



**2015年度 第3四半期
決算**

2016年1月29日

1. 決算概況 等

- ◆ 主要な財務数値、セグメント実績
- ◆ オペレーションの状況
- ◆ 自己株式の取得

2. 新料金プランの充実

第3四半期決算（累計）概況



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 : 33,835億円（前年同期比：+ 1.7%）
- 営業利益 : 6,855億円（前年同期比：+16.8%）

◆ オペレーション関連

- 純増数 : 301万契約（前年同期比：1.4倍）
- 新料金プラン契約数* : 2,652万契約（前年比 : 2.0倍）
- ドコモ光 契約数* : 109万契約

主要な財務数値

U.S.
GAAP

(億円)	2014年度 第3四半期 累計 (1)	2015年度 第3四半期 累計 (2)	増減 (2) - (1)
営業収益	33,268	33,835	+567
営業費用	27,396	26,980	-417
営業利益	5,871	6,855	+984
当社に帰属する四半期純利益	3,819	4,924	+1,106
EBITDAマージン (%) *1	33.2	34.3	+1.1
設備投資	4,393	3,625	-768
フリー・キャッシュ・フロー *1 *2	1,695	3,883	+2,188

*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

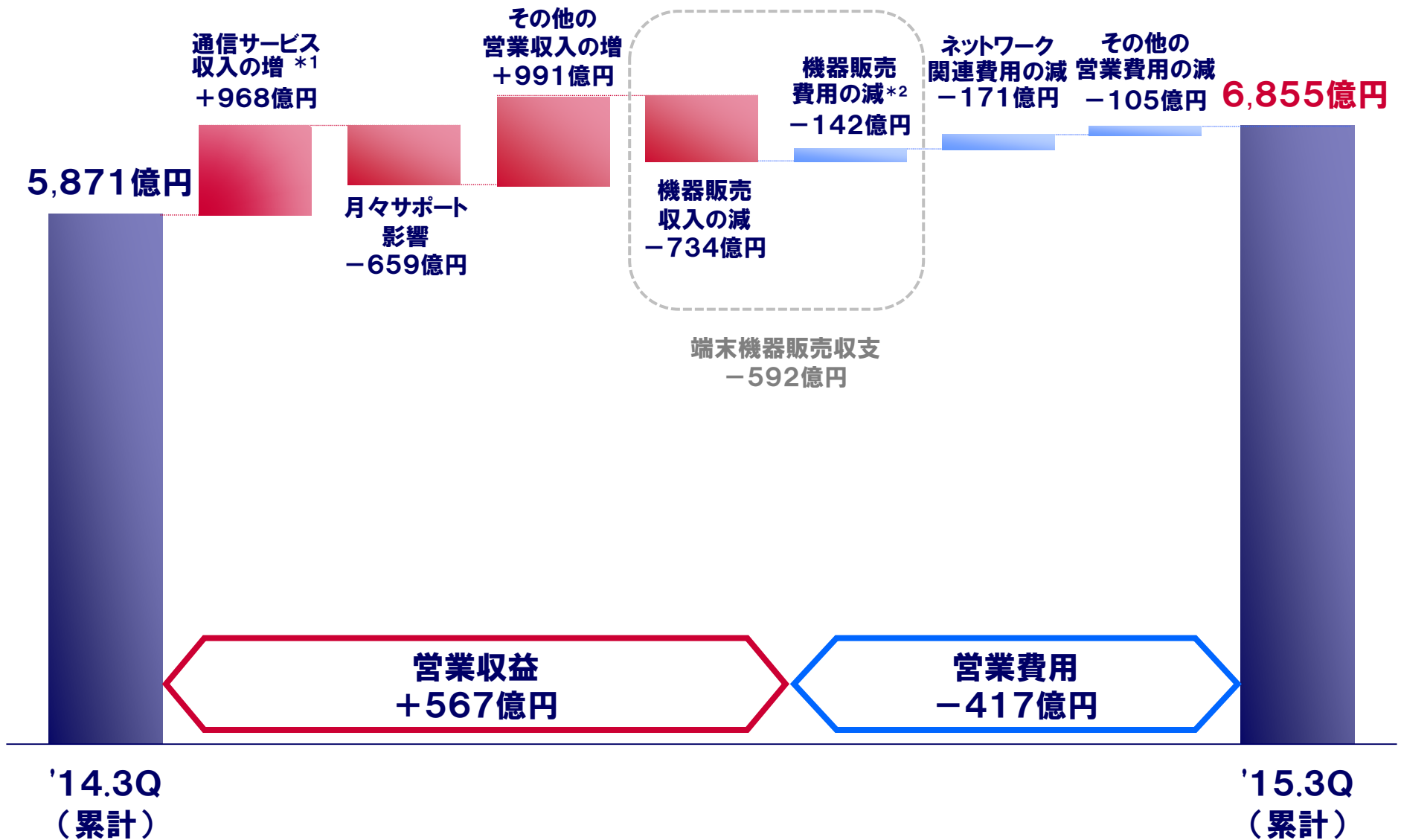
U.S.
GAAP

		2014年度 第3四半期 累計 (1)	2015年度 第3四半期 累計 (2)	増減 (2) - (1)	
		(億円)			
通信事業	営業収益	27,949	27,628	-321	
	営業利益	5,616	6,163	+547	
スマートライフ 事業	営業収益	3,242	3,738	+496	
	営業利益	218	490	+272	
その他の 事業	営業収益	2,269	2,656	+388	
	営業利益	37	202	+164	
スマートライフ領域					
<参考>					
スマートライフ領域		営業収益	5,511	6,394	+883
		営業利益	255	692	+436

◆ 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、2015年度 第2四半期より、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

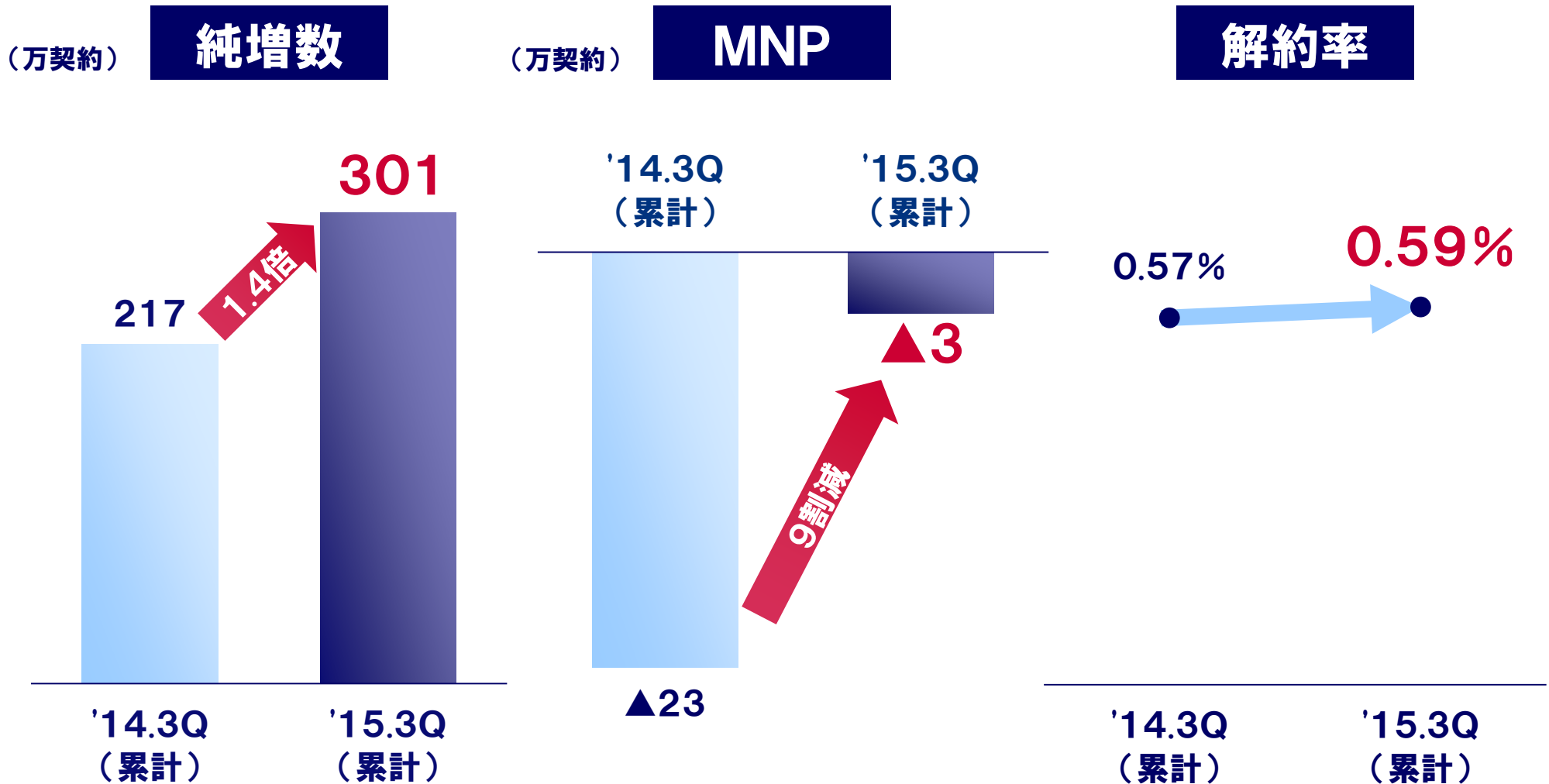
U.S.
GAAP



*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

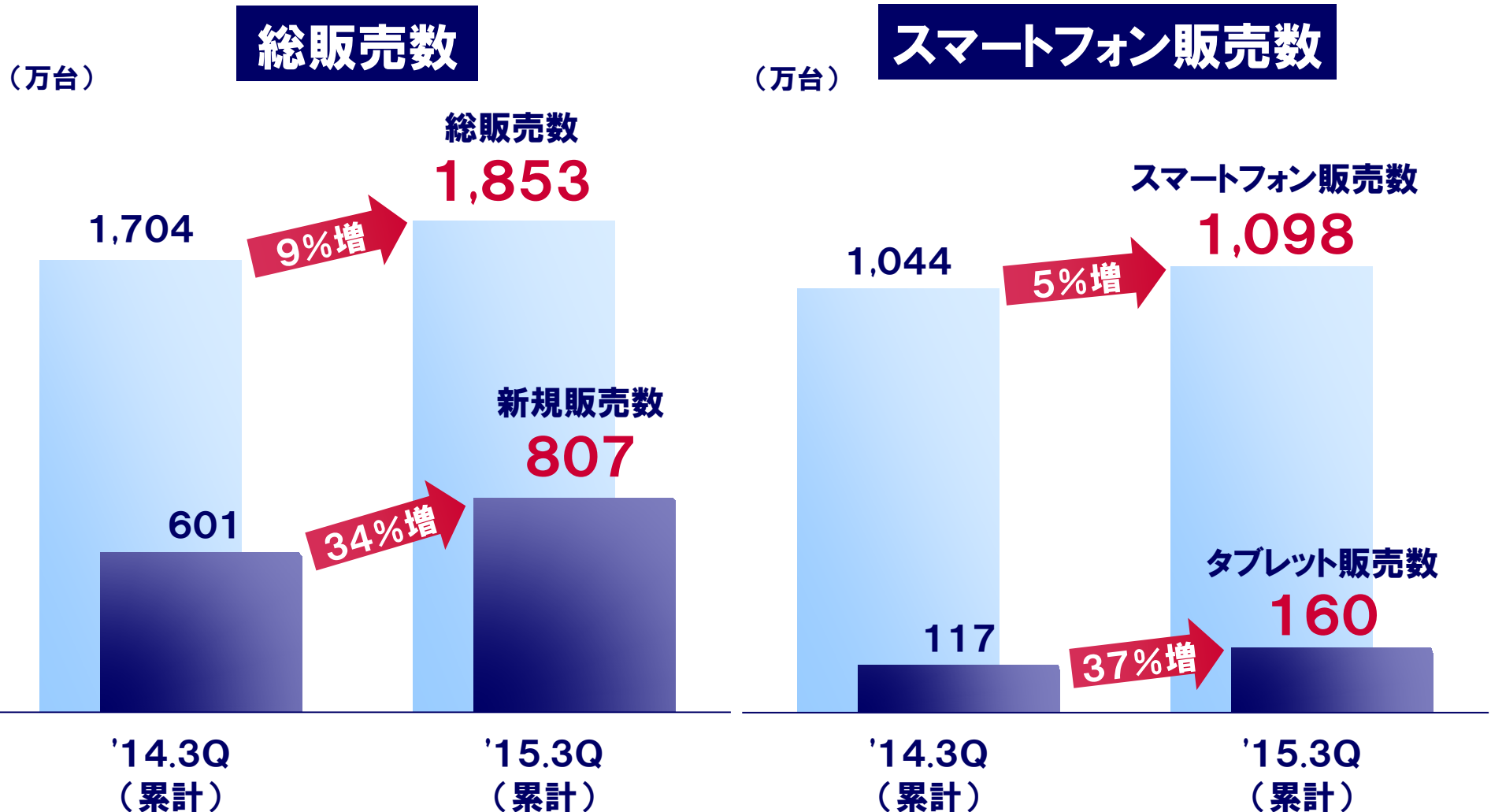
改善が継続



◆ 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



新料金プラン

順調に進捗

契約数

1月13日に **2,700万** 契約突破

アップセル

Mパック以上 選択率 **約9割**

1GB追加率

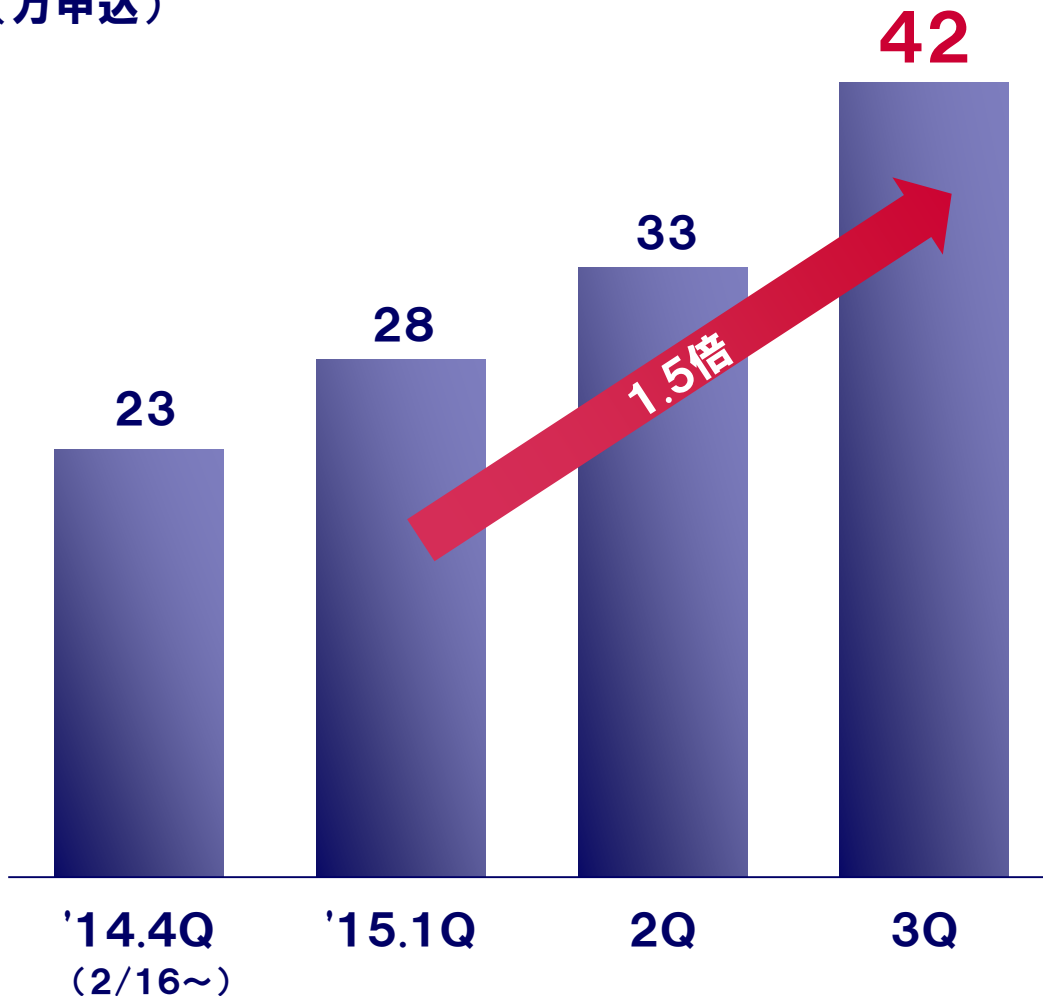
1GBの追加データ購入率は **約3割**

- ◆ Mパック以上選択率 : 新料金プランデータパック及びシェアパックの回線数に占めるデータMパック・データLパック及びシェアパックの選択率。数値は 2015年度 第3四半期の実績
- ◆ 1GB追加データ購入率 : 1GB追加データ購入回数 ÷ バケットパック数。数値は 2015年度 第3四半期の実績

ドコモ光

累計申込数 125万件

(万申込)



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
ドコモ光の **5割超** が
モバイル新規契約

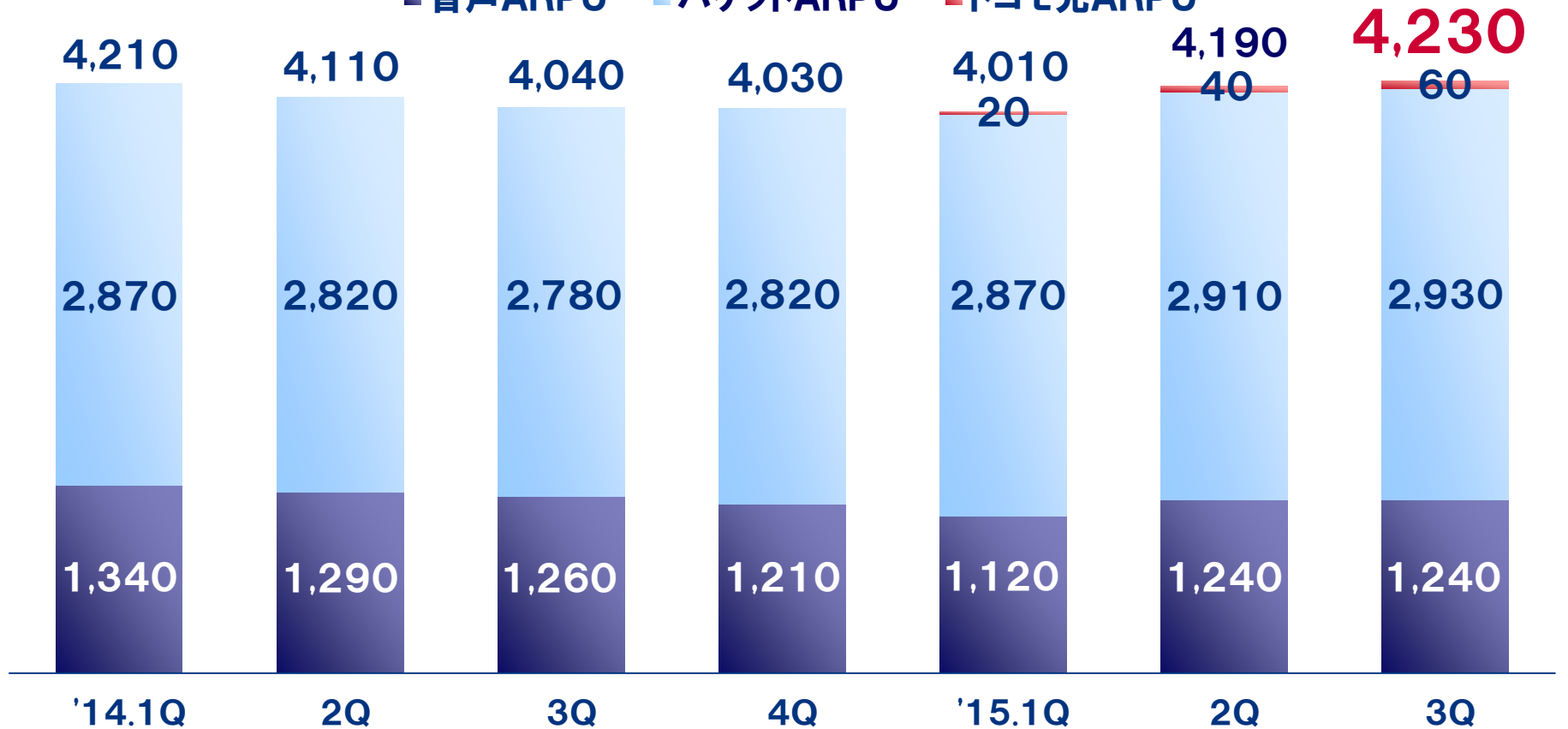
家族利用促進
ドコモ光の **5割超** が
シェアパックを選択

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)

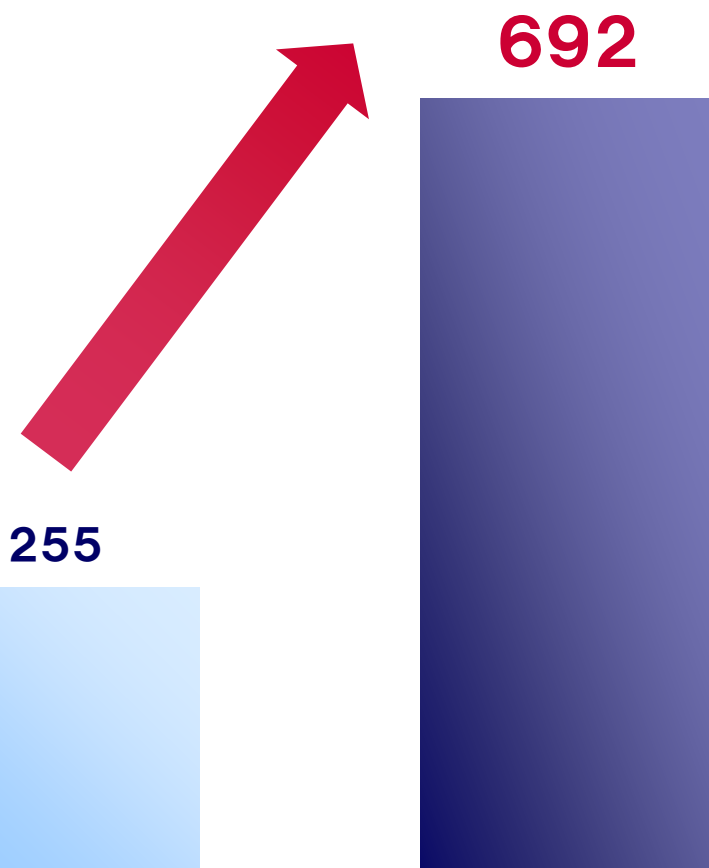
'14.1Q	111	121	128	126	129	134	136
--------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

◆ 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

スマートライフ領域 営業利益

好調に推移 利益成長を牽引

(億円)



主なサービス等

- コンテンツサービス (dマーケット 等)
- 金融・決済サービス (クレジット 等)
- グループ会社 (オークローン マーケティング 等)
- その他の事業 (ケータイ補償サービス等)

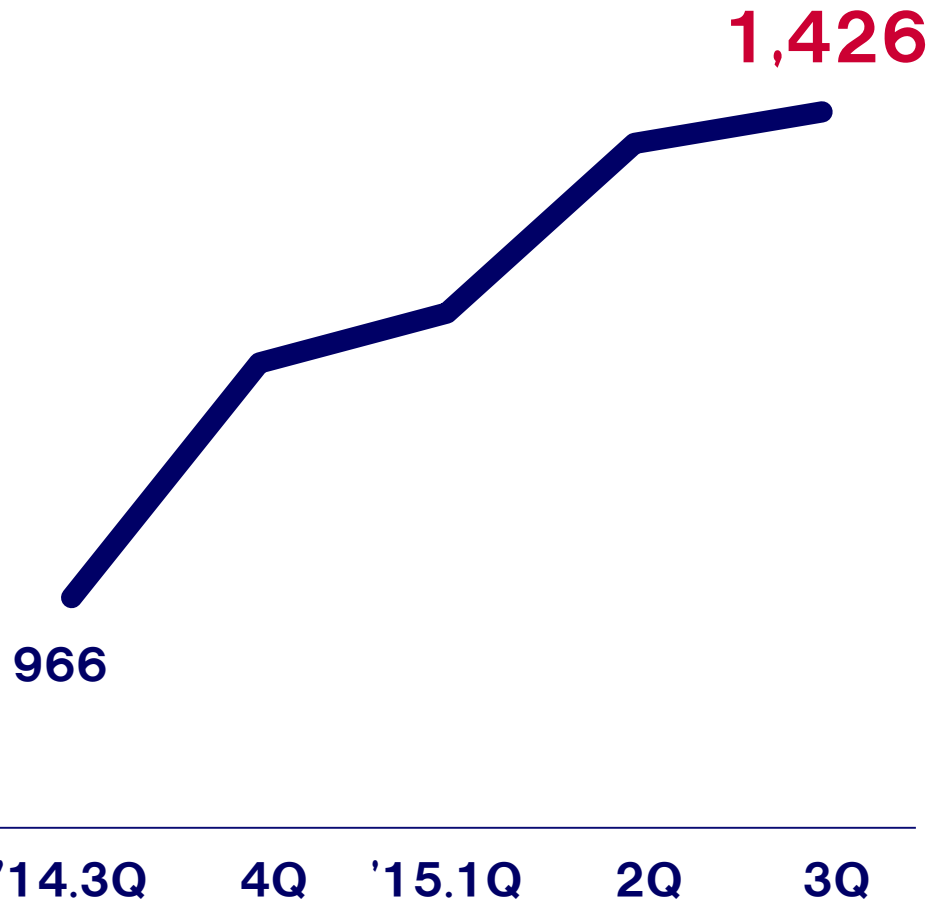
'14.3Q(累計)

'15.3Q(累計)

dマーケット 契約数

成長が継続

(万契約)



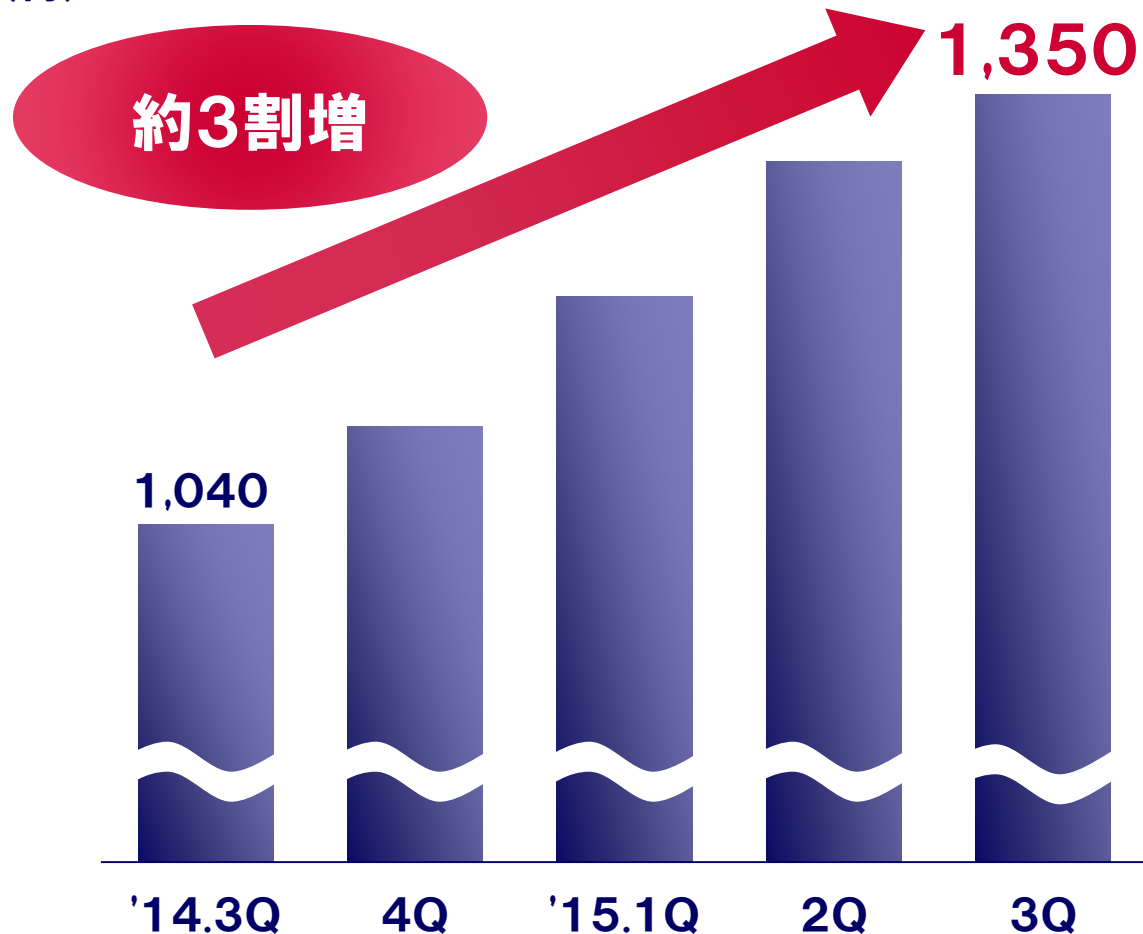
契約数 (12月末時点)

dTV 480万契約	dアニメストア 200万契約
dヒッツ 345万契約	dグルメ 74万契約
dキッズ 51万契約	dマガジン 276万契約

dマーケット 1人あたり利用料

着実に成長

(円)



dカード・dポイント

12月以降 順調に拡大

dカード



dポイント



純増数 (15.3Q)

19万

(前年同期比 **4倍**)

契約数 (12月末)

1,611万

dポイントカード 登録数 (12月末)

116万

dポイントクラブ 会員数 (12月末)

約5,400万

「+d」の新たなパートナー

高島屋と提携



4月1日から

dカード決済で dポイント 3%

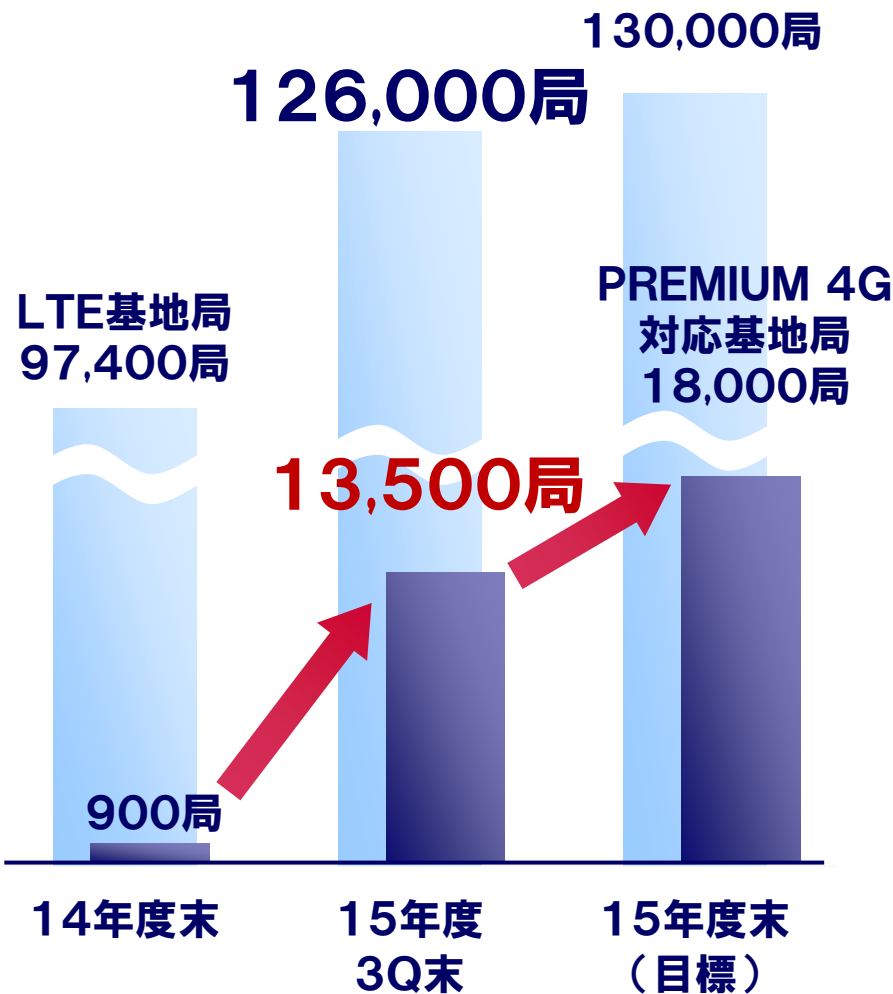
(8月からは dポイントカードにも対応)



- ◆ 2016年4月1日～7月31日までは、dカード決済で3%のdポイントを提供。2016年8月からは、dカード決済で2%、dポイントカード(dカード含む)の提示で1%、合計3%を提供
- ◆ 2016年8月から、dポイントカード(dカード含む)の提示のみでも1%を提供

LTE ネットワーク

PREMIUM 4G 順調に展開



PREMIUM 4G 対応基地局

全国825都市に
13,500局を重点展開

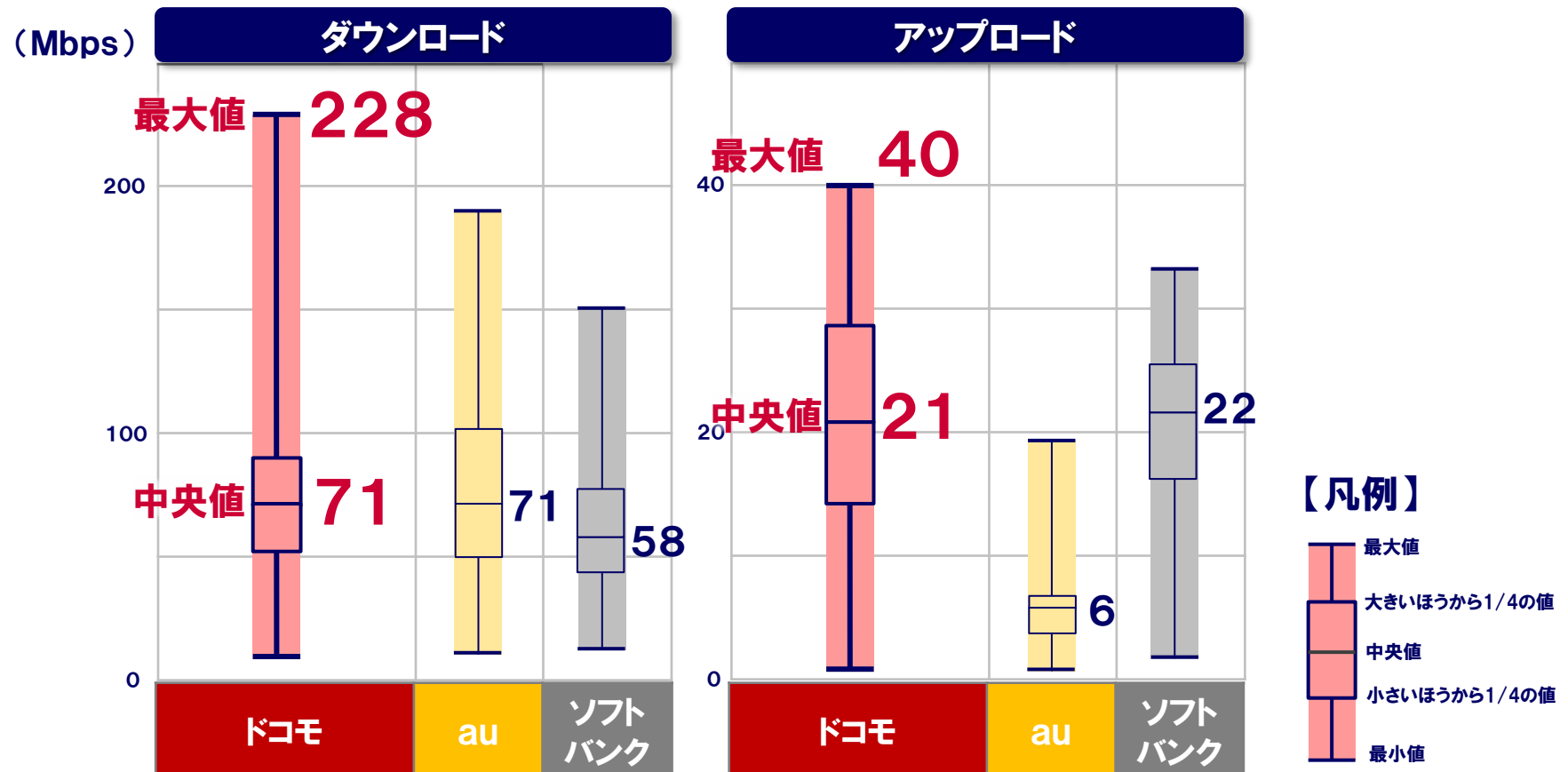
3つの周波数を束ねるCA高度化により

国内最速 300Mbps サービス

全国538都市に拡大

実効速度計測結果

ダウンロード・アップロード共に高速



コスト効率化

順調に進捗

(億円)

'15.3Q
(累計)

15年度
(予想)

上期実績
▲1,300

3Q実績
▲650

▲1,950

▲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

自己株式の取得

株主還元強化と資本効率の向上

【取得の内容】

- 取得株式の種類 : 当社普通株式
- 取得株数 : 2億2,000万株（上限）
- 取得金額 : 5,000億円（上限）
- 取得期間 : 2016年2月1日～2016年12月31日

第3四半期決算 まとめ

- 対前年同期 増収増益。中期目標の達成に向けて順調に回復
- 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、通信サービス収入がプラスに反転
- スマートライフ領域の営業利益は好調に推移し、利益成長を牽引
「+d」のパートナーも順調に拡大
- コスト効率化は順調に進捗
- PREMIUM 4Gの重点展開により、実効速度計測でも良好な結果
- 5,000億円を上限に、自己株式の取得枠を設定

1. 決算概況 等

- ◆ 主要な財務数値、セグメント実績
- ◆ オペレーションの状況
- ◆ 自己株式の取得

2. 新料金プランの充実

新料金プランの充実

ライフステージに合わせて、
安心して長く使い続けていただける料金



ご利用の少ないお客様向けの
新しいプラン



- シェアパック5の追加



- カケホーダイライトの適用拡大

シェアパック5の追加

データ通信のご利用が少ないお客様に！

これまで

シェアパック30

シェアパック20

シェアパック15

シェアパック10



今回

シェアパック30 (22,500 円)

シェアパック20 (16,000 円)

シェアパック15 (12,500 円)

シェアパック10 (9,500 円)

シェアパック 5 (6,500 円)

カケホーダイライトの適用拡大

通話とデータ通信の利用量に合わせて、自由に組み合わせを選べる！

通話

カケホーダイ

カケホーダイ
ライト



データ通信

カケホーダイライト
適用

シェアパック30



シェアパック20



シェアパック15



シェアパック10



シェアパック 5



3人家族の場合

カケホーダイライト



シェアパック5

代表



1GB利用



1GB利用



4GB利用

U25

カケホーダイライト

1,700円

カケホーダイライト

1,700円

カケホーダイライト

1,700円

基本プラン

ISP

300円

300円

300円

ポケット
パック

シェアパック5

6,500円

500円

500円

U25応援割

+1GB

8,500円

2,500円

2,500円

合計

13,500円 (4,500円/人)

さらに「ずっとドコモ割(15年以上:▲800円)」なら

合計

12,700円 (4,233円/人)

**2016年3月
開始予定**

いつか、あたりまえになることを。

NTT
docomo

Appendices

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

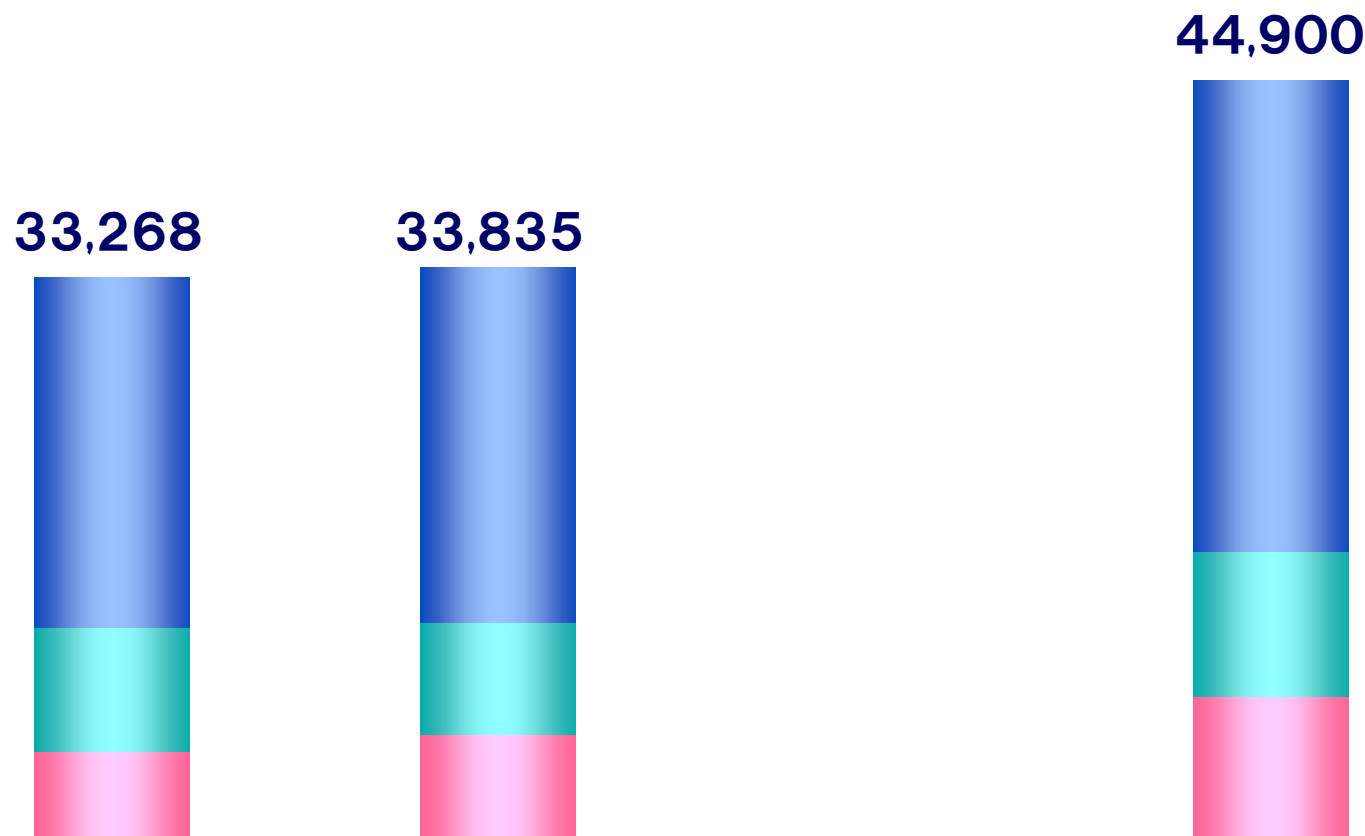
その他の事業

- ・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)



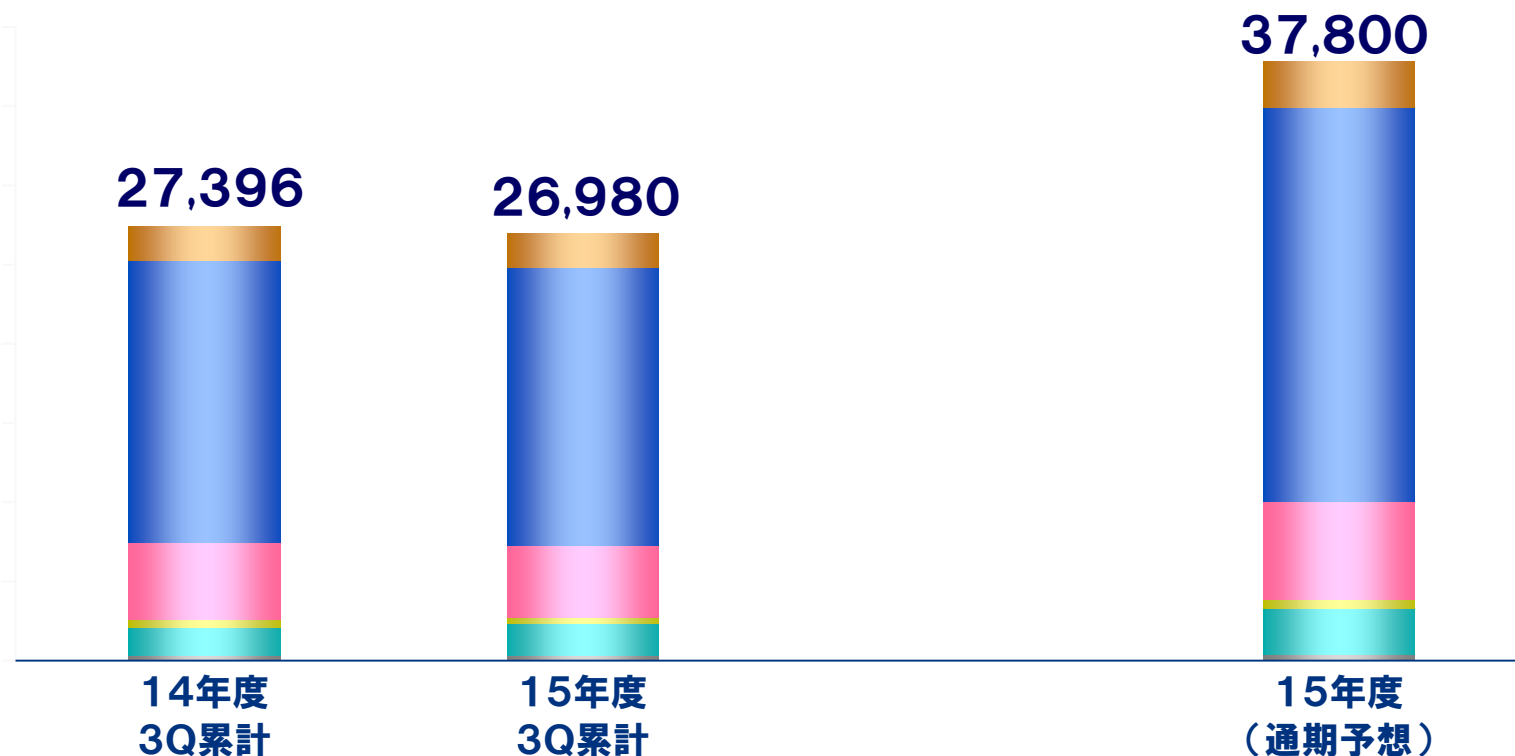
	14年度 3Q累計	15年度 3Q累計	15年度 (通期予想)
■通信サービス	20,687	20,996	27,860
■端末機器販売	7,312	6,578	8,560
■その他の営業収入	5,269	6,260	8,480

◆「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)



■ 人件費

■ 経費

■ 減価償却費

■ 固定資産除却費

■ 通信設備使用料

■ 租税公課

(再掲) 収益連動経費 *

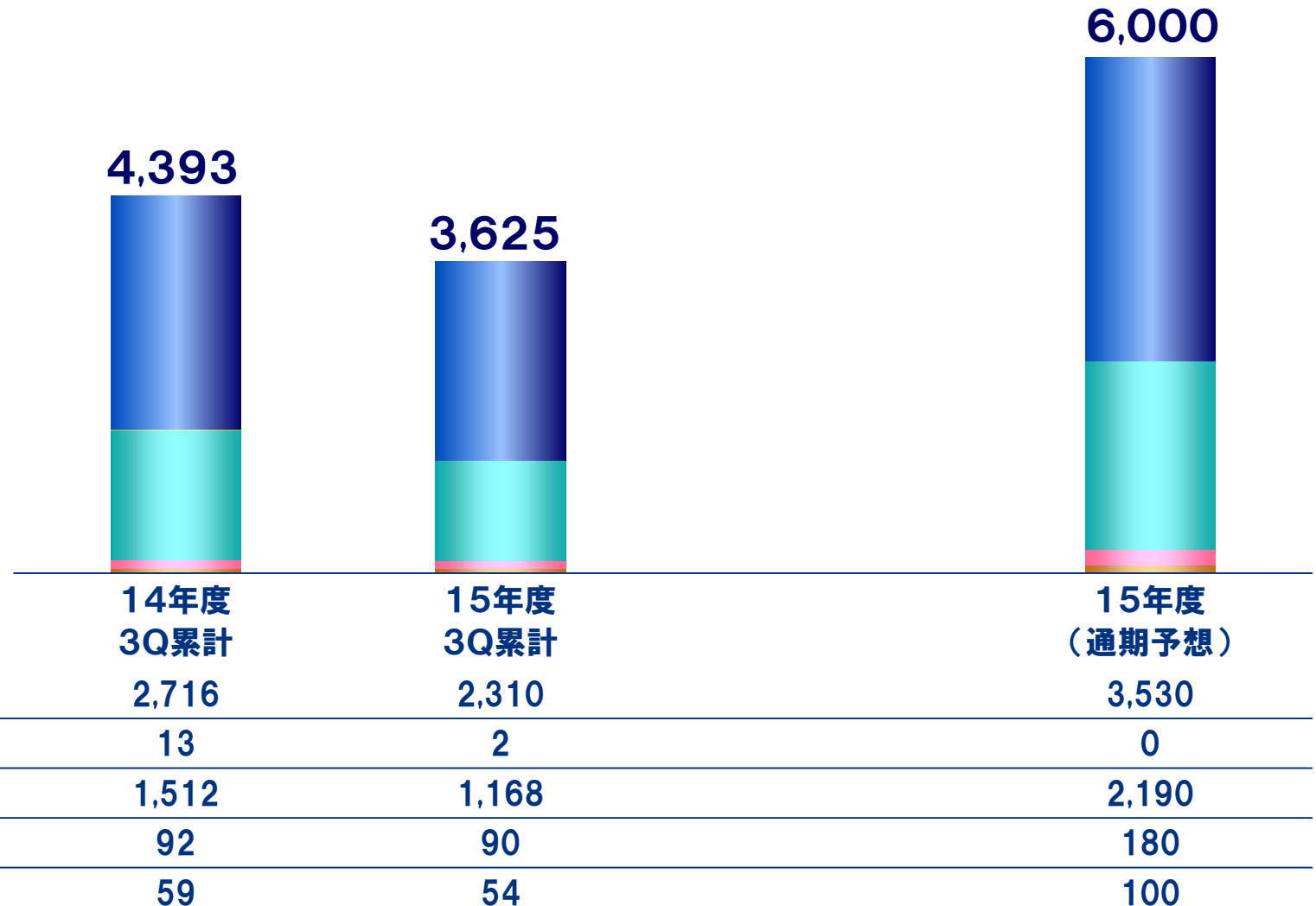
(再掲) その他経費

* 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 3Q累計 (1)	2015年度 3Q累計 (2)	増減 (2) - (1)	2015年度 (通期予想)
携帯電話	契約数(千契約)	65,274	69,602	+4,328	70,400
	LTE(Xi)	28,298	36,293	+7,995	37,800
	FOMA	36,976	33,309	▲3,667	32,600
	通信モジュールサービス	3,834	4,633	+799	-
	spモード契約数(千契約)	26,746	31,126	+4,380	32,000
	iモード契約数(千契約)	23,396	19,862	▲3,534	19,300
	純増数(千契約)	2,169	3,006	+837	3,800
	販売数(千台) ※端末持込分含む	17,038	18,526	+1,488	25,700
	LTE(Xi)	12,219	14,626	+2,407	-
	FOMA	4,819	3,900	▲918	-
	スマートフォン販売数(千台)	10,436	10,980	+543	14,900
	スマートフォン利用数(千台)	27,330	31,629	+4,299	-
	財務指標	ROE(%) ※当社に帰属する当期純利益÷株主資本*	6.9	9.0	+2.1
株主資本比率(%) ※株主資本÷総資産		75.6	76.8	+1.2	76.4
D/E レシオ(倍) ※有利子負債÷株主資本		0.060	0.040	▲0.020	0.040
EPS(円) ※1株当たり当社に帰属する当期純利益		93.58	126.87	+33.29	126.24

◆ 契約数については、各期末の数値

◆ 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

◆ 財務指標の通期予想は、2016年1月29日開催の取締役会で決議した取得株数:2億2,000万株(上限)、取得総額:5,000億円(上限)の自己株式の取得を考慮しない前提の数値

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*

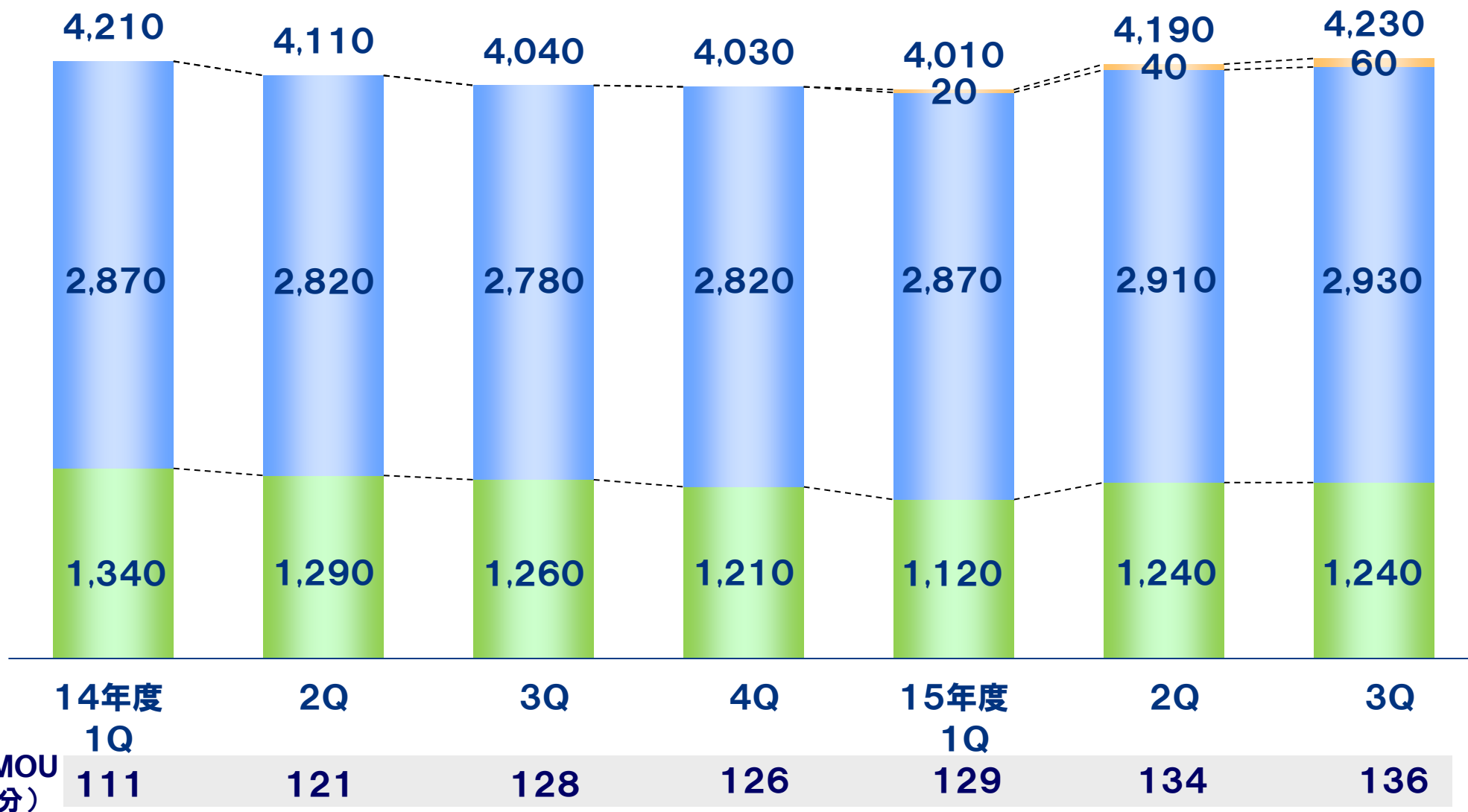
* データプラン単独契約は除外しない

◆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)

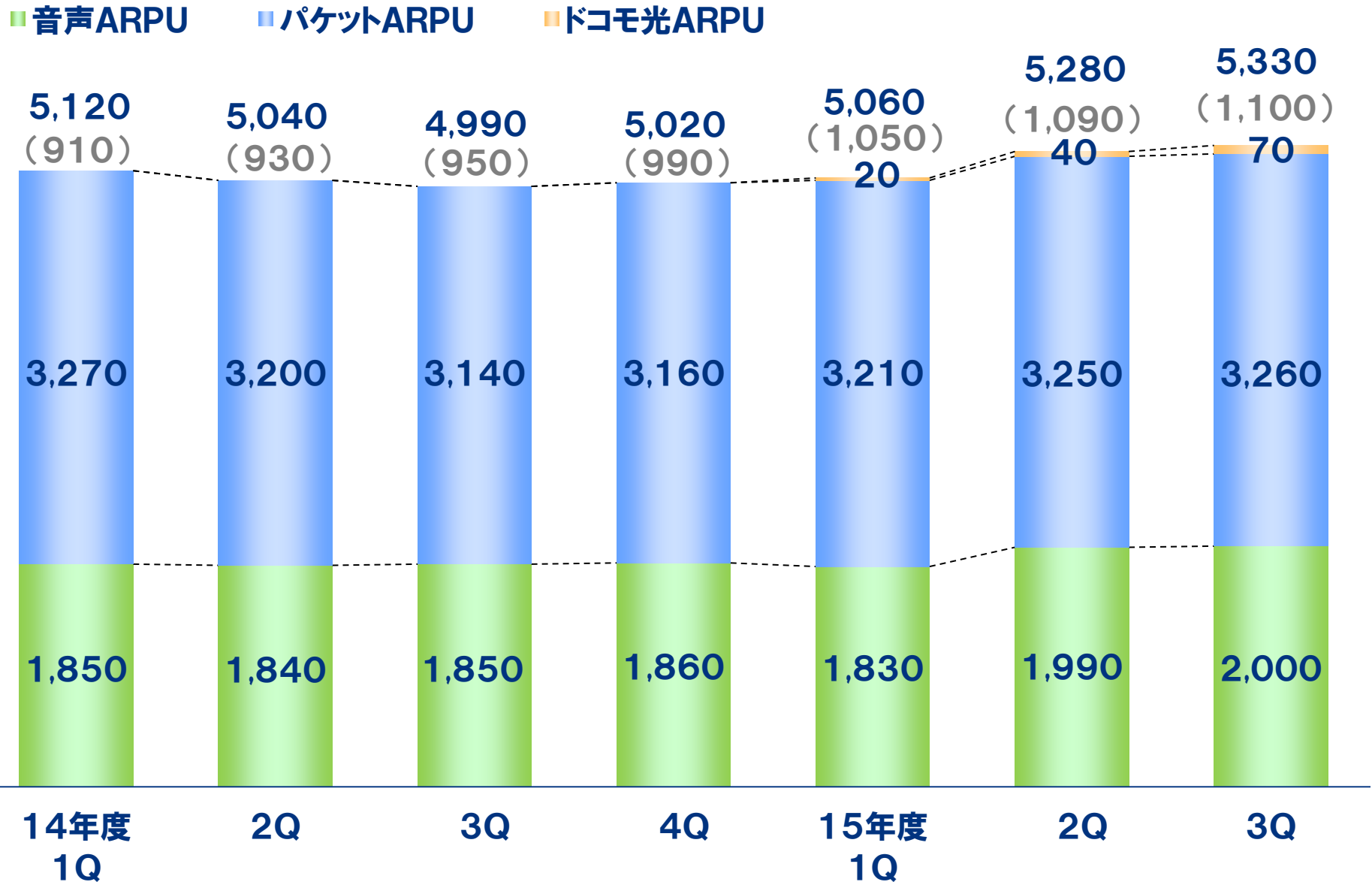
■音声ARPU ■パケットARPU ■ドコモ光ARPU



◆ 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 (割引適用額除き)

(単位:円)



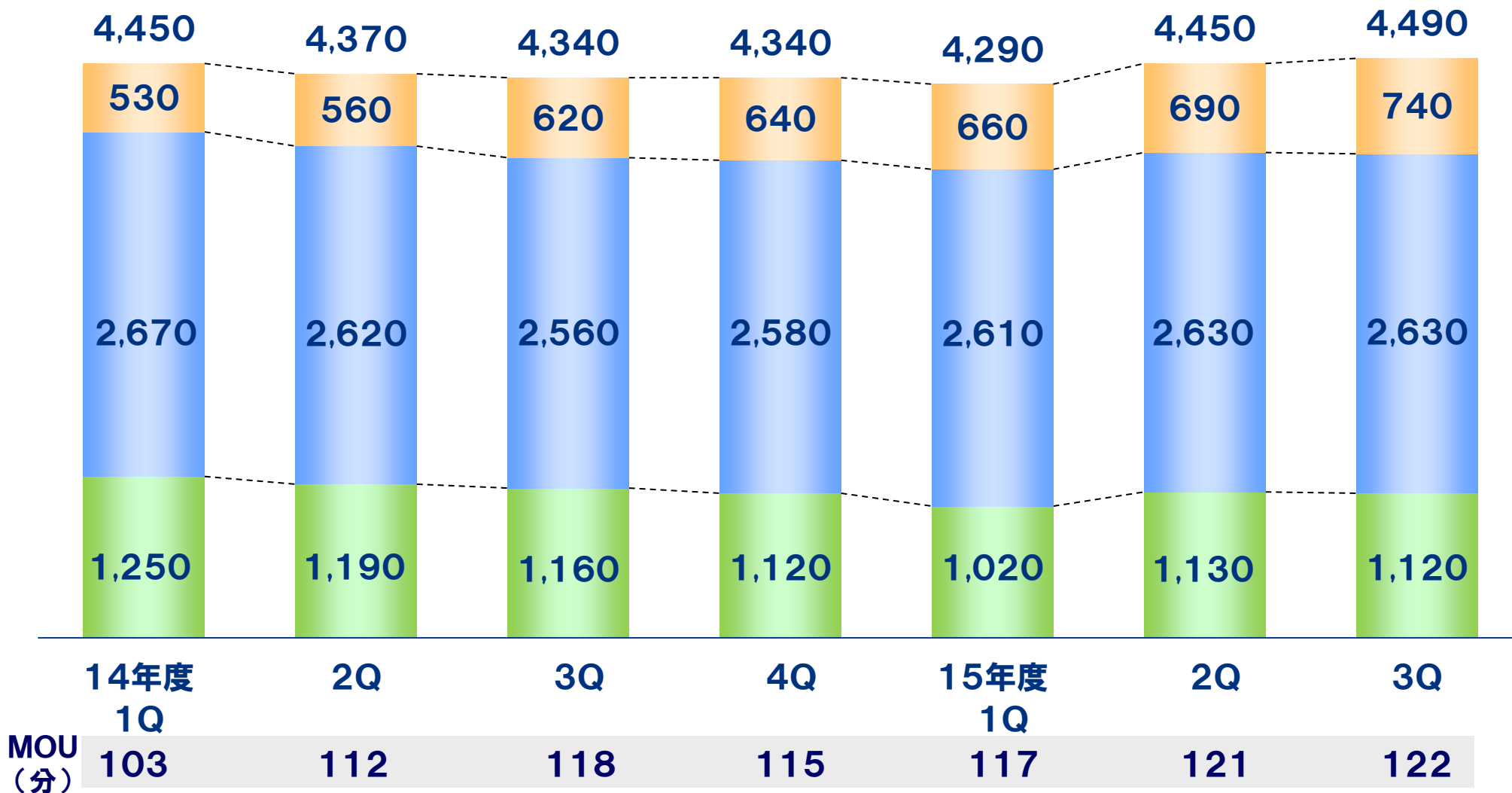
◆ 2015年度 第1四半期より、ARPU及びMOUの算定方法を変更。それに伴い、2014年度1Q以降のARPU及びMOU実績数値も遡及的に変更
 ◆ 新ARPUの定義については、本資料の「新ARPU・MOUの定義および算出方法について」を参照

※ ()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

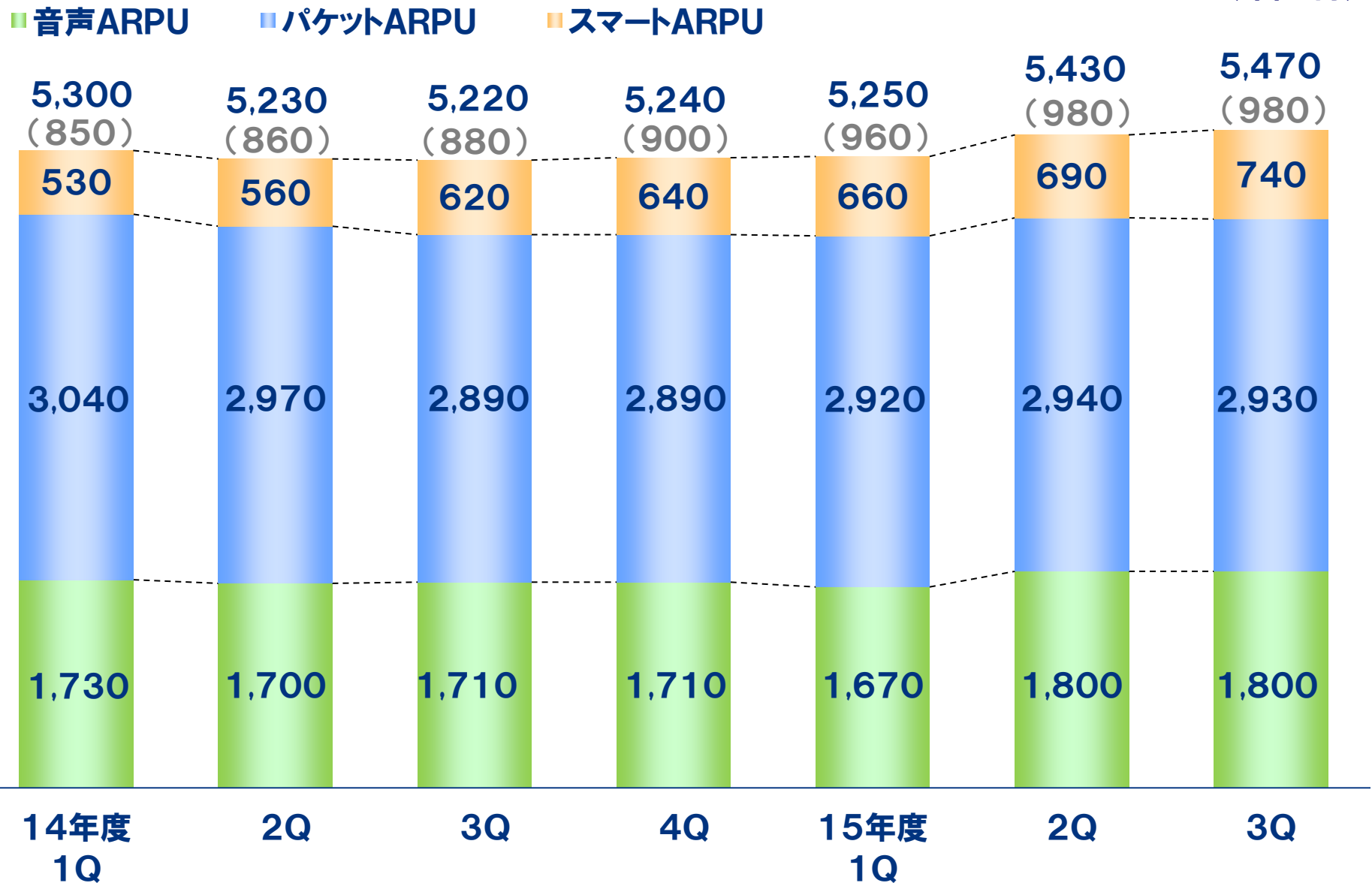
(単位:円)



◆ 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。