



株式会社NTTドコモ

2011年度 第2四半期決算

2011年11月2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 第2四半期決算概況

3 2011年度 第2四半期決算(累計)のポイント

■ 2011年度 第2四半期決算(累計)のトピック

- 好調なスマートフォン販売とパケットARPUの増により順調な決算
- これを踏まえ、年間業績予想を上方修正

- ・ 上期累計のスマートフォン販売台数は、前年度年間台数を44%上回る363万台
- ・ 2Q単独のパケットARPUは、前年同期比+150円
- ・ 2Q単独の営業収益は、前年同期比+168億円(+1.6%)の増収
- ・ 制度見直し影響※を除くと、2Q累計の営業利益は、前年同期比+320億円(+6.7%)の増益

※ポイント・故障修理制度見直しによる引当金の減等 550億円

2011年度通期予想

営業収益 42,400億円
(対当初計画 +100億円)

スマートフォン販売台数 850万台
(対当初計画 +250万台)

営業利益 8,700億円
(対当初計画 +200億円)

パケットARPU(通年)前年比 +170円
(対当初計画 +30円)

※月々サポート影響除き

2011年度 第2四半期決算(累計)概況

	2010/4-9 (1H) (1)	2011/4-9 (1H) (2)	増減 (1)→(2)	2012/3 (通期予想) (3) 今回予想	進捗率 (2) / (3)
営業収益 (億円)	21,382	21,130	-1.2%	42,400	49.8%
携帯電話収入 (億円)	17,355	17,088	-1.5%	33,730	50.7%
営業費用 (億円)	16,067	16,045	-0.1%	33,700	47.6%
営業利益 (億円)	5,315	5,085	-4.3%	8,700	58.4%
税引前利益 (億円)	5,270	5,119	-2.9%	8,740	58.6%
当社に帰属する四半期 (当期)純利益(億円)	3,097	2,990	-3.5%	5,140	58.2%
EBITDAマージン (%)*	40.3	39.5	-0.8Points	37.3%	-
フリーキャッシュフロー (億円)*	2,849	2,728	-4.3%	4,600	59.3%

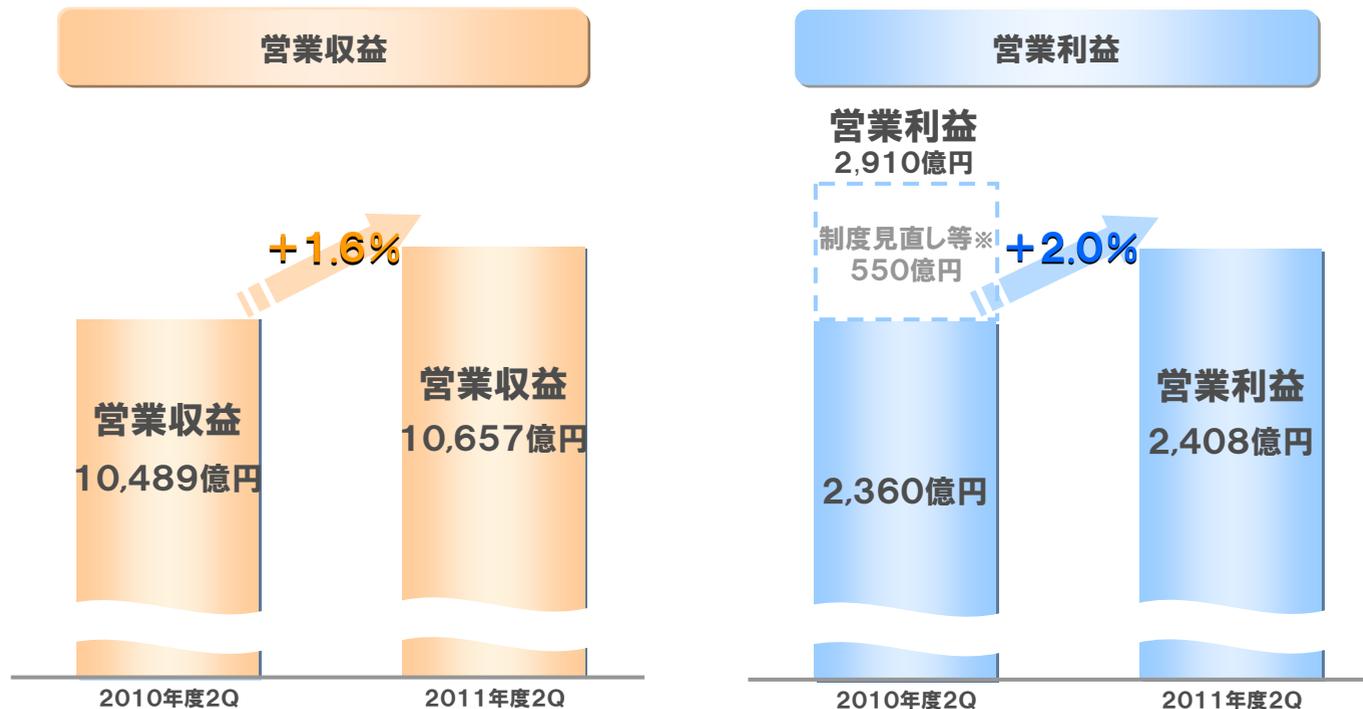
◆本資料における連結財務諸表等は、会計監査人による監査を受けておりません

◆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2四半期単独(7-9月)の状況

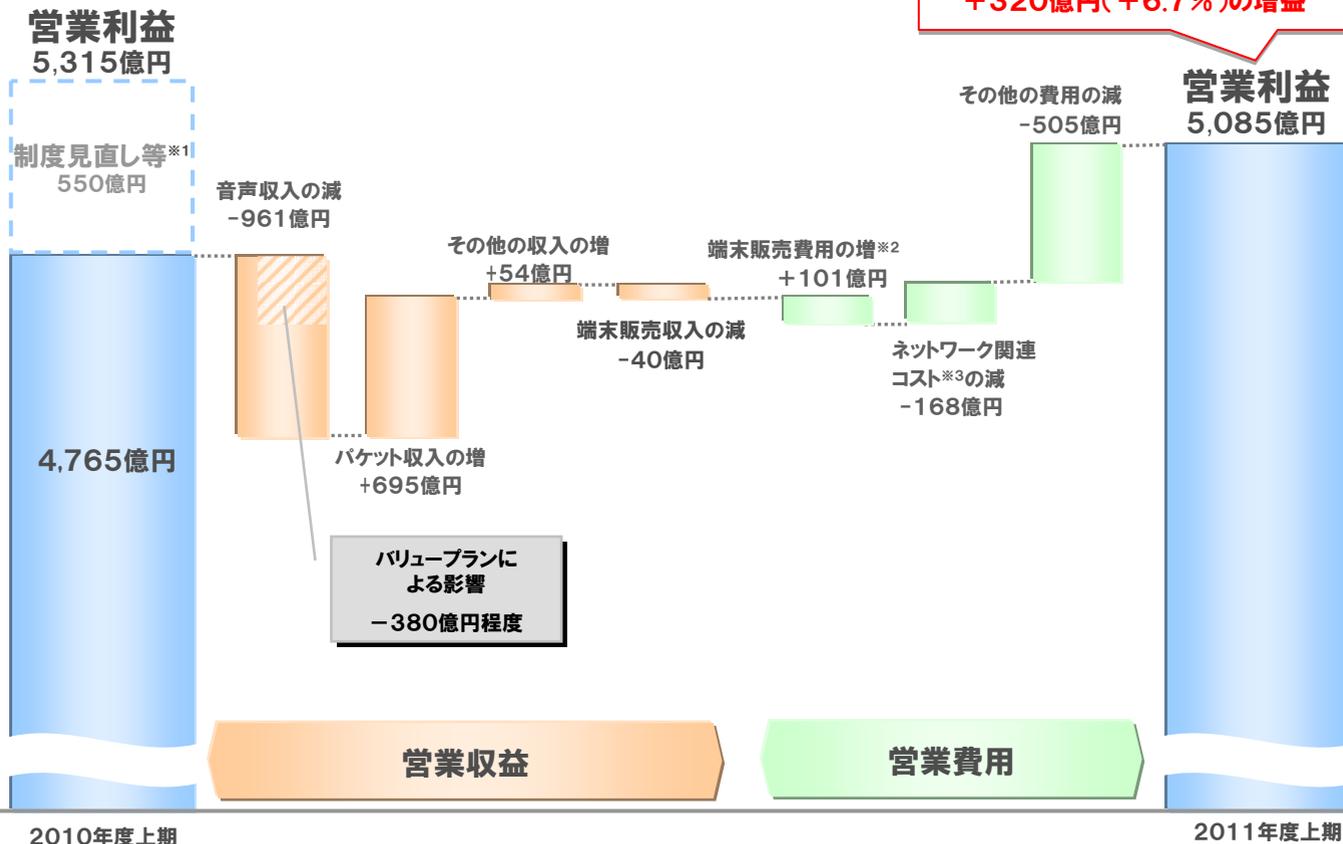
- ・ 昨年度に一時的に生じた制度見直し影響を除けば、7-9月は増収増益を達成



※ ポイント・故障修理制度見直しによる引当金の減等

2011年度 第2四半期決算(累計)の状況

営業利益の主な増減要因(前年同期比)



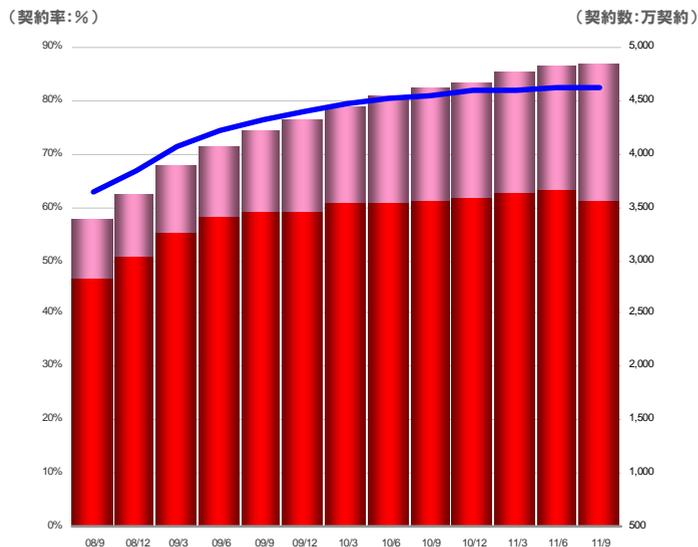
※1ポイント・故障修理制度見直しによる引当金の減等 ※2 端末機器原価、代理店手数料の合計 ※3 通信設備使用料、減価償却費、除却費

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4,400万、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

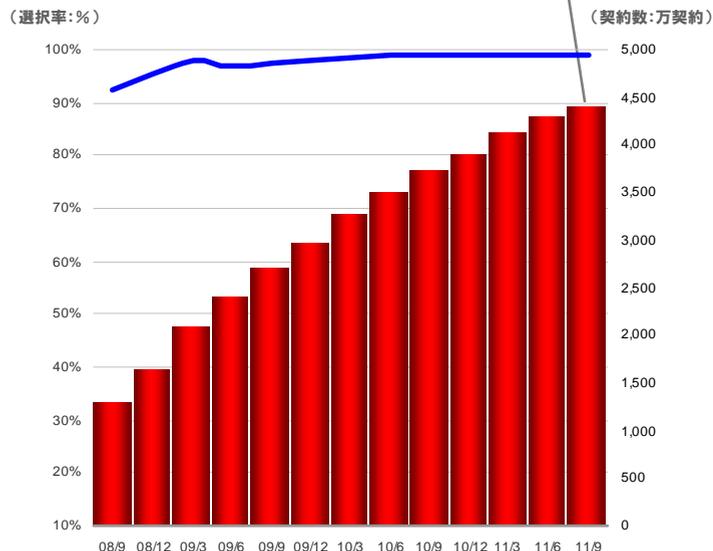


※1 「オフィス割引」「ビジネス割引」含む

※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

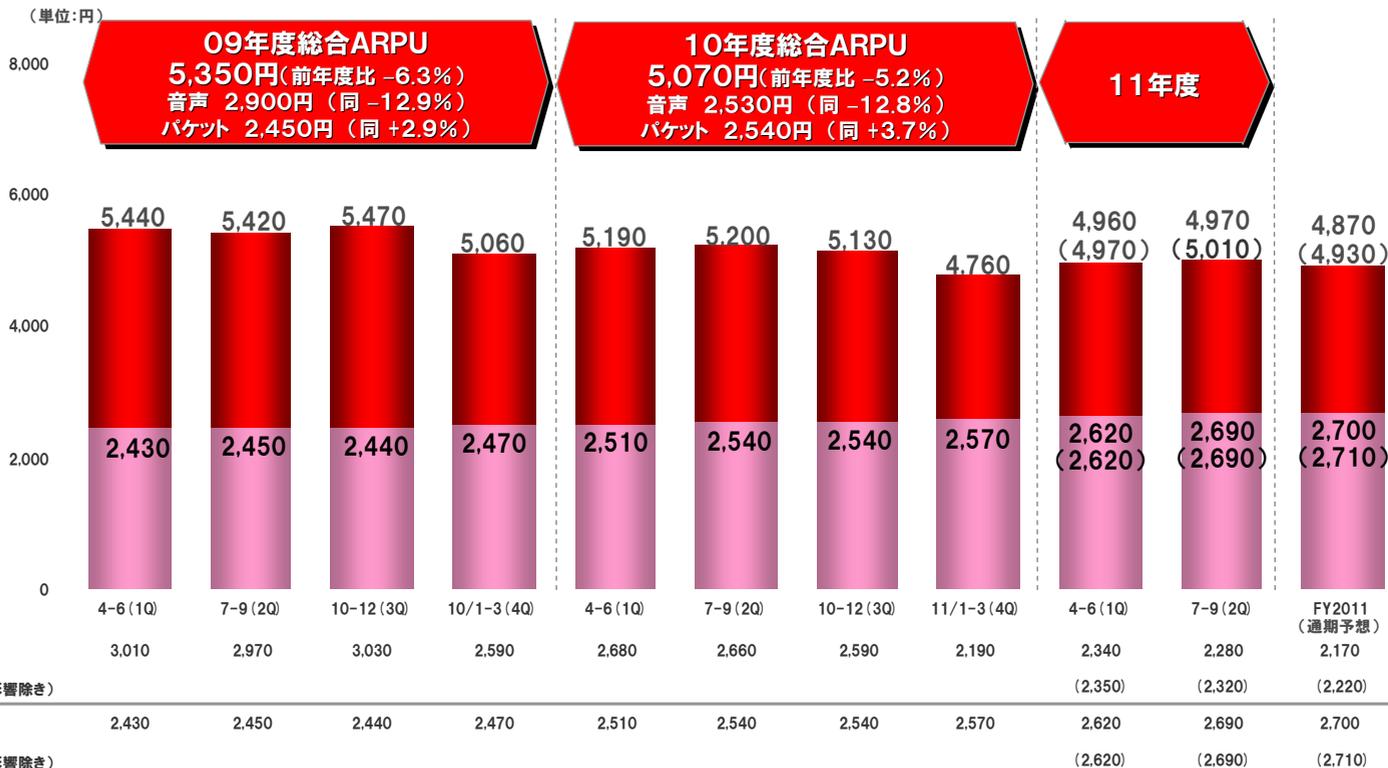
- : バリューコース選択率※3
- : バリュープラン契約数



※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

携帯電話 (Xi+FOMA+mova) ARPU

- 2011年度2Q(3ヶ月)の総合ARPUは4,970円(前年同期比:-4.4%)
- パケットARPUは前年同期比+150円(前年同期比:+5.9%)と順調に拡大



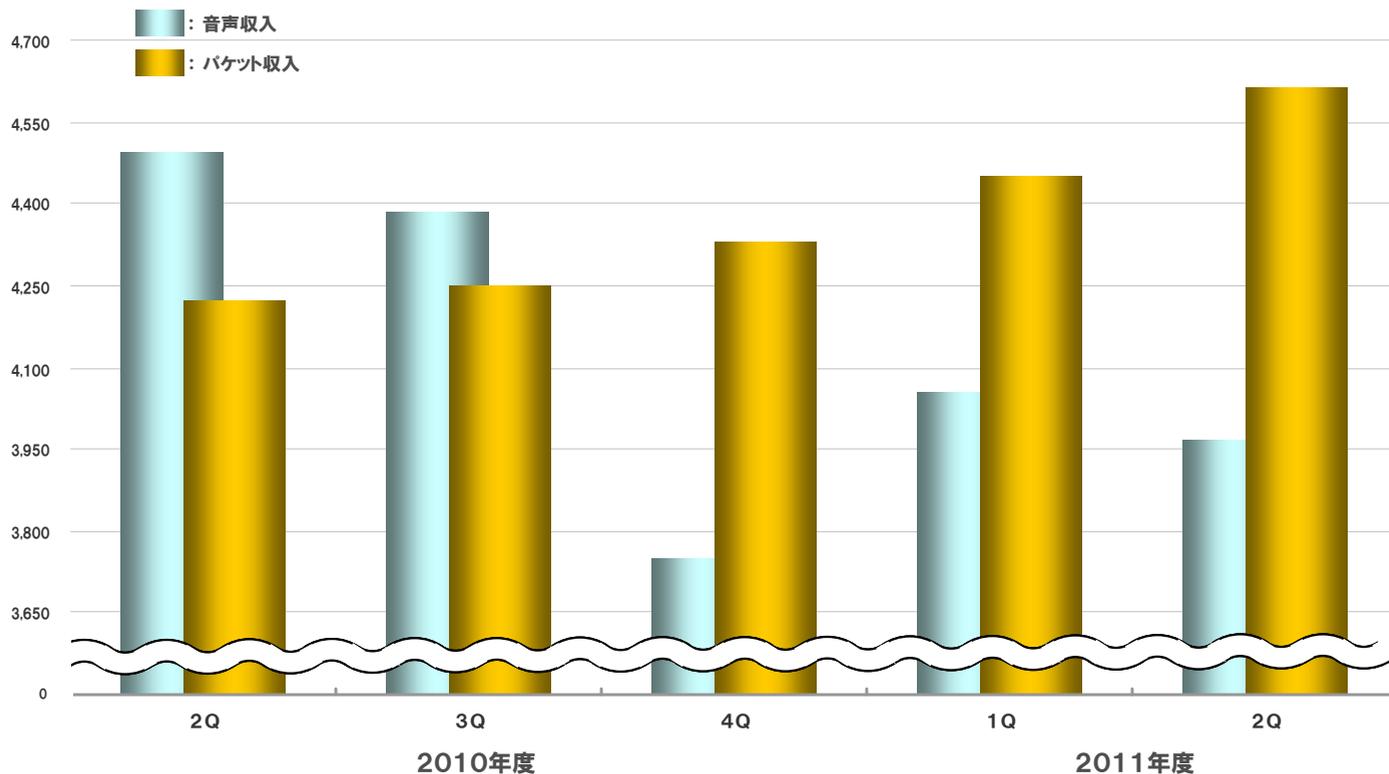
◆ ()内については、月々サポート影響額を除いた額となります

◆ 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

携帯電話収入(音声収入とパケット収入)

- 2010年度4Qで音声収入とパケット収入は逆転
- 以降、パケット収入が音声収入を上回る状況が継続

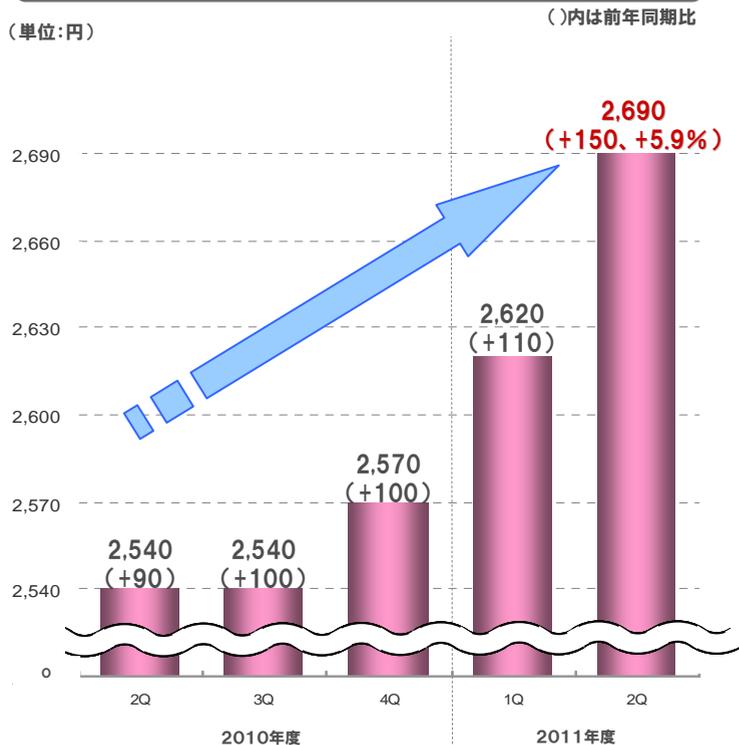
(単位:億円)



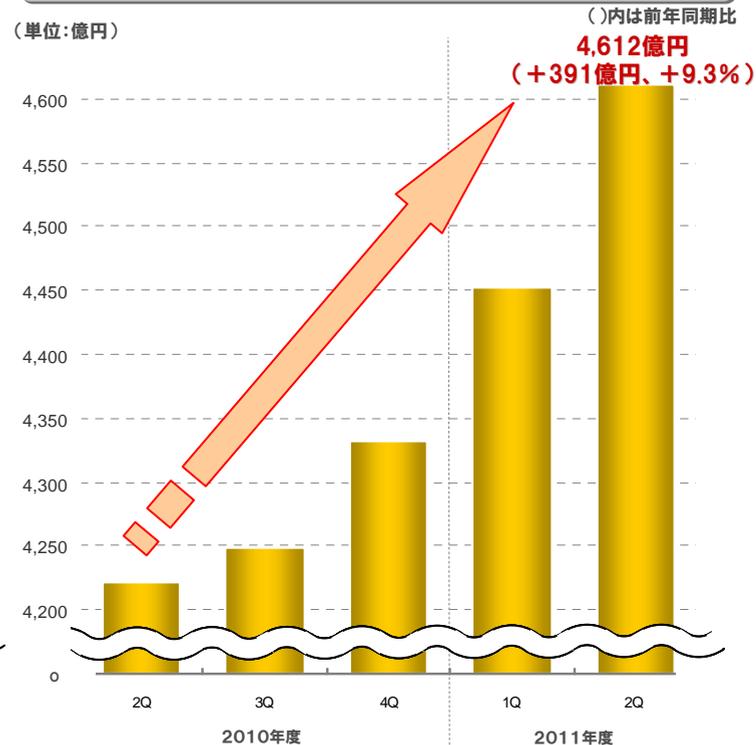
パケットARPU・パケット収入の向上

- ・ 2011年度2Q(3ヶ月)パケットARPUは前年同期比+150円(+5.9%)の増加
- ・ 2011年度2Q(3ヶ月)パケット収入は前年同期比+391億円(+9.3%)の増加

パケットARPU対前年比較



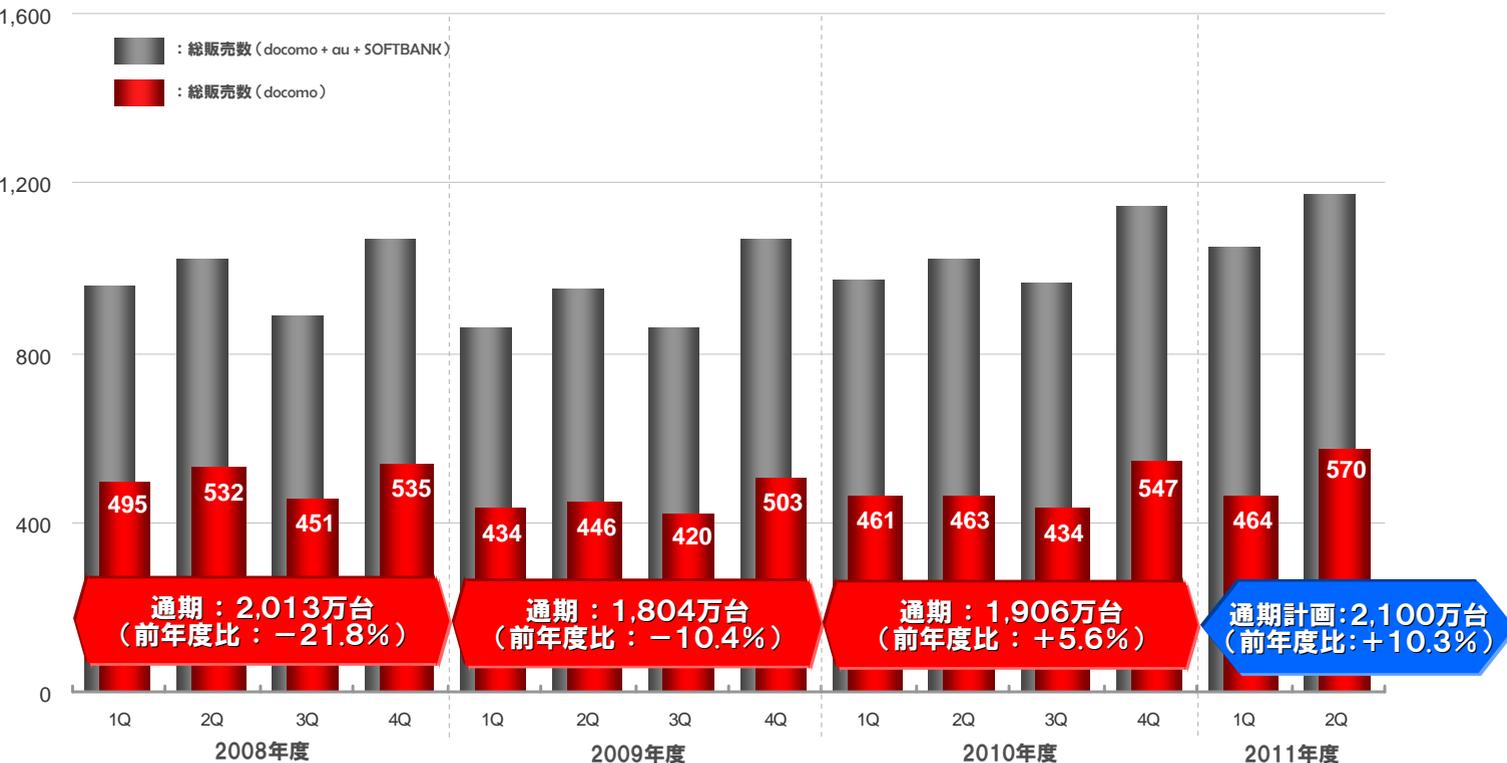
パケット収入の推移



総販売数

- 2011年度上期の総販売数は、スマートフォン販売の拡大などにより前年同期を110万台上回る1,035万台(前年同期比: +11.9%)

(単位:万台)

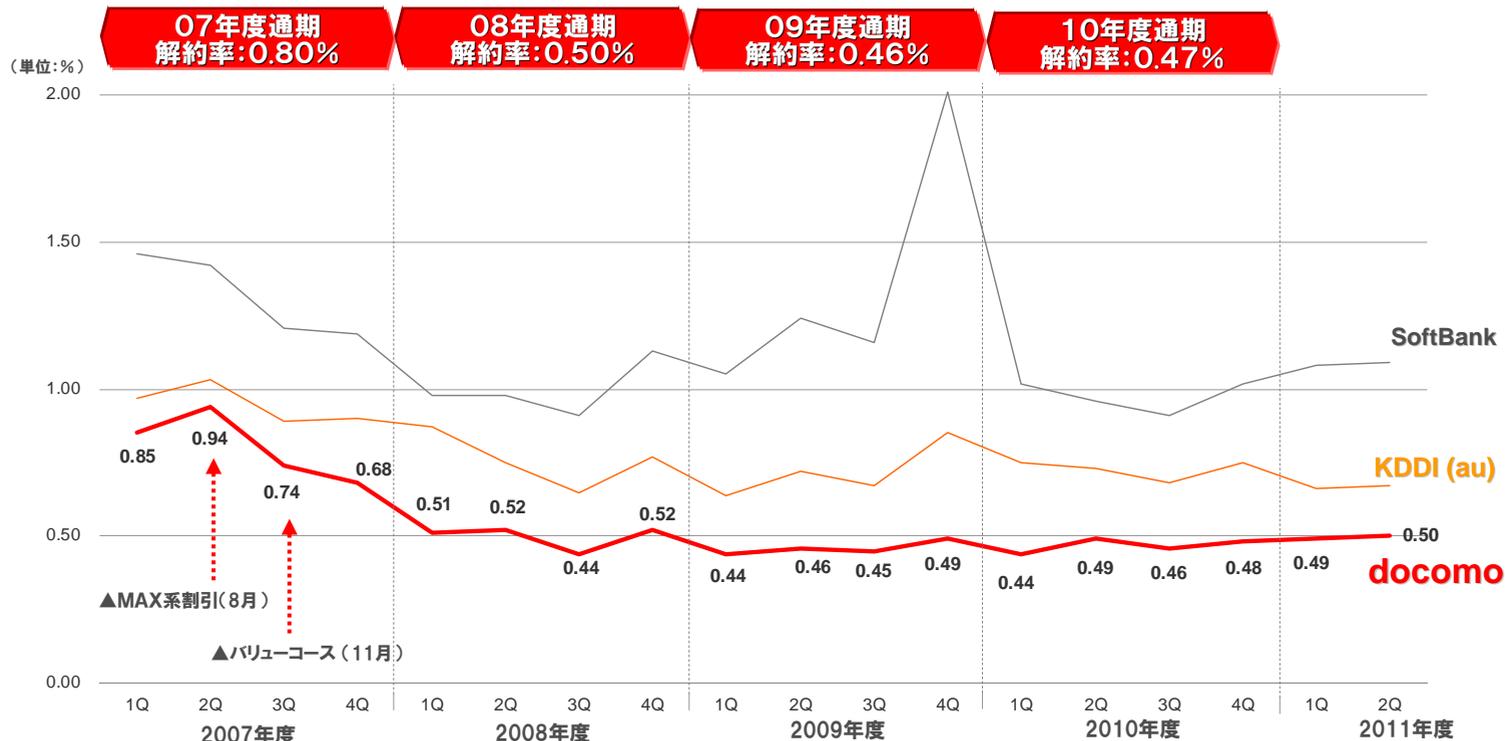


◆ 各社決算説明会資料等より算出 ◆ TU-KA、イーモバイルを含まない

解約率

- ・ 2011年度上期の解約率は0.50%で、引き続き非常に低い水準を維持

■携帯電話 (Xi+FOMA+mova) 解約率

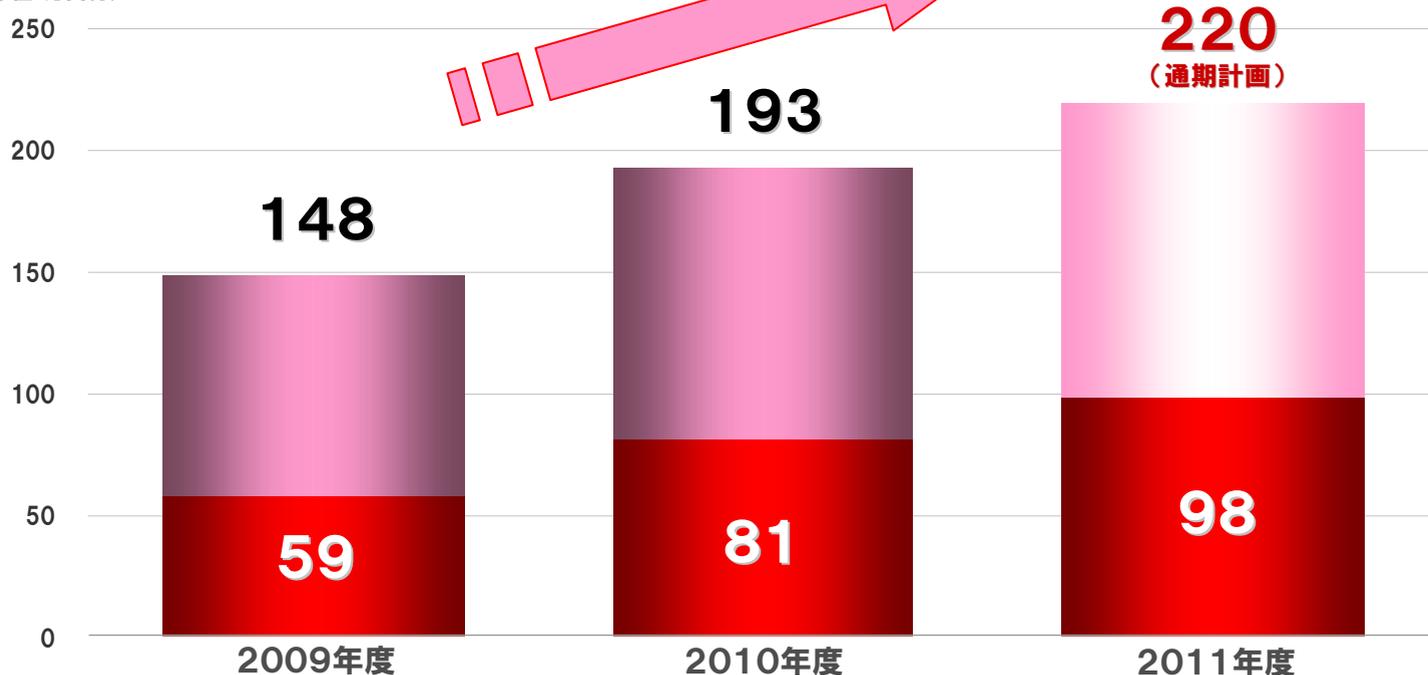


純増数

- ・ 2011年度上期の純増数は大幅に増加し、前年同期比21.0%増となる98万
- ・ 通期計画は220万に上方修正

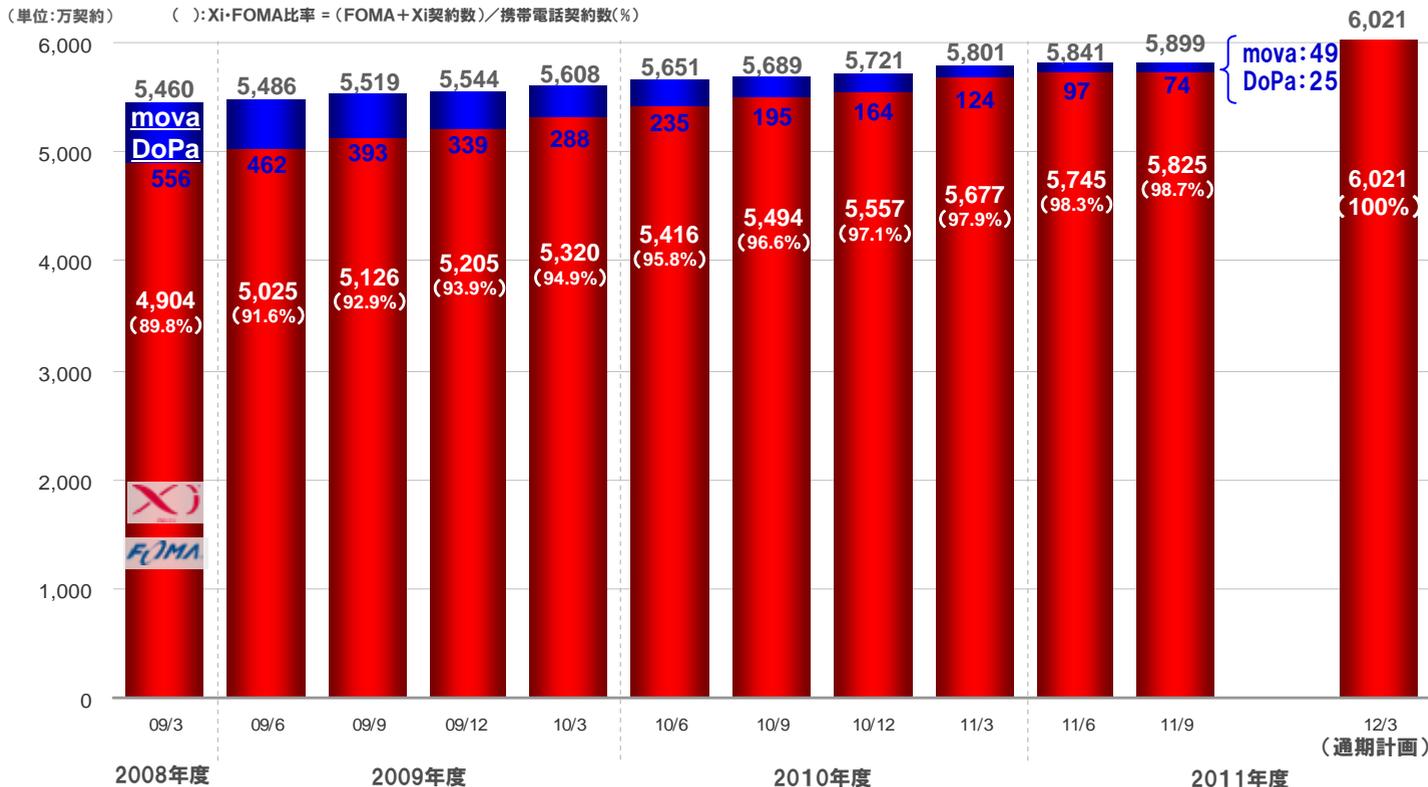
■ 純増数

(単位:万契約)



FOMA・Xiへのマイグレーション

- 2011年度上期の移行数は38万、mova・DoPaの契約数は74万となり、概ね順調に推移



お客様満足度の向上(外部評価)

- ・ 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3年連続受賞※1
- ・ 日経BPコンサルティング モバイルデータ通信端末満足度調査で、3年連続第1位を獲得※2



3年連続受賞

(2011年9月15日)

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



3年連続受賞

(2011年5月16日)

「総合満足度」をはじめとした15項目中8項目で満足度1位

総合満足度

端末の性能
機能・使いやすさ

通信エリアの広さ
(屋内)

通信エリアの広さ
(屋外)

通信品質
(通信中の切断)

通信品質
(接続までの時間)

販売店・ショップ
店員の対応

アフターサービス
サポート

※1 出典：J.D. パワー アジア・パシフィック2009-2011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2,466社からの3,214件の回答を得た2011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.idpower.co.jp

※2 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(通信中の切断)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」

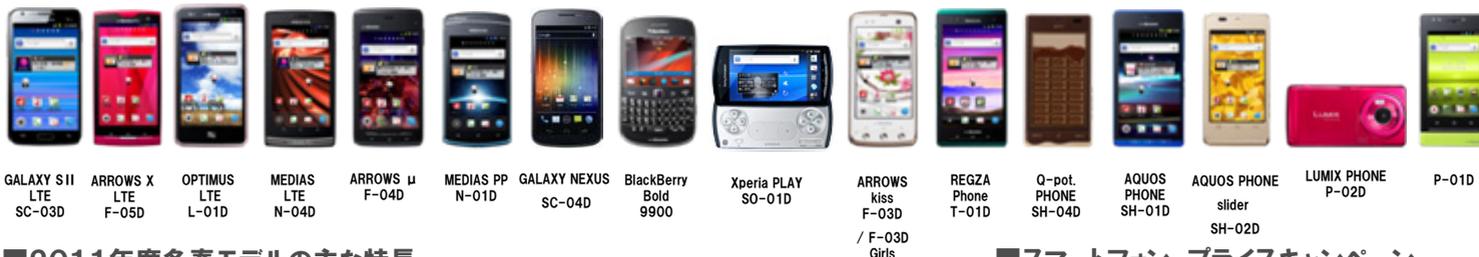


主な取組みと成果

スマートフォン(端末ラインナップ)

- ・ 2011年10月18日に発表したスマートフォン14機種を含め、2011年度冬春モデルとして16機種を投入

2011年度冬春モデル 16機種



■2011年度冬春モデルの主な特長

Xi 対応

4

機種

FOMA
14Mbps

14

機種

デュアルコア
CPU

8

機種

防水

10

機種

おサイフ
ケータイ

11

機種

赤外線通信

11

機種

ワンセグ

11

機種

テザリング

16

機種

緊急地震速報

16

機種

コラボレーション

2

機種

おくだけ充電

4

機種

■スマートフォン プライスキャンペーン 2011年10月19日～2012年1月31日

ドコモ スマートフォン
購入時月々サポートを増額し、
実質ご負担額を**5,040円引**Xperia以前の
スマートフォン
からの
機種変更時端末購入サポート
解除料相当額を**キャッシュバック**

スマートフォン(端末シリーズの見直し)

- ・「ドコモ スマートフォン」の中に「docomo with series」と「docomo NEXT series」の2つのシリーズを新設

新たなスマートフォンシリーズ

親しみやすく 毎日の楽しさが広がる

豊富なカラー、選べるデザイン
形状バリエーション
コラボレーションモデル
充実した機能(防水・おサイフケータイ等)

docomo
with
series

docomo
NEXT
series

先進的で 自分の可能性が広がる

使い応えのあるスペック
先進感のあるデザイン・機能
ビジネスに役立つ機能



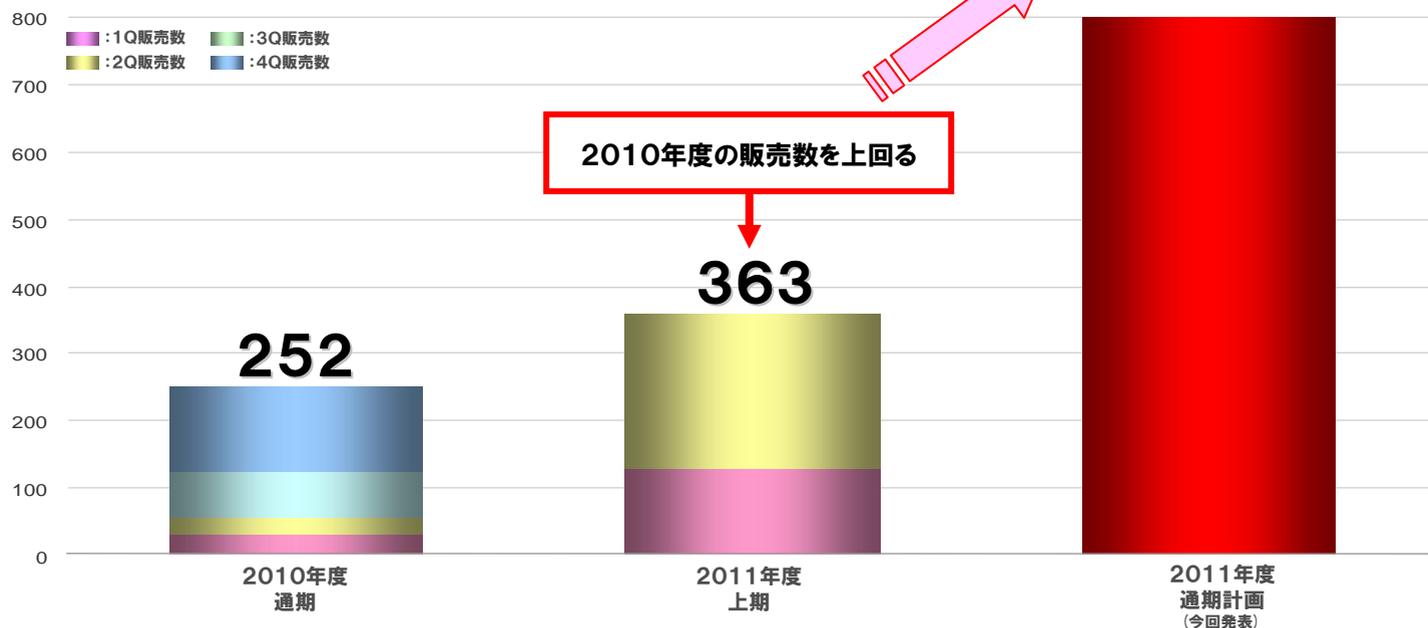
※2011年度冬春モデル

スマートフォン(販売数①)

- ・ 2011年度上期のスマートフォン販売数は363万台
- ・ 年間販売計画は850万台に上方修正

スマートフォン販売数

(単位:万台)

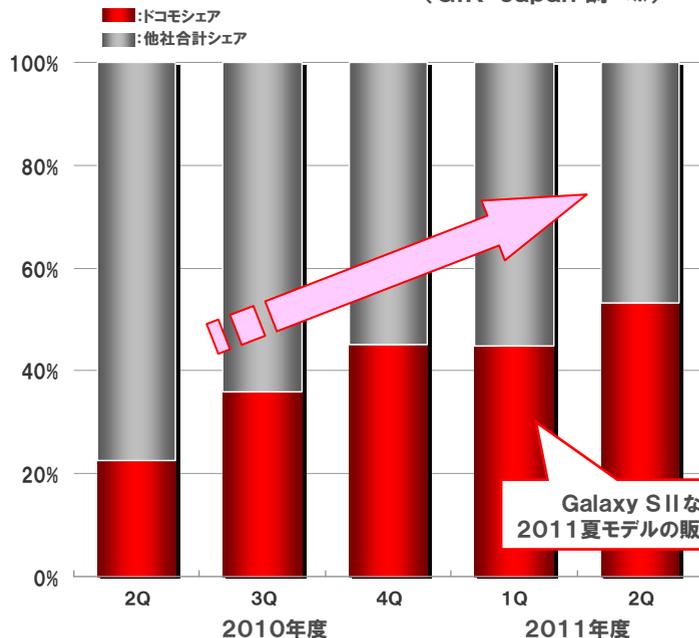


スマートフォン(販売数②)

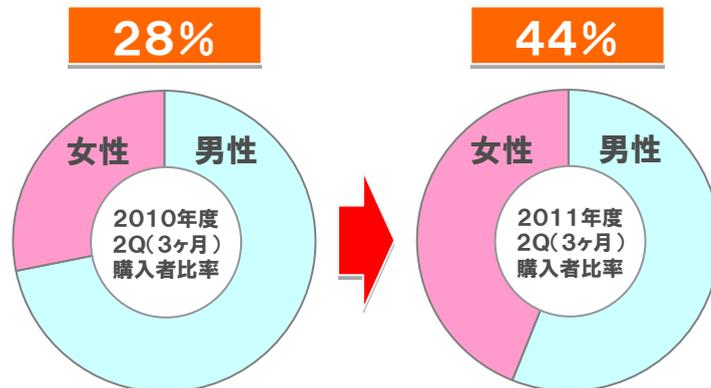
- 2011年度夏モデルの投入により、量販店におけるスマートフォン販売の当社シェアは5割を超えた(2011年度2Q)
- スマートフォンユーザーの裾野拡大に向け、女性をターゲットにした端末を複数投入したことにより、スマートフォン購入者に占める女性比率は向上

量販店におけるスマートフォン販売シェア

(GfK Japan 調べ※)



スマートフォン購入者に占める女性比率



※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
“全国有力家電量販店の販売実績集計/GfK japan調べ(タブレット型端末は含まない)”

スマートフォン向け新サービス①(dメニュー)

- ・スマートフォンにおける新しいチャレンジとして、新しいポータルサイト「dメニュー」を開始
- ・iモードの課金認証の仕組みをスマートフォンにも導入

dメニュー

2011年11月中旬
提供開始予定



dmenu

これまでのスマートフォンにはない
新しいポータルサイト



iモードの人気コンテンツや
スマートフォンならではのコンテンツも充実

サービス開始時のCPIは約700社、約3,600サイト
※今後拡大予定



スマートフォン向け新サービス②(dマーケット)

- 新たに、スマートフォン向けのドコモ直営コンテンツマーケット「dマーケット」を開始
- 「VIDEO」、「MUSIC」、「BOOK」、「APPLI」の4つのジャンルで圧倒的な量・質のコンテンツを提供

dマーケット

2011年11月中旬
提供開始予定



dmarket

新しい「楽しみ」が見つかる
ドコモ直営のコンテンツマーケット



約5,000
タイトル



約100万
楽曲



約30,000
タイトル



Android
マーケットから
ドコモが厳選

※画像はイメージです

23 スマートフォン向け新サービス③(通訳電話サービス)

- 様々な利用シーンと顧客ニーズの創出を狙い、多様なサービス事業者とのタイアップによって試験サービスを実施

試験サービスの提供事例

2011年11月中に
提供開始予定



多様なサービス事業者とのタイアップを実施

データ通信

- 2011年度上期販売数はXi対応データ通信端末の販売強化等により76万台

データ通信 販売数

2011年度上期 76万台



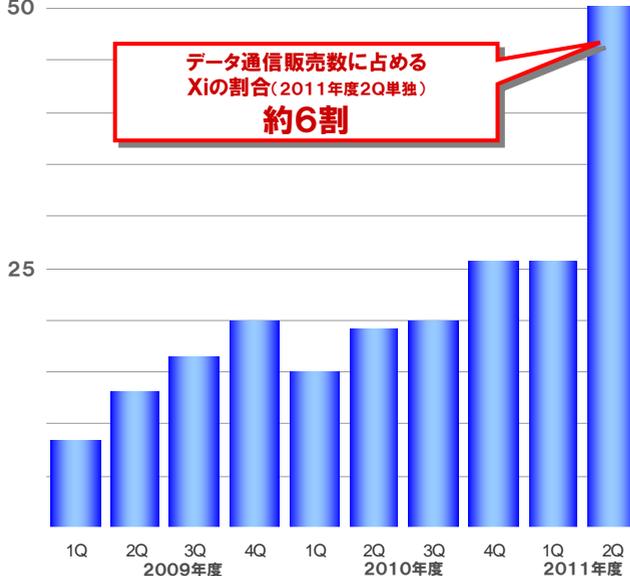
3年連続受賞

データプラン※2契約数

2011年度上期 214万

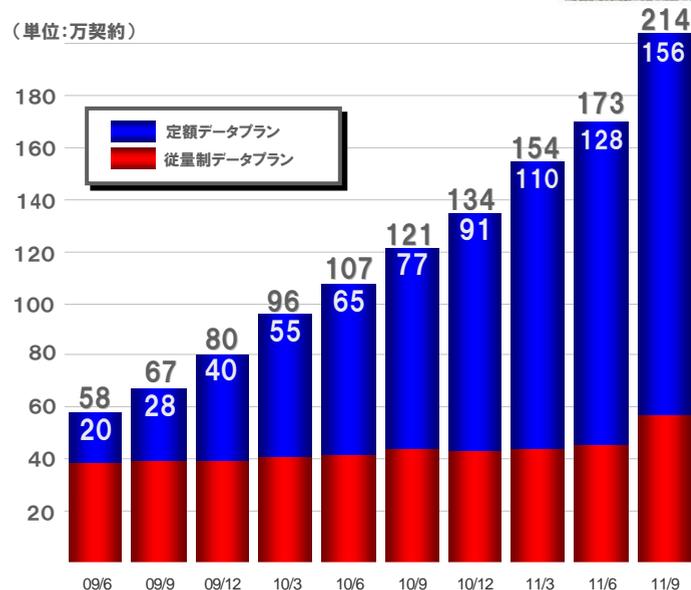


(単位:万台)
50



データ通信販売数に占める
Xiの割合(2011年度2Q単独)
約6割

(単位:万契約)



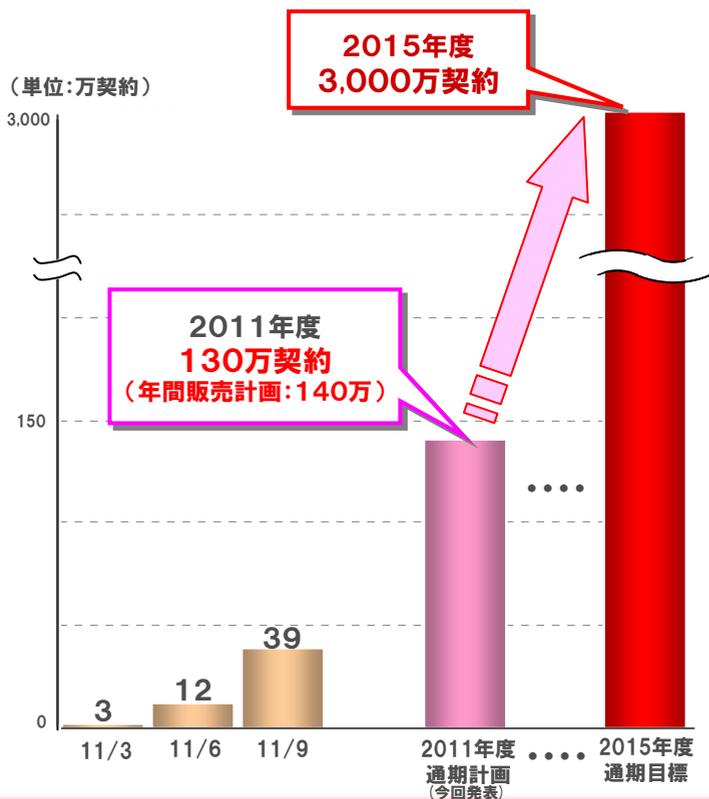
※1 日経BPコンサルティング「第3回モバイルデータ通信端末満足度調査」。「総合満足度項目、通信エリアの広さ(屋外)・通信エリアの広さ(屋内)項目、通信品質(接続までの時間)・通信品質(通信中の切断)項目、端末の性能/機能/使いやすさ項目、販売店・ショップ店員の対応項目、アフターサービス・サポート項目」より

※2 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 スタンダード2、定額データプラン フラット、定額データプラン64K、Xiデータ通信専用プランの合計(パルキュー含む)

「Xi」(クロスィ)契約数の拡大

- 2011年9月末の契約数は39万（上期累計のデータプラン純増に占めるXiの割合は約6割）

契約数の拡大



Xi端末ラインナップの充実

2010
年度

2011年度
1Q~2Q

2011年度
3Q以降



F-06C

ExpressCard型
2011年4月30日発売



L-09C

モバイルWi-Fiルータ
2011年6月30日発売

ドコモ タブレット



GALAXY Tab
SC-01D

SC-01D:2011年10月15日発売
F-01D:2011年10月19日発売



Arrows Tab Lite
F-01D

ドコモ スマートフォン

2011年度冬春モデル
4機種発売予定

更なる充実へ

「Xi」(クロッシィ)スマートフォン

- ・ 2011年度冬春モデルとして、Xiスマートフォンを4機種発売予定
- ・ 受信時最大75MbpsおよびデュアルコアCPUに全機種対応

GALAXY S II LTE SC-03D

クイックレスポンスと圧倒的な高精細の
大画面Xi対応スマートフォン

2011年11月～12月発売予定

- ・ 大きく鮮やかな約4.5インチSuper AMOLEDディスプレイと1.5GHzデュアルコアCPUを搭載
- ・ 次世代通信サービスXiに対応、超高速通信の快適ブロードバンドが楽しめる
- ・ アプリも、動画も、SNSも楽しめる充実のマルチメディア機能搭載
- ・ 1,850mAh大容量バッテリー搭載



Arrows X LTE F-05D

Xi対応 All in one
ハイスペック防水スマートフォン

2011年12月発売予定

- ・ Xi/防水防塵/おサイフケータイ/ワンセグ/赤外線、すべてがこの1台に
- ・ All in oneでありながら129×64×9.8mm、グッドデザイン賞を受賞した美しいフォルム
- ・ 1.2GHz高性能デュアルコアCPU搭載 & 4.3インチ高精細HDディスプレイ搭載
- ・ 高性能1,310万画素カメラや広辞苑をはじめとした本格電子辞書を搭載



optimus LTE L-01D

4.5インチTrue HD IPSディスプレイ×
1.5GHzデュアルコアCPUの
Xi対応ハイスペックスマートフォン

2011年12月発売

- ・ 圧倒的高解像度4.5インチTrue HD IPSディスプレイ搭載
- ・ Xiの高速通信と1.5GHzデュアルコアCPUでストレスフリーなウェブブラウジングを実現
- ・ 1,800mAhの大容量バッテリーを搭載
- ・ おサイフケータイ、ワンセグに対応し、グローバルスマートフォンがより便利に
- ・ 傾けてズームイン/ズームアウト操作等の「ウェブブラウジングUI」を搭載



MEDIAS LTE N-04D

圧倒的な速さで操れる
Xi対応防水大画面スマートフォン

2012年2月発売予定

- ・ 4.3インチ高精細HDディスプレイ搭載
- ・ Xi & Wi-Fiテザリングにも対応1.2GHzデュアルコアCPU搭載でサクサクブラウジング
- ・ 16GBの大容量メモリ
- ・ G-Shock連携/DLNA/ワイヤレスPC連携
- ・ 防水防塵/ワンセグ/おサイフケータイ/赤外線/瞬撮カメラ等の便利機能にもしっかり対応



「Xi」(クロッシィ)スマートフォン向けの新料金①

- ・ドコモ同士の国内音声通話が24時間いつでも無料になる「Xiトーク24」を開始
- ・シンプルで分かりやすく、魅力的な料金プランを提供

Xiトーク24

2011年11月 Xiスマートフォンの発売にあわせて提供開始

料金プラン

タイプXi にねん

780円／月

通話料 21円／30秒

+

通話料割引サービス

“Xiカケ・ホーダイ”

24時間いつでも無料

700円／月

Xiトーク24

1,480円／月

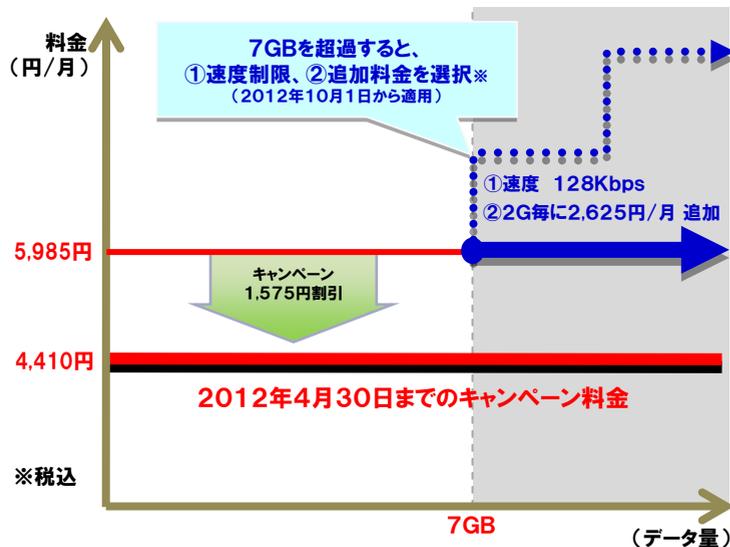
ドコモ同士(相手先がFOMA、movaも含む)の国内音声通話
24時間いつでも無料

「Xi」(クロッシィ)スマートフォン向けの新料金②

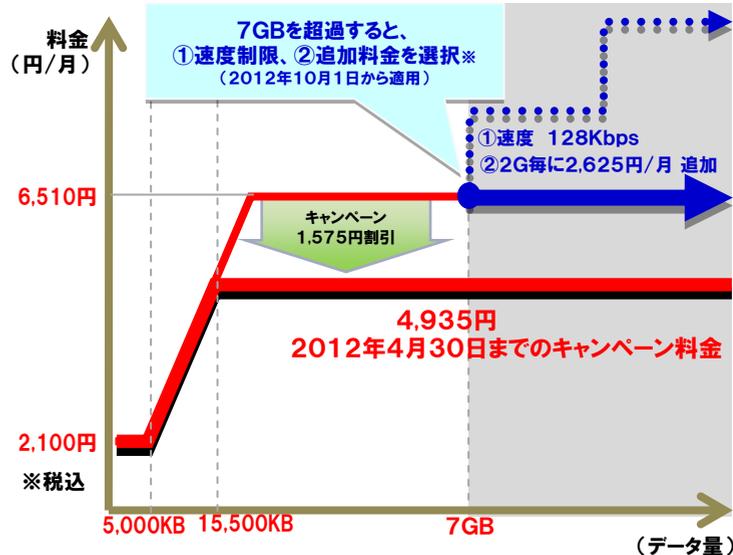
- Xiスマートフォンの発売にあわせて新パケット定額サービスを提供開始
- ユーザーの利用度合いの公平性を確保しつつ、トラフィック急増に対応

Xiスマートフォン向け新パケット定額サービス

Xiパケ・ホーダイ フラット



Xiパケ・ホーダイ ダブル

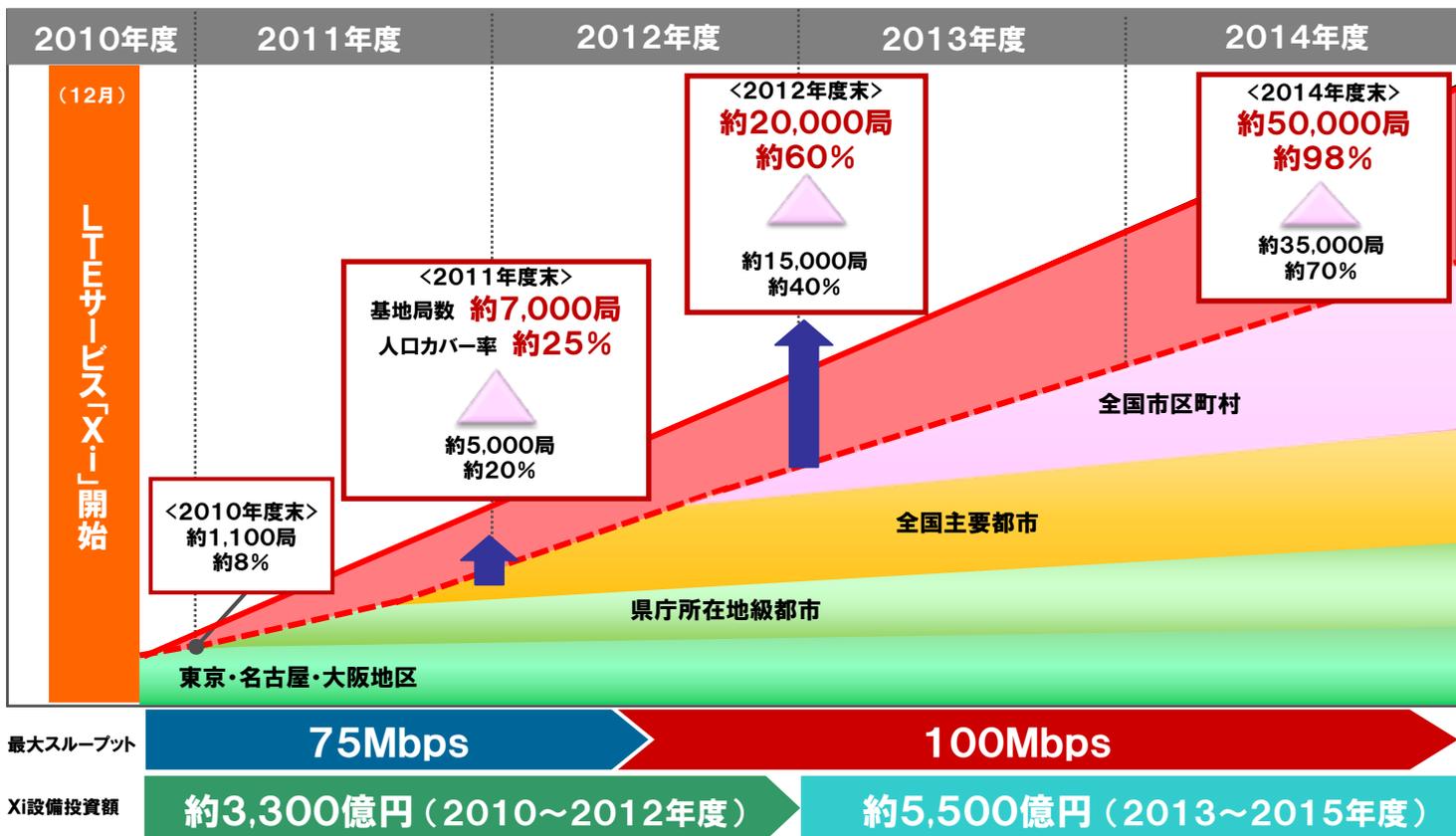


※データ通信量が6GB、7GBへ到達したタイミングでメールで通知(データ量到達通知サービス)

◆テザリング利用時も上限額の変更はなし

「Xi」(クロッシィ) のエリア展開

- Xiエリアの展開を加速し、今年度末には基地局を7,000局、人口カバー率約25%に拡大
- 2014年度末には、人口カバー率約98%を目指す
- 2010～2012年度までのXi設備投資額は、3,000億円から3,300億円に上乗せ



公衆無線LANの利便性向上

- ・ spモードやmopera Uなどのオプションサービスである公衆無線LANサービスの月額使用料を無料にご利用いただけるキャンペーンを実施中
- ・ 公衆無線LANのアクセスポイントを12年度上期までに3万箇所へ拡大

接続オプションの無料化

スマートフォン



+

データ通信端末



+

公衆無線LANオプション

spモード
『公衆無線LANサービス』
(月額315円)

U「公衆無線LAN」
コース
(月額315円)

月額使用料の無料化*

(2011年10月1日～2013年3月31日)

※弊社指定のバケット定額サービス、または料金プランをご契約のお客様
バケ・ホーダイ フラット、バケ・ホーダイ ダブル2、Xiデータプラン フラット、Xiデータプラン2、等

アクセスポイントの拡大

ドコモ
公衆無線LAN



カフェ



空港、地下鉄駅



ファーストフード店

全国約3,300エリア、約6,800アクセスポイント

1年で約4倍に拡大

2012年度上期 3万アクセスポイント
将来的にはニーズを見ながら10万アクセスポイントへ



鉄道・新幹線駅



カフェ・バー



コンビニエンスストア等

新たな災害対策の進捗状況

- ・年度内完了としていた当初計画に対して、発生の可能性が高いとされる東海地震等を考慮し、個々の対策については積極的に前倒しで完了させる

取り組み施策	進捗状況					投資額
	4月	6月末	9月末	12月末	3月末	
大ゾーン基地局の設置	 12月には全104局を完了。					30億円
完了 無停電化	 6月末に約700局が概ね完了。					140億円
バッテリー24時間化	 12月には約1,200局を完了。東海は優先的に対応。					
衛星携帯電話の即時提供	 9月までに1,700台、2月までには全3,000台の配備を完了。					10億円
可搬型完了 衛星エントランス回線の充実	 可搬型は9月に全24台を配備完了。車載型は11月より先行導入し、12月に全9台が配備完了。					10億円
完了 非常用マイクロエントランス回線設備の配備	 9月までに全100区間の配備が完了。					10億円
災害時音声ファイル型メッセージサービスの提供	 2011年度内の提供開始を予定。スマートフォンからの対応を予定。					5億円
完了 エリアメールの更なる活用	 国や地方公共団体が配信する際の利用料金の無料化(7月1日～)					-

大ゾーン基地局の設置①

- ・ 東海地震を想定し、全国の中でも東海地区を優先して実施(2011年9月28日に2局設置)
- ・ 関東、信越地区を含め全国へ他23局設置済み(2011年10月末時点)

【東海地区(実施済2局)】



(名古屋市)



(岐阜市)

【関東、信越地区 他(実施済23局)】



(渋谷区)



(千代田区)

■設置スケジュール

アンテナ



大ゾーン基地局の設置②



(港区)



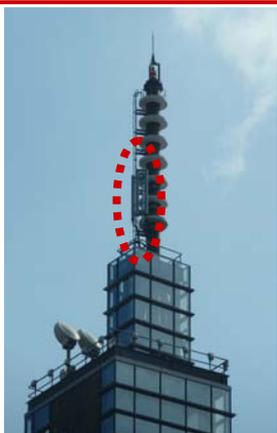
(墨田区)



(立川市)



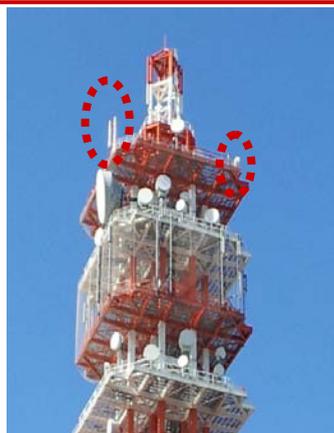
(横浜市)



(川崎市)



(さいたま市)



(新潟市)



(長野市)

バッテリー24時間化

- ・ 東海地区の基地局を優先し、大容量バッテリー(1,000Ah×2で約6トンなど)を設置中



災害対策の更なる推進(重要設備の分散化)

- ・ 首都圏直下型地震を想定し、首都圏に集中度の高い重要設備を前倒して2012年度までに関西・九州へ早期に分散

基本的な考え方

お客様向けサービスの継続提供に
最低限必要な重要設備を
東西に分散

全国顧客情報
管理システム

パケット通信
プラットフォーム
(スマートフォン)

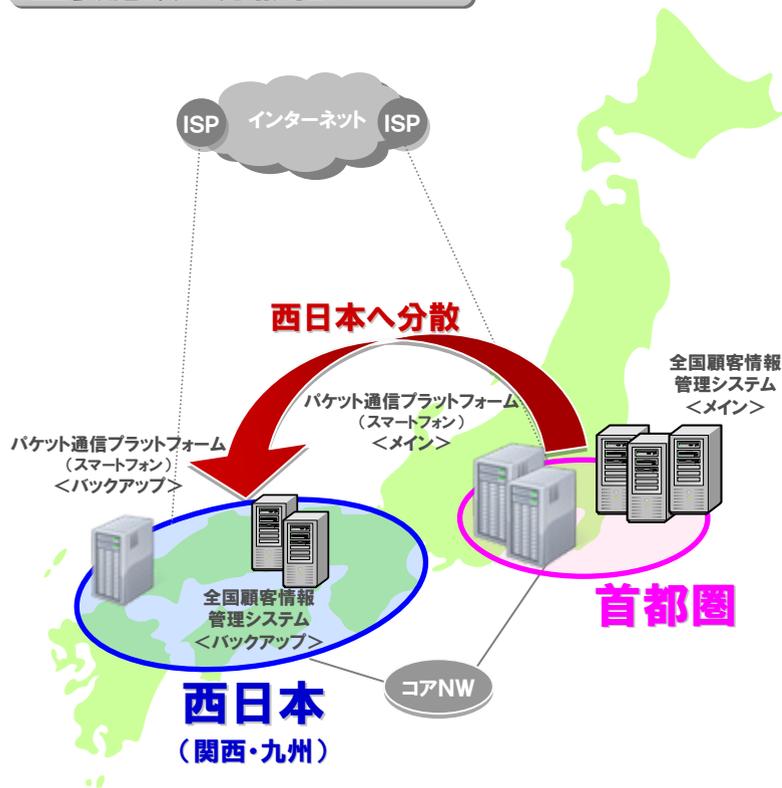
インターネット
接続の
分散化

関西

九州

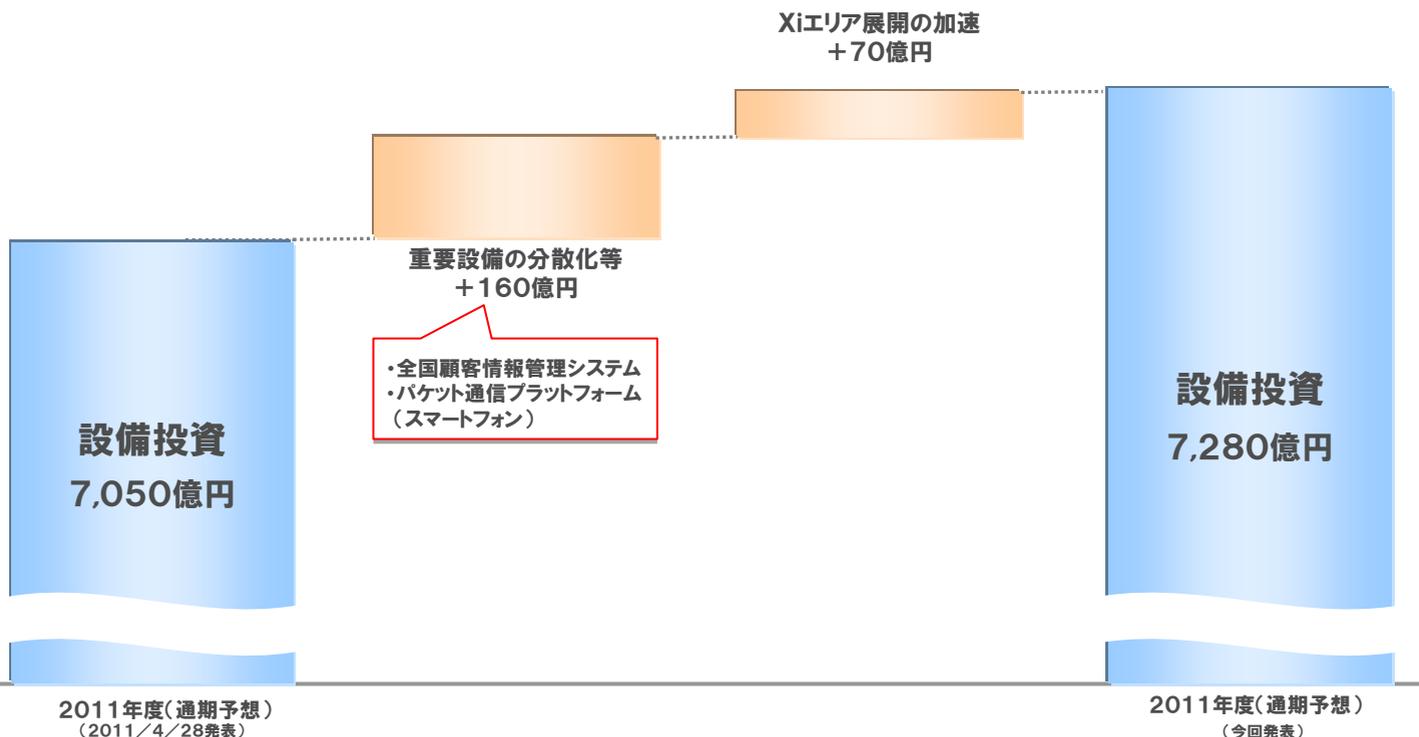
九州

重要施設の分散化イメージ



設備投資

- 重要設備の分散化やXiのエリア展開加速を含めて、設備投資額は7,280億円へ見直し



2011年度 業績予想の見直し

- ・ 順調な業績状況を踏まえ、営業収益・営業利益を上方修正

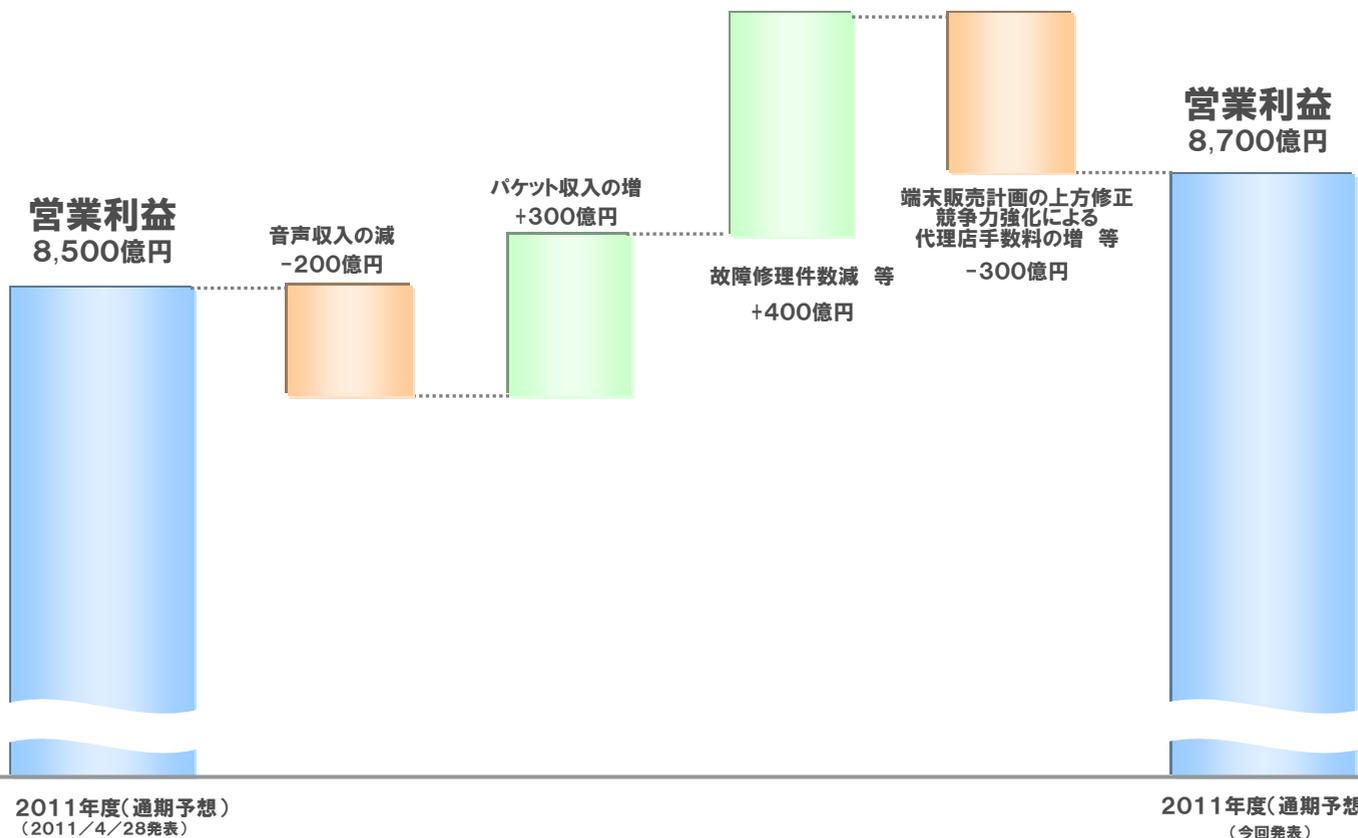
	2012/3(通期) 当初予想 (1) (2011年4月28日発表)	2012/3(通期) 今回予想 (2)	増減額 (1) → (2)
営業収益(億円)	42,300	42,400	+100
営業費用(億円)	33,800	33,700	-100
営業利益(億円)	8,500	8,700	+200
フリーキャッシュフロー (億円)	4,800	4,600	-200

▶ 前年度比

- ・ 営業収益 : +157億円(+0.4%)
- ・ 営業利益 : +253億円(+3.0%)

2011年度 業績予想見直しのポイント

営業利益の増減要因(2011年度当初予想(2011年4月28日発表)との比較)



NTT
docomo



Appendices

携帯電話(Xi+FOMA+mova) MOU

- 2011年度上期のMOUは128分（前年同期比：-4.5%）

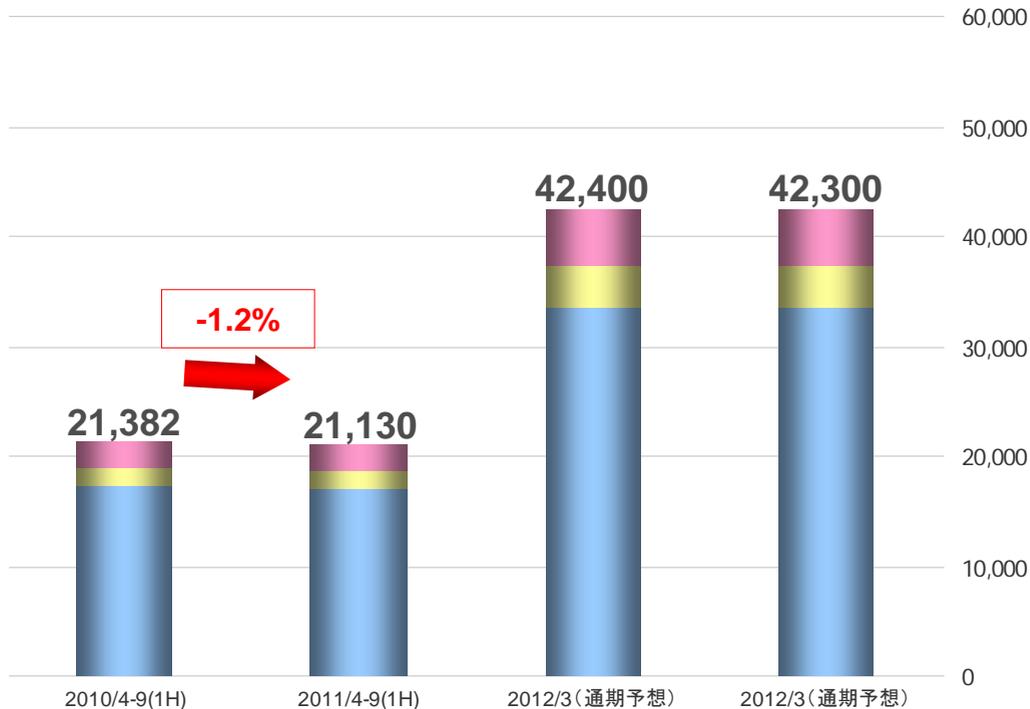


◆ MOUの定義および算定方法については、本資料の「MOU・ARPUの定義および算出方法について」をご参照ください

営業収益の推移

US GAAP

(単位:億円)



(単位:億円)

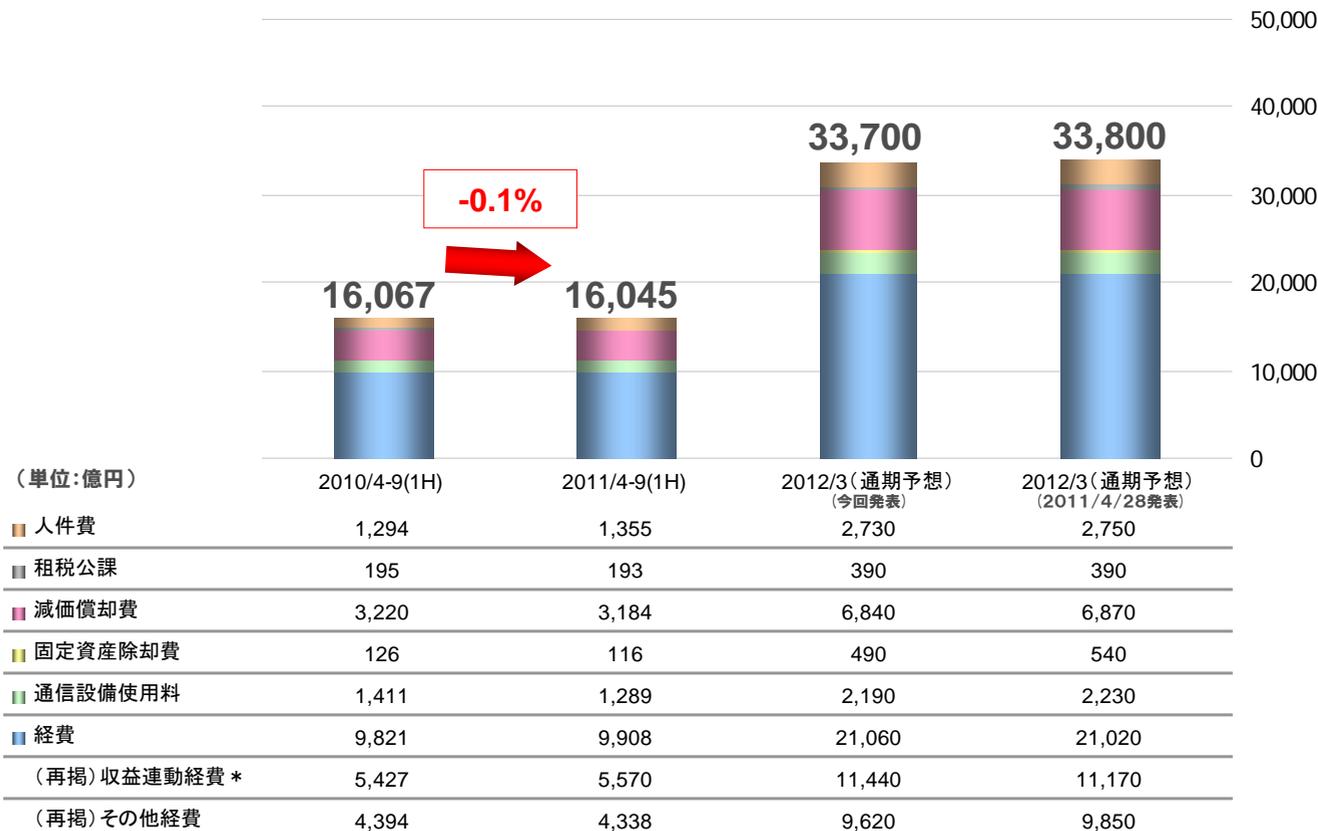
■ 端末機器販売収入	2,392	2,352	4,980	4,930
■ その他の収入	1,635	1,689	3,690	3,690
■ 携帯電話収入(音声収入、パケット収入)	17,355	17,088	33,730	33,680

◆「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

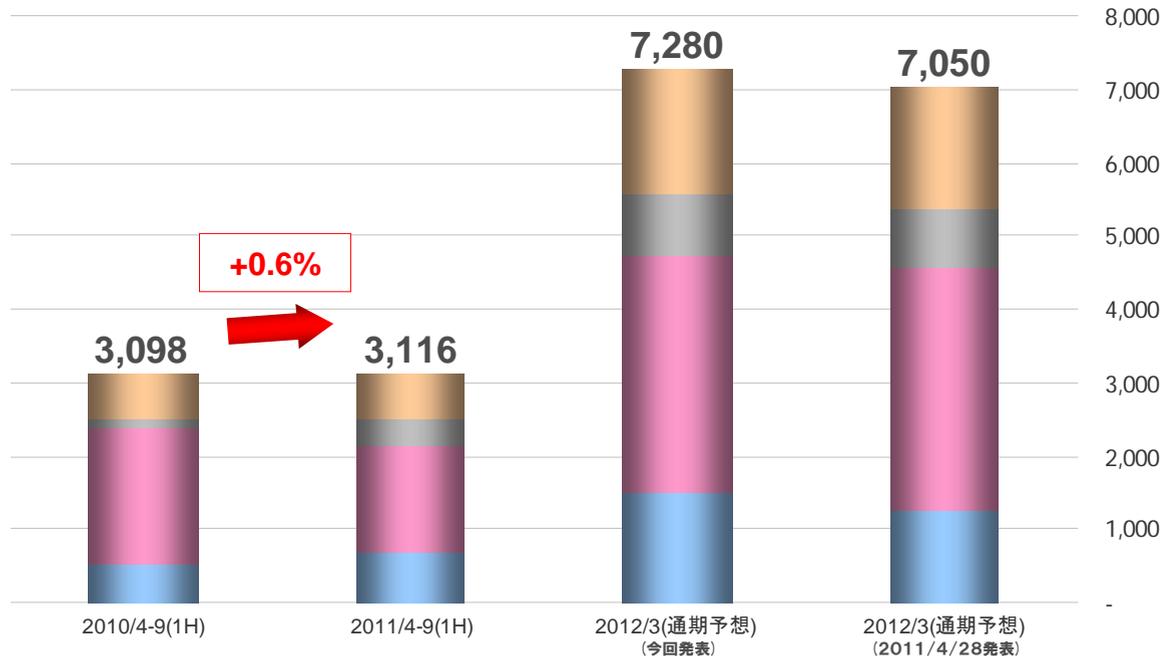
(単位:億円)



*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

(単位:億円)



(単位:億円)

■ その他(情報システム等)	599	599	1,700	1,680
■ 携帯電話事業(LTE)	105	354	860	790
■ 携帯電話事業(FOMA)	1,857	1,488	3,230	3,310
■ 携帯電話事業(mova)	26	7	10	20
■ 携帯電話事業(その他)	511	668	1,480	1,250

オペレーションの状況

			2010/4-9 (1H)(1)	2011/4-9 (1H)(2)	増減 (1) → (2)	2012/3 (通期予想) 今回発表	
携 帯 電 話	契約数【千】		56,895	58,993	+3.7%	60,212	
	(再) mova		1,954	743	-62.0%	-	
	(再) FOMA		54,940	57,862	+5.3%	58,886	
	(再) Xi		-	389	-	1,326	
	(再) iモード		48,914	46,183	-5.6%	43,305	
	(再) spモード		270	5,375	+1888.8%	9,452	
	(再) 通信モジュールサービス		1,803	2,125	+17.8%	2,374	
	マーケットシェア【%】		49.3	47.9	-1.4Points	-	
	販売数 【千】 (端末持込分含む)	販売数		9,245	10,345	+11.9%	-
		mova	新規	4	1	-78.7%	-
			取替	2	1	-67.7%	-
		FOMA	新規	2,376	2,354	-1.0%	-
			移行	792	383	-51.7%	-
買い増し	6,070		7,229	+19.1%	-		
解約率【%】		0.46	0.50	+0.04Points	-		
ARPU (Xi+FOMA+mova)【円】		5,190	4,960	-4.4%	4,870		
MOU (Xi+FOMA+mova)【分】		134	128	-4.5%	-		

◆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

2011年度 第2四半期決算概況

	2010/7-9 (2Q) (1)	2011/7-9 (2Q) (2)	増減 (1)→(2)
営業収益 (億円)	10,489	10,657	+1.6%
携帯電話収入 (億円)	8,713	8,582	-1.5%
営業費用 (億円)	7,580	8,249	+8.8%
営業利益 (億円)	2,910	2,408	-17.2%
税引前利益 (億円)	2,864	2,416	-15.7%
当社に帰属する四半期 純利益(億円)	1,676	1,403	-16.3%
EBITDAマージン (%) *	43.8	38.2	-5.6Points
フリーキャッシュフロー (億円) *	2,377	1,903	-20.0%

◆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「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

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

1. EBITDA、EBITDAマージン

(単位：億円)

	平成24年3月期通期 (今回予想)	平成23年3月期 通期	平成23年3月期 第2四半期 連結累計期間	平成24年3月期 第2四半期 連結累計期間
a. EBITDA	15,810	15,657	8,607	8,341
減価償却費	△ 6,840	△ 6,931	△ 3,220	△ 3,184
有形固定資産売却・除却損	△ 270	△ 279	△ 72	△ 72
営業利益	8,700	8,447	5,315	5,085
営業外損益(△費用)	40	△ 94	△ 45	34
法人税等	△ 3,540	△ 3,378	△ 2,132	△ 2,076
持分法による投資損益(△損失)	△ 60	△ 55	△ 30	△ 58
控除：非支配持分に帰属する四半期(当期)純損益(△利益)	-	△ 15	△ 11	5
b. 当社に帰属する四半期(当期)純利益	5,140	4,905	3,097	2,990
c. 営業収益	42,400	42,243	21,382	21,130
EBITDAマージン(=a/c)	37.3%	37.1%	40.3%	39.5%
売上高四半期(当期)純利益率(=b/c)	12.1%	11.6%	14.5%	14.2%

(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. ROCE(税引後)

(単位：億円)

	平成24年3月期通期 (今回予想)	平成23年3月期 通期	平成23年3月期 第2四半期 連結累計期間	平成24年3月期 第2四半期 連結累計期間
a. 営業利益	8,700	8,447	5,315	5,085
b. 税引後営業利益(=a*(1-実効税率)) (実効税率40.8%)	5,150	5,001	3,146	3,010
c. 使用総資本	53,392	52,625	53,360	53,167
ROCE(税引前) (=a/c)	16.3%	16.1%	10.0%	9.6%
ROCE(税引後) (=b/c)	9.6%	9.5%	5.9%	5.7%

(注) 使用総資本(今回予想・通期) = (前(前々)期末株主資本+当(前)期末株主資本) / 2 + (前(前々)期末有利子負債+当(前)期末有利子負債) / 2
 使用総資本(累計期間) = (前(前々)期末株主資本+当(前期)第2四半期末株主資本) / 2 + (前(前々)期末有利子負債+当(前期)第2四半期末有利子負債) / 2
 有利子負債 = 1年以内返済予定長期借入金+短期借入金+長期借入金

3. 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月期通期 (今回予想)	平成23年3月期 通期	平成23年3月期 第2四半期 連結累計期間	平成24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 (特殊要因及び資金運用に伴う増減除く)	4,600	5,898	2,849	2,728
特殊要因(注1)	△ 1,700	-	-	-
資金運用に伴う増減(注2)	-	2,419	△ 3	△ 3,102
フリー・キャッシュ・フロー	2,900	8,317	2,846	△ 374
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 7,590	△ 4,554	△ 3,487	△ 6,618
営業活動によるキャッシュ・フロー	10,490	12,870	6,333	6,244

(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23年3月期通期、平成23年3月期第2四半期及び平成24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。

平成24年3月期(今回予想)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