



# 株式会社NTTドコモ

2009年3月期 第3四半期決算

2009年1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. 携帯電話の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の激化するなか、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、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なかで、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3四半期決算概況**

## ■ 第3四半期決算(累計)

営業利益：7,468億円（前年同期比：+19.5%）

通期見通しに対する進捗率は90.0%

### 【決算のポイント】

#### 新たなビジネスモデル

#### 新たな割引サービス※1

3,000万契約突破（2008年12月末）

#### 新たな販売モデル

バリューコース選択率※2は  
9割以上を維持

解約率：0.49%  
（3Q単独では0.44%）

#### 総販売数

前年同期比454万台減の1,478万台  
（-23.5%）

代理店手数料の減

#### 減価償却費

mova関連費用 468億円を計上

※1：「ファミ割MAX50」「ひとりでも割50」「オフィス割MAX50」 ※2：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

## 2009年3月期 第3四半期決算(累計)概況

	2007/4-12 (1Q~3Q) (1)	2008/4-12 (1Q~3Q) (2)	増減 (1)→(2)	2009/3 (通期予想) (3) (08/10/31発表)	進捗率 (2)/(3)
営業収益 (億円)	35,220	33,788	-4.1%	45,970	73.5%
携帯電話収入 (億円)	30,605	27,910	-8.8%	36,490	76.5%
営業費用 (億円)	28,970	26,320	-9.1%	37,670	69.9%
営業利益 (億円)	6,250	7,468	+19.5%	8,300	90.0%
税引前利益 (億円)	6,287	7,094	+12.8%	8,140	87.1%
純利益 (億円)	3,765	4,377	+16.3%	4,950	88.4%
EBITDAマージン (%) <sup>※1</sup>	34.3	40.1	+5.8 points	36.0	-
フリーキャッシュフロー (億円) <sup>※1</sup>	3,612	1,673	-53.7%	1,300 <sup>※2</sup>	-

◆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

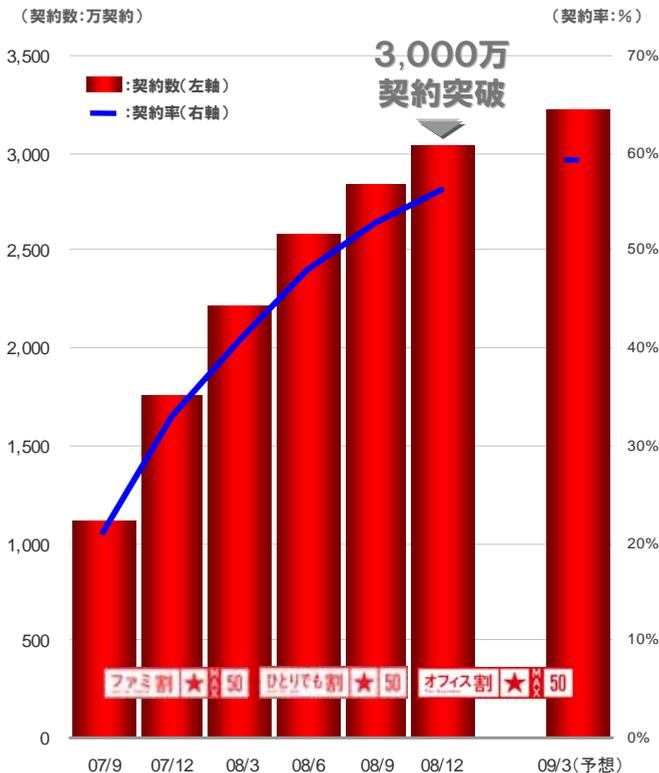
※1 各数値の算定については、本資料の31頁「財務指標(連結)」並びに当社ホームページ(www.nttdocomo.co.jp)内の「株主・投資家情報」をご参照ください

※2 2008年10月31日通期予想発表後、Tata Teleservices Limitedの26%相当分の普通株式を約1,307億ルピー(約2,640億円)で取得することを決定しております。(1ルピー=2.02円(2008年10月31日時点)で計算)

# 新たなビジネスモデルの状況

## 新たな割引サービス※1

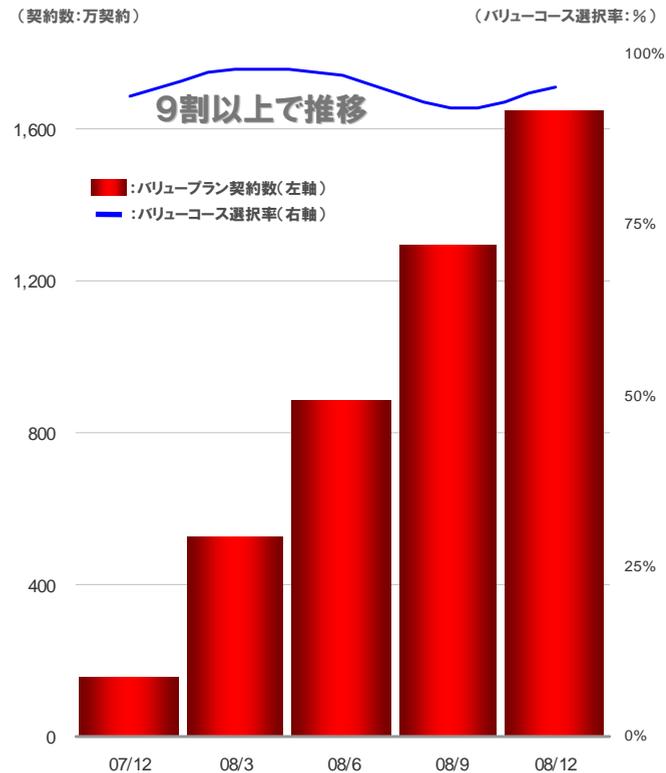
### ■契約数



※1:「ファミ割MAX50」「ひとりでも割50」「オフィス割MAX50」

## 新たな販売モデル

### ■バリュープラン契約数・バリューコース選択率※2

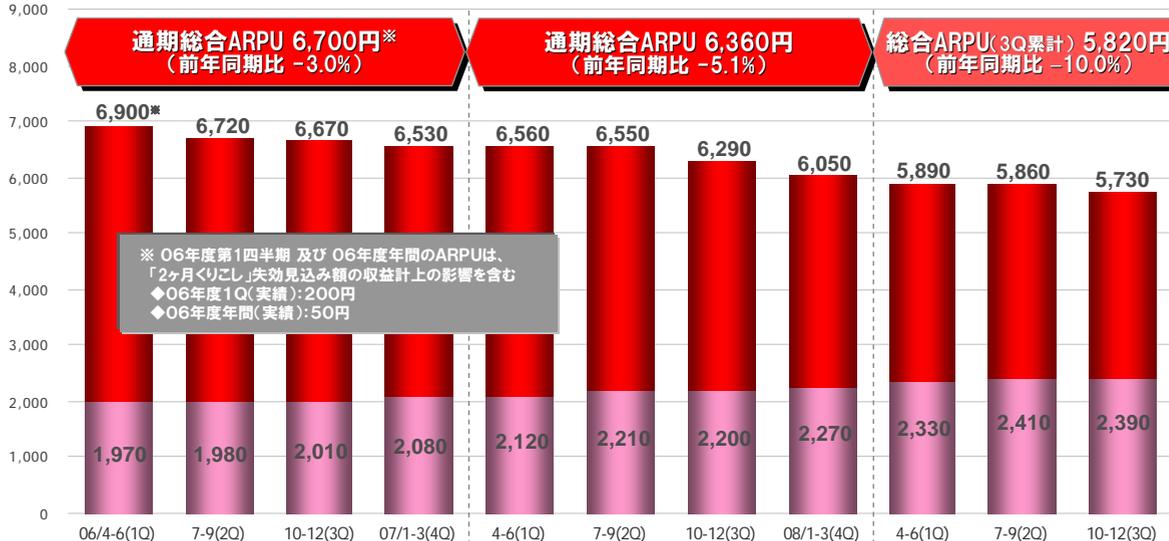


※2: 新たな販売モデルでの端末販売におけるバリューコースの選択率

# 携帯電話（FOMA+mova）ARPU

- 2008年度第3四半期(累計)のARPUは5,820円（前年同期比:-10.0%）

(単位:円)



■ 音声ARPU

■ (再掲)国際サービス分ARPU

■ バケットARPU

■ (再掲)iモードARPU

■ バケットARPU対前年同期増減率

◆ 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

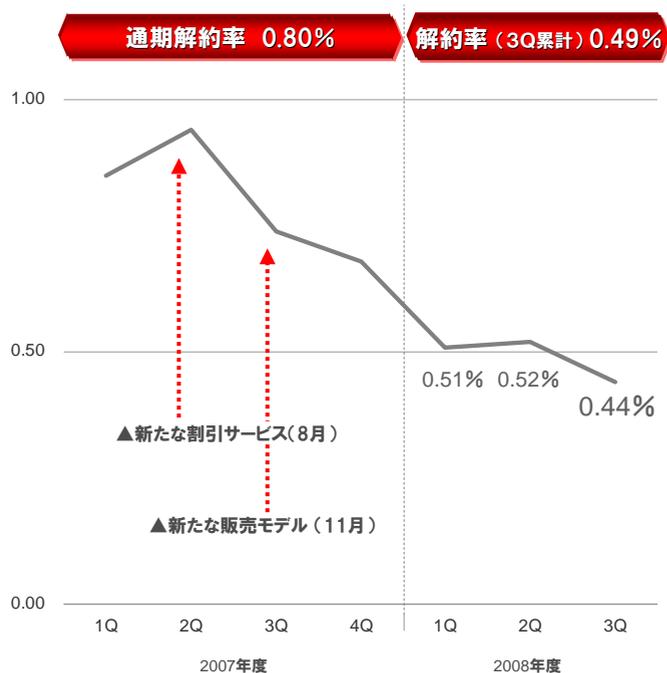
◆ ARPUの定義および算出方法については、本資料の30頁「MOU・ARPUの定義および算出方法について」をご参照ください

# 解約率・MNP

- 2008年度第3四半期(累計)の解約率は0.49%
- MNPを利用した加入者の増減は大幅に改善(2008年12月は1,200件の転入超過)

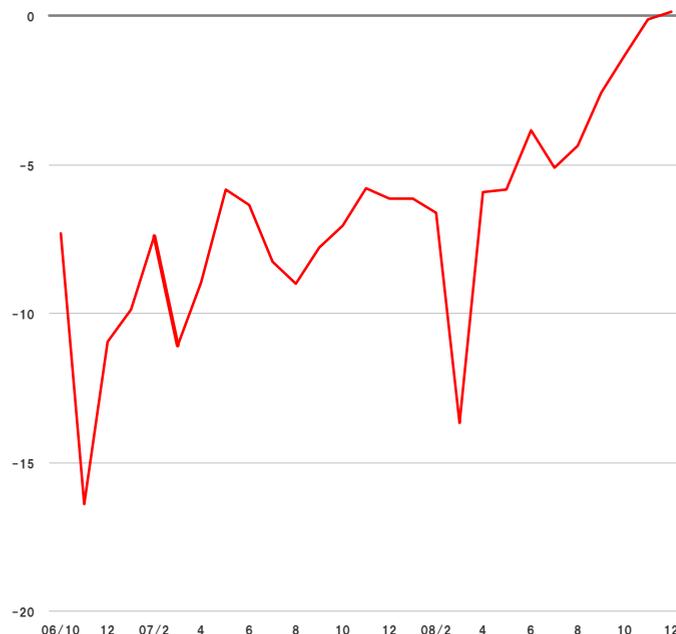
## ■携帯電話(FOMA+mova)解約率

(単位:%)



## ■MNPでの加入者の増減(各月)

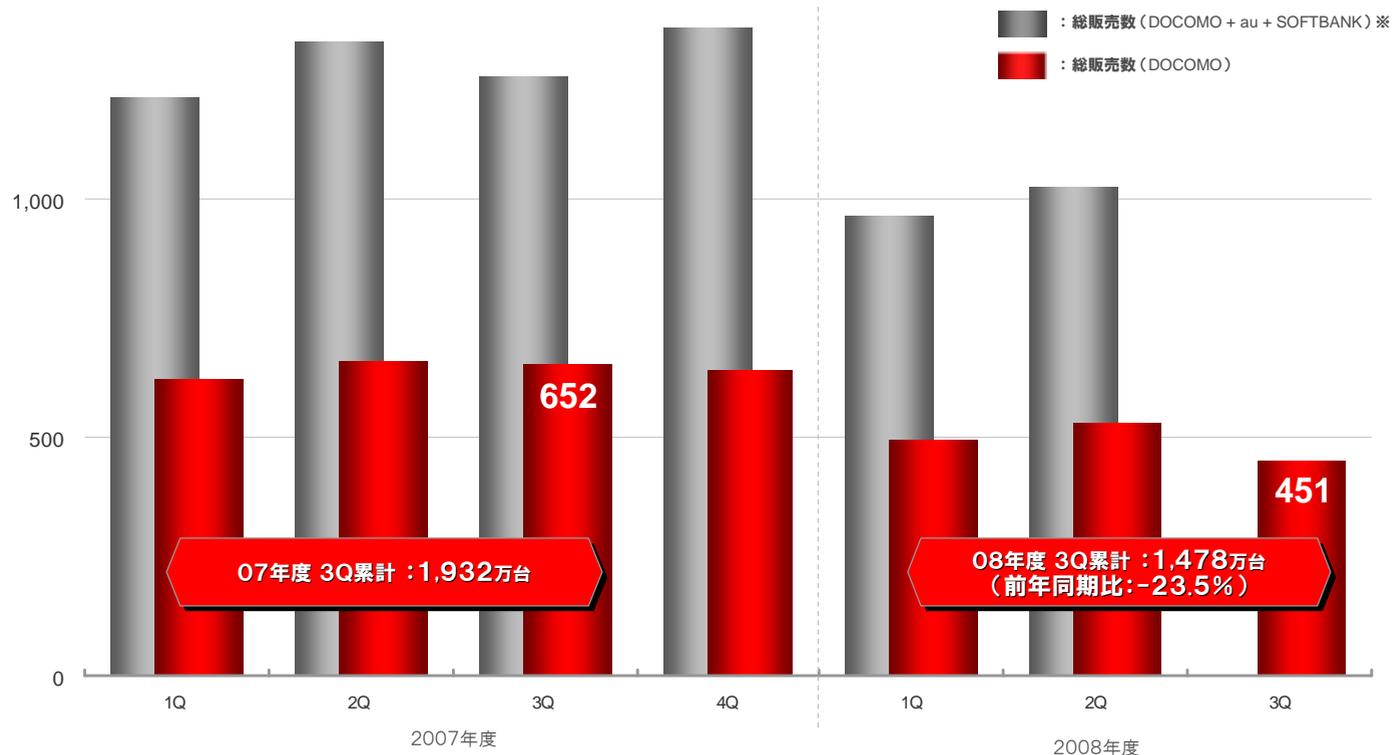
(単位:万契約)



# 総販売数

- 2008年度第3四半期(累計)の総販売数は1,478万台(前年同期比:-23.5%)

(単位:万台)



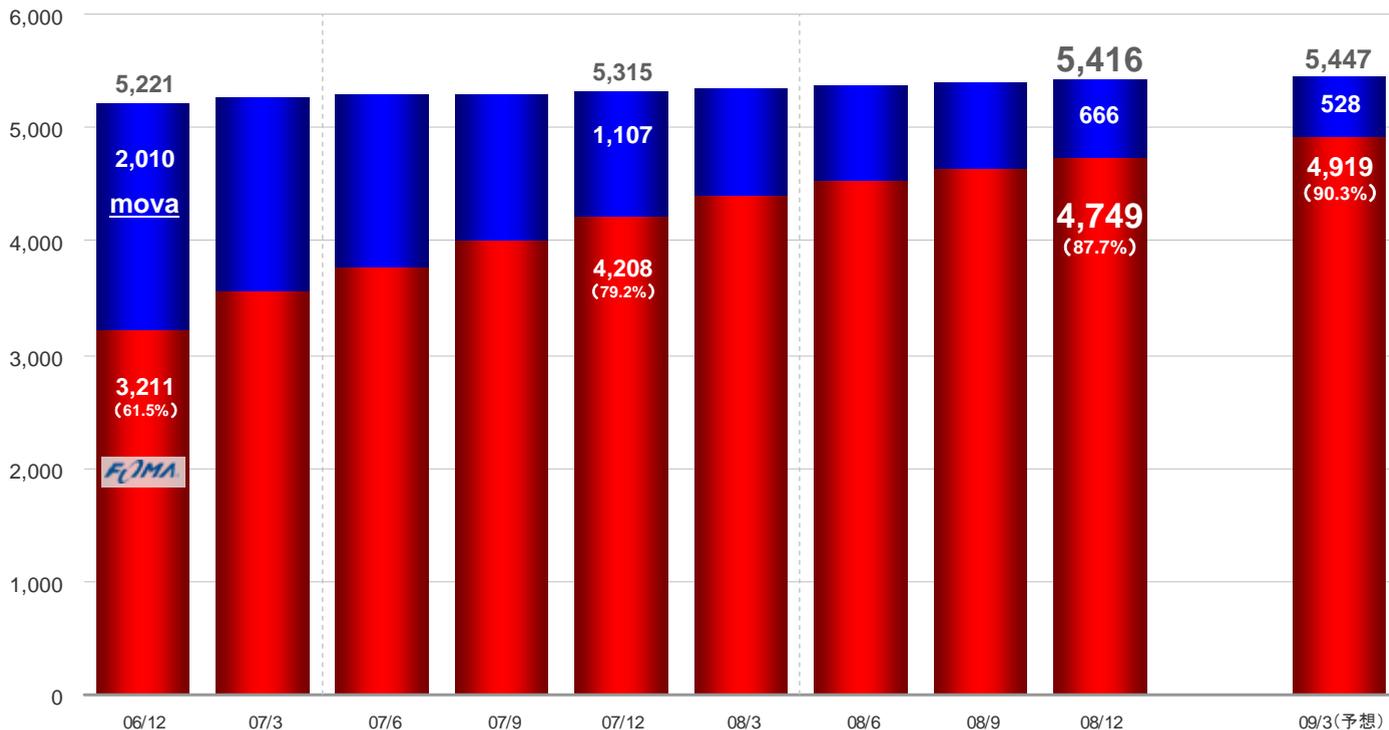
※各社決算説明会資料等より算出した推計値

# FOMAへのマイグレーション

- FOMA契約数は4,749万（FOMA比率:87.7%）
- mova、DoPaサービスは、2012年3月に終了(予定)

(単位:万契約)

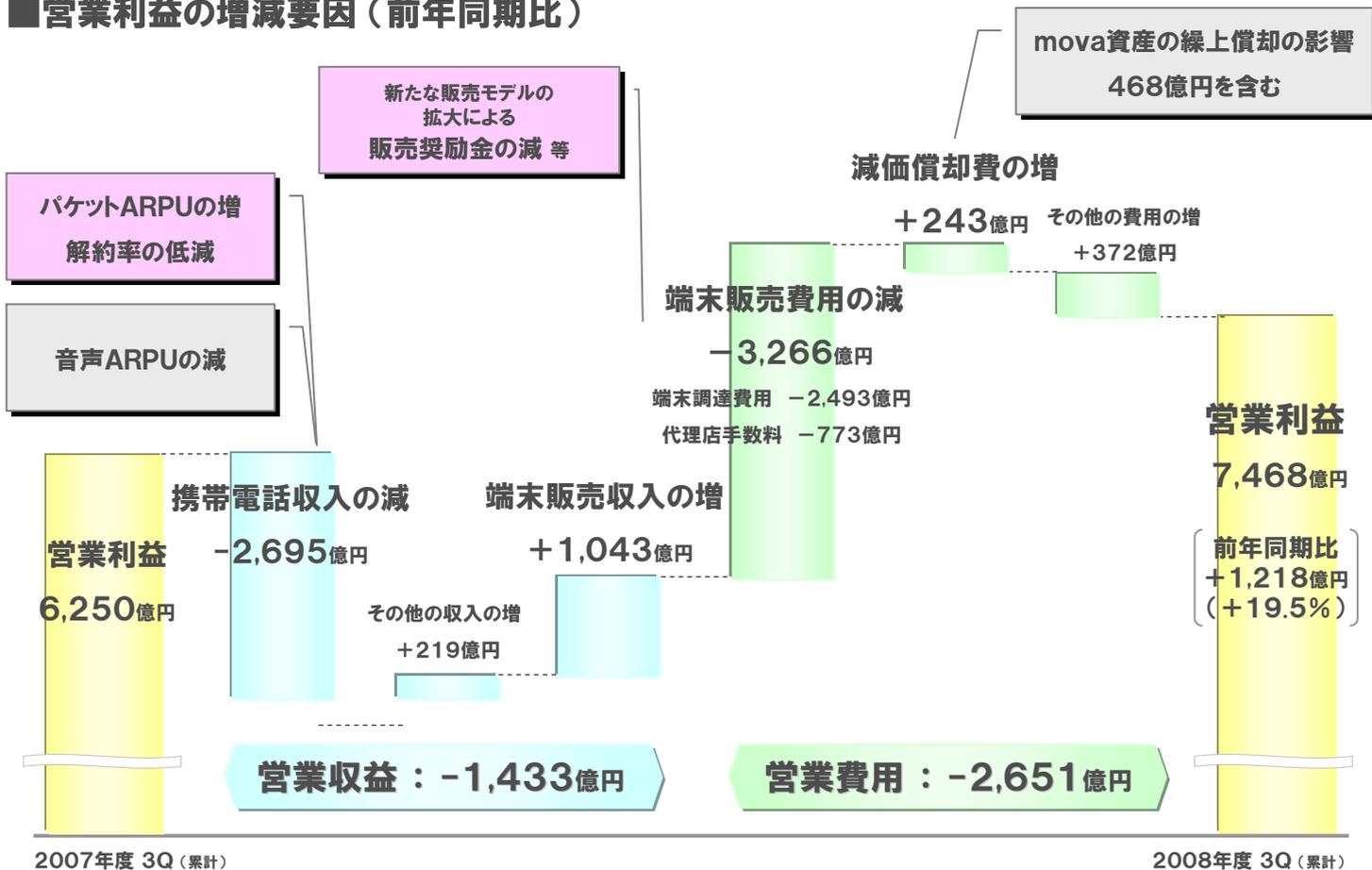
( ) : FOMA比率 = FOMA契約数 / 携帯電話契約数 (%)



◆通信モジュールサービスを含む

## 2009年3月期 第3四半期決算(累計)のポイント

## ■ 営業利益の増減要因 (前年同期比)





## 主な取組み

# 変革の実行

## ・ お客様満足度向上に向け、変革を着実に実行

### 料金

- ファミ割家族間(国内)通話無料化(4月)
- ハーティ割引改定(6月)
- パケ・ホーダイダブル(10月)
- パケ・ホーダイダブル改定※1

### エリア

- HSDPA 7.2Mbps対応(4月)
- 48時間以内の訪問対応(10月～)
- HSDPA人口カバー率100%(12月)

### 端末

- タッチパネル端末(6月・11月・1月)
- 新たな端末ラインナップ(11月)
- スマートフォンの拡充

### フロント

- 海外修理拠点(ハワイ)(7月)
- IVRガイダンス簡略化(9月)
- ドコモオンラインショップリニューアル(12月)

### サービス

- iMenuポータルリニューアル(4月)
- みんなのドコモ研究室※2(4月)
- iコンシェル(生活行動支援サービス)(11月)
- フィルタリング機能向上(1月)

### アフターサービス

- ポイントプログラムの拡充(4月)
- 修理品宅配返却※3(7月)
- 電池パック1年無料交換※2(10月)
- おまかせロック・ケータイお探しサービス無料化※3(10月)

全国1社化

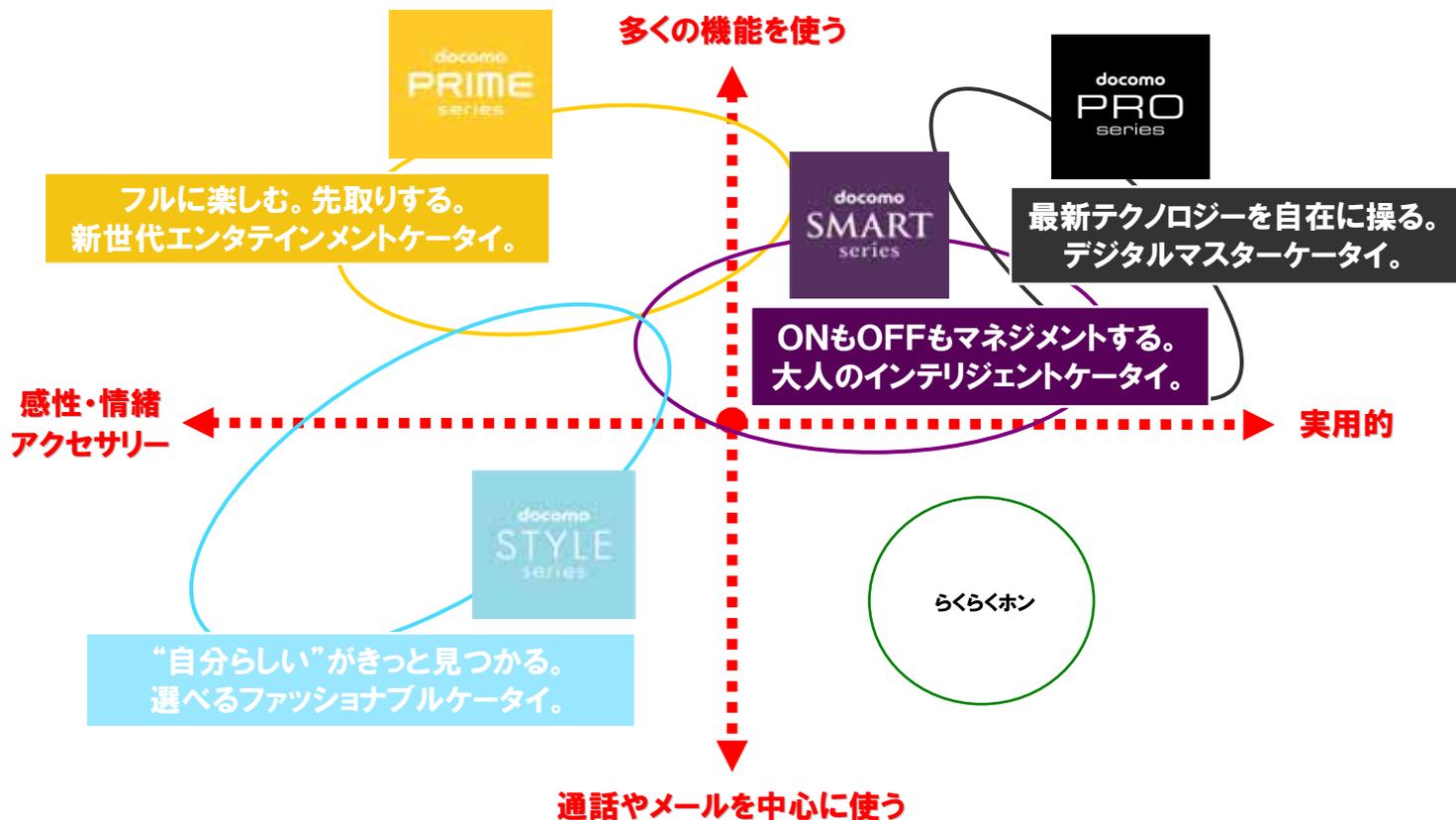
25のプロジェクト

コーポレートロゴ変更

※1 パケ・ホーダイダブルの改定は2009年4月を予定 ※2 プレミアステージ会員が対象 ※3 プレミアクラブ会員が対象

# 新たな端末ラインナップ -1-

- 機能からライフスタイルに合わせて選べるシリーズへ



# 新たな端末ラインナップ -2-

- ・ 自分らしさやライフスタイルに合わせて選べるドコモの新シリーズ

docomo **STYLE** series

“自分らしい” がきっと見つかる。  
選べるファッションブルケータイ。



**6 models**

docomo **PRIME** series

フルに楽しむ。先取りする。  
新世代エンタテインメントケータイ。



**7 models**

docomo **SMART** series

ONもOFFもマネジメントする。  
大人のインテリジェントケータイ。



**4 models**

docomo **PRO** series

先進テクノロジーを自在に操る。  
デジタルマスターケータイ。



**4 models**

## ・ 多様化するお客様のニーズに合わせてサービスも進化

### ■ i コンシェル (2008年11月)



ケータイが、まるで「執事」や「コンシェルジュ」のように、  
あなたの生活エリアや趣味嗜好に合わせた情報を配信・更新



私がお手伝いします！



お知らせ機能

スケジュール機能

クーポン自動更新

電話帳の便利機能

### ■ i ウィジェット (2008年11月)



よく利用するコンテンツ（ウィジェットアプリ）に、  
ボタン1つで簡単アクセス！

### ■ i アプリオンライン (2008年11月)

離れていてもみんなでいっしょに  
ゲームが楽しめる！

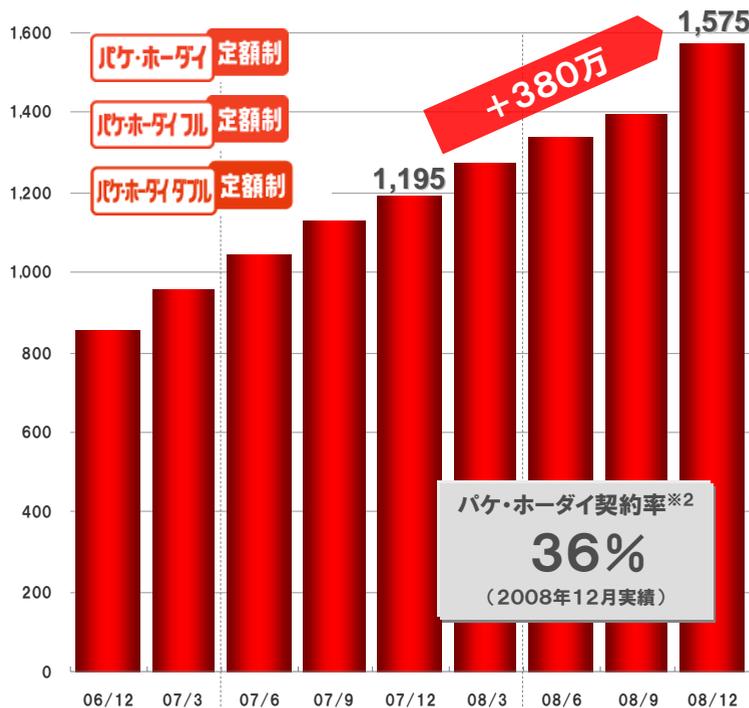


# 定額制

- ・ パケ・ホーダイ<sup>※1</sup>契約数は1,575万契約に拡大（契約率<sup>※2</sup>:36%）
- ・ パケ・ホーダイ ダブルを改定し、PC等での利用にも対応（2009年4月提供開始予定）

## ■パケ・ホーダイ<sup>※1</sup>契約数

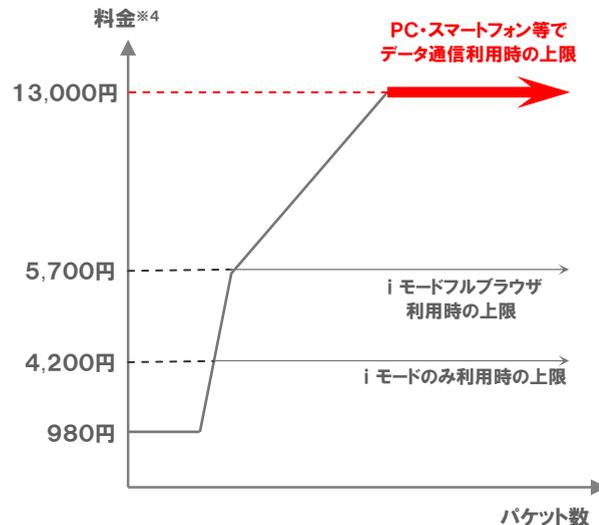
（単位：万契約）



## ■パケ・ホーダイ ダブル改定

全ての通信を定額制でカバー<sup>※3</sup>

（改定後の料金イメージ）



※1 パケ・ホーダイフル、パケ・ホーダイダブルを含む ※2 パケ・ホーダイ契約率=パケ・ホーダイ契約数/FOMA i モード契約数

※3 国際ローミング中のバケット通信(iモード通信含む)には、パケ・ホーダイダブルの料金体系は適用されません(定額の対象外となります) ※4 料金は税抜き価格を表示

## ・ FOMAエリア品質向上に向け様々な取組みを実施

### ■ 2008年度の主な取組み

HSDPA 7.2Mbps対応  
人口カバー率100%

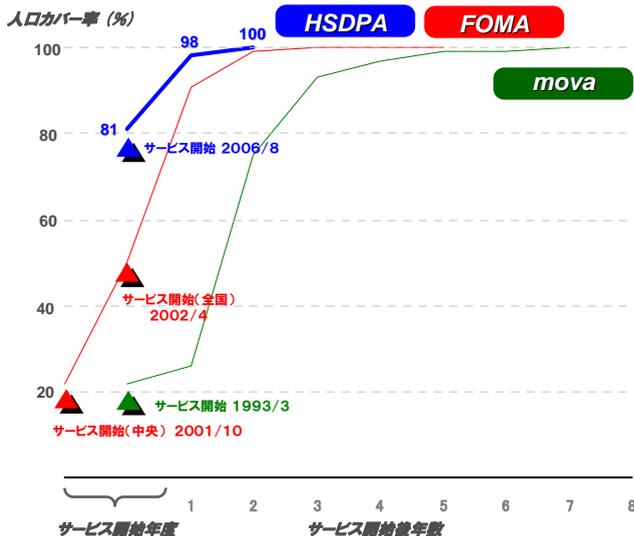
48時間以内の  
訪問対応

首都高速の  
品質向上

小型基地局（ブースター）による  
エリアの品質向上（屋内）

### ■ HSDPAエリア

サービス開始後2年4ヶ月で人口カバー率100%を達成



### ■ 48時間以内の訪問対応

2008年 7月 関東甲信越一部地域にて試行実施

2008年10月 関東甲信越・北陸・九州エリアにて本格実施

2009年 1月 全国に拡大

#### 訪問時の対応

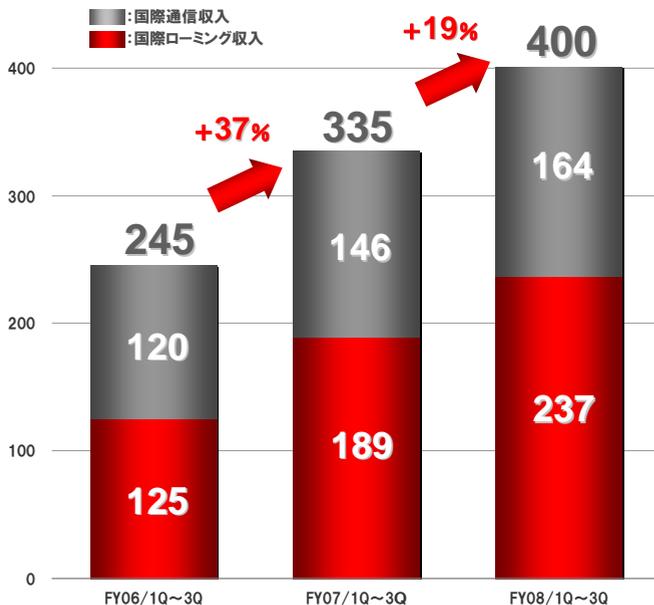
エリア品質調査、FOMAレピータ・室内用補助アンテナの設置、  
エリア改善予定のご説明等

お客様満足度の更なる向上

## ・ 国際サービス収入は前年同期比で19%増

### ■ 国際サービス収入

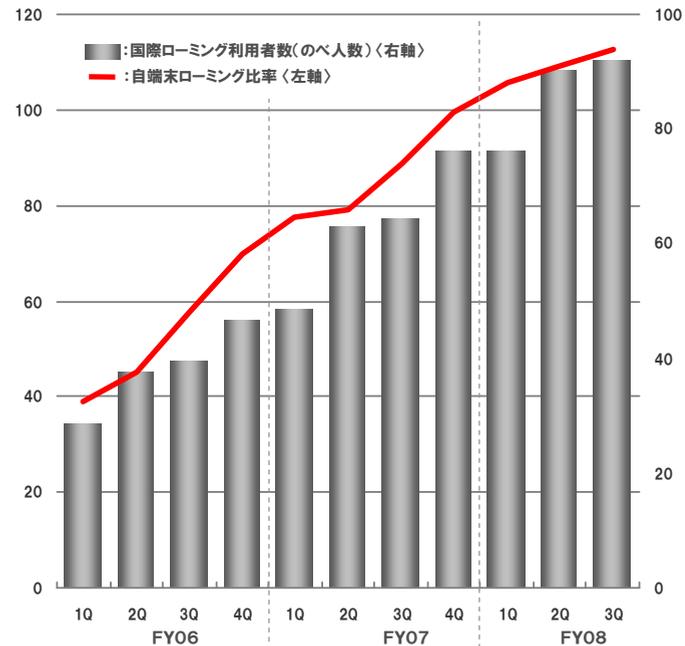
(単位:億円)



### ■ 国際ローミング利用者数

(利用者数:万人)

(自端末ローミング比率:%)



**NTT**  
**docomo**

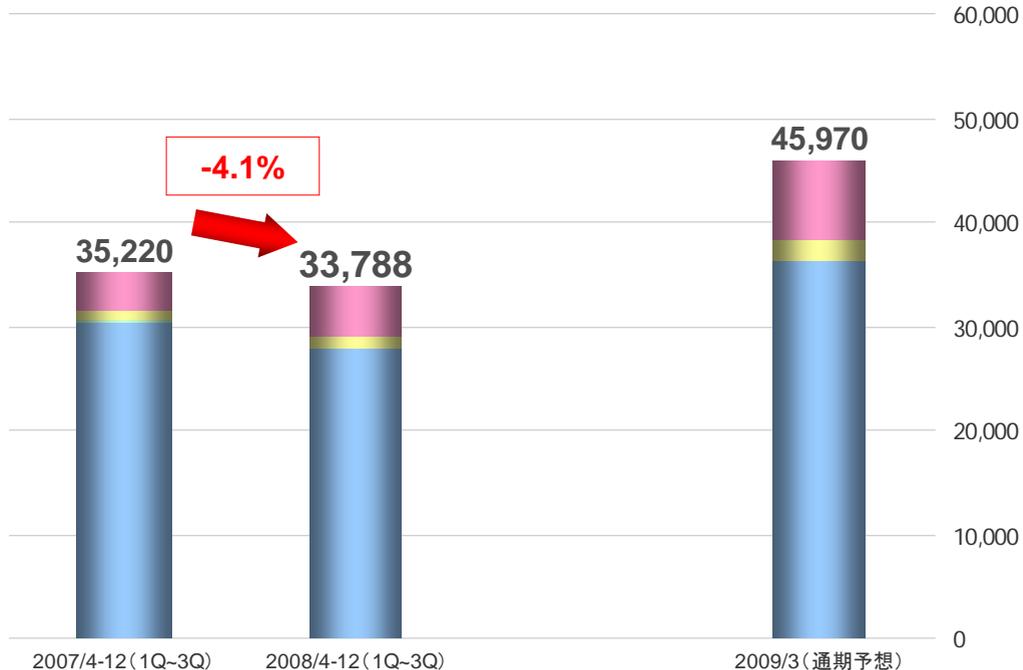


# Appendices

# 営業収益の推移

U.S. GAAP

(単位:億円)



(単位:億円)

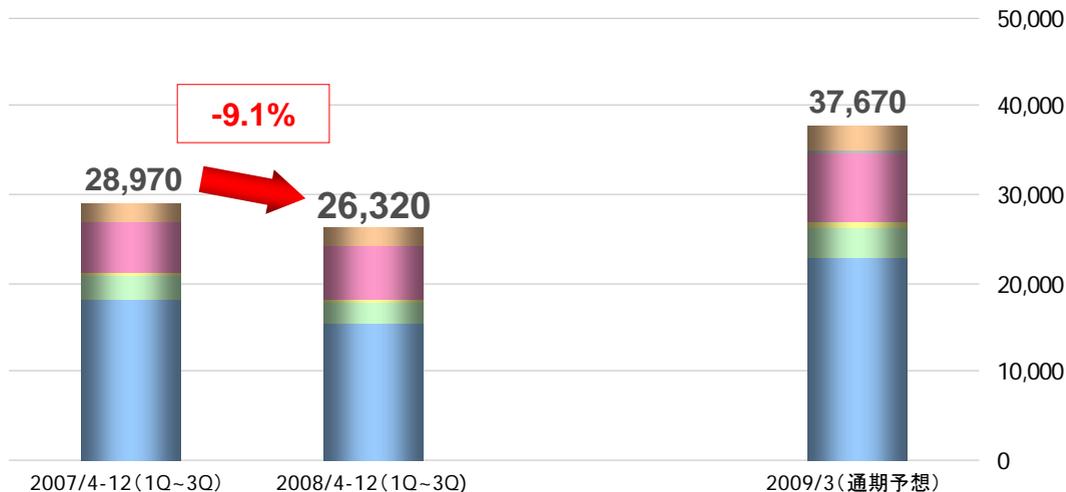
■ 端末機器販売収入	3,633	4,676	7,680
■ その他の収入	889	1,201	1,800
■ PHS収入	94	-	-
■ 携帯電話収入(音声収入、パケット収入)	30,605	27,910	36,490

◆「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

U.S. GAAP

(単位:億円)

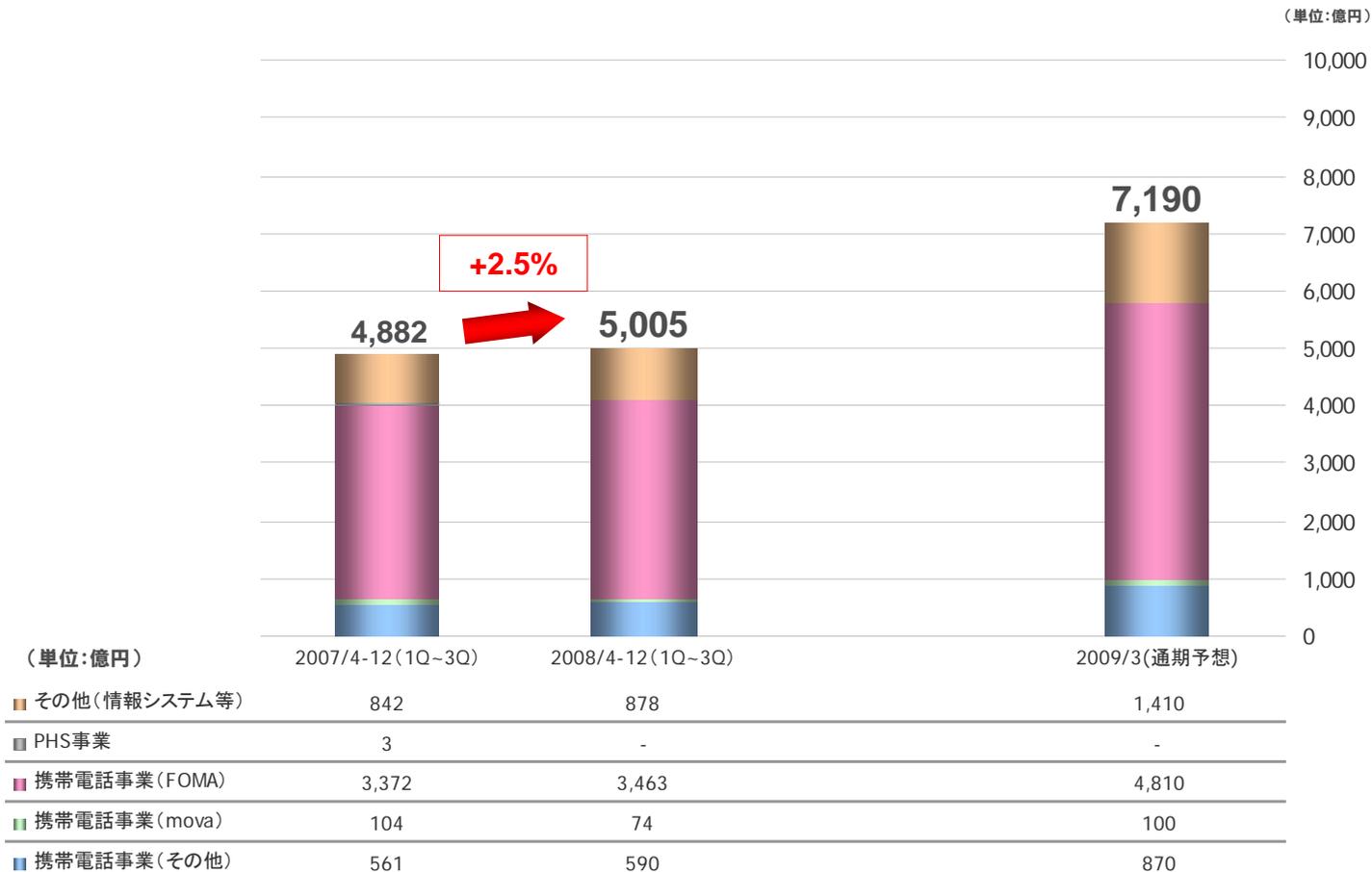


(単位:億円)

	2007/4-12 (1Q~3Q)	2008/4-12 (1Q~3Q)	2009/3 (通期予想)
■ 人件費	1,867	1,905	2,520
■ 租税公課	292	292	390
■ 減価償却費	5,580	5,823	7,820
■ 固定資産除却費	435	354	620
■ 通信設備使用料	2,641	2,491	3,270
■ 経費	18,156	15,454	23,050
(再掲) 収益連動経費*	12,705	9,813	14,720
(再掲) その他経費	5,451	5,641	8,330

\*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

			2007/4-12 (1Q~3Q) (1)	2008/4-12 (1Q~3Q) (2)	増減 (1) →(2)	2009/3 (通期予想)	
携帯電話	契約数【千】		53,151	54,155	+1.9%	54,470	
	(再) mova		11,073	6,661	-39.8%	5,280	
	(再) FOMA		42,078	47,494	+12.9%	49,190	
	(再) iモード		47,831	48,150	+0.7%	48,370	
	(再) 通信モジュールサービス		1,360	1,536	+13.0%	1,540	
	マーケットシェア【%】		52.9	51.2	-1.7 points	-	
	販売数【千】 (期末持込分含む)	販売数		19,320	14,775	-23.5%	-
		mova	新規	167	56	-66.4%	-
			取替	213	36	-83.2%	-
		FOMA	新規	4,389	3,077	-29.9%	-
			移行	5,137	2,348	-54.3%	-
			買い増し	9,414	9,258	-1.7%	-
	解約率【%】		0.85	0.49	-0.36 points	-	
ARPU (FOMA+mova)【円】		6,470	5,820	-10.0%	5,710		
MOU (FOMA+mova)【分】		140	138	-1.4%	-		

◆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

## 2009年3月期 第3四半期決算概況

	2007/10-12 (3Q) (1)	2008/10-12 (3Q) (2)	増減 (1) →(2)
営業収益 (億円)	11,969	11,110	-7.2%
携帯電話収入 (億円)	9,939	9,191	-7.5%
営業費用 (億円)	9,804	9,411	-4.0%
営業利益 (億円)	2,165	1,698	-21.6%
税引前利益 (億円)	2,179	1,492	-31.5%
純利益 (億円)	1,300	910	-30.0%
EBITDA マージン (%) *	35.1	37.4	+2.3 points
フリーキャッシュフロー (億円) *	1,923	2,319	+20.6%

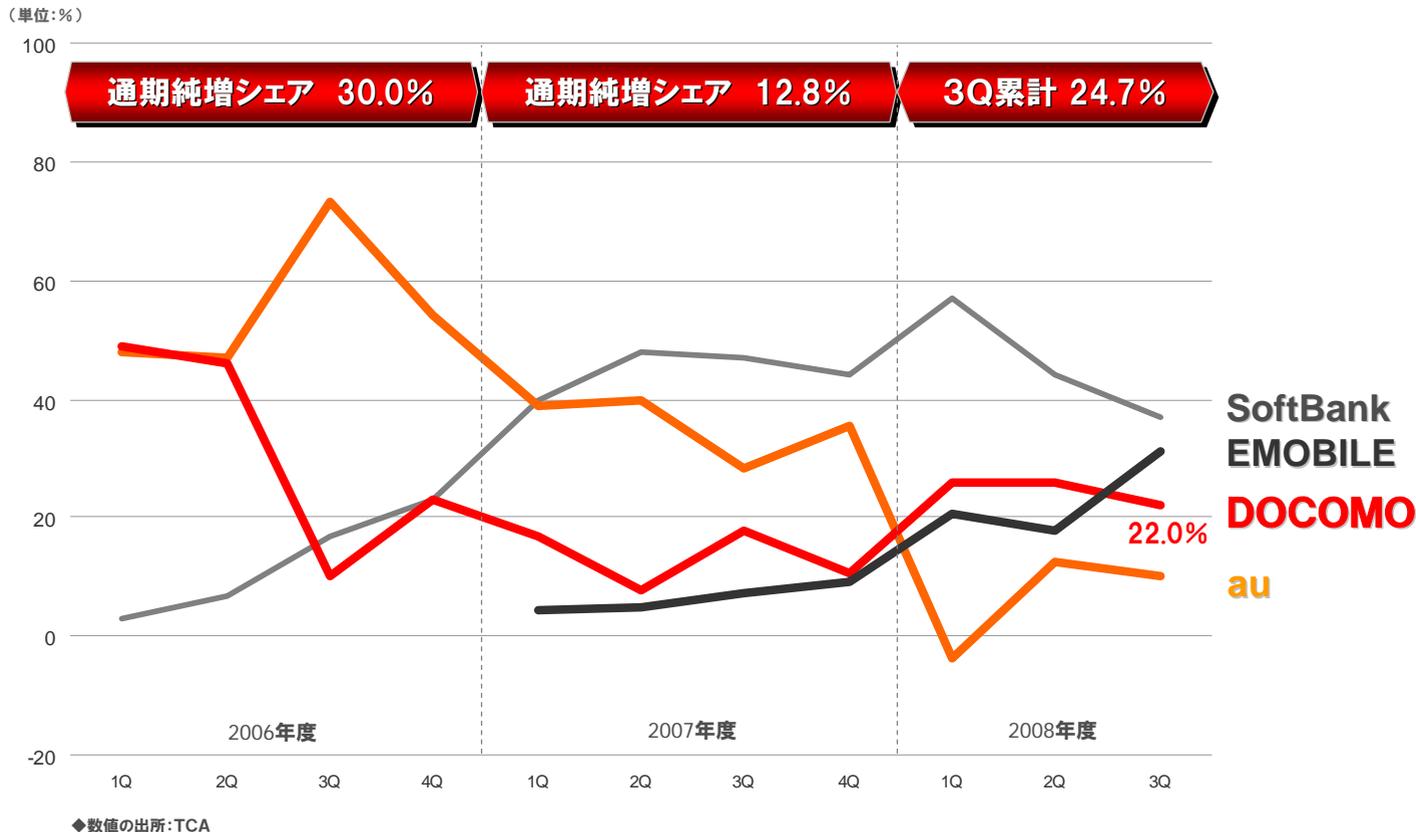
◆本資料における連結財務諸表等は、会計監査人による監査を受けておりません

◆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「株主・投資家情報」をご参照ください

## 純増シェア

- 2008年度第3四半期(累計)の純増シェアは24.7%



# 携帯電話（FOMA+mova）MOU

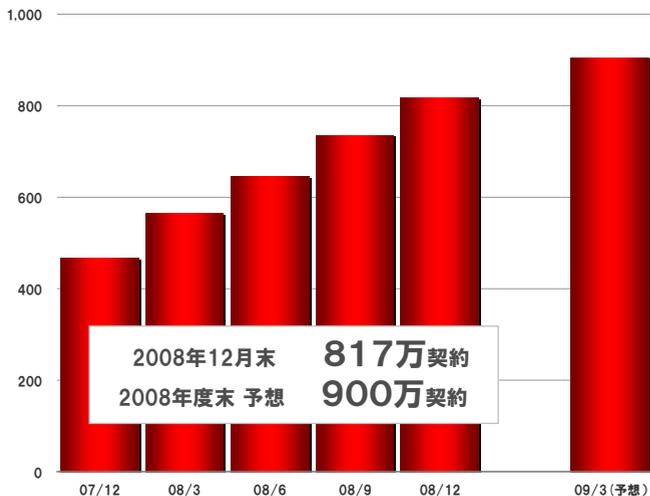
- 2008年度第3四半期(累計)のMOUは138分（前年同期比：-1.4%）



◆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

## ■ DCMX会員数

(単位:万会員)



## ■ iD決済端末

2008年12月末 39万台

2008年度末 予想 40万台

## 主な取組み

### ■ DCMX ドコモポイント モール (2008年11月)

通常より高いポイント還元率 (1.5~10%)

加盟店数:53店舗※ (順次拡大予定)



<http://dcmx-mall.jp/>

### ■ iD会員数

1,000万会員 突破 (2008年12月末)

※2009年1月30日時点

# 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:総会授権枠は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	500 (33.3%)	90	31 (34.0%)

# 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（基本使用料、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（基本使用料、通信料）+ iモードARPU (mova) 関連収入（基本使用料、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（基本使用料、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)

### ◇ iモードARPU (FOMA) = iモード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) + iモード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)

### ◇ iモードARPU (mova) = iモードARPU (mova) 関連収入（基本使用料、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	2009年3月期 第3四半期 連結会計期間	2009年3月期 第3四半期 連結累計期間	2008年3月期 第3四半期 連結累計期間
<b>a. EBITDA</b>	16,391	4,156	13,538	12,069
減価償却費	△ 7,764	△ 2,339	△ 5,823	△ 5,580
有形固定資産売却・除却損	△ 544	△ 118	△ 247	△ 239
営業利益	8,083	1,698	7,468	6,250
営業外損益(△費用)	△ 76	△ 206	△ 374	37
法人税等	△ 3,230	△ 600	△ 2,794	△ 2,533
持分法による投資損益(△損失)	136	18	77	12
少数株主損益(△利益)	△ 1	0	△ 0	△ 1
<b>b. 四半期(当期)純利益</b>	4,912	910	4,377	3,765
<b>c. 営業収益</b>	47,118	11,110	33,788	35,220
<b>EBITDAマージン(=a/c)</b>	34.8%	37.4%	40.1%	34.3%
売上高四半期(当期)純利益率(=b/c)	10.4%	8.2%	13.0%	10.7%

(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)

	2008年3月期 通期	2009年3月期 第3四半期 連結会計期間	2009年3月期 第3四半期 連結累計期間	2008年3月期 第3四半期 連結累計期間
<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>	4,424	2,319	1,673	3,612
特殊要因(注1)	2,100	△ 1,880	△ 1,880	90
資金運用に伴う増減(注2)	1,489	△ 253	239	1,477
<b>フリー・キャッシュ・フロー</b>	8,013	186	32	5,179
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 7,588	△ 2,012	△ 6,250	△ 5,095
営業活動によるキャッシュ・フロー	15,601	2,198	6,281	10,274

(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3四半期の影響額については、前年第3四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。2008年3月期通期、2008年3月期第3四半期及び2009年3月期第3四半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。



<sup>NTT</sup>  
**docomo**