

2020年度 第1四半期 決算説明会



2020年8月3日

説明原稿

2020年度 第1四半期決算ご説明の前に
新型コロナウイルスの感染拡大により影響を受けている方々、
令和2年7月豪雨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。

また、第1四半期には、
全国のドコモショップおよびコールセンターにおける受付体制の縮小により、
お客さまにご不便をおかけしたことについて、お詫び申し上げます。

どちらも感染防止対策にしっかりと取り組むとともに、
お客さまにご不便をおかけしないよう、引き続き改善に努めて参ります。

それでは、2020年度 第1四半期決算についてご説明する。

1. 2020年度 第1四半期決算概況

2. 2020年度 業績予想と主な取組み

説明原稿

第1部では、2020年度 第1四半期決算概況

第2部では、2020年度 業績予想と主な取組み

についてご説明する。

第1四半期 決算概況

IFRS

(億円)	2019年度 1Q (1)	2020年度 1Q (2)	増減 (2) - (1)	増減率
営業収益	11,593	10,982	- 611	- 5.3%
営業利益	2,787	2,805	+ 18	+ 0.7%
当社株主に帰属する四半期利益	1,923	1,953	+ 30	+ 1.5%
フリー・キャッシュ・フロー	1,748	- 540	- 2,288	-
設備投資	979	908	- 71	- 7.2%

◆ 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。

説明原稿

2020年度 第1四半期決算概況について。

営業収益は 前年同期比 611億円減の 1兆982億円

営業利益は 18億円増の 2,805億円

当社株主に帰属する四半期利益は 30億円増 の 1,953億円

となり、減収増益の決算となった。

新料金プラン「ギガホ」「ギガライト」のお客さま還元影響や、
新型コロナウイルス影響による、
販売関連収入や国際ローミング収入の減により、
対前年で減収となったものの、
スマートライフ事業拡大に向けた取組みの着実な成果などにより、
対前年で増益となった。

また、フリー・キャッシュ・フローは、
2019年度に三井住友カードの株式譲渡代金を受領した影響などにより、
2,288億円減の - 540億円となった。

セグメント別 実績

IFRS

(億円)		2019年度 1Q (1)	2020年度 1Q (2)	増減 (2) - (1)
通信事業	営業収益	9,451	8,518	- 933
	営業利益	2,312	2,194	- 118
スマートライフ 領域	営業収益	2,208	2,555	+ 347
	営業利益	475	612	+ 136
	スマートライフ事業			
	営業収益	1,113	1,450	+ 338
	営業利益	188	283	+ 95
	その他の事業			
	営業収益	1,095	1,104	+ 9
	営業利益	287	328	+ 42

◆ 2019年7月1日付の組織変更に伴い、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、前連結会計年度のセグメント情報を当連結会計年度のセグメント区分に基づき作成し、開示している。

3

説明原稿

セグメント別の実績について。

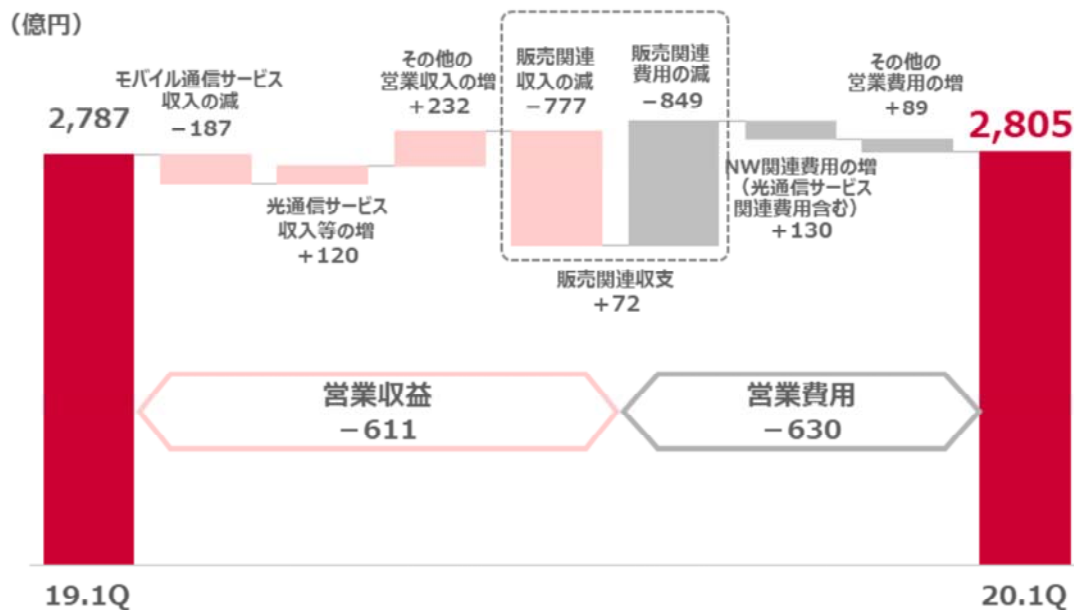
「通信事業」は
営業収益が933億円の減、営業利益は 118億円の減

「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 347億円の増、営業利益は 136億円の増 となった。

「スマートライフ事業」については
NTTぷららの連結子会社化などにより、
営業収益は338億円の増、営業利益は95億円の増となった。

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。

4

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 611億円の減 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や国際ローミング収入の減などにより 187億円の減
- 光通信サービス収入などは 120億円の増
- その他の営業収入は NTTぷららの子会社化などに伴い 232億円の増
- 販売関連収入は大幅な端末卸売販売数の減により 777億円の減

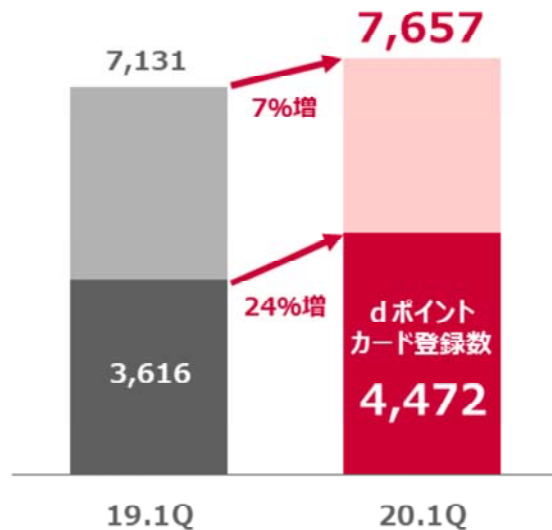
一方、営業費用は 630億円の減となった。

結果、営業利益は 18億円増の 2,805億円となった。

d ポイントクラブ会員数

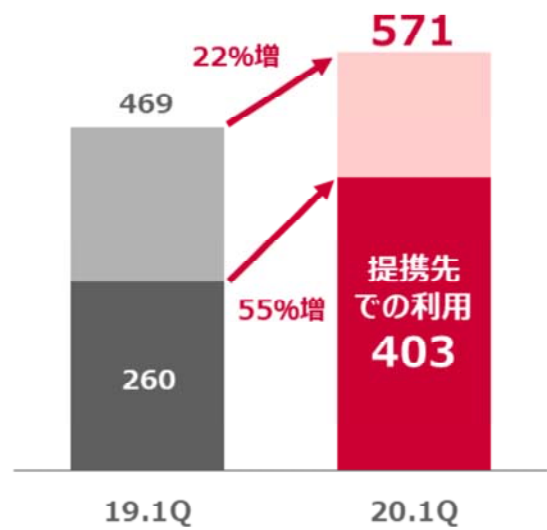
7,600万突破

(万)



d ポイント利用

(億ポイント)



◆ 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額。

5

説明原稿

dポイントクラブについて。

会員数は 7,600万を突破し、7%増の 7,657万となった。

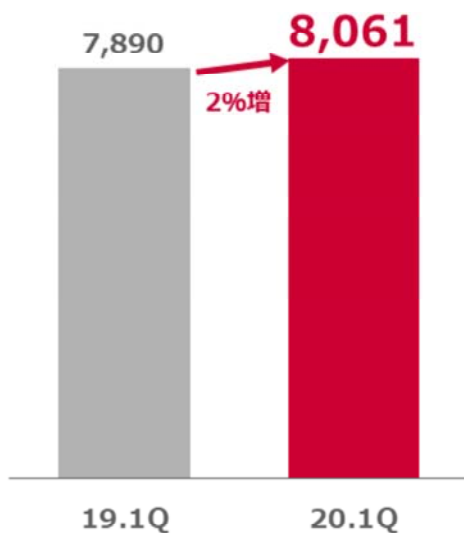
そのうち、街のお店などの提携先でdポイントが使えるdポイントカード登録数は 24%増の 4,472万となった。

dポイント利用は、22%増の 571億ポイント、
そのうち、7割を超える 403億ポイントが提携先、つまり加盟店様で利用されている。

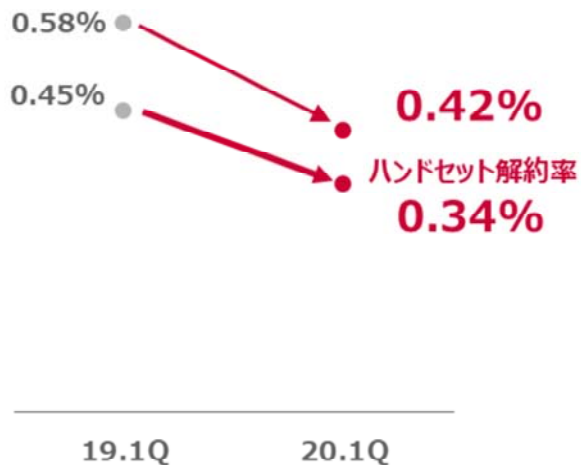
会員数、ポイント利用ともに、国内有数の共通ポイントへ順調に成長している。

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。

6

説明原稿

通信事業のオペレーション状況について。

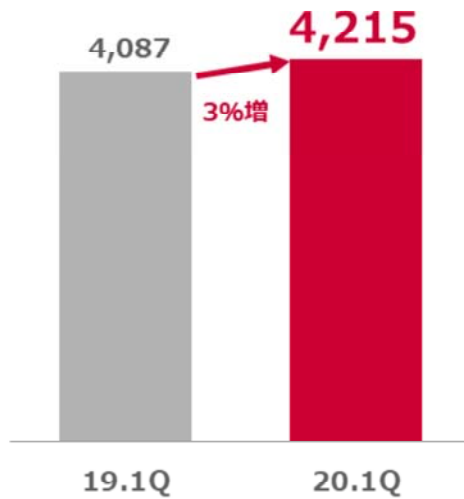
携帯電話契約数は 2%増の 8,061万となった。

解約率はMVNOを除いたベースで 0.42%となった。

また、ハンドセット解約率は、新料金プランの普及拡大の取組みなどにより、0.34%とこれまで以上に低い水準となった。

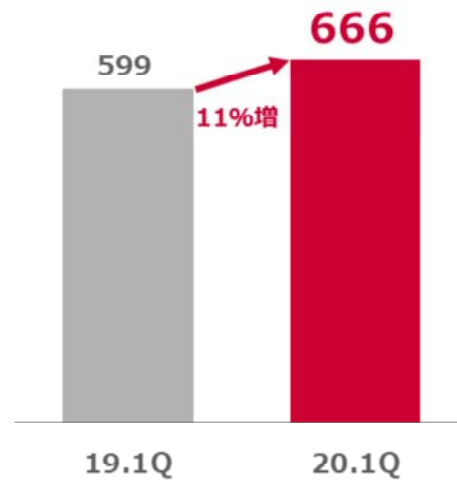
スマホ・タブ利用数

(万)



ドコモ光契約数

(万契約)

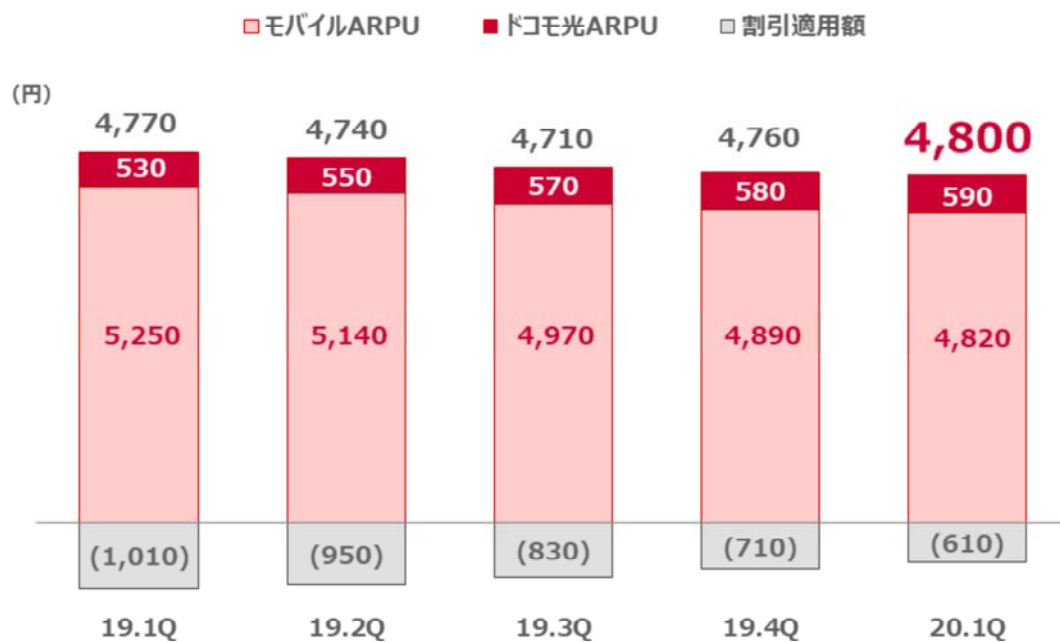


説明原稿

スマホ・タブ利用数は3%増の 4,215万となった。

ドコモ光契約数は11%増の 666万となった。

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。

説明原稿

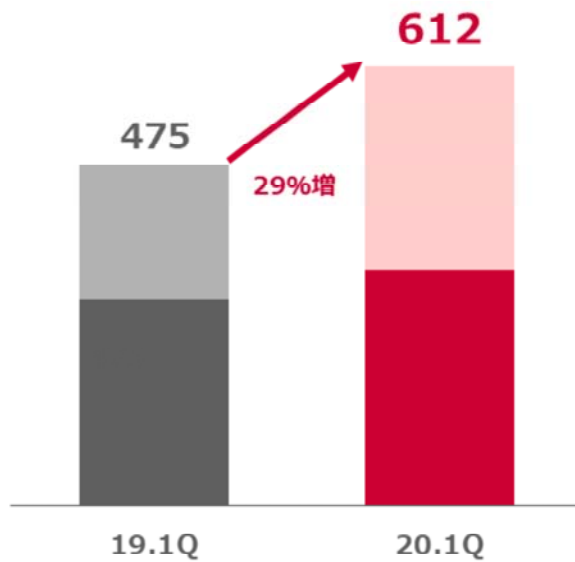
ARPU について。

第1四半期の 総合ARPUは、各種割引影響を含んだベースで 4,800円。

新料金プランなどのお客さま還元影響は拡大しているものの、
割引適用額の減少やドコモ光契約数の増加などにより、
対前年同期比 30円増となった。

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

説明原稿

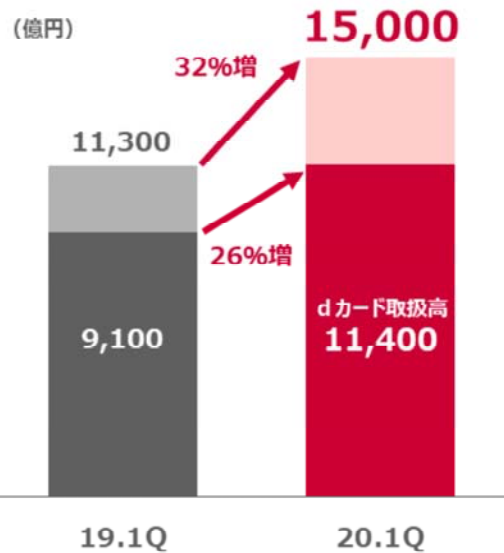
スマートライフ領域の営業利益については 29%増の 612億円となった。

営業利益の各カテゴリー割合は、

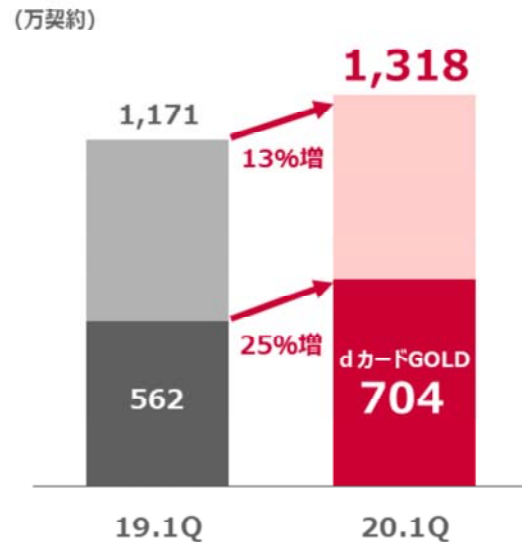
- dTV や dヒッツ などの「コンテンツ・ライフスタイル」が 約20%
- dカード や d払い などの「金融・決済」が 約25%
- ケータイ補償サービスなどの「あんしん系サポート」が 約40%
- 「法人ソリューション」を含むその他で 約15%

となった。

金融・決済取扱高



dカード契約数 1,300万突破



◆ 取扱高は2020年度第1四半期累計であり、dカード、iD、d払い、ダイレクトキャリア決済、ドコモ払い等の取扱高の延べ金額。
◆ 2019年11月19日にdカードminiをd払いにサービスを統合したことに伴い、以下の修正を行っている。
① dカード取扱高からdカードminiの取扱高を除き、d払いの取扱高として計上。② dカード契約数からdカードmini契約数を除く。

10

説明原稿

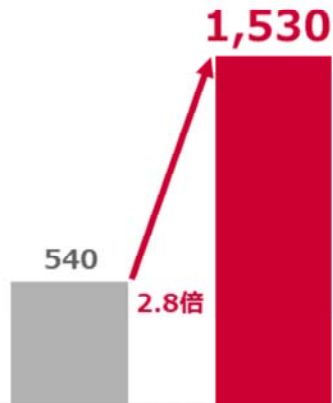
金融・決済サービスについて。

金融・決済取扱高は 大幅に伸びて32%増の 1兆5,000億円
そのうち、dカード取扱高は 26%増の 1兆1,400億円となった。

dカード契約数は 1,300万を突破し、13%増の 1,318万となった。
dカードGOLD は引き続き契約数を伸ばし、25%増の 704万となった。

d払い取扱高

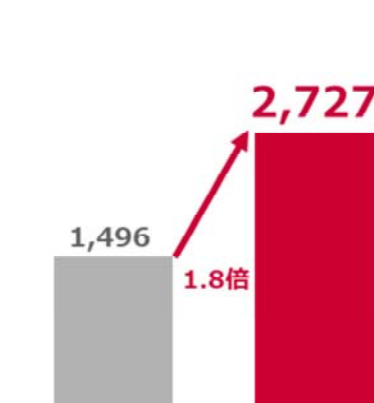
(億円)



d払いユーザー数

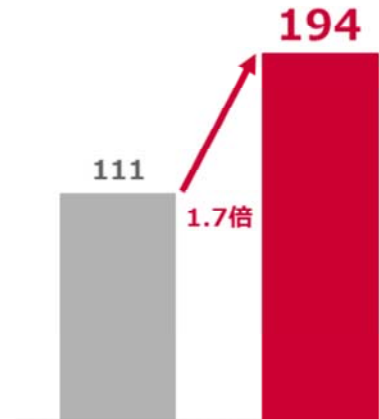
(万)

2,700万突破



決済・ポイント 利用可能箇所

(万か所)



- ◆ d払い取扱高は2020年度第1四半期累計であり、d払いコード決済及びネット決済、d払い(iD)決済の取扱高の合計。
- ◆ d払いユーザー数はd払いアプリダウンロード数とd払い(iD)会員数の合計。
- ◆ 決済・ポイント利用可能箇所はdポイント・iD・d払い決済（コード決済およびネット決済）利用可能箇所の合計。

11

説明原稿

d払いについて。

d払い取扱高は、
前年同期比 2.8倍の 1,530億円となり、大幅に増加。
d払いユーザー数は2,700万を突破し、1.8倍の 2,727万となった。

また、新たに「日本ケンタッキー・フライド・チキン」や
スーパーマーケットの「フジ (FUJI)」などで
ご利用いただけるようになるなど「d払い」加盟店は、順調に拡大している。

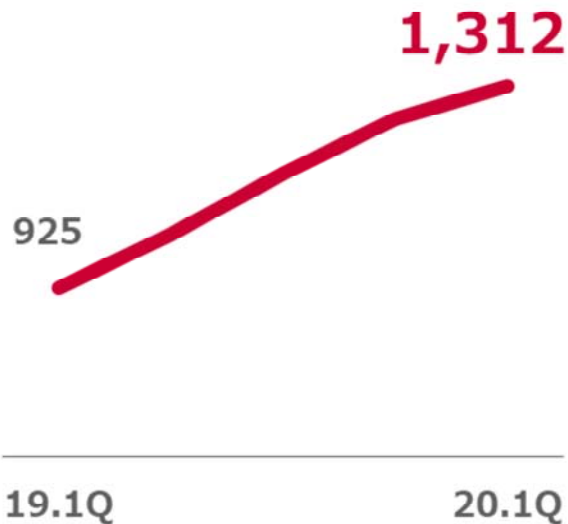
決済・ポイント利用可能箇所は
前年同期比 1.7倍の 194万か所となった。

引き続き、d払い加盟店の拡大、サービス強化などを通じ、
スマホ決済の普及・拡大に取り組んでいく。

+d パートナーの拡大

NTT docomo

+d パートナー数 1.4倍に拡大



「dポイント」取扱店舗の拡大



画像認識エンジンを活用した
新しい写真販売サービスを開発



ICTを活用した新たなサバ養殖モデルで
水産業の発展に寄与



◆ +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。

12

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、ご覧のパートナーさまも含め、提携パートナー数は前年同期比 1.4倍の 1,312 まで増加した。

今後もパートナーのみなさまと共に +d による協創を加速していく。

beyond宣言の取組み状況①

お客さまへの価値・感動

宣言 1

マーケット
リーダー

ディズニー公式動画配信サービス

「Disney+（ディズニープラス）」提供開始

国内独占提供※「ドコモのギガプラン」とのセット割や限定デザインdポイントカード特典
（6月11日 提供開始）※2020年8月3日時点

宣言 2

スタイル革新

「dカード」「d払い」のマイナポイント対応

マイナポイントの申込みでdカードはdポイントを500ポイント（6月30日 報道発表）、
d払いは最大2,500ポイント進呈するキャンペーンを実施（7月17日 報道発表）

宣言 3

安心快適
サポート

「ドコモ光」最大通信速度10Gbpsの新プランを 提供開始

大容量データ通信による新たな体験の広がりをめざす（4月1日提供開始※）
※提供エリアは一部地域となり、順次拡大予定

説明原稿

中期戦略2020「beyond宣言」の取組み状況について。

「お客さまへの価値・感動」の提供に向けた取組みについては、

【宣言1】として、ディズニーと協業した「ディズニープラス」を国内で独占提供を開始。

【宣言2】として、「d払い」「dカード」のマイナポイント対応。

【宣言3】として、「ドコモ光」最大通信速度10Gbpsの新プランを提供開始。

パートナーとの価値・協創

宣言 4

産業創出

「ドコモオープンイノベーションクラウド(dOIC)」 更に充実

東京に加え、大阪、神奈川、大分の3拠点を新規開設（5月29日 提供開始）
「クラウドダイレクト」サービスを提供開始（6月30日 提供開始）

宣言 5

ソリューション
協創

法人向け健康経営支援サービス 「dヘルスケア for Biz」を提供開始

スマホアプリやAIを活用し、企業の健康経営推進を実現（4月13日提供開始）

宣言 6

パートナー
商流拡大

「ドコモ画像認識プラットフォーム」 提供開始

「ドコモオープンイノベーションクラウド」上で、AIを活用した画像認識ソリューション向けPFを提供。「Easy Pass powered by SAFR」でも利用（5月29日 提供開始）

説明原稿

次に、「パートナーとの価値・協創」に向けた取組みについて、

【宣言4】として、5Gのソリューションに関連し、
「ドコモオープンイノベーションクラウド」を更に充実。

【宣言5】として、「dヘルスケア for Biz」を提供開始。

【宣言6】として、「ドコモ画像認識プラットフォーム」を提供開始。

本日ご紹介した以外にも、様々な取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、取組みを加速していく。

サービス影響を最小限にすべく迅速に対応

全国的な支援体制を確立し
全社体制で復旧活動を実施

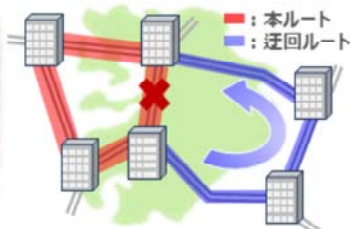
伝送路の
応急復旧対応



衛星基地局による
エリア化



伝送路の
多ルート自動迂回



衛星移動基地局出動



被災された地域のお客さまを対象に
様々な支援措置を実施

被災地の避難所等で
無料充電・Wi-Fiサービスの提供



災害時データ無制限モード

災害救助法適用地域のお客さま
140万人以上（9県98市町村）
を対象に8月末まで支援措置を延長

◆ 災害時データ無制限モード対象者数は7月29日時点

15

説明原稿

令和2年7月豪雨への対応について。

全国的な支援体制を確立し、全社体制で復旧活動を実施。

衛星基地局によるエリア化や衛星移動基地局出動に加えて、
伝送路の多ルート化・自動迂回により、伝送路が切断された状況下でも
通信サービスの提供を継続。

また、無料充電・Wi-Fiサービスの提供や、
「災害時データ無制限モード」については、7月末に被害を受けた山形も含め、
災害救助法適用地域のお客さま140万人以上を対象に実施。

依然として影響が続いていることから、8月末まで支援措置を延長することとした。

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に向けて努力していく所存である。

1. 2020年度 第1四半期決算概況

2. 2020年度 業績予想と主な取組み

第2部では、2020年度 業績予想と主な取組み
についてご説明する。

2020年度 業績予想①

IFRS

(億円)	2019年度 通期 (1)	2020年度 通期 (2)	増減 (2) - (1)
営業収益	46,513	45,700	-813
営業利益	8,547	8,800	+254
スマートライフ領域	1,481	1,600	+119
フリー・キャッシュ・フロー	8,933	7,300	-1,633
設備投資	5,728	5,700	-28

◆ 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。

説明原稿

2020年度業績予想について、
現状の新型コロナウイルス影響を踏まえて公表させていただく。

具体的な影響については、
国内においては、緊急事態宣言の再発令などは織込まず、
5月の緊急事態宣言解除以降、徐々に経済活動が回復していくと見込む。

海外においても徐々に収束に向かっていくものの、
欧米中心にその回復は国内よりもより緩やかと見込む。

現在、更に新型コロナウイルス影響が拡大している為、状況は今後も注視していくが、
以上の前提条件で、業績予想を立てている。

その上で、
営業収益は 813億円減の 4兆5,700億円、
営業利益は 254億円増の 8,800億円、
と減収増益を見込む。

新型コロナウイルス影響に対処しつつ増益を図る

営業収益	減収	・「ギガホ・ギガライト」などのお客さま還元拡大に伴う、モバイル通信サービス収入の減少 ・新型コロナウイルス影響により、主に国際ローミング収入や機器収入が大幅に減少
営業利益	増益	・スマートライフ事業や法人ソリューションなどによるスマートライフ領域の成長 ・新型コロナウイルス影響による国際ローミング収入の減や対策費用の増加はあるものの、販売運動費用の減少やコスト効率化の徹底
設備投資	強化/ 効率化	・5G強化にリソースを集中投下するとともに、3G/LTEなどの効率化をはかり対前年同水準を堅持

説明原稿

業績予想の詳細について。

営業収益については、

- ・「ギガホ・ギガライト」などのお客さま還元拡大に伴う、モバイル通信サービス収入の減少
- ・新型コロナウイルス影響により、主に国際ローミング収入や機器収入が大幅に減少することにより減収。

一方、営業利益については、

- ・スマートライフ事業や法人ソリューションなどによるスマートライフ領域の成長を見込み、
- ・新型コロナウイルス影響による国際ローミング収入の減や対策費用の増加はあるものの、販売連動費用の減少やコスト効率化の徹底により、新型コロナウイルス影響に対処しつつ増益を図る。

なお、設備投資については、

- 5G強化にリソースを集中投下するとともに、
- 3G/LTEなどの効率化をはかり対前年同水準を堅持する。

2020年度 主な取組み

顧客基盤の さらなる強化

- ・ 店頭・Webでの顧客体験磨き上げ、dポイントの魅力度向上
- ・ 魅力的な料金、5Gの早期展開

会員を軸とした 事業運営の本格化

- ・ 会員との強い顧客接点構築、デジタルマーケティングの高度化
- ・ 金融・決済、マーケティングソリューション等、成長分野の強化

5G時代の 新たな価値創造

- ・ パートナーとの協創による新たなソリューションの本格展開
- ・ 映像を中心とした新たな体感・体験の実現

新時代を支える 構造改革

- ・ DXによる業務プロセス効率化、成長分野へのリソースシフト
- ・ 3Gマイグレーション強化による事業運営のスリム化

説明原稿

2020年度は「新時代の成長に向けたスタートの年」と位置付けて、
前回の決算でもご説明させていただいたが、大きな柱としては、

顧客基盤のさらなる強化、

会員を軸とした事業運営の本格化への取り組みを加速していくとともに、

アフターコロナの新たな社会を見据えて、

5Gを通じて新たな価値創造と社会課題解決に貢献する、

その3本柱と構造改革について、取組みを説明する。

戦略パートナーとの連携を強化 「dポイント」「d払い」の魅力をもっと向上

「dポイント」が「メルカリ」で
利用可能に

国内最大級のマーケットプレイスと
国内最大級のdポイントクラブ会員が連携

200万アカウント連携突破



「d払い」と「メルペイ」が
一つのQRコードで利用可能に



- ◆ 会員連携数は7月27日現在。
- ◆ 「dポイント」は「メルカリ」で、2020年6月11日から利用可能に。
- ◆ 「d払い」と「メルペイ」は、共通のQRコードにて2020年9月初旬より決済可能予定。

20

説明原稿

具体的な取組みの例として

今年2月に、メルカリ、メルペイとの業務提携に合意。
メルカリとのアカウント連携は既に200万を突破し、顧客基盤の拡大に寄与している。

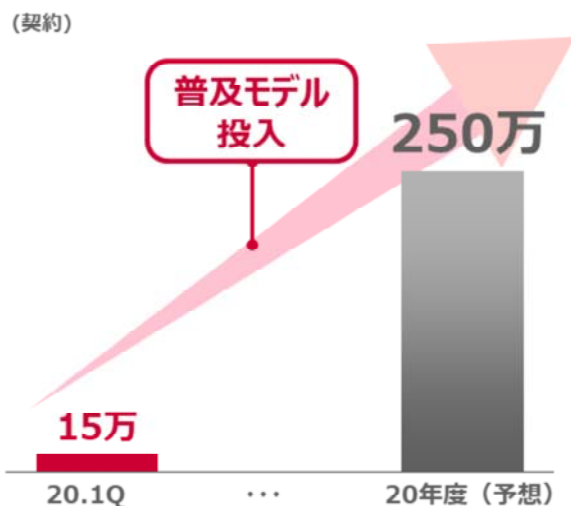
また、6月からは、「メルカリ」の利用で「dポイント」が貯まる・使えるようになり、
「dカード」「d払い」の決済がさらにおトクに。

9月からは、「d払い」と「メルペイ」が一つのQRコードで利用可能となり、
スマホ決済事業の連携を強化していく。

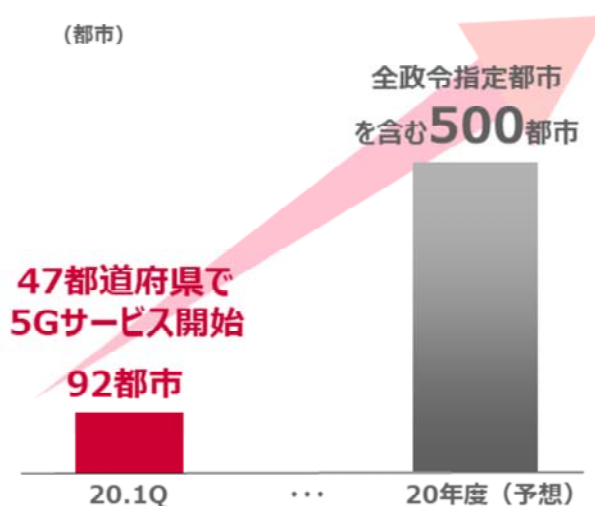
今後も国内最大級の顧客基盤を保有するアライアンスを推進し、
「dポイント」の魅力向上による顧客基盤のさらなる強化を図るとともに、
スマホ決済事業やさまざまなサービスの創出を両社で検討していく。

年間目標に対し順調に進捗

5G契約者



5Gエリア



説明原稿

「5G時代の新たな価値創造」について。

5G契約数は、
第1四半期で 約15万契約。8月1日には約24万契約となった。
下期には、普及モデルの投入を予定しており、
2020年度末目標である 250万契約に向かって順調に進捗している。

5Gエリアは、
第1四半期で47都道府県92都市に展開。
こちらについても、2020年度末目標である、
全政令指定都市を含む500都市への展開に向かって順調に進捗している。

5G時代のサービスの 取組みを拡大

「ひかりTV for docomo」にて
5G向けに「マルチストリーミング機能」提供



メイン視聴画面

マルチストリーミング
視聴画面

© Les Films du Cap © BBC (c)ORF/Ally Schaffer
© 四国・福井チャンネル (C) 金子博

「新体感ライブ CONNECT」
サザンオールスターズ特別ライブ2020



新たなパートナーとの 取組みを推進

スタジアム、アリーナ内外における
新たな体験価値の創造



◆ 阪神甲子園球場・阪神タイガースにおけるデジタル分野での協業検討に合意（6/18）
◆ 川崎ブレイブサンダースと資本業務提携およびオフィシャルスポンサー契約を締結（6/29）

5Gエリアにおける
未来のコミュニケーション体験



JR
JR東日本
JR高輪ゲートウェイ駅

説明原稿

5Gサービスについては、
「ひかりTV for docomo」において、マルチストリーミング機能の提供を開始。
18のモバイル専用チャンネルの中から、最大7番組を同時に視聴頂ける。

また、「新体感ライブCONNECT」において、サザンオールスターズ特別ライブを配信。
コロナ禍の中、大変ご好評を頂いた。

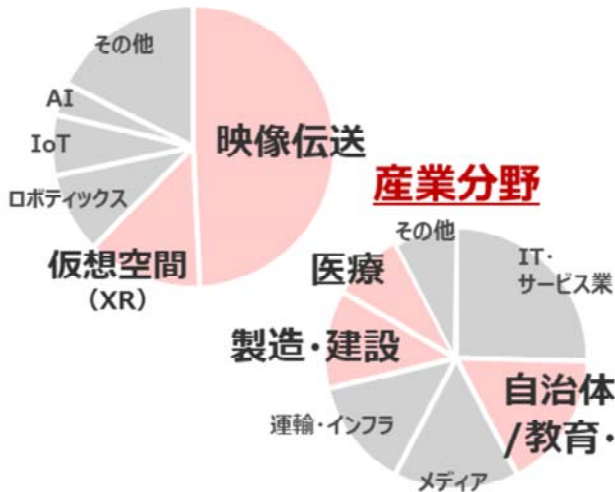
さらに、新たなパートナーとの取組み推進として、
阪神タイガースとの協業や、川崎ブレイブサンダースとの業務提携を発表。
今後、球場やアリーナ内外において、5Gを活用した新たな体験価値を創造する。

7月からは、JR高輪ゲートウェイ駅前の特設会場にて、
JR東日本様主催で、5Gとウェアラブルデバイス「Magic Leap 1」を活用した
バーチャルコミュニケーション体験イベントを開催している。

今後も、ニューノーマルの社会の中で、
新しい観戦・視聴スタイルを5Gを通して提供していく。

プレサービスにおける高いニーズをもとに 社会課題を解決

ソリューション技術



高精細映像伝送ソリューション

セキュアな環境・高精細な映像伝送



- マルチアングル映像による遠隔教育
- 高精細映像を使用した遠隔診療サポート

仮想空間/XRソリューション

リモート型社会に対応した遠隔業務支援



- ARを用いた遠隔観光支援
- 工業製品の共同デザイン

◆ 2019年9月から実施した5Gプレサービス事例の分析結果

23

説明原稿

5Gソリューションについて。

昨年9月に開始したプレサービスにおける、5Gソリューションの分析結果はご覧の通り。

利用されているソリューション技術は、映像伝送、仮想空間/XRが約3分の2を占める。

また、産業分野においては、IT・サービス業だけでなく、様々な分野にニーズが広がっていることが分かった。

中でもドコモは「教育・観光」「製造・建設」「医療」分野におけるニーズの高まりに注目。これらの結果に基づき、ソリューションを展開して社会課題の解決をめざす。

「5G×DX」に向け 高セキュリティ・低遅延のソリューションを拡大

「クラウドダイレクト」提供開始

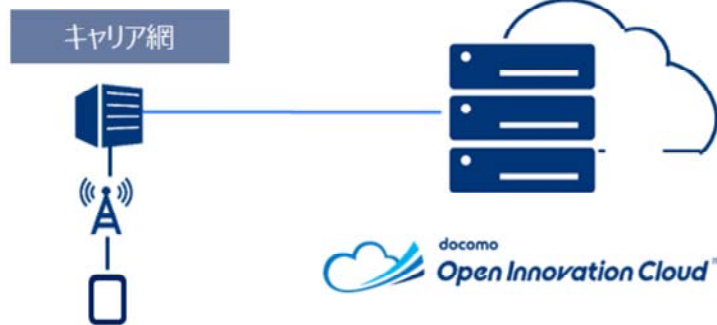
高セキュリティ

低遅延

【対応ソリューションの例】

キャリア網内に設置

伝送距離の短縮
(最短ルーティング)



高精細映像伝送

Smart-telecaster
Zao-SH

ストリームウエイズ



仮想空間/XR

AceReal
for docomo

Virtual Design
Atelier



24

説明原稿

その取組みを加速させるために、
接続端末とクラウド基盤を直結して通信経路を最適化することで、
5Gによる高セキュリティ・低遅延の通信を実現する「クラウドダイレクト」サービスを
6月から提供開始し、既にお客さまから申込みをいただいている。

ニーズの高い「映像伝送」「仮想空間/XR」を中心としたソリューションにも対応している。

既に、外出自粛の中で、遠隔技術支援のために、
AceRealを自動車整備の会社を導入いただいたり、
または、へき地の病院に対する専門医による診療サポートを、
ある県の総合医療センターと自治体に導入いただいている。

今後もさらに対応ソリューションを拡大し、
5Gによるデジタルトランスフォーメーションを推進していく。

モバイルソリューションやデータ活用ビジネスを通じて社会に貢献

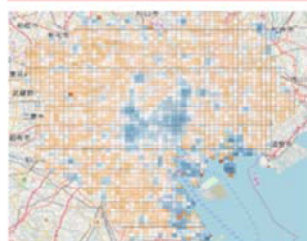
テレワーク・遠隔教育の実現支援

テレワークや遠隔教育支援
関連商材を無償提供

短期間で600社以上から申込



「モバイル空間統計®」人口マップ



モバイル空間統計®

リアルタイム
人口分布を
期間限定で無料提供

ドコモ地図ナビ「混雑度マップ」



ドコモ地図ナビ™

powered by LIPS&MOV

「混雑度マップ」を
期間限定で無料提供

説明原稿

新型コロナウイルスに伴う対応。

引き続き通信事業者としての社会的責任を果たすべく、
安定的な通信サービスの提供に努めるとともに、
モバイルソリューションやデータ活用ビジネスを通じて社会に貢献。

在宅勤務やテレワークを推進する企業・自治体への支援や、
臨時休校の学校向け遠隔教育支援として、
関連商材を600社以上の企業や自治体などに無償で提供。
その後、受注に結び付いているものもある。

また、リアルタイムに外出先やお住いのエリアの人口分布が分かる
「モバイル空間統計」人口マップや、
「ドコモ地図ナビ」サービスにおいて、混雑度が一目でわかる
地図機能「混雑度マップ」を無償で提供。

新型コロナウイルスに伴う対応②

U25向け支援措置	継続 2020年4月～8月について、25歳以下の「1GB追加オプション」および「スピードモード」を50GBまで無償化
Web手続き・来店予約の推進	継続 3密を避けるため、Web手続きや来店予約でのご来店を推進
ご来店時における感染拡大防止のための取り組み	継続 座席間隔をあけたお客さま対応、店舗スタッフのマスク着用義務、対面接客用フェンスの配備、スタッフが着用するゴーグルの配備等
ドコモスマホ教室オンライン版提供	継続 スマホの使い方や楽しみ方を動画で学べるドコモスマホ教室のオンライン版
「モバイル空間統計®」を利用した人口変動分析の提供	継続 「モバイル空間統計」を利用して、緊急事態宣言前後における主要エリアの人口変化を分析し、政府、自治体、メディア等に提供
携帯電話料金等のお支払い期限延長	お支払い期限が2020年2月末日以降の料金について、お申し出があった場合に、お支払い期限を7月末まで延長
失効dポイント再進呈	2020年3月・4月・5月中に失効したdポイントについて再進呈
「dヘルスケア」アプリ オンライン健康相談を無償提供	新型コロナウイルスを含めた不安や健康面の悩みを、医師へ24時間チャット相談できるサービスを期間限定でdアカウントユーザーへ6月末まで無償提供

説明原稿

その他にも、沢山の対応をしている。

「U25向け支援措置」については、
大学生、高校生などの遠隔授業用の対応で50GBまで無償化しているが、
ある高校の生徒様より「データ量の制限がなくなったことで、
気兼ねなくオンライン授業を受けられました」といった、
手書きによるお礼のメッセージを頂いた。

今後も、通信事業者としての社会的責任を果たすべく、様々な対応を実施する。

新型コロナウイルス後の新たな社会に向けて ^{NTT}docomo

新たな価値創造・社会課題解決を推進 リモート型社会への構造変化にも貢献



スポーツ・ライブ



ヘルスケア・遠隔医療



Mobility Technologies
MaaS



リモート学習支援



製造業でのオンライン業務支援 27

説明原稿

新型コロナウイルス後の新たな社会に向けて。

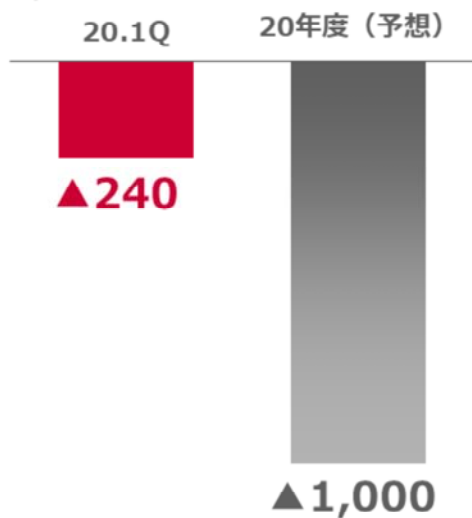
在宅勤務や遠隔医療、遠隔教育などが急速に拡大している中で、
人々の生活や企業の活動スタイルがこれからも劇的に変容していく。

顕在化する新たなニーズを捉えて、
5Gを通じた遠隔作業支援や遠隔コミュニケーション手段の提供など、
新たな価値創造と社会課題解決を推進し、
リモート型社会への構造変化にも貢献する。

まさに、5Gソリューションはこういったものに対応している。

コスト効率化

(億円)



取組み分野

◆マーケティング

DX推進、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。

説明原稿

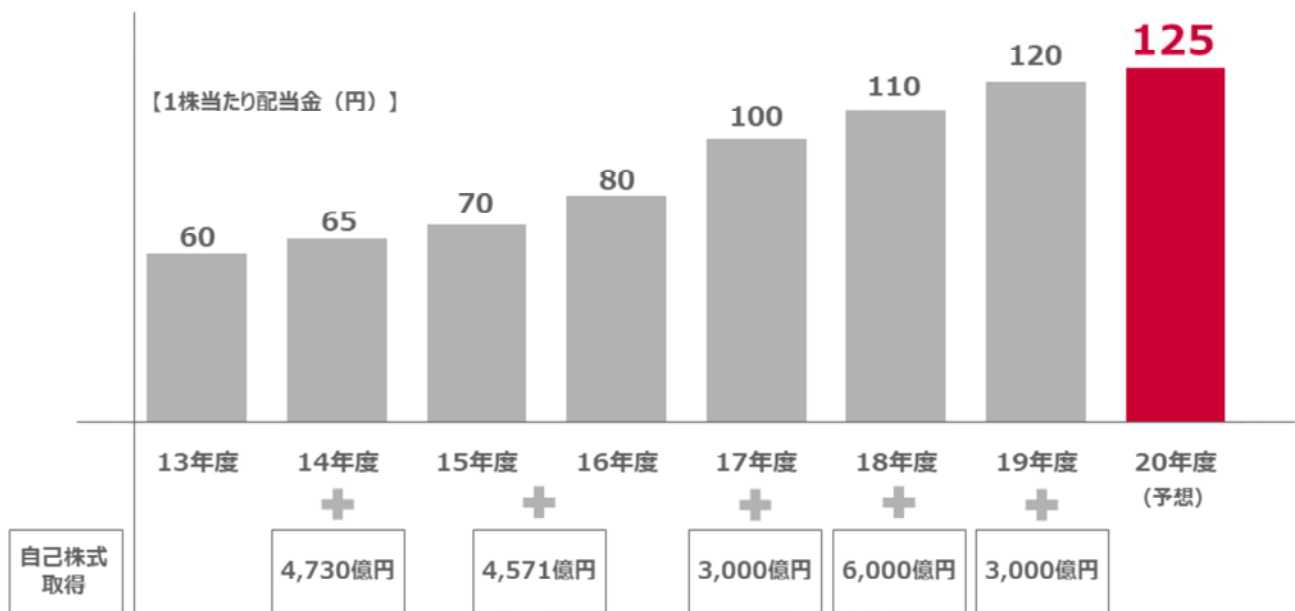
コスト効率化について。

2020年度は 1,000億円のコスト効率化の実施を見込む。

第1四半期では 240億円の効率化を実施し、年間計画に対して順調な進捗。

DX（デジタルトランスフォーメーション）の活用推進などによるコスト効率化に取り組み、成長分野へのリソースシフトを実行する

7期連続の増配を予想



◆ 自己株式の取得金額は、公開買付及び市場買付による買付の合算値

説明原稿

株主還元について。

2020年度の配当予想は対前年度5円増となる年間125円としたい。

理由としては今期は新型コロナウイルスの影響がある中、増益計画としていることと、また、株主還元の充実、継続的な増配を経営の基本方針としているため、

増配としたい。

今回の増配により、7期連続の増配となり、引き続き株主のみなさまの期待に応えていきたいという意味である。

■ 2020年度 第1四半期決算概況

- ▶ 営業収益 1兆982億円、営業利益2,805億円、減収増益。
- ▶ 新型コロナウイルス影響などにより減収も、スマートライフ領域の成長が貢献。
- ▶ dカード契約数1,300万を突破、d払いユーザー数2,700万を突破。

■ 2020年度 業績予想と主な取組み

- ▶ 新型コロナウイルス影響に対処しつつ、営業利益8,800億円と増益をめざす。
- ▶ スマートライフ領域の成長とコスト効率化に引き続き注力。
- ▶ 5G契約数・エリアともに順調に進捗。下期には普及モデルを投入予定。
- ▶ 株主還元については7期連続の増配。
- ▶ コロナ後を見据え、5Gを通じてリモート型社会への構造変化に貢献。

説明原稿

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

新型コロナウイルスの影響は、今なお予断を許さない状況ではあるが、通信事業者としての使命である通信サービスの安定運用に努めるとともに、さらなる成長の実現をめざす。

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

・5G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 マガジン ・dショッピング ・dヘルスケア

・(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 ・iD ・d払い ・Fintech 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

- 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 5G契約、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。