



株式会社NTTドコモ

2009年度 第2四半期決算

2009年10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)を用いております。

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、通信業界における他の事業者及び他の技術等との競争の激化をはじめとする市場環境の変化に関連して、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の水準が減速し続けたり、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

2009年度 第2四半期決算(累計)概況

	2008/4-9 (1H) (1)	2009/4-9 (1H) (2)	増減 (1) → (2)	2010/3 (通期予想) (3) 今回予想	進捗率 (2) / (3)
営業収益 (億円)	22,678	21,458	-5.4%	42,760	50.2%
携帯電話収入 (億円)	18,719	17,662	-5.6%	34,610	51.0%
営業費用 (億円)	16,908	16,606	-1.8%	34,460	48.2%
営業利益 (億円)	5,769	4,852	-15.9%	8,300	58.5%
税引前利益 (億円)	5,602	4,799	-14.3%	8,250	58.2%
当社に帰属する四半期 (当期) 純利益 (億円)	3,467	2,847	-17.9%	4,930	57.8%
EBITDAマージン (%) *	41.4	39.0	-2.4 points	36.6	-
フリーキャッシュフロー (億円) *	-646	945	-	3,600	26.2%

◆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39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

3 2009年度 第2四半期決算(累計)のポイント(1)

バリュープラン

全ユーザの約5割まで拡大

音声収入の減

パケ・ホーダイ

契約率※は47%まで拡大

パケット収入の増

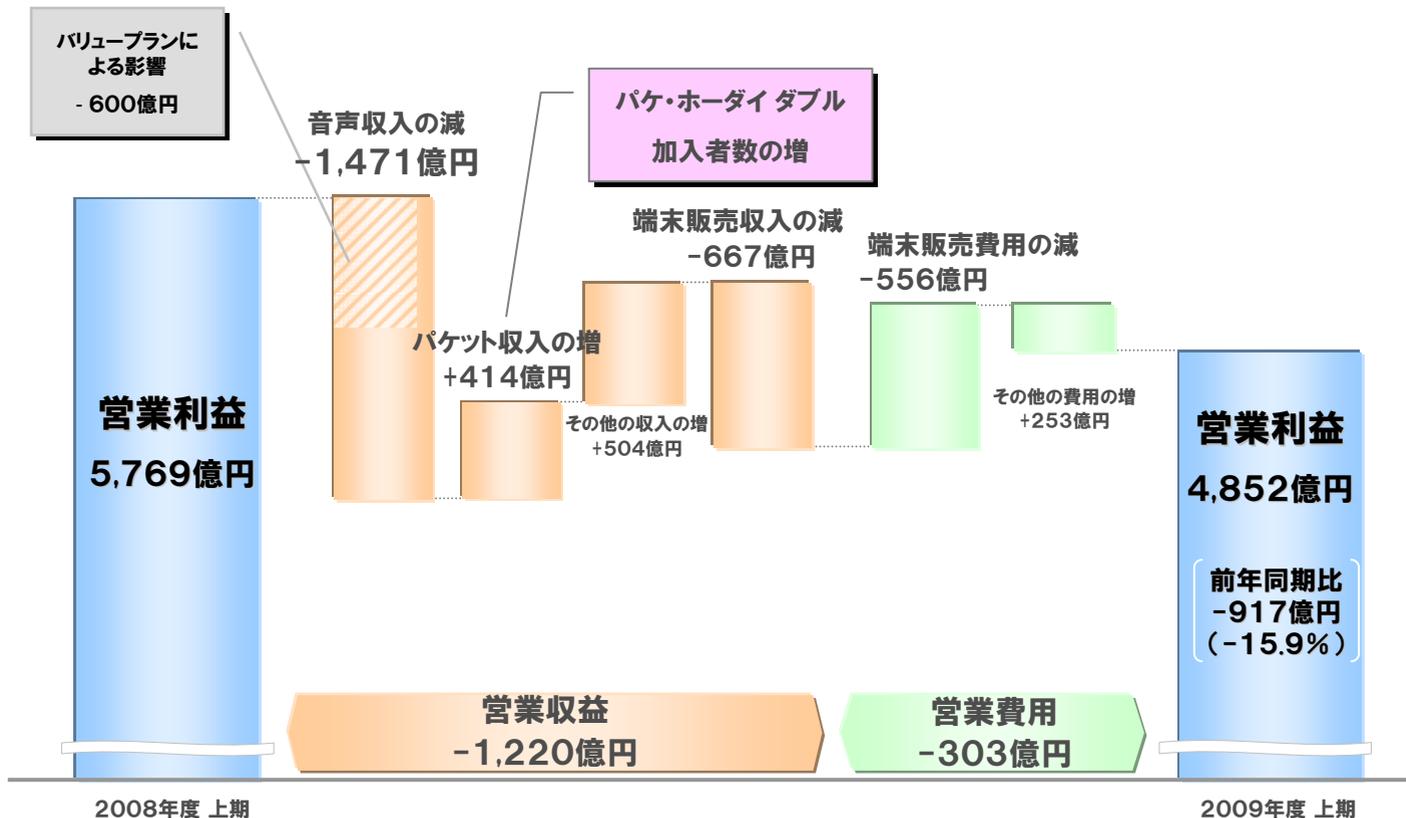
総販売数

前年同期比146万台減の881万台

端末販売収入・
費用の減

2009年度 第2四半期決算(累計)のポイント(2)

営業利益の増減要因(前年同期比)



5 2009年度 第2四半期決算(累計)のポイント(3)

- 2008年度は新販売モデル導入による利益浮揚効果などがあり、上期に大きく利益が発生
- 2009年度 上期の営業利益は、計画に対して概ね想定どおり

2008年度 営業利益:8,310億円

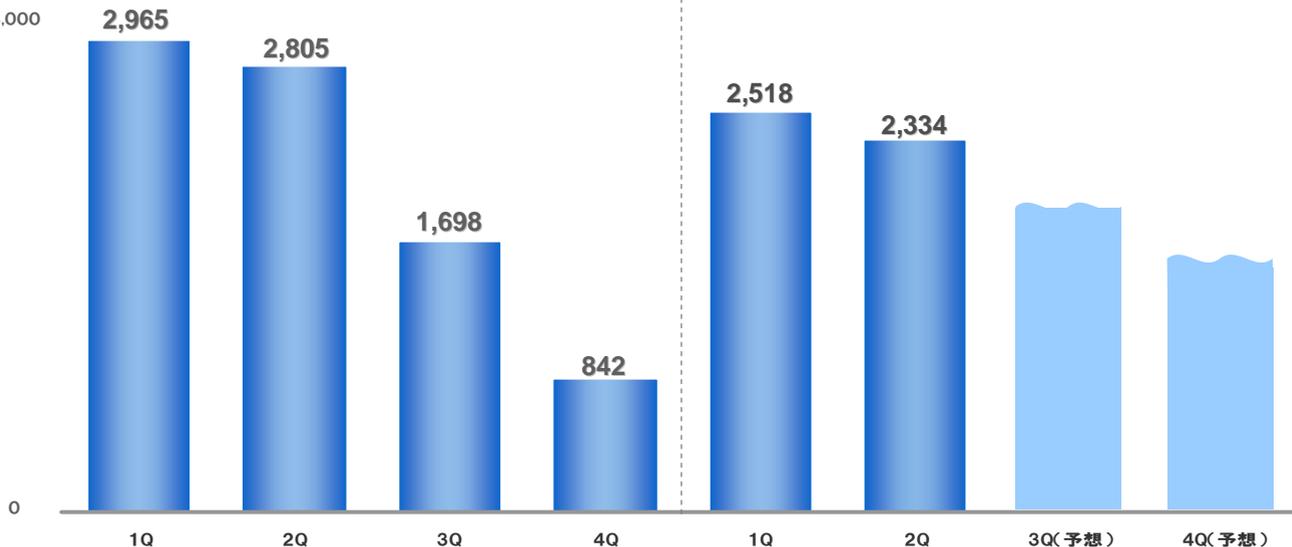
2009年度 営業利益:8,300億円(今回予想)

《2008年度の特異要因》

新販売モデル導入による
利益浮揚効果の影響

movi資産等
繰上償却を実施

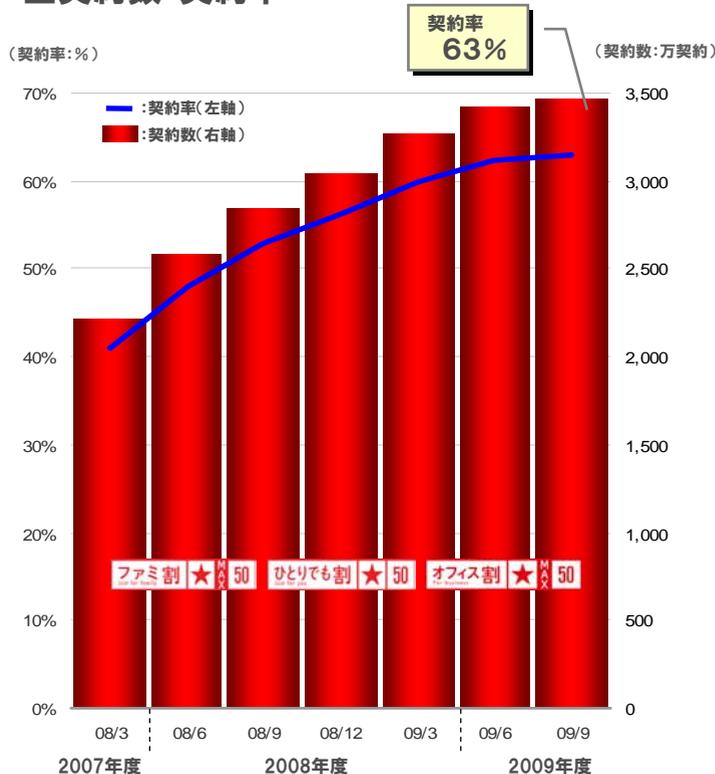
(単位:億円)
3,000



新たなビジネスモデルの状況

新たな割引サービス※1

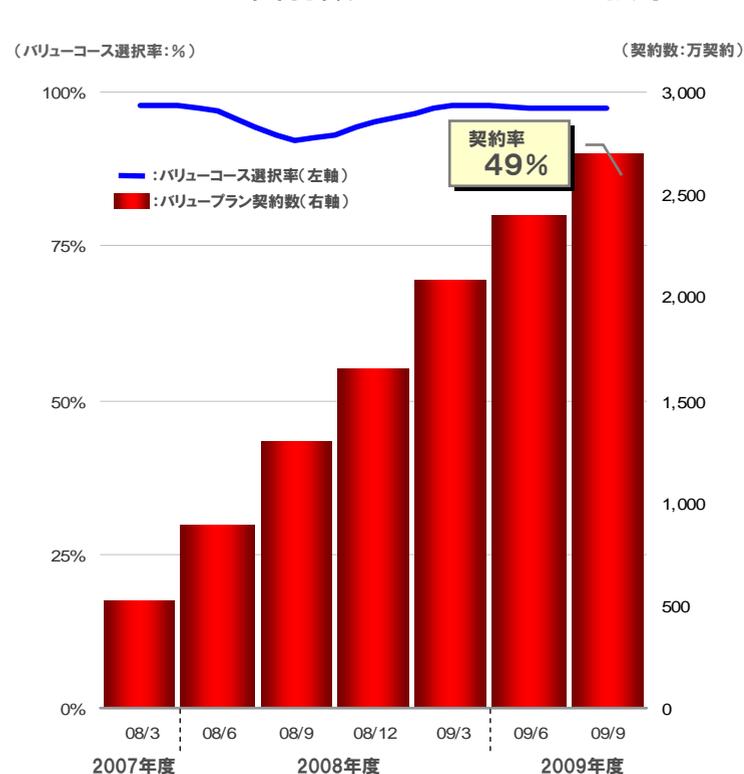
■契約数・契約率



※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

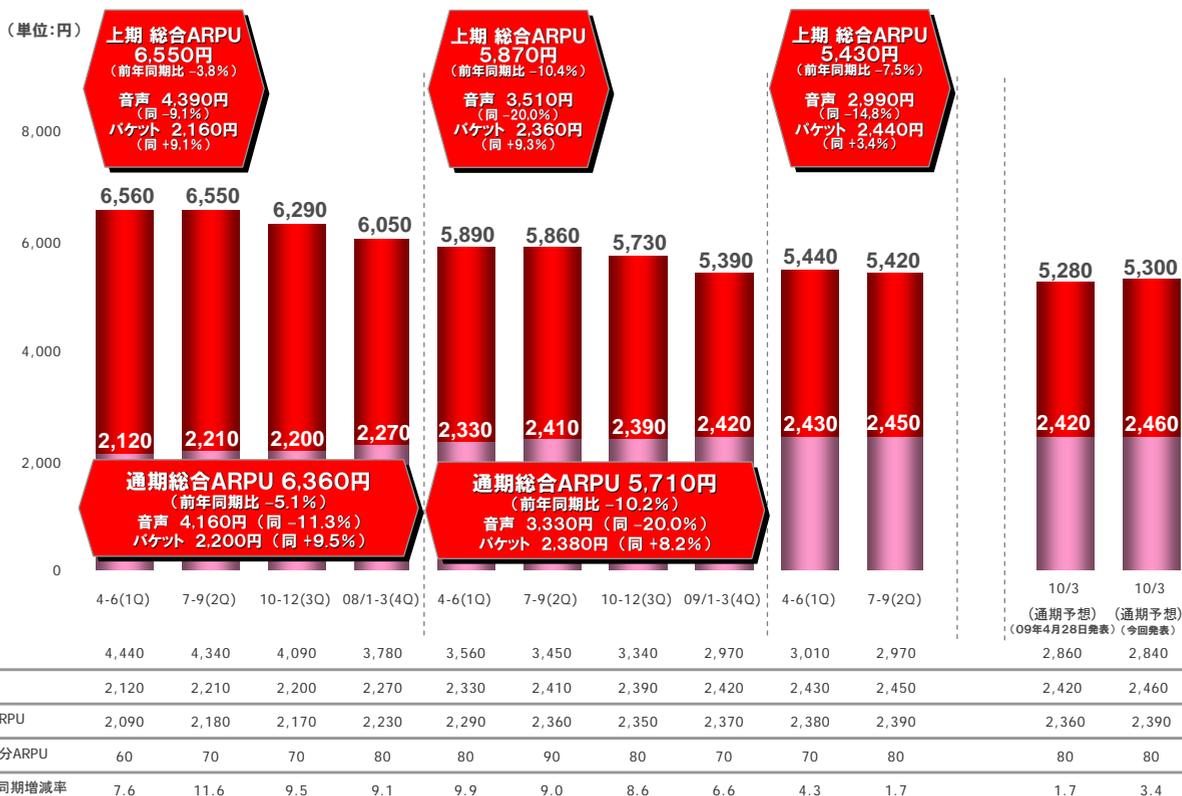
■バリュープラン契約数・バリューコース選択率※2



※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

- 2009年度上期の総合ARPUは5,430円（前年同期比：-7.5%）
- パケットARPUは2,440円（前年同期比：+3.4%）

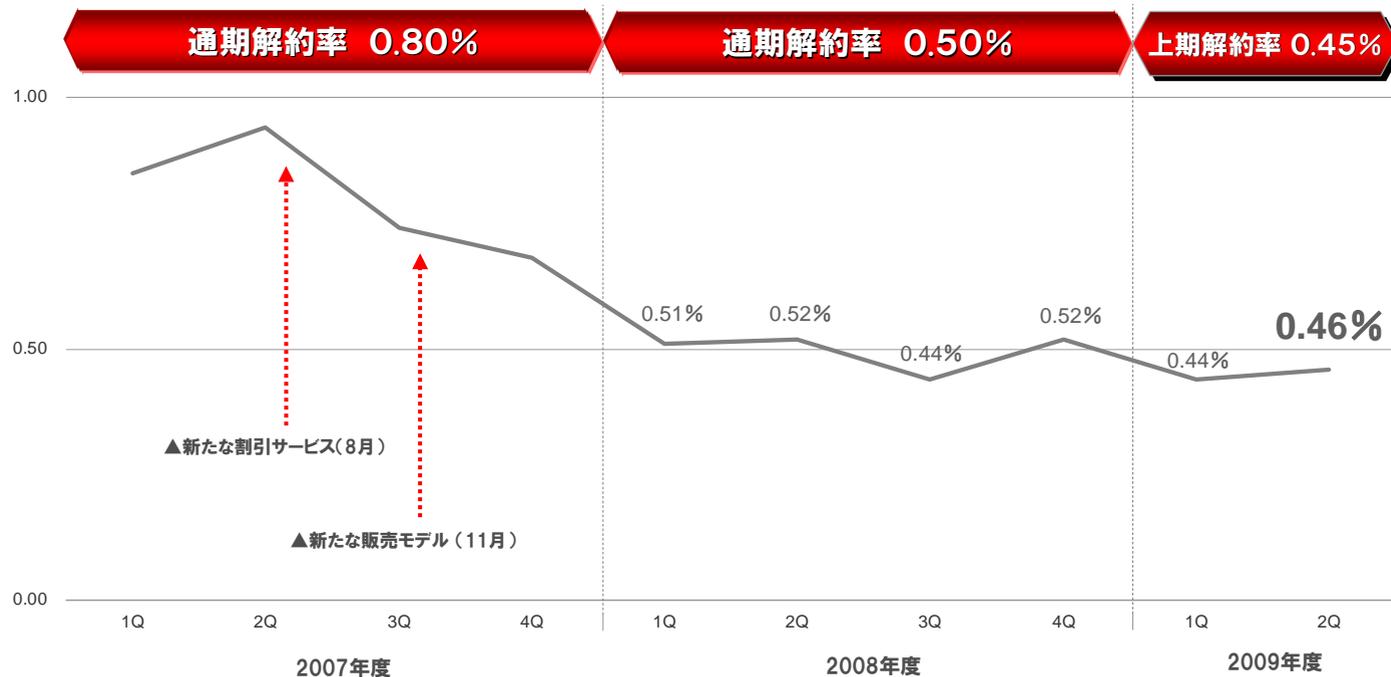


解約率

- 2009年度 上期の解約率は0.45%

■携帯電話（FOMA+mova）解約率

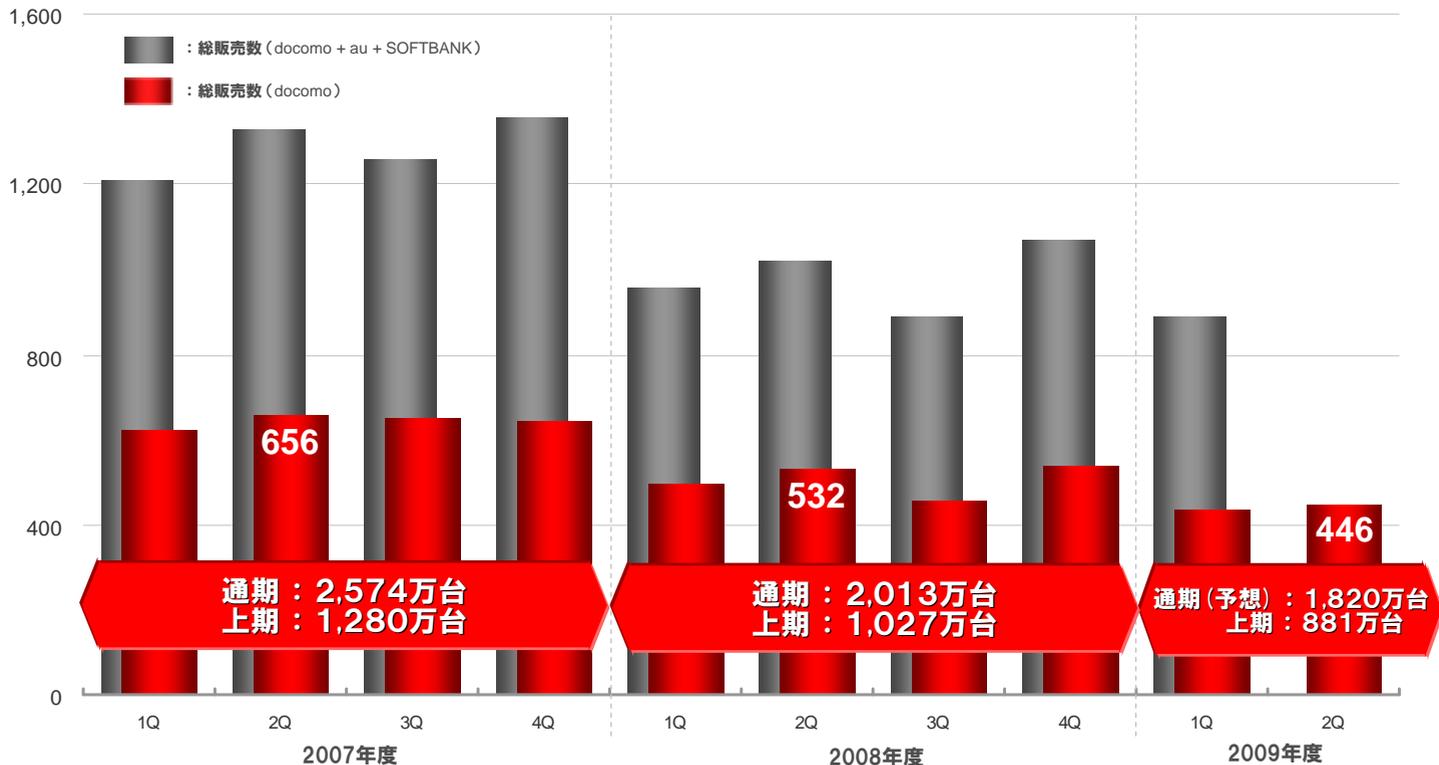
(単位:%)



総販売数

- 上期の総販売数は881万台（前年同期比：-14.2%）
- 2009年度の総販売数は1,820万台（前年度比：-9.6%）を見込む

（単位：万台）



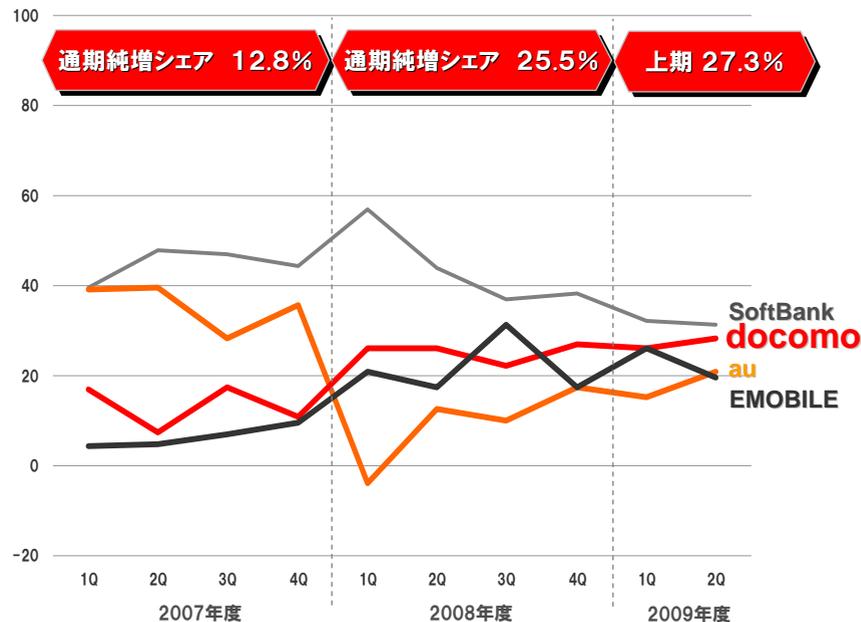
◆ 各社決算説明会資料等より算出 ◆ TU-KA、イー・モバイルを含まない

純増シェア・MNP

・2009年度 第2四半期の純増シェアは28.2%

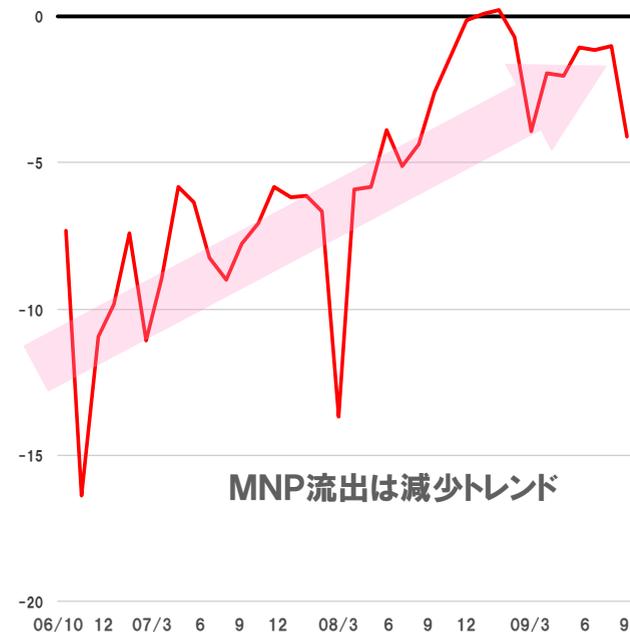
■純増シェア

(単位:%)



■MNPでの契約者の増減（各月）

(単位:万契約)

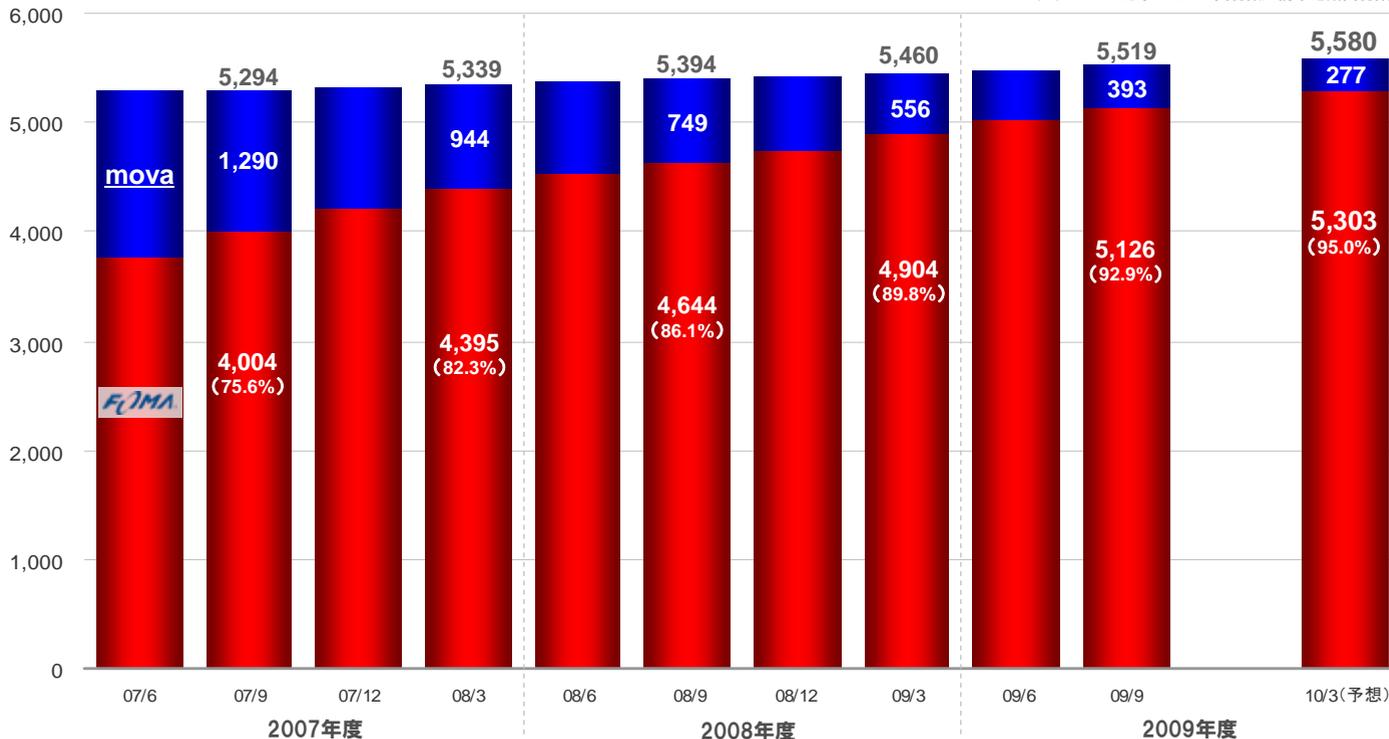


FOMAへのマイグレーション

- 2009年度第2四半期の移行数は59万
- 2009年度末でのFOMA契約率95%を目指す

(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年度 業績予想の見直し

	2010/3（通期） 当初予想 (1) (2009年4月28日発表)	2010/3（通期） 今回予想 (2)	増減額 (1)→(2)
営業収益（億円）	43,820	42,760	-1,060
携帯電話収入（億円）	34,490	34,610	+120
営業費用（億円）	35,520	34,460	-1,060
営業利益（億円）	8,300	8,300	±0
フリーキャッシュフロー （億円）	3,800	3,600	-200

■ 営業収益（対当初予想：-1,060億円）

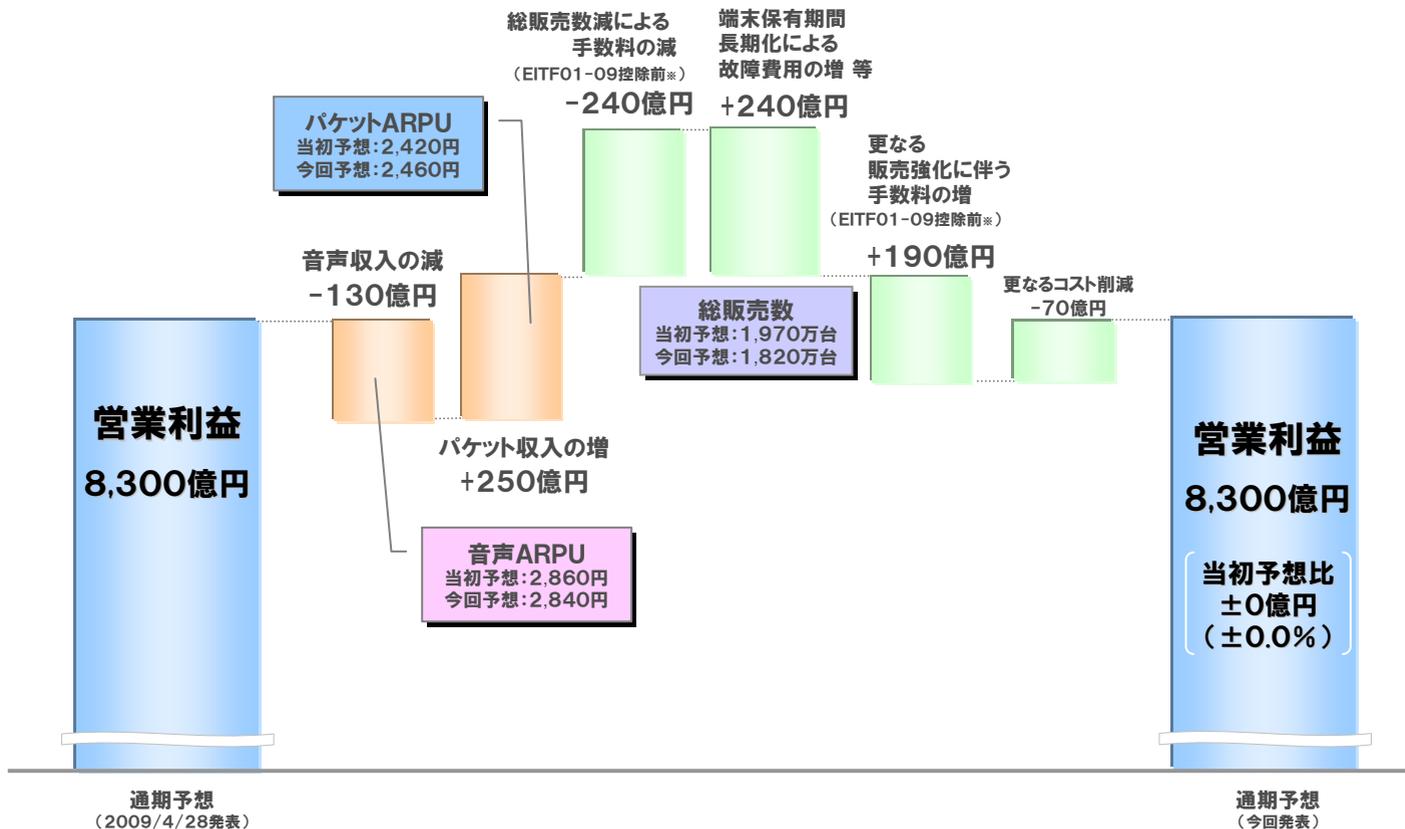
- ・ 携帯電話ARPUの見直し等により、携帯電話収入が120億円増
- ・ 総販売数の見直し等により、端末販売収入が1,230億円減

■ 営業費用（対当初予想：-1,060億円）

- ・ 総販売数の見直し等により、端末機器原価が1,260億円減
- ・ 端末保有期間長期化に伴う故障費用の増等により、ポイントサービス経費が190億円増

2009年度 業績予想見直しのポイント

営業利益の増減要因(2009年度当初予想(2009年4月28日発表)との比較)





中期ビジョンの進捗と今後の取組み

2009年度上期における 戦略的取組みの実績

お客様満足度の
向上

48時間以内訪問対応件数 29,000件
(累計:42,000件)

「ケータイてんけん」、
「電池パック安心サポート」も好評

定額制

パケ・ホーダイ^{※1}契約数は
2,152万(契約率:47%)まで増加

動画サービス

BeeTV契約数は80万を突破^{※2}

パーソナル化
ソーシャルサポート

iコンシェル契約数は230万を突破

「ドコモ ケータイ送金」開始
「イオンマーケティング」設立

PCデータ通信端末・
スマートフォン

データプラン契約数^{※3}は67万まで増加
スマートフォン販売数も順調に増加

解約率:低水準を維持

09年度上期:0.45%
(前年同期比 -0.06pt)

純増数:改善

09年度上期:58.6万契約
(前年同期比 +6.6%)

パケットARPU:上昇

09年度上期:2,440円
(前年同期比 +3.4%)

お客様満足度の向上(1)

・お客様満足度の向上に対する取組みが着実に評価

48時間以内の訪問対応

お客様からの
問い合わせ

アポイントメント



訪問・調査



つながることに、
こだわるドコモ

FOMALレピータ
の設置



室内用補助
アンテナの設置



アンテナなどの
設備調整



継続検討

上期取組み実績

【訪問実績数】 **29,000件**
(開始後累計 約42,000件)

【訪問による改善率】 **78%***
※一部改善予定を含む

【訪問したお客様満足度】 **97%**

アフターサービスの拡充

お客様に常に快適に、安心してご利用頂けるようにサポート体制を強化

「ケータイてんけん」

(2009年7月1日～)

【利用件数(09年度2Q)】

86万件



診断機

「電池パック安心サポート」の拡充

(2009年7月1日～)

【利用件数(09年度2Q)】

160万件



電池パック

または



補助充電アダプタ

お客様満足度の向上（2）

- ・ J.D. パワー アジア・パシフィックによる法人向け顧客満足度調査で、
第1位の評価を獲得（2009年9月25日）

法人営業の取組み

全てのお客様と
コンタクトする体制の構築

魅力的な端末および、
ソリューションの提案

B to B to Cビジネスの拡大

総合評価

第1位

営業窓口の対応

サービス内容

サービス品質

コスト



総合満足度スコア

docomo

610

業界平均

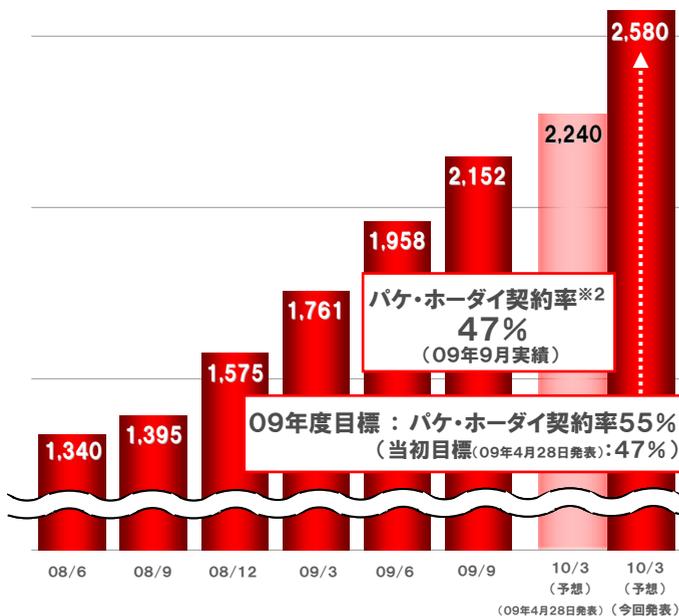
588

パケット利用拡大

- パケット定額制の加入拡大と動画サービスの拡充により、パケット利用は更に拡大

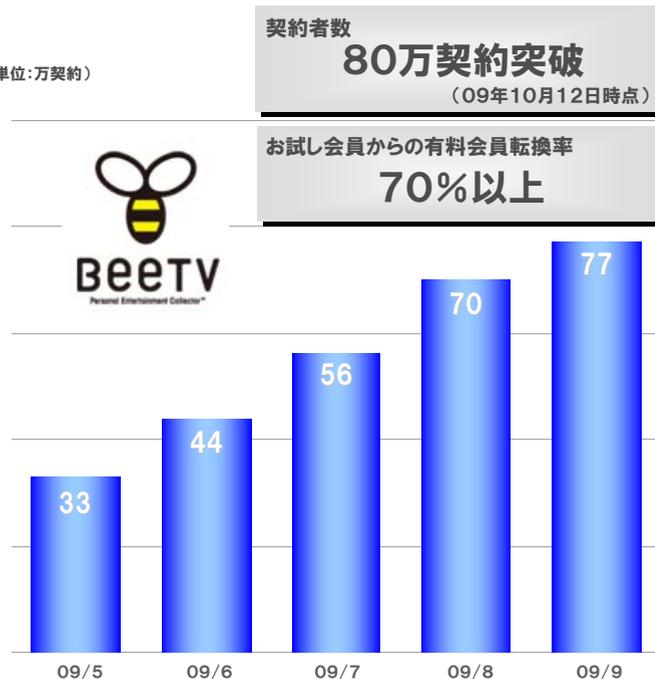
パケ・ホーダイ^{※1} 契約数

(単位:万契約)



動画コンテンツ

(単位:万契約)



※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

サービスのパーソナル化 ~iコンシェル~

- ・iコンシェル契約数は230万契約を突破
- ・GPSとの連動機能の導入により、パーソナルな情報を適時・適切に提供

iコンシェル

■ 契約数

(単位:万契約)

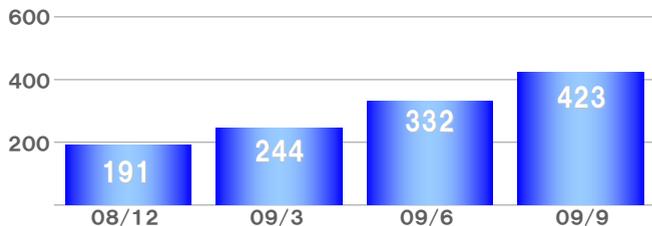
230万契約 突破

(2009年9月末時点)



■ コンテンツ数

(単位:コンテンツ)



GPSとの連動機能の導入

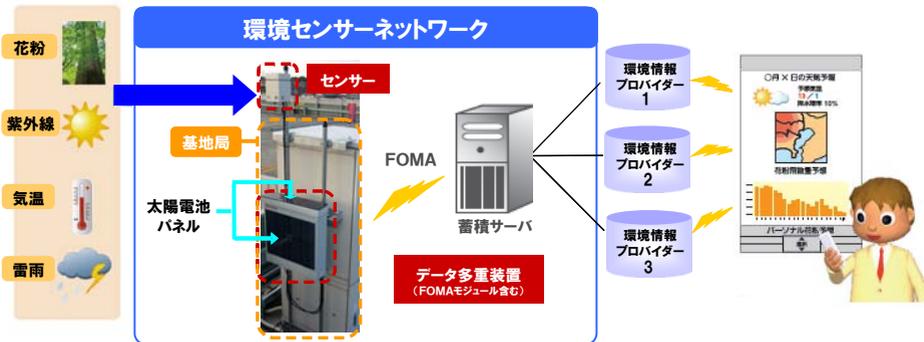
(2009年11月予定)

“そこならではの”情報が“今ならではの”で飛んでくる



大気情報センシング

■ 基地局等を活用した環境センサーネットワークの構築



大気情報の観測・蓄積

気象情報会社等への情報の提供

ユーザの環境情報へのニーズに対応

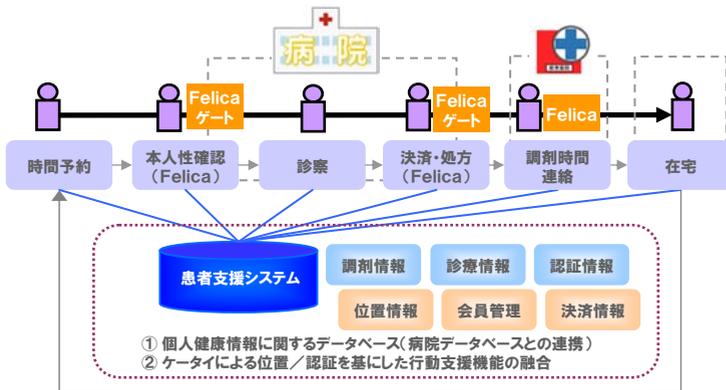
09年度中トライアル開始

(年内360箇所工事完了予定)

10年度以降 本格展開

東京大学病院との共同研究

■ モバイルを活用した利便性の高い患者サポート環境の構築



医療機関来院時の利便性向上

診療行為の効率化

救急医療支援

09年9月より研究開始

融合サービス ~ フェムトセル ~

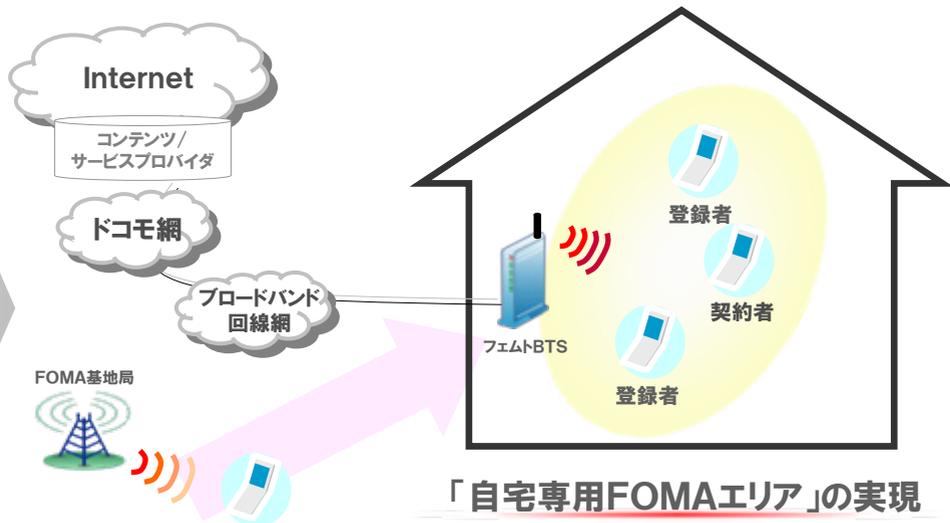
- ・ 日本初の、フェムトセルを利用したホームエリアサービスを2009年11月に導入予定

フェムトセル



高性能フェムトセル基地局装置

高性能
フェムトセル基地局を
宅内に設置



2009年11月開始(予定)

安定通信環境

動画や音楽など、
大容量コンテンツも快適にご利用

在圏離圏通知

在圏情報に連動した
在宅確認機能の提供

今後 実現予定

家電との連携

家電・宅内機器の
遠隔コントロール

端末ラインナップ

- ・ お客様ひとりひとりに、より適した端末をラインナップ
- ・ 新シリーズの累計販売台数は1,000万台を突破



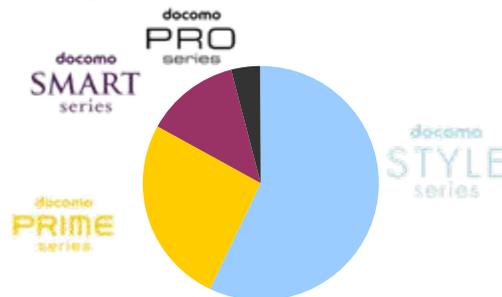
■ 新シリーズ累計販売台数

(単位:万台)



※2008年 冬モデルからの累計販売台数

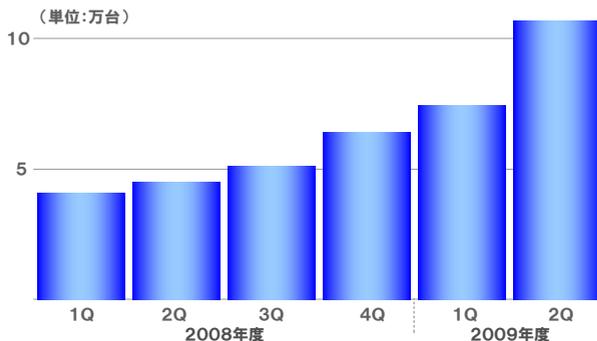
■ 各シリーズの販売比率 (2009年7月~9月累計)



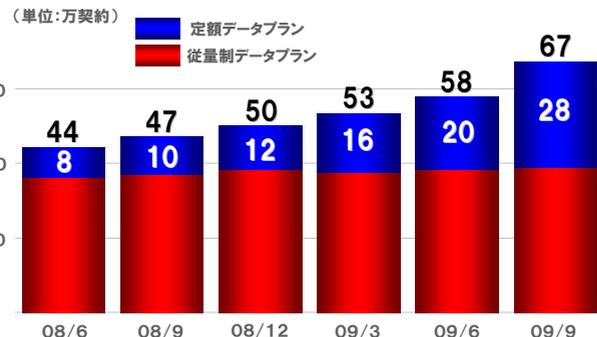
PCデータ通信端末

- ・ 定額制サービスの料金見直し等により、販売数は順調に拡大

■ PCデータ通信端末 販売数



■ データプラン※1契約数



※1 従量制データプラン及び、定額データプラン スタンダード、定額データプラン64Kの合計(バリュー含む)

■ PCデータ通信端末 販売強化に向けた取組み

利用しやすい料金

1,000円～5,985円※2の2段階定額制、
「定額データプラン スタンダード」を新設

販売チャネルの拡大

一部ドコモショップでPCを用いたデータカード利用の訴求を実施

既存販売チャネルの強化

効果的なイベントの実施・売場の更なる拡充等により、
量販店での販売を強化

※2 「定額データプラン スタンダード バリュー」で、「定額データ スタンダード制」にご加入の場合

スマートフォン

- ・スマートフォンをより便利にご利用いただくため、各種サービスの拡充を目指す

端末ラインナップ



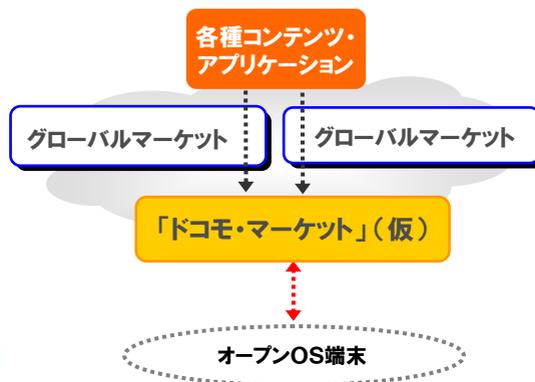
T-01A

BlackBerry Bold

HT-03A

更に拡充予定

オープンOS向けアプリ流通基盤



今年度中に構築を目指す

グローバルマーケットと
連携したアプリ流通基盤

- ・日本人向けにローカライズ
- ・すぐに使える、主要コンテンツ・アプリをパッケージ化して提供

オープンプラットフォーム市場の
拡大・発展

OSバージョンアップの提供

HT-03A: 『Android 1.6』アップデートソフト配布 (2009年10月23日より順次実施)

T-01A: 『Windows Mobile® 6.5』アップデートソフトを配布 (2009年12月実施予定)

操作性向上



ver.6.1

ver.6.5

ブラウザ改善



ver.6.1

ver.6.5

Windows Marketplace for Mobile

(アプリケーション配信プラットフォーム)



イメージ

付加価値向上を目指し、
今後も継続・拡大を検討

・2010年12月の提供開始に向け、順調に準備は進捗

端末

■ LTE通信プラットフォーム（2009年10月1日報道発表）

ドコモ・NEC・パナソニックモバイル・富士通にて、
LTE向け通信プラットフォームを共同開発

特徴

下り 100Mbps/上り 50Mbpsの
高速伝送をサポート

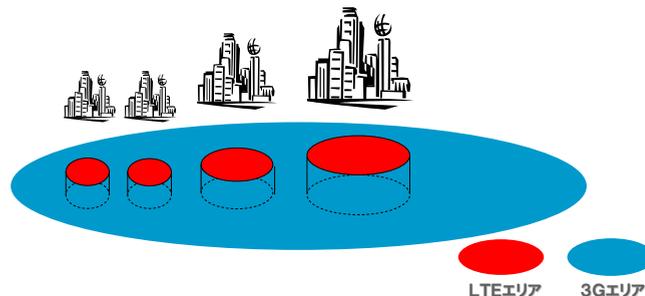
W-CDMA/GSMエリアへの
移動時もスムーズなハンドオーバを実現

ライセンスとして提供を検討

端末の開発コスト低減・開発期間の短縮が可能

エリア

・需要の高い地域から順次展開予定



・2014年度末までに

「エリア展開：約2万局、人口カバー率：約50%」予定

周波数

2GHz帯から導入し、1.5GHz帯に拡大予定

設備投資計画

5年間(2010～2014年度)で
3,000～4,000億円の設備投資を計画

グローバル展開（1）

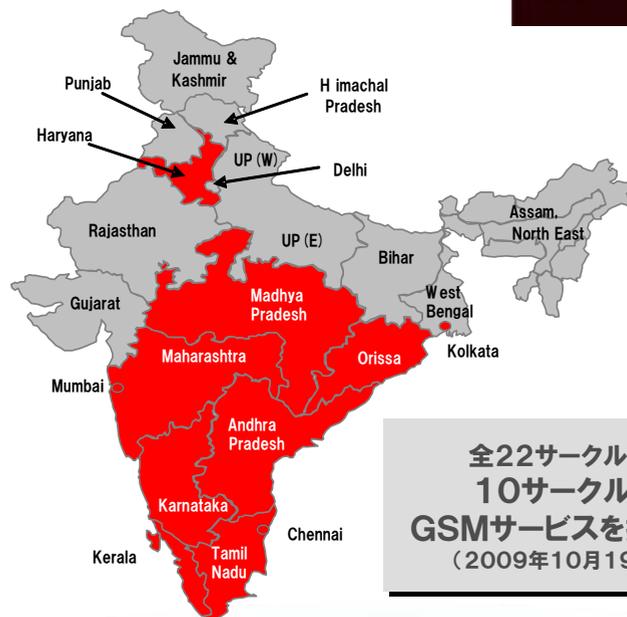
- ・ 純増数は好調に推移し、8月にはインド国内純増シェア1位を獲得
- ・ GSMサービスエリアも順調に展開中

インド TTSL社

■ 純増数・純増シェア*



■ GSMサービス展開状況



年内にインドほぼ全土のエリア展開を目指す

* 純増数及び純増シェアはTTSL/TTMLのGSMサービス、CDMAサービスの合計 (出所:TRAI)

グローバル展開（2）

- ・コンテンツ・プラットフォームといった上位レイヤへの取組みを推進
- ・海外渡航者向けサービスも更に拡充し、収益拡大を目指す

上位レイヤへの取組み

コンテンツ・サービス

マンガモード

フランス ブイグテレコム社を通じて日本のマンガを配信
(09年6月11日開始)

MANGA MODE™

iチャンネル

インド TTSL社より提供
(09年6月24日開始)

イギリス: 在英日本人向けに提供開始予定
(09年11月2日開始予定)

i.ch™

プラットフォーム

現在

ドコモ・ネザーランドより、海外へのコンテンツ配信を一元的に実施

net mobile社へのTOB実施中

海外コンテンツ配信プラットフォーム基盤の更なる強化

ネットワーク

欧州・アジア等 各国通信キャリアのネットワークを通じたコンテンツ・サービスの提供

海外渡航者向けサービスの拡充

■ 海外渡航先でのGPSサービス

測位成功情報を蓄積した、「学習型データベース」により、海外でも高速・高性能なGPS測位が可能（特許申請中）



■ 海外サポートデスク

利便性向上を目指し、更なる拡充を目指す

ハワイ・ロンドン・ニューヨークに加え、上海でも開設
(09年10月29日)

中期ビジョン重点項目の進捗状況(1)

- 中期ビジョン発表から1年が経過し、全体として着実な手応え
- パッケージARPU：定額制加入拡大と動画サービス拡充により、想定より好調に推移

パッケージ収入増

定額制加入の推進

「パケ・ホーダイダブル」
「Biz・ホーダイダブル」の
導入、料金改定

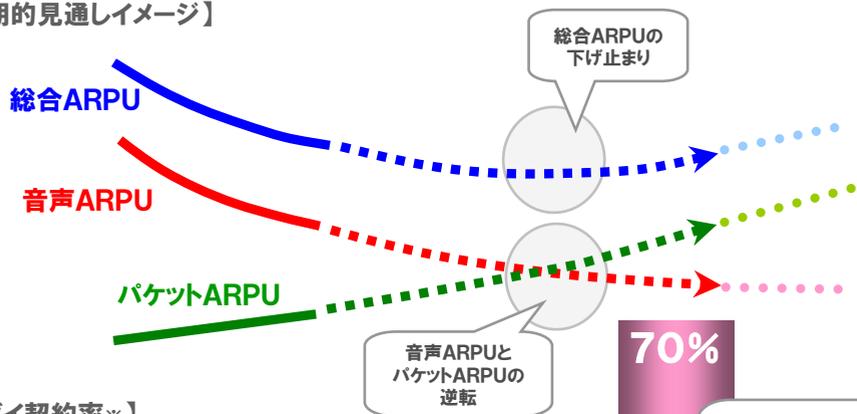
導入 08年12月1日
料金改定
09年5月1日、09年8月1日

「メール使いホーダイ」の提供
(09年12月1日提供開始)

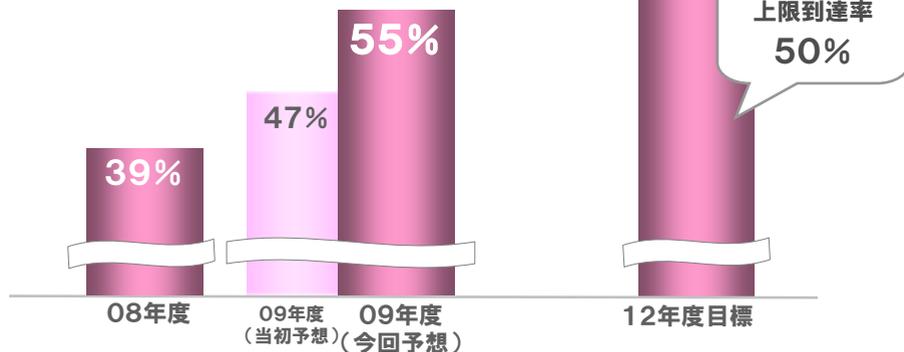
動画サービスの進化

「BeeTV」の開始
(09年5月1日提供開始)

【ARPUの中期的見通しイメージ】



【パケ・ホーダイ契約率※】



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

中期ビジョン重点項目の進捗状況（2）

- ・ 新収益源：弾込め段階にある取組みの着実な収益化を目指す
- ・ コスト効率化：09年度(予想)で1,300億円を削減、今後も着実に継続

新収益源 創出

12年度目標：3,000億円

サービスのパーソナル化

【コンサル契約数】

09年(予想)

390万

12年度目標

1,200万

ソーシャルサポート

【大気情報センシングセンサー設置数】

09年度中トライアル開始
10年度以降本格展開

将来的には
1万箇所程度を設置

融合サービス

【フェムトセル販売数】

09年11月導入
(予定)

12年度目標

100万台

コスト効率化

【コスト削減額(07年度との比較)】

更なるコスト削減

1,300億円

2,000億円

NWコストの削減

一般経費の削減

09年度(予想)

12年度目標

NTT
docomo

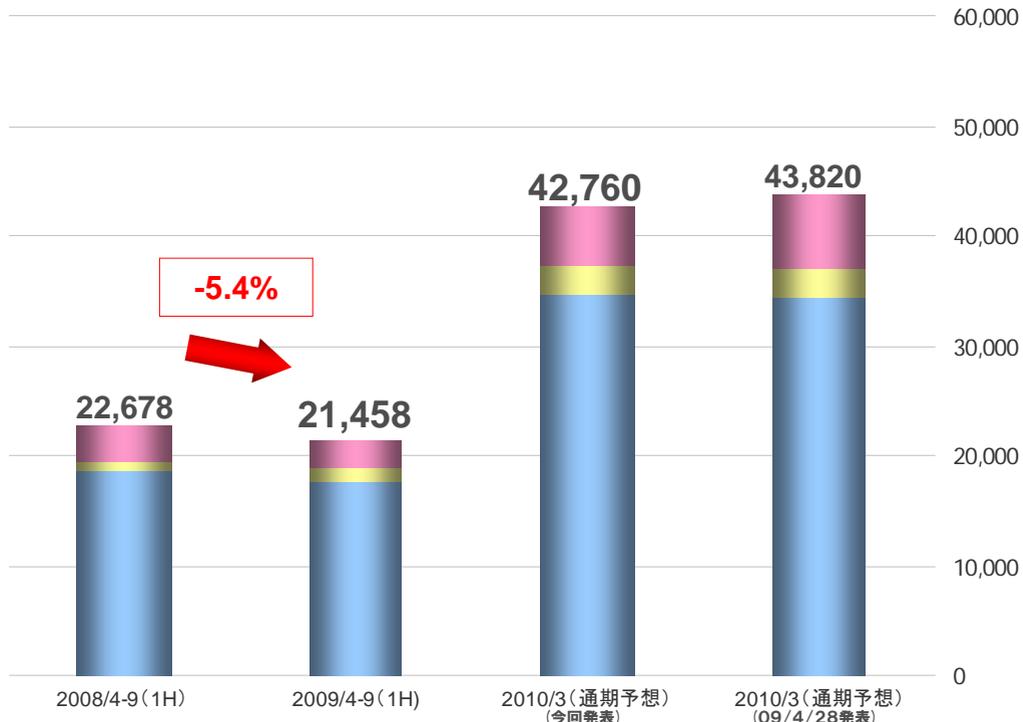


Appendices

営業収益の推移

US GAAP

(単位:億円)



(単位:億円)

■ 端末機器販売収入	3,192	2,525	5,410	6,640
■ その他の収入	767	1,271	2,740	2,690
■ 携帯電話収入(音声収入、パケット収入)	18,719	17,662	34,610	34,490

◆「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

US GAAP

(単位:億円)

50,000

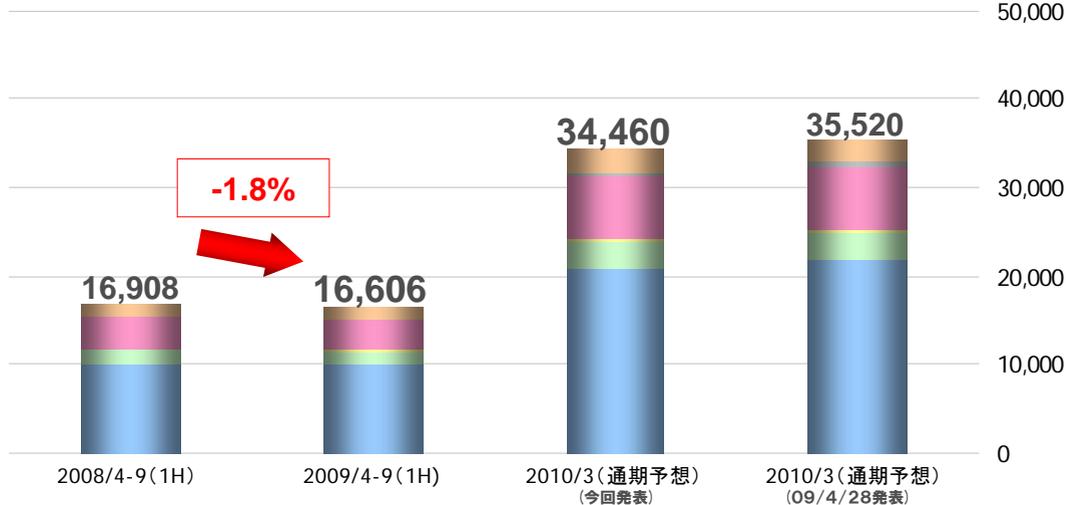
40,000

30,000

20,000

10,000

0



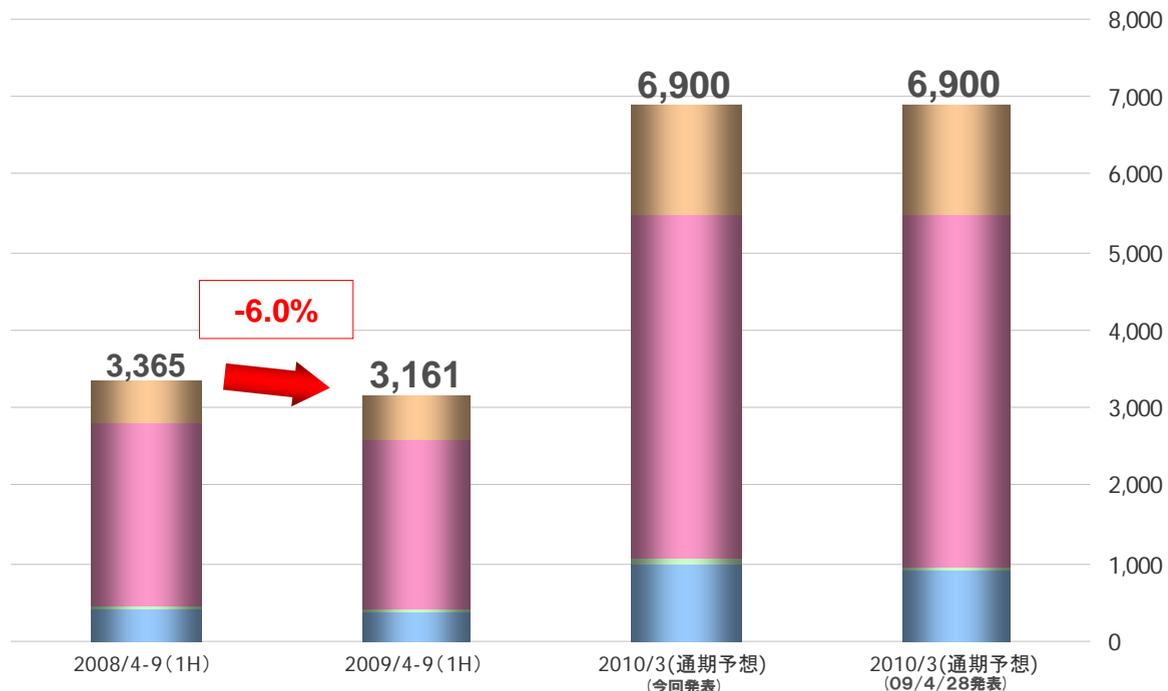
(単位:億円)

	2008/4-9 (1H)	2009/4-9 (1H)	2010/3 (通期予想) (今回発表)	2010/3 (通期予想) (09/4/28発表)
■ 人件費	1,267	1,268	2,600	2,630
■ 租税公課	200	196	390	390
■ 減価償却費	3,484	3,378	7,030	7,100
■ 固定資産除却費	187	186	460	450
■ 通信設備使用料	1,658	1,558	2,950	3,020
■ 経費	10,113	10,019	21,030	21,930
(再掲) 収益連動経費*	6,400	5,972	12,260	13,260
(再掲) その他経費	3,713	4,047	8,770	8,670

*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

(単位:億円)



(単位:億円)

■ その他(情報システム等)	549	582	1,420	1,400
■ 携帯電話事業(FOMA)	2,352	2,155	4,420	4,540
■ 携帯電話事業(mova)	41	31	70	50
■ 携帯電話事業(その他)	423	394	990	900

オペレーションの状況

		2008/4-9 (1H) (1)	2009/4-9 (1H) (2)	増減 (1) →(2)	2010/3 (通期予想) 今回発表		
携帯電話	契約数【千】	53,937	55,186	+2.3%	55,800		
	(再) mova	7,493	3,928	-47.6%	2,770		
	(再) FOMA	46,444	51,258	+10.4%	53,030		
	(再) iモード	48,069	48,670	+1.3%	48,900		
	(再) 通信モジュールサービス	1,509	1,536	+1.8%	1,590		
	マーケットシェア【%】	51.5	50.3	-1.2 points	-		
	販売数【千】 (増末持込分含む)	販売数		10,265	8,808	-14.2%	-
		mova	新規	45	8	-82.6%	-
			取替	29	4	-85.5%	-
		FOMA	新規	2,157	2,057	-4.6%	-
			移行	1,632	1,400	-14.2%	-
	買い増し		6,402	5,339	-16.6%	-	
解約率【%】	0.51	0.45	-0.06 points	-			
ARPU (FOMA+mova)【円】	5,870	5,430	-7.5%	5,300			
MOU (FOMA+mova)【分】	138	136	-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38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年度 第2四半期決算概況

	2008/7-9 (2Q) (1)	2009/7-9 (2Q) (2)	増減 (1) → (2)
営業収益 (億円)	10,975	10,611	-3.3%
携帯電話収入 (億円)	9,355	8,843	-5.5%
営業費用 (億円)	8,171	8,276	+1.3%
営業利益 (億円)	2,805	2,334	-16.8%
税引前利益 (億円)	2,717	2,324	-14.5%
当社に帰属する四半期 純利益 (億円)	1,731	1,373	-20.7%
EBITDA マージン (%) *	42.7	38.6	-4.1 points
フリーキャッシュフロー (億円) *	410	1,853	+351.9%

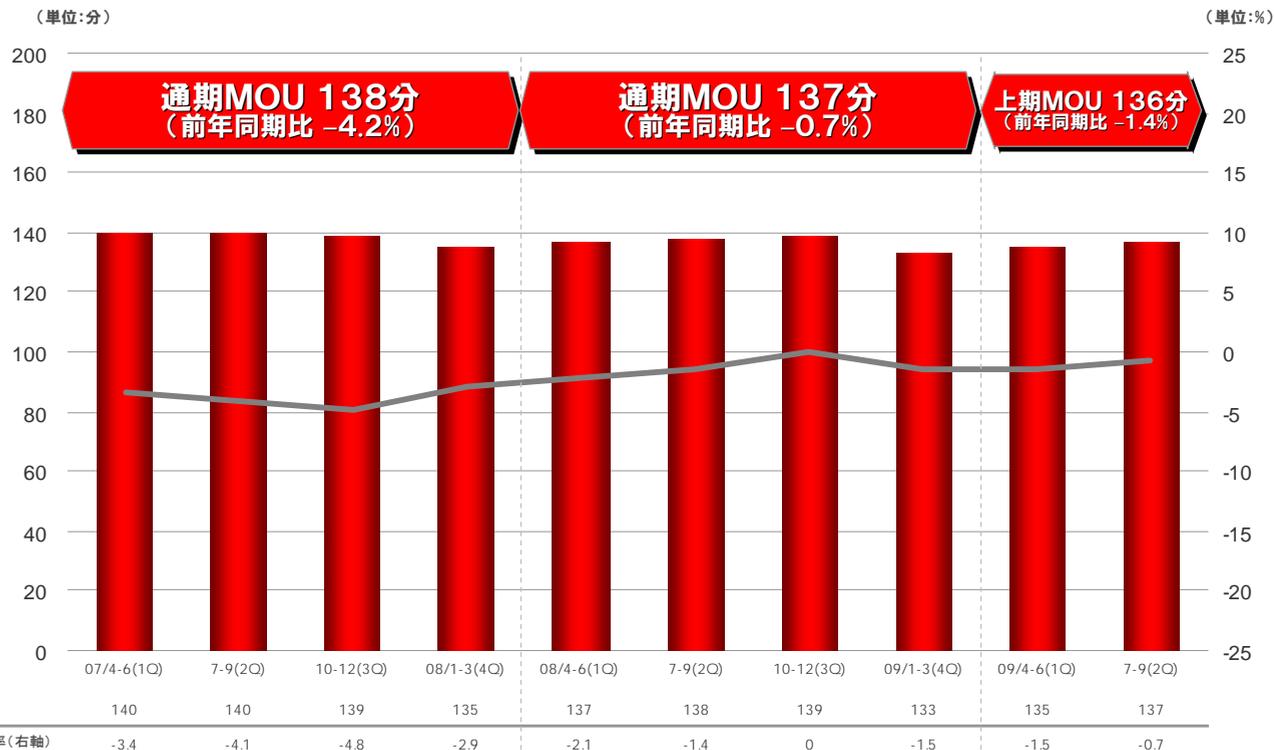
◆本資料における連結財務諸表等は、会計監査人による監査を受けておりません

◆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39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

携帯電話(FOMA+mova) MOU

- 2009年度第2四半期のMOUは137分（前年同期比：-0.7%）



◆ MOUの定義および算定方法については、本資料の38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

MOU・ARPUの定義および算出方法について

◆ **MOU (Minutes of Use) : 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**

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計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などは除いております。

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。

◆ **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、%)

	2010年3月期通期 (今回予想)	2009年3月期 通期	2009年3月期 第2四半期 連結累計期間	2010年3月期 第2四半期 連結会計期間	2010年3月期 第2四半期 連結累計期間
a. EBITDA	15,630	16,784	9,382	4,096	8,360
減価償却費	△ 7,030	△ 8,042	△ 3,484	△ 1,688	△ 3,378
有形固定資産売却・除却損	△ 300	△ 433	△ 128	△ 74	△ 130
営業利益	8,300	8,310	5,769	2,334	4,852
営業外損益(△費用)	△ 50	△ 505	△ 168	△ 10	△ 53
法人税等	△ 3,320	△ 3,084	△ 2,194	△ 939	△ 1,941
持分法による投資損益(△損失)	20	△ 7	59	△ 5	3
控除：非支配持分に帰属する 四半期(当期)純損益(△利益)	△ 20	5	△ 0	△ 7	△ 13
b. 当社に帰属する四半期(当期)純利益	4,930	4,719	3,467	1,373	2,847
c. 営業収益	42,760	44,480	22,678	10,611	21,458
EBITDAマージン (=a/c)	36.6%	37.7%	41.4%	38.6%	39.0%
売上高四半期(当期)純利益率(=b/c)	11.5%	10.6%	15.3%	12.9%	13.3%

(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(資金運用に伴う増減除く)

(単位：億円)

	2010年3月期通期 (今回予想)	2009年3月期 通期	2009年3月期 第2四半期 連結累計期間	2010年3月期 第2四半期 連結会計期間	2010年3月期 第2四半期 連結累計期間
フリー・キャッシュ・フロー (資金運用に伴う増減除く)	3,600	934	△ 646	1,853	945
資金運用に伴う増減(注)	-	493	492	△ 302	△ 270
フリー・キャッシュ・フロー	3,600	1,427	△ 154	1,551	674
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 7,310	△ 10,310	△ 4,238	△ 1,989	△ 4,411
営業活動によるキャッシュ・フロー	10,910	11,737	4,084	3,540	5,085

(注) 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。2009年3月期通期、2009年3月期第2四半期及び2010年3月期第2四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。2010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。



^{NTT}
docomo