株式会社NTTドコモ

2011年度　第1四半期決算

2011年7月29日

Copyright (C) 2011 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. 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

NTT docomo

2011年度
第1四半期決算概況

Copyright (C) 2011 NTT DOCOMO, INC. All rights reserved.

2011年度　第1四半期決算概況

U.S. GAAP

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

◆本資料における連結財務諸表等は、会計監査人による監査を受けておりません

◆フリーキャッシュフローの算定にあたっては、期末日が金融機関の休業日であったことによる電話料金未回収影響額、および期間3ヶ月超の資金運用を目的とした金融商品の取得、償還及び売却による増減を除いています

* 各数値の算定については、本資料の「財務指標（連結）の調整表」及び当社ホームページ (www.nttdocomo.co.jp) 内の「株主・投資家情報」をご参照ください

2011年度 第1四半期決算のポイント（1）

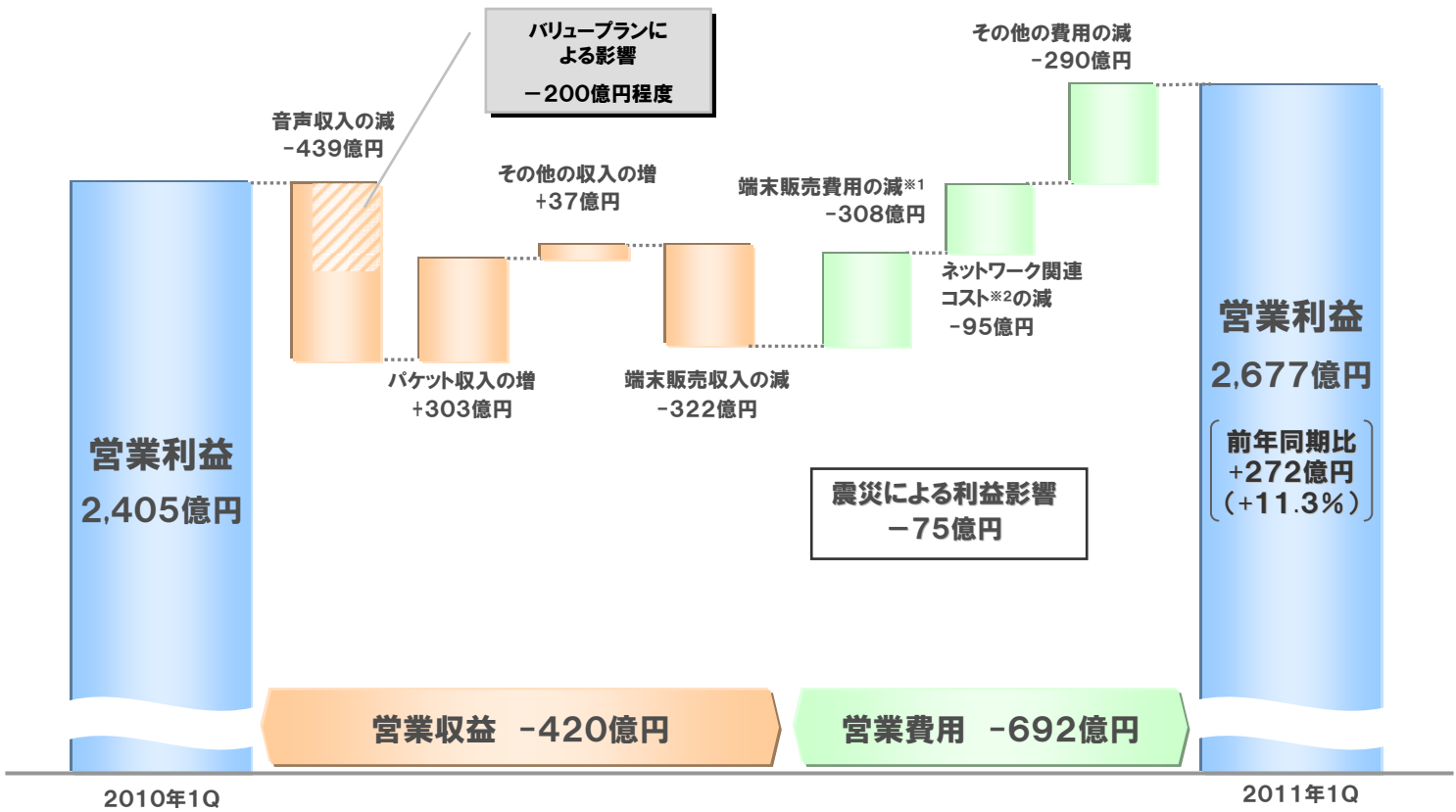
■ 2011年 第1四半期決算のトピック

震災からの復旧・災害対策	基地局復旧の着実な実施 新たな災害対策の早期化
お客様満足度向上	モバイルデータ通信端末満足度調査 ※「総合満足度」 3年連続第1位（5月16日）
スマートフォンの推進	1Q販売数は130万台 前年度販売数の過半数を3ヶ月で販売
パケットARPUの向上	対前年で堅調に拡大 1Qパケット ARPU：＋110円（＋ 4.4％） 1Qパケット収入：＋303億円（＋ 7.3％）
Xiサービスの展開	エリア拡大（東名阪に加え7月1日全国主要6都市） Wi-Fiルータ発売

※ 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」

2011年度 第1四半期決算のポイント（2）

営業利益の主な増減要因（前年同期比）



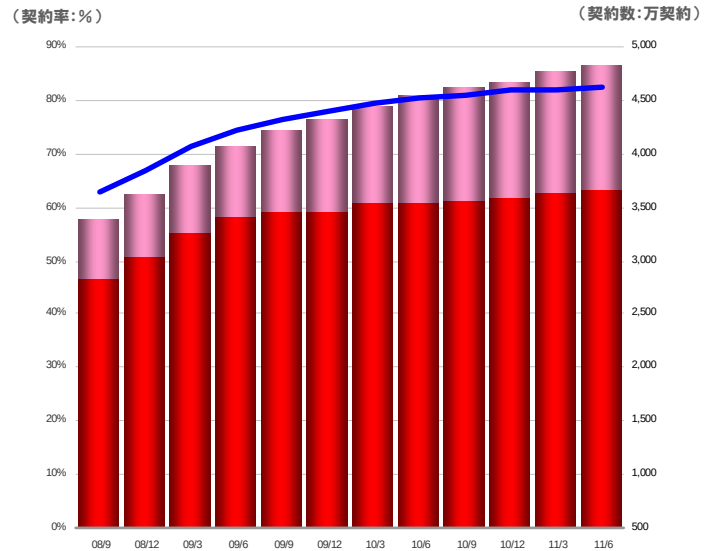
※1 端末機器原価、代理店手数料の合計 ※2 通信設備使用料、減価償却費、除却費

基本使用料50%割引・バリュープランの状況

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

基本使用料50%割引契約数・契約率

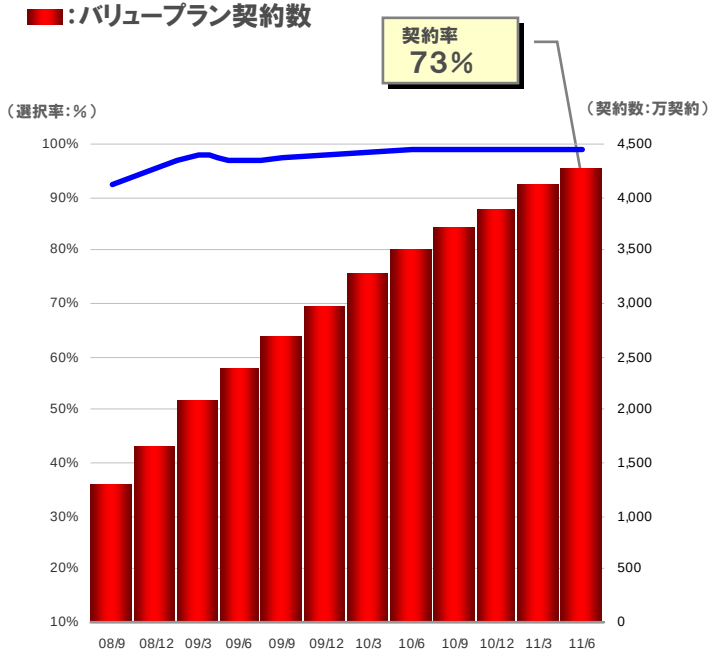
■:基本使用料50%割引 契約率
■:ファミリー割引※1＋いちねん割引で10年以上の継続利用
■:MAX系割引※2契約数



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

バリュープラン契約数・バリューコース選択率

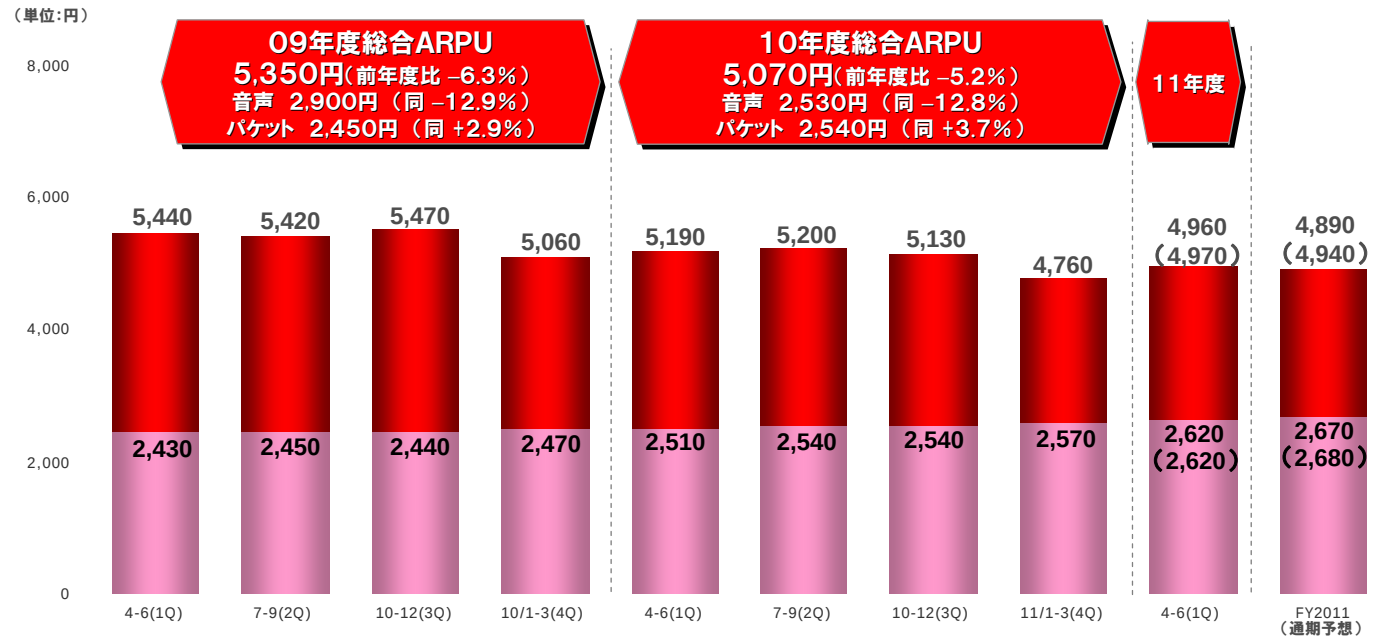
■:バリューコース選択率※3
■:バリュープラン契約数



※3 新たな販売モデルでの端末販売におけるバリューコースの選択率

携帯電話（Xi+FOMA+mova）ARPU

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



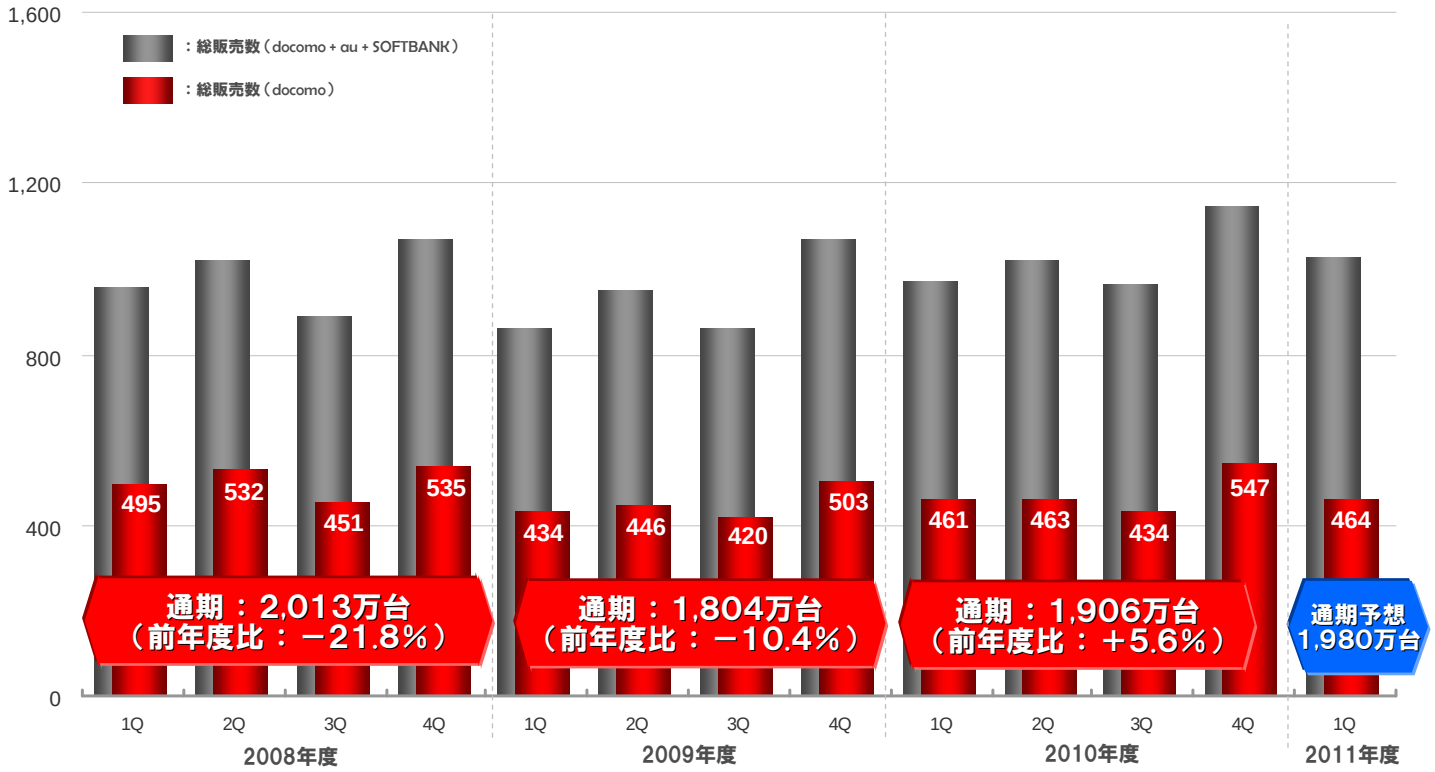
	4-6(1Q)	7-9(2Q)	10-12(3Q)	10/1-3(4Q)	4-6(1Q)	7-9(2Q)	10-12(3Q)	11/1-3(4Q)	4-6(1Q)	FY2011（通期予想）
音声ARPU	3,010	2,970	3,030	2,590	2,680	2,660	2,590	2,190	2,340	2,220
（月々サポート影響除き）									(2,350)	(2,260)
パケットARPU	2,430	2,450	2,440	2,470	2,510	2,540	2,540	2,570	2,620	2,670
（月々サポート影響除き）									(2,620)	(2,680)

◆（）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

総販売数

・2011年度1Qの総販売数は464万台（前年同期比：+0.6%）

（単位：万台）

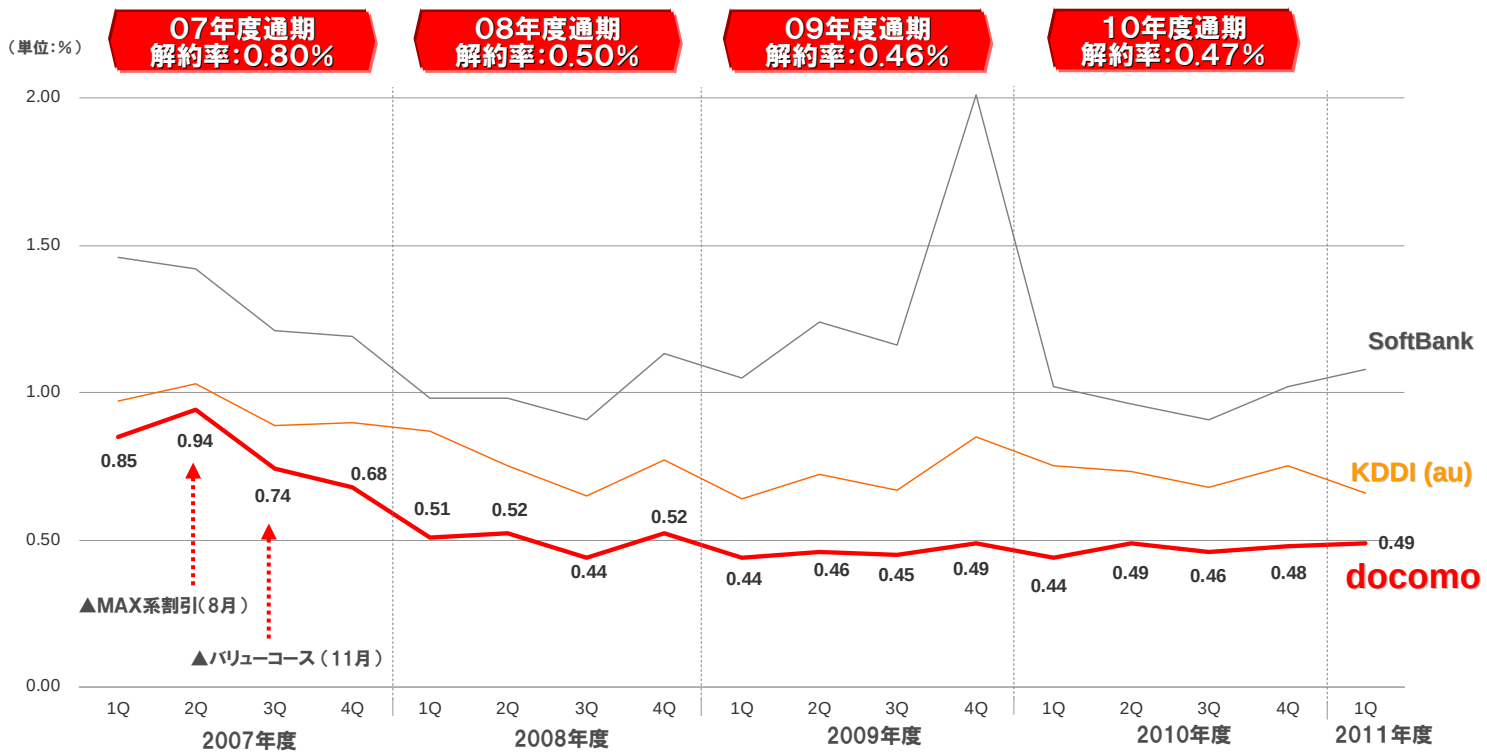


◆ 各社決算説明会資料等より算出　◆TU-KA、イー・モバイルを含まない

解約率

・2011年度1Qの解約率は0.49％

■携帯電話（Xi+FOMA+mova）解約率

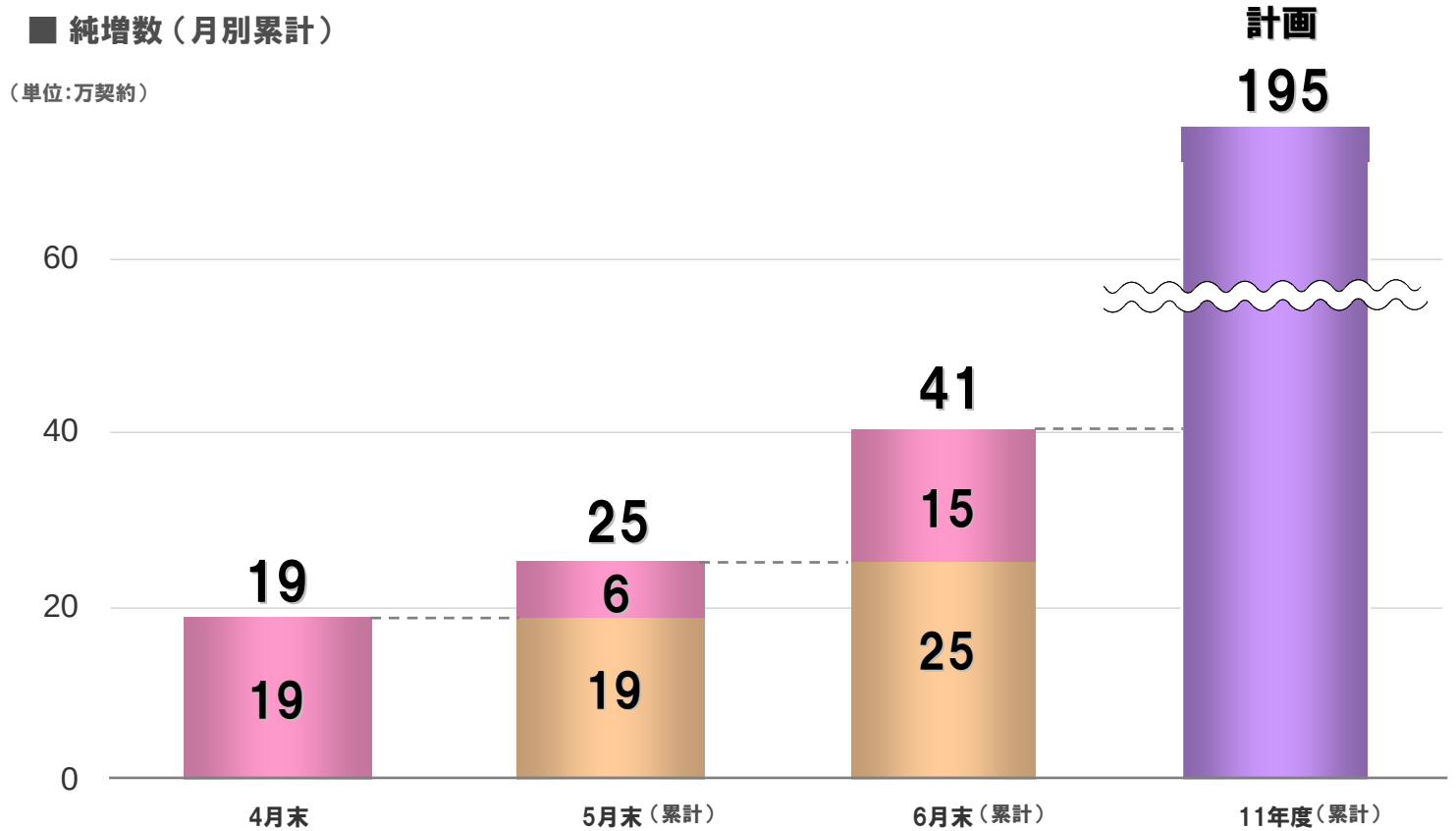


◆ 各社決算説明会資料等より

純増数

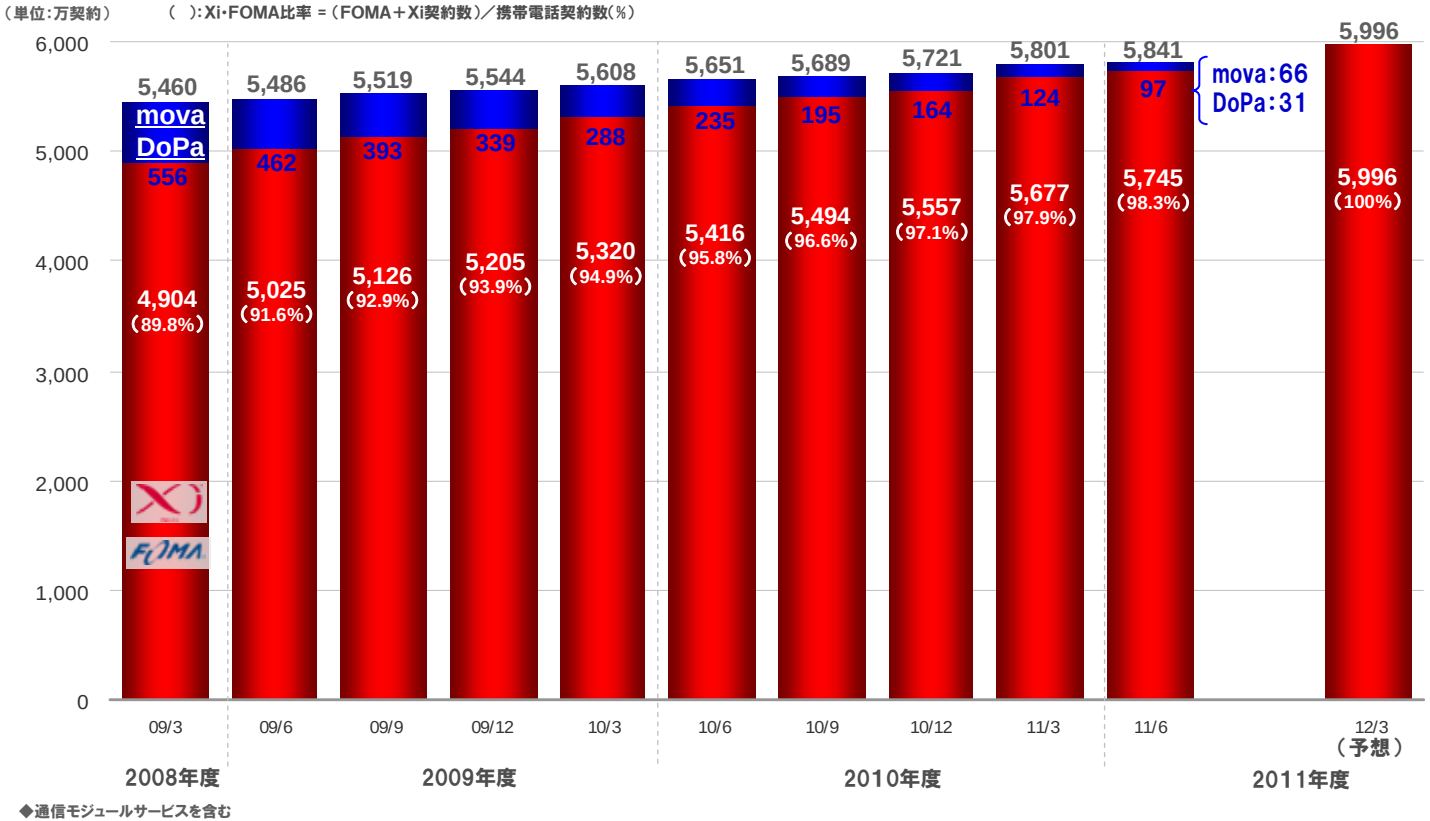
・2011年度1Qの純増数は、41万
・年間計画は、195万

■ 純増数（月別累計）



FOMA・Xiへのマイグレーション

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



NTT docomo

主な取組みと成果

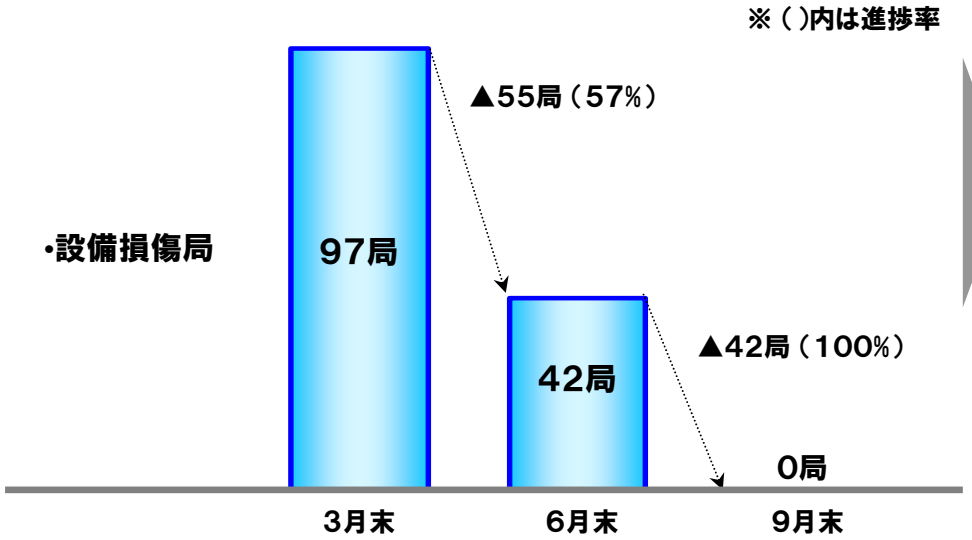
Copyright (C) 2011 NTT DOCOMO, INC. All rights reserved.

本格復旧状況

・設備損傷局については9月末に本格復旧が完了し、震災前のエリア品質を確保する

本格復旧状況推移

※（）内は進捗率



9月末
本格復旧完了

・水没・損壊局については、街の復興計画に合わせながら復旧を進める
【水没・損壊局】　97局（3月末）▶ 87局（6月末）▶ 82局（9月末）

新たな災害対策の進捗状況

・東海地震の発生可能性も考慮し、個々の対策についても積極的に前倒しし対策を完了させる

取り組み施策	進捗状況（4月 / 6月末 / 9月末 / 12月末 / 3月末）	投資額
大ゾーン基地局の設置	完了 12月には全100局を完了。**東京及び東海は優先的に10月末に設置完了（東京5局、東海8局）。**	30億円
無停電化	完了 6月末に約800局が概ね完了。	140億円
バッテリー24時間化	完了 12月には約1,100局完了。**東海は優先的に対応。**	
衛星携帯電話の即時提供	完了 10月までに2,000台、2月までには全3,000台の配備を完了。	10億円
衛星エントランス回線の充実	可搬型 完了 車載型 完了 可搬型は9月に全24台を配備完了。車載型は10月より先行導入し、12月に全9台が配備完了。	10億円
非常用マイクロエントランス回線設備の配備	完了 9月までに全100区間の配備が完了。	10億円
災害時音声メッセージサービスの提供	完了 開発及び設備構築を行い、2011年度内の提供開始。	5億円
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。 エリアメール化無料7月1日開始	－

ドコモの次世代グリーン基地局

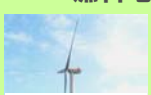
・2012年の一部商用導入を目指し、震災に強く、環境に優しい基地局の取組みを推進

環境に優しい基地局

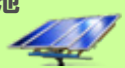
エコ発電の活用

環境に優しい発電機器

バイオ系
燃料電池



風力発電



太陽電池

商用
電力

太陽・風力発電
バイオ系燃料電池

発電量変動

負荷変動

直流
変換

グリーン電力制御
コントローラー

通信
機器

DC
48V

商用電力
カット

常時
充放電

蓄電池
リチウムイオン電池

ピーク電力の削減

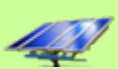
蓄電池による
ピークシフト

リチウムイオン電池

太陽電池＋夜間電力
をピーク時に利用

停電時の電力確保

・電力源の多様化



太陽電池

燃料電池

蓄電池

商用電力

・24時間バックアップ電池の小型化

鉛電池

サイズ
約1／5

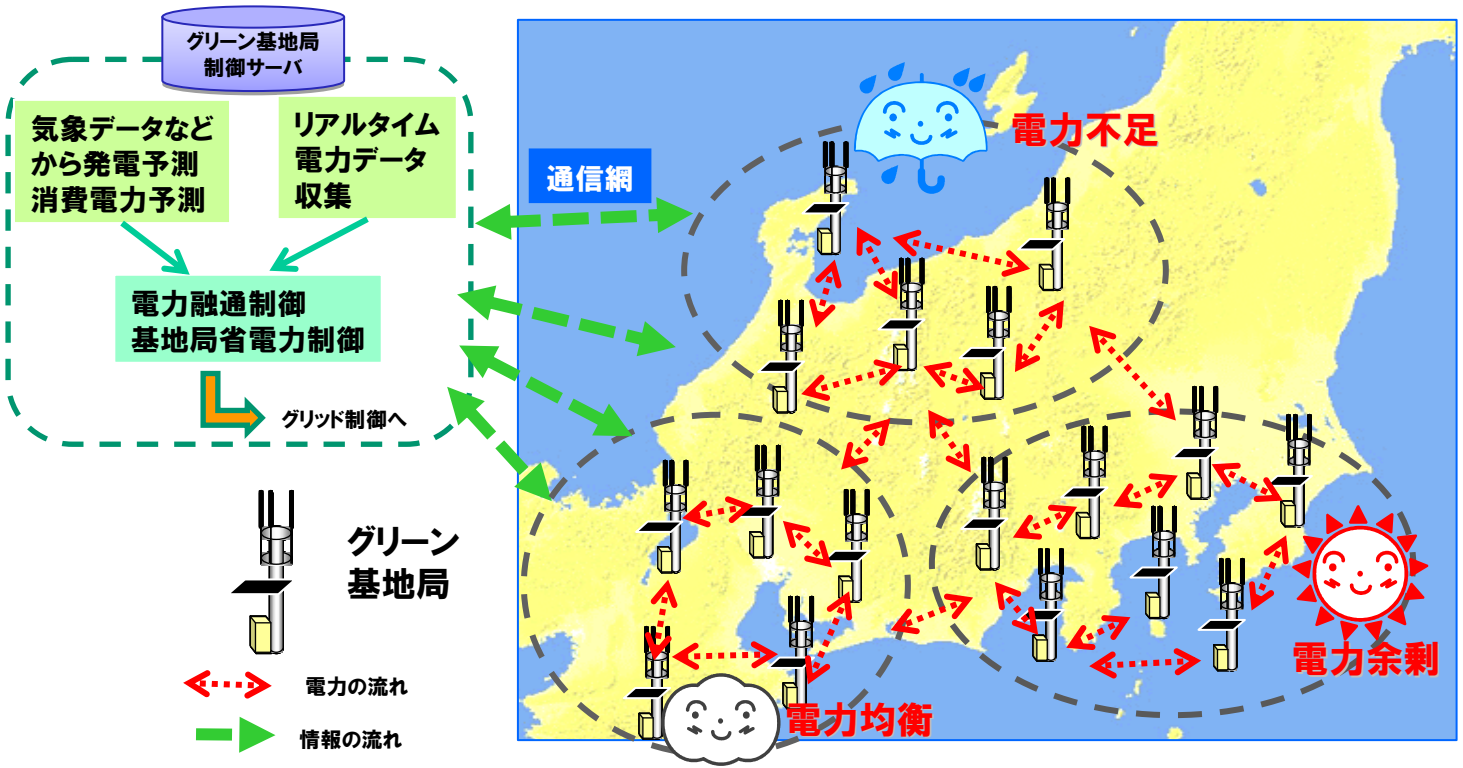
リチウム
イオン電池

災害に強い基地局

【2011年度に開発、システム評価】
【2012年度に一部商用局導入予定】

グリーン基地局の将来展開

・電力余剰と電力不足の基地局が融通し合う仕組みを構築



スマートグリッドでグリーン基地局の
再生可能エネルギー利用を最大化

お客様満足度の向上（スマートフォン）

- スマートフォンでもお客様満足度の向上を図るべく、お客様接点の強化を図る
- スマートフォンラウンジを各地に開設し、ドコモショップでも「スマートフォン教室」の開催や「スマートフォンマイスター」の配置を実施

スマートフォンラウンジの拡充

- 1支社1店舗以上の開設を予定
- 4～5月に4店舗を開設（札幌、京都、梅田、神戸）
- 8月に新規開設予定（福岡）

docomo smartphone lounge

ドコモショップでのスマートフォン教室

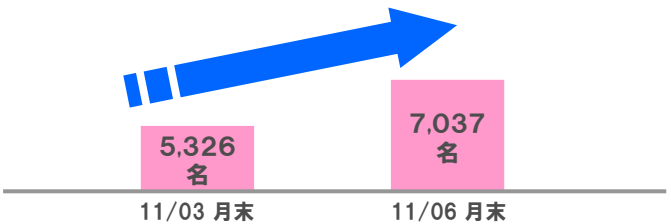
【内容例】
「はじめてのスマートフォン」
（初心者向けプログラム）

【2011年度受講者数】
約55,000名（6月30日時点）

スマートフォンマイスター

スマートフォンの詳しい情報をお伝えするエキスパート

■ ドコモショップへのスマートフォンマイスター配置数

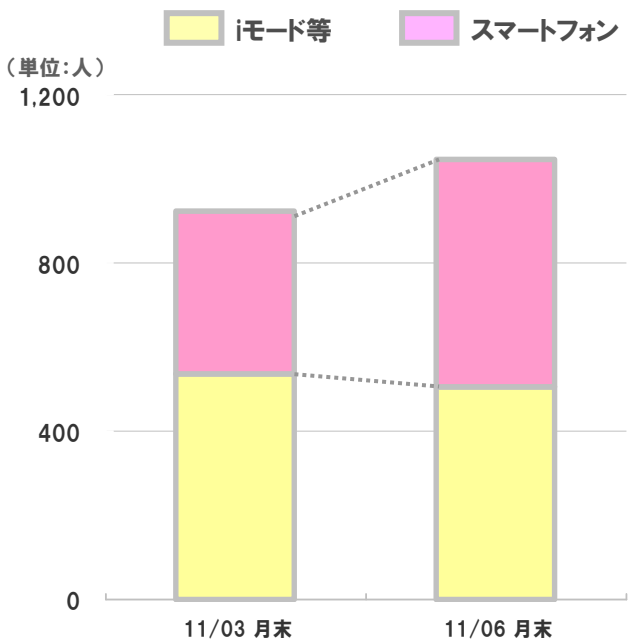


お客様満足度の向上（コールセンター）

- コールセンターのスマートフォン体制拡充により、応答率が上昇

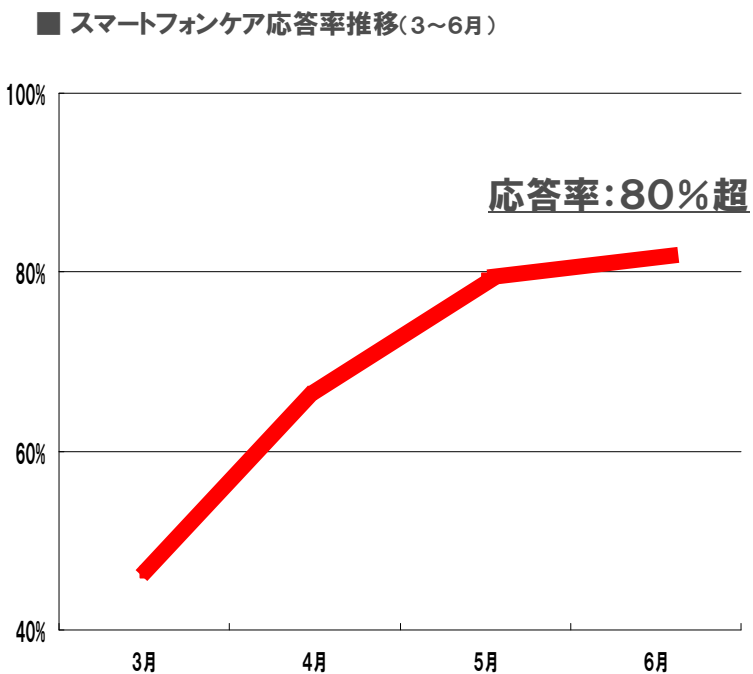
オペレータ数

スマートフォン対応者を拡充



スマートフォンケア応答率

応答率が80％超に上昇



お客様満足度の向上（安心・安全）

・スマートフォンユーザ向けに、ウイルス検知サービス「ドコモあんしんスキャン」を無料で提供
・子供向けに、通話・位置情報検索等の必要な機能だけに絞ったキッズケータイを開発

ドコモあんしんスキャンの提供

ドコモ あんしんスキャン

7月1日
提供開始

Android OS搭載 スマートフォン向けウイルス検知サービス

月額使用料：無料　**お申込み：不要**

POINT1

ウイルスを自動検知
（リアルタイムスキャン）

アプリから → インストール時

外部メモリや SMSから → 挿入時・受信時

POINT2

設定した間隔で
ウイルスを自動検知
（スケジュールスキャン）

設定された日時

キッズケータイ（HW-02C）の開発

ラバーカバー装着時（黄色は別売り）

2011年9月～10月発売予定

■主な特長

・キッズに必要なものだけに絞った限定機能
（通話・位置情報検索〔GPS〕・防犯ブザー・SMS）
・送信制限（10件まで）
・iモード非契約で「イマドコサーチ」が利用可能
・緊急地震速報対応予定（2011年12月）

お客様満足度の向上（外部評価）

・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 ※

モバイルデータ通信端末満足度調査

「総合満足度」を含め、15項目中8項目で満足度第1位を獲得（5月16日）

3年連続で第1位を受賞

2011年「総合満足度」を含め15項目中8項目で満足度第1位

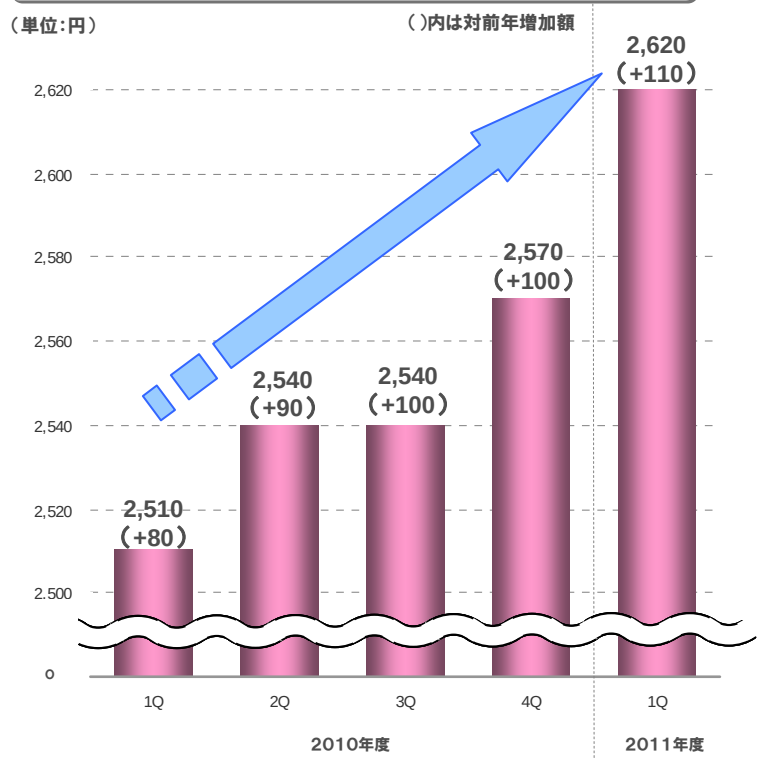
- 総合満足度
- 端末の性能 機能・使いやすさ
- 通信エリアの広さ（屋内）
- 通信エリアの広さ（屋外）
- 通信品質（通話中の切断）
- 通信品質（接続までの時間）
- 販売店・ショップ定員の対応
- アフターサービス サポート

※ 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」

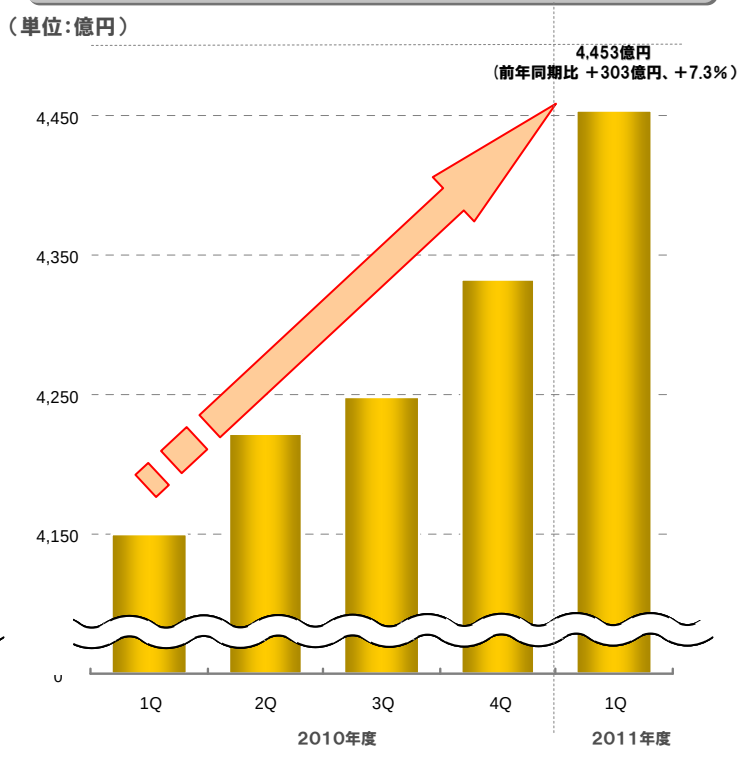
パケットARPU・パケット収入の向上

- 2011年度1Qパケット ARPUは対前年同期比110円(+4.4%)の増加
- 2011年度1Qパケット収入は対前年同期比303億円(+7.3%)の増加

パケットARPU対前年比較



パケット収入の推移



スマートフォン（端末ラインナップ）

・2011年夏モデルでは、スマートフォンを9機種発売

2011年夏モデル　9機種

GALAXY SII	MEDIASWP	Xperia acro	AQUOS Phone	F-12C	P-07C	Optimus bright	AQUOS PHONE f	BlackBerry Bold 9780
6月23日 発売	6月24日 発売	7月9日 発売	5月20日 発売	8月 発売予定	8月 発売予定	6月18日 発売	8月 発売予定	6月29日 発売

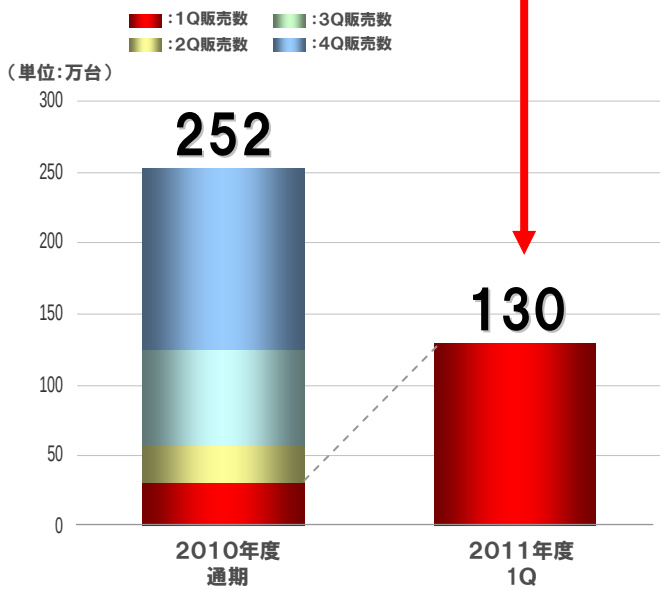
- Android 2.3 搭載　8機種
- FOMA最速14Mbps　6機種
- おサイフケータイ　5機種
- ワンセグ　5機種
- 赤外線通信　6機種
- 防 水　3機種
- テザリング　7機種

スマートフォン（販売数）

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

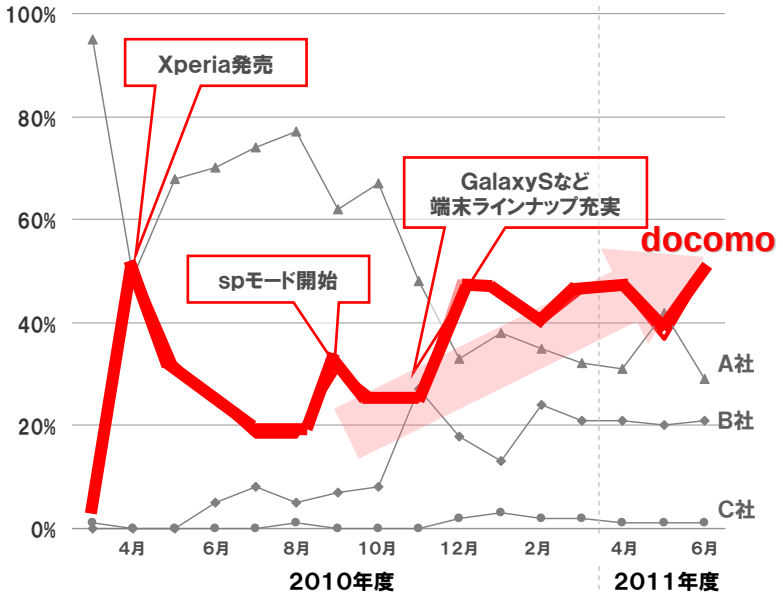
スマートフォン販売数

2010年度通期販売数の過半数を販売



■ 量販店におけるスマートフォン販売シェア推移※

（GfK Japan 調べ）



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

スマートフォン（サービス）

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

スマートフォン（コンテンツ課金・認証）

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

プラットフォームの整備

2011年冬

iモードの課金・認証などの仕組みを導入

スマートフォンへ機種変更

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

コンテンツプロバイダは簡易な課金システムを使い、スマートフォンでもこれまでどおりのビジネスができる

iモードパケット利用拡大に向けた取組み

- iモードかんたんメール、つながりほっとサポート等の取組みにより、ミドル・ライトユーザ層やシニア層に対してもパケット利用促進を実施

iモードかんたんメール

iメニューのニュースや天気のサイトへ簡単にアクセスできるメールをドコモショップ店頭でオススメし、メール送付

セールスシートによる店頭ご説明

7月から利用勧奨強化

QRコード読取
＋
メール配信登録

メール
配信
（毎日お昼頃）

いつも使っているメールからニュースやお天気を簡単に見れます！

つながりほっとサポート

ご契約者の安否確認とコミュニケーションのきっかけ作りのために、特別な操作なしでケータイ利用状況をご家族等の予め指定した相手にメッセージRや専用サイトで通知

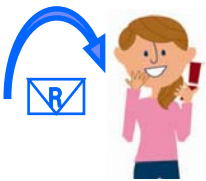
つながり ほっとサポート

4月22日
提供開始

契約者
（らくらくホンベーシック3）

つながりセンター

つながりメンバー



ケータイ利用状況(※)を
自動アップロード

※歩数計の歩数・ケータイ開閉回数等

メッセージRや専用
サイトでお知らせ

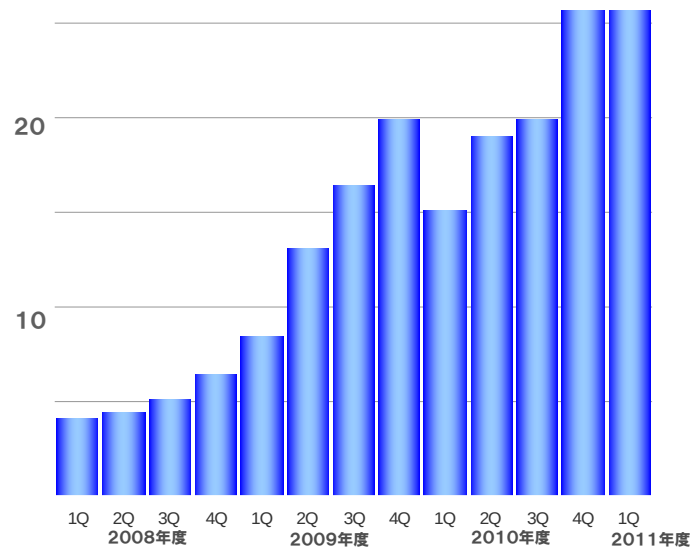
データ通信

- 2011年度1QはXi対応モバイルWi-Fiルータの販売開始等により、26万台
- 日経BPコンサルティング総合満足度調査で3年連続1位を受賞 ※1

データ通信 販売数

2011年度1Q　約 26万台

（単位：万台）

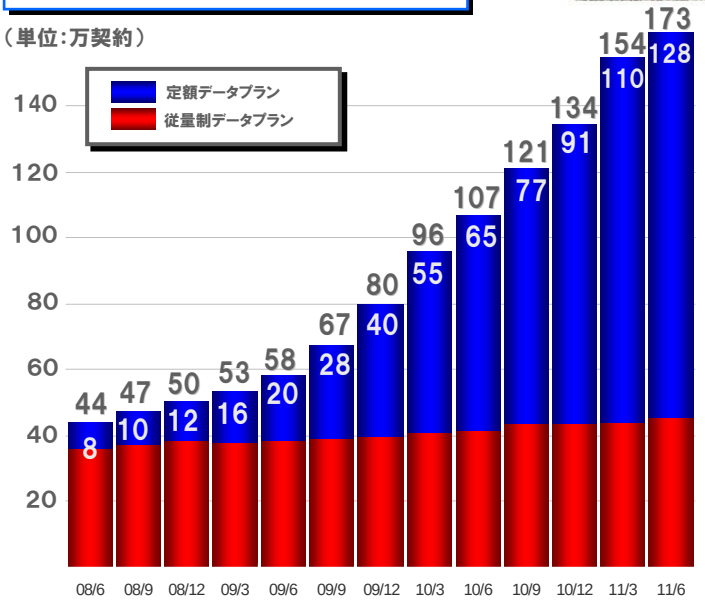


※1　日経BPコンサルティング「第3回モバイルデータ通信端末満足度調査」、「総合満足度項目、通信エリアの広さ（屋外）・通信エリアの広さ（屋内）項目、通信品質（接続までの時間）・通信品質（通信中の切断）項目、端末の性能／機能／使いやすさ項目、販売店・ショップ店員の対応項目、アフターサービス・サポート項目」より

データプラン※2契約数

2011年度1Q　173万

（単位：万契約）

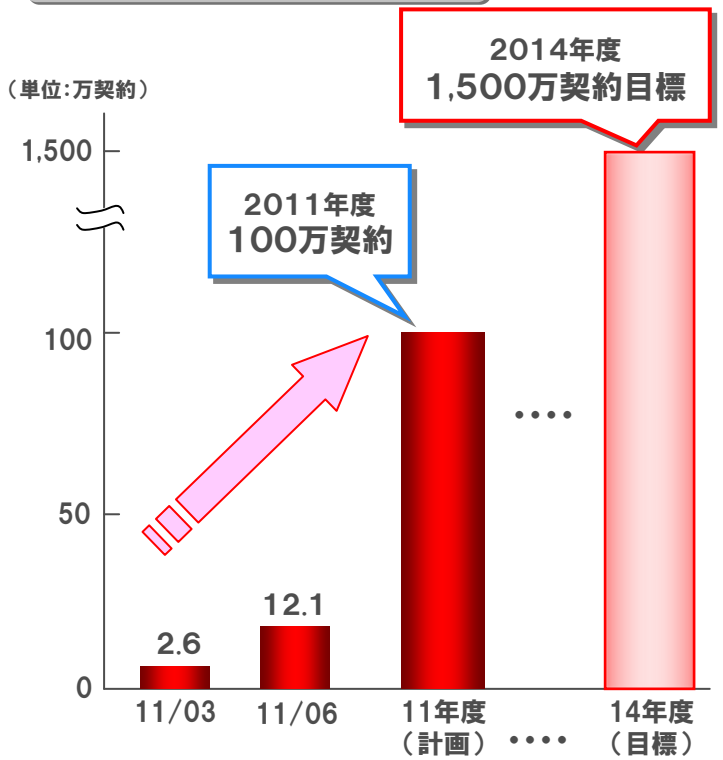


※2 従量制データプラン及び、定額データプラン スタンダード、定額データプラン スタンダード2、定額データプラン フラット、定額データプラン64K、Xiデータ通信専用プランの合計（バリュー含む）

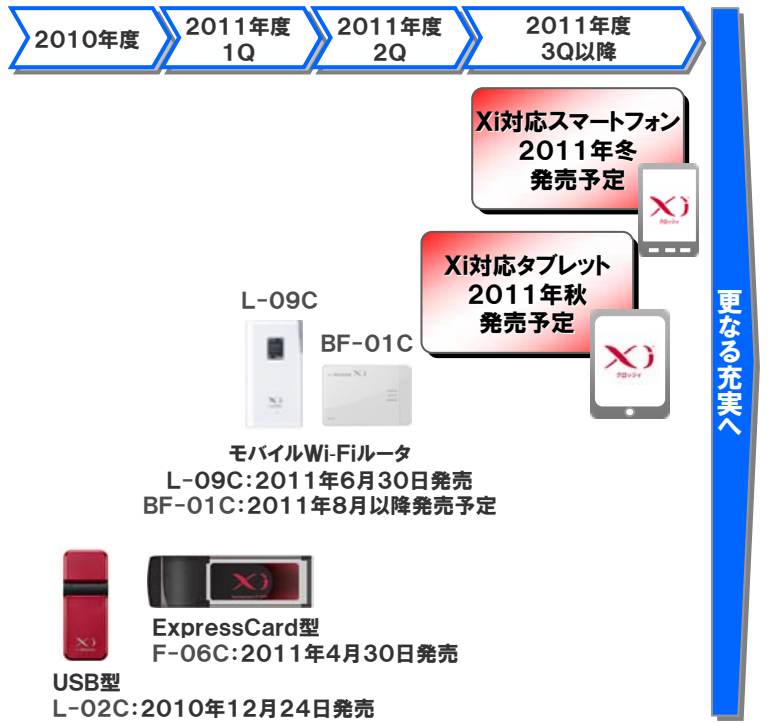
LTEサービス「Xi」(クロッシィ)

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

契約者拡大イメージ



Xi端末ラインナップの充実

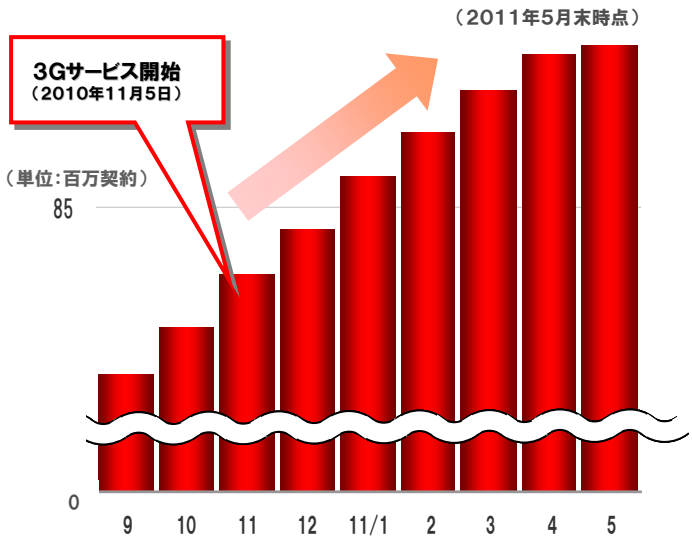


グローバル展開

- インドTTSL社の契約者は確実に拡大
- 今後も、成長国・成熟国それぞれに適切なアプローチでグローバル展開を進める
- 国際サービスについても海外送金サービスを開始し、新たなユーザー層を取り込み収益拡大を目指す

インドTTSL社

契約数9,077万
マーケットシェア10．8%※



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

グローバル展開の方向性

コンテンツ/プラットフォーム領域	アジア・太平洋地域を中心とした成長市場への継続的な取り組み
	プラットフォーム事業の拡大とネットワーク事業の高付加価値化
ネットワーク領域	多様なパートナーとのグローバルレベルでの連携

相互に連携

海外送金サービス

（2011年7月7日サービス開始）

docomo MoneyTransfer（ドコモマネートランスファー）

- 銀行口座の開設不要
- ケータイから海外送金が可能
- 迅速かつ安全な送金

（当初の送金先：フィリピン、ブラジル、韓国、中国）

携帯端末向けマルチメディア放送

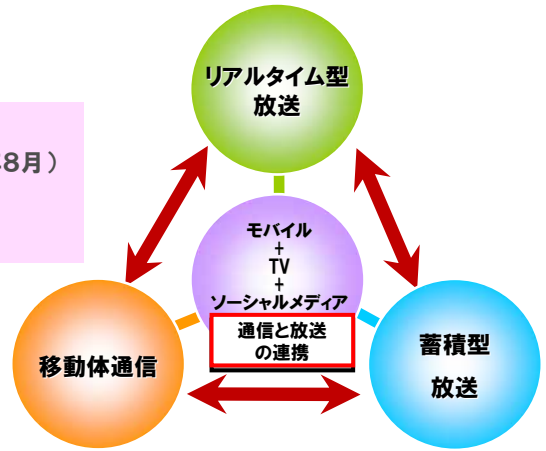
モバキャス

- 7月13日に答申された認定方針に基づき、mmbiが基幹放送事業者の認定申請を予定

mmbi
【認定基幹放送事業者：予定】

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

マルチメディア放送提供イメージ



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

JAPAN MOBILECASTING
【基幹放送局提供事業者】

- 受託放送認定取得　（2010年9月9日）
- 会社設立　（2011年1月11日）

世帯カバー率

2012年度	2014年度
約73％ 東名阪中心にエリア展開	約91％ 全国主要都市にエリア展開

受信端末

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

新たな取組み

- モバイルの特性(リアルタイム性、個人認証、位置情報)を活かした事業が成長、拡大
- 新たな収益拡大に向けて更に事業化を進めていく

サイクルシェアリング

・汎用型シェアリングシステム提供開始

ペダル社との共同開発

6月1日
提供開始

・サイクルアプリ(cosoado Cycles plus(こそあどサイクルズプラス))の提供開始

cosoado

5月24日
提供開始

ウイングスタイル社との共同開発

◆ 周辺スポットを通るルート表示「みちくさナビ」機能。(無料)

◆ 速度、標高、勾配の変化、消費カロリーのグラフ表示とラップタイム記録機能。(一部有料)

ドコモワンタイム保険メニュー拡充

"1日自動車保険"を新たに提供開始予定1日単位で自動車保険に加入可能

ドコモ ワンタイム保険。
1日自動車保険

10月
提供開始予定

ドコモ医療保険提供開始

ドコモプレミアクラブ会員様向けに手頃な料金の医療保険をご用意

ドコモ 医療保険™

7月21日
提供開始

ドコモケータイ送金リニューアル

資金決済法を活用した"ドコモ口座"機能の追加により、ケータイを利用した送金がより便利に

ドコモ ケータイ送金

5月27日
提供開始

ドコモ省エネ応援サービス

全国1,000世帯へ試験提供開始
(スマートタップによる家電の消費電力可視化)

8月から3ヶ月間

基本サービス

消費電力リアルタイムチェック/傾向表示	省エネアドバイス(毎日)
目標値設定アラートメール送信	省エネ診断レポート(毎週)

調剤情報提供

スマートフォンを用いた調剤情報提供をトライアル実施

7月15日から3ヶ月間

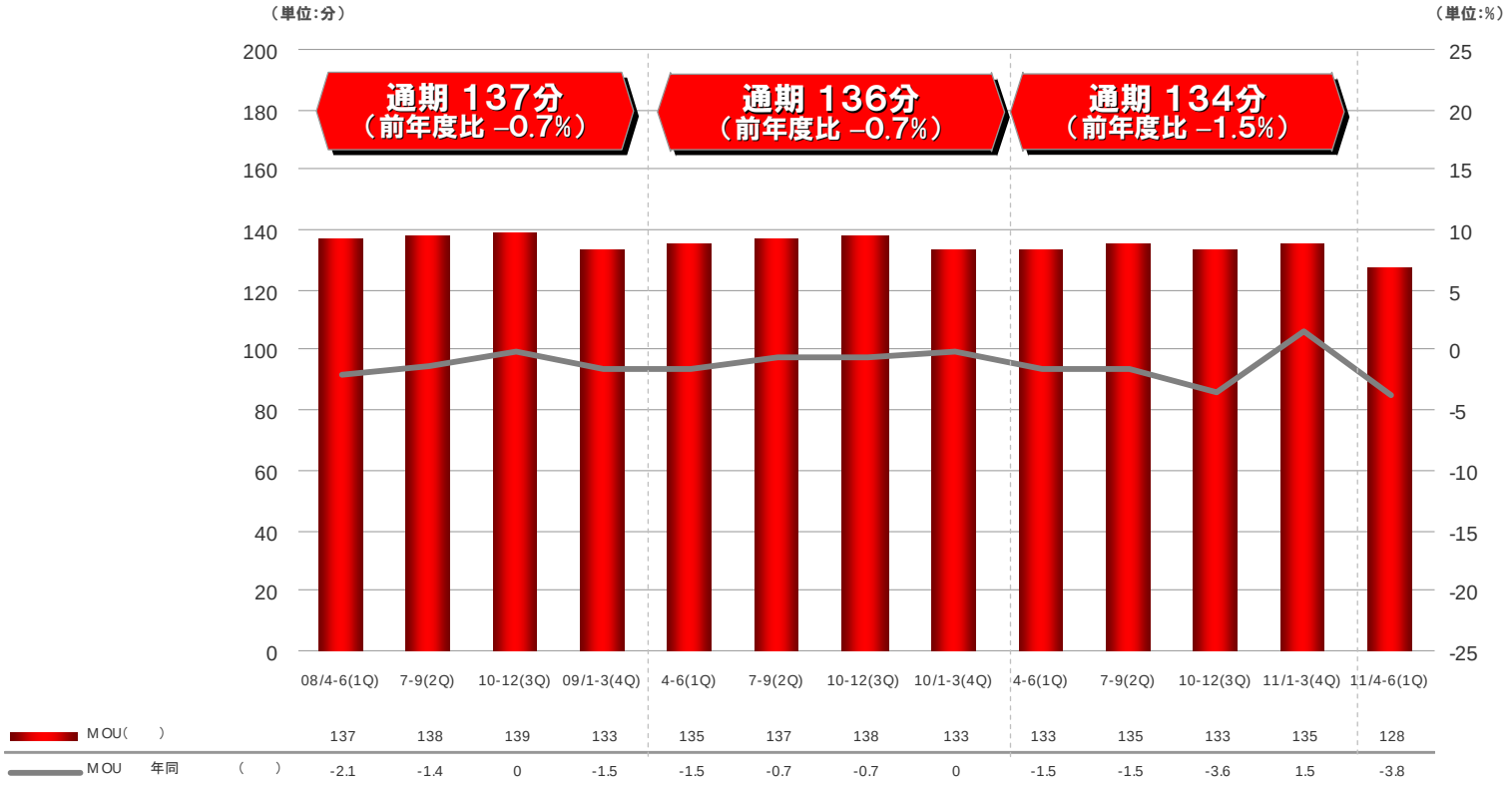
Copyright (C) 2011 NTT DOCOMO, INC. All rights reserved.

Appendices

Copyright (C) 2011 NTT DOCOMO, INC. All rights reserved.

携帯電話（Xi+FOMA+mova）MOU

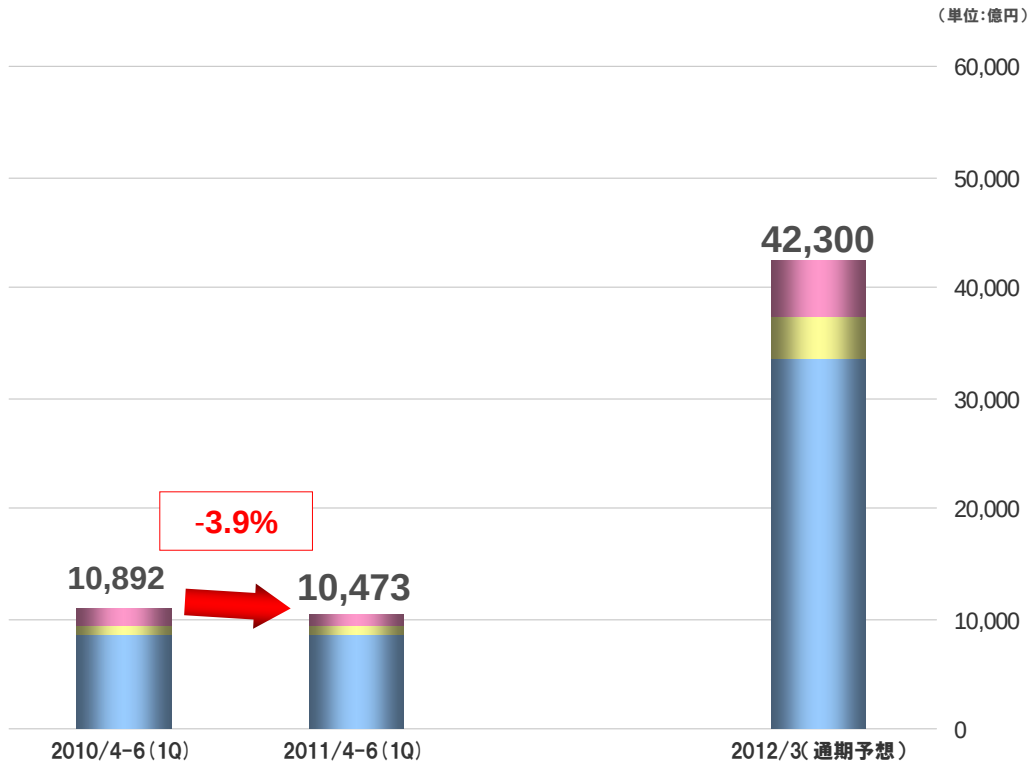
・2011年度1QのMOUは128分（前年同期比：-3.8％）



◆ 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

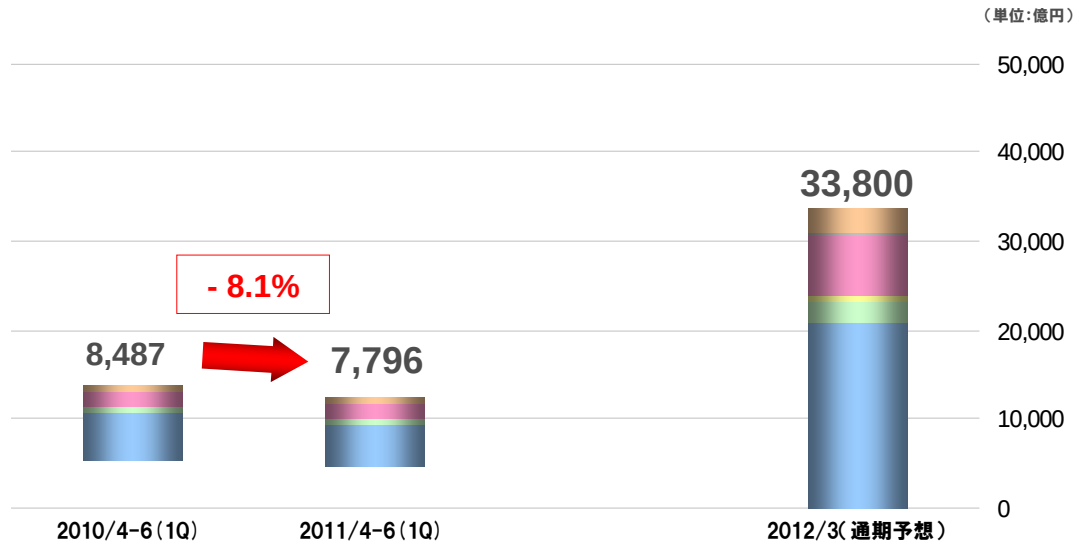


（単位：億円）	2010/4-6（1Q）	2011/4-6（1Q）	2012/3（通期予想）
端末機器販売収入	1,453	1,132	4,930
その他の収入	797	835	3,690
携帯電話収入（音声収入、パケット収入）	8,642	8,506	33,680

◆「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

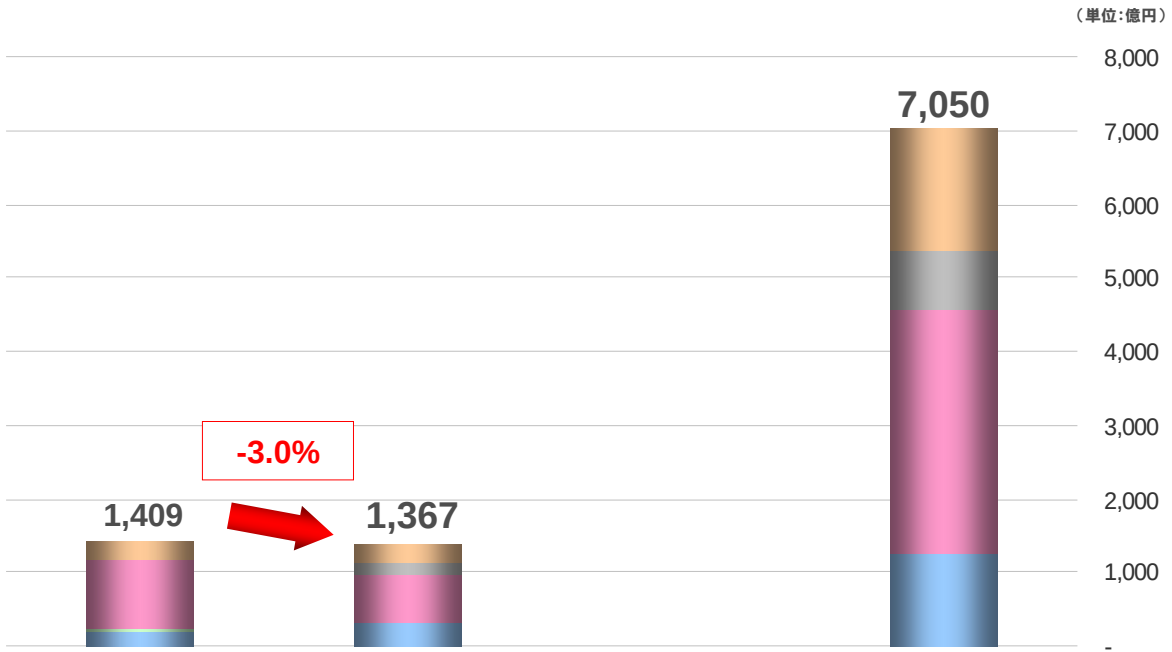
US GAAP



（単位:億円）	2010/4-6（1Q）	2011/4-6（1Q）	2012/3（通期予想）
人件費	658	681	2,750
租税公課	98	95	390
減価償却費	1,581	1,558	6,870
固定資産除却費	55	49	540
通信設備使用料	703	637	2,230
経費	5,393	4,777	21,020
（再掲）収益連動経費＊	3,237	2,657	11,170
（再掲）その他経費	2,156	2,120	9,850

＊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）	2010/4-6（1Q）	2011/4-6（1Q）	2012/3（通期予想）
その他（情報システム等）	243	250	1,680
携帯電話事業（LTE）	12	165	790
携帯電話事業（FOMA）	913	628	3,310
携帯電話事業（mova）	21	6	20
携帯電話事業（その他）	220	318	1,250

オペレーションの状況

				2010/4-6 (1)	2011/4-6 (2)	増減 (1) → (2)	2012/3 (通期予想)
携帯電話	契約数【千】			56,515	58,415	+3.4%	59,960
	（再）mova			2,352	969	-58.8%	-
	（再）FOMA			54,162	57,324	+5.8%	58,930
	（再）Xi			-	121	-	1,030
	（再）ｉモード			49,061	47,450	-3.3%	44,440
	（再）ｓｐモード			-	3,296	-	7,230
	（再）通信モジュールサービス			1,694	2,030	+19.8%	2,410
	マーケットシェア【%】			49.7	48.2	-1.5 Points	-
	販売数【千】（端末持込分含む）	販売数		4,615	4,645	+0.6%	-
		mova	新規	2	0	-76.9%	-
			取替	1	0	-69.1%	-
		FOMA	新規	1,167	1,161	-0.5%	-
			移行	453	208	-54.2%	-
			買い増し	2,991	3,176	+6.2%	-
	解約率【%】			0.44	0.49	+0.05 Points	-
	ARPU（Xi+FOMA+mova）【円】			5,190	4,960	-4.4%	4,890
	MOU（Xi+FOMA+mova）【分】			133	128	-3.8%	-

◆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

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（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）÷稼動契約数（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）÷稼動契約数（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）

◆ 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）÷稼動契約数（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）÷稼動契約数（mova）

◆ 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、％）

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

（注）当社が使用しているＥＢＩＴＤＡ及びＥＢＩＴＤＡマージンは、米国証券取引委員会（ＳＥＣ）レギュレーション S-K Item10(ｅ)で用いられているものとは異なっております。従って、他社が用いる同様の指標とは比較できないことがあります。

2. ＲＯＣＥ（税引後）

（単位：億円、％）

	平成23年３月期 第１四半期	平成24年３月期 第１四半期
a. 営業利益	2,405	2,677
b. 税引後営業利益｛=a*(1−実効税率)｝（実効税率40.8%）	1,424	1,585
c. 使用総資本	52,631	53,049
ROCE（税引前）（=a/c）	4.6%	5.0%
ROCE（税引後）（=b/c）	2.7%	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

3. フリー・キャッシュ・フロー（資金運用に伴う増減除く）

（単位：億円）

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

（注）資金運用に伴う増減とは、期間３ヵ月超の資金運用を目的とした金融商品の取得、償還及び売却による増減です。

NTT docomo

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