
2019年度
決算説明会

NTT
docomo

2020年4月28日

1. 2019年度 決算概況

2. 2020年度 主な取組み

2019年度 決算概況

IFRS

(億円)	2018年度 通期 (1)	2019年度 通期 (2)	増減 (2) - (1)	増減率
営業収益	48,408	46,513	-1,896	-3.9%
営業利益	10,136	8,547	-1,590	-15.7%
当社株主に帰属する当期利益	6,636	5,915	-721	-10.9%
フリー・キャッシュ・フロー	6,194	7,986	+1,792	+28.9%
設備投資	5,937	5,728	-210	-3.5%

◆ 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たが、本数値は、当該影響等を除いた値

セグメント別 実績

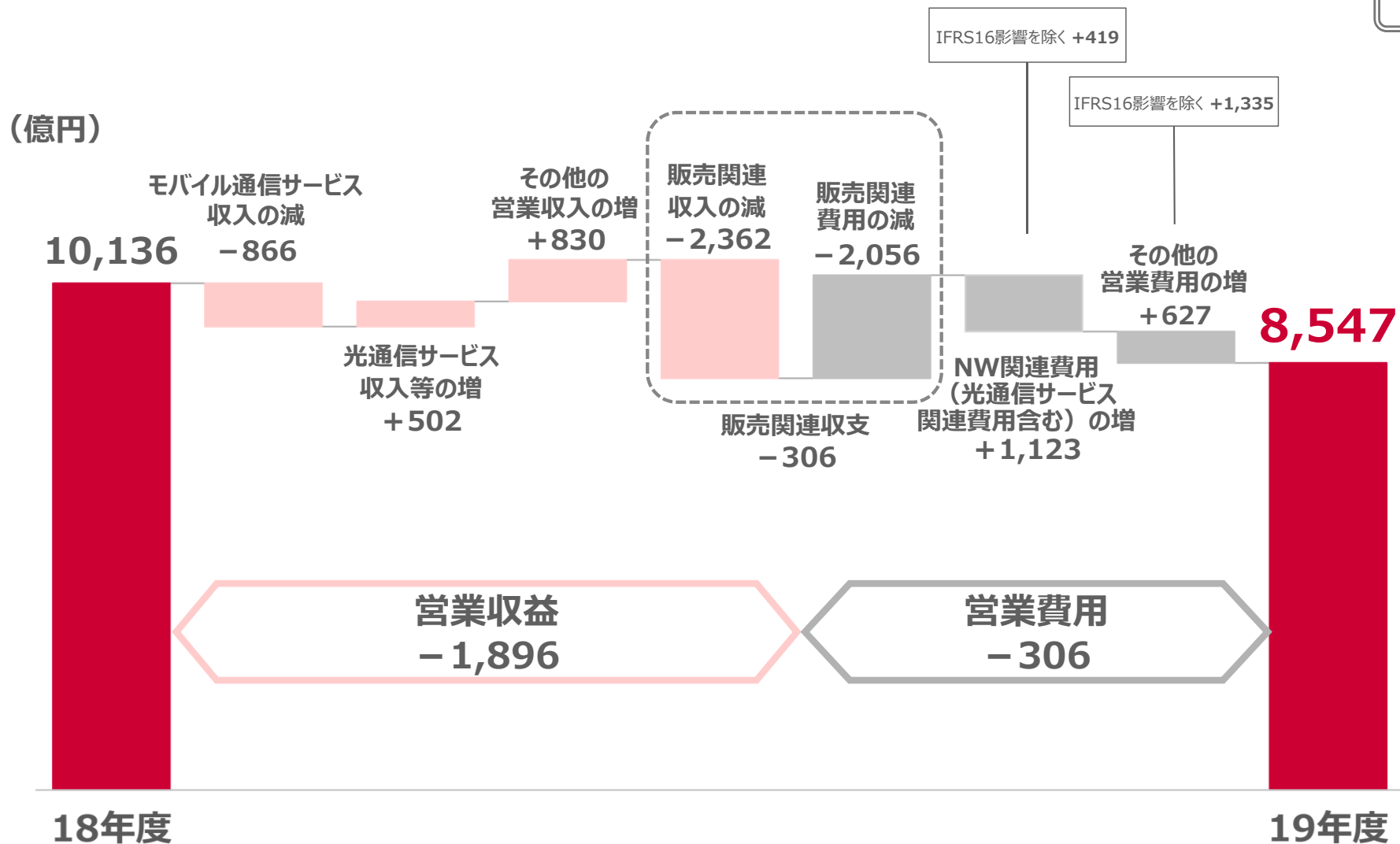
IFRS

(億円)		2018年度 通期 (1)	2019年度 通期 (2)	増減 (2) - (1)
通信事業	営業収益	39,771	36,870	-2,901
	営業利益	8,663	7,065	-1,598
スマートライフ 領域	営業収益	8,895	9,977	+1,082
	営業利益	1,473	1,481	+8
スマートライフ事業	営業収益	4,482	5,437	+955
	営業利益	692	325	-367
その他の事業	営業収益	4,413	4,540	+127
	営業利益	781	1,156	+375

◆2019年7月1日付の組織変更に伴い、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、前連結会計年度のセグメント情報を当連結会計年度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



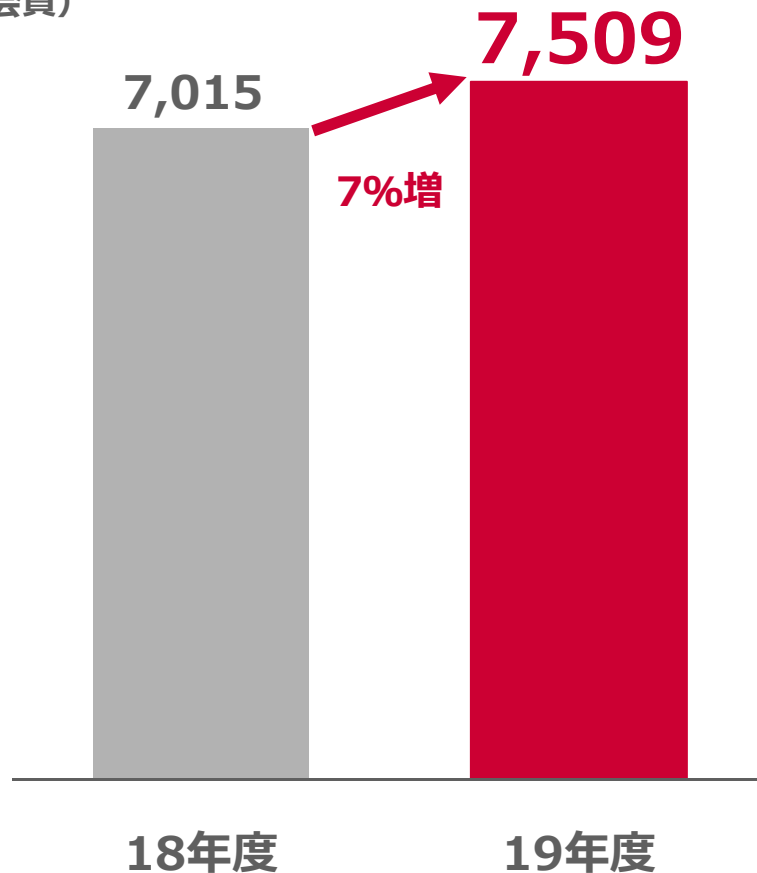
- ◆ 販売関連費用は端末機器原価、代理店手数料の合計
- ◆ NW関連費用は減価償却費、固定資産除却費、通信設備使用料の合計

dポイントクラブ会員数

dポイントクラブ会員数

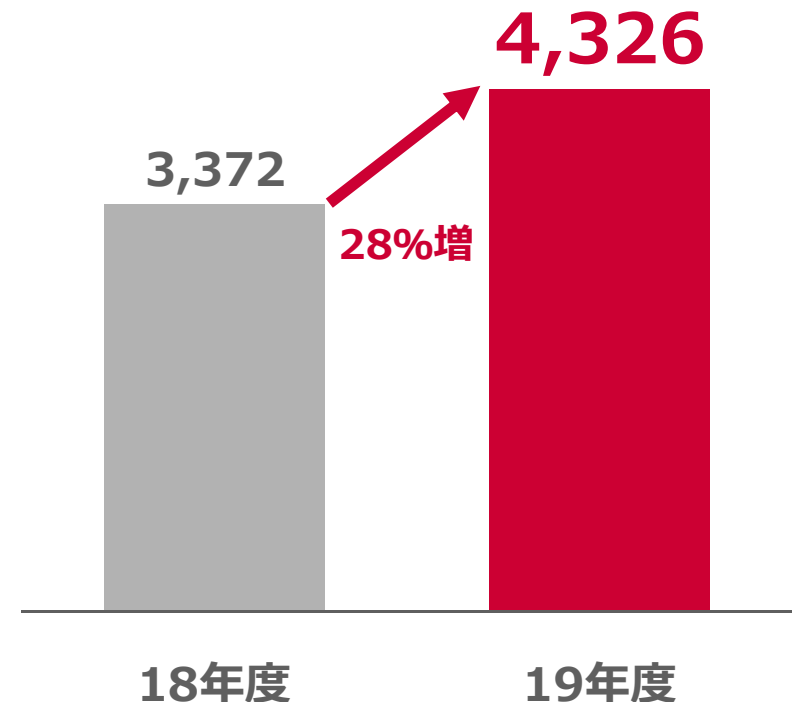
7,500万突破

(万会員)



dポイントカード登録数

(万件)



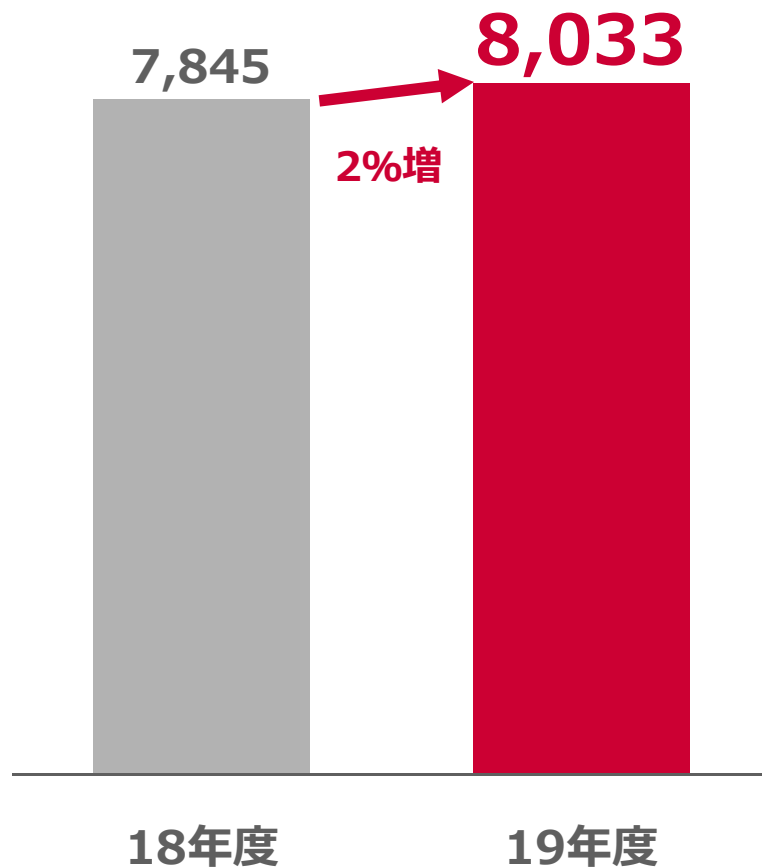
◆ dポイントカード登録数は利用者の情報を登録することで、提携先でdポイントを貯める・使うことができるお客さまの数

通信事業 オペレーション①

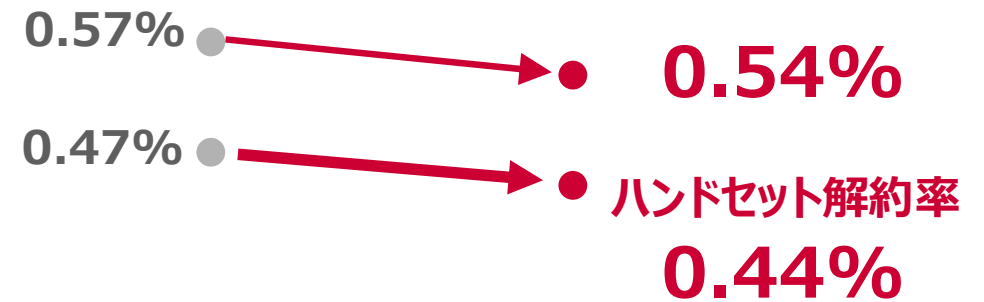
携帯電話契約数

8,000万突破

(万契約)



解約率

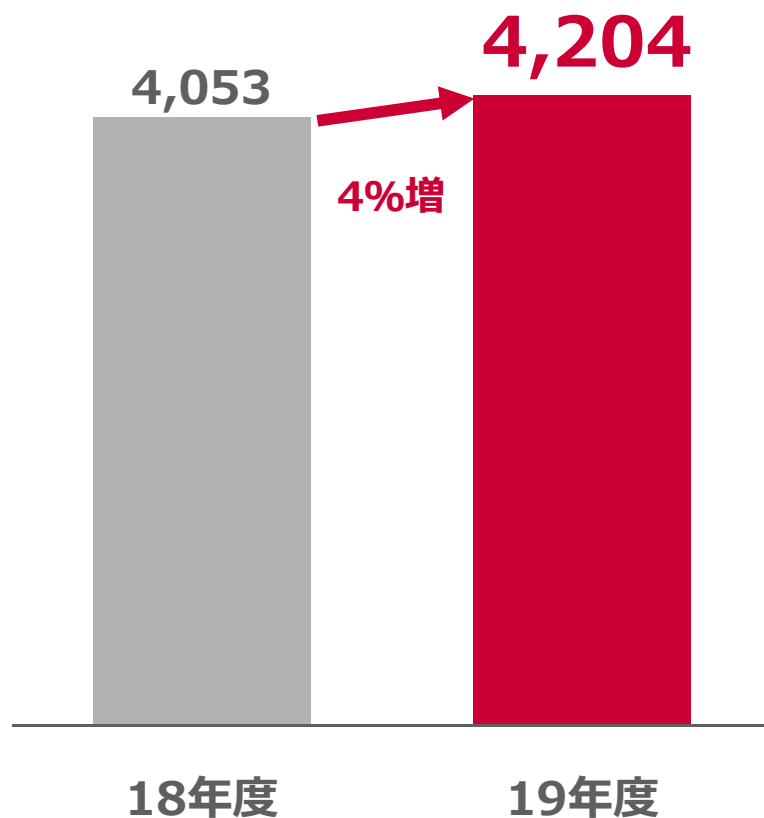


◆ ハンドセット解約率はスマートフォンとフィーチャーフォンの解約率

通信事業 オペレーション②

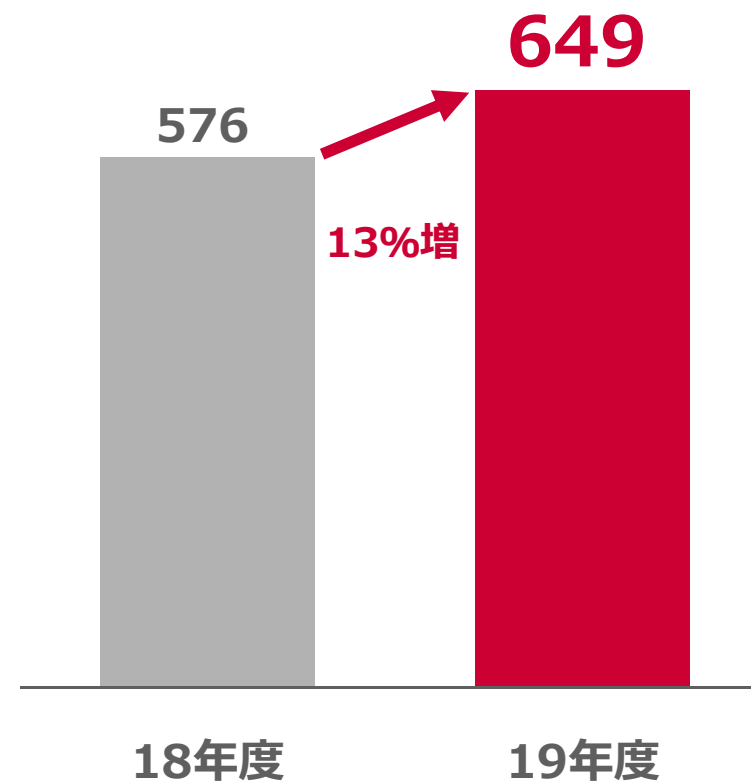
スマホ・タブ利用数

(万)



ドコモ光契約数

(万契約)



新料金プラン

お申込み件数 1,700万突破

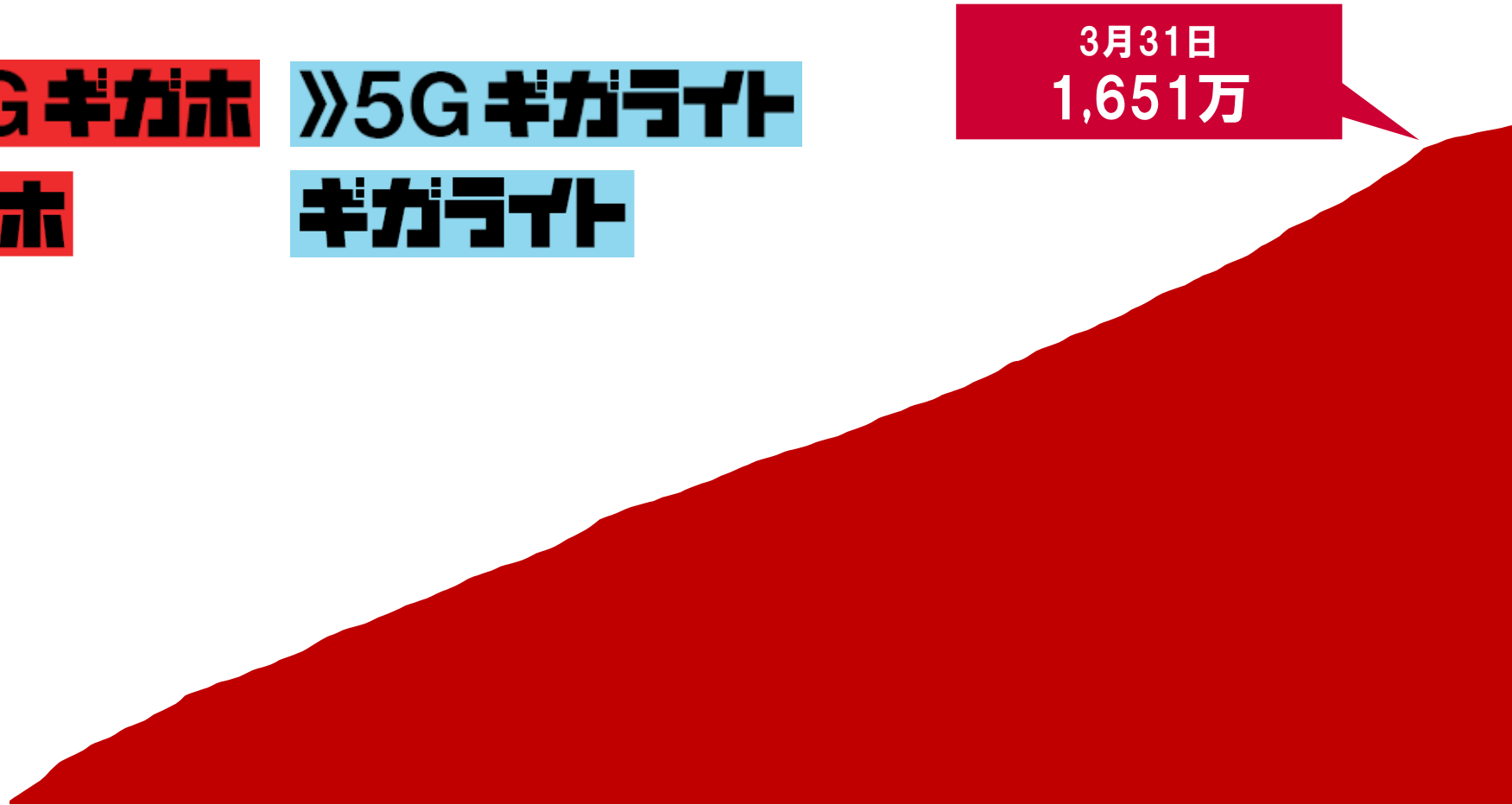
》5G **ギガホ**

ギガホ

》5G **ギガライト**

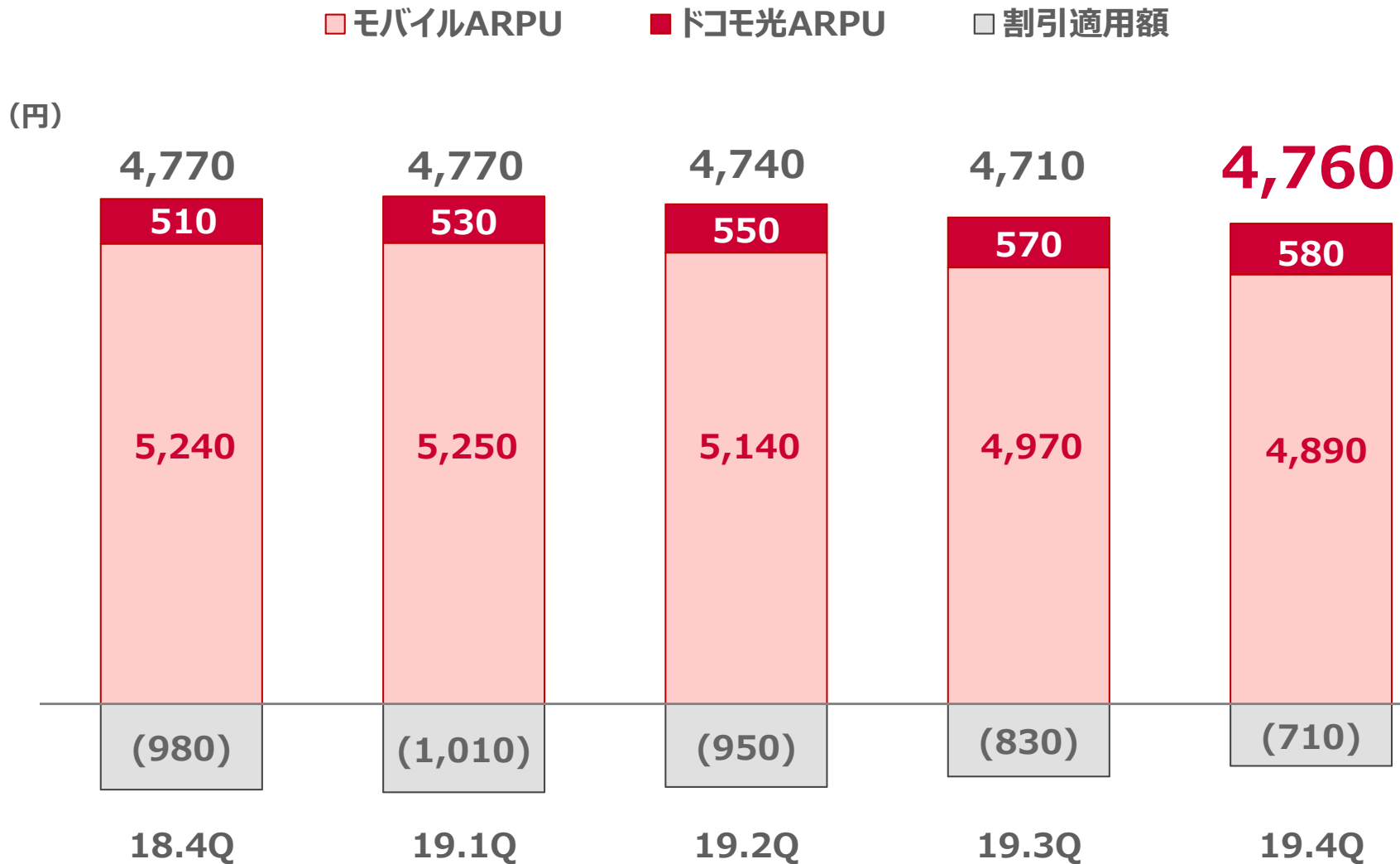
ギガライト

3月31日
1,651万



- ◆ 新料金プランはギガホ、5Gギガホ、ギガライト、5G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、5Gデータプラス
- ◆ 新料金プランのお申込み件数は2020年4月17日 1,700万突破

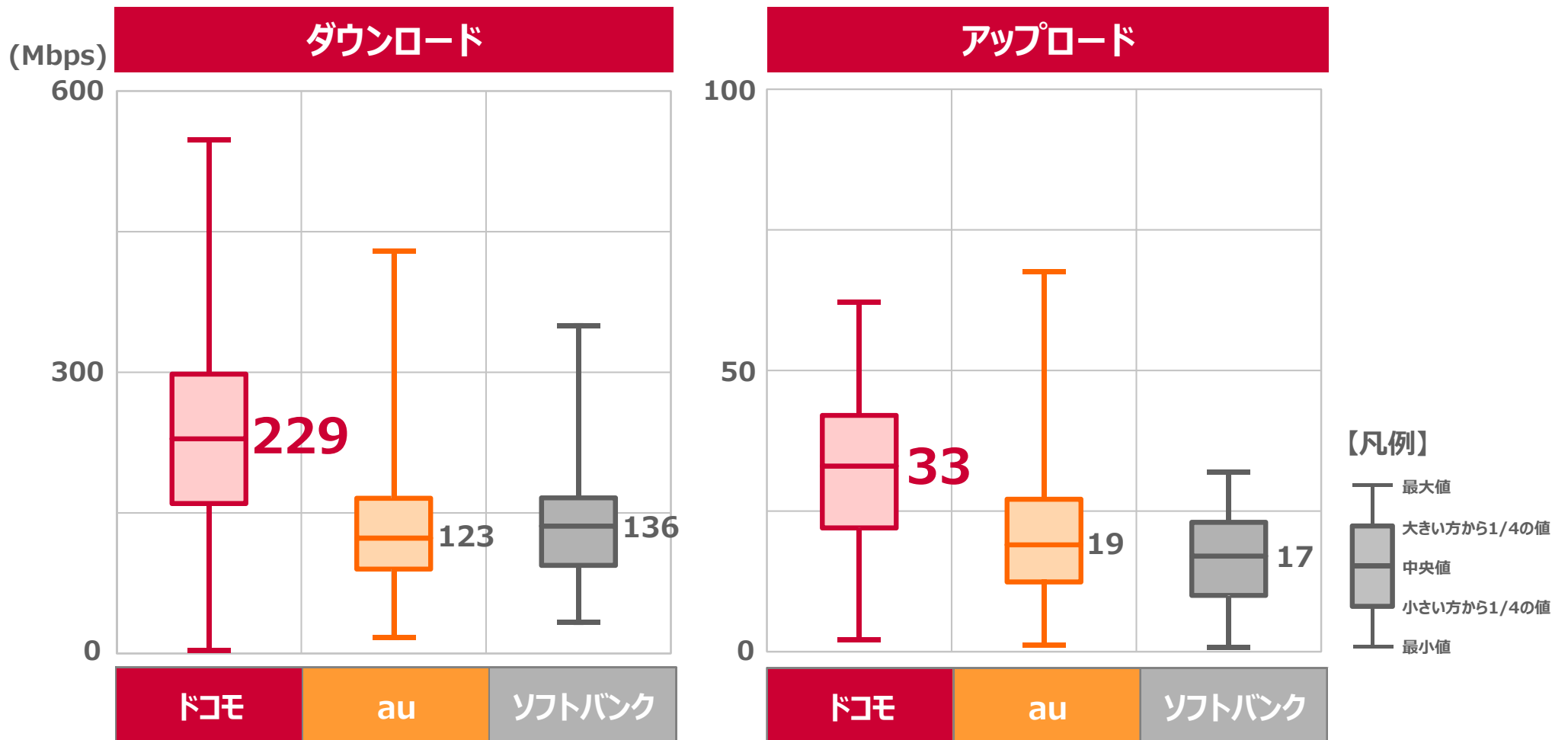
ARPU



- ◆ 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

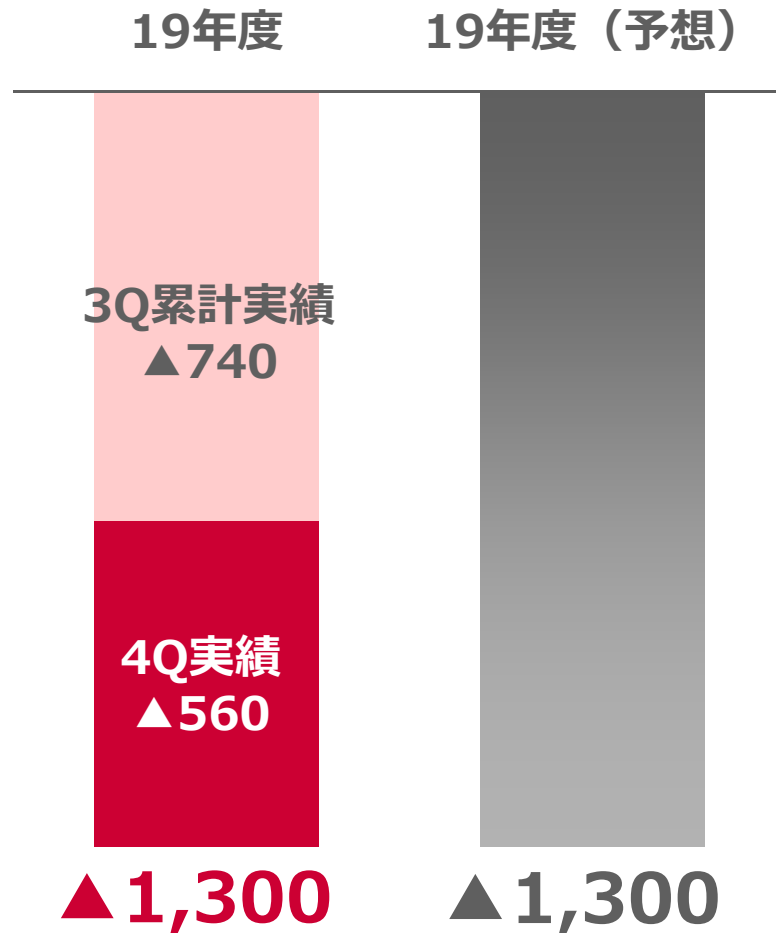
昨年に引き続き、ダウンロード・アップロードともに最速



- ◆ 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(2020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
- ◆ 「最速」は中央値による比較。

コスト効率化

(億円)

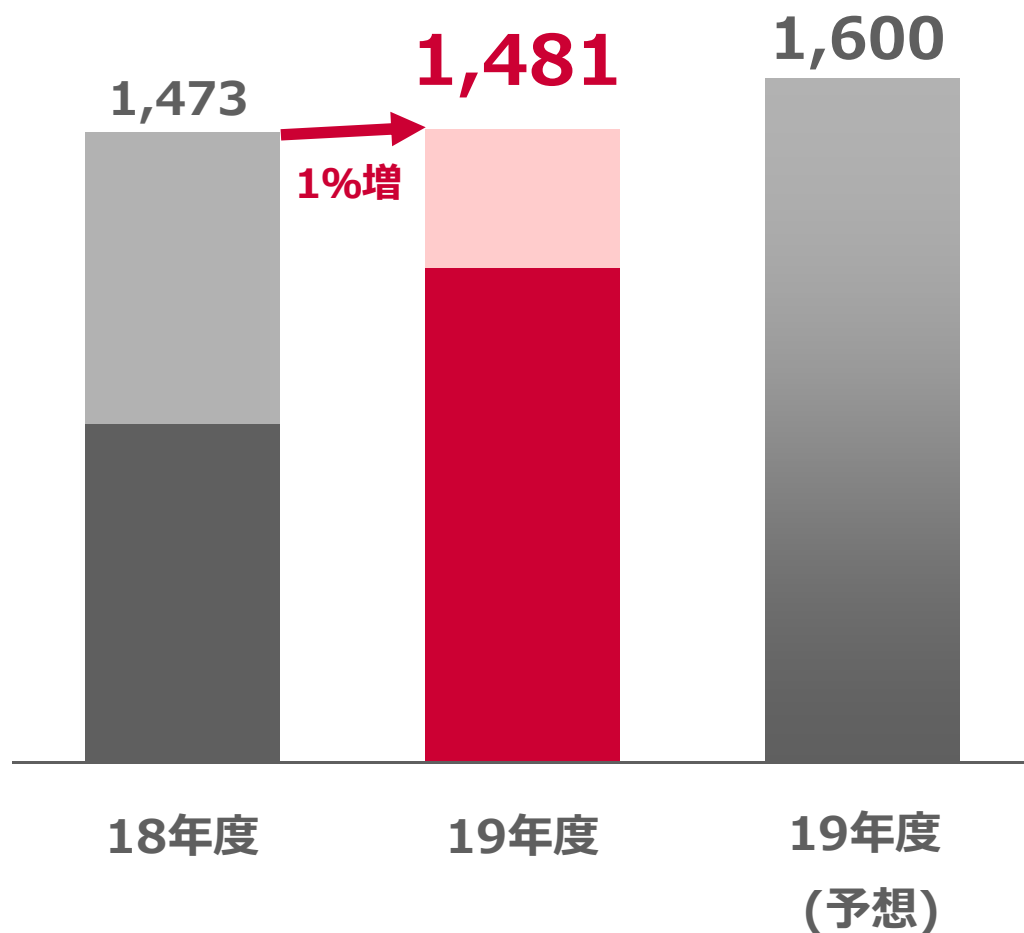


取組み分野

- ◆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

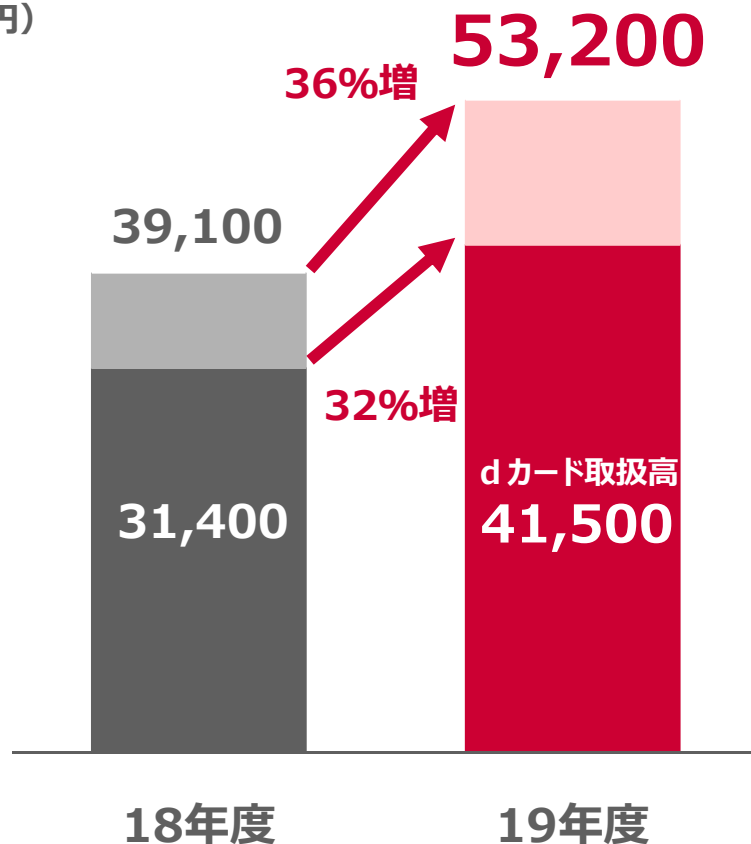
- スマートライフ事業
 - ▶ コンテンツ・ライフスタイル
 - ▶ 金融・決済
- その他の事業
 - ▶ あんしん系サポート
 - ▶ 法人ソリューション

金融・決済サービス

金融・決済取扱高

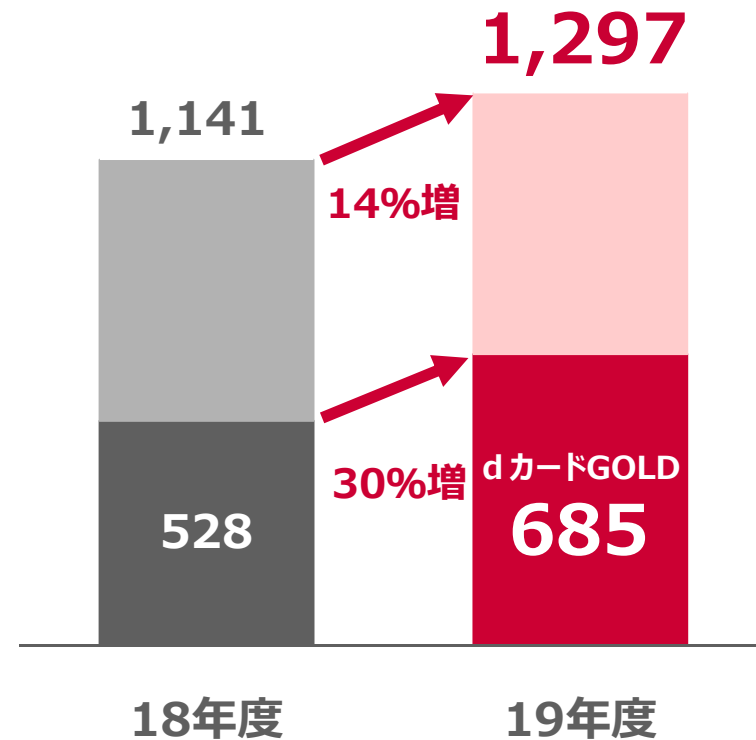
5兆円突破

(億円)



dカード契約数

(万契約)



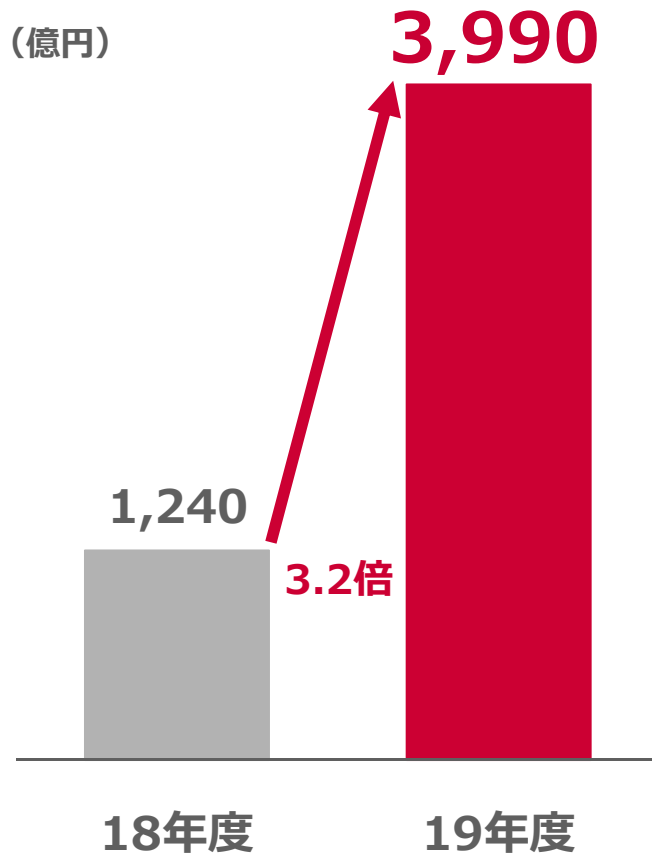
◆ 取扱高は2019年度累計であり、dカード取扱高及びiD、d払い、料金収納代行等の取扱高が含まれる

◆ 2019年11月19日にdカードminiをd払いにサービスを統合したことに伴い、以下の修正を行っている。

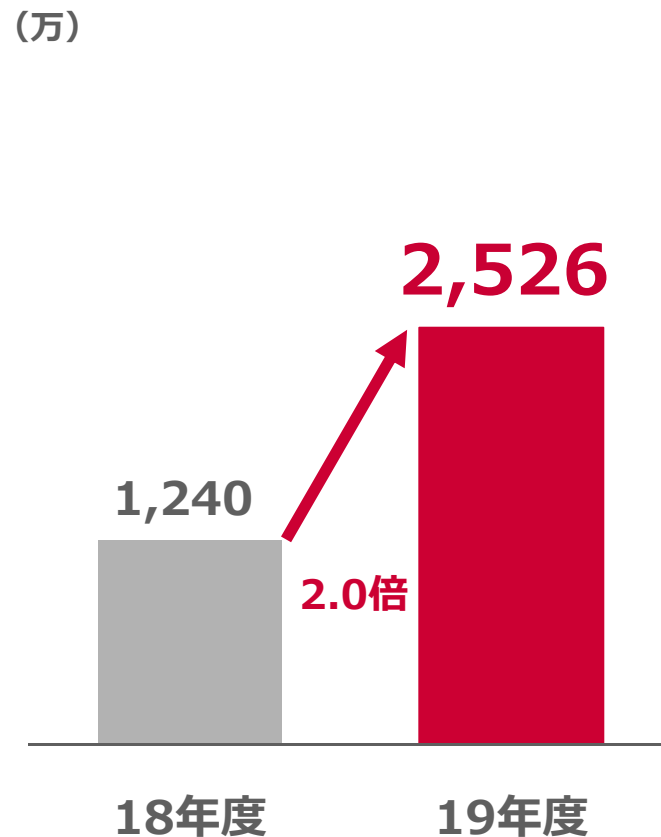
①dカード取扱高からdカードminiの取扱高を除き、d払いの取扱高として計上。②dカード契約数からdカードmini契約数を除く。

d払い

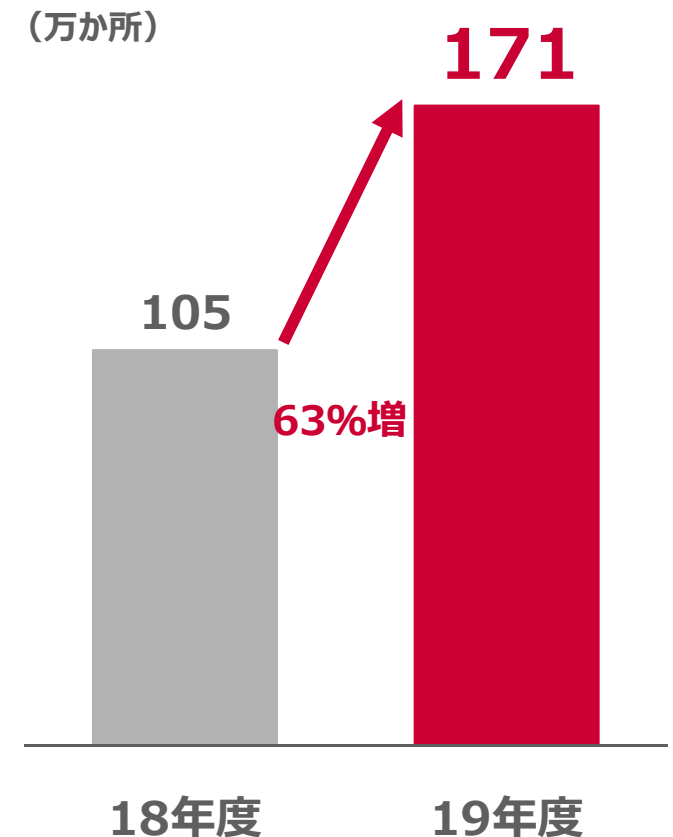
d払い取扱高



d払いユーザー数 2,500万突破



決済・ポイント 利用可能箇所



◆ d払い取扱高は2019年度累計であり、d払いコード決済及びネット決済、d払い(iD)決済の取扱高の合計

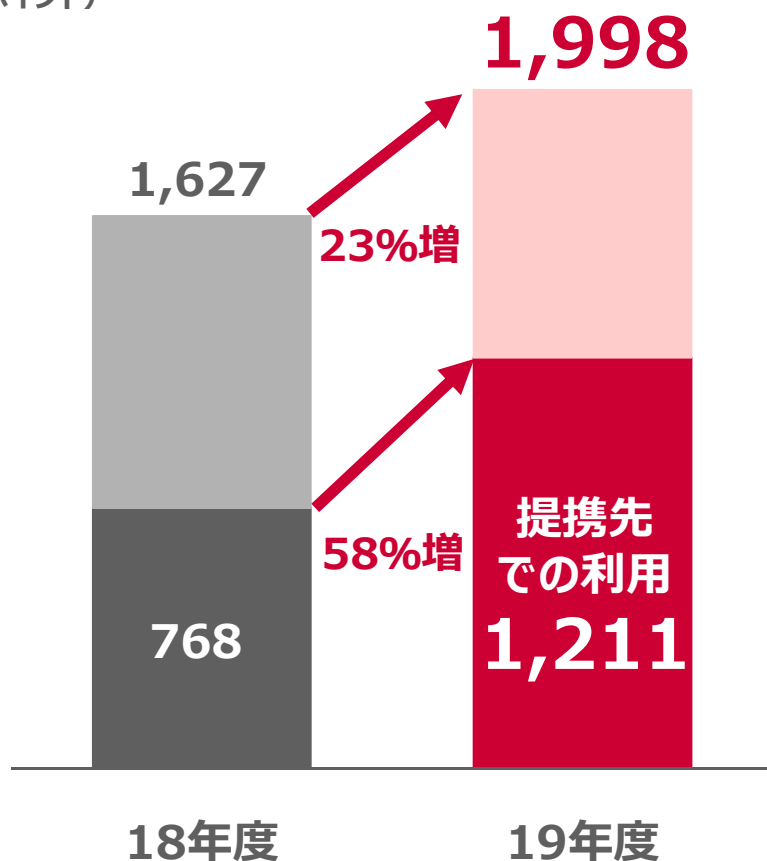
◆ d払いユーザー数はd払いアプリダウンロード数とd払い(iD)会員数の合計

◆ 決済・ポイント利用可能箇所はdポイント・iD・d払い決済（コード決済およびネット決済）利用可能箇所の合計。但し、19年度については、iD利用可能箇所は2020年2月末実績。

dポイント

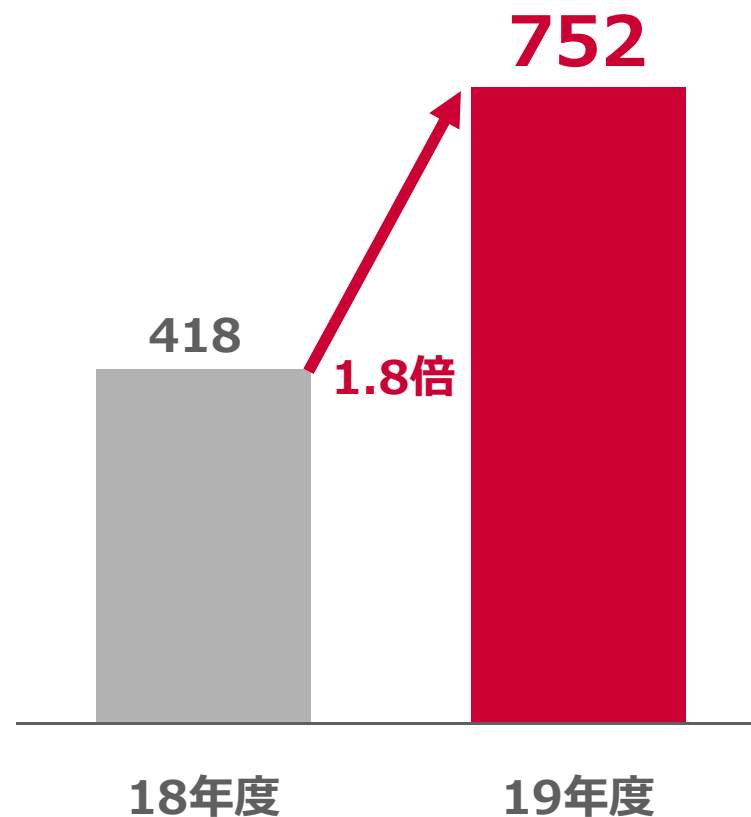
dポイント利用

(億ポイント)



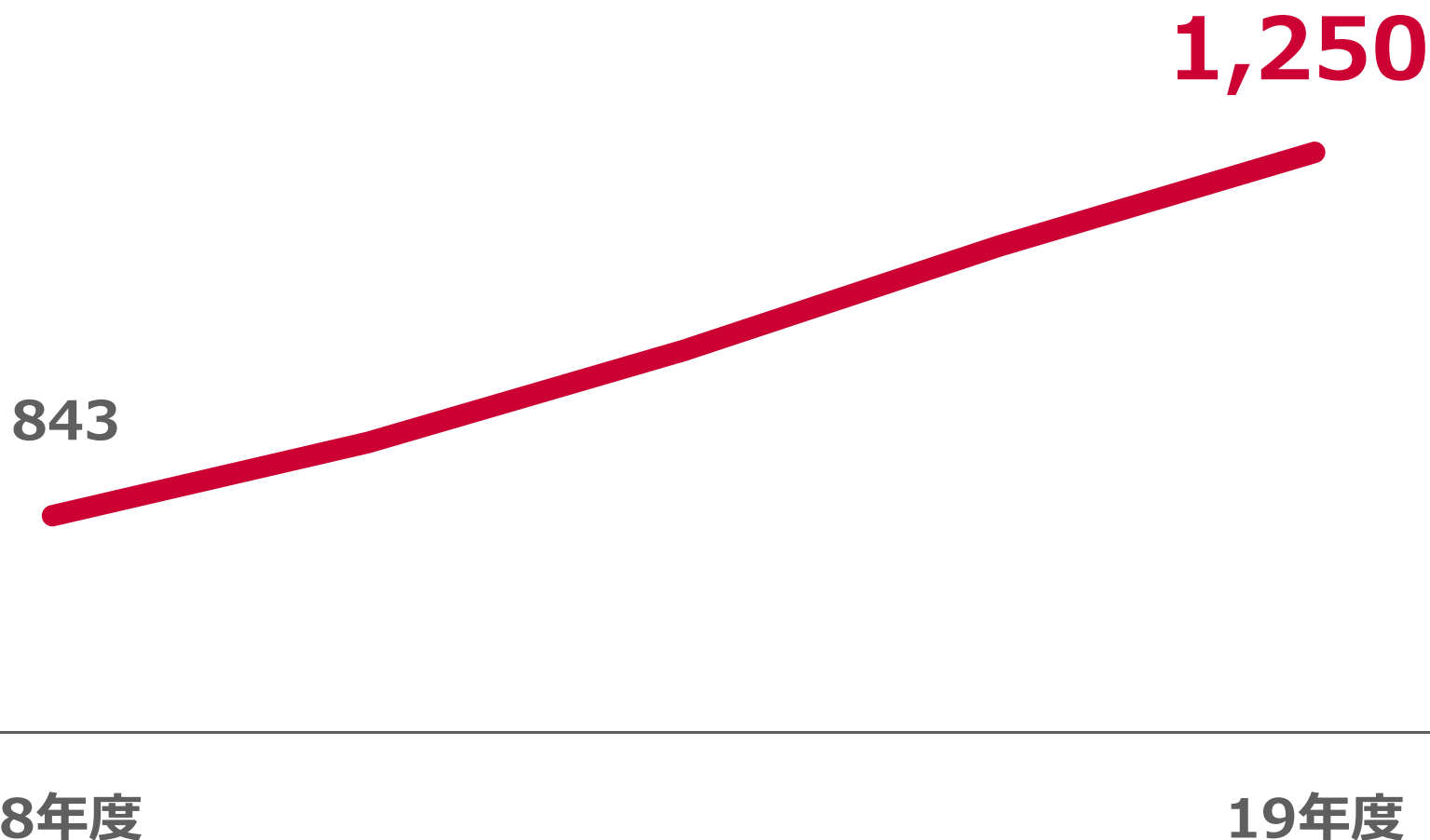
dポイント提携先

(銘柄)



+d パートナーの拡大

+d パートナー数 約1.5倍に拡大



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

5G商用サービス 提供開始

全国150か所 500局で運用スタート（3月25日 提供開始）

宣言 2

スタイル革新

Tリーグ「トップパートナー」契約を締結

5Gを用いた先端技術を活用し、公式映像の高度化と観戦体験を最大化。Tリーグ会員IDと「dアカウント」との連携によりデジタルマーケティングを推進（3月18日 報道発表）

宣言 3

安心快適
サポート

ドコモショップでの災害対策強化

太陽光発電システムを245店舗に設置(3月末) 20年度約500店舗に設置拡大
ドコモショップ全店に水害対策用土嚢を配備

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

「ドコモオープンイノベーションクラウド(dOIC)」 提供開始

低遅延、高セキュリティ等、MEC（Multi-access Edge Computing）の特長を持つクラウドサービス（3月25日 提供開始）

宣言 5

ソリューション
協創

「5G」に対応した多様なソリューションを パートナーと協創

22の協創ソリューションの受付を開始（3月25日）

宣言 6

パートナー
商流拡大

シスコとクラウド型の電話システムにおける協業を開始

「Cisco Webex Calling」とドコモのクラウド型電話ソリューションの連携により、多様な働き方の実現を支援（3月2日 提供開始）

2019年度の主要な取組み

「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"> ● 新料金プラン「ギガホ」「ギガライト」 ● +メッセージ機能拡充 	<ul style="list-style-type: none"> ● d払いウォレット 	<ul style="list-style-type: none"> ● ドコモのプランについてくるAmazonプライム ● Disney DELUXE セット割 	<ul style="list-style-type: none"> ● 5Gサービス開始 ● ギガホ 60GB増量キャンペーン
宣言 2 スタイル革新	<ul style="list-style-type: none"> ● FACE LOG 	<ul style="list-style-type: none"> ● dミールキット 	<ul style="list-style-type: none"> ● embot共同事業 	<ul style="list-style-type: none"> ● Tリーグ トップパートナー契約 ● 5Gに対応した7サービス
宣言 3 安心快適 サポート		<ul style="list-style-type: none"> ● あんしんパックモバイル ● あんしんパックホーム 	<ul style="list-style-type: none"> ● ドコモショップでのデータ移行、初期設定サポート 	<ul style="list-style-type: none"> ● d wi-fi ● ドコモショップでの災害対策強化
宣言 4 産業創出	<ul style="list-style-type: none"> ● タッチで会話 	<ul style="list-style-type: none"> ● グアム島 5Gサービス開始 ● おしゃべり案内板 		<ul style="list-style-type: none"> ● 5Gに対応した22ソリューション
宣言 5 ソリューション 協創	<ul style="list-style-type: none"> ● docomo IoT製造ライン分析 		<ul style="list-style-type: none"> ● 国内人口分布統計 (リアルタイム版) ● OMNI edge 	<ul style="list-style-type: none"> ● dOIC
宣言 6 パートナー 商流拡大	<ul style="list-style-type: none"> ● dポイントファンコネクトSP 	<ul style="list-style-type: none"> ● レンディングPF 	<ul style="list-style-type: none"> ● Showcase Gig 資本・業務提携 	<ul style="list-style-type: none"> ● 日興フロッギー + docomo

日経Smart Work経営調査



3年連続 最上位である5つ星を獲得



日経Smart Work大賞2020
「テクノロジー活用部門賞」を受賞

働き方改革を通じて生産性革命に挑む先進企業を選定

健康経営優良法人2020



「ホワイト500」に
4年連続認定

PRIDE指標2019



「ゴールド」を4年
連続で受賞

- ◆ 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
- ◆ 健康経営優良法人2020：経済産業省による、従業員の健康管理を経営的な視点で考え、戦略的に取り組んでいる法人を評価
- ◆ PRIDE指標：任意団体「work with Pride」による、職場におけるLGBTなどのセクシュアル・マイノリティへの取組の評価指標

自己株式の取得・消却

3,000億円の自己株式取得を完了 取得した自己株式は全て消却済

	実施結果	取得枠	実施率
▶ 取得金額	: 3,000億円	3,000億円	100%
▶ 取得株数	: 1億660万株	1億2,830万株	83%
▶ 消却	: 1億660万株	-	-

(消却前の発行済株式総数に対する割合 3.20%)

- ◆ 取得株数及び取得金額に記載の数値は、2019年4月26日開催の取締役会における決議内容に基づき取得した自己株式の累計（取得期間：2019年5月7日～2020年3月9日（約定ベース））
- ◆ 自己株式の消却は、2020年4月2日に実施

中期オペレーション指標の進捗

	2018年度	2019年度	目標 (2021年度)
dポイントクラブ会員数	7,015万会員	7,509万会員	7,800万会員
法人パートナー数	2,487	3,400	5,000
決済・ポイント利用可能箇所	105万か所	171万か所	200万か所
金融・決済取扱高	3.9兆円	5.3兆円	6兆円
法人ソリューション収益	730億円	890億円	1,200億円

	2018年度	2019年度	目標 (2019年度)
待ち時間+応対時間	平均2時間超	65分	2018年度の約半分に

	2018年度	2019年度	目標 (2019~2023年度累計)
5Gインフラ構築等投資額	-	520億円	1兆円

◆ 決済・ポイント利用可能箇所はdポイント・iD・d払い決済（コード決済およびネット決済）利用可能箇所の合計。但し、19年度については、iD利用可能箇所は2020年2月末実績。

2019年度 決算サマリー

- ▶ 営業利益 8,547億円 年間業績予想を達成
- ▶ 5Gサービスを商用開始。新たな価値を創造し、社会課題の解決にも貢献
- ▶ 新料金プラン 1,651万。顧客基盤をさらに強化
- ▶ dポイントクラブ会員数 7,500万突破。提携先・ポイント利用も順調に拡大
- ▶ 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2年連続で国内最速
- ▶ 金融・決済取扱高 5兆3,200億円。d払い取扱高も大幅に増加
- ▶ コスト効率化 1,300億円 業績予想を達成
- ▶ 3,000億円の自己株式の取得を完了。資本効率を意識した経営を推進

1. 2019年度 決算概況

2. 2020年度 主な取組み

2020年度 主な取組み①

新時代の成長に向けたスタートの年

顧客基盤の
さらなる強化

会員を軸とした
事業運営の本格化

5G時代の
新たな価値創造

新時代を支える構造改革

2020年度 主な取組み②

顧客基盤のさらなる強化

- 店頭・Webでの顧客体験磨き上げ、dポイントの魅力度向上
- 魅力的な料金、5Gの早期展開

会員を軸とした事業運営の本格化

- 会員との強い顧客接点構築、デジタルマーケティングの高度化
- 金融・決済、マーケティングソリューション等、成長分野の強化

5G時代の新たな価値創造

- パートナーとの協創による新たなソリューションの本格展開
- 映像を中心とした新たな体感・体験の実現

新時代を支える構造改革

- DXによる業務プロセス効率化、成長分野へのリソースシフト
- 3Gマイグレーション強化による事業運営のスリム化

5Gの取組み①



新たな価値創造・社会課題解決の推進

3月25日スタート

20年度の取組み

ネットワーク

全国150箇所、
500局からスタート

O-RANの推進・ミリ波の展開

デバイス

スマートフォン6機種、
データ端末1機種の計7機種

対応機種の拡大
(普及モデルへの展開)

サービス

5Gの特徴を活かした
7サービスを提供開始

音楽・ゲーム・映像・スポーツ等
新たな体験・体感の追求

ソリューション

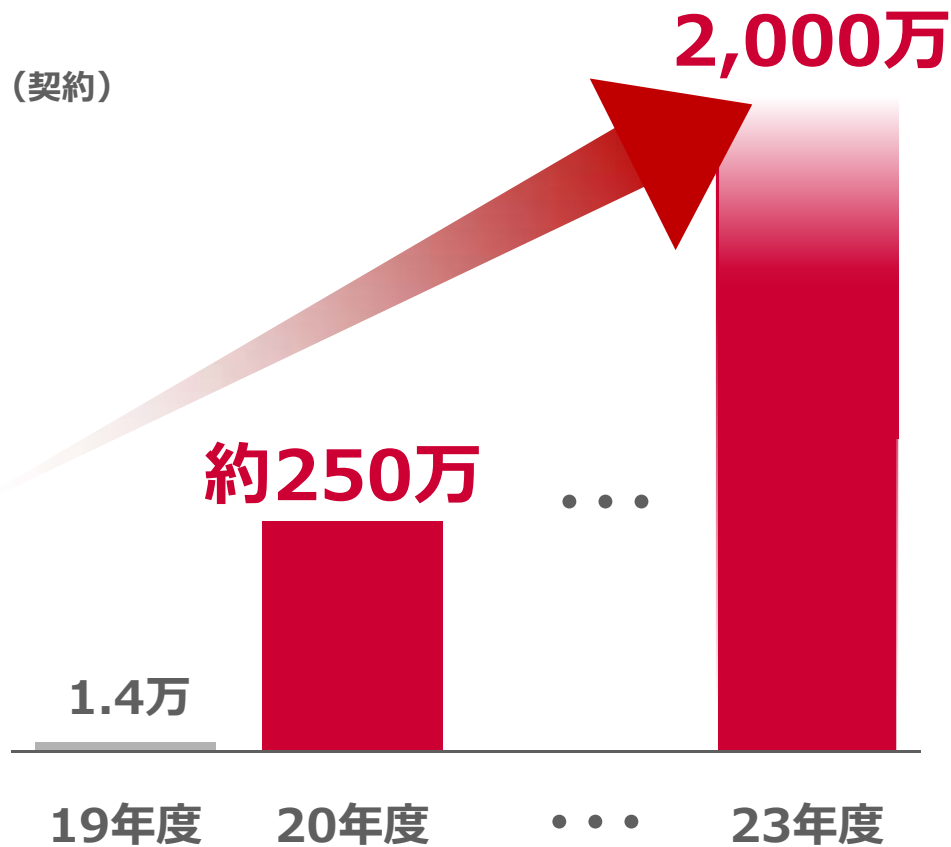
「22ソリューション」「ドコモオープン
イノベーションクラウド」の提供開始

リモート型社会に対応した価値創造
(医療・教育・製造等)

5Gの取組み②

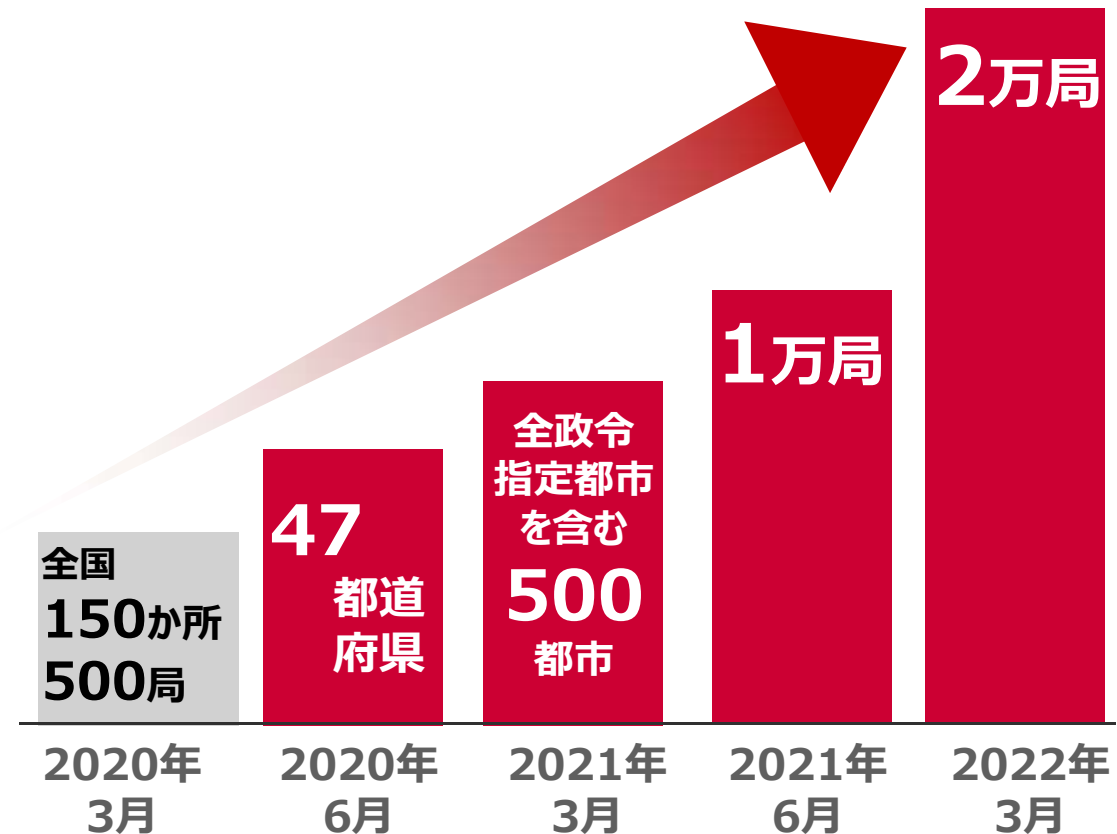
契約者拡大イメージ

2023年度中に
2,000万契約規模をめざす



5Gエリア展開イメージ

5Gエリアを積極展開



新型コロナウイルスに伴う対応

携帯電話料金等のお支払い期限延長	お支払い期限が2020年2月末日以降の料金について、お申し出があった場合に、お支払い期限を5月末まで延長
失効dポイント再進呈	2020年3月・4月中に失効したdポイントについて再進呈
U25向け支援措置	2020年4月～6月について、25歳以下の「1GB追加オプション」および「スピードモード」を50GBまで無償化 (本日、6月までの延長を発表)
「dヘルスケア」アプリ オンライン健康相談を無償提供	新型コロナウイルスを含めた不安や健康面の悩みを、医師へ24時間チャット相談できるサービスを期間限定でdアカウントユーザーへ無償提供
テレワーク実現支援	テレワーク・在宅勤務によるコミュニケーション手段や遠隔地との情報共有を円滑に行うためのサービスを提供
「モバイル空間統計®」を利用した人口変動分析の提供	「モバイル空間統計」を利用して、緊急事態宣言前後における主要エリアの人口変化を分析し、政府、自治体、メディア等に継続提供

新型コロナウイルスの主な影響

項目		影響	要因
モバイル 通信 トラフィック	音声	増加	対面コミュニケーション機会の減少による通話増
	データ	微増	在宅率の高まりにより自宅でのインターネット利用の増加が想定されるが、モバイルデータ通信への影響は限定的
	国際 ローミング	大幅減	渡航者・来訪者の減
端末・サービス販売		減少	営業時間短縮等による来店者数の減 端末物品の納入遅れ 4Gや5Gへのマイグレーションの減速
スマート ライフ	コンテンツ・ ライフスタイル	微増	在宅需要の高まりにより利用増
		微減	店頭での販売減少によるユーザー獲得の減
	金融・決済	減少	新規ユーザー獲得の減 外出自粛や消費の落ち込みによる金融決済取扱高の減
設備投資		減少	NW物品納入・建設工程の遅れによる設備投資の遅延

◆上記は、事業の業績に影響を与える項目とその影響の度合い及び要因について、すでに発生し、今後も想定される主なものを示していますが、これに限るものではありません。なお、影響の度合いについては収益・利益の増減を示すものではありません。

2020年度 業績予想などについて NTT docomo

- 新型コロナウイルス影響により、業績予想の合理的な算定が困難であることから、2020年度の業績予想は、現段階では非公表。
- 今後の業績への影響を慎重に見極め、合理的な算定が可能となった時点において速やかに開示を予定。
- 2020年度の1株あたりの年間配当金予想は120円とし、前年度の水準を維持。

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

・5G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

・d TV ・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 ・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 : モバイルARPU関連収入(基本使用料、通話料、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

※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

– 5G契約、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。