

2025年度 第1四半期決算について

2025年8月6日

株式会社NTTドコモ



1 決算概況

決算概況

対前年増収減益

IFRS

(単位：億円)

	2024年度 1Q実績	2025年度 1Q実績	対前年比	
			増減	増減率
営業収益	14,769	14,901	+ 133	+ 0.9%
営業利益	2,754	2,397	▲357	▲13.0%
<small>当社株主に帰属する</small> 四半期利益	1,949	1,749	▲200	▲10.2%
EBITDA	4,550	4,280	▲270	▲5.9%
設備投資	1,200	1,849	+649	+54.1%

セグメント別 営業収益

スマートライフ、法人は増収。コンシューマ通信は減収

		2024年度 1Q実績	2025年度 1Q実績	対前年比	
				増減	増減率
IFRS (単位：億円)					
	営業収益	10,989	10,901	▲88	▲0.8%
コンシューマ	スマートライフ	2,886	3,011	+125	+4.3%
	コンシューマ通信	8,197	7,997	▲200	▲2.4%
法人	営業収益	4,303	4,560	+257	+6.0%

※ コンシューマの内訳は参考値

セグメント別 営業利益

コンシューマは減益、法人は増益

IFRS

(単位：億円)

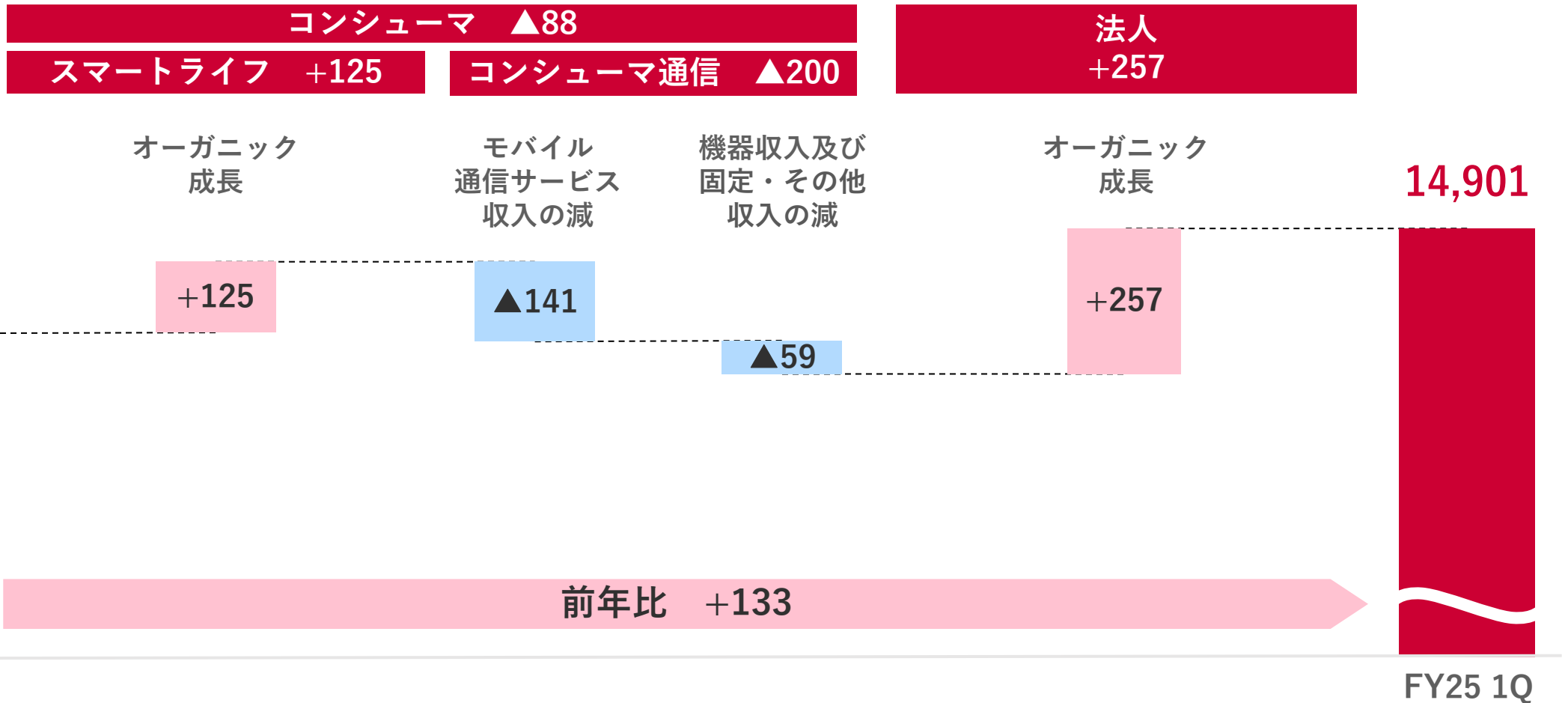
	2024年度 1Q実績	2025年度 1Q実績	対前年比	
			増減	増減率
コンシューマ	営業利益	2,067	▲427	▲20.7%
	スマートライフ	623	▲29	▲4.7%
	コンシューマ通信	1,444	▲398	▲27.6%
	EBITDA	3,479	▲373	▲10.7%
	スマートライフ	775	▲16	▲2.1%
	コンシューマ通信	2,704	▲357	▲13.2%
法人	営業利益	687	+71	+10.3%
	EBITDA	1,071	+103	+9.6%

※ コンシューマの内訳は参考値

営業収益増減

成長分野は引き続き増収。顧客基盤・ARPU等モメンタムの改善はあるもののコンシューマ通信は減収継続

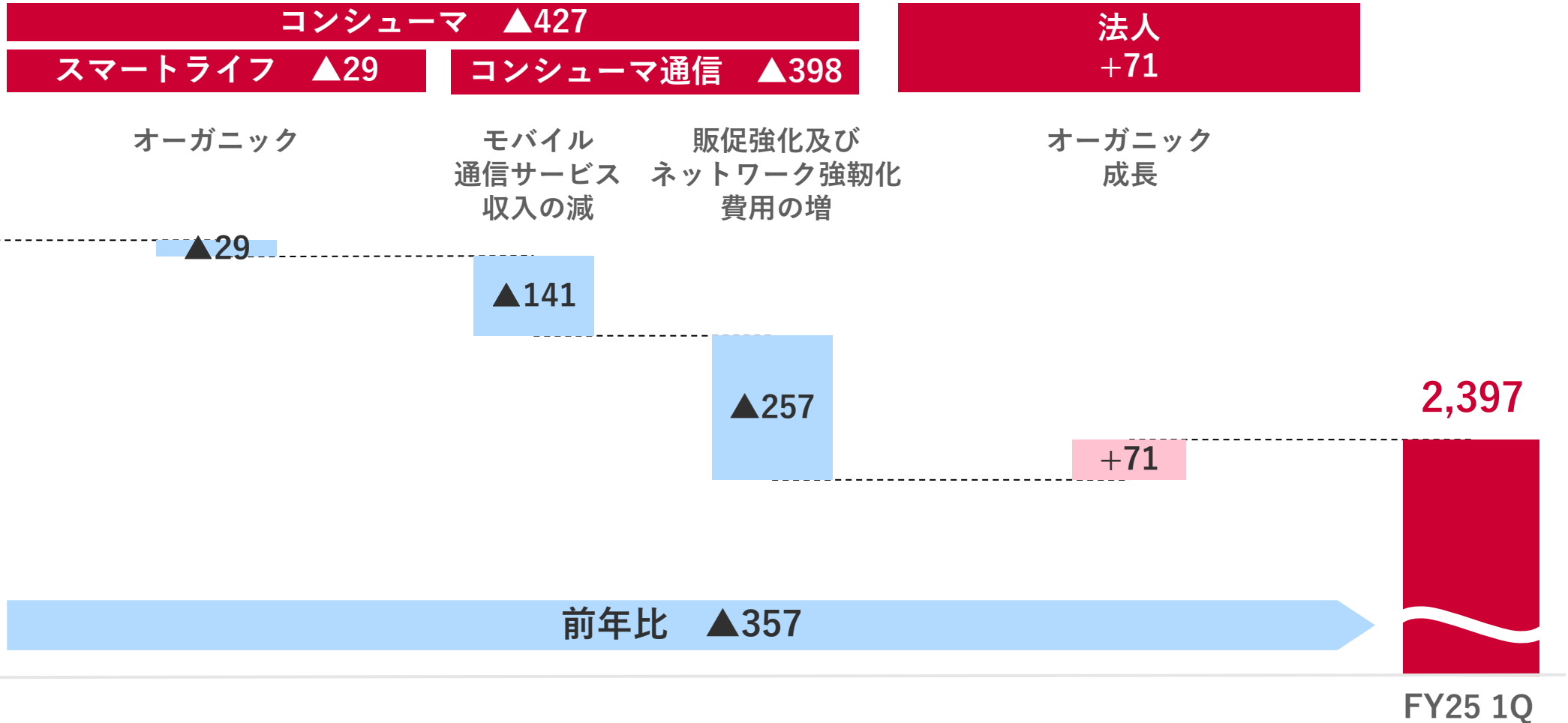
(単位：億円)



営業利益増減

法人は堅調であるものの、顧客基盤・通信品質強化コストの継続投入等により減益

(単位：億円)



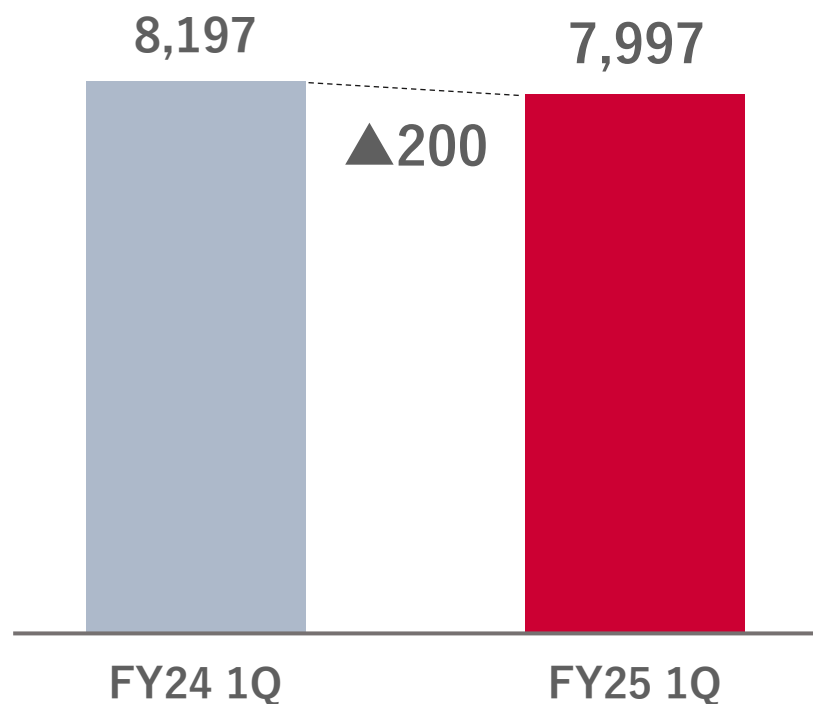
2 コンシューマー

コンシューマ通信 営業収益

新料金プランによりアップセル・ダウンセルは均衡に近づくも、昨年度上期の顧客減影響等でモバイル通信サービス収入は減収

営業収益

(億円)



主なポイント

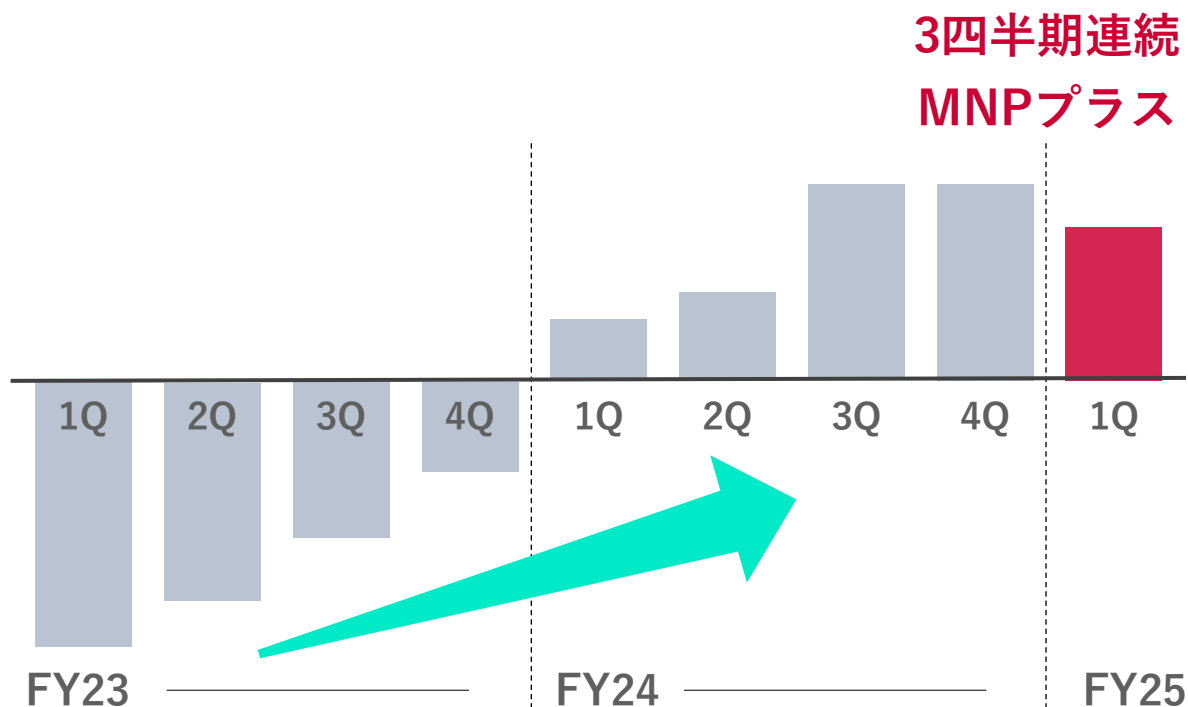
➤ 増減内訳

- ー) モバイル通信サービス収入の減 ▲141億
- ー) 機器収入及び固定・その他収入の減 ▲59億

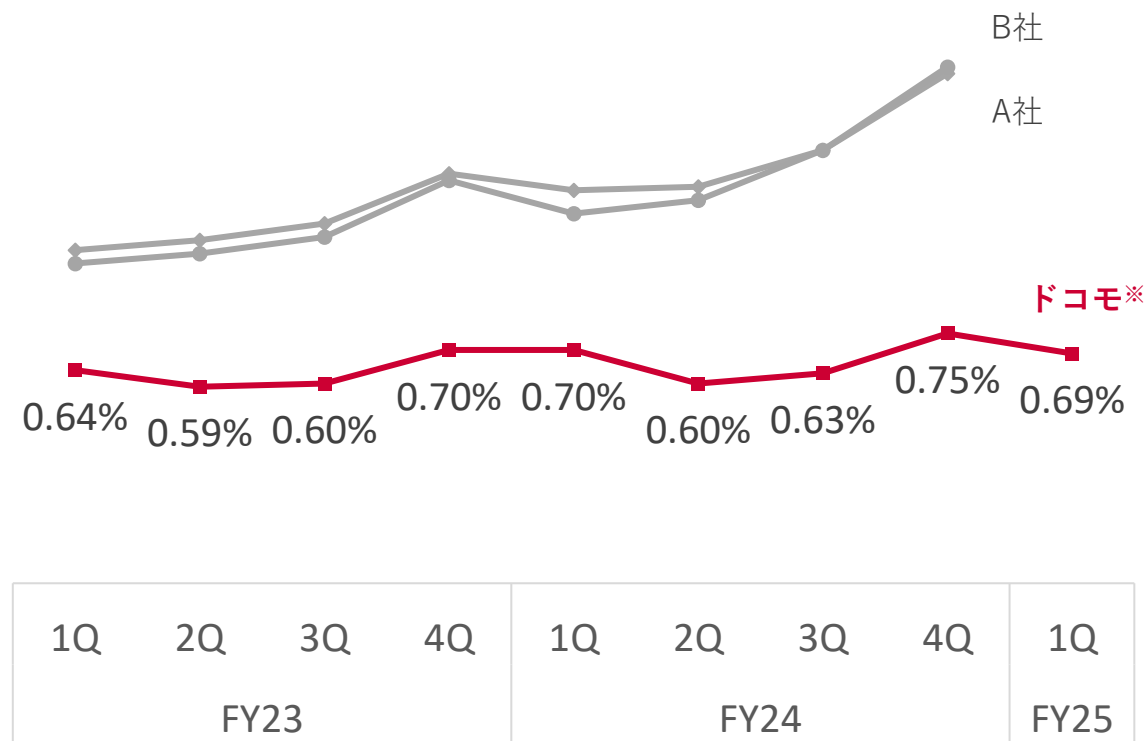
顧客基盤

純増幅は改善を継続し、MNPは3四半期連続でプラス
解約率は引き続き低水準を維持

個人ハンドセット純増の対前年増減



解約率

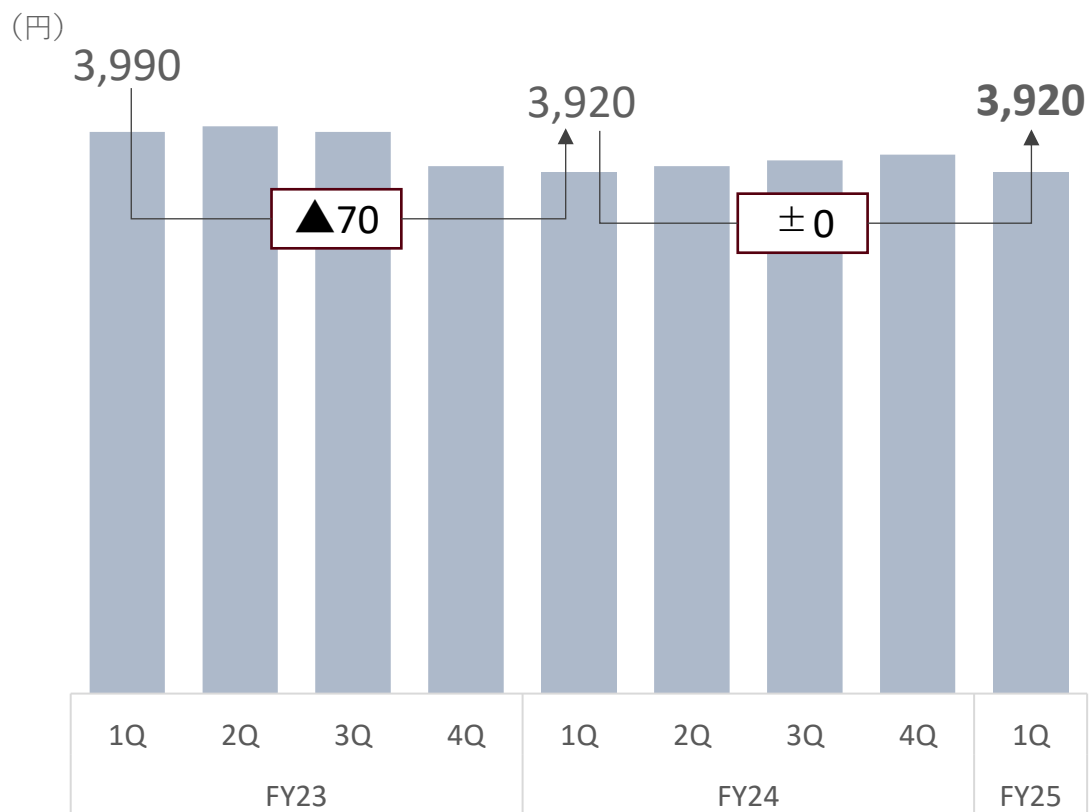


※ハンドセット解約率、法人名義含む

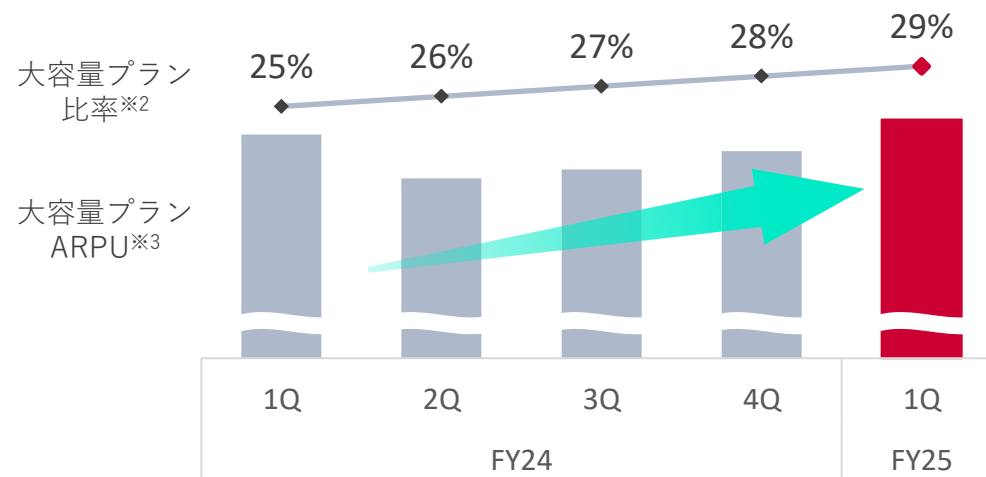
ARPU

ARPUは対前年同。MAX拡大により大容量プラン比率アップ、ARPU向上を図る

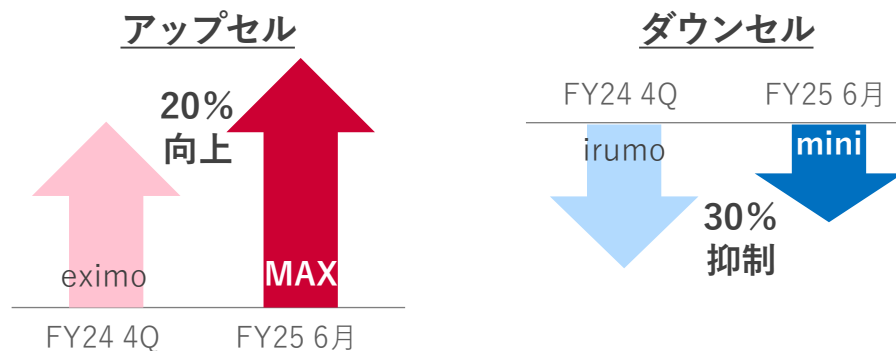
モバイル通信ARPU※1



大容量プラン比率・ARPUの向上



プラン移行前後の単金増減※4



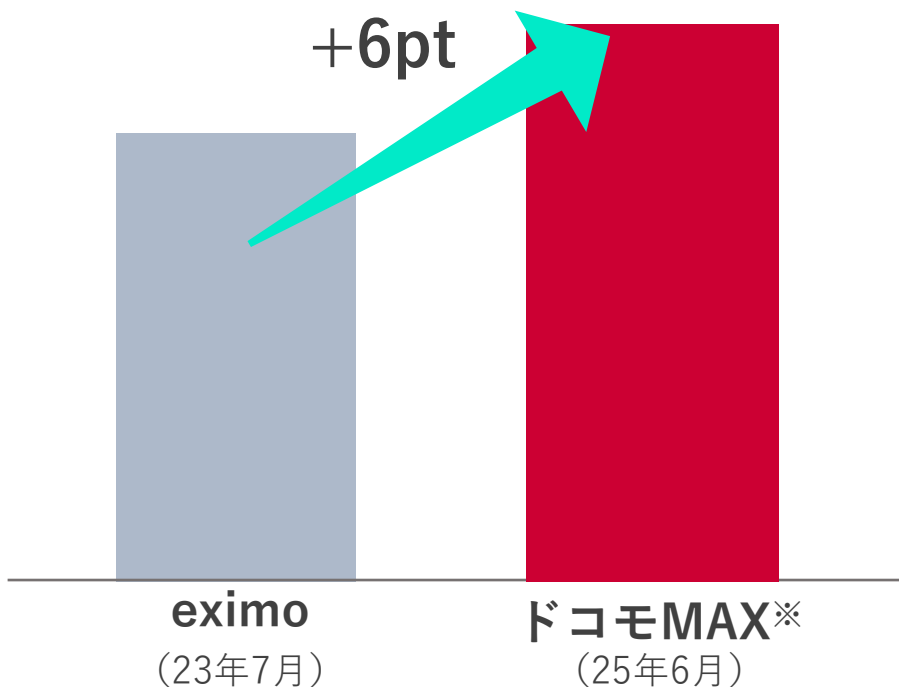
※1 法人名義含む ※2 大容量プラン契約数(MAX,ポイ活MAX,eximo,eximoポイ活等)÷ハンドセット契約数
 ※3 大容量プラン契約者のARPU ※4 ギガライトからの移行

ドコモMAX初速・今後の取組み

概ね想定通りの立ち上がり。新規・ポートインに更なる開拓余地あり
顧客基盤の拡大加速に向け、パートナーとの連携を強化

ドコモMAX初速

■ 提供開始月移行率



※ポイ活MAX含む

パートナーとの取組み

DAZN等のWEBチャンネル・各クラブとの連携による
顧客接点の拡大・提案強化



ドコモMAXの更なる進化

NBAの試合やコンテンツの配信等、
特別な体験を追加料金なしで提供

今後スポーツに加え、音楽・映画・ドラマ等、
多様なお客さまのニーズに合わせてバリューを拡充

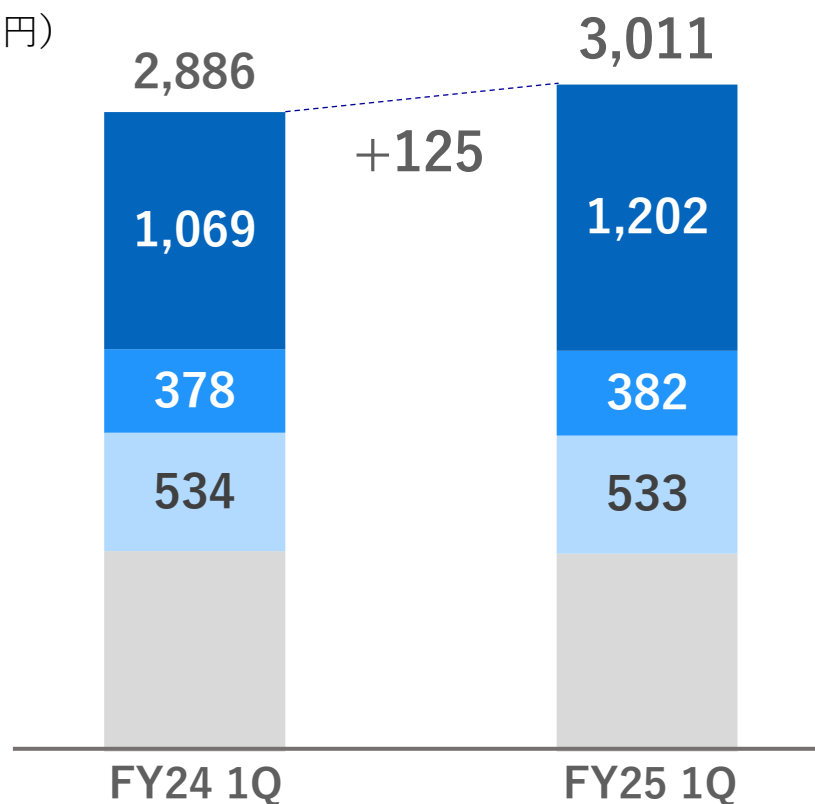


スマートライフ 営業収益

金融事業の着実な成長が増収をけん引

営業収益

(億円)



■ 金融 ■ マーケティングソリューション ■ エンタメ ■ その他
※内訳は管理会計値。「その他」に連結仕訳・セグメント内取引消去額を含む

主なポイント

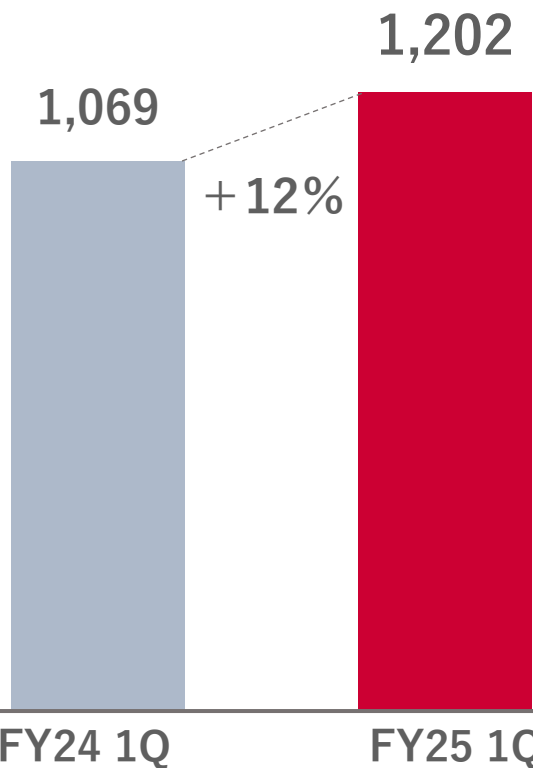
➤ 増減内訳

- + 金融 +134億
✓dカード会員増、d払い利用拡大
- + マーケティングソリューション +4億
✓dポイント販売収益の拡大
- エンタメ ▲1億
✓ひかりTV関連収入の減
✓子会社、ベニユー事業収入の拡大

dカードPLATINUM・投資サービスとの連携で金融・決済取扱高の伸長加速 多様な金融サービスをワンストップで提供し経済圏を拡大

金融収益

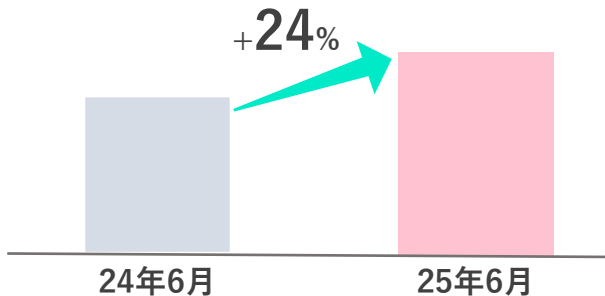
(億円)



※管理会計値

金融・決済取扱高の拡大

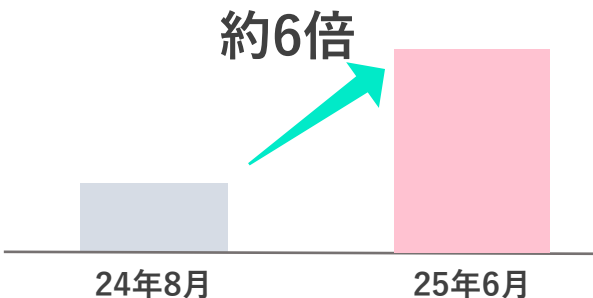
dカードPLATINUM会員の利用者単金※1



※1 25年6月のdカード PLATINUM利用実績と同一会員における24年6月のdカード・dカード GOLD利用実績

投資サービスとの連携

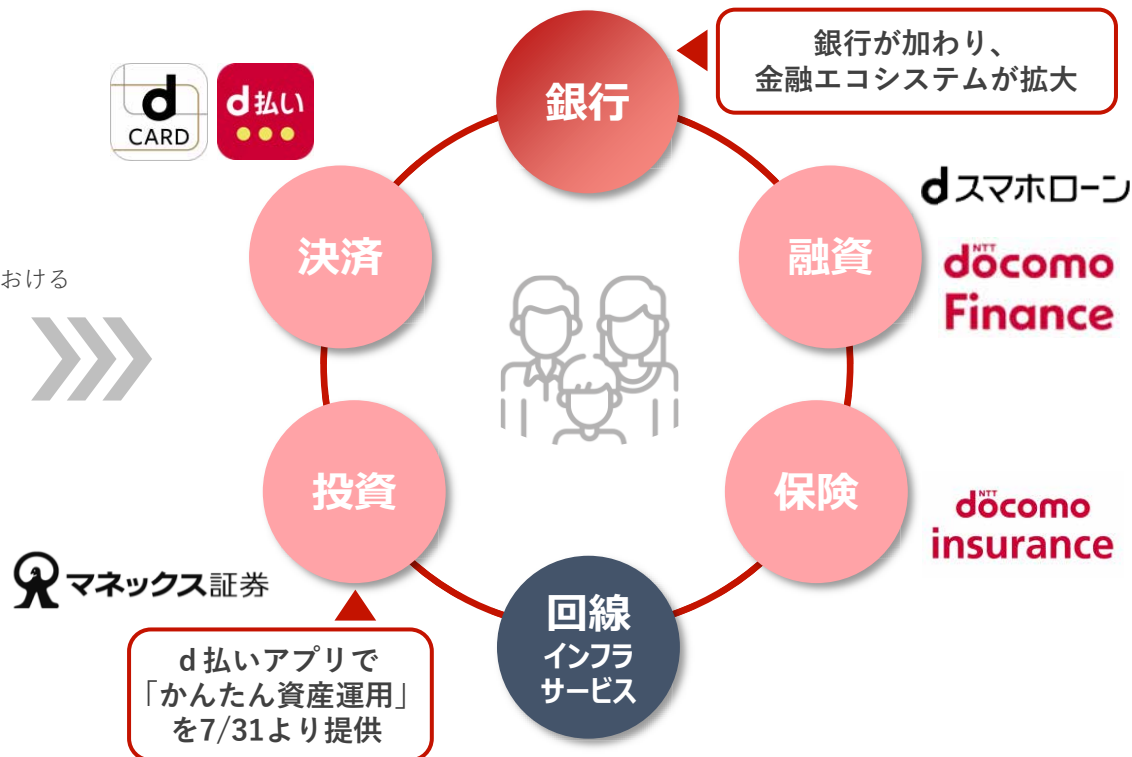
マネックス dカード積立決済額※2



※2 買付の決済額。24年7月よりサービス開始、24年8月が初回買付。

金融サービスの拡充

個人や家族のニーズに合った
複数商材をワンストップで提供・提案

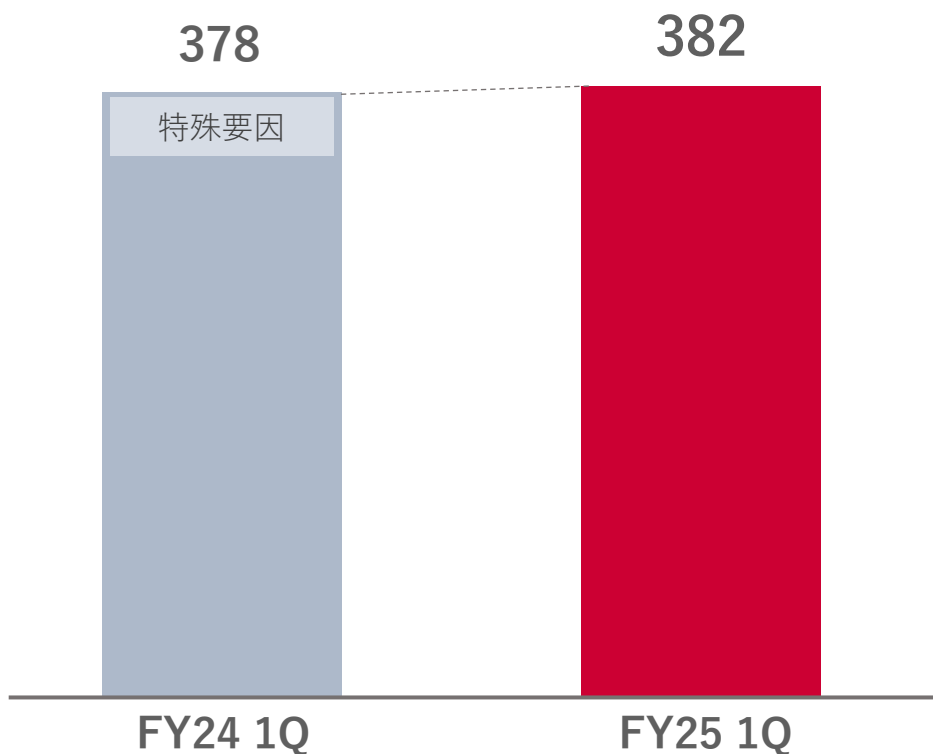


マーケティングソリューション

利用シーンの拡大・多様化によりdポイント経済圏を拡大
データ連携を通じたメディアDXにより新たな価値を創出

マーケティングソリューション収益

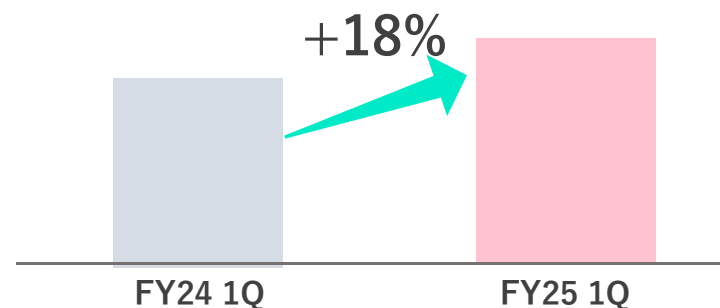
(億円)



※管理会計値

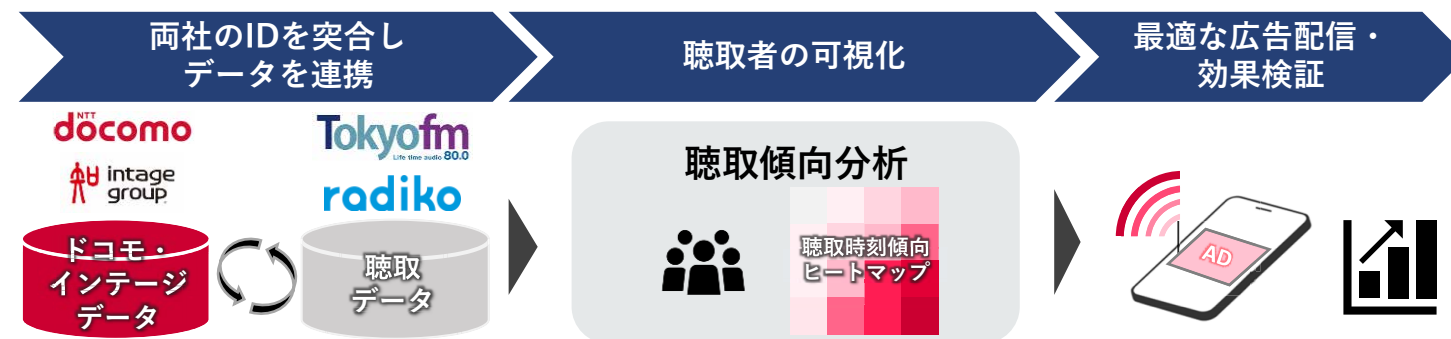
ポイント経済圏の拡大

dポイント販売収益



街の加盟店利用に加え、
ネットでの利用により収益拡大

データ連携によるメディアDXの実現

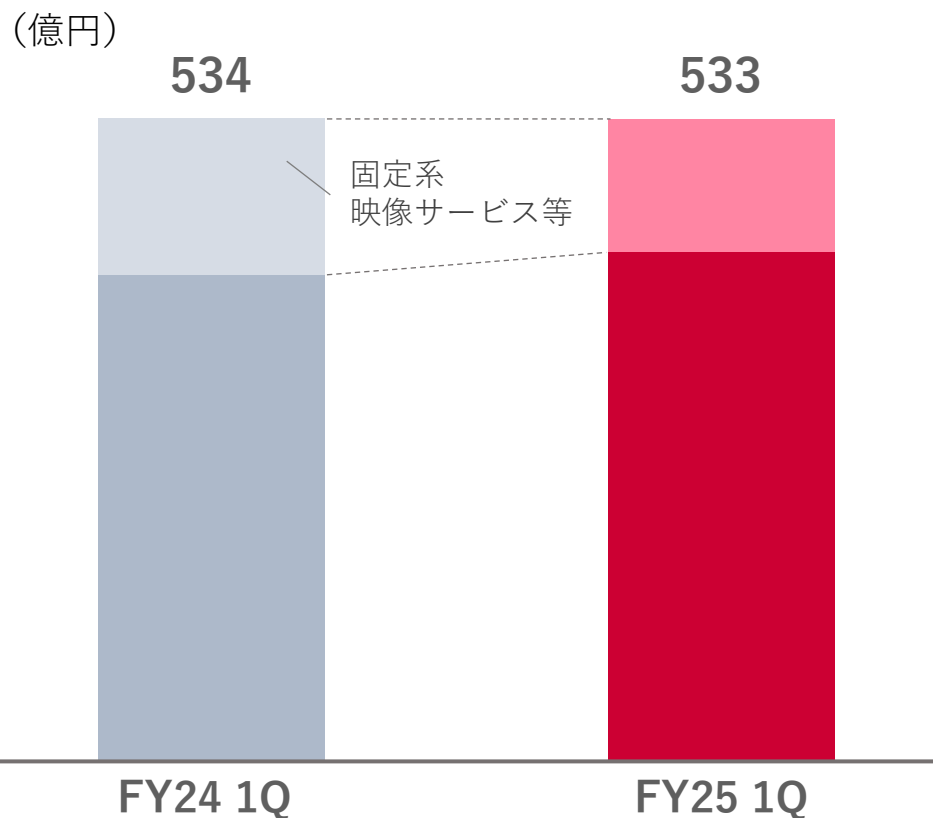


今後、各種マスメディアに拡大し、更なる収益増をめざす

エンタメ

ベニュー事業の本格稼働に伴い新たな収益源を創出
オリジナルIP活用や他サービスとのシナジーで今後もビジネスを拡大

エンタメ収益



ベニュービジネスの拡大

国立競技場 (25年4月運営開始)



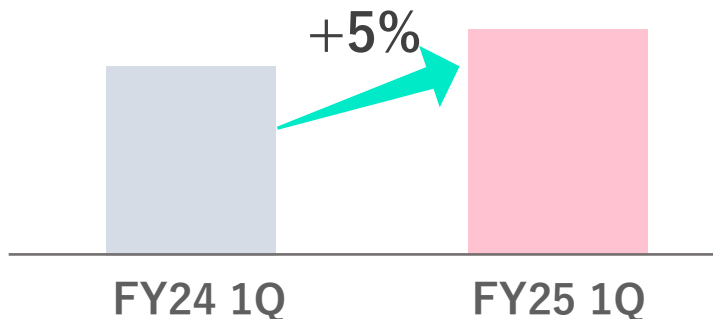
- ✓ 4~5月 Jリーグ 「THE国立DAY」
- ✓ 6.1 ラグビーリーグワン決勝

IG Arena (25年7月開業)



- ✓ 9.14 井上尚弥 世界戦

IP開発・ベニュー等の収益



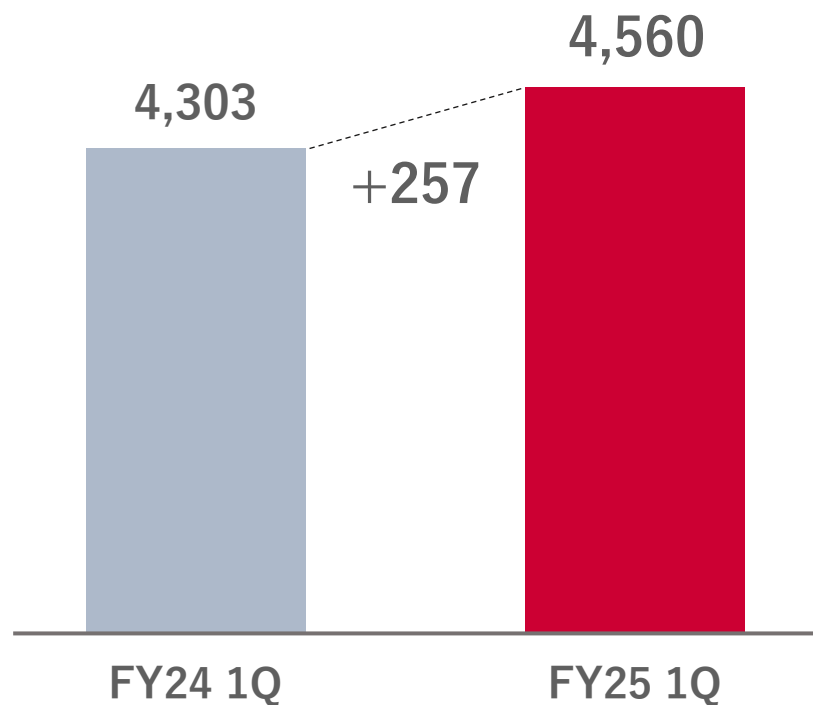
3 法人

法人 営業収益

DX需要を取り込み、順調なスタート

営業収益

(億円)



主なポイント

➤ 増減内訳

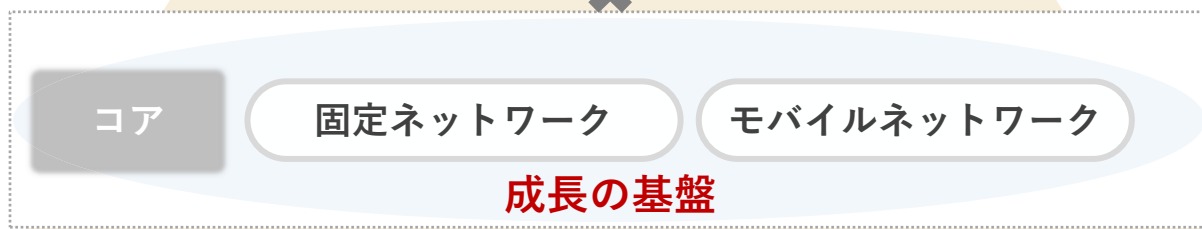
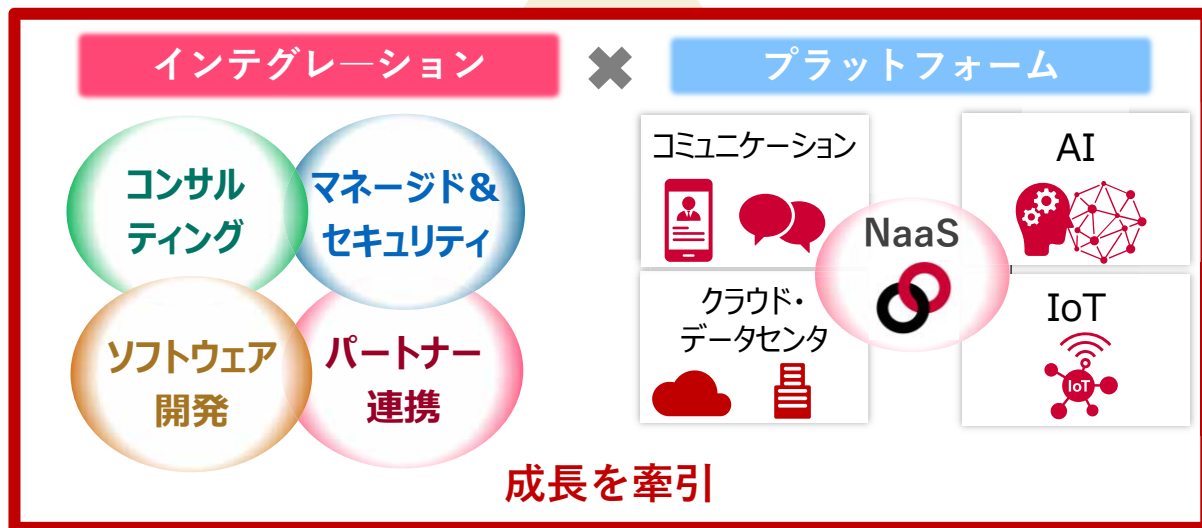
+) オーガニック成長 +257億

ソリューション領域の成長

インテグレーション、プラットフォーム領域にてオーガニック成長を牽引

ソリューション拡大の取り組み

すべての法人のお客さまへ、新たな価値提供



業界別ソリューション

セキュリティ対策や
コンタクトセンター需要が好調



自治体・中小企業向けソリューション

GIGAスクールや
ドコモビジネスパッケージが好調

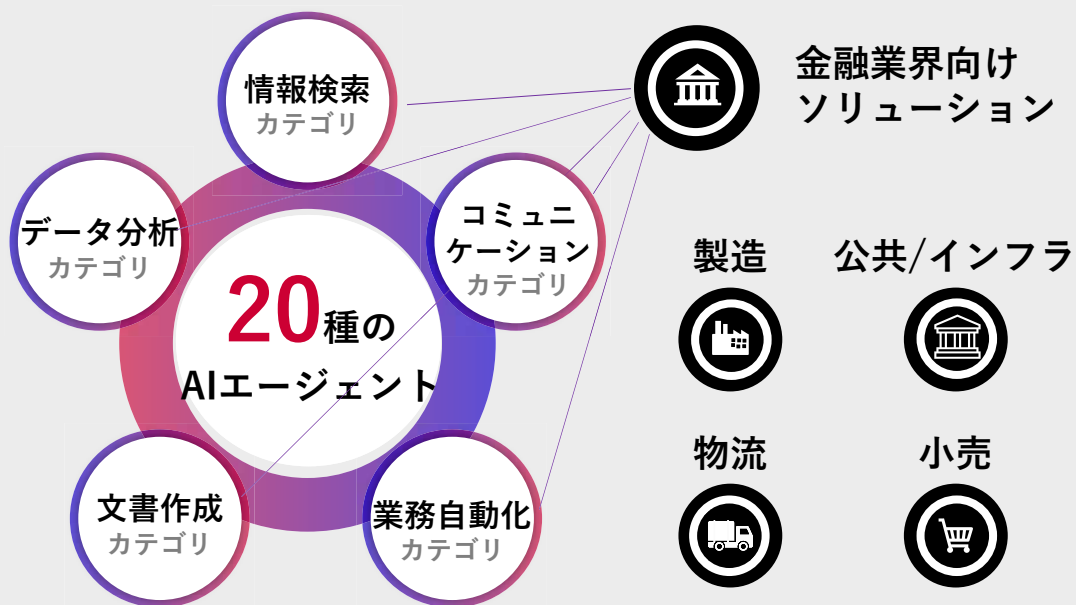


AI領域での事業拡大に向けた取組みを加速。パートナーリングを強化

AIエージェント

NTT docomo Business  EXAWIZARDS

AIエージェントを組み合わせた
業界別ソリューション



生成AI

NTT docomo Business  SUPERNOVA

知識も技術も不要な生成AIサービスで
DXを支援

 **Stella AI** *for Biz*



最新AIを搭載



様々なAIを選んで試せる

業務用オフィスツールの
拡張機能

勉強会/ご利用サポート

つながろう。驚きを。幸せを。

NTTドコモグループ

 **docomo**

 **docomo Business**

 **docomo Global**

 **docomo Solutions**

予想の前提条件その他の関連する事項

本資料におけるご説明に含まれる予想数値及び将来の見通しに関する記述・言明は、現在当社の経営陣が入手している情報に基づいて行った判断・評価・事実認識・方針の策定等に基づいてなされもしくは算定されています。

また、過去に確定し正確に認識された事実以外に、将来の予想及びその記述を行うために不可欠となる一定の前提（仮定）を用いてなされもしくは算定したものです。将来の予測及び将来の見通しに関する記述・言明に本質的に内在する不確定性・不確実性及び今後の事業運営や内外の経済、証券市場その他の状況変化等による変動可能性に照らし、現実の業績の数値、結果、パフォーマンス及び成果は、本資料におけるご説明に含まれる予想数値及び将来の見通しに関する記述・言明と異なる可能性があります。

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。