



株式会社NTTドコモ

2009年度決算および

2010年度の取組み

2010年4月28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. 当社グループが採用する移動通信システムに関する技術と互換性のある技術を他の移動通信事業者が採用し続ける保証がなく、当社グループの国際サービスを十分に提供できない可能性があること
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. 自然災害、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より、当社グループのサービス提供に必要なネットワーク及び販売網等への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



期末決算概況と 今期の見通し

2009年度決算 / 2010年度業績予想の概況

	2008年度 (通期) (1)	2009年度 (通期) (2)	増減 (1) → (2)	2010年度 (通期予想) (3)	増減 (2) → (3)
営業収益 (億円)	44,480	42,844	-3.7%	42,220	-1.5%
携帯電話収入 (億円)	36,613	34,995	-4.4%	34,050	-2.7%
営業費用 (億円)	36,170	34,502	-4.6%	33,820	-2.0%
営業利益 (億円)	8,310	8,342	+0.4%	8,400	+0.7%
税引前利益 (億円)	7,805	8,362	+7.1%	8,430	+0.8%
当社に帰属する 当期純利益 (億円)	4,719	4,948	+4.9%	4,970	+0.4%
EBITDAマージン (%) ※	37.7	36.6	-1.1 points	36.7	+0.1 points
フリーキャッシュフロー (億円) ※	934	4,169	+346.3%	4,700	+12.7%

◆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「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

2009年度 決算のポイント(1)

■ 2009年度 決算

営業利益：8,342億円（前年度比：+0.4%）

通期見通しに対する達成率は100.5%

【決算のポイント】

お客様満足度の向上

- ・お客様満足度向上に向けた各種の取組みを強化
- ・買替サイクルの長期化に伴う修理件数増への対応
- ・一般経費等、コスト削減の推進により、満足度向上費用を確保

データ収入の増

- ・PCデータカード等 好調なデータ系販売
- ・定額制加入者の拡大によるパケット収入の増

総合ARPUに占めるパケットARPUの比率は、42%(08年度)から46%(09年度)に

2009年度 取組みの結果

・お客様満足度の向上に取組み、成果となって現れた一年

年間純増シェアNo.1（7月、2月、3月は単月純増シェアNo.1）

解約率 0.46%（2008年度:0.50% → 2009年度:0.46%）

パケット定額制料金プラン 契約率:50%突破

- ・iコンシェル :400万契約突破
- ・BeeTV :100万契約突破



**J.D. パワー
お客様満足度
No.1**（法人部門）※1

**PCデータ通信
お客様満足度
No.1**※2

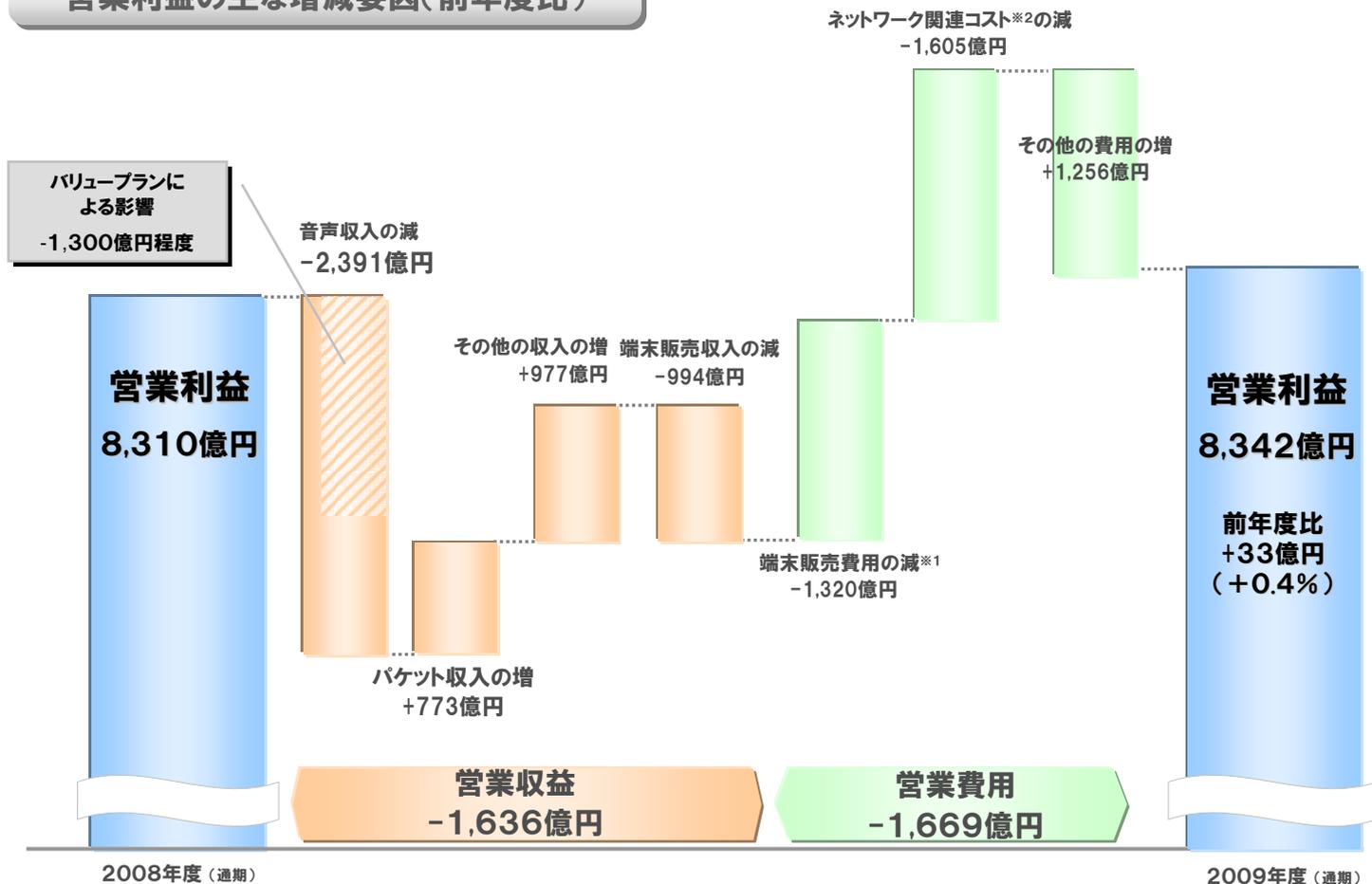


※1: 出典: J.D. パワー アジア・パシフィック2009年日本法人向け携帯電話・PHSサービス顧客満足度調査SM。携帯電話・PHSサービスを提供する事業者に関して、従業員100名以上の企業2,632社からの3,309件の回答を得た結果による（1社につき最大2携帯電話・PHS事業者の評価を取得）。 www.idpower.co.jp

※2: 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

2009年度 決算のポイント (2)

営業利益の主な増減要因(前年度比)

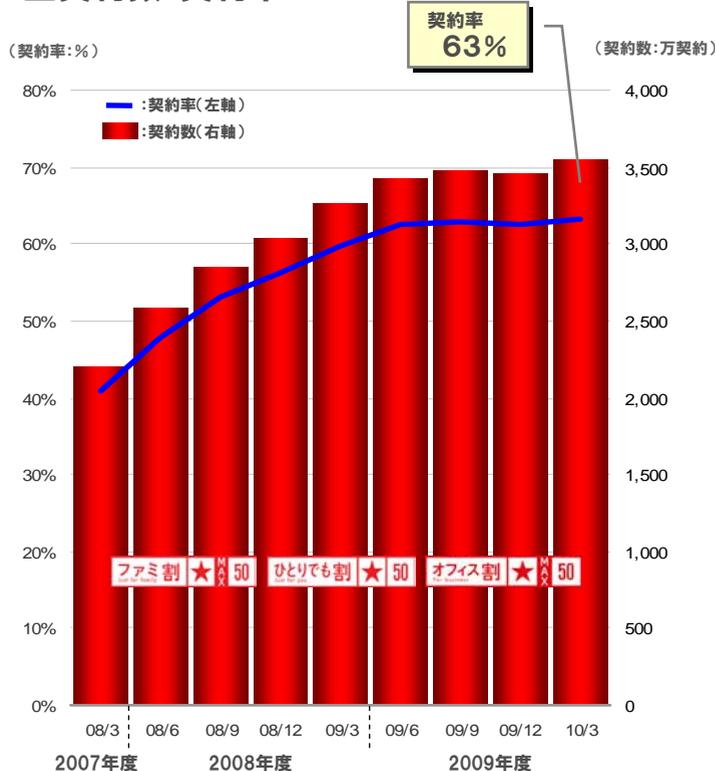


※1 端末機器原価、代理店手数料の合計 ※2 通信設備使用料、減価償却費、除却費の合計

MAX系割引※1・バリューコースの状況

MAX系割引※1

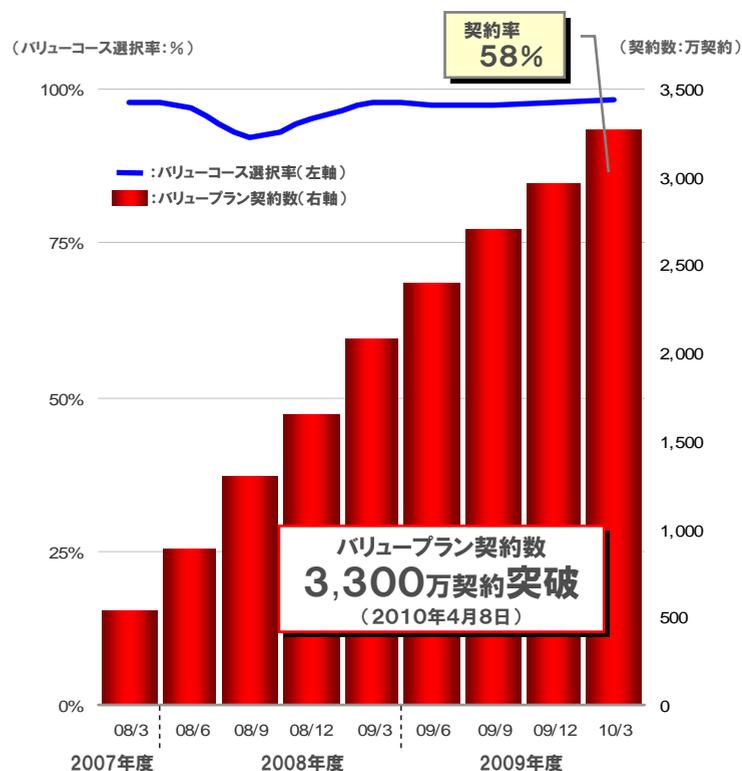
■契約数・契約率



※1 「ファミ割MAX50」「ひとりでも割50」「オフィス割MAX50」

バリューコース

■バリューコース選択率※2・バリュープラン契約数



※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(通期)の総合ARPUは5,350円（前年度比:-6.3%）
 パケットARPUは2,450円（前年度比:+2.9%）
- 2010年度(通期)の総合ARPUは5,110円（前年度比:-4.5%）を目指す

(単位:円)

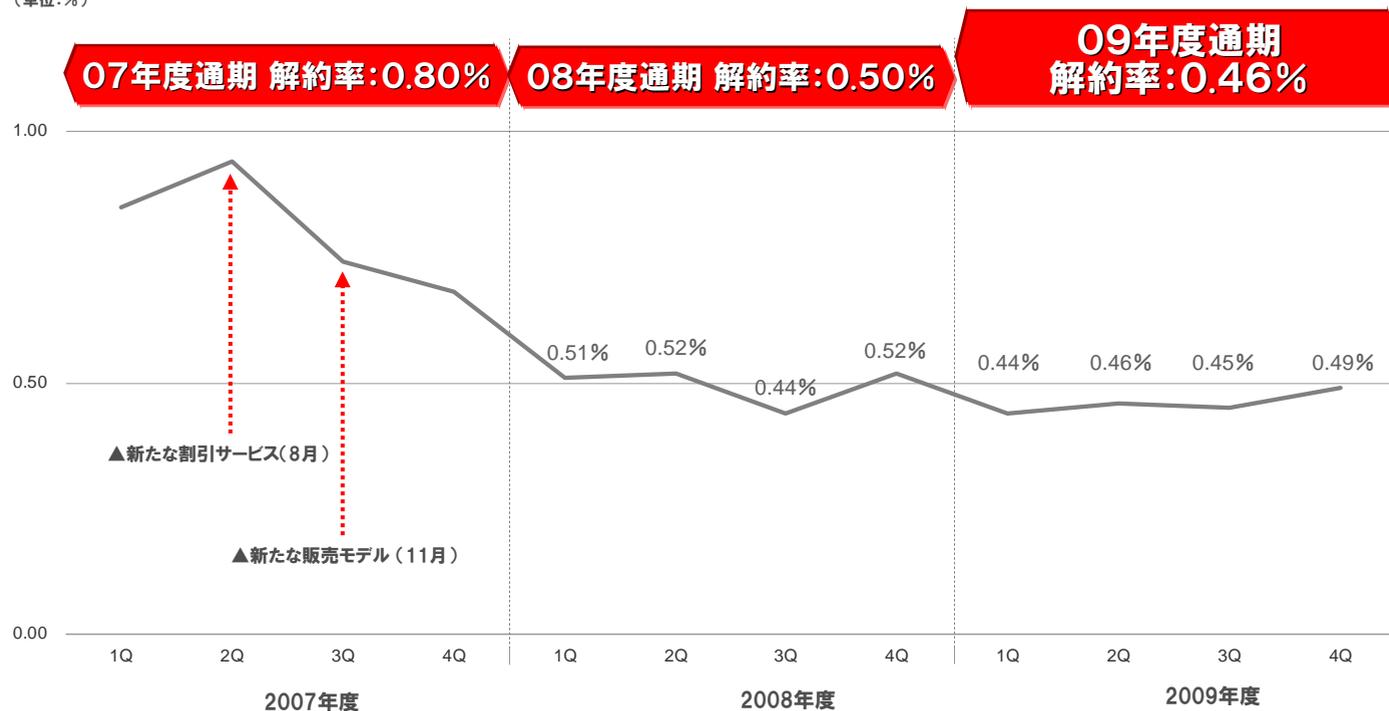


解約率

- 2009年度(通期)の解約率は0.46%

■携帯電話 (FOMA+mova) 解約率

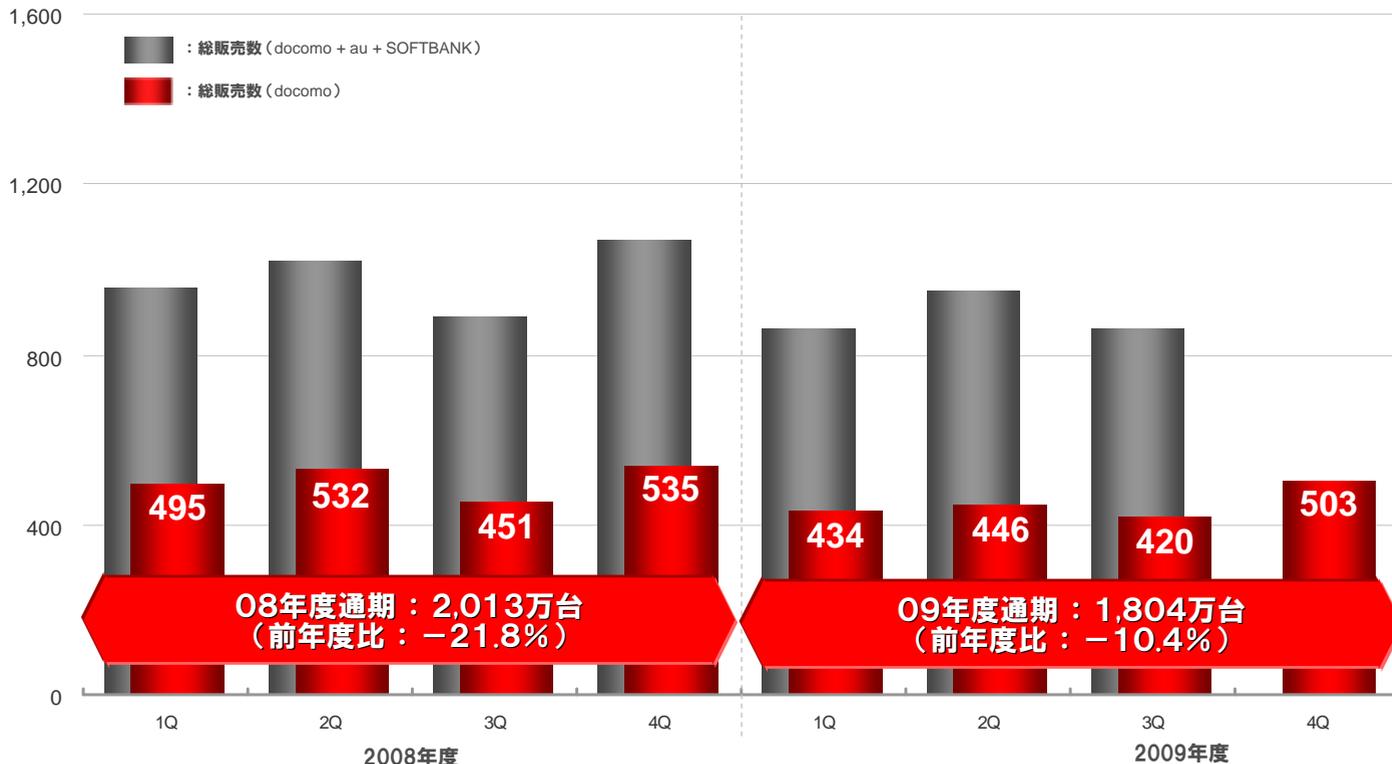
(単位:%)



総販売数

- 2009年度(通期)の総販売数は1,804万台 (前年度比:-10.4%)
- 2010年度(通期)の総販売数は1,820万台を予想

(単位:万台)



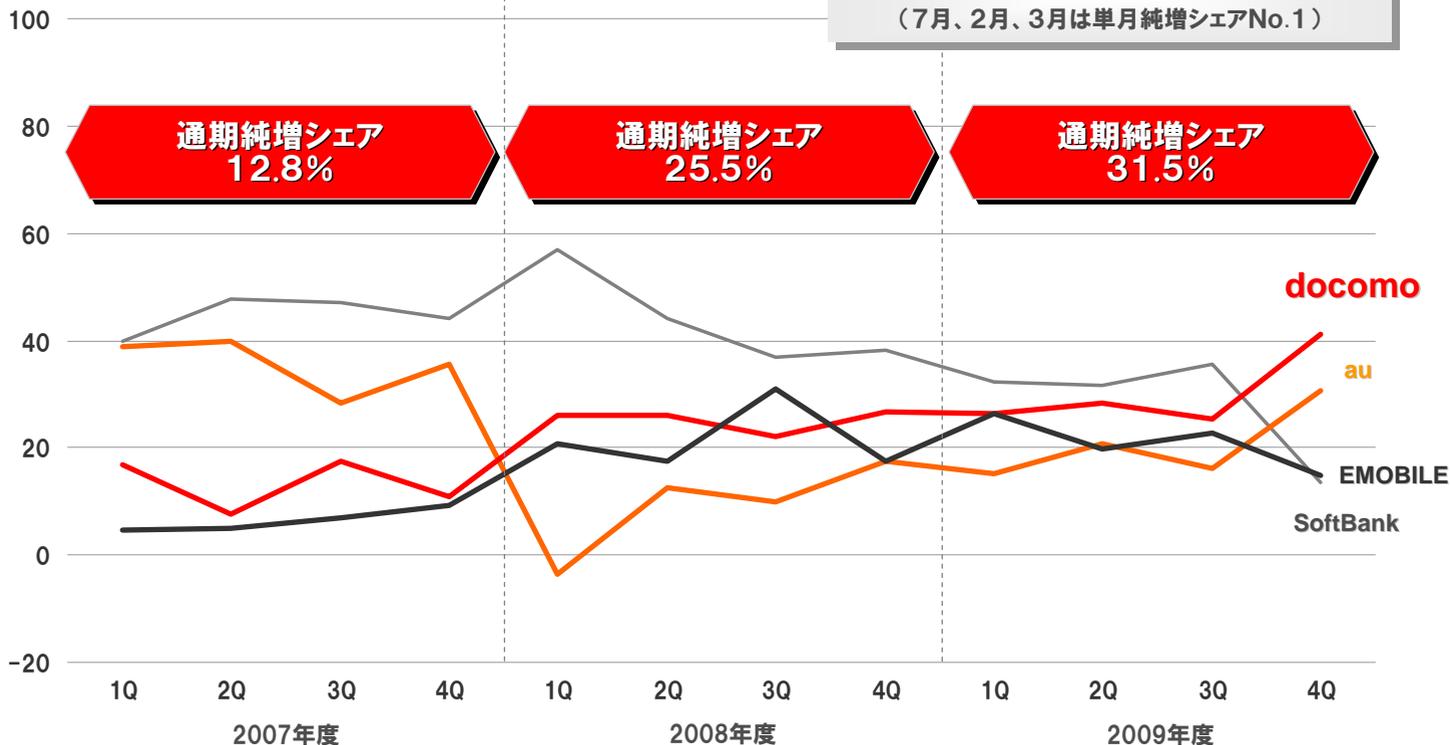
◆ 各社決算説明会資料等より算出 ◆ TU-KA、イー・モバイルを含まない

純増シェア

- 2009年度(通期)の純増シェアは31.5%
- 2009年度の年間純増シェア第1位を達成

■純増シェア

(単位:%)

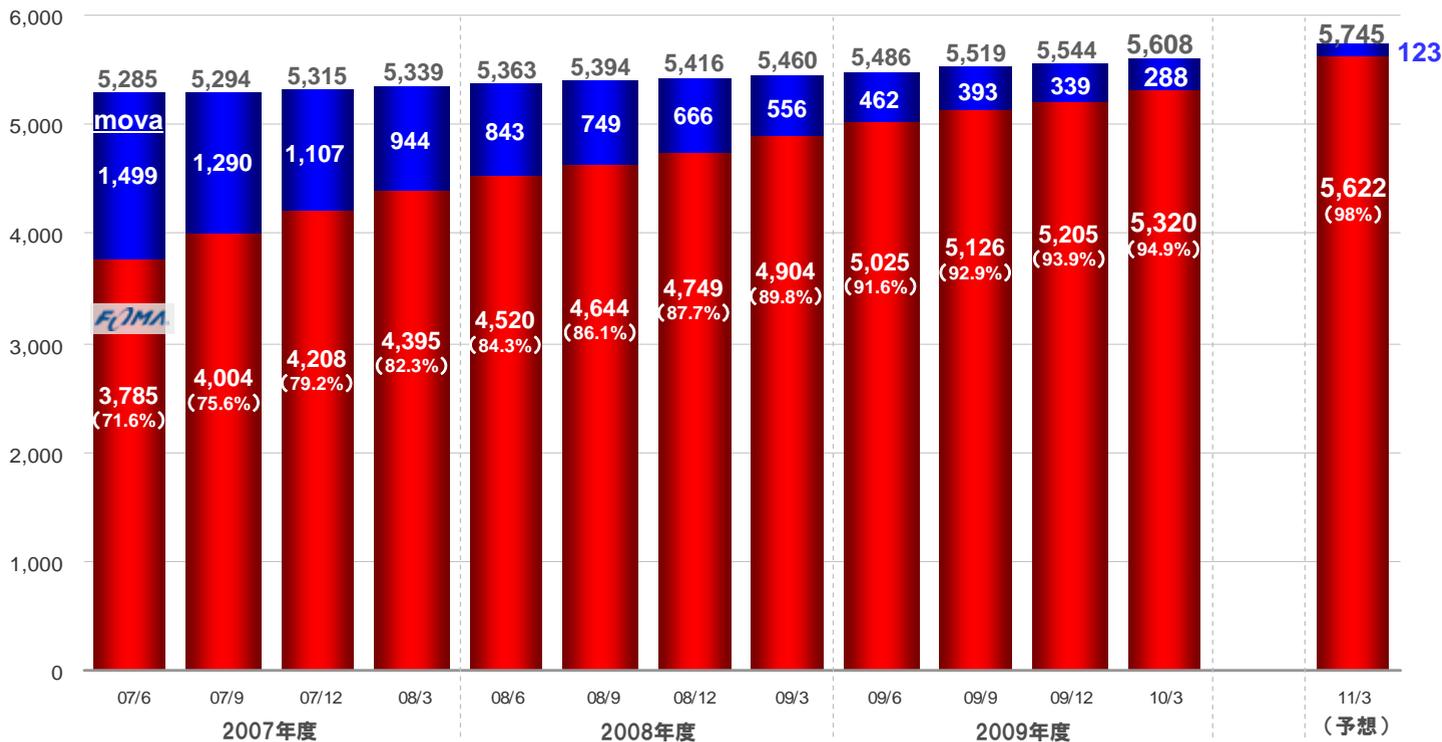


FOMAへのマイグレーション

- 2009年度(通期)の移行数は227万
- 2010年度末時点でのFOMA契約率98%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

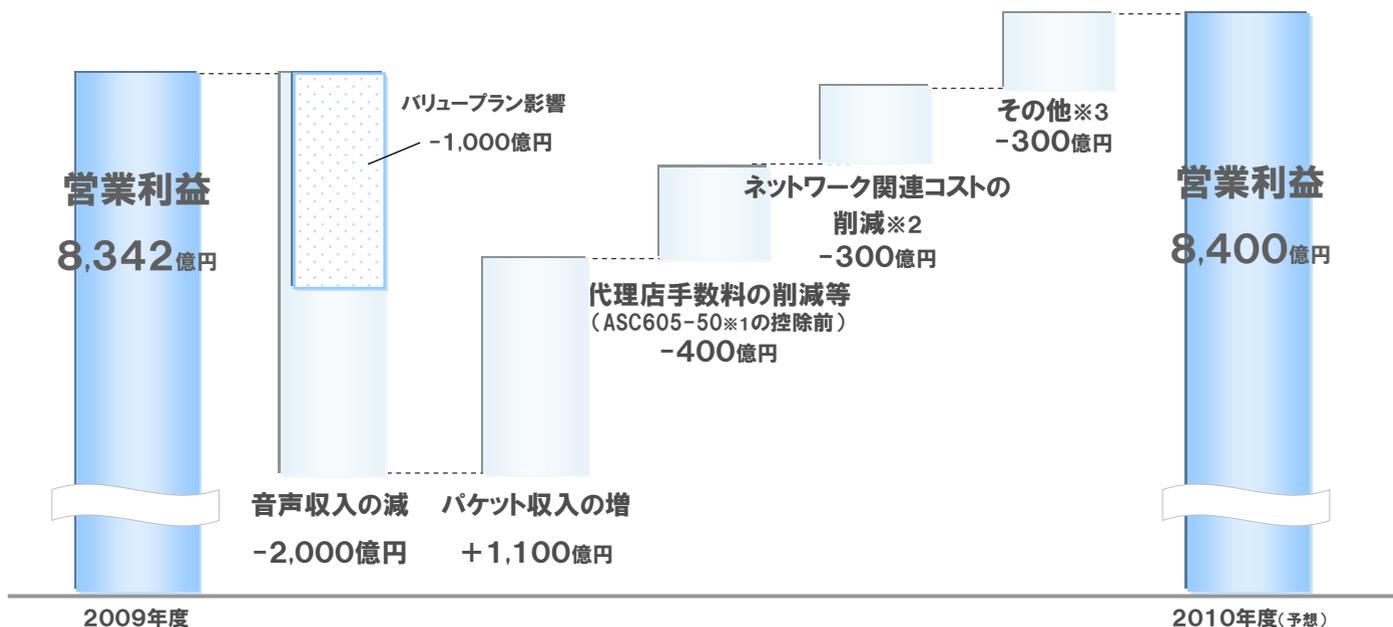
2010年度 業績予想のポイント

■ 2010年度 業績予想

営業利益：8,400億円

⇒ 音声収入の減を、パケット収入の増および各種コスト削減等で補うことで、利益を確保

■ 営業利益の増減要因〈09年度⇒10年度(予想)〉



※1 旧 EITF 01-09

※2 通信設備使用料、減価償却費、除却費の合計

※3 一般経費の削減等



2010年度の主な取組み

2010年度 事業運営方針

- ・ **変革** : お客様満足度の更なる向上
- ・ **チャレンジ** : 各項目が“実行フェーズに入る年”

変革

お客様満足度の更なる向上
—No.1評価の実現—

チャレンジ

- ① パケットARPUの伸びによる成長
- ② LTE導入とネットワークの進化
- ③ サービスのパーソナル化の推進
- ④ ソーシャルサポートサービスの展開
- ⑤ 融合サービスの導入推進
- ⑥ 端末の更なる進化
- ⑦ グローバル展開の推進
- ⑧ 国内出資・提携の推進

2012年度
営業利益
9,000億円
達成への
足固め

お客様満足度向上 -1-

- ・ 新ドコモ宣言以降、お客様満足度向上に向けた取組みを着実に実行

■お客様満足度向上のための施策費

2009年度
約300億円

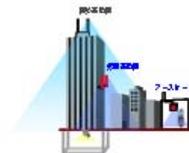
2010年度
約400億円

コスト効率化により
施策費を確保

〈取組みの例〉

エリア

- ・ 48時間以内の訪問対応
- ・ 更なるエリア・ネットワーク品質の向上



アフターサービス

- ・ 「ケータイてんけん」
- ・ 電池パック・補助充電アダプタ



料金

- ・ 「パケ・ホーダイダブル」と
「Biz・ホーダイダブル」の統合

お客様満足度向上 -2-

- 48時間以内の訪問対応は、エリアに関するお客様のご不満解消に大いに貢献
- お客様の声を聞きながら、不断の努力でエリア・ネットワーク品質の向上を実行

48時間以内の訪問対応



訪問実績

■2009年度

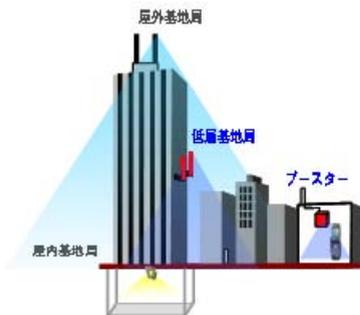
55,000件

■2010年度(予想)

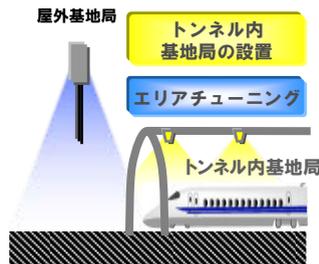
57,000件

エリア・ネットワーク品質の向上

屋内・地下エリアの拡充

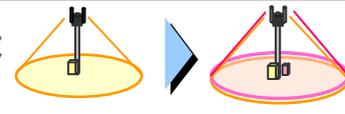


高速移動時の品質向上

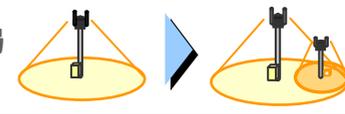


トラフィックに対応した適切な設備構築

周波数
追加



基地局
追加



- ・ お客様がよりサービスをご利用頂きやすくなるための料金見直しを実施

料金の見直し

- 「Bizホーダイ ダブル」と
「パケ・ホーダイ ダブル」の統合
(2010年4月1日～)

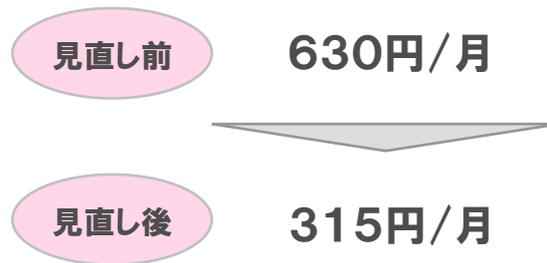
例) 月の途中でスマートフォンに買い替えた場合※
(買い替え前後ともパケット定額制に加入の場合)



- ISPセット割の開始 (2010年5月1日～)



例) iモードとモペラUライトプランを
併用した場合



スマートフォンへの買い替えを容易に

ドコモの主なチャレンジ

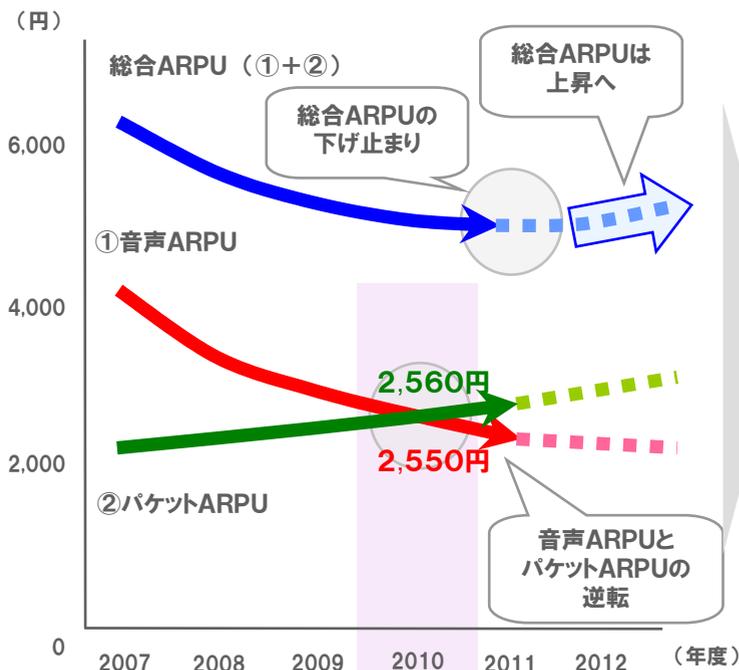
チャレンジ

- | | |
|--------------------|---------------|
| ① パケットARPUの伸びによる成長 | スライドNo. 21～27 |
| ② LTE導入とネットワークの進化 | スライドNo. 28～30 |
| ③ サービスのパーソナル化の推進 | スライドNo. 31 |
| ④ ソーシャルサポートサービスの展開 | スライドNo. 32～33 |
| ⑤ 融合サービスの導入推進 | スライドNo. 34 |
| ⑥ 端末の更なる進化 | スライドNo. 35 |
| ⑦ グローバル展開の推進 | スライドNo. 36～37 |
| ⑧ 国内出資・提携の推進 | スライドNo. 38 |

【チャレンジ①】 パケットARPUの向上 -1-

- ・ 2010年度パケットARPUは前年度比+110円(+4.5%)を目指す
- ・ パケットARPUの成長を再加速させることで、2010年度中に音声ARPUと逆転させる

ARPUの向上



定額制利用者の裾野拡大

2012年度までの目標
パケット定額制契約率※ : 70%

パケット利用促進

2012年度までの目標
パケ・ホーダイ ダブル契約者の
50%以上が2段階定額の上限に

※ パケット定額制契約数は、パケ・ホーダイ、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、Bizホーダイ、Bizホーダイダブル、Bizホーダイシンプル、定額データプランを含む

※ パケット定額制契約率=パケット定額制契約数/(FOMA i モード契約数+Bizホーダイ契約数+データプラン契約数)

【チャレンジ①】 パケットARPUの向上 -2-

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
- ・ デコメ・画像添付等リッチメールの利用促進
- ・ 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



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



PCデータ

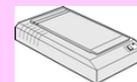
- 強みであるエリアの広さ、
通信速度の速さをアピール



新たなデバイス



- 電子書籍、タブレットPCなど
新たな市場にも対応



【チャレンジ①】 パケット定額制の拡大

- ・ パケット定額制は、600万超の加入を獲得することにより、3,170万契約の突破を目指す（2010年度末 契約率:63%）

パケット定額制契約数・契約率

（単位：万契約）

【10年度目標】

パケット定額制契約数※1 3,170万

パケット定額制契約率※2 63%



※1 パケ・ホーダイ、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、Bizホーダイ、Bizホーダイダブル、Bizホーダイシンプル、定額データプランを含む

※2 パケット定額制契約率=パケット定額制契約数/(FOMA i モード契約数+Bizホーダイ契約数+データプラン契約数)

【チャレンジ①】iモードポケット利用拡大 -1-

- ・ 利用拡大に向けて、「動画」など魅力あるコンテンツを用意

動画(BeeTV)



■ 契約数



■ コンテンツ

【人気番組】

ドラマ、音楽番組、お笑い

ドラマの反響等により

3月(単月)加入者が約14万人

女
た
ち
は
遊
ぶ
は
変
え
ら
れ
る
よ
り
選
ば
れ
る
女
に
な
る

コンテンツ

■ 総合UGC※メディア「エブリスタ」



(2010年初夏オープン予定)

コンテンツ

小説、コミック、俳句、写真など・・・

DeNA社との合併会社によるサービス

DeNA

docomo

幅広い層の(若者～シニア)
UGCサイト運営ノウハウ



趣味人倶楽部

—しゅみんくらぶ—

×

ユーザーベース

課金システム

マーケティング

ユーザによるコンテンツ作成により
活性化が期待

※ 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

25 【チャレンジ①】iモードポケット利用拡大 -2-

- ・店頭で積極的に「利用勧奨」することで、“使いやすさ”を体感
- ・「地域密着型コンテンツ」で利便性を高め、活性化を目指す

店頭勧奨

■ 電話教室



テキストなどを
使用し分かりやすく
携帯電話の使用法を
ご紹介

■ コンテンツ紹介

店頭でコンテンツをご紹介し、加入促進につなげる(まずはBeeTV勧奨、順次拡大予定)

■ iコンシェル

端末購入時に初期設定をサポート(希望者)

地域密着型コンテンツ

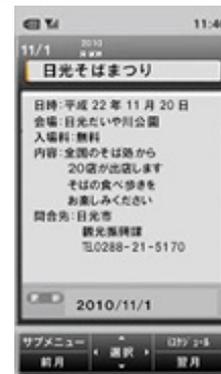


導入事例:日光市観光振興課 様

スケジュールTOP



スケジュール詳細



新しい情報配信ツールで観光客の誘客促進

【チャレンジ①】スマートフォン

- ・「端末/料金/コンテンツ」三位一体で取組みを強化
- ・年度半ばにXperiaに「iモードメールアドレス」を対応予定

端末

Xperia™



4月1日販売開始
幅広い層からの支持

Android 2.1へ
バージョンアップ予定



Black Berry
Bold



HT-03A



T-01A



SC-01B

◆ XperiaはSony Ericsson Mobile Communications ABの商標または登録商標です

コンテンツ



ドコモマーケット

(2010年4月1日～)

天気、ニュース、スポーツ
音楽、ゲーム、エンタメ
旅行、グルメ、動画 など

厳選コンテンツを紹介
(約100コンテンツ)

年度末目標
約700コンテンツ

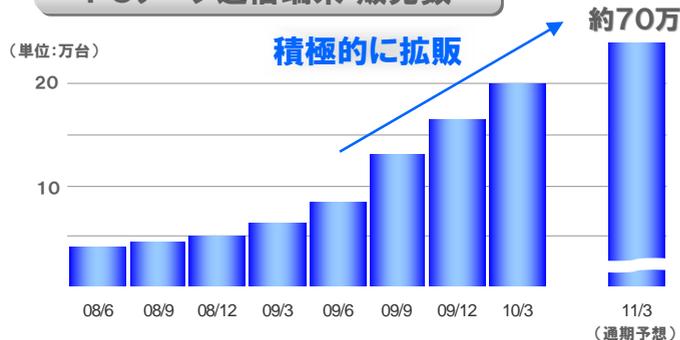
アンドロイドマーケット
コンテンツ:約48,000
(2010年4月現在)



【チャレンジ①】PCデータ通信・新たなデバイス

- PCデータ通信分野を成長市場と捉え、販売強化を継続
- ネットワーク品質(通信速度/エリアの広さ)を武器に、シェア拡大を図る

PCデータ通信端末 販売数



今後の重点的な取組み

タブレットPC・電子書籍等の
外部機器との連携強化

LTE対応端末のリリース

Wi-Fiとの連携による
データオフロードの推進

データプラン※契約数



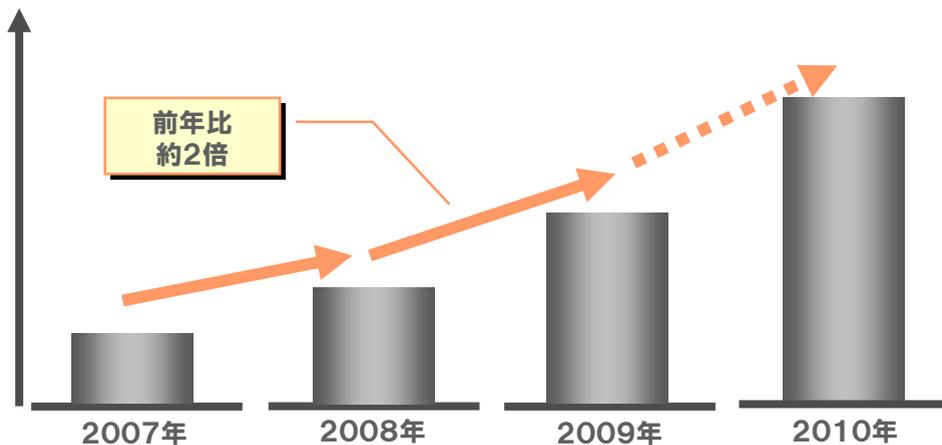
※ 従量制データプラン及び、定額データプラン スタンダード、定額データプラン64Kの合計(パルビュー含む)

シェア拡大を図る

28 【チャレンジ②】 増大するパケットトラフィックへの対応

- ・年々で倍増するパケットトラフィックに対しても、着実な設備構築を継続し対応
- ・スマートフォン/PCデータの普及に伴うトラフィック増に対応し、競争優位を確保

(総トラフィック/日)



前年比
約2倍

2007年

2008年

2009年

2010年

HSDPA
人口カバー率
100%

更なる拡充

LTE
開始

「FOMAエリア拡大」から
「通信速度向上・設備容量増」へシフト

強固なネットワーク基盤

リッチコンテンツ配信

良好な通信速度品質

広い通信エリア

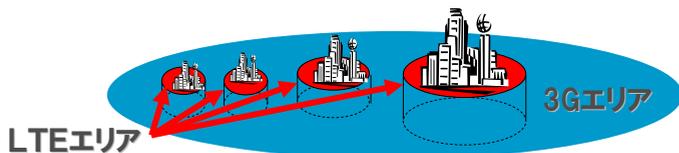
ネットワーク品質
お客様満足度 No.1の継続

【チャレンジ②】LTE導入に向けた取組み

- 2010年12月に、LTEを導入
- 2010年度のLTE向け設備投資は350億円規模を想定

エリア

- 今年度、約1,000局程度の
基地局設置を予定
- 3Gエリアにオーバーレイする形で、
需要の高い東名阪地域から導入
- 下り最大37.5Mbps
(一部で75Mbps)から提供開始※



端末

- データカードから提供し
端末ラインナップを拡充

データ端末：2010年12月提供
(ハンドセット：2011年より提供予定)

周波数

- 2GHz帯(5MHz/10MHz幅)
から導入
- 1.5GHz帯の利用は、
12年度第3四半期を予定

【チャレンジ②】設備投資

- 2010年度の設備投資は、効率化を推進し6,750億円にまで削減予定
- お客様満足度向上に向け、エリア品質向上を更に強化
- LTEサービス開始に向け、着実にネットワークを構築

設備投資額の推移

(単位:億円)

10,000



主な取組み

通信品質の向上

増大するトラフィックに対応した適切な設備増強

ネットワークIP化の更なる推進

LTEネットワークの導入・拡大

31 【チャレンジ③】 サービスのパーソナル化 ~iコンシェル~

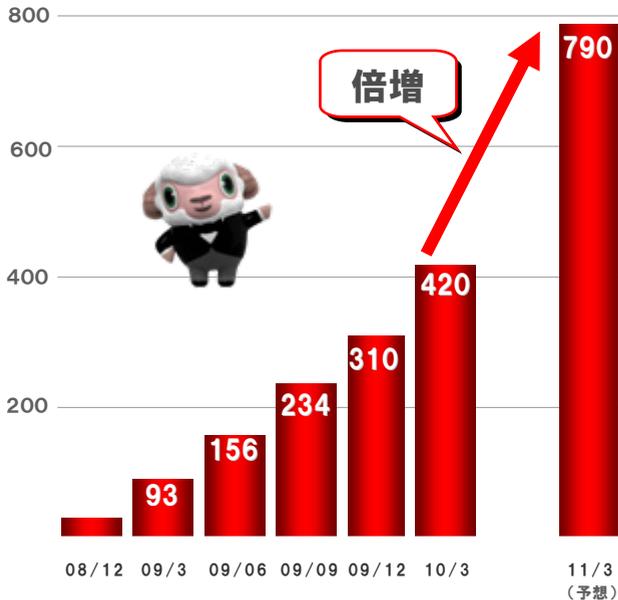
- ・ 対応端末の拡大、端末販売時の積極的な勧奨により、790万契約を目標
- ・ 地域コンテンツ拡大を図り、より生活を便利にするパーソナルエージェントを目指す

iコンシェル



■ 契約数

(単位:万契約)



2010年度の取組み

契約拡大

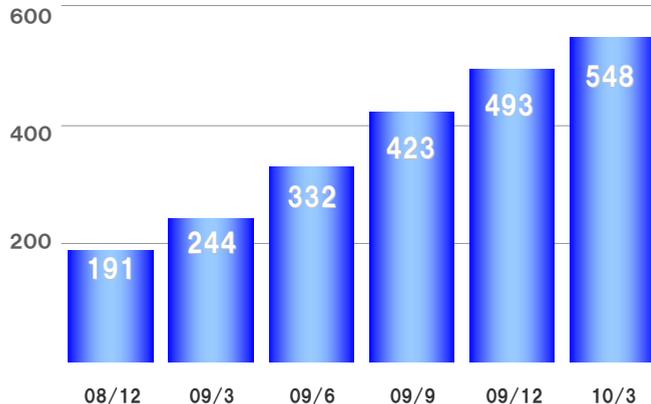
目標契約者数: 790万契約

利用促進

コンテンツ利用の積極的な勧奨

■ コンテンツ数

(単位:コンテンツ)

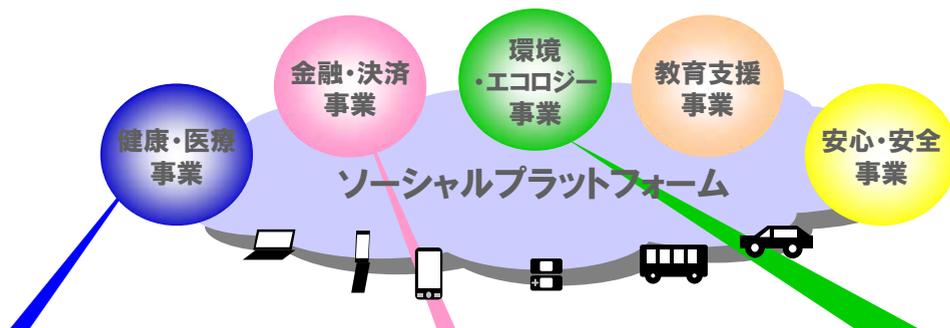


【チャレンジ④】 ソーシャルサポートサービスの展開

- ・ 立ち上がりつつある「健康・医療」「金融・決済」「環境・エコ」分野の新事業を、更に進展させ、収益基盤の拡大を図る

社会的課題へ取組む

ドコモの強みを生かす



健康・医療事業

モバイルを活用したパーソナルな医療情報の配信基盤を構築する

- MD+
(医療向け情報サービス)
- メディカルブレイン
(医療従事者向け情報支援サービス)
- ウェルネスサポート

金融・決済事業

金融・決済領域でのサービス・ビジネスの更なる多様化を図る

- ドコモ ワンタイム保険
- ドコモ ケータイ送金
- モバイルCRMの推進

環境・エコロジー事業

センシング技術とモバイルの融合による情報基盤を構築する

- 環境センサーネットワーク
- サイクルシェアリング
- スマートタップ(電力の可視化)

33 【チャレンジ④】 ソーシャルサポートサービスの展開例

- ・携帯電話の特性や機能を活用した保険サービス「ドコモ ワンタイム保険」を提供開始
- ・医療関連の情報を提供する2つのサービス(「メディカルブレイン」「MD+」)を開始

ドコモ ワンタイム保険

(2010年4月27日 サービス開始)



特徴

ケータイで申込みから支払いまでを実現

短期で手頃な料金 (最短1日)

申込み時の入力項目が最小限

オートGPSによる
保険加入レコメンド

メディカルブレイン

(2010年4月20日 サービス開始)

<医療従事者向けコンシェルジュサービス>

医療従事者



膨大な医療情報を集約しユーザーのニーズに合わせて提供

MD+

(2010年4月1日 サービス開始)

<医師向け学習支援情報サービス>



医師の生涯学習支援/各種医療情報を提供

【チャレンジ⑤】融合サービス

- ・各種業界との融合が着実に進化。利用環境の構築を進めつつ、具体的なサービスを展開

最近の取組み状況

固定との融合



- ・「マイエリアサービス」の提供(2009年11月)
- ・マイエリア専用コンテンツの提供

情報家電との融合



- ・「お便りフォトサービス」の提供及び「フォトパネル01」(2009年7月)、「フォトパネル02」(2009年12月)販売開始
- ・ケータイホームシステムの提供

車(ITS)との融合

- ・「FOMAテレマティクスモジュールTM01-SA」販売開始(2009年4月)
- ・「カーナビ向け目的地情報送信サービス」の提供

産業機器との融合

ユビキタスモジュール

- ・「FOMAユビキタスモジュールUM02-KO」販売開始(2009年6月)
- ・FOMAユビキタスプラン 国際ローミングサービス(WORLD WING)対応



【チャレンジ⑥】 端末の更なる進化

- ・ご要望の多いスマートフォン上でのiモードメールアドレス対応を今年度半ばに実現予定
 - ・ドコモマーケットの次のステップとして、コンテンツ課金対応を年度末までに実施予定
- 更なるスマートフォン市場の裾野拡大を図る

これまで

2010年度

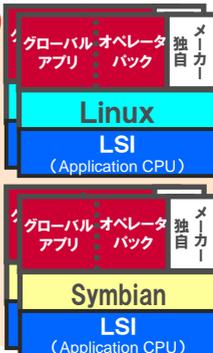
これから

iモード端末



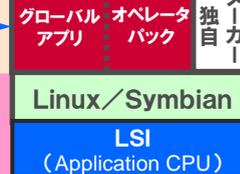
N-01B N-02B

オペレータバック
導入機種
(冬春モデル)



アプリケーションプラットフォームの統合

iモード上の好評なサービス



スマートフォン



BlackBerry Bold T-01A HT-03A SC-01B

2012年度スマートフォン市場
販売シェア50%に向け、販売強化



Xperia™
(4月発売)



iモードサービスの取り込み

iモードメールアドレス
対応(Xperia)

おサイフケータイ
対応端末の開発

ドコモマーケット
(4月開始)



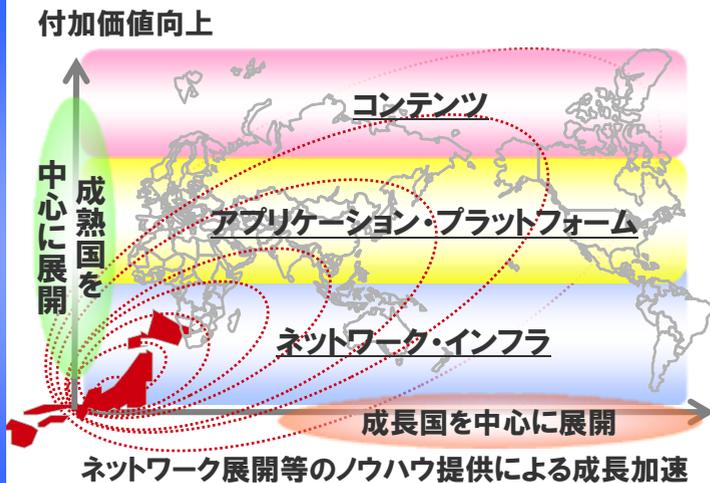
コンテンツ課金対応

よりスマートな端末ラインナップへ

【チャレンジ⑦】 グローバル展開

- 各レイヤーにおける海外ビジネスの展開、推進を図る
- 短期及び長期海外渡航者向けサービス/サポートの更なる充実を図る

海外でのビジネス展開



マンガ配信

MANGA MODE™
DOCOMICS

情報配信

i.ch

新規コンテンツ



net-m

ネット・モバイル社を活用した
付加価値サービス事業の拡大・強化

TATA

axiata

PLDT

allah kt

docomo
DOCOMO PACIFIC

ネットワーク構築支援などを通じた企業価値向上
出資先企業の成長の取り込み

短期渡航者向け

長期渡航者向け

海外サポート拠点の拡大・サービス拡充

渡航時メニュー・コンテンツの充実

長期渡航者向けサービス・サポートの充実

国際サービス

37 【チャレンジ⑦】 グローバル展開 -インドTTSL/TTML-

- ・インドTTSL社の契約数は約6,600万、インド国内シェア第5位に
- ・「ドコモ・グローバル・クラブ」を設置。新興市場におけるシナジー創出を目指す

インド TTSL/TTML

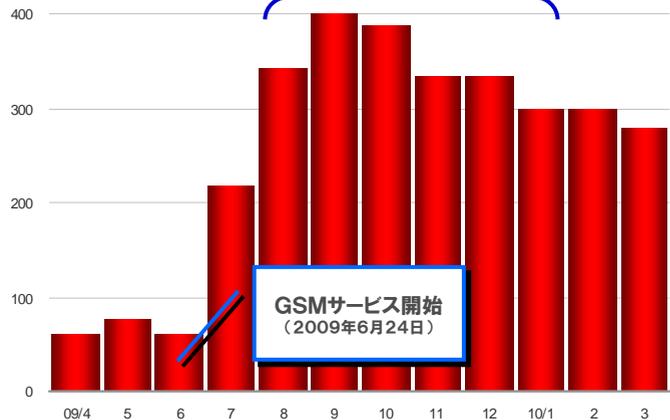
契約数6,594万
マーケットシェア11.3%※

(10年3月末時点)

■ 純増数※

8~1月インド国内
純増シェア1位を獲得

(単位:万契約)



GSMサービス開始
(2009年6月24日)

※ 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)

■ GSMサービス展開状況 (タタ・ドコモ)

サービスエリア
(2010年3月 現在)

17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)

ドコモ・グローバル・クラブ

(2010年1月設置)

ベストプラクティス
の共有



付加価値サービス
水平展開



docomo

機器・端末の
共同調達検討

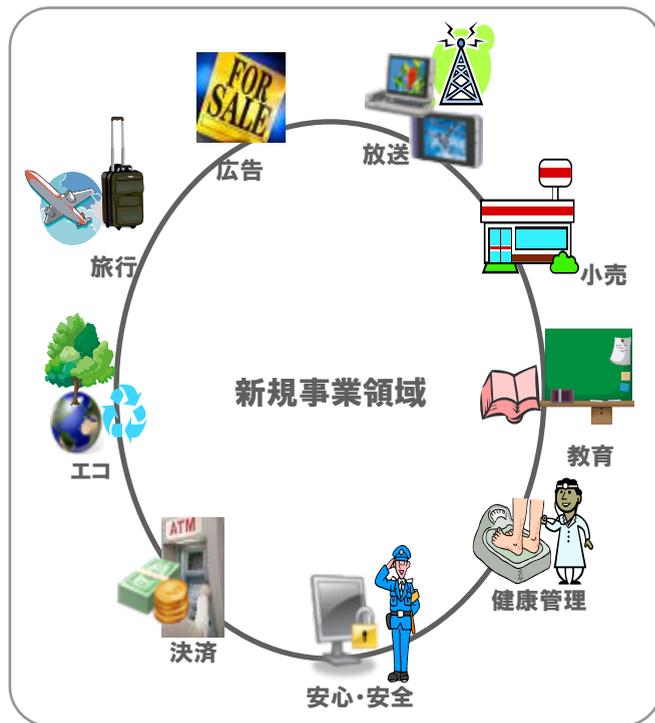


共通プラットフォーム
構築の検討

【チャレンジ⑧】 出資・提携の推進

- 国内外、コア事業・新規事業問わず、ドコモのあらゆる事業強化を目的とした出資・提携を推進し、収益拡大と持続的成長を図る

新たな事業の創出



コア事業の強化

(出資・提携の具体例)

サービス



東京海上日動様と提携し、携帯電話の機能・特性を活用した保険サービスを実現

コンテンツ



携帯電話と親和性の高い業界とのコラボレーションにより、バケット利用向上や、新たな収益の創出に取り組む

周辺分野



TV通販とモバイルのシナジーを実現

コスト効率化

- ・中期計画達成に向け、着実に効率化を推進
- ・今年度も継続して、コスト削減に取り組む(07年度対比:約2,000億円の削減予定)

2010年度の取組み

一般経費 関連

既存経費の継続的効率化

▲700億円※1

1社化 関連

全国共通業務の集約

- ・コールセンター
- ・料金収納
- ・故障機物流

ベストプラクティスの推進

▲200億円※1

ネットワーク コスト

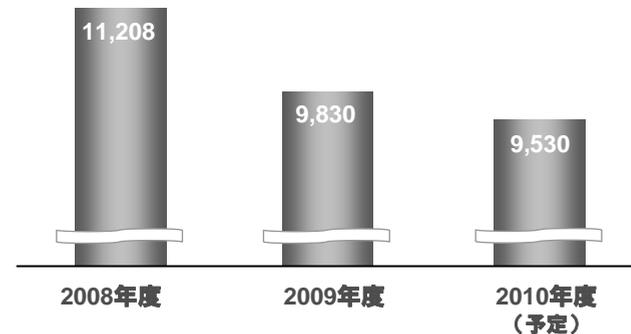
継続的な効率化の実行

- ・エリアに応じた最適装置の適用
- ・ALL-IP化の推進
- ・経済的な伝送路網の構築

▲1,100億円※1

ネットワークコスト※2

(億円)



※1 削減額については、07年度対比による10年度末までの削減予定額 ※2 減価償却費+通信設備使用料

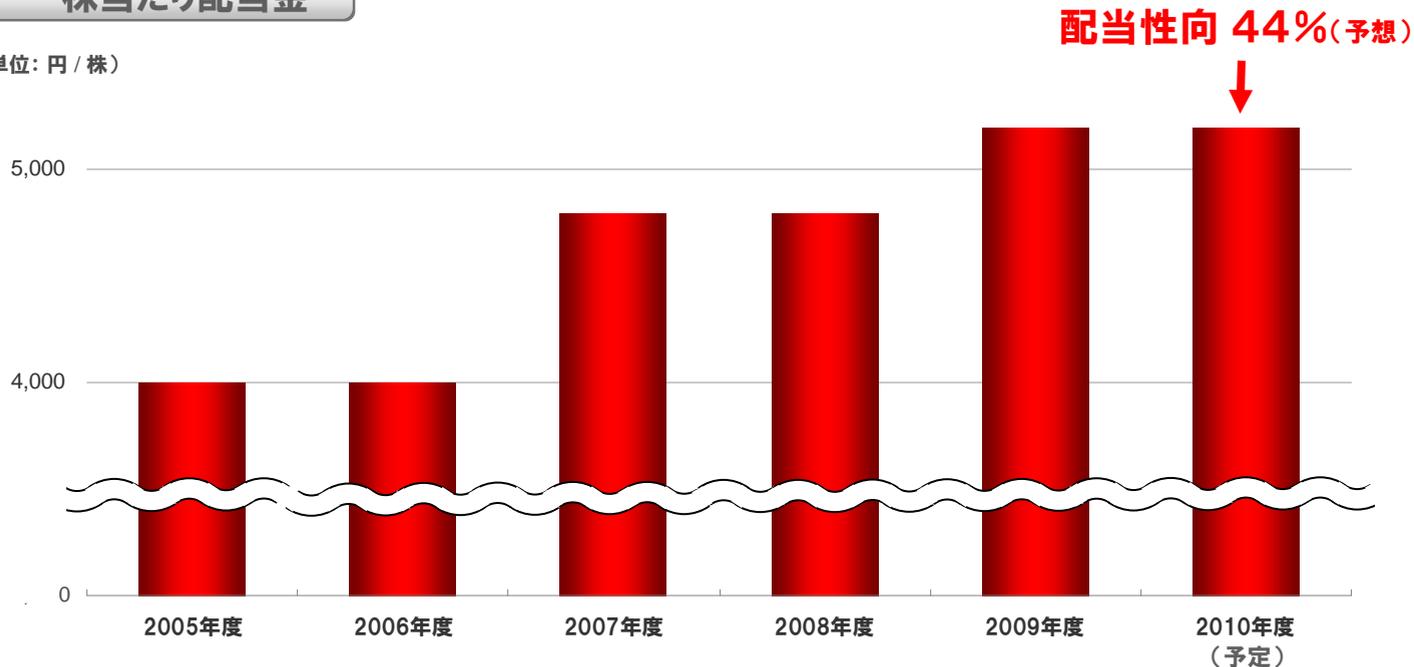
株主還元

- 配当金 : 一株当たり配当金 5,200円 (2010年度<予定>)
- 自己株式取得: 状況に応じ、機動的に実施

株主の皆様への利益還元を経営の重要課題と位置づけ、中期ビジョンへの進捗状況を見つつ、株主還元についても前向きに検討

一株当たり配当金

(単位: 円 / 株)



NTT
docomo

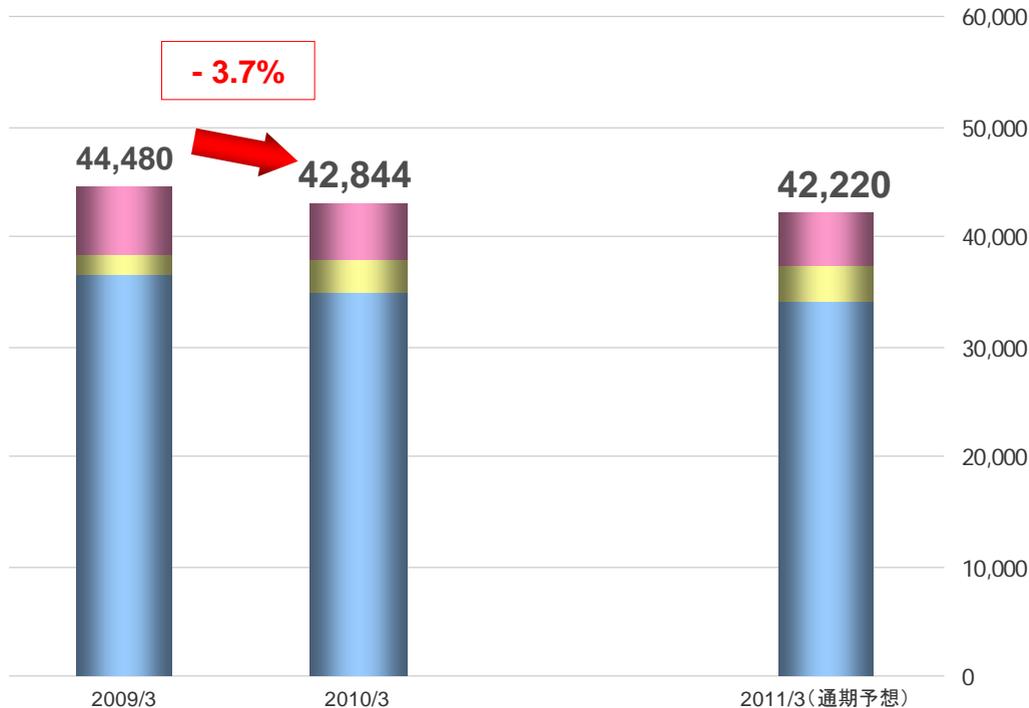


Appendices

営業収益の推移

US GAAP

(単位:億円)



(単位:億円)

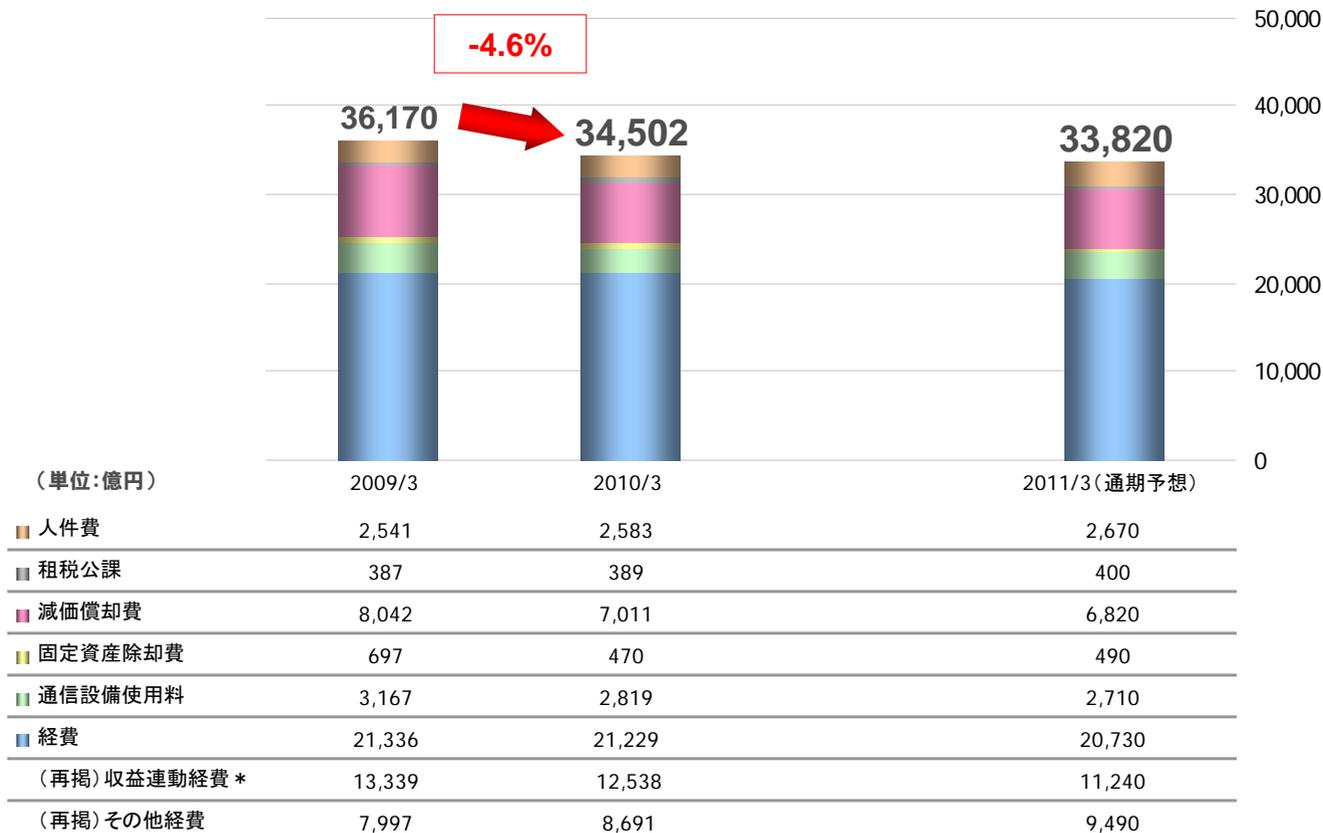
■ 端末機器販売収入	6,069	5,075	4,770
■ その他の収入	1,798	2,775	3,400
■ 携帯電話収入(音声収入、パケット収入)	36,613	34,995	34,050

◆「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

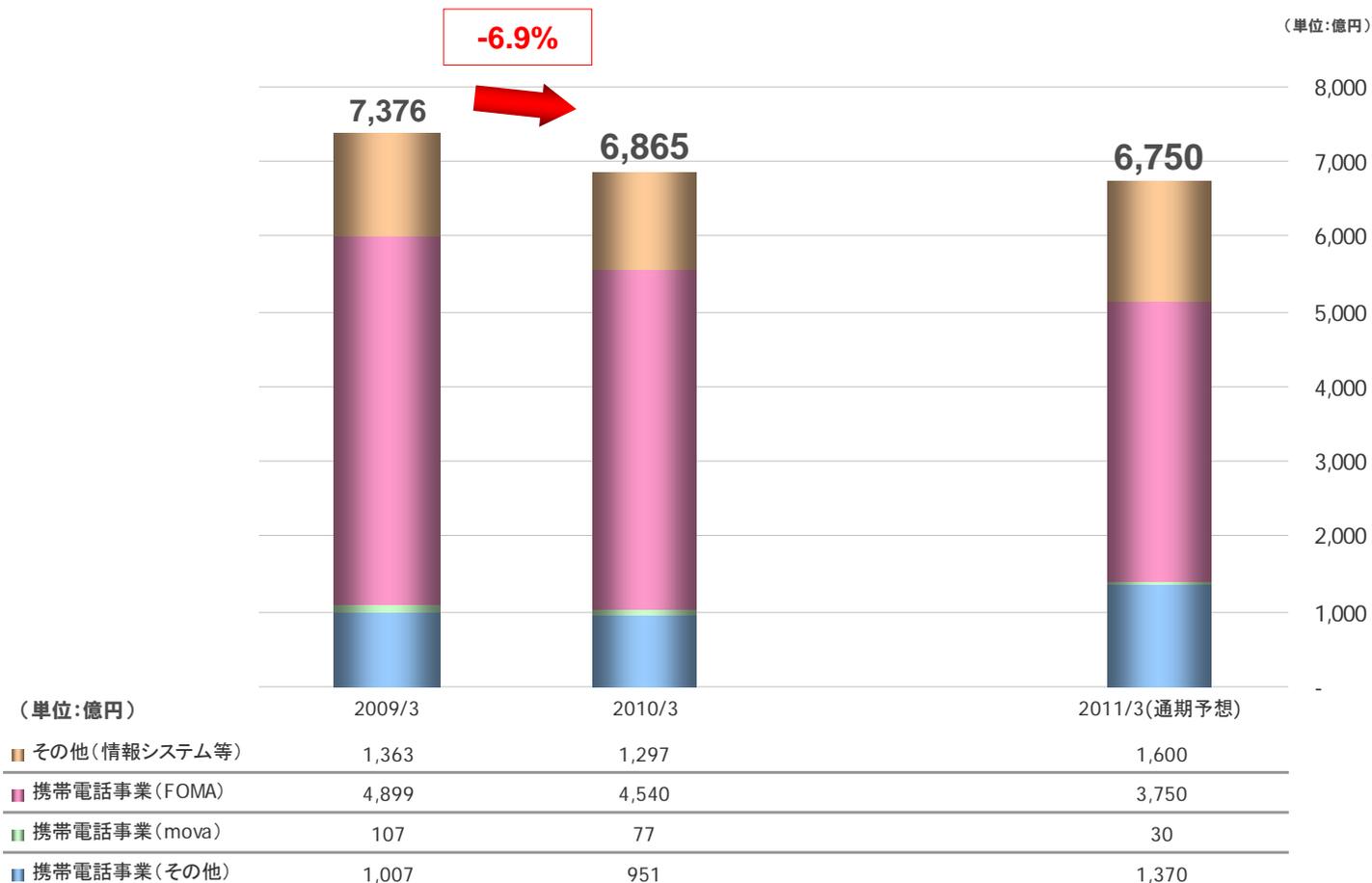
US GAAP

(単位:億円)



*収益連動経費=端末機器原価+代理店手数料+ロイヤリティプログラム経費

設備投資の推移



オペレーションの状況

			2009/3 (1)	2010/3 (2)	増減 (1) → (2)	2011/3 (通期予想)	
携帯電話	契約数【千】		54,601	56,082	+2.7%	57,450	
	(再) mova		5,560	2,879	-48.2%	1,230	
	(再) FOMA		49,040	53,203	+8.5%	56,220	
	(再) iモード		48,474	48,992	+1.1%	49,170	
	(再) 通信モジュールサービス		1,527	1,603	+5.0%	1,860	
	マーケットシェア【%】		50.8	50.0	-0.8 Points	-	
	販売数【千】 (期末持込分含む)	販売数		20,129	18,037	-10.4%	-
		mova	新規	59	10	-82.7%	-
			取替	39	7	-82.5%	-
		FOMA	新規	4,368	4,499	-3.0%	-
			移行	3,276	2,274	-30.6%	-
	買い増し		12,385	11,247	-9.2%	-	
	解約率【%】		0.50	0.46	-0.04 points	-	
ARPU (FOMA+mova)【円】		5,710	5,350	-10.2%	5,110		
MOU (FOMA+mova)【分】		137	136	-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「MOU・ARPUの定義および算出方法について」をご参照ください

携帯電話(FOMA+mova) MOU

- 2009年度(累計)のMOUは136分(前年度比:-0.7%)



◆ MOUの定義および算定方法については、本資料の「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4四半期決算概況

	2009/1-3 (4Q) (1)	2010/1-3 (4Q) (2)	増減 (1) → (2)
営業収益 (億円)	10,692	10,420	-2.5%
携帯電話収入 (億円)	8,703	8,367	-3.9%
営業費用 (億円)	9,850	9,104	-7.6%
営業利益 (億円)	842	1,316	+56.3%
税引前利益 (億円)	711	1,345	+89.2%
当社に帰属する四半期 純利益 (億円)	342	754	+120.8%
EBITDA マージン (%) *	30.4	32.0	+1.6 points
フリーキャッシュフロー (億円) *	-739	2,388	-

◆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「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

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、%)

	平成23年3月期(予想)	平成21年3月期	平成22年3月期
a. EBITDA	15,480	16,784	15,681
減価償却費	△ 6,820	△ 8,042	△ 7,011
有形固定資産売却・除却損	△ 260	△ 433	△ 327
営業利益	8,400	8,310	8,342
営業外損益(△費用)	30	△ 505	19
法人税等	△ 3,410	△ 3,084	△ 3,382
持分法による投資損益(△損失)	△ 60	△ 7	△ 9
控除：非支配持分に帰属する 当期純損益(△利益)	10	5	△ 23
b. 当社に帰属する当期純利益	4,970	4,719	4,948
c. 営業収益	42,220	44,480	42,844
EBITDAマージン (=a/c)	36.7%	37.7%	36.6%
売上高当期純利益率 (=b/c)	11.8%	10.6%	11.5%

(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)

	平成23年3月期(予想)	平成21年3月期	平成22年3月期
フリー・キャッシュ・フロー (資金運用に伴う増減除く)	4,700	934	4,169
資金運用に伴う増減(注)	-	493	△ 3,980
フリー・キャッシュ・フロー	4,700	1,427	189
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 6,760	△ 10,310	△ 11,639
営業活動によるキャッシュ・フロー	11,460	11,737	11,828

(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。

平成21年3月期及び平成22年3月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。

平成23年3月期(予想)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の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