



株式会社NTTドコモ

IRプレゼンテーション

2008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・維持できる契約数が抑制されたりARPUの水準が通減しつづれたり、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 of 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

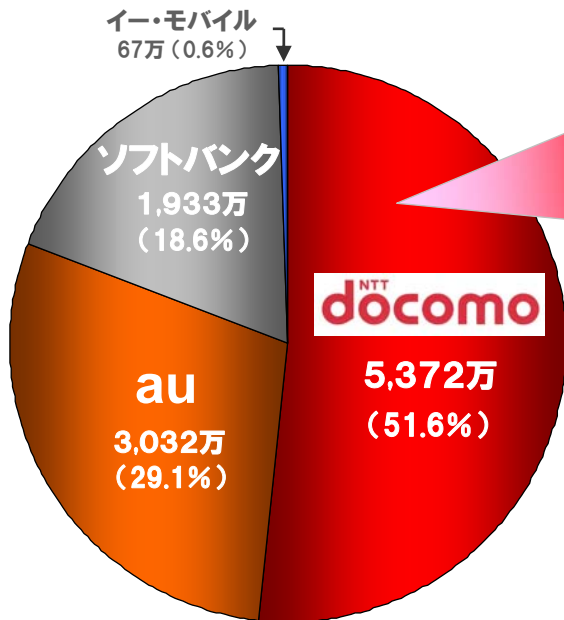


Business Overview

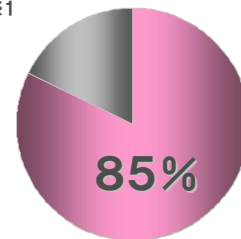
携帯電話契約数

・NTTドコモの契約数は約5,370万（日本最大の移動通信キャリア）

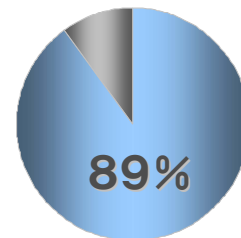
■契約数（2008年7月末）



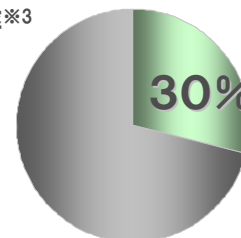
■FOMA(3G)契約率※1



■iモード契約率※2



■iモード定額制契約率※3



出典：TCA（社団法人電気通信事業者協会）

※1: FOMA(3G)契約数 / 携帯電話(FOMA+mova)契約数

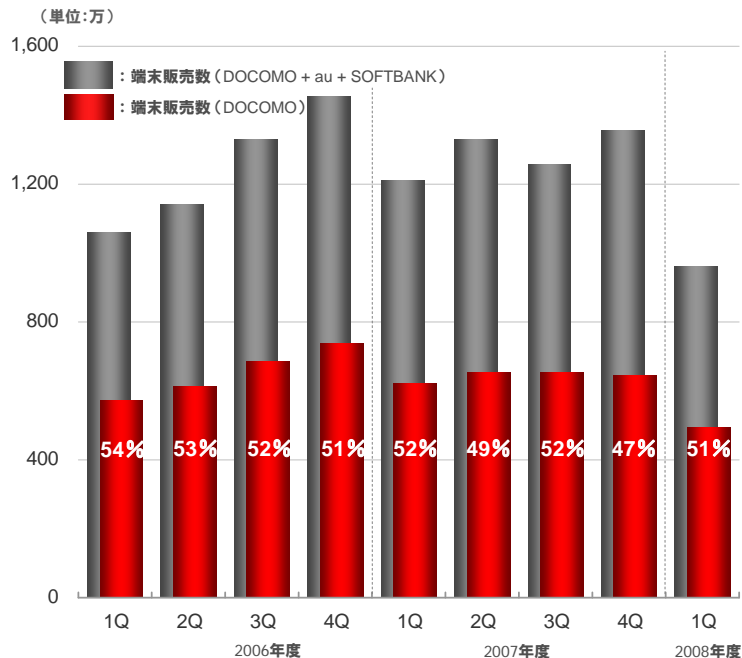
※2: iモード契約数 / 携帯電話(FOMA+mova)契約数

※3: iモード定額制(パケ・ホーダイ、パケ・ホーダイフル)契約数 / FOMA(3G)契約数

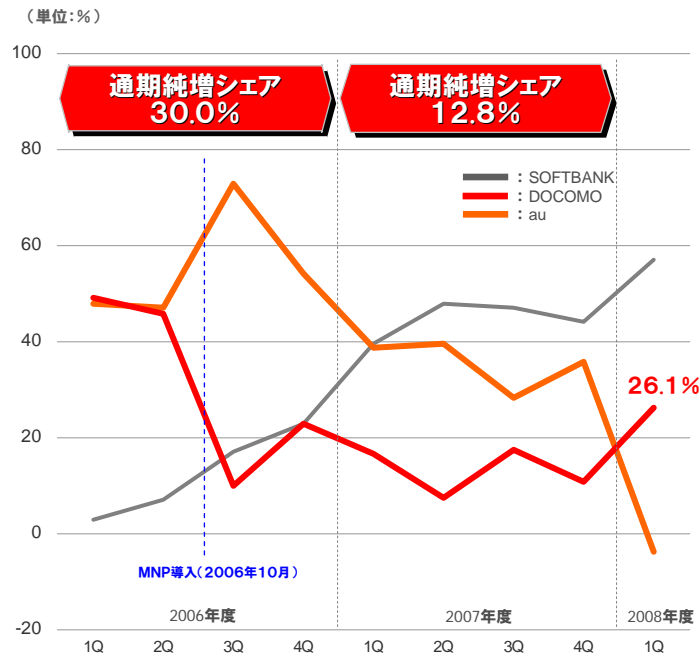
総販売シェア・純増シェア

- 端末の総販売数に占めるドコモシェアは、MNP導入後も約5割で推移

■総販売シェア（推計）



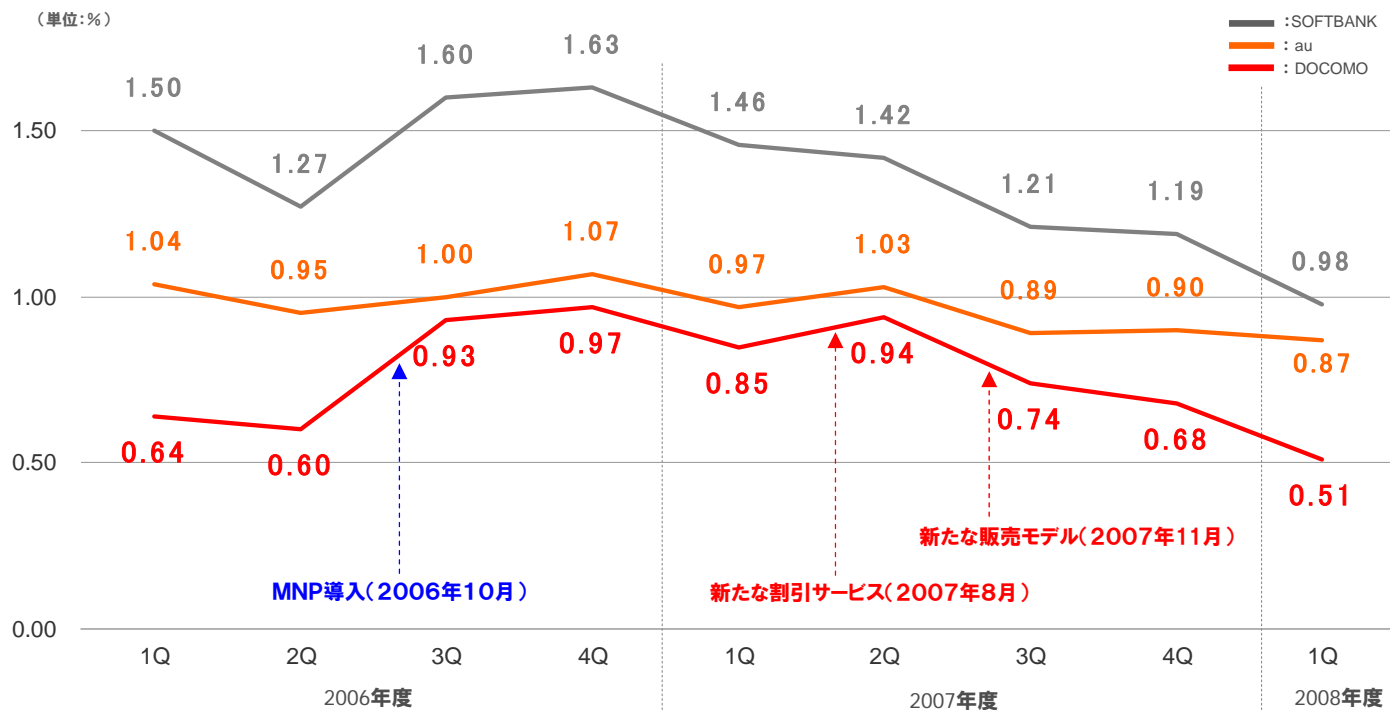
■純増シェア



解約率

・新たなビジネスモデルの導入により、解約率は低下傾向

■携帯電話（FOMA+mova）解約率

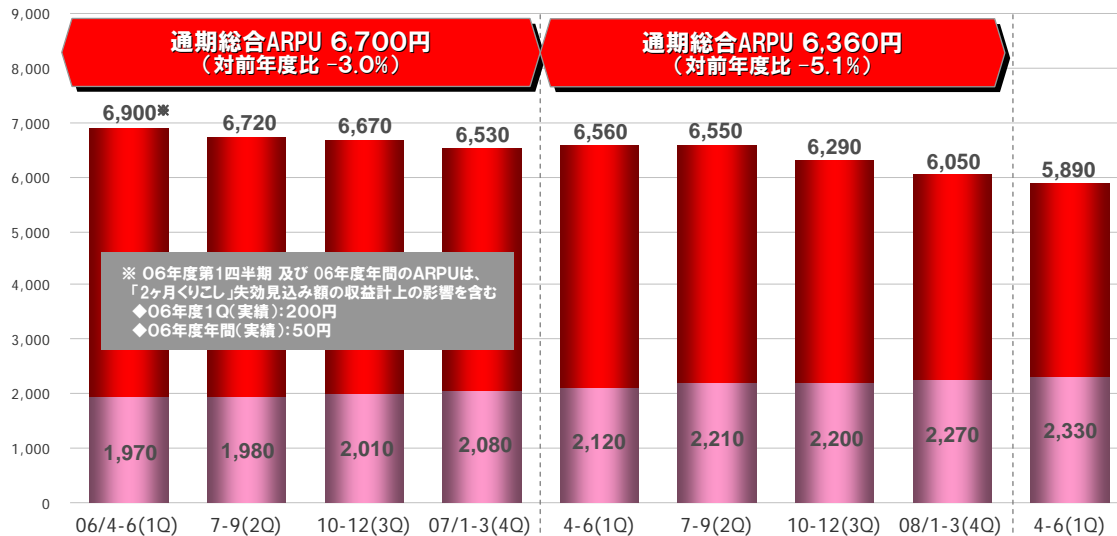


◆各社決算説明会資料等より算出

携帯電話（FOMA+mova）ARPU

・ パケットARPUは引き続き増加の傾向

(単位:円)



■ 音声ARPU(左軸)

(再掲) 国際サービス分ARPU

■ パケットARPU(左軸)

(再掲) iモードARPU

パケットARPU対前年同期増減率

4,930	4,740	4,660	4,450	4,440	4,340	4,090	3,780	3,560
50	50	50	60	60	70	70	80	80
1,970	1,980	2,010	2,080	2,120	2,210	2,200	2,270	2,330
1,950	1,960	1,990	2,060	2,090	2,180	2,170	2,230	2,290
8.2	5.3	6.9	7.2	7.6	11.6	9.5	9.1	9.9

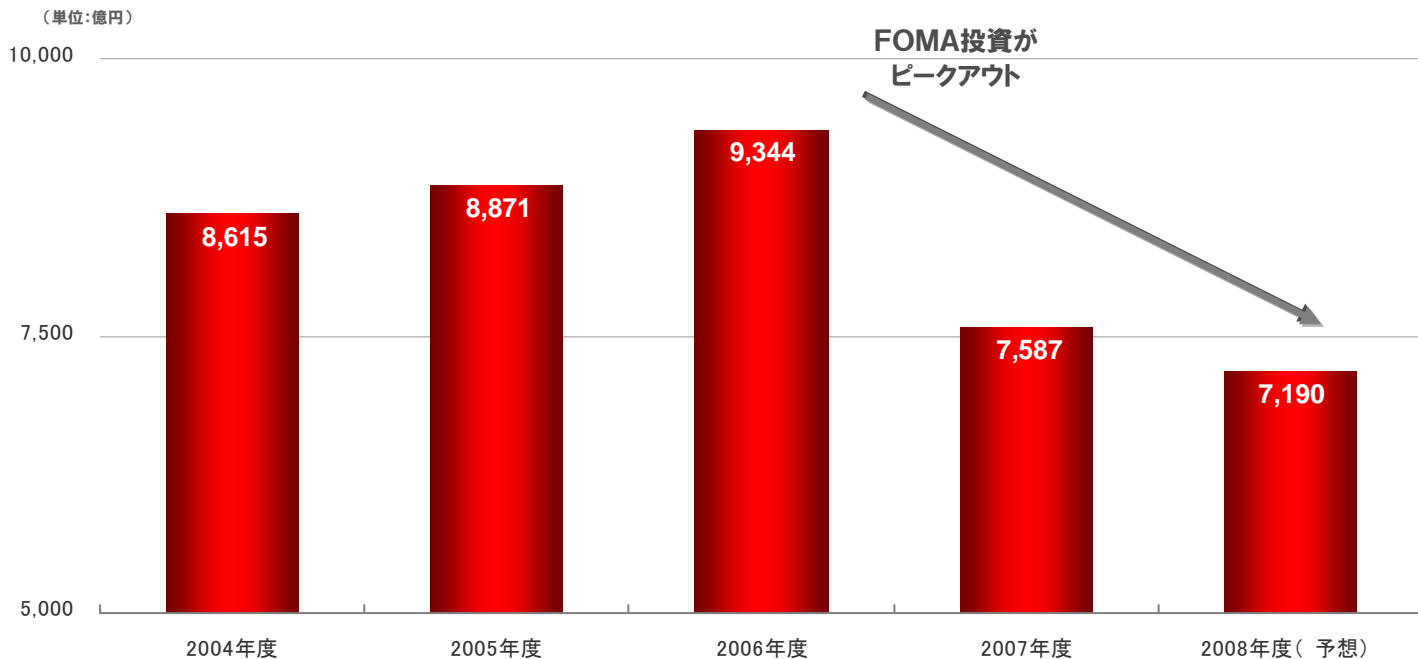
◆ 国際サービス収入の増加傾向を鑑み、2006年3月期より、ARPU項目について国際サービス収入を含めて記載しております
◆ ARPUの定義および算出方法については、本資料の52頁「MOU・ARPUの定義および算出方法について」をご参照ください

設備投資

- ・ FOMAネットワークは面的拡大を終え、設備投資は低減傾向

FOMAネットワークの面的拡大期

質的向上期

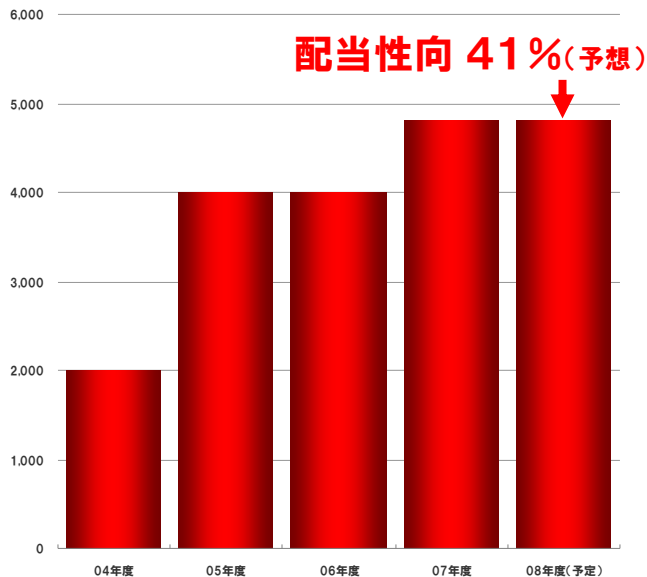


株主還元

- 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

■一株当たり配当金

(単位: 円 / 株)



■株主還元額

2007年度(実績)

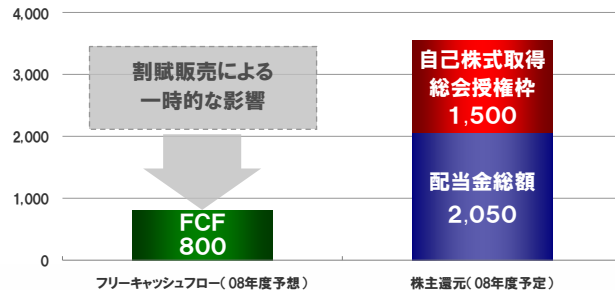
(単位: 億円)



※ 2007年6月20日～2008年6月19日の期間における取得実績

2008年度(予定)

(単位: 億円)



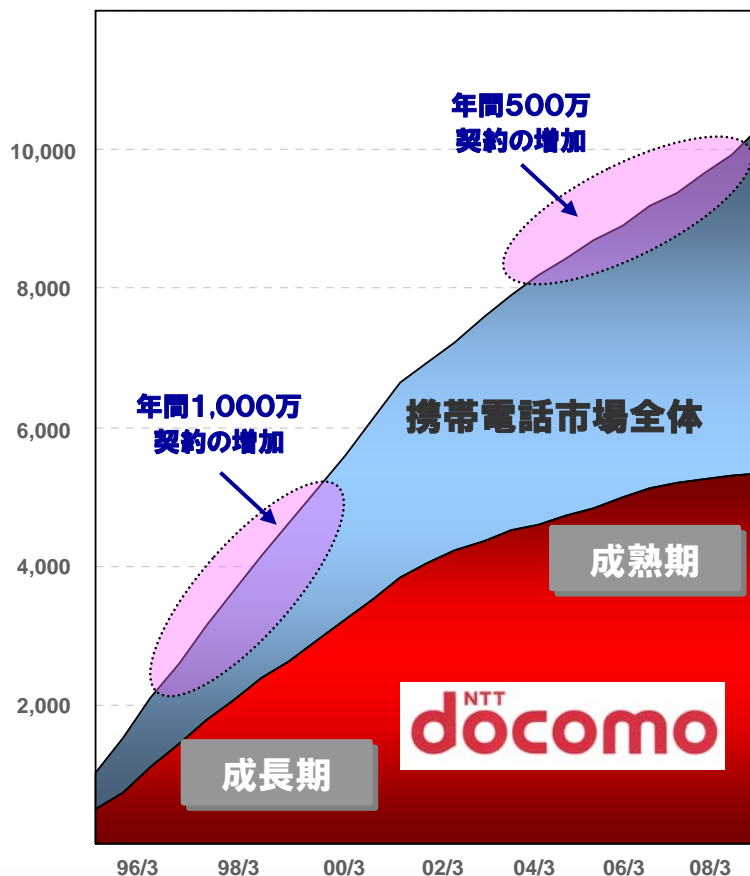


ドコモの変革

携帯電話市場

■ 市場環境の変化

(単位：万契約)



■ ユーザーニーズを重視する企業への転換

市場成長期

- ▶ 新規獲得重視
- ▶ キャリア主導 (Push型)
- ▶ 技術・機能主導

市場成熟期

- ▶ 既存顧客重視 (ロイヤリティ構築)
- ▶ お客様主導 (Pull型)
- ▶ サービス・パフォーマンス主導

ドコモの変革（1）

・ 新ドコモ宣言を実行し、お客様視点でドコモを変革

新ドコモ宣言

2008年4月18日

1 ブランドを磨きなおし、
お客様との絆を深めます。

2 お客様の声をしっかり受け止め、
その期待を上回る会社になります。

3 イノベーションを起こし続け、世界から
高い評価を得られる企業を目指します。

4 生き生きとした人材で溢れ、同じ夢に
向かってチャレンジし続ける集団となります。

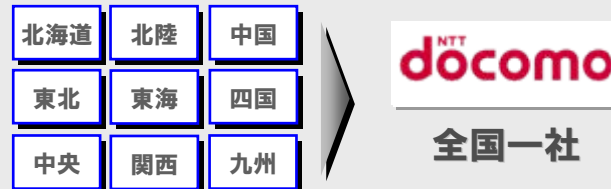
新ブランドロゴ

2008年7月1日



全国一社化

2008年7月1日



ドコモの変革（2）

- ・ 経営層から社員に至るまで、全ドコモの意見を収集して改革を実施

全国キャラバン

ONE docomo

お客さまに
とっての
「オンリーワン」

ブランド推進研修

社内コミュニケーション

役員合宿

社員意識調査

改革提案募集

お客様視点での見直し

- ・ サービス対応からネットワークに至るまで、あらゆる部分にて見直しを検討

見直し検討例

フロント

- ・ お客様窓口の対応強化(ドコモショップの拡大)
- ・ フロント対応業務のサポート体制充実(フロント支援センターの開設)

アフターサービス

- ・ 端末修理品の受付、受取方法の改善
- ・ プレミアクラブの強化(長期利用者のポイント付与率向上、電池パックプレゼント等)

ネットワーク・エリア

- ・ お客様の要望に対する確実・迅速な対応(自宅訪問等)
- ・ お客様の利用頻度が高い生活圏を中心としたエリア改善

サービス

- ・ 既存サービスの見直し
- ・ パーソナライズドサービスの提供

端末

- ・ 端末の使いやすさの向上
- ・ ライフスタイル・ニーズに合わせた新たな端末ラインナップの充実

料金

- ・ 分かりやすい料金
- ・ きめ細かい料金対応

CSR

- ・ ケータイ安全教室の取組強化
- ・ ユニバーサルデザイン化



新たなビジネスモデル

新たなビジネスモデル

- 「新たな割引サービスと新たな販売モデル」をセットで提供することにより、市場成熟期に適したビジネスモデルへ転換

新たな料金割引サービス

ネットワーク利用
に関する期間契約

ファミ割 ★ MAX 50
Just for family

ひとりでも割 ★ 50
Just for you

オフィス割 ★ MAX 50
for business

新たな端末販売モデル

ケータイ端末利用
に関する期間契約

バリューコース

ベーシックコース

新たな料金割引サービス

- ・ 新たな料金割引サービスを2007年8月に導入

2年契約で
最初から **基本料半額**
(2007年8月より)

ファミ割 ★ MAX 50
Just for family

ひとりでも割 ★ 50
Just for you

オフィス割 ★ MAX 50
For business

更に

ファミ割内通話が
24時間無料
(2008年4月より)

「ファミ割MAX50」への
加入が前提

注) 本スライドは主なサービス内容についての記載であり、提供条件などの詳細情報については弊社ホームページ等をご確認ください

新たな端末販売モデル

- ・ 新たな端末販売モデルとして2つのコースを2007年11月に導入

バリューコース

端末費用を負担して頂くかわりに、基本使用料が安くなるコース

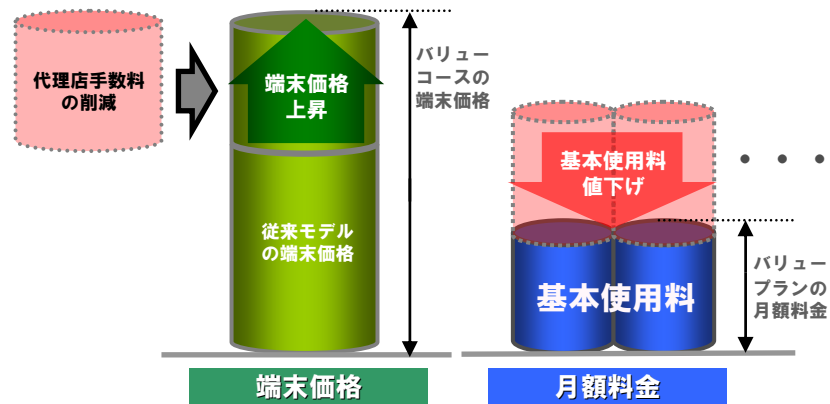
■ 端末価格

- ・ 代理店手数料の削減
⇒ 端末価格の上昇
(分割払いのプランを用意)

■ 月額料金

- ・ 端末価格の上昇に見合った基本使用料の値下げ
(従来プランから▲1,680円/月※)

《バリューコースのイメージ》



ベーシックコース

基本使用料は従来どおりで、端末費用を抑えたコース

■ 端末価格

- ・ 2年間利用を前提に15,750円割引

■ 月額料金

- ・ 従来 of 料金プランのまま

※ 各種割引適用前に対して1,680円/月の値下げ

新たなビジネスモデルの状況

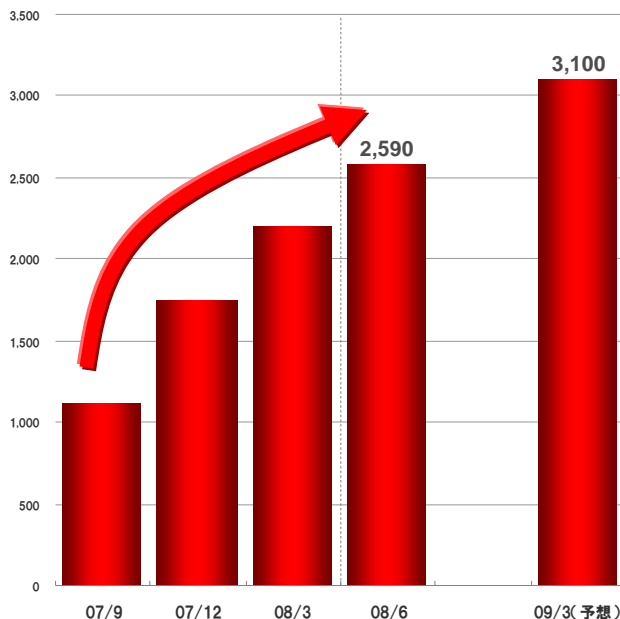
・ 新たなビジネスモデルは順調に拡大

新たな割引サービス

■ 契約数(合計)

(単位:万契約)

ファミ割 ★ 50 ひとりでも割 ★ 50 オフィス割 ★ 50



新たな販売モデル

バリューコース選択率※:97%

(2008年度1Q)

バリュープラン:1,000万契約突破

(2008年7月26日)

バリューコース

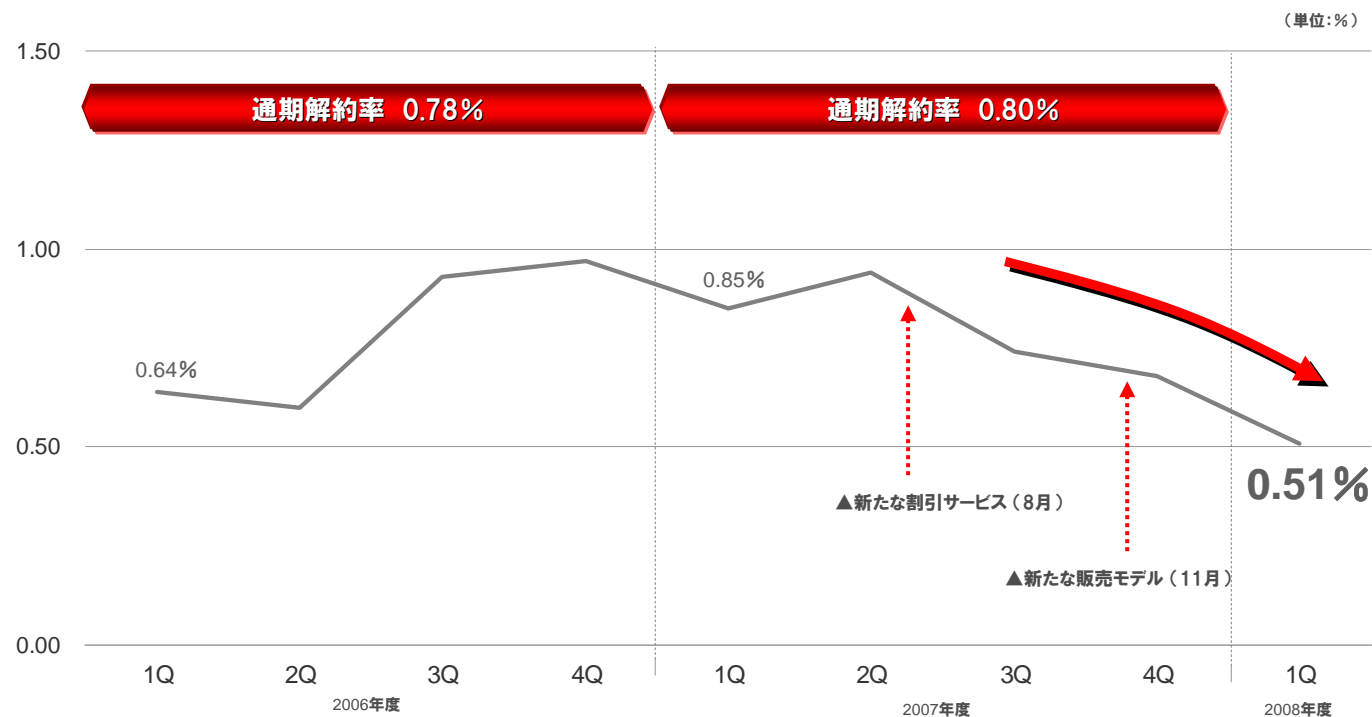
ベーシックコース

※ 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

解約率の低減

- 新たなビジネスモデルの浸透により、解約率は0.51%に低下

■携帯電話（FOMA+mova）解約率





成長戦略

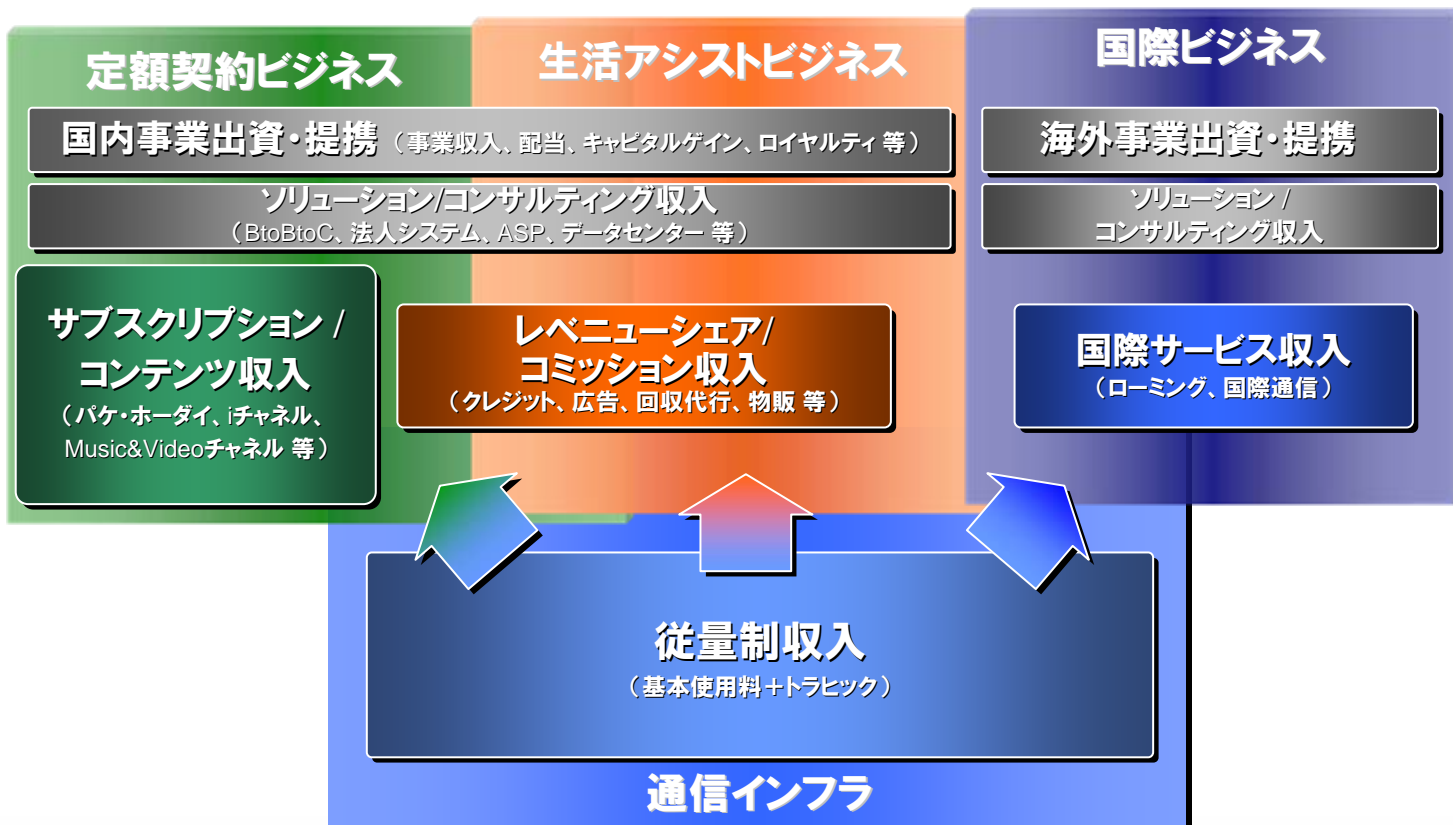
サービスの方向性（成長戦略）

- より多くのお客様に、より長く、より便利にお使いいただけるよう、
3つのビジネス分野（定額契約、生活アシスト、国際）での発展を目指す



収入モデルの多様化

- ・ 3つのビジネス分野において、収入モデルの多様化を目指す

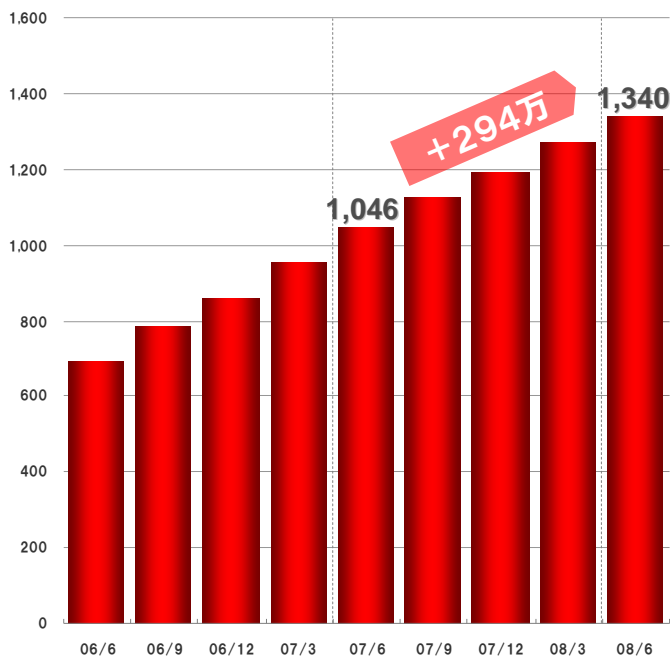


定額契約ビジネス（1）

・ パケ・ホーダイ*契約数は1,340万契約に拡大

パケ・ホーダイ契約数

（単位：万契約）



※パケ・ホーダイルを含む

主な取組み

■ HSDPAの普及（2008年6月末）

▷ エリア人口カバー率：**98%**

▷ 対応端末契約数：**900万突破**

■ 2段階のポケット定額プラン（2008年10月予定）

「パケ・ホーダイ ダブル」

- ▷ iモード通信が対象
- ▷ 980円～4,200円/月※（税抜き）

定額契約・ポケット利用の拡大

※ iモードフルブラウザを利用した場合、上限金額は5,700円（税抜き）になります
注）本スライドは主なサービス内容についての記載であり、提供条件などの詳細情報については弊社ホームページ等をご確認ください

定額契約ビジネス（2）

- お客様の視聴スタイルに合わせた多彩なサービスを提供し、
ケータイ動画の進化を図る

i モードコンテンツ

i モードに充実の
動画コンテンツが
集結！

映像 コミュニケーション

映像でもっと
感情が伝わる！

ワンセグ

ケータイで
テレビを見るのは
もうあたり前！

ネットワーク

料金

Music & Videoチャンネル
ビデオクリップ
i アプリムービー
50MB i モーション
(ホームU経由)

動画
アップロード

動画アップロード

撮影した動画を
ブログなどへ簡単に
アップロード

PC動画

PCサイトの動画を
ケータイで視聴！

ユーザーコンテンツ

自分でためた動画を
ケータイで簡単に
持ち運び！



FOMAハイスピード / ホームU

パケ・ホーダイ / パケ・ホーダイフル

生活アシストビジネス

- DCMX会員数は644万、iD決済端末は34万に拡大
- GPS対応端末契約数は1,500万を突破し、位置情報系サービスも拡大

クレジット

■DCMX会員数



■iD決済端末

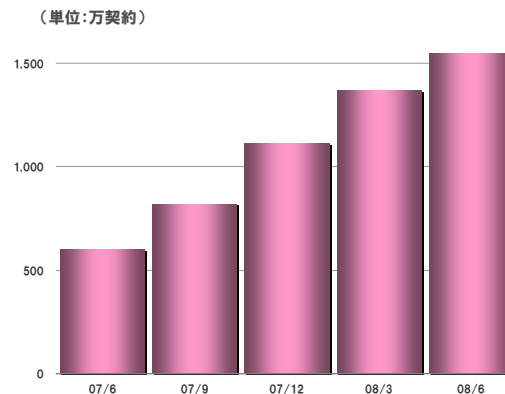
2008年6月末 34万台
2008年度末 予想 40万台

■iD海外展開

Guam・中国 にて順次展開 (2008年7月以降順次)

位置情報

■GPS対応端末契約数



■地図アプリ



■GPSナビゲーション



- ・ 3つの分野で国際ビジネスの成長を目指す

国際サービス

渡航者 向け

国際ローミング

ドコモのネットワークを海外でつなぐ
WORLD WING

国際通信

ドコモのネットワークで海外へかける
WORLD CALL

法人向け ソリューション

海外拠点 向け

海外進出企業への
ソリューション提案

海外での ビジネス展開

アジア・太平洋エリア中心

出資・提携

KTF

GUAMCELL
COMMUNICATIONS
The Choice is Clear



PLDT

docomo
DOCOMO InterTouch

umobile

CONEXUS
MOBILE ALLIANCE

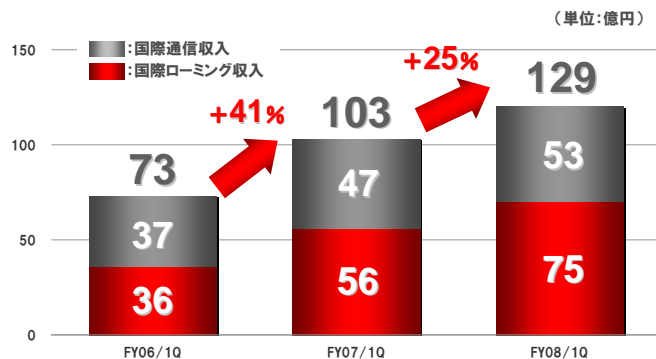
優先ローミング

協業によるシームレスな
モバイルサービス

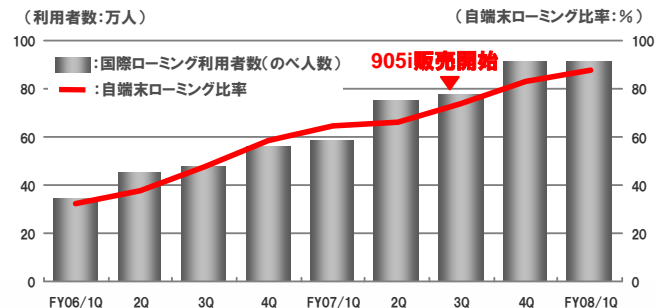
・ 国際サービス収入は前年同期比で25%増加

国際サービス

■国際サービス収入



■国際ローミング利用者数



法人向けソリューション

■ドコモチャイナ設立

日系企業への法人営業

▷ 企業通信ソリューション

▷ 情報通信コンサルティング

出資・提携

■TMIB社(バングラデシュ)への出資(予定)

▷ 出資額:約370億円

▷ アジア・太平洋地域における成長機会の確保

国際ビジネス (3)

主な出資先 (海外)

海外拠点

- 事務所：パリ、北京、上海、シンガポール、ハノイ
- 研究所：アメリカ、ヨーロッパ、北京
- その他現地法人：ドコモUSA、ドコモヨーロッパ、ドコモチャイナ、等

CONEXUS
MOBILE ALLIANCE

時期：1999年12月
出資額：462億円
出資比率：24.1%

香港・マカオ

CONEXUS
MOBILE ALLIANCE

時期：2005年12月
出資額：656億円
出資比率：10.5%

韓国

KTF

NTT
docomoCONEXUS
MOBILE ALLIANCE

台湾

時期：2001年2月
出資額：688億円
出資比率：4.7%



グアム

時期：2006年12月
出資額：94億円
出資比率：100%

CONEXUS
MOBILE ALLIANCE

フィリピン

時期：2006年3月
出資額：1,512億円
出資比率：14.1%



時期：2008年度中(予定)

バングラデシュ

出資額：約370億円
出資比率：30%



時期：2008年3月
出資額：102億円
出資比率：16.5%

マレーシア



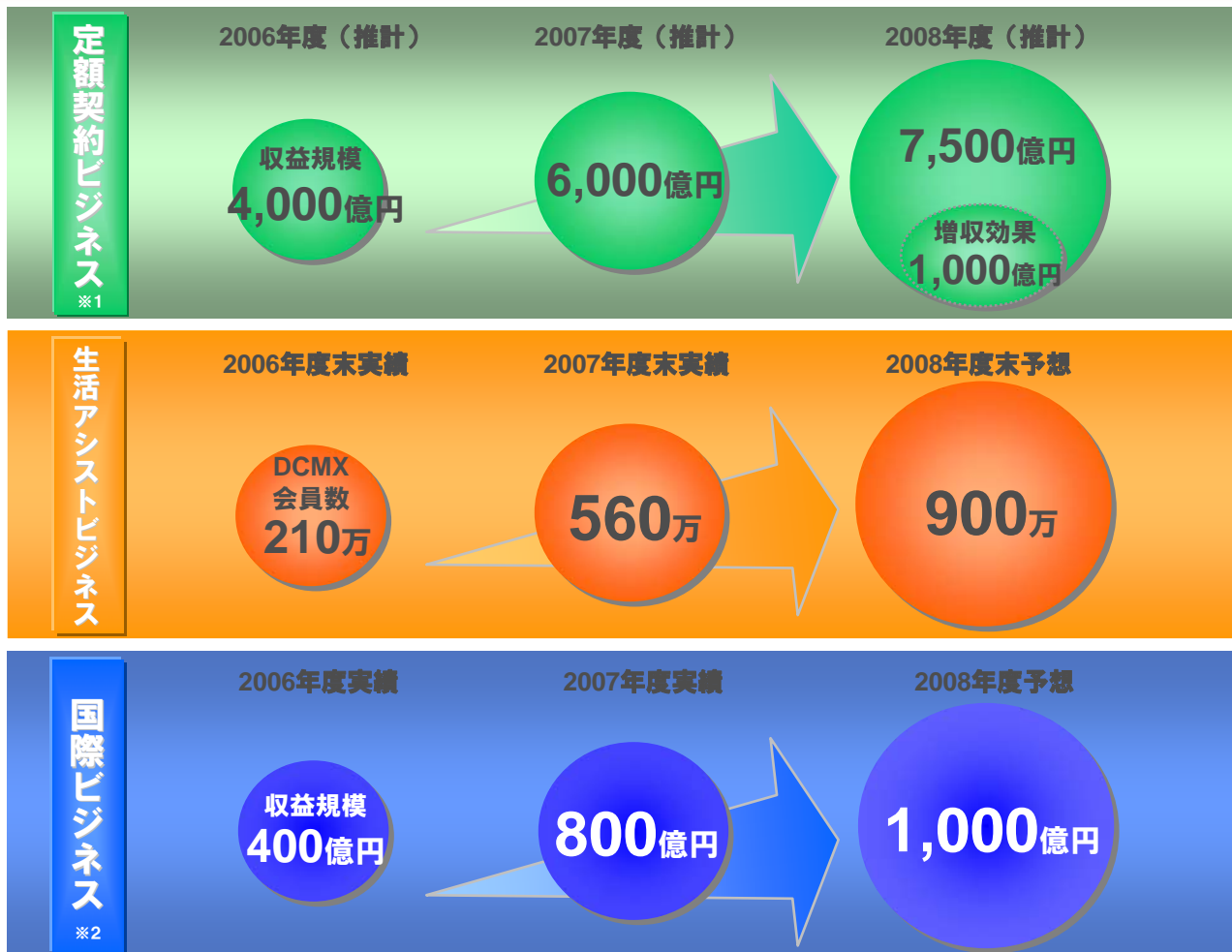
時期：2004年12月
出資額：305億円
出資比率：100%

シンガポール



※2008年6月末現在

各ビジネス分野の成長



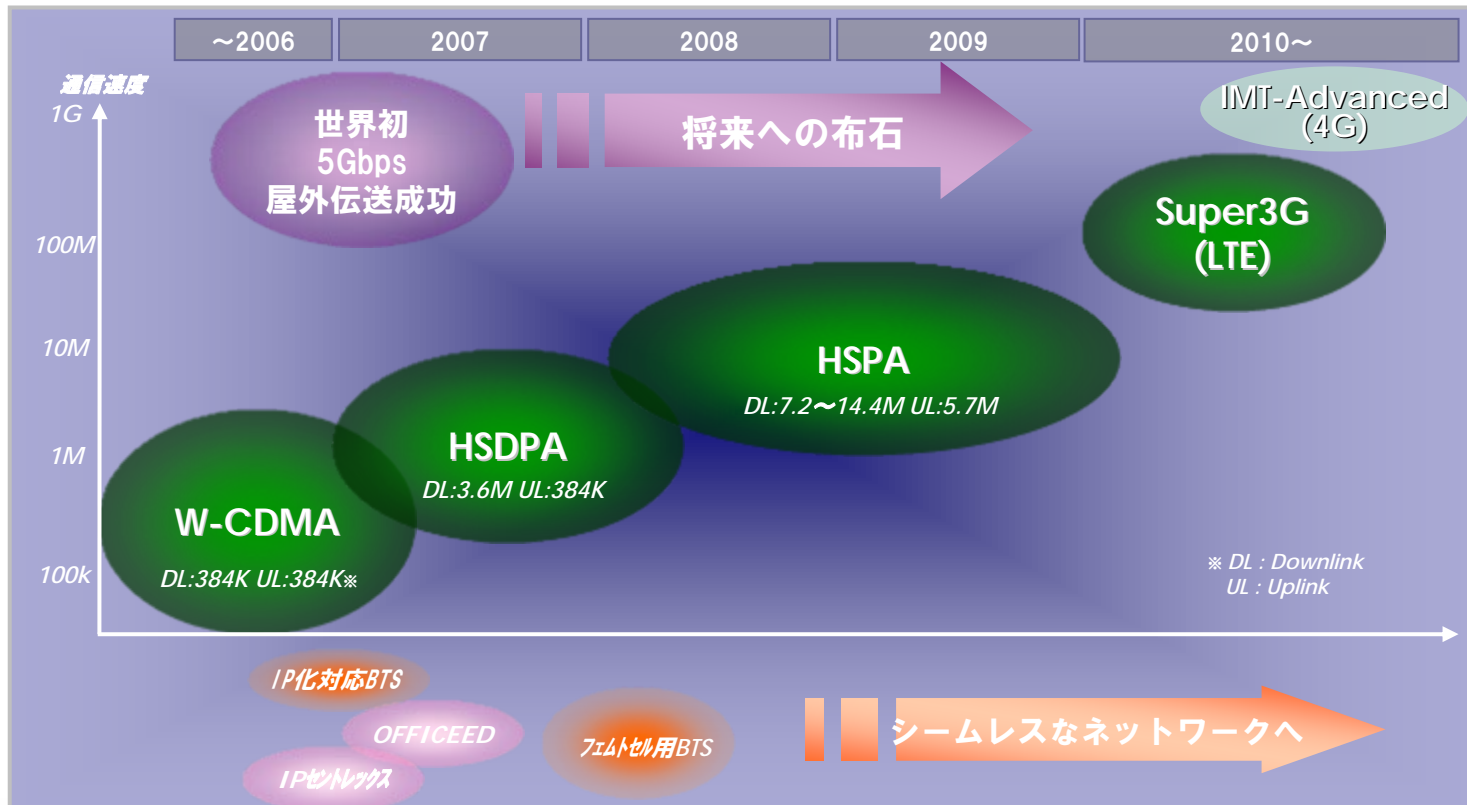
※1: 収益規模はバケ・ホーダイ、iチャンネルなどの契約数から推計。増収効果は07年度・08年度の累計 ※2: 国際サービス収入及び海外出資先からの配当・連結収益など



ネットワークの高度化

ネットワークの高度化（１）

- ・ ネットワークの高度化、高速大容量化を推進



ネットワークの高度化（2）

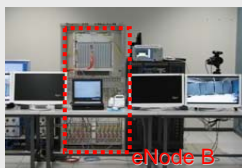
・ ネットワークの高度化に向けた準備が着実に進展

■ Super3G(LTE)実証実験

下り250Mbps、上り50Mbpsの
伝送に成功（2008年3月）

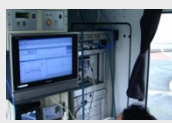
Base Station

YRP DOCOMO R&D Center



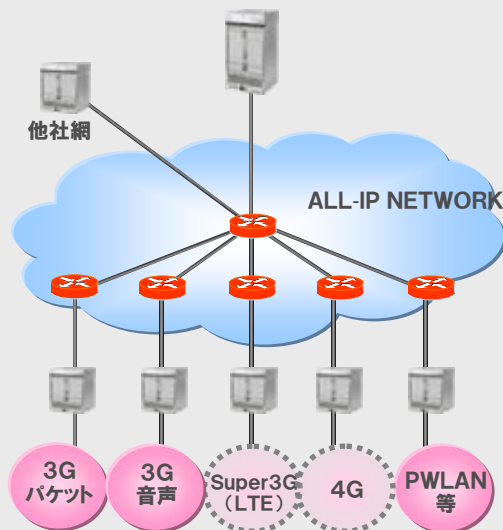
下り:250Mbps
上り:50Mbps

Mobile Station



■ ネットワークのALL-IP化

将来は全てのサービスを同一基盤で実現



LTEの動向

・ 世界における移動通信の次世代規格の主流はLTE

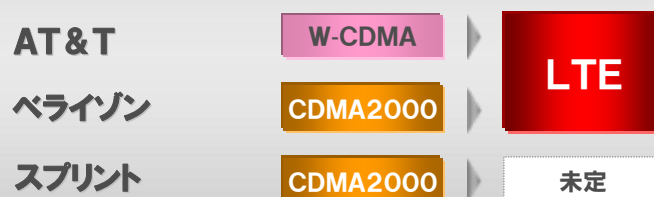
ヨーロッパ

第3世代 次世代



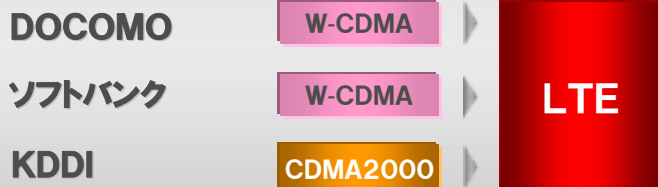
アメリカ

第3世代 次世代



日本

第3世代 次世代



■ 導入予定時期

	2009	2010	2011~
NTT docomo	Commercial System Development	Commercial Deployment	
主なキャリア			Commercial Deployment



ケータイ端末の進化

端末の多様化

入出力デバイスの多様化

Qwerty キーボード



【BlackBerry8707h】



【htcZ】

タッチパネル



【HT1100】



【SH906i】



【htcZ】

Bluetooth



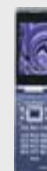
【P906i】



【P905iTV】



【F1100】



【SH906i】



【SH906iTV】



【HT1100】

常に持ち歩くための進化

生活防水



【F706i】



【F801i】



【F705i】

健康管理



【SH706iW】



【らくらくホンV】

コラボレーション



【PRADA Phone by LG】



【N906i】



【N906iμ】

端末プラットフォーム

- 端末プラットフォームの共通化・オープン化の動きが加速
- ドコモはSymbian、Linux、Androidの全てに参加・貢献

Symbian OS

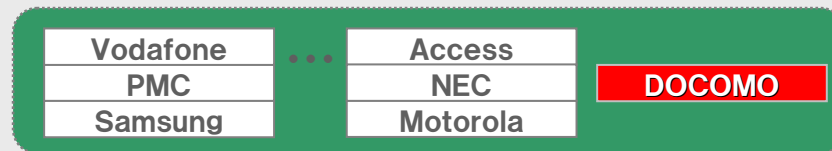


Symbian Foundation

共通化
オープン化

2008年6月発表

Linux OS



Limo Foundation

共通化
オープン化

2007年1月設立

Android



Open Handset Alliance

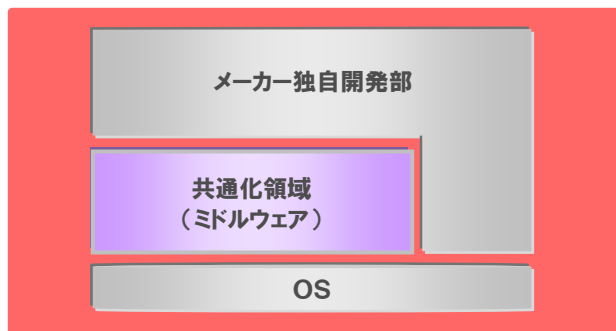
共通化
オープン化

2007年11月設立

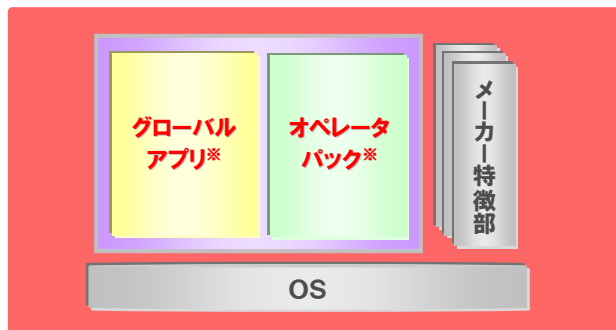
オペレータパック

- ・ドコモ向けのソフトウェアをパッケージ化して端末メーカーへ提供

■ オペレータパック（イメージ）



ソフトウェア構造転換



効果

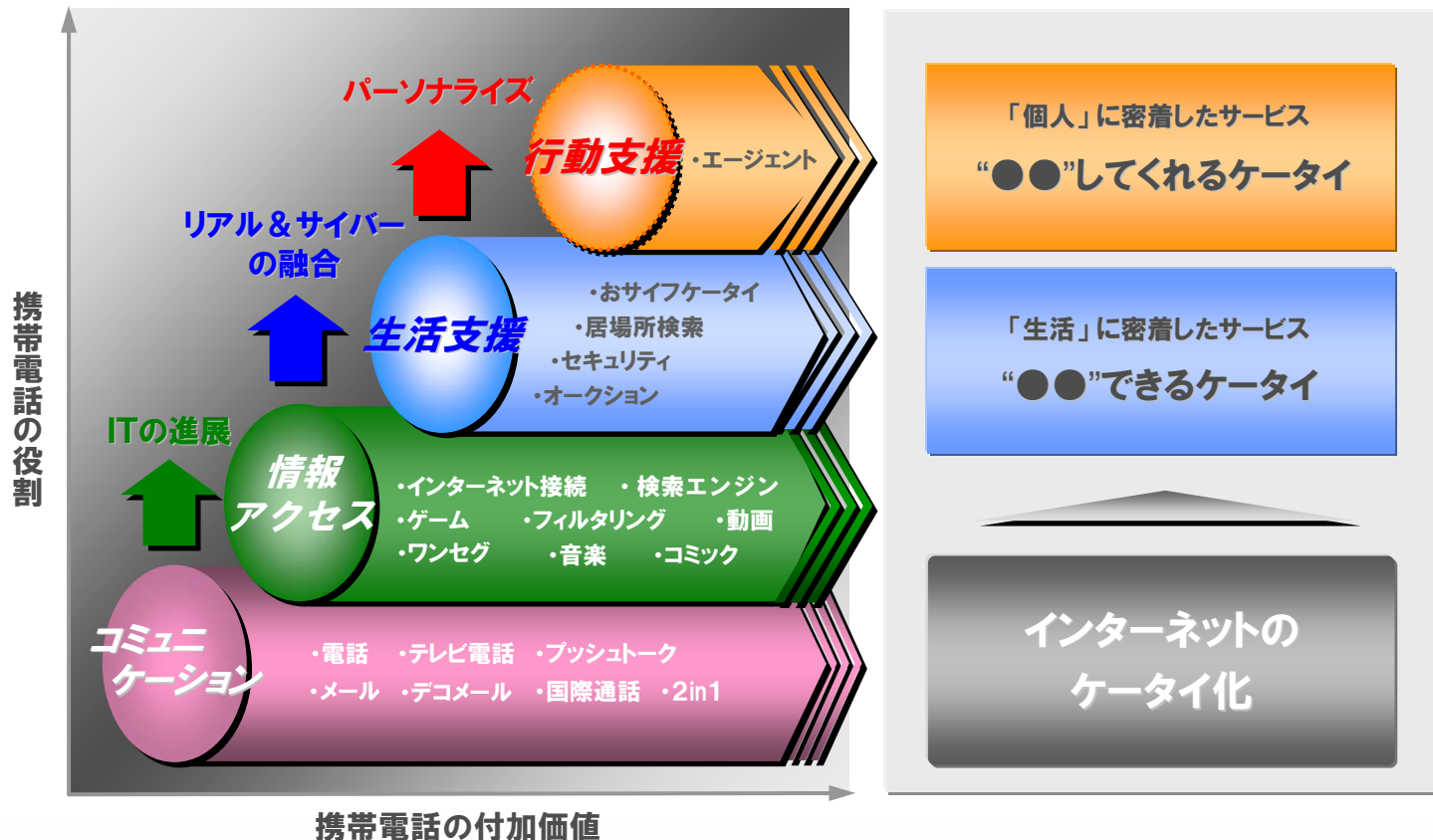
- ▷ 端末価格の低減
- ▷ 国内メーカーの海外進出
- ▷ 海外メーカーのドコモへの参入

2009年後半より順次搭載（予定）

※ グローバルアプリ：グローバルに利用可能な標準アプリケーションセット
 オペレータパック：ドコモ特有のアプリケーションセット

サービスの進化

- ・ ケータイは“個”人の行動を支援する“生活サポートケータイ”へ進化



サーバとの連携による端末の高機能化

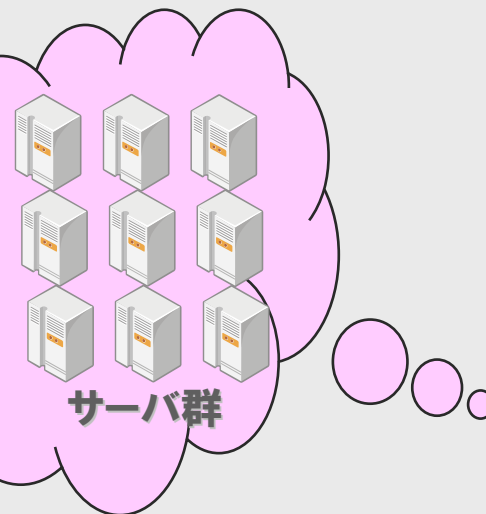
高機能化のシステム（サーバとのコラボ）



サーバ群が端末機能の
一部を肩代わり
（記憶・処理等）

Super3G (LTE)

高速・低遅延・大容量の
ネットワークにより
サーバで端末の能力
を補完



シンクライアント

電話帳情報セキュリティサービス

^{NTT}
docomo



Appendices

2009年3月期 第1四半期決算概況

	2007/4-6 (1Q) (1)	2008/4-6 (1Q) (2)	増減 (1) → (2)	2009/3 (通期予想) (3)	進捗率 (2) / (3)
営業収益 (億円)	11,829	11,702	-1.1%	47,680	24.5%
携帯電話収入 (億円)	10,327	9,364	-9.3%	36,050	26.0%
営業費用 (億円)	9,790	8,738	-10.7%	39,380	22.2%
営業利益 (億円)	2,039	2,965	+45.4%	8,300	35.7%
税引前利益 (億円)	2,055	2,884	+40.4%	8,350	34.5%
四半期 / 当期純利益 (億円)	1,228	1,735	+41.3%	5,030	34.5%
EBITDAマージン (%) *	32.7	40.1	+7.4 ポイント	34.1	-
フリーキャッシュフロー (億円) *	492	-1,056	-	800	-

◆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

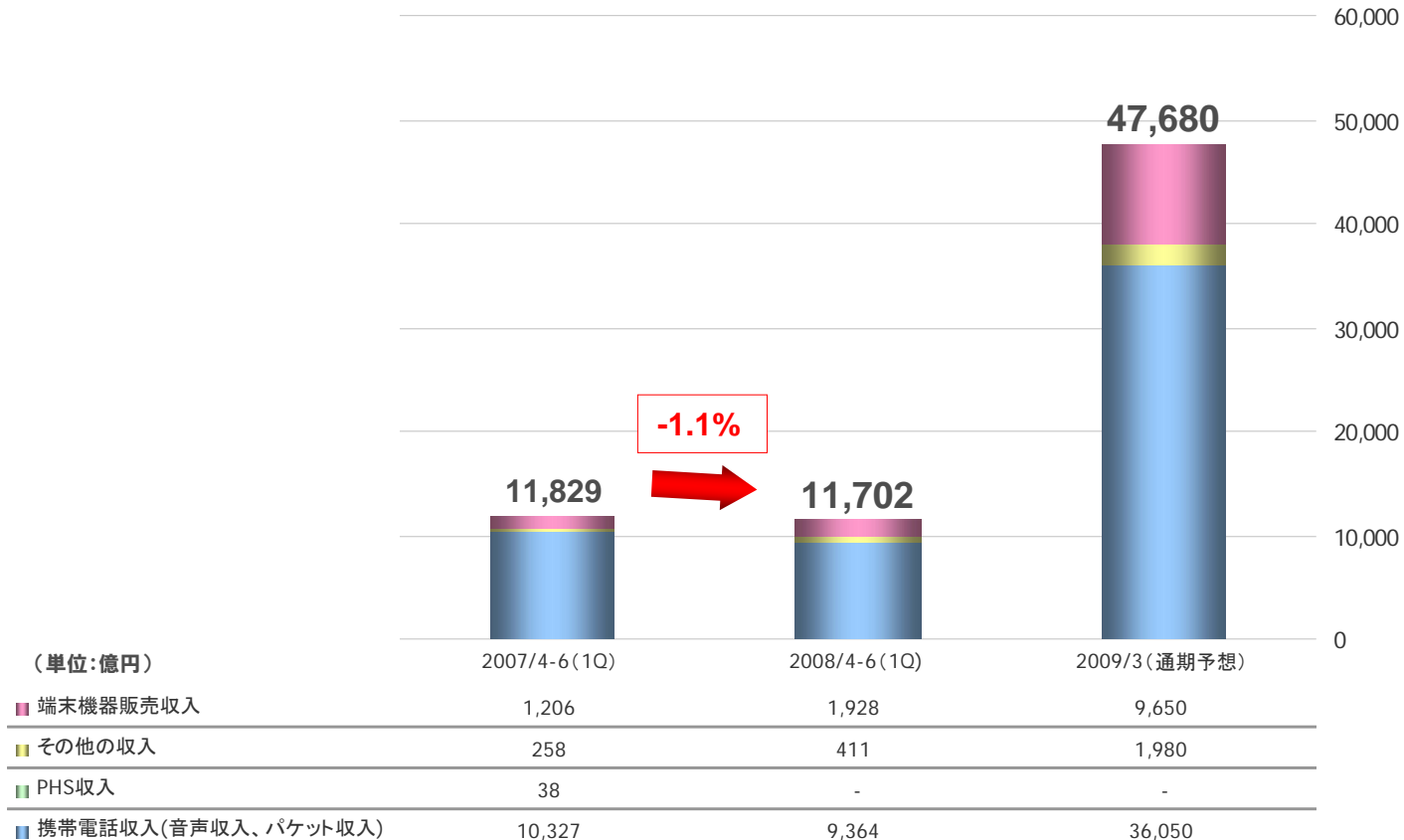
◆フリーキャッシュフローの算定にあたっては、期末日が金融機関の休業日になったことによる電話料金未回収影響額、および期間3ヶ月超の資金運用を目的とした金融商品の取得、償還及び売却による増減を除いています

*各数値の算定については、本資料の53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「IR情報」をご参照ください

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

■ その他の収入

■ PHS収入

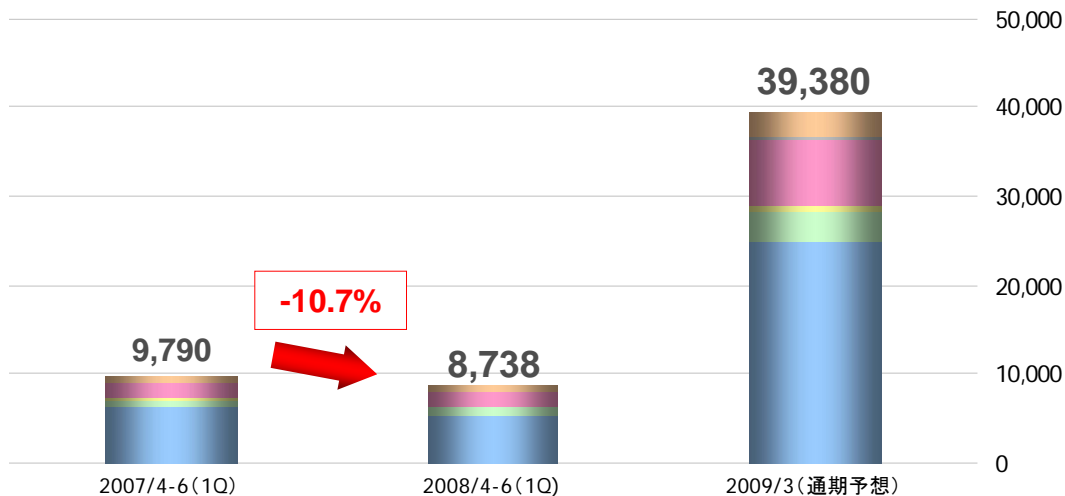
■ 携帯電話収入(音声収入、パケット収入)

◆ 「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)

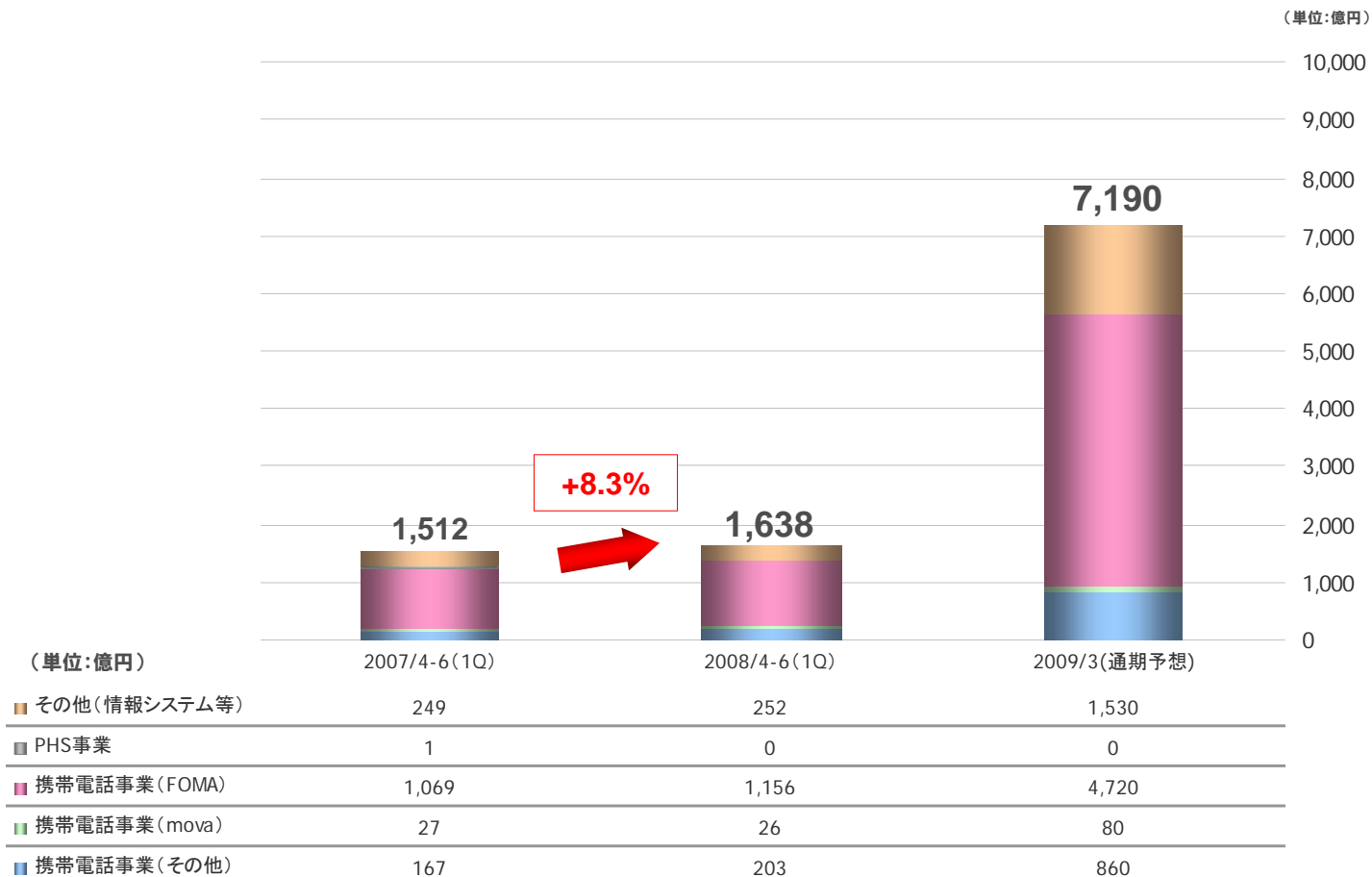


(単位:億円)

	2007/4-6 (1Q)	2008/4-6 (1Q)	2009/3 (通期予想)
■ 人件費	628	632	2,500
■ 租税公課	98	97	400
■ 減価償却費	1,771	1,685	7,510
■ 固定資産除却費	76	60	630
■ 通信設備使用料	881	823	3,270
■ 経費	6,335	5,440	25,070
(再掲) 収益連動経費*	4,565	3,547	16,400
(再掲) その他経費	1,770	1,893	8,670

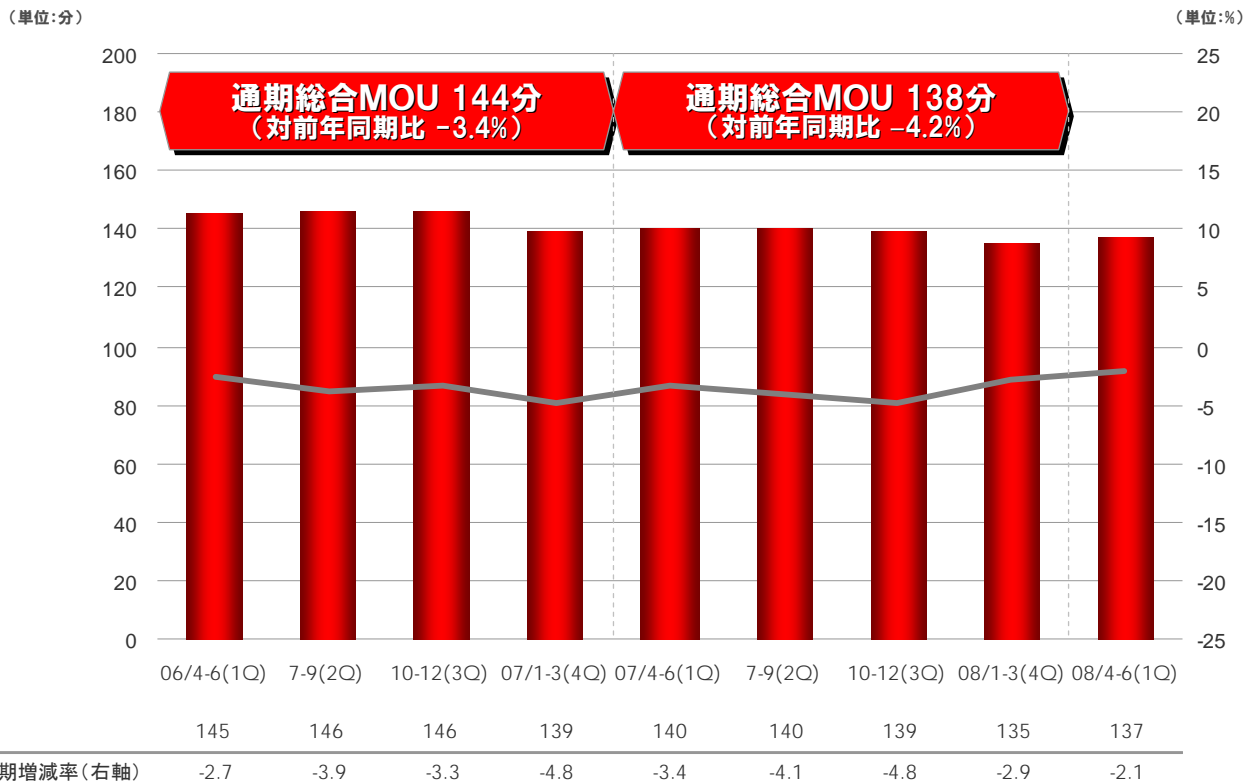
*収益連動経費=端末機器原価+代理店手数料+ポイントサービス経費

設備投資の推移



携帯電話（FOMA+mov'a）MOU

- 2008年度第1四半期のMOUは137分（対前年同期比：-2.1%）



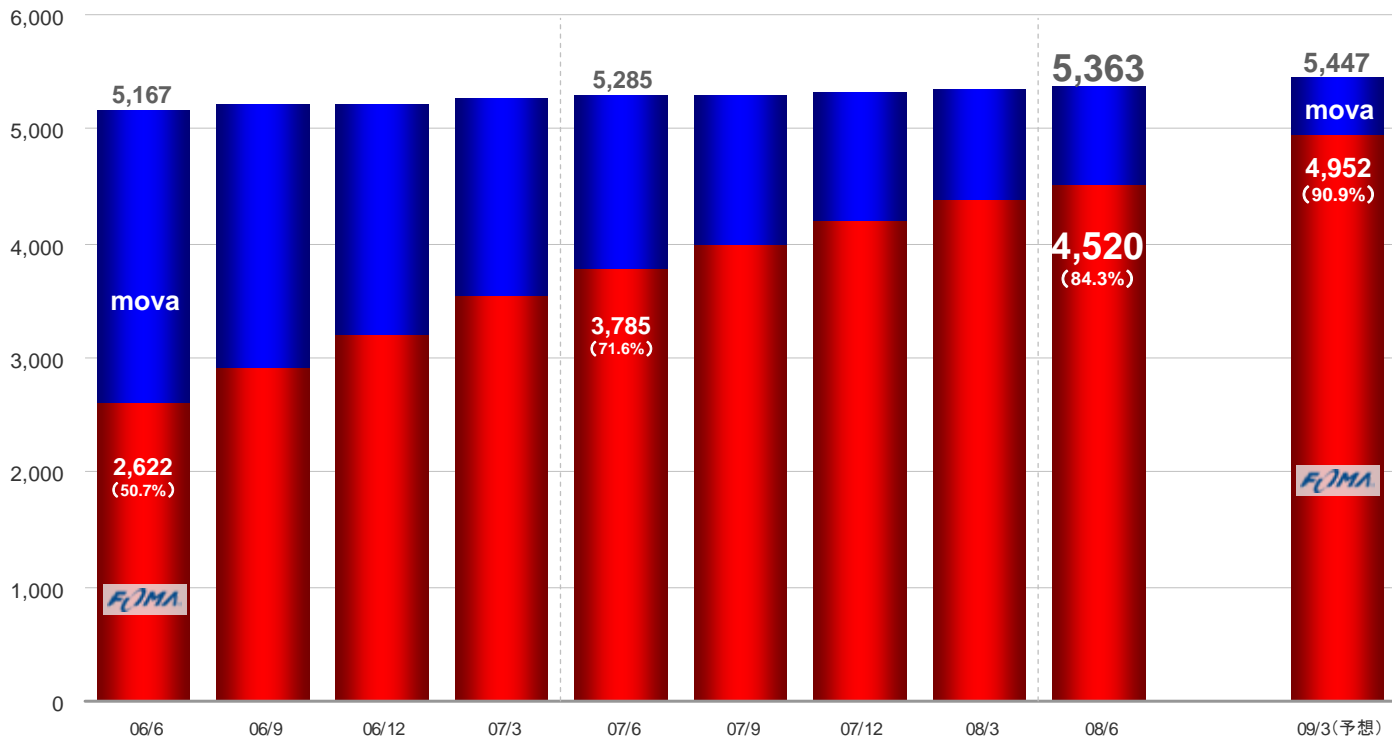
◆ MOUの定義および算定方法については、本資料の52頁「MOU・ARPUの定義および算出方法について」をご参照ください。

FOMAへのマイグレーション

- FOMA契約数は、4,520万（FOMA比率:84.3%）
- mova は、2008年11月30日で新規販売を終了（予定）

（単位:万契約）

（ ）:FOMA比率=FOMA契約数/携帯電話契約数(%)

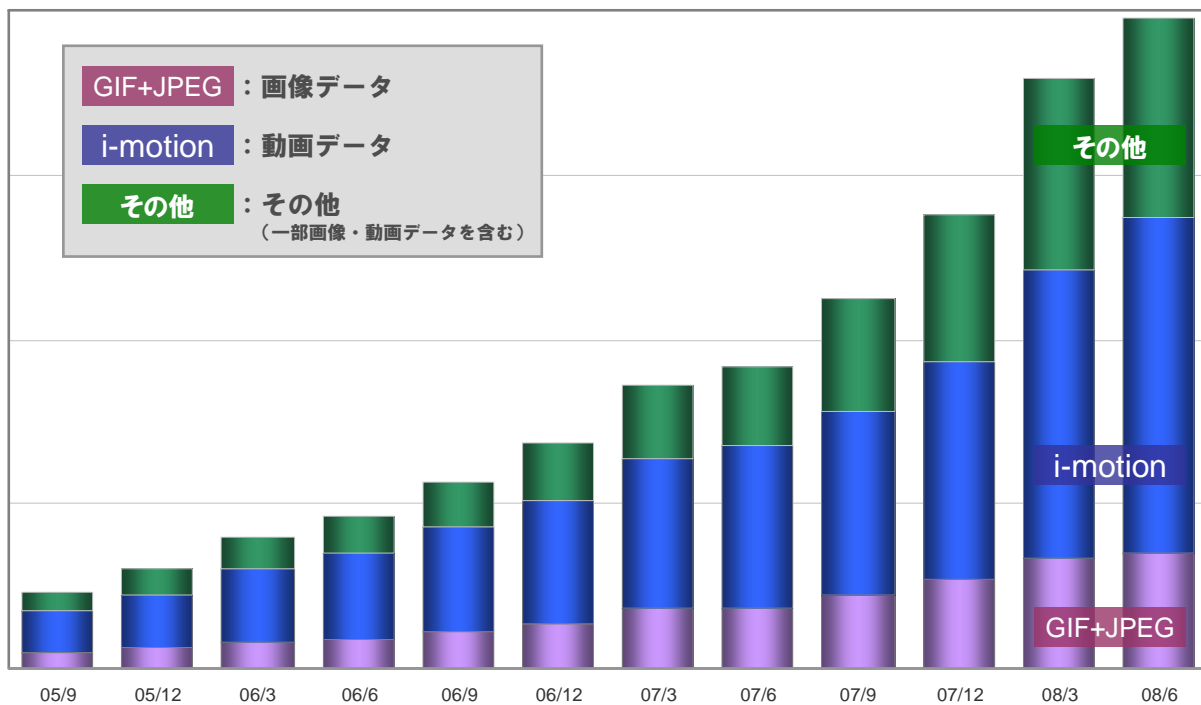


◆ 通信モジュールサービスを含む

パケットトラヒック

・映像系コンテンツ利用の拡大が、定額制契約、パケットARPUの増加に貢献

データトラヒックの状況（FOMA）



クレジット事業

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

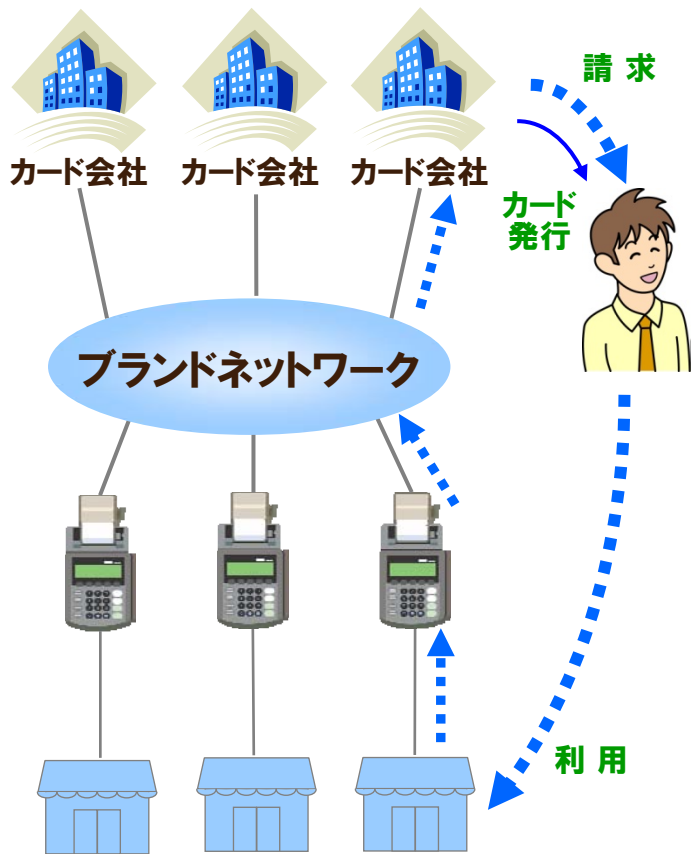
アクワイアラ事業

- ・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

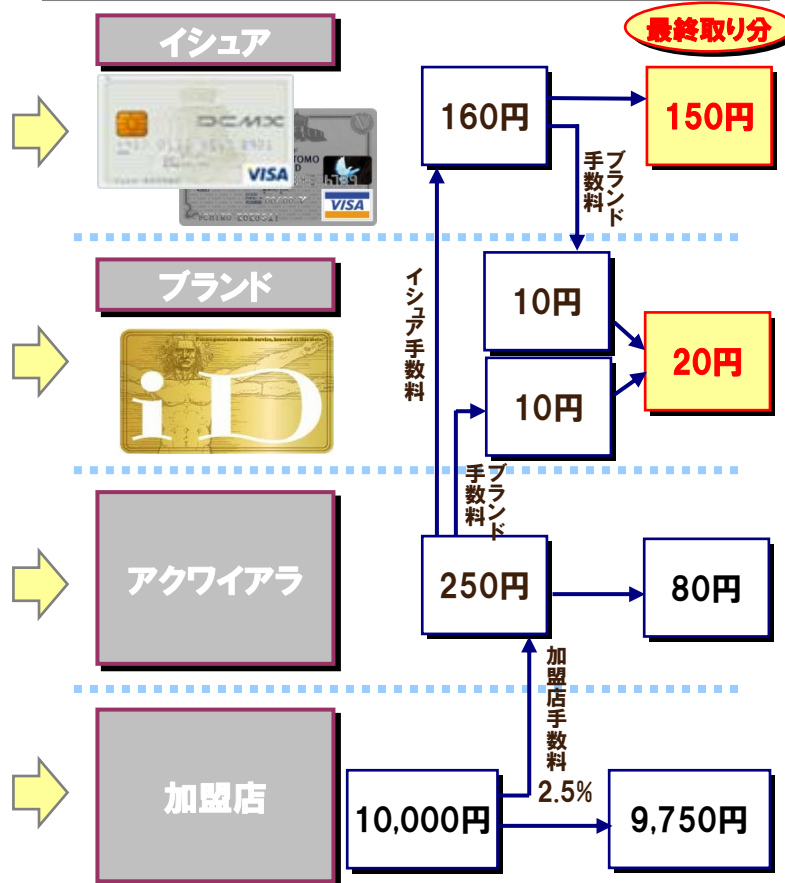
ケータイクレジットのビジネスモデル

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



ネットワークコストの低減

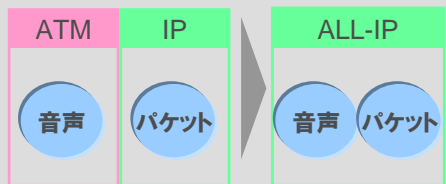
コアネットワークの効率化

ネットワークのALL-IP化

- ・汎用装置の活用
- ・ネットワーク装置の
集約・大容量化

〈現状〉
パケットをIP化

〈将来〉
回線交換までIP化



小型基地局の活用

小型基地局のラインアップ充実

- ・規模に応じた
基地局装置の使い分け

〈基地局ラインアップ〉

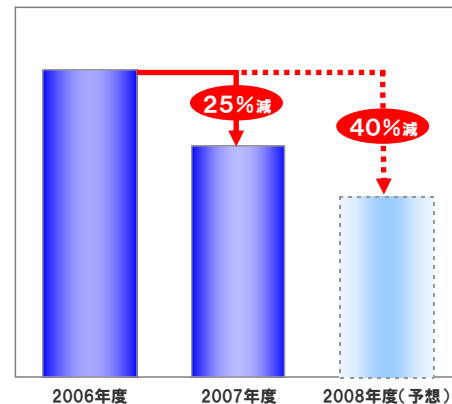


回線コストの低減

伝送路の自社化

回線種別の適正化

〈基地局あたりの回線コスト〉



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

1. EBITDA、EBITDAマージン

	2009年3月期 第1四半期	(単位：億円、%) 2008年3月期 第1四半期
a. EBITDA	4,697	3,866
減価償却費	△ 1,685	△ 1,771
有形固定資産売却・除却損	△ 47	△ 57
営業利益	2,965	2,039
営業外損益(△費用)	△ 81	16
法人税等	△ 1,180	△ 826
持分法による投資損益(△損失)	31	△ 1
少数株主損益(△利益)	△ 0	△ 0
b. 四半期純利益	1,735	1,228
c. 営業収益	11,702	11,829
EBITDAマージン (=a/c)	40.1%	32.7%
売上高四半期純利益率 (=b/c)	14.8%	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)

	2009年3月期 第1四半期	(単位：億円) 2008年3月期 第1四半期
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)	△ 1,056	492
特殊要因(注1)	-	△ 40
資金運用に伴う増減(注2)	504	977
フリー・キャッシュ・フロー	△ 552	1,429
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,904	△ 1,578
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,353	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、前年第1四半期の影響額については、前年四半期末及び前々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