



**2015年度 第2四半期
決算**

2015年10月30日

1. 決算概況

- ◆ 主要な財務数値、セグメント実績 等
- ◆ オペレーションの状況

2. 業績予想の見直し

上期 決算概況

U.S.
GAAP

中期目標に向けて順調に回復 対前年同期 増収増益

◆ 財務関連

- 営業収益 : 22,150億円 (前年同期比 : + 1.9%)
- 営業利益 : 4,626億円 (前年同期比 : +15.8%)

◆ オペレーション関連

- 純増数 : 190万契約 (前年同期比 : 1.6倍)
- 新料金プラン契約数* : 2,378万契約 (前年比 : 2.5倍)
- ドコモ光 契約数* : 72万契約

主要な財務数値

U.S.
GAAP

(億円)	2014年度 上期 (1)	2015年度 上期 (2)	増減 (2) - (1)
営業収益	21,730	22,150	+420
営業費用	17,734	17,524	-210
営業利益	3,996	4,626	+630
当社に帰属する当期純利益	2,595	3,171	+576
EBITDAマージン (%) *1	34.2	34.8	+0.6
設備投資	2,925	2,195	-730
フリー・キャッシュ・フロー *1 *2	1,435	2,984	+1,549

*1 各数値の算定については、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

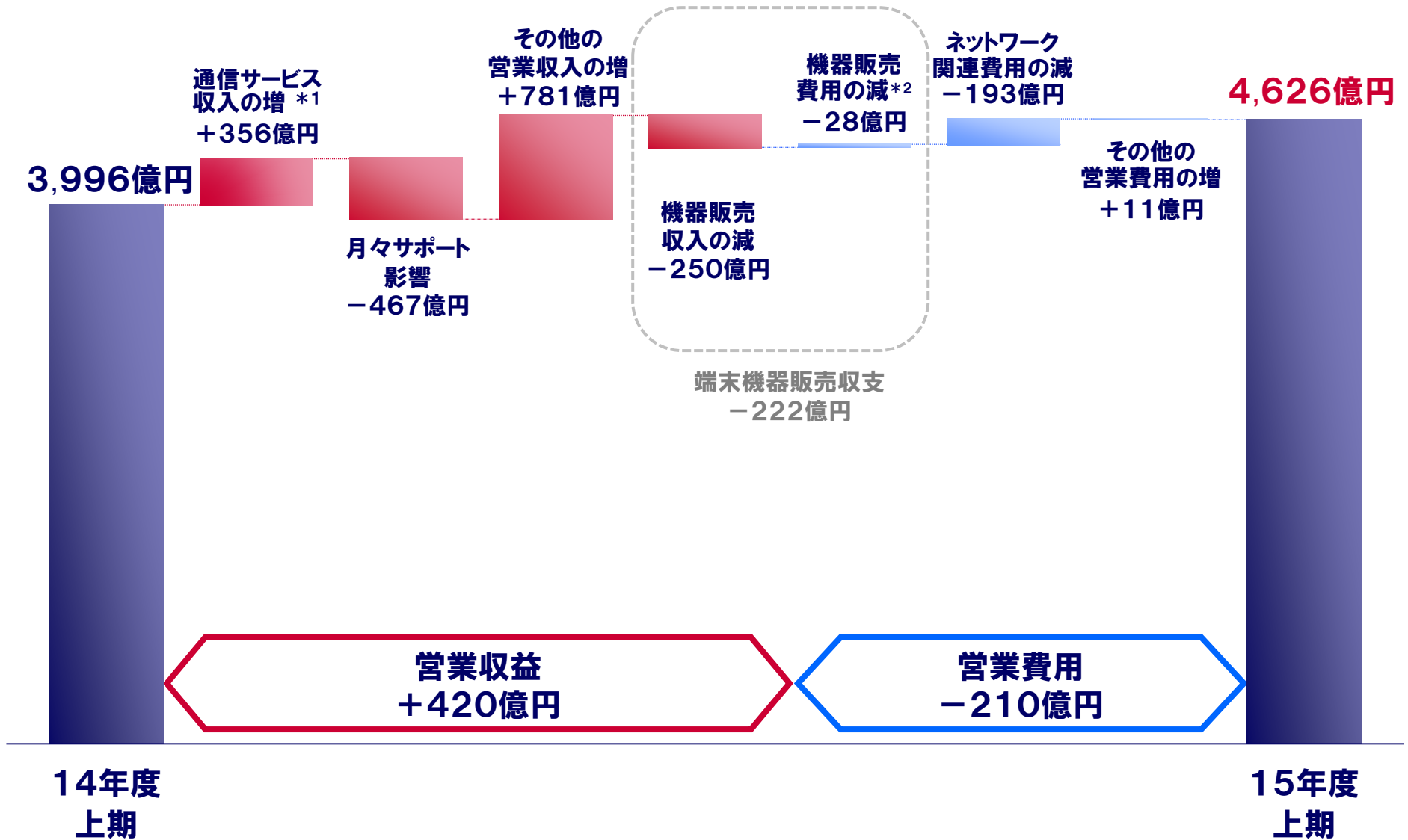
U.S.
GAAP

		2014年度 上期(1)	2015年度 上期(2)	増減 (2) - (1)	
		(億円)			
通信事業	営業収益	18,265	18,070	-194	
	営業利益	3,847	4,202	+355	
スマートライフ 事業	営業収益	2,083	2,463	+380	
	営業利益	134	334	+201	
その他の 事業	営業収益	1,524	1,735	+211	
	営業利益	15	90	+75	
<参考>スマートライフ領域					
		営業収益	3,606	4,198	+592
		営業利益	149	424	+275

◆ 2014年度期末決算より、セグメントを見直し、従来のモバイル通信事業を通信事業に変更。この変更により、従来その他の事業に含まれていた一部の通信サービスを通信事業に組替え
 ◆ 2015年7月1日付の組織変更に伴い、本決算より、従来の事業セグメントの区分上ではその他の事業に含まれていたM2M (Machine-to-Machineの略) サービスの一部を、スマートライフ事業へと変更

営業利益

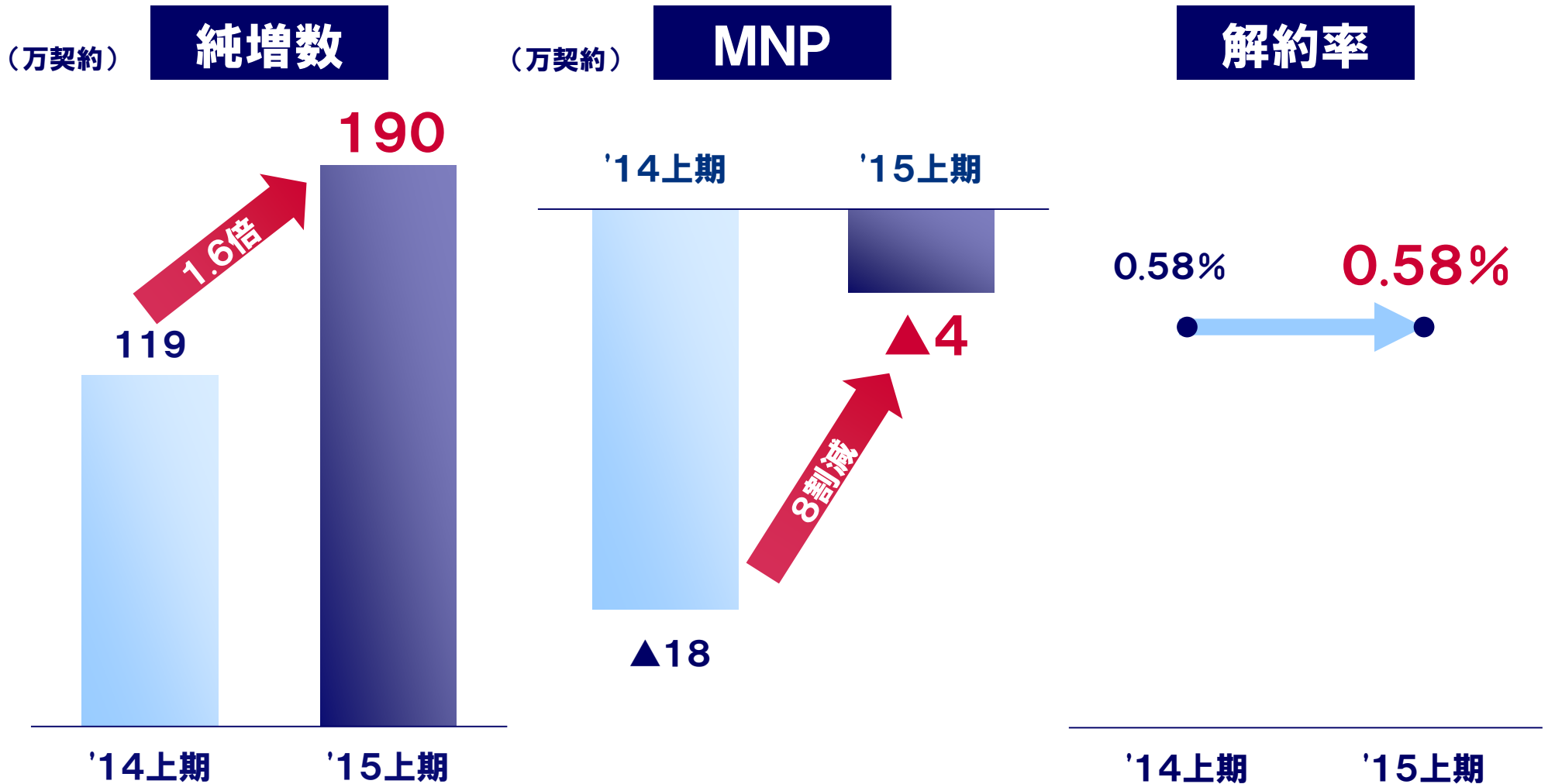
U.S.
GAAP



*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

オペレーションの状況 ①

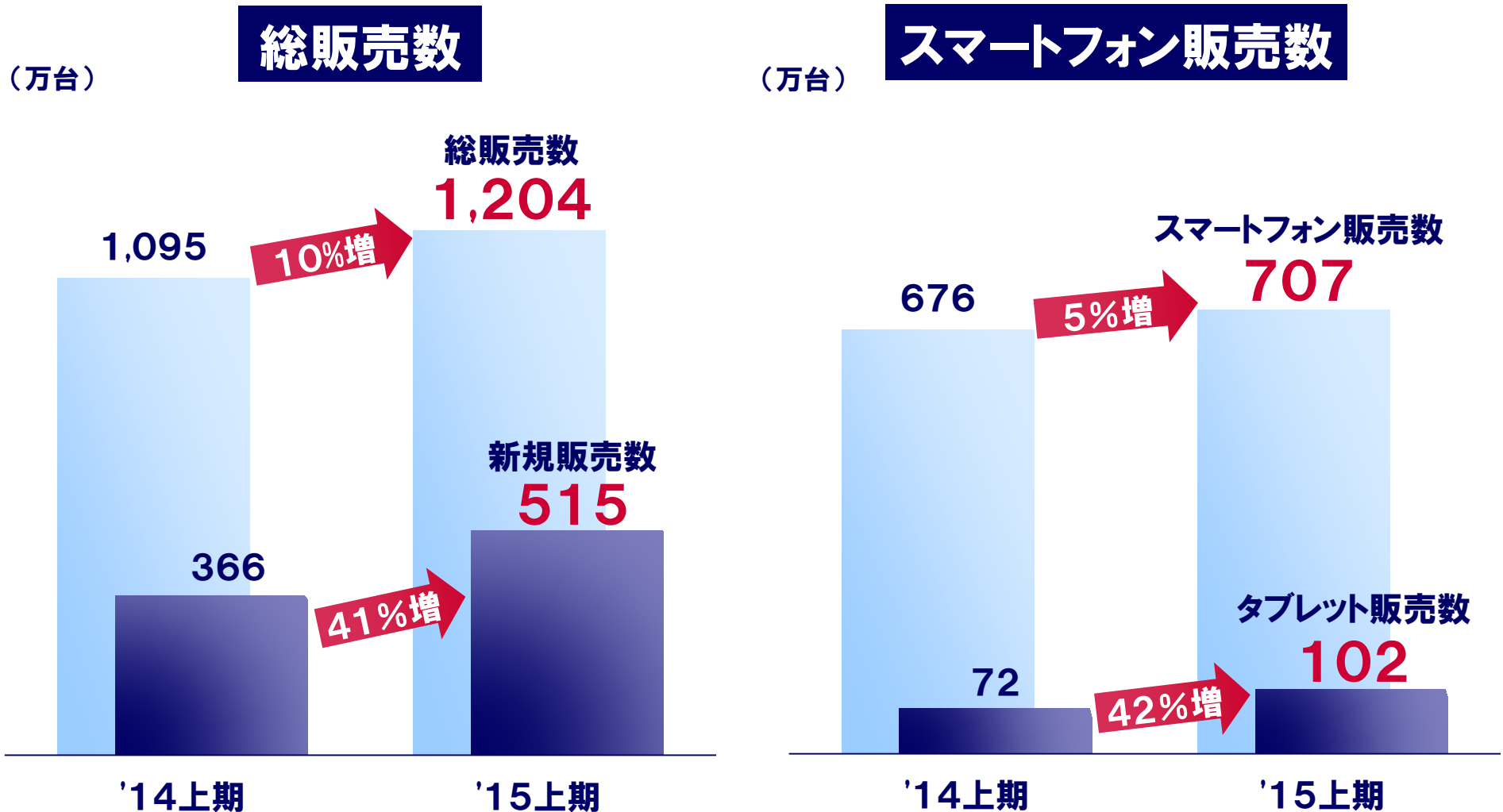
改善が継続



◆ 2015年度 第1四半期より、解約率の算定方法を変更。本ページに掲載している解約率の算定方法については、2015年度 第1四半期決算の発表資料に掲載している「解約率」を参照

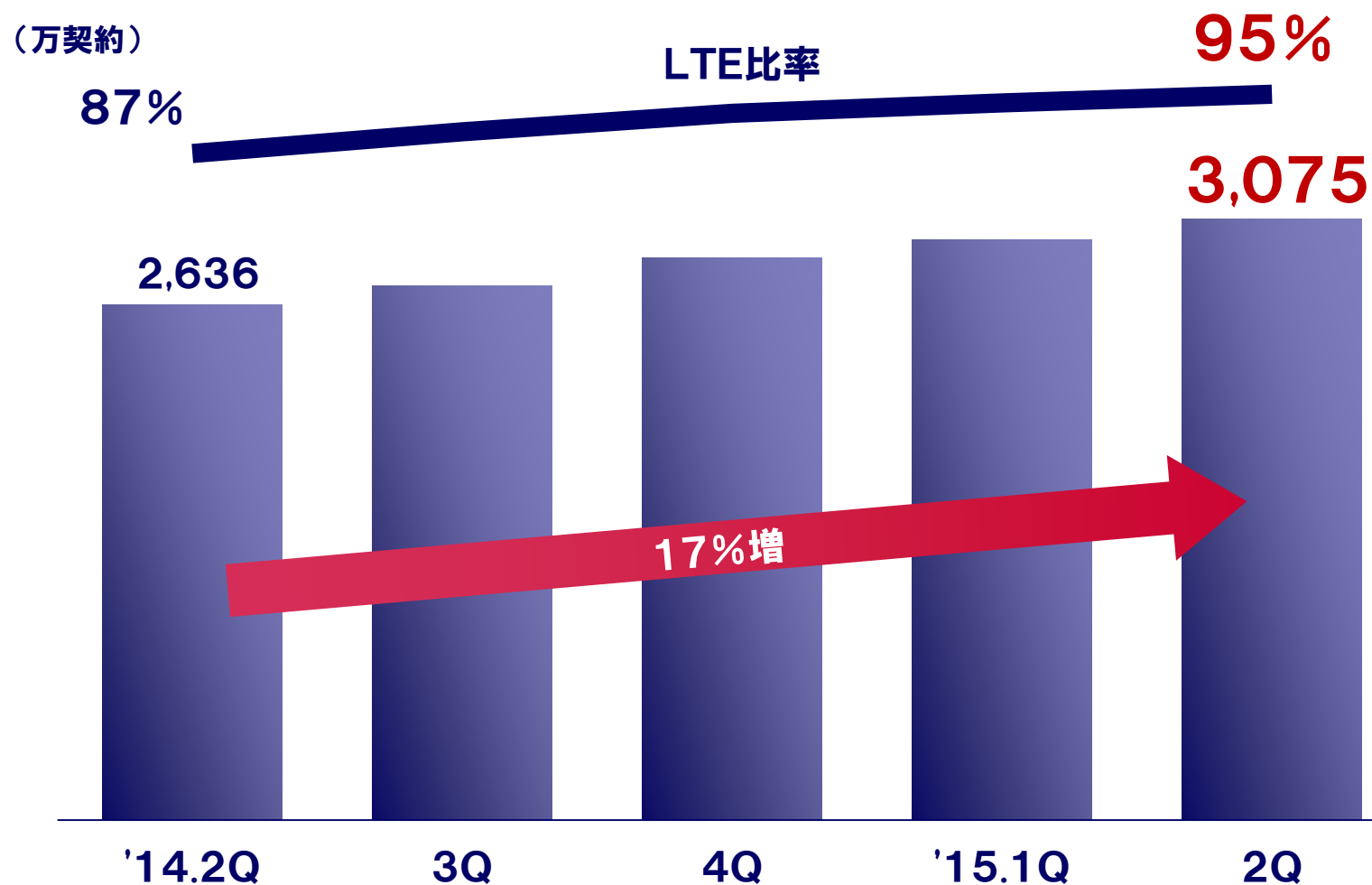
オペレーションの状況 ②

販売数も順調に増加



スマートフォン利用数

順調に拡大



新料金プラン

順調に進捗

契約数

10月7日に **2,400万** 契約突破

アップセル

Mパック以上 選択率 **約8割** に拡大

1GB追加率

1GBの追加データ購入率は **約4割** に拡大

ドコモ光

累計申込数 90万件を突破

アップセル

ドコモ光の **2割超** が上位プランへ移行

新規獲得

(「光★スマホ割^{*}」適用数)

ドコモ光の **4割超** がモバイル新規契約

家族利用促進

ドコモ光の **5割超** がシェアパックを選択

* 新規またはMNPポートインが対象

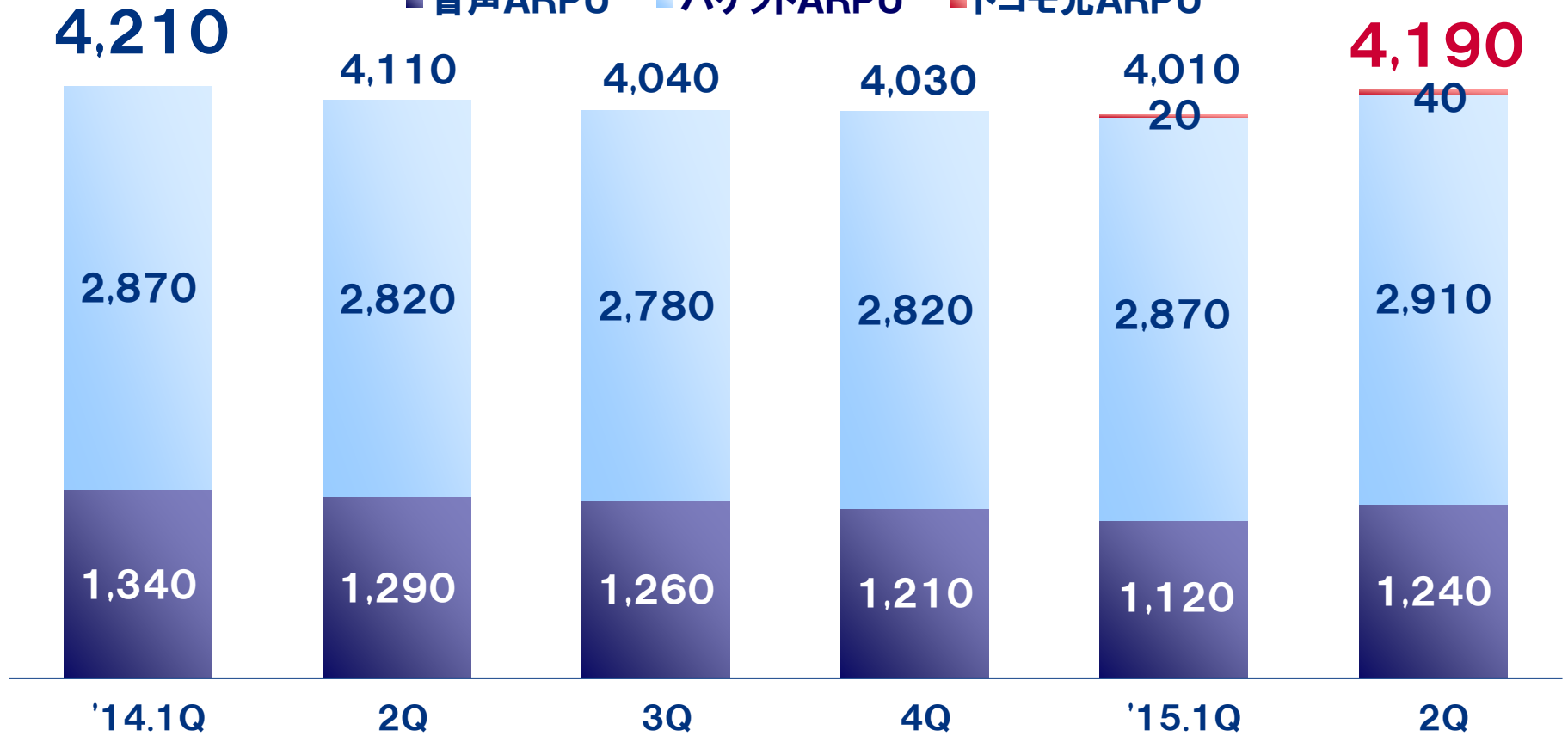
◆ アップセル比率、新規獲得率、シェアパック選択率は、第2四半期の実績。累計申込数は、サービス開始から2015年10月20日までの累計値

新ARPU・MOU

回復傾向が継続

(円)

■音声ARPU ■パケットARPU ■ドコモ光ARPU



新MOU
(分)

111

121

128

126

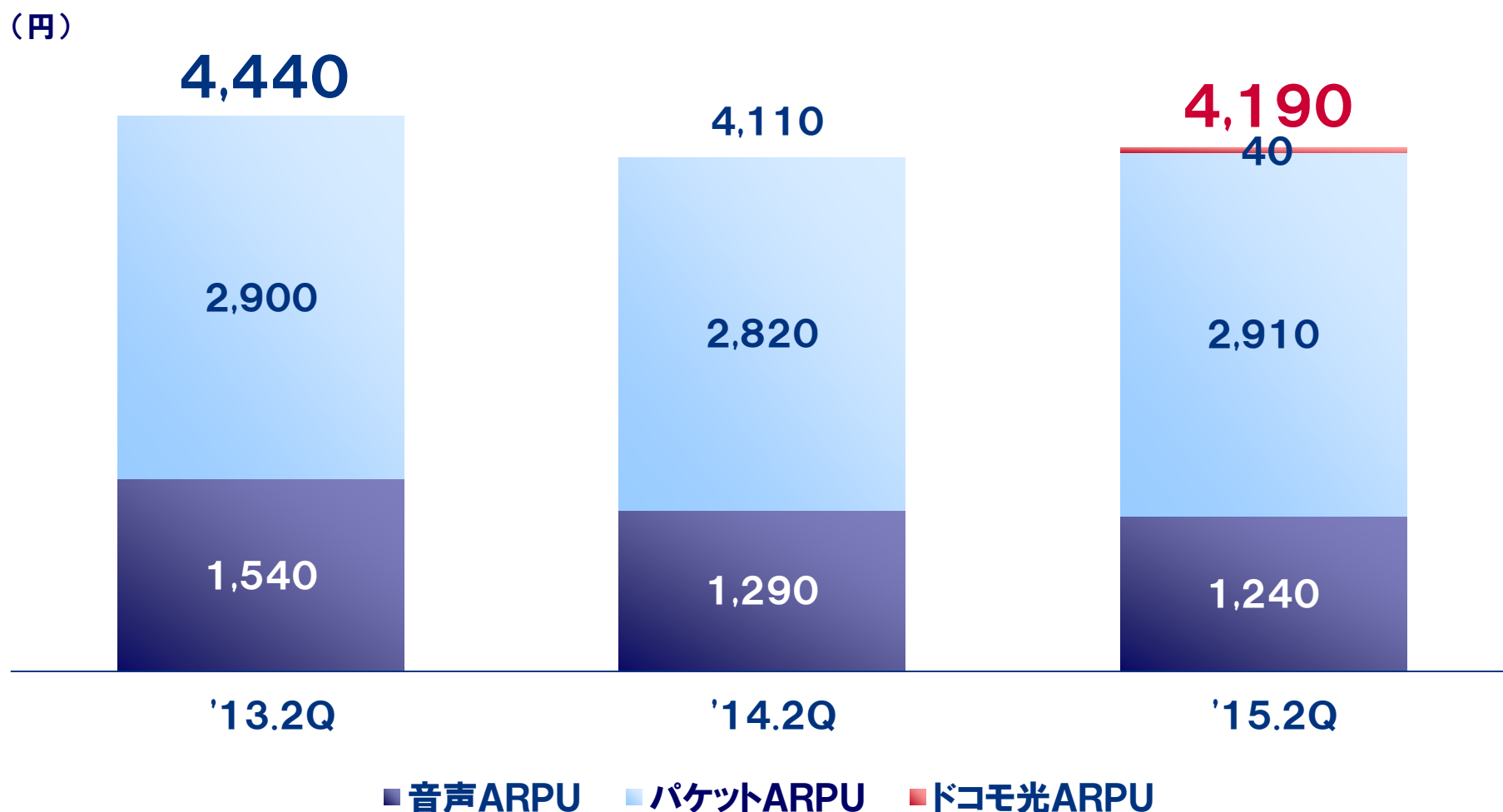
129

134

◆ 新ARPU・MOUの定義については、本資料の「新ARPU・MOUの定義および算出方法」を参照

新ARPU

回復に向け進捗

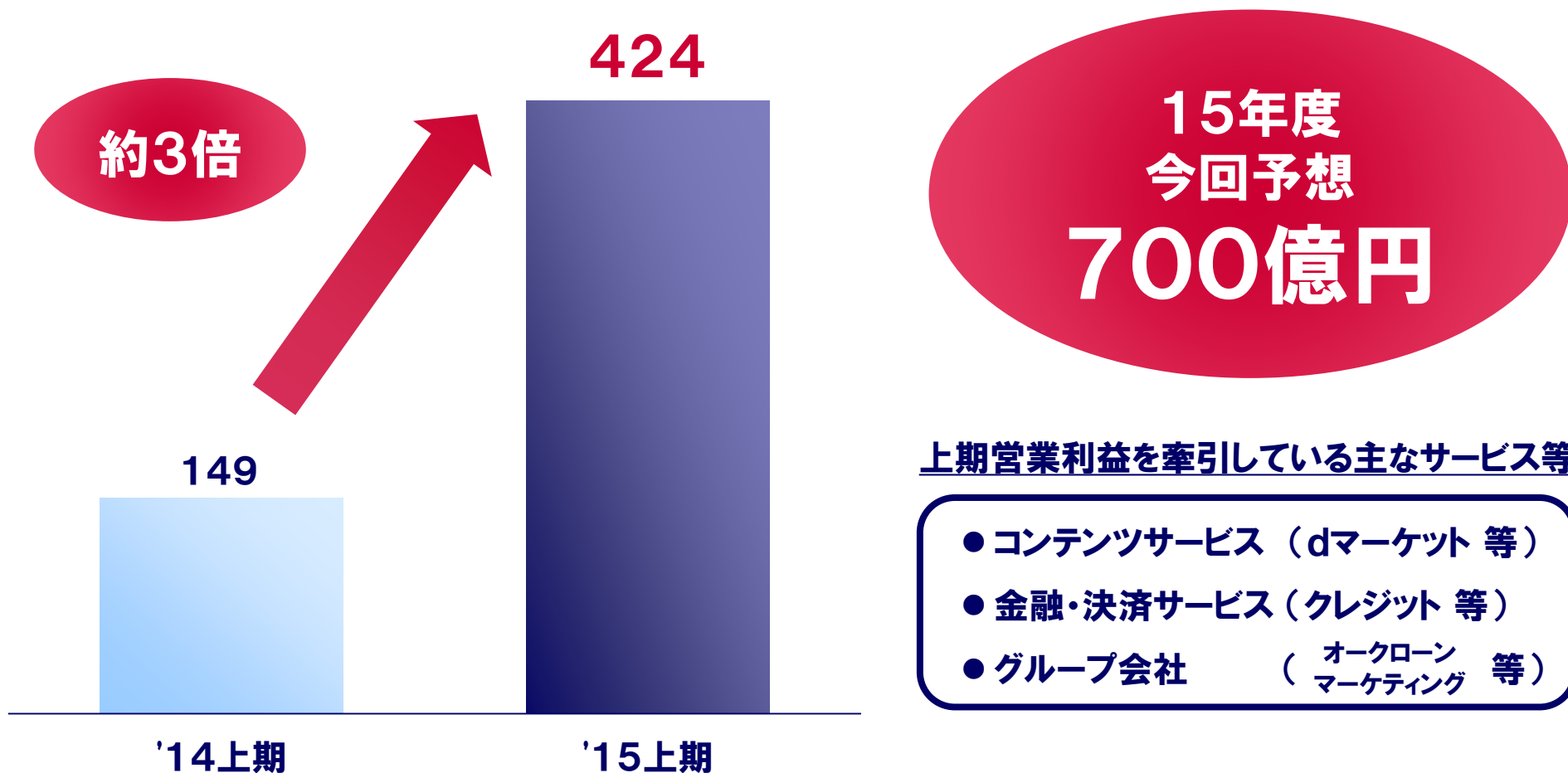


◆ 新ARPUの定義については、本資料の「新ARPU・MOUの定義および算出方法」を参照

スマートライフ領域 営業利益

好調に推移

(億円)



dマーケット 契約数

成長が継続

(万契約)



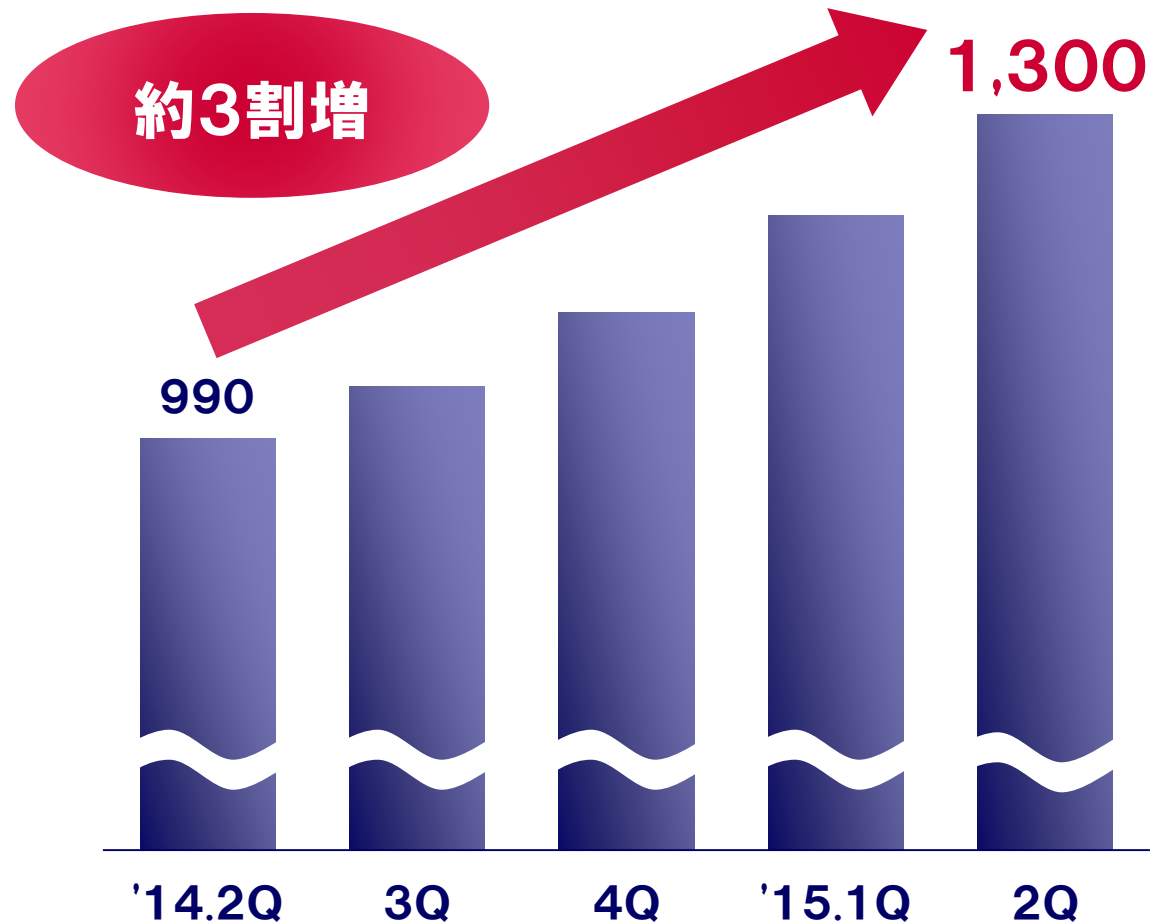
契約数 (9月末時点)

dTV 476万契約	dアニメストア 213万契約
dヒッツ 337万契約	dグルメ 57万契約
dキッズ 61万契約	dマガジン 251万契約

dマーケット 1人あたり利用料

着実に成長

(円)

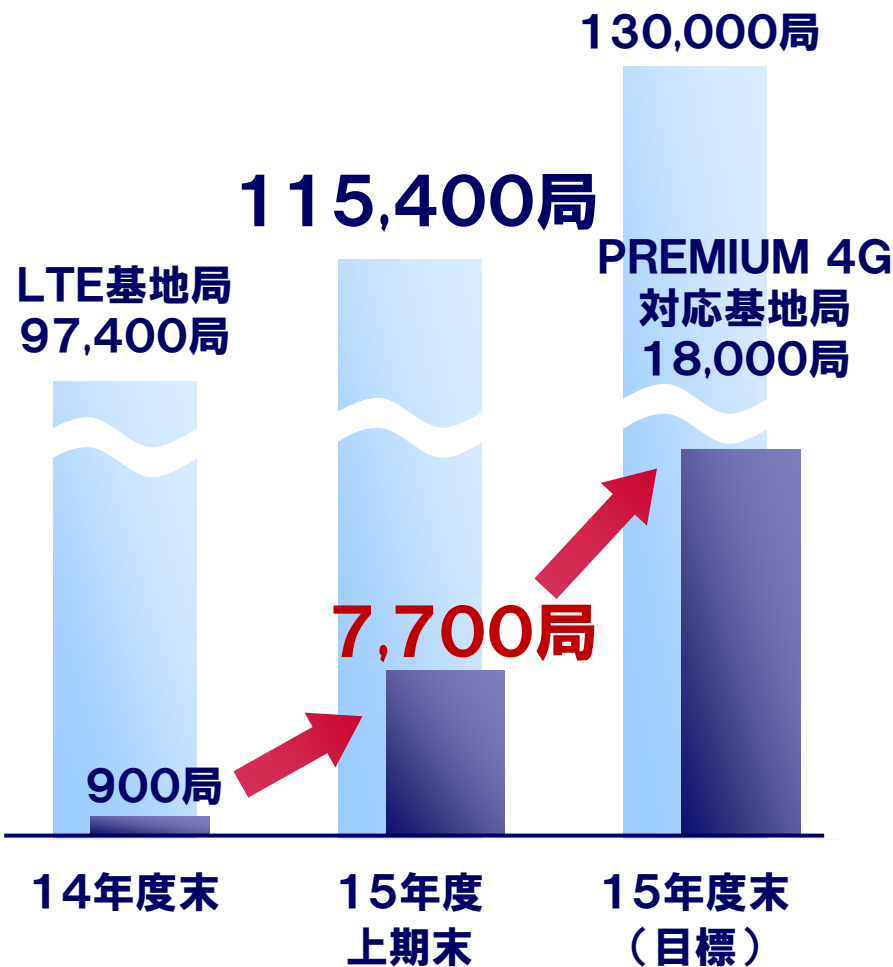


◆ 四半期ごとのdマーケット1人あたり利用料は、四半期合計のdマーケット取扱高を、四半期各月のユニークユーザー数を合計した数値で除した数値。金額は税抜

LTE ネットワーク

PREMIUM 4G™

国内最速



2015年度上期

全国640都市に7,700局を重点展開

262.5Mbpsサービス開始

2015年10月から

300Mbpsサービス開始

(全国410都市)

東名阪のドコモラウンジ等で
337.5Mbpsを提供

お客様満足度

携帯電話サービス 満足度No.1



◆ J.D. パワー “携帯電話サービス顧客満足度 No.1”

J.D. パワー アジア・パシフィック 2015年日本携帯電話サービス顧客満足度調査SM*

「通信品質・エリア」「提供サービス」「各種費用」「電話機」「アフターサポート」「電話機購入経験」の6つのファクターによる総合評価。

*2015年7月、日本国内在住の携帯電話利用者 計31,200名からの回答による。japan.jdpower.com

コスト効率化

順調に進捗

(億円)

'15上期

15年度
今回予想

1Q実績
▲620

2Q実績
▲680

▲1,300

当初予想
▲2,100

▲100 追加

▲2,200

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、請求書費用等

【その他】

研究開発、情報システム等

上期決算 まとめ

- 中期目標に向けて順調に回復。対前年同期 増収増益
- スマートライフ領域の利益成長は好調に推移
- コスト効率化は前倒しで順調に進捗
- 純増等のオペレーション数値は改善が継続
- 新料金プランとドコモ光の効果により、通信事業の回復が継続
- PREMIUM 4Gの重点展開により、LTEエリアの快適さが更に向上
- J.D.パワーの調査にて、お客様満足度 No.1を受賞

1. 決算概況

- ◆ 主要な財務数値、セグメント実績 等
- ◆ オペレーションの状況

2. 業績予想の見直し

2015年度 業績予想の見直し

U.S.
GAAP

(億円)	2015年度 当初予想 (1)	2015年度 今回予想 (2)	増減 (2) - (1)
営業利益	6,800	7,100	+300
当社に帰属する当期純利益	4,700	4,900	+200
設備投資	6,300	6,000	-300
フリー・キャッシュ・フロー *1 *2	4,000	4,800	+800

*1 各数値の算定については、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

いつか、あたりまえになることを。

NTT
docomo

Appendices

利益回復に向けた中期目標

区分	2015年度 今回予想	2017年度 目標
営業利益	7,100億円	8,200億円以上 (2013年度実績 8,192億円)
再) スマートライフ領域	700億円	1,000億円以上
コスト効率化 (2013年度比)	▲3,400億円*	▲4,000億円以上
設備投資額	6,000億円	2015年度～2017年度 6,500億円以下
株主還元	5円増配の70円	増配と自己株式取得 による強化

* 2014年度 1,200億円、2015年度 2,200億円の合計

セグメントに含まれるサービス等

通信事業

モバイル通信サービス収入

- ・LTE (Xi) サービス
- ・FOMAサービス
- ・国際サービス
- ・端末機器販売

光通信サービス及びその他の通信サービス収入

- ・光通信サービス
- ・衛星電話サービス
- ・海外ケーブルテレビサービス 等

スマートライフ事業

コンテンツサービス (dマーケット等)

- ・動画配信サービス
- ・音楽配信サービス
- ・電子書籍サービス 等

金融・決済サービス

- ・クレジットサービス
- ・料金収納代行 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

- ・通信販売
- ・音楽ソフト販売
- ・食品宅配 等

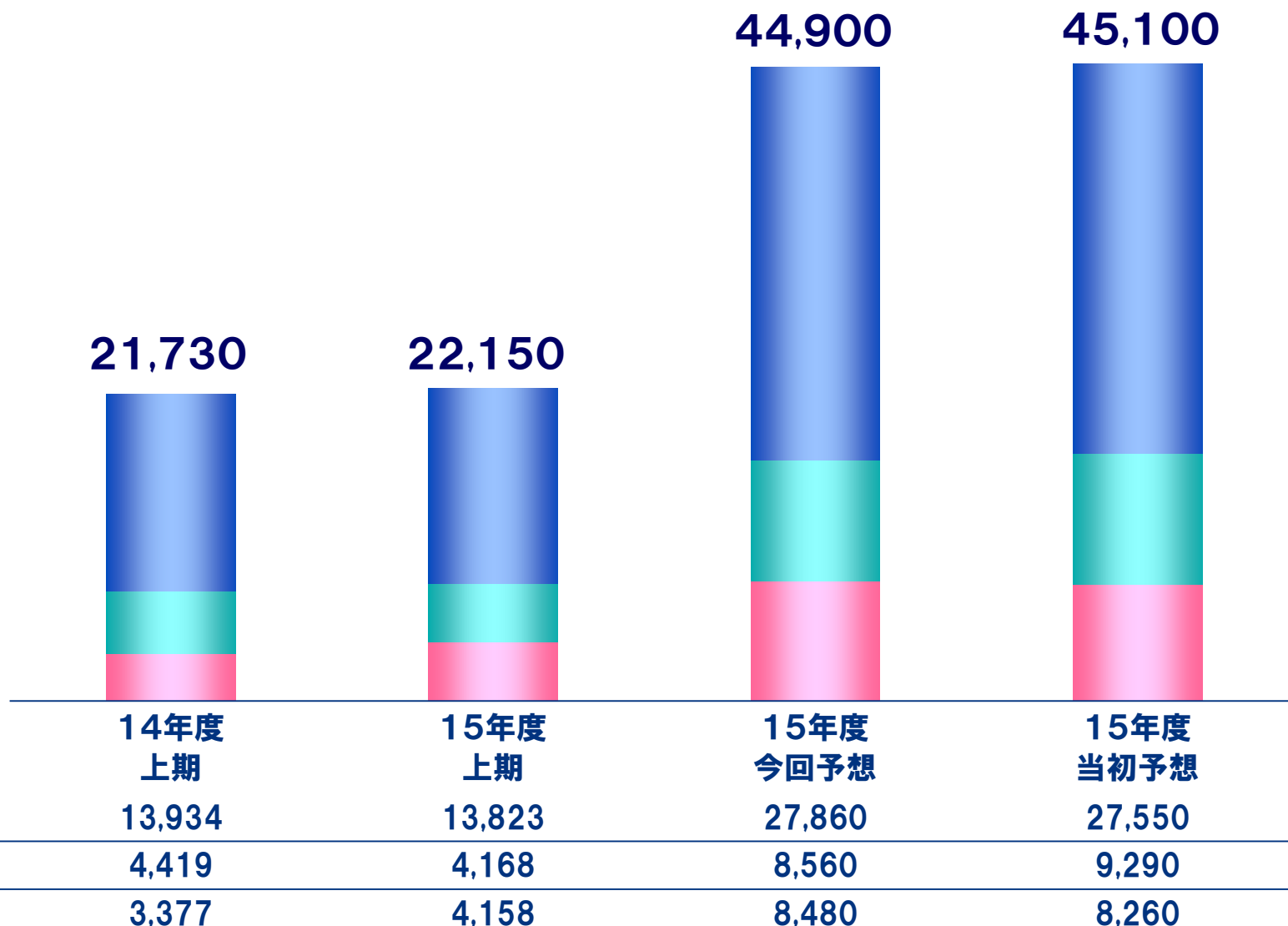
その他の事業

- ・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)



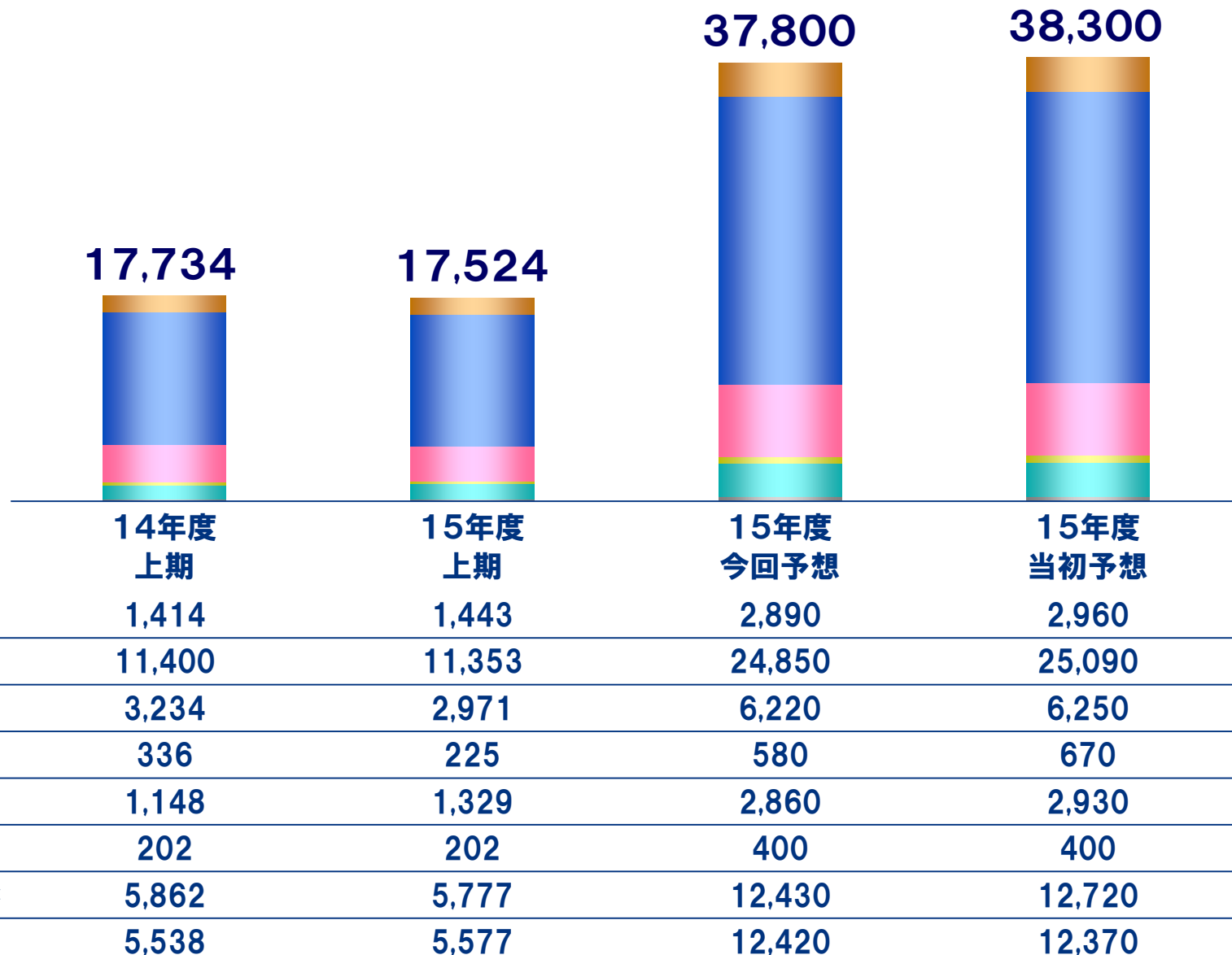
◆ 「国際サービス収入」は「通信サービス」に含む

◆ 2014年度期末決算より、従来その他の営業収入に含めていた通信サービス収入を光通信サービス及びその他の通信サービス収入に計上。

営業費用の推移

U.S.
GAAP

(単位:億円)

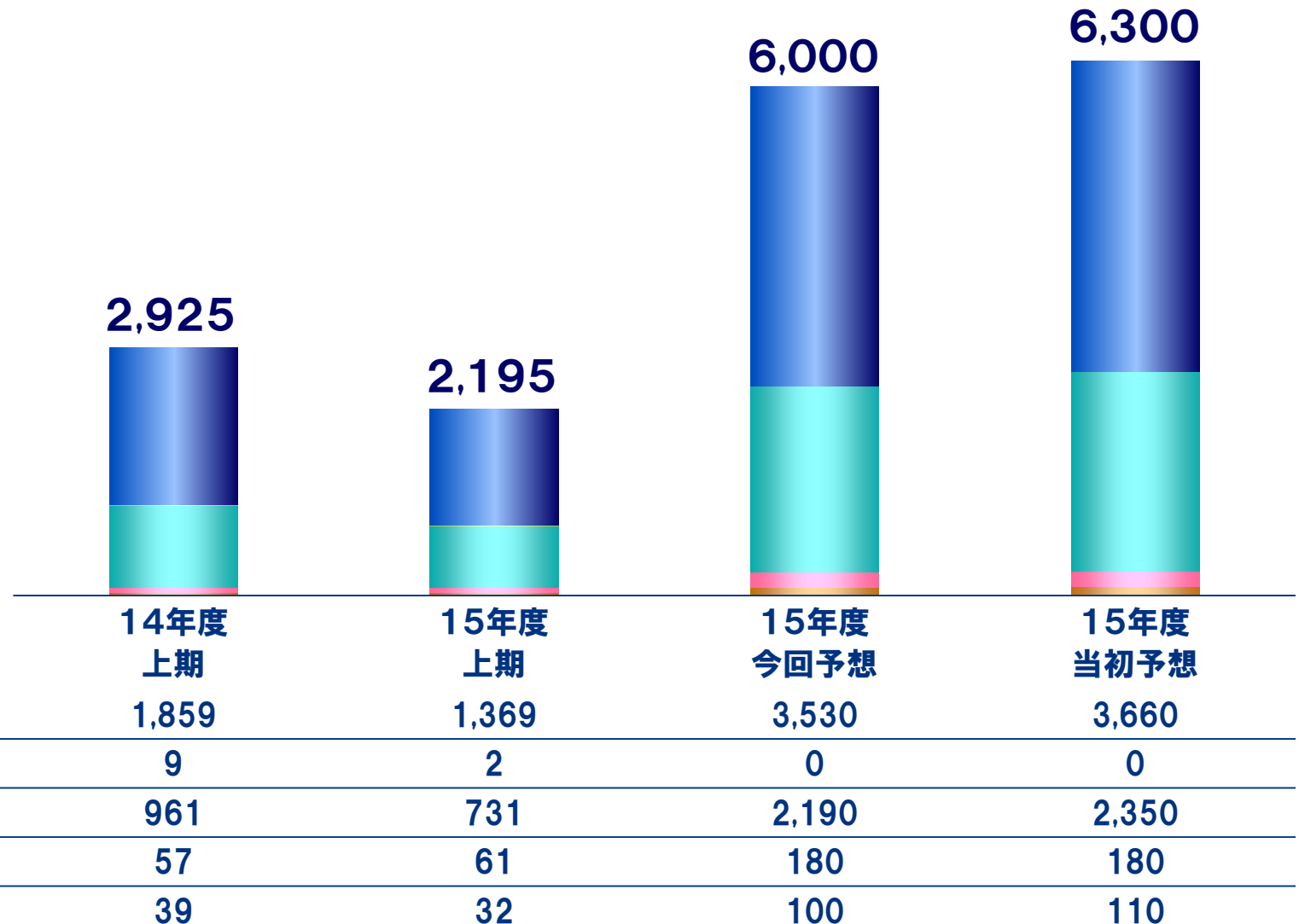


*収益連動経費=端末機器原価+代理店手数料+ロイヤリティプログラム経費

設備投資の推移

U.S.
GAAP

(単位:億円)



◆ 2014年度期末決算より、セグメントを見直し、従来のモバイル通信事業を通信事業に変更。

主要なオペレーション数値・財務指標

		2014年度 上期 (1)	2015年度 上期 (2)	増減 (2) - (1)	2015年度 今回予想	2015年度 当初予想
携帯電話	契約数(千契約)	64,295	68,494	+4,199	70,400	69,900
	(再) FOMA	38,080	33,989	▲4,090	32,600	32,900
	(再) LTE (Xi)	26,215	34,504	+8,289	37,800	37,000
	(再) iモード	24,320	20,581	▲3,738	19,300	19,100
	(再) spモード	25,742	30,209	+4,468	32,000	31,900
	(再) 通信モジュールサービス	3,465	4,465	+1,000	-	-
	純増数(千契約)	1,190	1,898	+708	3,800	3,300
	販売数(千台) ※端末持込分含む	10,948	12,041	+1,093	25,700	24,100
	LTE(Xi)	7,779	9,333	+1,554	-	-
	FOMA	3,169	2,709	▲460	-	-
スマートフォン販売数(千台)	6,757	7,073	+316	14,900	15,800	
財務指標	ROE (%) ※当社に帰属する当期純利益÷株主資本*	4.7	5.8	+1.1	8.9	8.6
	株主資本比率 (%) ※株主資本÷総資産	77.3	76.7	▲0.6	76.4	77.2
	D/E レシオ (倍) ※有利子負債÷株主資本	0.042	0.040	▲0.002	0.040	0.040
	EPS (円) ※1株当たり当社に帰属する当期純利益	62.61	81.70	19.09	126.24	121.09

◆ROEの計算に使用している株主資本は前期末と当期末の平均値。
◆契約数については、各期末の数値

新ARPUの考え方

新ARPUの変更点

- ◆ 「ドコモ光」の開始 → 光通信サービス収入を分子に追加
- ◆ セグメント開示の導入等 → スマートARPU対象収入を分子から除外
- ◆ タブレット等 複数契約拡大 → データプランを分母から除外*

従来のARPU

音声収入 + パケット収入 + スマートARPU対象収入

契約数(※)

※モジュール・MVNO等を除外した数値

新ARPU

データARPU対象収入

音声収入 + パケット収入 + 「ドコモ光」収入

利用者数(※)

※従来ARPUの分母から、データプランを除外した数値*

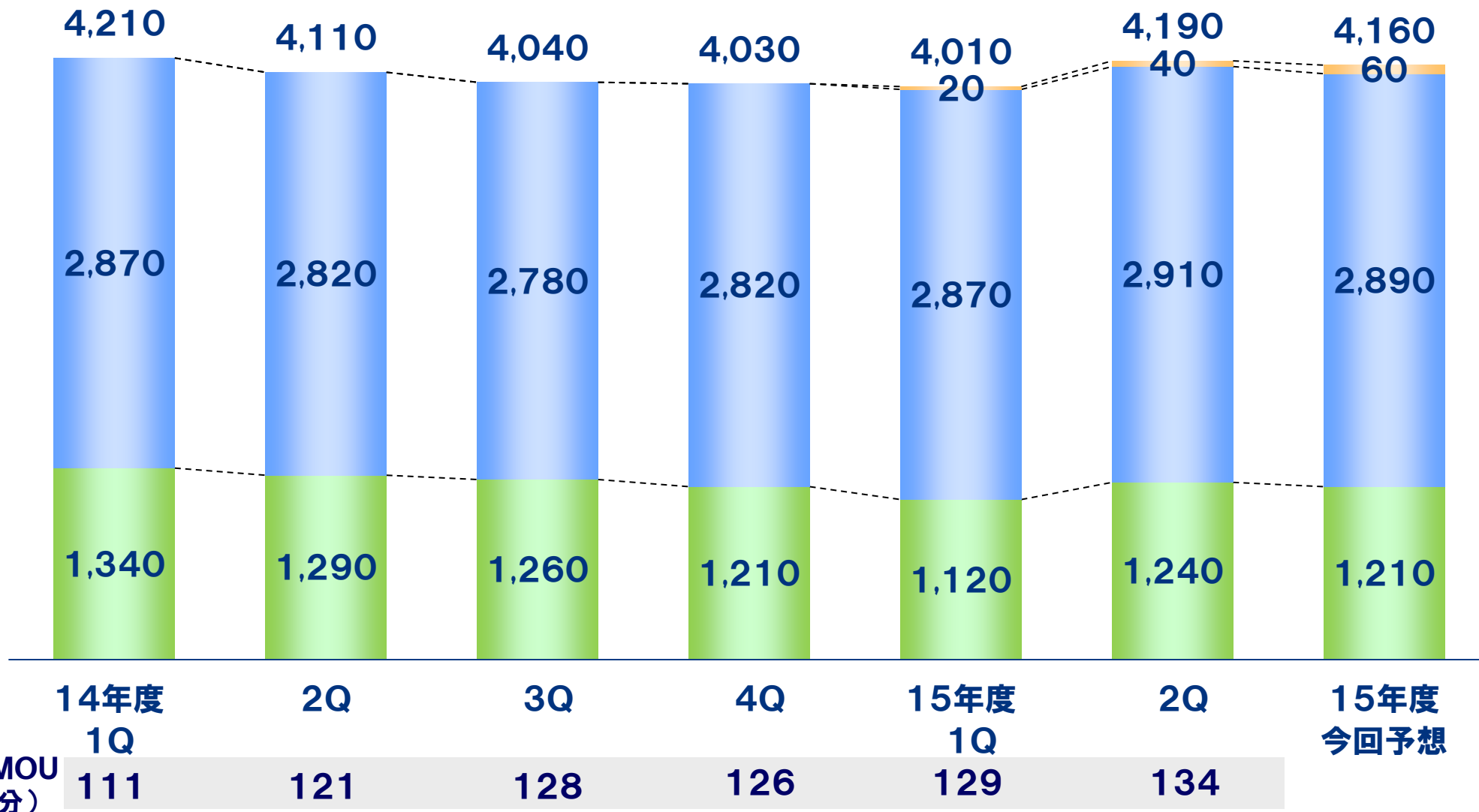
* データプラン単独契約は除外しない

◆モジュール・MVNO等の収入は、ARPU対象収入(分子)からは除外。新ARPUの定義については、本資料の「新ARPU・MOUの定義および算出方法」を参照

新ARPU・MOU

(単位:円)

■音声ARPU ■パケットARPU ■ドコモ光ARPU

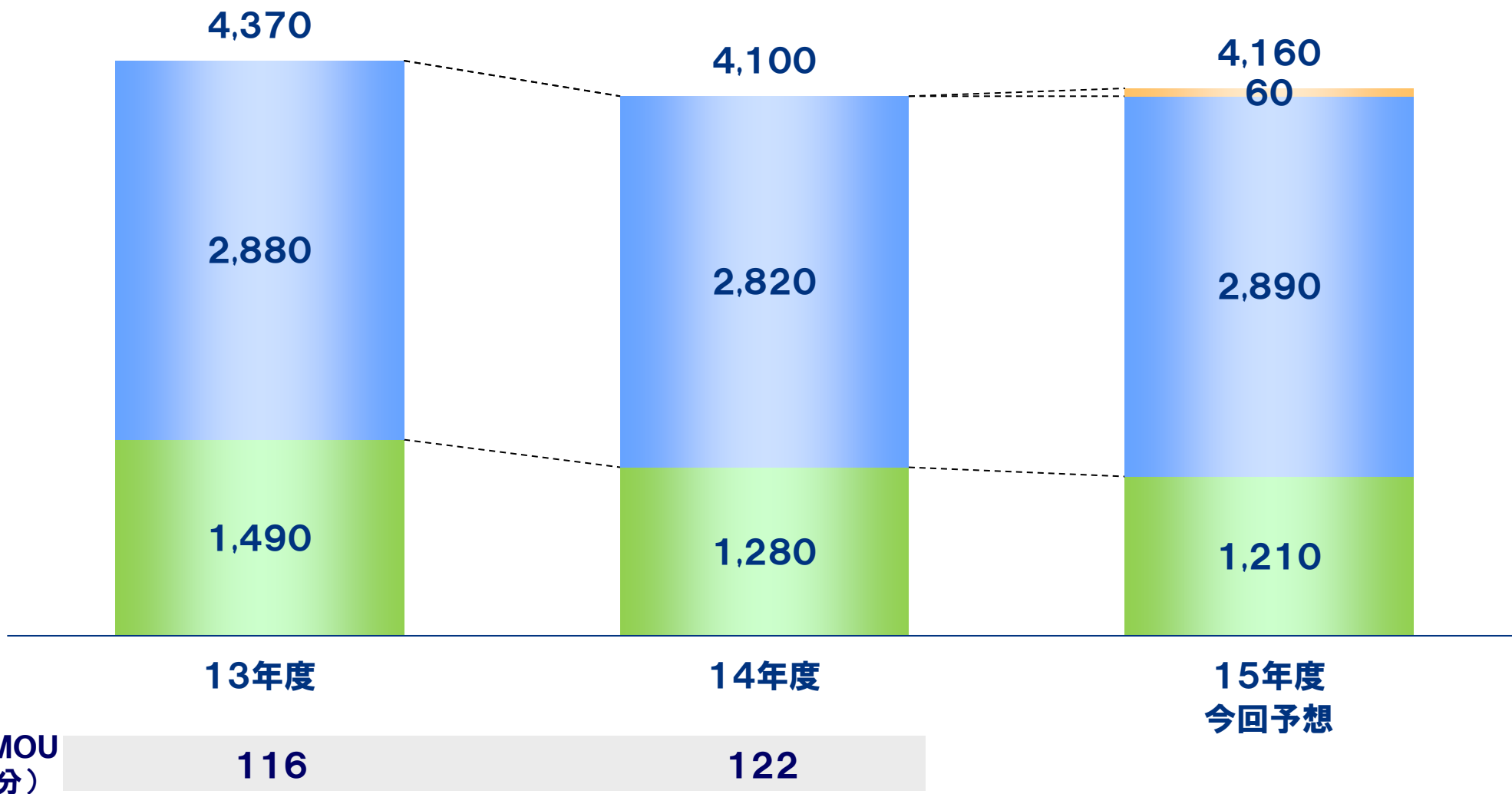


◆ 2015年度 第1四半期より、ARPU及びMOUの算定方法を変更。それに伴い、2014年度1Q以降のARPU及びMOU実績数値も遡及的に変更
 ◆ 新ARPU及びMOUの定義については、本資料の「新ARPU・MOUの定義および算出方法について」を参照

新ARPU・MOU

■音声ARPU ■パケットARPU ■ドコモ光ARPU

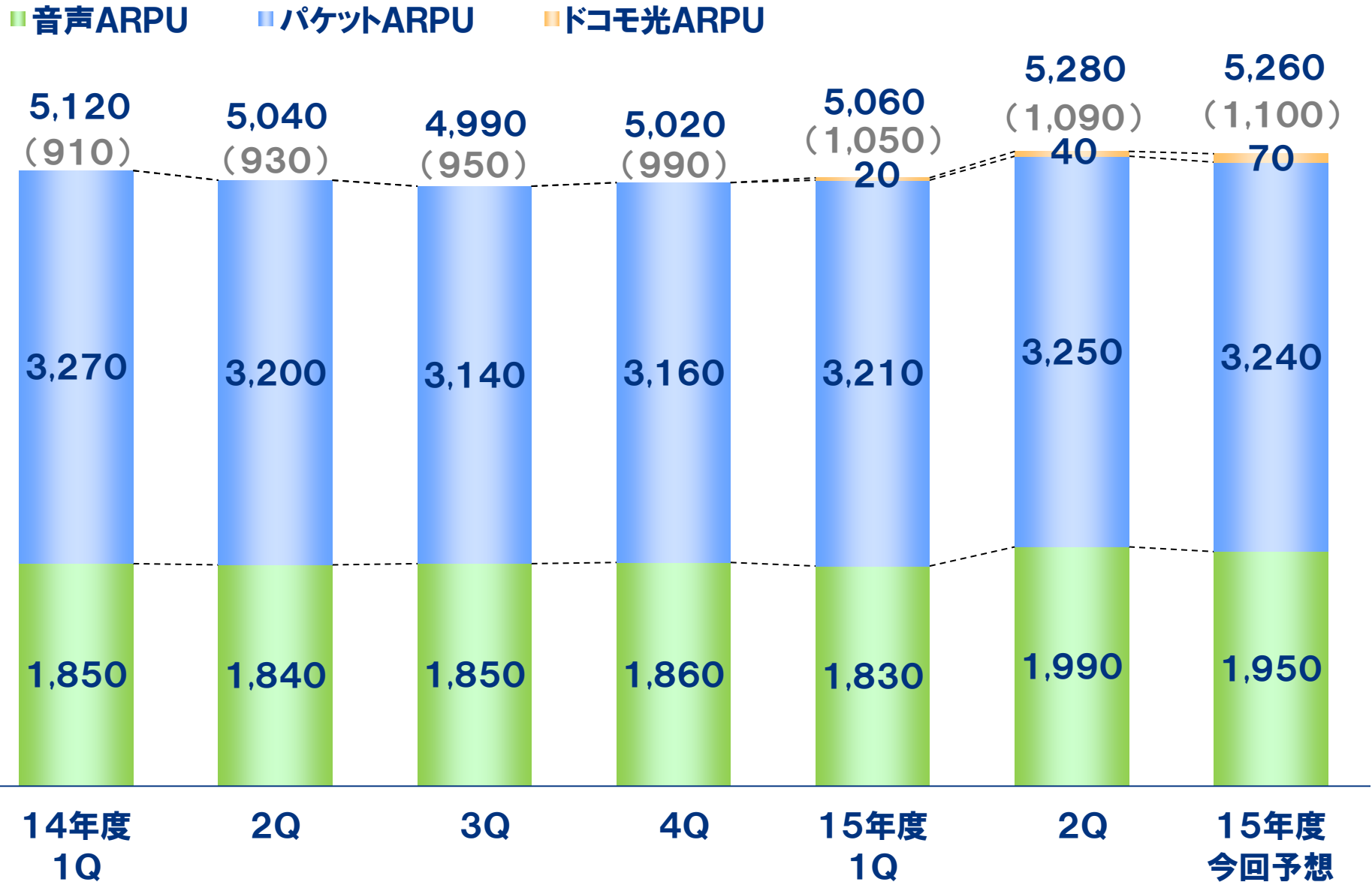
(単位:円)



◆ 2015年度 第1四半期より、ARPU及びMOUの算定方法を変更。それに伴い、2014年度1Q以降のARPU及びMOU実績数値も遡及的に変更
 ◆ 新ARPU及びMOUの定義については、本資料の「新ARPU・MOUの定義および算出方法について」を参照

新ARPU (割引適用額除き)

(単位:円)



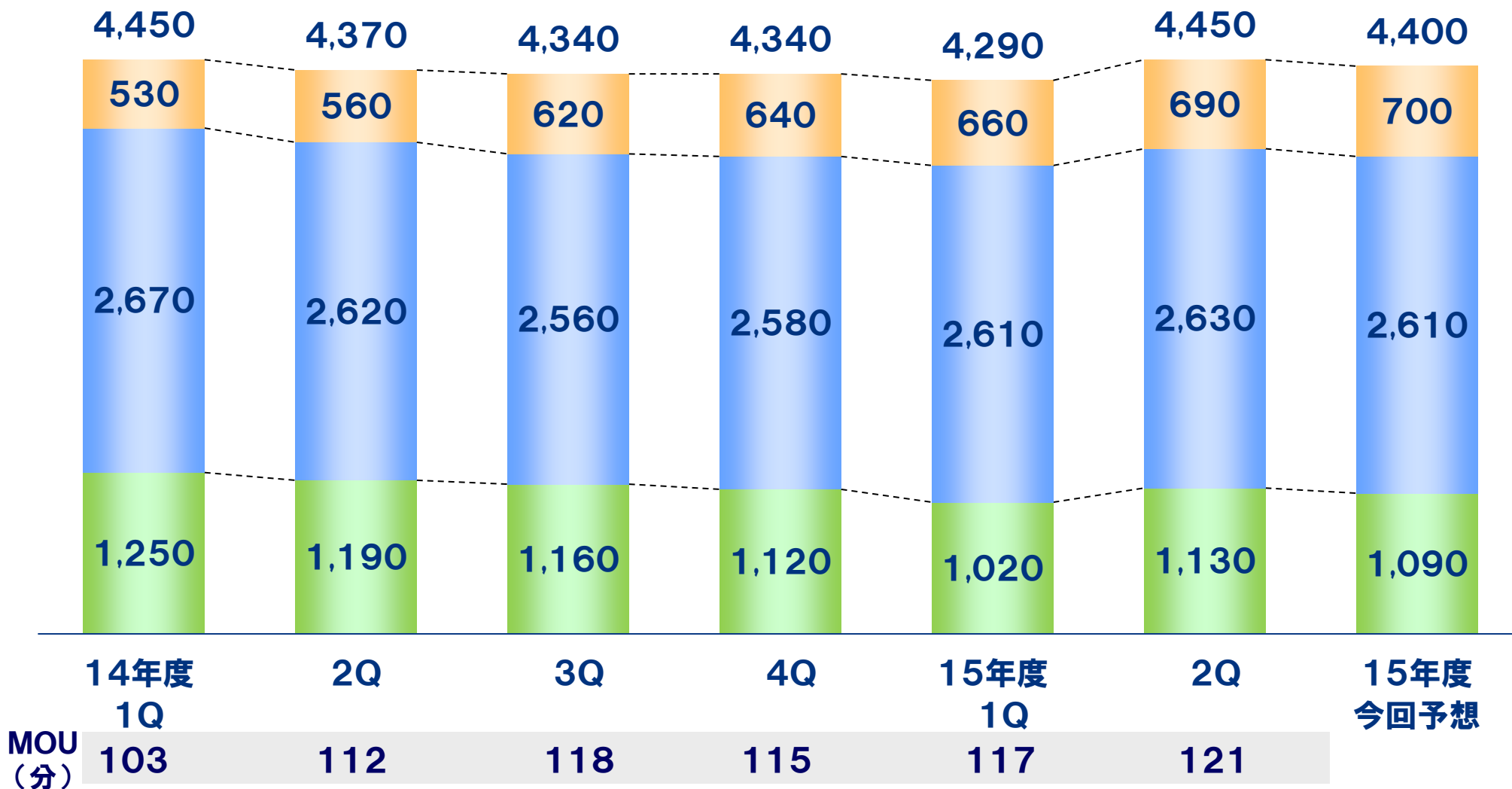
◆ 2015年度 第1四半期より、ARPU及びMOUの算定方法を変更。それに伴い、2014年度1Q以降のARPU及びMOU実績数値も遡及的に変更
 ◆ 新ARPUの定義については、本資料の「新ARPU・MOUの定義および算出方法について」を参照

※ ()内の数値は割引適用額

ARPU・MOU

■音声ARPU ■パケットARPU ■スマートARPU

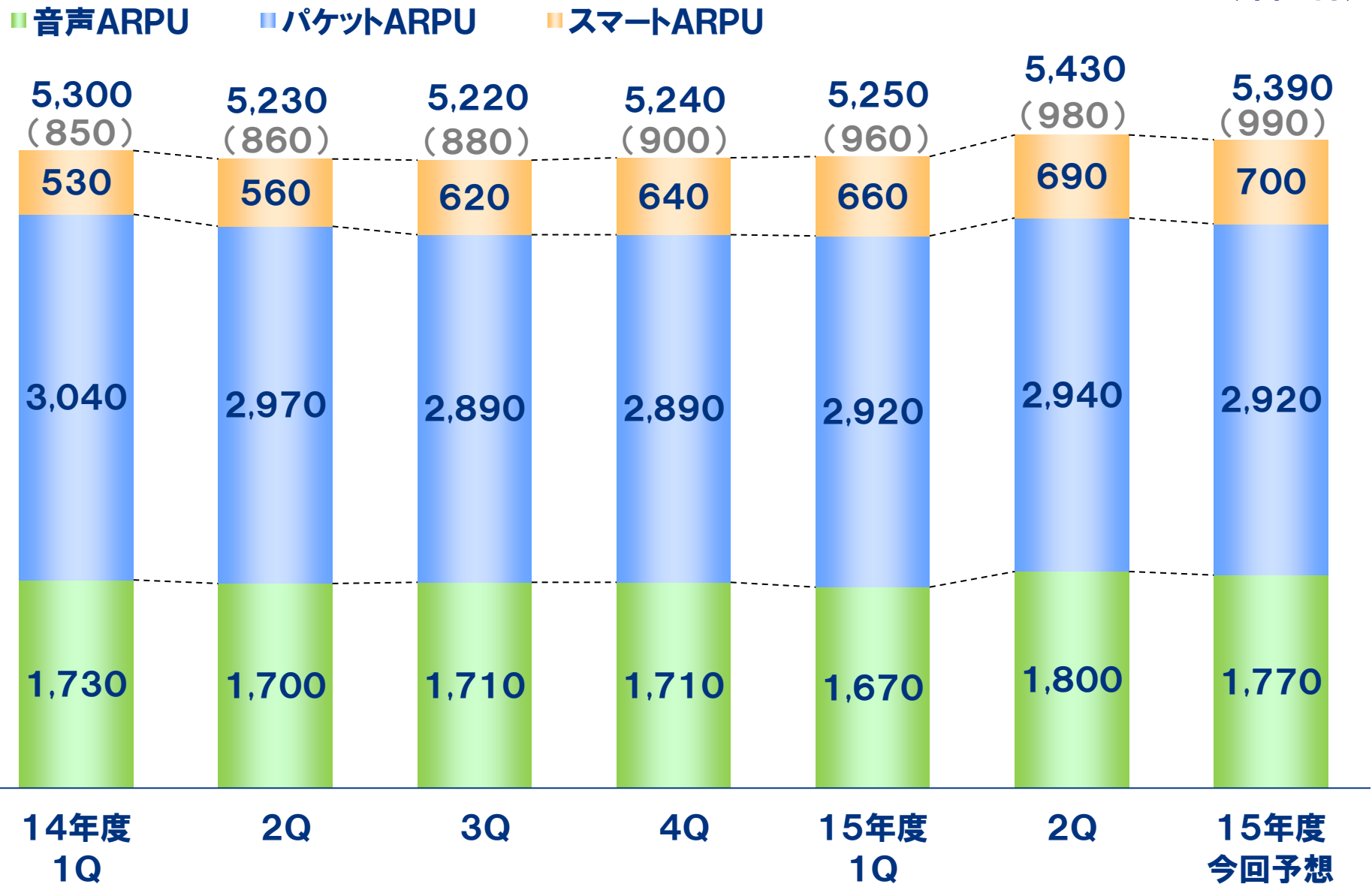
(単位:円)



◆ 本ページに掲載しているARPU及びMOUの定義については、2014年度 第4四半期決算の発表資料に掲載している「ARPU・MOUの定義および算出方法」を参照

ARPU (割引適用額除き)

(単位:円)



※ ()内の数値は割引適用額

◆ スマートARPUへは、割引影響はありません。

◆ 本ページに掲載しているARPU及びMOUの定義については、2014年度 第4四半期決算の発表資料に掲載している「ARPU・MOUの定義および算出方法」を参照

いつか、あたりまえになることを。

NTT
docomo

新ARPU・MOUの定義および算出方法

① 新ARPU・MOUの定義

a. 新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 新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

- ー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
- ー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、潜在的リスク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効率化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、サイバーアタック、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。