



株式会社NTTドコモ

IRプレゼンテーション

2011年9月

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き、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、通信業界における他の事業者等及び他の技術等との競争の激化や競争レイヤーの広がり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、顧客満足のための継続的獲得・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等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等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、電力不足等の社会インフラの麻痺、有害物質の拡散、テロ等の災害・事象・事件、及び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や販売網等の事業への障害が発生し、当社グループの信頼性・企業イメージが低下したり、収入が減少したり、コストが増大する可能性があること
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があり得ること

2011年度ドコモの取り組み

- ・ 今回の震災を教訓として、新たな災害対策の実行などの安心・安全を強化
- ・ ドコモの中期ビジョン「変革とチャレンジ」を着実に実行

安心・安全

震災からの早期復旧／新たな災害対策の実行

変革

お客様満足度の更なる向上
－No.1評価の継続－
「スマートフォン急拡大の中でもNo.1」

チャレンジ (重点項目)

① パケットARPUの向上

② スマートフォンの推進

③ LTEサービス「Xi」の拡大

④ 新たなサービスの実現

⑤ グローバル展開の推進

2012年度
営業利益
9,000億円
以上
達成への
ステップアップ

モバイルを核とした「総合サービス企業」への進化



ドコモの変革

ドコモの変革

- ・フロント業務だけでなく全業務について見直しを図り、ドコモグループ全社が一丸となって変革を実行

端末



アフター・顧客対応力



最近、電気の持ちが気になる方へ

電池パック安心サポート



最近、携帯の調子が気になる方へ

ケータイてんけん



サービス

ドコモ動画

ドコモマーケット



iコンシェル



エリア・品質

つながることに、
こだわるドコモ



48時間以内の訪問対応

プロモーション 「walk with you」



料金

各種料金プラン、割引サービス

パケ・ホーダイ ダブル

パケ・ホーダイ フラット



月々サポート

5,800万のお客様満足度(ブランドロイヤリティ)の向上

ドコモの変革の成果

- ・ J.D. パワー アジア・パシフィック、日経BPコンサルティングによる
携帯電話サービスのお客様満足度の各種調査で第1位を受賞

《個人部門》

「2010年度 お客様満足度第1位」※1

総合満足度 第1位



第1位受賞

顧客対応力

電話機

各種費用

通話品質・エリア

非音声機能・サービス

《法人部門》

「2009年度-2010年度
お客様満足度 2年連続第1位」※2

総合満足度

第1位

2年連続受賞



営業窓口の対応

サービス内容

サービス品質

コスト

《データ通信》

**2011年3月の調査結果において
お客様満足度第1位を受賞(5月16日)※3**
「2009年-2011年 3年連続第1位」

New



2011年「総合満足度」を含め
15項目中8項目で満足度1位

3年連続受賞

※1 出典: J.D. パワー アジア・パシフィック 2010年日本携帯電話サービス顧客満足度調査SM。

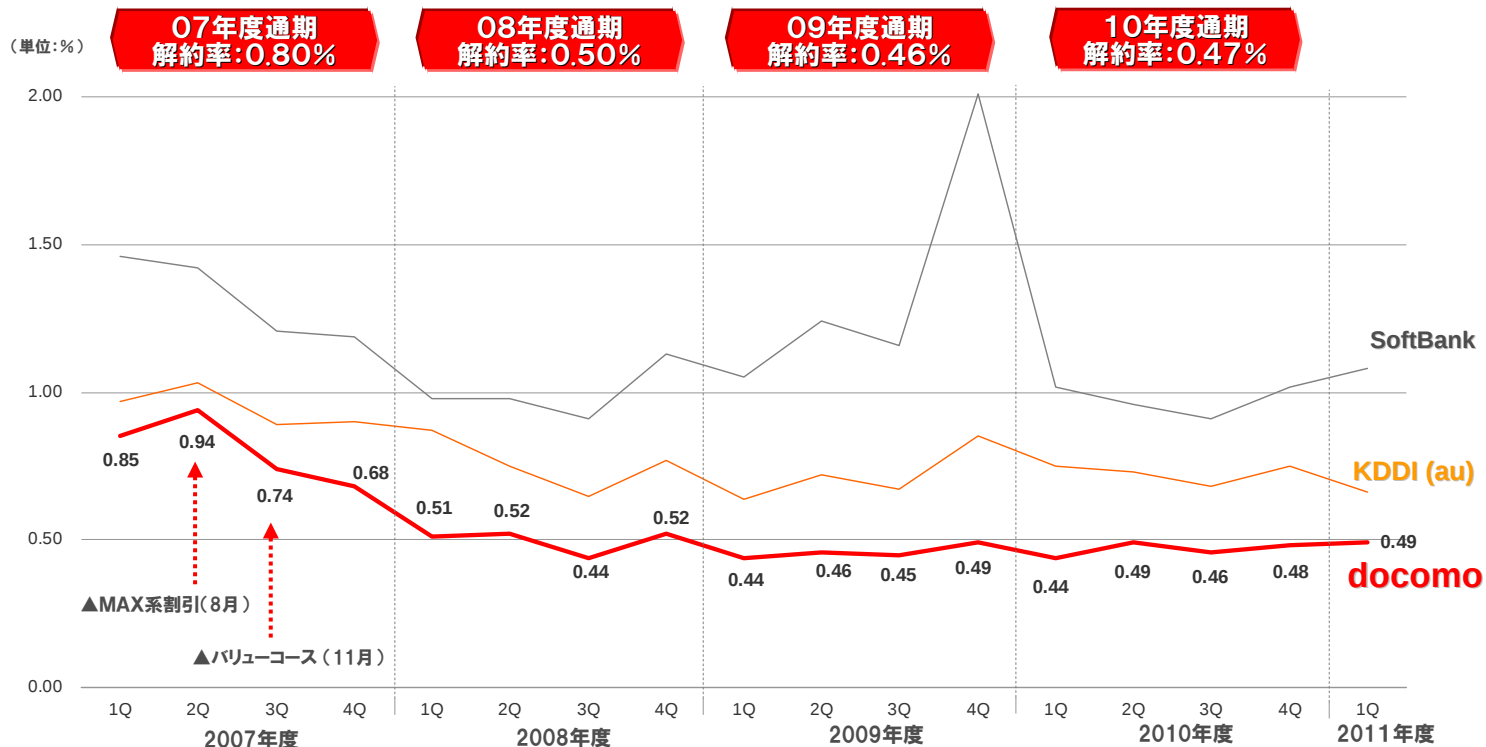
2010年7月～8月の期間中、日本国内在住の携帯電話利用者 計7,500名からの回答による。 www.jdpower.co.jp

※2 出典: J.D. パワー アジア・パシフィック 2009-2010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2,345社からの3,222件の回答を得た2010年調査結果による(1社につき最大2携帯電話・PHS事業者の評価を取得)。 www.jdpower.co.jp
※3 日経BPコンサルティングの実施するモバイルデータ通信事業者の提供サービス(LTE、3G、WiMAX等)に関する利用者の総合満足度調査「第3回モバイルデータ通信端末満足度調査(2011年3月実施)」のうち、右記項目による。「総合満足度項目、通信エリアの広さ(屋外)・通信エリアの広さ(屋内)項目、通信品質(接続までの時間)項目、通信品質(通信中の切替)項目、端末の性能/機能/使いやすさ項目、販売店・ショップ店員の対応項目、アフターサービス・サポート項目」

解約率

- ・ 2010年度(通期)の解約率は0.47%
- ・ 2011年度1Qの解約率も0.49%と低解約率を維持

■携帯電話 (Xi+FOMA+mova) 解約率

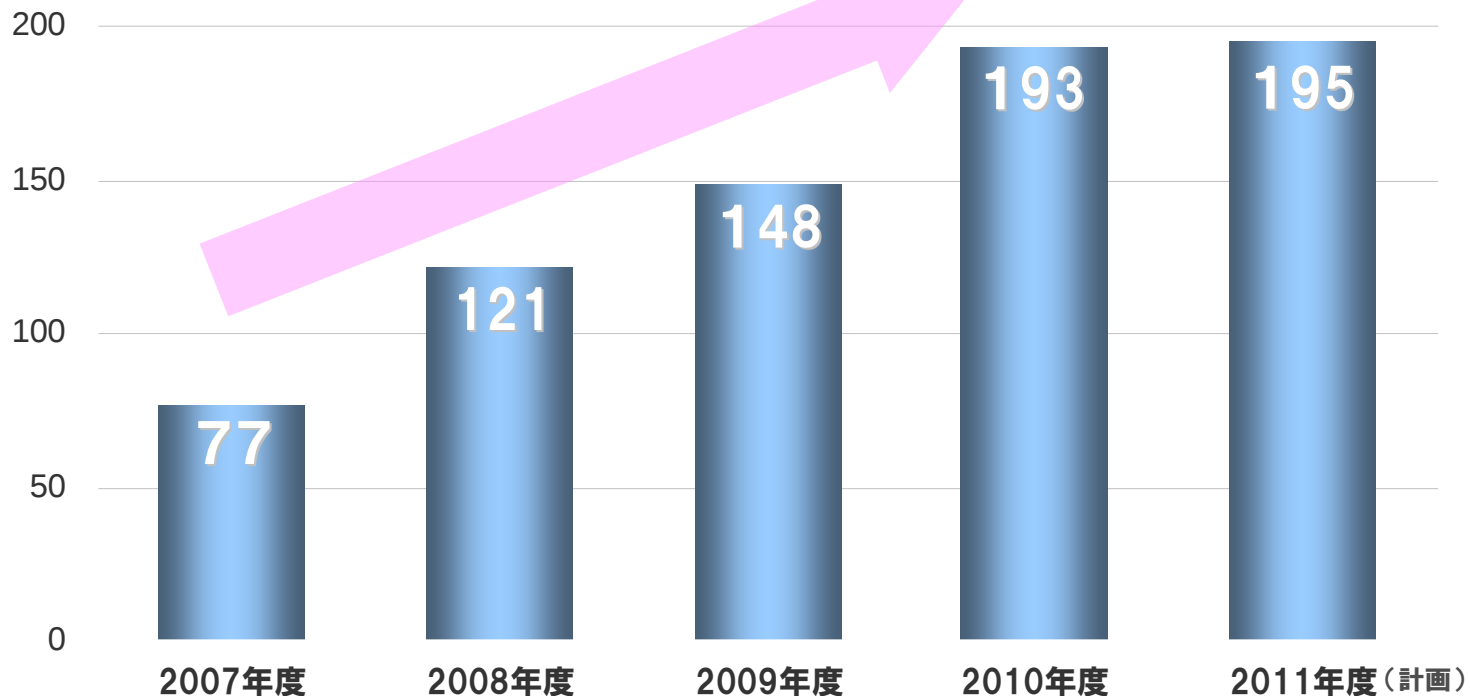


純増数

- ・ 2010年度(通期)純増数は193万(前年度比: +45万、+30%)を達成
- ・ 2011年度(通期)の純増数は195万を計画
- ・ 2011年度1Qの純増数は41万と順調

■ 純増数

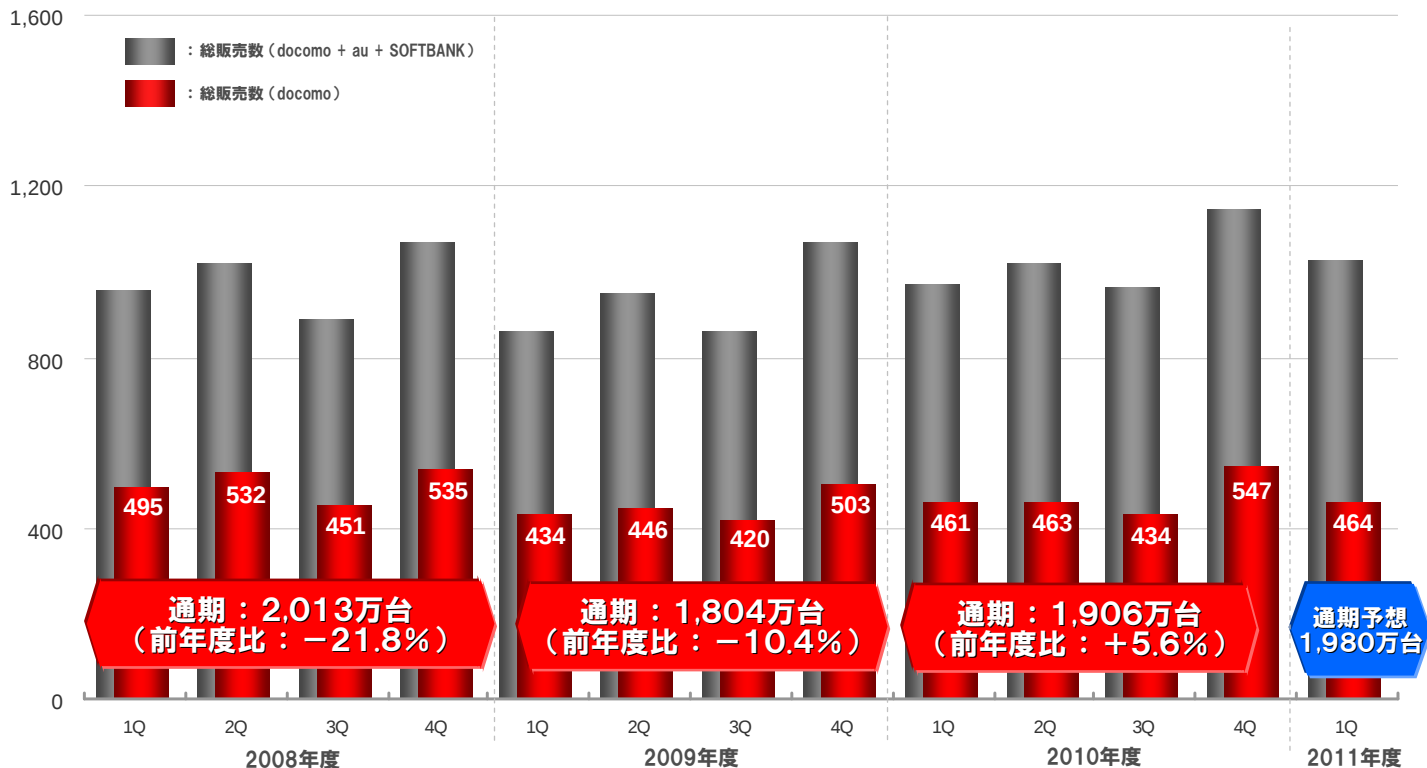
(単位: 万契約)



総販売数

- ・ 2010年度(通期)の総販売数は1,906万台（前年度比：+5.6%）と、4年ぶりに増加に転じた
- ・ 2011年度1Qの総販売数は464万台（前年同期比：+0.6%）

（単位：万台）



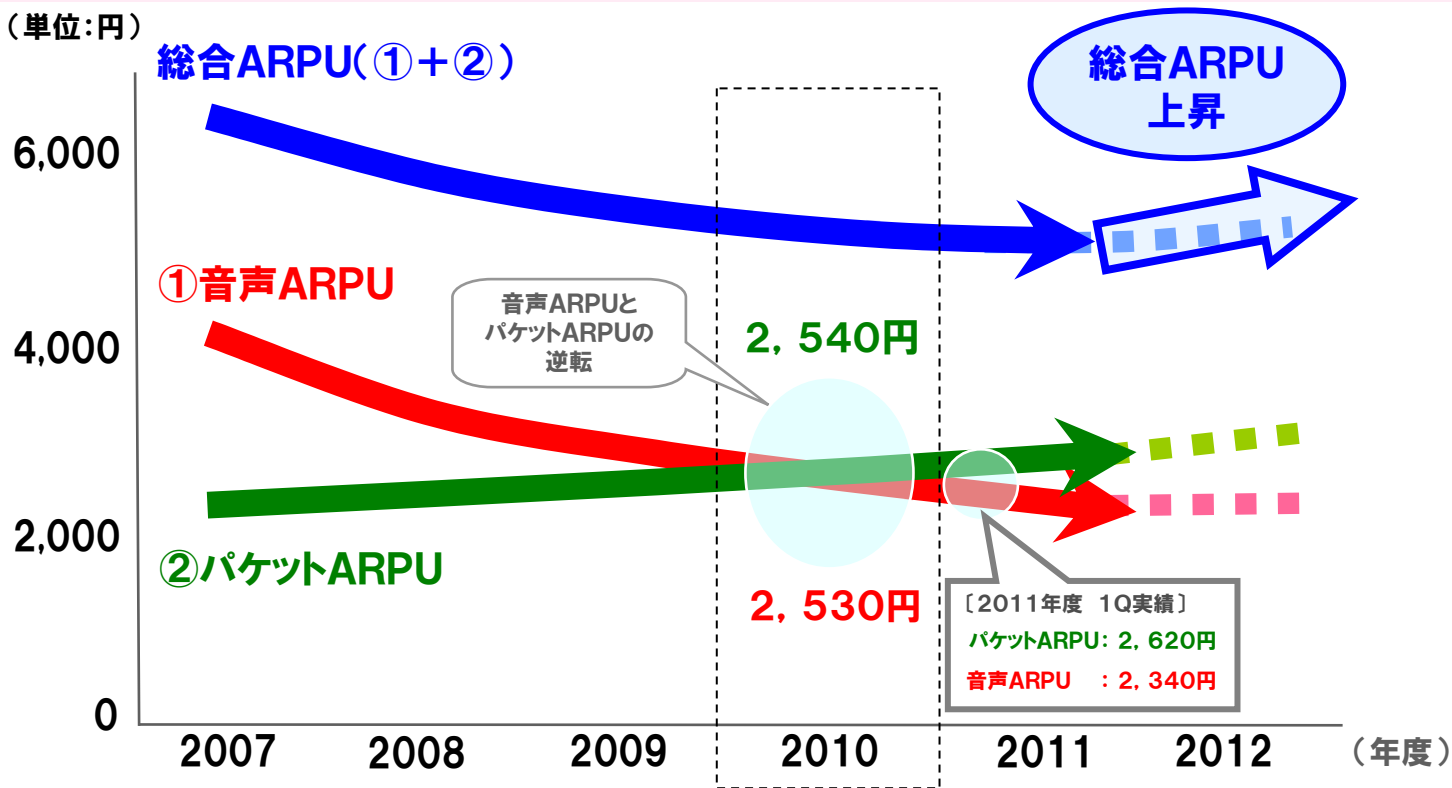


ドコモのチャレンジ

音声ARPUとパケットARPUの逆転

- ・ パケットARPU向上に努め、2010年度に音声ARPUとパケットARPUを逆転、2012年度に総合ARPUの反転を計画

(単位:円)



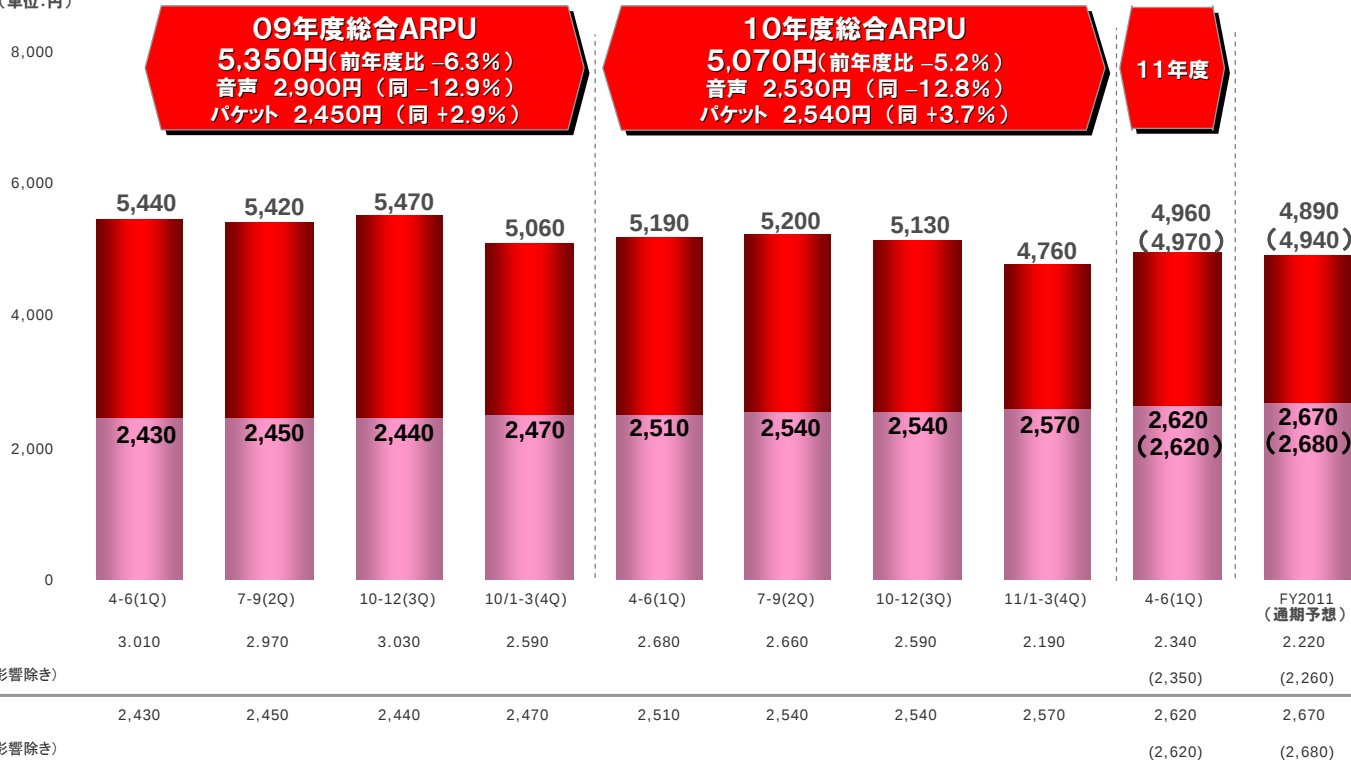
※ARPU: 1契約あたりの月間平均収入。

「音声ARPU」は通話サービスの1契約あたりの月額平均収入を、「パケットARPU」はデータ通信サービスの1契約あたりの月額平均収入を表します。

携帯電話（Xi+FOMA+mov'a）ARPU

- 2011年度1Qの総合ARPUは4,960円（前年同期比：-4.4%）
 パケットARPUは2,620円（前年同期比：+4.4%）

（単位：円）



◆（）内については、月々サポート影響額を除いた額となります

◆ 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

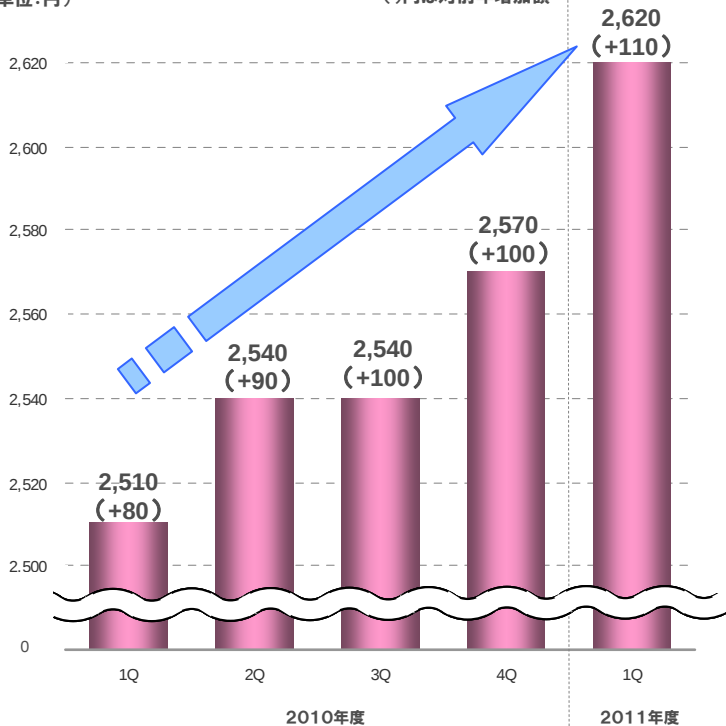
パケットARPU・パケット収入の推移

- ・ パケットARPUの対前年同期伸び率は加速
- ・ パケット収入も順調に増加

パケットARPU対前年比較

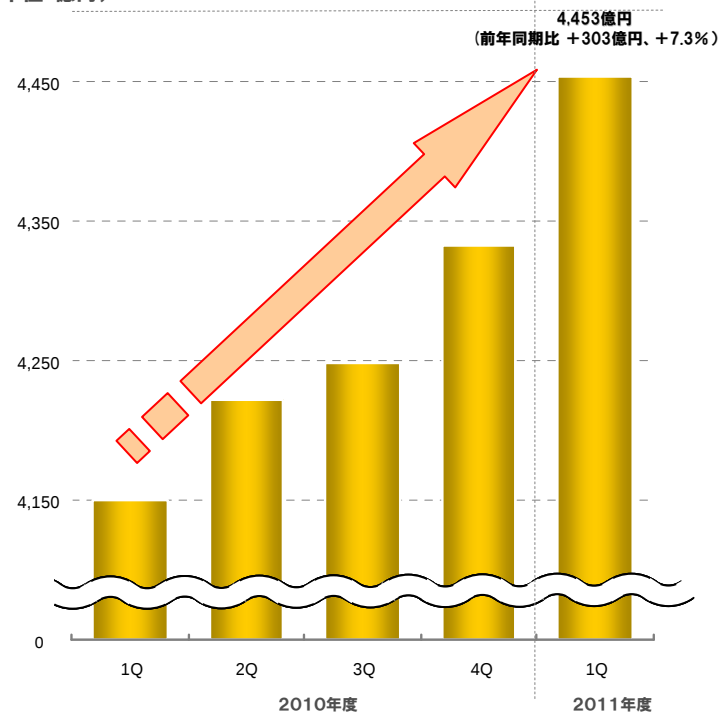
(単位:円)

()内は対前年増加額



パケット収入の推移

(単位:億円)



パケット収入増分の分析

- ・ 対前年度からのパケット収入増分について分析したところ、
2010年度実績約1,100億円の増について、最も増分に寄与したのはiモード
- ・ 2011年度約1,400億円(計画)の増については、スマートフォンの貢献が急拡大

パケット収入

2009年度(実績)
15,890億円

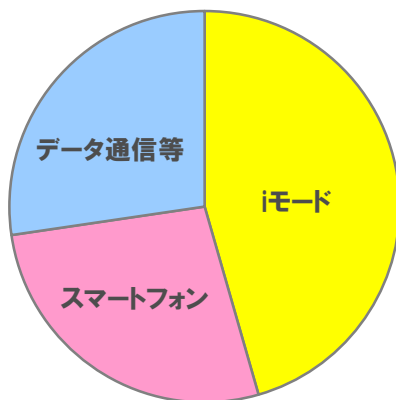
約1,100億円増

2010年度(実績)
16,949億円

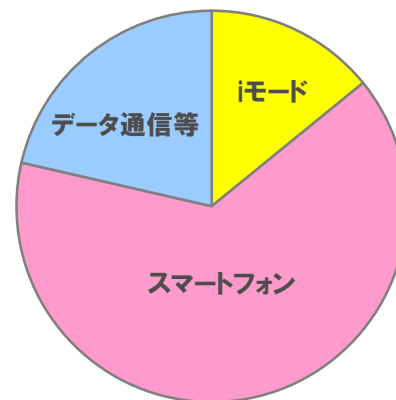
約1,400億円増

2011年度(計画)
18,300億円

パケット収入増分の内訳※



2010年度



2011年度
(予想)

※ iモード、スマートフォン、データ通信等の間での移行ユーザーの収入を補整

スマートフォン(端末ラインナップ)

・2011年夏モデルでは、スマートフォンを9機種発売

2011年夏モデル 9機種



GALAXY S II

6月23日
発売



MEDIASWP

6月24日
発売



Xperia
acro

7月9日
発売



AQUOS
Phone

5月20日
発売



F-12C

8月7日
発売



P-07C

8月13日
発売



Optimus
bright

6月18日
発売



AQUOS
PHONE f

8月6日
発売



BlackBerry
Bold 9780

6月29日
発売

Android 2.3
搭載

8
機種

FOMA最速
14Mbps

6
機種

おサイフ
ケータイ

5
機種

ワンセグ

5
機種

赤外線通信

6
機種

防 水

3
機種

テザリング

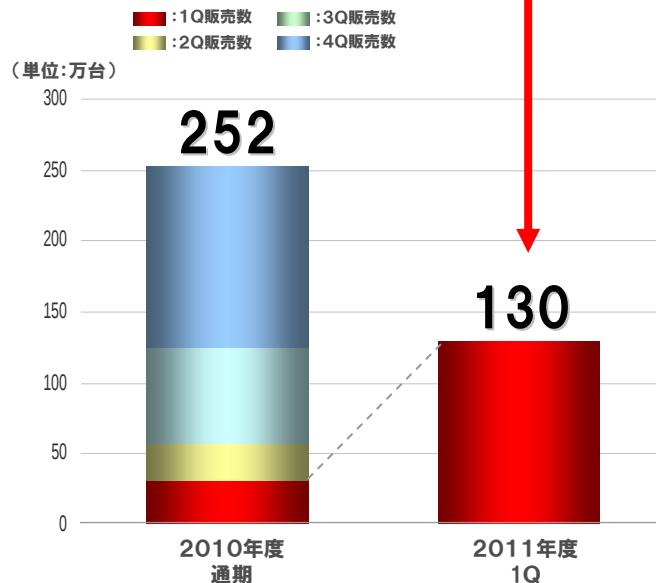
7
機種

スマートフォン(販売数)

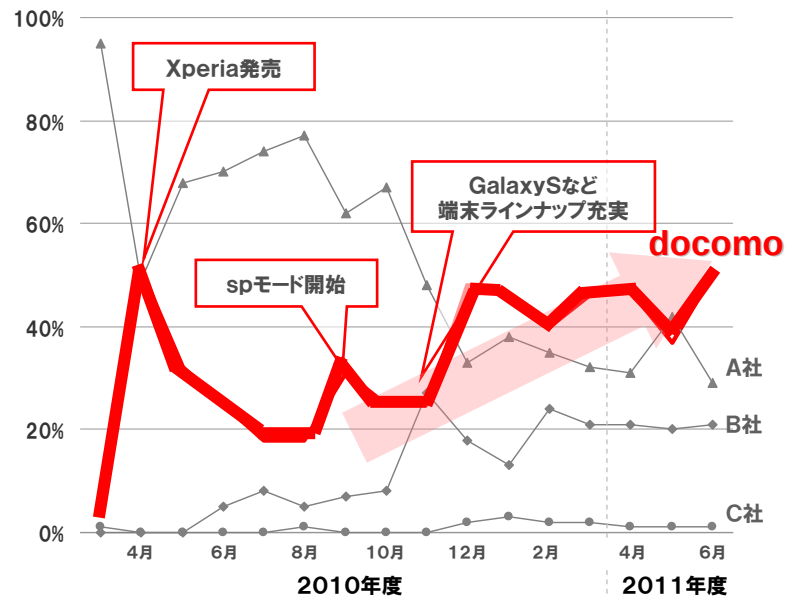
- ・ 2011年度1Qのスマートフォン販売数は130万台、7月は単月で83万台
- ・ 年間600万台の販売目標に向けて順調に推移

スマートフォン販売数

2010年度通期販売数の過半数を販売



量販店におけるスマートフォン販売シェア推移※ (GfK Japan 調べ)



※携帯電話の分類中、4OS搭載端末(Android/iOS/WindowsMobile/BlackBerry)におけるキャリア別数量シェア
“全国の有力家電量販店販売実績を集計するGfK Japanデータにおいて(タブレット型端末は含まない)”

スマートフォン(サービス)

・夏モデルのスマートフォンからiチャネル、メロディコール等のサービスを対応開始



サービスの統合へ

スマートフォン(コンテンツ課金・認証)

- ・iモード機からスマートフォンに乗り換えても、ご利用されていたコンテンツを引き続きお楽しみ頂けるよう、2011年冬に向けてコンテンツの課金・認証プラットフォームを整備

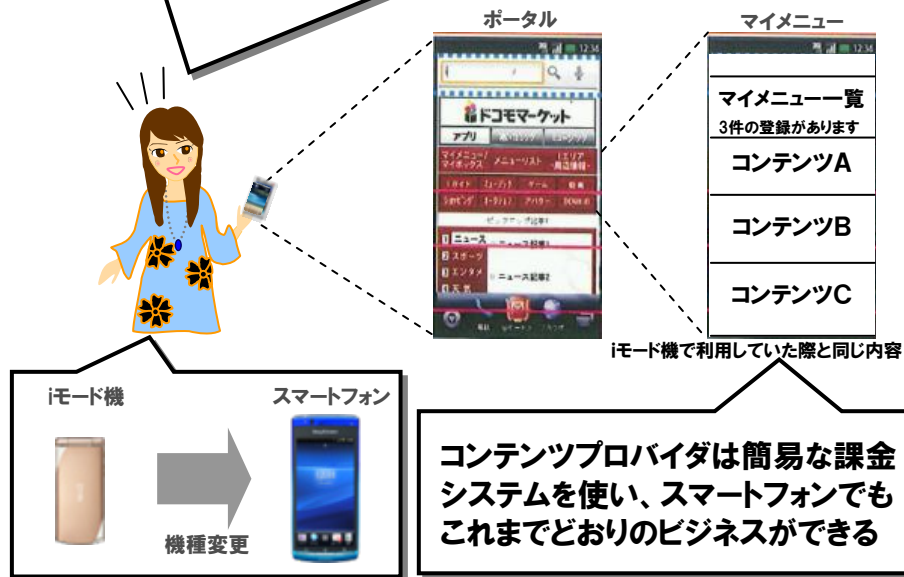
プラットフォームの整備

2011年冬

iモードの課金・
認証などの
仕組みを導入

スマートフォンへ機種変更

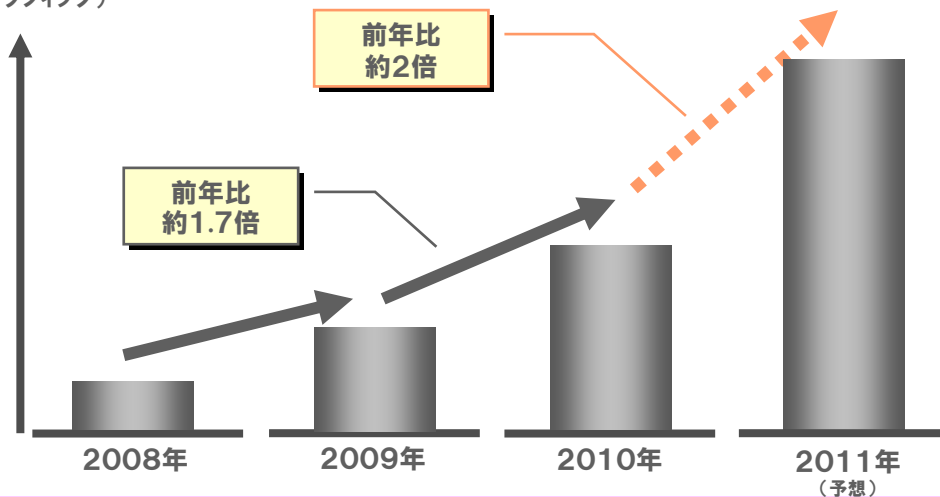
マイメニューが引き継がれ、お客様は引き続きスマートフォンでもiモードのコンテンツがさらに使いやすく利用可能



増大するパケットトラフィックへの対応

- ・ 年々増加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
- ・ Xiエリアの拡大、動的ネットワークコントロール、データオフロードによりネットワーク品質の維持・向上を図る

(総トラフィック)



対応方法

Xiエリアの拡大

動的ネットワーク
コントロール
(通信速度制御)

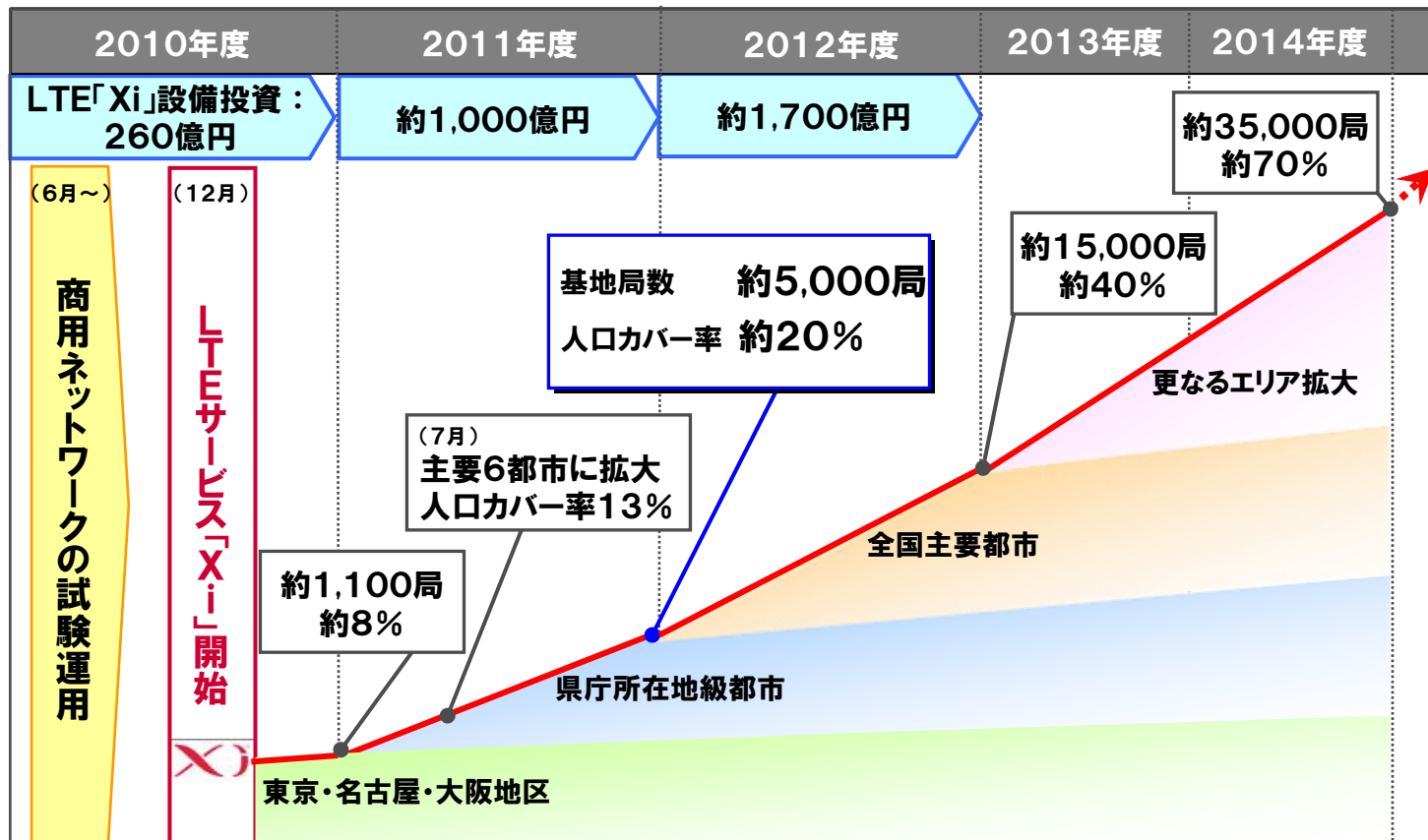
データオフロード

『FOMA設備容量の確保』 / 『Xiエリアの拡大』へ



LTEサービス「Xi」(クロッシィ)のエリア展開

- ・ 2011年7月にXiエリアを主要6都市(札幌・仙台・金沢・広島・高松・福岡)に拡大
- ・ 3年間で3,000億円の設備投資を実施予定

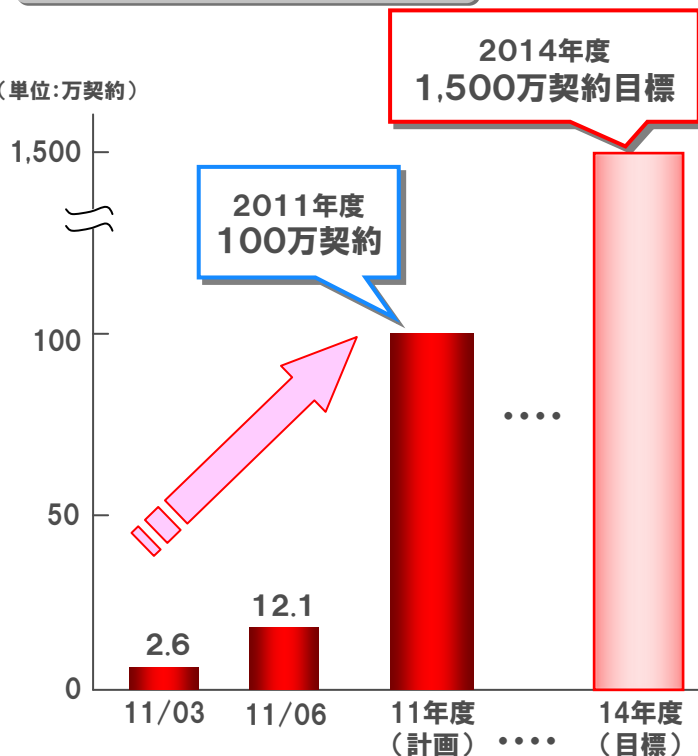


LTEサービス「Xi」(クロッシィ)

- ・ 2011年度1Qの契約者数は、12.1万（データプラン純増に占めるXiの割合は、約5割）
- ・ 7月に新たに主要6都市でのサービスを開始し、エリア拡大

契約者拡大イメージ

(単位:万契約)



Xi端末ラインナップの充実

2010年度

2011年度
1Q

2011年度
2Q

2011年度
3Q以降

Xi対応スマートフォン
2011年冬
発売予定

Xi対応タブレット
2011年秋
発売予定

L-09C

BF-01C

モバイルWi-Fiルータ

L-09C:2011年6月30日発売
BF-01C:2011年9-10月発売予定



ExpressCard型
F-06C:2011年4月30日発売



USB型
L-02C:2010年12月24日発売

更なる充実へ

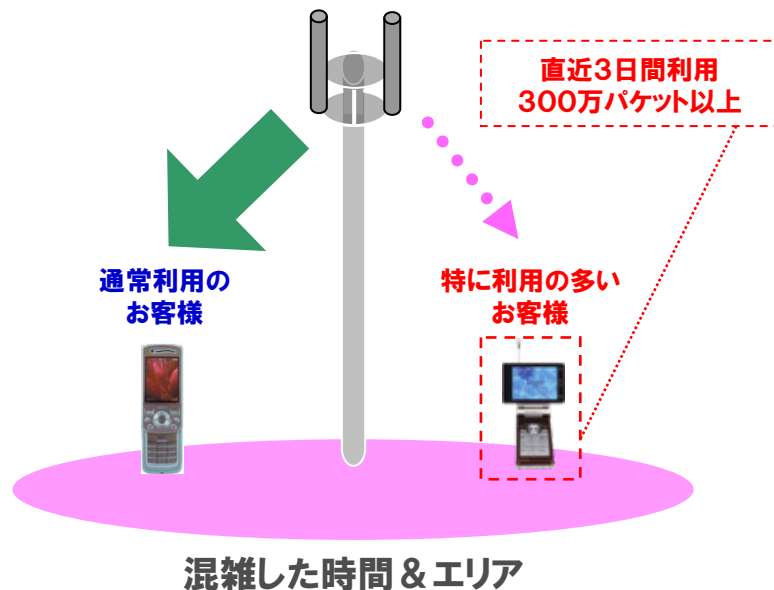
特に利用の多いお客様に対する通信速度制御

- 特に利用の多いお客様(パケット定額制サービス契約者)に対し、混雑エリア・時間において通信速度制御を実施し、ネットワーク利用の公平性を確保

直近3日間のパケット利用を測定

(例)

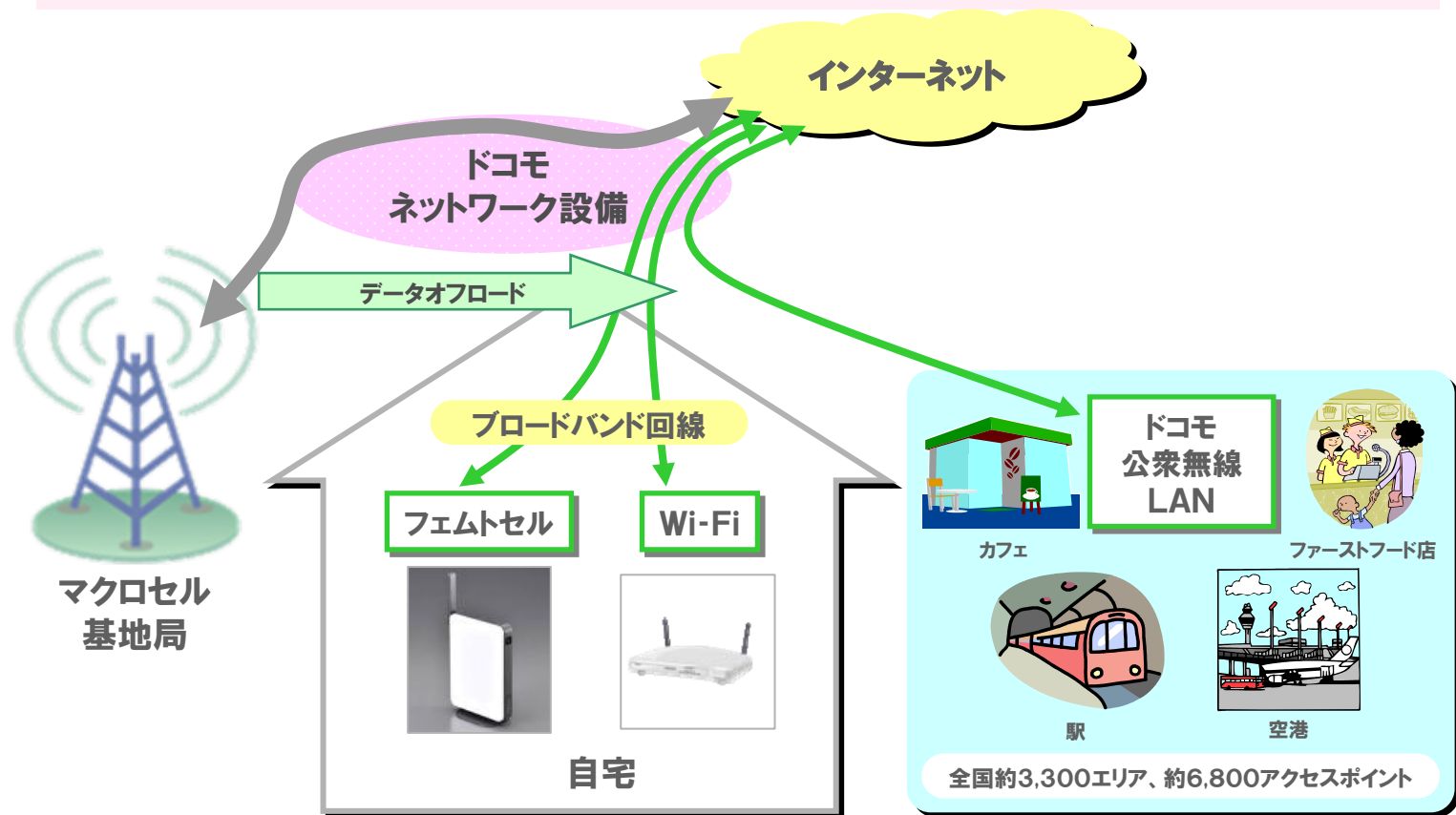
2日前	3万パケット	120万パケット
1日前	2万パケット	150万パケット
本日	4万パケット	100万パケット
計	9万パケット	370万パケット



混雑時は、特に利用の多いお客様に対し、通信速度を制御

データオフロード

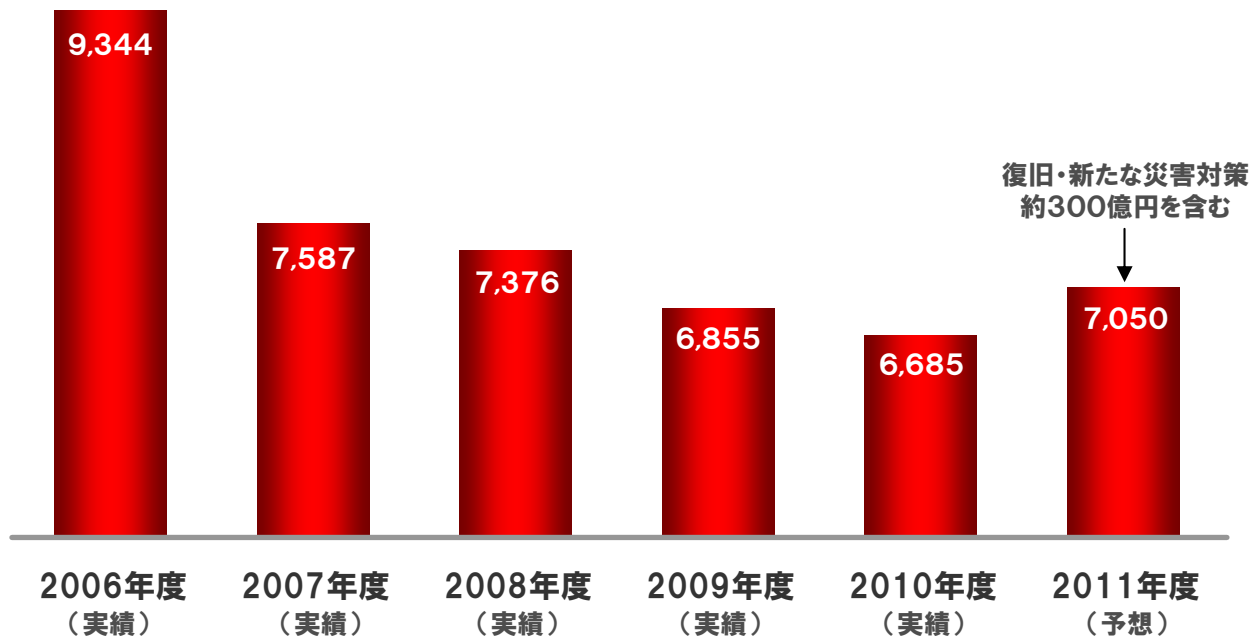
- ・ フェムトセル、Wi-Fi等を活用し、データをオフロードする
- ・ 今後Wi-Fi対応端末を今まで以上に投入予定



設備投資

- 東日本大震災による被災設備の復旧や新たな災害対策への対応などを行うため、2011年度の設備投資は7,050億円を予定

(単位:億円)



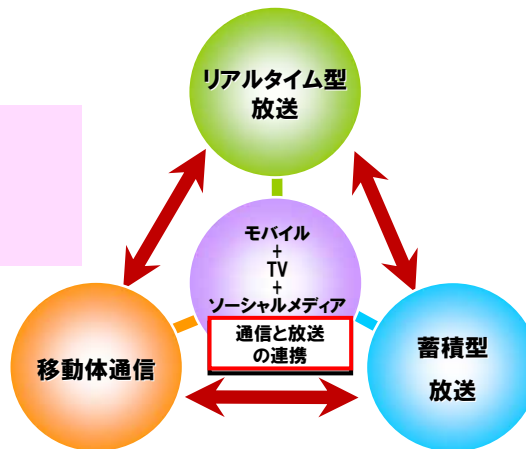
- 2011年9月、mmbiが基幹放送事業者の認定申請を予定



【認定基幹放送事業者: 予定】

- 基幹放送事業者認定申請予定
⇒ 募集期間: 2011年8月3日～9月2日

マルチメディア放送提供イメージ



リアルタイム放送と連動し、視聴者同士がTwitterなどソーシャルメディアでコミュニケーション。



JAPAN MOBILECASTING

【基幹放送局提供事業者】

- 事業者認定取得 (2010年9月9日)
- 会社設立 (2011年1月11日)

世帯カバー率

2012年度

約73%
東名阪中心にエリア展開

2014年度

約91%
全国主要都市にエリア展開

受信端末

- サービス開始当初はスマートフォンに搭載予定
- サービス開始5年目時点で5,000万台の搭載端末の普及を目指す

電子書籍サービスの推進

- ・大日本印刷(株)と電子出版ビジネスを推進
- ・共同事業会社(2Dfacto)を設立。2011年1月から本格サービスを開始

電子書籍ストア

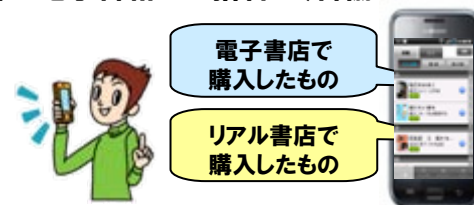
約2万点のコンテンツを提供



【今後の展開イメージ】

ーリアルとデジタルの共存ー

- 本と電子書籍の一括管理(書棚サービス)



- リアル店舗、オンライン書店とのポイント共有



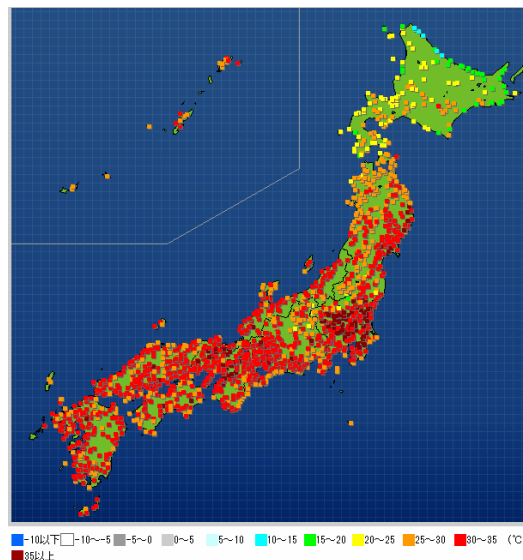
NTT docomo × DNP

大日本印刷(DNP)との共同事業会社(2Dfacto)を設立、
2011年1月12日より本格サービス開始。

環境センサーネットワーク

- ・携帯電話の基地局設備を活用した環境センサーネットワーク事業を推進
- ・ライブシリーズによる観測情報配信「ドコモ花粉ライブ！」を提供(2011年1月～4月)

環境センサーネットワーク事業の推進



全国の気温センサーによる実測値マップ
(2011年7月10日観測値)

検定測器
(気象業務法準拠)

高密度な観測ネットワーク

事業提携による付加価値

2,500箇所に
センサー配置完了
(9,000箇所へ拡大予定)

主要な海外出資先

- ・ 今後も、アジア太平洋地域を中心とした成長市場をターゲットに、プラットフォーム事業の拡大とネットワーク事業の高付加価値化を目指す

グローバル展開の方向性

コンテンツ
/プラットフォーム
領域

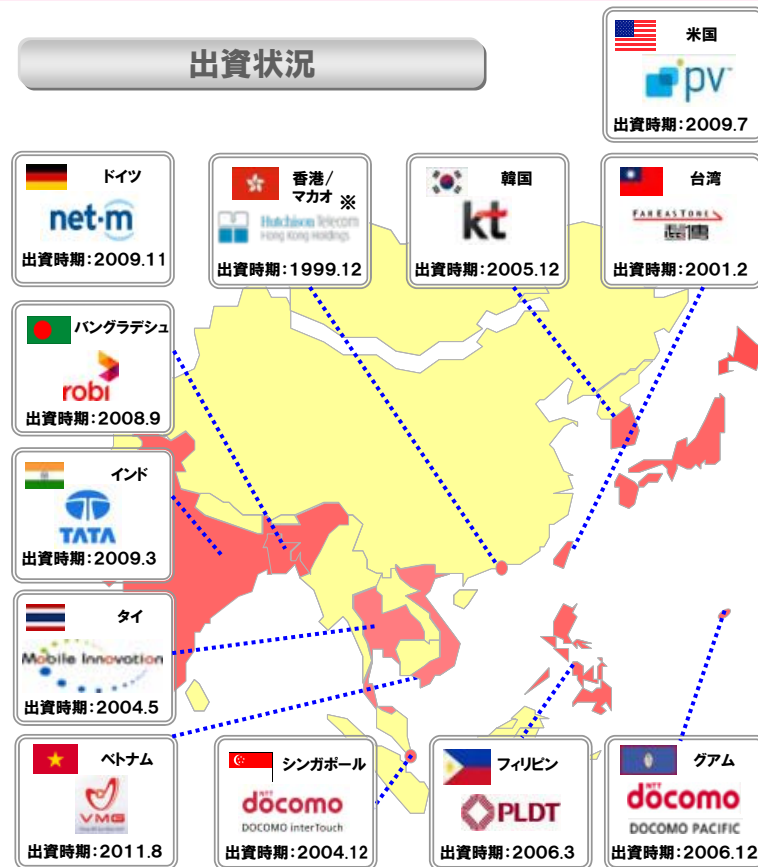
アジア・太平洋地域を
中心とした成長市場への
継続的な取り組み

プラットフォーム事業の
拡大とネットワーク事業の
付加価値化

多様なパートナーとの
グローバルレベルでの連携

相互に連携

出資状況



※ 本ロゴはHutchison Telecommunications Hong Kong Holdings Limited(HTHKH)社のロゴ。
ドコモはHTHKH社の子会社Hutchison Telephone Company Ltd.社に出資。

インドTTSL/TTML

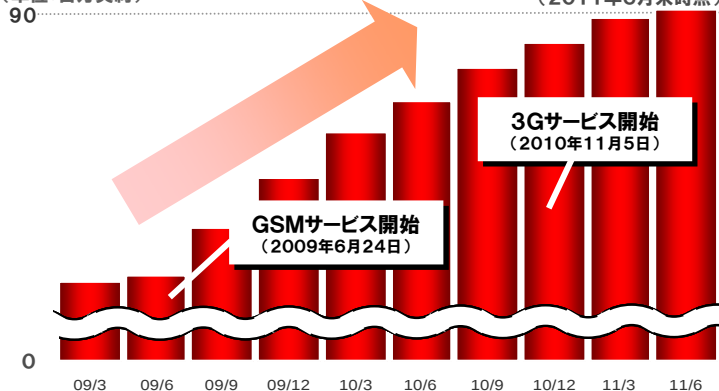
- ・ 2009年3月にインドTTSL/TTML社に出資し、提携を開始。
- ・ 契約数は着実に増加。3Gサービスは免許を獲得した全サークルでサービス開始

■ 契約数※

契約数9,099万
マーケットシェア10.7%※



(単位:百万契約)



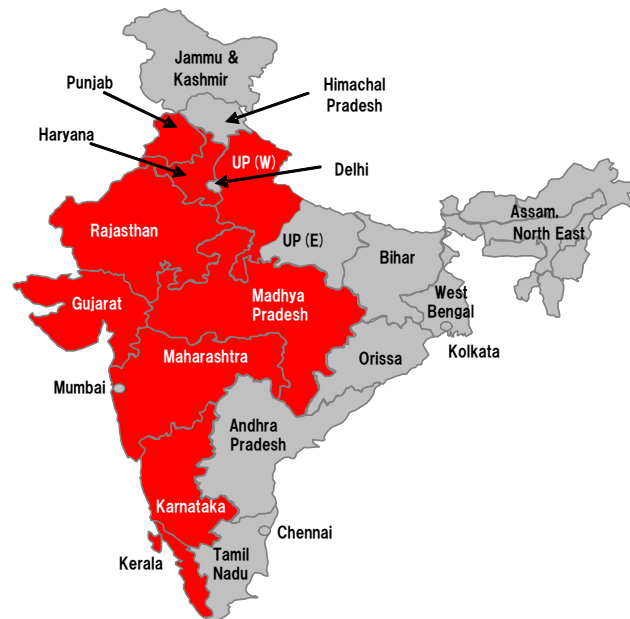
■ 3G・GSMサービス展開状況 (タタ・ドコモ)

サービスエリア
(2011年7月 現在)

3G : 9サークル
GSM: 18サークル
(インド全22サークル中)

■ 3Gサービス

免許を獲得した9サークルでサービス提供中



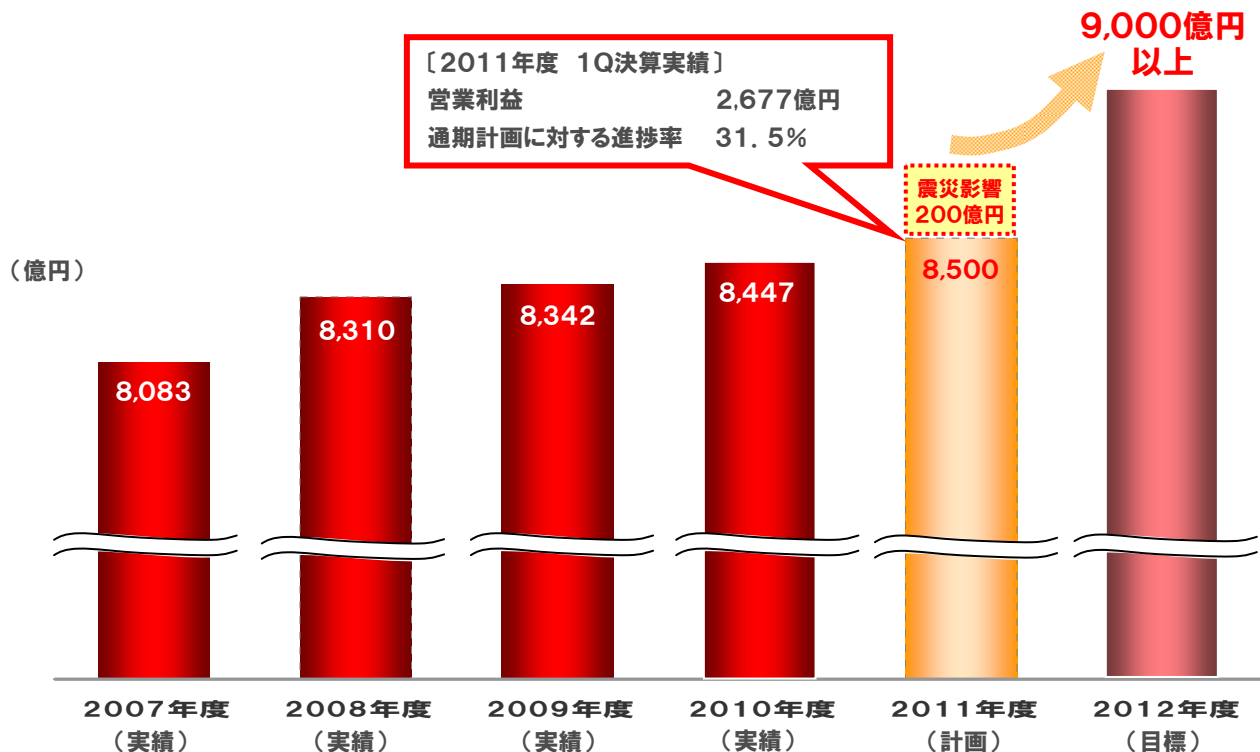
※: 契約数及びシェアはTTSL/TTMLのGSMサービス、CDMAサービスの合計 (出所: TRAI)



財務の状況

利益目標

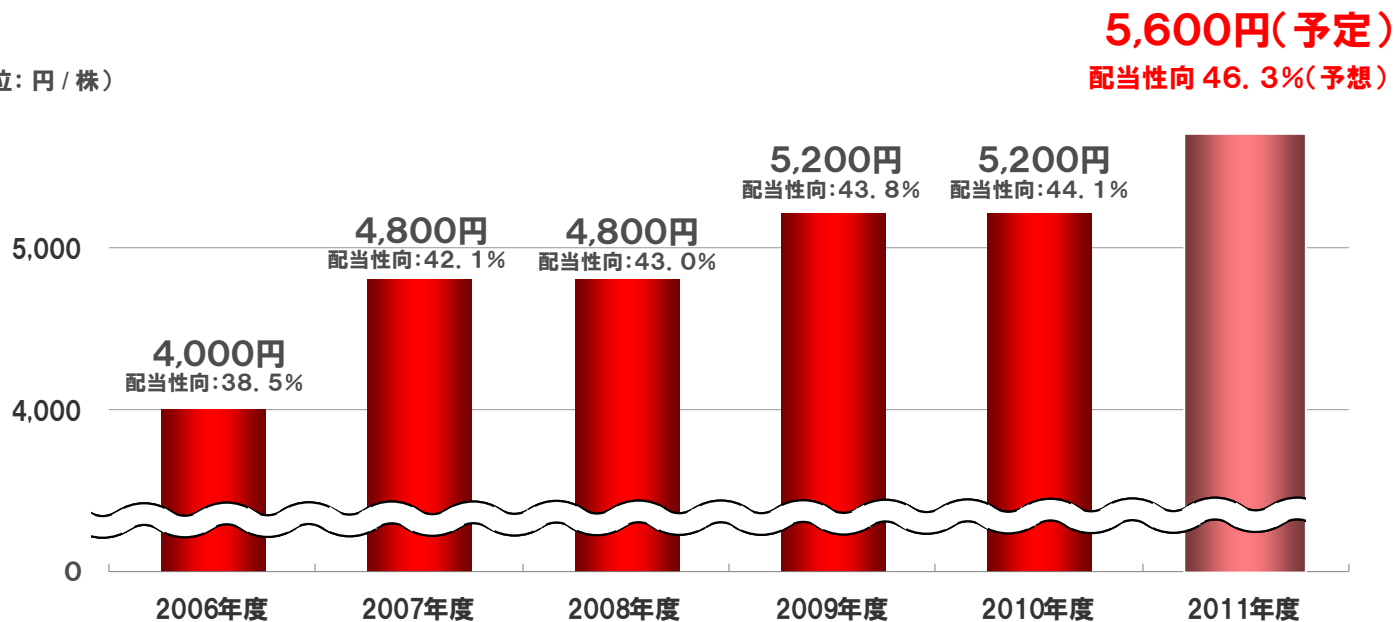
- 2011年度営業利益目標は震災影響200億円があるため、8,500億円とする
- 2012年度営業利益目標は、9,000億円以上



株主還元

- ・ 国内トップレベルの配当性向を維持
- ・ 2011年度配当金は、一株当たり 5,600円(400円増配)を予定

(単位: 円 / 株)





新たな企業ビジョン

2020年ビジョン ～スマートイノベーションへの挑戦～

これまでの10年は
モバイルの可能性を追求してきた



これからの10年は、モバイルを核とする
「総合サービス企業」へと進化

「モバイルフロンティアへの挑戦」

MAGIC

Mobile Multimedia

Anytime, Anywhere, Anyone

Global Mobility Support

Integrated Wireless Solution

Customized Personal Service

2000年～2010年

「スマート イノベーションへの挑戦」

HEART

Harmonize

[国・地域・世代を超えた
豊かな社会への貢献]

Evolve

[サービス・ネットワークの進化]

Advance

[サービスの融合による
産業の発展]

Relate

[つながりによる喜びの創出]

Trust

[安心・安全で心地よい暮らしの支援]

2010年～2020年



Appendices

2010年度決算 / 2011年度業績予想の概況

	2009年度 (通期) (1)	2010年度 (通期) (2)	増減 (1)→(2)	2011年度 (通期予想) (3)	増減 (2) → (3)
営業収益 (億円)	42,844	42,243	-1.4%	42,300	+0.1%
携帯電話収入 (億円)	34,995	34,071	-2.6%	33,680	-1.1%
営業費用 (億円)	34,502	33,795	-2.0%	33,800	+0.0%
営業利益 (億円)	8,342	8,447	+1.3%	8,500	+0.6%
税引前利益 (億円)	8,362	8,353	-0.1%	8,540	+2.2%
当社に帰属する 当期純利益 (億円)	4,948	4,905	-0.9%	5,020	+2.3%
EBITDAマージン (%) *	36.6	37.1	+0.5 Points	37.2	+0.1 Points
フリーキャッシュフロー (億円) *	4,169	5,898	+41.5%	4,800	-18.6%

◆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であ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」及び当社ホームページ (www.nttdocomo.co.jp) 内の「株主・投資家情報」をご参照ください

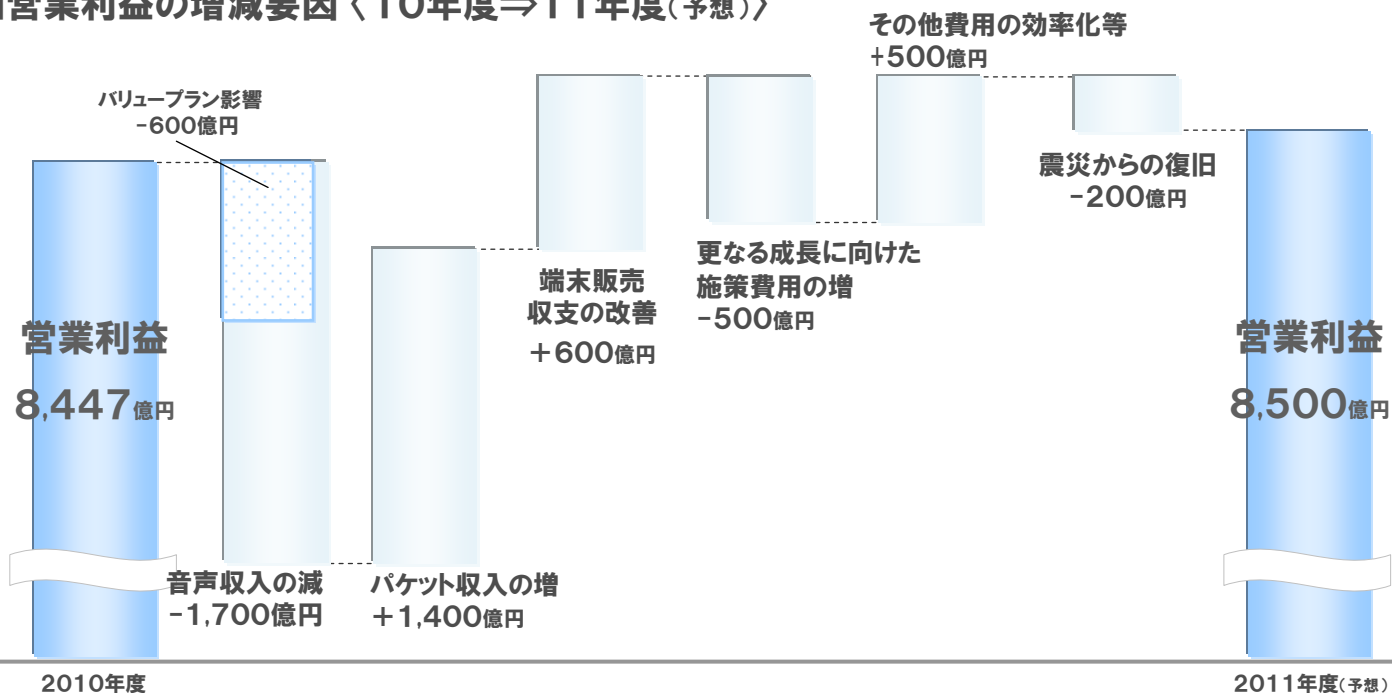
2011年度 業績予想のポイント

■ 2011年度 業績予想

営業利益：8,500億円（震災からの復旧・新たな災害対策による影響－200億円を含む）

⇒ 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〈10年度⇒11年度（予想）〉



2011年度 第1四半期決算概況

	2010/4-6 (1Q) (1)	2011/4-6 (1Q) (2)	増減 (1)→(2)	2011年度 (通期予想) (3)	進捗率 (2) / (3)
営業収益 (億円)	10,892	10,473	-3.9%	42,300	24.8%
携帯電話収入 (億円)	8,642	8,506	-1.6%	33,680	25.3%
営業費用 (億円)	8,487	7,796	-8.1%	33,800	23.1%
営業利益 (億円)	2,405	2,677	+11.3%	8,500	31.5%
税引前利益 (億円)	2,406	2,703	+12.3%	8,540	31.6%
当社に帰属する 当期純利益 (億円)	1,422	1,587	+11.7%	5,020	31.6%
EBITDAマージン (%) *	36.9	40.8	+3.9 Points	37.2	-
フリーキャッシュフロー (億円) *	472	825	+75.0%	4,800	17.2%

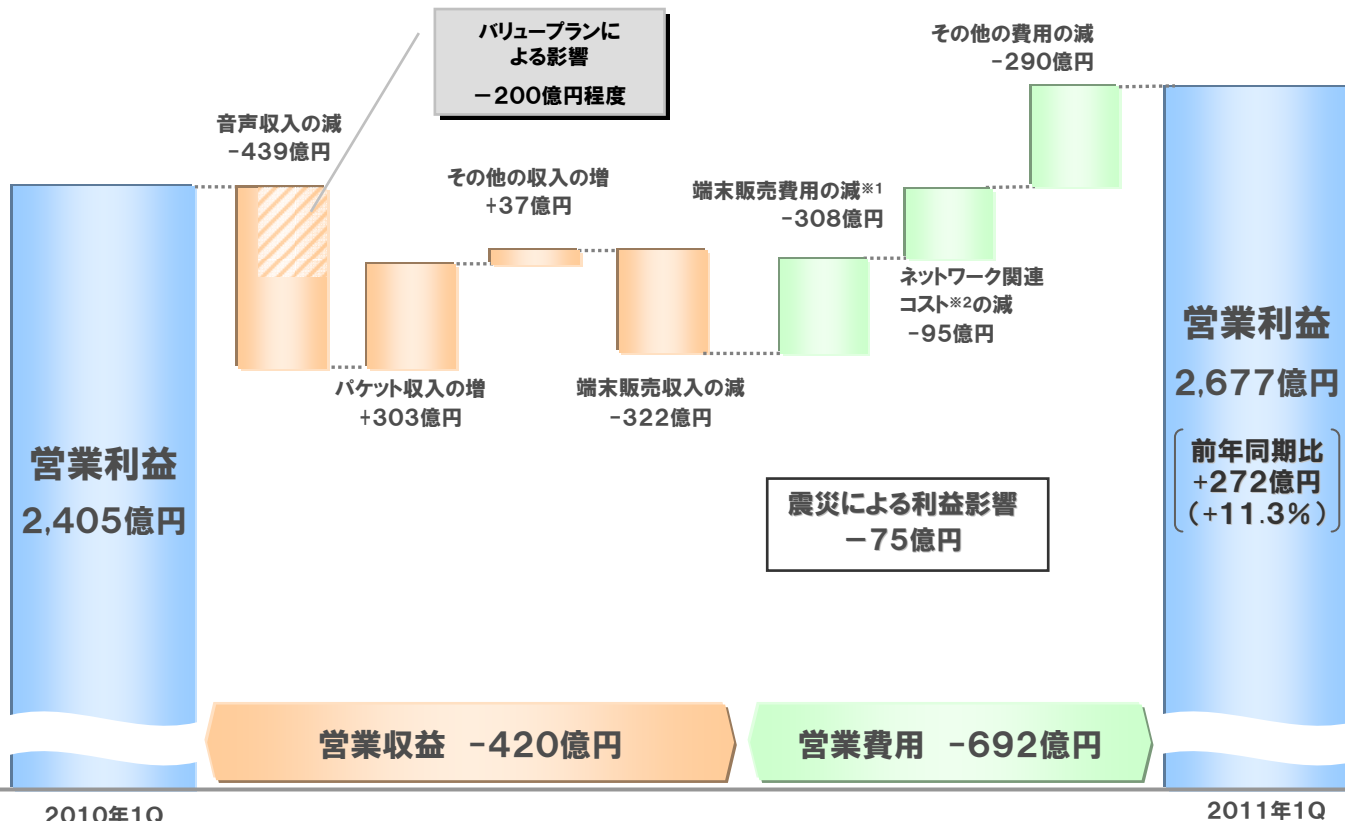
◆本資料における連結財務諸表等は、会計監査人による監査を受けておりません

◆フリーキャッシュフローの算定にあたっては、期末日が金融機関の休業日であ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」及び当社ホームページ (www.nttdocomo.co.jp) 内の「株主・投資家情報」をご参照ください

2011年度 第1四半期決算のポイント

営業利益の主な増減要因(前年同期比)



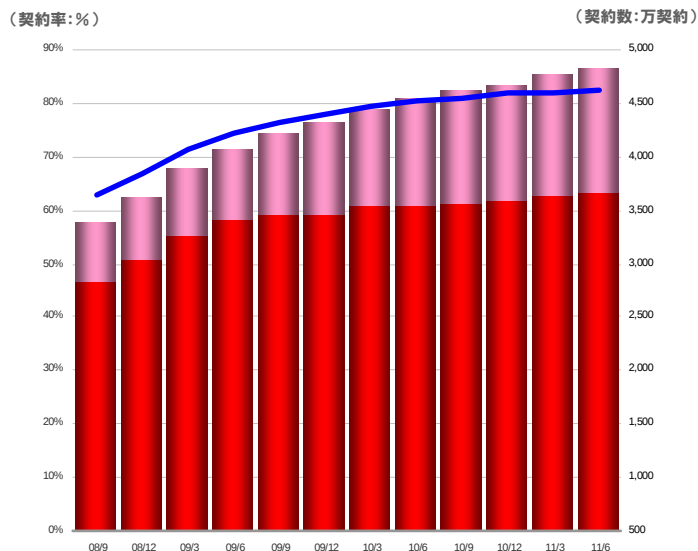
※1 端末機器原価、代理店手数料の合計 ※2 通信設備使用料、減価償却費、除却費

基本使用料50%割引・バリュープランの状況

- 基本使用料50%割引の契約率は8割を超え、収入の減影響は軽微に
- バリュープラン契約数は4,000万、契約率は7割を超え、拡大継続

基本使用料50%割引契約数・契約率

- : 基本使用料50%割引 契約率
- : ファミリー割引※1 + いちねん割引で10年以上の継続利用
- : MAX系割引※2 契約数

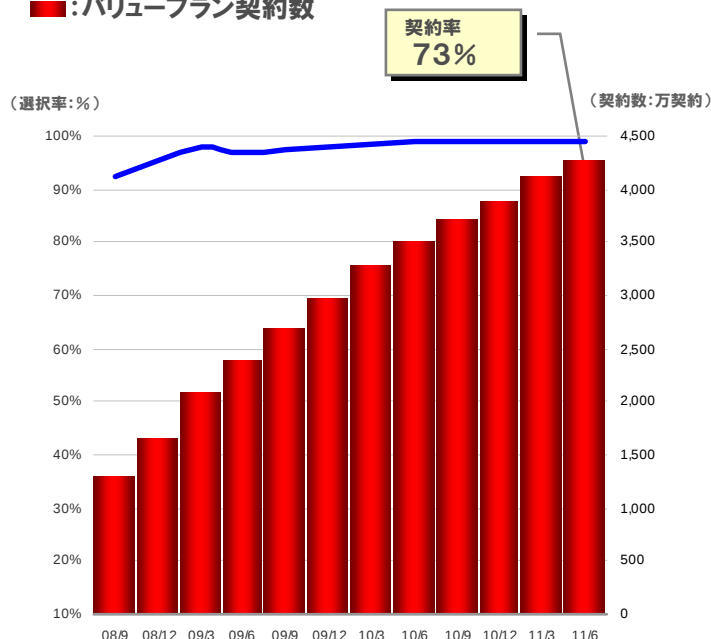


※1 「オフィス割引」「ビジネス割引」含む

※2 「ファミ割MAX50」「ひとりでも割50」「オフィス割MAX50」

バリュープラン契約数・バリューコース選択率

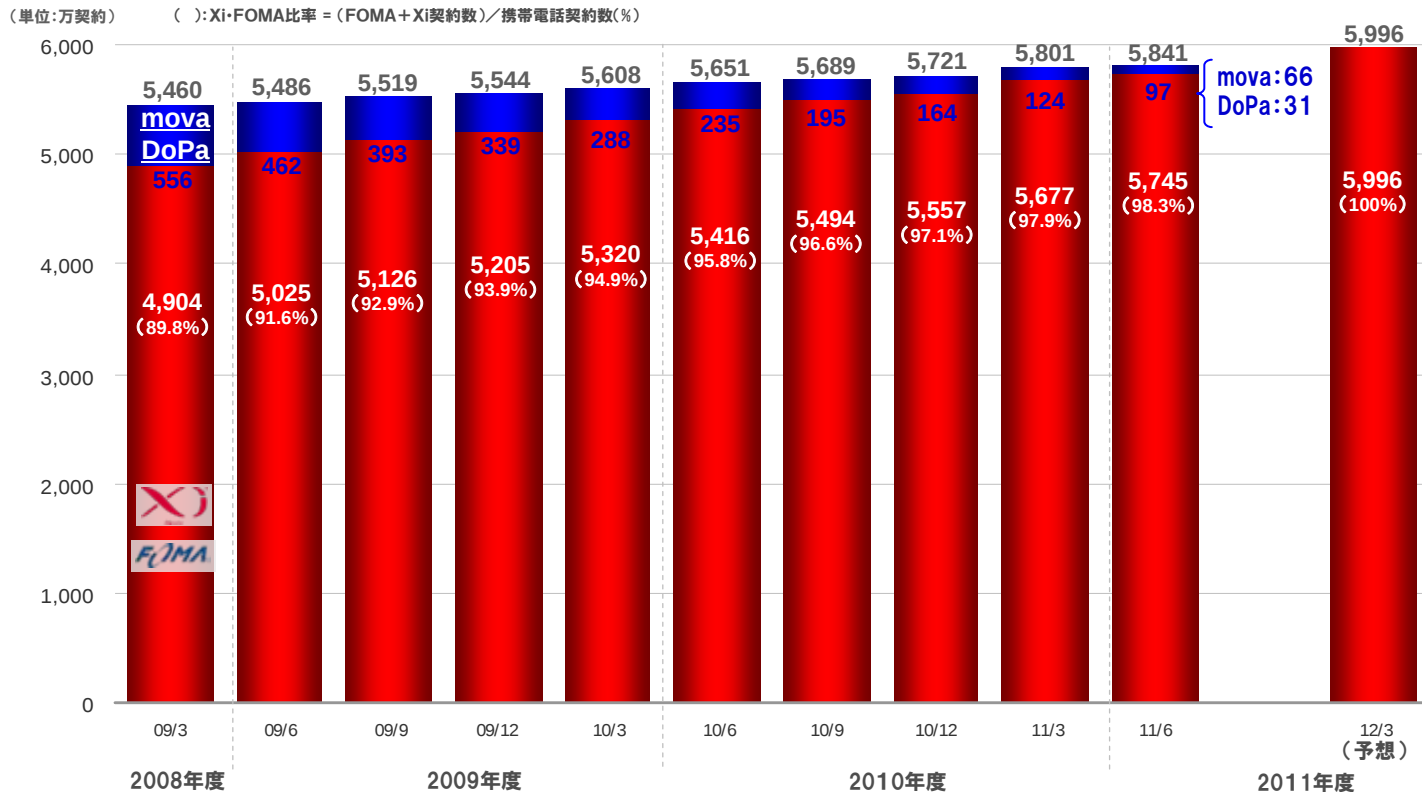
- : バリューコース選択率※3
- : バリュープラン契約数



※3 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

FOMA・Xiへのマイグレーション

- ・ 2011年度1Qの移行数は21万
- ・ mova・DoPaの契約者数は、97万



携帯電話(Xi+FOMA+movi) MOU

- 2011年度1QのMOUは128分（前年同期比：-3.8%）



コスト効率化

- ・ 中期ビジョン策定時に掲げた目標2,000億円のコスト削減は、2年前倒しで達成
- ・ 2011年度は更に社内横断的なコスト削減(400億円)を推進

コスト削減額の推移※1

(単位:億円)

2007年度対比による当該年度末までの削減額

新たなコスト削減

営業

ネットワーク

R&D

共通

アフターサービス

2,400

400

一般経費・1社化関連

- 1社化を契機とした業務集約
- ベストプラクティスの推進
- 一般経費の継続的な効率化

2012年度削減目標
2,000億円を前倒し達成

2,000

1,500

600

900

900

ネットワークコスト※2

- 設備投資の継続的な効率化
- ALL-IP化の推進
- 経済的な伝送路網の構築

900

1,100

1,100

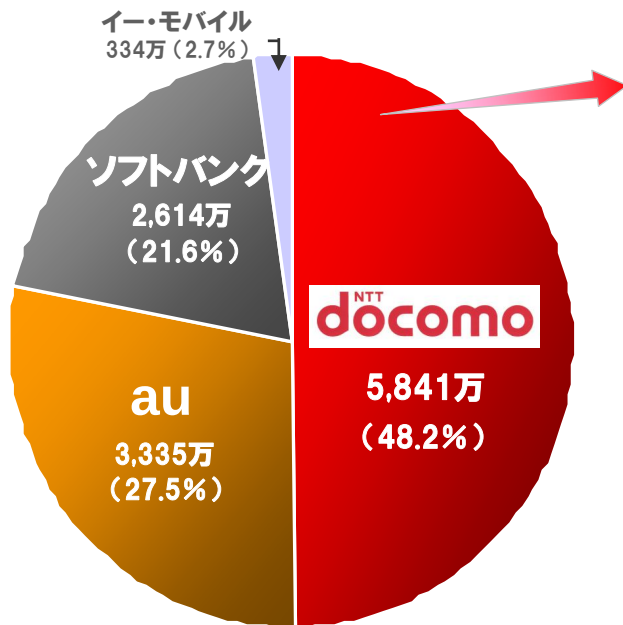
2009年度
(実績)2010年度
(実績)2011年度
(計画)

※1: 07年度対比による当該年度末までの削減額 ※2: 減価償却費+通信設備使用料

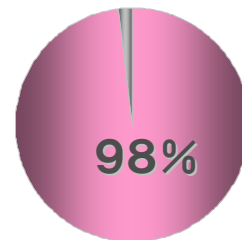
携帯電話契約数

- ・ NTTドコモの契約数は約5,840万（日本最大の移動通信キャリア）

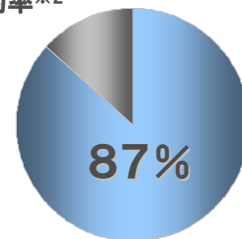
■契約数（2011年6月末）



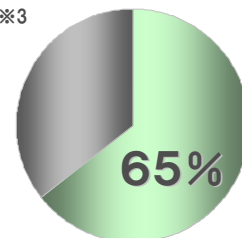
■FOMA(3G)契約率※1



■iモード・spモード契約率※2



■パケット定額制契約率※3



出典：TCA（社団法人電気通信事業者協会）

※1: FOMA(3G)契約数 / 携帯電話(Xi+FOMA+mova)契約数

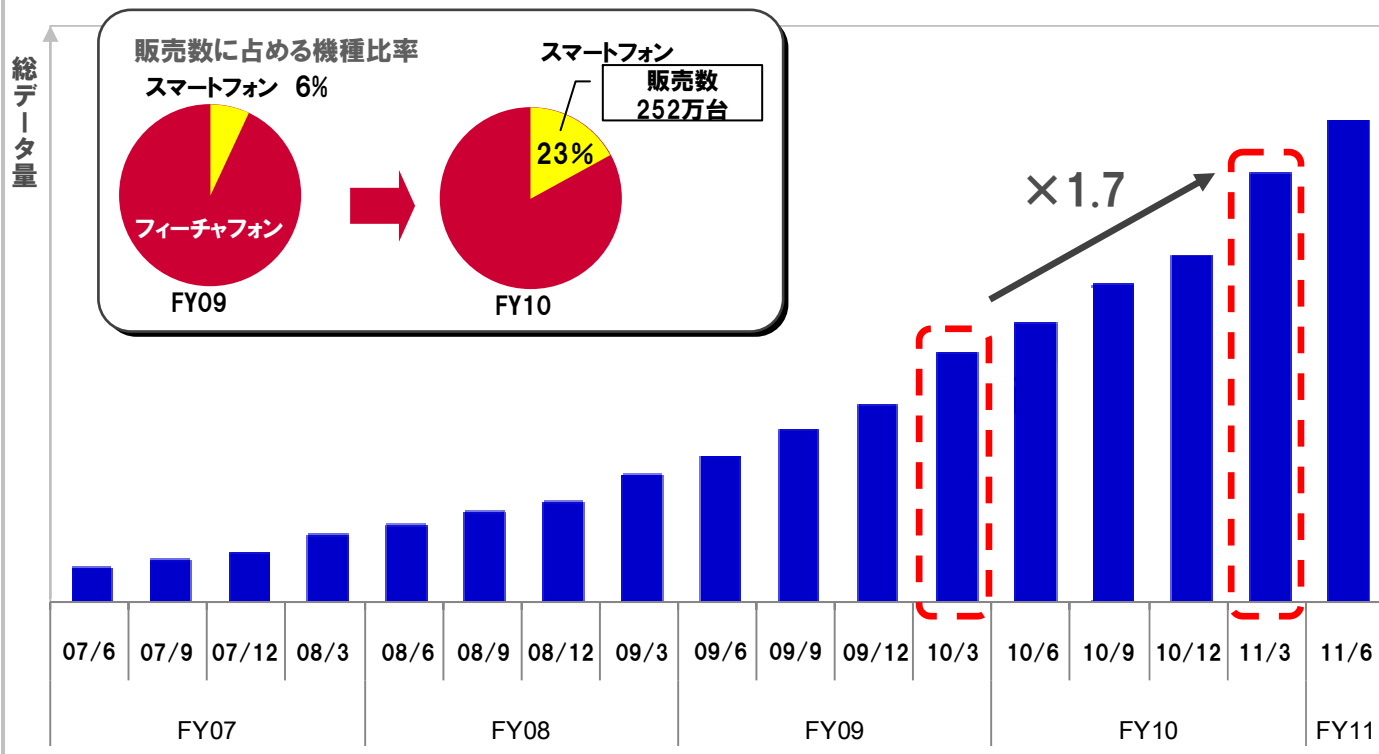
※2: (iモード契約数+spモード契約数) / 携帯電話(Xi+FOMA+mova)契約数

※3: パケット定額サービス(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、パケ・ホーダイダブル2、パケ・ホーダイフラット、Bizホーダイ、定額データプラン、Xi専用プラン)契約数 / FOMAiモード契約数+iモード契約の無い定額制契約数+データプラン契約数+Xiデータ通信専用プラン契約数

パケットトラフィック

- ・ FOMAパケット総データ量は、スマートフォンの普及促進により約1.7倍（2010年度年率）に増加

データトラフィックの状況（FOMA）



クレジット事業

ドコモのクレジット事業領域

役割

ドコモでのサービス提供内容

ブランド事業

- ・ルールの策定
- ・プラットフォームの提供



- ・ドコモが立ち上げた新たなクレジットブランド
- ・オープンなプラットフォーム



イシュア事業

- ・発行業務



- ・利用限度額は20万円/月以上
- ・国際ブランドカードも発行
- ・リボ・キャッシング機能



2006年6月下旬よりカード発行開始



- ・かんたんケータイクレジット
- ・ケータイからの簡単な手続き
- ・携帯電話の利用料金と併せて支払い
- ・月1万円までならその場で利用可能に



2006年4月28日開始



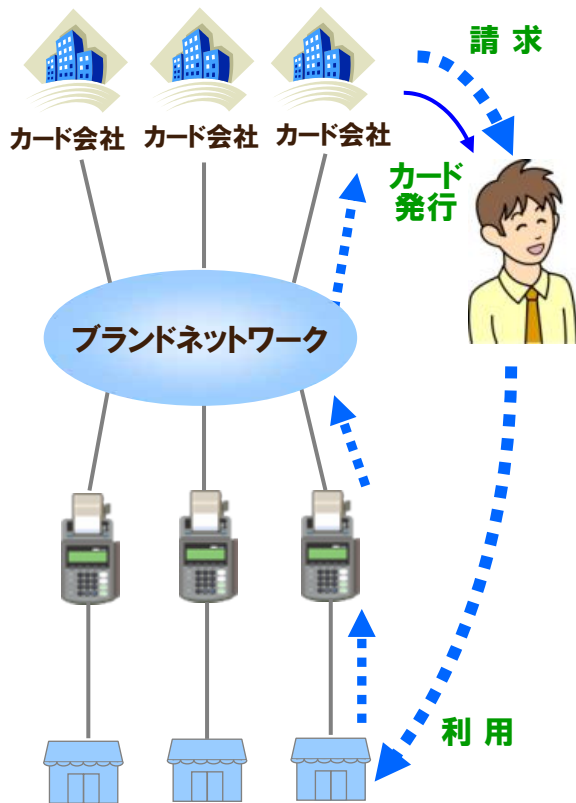
アクワイアラ事業

- ・加盟店開拓業務

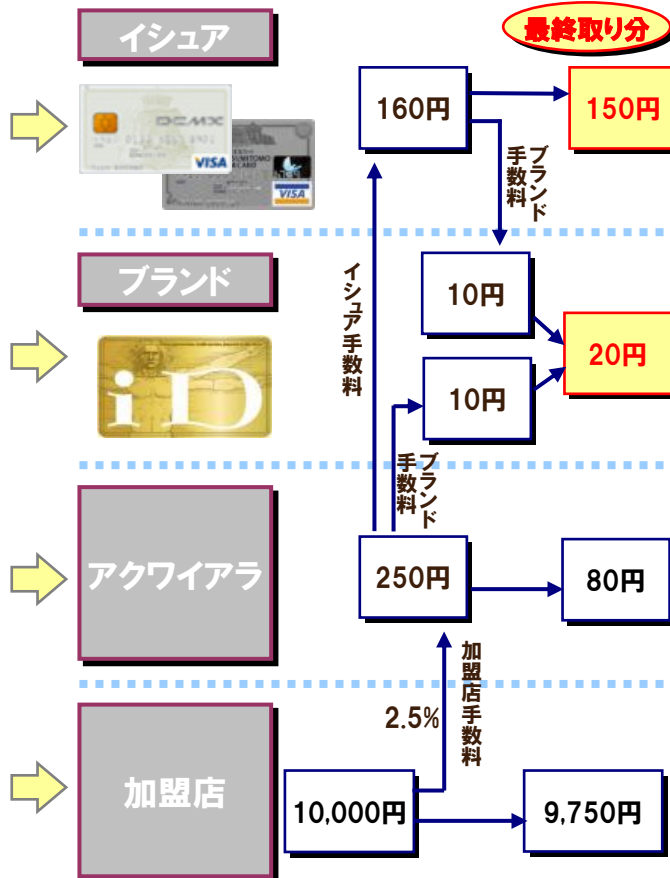
- ・業務提携先（三井住友カード等）が加盟店開拓

ケータイクレジットのビジネスモデル

各プレイヤーの関係図



お金の流れ(イメージ): 例)ユーザーが1万円の買い物をした場合



11年6月末時点
状況

DCMX契約数
1,246万
内、レギュラーカード
551万

iDブランド契約数
1,611万

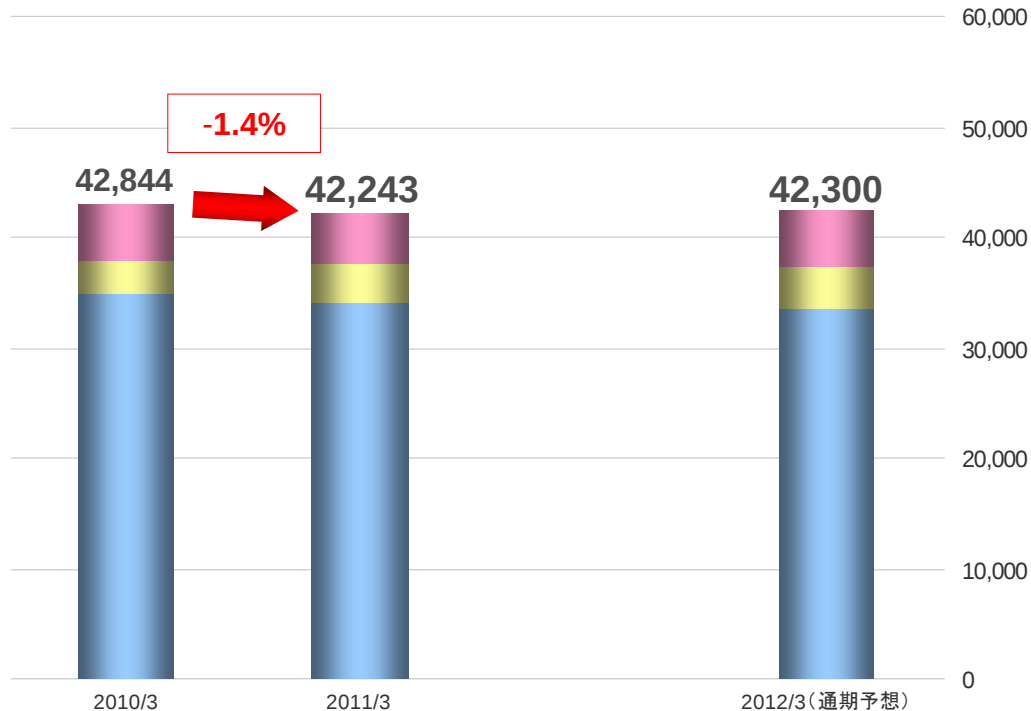
iD リーダー・ライター
端末設置台数

52万

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

■ その他の収入

■ 携帯電話収入(音声収入、パケット収入)

5,075

4,774

4,930

2,775

3,397

3,690

34,995

34,071

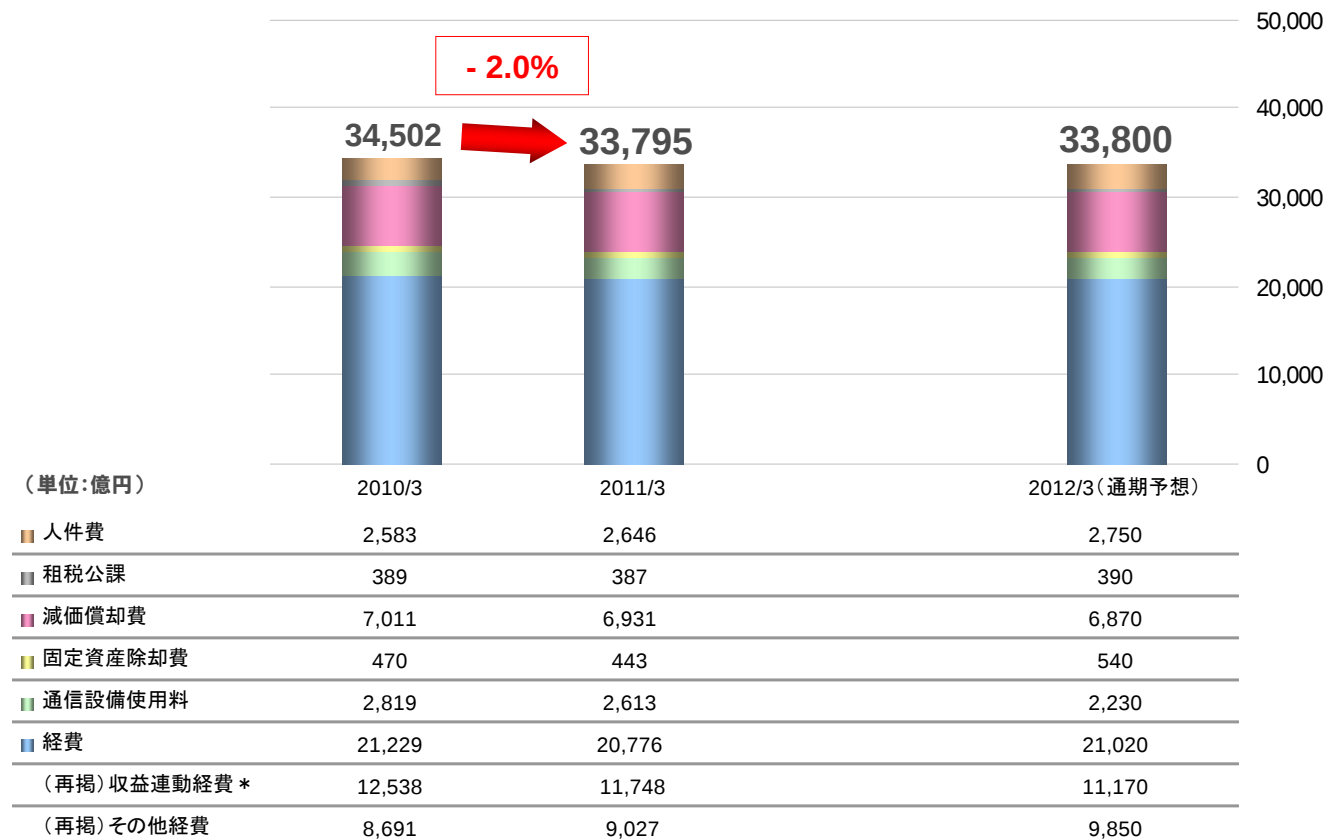
33,680

◆「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

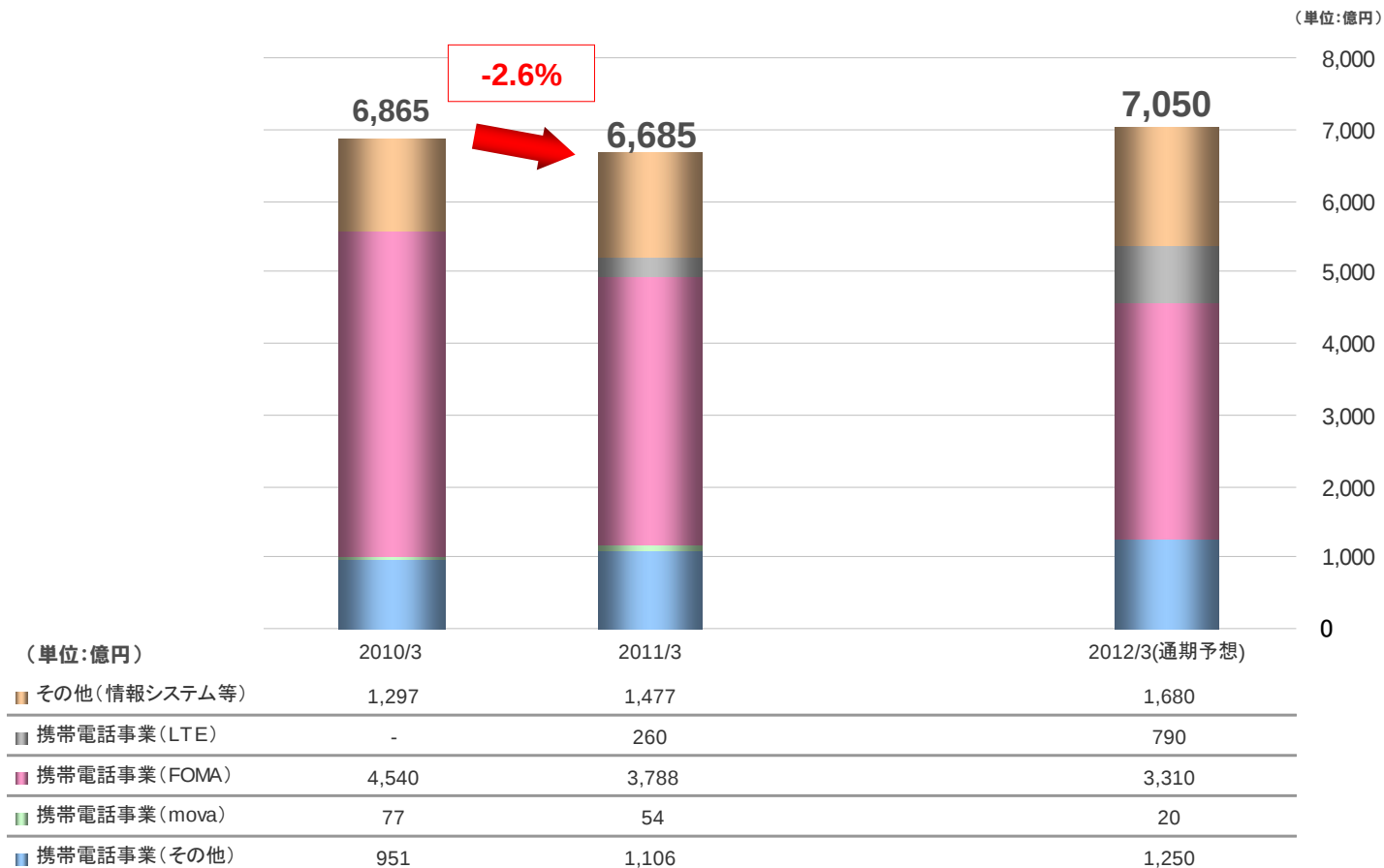
US GAAP

(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



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 (Xi+FOMA+mova) : 音声ARPU (Xi+FOMA+mova) + パケットARPU (Xi+FOMA+mova)

◇ 音声ARPU (Xi+FOMA+mova) =

音声ARPU (FOMA+mova) 関連収入 (基本使用料、通話料) ÷ 稼働契約数 (Xi+FOMA+mova)

◇ パケットARPU (Xi+FOMA+mova) =

パケットARPU (Xi+FOMA+mova) 関連収入 (基本使用料、通信料) ÷ 稼働契約数 (Xi+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)

◆ 総合ARPU (mova) : 音声ARPU (mova) + パケット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)

◇ パケットARPU (mova) = パケットARPU (mova) 関連収入 (基本使用料、通信料) ÷ 稼働契約数 (mova)

◆ 稼働契約数の算出方法

当該期間の各月稼働契約数 ((前月末契約数 + 当月末契約数) ÷ 2) の合計

※ 通信モジュールサービス及び電話番号保管、メールアドレス保管サービスは、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(2010年度 期末)

1. EBITDA、EBITDAマージン

(単位：億円、%)

	平成24年3月期 (予想)	平成22年3月期	平成23年3月期
a. EBITDA	15,730	15,681	15,657
減価償却費	△ 6,870	△ 7,011	△ 6,931
有形固定資産売却・除却損	△ 360	△ 327	△ 279
営業利益	8,500	8,342	8,447
営業外損益 (△費用)	40	19	△ 94
法人税等	△ 3,460	△ 3,382	△ 3,378
持分法による投資損益 (△損失)	△ 60	△ 9	△ 55
控除：非支配持分に帰属する 当期純損益 (△利益)	-	△ 23	△ 15
b. 当社に帰属する当期純利益	5,020	4,948	4,905
c. 営業収益	42,300	42,844	42,243
EBITDAマージン (=a/c)	37.2%	36.6%	37.1%
売上高当期純利益率 (=b/c)	11.9%	11.5%	11.6%

(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)

	平成24年3月期 (予想)	平成22年3月期	平成23年3月期
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)	4,800	4,169	5,898
特殊要因 (注1)	△ 1,700	-	-
資金運用に伴う増減 (注2)	-	△ 3,980	2,419
フリー・キャッシュ・フロー	3,100	189	8,317
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 7,130	△ 11,639	△ 4,554
営業活動によるキャッシュ・フロー	10,230	11,828	12,870

(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。

平成22年3月期及び平成23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24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。

52 財務指標(連結)の調整表(2011年度 第1四半期)

1. EBITDA、EBITDAマージン

(単位：億円、%)

	平成23年3月期 第1四半期	平成24年3月期 第1四半期
a. EBITDA	4,015	4,271
減価償却費	△ 1,581	△ 1,558
有形固定資産売却・除却損	△ 30	△ 36
営業利益	2,405	2,677
営業外損益(△費用)	0	25
法人税等	△ 971	△ 1,094
持分法による投資損益(△損失)	△ 9	△ 22
控除：非支配持分に帰属する四半期純損益(△利益)	△ 4	1
b. 当社に帰属する四半期純利益	1,422	1,587
c. 営業収益	10,892	10,473
EBITDAマージン (=a/c)	36.9%	40.8%
売上高四半期純利益率 (=b/c)	13.1%	15.2%

(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 第1四半期	平成24年3月期 第1四半期
フリー・キャッシュ・フロー(資金運用に伴う増減除く)	472	825
資金運用に伴う増減(注)	1,919	△ 1,697
フリー・キャッシュ・フロー	2,390	△ 872
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 23	△ 3,594
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,413	2,722

(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。



^{NTT}
docomo