

10年間の主要財務データ

株式会社エヌ・ティ・ティドコモ及び連結子会社
(年度)

	2002	2003	2004	2005	2006
当期業績:					
営業収益	¥4,809,088	¥5,048,065	¥4,844,610	¥4,765,872	¥4,788,093
無線通信サービス	4,350,861	4,487,912	4,296,537	4,295,856	4,314,140
端末機器販売	458,227	560,153	548,073	470,016	473,953
営業費用	3,752,369	3,945,147	4,060,444	3,933,233	4,014,569
営業利益	1,056,719	1,102,918	784,166	832,639	773,524
当社に帰属する当期純利益	212,491	650,007	747,564	610,481	457,278
当社に帰属する包括利益	152,796	668,425	723,818	579,653	448,214
資産合計	6,058,007	6,262,266	6,136,521	6,365,257	6,116,215
有利子負債合計	1,348,368	1,091,596	948,523	792,405	602,965
株主資本合計	3,475,514	3,704,695	3,907,932	4,052,017	4,161,303
負債比率	28.0%	22.8%	19.5%	16.4%	12.7%
株主資本比率	57.4%	59.2%	63.7%	63.7%	68.0%
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,584,610	1,710,243	1,181,585	1,610,941	980,598
投資活動によるキャッシュ・フロー	(871,430)	(847,309)	(578,329)	(951,077)	(947,651)
フリー・キャッシュ・フロー ^{1,2}	468,915	862,934	1,003,583	510,905	192,237
設備投資額	853,956	805,482	861,517	887,113	934,423
研究開発費	126,229	124,514	101,945	110,509	99,315
減価償却費	749,197	720,997	735,423	737,066	744,122
営業収益営業利益率	22.0%	21.8%	16.2%	17.5%	16.2%
EBITDAマージン ²	38.2%	36.8%	33.6%	33.7%	32.9%
ROCE(税引前) ³	22.1%	22.9%	16.2%	17.2%	16.1%
1株当たり情報⁴(単位:円):					
1株当たり当期純利益	¥ 4,254	¥ 13,099	¥ 15,771	¥ 13,491	¥ 10,396
1株当たり株主資本	69,274	76,234	84,455	91,109	95,457
1株当たり配当金 ⁵	500	1,500	2,000	4,000	4,000
株式(単位:株):					
期中平均発行済普通株式数	49,952,907	49,622,595	47,401,154	45,250,031	43,985,082

1 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になったことによる電話料金未回収影響額、及び期間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を除いています。

2 算定方法については125ページの財務指標の調整表をご参照ください。

3 ROCE(使用総資本利益率)=営業利益÷(株主資本+有利子負債合計) ROCEの貸借対照表科目は前年度末と当年度末の単純平均です。

4 1株当たり情報については、発行済株式数から自己株式数を控除して計算しています。

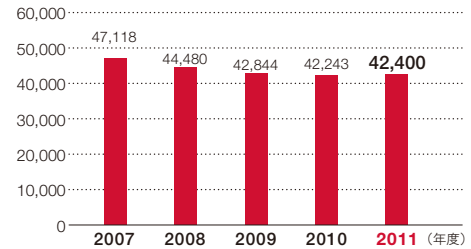
5 1株当たり配当金については、各基準日の属する連結会計年度に記載しています。

百万円

2007	2008	2009	2010	2011
¥4,711,827	¥ 4,447,980	¥ 4,284,404	¥4,224,273	¥4,240,003
4,165,234	3,841,082	3,776,909	3,746,869	3,741,114
546,593	606,898	507,495	477,404	498,889
3,903,515	3,617,021	3,450,159	3,379,544	3,365,543
808,312	830,959	834,245	844,729	874,460
491,202	471,873	494,781	490,485	463,912
478,738	405,774	523,091	450,909	436,338
6,210,834	6,488,220	6,756,775	6,791,593	6,948,082
478,464	639,233	610,347	428,378	256,680
4,276,496	4,341,585	4,635,877	4,850,436	5,062,527
10.1%	12.8%	11.6%	8.1%	4.8%
68.9%	66.9%	68.6%	71.4%	72.9%
1,560,140	1,173,677	1,182,818	1,287,037	1,110,559
(758,849)	(1,030,983)	(1,163,926)	(455,370)	(974,585)
442,410	93,416	416,878	589,777	503,479
758,743	737,606	686,508	668,476	726,833
100,035	100,793	109,916	109,108	108,474
776,425	804,159	701,146	693,063	684,783
17.2%	18.7%	19.5%	20.0%	20.6%
34.8%	37.7%	36.6%	37.1%	37.3%
17.0%	17.1%	16.3%	16.1%	16.5%
¥ 11,391	¥ 11,172	¥ 11,864	¥ 11,797	¥ 11,187
100,321	103,966	111,424	116,969	122,084
4,800	4,800	5,200	5,200	5,600
43,120,586	42,238,715	41,705,738	41,576,859	41,467,601

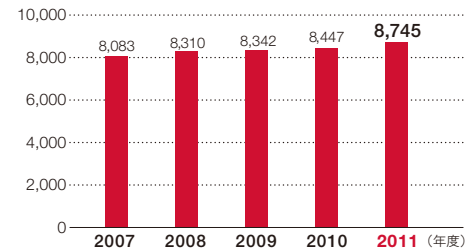
営業収益

(億円)



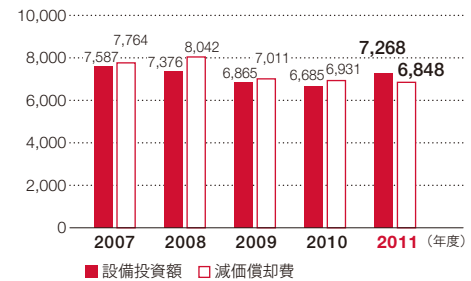
営業利益

(億円)



設備投資額／減価償却費

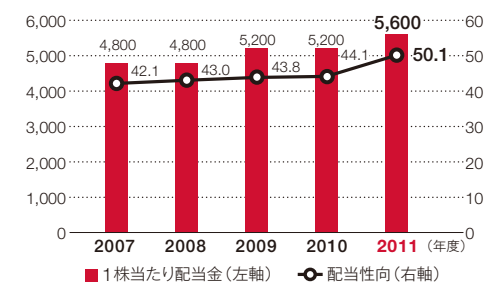
(億円)



1株当たり配当金／配当性向

(円)

(%)



市場動向とドコモの1年

携帯電話市場の動向

日本の携帯電話市場は、スマートフォン市場の急速な拡大が牽引する形で成長が続いています。国内におけるスマートフォンの出荷台数は年間2,000万台を超え、国内携帯電話出荷台数の半数を占めるまでに至っています。こうしたスマートフォンの急拡大を受けて、携帯電話の国内契約数は2012年3月末時点で1億2,820万件と、携帯電話の契約者数が初めて人口を上回り、人口普及率は100.1%となりました。





市場拡大の背景のひとつには、ソーシャルメディアの普及やゲーム、書籍、音楽、動画等のコンテンツアプリケーションの

拡大があります。また一方で、LTE等、次世代高速通信サービスの展開が加速したことも挙げられます。このほか、スマートフォンやタブレット端末等のラインナップの充実や、様々なデバイスに対応できるモバイルWi-Fiルーターの普及もまた、国内携帯電話出荷台数の増加に拍車をかけました。

携帯電話の販売においては、国内携帯電話事業者各社とも、端末を正価で購入していただく代わりに月々のご利用料金から割引く販売モデルを導入しており、この浸透により、音声収入が減少する傾向が依然として続いています。これを受けて、各

ドコモの1年 2011年度1Q

2Q

4月	5月	6月	7月	8月	9月
<p>2011年4月22日 「声の宅配便」サービスを提供開始 -簡単、気軽に「声」をメッセージとしてお届け-</p> 			<p>2011年7月21日 新たな保険サービス「ドコモ 医療保険」を提供開始</p> 		
<p>2011年4月25日 株式会社ディー・エヌ・エー (DeNA)とドコモが業務提携に合意 -iモードケータイ・スマートフォンでドコモのポータルサイトとMobageがサービス連携-</p>			<p>2011年9月1日 スマートフォン向け学習支援サービス「ドコモゼミ」の提供開始</p> 		
<p>2011年5月13日 フィリピン通信事業者PLDT社株式の取得に関する契約を締結</p>			<p>2011年9月15日 2011年 法人向け携帯電話・PHSサービス顧客満足度調査SMで3年連続No.1[*]を受賞</p>		
<p>2011年6月1日~ 2012年4月1日 「月々サポートセット割」を提供</p>			<p>2011年9月28日~ 2012年5月31日 3歳~12歳のお子様を対象としたキャンペーン「キッズ割」を実施</p> 		
<p>2011年6月22日 スマートフォン向けウイルス対策サービス「ドコモ あんしんスキャン」を無料で提供開始</p> 					

※J.D. パワー アジア・パシフィック 2009~2011年日本法人向け携帯電話・PHSサービス顧客満足度調査SM。携帯電話・PHSサービスを提供する事業者に関して従業員100名以上の企業2,466社からの3,214件の回答を得た2011年調査結果による(1社につき最大2携帯電話・PHS事業者の評価を取得)。
www.jpdpower.co.jp

社にとってはパケット通信収入の拡大が課題となっています。パケット料金の利用については定額制の料金サービスが主流となっており、これらの料金サービスへの加入促進を図るとともに、高パケット利用ユーザーの獲得やリテンションに力を注いでいます。最近では、こうした努力に加え、高付加価値のアプリケーションサービスが提供できるスマートフォンの普及・拡大に努めたことで、パケット通信収入は各社とも上昇が続いています。

一方、スマートフォンやデータ通信端末の急速な拡大は、携帯電話事業者のトラフィック問題を深刻化させています。各社ともLTE等のモバイル高速ネットワークの整備を進めるほか、携帯電話の通信を携帯電話以外のネットワークに分散する「データオフロード」を進めるため、公衆無線LANのアクセスポイントの整備等にも力を注いでいます。

3Q

10月

11月

12月

4Q

1月

2月

3月

2011年10月15日 新たな「Xi」(クロスシィ)データ通信専用プランを提供開始
「Xiデータプラン フラットにねん」
「Xiデータプラン2 にねん」等

2011年11月24日 ドコモ内24時間国内通話定額サービス「Xiトーク24」を提供開始

Xiトーク24

2011年11月24日 2010-2011年日本携帯電話サービス顧客満足度調査SMで2年連続No.1*を受賞



2011年12月6日 モバキャスの認定基幹放送事業者株式会社mmbiへ追加出資

2011年12月25日 「ネットワーク基盤高度化対策本部」の設置

2012年1月20日～ 学生のお客様とご家族を対象とした
5月31日 キャンペーン「応援学割2012」を実施

キミと明日へ。応援学割

2012年3月1日 音声エージェント機能「しゃべってコンシェル」の提供開始

2012年3月11日 ドコモの携帯電話契約数が6,000万を突破

2012年3月18日 Xiの契約数が200万を突破
-100万契約突破から約3ヵ月で200万契約を突破-

2012年3月19日 ドコモとインテージの合併会社「株式会社ドコモ・インサイトマーケティング」の設立を発表(2012年4月2日設立)

NTT docomo InsightMarketing

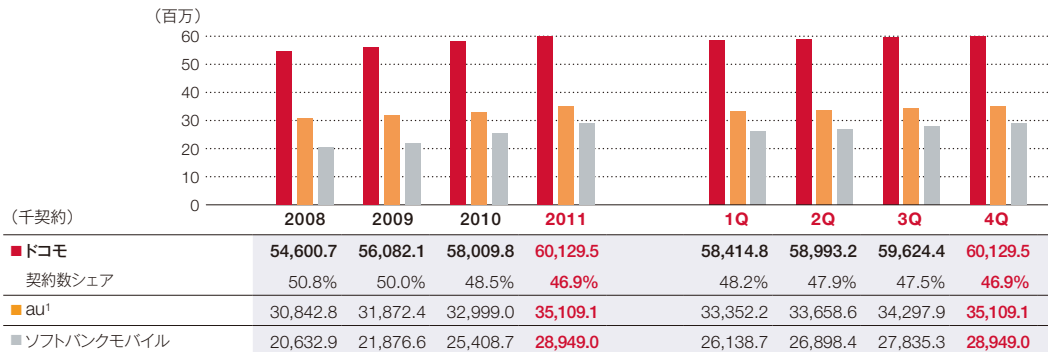
※J.D. パワー アジア・パシフィック 2011年日本携帯電話サービス顧客満足度調査SM。
2011年8月、日本国内在住の携帯電話利用者 計31,200名からの回答による。
www.jdpower.co.jp

事業データ

携帯電話契約数

(年度/四半期)

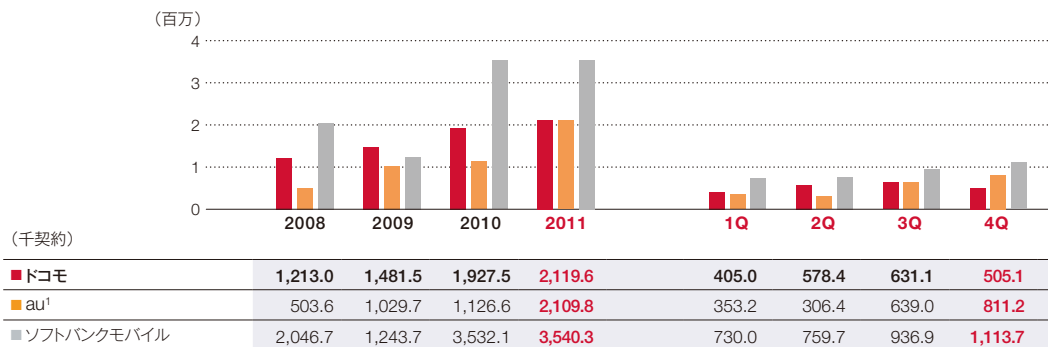
出典: (社)電気通信事業者協会



純増数

(年度/四半期)

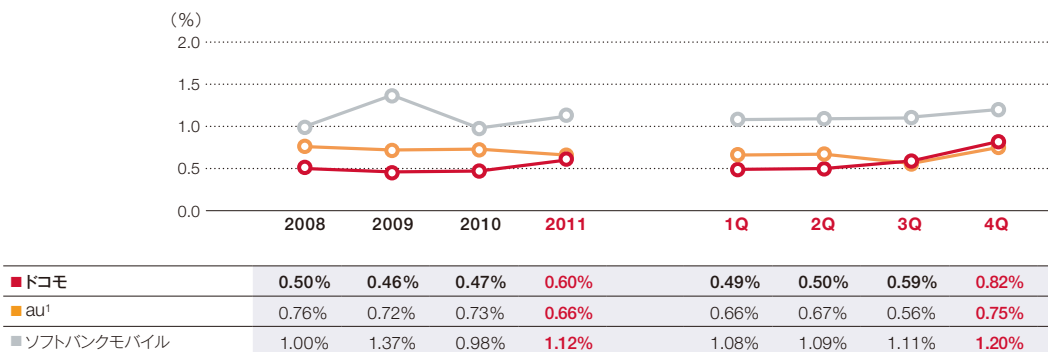
出典: (社)電気通信事業者協会



解約率

(年度/四半期)

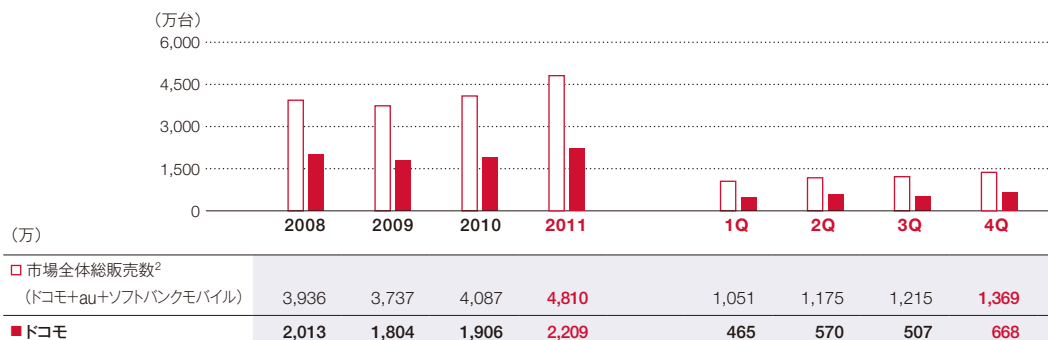
出典: 各社発表の数値による。



携帯電話販売数

(年度/四半期)

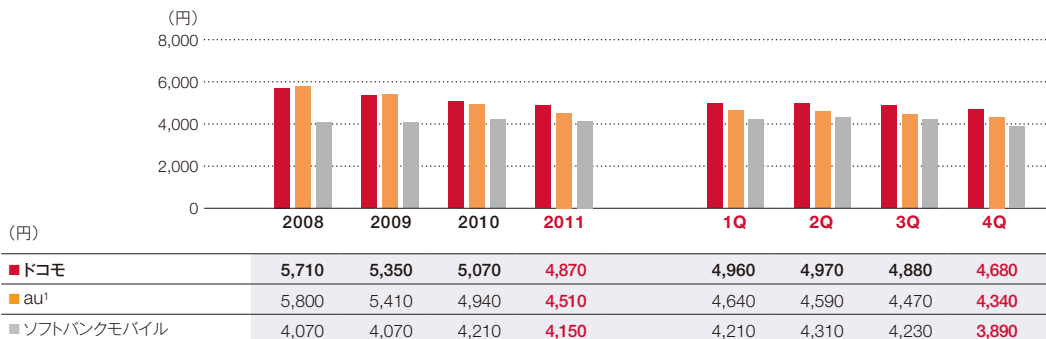
出典: 各社発表の数値による。



総合ARPU

(年度/四半期)

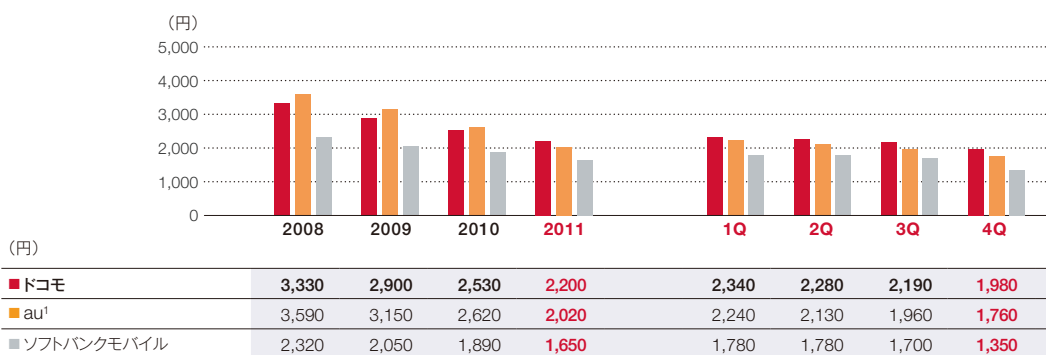
出典:各社発表の数値による。



音声ARPU

(年度/四半期)

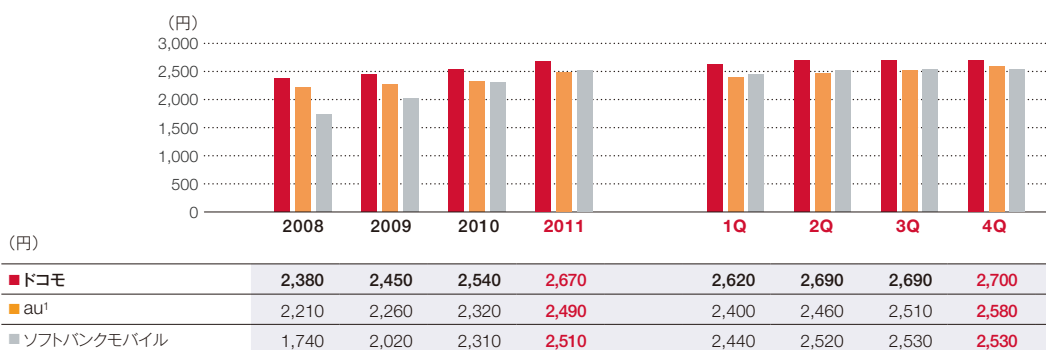
出典:各社発表の数値による。



パケットARPU³

(年度/四半期)

出典:各社発表の数値による。



ドコモのARPU・MOUの定義及び算定方法等

ARPU・MOUの定義

- (1) 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算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等は除いております。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。
- (2) MOU (Minutes of Use): 1契約当たり月間平均通話時間

ARPUの算定式

- 総合ARPU: 音声ARPU + パケットARPU
 ・音声ARPU: 音声ARPU関連収入 (基本使用料、通話料) ÷ 稼働契約数
 ・パケットARPU: パケットARPU関連収入 (基本使用料、通信料) ÷ 稼働契約数

稼働契約数の算出方法

ARPU及びMOUを求める際の稼働契約数の算出方法は以下のとおりです。
 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

(注) 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。

- 1 TU-KAを含む (TU-KAは2008年3月末にサービス終了)
- 2 イーモバイルを含まない数値
- 3 各社呼称が異なります。

※ ドコモ以外の会社のARPU、MOU等の定義は、ドコモのものとは異なる可能性があります。