



株式会社NTTドコモ

2010年度 第1四半期決算

2010年7月29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. 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1四半期決算概況

2010年度 第1四半期決算概況

| | 2009/4-6 (1Q) (1) | 2010/4-6 (1Q) (2) | 増減 (1)→(2) | 2011/3 (通期予想) (3) | 進捗率 (2) / (3) |
|-----------------------------|----------------------|----------------------|---------------|----------------------|------------------|
| 営業収益 (億円) | 10,848 | 10,892 | +0.4% | 42,220 | 25.8% |
| 携帯電話収入 (億円) | 8,819 | 8,642 | -2.0% | 34,050 | 25.4% |
| 営業費用 (億円) | 8,329 | 8,487 | +1.9% | 33,820 | 25.1% |
| 営業利益 (億円) | 2,518 | 2,405 | -4.5% | 8,400 | 28.6% |
| 税引前利益 (億円) | 2,475 | 2,406 | -2.8% | 8,430 | 28.5% |
| 当社に帰属する四半期 (当期) 純利益 (億円) | 1,474 | 1,422 | -3.5% | 4,970 | 28.6% |
| EBITDAマージン (%) * | 39.3 | 36.9 | -2.4 points | 36.7 | - |
| フリーキャッシュフロー (億円) * | -908 | 472 | - | 4,700 | 10.0% |

◆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「財務指標(連結)の調整表」並びに当社ホームページ (www.nittdocomo.co.jp) 内の「株主・投資家情報」をご参照ください

2010年度 第1四半期決算のポイント(1)

■ 2010年度 第1四半期決算のトピック

「前年同期比で3年ぶりの増収を達成」

スマートフォン・PCデータ端末・
デジタルフォトフレーム等の
新たな市場への対応

純増数が対前年同期比64%増を達成

総販売数が2年半ぶりに増加(+6.2%)

パケット定額サービス契約数の拡大

パケットARPUの伸びが加速

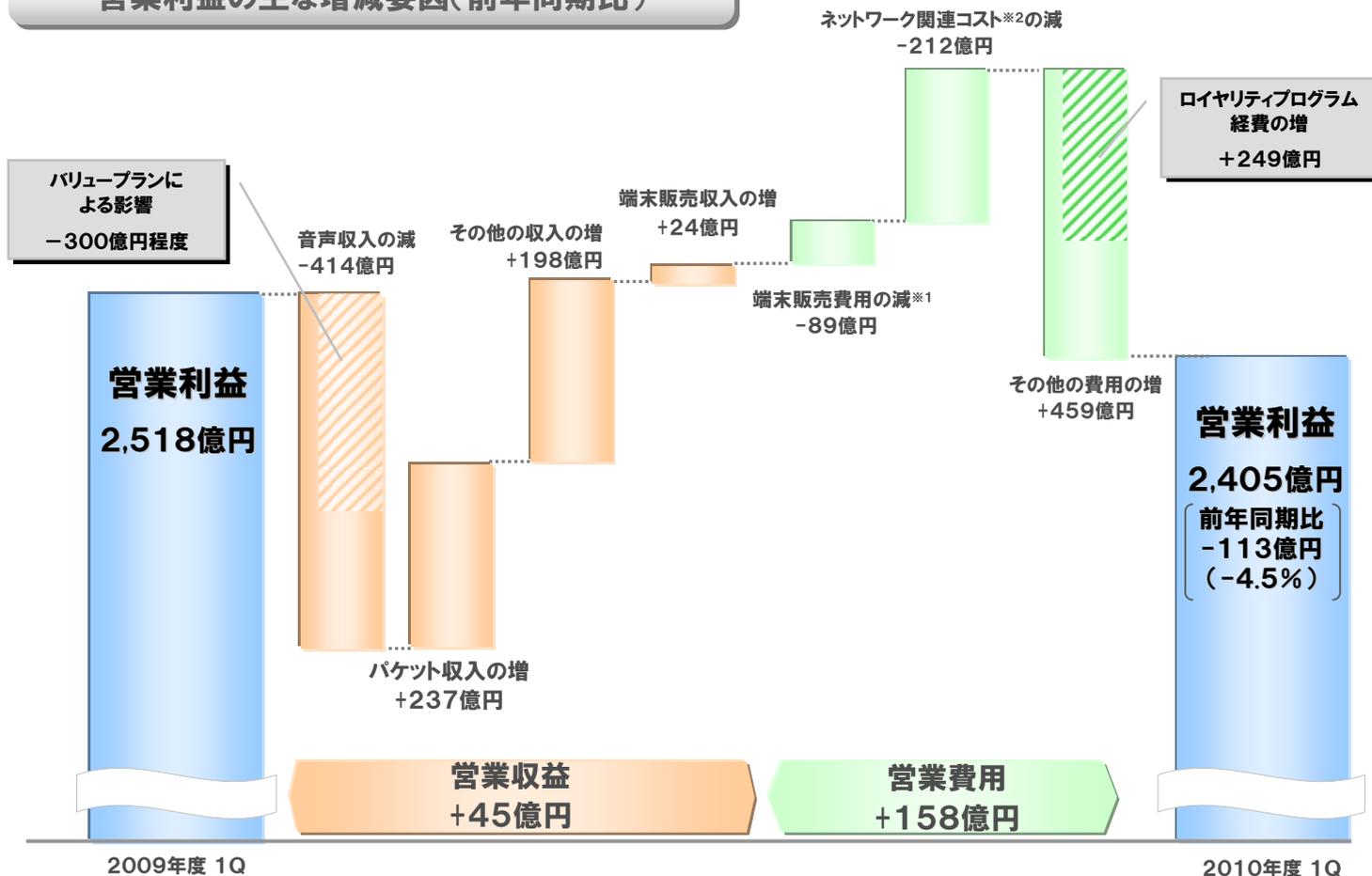
iコンシェル・動画コンテンツ等の
利用促進

「その他の収入」の拡大

新規事業分野の成長
(海外プラットフォーム・通信販売・クレジット)

5 2010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)



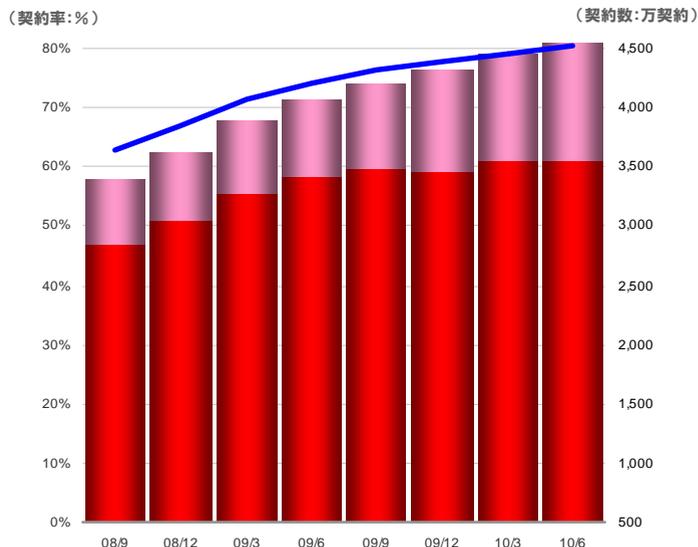
※1 端末機器原価、代理店手数料の合計 ※2 通信設備使用料、減価償却費、除却費の合計

基本使用料50%割引・バリュープランの状況

- 基本使用料50%割引の契約率は約8割まで達し、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

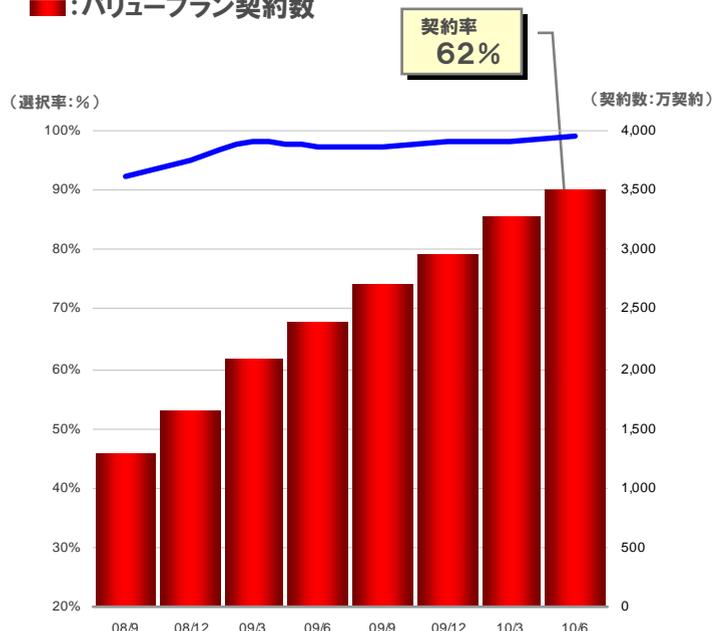
- : 基本使用料50%割引 契約率
- : ファミリー割引※1+いちねん割引で10年以上の継続利用
- : MAX系割引※2契約数



※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

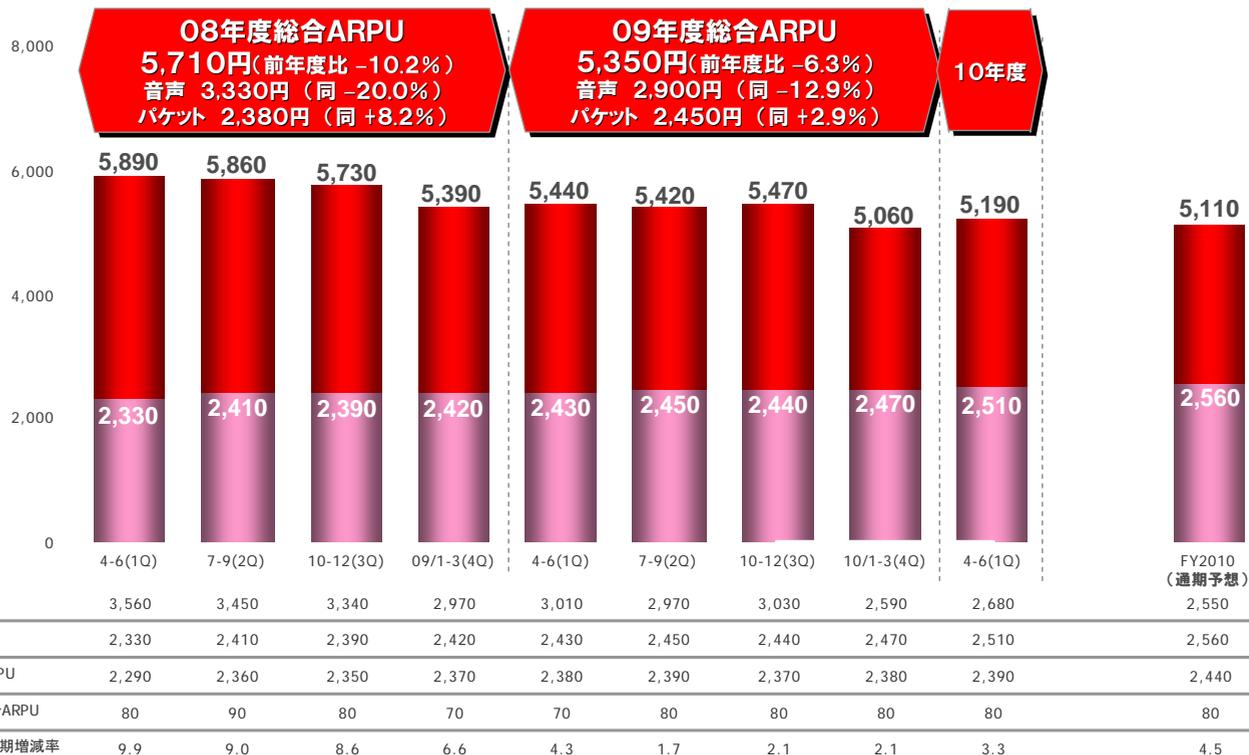


※3 新たな販売モデルでの端末販売におけるバリューコースの選択率

携帯電話（FOMA+mova）ARPU

- 2010年度1Qの総合ARPUは5,190円（前年同期比：-4.6%）
 パケットARPUは2,510円（前年同期比：+3.3%）

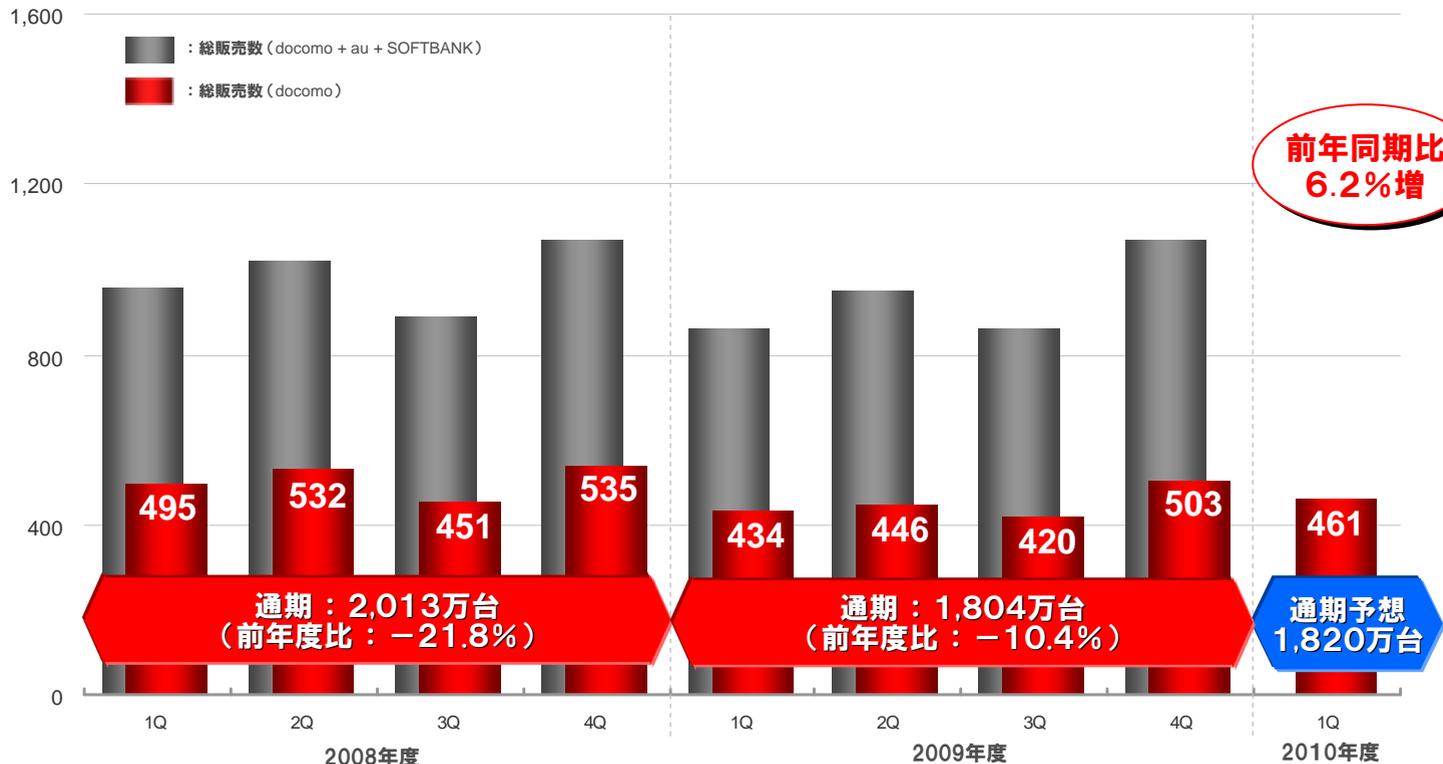
(単位:円)



総販売数

- 2010年度1Qの総販売数は461万台（前年同期比：+6.2%）
- 総販売数が2年半ぶりに増加

（単位：万台）

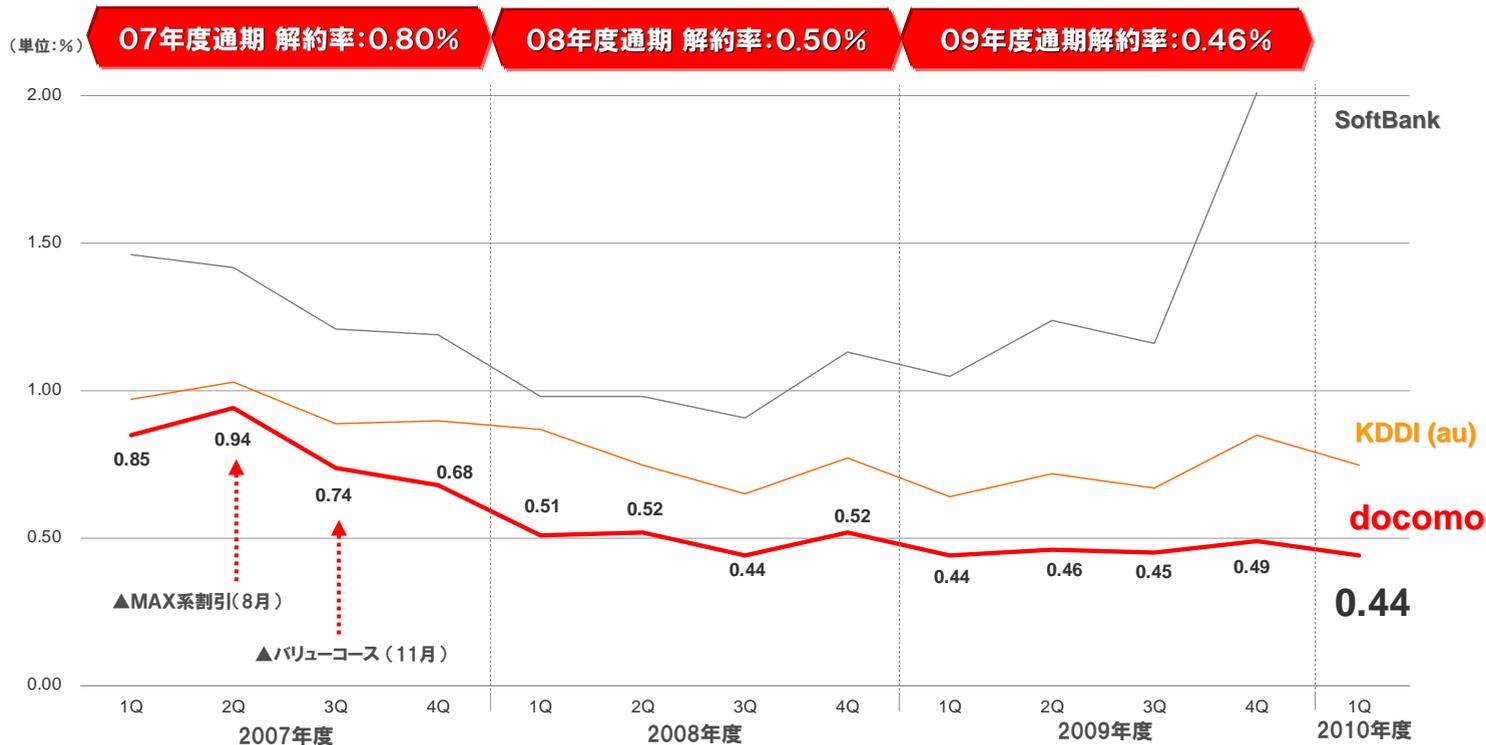


◆ 各社決算説明会資料等より算出 ◆ TU-KA、イー・モバイルを含まない

解約率

- 2010年度1Qの解約率は0.44%

■携帯電話（FOMA+mova）解約率

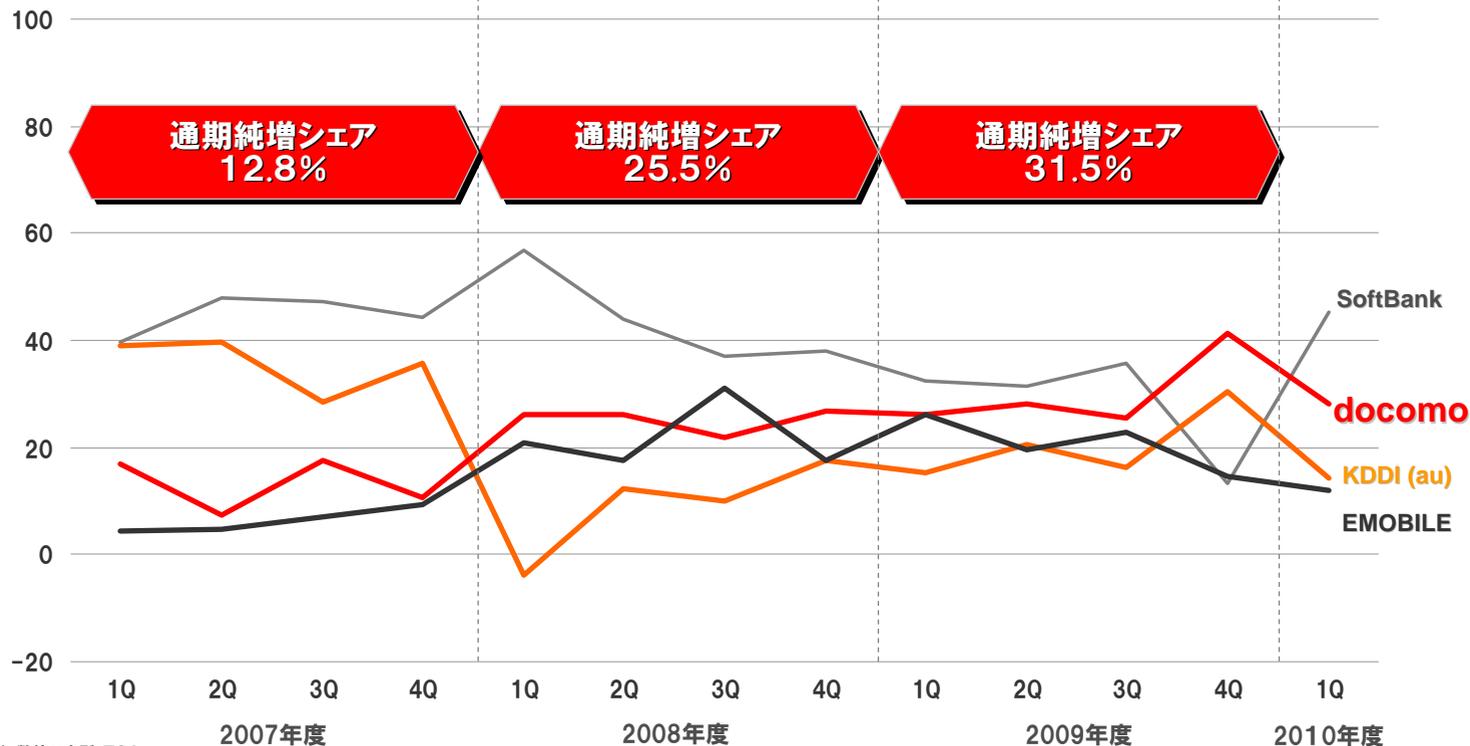


純増シェア

- ・ 2010年度1Qの純増シェアは28.2%

■純増シェア

(単位:%)

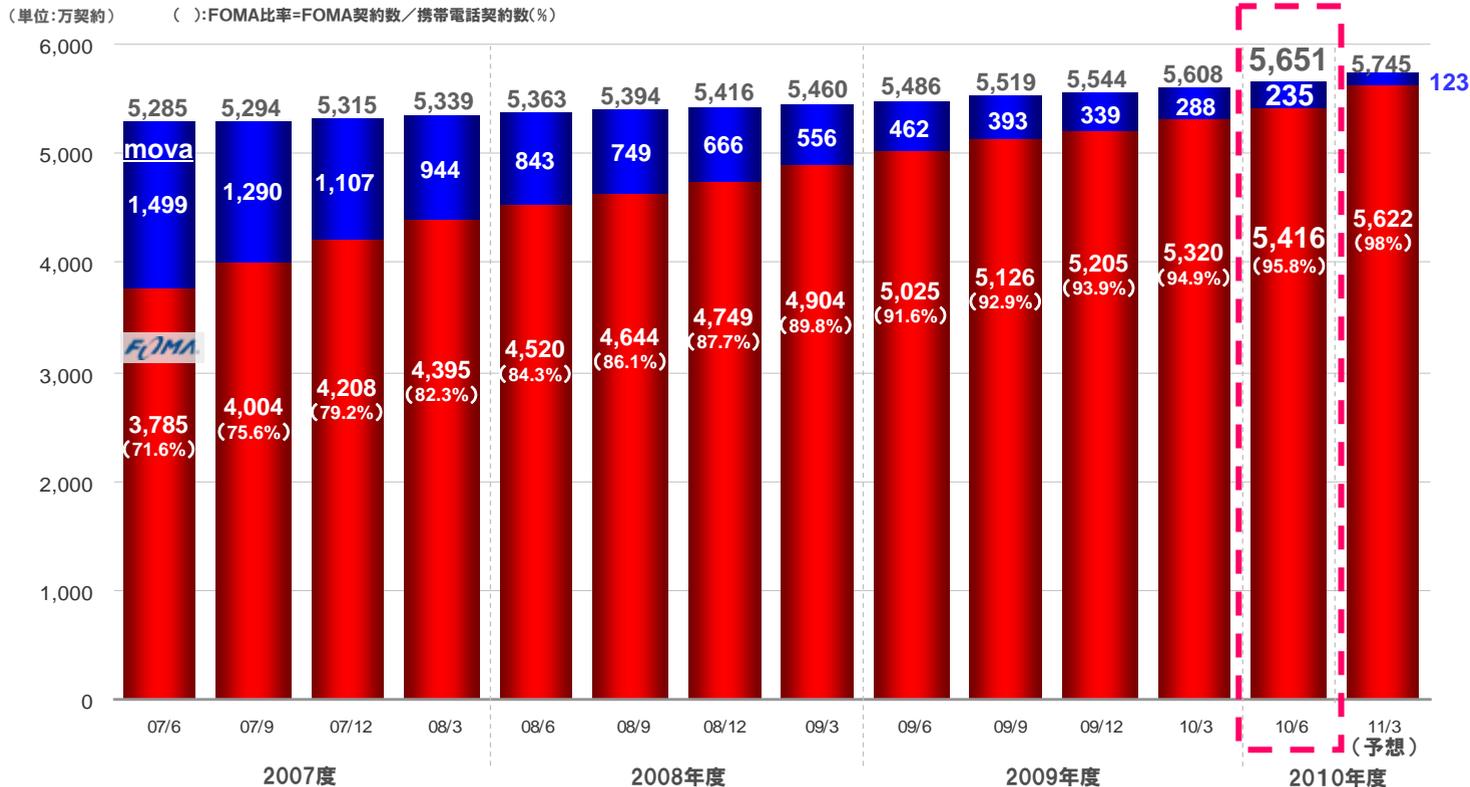


◆ 数値の出所: TCA

RESULTS FOR 1Q OF FY2010

FOMAへのマイグレーション

- 2010年度1Qの移行数は45万



◆通信モジュールサービスを含む



主な取組みと成果

変革の継続

- お客様満足度の更なる向上を目指し、弛まぬ努力を継続



2010年度お客様満足度 No.1の達成

エリア品質・アフターサービス

- お客様満足度向上を図る上で重要な要素である
エリア品質・アフターサービスについて、各種取組みを継続・実行

48時間以内の訪問対応

訪問・調査



つながることに、
こだわるドコモ

- 2010年度1Q
約13,000件
- 開始後累計
約81,000件

ケータイてんけん



テスタ

- 2010年度1Q
約158万件
- 開始後累計
約509万件

電池パック・補助充電アダプタ



電池パック



補助充電アダプタ

- 2010年度1Q
224万件
- 施策強化後累計
(2009年7月以降)
837万件

水濡れケータイデータ復旧サービス

- 2010年度1Q
受付件数 : 約22,000件
データ復旧率 : 約83%
- 開始後累計
受付件数 : 約109,000件
データ復旧率 : 約76%

プレミアクラブ



会員数が5,000万を突破

(2010年4月)

端末ラインナップ

- 2010年夏モデルは、他ブランドとのコラボレーション、充実したカラーバリエーション、ハイビジョンムービー搭載等、全20機種をラインナップ

10機種

docomo STYLE series

F-07B



発売済

F-08B



発売済

L-04B



発売済

N-05B



発売済

N-06B



発売済

P-05B



発売済

P-06B



発売済

P-07B

9月発売
予定

SH-08B



発売済

SH-02B marimekko



発売済

4機種

docomo PRIME series

F-06B



発売済

N-04B



発売済

P-04B



発売済

SH-07B



発売済

2機種

docomo SMART series

N-07B



発売済

SH-09B



発売済

1機種

docomo PRO series

N-08B

8月発売
予定

3機種

ドコモ スマートフォン

LYNX



発売済

dynapocket



発売済

BlackBerryBold9700

7月30日
発売予定

端末販売状況

- ・ 新シリーズの累計販売台数は1,900万台を突破
- ・ デザインに優れ、機能と価格のバランスが取れたSTYLEシリーズの販売が好調

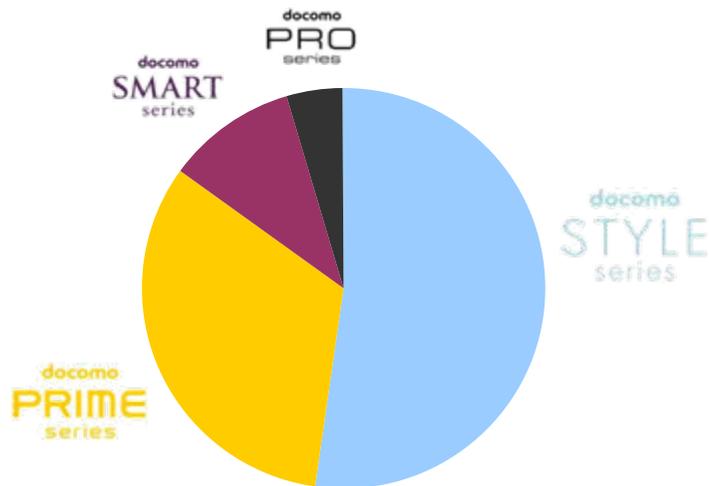
■ 新シリーズ累計販売台数※

(単位:万台)



※2008年 冬モデルからの累計販売台数

■ 各シリーズの販売比率



(2010年4月～6月累計)

2011年4月以降に発売する新端末に対しては、
SIMロック解除機能を搭載するべく準備していく

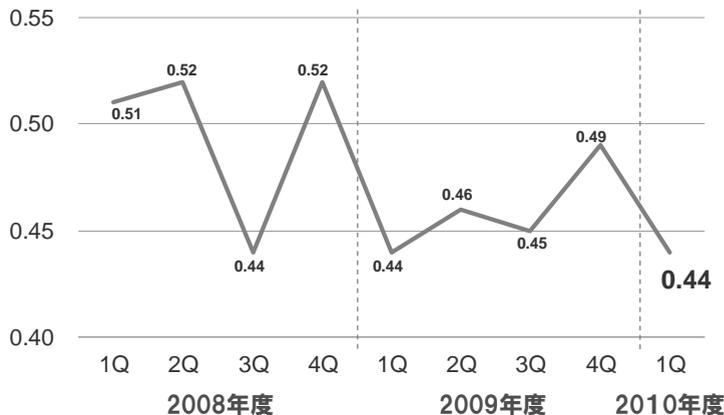
解約率・純増数

- ・ 2010年度1Qの解約率は過去最低水準である 0.44% を達成
- ・ 純増数は、前年同期比64%増を達成

■ 解約率

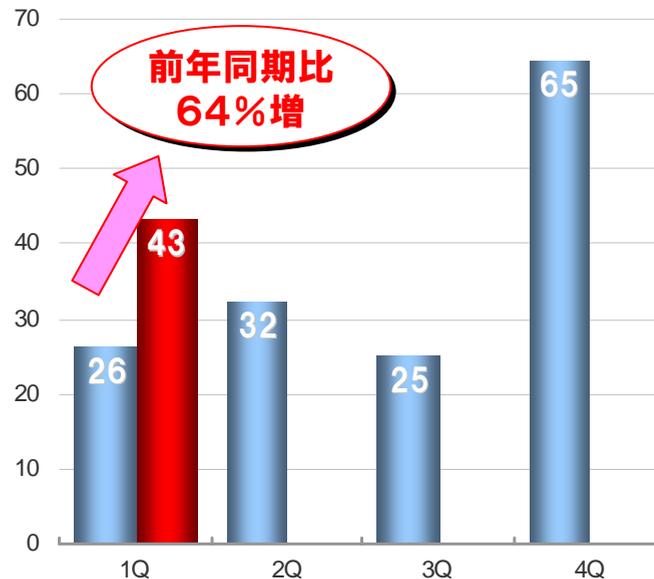
2008年度3Q、
2009年度1Qに並ぶ、
過去最低の解約率を記録

(単位: %)



■ 純増数

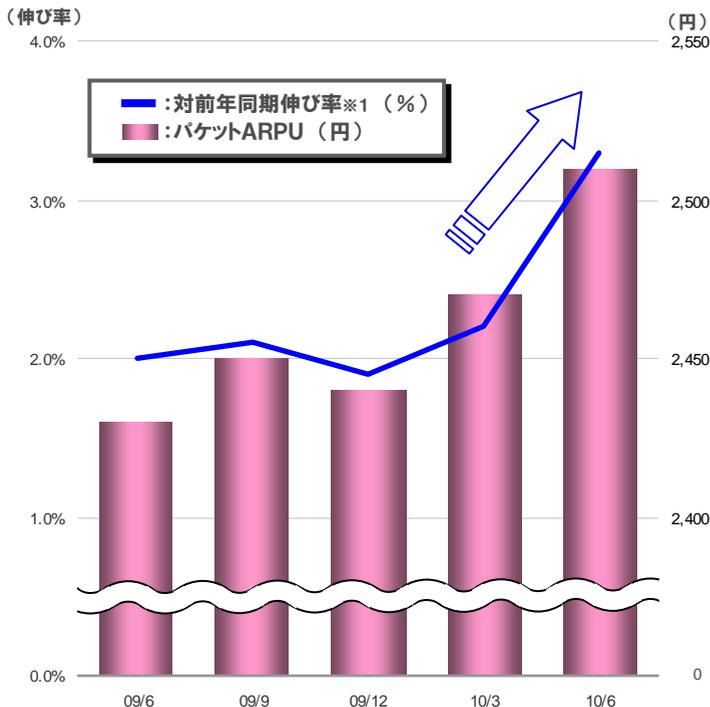
(単位: 万契約)



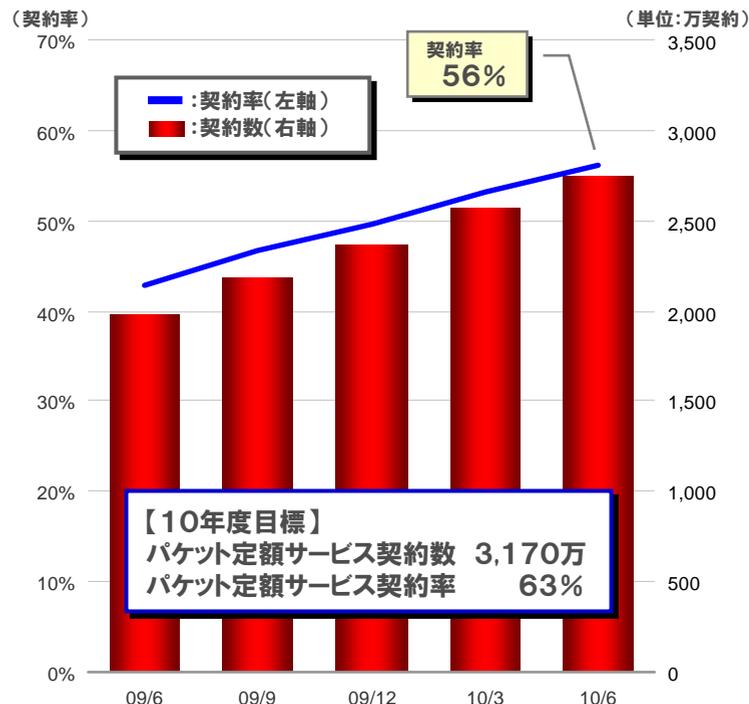
パケットARPUの向上

- ・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は約2,750万まで拡大

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



【10年度目標】

パケット定額サービス契約数 3,170万

パケット定額サービス契約率 63%

※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+Biz・ホーダイ契約数+データプラン契約数)

iモードポケット利用拡大(1)

- 店頭でのコンテンツ利用勧奨を、ドコモショップ以外の量販店・一般販売店まで拡大し、ポケット利用を促進

店頭での利用勧奨

■ コンテンツのレコメンド

便利なコンテンツがあるのですが、ご利用はいかがですか？



～レコメンドコンテンツの例～

デコメ

ニュース

着メロ

動画

ゲーム

■ レコメンド実施店舗の拡大

(2010年7月～)



ドコモショップ

量販店
一般販売店

レコメンドコンテンツの例

■ エブリスタ (2010年6月7日サービス開始)



総合UGCメディア(無料)

110万超の作品・幅広いジャンルをカバー

小説

コミック

俳句・川柳・短歌

写真

イラスト

レシピ

実用

総会員数 約25万(2010年6月末)



プロ作家・著名人の作品が

月額210円で読み放題のケータイ総合雑誌

小説

人気プロの新作

写真

有名人が撮影

エッセイ

有名人のコラム

レシピ

有名料理人

スポーツ

プロ選手の連載

コミック

人気プロの新作

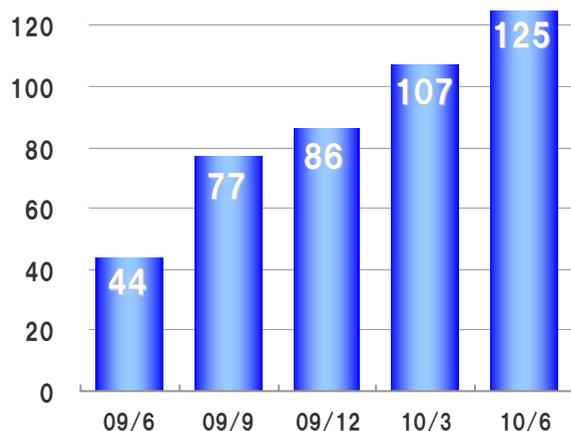
iモードポケット利用拡大(2)

- ・店頭でのコンテンツ勧奨に力を入れた結果、BeeTVの契約数は順調に拡大
- ・ライトユーザーのポケットARPUを伸ばすためには、店頭での利用勧奨が鍵

■ BeeTV 契約数



(単位:万契約)



■ コンテンツ契約者の状況 (イメージ)

加入チャンネルの状況

店頭勧奨施策
開始前
(2010年1月)



店頭勧奨施策
開始後
(2010年2月)

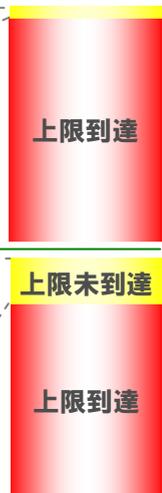


ポケット定額サービス利用状況

契約前
(2010年1月)



契約後
(2010年3月)



iモードパケット利用拡大(3)～シニア層～

- ・らくらくホン7の発売を契機に、シニア層のパケット利用促進策を強化
- ・ポータル、コンテンツ、UI、店頭での勧奨などあらゆる方面の取組みを実行

ワンタッチでWEB接続



PUSH!

ポータルサイトのリニューアル



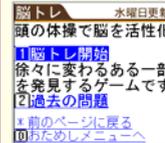
数字キー操作のメニュー提供



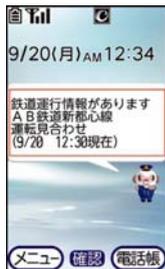
生活情報



脳トレ



iコンシェル storefront promotion



iコンシェルはとても便利なサービスです。
是非ご利用してみたいかがですか？
よろしければ、初期設定致しますよ。



電話教室の充実

電話の使い方

デコメ・画像メールの使い方

サービス・コンテンツ活用法



i コンシェル (1)

- ・ 直近の契約数は500万突破。コンテンツ数とともに順調に拡大
- ・ 拡大するユーザーベースを活用したターゲティング広告ビジネスの展開も検討

■ 契約数

(単位:万契約)



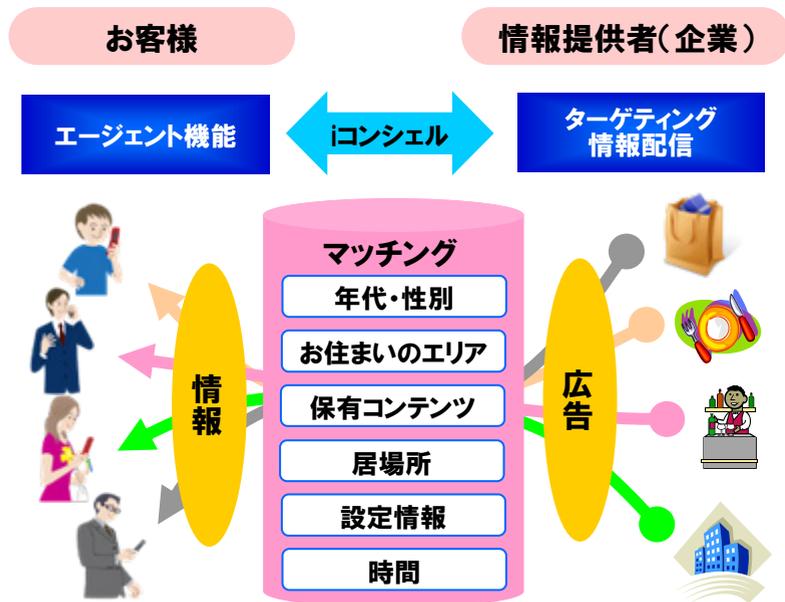
■ コンテンツ数

(単位:コンテンツ)



■ ターゲティング情報配信

より精度の高いターゲティング広告が実現可能

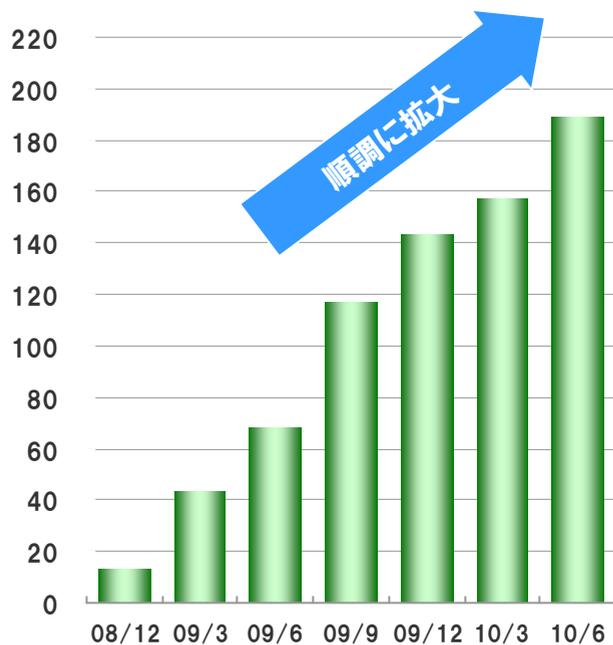


i コンシェル（2）～地域コンテンツ～

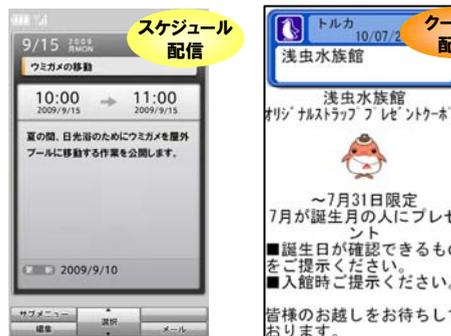
- ・ 地域コンテンツの拡大を積極的に推進
- ・ 各地域にある企業が、その地域ならではの情報を配信

■ 地域コンテンツ数

（単位：コンテンツ）



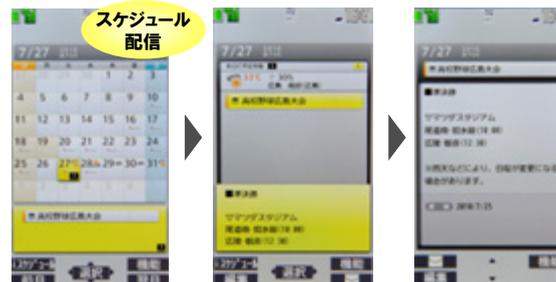
■ 浅虫水族館様（青森県）



水族館の
イベント情報を
定期的に配信

■ 中国新聞様（広島県）

「高校野球広島県予選大会 試合日程配信」



i コンシェル (3)

- ・ 中小企業・個人商店がコンテンツを手軽に提供できる仕組みを整備(8月中旬予定)
- ・ 地域密着コンテンツの更なる拡大を図ることで、
コンテンツ提供者・お客様・ドコモの3者がWin-Winの関係を構築

ドコモ

個人商店
(街のパン屋さん)

お客様

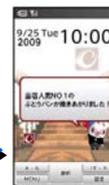
コンテンツ制作・
運用ツールの提供コンテンツサーバー
貸し出し
(ホスティング)店頭でのコンテンツ配信用
リーダー/ライタの提供

コンテンツ制作・運営支援

WEB経由で簡単に
情報配信当店人気No.1の
パンが焼きあがり
ました!

インフォメーション配信

クーポン配信

新作のパンが出来ました!
本クーポンの提示で
今なら50円引き!

ドコモマーケット (iモード)

- iモード版ドコモマーケットを2010年11月目途に提供開始予定
- iモードにおいてもオープンな環境を整備し、個人クリエイタまで取り込む事で、コンテンツを更に多様かつ豊富にする



スマートフォン

- Xperia™の販売好調により、1Q販売数は順調に推移
- 9月に開始するspモードを契機に、スマートフォンの本格普及期へ



PCデータ通信

- ・ 6月からのキャンペーン効果もあり、販売数・契約数ともに堅調に推移

PCデータ通信 販売数

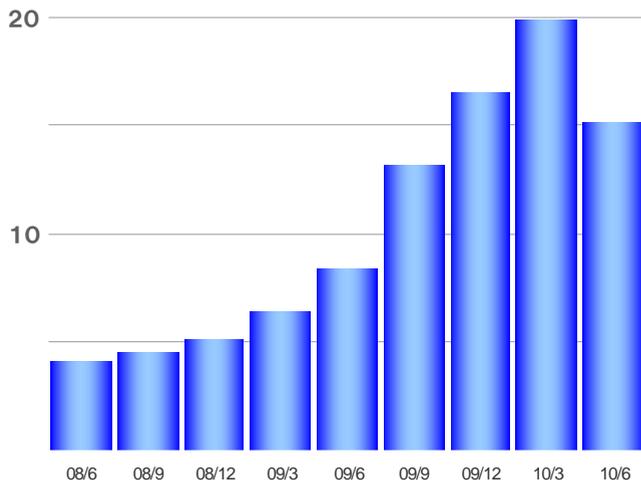
販売目標(通期):約70万



日経BPコンサルティング「第15回
携帯電話“個人利用”実態調査
2009、総合満足度項目」より

(単位:万契約)

(単位:万台)

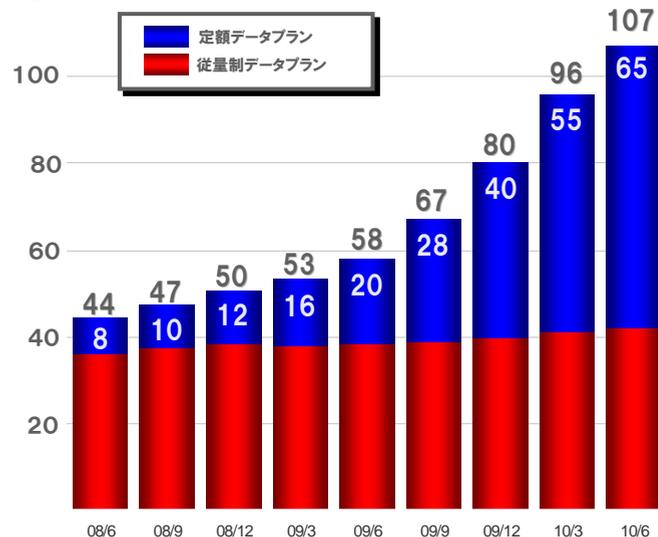


データプラン※契約数

期末予想:約150万



120



※ 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の合計(パリュー含む)

RESULTS FOR 1Q OF FY2010

新たなデバイス

- ・ Wi-Fiルータ機能を搭載した端末を積極的に投入し、新たな収益拡大を狙う

新たなデバイスへの対応



- ・ LTEの特長である「高速」「大容量」「低遅延」を活用し、これまでにない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**

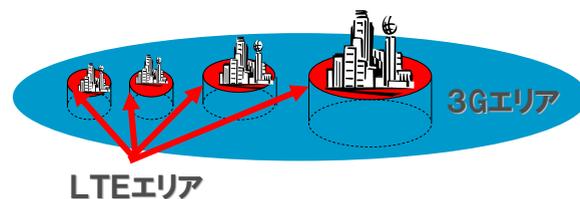
低遅延

伝送遅延(最大効果)

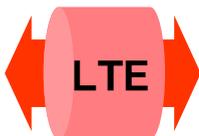
約**1/4**

(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



AR(拡張現実感)サービス



カメラ画像中にコンテンツを表示

自動音声翻訳サービス(将来)

こんにちは

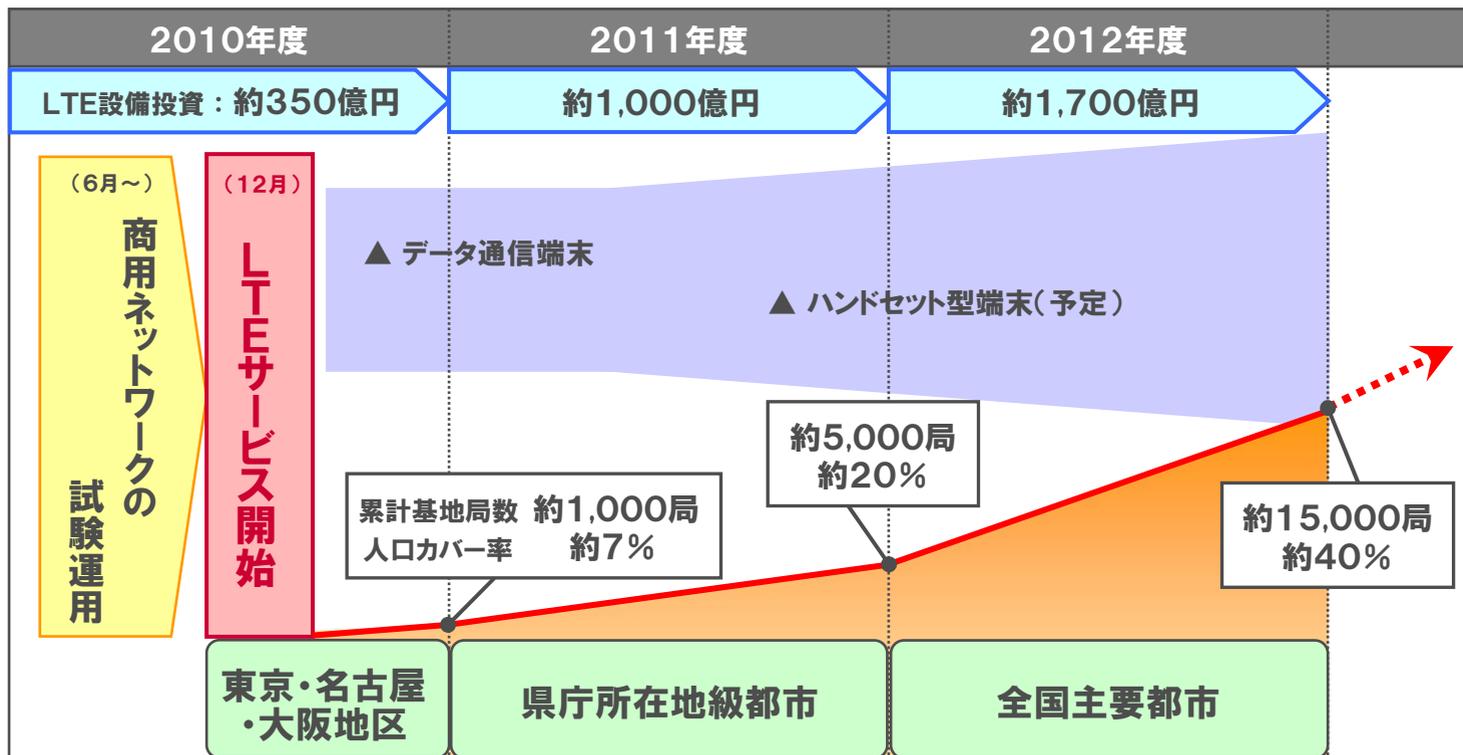
自動
音声翻訳

Bonjour.



LTE(2)

- ・ LTE設備投資は、開始当初3年間で3,000億円規模を想定



携帯端末向けマルチメディア放送

・成功のポイントは、「コンテンツ」「料金」「端末」

マルチメディア放送サービス 成功のポイント

充実した
コンテンツ

「豊富で楽しいコンテンツの提供」

- コンテンツに強いパートナー(放送局など)と連携し、充実したコンテンツを提供

利用しやすい
料金水準

「リーズナブルな料金での提供」

- 月額300円程度からのリーズナブルな料金を想定
- その実現のため、放送に適した大規模局方式を採用し、設備コストを削減

対応携帯端末の
早期普及拡大

「5,000万台の端末台数の普及見込み」
(放送開始後5年時点)

- ドコモやソフトバンクモバイルの搭載協力

mmbi

(株式会社 マルチメディア放送)

現出資者

(資本金:15億円)

docomo

フジテレビジョン 関西テレビ放送

ITOCRU

スカパーJSAT

テレビ朝日

tv asahi 5

TBSホールディングス

dentsu

住友商事株式会社

事業計画概要

事業開始時期 2012年4月1日(予定)

エリア展開
(世帯カバー率) サービス開始当初 約60%
2014年度末 約90%

総工事費
(設備費含) 438億円
(2016年度までの累計)

事業目標 事業開始3年目(2014年度)での
単年度黒字化達成

グローバル展開

- ・ インドTTSL社の契約数は約7,300万にまで拡大
- ・ 3G周波数オークションで、インド中西部を中心に9サークル落札

インド TTSL/TTML

契約数7,253万
マーケットシェア11.4%※

■ 契約数※

(2010年6月末時点)

(単位:百万契約)

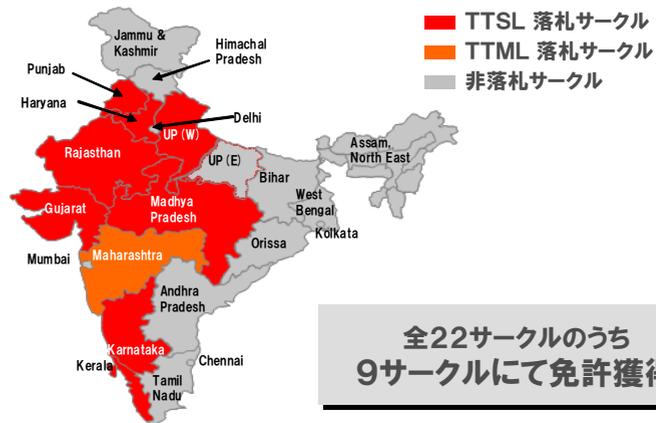


■ GSMサービス展開状況 (タタ・ドコモ)

サービスエリア
(2010年6月 現在)

17サークル
(インド全22サークル中)

■ 3G周波数オークションの結果



VAS(Value-Added Service)の展開

■ iチャンネル(情報配信サービス)

現地ユーザー
向け

TTSL/TTML
(インド)

DOCOMO PACIFIC
(Guam・サイパン)

SMART
(フィリピン)
7月5日開始

在外邦人
向け

berry mobile
(イギリス)

DOCOMO CHINA
(中国)

■ マンガ配信サービス

ブイグレテコム (フランス)

TTSL/TTML (インド)

※ 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)

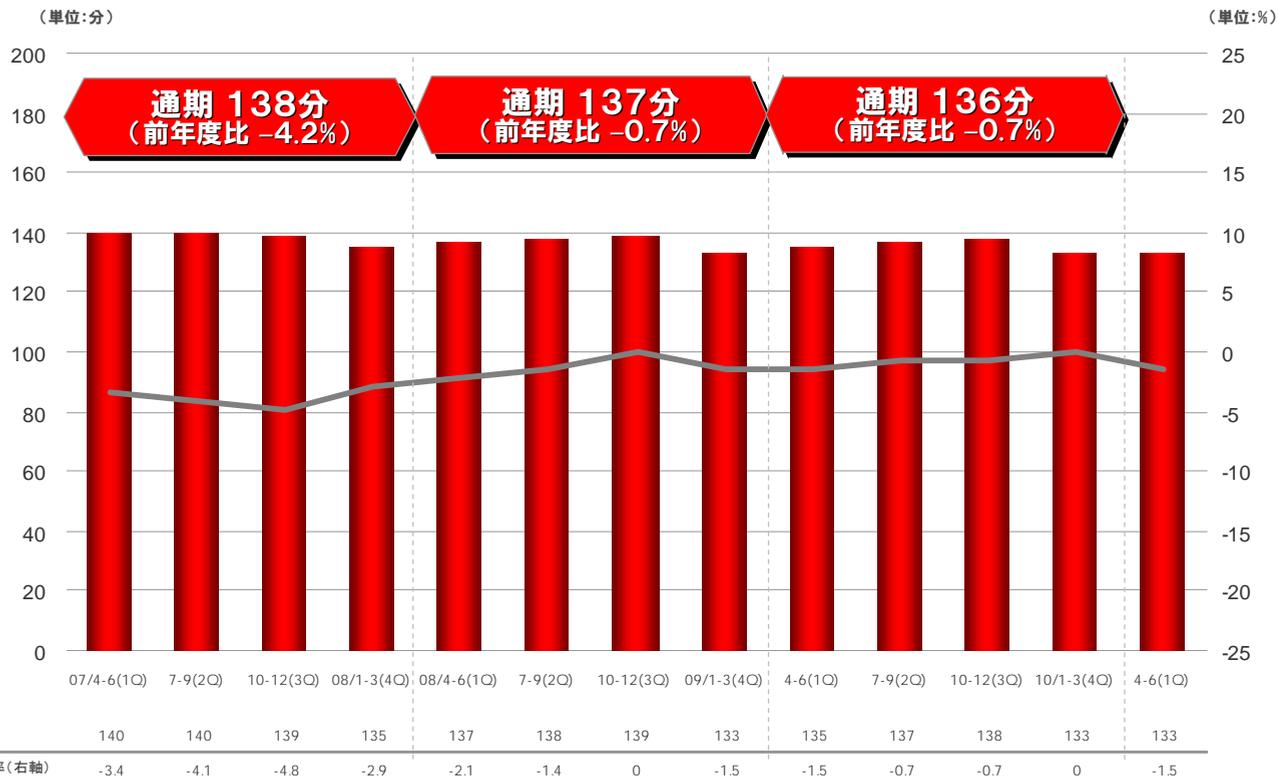
NTT
docomo



Appendices

携帯電話(FOMA+mova) MOU

- 2010年度1QのMOUは133分（前年同期比：-1.5%）

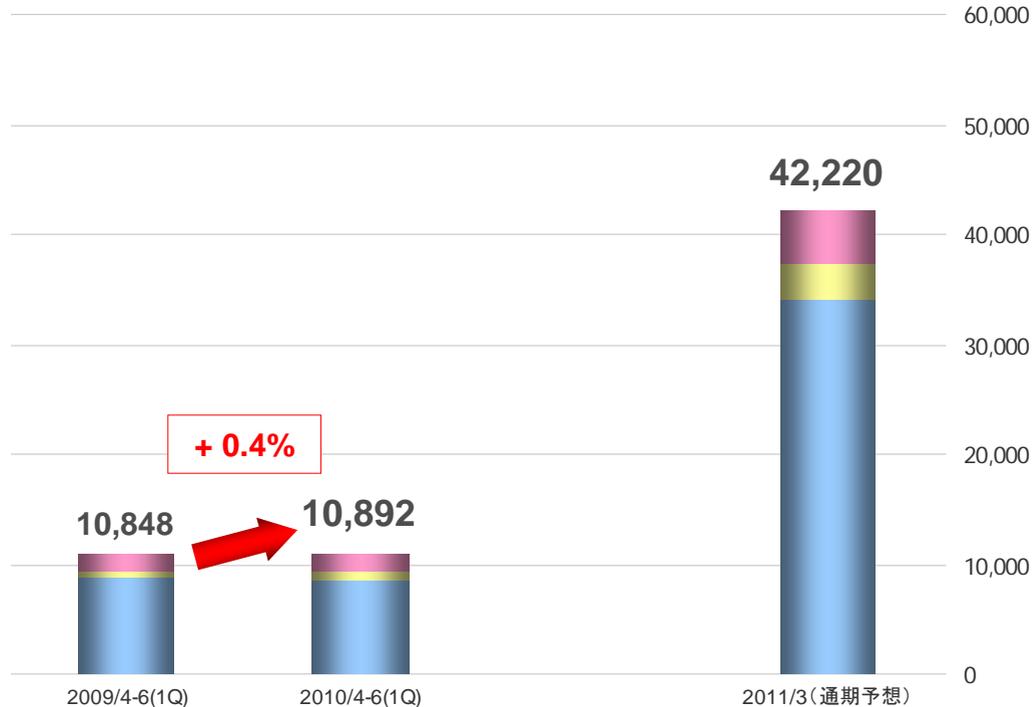


営業収益の推移

US GAAP

(単位:億円)

(単位:億円)



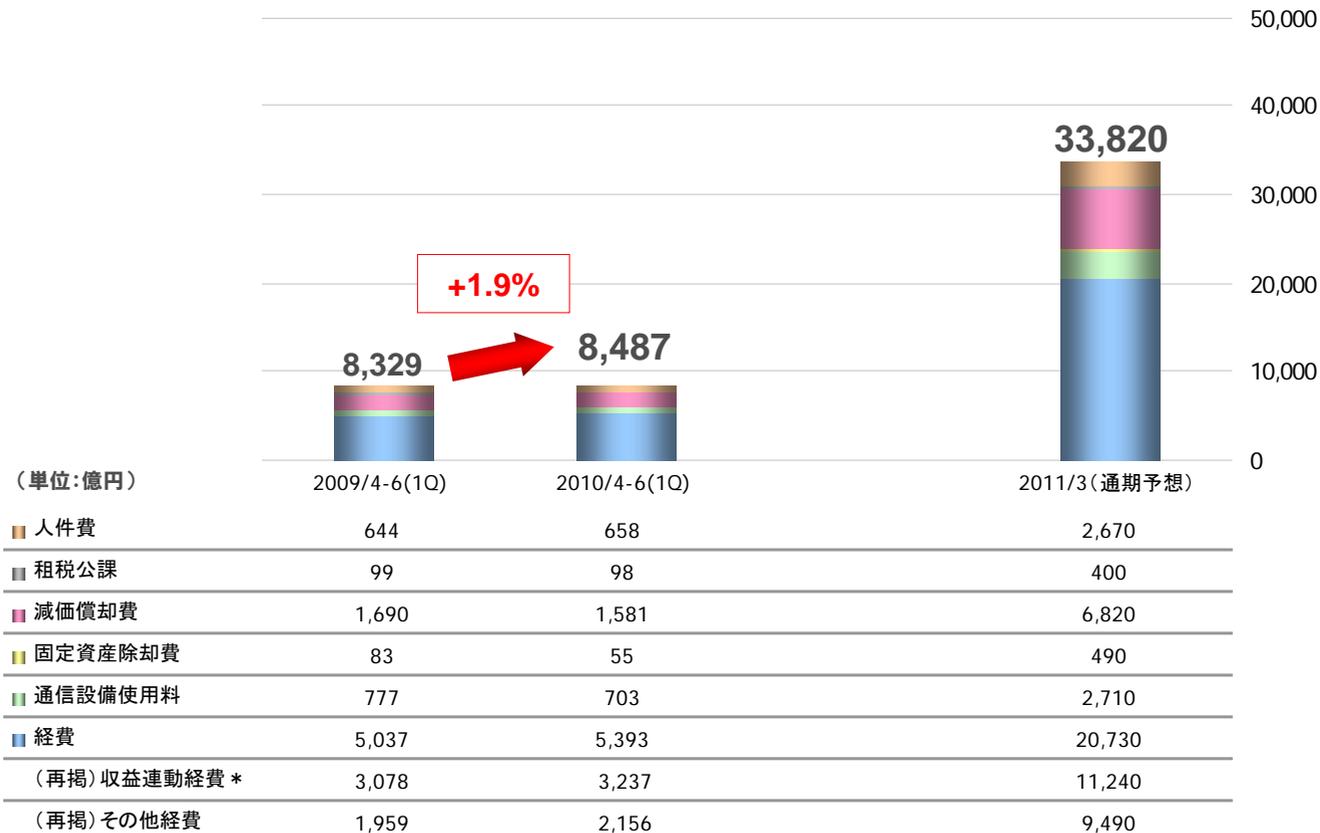
| | | | |
|-----------------------|-------|-------|--------|
| ■ 端末機器販売収入 | 1,430 | 1,453 | 4,770 |
| ■ その他の収入 | 599 | 797 | 3,400 |
| ■ 携帯電話収入(音声収入、パケット収入) | 8,819 | 8,642 | 34,050 |

◆「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

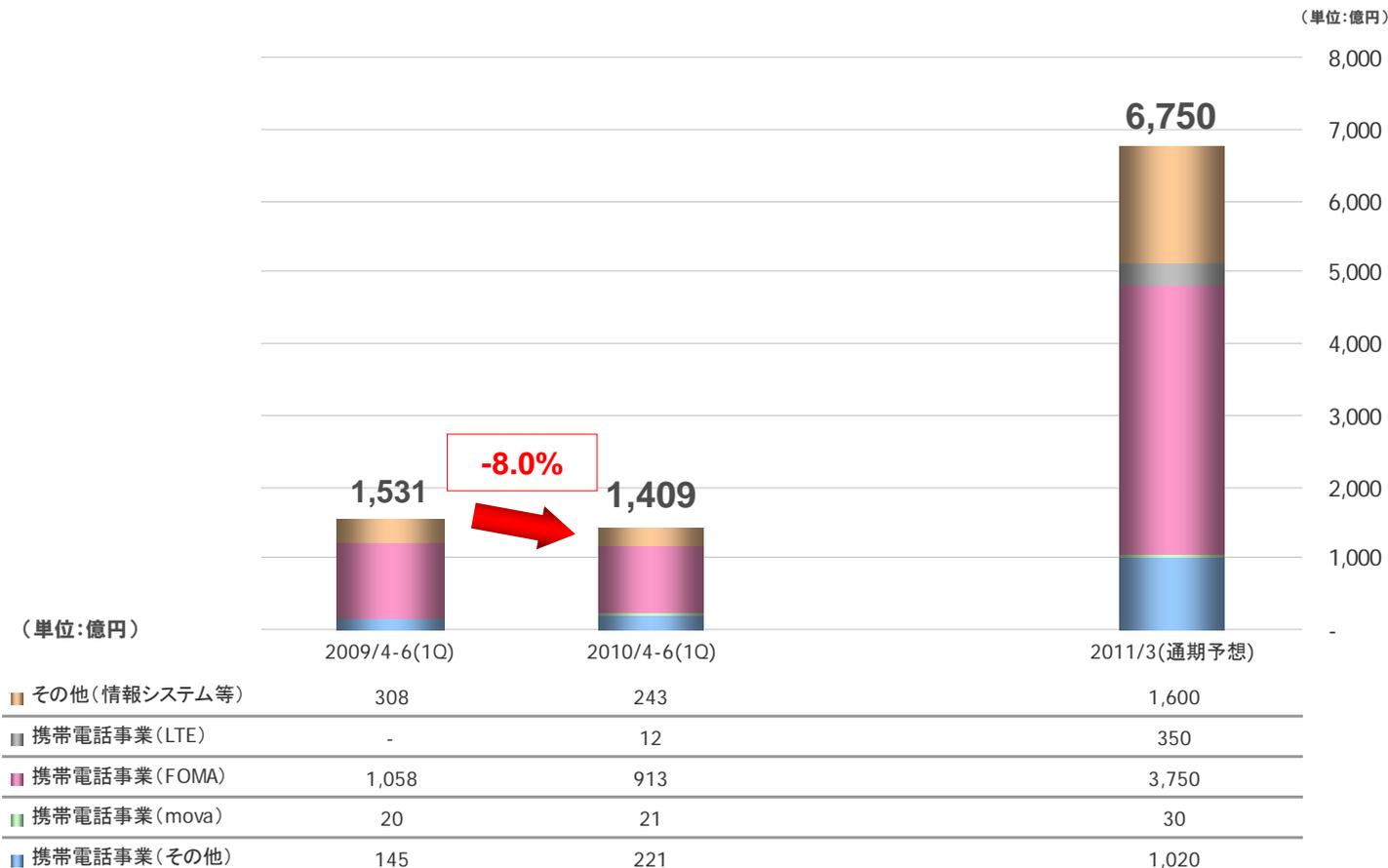
US GAAP

(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

| | | 2009/4-6 (1Q) (2) | 2010/4-6 (1Q)(2) | 増減 (1) → (2) | 2011/3 (通期予想) | | |
|---------------------|---------------------|----------------------|---------------------|-----------------|------------------|--------|--------|
| 携帯電話 | 契約数【千】 | 54,864 | 56,515 | +3.0% | 57,450 | | |
| | (再) mova | 4,618 | 2,352 | -49.1% | 1,230 | | |
| | (再) FOMA | 50,246 | 54,162 | +7.8% | 56,220 | | |
| | (再) iモード | 48,597 | 49,061 | +1.0% | 49,170 | | |
| | (再) 通信モジュールサービス | 1,518 | 1,694 | +11.6% | 1,860 | | |
| | マーケットシェア【%】 | 50.6 | 49.7 | -0.9 Points | - | | |
| | 販売数【千】 (増末持込分含む) | 販売数 | | 4,344 | 4,615 | +6.2% | 18,200 |
| | | mova | 新規 | 4 | 2 | -44.7% | - |
| | | | 取替 | 2 | 1 | -56.9% | - |
| | | FOMA | 新規 | 986 | 1,167 | +18.3% | - |
| | | | 移行 | 813 | 453 | -44.2% | - |
| | | | 買い増し | 2,538 | 2,991 | +17.9% | - |
| | 解約率【%】 | 0.44 | 0.44 | - | - | | |
| ARPU (FOMA+mova)【円】 | 5,440 | 5,190 | -4.6% | 5,110 | | | |
| MOU (FOMA+mova)【分】 | 135 | 133 | -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「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、%)

| | 2010年3月期 第1四半期 | 2011年3月期 第1四半期 |
|--------------------------|-------------------|-------------------|
| a. EBITDA | 4,264 | 4,015 |
| 減価償却費 | △ 1,690 | △ 1,581 |
| 有形固定資産売却・除却損 | △ 56 | △ 30 |
| 営業利益 | 2,518 | 2,405 |
| 営業外損益(△費用) | △ 44 | 0 |
| 法人税等 | △ 1,002 | △ 971 |
| 持分法による投資損益(△損失) | 8 | △ 9 |
| 控除：非支配持分に帰属する四半期純損益(△利益) | △ 7 | △ 4 |
| b. 当社に帰属する四半期純利益 | 1,474 | 1,422 |
| c. 営業収益 | 10,848 | 10,892 |
| EBITDAマージン (=a/c) | 39.3% | 36.9% |
| 売上高四半期純利益率 (=b/c) | 13.6% | 13.1% |

(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)

| | 2010年3月期 第1四半期 | 2011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) | △ 908 | 472 |
| 資金運用に伴う増減(注) | 32 | 1,919 |
| フリー・キャッシュ・フロー | △ 876 | 2,390 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | △ 2,422 | △ 23 |
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 1,545 | 2,413 |

(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