



株式会社NTTドコモ

2009年度 第3四半期決算

2010年1月29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

2009年度 第3四半期決算(累計)概況

US GAAP

	2008/4-12 (1Q~3Q) (1)	2009/4-12 (1Q~3Q) (2)	増減 (1) → (2)	2010/3 (通期予想) (3) (09/10/30発表)	進捗率 (2) / (3)
営業収益 (億円)	33,788	32,424	-4.0%	42,760	75.8%
携帯電話収入 (億円)	27,910	26,627	-4.6%	34,610	76.9%
営業費用 (億円)	26,320	25,397	-3.5%	34,460	73.7%
営業利益 (億円)	7,468	7,027	-5.9%	8,300	84.7%
税引前利益 (億円)	7,094	7,017	-1.1%	8,250	85.1%
当社に帰属する四半期 (当期) 純利益 (億円)	4,377	4,193	-4.2%	4,930	85.1%
EBITDAマージン (%) *	40.1	38.1	-2.0 points	36.6	-
フリーキャッシュフロー (億円) *	1,673	1,781	+107	3,600	49.5%

◆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38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「株主投資家情報」をご参照ください

RESULTS FOR 3Q OF FY2009

3 2009年度 第3四半期決算(累計)のポイント(1)

携帯電話収入

- ・ バリュープラン拡大等による音声収入の減に対し、パケット収入は堅調な伸びを維持

総合ARPU減に対応したコスト削減

- ・ 設備投資効率化等によるネットワーク関連コスト^{※1}の削減
- ・ 新たな販売モデルの普及による端末販売関連収支^{※2}の改善

その他の収支変動要素

- ・ お客様満足度向上施策 : ケータイ補償お届けサービス等
- ・ 連結子会社拡大 : オークローンマーケティング等

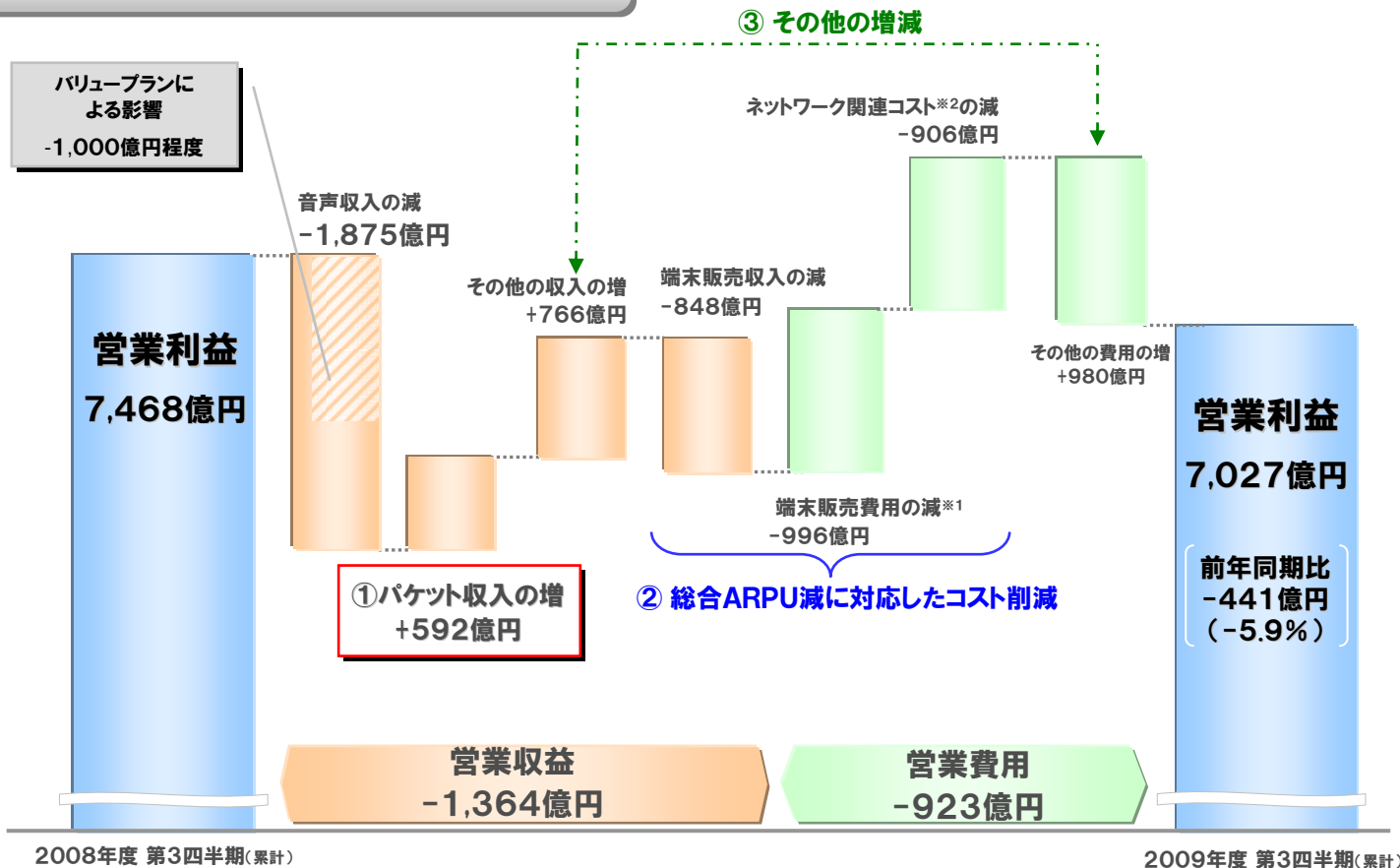
収益・費用が増加

※1 通信設備使用料、減価償却費、除却費の合計

※2 端末機器販売収入から、端末機器原価・代理店手数料を減算

2009年度 第3四半期決算(累計)のポイント(2)

営業利益の主な増減要因(前年同期比)

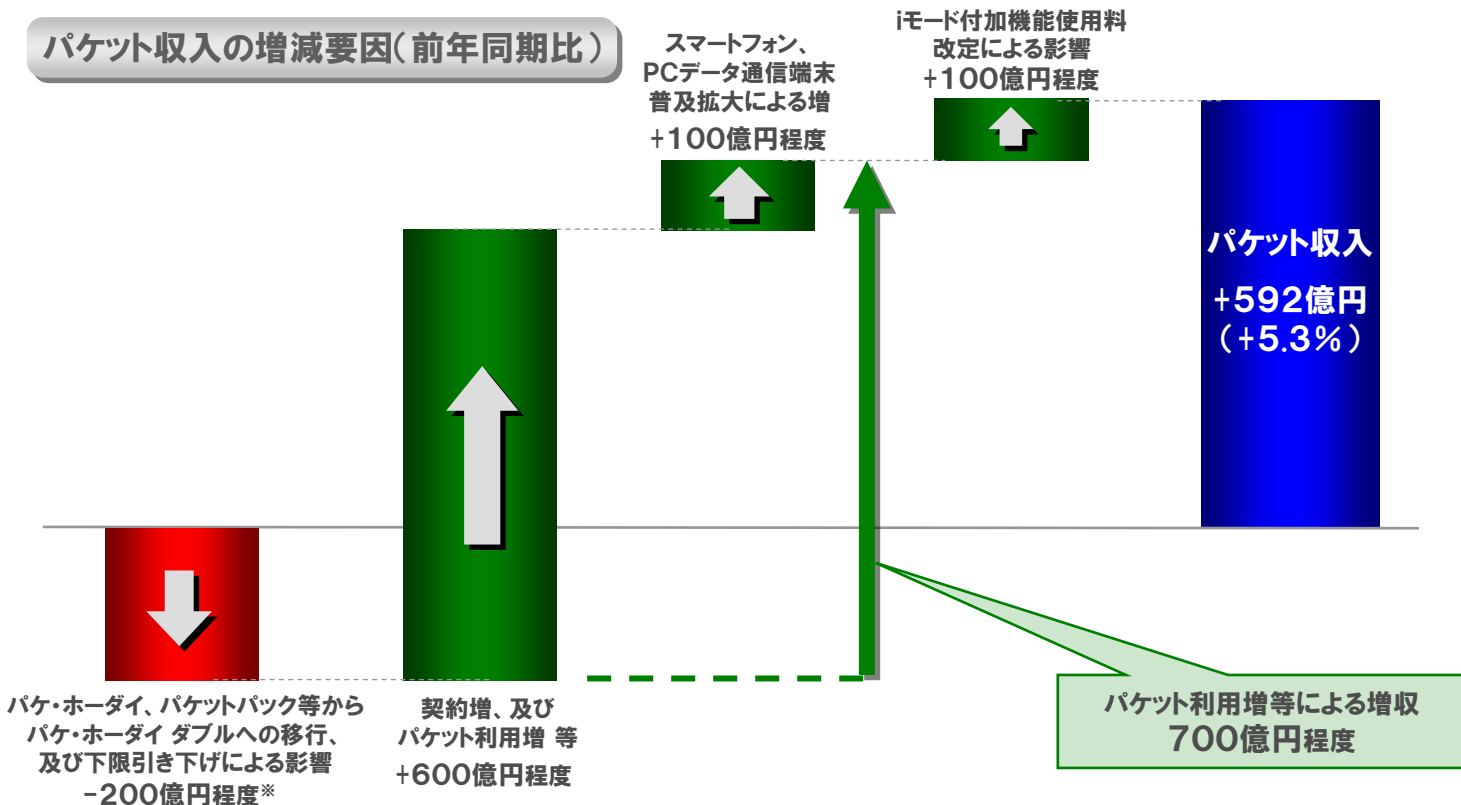


※1 端末機器原価、代理店手数料の合計 ※2 通信設備使用料、減価償却費、除却費の合計

分析① パケット収入の増

- ・ 最重要課題であるパケット収入については、2008年に導入したパケ・ホーダイ ダブルへの移行に伴う減収影響を、パケット利用の増やPCデータ通信分野の拡大等により取り戻した結果、592億円の増収を達成

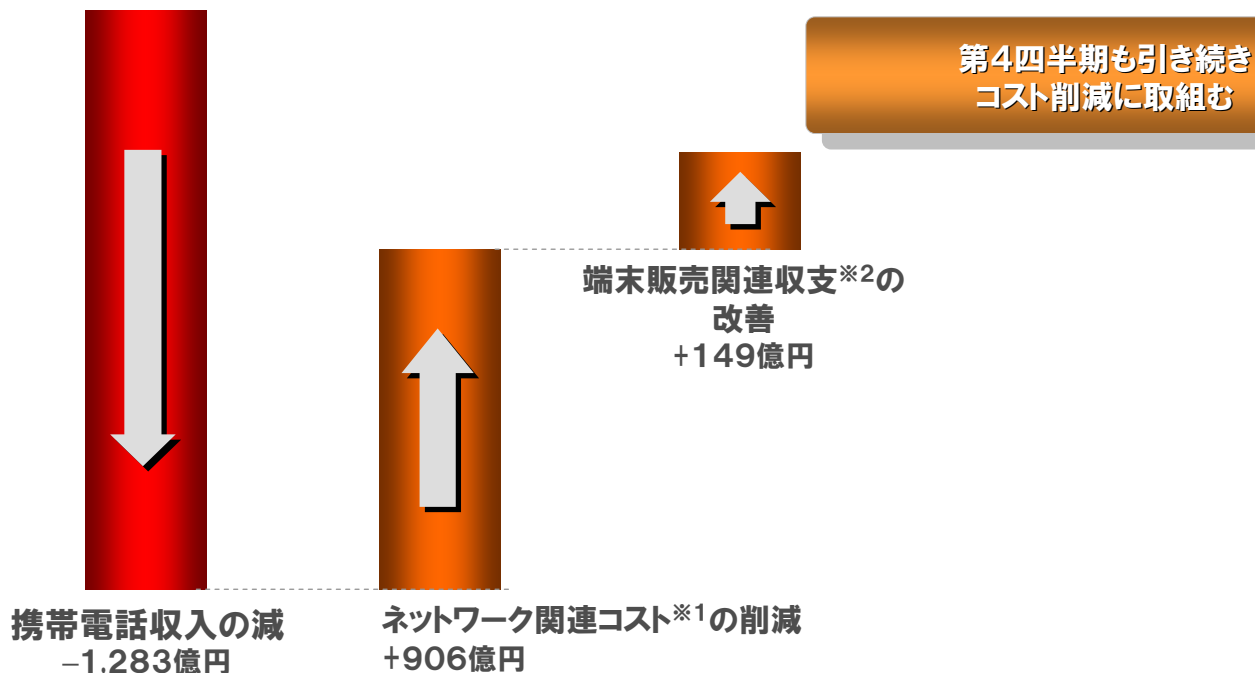
パケット収入の増減要因(前年同期比)



※導入当初の利用実態に基づき、社内で試算した推計値

分析② 総合ARPU減に対応したコスト削減

- ・ 携帯電話収入の減に対し、ネットワーク関連コストの削減、端末販売関連収支の改善で大半を取り戻すことで、利益影響を極力小さくするよう意識した経営を実行



※1 通信設備使用料、減価償却費、除却費の合計

※2 端末機器販売収入から、端末機器原価・代理店手数料を減算

分析③ その他の増減

ケータイ補償お届けサービス

契約数増により

収益・費用ともに前年同期比300億円程度の増（利益影響は軽微）

子会社自主事業

オークローンマーケティングの連結子会社化により

前年同期比で、収益350億円程度の増、費用300億円程度の増
（利益影響は前年同期比70億円程度）

故障関連コスト

端末保有期間長期化に伴う故障件数の増により

前年同期比 200億円程度の増

営業利益の推移(2008年度～2009年度)

- ・ 2009年度第3四半期(3ヶ月)は、想定どおり前年同期比28.0%の増益を達成
- ・ この結果、通期予想に対しても、達成に向け着実な手応え

2008年度 営業利益:8,310億円

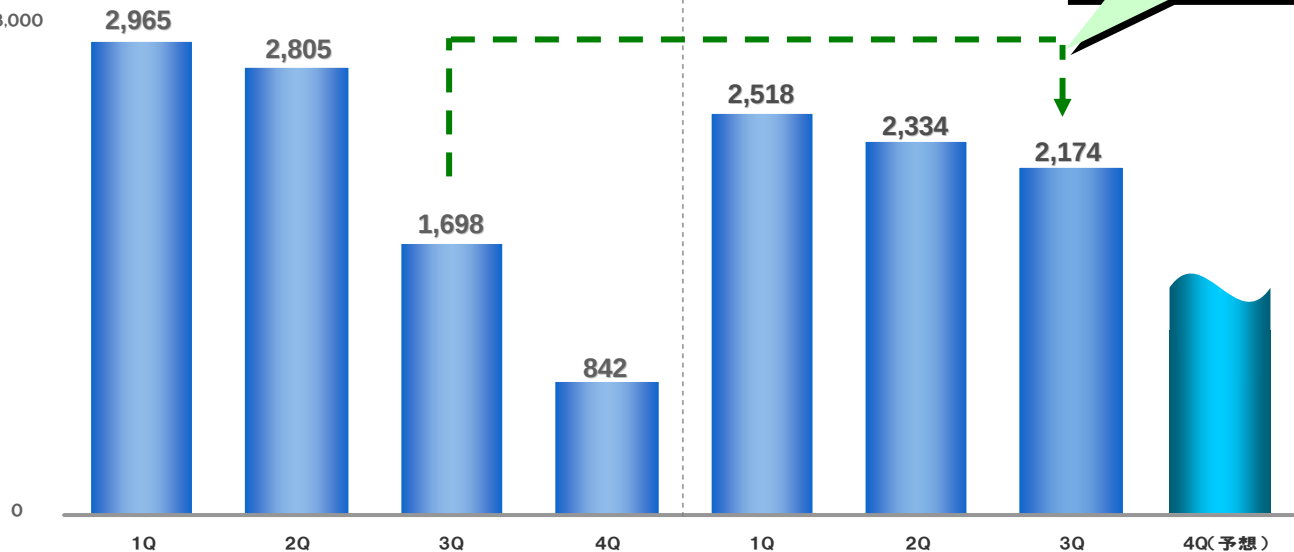
2009年度 営業利益:8,300億円(予想)

《2008年度の特殊要因》

新販売モデル導入による
利益浮揚効果の影響

mov資産 等
繰上償却を実施

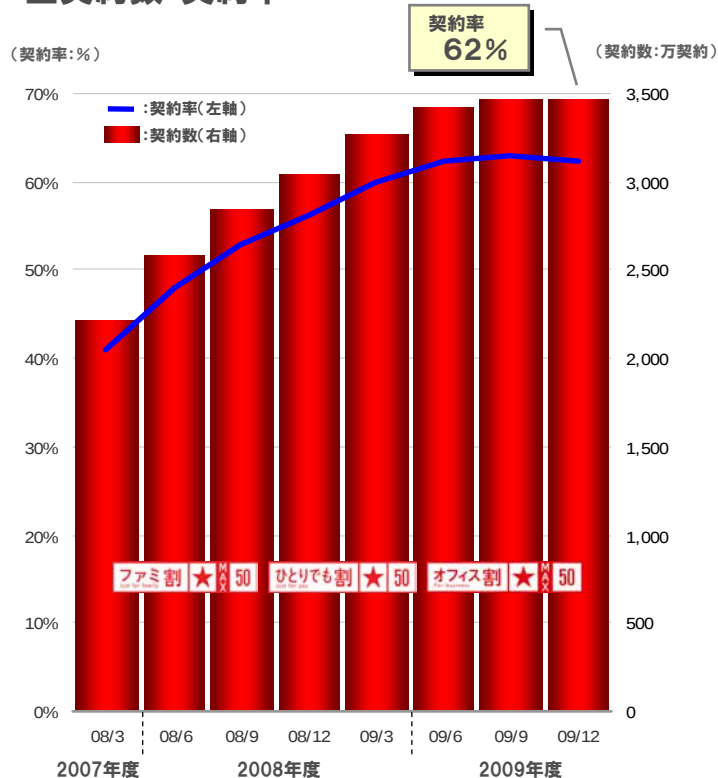
(単位:億円)
3,000



新たなビジネスモデルの状況

新たな割引サービス※1

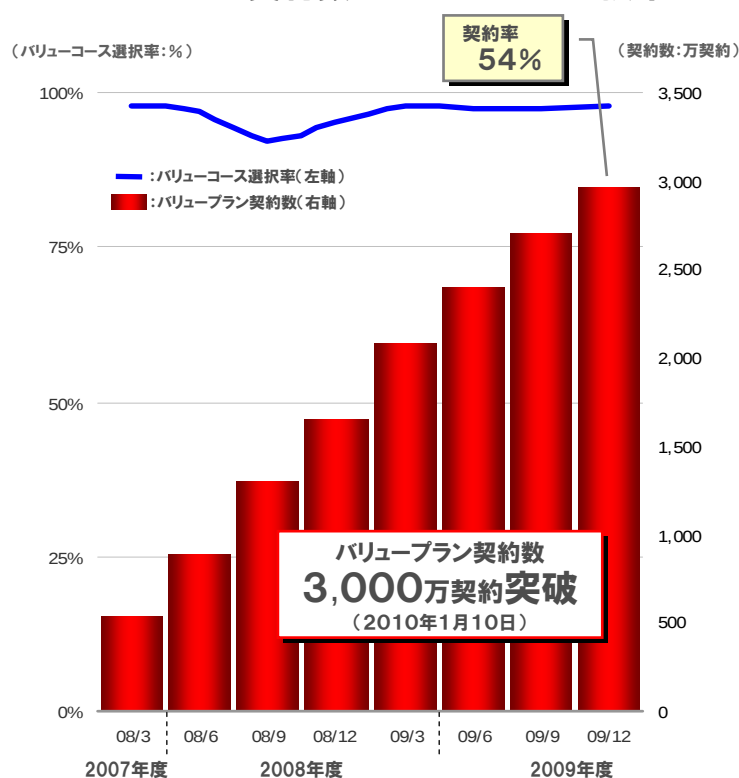
■契約数・契約率



※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

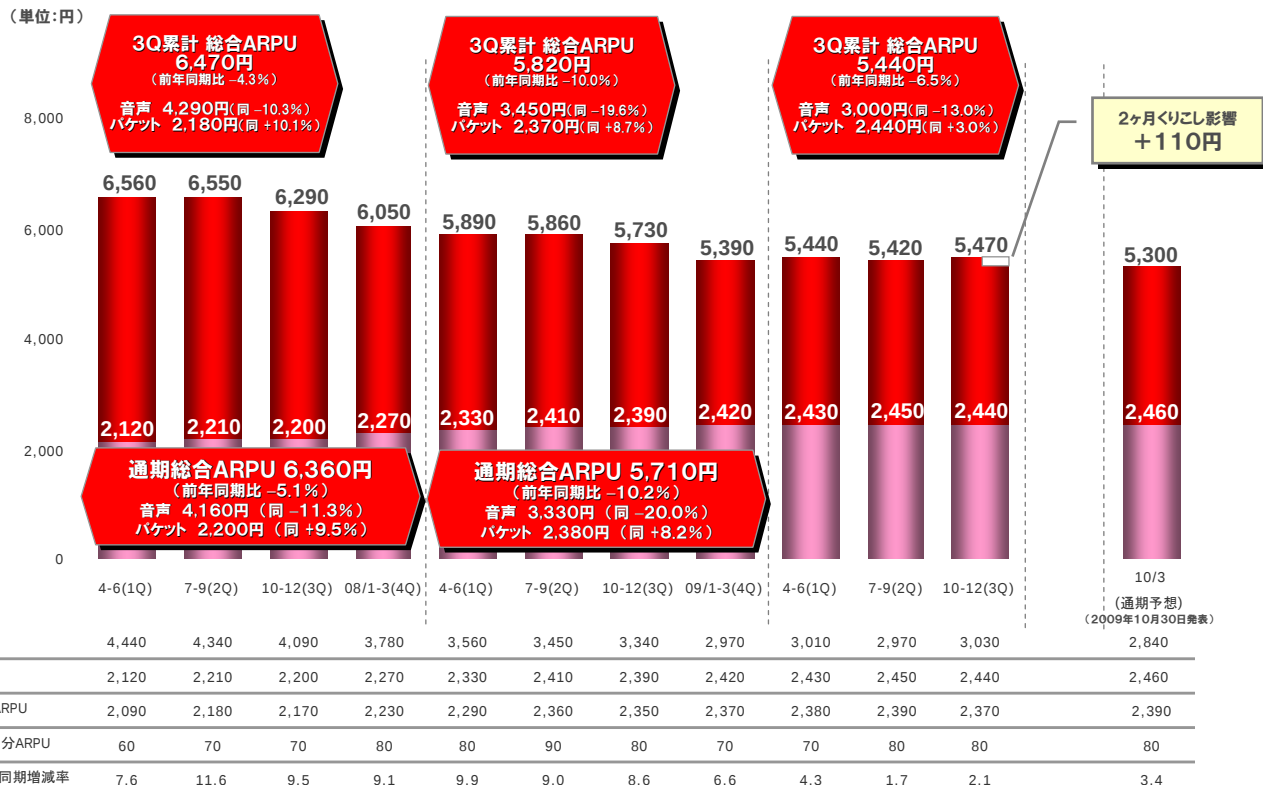
■バリュープラン契約数・バリューコース選択率※2



※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+mov'a）ARPU

- 2009年度第3四半期(累計)の総合ARPUは5,440円（前年同期比：-6.5%）
 パケットARPUは2,440円（前年同期比：+3.0%）
- 2ヶ月くりこしの引当金見直しにより、第3四半期(累計)の音声ARPUに+40円の影響

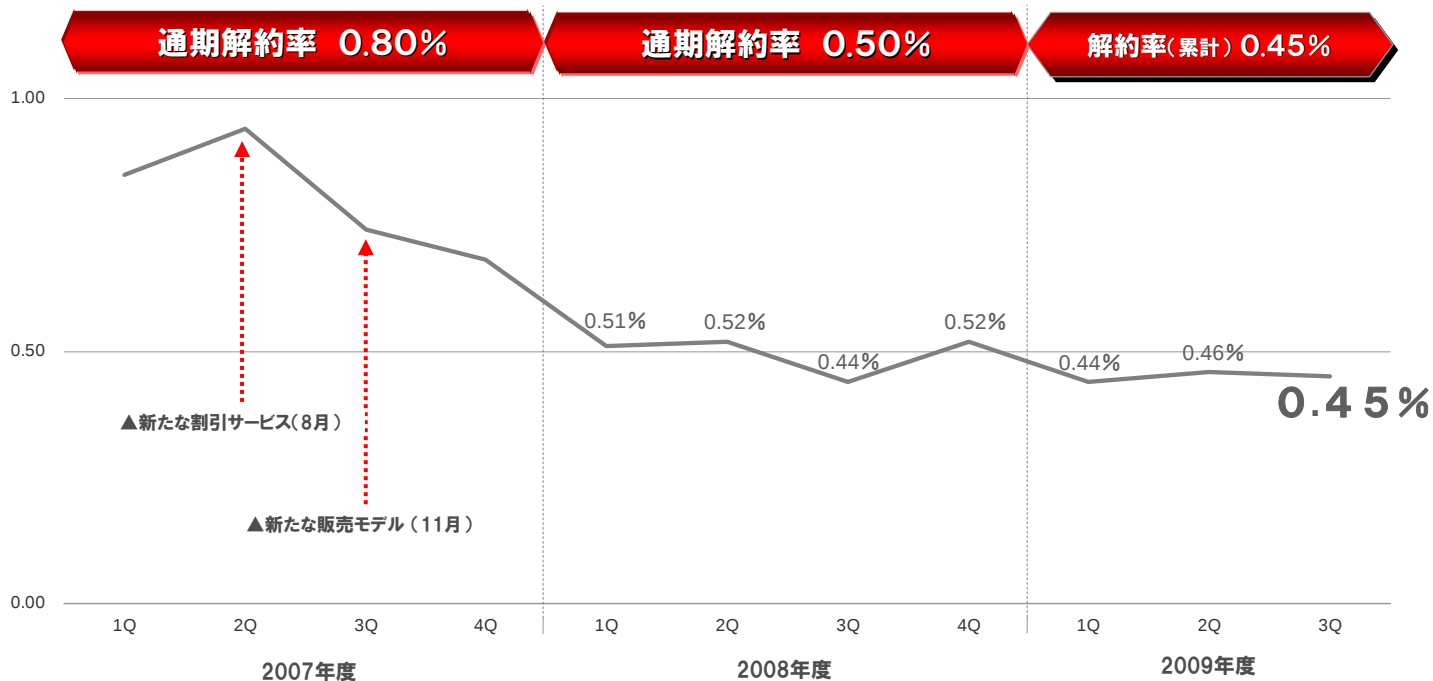


解約率

- ・ 2009年度 第3四半期(累計)の解約率は0.45%

■携帯電話（FOMA+movi）解約率

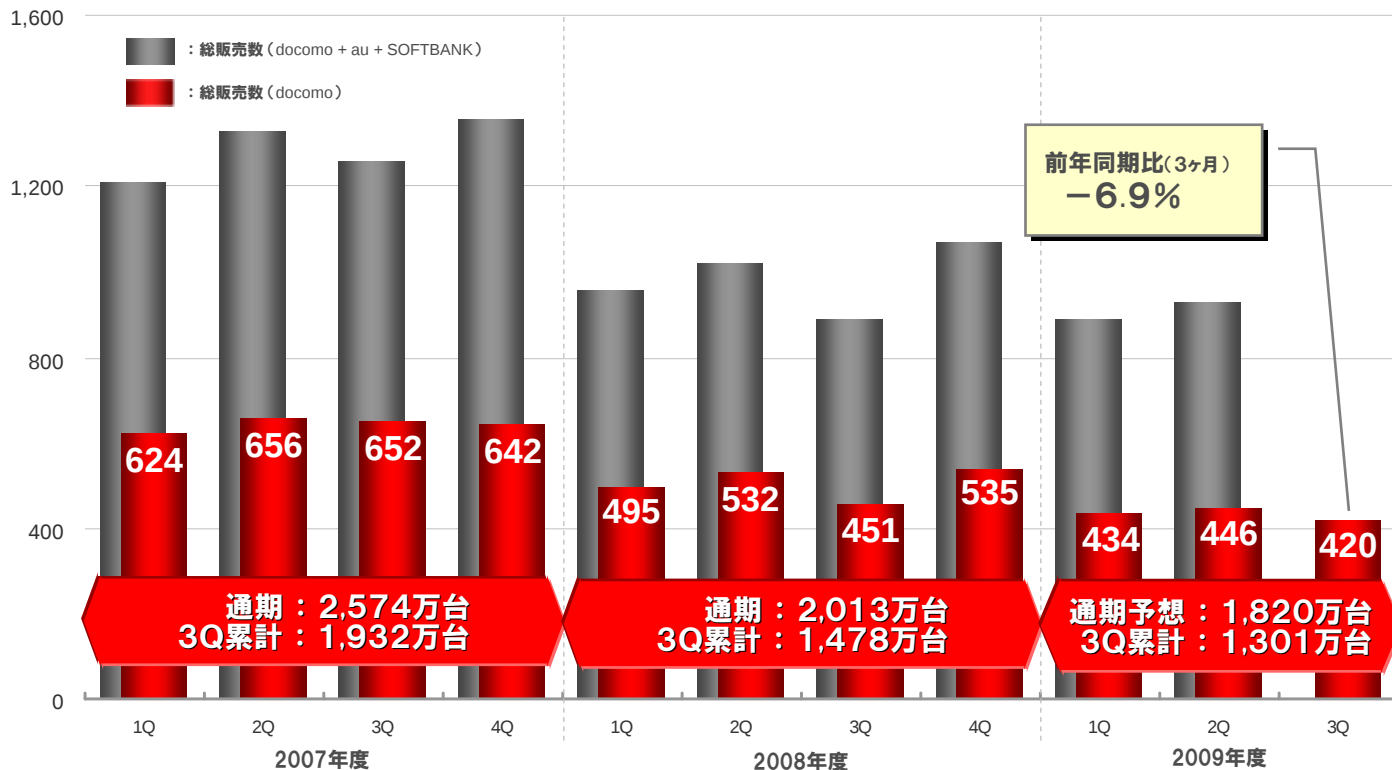
(単位: %)



総販売数

・第3四半期(累計)の総販売数は1,301万台（前年同期比:-12.0%）

（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

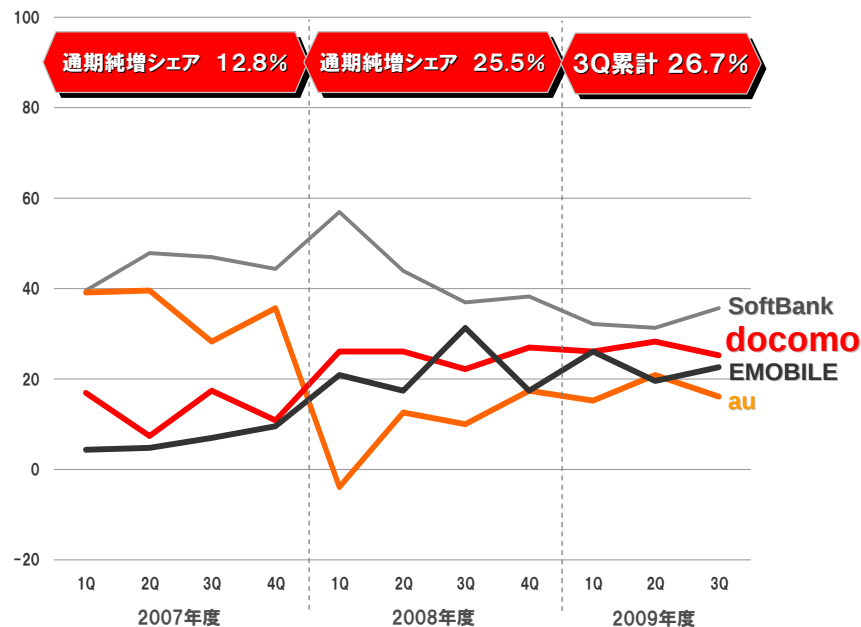
RESULTS FOR 3Q OF FY2009

純増シェア・MNP

・2009年度 第3四半期(累計)の純増シェアは26.7%

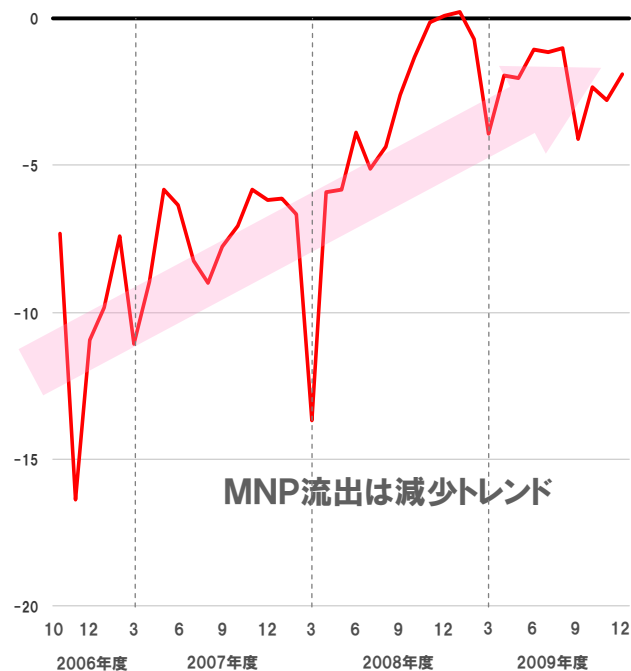
■純増シェア

(単位: %)



■MNPでの契約者の増減(各月)

(単位: 万契約)

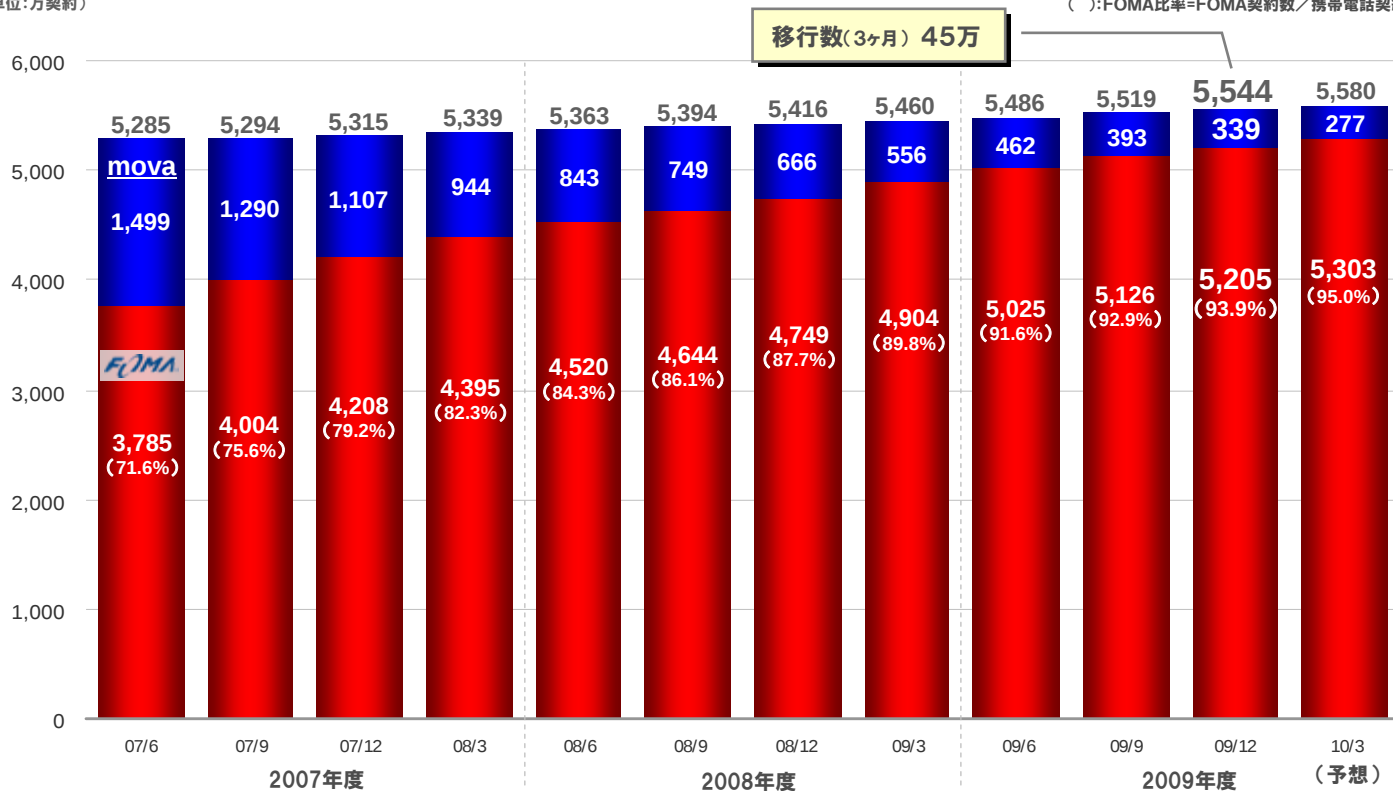


FOMAへのマイグレーション

・ 2009年度第3四半期(累計)の移行数は185万

(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



主な取組みと成果

パケット利用拡大

iモード



■ ヘビーユーザー

- ・ 魅力あるコンテンツを拡充

■ ミドル・ライトユーザー

- ・ パケット定額制のユーザーベース拡大
- ・ 更なる“使い勝手の良さ”を追求
- ・ 生活密着型コンテンツの充実
- ・ “利用促進”までを意識したサービス販売



PCデータ

- 強みであるエリアの広さ、通信速度の速さをアピール



スマートフォン

- 利用者拡大に向けた環境（コンテンツ利用、料金等）を整備



iモードポケット利用拡大 ～ヘビー・ミドルユーザー～

- ・ 動画利用は着実に拡大。コンテンツへの到達を簡易にする等の工夫を行い、更なる動画利用促進を図る
- ・ DeNAと新会社を設立。ミドルユーザーの更なるポケット利用促進を目指す

動画利用の拡大

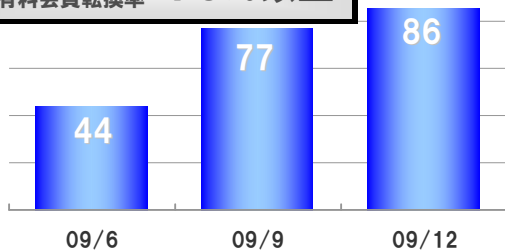


(単位:万契約)

■ BeeTV

お試し会員からの
有料会員転換率

70%以上



■ コンテンツ到達導線の短縮



動画をトップページへ

DeNAとの新会社設立

新会社

モバイル向けUGC※サイトを
2010年度上期に開始予定

両社の強みを融合

DeNA

若者～シニア向けまで幅広い
UGCサイト運営ノウハウ

モバゲータウン
mbga.jp

趣味人倶楽部
レジャー・エンタメ

システム・サービス開発力

NTT docomo

ユーザーベース

課金システム

プロモーション

※ UGCは、User Generated Content の略。ケータイ小説に代表される、一般のユーザーによって生み出されるユーザー作成コンテンツ。

iモードパケット利用拡大 ～ミドル・ライトユーザー①～

- ・コンテンツを試すことができる環境づくりのため、パケ・ホーダイ ダブルの加入促進を図る
- ・その後、“使い勝手・利便性向上”と“生活密着型コンテンツ”を軸に、様々な策を実行

基本戦略

パケ・ホーダイ ダブルへの加入促進⇒ユーザーベース拡大

“利用促進”

生活密着型コンテンツ

使い勝手・利便性向上



対面による利用勧奨

後押しするスキームの構築

iモード packets 利用拡大 ～ミドル・ライトユーザー②～

生活密着型コンテンツ

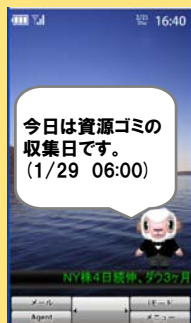
地域密着型コンテンツ

趣味・実用系

ごみ収集日情報配信



iコンシェルにも対応



店舗特売情報提供



チラシ・特売情報などをPUSH配信

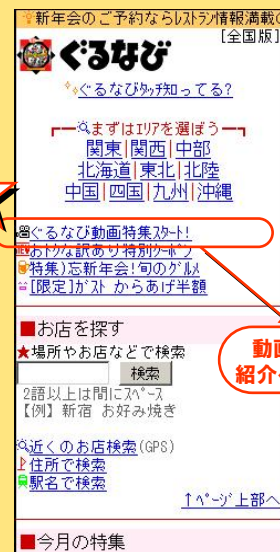


提携店舗 20,000店舗以上



提携店舗 7,000店舗以上

動画店舗紹介

動画店舗
紹介ページへ

iモードポケット利用拡大 ～ミドル・ライトユーザー③～

使い勝手・利便性向上

デコメであそぼ!



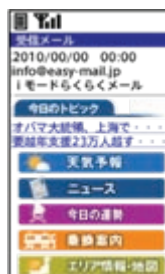
新コンセプトメニュー画面



(例：中・高年層向け)

- ▶ 平易な言葉
- ▶ 直感的な操作
- ▶ 目的到達までの経路短縮

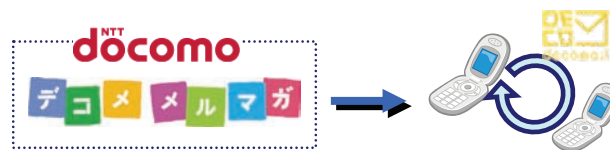
メールをトリガーとしたiモード利用



(例：中・高年層向け)

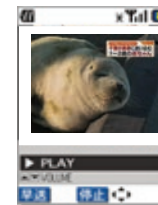
- ▶ 見やすい画面
- ▶ 実用コンテンツ
- ▶ PUSH配信

デコメ素材無料配信メルマガ



デコメ素材の取得が面倒と感じている人へ

iチャンネルを活用した動画利用促進



対面での利用勧奨にも有効

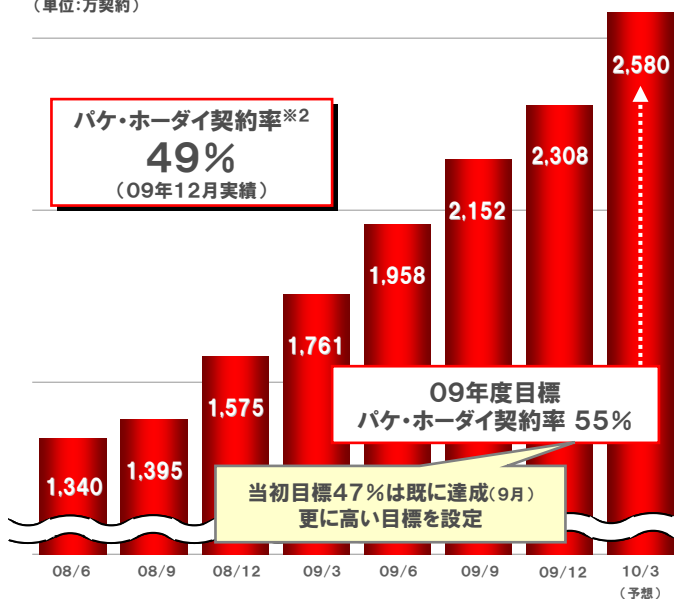


iモードポケット定額制の充実

- ・当初目標である定額制契約率47%は9月末に達成。更に高い目標(55%)を設定し、引き続き精力的な契約獲得に向けた取組みの結果、契約数は順調に拡大

パケ・ホーダイ※1 契約数

(単位:万契約)



メール使いホーダイ(パケ・ホーダイ シンプル)の開始

(2009年12月1日 提供開始)

- 月額1,095円で国内のiモードメールが無料※3
- 下限0円からスタートするパケ・ホーダイ シンプルでiモードメール以外の他のポケット通信も安心利用

パケ・ホーダイ ダブル※4に外部接続機器用メニューを追加

(2009年12月1日 提供開始)

- 携帯ゲーム機等の外部接続でも、上限5,985円(月額)※5



※1 パケ・ホーダイ フル、パケ・ホーダイ ダブル、パケ・ホーダイ シンプルを含む ※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 専用料金プラン「タイプシンプル(バリュー)」かつ「ファミ割MAX50」「ひとりでも割50」「オフィス割MAX50」等の割引を適用した場合の基本料金月額780円と、

iモード付加機能使用料月額315円との合算。海外でのメール送受信、デュアルネットワークサービス利用時のmovalにおけるメール送受信は有料 ※4 パケ・ホーダイ シンプル含む

※5 受信最大128kbpsの特定アクセスポイント接続の場合。別途対応プロバイダとの契約が必要

PCデータ通信

- ・ PCデータ通信分野を成長市場と捉え、戦略的に販売強化
- ・ 販売数・販売シェア共に好調に推移

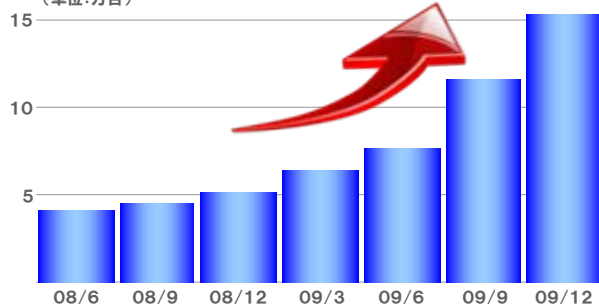
データ通信カード利用

総合評価
満足度
NO.1

日経BPコンサルティング「第15回
携帯電話“個人利用”実態調査
2009、総合満足度項目」より

PCデータ通信端末 販売数

(単位:万台)



販売強化に向けた取組み

積極的な広告宣伝

- ・ テレビCMの実施

データ通信モドコモ品質で！
ドコモ for PC



利用しやすい料金・プロバイダ使用料の値下げ等

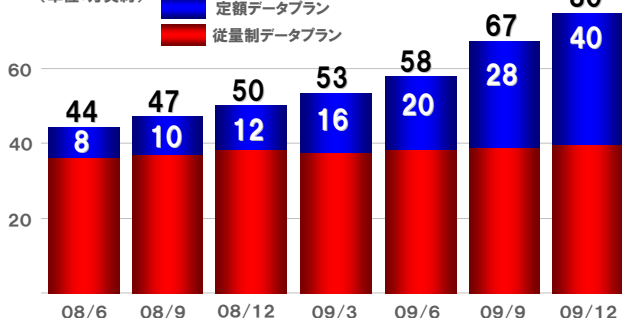
- ・ 1,000円～5,985円※2 の2段階定額制 (2009年7月1日 提供開始)
- ・ mopera U の U定額HIGH-SPEEDプラン

月額 840円→525円に値下げ

(2009年11月1日 改定)

データプラン※1契約数

(単位:万契約)



データ通信端末の充実

<通信モジュール内蔵 PC>

(メーカーブランド)

2009年1月時点
4メーカー・10機種

2010年1月時点
5メーカー・20機種

<L-07A>



- ・ HSUPA対応
 - ・ ExpressCard型
- (2009年11月11日発売)

※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) ※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 スタンダード割」にご加入の場合

RESULTS FOR 3Q OF FY2009

スマートフォン

- ・ 最新端末の投入に加え、料金面及びコンテンツ・アプリケーション利用環境の充実によるスマートフォン市場の裾野拡大を目指す

これまでの取組み

端末機種

■ 多様な端末プラットフォーム

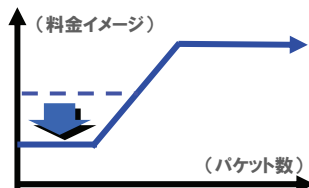


利用環境整備

■ 使いやすい料金

Biz・ホーダイ ダブルの
定額料引き下げ

(2009年8月1日 開始)



今後の取組み

■ ドコモ スマートフォン Xperia™



新感覚エンタテインメント

新感覚フォトコミュニケーション

ハイスペック

2010年4月
発売予定

■ パケット定額制プランの充実 (2010年4月1日 適用開始)

「Biz・ホーダイ ダブル」を「パケ・ホーダイ ダブル」に統合

「メール使いホーダイ(旧 Biz・ホーダイ シンプル)」適用対象の拡大

■ ドコモマーケット (2010年4月 提供開始予定)



アイコン



トップページ

初心者でも、魅力ある
コンテンツ・アプリに簡単アクセス

おすすめ
コンテンツ紹介

ドコモオリジナル
コンテンツ

サービスのパーソナル化 ~iコンシェル~

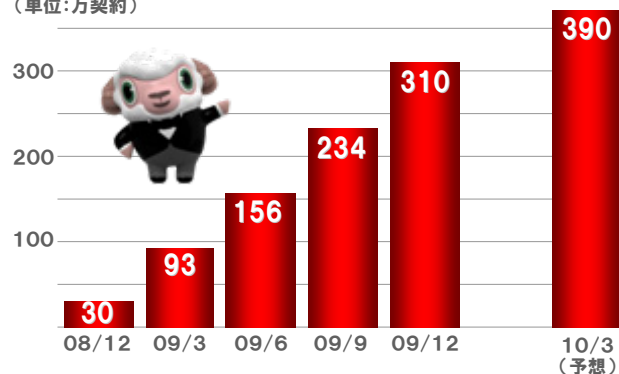
- ・ 端末販売時の積極的な勧奨の結果、iコンシェル契約数は310万契約を突破
- ・ オートGPS機能の導入により、更に進化した行動支援型サービスを提供
- ・ コンテンツ数も順調に増加し、地域コンテンツもさらに充実

iコンシェル



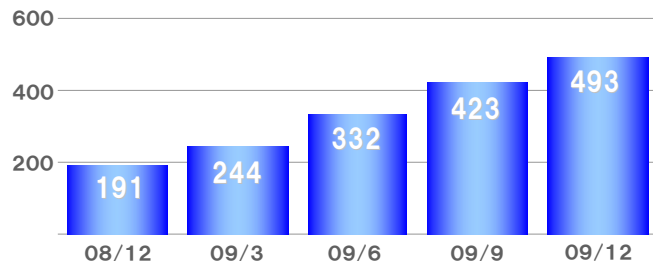
■ 契約数

(単位:万契約)



■ コンテンツ数

(単位:コンテンツ)



オートGPS機能の導入

(2009年11月サービス開始)

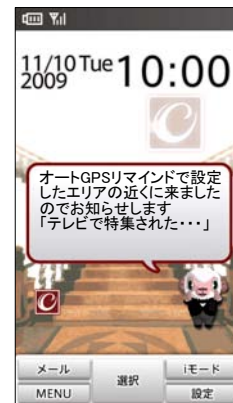
オートGPSインフォメーション

オートGPSリマインド

終電アラーム

ご当地マチキャラバスポート

オートGPS気象/地震情報



新しい行動支援型サービスの提供

地域コンテンツの拡充

■ 神奈川新聞 (2009年12月1日 開始)

(例) 新聞号外、神奈川県内のイベント・祭事・花火大会等

更なる地域コンテンツ拡充を目指す

RESULTS FOR 3Q OF FY2009

ソーシャルサポート ～環境・エコ分野～

- ・環境センサーネットワーク事業は商用サービスを開始し、着実に進展
- ・花粉情報解析技術を事業に活用するため、ウェザー・サービス社と資本提携
- ・サイクルシェアリングについても、実証実験に向けて準備を推進

環境センサーネットワーク事業の推進



ウェザー・サービス社との資本提携

(2010年1月6日 出資)

- 花粉実測値解析技術を開発・提供

Weather Service

サイクルシェアリング

- 株式会社ドーコンと
サイクルシェアリングの取組みを共同推進



2010年6月札幌での
実証実験開始に向け準備を推進



株式会社ドーコン

融合サービス

- ・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「マイエリア」を開始
- ・フォトパネル02の店頭販売を1月15日開始。本格的な販売拡大を図る

マイエリア



- 帯域占有・在圏情報を活用した新たな付加価値サービス「マイエリア」を開始
(2009年11月18日サービス開始)

ご自宅専用FOMAエリア

帯域占有

いつでも
(((高速通信)))

マイエリア専用
コンテンツ

長尺動画
対応



高性能
フェムトセル
基地局

在圏情報

イマスカ 機能

家族の帰宅・外出を
メールで通知

家族の在宅状況を
外出先でも確認

伝言登録で、帰宅時に
内容をメールで通知

お便りフォト



- 新端末“フォトパネル02”を販売開始
(2009年12月22日 WEB先行販売開始)
- お便りフォトサービスに新機能が追加
(2009年12月22日 開始)

フォト配信

送信予約

お届け確認

フォトパネル02



1月15日より、店頭販売開始

**販売拡大の本格化
更なる契約数獲得を目指す**

2012年度までに累計100万契約を目指す

端末ラインナップ

- ・デザイン・機能・サービス等、様々な“進化”した冬春モデルを発売し、販売好調
- ・新シリーズの累計販売台数は1,300万台を突破

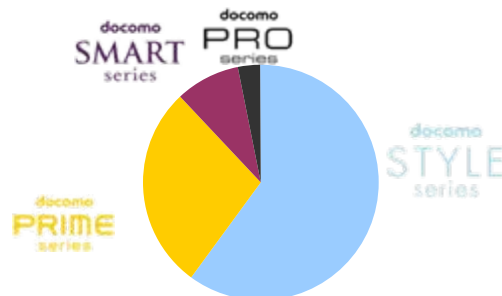


■ 新シリーズ累計販売台数

(単位:万台)



■ 各シリーズの販売比率 (2009年10月～12月累計)



グローバル展開

- ・ TTSL／TTMLの純増数は好調に推移し、5ヶ月連続インド国内純増シェア1位を獲得
- ・ 付加価値サービスとして、モバイルマンガ配信サービスを新たに開始

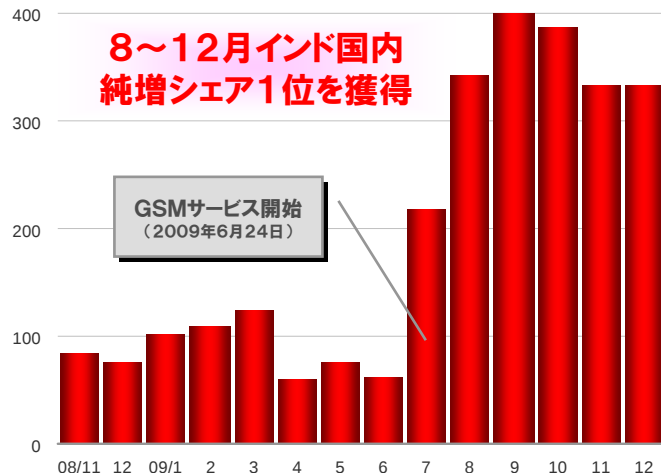
インド TTSL／TTML

契約数5,700万超
マーケットシェア10%突破※1

(09年12月末時点)

■ 純増数※1

(単位:万契約)



■ GSMサービス展開状況 (タタ・ドコモ)



サービスエリア

(2010年1月 現在)

14サークル

(インド全22サークル中)

付加価値サービス

モバイルマンガサービス開始

DOCOMICS

(2010年1月8日サービス開始)

iチャンネルサービス開始

(2009年6月24日サービス開始)

ドイツ ネット・モバイル 株式公開買付け終了

(2009年12月3日 報道発表)

TOB結果

発行済み株式総数の79.59%を取得(約600万株)
買付け総額 約3,900万ユーロ(約50億円※2)

事業内容

モバイルコンテンツ配信・課金などに関する
プラットフォームの運営

海外におけるプラットフォーム事業基盤の
確立と体制強化を推進

※1 契約数、純増数及びシェアはTTSL/TTMLのGSMサービス、CDMAサービスの合計(出所:TRAI) ※2 1ユーロ=130.21円での換算値

RESULTS FOR 3Q OF FY2009





Appendices

営業収益の推移

US GAAP

(単位:億円)

60,000

50,000

40,000

30,000

20,000

10,000

0

33,788

-4.0%

32,424

42,760

(単位:億円)

2008/4-12(1Q-3Q)

2009/4-12(1Q-3Q)

2010/3(通期予想)

■ 端末機器販売収入

4,676

3,829

5,410

■ その他の収入

1,201

1,968

2,740

■ 携帯電話収入(音声収入、パケット収入)

27,910

26,627

34,610

◆「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)

2008/4-12(1Q~3Q)

2009/4-12(1Q~3Q)

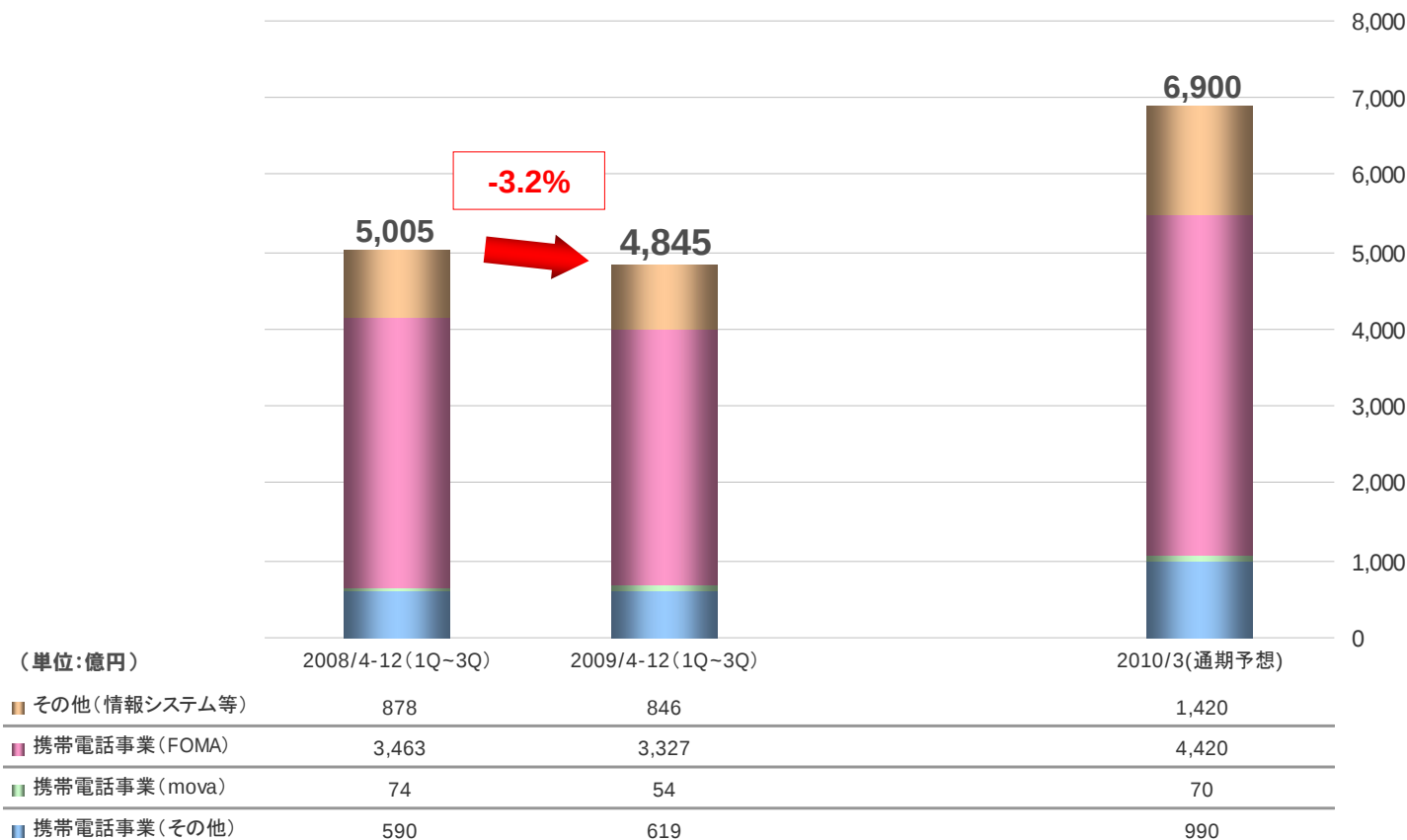
2010/3(通期予想)

■ 人件費	1,905	1,915	2,600
■ 租税公課	292	292	390
■ 減価償却費	5,823	5,115	7,030
■ 固定資産除却費	354	304	460
■ 通信設備使用料	2,491	2,343	2,950
■ 経費	15,454	15,428	21,030
(再掲) 収益連動経費 *	9,813	9,250	12,260
(再掲) その他経費	5,641	6,178	8,770

*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)



オペレーションの状況

			2008/4-12 (1Q~3Q) (1)	2009/4-12 (1Q~3Q) (2)	増減 (1) → (2)	2010/3 (通期予想) (09/10/30発表)	
携帯電話	契約数【千】		54,155	55,436	+2.4%	55,800	
	(再) mova		6,661	3,391	-49.1%	2,770	
	(再) FOMA		47,494	52,045	+9.6%	53,030	
	(再) iモード		48,150	48,688	+1.1%	48,900	
	(再) 通信モジュールサービス		1,536	1,554	+1.2%	1,590	
	マーケットシェア【%】		51.2	50.1	-1.1 points	-	
	販売数【千】 (端末持込分含む)	販売数		14,775	13,009	-12.0%	-
		mova	新規	56	9	-83.9%	-
			取替	36	6	-84.3%	-
		FOMA	新規	3,077	3,044	-1.1%	-
			移行	2,348	1,850	-21.2%	-
			買い増し	9,258	8,101	-12.5%	-
	解約率【%】		0.49	0.45	-0.04 points	-	
ARPU (FOMA+mova)【円】		5,820	5,440	-6.5%	5,300		
MOU (FOMA+mova)【分】		138	137	-0.7%	-		

◆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37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3四半期(3ヶ月)決算概況

US GAAP

	2008/10-12 (3Q) (1)	2009/10-12 (3Q) (2)	増減 (1) → (2)
営業収益 (億円)	11,110	10,966	-1.3%
携帯電話収入 (億円)	9,191	8,966	-2.5%
営業費用 (億円)	9,411	8,791	-6.6%
営業利益 (億円)	1,698	2,174	+28.0%
税引前利益 (億円)	1,492	2,218	+48.6%
当社に帰属する四半期 純利益(億円)	910	1,346	+47.9%
EBITDAマージン (%) *	37.4	36.3	-1.1 points
フリーキャッシュフロー (億円) *	2,319	836	-63.9%

◆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

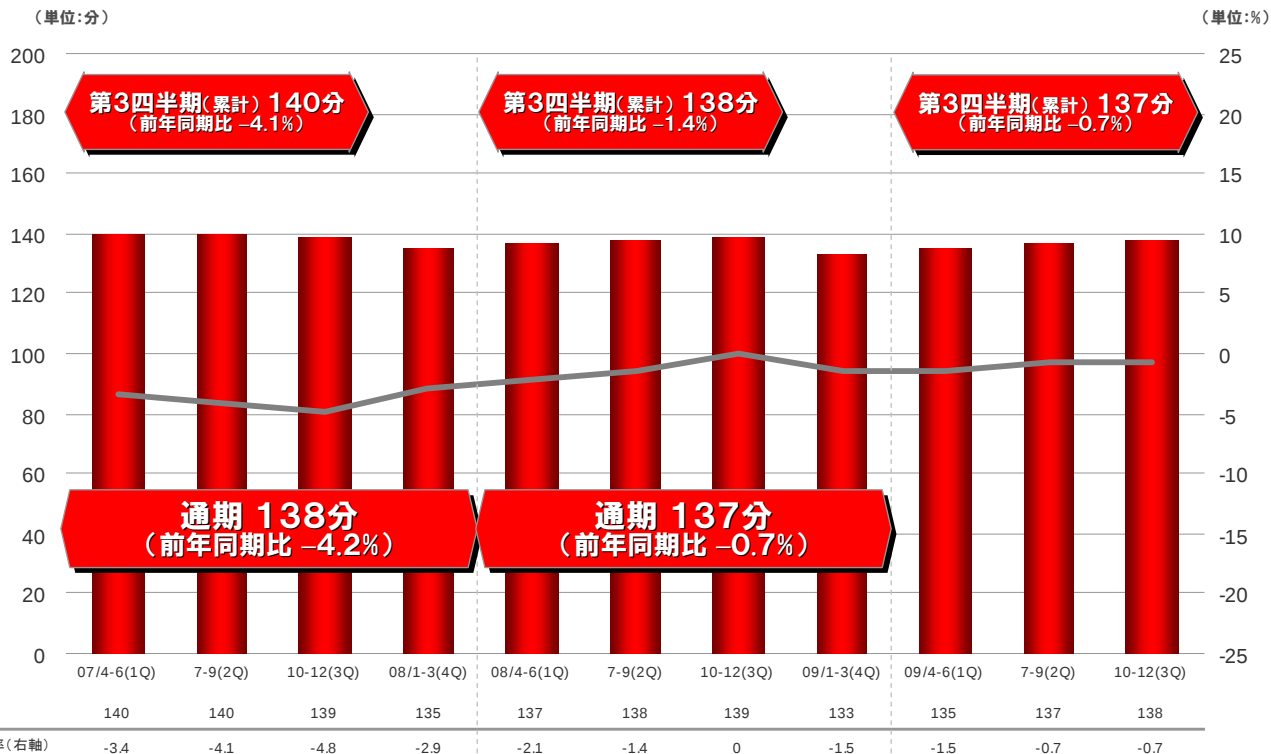
◆フリーキャッシュフローの算定にあたっては、期末日が金融機関の休業日になったことによる電話料金未回収影響額、および期間3ヶ月超の資金運用を目的とした金融商品の取得、償還及び売却による増減を除いています

* 各数値の算定については、本資料の38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「株主投資家情報」をご参照ください

RESULTS FOR 3Q OF FY2009

携帯電話(FOMA+mov'a) MOU

- 2009年度第3四半期(累計)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37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算出するために使われています。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います。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 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、%)

	2009年3月期 通期	2009年3月期 第3四半期 連結累計期間	2010年3月期 第3四半期 連結会計期間	2010年3月期 第3四半期 連結累計期間
a. EBITDA	16,784	13,538	3,986	12,346
減価償却費	△ 8,042	△ 5,823	△ 1,737	△ 5,115
有形固定資産売却・除却損	△ 433	△ 247	△ 74	△ 204
営業利益	8,310	7,468	2,174	7,027
営業外損益 (△費用)	△ 505	△ 374	44	△ 10
法人税等	△ 3,084	△ 2,794	△ 897	△ 2,838
持分法による投資損益 (△損失)	△ 7	77	29	32
控除: 非支配持分に帰属する 四半期 (当期) 純損益 (△利益)	5	△ 0	△ 4	△ 17
b. 当社に帰属する四半期 (当期) 純利益	4,719	4,377	1,346	4,193
c. 営業収益	44,480	33,788	10,966	32,424
EBITDAマージン (=a/c)	37.7%	40.1%	36.3%	38.1%
売上高四半期 (当期) 純利益率 (=b/c)	10.6%	13.0%	12.3%	12.9%

(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)

	2009年3月期 通期	2009年3月期 第3四半期 連結累計期間	2010年3月期 第3四半期 連結会計期間	2010年3月期 第3四半期 連結累計期間
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)	934	1,673	836	1,781
特殊要因 (注1)	-	△ 1,880	△ 1,780	△ 1,780
資金運用に伴う増減 (注2)	493	239	△ 813	△ 1,083
フリー・キャッシュ・フロー	1,427	32	△ 1,757	△ 1,083
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 10,310	△ 6,250	△ 2,593	△ 7,004
営業活動によるキャッシュ・フロー	11,737	6,281	836	5,921

(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