

2024年度 第3四半期決算について

2025年2月7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

<div>IFRS</div> <div>(単位：億円)</div>	2023年度 3Q累計	2024年度 3Q累計	対前年比		2024年度 業績予想
			増減	増減率	
営業収益	45,188	45,673	+484	+1.1%	62,440
営業利益	9,022	8,339	▲683	▲7.6%	11,700
EBITDA	14,262	13,783	▲480	▲3.4%	18,910
当社株主に帰属する 四半期利益	6,275	5,853	▲423	▲6.7%	7,990
設備投資	4,185	4,331	+146	+3.5%	7,490

セグメント別 営業収益

スマートライフは順調に拡大しコンシューマは増収。法人は減収

IFRS (単位：億円)		2023年度 3Q累計	2024年度 3Q累計	対前年比	
				増減	増減率
コンシューマ	営業収益	33,265	33,887	+621	+1.9%
	スマートライフ	7,959	9,044	+1,085	+13.6%
	コンシューマ通信	25,588	25,139	▲449	▲1.8%
法人	営業収益	13,487	13,396	▲91	▲0.7%

※ コンシューマの内訳は参考値

セグメント別 営業利益

スマートライフは増益。コンシューマ通信、法人は減益

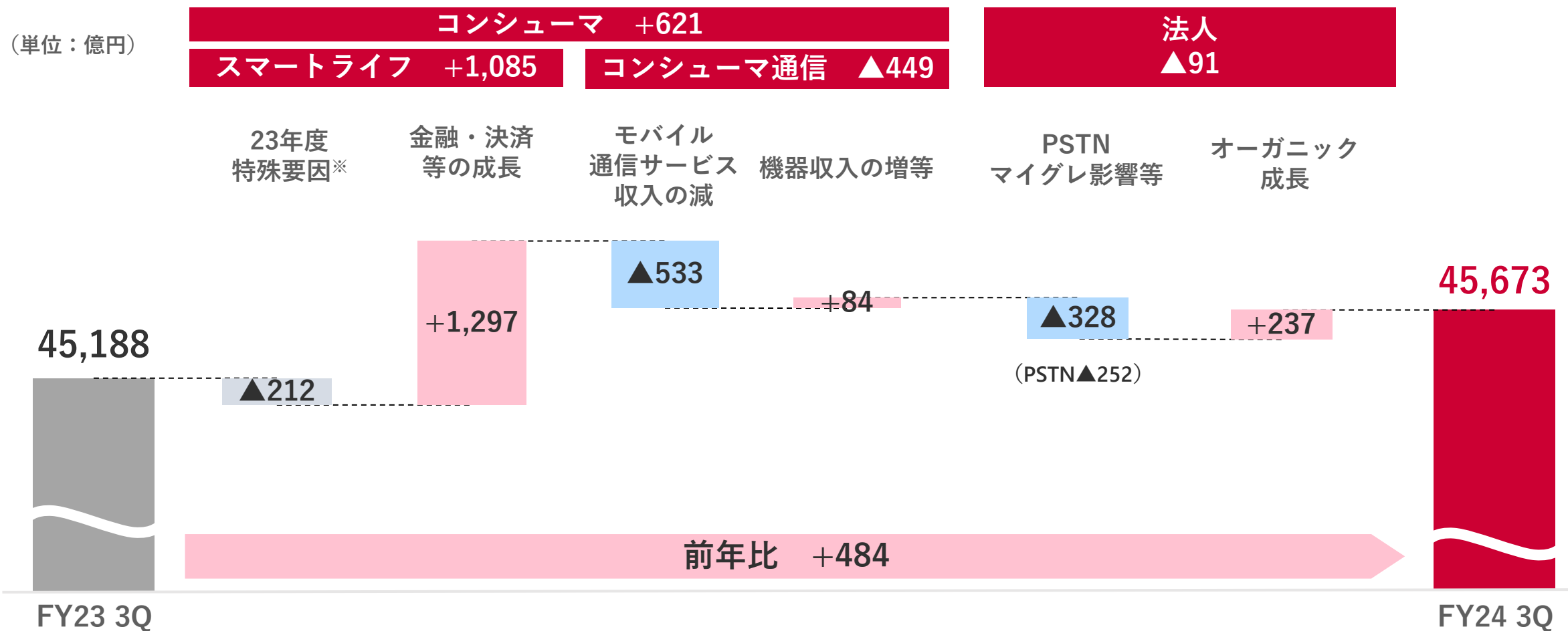
IFRS (単位：億円)		2023年度 3Q累計	2024年度 3Q累計	対前年比	
				増減	増減率
コンシューマ	営業利益	6,721	6,166	▲555	▲8.3%
	スマートライフ	1,619	1,978	+360	+22.2%
	コンシューマ通信	5,103	4,188	▲914	▲17.9%
	EBITDA	10,878	10,428	▲450	▲4.1%
	スマートライフ	1,986	2,434	+448	+22.5%
	コンシューマ通信	8,892	7,995	▲897	▲10.1%
法人	営業利益	2,301	2,173	▲128	▲5.6%
	EBITDA	3,384	3,354	▲30	▲0.9%

※ コンシューマの内訳は参考値

営業収益増減

スマートライフの成長が、モバイル通信サービス収入・PSTN
マイグレによる減収等をカバーし増収

(単位：億円)

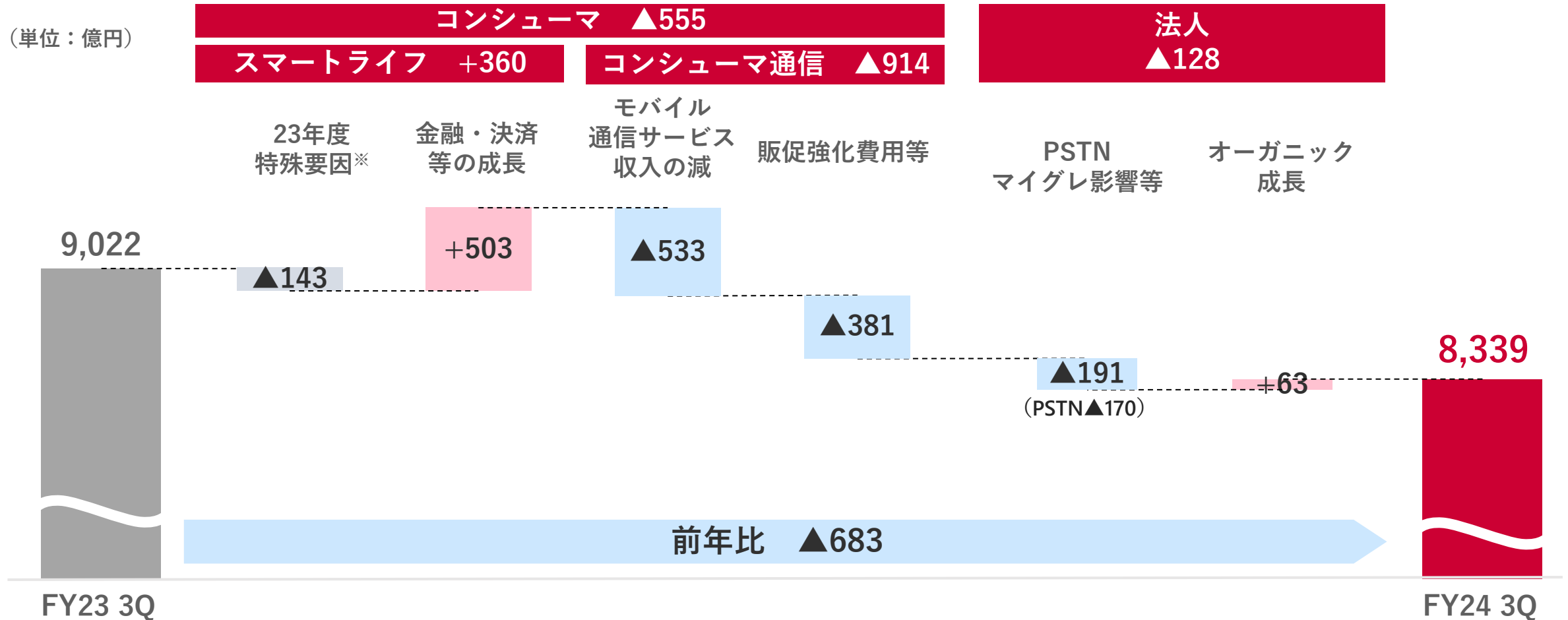


※23年度のマイナポイント収入の減影響

営業利益増減

スマートライフのオーガニック成長があるものの、モバイル通信サービス収入の減・顧客基盤強化費用の増、法人PSTNマイグレ影響等により減益

(単位：億円)



※23年度のカード引当金戻入影響

コンシューマ業績のポイント

今期は顧客基盤強化、通信サービス品質向上、ARPU向上の重点取り組みに注力
来期以降のコンシューマの回復トレンドにつなげる事業ベースを構築

24年度の重点取り組み

顧客基盤強化

通信サービス品質向上

eximo移行促進による
ARPU向上

<3Qの振り返り>

- ・ 顧客基盤強化や通信サービス品質向上によるコスト増も、個人MNPは3Qでプラスを達成
- ・ eximo移行率60%以上を維持し、ARPUは対前年差分縮小傾向

ハンドセット純増改善・ARPU下げ止めによる
モバイル通信収入の改善

強固な顧客基盤をベースとした
スマートライフ事業の成長

2 コンシューマ



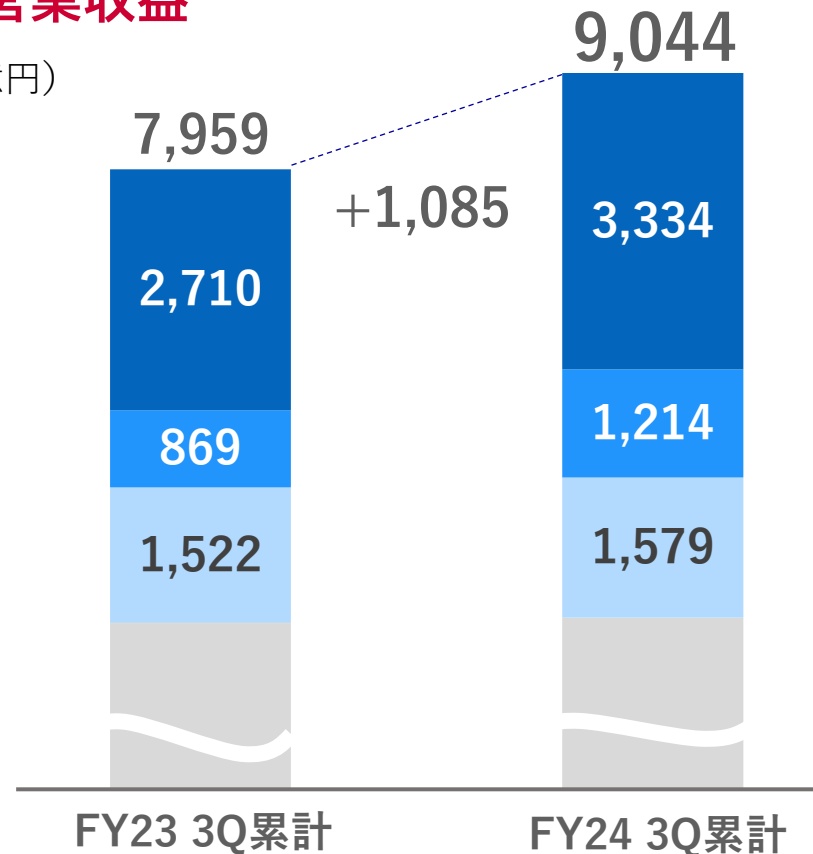
スマートライフ

スマートライフ 営業収益

金融・決済を中心にすべての領域で増収

営業収益

(億円)



■金融・決済 ■マーケティングソリューション ■エンタメ ■その他

※各領域の収入は管理会計値。「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

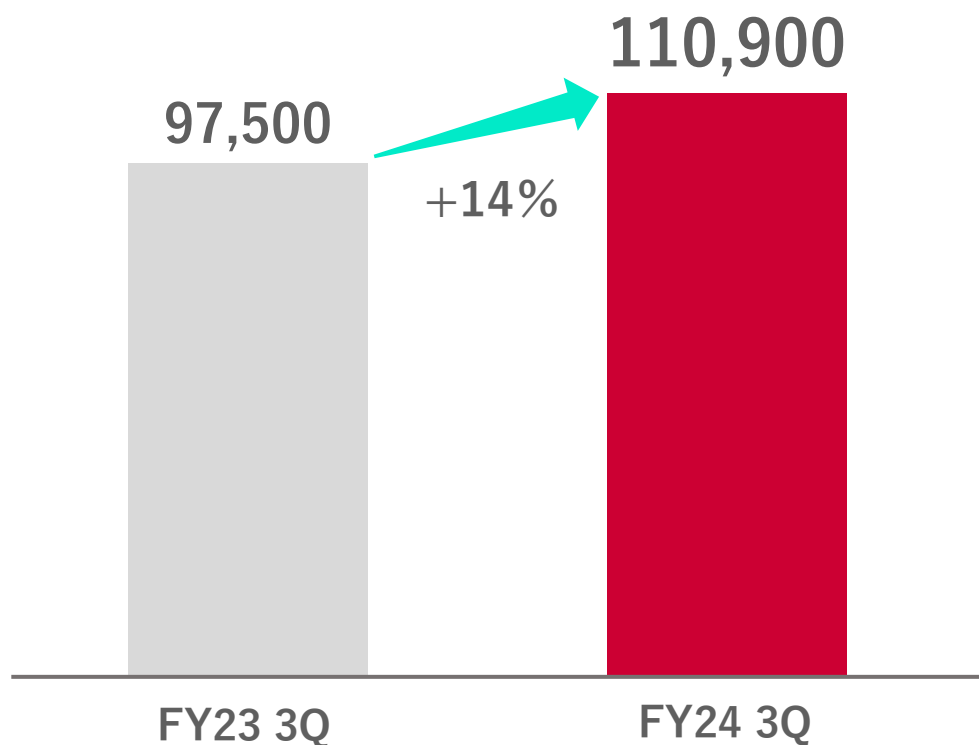
- + 金融・決済 +624億
(23年度特殊要因(▲212億)除き +836億)
✓カード会員獲得、d払い利用拡大
- + マーケティングソリューション +345億
✓マーケティングDX収入の拡大
- + エンタメ +56億
✓映像系サービス(Lemino、dアニメ等)の拡大
✓子会社収入の増

金融・決済

金融・決済取扱高は11兆円まで伸長 更なる成長に向け、ユーザーニーズにこたえる券種拡大を実施

金融・決済取扱高

(億円)

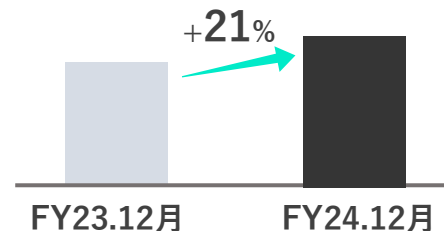


dカード PLATINUM (FY24.11月より提供開始)



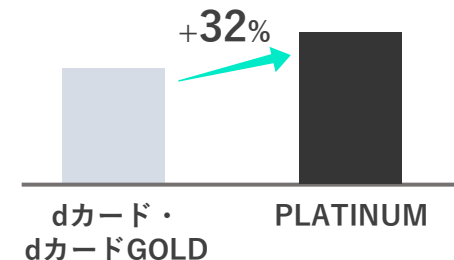
- ✓ 会員数は**34.7万**を突破 (25年1月末時点)
- ✓ 金融・決済取扱高増にも大きく貢献

■dカード PLATINUM 会員の利用者単金※1



※1 FY24.12月のdカード PLATINUM利用実績と、
同一会員におけるFY23.12月の
dカード・dカード GOLD利用実績

■マネックス証券 カード別平均月次積立額※2



※2 FY24.1月20日時点dアカウント連携者実績

dカード GOLD U (FY24.4Q提供開始予定)



- ✓ GOLD相当の魅力的な特典・サービス※3のある
若年層向けのGOLDカードを提供開始予定

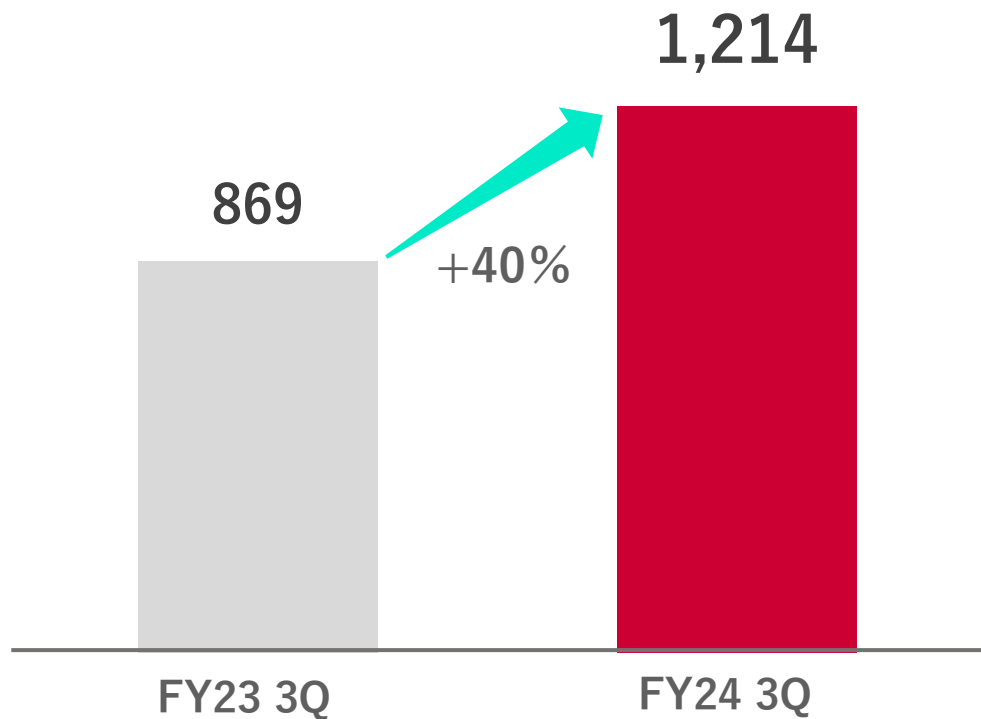
※3 dカード GOLD Uに関する詳細については、後日弊社HPにてご案内いたします

マーケティングソリューション

インテージHDの取り込みによりデータ分析力・インサイト導出力を強化し、既存事業の拡大とあわせて大幅な増収を実現

マーケティングソリューション収益

(億円)

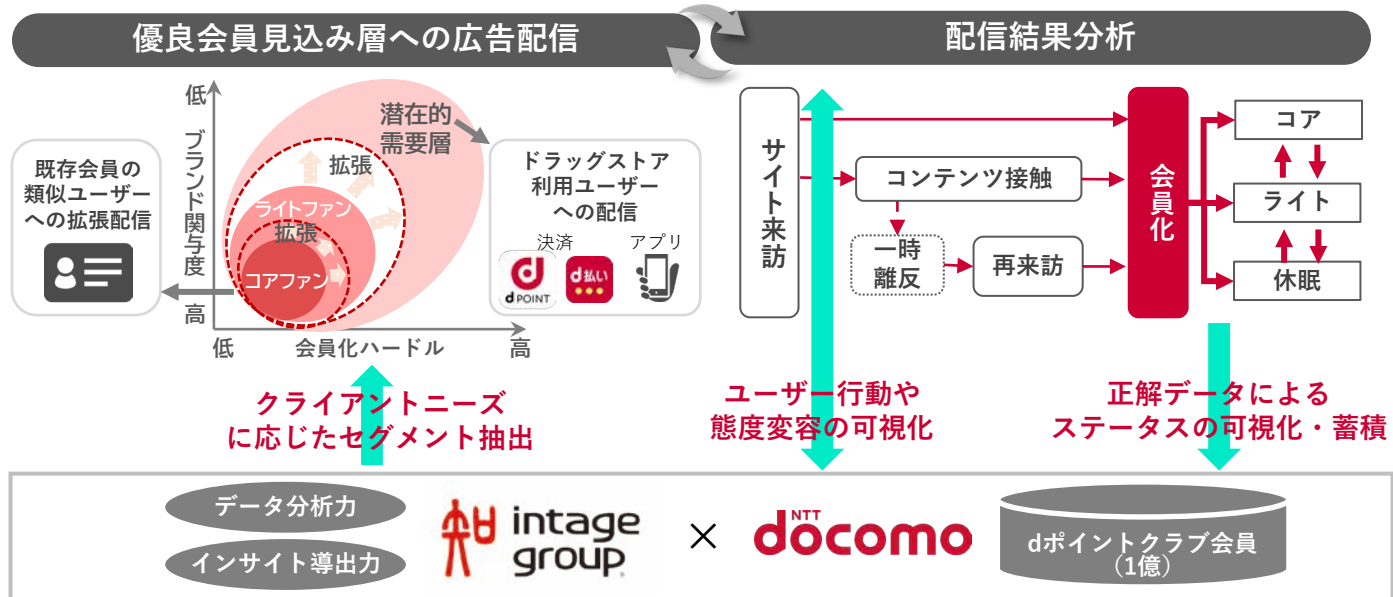


■ パートナー企業へのマーケティングDX支援

幅広い業種のパートナーのマーケティング課題を、ドコモデータとインテージの購買行動分析力で支援・解決し、ビジネスを更に拡大

■消費財メーカーの事例

- ・ 優良な購買者になる可能性の高いメーカーのデジタル会員の新規獲得支援

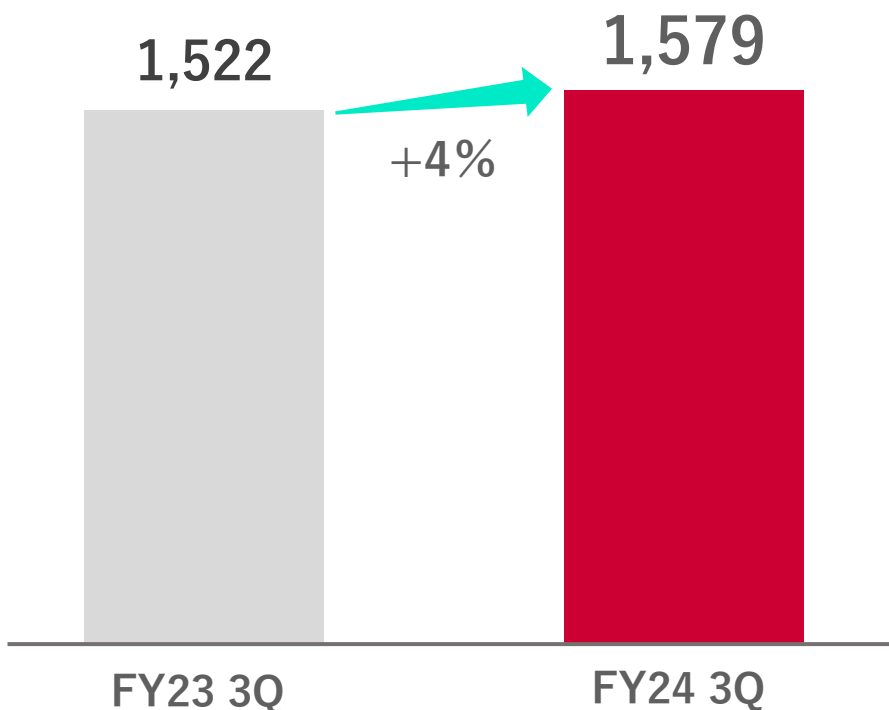


エンタメ

映像サービスの着実な成長等によりエンタメ収入は拡大
エンタメ起点で新たなお客さまとのエンゲージメントを創出

エンタメ収益

(億円)



Leminoをきっかけに新たな顧客接点創出・経済圏拡大



お客さまとのエンゲージメントを創出、金融サービスの利用にも貢献

新規顧客獲得・アクティブ化

dアカウント新規会員化※1・
12か月未利用ユーザーの利用再開※2

約23万会員

キャリアフリー率約9割
若年層率約7割

金融サービスの利用促進

金融サービスの新規利用・
2か月連続未利用ユーザーの利用再開※3

約9万会員



* FY24.3Q累計実績

※1 dアカウントを新規設定して2日以内に初めて利用したサービスが、「Lemino」であるお客さま

※2 12か月以上dアカウントにログイン・利用していなかったお客さまが「Lemino」で利用再開

※3 Lemino利用者の中、金融サービスを初めて利用された方、2か月連続で金融サービスを利用していなかった方が利用再開



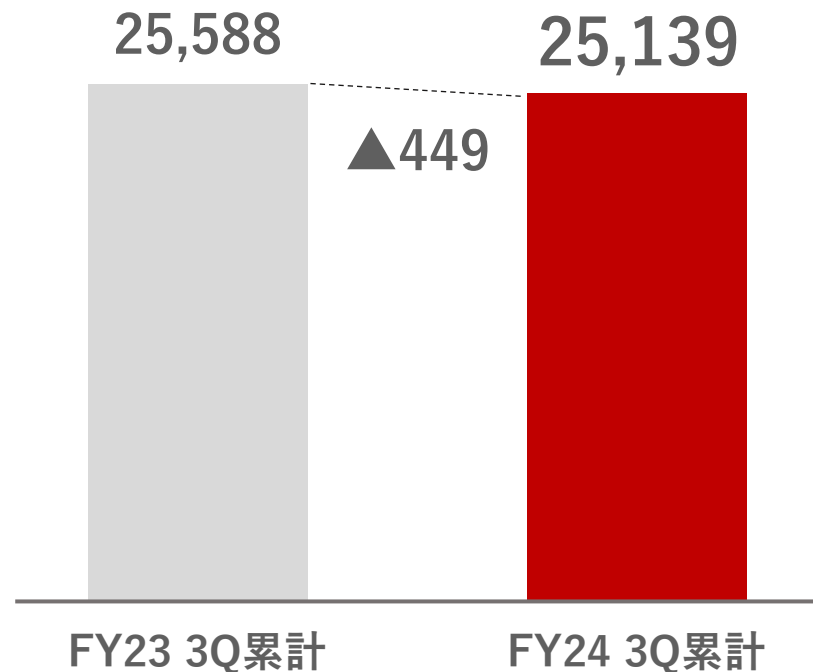
コンシューマ通信

コンシューマ通信 営業収益

機器収入は増収。モバイル通信サービス収入は、eximoへの移行促進によりirumoの減収影響は低減するも減収

■ 営業収益

(億円)



■ 主なポイント

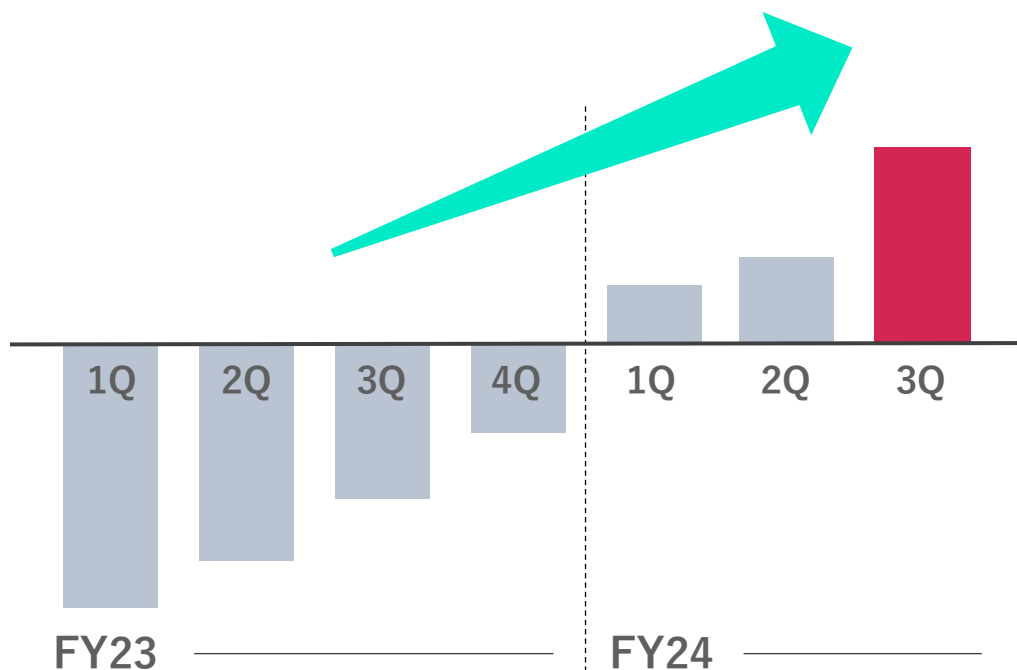
➤ 増減内訳

- +) 機器収入の増等 + 84億
-) モバイル通信サービス収入の減 ▲533億
(1Q単▲155、2Q単▲199、3Q単▲179)

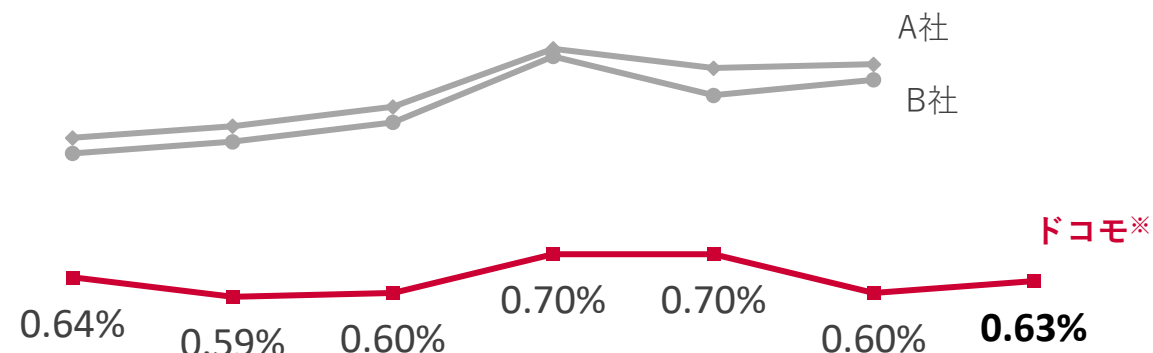
顧客基盤

顧客基盤強化施策により純増改善幅は拡大。MNPは3Qでプラス
解約率は低水準を維持

個人ハンドセット純増の対前年増減



解約率

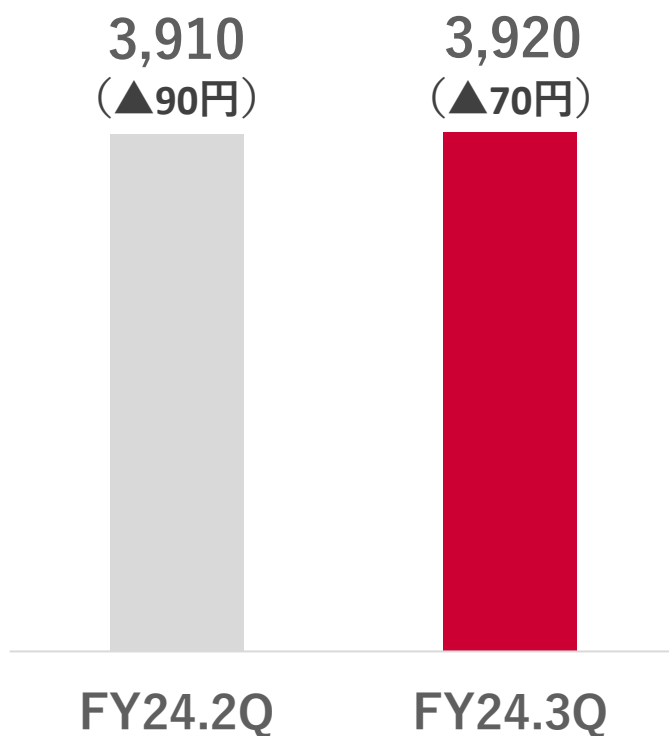


モバイル通信ARPU

ARPUは対前年で減少幅が縮小
eximo移行率は61%、移行前後単金は全プラン平均でプラスを拡大

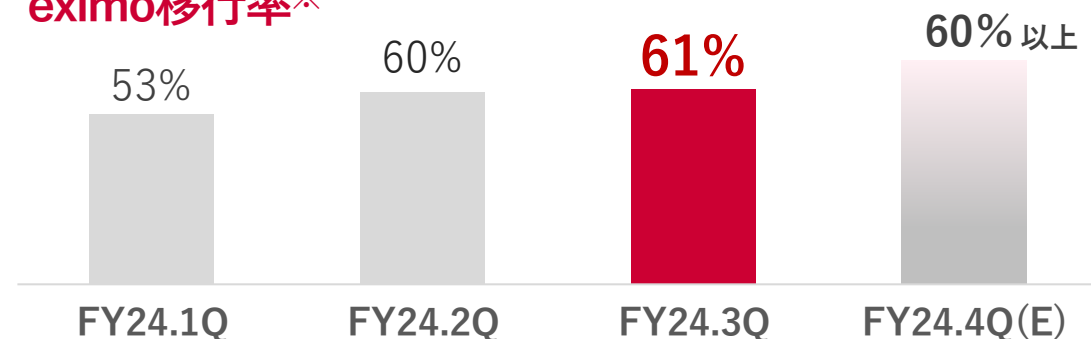
モバイル通信ARPU

(円)



※ 法人名義含む、カッコ内は対前年同期比

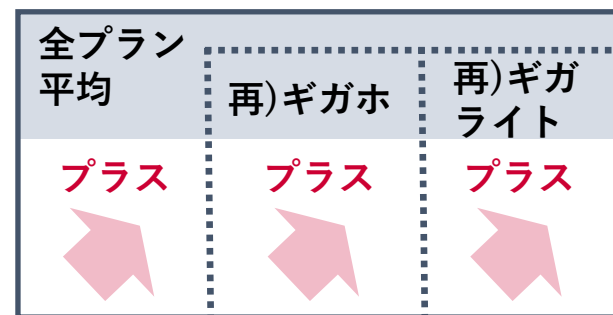
eximo移行率※



※ $[\text{eximo} \cdot \text{ahamo} \cdot \text{irumo} \text{以外のプランからのeximo移行数}] \div [\text{eximo} + \text{ahamo} + \text{irumo} \text{移行数}]$

単金の向上

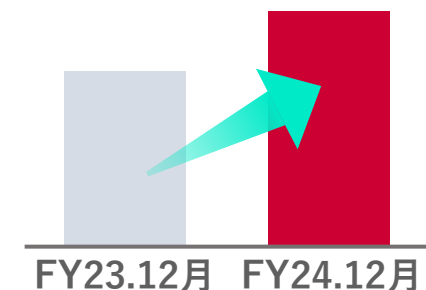
旧→新プラン移行前後の3Q平均単金



※新プラン：eximo/ahamo/irumo、
旧プラン：上記以外

irumo・eximoのプラン別平均単金

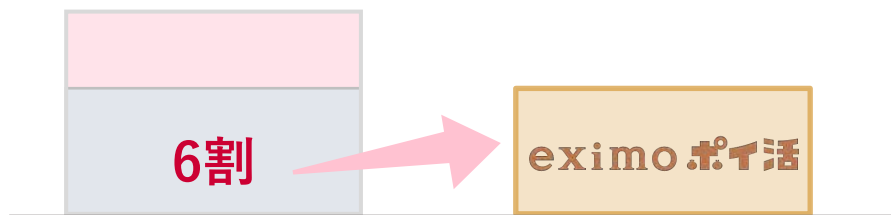
YoY約+30~310円単金UP



ARPU向上に向けた取り組み

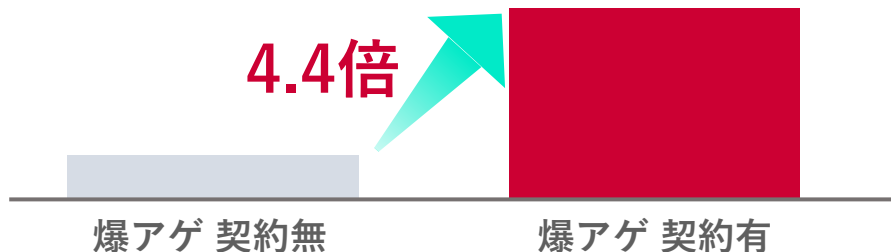
eximoへの移行期待が高い層に魅力的な商材を拡充し、
お客さま属性に適した提案を全チャネルで強化

dカード PLATINUMの申込者※のうち
eximoポイ活に加入する割合



※ドコモショップにおけるdカードPLATINUM申込者

爆アゲの申込者がeximo（ポイ活含む）
にアップセルする割合

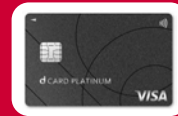


※ 2024年7月～9月申込者（eximo, eximoポイ活, ギガホを除く）が、
3か月以内にeximo（ポイ活含む）にアップセルした割合（個人、音声契約あり）

お客さま属性に合わせたeximoの訴求/提案の強化

レコメンド商材の拡充

ポイ活×
dカードPLATINUM
のおトク訴求



ポイ活×ドコモでんき
のおトク訴求



(2/28東北・東京電力エリア販売再開予定)

爆アゲ拡充

携帯キャリアで
ドコモのみ取り扱い



eximo ポイ活
ファミリー特典



チャネル別の提案力強化



ドコモショップ



コンタクトセンター



Web・オウンドメディア

全チャネルを駆使し、お客さま嗜好やニーズに適した提案を実施

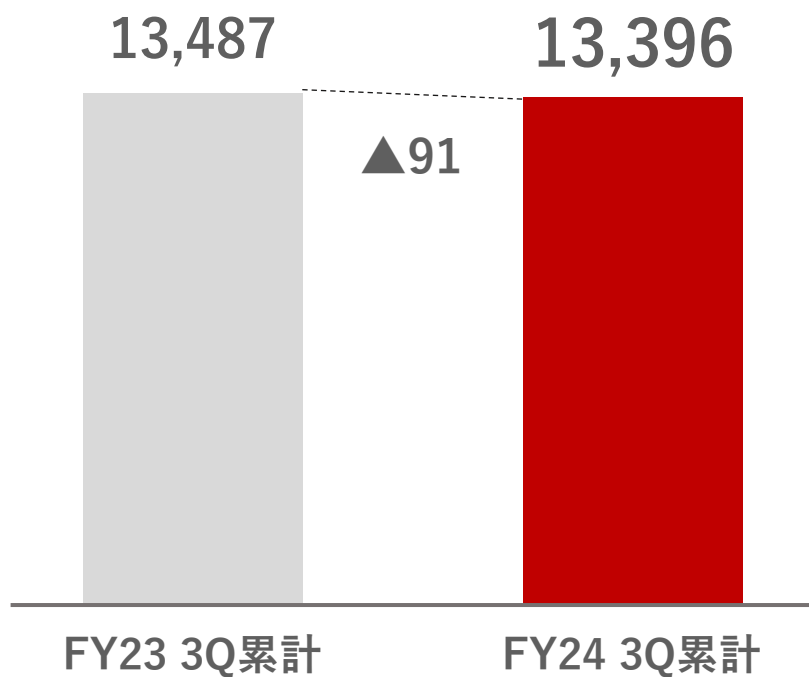
3 法人

法人 営業収益

PSTNマイグレの影響により減収。オーガニックは成長

営業収益

(億円)



主なポイント

➤ 増減内訳

- +) オーガニック成長 + 237億
-) PSTNマイグレーション ▲252億
-) 23年度1Q一過性要因 ▲ 76億

ソリューション展開

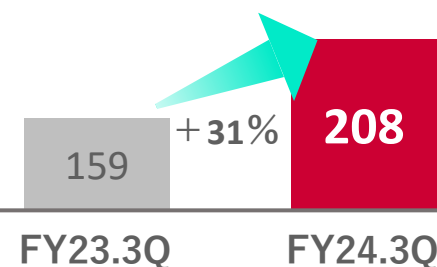
DXソリューションは着実に成長。プラットフォームビジネスを新たに展開

好調なソリューション

コンタクトセンターソリューション

- コミュニケーションSaaS等のコンタクトセンター高度化案件が拡大
- デジタルBPOの大型案件も進行中

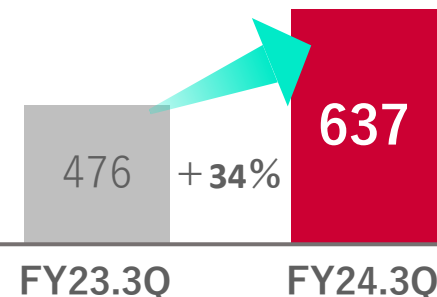
収益（億円）



SASE・マネージド&セキュリティ

- クラウドセキュリティ、セキュアWebリモートアクセス対応に加えマネージドWi-Fiも好調
- 多拠点ネットワーク更改等の大型案件も複数提案中

収益（億円）



社会課題解決への新たなアプローチ



食料自給率向上

地域産業創出

陸上養殖

×



先進的なろ過技術

ICTプラットフォーム

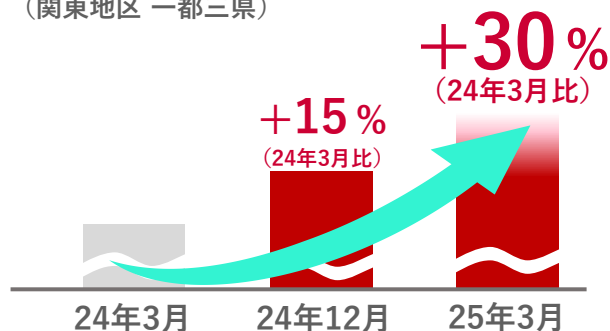
4 ネットワーク

通信サービス品質向上の取り組み

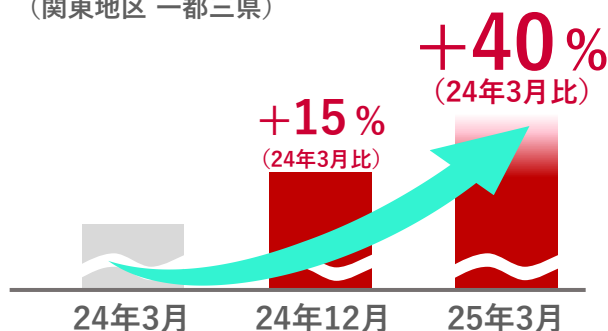
5G基地局の継続的拡大に加え、イベント対策も強化 お客さま体感品質を着実に改善

5G基地局数の拡大

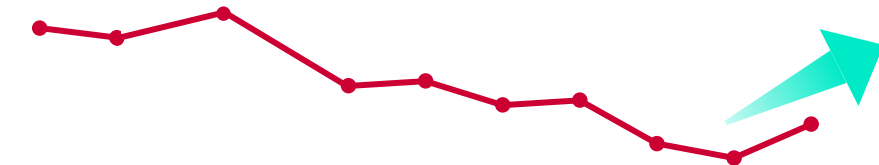
Sub6基地局数を1.3倍へ
(関東地区 一都三県)



4G周波数による5G基地局数を1.4倍へ
(関東地区 一都三県)



ネットワークに対するお客さま満足度※5は 2Qを底に改善の兆し



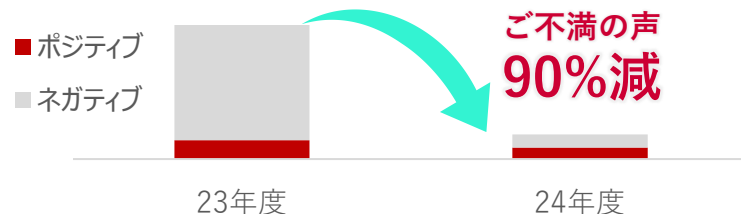
主要都市中心部の75% (24年3月比+15pt) が100Mbps以上の平均スループットを達成※1,2

年末年始の主要イベント※3対策をさらに強化

コミックマーケット105の対策事例



イベント中のネットワークに対するお客さまのX投稿数



平均スループット100Mbps以上※2

SNS上のネガティブな声※4が大幅減

※1：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
※2：最繁時間帯、5G端末でのダウンロード時のドコモ調べ
※3：初詣、コミックマーケット、一般参賀、アウトレット等
※4：イベント開催中における X(旧twitter)発信数をもとにしたドコモ調べ
※5：ドコモによるネットワーク満足度調査 (NTTコム オンライン・マーケティング・ソリューション社の調査パネル利用)

5 災害復興支援の取り組み

石川県との包括連携協定締結

万一の災害時に通信を“つなぎきる”「地域と人によりそう復興」の実現に向け、さらなる石川県の発展に貢献

地域の防災力強化 (コミュニティ活性化)

- 災害時安否確認、自治体SNS等の活用に向けたドコモショップ等での**デジタル防災教室**※



順次実施規模を拡大中

※ ドコモショップおよび5市町のコミュニティセンターなどでの開催決定

- 災害時の通信手段確保を目的としたドコモショップへの**Starlink**配備
- **有事平時を問わない情報発信**に向け、奥能登エリア市町の集会所等にサインージ設置（準備中）

地域への貢献 (ボランティア、募金)

- 被災地ボランティアへの延べ**400名以上**のグループ社員参加



- 能登半島地震・奥能登豪雨災害に対して、ドコモから**約8.6億円**※を寄付

※ チャリティサイト・ドコモグループ社員募金等の合計額

連携体制強化

- 次世代通信技術（HAPS等）活用による地域の課題解決・地域活性化に向けた新たなソリューションの提供に向け**能登復興支援プロジェクトチーム**設置（2月1日設置）

つながろう。驚きを。幸せを。

NTTドコモグループ



NTT DOCOMO GLOBAL, Inc.



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。