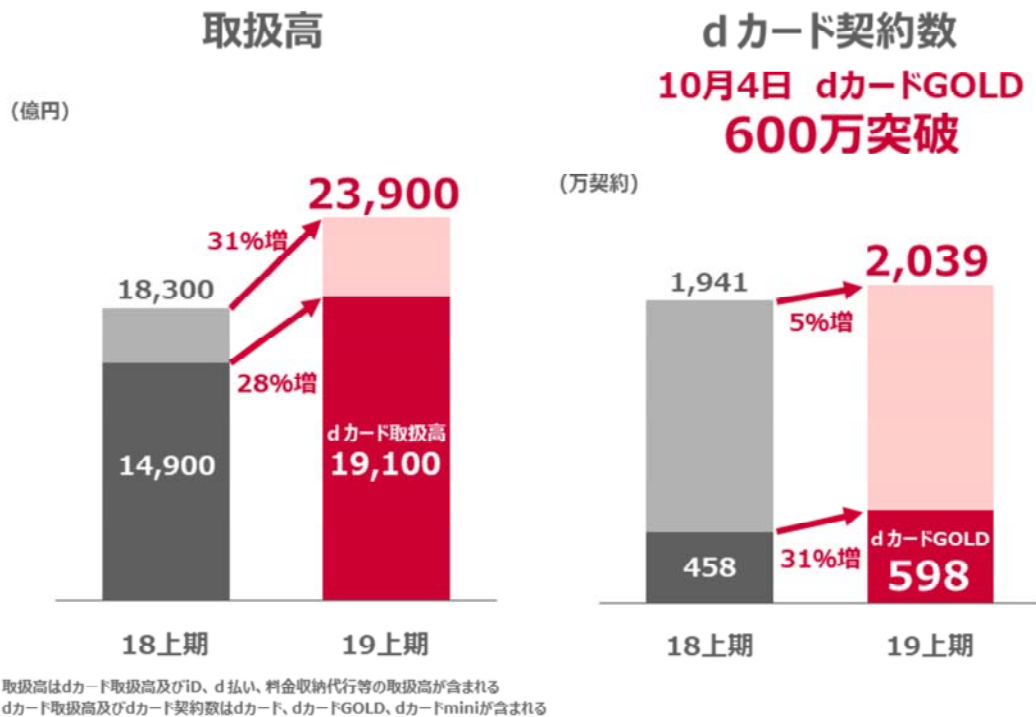
スマートライフ領域の営業利益について。

前年同期比で 10%増の 945億円となった。

営業利益 945億円のうち 各カテゴリーの割合は、

- dTV や DAZN for docomo 等の「コンテンツ・ライフスタイル」が 約15%
 - dカード や d払い 等の「金融・決済」が 約15%
 - ケータイ補償サービス 等の「あんしん系サポート」が 約45%
 - 「法人ソリューション」を含むその他で 約20%
- となった。

なお、7月から子会社化したNTTぷららについては、「コンテンツ・ライフスタイル」に含まれる。



説明原稿

金融・決済サービスについて。

金融・決済サービスの取扱高は、前年同期比 31%増の 2兆3,900億円
そのうち、dカード取扱高は、前年同期比 28%増の 1兆9,100億円となった。
各種キャンペーンなどの効果もあり、取扱高は順調に推移している。

dカード契約数は 5%増の 2,039万となった。
dカードGOLD は引き続き契約数を伸ばし、31%増の 598万契約。
10月4日に600万を突破した。

スマホ決済の拡大

NTT docomo



- ◆ d払いアプリは2018年4月25日に提供開始し、2019年10月5日に1,000万ダウンロード突破
- ◆ d払い取扱高は2019年度上期累計
- ◆ 決済・ポイント利用可能箇所はdポイント・iD・d払い利用可能箇所の合計

13

説明原稿

スマホ決済の拡大の取り組みについて。

d払いについては、利用者数、加盟店数共に順調に拡大しており、10月5日にアプリダウンロード数が1,000万を突破。上期の取扱高は1,210億円となった。

決済・ポイント利用可能箇所は122万ヶ所となり、順調に拡大している。

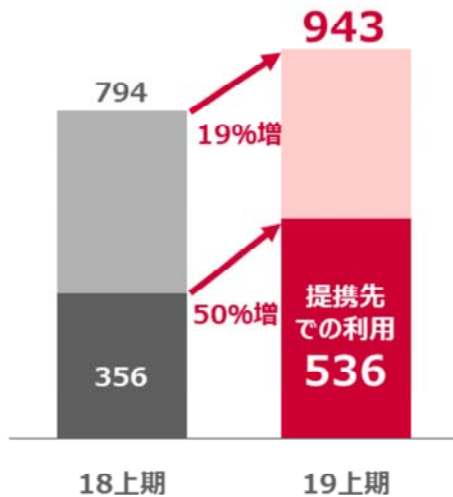
また、d払いアプリをご利用のお客さま同士で送金などが可能となるウォレット機能を9月に提供開始した。

今後はd払いアプリからご利用できるミニアプリをご覧のパートナー企業より提供し、商品の事前注文やクーポンの配信を行う。

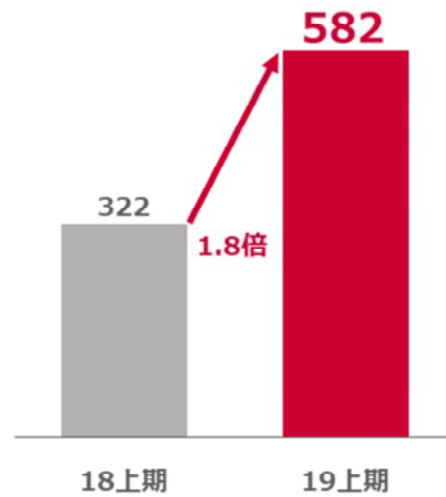
引き続き、「d払い」に様々なシーンで使える新機能の追加やパートナー企業の拡大を行い、お客さまの毎日が便利で、お得になるよう取り組んでいく。

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

説明原稿

dポイントについて。

「dポイント」取扱い店舗の継続的な拡大に努めた結果、
dポイント利用は、前年同期比 19%増の 943億ポイント。

また、dポイント提携先は 582となり、引き続き順調に増加している。

+dパートナーの拡大

NTT docomo

+dパートナー数 1,000突破



◆ +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

15

説明原稿

+d の拡大について。

+d パートナーは引き続き順調に拡大しており、
提携パートナー数は9月末時点で1,000を突破し、1028となった。

今後もパートナーの皆さまと共に +d による協創を加速していく。

9月20日より5Gプレサービスを全国で展開中

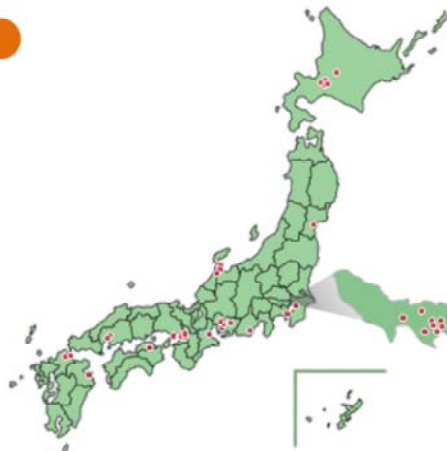
5Gサービスの体感



マルチアングル視聴



高臨場ライブビューイング



順次5Gエリアを展開中

パートナーとの協創



遠隔監視



遠隔ゴルフレッスン

今後も様々な5Gサービス、ソリューションを創出

16

説明原稿

5Gの取り組みについて。

9月20日より全国で5Gプレサービスを開始した。

ラグビーワールドカップ2019に合わせて、5Gスマートフォンを活用したリアルタイムでのマルチアングル視聴などの新たな体験を提供し、大変好評であった。

パートナーとの協創においては、北海道岩見沢市での遠隔監視によるトラクターの完全自動走行や、PGAとの連携によりAI画像解析ツールを活用した遠隔ゴルフレッスンなどの実証実験を行っている。

今後も、東京国際映画祭など、各地で5Gの施策・イベントを予定しており、来年春の商用サービス開始に向けて、様々な5Gサービス、ソリューションを創出していく。

5G基地局展開計画

docomo

全国各地で5Gネットワークを構築

日本No.1
基盤展開率
97.02%

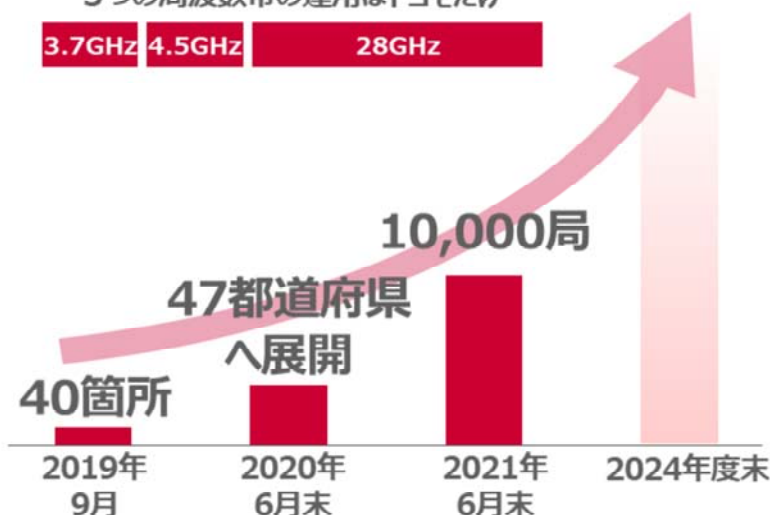


3つの周波数帯の運用はドコモだけ

3.7GHz

4.5GHz

28GHz



◆ 5G基盤展開率については、2024年度末までの計画値

17

説明原稿

5G基地局展開計画について。

総務省へ提出した5G基地局の開設計画では、2024年度に5G基地局数は26,334局、基盤展開率は97%と申請している。

これは確実に実現できる最低限の数であり、より多くの方に5Gの世界をいち早く体感いただくために、前倒しを予定している。

また、5Gに関わる技術者は、グループ会社を含めて約1万名を超え、ドコモグループ総力を挙げて取り組んでいる。

これらの体制により、まずは、2020年6月末までに47都道府県へ5G基地局を展開、2021年6月末には、1万局の構築を目指す。

引き続き全国各地で5Gネットワーク構築を積極的に推進していく。

FOMA（3G）サービスの終了

docomo

2025年度末に3Gサービスを終了



◆2019年度末
新規受付終了

◆2025年度末
サービス 終了

PREMIUM
4G

◆2019年冬以降
受信時最大1,576Mbps
提供予定

》5G

2020年春
開始

◆ FOMA音声プラン、iモードは2019年9月30日に新規受付を終了済。FOMAデータプラン・ユビキタスプラン等の全てのFOMA料金プランは2020年3月31日に新規受付を終了する。

18

説明原稿

FOMAサービスの終了について。

3Gについては、既に音声プランやiモードの受付を停止しているが、その他のサービスについても2019年度末に新規受付を終了し、2025年度末にはサービスを終了する。

なお、現在3Gサービスをご利用のお客さまには、多彩な4Gスマートフォンに加えて、今までお使いいただいている端末と同じような操作感の端末もご用意し、安心して快適に4Gネットワークをご利用いただけるようにしている。

4Gネットワークの更なる高速化も予定しており、引き続き5G時代に向けて、ネットワークの高度化に取り組む。

マイグレーションの促進

docomo

11月1日からスマホデビューがさらにおトクに

4Gラインナップ の充実

スタンダードモデルの拡充

Galaxy A20

AQUOS sense3



「はじめてスマホ購入サポート」 の提供

4Gへの契約変更で ^{最大} 端末代金 **20,000円OFF**

「おしゃべり割60」の提供

60歳以上の方なら「はじめてスマホ割」と合わせて
最大12か月間
5分以内の国内通話無料で **980円/月**～

◆「はじめてスマホ購入サポート」は他社3Gフィーチャーフォンご利用の方も対象

◆上記基本使用料については「みんなdコモ割(3回線以上)」・2年定期契約(自動更新・解約金あり)もしくは「dカードお支払割」適用後。5分を超える通話料別途

19

説明原稿

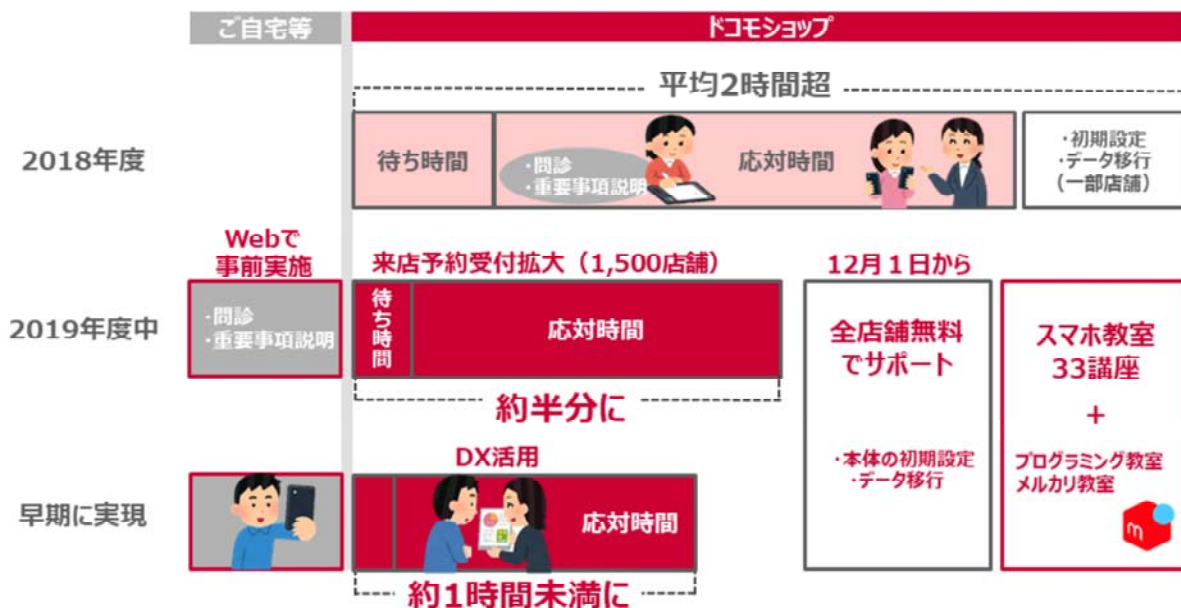
先日の新商品発表会にて発表した通り、2019-2020年冬春モデルでは
お買い求めやすい価格帯のスタンダードモデルを拡充した。
充実した4Gラインナップで、多くのお客さまにスマートフォンをご利用いただきたい。

さらに、11月1日から3Gフィーチャーフォンをご利用のお客さまに向け、
「はじめてスマホ購入サポート」の提供を開始する。

加えて、3Gフィーチャーフォンから4Gスマートフォンにお取替えいただいた
60歳以上のお客さまに向け、「おしゃべり割60」を提供する。
既に好評をいただいている「はじめてスマホ割」を合わせて適用することで、
月額980円からご利用いただける。

このような取り組みを通じて、4Gへのマイグレーションを促進していく。

応対時間の更なる短縮と全店舗でサポートを充実



説明原稿

お客さま接点の強化について。

ドコモショップにおいて待ち時間・応対時間への対策を実施した。
今年度末までに応対時間を約半分にすることをめざし、DXを活用することで、
早期に約1時間未満を実現したい。

また、12月よりドコモショップ全店舗で、本体の初期設定やデータ移行などの
基本サポートを無料で実施する。

スマホ教室についても、プログラミング教室やメルカリ教室などの
カリキュラムを充実させた。

Webにおけるお客さま体験をさらに向上

手続き

料金プラン変更などのWeb手続きの チャットサポート充実

- ・受付時間を24時まで延長
- ・お客さまと画面を共有しながらサポート



ご利用に基づく最適プランシミュレーション 提案結果をそのまま申込可



端末購入

ステップを簡略化して時間短縮



当日配送の提供（東京23区限定）



ご注文当日にスマホをお届け（11/5～予定）

説明原稿

つぎに、Webチャネルの取り組み状況について。

お手続きにおいては、チャットサポートの受付時間を24時まで延長することで、WEBでの手続きが多い夜間帯や、店頭やコールセンター受付終了後のお客さまをサポートする。

現在料金シミュレーションサイトにて、直近のご利用実績に基づき、お客さまへ最適なプランをご提案している。

端末購入においては、ご注文手続きの画面遷移を半分にすることにより、申し込み時間を短縮した。

また、すぐにスマートフォンを受け取りたいお客さまのご要望にお応えし、ご注文当日に配送するサービスを11月5日より提供を予定している。

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」ユーザーが1,000万を突破

合計1,000万ポイントなどが当たるキャンペーンを実施（8月9日報道発表）

宣言 2
スタイル革新

パロニムとさわれる動画技術で提携

インタラクティブ動画技術「TIG」をベースとした“さわれる動画”で
音楽ライブやスポーツ観戦での新しい視聴体験を推進（9月6日報道発表）

宣言 3
安心快適
サポート

更なる安心をめざしてアフターサービスを拡充

「あんしんバックモバイル」、「あんしんバックホーム」の提供（7月24日提供開始）
「ケータイ補償サービス」店頭交換開始（9月3日提供開始）

説明原稿

次に、中期戦略2020「beyond宣言」の取り組み状況について。

「お客さまへの価値・感動」の提供に向けた取り組みについては、

【宣言1】として、
+（プラス）メッセージの携帯3事業者合計利用者が1,000万を突破した。

【宣言2】として、
パロニムと、動画内の気になる箇所にさわるだけで知りたい情報を表示させる、
「TIG（ティグ）」という技術で提携した。

【宣言3】として、
ご家庭でお使いのデジタル機器もサポートする「あんしんバックホーム」を追加した。
また、ケータイ補償サービスについては、一部のドコモショップで店頭即日交換を開始した。

パートナーとの価値・協創

宣言 4

産業創出

グアム島で5Gサービス開始（法人企業向けFWA）

光回線の代替となる、廉価で高速通信可能な5Gサービスを開始（10月29日開始）

宣言 5

ソリューション
協創

EDGEMATRIXと「エッジAIプラットフォーム」 の事業化に向け、出資および業務提携に合意

エッジAIを身近にし、AIを活用したソリューション活性化のためのエコシステム構築をめざして
（8月29日 報道発表）

宣言 6

パートナー
商流拡大

金融機関向けに「ドコモ レンディングプラットフォーム」 の提供を開始

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サポート
（8月29日 提供開始）

◆ FWA(Fixed Wireless Access) とは固定無線アクセスシステム。ユーザーとインターネット通信事業者間を繋ぐ加入者回線を、無線で接続するデータ通信システムのこと。

説明原稿

次に、「パートナーとの価値・協創」に向けた取り組みについては、

【宣言4】として、
グアムのドコモ・パシフィックにて法人企業向けFWA（エフ・ダブリュー・イー）
の商用5Gサービスを、本日より提供開始した。

【宣言5】として、
EDGEMATRIX（エッジマトリクス）への出資および業務提携に合意し、
AIを活用したソリューション活性化のためのエコシステム構築をめざす。

【宣言6】として、
金融機関向けに、「ドコモレンディングプラットフォーム」の提供を開始した。

本日よりご紹介した以外にも、様々な取り組みを実施しており、
「beyond宣言」の実行、豊かな未来の実現に向けて、取り組みを加速していく。

グローバル

著名なESG指数に継続採用

MEMBER OF
Dow Jones
Sustainability Indices

In collaboration with



FTSE4Good



2019 Constituent
MSCI ESG
Leaders Indexes

日本

GPIF選定のESG指数全てに継続採用



FTSE Blossom
Japan



2019 Constituent
MSCI ジャパンESG
セレクト・リーダーズ指数



2019 Constituent
MSCI日本株
女性活躍指数 (WIN)



◆ GPIFは、年金積立金管理運用独立行政法人。2017年7月に3つのESG指数を選定、2018年9月に1つのESG指数を追加。

◆ 株式会社NTTドコモがMSCIインデックスに含まれること、およびMSCIのロゴ、商標、サービスマークまたはインデックス名の使用は、MSCIまたはその関連会社による株式会社NTTドコモへの後援、保証、販促には該当しません。MSCIインデックスはMSCIの独占的財産であり、MSCI、MSCIインデックス名およびロゴは、MSCIまたはその関連会社の商標もしくはサービスマークです。

説明原稿

ESG評価について。

ご覧の通り、当社は今年度も世界的に著名な3つのESG指数及び
GPIF選定のESG指数全てに採用されている。

ESGの取り組み

TCFD提言への賛同

国内の通信業界で初めて賛同を表明



「NTTドコモ パーソナルデータ憲章」の公表

データの取り扱いについての理念を明確化



スマホ・ケータイ安全教室の推進

累計開催回数 約83,000回
累計受講者数 約1,300万人

(19年9月末時点)



社会課題解決ソリューション

自然対話が可能なAI案内サービス
「おしゃべり案内板」を提供開始



説明原稿

ESGに関する、今年度の主な取り組みについて。

気候変動に対する取り組みとして、国内通信業界で初めて、TCFD（ティー・シー・エフ・ディー）の提言に賛同を表明した。今後も、気候変動に関する情報開示を適切に行っていく。

プライバシー保護に向けた取り組みとして、お客さまに安心してドコモのサービスをご利用いただくために、「NTTドコモ パーソナルデータ憲章」を公表した。

また、スマートフォンや携帯電話の利用に関連した危険やトラブルを未然に防ぐためのスマホ・ケータイ安全教室を9月までの累計で約83,000回開催しており、受講者は約1,300万人にのぼる。

最後に、社会課題解決ソリューションの取り組みとして、自然な対話を通して利用者を案内するAI案内サービス「おしゃべり案内板」を提供開始した。

「beyond宣言」の実行を通じて、持続可能な社会の実現に向けて今後も取り組んでいく。

台風15号及び19号における対応 NTT docomo

サービス影響を最小限にすべく迅速に対応

最大約2,000人/日体制で復旧支援活動を実施

衛星移動基地局出動



船上基地局等の出動準備



非常用マイクロ構築



無料充電・Wi-Fiサービスの提供

被災地のドコモショップ、避難所等で提供



訪日外国人への災害情報発信

約24万人にSMS配信



英語/中国語/ハングルで

災害情報リンクを配信

台風19号 災害救助法適用地域における「災害時データ無制限モード」を11月も継続

26

説明原稿

台風15号及び19号における対応について。

一日あたり最大約2,000人態勢で、復旧支援活動を実施した。

また、無料充電・Wi-Fiサービスの提供や、
訪日外国人への災害情報発信を実施することにより、
今回の災害影響を最小限にすべく対応した。

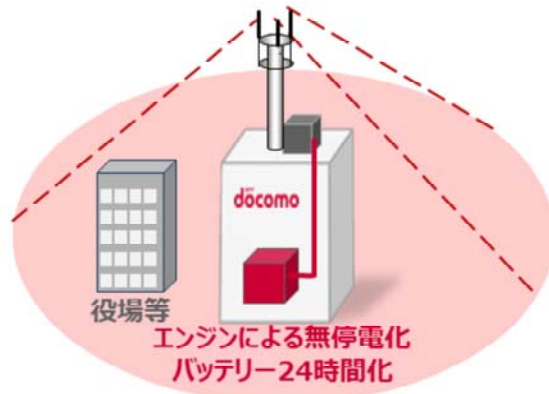
加えて、「災害時データ無制限モード」も実施した。
実施までに利用されたデータ料金のまま、
通信速度を制限されることなく、無制限にデータ通信をご利用いただける。

台風19号の災害救助法適用地域においては、11月も継続して実施する。

災害対策強化により、通信障害の極小化を行う

非常用電源強化の取り組み状況

**役場等のエリア、中ゾーン局は、
無停電化、24時間化を実施**



※役場等のエリア：2011年度完了済み
中ゾーン局：2019年度完了予定

今後の災害対策強化

AIを活用した災害対策



- ・復旧エリアマップの
お客様への迅速な公開
- ・自動アンテナチルトによる
エリア復旧高度化

ノードビル信頼性強化



- ・主要ノードビルの
更なる水防対策
(壁面補強、水防板 等)

説明原稿

ドコモの災害対策について。

非常用電源強化の取り組みについて、
役場などのエリアや中ゾーン局の基地局は、無停電化または24時間化を実施している。
また、特に重要な災害拠点病院については、可能な限り72時間化を実施していて、
更なる強化に向けて検討をしている。

今後はAIを活用した災害対策や主要ノードビルの更なる水防対策の取り組みなどにより、
災害対策を強化する。

これからもドコモは、災害対策を日々強化・拡充しながら、ネットワークの安全性と信頼性の
向上を続けていく。

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9月30日
- ▶ 取得株数 : 約 4,771万株
- ▶ 取得金額 : 約 1,228億円
- ▶ 取得枠の残額 : 約 1,772億円 (2020年4月30日まで)

◆ 取得株数に記載の数値は、2019年4月26日開催の取締役会における決議内容に基づき取得した自己株式の累計（2019年9月30日現在）（受渡ベース）

28

説明原稿

自己株式の取得状況について。

第2四半期までの実施状況はご覧のとおり。

5月7日から9月30日にかけて、
東京証券取引所における市場買付により
約4,771万株、約1,228億円の自己株式の取得を実施。

取得枠の残額は、約1,772億円。

今後も市場買付を継続する。

2019年度 業績予想の見直し

IFRS

(億円)	2019年度 当初予想 (1)	2019年度 今回予想 (2)	増減 (2) - (1)
営業収益	45,800	46,400	+ 600
営業利益	8,300	8,300	0
スマートライフ領域	1,600	1,600	0
設備投資	5,700	5,700	0
フリー・キャッシュ・フロー	5,300	5,300	0
コスト効率化	1,300	1,300	0

◆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、当該影響を除いた値
◆コスト効率化の数値は対前年度比

説明原稿

2019年度 業績予想の見直しについて。

ご覧の通り、
年度当初に発表した2019年度の業績予想を見直す。

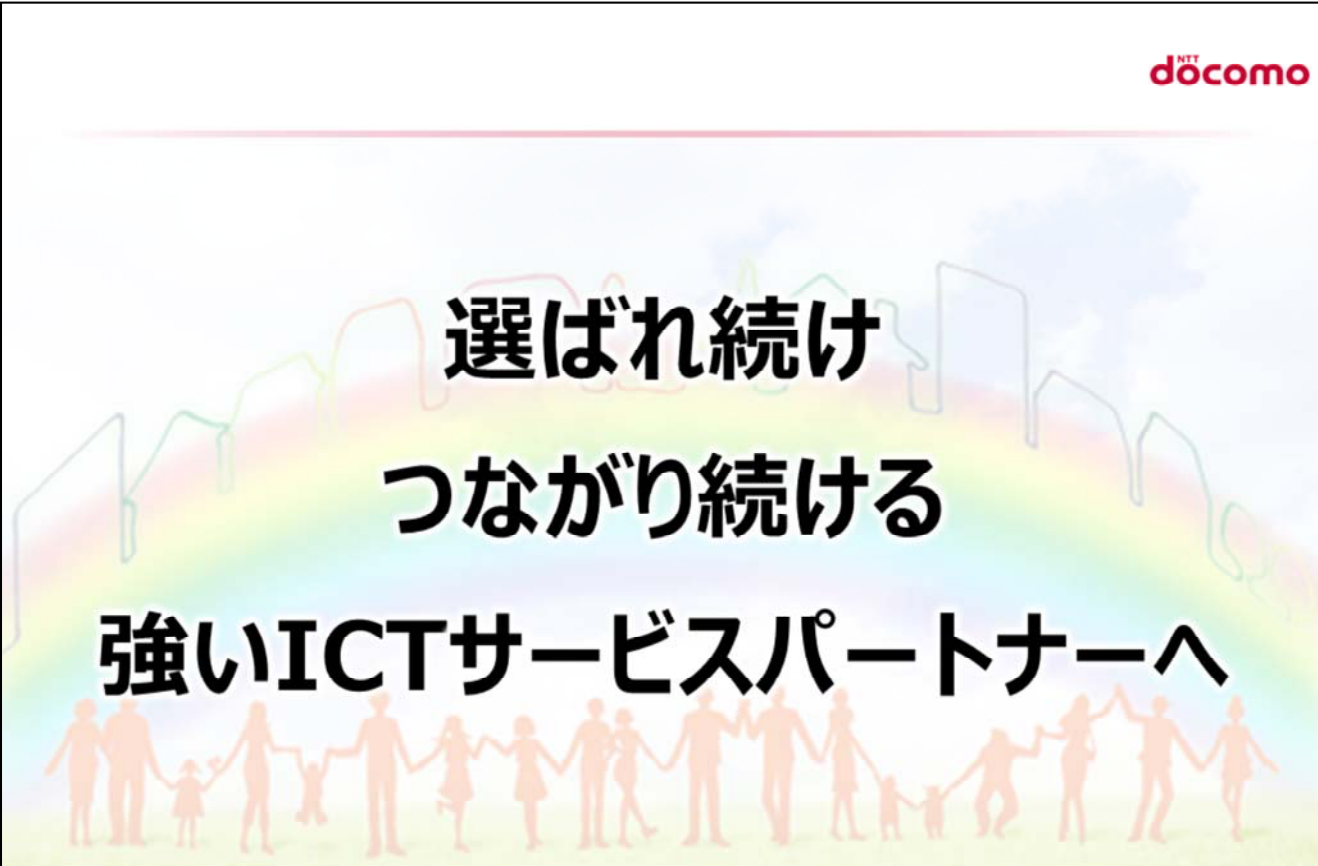
営業収益は 600億円 増の 4兆6,400億円。
営業利益については、マイグレーションの促進やキャッシュレス決済などの
スマートライフ領域強化施策の実施などにより、業績予想は据え置く。

上期 決算サマリー

- ▶ 営業利益 5,403億円。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 800万突破。「dカードお支払割」を提供開始
- ▶ 5Gプレサービスを開始。商用化に向けネットワーク構築を推進
- ▶ dポイントクラブ会員数 7,234万。提携先・ポイント利用も順調に拡大
- ▶ スマートライフ領域営業利益 945億円。スマホ決済も順調に拡大
- ▶ コスト効率化 400億円。年間予想の達成に向け計画通りの進捗
- ▶ 約1,228億円の自己株式の取得を実施。今後も市場買付けを継続

説明原稿

2019年度 第2四半期決算サマリーはご覧の通り。



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

31

説明原稿

第2四半期は 厳しい競争環境の中、新料金プランの拡販やスマホ決済の拡大に向けた取り組みなどにより、顧客基盤を強化した。

また、本日3Gサービスの終了を発表した。マイグレーションの促進やネットワークの高度化に今まで以上に取り組むことにより、効率的な事業運営に取り組んでいく。

下期は5Gプレサービスで得られた経験を活かし、来年春の5Gサービス商用化に向け、全国各地でネットワークを構築していく。

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

・dTV ・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)NTTぷらら ・(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GOLD ・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算出するために用います。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。

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

※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

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。