



**2015年度 第1四半期  
決算**

**2015年7月29日**

# 1. 決算概況

- ◆ 主要な財務数値、セグメント実績 等

## 2. 通信事業

- ◆ モバイル事業のオペレーション状況
- ◆ 新料金プラン、ドコモ光、ARPU

## 3. スマートライフ領域

- ◆ 営業利益の進捗
- ◆ 主な取組み（dマーケット、「+d」）

## 4. ネットワーク・コスト効率化

# 第1四半期 決算概況

U.S.  
GAAP

## 対前年同期 増収増益 オペレーション数値 順調

### ◆ 財務関連

- 営業収益 : 10,769億円 (前年同期比 : +0.1%)
- 営業利益 : 2,354億円 (前年同期比 : +12.3%)

### ◆ オペレーション関連

- 純増数 : 94万契約 (前年同期比 : 2.0倍)
- 新料金プラン契約数\* : 2,081万契約 (前年比 : 4.5倍)
- ドコモ光 契約数\* : 41万契約

# 主要な財務数値

U.S.  
GAAP

(億円)	2014年度 1Q (1)	2015年度 1Q (2)	増減 (2) - (1)
営業収益	10,753	10,769	+16
営業費用	8,657	8,415	-242
営業利益	2,096	2,354	+258
当社に帰属する当期純利益	1,364	1,688	+324
EBITDAマージン (%) *1	36.0	36.0	-
設備投資	1,485	931	-554
フリー・キャッシュ・フロー *1 *2	-241	654	+895

\*1 各数値の算定については、当社ホームページ ([www.nttdocomo.co.jp](http://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

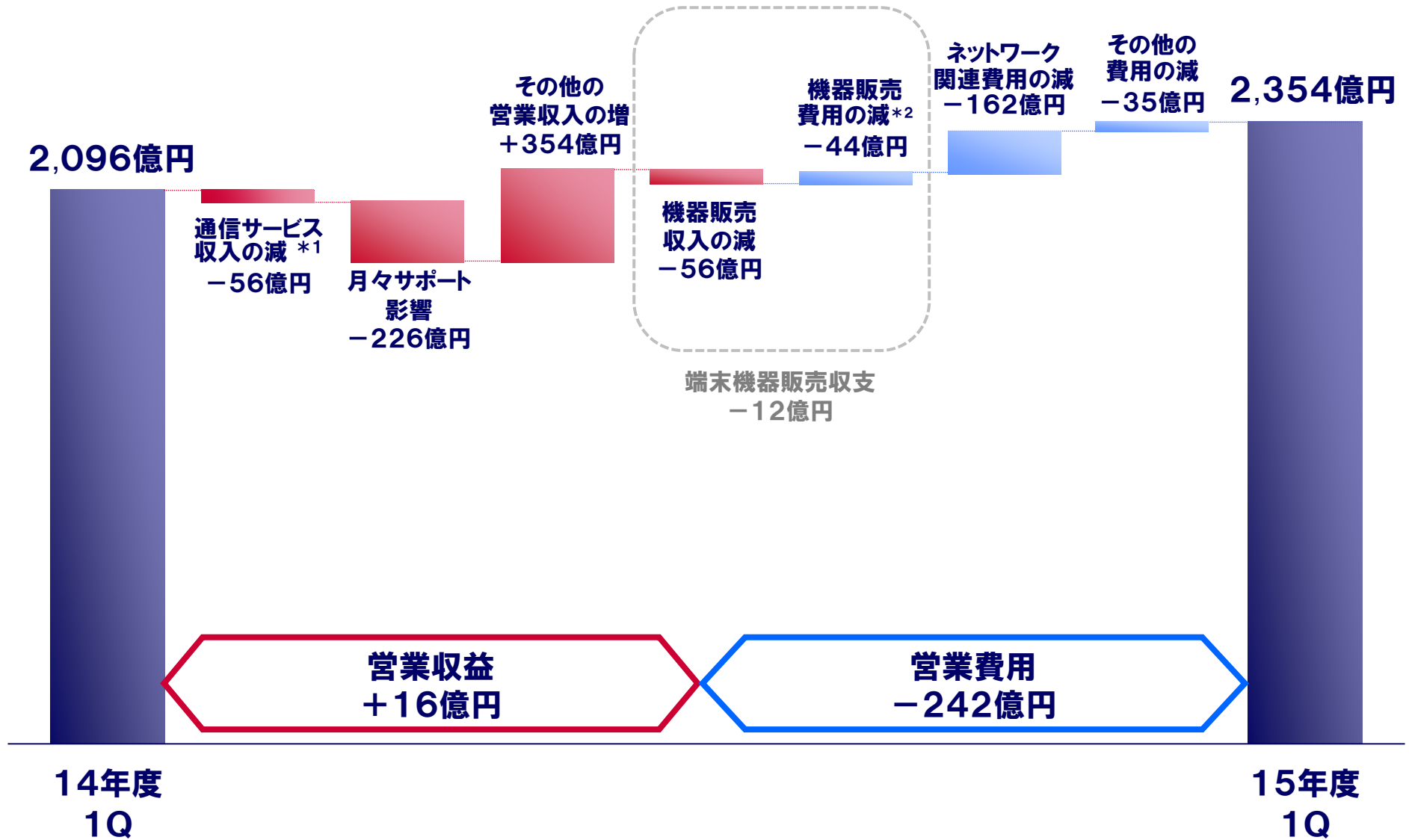
		2014年度 1Q(1)	2015年度 1Q(2)	増減 (2) - (1)
通信事業	営業収益	9,064	8,786	-278
	営業利益	2,032	2,124	+92
スマートライフ 事業	営業収益	996	1,171	+175
	営業利益	66	164	+99
その他の 事業	営業収益	759	871	+112
	営業利益	-2	65	+67

スマートライフ領域

◆ 2014年度期末決算より、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

# 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

# 1. 決算概況

- ◆ 主要な財務数値、セグメント実績 等

# 2. 通信事業

- ◆ モバイル事業のオペレーション状況
- ◆ 新料金プラン、ドコモ光、ARPU

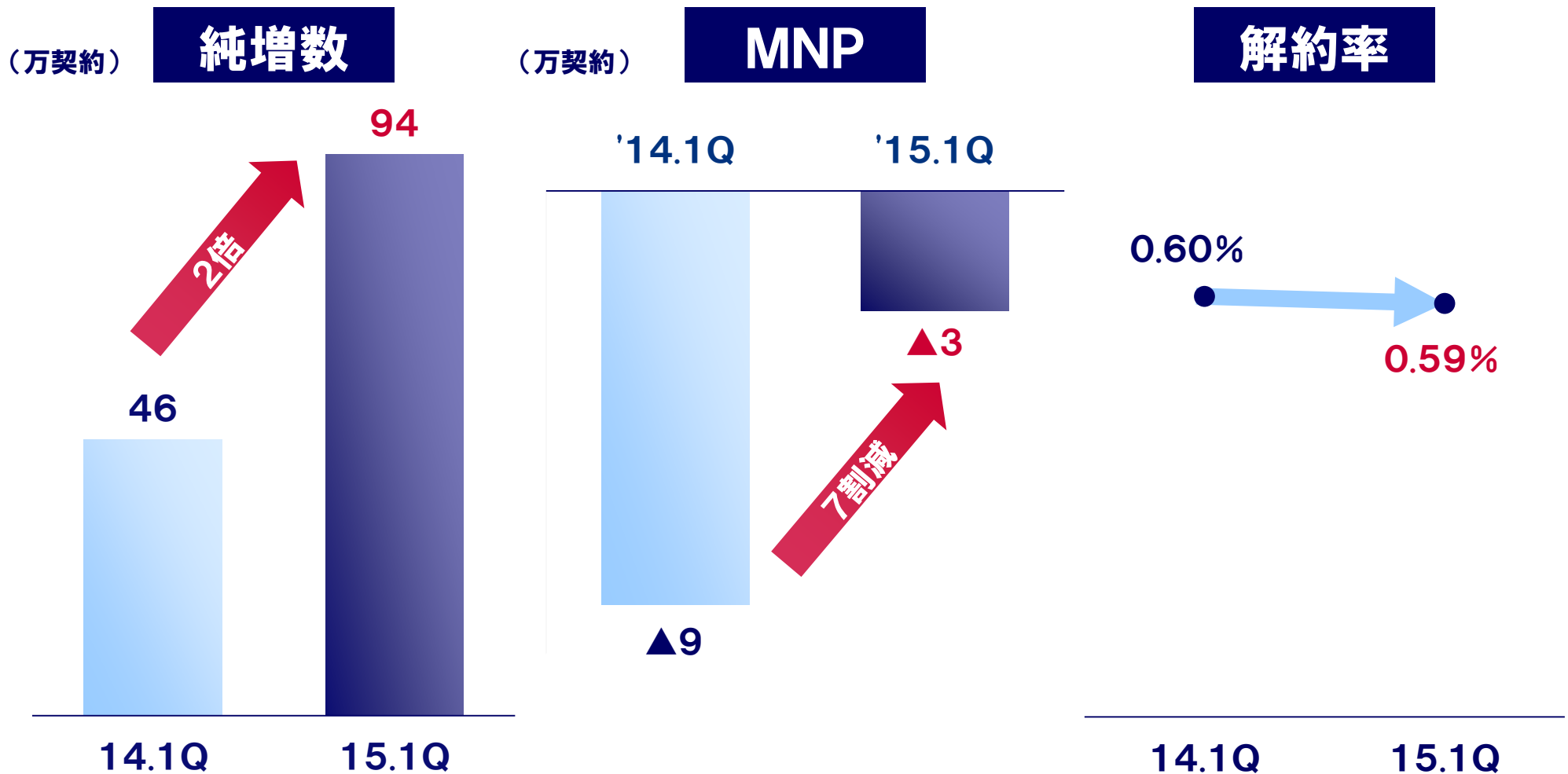
# 3. スマートライフ領域

- ◆ 営業利益の進捗
- ◆ 主な取組み（dマーケット、「+d」）

# 4. ネットワーク・コスト効率化

# オペレーションの状況 ①

## 改善が継続

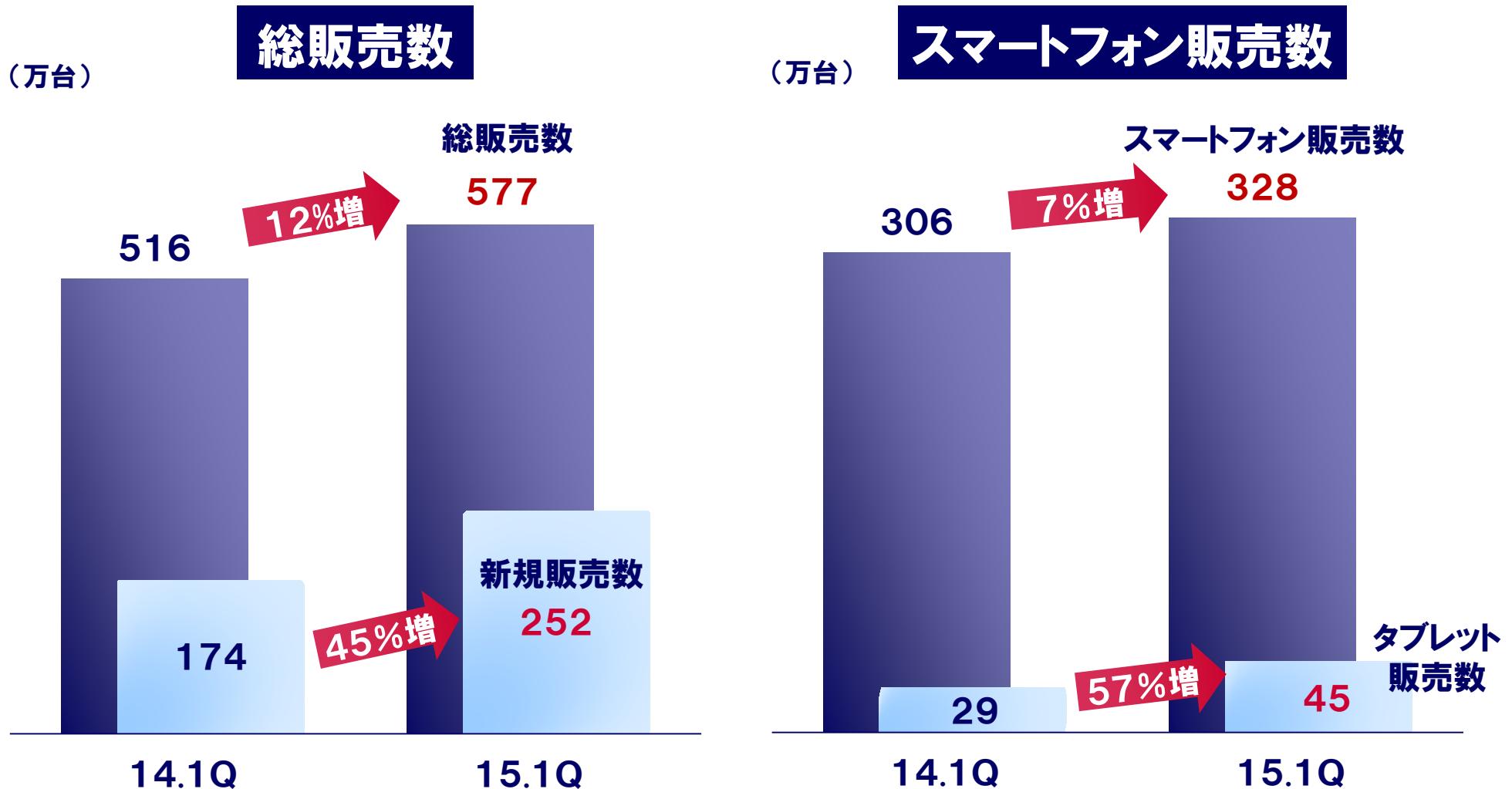


◆ 2015年度 第1四半期より、解約率の算定方法を変更。本ページに掲載している解約率の定義については、本資料の「解約率」を参照



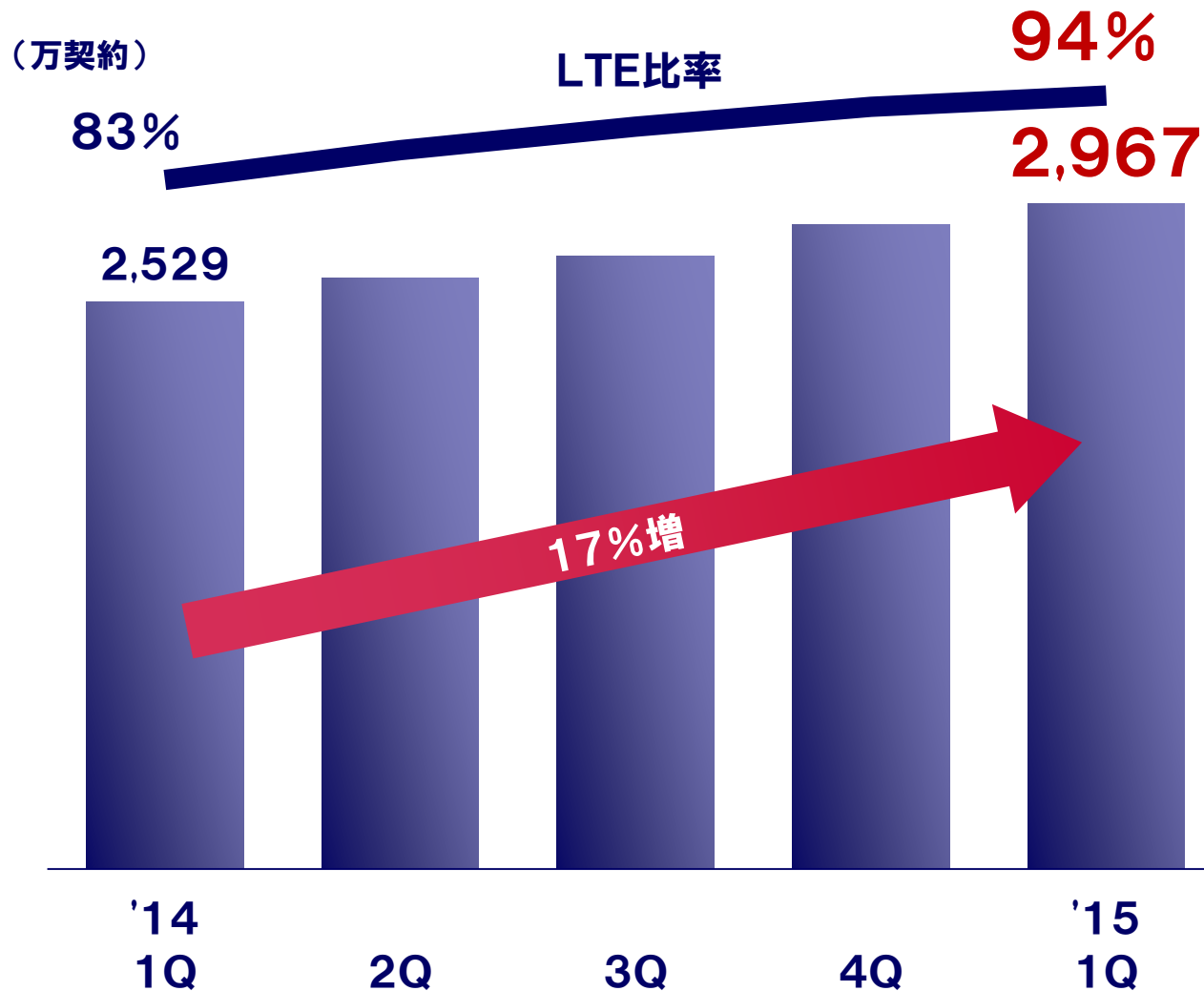
# オペレーションの状況 ②

## 販売数も順調に増加



# スマートフォン利用数

## 順調に拡大



◆ グラフ内の数値は四半期末の数値。LTE比率は、スマートフォンに占めるLTE契約者の比率

# 新料金プラン

## 順調に進捗

契約数

開始から約1年で **2,100万** 契約突破\*

アップセル

Mパック以上 選択率 **7割超** に拡大

1GB追加率

1GBの追加データ購入率は **3割超** に拡大

\* 2015年7月6日時点

◆ 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選択数に占めるデータMパック・データLパック及びシェアパックの選択率。数値は第1四半期の実績

◆ 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。数値は第1四半期の実績

# ドコモ光

## 累計申込数 約60万に拡大

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<sup>\*</sup>」適用数)

ドコモ光の **3割超** がモバイル新規契約

家族利用促進

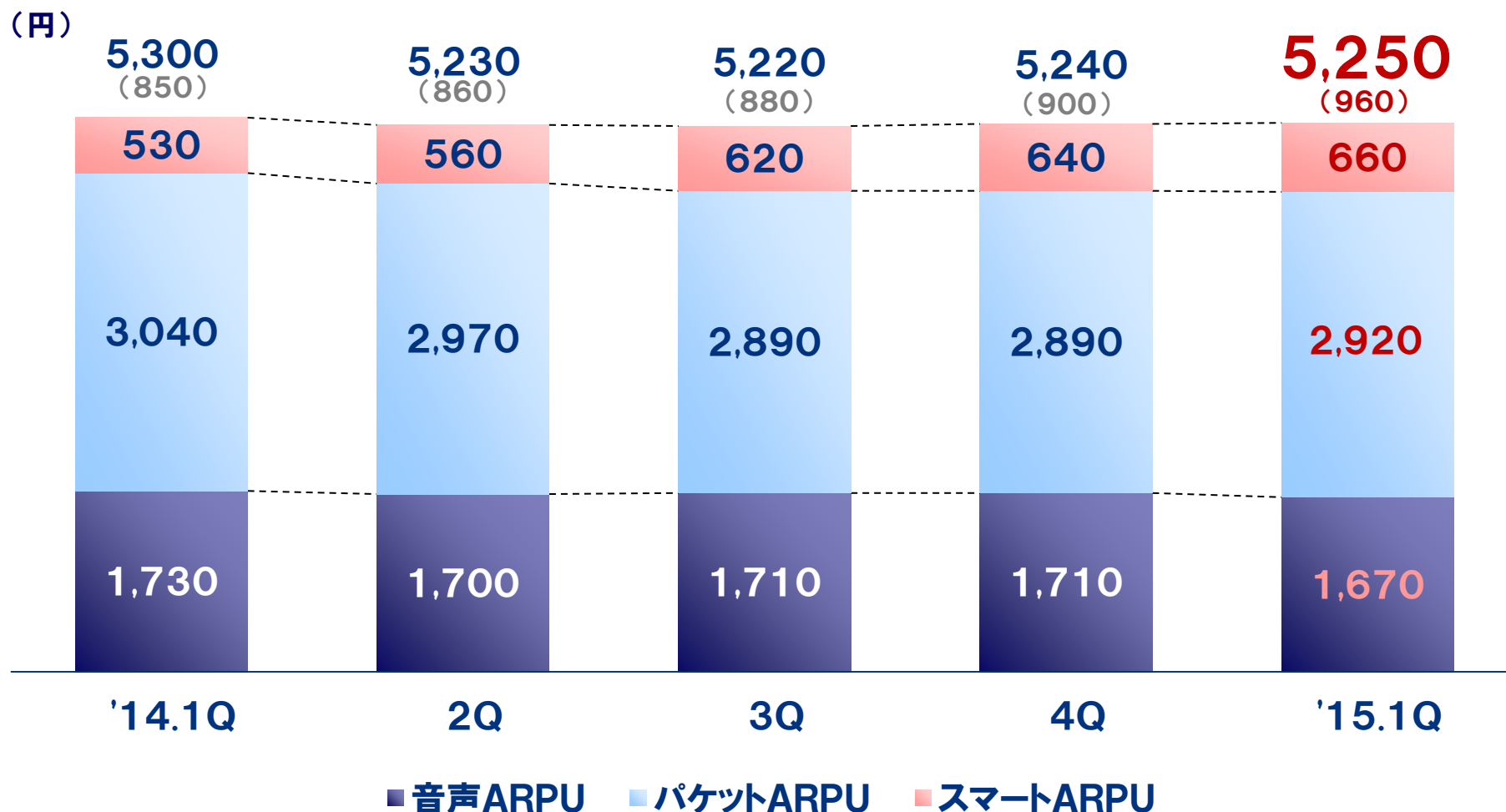
ドコモ光の **5割超** がシェアパックを選択

\* 新規またはMNPポートインが対象

◆ アップセル比率は、サービス開始から2015年6月末までの累計値。累計申込数、新規獲得率、シェアパック選択率は、サービス開始から2015年7月20日までの累計値

# ARPU (割引適用額除き\*)

## 改善傾向が継続



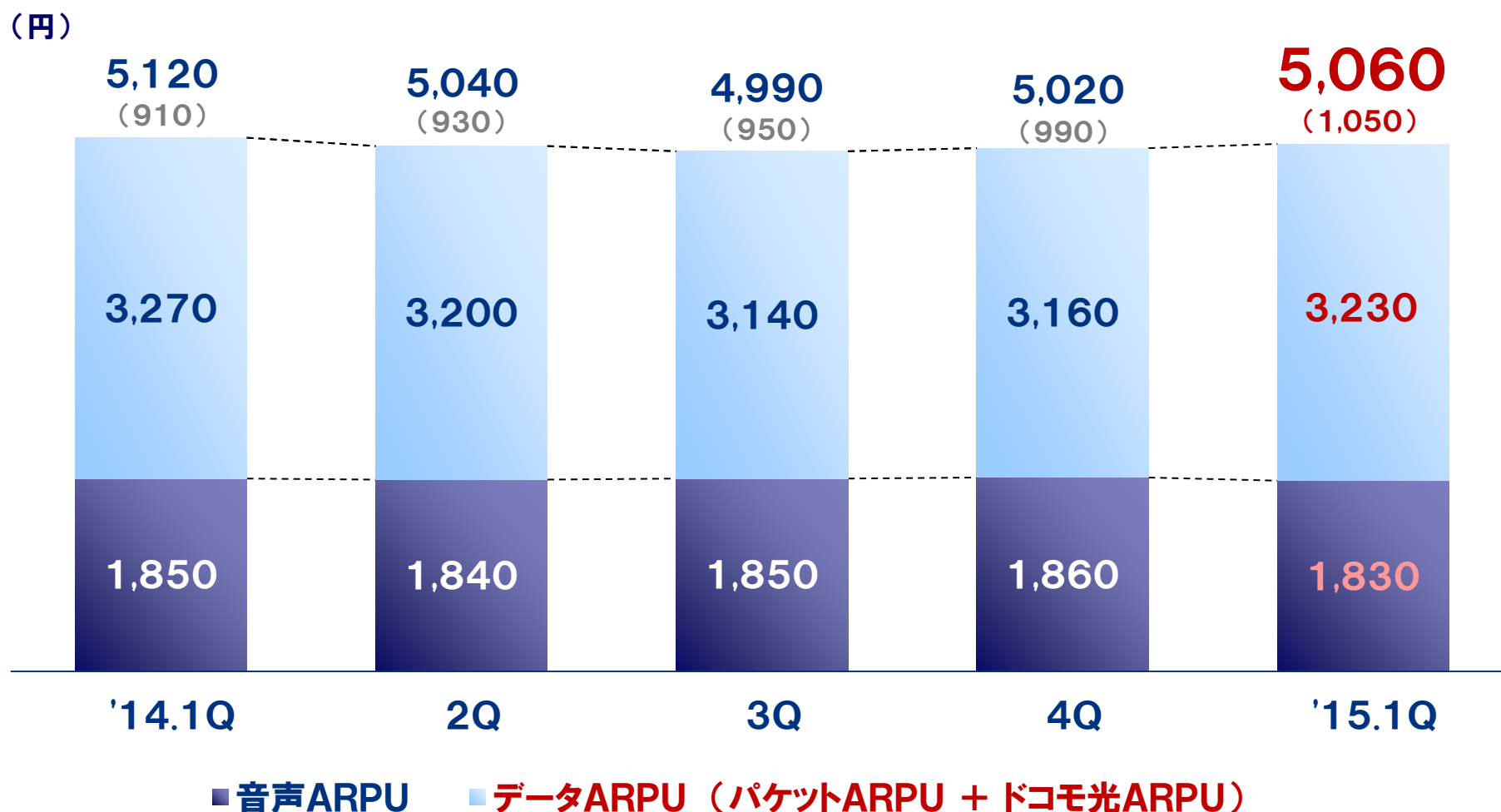
\* 月々サポート・ドコモ光バックセット割引影響等除き

◆ ( )内の数値は割引影響額。尚、スマートARPUへの割引影響はなし

◆ 本資料に掲載しているARPU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

# 新ARPU (割引適用額除き\*)

## 通信事業全体を示す指標へ



\* 月々サポート・ドコモ光バックセット割引影響等除き

◆ ( )内の数値は割引影響額。データARPUは、パケットARPUとドコモ光ARPUを合算した数値

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

# 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「ARPU・MOUの定義および算出方法」を参照

# 1. 決算概況

- ◆ 主要な財務数値、セグメント実績 等

# 2. 通信事業

- ◆ モバイル事業のオペレーション状況
- ◆ 新料金プラン、ドコモ光、ARPU

# 3. スマートライフ領域

- ◆ 営業利益の進捗
- ◆ 主な取組み（dマーケット、「+d」）

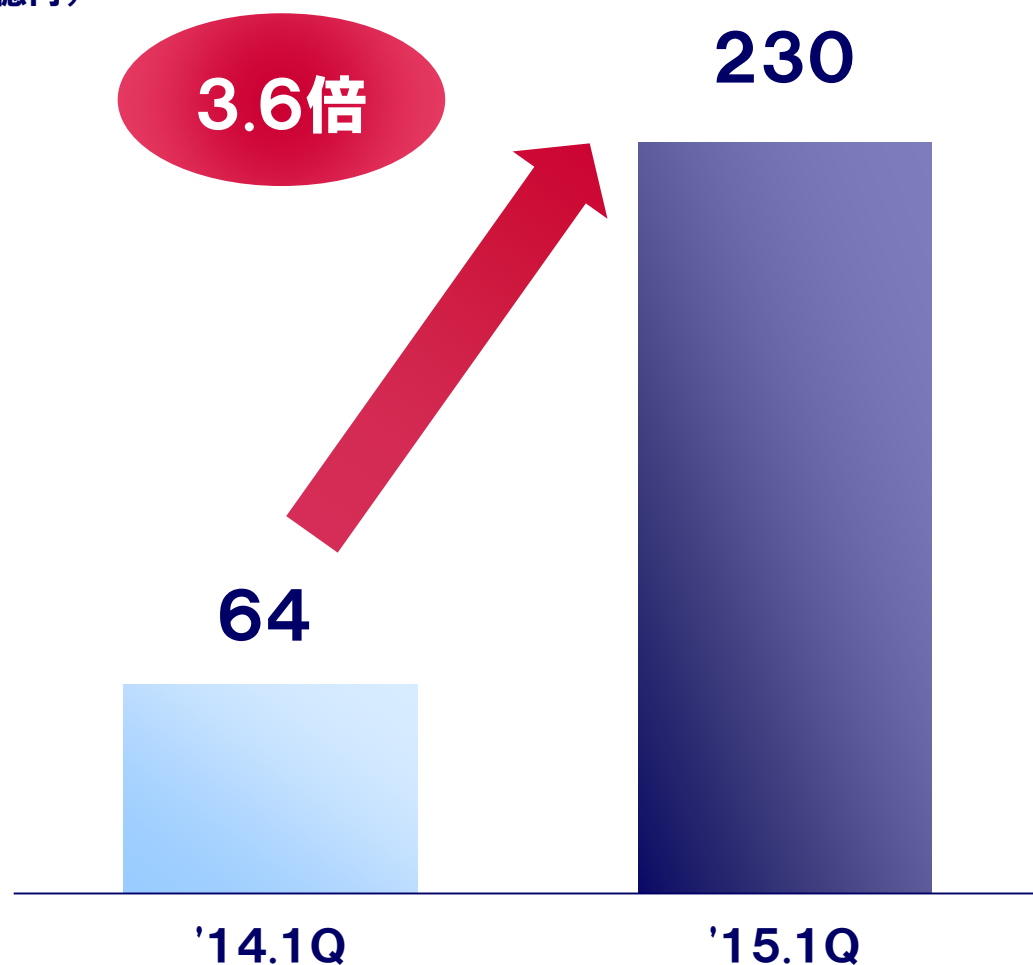
# 4. ネットワーク・コスト効率化



# スマートライフ領域 営業利益

## 好調に推移

(億円)

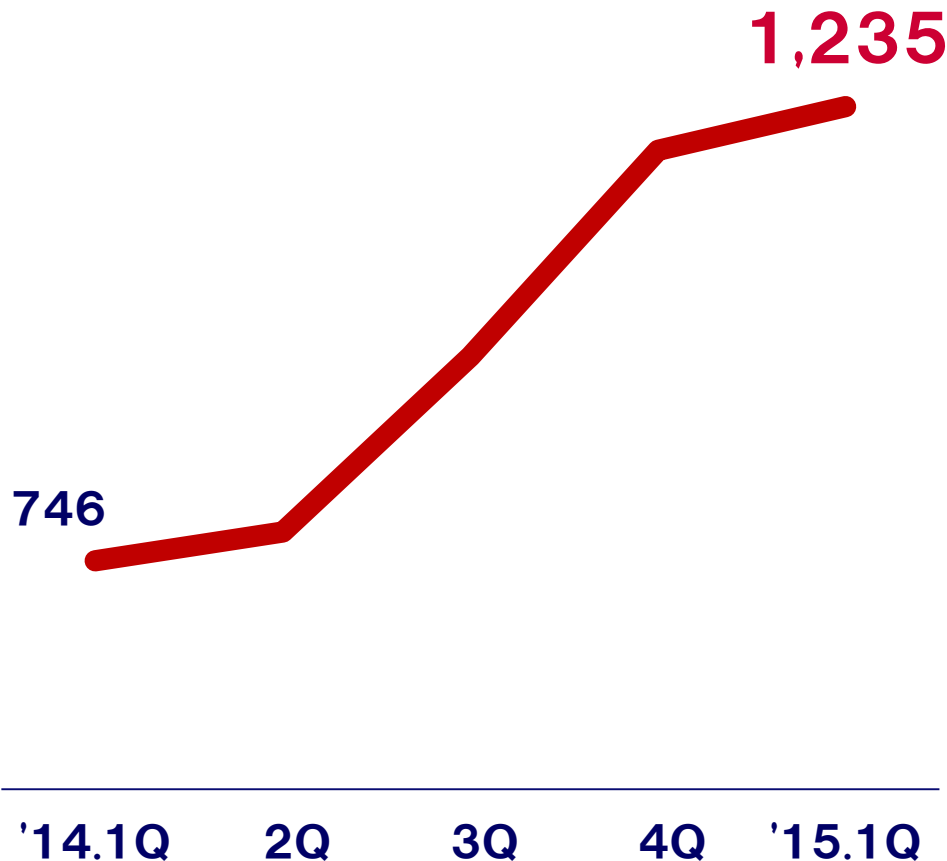


15年度 営業利益  
年間目標  
500億円

# dマーケット 契約数

## 成長が継続

(万契約)



契約数（6月末時点）

**NEW** **dグルメ**

開始約1か月で **28万契約**

**dTV**      **dアニメストア**  
453万契約      192万契約

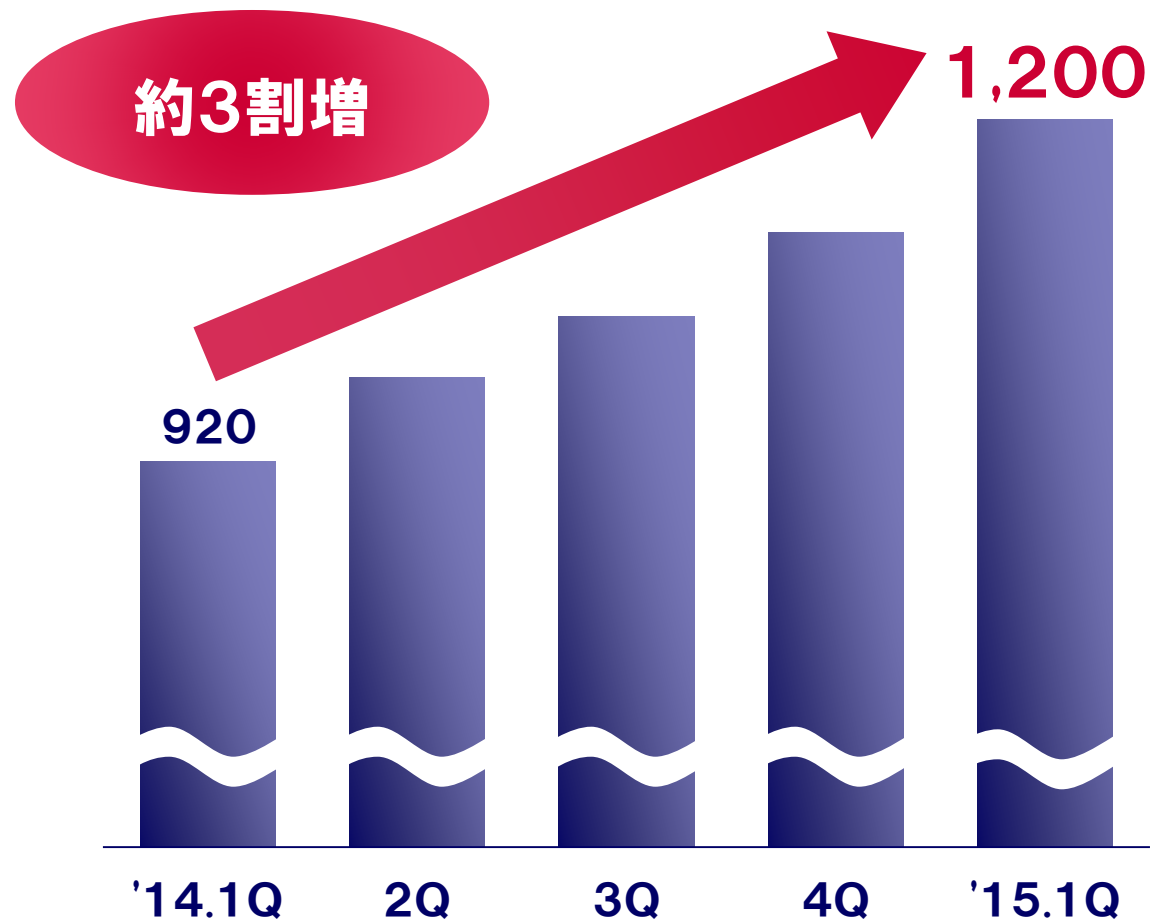
**dヒッツ**  
305万契約

**dキッズ**      **dマガジン**  
51万契約      205万契約

# dマーケット 1人あたり利用料

## 着実に成長

(円)



# +dの取組み

## 提携パートナー 続々拡大

小売

LAWSON

LAOX

医療・健康

TOKYU SPORTS  
OASIS

Re RENAISSANCE

大町市 / 天龍村

教育・学習

茨城県 古河市

National Institute of Technology, Ishikawa College  
石川工業高等専門学校

農業

新潟市 / vegetalia / water-cell  
Vegetation Science & Technology

IoT\* 等

TAKARA  
TOMY

GE

Sansan

facebook

# 1. 決算概況

- ◆ 主要な財務数値、セグメント実績 等

# 2. 通信事業

- ◆ モバイル事業のオペレーション状況
- ◆ 新料金プラン、ドコモ光、ARPU

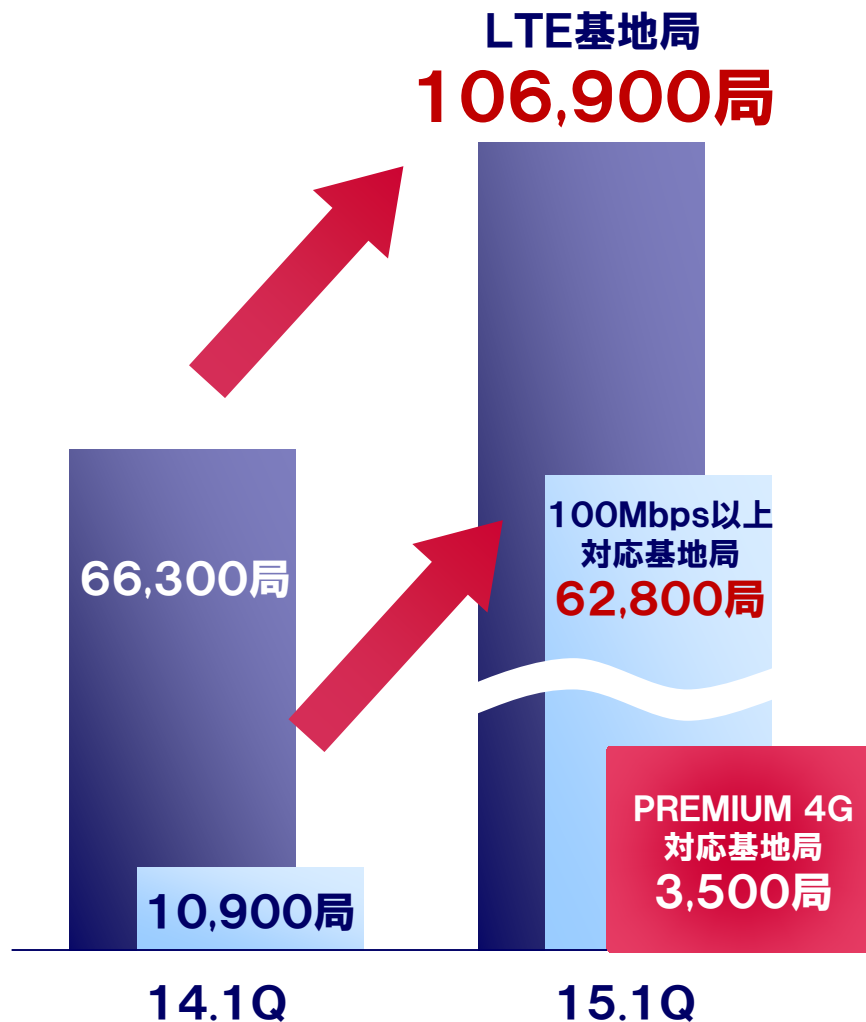
# 3. スマートライフ領域

- ◆ 営業利益の進捗
- ◆ 主な取組み（dマーケット、「+d」）

# 4. ネットワーク・コスト効率化

# LTE ネットワーク

## PREMIUM 4G エリア拡充 更に快適に



### 「PREMIUM 4G」

#### 主な対応エリア

- 繁華街、オフィス街
- スタジアム、展示場
- 富士山、テーマパーク

# コスト効率化

## 順調に進捗

(億円)

'15.1Q

15年度(予想)



▲620

▲2,100

### 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

# 第1四半期決算 まとめ

- 対前年同期 増収増益。年間計画達成に向け順調に進捗
- 純増等のオペレーションは、改善が継続
- 新料金の収支改善が継続しており、ARPUにプラスの影響
- ドコモ光は、年間計画に対して堅調な滑り出し
- スマートライフ領域の利益は、好調に推移
- コスト効率化は、年間計画達成に向け順調に進捗



いつか、あたりまえになることを。

**NTT**  
**docomo**

# Appendices

# 中期目標に向けて確かな一歩へ

区分	2015年度予想	2017年度目標
営業利益	6,800億円	8,200億円以上
スマートライフ領域	500億円	営業利益 1,000億円以上
コスト効率化	▲3,300億円*	2013年度比 ▲4,000億円以上
設備投資額	6,300億円	2015年度～2017年度 6,500億円以下
株主還元	5円増配の70円(予想)	増配と自己株式取得 による強化

\* 2014年度 1,200億円、2015年度 2,100億円の合計

# 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

### dマーケット（メディアコンテンツ、コマース）

- ・動画配信サービス
- ・音楽配信サービス
- ・電子書籍サービス
- ・オンラインショッピングサービス 等

### 金融・決済サービス

- ・クレジットサービス
- ・料金回収代行 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(コマース)

- ・通信販売
- ・音楽ソフト販売
- ・食品宅配 等

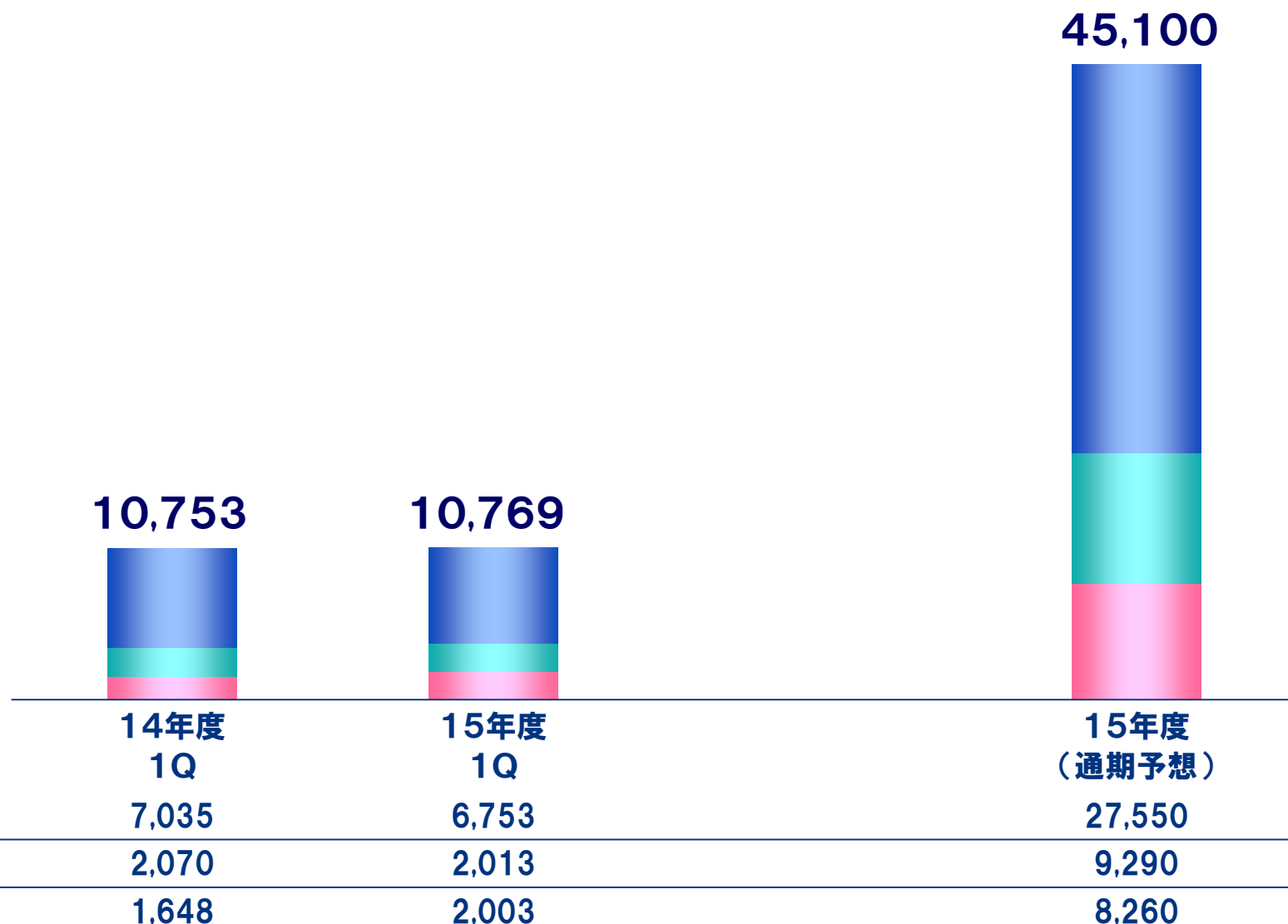
## その他の事業

- ・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)



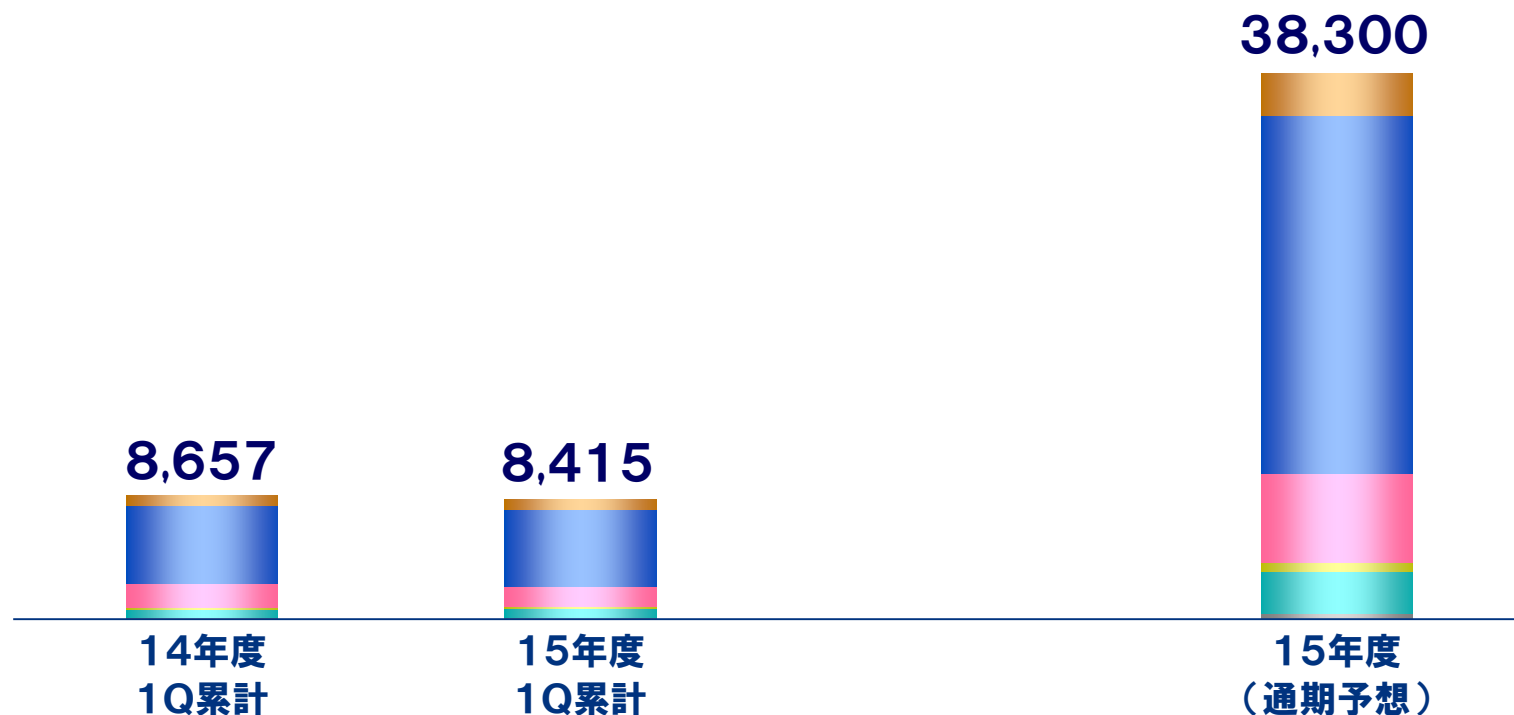
◆ 「国際サービス収入」は「通信サービス」に含む

◆ 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

# 営業費用の推移

U.S.  
GAAP

(単位:億円)



	14年度 1Q累計	15年度 1Q累計	15年度 (通期予想)
■ 人件費	712	723	2,960
■ 経費	5,464	5,375	25,090
■ 減価償却費	1,672	1,456	6,250
■ 固定資産除却費	162	113	670
■ 通信設備使用料	543	646	2,930
■ 租税公課	104	103	400
(再掲) 収益連動経費 *	2,732	2,651	12,720
(再掲) その他経費	2,732	2,724	12,370

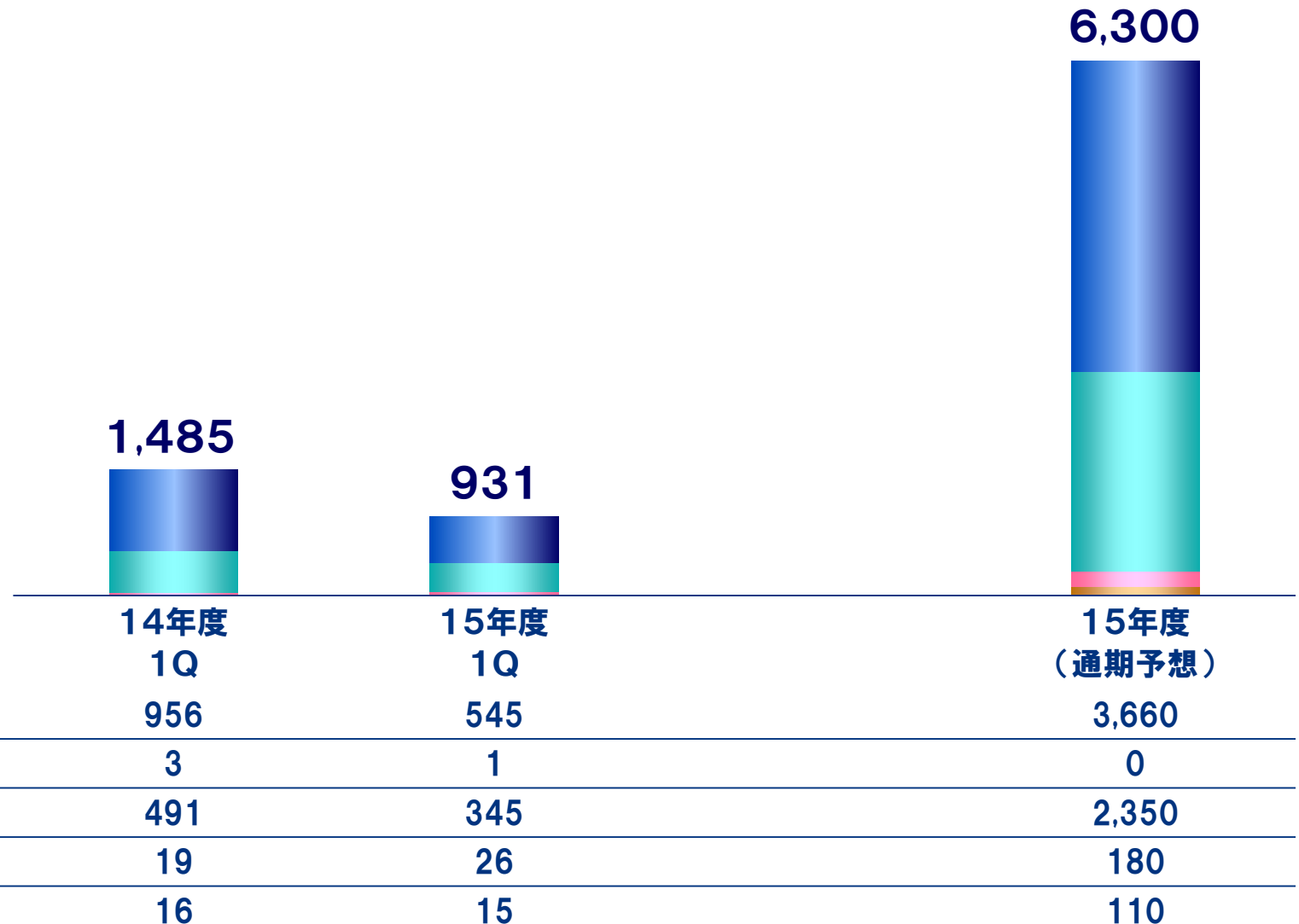
\*収益連動経費=端末機器原価+代理店手数料+ロイヤリティプログラム経費

◆ 2014年度期末決算より、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

# 設備投資の推移

U.S.  
GAAP

(単位:億円)



◆ 2014年度期末決算より、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

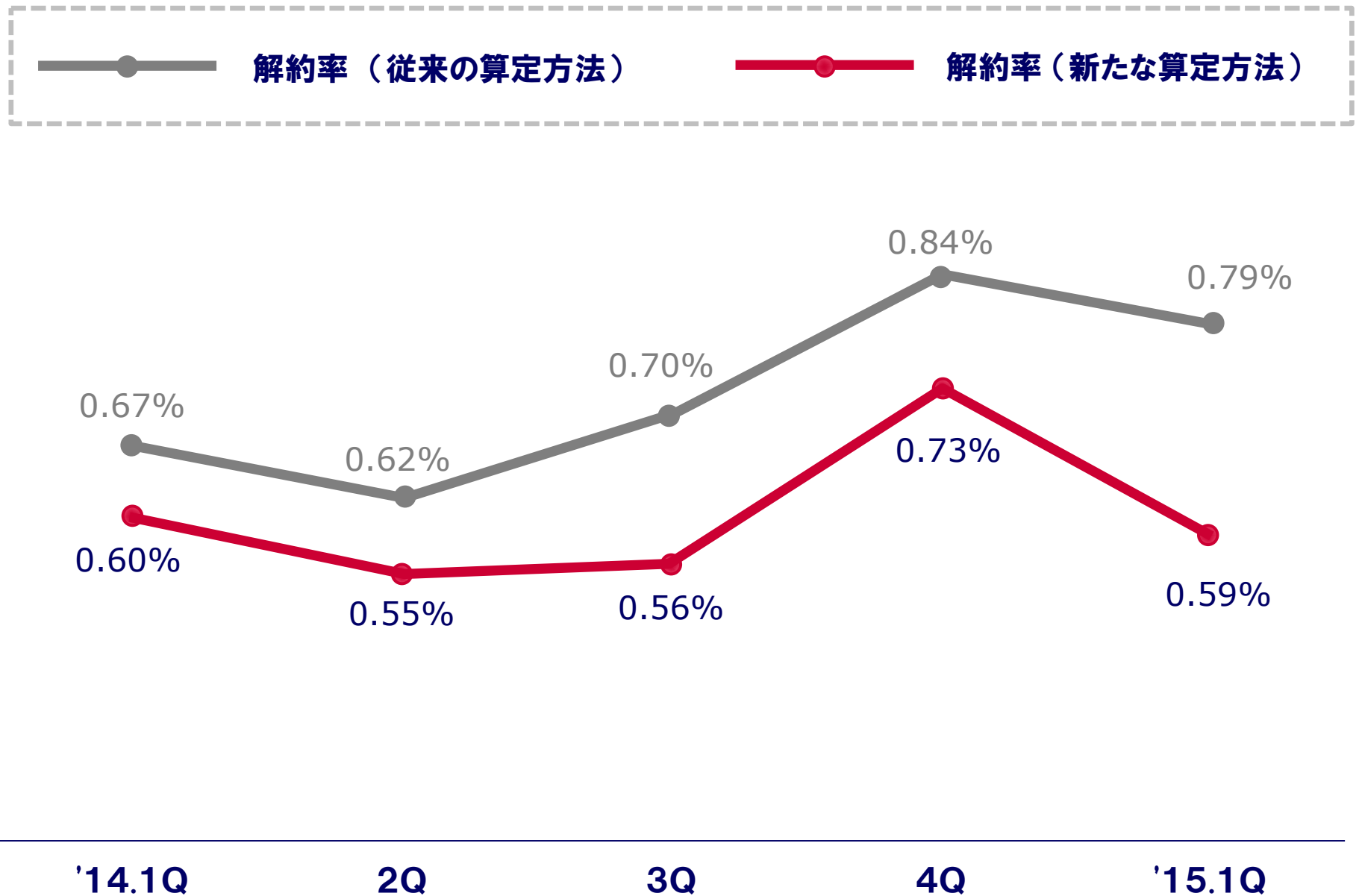
		2014年度 1Q (1)	2015年度 1Q (2)	増減 (2) - (1)	2015年度 (通期予想)
携帯電話	契約数 (千契約)	63,566	67,532	+3,965	69,900
	(再) FOMA	39,523	34,923	▲4,600	32,900
	(再) LTE (Xi)	24,043	32,609	+8,565	37,000
	(再) iモード	25,362	21,512	▲3,850	19,100
	(再) spモード	24,685	29,094	+4,410	31,900
	(再) 通信モジュールサービス	3,286	4,331	+1,045	-
	販売数 (千台) ※端末持込分含む	5,156	5,766	+610	24,100
	LTE(Xi)	3,574	4,393	+819	-
	FOMA	1,582	1,373	▲209	-
サービス	おすすめパック (千契約)	3,152	4,919	+1,767	-
	あんしんパック (千契約)	5,402	10,850	+5,447	-
財務指標	ROE (%) ※当社に帰属する当期純利益÷株主資本*	2.4	3.1	+0.7	8.6
	株主資本比率 (%) ※株主資本÷総資産	77.8	76.5	▲1.3	77.2
	D/E レシオ (倍) ※有利子負債÷株主資本	0.041	0.058	+0.017	0.040
	EPS (円) ※1株当たり当社に帰属する当期純利益	32.89	43.48	10.59	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



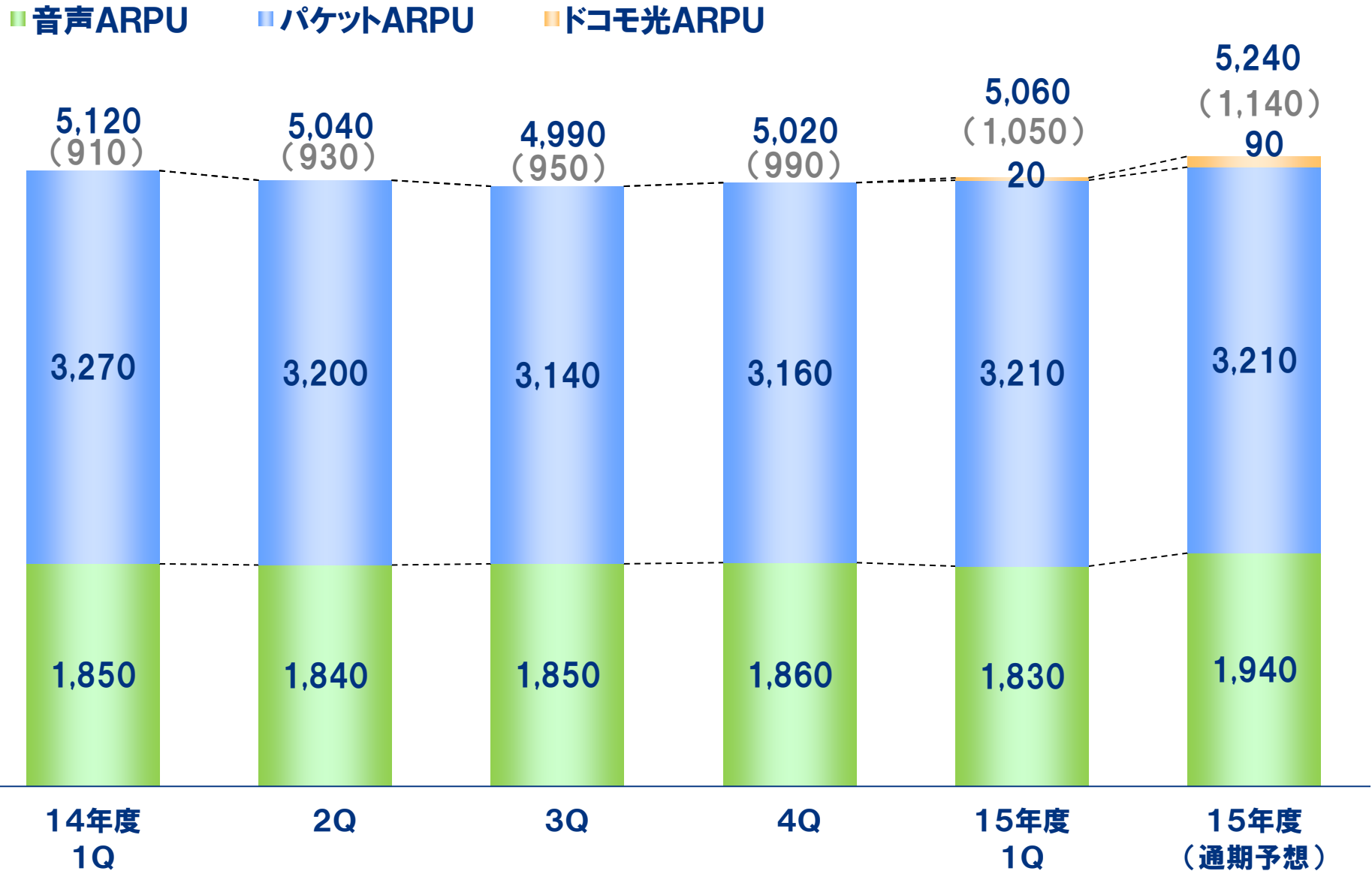
# 解約率



◆ 2015年度 第1四半期より、解約率の算定方法を変更。新たな算定方法においては、仮想移動体通信事業者 (MVNO) の契約数及び解約数を除いて算出。これに伴い、2014年度 第1四半期連結累計期間以降の数値も変更。

# 新ARPU (割引適用額除き)

(単位:円)



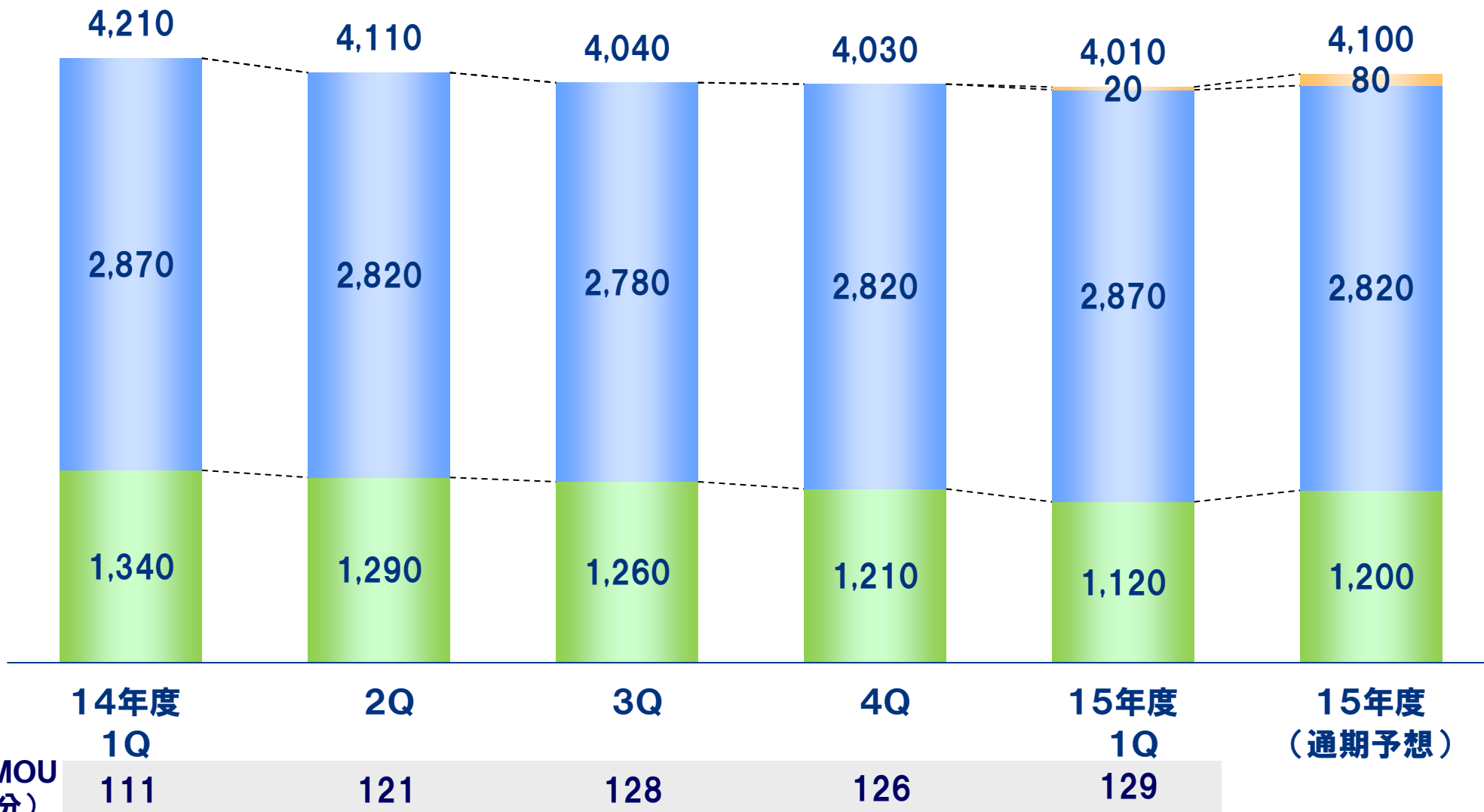
◆ 本決算より、ARPUの算定方法を変更。それに伴い、2014年度1Q以降のARPU実績数値も変更  
 ◆ 新ARPUの定義については、本資料の「ARPU・MOUの定義および算出方法について」を参照

※ ( )内の数値は割引適用額

# 新ARPU・MOU

(単位:円)

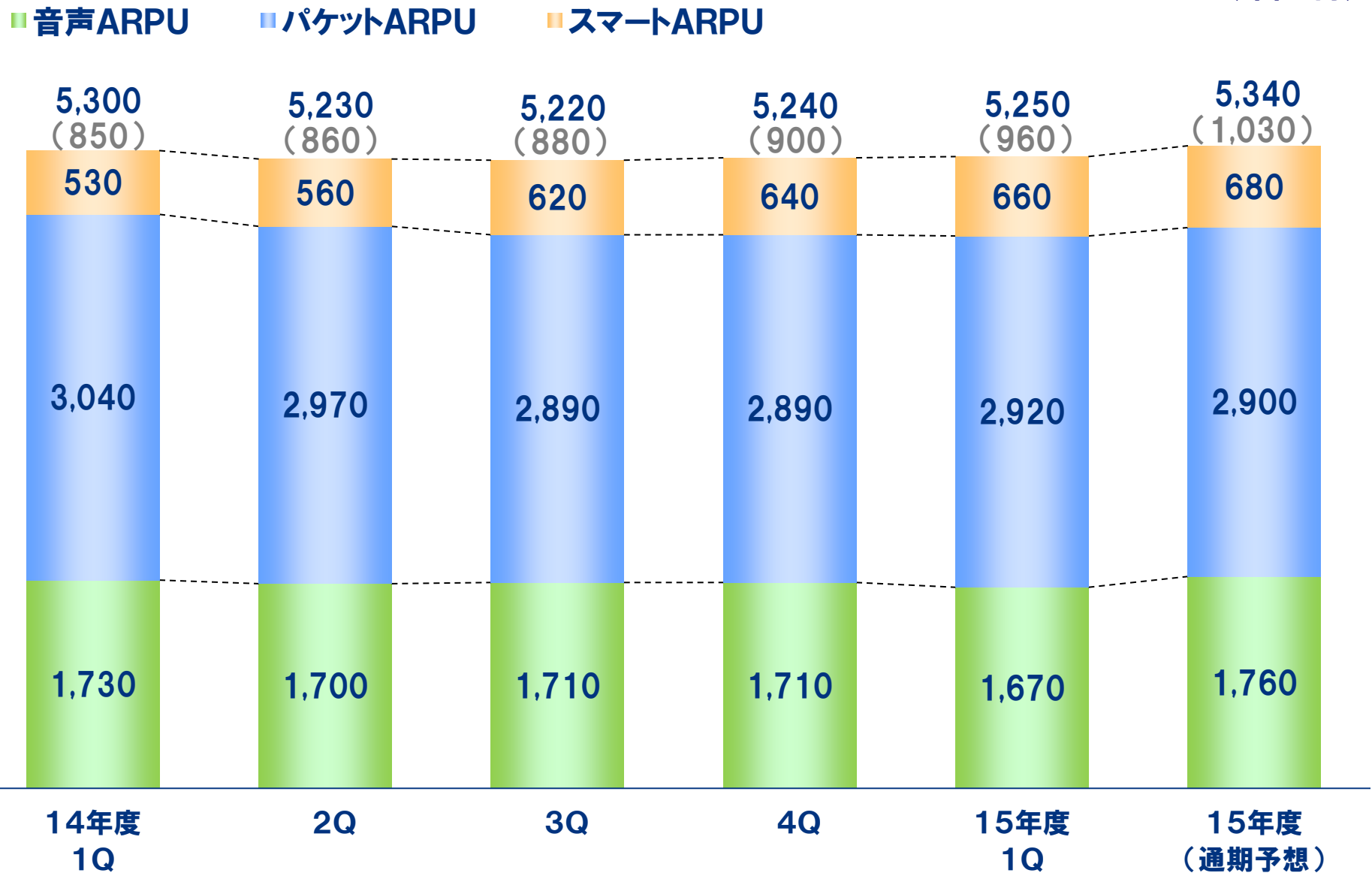
■音声ARPU ■パケットARPU ■ドコモ光ARPU



◆ 本決算より、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実績数値も変更  
 ◆ 新ARPU及びMOUの定義については、本資料の「ARPU・MOUの定義および算出方法について」を参照

# ARPU (割引適用額除き)

(単位:円)



◆ スマートARPUへは、割引影響はありません。

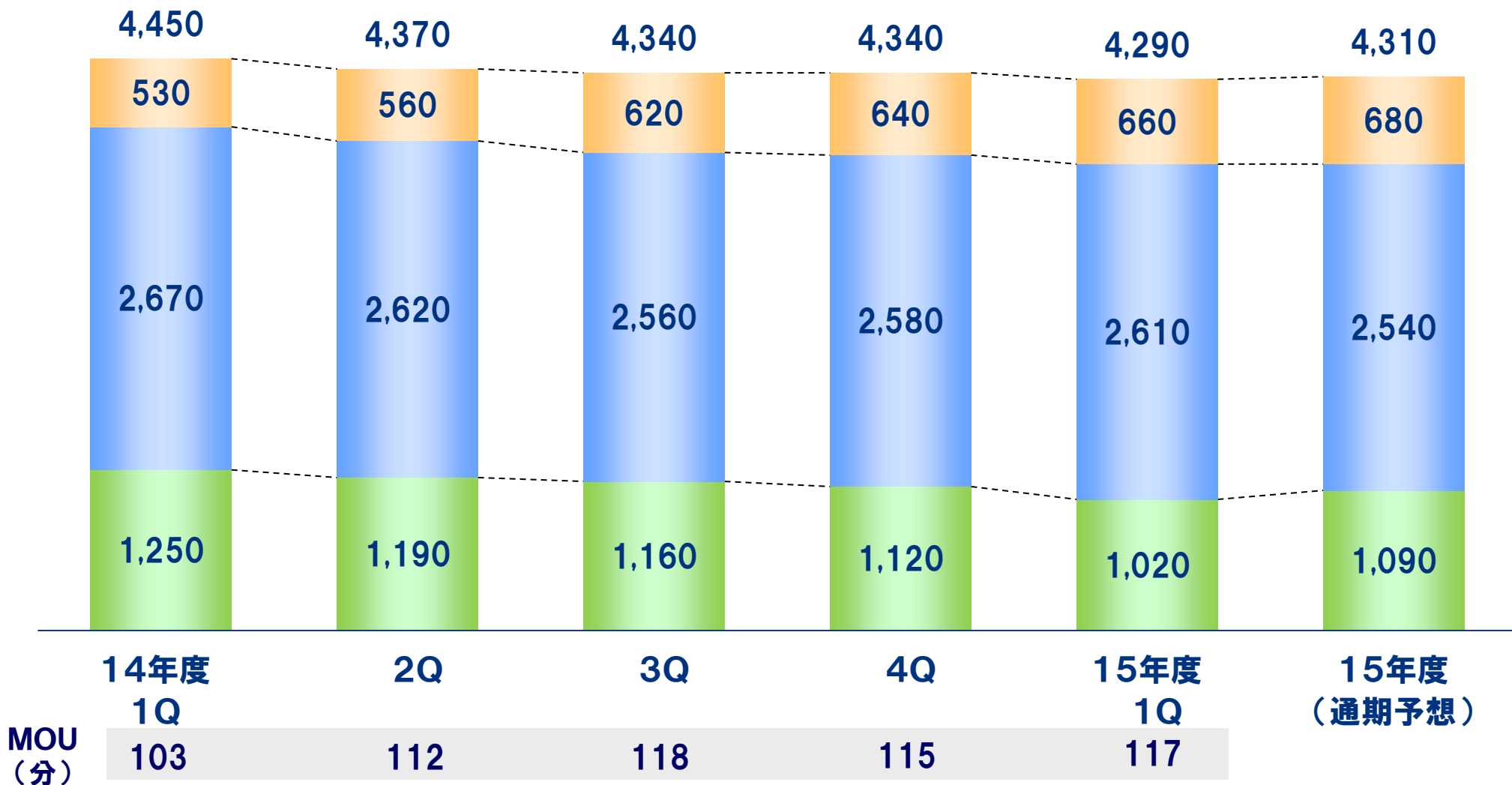
◆ 本資料に掲載しているARPU及びMOUの定義については、2014年度 第4四半期決算の発表資料に掲載している「ARPU・MOUの定義および算出方法」を参照

※ ( )内の数値は割引適用額

# ARPU ・ MOU

(単位:円)

■音声ARPU ■パケットARPU ■スマートARPU



◆ 本資料に掲載している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**

# ARPU・MOUの定義および算出方法

## ① ARPU・MOUの定義

### a. 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、当該期間の稼動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 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)÷稼動利用者数
- ・パケットARPU: パケットARPU関連収入(月額定額料、通信料)÷稼動利用者数
- ・ドコモ光ARPU: ドコモ光ARPU関連収入(基本使用料、通話料)÷稼動利用者数

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 稼動利用者数の算出方法

当該期間の各月稼動利用者数((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。