
2018年度 第2四半期
決算説明会

NTT
docomo

2018年10月31日

1. 2018年度 上期 決算概況

2. 中期経営戦略

3. 株主還元

上期 決算概況

対前年同期 増収増益

IFRS

(億円)	2017年度 上期 (1)	2018年度 上期 (2)	増減 (2) - (1)	増減率
営業収益	22,945	23,895	+950	+4.1%
営業利益	5,599	6,105	+506	+9.0%
当社株主に帰属する四半期利益	3,921	4,071	+150	+3.8%
フリー・キャッシュ・フロー	3,913	3,747	-166	-4.2%
営業FCF	5,502	5,994	+492	+8.9%
EBITDA	8,177	8,548	+371	+4.5%
設備投資	2,675	2,554	-121	-4.5%

◆ 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

◆ 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FCF = EBITDA - 設備投資

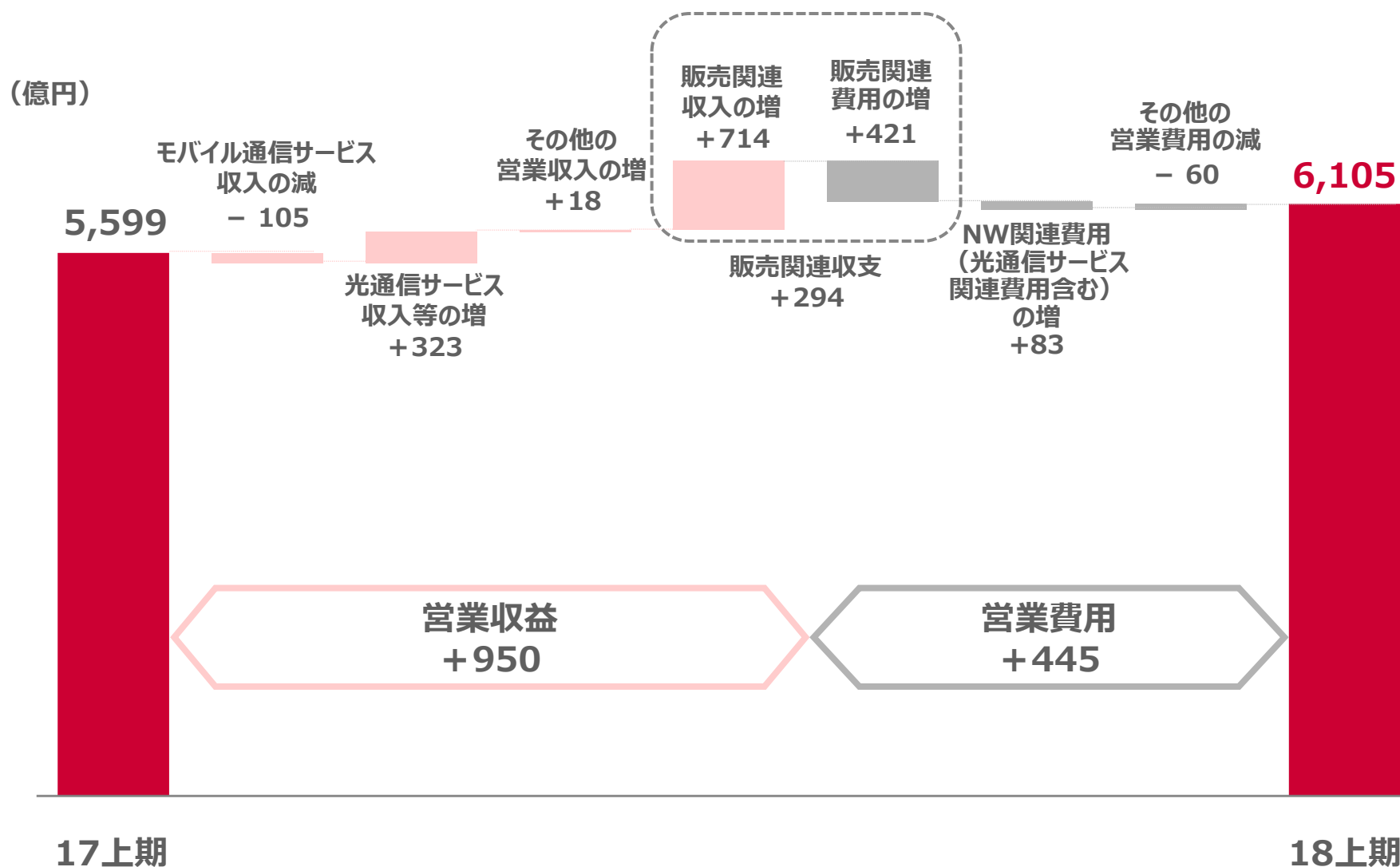
セグメント別 実績

IFRS

(億円)		2017年度 上期 (1)	2018年度 上期 (2)	増減 (2) - (1)
通信事業	営業収益	18,696	19,608	+912
	営業利益	4,894	5,245	+352
スマートライフ 領域	営業収益	4,358	4,408	+50
	営業利益	706	860	+154
スマートライフ事業	営業収益	2,220	2,227	+7
	営業利益	312	371	+59
その他の事業	営業収益	2,138	2,181	+43
	営業利益	394	489	+95

営業利益の増減要因

IFRS

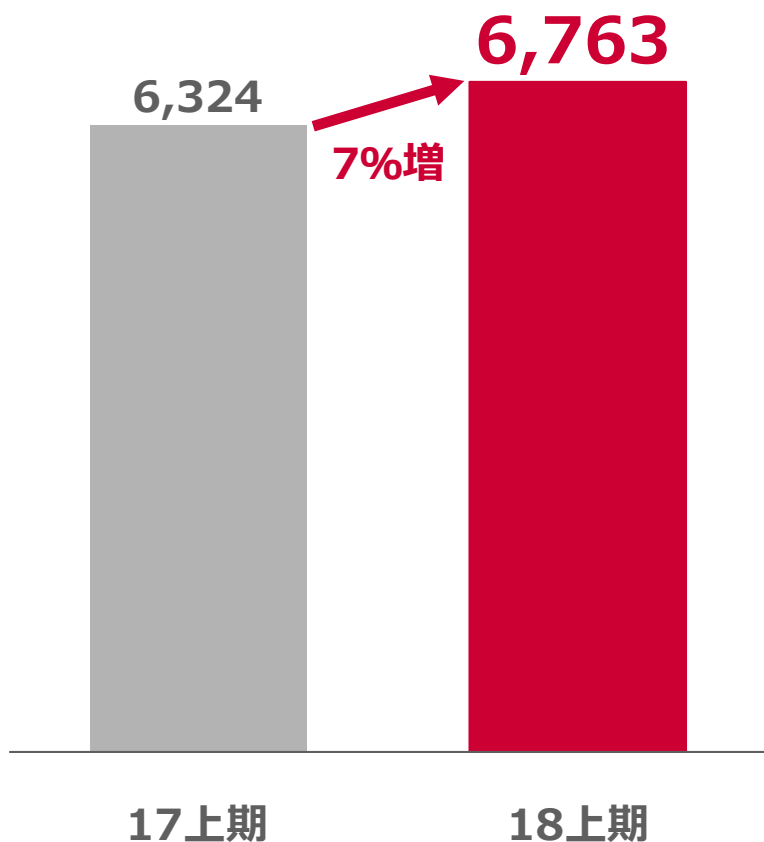


- ◆ 販売関連費用は端末機器原価、代理店手数料の合計
- ◆ NW関連費用は減価償却費、固定資産除却費、通信設備使用料の合計

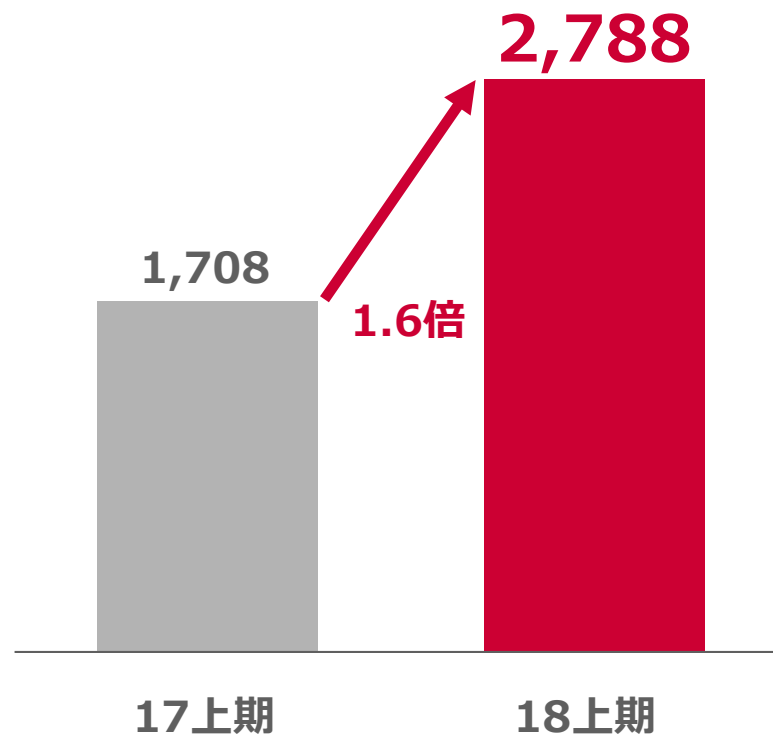
dポイントクラブ会員数

dポイントクラブ会員数

(万会員)



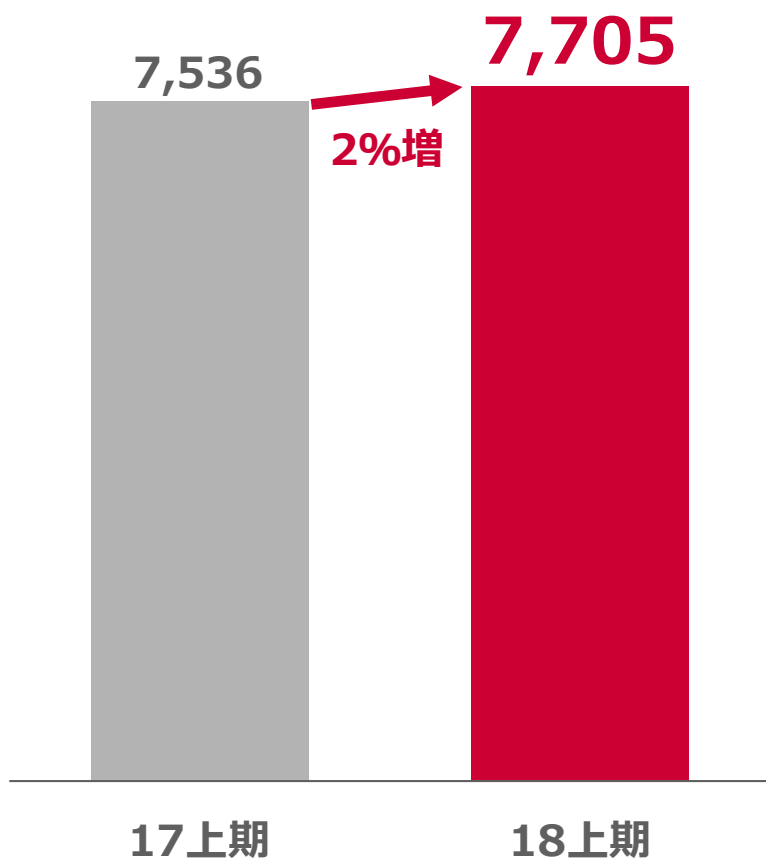
dポイントカード登録数



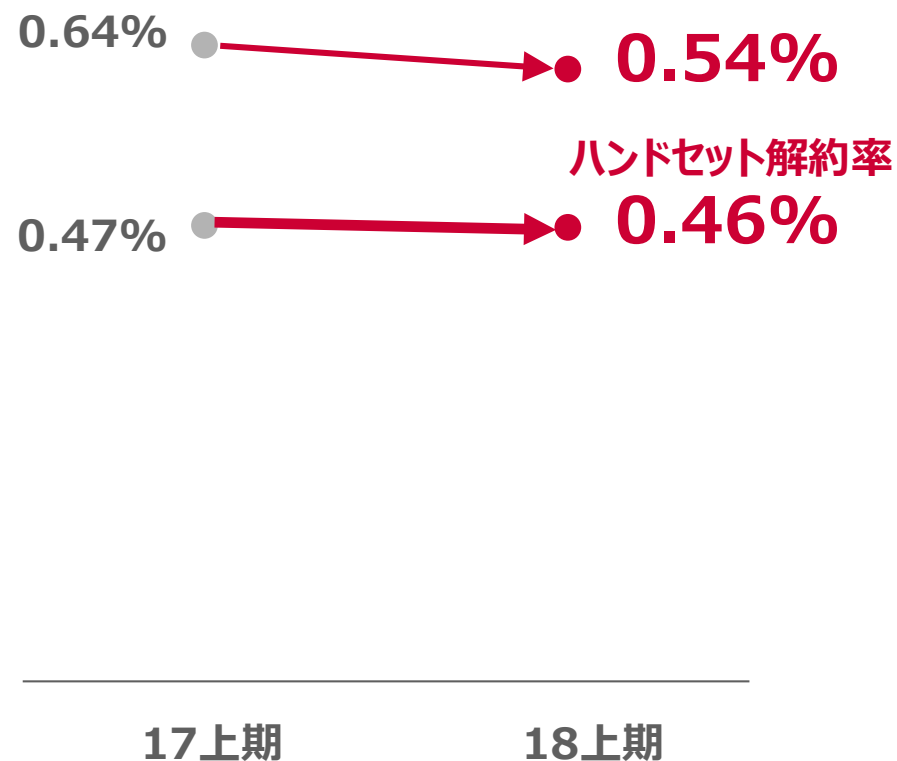
通信事業 オペレーション①

携帯電話契約数

(万契約)



解約率

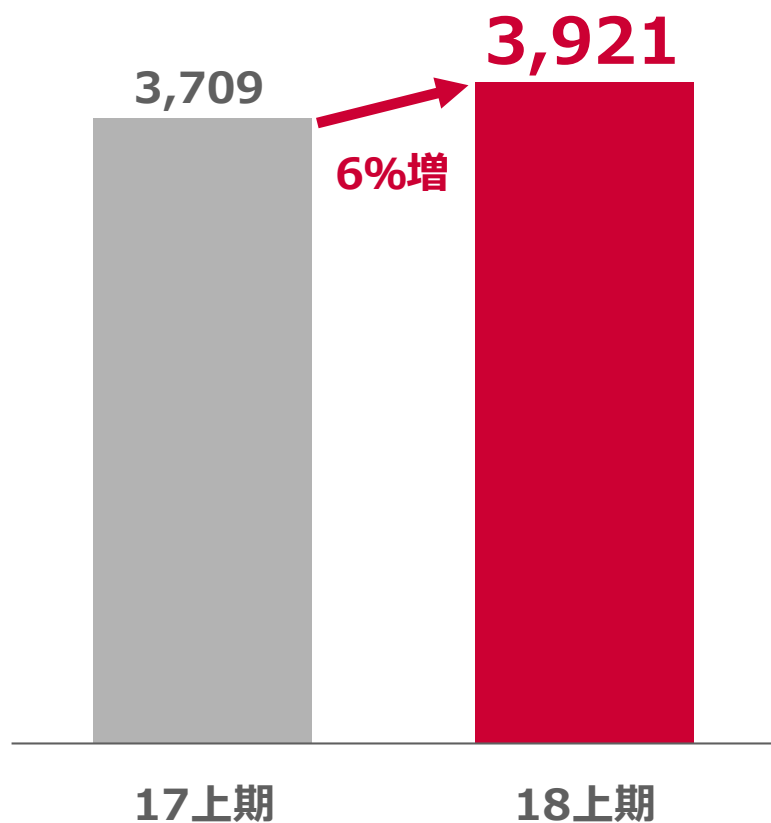


◆ ハンドセット解約率はスマートフォンとフィーチャーフォンの解約率

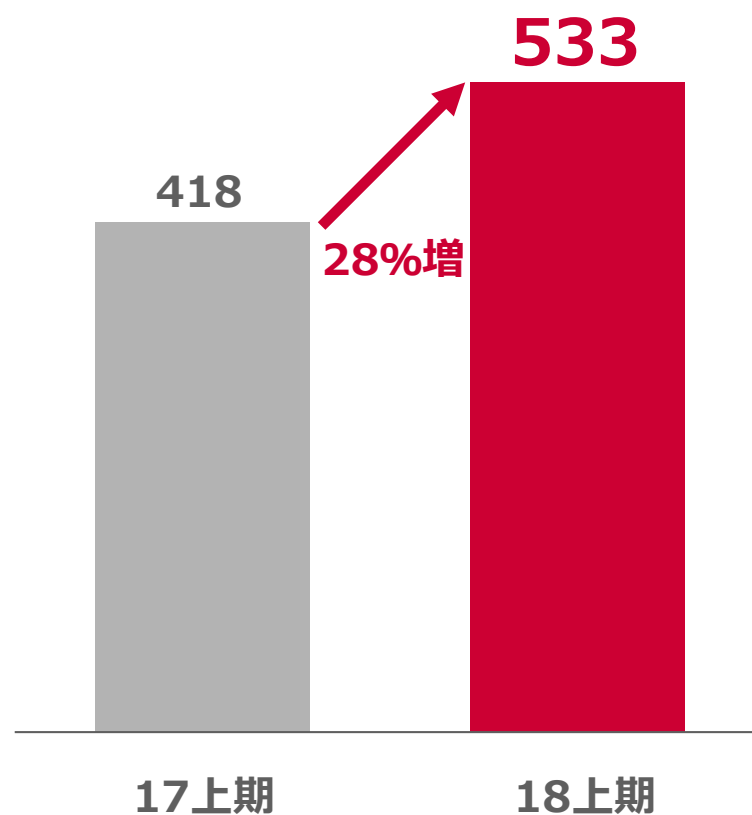
通信事業 オペレーション②

スマホ・タブ利用数

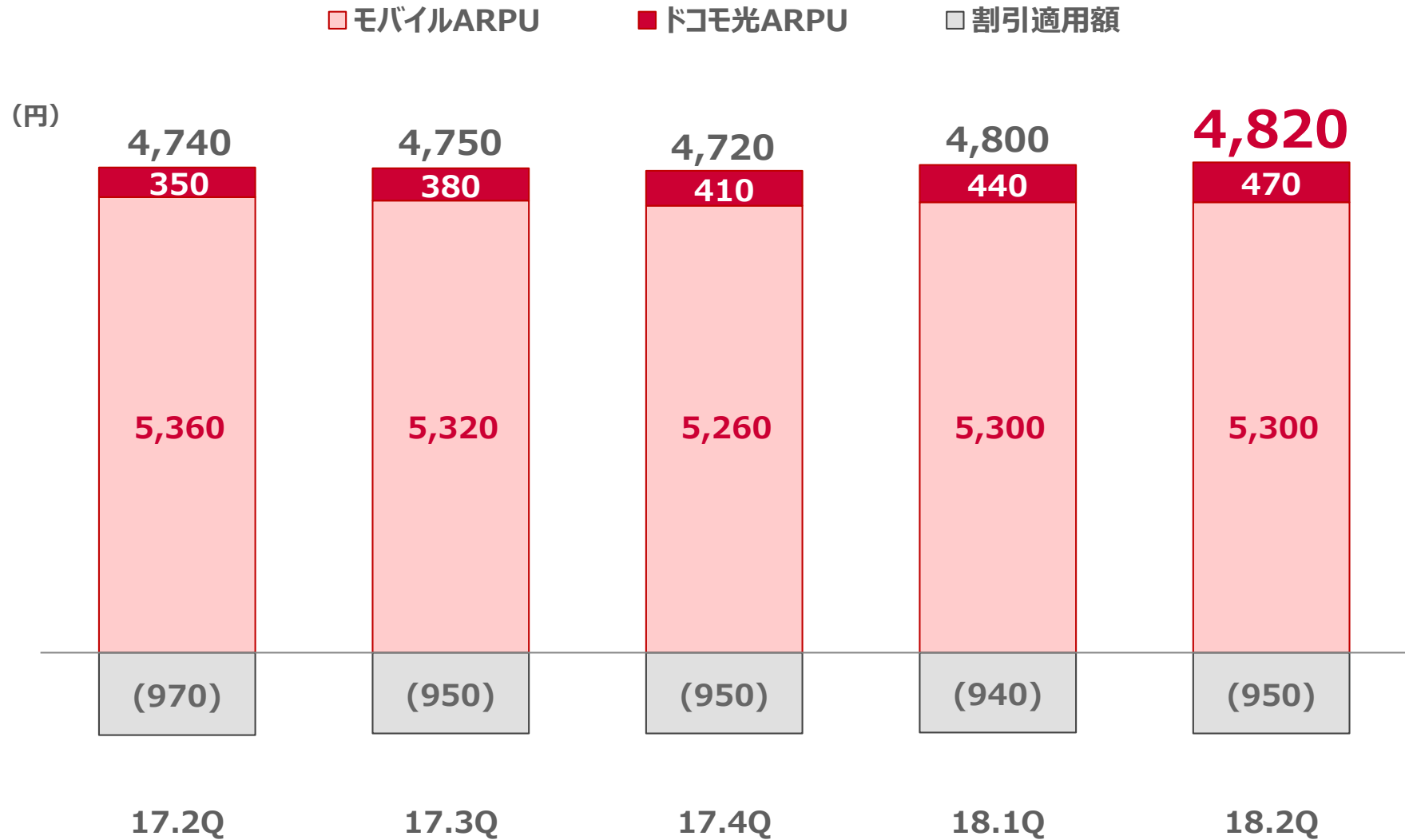
(万契約)



ドコモ光契約数



ARPU



- ◆ ARPUの定義については、Appendixを参照
- ◆ モバイルARPU、ドコモ光ARPUは割引適用額除き
- ◆ 割引適用額には月々サポート、docomo with、ドコモ光セット割が含まれる

PREMIUM 4G™

国内最速

2018-2019冬春モデルより
順次対応

ダウンロード アップロード
1,288Mbps 131Mbps

ダウンロード・
アップロード対応

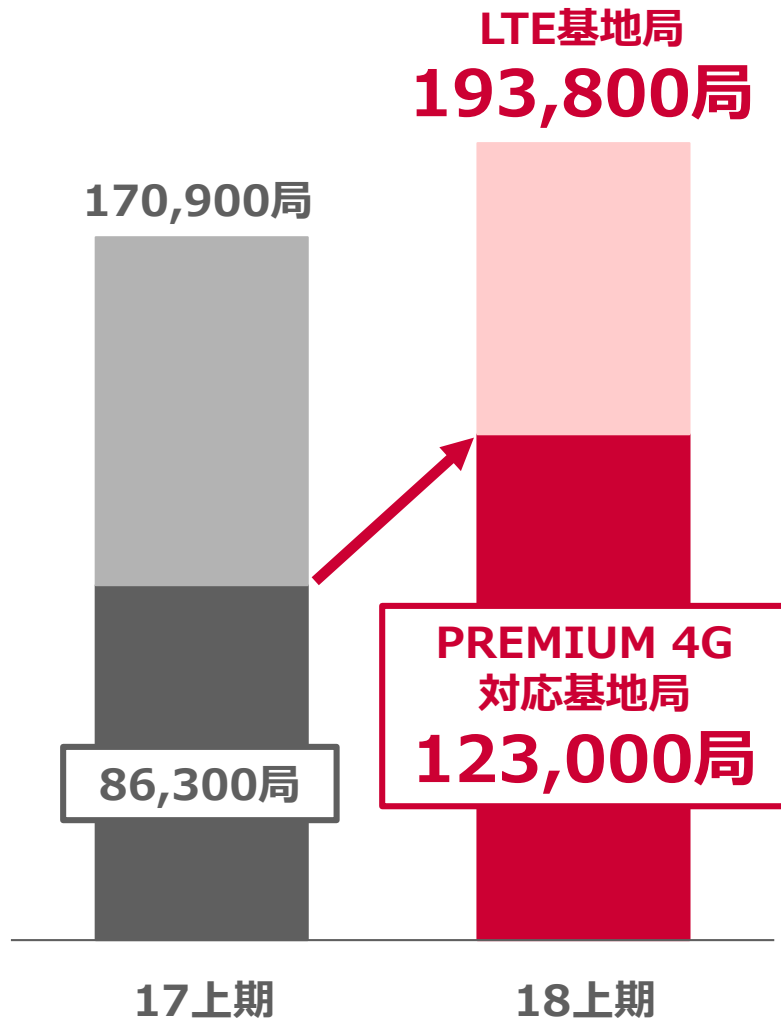


Wi-Fi STATION

アップロード対応



XPERIA XZ3



◆ 本ページに記載している通信速度は、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2018年9月末現在
◆ 1,288Mbpsサービスについては、3.5GHz、2GHz、1.7GHz、800MHzの4つの周波数帯を使用
◆ 131Mbpsサービスについては、1.7GHzと800MHzの2つの周波数帯を使用

コスト効率化

(億円)

18上期

18年度
(予想)

1Q実績
▲340

2Q実績
▲400

▲740

▲1,200

取り組み分野

◆ネットワーク

業務委託、投資効率化 等

◆マーケティング

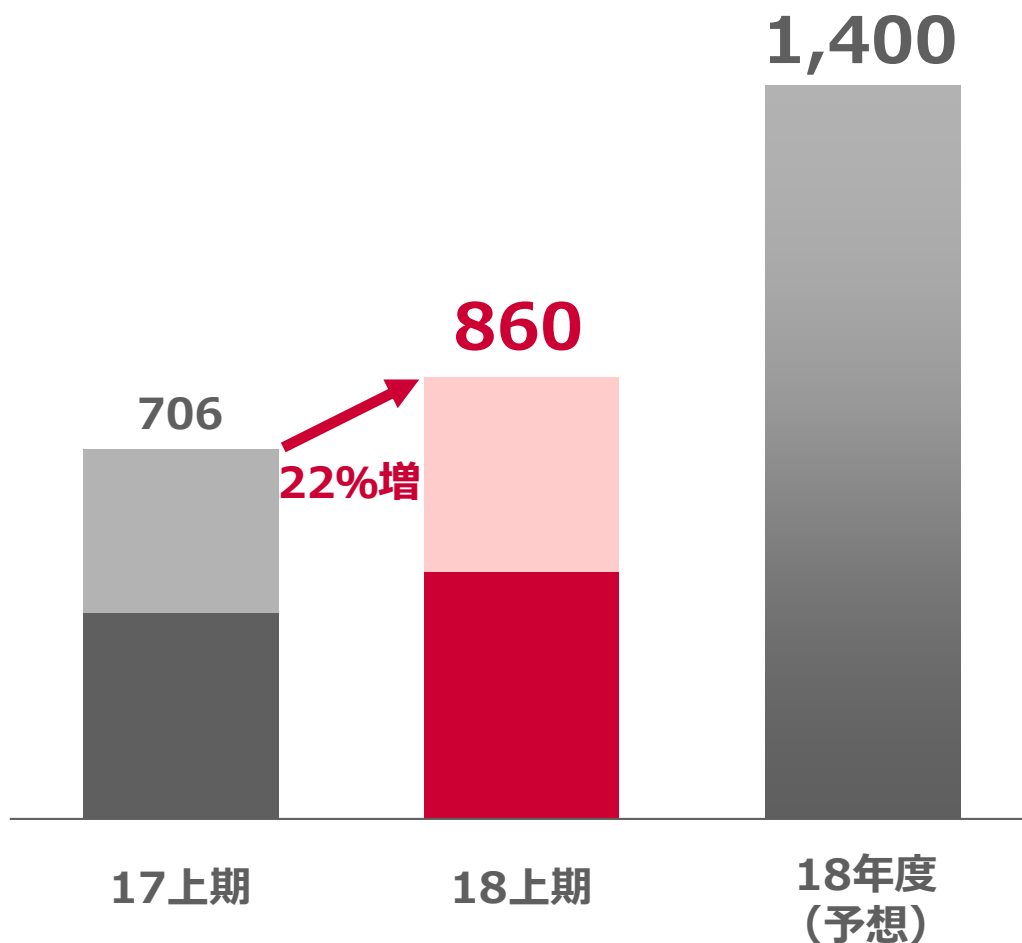
アフターサポート、販売施策 等

◆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

(億円)

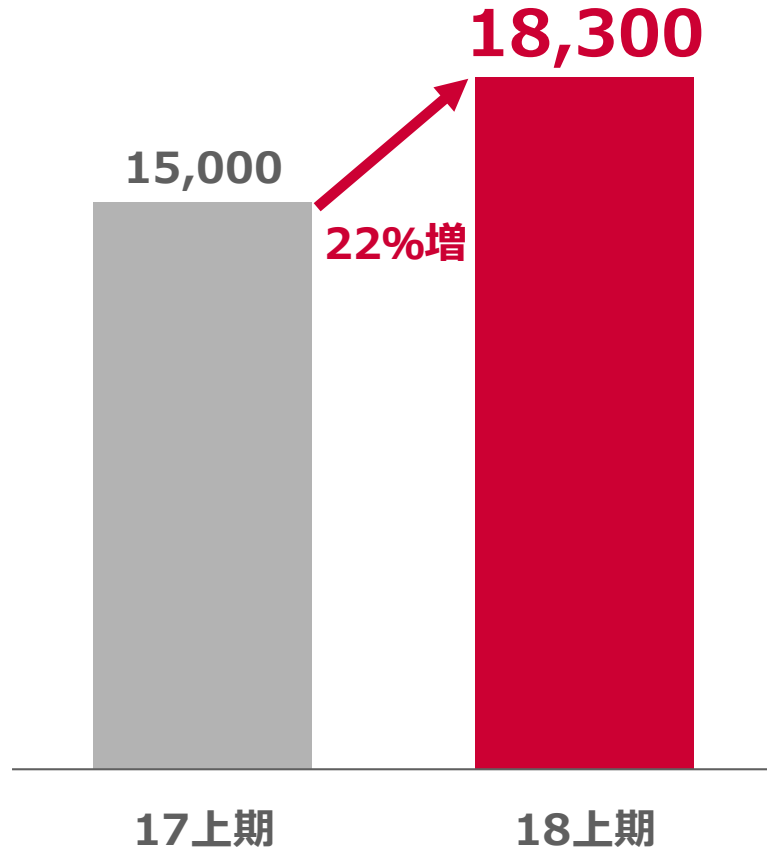


主なサービス

- 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

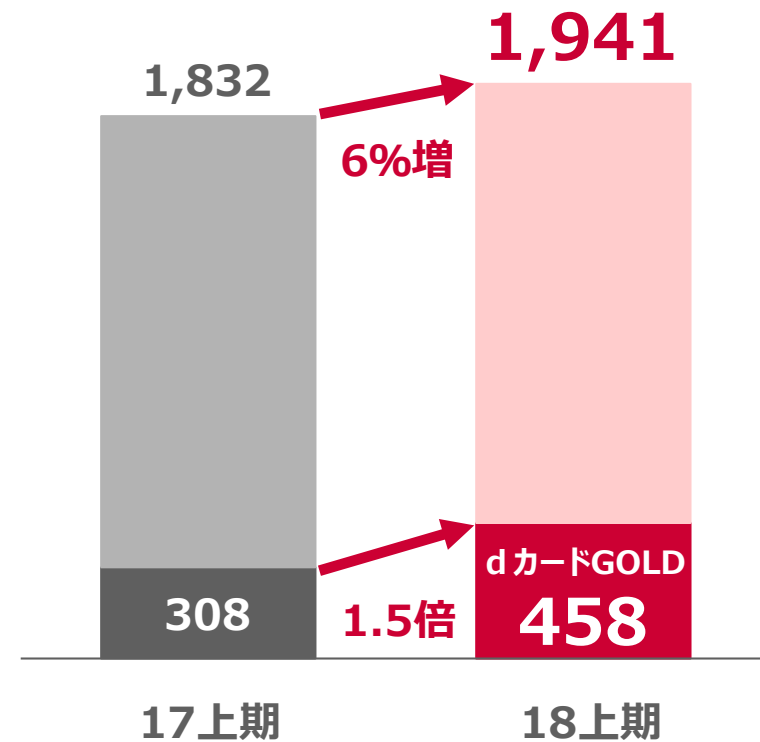
取扱高

(億円)



dカード契約数

(万契約)

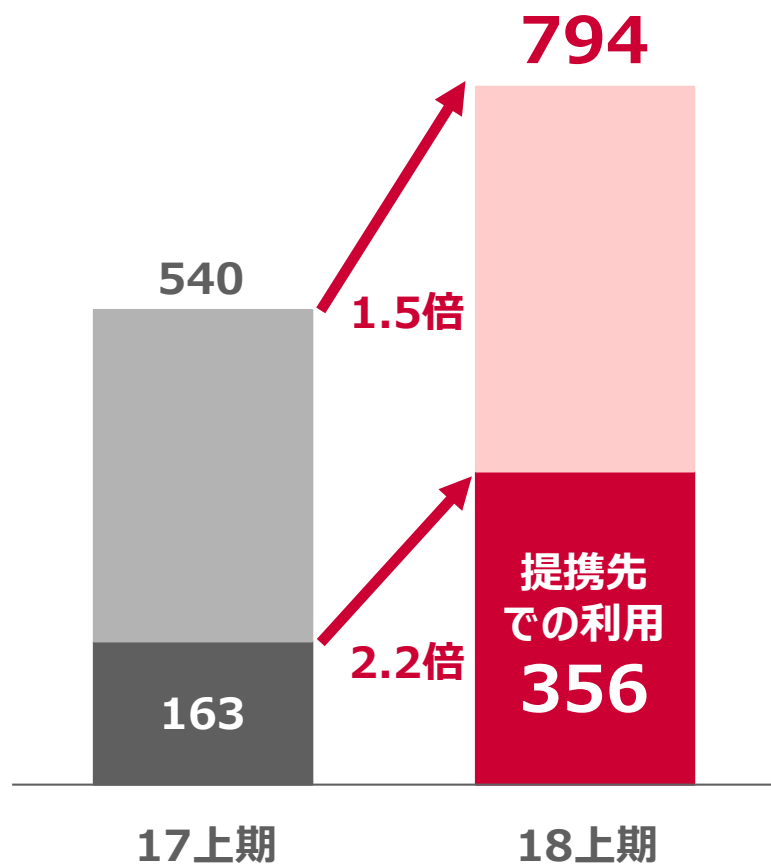


◆ 取扱高はdカード、dカードmini、iD、料金収納代行、d払い等の取扱高が含まれる
◆ dカード契約数はdカード、dカードminiの合計

dポイント

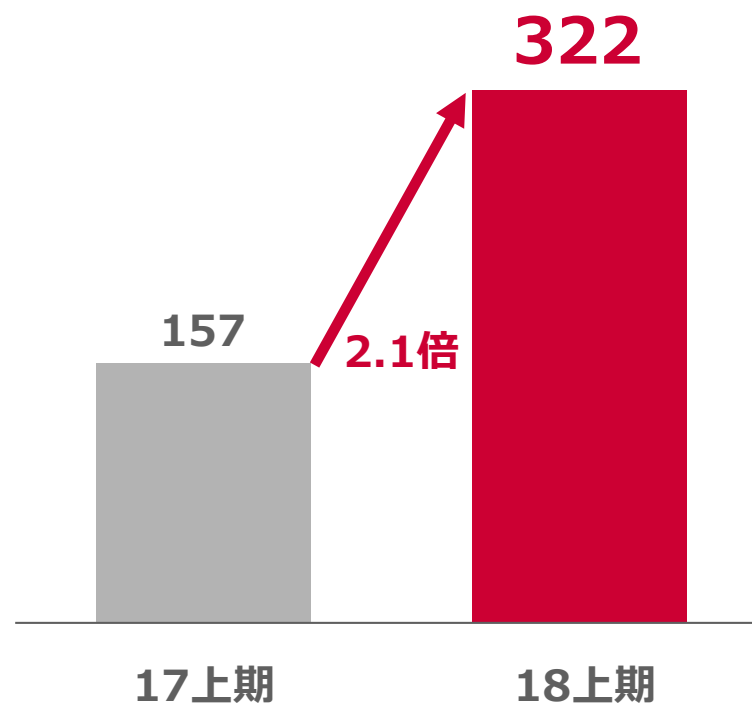
dポイント利用

(億ポイント)



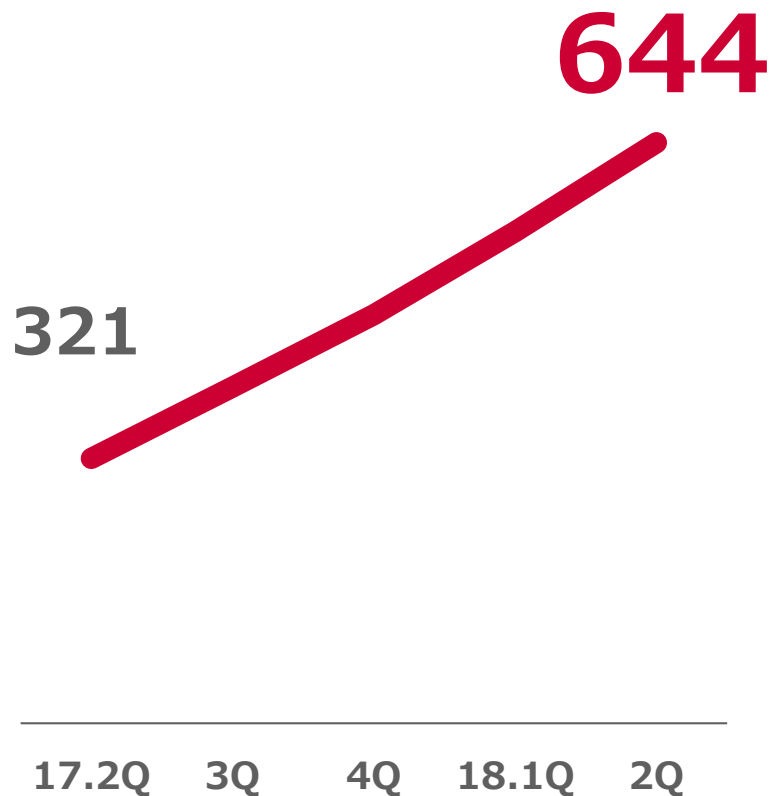
dポイント提携先

店舗数
約41,900店舗



◆ 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



「dポイント」取扱店舗拡大

9月発表



ICTを活用した 地域創生の推進に関する連携協定を締結

7月発表



沖縄県他との連携による ドコモ5GオープンラボOKINAWAの開設へ

7月発表



beyond宣言の取組み状況①

お客さまへの価値・感動

宣言 1

マーケット
リーダー

「ケータイ補償サービス」の拡充

修理代金上限額を5,000円から3,000円に変更し、4年目以降も補償を延長

宣言 2

スタイル革新

「ひかりTV for docomo」の提供を開始

追加料金なしで「dTVチャンネル」「dTV」のコンテンツも視聴可能

「ポイント投資サービス」の利用者が急速拡大

提供開始から5か月でユーザ数30万を突破

宣言 3

安心快適
サポート

「ドコモオンラインショップ」の機能を拡充

新規契約・MNP・契約変更の事務手数料無料化や、FAQチャットボットを導入

beyond宣言の取組み状況②

パートナーとの価値・協創

宣言 4

産業創出

「ICTを活用した地域振興や課題解決」 に向け沖縄県と連携開始

ドコモ5GオープンラボOKINAWA開設予定、
キャッシュレス化や歴史教育コンテンツの実証実験など

宣言 5

ソリューション
協創

「LTE-M」の提供開始

通信モジュールの低価格化、省電力化を実現するIoTサービス向けの新たな通信方式
(10月1日提供開始)

宣言 6

パートナー
商流拡大

「ドコモ5Gオープンクラウド」の提供開始

テレコムクラウド・AI技術をパートナー向けに提供、技術検証を6社と開始
ドコモ5Gオープンパートナープログラム参加企業・団体数：1,772（9月30日時点）

グローバル

著名なESG指数に採用

MEMBER OF

**Dow Jones
Sustainability Indices**

In Collaboration with RobecoSAM



FTSE4Good

MSCI



2018 Constituent
MSCI ESG
Leaders Indexes

Worldに2年連続採用

18年連続採用

12年連続採用

日本

GPIF選定のESG指数全てに採用



FTSE Blossom
Japan

MSCI



2018 Constituent
MSCI ジャパンESG
セレクト・リーダーズ指数

MSCI



2018 Constituent
MSCI日本株
女性活躍指数 (WIN)

S&P/JPX
カーボン
エフィシエント
指数

5Gの取り組み

5Gプレサービスに向けて追加投資100億円



5Gデモバス



ドコモ5Gオープンラボ



これまでの
5Gの取り組み

5Gネットワーク開発/構築の更なる加速

- 5Gエリアの拡大
- 品質向上に向けた5G検証環境の充実

東日本大震災を踏まえ対策を強化

重要通信の確保

- ・大ゾーン基地局・中ゾーン基地局の設置
- ・伝送路の多ルート化
- ・無停電化・バッテリー24時間化 等

被災エリアへの 迅速な対応

- ・衛星携帯電話の充実
- ・移動基地局車等の増配備
- ・無料充電サービス、無料Wi-Fiサービス 等

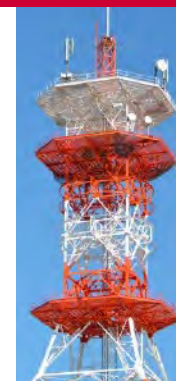
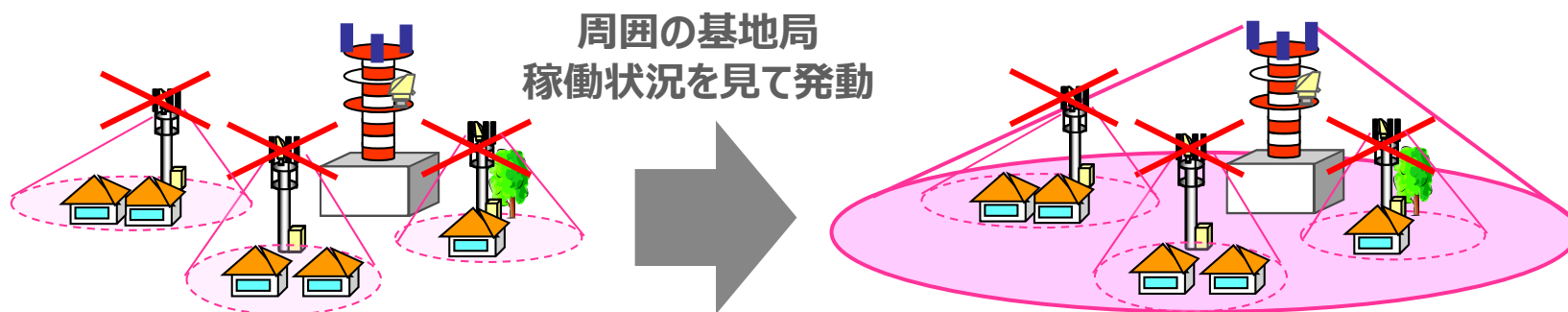
お客さまの更なる 利便性向上

- ・復旧エリアマップの拡充
- ・災害伝言板サービスの音声ガイダンス対応 等

台風21号及び 北海道胆振東部地震における対応

サービス影響を最小限にすべく迅速に対応

大ゾーン基地局の初運用



釧路市内において広範囲の通信を回復

移動基地局車等の出動



全国から関西、北海道に駆けつけ

充電・Wi-Fiサービスの提供



被災地のドコモショップ、避難所等で提供

2年間で200億円規模の 災害対策を追加実施

広域・長時間停電 への備え

- ・ドコモショップへの蓄電池や太陽光発電システムの設置
- ・基地局、ビルの非常用電源強化

重要通信の確保・ 信頼性向上

- ・中ゾーン基地局の充実
- ・重要基地局の水害対策等による信頼性強化
- ・伝送路多ルート化の促進

通信サービスの 早期復旧

- ・非常用基地局の増配備（可搬衛星設備等）
- ・衛星回線帯域の拡大

被災地支援強化

- ・復旧エリアマップの高度化
- ・貸し出しスマホ・タブレットの増配備

2018年度 業績予想の見直し

IFRS

(億円)	2018年度 当初予想 (1)	2018年度 今回予想 (2)	増減 (2) - (1)
営業収益	47,900	48,600	+700
営業利益	9,900	9,900	0
スマートライフ領域	1,400	1,400	0
営業FCF	9,600	9,400	-200
EBITDA	15,300	15,300	0
設備投資	5,700	5,900	+200
コスト効率化	-1,200	-1,200	0

上期 決算サマリー

- ▶ 営業利益 6,105億円 年間業績予想に対して順調な進捗
- ▶ dポイントクラブ会員数 6,763万 dポイント利用 794億 順調に増加
- ▶ PREMIUM 4Gを更に高度化。アップロード・ダウンロード共に国内最速
- ▶ コスト効率化 740億円 年間目標達成に向け着実に進捗
- ▶ スマートライフ領域営業利益 860億円 年間目標達成に向け着実に進捗
- ▶ + dパートナー数 644 順調に拡大
- ▶ 設備投資を年間5,900億円に積み増し。

5Gプレサービスに向けた取り組みを加速、災害対策を更に充実

1. 2018年度 上期 決算概況

2. 中期經營戰略

3. 株主還元

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

お得・便利

宣言 1
マーケット
リーダー宣言

宣言 4
産業
創出宣言

産業への貢献

楽しさ・驚き

宣言 2
スタイル
革新宣言

beyond
宣言

宣言 5
ソリューション
協創宣言

社会課題解決
地方創生

満足・安心

宣言 3
安心快適
サポート宣言

宣言 6
パートナー商流
拡大宣言

商流拡大


Innovative docomo + Responsible docomo = Sustainable

Innovative docomo Responsible docomoの両輪で、ESG経営を推進し、社会の持続的発展に取り組む

会員を軸とした事業運営への変革 5Gの導入とビジネス創出

顧客基盤をベースとした収益機会創出

- 顧客基盤の拡大と+dの推進
- スマートライフビジネスの成長
- 法人ビジネスの成長

5Gによる成長

- 5Gネットワークの構築
- 5Gサービス・ソリューションの創出

お客さま還元の実施とお客さま接点の進化

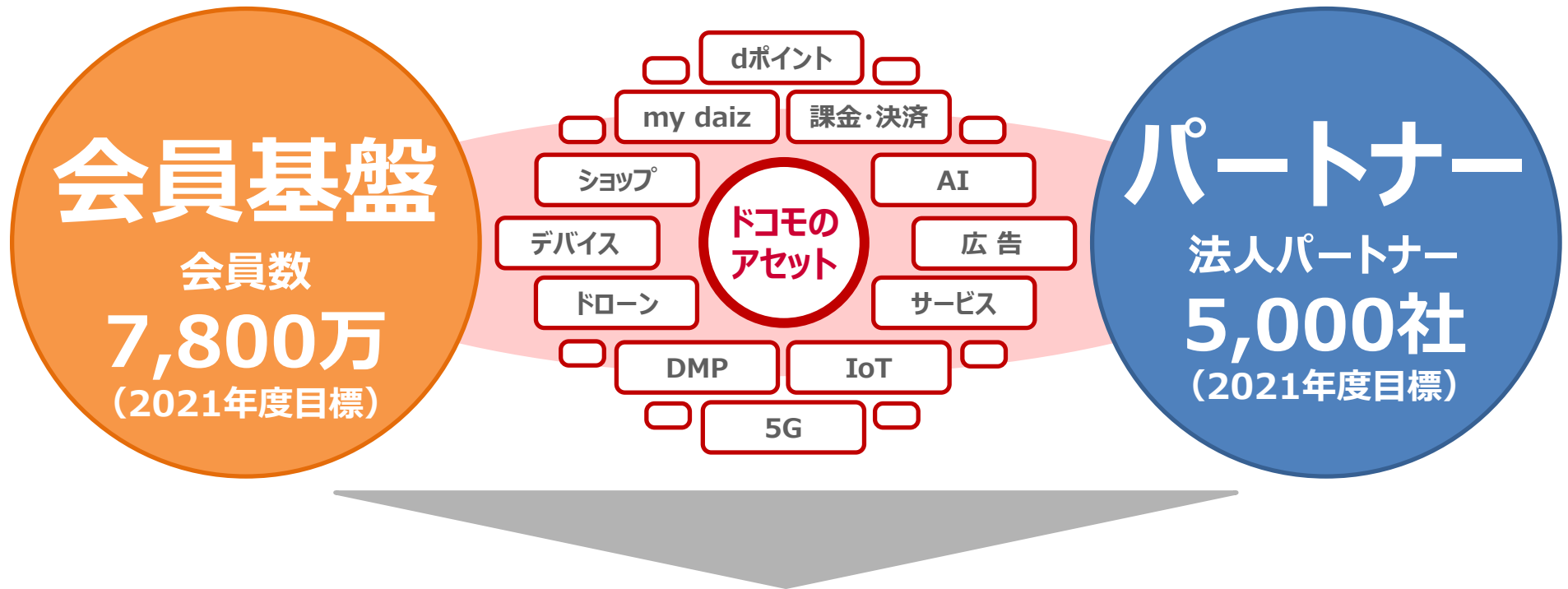
- おトクでシンプルな料金
- 待ち時間・応対時間の短縮

 **顧客基盤をベースとした収益機会創出**

 **5Gによる成長**

 **お客さま還元の実施とお客さま接点の進化**

お客さま・パートナーに新たな価値を提供 収益機会を創出する



新たな付加価値の創造

パートナーとの関係深化による ビジネスモデルの発展



決済を軸にエコシステムを拡大

決済・ポイント利用可能箇所 約90万 → **200万ヶ所** (2021年度目標)

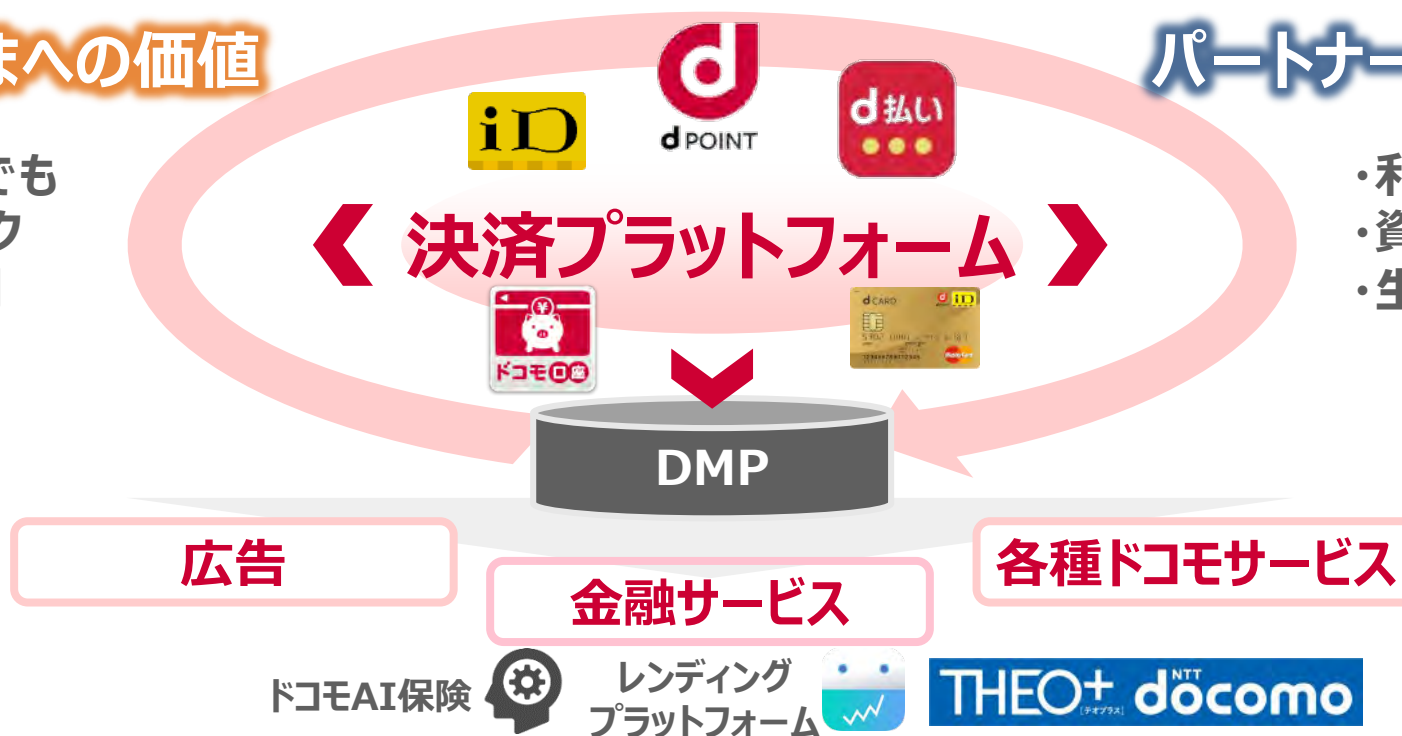
金融・決済取扱高 約3.2兆円 → **6兆円** (2021年度目標)

お客さまへの価値

- ・どこでも
- ・おトク
- ・便利

パートナーへの価値

- ・利用促進
- ・資金負担減
- ・生産性向上



法人ビジネスの成長

新たなソリューションを創出・拡大 収益1,200億円へ (2021年度目標)

全国へ展開

社会課題を
ICTで解決



多様なパートナーとソリューション創出



 顧客基盤をベースとした収益機会創出

 5Gによる成長

 お客様還元の実施とお客さま接点の進化

必要とされる場所に着実にエリアを構築



5Gインフラ構築等のため、**1兆円投資** (2019～2023年度累計)

5Gの本格導入に向け 幅広いパートナーと続々創出

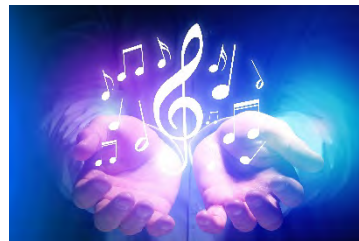
新体感サービス



スタジアムソリューション



VR・AR・MR



新体感ライブ

高臨場

HERE COMES

»5G

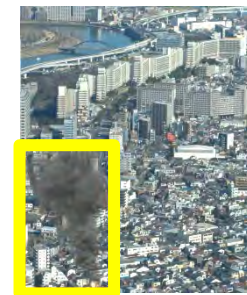
JAPAN 2020

インタラクティブ

社会課題解決・地方創生



遠隔医療



映像解析による
異常検知
(防災・減災)



建設機械等の遠隔操作

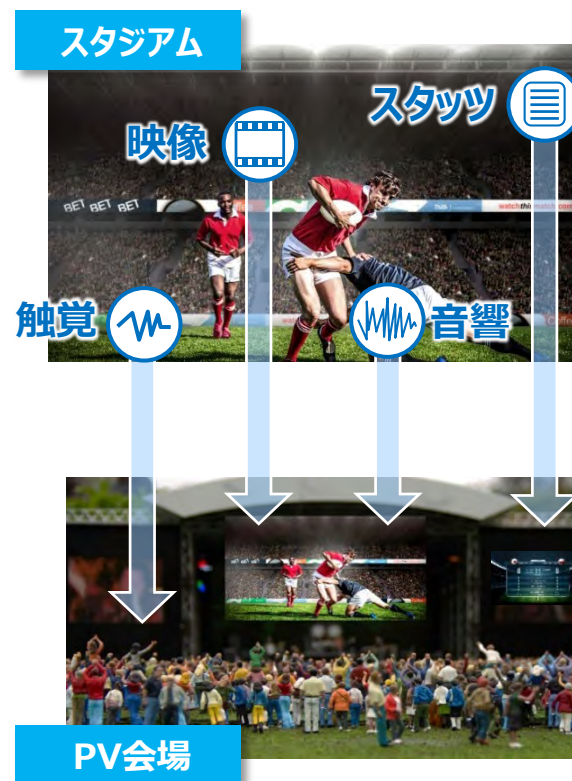
事例① スタジアムソリューション

スポーツの新しい観戦スタイルを提供

スタジアム観戦



パブリックビューイング

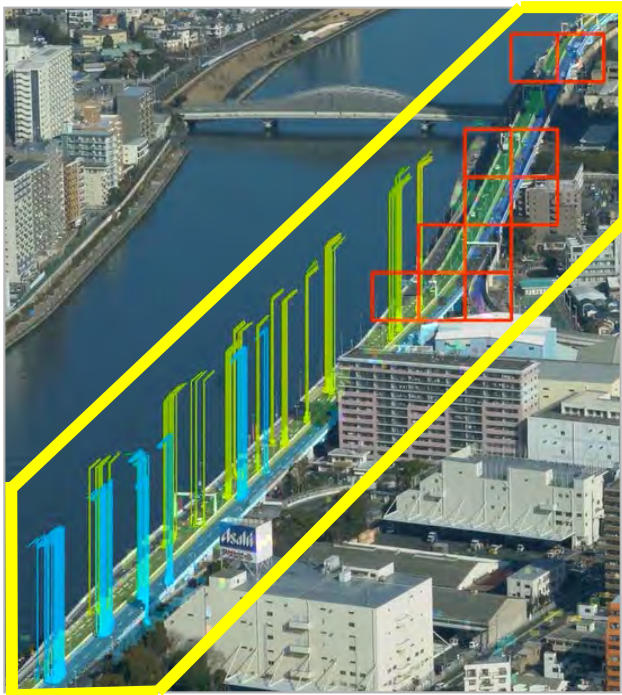


体験の共有



都市映像のAI解析による異常検知

渋滞検知



火災検知



人の動きの検知



事例③ 遠隔医療

医療格差解消に5G技術を活用

次世代移動診療車



総合病院 専門医

高精細診断映像の
リアルタイム共有

HERE COMES

»5G

JAPAN 2020

診療アドバイス

高精細テレビ会議
によるリアルタイム
コミュニケーション



総合診療科 医師



DOCOMO

Open House 2018

ビジネスを、世界を、5Gで革新する。

2018年12月6日(木),7日(金) 東京ビッグサイト



12月

公開予定

 顧客基盤をベースとした収益機会創出

 5Gによる成長

 お客さま還元の実施とお客さま接点の進化

はじめてのスマホをおトクな料金で ^{NTT} docomo

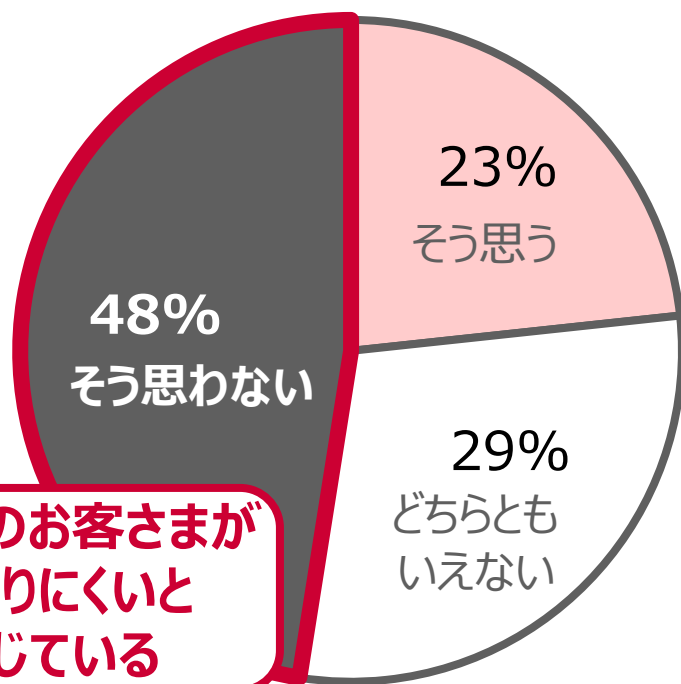


- ◆ 価格は全て税抜
- ◆ フィーチャーフォンご利用時の料金 (タイプSSバリュー+ iモード+パケ・ホーダイ ダブル)
- ◆ スマートフォンご利用時の料金 (シンプルプラン+spモード+ベーシックパック+ずっとドコモ割プラス(プラチナステージ)+docomo with+ウェルカムスマホ割)

お客さまの分かりやすさを追求

ドコモの料金プランについて

Q：料金プランが分かりやすい



お客さまの声

料金プランなど**もっとシンプル**にして欲しい。
分かりづらい。

料金プラン等の**仕組みが複雑**で、
ホームページ等を見ても**理解しきれない。**

料金プランなど、普段使っているだけでは、
よく分かりません。
利用者側には、**お得感が感じられない。**

大胆な料金プランの見直し

2019年度第1四半期に
発表・提供開始予定

低廉な料金プラン

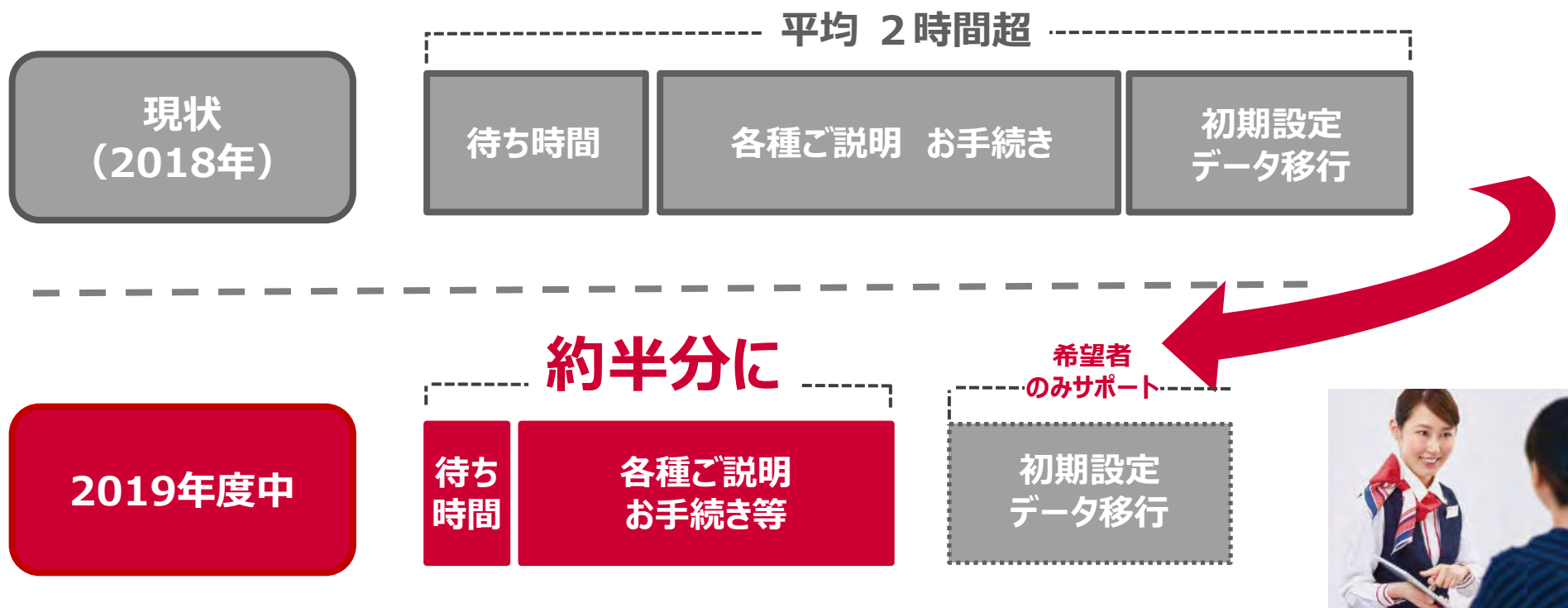
お客さま還元（1年あたり）

2～4割程度
値下げ



最大
4,000億円
規模

待ち時間・応対時間の短縮



短縮に向けた
取り組み

来店予約の拡大


説明方法の見直し

専門スタッフ配置
(初期設定・データ移行)

スマホ教室

WEB強化・マイクロマーケティングの推進・チャンネル間連携

中期オペレーション指標

 顧客基盤をベースとした 収益機会創出 (2021年度目標)	dポイントクラブ会員数	7,800万
	法人パートナー数	5,000社
	決済・ポイント利用可能箇所	200万ヶ所
	金融・決済取扱高	6兆円
	法人ソリューション収益	1,200億円

 5Gによる成長	5Gインフラ構築等投資額 (2019~2023年度累計)	1兆円
---	---------------------------------	-----

 お客さま接点の進化	待ち時間+対応時間 (2019年度中)	現状の約半分に
--	------------------------	---------

お客さま還元・成長投資を実行 持続的な成長へ



中期経営戦略サマリー

- ▶ 中期経営戦略の基本方針は、「**会員を軸とした事業運営への変革**」と、「**5Gの導入とビジネス創出**」に舵を切る
- ▶ 具体的取組みとして、お客さまからの声にお応えし、**おトクでシンプルな料金プランによるお客さま還元**を実施する
- ▶ これにより強化した**会員基盤**をパートナーと結びつけることで、**スマートライフビジネス、法人ビジネス、5Gビジネス**等の収益機会を創出する
- ▶ 以上の取組みから、**2023年度に営業利益を2017年度水準に回復させ2020年代の持続的成長を実現**する

1. 2018年度 上期 決算概況

2. 中期経営戦略

3. 株主還元

継続的な増配と機動的な自己株式取得を加速

2018年度の株主還元

継続的な増配

自己株式
の取得

自己株式
の消却

継続的な増配

1株あたりの年間配当予想は110円（従来予想どおり）
（昨年度比+10円の増配）

自己株式取得枠6,000億円を設定

株式種類：当社普通株式

取得金額：6,000億円(上限)

取得株数：2億6,000万株(上限)

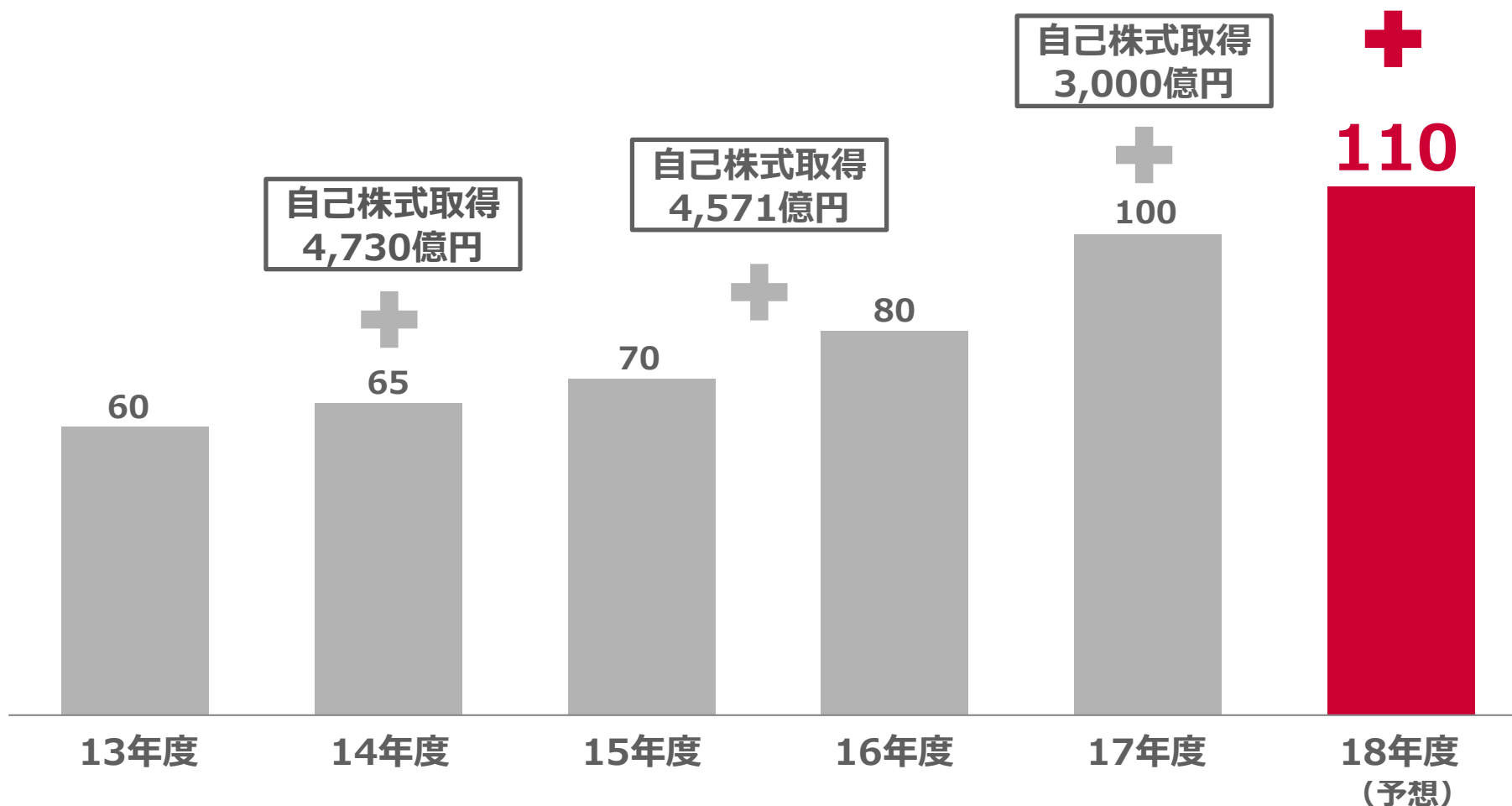
取得期間：2018年11月1日～2019年3月31日

全ての自己株式を消却

株主還元の推移

【1株当たり配当金（円）】

自己株式取得枠
6,000億円
(当社過去最大規模)



◆2018年度6,000億円の自己株式取得枠の設定は、2003年度及び2004年度と並んで、当社過去最大

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

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の定義および算出方法

① ARPUの定義

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、当該期間の稼動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。

② ARPUの算定式

総合ARPU : モバイルARPU + ドコモ光ARPU

・モバイルARPU : $\frac{\text{モバイルARPU関連収入(音声関連収入(基本使用料、通話料) + パケット関連収入(月額定額料、通信料))}}{\text{稼動利用者数}}$

・ドコモ光ARPU : $\frac{\text{ドコモ光ARPU関連収入(基本使用料、通話料)}}{\text{稼動利用者数}}$

※割引適用額除きのARPUについては、関連収入より割引適用額を除外し算出

③ 稼動利用者数の算出方法

当該期間の各月稼動利用者数((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」、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並びに「dポイント」等に係る収入影響等は、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。