
2017年度
決算説明会

NTT
docomo

2018年4月27日

1. 2017年度 決算概況

2. 2018年度 業績予想・株主還元

3. 中期戦略2020「beyond宣言」

2017年度 決算概況

対前年度 増収増益

◆ 業績		対前年度
➤ 営業収益	: 47,694億円	(+ 4.0%)
➤ 営業利益	: 9,733億円	(+ 3.0%)
➤ 営業FCF	: 9,335億円	(+ 7.8%)
EBITDA	: 15,099億円	(+ 3.2%)
設備投資	: 5,764億円	(- 3.5%)
◆ セグメント別 営業利益		
➤ 通信事業	: 8,328億円	(- 0.0%)
➤ スマートライフ領域	: 1,405億円	(+ 25.5%)

◆ 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

◆ 営業FCF = EBITDA - 設備投資。スマートライフ領域 = スマートライフ事業 + その他の事業

主要な財務数値

U.S.
GAAP

(億円)	2016年度 通期 (1)	2017年度 通期 (2)	増減 (2) - (1)
営業収益	45,846	47,694	+ 1,849
営業費用	36,398	37,961	+ 1,563
営業利益	9,447	9,733	+285
当社に帰属する当期純利益	6,525	7,445	+ 920
設備投資	5,971	5,764	- 207
フリー・キャッシュ・フロー	6,645	8,625	+ 1,980

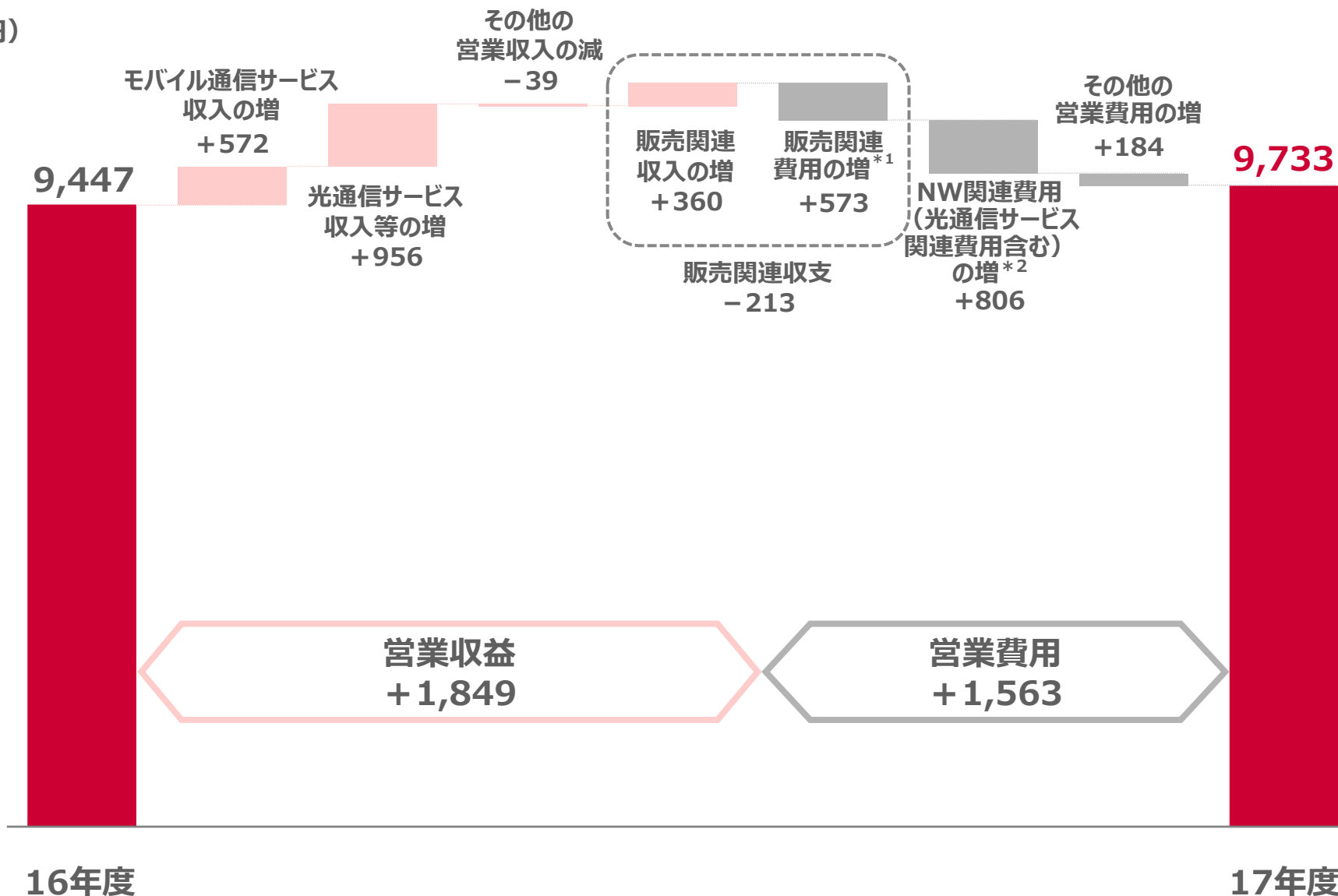
セグメント別 実績

(億円)		2016年度 通期 (1)	2017年度 通期 (2)	増減 (2) - (1)	U.S. GAAP	
通信事業	営業収益	37,112	38,984	+1,872		
	営業利益	8,328	8,328	-0		
スマートライフ 領域	営業収益	9,023	9,032	+9		
	営業利益	1,119	1,405	+286		
	スマートライフ事業	営業収益	5,019	4,667	-352	
		営業利益	579	629	+50	
	その他の事業	営業収益	4,004	4,365	+361	
		営業利益	540	776	+236	

営業利益

U.S. GAAP

(億円)

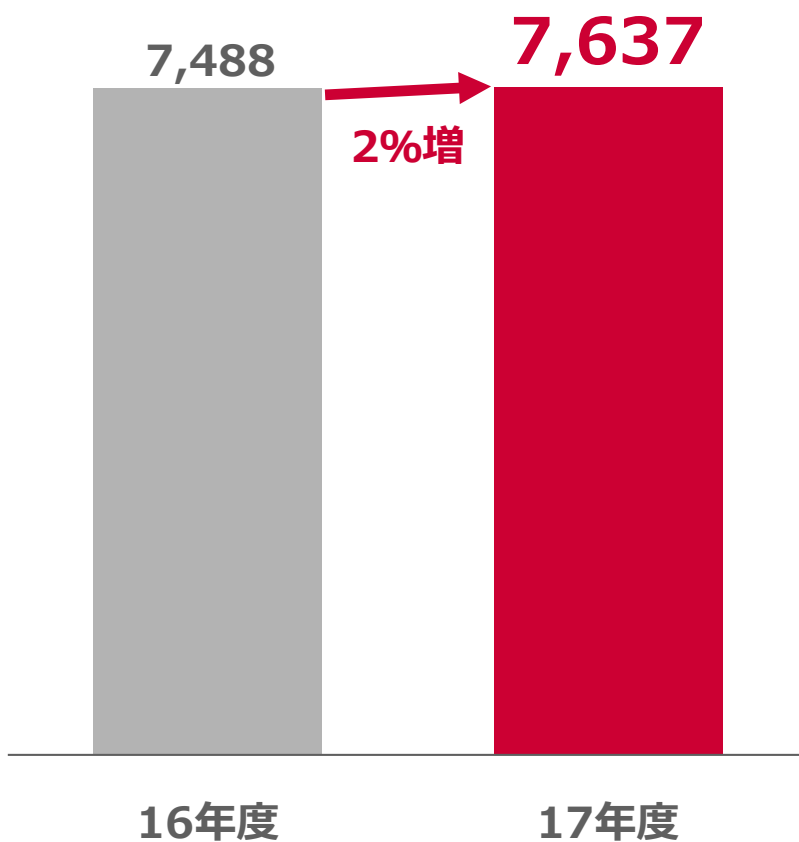


*1 端末機器原価、代理店手数料の合計

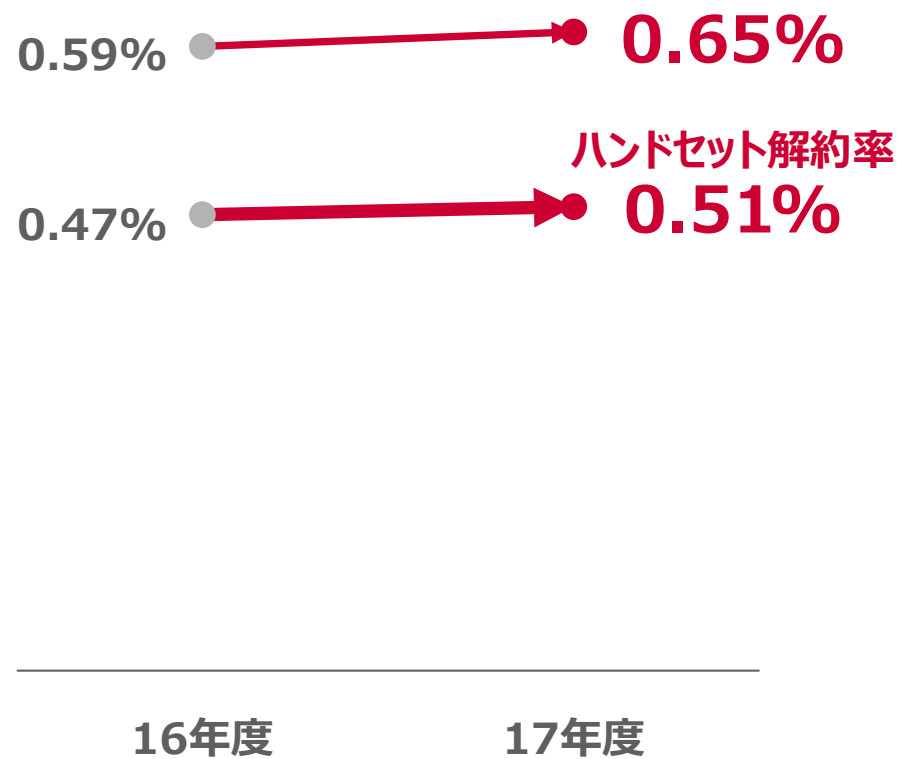
*2 減価償却費、固定資産除却費、通信設備使用料の合計

オペレーション①

(万契約) 携帯電話契約数



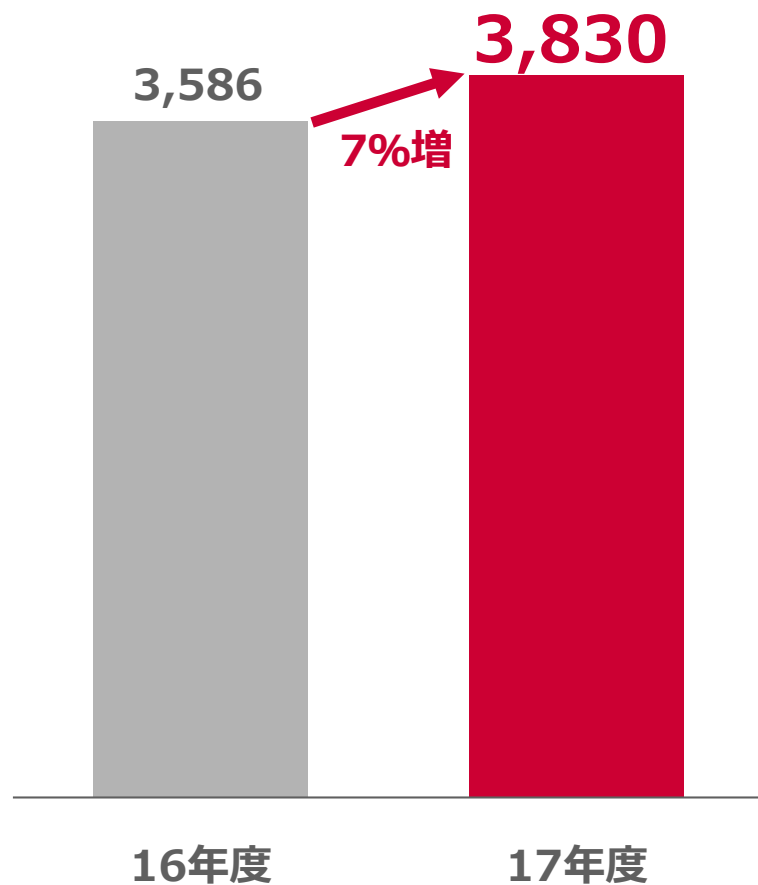
解約率



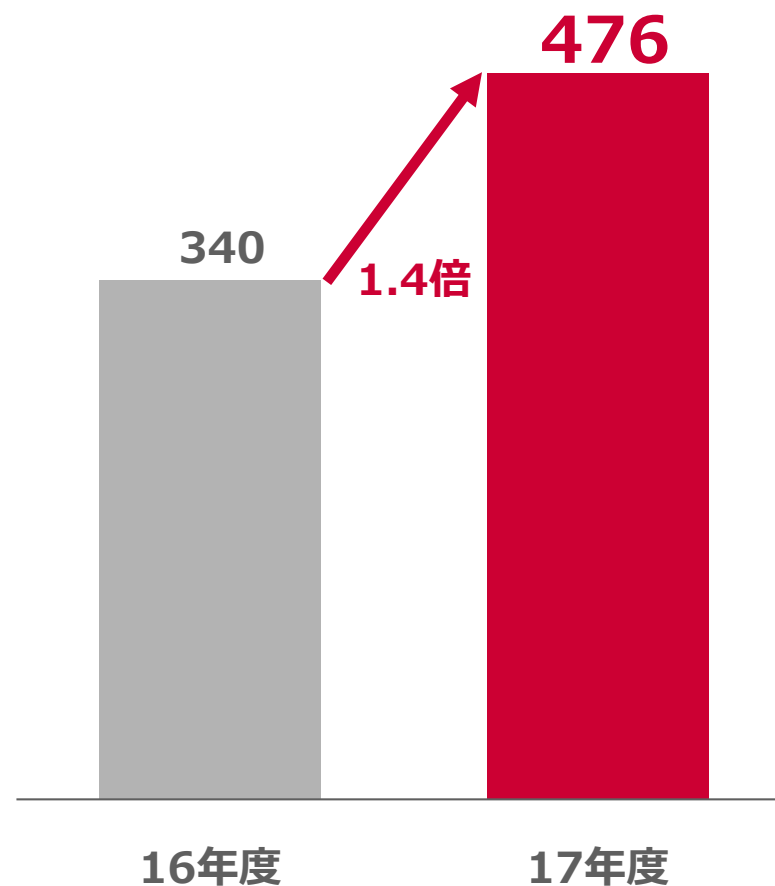
◆ ハンドセット解約率はスマートフォンとフィーチャーフォンの解約率

オペレーション②

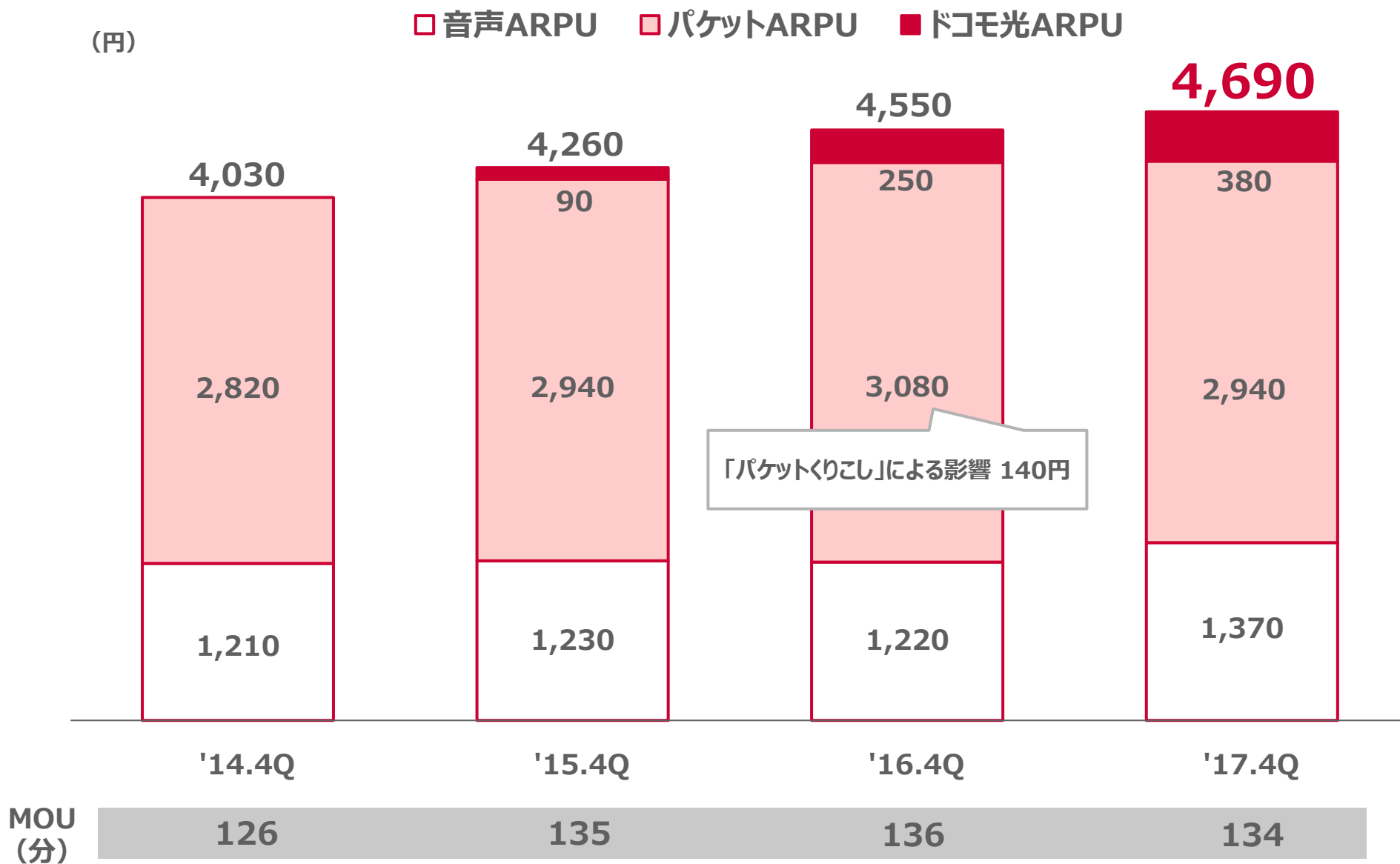
(万契約) スマホ・タブ利用数



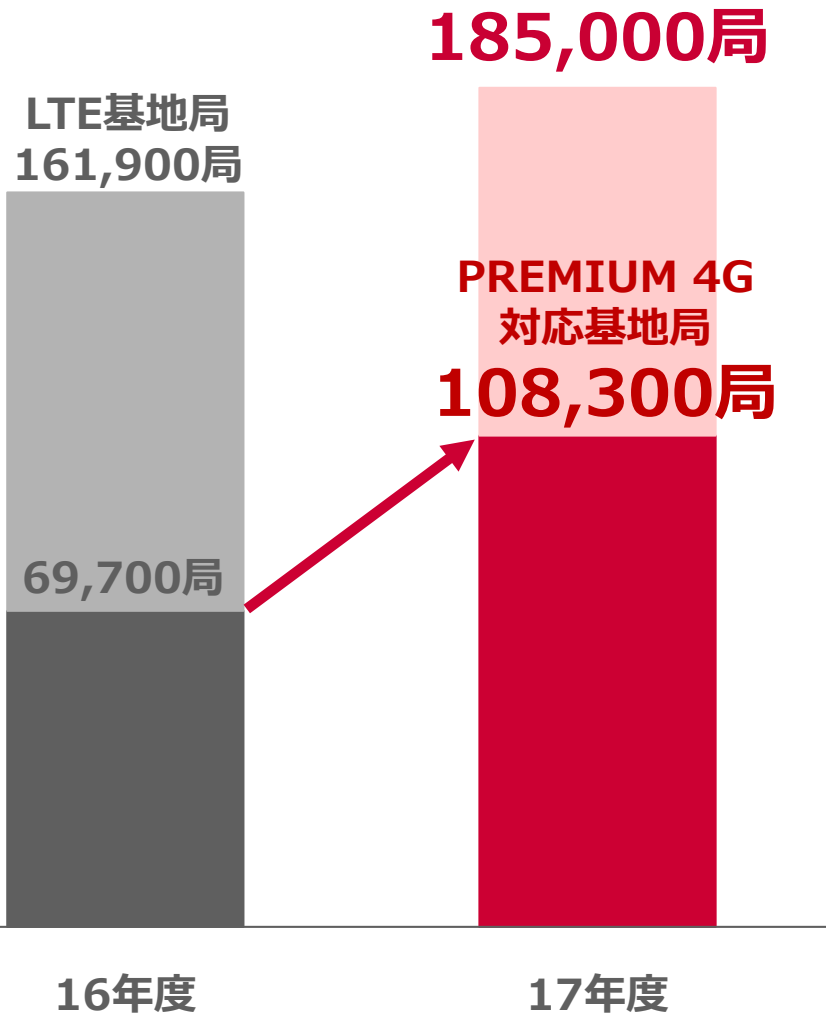
ドコモ光契約数



ARPU・MOU



LTE ネットワーク



PREMIUM 4G™

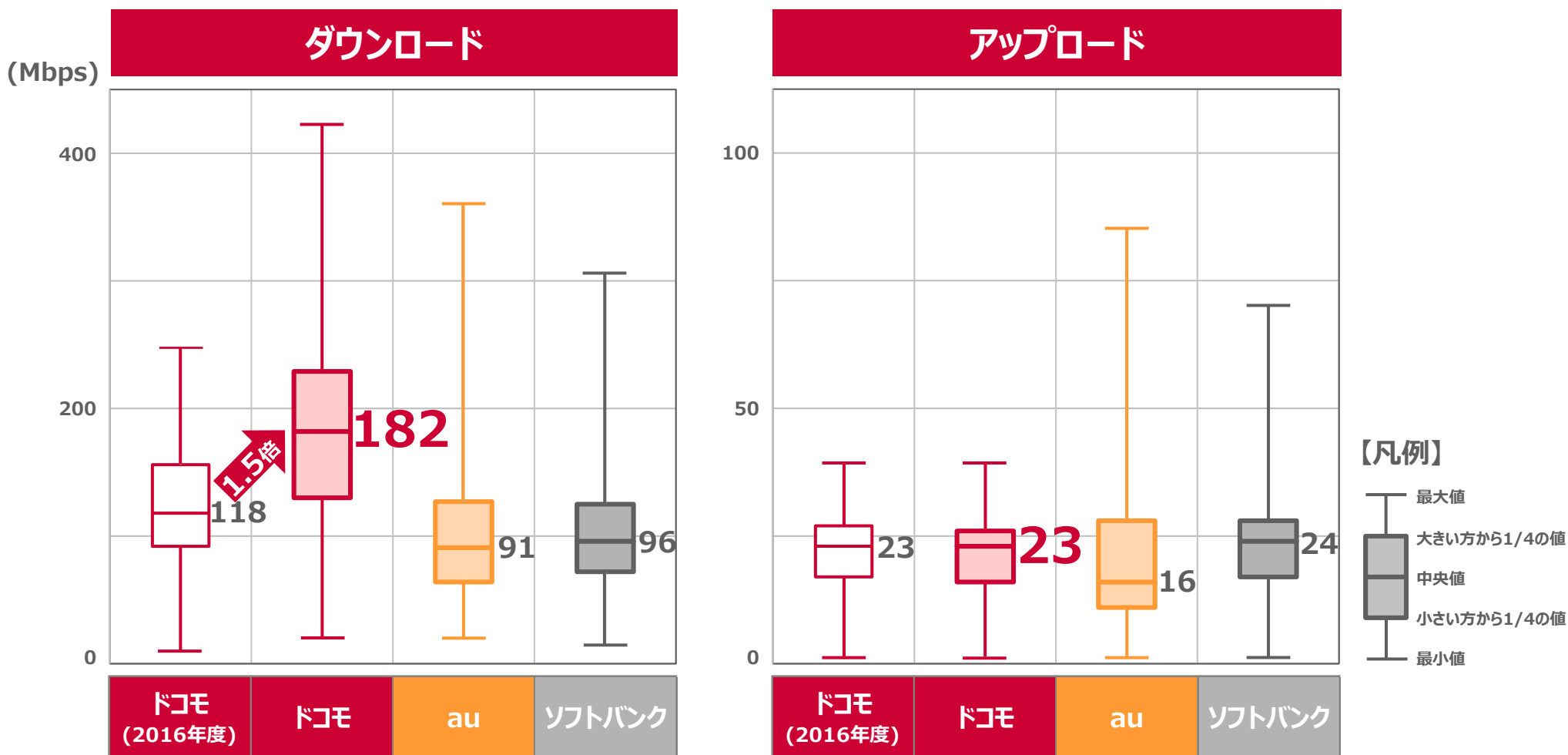
速度も「ギガ時代」へ

国内最速 988Mbps

2018年夏 提供予定

実効速度の他社比較

ダウンロードが更に高速化



◆ 総務省が定めた「実効速度に関するガイドライン」に基づき計測。他社数値は他社HP掲載データ(2018年3月末現在)により集計。グラフ内の数値は、AndroidとiOSの計測結果を集計した値
 ◆ 計測時期・計測都市を含む調査手法の詳細は各社公表資料を参照

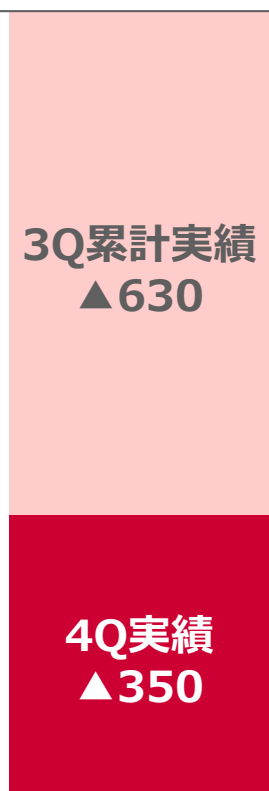
コスト効率化

業績予想を上回る効率化

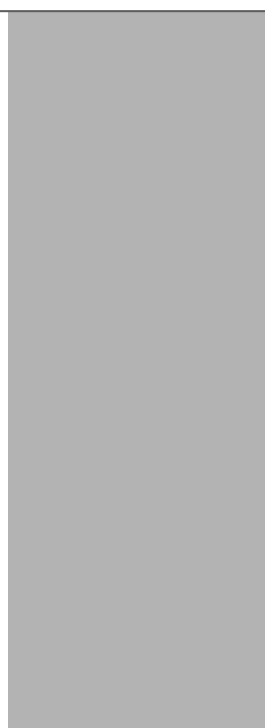
(億円)

17年度

17年度 (予想)



▲980



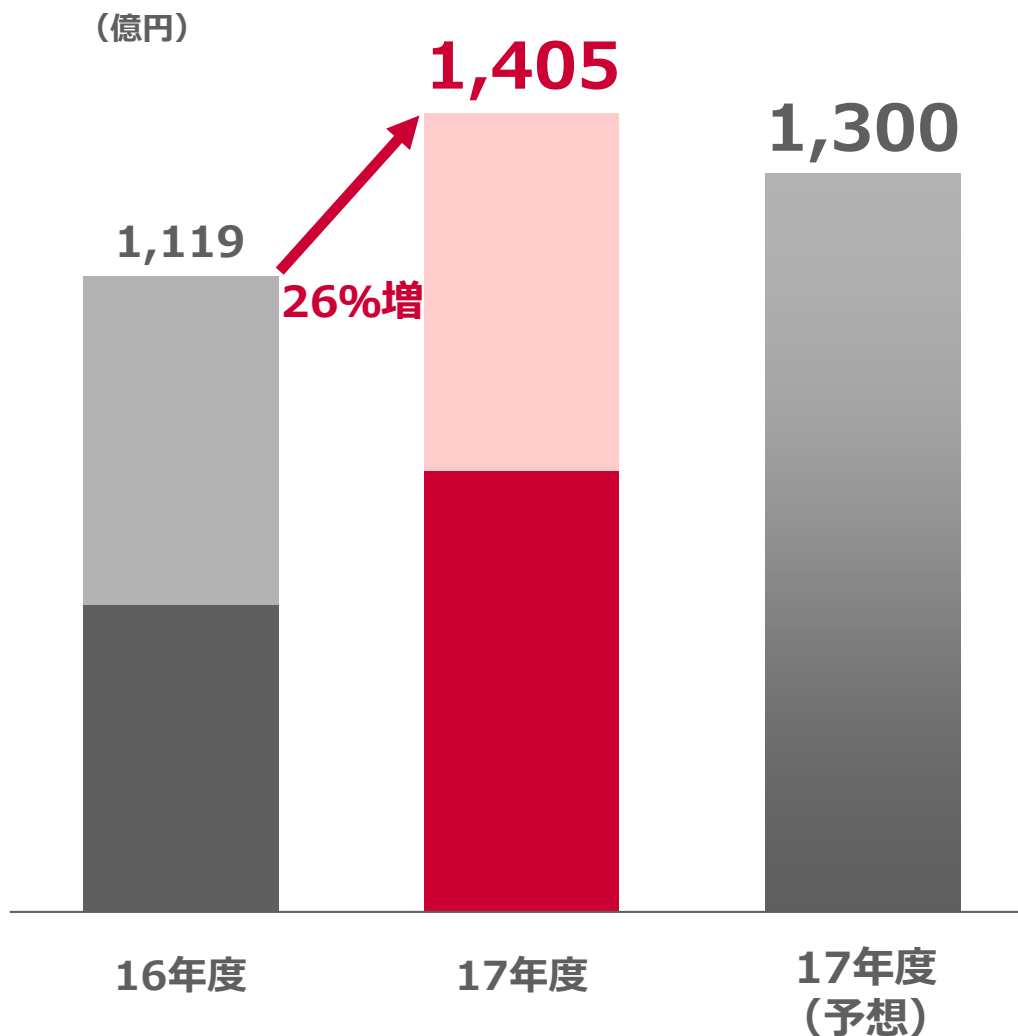
▲900

取り組み分野

- 【ネットワーク】
設備投資、保守委託費等
- 【マーケティング】
販売ツール、故障修理等
- 【その他】
研究開発、情報システム等

スマートライフ領域 営業利益

業績予想を上回る営業利益

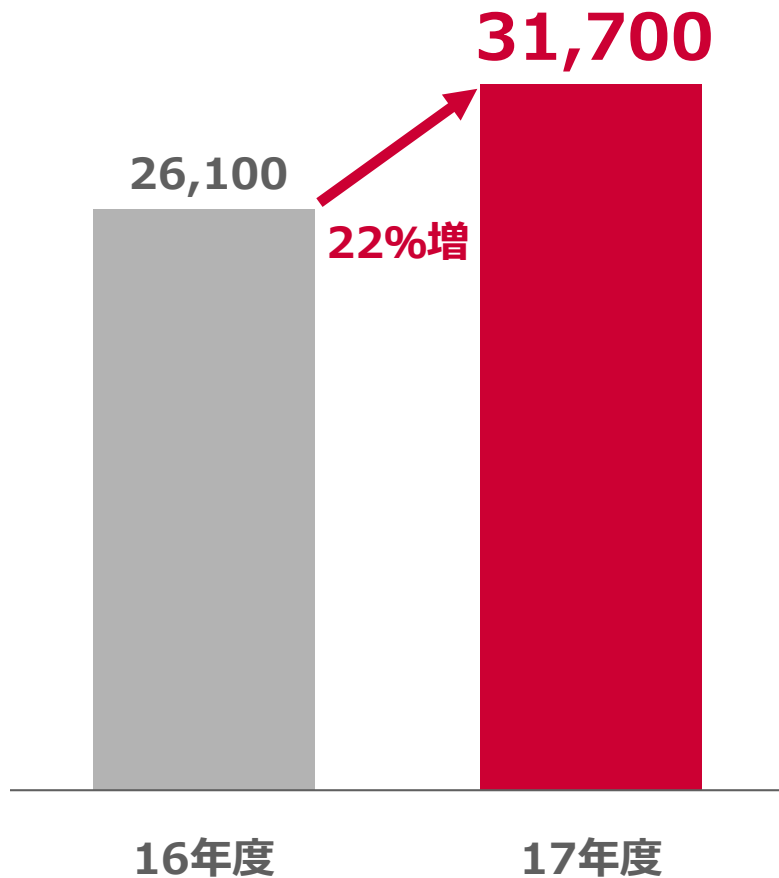


主なサービス

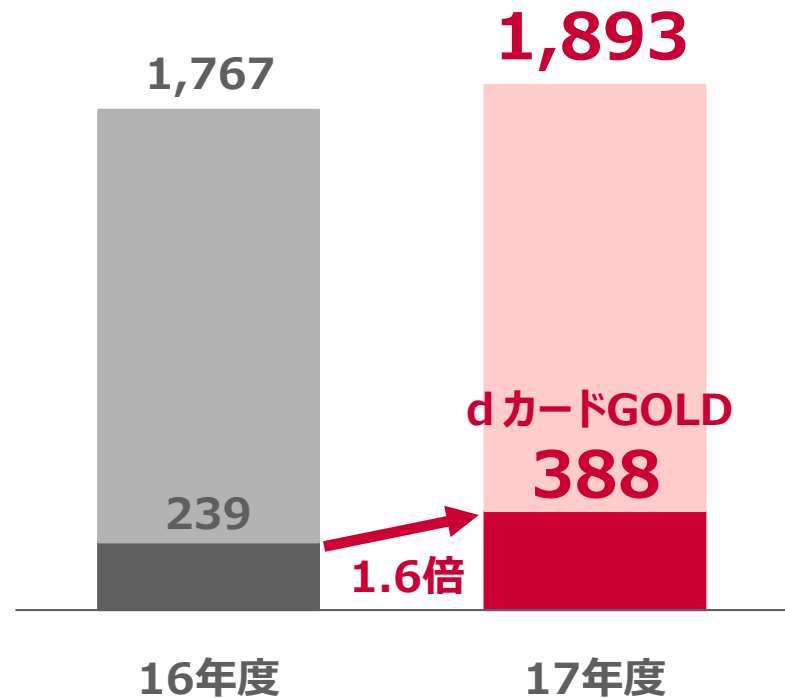
- スマートライフ事業
 - ▶ コンテンツ・コマース
 - ▶ 金融・決済
 - ▶ ライフスタイル
- その他の事業
 - ▶ 法人ソリューション
 - ▶ あんしん系サポート

金融・決済サービス

(億円) 取扱高



(万) dカード契約数

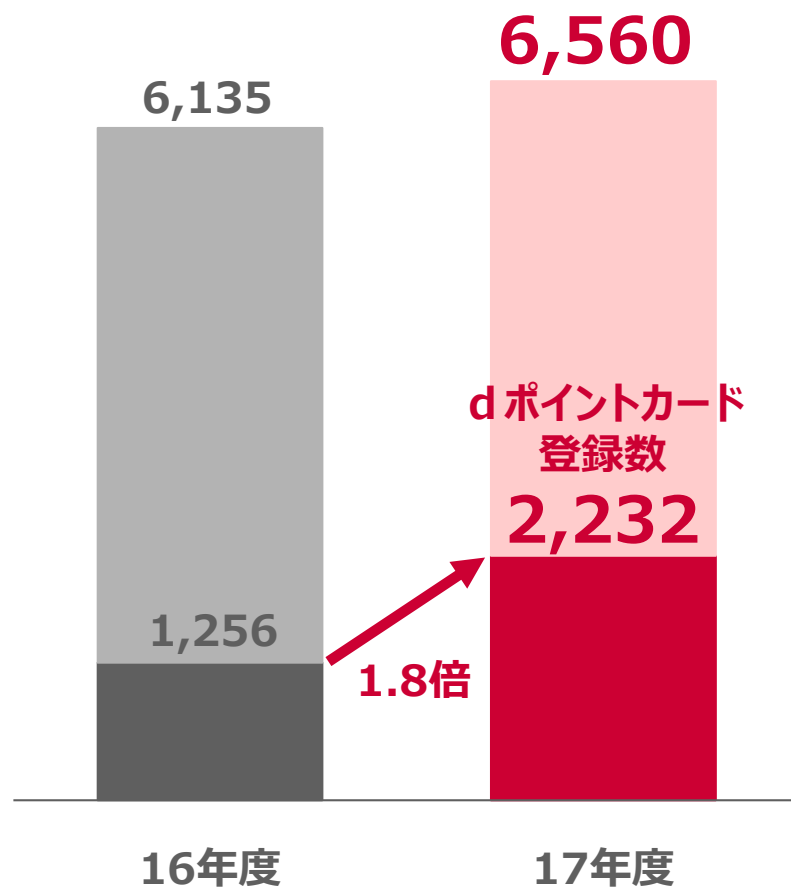


◆ 取扱高はdカード、dカードmini、iD、料金収納代行、d払い等の取扱高が含まれる
◆ dカード契約数はdカード、dカードminiの合計

dポイント

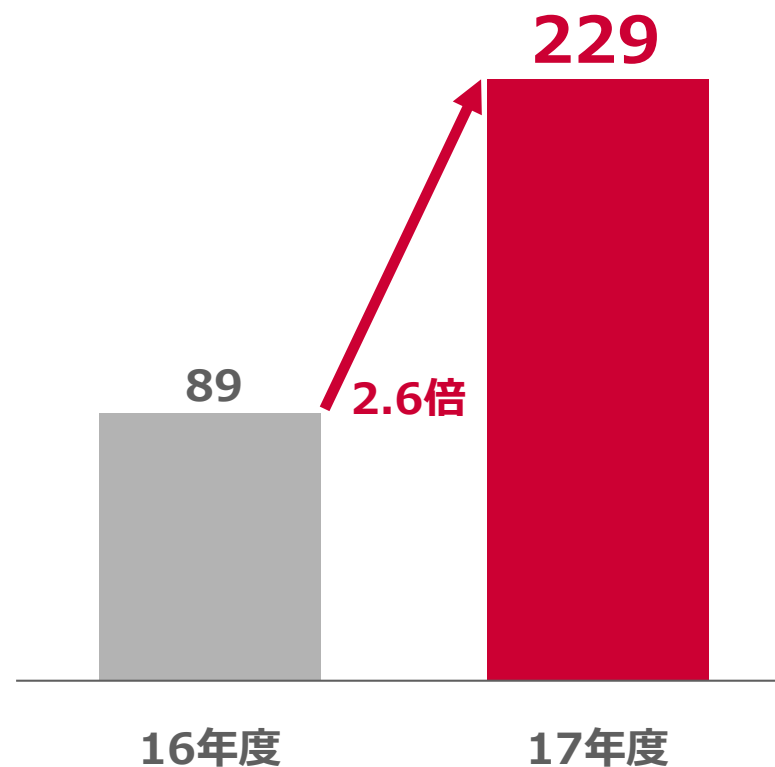
(万) dポイントクラブ会員数

6,500万突破



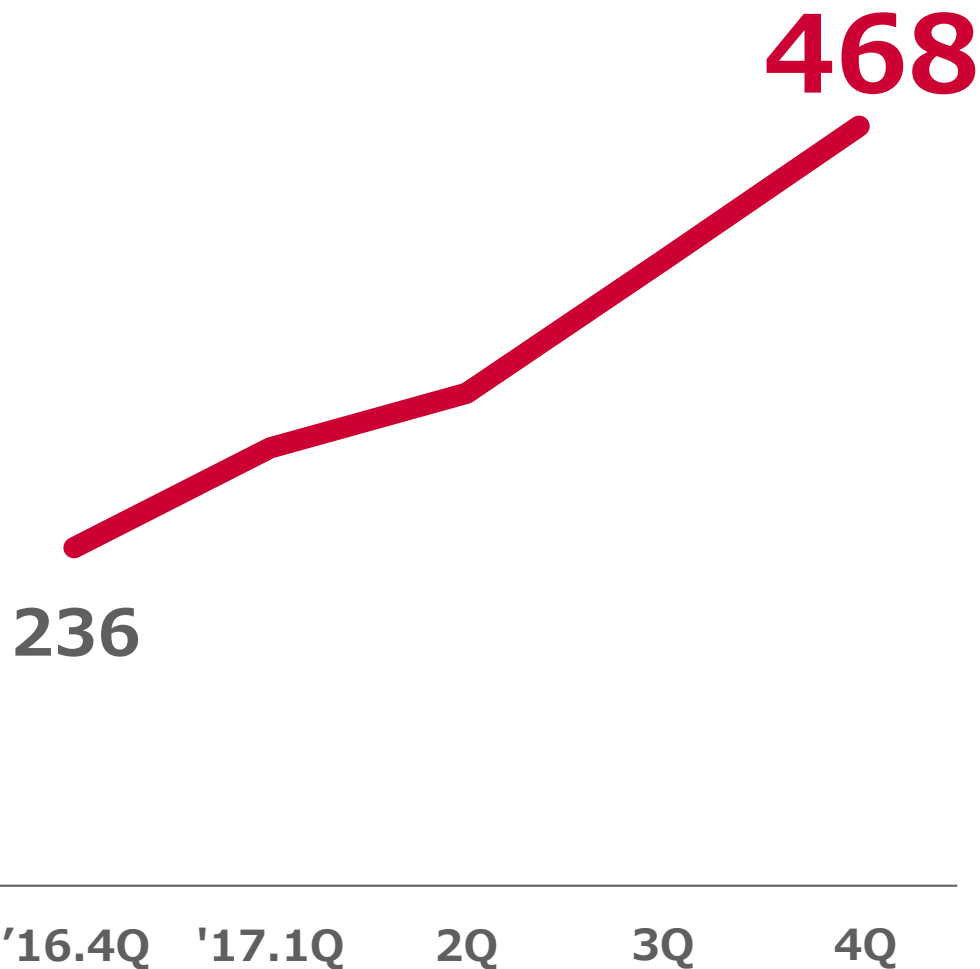
dポイント提携先

店舗数
約34,100店舗



- ◆ 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数
- ◆ dポイント提携先はdポイントを貯める・使うことができるブランド・サイト数の合計
- ◆ dポイント提携先及び店舗数はサービス開始予定を含む

+d パートナー数 順調に拡大



セルラーV2X共同トライアル

2018年1月12日発表



NISSAN MOTOR CORPORATION



OKI

Qualcomm

「dポイント」取扱店舗拡大

2018年1月25日発表

MARUZEN

ジュンク堂書店
JUNKUDO

「LPWA」によるIoT家電の実証実験

2018年3月1日発表

Panasonic

東洋経済CSR企業ランキング

2018年版東洋経済
CSR企業ランキング

総合1位の評価を獲得

CSRの取り組みの充実度 及び 財務内容による
「信頼される会社」のランキング

日経Smart Work経営調査

NIKKEI
Smart Work

Best13 ★★★★★ 2018

最上位である5つ星を獲得

人材活用力、イノベーション力、市場開拓力、経営基盤の
4つの要素から企業を格付け

NIKKEI
Smart Work

大賞2018 イノベーション力部門

**日経Smart Work大賞2018
イノベーション力部門賞を受賞**

働き方改革を通じて生産性革命に挑む先進企業を選定

自己株式の取得

- ▶ **買付方法** : 公開買付 及び 東京証券取引所における市場買付
- ▶ **取得期間** : 2017年10月27日 ~ 2018年3月31日
- ▶ **取得株数** : 111,400,937株
- ▶ **取得金額** : 299,999,956,647円

【参考】

自己株式の消却 : 117,264,000株
(消却前の発行済株式総数に対する割合 3.01%)

2017年度 決算サマリー

- ▶ 営業利益 9,733億円 対前年度 増収増益を達成
- ▶ ドコモ光契約数は順調に増加。リテンション・アップセルに寄与
- ▶ PREMIUM 4Gが更に進化。5G時代を見据え、速度も「ギガ時代」へ
- ▶ コスト効率化 980億円 業績予想を達成
- ▶ スマートライフ領域営業利益 1,405億円 業績予想を達成
- ▶ + d パートナー数が拡大。「beyond宣言」実現に向けた取り組みを加速
- ▶ 「東洋経済CSR企業ランキング 総合1位」等、高いESG評価を獲得
- ▶ 約3,000億円の自己株式取得を実施。1株当たり配当 100円を予定

1. 2017年度 決算概況
2. 2018年度 業績予想・株主還元
3. 中期戦略2020「beyond宣言」

2018年度 業績予想

(億円)	米国基準	IFRS		
	2017年度 通期	2017年度 通期概算* ¹ (1)	2018年度 通期 (2)	増減 (2) - (1)
営業収益	47,694	47,551	47,900	+349
営業利益	9,733	9,869	9,900	+31
スマートライフ領域	1,405	1,342	1,400	+58
営業FCF	9,335	9,470	9,600	+130
EBITDA	15,099	15,249	15,300	+51
設備投資	5,764	5,779	5,700	-79
コスト効率化* ²	-980	-	-1,200	-

*1 会計監査の結果により変更になる可能性あり

*2 数値は対前年度比

2018年度 主な取り組み

会員を軸とした事業基盤の変革 「beyond宣言」の実現に向けた成長投資

通信事業

お客さま還元の強化

ドコモ光の更なる成長

スマートライフ 領域

量的拡大から質的向上への転換

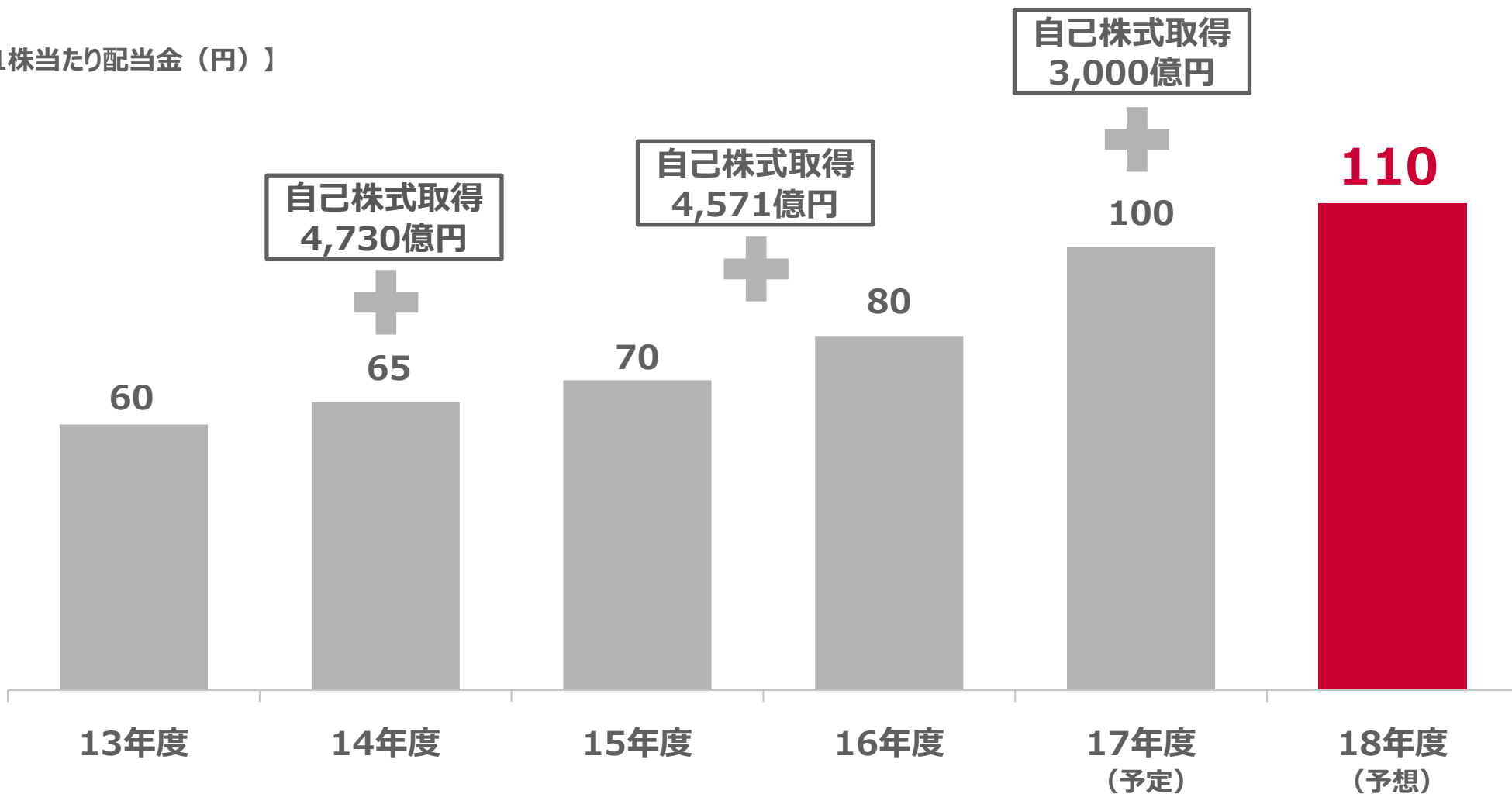
金融・決済、法人ソリューション分野での成長

コスト効率化と事業運営の抜本見直し

株主還元

10円増配の110円

【1株当たり配当金（円）】



◆ 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

1. 2017年度 決算概況

2. 2018年度 業績予想・株主還元

3. 中期戦略2020「beyond宣言」

beyond

～ 想いをつなげ 5Gでより豊かな未来へ ～

お客さまへの
価値・感動

パートナーとの
価値・協創



サービスの創造・進化

“変わる”

+d によるビジネスの進化

あらゆる基盤の強化・進化

お客さま接点の進化

NW・研究開発 (5G/AI/IoT)

健全な財務体質

2017年度の主要な取り組み

「beyond宣言」発表以降 着実に実行

	1Q	2Q	3Q	4Q
	○「beyond宣言」発表			
宣言 1 マーケットリーダー	● シンプルプラン ● docomo with		● docomo with 対象端末拡大	● いちおしパック
宣言 2 スタイル革新		● みえる留守電 ● dジョブ	● dカーシェア	● dTVチャンネル ● ドローンプラットフォーム「docomo sky」開発 ● AIタクシー ● スポーツ自動撮影・解析トライアル
宣言 3 安心快適サポート			● オンライン手続きチャットサポート	● ドコモスマホ教室
宣言 4 産業創出	● 5Gトライアルサイト		● 5Gトライアルイベント (YOYOGI CANDLE 2020)	● ドコモ5Gオープンパートナープログラム
宣言 5 ソリューション協創		● 一次産業向けAI活用IoTソリューション	● LANDLOG ● ロケーションネット (トッパンの取り組み)	● LPWA活用IoT家電実証実験 (秋以降実施予定)
宣言 6 パートナー商流拡大		● AIIエージェントAPI		● マツモトキヨシとの協業 (d払い対応) ● 建設現場IoTプラットフォームβ版

お客さま還元を積極的に実施

NEW

- ベーシックシェアパック、ベーシックパック
- シンプルプランを全てのポケットパックに適用

18年5月25日 開始

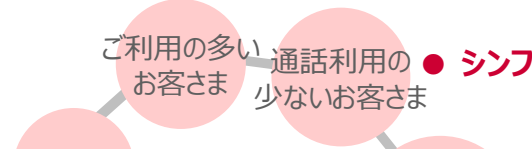
- **ずっとドコモ割プラス**
18年5月1日 開始



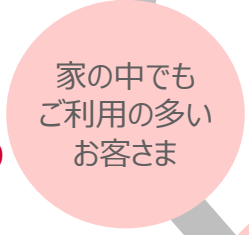
- **ポケットパック 海外オプション**
18年3月15日 開始



- **ウルトラシェアパック30**
- **シンプルプラン**



- **ウルトラパックのドコモ光セット割の割引額拡大**
18年2月1日 開始



- **docomo with**

- **ケータイ補償の値下げ**



- **ウルトラデータパックへのシンプルプラン適用**

- **ドコモの学割**



ご家族でも おひとりでもおトクに

ご家族で



ベーシックシェアパック

月額 **1,980**円/人～

おひとりで



ベーシックパック

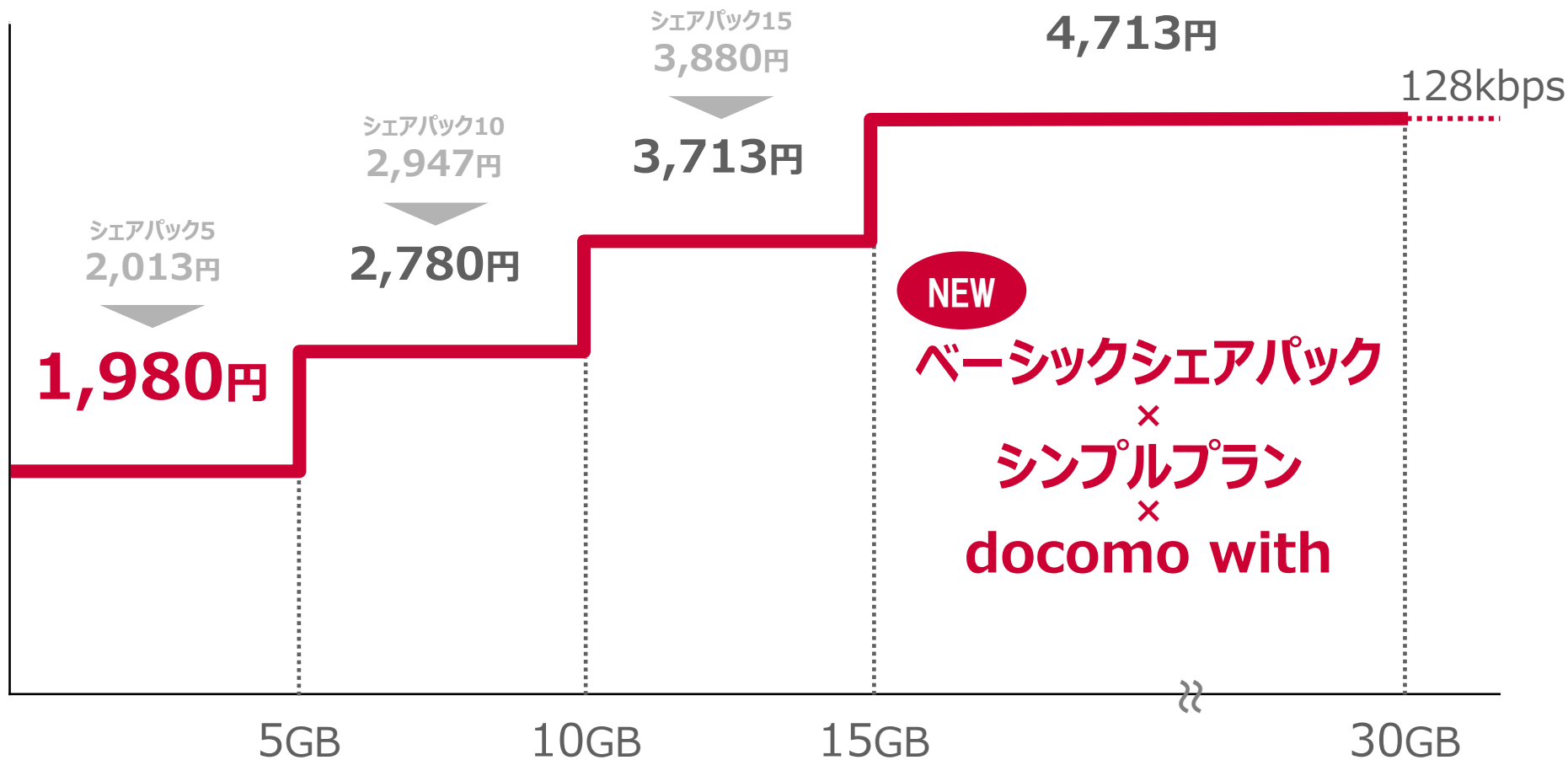
月額 **2,480**円～

2018年5月25日 開始

- ◆ 「ベーシックシェアパック」の料金は「シンプルプラン」「spモード」「シェアオプション」「ずっとドコモ割プラス（プラチナステージ）」「docomo with」を適用し、ご家族3人で利用した場合の一人あたりの料金
- ◆ 「ベーシックパック」の料金は「シンプルプラン」「spモード」「ずっとドコモ割プラス（プラチナステージ）」「docomo with」適用時の料金

「ベーシックシェアパック」の新設

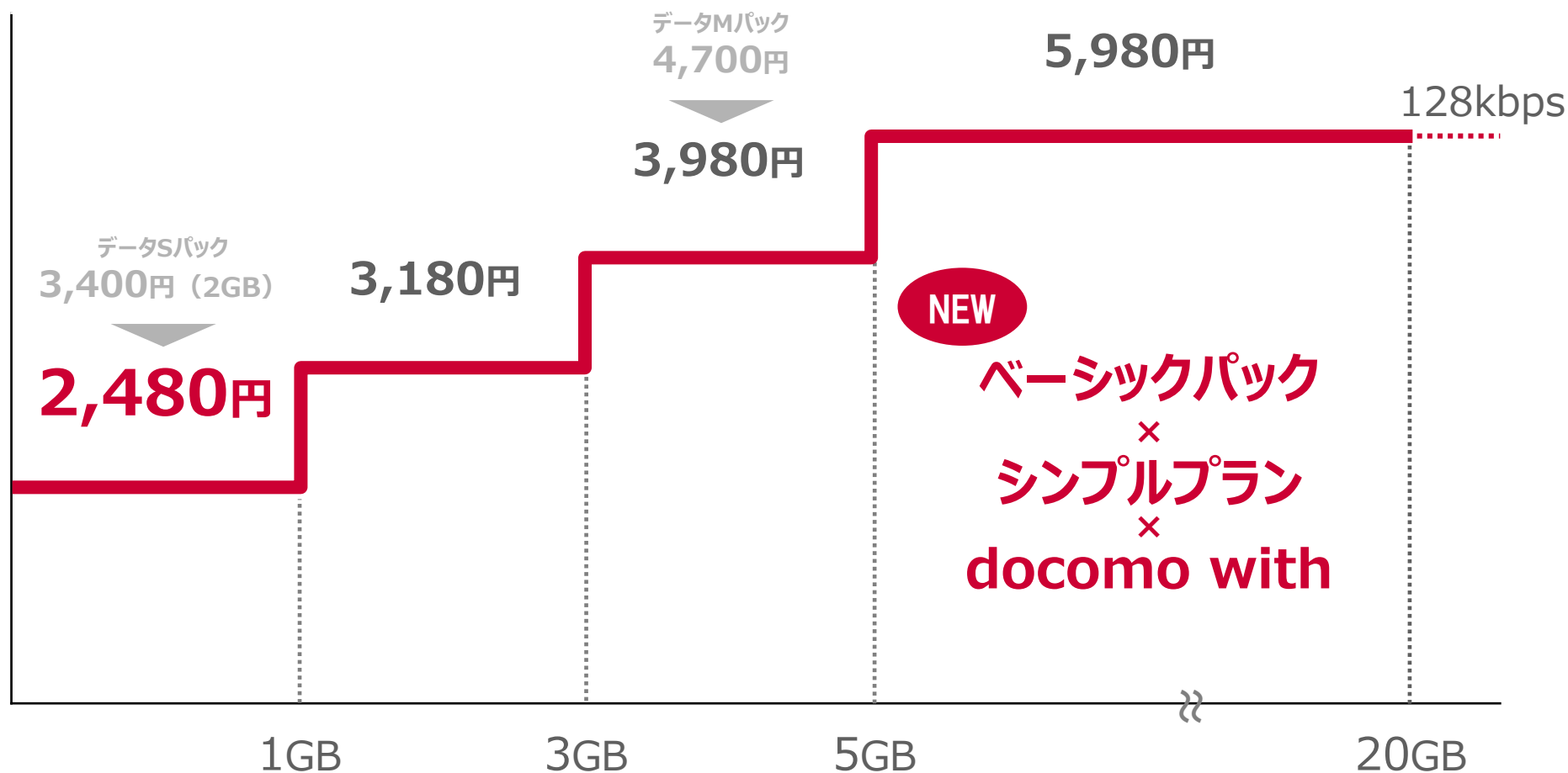
ご家族3人ならお一人あたり1,980円から



◆ 月額料金は「シンプルプラン」「spモード」「ずっとドコモ割プラス (プラチナステージ)」「docomo with」適用時の料金
◆ 一人当たりの料金については、総額を3人で按分し、小数点以下は切り上げ

「ベーシックパック」の新設

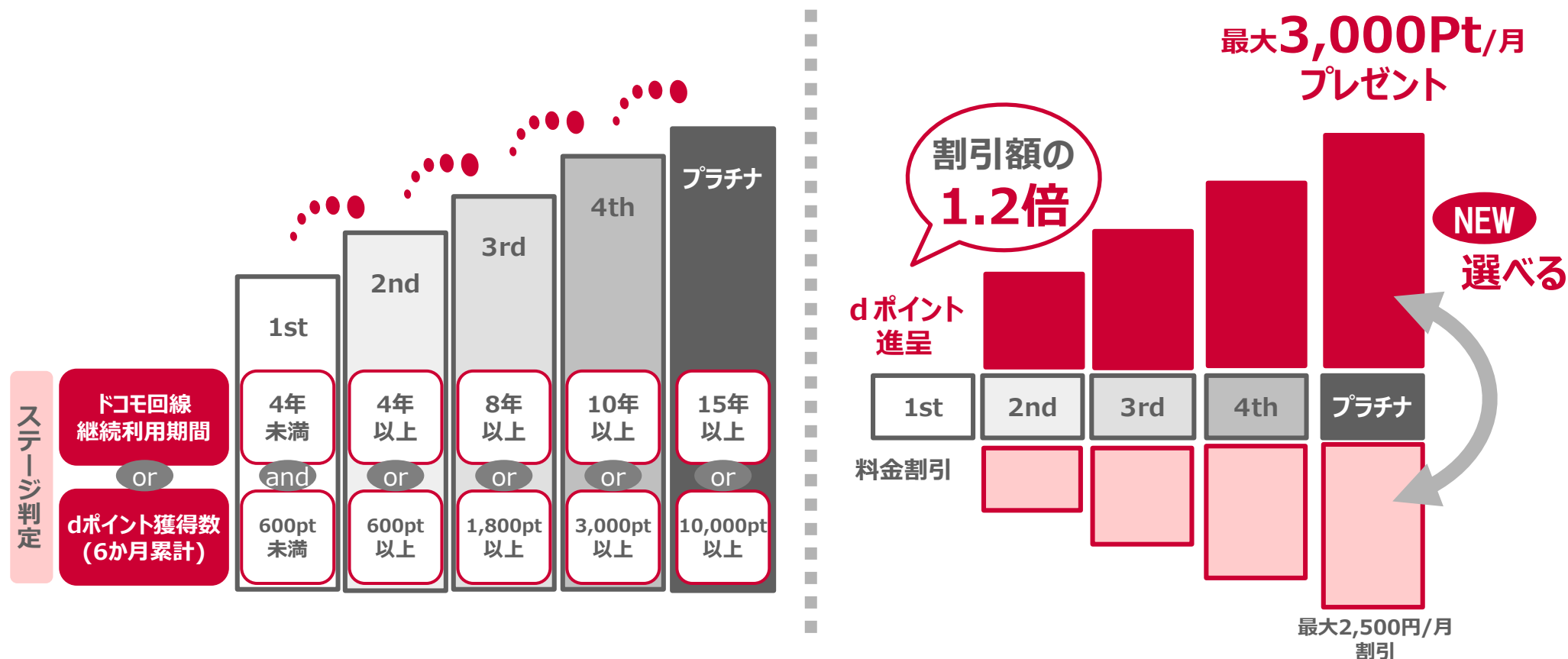
「シンプルプラン」との組み合わせで2,480円から



◆ 「データS/Mパック」の料金は「カケホーダイライトプラン」「spモード」「ずっとドコモ割プラス（プラチナステージ）」「docomo with」適用時の料金
◆ 「ベーシックパック」の料金は「シンプルプラン」「spモード」「ずっとドコモ割プラス（プラチナステージ）」「docomo with」適用時の料金

「ずっとドコモ割プラス」

長くご利用の方も たくさんご利用の方もおトクに！



2018年5月1日 開始

サービスを続々と拡充

宣言 1

マーケット
リーダー

宣言 3

安心快適
サポート

宣言 2

スタイル革新

宣言 6

パートナー
商流拡大

お客さま一人ひとりにあった 「お得・便利・驚き」をお届け

最適な先読み提案で
驚きと新たな価値を



**AIエージェント
近日提供開始予定**

パートナー各社と
連携予定

たまる・つかえる
お店が増えて更にお得に



**dポイント加盟店
2020年度300社以上**

LAWSON



Takashimaya



バーコードを見せるだけの
かんたん・**便利**なお支払い



**d払い加盟店
早期10万店導入**

宣言 4

産業創出

宣言 5

ソリューション
協創

「+d」によるビジネス創出

NTT docomo

パートナーとのソリューション創出を加速

地域との協創を更に進め
社会課題を解決



地域協創・ICT推進室
の新設（4月1日～）

幅広いパートナーと
5Gの利用シーン創出



ドコモ5Gオープンパートナー
プログラム
1,000社超
4月27日現在

ドコモ5Gオープンラボ Yotsuya
4月23日 開設

お客さまと法人・R&Dとの
三位一体連携推進



ソリューション協創部隊
（技術営業）の拡充



会員基盤を軸とした事業戦略

すべての「dポイントクラブ」会員」に更なる価値を提供



◆ DMPはData Management Platformの略



長期的な企業価値向上と あんしん・安全・快適で豊かな社会の実現に貢献

環境 (E)

新たなサービス・技術開発で
社会のCO₂削減に貢献

18年度目標 : 3,700万t
20年度目標 : 3,900万t

使用済み携帯電話回収で
資源リサイクルを促進

18~20年度累計目標
: 1,000万台
(リユース含む)

社会 (S)

スマホ・ケータイ安全教室で
青少年保護に貢献

18年度目標 : 110万人
20年度目標 : 130万人

社会課題解決に資する
ソリューションの創出を推進

18~20年度累計目標
: 100件

企業統治 (G)

コーポレートガバナンス
の強化

ステークホルダーとの
建設的な対話の充実

更なるガバナンス強化に
向けた取り組み

◆ CO₂削減の目標数値は「社会のCO₂削減貢献量」
◆ 「社会のCO₂削減貢献量」: ICTサービス利用で生じる環境負荷と従来手段の環境負荷を「ICT製品、ネットワーク、サービスの環境影響評価手法 (JT-L1410)」に基づき評価し、1回線毎の削減貢献量を算出し、定量化した数値。

持続的な成長をめざして

「beyond宣言」を実行し 会員を軸に事業を成長

会員を軸とした顧客基盤の強化


～お客さま一人ひとりと向き合い、料金・ポイント・サービスを更に進化～

成長投資の強化

～5G時代の事業創出に向けたインフラ投資と+dの更なる推進～

抜本的なコスト効率化

～AI等の新技術を活用したネットワークの更なるコスト効率化とオペレーション改革～



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

いつか、あたりまえになることを。

NTT
docomo

Appendix

IFRS適用による業績影響

新収益基準（IFRS15号）の適用により、dポイントの会計処理方法等に変更が生じるが、業績への影響は限定的

	米国基準	IFRS	差異 (2) - (1)
	2017年度 通期 (1)	2017年度 通期概算 ^{*1} (2)	
営業収益	47,694	47,551	-144
営業利益	9,733	9,869	+137
税引前利益 ^{*2}	10,844	11,417	+573
当社に帰属する当期純利益	7,445	7,910	+465

*1 会計監査の結果により変更になる可能性あり

*2 税引前利益=営業利益+営業外損益+持分法による投資損益

セグメントに含まれる主なサービス

通信事業

モバイル通信サービス

・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・コマースサービス

・d TV、d ヒッツ、d マガジン、d ショッピング、d トラベル ・DAZN for docomo ・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mini、iD ・料金収納代行 ・d 払い 等

ライフスタイルサービス

・d ヘルスケア、d グルメ、d フォト ・(株)オークローンマーケティング ・(株)ABC Cooking Studio 等

その他の事業

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

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

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計るために用います。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。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利用者当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 + ドコモ光ARPU

・音声ARPU : 音声ARPU関連収入(基本使用料、通話料) ÷ 稼働利用者数

・パケットARPU : パケットARPU関連収入(月額定額料、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

なお、パケットARPUとドコモ光ARPUの合算値をデータARPUと称します。

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

(注) 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

– 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

– 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」並びに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。