



**2014年度 第1四半期
決算**

2014年7月25日



1. 決算概況

- ➡ 主要な財務数値
- ➡ 各種オペレーション数値の進捗状況



2. 第1四半期の各種取組み

- ➡ 新料金プラン加入状況と効果
- ➡ LTEネットワーク・チャネルの強化
- ➡ サービスの拡大



3. 今後の取組み

- ➡ 事業構造改革・セグメント変更・経営体質強化
- ➡ 1Q決算の成果、今後の取組み

第1四半期決算 サマリー



「成長軌道の確立」に向け 順調な滑り出し

◆ 年間計画に対して堅調に進捗

		前年同期比	年間進捗率
➤ 営業収益	: 10,753億円	(-3.4%)	(23.4%)
➤ 営業利益	: 2,096億円	(-15.3%)	(28.0%)

◆ 新料金プラン、オペレーションは好調

- 新料金プラン契約数 : 467万契約
- 純増数 : 46万契約 (前年同期比 5.3倍)
- スマートフォン利用数 : 2,534万契約 (前年同期比 1.2倍)

主要な財務数値

U.S.
GAAP

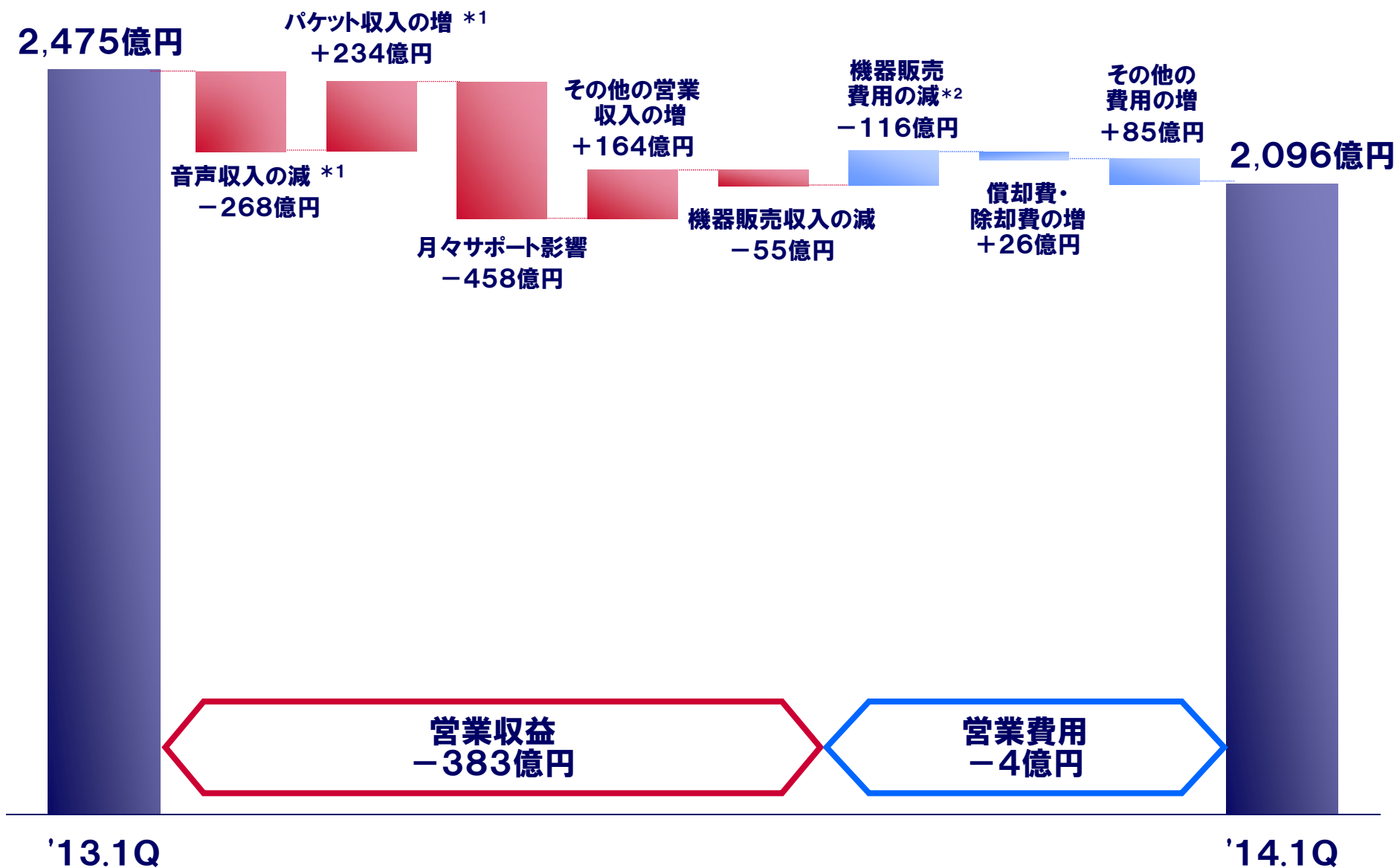
(億円)	2013年度 1Q (1)	2014年度 1Q (2)	増減 (2) - (1)
営業収益	11,136	10,753	-383
営業費用	8,661	8,657	-4
営業利益	2,475	2,096	-378
当社に帰属する四半期純利益	1,580	1,364	-216
EBITDAマージン (%) *1	37.8	36.0	-1.8
設備投資	1,454	1,485	+31
フリー・キャッシュ・フロー *1 *2	168	-241	-408

*1 各数値の算定については、本資料の「財務指標(連結)の調整表」及び当社ホームページ (www.nttdocomo.co.jp) 内の「株主・投資家情報」を参照

*2 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

営業利益

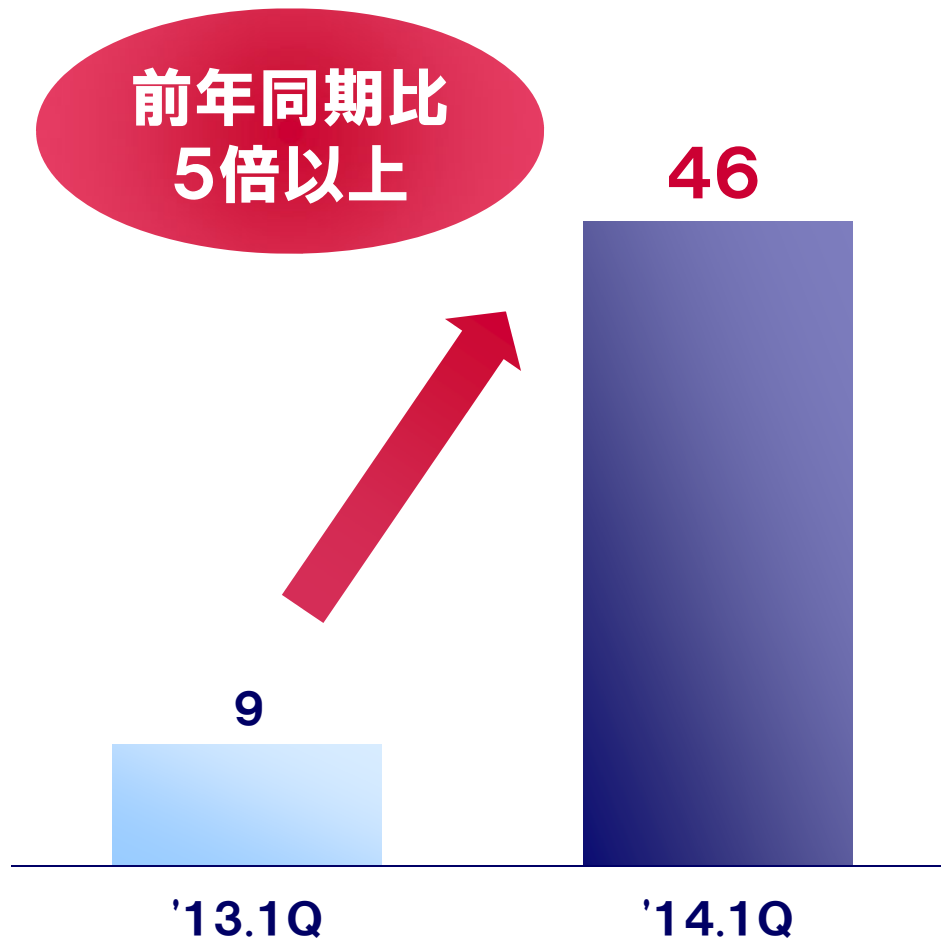
U.S.
GAAP



*1 月々サポート影響除く *2 端末機器原価、代理店手数料の合計

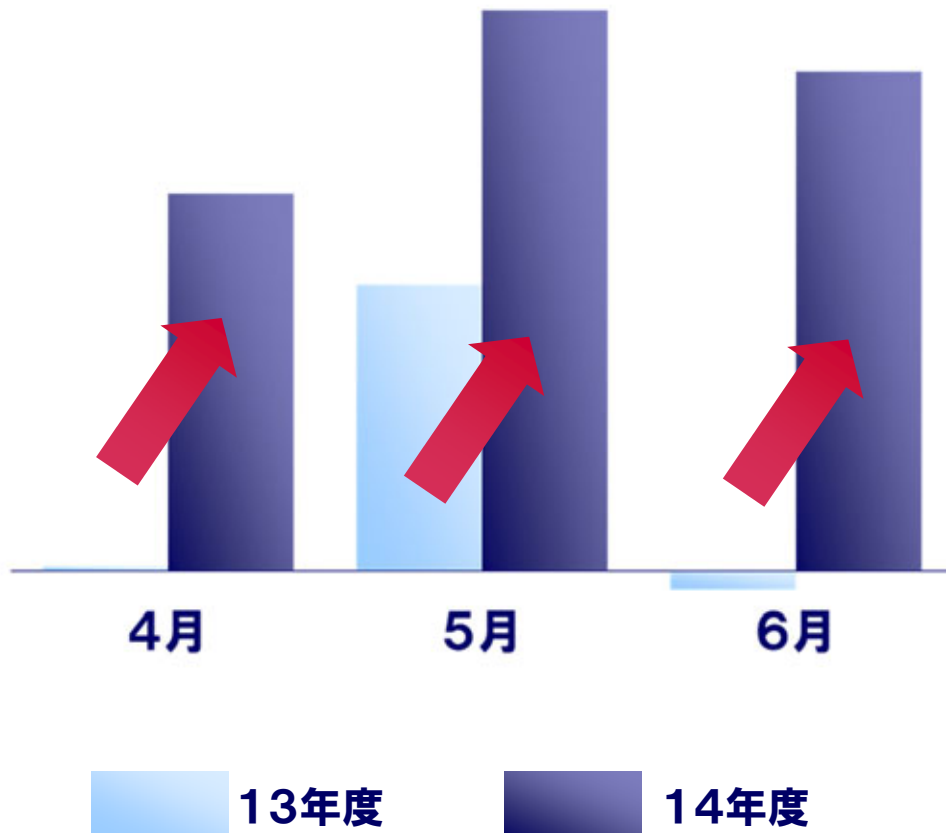
純増数

(万契約)



前年同期比
大幅増加

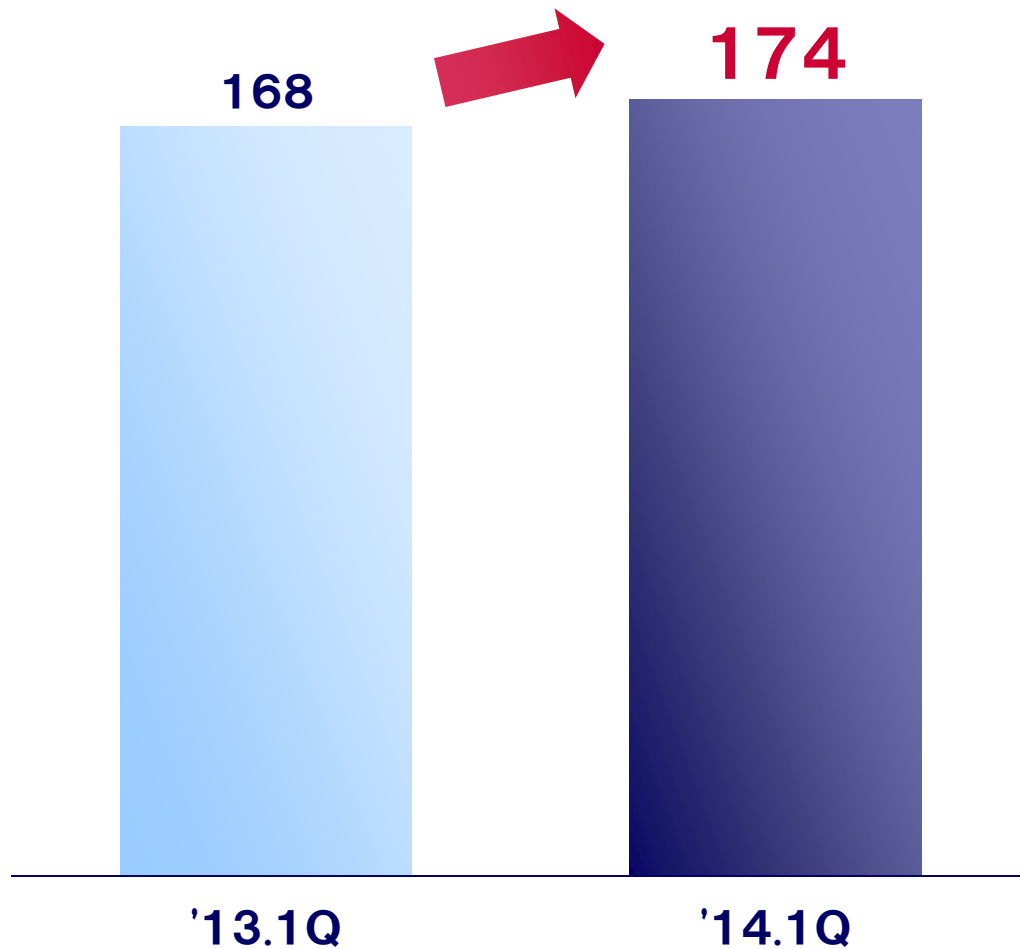
純増数（月次）



月別でも
大幅増加

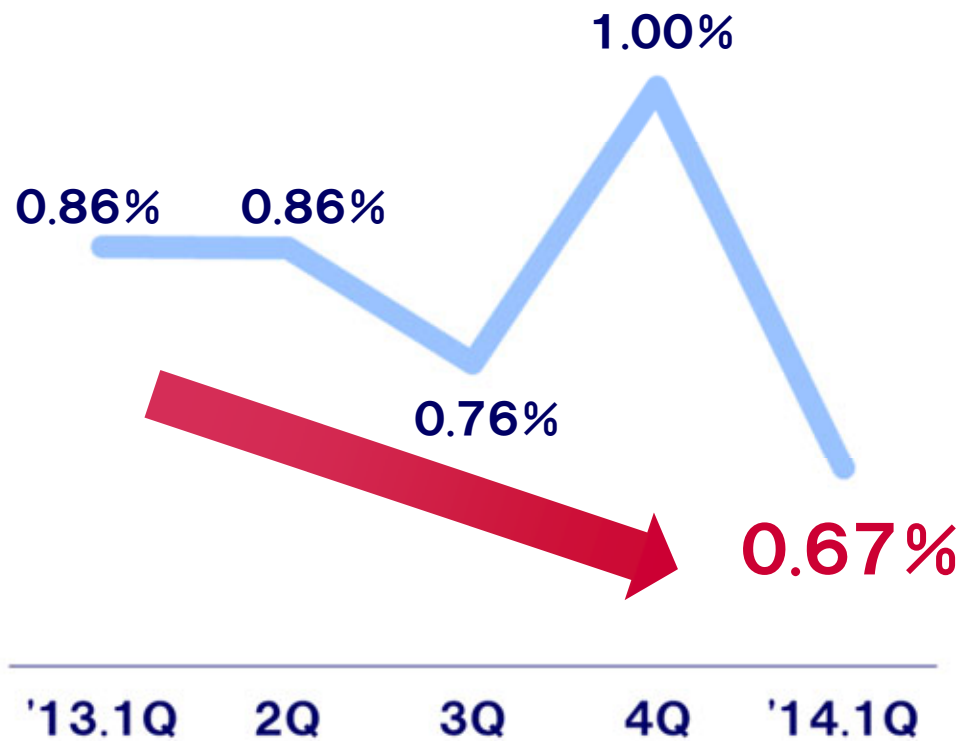
新規販売数

(万契約)



**前年同期比
増加**

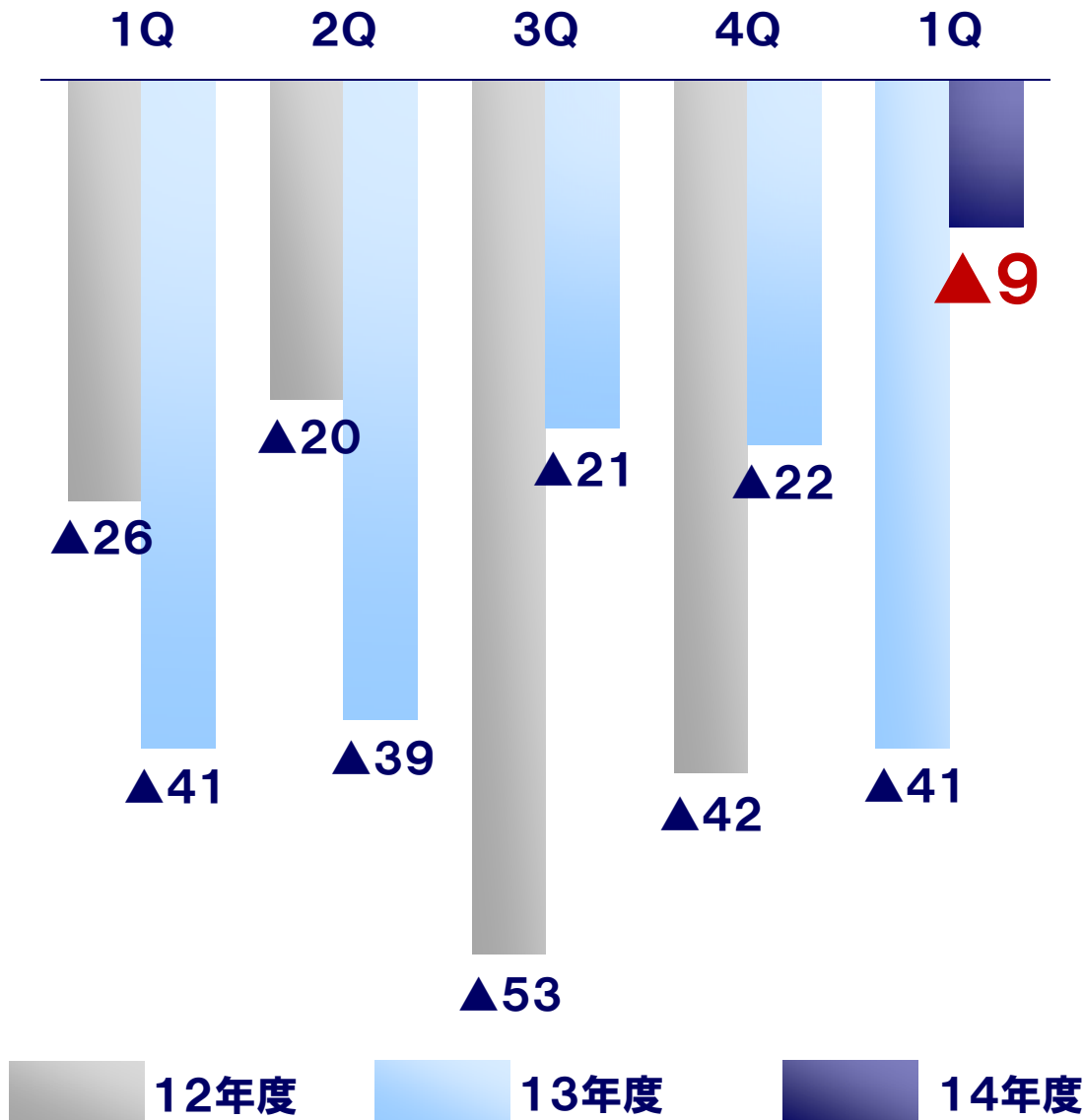
解約率



**改善傾向
若者層が牽引**

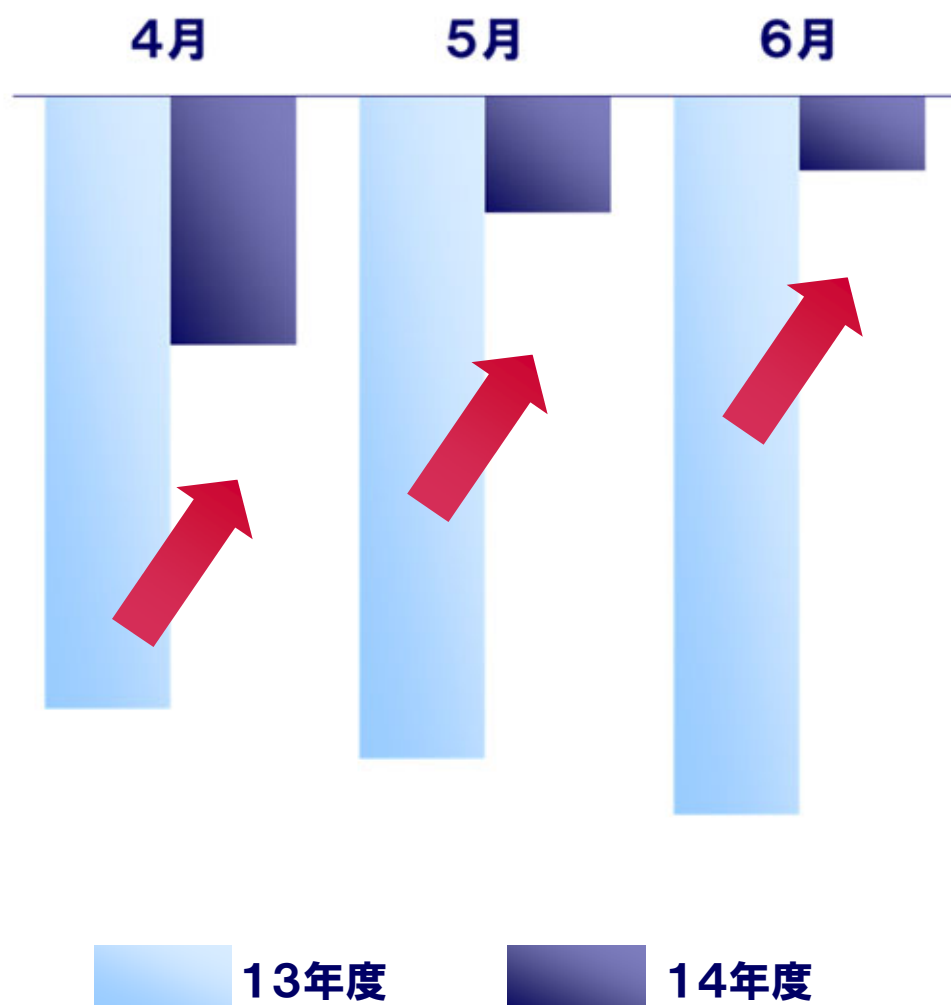
MNP

(万契約)



大幅に改善

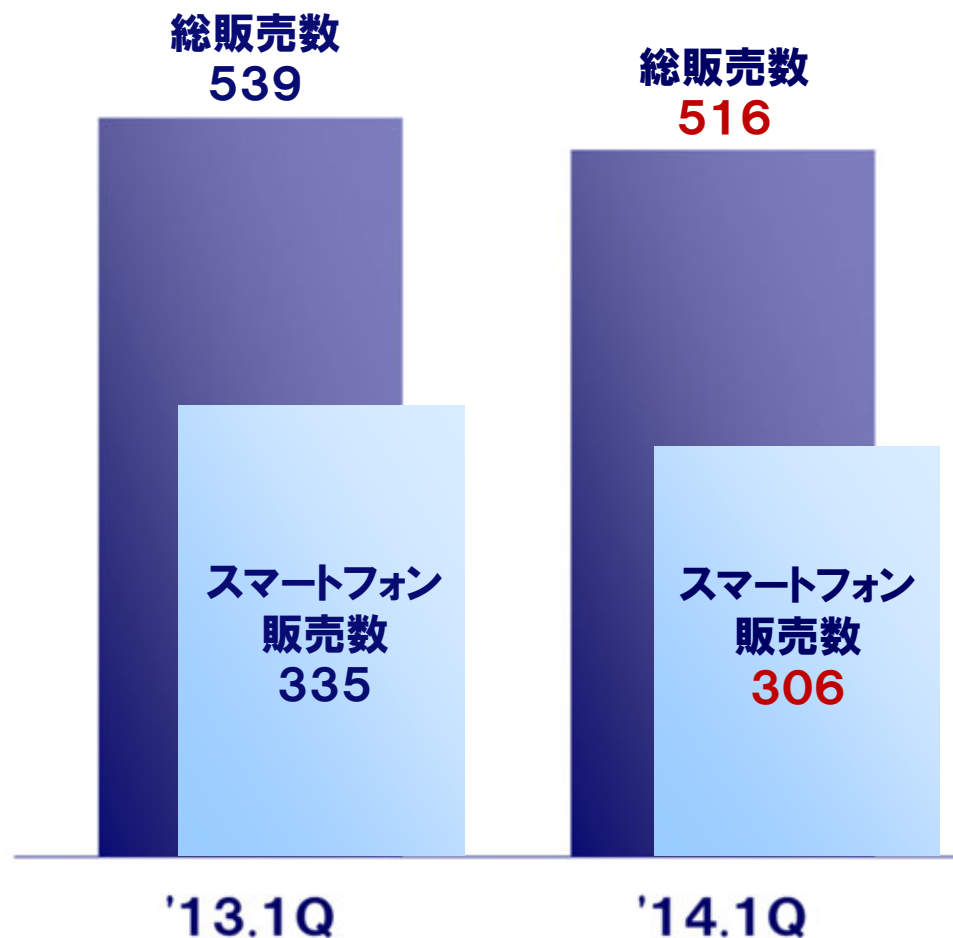
MNP（月次）



**新料金プラン
発表後
更に改善**

総販売数・スマートフォン販売数

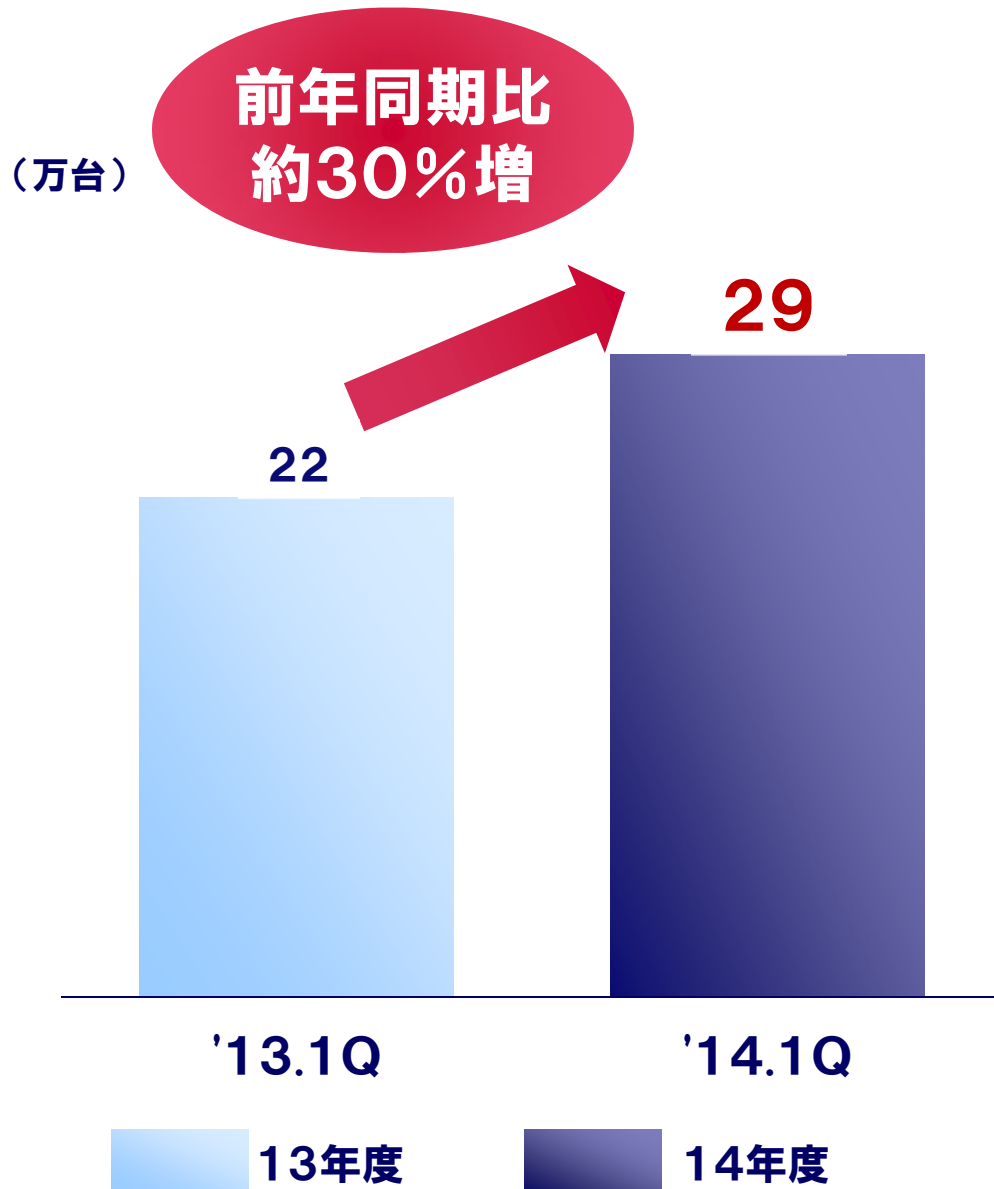
(万台)



総販売数ほぼ 前年同水準

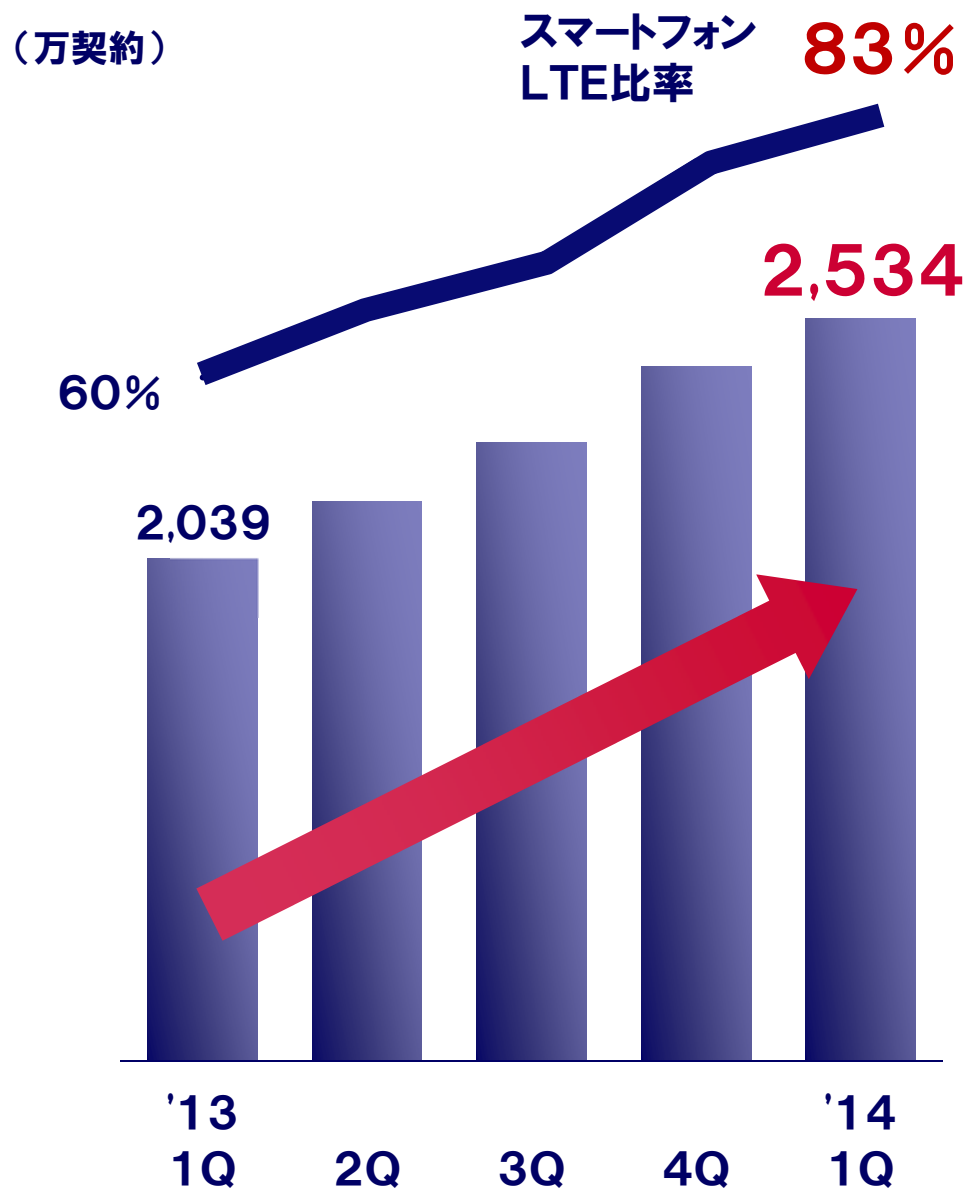
スマートフォン販売比率 約6割で推移

タブレット販売数



**2台目利用
拡大傾向**

スマートフォン利用数



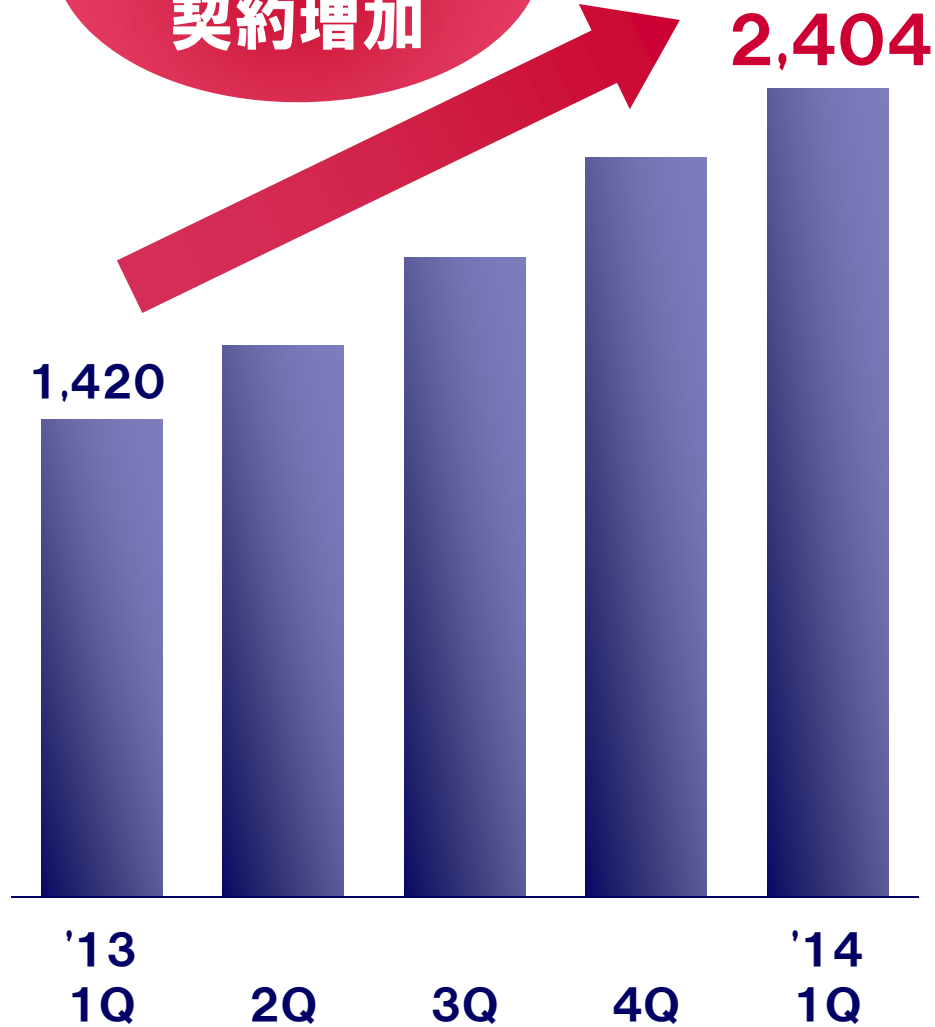
2,500万突破

LTE比率8割超

LTE 契約数

(万契約)

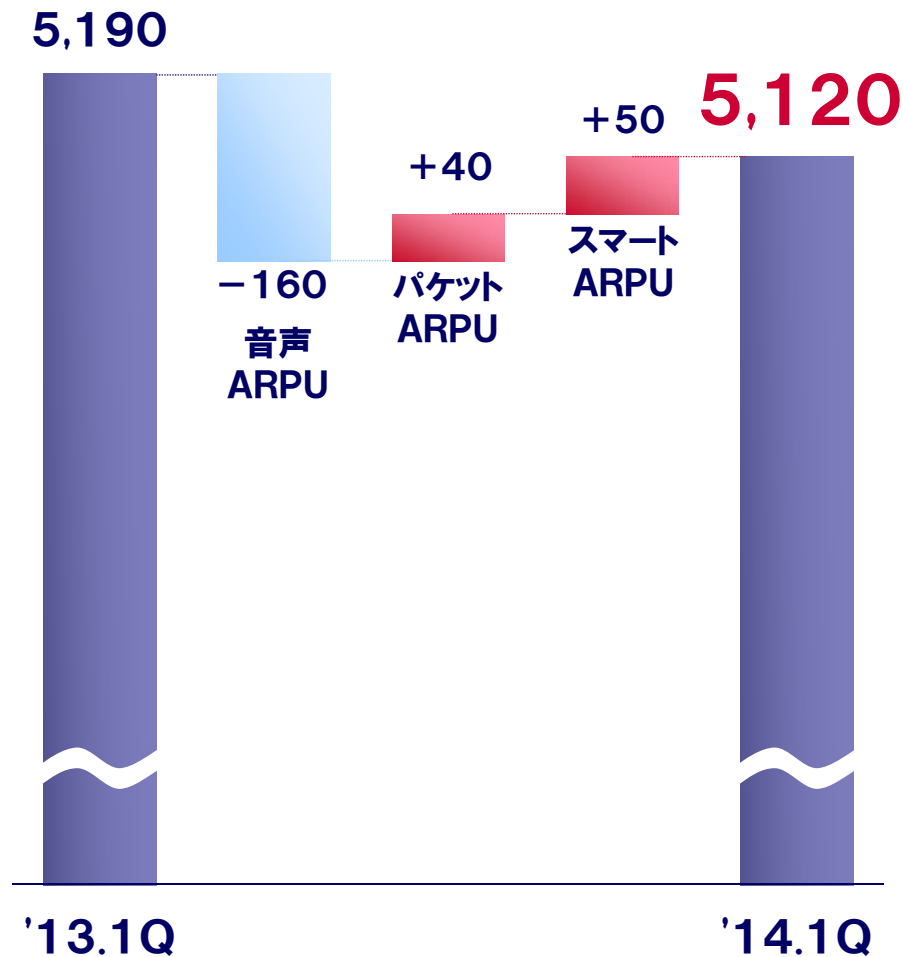
前年同期比
約1,000万
契約増加



2,400万突破

ARPU (月々サポート影響除き)

(円)



パケット・スマート
ARPUの更なる
増加をめざす



1. 決算概況

- ➡ 主要な財務数値
- ➡ 各種オペレーション数値の進捗状況



2. 第1四半期の各種取組み

- ➡ 新料金プラン加入状況と効果
- ➡ LTEネットワーク・チャネルの強化
- ➡ サービスの拡大



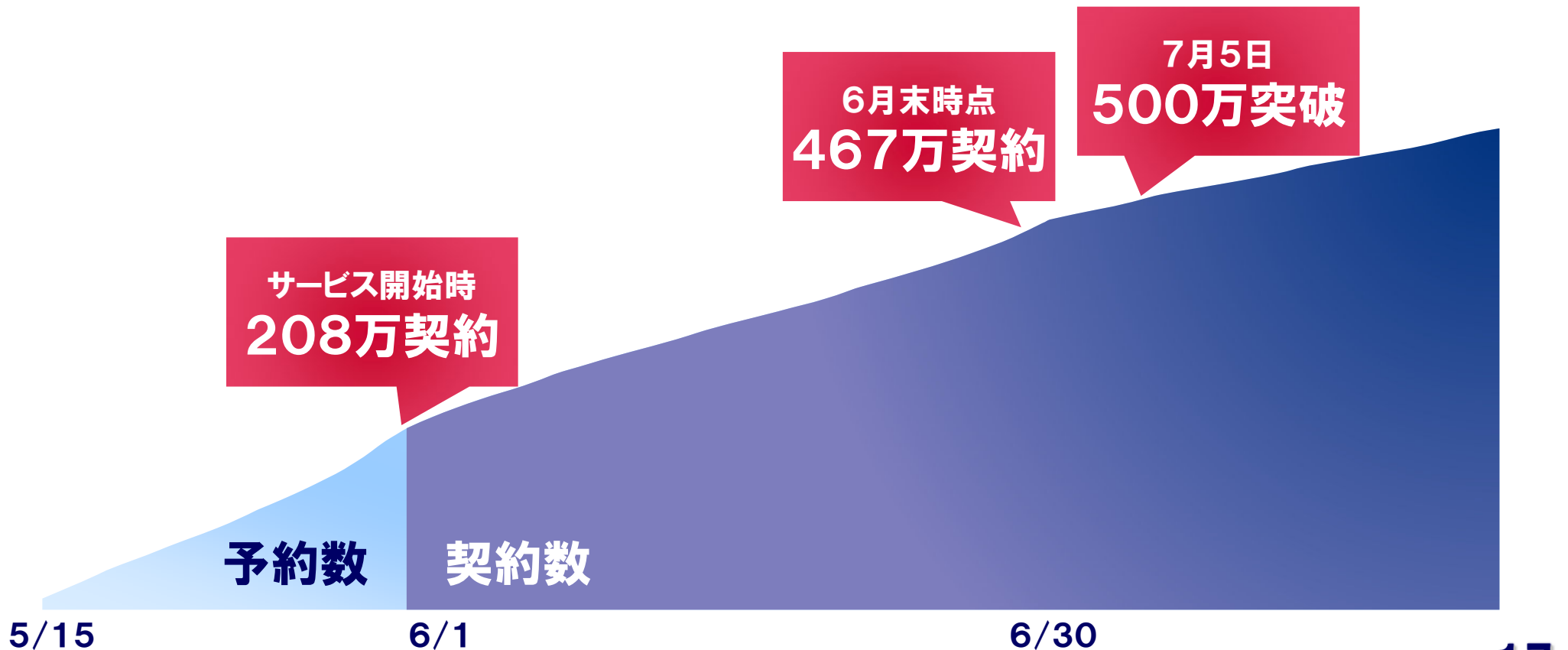
3. 今後の取組み

- ➡ 事業構造改革・セグメント変更・経営体質強化
- ➡ 1Q決算の成果、今後の取組み

新料金プラン 契約数

600万突破へ

カケホーダイ & パケあえる



新料金プランの効果

- 長期利用ユーザにおける高い移行率
- 音声定額の魅力が定着
- 純増数が大幅に拡大（前年同期比 **5.3倍**）
- U25のお客様を中心に解約率が改善（2年半ぶりの **0.6%台**へ）
- 販売費用の適正化（代理店手数料* 前年同期比 **約24%減**）

VoLTE

国内初の高音質通話サービス

6月24日 開始

VoLTE

VoLTE対応済
4機種 販売数
約60万台



GALAXY S5
SC-04F



Xperia™
Z2 SO-03F



AQUOS ZETA
SH-04F



AQUOS PAD
SH-06F



ARROWS
NX F-05F



Xperia™ Z2 Tablet
SO-05F

7月下旬
対応予定

9月下旬
対応予定

iPad

2台目利用を喚起

新料金
プラン対応

カケホーダイ & バケあえる

6月10日
発売開始

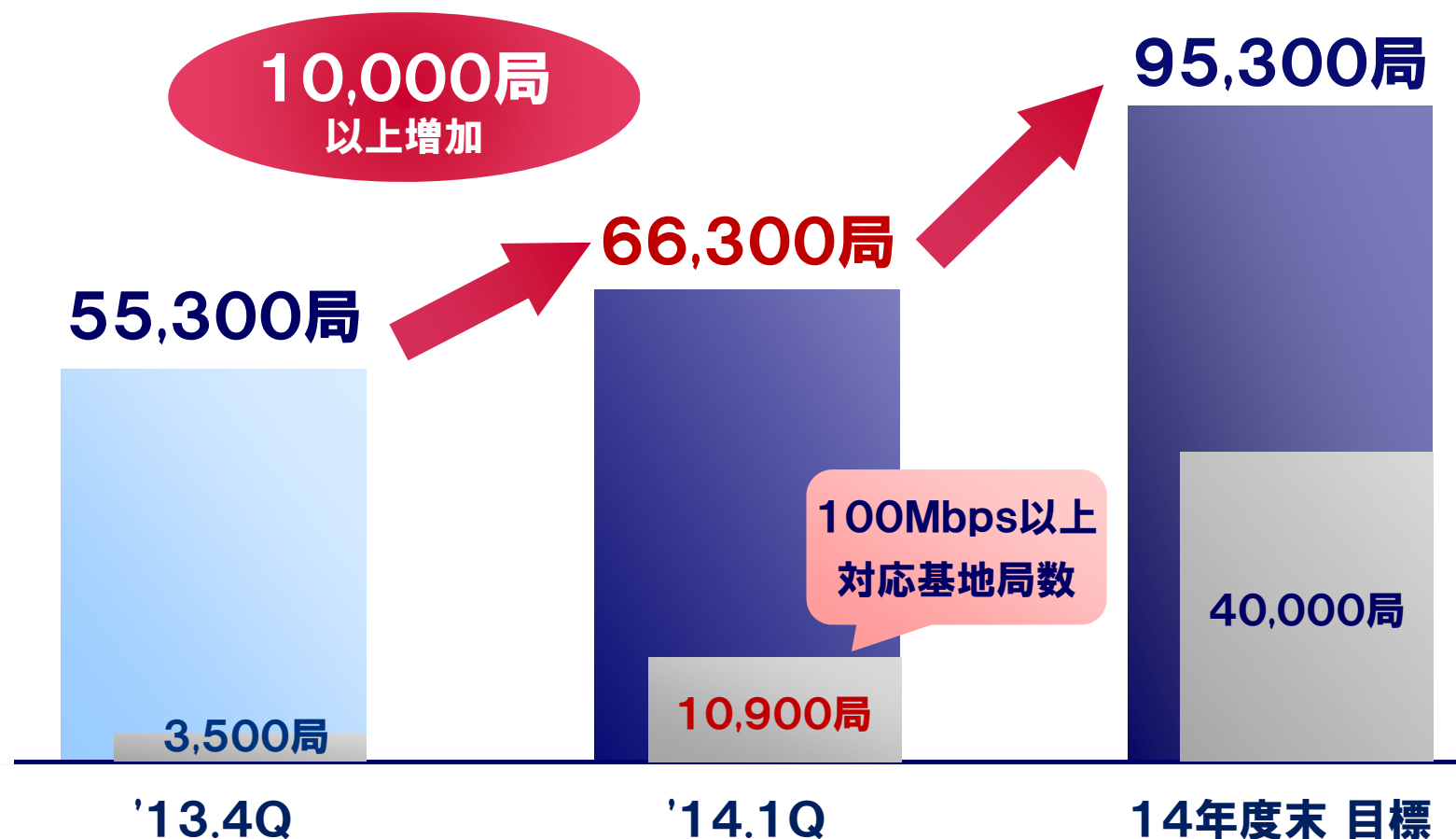
iPad ならデータ量1GBプレゼント



LTE ネットワーク

LTE基地局 順調に拡大中

225Mbpsサービス（LTE-Advanced）14年度中にスタート予定



※通信速度は、受信時最大の数値。技術規格上の最大値で、通信環境等により変化。

ネットワーク 品質評価

満足度も 通信速度も No.1

日経BPコンサルティング社による全国規模ネットワーク調査結果



ネットワーク
満足度

エリア

通話品質

通信品質

No. 1



LTE
ダウンロード速度

全都道府県にて

No. 1

ドコモショップ 評価

おもてなし魅力度 No.1



店舗の魅力で選ぶ

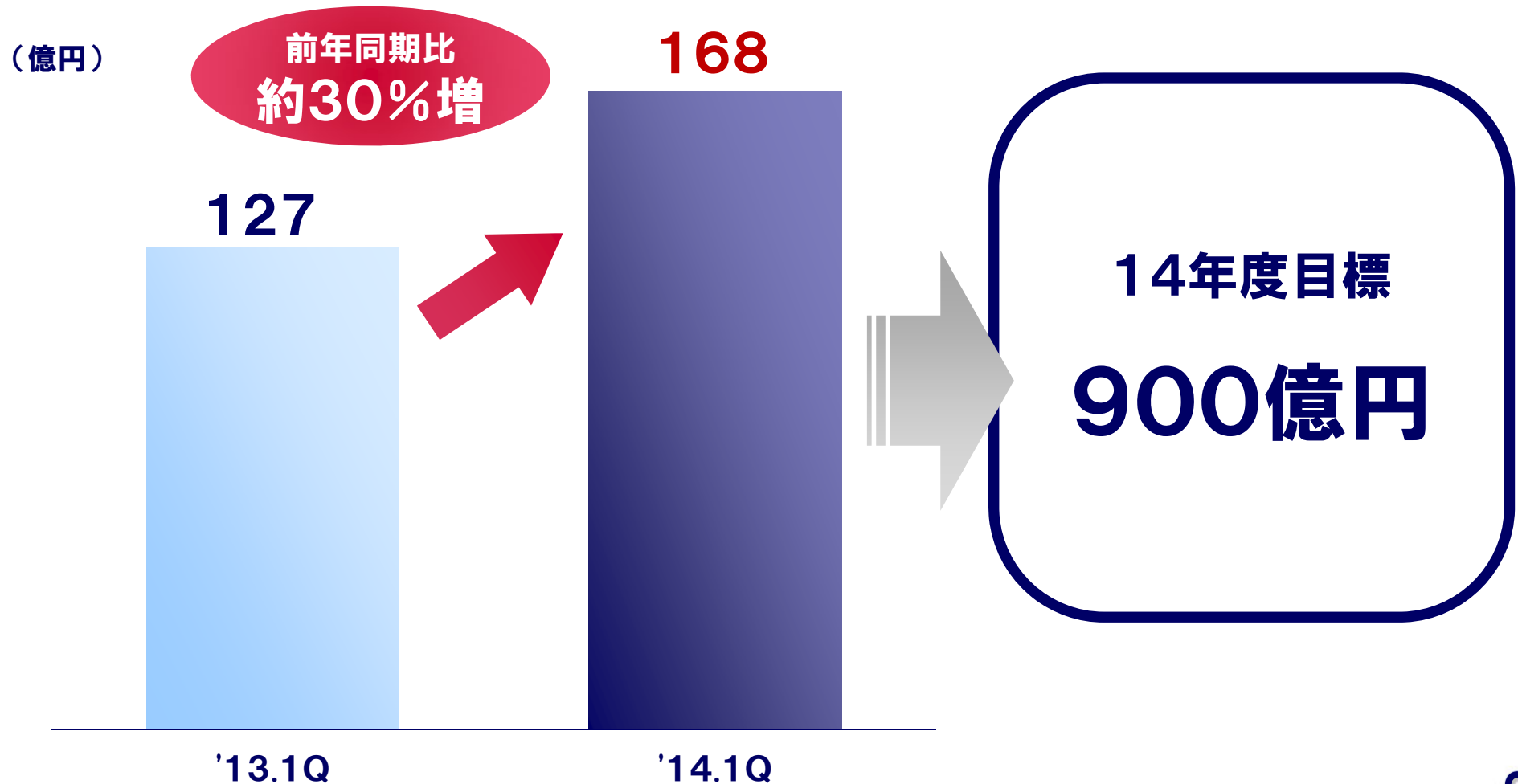
ニッポンの店大賞

おもてなし魅力度第1位



dマーケット 取扱高

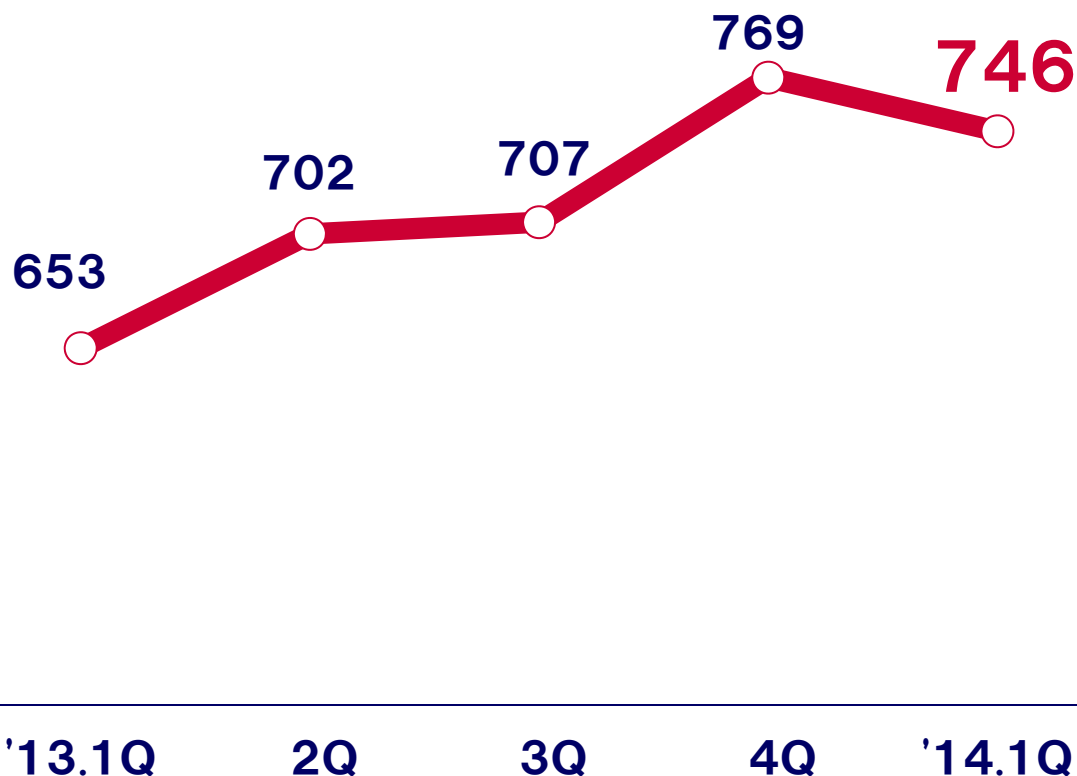
着実に拡大



dマーケット 契約数

更なる拡大をめざす

(万契約)



契約数(6月末時点)

dビデオ 413万契約
dアニメストア 114万契約

NEW **dヒッツ**
月額 500円コース 46万契約
月額 300円コース 154万契約

NEW
dマガジン 9万契約
dキッズ 9万契約

※ dマーケットは月額課金サービスのみ。

サービスの拡充

dマーケットストア 着実に拡大



dヒッツ

4月1日
サービス開始

月額500円サービス

3か月で 46万契約 *1

- ヒット曲満載300の音楽プログラム聞き放題
- 好きな曲を好きな時に視聴できる「myヒッツ」



dマガジン

6月20日
サービス開始

月額400円 雑誌読み放題

1か月で 21万契約 *2

- 人気雑誌80誌が読み放題
- 複数雑誌から同一テーマの記事を探せる

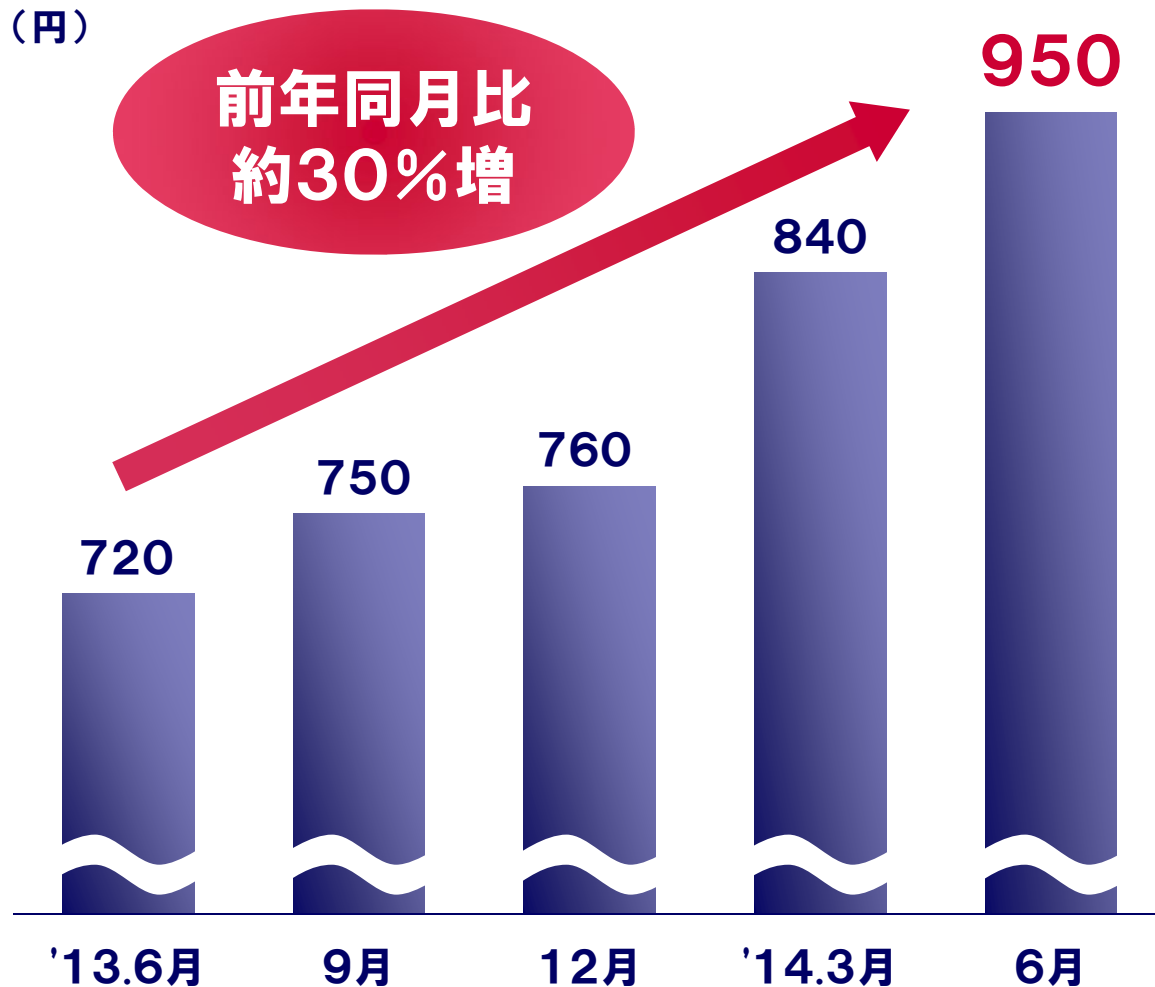
*1 dヒッツ月額500円サービス:2014年6月末時点の契約数

*2 dマガジン:2014年7月19日現在の契約数

dマーケット 1人あたり利用料

お客様のご利用 着実に成長

(円)



主な増加要因

dトラベル

利用者の拡大に伴い
取扱高が急上昇

dヒッツ

月額500円サービス
導入により取扱高拡大



1. 決算概況

- ➡ 主要な財務数値
- ➡ 各種オペレーション数値の進捗状況



2. 第1四半期の各種取組み

- ➡ 新料金プラン加入状況と効果
- ➡ LTEネットワーク・チャネルの強化
- ➡ サービスの拡大



3. 今後の取組み

- ➡ 事業構造改革・セグメント変更・経営体質強化
- ➡ 1Q決算の成果、今後の取組み

事業構造の変革と再構築

変革に向け 新体制スタート

お客様
満足度向上

グループフォーメーションの
最適化・地域密着体制

7月1日 全国9社の
(株)ドコモCSを設立

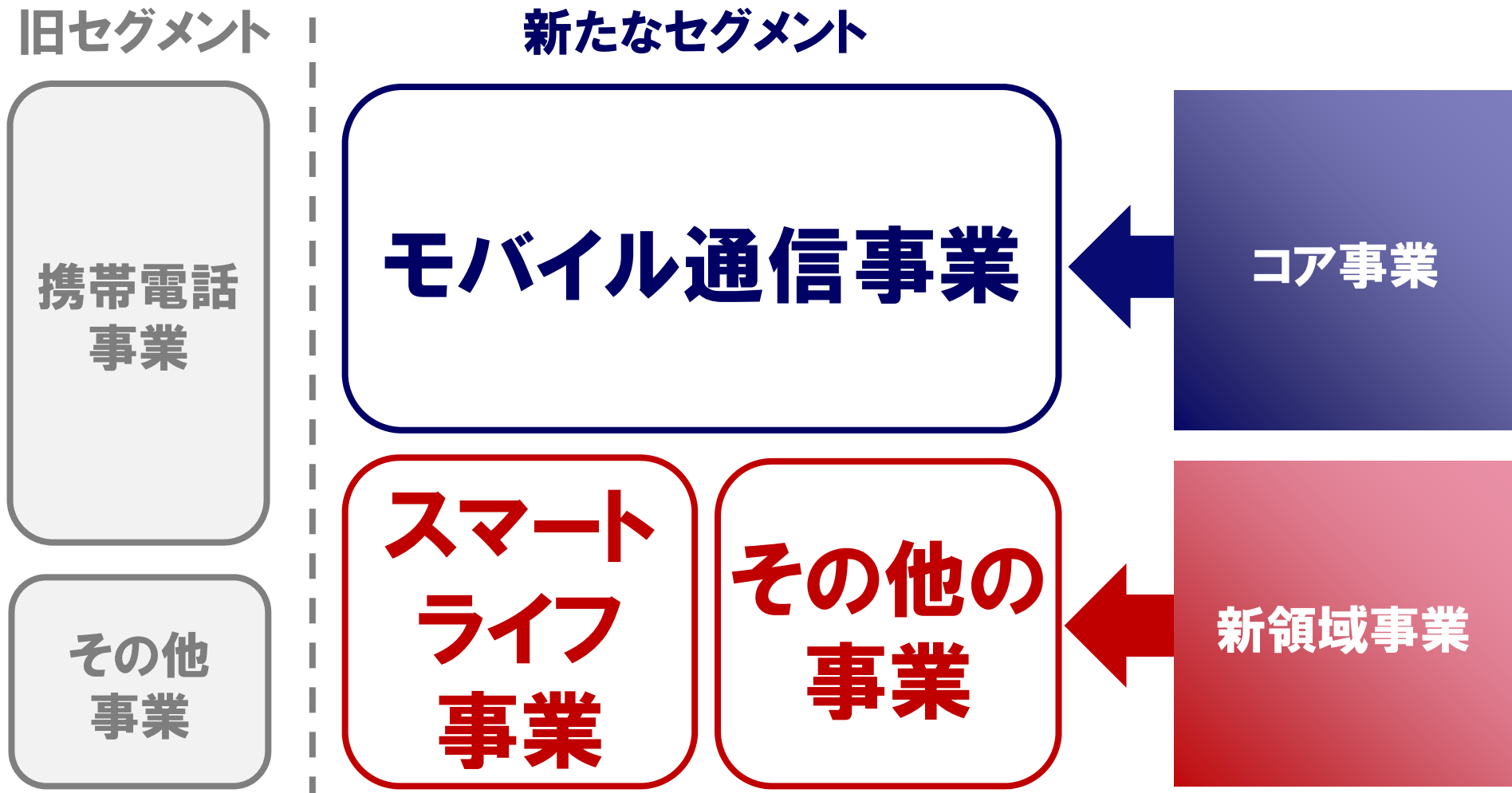
競争力
強化

強化領域へ
リソースシフト

新領域・法人営業事業へ
600人のシフト

セグメント変更

新領域事業の収支を明確化



セグメント数値(実績)

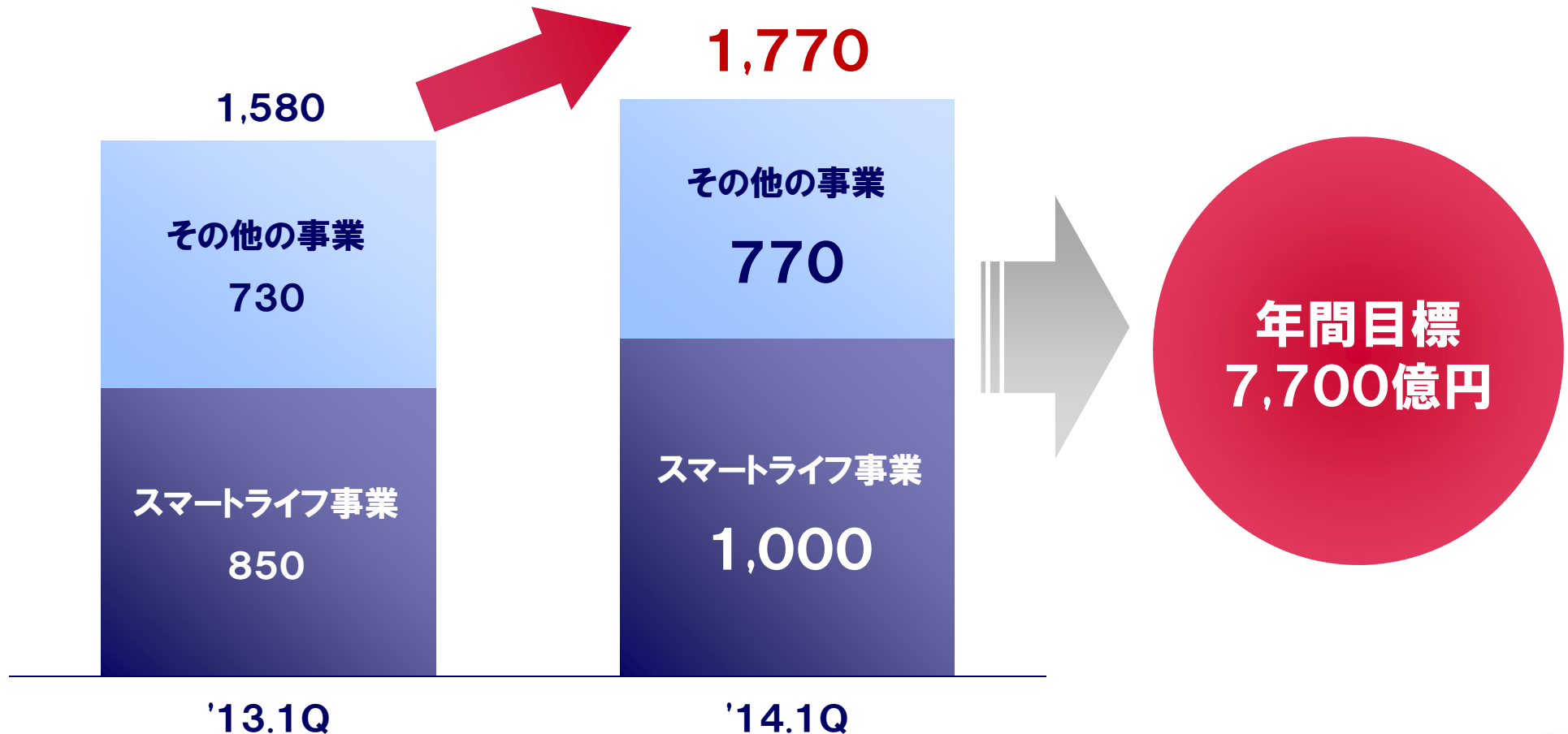
U.S.
GAAP

(億円)		2013年度 1Q (1)	2014年度 1Q (2)	増減 (2) - (1)
モバイル通信 事業	営業収益	9,614	9,052	-562
	営業利益	2,434	2,031	-403
スマートライフ 事業	営業収益	852	996	+144
	営業利益	53	66	+13
その他の 事業	営業収益	728	772	+44
	営業利益	-12	-1	+12

新領域収入の進捗

年間目標に向け 順調に拡大

(億円)

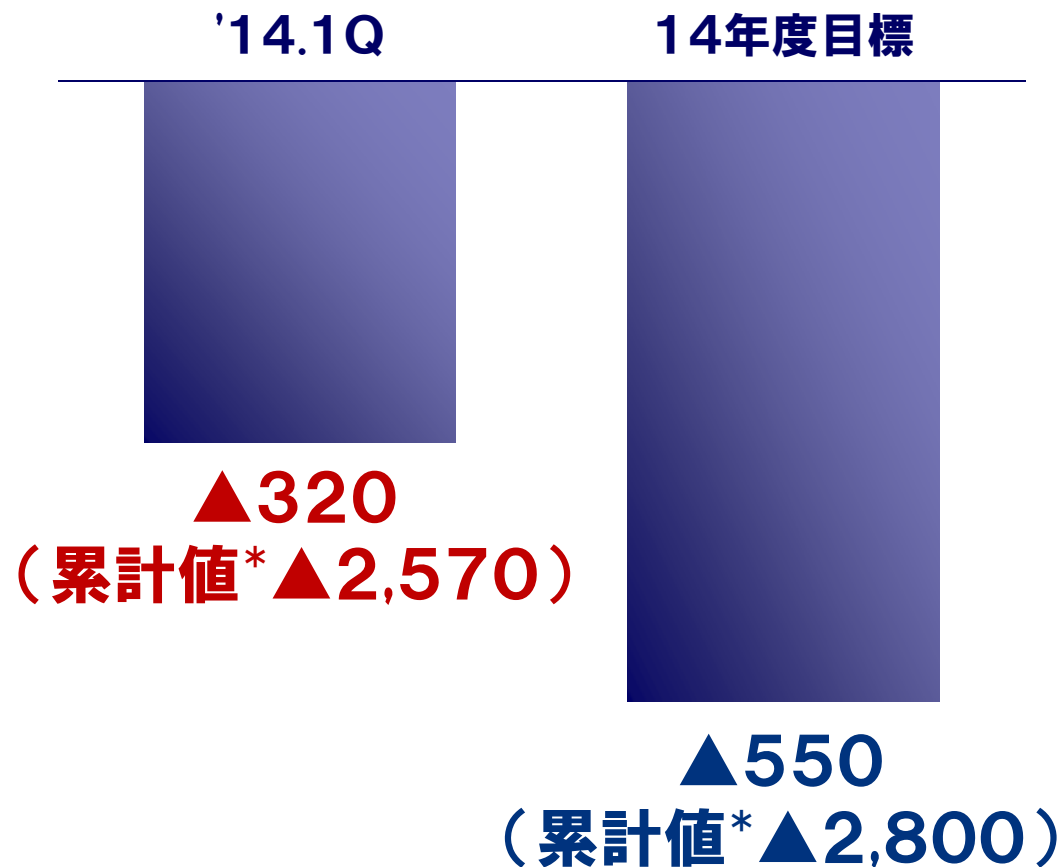


※新たな報告セグメントにおけるセグメント間取引を含んだ金額

経営体質の強化

コスト効率化 順調に推移

(億円)



14年度1Q 削減内訳
(合計320億円、進捗率58%)

- ・機器販売費用 : ▲130億円
- ・償却費・除却費 : ▲30億円
- ・その他の費用 : ▲160億円

* 累計値は12年度からのコスト削減累計額であり、数値は11年度比。

成果

成長軌道の確立に向け 順調な滑り出し

- 新料金プランへの移行が好調に推移
- 純増数・MNP・解約率の大幅改善
- LTEのネットワーク強化が順調に進展
- 国内初 VoLTEの開始
- dマガジン等の開始による dマーケットのストア拡大
- 組織改革により、地域密着体制・強化領域へのリソースシフトを実現

今後の取組み

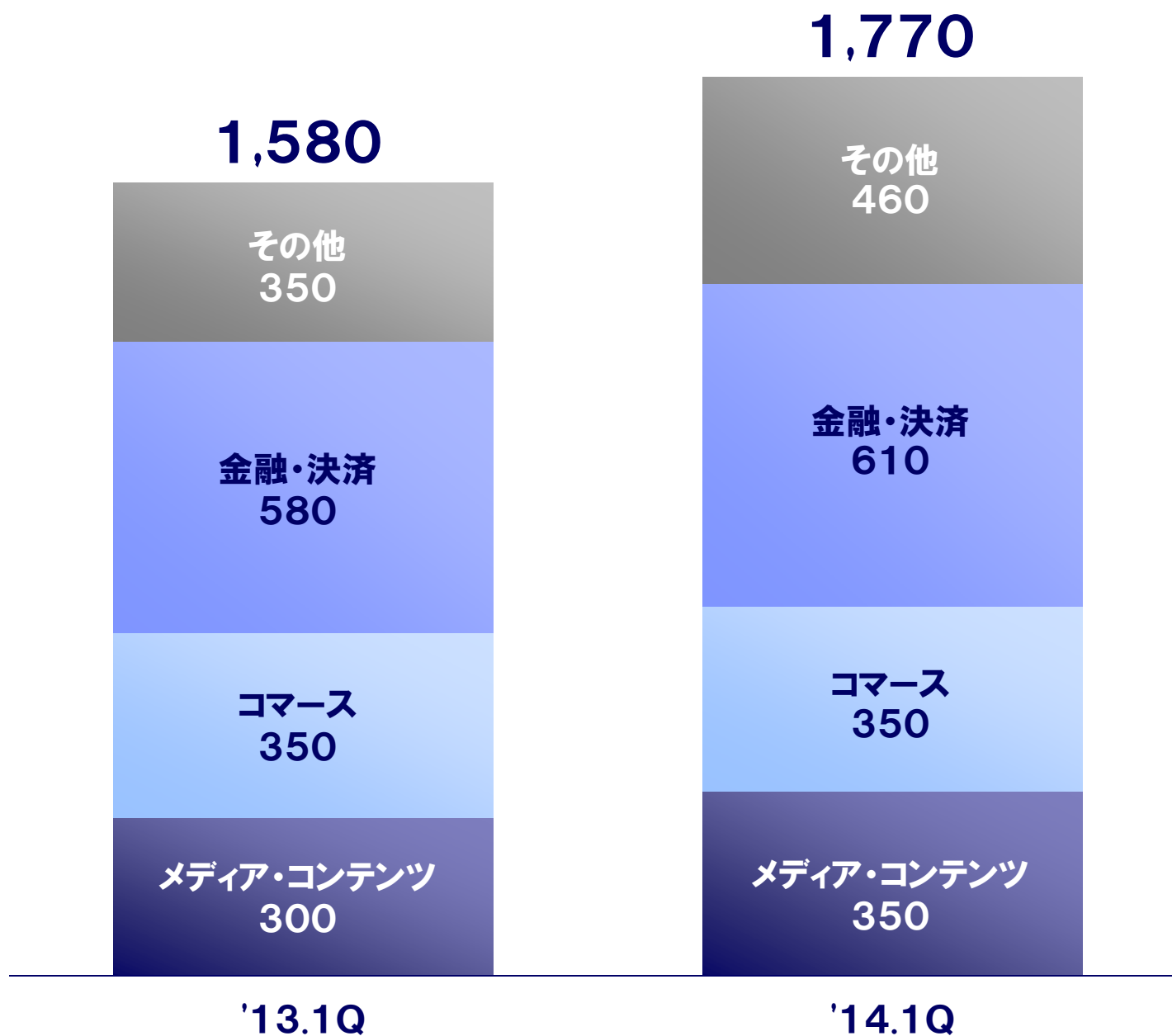
- **新料金プランの更なる浸透**
 - ・ スマートフォン利用者の一層の拡大
 - ・ タブレット等 2台目利用の更なる促進
 - ・ パケット利用の拡大
- **新領域事業の拡大・利益率向上**
- **販売費用の継続的コントロール**
- **光コラボレーションモデルの検討**

NTT
docomo

Appendices

新領域収入の進捗（旧区分）

（億円）



※新たな報告セグメントにおけるセグメント間取引を含んだ金額

新報告セグメントに含まれるサービス等

モバイル通信事業

携帯電話サービス

- ・Xiサービス
 - ・FOMAサービス
 - ・衛星電話サービス
 - ・国際サービス
 - ・端末販売
- 等

スマートライフ事業

dマーケット（メディアコンテンツ、コマース）

- ・動画配信サービス
 - ・音楽配信サービス
 - ・電子書籍サービス
 - ・オンラインショッピングサービス
- 等

金融・決済サービス

- ・クレジットサービス
 - ・料金回収代行
- 等

生活関連サービス

- ・料理教室
 - ・健康管理
 - ・メディカルデータベース
- 等

ショッピングサービス(コマース)

- ・通信販売
 - ・音楽ソフト販売
 - ・食品宅配
- 等

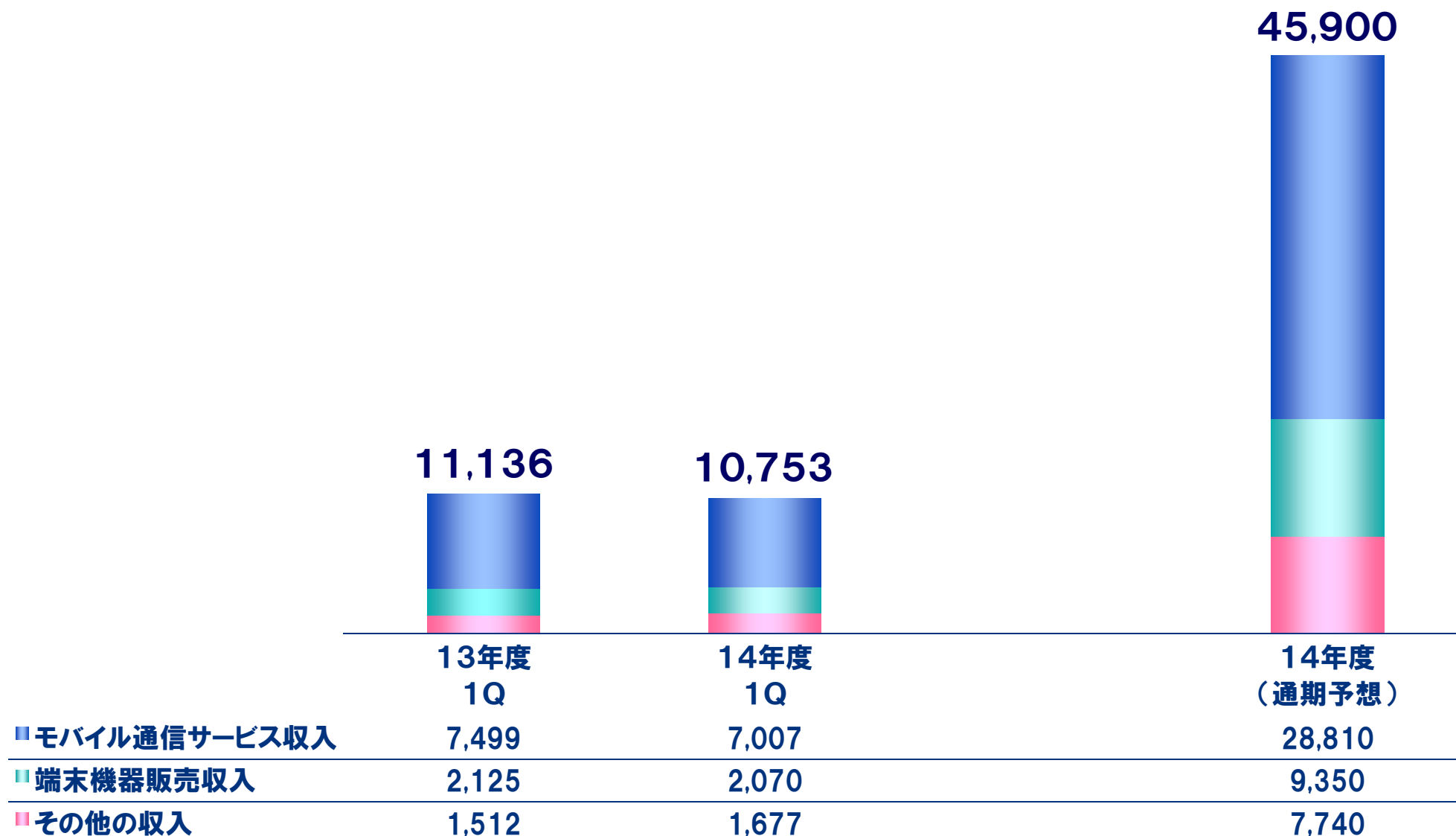
その他の事業

- ・ケータイ補償サービス
 - ・システム開発・販売・保守受託
- 等

営業収益の推移

U.S.
GAAP

(単位:億円)

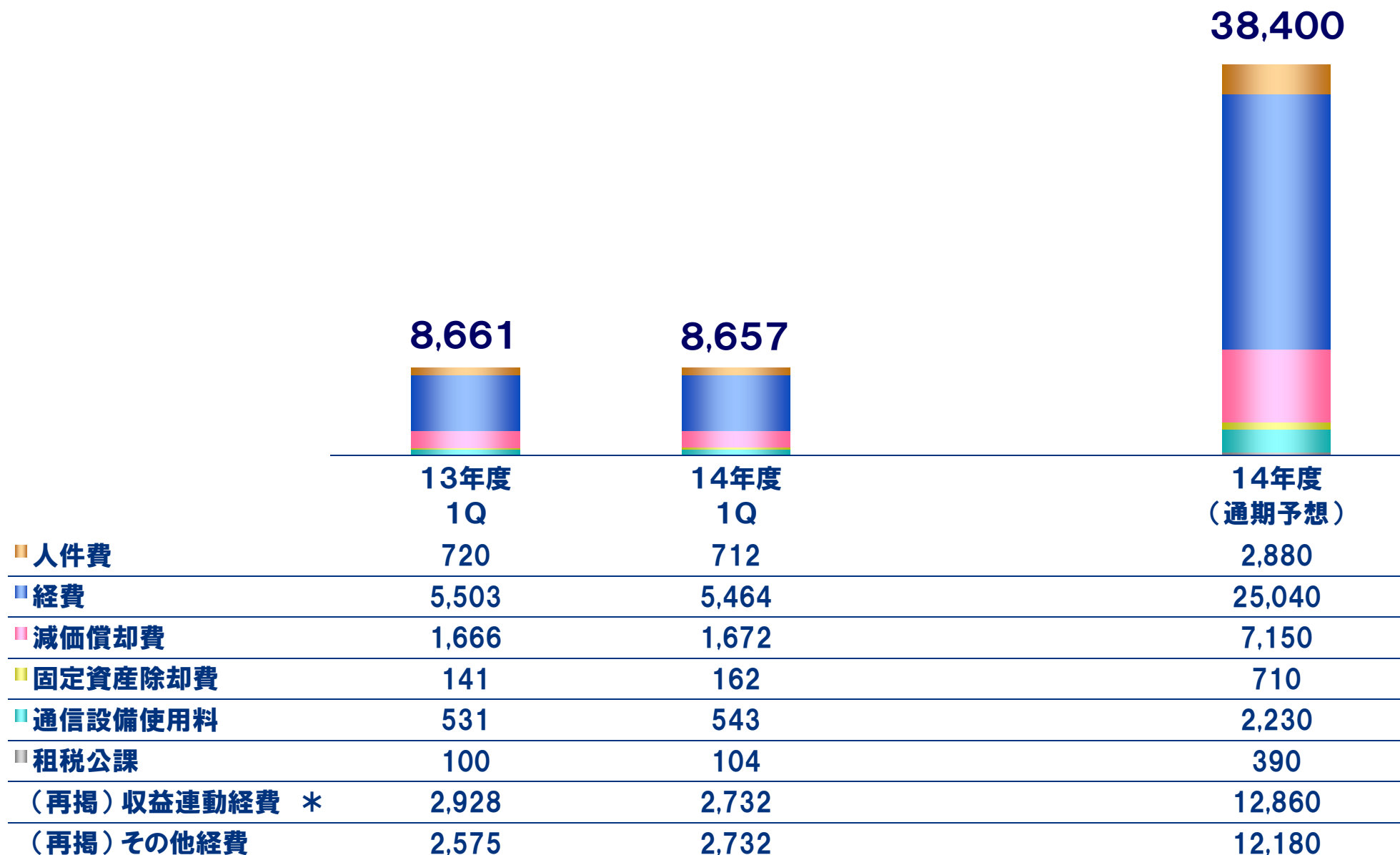


◆「国際サービス収入」は「モバイル通信サービス収入」に含めております

営業費用の推移

U.S.
GAAP

(単位:億円)

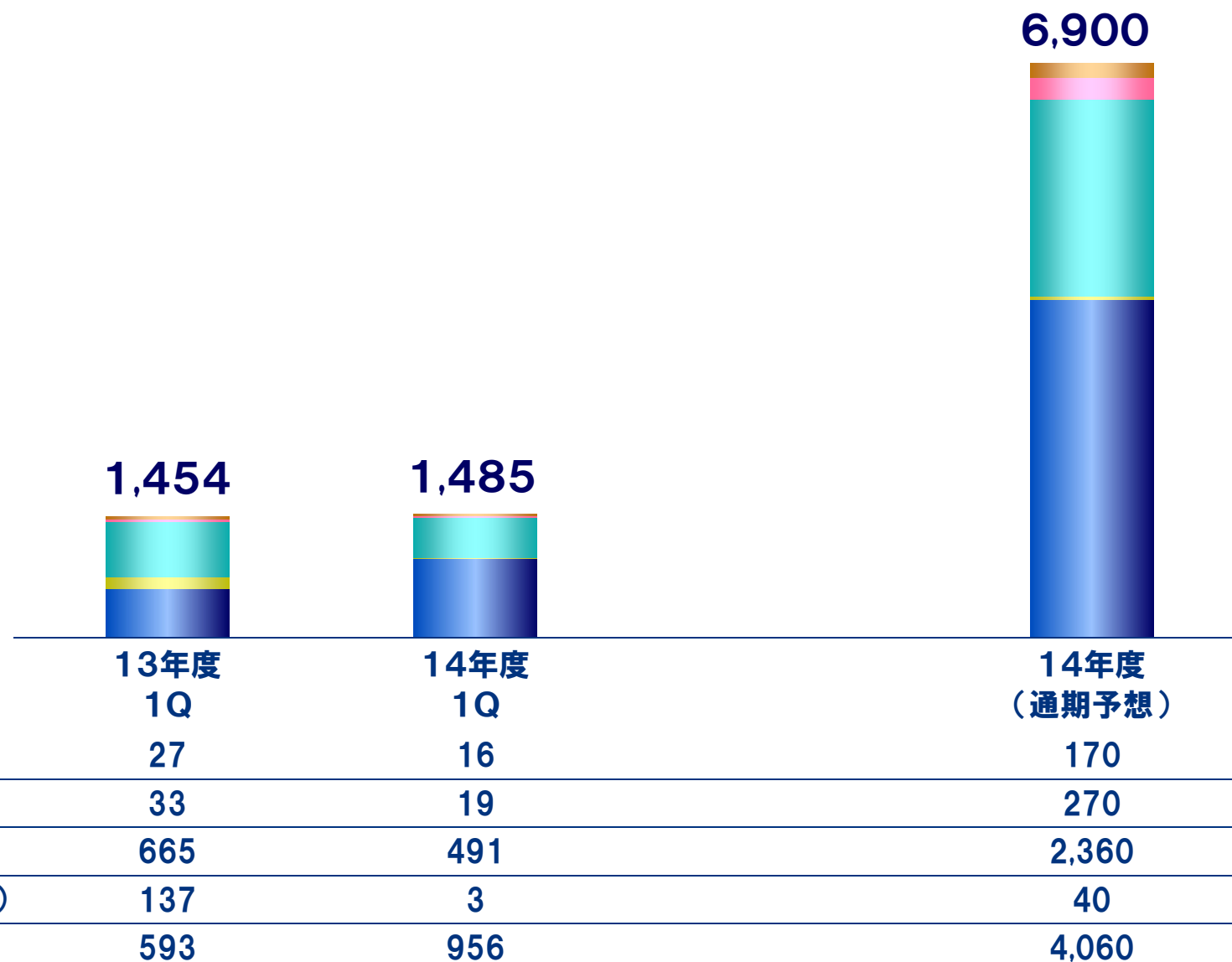


* 収益連動経費 = 端末機器原価 + 代理店手数料 + ロイヤリティプログラム経費

設備投資の推移

U.S.
GAAP

(単位:億円)



◆ 報告セグメントの変更に伴い、13年度1Q実績及び2014年度通期予想の内訳を旧報告セグメントから組替えております。

* 旧報告セグメントにおける「携帯電話事業(LTE)」及び「携帯電話事業(FOMA)」に含まれていた研究開発投資額は、新報告セグメントにおいては主に「モバイル通信事業(その他)」に計上。

オペレーションの状況

		2013年度 1Q (1)	2014年度 1Q (2)	増減 (2) - (1)	2014年度 (通期予想)			
携帯電話	契約数【千】	61,623	63,566	+1,943	66,800			
	(再) FOMA	47,425	39,523	▲7,902	37,000			
	(再) Xi	14,198	24,043	+9,845	29,800			
	(再) iモード	30,689	25,362	▲5,328	22,700			
	(再) spモード	19,921	24,685	+4,764	28,700			
	(再) 通信モジュールサービス	3,204	3,286	+82	-			
	純増数【千】	87	461	+374	3,700			
	販売数【千】 (端末持込分含む)	販売数	5,393	5,156	▲237	-		
			Xi	新規	860	1,160	+300	-
				契約変更	2,021	1,388	▲634	-
		機種変更	396	1,026	+630	-		
		FOMA	新規	815	577	▲238	-	
			契約変更	16	31	+16	-	
	機種変更		1,284	973	▲311	-		
	解約率【%】	0.86	0.67	▲0.19	-			
	総合ARPU【円】	4,610	4,300	▲310	4,390			
	音声ARPU【円】	1,470	1,210	▲260	1,240			
	パケットARPU【円】	2,680	2,580	▲100	2,620			
	スマートARPU【円】	460	510	+50	530			
	MOU【分】	109	99	▲10	-			

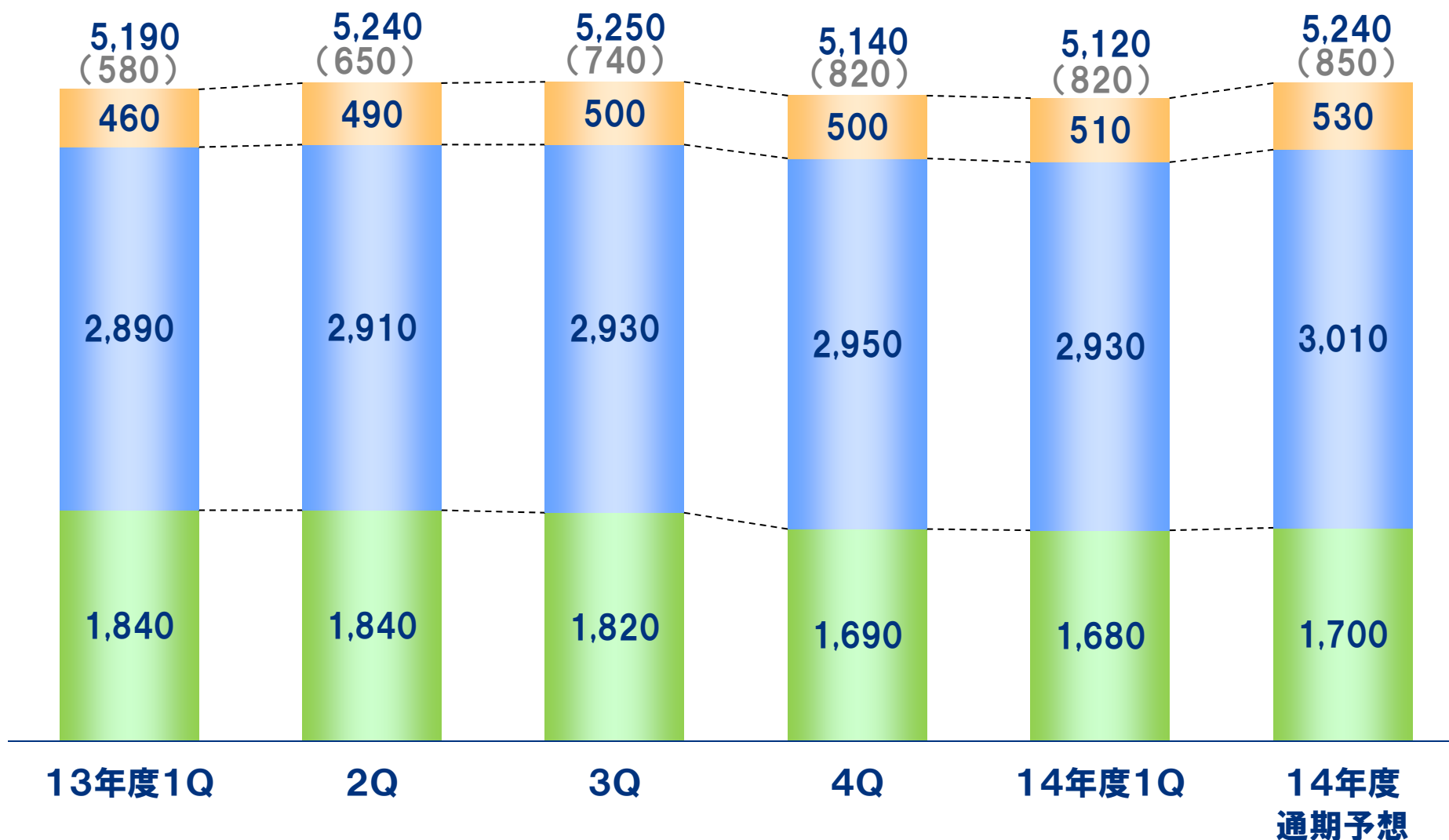
主なサービスの状況

		2013年度 4Q ⁽¹⁾	2014年度 1Q ⁽²⁾	増減 (2) - (1)
dマーケット				
	dビデオ 契約数 (万契約)	441	413	▲28
	dヒッツ 契約数 (万契約)	208	200	▲8
	dアニメストア 契約数 (万契約)	115	114	▲1
	dキッズ 契約数 (万契約)	5	9	+4
	dマガジン 契約数 (万契約)	-	9	-
ドコモサービスパック				
	おすすめパック (万契約)	292	315	+23
	あんしんパック (万契約)	446	540	+94
その他サービス				
	カラダのキモチ (万契約)	41	44	+3
	NOTTV (万契約)	161	164	+3

総合ARPU (月々サポート影響除き)

(単位:円)

■音声ARPU ■パケットARPU ■スマートARPU



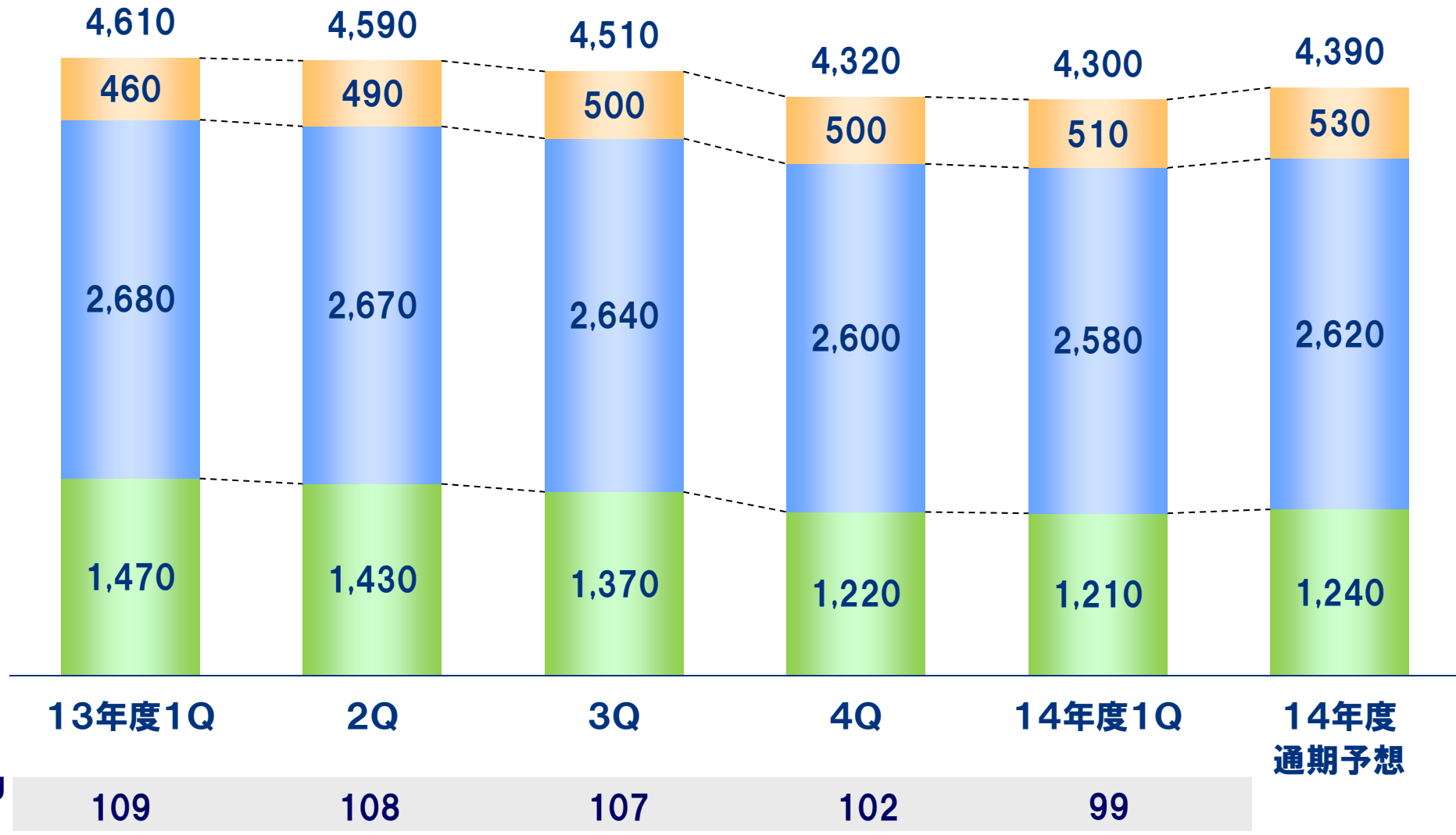
- ◆ スマートARPUへは、月々サポート影響はありません。
- ◆ 本資料に記載のARPUについては、新たなARPUの定義に基づき算出しています。
- ◆ ARPUの定義および算出方法については、本資料の「ARPU・MOUの定義および算出方法について」をご参照ください。

※ ()内の数値は月々サポート影響

総合ARPU ・ MOU

■音声ARPU ■パケットARPU ■スマートARPU

(単位:円)



◆ 本資料に記載のARPUについては、新たなARPUの定義に基づき算出しています。
 ◆ ARPU・MOUの定義および算出方法については、本資料の「ARPU・MOUの定義および算出方法について」をご参照ください。

主要な財務指標

	2013年度 1Q	2014年度 1Q	2013年度 期末	2014年度 期末 (予想)
収益性・効率性に関する指標				
EBITDA (億円)	4,204	3,867	15,722	14,990
EBITDAマージン (%)	37.8	36.0	35.2	32.7
フリー・キャッシュ・フロー (億円)	168	▲241	2,572	2,800
ROE (%) ※当社に帰属する当期純利益÷株主資本*	2.9	2.4	8.4	8.7
ROCE (%) ※営業利益÷(株主資本+有利子負債)*	4.4	3.6	14.3	13.1
安全性に関する指標				
株主資本比率 (%) ※株主資本÷総資産	76.5	77.8	75.2	75.0
D/E レシオ (倍) ※有利子負債÷株主資本	0.045	0.041	0.041	0.041
有利子負債/EBITDA倍率 (倍)	—	—	0.15	0.15
株式価値に関する指標				
EPS (円) ※1株当り当社に帰属する当期純利益	—	—	112.07	120.4
PER (倍) ※時価総額÷当社に帰属する当期純利益	—	—	14.53	—
PBR (倍) ※時価総額÷株主資本	1.2	1.3	1.2	—
配当性向 (%)	—	—	53.5	49.8
配当利回り (%) 年間配当金額÷期末株価	—	—	3.7	—
時価総額 (億円) 期末株価×発行済み株式数(自己株式除く)	63,902	71,822	67,509	—

ROE 及び ROCEの計算に使用している株主資本及び有利子負債は前期末と当期末の平均値
 * 2014年度期末予想について、2014年4月25日に当社取締役会で決議した取得株数:3億2,000万株(上限)、取得総額:5,000億円(上限)の自己株式を取得する前提の数値



NTT
docomo

ARPU・MOUの定義および算出方法

① ARPU・MOUの定義

a. ARPU (Average monthly Revenue Per Unit) : 1契約あたり月間平均収入

1契約あたり月間平均収入(ARPU)は、1契約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使われています。ARPUはモバイル通信サービスおよびその他の営業収入の一部を、当該期間の稼動契約数で割って算出されています。こうして得られたARPUは1契約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。なお、ARPUの分子に含まれる収入は米国会計基準により算定しています。

b. MOU (Minutes of Use) : 1契約あたり月間平均通話時間

② ARPUの算定式

総合ARPU : 音声ARPU + パケットARPU + スマートARPU

- ・音声ARPU : 音声ARPU関連収入 (基本使用料、通話料) ÷ 稼動契約数
- ・パケットARPU : パケットARPU関連収入 (月額定額料、通信料) ÷ 稼動契約数
- ・スマートARPU : その他の営業収入の一部 (コンテンツ関連収入、料金回収代行手数料、端末補償サービス収入、広告収入等) ÷ 稼動契約数

③ 稼動契約数の算出方法

当該期間の各月稼動契約数 ((前月末契約数 + 当月末契約数) ÷ 2) の合計

(注) 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」及び「ドコモビジネスランシーバー」は、ARPU及びMOUの算定上、収入、契約数ともに含めていません。

財務指標(連結)の調整表 ①

(単位:億円)

1. EBITDA、EBITDAマージン

	2014年3月期 通期	2014年3月期 第1四半期	2015年3月期 第1四半期
a. EBITDA	15,722	4,204	3,867
減価償却費	△ 7,187	△ 1,666	△ 1,672
有形固定資産売却・除却損	△ 343	△ 63	△ 98
営業利益	8,192	2,475	2,096
営業外損益(△費用)	139	50	28
法人税等	△ 3,080	△ 961	△ 735
持分法による投資損益(△損失)	△ 691	3	△ 36
控除:非支配持分に帰属する当期純損益(△利益)	88	14	10
b.当社に帰属する当期純利益	4,647	1,580	1,364
c.営業収益	44,612	11,136	10,753
EBITDAマージン (=a/c)	35.2%	37.8%	36.0%
売上高当期純利益率 (=b/c)	10.4%	14.2%	12.7%

(注) 当社が使用しているEBITDA及びEBITDAマージンは、米国証券取引委員会(SEC)レギュレーション S-K Item10(e) で用いられているものとは異なっています。従って、他社が用いる同様の指標とは比較できないことがあります。

2. ROCE (税引前)

(単位:億円)

	2014年3月期 通期	2014年3月期 第1四半期	2015年3月期 第1四半期
a. 営業利益	8,192	2,475	2,096
b. 使用総資本	57,480	56,489	58,784
ROCE (税引前) (=a/b)	14.3%	4.4%	3.6%

(注) 使用総資本=(前期末株主資本+当第1四半期末株主資本)/2+(前期末有利子負債+当第1四半期末有利子負債)/2

有利子負債=1年以内返済予定長期借入債務+短期借入金+長期借入債務

(2014年3月期第1四半期:実効税率38.1%、2015年3月期第1四半期:実効税率35.8%)

財務指標(連結)の調整表 ②

(単位:億円)

3. フリー・キャッシュ・フロー (資金運用に伴う増減除く)

	2014年3月期 通期	2014年3月期 第1四半期	2015年3月期 第1四半期
営業活動によるキャッシュ・フロー	10,006	2,416	1,965
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 7,036	△ 2,074	△ 2,358
フリー・キャッシュ・フロー	2,971	342	△ 394
資金運用に伴う増減(注)	399	174	△ 153
フリー・キャッシュ・フロー (資金運用に伴う増減除く)	2,572	168	△ 241

(注) 資金運用に伴う増減とは、期間3ヵ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です。

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い可能性があります。その原因となる潜在的风险や不確定要因としては以下の事項があり、これら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ます。また、潜在的风险や不確定要因はこれらに限られるものではありませんのでご注意ください。

1. 携帯電話の番号ポータビリティ、訴求力のある端末の展開、新規事業者の参入、他の事業者間の統合など、通信業界における他の事業者等及び他の技術等との競争の激化や競争レイヤーの広がりをはじめとする市場環境の変化に関連して、当社グループが獲得・維持できる契約数が抑制されたり、当社グループの想定以上にARPUの水準が逡減し続けたり、コストが増大したり、想定していたコスト削減ができない可能性があること
2. 当社グループが提供している、あるいは新たに導入・提案するサービス・利用形態・販売方式が十分に展開できない場合や想定以上に費用が発生してしまう場合、当社グループの財務に影響を与えたり、成長が制約される可能性があること
3. 種々の国内外の法令・規制・制度等の導入や変更または当社グループへの適用等により、当社グループの事業運営に制約が課されるなど悪影響が発生し得ること
4. 当社グループが使用可能な周波数及び設備に対する制約に関連して、サービスの質の維持・増進や、顧客満足度の継続的獲得・維持に悪影響が発生したり、コストが増加する可能性があること
5. 当社グループが採用する移動通信システムに関する技術や周波数帯域と互換性のある技術や周波数帯域を他の移動通信事業者が採用し続ける保証がなく、当社グループの国際サービスを十分に提供できない可能性があること
6. 当社グループの国内外の投資、提携及び協力関係や、新たな事業領域への出資等が適正な収益や機会をもたらす保証がないこと
7. 当社グループや他の事業者等の商品やサービスの不具合、欠陥、不完全性等に起因して問題が発生し得ること
8. 当社グループの提供する商品・サービスの不適切な使用等により、当社グループの信頼性・企業イメージに悪影響を与える社会的問題が発生し得ること
9. 当社グループまたは業務委託先等における個人情報を含む業務上の機密情報の不適切な取り扱い等により、当社グループの信頼性・企業イメージの低下等が発生し得ること
10. 当社グループ等が事業遂行上必要とする知的財産権等の権利につき当該権利の保有者よりライセンス等を受けられず、その結果、特定の技術、商品またはサービスの提供ができなくなったり、当社グループが他者の知的財産権等の権利の侵害を理由に損害賠償責任等を負う可能性があること、また、当社グループが保有する知的財産権等の権利が不正に使用され、本来得られるライセンス収入が減少したり、競争上の優位性をもたらすことができない可能性があること
11. 自然災害、電力不足等の社会インフラの麻痺、有害物質の拡散、テロ等の災害・事象・事件、及び機器の不具合等やソフトウェアのバグ、ウイルス、ハッキング、不正なアクセス、サイバー攻撃、機器の設定誤り等の人為的な要因により、当社グループのサービス提供に必要なネットワークや販売網等の事業への障害が発生し、当社グループの信頼性・企業イメージが低下したり、収入が減少したり、コストが増大する可能性があること
12. 無線通信による健康への悪影響に対する懸念が広まることあり得ること
13. 当社の親会社である日本電信電話株式会社が、当社の他の株主の利益に反する影響力を行使することがあり得ること

本資料に掲載されている会社名、ロゴ、製品名、サービス名およびブランドなどは、株式会社 NTTドコモまたは該当する各社の登録商標または商標です。

・ iPadは Apple Inc.の商標です。