



**株式会社NTTドコモ**  
**2008年3月期 中間決算**  
**2007年10月26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。

1. 携帯電話番号ポータビリティ、新規事業者の参入など市場環境の変化により競争が激化するなか、通信業界における他の事業者及び他の技術等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ARPU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
2. 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
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を課されるなどの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、顧客満足の継続的獲得・維持に悪影響が発生し得ること
5. 第三代移動通信システムに使用している当社のW-CDMA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、当社グループの国内外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
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
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を負う可能性があること
11. 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
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があり得ること
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



# 2008年3月期 中間決算概況

## 2008年3月期 中間決算概況

	2006/4-9 (1H) (1)	2007/4-9 (1H) (2)	増減 (1)→(2)	2008/3 (通期予想) (3) 今回予想	進捗率 (2)/(3)
営業収益 (億円)	23,834	23,251	-2.4%	46,670	49.8%
携帯電話収入 (億円)	21,124	20,665	-2.2%	40,600	50.9%
営業利益 (億円)	5,169	4,085	-21.0%	7,800	52.4%
税引前利益 (億円)	5,203	4,109	-21.0%	7,850	52.3%
中間/当期 純利益 (億円)	3,098	2,465	-20.4%	4,760	51.8%
EBITDA (億円) *	8,788	7,866	-10.5%	15,950	49.3%
EBITDAマージン (%) *	36.9	33.8	-3.1ポイント	34.2	-
フリーキャッシュフロー (億円) *	-484	1,689	-	4,600	36.7%

◆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にな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31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](http://www.nttdocomo.co.jp)）内の「IR情報」をご参照ください

## ■営業利益：前年同期比1,084億円減の4,085億円

- ・ 2008年3月期の通期予想に対する進捗率52.4%

## ■営業収益：前年同期比583億円減

- ・ 携帯電話収入は、458億円減  
(2ヶ月くりこしの失効見込み額計上の影響293億円を含む)

## ■営業費用：前年同期比501億円の増

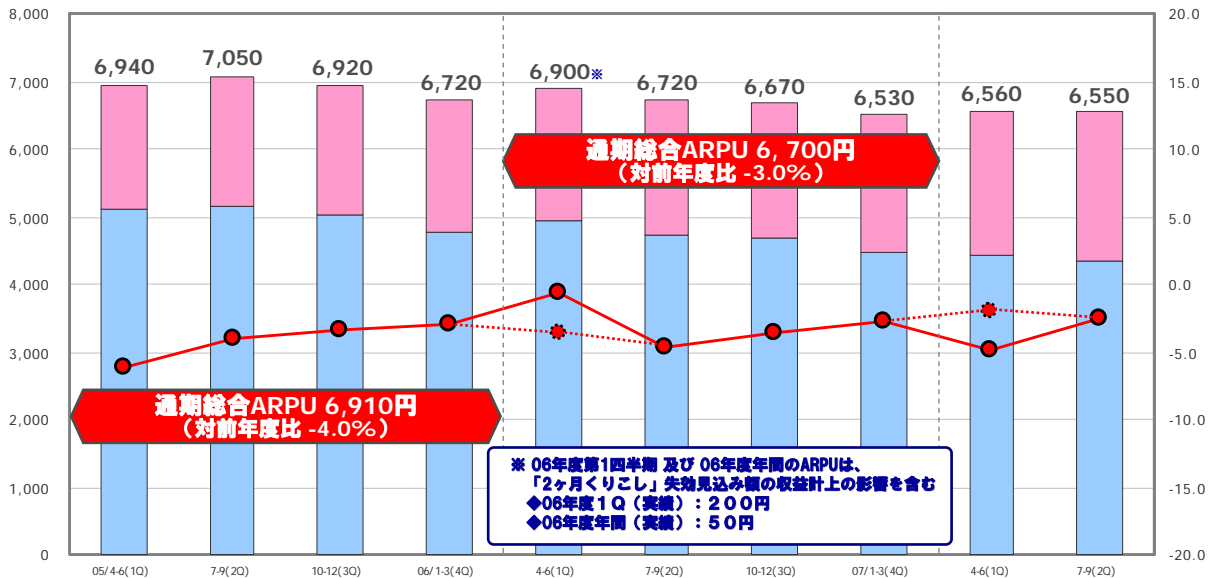
- ・ 減価償却費が167億円増（償却方法の見直しを含む）
- ・ 基地局数の増加、広告宣伝の前倒し、その他収入に連動した費用の増加等により、その他経費が329億円増

# 携帯電話（FOMA+mova）ARPU

- ・ 2007年度第2四半期のARPUは6,550円（対前年同期比：-2.5%）
- ・ パケットARPUは2,210円（同：+11.6%）と順調な伸び

(単位：円)

(単位：%)



パケットARPU(左軸)

1,820

1,880

1,880

1,940

1,970

1,980

2,010

2,080

2,120

2,210

(再掲)モードARPU

1,810

1,870

1,860

1,920

1,950

1,960

1,990

2,060

2,090

2,180

音声ARPU(左軸)

5,120

5,170

5,040

4,780

4,930

4,740

4,660

4,450

4,440

4,340

国際サービス分ARPU

30(再掲)

40(再掲)

40(再掲)

40(再掲)

50(再掲)

50(再掲)

50(再掲)

60(再掲)

60(再掲)

70(再掲)

総合ARPU対前年同期増減率(右軸)

-6.2

-4.0

-3.5

-2.9

-0.6

4.7

-3.6

-2.8

-4.9

-2.5

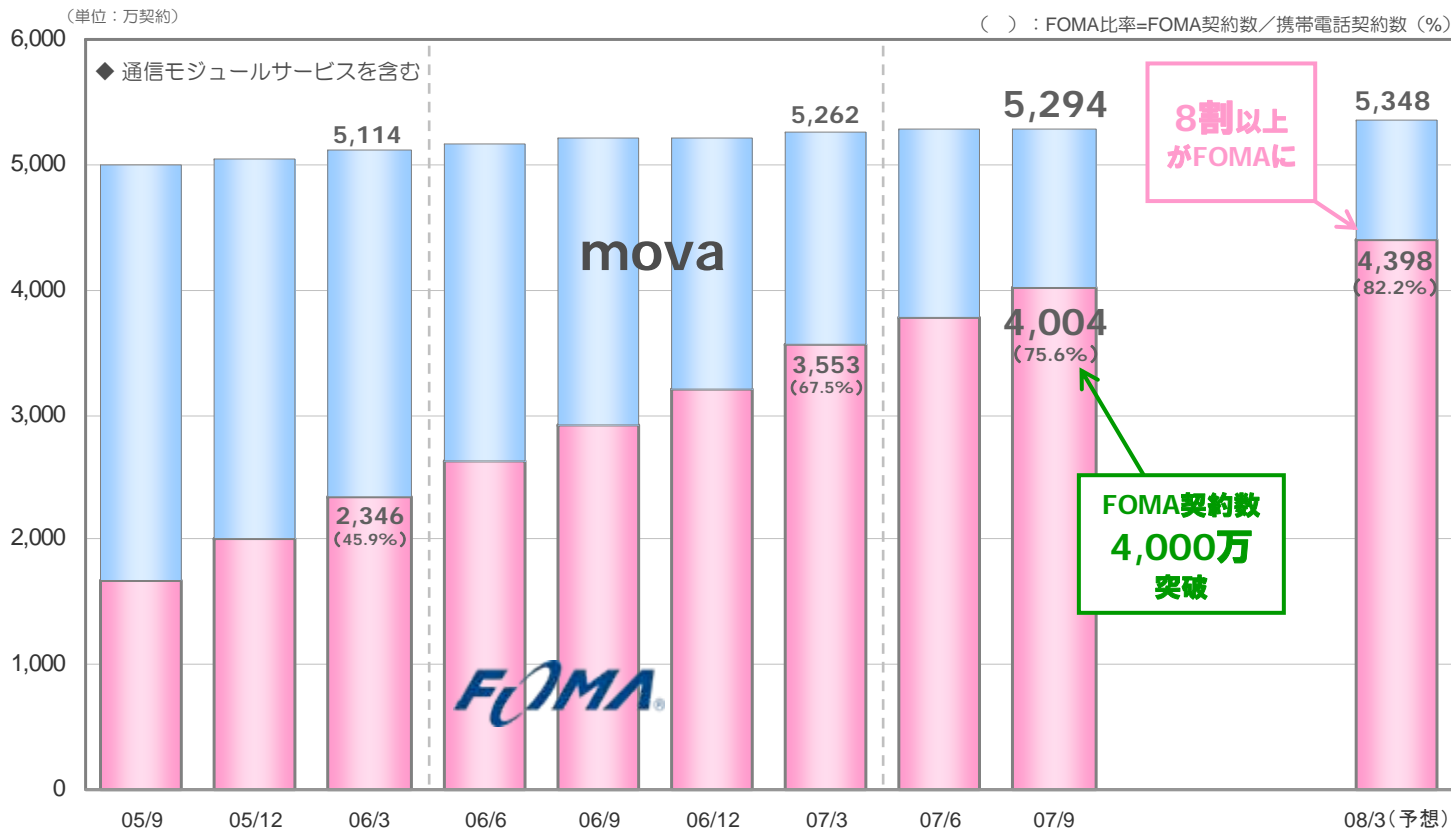
総合ARPU対前年同期増減率(「2ヶ月くりこし」の失効見込み額の収益計上による影響を除く)

◆ 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の定義および算出方法については、本資料の30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へのマイグレーション

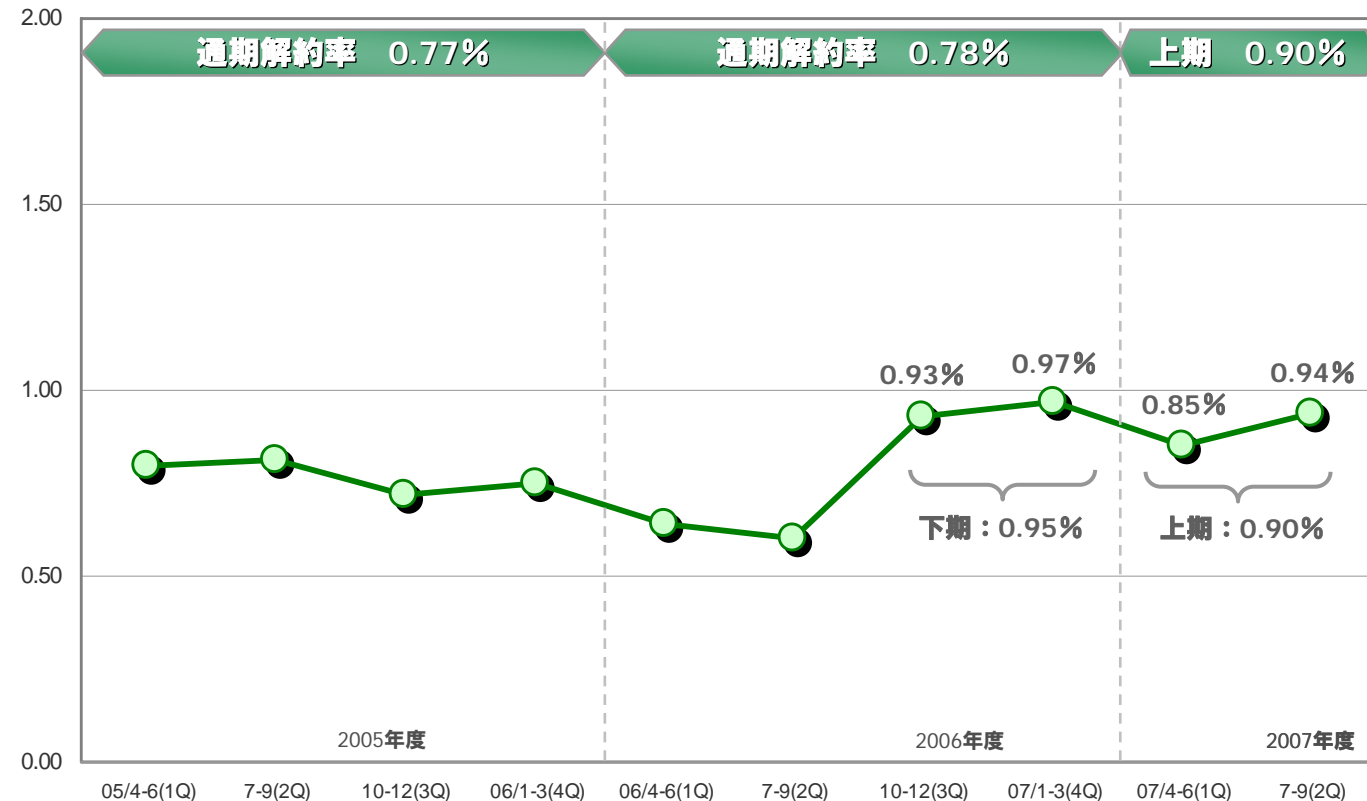
- 2007年9月末のFOMA契約数は4,000万突破（FOMA比率：75.6%）



# 解約率

- 2007年度第2四半期の解約率は0.94%

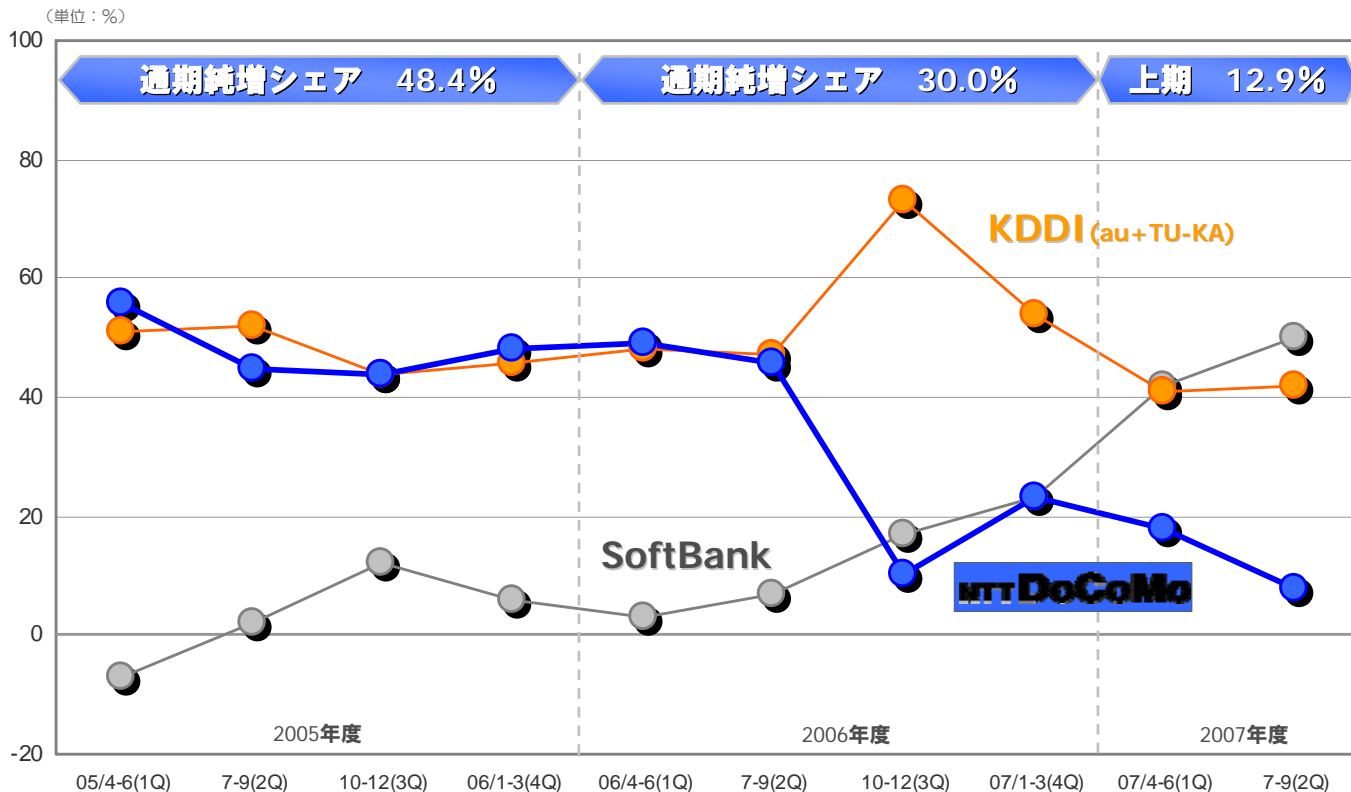
(単位：%)



# 純増シェア

## ・ 2007年度第2四半期の純増シェアは7.9%

※ 「2in1」は9月末で15.2万契約（「2in1」を含めた純増シェアは13.9%）





# 今期の業績見通し 及び 主な取組み

## 2008年3月期 業績予想の見直し

	2008/3 (通期) 当初予想 (1) (2007年4月27日発表)	2008/3 (通期) 今回予想 (2)	増減額 (1) → (2)
営業収益 (億円)	47,280	46,670	-610
携帯電話収入 (億円)	41,180	40,600	-580
営業利益 (億円)	7,800	7,800	±0

## 見直しのポイント

■ **営業収益** : 46,670億円 (対当初予想 : -610億円)

- ・ 新割引の影響拡大 および

純増契約数の減により携帯電話収入を見直し (-580億円)

■ **営業費用** : 38,870億円 (対当初予想 : -610億円)

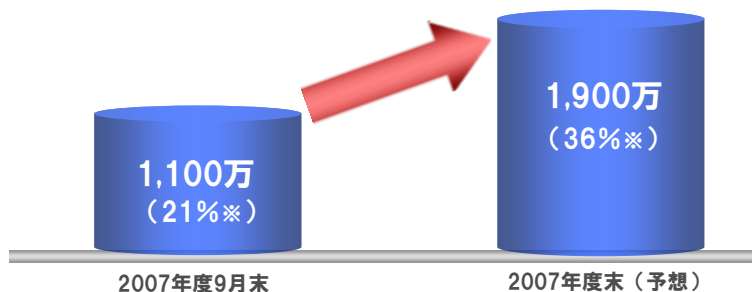
- ・ 新販売モデル導入に伴い収益連動経費を見直し (-480億円)

# 新たな割引サービス

- ・新たな割引サービスは好評、2007年度末で1,900万契約の見通し

■「ファミ割★MAX50」「ひとりでも割★50」「オフィス割★MAX50」

## 9月末：1,100万契約を突破



ファミ割 ★ MAX 50  
for family

ひとりでも割 ★ 50  
for 1 person

(2007年8月22日提供開始)

オフィス割 ★ MAX 50  
for business

(2007年9月22日提供開始)

期間契約の拡大

今後の解約率低減に寄与

※携帯電話契約者数に対する、「ファミ割★MAX50」「ひとりでも割★50」「オフィス割★MAX50」の契約比率

# 新たな販売モデルの導入 -1-

- ・販売奨励金モデルを、成熟期に適した新しい販売モデルへ転換

## 販売奨励金モデル

成長期に適したモデル

ケータイ市場急拡大の原動力  
(イニシャルコストの軽減)

高機能端末、高度なネットワーク  
サービスの普及

端末取替頻度差に伴う不公平感、  
奨励金を月額料金で回収する不透明感

## 新しい販売モデル

成熟期に適したモデルへ転換

料金の公平性・透明性の確保  
(端末奨励金の廃止)

割賦販売方式の導入

端末利用期間の長期化

# 新たな販売モデルの導入 -2-

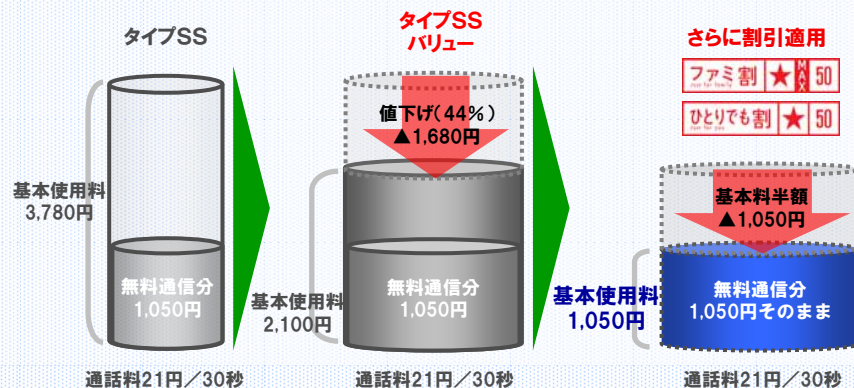
- ・新たに2つのタイプの販売モデルを導入
- ・905iシリーズ（2007年11月26日発売予定）以降の端末販売に適用

## バリューコース

端末の初期費用をご負担していただく代わりに、  
基本使用料が安くなるコース

- バリューコース用の販売価格
- 「バリュープラン」を新たに提供  
従来プランから基本使用料(各種割引適用前)を一律1,680円/月値下げ
- 端末購入代金の分割払いも可能
- 無料通信分、ポイントは従来どおり
- 期間限定の特典

《例:「タイプSS」の基本使用料の場合》



## ベーシックコース

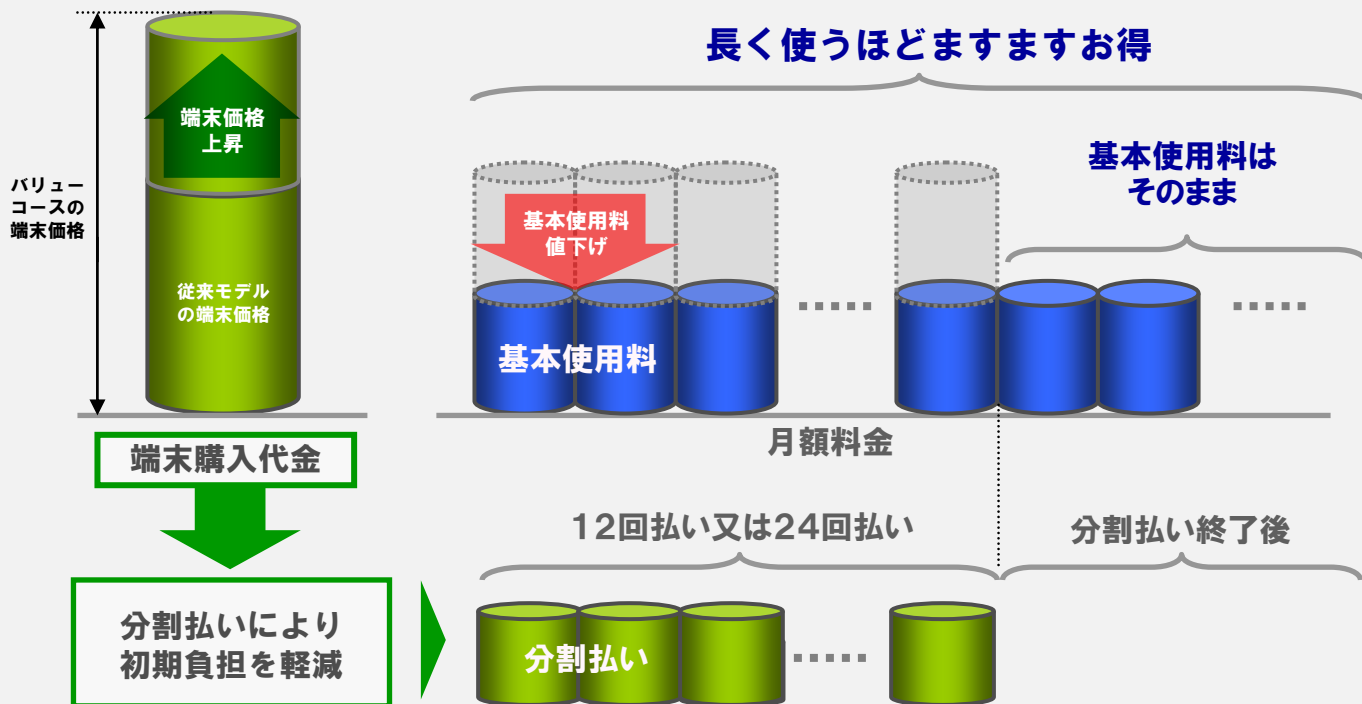
基本使用料は従来どおりで、端末の初期費用を抑えたコース

- 端末購入価格を15,750円割引  
(ベーシック購入サポート)
- 従来の料金プランを適用
- 2年間のご利用が前提
- 期間限定の特典

# 新たな販売モデルの導入 -3-

## バリューコースのイメージ

- 端末の初期費用をご負担していただく代わりに、基本使用料を値下げ
- 分割払いが終了した後も、基本使用料はそのまま



# 新たな販売モデルの導入 -4-

- 「新たな割引サービスと新たな販売モデル」をセットで提供することにより、市場成熟期に適したビジネスモデルへ転換

## 新たな割引サービス

ネットワーク利用  
に関する期間契約

ファミ割 ★ MAX 50  
Just for family

ひとりでも割 ★ 50  
Just for you

オフィス割 ★ MAX 50  
for business

## 新たな販売モデル

ケータイ端末利用  
に関する期間契約

バリューコース

ベーシックコース

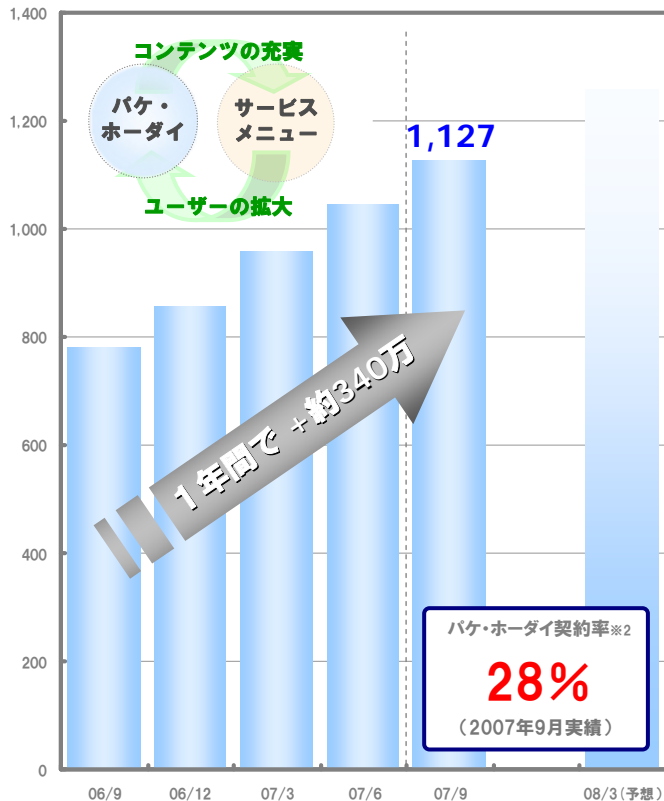
# 定額制ビジネス -1-

## パケ・ホーダイ契約数：料金メニュー ※1

(単位：万契約)

パケ・ホーダイ 定額制

パケ・ホーダイ 定額制



## i チャンネル契約数：コンテンツ

(単位：万契約)



※1: パケ・ホーダイを含む ※2: パケ・ホーダイ契約率=パケ・ホーダイ契約数/FOMA契約数 ※3: i チャンネル端末付加率=iチャンネル契約数/対応端末契約数 ※4: 月額基本料(150円)と従量制通信料の合計値

# 定額制ビジネス -2-

- ・2つのパソコン向けデータ通信定額プランを10月22日から提供開始

## 定額データプランHIGH-SPEED



最大3.6Mbpsのデータ通信が使い放題

**2段階の定額料を設定**

**4,000円(下限)～10,000円(上限)/月** (税抜)

市場の拡大、競争力の強化

## 定額データプラン64K



最大64Kbpsのデータ通信が使い放題

**4,000円/月** (税抜)

「@FreeD<sup>®</sup>」の代替サービス

HSDPA端末で  
利用可能



L704i



A2502



N904i



P903iX  
HIGH-SPEED



F903iX  
HIGH-SPEED



N902iX  
HIGH-SPEED

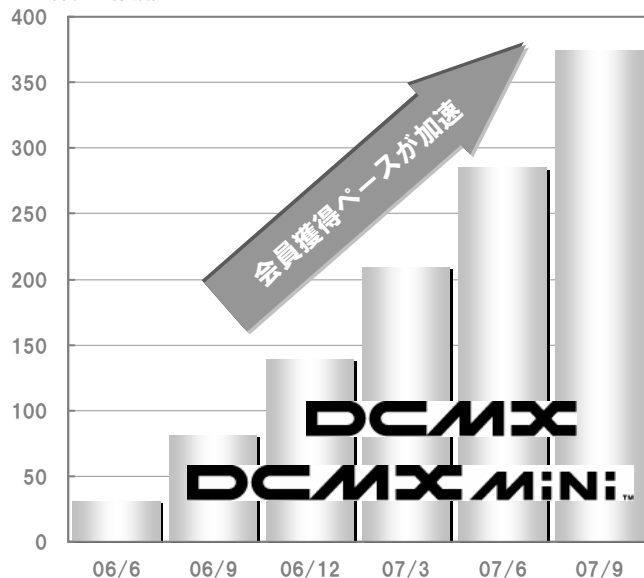
- ・ DCMX会員数の増加ペースが加速、2007年度末目標を500万に修正

### DCMX会員数、iD決済端末台数

DCMX会員数：370万突破

iD決済端末：約21万台（2007年9月末）

（単位：万契約）



### ■ 2007年度末目標

（2007/4/27発表）

（今回発表）

DCMX会員数：400万

500万

iD決済端末：25万

25万

### 上期の主な取組み

販売  
チャンネル

ドコモショップでの受付

カード  
ラインナップ

家族、ETC、ゴールドカード

iD利用可能  
店舗の拡大

主要コンビニエンスストア

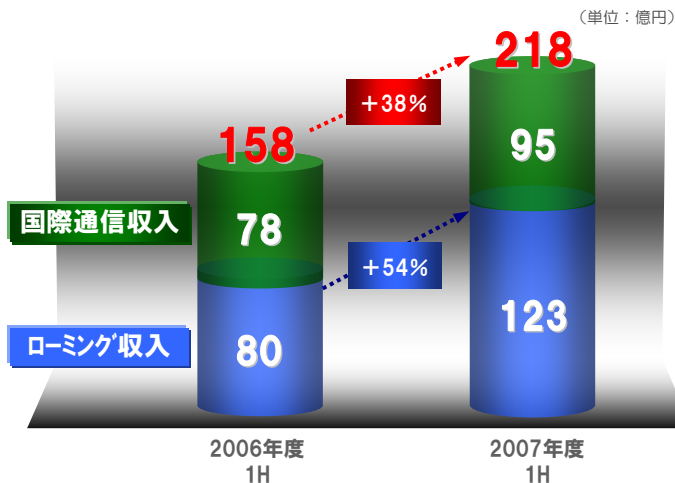
ファーストフード

中小規模店舗

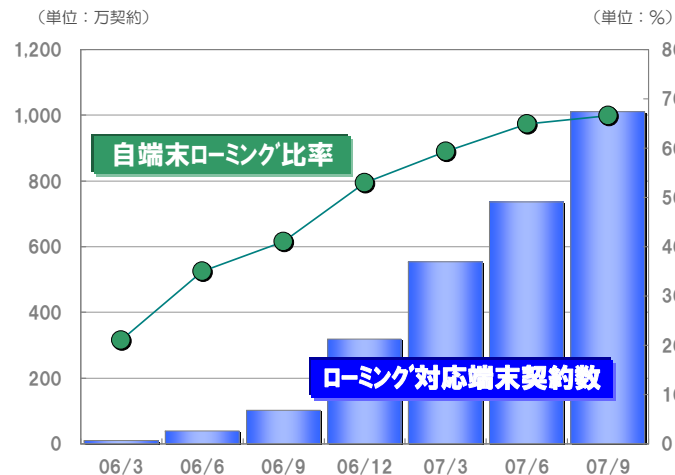
# 国際ビジネス

- ・ 国際サービス収入は前年同期比で38%増加
- ・ ローミング対応端末契約者が1,000万を突破

## 国際サービス収入



## 自端末ローミング比率 ※

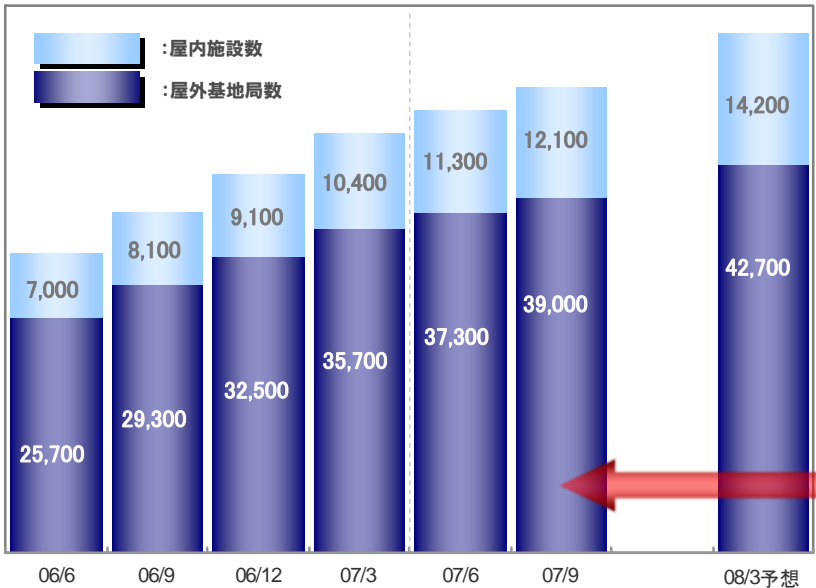


905 i シリーズに「GSM+3G」ローミング機能を標準搭載

国際ローミング収入の更なる拡大

・ 2007年度の設備投資額を7,580億円に見直し

	2008/3 (通期) 当初計画 (1) (2007年4月27日発表)	2008/3 (通期) 見直し後予想 (2) (2007年10月26日発表)	増減額 (1) → (2)
設備投資 (億円)	7,500	7,580	+80



- ### 新たな取組み
- FOMAエリア充実の前倒し
  - 洞爺湖サミット対応
  - システム開発投資

### HSDPAエリア

全国人口カバー率

**89%** (2007年9月末)

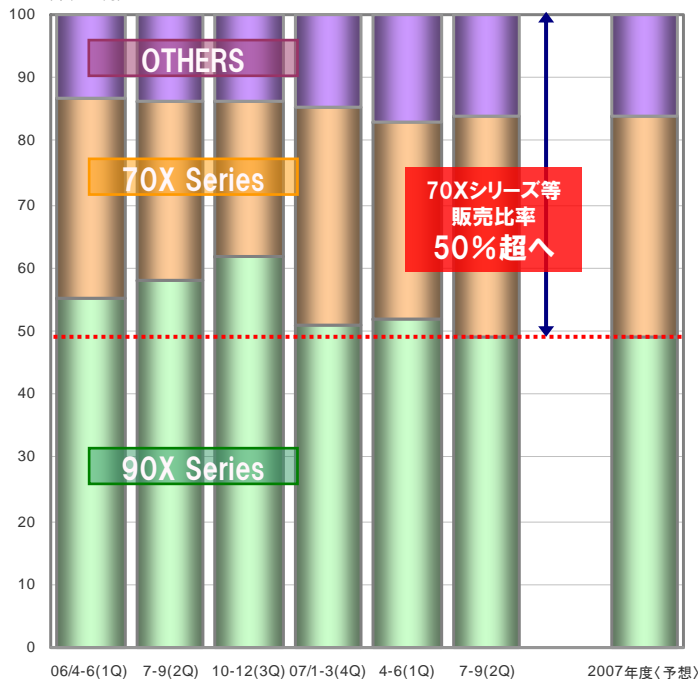
**95%** (2008年3月末(予定))

# 端末調達単価

- 70Xシリーズ等の販売比率の上昇に伴い、端末調達単価が低減

## シリーズ別端末販売比率

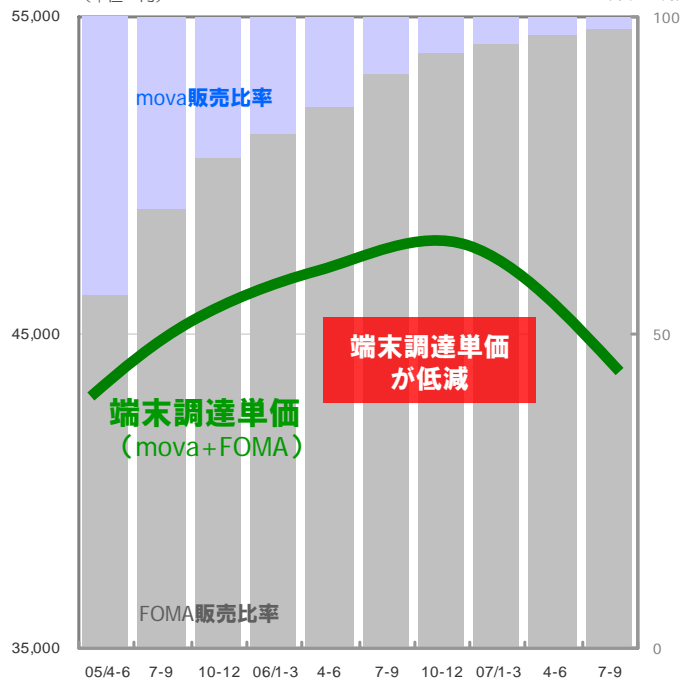
(単位：%)



## 端末調達単価の推移

(単位：円)

(単位：%)



# グループフォーメーション

- ・ お客様サービスの更なる向上、グループ経営の効率化を目的として、2008年度第2四半期を目途にドコモ1社化を実施予定

## 1社化のイメージ

9社体制



地域8社を統合

1社化



## 1社化による効果

**サービス品質の統一**

(販売・プロモーション、ネットワーク)

**お客様接点の強化**

**業務集約センターの最適化**

**グループ経営の迅速化・効率化**



# Appendices

# 営業収益の推移

US GAAP

(単位：億円)

2008年3月期通期見通し

## 営業収益

### ◆ 対当初計画比

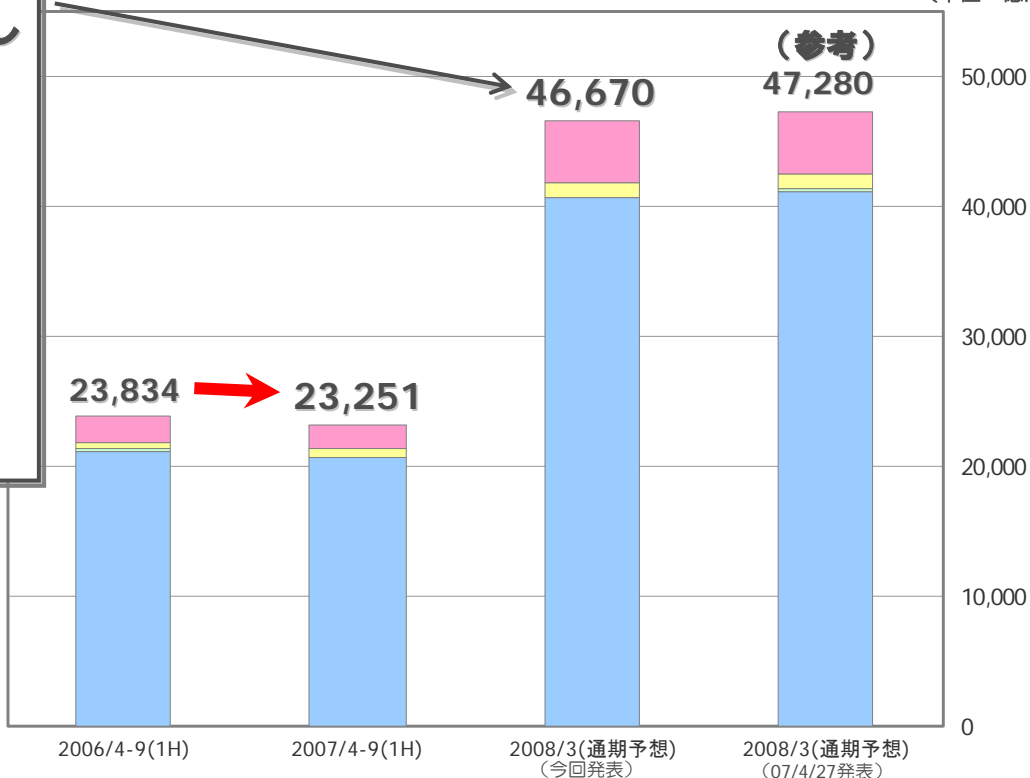
# -1.3%

(携帯電話収入)

対当初計画比 -1.4%

(端末機器販売収入)

対当初計画比 -0.2%



(単位：億円)

■ 端末機器販売収入	2,091	1,948	4,770	4,780
■ その他の収入	488	568	1,210	1,230
■ PHS収入	130	70	90	90
■ 携帯電話収入(音声収入、パケット収入)	21,124	20,665	40,600	41,180

\* 「国際サービス収入」は「携帯電話収入」に含めております

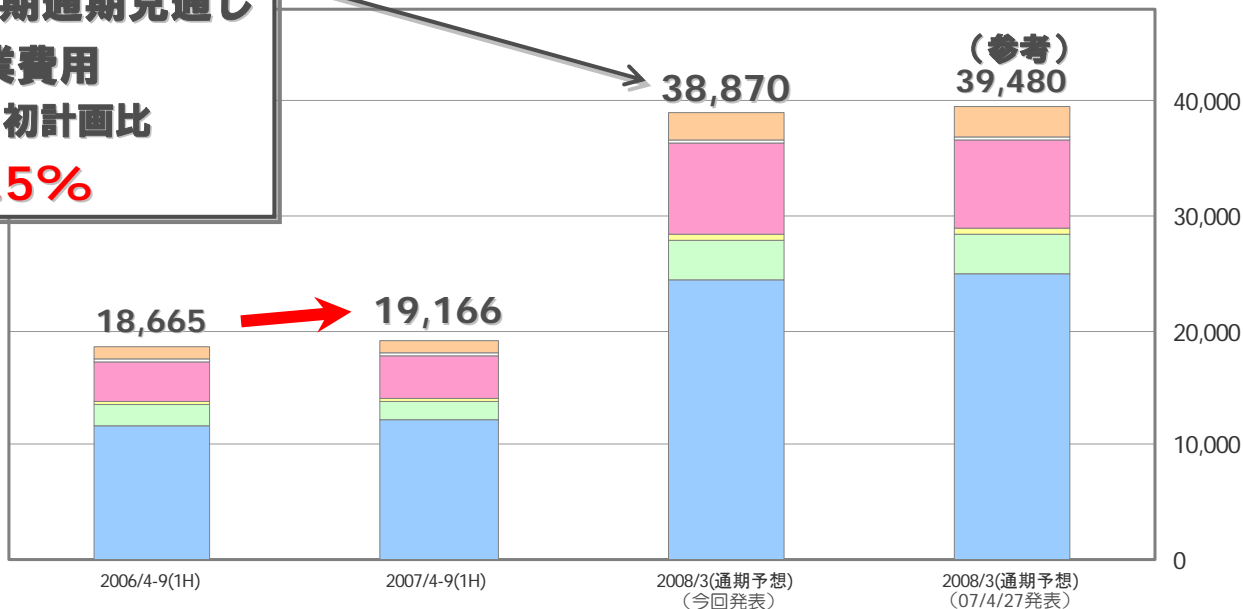
2008年3月期通期見通し

営業費用

◆ 対当初計画比

-1.5%

(単位：億円)



(単位：億円)

■ 人件費	1,245	1,234	2,260	2,530
□ 租税公課	183	198	390	390
■ 減価償却費	3,477	3,643	7,720	7,530
■ 固定資産除却費	181	250	690	640
■ 通信設備使用料	1,789	1,762	3,460	3,490
■ 経費	11,790	12,078	24,350	24,900
(再掲)収益連動経費*	8,495	8,455	16,790	17,270
(再掲)その他経費	3,295	3,623	7,560	7,630

\*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

◆従来の「物件費」として記載しておりました項目について、2008年3月期第1四半期から「経費」に記載を変更しております

## 設備投資の推移

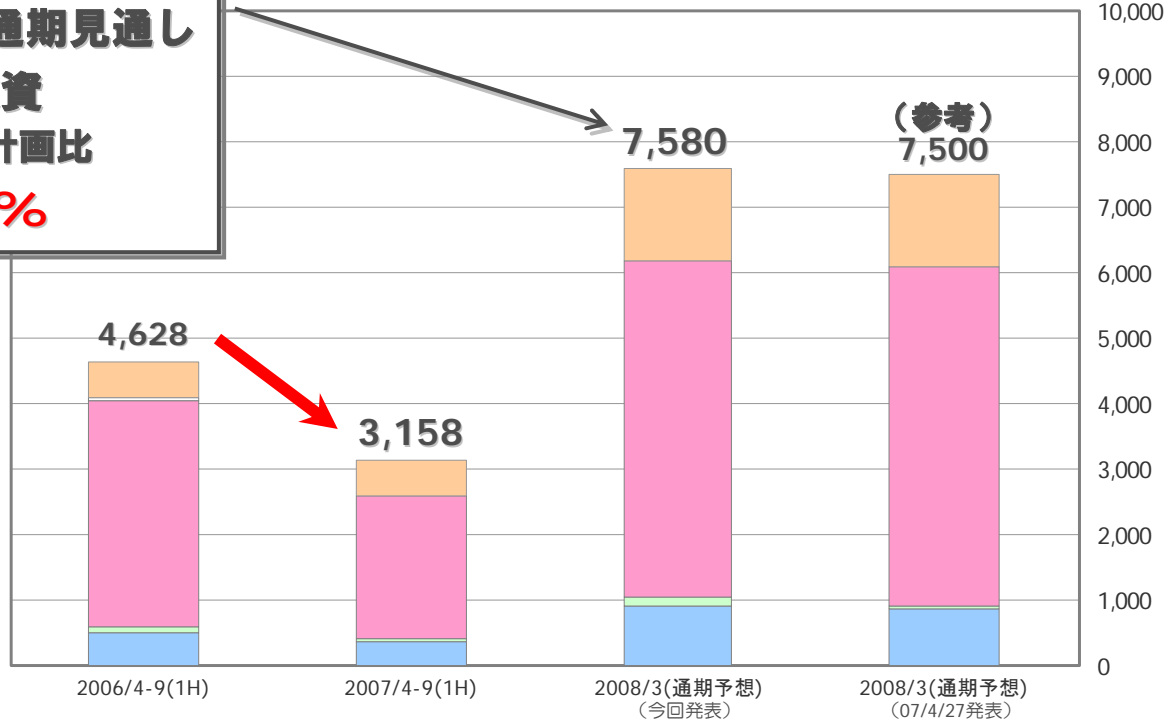
(単位：億円)

2008年3月期通期見通し

設備投資

◆ 対当初計画比

+1.1%



(単位：億円)

■ その他(情報システム等)

559

588

1,410

1,390

□ PHS事業

7

1

0

0

■ 携帯電話事業(FOMA)

3,453

2,147

5,120

5,180

■ 携帯電話事業(mova)

120

56

130

80

■ 携帯電話事業(その他)

489

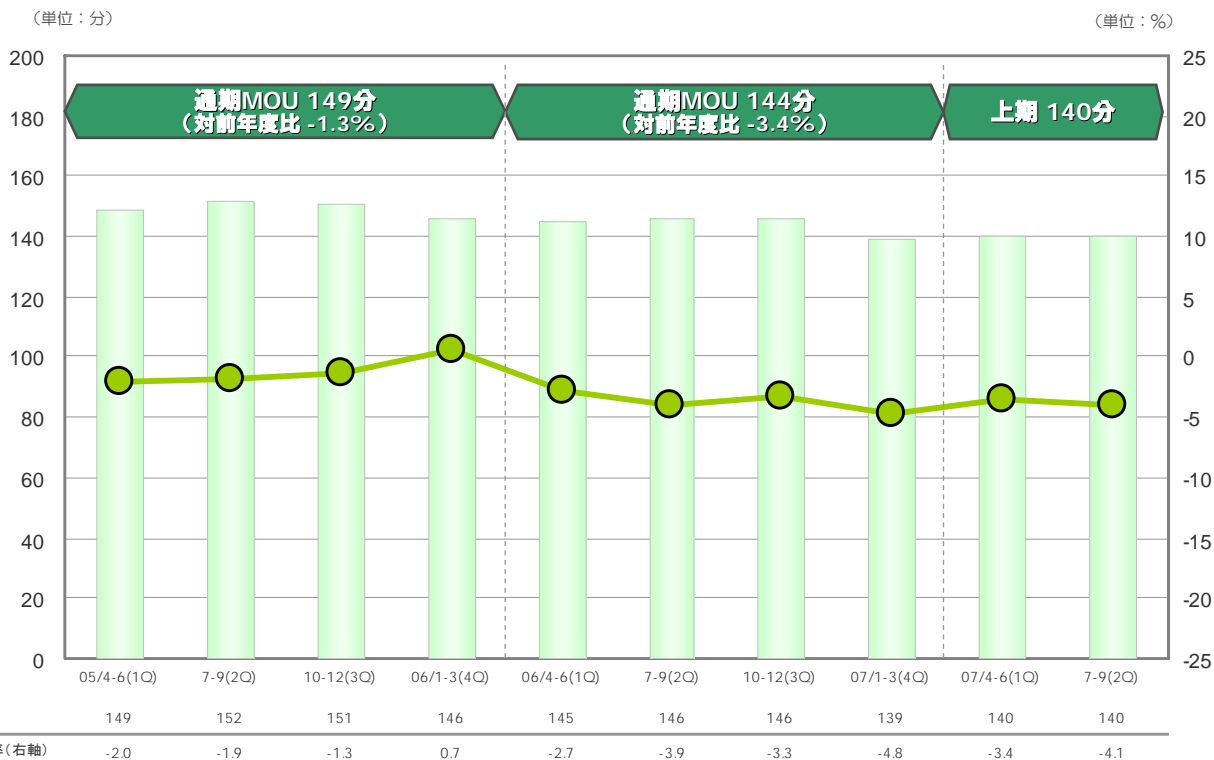
366

920

850

# 携帯電話（FOMA+mova）MOU

- 2007年度第2四半期のMOUは140分（対前年同期比：-4.1%）



◆ MOUの定義および算定方法については、本資料の30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

			2006/4-9 (1H) (1)	2007/4-9 (1H) (2)	増減 (1) → (2)	2008/3 (通期予想) 今回発表	
携帯電話	契約数 (千)		52,103	52,942	+1.6 %	53,480	
	(再) mova		23,004	12,899	-43.9 %	9,490	
	(再) FOMA		29,098	40,043	+37.6 %	43,980	
	(再) iモード		47,186	47,759	+1.2 %	48,170	
	(再) 通信モジュールサービス		799	1,247	+56.1 %	1,390	
	マーケットシェア (%)		55.5	53.3	-2.2 ポイント	-	
	販売数 (千) (増末持込分含む)	mova	新規	558	131	-76.5 %	-
			取替	808	167	-79.3 %	-
		FOMA	新規	2,355	3,032	+28.7 %	-
			移行	4,422	3,554	-19.6 %	-
買い増し			3,678	5,914	+60.8 %	-	
解約率		0.62	0.90	+0.28 ポイント	-		
PHS	契約数 (千)		606	310	-48.8 %	-	
	ARPU (円)		3,130	3,020	-3.5 %	-	
	MOU (分)		61	47	-23.0 %	-	

◆ 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の定義および算出方法については、本資料の30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

# 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づけ

## 2008年3月期〈予定〉

一株当たり配当金：4,800円（20%増配）

自己株式取得：総会授権枠は2,000億円、100万株（上限）

（発行済株式数の約5%を超える部分は期末に消却予定）

## 《自己株式取得状況》（2007年9月末時点）

	価額ベース（億円）		株式数ベース（万株）	
	上限価額	取得価額	上限株式数	取得株式数
第15回株主総会決議分	2,500	1,802 (72.1%)	140	95 (67.7%)
第16回株主総会決議分	2,000	300 (15.0%)	100	18 (18.0%)

# 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 : 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、%)

	2008年3月期通期 (今回予想)	2007年3月期 通期	2007年3月期 中間期	2008年3月期 中間期
<b>a. EBITDA</b>	15,950	15,746	8,788	7,866
減価償却費	△ 7,720	△ 7,453	△ 3,477	△ 3,643
有形固定資産売却・除却損	△ 430	△ 557	△ 142	△ 138
営業利益	7,800	7,735	5,169	4,085
営業外損益 (△費用)	50	△ 6	34	24
法人税等	△ 3,090	△ 3,137	△ 2,105	△ 1,651
持分法による投資損益 (△損失)	-	△ 19	1	9
少数株主損益 (△利益)	-	△ 0	△ 0	△ 1
<b>b. 当期 (中間) 純利益</b>	4,760	4,573	3,098	2,465
<b>c. 営業収益</b>	46,670	47,881	23,834	23,251
<b>EBITDAマージン (=a/c)</b>	34.2%	32.9%	36.9%	33.8%
売上高当期 (中間) 純利益率 (=b/c)	10.2%	9.6%	13.0%	10.6%

(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 Item 10(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)

	2008年3月期通期 (今回予想)	2007年3月期 通期	2007年3月期 中間期	2008年3月期 中間期
<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>	4,600	1,922	△ 484	1,689
特殊要因 (注1)	2,100	△ 2,100	△ 2,220	△ 30
資金運用に伴う増減 (注2)	-	507	△ 7	973
<b>フリー・キャッシュ・フロー</b>	6,700	329	△ 2,711	2,632
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 8,300	△ 9,477	△ 5,301	△ 3,652
営業活動によるキャッシュ・フロー	15,000	9,806	2,590	6,284

(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。

なお、当中間期の影響額については、当中間期末及び前期末とも金融機関の休業日であったことから相殺額を記載しています。

(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。2007年3月期通期、2007年3月期中間期及び2008年3月期中間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。2008年3月期通期 (今回予想) の投資活動によるキャッシュ・フローは、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。

