

2019年度 第1四半期 決算データ集

Financial Data Book for FY2019 /1Q

免責事項／Disclaimer

当資料内のデータについては、将来に関する記述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。

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）を用いております。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い可能性がありますのでご注意ください。

その原因となる潜在的リスクや不確定要因については、当社の有価証券報告書の「事業等のリスク」、決算短信の「業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項」に記載されております。なお、潜在的リスクや不確定要因はこれらのみに限定されるものではありませんのでご注意ください。

This Data Book contains forward-looking statements such as forecasts of results of operations, management strategies, objectives and plans, forecasts of operational data such as the expected number of subscriptions, and the expected dividend payments. All forward-looking statements that are not historical facts are based on management's current plans, expectations, assumptions and estimates based on the information currently available. Some of the projected numbers in this report were derived using certain assumptions that were indispensable for making such projections in addition to historical facts. These forward-looking statements are subject to various known and unknown risks, uncertainties and other factors that could cause our actual results to differ materially from those contained in or suggested by any forward-looking statement. Potential risks and uncertainties include, but are not limited to, the risks noted in "Item 2. Overview of Business – 2. Risks Relating to Our Business" in NTT DOCOMO's latest annual securities report and other documents that are available through the IR Documents section of our web site.

連結損益計算書

Consolidated Statements of Income

	FY2018					FY2019					
	4月～6月 (1Q) Apr-Jun	7月～9月 (2Q) Jul-Sep	10月～12月 (3Q) Oct-Dec	1月～3月 (4Q) Jan-Mar	通期実績 Results	4月～6月 (1Q) Apr-Jun	7月～9月 (2Q) Jul-Sep	10月～12月 (3Q) Oct-Dec	1月～3月 (4Q) Jan-Mar	通期実績 Results	通期計画 Forecasts
P/L (十億円)											
P/L (Billions of Yen)											
営業収益	1,176.7	1,212.9	1,264.6	1,186.7	4,840.8	1,159.3					4,580.0
Operating revenues											
通信サービス	785.4	786.5	785.9	772.9	3,130.7	778.6					3,007.0
Telecommunications services											
モバイル通信サービス収入	718.3	716.8	712.6	696.6	2,844.4	699.7					2,684.0
Mobile communications services revenues											
光通信サービス及びその他の通信サービス収入	67.1	69.7	73.2	76.3	286.3	78.9					323.0
Optical-fiber broadband service and other telecommunications services revenues											
端末機器販売	178.6	211.8	259.7	194.3	844.4	167.7					627.0
Equipment sales											
その他の営業収入	212.6	214.6	219.0	219.5	865.8	213.0					946.0
Other operating revenues											
営業費用	866.7	912.3	973.1	1,075.1	3,827.2	880.6					3,750.0
Operating expenses											
人件費	73.0	72.3	72.6	71.1	288.9	72.3					292.0
Personnel expenses											
経費	566.4	602.1	658.2	707.0	2,533.7	554.1					2,394.0
Cost of equipment sold and services, and other expenses											
減価償却費	113.8	117.7	117.1	122.3	470.9	141.5					587.0
Depreciation and amortization											
減損損失	—	—	—	32.8	32.8	—					—
Impairment loss											
通信設備使用料	103.2	106.9	110.9	111.0	432.0	104.0					435.0
Communication network charges											
固定資産除却費	10.4	13.3	14.3	30.8	68.8	8.7					42.0
Loss on disposal of property, plant and equipment and intangible assets											
営業利益	309.9	300.6	291.5	111.6	1,013.6	278.7					830.0
Operating profit											

設備投資 財務指標
Capital Expenditures/Financial Indicators

	FY2018				通期実績 Results	FY2019				通期実績 Results	通期計画 Forecasts
	4月～6月 (1Q) Apr-Jun	7月～9月 (2Q) Jul-Sep	10月～12月 (3Q) Oct-Dec	1月～3月 (4Q) Jan-Mar		4月～6月 (1Q) Apr-Jun	7月～9月 (2Q) Jul-Sep	10月～12月 (3Q) Oct-Dec	1月～3月 (4Q) Jan-Mar		
設備投資額 (十億円) Capital Expenditures (Billions of Yen)											
設備投資額 Capital expenditures	124.9	130.5	134.0	204.3	593.7	97.9					570.0
通信事業 Telecommunications business	118.5	122.1	127.1	195.0	562.7	91.4					533.0
スマートライフ事業 Smart life business	3.5	4.6	3.8	4.9	16.9	3.6					23.0
その他の事業 Other businesses	2.9	3.8	3.2	4.4	14.2	2.9					14.0

財務指標 (十億円) Financial Indicators (Billions of Yen)											
フリー・キャッシュ・フロー (資金運用に伴う増減 ^{*1} 除く) Free cash flow (excluding changes in investments for cash management purposes)	—	—	—	—	—	174.8					630.0
フリー・キャッシュ・フロー (資金運用に伴う増減 ^{*1} 及びIFRS第16号適用影響除く ^{*2}) Free cash flow (excluding changes in investments for cash management purposes and the impact of IFRS16)	47.2	327.5	12.1	232.5	619.4	151.5					530.0
基本的1株当たり四半期(当期)利益 (円) Basic earnings per share attributable to shareholders of NTT DOCOMO, INC.	60.76	52.53	55.80	16.70	187.79	57.76					175.00 ^{*6}
配当性向 Payout ratio	—	—	—	—	58.6%	—					68.6% ^{*6}
EBITDA ^{*3}	—	—	—	—	—	424.3					1,440.0
EBITDA ^{*3} (IFRS第16号適用影響除く ^{*2}) (excluding the impact of IFRS16)	429.3	425.5	416.2	288.0	1,559.0	400.8					1,340.0
ROE ^{*4}	—	—	—	—	12.0%	—					10.8% ^{*6}
当社株主に帰属する持分比率 ^{*5} Equity Ratio (Ratio of NTT DOCOMO, INC. Shareholders' Equity to Total Assets)	77.6%	76.8%	68.7%	73.2%	73.2%	73.6%					—

*1 期間3ヵ月越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

Changes by purchases, redemption at maturity and disposals of financial instruments held for cash management purposes with original maturities of longer than three months.

*2 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。

In association with the adoption of IFRS16 "Lease" effective Apr. 1, 2019, lease-related expense items are reclassified into "depreciation/amortization" from previously "cost of equipment sold and services, and other expenses" and "communication network charges." The figure above represents the amount excluding this impact, etc.

*3 営業利益 + 減価償却費 + 有形固定資産売却 除却損 + 減損損失 (有形固定資産、無形資産、のれん)

Operating profit + Depreciation and amortization + Loss on sale or disposal of property, plant and equipment + Impairment loss (of property, plant and equipment, intangible assets, and goodwill)

*4 当社株主に帰属する四半期(当期)利益 ÷ 当社株主に帰属する持分合計

Profit attributable to shareholders of NTT DOCOMO, INC. / Total equity attributable to shareholders of NTT DOCOMO, INC.

ROE is calculated using the average end-of-period shareholders' equity for the current and previous fiscal periods.

*5 当社株主に帰属する持分合計 ÷ 総資産

Total equity attributable to shareholders of NTT DOCOMO, INC. / Total assets

*6 当該年度に予定している自己株式取得を考慮して算出した値。

The amount is calculated taking into consideration the planned share repurchase for the fiscal year concerned.

セグメント別実績

Operating Income in Each Segment

	FY2018					通期実績 Results	FY2019					通期実績 Results	通期計画 Forecasts	
	4月～6月 (1Q) Apr-Jun	7月～9月 (2Q) Jul-Sep	10月～12月 (3Q) Oct-Dec	1月～3月 (4Q) Jan-Mar			4月～6月 (1Q) Apr-Jun	7月～9月 (2Q) Jul-Sep	10月～12月 (3Q) Oct-Dec	1月～3月 (4Q) Jan-Mar				
通信事業 (十億円)														
Telecommunications business (Billions of Yen)														
営業収益 Operating revenues	963.6	997.3	1,044.4	971.9	3,977.1	945.1							—	
営業利益 (損失) Operating profit (loss)	266.6	257.9	242.7	99.1	866.3	231.2							—	
利益率 Operating margin	27.7%	25.9%	23.2%	10.2%	21.8%	24.5%							—	
スマートライフ事業 (十億円)														
Smart life business (Billions of Yen)														
営業収益 Operating revenues	109.7	113.0	115.3	110.8	448.8	111.3							—	
営業利益 (損失) Operating profit (loss)	19.1	18.0	21.6	9.4	68.1	18.7							—	
利益率 Operating margin	17.5%	15.9%	18.8%	8.5%	15.2%	16.8%							—	
その他の事業 (十億円)														
Other businesses (Billions of Yen)														
営業収益 Operating revenues	109.1	109.0	110.4	112.2	440.7	109.4							—	
営業利益 (損失) Operating profit (loss)	24.1	24.7	27.2	3.1	79.2	28.8							—	
利益率 Operating margin	22.1%	22.7%	24.6%	2.8%	18.0%	26.3%							—	

セグメント Segment	セグメントに含まれる主なサービス等 Principal Services, etc., Included in Each Reportable Segment
通信事業 Telecommunications business	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 Mobile communications services: LTE(Xi) services, FOMA services (3G), International services, Sales of handset/equipment for each service, etc. Optical-fiber broadband service and other telecommunications services: Optical-fiber broadband service, Satellite communications service, etc.
スマートライフ事業 Smart life business	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)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mini、iD、料金収納代行、d払い 等 Content/Life Style services: "dTV", "d hits", "d shopping", "d fashion", "d travel", "d magazine", "d photo", "d healthcare", "DAZN for docomo", "OAK LAWN MARKETING, INC.", "Tower Records Japan Inc." etc. Finance/Payment services: "d CARD", "d CARD mini", "iD", Proxy bill collection, "d Payment" etc.
その他の事業 Other businesses	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 Support services for customers' peace of mind: "Mobile Device Protection Service", "Anshin Remote Support" etc. Enterprise solutions: Enterprise IoT solutions, System development/sales/maintenance services, etc.

会員数・契約数・利用数・販売数
No. of Members/Subscriptions/Users/Units Sold

	FY2018					通期実績 Results
	4月～6月 (1Q) Apr-Jun	7月～9月 (2Q) Jul-Sep	10月～12月 (3Q) Oct-Dec	1月～3月 (4Q) Jan-Mar		
dポイントクラブ会員数・dカード契約数 (千契約)						
"d POINT CLUB" Members and "d CARD" Members (Thousand subs)						
dポイントクラブ会員数 "d POINT CLUB" members	66,523	67,634	68,829	70,145	70,145	
(再掲) dポイントカード登録数*1 (Incl.) "d POINT CARD" registrants	25,131	27,884	30,729	33,718	33,718	
dカード契約数*2 "d CARD" members	19,181	19,411	19,662	19,954	19,954	
(再掲) dカードGOLD契約数 (Incl.) "d CARD GOLD" members	4,251	4,575	4,897	5,284	5,284	

	FY2019				通期実績 Results	通期計画 Forecasts
	4月～6月 (1Q) Apr-Jun	7月～9月 (2Q) Jul-Sep	10月～12月 (3Q) Oct-Dec	1月～3月 (4Q) Jan-Mar		
dポイントクラブ会員数・dカード契約数 (千契約)						
"d POINT CLUB" Members and "d CARD" Members (Thousand subs)						
dポイントクラブ会員数 "d POINT CLUB" members	71,313					—
(再掲) dポイントカード登録数*1 (Incl.) "d POINT CARD" registrants	36,158					—
dカード契約数*2 "d CARD" members	20,178					—
(再掲) dカードGOLD契約数 (Incl.) "d CARD GOLD" members	5,618					—

携帯電話サービス契約数・ドコモ光契約数 (千契約)					
Mobile telecommunications services and docomo Hikari subscriptions (Thousand subs)					
携帯電話サービス契約数 Mobile telecommunications services	76,746	77,050	77,517	78,453	78,453
LTE (Xi) サービス Mobile telecommunications services (LTE(Xi))	51,344	52,502	53,834	55,872	55,872
(再掲) モジュール (Incl.) Modules	223	336	612	1,001	1,001
FOMAサービス Mobile telecommunications services (FOMA)	25,402	24,549	23,684	22,581	22,581
(再掲) モジュール (Incl.) Modules	6,262	6,348	6,395	6,447	6,447
純増数 Net increase from previous period	376	304	467	935	2,083
解約率*3 Churn rate	0.59%	0.50%	0.57%	0.61%	0.57%
(再掲) ハンドセット解約率*4 (Incl.) Handset churn rate	0.49%	0.42%	0.45%	0.53%	0.47%
iモード i-mode	11,375	10,641	9,963	9,098	9,098
spモード sp-mode	39,638	40,239	40,809	41,797	41,797
ドコモ光契約数 docomo Hikari	5,086	5,325	5,545	5,759	5,759

携帯電話サービス契約数・ドコモ光契約数 (千契約)						
Mobile telecommunications services and docomo Hikari subscriptions (Thousand subs)						
携帯電話サービス契約数 Mobile telecommunications services	78,896					79,500
LTE (Xi) サービス Mobile telecommunications services (LTE(Xi))	57,285					60,200
(再掲) モジュール (Incl.) Modules	1,403					—
FOMAサービス Mobile telecommunications services (FOMA)	21,611					19,300
(再掲) モジュール (Incl.) Modules	6,475					—
純増数 Net increase from previous period	443					1,050
解約率*3 Churn rate	0.58%					—
(再掲) ハンドセット解約率*4 (Incl.) Handset churn rate	0.45%					—
iモード i-mode	8,402					—
spモード sp-mode	42,333					—
ドコモ光契約数 docomo Hikari	5,988					—

利用数 (千契約)					
Number of users (Thousand subs)					
スマートフォン タブレット利用数 Total smartphone / tablet users	38,766	39,212	39,667	40,529	40,529

利用数 (千契約)						
Number of users (Thousand subs)						
スマートフォン タブレット利用数 Total smartphone / tablet users	40,870					42,200

販売数 (千台)					
Number of units sold (Thousand units)					
総販売数*5 Number of units sold	5,796	5,993	5,976	6,663	24,429
(再掲) 新規販売数*6 (Incl.) New subscriptions	2,678	2,414	2,603	3,159	10,853
スマートフォン タブレット*7 Total smartphones and tablets sold	3,343	3,742	3,617	4,079	14,781
(再掲) タブレット*7 (Incl.) Tablets sold	461	484	454	445	1,844

販売数 (千台)						
Number of units sold (Thousand units)						
総販売数*5 Number of units sold	5,921					22,500
(再掲) 新規販売数*6 (Incl.) New subscriptions	2,682					—
スマートフォン タブレット*7 Total smartphones and tablets sold	3,443					12,800
(再掲) タブレット*7 (Incl.) Tablets sold	348					—

*1 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
The number of users who can earn and use "d POINTS" at participating stores by registering their personal information.

*2 dカード、dカードminiの合計値
The cumulative number of "d CARD" members represents the sum of "d CARD" and "d CARD mini" members.

*3 MVNOの契約数及び解約数を除いて算出
"Churn rate" is calculated excluding the subscriptions and cancellations of subscriptions of MVNOS.

*4 音声通話が可能なお客さまの解約率 (2in1除く)
Churn rate of billing plans that offer voice communication service (excluding 2in1 service).

*5 2019年度より、総販売数における機種変更数には「ドコモ法人端末レンタルサービス」を含む
Beginning with FY2019, units for "DOCOMO rental service for business" have been included in the no. of upgrade units under no. of units sold.

*6 MVNOとの契約及び通信モジュールサービス契約を含む
New subscriptions include mobile line subscriptions of MVNOS and Communication Module subscriptions.

*7 2019年度より、「ドコモ法人端末レンタルサービス」を含む
Beginning with FY2019, units for "DOCOMO rental service for business" have been included in the total no. of smartphones and tablets sold.

FY2019 1Q (2019年4月～6月) のspモードの数値に誤記載があり、2019年8月13日に当該箇所の数値を修正しております。
The "sp-mode" figure for FY2019 1Q (Apr. - Jun., 2019) was incorrect. Therefore, the figure concerned has been corrected on August 13, 2019. We are sorry for any inconvenience caused.

ARPU・MOU

	FY2018					FY2019					
	4月～6月 (1Q) Apr-Jun	7月～9月 (2Q) Jul-Sep	10月～12月 (3Q) Oct-Dec	1月～3月 (4Q) Jan-Mar	通期実績 Results	4月～6月 (1Q) Apr-Jun	7月～9月 (2Q) Jul-Sep	10月～12月 (3Q) Oct-Dec	1月～3月 (4Q) Jan-Mar	通期実績 Results	通期計画 Forecasts
ARPU (円)											
ARPU (Yen)											
総合ARPU Aggregate ARPU	4,800	4,820	4,830	4,770	4,800	4,770					4,630
モバイルARPU Mobile ARPU	4,390	4,390	4,380	4,300	4,360	4,280					4,120
(再掲) 割引適用額* (Incl.) Impact of discount	(910)	(910)	(920)	(940)	(920)	(970)					(860)
ドコモ光ARPU "docomo Hikari" ARPU	410	430	450	470	440	490					510
(再掲) 割引適用額* (Incl.) Impact of discount	(30)	(40)	(40)	(40)	(40)	(40)					(40)
MOU (分)											
MOU (Minutes)											
MOU	133	136	137	131	134	130					—

* 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

* Impacts of discount includes Monthly Support, docomo with, and docomo Hikari set discount.

① ARPU MOUの定義

- a. 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る
 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
 として得られた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る
- b. MOU (Minutes of Use) : 1利用者当たり月間平均通話時間

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

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 + 当期末利用者数) ÷ 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
 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、収入に含めない

i. Definition of ARPU and MOU

- a. ARPU (Average monthly Revenue Per Unit):
 Average monthly revenue per unit, or ARPU, is used to measure average monthly operating revenues attributable to designated services on a per user basis. ARPU is calculated by dividing telecommunications services revenues (excluding certain revenues) by the number of active users of our wireless services in the relevant periods, as shown below "ARPU Calculation Method." We believe that our ARPU figures provide useful information to analyze the average usage per user and the impacts of changes in our billing arrangements.
- b. MOU (Minutes of Use):
 Average monthly communication time per user.

ii. ARPU Calculation Methods

Aggregate ARPU = Mobile ARPU + "docomo Hikari" ARPU
 Mobile ARPU : Mobile ARPU-related revenues(basic monthly charges, voice communication charges, packet communication charges) / No. of active users
 "docomo Hikari" ARPU : "docomo Hikari"-related revenues (basic monthly charges, voice communication charges) / No. of active users

iii. Active Users Calculation Method

Sum of No. of active users for each month ((No. of users at the end of previous month + No. of users at the end of current month) / 2) during the relevant period

iv.

- 1 The number of "users" used to calculate ARPU and MOU is the total number of subscriptions, excluding the subscriptions listed below:
 a. Subscriptions of communication module services, "Phone Number Storage," "Mail Address Storage," "docomo Business Transceiver" and wholesale telecommunications services and interconnecting telecommunications facilities that are provided to Mobile Virtual Network Operators (MVNOs); and
 b. Data Plan subscriptions in the case where the customer contracting for such subscription in his/her name also has a subscription for "Xi" or "FOMA" services in his/her name.
- 2 Revenues from communication module services, "Phone Number Storage," "Mail Address Storage," "docomo Business Transceiver" and wholesale telecommunications services and interconnecting telecommunications facilities that are provided to Mobile Virtual Network Operators (MVNOs), and impact on revenues from "dPOINT" program, etc., are not included in the ARPU calculation.