



株式会社NTTドコモ

2010年度決算および

2011年度の取組み

2011年4月28日

事業等のリスク

本資料に記載されている、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き、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い可能性があります。その原因となる潜在的リスクや不確定要因としては以下の事項があり、これら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ます。また潜在的リスクや不確定要因はこれらに限られるものではありませんのでご留意下さい。

1. 携帯電話の番号ポータビリティ、新規事業者の参入など、通信業界における他の事業者等及び他の技術等との競争の激化や競争レイヤーの広がりをはじめとする市場環境の変化に関連して、当社グループが獲得・維持できる契約数が抑制されたり、ARPUの水準が逡減し続けたり、コストが増大する可能性があること
2. 当社グループが提供している、あるいは新たに導入・提案するサービス・利用形態・販売方式が十分に展開できない場合、当社グループの財務に影響を与えたり、成長が制約される可能性があること
3. 種々の法令・規制・制度の導入や変更または当社グループへの適用により、当社グループの事業運営に制約が課されるなど悪影響が発生し得ること
4. 当社グループが使用可能な周波数及び設備に対する制約に関連して、サービスの質の維持・増進や、顧客満足継続的獲得・維持に悪影響が発生し得ること
5. 当社グループが採用する移動通信システムに関する技術と互換性のある技術を他の移動通信事業者が採用し続ける保証がなく、当社グループの国際サービスを十分に提供できない可能性があること
6. 当社グループの国内外の投資、提携及び協力関係や、新たな事業分野への出資等が適正な収益や機会をもたらす保証がないこと
7. 当社グループの携帯電話端末に決済機能を含む様々な機能が搭載され、当社グループ外の多数の事業者等のサービスが携帯電話端末上で提供されるなかで、端末の故障・欠陥・紛失等や他の事業者等のサービスの不完全性等に起因して問題が発生し得ること
8. 当社グループの提供する製品・サービスの不適切な使用により、当社グループの信頼性・企業イメージに悪影響を与える社会的問題が発生し得ること
9. 当社グループまたは業務委託先等における個人情報を含む業務上の機密情報の不適切な取り扱い等により、当社グループの信頼性・企業イメージの低下等が発生し得ること
10. 当社グループが事業遂行上必要とする知的財産権等の権利につき当該権利の保有者よりライセンス等を受けられず、その結果、特定の技術、商品またはサービスの提供ができなくなる可能性があること、また、当社グループが他者の知的財産権等の権利の侵害を理由に損害賠償責任等を負う可能性があること
11. 自然災害、電力不足等の社会インフラの麻痺、有害物質の拡散、テロ等の災害・事象・事件、及び機器の不具合等やソフトウェアのバグ、ウィルス、ハッキング、不正なアクセス、サイバーアタック等の人為的な要因により、当社グループのサービス提供に必要なネットワークや販売網等の事業への障害が発生し、当社グループの信頼性・企業イメージが低下したり、収入が減少したり、コストが増大する可能性があること
12. 無線通信による健康への悪影響に対する懸念が広まることあり得ること
13. 当社の親会社である日本電信電話株式会社が、当社の他の株主の利益に反する影響力を行使することがあり得ること



2010年度 期末決算概況

2010年度決算 / 2011年度業績予想の概況

	2009年度 (通期) (1)	2010年度 (通期) (2)	増減 (1)→(2)	2011年度 (通期予想) (3)	増減 (2)→(3)
営業収益 (億円)	42,844	42,243	-1.4%	42,300	+0.1%
携帯電話収入 (億円)	34,995	34,071	-2.6%	33,680	-1.1%
営業費用 (億円)	34,502	33,795	-2.0%	33,800	+0.0%
営業利益 (億円)	8,342	8,447	+1.3%	8,500	+0.6%
税引前利益 (億円)	8,362	8,353	-0.1%	8,540	+2.2%
当社に帰属する 当期純利益 (億円)	4,948	4,905	-0.9%	5,020	+2.3%
EBITDAマージン (%) *	36.6	37.1	+0.5 Points	37.2	+0.1 Points
フリーキャッシュフロー (億円) *	4,169	5,898	+41.5%	4,800	-18.6%

◆本資料における連結財務諸表等は、会計監査人による監査を受けておりません

◆フリーキャッシュフローの算定にあたっては、期末日が金融機関の休業日であったことによる電話料金未回収影響額、および期間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いています

*各数値の算定については、本資料の「財務指標(連結)の調整表」及び当社ホームページ (www.nttdocomo.co.jp) 内の「株主・投資家情報」をご参照ください

2010年度 決算のポイント（1）

■ 2010年度決算のトピック

“変革とチャレンジ” 実行フェーズの成果が確認できた決算

お客様満足度向上

お客様満足度 No.1の獲得
個人部門・法人部門・データ通信
低解約率の維持 10年度通期:0.47%

スマートフォンの推進

通期販売数は252万台

パケットARPUの向上

対前年で堅調に拡大
10年度パケットARPU: +90円
10年度パケット収入: +1,060億円(+6.7%)

LTEサービスの円滑な立ち上げ

Xiサービス開始 3月末2.6万契約
基地局建設は順調に進捗 3月末約1,100局

新事業領域の拡大

その他の収入の増
10年度その他の収入: +623億円

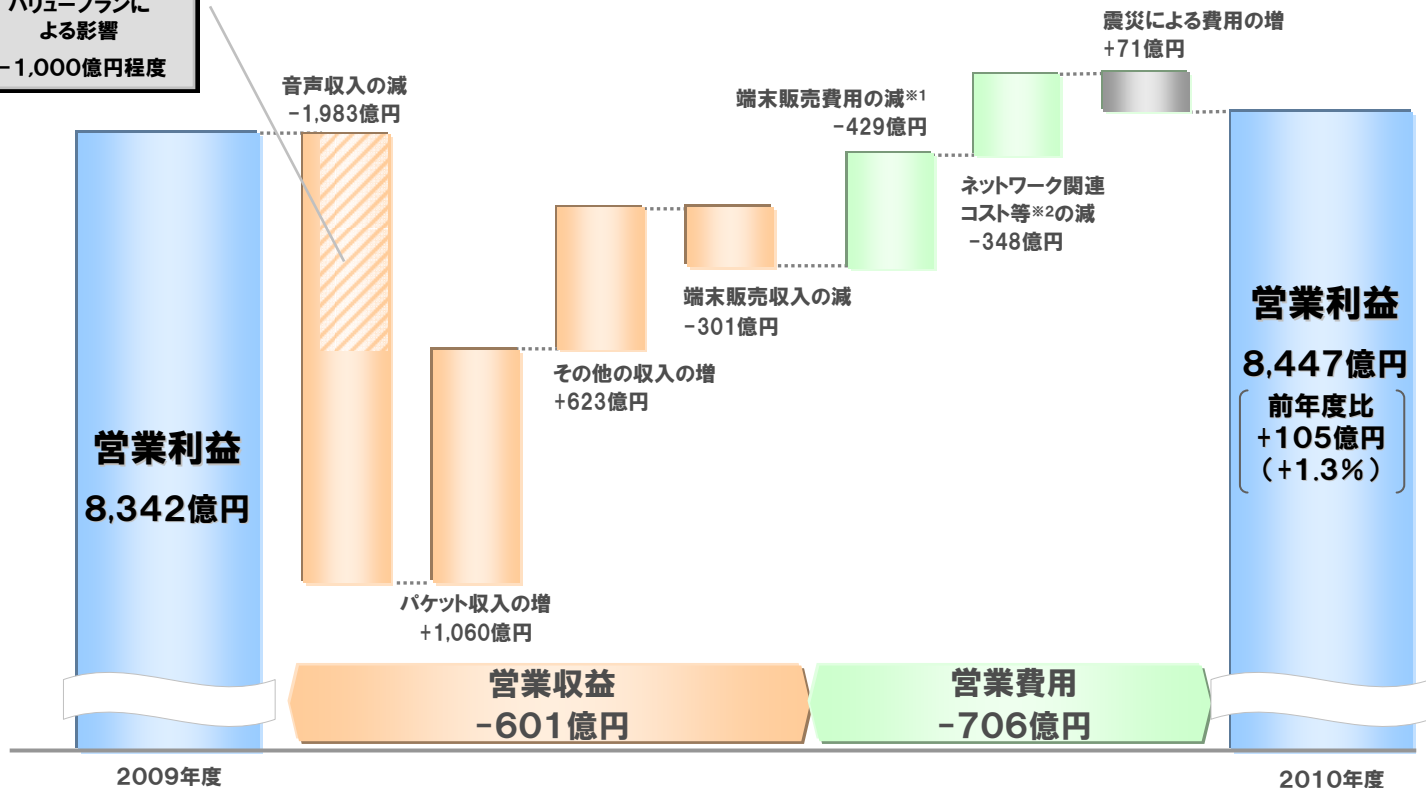
安心・安全

震災からの復旧

2010年度 決算のポイント(2)

営業利益の主な増減要因(前年度比)

バリュープランによる影響
-1,000億円程度



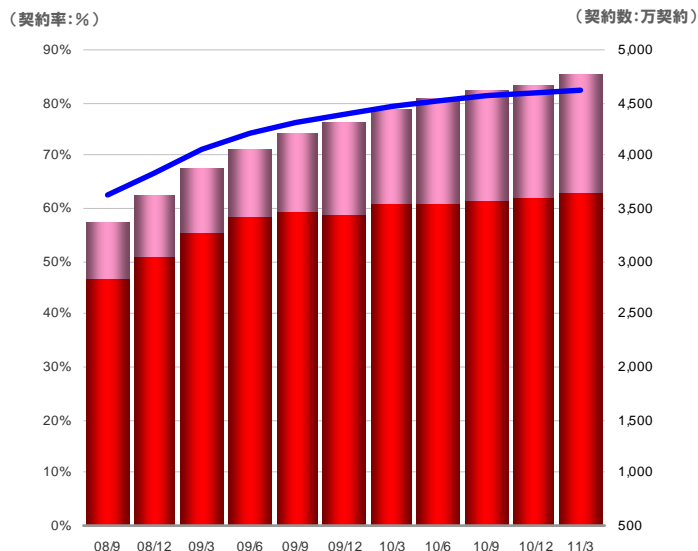
※1 端末機器原価、代理店手数料の合計 ※2 通信設備使用料、減価償却費、除却費、その他の費用等の合計(震災による費用を除く)

基本使用料50%割引・バリュープランの状況

- 基本使用料50%割引の契約率は8割を超え、収入の減影響は軽微に
- バリュープラン契約数は4,000万、契約率は7割を超え、拡大継続

基本使用料50%割引契約数・契約率

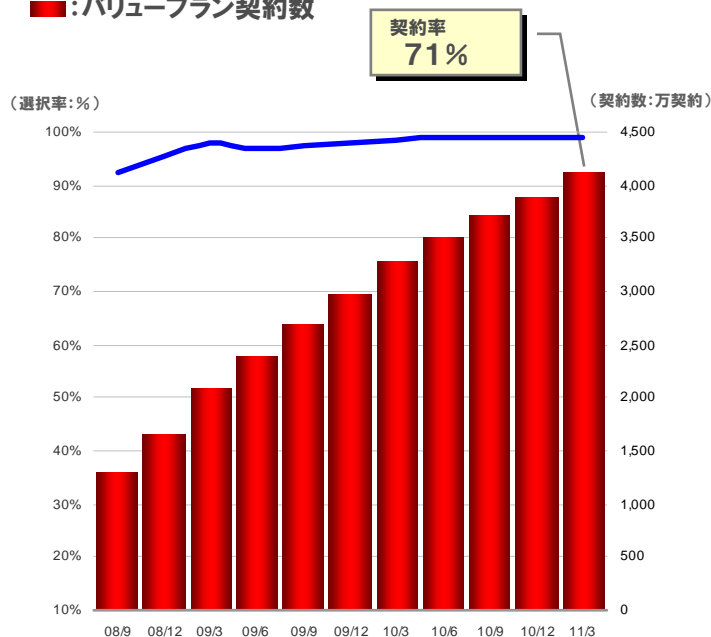
- : 基本使用料50%割引 契約率
- : ファミリー割引※1+いちねん割引で10年以上の継続利用
- : MAX系割引※2契約数



※1 「オフィス割引」「ビジネス割引」含む
 ※2 「ファミ割MAX50」「ひとりでも割50」「オフィス割MAX50」

バリュープラン契約数・バリューコース選択率

- : バリューコース選択率※3
- : バリュープラン契約数

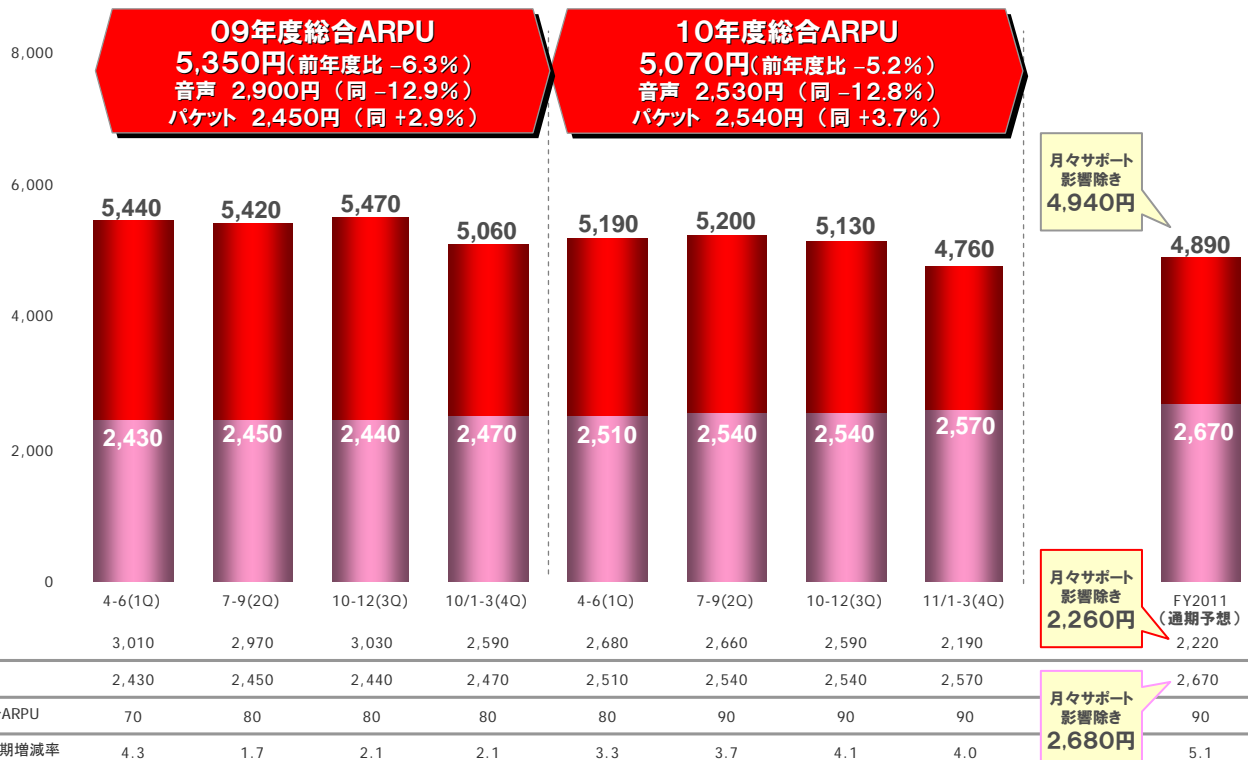


※3 新たな販売モデルでの端末販売におけるバリューコースの選択率

携帯電話 (Xi+FOMA+mova) ARPU

- 2010年度(通期)の総合ARPUは5,070円 (前年度比:-5.2%)
 パケットARPUは2,540円 (前年度比:+3.7%)

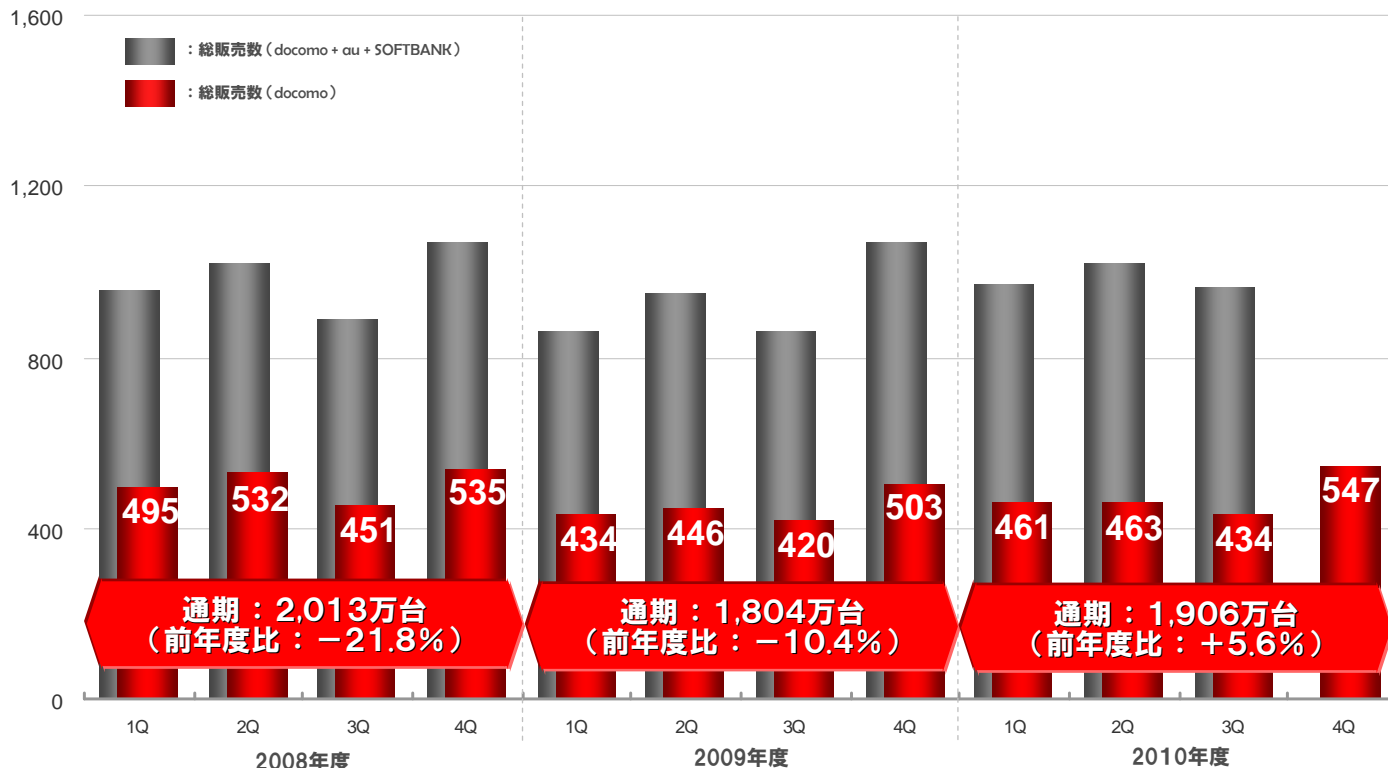
(単位:円)



総販売数

- 2010年度(通期)の総販売数は1,906万台 (前年度比: +5.6%)
- 2011年度(通期)の総販売数は1,980万台 (前年度比: +3.9%)を目指す

(単位:万台)

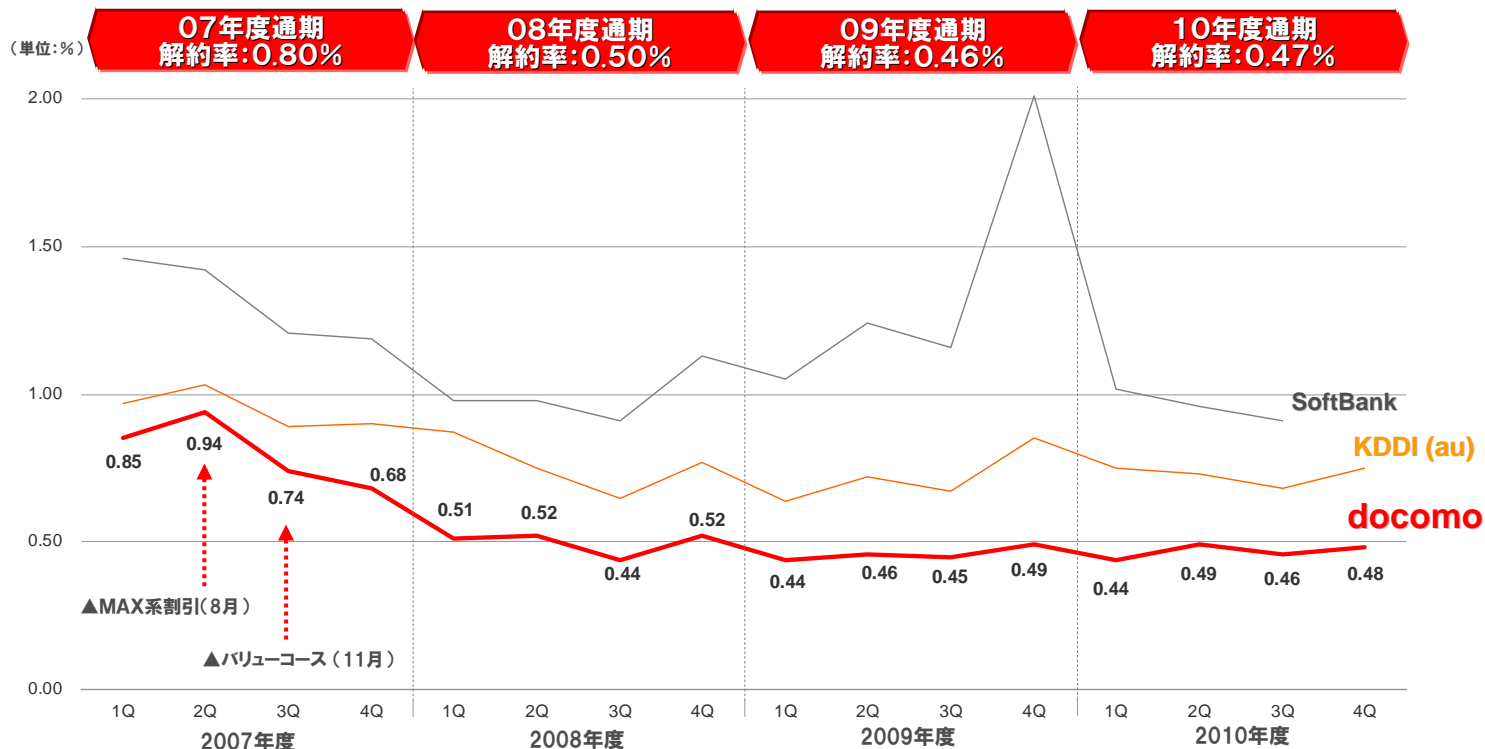


◆ 各社決算説明会資料等より算出 ◆ T U - K A、イー・モバイルを含まない

解約率

- 2010年度(通期)の解約率は0.47%と低解約率を維持

■携帯電話 (Xi+FOMA+mova) 解約率

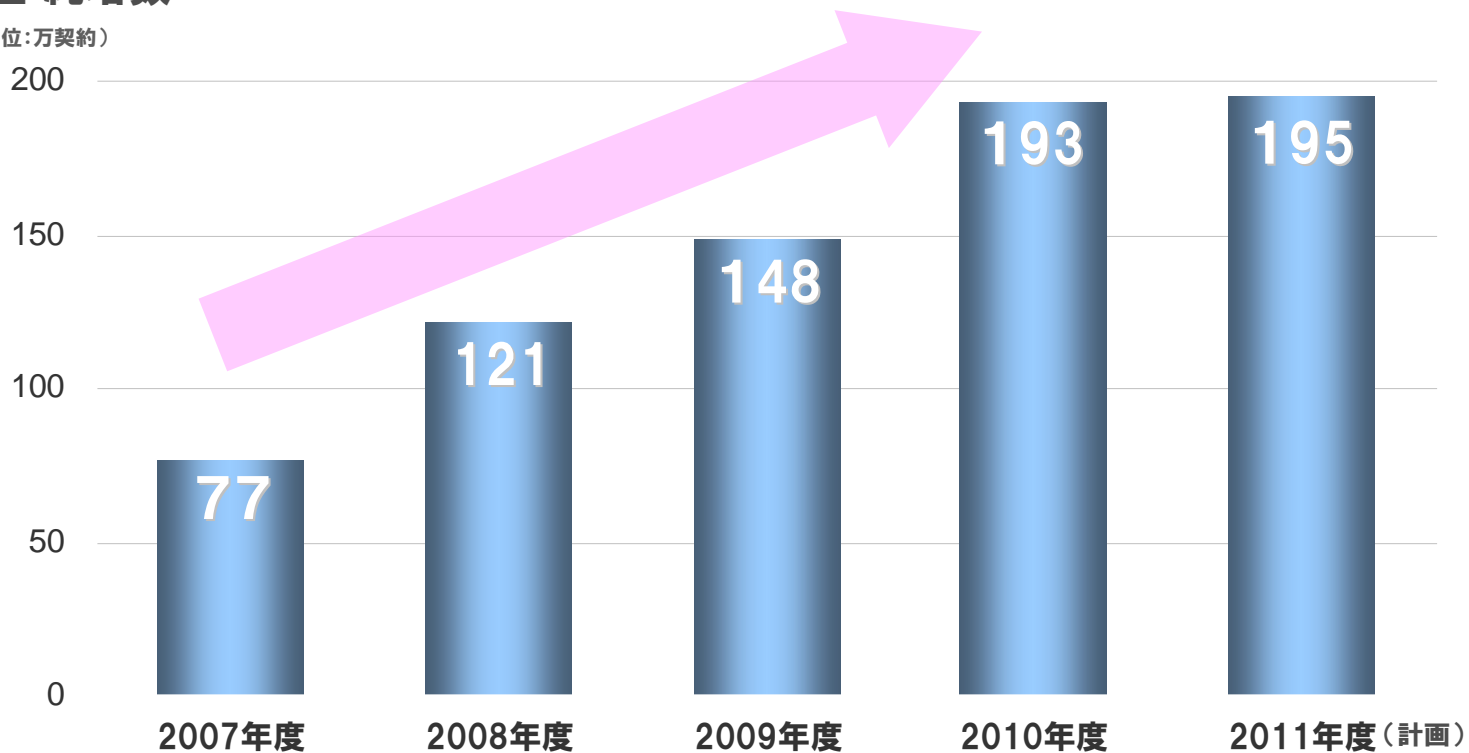


純増数

- 2010年度(通期)純増数は、スマートフォン、データ通信、フォトフレームなど新たな市場に適切に対応したことにより、193万(前年度比: +45万、+30%)を達成
- 2011年度(通期)の純増数は195万を計画

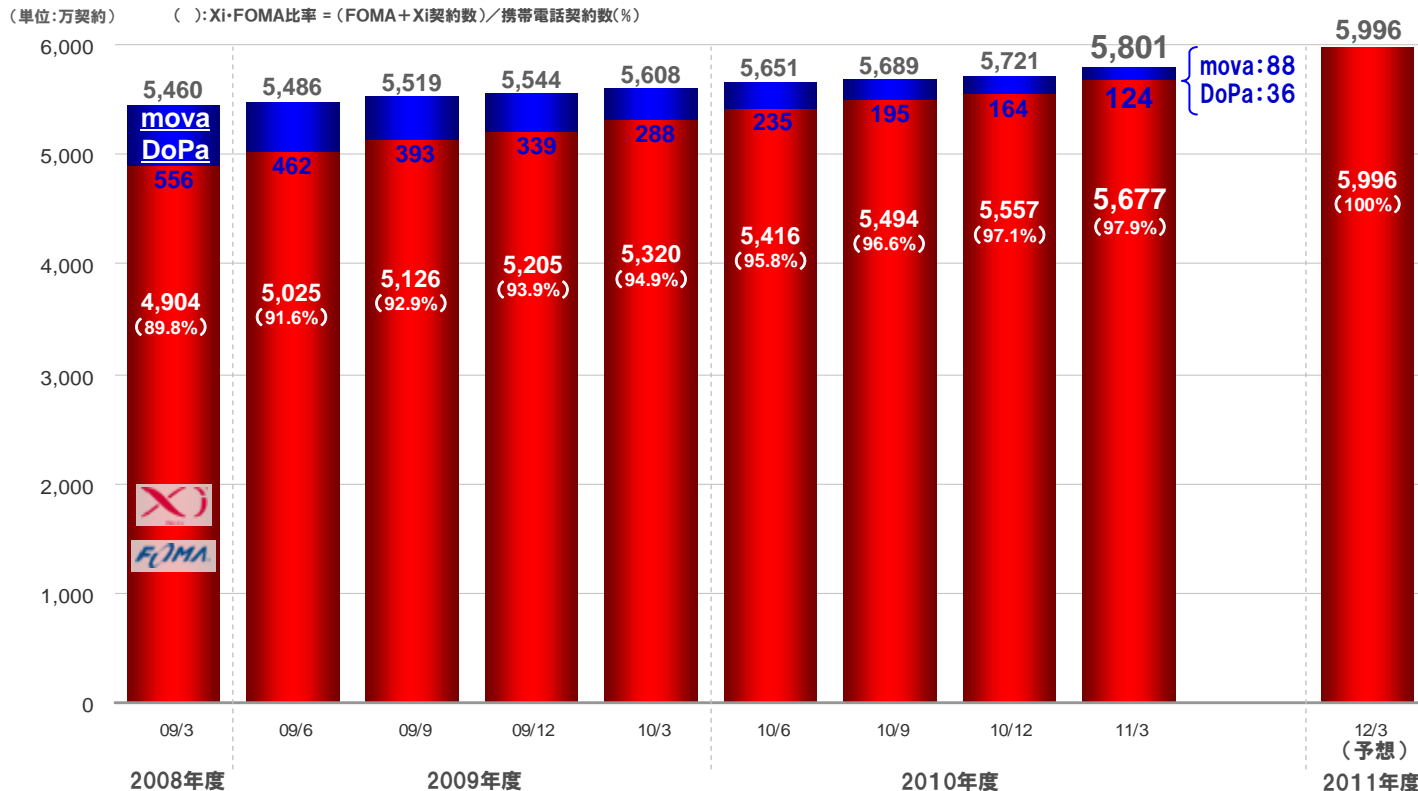
■ 純増数

(単位: 万契約)



FOMA・Xiへのマイグレーション

- ・ 2012年3月末をもって、mova/DoPaサービスは終了
- ・ mova/DoPaユーザーへ継続的に働きかけ、FOMA・Xiへの円滑な移行施策を促進





2011年度の見通しと 主な取組み

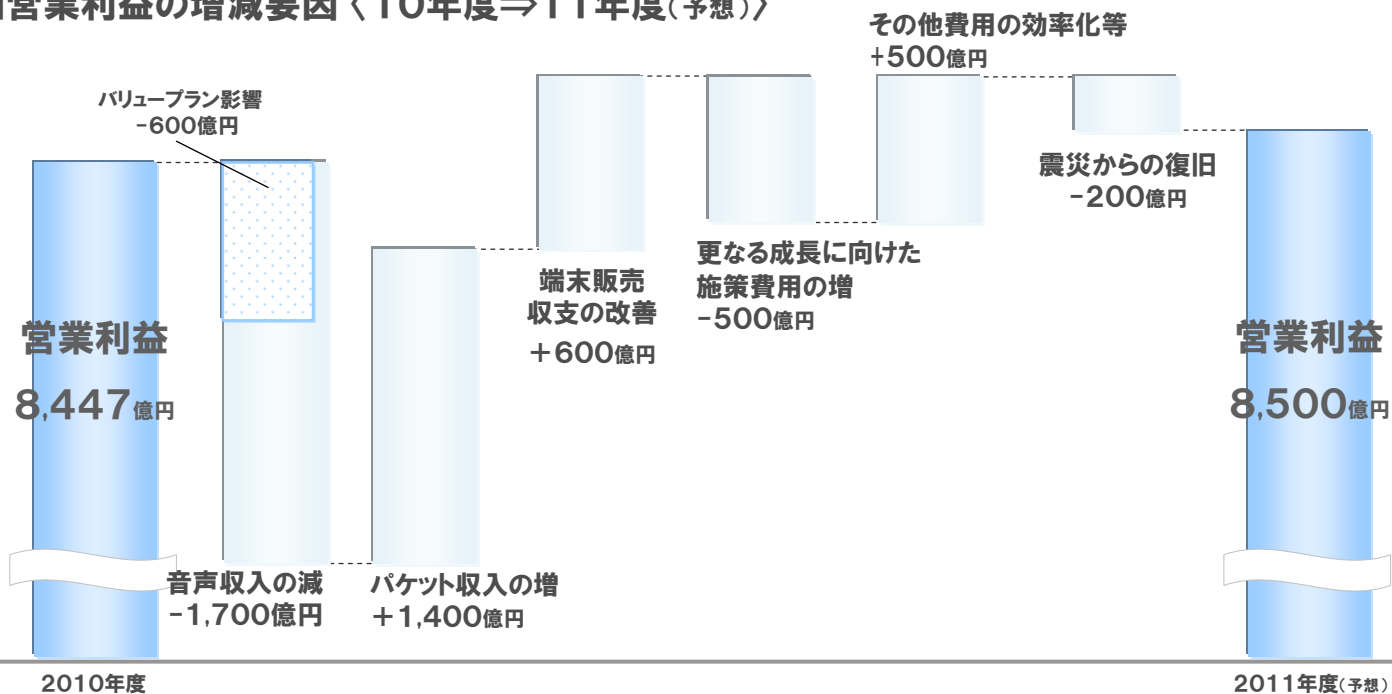
2011年度 業績予想のポイント

■ 2011年度 業績予想

営業利益：8,500億円（震災からの復旧・新たな災害対策による影響－200億円を含む）

⇒ 音声収入の減を、パケット収入の増および各種コスト削減等で補うことで、利益を確保

■ 営業利益の増減要因〈10年度⇒11年度(予想)〉



2011年度 事業運営方針

- ・ **変革** : お客様満足度の更なる向上、およびNo.1評価の継続
- ・ **安心・安全** : 震災からの早期復旧
- ・ **チャレンジ** : 各チャレンジ項目の実現に向けた本格的な実行の年

変革

お客様満足度の更なる向上
 -No.1評価の継続-
 「スマートフォン急拡大の中でもNo.1」

安心・安全

震災からの早期復旧／新たな災害対策の実行

チャレンジ (重点項目)

① パケットARPUの伸びによる成長

② スマートフォンの推進

③ 新たな成長分野の開拓に向けた取り組み

④ LTEサービス「Xi」の拡大とネットワークの進化

⑤ 出資・提携の推進による成長(国内・海外)

⑥ その他コア事業の更なる強化・効率化

2012年度
 営業利益
 9,000億円
 以上
 達成への
 ステップアップ

モバイルを核とした「総合サービス企業」への進化

お客様満足度の向上

- ・スマートフォンユーザーの満足度を向上させ、お客様満足度全体としてNo.1評価の継続を目指す
- ・お客様接点や社内組織を、スマートフォンを主軸とした体制に移行

お客様満足度1位継続

フィーチャーフォン
ユーザー

New

スマートフォン
ユーザー

端末

アフター・
顧客対応力

料金

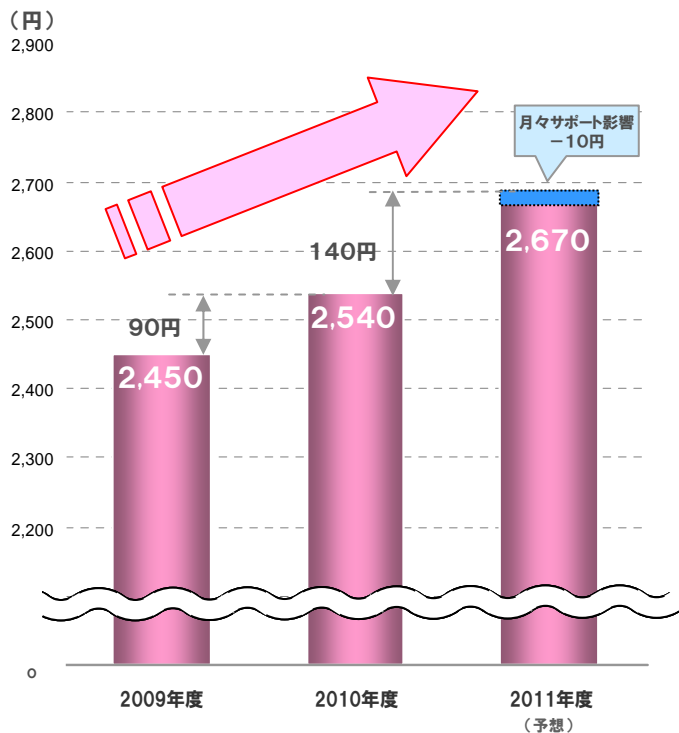
サービス

ネット
ワーク

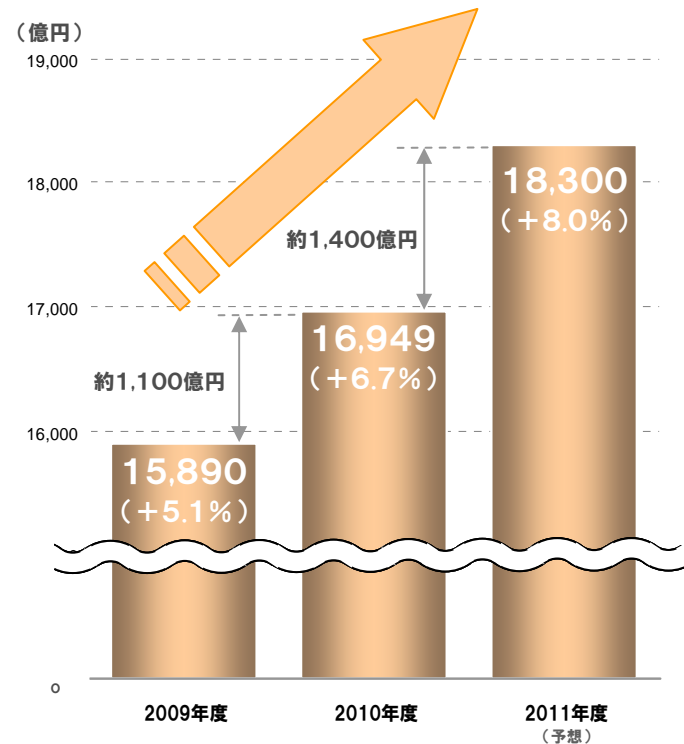
パケットARPU・パケット収入の向上

- 2011年度パケットARPUは対前年140円(+5.5%)の増を目指す(※月々サポート影響を除く)
- 2011年度パケット収入は対前年約1,400億円(+8.0%)の増を目指す

パケットARPUの推移



パケット収入の推移



ポケット収入増分の分析

- 対前年度からのポケット収入増分について分析したところ、2010年度実績約1,100億円の増について、最も増分に寄与したのはiモード
- 2011年度約1,400億円(計画)の増については、スマートフォンの貢献が急拡大

ポケット収入

2009年度(実績)
15,890億円

約1,100億円増

2010年度(実績)
16,949億円

約1,400億円増

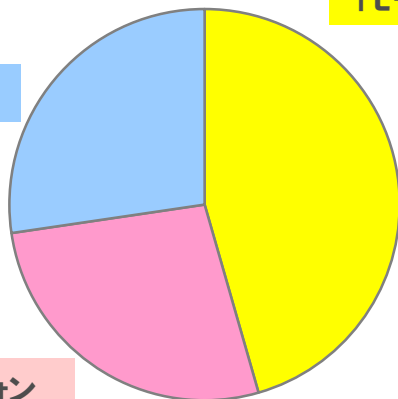
2011年度(計画)
18,300億円

ポケット収入増分の内訳※

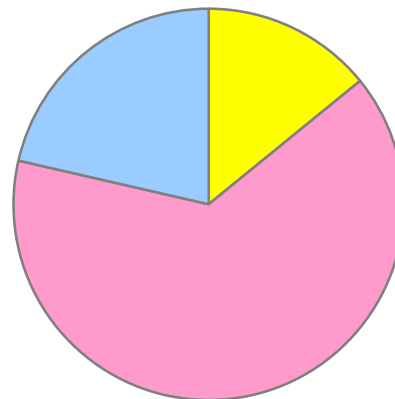
iモード

データ通信等

スマートフォン



2010年度



2011年度
(予想)

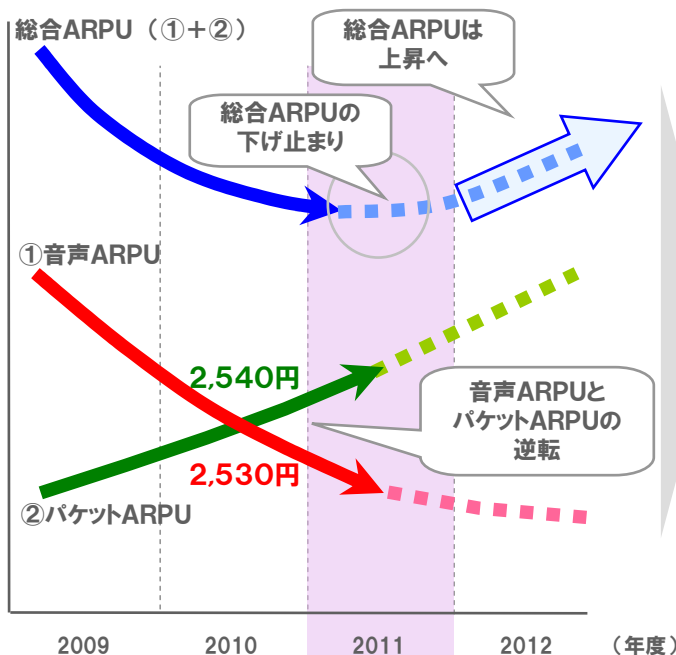
※ iモード、スマートフォン、データ通信等の間での移行ユーザーの収入を補整

音声ARPUとパケットARPUの逆転

- 2010年度通期の音声ARPUとパケットARPUの逆転を達成
- 2011年度はパケットARPUの成長を加速させることで、総合ARPUを下げ止め、2012年度以降上昇に転換させる
(月々サポートによる減収影響を除く)

ARPUの向上

月々サポートによる
減収影響を除く



2012年度までの目標

総合ARPUを2011年度に下げ止め
2012年度以降、上昇に転換

スマートフォンの推進

2011年度販売台数:600万台

2012年度販売台数:総販売数の50%超を目指す

パケット利用の促進

パケット定額サービス契約率*: 70%

※ バケ・ホーダイ、バケ・ホーダイフル、バケ・ホーダイダブル、バケ・ホーダイシンプル、バケ・ホーダイダブル2、バケ・ホーダイフラット、定額データプラン、Xiデータ通信専用プランを含む
※ パケット定額サービス契約率=パケット定額サービス契約数/(FOMA iモード契約数+iモード契約の無い定額制契約数+データプラン契約数+Xiデータ通信専用プラン)

スマートフォン（1）

- ・ 更なる収益基盤の拡大を目指し、スマートフォンサービスを充実させていく
- ・ その実現に向け、社内体制の再構築・最適化を実施



サービス統合実現に向けた社内体制の再構築・最適化

商品企画体制の充実

端末からアプリケーションまで
一貫した企画体制

コンテンツ開拓体制の一元化

コンテンツプロバイダとの窓口
一元化と、リソース集中

Android OSを主軸とした 開発体制へシフト

アプリケーションベースの
サービス開発

スマートコミュニケーションサービス部の発足

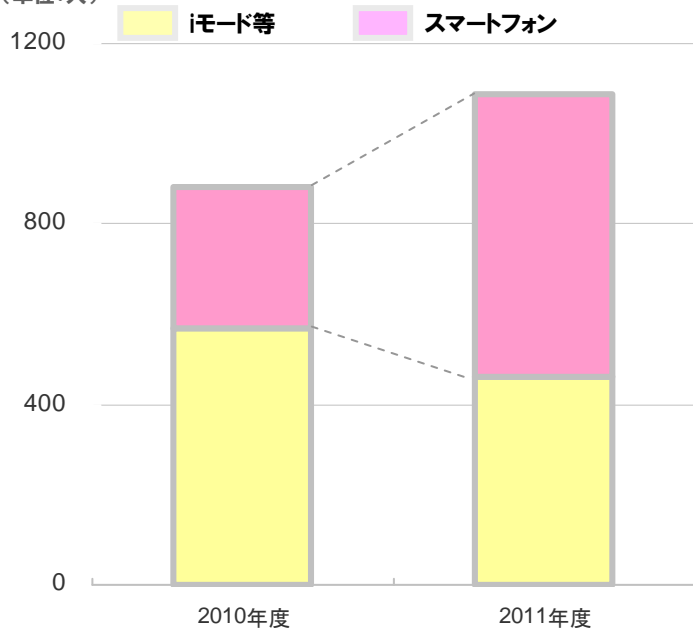
スマートフォン（2）

- ・ スマートフォンの本格普及にともない、お客様接点を強化するとともに、スマートフォンを気軽に体験いただける場所の拡充を目指す

コールセンターでの対応

対応人員をスマートフォンへシフトするとともにスマートフォン対応者を拡充

（単位：人）



タッチ＆トライ機会の拡充

「スマートフォンラウンジ」の1支社1店舗以上の拡充を目指す

docomo
smartphone
lounge

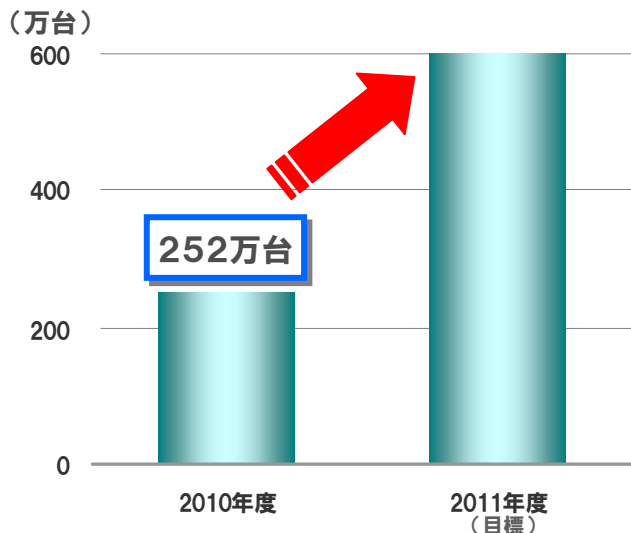


スマートフォン (3)

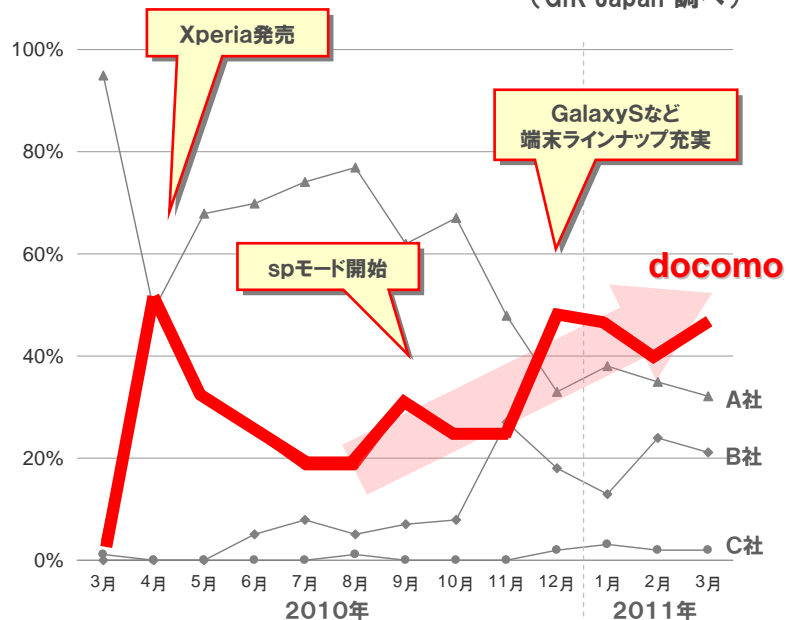
- ・ 端末ラインナップ及びサービスの充実を図った結果、2010年度(通期)販売数は252万
- ・ 2011年度は新規機種約半数以上をスマートフォンにするなど、端末・サービス含め更なる拡充を図ることにより、600万台の販売を目指す

スマートフォン販売数

2011年度(通期)販売数
600万台



■ 量販店におけるスマートフォン販売シェア推移※ (GfK Japan 調べ)



※携帯電話の分類中、4OS搭載端末(Android/iOS/WindowsMobile/BlackBerry)におけるキャリア別数量シェア
“全国の有力家電量販店販売実績を集計するGfK Japanデータにおいて(タブレット型端末は含まない)”

スマートフォン（４）

- ・ 端末ラインナップ充実を図ることで、利用者の裾野は拡大
- ・ デザインやカラーバリエーションにも幅を持たせたラインナップを目指し、2011年度発売機種数の半数以上がスマートフォンへ



データ通信

- 2010年度データ通信販売数は、当初の目標通り80万台を達成
- 2011年度は、今夏に発売予定のXi対応モバイルWiFiルータなど、Xi対応端末の充実、およびネットワーク品質(通信速度/エリアの広さ)を武器に、約130万台の販売を目指す

データ通信 販売数

2011年度
通期販売目標 約130万台

データ通信カード利用

利用エリアも！
通信品質も！
総合評価も！
満足度No.1

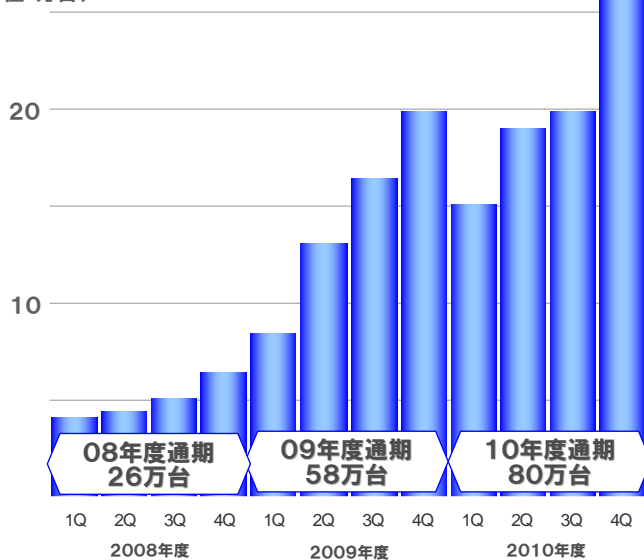
データプラン※契約数

2011年度
期末予想 約230万

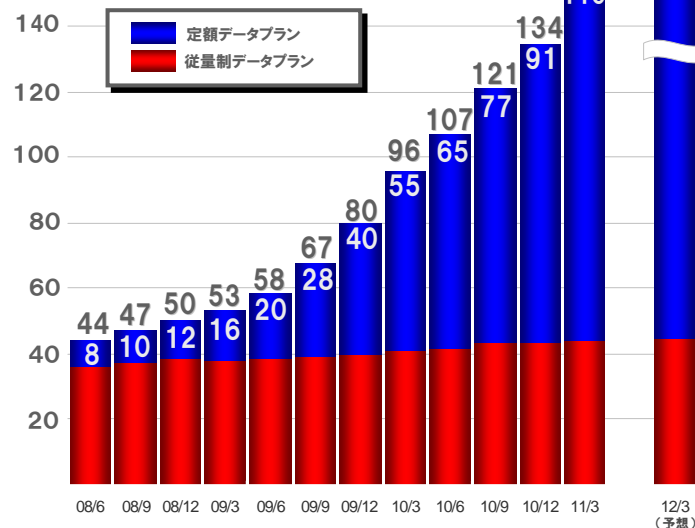


※ 日経BPコンサルティング 第2回モバイルデータ通信端末満足度調査、通信エリアの広さ(屋外)・通信エリアの広さ(屋内)項目、通信品質(通信中の切断)項目、販売店・ショップ店員の対応項目、アフターサービス・サポート項目より

(単位:万台)



(単位:万契約)



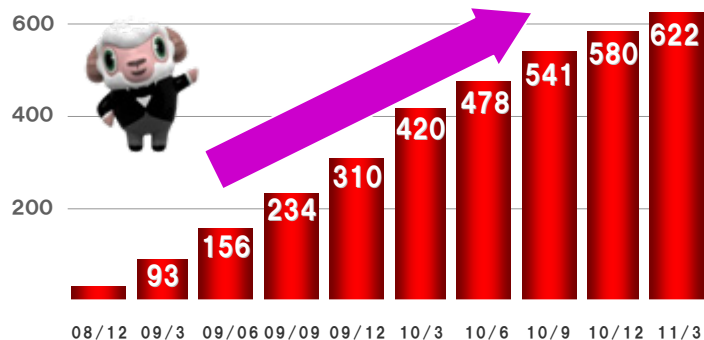
※ 従量制データプラン及び、定額データプラン スタンダード、定額データプラン スタンダード2、定額データプラン プラット、定額データプラン64K、Xiデータ通信専用プランの合計(バリュー含む)

i コンシェル

- 2011年度はオートGPS機能拡張(雨雲アラーム)等のサービスの進化に加え、スマートフォンへの対応検討を進めることにより、更なる契約数増を目指す

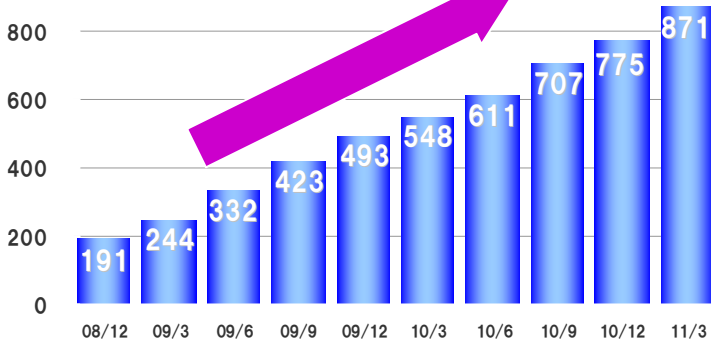
■ 契約数

(単位:万契約)



■ iメニュー掲載コンテンツ数

(単位:コンテンツ)



■ 2011年度の取り組み

サービスの更なる進化

オートGPS 新サービス
(雨雲アラーム)

より適切・高度な
行動支援へ

ターゲティング情報配信

ユーザー

高度な
マッチング

情報提供者

スマートフォンへの対応

フィーチャーフォン



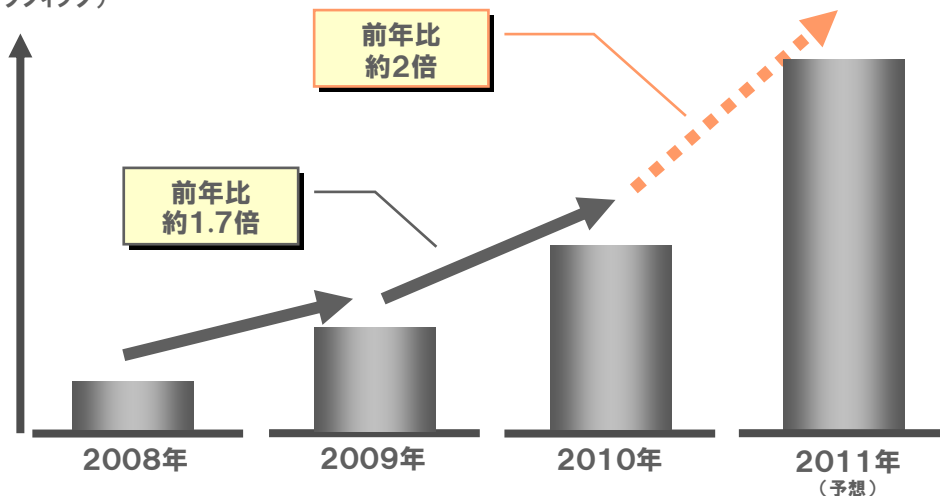
スマートフォン



増大するパケットトラフィックへの対応

- ・ 年々増加するパケットトラフィックに対しても、着実な設備構築を継続し対応
- ・ Xiエリアの拡大、動的ネットワークコントロール、データオフロードによりネットワーク品質の維持・向上を図る

(総トラフィック)



対応方法

Xiエリアの拡大

動的ネットワーク
コントロール
(通信速度制御)

データオフロード

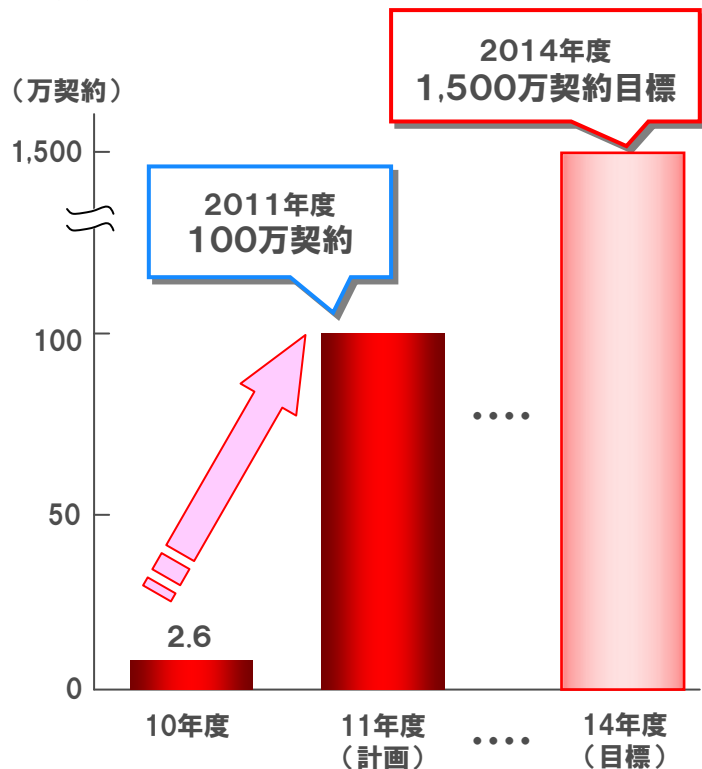
『FOMA設備容量の確保』 / 『Xiエリアの拡大』へ



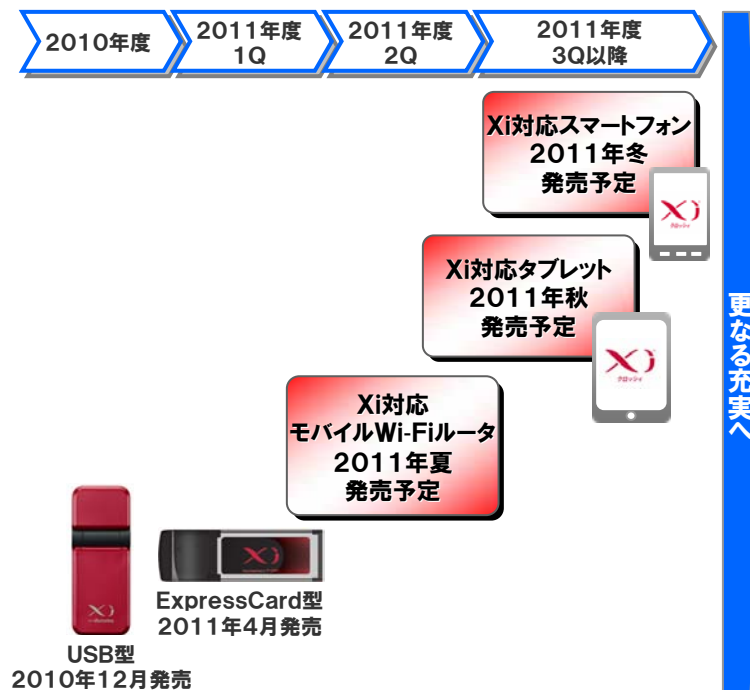
LTEサービス「Xi」(クロッシィ)(1)

- ・ 2011年夏にXi対応モバイルWi-Fiルータを、
2011年秋～冬にXi対応タブレット、スマートフォンを発売予定
- ・ 端末ラインナップの充実により、2011年度は100万契約を目指す

■ 契約者拡大イメージ

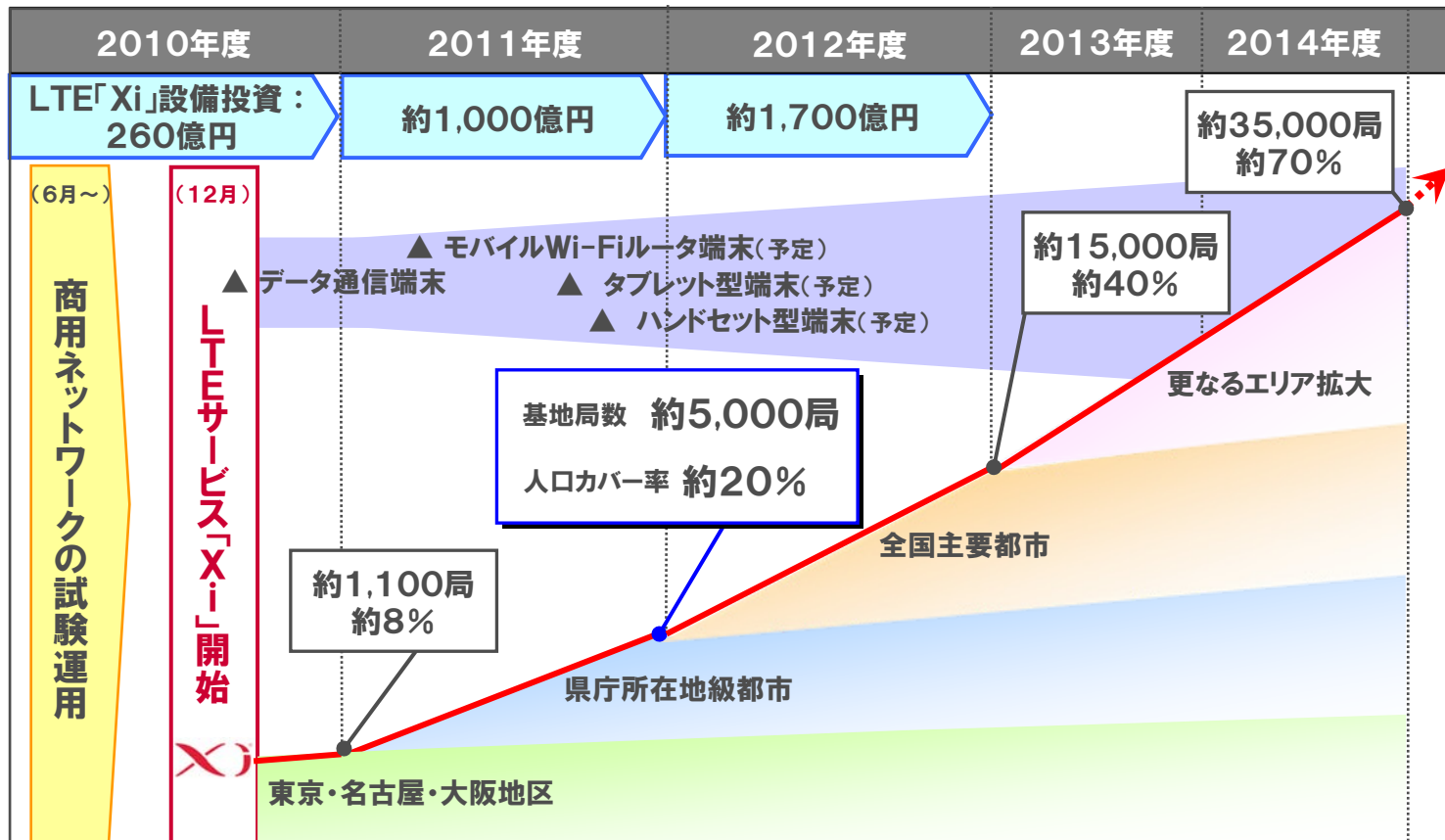


■ Xi端末ラインナップの充実



LTEサービス「Xi」(クロッシィ)(2)

- ・ 2011年7月、全国主要6都市(札幌、仙台、金沢、高松、広島、福岡)へエリア拡大
- ・ 2011年度末までに県庁所在地級都市へのエリア拡大を目指す



グローバル展開（1）

- ・グローバル規模で急成長するスマートフォン市場を見据え、モバイルデータ市場における更なるビジネス機会を獲得する
- ・加えて、短期・長期を含む海外渡航者向け国際サービスを拡充

2010年度

急速なスマートフォン市場の拡大

海外ビジネス展開

コンテンツ
/プラット
フォーム
領域

成熟国を中心とした **net-m**
ネット・モバイル社を活用した
事業領域拡大・ノウハウ蓄積

ネットワーク
領域

成長国におけるネットワーク・
サービス拡充支援、ノウハウの
注入

国際サービス

短期海外
渡航者向け

海外パケ・ホーダイの開始
(2010年9月)

サポート拠点の拡充
(世界主要14都市)

長期海外
渡航者向け

長期海外渡航者向け
電話番号保管サービスの開始

2011年度

モバイルデータ市場の世界的な成長加速

アジア・太平洋地域を中心とした
成長市場への継続的な取り組み

プラットフォーム事業の拡大と
ネットワーク事業の高付加価値化

多様なパートナーとの
グローバルレベルでの連携

相互に連携

海外パケ・ホーダイの拡充
(対地拡大・海外コンテンツ拡充)

スマートフォンユーザーの利便性向上

米国在住日本人向け電話サービスの開始
(ドコモUSA提供・2011年4月サービス開始)

グローバル展開(2) ~インドTTSL/TTML~

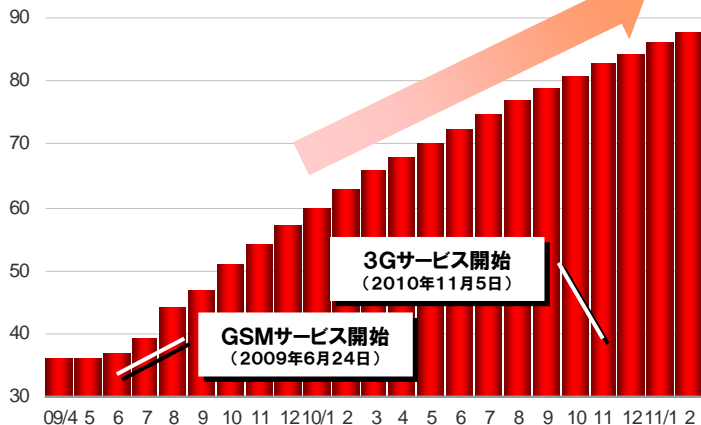
- 2010年度はドコモからの様々な支援により、サービスやネットワークを拡充をした結果、加入者は順調に拡大
- 2011年度は3Gサービスを拡大を通じて、更なる成長を目指す

■ 契約数※

契約数8,765万
マーケットシェア11.1%※

(2011年2月末時点)

(単位:百万契約)



GSMサービス開始
(2009年6月24日)

3Gサービス開始
(2010年11月5日)

2010年度の取組みの成果

順調な加入者の拡大

VASの拡充
(Value-Added Services)

3Gネットワークの立ち上げ
サービス開始

GSMネットワークの
構築・拡大

3G強化に向けた追加出資など、ドコモからの支援

2011年度の取組み

3Gの拡大



ネットワークの拡充

付加価値サービス拡充

3G加入者拡大

更なる成長を目指す

DeNAとの業務提携

- ・ 国内外のソーシャルゲーム領域における総合的なサービスの連携へ
- ・ 国内ではiモードとスマートフォンでドコモのポータルサイトとMobageが連携し、海外では両社のリソースを活かした事業展開を目指す

国内業務提携

Mobage for ドコモ

(2011年5月以降 順次提供開始予定)

mobage

■ 有名タイトルの先行配信

ドコモ利用者限定の人気タイトルの先行配信

■ 簡単・便利な決済

iモード、スマートフォン双方で課金システムを提供

ドコモ ケータイ払い

spモードコンテンツ決済
サービス

■ ドコモユーザー向けサイト内特典

モバコイン1000万コイン山分けキャンペーン 等

海外での協業

海外ソーシャルゲーム事業の展開

DeNA

海外グループ会社でのソーシャル
ゲーム・プラットフォームの
企画・開発



NTT docomo

欧州・アジアを中心とした携帯通信
キャリアおよび海外ディベロッパーと
の幅広いネットワーク

電子書籍サービス

- ・リアル書店、オンライン書店と連携するハイブリッドサービスを目指して、サービス拡充予定
- ・対応端末はブックリーダーに加え、様々なスマートフォンにも対応
マルチフォーマットに対応したビューアも提供し、ますます便利なサービスへ進化

電子書籍サービス



- ・様々な端末に対応
(ドコモのスマートフォン及び
ブックリーダー10機種)
- ・SPモード決済対応
- ・マルチフォーマットに対応したビューア

会員数

約10万

(2011年3月末時点)

コンテンツ数

約2万点

(2011年3月末時点)

NTT **docomo** × **DNP**

大日本印刷(DNP)との共同事業会社を設立
2011年1月12日より本格サービスを開始

今後の展開イメージ

-リアルとデジタルの共存-

- 本と電子書籍の一括管理(書棚サービス)



- リアル店舗とのポイント共有



携帯端末向けマルチメディア放送

- 2012年春のマルチメディア放送開始に向け、mmbi(委託放送事業者:予定)、ジャパン・モバイルキャスト(受託放送事業者)、ドコモ(端末提供キャリア)の各々が着実に準備中

mmbi

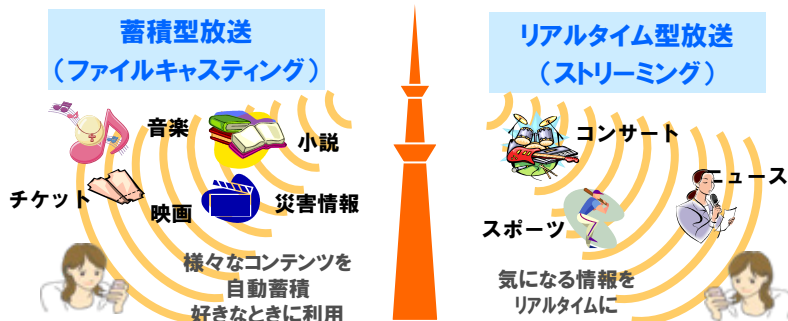
(委託放送事業者:予定)

(株)mmbi

〔 2011年4月1日
(株)マルチメディア放送より社名変更 〕

豊富で楽しいコンテンツの提供
SNSやTwitterなど、他サービスとの連携
※災害情報も提供

サービス提供イメージ



JAPAN MOBILECASTING
(受託放送事業者)

(株)ジャパン・モバイル
キャスト

〔 2010年9月9日 認定取得
2011年1月11日 設立 〕

着実な設備構築の実行
リーズナブルな料金での提供

年度末世帯カバー率(予定)



2012年1月までに
墨田送信所
(東京スカイツリー)
試験運用開始予定

※画像提供:東武鉄道株式会社・
東武タワースカイツリー株式会社

サービス開始
60%

2012年度
73%

2014年度
91%

NTT
docomo
(端末提供キャリア)

対応端末の積極的な
提供(スマートフォン等)

スマート
フォン



タブレット
端末

端末イメージ



法人営業

- ・ お客様満足度3年連続No.1に向けた、販売体制やアフターサポートの更なる強化
- ・ クラウドも活用したソリューションとセットでスマートフォン/タブレット端末の販売に注力

2009年度-2010年度
お客様満足度 2年連続第1位※



営業窓口の対応

サービス内容

サービス品質

コスト

お客様満足度
3年連続No.1を
目指す

法人市場向けスマートフォン/タブレット端末拡大への取組み

トータルソリューション

アプリケーション
(サービス)

ネットワーク

端末

遠隔制御

業務支援

...

グループ
ウェア
(業界横断アプリ)

A業界
特化
アプリ

B業界
特化
アプリ

クラウド基盤
(アプリケーション・ネットワークサービス)

スマートフォン/タブレット端末

セキュリティサービス

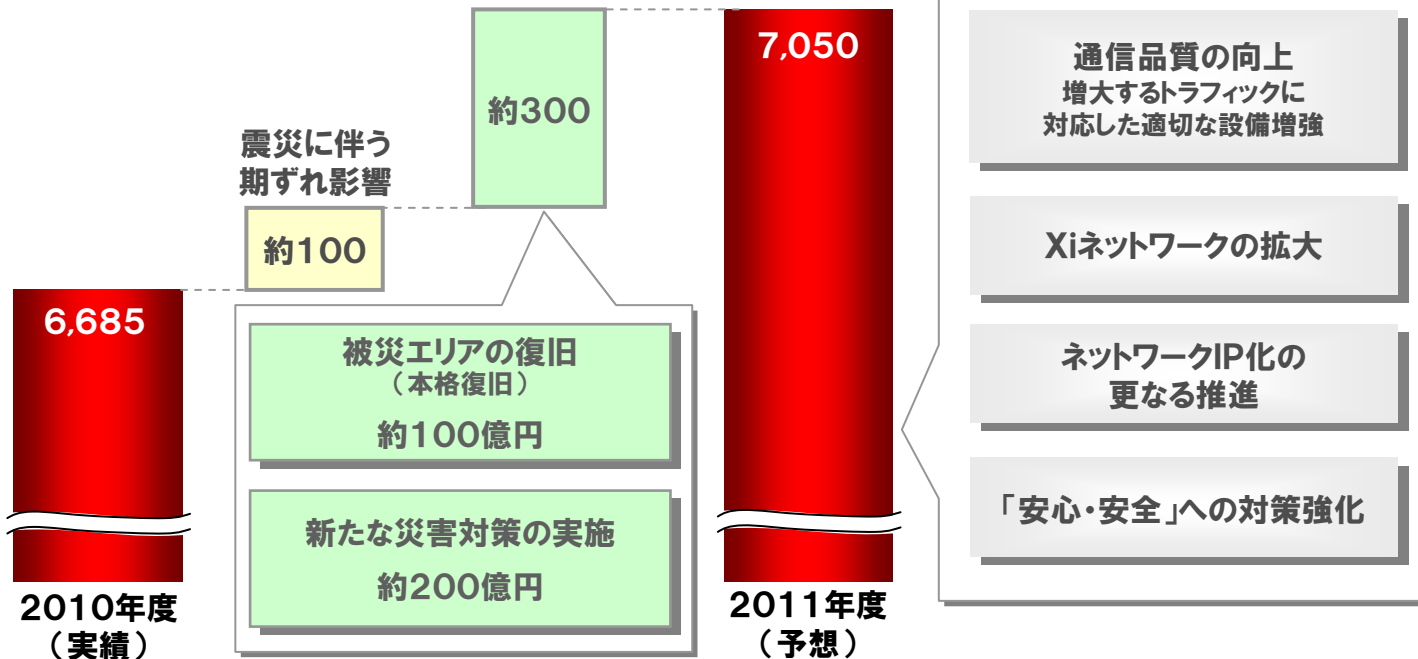
設備投資

- ・ 増大するトラフィックへの対応、Xiサービスエリア拡大等のネットワーク設備の増強も継続して実施
- ・ 加えて、東日本大震災による被災設備の復旧や新たな災害対策への対応などを行うため、2011年度の設備投資は7,050億円を予定

設備投資

(単位:億円)

復旧・新たな災害対策



コスト効率化

- ・ 中期ビジョン策定時に掲げた目標2,000億円のコスト削減は、2年前倒しで達成
- ・ 2011年度は更に社内横断的なコスト削減(400億円)を推進

コスト削減額の推移※1

(単位:億円)

2007年度対比による当該年度末までの削減額

新たなコスト削減

営業

ネットワーク

R&D

共通

アフターサービス

2,400

400

一般経費・1社化関連

- 1社化を契機とした業務集約
- ベストプラクティスの推進
- 一般経費の継続的な効率化

2012年度削減目標
2,000億円を前倒し達成

2,000

1,500

600

900

900

ネットワークコスト※2

- 設備投資の継続的な効率化
- ALL-IP化の推進
- 経済的な伝送路網の構築

900

1,100

1,100

2009年度
(実績)

2010年度
(実績)

2011年度
(計画)

※1:07年度対比による当該年度末までの削減額 ※2:減価償却費+通信設備使用料

利益目標

- 2011年度営業利益は、震災からの復旧や新たな災害対策を織り込み8,500億円を計画
- 震災の影響はあるものの、引き続き「2012年度営業利益 9,000億円以上」を目指す

(単位:億円)



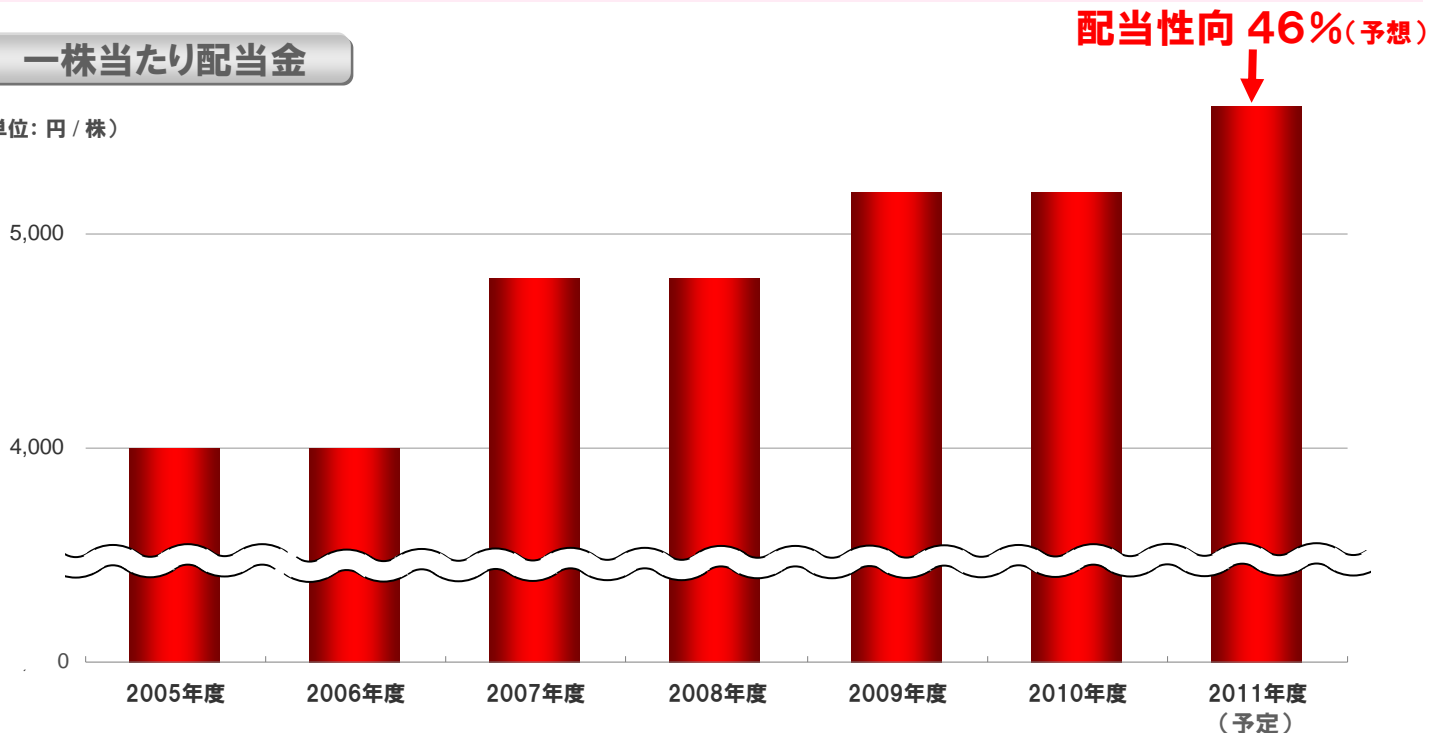
株主還元

- 配当金 : 400円増配し、一株当たり配当金 5,600円を予定
- 自己株式取得: 状況に応じ、機動的に実施 (2011年度<予定>)

株主の皆様への利益還元を経営の重要課題と位置づけ、中期ビジョンへの進捗状況を見つつ、株主還元についても前向きに検討

一株当たり配当金

(単位: 円 / 株)



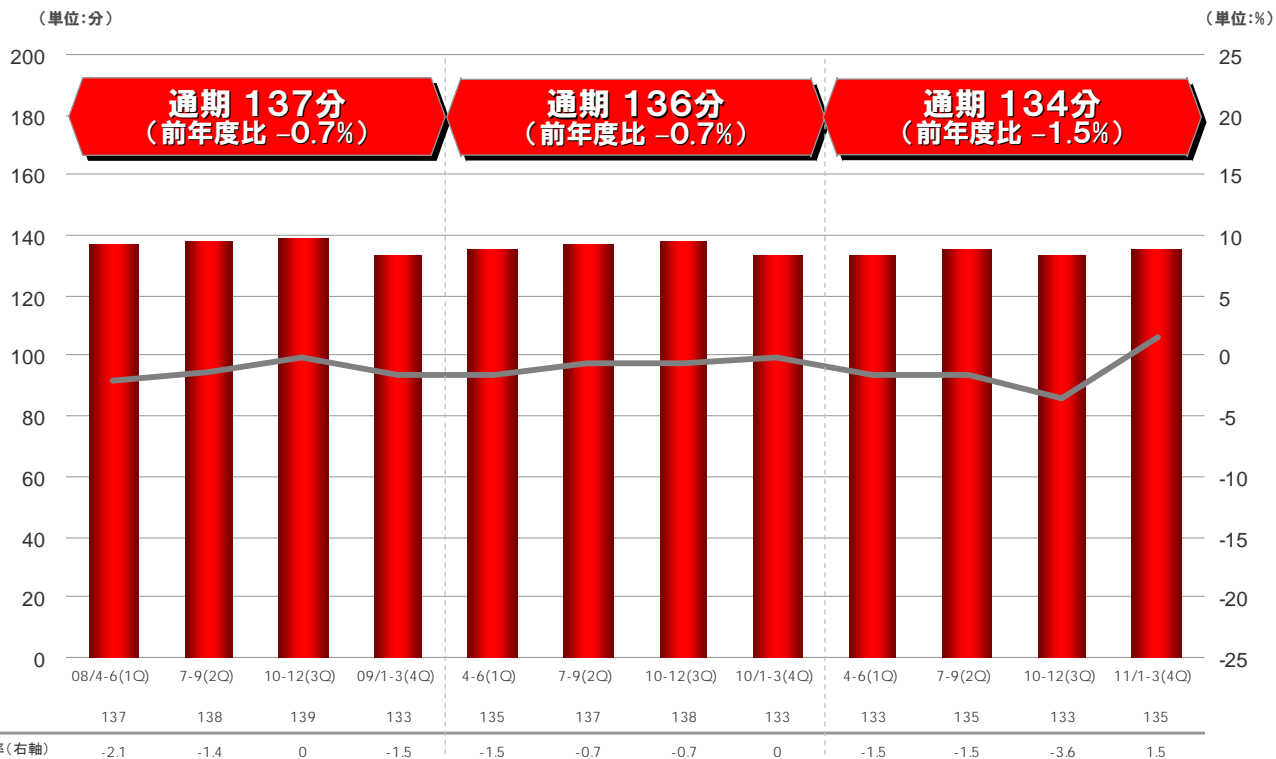
NTT
docomo



Appendices

携帯電話(Xi+FOMA+mova) MOU

- 2010年度(通期)のMOUは134分(前年度比:-1.5%)

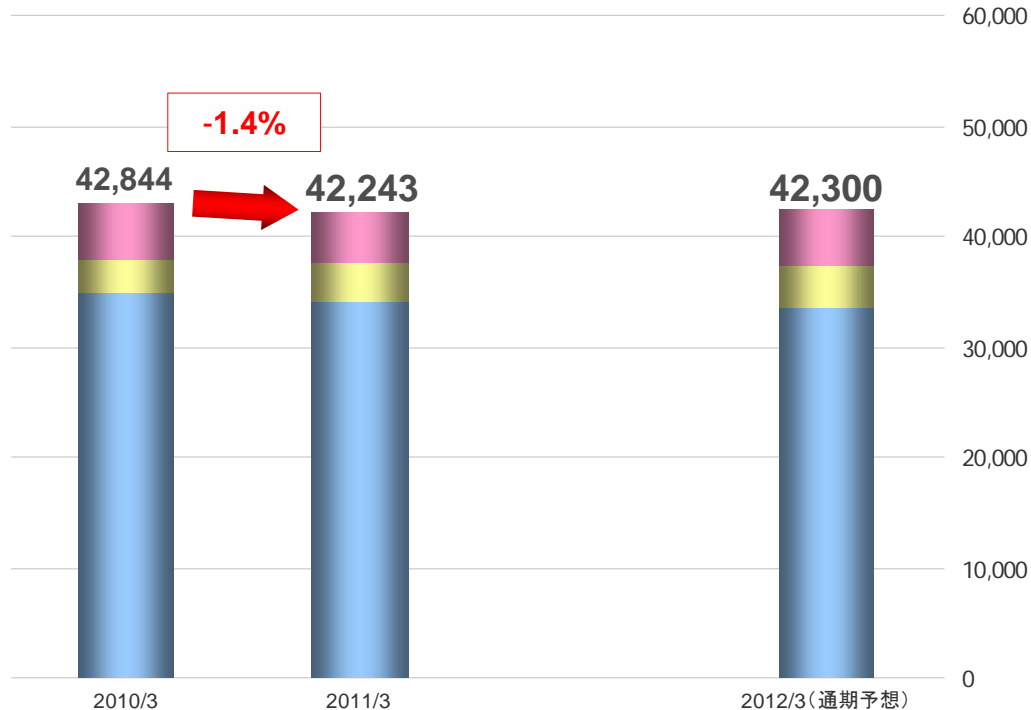


◆ MOUの定義および算定方法については、本資料の「MOU・ARPUの定義および算出方法について」をご参照ください

営業収益の推移

US GAAP

(単位:億円)



(単位:億円)

■ 端末機器販売収入

5,075

4,774

4,930

■ その他の収入

2,775

3,397

3,690

■ 携帯電話収入(音声収入、パケット収入)

34,995

34,071

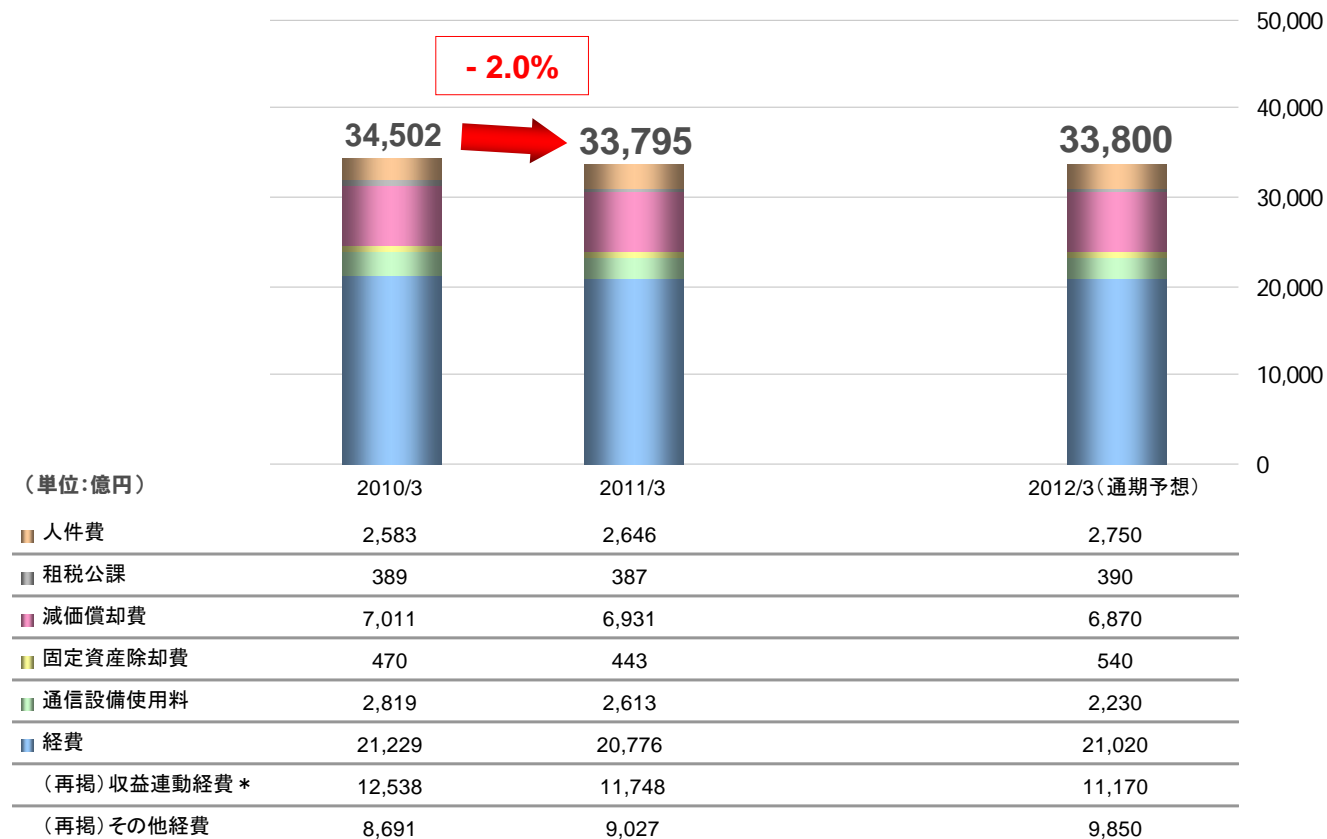
33,680

◆ 「国際サービス収入」は「携帯電話収入」に含めております

営業費用の推移

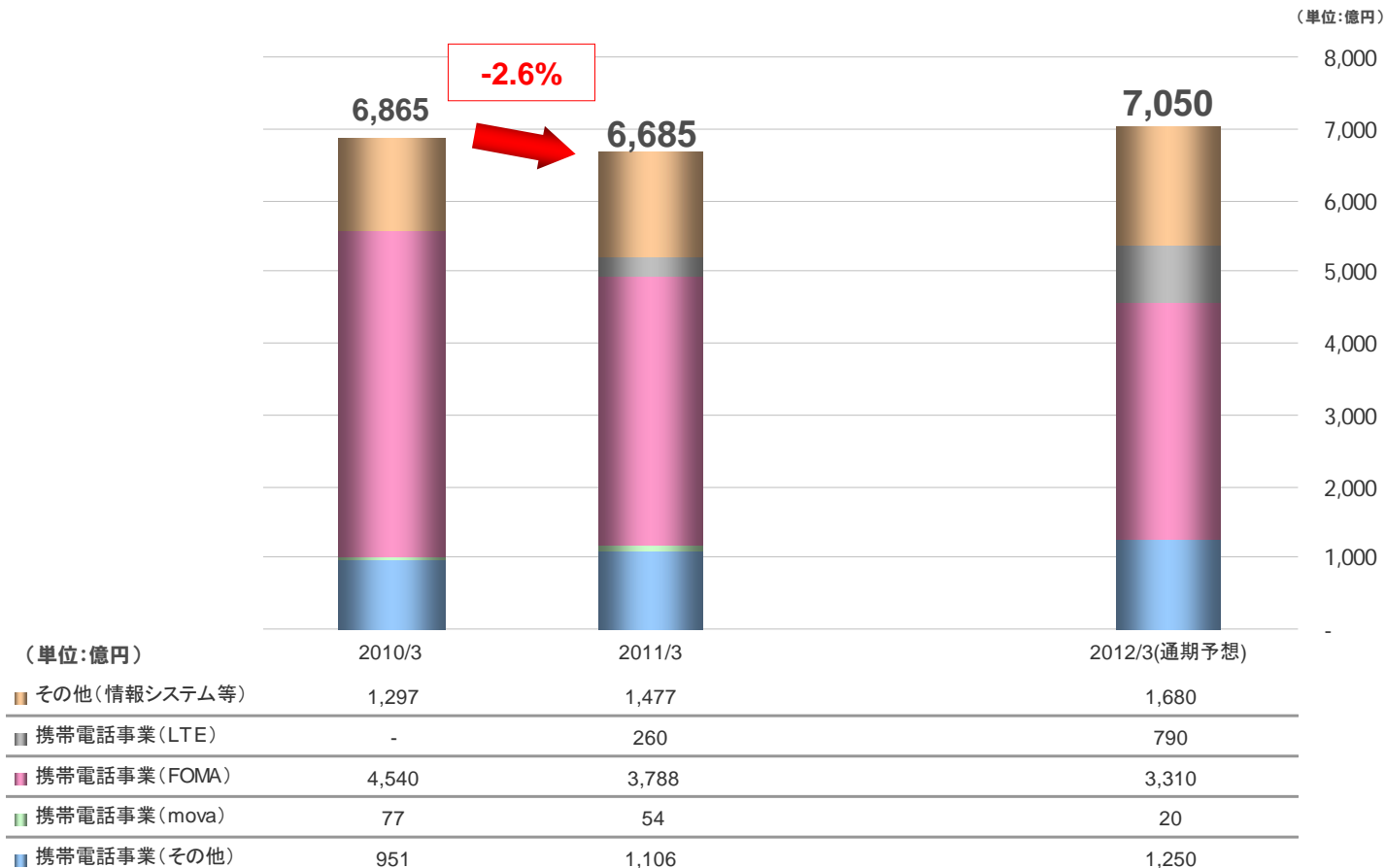
US GAAP

(単位:億円)



*収益連動経費=端末機器原価+代理店手数料+ロイヤリティプログラム経費

設備投資の推移



オペレーションの状況

			2010/3 (1)	2011/3 (2)	増減 (1) → (2)	2012/3 (通期予想)	
携帯電話	契約数【千】		56,082	58,010	+3.4%	59,960	
	(再) mova		2,879	1,239	-57.0%	0	
	(再) FOMA		53,203	56,746	+6.7%	58,930	
	(再) Xi		-	26	-	1,030	
	(再) iモード		48,992	48,141	-1.7%	44,440	
	(再) spモード		-	2,095	-	-	
	(再) 通信モジュールサービス		1,603	1,968	+22.8%	2,410	
	マーケットシェア【%】		50.0	48.5	-1.5 Points	-	
	販売数【千】 (端末持込分含む)	販売数		18,037	19,055	+5.6%	-
		mova	新規	10	7	-28.1%	-
			取替	7	3	-56.1%	-
		FOMA	新規	4,499	5,086	+13.1%	-
			移行	2,274	1,385	-39.1%	-
			買い増し	11,247	12,547	+11.6%	-
解約率【%】		0.46	0.47	+0.01 Points	-		
ARPU (Xi+FOMA+mova)【円】		5,350	5,070	-5.2%	4,890		
MOU (Xi+FOMA+mova)【分】		136	134	-1.5%	-		

◆携帯電話事業者各社における契約数の考え方の統一を図るため、通信モジュールサービス契約数を携帯電話契約数に含めて記載しております

(マーケットシェア、販売数、解約率についても、通信モジュールサービス契約数を含めて算出)

◆MOU・ARPUの定義および算出方法については、本資料の「MOU・ARPUの定義および算出方法について」をご参照ください

2010年度 第4四半期決算概況

	2010/1-3 (4Q) (1)	2011/1-3 (4Q) (2)	増減 (1) → (2)
営業収益 (億円)	10,420	10,151	-2.6%
携帯電話収入 (億円)	8,367	8,083	-3.4%
営業費用 (億円)	9,104	9,289	+2.0%
営業利益 (億円)	1,316	862	-34.5%
税引前利益 (億円)	1,345	867	-35.5%
当社に帰属する四半期 純利益 (億円)	754	465	-38.4%
EBITDA マージン (%) *	32.0	29.3	-2.7 Points
フリーキャッシュフロー (億円) *	2,388	1,957	-18.1%

◆本資料における連結財務諸表等は、会計監査人による監査を受けておりません

◆フリーキャッシュフローの算定にあたっては、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いています

*各数値の算定については、本資料の「財務指標(連結)の調整表」並びに当社ホームページ (www.nttdocomo.co.jp) 内の「IR情報」をご参照ください

MOU・ARPUの定義および算出方法について

◆ MOU (Minutes of Use) : 1 契約当たり月間平均通話時間

◆ ARPU (Average monthly Revenue Per Unit) : 1 契約当たり月間平均収入

1 契約当たり月間平均収入 (ARPU) は、1 契約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使われております。ARPU は無線通信サービス収入のうち各サービスの提供により得られる収入 (毎月発生する基本使用料、通話料及び通信料) を、当該サービスの稼働契約数で割って算出されております。従って ARPU の算定からは各月の平均的利用状況を表さない契約事務手数料などは除いております。

こうして得られた ARPU は 1 契約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おります。なお、ARPU の分子に含まれる収入は米国会計基準により算定しております。

◆ 総合ARPU (Xi+FOMA+mova) : 音声ARPU (Xi+FOMA+mova) + パケットARPU (Xi+FOMA+mova)

◇ 音声ARPU (Xi+FOMA+mova) =

音声ARPU (FOMA+mova) 関連収入 (基本使用料、通話料) ÷ 稼働契約数 (Xi+FOMA+mova)

◇ パケットARPU (Xi+FOMA+mova) =

パケットARPU (Xi+FOMA+mova) 関連収入 (基本使用料、通信料) ÷ 稼働契約数 (Xi+FOMA+mova)

◆ 総合ARPU (FOMA) : 音声ARPU (FOMA) + パケットARPU (FOMA)

◇ 音声ARPU (FOMA) = 音声ARPU (FOMA) 関連収入 (基本使用料、通話料) ÷ 稼働契約数 (FOMA)

◇ パケットARPU (FOMA) = パケットARPU (FOMA) 関連収入 (基本使用料、通信料) ÷ 稼働契約数 (FOMA)

◆ 総合ARPU (mova) : 音声ARPU (mova) + パケットARPU (mova)

◇ 音声ARPU (mova) = 音声ARPU (mova) 関連収入 (基本使用料、通話料) ÷ 稼働契約数 (mova)

◇ パケットARPU (mova) = パケットARPU (mova) 関連収入 (基本使用料、通信料) ÷ 稼働契約数 (mova)

◆ 稼働契約数の算出方法

当該期間の各月稼働契約数 (前月末契約数 + 当月末契約数) ÷ 2 の合計

※ 通信モジュールサービス及び電話番号保管、メールアドレス保管サービスは、ARPU及びMOUの算定上、収入、契約数ともに含めておりません。

財務指標(連結)の調整表

1. EBITDA、EBITDAマージン

(単位：億円、%)

	平成24年3月期(予想)	平成22年3月期	平成23年3月期
a. EBITDA	15,730	15,681	15,657
減価償却費	△ 6,870	△ 7,011	△ 6,931
有形固定資産売却・除却損	△ 360	△ 327	△ 279
営業利益	8,500	8,342	8,447
営業外損益(△費用)	40	19	△ 94
法人税等	△ 3,460	△ 3,382	△ 3,378
持分法による投資損益(△損失)	△ 60	△ 9	△ 55
控除：非支配持分に帰属する 当期純損益(△利益)	-	△ 23	△ 15
b. 当社に帰属する当期純利益	5,020	4,948	4,905
c. 営業収益	42,300	42,844	42,243
EBITDAマージン (=a/c)	37.2%	36.6%	37.1%
売上高当期純利益率 (=b/c)	11.9%	11.5%	11.6%

(注) 当社が使用しているEBITDA及びEBITDAマージンは、米国証券取引委員会(SEC)レギュレーションS-K Item10(e)で用いられているものとは異なっております。従って、他社が用いる同様の指標とは比較できないことがあります。

2. フリー・キャッシュ・フロー(特殊要因及び資金運用に伴う増減除く)

(単位：億円)

	平成24年3月期(予想)	平成22年3月期	平成23年3月期
フリー・キャッシュ・フロー (特殊要因及び資金運用に伴う増減除く)	4,800	4,169	5,898
特殊要因(注1)	△ 1,700	-	-
資金運用に伴う増減(注2)	-	△ 3,980	2,419
フリー・キャッシュ・フロー	3,100	189	8,317
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 7,130	△ 11,639	△ 4,554
営業活動によるキャッシュ・フロー	10,230	11,828	12,870

(注1) 特殊要因とは、期末日が金融機関の休業日であることによる電話料金未回収影響額です。

(注2) 資金運用に伴う増減とは、期間3ヵ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です。

平成22年3月期及び平成23年3月期の投資活動によるキャッシュ・フローは、資金運用に伴う増減を含んでおります。

平成24年3月期(予想)の投資活動によるキャッシュ・フローは、資金運用に伴う増減の予想が困難であるため、資金運用に伴う増減は見込んでおりません。



NTT
docomo