
2019年度 第3四半期
決算説明会

NTT
docomo

2020年1月30日

第3四半期決算（累計）概況

IFRS

(億円)	2018年度 第3四半期 累計 (1)	2019年度 第3四半期 累計 (2)	増減 (2) - (1)	増減率
営業収益	36,541	35,160	- 1,381	- 3.8%
営業利益	9,020	7,879	- 1,142	- 12.7%
当社株主に帰属する四半期利益	6,076	5,423	- 652	- 10.7%
フリー・キャッシュ・フロー	3,868	4,143	+ 274	+ 7.1%
設備投資	3,895	3,381	- 514	- 13.2%

◆ 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

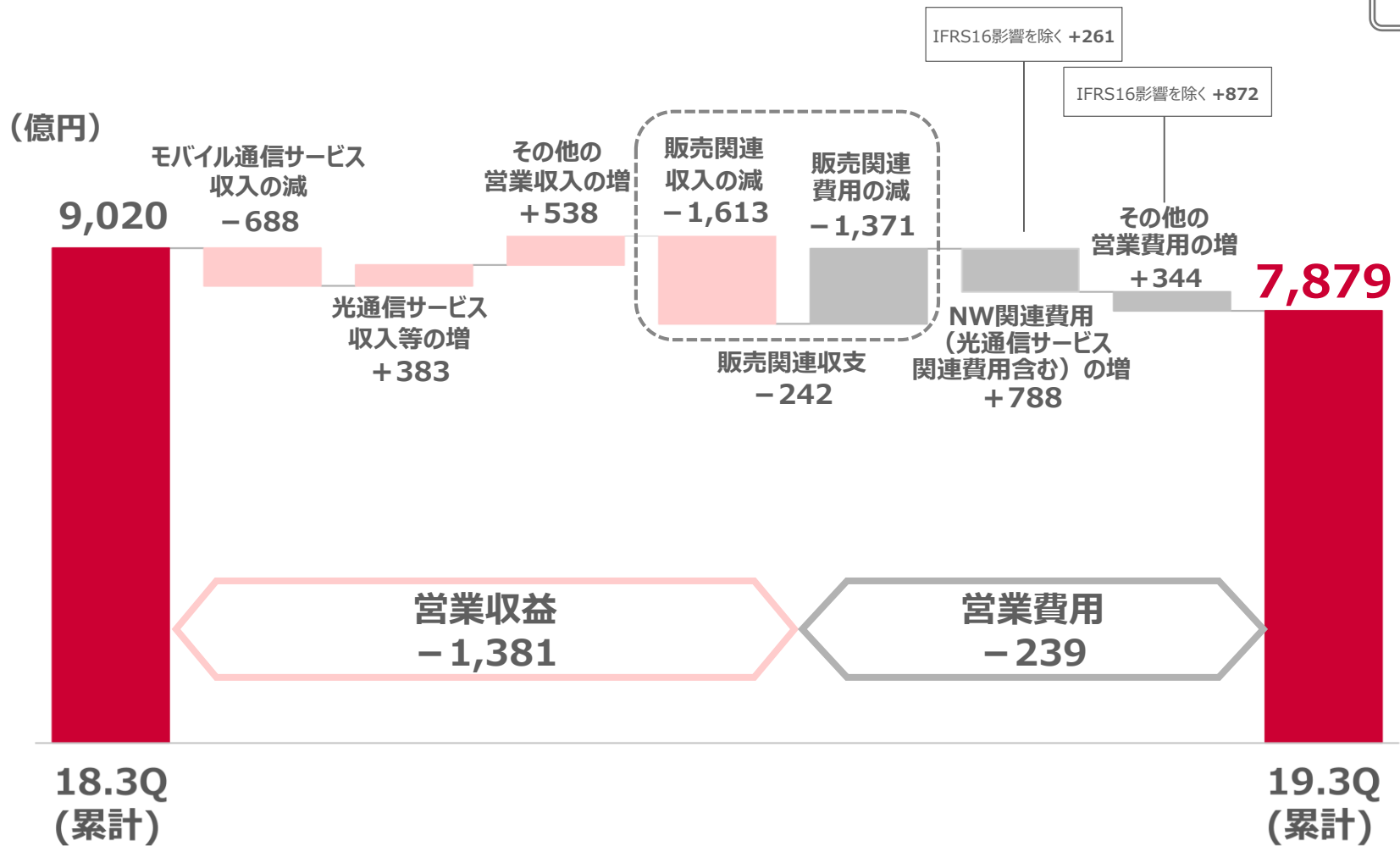
IFRS

(億円)		2018年度 第3四半期 累計 (1)	2019年度 第3四半期 累計 (2)	増減 (2) - (1)
通信事業	営業収益	30,052	28,059	- 1,994
	営業利益	7,672	6,514	- 1,158
スマートライフ 領域	営業収益	6,665	7,328	+ 662
	営業利益	1,348	1,364	+ 17
スマートライフ事業	営業収益	3,376	3,975	+ 599
	営業利益	598	477	- 121
その他の事業	営業収益	3,289	3,352	+ 63
	営業利益	750	887	+ 138

◆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、前第3四半期連結累計期間のセグメント情報を当第3四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

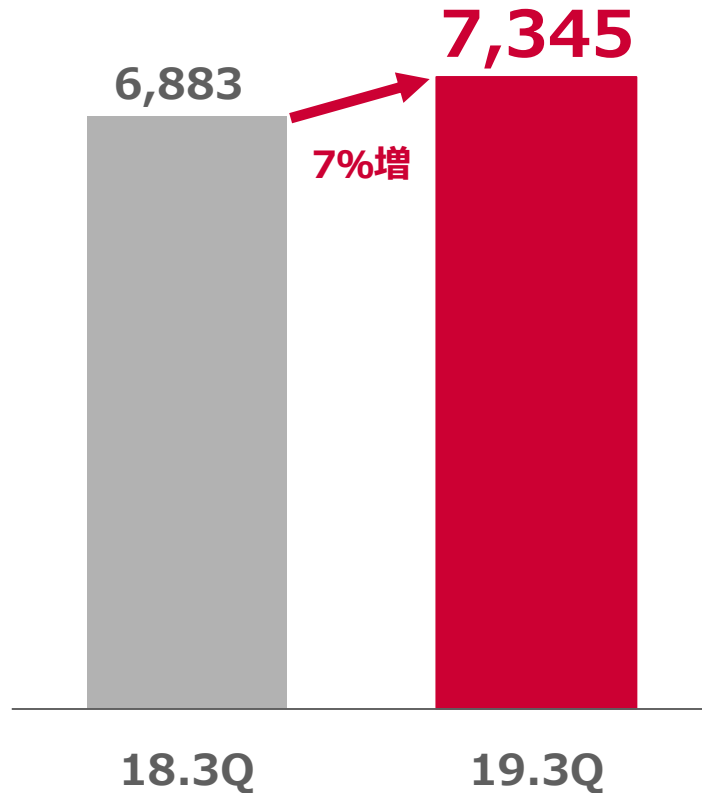


- ◆ 販売関連費用は端末機器原価、代理店手数料の合計
- ◆ NW関連費用は減価償却費、固定資産除却費、通信設備使用料の合計

dポイントクラブ[®]会員数

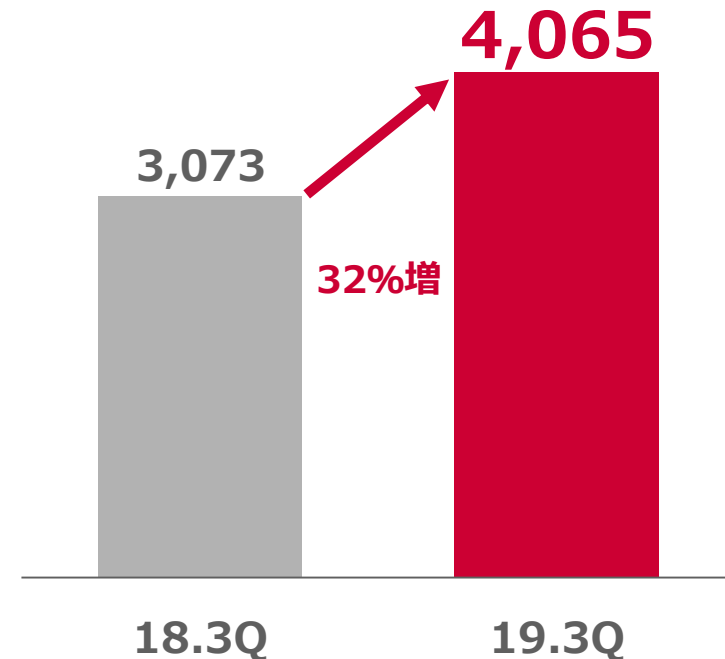
dポイントクラブ[®]会員数

(万会員)



dポイントカード登録数

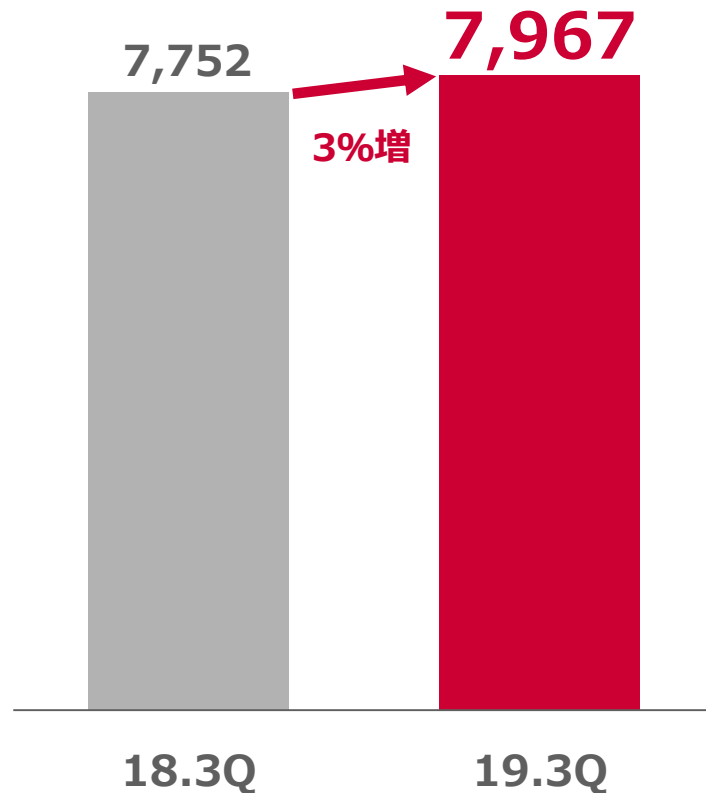
4,000万突破



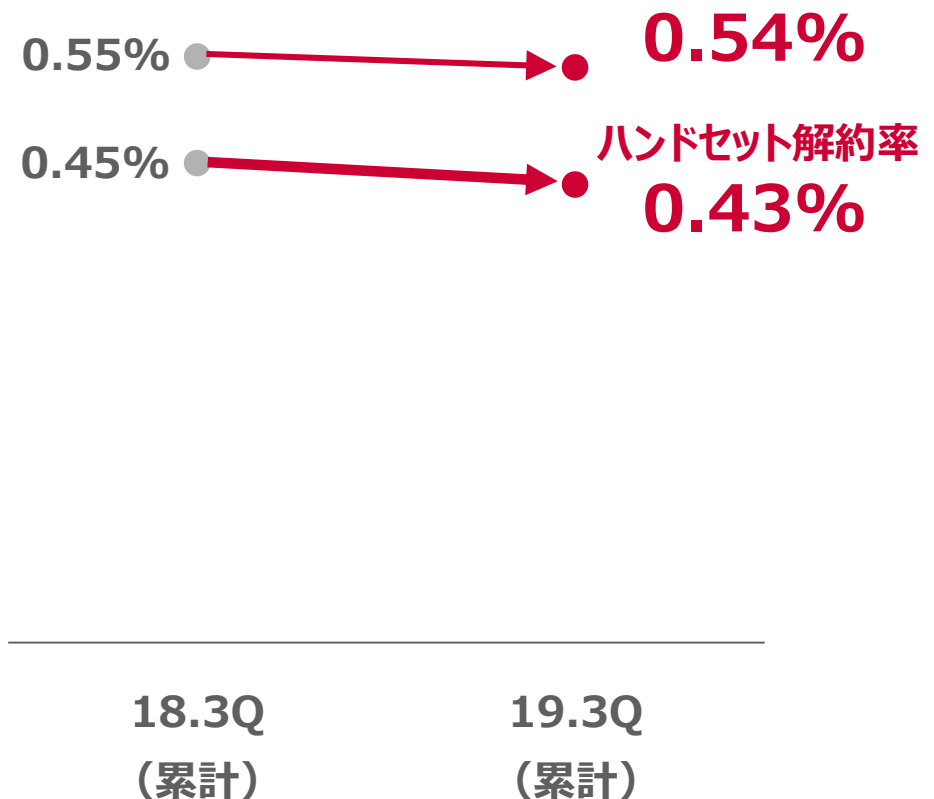
通信事業 オペレーション①

携帯電話契約数

(万契約)



解約率

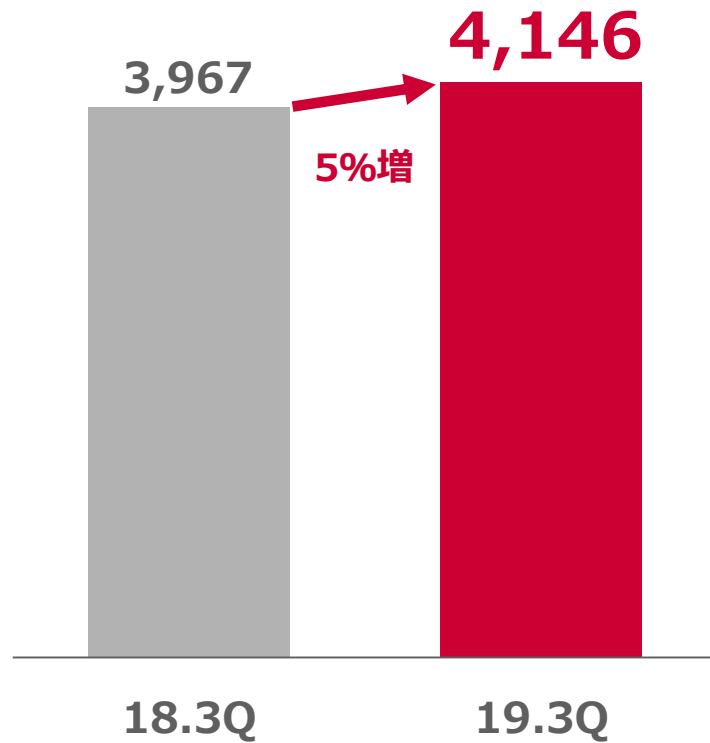


◆ ハンドセット解約率はスマートフォンとフィーチャーフォンの解約率

通信事業 オペレーション②

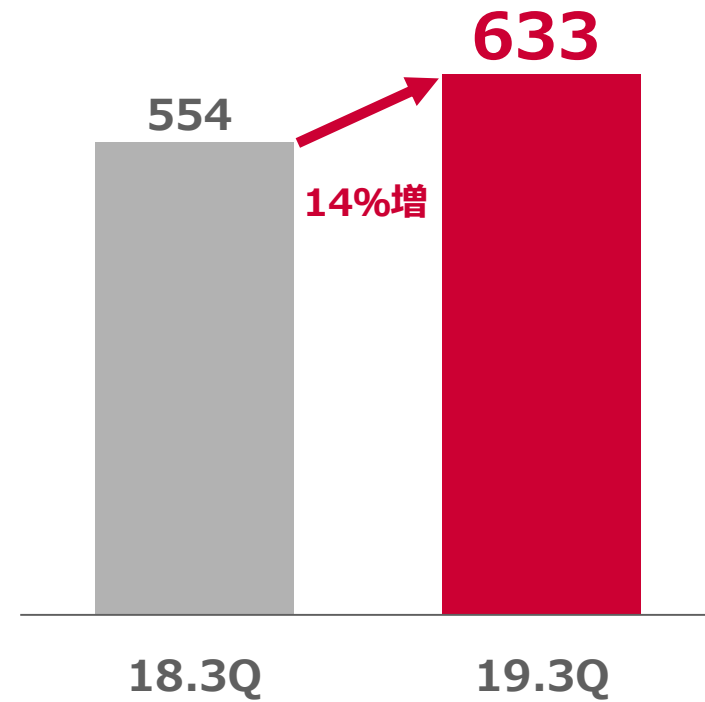
スマホ・タブ利用数

(万)



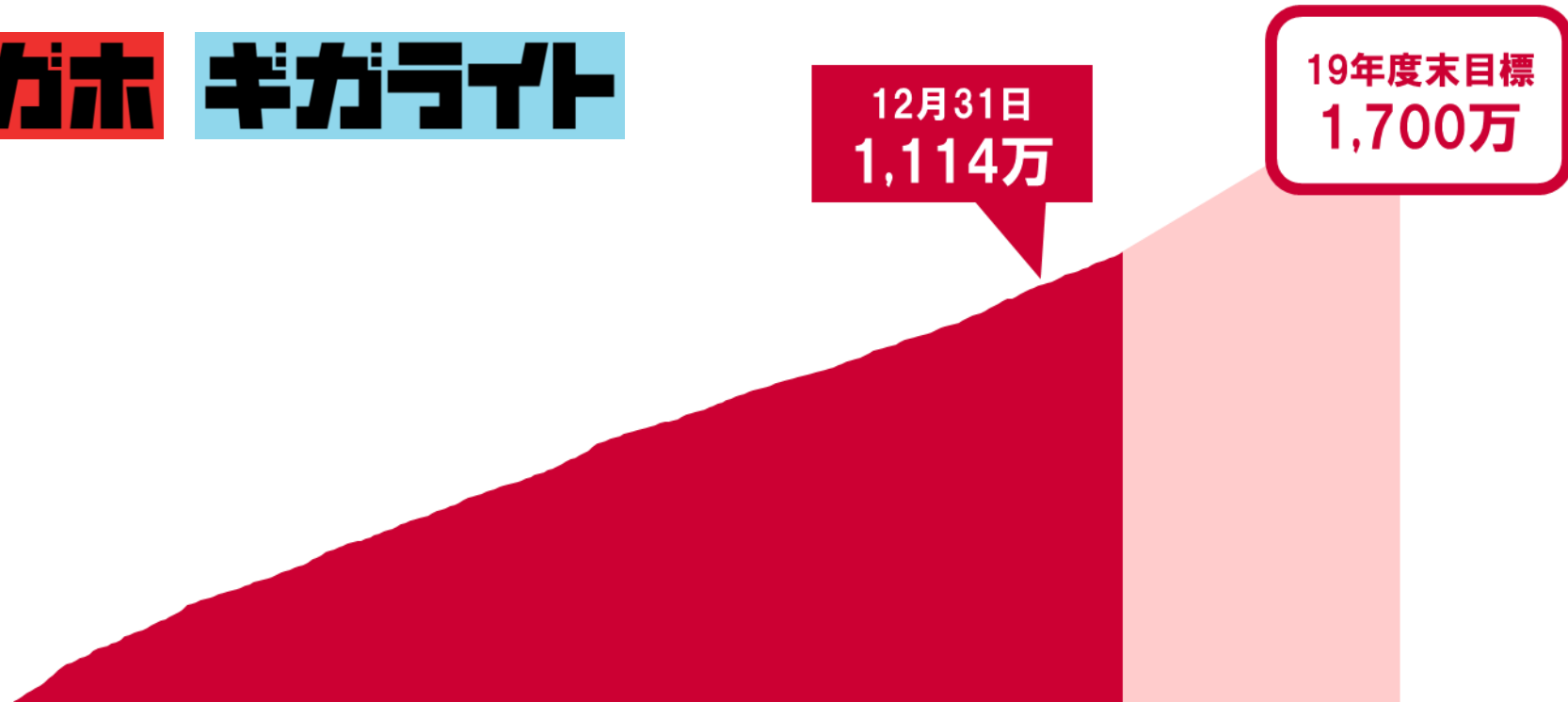
ドコモ光契約数

(万契約)



お申込み件数 1,200万突破 年間目標達成に向けて取り組みを強化

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2020年1月18日に1,200万突破

顧客基盤強化に向けた取り組み

新料金プランのお客さま向けに各種キャンペーンを実施

ドコモのプランについてくる
Amazonプライム

ドコモに「Amazonプライム」がやってきた。

amazon prime

ギガホ・ギガライトご契約で

「Amazonプライム」が1年ついてくる!

※有効期限: 2019年11月4日開始
※対象プラン: 「はじめてスマホ割」「ドコモの字割」適用者が対象
※Amazonプライム年会費4,900円(税込、2019年11月4日開始)
※本邦内は、ドコモの8割 費用負担

ディズニーデラックスセット割

ドコモの **キガホ キガライト** ご契約者なら

1年間割引

Disney DELUXE

12月1日
スタート

ディズニー公式動画配信サービス

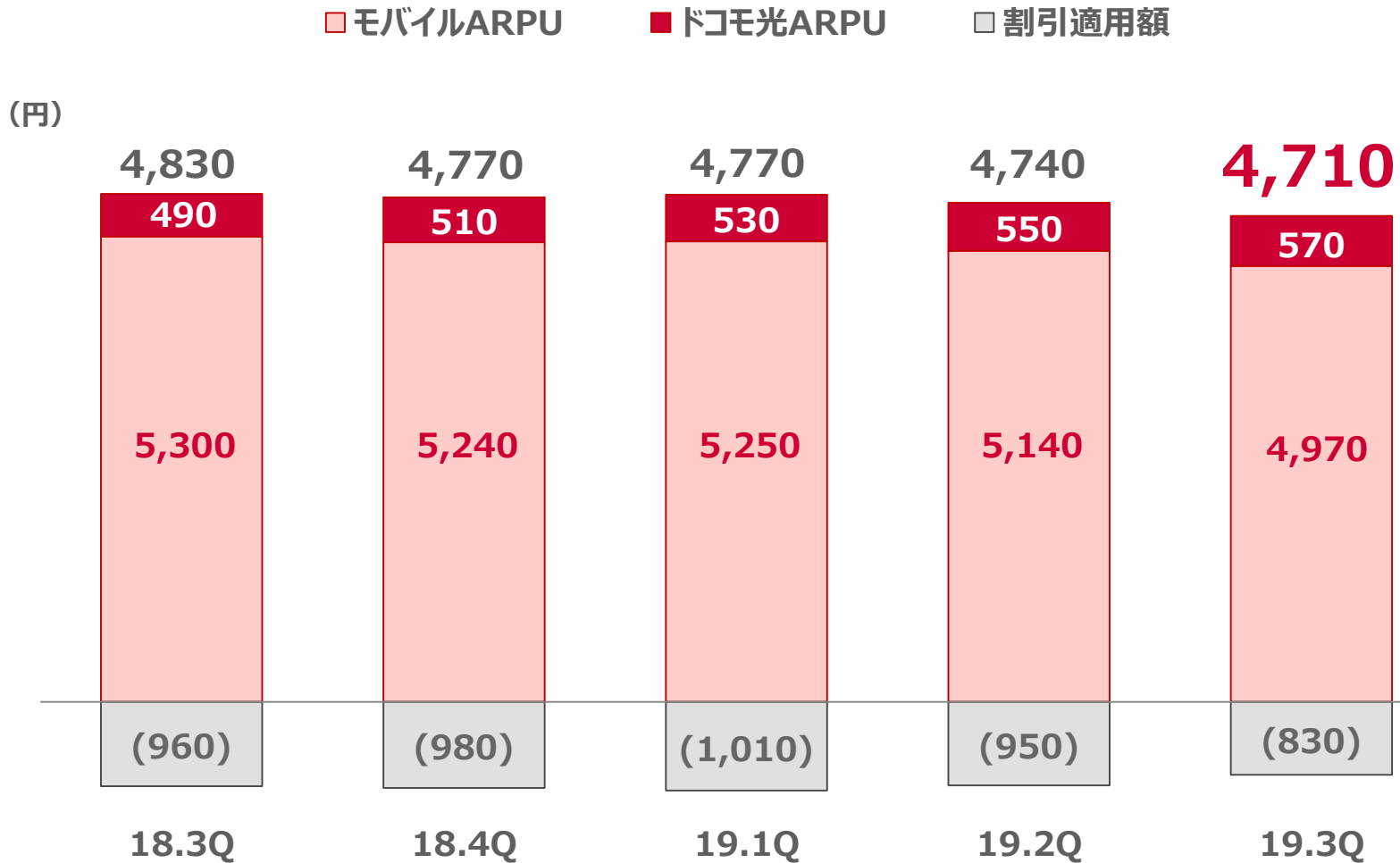
© Disney © Disney/Pixar © & ™ Lucasfilm Ltd. © MARVEL

ギガホ増量

ギガホ増量キャンペーン



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)

19.3Q (累計)

19年度 (予想)

上期実績
▲400

3Q実績
▲340

▲740

▲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

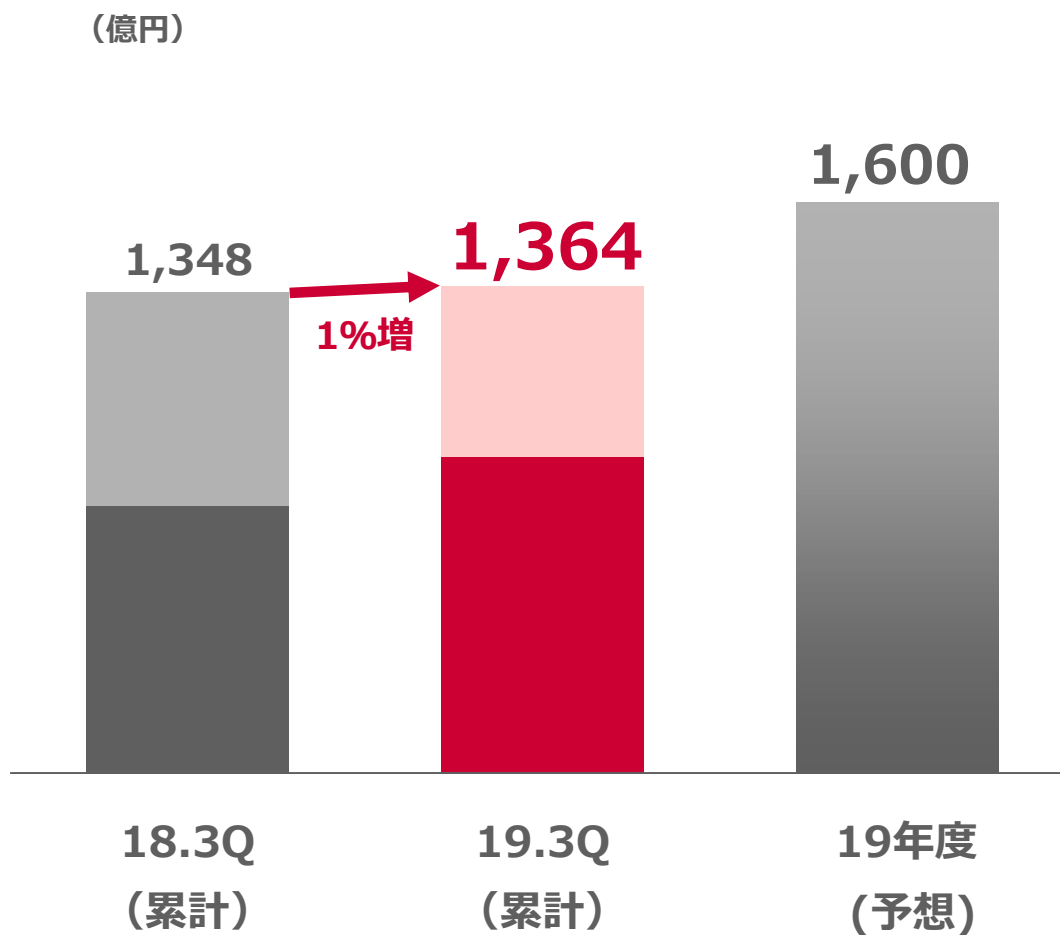
装置集約、業務委託 等

◆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)



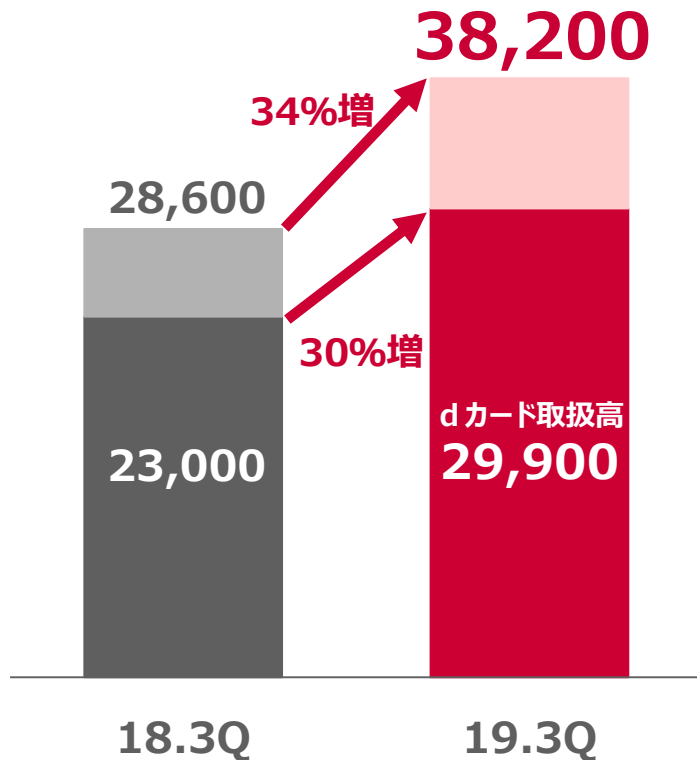
主なサービス

- 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

金融・決済サービス

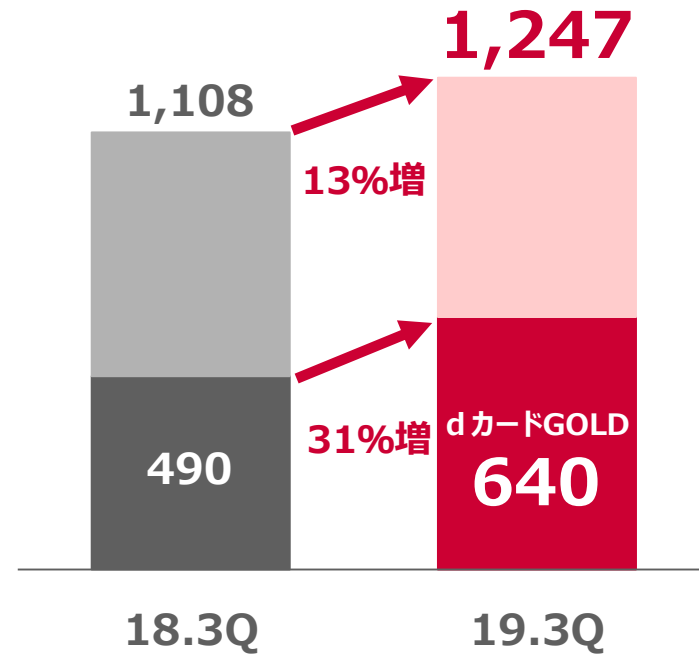
取扱高

(億円)



dカード契約数

(万契約)

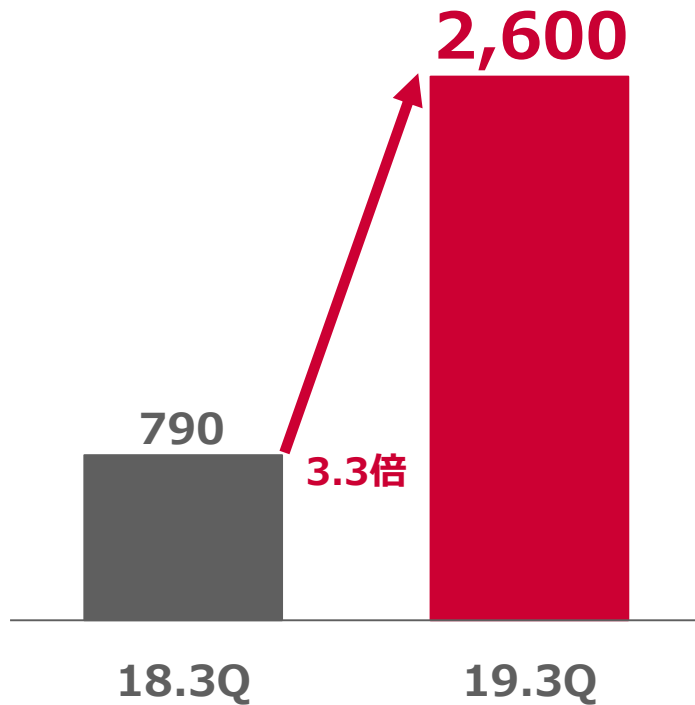


- ◆ 取扱高は2019年度第3四半期累計であり、dカード取扱高及びiD、d払い、料金収納代行等の取扱高が含まれる
- ◆ 2019年11月19日にdカードminiをd払いにサービスを統合したことに伴い、以下の修正を行っている。
 - ①dカード取扱高からdカードminiの取扱高を除き、d払いの取扱高として計上。
 - ②dカード契約数からdカードmini契約数を除く。

d払い①

d払い取扱高

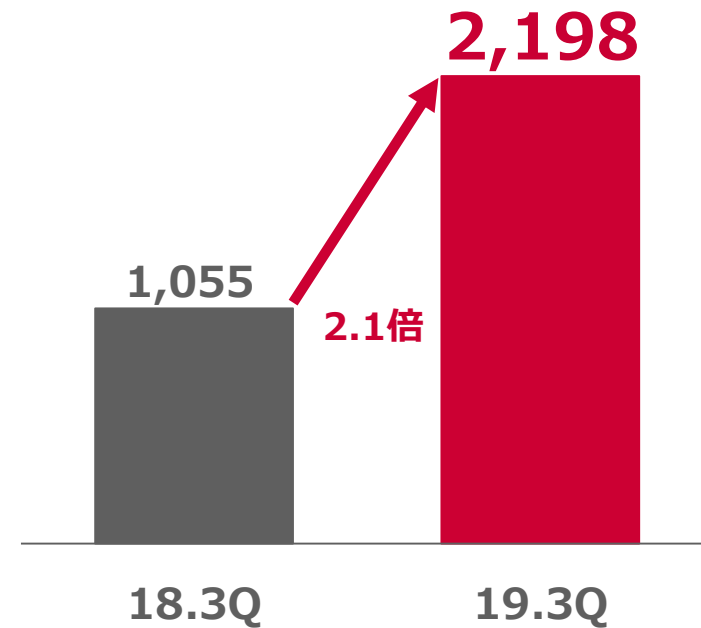
(億円)



d払いユーザー数

(万)

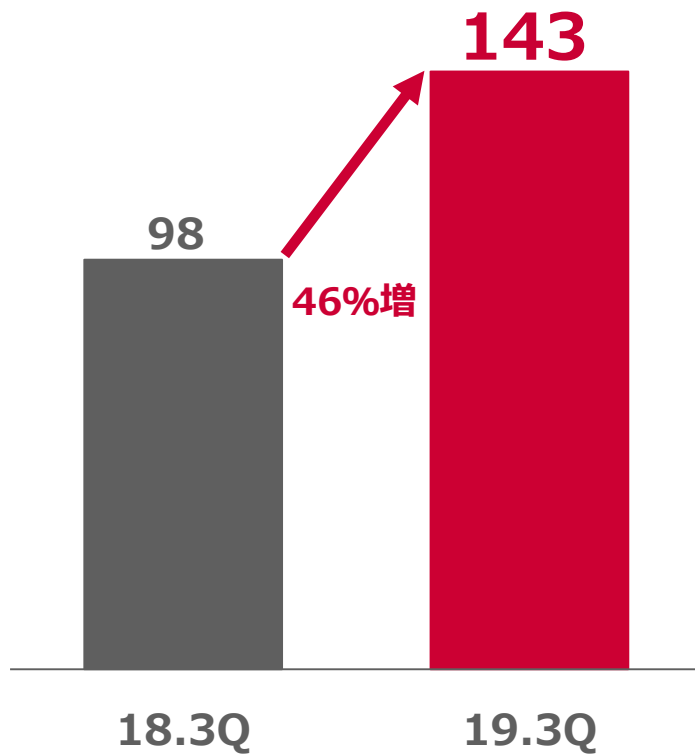
**1月1日に
2,200万突破**



- ◆ d払い取扱高は2019年度第3四半期累計であり、d払いコード決済、d払い(iD)決済、ネット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

(万)



「d払い」加盟店の拡大



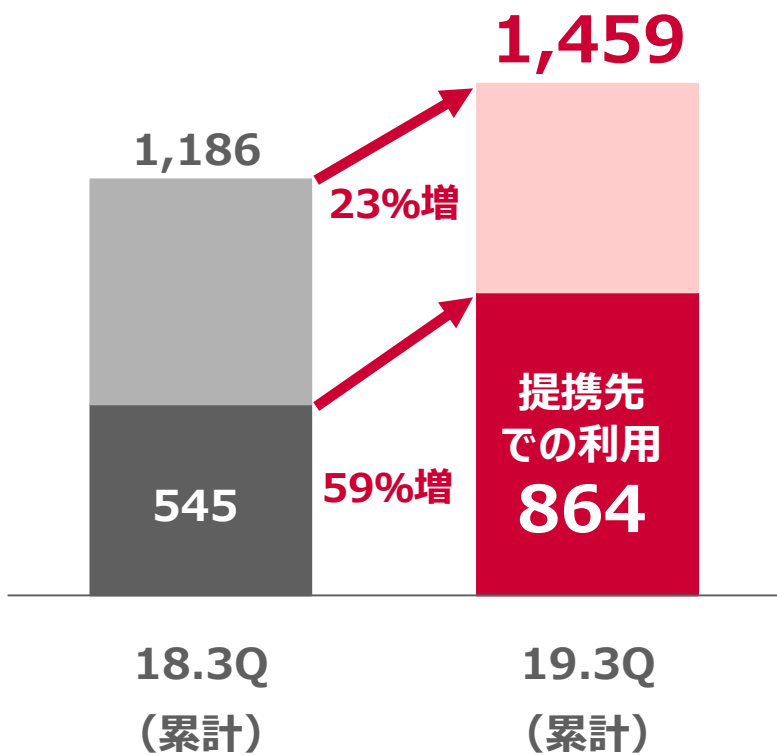
ふるさとチョイス
ふるさと納税総合サイト



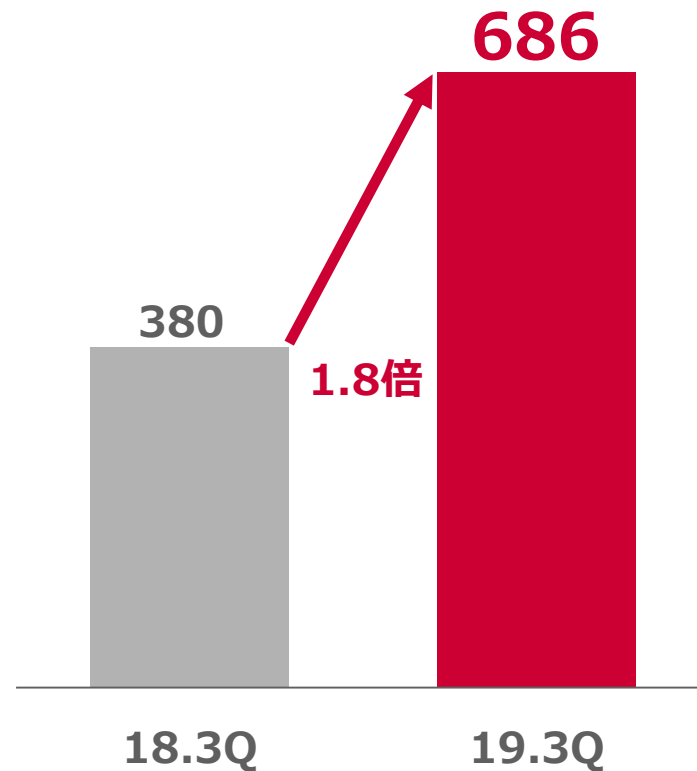
dポイント

dポイント利用

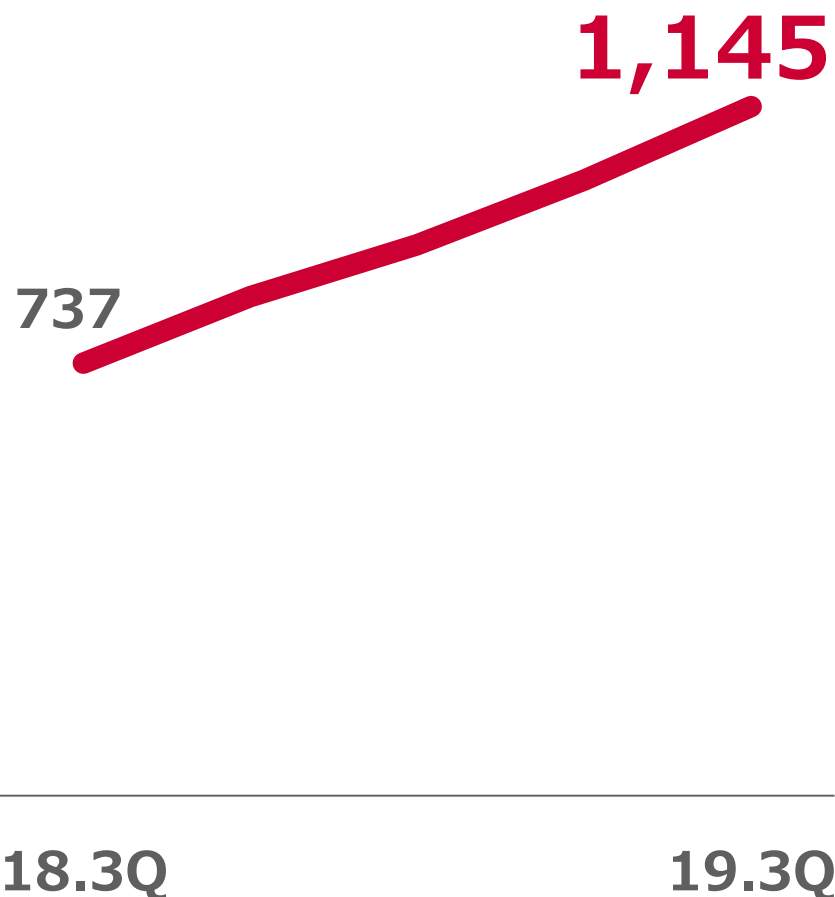
(億ポイント)



dポイント提携先



+dパートナーの拡大



「dポイント」取扱店舗の拡大



プログラミング教育サービス
「embot」の共同事業を開始

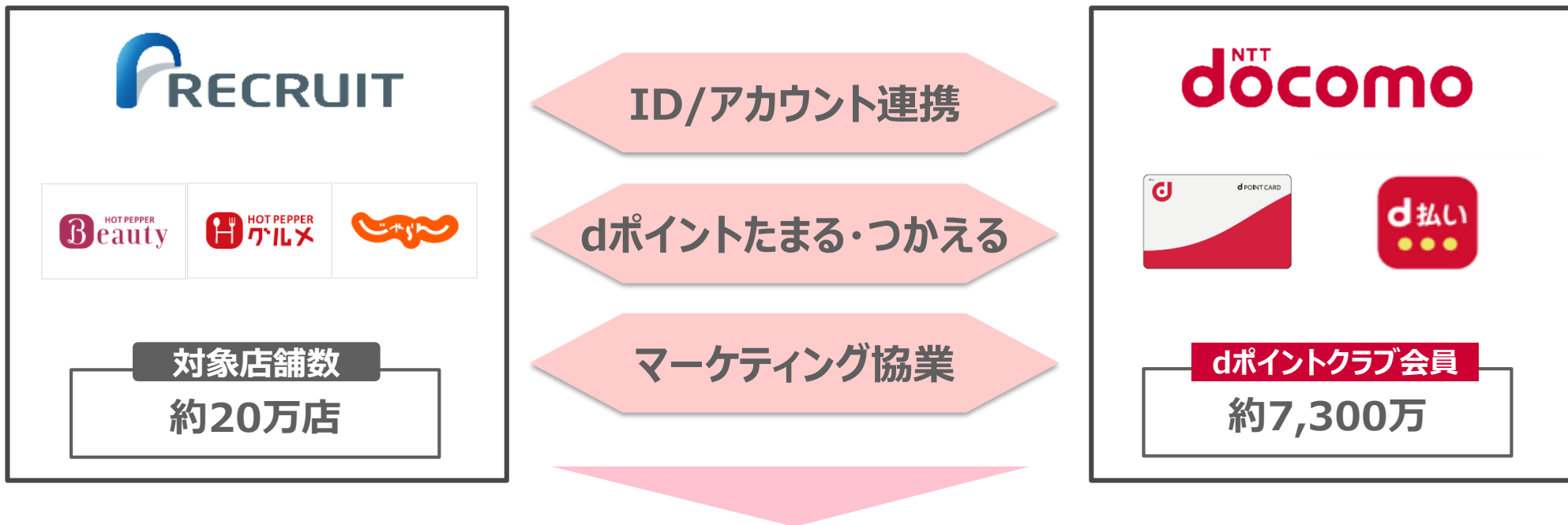


世界初、鉄道車両内での
ダイナミックDOOH事業を共同で推進



リクルート社との戦略的業務提携

ID連携によるdポイントクラブ会員基盤の最大化



会員数・顧客基盤の強化

dポイント・d払い利用の拡大

中小個店向けの業務・経営支援サービスの展開における協業も強化



5Gプレサービスの推進

全国での展開を加速

ラグビー国際大会
報道カメラ画像伝送



北海道岩見沢市
自動制御トラクターの遠隔監視



「唐津くんち」
インターネット映像中継



金沢駅前
プロジェクション
アートを投影

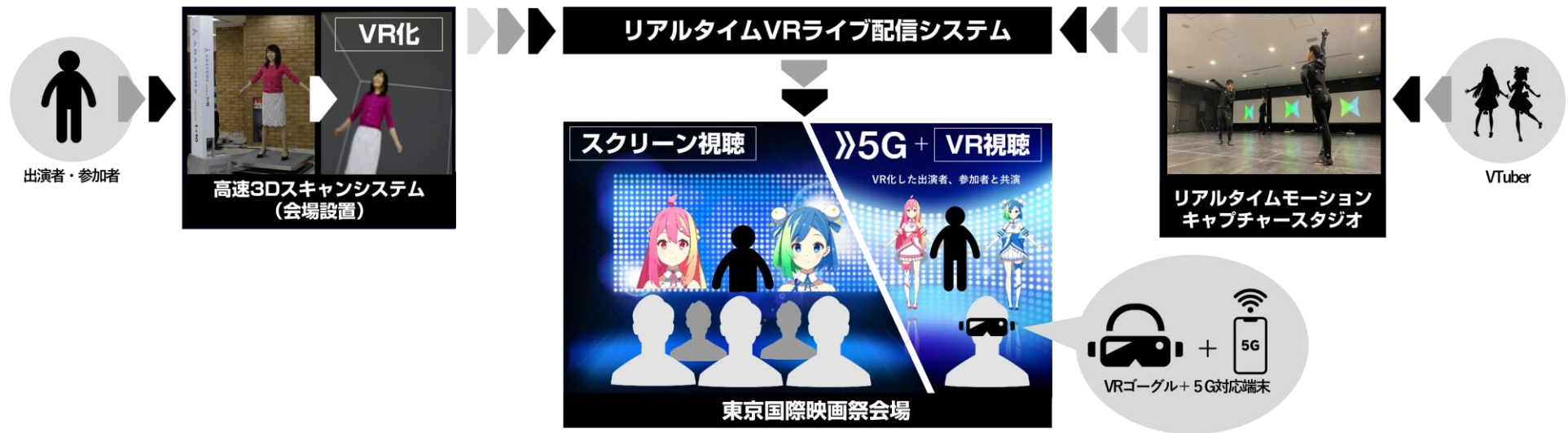


31都道府県にて実施

◆ 2020年1月30日時点

5Gプレサービスの推進 ～Virtual×Real×Techライブ～

第32回東京国際映画祭にて バーチャルキャラクターライブを開催 (2019年11月)



J-LOD 世界にコンテンツを発信するための
経済産業省の支援事業J-LODに採択

VR空間でバーチャルキャラクターとリアルなタレントが共演

5Gプレサービスの推進 ～新体感ライブ CONNECT～

NTT
docomo

3月18日に「8KVRライブ」イベントを実施

ライブビューイング会場（都内別会場）

イベント会場（都内）

アーティスト出演
イベント会場



生配信

》5G



5G×ヘッドマウントディスプレイで
高画質なVR体験

スマホ（全国で視聴可）

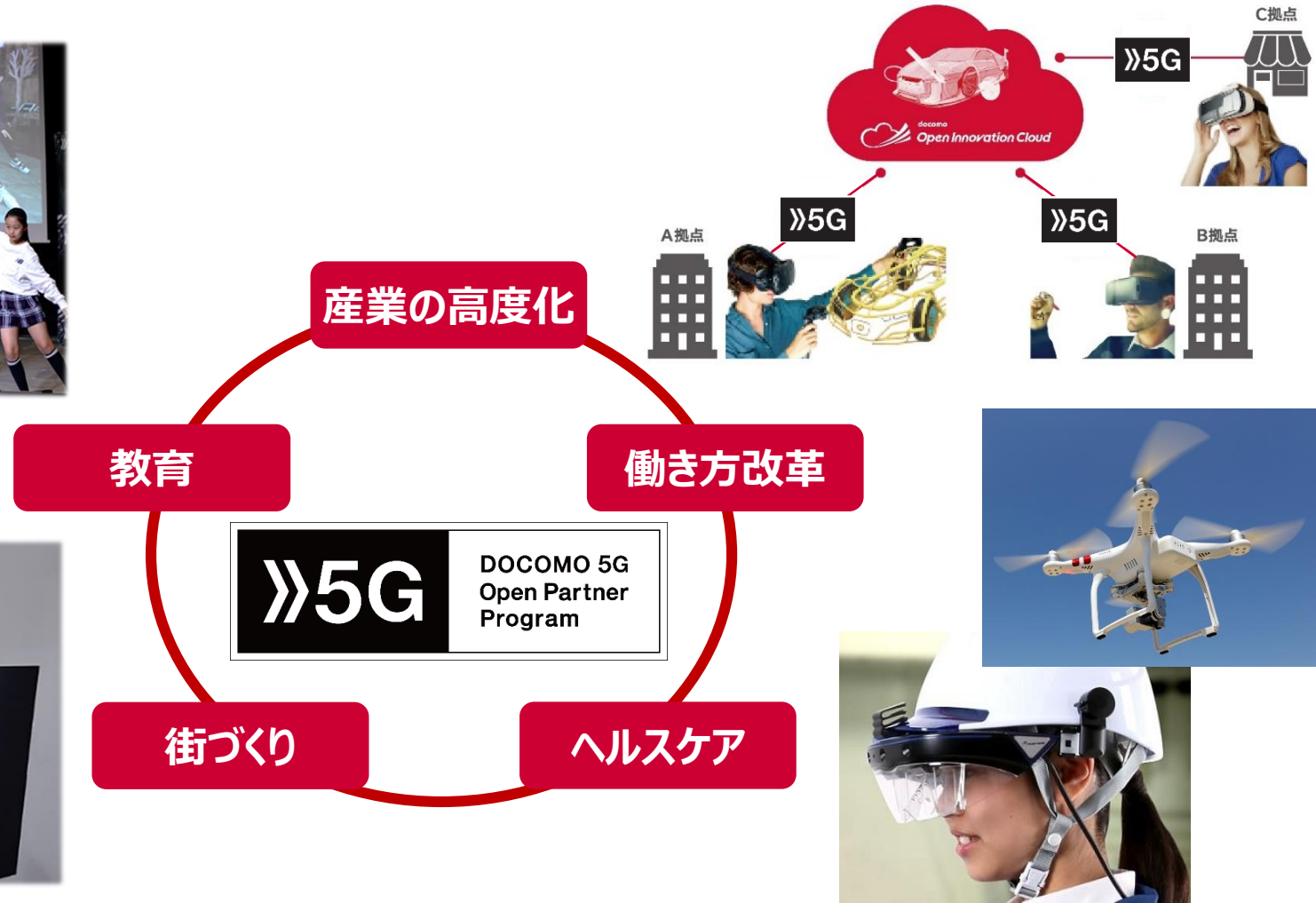


4G環境でもスマホで快適なVR体験

5Gの高速・大容量を活かしたVR映像の生配信による
“バーチャル最前列”体験を提供

5Gプレサービスの推進 ～パートナーとの協創～

プレサービス期間中に約100事例を創出

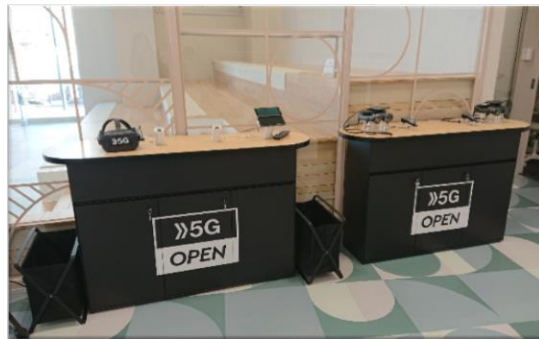


5Gソリューションによる社会の成長加速へ

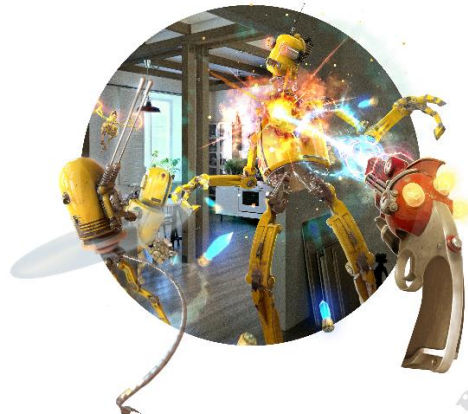
5Gサービスの推進 ～ドコモショップ等での体験～

各地のドコモショップ9店舗に5G体験コーナーを設置

VR
(スポーツ観戦)



Magic Leap



5Gスマホ
(新体感ライブ CONNECT)



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

海外のdポイント加盟店が**100店舗を突破**

ハワイのdポイント提供開始1周年を記念し、海外dポイント加盟店でのお買い物で最大3,000ポイントをプレゼントするキャンペーンを実施（11月20日 報道発表）

宣言 2

スタイル革新

タカトミーと「**embot**」の共同事業を開始

ダンボールで作るプログラミング教育サービスを両社で本格展開（10月29日 報道発表）

宣言 3

安心快適
サポート

ドコモショップ全店で**初期設定、データ移行を無料でサポート**

店頭で端末をご購入いただき「初期設定・データ移行」を希望されるお客さまに対し、全店無料でサポートを実施（12月1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

世界初、鉄道車両内での**ダイナミックDOOH事業**を推進

埼玉高速鉄道、ビズライト・テクノロジー、LIVE BOARDとの事業協同推進で合意
(11月11日 報道発表)

宣言 5

ソリューション
協創

モバイル空間統計 「国内人口分布統計 (リアルタイム版)」提供開始

最短1時間前の人口が10分ごとにわかる、新たな人口分布統計 (12月3日 報道発表)

宣言 6

パートナー
商流拡大

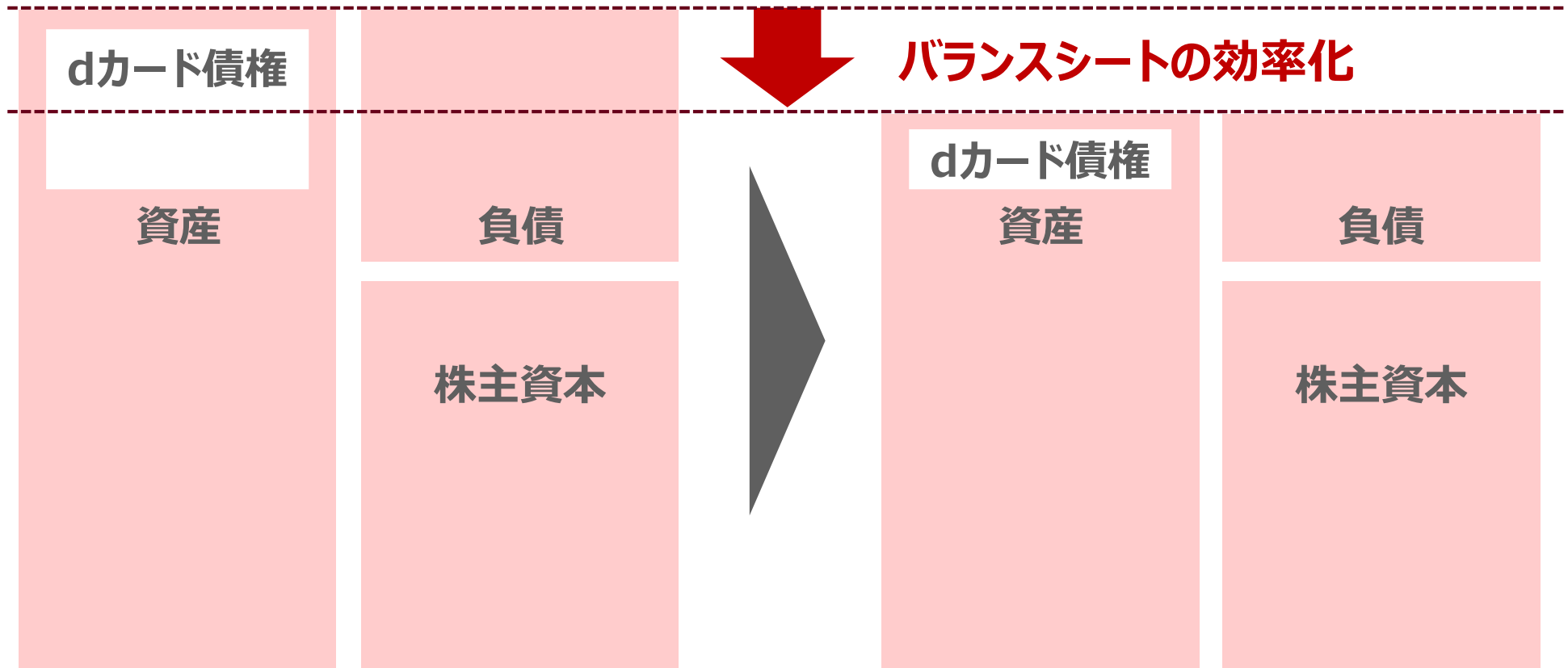
Showcase Gigと**資本・業務提携契約**を締結

d払いミニアプリプラットフォームと連携し、OMOの浸透をめざす (12月5日 報道発表)

- ◆ 世界初 : 2019年11月10日現在、ビズライト・テクノロジー調べ
- ◆ DOOH (Digital Out of Homeの略語) 家庭以外の場所で接触するデジタル広告媒体の総称
- ◆ OMO (Online Merges with Offlineの略語) オンラインとオフラインを融合させた新しい店舗体験を提供することをさす

債権流動化

dカード債権を3月からオフバランス可能に
資本効率を意識した経営を推進



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12月31日
- ▶ **取得株数** : 約 7,080万株
- ▶ **取得金額** : 約 1,907億円
- ▶ **取得枠の残額** : 約 1,093億円 (2020年4月30日まで)

第3四半期 決算サマリー

- ▶ 営業利益 7,879億円。年間業績予想に対して順調な進捗
- ▶ 新料金プラン 1,200万突破。年間目標達成に向け取り組みを強化
- ▶ 5Gプレサービス全国展開を加速。商用化に向けパートナーとの協創を推進
- ▶ dポイントクラブ会員数 7,345万。提携先・ポイント利用も順調に拡大
- ▶ d払いユーザー数 2,200万突破。加盟店も順調に拡大
- ▶ コスト効率化 740億円。年間予想の達成に向け計画通りの進捗
- ▶ 約1,907億円の自己株式の取得を実施。資本効率を意識した経営を推進

**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
- ・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

－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。