

# 2012年度 第1四半期決算

2012年7月27日



株式会社 NTTドコモ

# 予想の前提条件その他の関連する事項

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注意ください。

1. 携帯電話の番号ポータビリティ、訴求力のある端末の展開、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、当社グループの想定以上に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. 種々の国内外の法令・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たり、コストが増加する可能性があること
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や周波数帯域と互換性のある技術や周波数帯域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. 当社グループや他の事業者等の商品やサービスの不具合、欠陥、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商品・サービスの不適切な使用等により、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. 当社グループ等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、ウイルス、ハッキング、不正なアクセス、サイバーアタック、機器の設定誤り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

## I

## 2012年度 第1四半期決算概況

## II

## 主な取組みと成果

1

スマートフォン・Xi販売の促進による純増数の拡大

2

クラウドを利用したサービスの提供

3

お客様の更なる満足度向上と安心・安全施策の強化

4

モバイルを核とする総合サービス企業への進化

## ■ 2012年度1Q 決算

年間利益目標9,000億円の達成に向け、堅調な決算

|       |                       |
|-------|-----------------------|
| 営業収益： | 10,723億円（前年同期比：+2.4%） |
| 営業利益： | 2,626億円（前年同期比：-1.9%）  |
| 純利益※： | 1,643億円（前年同期比：+3.5%）  |

### 【決算のポイント】

- パケット収入：4,851億円（前年同期比：+9.0%）
- 総販売数：517万台（前年同期比：+11.2%）
- スマートフォン販売数：249万台（前年同期比：+92.0%）
- Xi契約数：332万（前期末比：+49.1%）

※当社に帰属する四半期純利益

## 2012年度 第1四半期決算概況

|                             | 2011/4-6<br>(1Q) (1) | 2012/4-6<br>(1Q) (2) | 増減<br>(1)→(2) | 2012年度<br>(通期予想) (3) | 進捗率<br>(2) / (3) |
|-----------------------------|----------------------|----------------------|---------------|----------------------|------------------|
| 営業収益<br>(億円)                | 10,473               | 10,723               | +2.4%         | 44,500               | 24.1%            |
| 携帯電話収入<br>(億円)              | 8,506                | 8,272                | -2.8%         | 33,040               | 25.0%            |
| 営業費用<br>(億円)                | 7,796                | 8,097                | +3.9%         | 35,500               | 22.8%            |
| 営業利益<br>(億円)                | 2,677                | 2,626                | -1.9%         | 9,000                | 29.2%            |
| 税引前利益<br>(億円)               | 2,703                | 2,648                | -2.0%         | 9,030                | 29.3%            |
| 当社に帰属する四半期<br>(当期) 純利益 (億円) | 1,587                | 1,643                | +3.5%         | 5,570                | 29.5%            |
| EBITDAマージン<br>(%) *         | 40.8                 | 39.6                 | -1.2Points    | 36.5                 | -                |
| フリーキャッシュフロー<br>(億円) *       | 825                  | -301                 | -1,126        | 4,400                | -                |

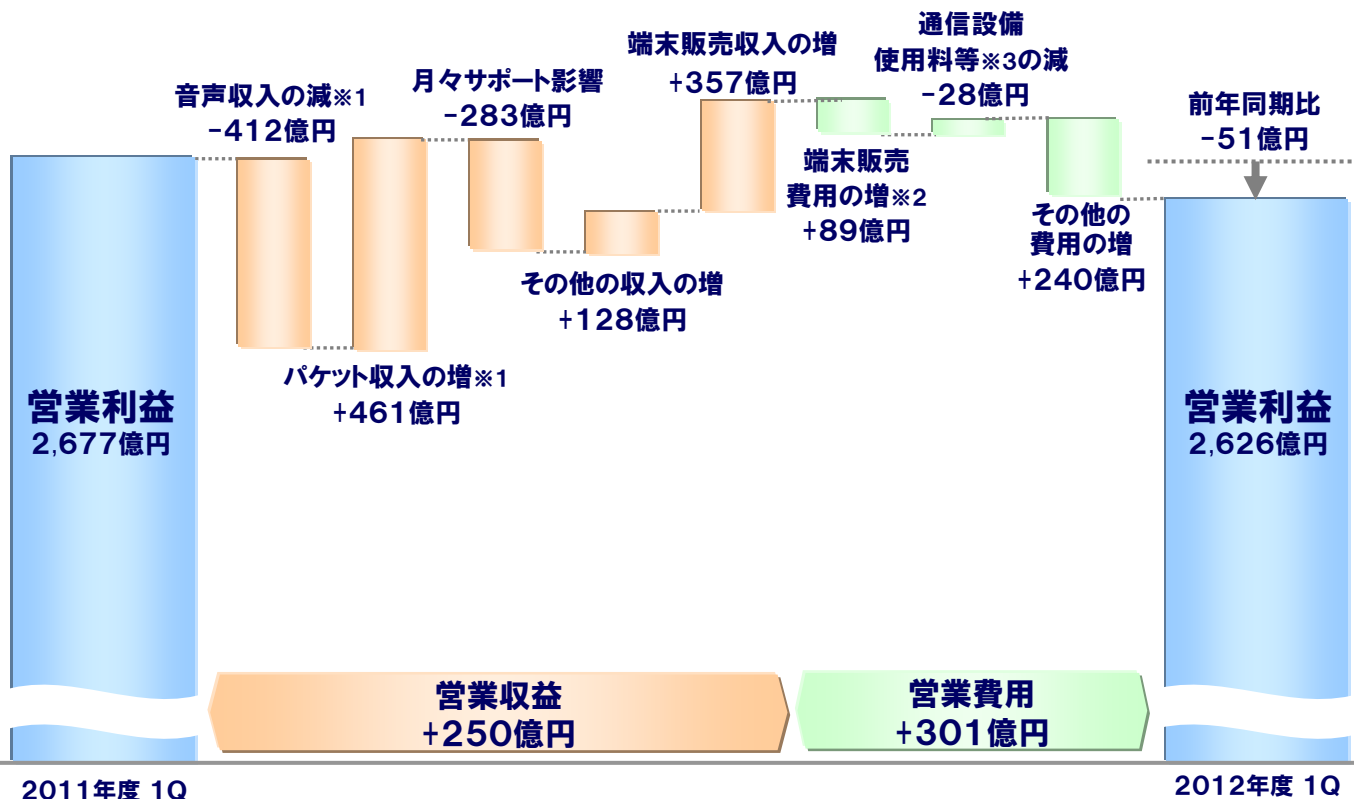
◆本資料における連結財務諸表等は、会計監査人による監査を受けておりません

◆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](http://www.nttdocomo.co.jp)) 内の「株主・投資家情報」をご参照ください

# 2012年度 第1四半期 営業利益の増減要因

## 営業利益の主な増減要因（前年同期比）



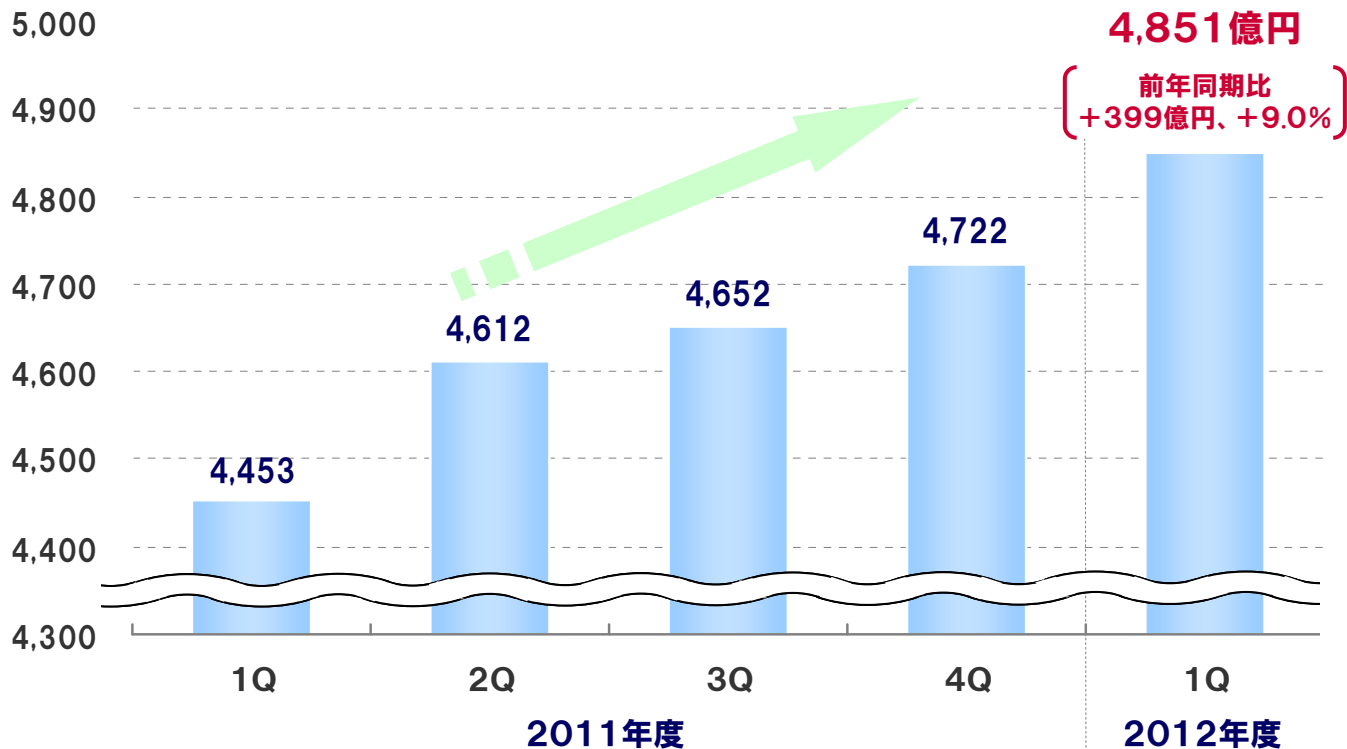
※1 月々サポート影響を除く ※2 端末機器原価、代理店手数料の合計 ※3 通信設備使用料、減価償却費、除却費の合計

# ポケット収入

- ・ 2012年度1Qポケット収入は前年同期比+399億円（+9.0%）と順調に増加

## ポケット収入の推移

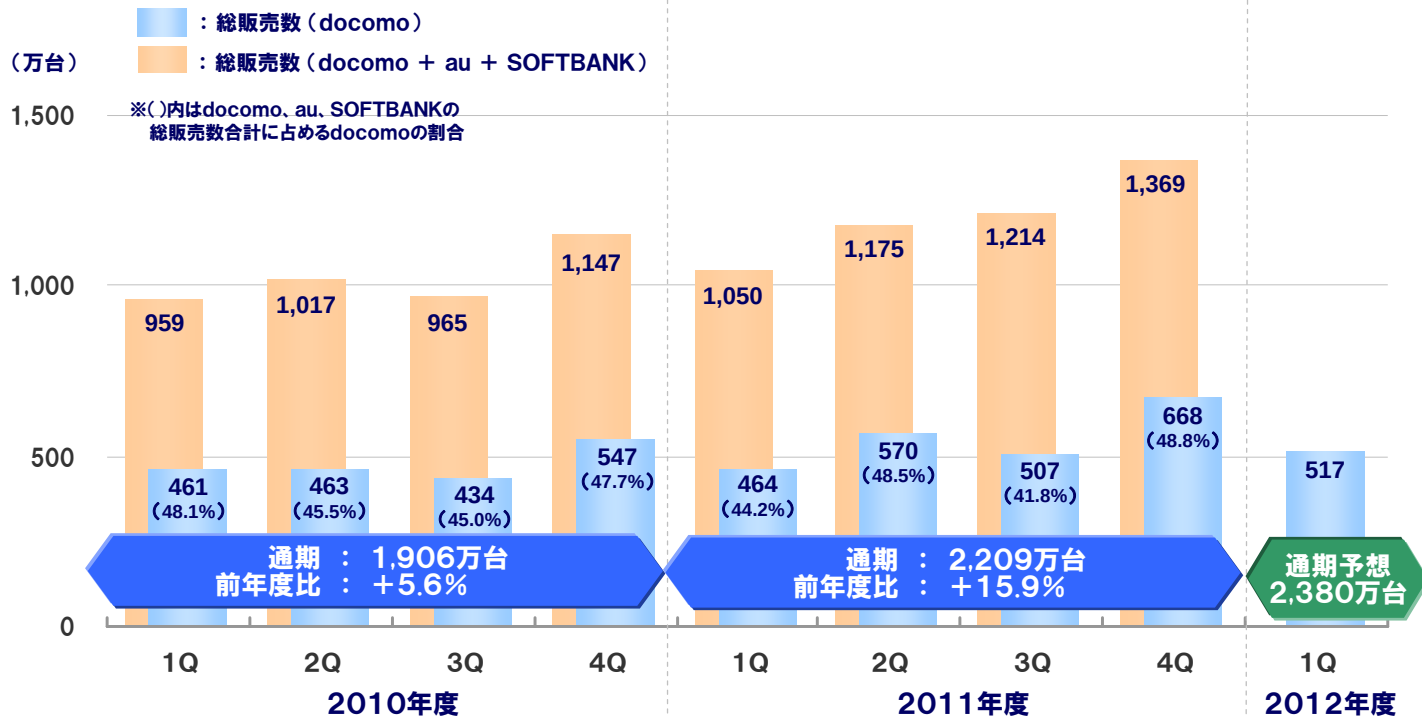
（億円）



# 総販売数

- ・ 2012年度1Qの総販売数は前年同期を52万台上回る517万台（前年同期比：+11.2%）

## 総販売数





## 純増数・解約率・MNP

- ・ 2012年度1Q純増数27万契約、解約率0.74%、MNP転入出数は着実に改善

## 純増数

2012年度1Q 純増数

27万契約

※プリペイドデータプラン影響除き

40万契約

## 解約率

2012年度1Q 解約率

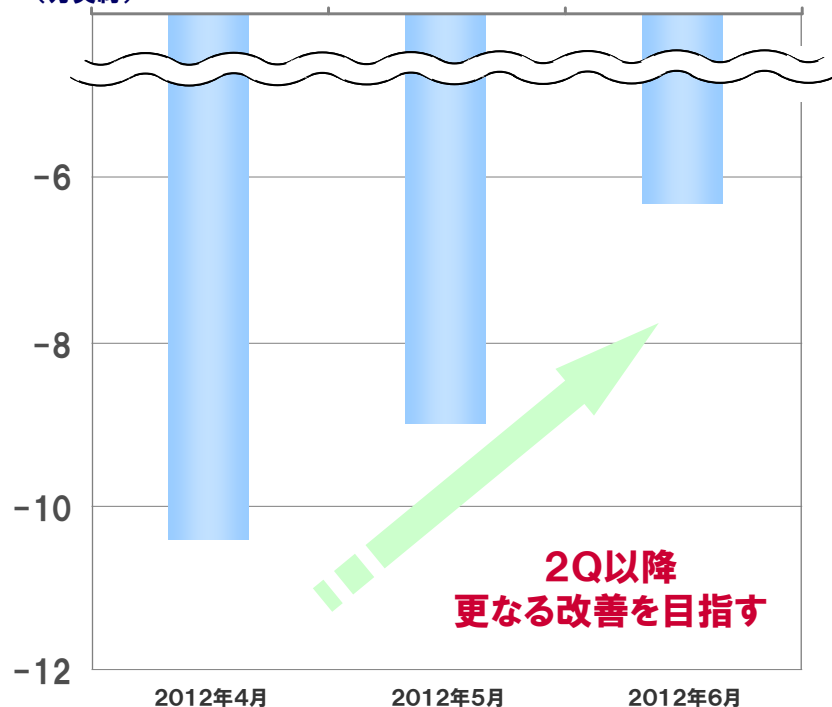
0.74%

※プリペイドデータプラン影響除き

0.67%

## MNP

(万契約)



## I

## 2012年度 第1四半期決算概況

## II

## 主な取組みと成果

1

スマートフォン・Xi販売の促進による純増数の拡大

2

クラウドを利用したサービスの提供

3

お客様の更なる満足度向上と安心・安全施策の強化

4

モバイルを核とする総合サービス企業への進化

## 経営方針:スピード&amp;チャレンジ

## スピード&amp;チャレンジ

イノベーションによる  
サービスの進化

融合による  
新たな価値創造

ドコモの  
「使命」

社会インフラとしての  
人と人をつなぐ通信の確保

ドコモの  
「夢」

より便利で充実した暮らし  
(スマートライフ)の実現

ドコモの  
「底力」

- ・ 世界最先端の技術力／研究開発力
- ・ お客様満足度の更なる向上／現場原点主義

# 2012年度 事業運営方針と注力するポイント

## 2012年度 事業運営方針

1. スマートフォン・Xi販売の促進  
による純増数の拡大

2. クラウドを利用したサービスの提供

3. お客様の更なる満足度向上と  
安心・安全施策の強化

4. モバイルを核とする総合サービス  
企業への進化

## 注力するポイント

- ・ 他社を圧倒する端末ラインナップの提供
- ・ ユーザ セグメントに対応した料金施策の展開と  
認知度向上

- ・ 研究開発力を活かした「ドコモならではの」多様なクラウドサービスの展開
- ・ 魅力的なコンテンツを取り揃え、dマーケットを  
更に拡充

- ・ スマートフォンを安心・安全・便利にご利用  
いただくための環境整備

- ・ 戦略的パートナーシップによる新領域の開拓と  
海外事業の強化

I

2012年度 第一四半期決算概況

II

主な取組みと成果

1

スマートフォン・Xi販売の促進による純増数の拡大

- ・他社を圧倒する端末ラインナップの提供
- ・ユーザ セグメントに対応した料金施策の展開と認知度向上

2

クラウドを利用したサービスの提供

3

お客様の更なる満足度向上と安心・安全施策の強化

4

モバイルを核とする総合サービス企業への進化

# スマートフォン・タブレット端末ラインナップ

- ・全17機種と他社を圧倒するラインナップのスマートフォン、タブレット発売
- ・11機種が「Xi」対応。防水、おサイフケータイ、ワンセグ、赤外線等ニーズの高い機能も搭載

## 2012年夏モデルスマートフォン

**docomo NEXT series**

- GALAXY S III SC-06D** (6月28日発売)
- AQUOS PHONE ZETA SH-09D** (6月29日発売)
- ARROWS X F-10D** (7月20日発売)
- REGZA PHONE T-02D** (7月26日発売)

**docomo らくらくホンシリーズ**

- ELUGA Live™ P-08D** (7月26日発売)
- らくらくスマートフォン F-12D** (7月26日発売)

**docomo with series**

- AQUOS PHONE st SH-07D** (6月7日発売)
- ANTEPRIMA F-09D** (6月27日発売)
- Optimus it L-05D** (6月30日発売)
- ELUGA V P-06D** (7月12日発売)
- MEDIAS X N-07D** (7月13日発売)
- Xperia SX SO-05D** (7月13日発売)
- ARROWS Me F-11D** (7月13日発売)

**nottv**

- AQUOS PHONE sv SH-10D** (7月26日発売)
- XPERIA GX SO-04D** (7月26日発売)
- Optimus Vu L-06D (L-06D JOJO)** (7月26日発売)
- ELUGA power P-07D** (7月26日発売)

## らくらくスマートフォン

- ・日本初となるシニア向けスマートフォン、「らくらくスマートフォン」を発表
- ・らくらくパケ・ホーダイ提供により、幅広いユーザ層へパケット利用促進

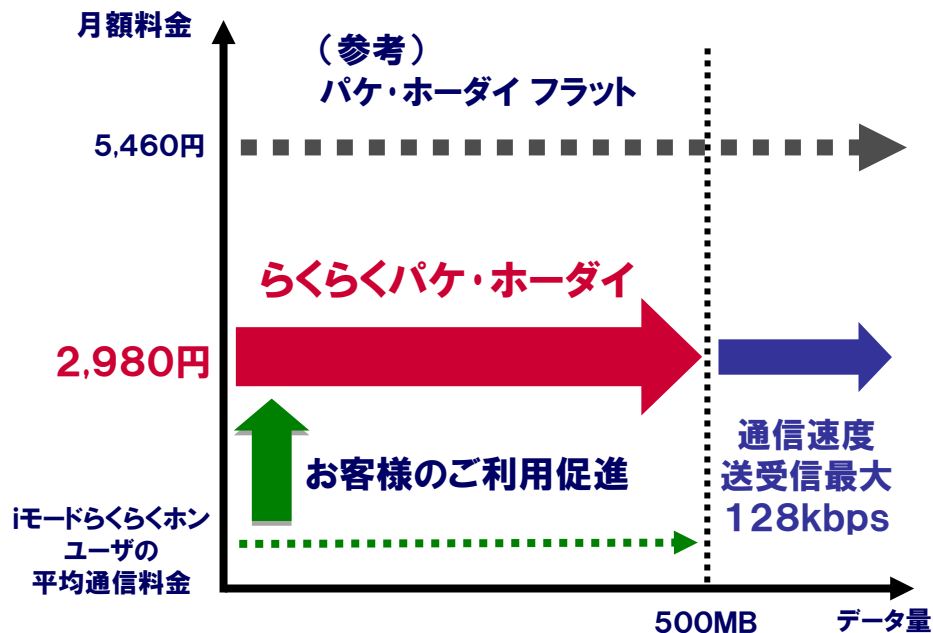
## らくらくスマートフォンF-12D



- 大きなボタン、文字サイズ
- 3つのワンタッチダイヤルボタン
- 「はっきりボイス」、「ゆっくりボイス」機能

2012年8月1日 発売予定

## らくらくパケ・ホーダイ



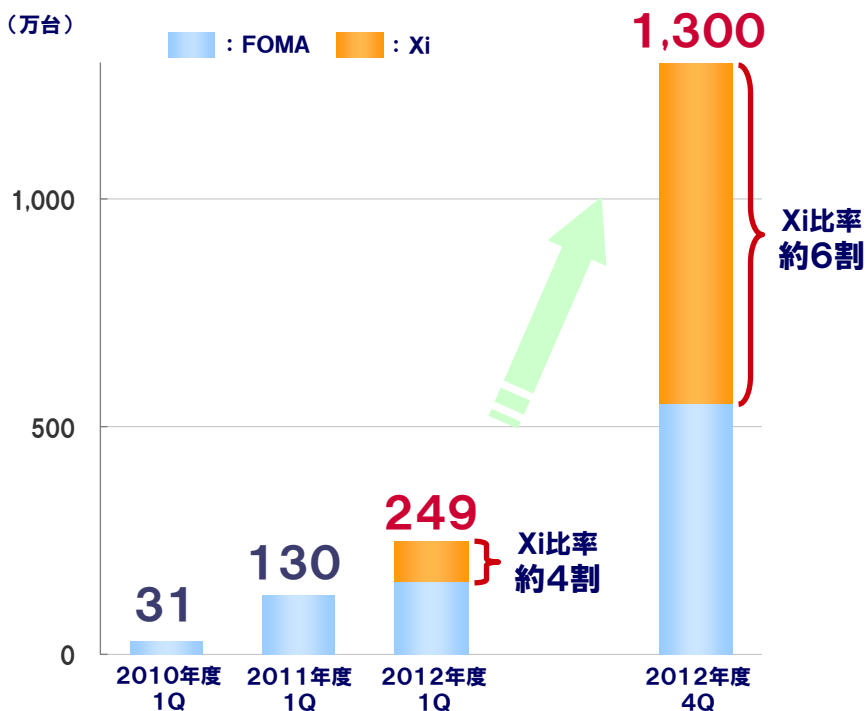
# スマートフォン販売数

- ・ 2012年度1Qスマートフォン販売数は249万と前年同期比で大幅拡大
- ・ ドコモのスマートフォン販売シェアは約49%と高い水準を維持

## スマートフォン販売数

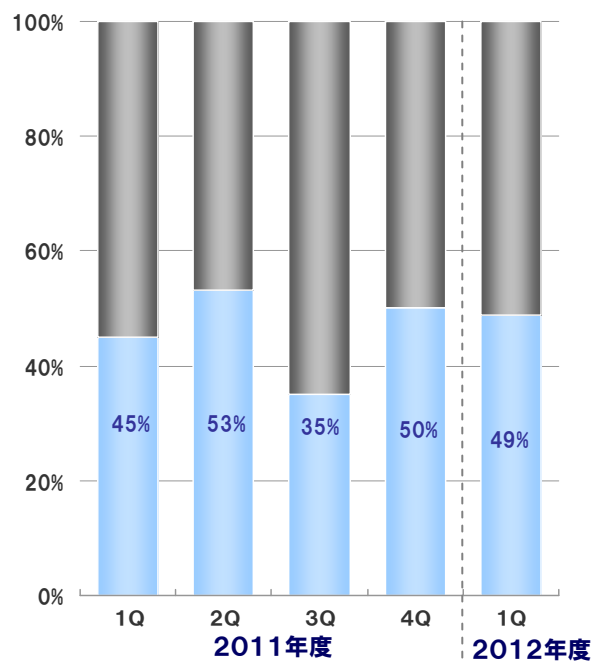
(万台)

■ : FOMA ■ : Xi



## 量販店におけるスマートフォン販売シェア推移※

■ : ドコモシェア ■ : その他



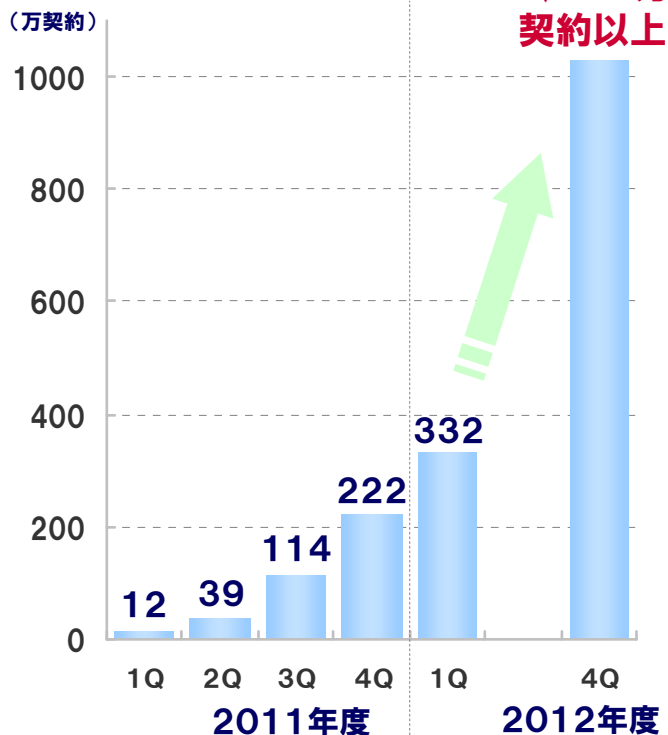
※携帯電話の分類中、4OS搭載端末(Android/iOS/WindowsMobile/BlackBerry)における数量シェア  
 “全国有力家電量販店の販売実績集計/GfK japan調べ(タブレット型端末は含まない)”



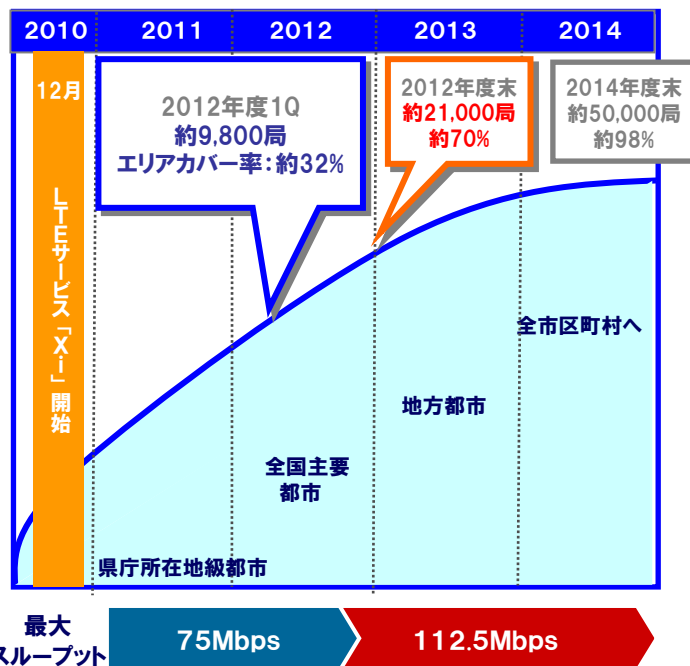
# 「Xi」(クロッシィ)の推進

- ・ 2012年度1Q契約数は 332万と順調に増加
- ・ 着実にエリアを拡大し年度末には2万1千基地局を設置

## Xi 契約数



## Xi エリア展開



# 「Xi」(クロッシィ) 料金プラン

- ・ 利用量、利用形態に応じた多彩な料金プランを用意
- ・ 中利用層向けパケット定額サービス Xiパケ・ホーダイ ライトを新たに発表。Xi契約者の裾野を拡大し、トータルで増収を目指す

## 多彩な料金プラン

### 高利用者向け

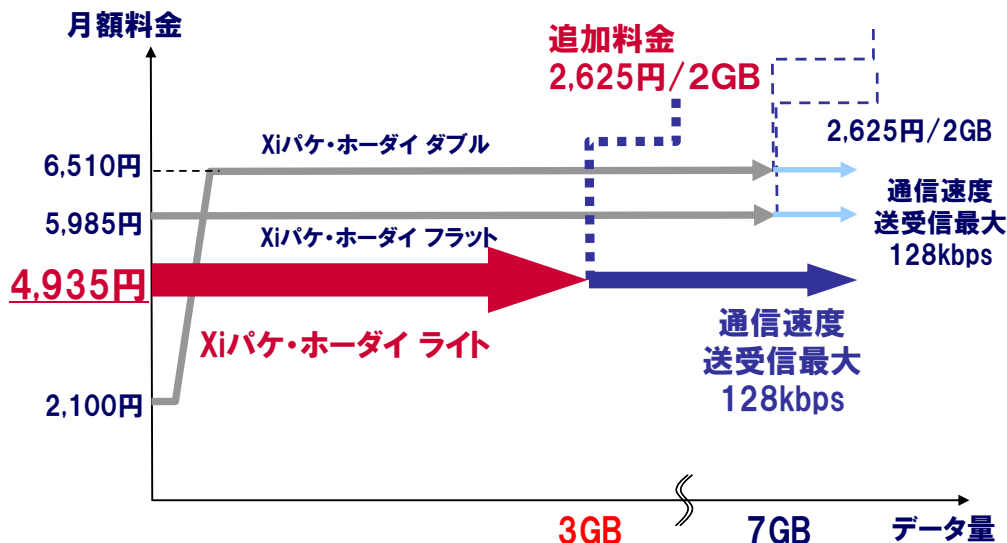
■ Xiパケ・ホーダイ フラット

### 中利用者向け

■ Xiパケ・ホーダイ ダブル

■ Xiパケ・ホーダイ ライト

## Xiパケ・ホーダイ ライト



※2012年10月1日より提供開始

# 家族セット割

- ・幅広い世代に対応した豊富な端末ラインナップと併せ、家族セット割を提供
- ・ご家族誰もがお得

## ドコモの 家族セット割

家族2回線以上同時購入で、  
1回線あたり1万円割引



フィーチャーフォン・スマートフォン  
全機種が対象

2012年7月20日 より 8月31日まで提供 ※

※関東甲信越地域は6月28日、近畿2府4県・東海4県は8月1日より提供

# お求めやすい料金施策の認知度向上

- ・ドコモのお求めやすい端末価格と、利用しやすい料金プランを積極アピール

端末価格

月々の料金

新規もお取替もスマートフォン大幅割引

**月々サポート** 夏モデルの最新機種も最大60,480円還元 ※

新規のお客様に向けて

新規契約(フィーチャーフォン)  
でドコモにされるお客様

**デビュー割**

フィーチャーフォンで  
お乗換のお客様

**チェンジ割**

スマートフォンで  
お乗換のお客様

**月々サポート**  
さらに増額

お取替のお客様に向けて

ご家族同時購入の  
お客様

**ドコモの  
家族セット割**

タブ・データ通信製品と  
同時購入のお客様

**ドコモの  
セット割**

10年以上ご利用  
のお客様

**ご愛顧10年  
×スマホ割**

若い世代のお客様

**U-25  
×スマホ割**

新規契約から2年  
を迎えるお客様

**はじめて2年  
×スマホ割**

Xi に対する様々なニーズにお応えて

ドコモ間の音声利用が  
多いお客様

**×トーク24**

お手軽にパケット定額  
を利用したいお客様

**Xiパケットホーダイ ライト**

2台目にXiタブ・データ  
通信をご利用のお客様

**プラス×割**

※ARROWS X の場合

RESULTS FOR 1Q OF FY2012

I

2012年度 第1四半期決算概況

II

主な取組みと成果

1

スマートフォン・Xi販売の促進による純増数の拡大

2

**クラウドを利用したサービスの提供**

- ・ 研究開発力を活かした「ドコモならではの」の多様なクラウドサービスの展開
- ・ 魅力的なコンテンツを取り揃え、dマーケットを更に拡充

3

お客様の更なる満足度向上と安心・安全施策の強化

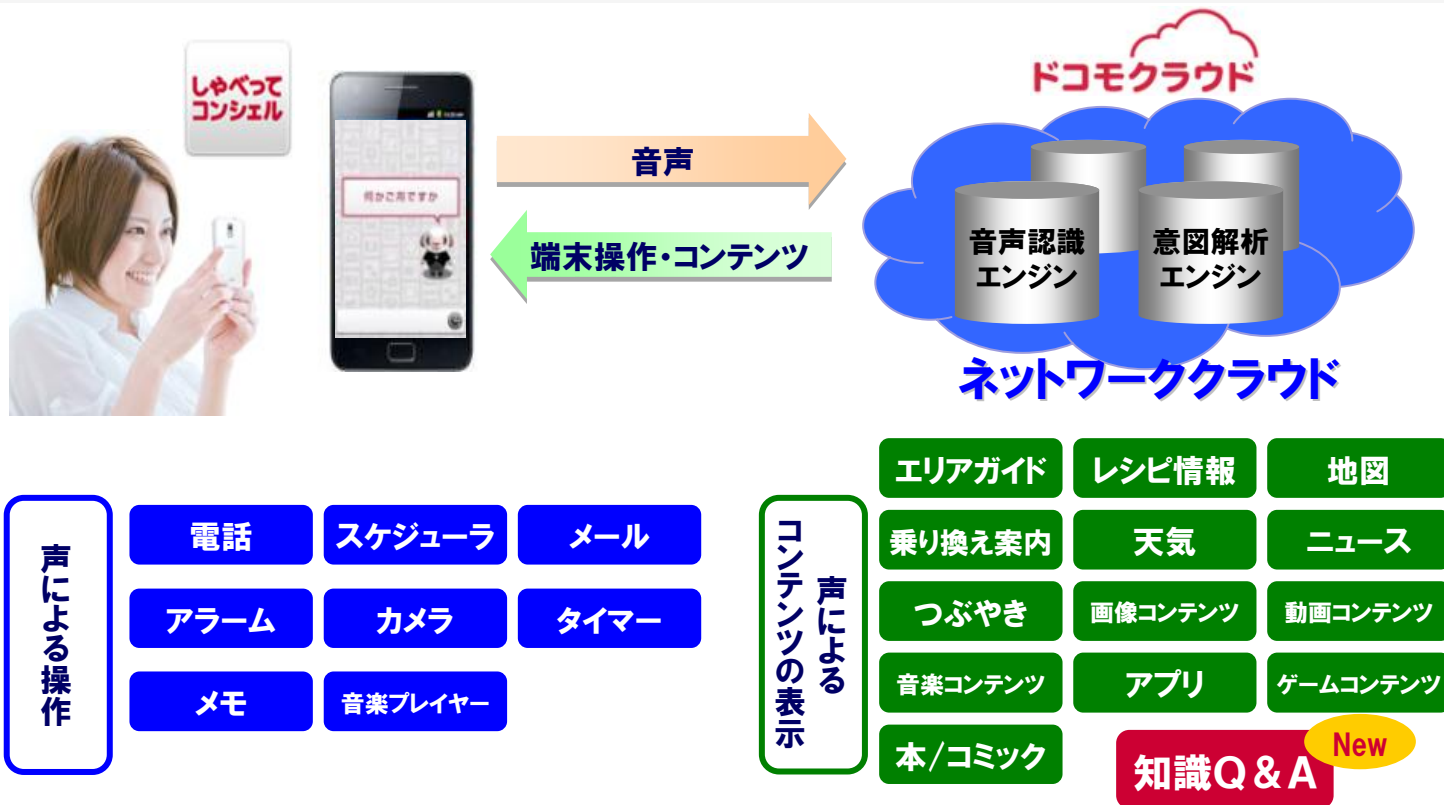
4

モバイルを核とする総合サービス企業への進化

# クラウドサービスの推進①（しゃべってコンシェル）

- ・ サービス開始から約5ヶ月で300万ダウンロード、約1.3億アクセスを記録 ※
- ・ 6月より新たに知識Q & A機能を追加し、より便利に
- ・ 今後dマーケットを通じたeコマースへの展開を指向

※ 2012年7月25日時点



# 22 クラウドサービスの推進②（メール翻訳コンシェル）

- ・「メール翻訳コンシェル」6月より提供開始
- ・開始後約2ヶ月で10万ダウンロード、約150万回のアクセスを記録 ※

※ 2012年7月23日時点

## メール翻訳コンシェル

### 日本語でメッセージ作成

日本語



SNS

メール



機械翻訳機能



ネットワーククラウド



### 母国語でメッセージを確認

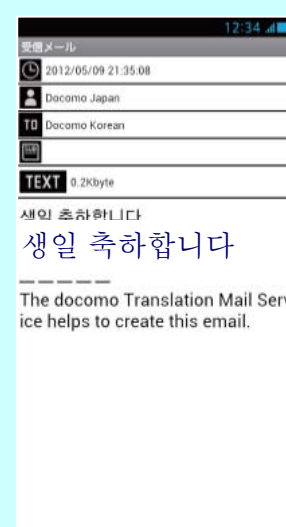
英語



韓国



中国

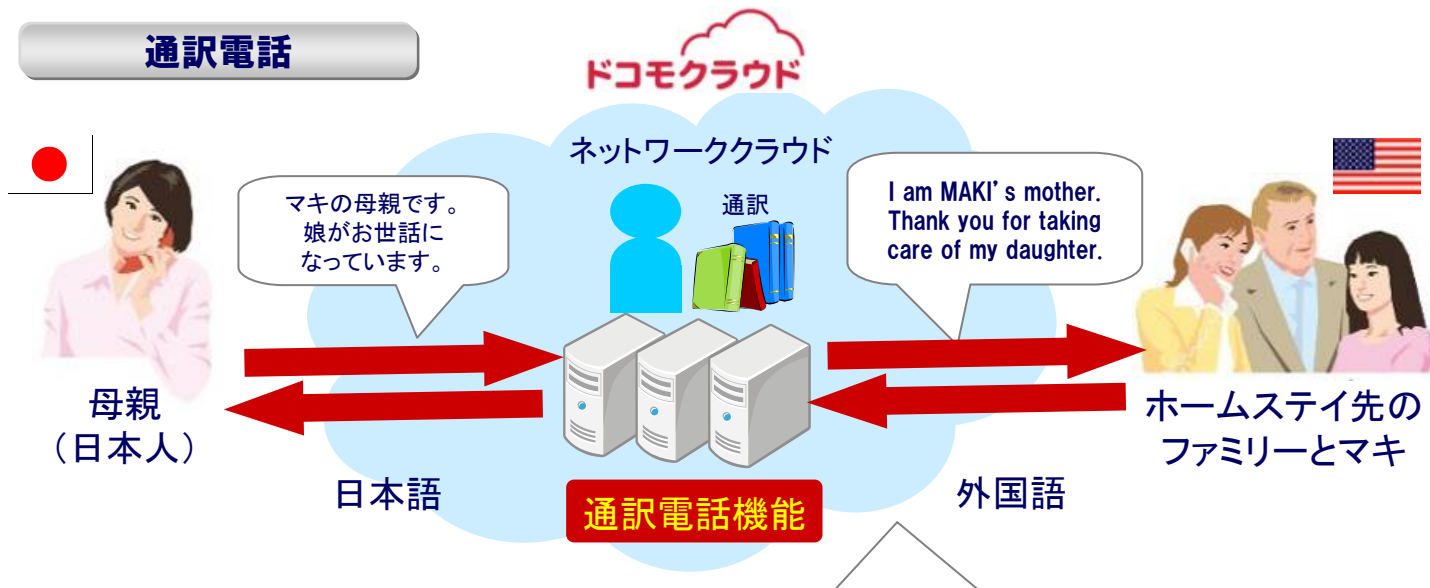


# クラウドサービスの推進③（通訳電話）

- ・ 10ヶ国語に対応した「通訳電話」サービスを6月より試験提供中、2012年秋の商用化を目指す
- ・ 開始後約2ヶ月で22万アクセスのご利用を記録 ※

※2012年7月23日時点

## 通訳電話



### 【対応言語】

2011年11月: 英語、韓国語、中国語

2012年 6月: 仏語、独語、伊語、西語、  
ポルトガル語、タイ語、インドネシア語



# クラウドサービスの推進④（フォトコレクション）

- ・「フォトコレクション」を8月より提供開始予定
- ・高精度で多彩な画像識別機能により、撮影した写真を自動で整理しドコモクラウドに保存
- ・Evernote や Eye-Fi、ハイカム等外部サービスとも連携

## フォトコレクション

マルチデバイスで自動  
アップロード・自動同期

顔認識機能等による  
自動グループ分け

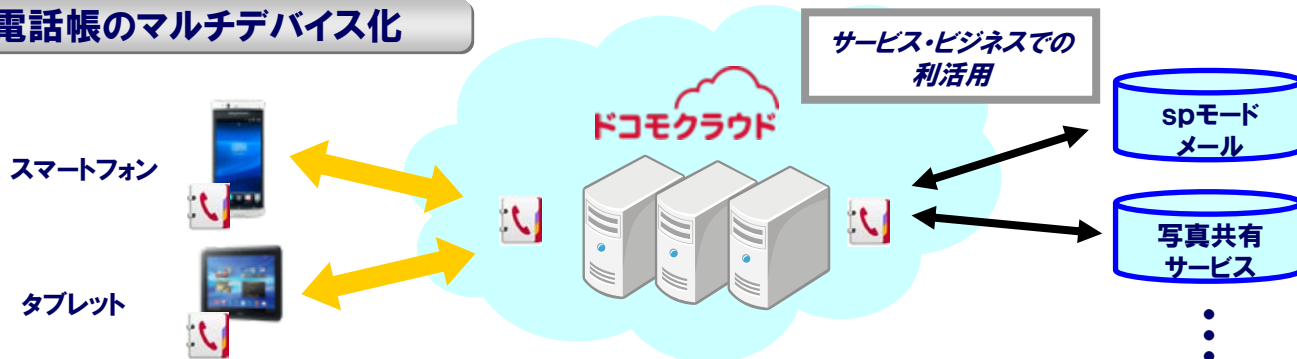
外部サービスの写真も  
閲覧可能



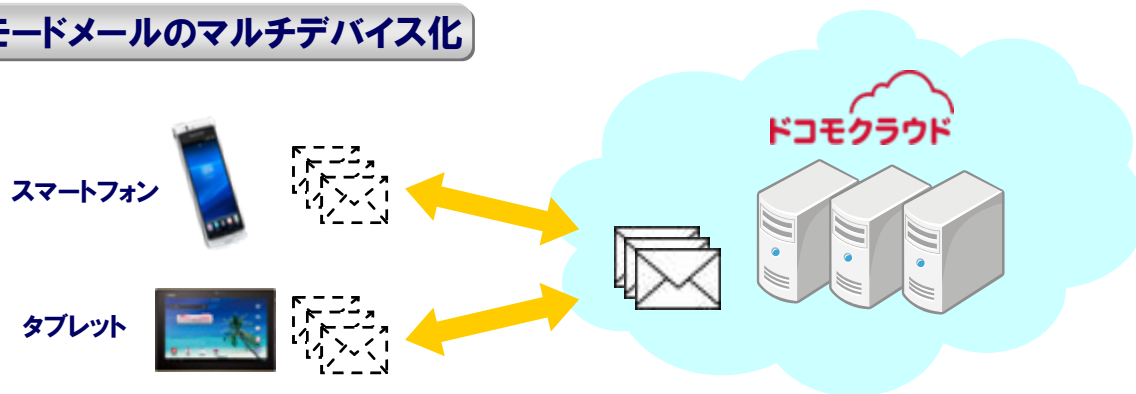
# クラウドサービスの推進⑤（マルチデバイス）

- ・ 今冬から、クラウド化により複数のデバイスにて電話帳、メールへのアクセスが可能に
- ・ 常時最新のデータをクラウド上に置くことで、さらに安心・便利に利用可能
- ・ さらに電話帳の個人プロフィール情報を活用し付加的なサービスの広がりを目指

## 電話帳のマルチデバイス化



## spモードメールのマルチデバイス化



# dマーケットの拡充

- VIDEOストアに加えアニメストアも好調。取扱高も順調に拡大
- 8月よりマルチデバイスへ対応予定

dマーケット



dmarket



VIDEOストア

約5,000タイトル以上が月額525円で見放題  
7月21日に200万契約を突破



BOOKストア

各出版社の人気作品 約43,000タイトルを配信



MUSICストア

7月にMUSICストアセレクション開始、直近約5万契約  
約100万楽曲から厳選した50番組が月額315円で  
聞き放題



アプリ&レビュー

Google Playから厳選した楽しく便利なアプリを紹介



アニメストア

7月より提供開始、直近約4万契約  
約500作品、8千話のアニメが月額420円で見放題

今後新たなストアを拡大予定

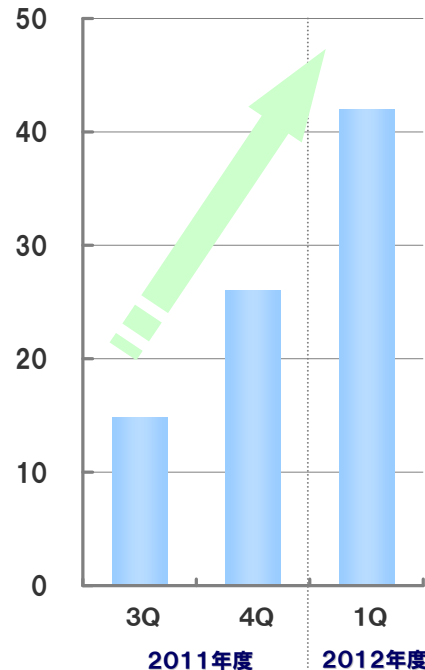
ゲーム

ショッピング

...

(億円)

dマーケット取扱高推移



I

2012年度 第1四半期決算概況

II

主な取組みと成果

1

スマートフォン・Xi販売の促進による純増数の拡大

2

クラウドを利用したサービスの提供

3

**お客様の更なる満足度向上と安心・安全施策の強化****・ スマートフォンを安心・安全・便利にご利用いただくための環境整備**

4

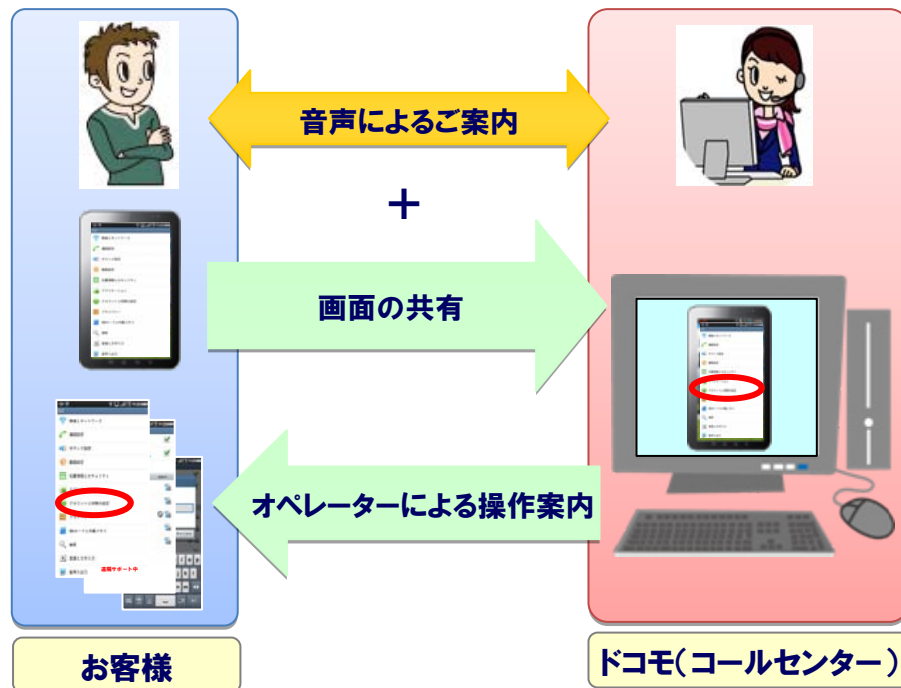
モバイルを核とする総合サービス企業への進化

# スマートフォンあんしん遠隔サポートの利用拡大

- ・ 契約数は直近13万※を突破、夏モデル全機種が対象端末に
- ・ 設定や操作に関わる不安を解消し、スマートフォンへの移行を促進

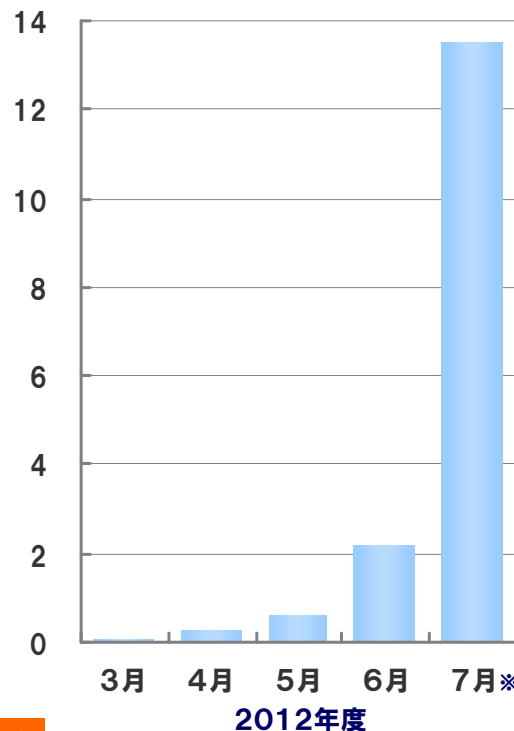
※2012年7月23日時点

## スマートフォンあんしん遠隔サポート



(万契約)

■あんしん遠隔サポート契約数



月額420円(ケータイ補償お届けサービスとのセット割で月額126円)

# 29 ドコモ あんしんスキャンの機能拡充（セーフブラウジング）

- ・ドコモ あんしんスキャンの機能拡充として、セーフブラウジング機能を5月より提供
- ・既存のウイルススキャンに加え、フィッシング詐欺やワンクリック詐欺等のリスクを軽減し、スマートフォン利用時の安心・安全を更に強化

## ドコモ あんしんスキャン

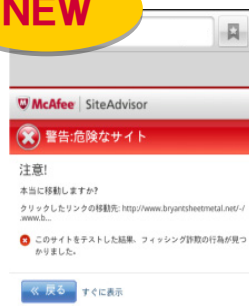
アプリインストール時などに  
**ウイルス**を検出すると



「警告」でお知らせ（既存機能）  
ウイルス感染リスクを軽減

**危険なサイト**にアクセスすると

NEW



警告画面を表示し、  
フィッシング詐欺、ワンクリック詐欺  
等のリスクを軽減

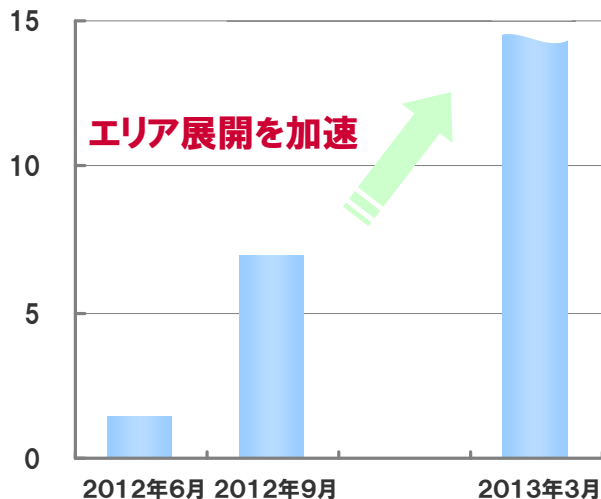
月額210円（9月まで無料）

# docomo Wi-Fiの利便性向上

- ・アクセスポイントは2011年度末から約1.5倍となる14,200スポットへ拡大
- ・エリア拡大を加速させ、2012年度上期7万、年度末12～15万スポットを目指す
- ・docomo Wi-Fiかんたん接続アプリ提供により使い勝手向上

## アクセスポイントの拡大

(万スポット)



## docomo Wi-Fiかんたん接続アプリ

- 都度のユーザID、パスワード入力不要
- アイコンをタップしてON、OFFを切り替え
- さらに初期設定を簡素化（7月末予定）



ON



OFF



「docomo Wi-Fi」ステッカー  
掲載店舗で使用可能

I

2012年度 第1四半期決算概況

II

主な取組みと成果

1

スマートフォン・Xi販売の促進による純増数の拡大

2

クラウドを利用したサービスの提供

3

お客様の更なる満足度向上と安心・安全施策の強化

4

モバイルを核とする総合サービス企業への進化

- ・ 戦略的パートナーシップによる新領域の開拓と海外事業の強化



# 新領域における取組み①（メディア・コンテンツ事業）

- ・NOTTV契約数は直近9.5万※、エリア内ドコモショップにおける対応端末販売時の付け率は60%以上
- ・対応端末は夏モデル5機種が加わり計7機種へ。コンテンツと放送エリアも順次拡大

※2012年7月25日時点

NOTTV



## ■放送エリアの拡大(予定)

### ●「ロンドンオリンピック」を放送

### ●「踊る大捜査線」新作ストーリー独占放送

『係長青島俊作2 事件はまたまた  
取調室で起きている!』



### ●国内最大級の夏フェス

「スカパー! Presents FUJI ROCK FESTIVAL' 12」



### ●開局記念ドラマ「シニカレ」を放送

### ●蓄積型放送の充実

|         |                                          |            |
|---------|------------------------------------------|------------|
| 2012年4月 | 南関東・茨城(一部)・愛知・三重・滋賀・京都・奈良・大阪・兵庫・広島・福岡・沖縄 |            |
| 7月      | 岡山                                       | 16<br>都道府県 |
| 9月      | 静岡                                       |            |
| 10月     | 熊本                                       |            |
| 11月     | 和歌山                                      | 21<br>都道府県 |
| 12月     | 北海道・宮城                                   |            |
| 2013年1月 | 岩手・山梨・富山・石川                              | 30<br>都道府県 |
| 2月      | 福島・群馬・栃木・愛媛・高知                           |            |

# 新領域における取組み②（コマー্স事業）

- ・音楽業界で高いブランド力を持つタワーレコードを子会社化
- ・現在急成長中のインターネットによるCD／DVDの販売等、コマー্স事業への進出を加速

## コマー্স事業

### らでいっしゅぼーや （食品宅配事業）

- ・5月より経営陣3名を派遣し経営参画
- ・dマーケットとの連携を検討
- ・登録、紹介用アプリをスマホアプリイン予定



### オークローンマーケティング （通信販売事業）

- ・モバイル、PC経由の売上が貢献し、**3期連続増収**  
（11年度売上のうち**15%**を占める）



## 7月に子会社化

### タワーレコード （CD/DVD販売事業）

- ・dマーケットと連携しCD/DVD等の販売に繋げる取組みを検討
- ・年間**500億円規模**の売上貢献

**TOWER RECORDS**

### ドコモ・インサイトマーケティング （リサーチ事業）

**docomo**  
**InsightMarketing**

※株式会社インテージとの合併会社

# 新領域における取組み③（メディカル・ヘルスケア事業）

- 健康分野で高い実績を持つオムロンヘルスケアとのJV「ドコモ・ヘルスケア」を7月に設立し、ヘルスケアサービス市場を本格立上げ。設立5年で100億円程度の売上げを目指す
- 両社の既存サービスを活用し、新たな健康支援サービスを2012年度中に提供予定

## ドコモ・ヘルスケア

両社の既存  
ヘルスケアサービス

**iBodymo.**

健康応援サービス

**docomo  
HEALTHCARE**

健康管理・病気予防  
サービス

カラダとあなたの楽しい食生活。始める。  
**WellnessLINK**

オムロンの健康管理  
サービス

百数十万の  
顧客基盤

### 運動サポート

ウォーキング等  
運動管理



### 食事サポート

食事記録  
カロリー管理



### ダイエット

ダイエットへの  
アドバイス



### ジョギング

ワークアウトに  
合わせた指導



### 基礎体温

基礎体温から  
健康サイクル管理



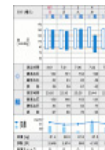
### 睡眠分析

睡眠パターン  
分析



### 生活習慣病

血圧チェック

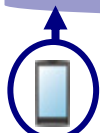


### お薬手帳

調剤情報管理



## 生涯のヘルスケアデータ



スマホ等



体組成計



活動量計



体温計



睡眠計



血圧計



薬局



病院

...

- ・ 欧州最大規模のモバイルサービス提供事業者ボンジョルノの株式公開買付けを実施
- ・ 中国の最大手インターネット検索事業者、百度との合併会社への出資が完了
- ・ グローバル規模のコンテンツ配信プラットフォーム事業を推進

## サービス基盤事業の拡大

2011年度以前

2012年度以降

サービス基盤事業



サービス拡大  
地理的拡大

# 海外事業者との戦略的パートナーシップ構築

- ・ グローバルなM2Mサービス提供に向け、海外キャリア及びプラットフォーム事業者と協業体制構築
- ・ コネクサス・モバイル・アライアンス、ボーダフォンとの協業により、法人営業、国際ローミング等の分野において多国籍企業に対する囲い込み、一元的なソリューションを提供

## グローバルM2Mプラットフォームの推進



M2Mサービスのグローバル展開に向けた協業に基本合意

## コネクサスとVodafoneの協業



法人営業、国際ローミング等で提携

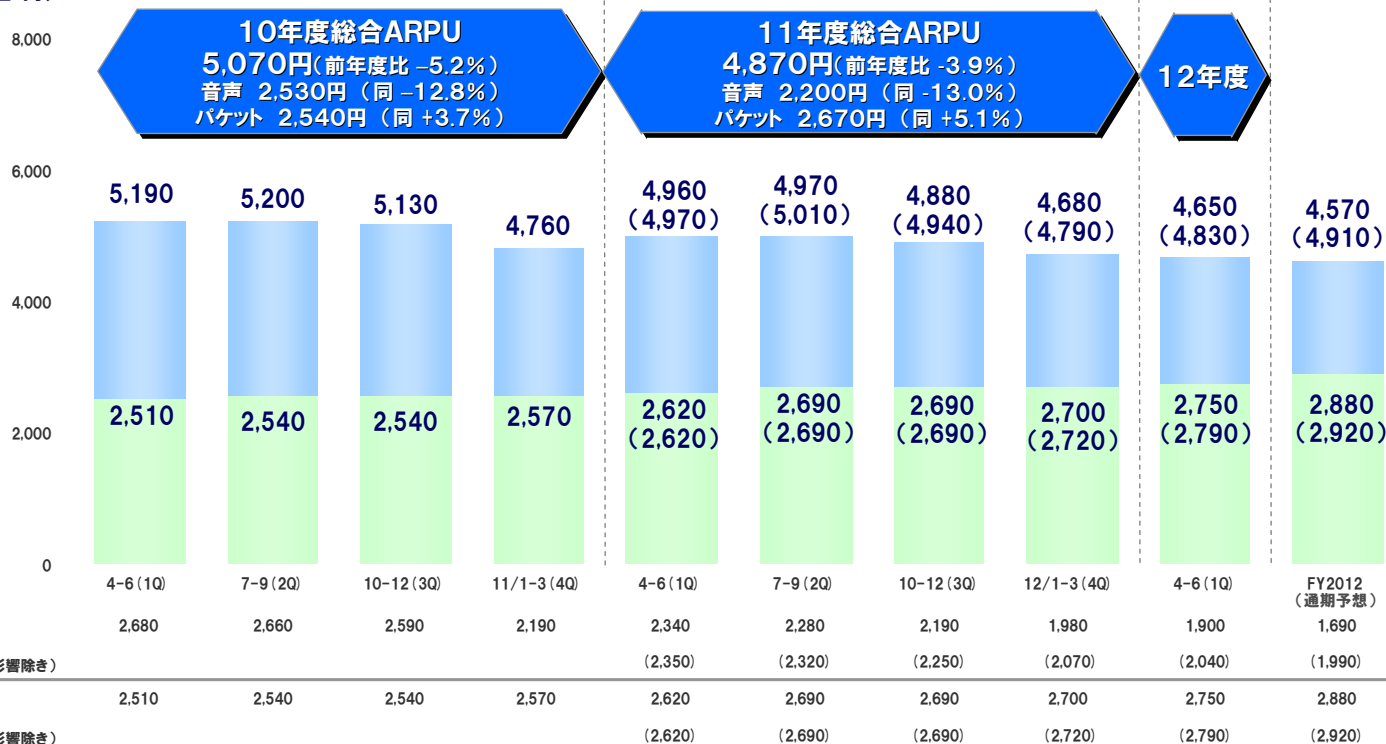


# Appendices

## 総合 ARPU

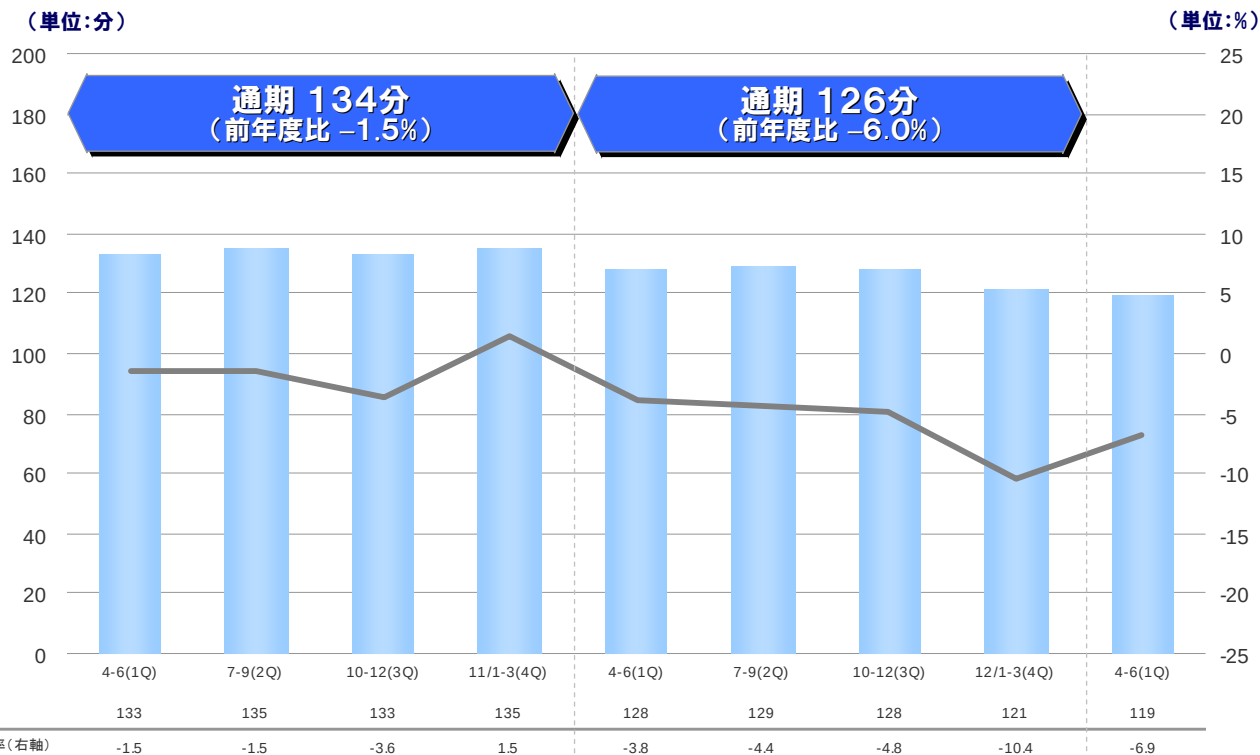
- ・ 2012年度1Q（3ヶ月）の総合ARPUは4,650円（前年同期比：-6.3%）
- ・ パケットARPUは前年同期比+130円（前年同期比：+5.0%）

（単位：円）





・ 2012年度1Q（3ヶ月）のMOUは119分（前年度比：-6.9%）



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

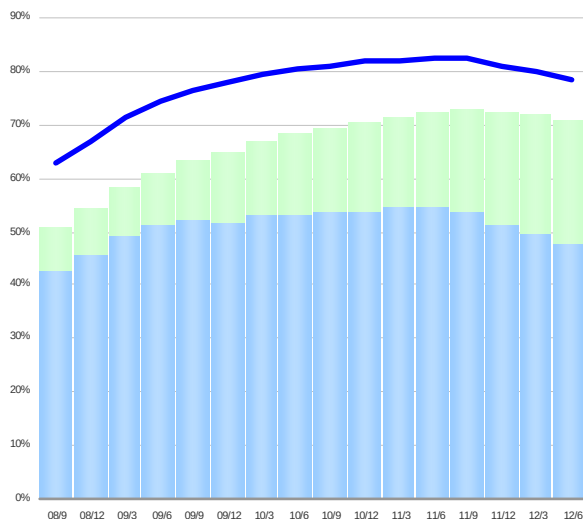
# 基本使用料50%割引・バリュープランの状況

- 基本使用料50%割引の契約率は8割程度で推移しており、収入の減影響は軽微に
- バリュープラン契約数は4,500万、契約率は7割を超え、伸びは鈍化

## 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

(契約率: %)



※1 「オフィス割引」「ビジネス割引」含む

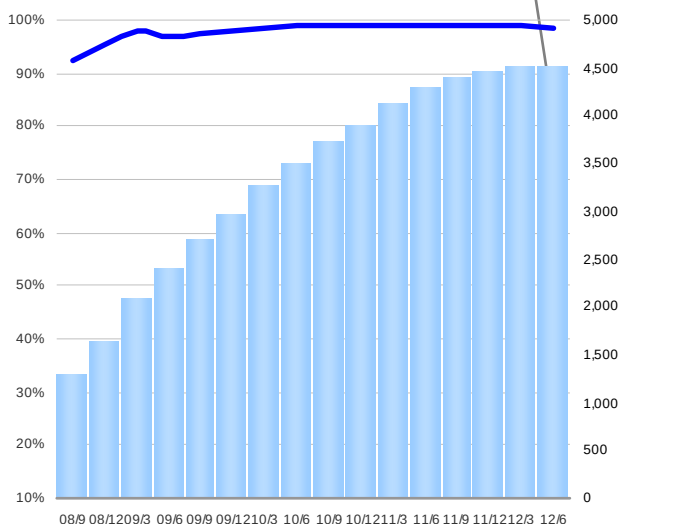
※2 「ファミ割MAX50」「ひとりでも割50」「ビジネス割50」「オフィス割MAX50」

## 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

契約率  
75%

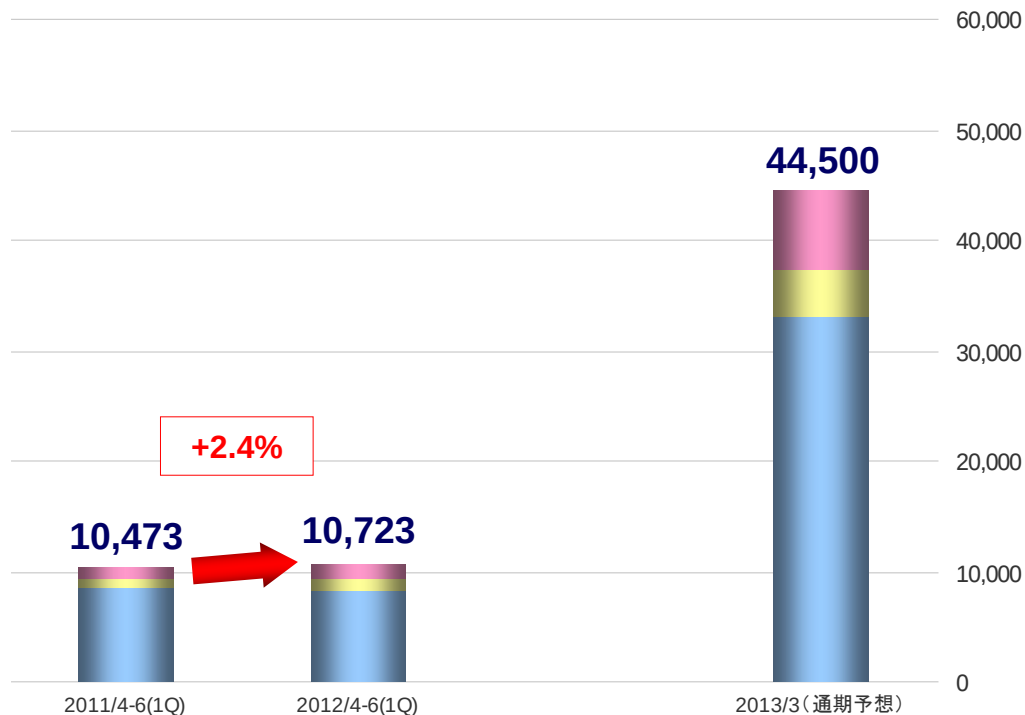
(契約率: %)



※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

## 営業収益の推移

(単位: 億円)



(単位: 億円)

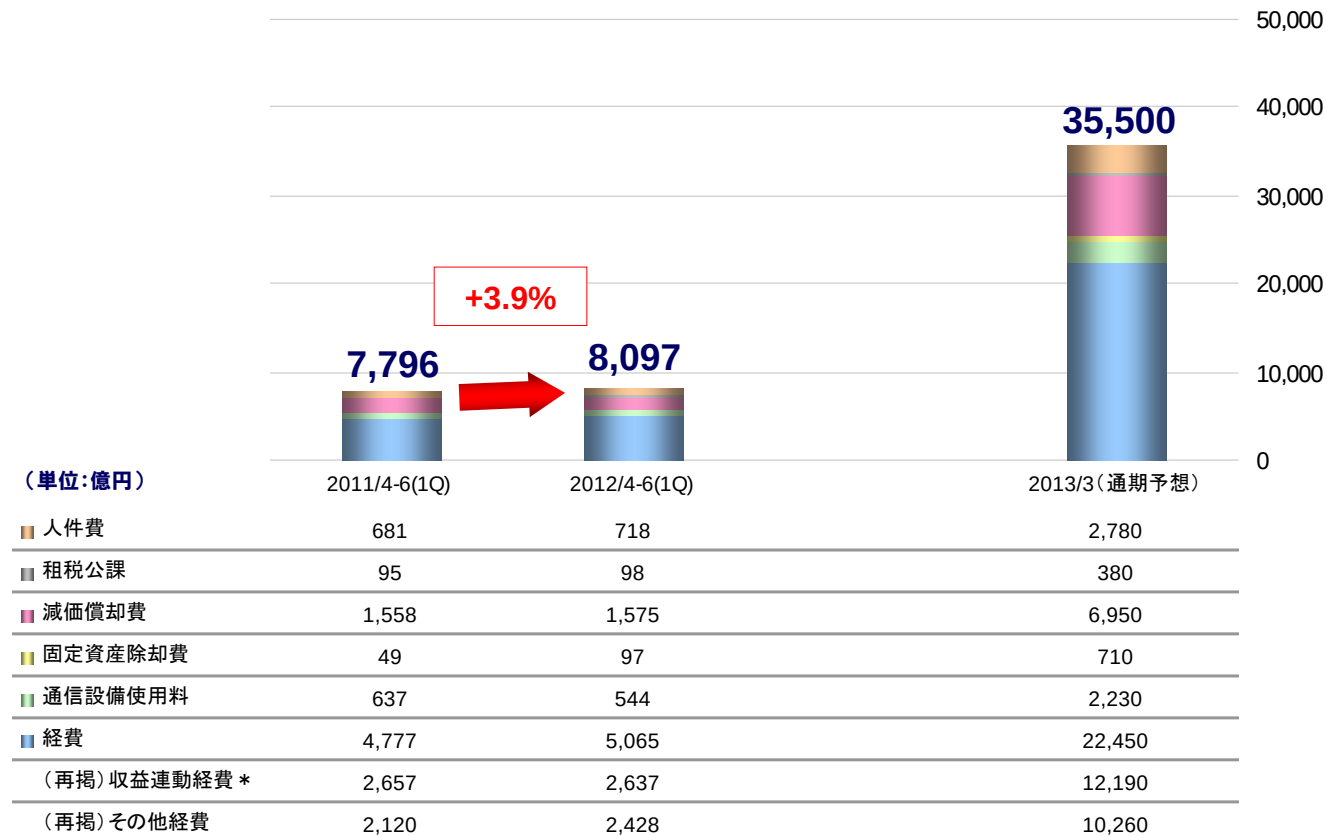
|                       |       |       |        |
|-----------------------|-------|-------|--------|
| ■ 端末機器販売収入            | 1,132 | 1,488 | 7,250  |
| ■ その他の収入              | 835   | 963   | 4,210  |
| ■ 携帯電話収入(音声収入、パケット収入) | 8,506 | 8,272 | 33,040 |

◆「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

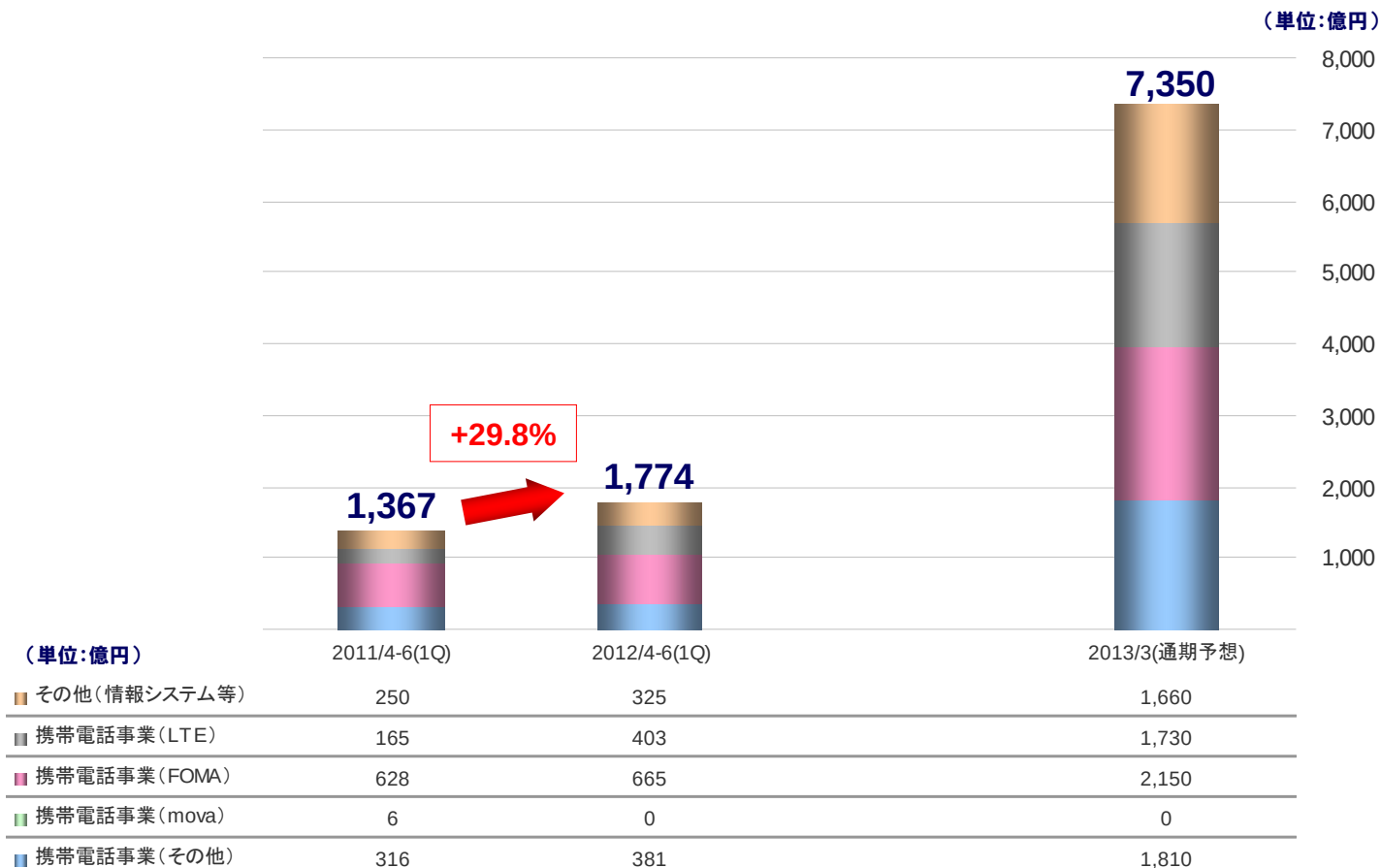
U.S.  
GAAP

(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

|             |                     |       | 2011/6<br>(1) | 2012/6<br>(2) | 増減<br>(1) → (2) | 2013/3<br>(通期予想) |        |
|-------------|---------------------|-------|---------------|---------------|-----------------|------------------|--------|
| 携帯電話        | 契約数 ※[千]            |       | 58,415        | 60,396        | +1,981          | 62,930           |        |
|             | (再) FOMA            |       | 57,324        | 57,079        | -245            | 52,640           |        |
|             | (再) Xi              |       | 121           | 3,317         | +3,195          | 10,290           |        |
|             | (再) iモード            |       | 47,450        | 40,336        | -7,114          | 34,170           |        |
|             | (再) spモード           |       | 3,296         | 11,469        | +8,173          | 19,130           |        |
|             | (再) 通信モジュールサービス     |       | 2,030         | 2,457         | +427            | 2,780            |        |
|             | 販売数[千]<br>(端末持込分含む) | 販売数   |               | 4,645         | 5,167           | +522             | 23,800 |
|             |                     | Xi    | 新規            | 97            | 464             | +366             | -      |
|             |                     |       | 移行            | 1             | 686             | +685             | -      |
|             |                     |       | 買い増し          | 0             | 48              | +48              | -      |
|             |                     | FOMA  | 新規            | 1,161         | 1,140           | -22              | -      |
|             |                     |       | 移行            | 208           | 4               | -204             | -      |
|             |                     |       | 買い増し          | 3,176         | 2,826           | -350             | -      |
|             | 解約率【%】              |       | 0.49          | 0.74          | +0.25 points    | -                |        |
|             | ARPU【円】             |       | 4,960         | 4,650         | -310            | 4,570            |        |
| 音声ARPU【円】   |                     | 2,340 | 1,900         | -440          | 1,690           |                  |        |
| パケットARPU【円】 |                     | 2,620 | 2,750         | +130          | 2,880           |                  |        |
| MOU【分】      |                     | 128   | 119           | -9            | -               |                  |        |

※ 2012年3月期 第1四半期(4～6月)実績については、2012年3月31日をもって終了したmovasサービスを含む

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

# ARPU・MOUの定義および算出方法について

## ◆ 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、当該サービスの稼動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：音声ARPU＋パケットARPU

### ◇ 音声ARPU＝

音声ARPU 関連収入（基本使用料、通話料）÷稼動契約数

### ◇ パケットARPU＝

パケットARPU 関連収入（基本使用料、通信料）÷稼動契約数

## ◆ MOU（Minutes of Use）：1契約当たり月間平均通話時間

## ◆ 稼動契約数の算出方法

当該期間の各月稼動契約数（（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)                  |                   |                   |
|--------------------------|-------------------|-------------------|
|                          | 2012年3月期<br>第1四半期 | 2013年3月期<br>第1四半期 |
| <b>a. EBITDA</b>         | 4,271             | 4,251             |
| 減価償却費                    | △ 1,558           | △ 1,575           |
| 有形固定資産売却・除却損             | △ 36              | △ 50              |
| 営業利益                     | 2,677             | 2,626             |
| 営業外損益(△費用)               | 25                | 22                |
| 法人税等                     | △ 1,094           | △ 1,020           |
| 持分法による投資損益(△損失)          | △ 22              | △ 8               |
| 控除：非支配持分に帰属する四半期純損益(△利益) | 1                 | 24                |
| b. 当社に帰属する四半期純利益         | 1,587             | 1,643             |
| c. 営業収益                  | 10,473            | 10,723            |
| <b>EBITDAマージン (=a/c)</b> | 40.8%             | 39.6%             |
| 売上高四半期純利益率 (=b/c)        | 15.2%             | 15.3%             |

(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います。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)                  |                   |                   |
|--------------------------|-------------------|-------------------|
|                          | 2012年3月期<br>第1四半期 | 2013年3月期<br>第1四半期 |
| a. 営業利益                  | 2,677             | 2,626             |
| b. 税引後営業利益 (=a*(1-実効税率)) | 1,585             | 1,626             |
| c. 使用総資本                 | 53,049            | 53,463            |
| ROCE (税引前) (=a/c)        | 5.0%              | 4.9%              |
| <b>ROCE (税引後) (=b/c)</b> | 3.0%              | 3.0%              |

(注) 使用総資本=(前期末株主資本+当第1四半期末株主資本)/2+(前期末有利子負債+当第1四半期末有利子負債)/2  
 有利子負債=1年以内返済予定長期借入債務+短期借入金+長期借入債務  
 (2012年3月期第1四半期：実効税率40.8%、2013年3月期第1四半期：実効税率38.1%)

## 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)                                      |                   |                   |
|----------------------------------------------|-------------------|-------------------|
|                                              | 2012年3月期<br>第1四半期 | 2013年3月期<br>第1四半期 |
| <b>フリー・キャッシュ・フロー<br/>(特殊要因及び資金運用に伴う増減除く)</b> | 825               | △ 301             |
| 特殊要因(注1)                                     | -                 | △ 130             |
| 資金運用に伴う増減(注2)                                | △ 1,697           | 1,599             |
| <b>フリー・キャッシュ・フロー</b>                         | △ 872             | 1,168             |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー                             | △ 3,594           | △ 569             |
| 営業活動によるキャッシュ・フロー                             | 2,722             | 1,737             |

(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。



