



**2014年度 第2四半期
決算**

2014年10月31日

1. 決算概況

- ◆ 主要な財務数値
- ◆ オペレーションの状況

2. 業績予想の見直し

- ◆ 業績予想の見直し・要因
- ◆ 下期の取組み

3. 利益回復に向けた中期目標

上期 決算概況



対前年同期 減収減益 オペレーション数値の改善が継続

◆ 財務関連

- 営業収益 : 21,730億円 (前年同期比 : -1.2%)
- 営業利益 : 3,996億円 (前年同期比 : -15.5%)

◆ オペレーション関連

- 新料金プラン契約数 : 943万契約
- 純増数 : 119万契約 (前年同期比 : 約5倍)
- スマートフォン利用数 : 2,640万契約 (前年同期比 : 約1.2倍)

主要な財務数値

U.S.
GAAP

(億円)	2013年度 上期 (1)	2014年度 上期(2)	増減 (2) - (1)
営業収益	21,990	21,730	-260
営業費用	17,258	17,734	+476
営業利益	4,732	3,996	-736
当社に帰属する四半期純利益	3,004	2,595	-409
EBITDAマージン (%) *1	37.6	34.2	-3.4
設備投資	3,018	2,925	-92
フリー・キャッシュ・フロー *1 *2	1,993	1,435	-558

*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

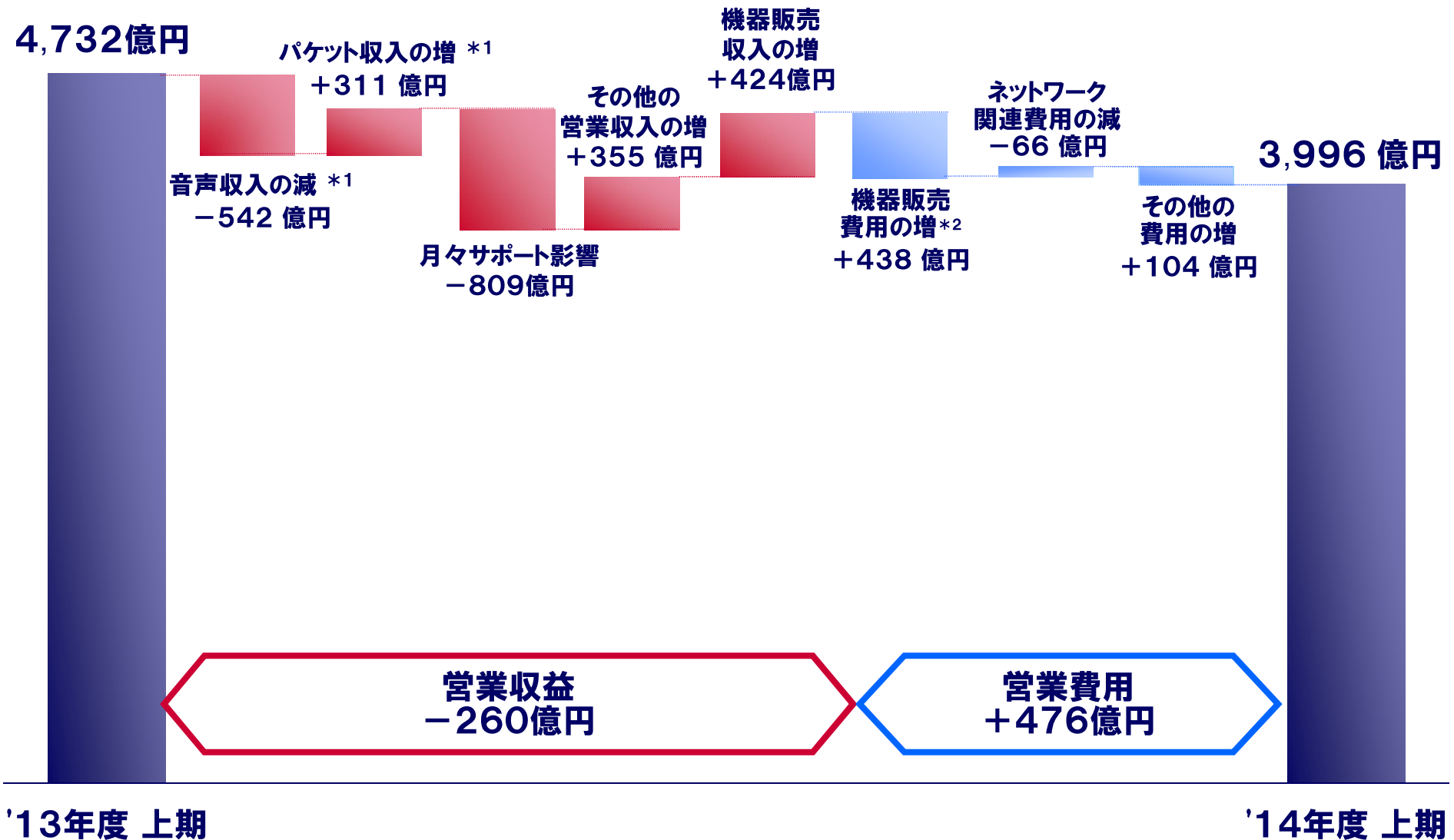
セグメント別 実績

U.S.
GAAP

		(億円)	2013年度 上期 (1)	2014年度 上期 (2)	増減 (2) - (1)
新領域事業	モバイル通信 事業	営業収益	18,894	18,240	-654
		営業利益	4,667	3,846	-821
	スマートライフ 事業	営業収益	1,739	2,050	+311
		営業利益	78	123	+46
	その他の 事業	営業収益	1,482	1,581	+100
		営業利益	-13	27	+40

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

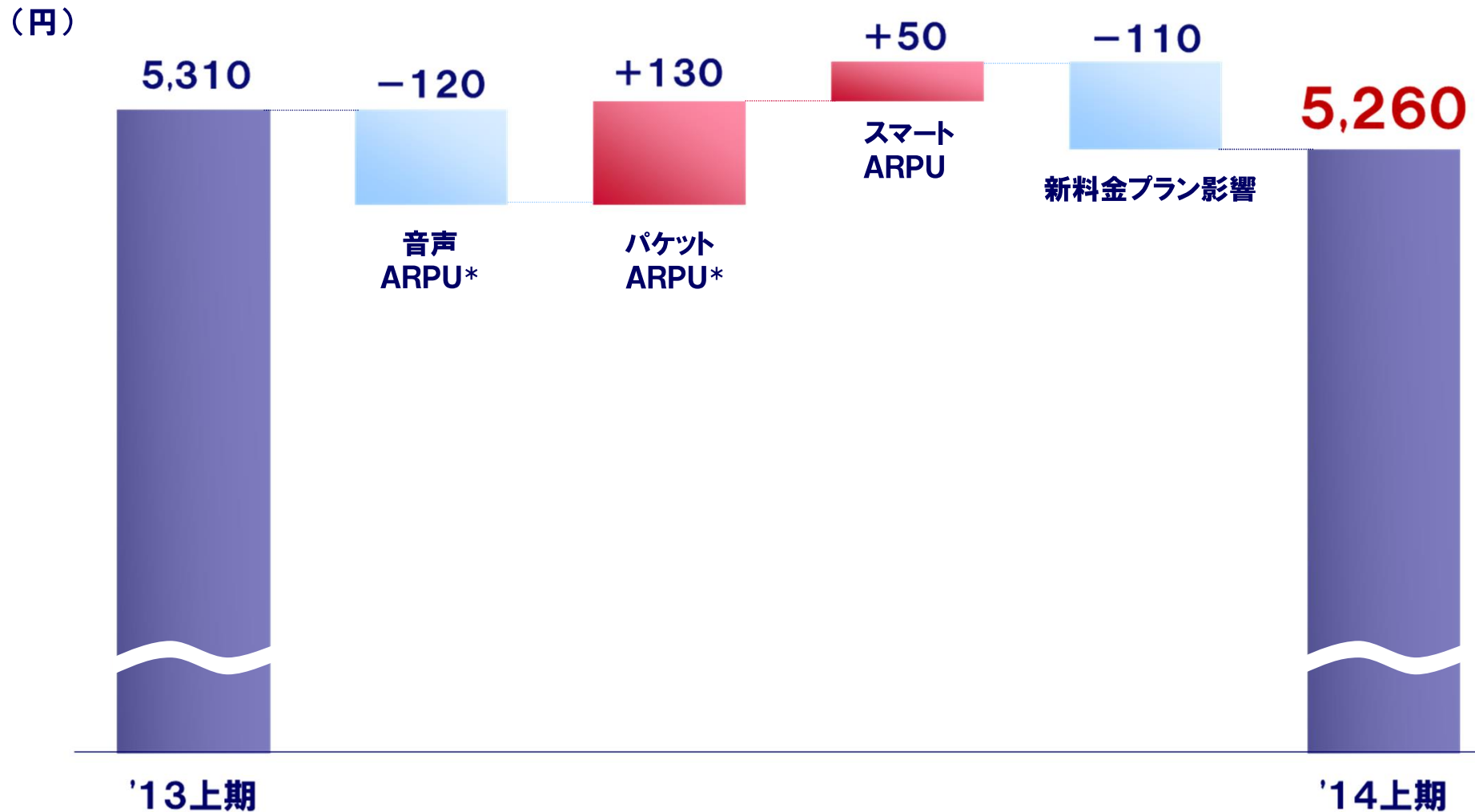
新料金プラン

契約数 1,000万突破



ARPU 状況 (月々サポート影響除き)

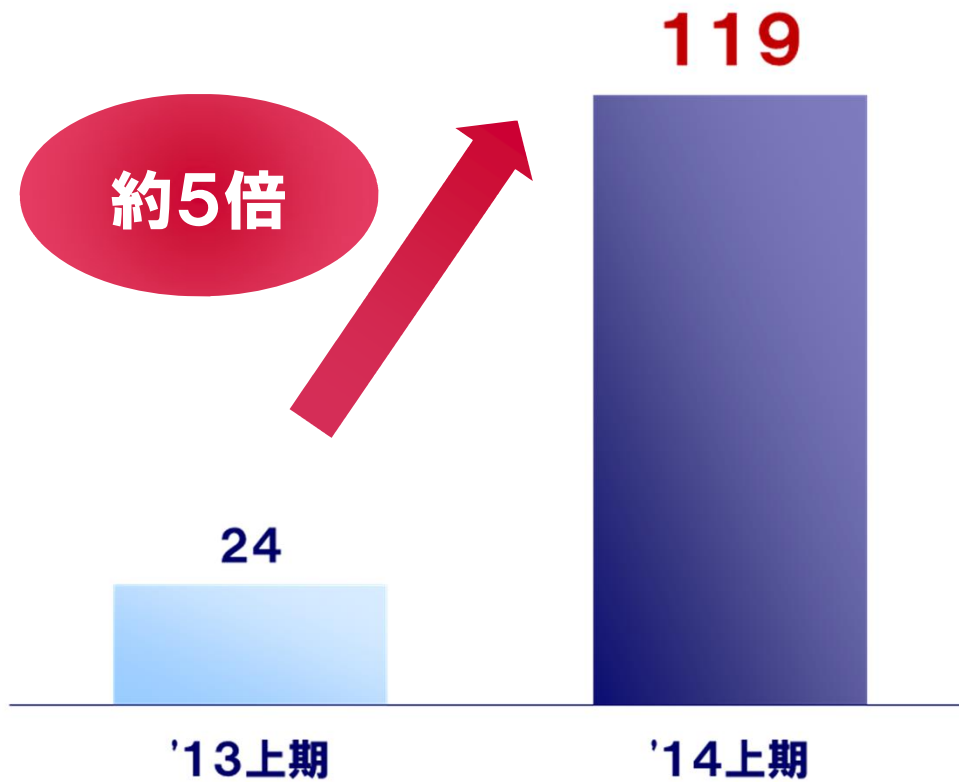
新料金プラン影響が先行



◆ 2014年度第2四半期よりARPUの算定方法を変更。(それに伴い、2013年度上期のARPU実績数値も変更)
◆ ARPUの定義については、本資料の「ARPU・MOUの定義および算出方法について」をご参照。 * 新料金プラン影響除く

純増数

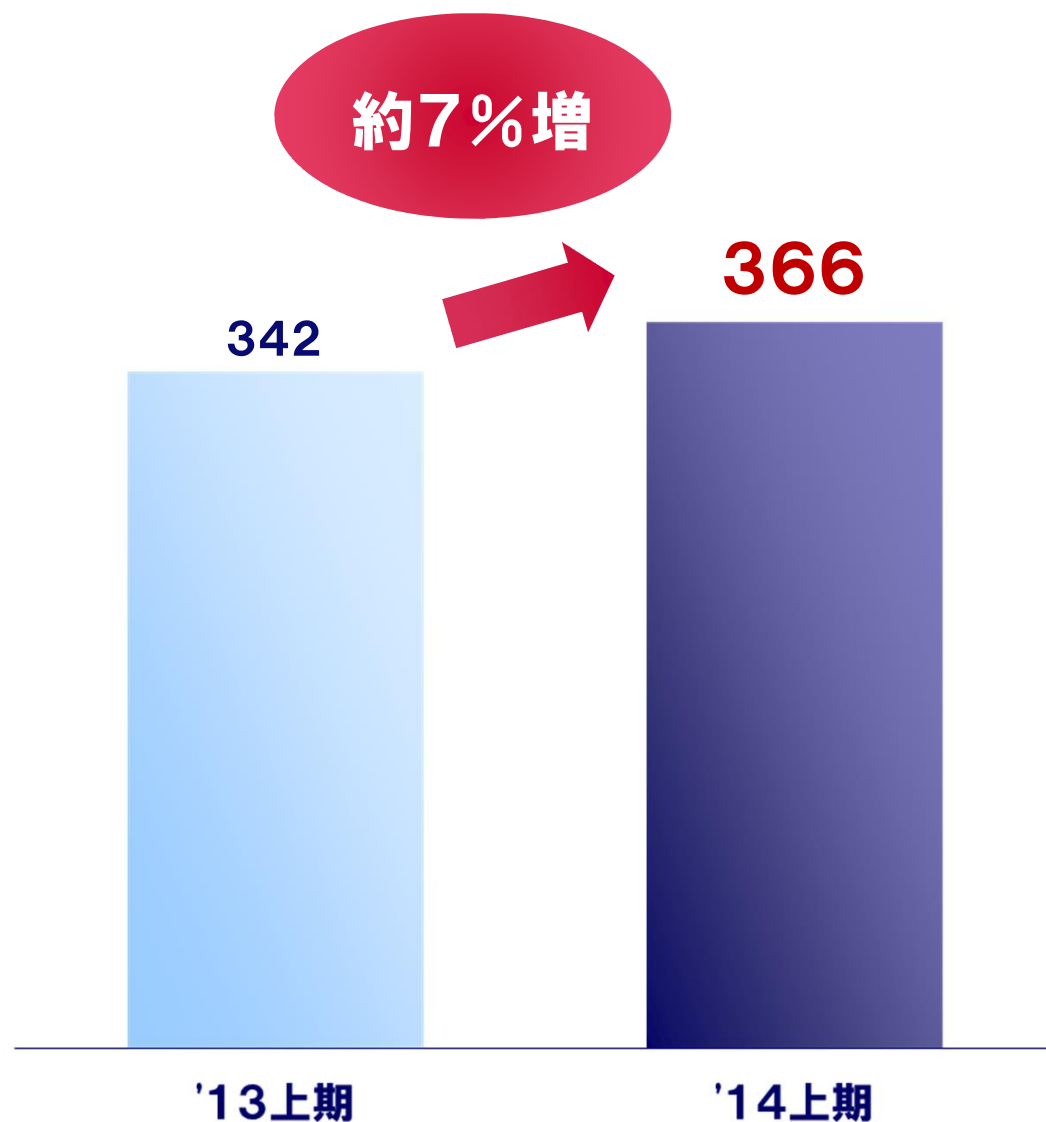
(万契約)



前年同期比
大幅増加

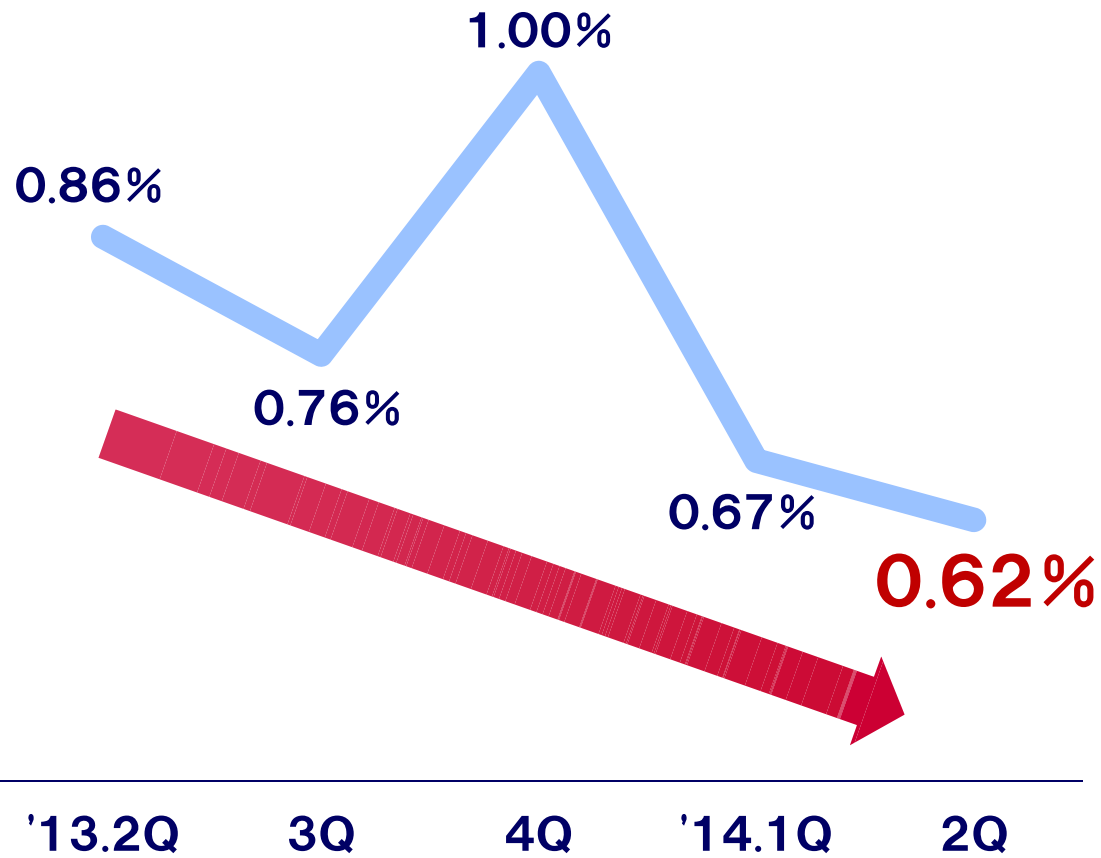
新規販売数

(万契約)



前年同期比
増加

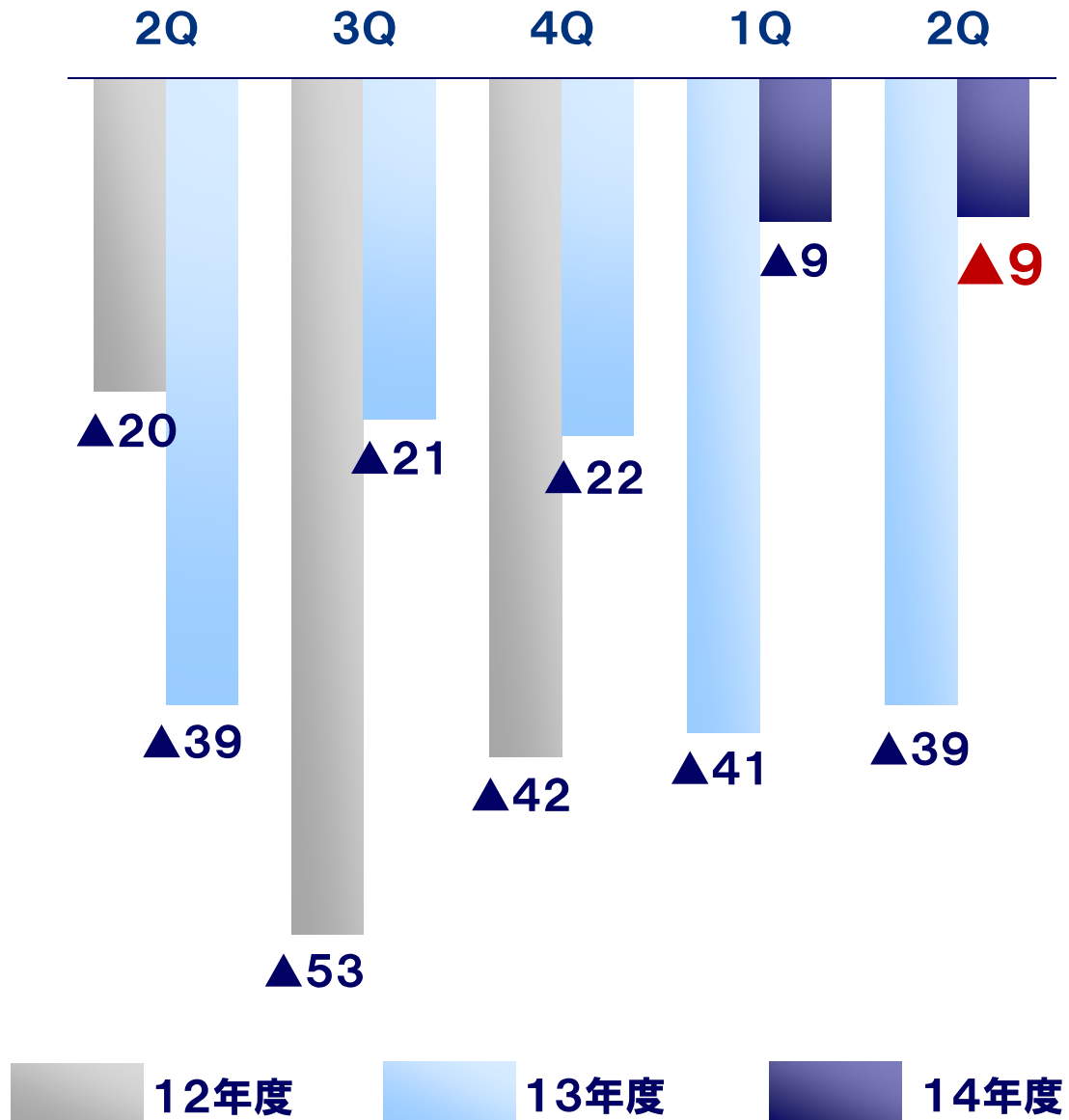
解約率



改善傾向
継続

MNP

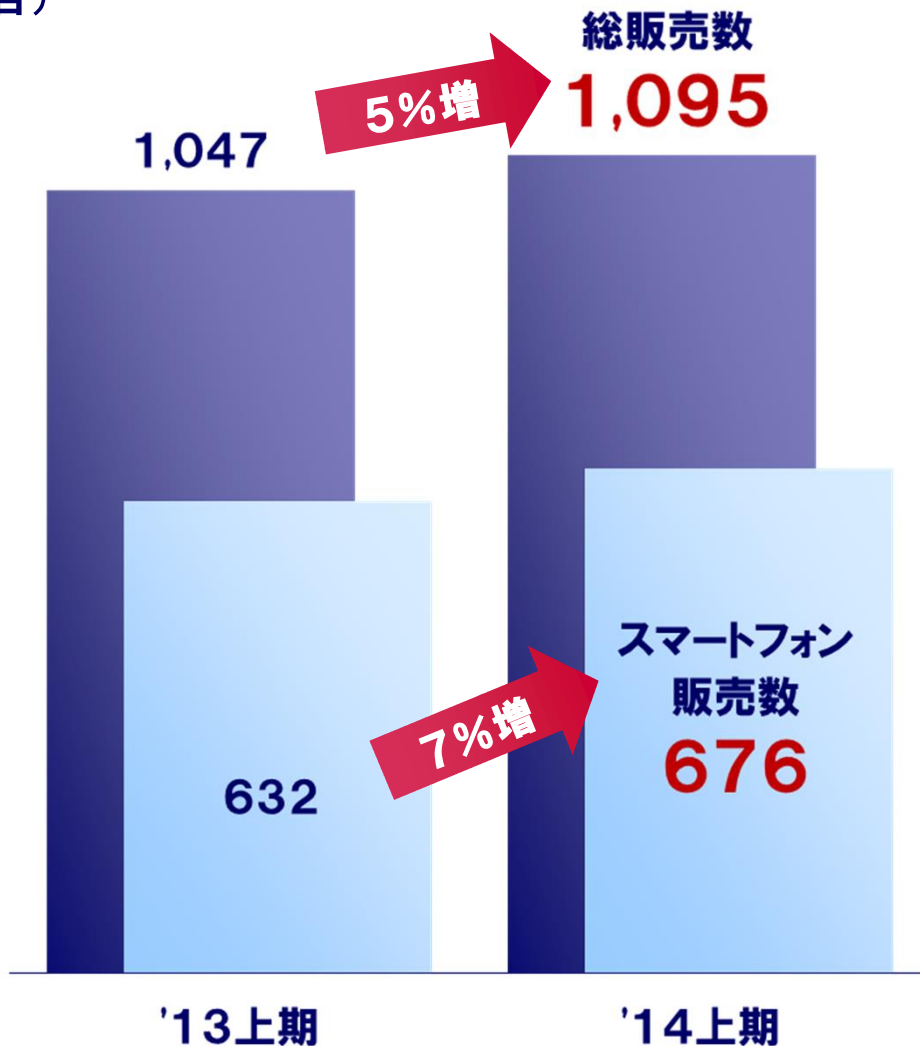
(万契約)



改善傾向 継続

総販売数・スマートフォン販売数

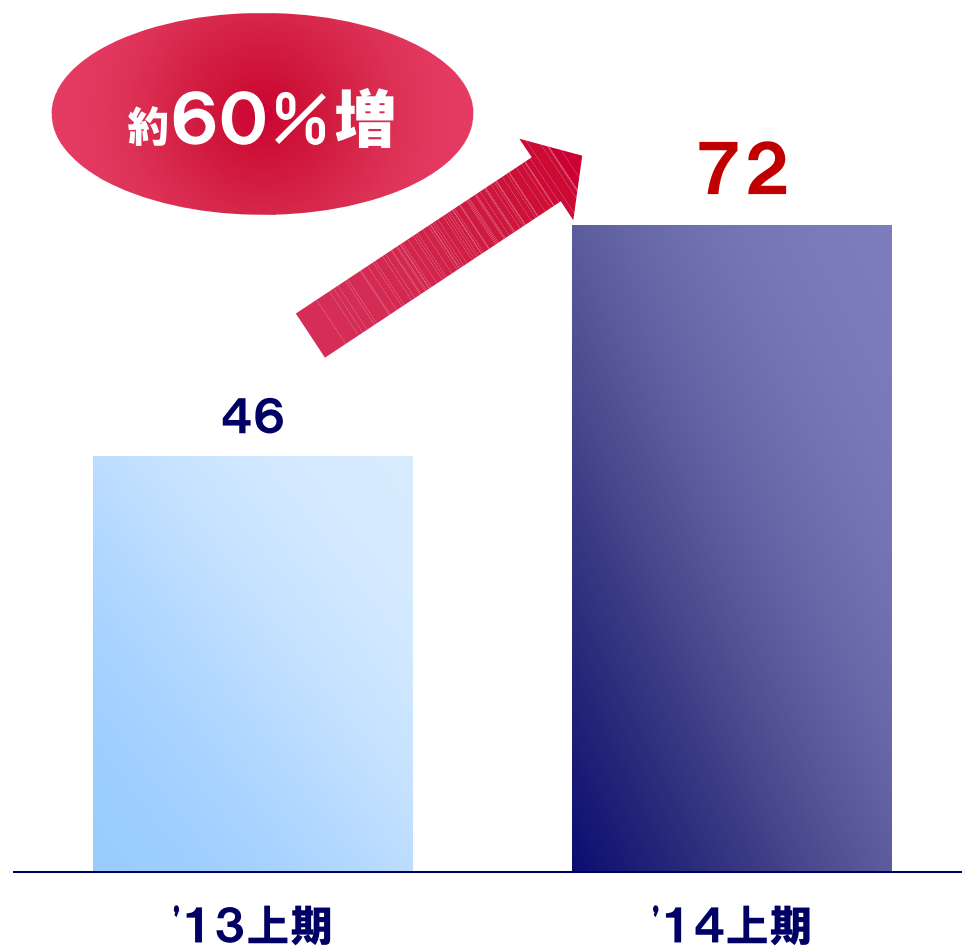
(万台)



前年同期比
増加

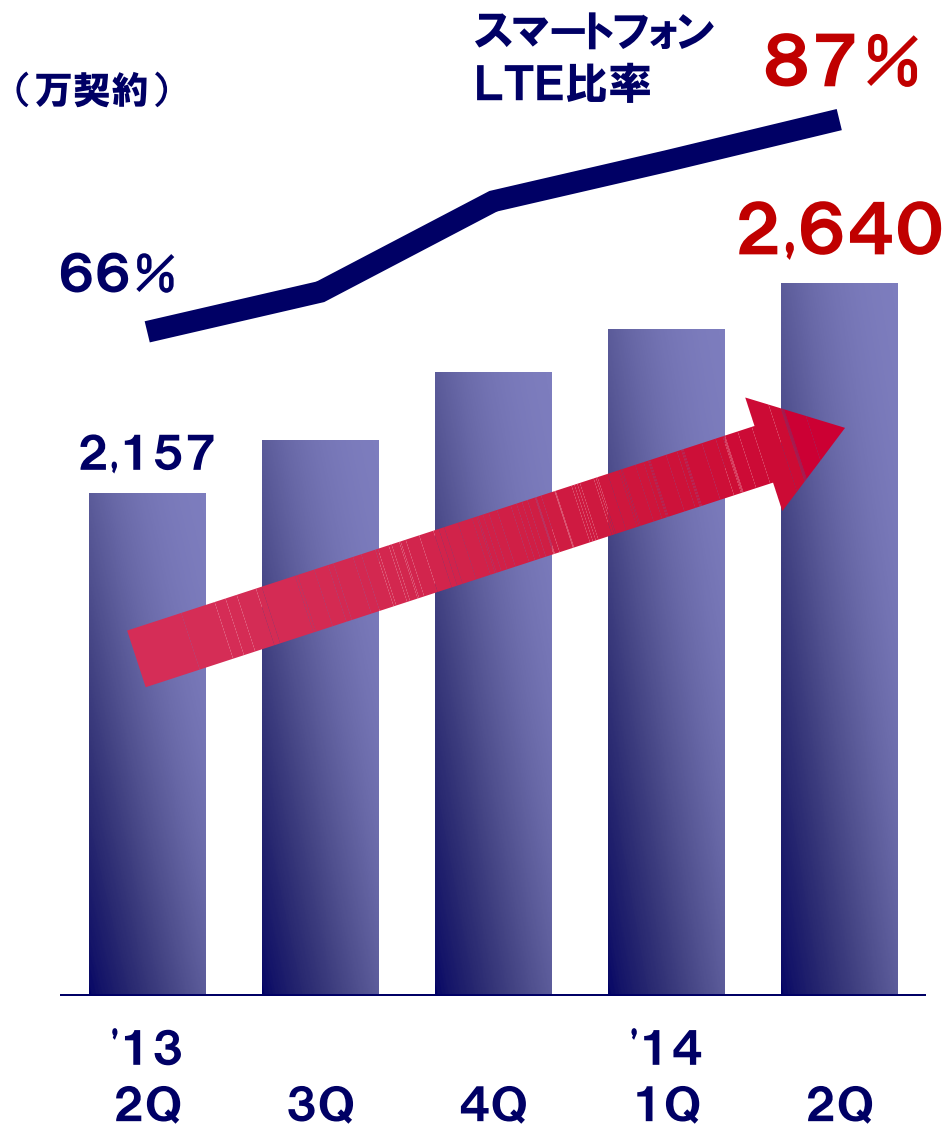
タブレット販売数

(万台)



**2台目利用
更に拡大**

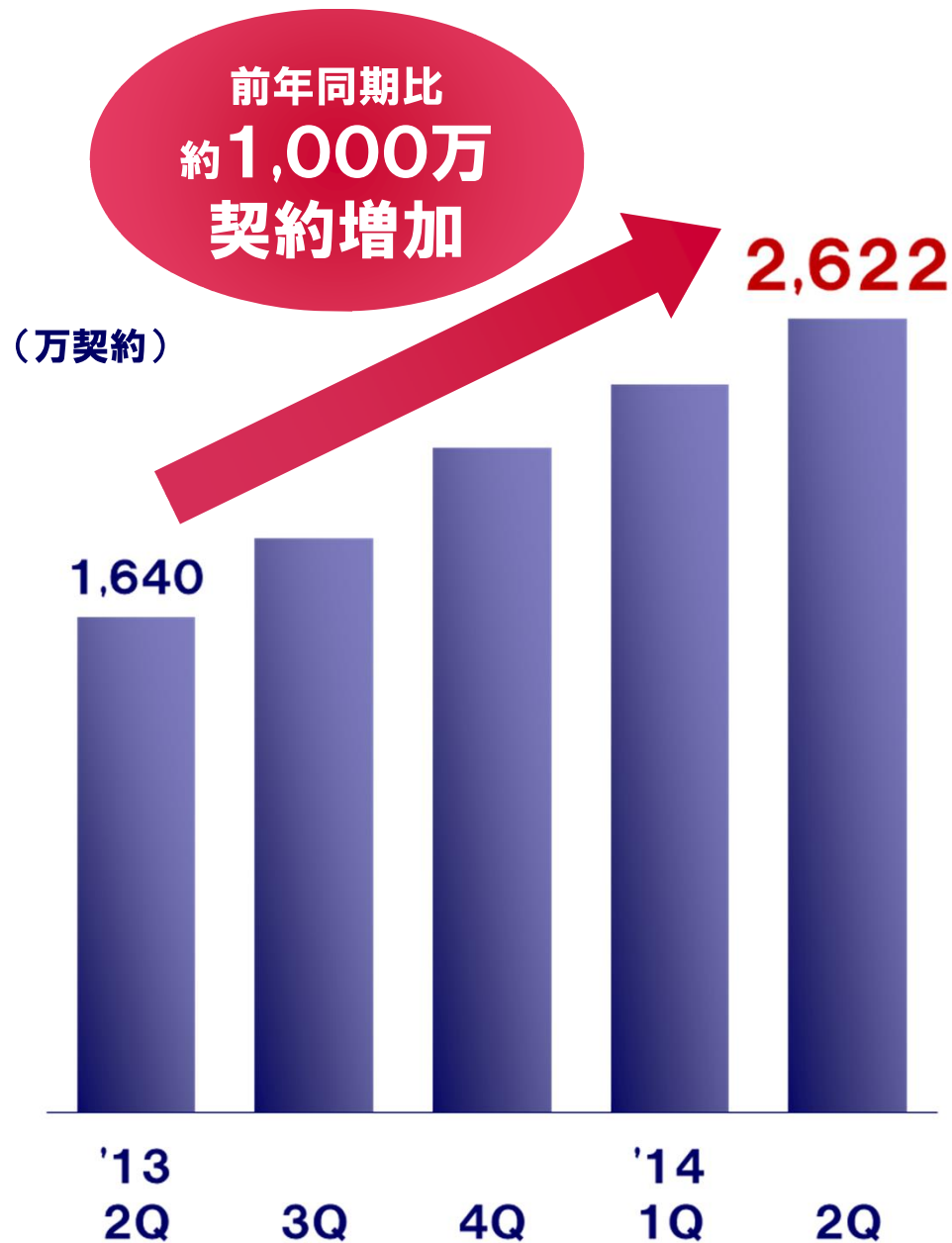
スマートフォン利用数



順調に拡大
LTE比率9割弱

※グラフ内の数値は四半期末の数値。

LTE 契約数



2,600万突破

VoLTE の普及も拡大

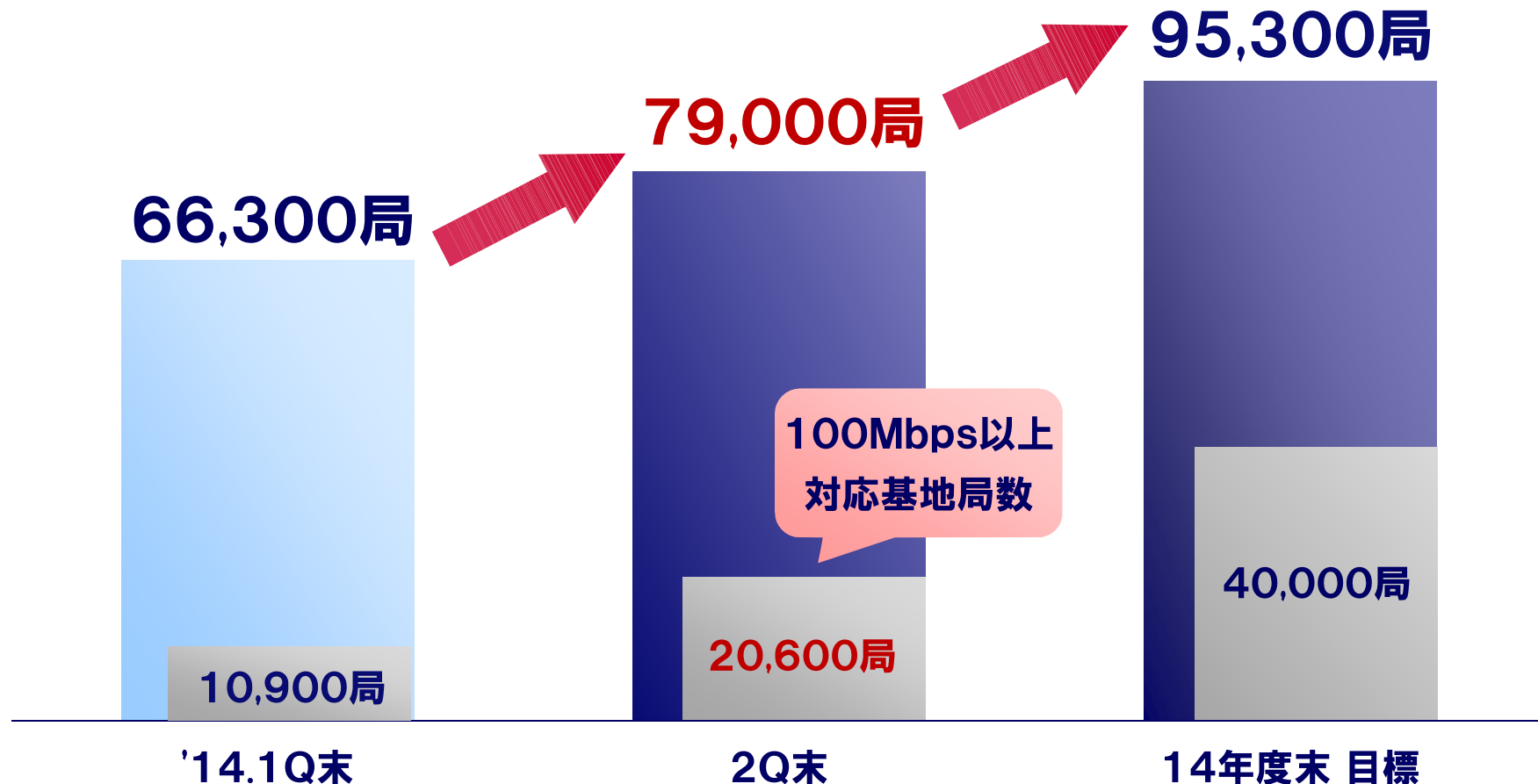
対応 8機種
約 130万台

※グラフ内の数値は四半期末の数値。

LTE ネットワーク

LTE基地局 計画通り進展

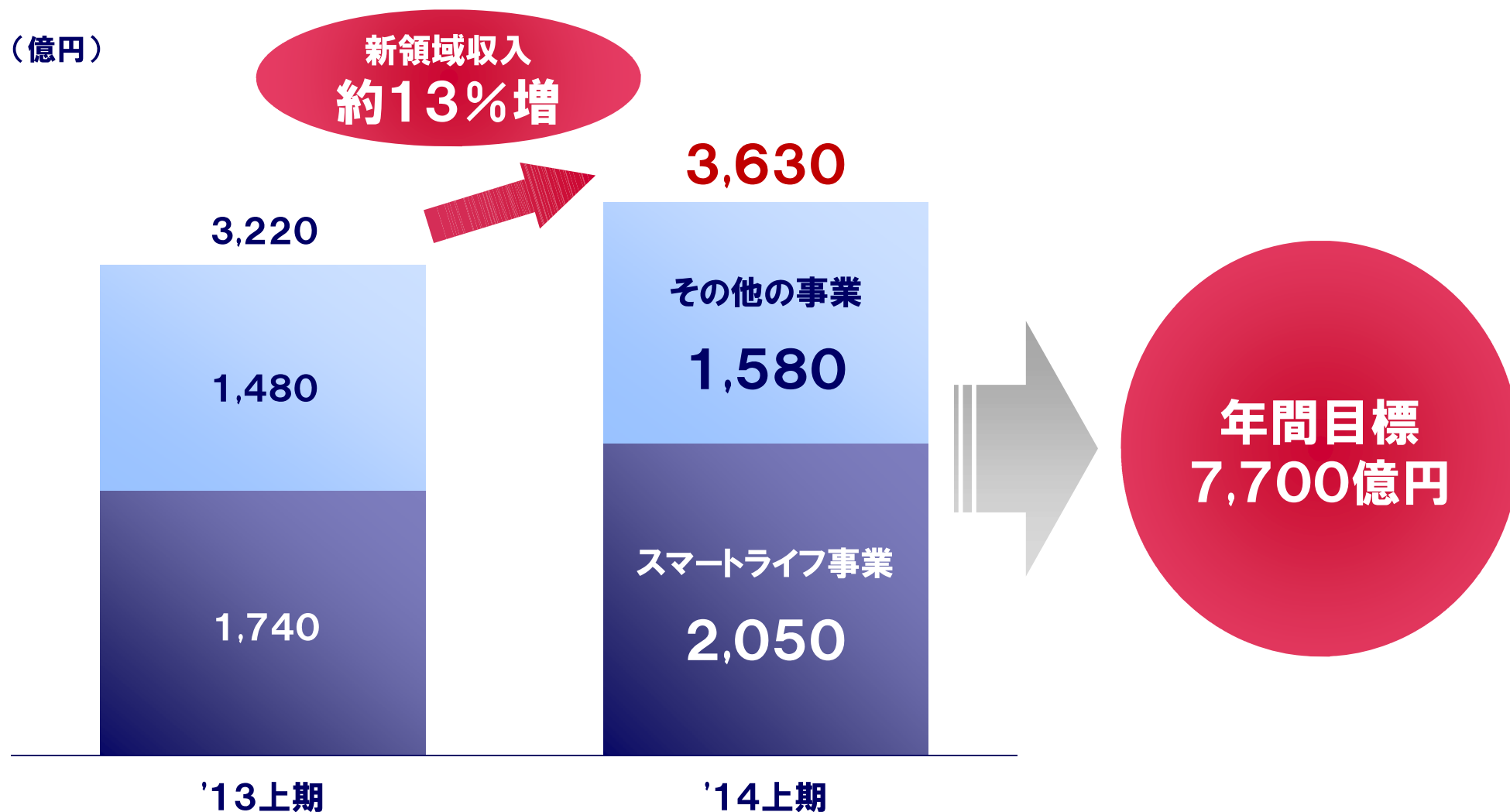
国内最速 225Mbpsサービス (LTE-Advanced)
今年度中にスタート予定



※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。 ※国内最速は2014年10月現在

新領域事業の進捗

年間目標に向け 順調に拡大



※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

dマーケット 取扱高

着実に拡大

(億円)



主な取組み

dマガジン

サービス開始3か月で50万契約突破

dヒッツ

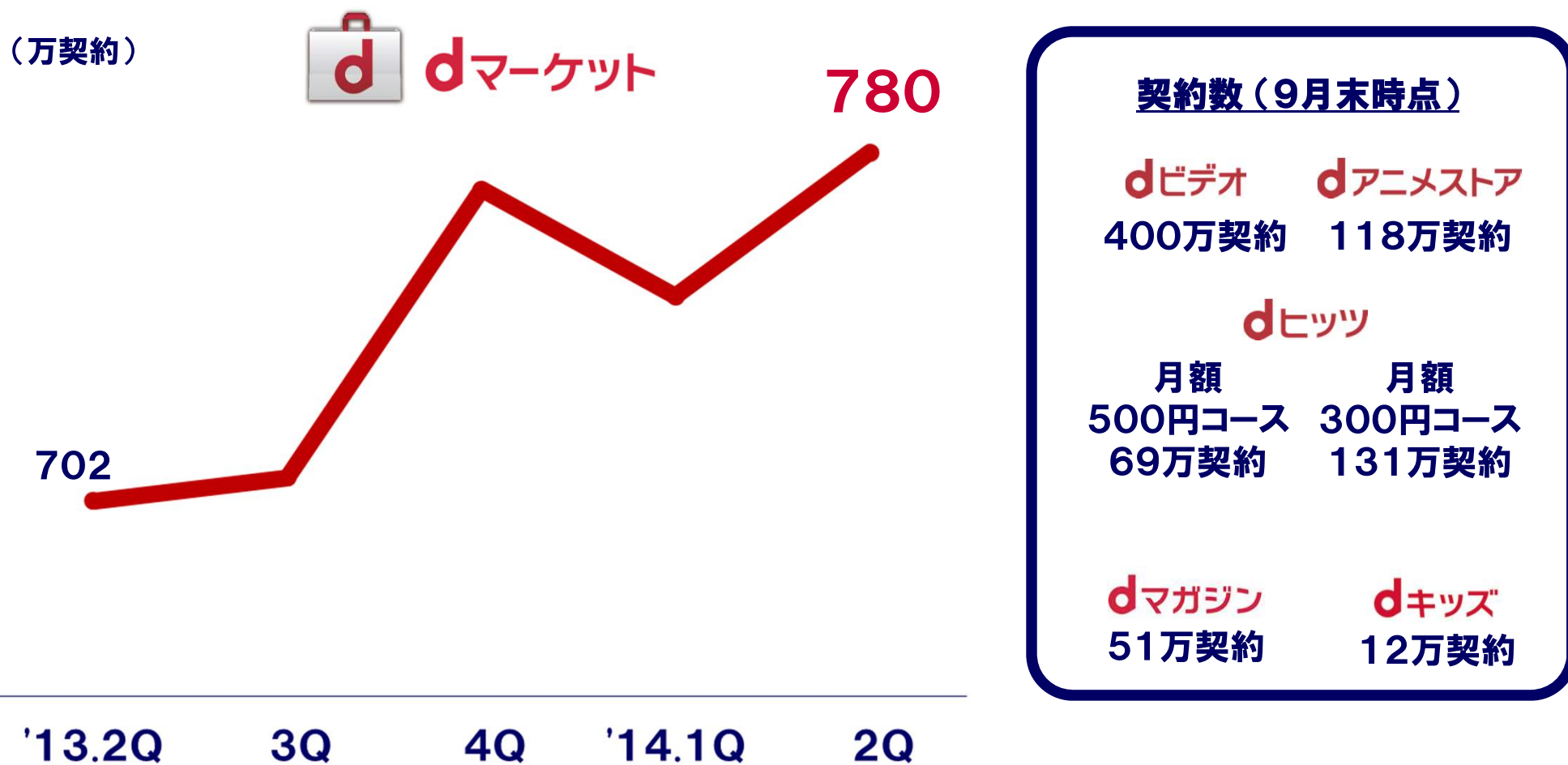
月額500円サービス 成長を牽引

dトラベル

夏休み向けリゾート特集等が好評

dマーケット 契約数

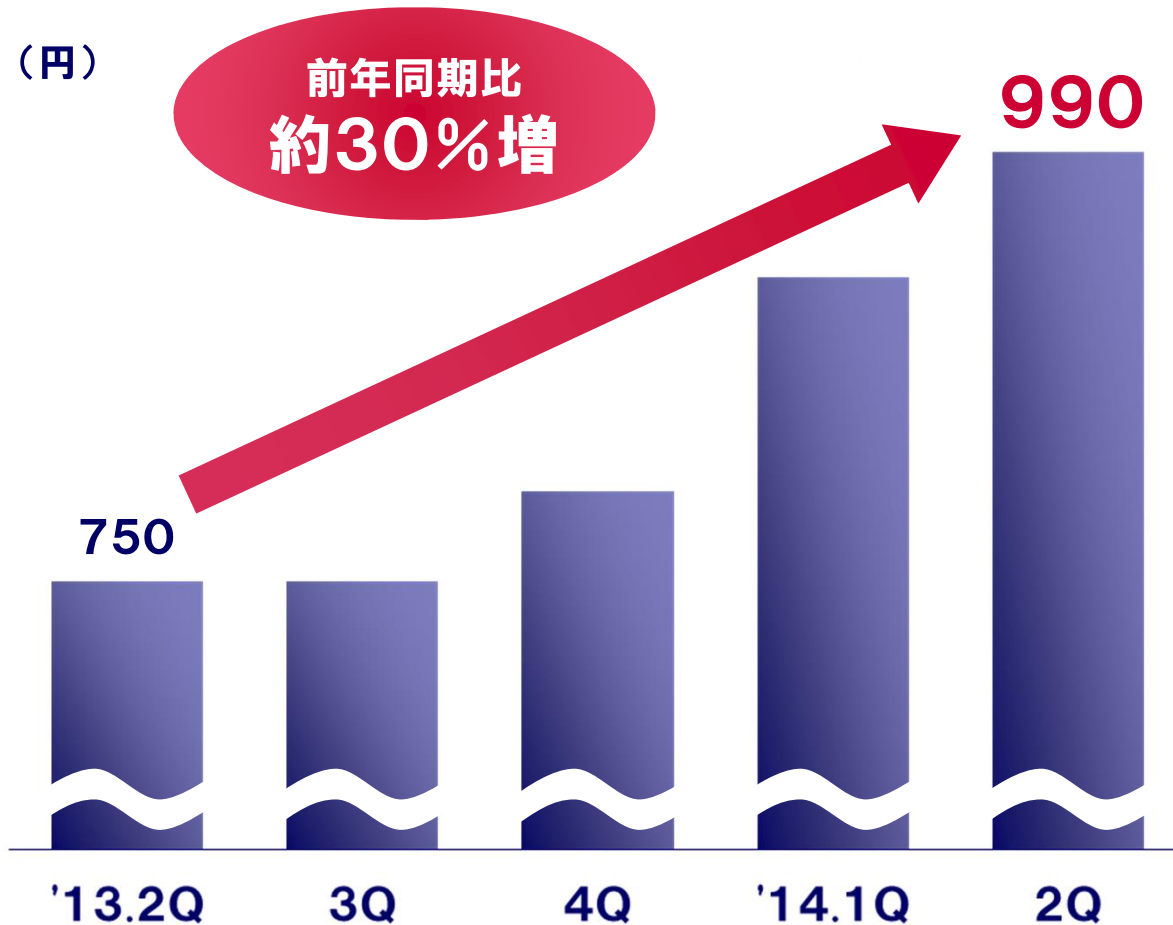
成長トレンドが継続



※ 本ページに記載しているdマーケットは月額課金サービスのみ。グラフ内の数値は四半期末の数値。

dマーケット 1人あたり利用料

着実に成長



※四半期ごとのdマーケット1人あたり利用料は、四半期合計のdマーケット取扱高を、四半期各月のユニークユーザ数を合計した数値で除した数値。金額は税抜。

上期決算 まとめ

- **新料金プランが好評**
 - 純増数・MNP・解約率等が改善
 - 販売費用を継続的にコントロール
 - 減収影響が先行したが、徐々に緩和
- **新領域事業は順調に成長**
- **LTEネットワークの強化は計画通りに進展**

1. 決算概況

- ◆ 主要な財務数値
- ◆ オペレーションの状況

2. 業績予想の見直し

- ◆ 業績予想の見直し・要因
- ◆ 下期の取組み

3. 利益回復に向けた中期目標

2014年度 業績予想の見直し

U.S.
GAAP

(億円)	2014年度 当初予想 (1)	2014年度 今回予想 (2)	増減 (2) - (1)
営業収益	45,900	44,000	-1,900
営業利益	7,500	6,300	-1,200
当社に帰属する当期純利益	4,800	4,200	-600
フリー・キャッシュ・フロー *1 *2	2,800	1,600	-1,200

*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

主な見直し要因（営業利益）

【対当初予想】

新料金プラン影響

▲1,200億円

端末機器収支影響*

▲600億円

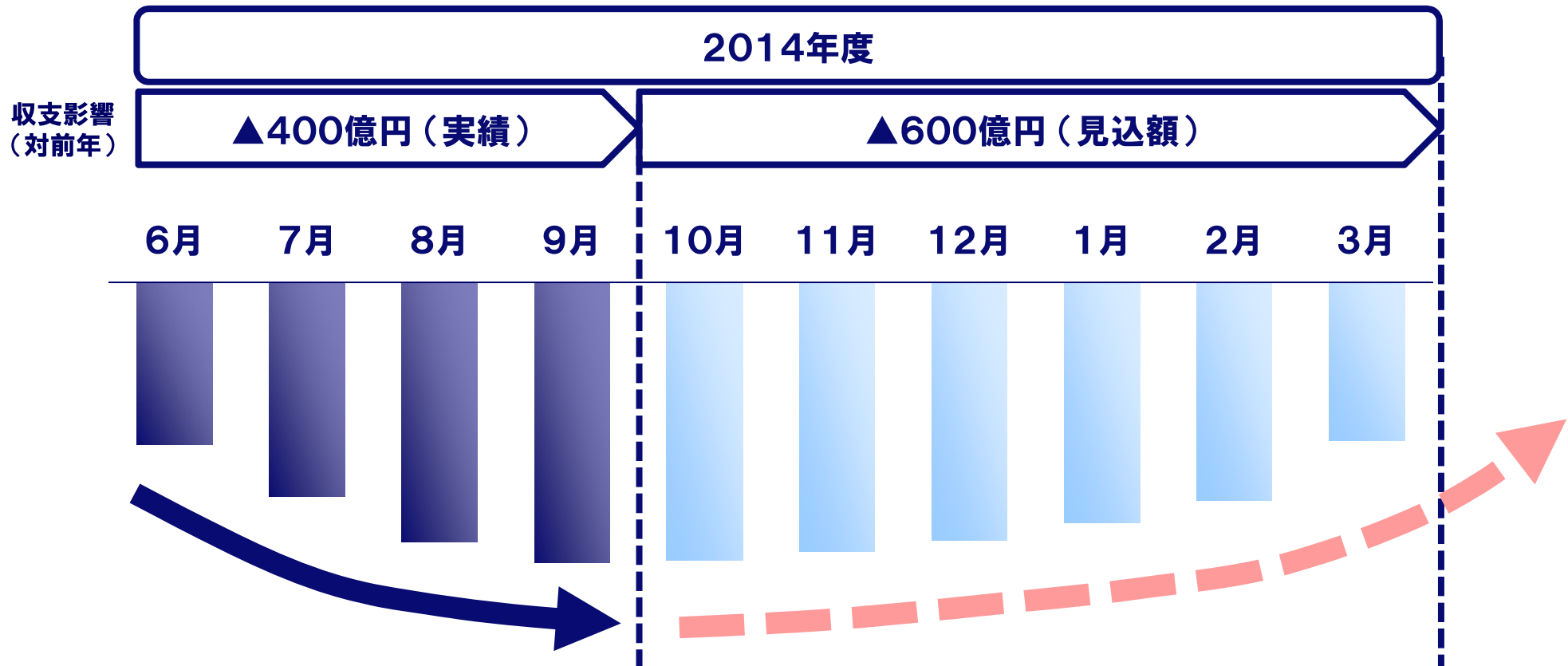
コスト削減

+500億円

* 営業収益における端末機器販売収入の減少額控除前

新料金プラン収支影響

徐々に回復の見通し



- ・上位パック選択率向上
- ・ポテンシャル層比率の拡大
- ・移行前後の減収単金が縮小傾向

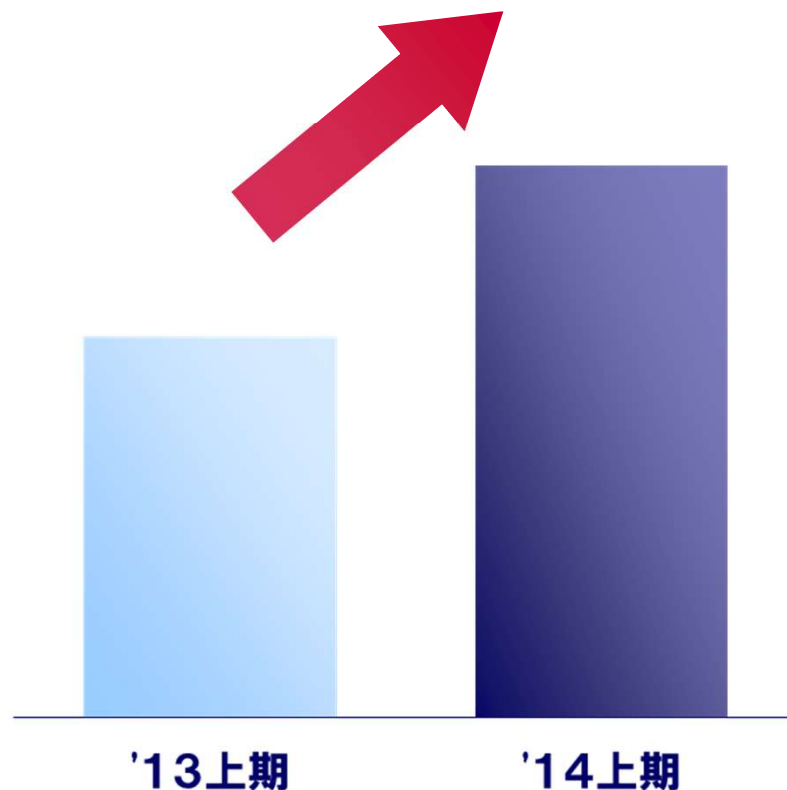
※ポテンシャル層: 新料金プラン移行後にご利用が増えるお客様

パケットトラフィックの傾向

順調に増加

パケット総トラフィック

1.5倍



中期的な
パケット収入拡大
につなげる

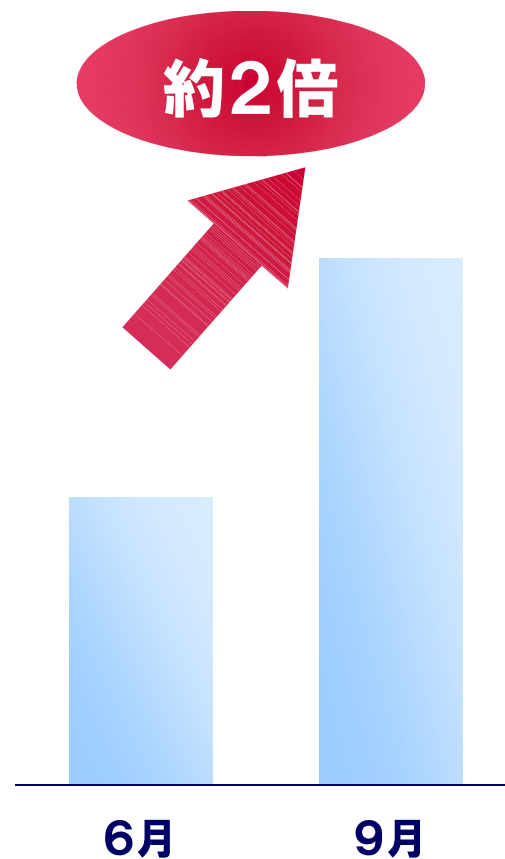
回復傾向①

上位パック選択率が向上

データMパック以上比率
(個人向けプラン)



シェアパック15以上比率
(家族向けプラン)



取組み

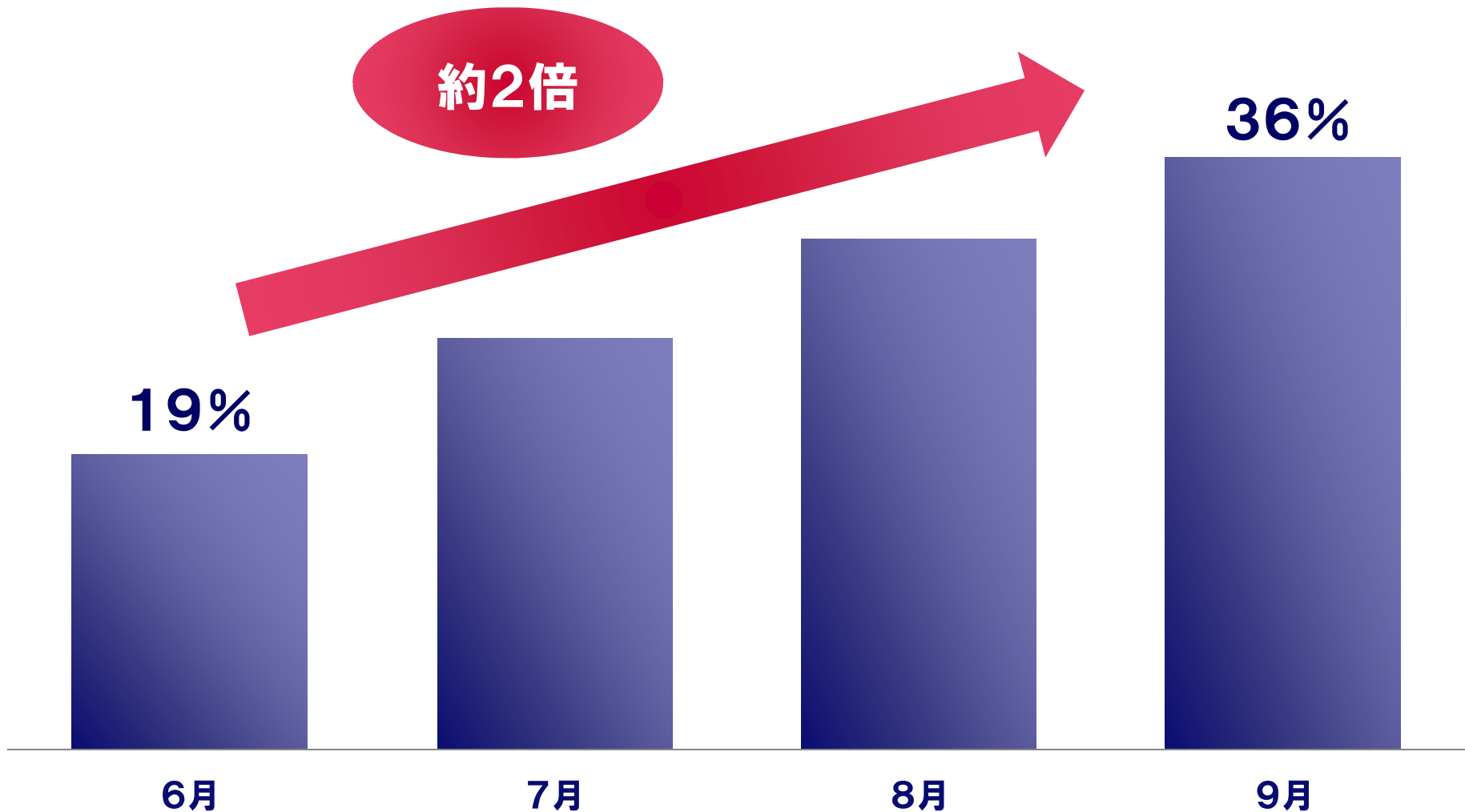
データLパックの提供開始
(9月19日～)

パケットくりこし
(10月1日～)

追加購入データ量の
利用期間延長
(10月1日～)

回復傾向②

ポテンシャル層比率 拡大傾向

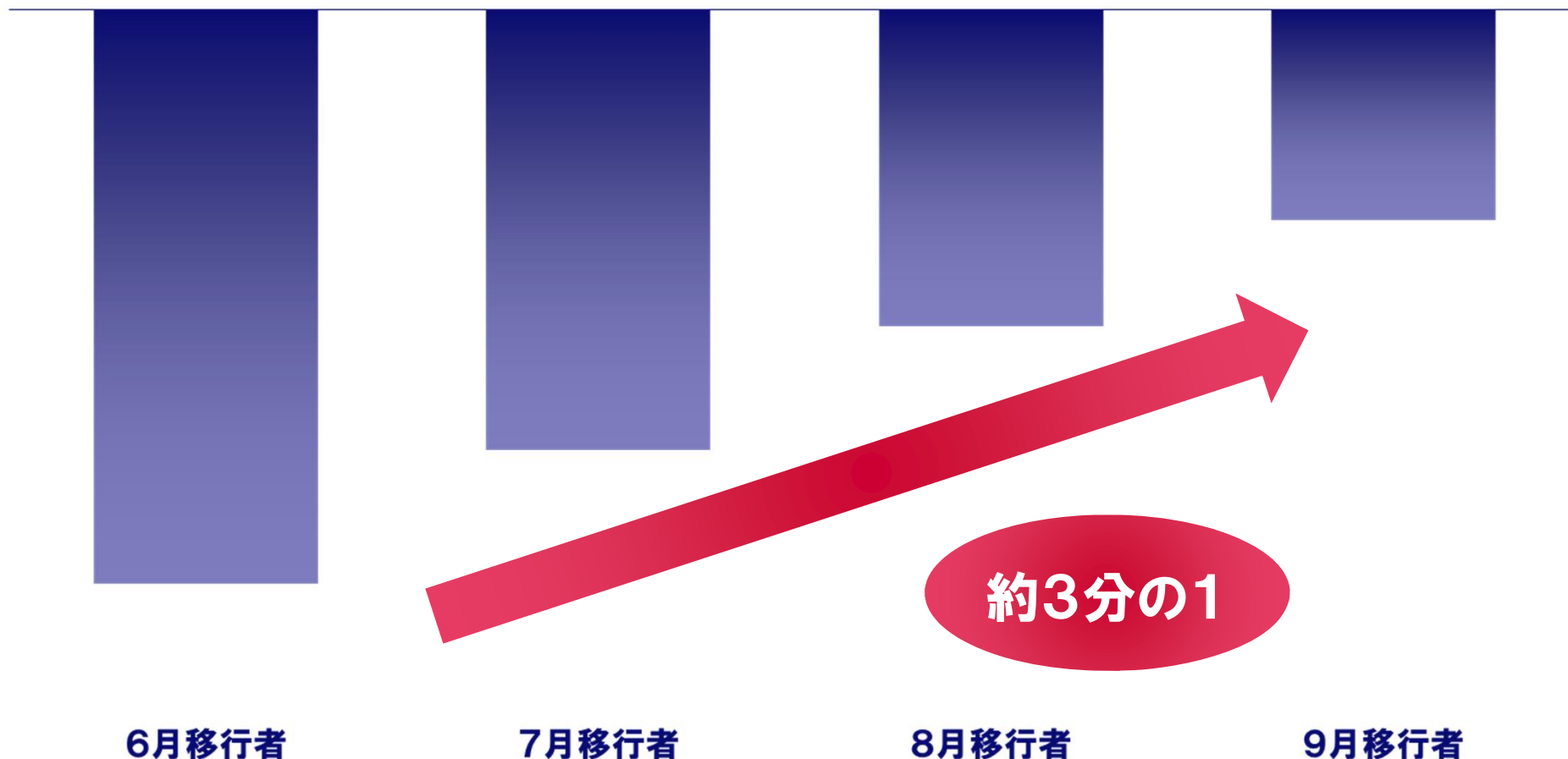


※ポテンシャル層:新料金プラン移行後にご利用が増えるお客様

回復傾向③

移行前後の減収額が縮小

新料金プラン移行翌月の請求単金（移行前との差分）



下期重点施策

- 「ドコモ光」の導入
- 新料金プランのアップセルと更なる普及拡大
- スマートフォンへの移行・タブレット等2台目利用の促進
- dマーケット重点サービスの販売強化
(dビデオ、dヒッツ、dマガジン)
- 更なるコスト削減の実施

ドコモ 光

2015年2月スタート予定

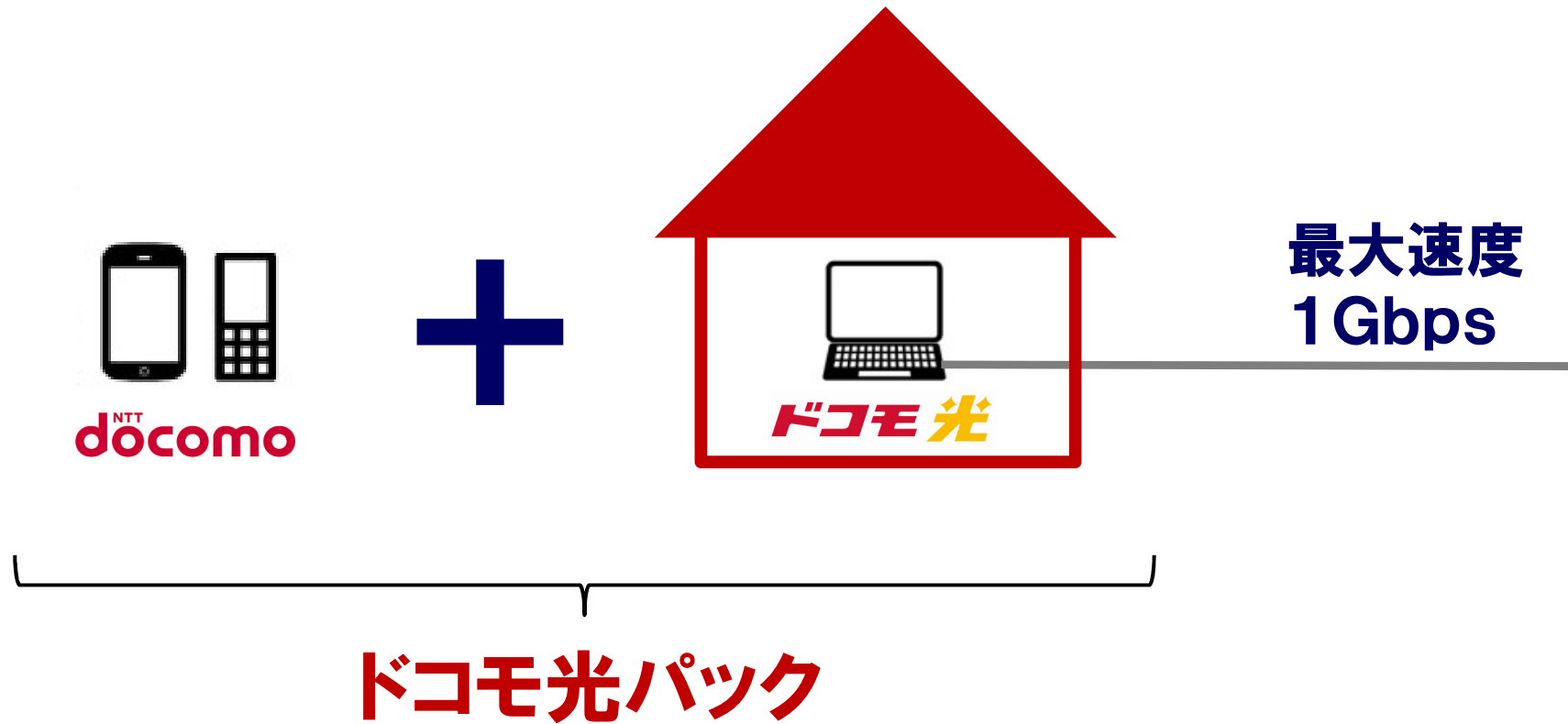
新料金プランとの組み合わせで更にお得

家のネットが最大速度1 Gbpsで快適・使い放題

多様なISPが選べる安心・便利な一体型料金を提供

ドコモ光パック 登場

ケータイとセット料金でおトクに！



ドコモ光パック 料金イメージ

上位プランほどおトクに！

ドコモ光パック 料金

ケータイ 新料金プラン

ドコモ光 料金



コスト削減

500億円の追加削減

(億円)



14年度上期 削減内訳

- ・機器販売費用 : ▲110億円
- ・償却費・除却費 : ▲90億円
- ・その他の費用 : ▲360億円

2014年度 株主還元

自己株式 市場買付けの実施

市場買付けによる自己株式取得を11月から実施予定

- 取得金額の上限：約 1,923億円
- 取得株式の上限：約 13,846万株

配当予想の修正

2014年度 期末配当を+5円/株

年間配当
当初予想

60円/株



年間配当
修正予想

65円/株

1. 決算概況

- ◆ 主要な財務数値
- ◆ オペレーションの状況

2. 業績予想の見直し

- ◆ 業績予想の見直し・要因
- ◆ 下期の取組み

3. 利益回復に向けた中期目標

利益回復に向けた中期目標

区分	目標
営業利益	2017年度：2013年度水準以上
新領域事業	営業利益 2017年度：1,000億円以上
コスト削減	2013年度比 削減額 2017年度：▲4,000億円以上
設備投資額	2015年度～2017年度 6,500億円以下
株主還元	増配と自己株式取得による強化

モバイル事業の早期回復

新領域事業の利益成長

大胆なコスト削減



**新料金プラン・ドコモ光による
競争ステージの転換**