
2020年度 第1四半期 決算説明会

NTT
docomo

2020年8月3日

- 1. 2020年度 第1四半期決算概況**
- 2. 2020年度 業績予想と主な取組み**

第1四半期 決算概況

IFRS

(億円)	2019年度 1Q (1)	2020年度 1Q (2)	増減 (2) - (1)	増減率
営業収益	11,593	10,982	-611	-5.3%
営業利益	2,787	2,805	+18	+0.7%
当社株主に帰属する四半期利益	1,923	1,953	+30	+1.5%
フリー・キャッシュ・フロー	1,748	-540	-2,288	-
設備投資	979	908	-71	-7.2%

◆ 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。

セグメント別 実績

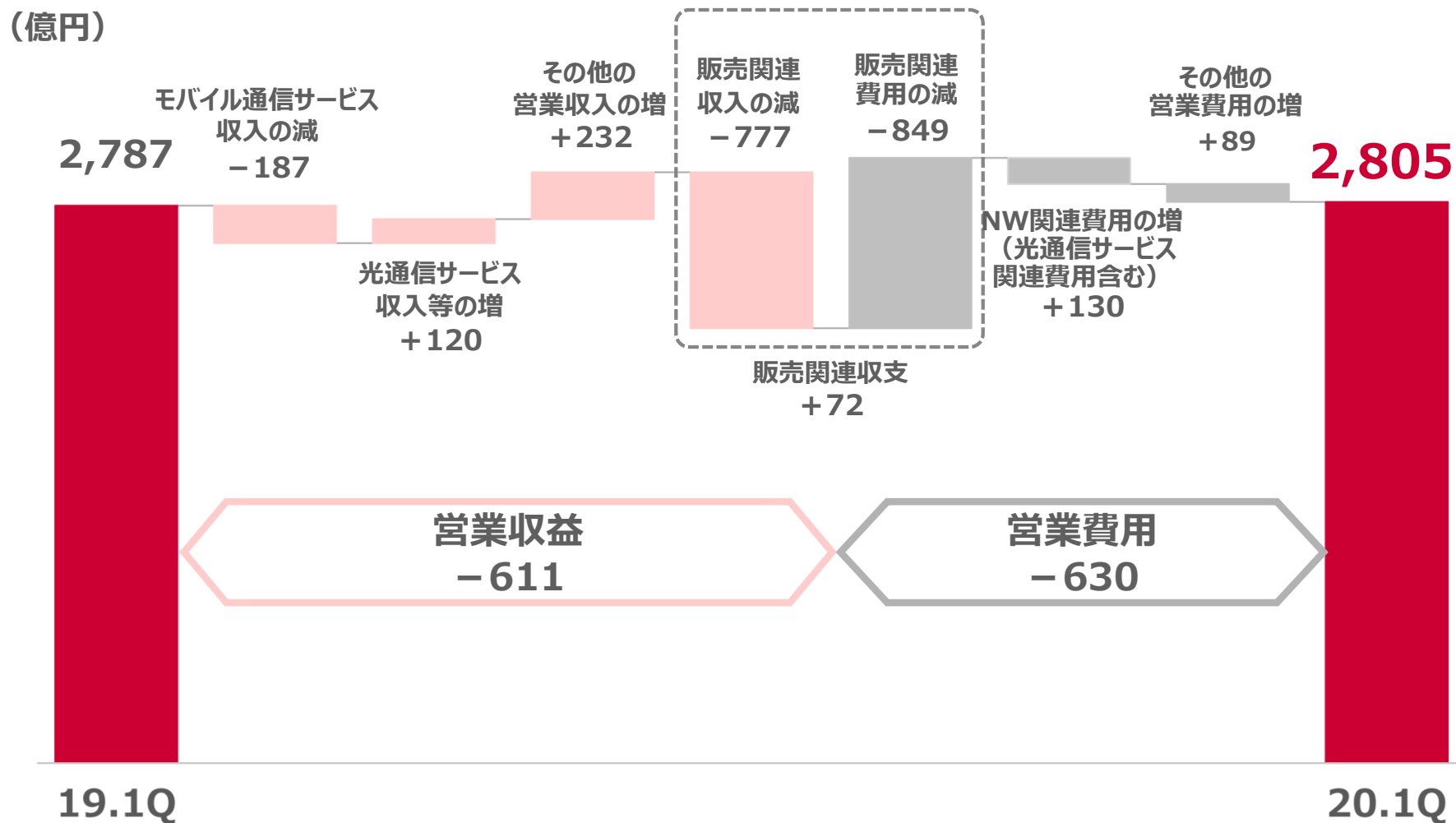
IFRS

(億円)		2019年度 1Q (1)	2020年度 1Q (2)	増減 (2) - (1)	
通信事業	営業収益	9,451	8,518	-933	
	営業利益	2,312	2,194	-118	
スマートライフ 領域	営業収益	2,208	2,555	+347	
	営業利益	475	612	+136	
	スマートライフ事業	営業収益	1,113	1,450	+338
		営業利益	188	283	+95
	その他の事業	営業収益	1,095	1,104	+9
		営業利益	287	328	+42

◆ 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



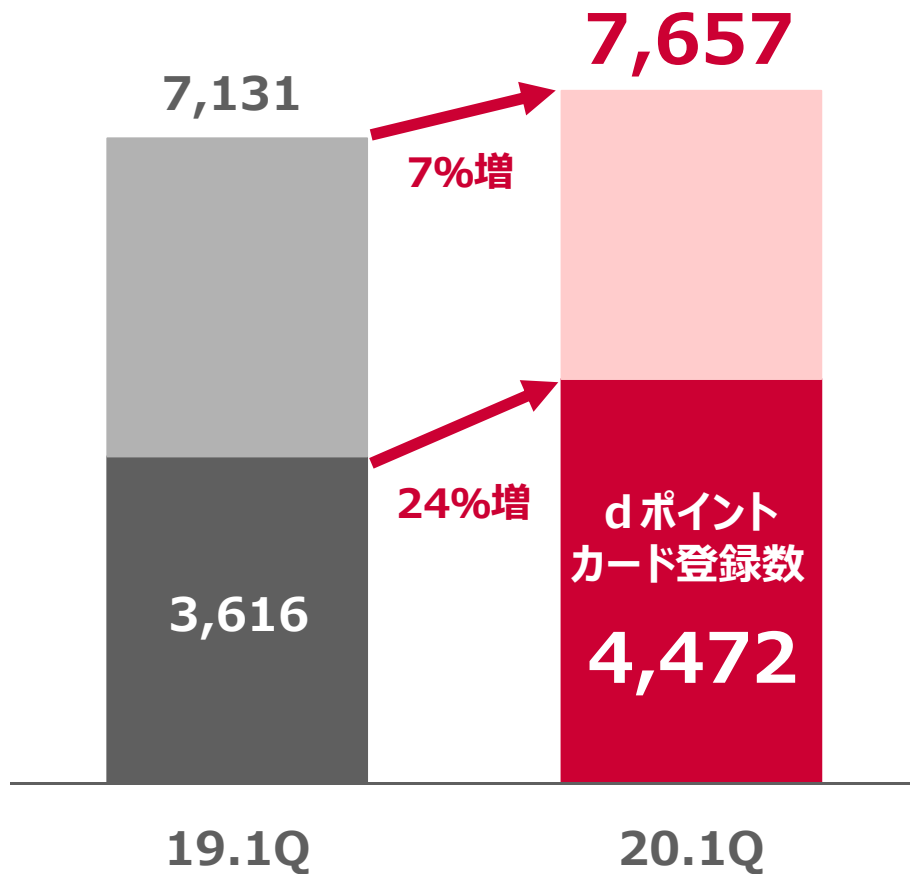
- ◆ 販売関連費用は端末機器原価、代理店手数料の合計。
- ◆ NW関連費用は減価償却費、固定資産除却費、通信設備使用料の合計。

dポイントクラブ

dポイントクラブ会員数

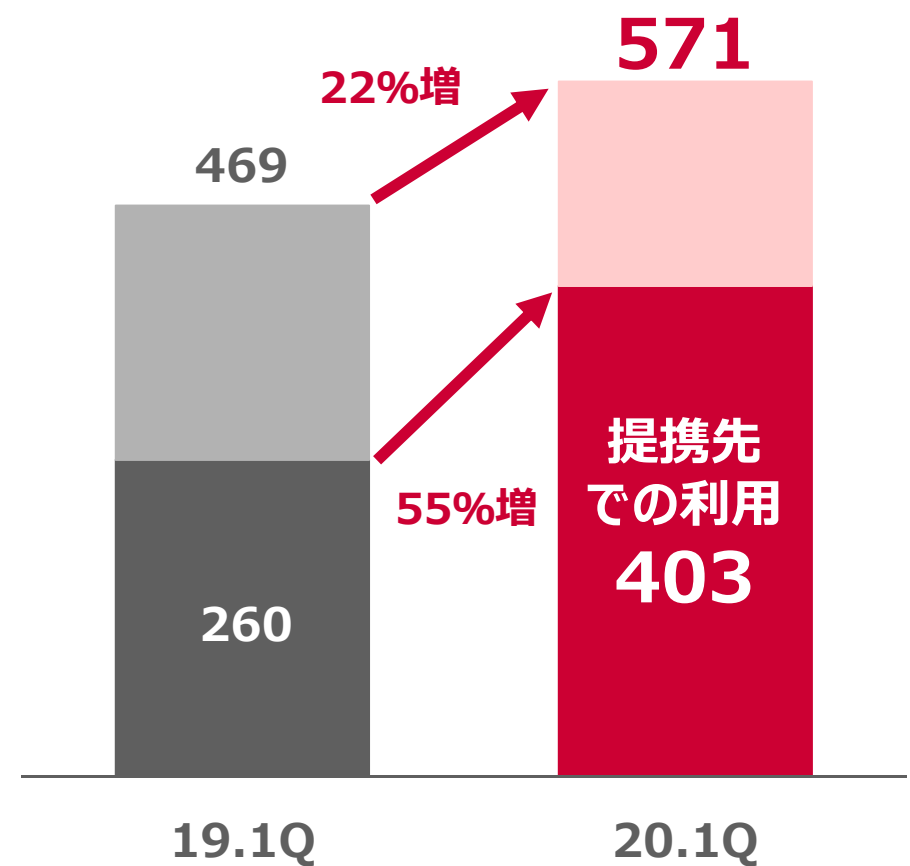
7,600万突破

(万)



dポイント利用

(億ポイント)

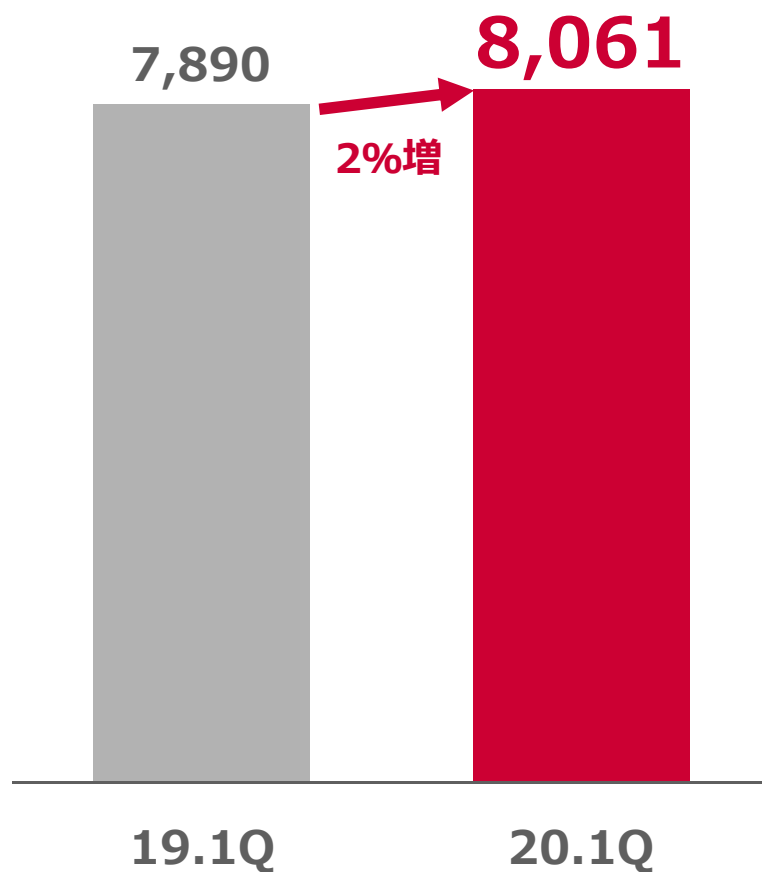


◆ dポイントカード登録数は利用者の情報を登録することで、提携先でdポイントを貯める・使うことができるお客さまの数。

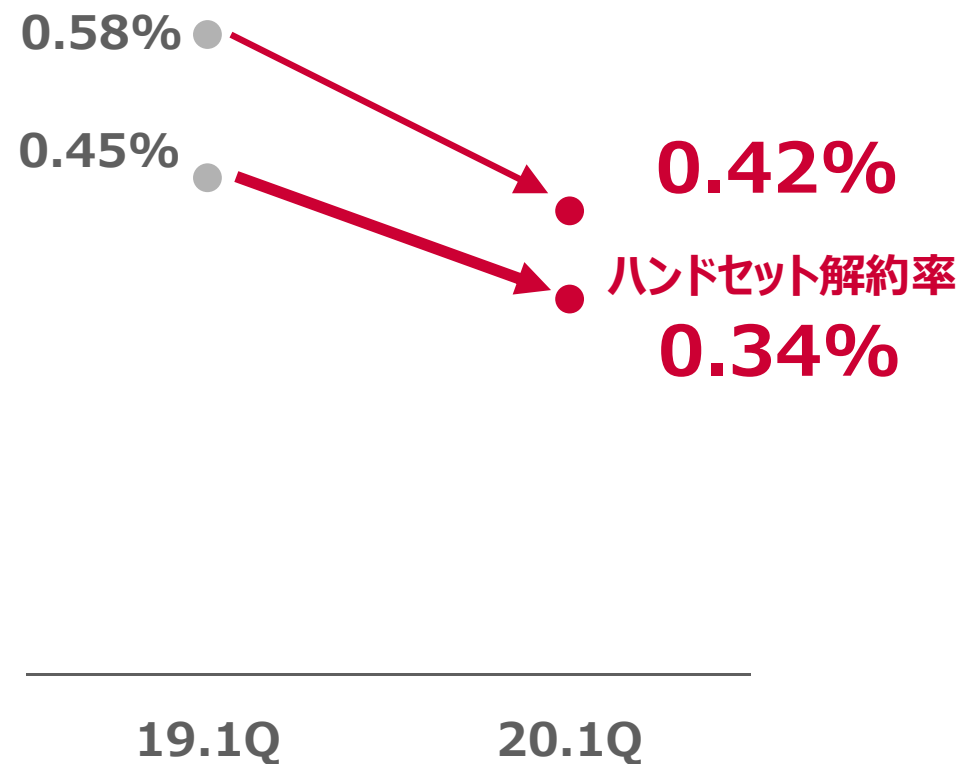
通信事業 オペレーション①

携帯電話契約数

(万契約)



解約率

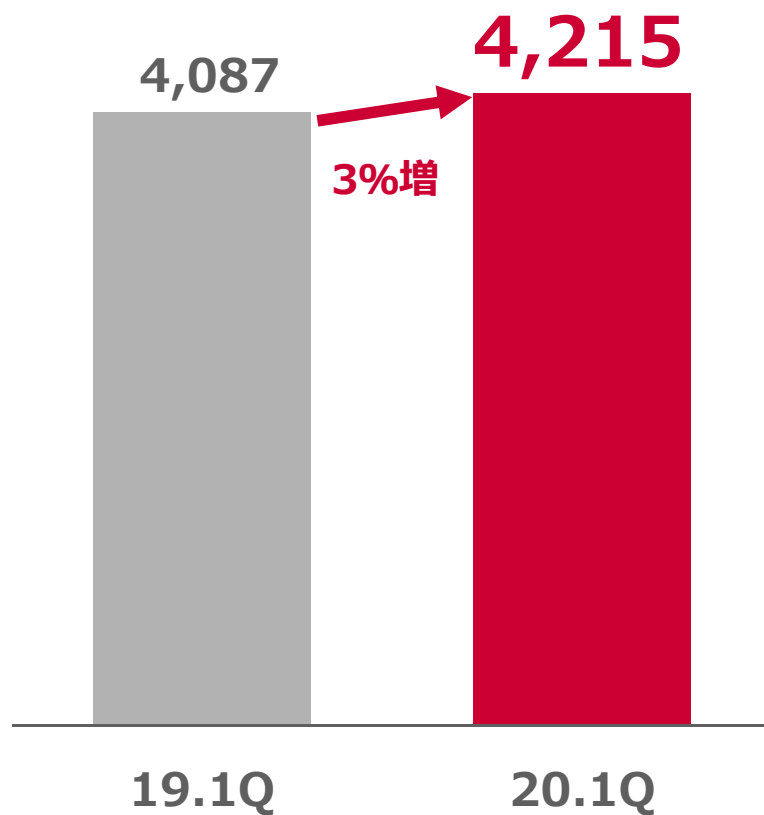


◆ ハンドセット解約率はスマートフォンとフィーチャーフォンの解約率。

通信事業 オペレーション②

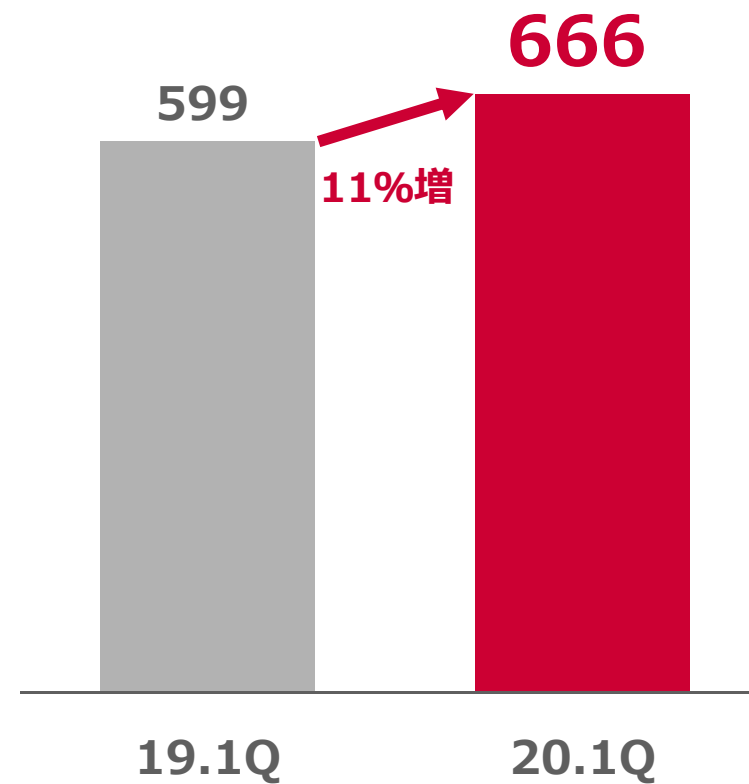
スマホ・タブ利用数

(万)

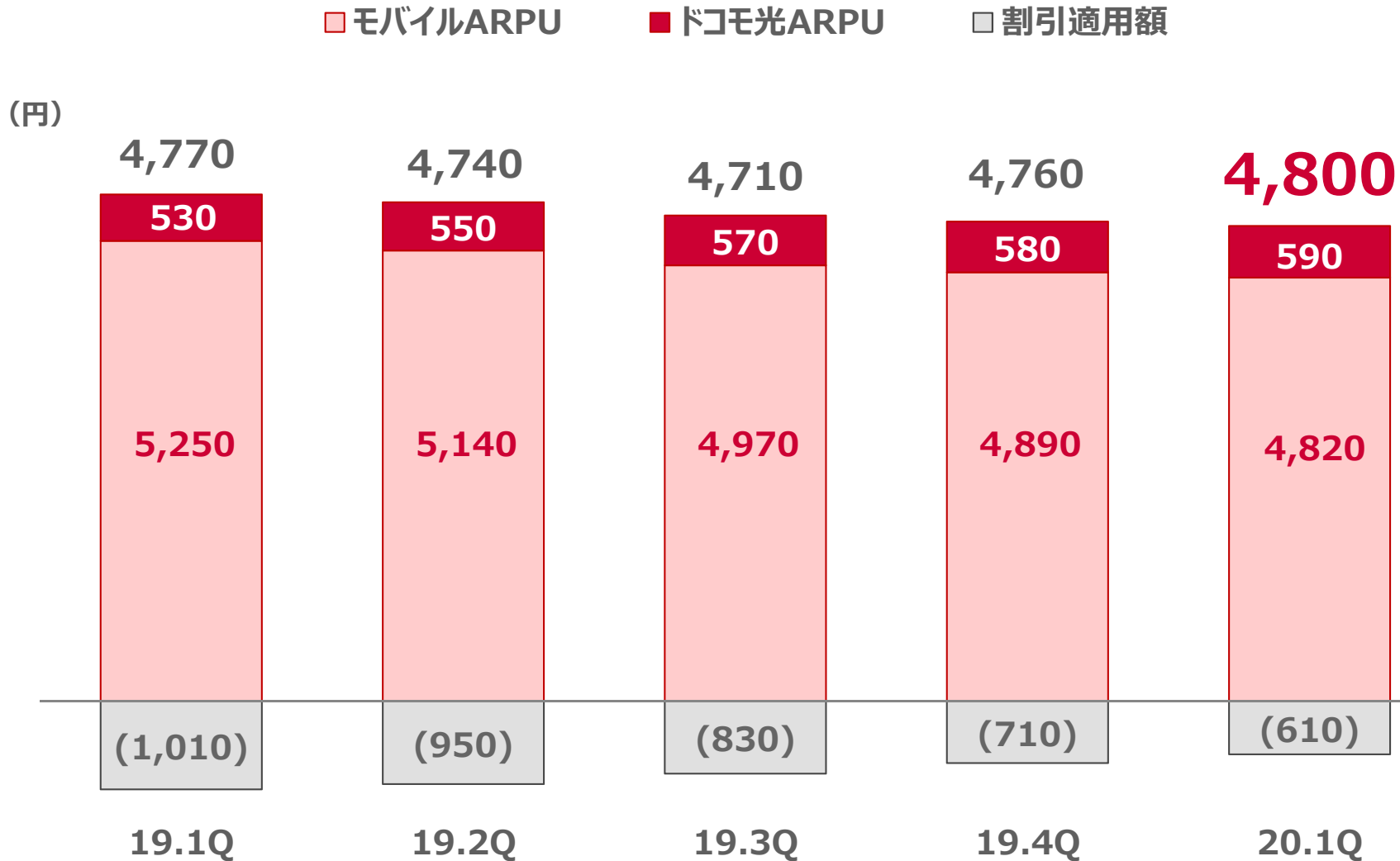


ドコモ光契約数

(万契約)



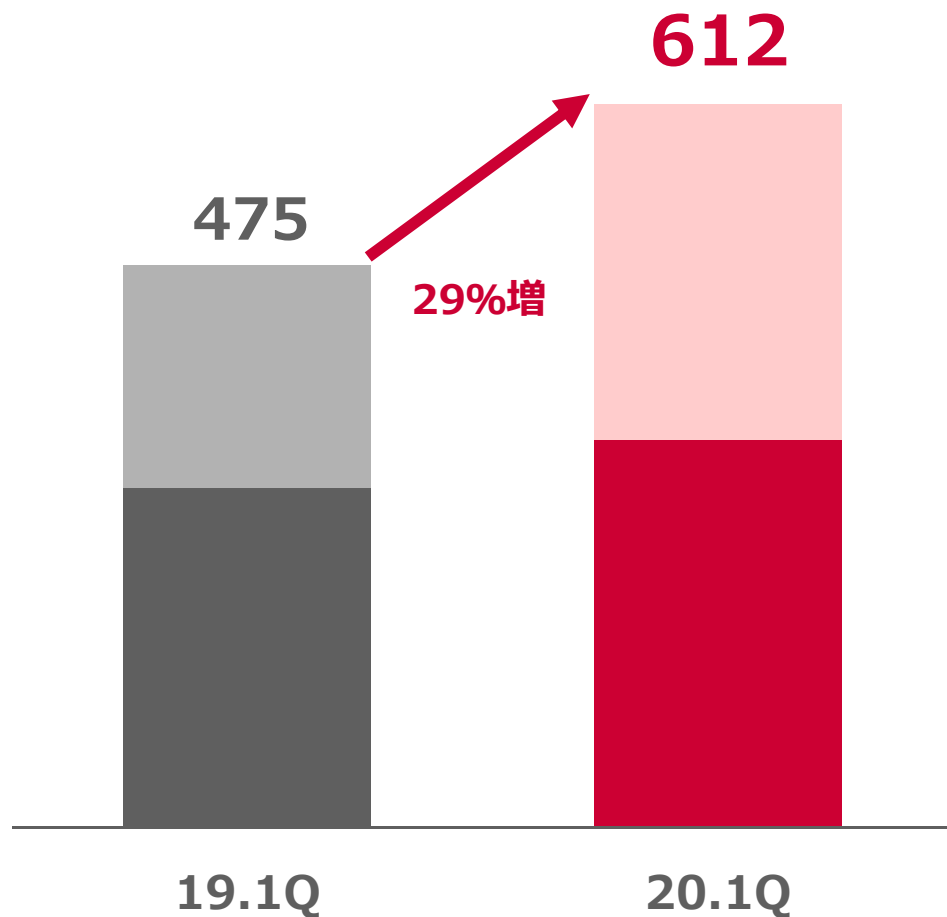
ARPU



- ◆ 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。

スマートライフ領域 営業利益

(億円)



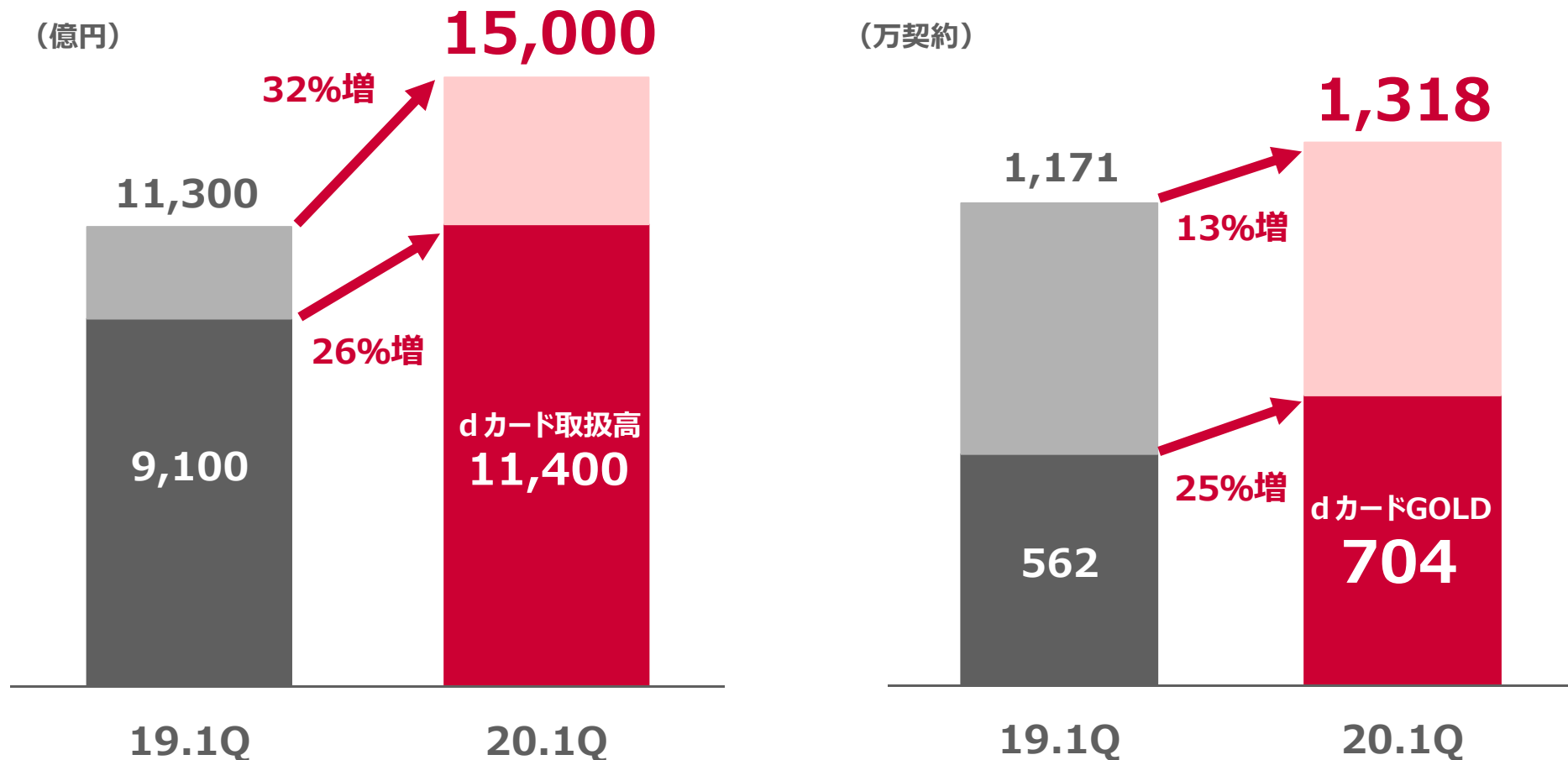
主なサービス

- 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①

金融・決済取扱高

dカード契約数 1,300万突破



- ◆ 取扱高は2020年度第1四半期累計であり、dカード、iD、d払い、ダイレクトキャリアビリング、ドコモ払い等の取扱高の延べ金額。
- ◆ 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。

金融・決済サービス②

d払い取扱高

d払いユーザー数

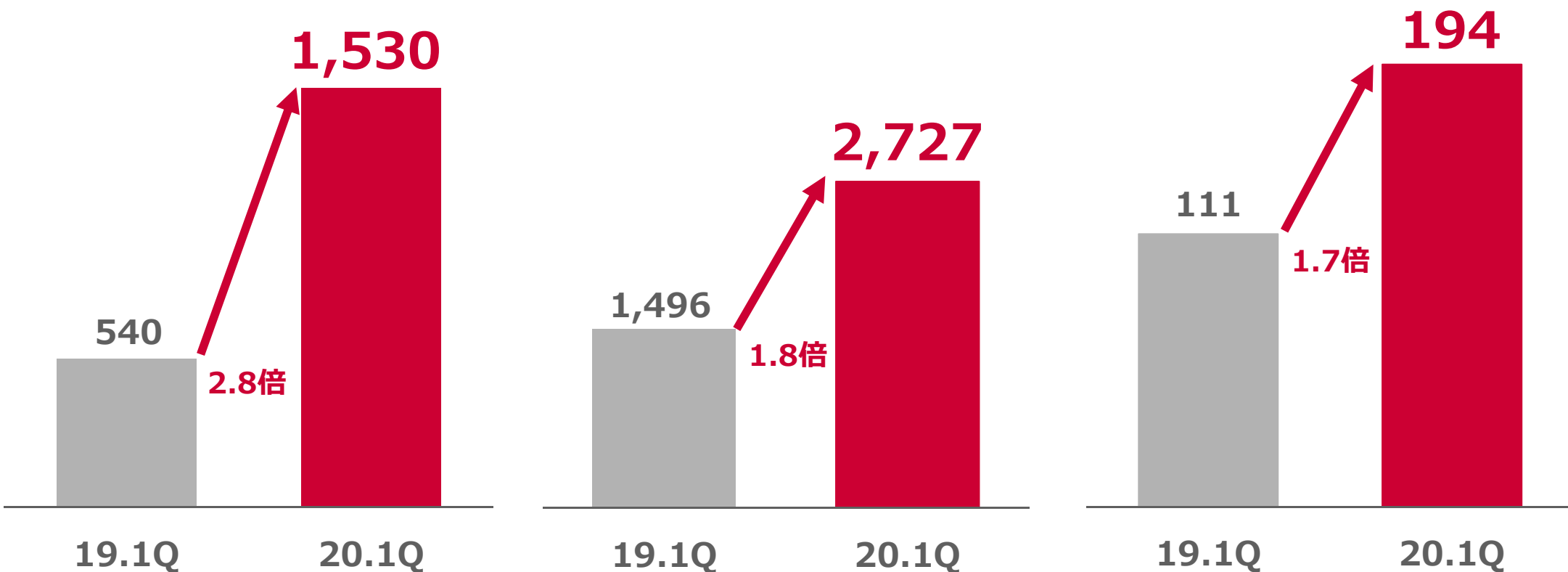
決済・ポイント 利用可能箇所

2,700万突破

(億円)

(万)

(万か所)



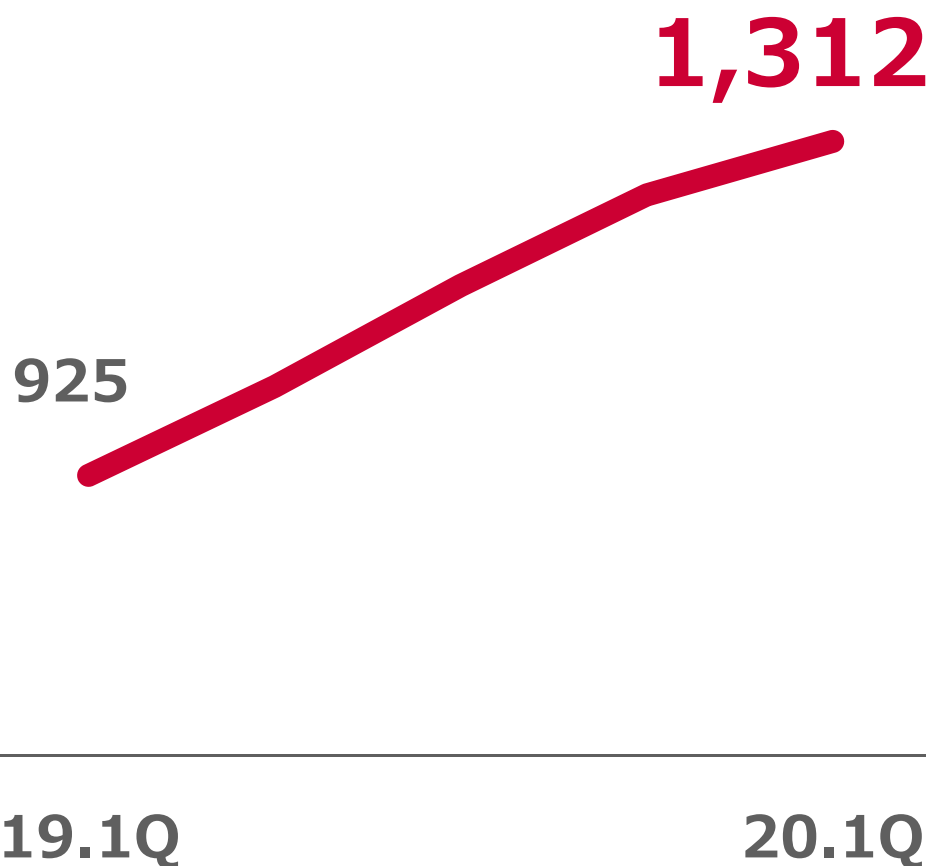
◆ d払い取扱高は2020年度第1四半期累計であり、d払いコード決済及びネット決済、d払い(iD)決済の取扱高の合計。

◆ 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。

+d パートナーの拡大

+d パートナー数 1.4倍に拡大



「dポイント」取扱店舗の拡大



画像認識エンジンを活用した
新しい写真販売サービスを開発



ICTを活用した新たなサバ養殖モデルで
水産業の発展に寄与



◆ +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

ディズニー公式動画配信サービス 「Disney+（ディズニープラス）」提供開始

国内独占提供※「ドコモのギガプラン」とのセット割や限定デザインdポイントカード特典
(6月11日 提供開始) ※2020年8月3日時点

宣言 2

スタイル革新

「dカード」「d払い」のマイナポイント対応

マイナポイントの申込みでdカードはdポイントを500ポイント（6月30日 報道発表）、
d払いは最大2,500ポイント進呈するキャンペーンを実施（7月17日 報道発表）

宣言 3

安心快適
サポート

「ドコモ光」最大通信速度10Gbpsの新プランを 提供開始

大容量データ通信による新たな体験の広がりをめざす（4月1日提供開始※）
※提供エリアは一部地域となり、順次拡大予定

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)」 更に充実

東京に加え、大阪、神奈川、大分の3拠点を新規開設（5月29日 提供開始）
「クラウドダイレクト」サービスを提供開始（6月30日 提供開始）

宣言 5

ソリューション
協創

法人向け健康経営支援サービス 「dヘルスケア for Biz」を提供開始

スマホアプリやAIを活用し、企業の健康経営推進を実現（4月13日提供開始）

宣言 6

パートナー
商流拡大

「ドコモ画像認識プラットフォーム」提供開始

「ドコモオープンイノベーションクラウド」上で、AIを活用した画像認識ソリューション向けPFを提供。「Easy Pass powered by SAFR」でも利用（5月29日 提供開始）

令和2年7月豪雨への対応

サービス影響を最小限にすべく迅速に対応

全国的な支援体制を確立し
全社体制で復旧活動を実施

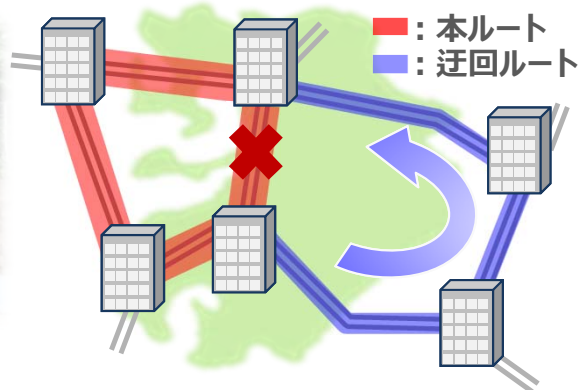
伝送路の
応急復旧対応



衛星基地局による
エリア化



伝送路の
多ルート自動迂回



衛星移動基地局出動



被災された地域のお客さまを対象に
様々な支援措置を実施

被災地の避難所等で
無料充電・Wi-Fiサービスの提供



災害時データ無制限モード

災害救助法適用地域のお客さま
140万人以上（9県98市町村）
を対象に8月末まで支援措置を延長

1. 2020年度 第1四半期決算概況

2. 2020年度 業績予想と主な取組み

2020年度 業績予想①

IFRS

(億円)	2019年度 通期 (1)	2020年度 通期 (2)	増減 (2) - (1)
営業収益	46,513	45,700	-813
営業利益	8,547	8,800	+254
スマートライフ領域	1,481	1,600	+119
フリー・キャッシュ・フロー	8,933	7,300	-1,633
設備投資	5,728	5,700	-28

◆ 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。

2020年度 業績予想②

新型コロナウイルス影響に対処しつつ増益を図る

営業収益	減収	<ul style="list-style-type: none">・「ギガホ・ギガライト」などのお客さま還元拡大に伴う、モバイル通信サービス収入の減少・新型コロナウイルス影響により、主に国際ローミング収入や機器収入が大幅に減少
営業利益	増益	<ul style="list-style-type: none">・スマートライフ事業や法人ソリューションなどによるスマートライフ領域の成長・新型コロナウイルス影響による国際ローミング収入の減や対策費用の増加はあるものの、販売連動費用の減少やコスト効率化の徹底
設備投資	強化/ 効率化	<ul style="list-style-type: none">・5G強化にリソースを集中投下するとともに、3G/LTEなどの効率化をはかり対前年同水準を堅持

2020年度 主な取組み

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

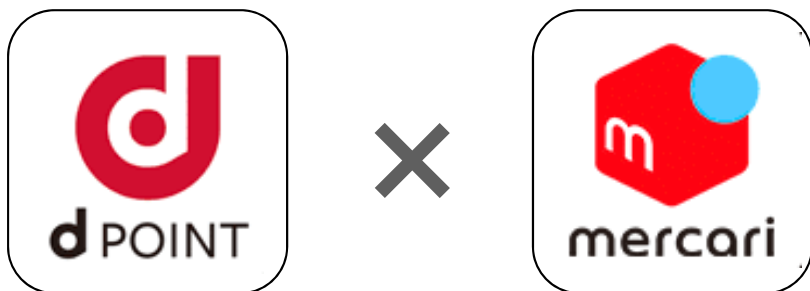
- DXによる業務プロセス効率化、成長分野へのリソースシフト
- 3Gマイグレーション強化による事業運営のスリム化

戦略パートナーとの連携を強化 「dポイント」「d払い」の魅力を更に向上

「dポイント」が「メルカリ」で
利用可能に

国内最大級のマーケットプレイスと
国内最大級のdポイントクラブ会員が連携

200万アカウント連携突破



「d払い」と「メルペイ」が
一つのQRコードで利用可能に



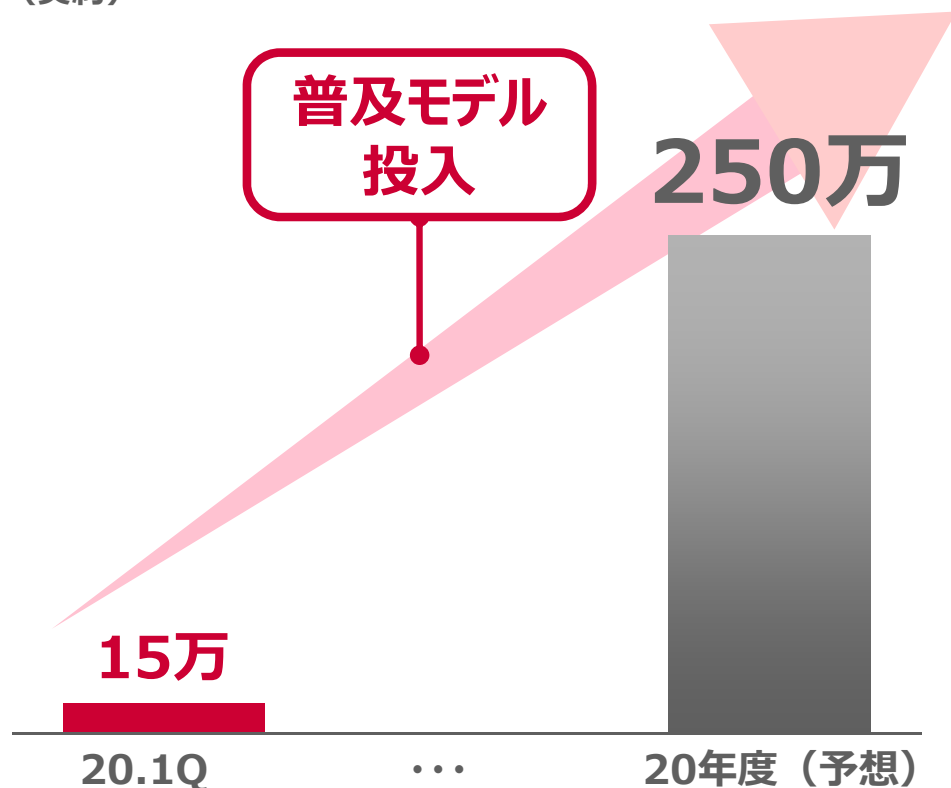
- ◆ 会員連携数は7月27日現在。
- ◆ 「dポイント」は「メルカリ」で、2020年6月11日から利用可能に。
- ◆ 「d払い」と「メルペイ」は、共通のQRコードにて2020年9月初旬より決済可能予定。

5G 契約者・エリア

年間目標に対し順調に進捗

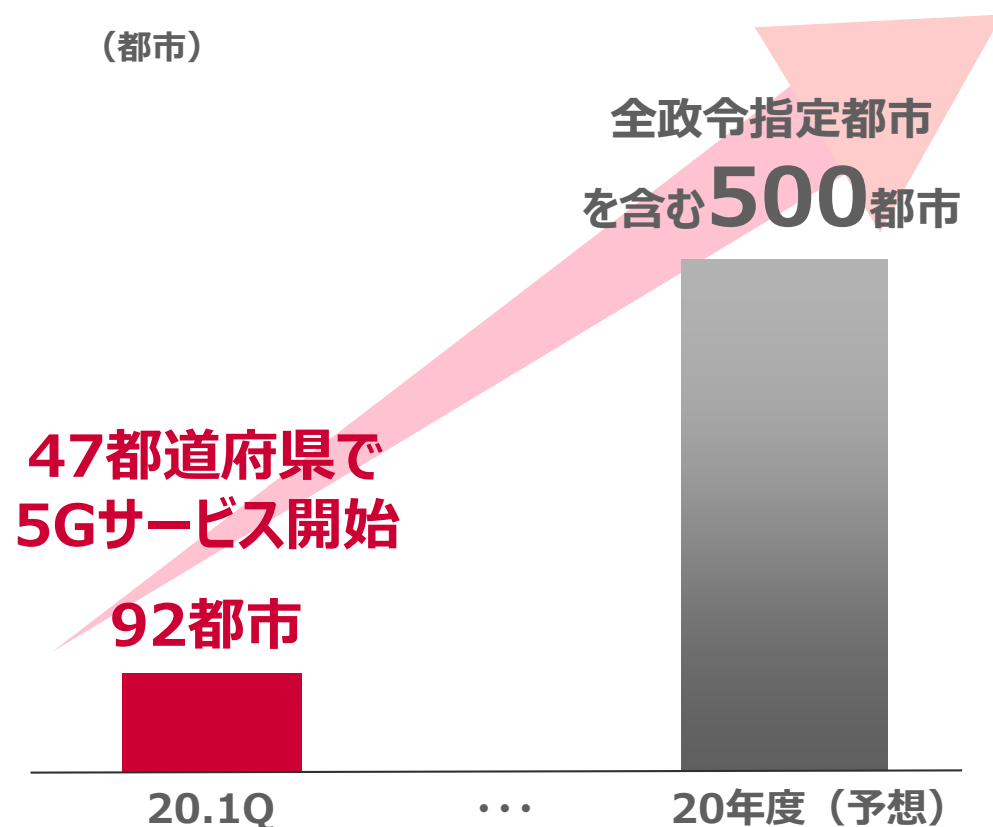
5G契約者

(契約)



5Gエリア

(都市)



5G時代のサービスの 取組みを拡大

「ひかりTV for docomo」にて
5G向けに「マルチストリーミング機能」提供



メイン視聴画面

マルチストリーミング
視聴画面

© Les Films du Cap ©BBC (c)ORF/Ali Schafler
©囲碁・将棋チャンネル (C) 金子博

「新体感ライブ CONNECT」
サザンオールスターズ特別ライブ2020



新たなパートナーとの 取組みを推進

スタジアム、アリーナ内外における
新たな体験価値の創造



- ◆ 阪神甲子園球場・阪神タイガースにおけるデジタル分野での協業検討に合意 (6/18)
- ◆ 川崎ブレイベサンダースと資本業務提携およびオフィシャルスポンサー契約を締結 (6/29)

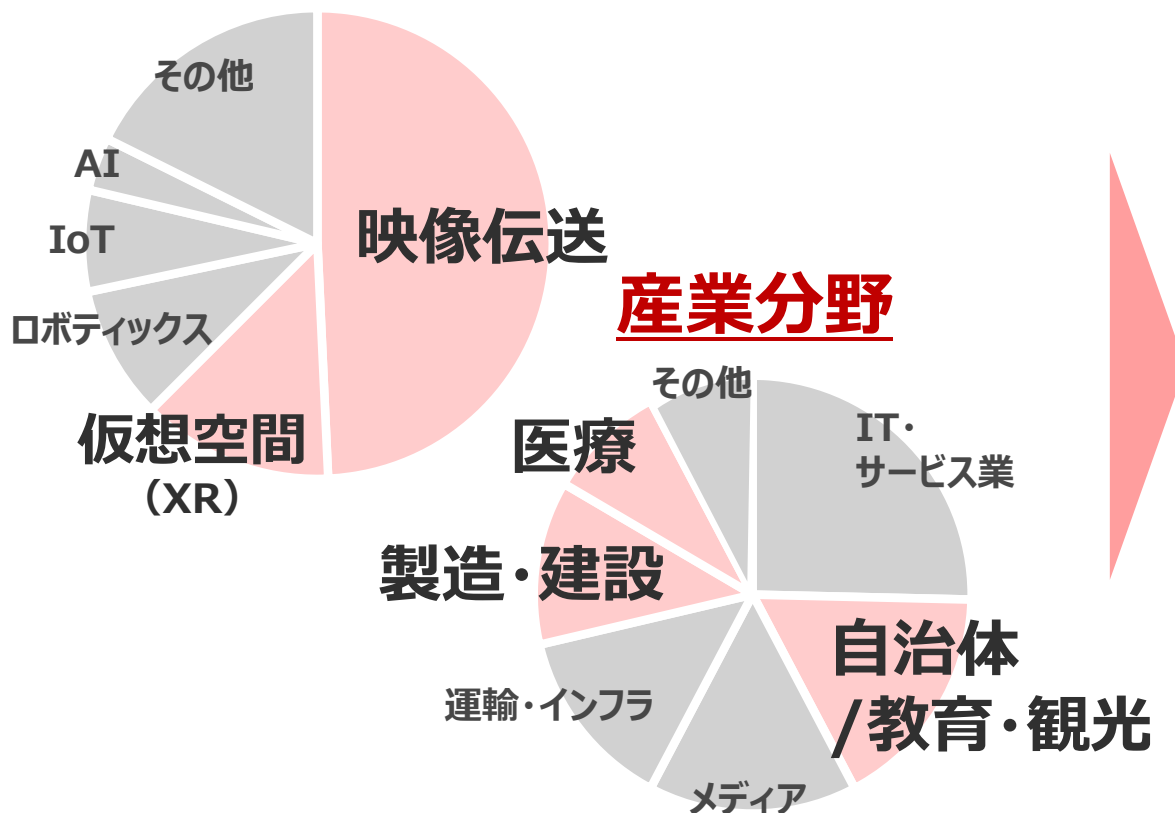
5Gエリアにおける
未来のコミュニケーション体験



JR高輪ゲートウェイ駅

プレサービスにおける高いニーズをもとに 社会課題を解決

ソリューション技術



高精細映像伝送ソリューション

セキュアな環境・高精細な映像伝送



- マルチアングル映像による遠隔教育
- 高精細映像を使用した遠隔診療サポート

仮想空間/XRソリューション

リモート型社会に対応した遠隔業務支援



- ARを用いた遠隔観光支援
- 工業製品の共同デザイン

「5G×DX」に向け 高セキュリティ・低遅延のソリューションを拡大

「クラウドダイレクト」提供開始

高セキュリティ

低遅延

【対応ソリューションの例】

高精細映像伝送

Smart-telecaster
Zao-SH

ストリームウェイズ



仮想空間/XR

AceReal
for docomo

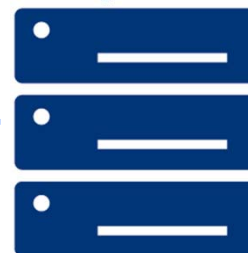
Virtual Design
Atelier



キャリア網内に設置

伝送距離の短縮
(最短ルーティング)

キャリア網



新型コロナウイルスに伴う対応①

モバイルソリューションやデータ活用ビジネスを通じて社会に貢献

テレワーク・遠隔教育の実現支援

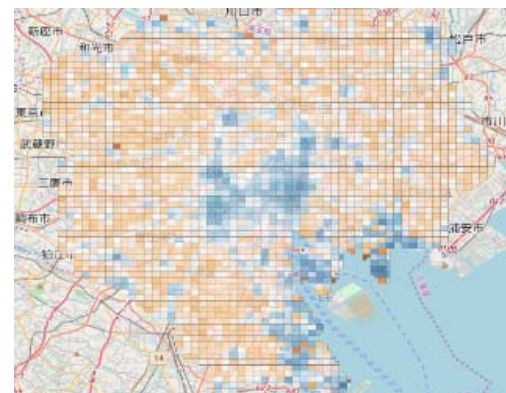
テレワークや遠隔教育支援
関連商材を無償提供
短期間で600社以上から申込



English 4skills



「モバイル空間統計®」人口マップ°



モバイル空間統計®

リアルタイム
人口分布を
期間限定で無料提供

ドコモ地図ナビ「混雑度マップ」°



ドコモ地図ナビ™

powered by 1PROMAX

「混雑度マップ」を
期間限定で無料提供

新型コロナウイルスに伴う対応②

U25向け支援措置	継続 2020年4月～8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
Web手続き・来店予約の推進	継続 3密を避けるため、Web手続きや来店予約でのご来店を推進
ご来店時における感染拡大防止のための取組み	継続 座席間隔をあけたお客さま対応、店舗スタッフのマスク着用義務、対面接客用フェンスの配備、スタッフが着用するゴーグルの配備等
ドコモスマホ教室オンライン版提供	継続 スマホの使い方や楽しみ方を動画で学べるドコモスマホ教室のオンライン版
「モバイル空間統計®」を利用した人口変動分析の提供	継続 「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、メディア等に提供
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7月末まで延長
失効dポイント再進呈	2020年3月・4月・5月中に失効したdポイントについて再進呈
「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6月末まで無償提供

新型コロナウイルス後の新たな社会に向けて **docomo**

新たな価値創造・社会課題解決を推進 リモート型社会への構造変化にも貢献



スポーツ・ライブ



ヘルスケア・遠隔医療



MaaS



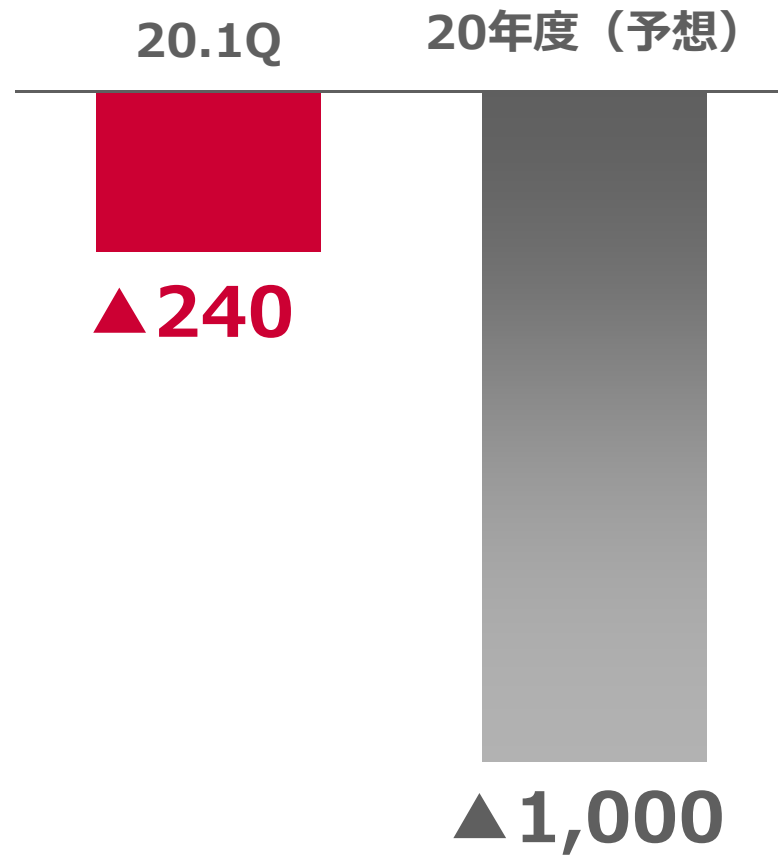
リモート学習支援



製造業でのオンライン業務支援 27

コスト効率化

(億円)

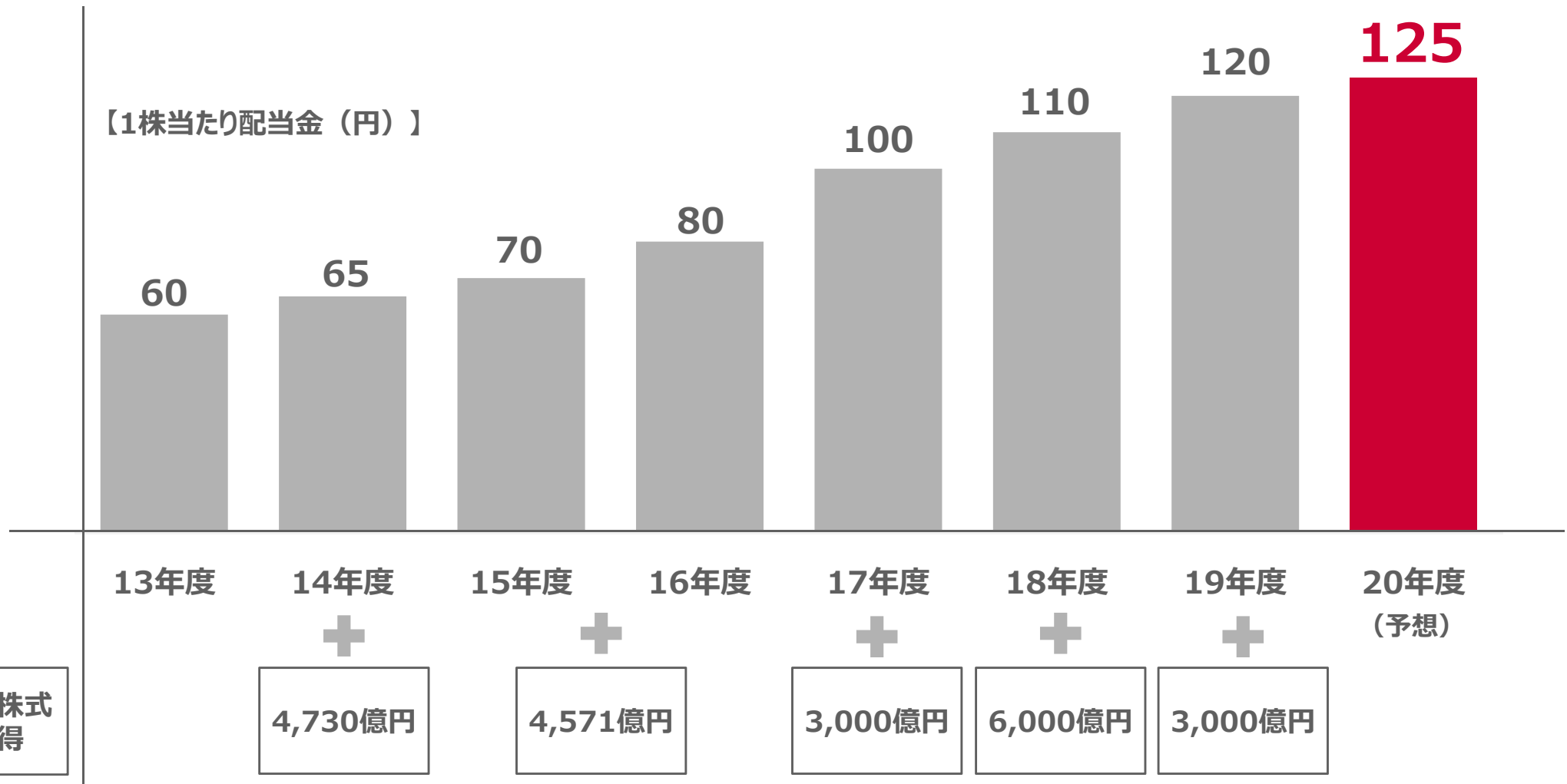


取組み分野

- ◆マーケティング
DX推進、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

株主還元

7期連続の増配を予想



◆ 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

■ 2020年度 第1四半期決算概況

- ▶ 営業収益 1兆982億円、営業利益2,805億円、減収増益。
- ▶ 新型コロナウイルス影響などにより減収も、スマートライフ領域の成長が貢献。
- ▶ dカード契約数1,300万を突破、d払いユーザー数2,700万を突破。

■ 2020年度 業績予想と主な取組み

- ▶ 新型コロナウイルス影響に対処しつつ、営業利益8,800億円と増益をめざす。
- ▶ スマートライフ領域の成長とコスト効率化に引き続き注力。
- ▶ 5G契約数・エリアともに順調に進捗。下期には普及モデルを投入予定。
- ▶ 株主還元については7期連続の増配。
- ▶ コロナ後を見据え、5Gを通じてリモート型社会への構造変化に貢献。

**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 マガジン ・dショッピング ・dヘルスケア

・(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 ・Fintech 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。