
2018年度
決算説明会

NTT
docomo

2019年4月26日

- 1. 2018年度 決算概況**
- 2. 2019年度 業績予想・株主還元**
- 3. 2020年度以降を見据えた取り組み**

2018年度 決算概況

IFRS

(億円)	2017年度 通期 (1)	2018年度 通期 (2)	増減 (2) - (1)	増減率
営業収益	47,623	48,408	+786	+1.7%
営業利益	9,870	10,136	+267	+2.7%
当社株主に帰属する当期利益	7,908	6,636	-1,272	-16.1%
フリー・キャッシュ・フロー	8,628	6,194	-2,434	-28.2%
営業FCF	9,480	9,652	+172	+1.8%
EBITDA	15,251	15,590	+339	+2.2%
設備投資	5,770	5,937	+167	+2.9%

◆ 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

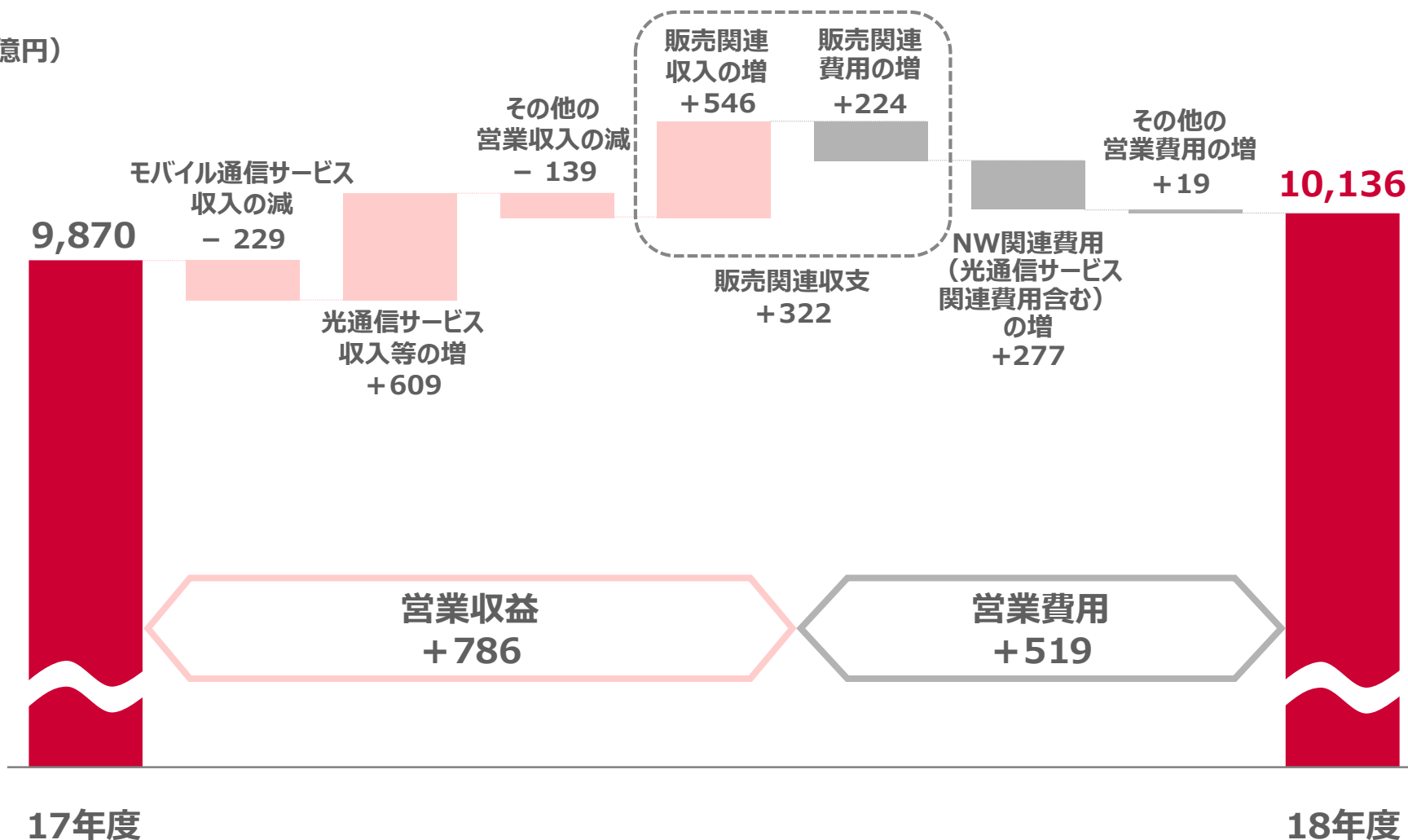
IFRS

(億円)		2017年度 通期 (1)	2018年度 通期 (2)	増減 (2) - (1)
通信事業	営業収益	38,944	39,771	+827
	営業利益	8,542	8,663	+121
スマートライフ 領域	営業収益	8,906	8,895	-11
	営業利益	1,327	1,473	+146
スマートライフ事業	営業収益	4,508	4,488	-20
	営業利益	603	681	+78
その他の事業	営業収益	4,398	4,407	+9
	営業利益	724	792	+68

営業利益の増減要因

IFRS

(億円)



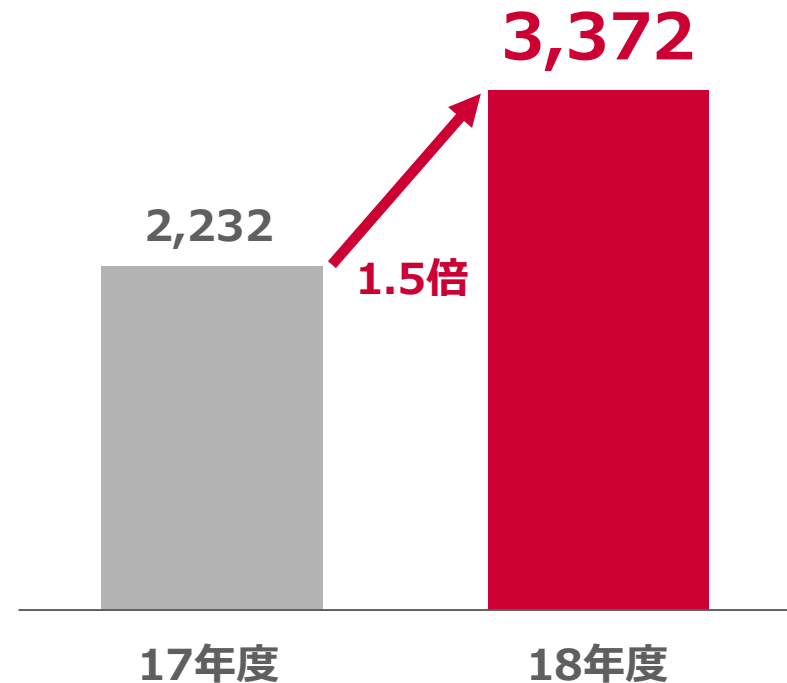
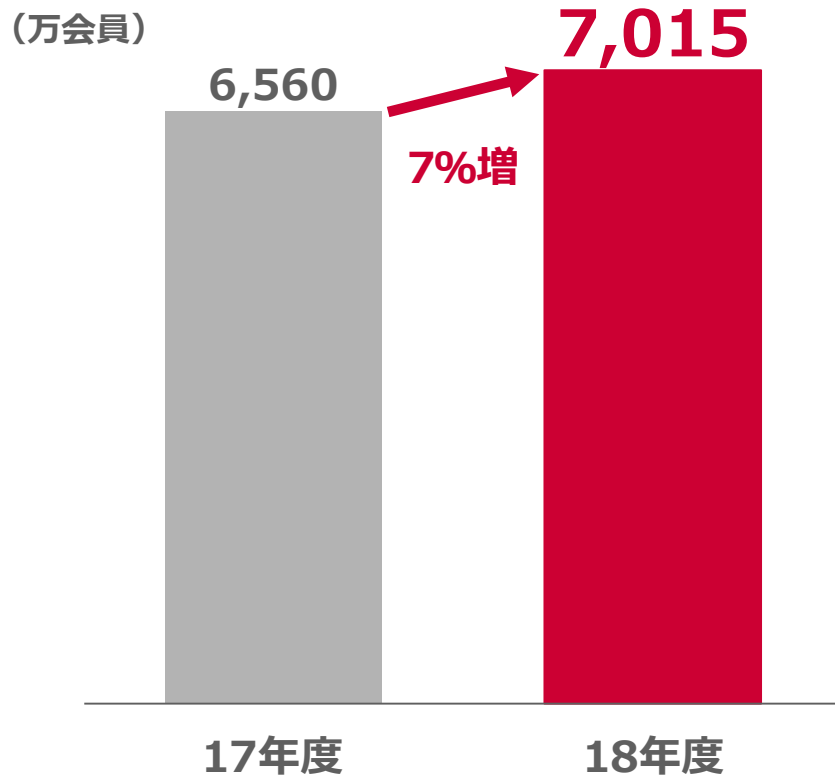
- ◆ 販売関連費用は端末機器原価、代理店手数料の合計
- ◆ NW関連費用は減価償却費、固定資産除却費、通信設備使用料の合計

dポイントクラブ会員数

dポイントクラブ会員数

dポイントカード登録数

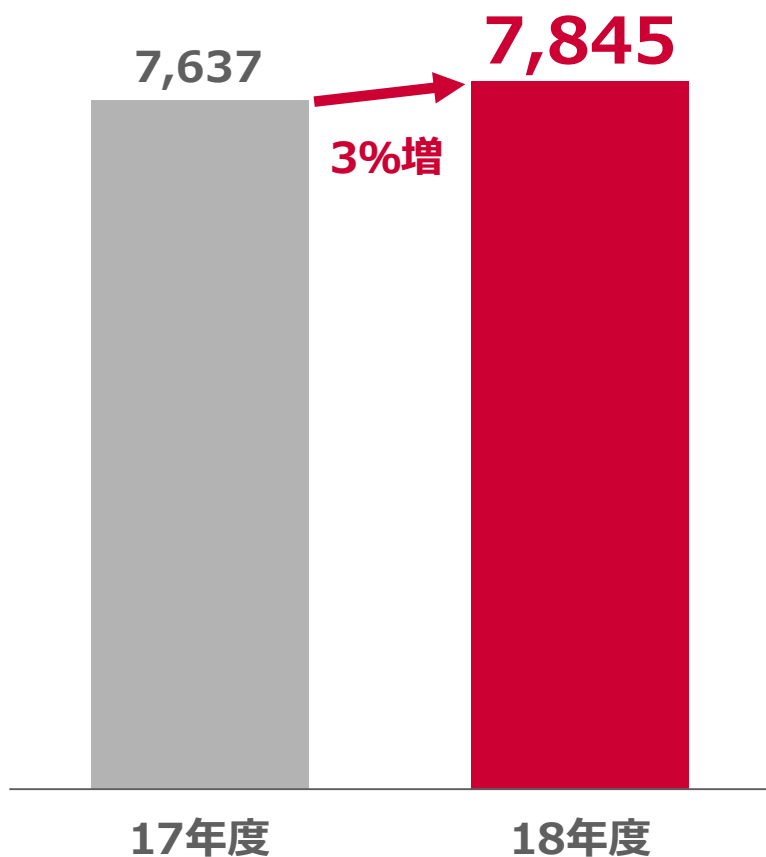
7,000万突破



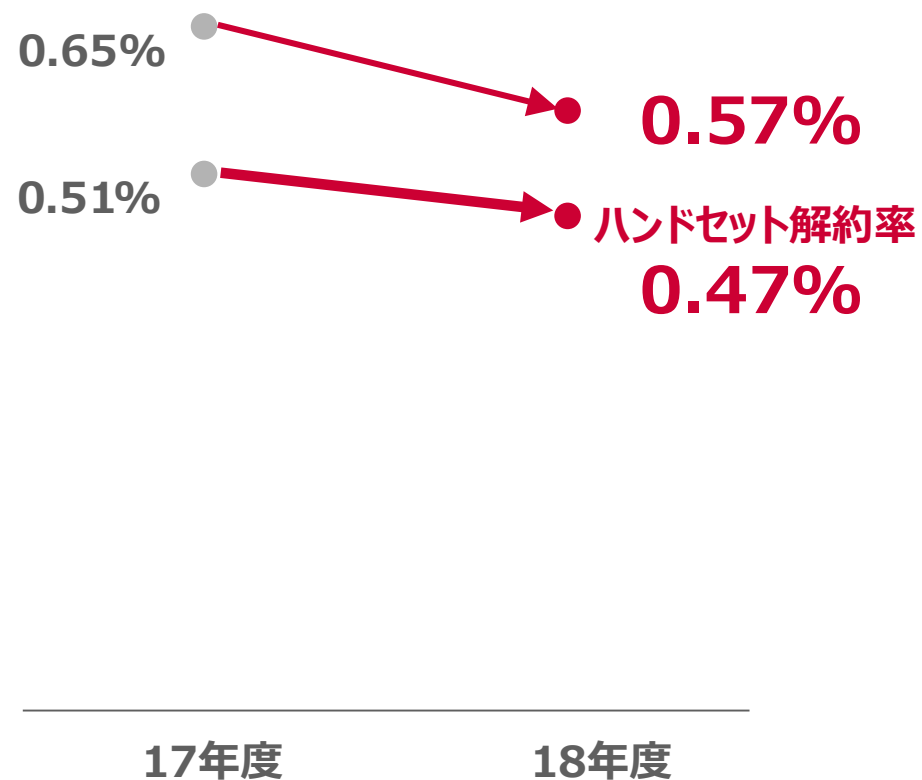
通信事業 オペレーション①

携帯電話契約数

(万契約)



解約率



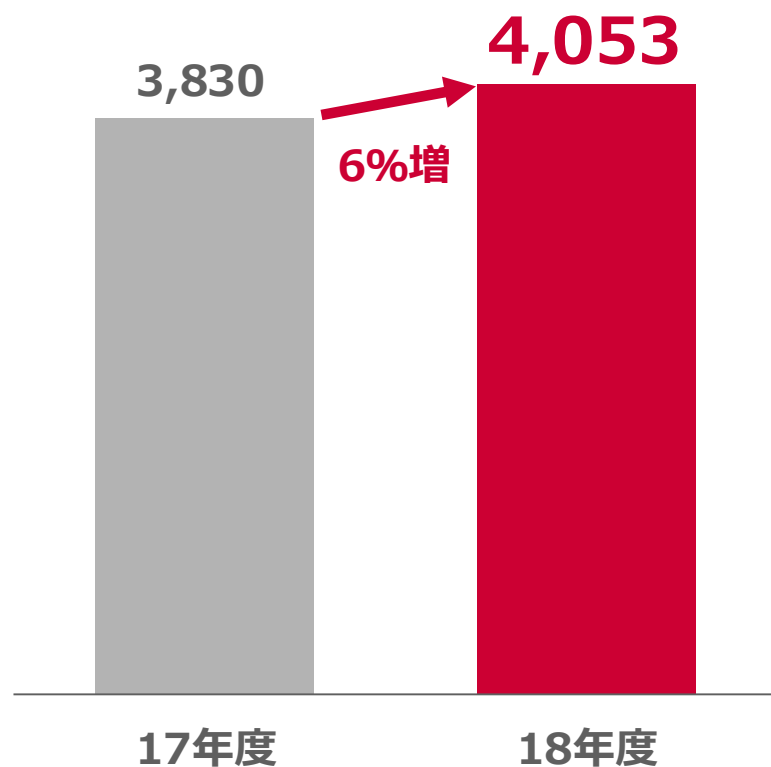
◆ ハンドセット解約率はスマートフォンとフィーチャーフォンの解約率

通信事業 オペレーション②

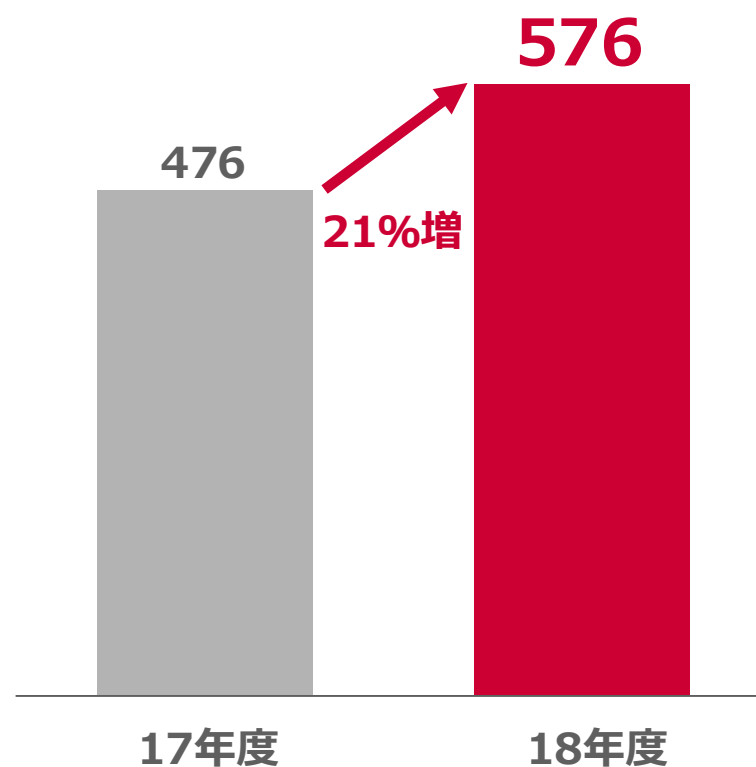
スマホ・タブ利用数

4,000万突破

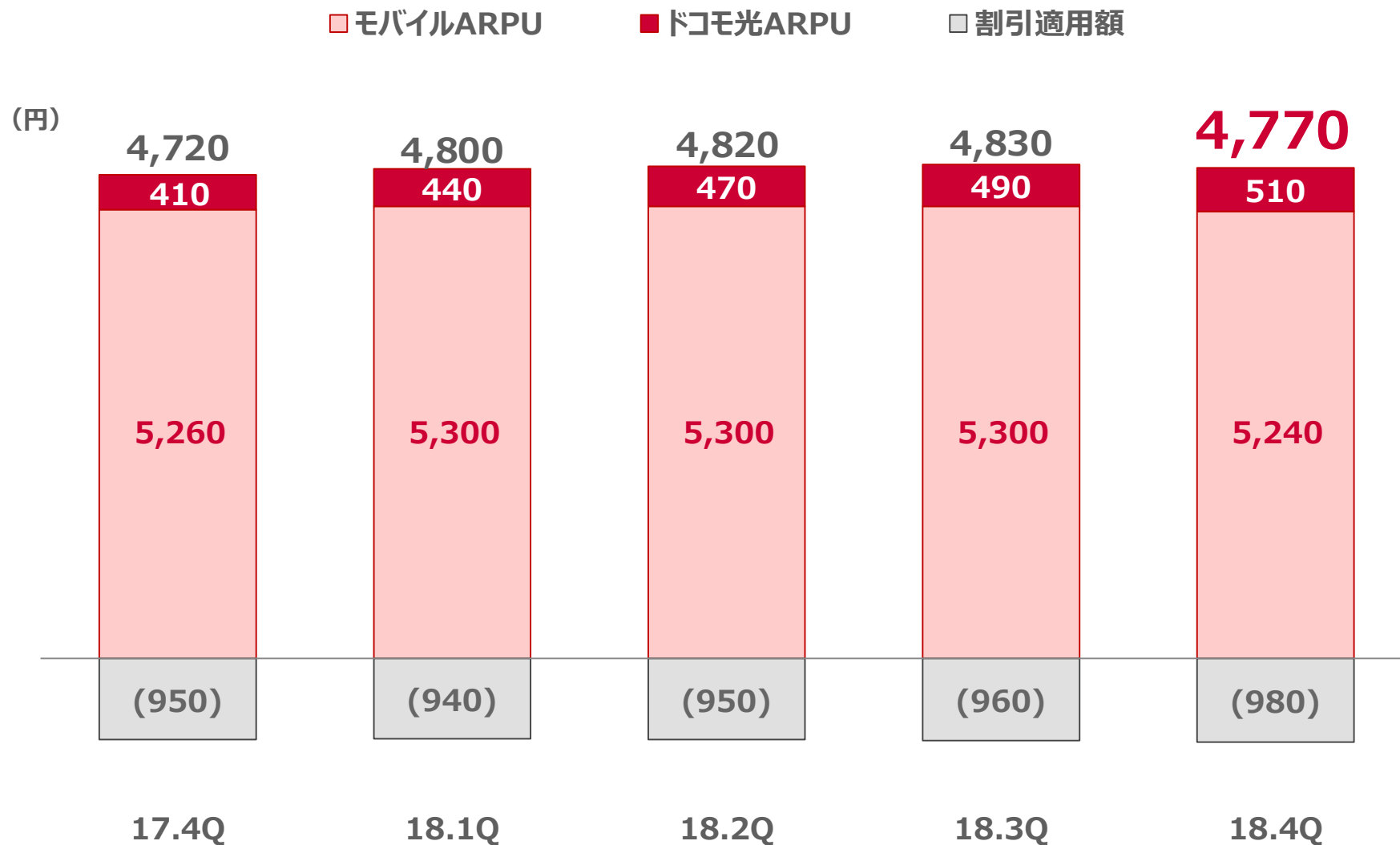
(万契約)



ドコモ光契約数



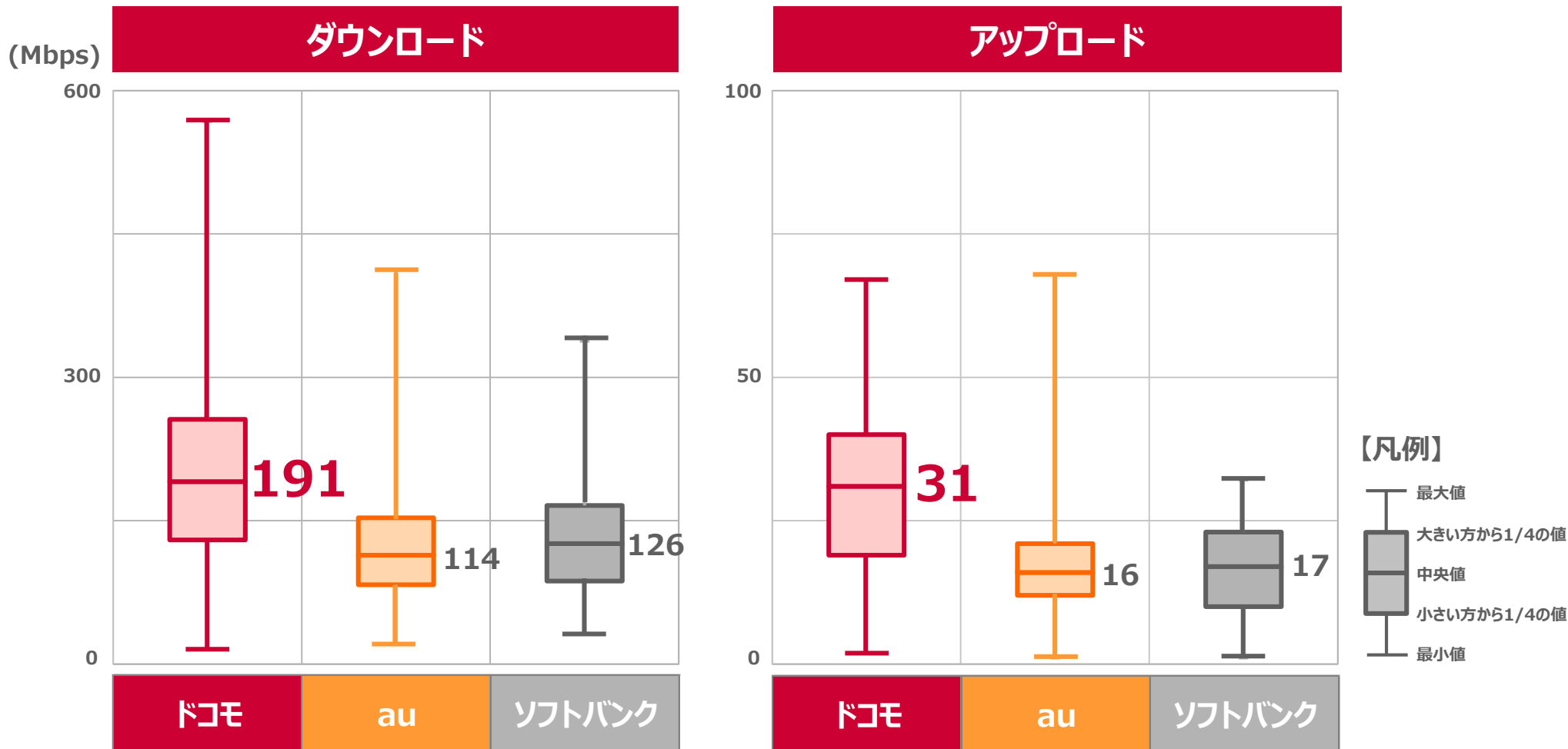
ARPU



- ◆ 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

ネットワークの実効速度

ダウンロード・アップロードともに国内最速



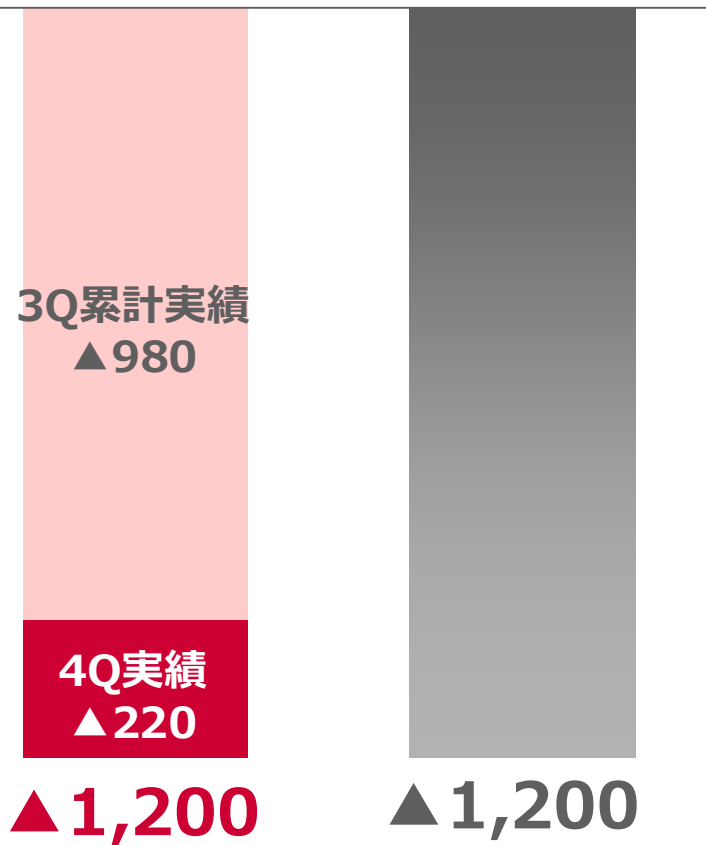
- ◆ 総務省が定めた「実効速度に関するガイドライン」に基づき計測。他社数値は他社HP掲載データ(2019年3月末現在)により集計。グラフ内の数値は、AndroidとiOSの計測結果を集計した値
- ◆ 計測時期・計測都市を含む調査手法の詳細は各社公表資料を参照
- ◆ 「国内最速」は中央値による比較

コスト効率化

(億円)

18年度

18年度 (予想)



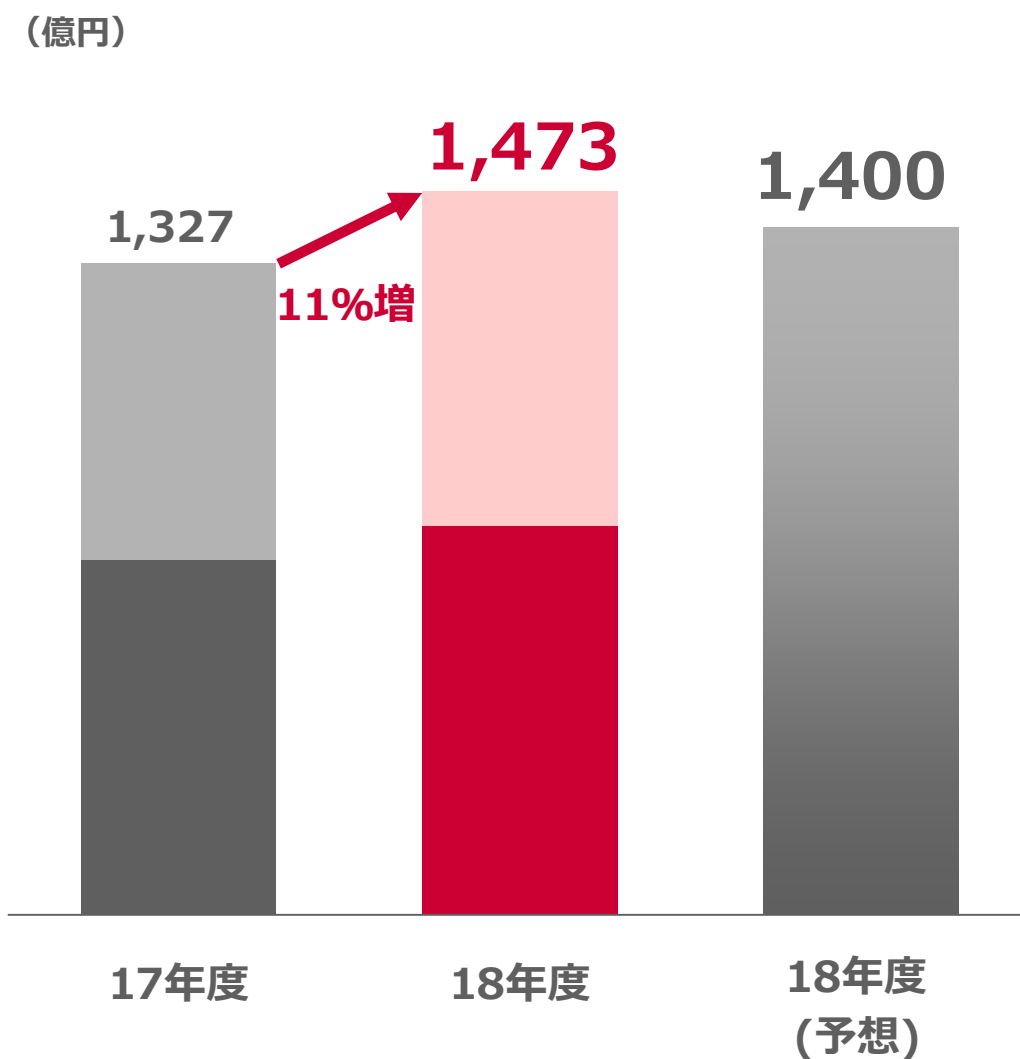
取り組み分野

- ◆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

業績予想を上回る営業利益

(億円)

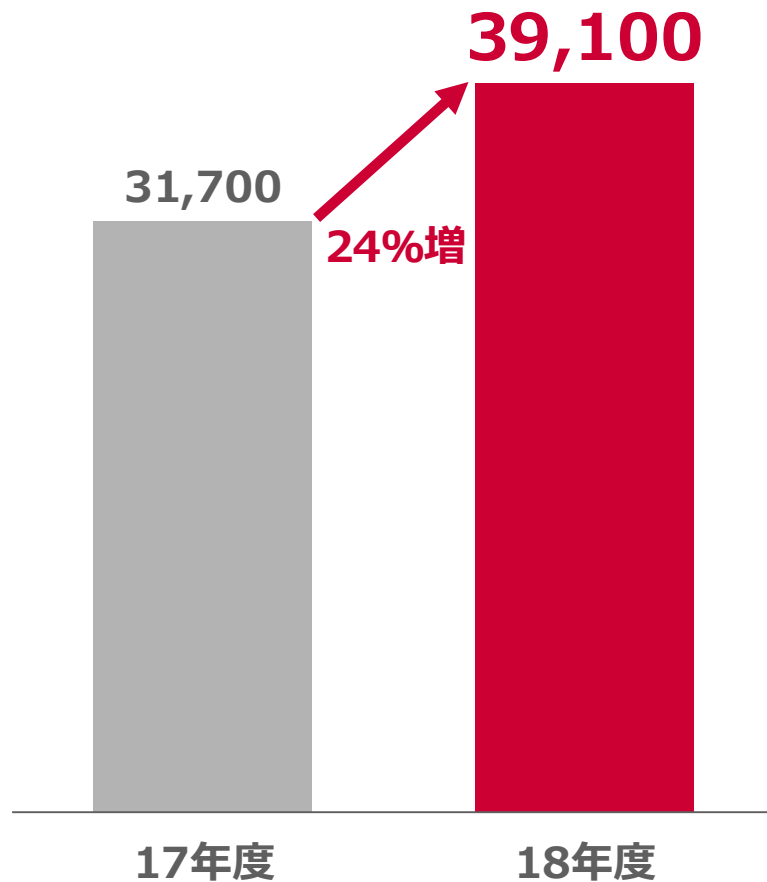


主なサービス

- 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

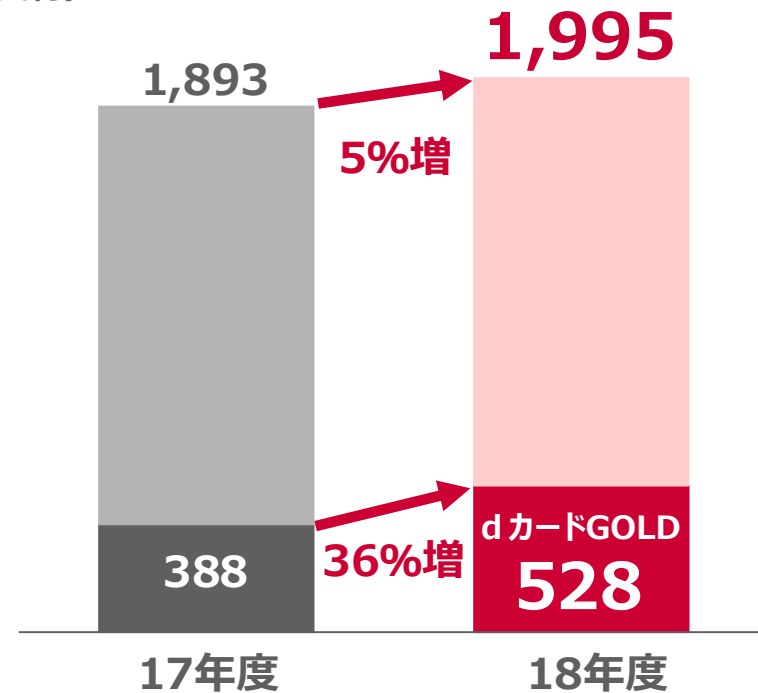
(億円)



dカード契約数

2019年4月16日
2,000万契約突破

(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

利用者・加盟店 共に順調に拡大



アプリダウンロード数

400万突破

「d払い」対応サイト・加盟店

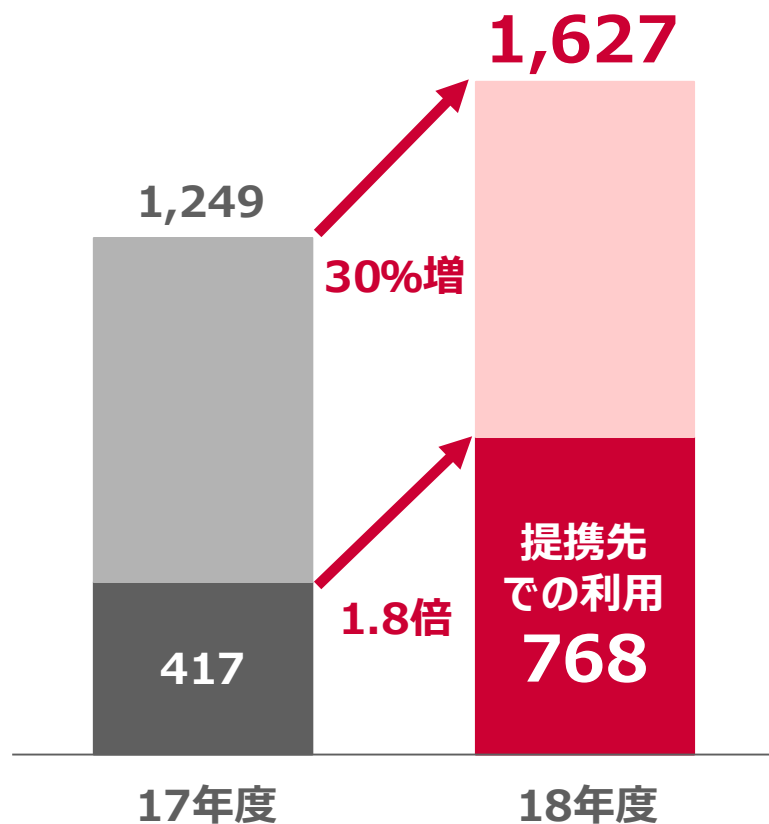


あなたと、コンビニ、



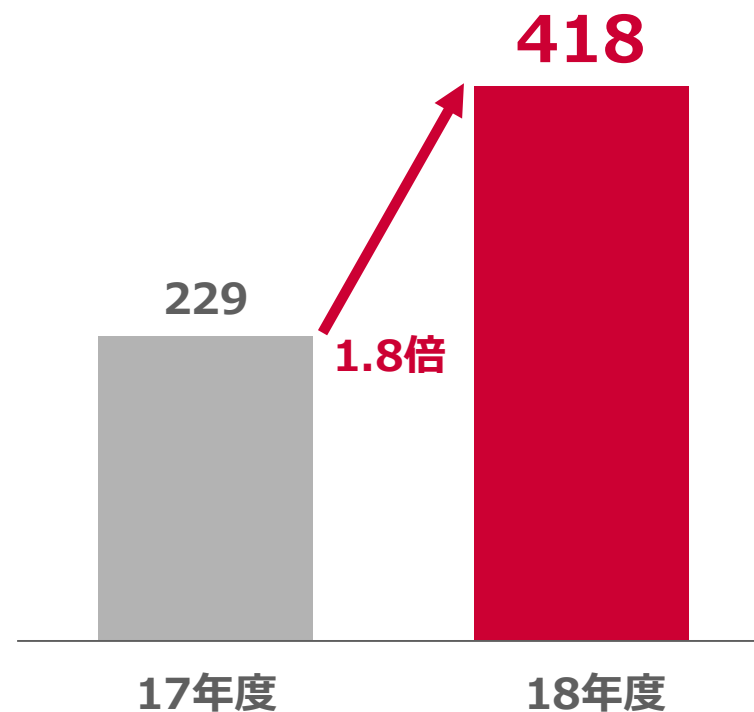
dポイント利用

(億ポイント)



dポイント提携先

2019年4月11日
10万店舗突破



◆ 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

パートナー数 順調に拡大



◆ +dパートナー数はドコモのビジネスアセットの強みをプラスすることで新たな価値を協創したパートナー数

beyond宣言の取り組み状況①

お客さまへの価値・感動

宣言 1

マーケット
リーダー

ディズニー公式エンターテインメントサービス 「Disney DELUXE」を提供

国内初、ディズニー、ピクサー、スター・ウォーズ、マーベルの作品が一堂に揃い見放題
(3月26日提供開始)

宣言 2

スタイル革新

人工知能を活用したオンデマンド乗合交通 「AI運行バス」を提供開始

移動利便性向上と地域経済活性化をめざす (4月1日 提供開始)

宣言 3

安心快適
サポート

「応対時間・待ち時間短縮の取組み」を推進

来店予約拡大300店舗、ドコモスマホ教室150万人突破、
チャットサポートの拡大 (オンラインショップ^o37万件、オンライン手続き36万件)

beyond宣言の取り組み状況②

パートナーとの価値・協創

宣言 4

産業創出

「5G」商用化に向けた取り組みを続々実施

5Gオープンラボをグアムに開設し、実証実験を海外に拡大（3月27日発表）
総務省主催「5G総合実証試験」で、パートナー26社と13の実証試験に成功
（3月19日発表）

宣言 5

ソリューション
協創

エムスリーと資本・業務提携契約を締結

企業の健康経営をサポートする「株式会社empheal」を設立（2月28日発表）

宣言 6

パートナー
商流拡大

電通とデジタルOOH広告の新会社 「ライブボード」を設立

携帯電話ネットワークの運用データを活用し、日本初のインプレッションに基づくOOH広告の
販売を実現（1月16日発表）

2018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
宣言 1 マーケットリーダー	<ul style="list-style-type: none"> ● ベーシックパック/ ベーシックシェアパック 	<ul style="list-style-type: none"> ● ドコモ光更新ありがとうポイント 	<ul style="list-style-type: none"> ● ウェルカムスマホ割 	<ul style="list-style-type: none"> ● Disney DELUXE ● パケットパック海外オプション 国・地域限定プラン正式提供 ● 60歳からのスマホプログラム
宣言 2 スタイル革新	<ul style="list-style-type: none"> ● my daiz ● d払い 	<ul style="list-style-type: none"> ● ひかりTV for docomo 	<ul style="list-style-type: none"> ● 新体感ライブ 	<ul style="list-style-type: none"> ● AI運行バス (4月1日提供開始)
宣言 3 安心快適サポート		<ul style="list-style-type: none"> ● オンラインショップ サービス充実化 	<ul style="list-style-type: none"> ● 来店予約本格実施 ● ケータイ補償サービスの修理代金上限額値下げ 	<ul style="list-style-type: none"> ● みえる電話
宣言 4 産業創出	<ul style="list-style-type: none"> ● 5Gオープンラボ Yotsuya ● PLAY5G 	<ul style="list-style-type: none"> ● 5Gオープンラボ OSAKA ● ドコモ5Gオープンクラウド 	<ul style="list-style-type: none"> ● 5Gオープンラボ OKINAWA 	<ul style="list-style-type: none"> ● 5Gオープンラボ GUAM
宣言 5 ソリューション協創			<ul style="list-style-type: none"> ● LTE-M ● 窓の基地局化 ● DOCOMO Open House 	<ul style="list-style-type: none"> ● 株式会社empheal設立
宣言 6 パートナー商流拡大		<ul style="list-style-type: none"> ● Globiot ● アドWi-Fi 		<ul style="list-style-type: none"> ● ライブボード設立

中期オペレーション指標の進捗

	2017年度 通期	2018年度 通期	2021年度 目標
dポイントクラブ会員数	6,560万	7,015万	7,800万
法人パートナー数	684社	2,487社	5,000社
決済・ポイント利用可能箇所	84万ヶ所	105万ヶ所	200万ヶ所
金融・決済取扱高	3.2兆円	3.9兆円	6兆円
法人ソリューション収益	600億円	730億円	1,200億円

自然災害に備え、着実に実施

広域・長時間停電への備え

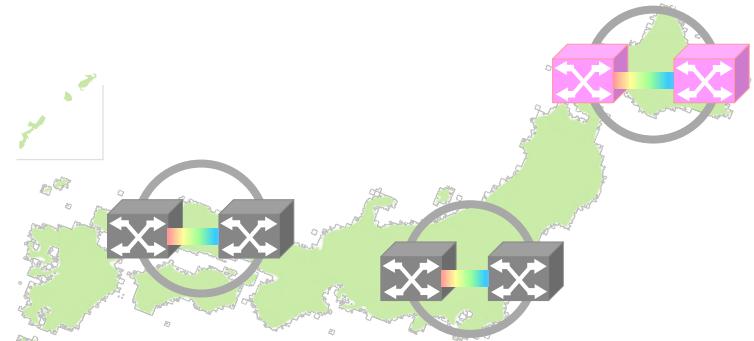
ドコモショップへの蓄電池配備



1,100店舗に導入

重要通信の確保・信頼性向上

伝送路多ルート化の促進



北海道内 構築完了
全国で実施中

通信サービスの早期復旧

衛星通信帯域の拡大

被災地支援強化

復旧エリアマップの早期反映化
貸し出し用スマホ・タブレットの増配備

東洋経済CSR企業ランキング

2年連続 総合1位の評価を獲得

日経Smart Work経営調査



2年連続 最上位である5つ星を獲得

なでしこ銘柄



女性活躍推進に
優れた上場企業
として初選出

えるぼし認定



最高評価である
「3段階目」に認定

- ◆ 東洋経済CSR企業ランキング：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：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
- ◆ なでしこ銘柄：経済産業省と東京証券取引所が共同で、「女性活躍推進」に優れた上場企業を「中長期の企業価値向上」を重視する投資家にとって魅力ある銘柄として紹介する事業
- ◆ えるぼし認定：女性活躍推進に関する取り組みの実施状況などが優良な企業を厚生労働大臣が認定するもの

2018年度 決算サマリー

- ▶ **営業利益 10,136億円 対前年度 増収増益を達成**
- ▶ **dポイントクラブ会員数 7,000万突破**
dポイント提携先店舗数 10万店舗突破。 利用も順調に拡大
- ▶ **ネットワーク実効速度 ダウンロード・アップロードともに国内最速**
- ▶ **コスト効率化 1,200億円 業績予想を達成**
- ▶ **スマートライフ領域営業利益 1,473億円 業績予想を達成**
- ▶ **+ dパートナー数 843 順調に拡大**
- ▶ **「東洋経済CSR企業ランキング 2年連続総合1位」等、高いESG評価**

1. 2018年度 決算概況
2. 2019年度 業績予想・株主還元
3. 2020年度以降を見据えた取り組み

2019年度 業績予想

IFRS

(億円)	2018年度 通期 (1)	2019年度 通期 (2)	増減 (2) - (1)
営業収益	48,408	45,800	-2,608
営業利益	10,136	8,300	-1,836
スマートライフ領域	1,473	1,600	+127
設備投資	5,937	5,700	-237
フリー・キャッシュ・フロー	6,194	5,300	-894
コスト効率化	-	1,300	-

- ◆ 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
- ◆ 2019年度フリー・キャッシュ・フローについては、2019年4月1日からIFRS第16号「リース」の適用を開始することに伴い、リースに関する費用の表示科目が経費から減価償却費に変更されるが、その影響1,000億円は、2018年度実績との比較可能性を考慮し、2019年度通期予想から除く
- ◆ コスト効率化の数値は対前年度比

更なる成長に向けた“変革”を実行する年

顧客基盤 強化

「ギガホ」「ギガライト」導入と「端末販売方法見直し」

会員数拡大、お客さま一人ひとりへの最適提案

中期成長

金融・決済、法人ソリューション分野の成長

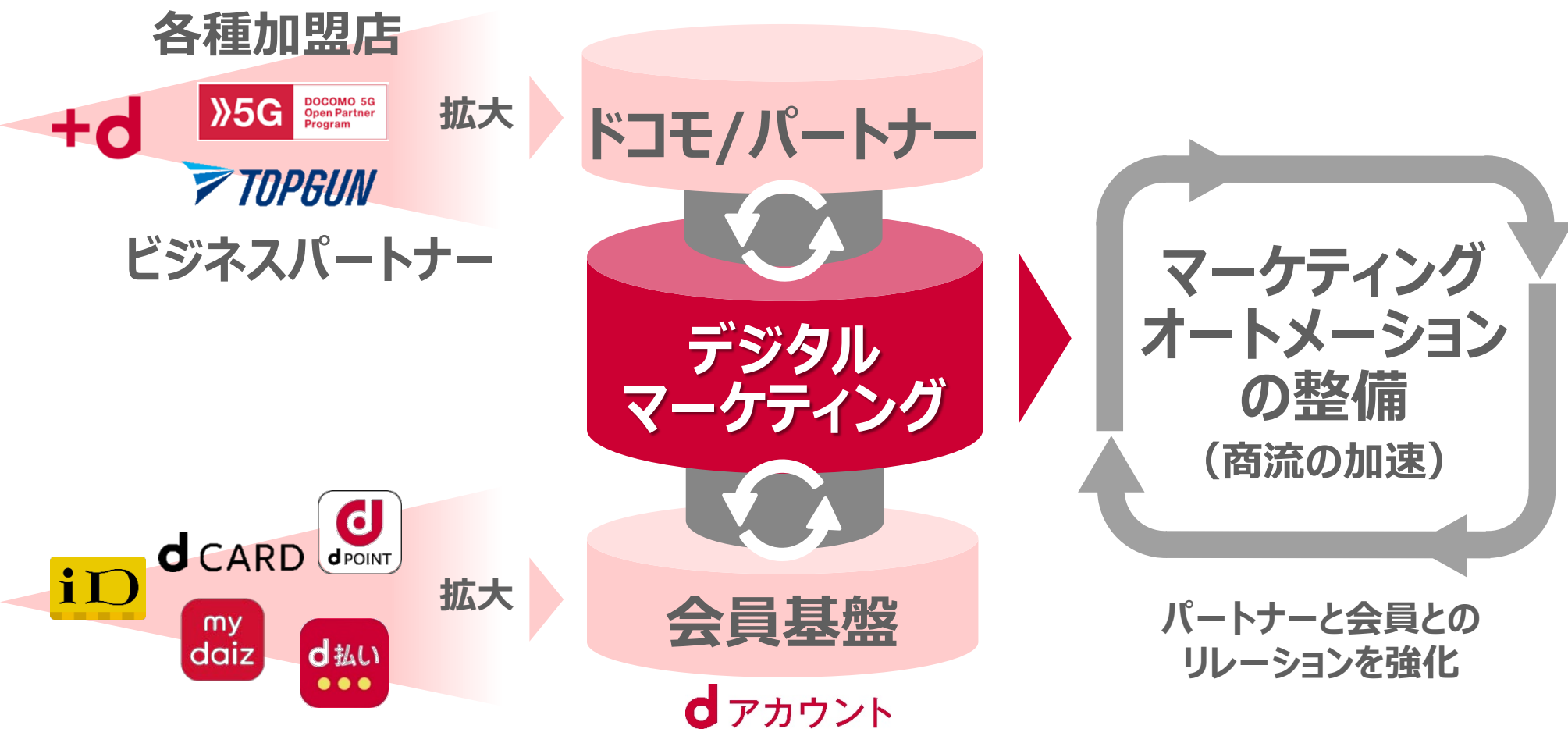
5G商用化への取り組み（プレサービス、マイネットワーク等）強化

18年度を上回る1,300億円のコスト効率化

デジタルマーケティングの推進

デジタルマーケティングの推進

ドコモの会員基盤を活かして パートナーとともにビジネスを拡大



新料金プラン

NTT docomo

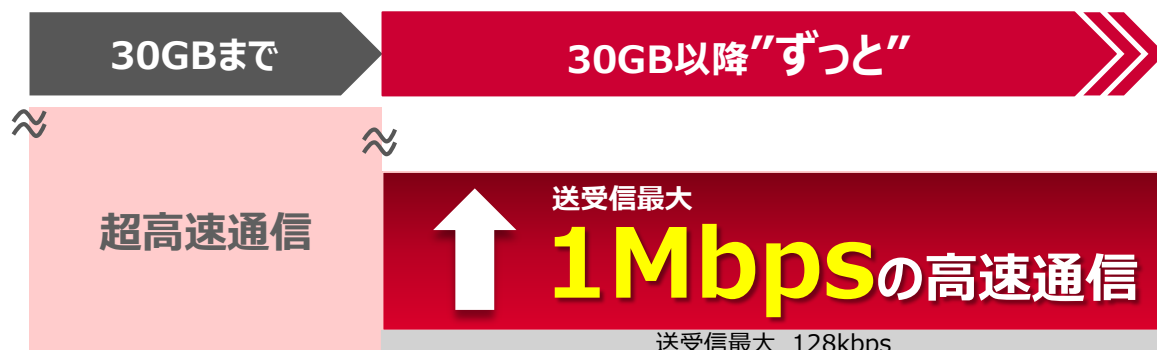
2つのプランから選ぶだけの シンプルな料金体系

6月1日 (土) 提供開始

ギガホ

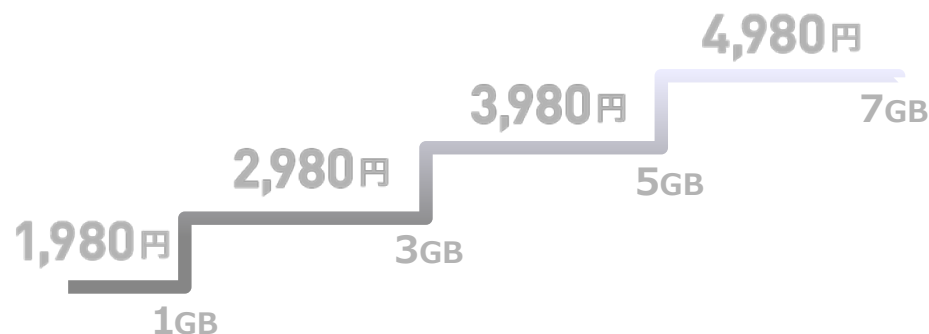
ギガホ割 適用で最大6か月間

4,980円



ギガライト

1,980円~



- ◆ 「みんなドコモ割 (3回線以上)」適用、2年定期契約 (自動更新・解約金あり)、通話料別途
- ◆ 「ギガホ割」は2019年9月30日までの申込分が対象

みんなドコモ割

ドコモのほとんどのお客さまが
みんなドコモ割で“ずっと”おトクに



ずっと ずっと ずっと
-1,000円 -1,000円 -1,000円

ギガホ 4,980円
ギガライト 1,980円~



ずっと ずっと
-500円 -500円

ギガホ 5,480円
ギガライト 2,480円~



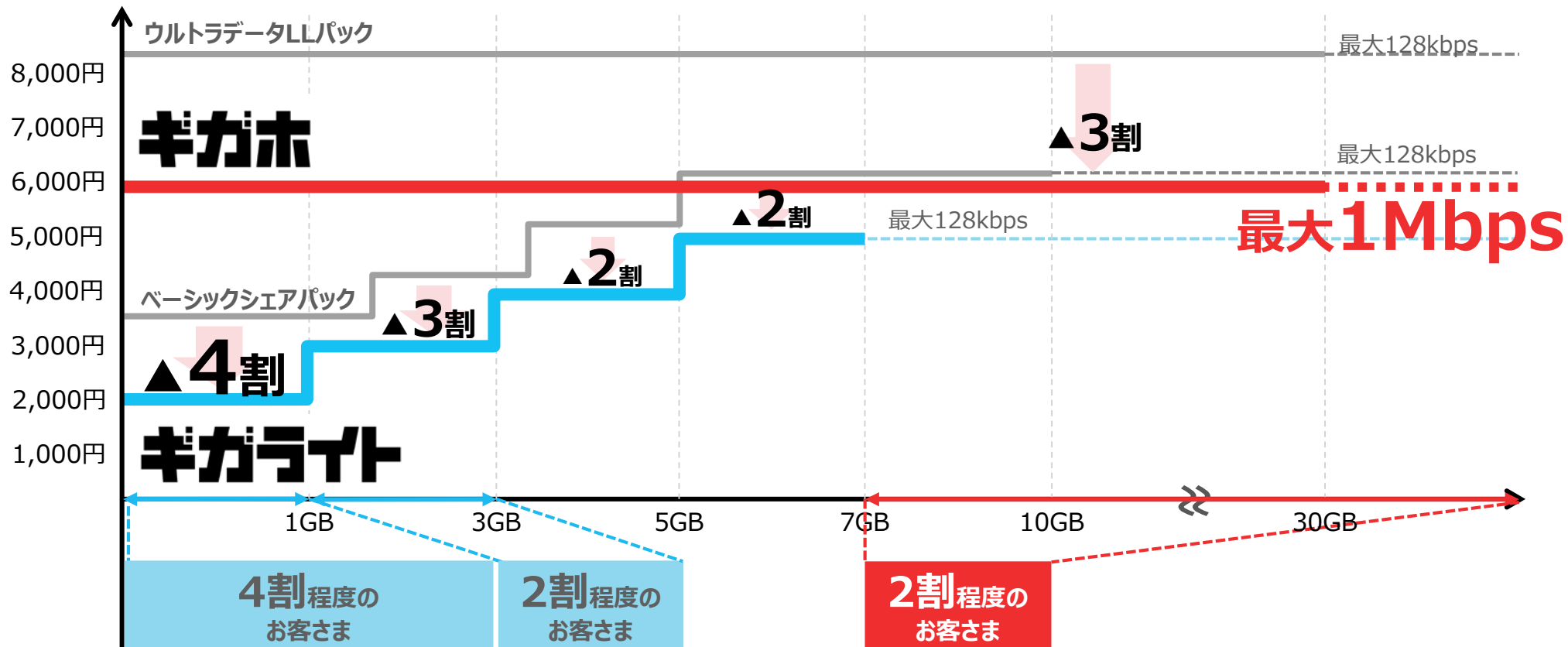
ギガホ 5,980円
ギガライト 2,980円~

◆ 音声プラン契約者のファミリー割引グループの人数
◆ 「ギガホ」は「ギガホ割」適用

従来の料金との比較

最大4割の値下げにより

2019年度 2,000億円規模のお客さま還元



◆ 上記のお客さま比率はXi契約（スマートフォン）のデータ利用量実績
◆ 2年定期契約（自動更新・解約金あり）、通話料別途
◆ 「ギガホ」「ギガライト」は、「みんなドコモ割（3回線以上）」適用

◆ 現行プランは「シンプルプラン」「ISP」「ずっとドコモ割プラス（プラチナステージ）」の場合
◆ 「ベーシックシェアパック」は、家族3人で利用した場合の1人あたり料金

増配、自己株式の取得を継続

配当

1株あたりの年間配当金予想：120円
(対前年度比：+10円の増配)

自己株式取得 (市場買付)

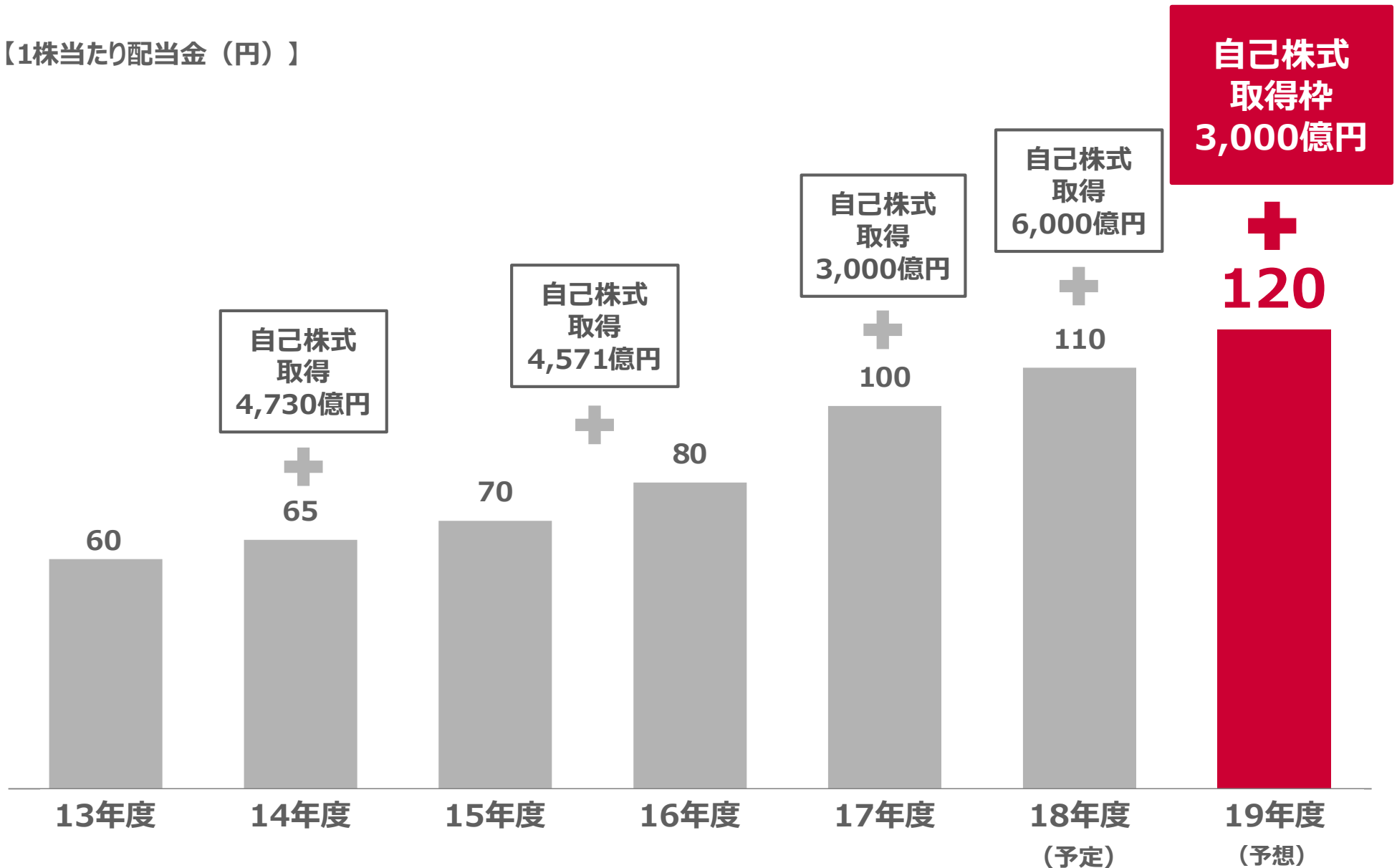
取得価格：3,000億円（上限）

取得株数：128,300,000株（上限）
(発行済株式総数に対する割合：3.85%)

取得期間：2019年5月7日～2020年4月30日

株主還元推移

【1株当たり配当金（円）】



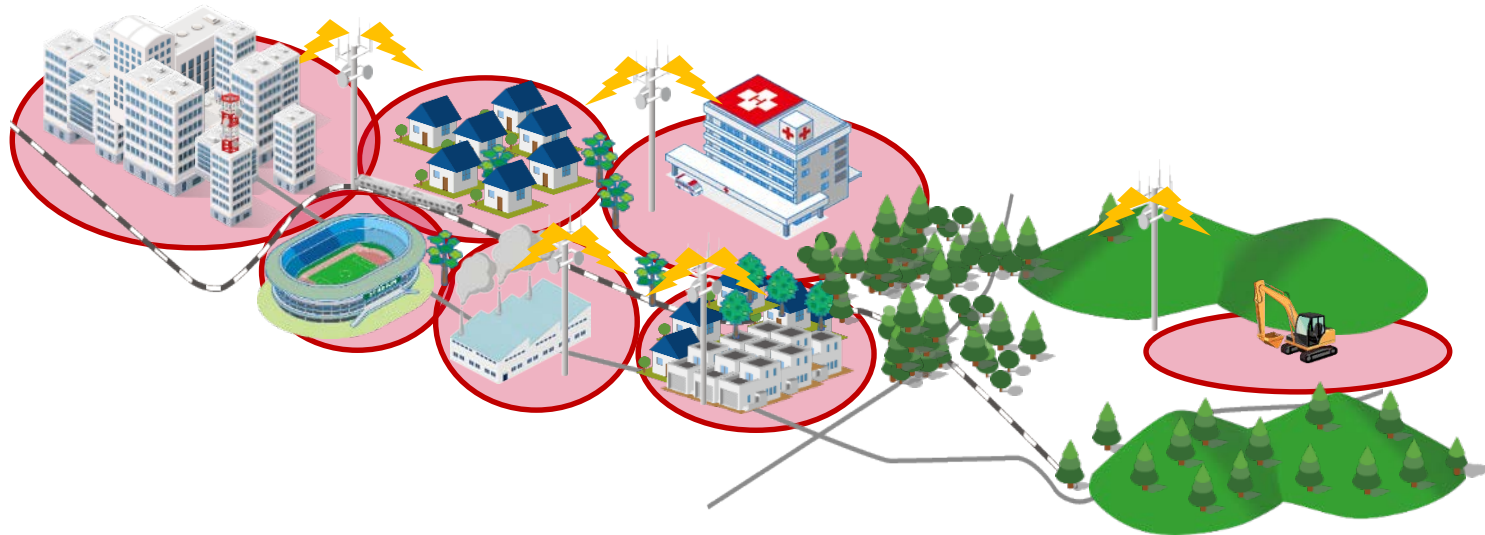
◆ 自己株式の取得金額は、公開買付及び市場買付による買付の合算値

1. 2018年度 決算概況
2. 2019年度 業績予想・株主還元
3. 2020年度以降を見据えた取り組み



4月10日 5G周波数割当

3.7GHz帯及び4.5GHz帯	200MHz幅
28GHz帯	400MHz幅



5Gの特徴を活かしたエリア構築に着手

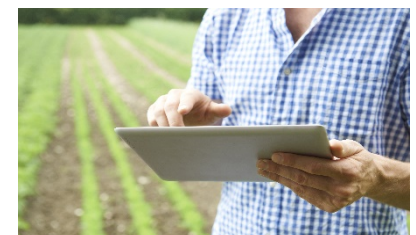
5Gプレサービス開始

NTT docomo



2019年9月20日より 5Gプレサービス開始

ラグビーワールドカップ2019™を契機に
5Gを活用した新たなサービス体感、ソリューション創出を実現



新体感サービス

産業創出・社会課題解決

5Gスマートフォンをハブとして 周辺デバイスと対応サービスで5Gの新体感を提供



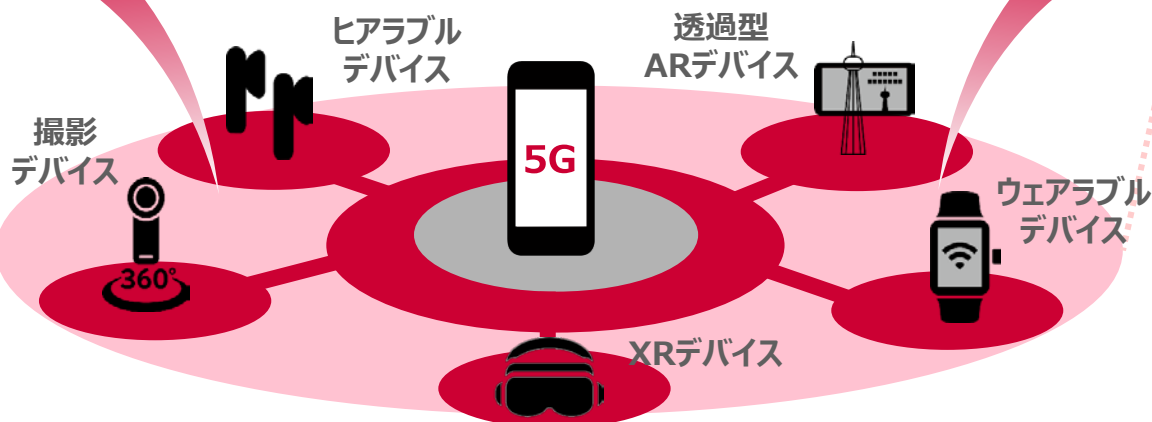
5G時代の新体感

スマートフォン/
周辺デバイス/サービス
連携の実現

協創パートナーとの
価値創出

》5G

DOCOMO 5G
Open Partner
Program



MY NETWORK™

Magic Leap社との資本・業務提携 ^{NTT} docomo

5Gの特徴を幅広く活用した XRへの取組みを加速する



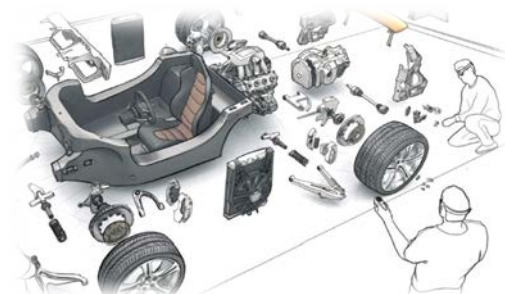
MRをコアとしたXR市場の創出



臨場感のあるゲーム



リアルとバーチャルの融合



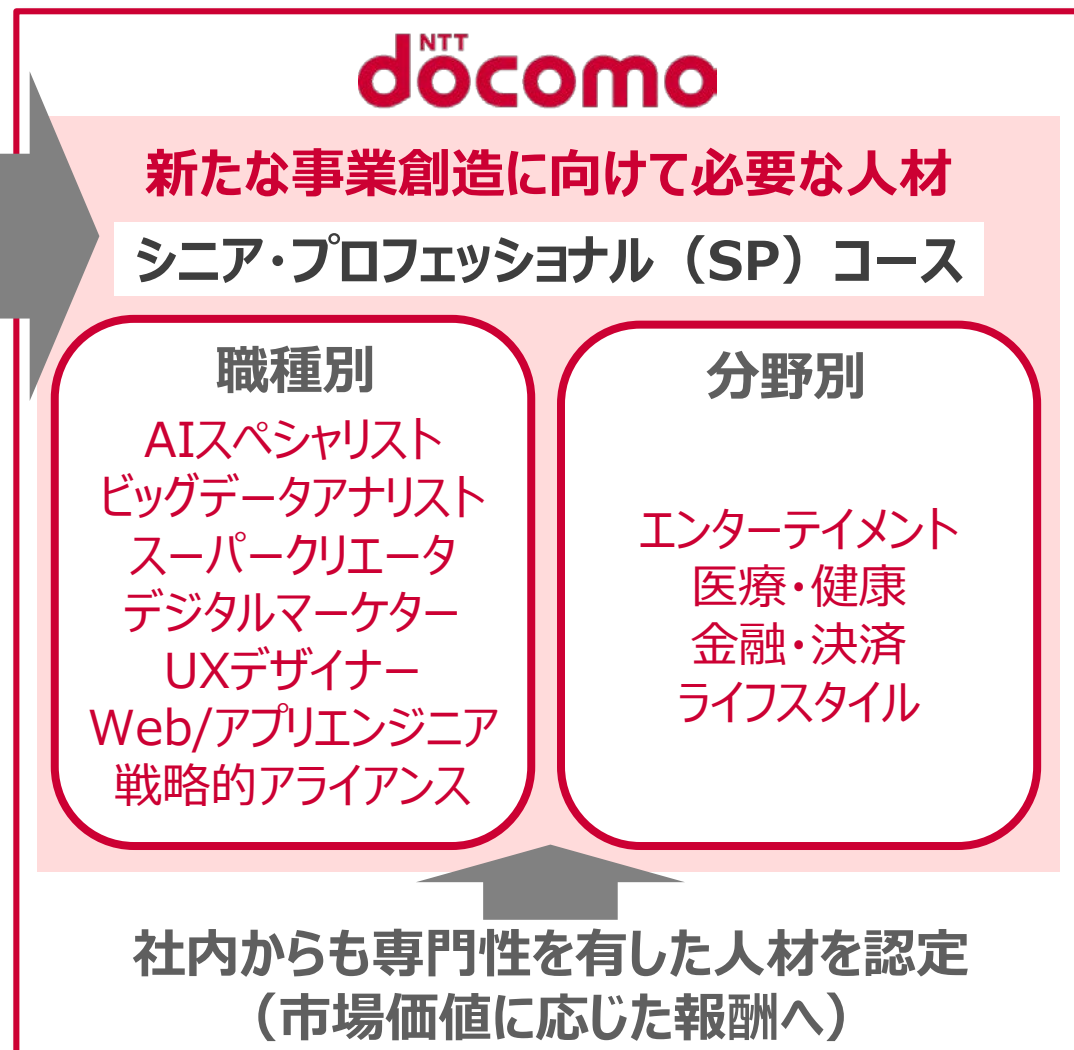
3D映像によるサポート

専門性の高い外部人材の採用強化

シニア・プロフェッショナル制度の創設

卓越した専門性を有した人材、
及び成長領域を先導する人材を
外部から市場価値に応じた
報酬で採用

2019年4月開始



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 フォト、d ヘルスケア、d グルメ ・(株)オークローンマーケティング 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算出するために用います。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。

② ARPUの算定式

総合ARPU : モバイルARPU + ドコモ光ARPU

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

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

※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 + 当期末利用者数) ÷ 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。