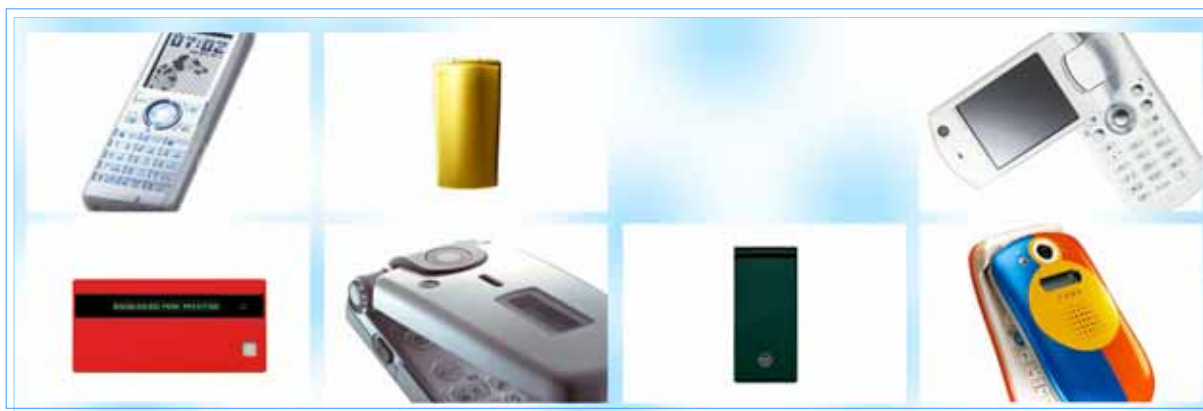




株式会社NTTドコモ

2006年3月期決算

2006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。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。

- ・携帯電話の番号ポータビリティの導入、新規事業者の参入など市場環境の変化により競争の激化が予想されるなか、通信業界における他の事業者及び他の技術との競争に関連して、当社グループが獲得・維持できる契約数及びA R P U（1契約当たり月間平均収入）の水準が抑制されたり、コストが増大する可能性があること
- ・当社グループが新たに導入・提案するサービス・利用形態が十分に展開できない場合、当社グループの成長が制約される可能性があること
- ・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悪影響が発生し得ること
- ・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 of 継続的獲得・維持に悪影響が発生し得ること
- ・第三世代移動通信システムに使用している当社のW- C D M A 技術やモバイルマルチメディアサービスの海外事業者への導入を促進し、当社グループの国際サービス提供能力を構築し発展させることができる保証がないこと
- ・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
- ・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のサービスが携帯電話端末上で提供される中で、端末の故障・欠陥・紛失等や他の事業者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
- ・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
- ・当社グループ又は業務委託先における顧客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
- ・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、商品又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
- ・地震、電力不足、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起因して、当社グループのサービス提供に必要なネットワーク等のシステム障害や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
- ・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もあり得ること
- ・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



## 期末決算の概況と来期の見通し

# 3 2006年3月期決算及び2007年3月期業績予想の概要

US GAAP

|                       | 2005/3<br>(通期) (1) | 2006/3<br>(通期) (2) | 増減<br>(1) → (2) | 2007/3<br>(通期予想) (3) | 増減<br>(2) → (3) |
|-----------------------|--------------------|--------------------|-----------------|----------------------|-----------------|
| 営業収益<br>(億円)          | 48,446             | 47,659             | -1.6 %          | 48,380               | +1.5 %          |
| 携帯電話収入<br>(億円)        | 41,470             | 41,581             | +0.3 %          | 41,760               | +0.4 %          |
| 営業利益<br>(億円)          | 7,842              | 8,326              | +6.2 %          | 8,100                | -2.7 %          |
| 税引前利益<br>(億円)         | 12,882             | 9,523              | -26.1 %         | 8,150                | -14.4 %         |
| 当期純利益 (億円)            | 7,476              | 6,105              | -18.3 %         | 4,880                | -20.1 %         |
| EBITDA<br>(億円) *      | 16,257             | 16,068             | -1.2 %          | 16,010               | -0.4 %          |
| EBITDAマージン<br>(%) *   | 33.6               | 33.7               | +0.1 ポイント       | 33.1                 | -0.6 ポイント       |
| フリーキャッシュフロー<br>(億円) * | 10,036             | 5,109              | -49.1 %         | 2,800                | -45.2 %         |

※特殊要因及び資金運用に伴う増減除く

◆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。

※「特殊要因」：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

「資金運用に伴う増減」：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

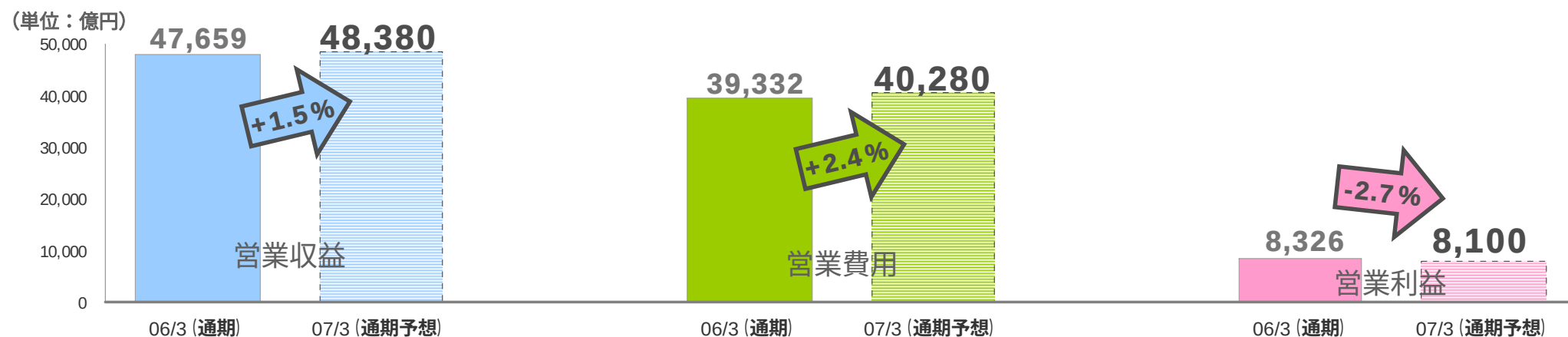
※各数値の算定については、本資料の37頁「財務指標（連結）の調整表」並びに当社ホームページ (www.nttdocomo.co.jp) 内の「IR情報」をご参照ください。

- **営業利益：前年度比485億円増の8,326億円**  
(業績予想は8,300億円)
- **営業収益：前年度比787億円減**
  - 携帯電話収入は、+112億円と前年を上回る水準
  - 端末機器販売収入は、端末販売数の減少等に伴い  
-781億円
- **営業費用：前年度比1,272億円減**
  - 端末販売関連経費\*は端末販売数の減少等に伴い  
-680億円
  - 2004年度にPHS事業の減損損失を604億円計上

\* 端末販売関連経費＝端末機器原価＋代理店手数料

## 2007年3月期 業績予想のポイント

- 営業利益：前年度比約**230億円減**の**8,100億円**
- 営業収益：前年度比約**720億円増**の**4兆8,380億円**
  - 携帯電話収入は、料金改定の影響による**ARPU**の減を契約数の増等で吸収し、約**+180億円**
  - 端末機器販売収入は、端末販売数の増及び**FOMA**販売ウェイト増により、約**+570億円**
- 営業費用：前年度比約**950億円増**の**4兆280億円**
  - 端末販売関連経費は、端末販売数の増及び**FOMA**販売ウェイト増により、約**+580億円**
  - 減価償却費は、**FOMA**エリアの充実等により、約**+160億円**



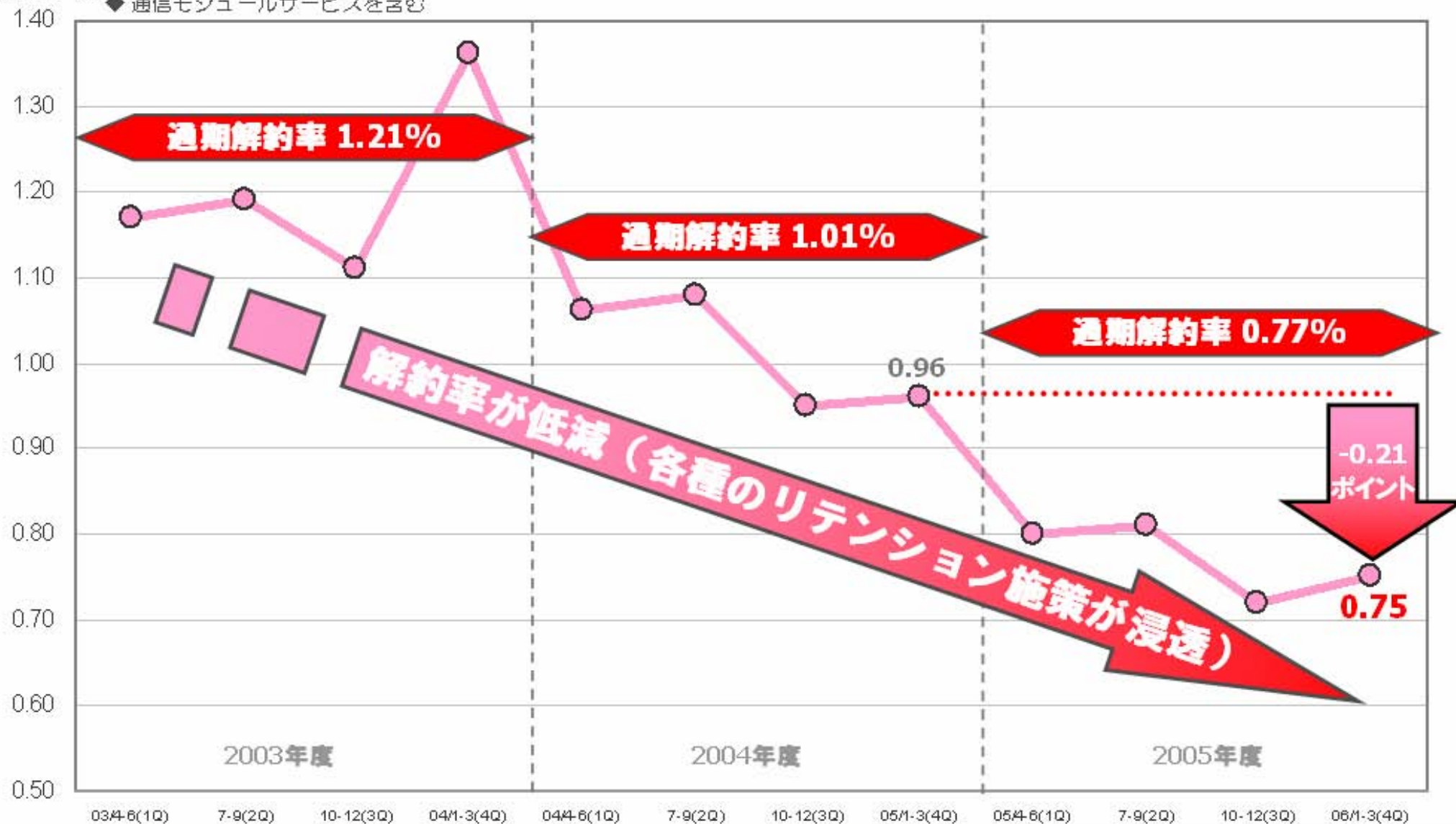


# 解約率の低減

2005年度第4四半期の解約率も**0.75%**と引き続き低い水準を維持

(単位：%)

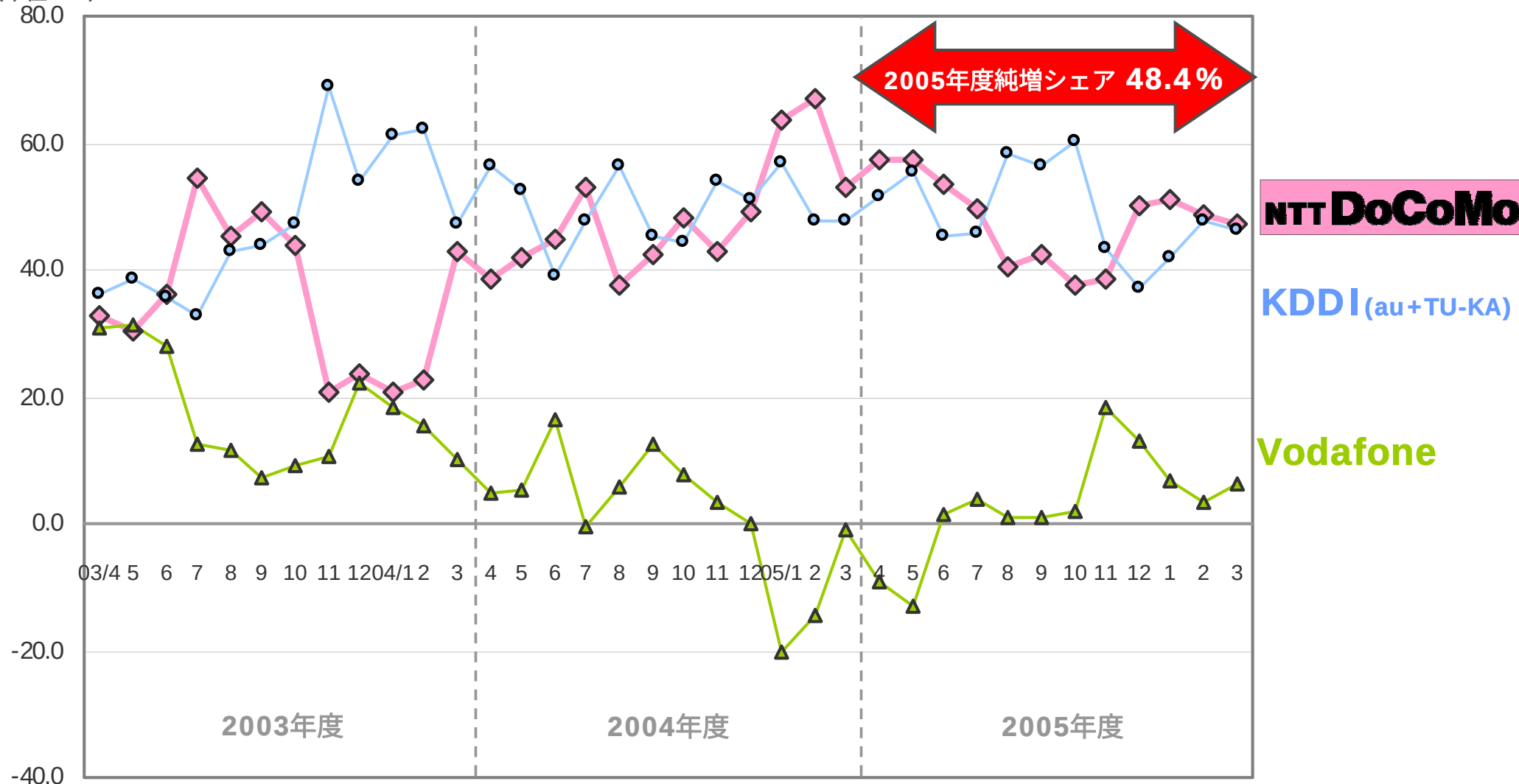
◆ 通信モジュールサービスを含む



# 月間純増シェア

2005年度の年間純増シェアは48.4%と**第1位**を確保

(単位：%)



◆ 計算に基づく数値の出所：TCA



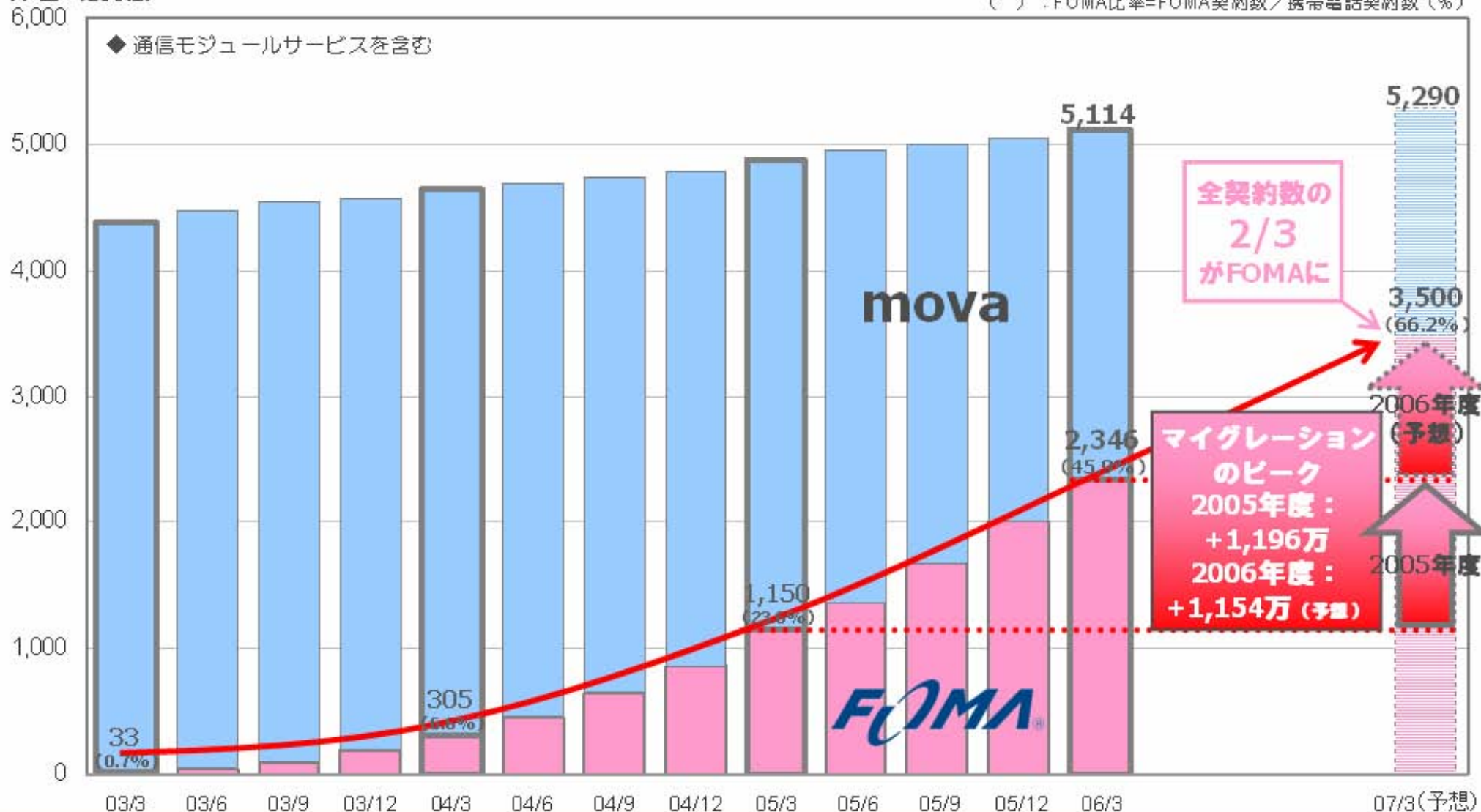
## FOMAへのマイグレーション

**FOMA契約数: 2005年度末 2,346万 (FOMA比率 45.9%)**  
**2006年度末予想 3,500万 (FOMA比率 66.2%)**

(単位: 万契約)

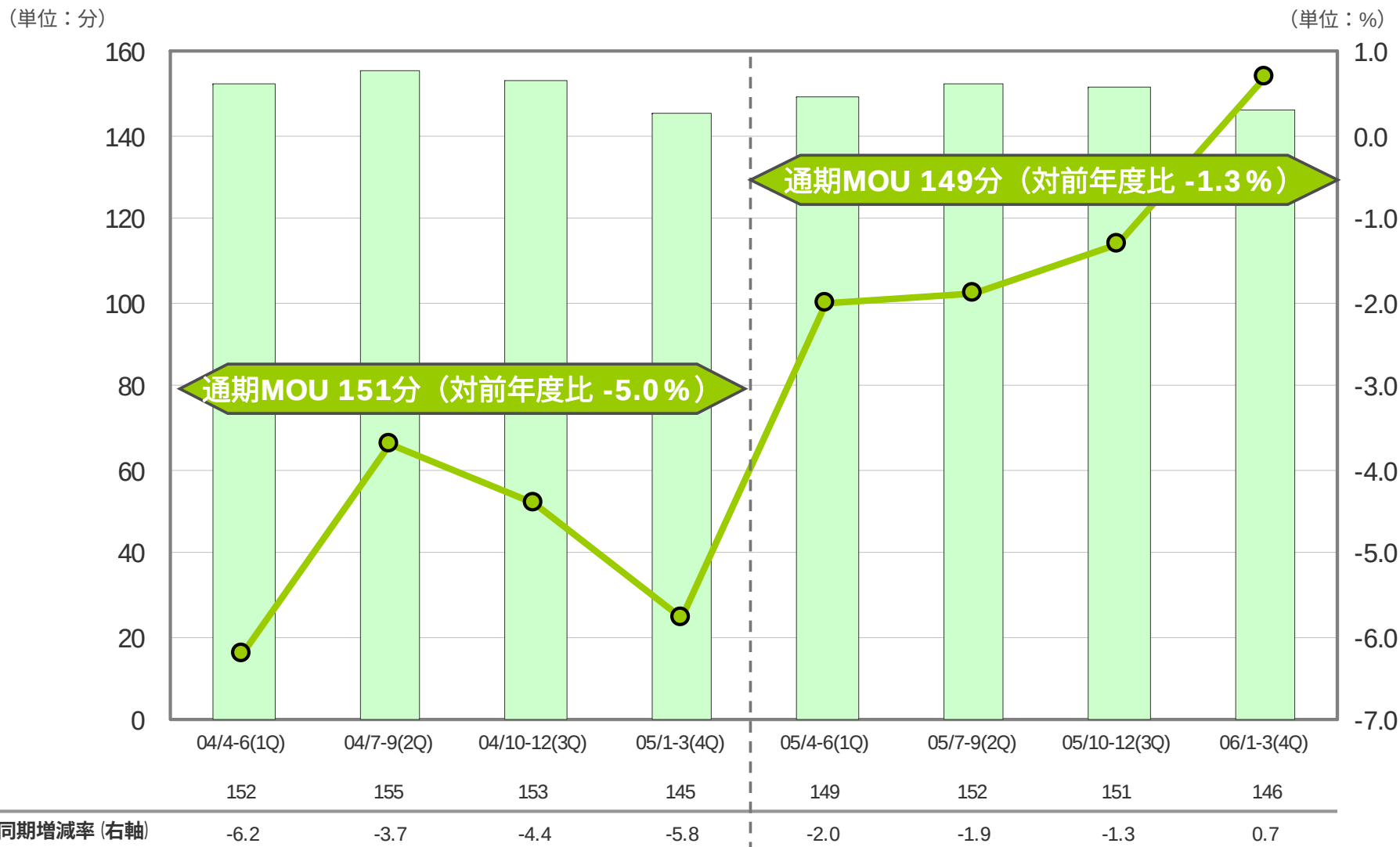
( ) : FOMA比率=FOMA契約数/携帯電話契約数 (%)

◆ 通信モジュールサービスを含む



# 携帯電話（FOMA+mov'a）MOU

- ・ 2005年度のMOUは、対前年同期比の減少幅が着実に縮小
- ・ 2005年度第4四半期のMOUは、前年同期比でほぼ同水準にまで改善

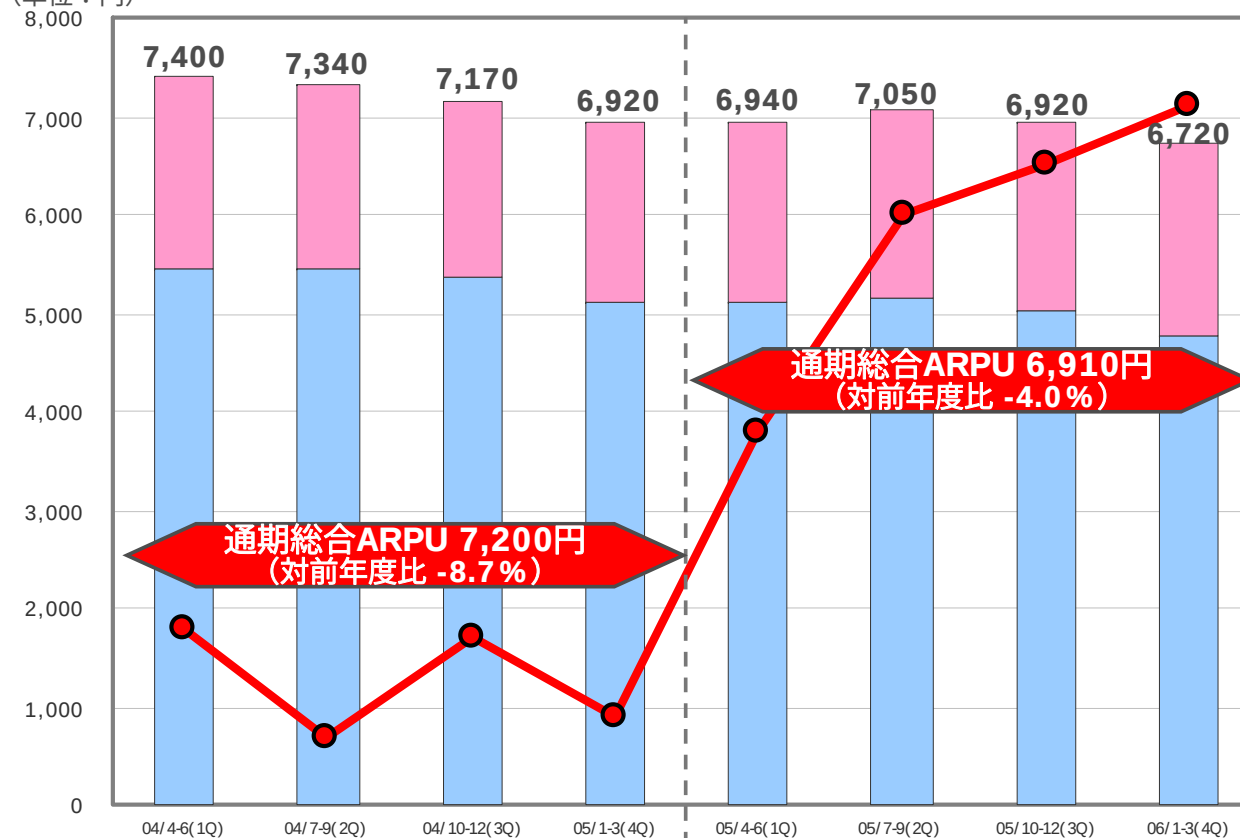


◆ MOUの定義および算定方法については、本資料の36頁「MOU・ARPUの定義および算出方法について」をご参照ください。

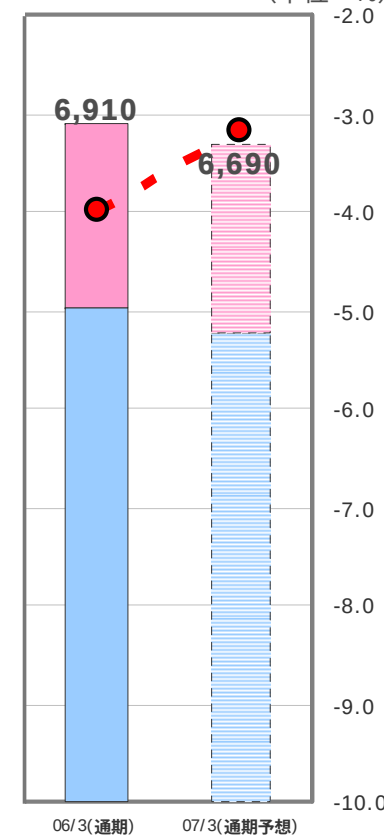
# 携帯電話（FOMA+mova）ARPU

- ・ 2005年度の総合ARPUは、対前年同期比の減少幅が着実に縮小
- ・ 2006年度の総合ARPUは、パケ・ホーダイの利用可能プラン拡大の影響等を見込み6,690円（対前年度比-3.2%）を計画

(単位：円)



(単位：%)



パケットARPU (左軸)

1,950 1,900 1,820 1,830 1,820 1,880 1,880 1,940

(再掲) iモードARPU

1,940 1,890 1,810 1,820 1,810 1,870 1,860 1,920

音声ARPU (左軸)

5,450 5,440 5,350 5,090 5,120 5,170 5,040 4,780

国際サービス分ARPU

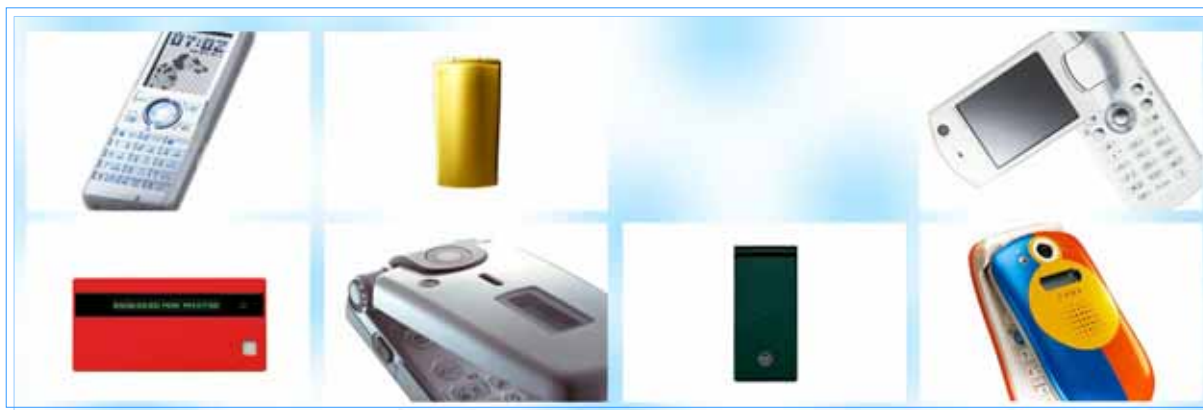
20 (別掲) 20 (別掲) 30 (別掲) 30 (別掲) 30 (再掲) 40 (再掲) 40 (再掲) 40 (再掲)

総合ARPU対前年同期増減率 (右軸)

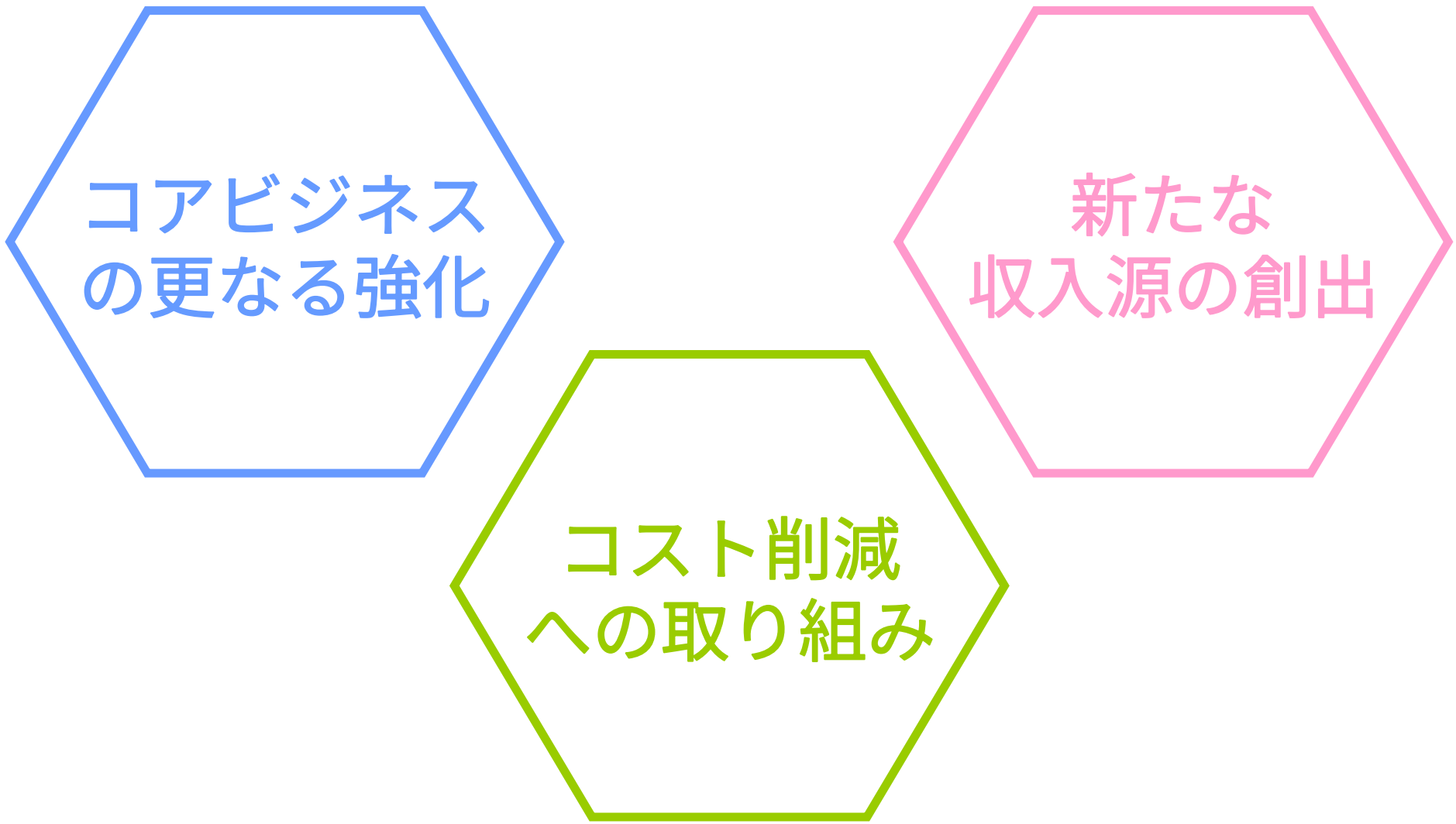
-8.2 -9.3 -8.3 -9.1 -6.2 -4.0 -3.5 -2.9

◆ 国際サービス収入の増加傾向に鑑み、2006年3月期より、ARPU項目について国際サービス収入を含めて記載しております。

◆ ARPUの定義および算定方法については、本資料の36頁「MOU・ARPUの定義および算出方法について」をご参照ください。



# 2007年3月期 事業運営方針



コアビジネス  
の更なる強化

新たな  
収入源の創出

コスト削減  
への取り組み



## 使い易い多彩な料金メニューを通じて競争力を更に強化

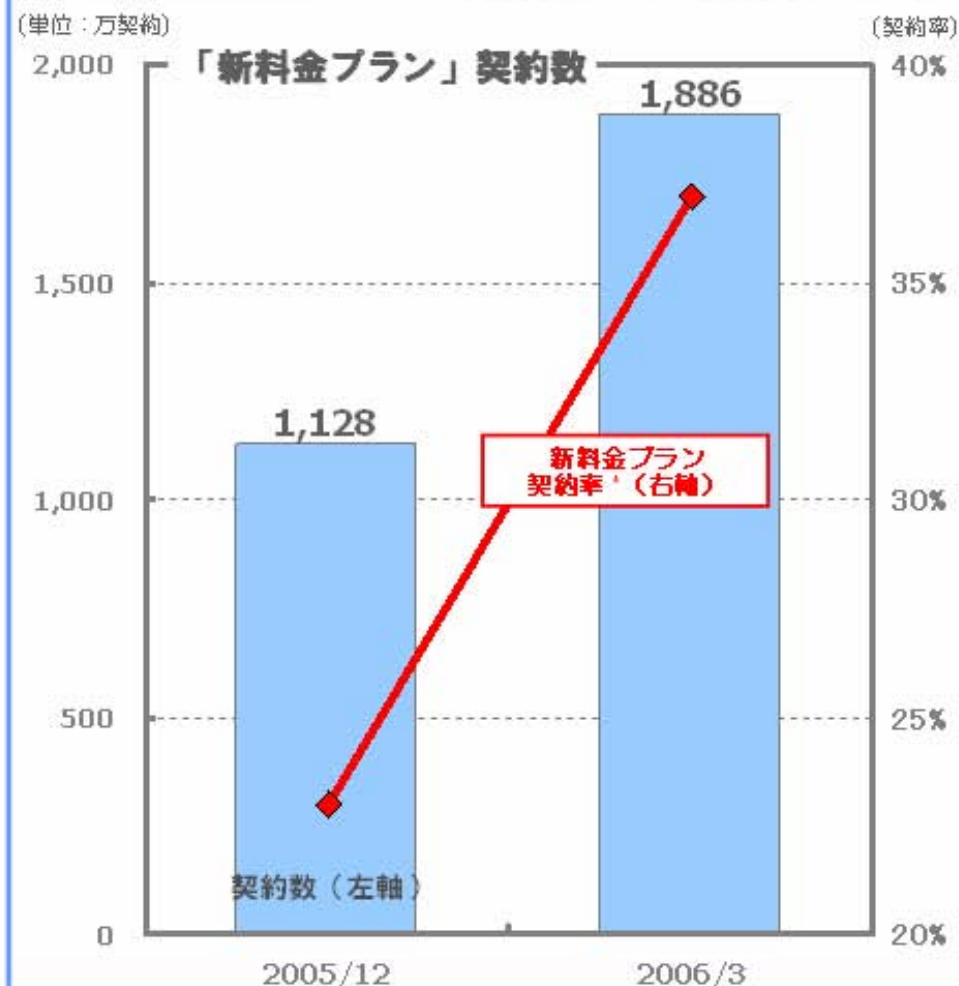
**「バケ・ホーダイ」定額制** 2005年度末 **559万契約** (バケ・ホーダイ契約率 24%)

予約分 約40万契約を除く



\*「バケ・ホーダイ」契約率＝「バケ・ホーダイ」契約数／FOMA契約数

**新料金プラン** 2005年度末 **1,886万契約** (新料金プラン契約率 37%)



\*新料金プラン契約率＝新料金プラン契約数／ドコモ携帯電話契約数（通信モジュールサービスを除く）



# 14 コアビジネスの更なる強化（2）商品・アフターサービス

- ・ユーザーニーズに対応したFOMAラインナップの充実
- ・アフターサービスの充実によるCSの強化

## 標準ラインナップの充実

- ・ハイエンド  
- 902iシリーズ
- ・スタンダード  
- 702iシリーズ
- ・シンプル  
- SIMPUREシリーズ



- ⇒
- ・ユーザーニーズへの対応
  - ・プロダクトミックスによる端末調達価格の低減

## コンセプトモデル

- ・ワンセグ対応 P901iTV
- ・環境配慮型端末 N701iECO
- ・子どもへの配慮と保護  
「キッズケータイ」 SA800i

「キッズケータイ」の  
新規契約率

**90%**

（2006年3月）



## アフターサービスの充実



プレミアムクラブ会員数

**3,840万**

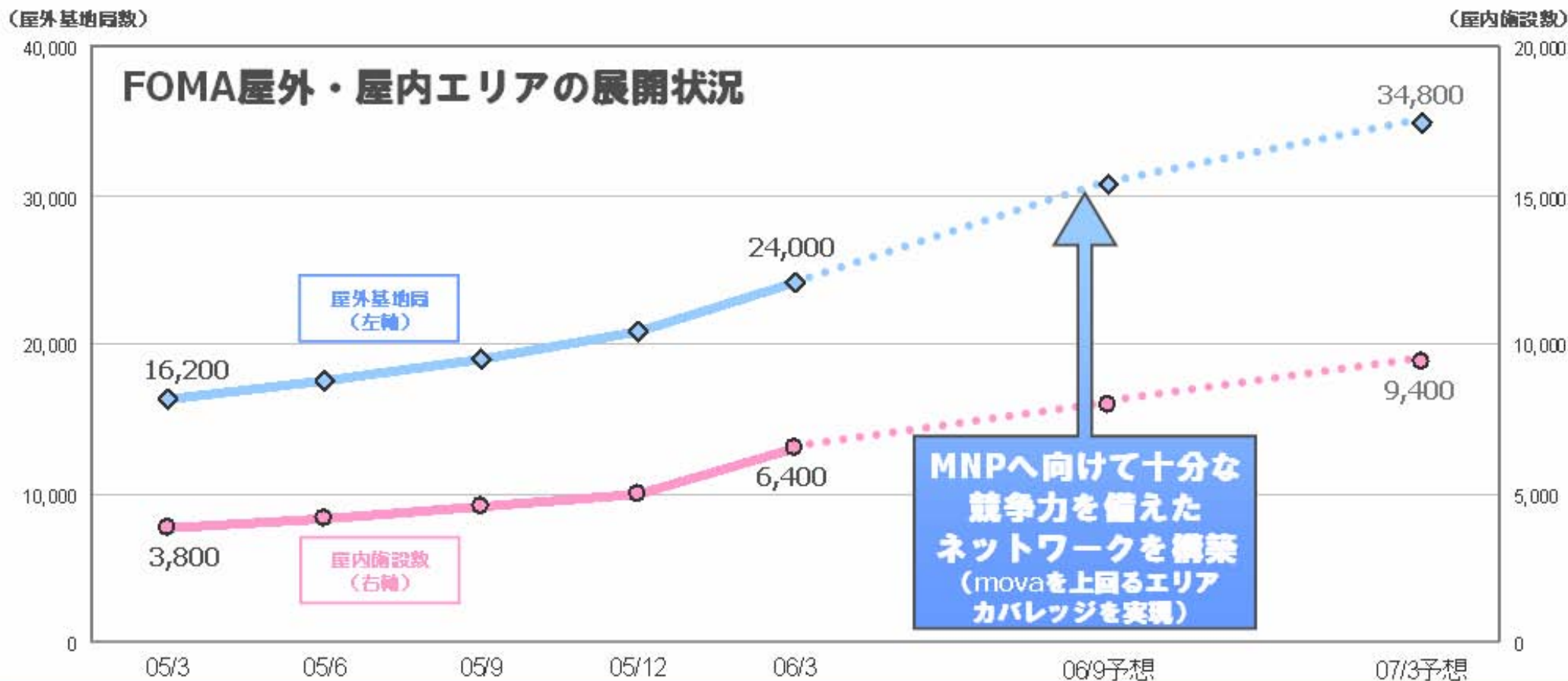
（2005年度末）

## プレミアクラブ安心サポート

- 「電池パック無料サービス」：利用数 **約140万個**  
（2005年2月22日～2006年3月31日累計）
- 「無料故障修理サービス期間の延長」など

2006年度も、FOMAエリアの充実と品質向上を一層進めるために、9,050億円の設備投資を計画

|          | 2005/3<br>(通期) (1) | 2006/3<br>(通期) (2) | 増減<br>(1)→(2) | 2007/3<br>(通期予想) (3) | 増減<br>(2)→(3) |
|----------|--------------------|--------------------|---------------|----------------------|---------------|
| 設備投資（億円） | 8,615              | 8,871              | +3.0 %        | 9,050                | +2.0 %        |



## 3GアップグレードによりFOMAの魅力度を向上

### サービス開始時期

**2006年夏**

### サービス提供エリア

**東京23区から順次展開**



**2006年度末全国人口カバー率  
約70%**

### 最大通信速度（サービス開始時）

**3.6Mbps（下り）**

**384kbps（上り）**

### 契約

**FOMA全ユーザが利用可能  
（HSDPA対応端末が必要）**

**FOMAと同じ料金体系**

※ 上記の提供内容は全て予定



# 17 新たな収入源の創出（1） 中期的な事業の方向性

コア事業と新規事業の相乗効果により、携帯電話の生活インフラ化を推進  
⇒ 通信インフラ・ITインフラにつぐ第3の成長期へ

## (1) 決済・商取引領域

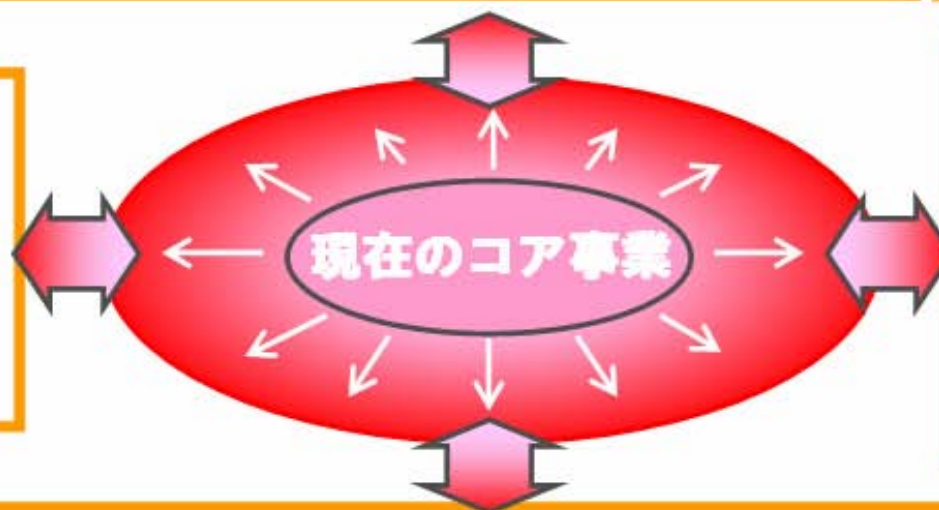
- ・三井住友カード 三井住友カード
- ・am/pm 
- ・イオン\* 
- ・ユーシーカード 
- ・ローソン 
- ・ファミリーマート\* 
- ・タワーレコード 
- ・JR東日本 (LLP) 

## (2) 放送領域

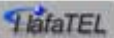
- ・フジテレビ 
- ・日本テレビ (LLP) 

## (3) コンテンツ・インターネット領域

- ・楽天オークション 
- ・CAモバイル 



## (4) グローバル領域

- ・KT Freetel 
- ・Guam Cellular 
- ・Guam Wireless 
- ・PLDT 

※ Asia Pacific Mobile Alliance  
(仮称)

## (5) 携帯電話周辺技術領域

- ・ACCESS 
- ・ルネサス\* 
- ・アブリックス 
- ・TI\* 

\* 出資を伴わない案件

# 18 新たな収入源の創出 (2) クレジットカードビジネス -1

## ポテンシャルの大きい 日本のクレジットカード市場

### 日本のクレジットカード 利用は順調に拡大

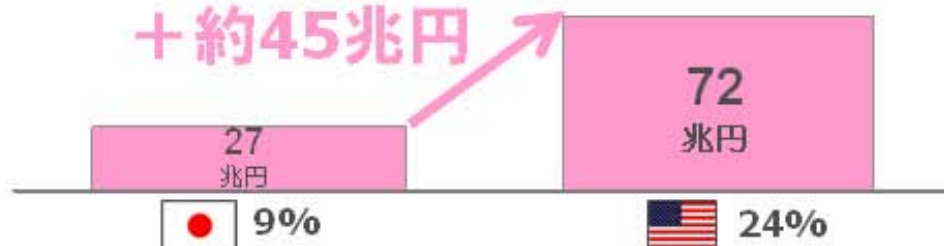
クレジットカード信用供与額  
(ショッピング)



### 個人消費に占める利用率は さらなる拡大の余地あり

もし米国と同じ利用率24%になれば

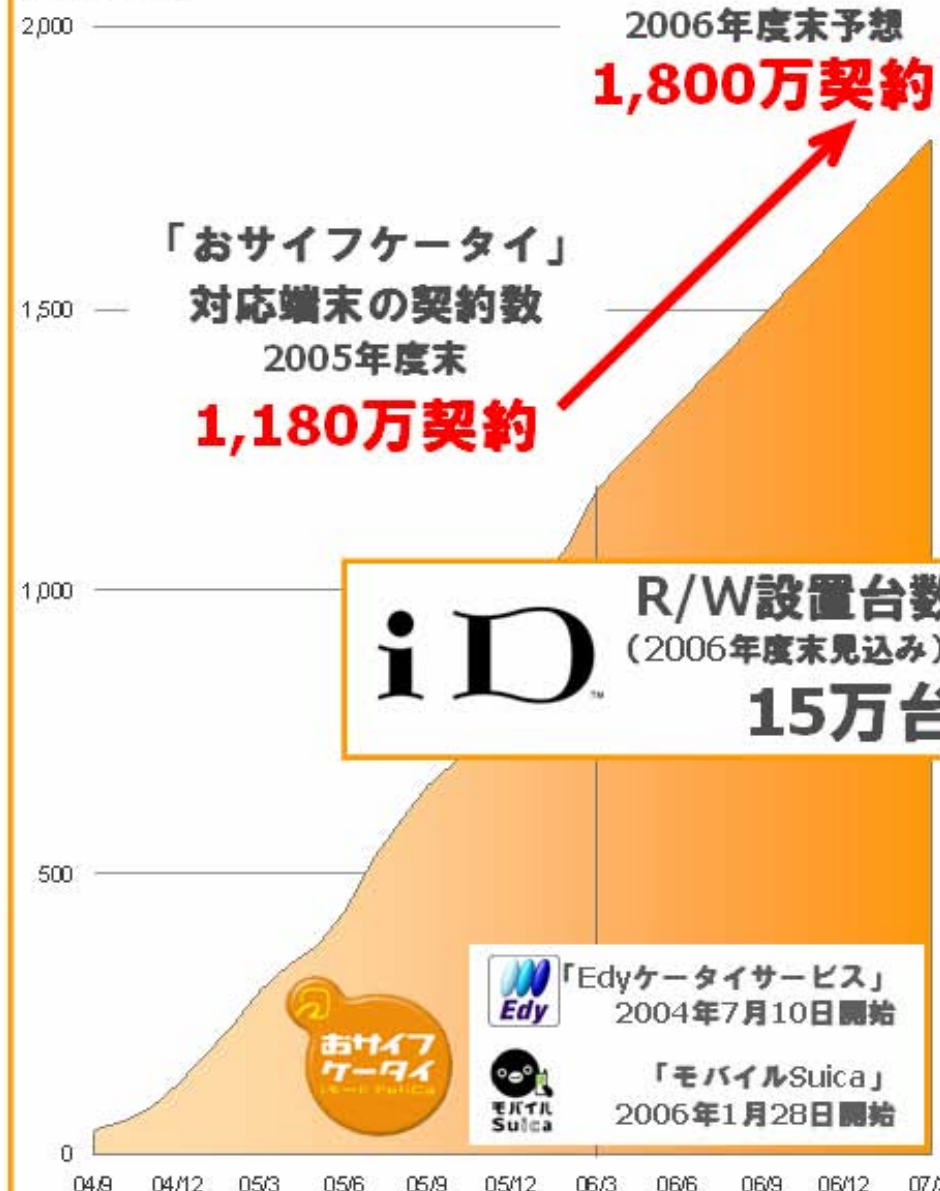
**+約45兆円**



(参考) 国内小額決済の市場規模  
**約57兆円**  
(3,000円以下の小額決済の市場規模)

## おサイフケータイの 急速な普及

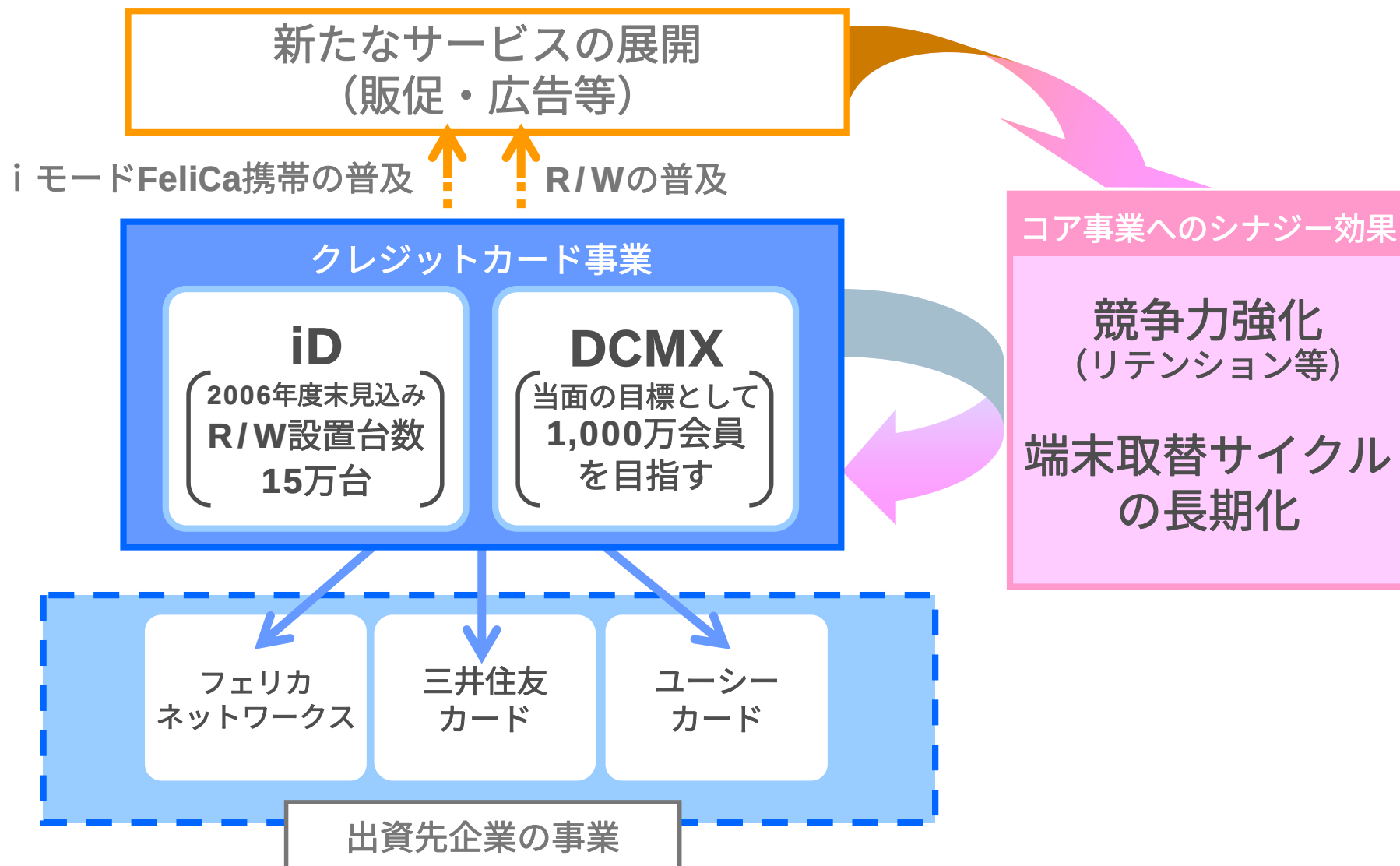
(単位: 万契約)



◆ 出所: 弊社2006年4月4日報道発表資料「ドコモのケータイクレジット、はじまる。」より抜粋

# 19 新たな収入源の創出 (2) クレジットカードビジネス -2

- ・ クレジット事業の拡大に加え、出資先の企業価値の増大、iモードFeliCa携帯やR/Wの普及をベースとした新たなサービスの展開を目指す
- ・ コア事業の競争力強化、端末取替サイクルの長期化を実現





## 端末やローミングエリアの充実に伴い、国際サービス収入が着実に拡大

## GSMデュアル端末の充実

N900iG、M1000、NM850iG、SIMPUREシリーズ

## ローミングエリア拡大

各数値は2005年度末時点

音声：132の国と地域、iモード：69の国と地域

## レンタル拠点の拡大

全国ドコモショップ、ドコモワールドカウンターハワイ

## 使いやすい料金体系

「WORLD CALL」通話料の値下げ 等

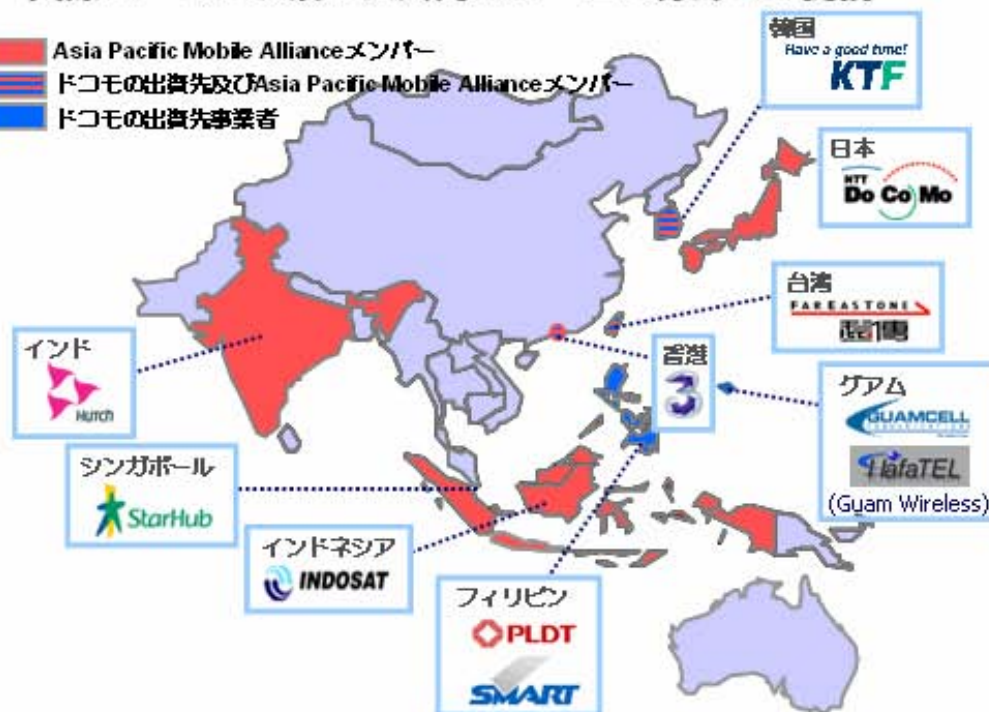
## Asia Pacific Mobile Alliance（仮称）の結成

国際ローミング及び法人向けサービス分野での提携

Asia Pacific Mobile Allianceメンバー

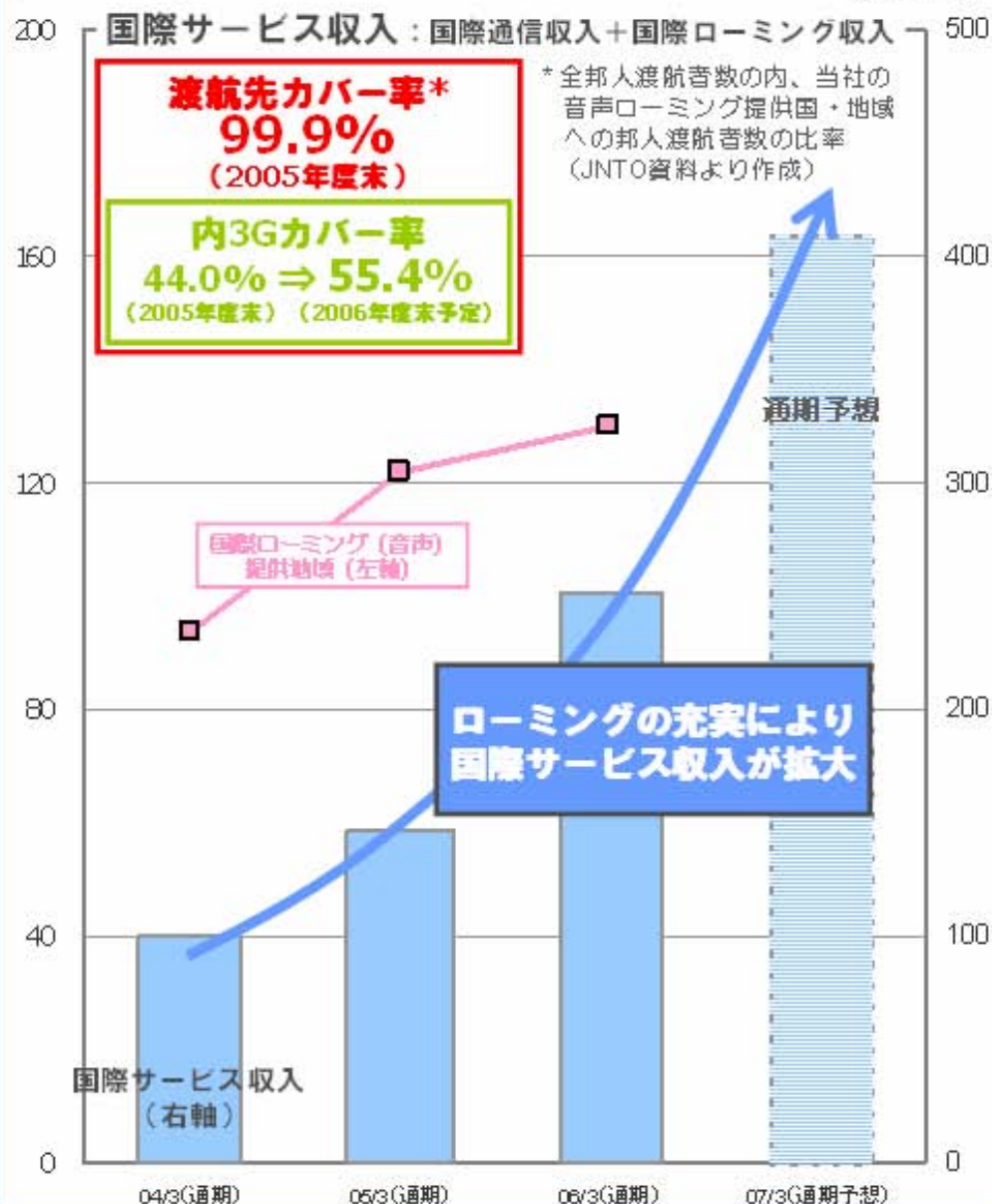
ドコモの出資先及びAsia Pacific Mobile Allianceメンバー

ドコモの出資先事業者



(単位：国と地域)

(単位：億円)



# 新たな収入源の創出（４） 利用促進

**PUSH型情報配信サービス（iチャンネル+トクだねニュース便）の契約数が急速に拡大。2006年度末で500万契約超を見込む。**

## ・対応端末の増加

現在：

701・702・902シリーズ等  
（合計18機種）



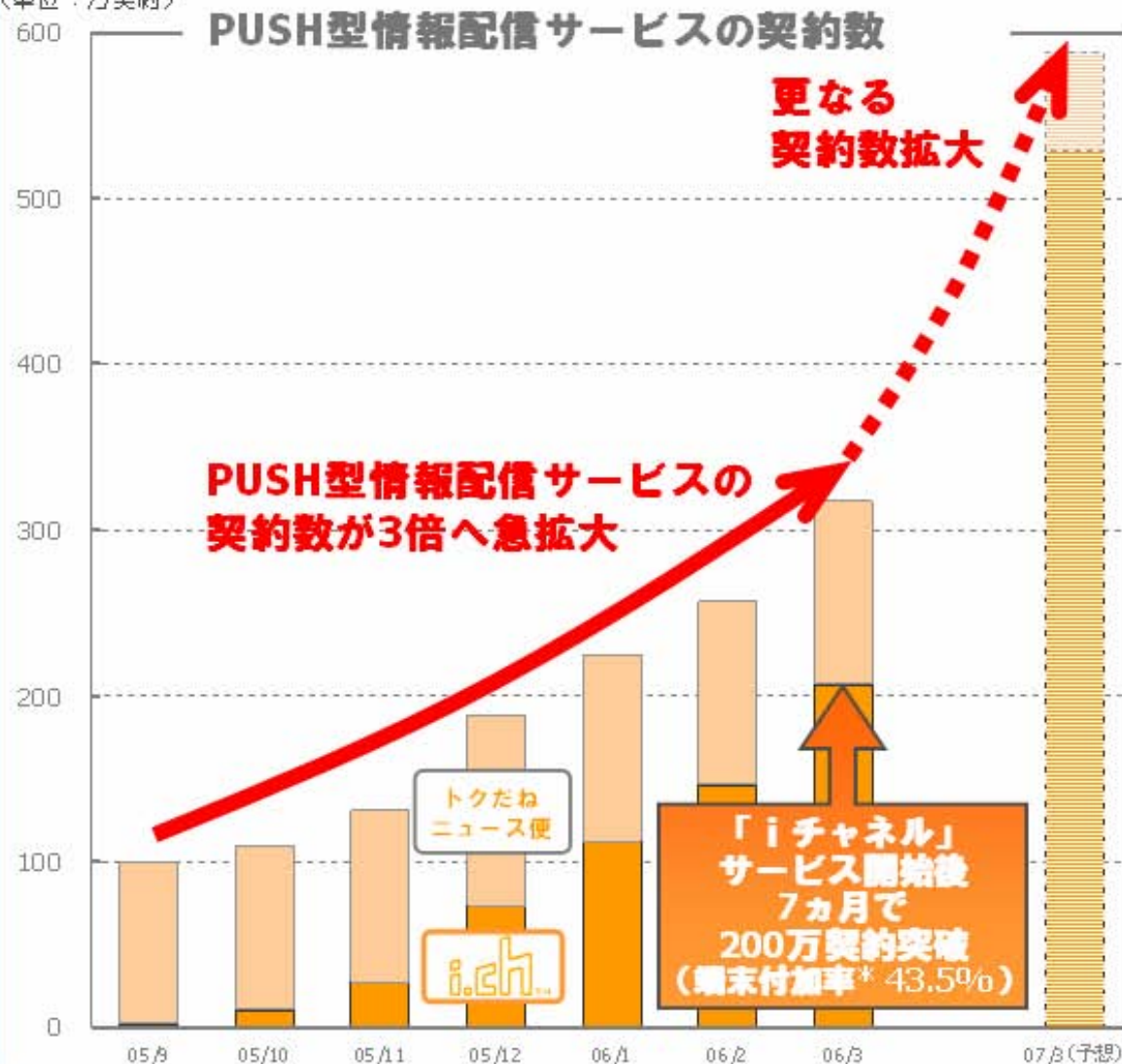
2006年度：

90Xシリーズ・70Xシリーズを  
中心に対応機種順次拡大

## ・コンテンツの充実

- 地域会社別コンテンツ対応
- 中高年向け表示対応
- お好みチャンネルコンテンツの増加

（単位：万契約）



\* 端末付加率＝「iチャンネル」契約数／対応端末契約数



## コスト削減への取り組み（1） 代理店手数料

### ・ FOMA端末の低価格化

- CPUワンチップ化、プラットフォーム共通化 等
- 海外ベンダー端末の導入
- 確定発注の活用

### ・ プロダクトミックスの推進

- ユーザーセグメントに対応した端末ラインナップの展開

ハイエンド：90Xシリーズ

スタンダード：70Xシリーズ

シンプル：SIMPUREシリーズ

### ・ 端末取替サイクルの長期化

- 電池パック無料施策等プレミアクラブの活用によるアフターサービスの充実
- おサイフケータイの利用促進

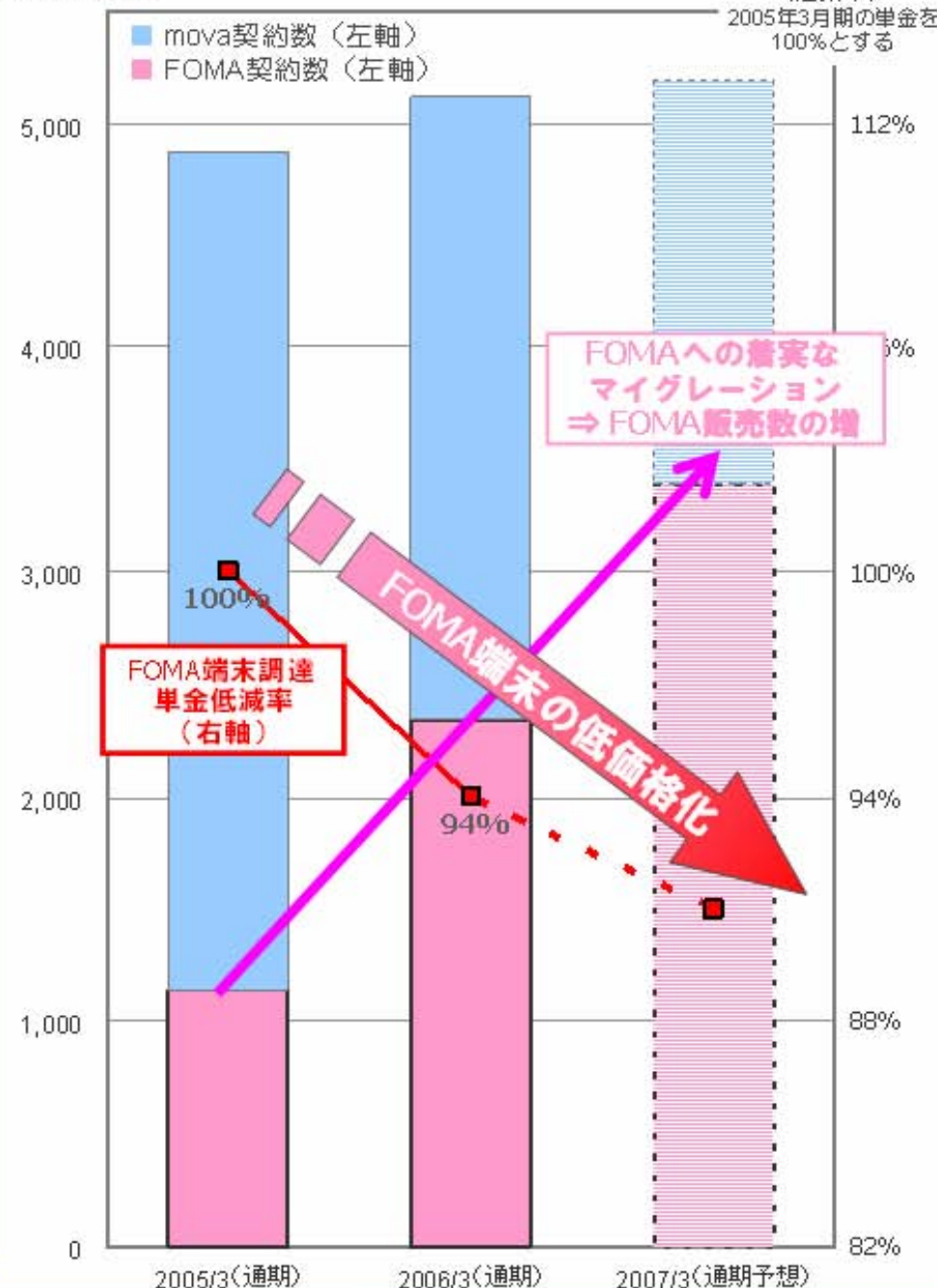
### ・ 販売チャネルの効率化

- 物流の改善、店舗配置の見直し 等

（単位：万契約）

（低減率）

2005年3月期の単金を100%とする

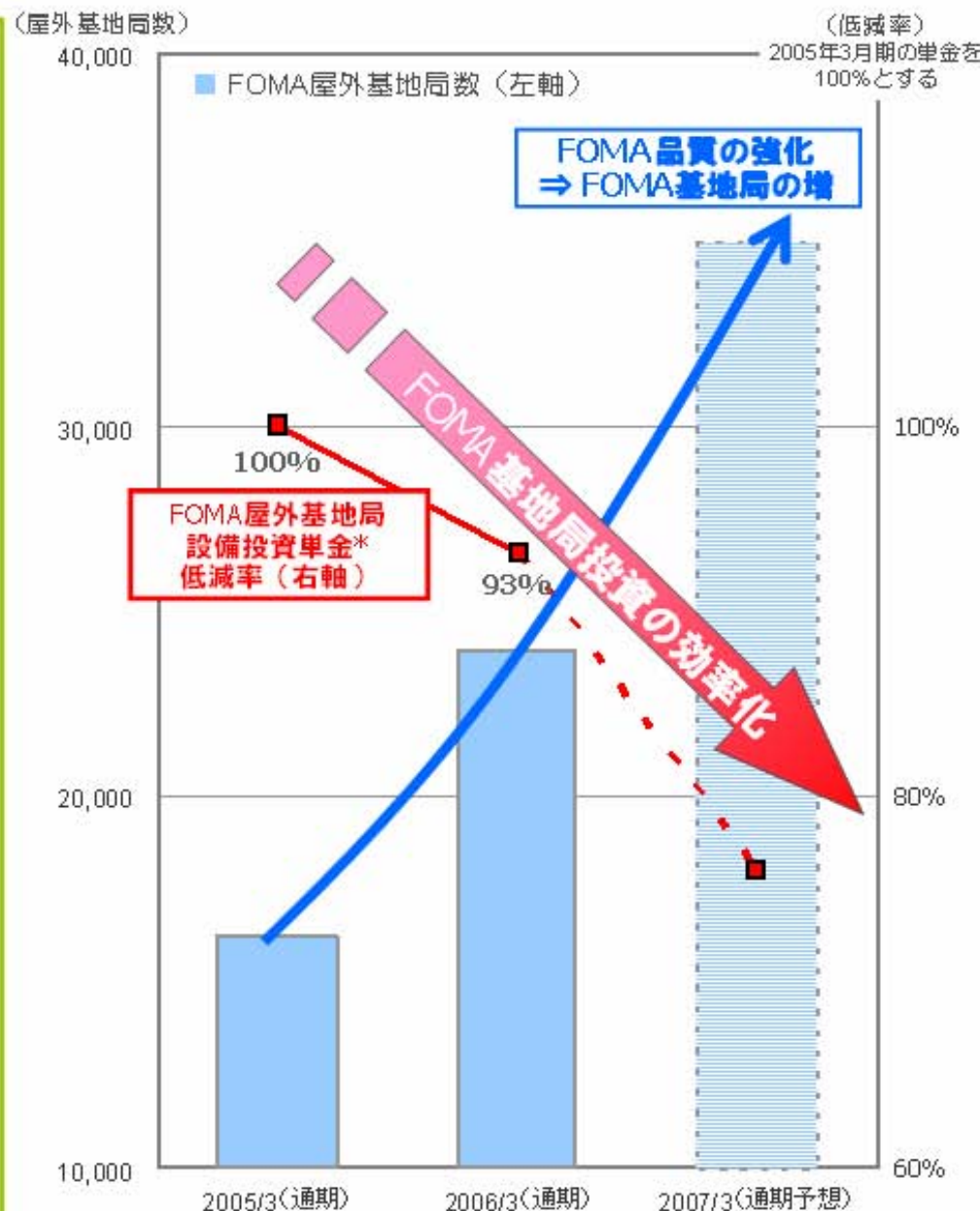


## ・アクセスネットワーク効率化

- 装置価格の低減
- 経済化装置の活用  
(多彩な基地局ラインナップ)
- 工事請負費の低減

## ・コアネットワーク効率化

- ネットワークのIP化
- ネットワーク装置の集約化
- ネットワーク装置の大容量化



\*FOMA屋外基地局設備投資単金：  
当該年度FOMA基地局投資額（新設）／当該年度完成FOMA屋外基地局数



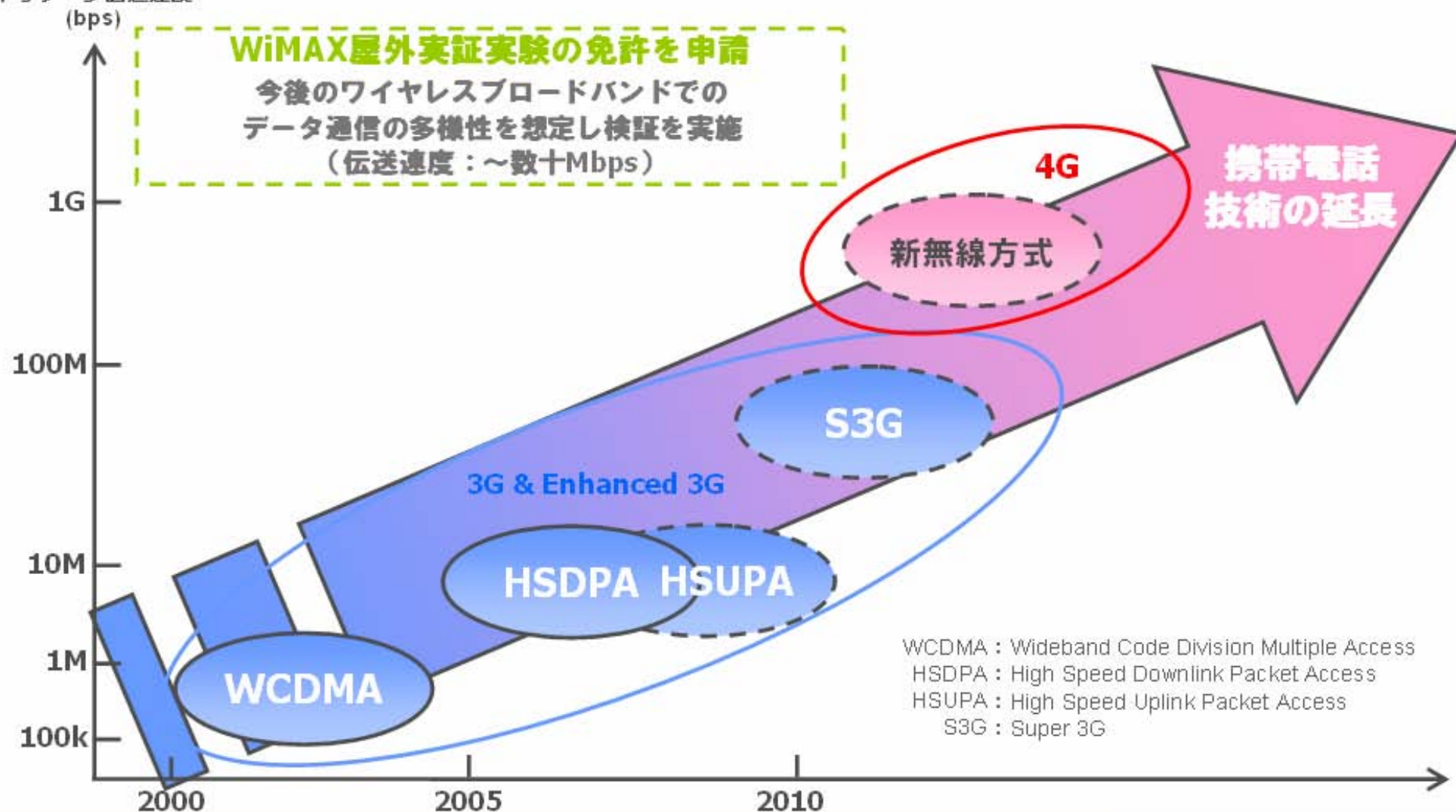
# ネットワークの高度化

## ネットワークの高度化による携帯電話サービスの進化

⇒ 更なるサービス充実、コンテンツリッチ化、端末魅力の向上による競争力UP

⇒ 無線ネットワーク効率化によるコスト削減、電波利用の効率化

下りデータ伝送速度  
(bps)



## 株主還元

## 株主の皆様への利益還元を経営の重要課題の一つと位置付け

## 実績

|                 | 2004年3月期                | 2005年3月期 | 2006年3月期  |
|-----------------|-------------------------|----------|-----------|
| 配当総額（億円）(1)     | 733                     | 930      | 1,782*    |
| （一株当たり配当金）      | (1,500円)<br>記念配当500円を含む | (2,000円) | (4,000円)* |
| 自己株式取得総額（億円）(2) | 3,949                   | 4,252    | 3,001     |
| （取得株式数）         | (158万株)                 | (232万株)  | (180万株)   |
| 合計（億円）(1)+(2)   | 4,682                   | 5,183    | 4,782*    |
| 自己株式消却数         |                         | 148万株    | 189万株     |

\* 予定

## 2007年3月期（予定）

一株あたり配当金：4,000円

（2005年3月期より倍増させた2006年3月期の配当水準を維持）

自己株式取得：総会授権枠は2,500億円、140万株を予定



# Appendices

## 営業収益の推移

US GAAP

(単位：億円)

## 2006年3月期営業収益

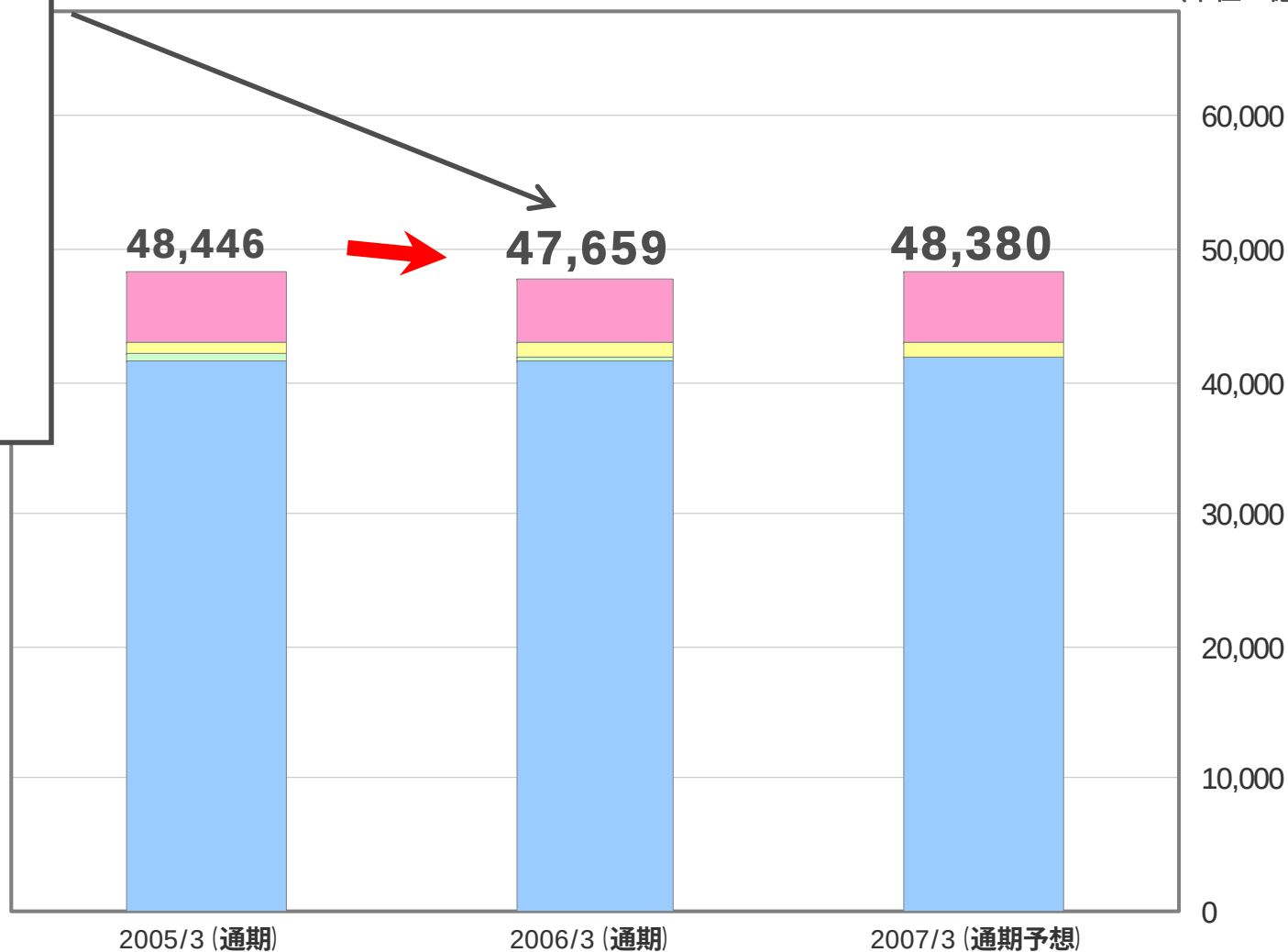
◆ 対前年同期比

**-1.6%**

(携帯電話収入)

対前年同期比 **+0.3%**

(端末機器販売収入)

対前年同期比 **-14.2%**

(単位：億円)

■ 端末機器販売収入

5,481

4,700

5,270

■ その他の収入

893

968

1,140

■ PHS収入

603

409

210

■ 携帯電話収入(音声収入、パケット収入)

41,470

41,581

41,760

◆ 「クイックキャスト収入」は「その他の収入」に、「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

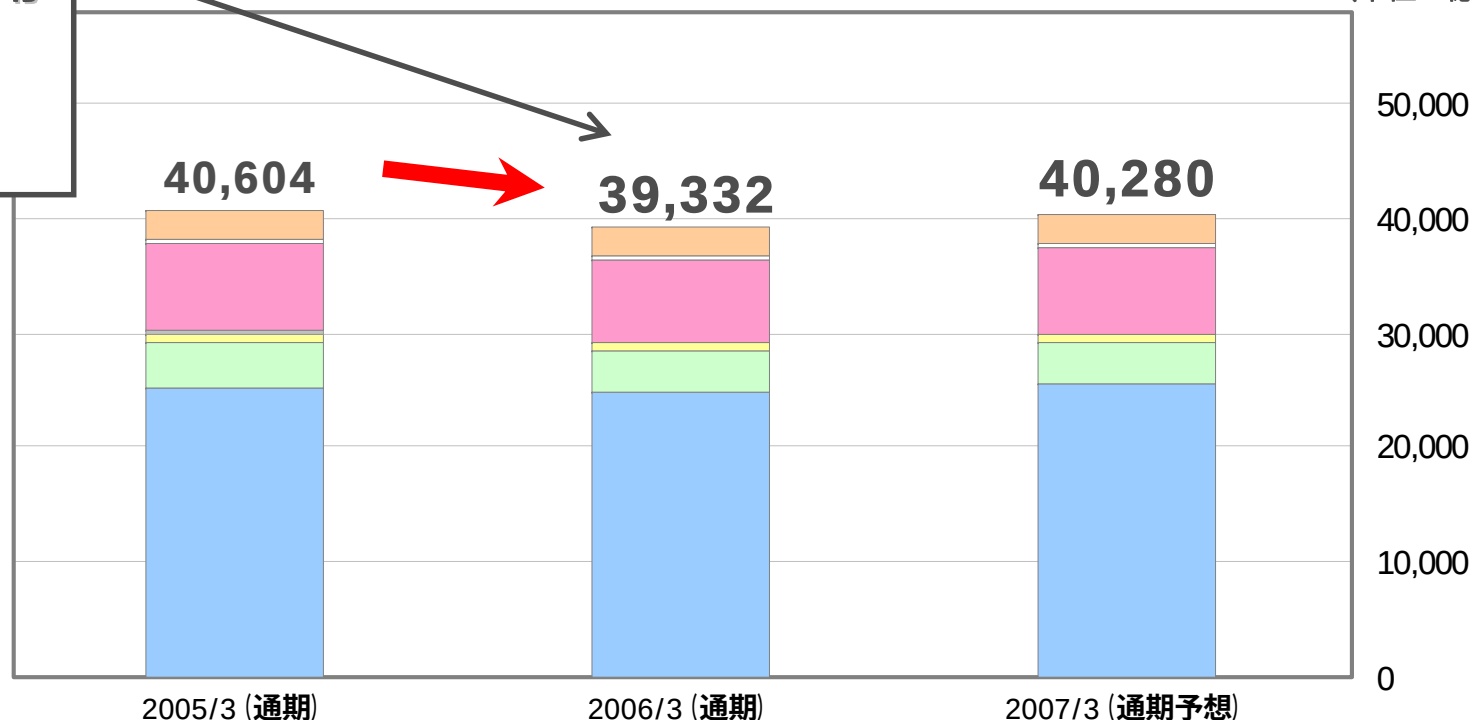
US GAAP

2006年3月期営業費用

◆ 対前年同期比

**-3.1%**

(単位：億円)



(単位：億円)

|              |        |        |        |
|--------------|--------|--------|--------|
| ■ 人件費        | 2,514  | 2,503  | 2,520  |
| □ 租税公課       | 361    | 367    | 370    |
| ■ 減価償却費      | 7,354  | 7,371  | 7,530  |
| ■ 減損損失       | 604    | 11     | -      |
| ■ 固定資産除却費    | 655    | 547    | 520    |
| ■ 通信設備使用料    | 3,724  | 3,685  | 3,700  |
| ■ 物件費        | 25,392 | 24,848 | 25,640 |
| (再掲) 収益連動経費* | 18,179 | 17,585 | 18,260 |
| (再掲) その他物件費  | 7,213  | 7,264  | 7,380  |

\*収益連動経費＝端末機器原価＋代理店手数料＋ポイントサービス経費

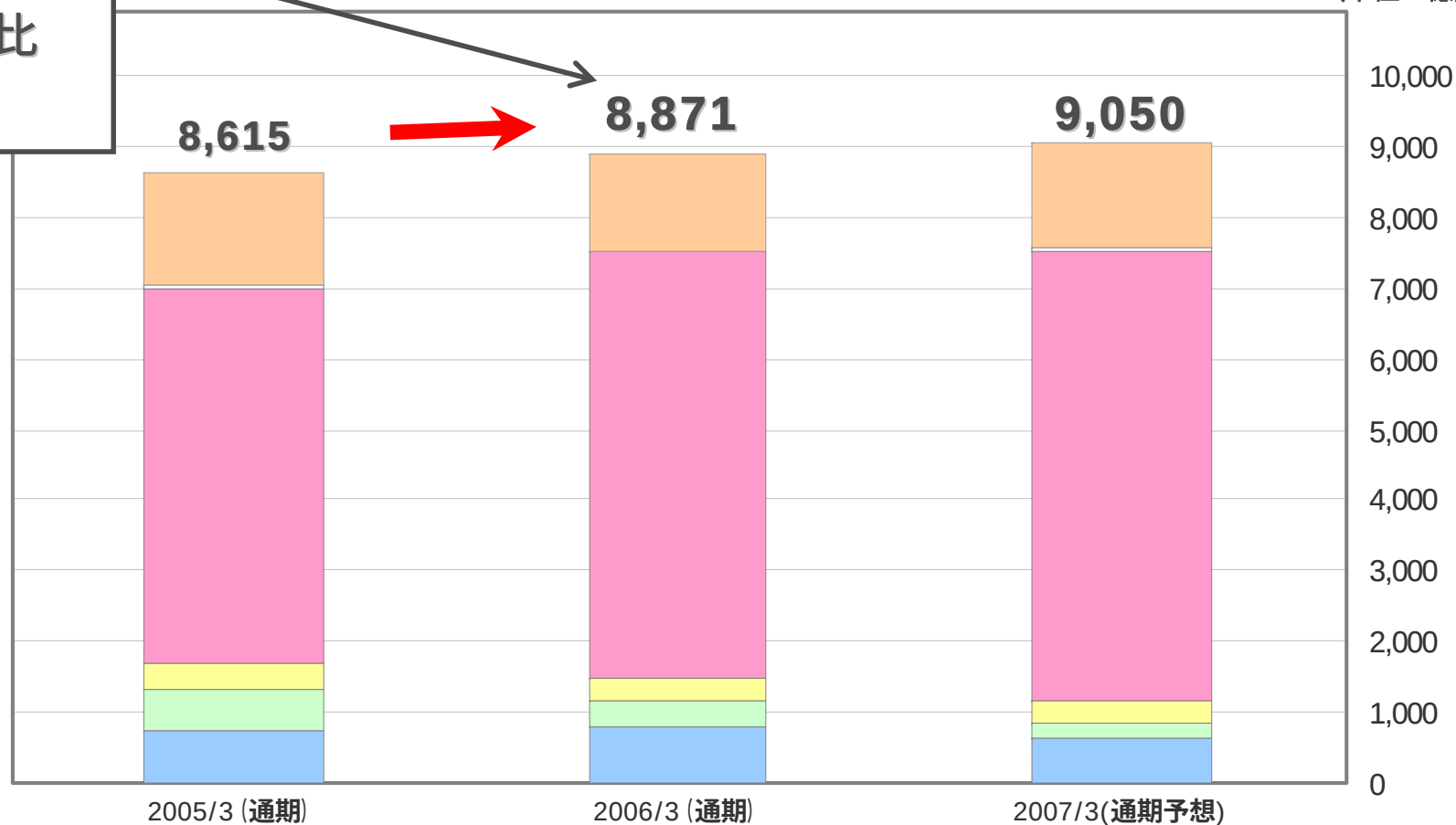
## 設備投資の推移

2006年3月期設備投資

◆ 対前年同期比

**+3.0%**

(単位：億円)



(単位：億円)

■ その他 (情報システム等)

1,600

□ PHS事業

48

■ 携帯電話事業 (FOMA)

5,293

■ 携帯電話事業 (iモード等)

346

■ 携帯電話事業 (mova)

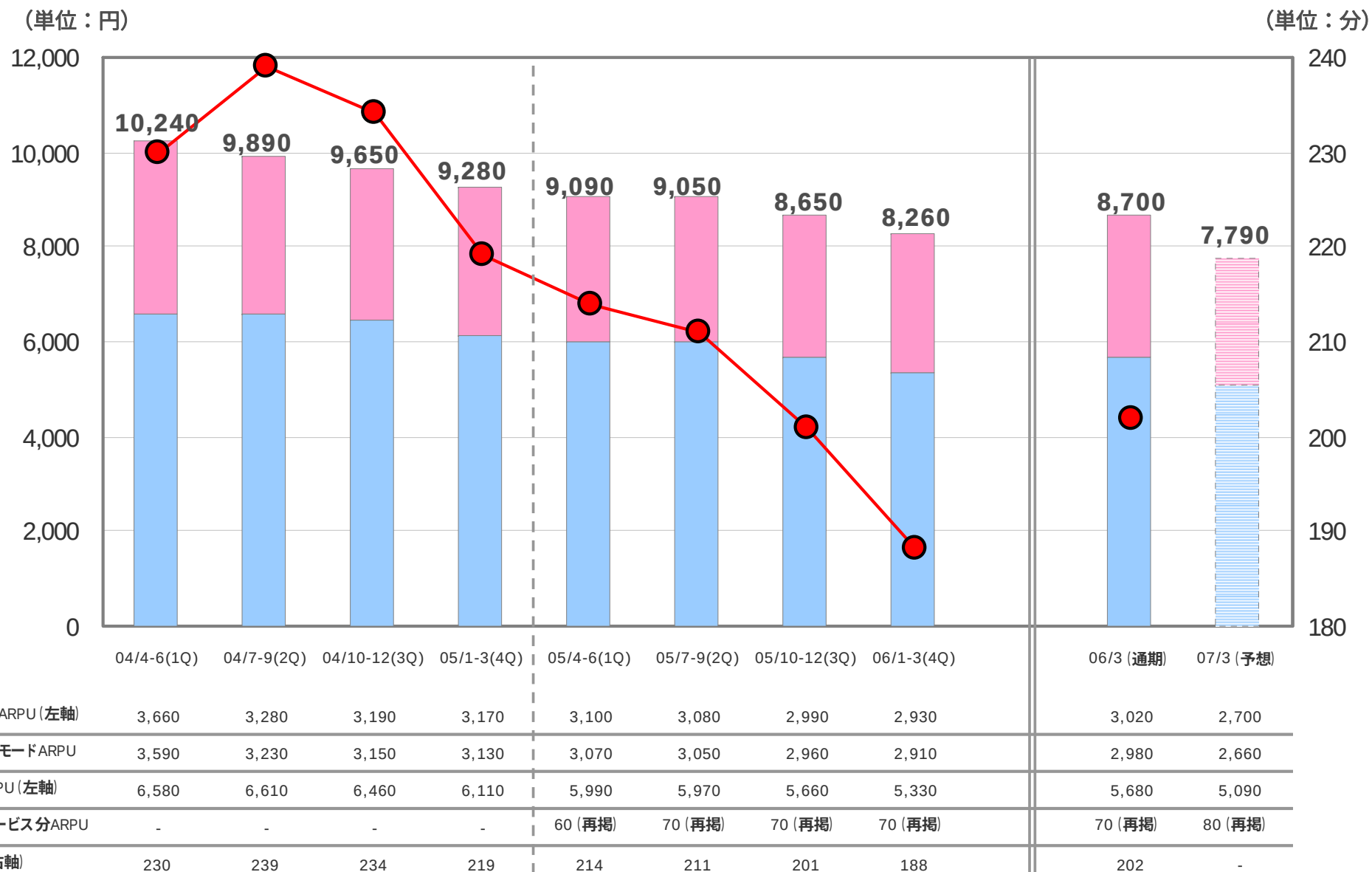
577

■ 携帯電話事業 (伝送路)

751

◆ 「クイックキャスト事業」は「その他 (情報システム等)」に含めております。

## FOMA ARPU・MOU



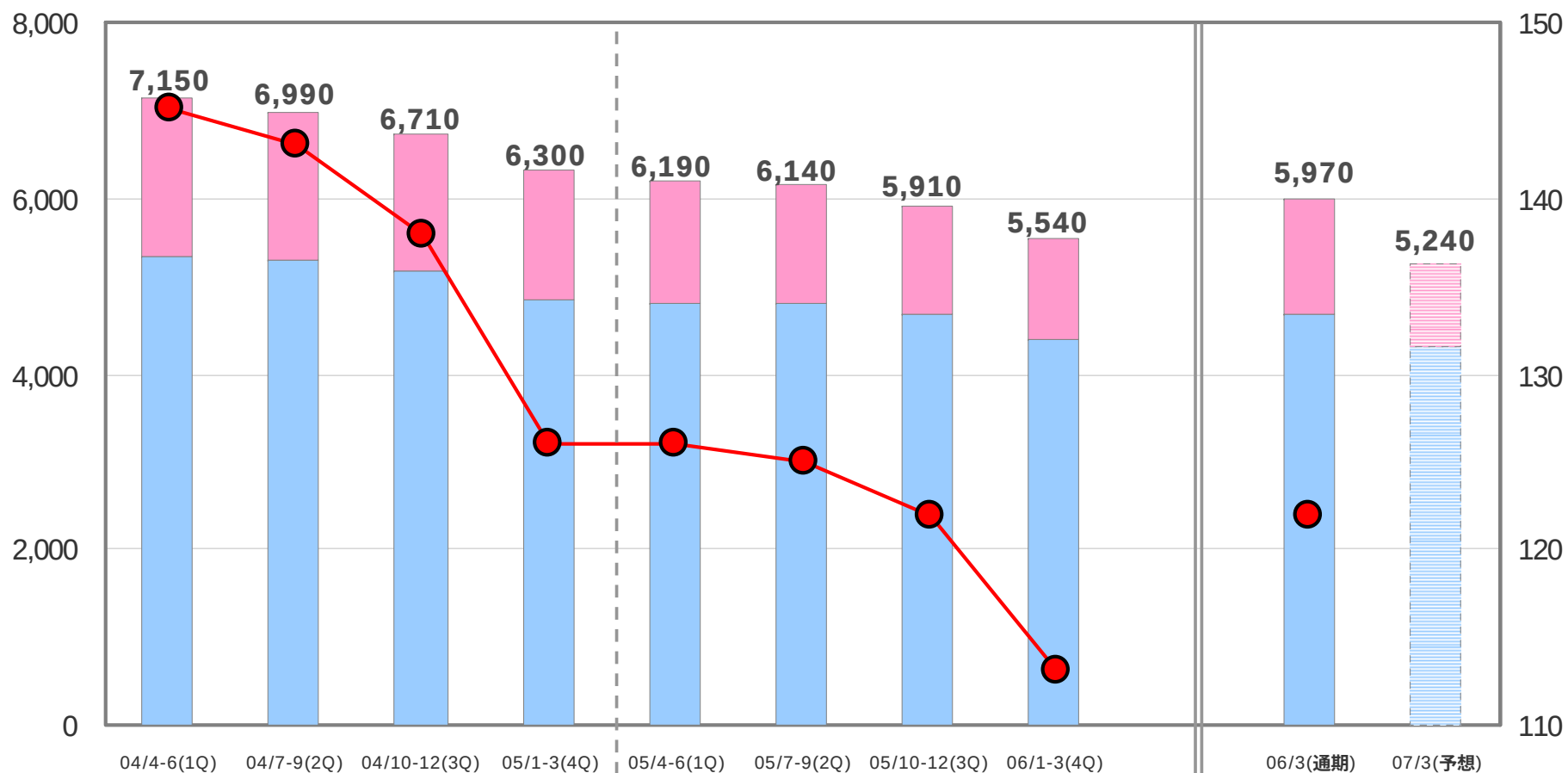
◆ 国際サービス収入の増加傾向に鑑み、2006年3月期より、ARPU項目について国際サービス収入を含めて記載しております。

◆ MOU・ARPUの定義および算定方法については、本資料の36頁「MOU・ARPUの定義および算出方法について」をご参照ください。

## mova ARPU・MOU

(単位：円)

(単位：分)



◆ 国際サービス収入の増加傾向に鑑み、2006年3月期より、ARPU項目について国際サービス収入を含めて記載しております。

◆ MOU・ARPUの定義および算定方法については、本資料の36頁「MOU・ARPUの定義および算出方法について」をご参照ください。



## オペレーションの状況

|      |                     |      |      | 2005/3<br>(通期) (1) | 2006/3<br>(通期) (2) | 増減<br>(1) →(2) | 2007/3<br>(通期予想) |
|------|---------------------|------|------|--------------------|--------------------|----------------|------------------|
| 携帯電話 | 契約数（千）              |      |      | 48,825             | 51,144             | 4.7 %          | 52,900           |
|      | （再） mova            |      |      | 37,324             | 27,680             | -25.8 %        | 17,900           |
|      | （再） FOMA            |      |      | 11,501             | 23,463             | 104.0 %        | 35,000           |
|      | （再） i モード           |      |      | 44,021             | 46,360             | 5.3 %          | 47,900           |
|      | （再） 通信モジュールサービス     |      |      | 544                | 665                | 22.3 %         | 990              |
|      | マーケットシェア（％）         |      |      | 56.1               | 55.7               | -0.4 ポイント      | -                |
|      | 販売数（千）<br>（端末持込分含む） | mova | 新規   | 5,458              | 2,557              | -53.2 %        | -                |
|      |                     |      | 取替   | 10,687             | 4,517              | -57.7 %        | -                |
|      |                     | FOMA | 新規   | 3,030              | 4,561              | 50.5 %         | -                |
|      |                     |      | 移行   | 6,458              | 9,376              | 45.2 %         | -                |
| 買い増し |                     |      | 931  | 4,019              | 331.6 %            | -              |                  |
| 解約率  |                     |      | 1.01 | 0.77               | -0.24 ポイント         | -              |                  |
| PHS  | 契約数（千）              |      |      | 1,314              | 771                | -41.3 %        | 320              |
|      | ARPU（円）             |      |      | 3,360              | 3,280              | -2.4 %         | -                |
|      | MOU（分）              |      |      | 82                 | 72                 | -12.2 %        | -                |

◆ 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、解約率については、通信モジュールサービス契約数を含めて算出)

◆ MOU・ARPUの定義および算定方法については、本資料の36頁「MOU・ARPUの定義および算出方法について」をご参照ください。

## FOMA端末ラインナップの充実

- 多様なニーズに応える多彩な端末ラインナップでFOMAの普及拡大を実現

ハイエンドユーザ  
向け先端機能搭載

デザイン重視の  
FOMAスタンダード

多様なニーズに  
対応可能なモデル



2005年度 第4四半期

- デザイナーコラボ 702iシリーズ
- FOMA初のワンセグ放送対応 P901iTV
- キッズケータイ SA800i
- GSMデュアルモード端末 NM850iG
- 環境配慮素材使用 N701iECO



2006年度以降

- 「モバHO!」対応 MUSIC PORTER X
- 海外ベンダー端末により端末調達価格の低減を促進 SIMPUREシリーズ (LG等)
- HSDPA対応端末
- Windows Mobile OS 端末 (台湾HTC社)
- 70X/90Xシリーズの充実

## クレジットサービス DCMX

## 拡がるケータイクレジットiD

iD R/W導入決定台数  
(4月3日時点)

**32万台**

iD R/W設置予定台数  
(2006年年内)

**10万台**

(2006年度内)

**15万台**

## サービス概要

## DCMX mini

## iモードからの簡単な手続き (3ステップ)

- 毎月1万円までショッピングが可能
- 携帯電話の利用料金と併せて支払い
- 利用状況はiモードで確認

ケータイ (iD) のみでのご利用

## DCMX

- ・ より高額な利用 (20万円以上) が可能
- ・ キャッシング機能も付与予定
  - 国際ブランドカード (VISA/MASTER (予定)) も発行
  - ドコモポイントと連動
  - iモード又はPCサイト等で必要事項を入力後、入会審査の上でクレジットカードを送付

ケータイ (iD) でのご利用

国際ブランド (VISA/MASTER (予定))  
プラスチックカード



# CSR（企業の社会的責任）への取り組み

- ・コンプライアンス経営の根幹となるドコモグループ共有の「NTTドコモグループ倫理方針」を制定（4月）
- ・「安心・安全」な社会の実現を目指した「あんしん」ミッションを展開（6月～）
- ・「CSR報告書」発行による情報公開（8月）
- ・第15回地球環境大賞において「地球環境会議が選ぶ優秀企業賞」を受賞（2月）



ドコモ「あんしん」ミッション  
みんなが、安心を、実感できる世の中へ。

## 携帯電話を通じた 新たな問題 への対応

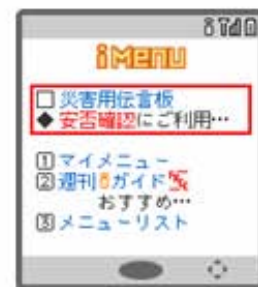
- ・防犯ブザーやGPS測位機能など、豊富なあんしん機能を搭載したキッズケータイFOMA「SA800i」を発売（3月）
- ・「ドコモケータイ安全教室」の実施  
（全国の小中学校・高校及び地域コミュニティにおいて600回開催）
- ・携帯電話機におけるウィルス対策への対応、セキュリティ技術の開発
- ・迷惑メールの撲滅に向けた諸対策の強化



ドコモケータイ安全教室

## 災害発生時に おける対応

- ・災害時にiモード災害用伝言板サービスを提供  
（宮城沖地震、台風14号等）
- ・米国ハリケーン「カトリナ」（9月）及び「パキスタン地震」（10月）  
「フィリピン・レイテ島地すべり」（3月）被災地域への義援金提出



iモード災害用伝言板サービス

## 地球環境保全 への取り組み

- ・世界初のケナフ繊維強化バイオプラスチックを使用したFOMA「N701iECO」を発売（3月）
- ・使用済み携帯電話の回収、リサイクルの推進
- ・海外も含め28ヵ所の「ドコモの森」森林整備活動の実施  
（10月青森県、11月愛知県・福岡県）



FOMA「N701iECO」



# MOU・ARPUの定義および算出方法について

◆ **MOU (Minutes of usage)** : 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

契約者1人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出するために使われます。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（毎月発生する基本料、通話料／通信料）を、当該サービスの稼働契約数で割って算出されます。従ってARPUの算定からは各月の平均的な利用状況を表さない契約事務手数料などは除いています。こうして得られたARPUは各月のお客様の平均的な利用状況を把握する上で有用な情報を提供するものであると考えています。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 (FOMA+mova) : 音声ARPU (FOMA+mova) + パケットARPU (FOMA+mova)**

◇ 音声ARPU (FOMA+mova) =

音声ARPU (FOMA+mova) 関連収入（基本料、通話料）÷稼働契約数（FOMA+mova）

◇ パケットARPU (FOMA+mova) =

[パケットARPU (FOMA) 関連収入（基本料、通信料） + iモードARPU (mova) 関連収入（基本料、通信料）] ÷稼働契約数（FOMA+mova）

◇ iモードARPU (FOMA+mova) =

iモードARPU (FOMA+mova) 関連収入（基本料、通信料）÷稼働契約数（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（基本料、通信料）÷稼働契約数（FOMA）

◇ iモードARPU (FOMA) = iモードARPU (FOMA) 関連収入（基本料、通信料）÷稼働契約数（FOMA）

◆ **総合ARPU (mova) : 音声ARPU (mova) + iモードARPU (mova)**

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

◇ iモードARPU (mova) = iモードARPU (mova) 関連収入（基本料、通信料）÷稼働契約数（mova）

◆ **ARPU、MOU算出時の稼働契約数は以下の通り**

◇ 四半期：当四半期の「各月稼働契約数」\*の合計

◇ 半期：四半期の「各月稼働契約数」\*の合計

◇ 通期：当年度の「各月稼働契約数」\*の合計

\* 「各月稼働契約数」：（前当該月末契約数 + 当該月末契約数）÷ 2

※ 通信モジュールサービスは、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、%)

|                          | 2006年度通期（予想） | 2005年度通期 | 2004年度通期 |
|--------------------------|--------------|----------|----------|
| <b>a. EBITDA</b>         | 16,010       | 16,068   | 16,257   |
| 減価償却費                    | △ 7,530      | △ 7,371  | △ 7,354  |
| 有形固定資産売却・除却損             | △ 380        | △ 360    | △ 457    |
| 減損損失                     | -            | △ 11     | △ 604    |
| 営業利益                     | 8,100        | 8,326    | 7,842    |
| 営業外損益（△費用）               | 50           | 1,197    | 5,041    |
| 法人税等                     | △ 3,270      | △ 3,414  | △ 5,277  |
| 持分法による投資損益（△損失）          | -            | △ 4      | △ 129    |
| 少数株主損益（△利益）              | -            | △ 1      | △ 1      |
| <b>b. 当期純利益</b>          | 4,880        | 6,105    | 7,476    |
| <b>c. 営業収益</b>           | 48,380       | 47,659   | 48,446   |
| <b>EBITDAマージン (=a/c)</b> | 33.1%        | 33.7%    | 33.6%    |
| <b>売上高当期純利益率 (=b/c)</b>  | 10.1%        | 12.8%    | 15.4%    |

(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 Item 10(e)で定義さ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。

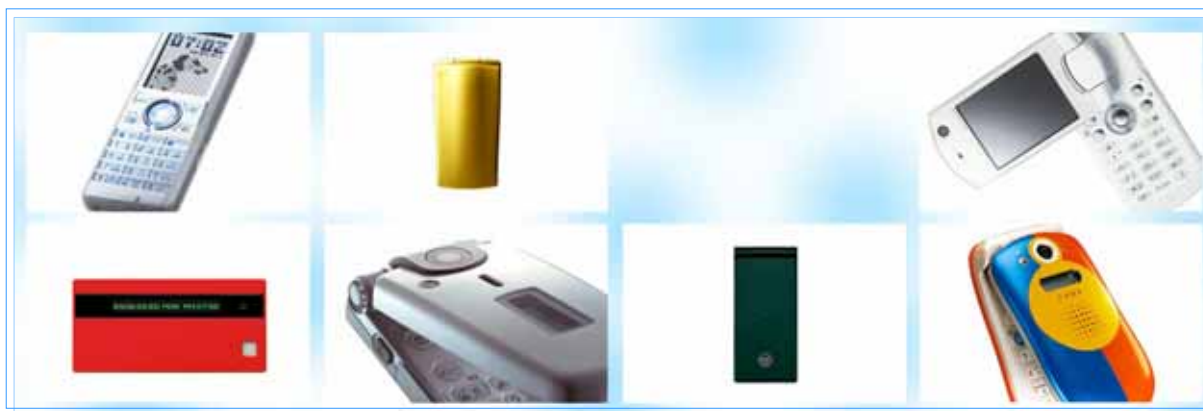
## 2. フリー・キャッシュ・フロー（特殊要因及び資金運用に伴う増減除く）

(単位：億円)

|                                         | 2006年度通期（予想） | 2005年度通期 | 2004年度通期 |
|-----------------------------------------|--------------|----------|----------|
| <b>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）</b> | 2,800        | 5,109    | 10,036   |
| 特殊要因（注1）                                | △ 2,200      | -        | -        |
| 資金運用に伴う増減（注2）                           | -            | 1,490    | △ 4,003  |
| <b>フリー・キャッシュ・フロー</b>                    | 600          | 6,599    | 6,033    |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー                        | △ 9,280      | △ 9,511  | △ 5,783  |
| 営業活動によるキャッシュ・フロー                        | 9,880        | 16,109   | 11,816   |

(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です。2006年度通期（予想）の資金運用に伴う増減は予想が困難であるため見込んでおりません。



「FOMA」、 「mov'a」、 「クイックキャスト」、 「iモード」、 「パケ・ホーダイ」、 「おサイフケータイ」、 「iD」、 「DCMX」、 「トルカ」、 「iチャネル」、 「プッシュトーク」、 「ワールドコール」、 「ドコモプレミアクラブ」、 「ファミ割ワイド」、 「キッズケータイ」、 「SIMPURE」、 「MUSIC PORTER X」 は、 株式会社NTTドコモの商標または登録商標です。  
その他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または登録商標です。