



株式会社NTTドコモ

2010年度 第2四半期決算

2010年10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2四半期決算概況

2010年度 第2四半期決算(累計)概況

	2009/4-9 (1H) (1)	2010/4-9 (1H) (2)	増減 (1)→(2)	2011/3 (通期予想) (3) 今回予想	進捗率 (2) / (3)
営業収益 (億円)	21,458	21,382	-0.4%	42,090	50.8%
携帯電話収入 (億円)	17,662	17,355	-1.7%	34,050	51.0%
営業費用 (億円)	16,606	16,067	-3.2%	33,690	47.7%
営業利益 (億円)	4,852	5,315	+9.5%	8,400	63.3%
税引前利益 (億円)	4,799	5,270	+9.8%	8,380	62.9%
当社に帰属する四半期 (当期) 純利益 (億円)	2,847	3,097	+8.8%	4,970	62.3%
EBITDAマージン (%) *	39.0	40.3	+1.3 Points	36.8	-
フリーキャッシュフロー (億円) *	945	2,849	+201.6%	4,800	59.4%

◆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.nttdocomo.co.jp) 内の「株主・投資家情報」をご参照ください

■ 2010年度 第2四半期決算(累計)のトピック

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

純増数好調

81万 (前年同期比+23万、+39%)

総販売数が3年ぶりに増加(+5.0%)

パケットARPUの伸びが加速

前年同期比: +90円(2Q)

パケット収入: +491億円、+6.2%

パケット定額サービス契約数の拡大

「その他の収入」の拡大

前年同期比: +364億円

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)

営業費用の減

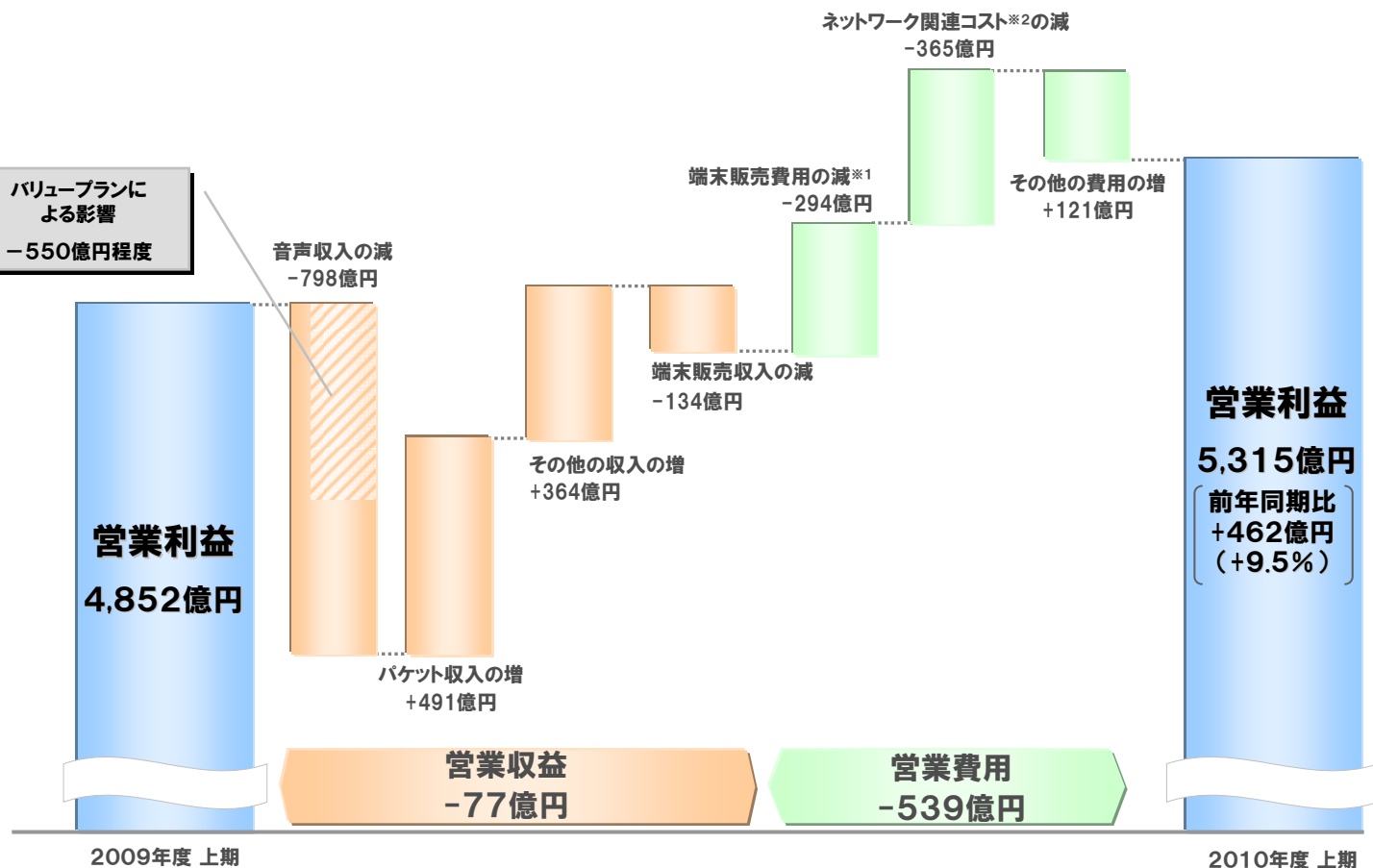
前年同期比: -539億円

ネットワーク関連コストの継続的効率化

一般経費の削減

5 2010年度 第2四半期決算(累計)のポイント(2)

営業利益の主な増減要因(前年同期比)



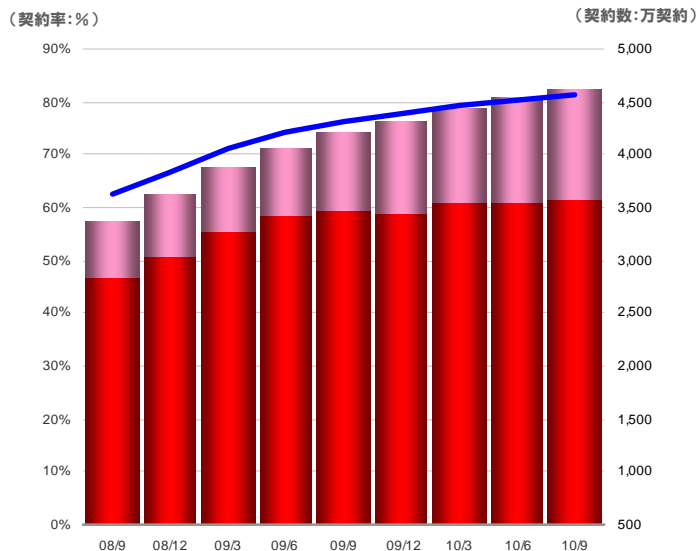
※1 端末機器原価、代理店手数料の合計 ※2 通信設備使用料、減価償却費、除却費の合計

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

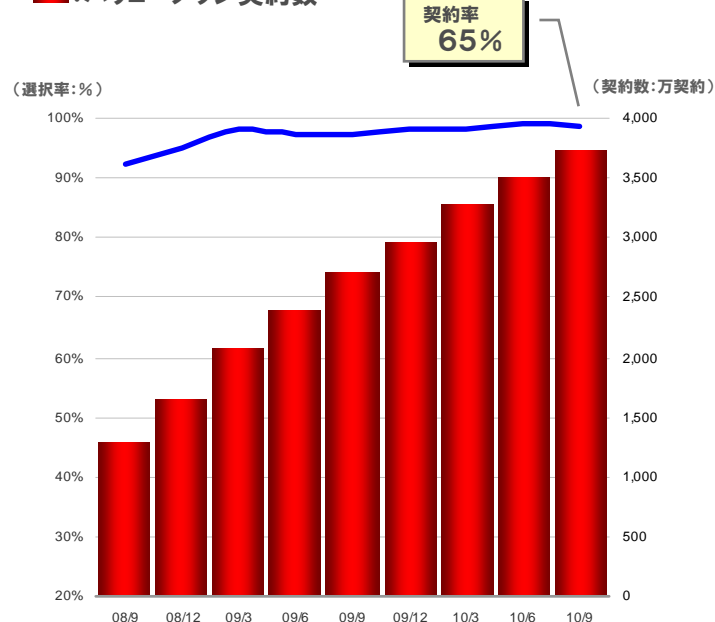
- : 基本使用料50%割引 契約率
- : ファミリー割引※1+いちねん割引で10年以上の継続利用
- : MAX系割引※2契約数



※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

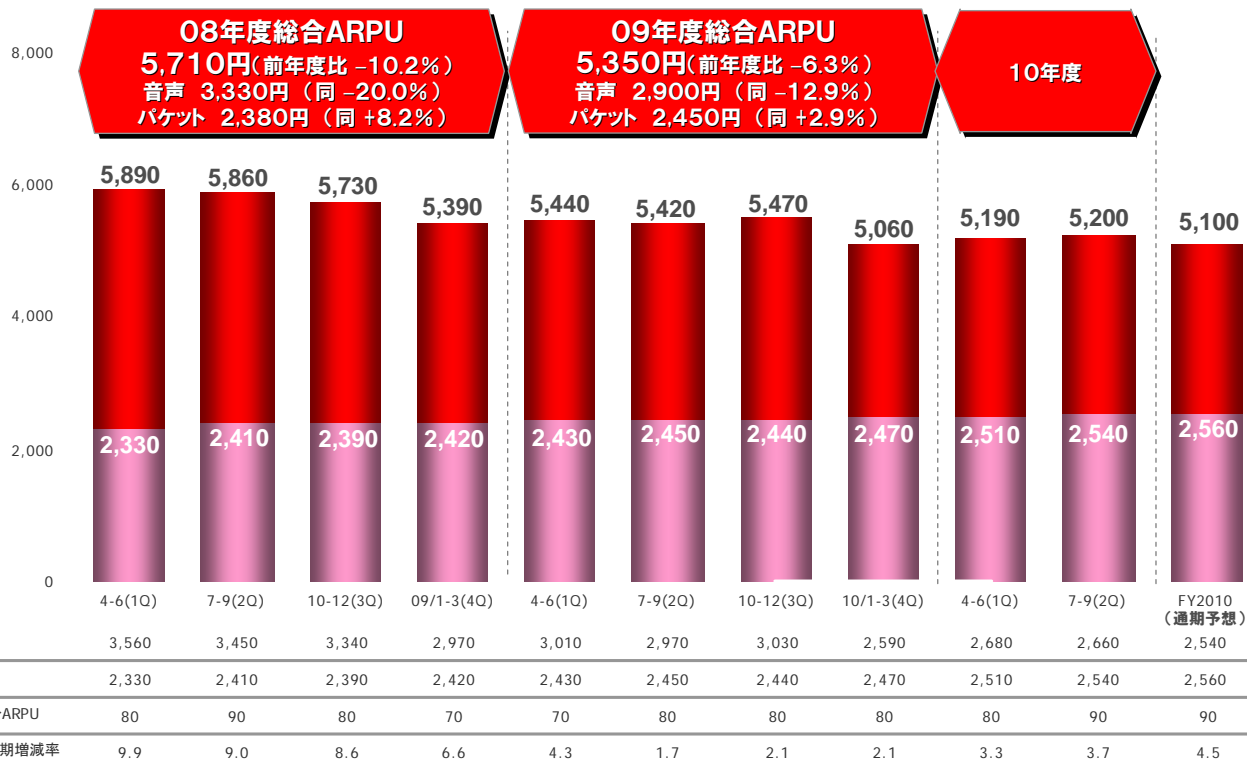


※3 新たな販売モデルでの端末販売におけるバリューコースの選択率

携帯電話（FOMA+mova）ARPU

- 2010年度2Q(3ヶ月)の総合ARPUは5,200円（前年同期比:-4.1%）
 パケットARPUは2,540円（前年同期比:+3.7%）

(単位:円)

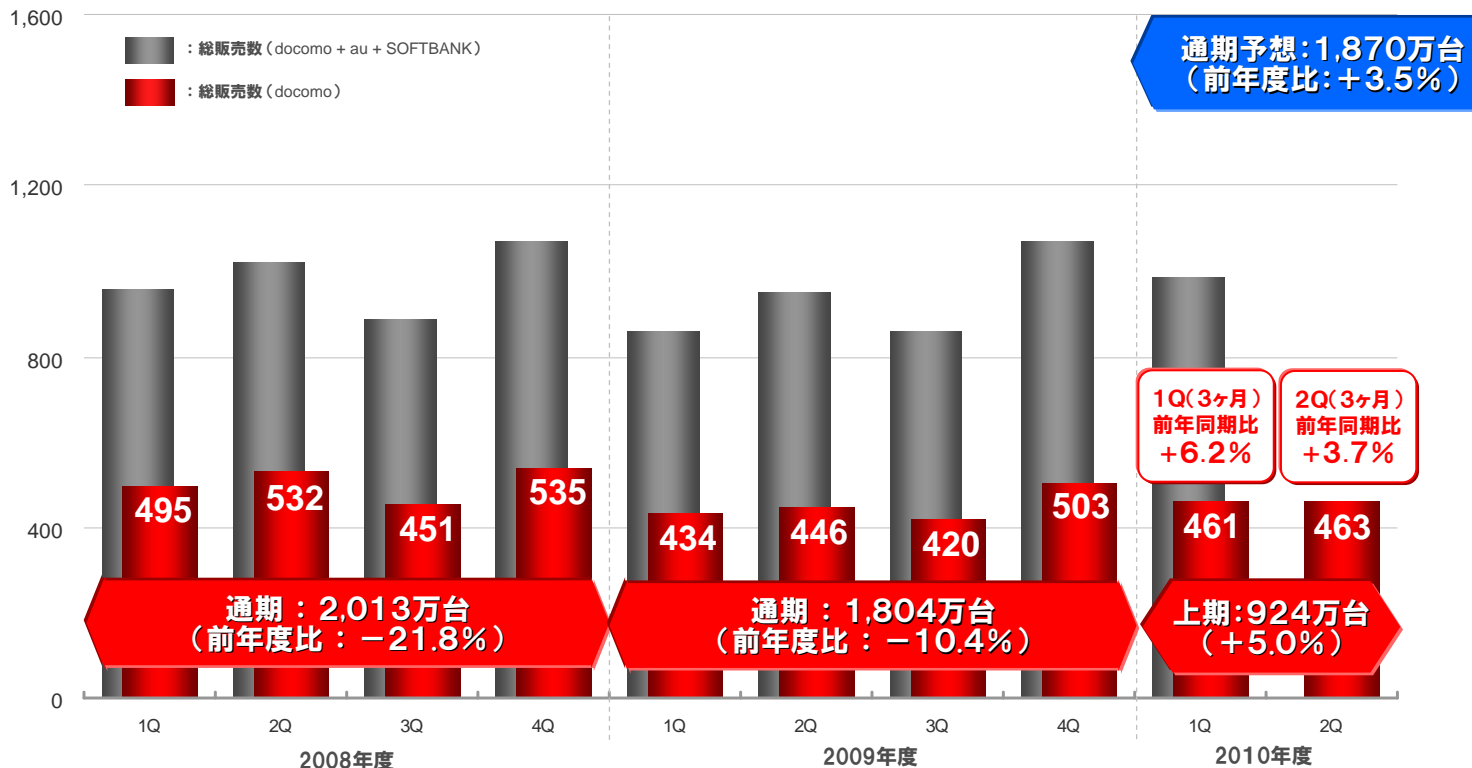


◆ ARPUの定義および算出方法については、本資料の「MOU・ARPUの定義および算出方法について」をご参照ください

総販売数

- 2010年度上期の総販売数は924万台（前年同期比：+5.0%）
- 通期予想は1,870万台

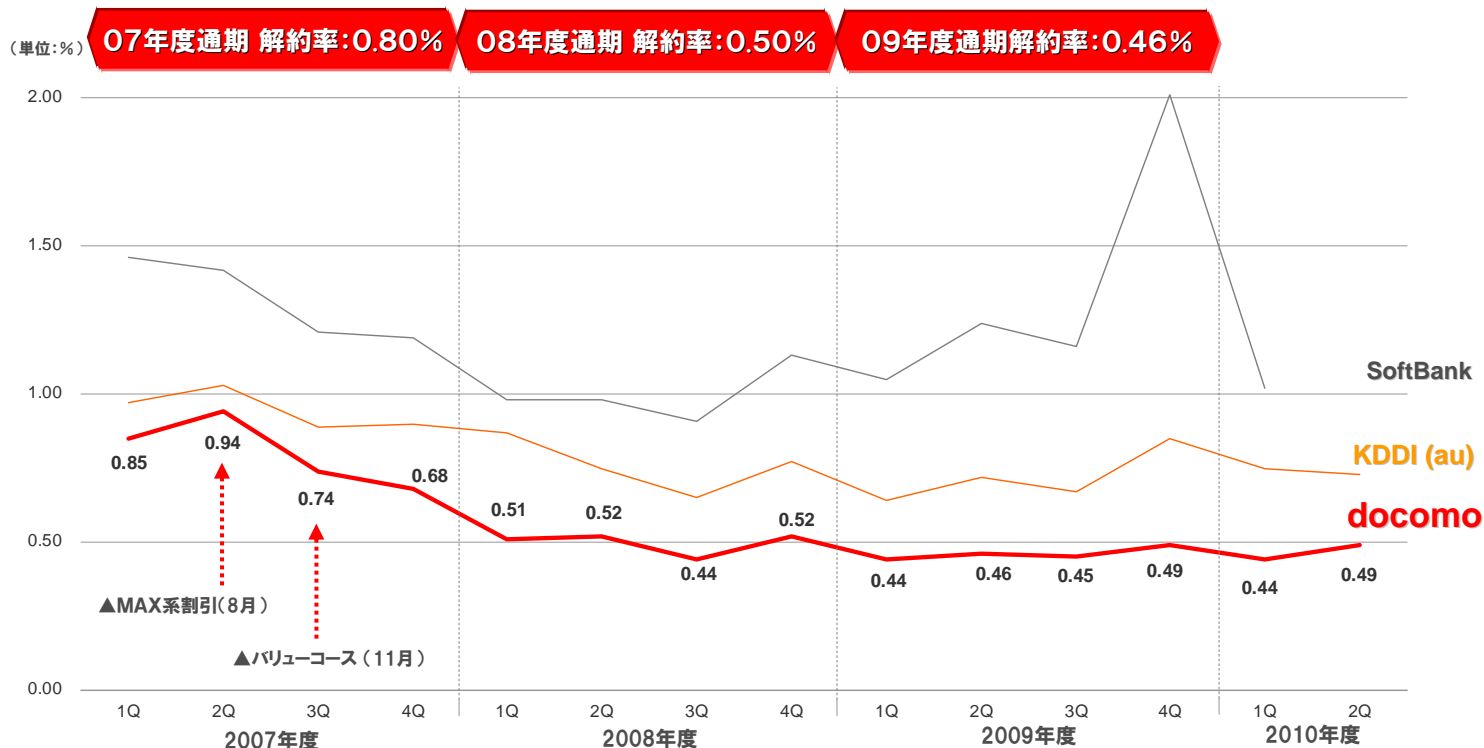
（単位：万台）



解約率

- 2010年度上期の解約率は0.46%

■携帯電話（FOMA+mova）解約率

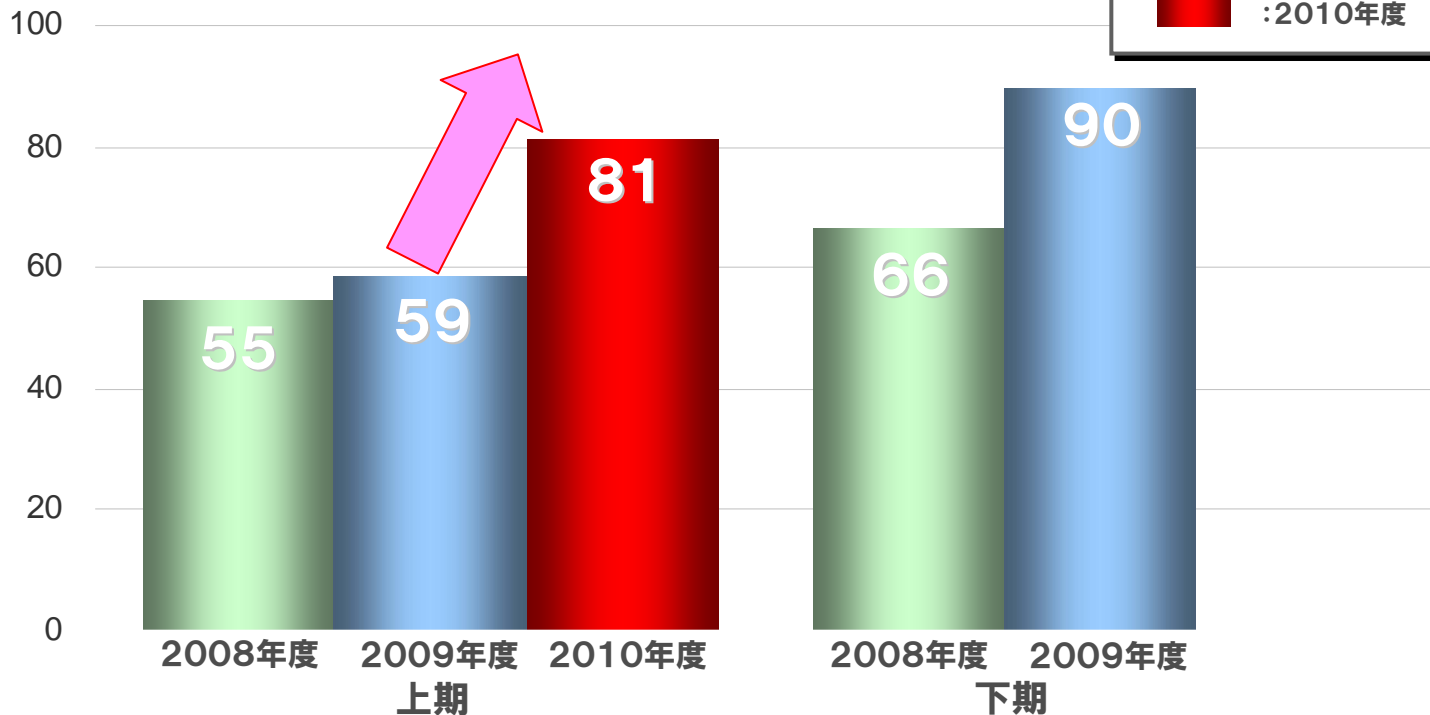


純増数

- 2010年度上期の純増数は81万（前年同期比：+23万、+39%）
- 通期予想は、177万（対当初計画+40万）に見直し

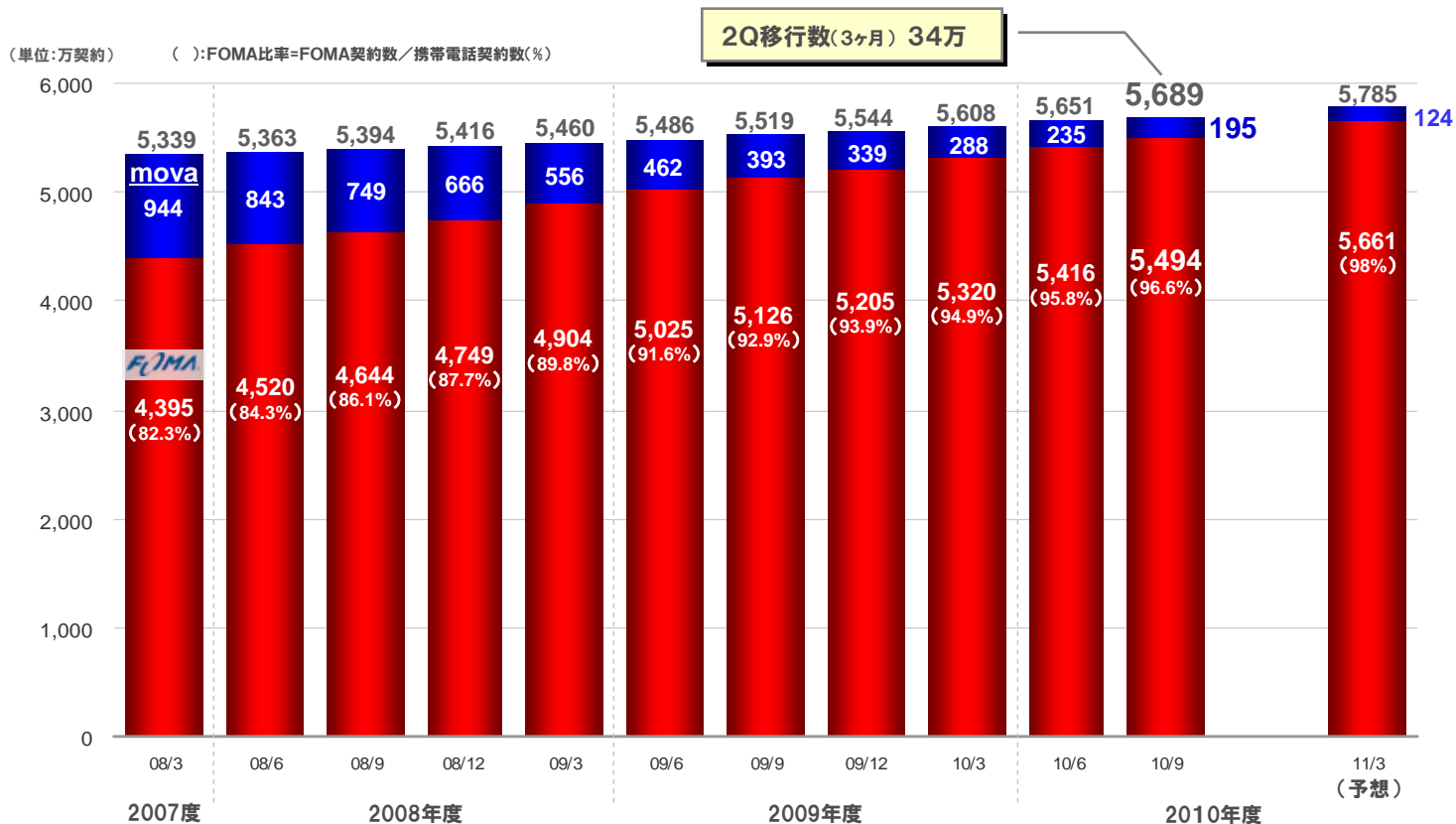
■ 純増数

（単位：万契約）



FOMAへのマイグレーション

- 2010年度上期の移行数は79万





主な取組みと成果

2010年度 主な取組み

お客様満足度向上の取組み

**全社一丸となり
あらゆる顧客接点をブラッシュアップ**
(アフターサービス・料金・店頭での対応等)

パケット利用拡大に向けた取組み

スマートフォン市場の拡大

定額制ユーザーの拡大

新たなデバイスの販売拡大

〔 PCデータ端末・モバイルWiFiルータ
デジタルフォトフレーム等 〕

ミドル・ライトユーザーの
パケット利用促進策を実行

新たな取組み

LTEサービスの開始

電子書籍、カーナビサービス

お客様満足度の向上(1)

- ・ 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

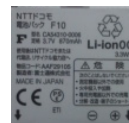
- 2010年度上期:
約31,000件
- 開始後累計: (2008年10月1日～)
約99,000件

ケータイてんけん

- 2010年度上期:
約356万件
- 開始後累計: (2009年7月1日～)
約708万件

テスタ

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年度上期:
約421万件
- 施策強化後累計:
(2009年7月1日～)
約1,033万件

水濡れケータイデータ復旧サービス

- 2010年度上期
受付件数: 約4.8万件
データ復旧率: 約81%
- 開始後累計 (2008年11月1日～)
受付件数: 約13.7万件
データ復旧率: 約78%

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
- ・ コンシューマ部門お客様満足度No.1達成を目指す



2年連続受賞

総合評価 **第1位**

営業窓口の対応

サービス内容

サービス品質

コスト

総合満足度スコア

docomo **641**

業界平均 **609**

全ファクターについて
スコアUP

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

「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

※2

コンシューマ部門お客様満足度
No.1
の達成へ

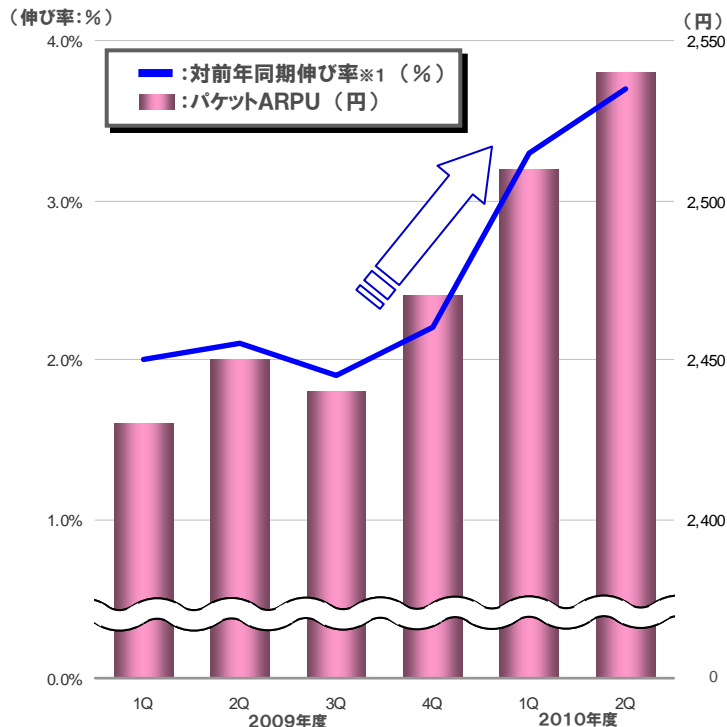
※1 出典：J.D. パワー アジア・パシフィック2009～2010年日本法人向け携帯電話・PHSサービス顧客満足度調査SM。携帯電話・PHSサービスを提供する事業者に関して従業員100名以上の企業2,345社からの3,222件の回答を得た2010年調査結果による(1社につき最大2携帯電話・PHS事業者の評価を取得)。www.jdpower.co.jp

※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

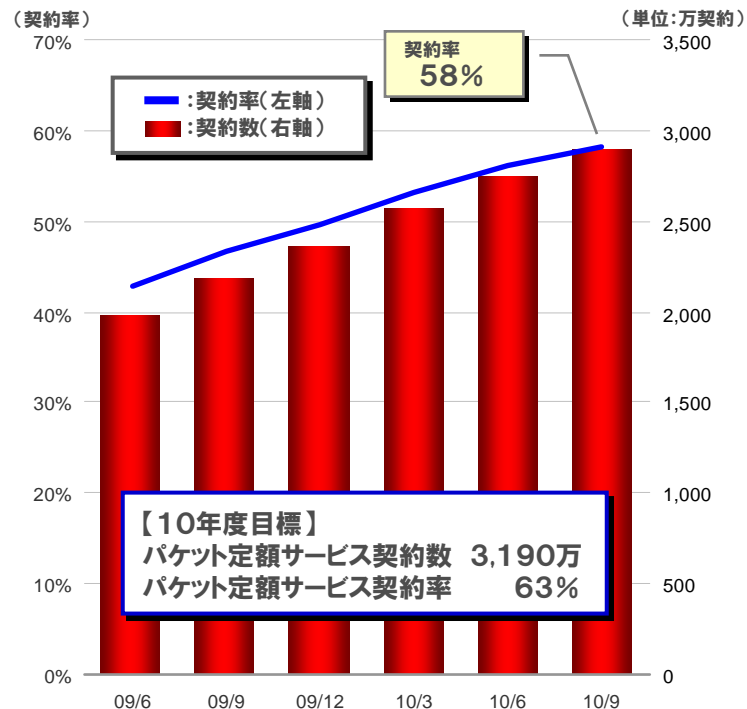
パケットARPUの向上

- ・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は約2,890万まで拡大

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)

- ・iメニュー、iコンシェル等に存在する地点情報から、「ドコモ地図ナビ」へ積極的に誘導
- ・ドコモ自身が地図を提供し、コンテンツプロバイダに利用を無料開放することで、地図利用促進し、ポケット利用拡大を図る

ドコモ地図ナビ

(2010年10月29日 サービス開始予定)

iモードサイト等に存在する地点情報

現在地情報・住所情報

iメニュー

iモードサイト

iコンシェル等 各種サービス

ドコモ地図ナビに誘導



iメニューに「地図」を新規追加
現在地をすばやく表示可能に



クリックで
地図表示



powered by **いっもNAVI**

地図表示



ルート表示



地図アプリによる
ナビゲーションとの連携



連携

アプリ地図の利用に障壁のある
ミドル・ライトユーザーの取り込み

iモードポケット利用拡大(2)

- ・ ミドル/ライトユーザーにもご利用いただけるサービス・コンテンツを充実

i Bodymo

普段持ち歩いているケータイが、健康を楽しくサポート

運動サポート

日々の歩数管理
ウォーキング・ジョギング
体力チェック

食生活サポート

カロリー・栄養バランス
チェック
日々の食事管理

楽しんで継続

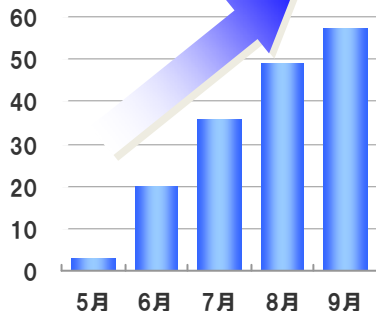
歩数に応じて進めるゲーム
運動や食事の記録で
貯めたメダルを特典と交換

iBodymo.



■ 契約数

(単位:万契約)



契約数は50万を突破し、順調に拡大

ドコモのオマケ

広告フレーム「ひとりと、ひとつ。」に連動した
iモード利用者向けのオリジナルコンテンツ(=オマケ)を
特設サイトにアクセスした人に抽選でプレゼント



ミドル・ライトユーザーのコンテンツ利用促進

i コンシェル (1)

- 契約数は540万突破。コンテンツ数とともに順調に拡大

■ 契約数

(単位:万契約)



プレ・コレ Premium Collection

有名ブランドの新商品・セール・プレゼント情報などを
インフォメーション配信

■ iメニュー掲載コンテンツ数

(単位:コンテンツ)



ブランド別トルカ



インフォメーション



iコンシェル(2)～iコンシェル提供サイト～

- ・ BtoBtoCモデルの開始により、コンテンツ提供者数は大幅に拡大
- ・ 各地域にある企業・商店が、その地域ならではの情報を配信

BtoBtoCモデルによるiコンシェルを使った集客・販売促進を支援

簡単

インターネットにつながる
パソコンさえあればOK



低コスト

月々630円(税込)で
利用可能

情報配信に必要な
サーバーはドコモが用意

効果的

待受画面にメッセージを
表示可能



ドコモのケータイサイトに掲載

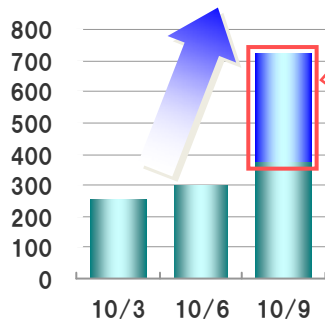
現在地周辺店舗検索等の
検索結果に店舗情報が掲載



配布したクーポンは
いつでも更新可能



iコンシェルコンテンツ提供者数



iコンシェル提供サイトを
利用しコンテンツを提供

<業種別利用数ランキング>

- 1位: 飲食店・居酒屋
- 2位: スーパー・ドラッグストア
- 3位: 美容院・ネイルサロン

スマートフォン（1）

- ・全世界で500万台以上販売したGalaxy Sを本日発売開始
- ・Galaxy Tabは11月下旬発売予定



GALAXY S

“超高精彩スマートフォン”

SUPER AMOLED(スーパー有機EL)ディスプレイ
4インチの大画面タッチパネル
フルハイビジョン動画再生、ハイビジョン動画撮影
重さわずか118グラム、1センチを切る薄さ

GALAXY Tab

オールラウンドな
“ジャストフィットタブレット”

7インチの大画面タッチパネル
重さ382グラム、薄さが12.1ミリ
片手で扱えて、どこへでも持ち出せる

Android Ver.2.2搭載

Flash Player 10.1
マルチタッチ

ドコモのサービスにも対応



ドコモマーケット

電子書籍の
トライアルサービス

スマートフォン (2)

- ・ 端末ラインナップ、コンテンツ・サービスを更に充実
- ・ spモード開始を契機に販売は加速。スマートフォンは本格普及期へ

充実の端末ラインナップ



Xperia™



dynapocket



LYNX

BlackBerry
Bold
9700

サービス・コンテンツの拡充

- **spモード** (9月1日 サービス開始)
(スマートフォン向けISP)

メールサービス
(@docomo.ne.jp)

絵文字

デコメ

コンテンツ決済サービス

アクセス制限サービス



34万契約

(2010年10月24日 現在)

冬春モデル7機種(予定)



Galaxy S



Galaxy Tab

お客様のニーズに応える
ラインナップの充実

おサイフ
ケータイ
対応端末

ワンセグ
対応端末

ドコモマーケット

(スマートフォン向けポータルサイト)

353コンテンツ
(2010年10月1日現在)

アンドロイドマーケット
コンテンツ数
約13.5万以上
(2010年9月末現在)

ドコモマーケット

年度末目標

厳選された優良コンテンツ
約700コンテンツ

音楽・動画 1,000タイトル

デコメコンテンツ 1万点

電子書籍 10万点

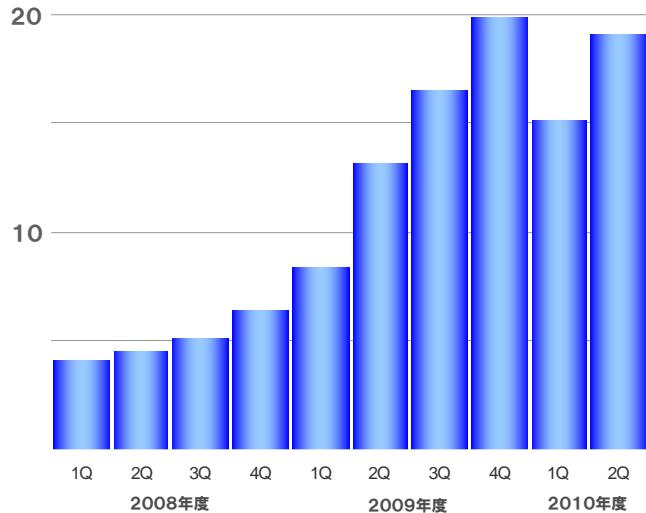
PCデータ通信(1)

・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

(単位:万台)



データ通信カード利用

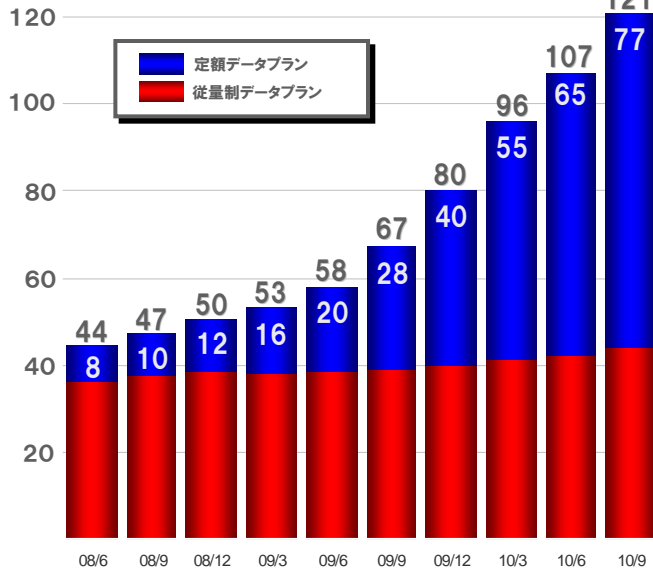
利用エリアも!
通信品質も!
総合評価も!
満足度No.1

※ 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の合計(バリュー含む)

RESULTS FOR 2Q 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

様々なデバイスでご利用いただける端末ラインナップ



USB／カード型

来年度発売予定

LTE／3G 対応
モバイルWiFiルーター



通信モジュール
内蔵PC



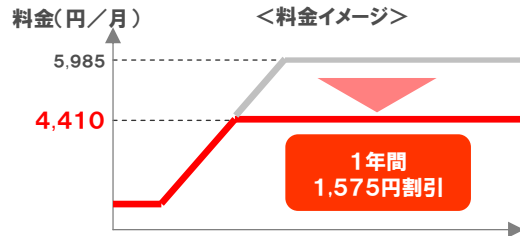
モバイルWiFiルーター

年内
発売予定
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

（2010年12月末まで）



広いサービスエリア／良好な通信速度

LTE(1)

- ・ 12月サービス開始に向け、準備は順調に進展
- ・ 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**

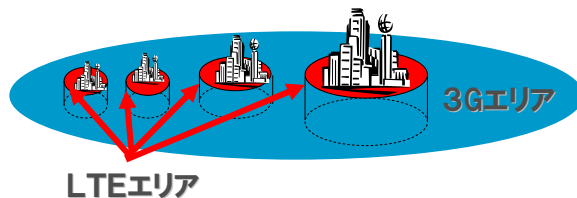
低遅延

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



■ サービスブランド名・ブランドロゴ



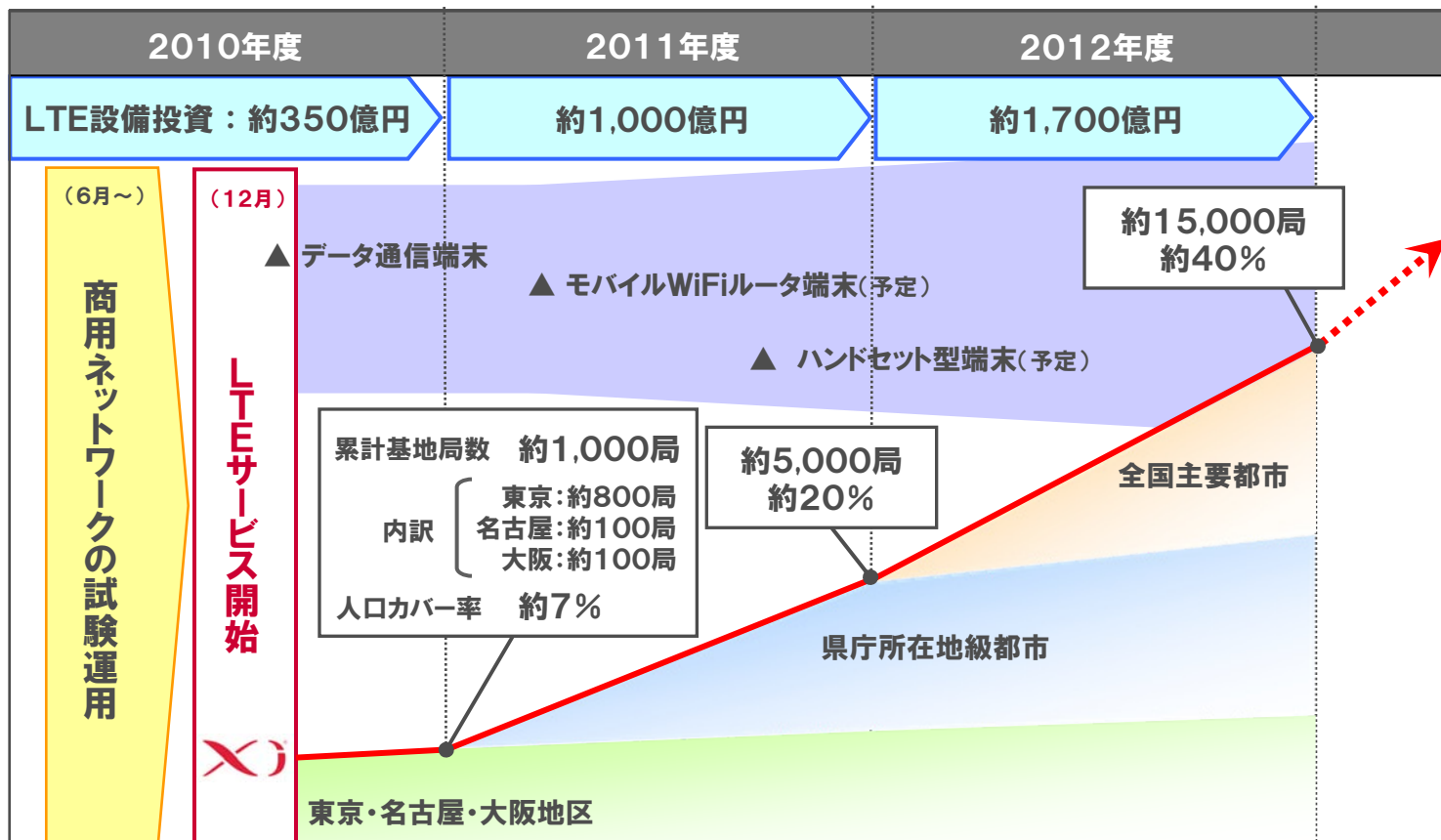
Xi(クロツィ)

「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。

LTE(2)

- 2010年度の基地局数は、東名阪地区約1,000局を予定
- 端末・料金の詳細は、11月8日新商品発表会にて



電子書籍サービス

- ・大日本印刷(株)と電子出版ビジネスを推進。共同事業会社設立を検討
- ・スマートフォン向け電子書籍トライアルサービスを本日開始

DNP

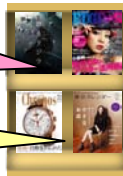
書店での限定
コンテンツ提供



リアルとデジタルの共存

本と電子書籍の一括管理
(書棚サービス)

電子書店で
購入したもの



リアル書店で
購入したもの

docomo

リアル店舗とのポイント共有



ドコモの通信技術、DNPの書籍ノウハウ、両社の顧客基盤を活かした新たなサービス

スマートフォン向け電子書籍トライアル

多彩なコンテンツ
(約60種類提供予定)

コンテンツ料金無料(※)

(期間: ~12月27日)

専用端末

スマートフォン



タブレット型端末

好きな場所で

好きな時間に

好きなスタイルで

様々な端末での利用(マルチデバイス)



カフェで

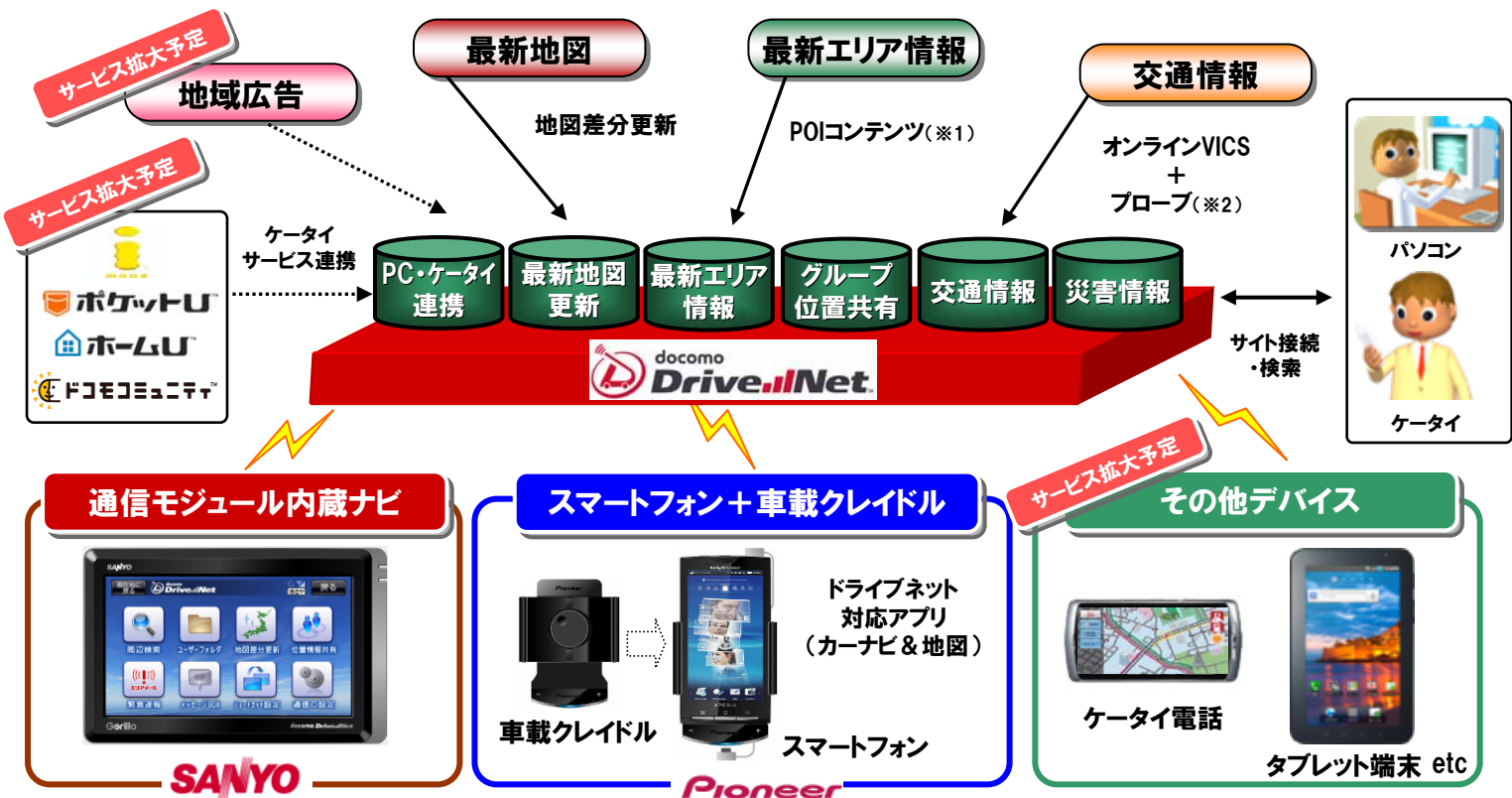
リビングで

電車で

様々な場所での利用(マルチアクセス)

ドコモ ドライブネット

- カーナビ向け情報提供サービス「ドコモ ドライブネット」を11月開始予定
- ケータイサービスとの融合とドコモ ドライブネット提供機能の進化により、通信ナビ市場の活性化を図る



※1: POI (Point of Interest): 現在地や経路などに連動した各種施設の情報

※2: プロープ: 走行している車両から取得した位置情報

携帯端末向けマルチメディア放送

- ドコモが出資する(株)マルチメディア放送が開設計画の認定を取得
- これまでにない放送と通信が連携した新たなサービスの実現を目指す

mmbi
(株式会社 マルチメディア放送)

docomo
フジテレビジョン 242 ニッポン放送

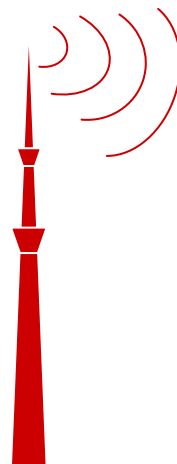
ITOCN **スカパーJSAT**

ロテレ

tv asahi

TBSホールディングス

dentsu 住友商事株式会社



基地局

ファイルキャッシングサービス



映画



新聞



ドラマ



音楽



書籍



ゲーム



データを自動蓄積

ストリーミングサービス



スポーツ



ニュース



コンサート



生放送を視聴

充実したコンテンツ

コンテンツに強いパートナー
(放送局など)と連携

利用しやすい料金水準

月額300円程度からの
リーズナブルな料金を想定

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)

グローバル展開 ～インドTTSL/TTML～

- ・ 契約数は現時点で8,000万を突破し、インド国内第4位の事業者に成長
- ・ 3G周波数オークションにより免許を落札した事業者の中で、他社に先駆け3Gサービスを11月に開始予定※1

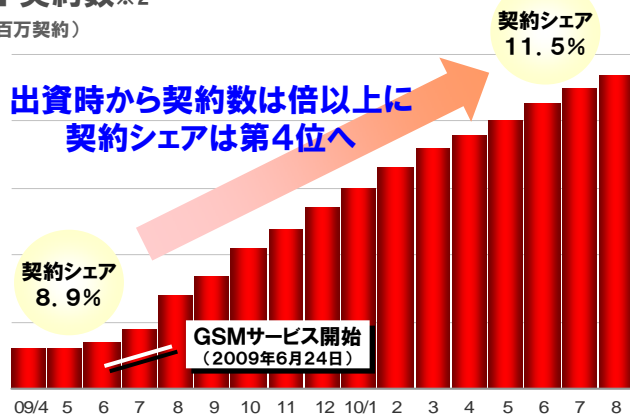
インド TTSL/TTML

契約数8,000万突破

(2010年10月)

■ 契約数※2

(単位:百万契約)



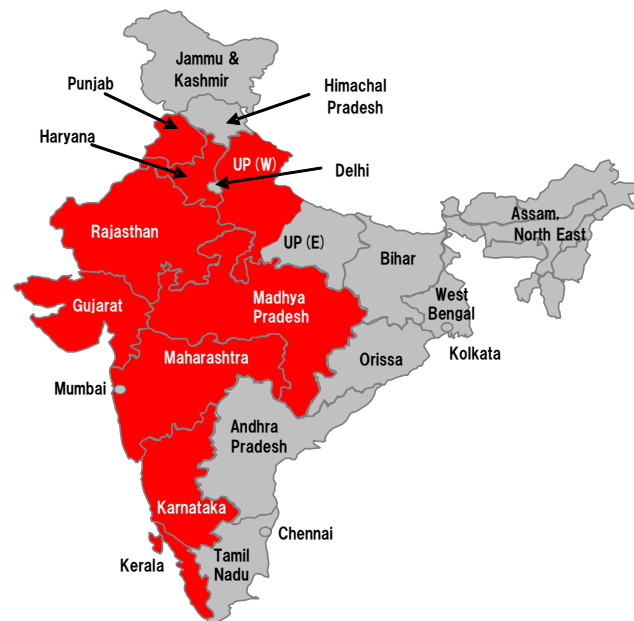
■ GSMサービス展開状況 (タタ・ドコモ)

サービスエリア
(2010年8月 現在)

18サークル
(インド全22サークル中)

■ 3Gサービス

免許を獲得した9サークルで、11月5日から
順次サービス開始予定



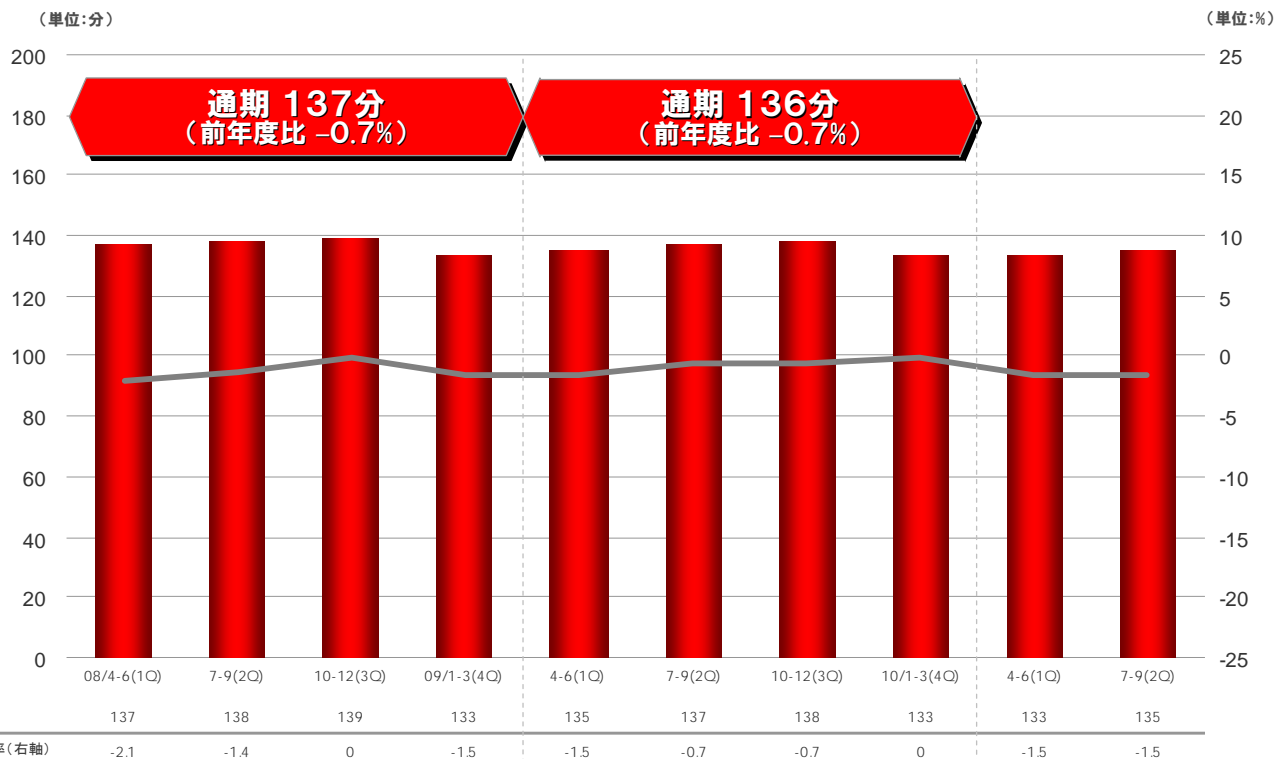
NTT
docomo



Appendices

携帯電話(FOMA+mova) MOU

- 2010年度上期のMOUは134分（前年同期比：-1.5%）

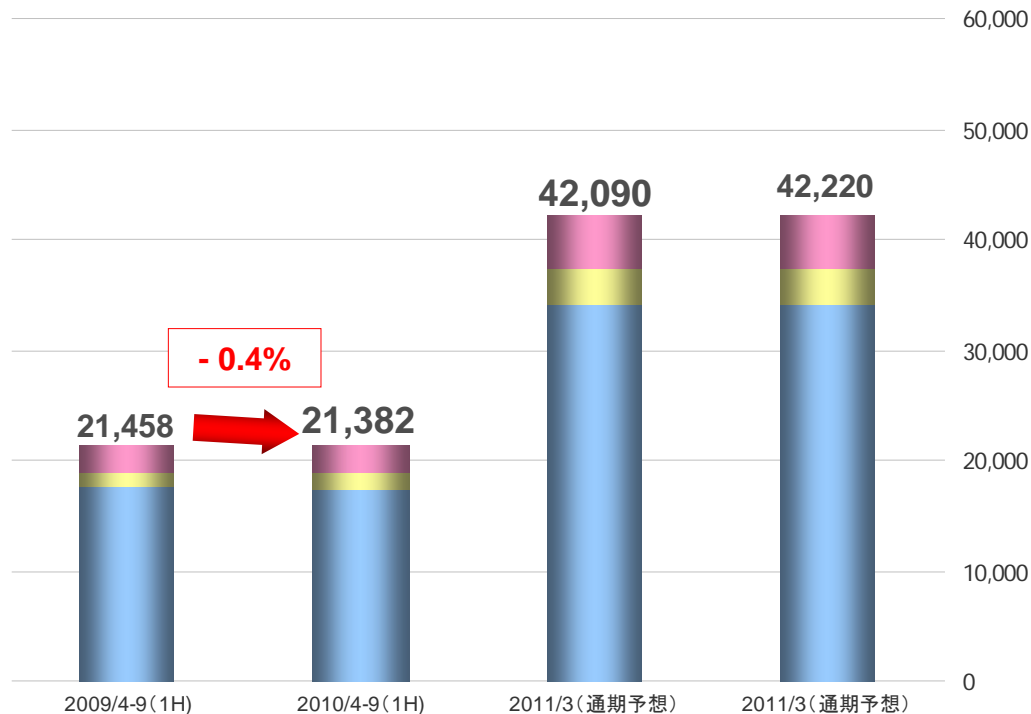


◆ MOUの定義および算定方法については、本資料の「MOU・ARPUの定義および算出方法について」をご参照ください

営業収益の推移

US GAAP

(単位:億円)



(単位:億円)

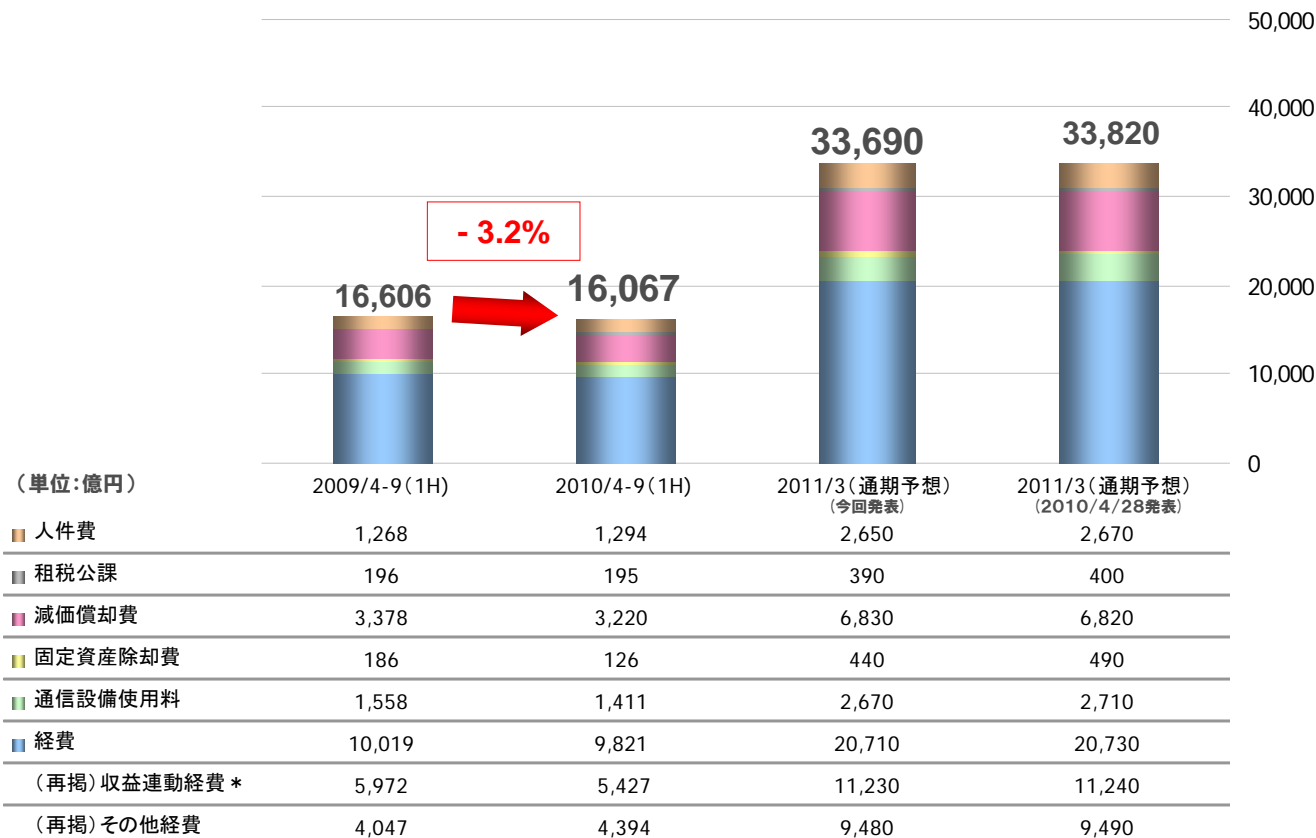
■ 端末機器販売収入	2,525	2,392	4,640	4,770
■ その他の収入	1,271	1,635	3,400	3,400
■ 携帯電話収入(音声収入、パケット収入)	17,662	17,355	34,050	34,050

◆「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

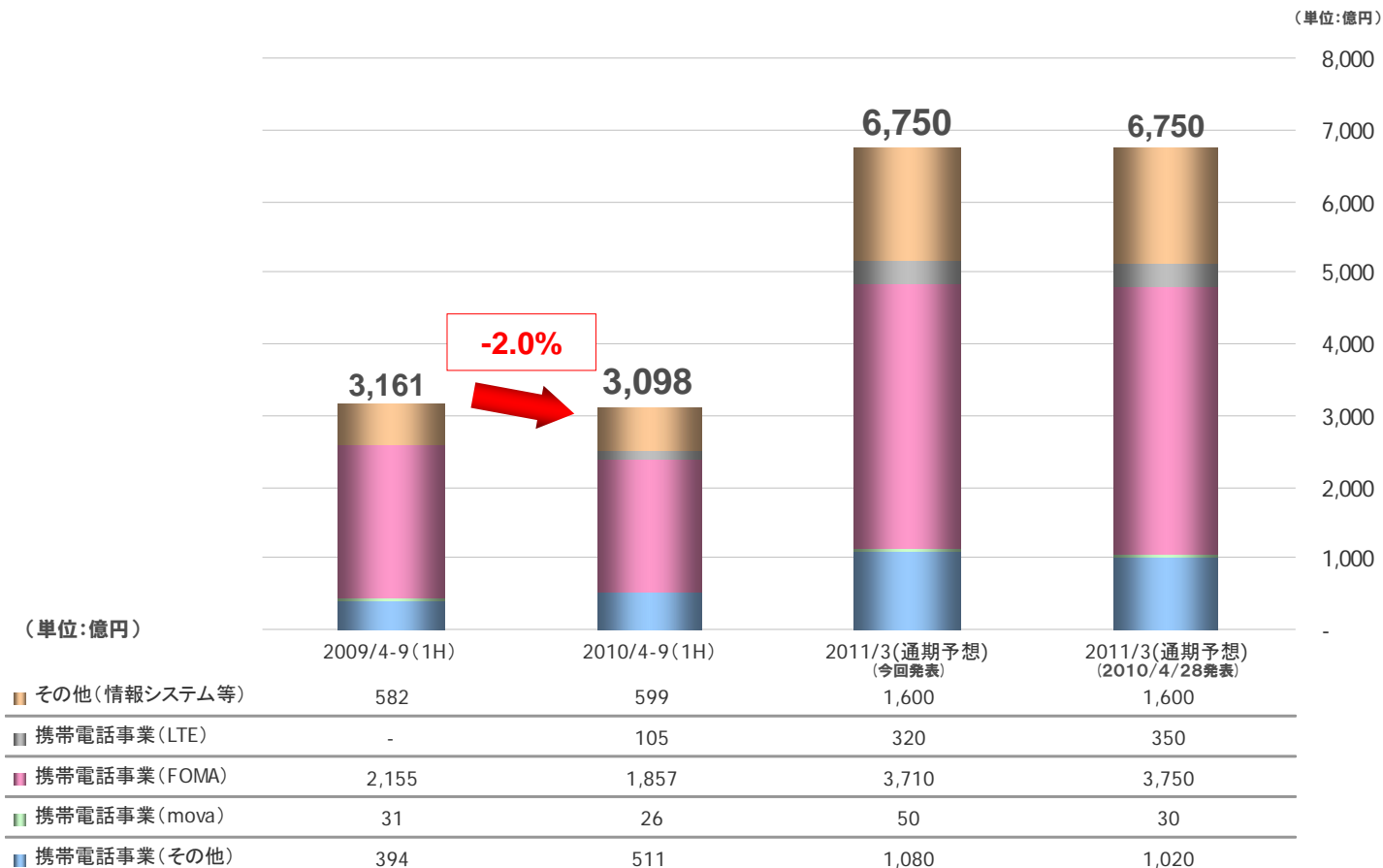
US GAAP

(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

		2009/4-9 (1H) (1)	2010/4-9 (1H)(2)	増減 (1) → (2)	2011/3 (通期予想) 今回発表		
携帯電話	契約数【千】	55,186	56,895	+3.1%	57,850		
	(再) mova	3,928	1,954	-50.3%	1,240		
	(再) FOMA	51,258	54,940	+7.2%	56,610		
	(再) iモード	48,670	48,914	+0.5%	48,870		
	(再) spモード	-	270	-	-		
	(再) 通信モジュールサービス	1,536	1,803	+17.4%	1,920		
	マーケットシェア【%】	50.3	49.3	-1.0 Points	-		
	販売数【千】 (増減持込分含む)	販売数		8,808	9,245	+5.0%	-
		mova	新規	8	4	-52.9%	-
			取替	4	2	-57.1%	-
		FOMA	新規	2,057	2,376	+15.5%	-
			移行	1,400	792	-43.4%	-
	買い増し		5,339	6,070	+13.7%	-	
解約率【%】	0.45	0.46	+0.01 Points	-			
ARPU (FOMA+mova)【円】	5,430	5,190	-4.4%	5,100			
MOU (FOMA+mova)【分】	136	134	-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

2010年度 第2四半期決算概況

	2009/7-9 (2Q) (1)	2010/7-9 (2Q) (2)	増減 (1) → (2)
営業収益 (億円)	10,611	10,489	-1.1%
携帯電話収入 (億円)	8,843	8,713	-1.5%
営業費用 (億円)	8,276	7,580	-8.4%
営業利益 (億円)	2,334	2,910	+24.7%
税引前利益 (億円)	2,324	2,864	+23.2%
当社に帰属する四半期 純利益 (億円)	1,373	1,676	+22.0%
EBITDA マージン (%) *	38.6	43.8	+5.2 Points
フリーキャッシュフロー (億円) *	1,853	2,377	+28.3%

◆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な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 (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) + パケットARPU (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)

◆ 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)

◆ 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23年3月期通期 (今回予想)	平成22年3月期 通期	平成22年3月期 第2四半期 連結累計期間	平成23年3月期 第2四半期 連結会計期間	平成23年3月期 第2四半期 連結累計期間
a. EBITDA	15,500	15,681	8,360	4,591	8,607
減価償却費	△ 6,830	△ 7,011	△ 3,378	△ 1,639	△ 3,220
有形固定資産売却・除却損	△ 270	△ 327	△ 130	△ 43	△ 72
営業利益	8,400	8,342	4,852	2,910	5,315
営業外損益(△費用)	△ 20	19	△ 53	△ 45	△ 45
法人税等	△ 3,380	△ 3,382	△ 1,941	△ 1,161	△ 2,132
持分法による投資損益(△損失)	△ 40	△ 9	3	△ 21	△ 30
控除：非支配持分に帰属する 四半期(当期)純損益(△利益)	10	△ 23	△ 13	△ 6	△ 11
b. 当社に帰属する四半期(当期)純利益	4,970	4,948	2,847	1,676	3,097
c. 営業収益	42,090	42,844	21,458	10,489	21,382
EBITDAマージン (=a/c)	36.8%	36.6%	39.0%	43.8%	40.3%
売上高四半期(当期)純利益率 (=b/c)	11.8%	11.5%	13.3%	16.0%	14.5%

(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23年3月期通期 (今回予想)	平成22年3月期 通期	平成22年3月期 第2四半期 連結累計期間	平成23年3月期 第2四半期 連結会計期間	平成23年3月期 第2四半期 連結累計期間
フリー・キャッシュ・フロー (資金運用に伴う増減除く)	4,800	4,169	945	2,377	2,849
資金運用に伴う増減(注)	-	△ 3,980	△ 270	△ 1,921	△ 3
フリー・キャッシュ・フロー	4,800	189	674	456	2,846
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 6,860	△ 11,639	△ 4,411	△ 3,463	△ 3,487
営業活動によるキャッシュ・フロー	11,660	11,828	5,085	3,920	6,333

(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。平成22年3月期通期、平成22年3月期第2四半期及び平成23年3月期第2四半期の投資活動によるキャッシュ・フローは、資金運用に伴う増減を含んでおります。平成23年3月期通期(今回予想)の投資活動によるキャッシュ・フローは、予想が困難であるため、資金運用に伴う増減は見込んでおりません。



NTT
docomo