



株式会社NTTドコモ

2009年3月期 第1四半期決算

2008年7月30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制度、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・維持できる契約数が抑制されたりA R P Uの水準が逡減しつづけたり、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. 第三世代移动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
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等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



2009年3月期
第1四半期決算概況

2009年3月期 第1四半期決算概況

US GAAP

	2007/4-6 (1Q) (1)	2008/4-6 (1Q) (2)	増減 (1) → (2)	2009/3 (通期予想) (3)	進捗率 (2) / (3)
営業収益 (億円)	11,829	11,702	-1.1%	47,680	24.5%
携帯電話収入 (億円)	10,327	9,364	-9.3%	36,050	26.0%
営業費用 (億円)	9,790	8,738	-10.7%	39,380	22.2%
営業利益 (億円)	2,039	2,965	+45.4%	8,300	35.7%
税引前利益 (億円)	2,055	2,884	+40.4%	8,350	34.5%
四半期 / 当期純利益 (億円)	1,228	1,735	+41.3%	5,030	34.5%
EBITDAマージン (%) *	32.7	40.1	+7.4 ポイント	34.1	-
フリーキャッシュフロー (億円) *	492	-1,056	-	800	-

◆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

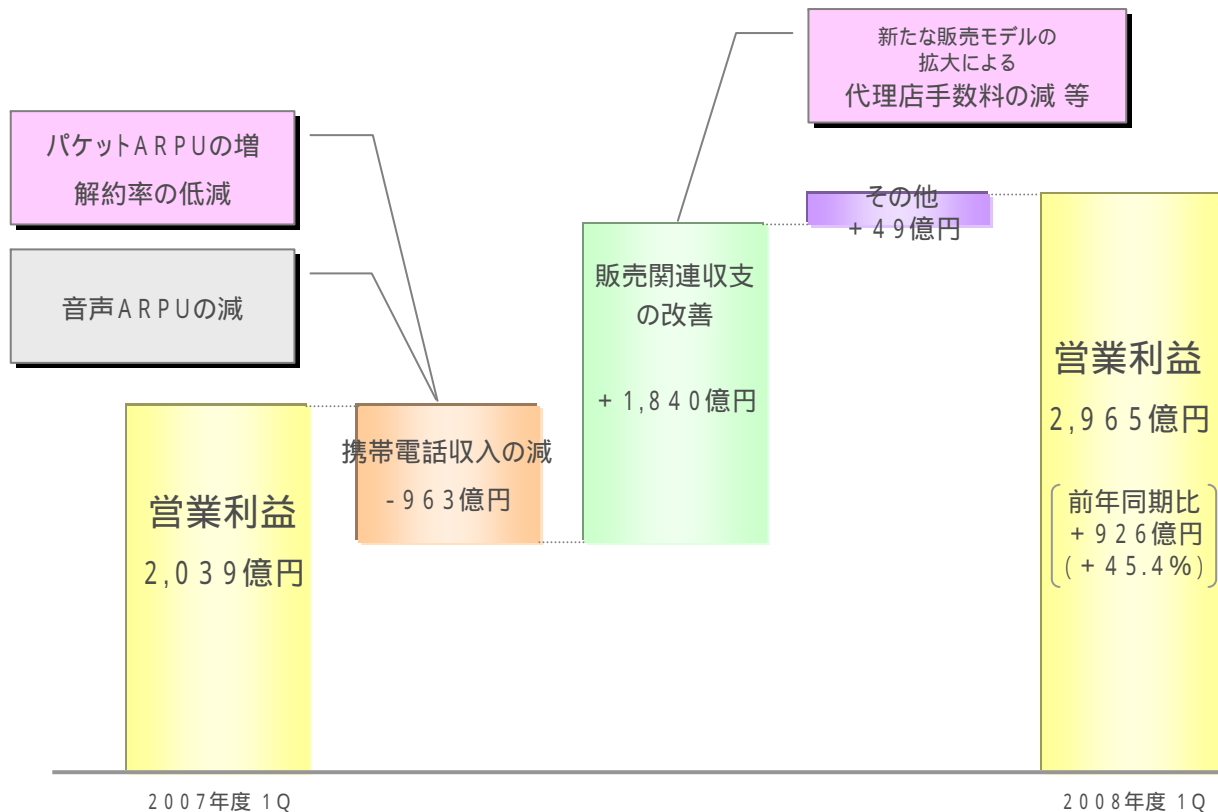
◆フリーキャッシュフローの算定にあたっては、期末日が金融機関の休業日になったことによる電話料金未回収影響額、および期間3ヶ月超の資金運用を目的とした金融商品の取得、償還及び売却による増減を除いています

*各数値の算定については、本資料の32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：前年同期比926億円増の2,965億円
- 営業収益：前年同期比126億円の減
 - 携帯電話収入は、963億円の減
 - 端末機器販売収入は、722億円の増
- 営業費用：前年同期比1,052億円の減
 - 収益連動経費は1,018億円の減
 - (端末機器原価：737億円減、代理店手数料：381億円減)

2009年3月期 第1四半期決算のポイント(2)

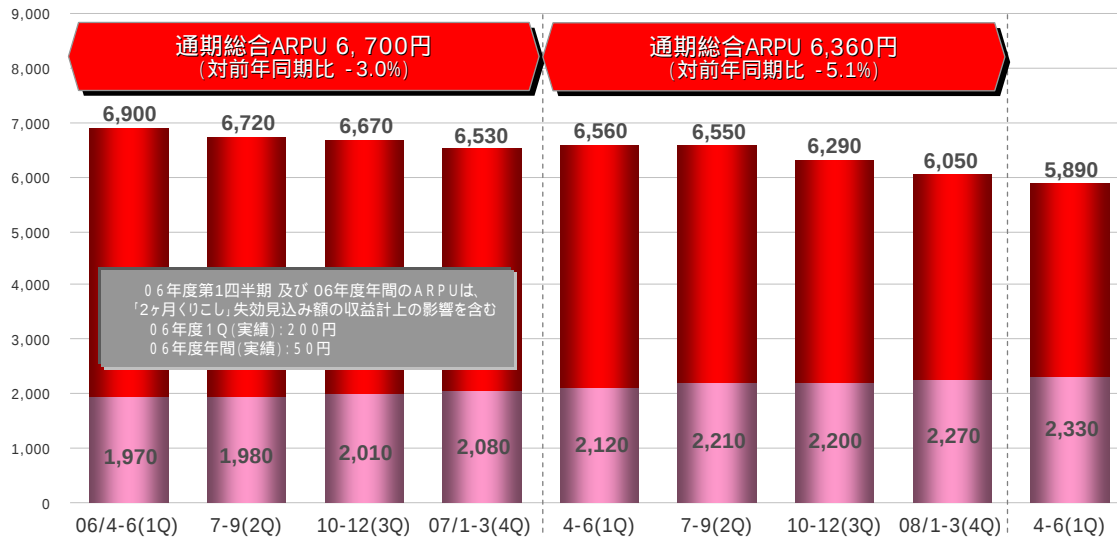
営業利益の増減要因



携帯電話（FOMA+movi）ARPU

- ・ 2008年度第1四半期の総合ARPUは5,890円（対前年同期比：-10.2%）、データARPUは2,330円（対前年同期比：+9.9%）

(単位:円)



■ 音声ARPU

(再掲) 国際サービス分ARPU

■ パケットARPU

(再掲) iモードARPU

パケットARPU対前年同期増減率

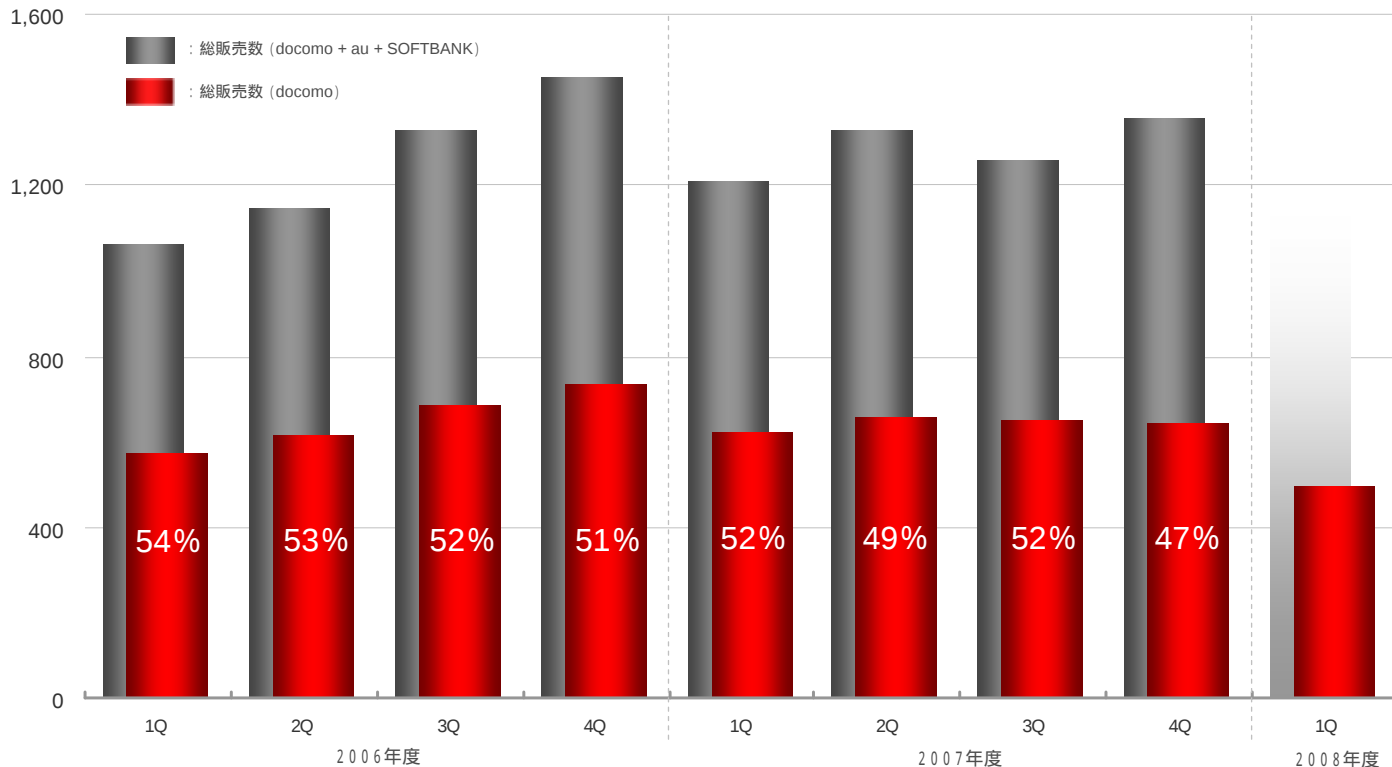
4,930	4,740	4,660	4,450	4,440	4,340	4,090	3,780	3,560
50	50	50	60	60	70	70	80	80
1,970	1,980	2,010	2,080	2,120	2,210	2,200	2,270	2,330
1,950	1,960	1,990	2,060	2,090	2,180	2,170	2,230	2,290
8.2	5.3	6.9	7.2	7.6	11.6	9.5	9.1	9.9

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の定義および算出方法については、本資料の31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

総販売シェア (推計)

・ 総販売シェアは約5割で推移

(単位:万台)



各社決算説明会資料等より算出

TU-KA、イー・モバイルを含まない



主な取組みと成果

ドコモの変革 (1)

- ・ 新ドコモ宣言を実行し、お客様視点でドコモを変革

新ドコモ宣言

2008年4月18日

1 ブランドを磨きなおし、
お客さまとの絆を深めます。

2 お客さまの声をしっかり受け止め、
その期待を上回る会社になります。

3 イノベーションを起こし続け、世界から
高い評価を得られる企業を目指します。

4 活き活きとした人材で溢れ、同じ夢に
向かってチャレンジし続ける集団となります。

新ブランドロゴ

2008年7月1日



全国一社化

2008年7月1日

北海道	北陸	中国
東北	東海	四国
中央	関西	九州



全国一社

ドコモの変革 (2)

- ・ 経営層から社員に至るまで、全ドコモの意見を収集して改革を実施

The central image features the **ONE docomo** logo, which consists of the word "ONE" in large red letters above "docomo" in smaller red letters, with a row of red stick figures holding hands below. Below the logo, the text "お客さまにとっての「オンリーワン」" (The "Only One" for customers) is written in white on a red background.

Surrounding the central image are several smaller photographs illustrating different initiatives:

- 全国キャラバン** (National Campaign): A man speaking into a microphone to a group of people.
- ブランド推進研修** (Brand Promotion Training): A man presenting to a group of people.
- 社内コミュニケーション** (Intra-company Communication): A group of people working together at desks.
- 改革提案募集** (Reform Proposal Collection): A man speaking to a large audience.
- 社員意識調査** (Employee Opinion Survey): A woman smiling while holding a document.
- 役員合宿** (Executive Retreat): A group of people in a meeting room.

新たなビジネスモデルの状況

・ 新たなビジネスモデルは順調に拡大

新たな割引サービス

2008年6月末 約2,590万契約

2008年度末 予想 約3,100万契約



新たな販売モデル

バリューコース選択率 : 97%

(2008年度1Q)

バリュープラン: 1,000万契約突破

(2008年7月26日)

バリューコース

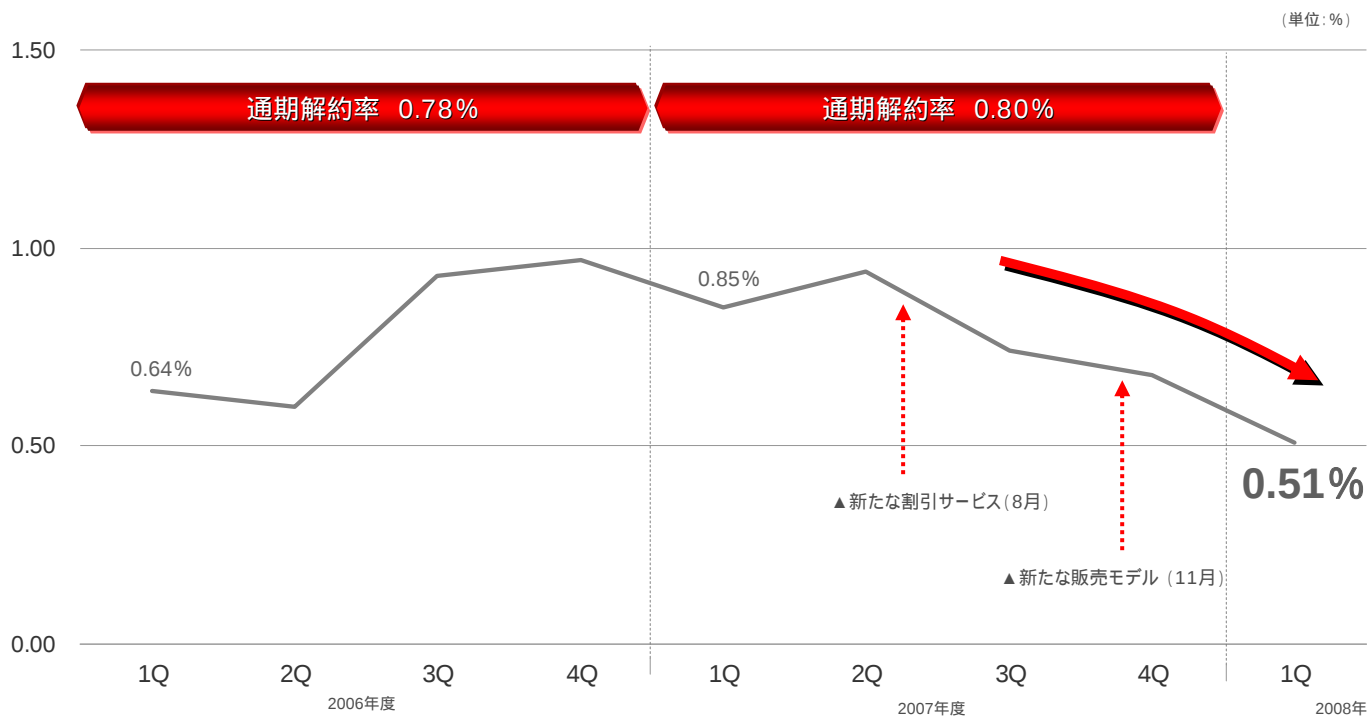
ベーシックコース

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

解約率の低減

- ・ 新たなビジネスモデルの浸透により、解約率は0.51%に低下

■ 携帯電話（FOMA+mov'a）解約率

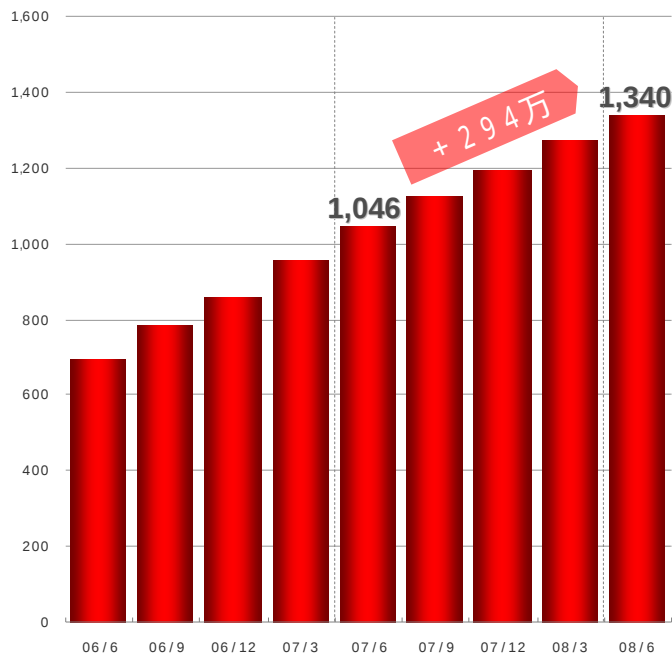


定額契約ビジネス (1)

- ・ パケ・ホーダイ 契約数は1,340万契約に拡大

パケ・ホーダイ契約数

(単位:万契約)



パケ・ホーダイフルを含む

主な取組み

■ HSDPAの普及 (2008年6月末)

▷ エリア人口カバー率: **98%**

▷ 対応端末契約数: **900万突破**

■ サービスの拡大 (2008年6月末)

▷ チャネル
約**1,580万契約**

▷ 電話帳お預かりサービス
約**400万契約**

定額契約ビジネス（２）

- お客様の視聴スタイルに合わせた多彩なサービスを提供し、
ケータイ動画の進化を図る

モードコンテンツ

モードに充実の
動画コンテンツが
集結！

映像 コミュニケーション

映像でもっと
感情が伝わる！

ワンセグ

ケータイで
テレビを見るのは
もうあたり前！

ネットワーク

料金



動画アップロード

撮影した動画を
ブログなどへ簡単に
アップロード

PC動画

PCサイトの動画を
ケータイで視聴！

ユーザーコンテンツ

自分でためた動画を
ケータイで簡単に
持ち運び！

FOMAハイスピード / ホームU

パケ・ホーダイ / パケ・ホーダイフル

生活アシストビジネス

- ・ DCMX会員数は644万、 D決済端末は34万に拡大
- ・ GPS対応端末契約数は1,500万を突破し、位置情報系サービスも拡大

クレジット

■ DCMX会員数

(単位:万会員)



■ iD決済端末

2008年6月末 34万台
 2008年度末 予想 40万台

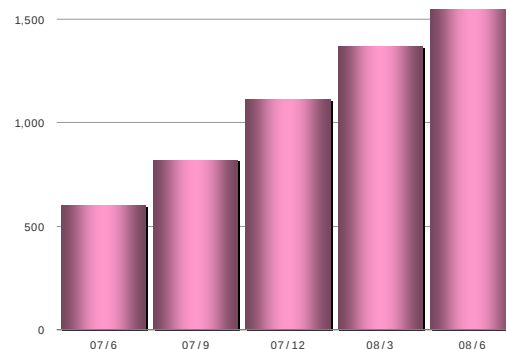
■ iD海外展開

グアム・中国 にて順次展開 (2008年7月以降順次)

位置情報

■ GPS対応端末契約数

(単位:万契約)



■ 地図アプリ



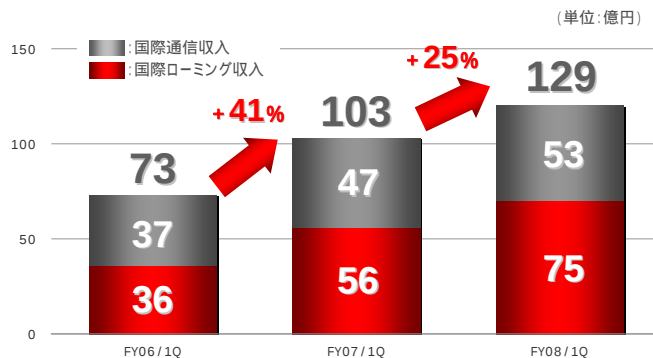
■ GPSナビゲーション



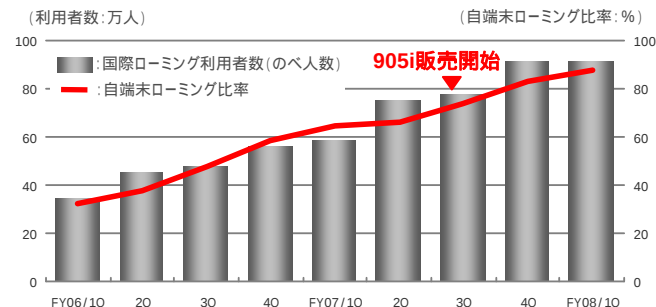
・ 国際サービス収入は前年同期比で25%増加

国際サービス

■ 国際サービス収入



■ 国際ローミング利用者数



法人向けソリューション

■ ドコモチャイナ設立

日系企業への法人営業

▷ 企業通信ソリューション

▷ 情報通信コンサルティング

出資・提携

■ TMIB社(バングラデシュ)への出資(予定)

▷ 出資額: 約370億円

▷ アジア・太平洋地域における
成長機会の確保

ネットワーク (1)

・ お客様満足度向上のための徹底した取組み

■ お客様の声に対する対応

48時間以内(目標)に訪問

お客様のご指摘

アポイント

48時間以内
(目標)

訪問

関東甲信越地区から順次展開 (予定)
(2008年10月)

■ 実生活に紐づいたエリア改善

新幹線トンネル・沿線

・ 東海道新幹線 (57トンネル)

その他の新幹線も順次対応



ネットワーク (2)

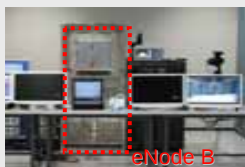
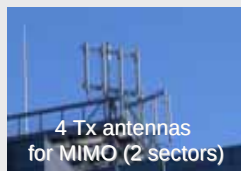
・ ネットワークの高度化に向けた準備が着実に進展

■ Super 3 G (L T E) 実証実験

下り250Mbps、上り50Mbpsの
伝送に成功 (2008年3月)

Base Station

YRP DoCoMo R&D Center



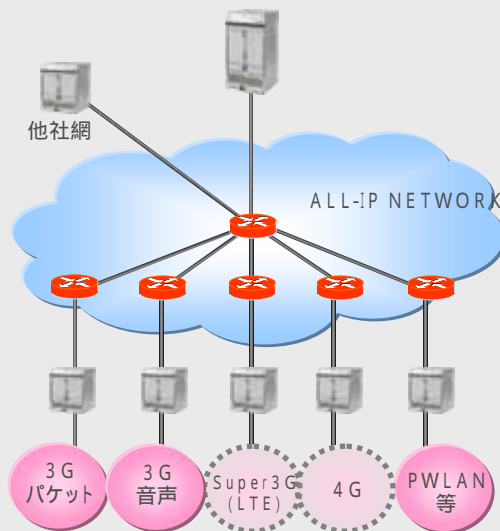
下り: 250Mbps
上り: 50Mbps

Mobile Station



■ ネットワークのALL-IP化

将来は全てのサービスを同一基盤で実現



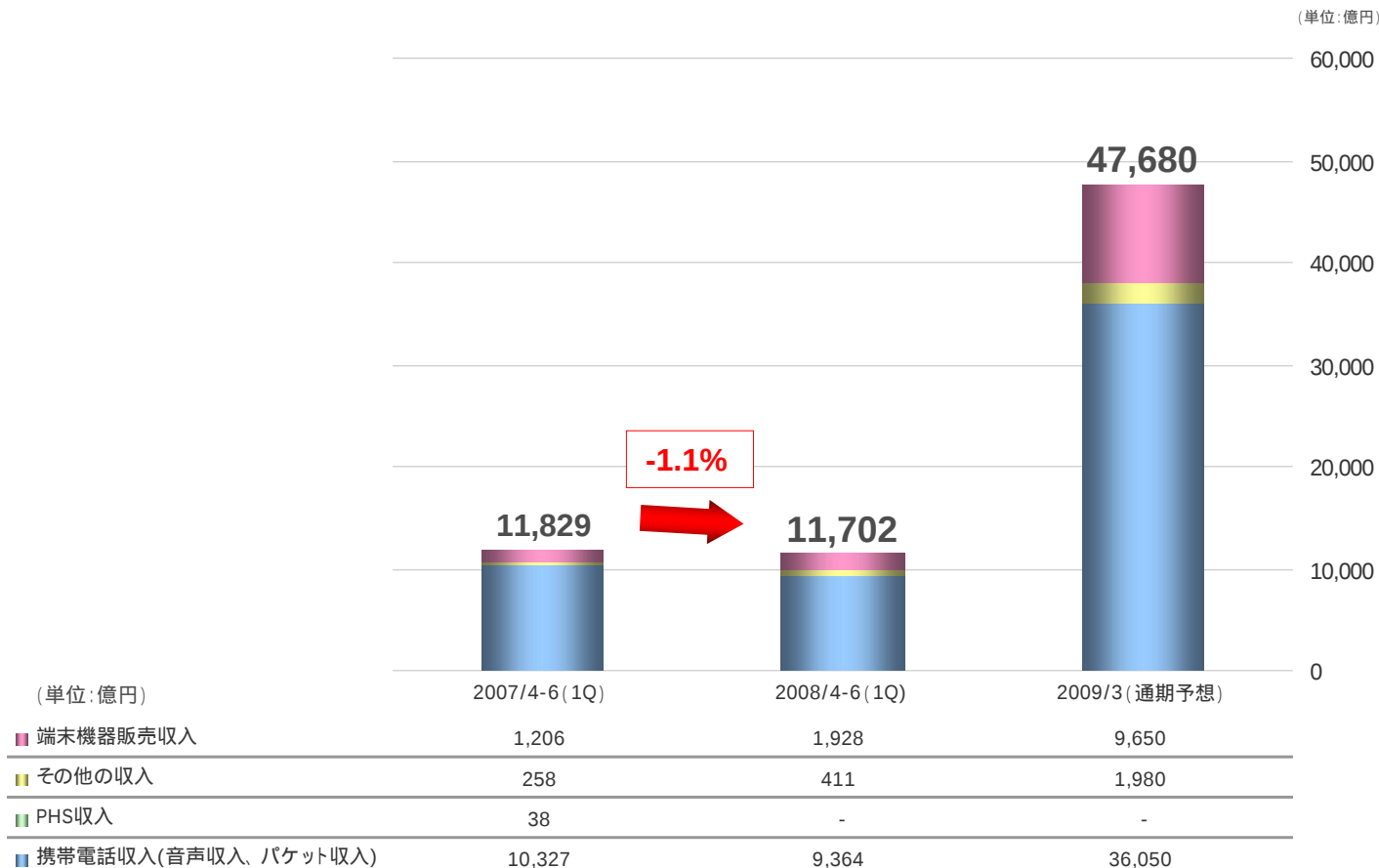




Appendices

営業収益の推移

US GAAP



「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)

50,000

40,000

30,000

20,000

10,000

0

(単位:億円)

2007/4-6 (1Q)

2008/4-6 (1Q)

2009/3 (通期予想)

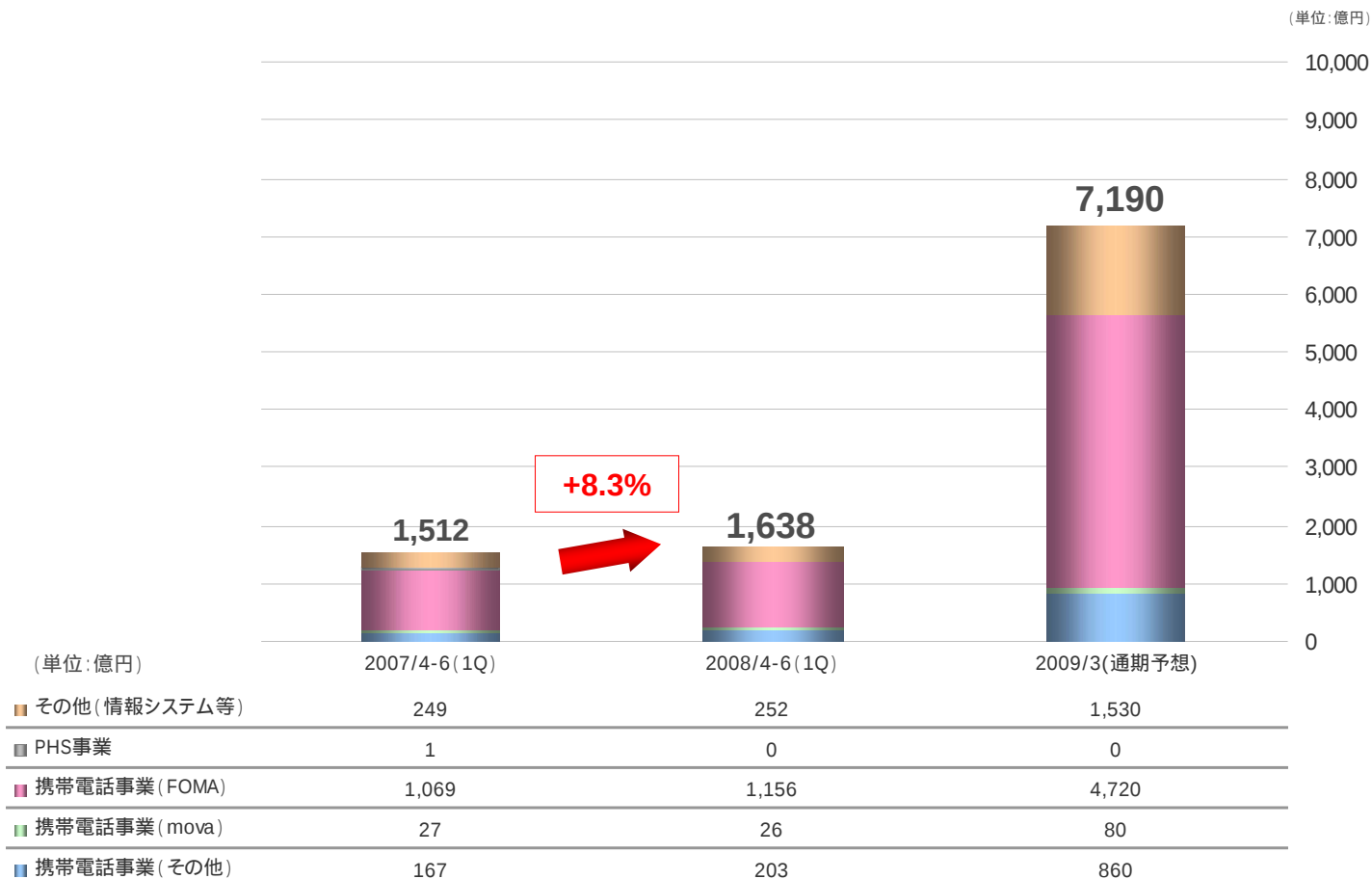
■ 人件費	628	632	2,500
■ 租税公課	98	97	400
■ 減価償却費	1,771	1,685	7,510
■ 固定資産除却費	76	60	630
■ 通信設備使用料	881	823	3,270
■ 経費	6,335	5,440	25,070
(再掲) 収益連動経費 *	4,565	3,547	16,400
(再掲) その他経費	1,770	1,893	8,670

-10.7%



* 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



オペレーションの状況

			2007/4-6 (1Q) (1)	2008/4-6 (1Q) (2)	増減 (1) → (2)	2009/3 (通期予想)	
携帯電話	契約数【千】		52,846	53,629	+1.5%	54,470	
	(再) mova		14,991	8,429	-43.8%	4,950	
	(再) FOMA		37,854	45,200	+19.4%	49,520	
	(再) i モード		47,725	48,061	+0.7%	48,650	
	(再) 通信モジュールサービス		1,140	1,466	+28.6%	1,570	
	マーケットシェア【%】		53.9	51.7	-2.2 points	-	
	販売数【千】 (端末持込分含む)	販売数		6,238	4,946	-20.7%	-
		mova	新規	78	23	-70.9%	-
			取替	97	17	-82.9%	-
		FOMA	新規	1,492	1,039	-30.4%	-
			移行	1,780	836	-53.0%	-
			買い増し	2,791	3,032	+8.6%	-
	解約率【%】		0.85	0.51	-0.34 points	-	
ARPU (FOMA+mova) 【円】		6,560	5,890	-10.2%	5,640		
MOU (FOMA+mova) 【分】		140	137	-2.1%	-		

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)

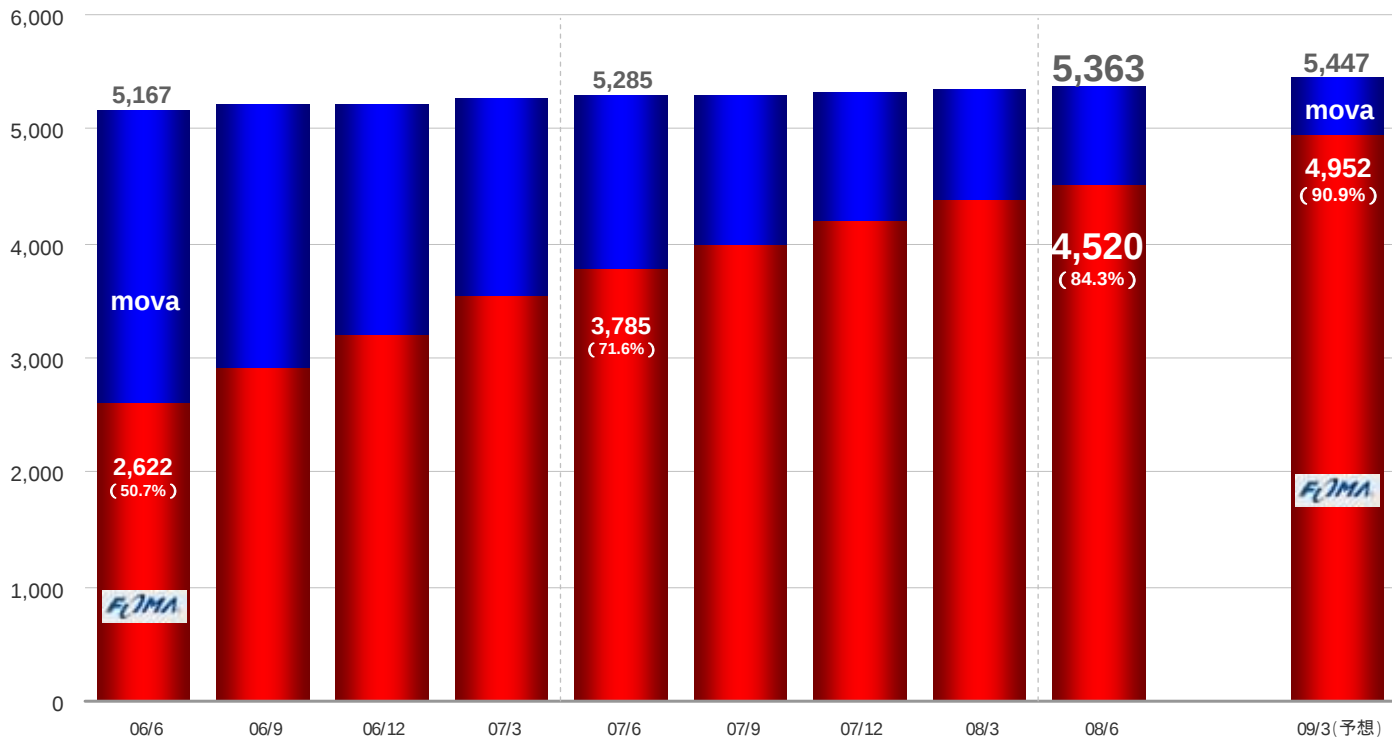
MOU・ARPUの定義および算出方法については、本資料の31頁「MOU・ARPUの定義および算出方法について」をご参照ください。

FOMAへのマイグレーション

- ・ FOMA契約数は、4,520万 (FOMA比率: 84.3%)

(単位: 万契約)

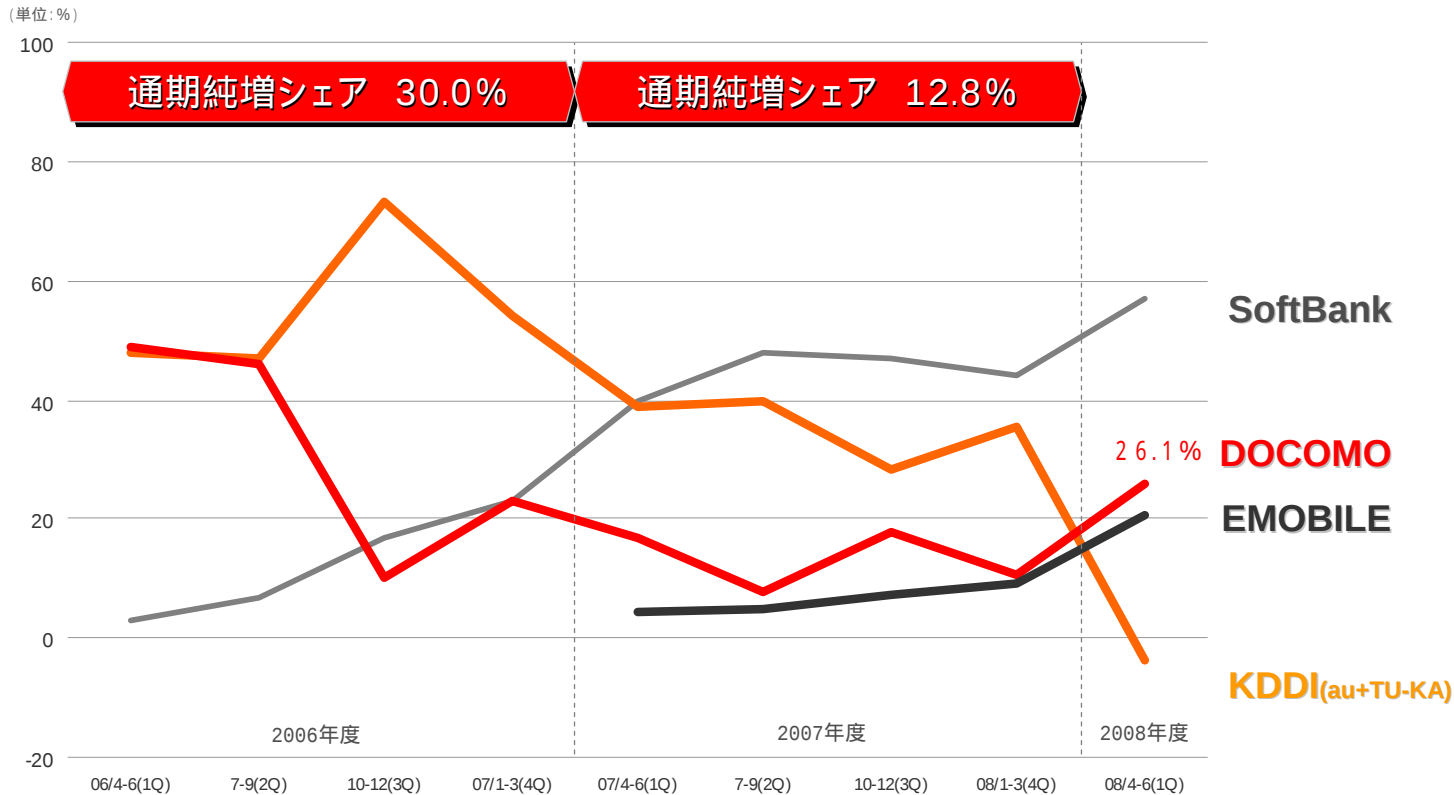
() : FOMA比率 = FOMA契約数 / 携帯電話契約数 (%)



通信モジュールサービスを含む

純増シェア

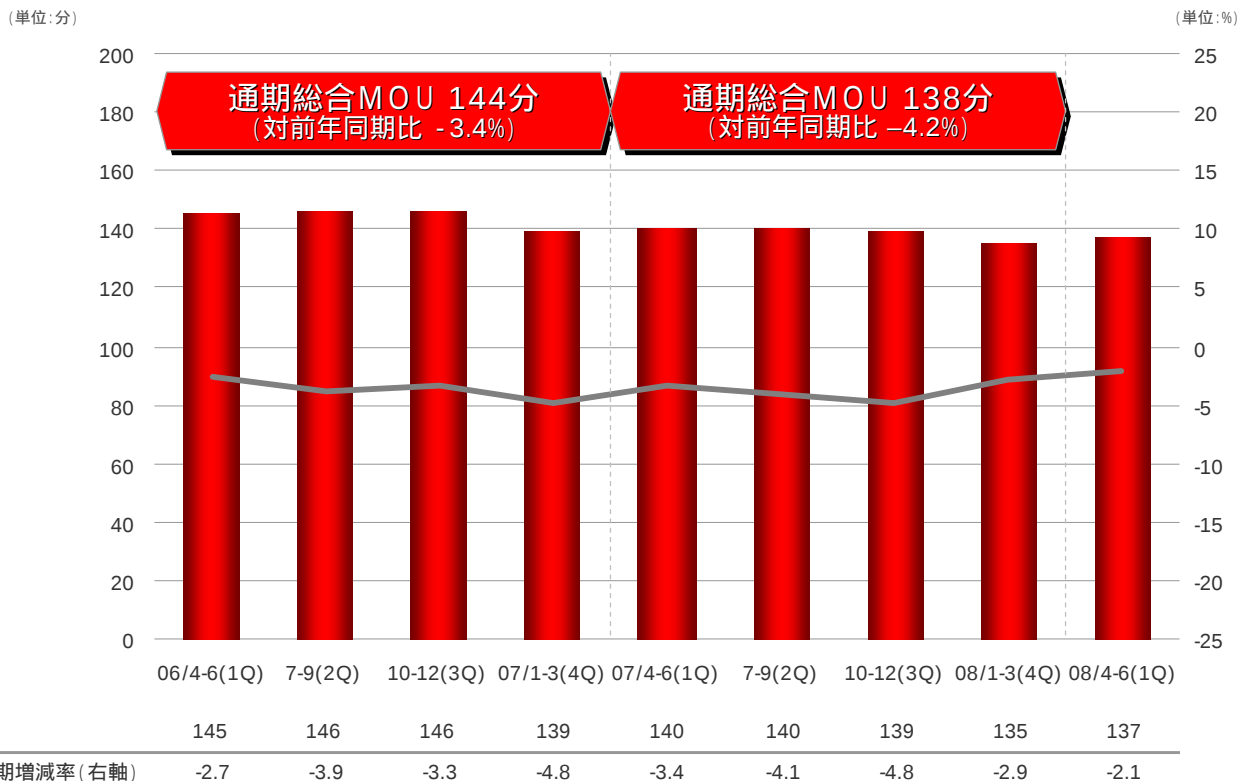
- ・ 2008年度第1四半期の純増シェアは26.1%



数値の出所: TCA

携帯電話（FOMA+mov'a）MOU

- ・ 2008年度第1四半期のMOUは137分（対前年同期比：-2.1%）



MOUの定義および算定方法については、本資料の31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。

お客様視点での見直し

- ・ サービス対応からネットワークに至るまで、あらゆる部分にて見直しを検討

見直し検討例

フロント

- ・お客様窓口の対応強化(ドコモショップの拡大)
- ・フロント対応業務のサポート体制充実(フロント支援センターの開設)

アフター
サービス

- ・端末修理品の受付、受取方法の改善
- ・プレミアクラブの強化(長期利用者のポイント付与率向上、電池パックプレゼント等)

ネットワーク・
エリア

- ・お客様の要望に対する確実・迅速な対応(自宅訪問等)
- ・お客様の利用頻度が高い生活圏を中心としたエリア改善

サービス

- ・既存サービスの見直し
- ・パーソナライズドサービスの提供

端末

- ・端末の使いやすさの向上
- ・ライフスタイル・ニーズに合わせた新たな端末ラインナップの充実

料金

- ・分かりやすい料金
- ・きめ細かい料金対応

CSR

- ・ケータイ安全教室の取組強化
- ・ユニバーサルデザイン化

・お客様の声を形にしたラインアップ

■ オールラウンド動画ケータイ

906i



豊富な動画コンテンツ



■ 個性派スリム

706i

スリム&パフォーマンス×バリエーション



誰にでも使いやすいケータイ



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

2009年3月期 予定

一株当たり配当金：4,800円

自己株式取得：総会授權枠は1,500億円、90万株(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》

	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16回株主総会決議分	2,000	1,500 (75.0%)	100	93 (92.7%)
第17回株主総会決議分	1,500	-	90	-

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

	2009年3月期 第1四半期	(単位：億円、%) 2008年3月期 第1四半期
a. EBITDA	4,697	3,866
減価償却費	1,685	1,771
有形固定資産売却・除却損	47	57
営業利益	2,965	2,039
営業外損益(費用)	81	16
法人税等	1,180	826
持分法による投資損益(損失)	31	1
少数株主損益(利益)	0	0
b. 四半期純利益	1,735	1,228
c. 営業収益	11,702	11,829
EBITDAマージン (=a/c)	40.1%	32.7%
売上高四半期純利益率 (=b/c)	14.8%	10.4%

(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)

	2009年3月期 第1四半期	(単位：億円) 2008年3月期 第1四半期
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)	1,056	492
特殊要因(注1)	-	40
資金運用に伴う増減(注2)	504	977
フリー・キャッシュ・フロー	552	1,429
投資活動によるキャッシュ・フロー	1,904	1,578
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,353	3,007

(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、前年第1四半期の影響額については、前年四半期末及び前々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。



^{NTT}
docomo