

2023年度決算 及び 2024年度業績予想について

2024年5月10日

株式会社NTTドコモ

あなたと世界を変えていく。

NTT
docomo

1. 2023年度 決算概況

2. 各事業の取り組み

3. 2024年度 業績予想

あなたと世界を変えていく。

NTT
docomo

IFRS

(単位：億円)

	2022年度 通期	2023年度 通期	対前年比	
			増減	増減率
営業収益	60,590	61,400	+ 810	+ 1.3%
営業利益	10,939	11,444	+ 505	+ 4.6%
当社株主に帰属する 当期利益	7,718	7,951	+ 233	+ 3.0%
EBITDA	17,909	18,678	+ 770	+4.3%
設備投資	7,063	7,054	▲9	▲0.1%

2023年度
セグメント別実績

- ✓ 法人・スマートライフは増収・増益を達成
- ✓ コンシューマ通信は前年並み

IFRS

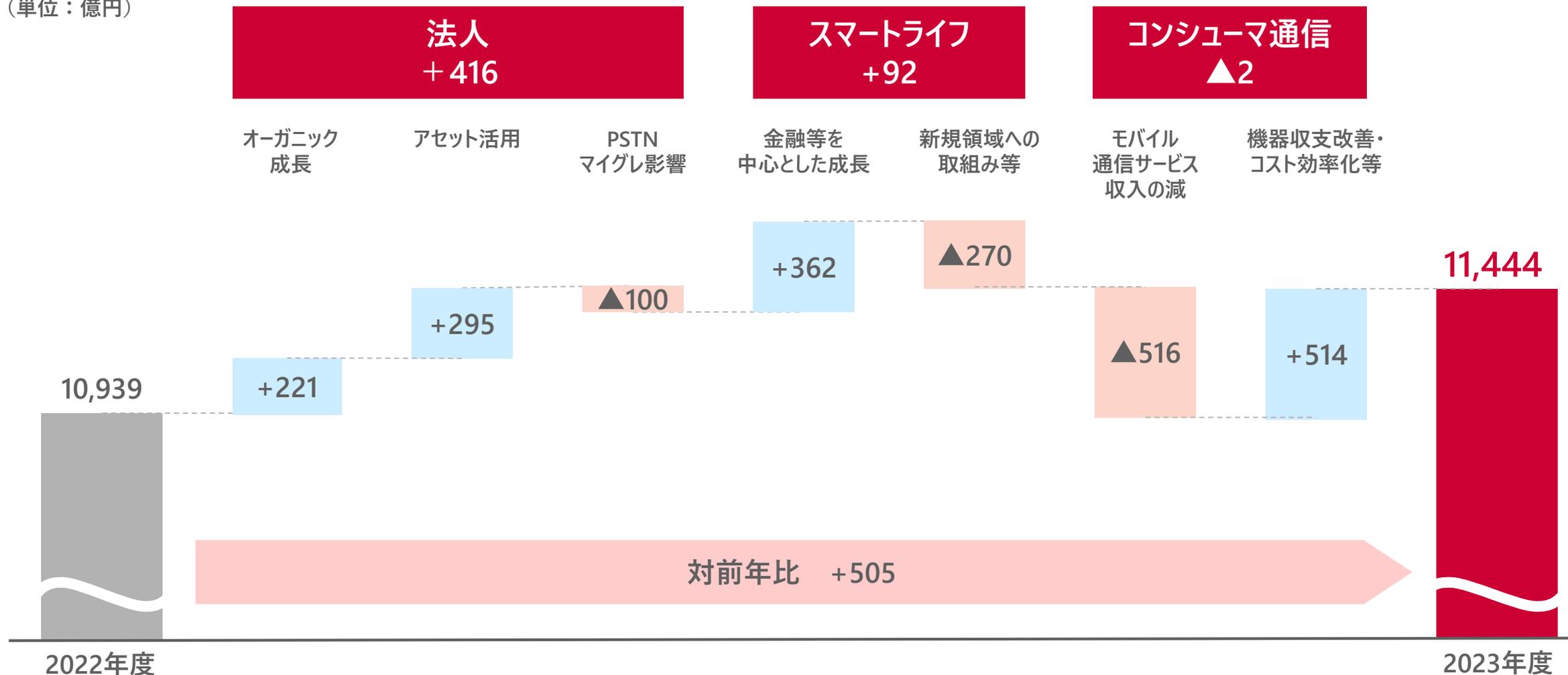
(単位：億円)

	2022年度 通期	2023年度 通期	対前年比		
			増減	増減率	
法人	営業収益	18,057	18,817	+ 760	+ 4.2%
	営業利益	2,826	3,242	+ 416	+ 14.7%
	EBITDA	4,206	4,787	+ 582	+ 13.8%
スマートライフ	営業収益	10,745	10,908	+ 163	+ 1.5%
	営業利益	1,953	2,044	+ 92	+ 4.7%
	EBITDA	2,431	2,582	+ 151	+ 6.2%
コンシューマ通信	営業収益	34,274	34,248	▲26	▲0.1%
	営業利益	6,160	6,158	▲2	▲0.0%
	EBITDA	11,272	11,309	+37	+0.3%

2023年度
営業利益増減

✓ 法人・スマートライフの事業成長が拡大、コンシューマ通信は機器収支改善、コスト効率化等により前年並み、全体として大幅な増益を達成

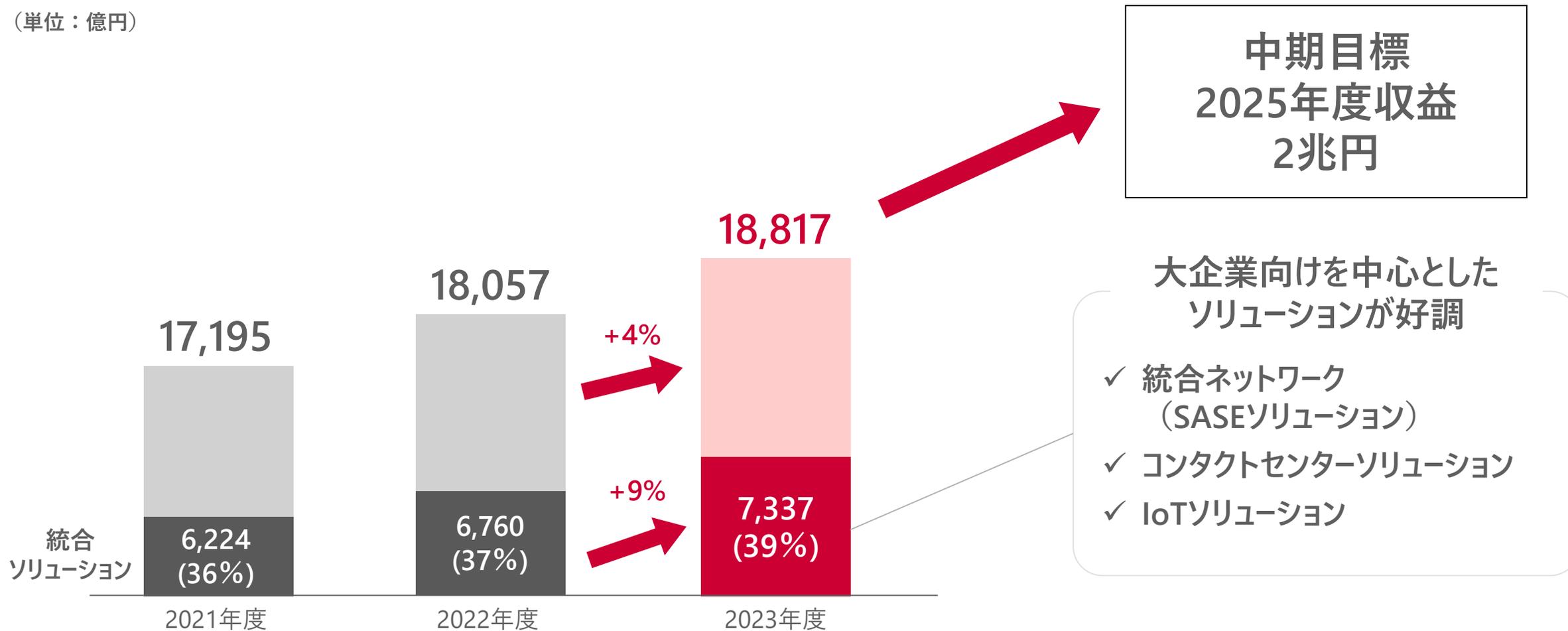
(単位：億円)



2023年度 法人事業収入

✓ 収益は統合ソリューションを中心に順調に拡大し、2025年度中期目標の法人収益2兆円に向けて順調

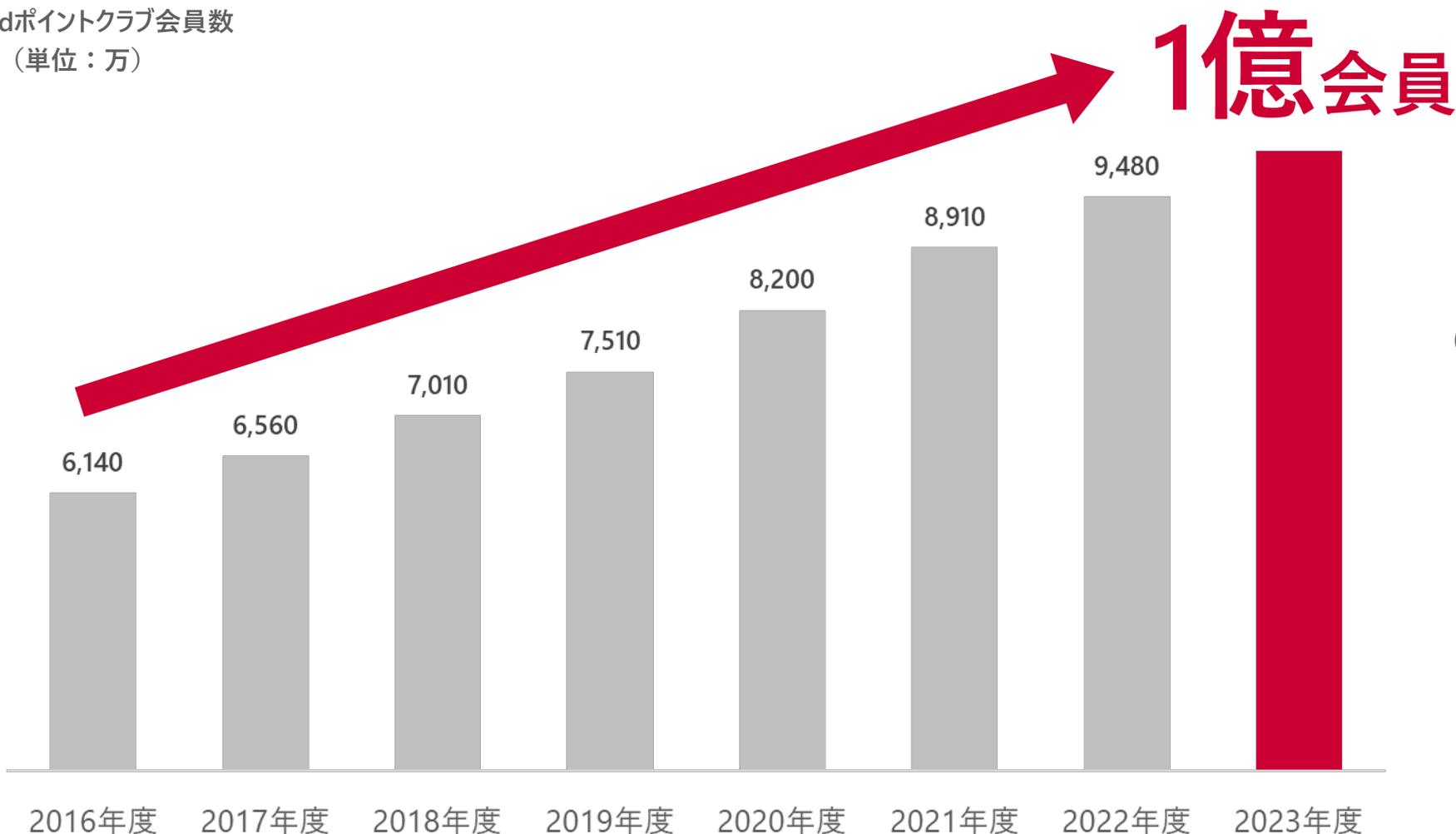
法人事業収入
(単位：億円)



2023年度 dポイント会員数

✓ dポイントクラブ会員は1億会員を突破、dポイント提携先も拡大中

dポイントクラブ会員数
(単位：万)

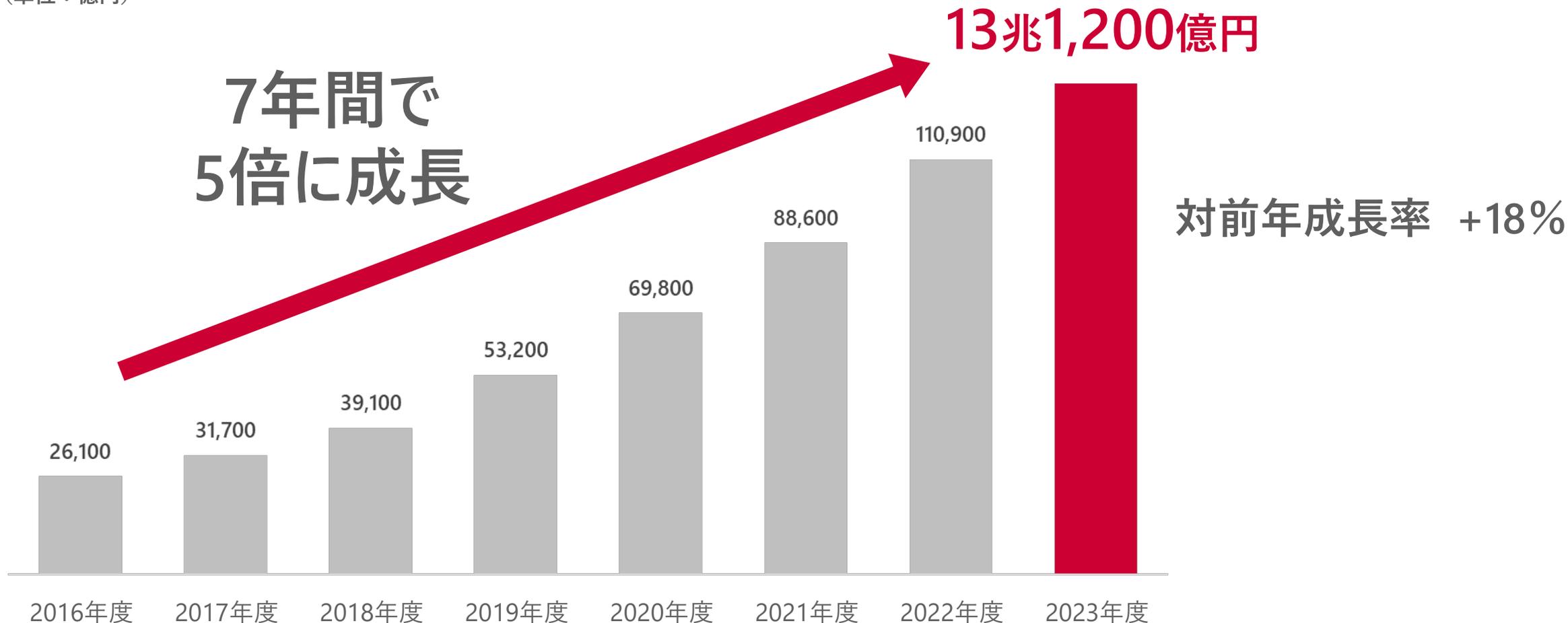


dポイント提携先
(dポイント加盟店・d払い加盟店)
90万社 / 300万店舗
(2024年3月末時点)

2023年度 金融決済取扱高

- ✓ 金融決済取扱高は13兆円まで拡大
- ✓ クレジットカードとQRコード決済の両サービスで高い成長を継続

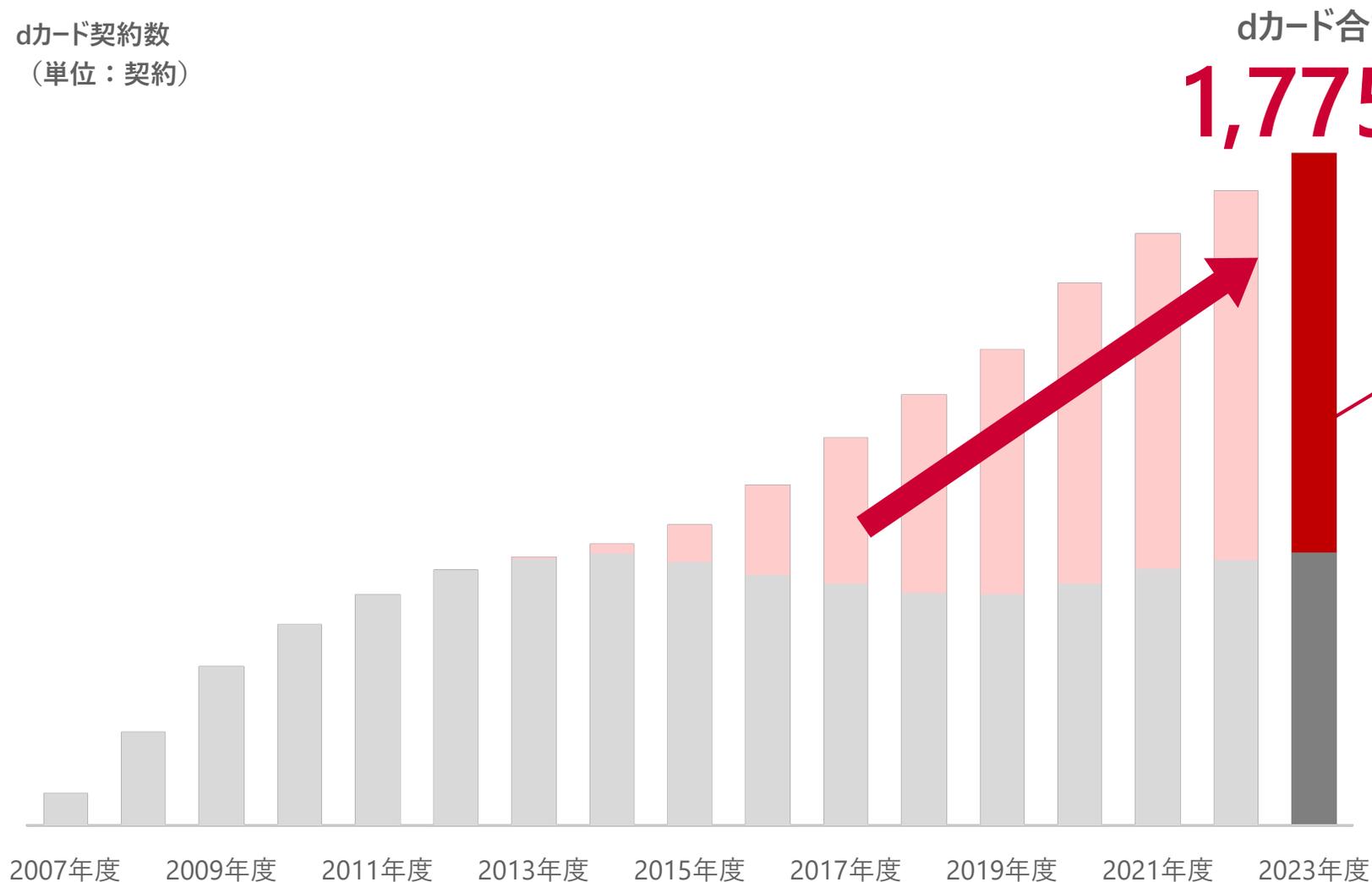
金融決済取扱高（クレジットカード・QRコード決済等）
（単位：億円）



2023年度 dカード契約数

- ✓ dカードGOLDは1,000万契約を突破
- ✓ GOLD比率は業界トップクラスの6割に達し、収益拡大にも大きく貢献

dカード契約数
(単位：契約)



dカードGOLDをリニューアルした
2015年から2023年までの成長率

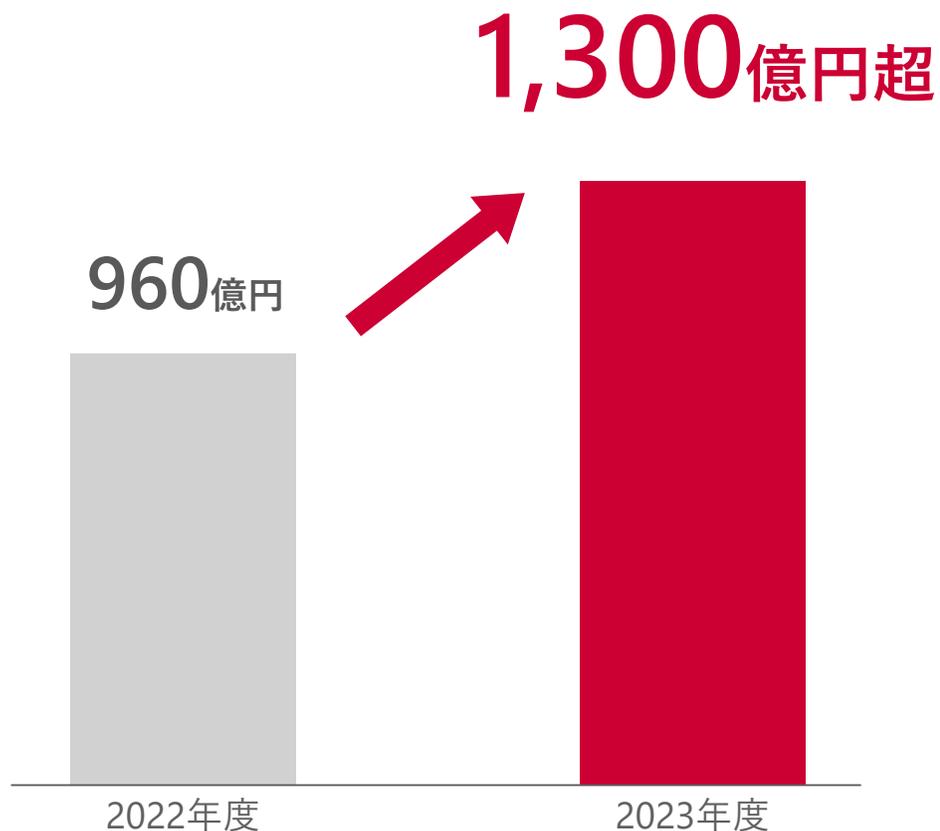
dカード契約数

CAGR 10%

クレジットカード
収益

CAGR 23%

✓ マーケティングDXの堅調な拡大に加え、インテージとの資本業務提携もあり、
大幅な増収を実現



対前年成長率 +40%

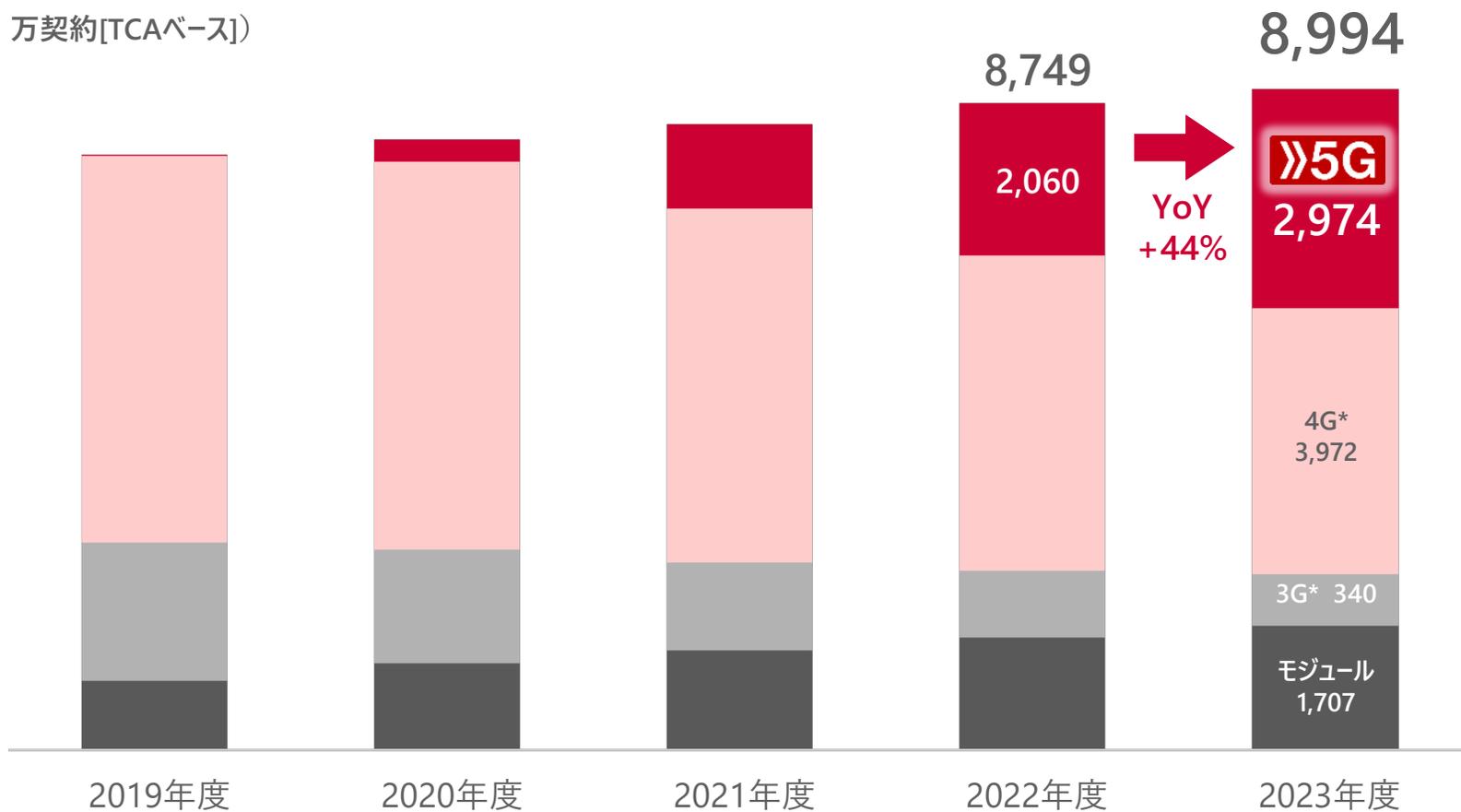
- ✓ 流通小売向けリテールDXプログラム
- ✓ ドコモグループでの営業体制の強化
- ✓ インテージHDとの資本業務提携

2023年度 5G契約数

✓ ドコモの5G契約は順調に拡大し、5G契約比率も4割を突破

携帯電話サービス契約数

(単位：万契約[TCAベース])



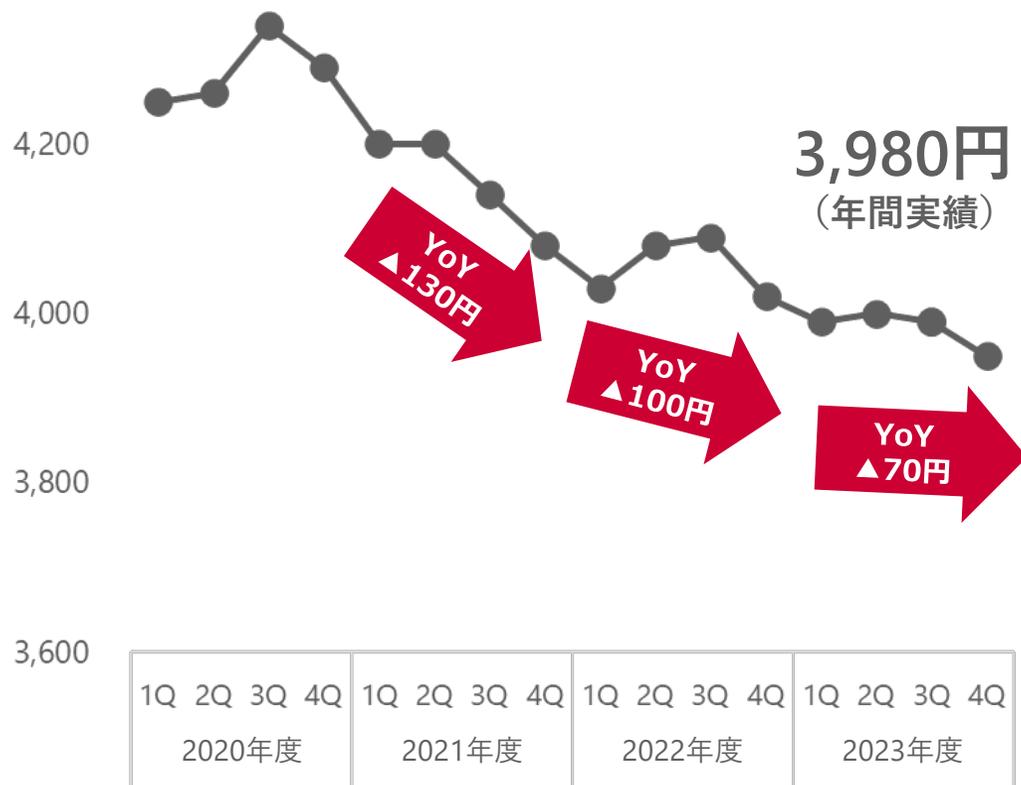
2024年3月末
5Gの契約比率※ 4割

※モジュール除き

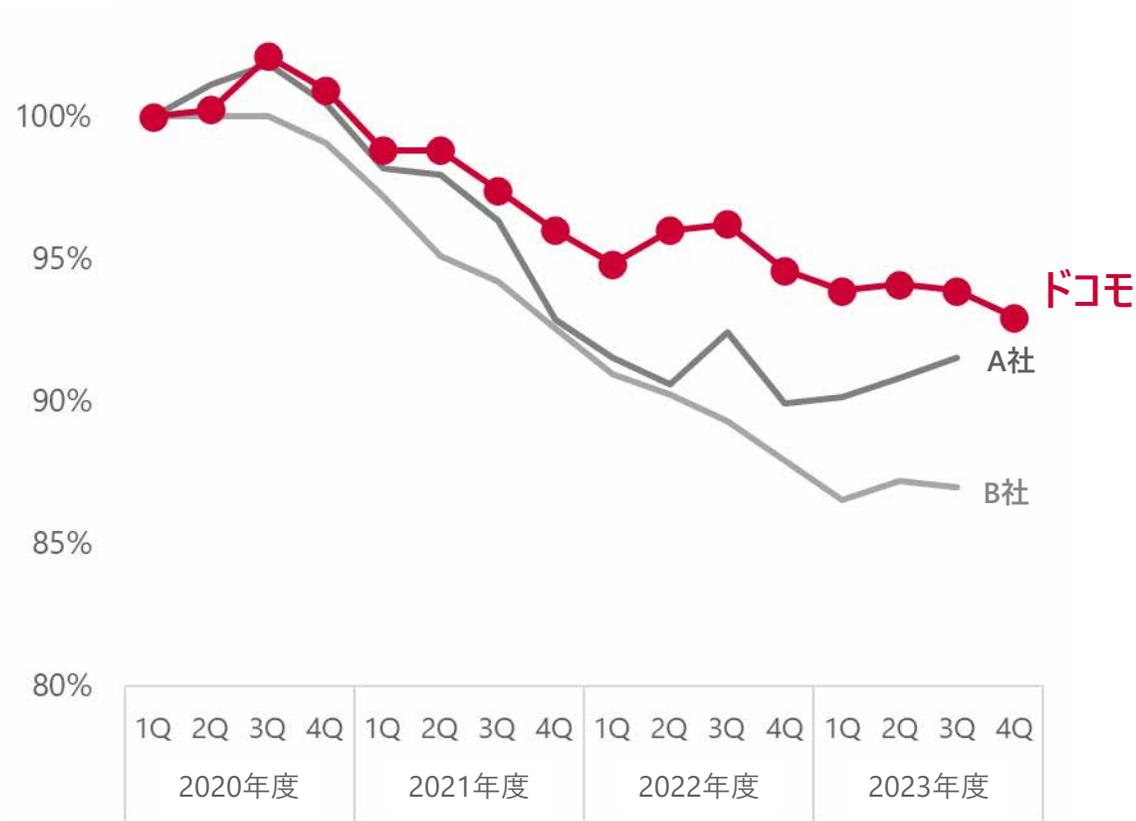
✓ モバイル通信ARPUは下げ幅が縮小

モバイル通信ARPU

(単位：円)



競合他社比でのARPU増減率※



※2020年度1Qのモバイル関連ARPUを100%として比較

1. 2023年度 決算概況

2. **各事業の取り組み**

3. 2024年度 業績予想

あなたと世界を変えていく。

NTT
docomo

コンシューマ
お客さま体験の向上

✓ おトクで便利なdポイントライフをさらに使いやすくし、お客さま体験を向上



- ✓ お客さま一人ひとりに最適なサービスミックスを、シームレスなコミュニケーションで提案

サービスの新規投入と磨きこみ
加盟店の拡大

通信
サービス



スマートライフ
サービス

キャリアフリー
ユーザ

キャリアフリー
ユーザ

お客さま理解に基づき、
マルチチャネルでのシームレスなコミュニケーションで提案

お客さま体験の向上

収益の拡大・顧客基盤の拡大

両社の強みを活かし お買物体験を変えていく

NTT
docomo

約**1億**の
会員基盤

※2024年3月

dポイント利用/年度

約**3,400億**

※2022年度

リアル・デジタルの
顧客接点

ドコモショップ
dポイント・d払い加盟店



amazon

数億点の品揃えの
総合オンラインストア

ショッピングやエンターテインメント等の
多様な特典を提供する
「Amazonプライム」

新たなお買物体験を
つくるテクノロジー

1

dポイントがAmazon.co.jpで
たまる!つかえる!

2

ドコモを通じた
Amazonプライムにご登録で
さらにおトクに!

✓ 各サービスの魅力を高めるための取り組みを継続

映像サービス

Lemino



©逢沢大介・KADOKAWA刊/シャドウガーデン

MAU

600万超達成※

300万契約超

- ✓ コンテンツの更なる充実 (オリジナル・独占コンテンツ含む)
- ✓ UI/UXの更なる進化

※2024年3月実績

投資



- ✓ dカードで積立ができるサービス

2024年夏頃予定



- ✓ dポイントを利用した投資信託の購入
- ✓ dポイントでの投信保有ポイントの付与
- ✓ 初心者向け資産形成サービスの提供

2024年秋頃予定

2024年度
下期以降予定

NTT docomo

融資



ORIX オリックス・クレジット

- ✓ dスマホローンの与信力強化・オペレーションの高度化

- ✓ 新たなローン商品の共同開発・販売

- ✓ ドコモのメディアやチャネルを活用した、オリックス・クレジットの既存事業の強化



- ✓ 両社のデータを活用した一人ひとりへの最適な商品の提案

NTT docomo

金融リスクマネジメントの専門組織を拡充しガバナンス体制も強化

コンシューマ 加盟店の拡大

- ✓ 今後も加盟店を拡大し、魅力ある経済圏を構築
- ✓ パートナーの発展に貢献するマーケティングソリューションの提供

加盟店の拡大



パートナー
・加盟店の
増

マーケティングDX

パートナーとお客さまをつなぐマーケティングDX

流通小売企業向け

「ドコモリテールDXプログラム」

リテールDX
ダッシュボード

アプリ開発/
収益化支援

店舗集客施策

リテールDX実行支援サービス

メーカー向け

市場
調査

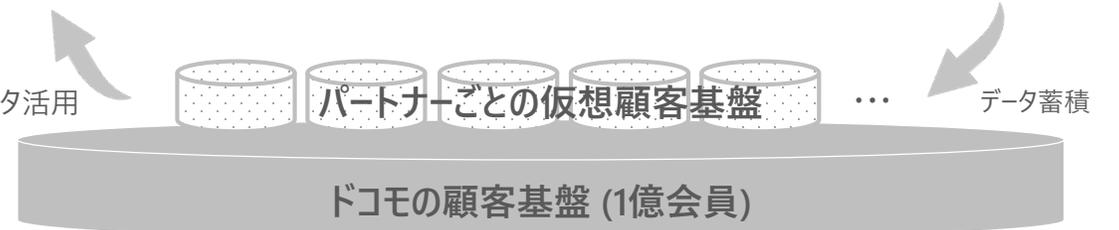
商品
開発

広告・
販促

CRM

一気通貫でバリューチェーン全体支援

データ活用



✓ サービスミックスでの提案を強化し、収益拡大と顧客基盤の拡大をめざす

通信 & 映像

\ eximo-ahamoならおトクが続く! /



トラフィック増による通信アップセル

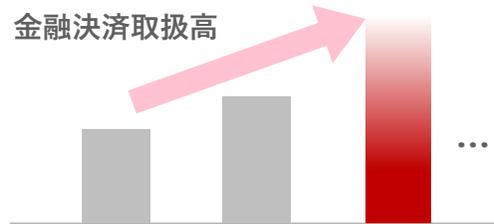


通信 & 決済

ahamo.ポイ活 eximo.ポイ活
24年夏から秋提供開始予定



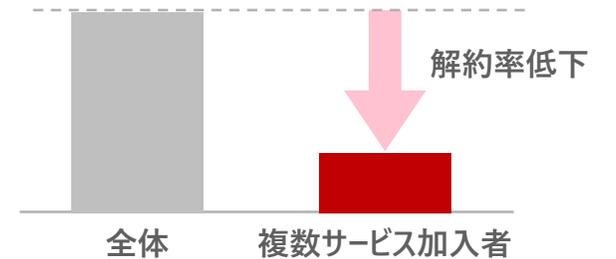
通信アップセルに加え、金融決済取扱高も増



複数サービス利用



解約率低下による顧客基盤拡大



2022年7月
新ドコモグループ誕生

スマートライフカンパニー

スマートライフサービス

営業本部

通信サービス

2024年7月

コンシューマ向け組織を一体的に運営

新設

コンシューマサービスカンパニー

一体的な運営の効果

- お客さま理解のさらなる深化によるお客さま体験の向上
 - ✓ お客さま接点の最適化
(加盟店・代理店/コールセンター/オウンドメディア等)
 - ✓ お客さまに寄り添ったプロモーション、新しいサービスや料金プランの提供
- 事業運営の効率化
 - ✓ 経営資源の効率的活用と成長施策への再配分

✓ 先進技術を活用したソリューション・サービスの展開

tsuzumiを活用した新たなソリューションの展開

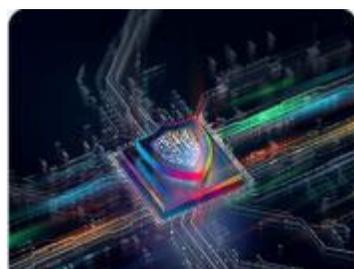
200件以上の導入相談
ニーズの高い三つの領域でお客さまの課題を解決



CX ソリューション
新たな顧客対応
を実現



EX ソリューション
業務に沿った
生産性の向上

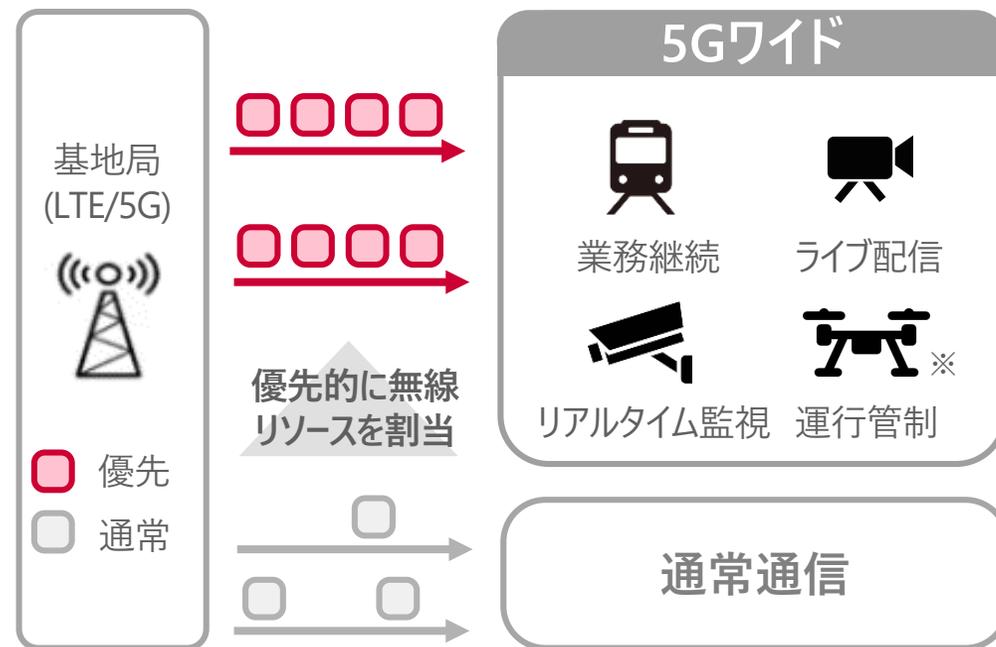


CRX ソリューション
ITシステム
運用サポート

※CRX：Cyber Resilience Transformation(事業継続性強化)

5GコンサルによるIoTソリューションの価値向上

「docomo businessプライベート5G」による
通信環境のコンサル提供を開始
5Gワイドにより混雑時における業務用通信を安定化



※ドローンでの利用は今後対応予定

地域共創ソリューション

LGPFによる地域課題解決が130以上の自治体で案件化
課題解決によりサステナブルな社会を実現

※LGPF：Local Government Platform



※EBPM：Evidence-Based Policy Making

ドコモビジネスパッケージ

ICT領域に加えて業務・業界ごとの課題解決支援を強化
導入から活用まで「使いこなし」を伴走支援

共通業務課題解決

インボイス制度・
電子帳簿保存法
対応

経理業務
おたすけパック

業界課題解決

2024年問題
対応

【製造業】
工程管理パック

2024年問題
対応

【運輸業】
運行管理パック

使いこなしサポート

設定作業代行（オンサイトあり）

操作説明会（オンサイトあり）

マニュアル作成代行

利用開始後の定期点検

まるごとビジネスサポート（IT機器やネット上のお困りごとまで一元サポート）

※ パックやサポートメニューは順次拡大予定

お客さま体感品質の強化

体感品質の
早期検知

アプリによるお客さま体感の
把握・予兆検知の強化

運用開始



決済



動画

さまざまな環境変化

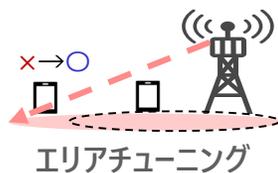


24年度上期
開始予定

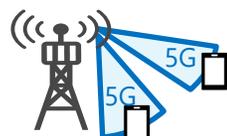


WEB

環境変化に強い
ネットワークの構築



設備増強



MU-MIMO活用



イベント対策

ネットワークのレジリエンス強化

災害に強いネットワークの構築



多ルート化を推進し、
通信ビルや基地局の
孤立を回避

迅速な応急復旧の実現

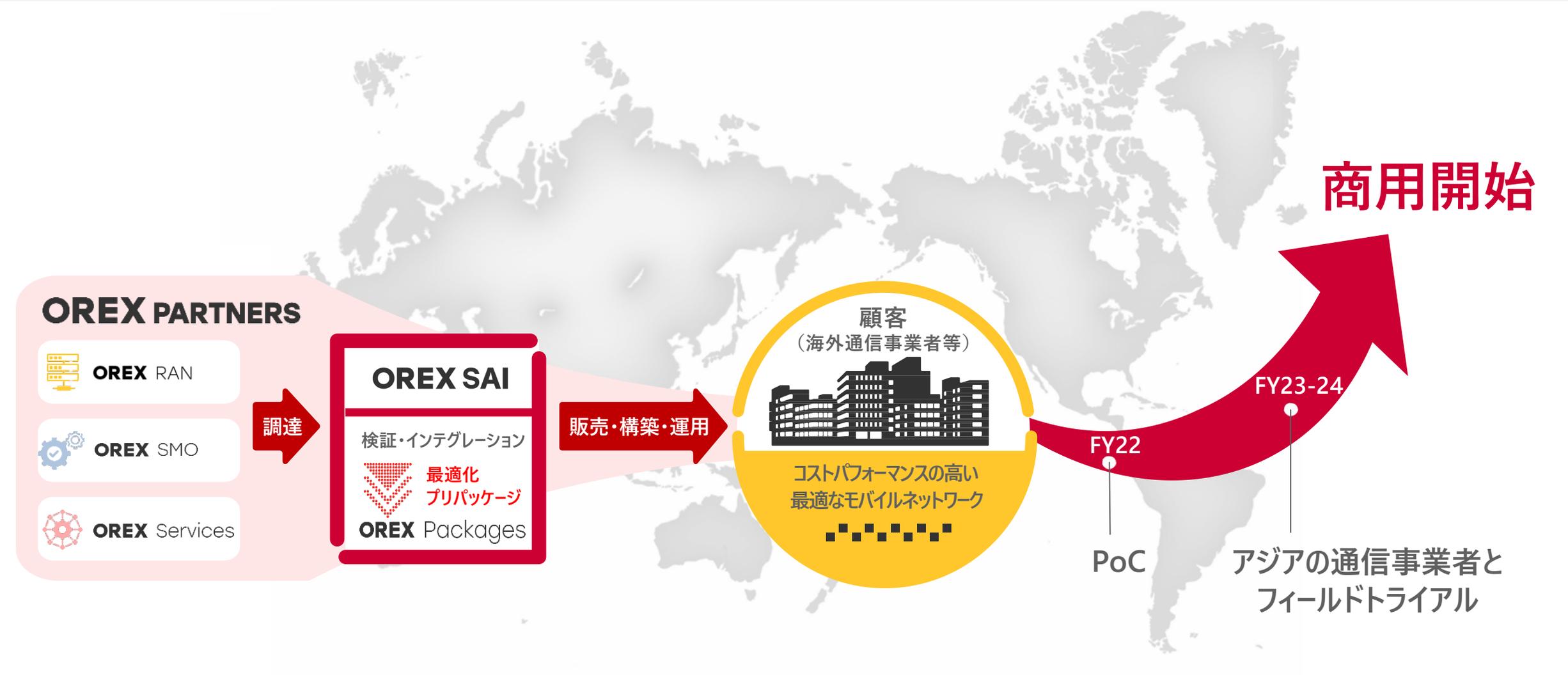


24年5月 導入予定

Starlinkの活用により
高スループット化を実現

ネットワークアセット 収益化の取り組み

- ✓ OREX SAIを起点にOREXの海外展開を加速
- ✓ 海外事業者とフィールドトライアルを進め、早期に商用サービスを開始



グローバル事業の強化

- ✓ 2024年7月にグローバル事業持株会社「NTTドコモ・グローバル」を設立
- ✓ NTT Digital、OREX SAI※を傘下に収め海外展開を加速

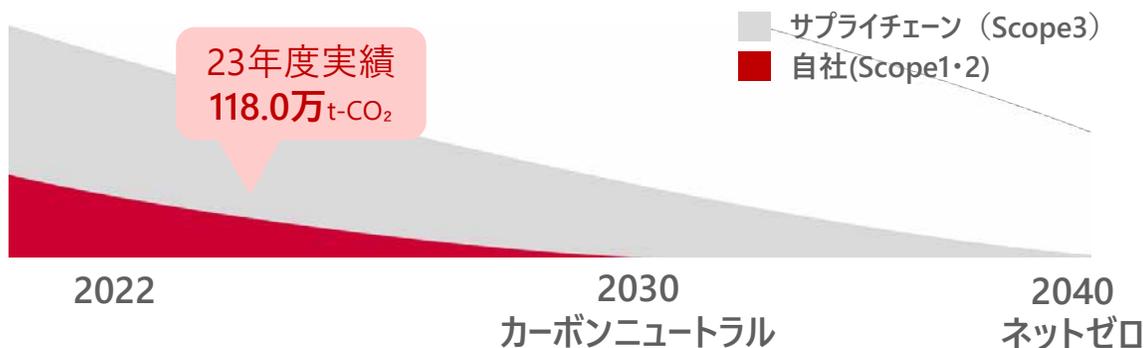
- 新たなライフスタイルの創出をグローバルに展開し、ドコモグループ横断でのグローバル事業拡大をめざすため「株式会社 NTTドコモ・グローバル」を2024年7月（予定）に設立します
- 現地パートナーと共に新たなライフスタイルの創出およびそれを通じた社会・産業の構造変革に取り組み、世界中のお客さまにとってより豊かな生活、社会の実現をめざします



※OREX SAIに資本参画予定の日本電気株式会社がNTTドコモによるOREX SAI株式譲渡に関し同意した場合

- ✓ Scope2削減取り組みとして再生可能エネルギーの活用を推進
- ✓ 2040年ネットゼロに向けた取り組みを着実に推進

温室効果ガス排出量^{※1}と主な取り組み



自社
(Scope1,2)

- ✓ ネットワークの省電力化
- ✓ グリーン5G **グリーン5G**
- ✓ 再生可能エネルギー活用

サプライチェーン
(Scope3)

- ✓ 温室効果ガス排出量の算定可視化支援 (CO2MOS®)
- ✓ 超省エネ型データセンターサービス展開 (Green Nexcenter™)

Green
Nexcenter

※1 関連会社等一部を除く

再生可能エネルギーの活用

23年度 再エネ比率^{※2}は、36.2%(対前年度+6.0pt)
24年度も太陽光発電の拡大やバイオマス発電の導入を予定

24年度 拡大予定



太陽光発電

中国エリアに加え、
東北・北陸・関東エリアに拡大

24年7月 開始予定



バイオマス発電

東北エリアにおけるエネルギーの
地産地消や林業活性化に貢献

※2 電力使用量に占める再生可能エネルギー比率

1. 2023年度 決算概況
2. 各事業の取り組み
- 3. 2024年度 業績予想**

あなたと世界を変えていく。

NTT
docomo

IFRS (単位：億円)	2023年度 実績	2024年度 業績予想	対前年比	
			増減	増減率
営業収益	61,400	62,440	+ 1,040	+ 1.7%
営業利益	11,444	11,700	+ 256	+ 2.2%
EBITDA	18,678	18,910	+ 232	+ 1.2%
当社株主に帰属する 当期利益	7,951	7,990	+ 39	+ 0.5%
設備投資	7,054	7,490	+ 436	+ 6.2%

✓ コンシューマ事業・法人事業ともに対前年増収・増益をめざす

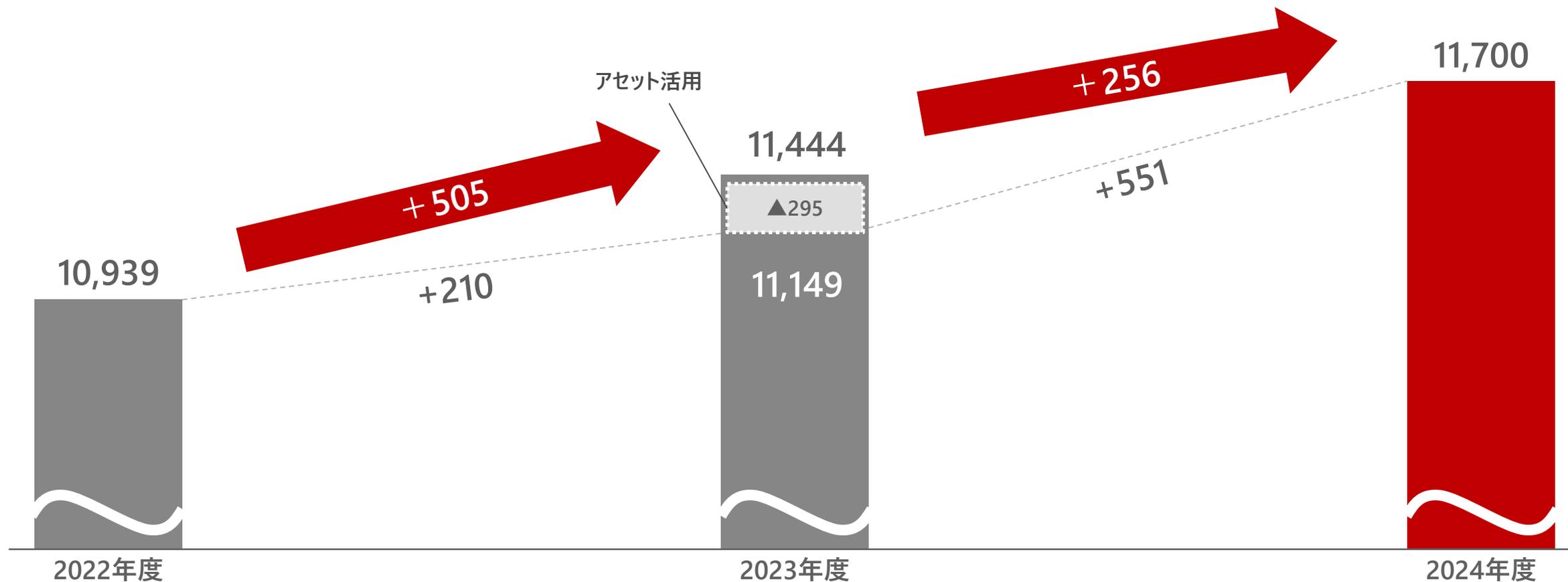
	IFRS (単位：億円)	2023年度 実績	2024年度 業績予想	対前年比	
				増減	増減率
コンシューマ事業	営業収益	44,761	44,890	+ 129	+ 0.3%
	スマートライフ※	10,908	12,000	+ 1,092	+ 10.0%
	コンシューマ通信※	34,248	33,330	▲918	▲2.7%
	営業利益	8,202	8,250	+ 48	+ 0.6%
	スマートライフ※	2,044	2,350	+ 306	+ 14.9%
	コンシューマ通信※	6,158	5,900	▲258	▲4.2%
法人事業	EBITDA	13,891	13,890	▲1	▲0.0%
	スマートライフ※	2,582	2,880	+ 298	+ 11.5%
	コンシューマ通信※	11,309	11,010	▲299	▲2.6%
法人事業	営業収益	18,817	19,800	+ 983	+ 5.2%
	営業利益	3,242	3,450	+ 208	+ 6.4%
	EBITDA	4,787	5,020	+ 233	+ 4.9%

※ コンシューマ事業の内訳は参考値

営業利益の成長

✓ 成長分野の事業拡大等により営業利益は持続的に成長

(単位：億円)



あなたと世界を変えていく。

^{NTT}
docomo

Appendix

あなたと世界を変えていく。

^{NTT}
docomo

✓ 成長分野の拡大と既存分野の効率化に取り組む

		2023年度 実績	2024年度 業績予想	2025年度 目標
成長分野	スマートライフ・ 法人事業収益比率	48%	51%	50%以上
	法人事業収益	1兆8,817億円	1兆9,800億円	2兆円以上
既存分野	通信Capex to Sales	17.0%	16.5%	16.5%以下
	通信ROIC	10.3%	9.8%以上	11.0%以上

予想の前提条件その他の関連する事項

本資料におけるご説明に含まれる予想数値及び将来の見通しに関する記述・言明は、現在当社の経営陣が入手している情報に基づいて行った判断・評価・事実認識・方針の策定等に基づいてなされもしくは算定されています。

また、過去に確定し正確に認識された事実以外に、将来の予想及びその記述を行うために不可欠となる一定の前提（仮定）を用いてなされもしくは算定したものです。将来の予測及び将来の見通しに関する記述・言明に本質的に内在する不確定性・不確実性及び今後の事業運営や内外の経済、証券市場その他の状況変化等による変動可能性に照らし、現実の業績の数値、結果、パフォーマンス及び成果は、本資料におけるご説明に含まれる予想数値及び将来の見通しに関する記述・言明と異なる可能性があります。

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。