2012年度　第2四半期決算

2012年10月26日

Copyright (C) 2012 NTT DOCOMO, INC. All rights reserved.

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留意ください。

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の水準が逓減し続けたり、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があり得ること
13. 当社の親会社である日本電信電話株式会社が、当社の他の株主の利益に反する影響力を行使することがあり得ること

Ⅰ 2012年度　第2四半期決算概況

Ⅱ ドコモの競争戦略
- 1 “ドコモならでは”の端末ラインナップ
- 2 先を行く「Xi」の更なる進化
- 3 「ドコモクラウド」の強化

Ⅲ 今後の事業運営
- 1 新領域への事業拡大
- 2 新たな成長指標「スマートARPU」
- 3 経営基盤の強化
- 4 事業成長と株主還元の両立

第2四半期決算（上期）のトピック

U.S. GAAP

■ 前年同期比　増収減益

■ スマートフォン販売数・Xi 契約数　大幅増

営業収益：　22,073億円（前年同期比：＋4.5％）
営業利益：　4,711億円（前年同期比：－7.4％）

【決算のポイント】

- パケット収入：9,756億円（前年同期比：＋7.6％）
- 総販売数：1,184万台（前年同期比：＋14.4％）
- スマートフォン販売数：644万台（前年同期比：＋77.6％）
- Xi 契約数：620万（前期末比：＋178.6％）

主要な財務数値

U.S. GAAP

（億円）	2011年度 上期(1)	2012年度 上期(2)	増減 (1)→(2)
営業収益	21,130	22,073	+943
再掲）携帯電話収入	17,088	16,441	−648
営業費用	16,045	17,362	+1,317
営業利益	5,085	4,711	−374
当社に帰属する四半期純利益	2,990	2,859	−131
EBITDAマージン（％）＊1	39.5	36.5	−3.0
フリーキャッシュフロー ＊1 ＊2	2,728	562	− 2,166

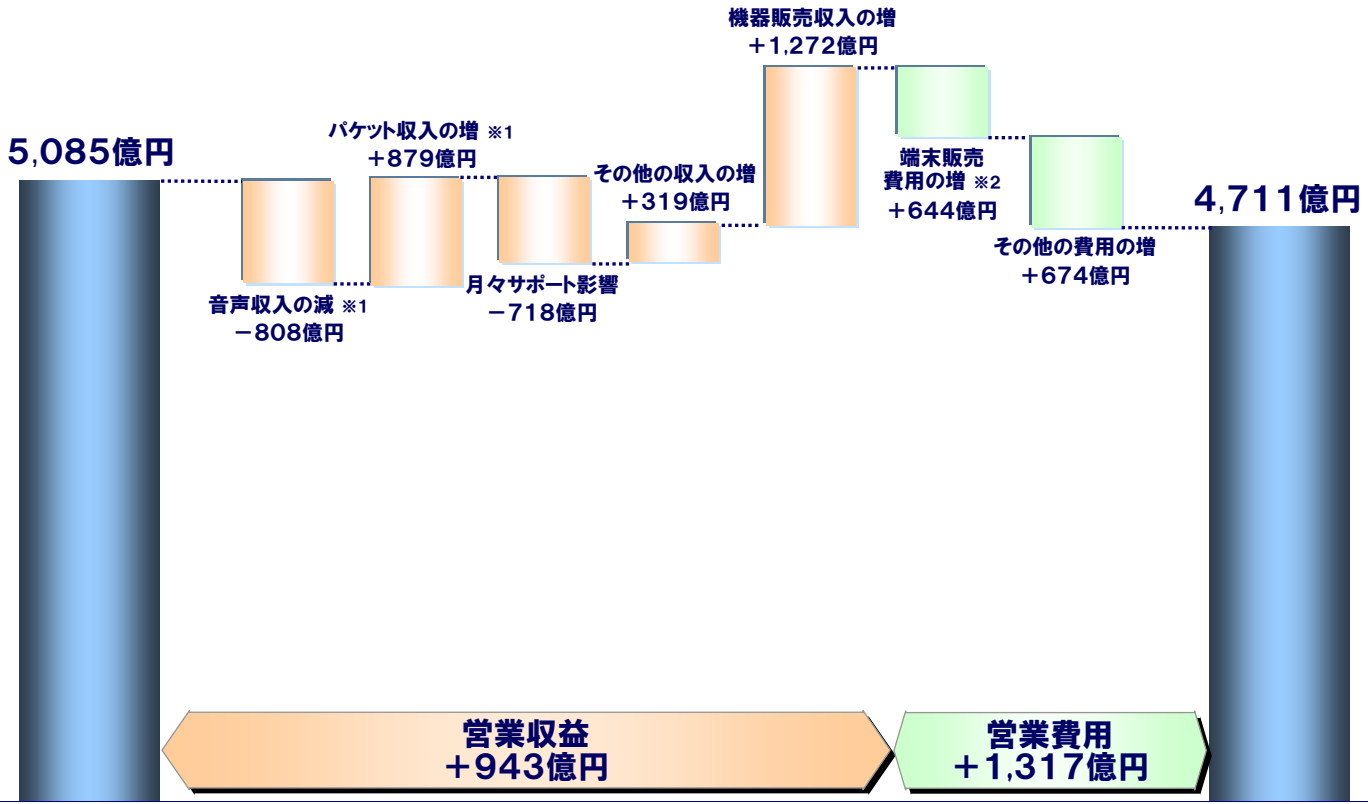
◆ 本資料における連結財務諸表等は、会計監査人による監査を受けておりません。

＊1 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。

＊2 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、NTTファイナンス株式会社への電話料金の債権譲渡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。

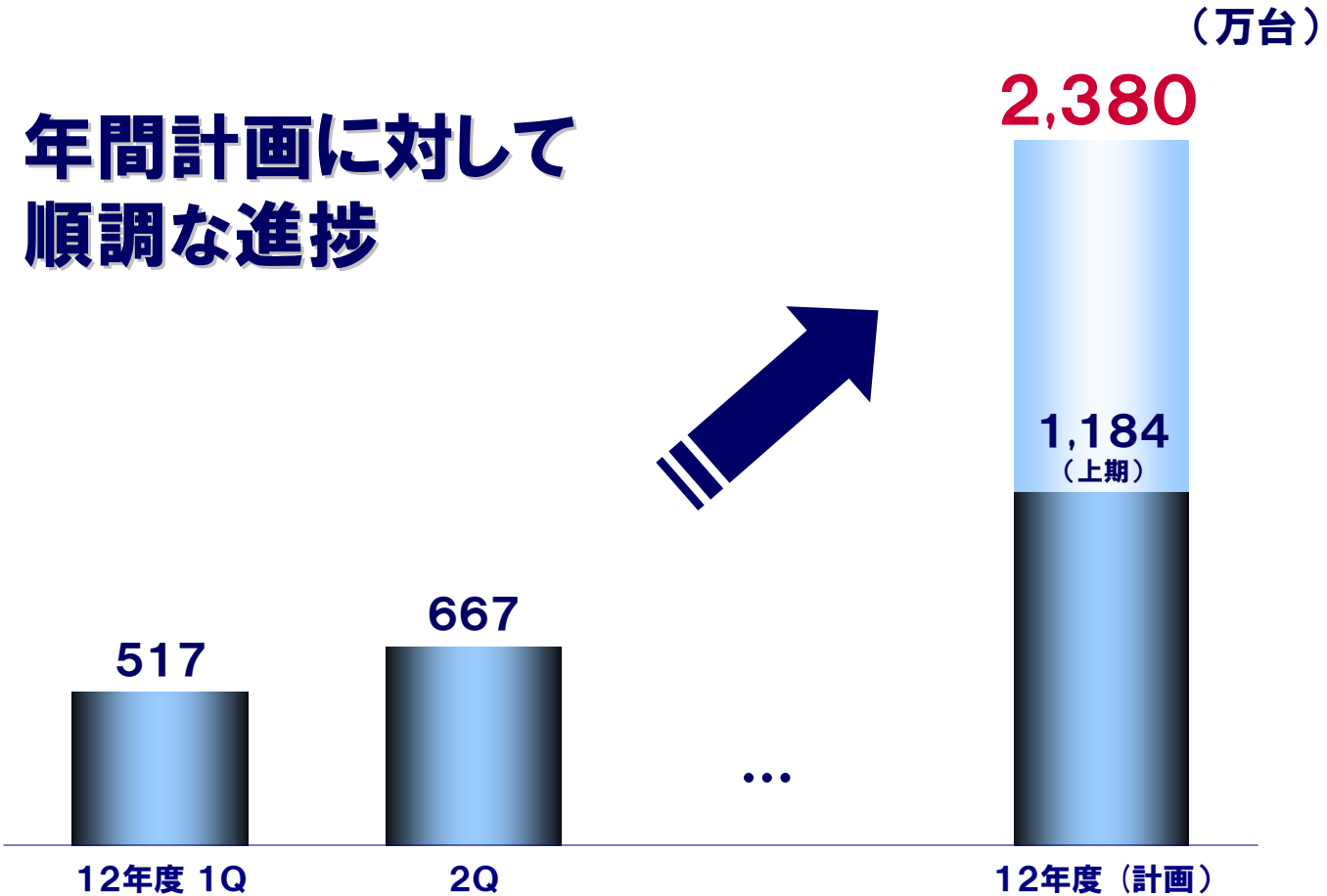
営業利益の状況

U.S. GAAP



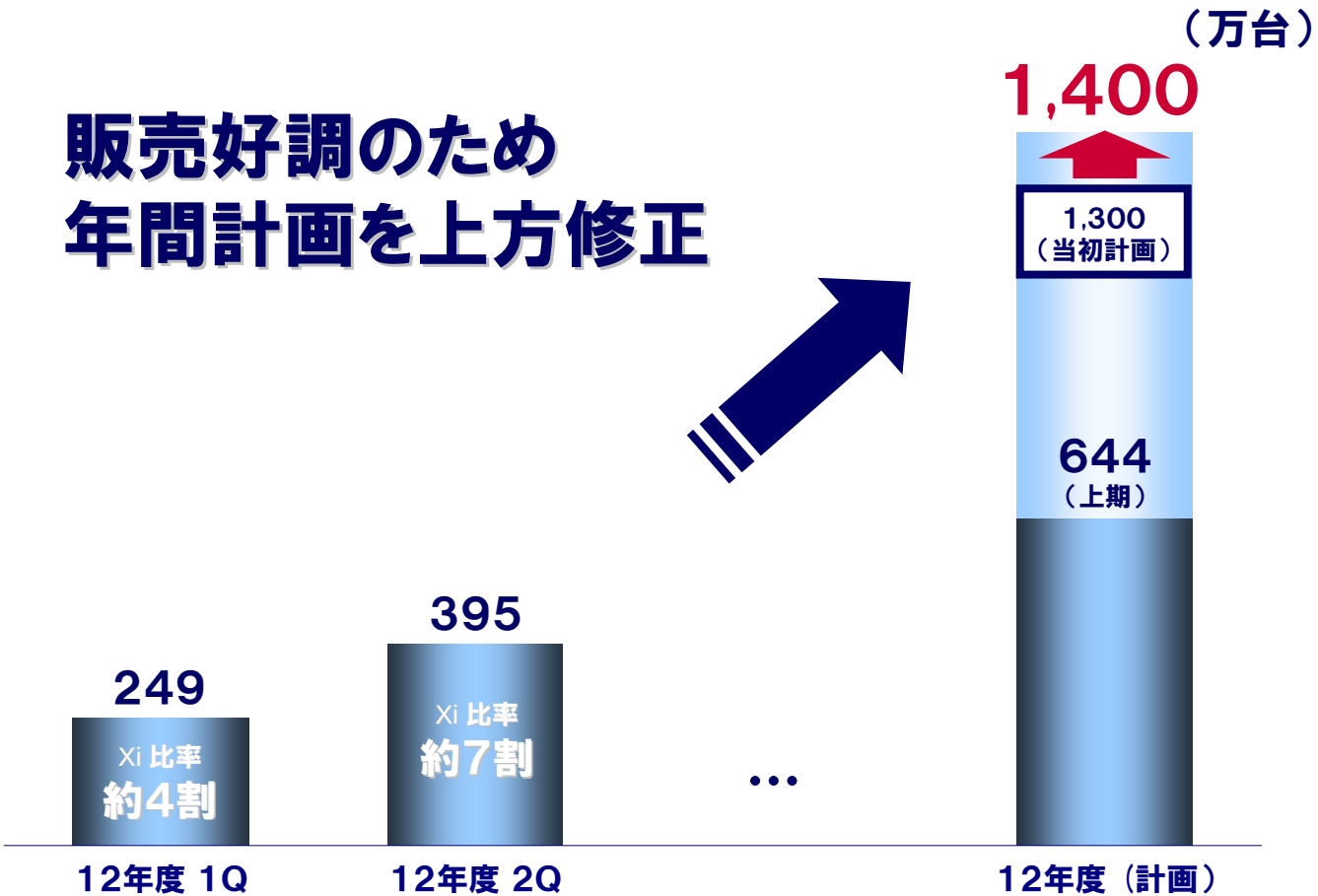
※1 月々サポート影響を除く ※2 端末機器原価、代理店手数料の合計

総販売数



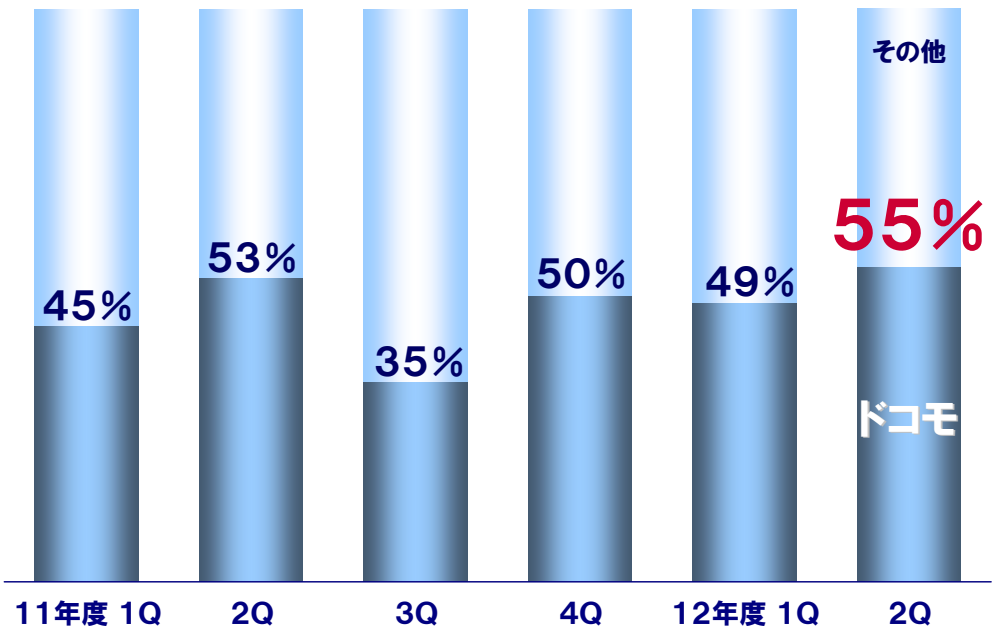
スマートフォン販売数

販売好調のため
年間計画を上方修正



スマートフォン販売シェア※

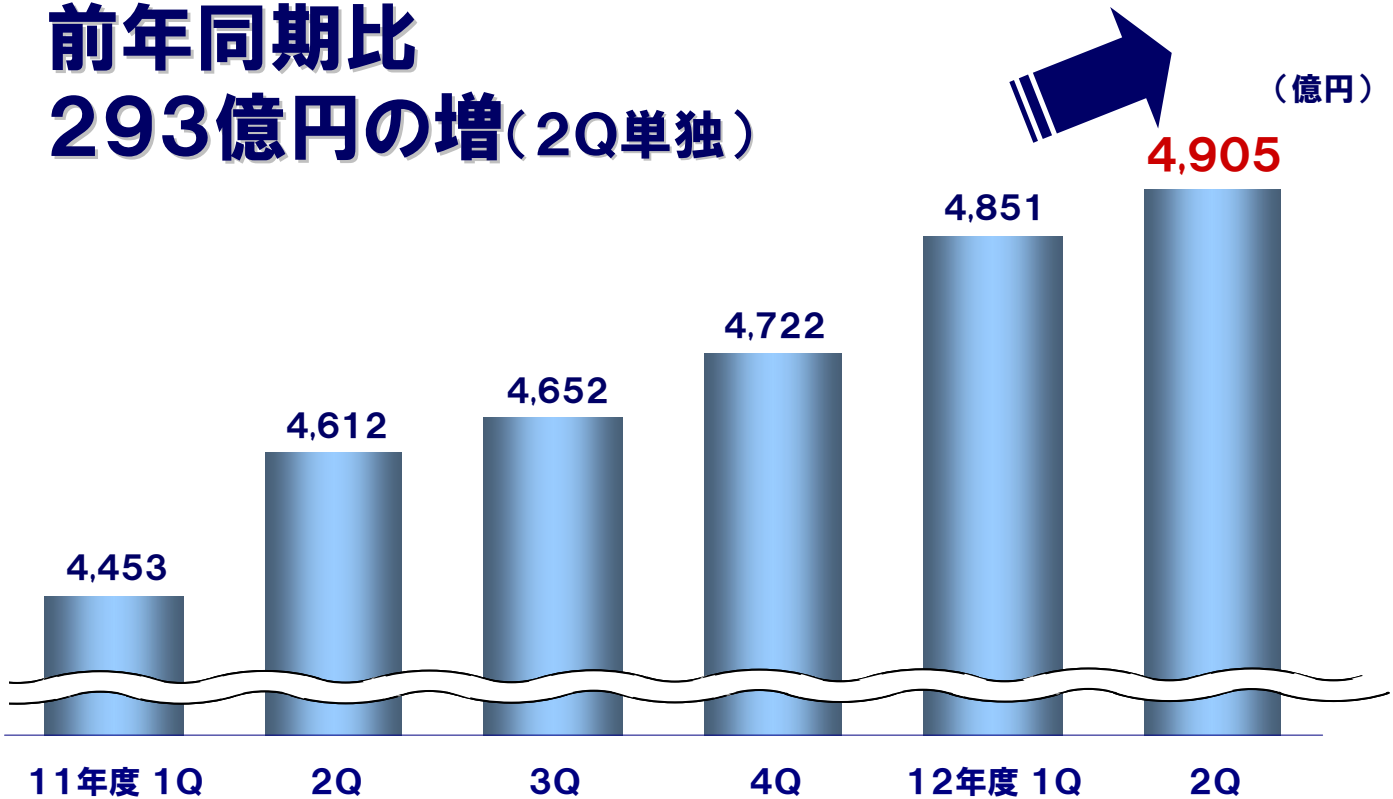
契約シェアを上回る販売シェアの獲得



※ 携帯電話の分類中、上位4キャリアの4OS搭載端末（Android/iOS/WindowsMobile・WindowsPhone/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ジャパン調べ（タブレット型端末は含まない）“

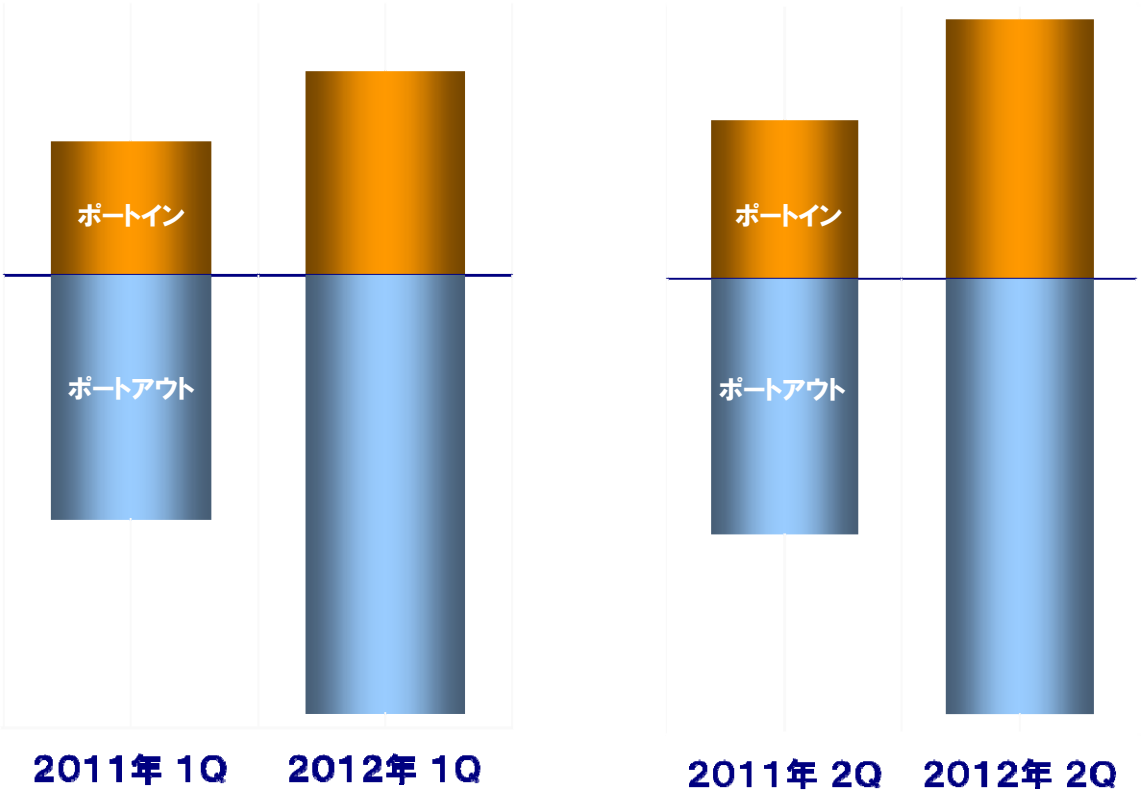
パケット収入の拡大

前年同期比
293億円の増（2Q単独）



MNPの状況

MNP市場における競争が激化
ドコモへのポートイン 前年同期比 ＋60％と増加（4月～9月）



2012年度 業績予想の見直し

U.S. GAAP

	2012年度 当初予想(1)	2012年度 今回予想(2)	増減 (1)→(2)
営業収益（億円）	44,500	45,200	+700
営業利益（億円）	9,000	8,200	−800
当社に帰属する当期純利益（億円）	5,570	5,070	-500
設備投資（億円）	7,350	7,490	+140
フリーキャッシュフロー（億円）*1 *2	4,400	2,400	−2,000
純増数（万契約）	280	200	−80

◆ 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。

*1 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。

*2 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、NTTファイナンス株式会社への電話料金の債権譲渡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。

Ⅰ 2012年度　第2四半期決算概況

Ⅱ ドコモの競争戦略

1 “ドコモならでは”の端末ラインナップ

2 先を行く「Xi」の更なる進化

3 「ドコモクラウド」の強化

Ⅲ 今後の事業運営

1 新領域への事業拡大

2 新たな成長指標「スマートARPU」

3 経営基盤の強化

4 事業成長と株主還元の両立

ドコモの競争戦略

先進性を競争力の源泉に

サービス

ドコモクラウド

ドコモクラウドの強化

ネットワーク

docomo LTE Xi

先を行く「Xi」の更なる進化

端末

with series / NEXT series / らくらくホンシリーズ

“ドコモならでは”
の端末ラインナップ

“ドコモならでは”の端末ラインナップ

発売後3ヶ月で
約80万台

グローバル端末に
“国内好評の機能”搭載

- おサイフケータイ
- ワンセグ
- エリアメール

発売後3ヶ月で
約30万台

世界初 らくらくスマートフォン
“使い勝手”を徹底追求

- 大きなボタン
- Google アカウント不要
- 誤操作防止のタッチパネル

ドコモの先進技術によるカスタマイズ

“ドコモならでは”の端末ラインナップ

2012 冬モデル

生活にベストフィット　最速 Xi スマートフォン

- 国内最速 100Mbps※ 11機種（全スマホ対応）
- クアッドコアCPU 6機種
- 大容量バッテリー 6機種
- NOTTV 7機種
- NFC 5機種

※ 2012冬モデルのXi対応端末における最大受信速度

Ⅰ 2012年度　第2四半期決算概況

Ⅱ ドコモの競争戦略

1 “ドコモならでは”の端末ラインナップ

2 先を行く「Xi」の更なる進化

3 「ドコモクラウド」の強化

Ⅲ 今後の事業運営

1 新領域への事業拡大

2 新たな成長指標「スマートARPU」

3 経営基盤の強化

4 事業成長と株主還元の両立

先を行く「Xi」の更なる進化

docomo LTE Xi クロッシィ

充実のカバレッジと更なる高速化

全国政令指定都市
人口カバー率※
100%
達成済み

人口カバー率
75%
（12年度末）

Xi 対応基地局
23,000局
（12年度末）

X

最大受信速度
100Mbps
2012冬モデルスマートフォン
全機種対応

最大受信速度
112.5Mbps
（12年度内）

ドコモは一歩先を行く

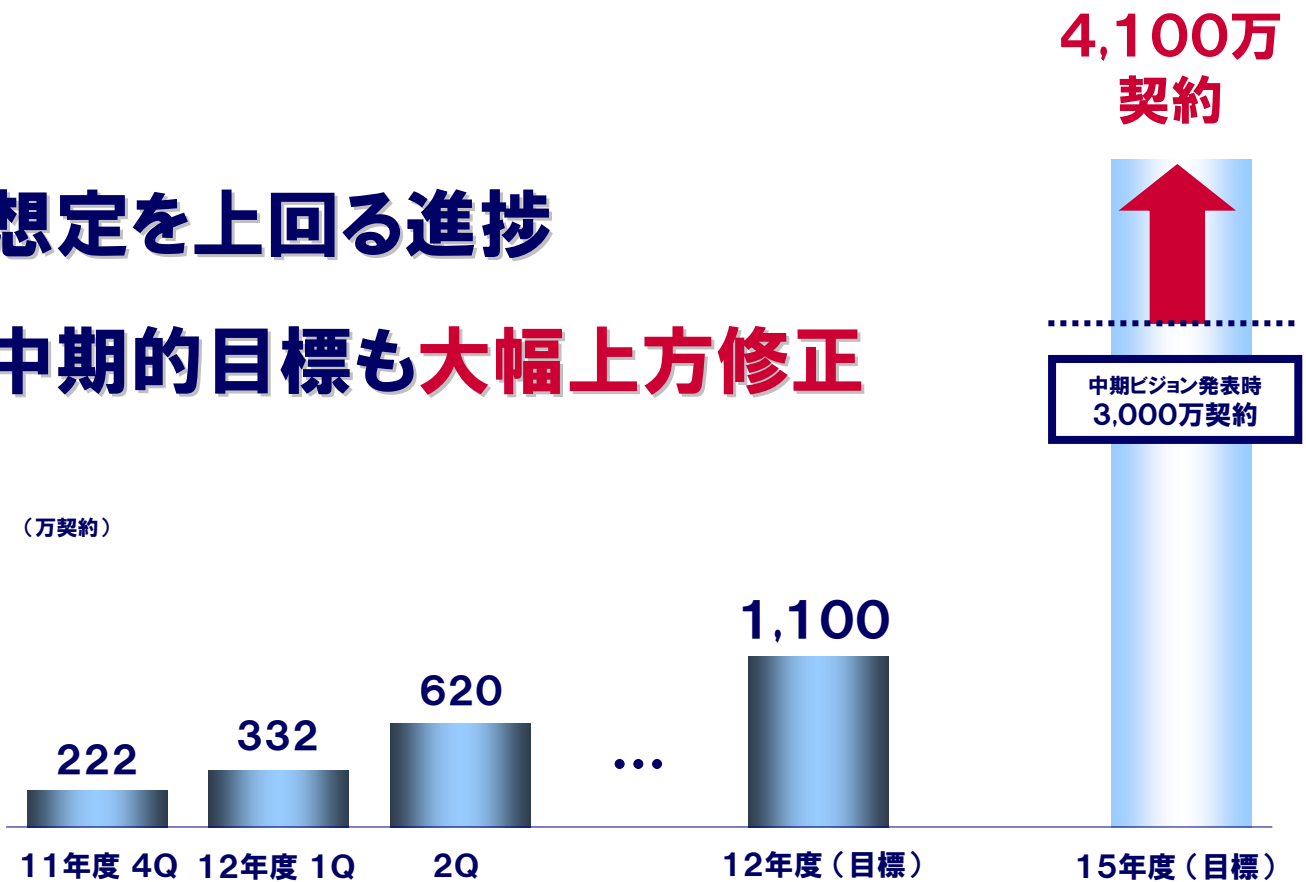
※ 全国政令指定都市人口カバー率は、全国政令指定都市の市役所および特別区（東京23区）の区役所が所在する地点における通信が可能か否かを基に算出

Xi 契約数の拡大

docomo LTE Xi クロッシィ

想定を上回る進捗

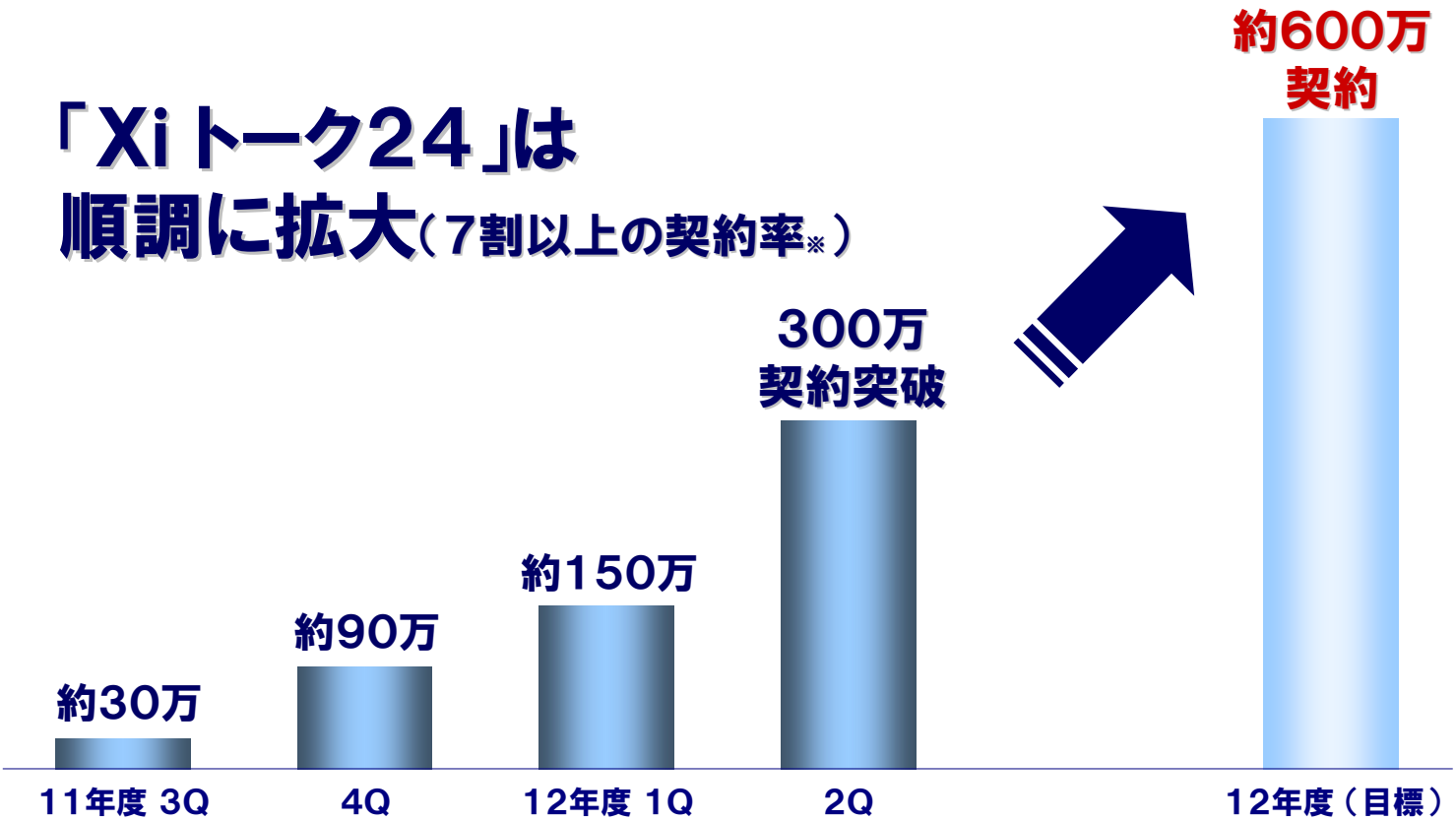
中期的目標も大幅上方修正



「Xi トーク24」の拡大

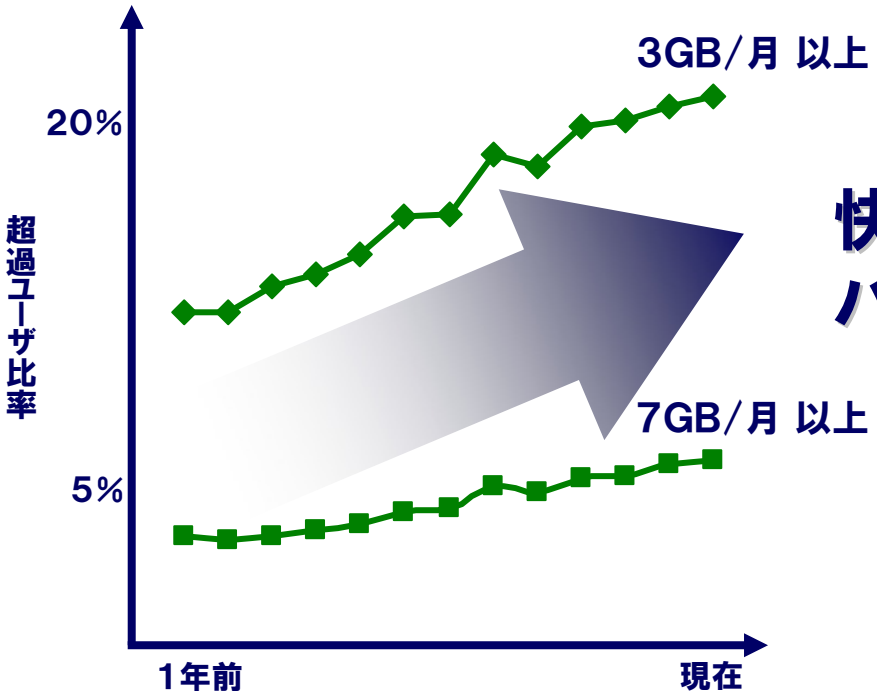
docomo LTE Xi クロッシィ

「Xi トーク24」は順調に拡大（7割以上の契約率※）



※ Xi 総合プラン契約者に占める「Xi トーク24」契約比率（2012年9月末時点）

スマートフォン パケット利用の拡大



快適な通信環境により
パケット利用は増加傾向

Ⅰ 2012年度　第2四半期決算概況

Ⅱ ドコモの競争戦略

1 “ドコモならでは”の端末ラインナップ

2 先を行く「Xi」の更なる進化

3 「ドコモクラウド」の強化

Ⅲ 今後の事業運営

1 新領域への事業拡大

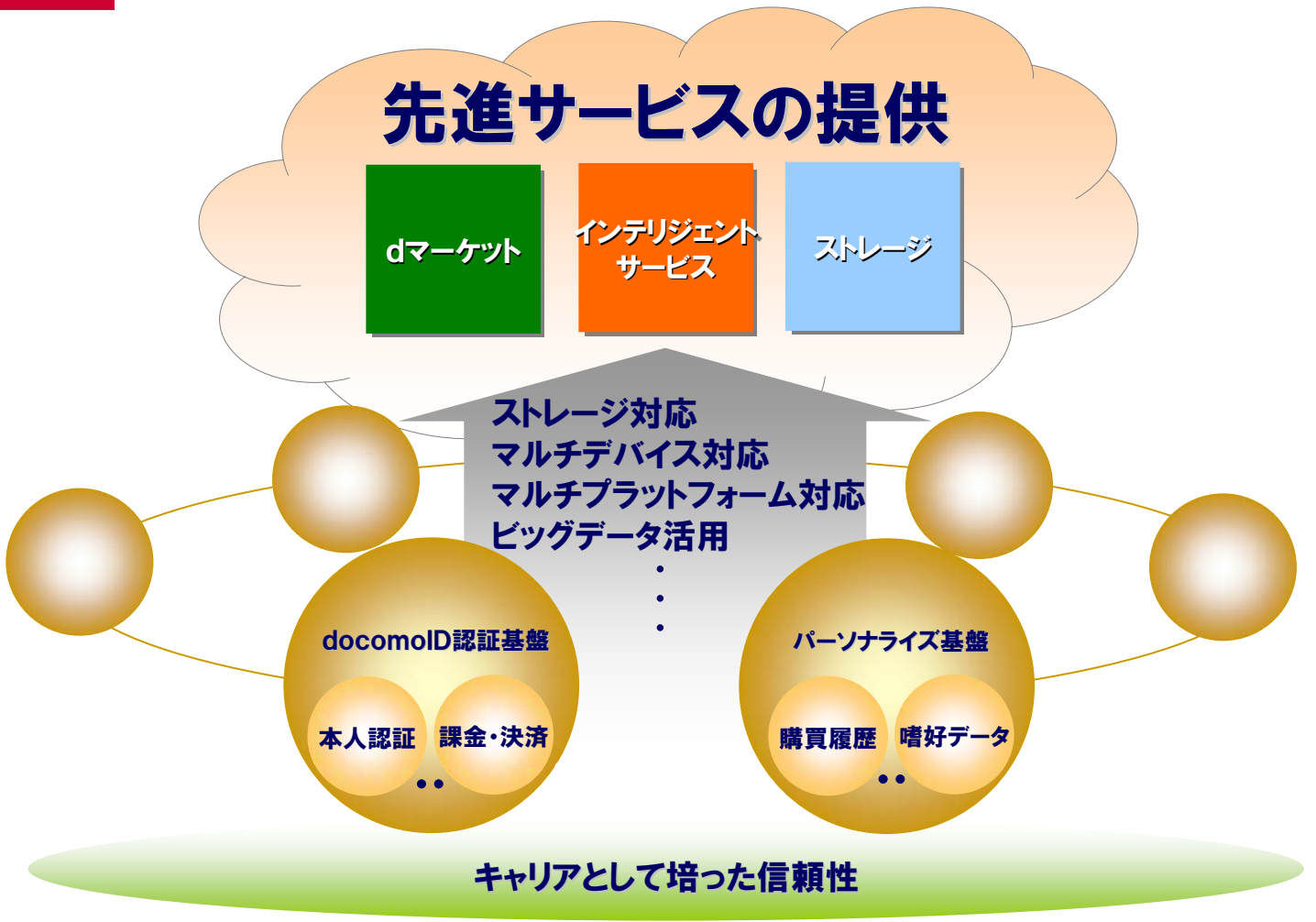
2 新たな成長指標「スマートARPU」

3 経営基盤の強化

4 事業成長と株主還元の両立

「ドコモクラウド」－ 基盤の充実 －

ドコモクラウド



「ドコモクラウド」－ 3つの方向性 －

ドコモクラウド

“最先端のサービス開発”により
新たな収益を生み出す

dマーケットの進化 – リアルへの展開 –

デジタルコンテンツからリアルまで
商材を拡大

dゲーム（11月下旬 サービス開始）

ドコモクラウド

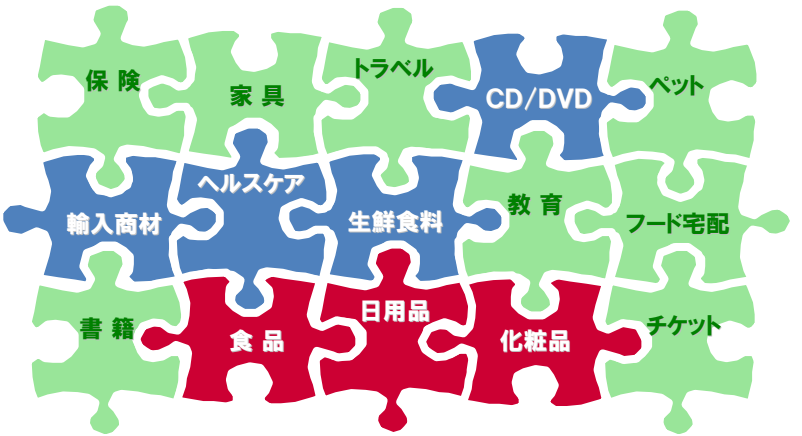
ドコモが“サービサー”として
ゲーム市場に参入

安心、安全なご利用環境を提供

利用者数　1,000万
売上高　150億円
を目指す（開始2年後）

dショッピング（12月中旬 サービス開始）

ドコモクラウド



:主要商材　:取り組み商材　:拡大商材

商材をリアル領域に拡大

新たな収益機会を創出

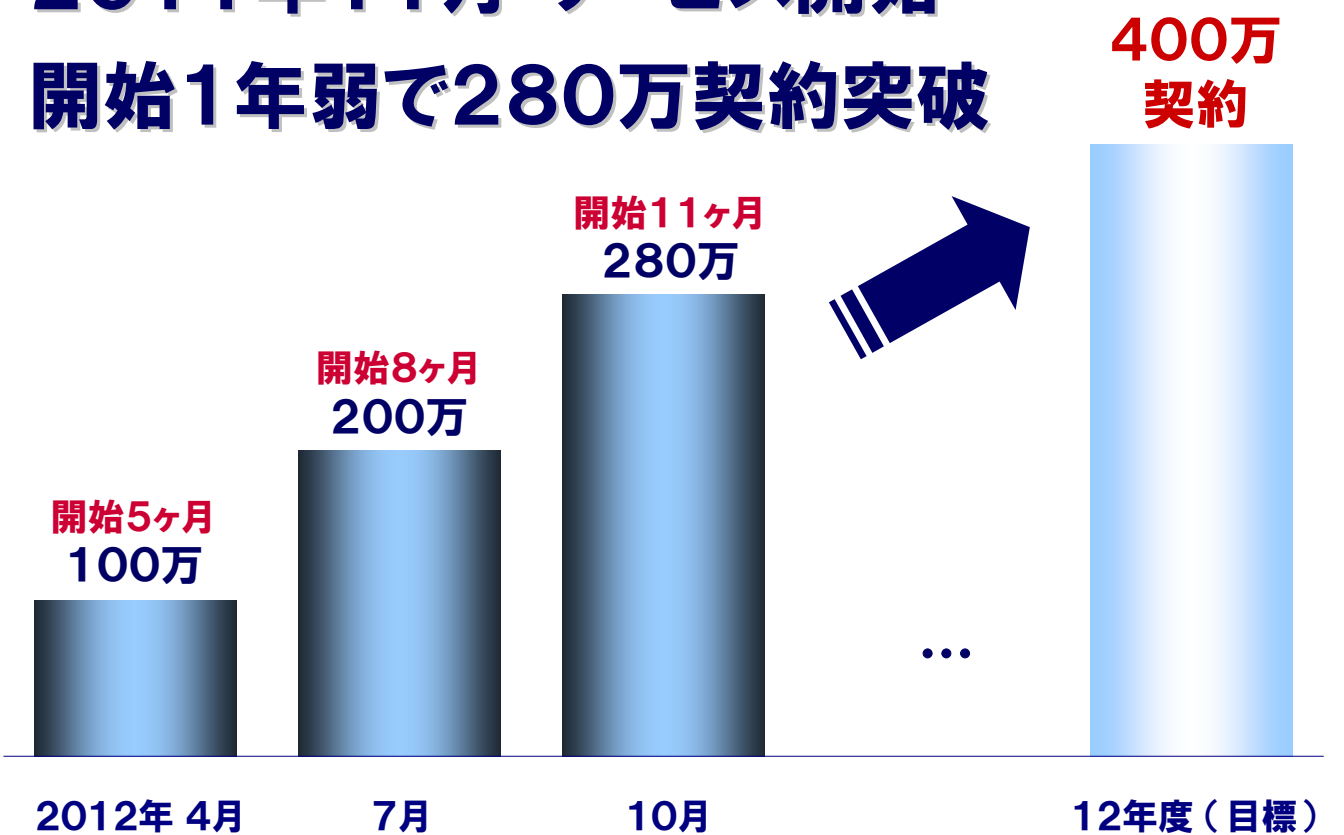
取扱高 200億円規模

を目指す（開始2年後）

VIDEOストア

ドコモクラウド

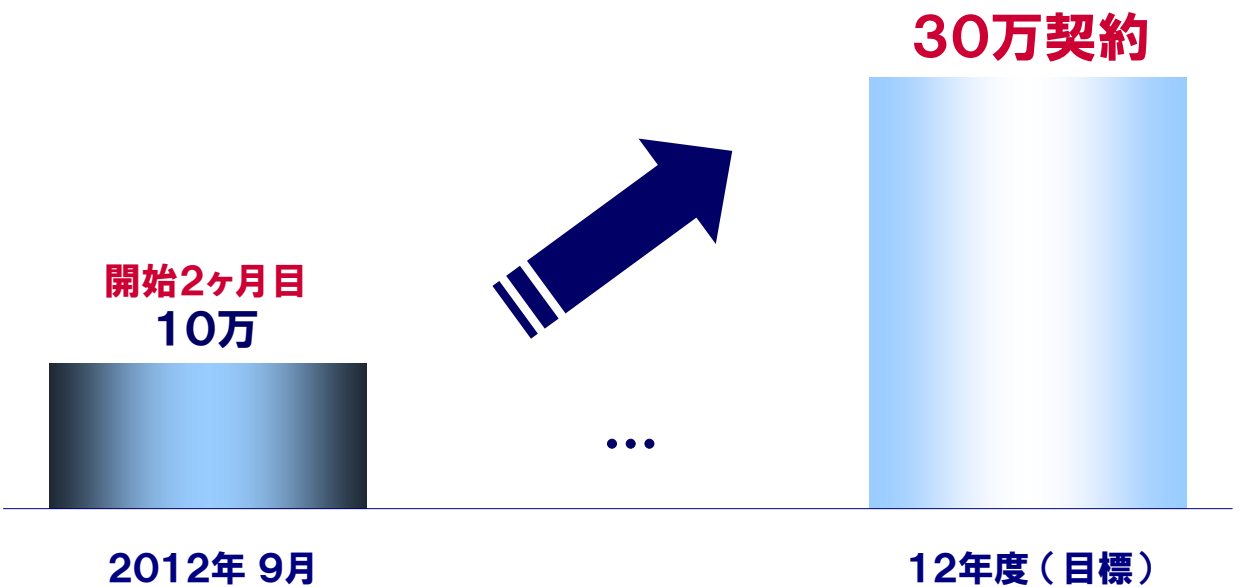
2011年11月 サービス開始
開始1年弱で280万契約突破



アニメストア

ドコモクラウド

2012年7月 サービス開始
年間目標に対して順調な滑り出し



dマーケット収入の拡大

ドコモクラウド

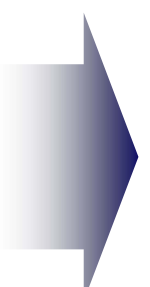
15年度には1,000億円規模の収益源に

インテリジェントサービス

ドコモクラウド

しゃべってコンシェルの進化

- **しゃべってキャラ機能を追加**
  （35種類のキャラクターでスタートし、順次拡大）
- **ｉコンシェル、dマーケットとの連携強化**



ちびまる子ちゃん

©さくらプロダクション／
日本アニメーション

ハローキティ

©1976, 2012 SANRIO CO.,LTD.(E)
APPROVAL NO. E−531017−1

渡辺直美

Bellrock Media Japan, Inc.

…

キャラクターの声・性格を再現
各CPより有料で提供

インテリジェントサービス

ドコモクラウド

はなして翻訳（通訳電話サービス）

CEATEC JAPAN 2012

米国メディアパネル・イノベーションアワード

“グランプリ”受賞

11月1日より提供開始

うつして翻訳（文字認識技術を使用した翻訳サービス）

10月11日より提供中

Ⅰ 2012年度　第2四半期決算概況

Ⅱ ドコモの競争戦略

1 “ドコモならでは”の端末ラインナップ

2 先を行く「Xi」の更なる進化

3 「ドコモクラウド」の強化

Ⅲ 今後の事業運営

1 新領域への事業拡大

2 新たな成長指標「スマートARPU」

3 経営基盤の強化

4 事業成長と株主還元の両立

新領域事業の成長

ダイナミックな経営資源シフト
（ヒト・モノ・カネ）

市場投入ステージ

- アグリゲーションPF：ネットモバイル ボンジョルノ
- M2M：ドコモ ドライブネット PS Vita
- 安心・安全：スマートフォン 安心遠隔サポート
- メディカル・ヘルスケア：ドコモ ヘルスケア
- 環境・エコロジー：サイクルシェアリング 環境センシング

成長ステージ

- 金融・決済：クレジット ケータイ補償 回収代行
- コマース：オークローン マーケティング タワーレコード らでぃっしゅぼーや
- メディア・コンテンツ：dマーケット NOTTV

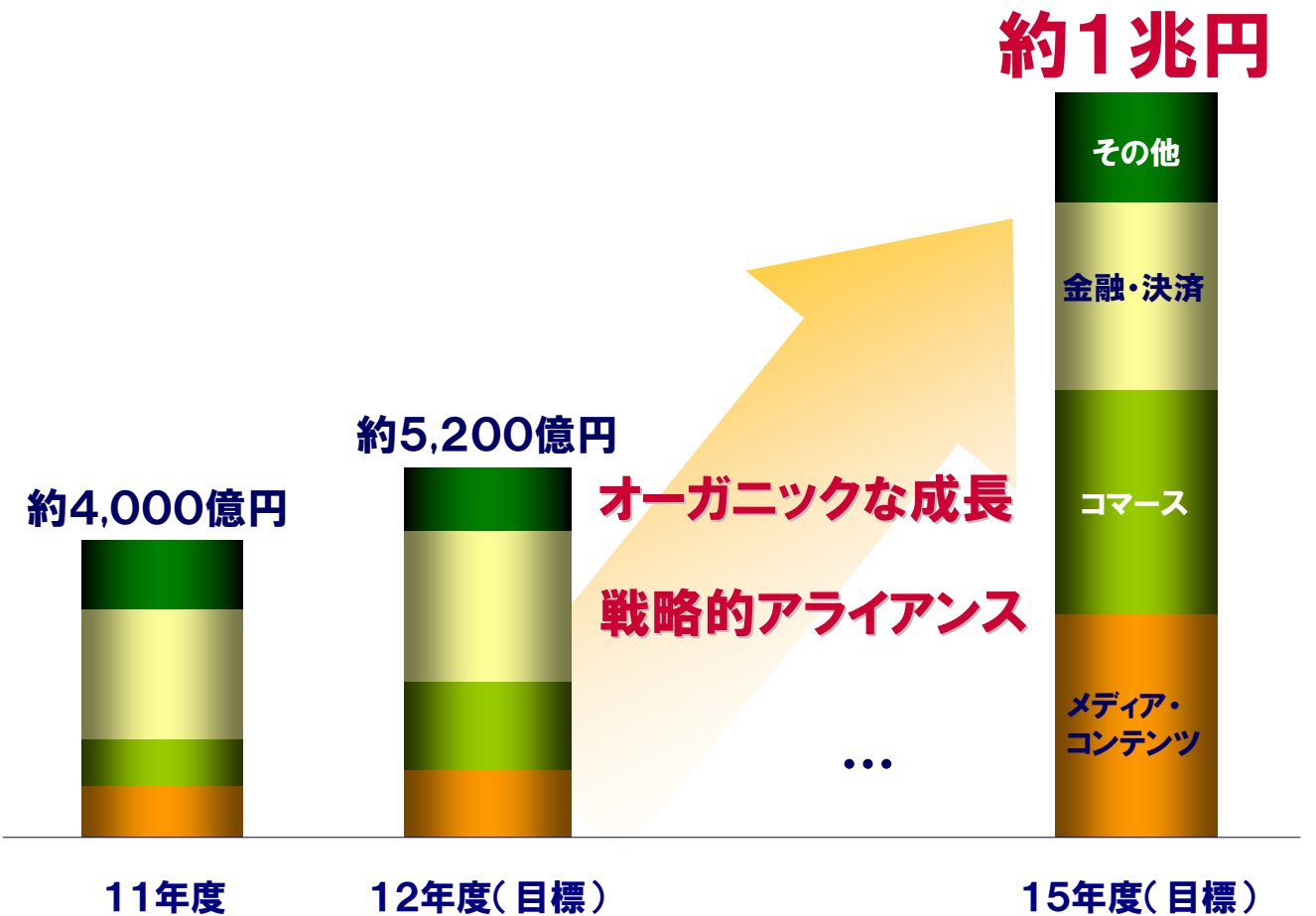
収穫ステージ

- パケット
- 音声

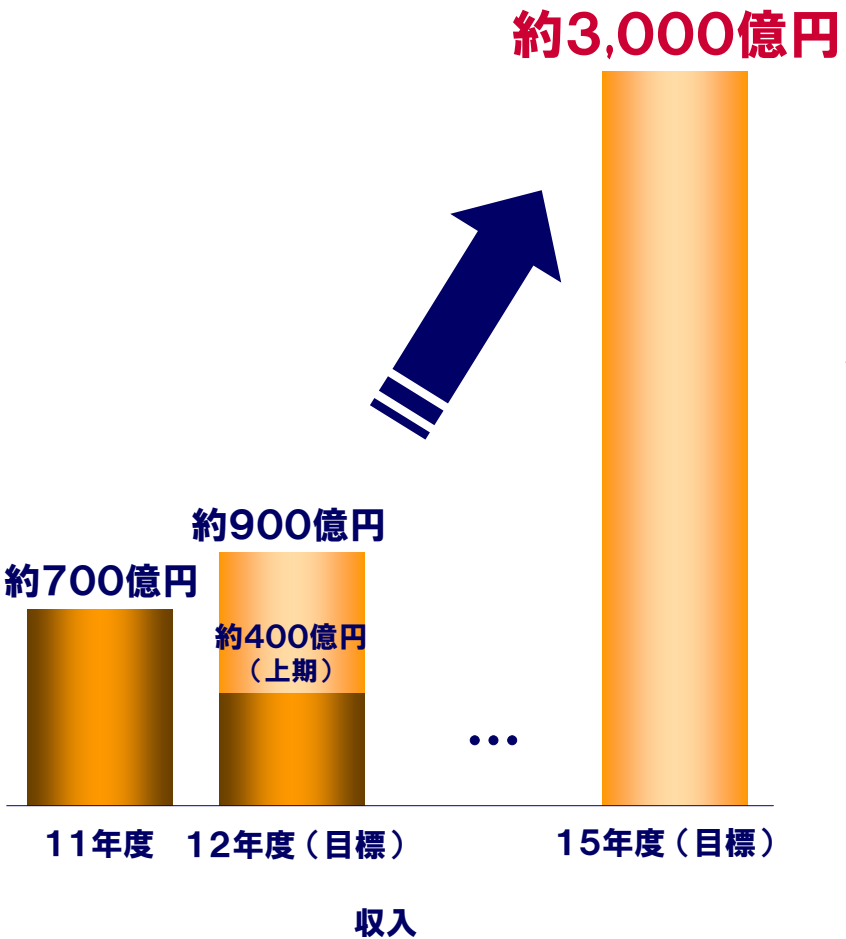
安定的なキャッシュ創出
利益率の維持

ドコモの持つ顧客基盤

新領域収入の目標


約1兆円
その他
金融・決済
コマース
メディア・
コンテンツ
約5,200億円
約4,000億円
オーガニックな成長
戦略的アライアンス
…
11年度
12年度（目標）
15年度（目標）

メディア・コンテンツ分野の展開



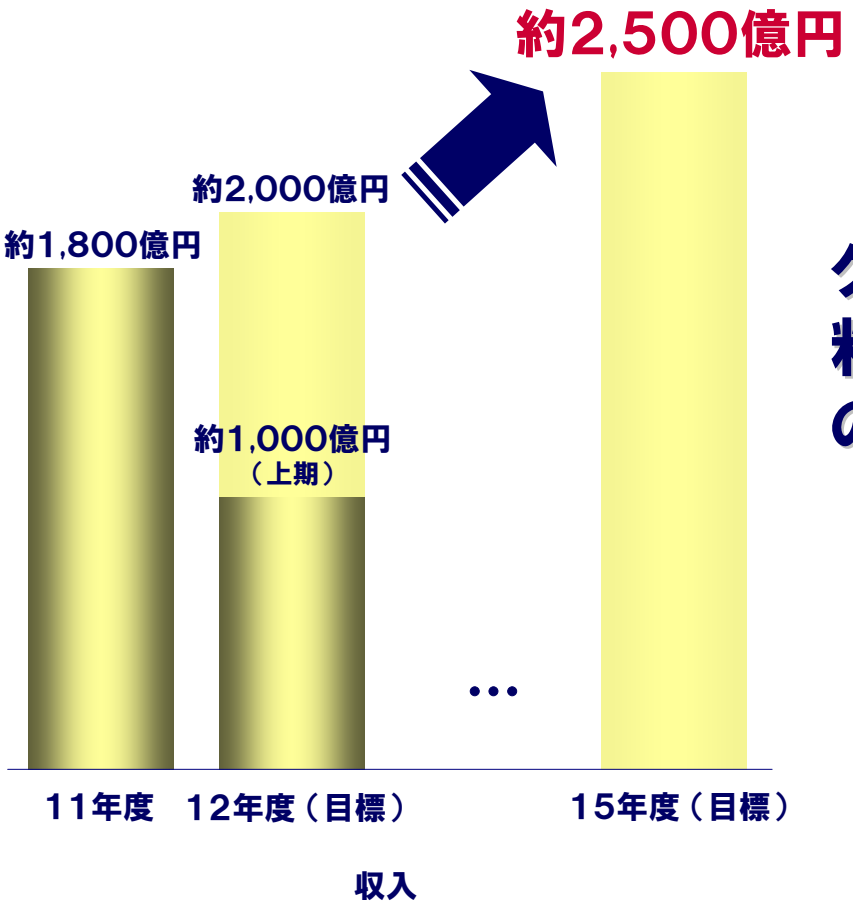
音楽/書籍/ビデオ/
ゲーム/放送事業
の順調な立ち上がり

コマース分野の展開

eコマースへの積極進出

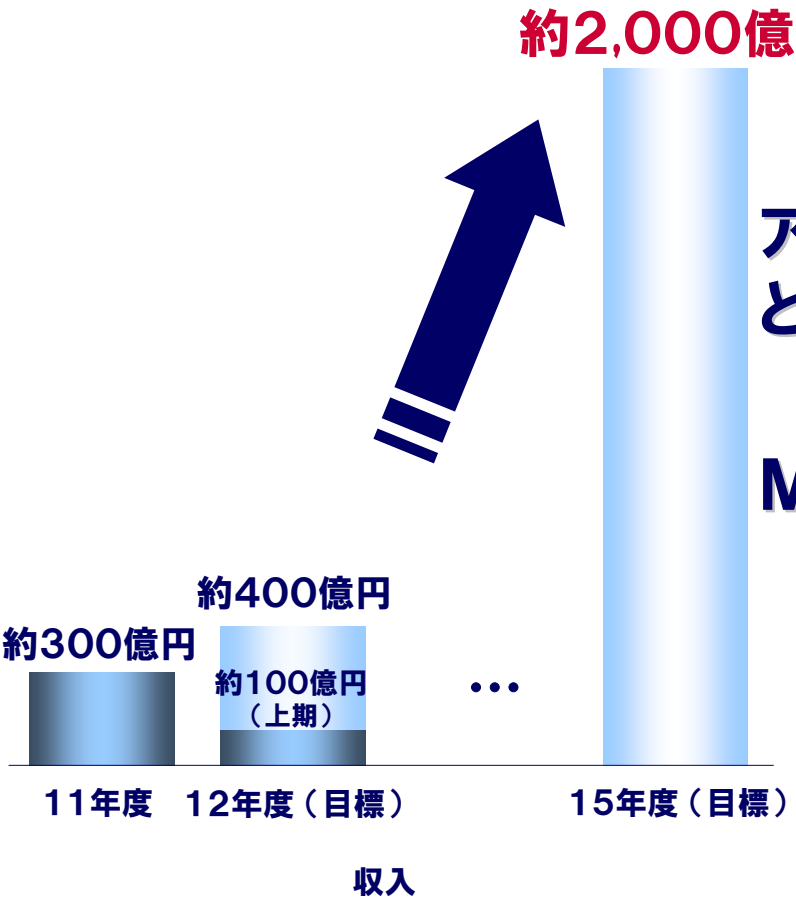
戦略的アライアンスの推進

金融・決済分野の展開



クレジット事業収入
料金回収代行収入
の堅調な伸び

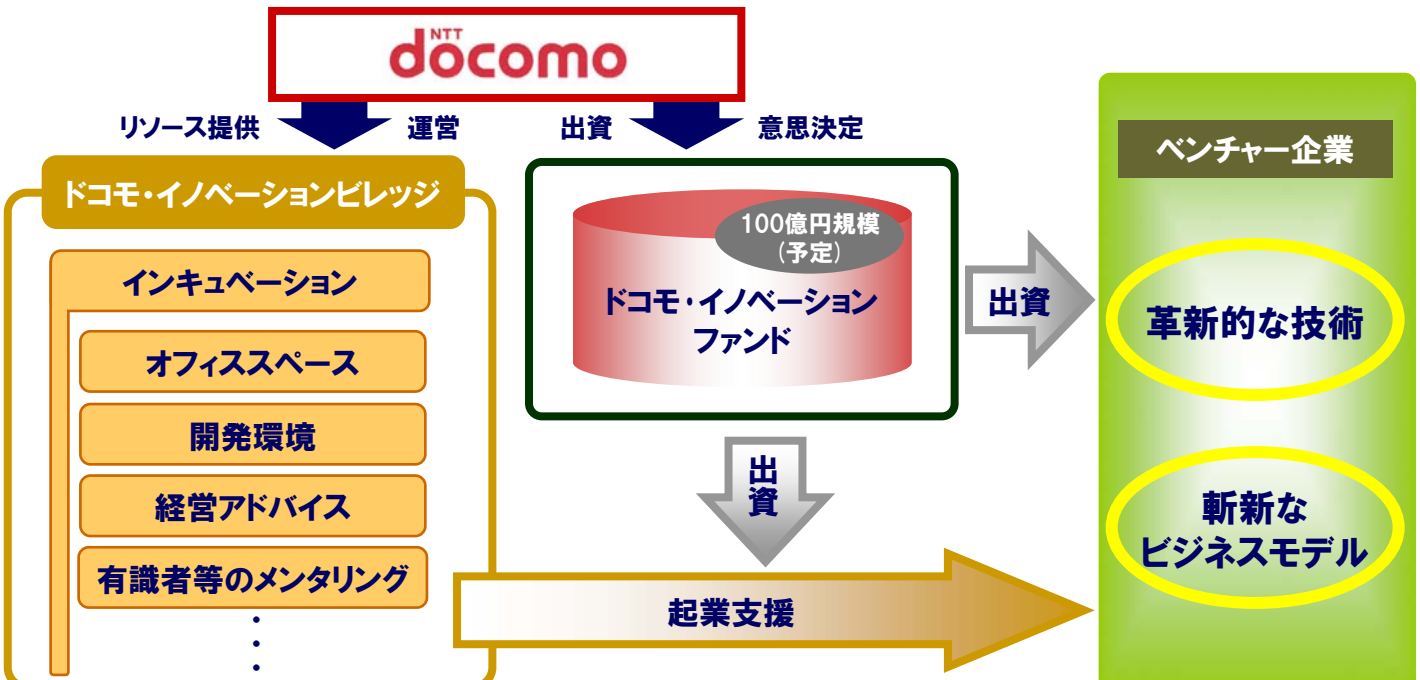
新領域における国際事業の展開



アグリゲーションPFを中心としたオーガニックな成長

M＆Aを通じた事業拡大

ドコモ・イノベーションファンドの設立



新たなサービス創造に向けた
インキュベーション・ベンチャー投資の取組み

Ⅰ 2012年度　第2四半期決算概況

Ⅱ ドコモの競争戦略

1 “ドコモならでは”の端末ラインナップ

2 先を行く「Xi」の更なる進化

3 「ドコモクラウド」の強化

Ⅲ 今後の事業運営

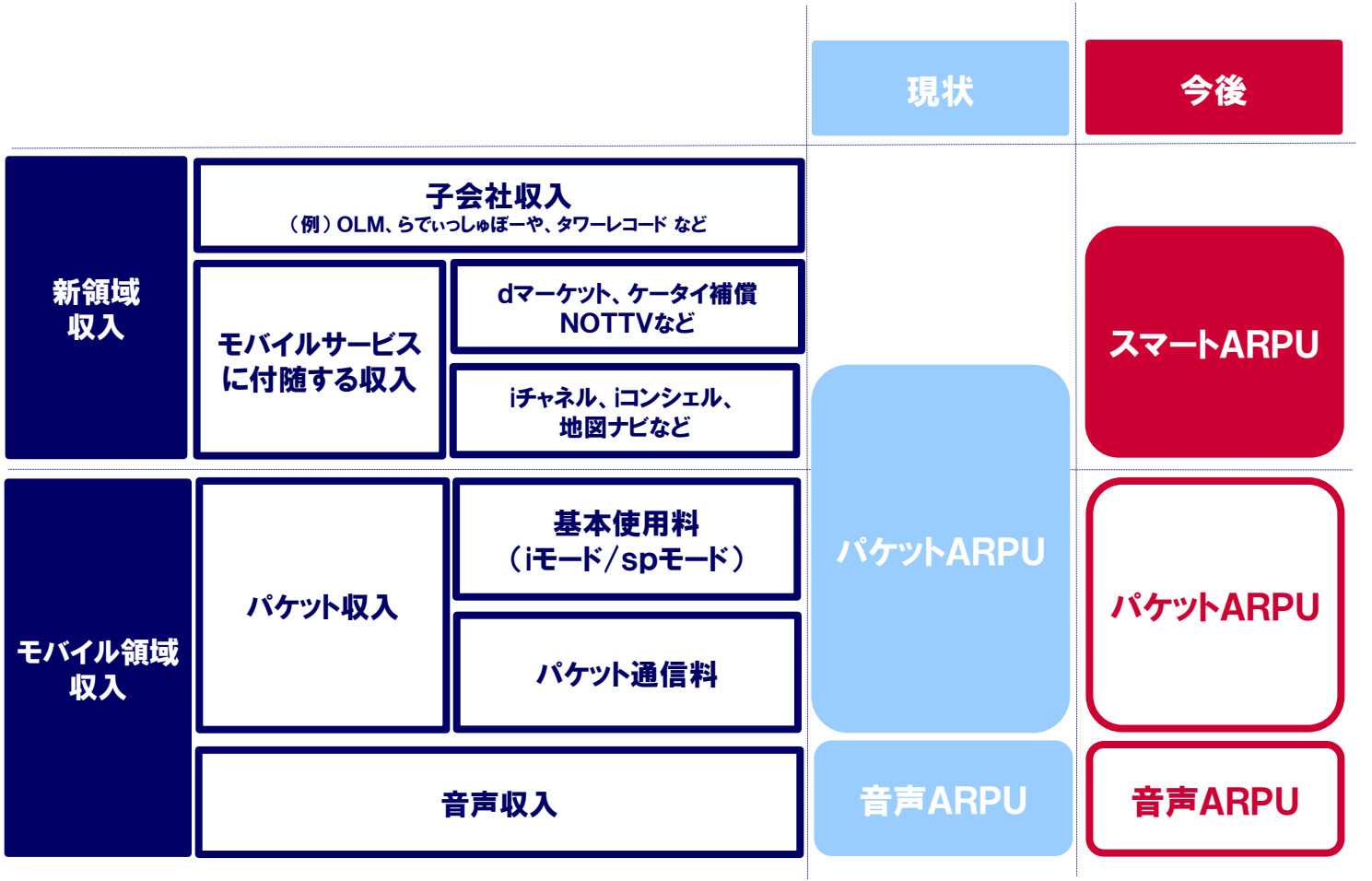
1 新領域への事業拡大

2 新たな成長指標「スマートARPU」

3 経営基盤の強化

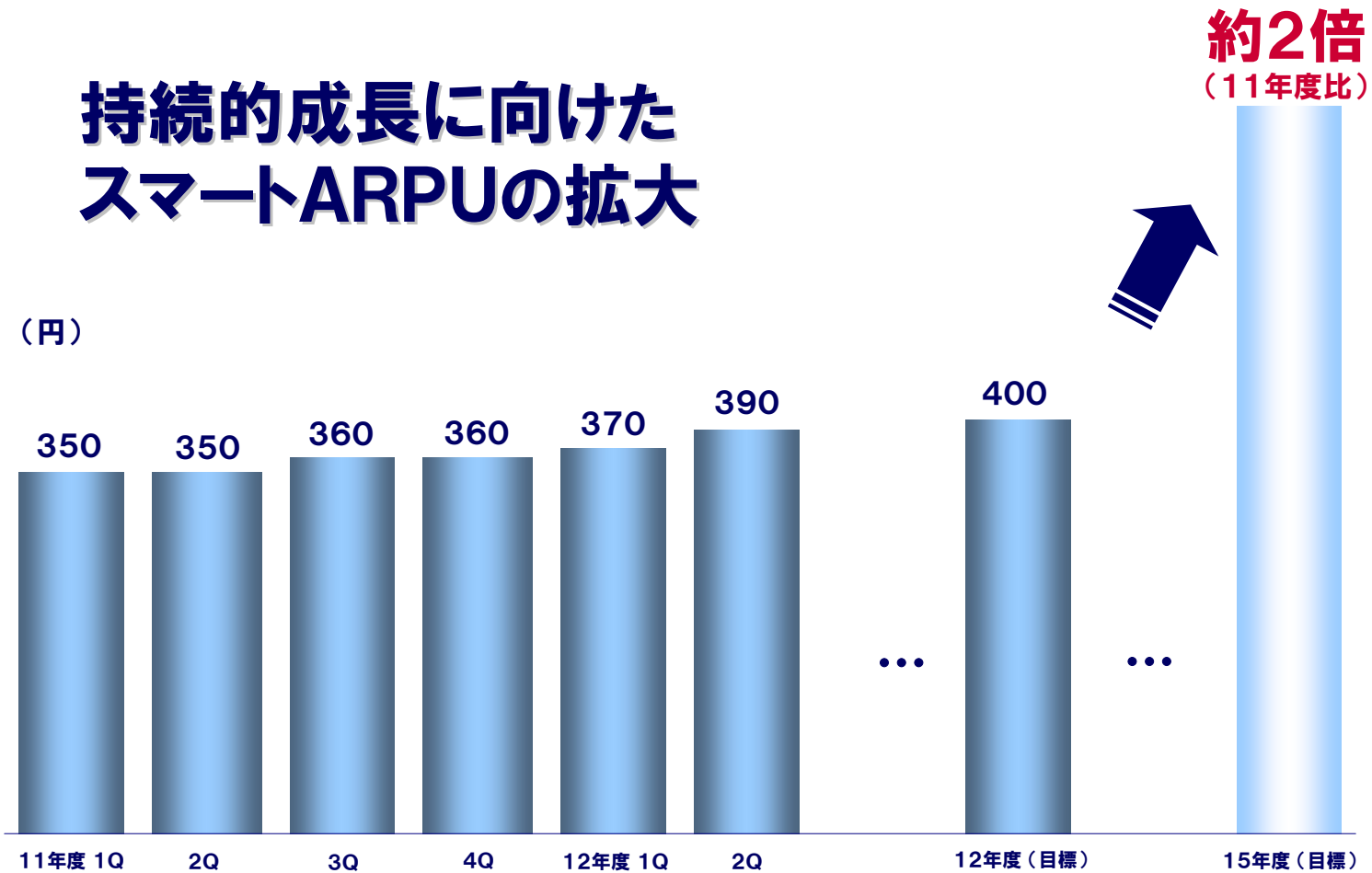
4 事業成長と株主還元の両立

新たな成長指標「スマートARPU」



スマートARPUの拡大

持続的成長に向けた
スマートARPUの拡大



Ⅰ 2012年度　第2四半期決算概況

Ⅱ ドコモの競争戦略

1 “ドコモならでは”の端末ラインナップ

2 先を行く「Xi」の更なる進化

3 「ドコモクラウド」の強化

Ⅲ 今後の事業運営

1 新領域への事業拡大

2 新たな成長指標「スマートARPU」

3 経営基盤の強化

4 事業成長と株主還元の両立

経営体質の強化

2,000億円規模の
コスト削減（対11年度）

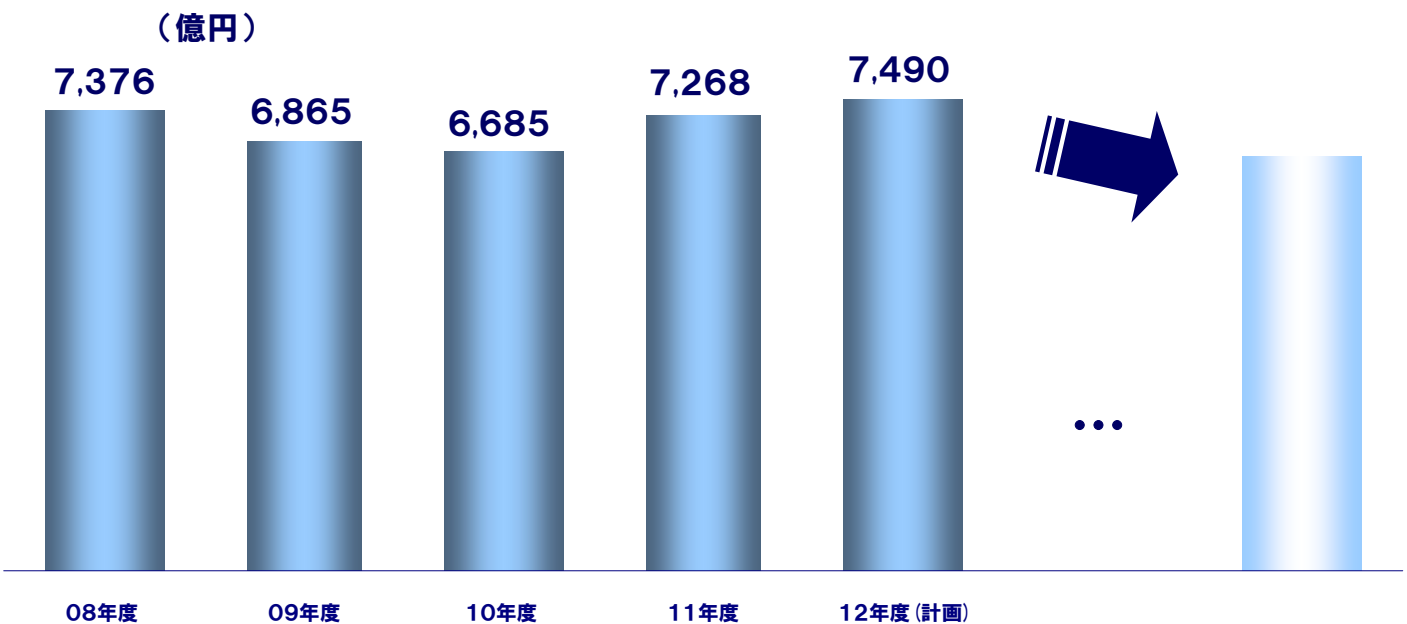
構造改革による
経営体質強化

新領域への
経営資源シフト

モバイル領域の
コスト効率化

設備投資の効率化

中期的に7,000億円を下回る水準へ



Ⅰ 2012年度　第2四半期決算概況

Ⅱ ドコモの競争戦略

1 “ドコモならでは”の端末ラインナップ

2 先を行く「Xi」の更なる進化

3 「ドコモクラウド」の強化

Ⅲ 今後の事業運営

1 新領域への事業拡大

2 新たな成長指標「スマートARPU」

3 経営基盤の強化

4 事業成長と株主還元の両立

事業成長と株主還元の両立

新領域への積極投資
を軸とした成長

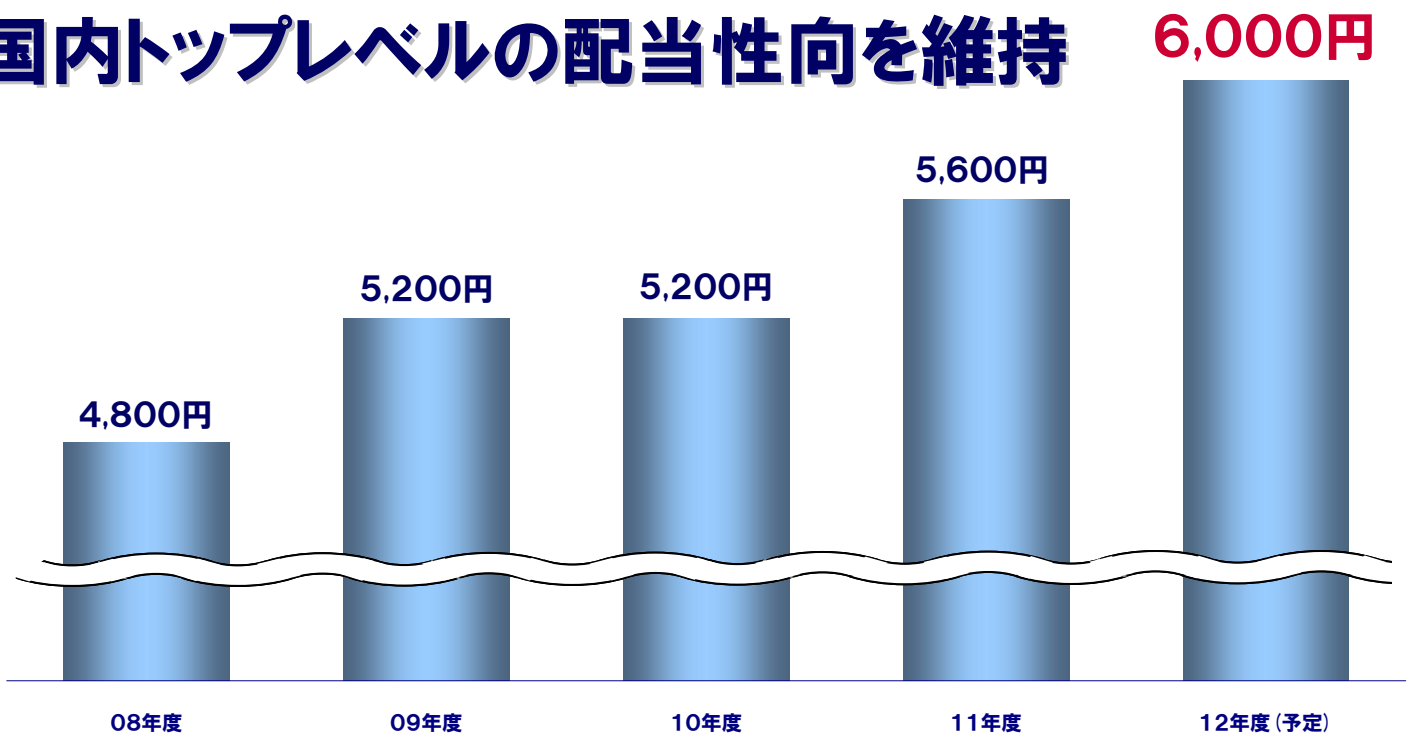
安定的な配当
を軸とした株主還元

安定的なフリーキャッシュフローの創出

株主還元

安定的配当の継続

国内トップレベルの配当性向を維持



更なる成長に向けた取組みの全体像

サービス

TOWER RECORDS
OAK LAWN MARKETING
Radish Boya
docomo HEALTHCARE
等

相互送客

ドコモクラウド
dマーケット

リアル（コマース）
dショッピング
日用品 食品 化粧品…
さらに充実

生活サービス
教育
ヘルスケア

デジタルコンテンツ
ミュージック ビデオ ブック アニメ ゲーム

サービス・ラインナップの充実

ストレージ
インテリジェントサービス

クラウド基盤の構築・機能拡充

NW・端末

Xiの充実・高速化・信頼性向上

11年度 ⇒ 15年度

新領域収入

約4,000億円 ⇒ 約1兆円

スマートARPU
約2倍

収入ベースでは新領域収入全体の約半分

モバイル領域収入

パケット収入
1.5倍
（1.8兆円 ⇒ 2.7兆円）

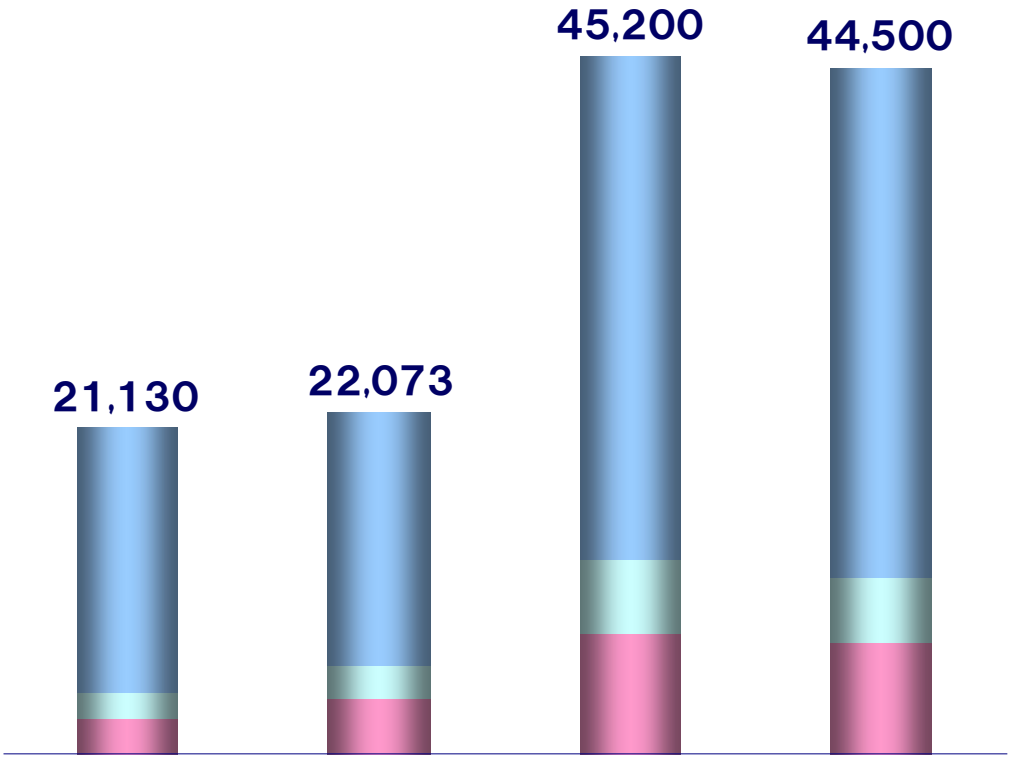
主要指標の中期的目標 － 2015年度に向けて －

スマートフォン契約数	4,000万
パケット収入	1.5倍（対11年度）
新領域収入	約 1兆円
スマートARPU	約 2倍（対11年度）

Copyright (C) 2012 NTT DOCOMO, INC. All rights reserved.

Appendices

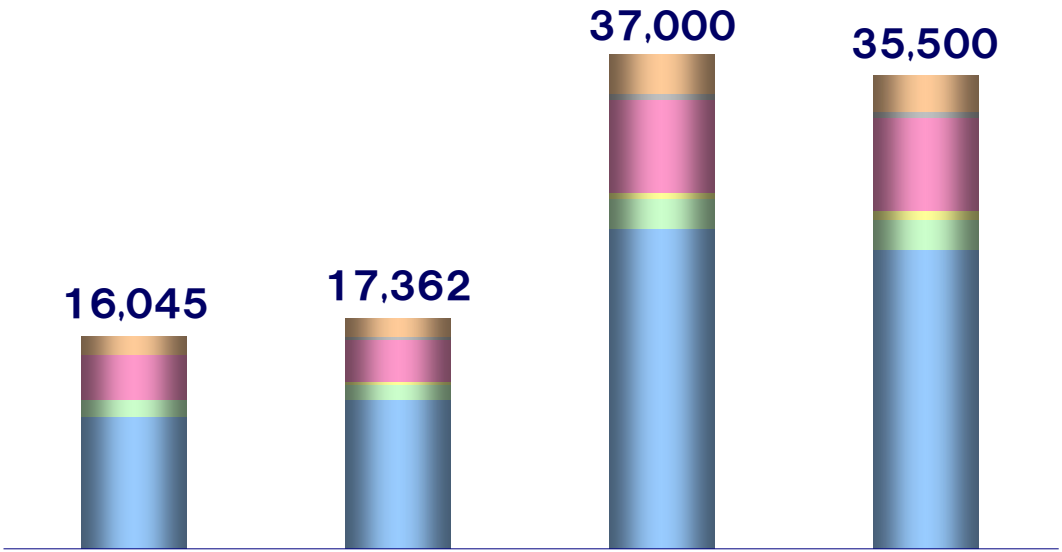
営業収益の推移



（単位：億円）	11年度 上期	12年度 上期	12年度（今回予想）	12年度（当初予想）
携帯電話収入（音声収入、パケット収入）	17,088	16,441	32,540	33,040
その他の収入	1,689	2,009	4,870	4,210
端末機器販売収入	2,352	3,624	7,790	7,250

◆「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

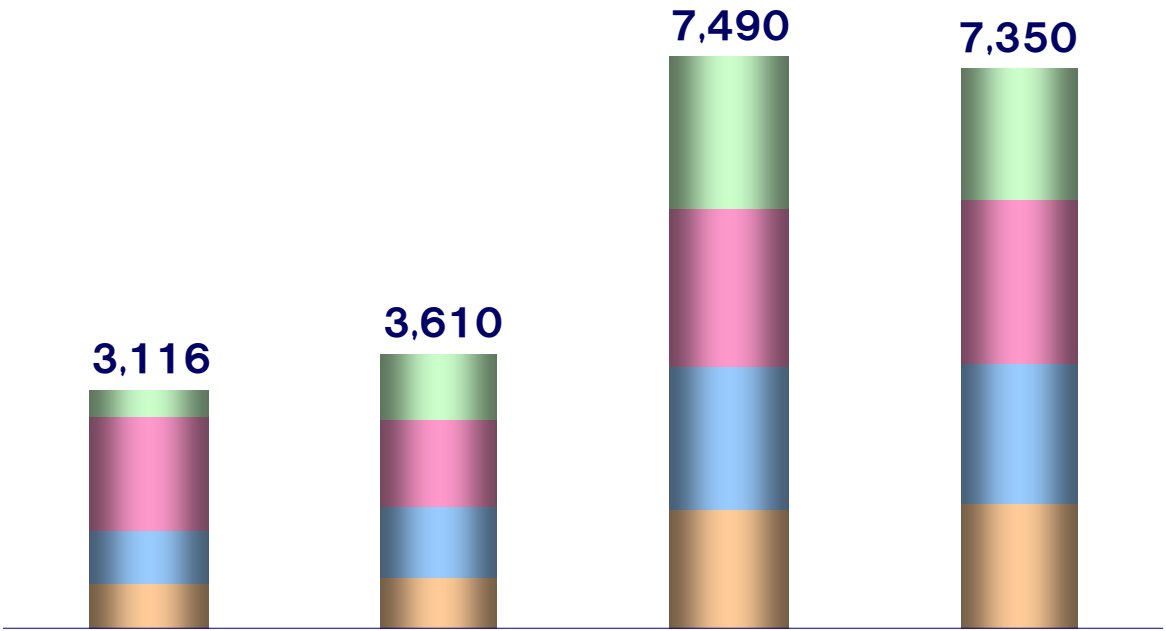


（単位：億円）

	11年度 上期	12年度 上期	12年度（今回予想）	12年度（当初予想）
人件費	1,355	1,380	2,840	2,780
租税公課	193	195	380	380
減価償却費	3,184	3,242	6,970	6,950
固定資産除却費	116	225	590	710
通信設備使用料	1,289	1,085	2,160	2,230
経費	9,908	11,235	24,060	22,450
（再掲）収益連動経費 ＊	5,570	6,099	12,930	12,190
（再掲）その他経費	4,338	5,136	11,130	10,260

＊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）

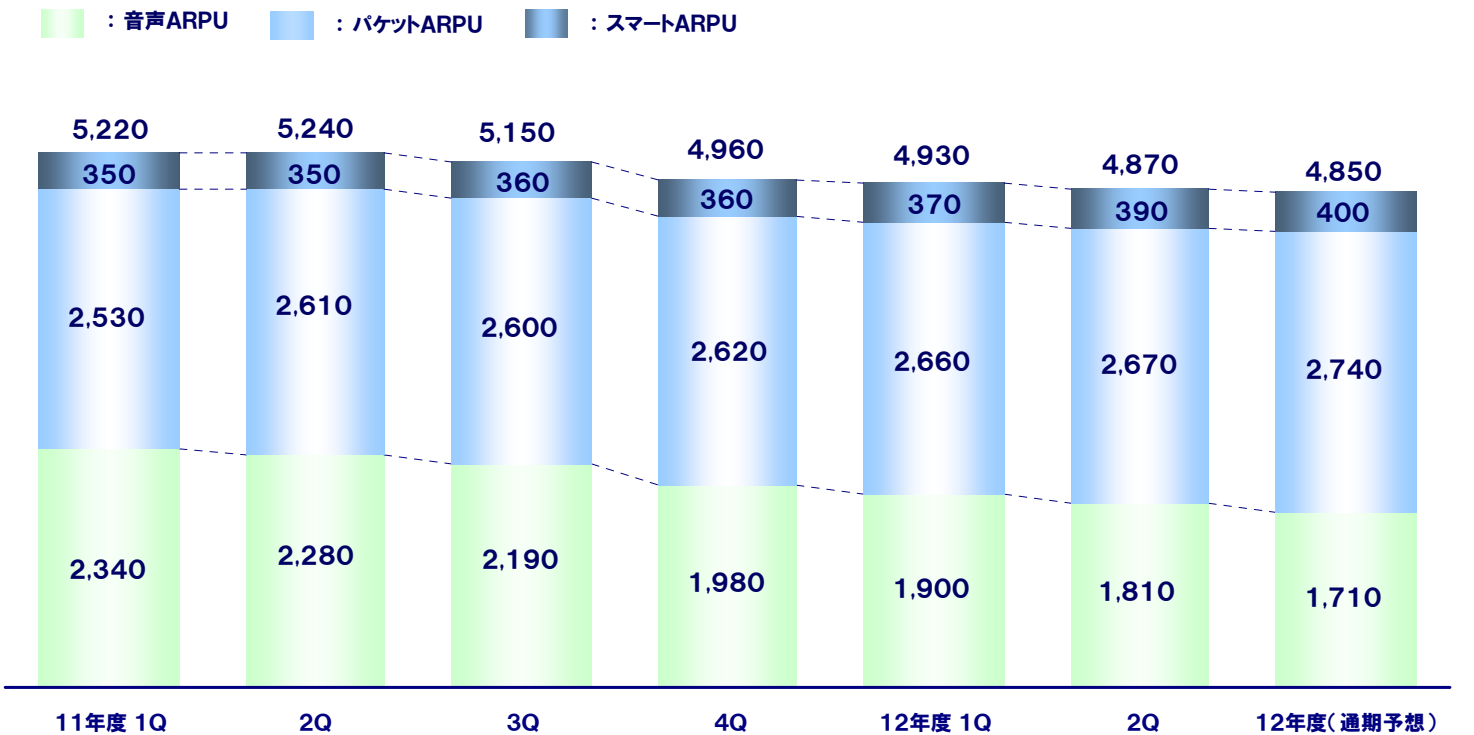
	11年度 上期	12年度 上期	12年度（今回予想）	12年度（当初予想）
携帯電話事業（LTE）	354	869	1,990	1,730
携帯電話事業（FOMA）	1,488	1,141	2,060	2,150
携帯電話事業（その他）	675	922	1,870	1,810
その他（情報システム等）	599	678	1,570	1,660

オペレーションの状況

				2011年度 上期(1)	2012年度 上期(2)	増減 (1)→(2)	2012年度 (通期予想)
携帯電話	契約数【千】			58,993	60,787	+1,793	62,140
	(再)FOMA			57,862	54,588	−3,274	50,420
	(再)Xi			389	6,198	+5,810	11,720
	(再)iモード			46,183	37,356	−8,828	32,920
	(再)spモード			5,375	14,289	+8,914	19,000
	(再)通信モジュールサービス			2,125	2,680	+555	-
	純増数【千】			983	657	−326	2,010
	販売数【千】(端末持込分含む)	販売数		10,345	11,837	+1,492	-
		Xi	新規	373	1,157	+784	-
			移行	3	2,994	+2,991	-
			買い増し	2	176	+174	-
		FOMA	新規	2,354	2,280	−74	-
			移行	383	10	−374	-
			買い増し	7,229	5,220	−2,009	-
	解約率【%】			0.50	0.77	+0.27	-
	総合ARPU【円】			5,230	4,900	−330	4,850
	音声ARPU【円】			2,310	1,850	−460	1,710
	パケットARPU【円】			2,570	2,660	+90	2,740
	スマートARPU【円】			350	390	+40	400
	MOU【分】			128	119	−9	-

総合ARPU

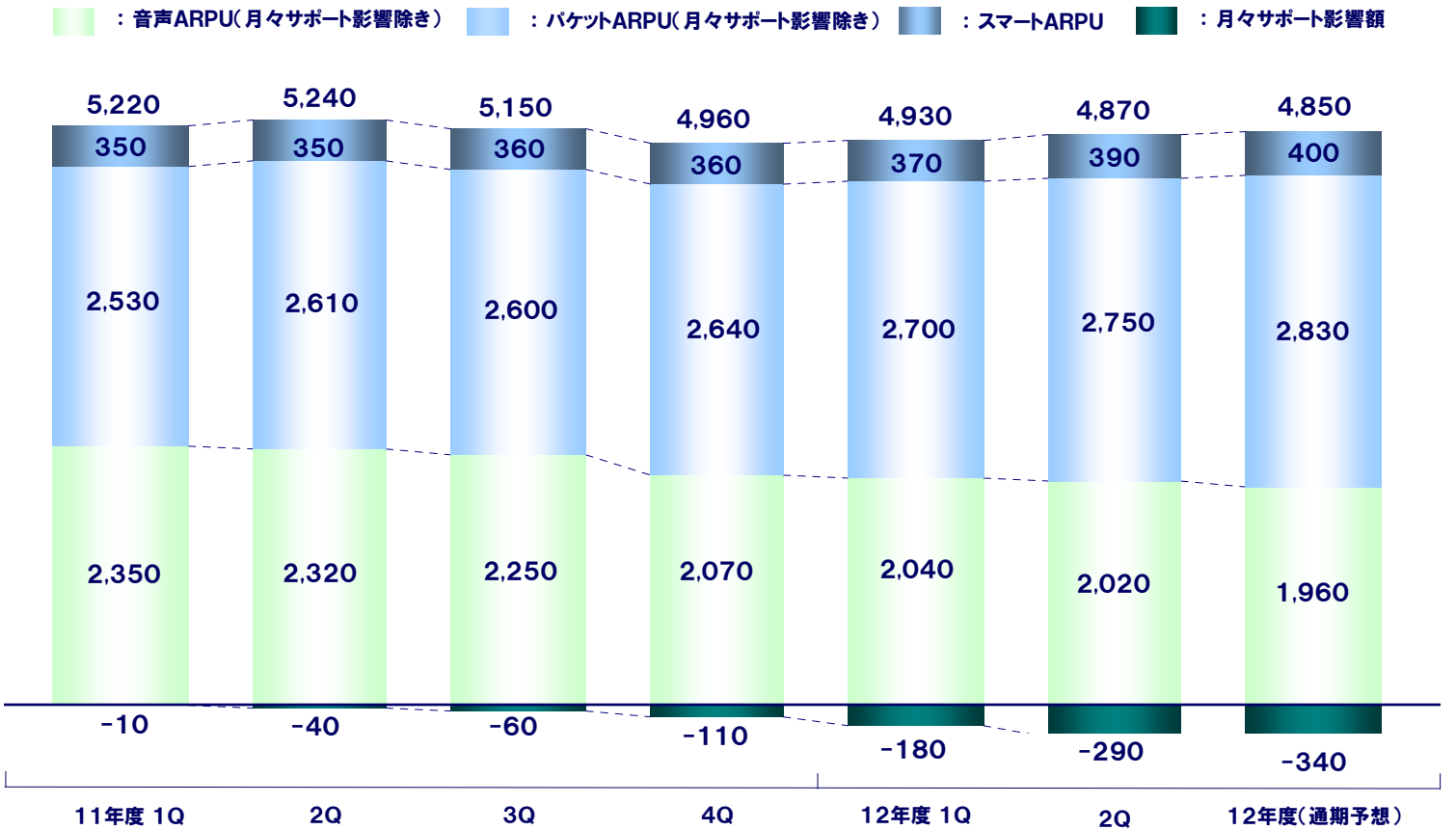
（単位：円）



◆ 本資料に記載のARPUについては、新たなARPUの定義に基づき算出しています。
◆ 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。

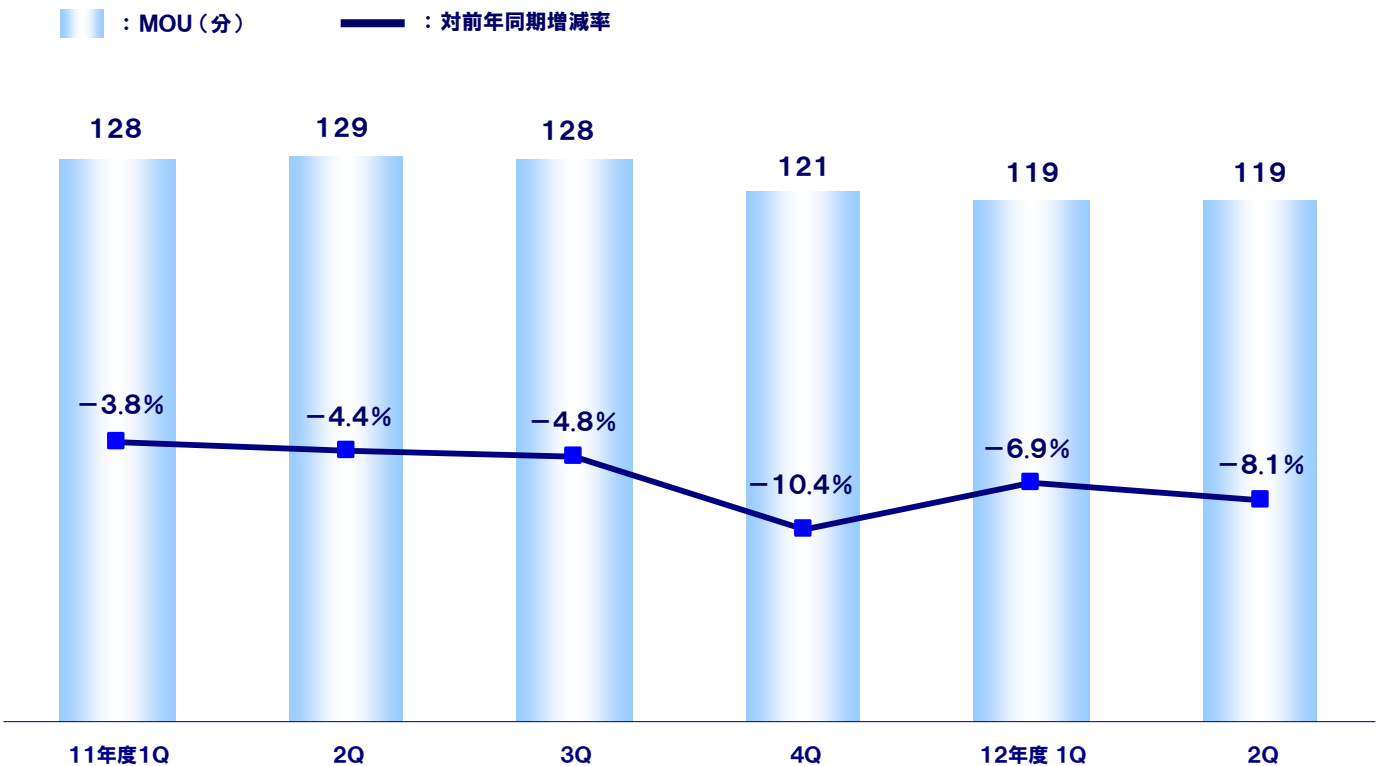
総合ARPUへの月々サポート影響

（単位：円）



◆ 本資料に記載のARPUについては、新たなARPUの定義に基づき算出しています。
◆ 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。

MOU



◆ 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。

ARPU・MOUの定義および算出方法について

① ARPU・MOUの定義

a. 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います。
ARPUは無線通信サービスおよび無線通信サービスに付随するサービスの提供により得られる収入を、当該期間の稼動契約数で割って算出されています。
こうして得られたARPUは１契約当たりの各月の平均的な利用状況及び当社による料金設定変更の影響を分析する上で有用な情報を提供するものであると考えています。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います。

b. MOU（Minutes Of Use）：１契約当たり月間平均通話時間

② ARPUの算定式

総合ARPU：音声ARPU＋パケットARPU＋スマート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（月額定額料、通信料）÷稼動契約数

・スマートARPU：無線通信サービスに付随するサービスの提供による収入
（コンテンツ及びクラウドサービス関連収入、料金回収代行手数料、端末補償サービス収入、広告収入等）÷稼動契約数

③ 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

（注）通信モジュールサービス、「電話番号保管」及び「メールアドレス保管」は、ARPU及びMOUの算定上、収入、契約数ともに含めていません。

財務指標（連結）の調整表

2013年3月期通期（今回予想）の数値調整については、合理的に可能な範囲内で行っております。

1. EBITDA、EBITDAマージン

（単位：億円）

	2013年3月期通期（今回予想）	2012年3月期 通期	2012年3月期 第2四半期 連結累計期間	2013年3月期 第2四半期 連結累計期間
a.EBITDA	15,460	15,833	8,341	8,066
減価償却費	△ 6,970	△ 6,848	△ 3,184	△ 3,242
有形固定資産売却・除却損	△ 290	△ 241	△ 72	△ 113
営業利益	8,200	8,745	5,085	4,711
営業外損益（△費用）	△ 60	25	34	△ 55
法人税等	△ 3,100	△ 4,025	△ 2,076	△ 1,842
持分法による投資損益（△損失）	△ 50	△ 135	△ 58	△ 5
控除：非支配持分に帰属する四半期（当期）純損益（△利益）	80	30	5	50
b.当社に帰属する四半期（当期）純利益	5,070	4,639	2,990	2,859
c.営業収益	45,200	42,400	21,130	22,073
EBITDAマージン （=a/c）	34.2%	37.3%	39.5%	36.5%
売上高四半期（当期）純利益率 （=b/c）	11.2%	10.9%	14.2%	13.0%

（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. フリー・キャッシュ・フロー（特殊要因、債権譲渡影響及び資金運用に伴う増減除く）

（単位：億円）

	2013年3月期通期（今回予想）	2012年3月期 通期	2012年3月期 第2四半期 連結累計期間	2013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、債権譲渡影響及び資金運用に伴う増減除く）	2,400	5,035	2,728	562
特殊要因（注1）	1,470	△ 1,470	-	1,470
債権譲渡影響（注2）	△ 2,460	-	-	△ 2,540
資金運用に伴う増減（注3）	-	△ 2,205	△ 3,102	△ 203
フリー・キャッシュ・フロー	1,410	1,360	△ 374	△ 712
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 7,760	△ 9,746	△ 6,618	△ 4,582
営業活動によるキャッシュ・フロー	9,170	11,106	6,244	3,870

（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）債権譲渡影響とは、NTTファイナンス株式会社への電話料金の債権譲渡による電話料金未回収影響額です。
なお、NTTファイナンス株式会社からの債権譲渡価額の支払条件は当社の従来の資金回収サイクルと概ね同等に設定しているため、当社の資金繰りへの重大な影響はありません。

（注3）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。
2012年3月期通期、2012年3月期第2四半期及び2013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います。
2013年3月期通期（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いません。

Copyright (C) 2012 NTT DOCOMO, INC. All rights reserved.