

2024年度決算 及び 2025年度業績予想について

2025年5月9日

株式会社NTTドコモ



1 2024年度 決算概況

決算概況

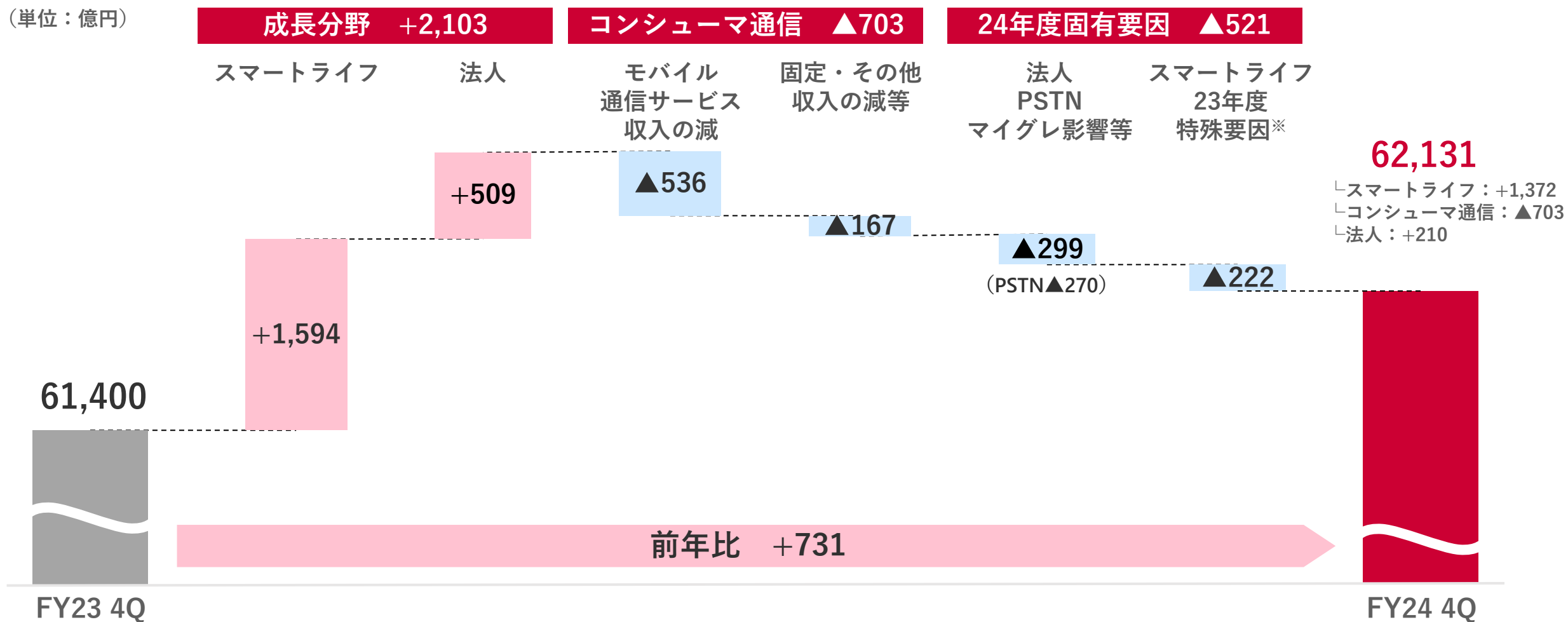
増収となるも顧客基盤と通信品質強化コスト増により減益

IFRS (単位：億円)	2023年度 通期	2024年度 通期	対前年比		2024年度 業績予想
			増減	増減率	
営業収益	61,400	62,131	+731	+1.2%	62,440
営業利益	11,444	10,205	▲1,239	▲10.8%	11,700
EBITDA	18,678	17,606	▲1,073	▲5.7%	18,910
当社株主に帰属する 当期利益	7,951	7,185	▲766	▲9.6%	7,990
設備投資	7,054	7,143	+89	+1.3%	7,490

営業収益増減

スマートライフ・法人のオーガニック成長が牽引し増収

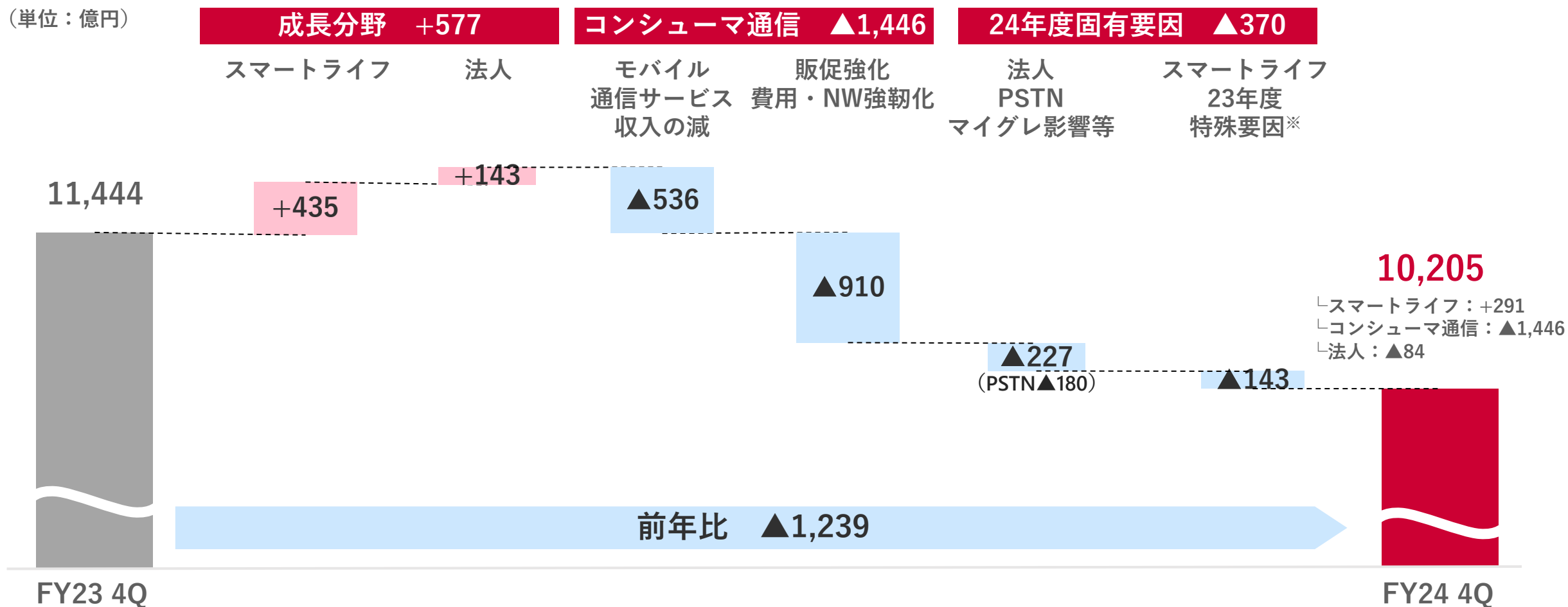
(単位：億円)



営業利益増減

成長分野は増益の一方、重点取り組みにコストを集中投下
下期MNPプラス化、ARPU反転傾向、通信品質向上等モメンタム改善

(単位：億円)



2 2025年度 業績予想

2025年度 業績予想

オーガニック成長加速により増収するも、
将来成長のための先行投資の継続と後年度負担軽減策により減益

IFRS (単位：億円)	2024年度 通期	2025年度 通期	対前年比	
			増減	増減率
営業収益	62,131	63,360	+1,229	+2.0%
営業利益	10,205	9,660	▲545	▲5.3%
EBITDA	17,606	17,460	▲146	▲0.8%
当社株主に帰属する 当期利益	7,185	6,690	▲495	▲6.9%
設備投資	7,143	8,750	+1,607	+22.5%

スマートライフの金融を中心とした成長、法人のソリューション成長が牽引し増収

成長分野 +2,087 コンシューマ通信 ▲515 25年度固有要因 ▲343



営業利益見通し

成長分野の力強い成長により、コンシューマ通信の減益をカバー
25年度も更なるモメンタム改善に取り組む

(単位：億円)

成長分野 +616

コンシューマ通信 ▲551

25年度固有要因 ▲610

スマートライフ
オーガニック
成長

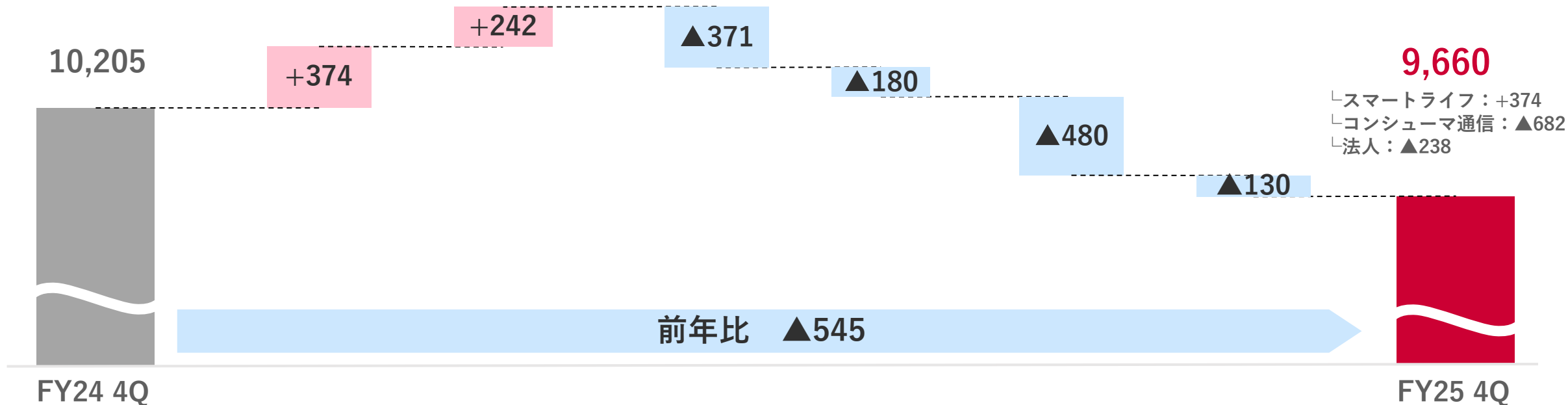
法人
オーガニック
成長

モバイル
通信サービス
収入の減

通信品質強化・
コスト効率化等

法人
アセット活用
(FY24活用反動・
資産スリム化等)

3G
マイグレコスト



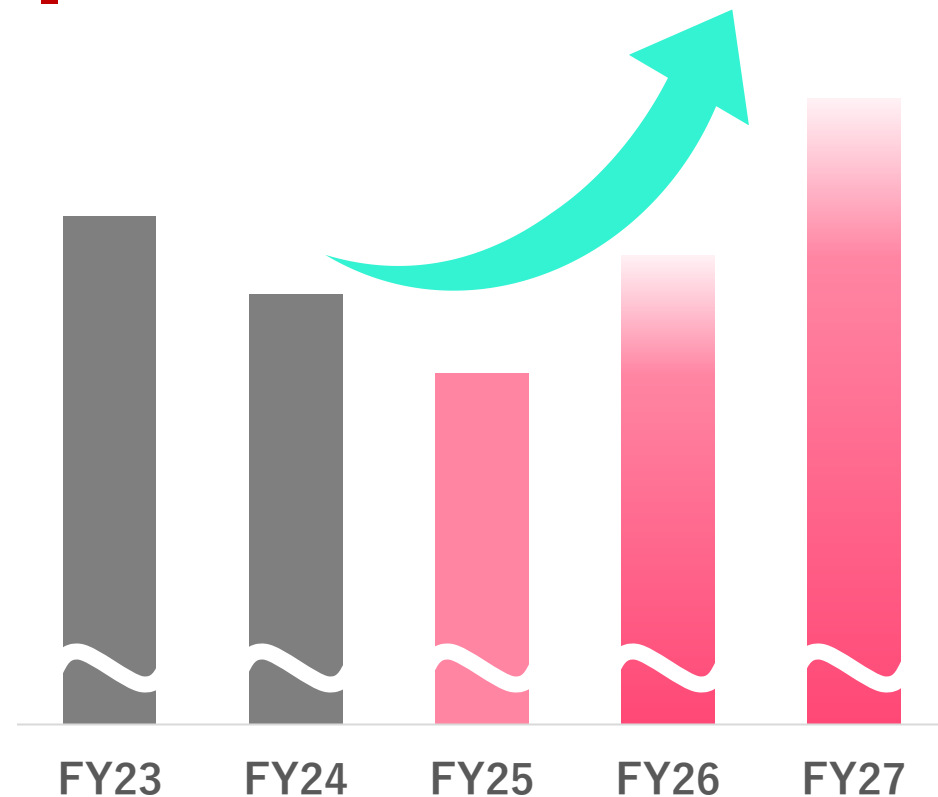
中期的な成長に向けて

25年度は成長に向けた変革の年と位置づけ
26年度以降の大幅な増益につなげる

変革メニューと対前年利益増減イメージ

	FY25	FY26	FY27
マーケティング戦略の変革			
モバイル通信サービス収入	↓	→	↑
獲得効率化による利益貢献	→	↑	↑
ネットワーク構造改革			
コスト効率化による利益貢献	↓	→	↑
スマートライフ・法人オーガニック成長			
収益の拡大	↑	↑	↑

営業利益の見通し



3 コンシューマ

コンシューマ事業戦略

お客さまに選ばれるバリューの創出により顧客基盤・収益拡大

マーケティング戦略の変革

様々なパートナーが
持つバリュー

お客さまに選ばれる
新たな価値の創出

ドコモならではの
バリュー

ドコモ MAX ドコモポイ活 MAX

パートナー×ドコモチャネルでの価値訴求

リアルとデジタルを
融合した価値提供



©AIA corporation
※画像はイメージです



©JNSE

金融サービス利用促進



マーケティング
ソリューションの拡大



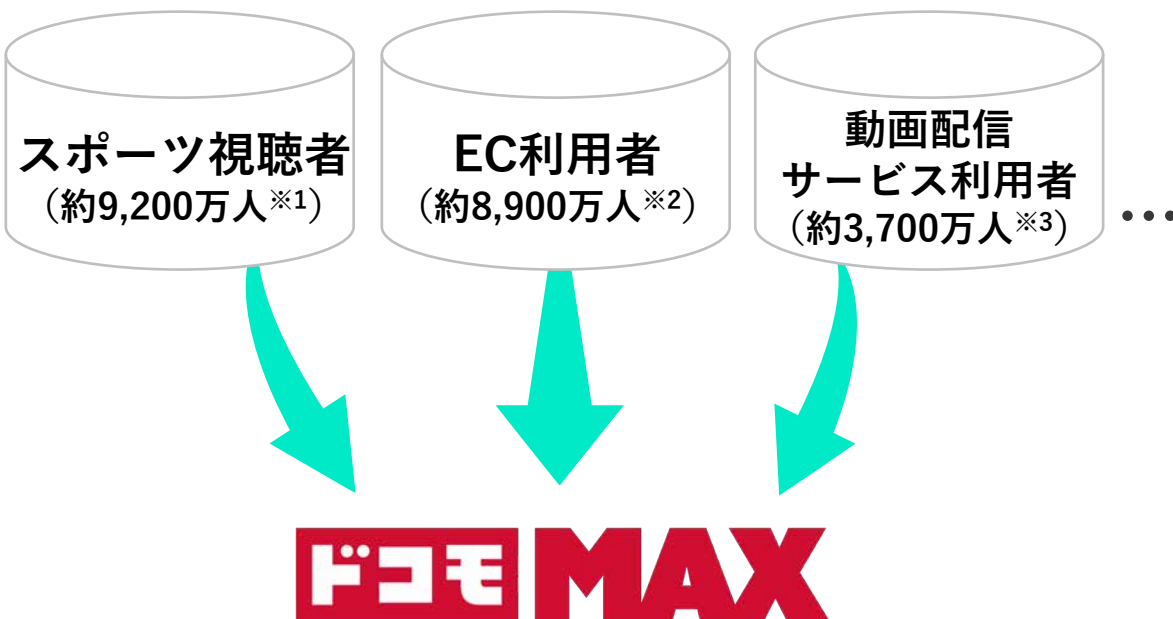
更なる顧客基盤の拡大、通信・スマートライフ収益拡大

ドコモMAXのねらい

スポーツ・EC・動画配信サービスに加え、さまざまなジャンルの
バリューを提供し、顧客基盤拡大・ARPU向上

6/5提供開始予定

スポーツ・EC・動画配信の
幅広いユーザーの支持を拡大



今後の進化

バリューの提供範囲を拡大し
多様なご興味を持つお客さま層を誘引



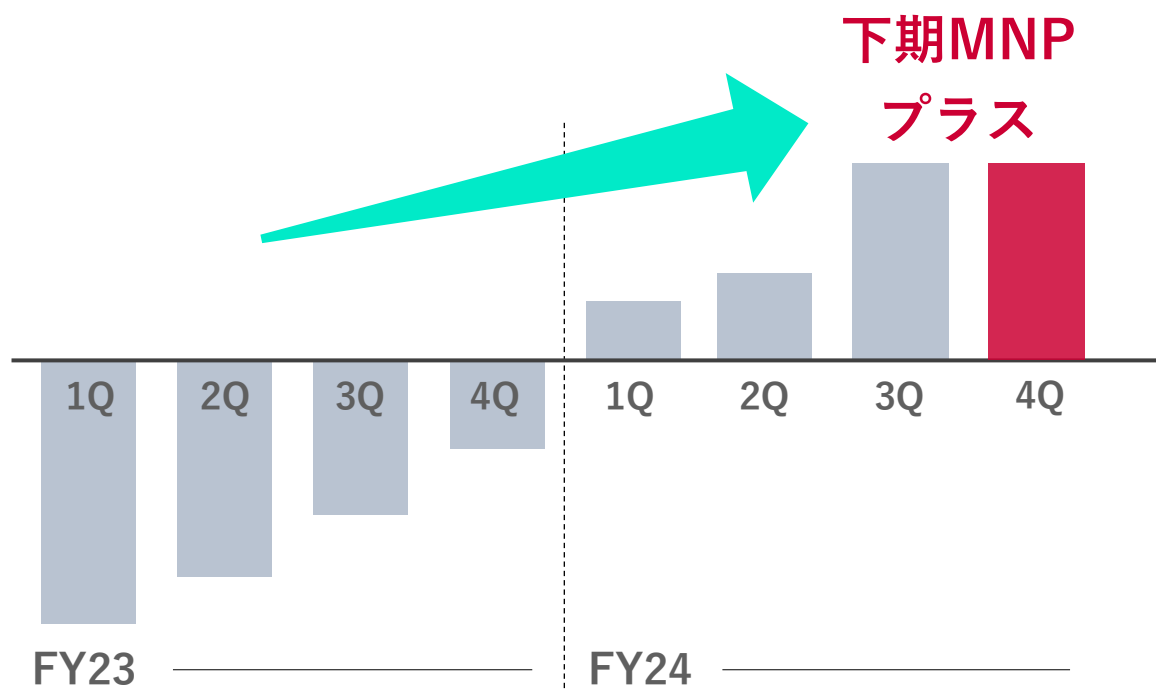
※1：三菱UFJリサーチ & コンサルティング「2024 年スポーツマーケティング基礎調査」より推計

※2：NRI「生活者1万人アンケート(10回目)にみる日本人の価値観・消費行動の変化」より推計 ※3：ICT総研「2025年 有料動画配信サービス利用動向に関する調査」より

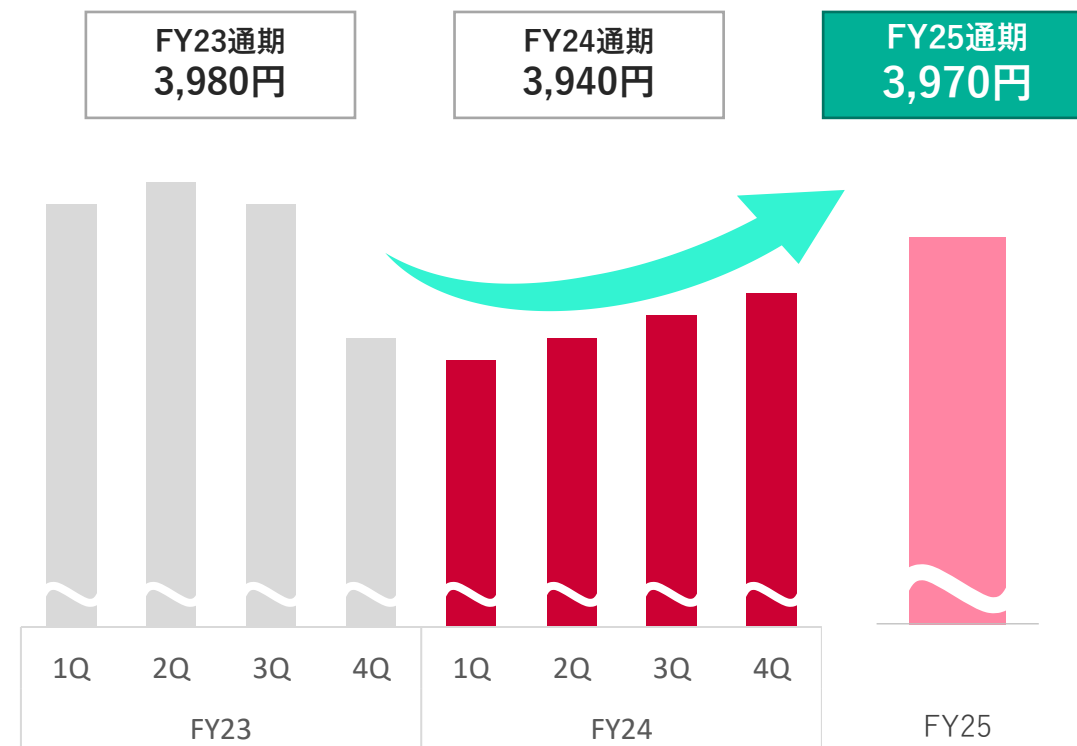
顧客基盤・ARPU

25年度は下期MNPプラスのトレンドを加速
ARPUも24年度を底にし反転

個人ハンドセット純増の対前年増減



モバイル通信ARPU



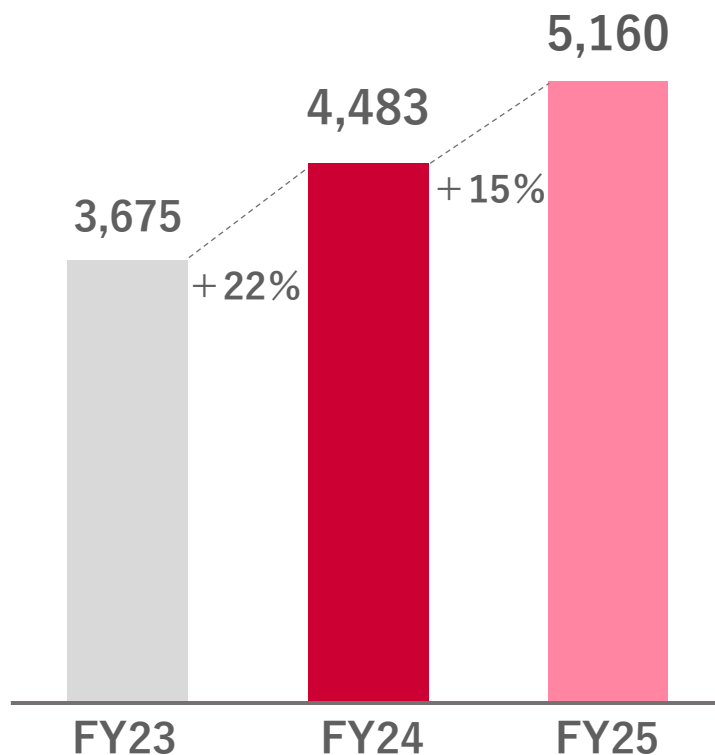
※ 法人名義含む

金融

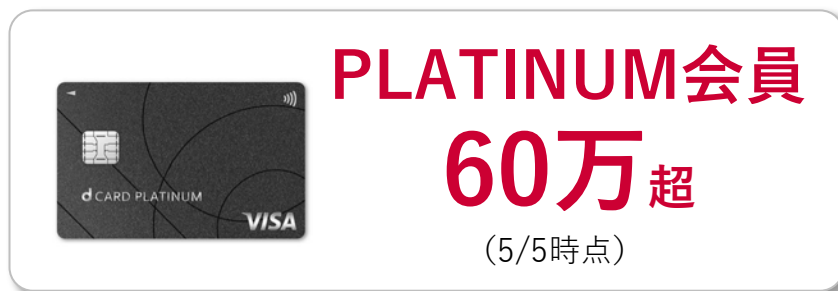
dカード PLATINUM会員拡大・取扱高増により 投資・融資等の金融サービス全体での収益拡大

金融収益

(億円)

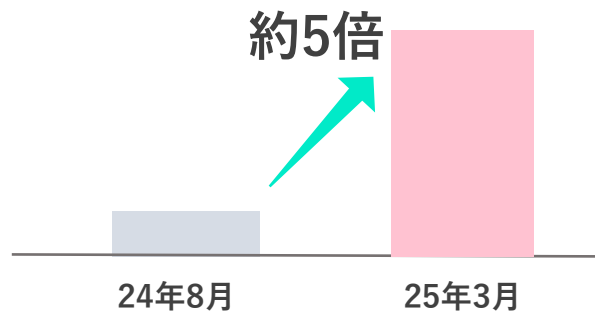


dカード PLATINUM会員拡大による取扱高伸長



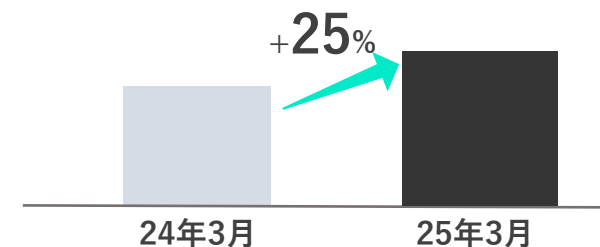
投資・融資サービスの収益拡大

■ マネックス dカード積立決済額※2



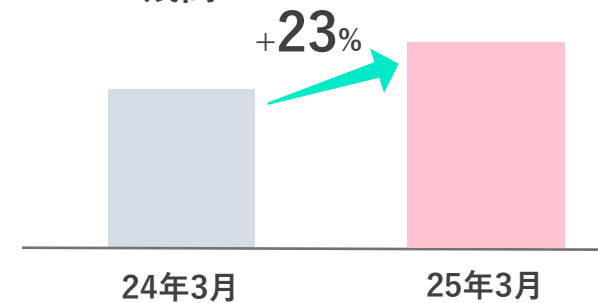
※2 買付の決済額。24年7月よりサービス開始、24年8月が初回買付。

■ PLATINUM会員の利用者単金※1



※1 25年3月のdカード PLATINUM利用実績と同一会員における24年3月のdカード・dカード GOLD利用実績

■ dスマホローン/ドコモ・ファイナンスローン残高

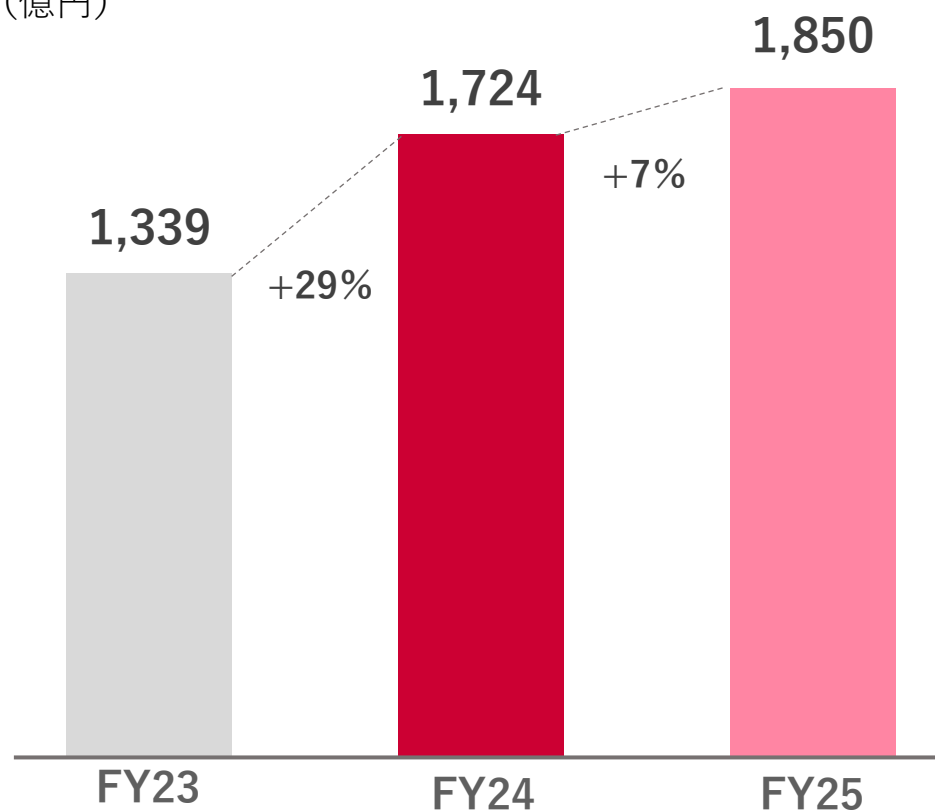


マーケティングソリューション

インテージとの連携によるバリューチェーン全体への価値提供で
マーケティングDX支援を中心に収益拡大

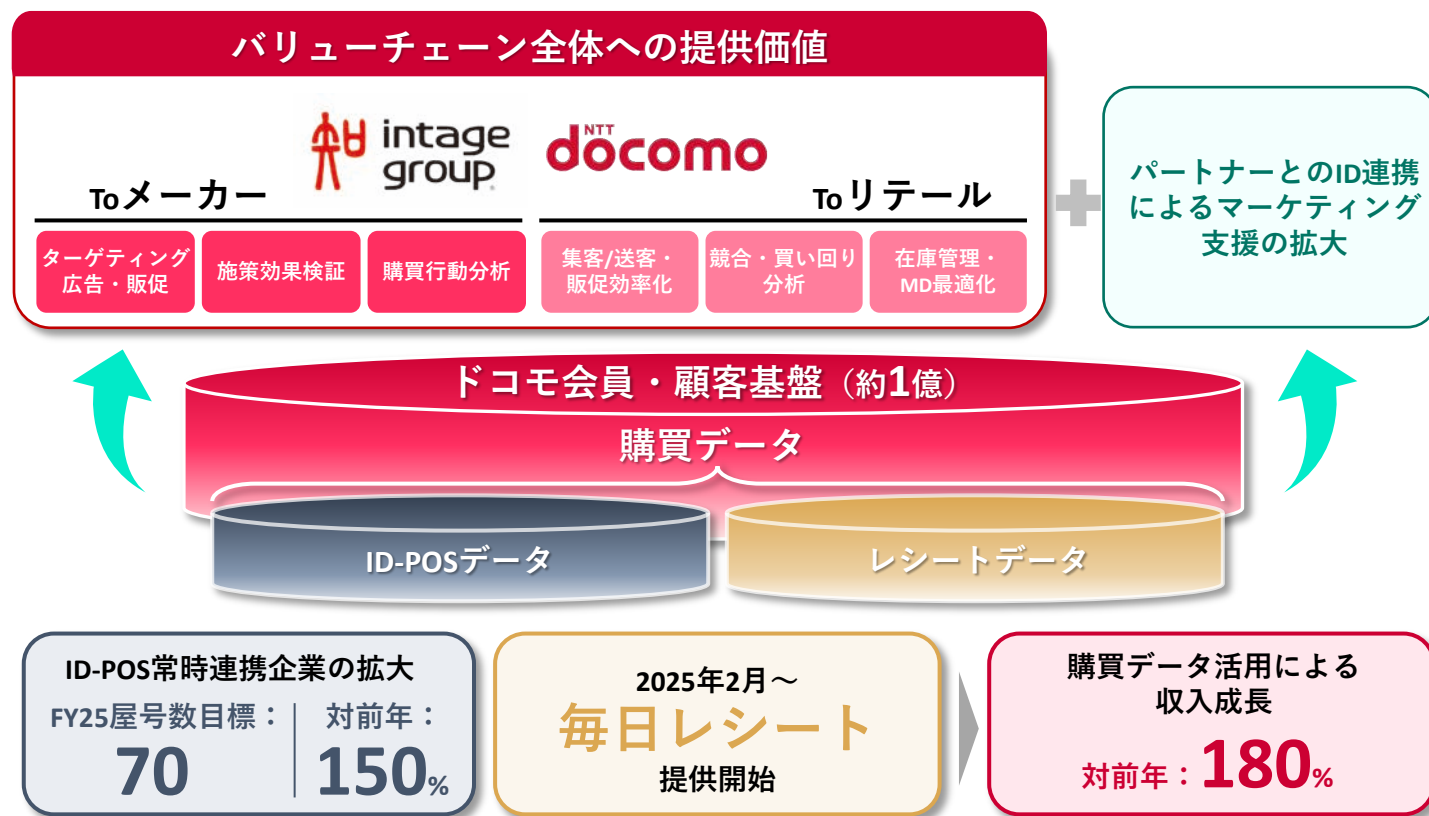
マーケティングソリューション収益

(億円)



※管理会計値

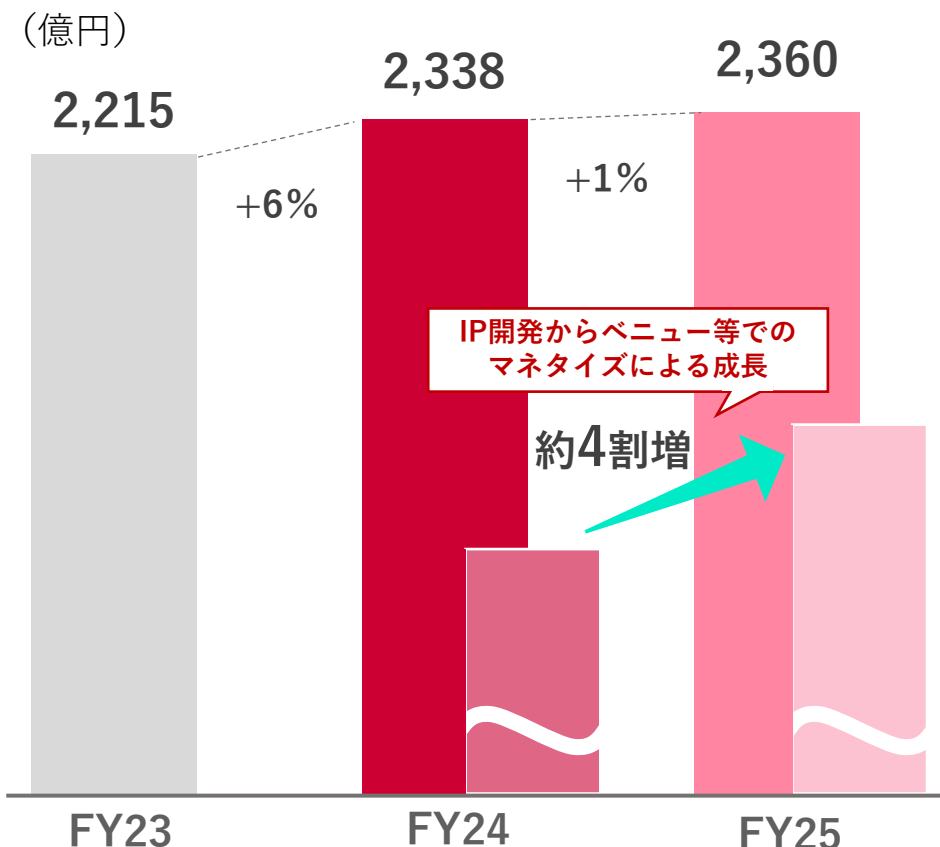
購買データを起点としたマーケティングDX支援の拡大



エンタメ

オリジナルコンテンツ等のIP開発によりドコモファンを増やし、
配信/興行でマネタイズを図ることで、エンタメ収益を拡大

エンタメ収益



※管理会計値

収益拡大に向けた取り組み

IP開発 (キャスティング・IP開発/育成/プロデュース)

オリジナル コンテンツ開発



イベント・ライブ主催



アーティスト育成



マネタイズ (プロモーション/プラットフォーム)

コンテンツ配信



ライブ・興行



ベニュー (有明・愛知・神戸・国立)

ファンエンゲージメント



4 法人

法人の成長に向けた中期的アプローチ

4つの領域を中心にソリューション成長を加速

24年度

DX需要取り込みにより大企業のソリューションは2桁成長
モバイルの競争激化により中堅中小は想定を下回る

「強みを生かした成長分野への集中」と「パートナー連携」
によるソリューションの成長

強み

ICTプラットフォーム × DXインテグレーション × 顧客基盤

通信インフラ
(固定・モバイル)

クラウド

データセンタ

セキュリティ

全国営業拠点

25年度

重点領域強化により 法人収益 2 兆円 を達成

IoT

AI

デジタルBPO

地域・中小DX

外部
ケイパビリティ
活用

ノウハウ・知見

技術力

顧客基盤・販売網

パートナーとの協業により 共同開発・サービス高度化・販路拡大

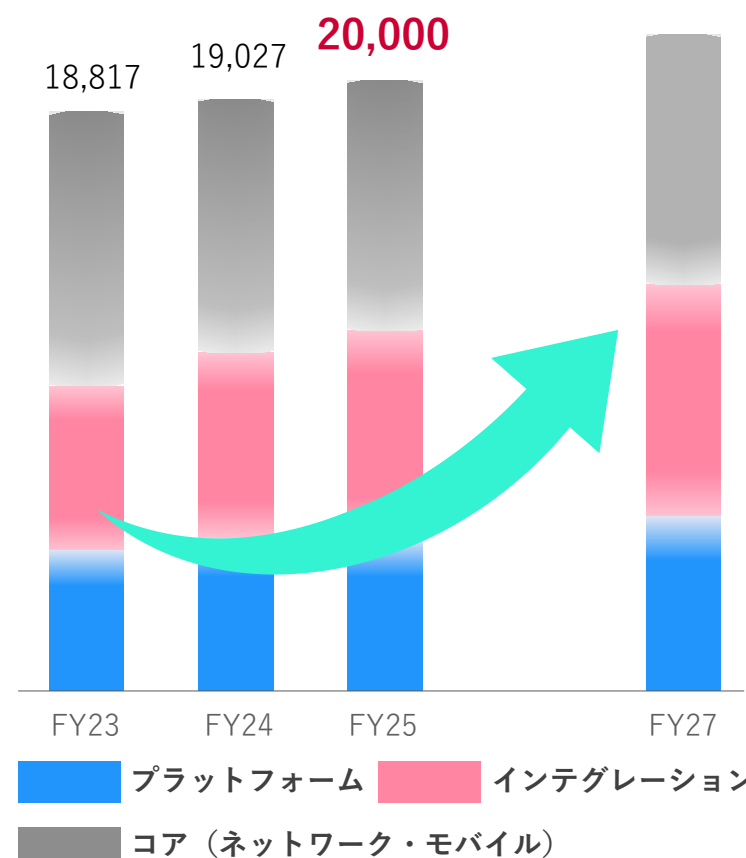
27年度

強固な収益基盤構築

法人事業収益

IT市場/競合を超える事業成長をめざす

(億円)



IoT / デジタルBPO

主に大企業層向けに、重点領域における統合的なサービスを強化

IoT

ローカル5Gサービス TypeDを3月25日より受付開始
ドコモネットワークの共用により実現

冗長性

高い保守性

低コスト

お客さま利用システム



インターネット クラウド お客さまDC

GW

キャリアネットワーク
(既存設備共用)

RU/アンテナ



特長
①

キャリア設備・体制を
活用し、低コストで冗長性
や保守性を実現

特長
②

お客さまの敷地には
無線装置とアンテナのみの
省スペースで構築可能

特長
③

モバイルおよび固定系などの
ネットワークをワンストップ
で提供

デジタルBPO

Digital BPO®ソリューション 4月28日 本格的に提供開始

トランスコスモス社との戦略的事業提携に基づき
NTTコムテクノロジーとトランスコスモス社のオペレーションを組み合わせ

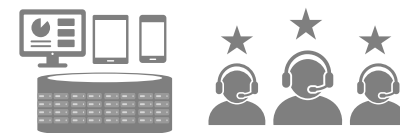
業務BPO

定型業務を
デジタル化・自動化・最適化



統合コンタクトセンター

システム+運用セット提供
オペレータ採用・教育支援



コーポレートバックオフィス

間接業務の効率化
専門人材による業務支援



テクノロジー

ITアウトソーシング

IT企画/戦略・運用統括
まで包括的に提供



地域・中小DX

モバイル×ソリューションの深化により、顧客基盤を強化

地域
中小

業界特化ソリューション 病院DX

モバイルデバイス×ソリューション
音声サービス×ソリューション
を通じた病院業務の効率化・CX向上を実現



地域
中小

docomo business RINK

従来の提供価値に加え「キャリアならではの」の
セキュリティガバナンス機能（特許取得済*）を
提供開始予定（2025年9月提供開始予定）



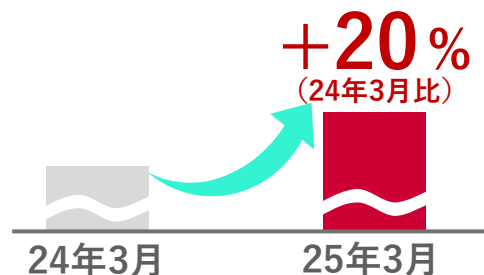
* NTTコム独自の脅威インテリジェンス作成部分や
NW上での脅威検知・遮断の仕組みにビジネスモデル特許を取得済

5 ネットワーク

24年度の通信品質向上の取り組み

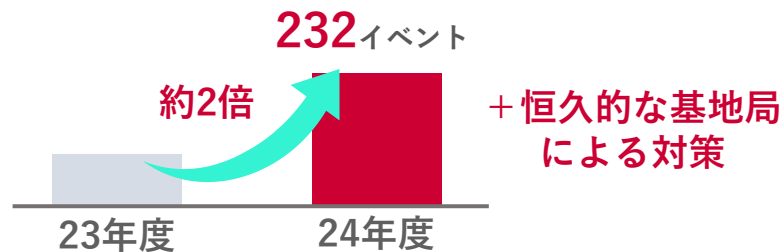
全国の主要都市中心部や主要鉄道動線等を中心に、5G基地局構築やイベント対策に注力し、お客さま体感品質を着実に改善

全国5G基地局数※1を拡大



イベント対策を強化

臨時対策による強化イベント数



全国主要都市中心部及び全国主要鉄道動線の平均スループット (DL) 向上※2

全国主要都市中心部

平均スループット (DL)

約 **20%** 向上※3,4

大手町（東京都）の例：約60%向上

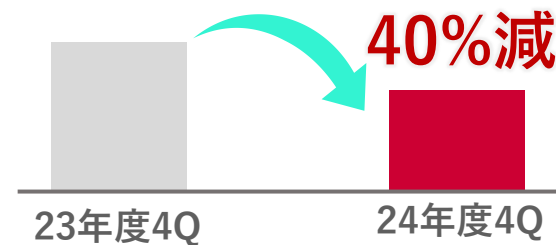
全国主要鉄道動線

平均スループット (DL)

約 **30%** 向上※3,4

山手線周辺の例：約80%向上

全国のSNSのご不満の声※5が減少



※1：5G基地局数はSub6基地局数及び4G周波数帯による5G基地局数の合算値 ※2：都市部の人口密集エリアから弊社が設定した測定ポイント
※3：最繁時間帯、5G端末でのダウンロード時のドコモ調べ ※4：2025年3月時点（2024年3月比） ※5：X(旧twitter)発信数をもとにしたドコモ調べ

更なる体感品質向上に向けた取り組み

Sub6と4G周波数帯による5G展開をこれまで以上に加速し、
最新装置・機能も活用することで、更なるお客さま体感品質を向上

24年度

通学・通勤動線や多くのお客さまが集まる
都市部・イベントを中心に全国を快適に

25年度

場所・時間を問わずより快適に
多くのお客さまが集まるスタジアムやアリーナもより快適に

お客さまから選ばれ続ける
ネットワークへ

Sub6×4G周波数帯活用による 広さ＋厚み の追求

	2025年3月時点 (2024年3月比)	2026年3月時点 (2024年3月比)
● 全国5G（Sub6＋4G周波数帯）基地局数	＋20 %	＋40 % 以上
▶ 全国主要鉄道動線の5G基地局数	＋40 %	＋70 % 以上
▶ 全国主要都市中心部の5G基地局数	＋70 %	＋120 % 以上
● 対策イベント数	＋70 %	＋100 % 以上



最新装置・機能 の活用による対策強化

MMU導入拡大による 体感品質の更なる向上

新たにマルチバンド※1や4.5GHz※2対応MMUも導入

最新型基地局装置への置き換え・新規拡大

装置の機能向上により体感品質向上・省電力化
品質改善の高速化、自動化

HPUE（NSA/SA）※3のスマホ対応※4

5G端末 送信電力アップにより体感品質向上

※1：2024年度4Q導入済み。3.4/3.5GHz＋3.7GHzに対応

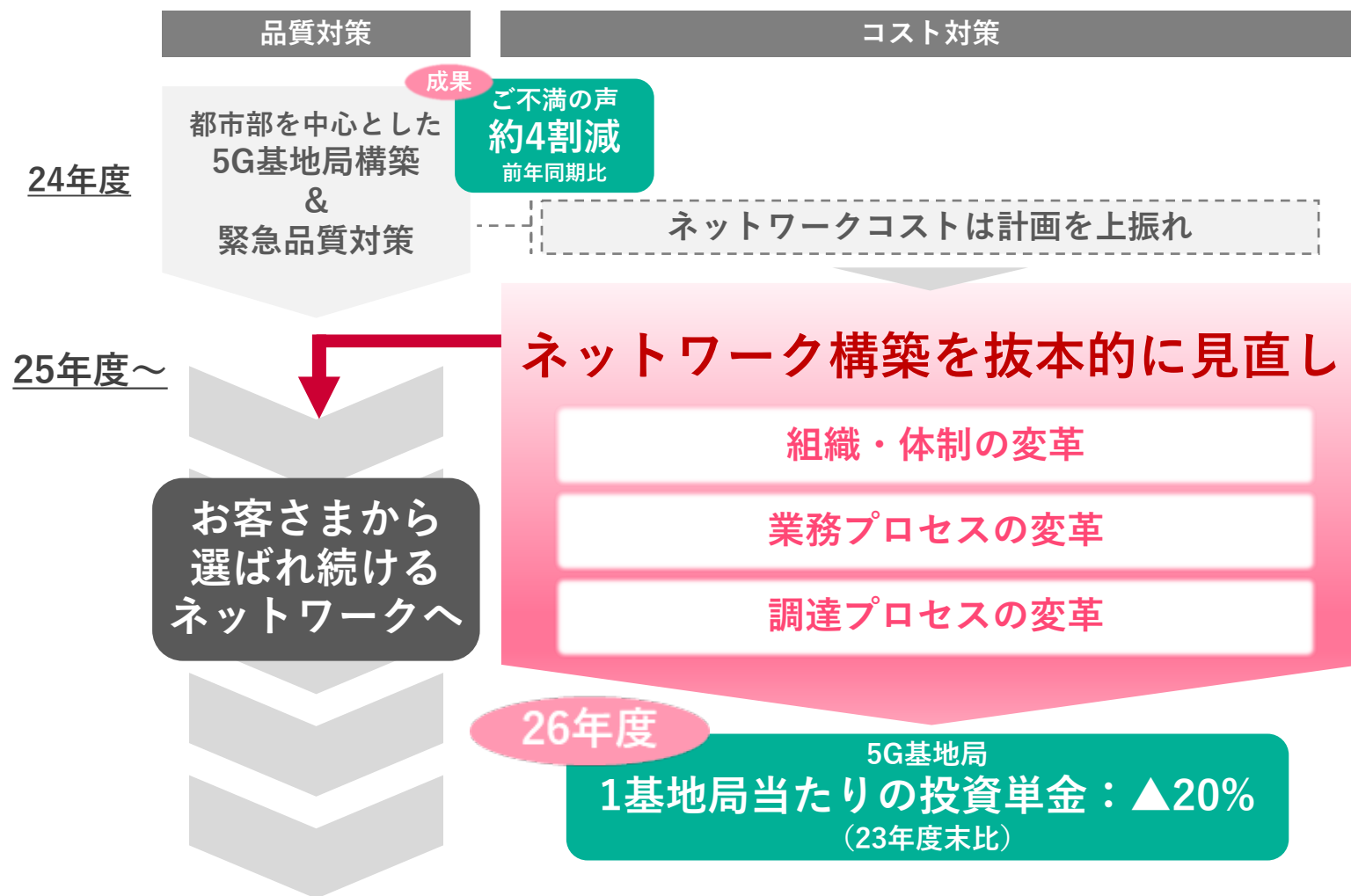
※2：2025年度3Q導入予定

※3：HPUE（High Power UE）は、スマートフォンなどの端末の送信電力を高出力化する技術

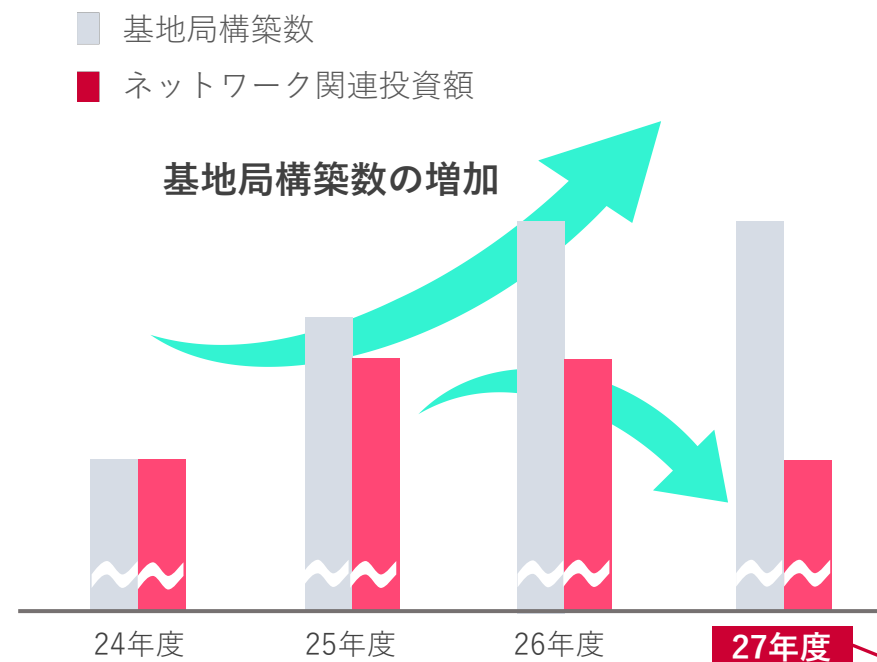
※4：25年度上期発売予定の一部端末で対応予定

ネットワーク構造改革による効率化

構造改革に取り組み、品質対策加速とコスト低減を両立



基地局構築数とネットワーク関連投資額



Capex to Sales : 16.5%以下
ネットワーク関連投資 : ▲300億円規模
(25年度比)

6 コーポレートブランド

NTTドコモグループ新CI

■ドコモグループおよび株式会社NTTドコモ新コーポレートブランドロゴ



■グループ会社新商号と新コーポレートブランドロゴ

現商号／現コーポレートブランドロゴ

NTTコミュニケーションズ株式会社



株式会社NTTドコモ・グローバル

NTT DOCOMO GLOBAL, Inc.

NTTコムウェア株式会社



新商号／新コーポレートブランドロゴ

NTTドコモビジネス株式会社



株式会社NTTドコモ・グローバル



NTTドコモソリューションズ株式会社



つながろう。驚きを。幸せを。

NTTドコモグループ

Appendix

2024年度 セグメント別 営業収益

<div>IFRS</div> <div>(単位：億円)</div>		2023年度 通期	2024年度 通期	対前年比	
				増減	増減率
コ ン シ ュ ー マ	営業収益	44,761	45,398	+637	+1.4%
	スマートライフ	10,908	12,279	+1,372	+12.6%
	コ ン シ ュ ー マ 通 信	34,248	33,545	▲703	▲2.1%
法 人	営業収益	18,817	19,027	+210	+1.1%

※ コンシューマの内訳は参考値

2024年度 セグメント別 営業利益

IFRS		(単位：億円)		2023年度 通期	2024年度 通期	対前年比	
						増減	増減率
コンシューマ	営業利益	8,202	7,047	▲1,155	▲14.1%		
	スマートライフ	2,044	2,336	+291	+14.3%		
	コンシューマ通信	6,158	4,712	▲1,446	▲23.5%		
	EBITDA	13,891	12,805	▲1,086	▲7.8%		
	スマートライフ	2,582	2,976	+394	+15.3%		
	コンシューマ通信	11,309	9,829	▲1,480	▲13.1%		
法人	営業利益	3,242	3,158	▲84	▲2.6%		
	EBITDA	4,787	4,800	+13	+0.3%		

※ コンシューマの内訳は参考値

2025年度 セグメント別 営業収益予想

IFRS

(単位：億円)

		2024年度 実績	2025年度 業績予想	対前年比	
				増減	増減率
コンシューマ	営業収益	45,398	45,650	+ 252	+0.6%
	スマートライフ	12,279	13,050	+ 771	+6.3%
	コンシューマ通信	33,545	33,030	▲515	▲1.5%
法人	営業収益	19,027	20,000	+ 973	+5.1%

※ コンシューマの内訳は参考値

2025年度 セグメント別 営業利益予想

IFRS		(単位：億円)		2024年度 通期	2025年度 通期	対前年比	
						増減	増減率
コンシューマ	営業利益	7,047	6,740	▲307	▲4.4%		
	スマートライフ	2,336	2,710	+374	+16.0%		
	コンシューマ通信	4,712	4,030	▲682	▲14.5%		
	EBITDA	12,805	12,820	+15	+0.1%		
	スマートライフ	2,976	3,390	+414	+13.9%		
	コンシューマ通信	9,829	9,430	▲399	▲4.1%		
法人	営業利益	3,158	2,920	▲238	▲7.5%		
	EBITDA	4,800	4,640	▲160	▲3.3%		

※ コンシューマの内訳は参考値

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。