



株式会社NTTドコモ
2010年度 第3四半期決算
2011年1月28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)を用いております。

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. 自然災害、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及び販売網等への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



2010年度 第3四半期決算概況

2010年度 第3四半期決算(累計)概況

	2009/4-12 (1Q~3Q) (1)	2010/4-12 (1Q~3Q) (2)	増減 (1)→(2)	2011/3 (通期予想) (3) (10/10/28発表)	進捗率 (2) / (3)
営業収益 (億円)	32,424	32,091	-1.0%	42,090	76.2%
携帯電話収入 (億円)	26,627	25,988	-2.4%	34,050	76.3%
営業費用 (億円)	25,397	24,506	-3.5%	33,690	72.7%
営業利益 (億円)	7,027	7,585	+7.9%	8,400	90.3%
税引前利益 (億円)	7,017	7,486	+6.7%	8,380	89.3%
当社に帰属する四半期 (当期)純利益 (億円)	4,193	4,440	+5.9%	4,970	89.3%
EBITDAマージン (%) *	38.1	39.5	+1.4 Points	36.8	-
フリーキャッシュフロー (億円) *	1,781	3,941	+121.3%	4,800	82.1%

◆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

2010年度 第3四半期決算(累計)のポイント(1)

2010年度 第3四半期決算(累計)のトピック

「成長」「サービスレベル向上」「コストコントロール」の並立

更なる成長に向けた取組み

スマートフォン販売数 (3Q累計) 126万

パケット収入の増

前年同期比(3Q累計) +766億円

「その他の収入」の増

前年同期比(3Q累計) +546億円

サービスレベルの維持・向上

お客様満足度第1位獲得

(個人部門・法人部門・データ通信)

解約率 0.46% (3Q累計)

Xiサービスの開始

(2010年12月24日)

適切なコストコントロール

端末販売費用の減

前年同期比(3Q累計) -424億円

ネットワーク関連コストの減

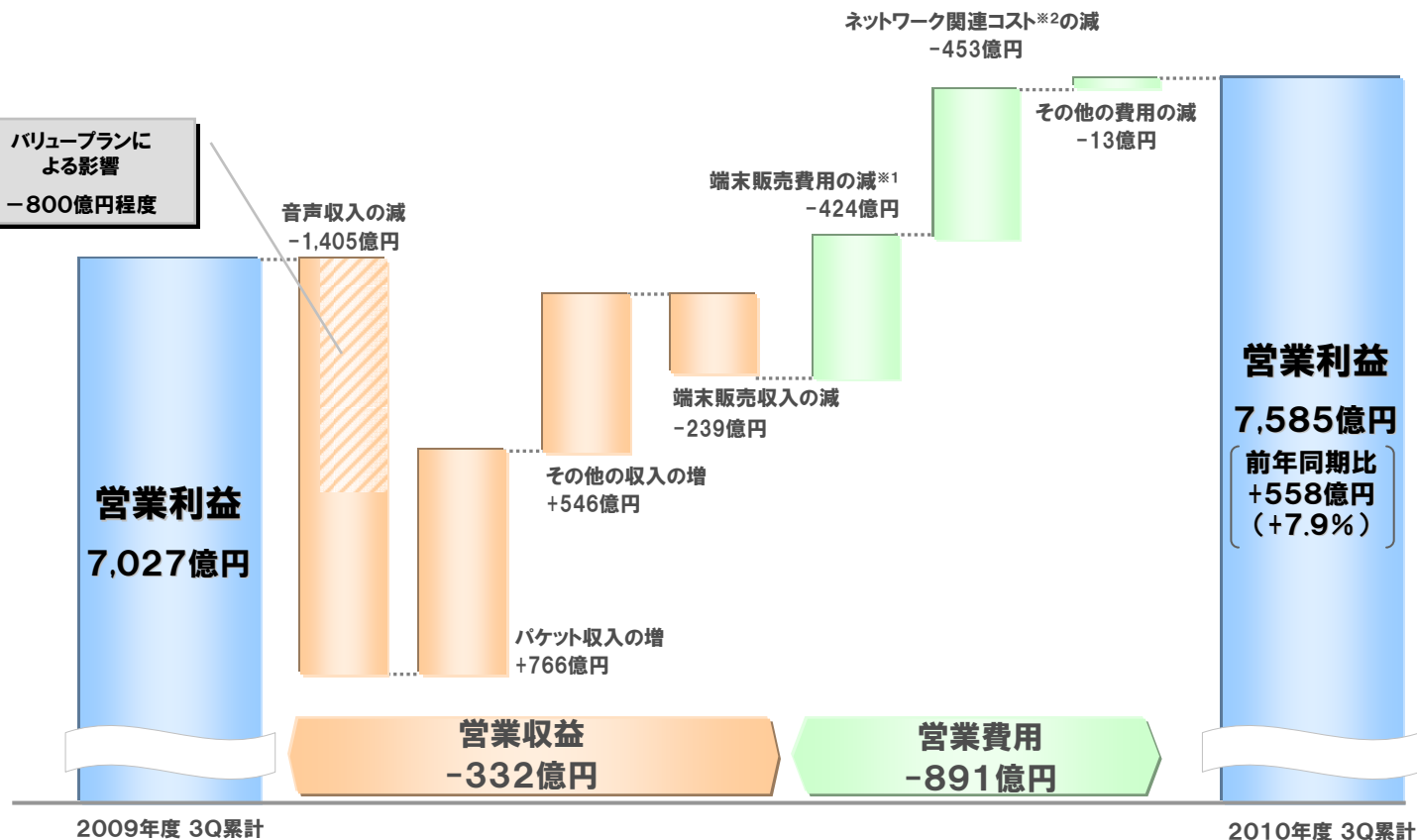
前年同期比(3Q累計) -453億円

設備投資の減

前年同期比(3Q累計) -162億円

5 2010年度 第3四半期決算(累計)のポイント(2)

営業利益の主な増減要因(前年同期比)



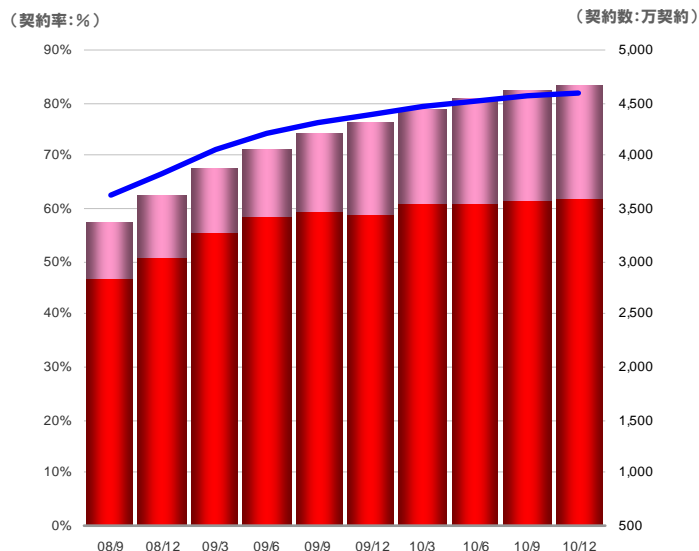
※1 端末機器原価、代理店手数料の合計 ※2 通信設備使用料、減価償却費、除却費の合計

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の拡大は継続

基本使用料50%割引契約数・契約率

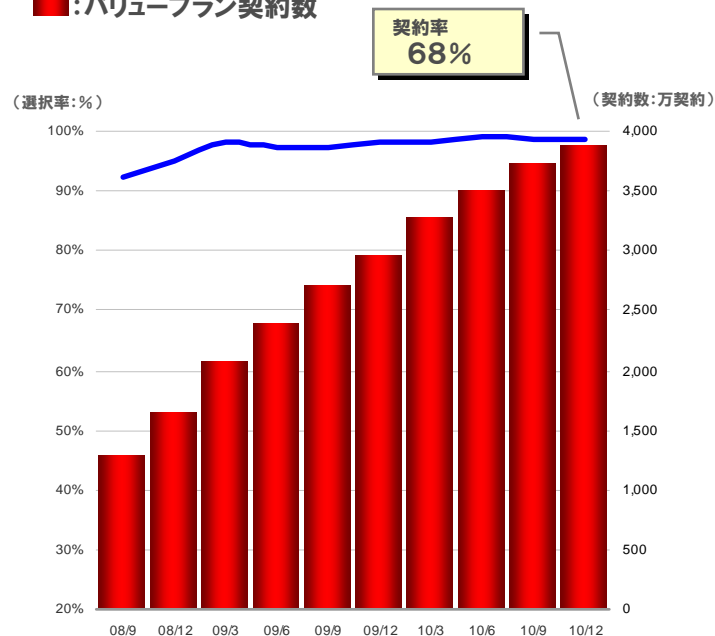
- : 基本使用料50%割引 契約率
- : ファミリー割引※1+いちねん割引で10年以上の継続利用
- : MAX系割引※2契約数



※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

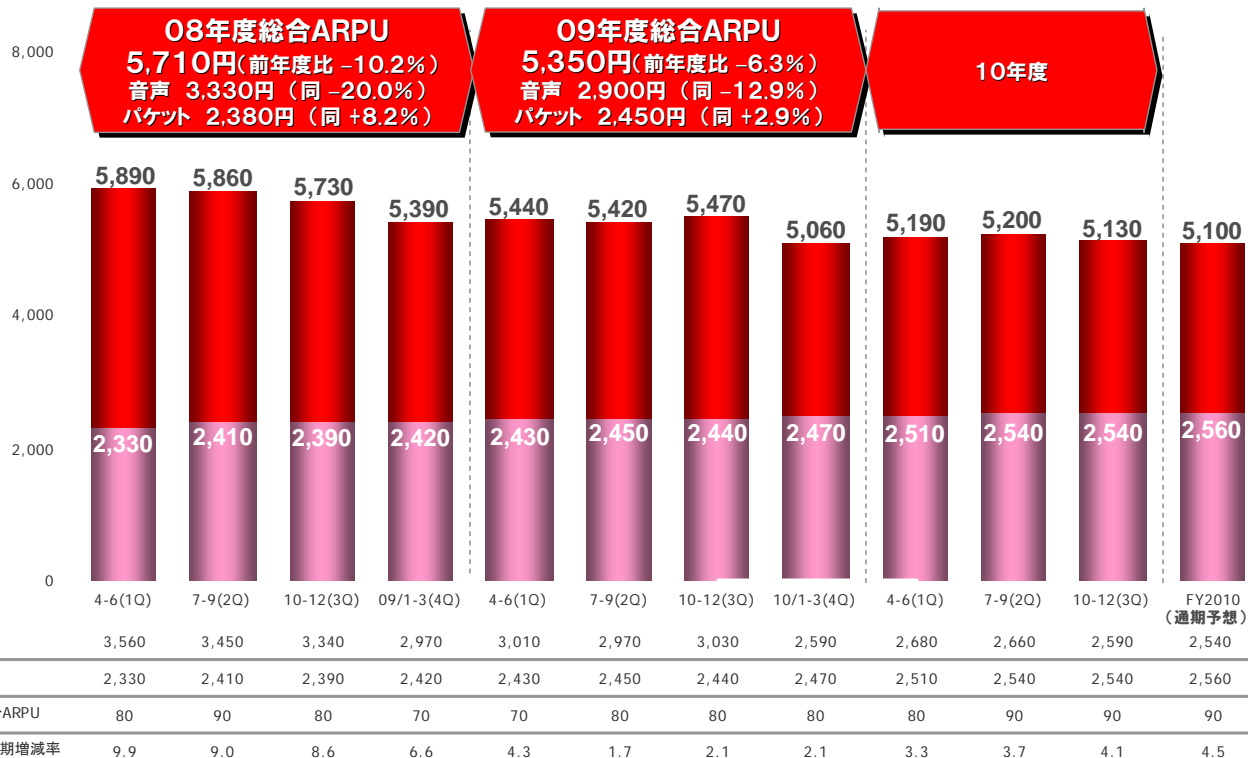


※3 新たな販売モデルでの端末販売におけるバリューコースの選択率

携帯電話 (Xi+FOMA+mova) ARPU

- 2010年度3Q(3ヶ月)の総合ARPUは5,130円 (前年同期比:-6.2%)
 パケットARPUは2,540円 (前年同期比:+4.1%)

(単位:円)

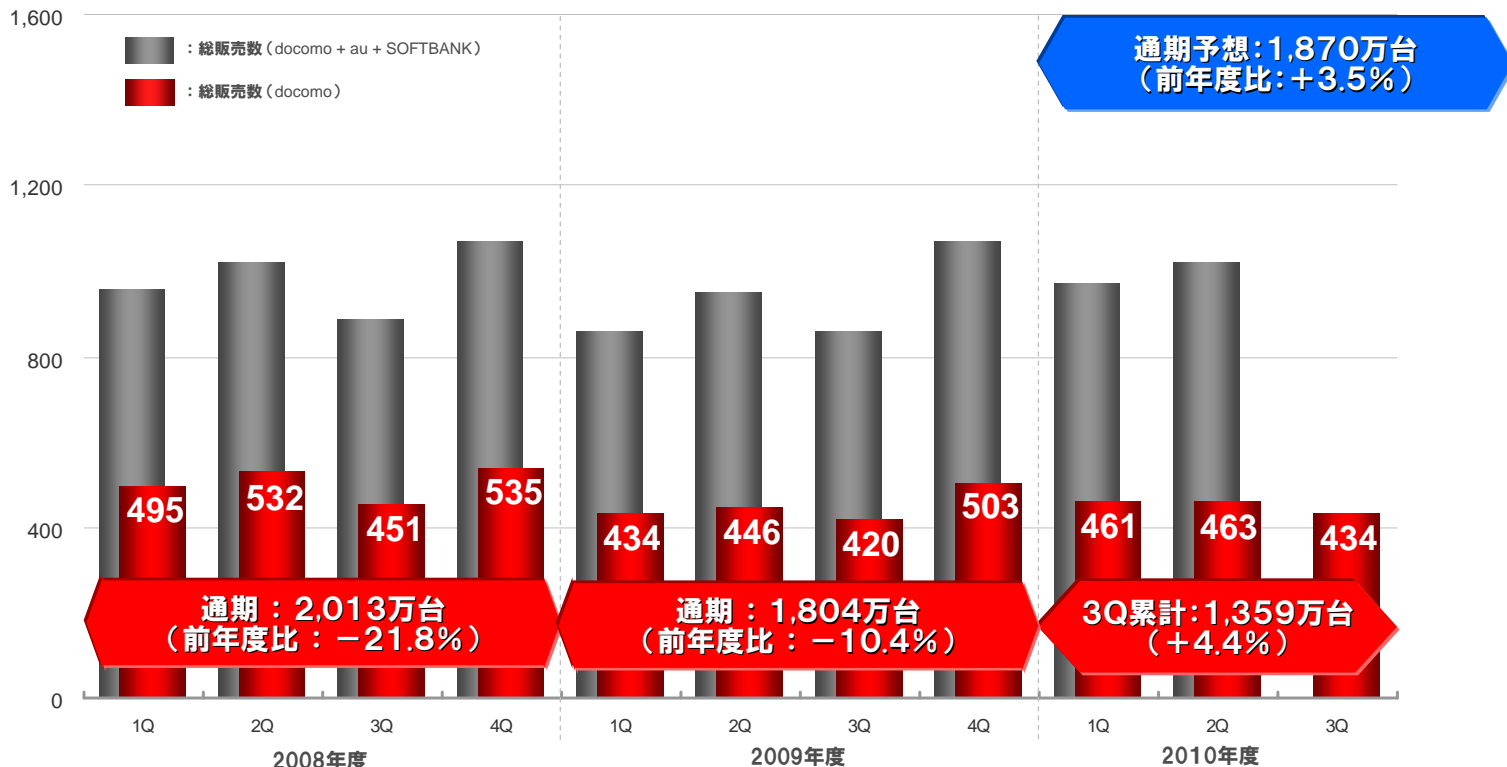


◆ ARPUの定義および算出方法については、本資料の「MOU・ARPUの定義および算出方法について」をご参照ください

総販売数

- 2010年度3Q(累計)の総販売数は1,359万台（前年同期比: +4.4%）

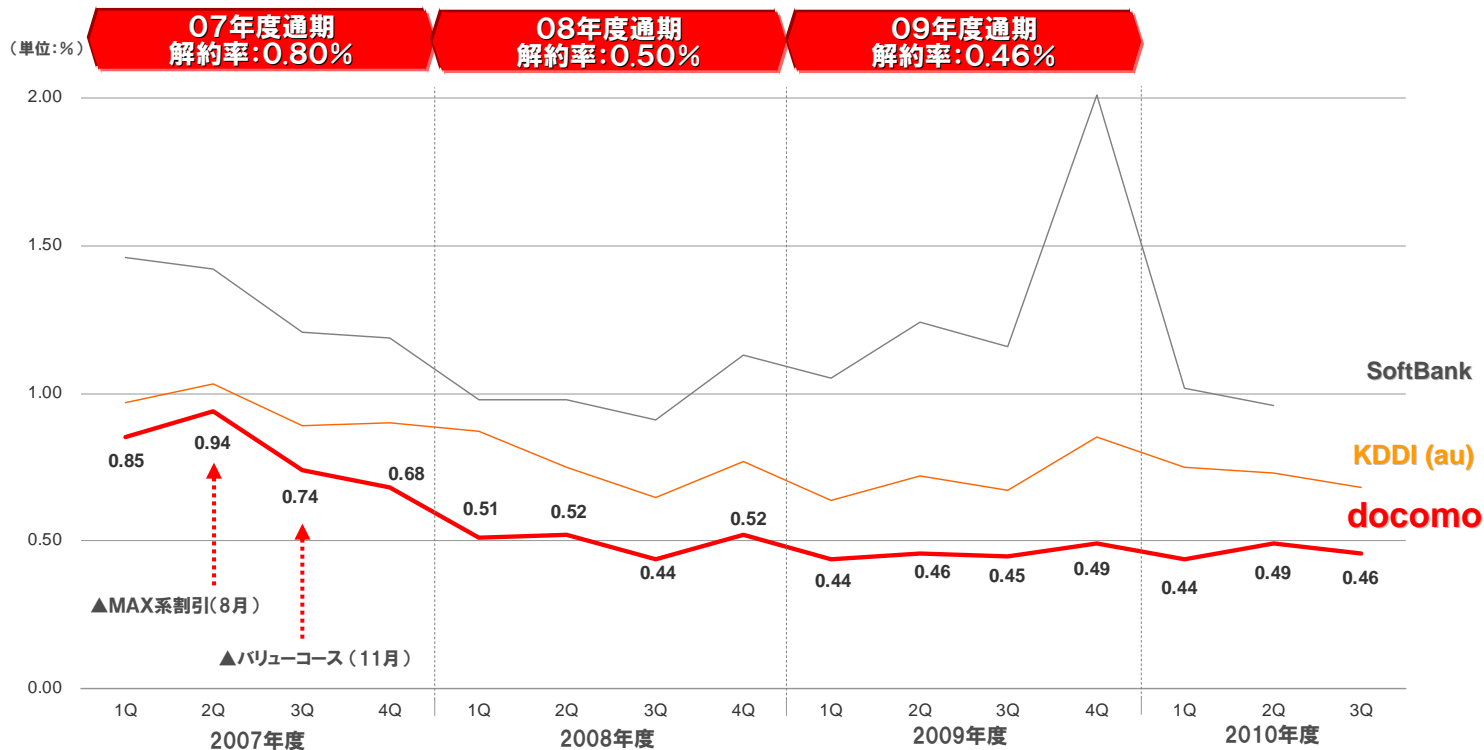
(単位:万台)



解約率

・ 2010年度3Q(累計)の解約率は0.46%

■携帯電話 (Xi+FOMA+mova) 解約率



純増数

- ・ 2010年度3Q(累計)の純増数は113万 (前年同期比: +29万、+35%)

■ 純増数

(単位: 万契約)

100

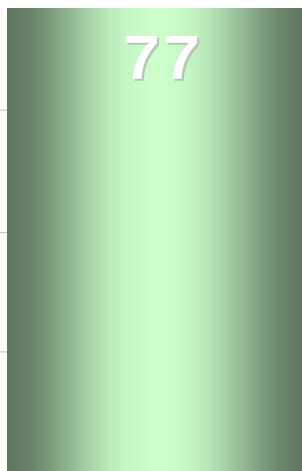
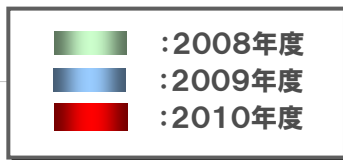
80

60

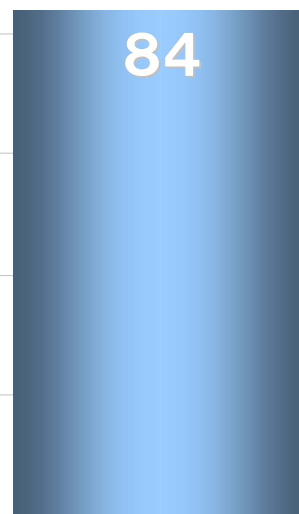
40

20

0



2008年度

2009年度
3Q累計(4~12月)

2010年度

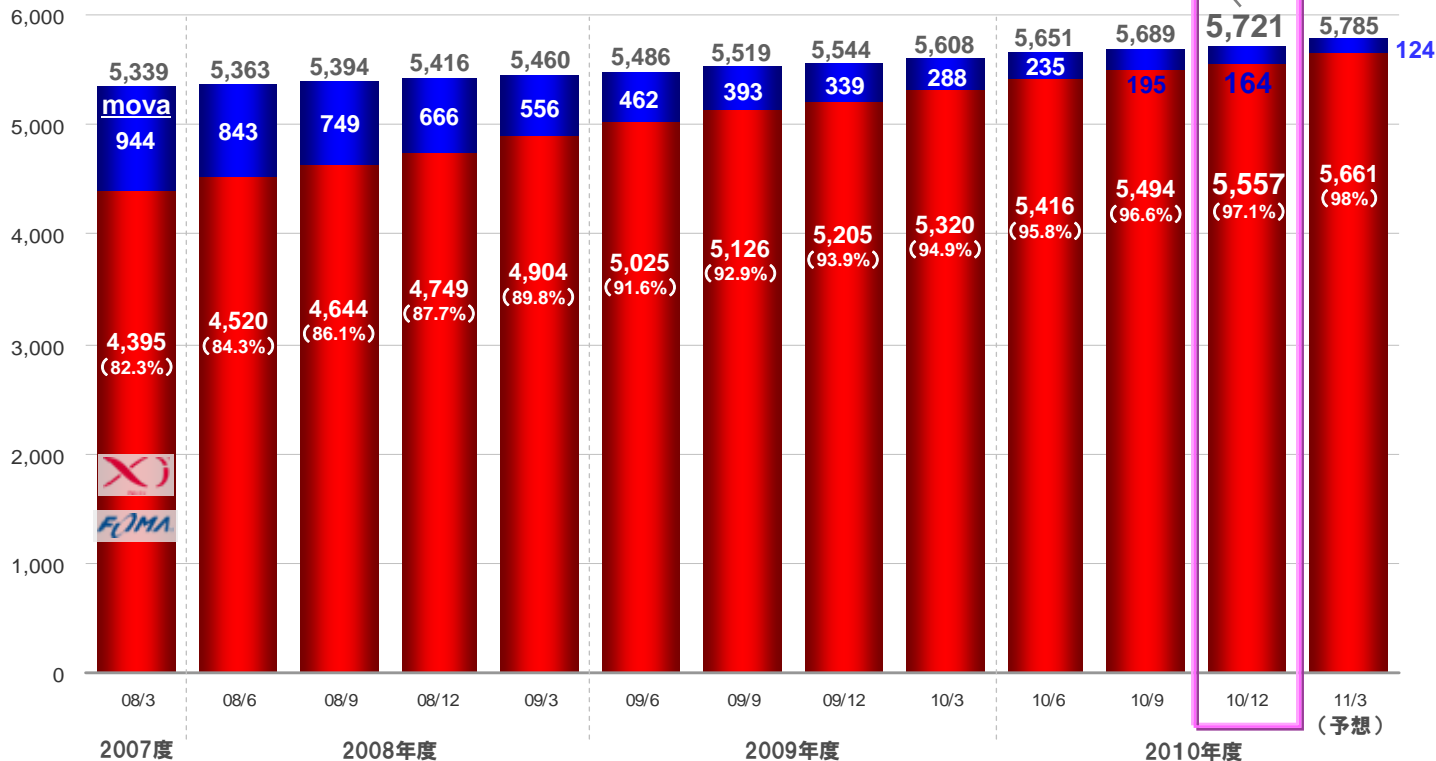
FOMA・Xiへのマイグレーション

- 2010年度3Q(累計)の移行数は106万

(単位:万契約)

():Xi・FOMA比率 = (FOMA+Xi契約数) / 携帯電話契約数(%)

3Q移行数(3ヶ月) 26万



◆通信モジュールサービスを含む



主な取組みと成果

主な取組みと成果

■ 今年度の主要課題は、着実に達成へ

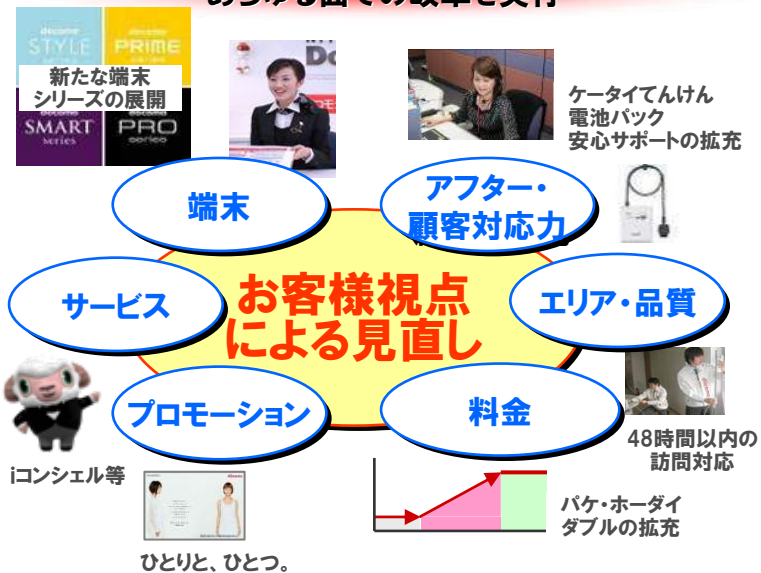
主要課題	達成状況
お客様満足度向上	お客様満足度 No.1の獲得 個人部門、法人部門、データ通信
スマートフォン市場の立ち上げ	3Q(9ヶ月)累計販売数は126万台
パケットARPUの向上	対前年で堅調に拡大 1Q:+80円 2Q:+90円 3Q:+100円 3Q(9ヶ月)累計パケット収入:+6.5%
LTEの円滑な立ち上げ	12月24日 Xiサービス開始 基地局建設の進捗も順調
新事業領域の拡大	電子書籍サービスの開始 マルチメディア放送 受託会社設立

お客様満足度の向上(1)

- 2007年度に既存顧客重視の戦略に転換。3年間の取組みの成果として、J.D. パワー アジア・パシフィックによる個人向け携帯電話サービスの満足度調査で、第1位を受賞※1

2008年10月 中期ビジョン策定時に
「2010年度 お客様満足度第1位」を目標設定

あらゆる面での改革を実行



「2010年度 お客様満足度第1位」
を達成

2010年度の調査

総合評価 **第1位**



顧客対応力

電話機

各種費用

通話品質・エリア

非音声機能・サービス

お客様満足度の向上(2)

- ・ 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2年連続受賞（2010年9月16日）※1
- ・ 日経BPコンサルティング モバイルデータ通信顧客満足度調査で、2年連続第1位を獲得※2

《法人部門》
2009年度-2010年度
お客様満足度 2年連続第1位

総合評価 **第1位**



2年連続受賞

営業窓口の対応

サービス内容

サービス品質

コスト

《データ通信》
2009年度-2010年度
お客様満足度 2年連続第1位

データ通信カード利用

利用エリアも！通信品質も！総合評価も！

満足度No.1

※2

2年連続受賞

「総合満足度」をはじめとした
15項目中6項目で満足度1位

通信エリアの広さ
(屋外・屋内)

通信品質

販売店・ショップ
店員の対応

アフターサービス・
サポート

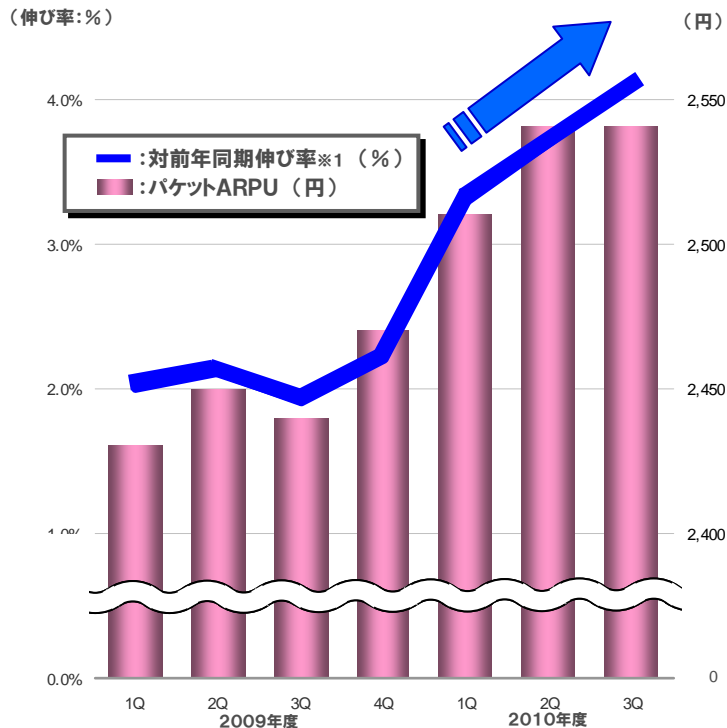
※1 出典：J.D. パワー アジア・パシフィック2009-2010年日本法人向け携帯電話・PHSサービス顧客満足度調査SM。携帯電話・PHSサービスを提供する事業者に関して従業員100名以上の企業2,345社からの3,222件の回答を得た2010年調査結果による(1社につき最大2携帯電話・PHS事業者の評価を取得)。www.jdpower.co.jp

※2 日経BPコンサルティング「第2回モバイルデータ通信端末満足度調査、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(通信中の切断)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

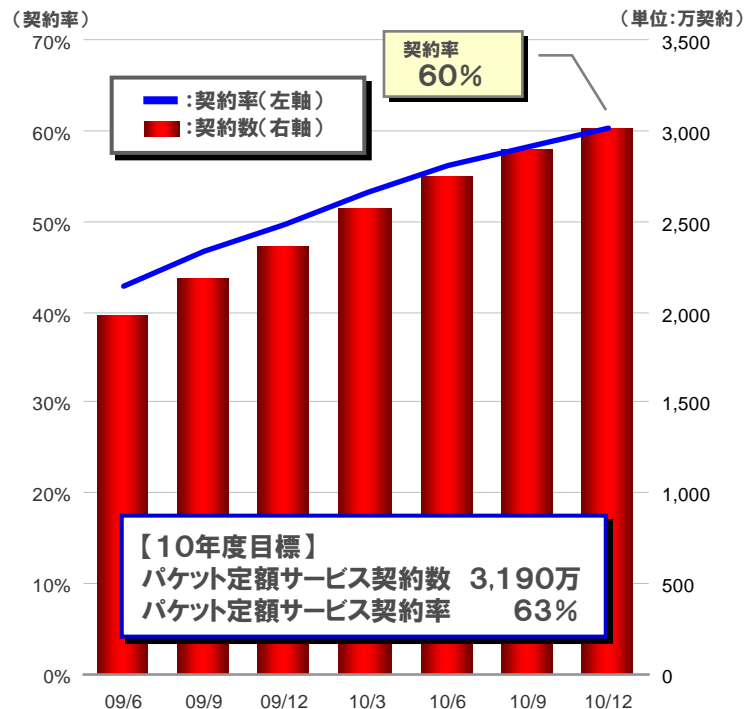
パケットARPUの向上

- ・パケットARPUの対前年同期伸び率は加速
- ・積極的な加入促進を行った結果、パケット定額サービス契約数は約3,020万まで拡大

パケットARPU対前年比較



パケット定額サービス契約数※2・契約率※3



※1 2008年6月のiモード付加機能使用料値上げによる影響を除く

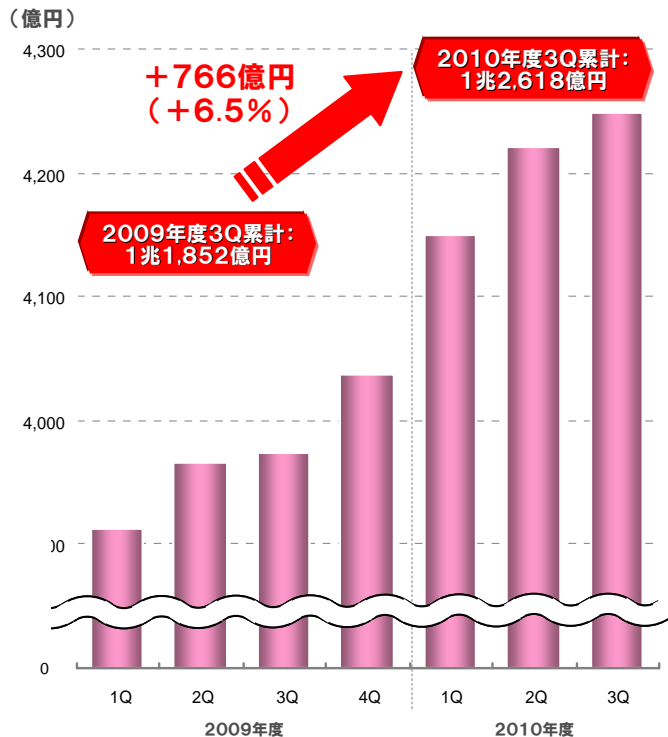
※2 パケ・ホーダイ、パケ・ホーダイフル、パケ・ホーダイダブル、パケ・ホーダイシンプル、Biz・ホーダイ、定額データプラン、Xiデータ通信専用プランを含む

※3 パケット定額サービス契約率=パケット定額サービス契約数/(FOMA iモード契約数+iモード契約の無い定額制契約数+データプラン契約数+Xiデータ通信専用プラン)

パケット収入の推移

- ・パケット収入は着実に増加
- ・スマートフォン・PCデータに加え、iモード収入の底上げもパケット収入増に大きく寄与

パケット収入の推移



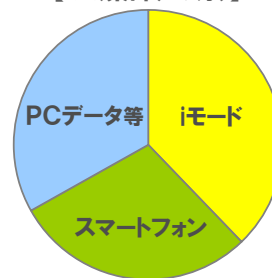
パケット収入増の分析

2010年度
3Q累計
(9ヶ月)

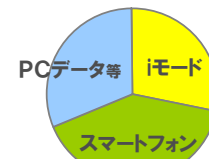
前年同期比
+766億円
(+6.5%)

パケット収入増の内訳

【3Q累計(9ヶ月)】



【3Q単独(3ヶ月)】



**パケット収入の増には、
それぞれ取組みを強化することが必須**

スマートフォン (1)

- ・ 冬春モデル端末の発売を契機に、スマートフォン販売数は更に加速
- ・ 端末発売後の機能・OSバージョンUPにも積極的に対応

冬春モデル 7機種

お客様のニーズに応えるラインナップの充実



GALAXY S



GALAXY Tab



REGZA
Phone



LYNX 3D



Optimus
chat



BlackBerry
Curve 9300



タブレット型
端末(予定)

OS・機能 バージョンUP



Xperia

1月19日
機能バージョンUP完了

マルチタッチ対応



LYNX 3D

3~4月(予定)

REGZA
Phone

4~5月(予定)

Android 2.2へバージョンUP

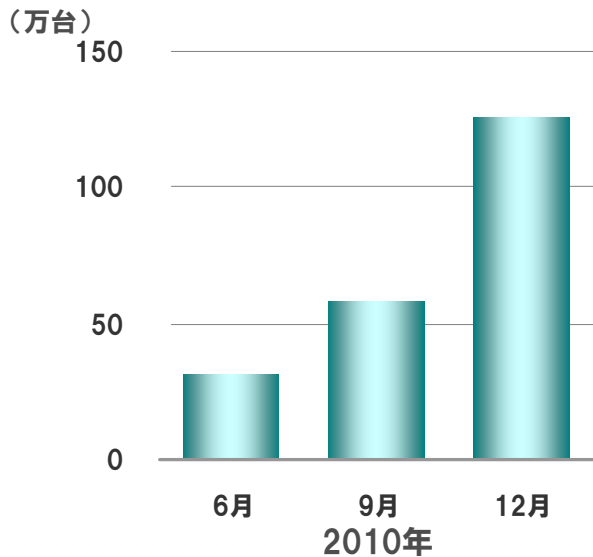
Flash player 10.1対応
アプリ実行速度の高速化



スマートフォン（2）

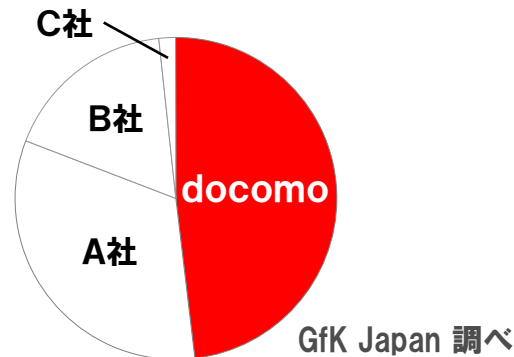
- ・ スマートフォン3Q(9ヶ月)累計販売数は126万台

スマートフォン累計販売数



3Q(9ヶ月)累計販売数
126万台

スマートフォン販売シェア(12月単月)



有力家電量販店における
2010年12月(単月)
スマートフォン販売シェア1位 ※

※携帯電話の分類中、4OS搭載端末(Android/iOS/WindowsMobile/BlackBerry)において、2010年12月キャリア別数量シェアNo.1
“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)”

スマートフォン向けコンテンツ・サービス

- ・ドコモマーケットのコンテンツ充実を促進
- ・既存のiモード上でのサービスやコンテンツ資産を積極的に活用

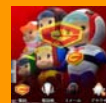
コンテンツ

iモードの
コンテンツ資産を活用



ドコモマーケット

スマートフォン
オリジナルコンテンツ



きせかえアプリ『スマートホーム』

スクリーンやアイコンを簡単に一括変換



「デコメ取りホーダイ」

メールでデコメ1万点無料！
2011年4月30日まで



「世界のアプリ方」

世界のおもしろアプリ、
実用アプリを楽しく紹介！

年度末目標

厳選された優良コンテンツ

音楽・動画
1,000タイトル

電子書籍
10万点

デコメコンテンツ
1万点

サービス

iモードで提供済みサービスを
スマートフォン向けにカスタマイズ



歩行者・助手席向けナビ
リアルタイム渋滞情報

現在地周辺地図
周辺情報の検索

乗換案内・時刻表



「地図アプリ」機能の一部を
トライアル版としてスマートフォン向けに提供

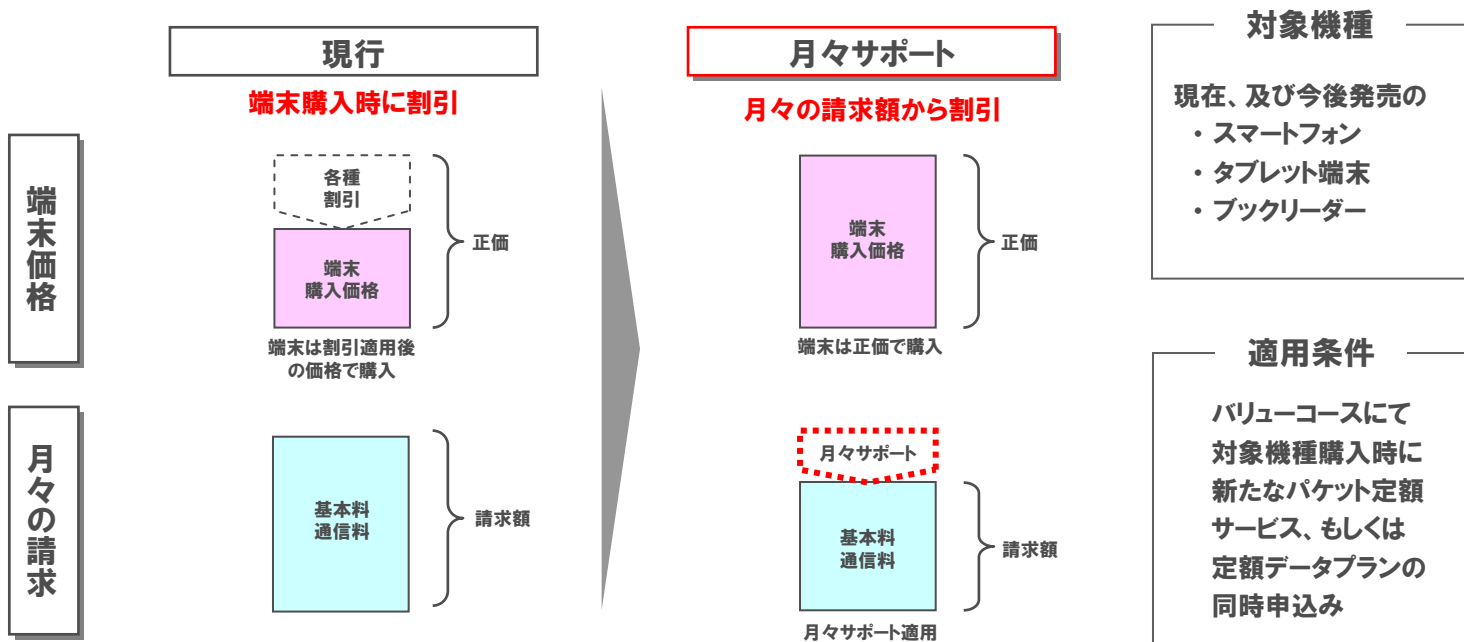
期間：2011年2月4日～10月31日(予定)

月々サポート

- ・お客様がスマートフォンをよりお求め易くなるよう、月々サポートを導入
- ・機種に応じた一定額を毎月のご利用料金から最大24ヶ月割引

月々サポート

(2011年3月15日 提供開始)



スマートフォン向け新たなパケット定額サービス

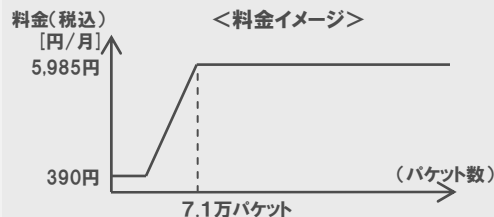
- ・ 月々サポートの導入に伴い、スマートフォン向けに新たなパケット定額サービスを新設
- ・ お客様が利用状況に応じて選択可能

新たなパケット定額サービス

(2011年3月15日 提供開始)

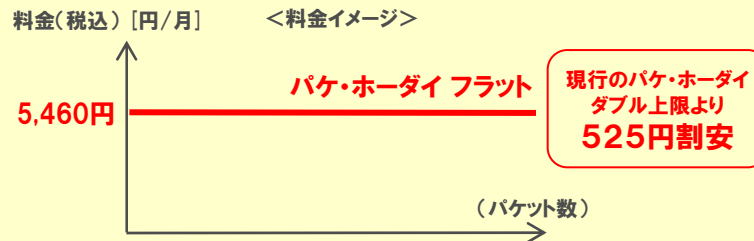
現行のパケット定額サービス

パケ・ホーダイ ダブル(既存)

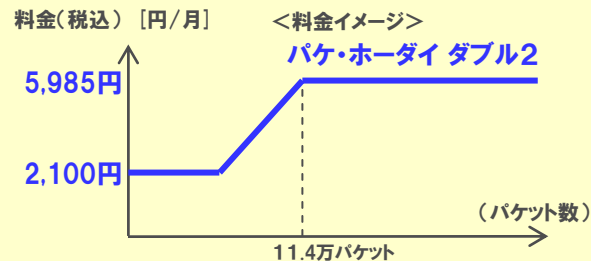


お客様が
利用状況に
合わせて
選択

フラット型定額



新たな二段階定額



応援学割キャンペーン

- ・ 最大3年間、基本使用料月額390円でご利用可能に
- ・ さらにスマートフォン向けパケット定額サービスの上限額を525円割引

<キャンペーン申込受付期間:2011年1月28日~5月31日>

基本使用料

(iモード機・スマートフォン)

(2月1日 割引適用開始)

タイプシンプル バリュー
(月額780円)

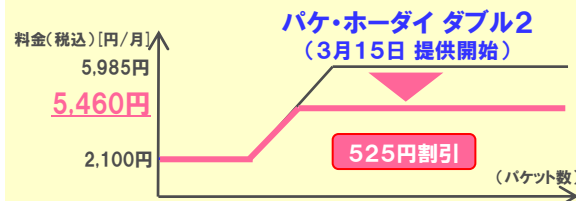
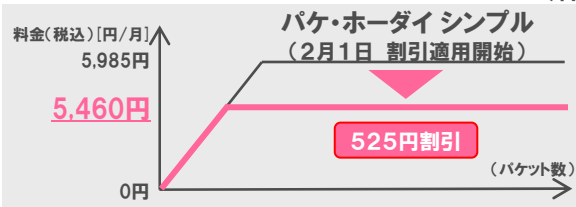
応援学割
適用後

基本使用料
390円/月

タイプシンプルと3つのパケット定額サービスいずれかとの組み合わせ時はメール無料(iモード/spモード)

スマートフォン向けパケット定額サービス (スマートフォン利用時のみ割引適用)

(料金イメージ)



キャンペーン対象

学生のお客様
(新規契約・既存契約)

学生のご家族
(新規契約)

応援学割

割引適用期間
最大37ヶ月

最大
約33,000円割引

◆ タイプシンプル(バリュー)契約中など、「応援学割」割引適用条件を満たした場合のみ適用

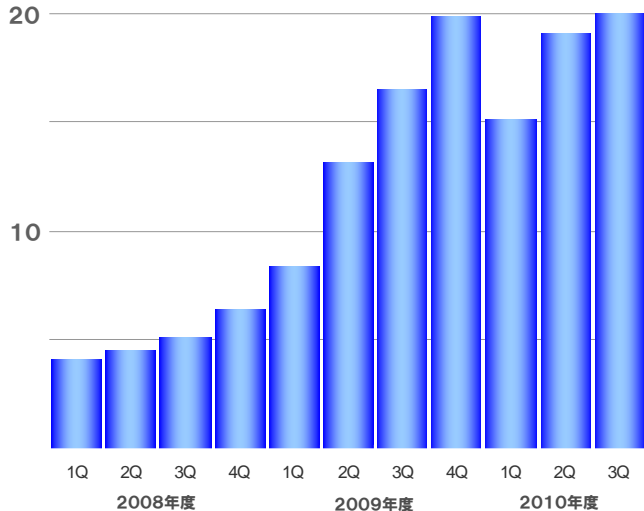
データ通信(1)

・販売数・契約数ともに堅調に推移

データ通信 販売数

販売目標(通期):約70万

(単位:万台)



データ通信カード利用

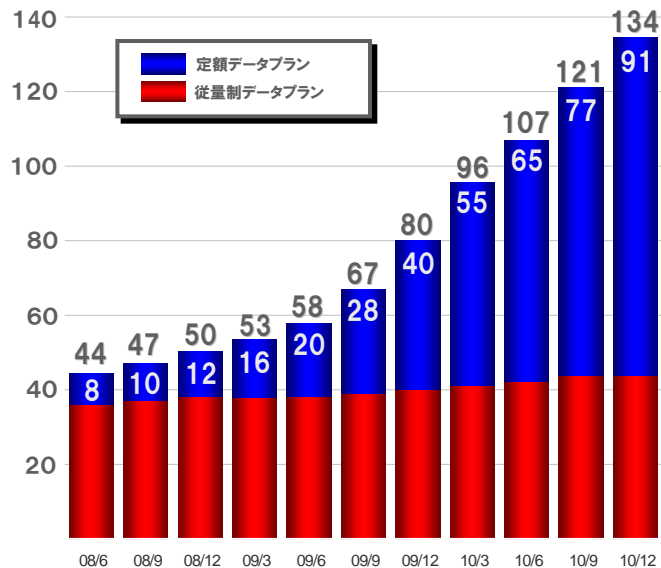
利用エリアも!
通信品質も!
総合評価も!
満足度No.1

※ 日経BPコンサルティング「第2回モバイルデータ通信端末満足度調査、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(通信中の切断)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※契約数

期末予想:約150万

(単位:万契約)



※ 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64K、Xiデータ通信専用プランの合計(バリュー含む)

RESULTS FOR 3Q OF FY2010



- ・ お客様に選んでいただける環境を整備し、更なる販売強化を目指す

お客様に選んでいただける環境を整備

端末ラインナップ

様々なデバイスをご利用いただける端末ラインナップ



カード型

来年度発売予定

LTE/3G 対応
モバイルWi-Fiルーター



通信モジュール
内蔵PC



USB型

NEW



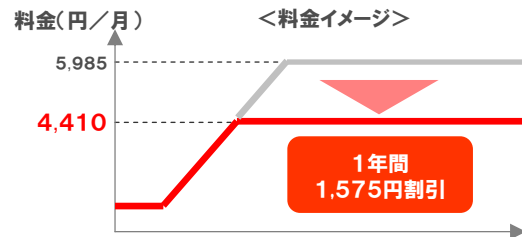
モバイルWi-Fiルーター

NEW

国際ローミング
対応

料金

新規申込み料金割引キャンペーンを延長
(2011年4月末まで)



広いサービスエリア／良好な通信速度

iモードポケット利用拡大

- ・ iメニュー等への掲載、店頭での勧奨によりエブリスタの会員数は堅調に増加
- ・ 中高齢層含め幅広い年代から利用されており、ミドル・ライトユーザーのポケット利用拡大、ARPU向上に貢献

エブリスタの状況

(2010年6月7日 本格サービス開始)

ドコモショップでの
勧奨



iメニュー等への
掲載

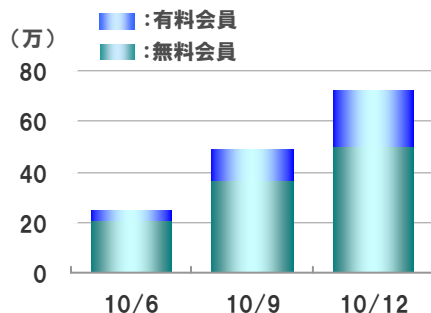


ライトユーザー層に
訴求のしやすい
ライトコンテンツ

飽きさせない仕掛けによる
継続利用

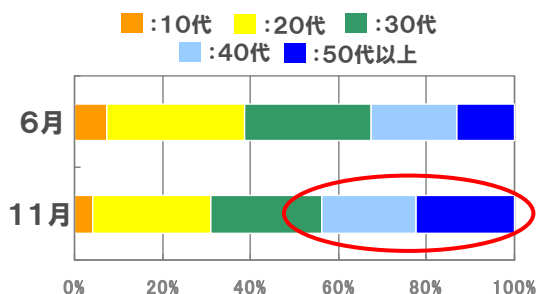
ポケット利用拡大
ポケットARPUの
向上に貢献

会員数の推移



堅調な会員数の伸び

有料会員の年代構成



中高齢層の取り込みが図られ、
幅広い年代からの利用が特徴

iコンシェル

- ・ 契約数は580万突破。コンテンツ数とともに順調に拡大
- ・ iコンシェルにメモ機能が追加され、ますます便利に使いやすく進化

■ 契約数

(単位:万契約)



■ iメニュー掲載コンテンツ数

(単位:コンテンツ)



iコンシエルの進化 ～メモ機能～

明日の夜、渋谷で
新作CDを買う

メモを入力



メモ内容を解析
関連情報をお届け

渋谷駅について
お知らせしました。



地図・天気・経路検索・
付近の情報リンクなど



設定場所や時間で
お知らせ

新作のCDを
買い忘れないように。



ドコモマーケット（iモード）

- ・ アプリストア・ブックストアはダウンロード数が順調に増加
- ・ ミュージックストアはドコモポイントでの利用拡大により利用者の裾野が拡大

iモード向け「ドコモマーケット」

（2010年12月6日 サービス開始）

アプリストア

オープンな
アプリケーションストア



利用動向（約1ヶ月間）

100万を超えるダウンロード数を達成

1ヶ月で1万ダウンロードを超えるアプリが30個以上登場

ミュージックストア

約100万曲を配信

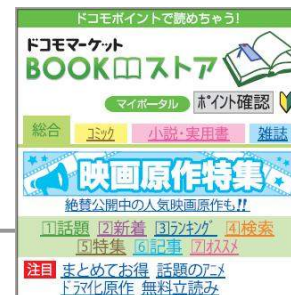


有料楽曲ダウンロード数は約50万

ドコモポイントでの利用拡大により
利用者の裾野が拡大

ブックストア

人気のコミックや
小説、実用書が多数



無料立ち読みを中心に150万を
超えるダウンロード数を達成

女性向けのタイトルに人気が集
アプリストアとは異なるユーザー層を
獲得

iモードのコンテンツ市場の活性化に寄与

LTE(1)

- ・ 12月24日 Xi(クロッシィ)サービス開始
- ・ LTEの特長である「高速」「大容量」「低遅延」を活用し、これまでになかった新しいサービスを提供していく

■ LTEの特長

高速

通信速度

約**10倍**※

大容量

周波数利用効率

約**3倍**

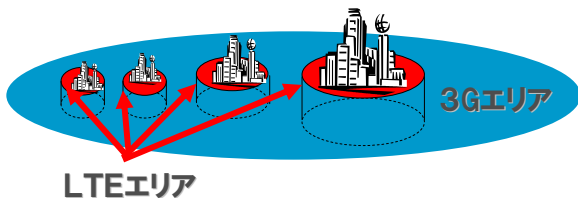
低遅延

伝送遅延(最大効果)

約**1/4**

(FOMAサービス(HSPA)との比較)

3Gにオーバーレイしながらエリア拡充



■ サービスブランド名・ブランドロゴ



Xi(クロッシィ)

「X」は「人、物、情報のつながり」「無限の可能性」、
「i」は「イノベーション」「私」を意味しています。

■ 端末(データ通信専用)

- ▷ 受信最大75Mbps
- ▷ LTEエリア外でもHSPA(受信最大7.2Mbps)で通信可能



USB型



ExpressCard型

※ HSPA下り最大7.2Mbpsと、LTE下り最大75Mbpsとの比較

RESULTS FOR 3Q OF FY2010

Xi導入セレモニー

- ・ 2010年12月24日 LTEサービスを開始

■ Xi導入セレモニーの様様



■ Xiで実現されるサービスのイメージ

モバイル・シアター

高速で動画がダウンロードできるので、リビングが「シアター」に早変わり



ヒストリー・ビュー

Xiの高速・大容量・低遅延の通信とクラウドで実現する「拡張技術（AR技術）」より、外出先で景色にディスプレイをかざすと昔の町並みを見ることが可能



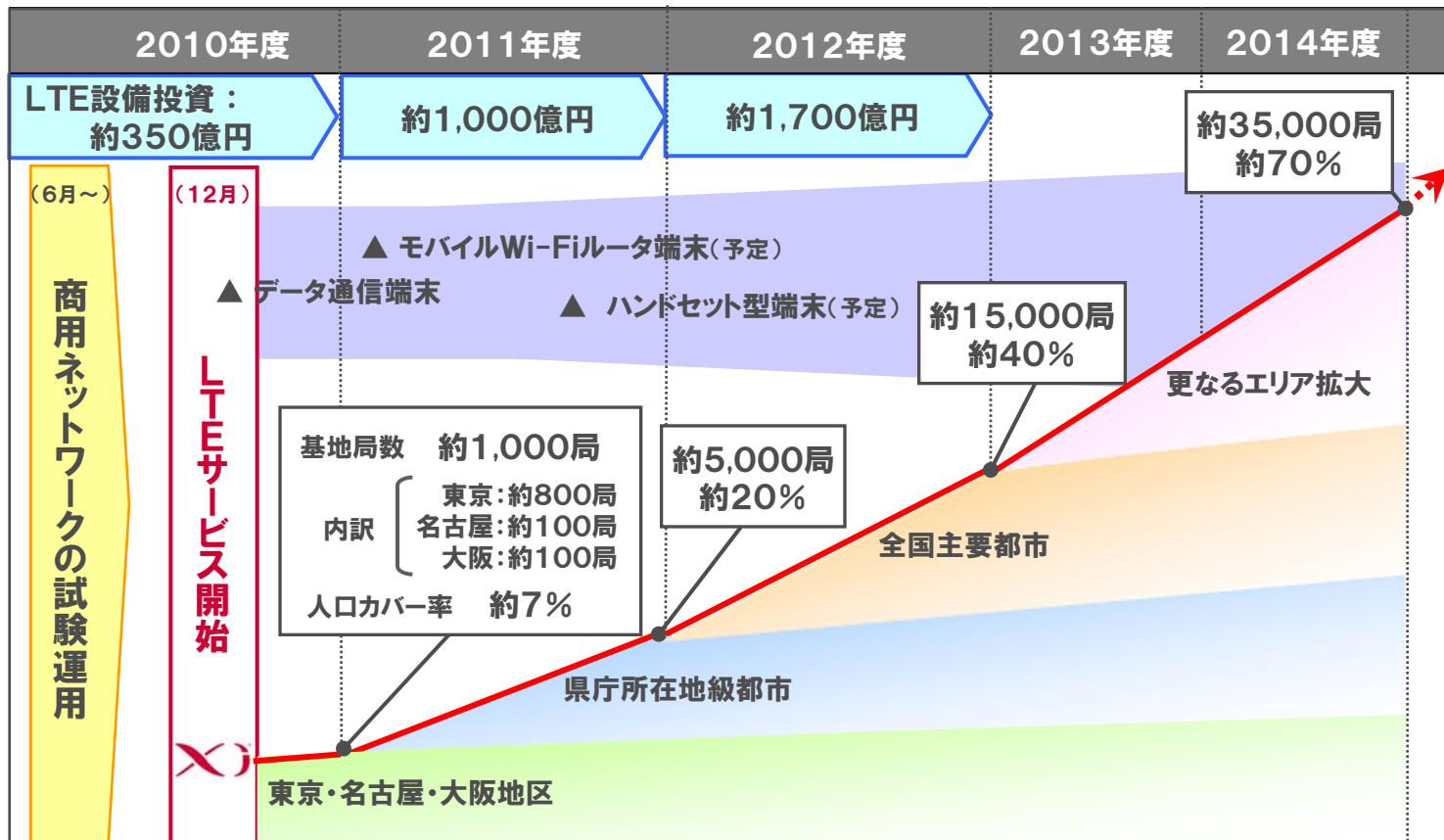
同時通訳サービス

ネットワーク側で外国語の翻訳機能を持たせ、瞬時に翻訳（同時に通訳）することが可能



LTE(2)

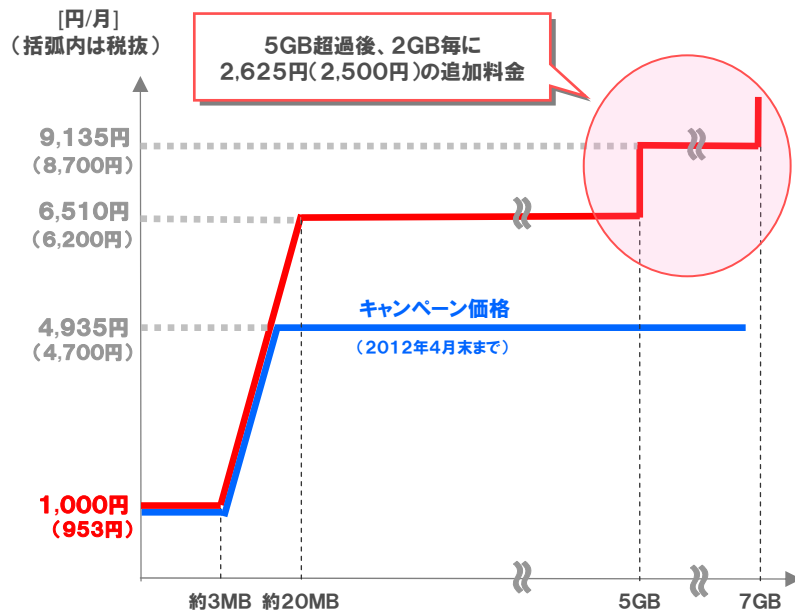
- ・ 基地局建設は順調に進捗
- ・ 2010年度末の基地局数は、東名阪地区約1,000局を予定



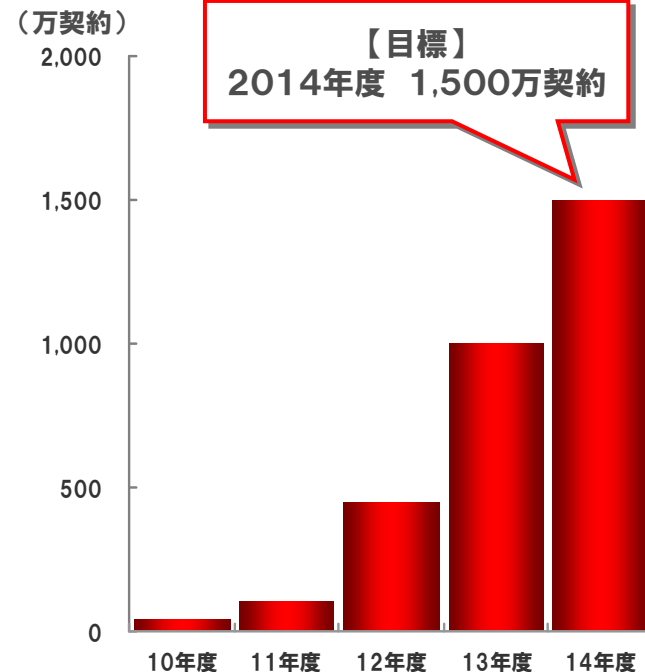
LTE(3)

- ・当初はサービスエリアが限定されることを考慮し、2012年4月末まで「Xi(クロッシィ)スタートキャンペーン」を実施
- ・2014年度に1,500万契約を目指す

■ 料金 (Xiデータプランにねん)



■ 契約者拡大イメージ



電子書籍サービス

- ・大日本印刷・CHIグループと、共同事業会社「2Dfacto(トゥ・ディファクト)」を設立
- ・リアル書店、オンライン書店と連携するハイブリッドサービスを目指し電子書籍ストアをオープン
- ・ブックリーダーに加え、様々なスマートフォンにも対応



(2011年1月12日 サービス開始)

コンテンツ

更に幅広いコンテンツ
を品揃え

新刊書

新聞・雑誌

動画を含んだ
リッチコンテンツ

等

2011年春まで
約10万点に
拡充予定

本格的な書籍
約2万点よりスタート

文芸書

コミック

等

対応端末

■ スマートフォン 6機種

- ・Xperia ・GALAXY S
- ・GALAXY Tab ・LYNX 3D
- ・REGZA Phone ・Optimus chat

■ ブックリーダー 1機種

- ・SH-07C



今後発売するスマートフォン・
ブックリーダーにも対応予定

今後、ますます便利な
電子書籍ストアへ

spモード
決済対応

オンライン書店・
リアル書店との連携

マルチデバイス
1コンテンツ

しおり・マーカーの
共有

携帯端末向けマルチメディア放送

- マルチメディア放送の開始に向けた準備は着々と進展

mmbi (株)マルチメディア放送(準備会社)

委託放送事業者(予定)

2012年春

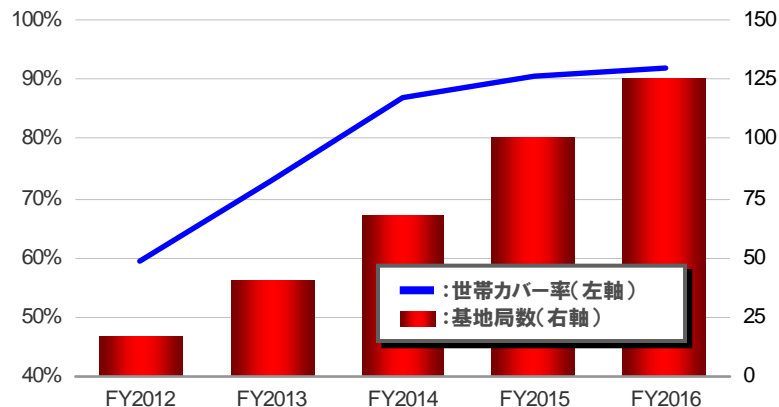
サービス開始(予定)

2011年1月11日

(株)ジャパン・モバイルキャスト(受託放送事業者)設立
受託放送事業に関わる設備構築・運用



置局計画



サービス開始当初

世帯カバー率
約60%

東京スカイツリーなど
既存の放送局鉄塔を活用
早期のエリア展開を実現

サービス開始から3年後

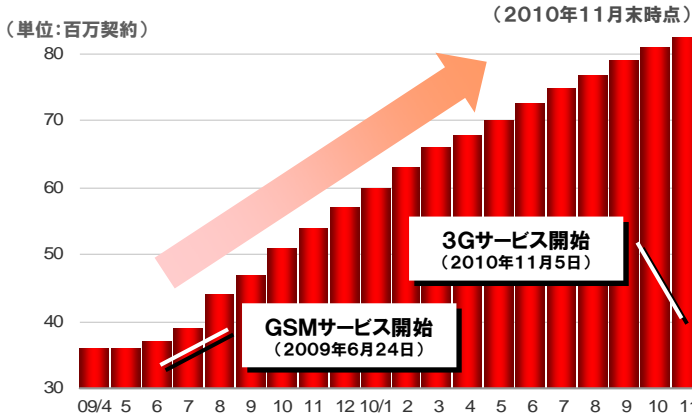
約90%超へ
拡大

グローバル展開（1）～インドTTSL/TTML～

- ・ 契約数は着実に増加。3Gサービスは免許を獲得した全サークルでサービス開始
- ・ 3Gサービスはデータ通信料の課金に加え、VASの充実を図り、更なる収入の向上を目指す

■ 契約数※

契約数8,260万
マーケットシェア11.3%※



■ 3G・GSMサービス展開状況 (タタ・ドコモ)

サービスエリア
(2011年1月 現在)

3G : 9サークル
GSM: 18サークル
(インド全22サークル中)

※: 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)

■ 3Gサービスの料金



特徴

- データ通信料を課金
- 音声とデータをバンドルした料金プランの導入
- データ通信専用端末向けに定額制料金を導入

金額

350～2000ルピー

定額金額

1000～2000ルピー

■ 3GにおけるVASの例

(Value-Added Services)



グローバル展開（2）～北東アジア～

- ・ グローバル化やスマートフォンの台頭など、ビジネス環境の変化を踏まえ、中国チャイナモバイル・韓国KTと緊密な協力関係を推進

中国チャイナモバイル・韓国KTとの3社事業協力

（2011年1月19日 報道発表）



事業協力分野

- ① 国際ローミング
- ② 法人サービス
- ③ LTEなどのネットワーク技術
- ④ スマートフォン
- ⑤ サービスプラットフォームの共通化

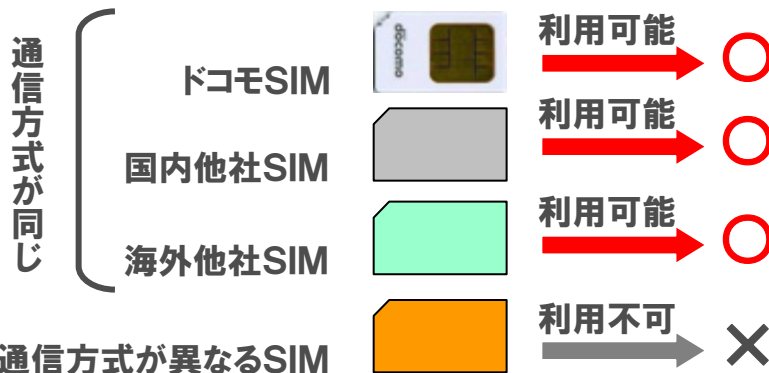
未来志向で事業協力の検討

地域間交流が多く、経済成長を見せる北東アジアにおいて
お客様利便性向上、通信市場の発展を目指す

SIMロック解除に向けた準備状況

- ・ 2011年4月1日以降に新たに発売する機種において、SIMロック解除機能を搭載するべく準備中
- ・ ドコモショップで申込み頂き、重要事項説明に同意の上、SIMロック解除を実施予定

SIMロック解除とは？



SIMロック解除に向けた検討項目

SIMロック解除時の
お客様への説明事項等

SIMロック解除後の端末動作
参考情報の公開

故障修理時のお客様視点にたった
事業者間体制

SIMロック解除の手続き（検討案）



<SIMロック状態>

お客様による
ドコモショップでの申込み



重要事項説明
SIMロック解除実施



<SIMロック解除状態>

環境保全と社会的課題の解決に取り組み、持続可能な社会の発展に貢献

「一人ひとりに」 ユニバーサル デザインの推進

店舗のバリアフリー化

- ・2010年度までに完了予定
※物理的不可等店舗除く



店舗の
バリアフリー化

手話サポートテレビ電話
の設置店舗の拡大

対応スキルの向上

- ・お客さま対応研修を実施



「安定した品質で」 自然災害発生時の 多様な対応

NW高度化に対応した 災害対策機器の整備

- ・衛星エントランスを搭載した移動基地局車の増備
(全国の拠点に9台配置)

- ・実態に即した訓練の実施、
マニュアルの整備



iモード災害用伝言板 機能の拡充

- ・事業者を跨った確認ができる「全社一括検索」の導入
(2010年3月1日提供開始)
- ・更に使いやすい伝言板へ
機能改善

「安心・安全を実現して」 安心・安全な モバイル社会の実現

ケータイ安全教室の実施

- ・2010年度は約5,500回、
2013年度までに累計36,000
回の実施

- ・全小中学校への映像教材
無料配布
(2010年12月末:約32,000校)

- ・教職員向け講習会の実施

- ・シニア向け操作型メニューの
充実・拡大



ケータイ
安全教室

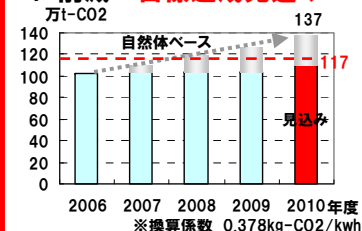


映像教材
(DVD)

「地球環境を守りながら」 地球環境保全への 取り組み

環境中期目標

- ・2010年度までに、温室効果ガ
ス排出量を117万t-CO2以下
に削減→目標達成見込み



- ・ICTサービスによる2010年度
環境貢献量について、530万
t-CO2以上を目指す
→目標達成見込み

全都道府県への「ドコモの 森」の設置

- ・2010年6月に全国設置完了



SMART for GREEN 2020



低炭素社会の実現

自社・社会のCO₂を削減

循環型社会の形成

ゼロエミッションを目指した取組み

生物多様性の保全

生物多様性に配慮した活動の推進



OF

Green of ICT



+

BY

Green by ICT



+

WITH

Green with
Team NTT DOCOMO



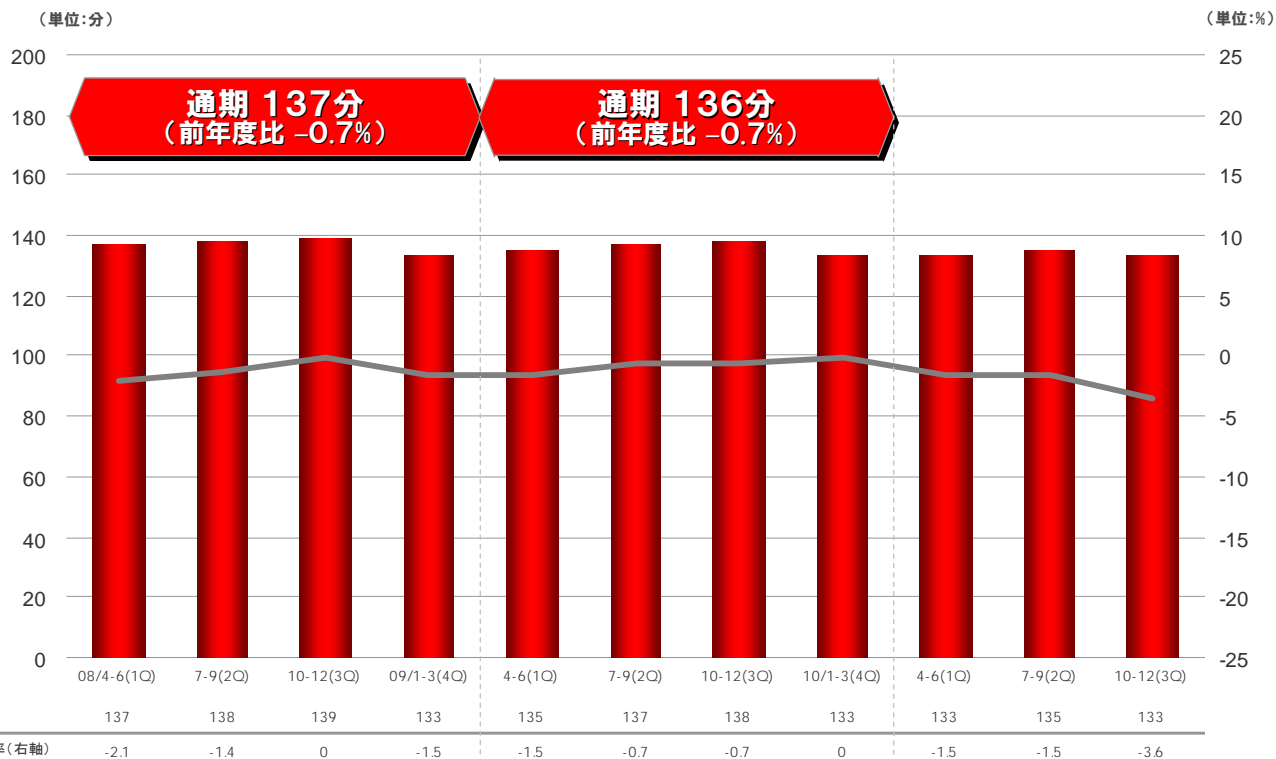
NTT
docomo



Appendices

携帯電話(Xi+FOMA+mova) MOU

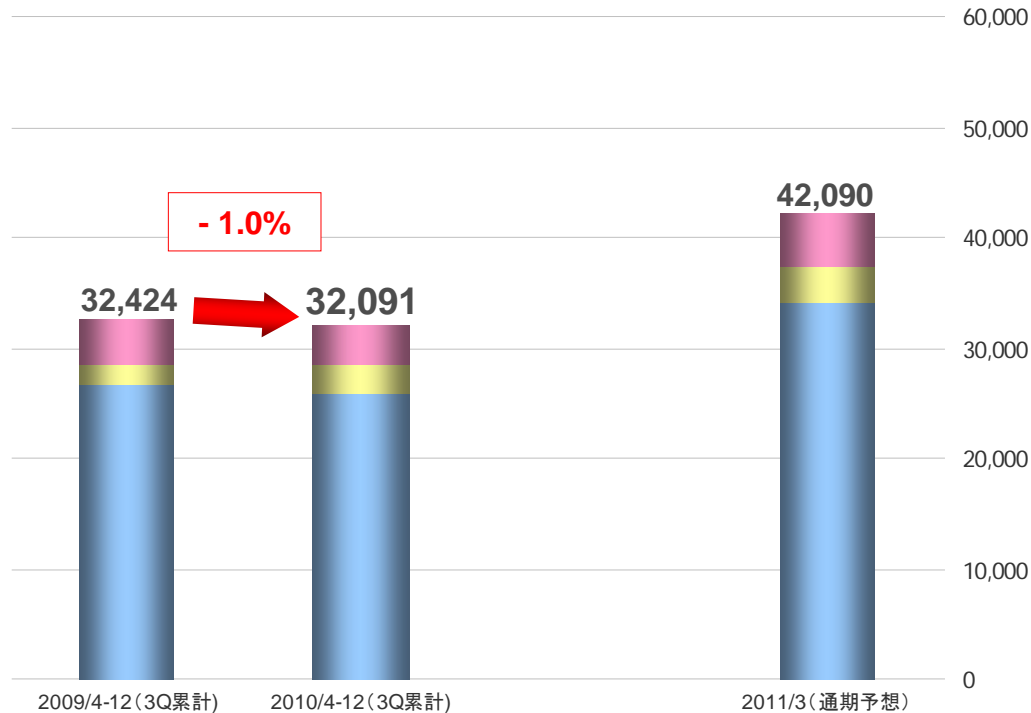
- 2010年度3Q(累計)のMOUは134分(前年同期比:-2.2%)



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

3,829

3,590

4,640

■ その他の収入

1,968

2,513

3,400

■ 携帯電話収入(音声収入、パケット収入)

26,627

25,988

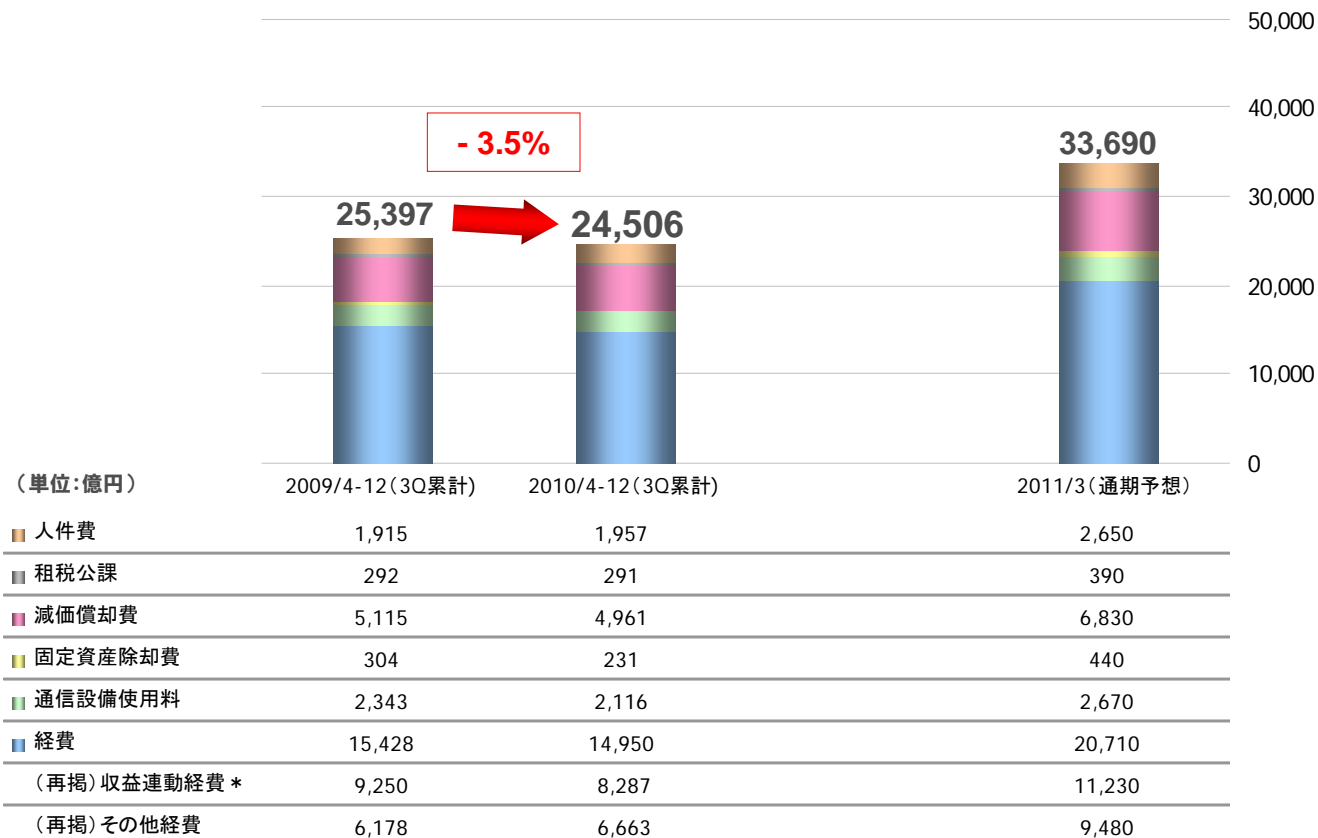
34,050

◆ 「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

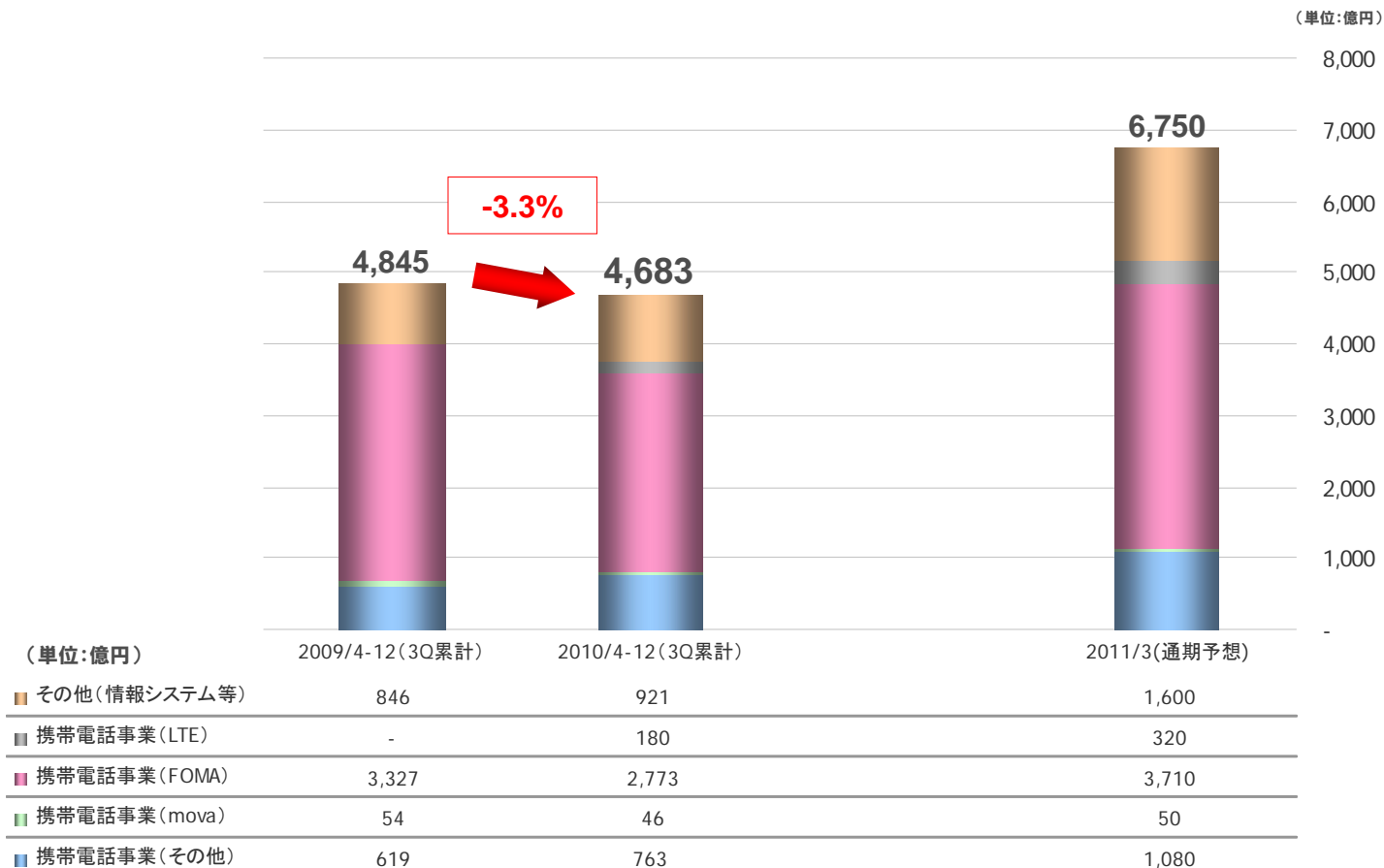
US GAAP

(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



オペレーションの状況

			2009/4-12 (1Q~3Q) (1)	2010/4-12 (1Q~3Q)(2)	増減 (1) → (2)	2011/3 (通期予想) (10/10/28発表)	
携帯電話	契約数【千】		55,436	57,210	+3.2%	57,850	
	(再) mova		3,391	1,636	-51.7%	1,240	
	(再) FOMA		52,045	55,572	+6.8%	56,610	
	(再) Xi		-	1	-	-	
	(再) iモード		48,688	48,530	-0.3%	48,870	
	(再) s pモード		-	936	-	-	
	(再) 通信モジュールサービス		1,554	1,878	+20.8%	1,920	
	マーケットシェア【%】		50.1	48.9	-1.2 Points	-	
	販売数【千】 (期末持込分含む)	販売数		13,009	13,587	+4.4%	-
		mova	新規	9	5	-43.0%	-
			取替	6	3	-55.4%	-
		FOMA	新規	3,044	3,478	+14.3%	-
			移行	1,850	1,056	-42.9%	-
			買い増し	8,101	9,044	+11.6%	-
解約率【%】		0.45	0.46	+0.01 Points	-		
ARPU (Xi+FOMA+mova)【円】		5,440	5,170	-5.0%	5,100		
MOU (Xi+FOMA+mova)【分】		137	134	-2.2%	-		

◆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

2010年度 第3四半期決算概況

	2009/10-12 (3Q) (1)	2010/10-12 (3Q) (2)	増減 (1) → (2)
営業収益 (億円)	10,966	10,710	-2.3%
携帯電話収入 (億円)	8,966	8,633	-3.7%
営業費用 (億円)	8,791	8,439	-4.0%
営業利益 (億円)	2,174	2,270	+4.4%
税引前利益 (億円)	2,218	2,216	-0.1%
当社に帰属する四半期 純利益 (億円)	1,346	1,342	-0.3%
EBITDA マージン (%) *	36.3	38.1	+1.8 Points
フリーキャッシュフロー (億円) *	836	1,092	+30.7%

◆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22年3月期 通期	平成22年3月期 第3四半期 連結累計期間	平成23年3月期 第3四半期 連結会計期間	平成23年3月期 第3四半期 連結累計期間
a. EBITDA	15,681	12,346	4,076	12,683
減価償却費	△ 7,011	△ 5,115	△ 1,741	△ 4,961
有形固定資産売却・除却損	△ 327	△ 204	△ 64	△ 137
営業利益	8,342	7,027	2,270	7,585
営業外損益(△費用)	19	△ 10	△ 54	△ 99
法人税等	△ 3,382	△ 2,838	△ 902	△ 3,034
持分法による投資損益(△損失)	△ 9	32	34	4
控除：非支配持分に帰属する 四半期(当期)純損益(△利益)	△ 23	△ 17	△ 6	△ 17
b. 当社に帰属する四半期(当期)純利益	4,948	4,193	1,342	4,440
c. 営業収益	42,844	32,424	10,710	32,091
EBITDAマージン (=a/c)	36.6%	38.1%	38.1%	39.5%
売上高四半期(当期)純利益率(=b/c)	11.5%	12.9%	12.5%	13.8%

(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)

	平成22年3月期 通期	平成22年3月期 第3四半期 連結累計期間	平成23年3月期 第3四半期 連結会計期間	平成23年3月期 第3四半期 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)	4,169	1,781	1,092	3,941
特殊要因(注1)	-	△ 1,780	△ 1,710	△ 1,710
資金運用に伴う増減(注2)	△ 3,980	△ 1,083	118	115
フリー・キャッシュ・フロー	189	△ 1,083	△ 500	2,346
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 11,639	△ 7,004	△ 1,712	△ 5,199
営業活動によるキャッシュ・フロー	11,828	5,921	1,213	7,545

(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。



NTT
docomo