



株式会社NTTドコモ

2009年度 第1四半期決算

2009年7月30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の水準が減速し続けたり、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



**2009年度
第1四半期決算概況**

2009年度 第1四半期決算概況

	2008/4-6 (1Q) (1)	2009/4-6 (1Q) (2)	増減 (1)→(2)	2010/3 (通期予想) (3)	進捗率 (2) / (3)
営業収益 (億円)	11,702	10,848	-7.3%	43,820	24.8%
携帯電話収入 (億円)	9,364	8,819	-5.8%	34,490	25.6%
営業費用 (億円)	8,738	8,329	-4.7%	35,520	23.4%
営業利益 (億円)	2,965	2,518	-15.1%	8,300	30.3%
税引前利益 (億円)	2,884	2,475	-14.2%	8,320	29.7%
当社に帰属する四半期 (当期) 純利益 (億円)	1,735	1,474	-15.1%	4,930	29.9%
EBITDAマージン (%)*	40.1	39.3	-0.8 points	35.8	-
フリーキャッシュフロー (億円)*	-1,056	-908	+14.0%	3,800	-

◆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35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

2009年度 第1四半期決算ポイント(1)

■2009年度 第1四半期決算のトピック

新たな販売モデル

バリュープラン契約数は
前年同期比で2.7倍増加

音声収入の減

定額制

パケ・ホーダイ契約率※は
43%まで拡大

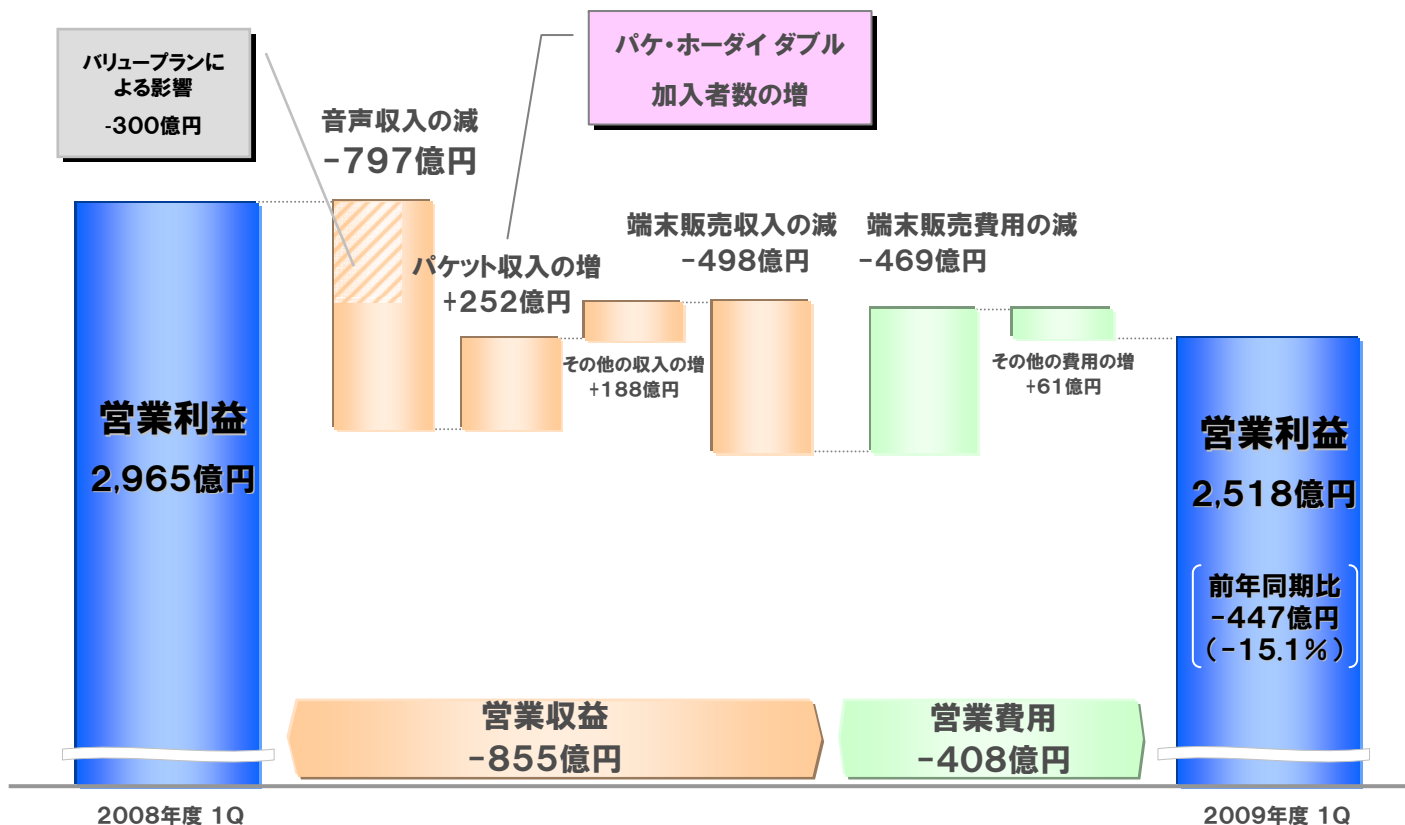
パケット収入の増

総販売数

前年同期比
60万台減の434万台端末販売収入・費用
の減

2009年度 第1四半期決算のポイント(2)

営業利益の増減要因



2009年度 第1四半期決算のポイント(3)

- 2008年度は新販売モデル導入による利益浮揚効果などがあり、上期に大きく利益が発生
- 2009年度 第1四半期の営業利益は、計画に対して概ね想定どおり
- 「営業利益目標8,300億円」に向けて、パケット収入増加に向けた取組みと、費用の効率化を引き続き推進

2008年度 営業利益:8,310億円

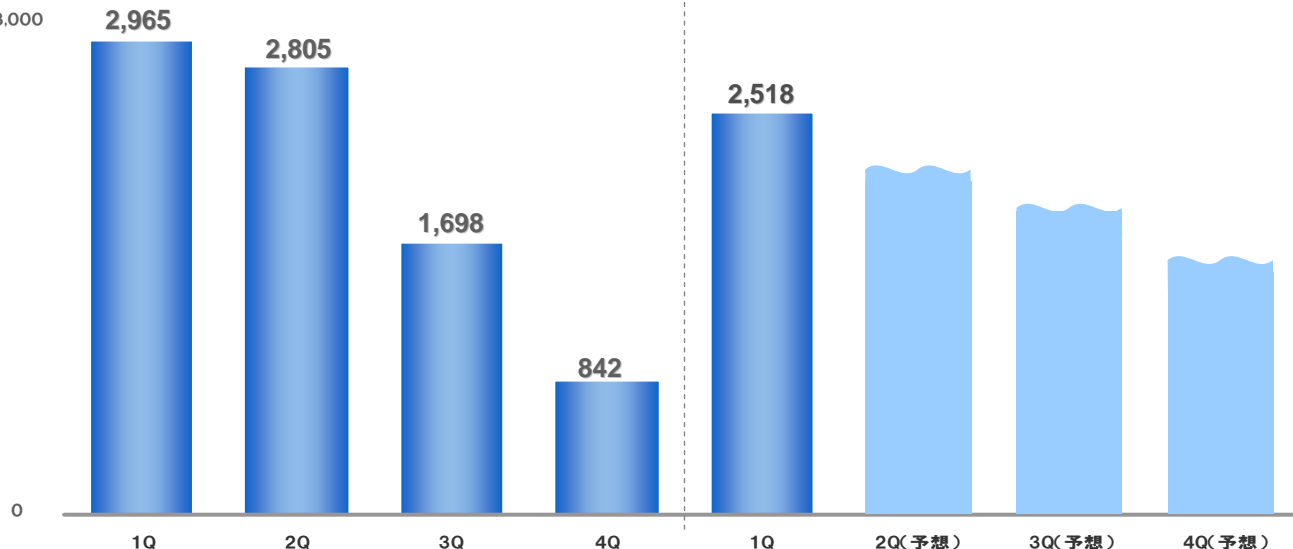
2009年度 営業利益:8,300億円(予想)

《2008年度の特異要因》

新販売モデル導入による
利益浮揚効果の影響

mov資産等
繰上償却を実施

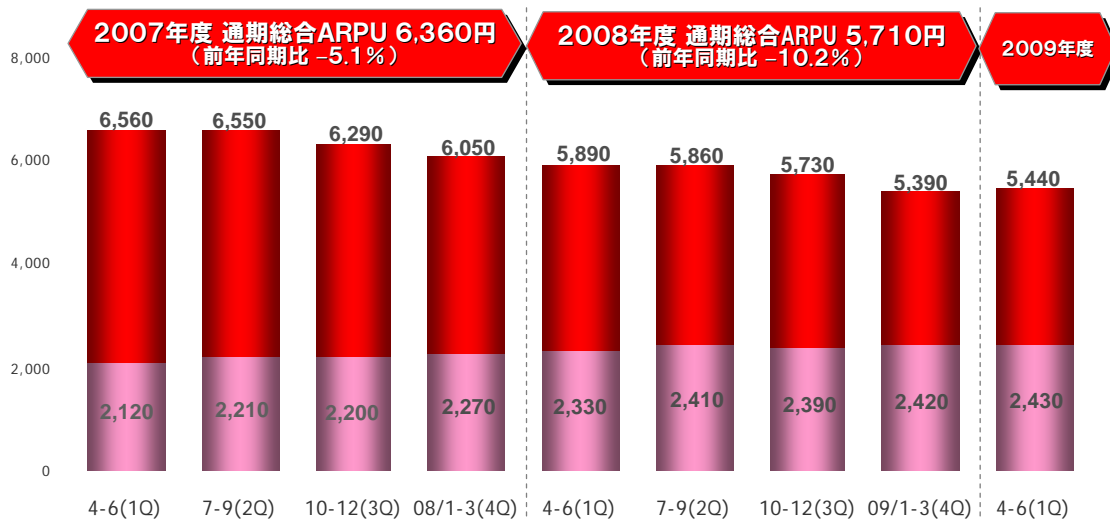
(単位:億円)
3,000



携帯電話(FOMA+mova) ARPU

- 2009年度第1四半期の総合ARPUは5,440円（前年同期比:-7.6%）
 パケットARPUは2,430円（前年同期比:+4.3%）

（単位:円）

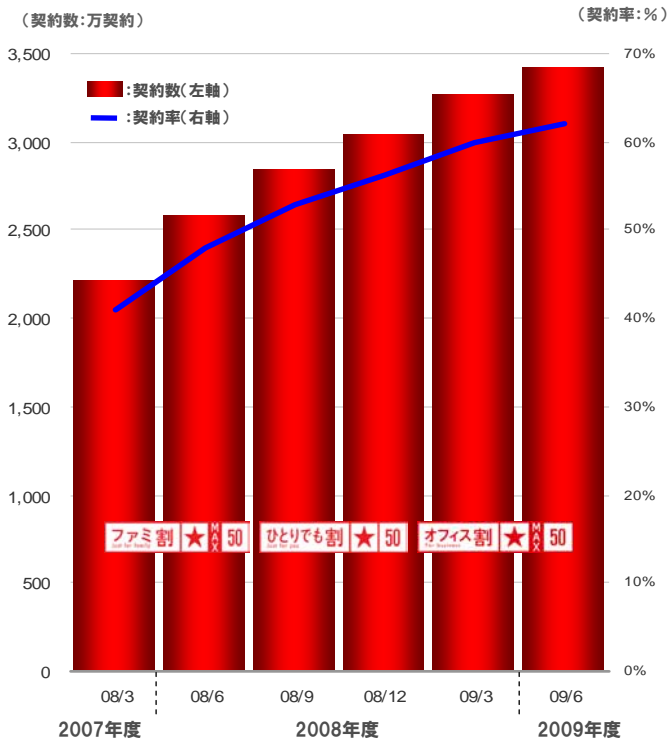


音声ARPU	4,440	4,340	4,090	3,780	3,560	3,450	3,340	2,970	3,010
パケットARPU	2,120	2,210	2,200	2,270	2,330	2,410	2,390	2,420	2,430
（再掲）iモードARPU	2,090	2,180	2,170	2,230	2,290	2,360	2,350	2,370	2,380
（再掲）国際サービス分ARPU	60	70	70	80	80	90	80	70	70
パケットARPU対前年同期増減率	7.6	11.6	9.5	9.1	9.9	9.0	8.6	6.6	4.3

新たなビジネスモデルの状況

新たな割引サービス※1

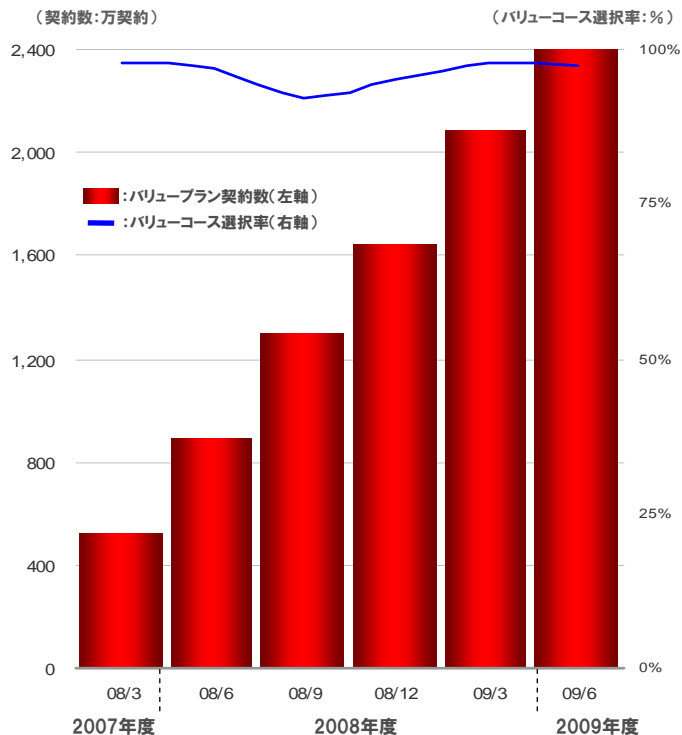
■契約数



※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



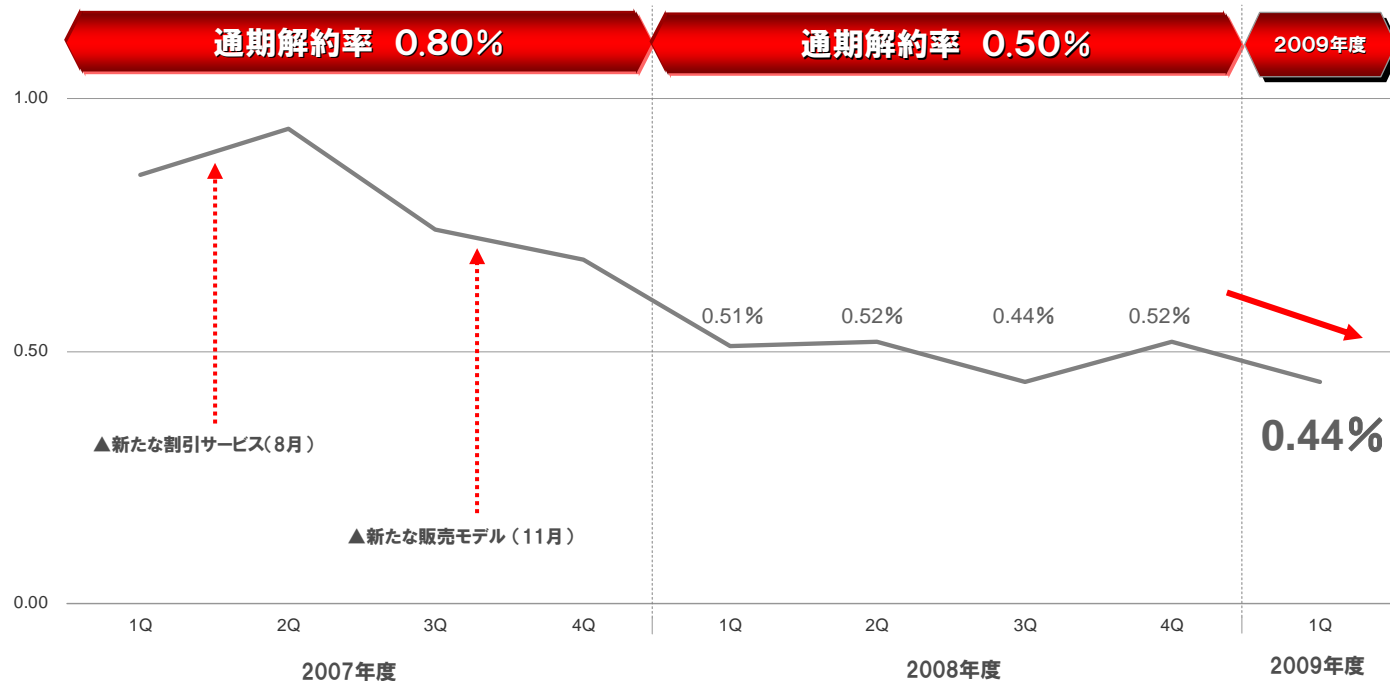
※2 新たな販売モデルでの端末販売におけるバリューコースの選択率

解約率

- 2009年度第1四半期の解約率は0.44%

■携帯電話（FOMA+mova）解約率

(単位:%)

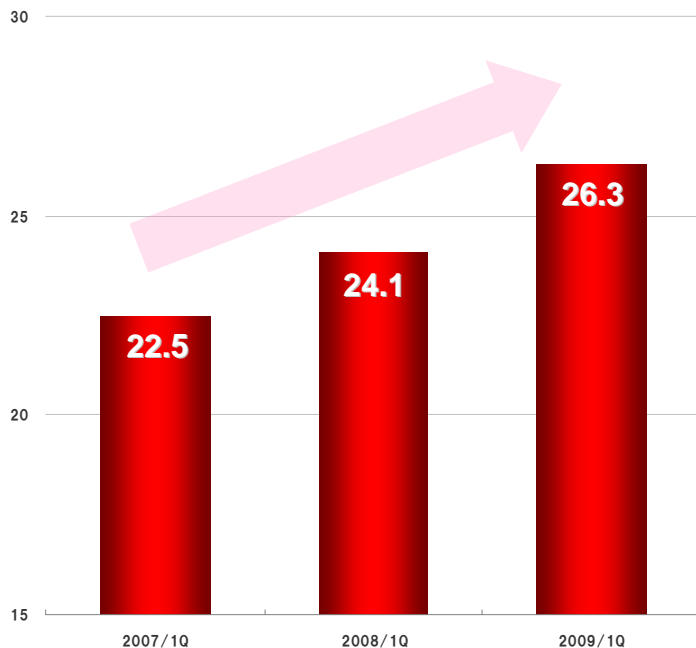


純増数・MNP

- ・2009年度第1四半期の純増数は26.3万契約
- ・MNPを利用した契約者の増減は引き続き改善傾向

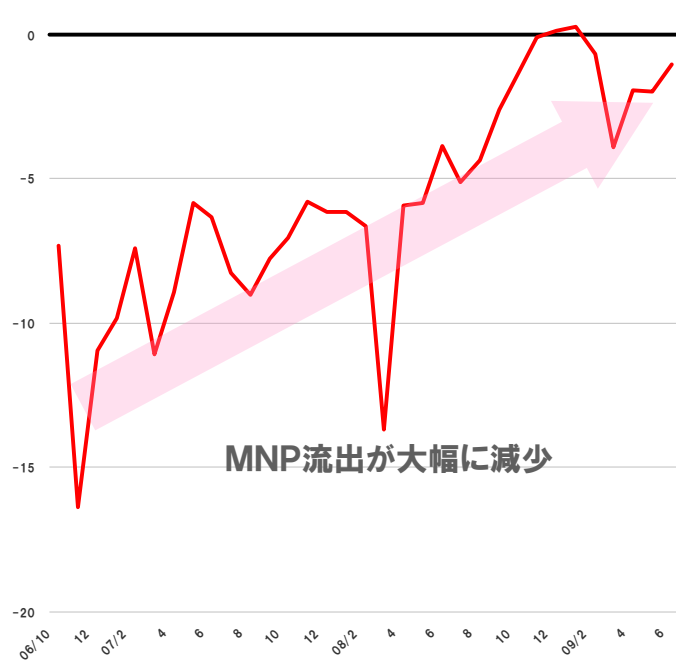
■純増数（過去の第1四半期との比較）

（単位：万契約）



■MNPでの契約者の増減（各月）

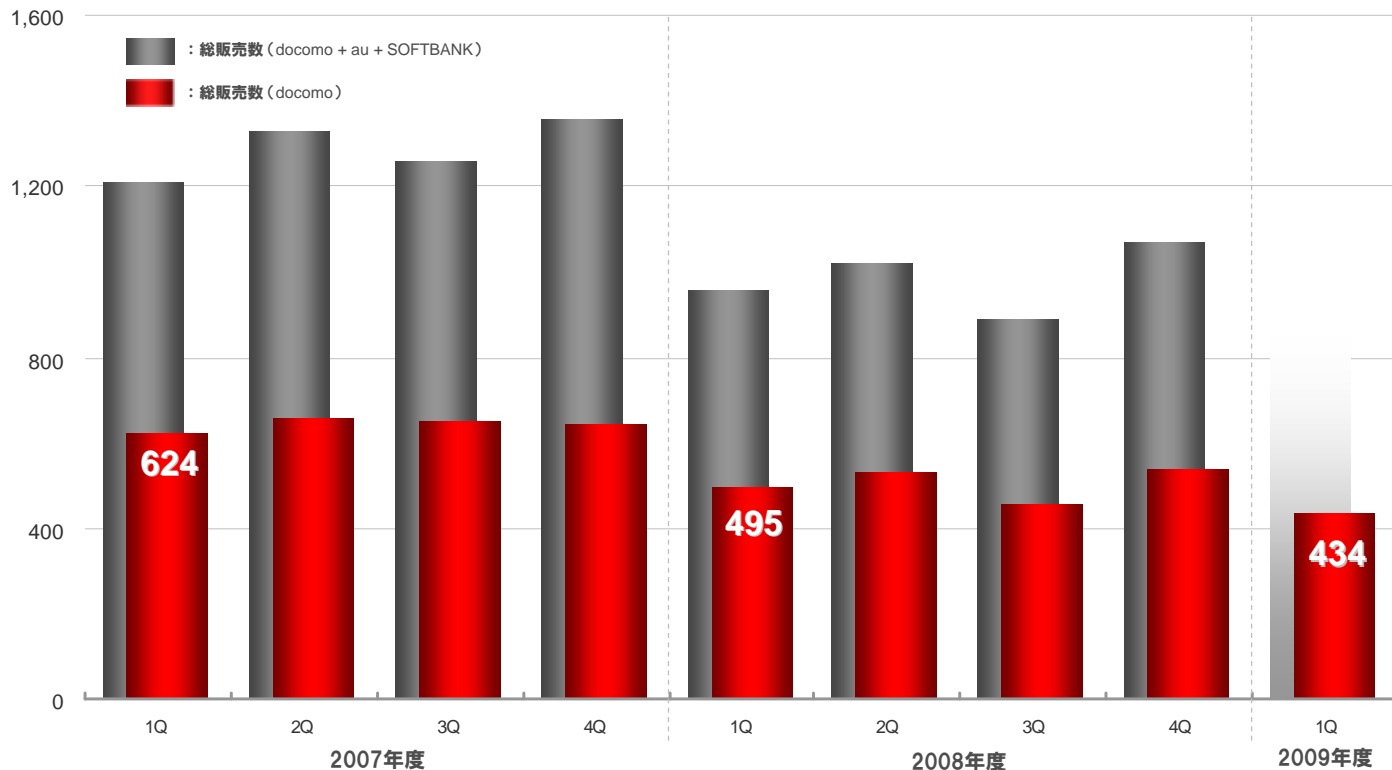
（単位：万契約）



総販売数

- 2009年度第1四半期の総販売数は434万台（前年同期比:-12%）

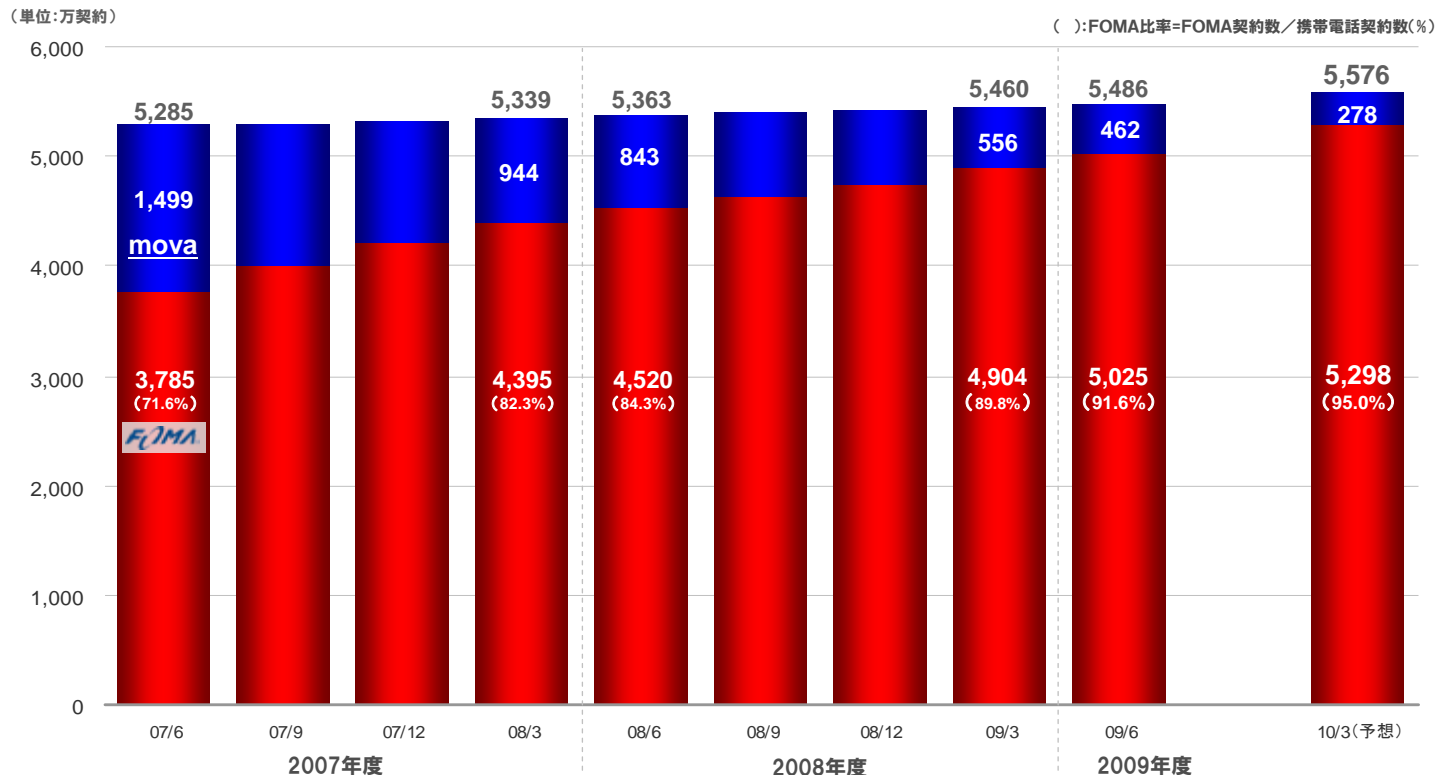
（単位：万台）



◆ 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

FOMAへのマイグレーション

- 2009年度第1四半期の移行数は81万契約
- 2009年度末でのFOMA契約率95%を目指す





主な取組みと成果

お客様満足度の向上

- ・ 自らを変革し、お客様の声にお応えすべく、各取組みを実施

48時間以内の訪問対応

エリアに対するお客様の問い合わせに対し、
「原則48時間以内」に訪問、対応する。

アポイントメント



訪問・調査



第1四半期 取組み実績

- ▷ 【訪問実績数】 11,000件
(2008年度は、約13,000件 実施済)
- ▷ 【訪問による改善率】 78%※
※一部改善予定を含む
- ▷ 【訪問したお客様満足度】 95%

アフターサービスの拡充

※2009年7月1日開始

ありがとうございます
ドコモから

■ 「ケータイてんけん」



診断機

ケータイを
無料で点検いたします。

■ 「電池パック安心サポート」



電池パック

または



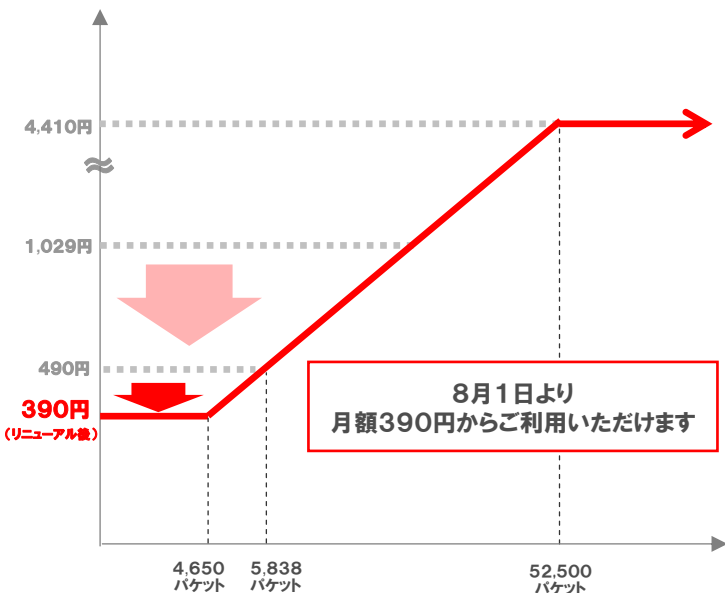
補助充電アダプタ

パケット利用拡大

- ・ より使いやすく、安心してご利用いただくため、8月1日よりパケ・ホーダイ ダブルの下限を490円から390円に見直し
- ・ 動画コンテンツを拡充し「動画のドコモ」を更に推進

パケ・ホーダイ ダブル

■「パケ・ホーダイ ダブル」の見直し



パケ・ホーダイ^{※1} 契約数

(単位:万契約)

予測値を上回る実績にて推移



動画コンテンツ



BeetV
Personal Entertainment Collector™

5月1日開始

315円/月(税込)

契約者数

55万契約突破

(7月21日時点)

「お試し期間」からの
有料会員転換率
75%以上

※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

パーソナル化

- ・ 2008年11月に開始した iコンシェルが180万契約を突破(2009年7月)
- ・ パーソナルなサポートを目指し、より一層の機能拡充を図る

iコンシェル

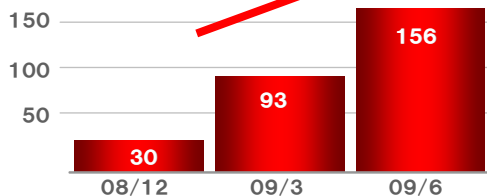
■ 契約数



180万契約突破

(2009年7月22日時点)

(単位:万契約)



■ コンテンツ数

172

サービス開始当初
(2008年11月19日)



364

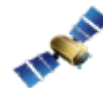
(2009年7月21日時点)

■ 今後の取組み

お客様一人ひとりに「パーソナル」かつ「より適切」な情報をお伝えするべく、地域情報コンテンツを充実させる

位置情報に連動した機能の拡張

2009年度下期予定



地域情報コンテンツの充実



～サービスイメージ～



普段とは別の場所においても、そこからの終電の時間が近づくと教えてくれる



スーパーの近くにいる人にタイムセールのお知らせ

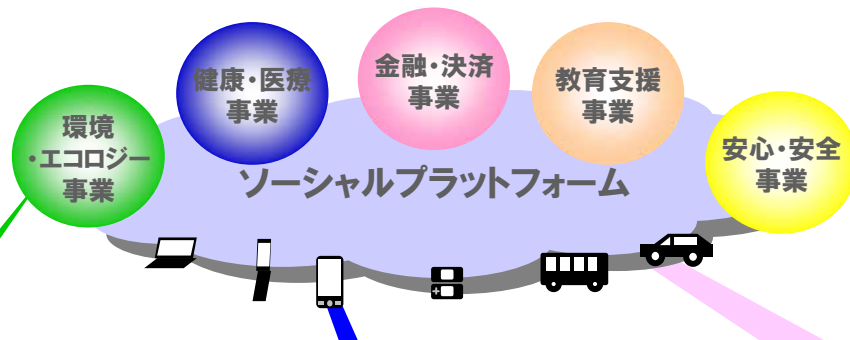
情報提供にあたっては「B to B to C」※モデルも目指す

ソーシャルサポート（1）

- ・ 社会の持続的成長に向けて、環境・エコロジー、安心・安全、健康・医療などの分野で情報流通を効率化する基盤を構築、事業化を推進

社会的課題へ取り組む

ドコモの強みを生かす



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
センシング基盤構築による環境サポート
- エコライフサポート
省エネ支援

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
メディカルサポート
ウェルネスサポート
- 遠隔医療サポート

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
モバイル送金サービスの提供

※ CRMとは「Customer Relationship Management」の意味

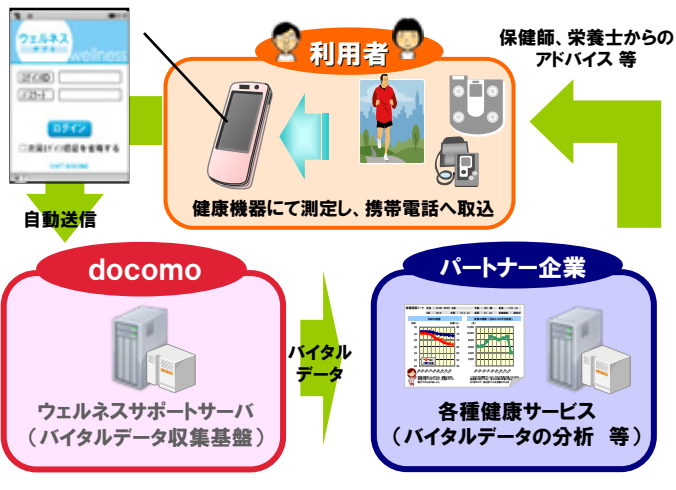
ソーシャルサポート(2)

- ・ 新たな収益源の確保に向け、各種サービスを開始
- ・ CRMソリューションとして「イオンマーケティング」を設立

ウェルネスサポート

(2009年6月1日開始)

(健康管理プラットフォーム)



イオンマーケティング

(2009年7月24日 設立)

(CRMソリューション)

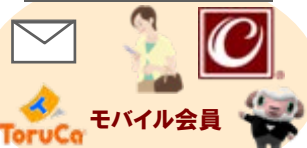
イオンマーケティング株式会社

モバイル事業	タイムリーな情報配信
クラブサポート事業	会員データ運用・管理
マーケティング事業	お客様ニーズの把握

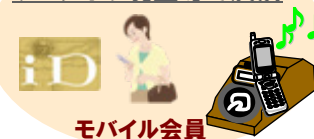


“お客様一人ひとりに合った情報をタイムリーにお届けする”

お得な情報を受け取る



ケータイ会員証で会員認証し
ケータイや現金等で決済



お店やネットで購入



ケータイ送金

(2009年7月21日開始)

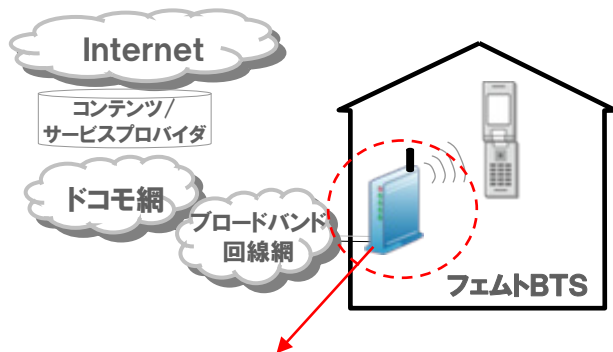


携帯電話から携帯電話への送金が可能

融合サービス

- サービス利用型フェムトセルを利用し、新たな付加価値の提供に向け準備

フェムトセル



高性能フェムトセル基地局装置を開発



HSPA※ 対応

2009秋以降
運用開始

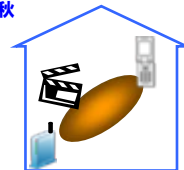
※ HSPA(High Speed Packet Access)とは、HSDPAとHSUPAの総称です

①安定通信環境(帯域占有)

【提供予定時期】
2009年秋

動画や音楽など高品質大容量のコンテンツ

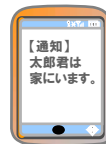
高画質動画閲覧



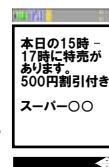
②生活行動支援

【提供予定時期】
2009年秋

フェムトセルの在圏・離圏に連動した情報配信・サービス



例) 家族間の在宅通知



例) チラシ・クーポン配信



③家電との連携(今後)

家電・宅内機器の遠隔コントロール



グローバル展開

- 海外通信事業者との連携による商品・サービス展開の実施
- サポートデスクを設置し、海外でのお客様サポートを強化

インド TTSL社



出資先企業価値の向上に向けた取り組み

事業・技術協力委員会(BTCC)を開催

役員・社員を派遣

GSMネットワーク構築を支援

付加価値サービスの開発に協力

GSMサービス新ブランド (TATA DOCOMO)



- ▷ 6月24日よりインド南部地域にて開始。1ヶ月で約180万契約※1達成
- ▷ 「iチャンネル」も同時に試行サービス開始

※1 対象サークルにおいて5割を超える純増シェア(GSM)

相互協力

Telefonica



スペイン テレフォニカ社とT-O1Aの調達における
端末試験等、相互協力にて実施

マンガコンテンツ配信

MANGA MODE™
(マンガモード)

欧州現地法人ドコモ・ネザーランドよりフランス ブイグテレ
コム社のモバイルポータルサイトを通じて日本のマンガを
配信 (6月11日より配信)

ドコモ サポートデスク

■ 取り扱い内容

- ・短期渡航者向けサポート
- ・帰国者向けドコモ携帯予約
- ・在住者向け携帯電話サービス紹介等



(ドコモ サポートデスク ロンドン)

ロンドン
(5月29日オープン)

ニューヨーク
(9月上旬オープン予定)

魅力ある端末ラインナップ

- お客様一人ひとりのニーズに、より適した端末の提供

2009年 夏モデル

18モデル(56色)



新しい機能

▷ iアプリタッチ

簡単なBluetoothのペアリングで
iアプリのローカル通信対戦を実現



 を重ね合わせるだけ!

▷ 使いやすさ

音声入力メール

機種変更時の設定情報の引継ぎ

スマートフォン

- ・ 更なる市場の拡大や新たな契約の獲得に向け、スマートフォンを充実
- ・ スマートフォンの普及拡大に向け、Biz・ホーダイ ダブルの料金を見直し

スマートフォン



HT-03A

ケータイするGoogle™



快適なインターネットブラウジング

4.1インチ ワイドVGA大画面

フルタッチパネル

高性能 1GHz CPU

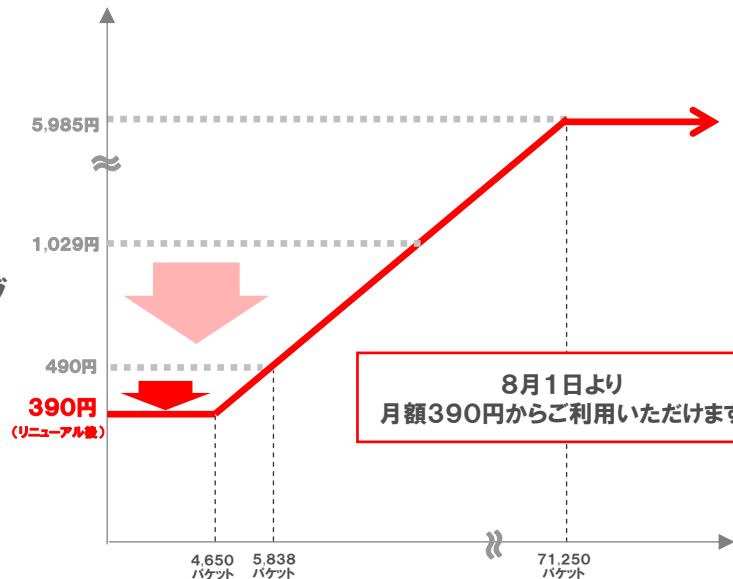
Windows Mobile® 6.1搭載



T-01A

Biz・ホーダイ ダブル

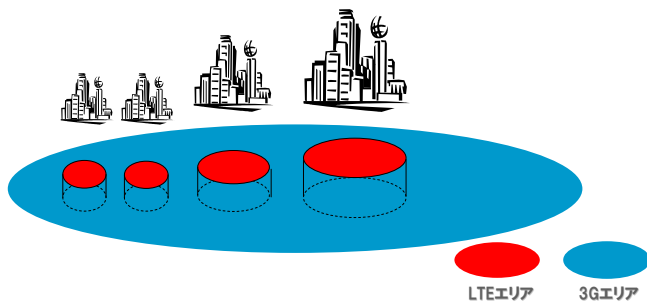
スマートフォンにおいても、
よりご利用しやすい料金を導入



- ・ 6月10日に開設計画が認定され、本格実施に向けて始動
(2010年12月 提供開始予定)

エリア

- ・ 需要の高い地域から順次展開予定



- ・ 2014年度末までに
「エリア展開:約2万局、人口カバー率:約50%」予定

周波数

2GHz帯から導入し、1.5GHz帯に拡大予定

端末

- ・ カード型端末から提供予定
- ・ ハンドセット型端末は2011年以降提供予定

3G/LTEデュアル端末



「LTEのエリア」では高速通信

「3Gエリアの広さ」のメリットを享受

設備投資計画

5年間(2010～2014年度)で

3,000～4,000億円の設備投資を計画

NTT
docomo



Appendices

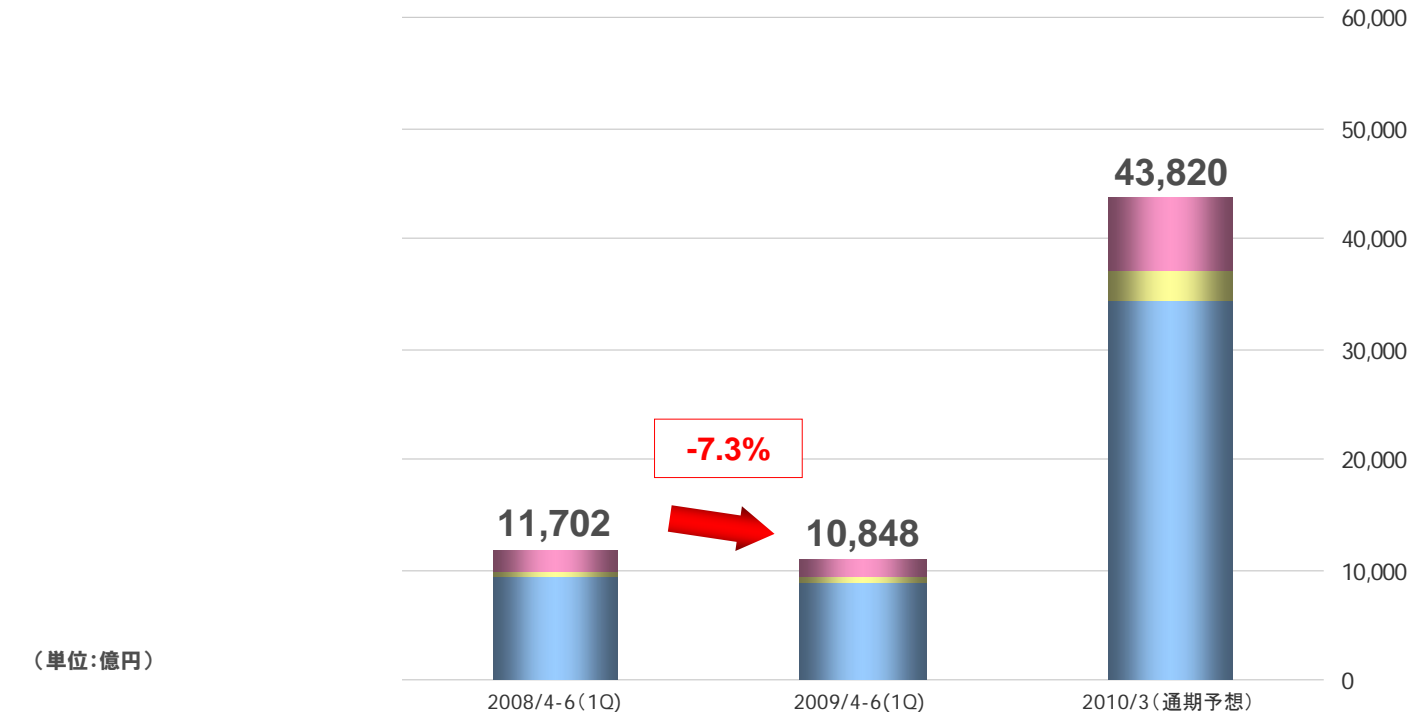
主なチャレンジ項目

- ① パーソナル化の推進と更なる進化
- ② ソーシャルサポートサービスの展開
- ③ 融合サービスの導入・推進
- ④ 動画サービスの発展と推進
- ⑤ LTEの導入とネットワークの進化
- ⑥ 端末の更なる進化～オープンOS端末の推進～
- ⑦ 端末とネットワークのコラボレーションへの取組み
- ⑧ ペタマイニング技術を活用した新たな価値創造<基盤研究>
- ⑨ グローバル展開の推進
- ⑩ 国内出資・提携の推進

営業収益の推移

US GAAP

(単位:億円)



■ 端末機器販売収入	1,928	1,430	6,640
■ その他の収入	411	599	2,690
■ 携帯電話収入(音声収入、パケット収入)	9,364	8,819	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

US GAAP

(単位:億円)

50,000

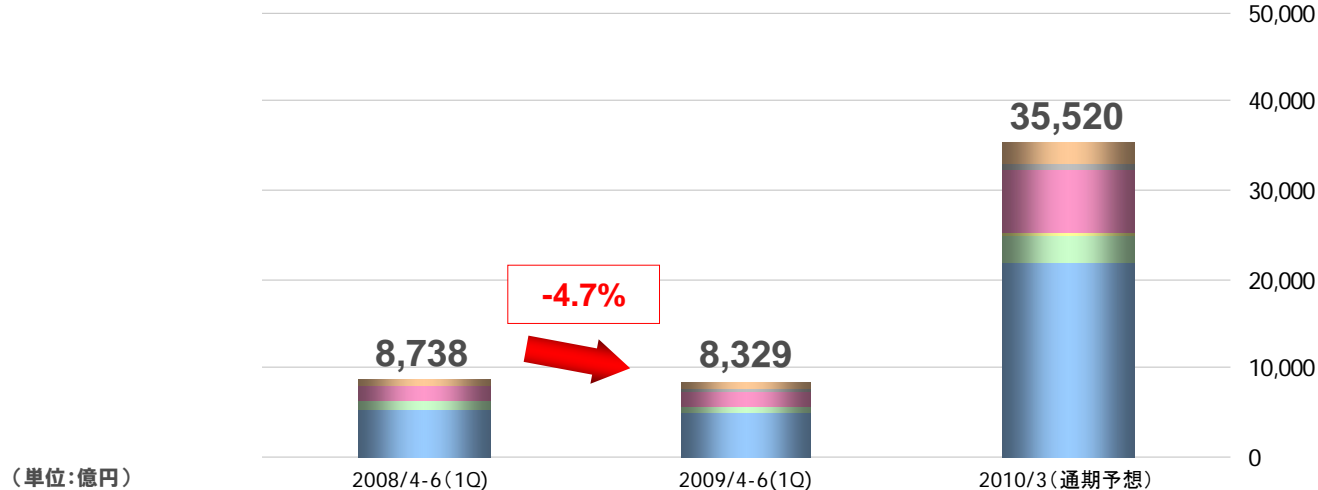
40,000

30,000

20,000

10,000

0

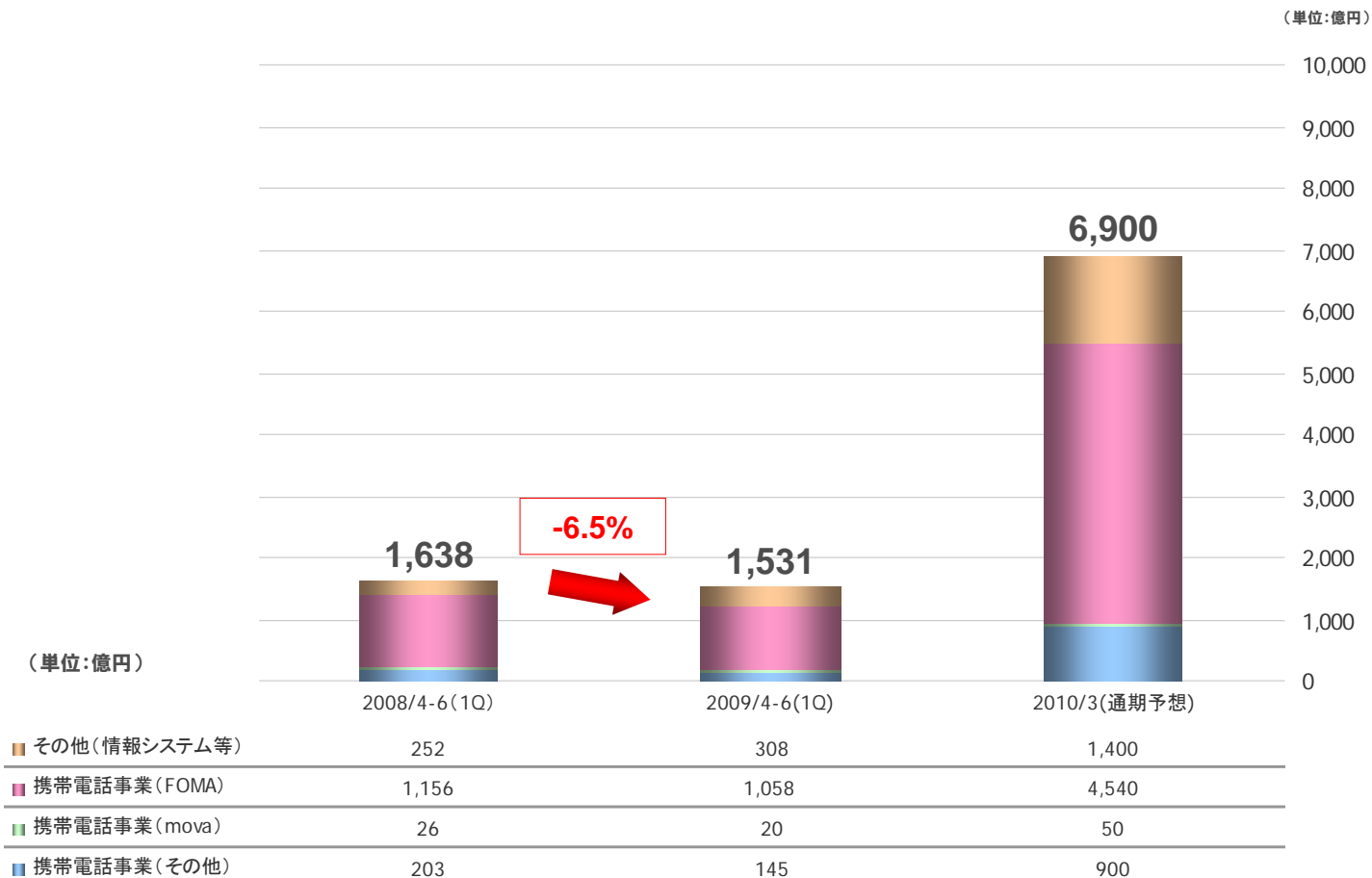


(単位:億円)

	2008/4-6 (1Q)	2009/4-6 (1Q)	2010/3 (通期予想)
■ 人件費	632	644	2,630
■ 租税公課	97	99	390
■ 減価償却費	1,685	1,690	7,100
■ 固定資産除却費	60	83	450
■ 通信設備使用料	823	777	3,020
■ 経費	5,440	5,037	21,930
(再掲) 収益連動経費*	3,547	3,078	13,260
(再掲) その他経費	1,893	1,959	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



オペレーションの状況

			2008/4-6 (1Q) (1)	2009/4-6 (1Q) (2)	増減 (1)→(2)	2010/3 (通期予想)	
携帯電話	契約数【千】		53,629	54,864	+2.3%	55,760	
	(再) mova		8,429	4,618	-45.2%	2,780	
	(再) FOMA		45,200	50,246	+11.2%	52,980	
	(再) iモード		48,061	48,597	+1.1%	48,850	
	(再) 通信モジュールサービス		1,466	1,518	+3.5%	1,610	
	マーケットシェア【%】		51.7	50.6	-1.1 points	-	
	販売数【千】 (端末持込分含む)	販売数		4,946	4,344	-12.2%	-
		mova	新規	23	4	-83.2%	-
			取替	17	2	-86.3%	-
		FOMA	新規	1,039	986	-5.0%	-
			移行	836	813	-2.8%	-
	買い増し		3,032	2,538	-16.3%	-	
	解約率【%】		0.51	0.44	-0.07 points	-	
ARPU (FOMA+mova)【円】		5,890	5,440	-7.6%	5,280		
MOU (FOMA+mova)【分】		137	135	-1.5%	-		

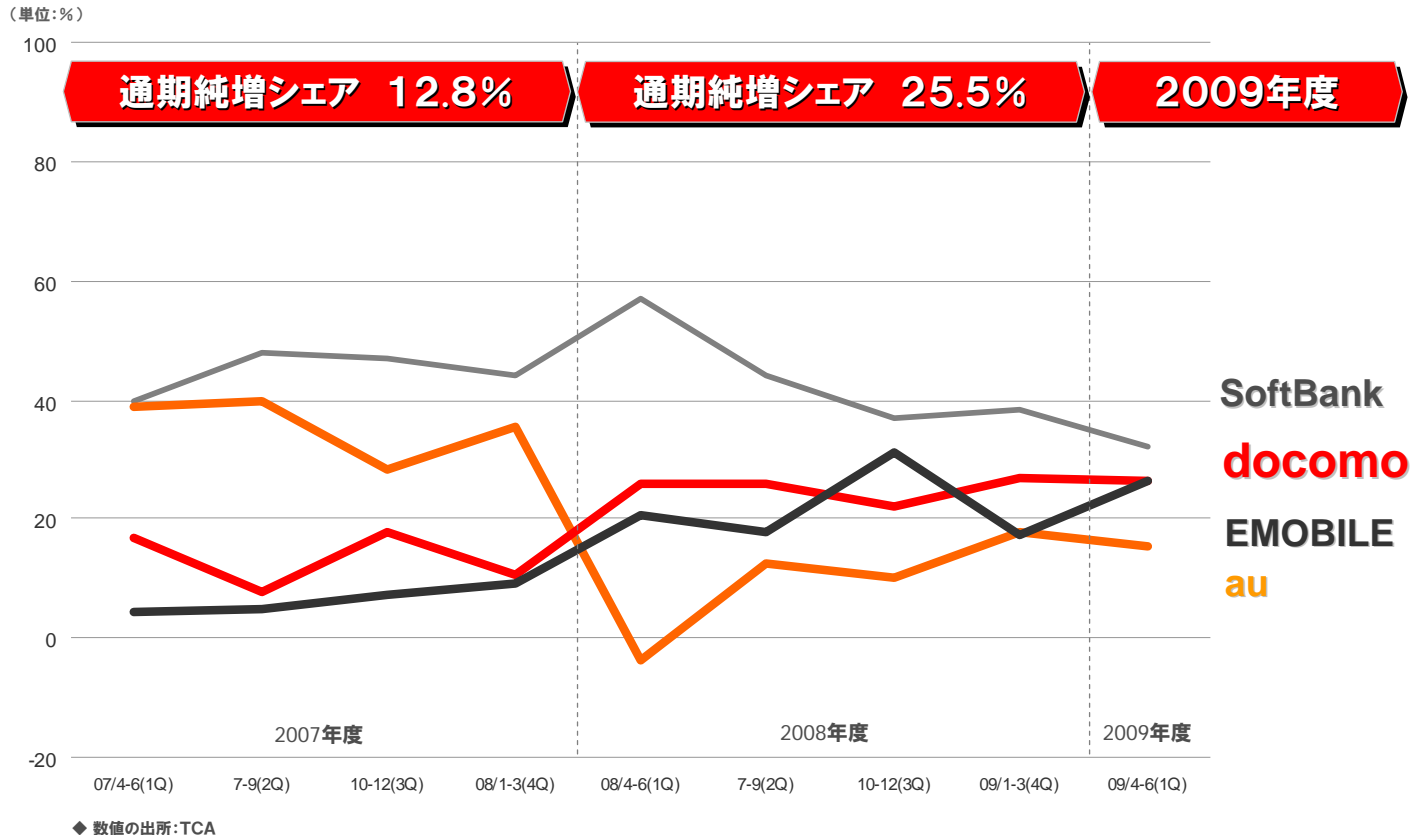
◆ 携帯電話事業者各社における契約数の考え方の統一を図るため、通信モジュールサービス契約数を携帯電話契約数に含めて記載しております

(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34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

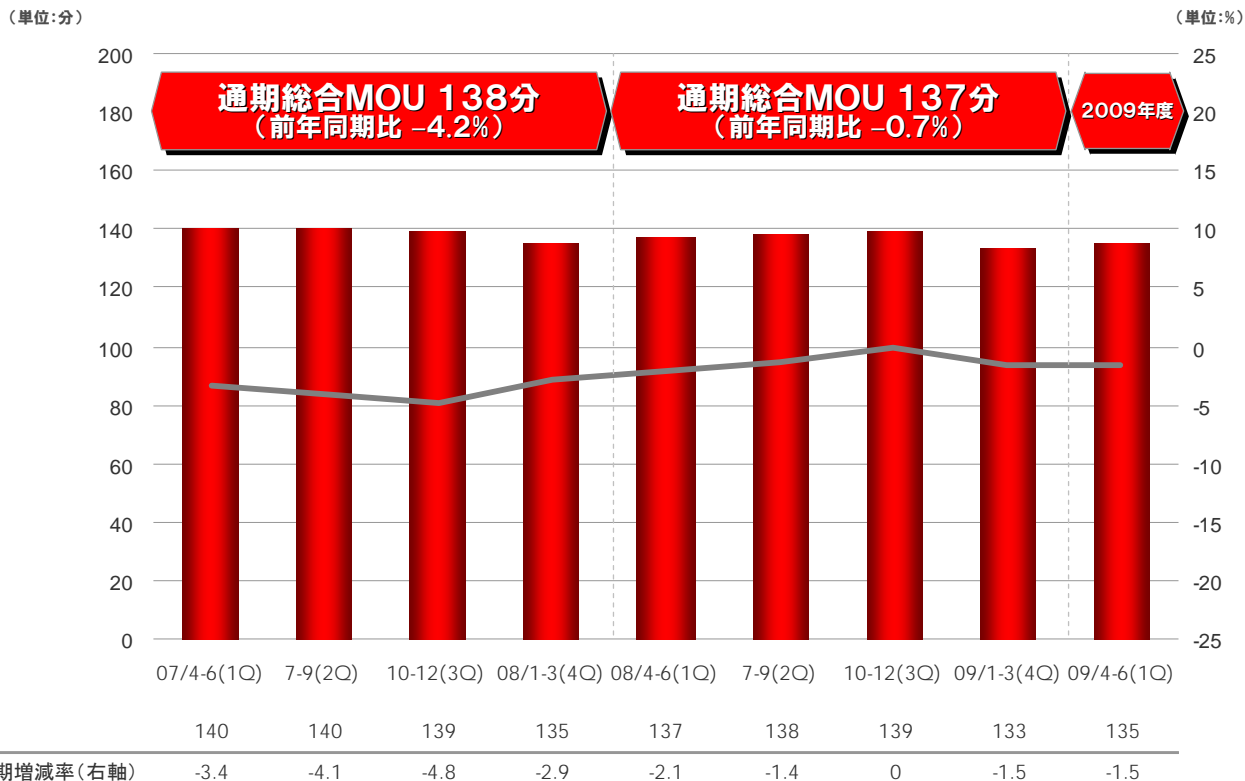
純増シェア

- 2009年度第1四半期の純増シェアは26.3%



携帯電話(FOMA+mova) MOU

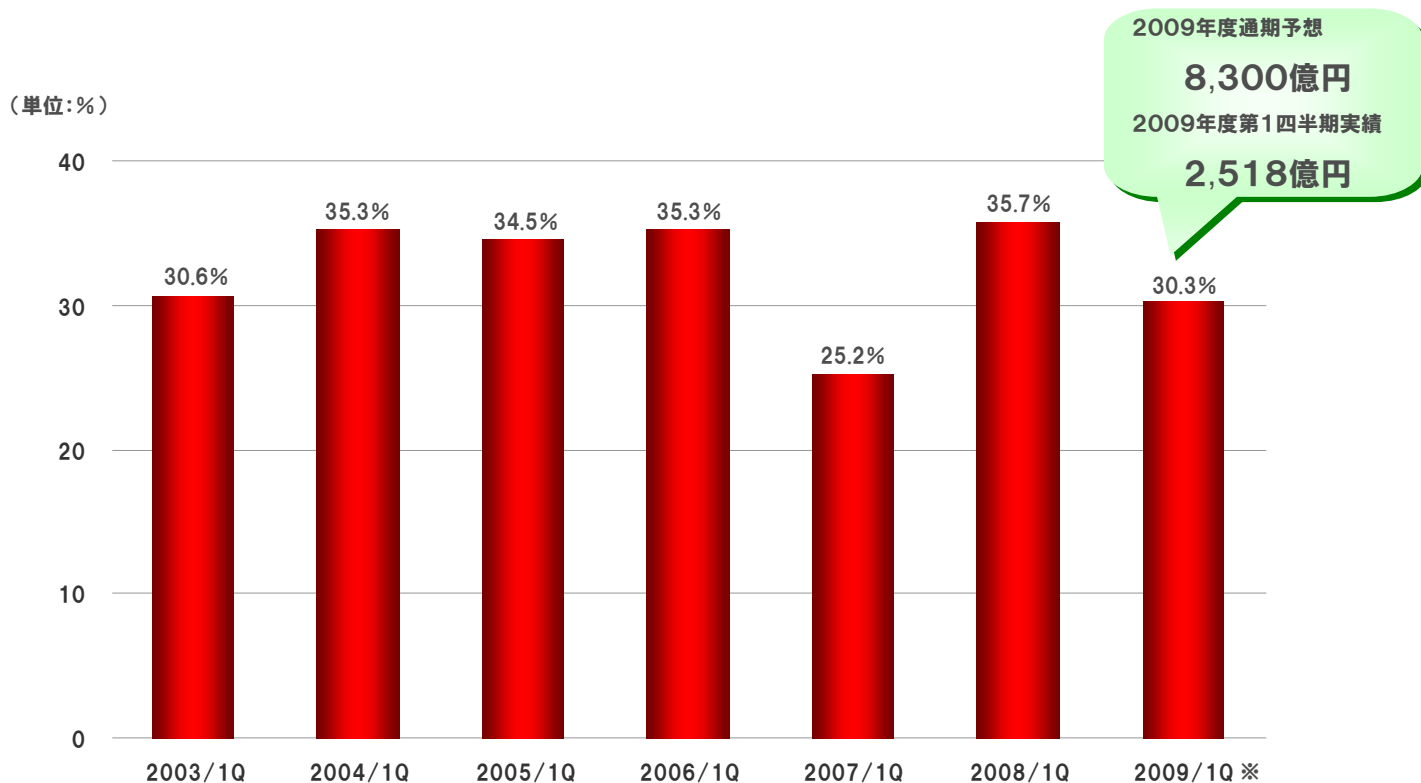
- 2009年度第1四半期のMOUは135分（前年同期比：-1.5%）



◆ MOUの定義および算定方法については、本資料の34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

営業利益進捗率（過去の第1四半期決算との比較）

- 通期予想に対する進捗率は30.3%



※ 2009年度通期予想に対する進捗率

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算す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 (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 (基本使用料、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)

◇ 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 (基本使用料、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 (基本使用料、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

(単位：億円、%)

	平成21年3月期 第1四半期	平成22年3月期 第1四半期
a. EBITDA	4,697	4,264
減価償却費	△ 1,685	△ 1,690
有形固定資産売却・除却損	△ 47	△ 56
営業利益	2,965	2,518
営業外損益(△費用)	△ 81	△ 44
法人税等	△ 1,180	△ 1,002
持分法による投資損益(△損失)	31	8
控除：非支配持分に帰属する四半期純利益	△ 0	△ 7
b. 当社に帰属する四半期純利益	1,735	1,474
c. 営業収益	11,702	10,848
EBITDAマージン (=a/c)	40.1%	39.3%
売上高四半期純利益率 (=b/c)	14.8%	13.6%

(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(資金運用に伴う増減除く)

(単位：億円)

	平成21年3月期 第1四半期	平成22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)	△ 1,056	△ 908
資金運用に伴う増減(注)	504	32
フリー・キャッシュ・フロー	△ 552	△ 876
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,904	△ 2,422
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,353	1,545

(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