株式会社NTTドコモ

2008年度 決算 および
2009年度の取組み

2009年4月28日

Copyright (C) 2009 NTT DOCOMO, INC. All rights reserved.

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. 第三世代移動通信システムに使用している当社のW-CDMA技術やモバイルマルチメディアサービスの海外事業者への導入を促進し、当社グループの国際サービス提供能力を構築し発展させることができる保証がないこと
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. 地震、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起因して、当社グループのサービス提供に必要なネットワーク等のシステム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

期末決算概況と
今期の見通し

Copyright (C) 2009 NTT DOCOMO, INC. All rights reserved.

2008年度決算 / 2009年度業績予想の概況

U.S. GAAP

	2007年度（通期）(1)	2008年度（通期）(2)	増減 (1)→(2)	2009年度（通期予想）(3)	増減 (2)→(3)
営業収益（億円）	47,118	44,480	-5.6%	43,820	-1.5%
携帯電話収入（億円）	40,190	36,613	-8.9%	34,490	-5.8%
営業費用（億円）	39,035	36,170	-7.3%	35,520	-1.8%
営業利益（億円）	8,083	8,310	+2.8%	8,300	-0.1%
税引前利益（億円）	8,007	7,805	-2.5%	8,320	+6.6%
当期純利益（億円）	4,912	4,719	-3.9%	4,930	+4.5%
EBITDAマージン（%）※	34.8	37.7	+2.9 points	35.8	-1.9 points
フリーキャッシュフロー（億円）※	4,424	934	-78.9%	3,800	+306.9%

◆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45頁「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

2008年度 決算

■ 2008年度 決算

営業利益：8,310億円（前年同期比：＋2.8%）

通期見通しに対する達成率は100.1%

【決算のポイント】

新たなビジネスモデル

新たな割引サービス※1　携帯電話契約数の約6割まで拡大

新たな販売モデル　バリューコース選択率※2は9割以上を維持

総販売数　前年度比561万台減の2,013万台（−21.8%）

減価償却費　mova関連費用等 757億円を計上

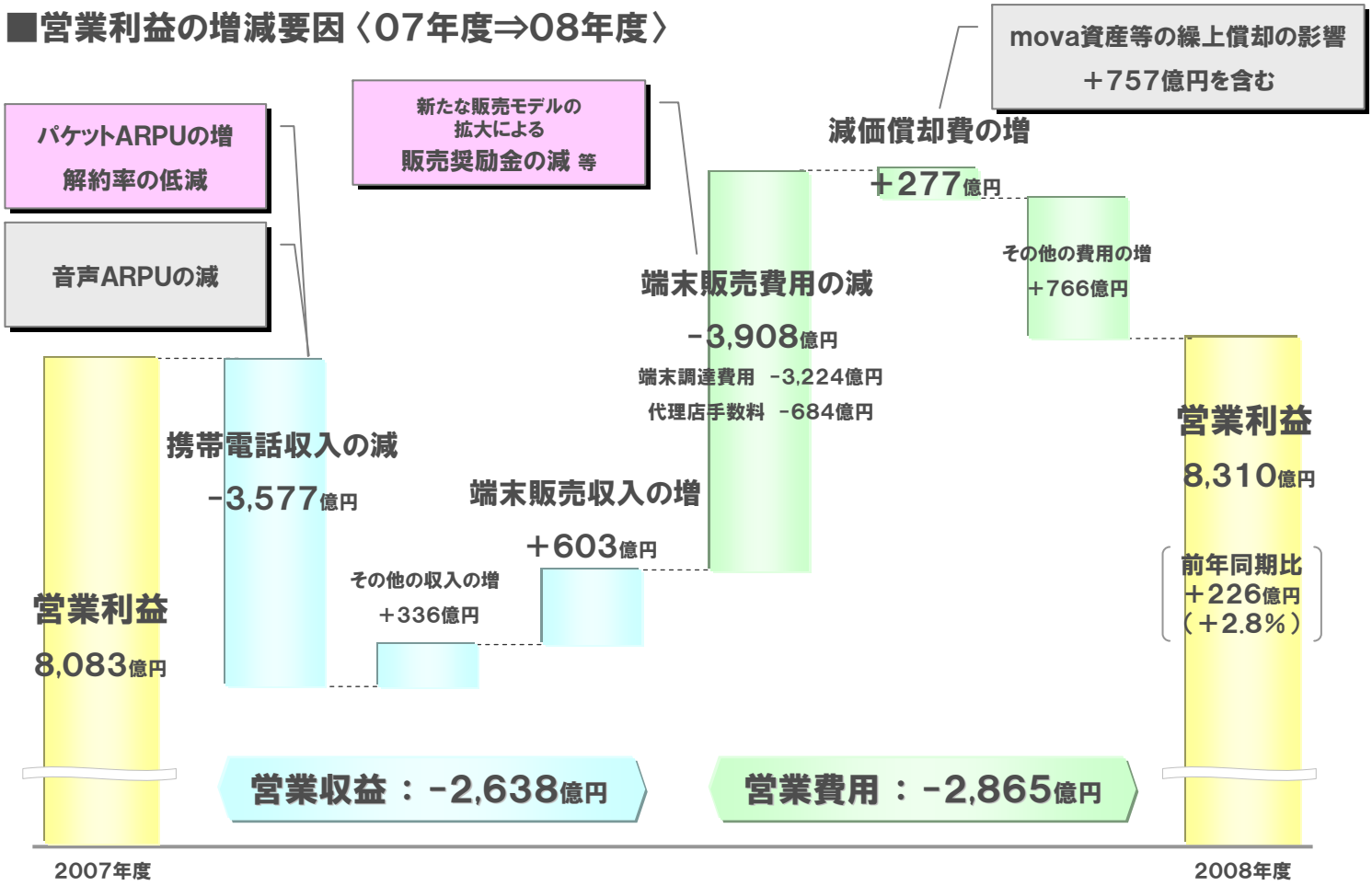
解約率：0.50%（4Q単独では0.52%）

代理店手数料の減

※1：「ファミ割MAX50」「ひとりでも割50」「オフィス割MAX50」　※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

2008年度 決算のポイント

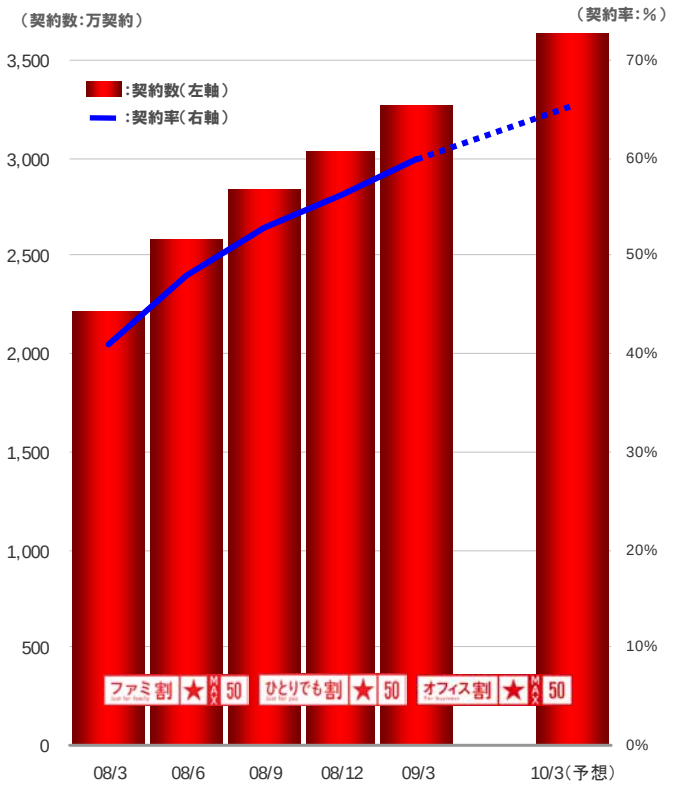
■営業利益の増減要因〈07年度⇒08年度〉



新たなビジネスモデルの状況

新たな割引サービス※1

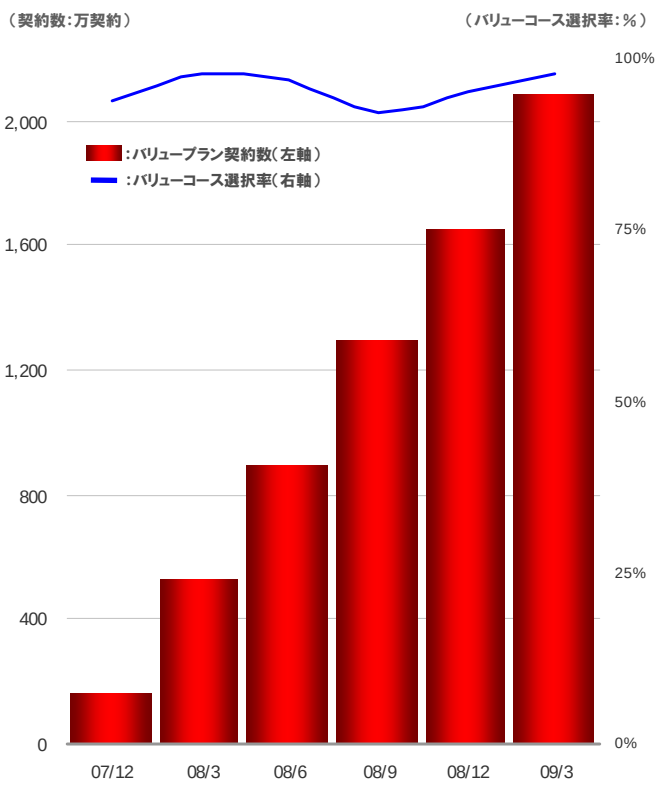
■契約数



※1：「ファミ割MAX50」「ひとりでも割50」「オフィス割MAX50」

新たな販売モデル

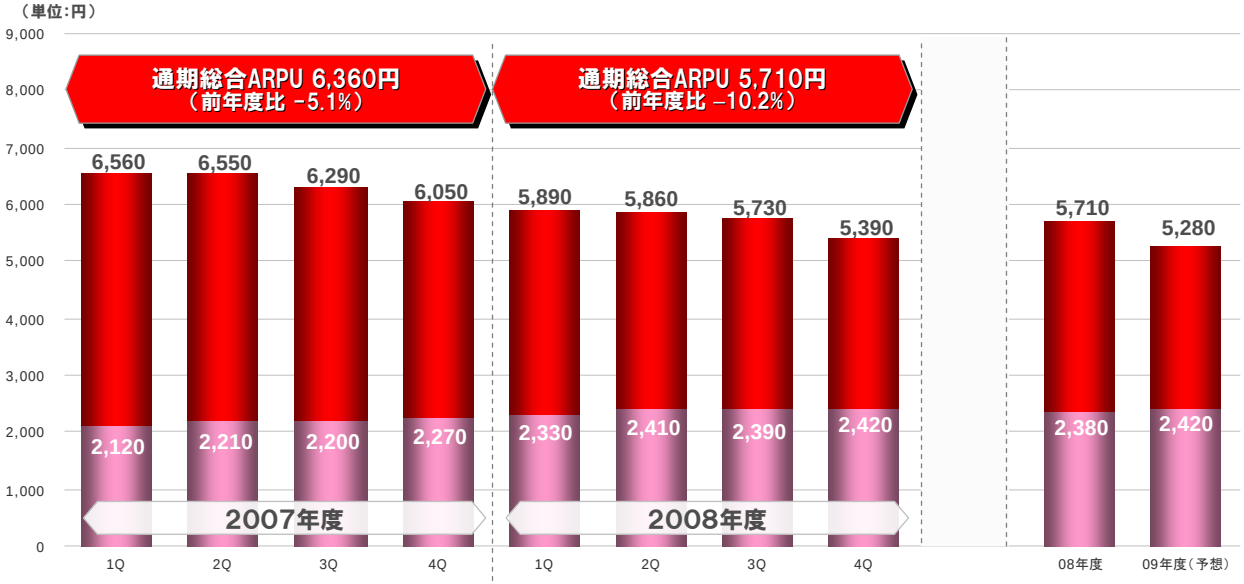
■バリュープラン契約数・バリューコース選択率※2



※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

- 2008年度の総合ARPUは5,710円（前年度比:-10.2%）
  データARPUは2,380円（前年度比:+8.2%）



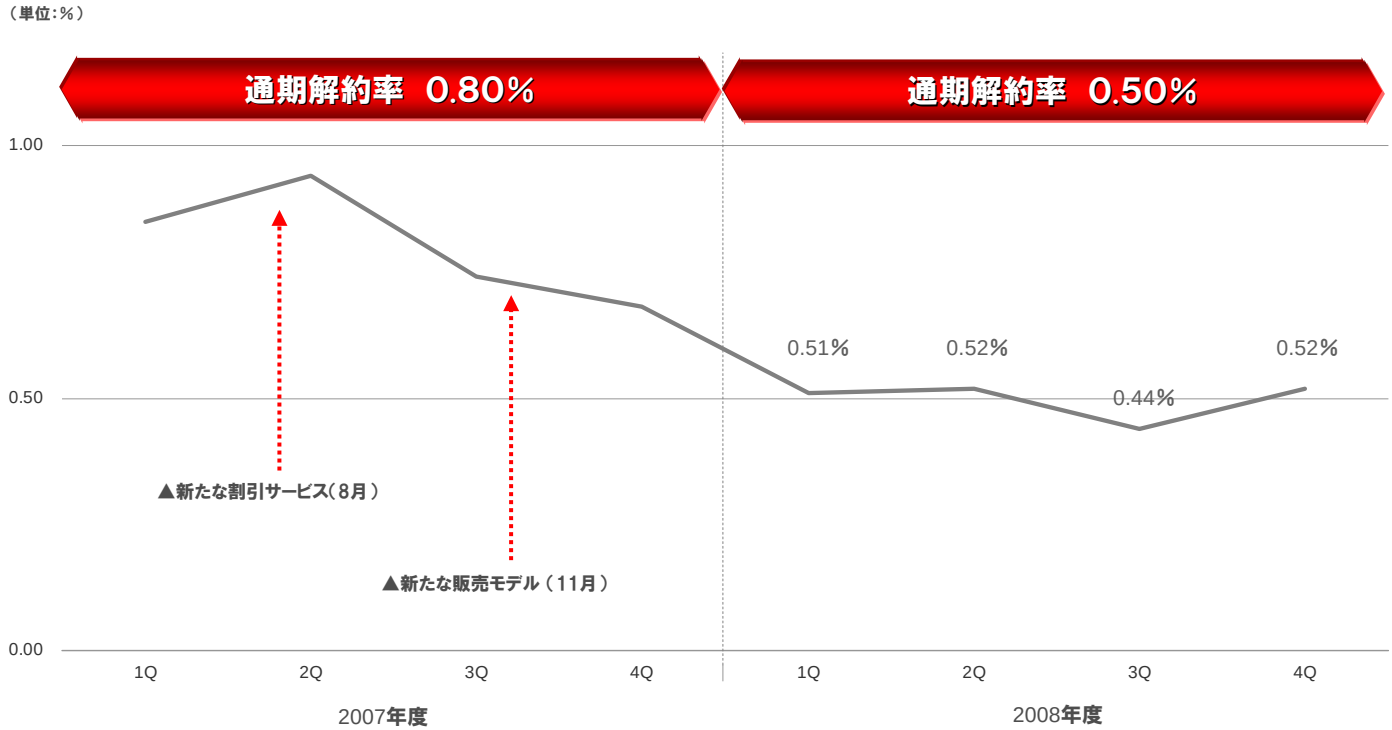
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	08年度	09年度（予想）
音声ARPU	4,440	4,340	4,090	3,780	3,560	3,450	3,340	2,970	3,330	2,860
（再掲）国際サービス分ARPU	60	70	70	80	80	90	80	70	80	80
パケットARPU	2,120	2,210	2,200	2,270	2,330	2,410	2,390	2,420	2,380	2,420
（再掲）iモードARPU	2,090	2,180	2,170	2,230	2,290	2,360	2,350	2,370	2,340	2,360
パケットARPU対前年同期増減率	7.6	11.6	9.5	9.1	9.9	9.0	8.6	6.6	8.2	1.7

◆ARPUの定義および算出方法については、本資料の44頁「MOU・ARPUの定義および算出方法について」をご参照ください

解約率

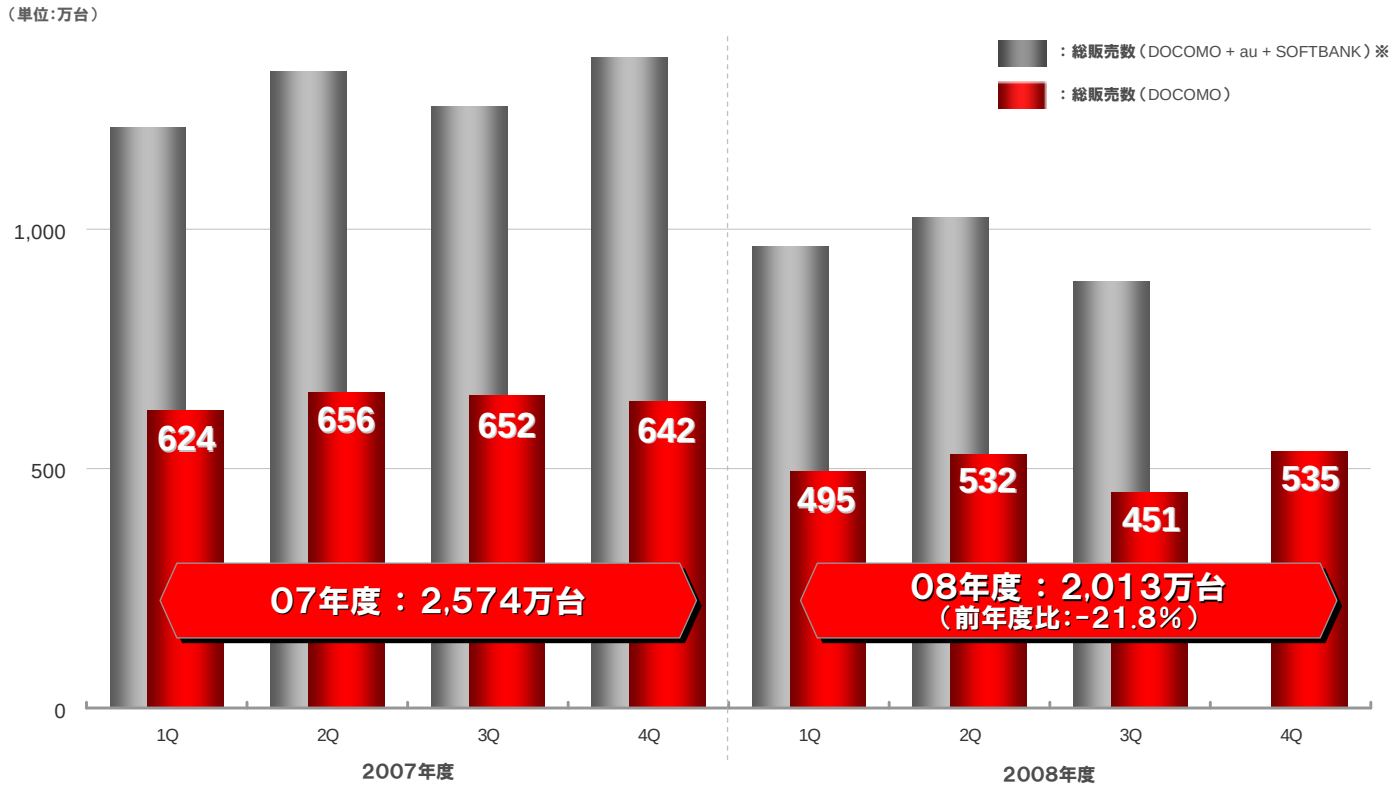
- 2008年度の解約率は0.50%

■携帯電話（FOMA+mova）解約率



総販売数

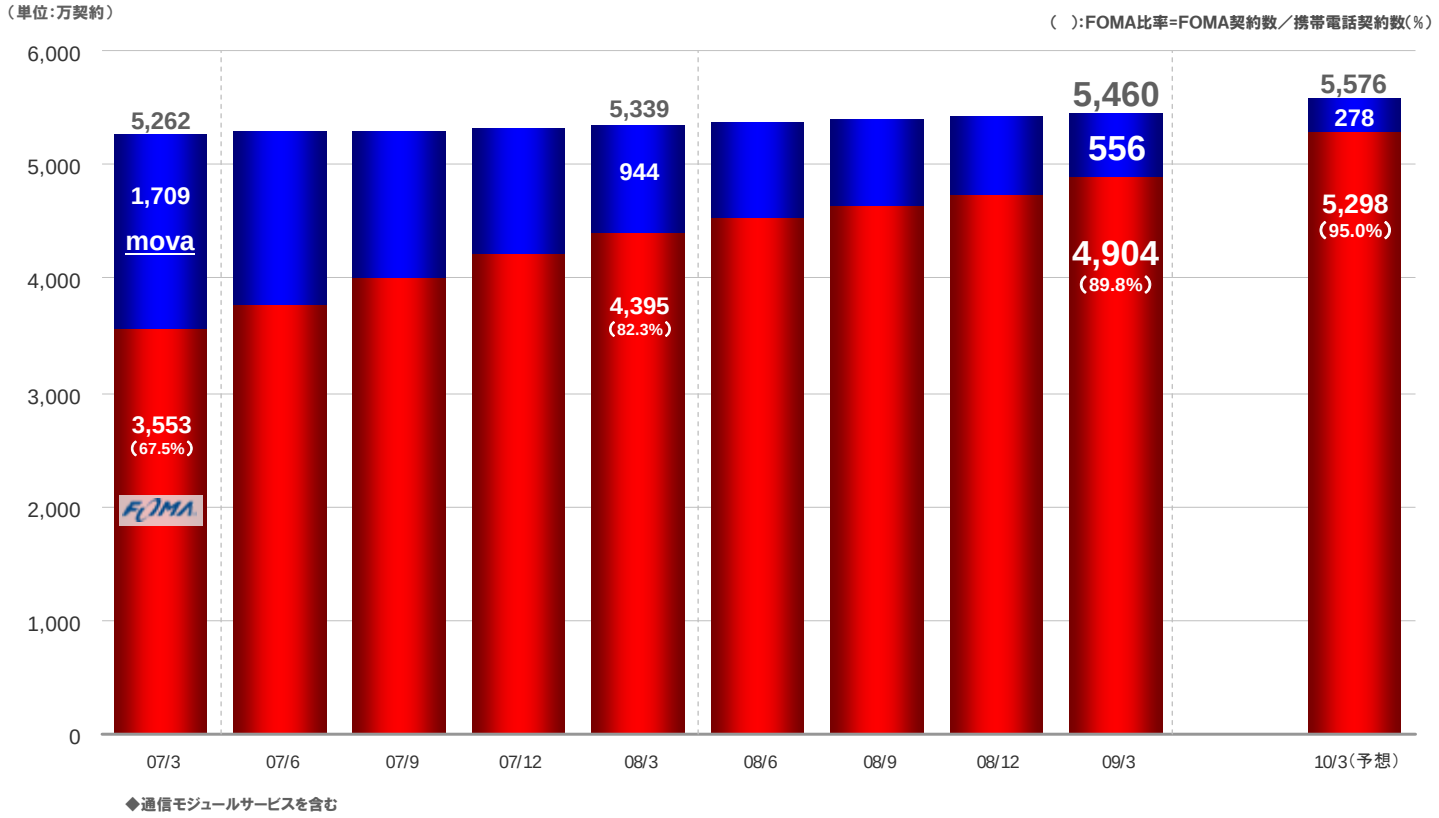
- 2008年度の総販売数は、2,013万台（前年度比:-21.8%）
- 2009年度の総販売数は、1,970万台を予想



※各社決算説明会資料等より算出した推計値

FOMAへのマイグレーション

- movaサービス終了（2012年3月）に向け、FOMAへのマイグレーションを強化
- 2009年度末でのFOMA契約率95％を目指す



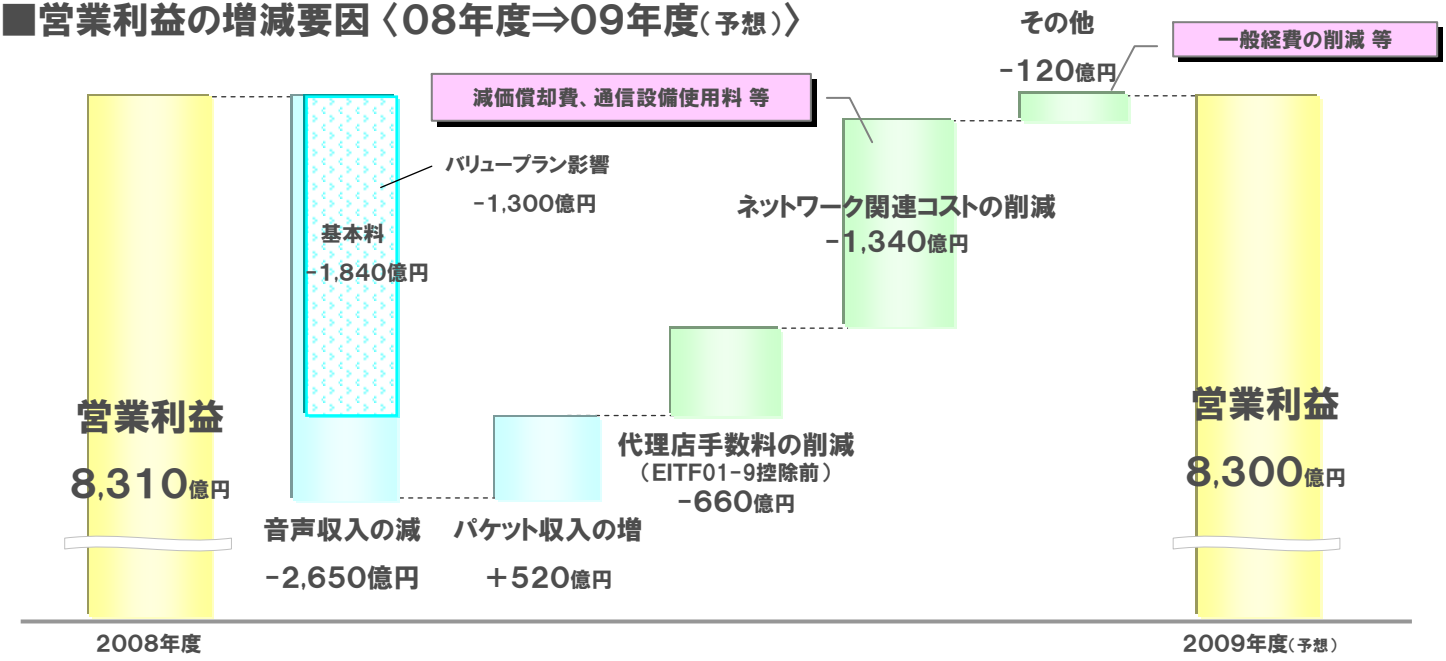
2009年度 業績予想のポイント

■ 2009年度 業績予想

営業利益：8,300億円

⇒ 音声収入の減を、ネットワーク関連コスト・代理店手数料の削減等で補い、利益を確保

■営業利益の増減要因〈08年度⇒09年度（予想）〉



2009年度の主な取組み

Copyright (C) 2009 NTT DOCOMO, INC. All rights reserved.

2009年度 事業運営方針

・更なるお客様満足度向上を図りつつ、
中期ビジョンの実現に向けて“着実なステップを踏む年”と位置付け

変革とチャレンジ

お客様満足度の向上

- アフターサービスの充実
- 使い易い料金体系
- エリア品質強化

利用拡大に向けた取組み

動画コンテンツの充実等による
定額制加入の促進

新たな収益源の創出

パーソナル化	サービスの拡充・充実
ソーシャルサポート	ヘルスケア、環境・エコロジー事業
融合サービス	ホームエリアサービス

戦略的提携を活用

コスト効率化

- ネットワーク関連コストの効率化
- 一般経費の更なる削減

CSR

より一層取組みを強化

お客様満足度の向上 -1-

- ケータイを常に快適にご利用いただくため、アフターサービスを強化

アフターサービス

ありがとうを
ドコモから

「ケータイてんけん」サービス開始

2009年7月1日～（予定）

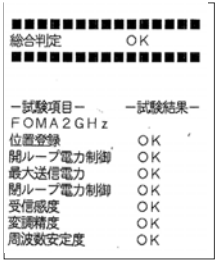
ドコモショップで
ケータイ電話を無料で点検

（2009年7月1日～2010年6月30日（予定））

「電池パック安心サポート」サービス拡充

2009年7月1日～（予定）

従来の電池パックに加えて、
補助充電アダプタも選択可能に



結果表

テスタ

電池パック

または

補助充電アダプタ

◆各サービスについて詳しくは、店頭またはドコモのホームページでご確認ください

お客様満足度の向上 -2-

・より使いやすく、安心してご利用いただける料金に見直し

使いやすい料金体系

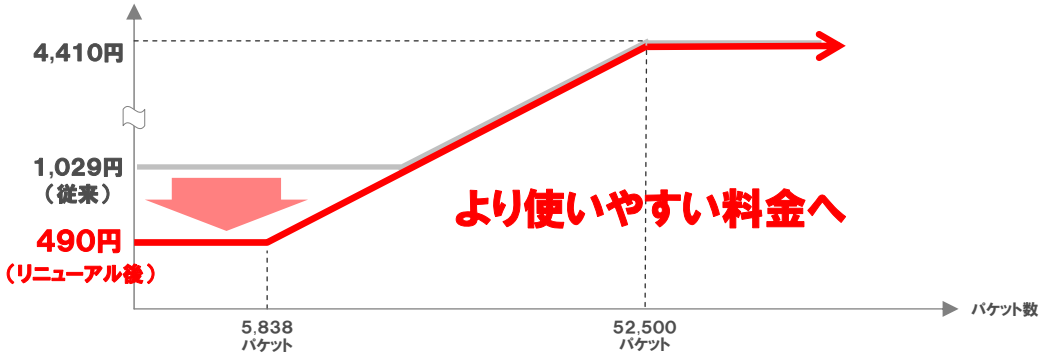
ありがとうを
ドコモから

「パケ・ホーダイ ダブル」

パケ・ホーダイ ダブル 定額制

2009年5月1日～（予定）

490円 / 月（税込）から利用可能に



◆各サービスについて詳しくは、店頭またはドコモのホームページでご確認ください

お客様満足度の向上 -3-

- 動画などのコンテンツをより安心してご利用いただくために料金を見直し

使いやすい料金体系

ありがとうを ドコモから

「Biz・ホーダイ ダブル」

2009年5月1日～（予定）

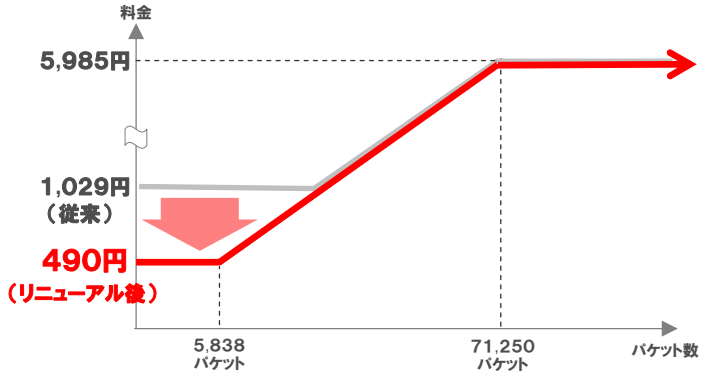
490円 / 月（税込）から利用可能に

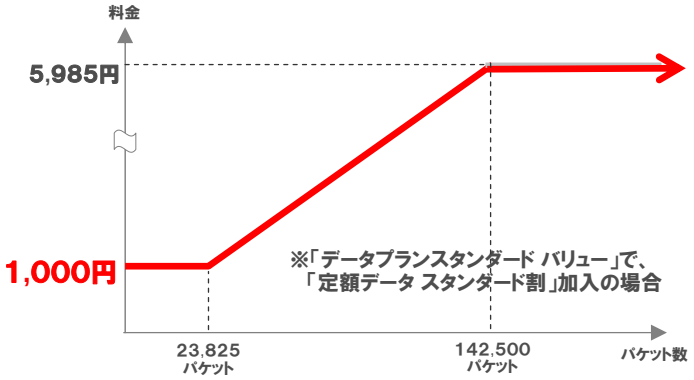
「定額データプラン スタンダード」

2009年7月1日～（予定）

「定額データプラン スタンダード バリュー」で、
「定額データ スタンダード割」に加入すると

1,000円 / 月（税込）から利用可能に





◆各サービスについて詳しくは、店頭またはドコモのホームページでご確認ください

お客様満足度の向上 -4-

・お客様満足度の向上に向け、引き続き多くの取組みを実施

ありがとうを ドコモから

▷ ファミリー/オフィス割引グループ内メール無料の対象拡大

2009年5月1日～（予定）

⇒ 大容量の動画等（添付画像、デコメール含む）の添付メールも無料に

ファミリー割引　オフィス割引

▷ エリアに対するお客様の声への対応の充実（48時間以内に訪問）

⇒ 2009年度も引き続き推進し、より多くのお客様の声に対応
FOMAプラスエリア対応の新たなレピータも導入し、屋内のエリア品質改善を充実

つながることに、こだわる ドコモ

▷ 海外旅行者、海外在留邦人の利便性向上

⇒ 既存海外拠点（7ヶ国、9拠点）に加え、
更なる海外お客様カウンターを新設（ロンドン・ニューヨーク）

◆各サービスについて詳しくは、店頭またはドコモのホームページでご確認ください

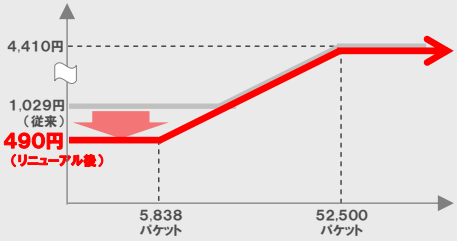
利用拡大に向けた取組み -1-

・端末機能向上やコンテンツの充実によりパケット利用拡大を推進

■ 料金

安心して使える料金

「パケ・ホーダイ ダブル」



動画コンテンツの視聴も安心

■ 端末

機能向上

「インラインフラッシュ」

画面の一部で
動画による自然な表現が可能！

〈イメージ画面〉

これまでにない表現力

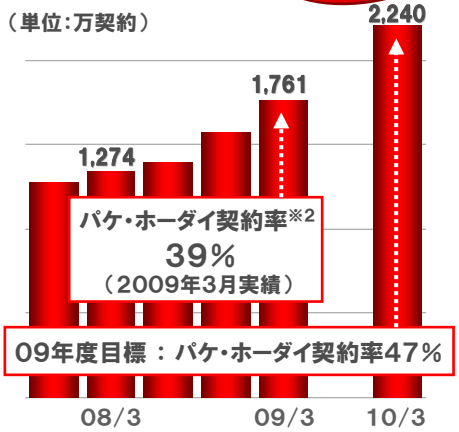
■ サービス・コンテンツの拡大

例）動画コンテンツ

■ 定額制の契約拡大

パケ・ホーダイ※1 契約数

パケット利用拡大



09年度目標 ： パケ・ホーダイ契約率47%

BeeTV

5月1日開始（予定）

315円/月（税込）

本当に見たかったものが、
手のひらに届く

※1 パケ・ホーダイ フル、パケ・ホーダイ ダブルを含む　※2 パケ・ホーダイ契約率＝パケ・ホーダイ契約数/FOMA i モード契約数

◆各サービスについて詳しくは、店頭またはドコモのホームページでご確認ください

利用拡大に向けた取組み -2-

・市場拡大や新たな契約の獲得に向け、スマートフォン・データ通信端末のラインナップ充実・販売促進を強化

■スマートフォン

ラインナップの充実

HT-01A

HT-02A

BlackBerry Bold

今後更に拡充予定

Biz・ホーダイ ダブル

ありがとうを ドコモから

▷ 490円 / 月(税込)から利用可能に

■データ通信(データカード・モジュール)

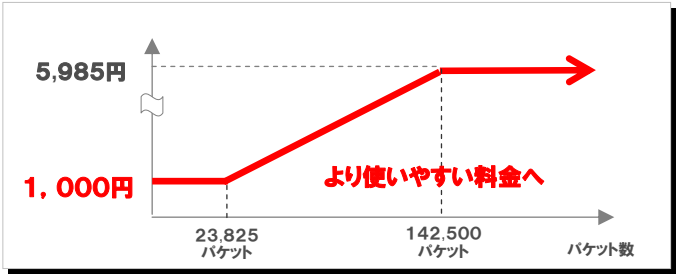
料 金

ありがとうを ドコモから

▷ 定額データプラン スタンダード

1,000円 / 月(税込)から利用可能に

※「データプランスタンダード バリュー」で、「定額データ スタンダード割」加入の場合



販売チャネル

▷ 量販店での売場拡大

▷ ドコモショップでの取扱い強化

端 末

▷ HSUPA対応

▷ モジュール内蔵製品

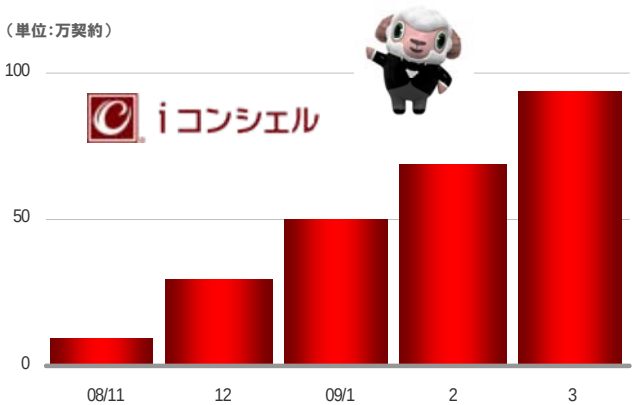
◆各サービスについて詳しくは、店頭またはドコモのホームページでご確認ください

パーソナル化

- ｉコンシェル契約数 100万突破（2009年4月11日）
- 位置情報に連動した機能拡充等を予定

■ ｉコンシェル

100万契約突破
（2009年4月11日）



09年度目標：380万契約

位置情報に連動した機能拡張

2009年度下期予定

地域情報コンテンツの充実

お客様への情報提供にあたっては
『B to B to C モデル』も目指す

ソーシャルサポート

・モバイルの貢献度が大きい5つの分野（環境・医療・金融・安心安全・教育）において、情報流通を効率化する基盤を構築、事業化を推進する。2009年度は特に下記の3つの分野について、積極的な外部パートナーとの連携を進め、早期事業立上げを目指す

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。

- 健康・医療情報配信サービス
- 遠隔医療サポート

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。

- 環境情報のセンシング
- エコライフサポート（省エネ支援）

金融・決済事業

金融・決済領域でのサービス・ビジネスのさらなる多様化を図る。

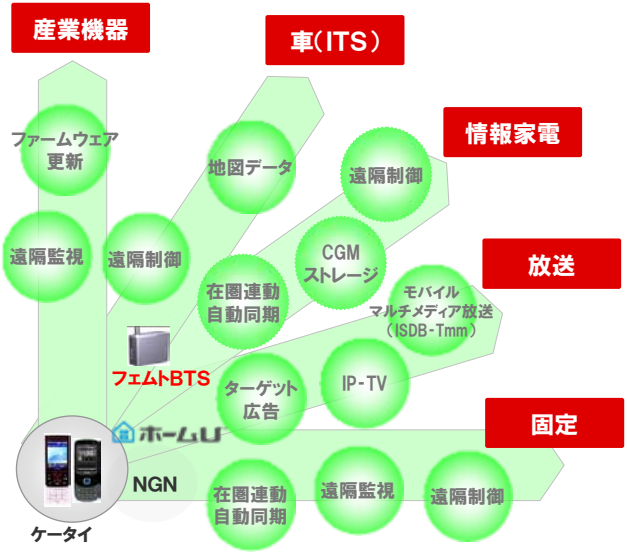
- モバイルCRMの推進
- 新たな金融との融合サービス

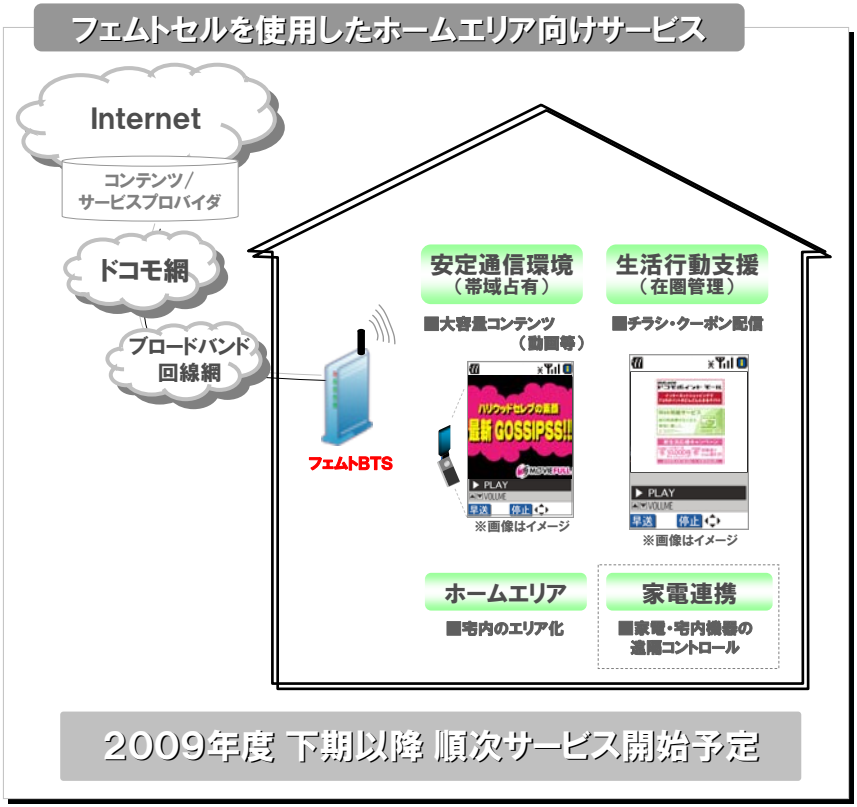
また実証実験・トライアルも精力的に実施し、長期視点での新たな事業機会創出に努める。

融合サービス

**・融合サービスの普及・拡大を目指し、フェムトセルを使用した
ホームエリア向けサービスを展開（2009年度下期予定）**

■融合サービスの方向性





画像：サイト名「ムービーフル動画（無料）」 提供：ISAO

関連分野における事業連携

・モバイルの貢献度が大きい分野に対し事業領域の拡大を目指し、
出資・提携も活用

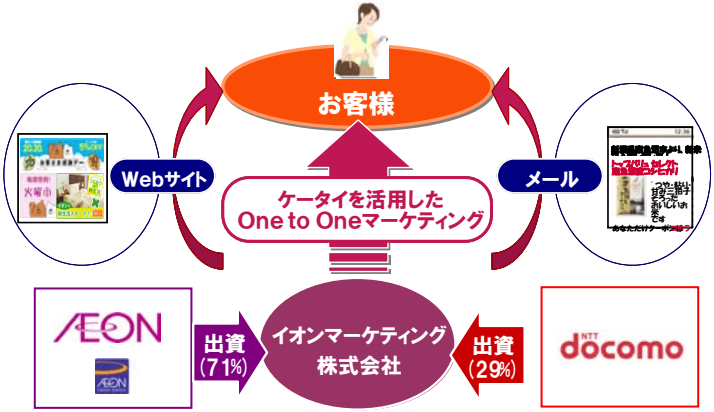
オークローンマーケティングへの出資

TV通販との融合による
モバイルeコマース市場の活性化

イオングループとの新会社設立

（2009年5月予定）

モバイル事業	会員販促代行	マーケティング事業
顧客属性別に タイムリーな情報配信	会員データ運用・管理 販促施策の受託	顧客・店舗POSデータ分析 顧客調査サービス （モバイルアンケート 等）

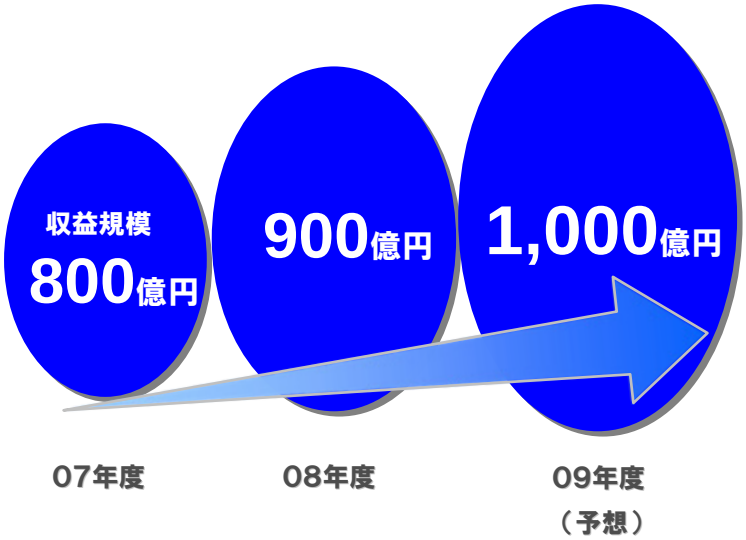


国際ビジネス

・ドコモのリソースを最大限活用するとともに、海外パートナーとの提携を通じ、
日本 及び 世界のお客様にドコモと同水準の高品質なモバイルサービスをシームレスに提供

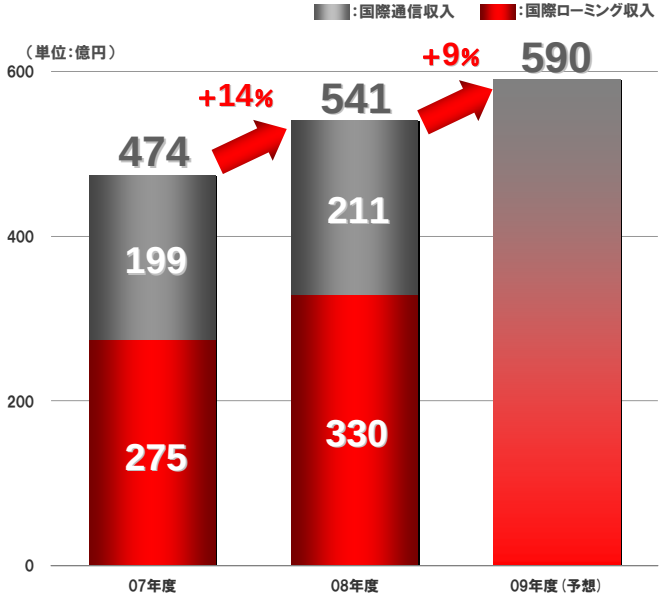
国際サービス	法人向け ソリューション	海外での ビジネス展開

■国際ビジネスの収益規模※



※ 国際通信 / ローミング収入及び海外出資先からの配当・連結収益など

再掲）国際通信/ローミング収入（ローミングインを含む）



法人営業

・成長分野である法人市場への取組みを一層強化

■主な取組み（09年度）

全てのお客様を アカウント・コンタクトする体制を構築 ～ 契約数拡大 ～

▷法人契約の拡大

▷モジュール市場の拡大
- ・FOMAへの確実なマイグレーション
- ・既存市場（自販機、決済分野 等）の水平展開
- ・新規市場（ITS分野 等）の開拓・拡大

▷安心安全、CSRに関する提案強化
- 緊急速報「エリアメール」の普及（自治体向け）
- 車両運行管理システムによるCO2削減 等

ソリューション展開強化 ～ SI・プロダクト収入、新規事業拡大 ～

▷魅力的な端末・ソリューションの提案
- ・FMCソリューション
  - ⇒ 全国内線型サービス「オフィスリンク」
- ・セキュリティソリューション
  - ⇒「あんしんマネージャー」「コマンドダイレクト」
- ・スマートフォンソリューション
  - ⇒ BlackBerry関連サービスの拡充

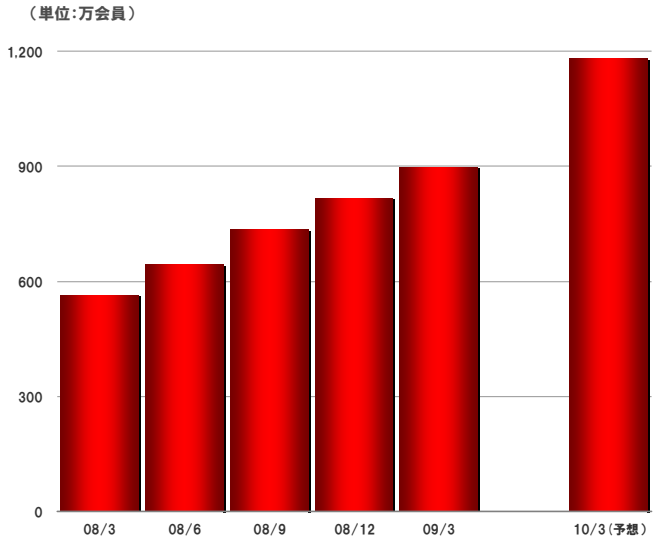
▷BtoBtoCサービスの拡大

【09年度目標】携帯電話契約数（法人名義）：700万契約（40万純増）

クレジット

- 利用促進、更なる会員獲得への取組みを強化

■ DCMX会員数



《09年度目標》

DCMX会員数　：　1,180万会員

iD決済端末台数　：　43万台

■ 主な取組み

利用促進

■ 特約店の拡大（ポイント付与率UP）

▷ ドコモポイント特約店

カード利用での付与率UP

▷ DCMXドコモポイントモール

ネットショッピングでの付与率UP

DCMX ドコモポイントモール

■ プロモーション強化

▷ 利用促進に重点

会員獲得

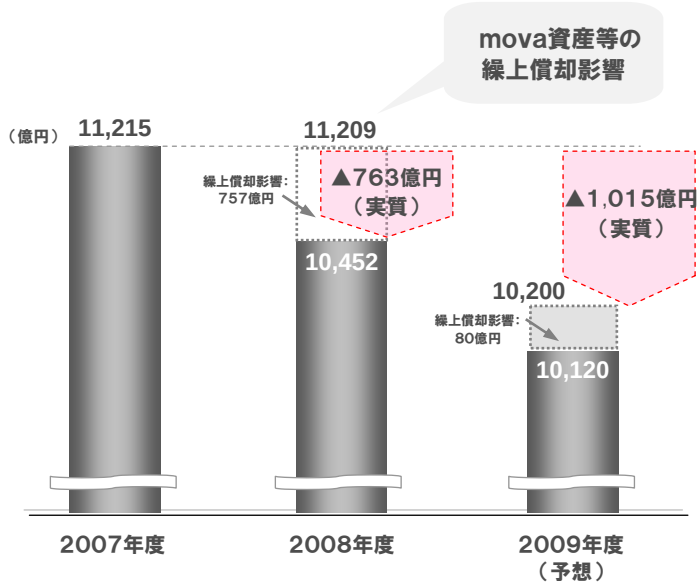
■ ドコモショップでの販売強化

コスト効率化 -1-

・コスト効率化の推進により、経営基盤を強化

■ネットワーク関連コスト

（減価償却費・通信設備使用料）



ネットワーク関連コストの効率化

基地局創設費の削減	▷ 基地局鉄塔仕様の統一による効率化 ▷ エリアに応じた最適な装置の適用
ネットワークのスリム化	▷ ネットワークの IP化 ・汎用装置の活用、大容量化による設備集約 ▷ iモードセンタの構造改革 ・大容量装置の採用、アプリケーション構成見直しによる装置集約 ▷ ネットワークのシンプル化
回線使用料の削減	▷ 基地局伝送路の適正化 ▷ 経済的な伝送路網を構築

コスト効率化 -2-

■ 一般経費

- 一般経費の更なる削減
- 業務プロセスの見直し
- １社化を契機にした業務効率化

2009年度

約400億円の削減

【効率化に向けた主な取組み】

端末物流/故障機物流のプロセス見直し

委託業務の集約

端末物流 ： 委託先5社⇒1社

故障機物流 ： 委託先9社⇒2社

（10年度には1社へ）

09年度下期中に集約

各種センターの集約/効率化

故障受付センター

コールセンター

料金センター

10年度までに実施

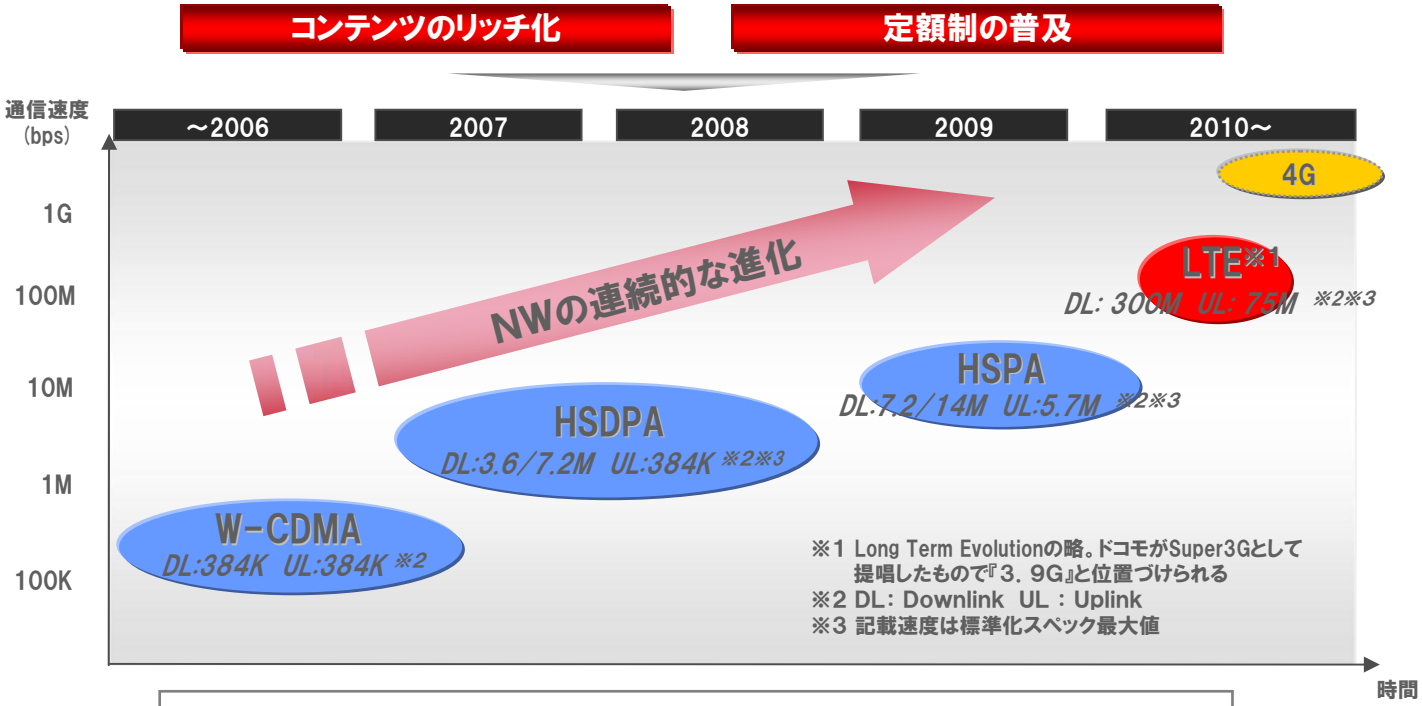
人的リソースの適正配置

- スタッフ部門のスリム化
- 現場・成長分野への重点配置

約400名をシフト

ネットワークの高度化

- サービスの高度化を実現するため、ネットワークの高度化を推進



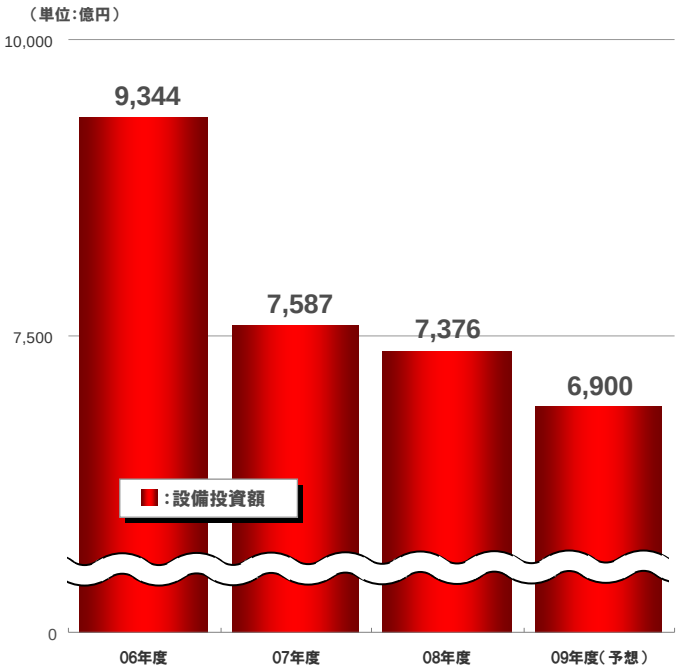
■ HSUPA(HSPA)：2009年6月導入予定

■ LTE ： 世界の先頭集団として、2010年にLTEを導入予定

設備投資 / ネットワーク

- 2009年度の設備投資は6,900億円を予定
- 更なるお客様満足度向上に向け、お客様対応・品質向上を更に強化

■設備投資額の推移



■ 主な取組み（ネットワーク）

更なる品質向上

▷ ハイスピードエリア

- HSDPA人口カバー率100％達成（08年度）
- HSUPAの導入（09年度）

▷ ニーズに沿った更なる品質向上

▷ トラヒック増に対応した容量増・NWの動的制御

FOMAエリア

▷ 48時間以内の訪問対応（08年度実績）

訪問件数 ：約13,000件

電波不良 ：約11,000件 ▶ 8割以上を改善※

ネットワーク関連コストの効率化

※ 一部改善予定を含む

CSRへの取組み

・CSR（企業の社会的責任）への取組みを更に強化

ケータイ安全教室

09年度は約6,000回の開催を予定

シニア向けメニューの追加

振り込め詐欺対策を盛り込み

DVD無料配布

全小中学校への配布を目指す（約33,000校）

ケータイ安全教室*

DVD（映像教材）*

*「青少年インターネット環境整備法」についても説明

森林整備活動「ドコモの森」

全都道府県への「ドコモの森」の整備完了

（2009年度予定）

省エネ技術検証用センター

省エネ最先端技術の検証用センターを構築し実用化検証開始

立川 ICTエコロジーセンター

部分空調装置の導入

効率的な気流設計技術の確立

空調設備のインテリジェント化

直流サーバ設備の採用

安心・安全への取組み

・安心、安全なモバイル社会の実現を目指す

災害対策用機器の整備強化

衛星エントランス搭載　移動基地局車

全国に9台を配置

（2009年度は新規に5台を配備）

移動基地局車

全国に52台を配置

移動電源車

全国に65台を配置

衛星エントランス搭載　移動基地局車

有害サイトなどへのアクセスを制限 フィルタリングサービス

有害サイトなどから子どもを守るフィルタリングの原則適用とカスタマイズ機能の導入

有害サイトから子供を守る!

▷「iモードフィルタ（ブラックリスト方式）」の原則適用

▷「アクセス制限カスタマイズ」の導入

保護者の方の判断でアクセス制限の対象となるサイト等の閲覧可否を設定することが可能

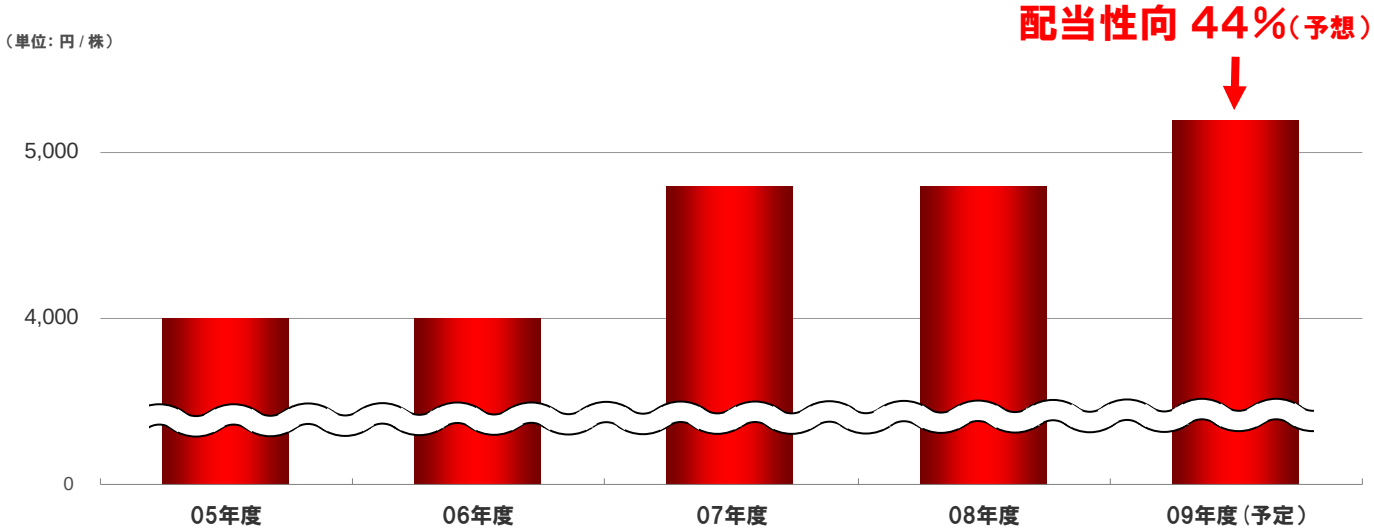
▷「青少年インターネット環境整備法」の遵守

安心・安全に携帯電話が利用されるよう、取組みを更に強化

株主還元

・株主の皆様への利益還元を経営の重要課題と位置づけ
⇒ 配当金を増額 ： 一株当たり配当金 5,200円 （2009年度〈予定〉）

一株当たり配当金



〈自己株式取得の状況〉（2009年4月28日現在）

・第17回株主総会決議分※ 1,500億円の上限価額に対し、取得価額は850億円

※2008年6月20日開催の定時株主総会における決議内容

NTT docomo

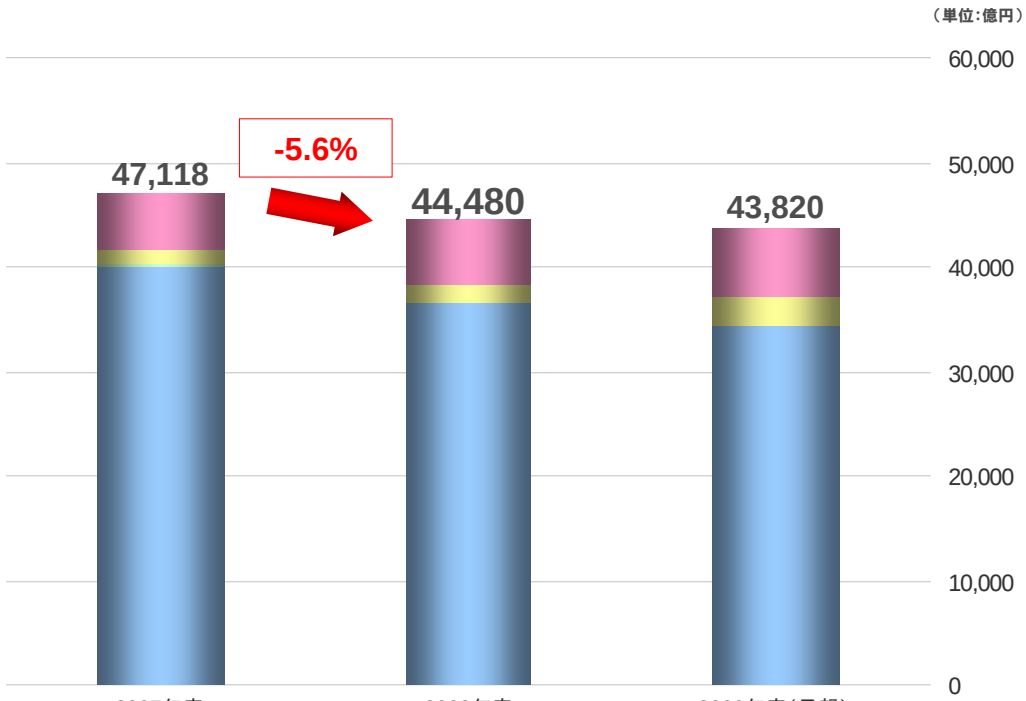
本資料に記載されている会社名、製品名などは該当する会社の商標または登録商標です

Appendices

Copyright (C) 2009 NTT DOCOMO, INC. All rights reserved.

営業収益の推移

U.S. GAAP

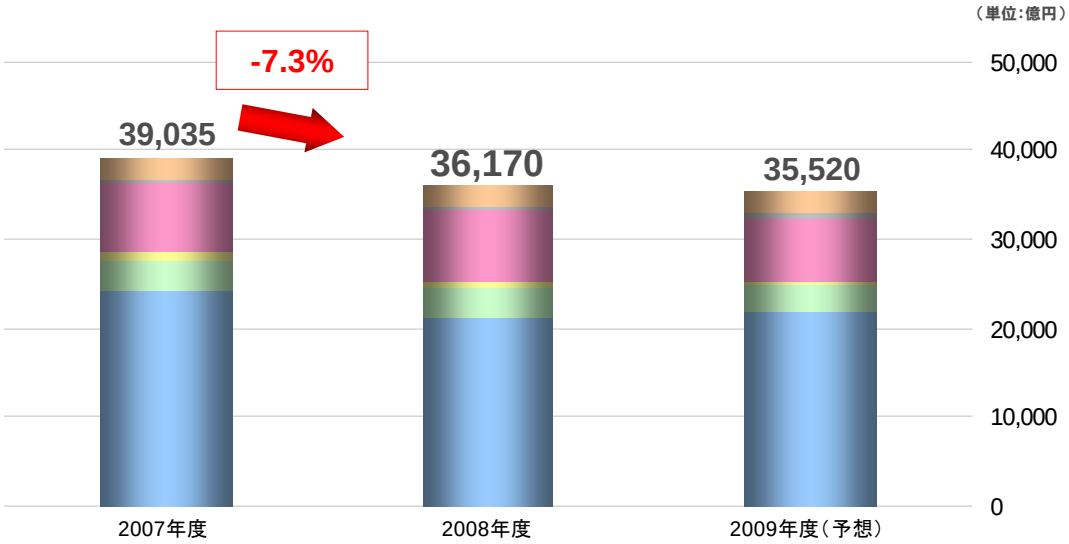


（単位：億円）	2007年度	2008年度	2009年度（予想）
端末機器販売収入	5,466	6,069	6,640
その他の収入	1,368	1,798	2,690
PHS収入	95	-	-
携帯電話収入(音声収入、パケット収入)	40,190	36,613	34,490

◆「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

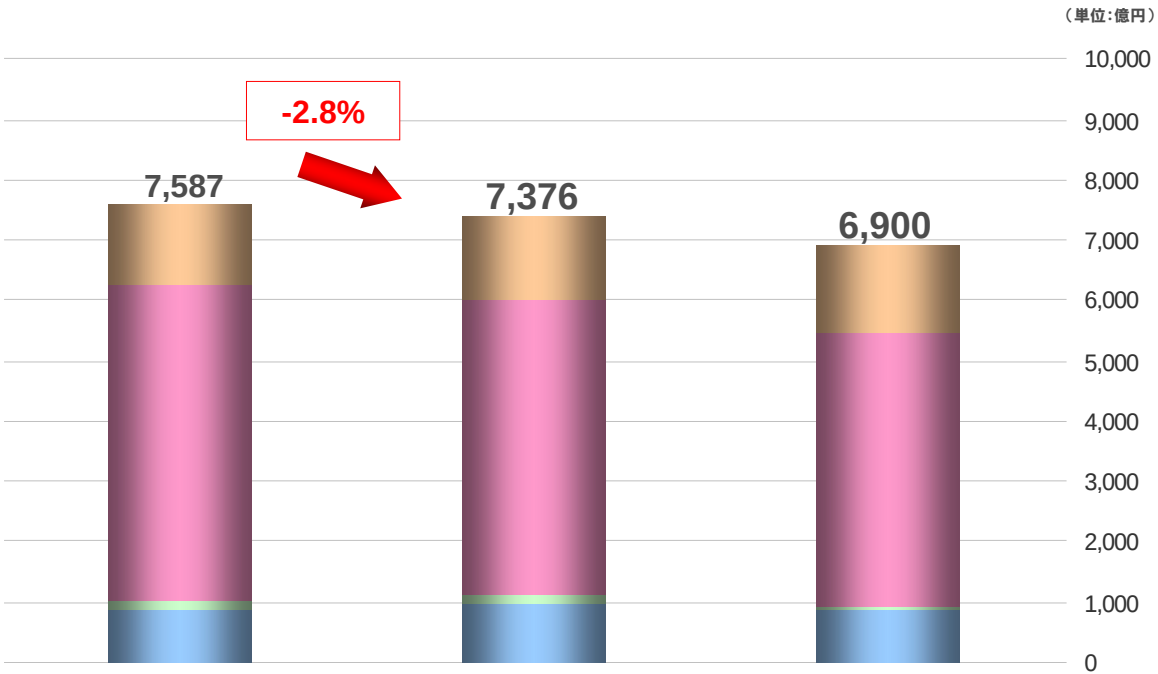
U.S. GAAP



（単位：億円）	2007年度	2008年度	2009年度（予想）
人件費	2,334	2,541	2,630
租税公課	388	387	390
減価償却費	7,764	8,042	7,100
固定資産除却費	754	697	450
通信設備使用料	3,451	3,167	3,020
経費	24,344	21,336	21,930
（再掲）収益連動経費＊	16,792	13,339	13,260
（再掲）その他経費	7,552	7,997	8,670

＊収益連動経費＝端末機器原価＋代理店手数料＋ポイントサービス経費

設備投資の推移



（単位：億円）	2007年度	2008年度	2009年度（予想）
その他（情報システム等）	1,345	1,363	1,400
PHS事業	2	-	-
携帯電話事業（FOMA）	5,204	4,899	4,540
携帯電話事業（mova）	146	107	50
携帯電話事業（その他）	890	1,007	900

オペレーションの状況

				2007年度 (通期) (1)	2008年度 (通期) (2)	増減 (1) →(2)	2009年度 (通期予想)
携帯電話	契約数【千】			53,388	54,601	+2.3%	55,760
	(再)mova			9,438	5,560	-41.1%	2,780
	(再)FOMA			43,949	49,040	+11.6%	52,980
	(再)iモード			47,993	48,474	+1.0%	48,850
	(再)通信モジュールサービス			1,433	1,527	+6.6%	1,610
	マーケットシェア【%】			52.0	50.8	-1.2 points	-
	販売数【千】(端末持込分含む)	販売数		25,739	20,129	-21.8%	-
		mova	新規	197	59	-69.9%	-
			取替	243	39	-83.8%	-
		FOMA	新規	5,677	4,368	-23.1%	-
			移行	6,529	3,276	-49.8%	-
			買い増し	13,093	12,385	-5.4%	-
	解約率【%】			0.80	0.50	-0.30 points	-
	ARPU(FOMA+mova)【円】			6,360	5,710	-10.2%	5,280
	MOU(FOMA+mova)【分】			138	137	-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44頁「MOU・ARPUの定義および算出方法について」をご参照ください

2008年度　第4四半期決算概況

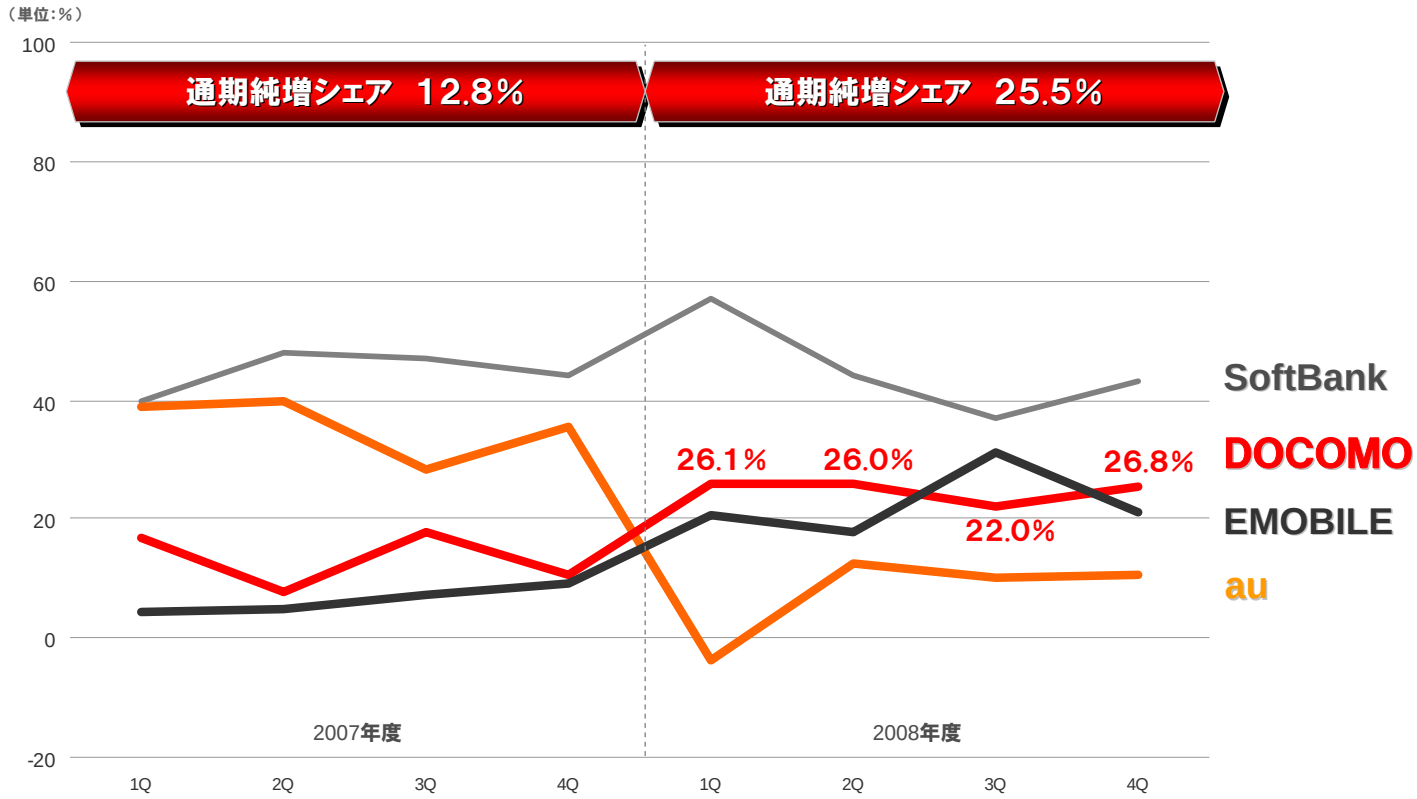
U.S. GAAP

	2007年度 (4Q) (1)	2008年度 (4Q) (2)	増減 (1) →(2)
営業収益（億円）	11,898	10,692	-10.1%
携帯電話収入（億円）	9,585	8,703	-9.2%
営業費用（億円）	10,065	9,850	-2.1%
営業利益（億円）	1,833	842	-54.1%
税引前利益（億円）	1,720	711	-58.7%
純利益（億円）	1,147	342	-70.2%
EBITDAマージン（%）*	36.3	30.4	-5.9 points
フリーキャッシュフロー（億円）*	812	-739	-191.0%

◆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45頁「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

純増シェア

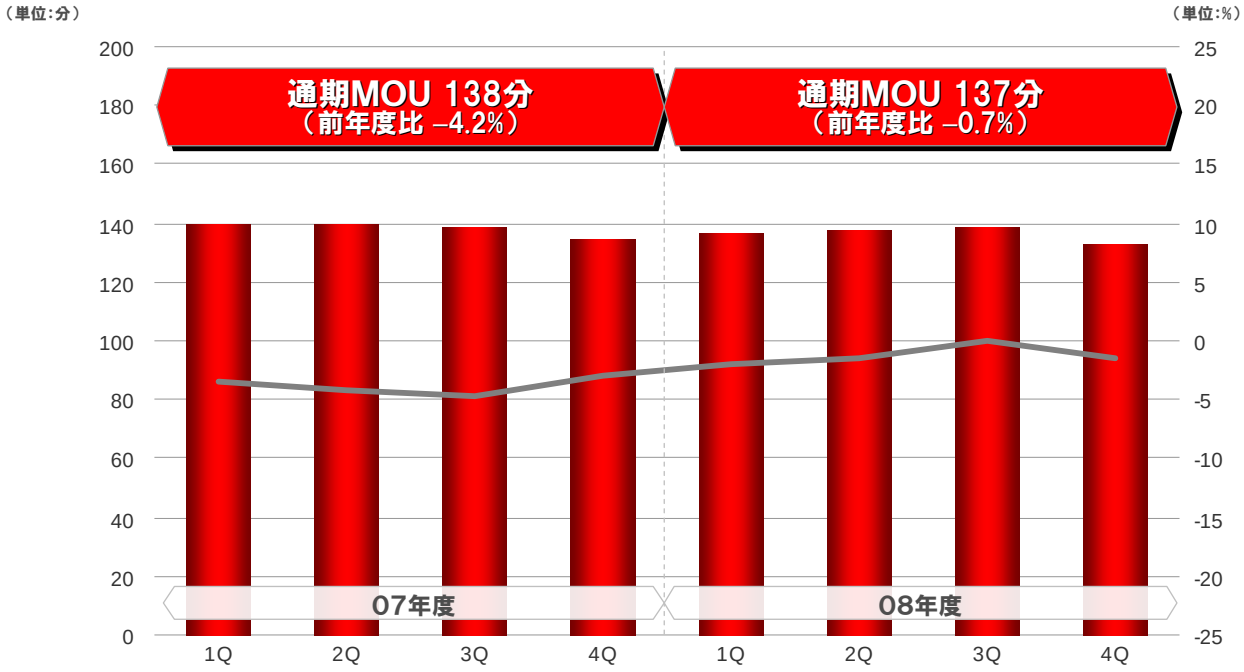
- 2008年度の純増シェアは25.5%



◆数値の出所：TCA

携帯電話（FOMA+mova）MOU

- 2008年度のMOUは137分（前年度比:-0.7%）



	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
MOU（左軸）	140	140	139	135	137	138	139	133
MOU対前年同期増減率（右軸）	-3.4	-4.1	-4.8	-2.9	-2.1	-1.4	0	-1.5

◆MOUの定義および算定方法については、本資料の44頁「MOU・ARPUの定義および算出方法について」をご参照ください

CSR（企業の社会的責任）への取組み

地球環境保全への取り組み

- ICTサービスによる環境負荷低減への貢献
- ソーラーシステム等の自然エネルギー導入（「グリーンNTT」の取組み）
- 端末回収リサイクルの促進（2008年度末累計 約6,900万台回収）
- 「ドコモの森」森林整備活動の拡大（2008年度末累計43箇所）
- 高効率化整流装置等のネットワーク設備を中心とした温室効果ガス排出量削減施策の実施

太陽光発電

ユニバーサルデザインの推進

- バリアフリー化店舗、手話サポートテレビ電話設置店舗の拡大
- らくらくホンシリーズ 全国累計販売台数が1,500万台に
- 障がい者、高齢者向け電話教室「ドコモ・ケータイお役立ち講座」「いきいきシニアケータイ活用術」の開催（2008年度52回開催）

らくらくホンV

安心・安全なモバイル社会の実現

- ドコモケータイ安全教室の更なる強化（2008年度約4,600回開催）
  映像教材（DVD）の無料配布：2009年度は全小中学校への配布を目指す
  振り込め詐欺対策等を盛り込んだ「シニア向け」メニューの追加
- アクセス制限サービス（フィルタリングサービス）の普及促進活動の強化
  新機能「アクセス制限カスタマイズ」「Web制限」の提供開始
  ご利用意向確認のうえ、18歳未満のお客様へのiモードフィルタ自動適用

ケータイ安全教室

災害発生時における対応

- ｉモード災害用伝言板サービス
- 避難所等への携帯電話無料貸出・充電サービス
- 移動基地局車および発動発電機の配備　（以上、岩手・宮城内陸地震で提供）
- 緊急速報「エリアメール」の機能拡充・利用促進

iモード災害用伝言板サービス

MOU・ARPUの定義および算出方法について

◆ MOU（Minutes of usage）：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

契約者１人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います。こうして得られたARPUは各月のお客様の平均的な利用状況を把握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。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）÷稼動契約数（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）］÷稼動契約数（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）÷稼動契約数（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）÷稼動契約数（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）÷稼動契約数（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）÷稼動契約数（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）÷稼動契約数（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）÷稼動契約数（mova）

◆ ARPU、MOU算出時の稼動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

2010年３月期（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、%）

	2008年３月期	2009年３月期	2010年３月期（予想）
a. ＥＢＩＴＤＡ	16,391	16,784	15,690
減価償却費	△ 7,764	△ 8,042	△ 7,100
有形固定資産売却・除却損	△ 544	△ 433	△ 290
営業利益	8,083	8,310	8,300
営業外損益（△費用）	△ 76	△ 505	20
法人税等	△ 3,230	△ 3,084	△ 3,360
持分法による投資損益（△損失）	136	△ 7	△ 10
少数株主損益（△利益）	△ 1	5	△ 20
b. 当期純利益	4,912	4,719	4,930
c. 営業収益	47,118	44,480	43,820
ＥＢＩＴＤＡマージン（=a/c）	34.8%	37.7%	35.8%
売上高当期純利益率（=b/c）	10.4%	10.6%	11.3%

（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）

	2008年３月期	2009年３月期	2010年３月期（予想）
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）	4,424	934	3,800
特殊要因（注１）	2,100	－	－
資金運用に伴う増減（注２）	1,489	493	－
フリー・キャッシュ・フロー	8,013	1,427	3,800
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 7,588	△ 10,310	△ 7,170
営業活動によるキャッシュ・フロー	15,601	11,737	10,970

（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。2008年３月期、2009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。2010年３月期（予想）の投資活動によるキャッシュ・フローについては、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を含めておりません。

NTT docomo

本資料に記載されている会社名、製品名などは該当する会社の商標または登録商標です