



**株式会社NTTドコモ**  
**IR プレゼンテーション**  
**2007年9月**

# 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. 携帯電話番号ポータビリティ制度、新規事業者の参入など市場環境の変化により競争が激化するなか、通信業界における他の事業者及び他の技術等との競争に関連して、当社グループが獲得・維持できる契約数及びARPUの水準が抑制されたり、コストが増大する可能性があること
2. 当社グループが新たに導入・提案するサービス・利用形態が十分に展開できない場合、当社グループの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を課されるなどの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、当社グループの国内外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中で、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



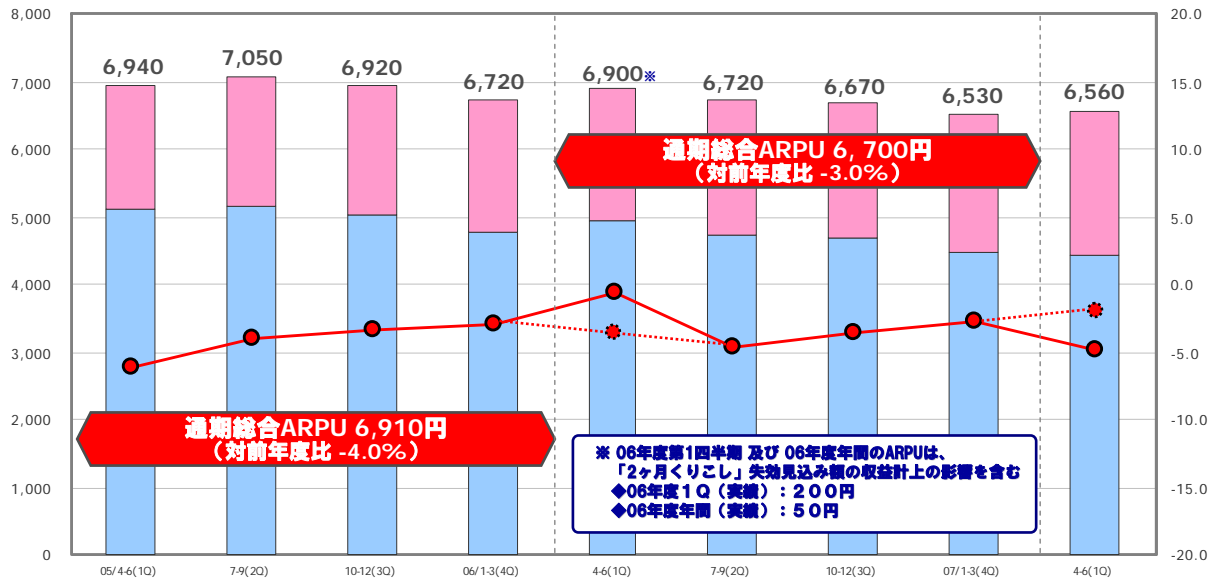
## 直近のオペレーションの状況

# 携帯電話（FOMA+mova）ARPU

- 2007年度第1四半期のARPUは6,560円  
（特殊要因※の影響を除くと、対前年同期比：-2.1%）

(単位：円)

(単位：%)



バケットARPU (左軸)	1,820	1,880	1,880	1,940	1,970	1,980	2,010	2,080	2,120
(再掲)モードARPU	1,810	1,870	1,860	1,920	1,950	1,960	1,990	2,060	2,090
音声ARPU (左軸)	5,120	5,170	5,040	4,780	4,930	4,740	4,660	4,450	4,440
国際サービス分ARPU	30(再掲)	40(再掲)	40(再掲)	40(再掲)	50(再掲)	50(再掲)	50(再掲)	60(再掲)	60(再掲)
総合ARPU対前年同期増減率(右軸)	-6.2	4.0	-3.5	-2.9	-0.6	4.7	-3.6	-2.8	-4.9
総合ARPU対前年同期増減率(「2ヶ月くりこし」の失効見込み額の収益計上による影響を除く)									

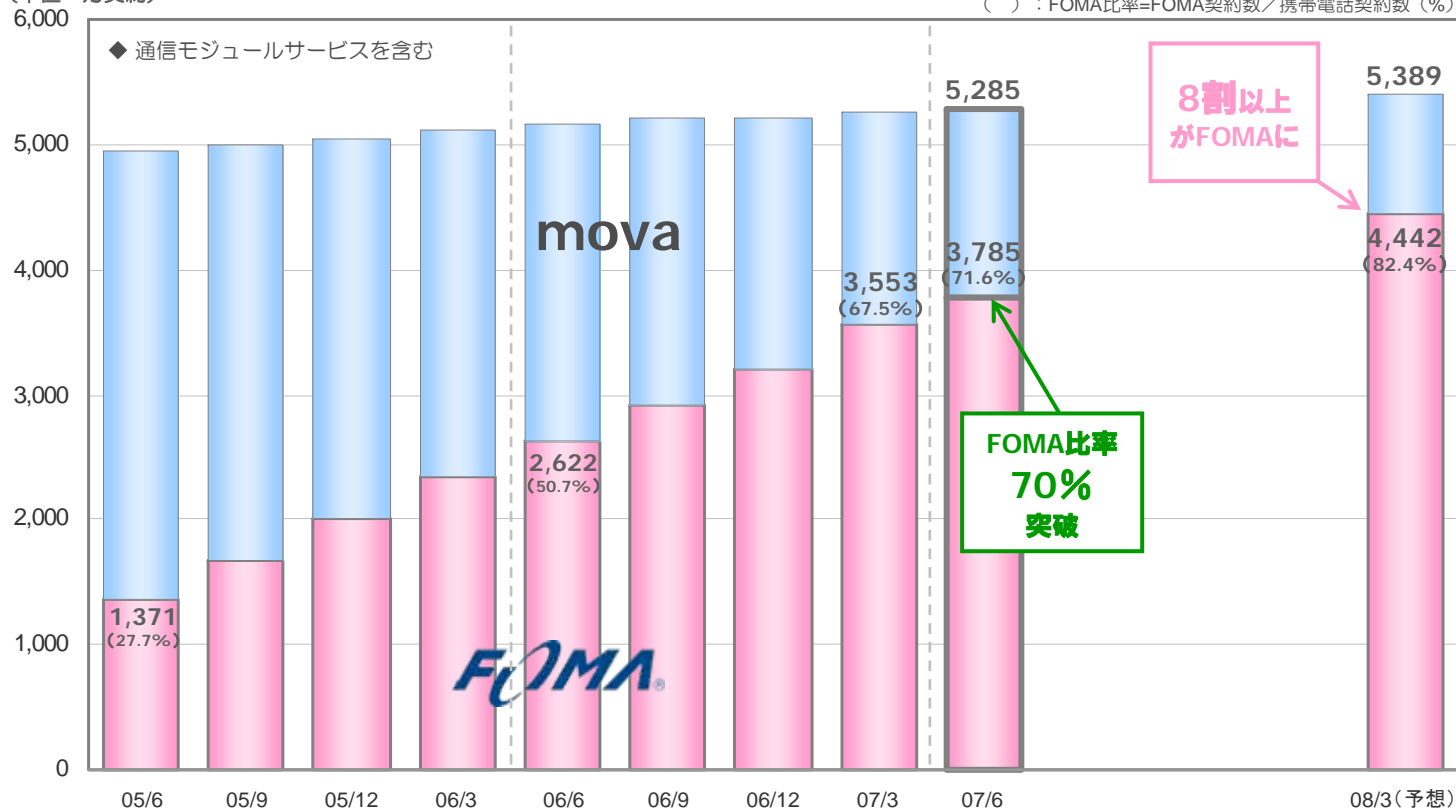
- ◆ 国際サービス収入の増加傾向に鑑み、2006年3月期より、ARPU項目について国際サービス収入を含めて記載しております
- ◆ ARPUの定義および算出方法については、本資料の40頁「MOU・ARPUの定義および算出方法について」をご参照ください

# FOMAへのマイグレーション

- 2007年6月末のFOMA契約数は3,785万（FOMA比率：71.6%）

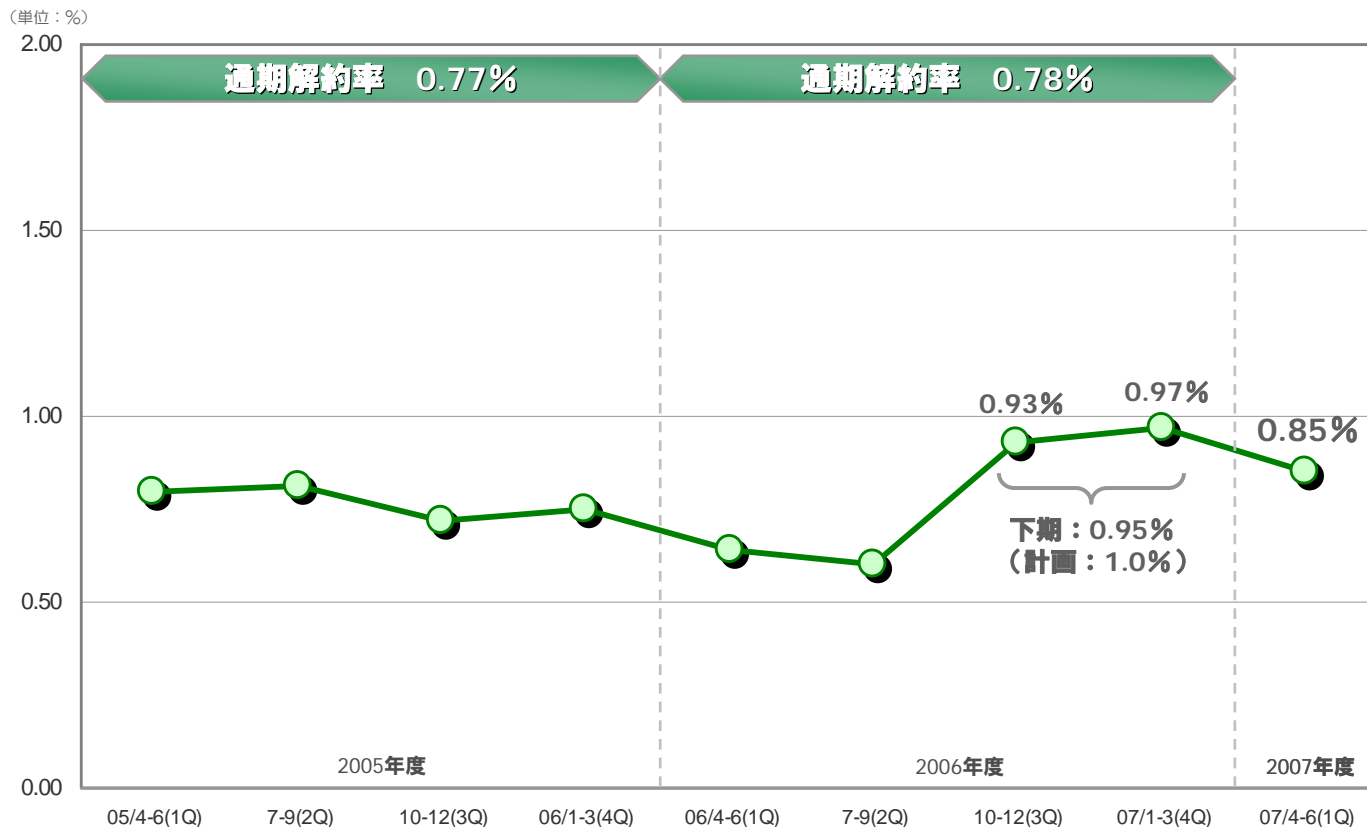
(単位：万契約)

( ) : FOMA比率=FOMA契約数/携帯電話契約数 (%)



# 解約率

- 2007年度第1四半期の解約率は0.85%

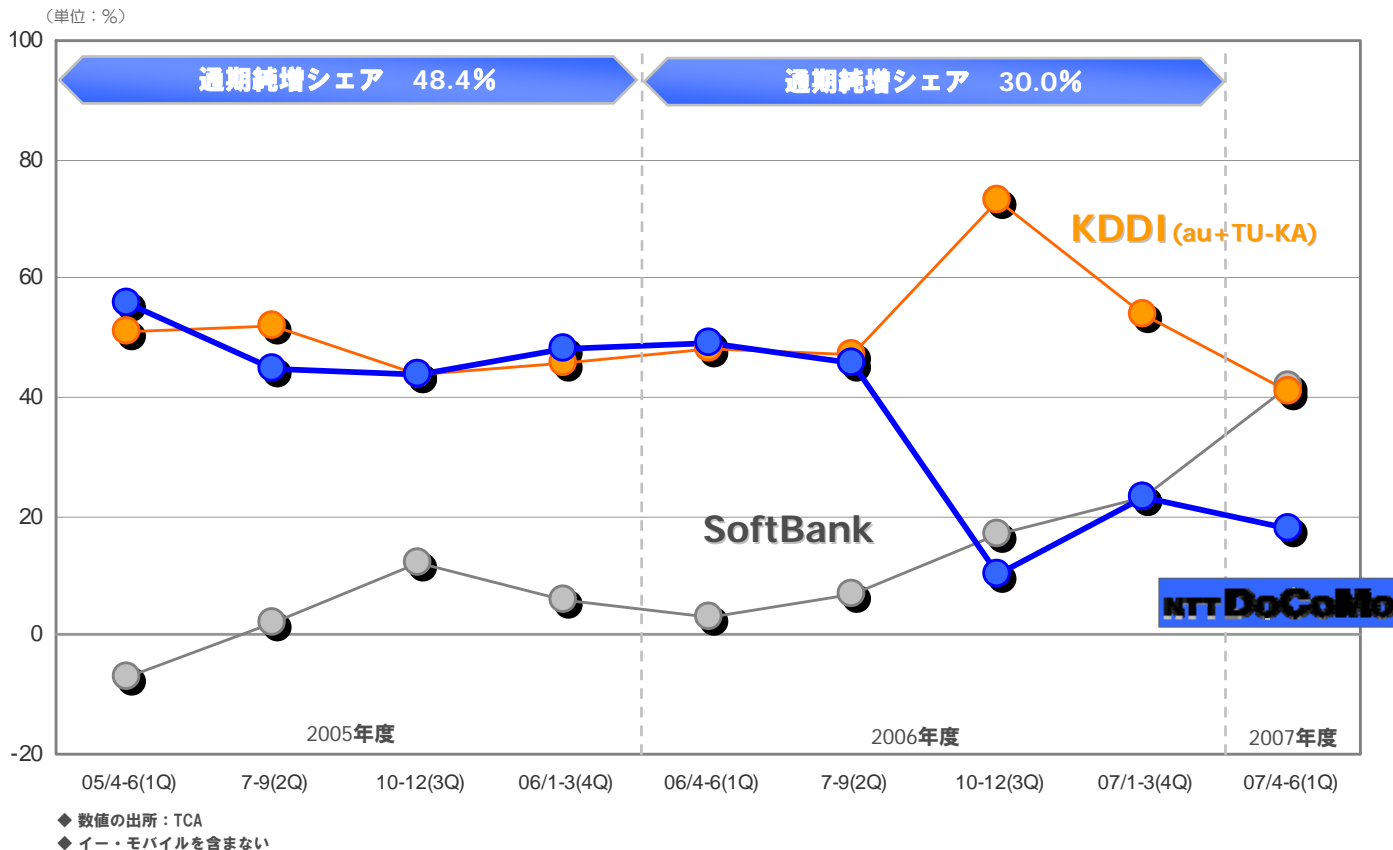


# 純増シェア

## ・ 2007年度第1四半期の純増シェアは17.6%

※ 「2in1」は8月末で約14万契約

「2in1」を含めた純増シェアは、8月末累計：18.9%（試算）





## 今後の事業の方向性



# 中期的な方向性

継続的な成長 × 収益構造のシフト

ブランドの向上

戦略パートナーとのコラボレーション

事業領域

定額制ビジネス  
(ブロードバンド化)

生活アシストビジネス  
(リアルとサイバーの融合)

国際ビジネス

事業運営

サービス開発、お客様対応

ネットワーク

R & D

DoCoMo  
2.0

# 事業領域：サービスの方向性

- 「パーソナル化」「ユビキタス&シームレス化」へのニーズを、生活インフラを提供することにより実現

Personal

Ubiquitous & Seamless

## 定額制ビジネス

## 生活アシストビジネス

## 国際ビジネス



# 定額制サービス

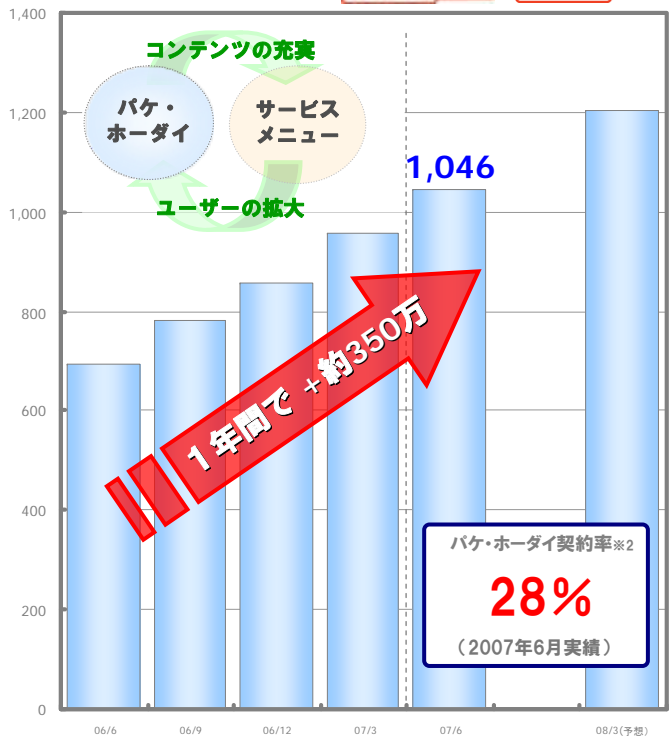
- ・パケ・ホーダイ、iチャンネルといった定額制サービスが急拡大  
⇒ARPUの底上げに貢献

## パケ・ホーダイ契約数※1

(単位：万契約)

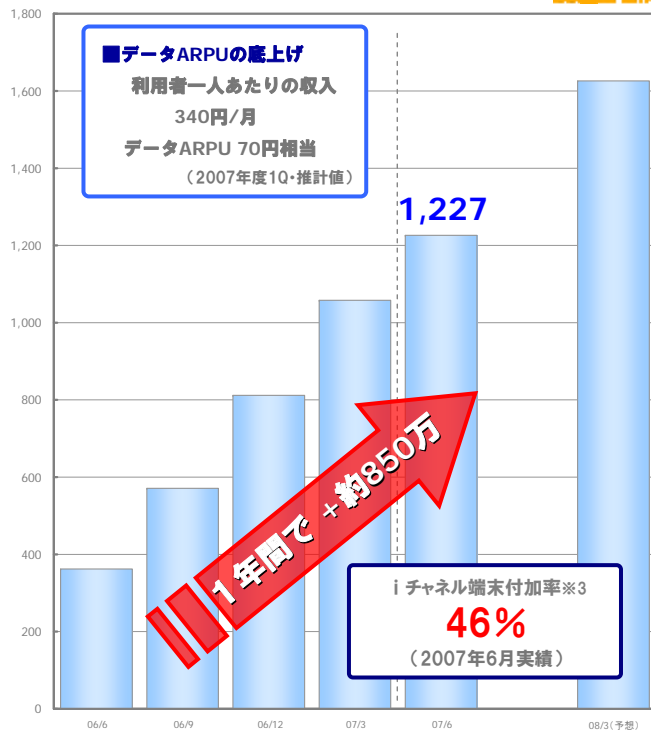
パケ・ホーダイ 定額制

パケ・ホーダイフル 定額制



## iチャンネル契約数

(単位：万契約)

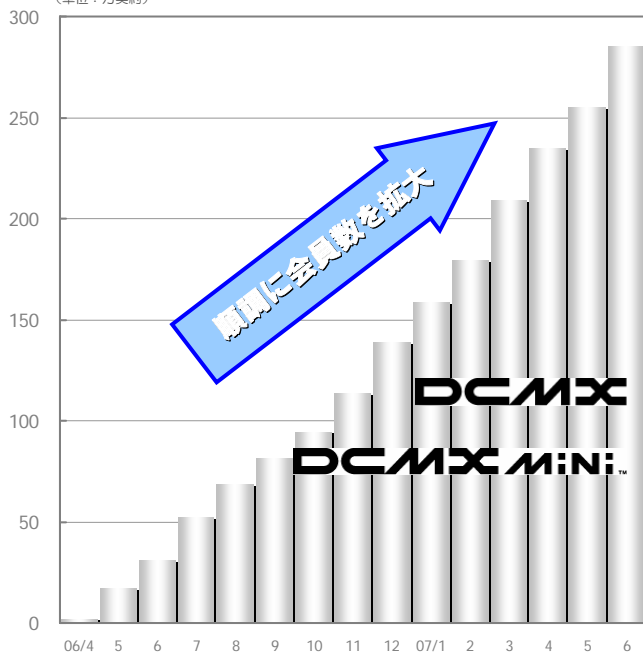


- ・ DCMX会員数300万突破、 i D決済端末も約19万台に拡大

■ DCMX会員数：300万突破

iD決済端末：約19万台（2007年7月26日現在）

（単位：万契約）



■ 2007年度末目標 DCMX会員数：400万

iD決済端末：約25万台

### ・販売チャネル

ドコモショップでも会員獲得

### ・カードラインアップ

ゴールドカード、家族カード、  
ETCカードを追加



### ・iD利用可能店舗の拡大

- 主要コンビニエンスストア
- ファーストフード
- 中小規模店舗



i'm lovin' it

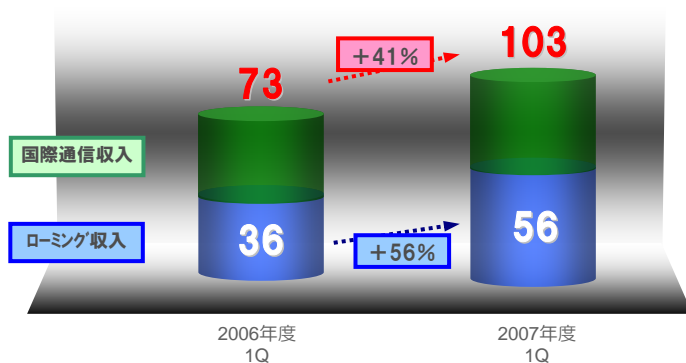
CXDNEXT

（株式会社CXDネクストの設立）

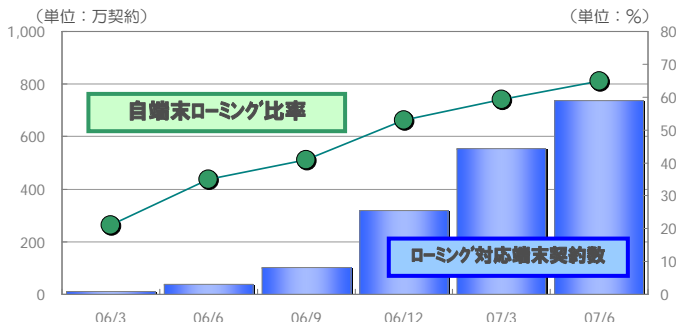
- ・国際サービス収入は前年同期比で41%増加
- ・W-CDMAによるローミングエリアが拡大（海外出資・提携の効果）

## ■ 国際サービス収入

(単位：億円)



## ■ 自端末ローミング比率 ※1



※1 自端末ローミング比率＝自端末でのWorldWingローミング利用者数／ローミング利用者数

※2 北マリアナ諸島連邦(CNMI:Commonwealth of the Northern Mariana Islands)を示す。アメリカ合衆国の自治領。グアム・サイパンを含む14島で構成

## ■ 海外出資・提携の効果が顕在化

### ■ 韓国

W-CDMA・HSDPAを全国展開済み

**KTF**

### ■ グアム・サイパン ※2

2008年度以降 W-CDMA・HSDPA  
を順次開始

**GUAMCELL**  
COMMUNICATIONS

### ■ ハワイ諸島

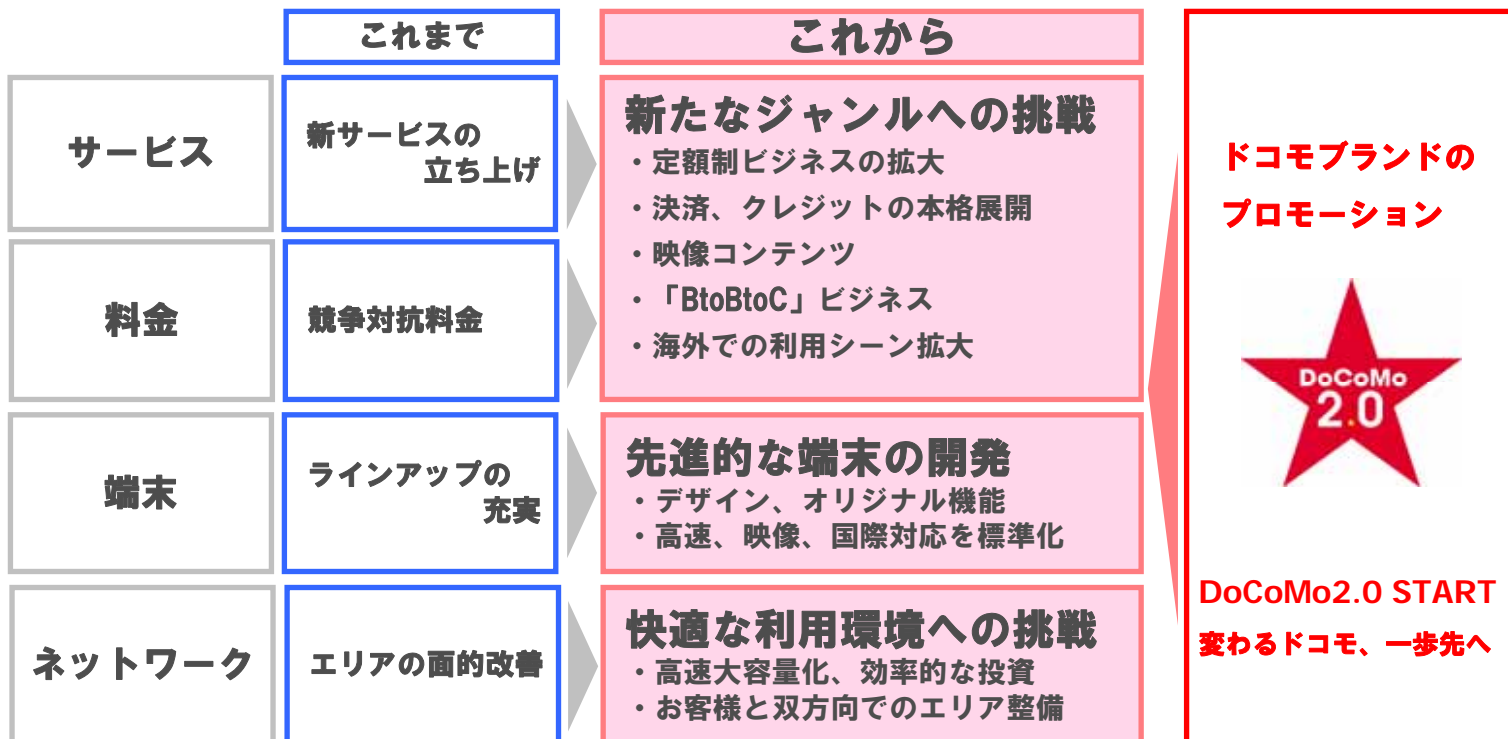
2007年後半以降 W-CDMAを順次開始

ドコモの3Gローミング端末が利用可能に

**国際ローミング収入の拡大  
国内における競争力の向上**

# 事業運営：「一步先へ」

- ・「ケータイ」の新たな価値創造のために、ドコモは挑戦します



R&amp;D

新たな領域への挑戦

お客様接点

 コンサルティング・  
 相談支援機能の充実

- ・ 8月22日より、2つの新しい料金サービスを提供

ファミ割 ★ MAX 50  
Just for family

ひとりでも割 ★ 50  
Just for you

2年契約で※1

最初から **基本料半額**

(8月1日より予約受付開始)

+

ファミリー割引ならさらにおトク

家族間通話  
30%OFF

2ヶ月くりこして  
分け合える※2

家族間  
メール無料  
(iモードメール)

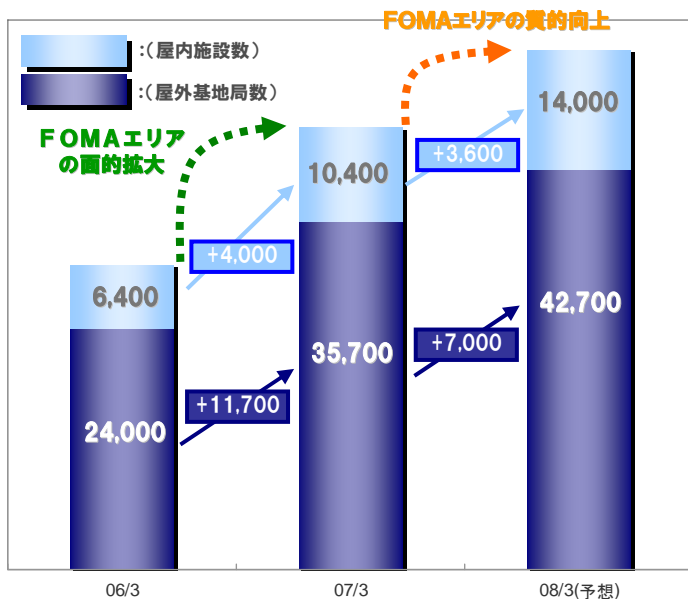
※1 契約期間中に割引サービスの廃止、ご契約回線の解約または利用休止の場合は、一律9,975円の解約金が発生します(契約満了月の翌月を除く)

※2 2ヶ月繰り越した後、余った無料通信分が、当月の無料通信分の超過額の割合に応じて共有されます

# FOMA ネットワーク

- FOMAネットワークは面的拡大から、質的向上のフェーズへ
- 2008年3月期の設備投資は7,500億円（予想）

	2006/3 (通期) (1)	2007/3 (通期) (2)	増減 (1) → (2)	2008/3 (通期予想) (3)	増減 (2) → (3)
設備投資（億円）	8,871	9,344	+5.3 %	7,500	-19.7 %



## • FOMAエリアの品質向上

- お客様と双方向でのエリア整備
- エリアチューニング

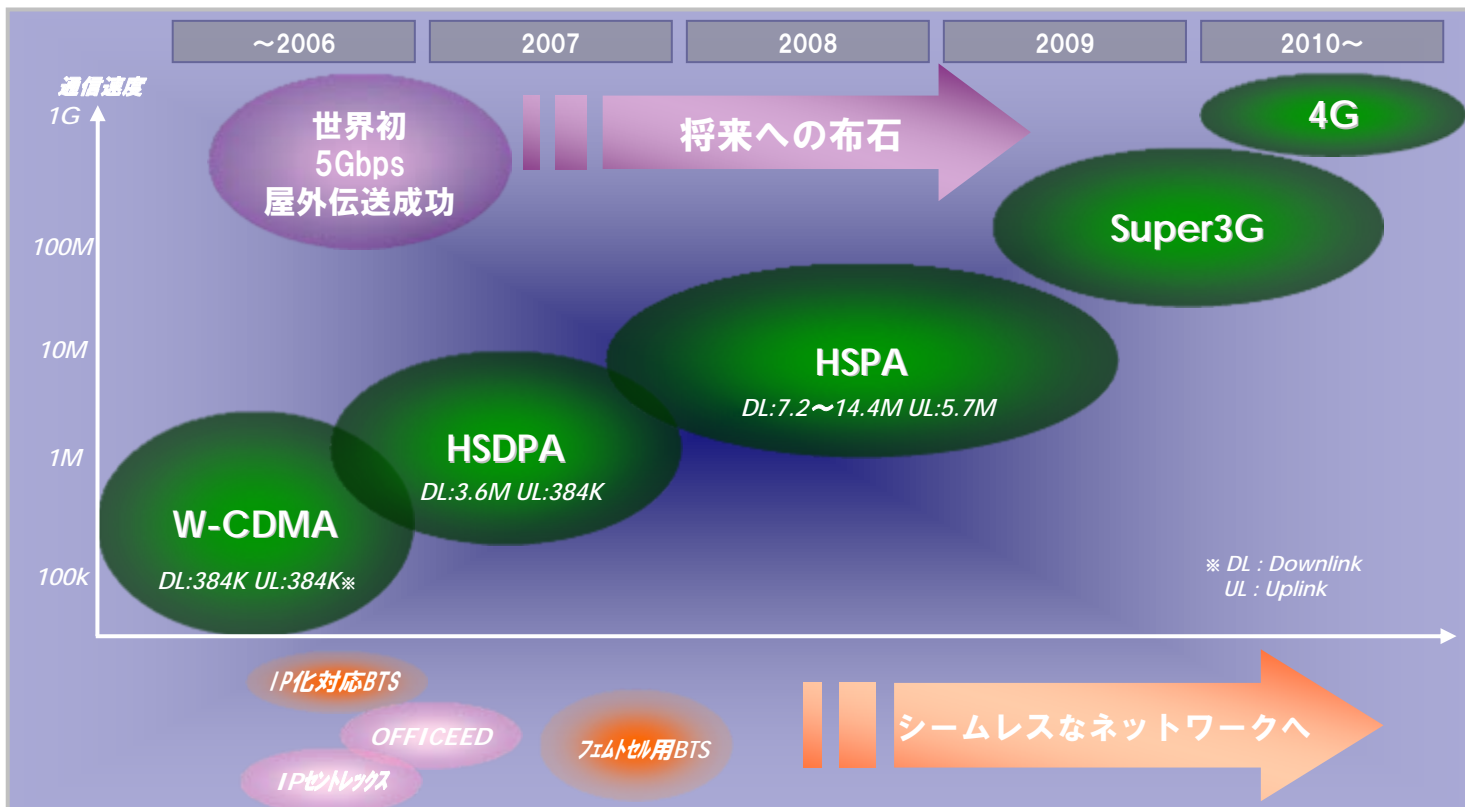
## • データ容量増に対応した設備増強

- 定額制普及によるデータトラヒックの拡大に対応した設備増強
- HSDPAエリアを人口カバー率90%まで拡大（予定）



# ネットワークの高度化

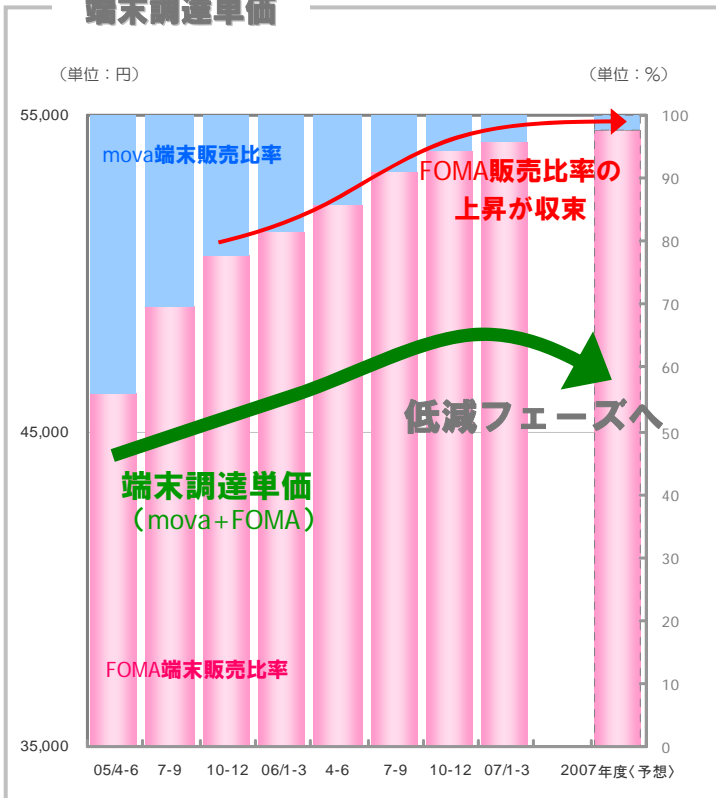
- サービスのパーソナル化、ユビキタス&シームレス化に対応したネットワークの高度化・高速大容量化を推進



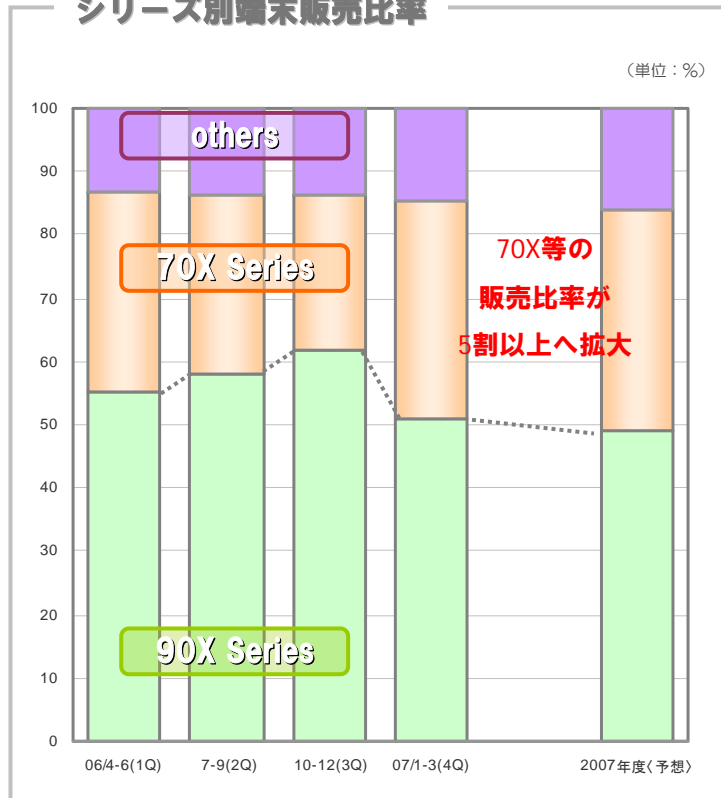
# 端末調達単価の低減 -1-

- ・ 端末コストの低減とプロダクトミックスにより、端末調達単価が低減するフェーズへ

## 端末調達単価

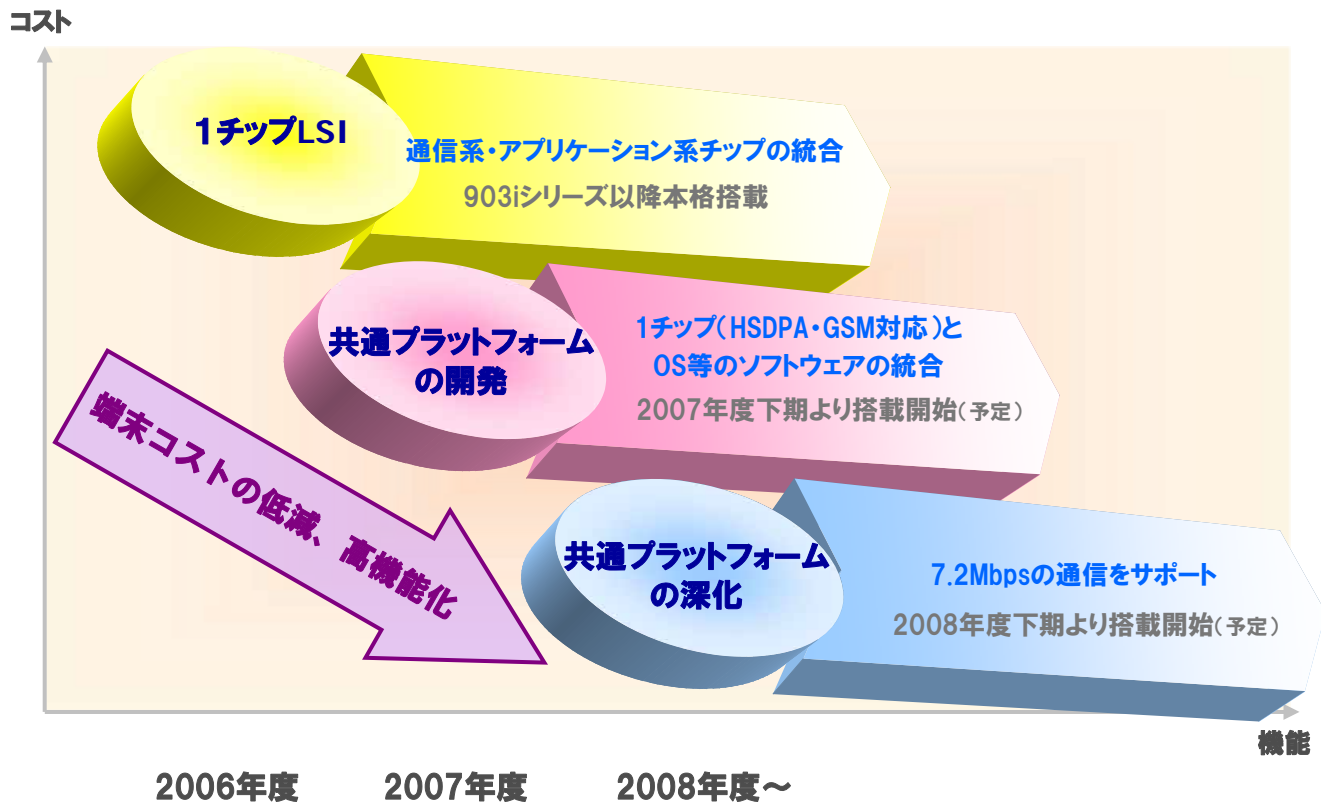


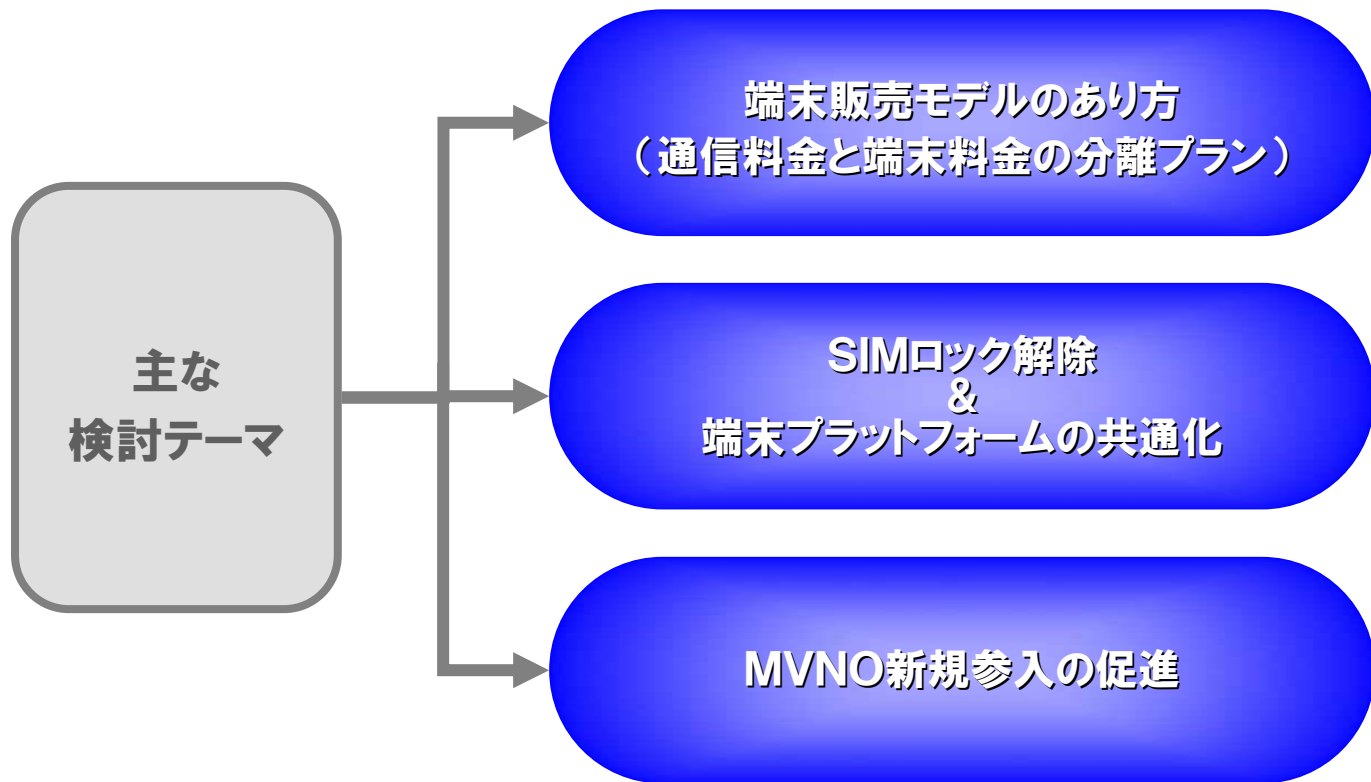
## シリーズ別端末販売比率



# 端末調達単価の低減 -2-

- 1チップLSI・共通プラットフォームにより、端末コストの低減、端末の高機能化、開発期間の短縮などを実現





# 新たな端末販売モデル

・根本的な端末販売モデルの転換を検討

## 販売奨励金モデル

成長期に適したモデル

### ■ケータイ市場の拡大と先進性を促進

- ☆ケータイ市場の急拡大(イニシャルコストの軽減)
- ☆高性能端末の進化
- ☆端末連携の高度なネットワークサービス



- ★不公平感(端末取替頻度の差)
- ★不透明感(端末奨励金を毎月の利用料で回収)

## 新たな販売モデル

成熟期に適したモデル

### ■端末使用期間延長につながる、新たな端末販売モデルの導入

- ☆不公平感の是正
- ☆不透明感の是正 (通信料金と端末料金の分離)
- ☆0円端末の是正
- ☆奨励金未回収リスクの是正



具体的な販売モデルを検討

# 株主還元

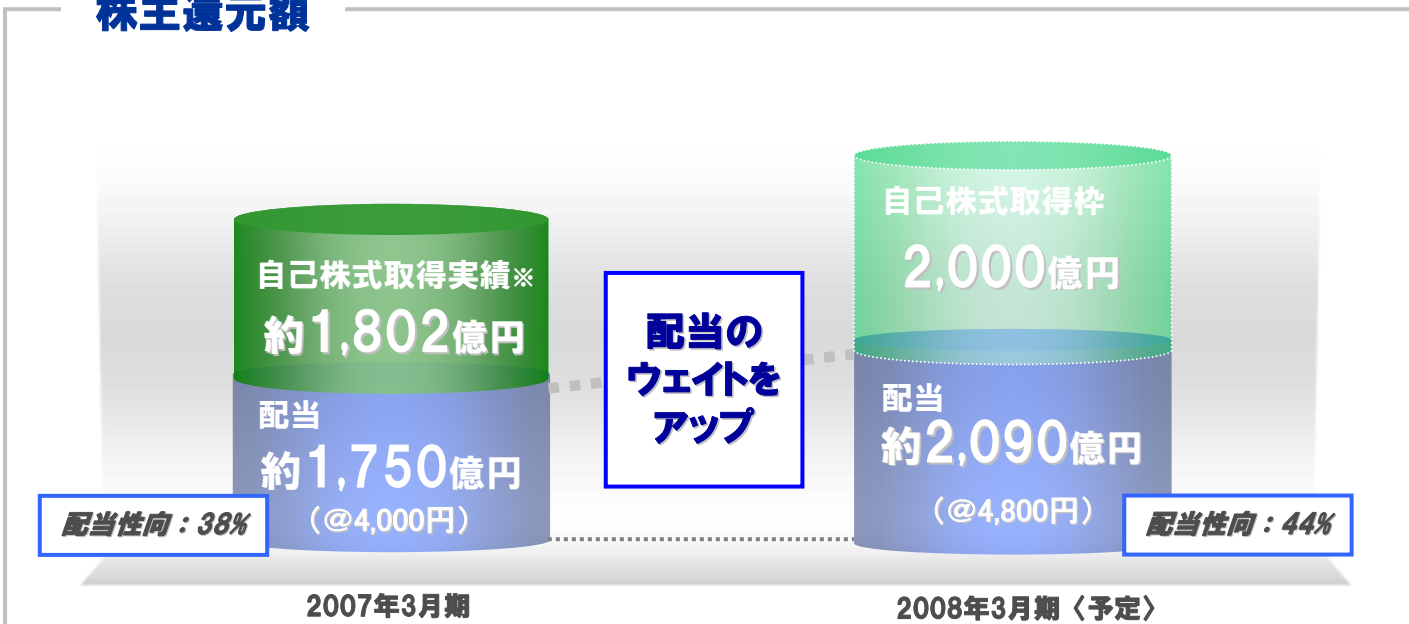
- 株主の皆様への利益還元を経営の重要課題の一つと位置づけ

## 2008年3月期〈予定〉

一株当たり配当金：4,800円（20%増配）

自己株式取得：総会授権枠は2,000億円、100万株

## 株主還元額



※第15回定時株主総会（2006年6月20日開催）から第16回定時株主総会（2007年6月19日開催）までの期間における取得実績  
なお、第15会株主総会で決議された自己株式の取得枠は、価額ベースで2,500億円



# Appendices

## 2008年3月期 第1四半期決算概況

	2006/4-6 (1Q) (1)	2007/4-6 (1Q) (2)	増減 (1) →(2)	2008/3 (通期予想) (3)	進捗率 (2) / (3)
営業収益 (億円)	12,186	11,829	-2.9 %	47,280	25.0 %
携帯電話収入 (億円)	10,654	10,327	-3.1 %	41,180	25.1 %
営業利益 (億円)	2,727	2,039	-25.2 %	7,800	26.1 %
税引前利益 (億円)	2,744	2,055	-25.1 %	7,880	26.1 %
四半期/当期純利益 (億円)	1,635	1,228	-24.9 %	4,760	25.8 %
EBITDA (億円) *	4,450	3,866	-13.1 %	15,730	24.6 %
EBITDAマージン (%) *	36.5	32.7	-3.8 ポイント	33.3	-
フリーキャッシュフロー (億円) *	-1,659	492	-	5,600	8.8%

※特殊要因及び資金運用に伴う増減除く

◆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41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](http://www.nttdocomo.co.jp)) 内の「IR情報」をご参照ください



## ■営業利益：前年同期比688億円減の2,039億円

- ・2008年3月期の通期予想に対する進捗率26.1%

## ■営業収益：前年同期比357億円減

- ・携帯電話収入は、328億円減  
(2ヶ月くりこしの失効見込み額計上の影響306億円を含む)

## ■営業費用：前年同期比332億円の増

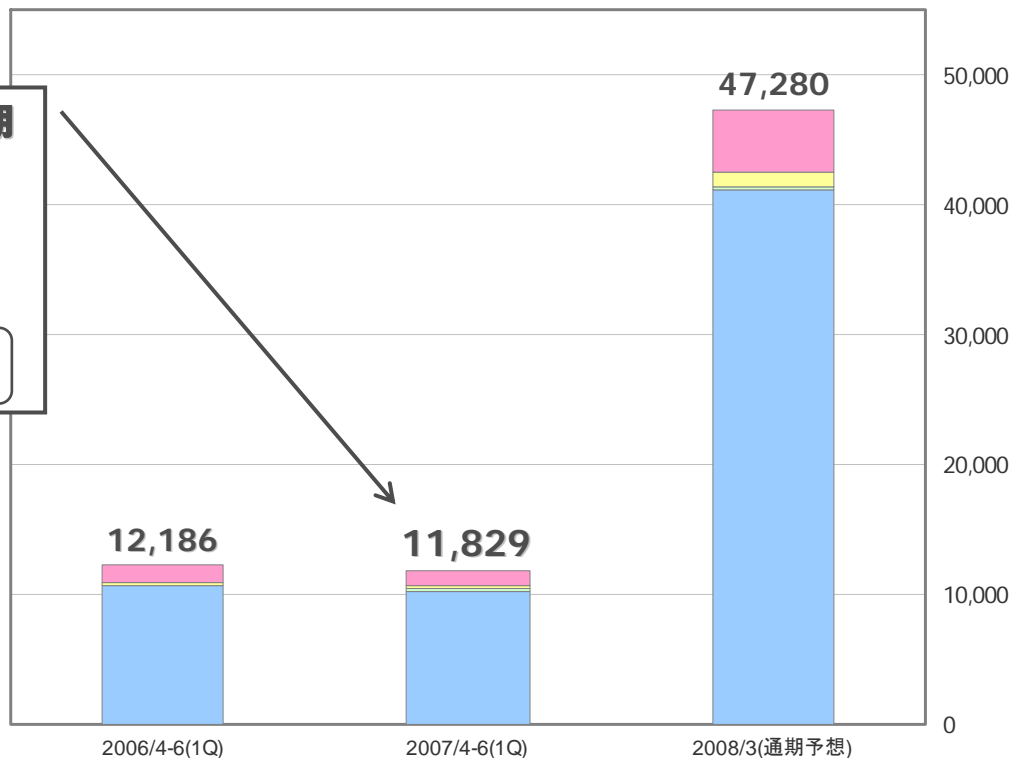
- ・端末販売数の増加により、収益連動経費が95億円増
- ・減価償却費が78億円増（償却方法の見直しを含む）
- ・基地局数の増加等により、その他経費が147億円増

(単位：億円)

2008年3月期第1四半期  
営業収益  
対前年同期比

**-2.9%**

〔 携帯電話収入 **-3.1%**  
 端末機器販売収入 **-2.5%** 〕



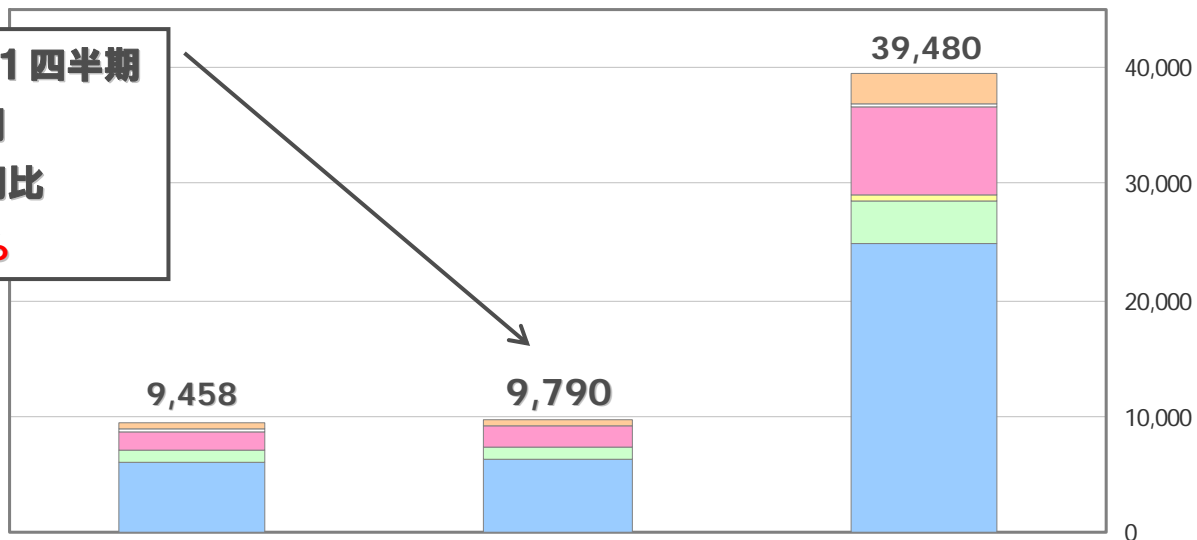
(単位：億円)

Category	2006/4-6(1Q)	2007/4-6(1Q)	2008/3(通期予想)
■ 端末機器販売収入	1,236	1,206	4,780
■ その他の収入	225	258	1,230
■ PHS収入	70	38	90
■ 携帯電話収入(音声収入、パケット収入)*	10,654	10,327	41,180

\* 「国際サービス収入」は「携帯電話収入」に含めております

(単位：億円)

2008年3月期第1四半期  
営業費用  
対前年同期比  
**+3.5%**



(単位：億円)

	2006/4-6(1Q)	2007/4-6(1Q)	2008/3(通期予想)
■ 人件費	629	628	2,530
□ 租税公課	93	98	390
■ 減価償却費	1,693	1,771	7,530
■ 固定資産除却費	43	76	640
■ 通信設備使用料	907	881	3,490
■ 経費	6,093	6,335	24,900
(再掲)収益連動経費*	4,471	4,565	17,270
(再掲)その他経費	1,623	1,770	7,630

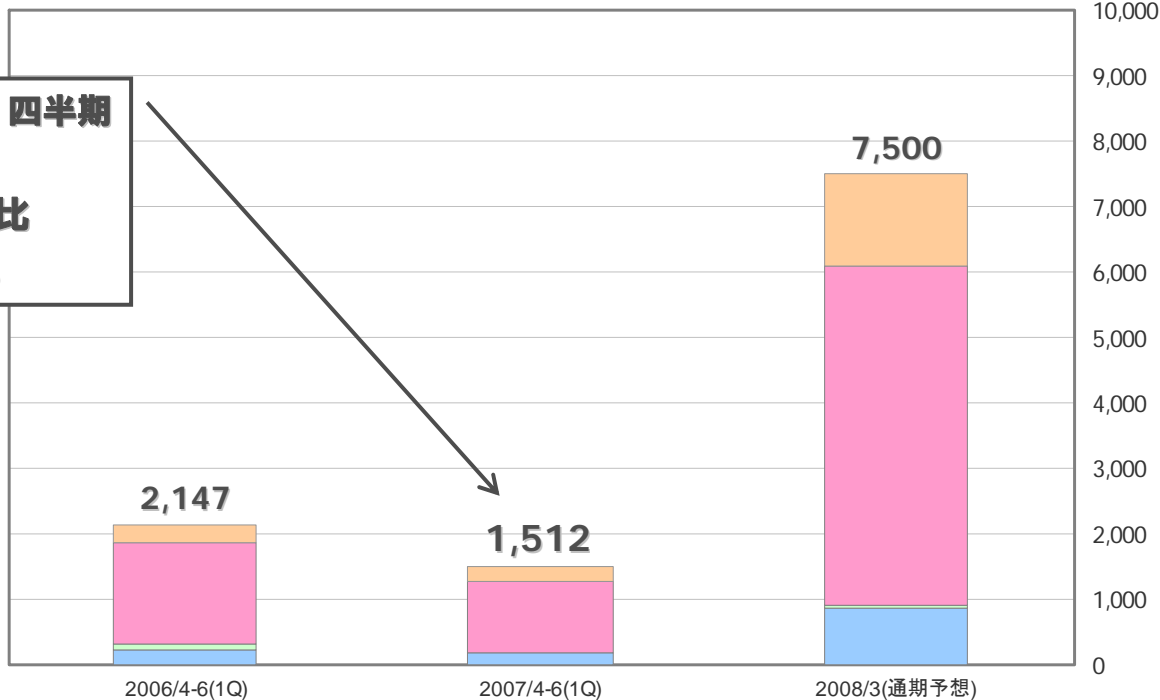
\*収益連動経費=端末機器原価+代理店手数料+ポイントサービス経費

◆従来「物件費」として記載しておりました項目について、2008年3月期第1四半期から「経費」に記載を変更しております

## 設備投資の推移

(単位：億円)

2008年3月期第1四半期  
設備投資  
対前年同期比  
**-29.6%**



(単位：億円)

■ その他(情報システム等)

271

249

1,390

□ PHS事業

2

1

0

■ 携帯電話事業(FOMA)

1,564

1,069

5,180

■ 携帯電話事業(mova)

65

27

80

■ 携帯電話事業(その他)

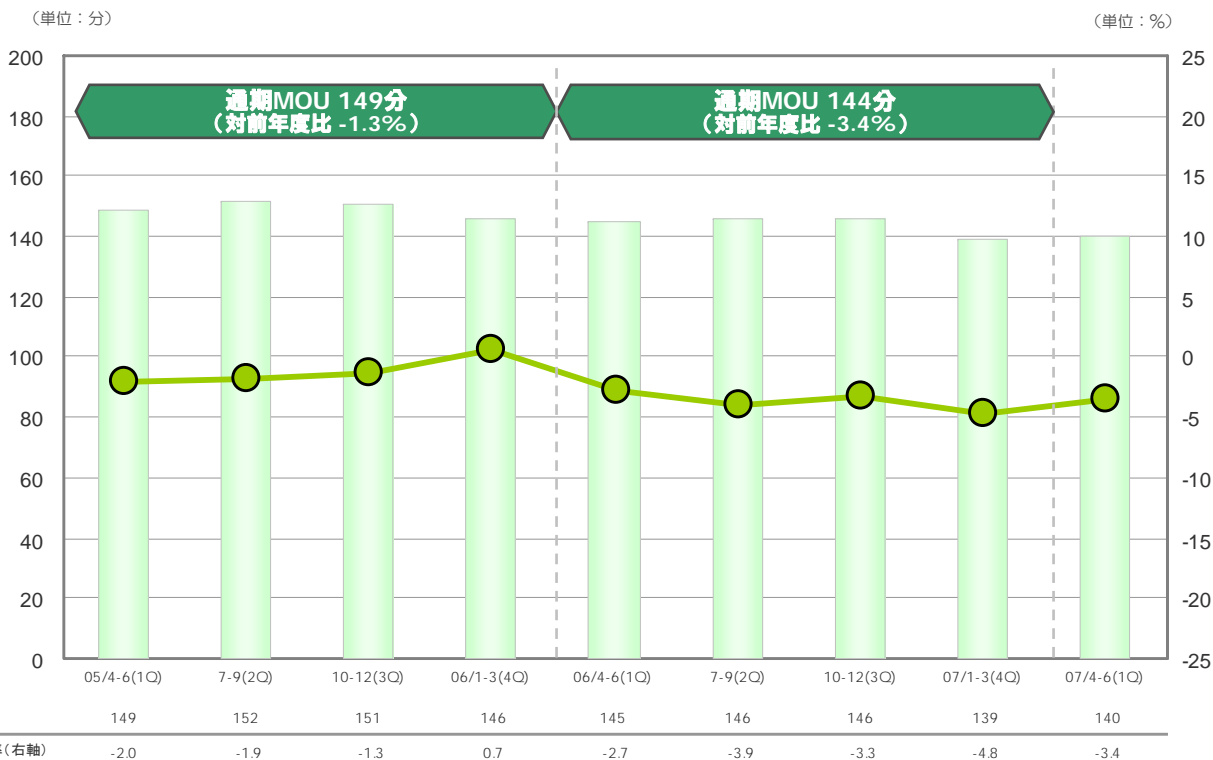
245

167

850

# 携帯電話（FOMA+mova）MOU

- 2007年度第1四半期のMOUは140分（対前年同期比：-3.4%）



◆ MOUの定義および算定方法については、本資料の40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

## オペレーションの状況

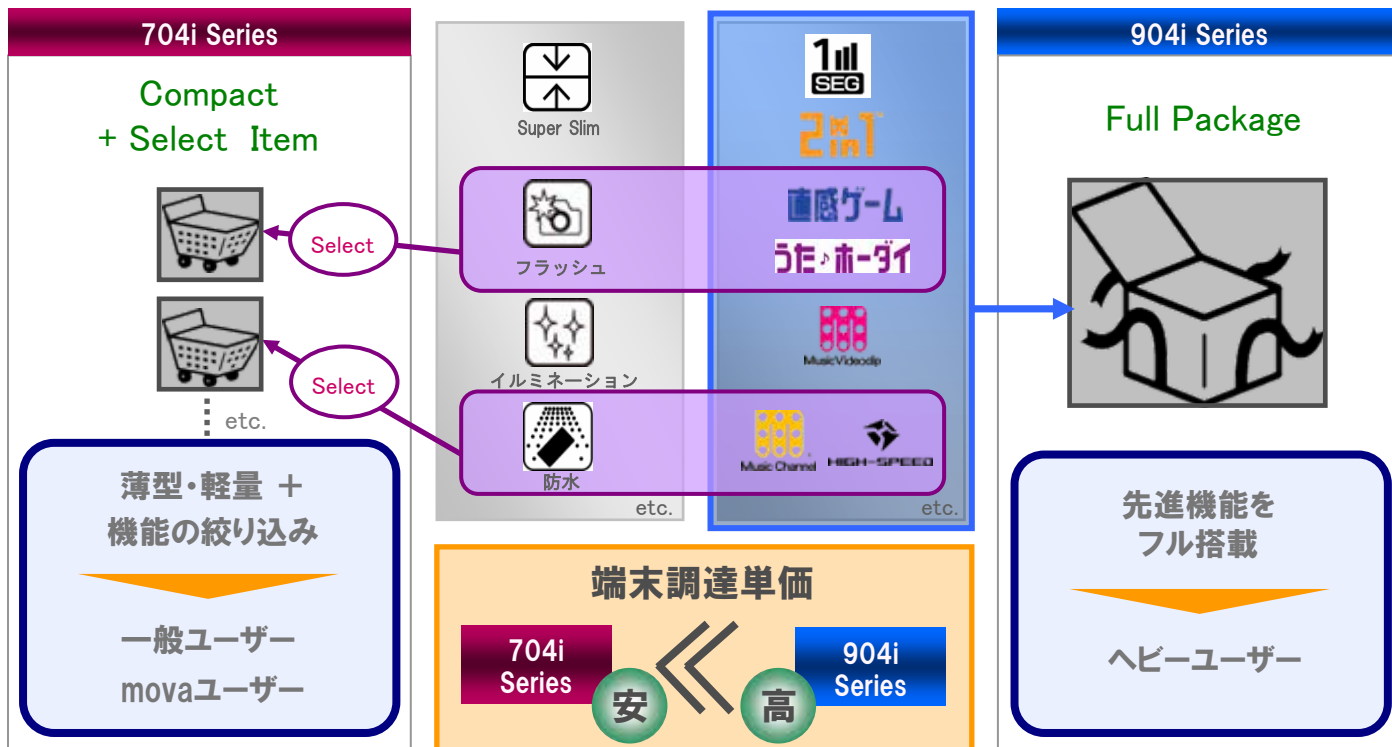
			2006/4-6 (1Q) (1)	2007/4-6 (1Q) (2)	増減 (1) → (2)	2008/3 (通期予想)	
携帯電話	契約数 (千)		51,672	52,846	+2.3 %	53,890	
	(再) mova		25,456	14,991	-41.1 %	9,470	
	(再) FOMA		26,217	37,854	+44.4 %	44,420	
	(再) iモード		46,823	47,725	+1.9 %	48,590	
	(再) 通信モジュールサービス		733	1,140	+55.5 %	1,310	
	マーケットシェア (%)		55.6	53.9	-1.7 ポイント	-	
	販売数 (千) (増末持込分含む)	mova	新規	345	78	-77.4 %	-
			取替	468	97	-79.3 %	-
		FOMA	新規	1,190	1,492	+25.4 %	-
			移行	2,117	1,780	-15.9 %	-
買い増し			1,583	2,791	+76.3 %	-	
解約率		0.64	0.85	+0.21 ポイント	-		
PHS	契約数 (千)		679	374	-44.9 %	-	
	ARPU (円)		3,170	3,030	-4.4 %	-	
	MOU (分)		62	50	-19.4 %	-	

◆ 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、解約率については、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40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

# 端末コンセプト

- ・90Xシリーズ：「先進機能のフル搭載」モデル
- ・70Xシリーズ：「薄型・軽量 + 端末毎の機能絞り込み」モデル



## ・2つの契約を用途に応じて使い分けできる「2in1」

### ■ 3つのモードがケータイに出現

# 2in1™

■ 月額基本料：945円（税込）

#### デュアルモード



両モードが  
使用可能

#### Aモード



電話番号 A

メールアドレス A

電話帳 A 発信履歴 A

メールBOX A 待受画面 A

#### Bモード



電話番号 B

メールアドレス B

電話帳 B 発信履歴 B

メールBOX B 待受画面 B

### ケータイ一つだと・・・



### 「2in1」で様々な使い分けが可能

相手に応じて

Aモード

家族 友人

Bモード

サークル仲間 等

一方を  
公開用として

Aモード

家族 友人  
仕事先

Bモード

宅配便 メルマガ  
申込書記入 等

ビジネスと  
プライベートで

Aモード

プライベート

Bモード

ビジネス



## 904i シリーズ

## ・常識とケータイを変える 904 i



D904i

直感操作が新しい

スリムスライド  
ケータイ

F904i

3.1インチ・  
フルワイド大画面  
ワンセグ対応ヨコモーション  
ケータイ

N904i

3インチ・ワイドVGA  
高音質サウンドハイスピード  
対応ケータイ

P904i

進化した  
ワイヤレス  
ミュージックケータイ

SH904i

パットをなぞる操作感  
3インチ・ワイド  
液晶ケータイ常識と  
ケータイを  
変える  
904i

## サービスラインナップが一気に充実

MUSIC

うた・ホーダイ  
Napster&WMA

GAME

直感ゲーム(D/P/SH)  
メガゲーム

VISUAL

ビデオクリップ  
ワンセグ(F)

2in1

業界初の  
新サービス

DCMX

カードライン  
アップ充実

COMMUNICATION

デコメール&  
2MB添付

USEFUL

兼オク出品アプリ  
| アプリバンキング

GPS

GPSナビ  
ケータイお探しサービス

GLOBAL

3Gローミング

## 704i シリーズ

- 「Slim & Compact」、ユーザーが欲しい機能を選べるケータイ

## 704i SERIES



D704i



スライドスタイルの  
“コンパクトワンセグ”ケータイ



L704i



HIGH-SPEED対応  
ミュージックケータイ



P704i



スマートフラッシュ™でキレイに撮れる  
“薄型スライド”ケータイ



SH704i



メタリックボディに上質感が漂う  
“コンパクトワンセグ”ケータイ

SO704i

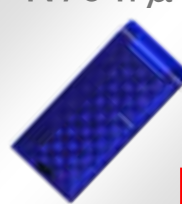


“イルミネーションきせかえ”ケータイ

F704i



ウォータープルーフ・スリム™  
“グローバル”ケータイ

N704i  $\mu$ 

My Signal™が浮かび上がる  
SuperSlimグローバルケータイ

P704i  $\mu$ 

上質感とタフさを兼ね備えた、  
SuperSlimグローバルケータイ

## CM好感度

## ・「ドコモ2.0」、CM好感度で1位を獲得

## 【5月全期CM好感度トップ10】

全オンエア:3009銘柄

順位	企業/商品名	オンエア作品数	CM好感度
1	NTTドコモ/NTT DoCoMo	全10作品	144.7P%
2	江崎グリコ/ポッキー	全1作品	94.0P%
3	サントリー/ダイエットウォーター レッツ	全1作品	77.3P%
4	東京電力/Switch!	全3作品	76.7P%
5	東京ガス/ガス・パッチョ!	全7作品	74.0P%
6	サントリー/ダカラ	全3作品	68.7P%
7	ソフトバンクモバイル/SoftBank	全12作品	67.3P%
8	日本コカ・コーラ/ファンタ	全5作品	65.3P%
9	ロッテ/クーリッシュ	全1作品	60.0P%
10	日本マクドナルド/マックフルーリー	全3作品	54.7P%

## 【7月全期CM好感度トップ10】

全オンエア:3157銘柄

順位	企業/商品名	オンエア作品数	CM好感度
1	NTTドコモ/NTT DoCoMo	全14作品	369.3P%
2	ソフトバンクモバイル/SoftBank	全6作品	348.7P%
3	大塚製薬/ボカリスエット	全3作品	130.0P%
4	インテル/企業イメージ	全2作品	86.0P%
5	KDDI/au	全16作品	60.7P%
6	江崎グリコ/ハピコ	全1作品	57.3P%
7	キリン/氷結	全2作品	52.7P%
8	東京電力/Switch!	全2作品	52.0P%
9	サントリー/ダカラ	全1作品	46.7P%
10	サントリー/ペプシコーラ	全10作品	43.3P%

## 【6月全期CM好感度トップ10】

全オンエア:3085銘柄

順位	企業/商品名	オンエア作品数	CM好感度
1	NTTドコモ/NTT DoCoMo	全14作品	378.0P%
2	ソフトバンクモバイル/SoftBank	全10作品	176.7P%
3	大塚製薬/ボカリスエット	全5作品	56.0P%
4	日本コカ・コーラ/ファンタ	全6作品	54.7P%
5	フマキラー/ベープ	全2作品	53.3P%
6	トヨタ/トヨタミニバン地デジでキャッシュバック	全1作品	50.0P%
7	サントリー/ペプシコーラ	全6作品	50.0P%
8	インテル/企業イメージ	全2作品	49.3P%
9	日産/デュアリス	全2作品	48.7P%
10	リクルート/じゃらん	全2作品	44.7P%



※出典:CM DATABANK/CM総合研究所

# クレジット事業の概要

## ドコモのクレジット事業領域

### 役割

### ドコモでのサービス提供内容

#### ブランド事業

- ・ルールの策定
- ・プラットフォームの提供

iD

- ・ドコモが立ち上げた新たなクレジットブランド
- ・オープンなプラットフォーム



#### イシューア事業

- ・発行業務

DCMX

- ・利用限度額は20万円/月以上
- ・国際ブランドカードも発行
- ・リボ・キャッシング機能

**DCMX**

2006年6月下旬よりカード発行開始

DCMX  
mini

- ・かんたんケータイクレジット
- ・ケータイからの簡単な手続き
- ・携帯電話の利用料金と併せて支払い
- ・月1万円までならその場で利用可能に

**DCMX mini**

2006年4月28日開始



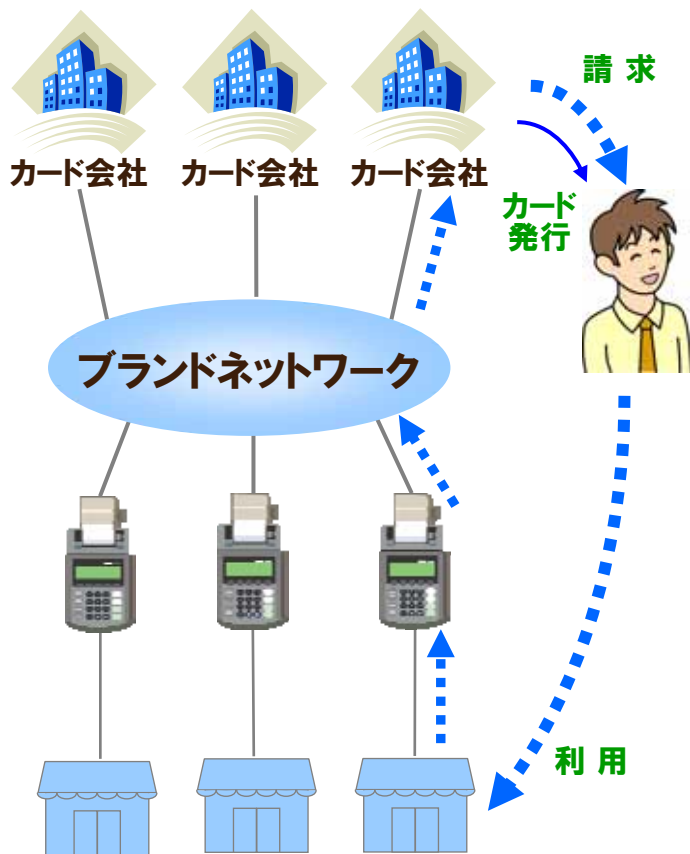
#### アクワイアラ事業

- ・加盟店開拓業務

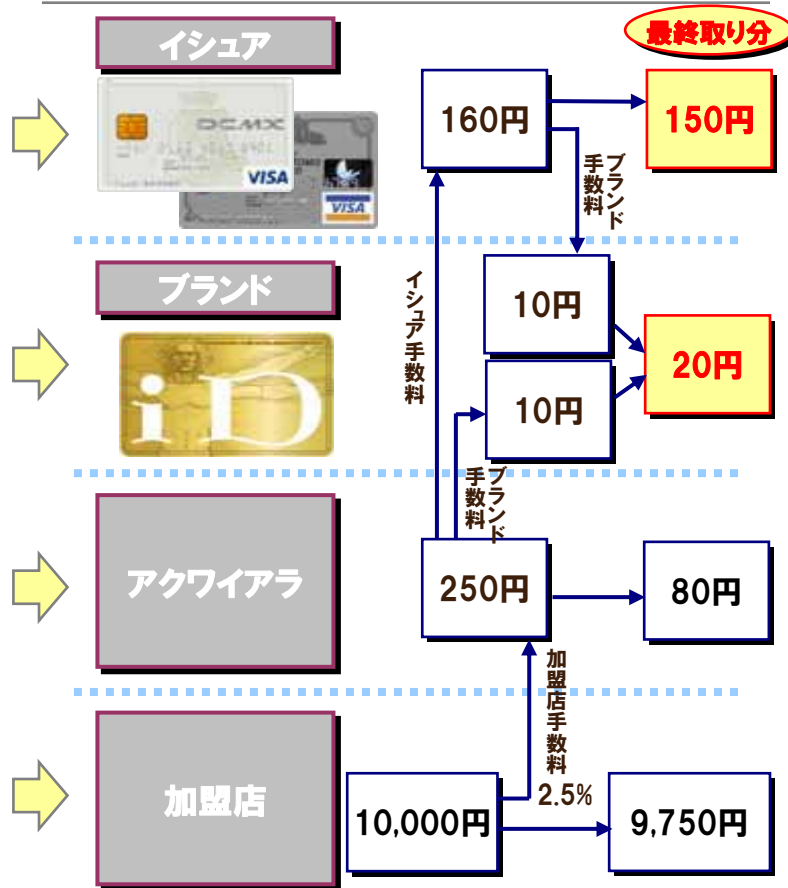
- ・業務提携先（三井住友カード等）が加盟店開拓

## クレジットビジネスモデル

## 各プレイヤーの関係図



お金の流れ(イメージ):  
例)ユーザーが1万円の買い物をした場合



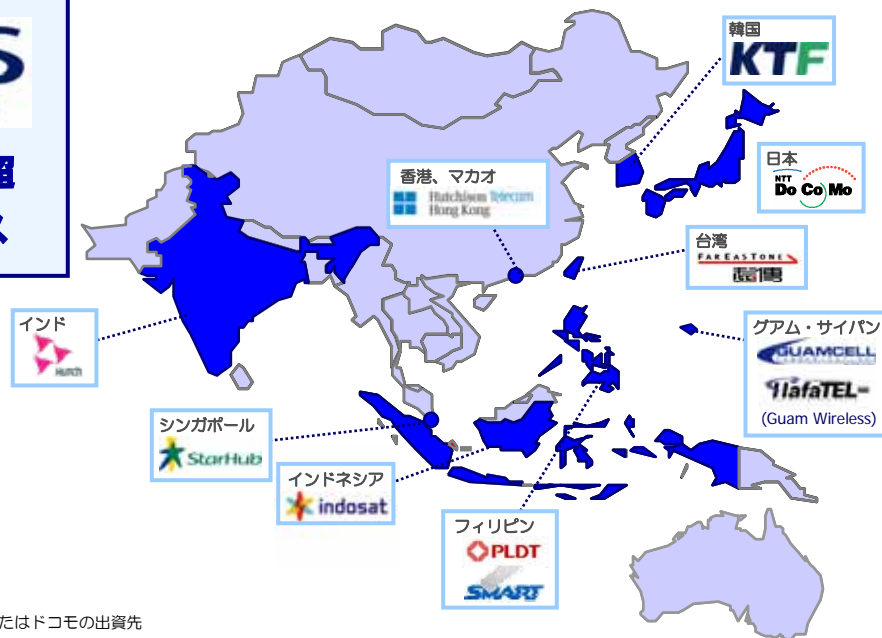
- 国際ローミング、法人向けサービスの充実

⇒ CONEXUSエリア + グアム・サイパン・ハワイで、日本人渡航者の約6割をカバー

### CONEXUS MOBILE ALLIANCEメンバーおよびドコモの出資先

**CONEXUS**  
MOBILE ALLIANCE

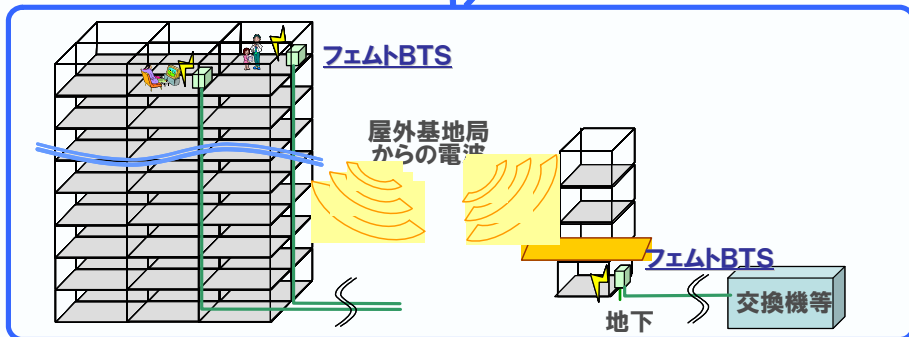
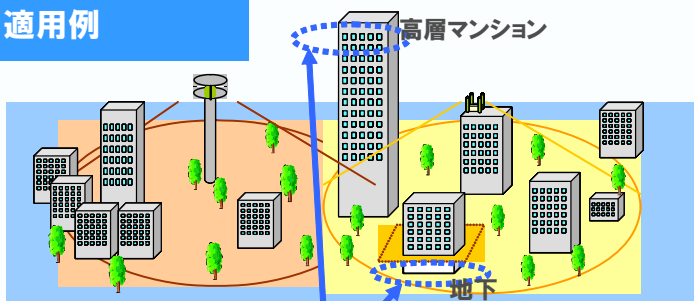
契約者ベース1億3千万超  
アジア最大のアライアンス



# フェムトセルBTS

- 一般住居、店舗等における、低コストでのエリア改善のための超小型BTS  
⇒2007年秋より商用開始

## 適用例



BTS : Base Transceiver Station

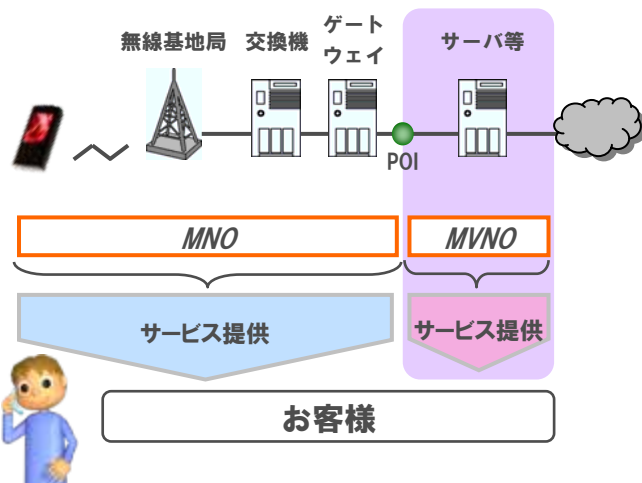
## 装置外観



種類	カバー範囲
通常BTS	半径数百m~2Km程度
IP-BTS	半径数十m程度
フェムトBTS	半径十m程度

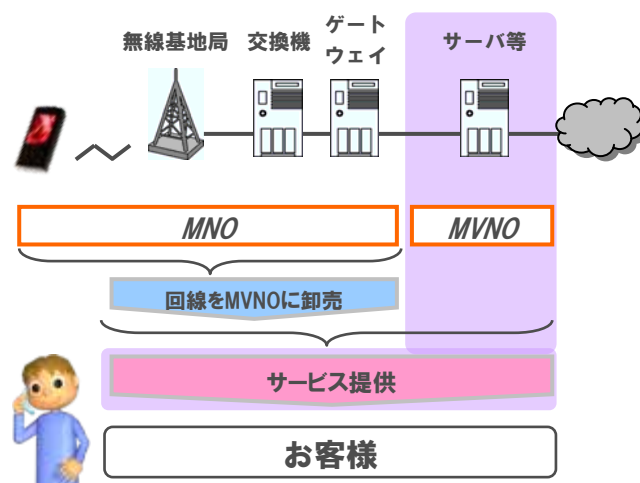
- ・ MVNOには、「事業者間接続方式」と「卸電気通信方式」の2種類がある  
（世界的には「卸電気通信方式」が一般的）

### ■ 事業者間接続方式



- ・ MNO、MVNOそれぞれがお客様と契約し、サービスを提供
- ・ 利用者料金はMNO、MVNO両者による協議により決定

### ■ 卸電気通信役務方式



- ・ MVNOがお客様と契約し、サービスを提供
- ・ 利用者料金はMVNOが設定



◆ **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算出す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（毎月発生する基本料、通話料／通信料）を、当該サービスの稼働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 (基本料、通話料) ÷ 稼働契約数 (FOMA+mova)

◇ **パケットARPU (FOMA+mova) =**

[パケットARPU (FOMA) 関連収入 (基本料、通信料) + iモードARPU (mova) 関連収入 (基本料、通信料)] ÷ 稼働契約数 (FOMA+mova)

◇ **iモードARPU (FOMA+mova) =**

iモードARPU (FOMA+mova) 関連収入 (基本料、通信料) ÷ 稼働契約数 (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 (基本料、通信料) ÷ 稼働契約数 (FOMA)◇ **iモードARPU (FOMA) =** iモードARPU (FOMA) 関連収入 (基本料、通信料) ÷ 稼働契約数 (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 (基本料、通話料) ÷ 稼働契約数 (mova)◇ **iモードARPU (mova) =** iモードARPU (mova) 関連収入 (基本料、通信料) ÷ 稼働契約数 (mova)◆ **ARPU、MOU算出時の稼働契約数は以下の通り**◇ **四半期:** 当該四半期の「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:** 当該年度の「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

## 1. EBITDA、EBITDAマージン

	(単位：億円、%)	
	2007年3月期 第1四半期	2008年3月期 第1四半期
<b>a. EBITDA</b>	4,450	3,866
減価償却費	△ 1,693	△ 1,771
有形固定資産売却・除却損	△ 30	△ 57
営業利益	2,727	2,039
営業外損益（△費用）	17	16
法人税等	△ 1,107	△ 826
持分法による投資損益（△損失）	△ 1	△ 1
少数株主損益（△利益）	△ 0	△ 0
<b>b. 四半期純利益</b>	1,635	1,228
<b>c. 営業収益</b>	12,186	11,829
<b>EBITDAマージン (=a/c)</b>	36.5%	32.7%
<b>売上高四半期純利益率 (=b/c)</b>	13.4%	10.4%

(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 Item 10(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)	
	2007年3月期 第1四半期	2008年3月期 第1四半期
<b>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）</b>	△ 1,659	492
特殊要因（注1）	-	△ 40
資金運用に伴う増減（注2）	△ 4	977
<b>フリー・キャッシュ・フロー</b>	△ 1,662	1,429
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 2,646	△ 1,578
営業活動によるキャッシュ・フロー	984	3,007

(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。

なお、当第1四半期の影響額については、当四半期末及び前期末とも金融機関の休業日であったことから相殺額を記載しています。

(注2) 資金運用に伴う増減とは、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です。

