

# 2025年度 第3四半期決算について

2026年2月5日

株式会社NTTドコモ



# 重点取り組みと成果

## 顧客基盤強化に向けた取り組みと成果①（販促強化）

料金戦略／サービスMIXの工夫によりエンゲージメントの高い顧客基盤へ転換。MNP競争対抗のため必要コストを投下しセールス力を強化

チャネル全体の  
セールス力強化

ドコモMAXへの移行促進

ポイント・決済・イエナカ  
とのクロスユース促進

等

MNP

4ヶ月連続  
プラス化

ドコモMAX

年間目標300万契約  
達成確実

250万契約突破

ARPU

大容量比率上昇  
+ 50円  
YonY改善定着

## 顧客基盤強化に向けた取り組みと成果②（ネットワーク強靭化）

ネットワーク強靭化のための重点投資により、基地局構築・最新装置への入れ替えを加速

基地局増設／最新装置への入れ替え

5G基地局※1の大規模展開

パラメータチューニング

多くのお客様がご利用されるエリアへの  
スポット対策

等

DLスループット

主要都市中心部

約90%

100Mbps以上達成※2

25年度下期  
5G基地局※1構築数

25年度上期比

3倍構築

26年度  
5G基地局※1構築数

25年度下期同等の

3倍ペース  
を継続

※1 5G基地局数はSub6基地局数及び4G周波数帯による5G基地局数の合算値

※2都市部の人口密集エリアから弊社が設定した測定ポイントにおける最繁時間帯、5G端末利用時の自社調べ、2025年12月時点

## 重点取り組みの意義

獲得した強固な顧客基盤をベースとしたスマートライフ・法人事業の拡大により、中期的な成長を実現していく

### スマートライフ・法人事業拡大による 増益基調への転換と中期的成長へ

#### 強固な顧客基盤の構築

モバイル通信  
サービス収入  
底打ち

セールス力  
アップ

構造改革

ネットワーク  
強靭化

効率化

加速

効率化

販促強化



# 1 決算概況

## 決算概況

### 対前年増収減益

IFRS (単位：億円)	2024年度 3Q実績	2025年度 3Q実績	対前年比	
			増減	増減率
営業収益	45,673	46,597	+ 924	+ 2.0%
営業利益	8,339	7,454	▲885	▲10.6%
当社株主に帰属する 四半期利益	5,853	5,288	▲564	▲9.6%
EBITDA	13,783	13,224	▲559	▲4.1%
設備投資	4,331	5,658	+ 1,327	+ 30.6%

## セグメント別 営業収益

スマートライフ、法人は大幅增收、コンシューマ通信は減収

IFRS (単位：億円)	2024年度 3Q実績	2025年度 3Q実績	対前年比	
			増減	増減率
営業収益	33,887	34,059	+ 172	+ 0.5%
コンシューマ	スマートライフ	9,044	10,119	+ 1,074 + 11.9%
	コンシューマ通信	25,139	24,292	▲846 ▲3.4%
法人	営業収益	13,396	14,260	+ 864 + 6.5%

※ コンシューマの内訳は参考値

## セグメント別 営業利益

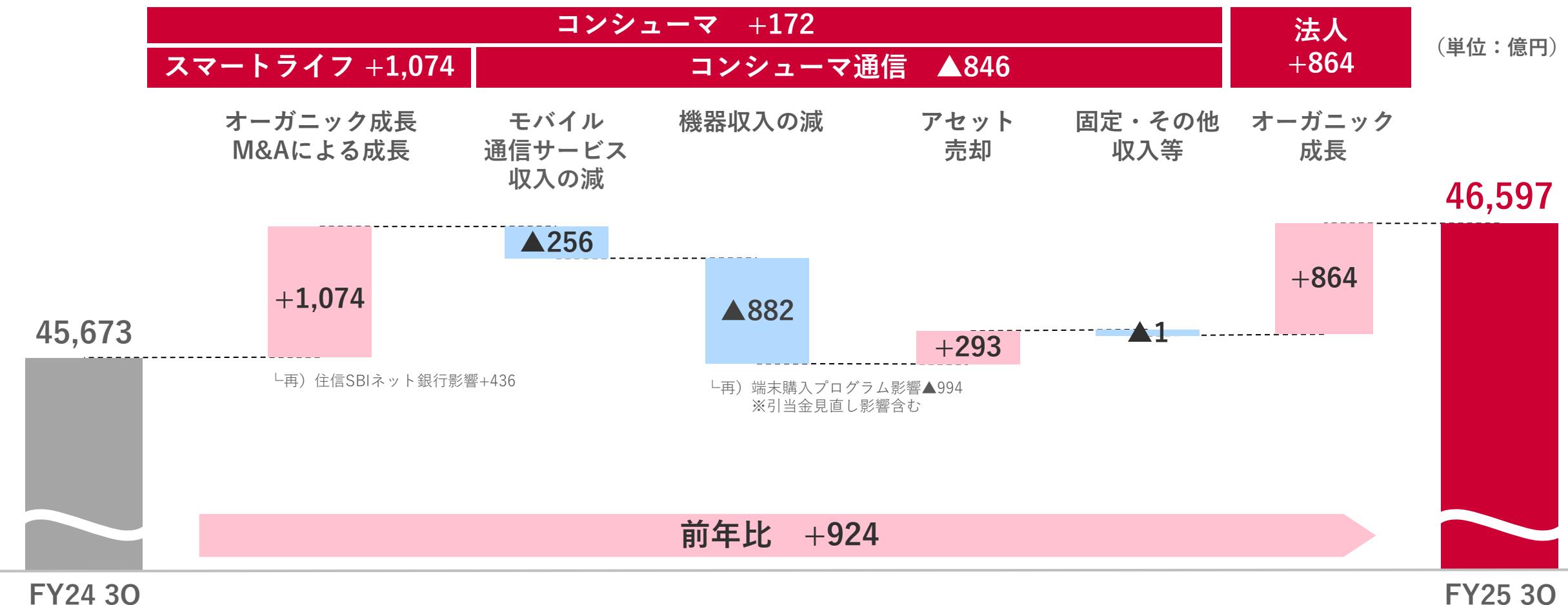
# スマートライフ、法人は増益、コンシューマ通信は減益

IFRS (単位：億円)	2024年度 3Q実績	2025年度 3Q実績	対前年比	
			増減	増減率
コンシューマ	営業利益	6,166	5,069	▲1,098 ▲17.8%
	スマートライフ	1,978	2,166	+188 +9.5%
	コンシューマ通信	4,188	2,902	▲1,286 ▲30.7%
	EBITDA	10,428	9,550	▲879 ▲8.4%
	スマートライフ	2,434	2,768	+334 +13.7%
	コンシューマ通信	7,995	6,782	▲1,212 ▲15.2%
法人	営業利益	2,173	2,385	+212 +9.8%
	EBITDA	3,354	3,674	+320 +9.5%

※ コンシューマの内訳は参考値

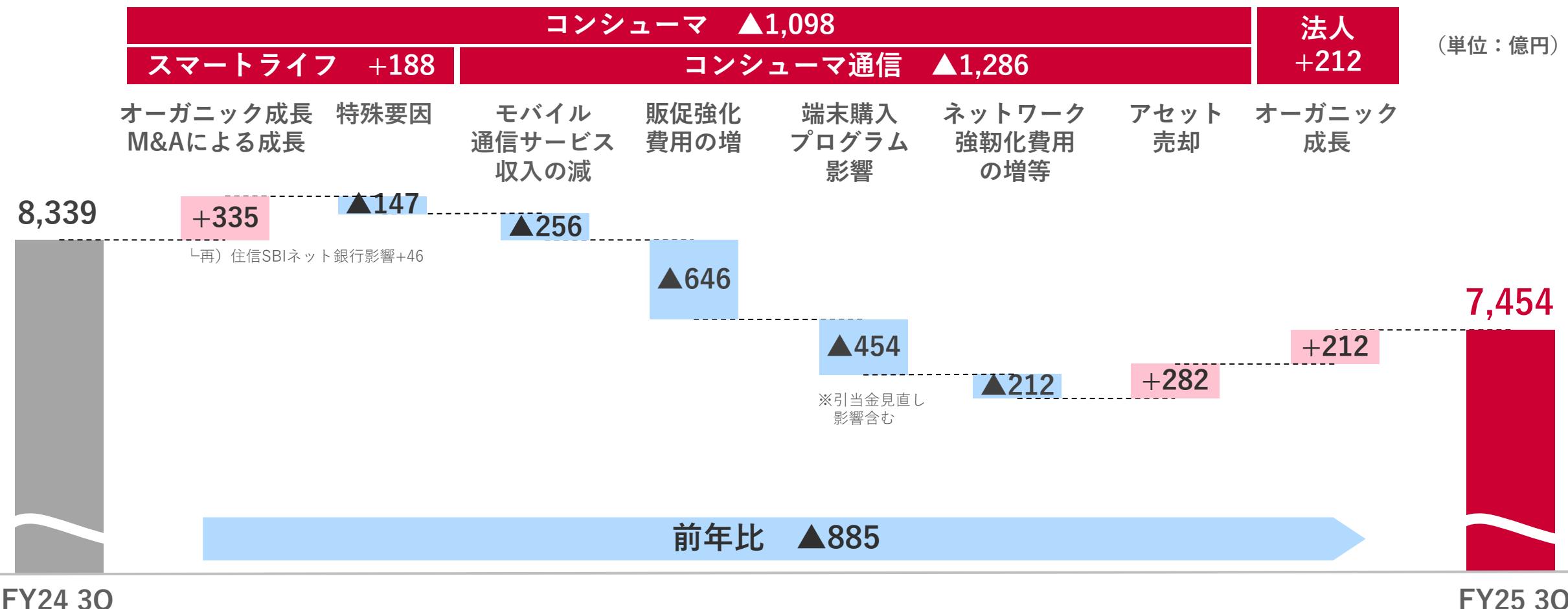
## 営業収益増減

成長分野は引き続き增收。コンシューマ通信は端末購入プログラム影響があるものの、ドコモMAXによるARPU増、モバ通収入改善モメンタムは継続



## 営業利益増減

スマートライフ、法人のオーガニック成長は継続。中期的成長に向けた販促関連費用及びネットワーク強靭化費用の増により対前年減益



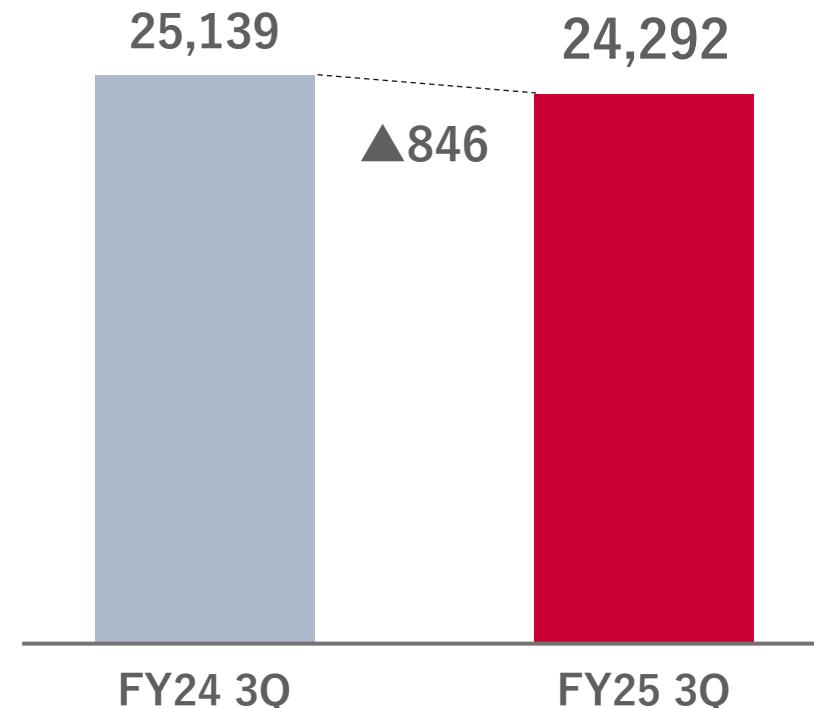
# 2 コンシューマ

## コンシューマ通信 営業収益

減収となったものの、モバイル通信サービス収入の減収幅は引き続き縮小傾向

### ■ 営業収益

(億円)



### ■ 主なポイント

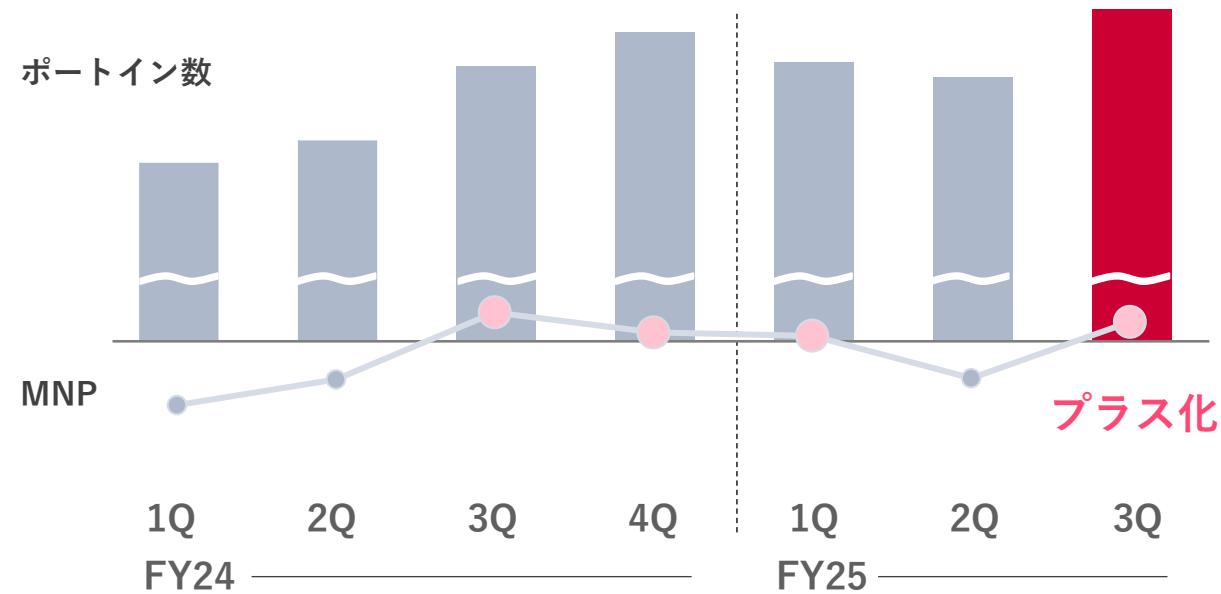
#### ➤ 増減内訳

- ) 機器収入の減 ▲882億円
- 再) 端末購入プログラム影響 ▲994億円  
    ※引当金見直し影響含む
- ) モバイル通信サービス収入の減 ▲256億円  
    (1Q単▲141、2Q単▲80、3Q単▲35)
- + ) アセット売却、固定・その他収入の増 +292億円

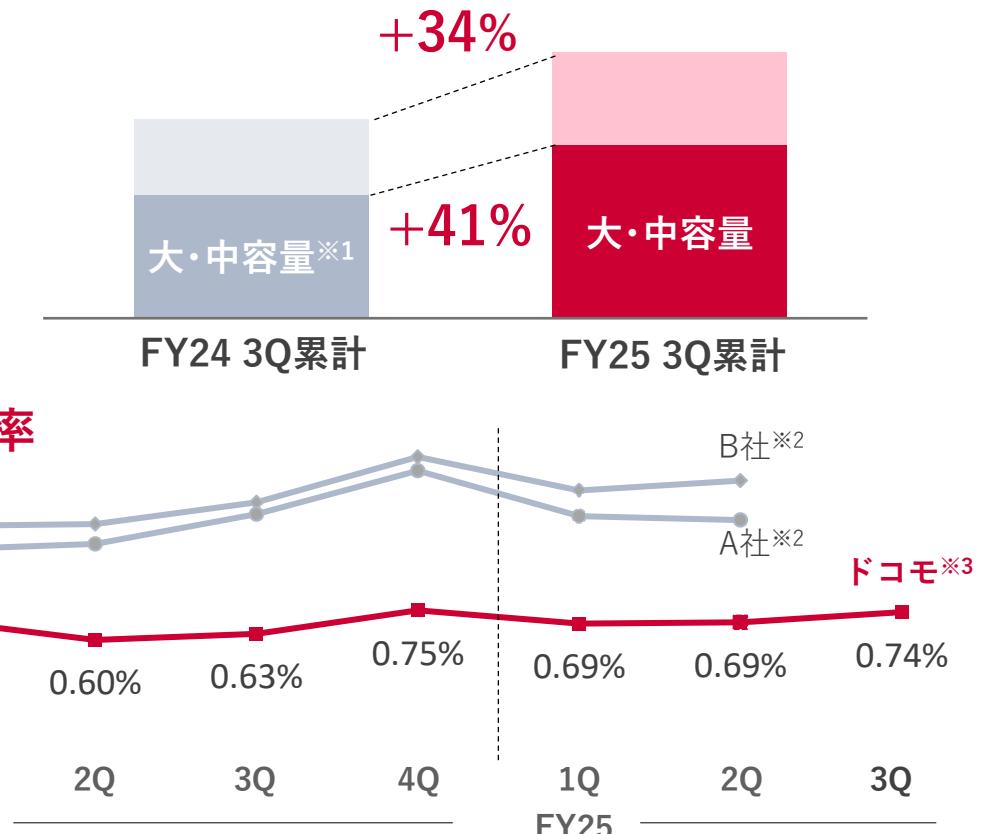
## 顧客基盤

MNPはプラスに復調し、大・中容量プランの獲得も好調  
引き続き通年MNPプラスをめざす

### ■ MNP純増・ポートイン数



### ■ ポートイン数 (契約プランの容量別)



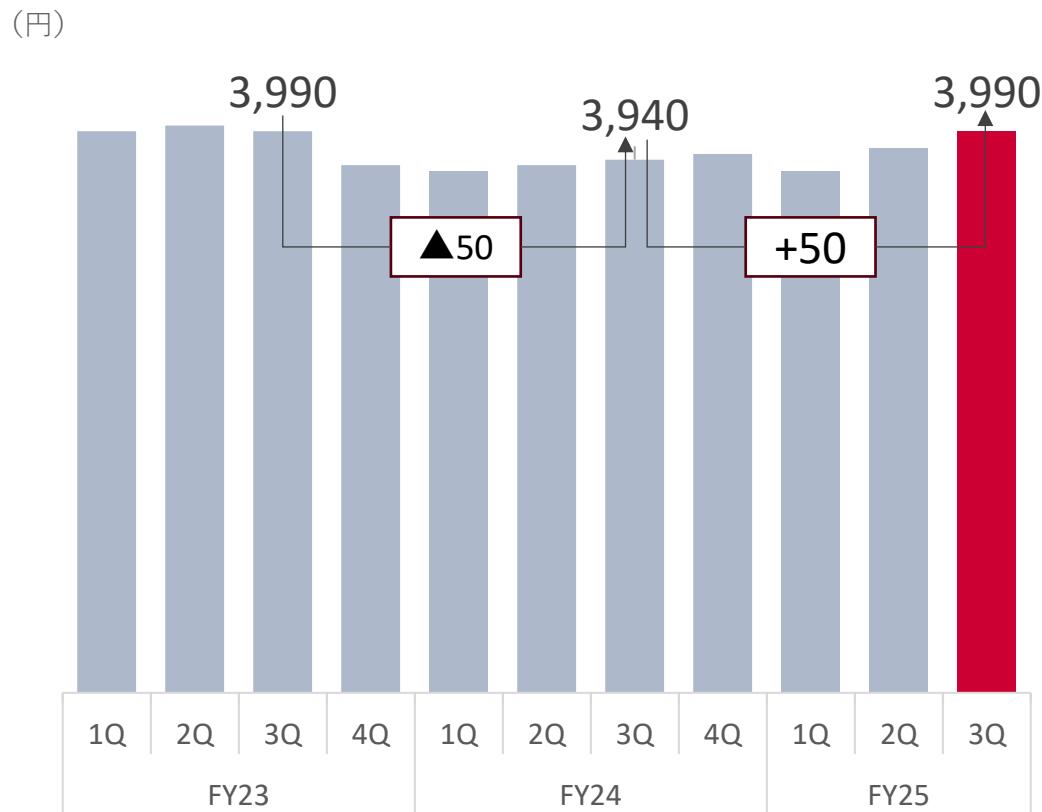
※1 FY24:eximo, eximoポイ活, ahamo FY25:左記に加え、ドコモMAX, ドコモポイ活MAX, ポイ活20  
※2 自社調べ（各社HPより）

※3 ハンドセット解約率、法人名義含む

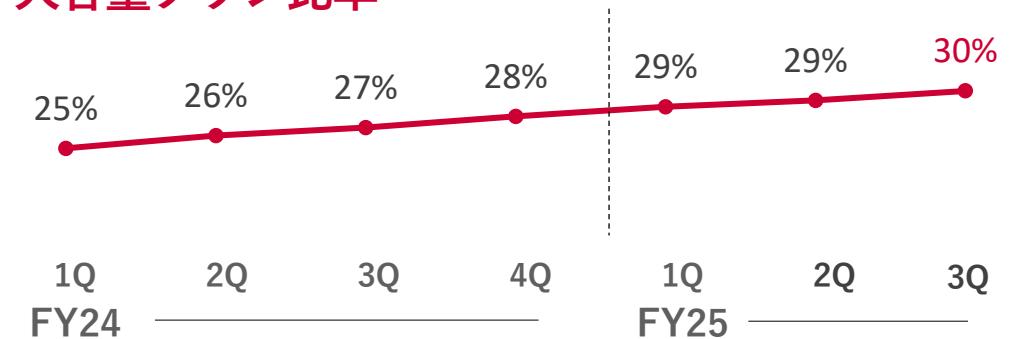
# ARPU

大容量プランの比率拡大により、ARPUは前四半期に引き続き対前年増となりプラス傾向が定着

## モバイル通信ARPU※1



## 大容量プラン比率※2



## 旧→新プラン※3移行前後の平均単金増減



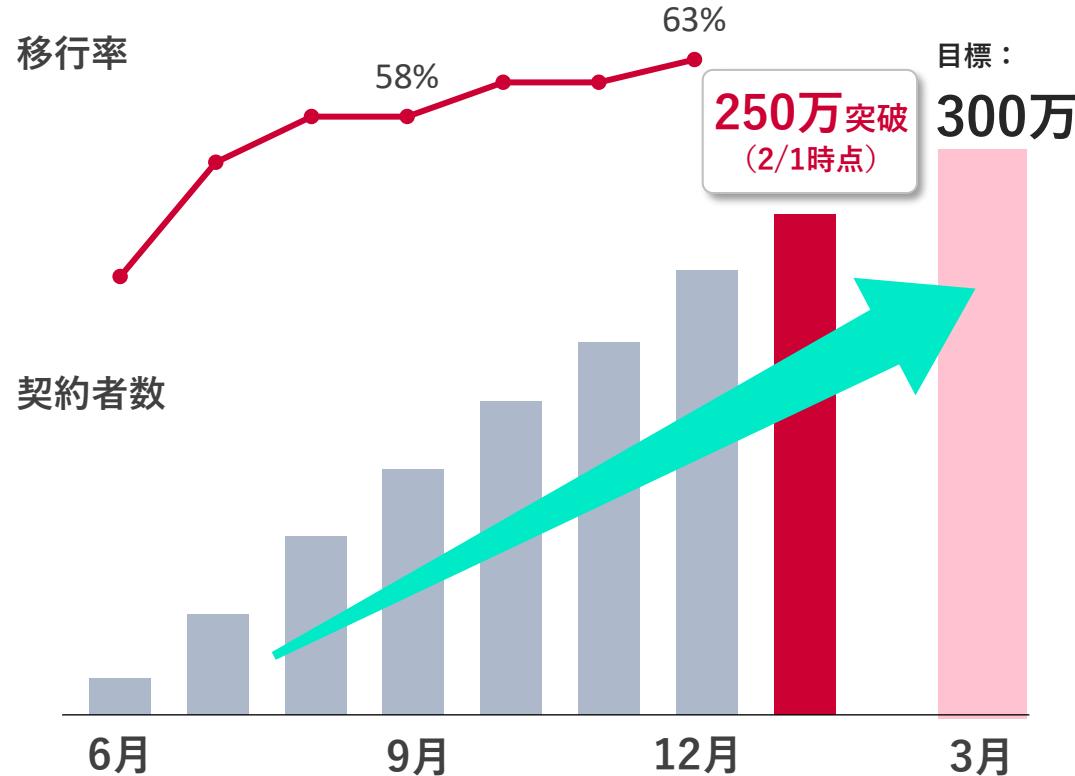
※1 法人名義含む ※2 大容量プラン契約数(ドコモMAX、ドコモポイ活MAX、eximo、eximoポイ活等)÷ハンドセット契約数

※3 新プラン: ドコモMAX、ドコモポイ活MAX、ポイ活20、ドコモmini、ahamo  
旧プラン: 上記以外 © NTT DOCOMO, INC. All rights reserved. | 14

## ドコモMAXの状況

ドコモMAXは250万契約を突破し、年間目標を確実に達成する見込み  
「選べる特典」・「特別な体験価値」で更に魅力度アップ

### ドコモMAX契約者数・移行率※1



※1 新規受付停止プランから現行プランへの移行数に占めるドコモMAX（ポイ活含む）への移行数の割合

※2 Leminoプレミアム（月額1,540円（税込））※3 追加有料コンテンツの取扱いはございません。

「選べる特典」にLeminoとアニメを追加し、パワーアップ！  
一部「特別な体験価値」も先行提供中、今後さらに拡大予定

2/25開始

#### 「選べる特典」



4つの中から2つ選べる



BTSライブ映像  
独占配信(12/25～)



魔術師クノンは見えている  
2社独占配信 (1/4～)※4

©南野海風・Laruh/KADOKAWA/  
「魔術師クノンは見えている」製作委員会

#### 「特別な体験価値」

MISIA  
SMTOWN LIVE  
2025-26 in FUKUOKA  
DREAMS COME TRUE



ライブチケット抽選・プレゼント  
(12/上旬～)

MUFGスタジアム  
ナイトツア (12/19～)



プレミアム入場券  
抽選販売 (2/2～)

東京ディズニーリゾート®  
ご招待キャンペーン※5  
(抽選招待)

※4 dアニメストア・ABEMA 2社見放題独占配信

※5 ©Disney NTTドコモは、「東京ディズニーランド®」「東京ディズニーシー®」のオフィシャルスポンサーです。

© NTT DOCOMO, INC. All rights reserved. | 15

## 強固な顧客基盤への進化

dポイント・決済利用促進に加え、dバリューパスにより日常的なおトクを提供し、エンゲージメントの高い顧客基盤を構築

### 経済圏への流入



dポイント加盟店で  
おトクを提供



...

**dバリューパス**  
3/1提供開始  
**NEW**

コンビニ  
おトクな  
クーポン

**amazon**

毎月5日は  
dポイント最大5倍 ※1

**CHARGESPOT**

無制限使い放題 ※2

大手コンビニ3社・Amazon・CHARGESPOT等  
で日常的なおトクを提供

### 決済利用の促進



決済の利用で  
さらにdポイント  
がたまる

### ドコモMAX・ポイ活促進

**ドコモ・ポイ活プラン**

150万契約超  
(1月末時点)

**ドコモMAX**

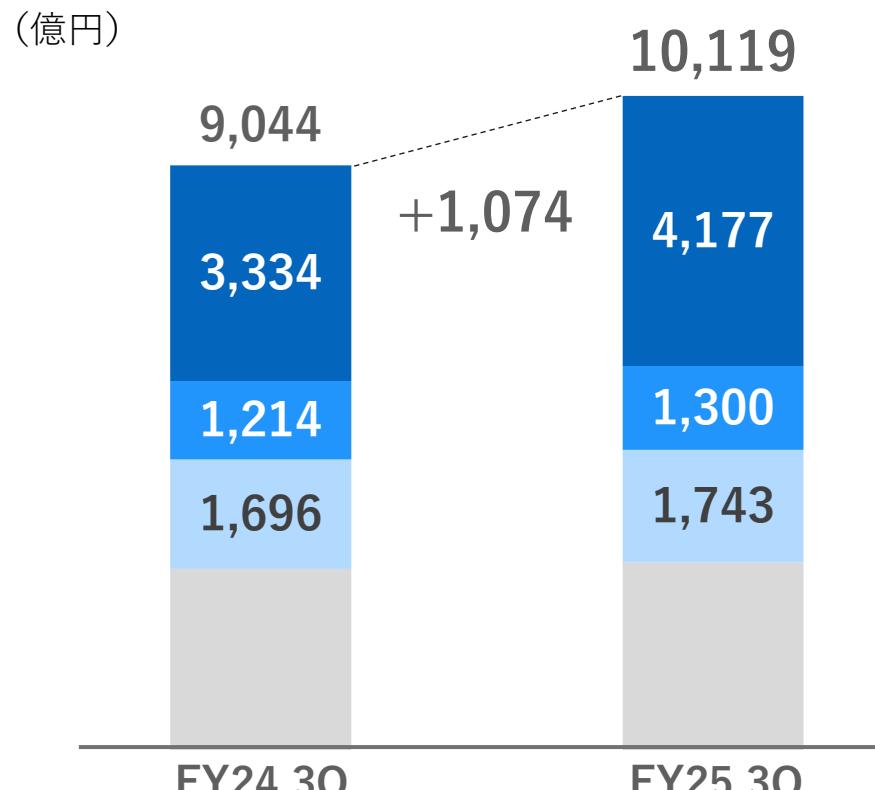
dポイントを起点に、エンゲージメントの高い顧客基盤へ進化・解約率の低下をはかる

※1 Amazonとdアカウント連携の上、Amazonプライムのご契約

※2 2025年11月より「使い放題」を先行開始

## 3 事業の着実な成長と住信SBIネット銀行の連結により增收

### ■ 営業収益



### ■ 主なポイント

#### ➤ 増減内訳

+ ) 金融 +843億円

✓ 住信SBIネット銀行連結影響、  
dカード・d払いの利用拡大

+ ) マーケティングソリューション +86億円

✓ dポイント販売収益の拡大

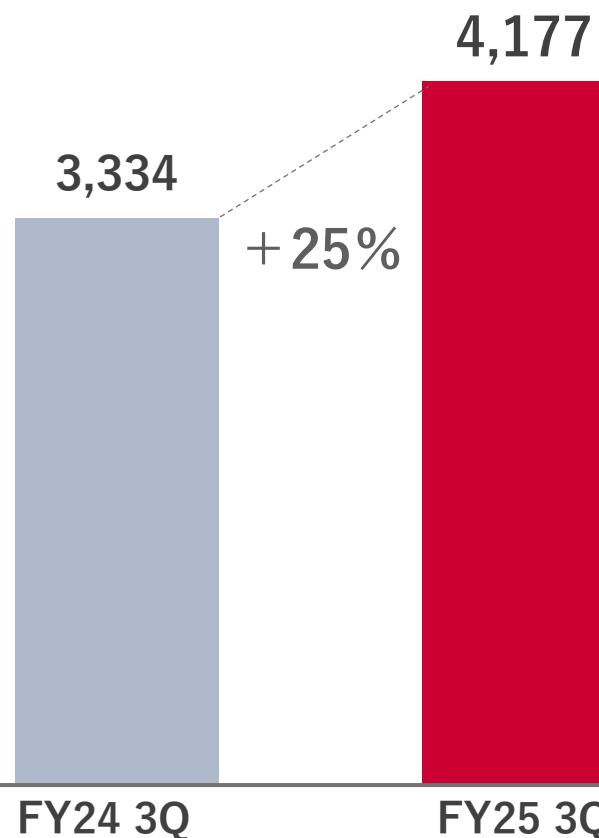
+ ) エンタメ +47億円

✓ ベニュー事業の拡大

金融・決済取扱高はdカードPLATINUM等によって、順調に伸長  
銀行を軸に、金融・通信サービスとの連携で顧客体験を向上

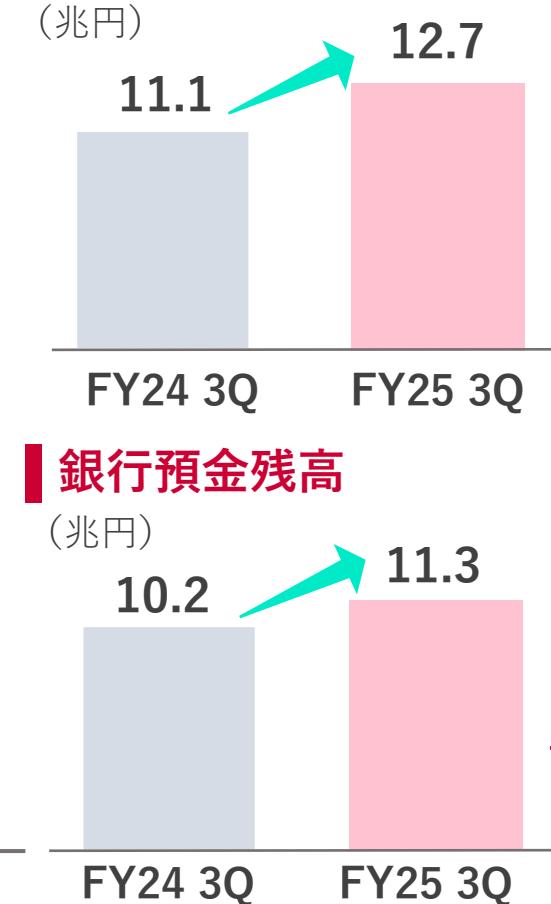
### 金融収益

(億円)



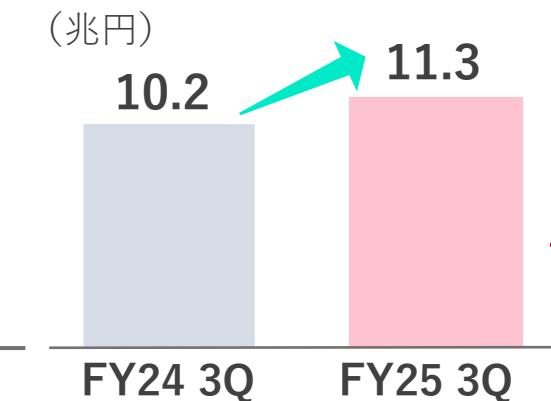
### 金融・決済取扱高

(兆円)



### 銀行預金残高

(兆円)

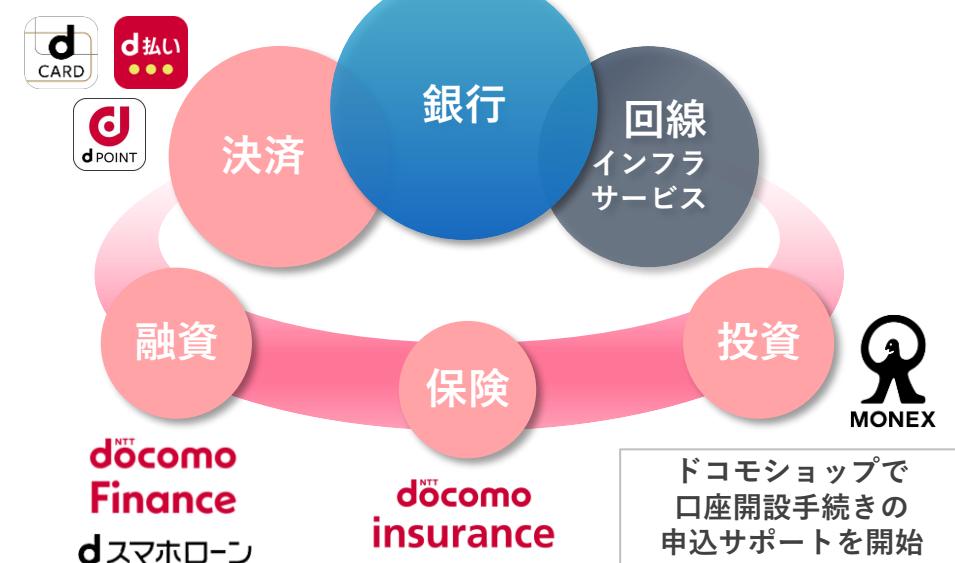


### 金融サービスの拡大

銀行をハブとして、金融・通信サービスとのシームレスな連携で「くらしと金融の境目のない未来」をめざす



回線とのセット利用でdポイントがたまる  
(8月～提供予定)



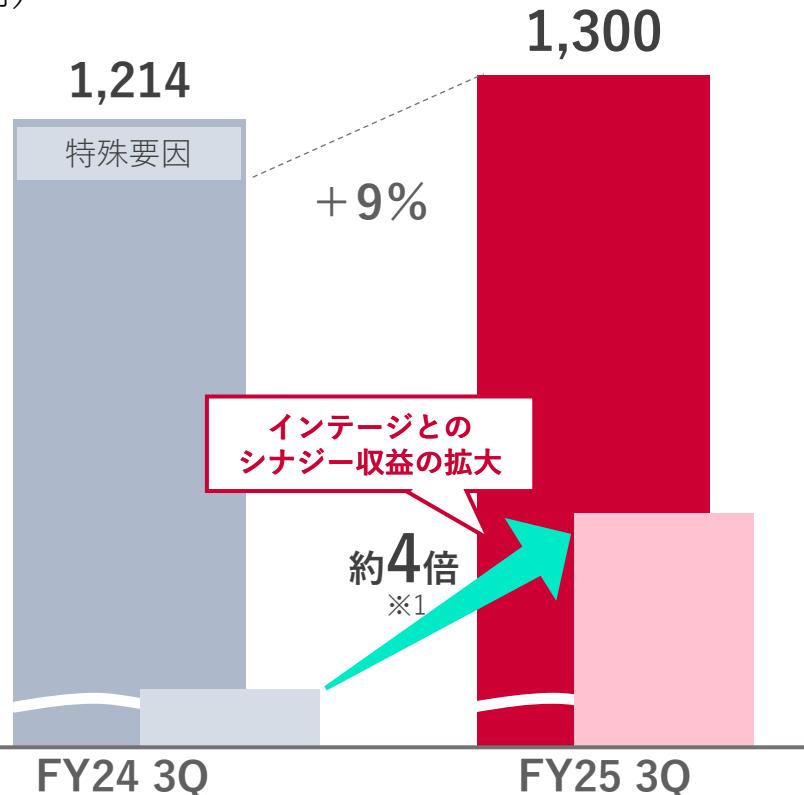
ドコモショップで  
口座開設手続きの  
申込サポートを開始

## マーケティングソリューション

# マーケティングソリューション収益は順調に拡大 インテージとドコモのアセットを掛け合わせ、収益を拡大

### マーケティングソリューション収益

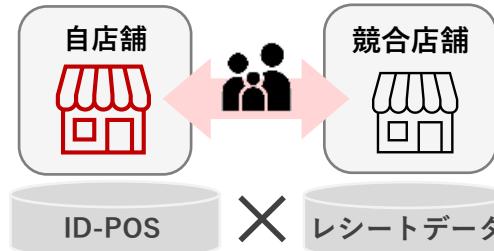
(億円)



### 消費財メーカー・流通小売りに向けたビジネスの拡大



- ・レシートデータと、ID-POSデータを掛け合わせた購買分析



- ・dポイント加盟店/ID-POS常時連携店舗（2万店舗超）とのリレーション
- ・広告・販促施策の実施



dマイレージ

分析→戦略策定→販促→検証までの一連のソリューションを提供し、消費財メーカー・流通小売りでのビジネスを拡大

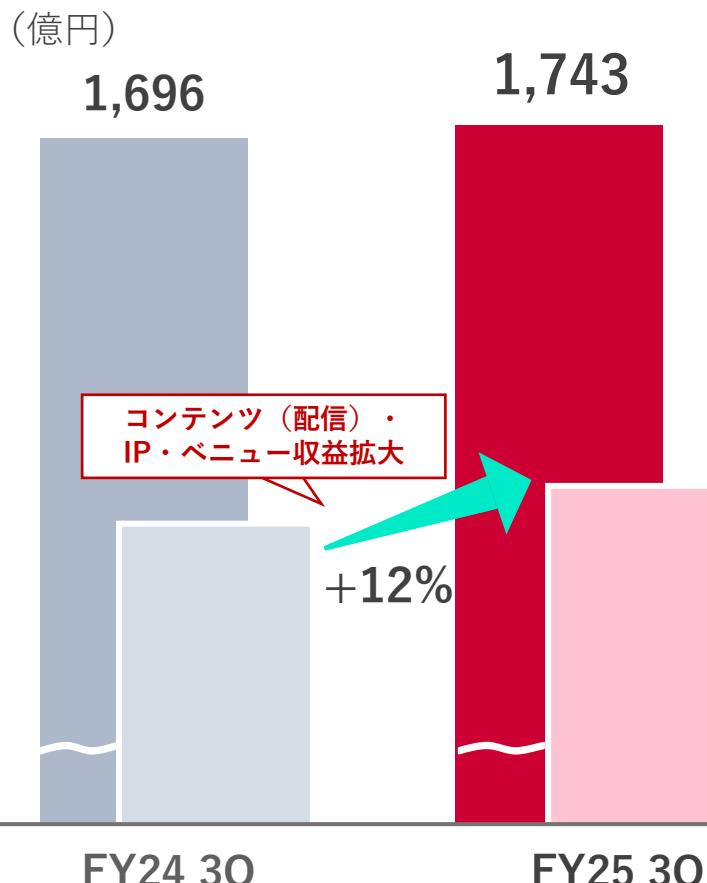
※1 シナジー事業の立ち上げを加速するため、関連する既存事業との統合も推進

※管理会計値

## エンタメ

映像サービスのコンテンツ拡充、ベニューの成長により収益伸長  
IGアリーナは順調に成長。IOWNを活用した新たなユーザ体験も提供

### エンタメ収益



### 映像サービスコンテンツ拡充

**Lemino** WOWOW連携で今後も音楽、  
※1 ドラマW、スポーツ等拡充



北方謙三 水滸伝 (2/15~)

©北方謙三／集英社 ©2026 WOWOW／NTTドコモ

続々追加！  
近日発表予定



リクエストの多い500作品追加  
国内最大級※2の作品数



500作品追加！

アニメコンテンツ拡充  
(12月～順次配信中)

### ベニーの着実な成長

ホスピタリティ等が収益をけん引し  
早期に黒字化 (3Q単)



スイートルーム



スポンサー

**IG Arena**

IOWNで2会場の映像と音をつなぎリアル  
タイム共有型のエンタメ体験を提供(2/15)

SAMSUNG Galaxy  
**TGC**  
in AICHI・NAGOYA 2026  
TOKYO GIRLS COLLECTION

TGC in あいち・なごや 2026  
(IGアリーナ)

×

TOKYO GIRLS MUSIC FES.  
2026 by TGC(横浜 BUNTAI)

**IOWN**

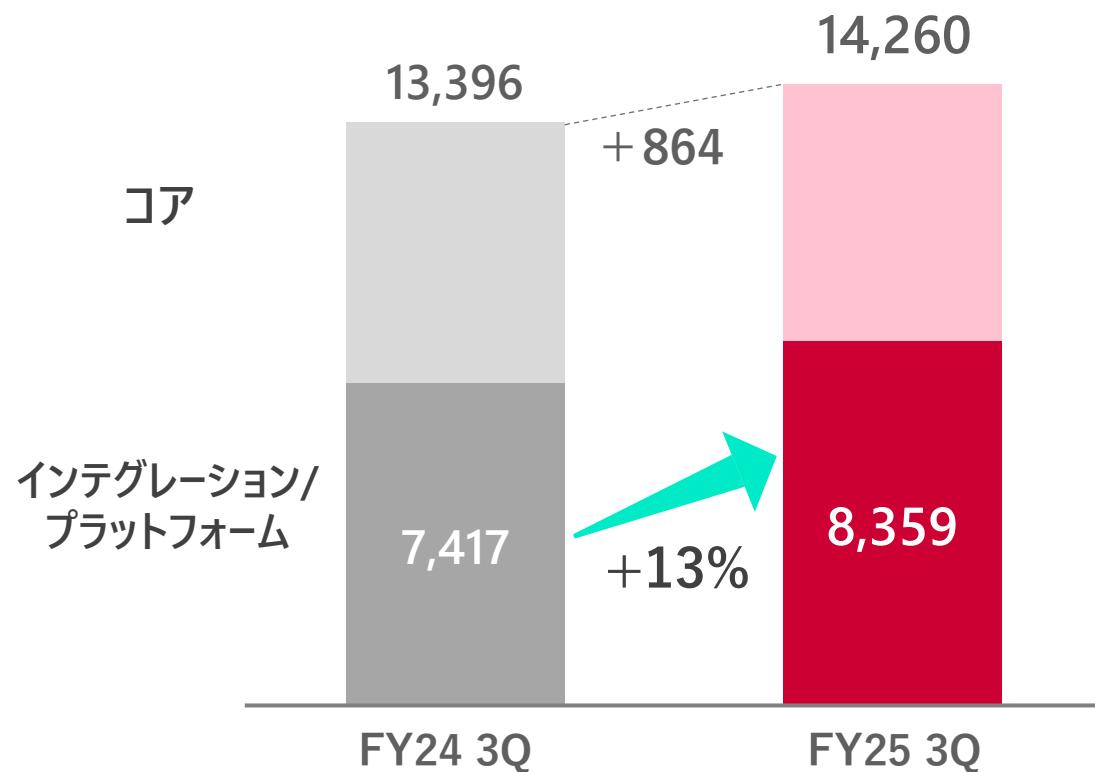
# 3 法人

## 法人 営業収益

# インテグレーション/プラットフォームが順調に拡大し増収をけん引

### ■ 営業収益

(億円)



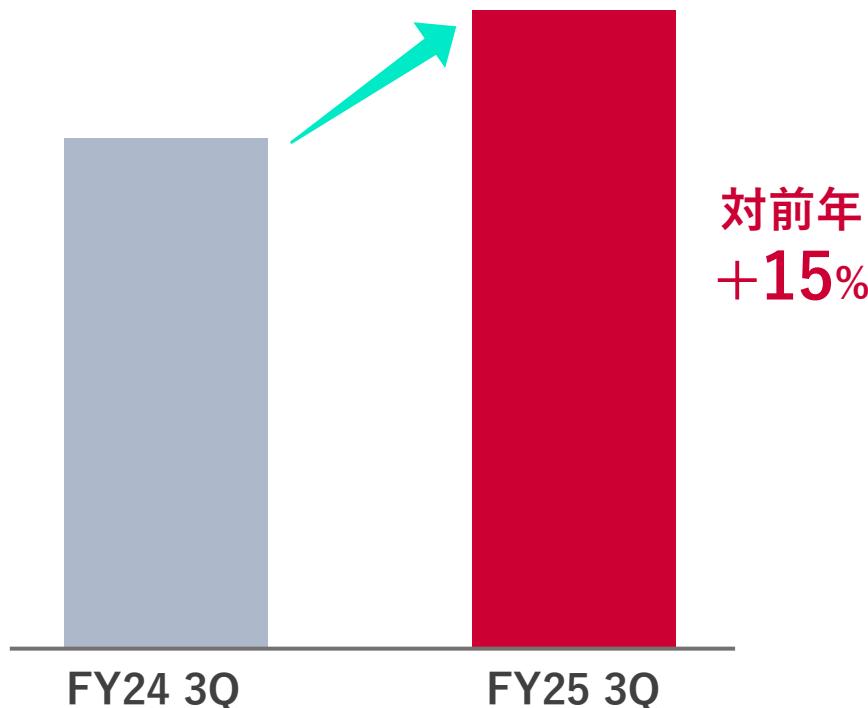
### ■ 主なポイント

- 増減内訳
  - + ) インテグレーション/プラットフォーム +942億円
    - 大企業層
      - ✓ AIを活用したコンタクトセンター案件等の拡大
      - ✓ 公共、製造、流通業界のDX/セキュリティビジネス増
    - 中堅中小層
      - ✓ 地銀・信金案件やドコモビジネスパッケージの拡大
      - ✓ GIGAスクール案件の獲得
  - ) コア ▲77億円

## CX領域の取り組み

# コンタクトセンターソリューションにおけるAI活用が拡大

### CX領域収益

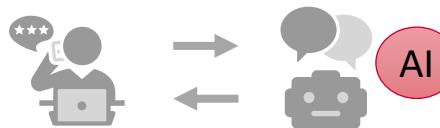


### 【事例】AIを活用したコンタクトセンター改革

受付内容の多様化やオペレーターの稼働削減を生成AIで解決  
シナリオ音声自動応答に加え、生成AIでのシナリオレス応答を実現

#### お客様の自己解決促進

お客様のお問い合わせに対し、  
自動応答やFAQを表示



#### オペレーター支援

AIがナレッジから回答内容を支援  
応対品質向上や応対時間を削減



#### アフターコールワーク効率化

応対内容をAIが要約し  
CRM登録を支援



## AIの取り組み

フィジカルAI時代を見据え、パートナー協業を強化

AI-Centric ICTプラットフォームを進化し、新たな価値創出に取り組む

### 川崎重工業様との協業

ソーシャル  
ロボット

 **Kawasaki**  
Powering your potential

卓越した製品と開発力/社会課題ソリューションを提供

医療・介護・  
交通、商業施設  
など



AIインフラ

 **docomo Business**

AI・セキュリティ等先進テクノロジーの実装

産業  
ロボット

 **Mujin**

ロボット制御/実行管理ソフトウェアを提供



製造・物流

## AI-Centric ICTプラットフォーム

docomo business RINK®



docomo business SIGN™



## 社会課題を解決する産業プラットフォーム

# 4 ネットワーク

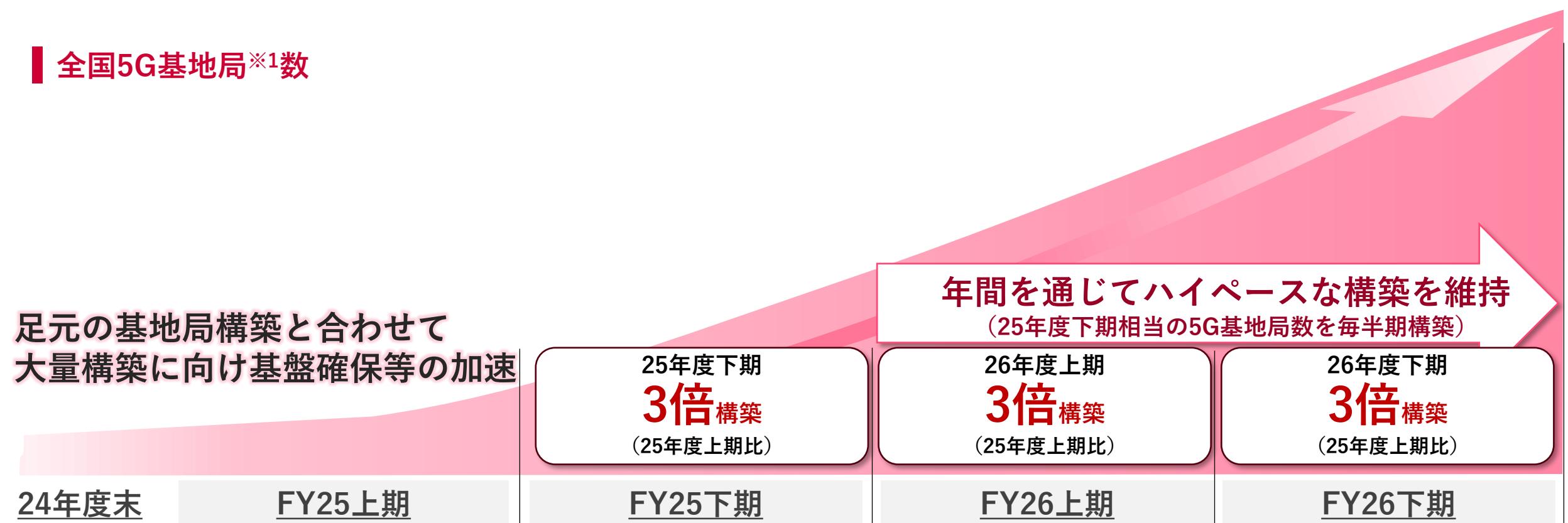
## 更なる通信サービス品質向上の取り組み

### 5G基地局構築を引き続き力強く推進

これまで進めていた大規模な基地局工事が下期より順次完成

26年度は年度頭から本年下期相当の構築規模を年間通じて実施見込み

#### 全国5G基地局※1数



## 更なる通信サービス品質向上実例

5G基地局構築エリアでは確実に体感品質が向上  
今後の構築加速により引き続き更なる品質向上をめざす

### 全国主要都市 中心部

人が集まるエリアにおいて最繁時間帯でも

下り100Mbps以上※



### 東京メトロ

26年2月以降東京メトロ各路線への大規模な5G導入を実施  
地下空間でもよりスマーズに

26年4月を目途に地下駅の

60%以上に5G導入し  
設備容量を1.5倍以上へ

さらに5月以降全駅導入に向けて順次拡大予定

# 5 業績予想の見直し

## 業績予想の見直し

営業利益は2025年5月の決算発表時に公表した予想から▲830億円の見直しを行い、8,830億円を見込む

IFRS (単位：億円)	2025年度 前回予想	2025年度 今回予想	増減
営業収益	63,360	63,360	—
営業利益	9,660	8,830	▲830
当社株主に帰属する 当期利益	6,690	6,120	▲570
EBITDA	17,460	16,630	▲830
設備投資	8,750	8,750	—

## 業績予想（営業利益）の見直し増減要因

継続して収支改善を図りつつ、26年度以降の確実な成長に向けて  
顧客基盤強化を最優先に取り組む

増減要因	利益影響(億円)
MNP競争激化・長期化に伴う販促強化費用の増	▲1,130
端末購入プログラムの収支悪化	▲300
アセット売却等による収支改善	+ 500
住信SBIネット銀行の連結影響	+ 100

つなごう。驚きを。幸せを。

NTTドコモグループ

○ **docomo** ○ **docomo** <sup>NTT</sup> **Business** ○ **docomo** <sup>NTT</sup> **Global** ○ **docomo** <sup>NTT</sup> **Solutions**

# Appendix

## 業績予想の見直し（セグメント別 営業収益）

IFRS (単位：億円)	2025年度 前回予想	2025年度 今回予想	増減
営業収益	45,650	45,550	▲100
コンシューマ	スマートライフ	13,050	+ 800
	コンシューマ通信	33,030	▲900
法人	営業収益	20,000	+ 100

※ コンシューマの内訳は参考値

## 業績予想の見直し（セグメント別 営業利益）

IFRS (単位：億円)	2025年度 前回予想	2025年度 今回予想	増減
コンシューマ	営業利益 6,740	5,710	▲1,030
	スマートライフ 2,710	2,810	+ 100
	コンシューマ通信 4,030	2,900	▲1,130
	EBITDA 12,820	11,790	▲1,030
	スマートライフ 3,390	3,490	+ 100
法人	コンシューマ通信 9,430	8,300	▲1,130
	営業利益 2,920	3,120	+ 200
	EBITDA 4,640	4,840	+ 200

※ コンシューマの内訳は参考値

# 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・説明は、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・説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・説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。