
2019年度 第2四半期
決算説明会

NTT
docomo

2019年10月29日

上期 決算概況

IFRS

(億円)	2018年度 上期 (1)	2019年度 上期 (2)	増減 (2) - (1)	増減率
営業収益	23,895	23,300	-595	-2.5%
営業利益	6,105	5,403	-703	-11.5%
当社株主に帰属する四半期利益	4,071	3,724	-347	-8.5%
フリー・キャッシュ・フロー	3,747	4,391	+644	+17.2%
設備投資	2,554	2,184	-370	-14.5%

◆ 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。また、2019年4月1日より、IFRS第16号「リース」の適用を開始したことに伴い、リースに関する費用の表示科目が経費及び通信設備使用料から減価償却費に変更されるが、本数値は、当該影響等を除いた値

セグメント別 実績

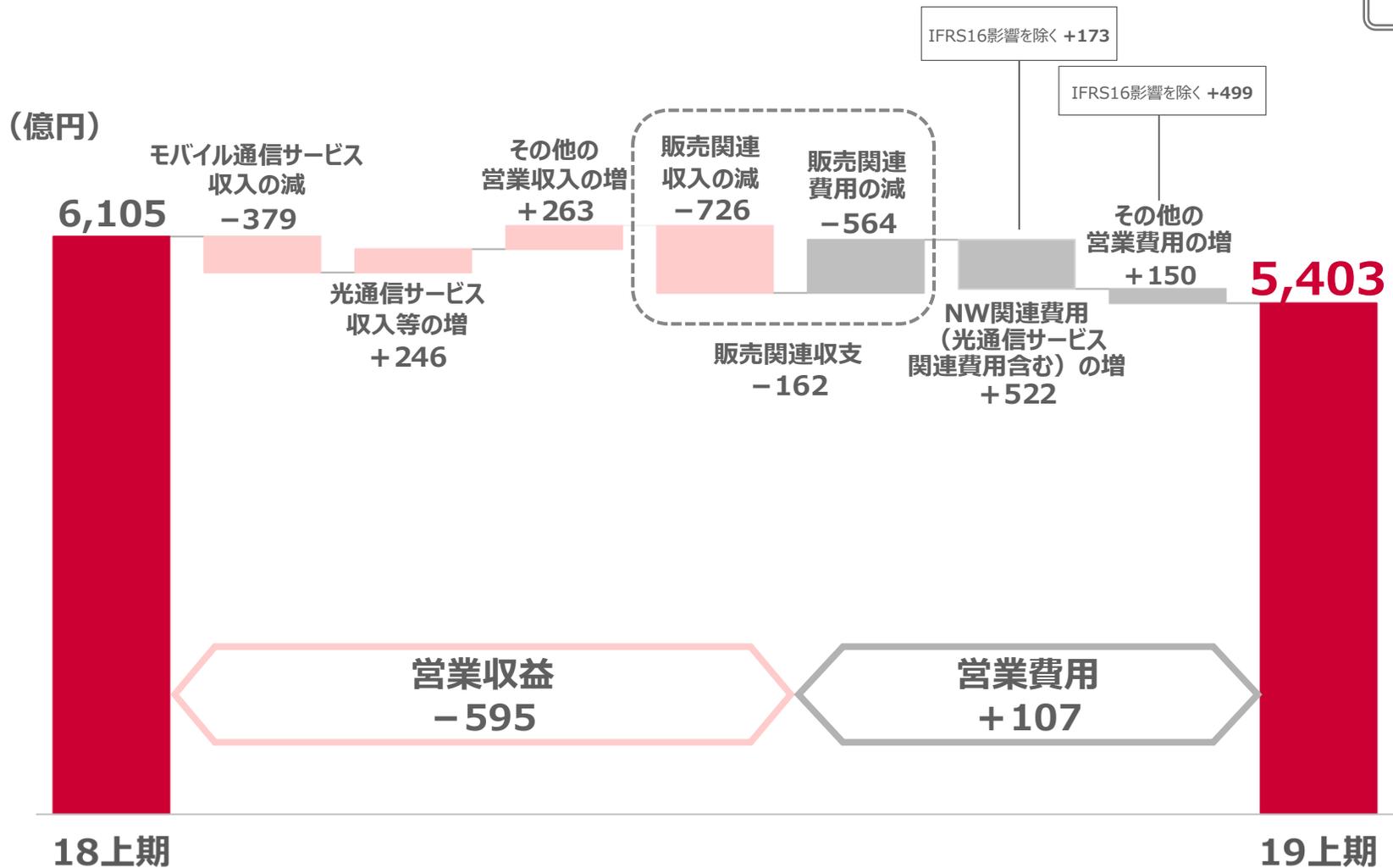
IFRS

(億円)		2018年度 上期 (1)	2019年度 上期 (2)	増減 (2) - (1)	
通信事業	営業収益	19,608	18,711	-897	
	営業利益	5,245	4,457	-788	
スマートライフ 領域	営業収益	4,408	4,733	+325	
	営業利益	860	945	+85	
	スマートライフ事業	営業収益	2,224	2,532	+308
		営業利益	378	347	-30
	その他の事業	営業収益	2,184	2,201	+17
		営業利益	482	598	+116

◆2019年7月1日付の組織変更に伴い、当第2四半期連結会計期間より、従来の事業セグメント区分上では、スマートライフ事業に含まれていたサービスの一部を、その他の事業へと変更している。これに伴い、前第2四半期連結累計期間のセグメント情報を当第2四半期のセグメント区分に基づき作成し、開示している。

営業利益の増減要因

IFRS

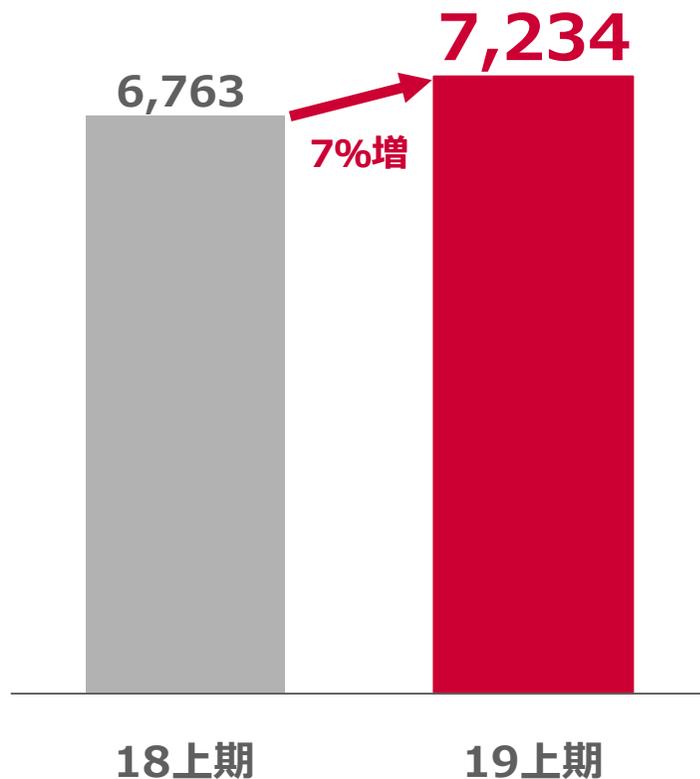


◆ 販売関連費用は端末機器原価、代理店手数料の合計
 ◆ NW関連費用は減価償却費、固定資産除却費、通信設備使用料の合計

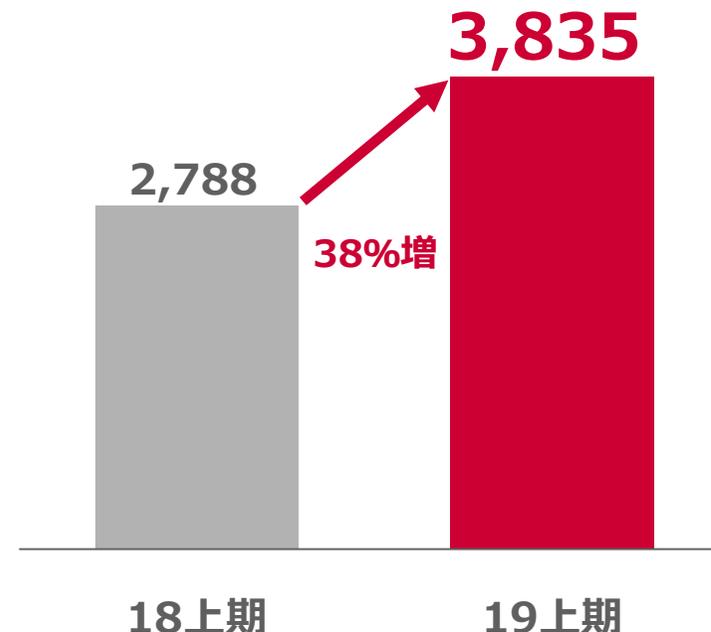
dポイントクラブ会員数

dポイントクラブ会員数

(万会員)



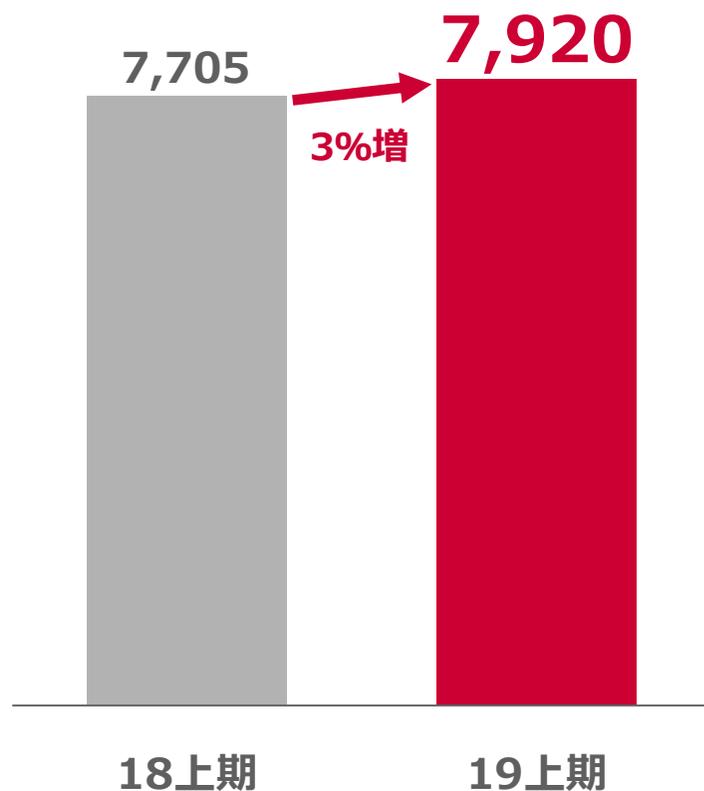
dポイントカード登録数



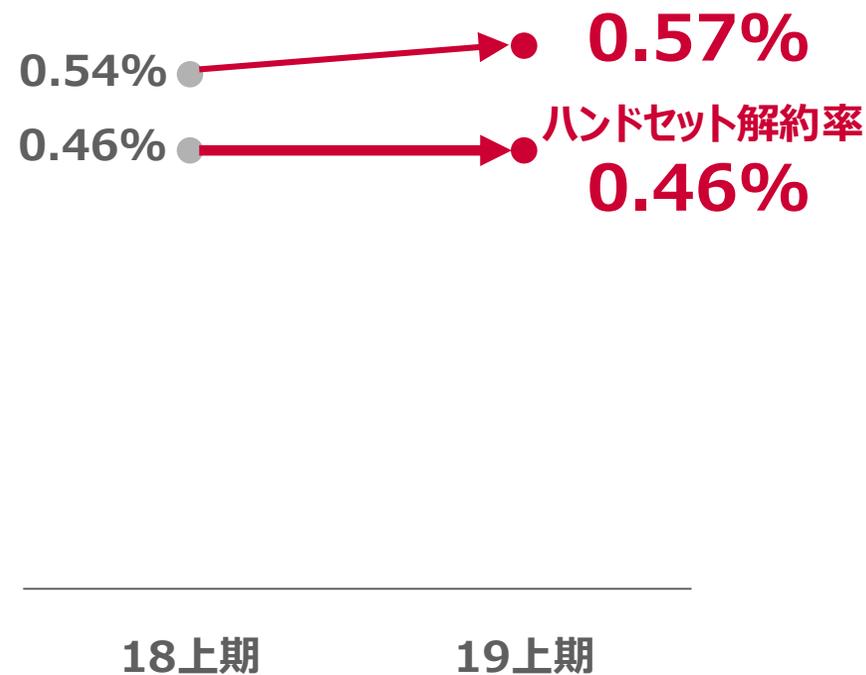
通信事業 オペレーション①

携帯電話契約数

(万契約)



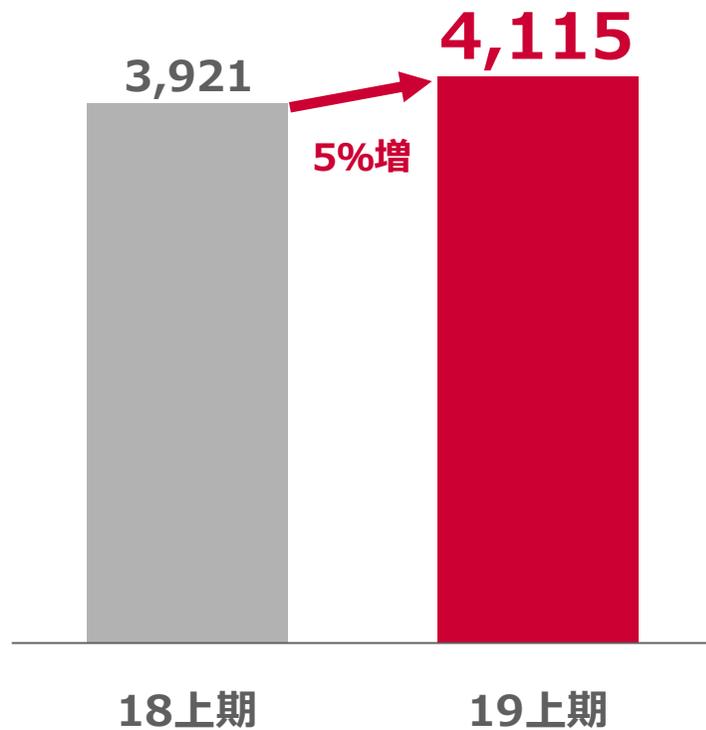
解約率



通信事業 オペレーション②

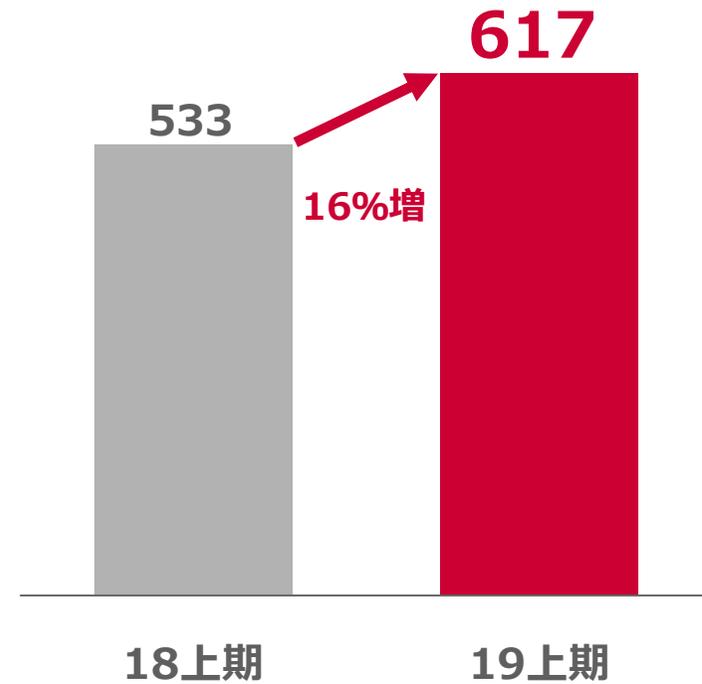
スマホ・タブ利用数

(万)



ドコモ光契約数

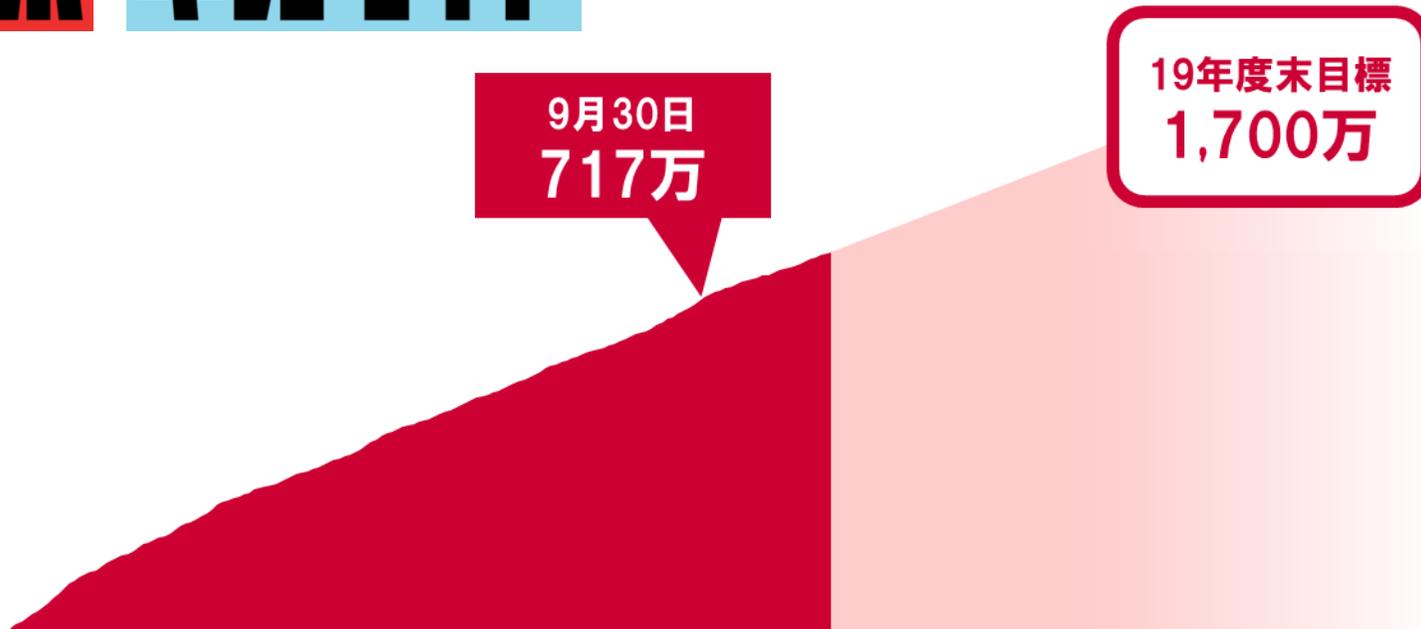
(万契約)



新料金プラン

お申込み件数 800万突破
年間目標達成に向けて順調に進捗

ギガホ **ギガライト**



- ◆ 新料金プランはギガホ、ギガライト、ケータイプラン、キッズケータイプラン、データプラス
- ◆ 新料金プランのお申込み件数は2019年10月21日に800万突破

料金プランの選択肢を拡充

10月1日より「dカードお支払割」を新たに提供し、
解約金不要で月額1,980円からご利用可能に

「dカードお支払割」により、定期契約なしでも
2年定期契約と同じ月額料金に

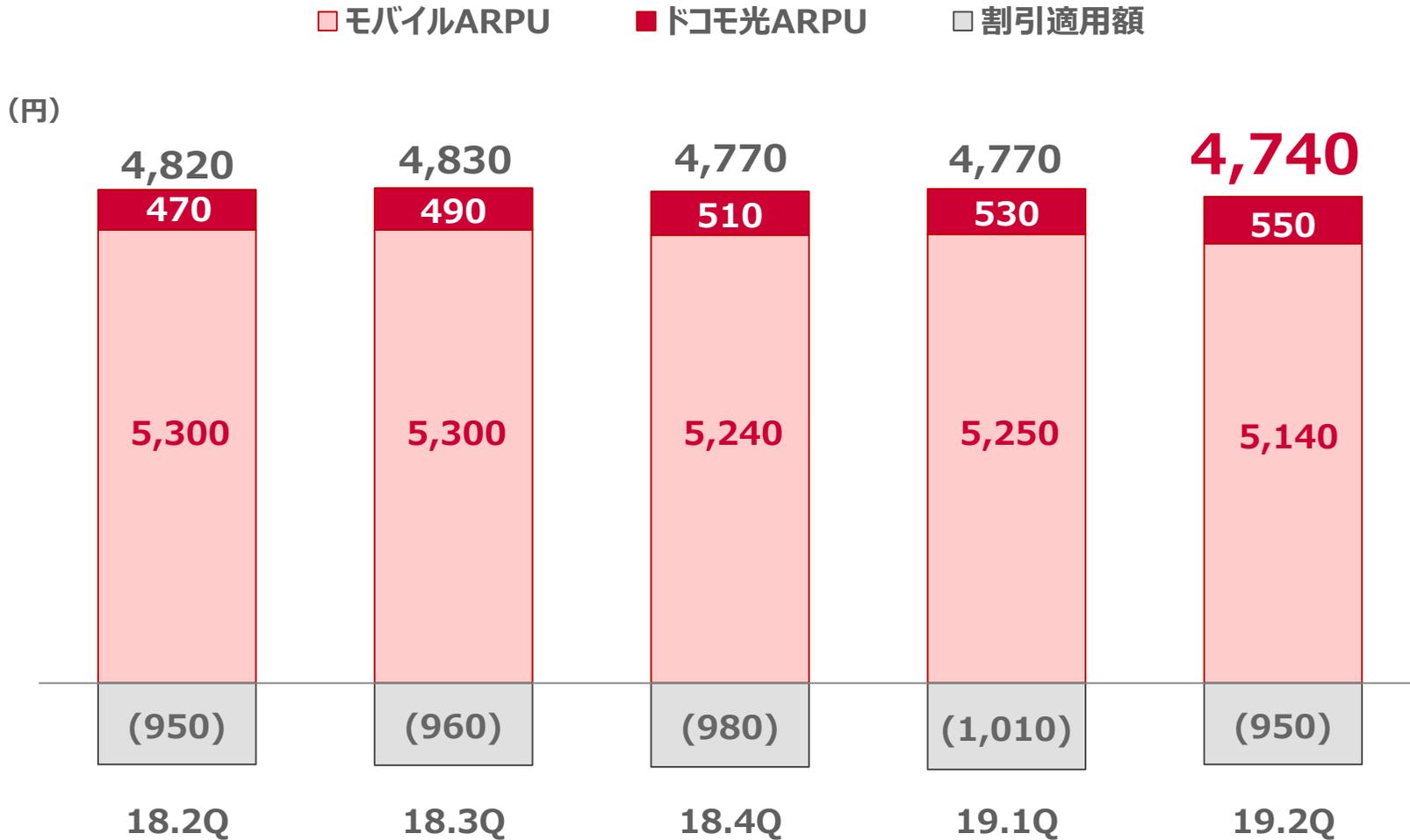


dカードの年会費を永年無料に

2年定期契約の解約金を9,500円から1,000円に値下げ

定期契約なしと2年定期契約の月額料金差が170円に

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

コスト効率化

(億円)

19上期

19年度 (予想)

1Q実績

▲200

2Q実績

▲200

▲400

▲1,300

取り組み分野

◆マーケティング

販売施策、アフターサポート 等

◆ネットワーク

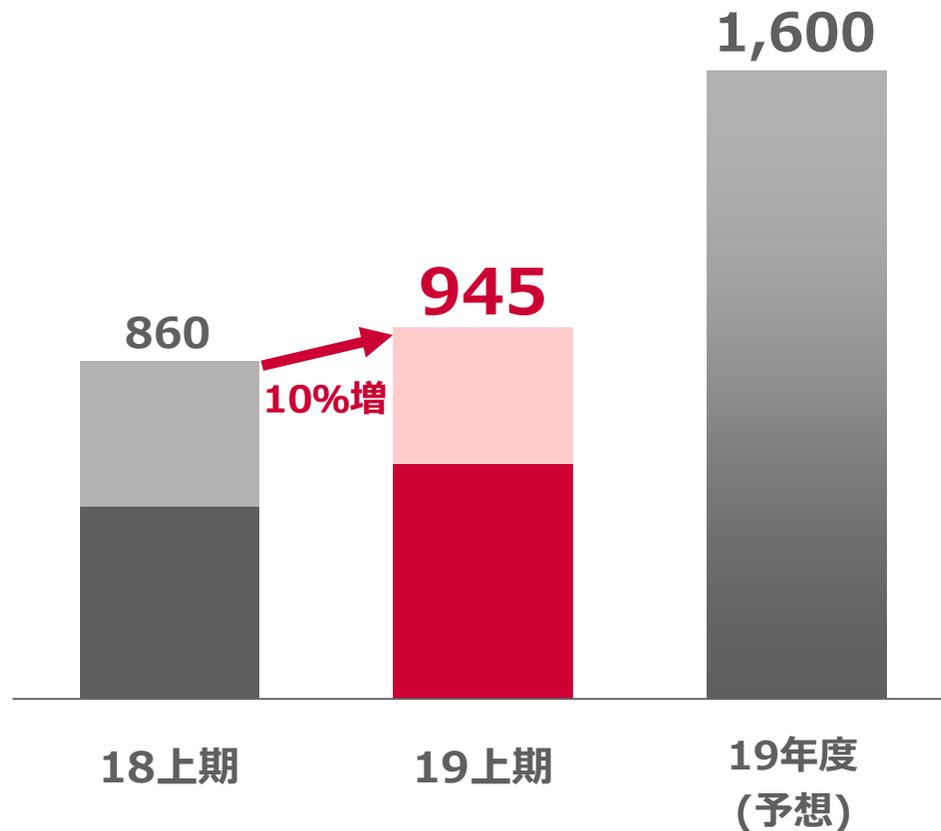
装置集約、業務委託 等

◆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)

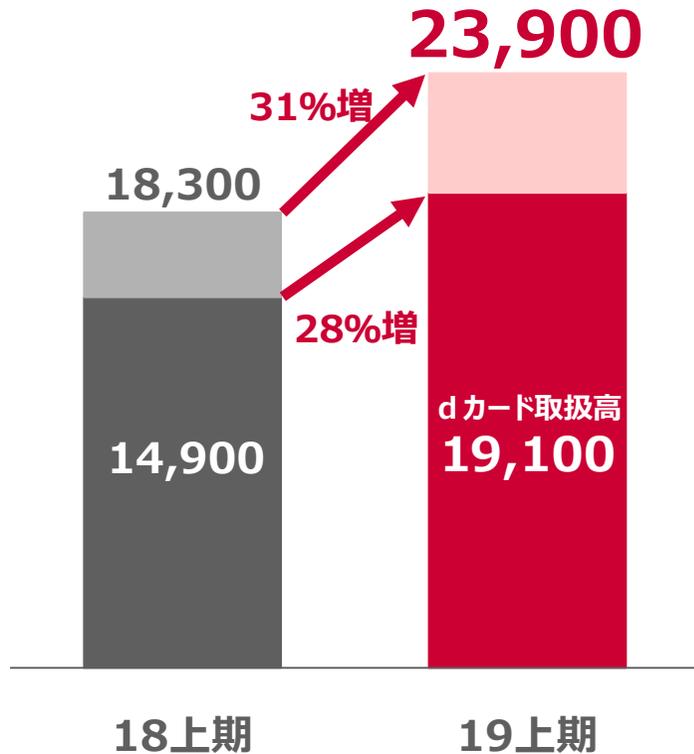


主なサービス

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

取扱高

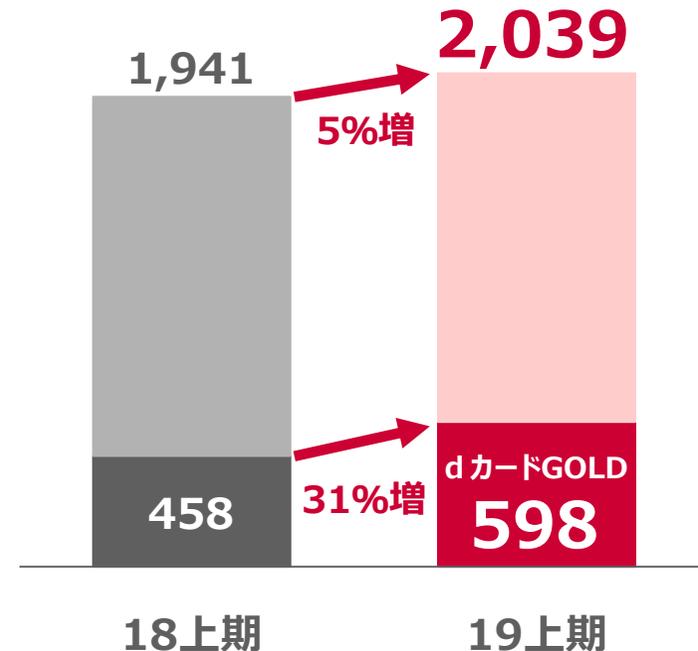
(億円)



dカード契約数

10月4日 dカードGOLD
600万突破

(万契約)



- ◆ 取扱高はdカード取扱高及びiD、d払い、料金収納代行等の取扱高が含まれる
- ◆ dカード取扱高及びdカード契約数はdカード、dカードGOLD、dカードminiが含まれる

スマホ決済の拡大



アプリダウンロード数

1,000万突破

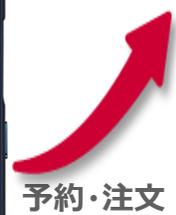
d払い取扱高

1,210億円

決済・ポイント
利用可能箇所

122万ヶ所

ウォレット機能
提供開始



d払い ミニアプリ
提供開始予定

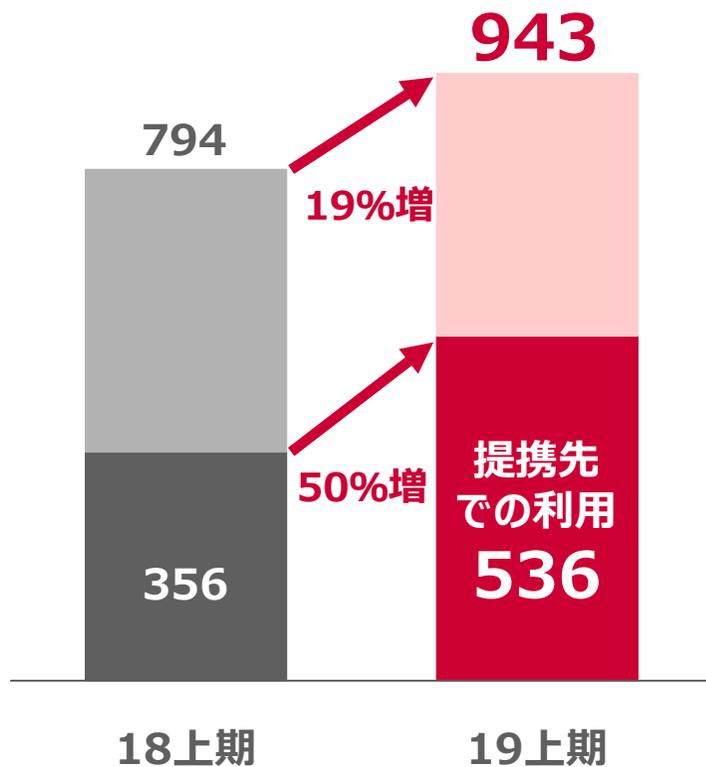


- ◆ d払いアプリは2018年4月25日に提供開始し、2019年10月5日に1,000万ダウンロード突破
- ◆ d払い取扱高は2019年度上期累計
- ◆ 決済・ポイント利用可能箇所はdポイント・iD・d払い利用可能箇所の合計

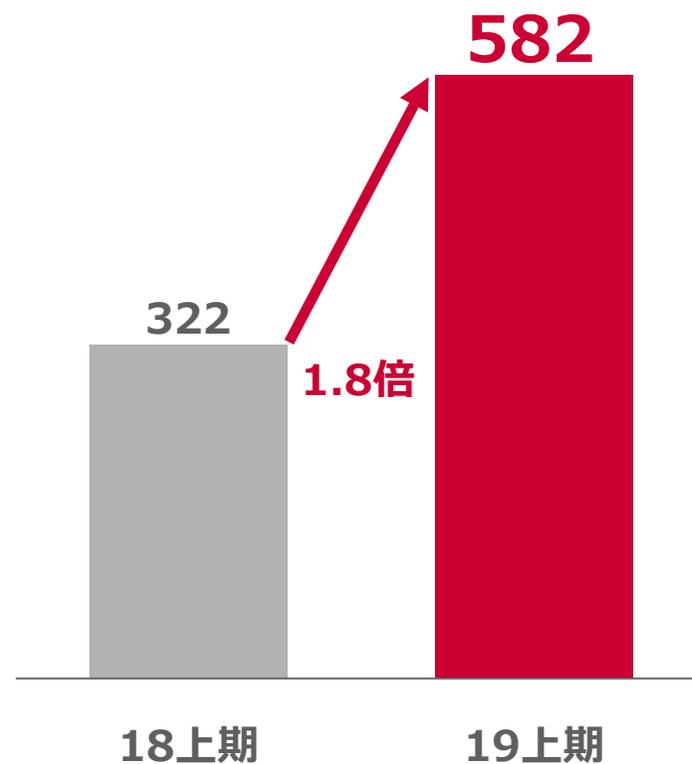
dポイント

dポイント利用

(億ポイント)



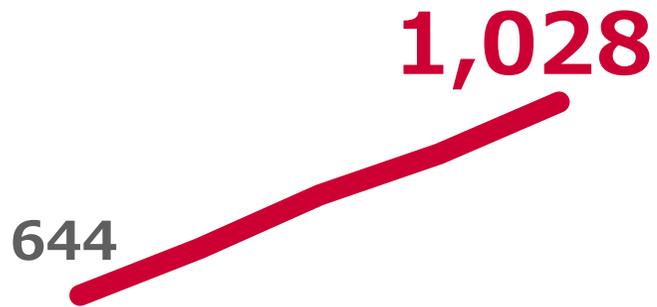
dポイント提携先



◆ 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パートナーの拡大

+dパートナー数 1,000突破



「dポイント」取扱店舗
の拡大



上島珈琲店
"PRECIOUS COFFEE MOMENTS"
EST.1933. Kobe

ROYCE'

「d払い」加盟店の拡大



かっぱ寿司

AlpenGroup



ココカラファイン
ココロ、カラダ、ゲンキ。



セブン-イレブン

AIによるカラオケ歌唱における
レコメンド技術を開発

第一興商

PGAゴルフアカデミーによるゴルフレッスンの遠隔提供に向けた実証実験開始



18
上期

19
上期

5Gプレサービス

9月20日より5Gプレサービスを全国で展開中

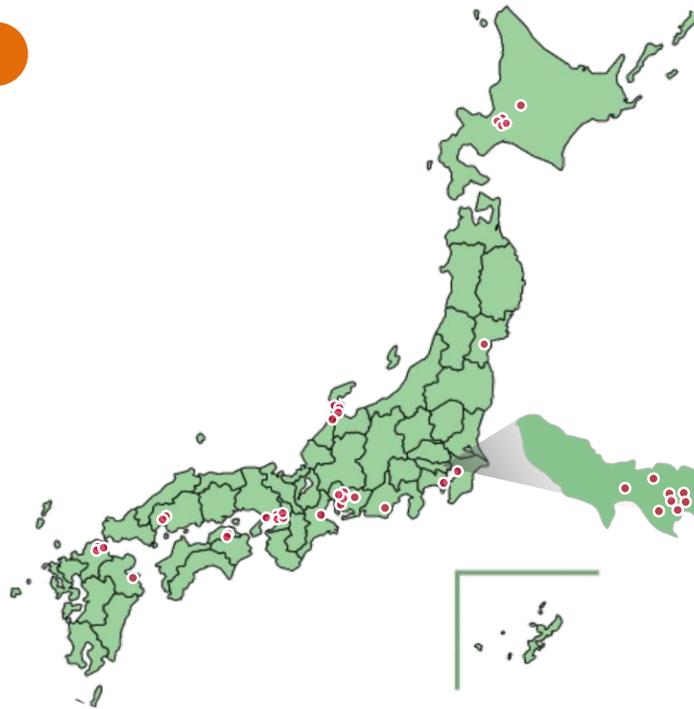
5Gサービスの体感



マルチアングル視聴



高臨場ライブビューイング



順次5Gエリアを展開中

パートナーとの協創



遠隔監視



遠隔ゴルフレッスン

今後も様々な5Gサービス、ソリューションを創出

5G基地局展開計画

全国各地で5Gネットワークを構築

日本No.1
基盤展開率
97.02%

×

5G
技術者
10,000人

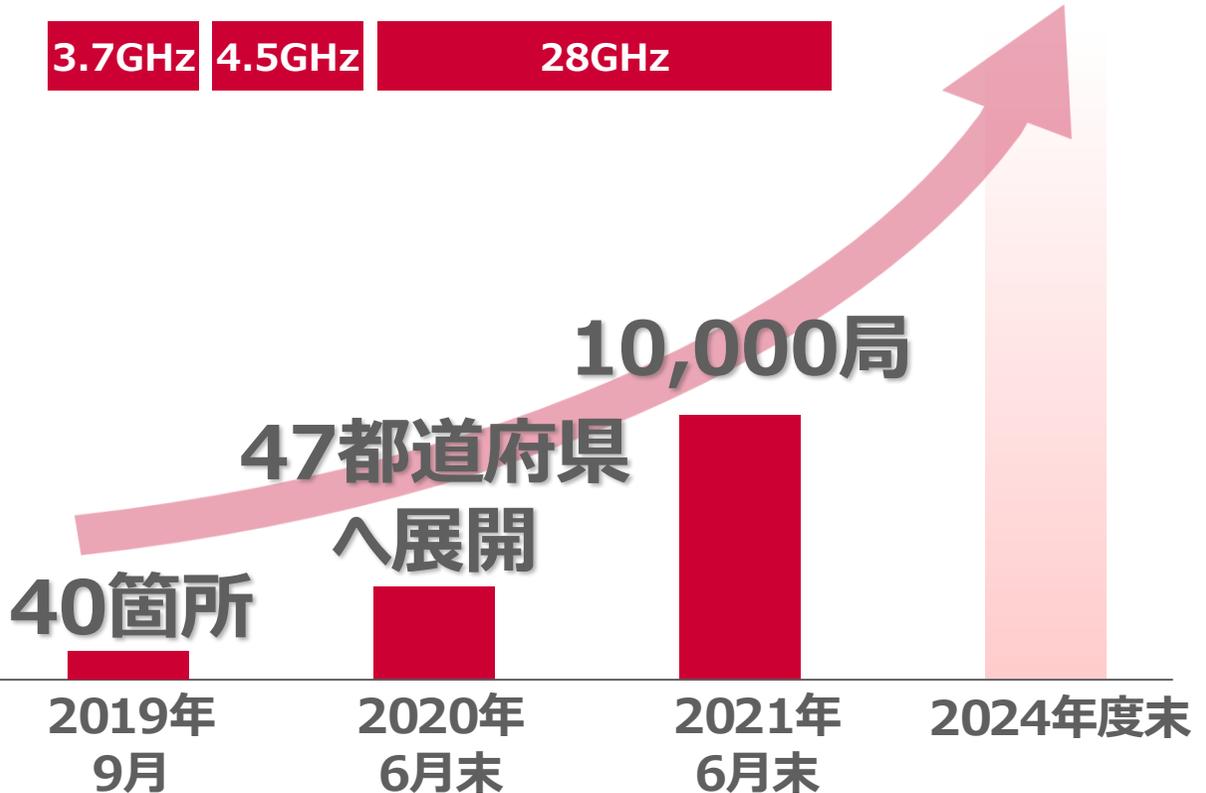


3つの周波数帯の運用はドコモだけ

3.7GHz

4.5GHz

28GHz



FOMA (3G) サービスの終了

2025年度末に3Gサービスを終了



◆2019年度末
新規受付終了



◆2025年度末
サービス 終了

PREMIUM
4G™

◆2019年冬以降
受信時最大1,576Mbps
提供予定

》5G

2020年春
開始



マイグレーションの促進

NTT docomo

11月1日からスマホデビューがさらにおトクに

4Gラインナップ の充実

スタンダードモデルの拡充

Galaxy A20

AQUOS sense3



「はじめてスマホ購入サポート」 の提供

最大
4Gへの契約変更で 端末代金 **20,000円OFF**

「おしゃべり割60」の提供

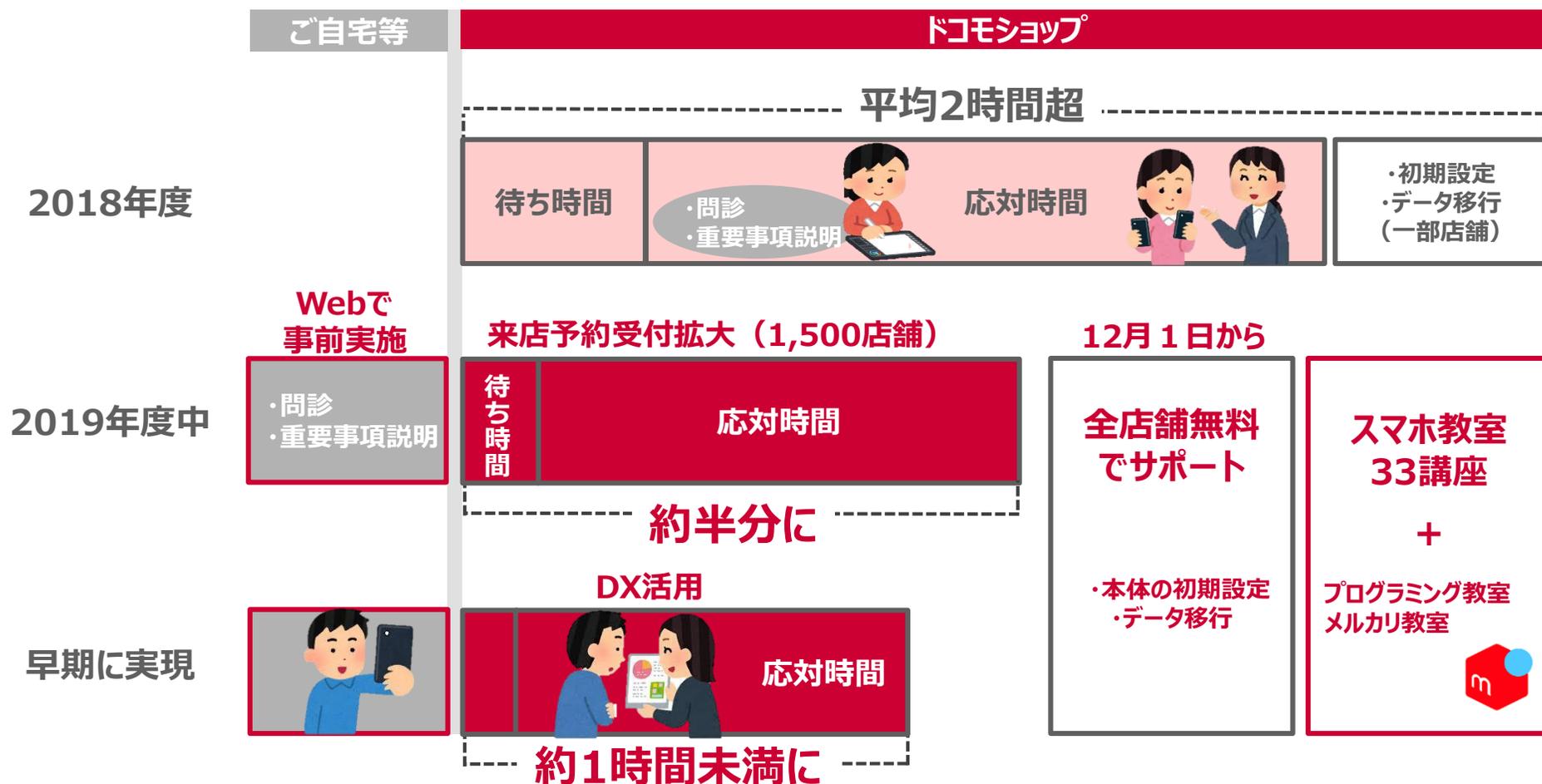
60歳以上の方なら「はじめてスマホ割」と合わせて
最大12か月間
5分以内の国内通話無料で **980円/月～**

◆「はじめてスマホ購入サポート」は他社3Gフィーチャーフォンご利用の方も対象

◆上記基本使用料については「みんなドコモ割(3回線以上)」、2年定期契約(自動更新・解約金あり)もしくは「dカードお支払割」適用後。5分を超える通話料別途

お客さま接点の強化（ドコモショップ）

応対時間の更なる短縮と全店舗でサポートを充実



Webにおけるお客さま体験をさらに向上

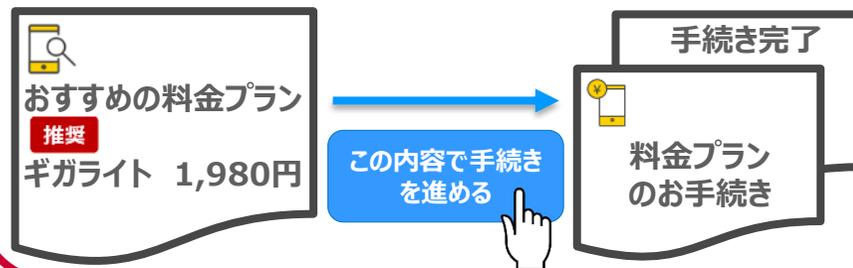
手続き

料金プラン変更などのWeb手続きの チャットサポート充実

- ・ 受付時間を24時まで延長
- ・ お客さまと画面を共有しながらサポート



ご利用に基づく最適プランシミュレーション 提案結果をそのまま申込可



端末購入

ステップを簡略化して時間短縮



当日配送の提供（東京23区限定）



ご注文当日にスマホをお届け（11/5～予定）

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

「+メッセージ」ユーザーが1,000万を突破

合計1,000万ポイントなどが当たるキャンペーンを実施（8月9日報道発表）

宣言 2

スタイル革新

パロニムとさわれる動画技術で提携

インタラクティブ動画技術「TIG」をベースとした“さわれる動画”で音楽ライブやスポーツ観戦での新しい視聴体験を推進（9月6日報道発表）

宣言 3

安心快適
サポート

更なる安心をめざしてアフターサービスを拡充

「あんしんパックモバイル」、「あんしんパックホーム」の提供（7月24日提供開始）
「ケータイ補償サービス」店頭交換開始（9月3日提供開始）

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

グアム島で5Gサービス開始（法人企業向けFWA）

光回線の代替となる、廉価で高速通信可能な5Gサービスを開始（10月29日開始）

宣言 5

ソリューション
協創

EDGEMATRIXと「エッジAIプラットフォーム」 の事業化に向け、出資および業務提携に合意

エッジAIを身近にし、AIを活用したソリューション活性化のためのエコシステム構築をめざして
（8月29日 報道発表）

宣言 6

パートナー
商流拡大

金融機関向けに「ドコモ レンディングプラットフォーム」 の提供を開始

信用スコアリングやアプリでの返済アドバイスで、新たな融資サービスの提供をサポート
（8月29日 提供開始）

グローバル

著名なESG指数に継続採用

MEMBER OF
**Dow Jones
Sustainability Indices**

In collaboration with 
a RobecoSAM brand



FTSE4Good

MSCI 

2019 Constituent
MSCI ESG
Leaders Indexes

日本

GPIF選定のESG指数全てに継続採用



FTSE Blossom
Japan

MSCI 

2019 Constituent
MSCI ジャパンESG
セレクト・リーダーズ指数

MSCI 

2019 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**

◆ GPIFは、年金積立金管理運用独立行政法人。2017年7月に3つのESG指数を選定、2018年9月に1つのESG指数を追加。

◆ 株式会社NTTドコモがMSCIインデックスに含まれること、およびMSCIのロゴ、商標、サービスマークまたはインデックス名の使用は、MSCIまたはその関連会社による株式会社NTTドコモへの後援、保証、販促には該当しません。MSCIインデックスはMSCIの独占的財産であり、MSCI、MSCIインデックス名およびロゴは、MSCIまたはその関連会社の商標もしくはサービスマークです。

ESGの取り組み

TCFD提言への賛同

国内の通信業界で初めて賛同を表明



「NTTドコモ パーソナルデータ憲章」の公表

データの取り扱いについての理念を明確化



スマホ・ケータイ安全教室の推進

累計開催回数 約83,000回
累計受講者数 約1,300万人

(19年9月末時点)



社会課題解決ソリューション

自然対話が可能AI案内サービス
「おしゃべり案内板」を提供開始



台風15号及び19号における対応 NTT docomo

サービス影響を最小限にすべく迅速に対応

最大約2,000人/日体制で復旧支援活動を実施

衛星移動基地局出動



船上基地局等の出動準備



非常用マイクロ構築



無料充電・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



訪日外国人への災害情報発信

約24万人にSMS配信



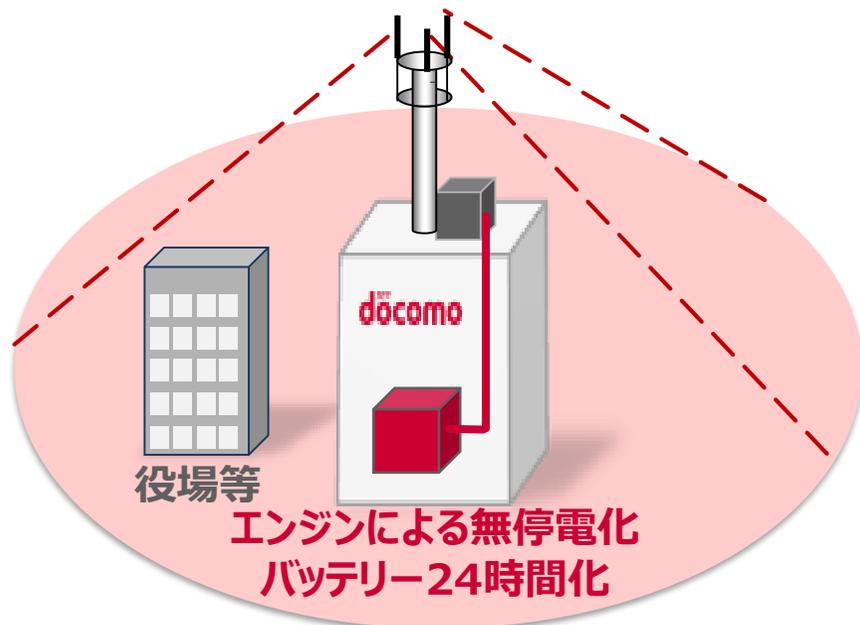
英語/中国語/ハングルで
災害情報リンクを配信

台風19号 災害救助法適用地域における「災害時データ無制限モード」を11月も継続

災害対策強化により、通信障害の極小化を行う

非常用電源強化の取り組み状況

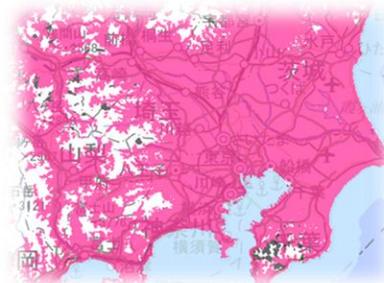
役場等のエリア、中ゾーン局は、
無停電化、24時間化を実施



※役場等のエリア：2011年度完了済み
中ゾーン局：2019年度完了予定

今後の災害対策強化

AIを活用した災害対策



- ・復旧エリアマップの
お客様への迅速な公開
- ・自動アンテナチルトによる
エリア復旧高度化

ノードビル信頼性強化



- ・主要ノードビルの
更なる水防対策
(壁面補強、水防板 等)

自己株式の取得状況

- ▶ **買付方法** : 東京証券取引所における市場買付
- ▶ **取得期間** : 2019年5月7日～2019年9月30日
- ▶ **取得株数** : 約 4,771万株
- ▶ **取得金額** : 約 1,228億円
- ▶ **取得枠の残額** : 約 1,772億円 (2020年4月30日まで)

2019年度 業績予想の見直し

IFRS

(億円)	2019年度 当初予想 (1)	2019年度 今回予想 (2)	増減 (2) - (1)
営業収益	45,800	46,400	+600
営業利益	8,300	8,300	0
スマートライフ領域	1,600	1,600	0
設備投資	5,700	5,700	0
フリー・キャッシュ・フロー	5,300	5,300	0
コスト効率化	1,300	1,300	0

◆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。また、2019年4月1日より、IFRS第16号「リース」の適用を開始したことに伴い、リースに関する費用の表示科目が経費及び通信設備使用料から減価償却費に変更されるが、本数値は、当該影響等を除いた値

◆コスト効率化の数値は対前年度比

上期 決算サマリー

- ▶ 営業利益 5,403億円。年間業績予想に対して順調な進捗
- ▶ 新料金プランお申込み件数 800万突破。「dカードお支払割」を提供開始
- ▶ 5Gプレサービスを開始。商用化に向けネットワーク構築を推進
- ▶ dポイントクラブ会員数 7,234万。提携先・ポイント利用も順調に拡大
- ▶ スマートライフ領域営業利益 945億円。スマホ決済も順調に拡大
- ▶ コスト効率化 400億円。年間予想の達成に向け計画通りの進捗
- ▶ 約1,228億円の自己株式の取得を実施。今後も市場買付けを継続

**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等

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・ライフスタイルサービス

- ・dTV
- ・dヒッツ
- ・dショッピング
- ・dファッション
- ・dトラベル
- ・dマガジン
- ・dフォト
- ・dヘルスケア
- ・DAZN for docomo
- ・(株)NTTぷらら
- ・(株)オークローンマーケティング
- ・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GOLD
- ・dカードmini
- ・iD
- ・d払い
- ・料金収納代行 等

その他の事業

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

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

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 : $\text{モバイルARPU関連収入(基本使用料、通話料、通信料)} \div \text{稼働利用者数}$

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

※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 + 当月末利用者数) ÷ 2)の合計

④ 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。