



**株式会社NTTドコモ**

**IRプレゼンテーション**

**2010年12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

# ドコモの変革とチャレンジ

- ・ 変革とチャレンジを通じて、新たな成長を目指す
- ・ チャレンジは実行フェーズへ

## 変革

お客様満足度の更なる向上

—No.1 評価の実現—

## チャレンジ

パケットARPUの  
向上

- ・ パケット定額サービス契約数の拡大
- ・ ミドル・ライトユーザーのパケット利用促進
- ・ スマートフォンの推進
- ・ PCデータ通信端末の販売強化

増大するパケット  
トラフィックへの対応

- ・ LTEの導入
- ・ トラフィックコントロール

新収益源 創出

- ・ 電子書籍サービスの推進
- ・ 携帯端末向けマルチメディア放送の実現
- ・ グローバル展開の推進 など



## ドコモの変革

# 端末ラインナップの拡充

- 2010年冬春モデルは、多様性を強化した4シリーズに加え、スマートフォンを充実させるなど、お客様の幅広いニーズに応える豊富なラインナップを展開

docomo STYLE series	docomo PRIME series	docomo SMART series	docomo PRO series	ドコモ スマートフォン	
F-02C 	F-04C 	F-01C 	F-03C 	LYNX 3D SH-03C  REGZA Phone T-01C 	
F-05C 	L-01C 	N-03C 	P-01C 	BlackBerry Curve 9300  Optimus chat L-04C 	
N-01C 	N-02C 	P-03C 	GALAXY S  GALAXY Tab 		
P-02C 	SH-02C 	SH-01C 	その他 ブックリーダー SH-07C 		
SH-04C 			HW-01C  TOUCH WOOD SH-08C  フォトパネル03 		

# アフターサービスの取組み

- ・ 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

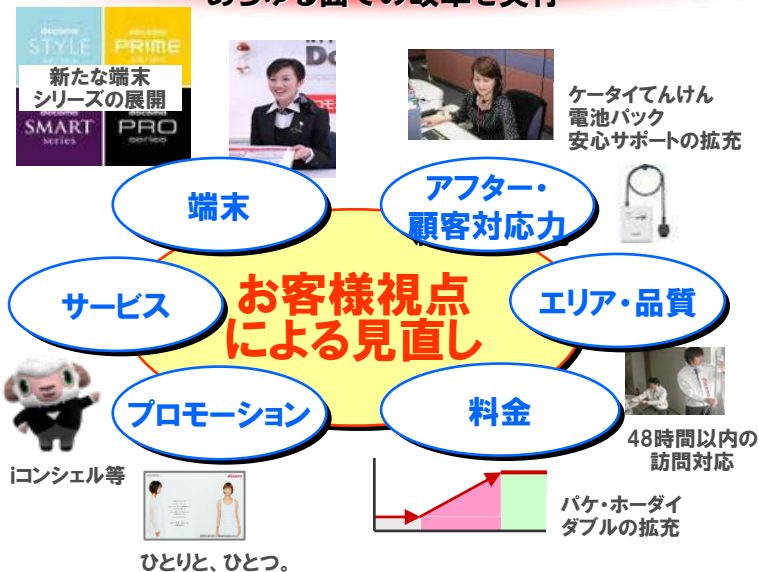
- 2010年度上期  
受付件数: 約4.8万件  
データ復旧率: 約81%
- 開始後累計 (2008年11月1日～)  
受付件数: 約13.7万件  
データ復旧率: 約78%

# 取り組みの成果(1)

- 2007年度に既存顧客重視の戦略に転換。3年間の取り組みの成果として、J.D. パワー アジア・パシフィックによる個人向け携帯電話サービスの満足度調査で、第1位を受賞※1

2008年10月 中期ビジョン策定時に  
「2010年度 お客様満足度第1位」を目標設定

あらゆる面での改革を実行



「2010年度 お客様満足度第1位」  
を達成

2010年度の調査

総合評価

第1位



顧客対応力

電話機

各種費用

通話品質・エリア

非音声機能・サービス

# 取り組みの成果(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

法人



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

データ通信

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

※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<sup>SM</sup>。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](http://www.jdpower.co.jp)

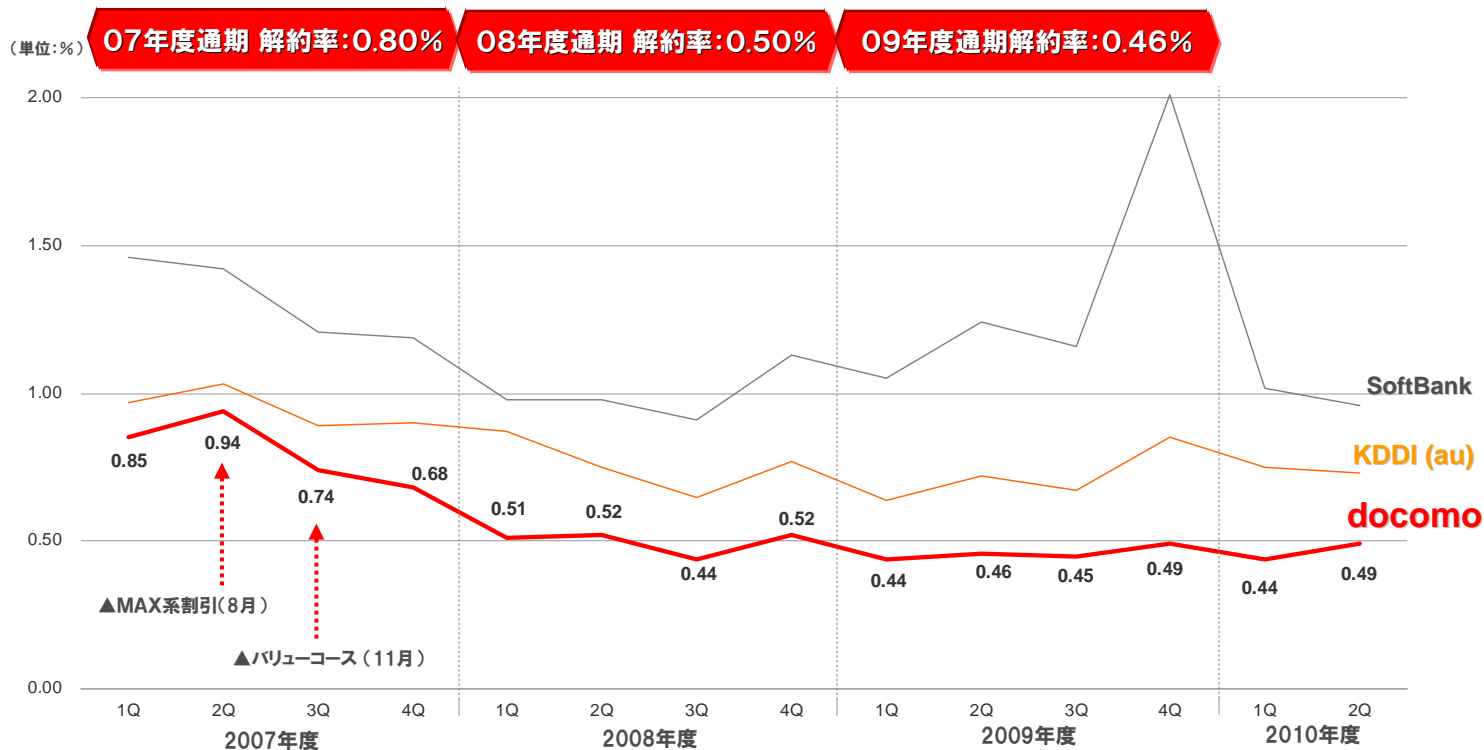
※2 日経BPコンサルティング「第2回モバイルデータ通信端末満足度調査、通信エリアの広さ(屋外)・通信エリアの広さ(屋内)項目、通信品質(通信中の切断)項目、販売店・ショップ店員の対応項目、アフターサービス・サポート項目」より



# 解約率

- 2010年度上期の解約率は0.46%

## ■携帯電話（FOMA+mova）解約率

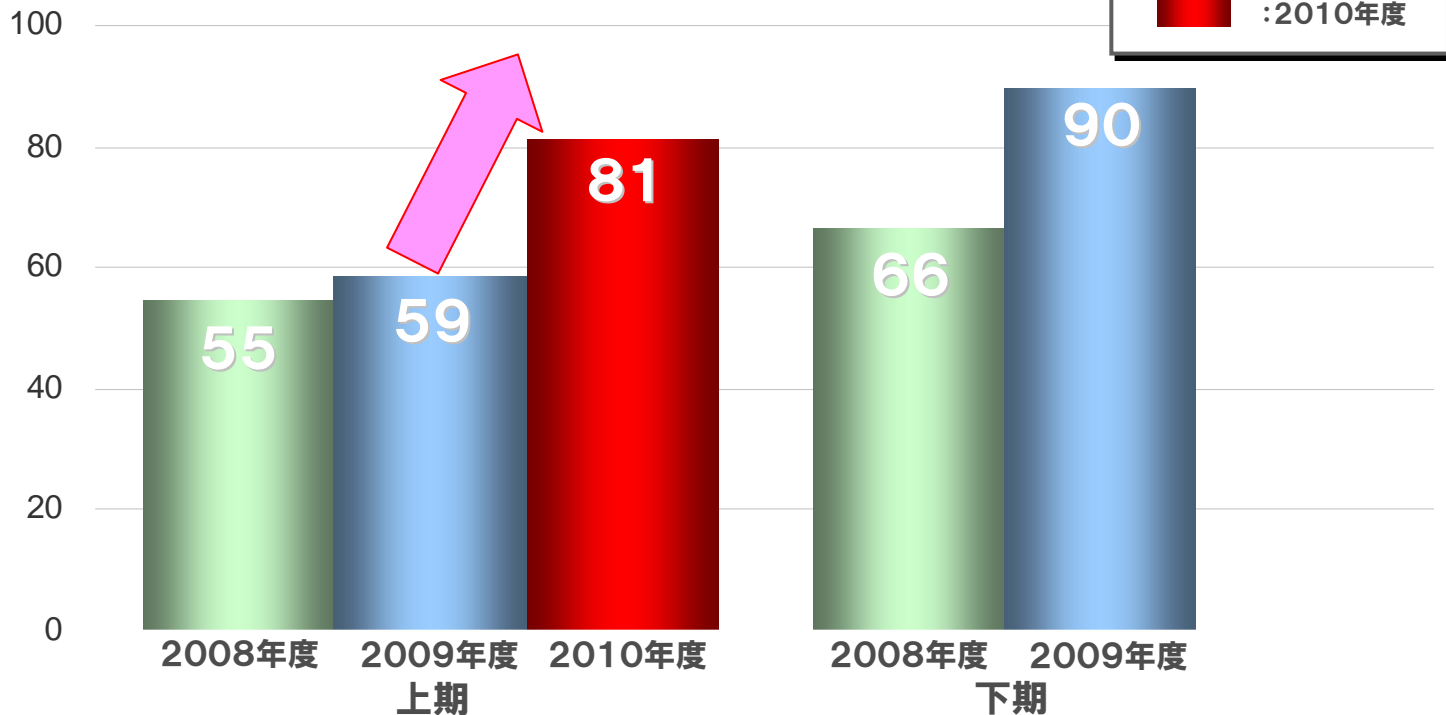


# 純増数

- 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）



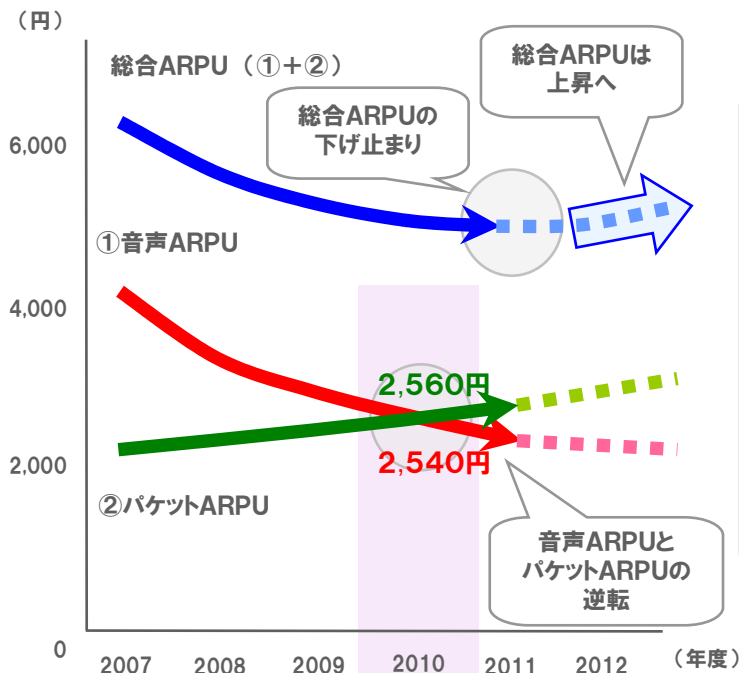


**新たな成長に向けたチャレンジ**

# 音声ARPUとパケットARPUの逆転

- ・ 2010年度(通期)パケットARPUは前年度比+110円(+4.5%)を目指す
- ・ パケットARPUの成長を加速させることで、2010年度中に音声ARPUと逆転させる

## ARPUの向上



## 2012年度までの目標

総合ARPUを2011年度に下げ止め、  
2012年度以降、上昇に転換

パケット利用促進および  
定額サービス利用者の裾野拡大

2012年度までの目標  
パケット定額サービス契約率※ : 70%  
パケ・ホーダイダブル契約者の  
50%以上が2段階定額の上限に

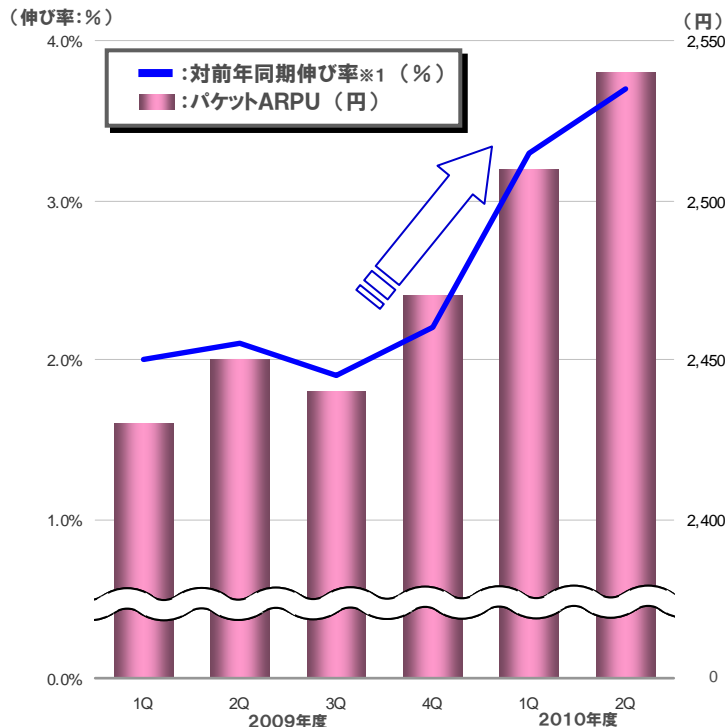
※ パケット定額制サービス契約数は、パケ・ホーダイ、パケ・ホーダイフル、パケ・ホーダイダブル、パケ・ホーダイシンプル、Biz・ホーダイ、定額データプランを含む

※ パケット定額制サービス契約率 = パケット定額制サービス契約数 / (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)

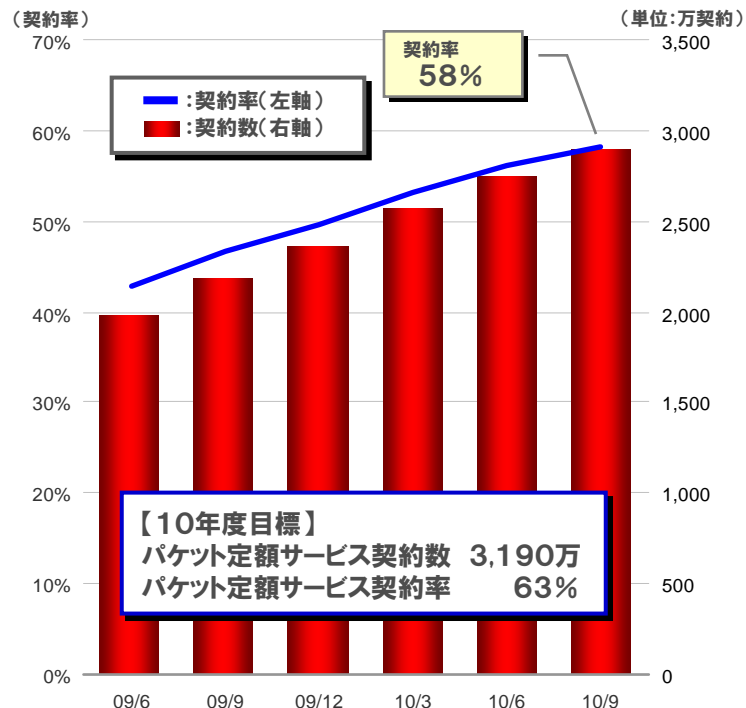
# パケットARPUの向上

- ・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制契約数+データプラン契約数)

# パケットARPU向上施策

## iモード

### ■ ヘビーユーザー

- ・ 魅力あるコンテンツを拡充



### ■ ミドル・ライトユーザー

- ・ パケット定額のユーザーベース拡大
- ・ 更なる“使い勝手の良さ”を追求
- ・ 生活密着型コンテンツの充実

## スマートフォン

### ■ 利用者拡大に向けた環境を整備

- ・ 端末ラインナップの充実
- ・ コンテンツ、サービスの拡充



## PCデータ通信端末 等

### ■ エリアの広さ、通信速度の速さを訴求

### ■ タブレットPC、Wi-Fiルーターなど、様々なデバイスで

お使いいただける端末ラインナップを展開



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

# iモードの利用拡大(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、パ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)

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**

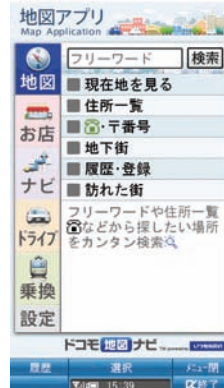
地図表示



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モードの利用拡大(2)

- ・ BtoBtoCモデルの開始により、iコンシェル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

## iコンシエルのBtoBtoCモデル

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

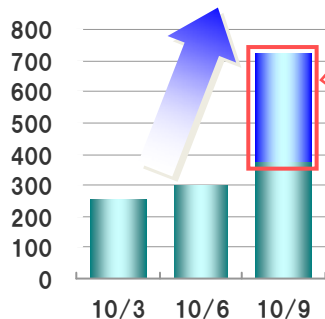
現在地周辺店舗検索等の  
検索結果に店舗情報が掲載



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



# ドコモマーケット (iモード)

- ・ 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



# 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提供開始
- ・ 「コンテンツ」単位で訴求することで導線を短縮し、ミドル・ライトユーザーの利用活性化を図る

iモード向け「ドコモマーケット」

(2010年12月6日 サービス開始予定)

## アプリストア

オープンな  
アプリケーションストア



## ミュージックストア

約100万曲を配信



## ブックストア

人気のコミックや  
小説、実用書が多数



## スマートフォン

- ・ 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

1Q

2Q

3Q~

端末



Xperia™



LYNX



dynapocket

BlackBerry®  
Bold™ 9700

ドコモマーケット

(スマートフォン向けポータルサイト)

spモード開始  
(9月1日)

mode

39万契約

(2010年10月31日 現在)

メールサービス  
(@docomo.ne.jp)

コンテンツ決済サービス

アクセス制限サービス

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REGZA  
Phone

LYNX 3D

Optimus  
ChatBlackBerry®  
Curve™ 9300

タブレット型端末

# GALAXY

- ・ GALAXY Sを10月28日に、GALAXY Tabを11月26日に発売



## 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  
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

# ドコモマーケット

- スマートフォン上で、シンプルで使いやすいポータルサイト「ドコモマーケット」を提供



天気、ニュース、スポーツ  
音楽、ゲーム、エンタメ  
旅行、グルメ、動画 など

厳選コンテンツを紹介  
～ 約500コンテンツ ～  
(2010年10月末現在)

## 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

## ドコモオリジナルコンテンツ



### きせかえアプリ

『スマートホーム』

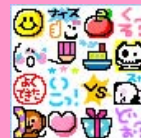
スクリーンやアイコンを一括簡単に変えることができる



### 「デコメ取りホーダイ」

メールでデコメ1万点無料！

2011年1月15日(土)まで



### 「世界のアプリ方」

世界のおもしろアプリ、実用アプリを楽しく紹介！

# スマートフォンの進化

- ・ iモードで好評なサービスを取り込んでいくとともに、スマートフォンならではのサービスを搭載していくことで、進化させていく

これまでの取り組み

2011年度以降

iモード端末



順次  
取り込み



spモード  
(9月開始)



多彩な  
コンテンツ

おサイフケータイ

ワンセグ対応

iモードでの  
好評なサービスを  
スマートフォンに  
取り込み



スマートフォン



ドコモマーケット  
(4月開始)

コンテンツ  
決済サービス対応

「スマートフォンならではの  
サービス」の搭載

# PCデータ通信端末の販売強化

- ・ PCデータ通信分野を成長市場と捉え、販売強化を継続
- ・ ネットワーク品質(通信速度/エリアの広さ)を武器に、シェア拡大を図る

## 充実の端末ラインナップ

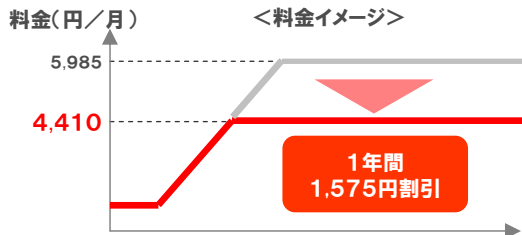
様々なデバイスでご利用いただける端末ラインナップ



## 料金

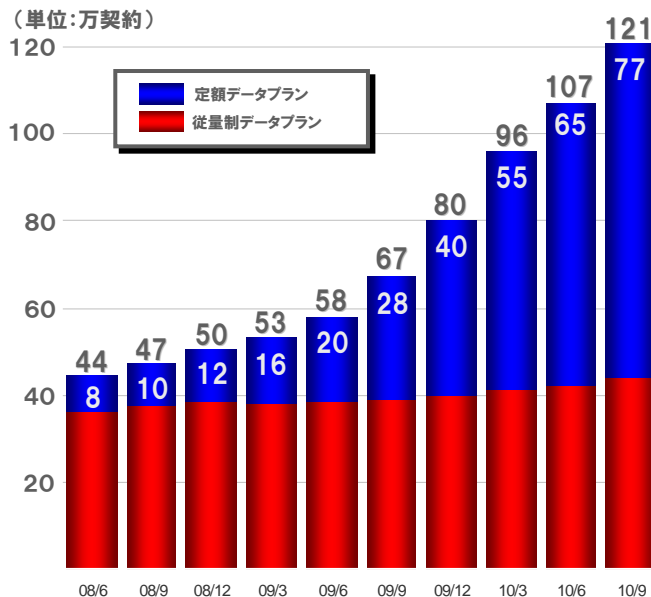
新規申込み料金割引キャンペーンを延長

(2010年12月末まで)



## データプラン※ 契約数

期末予想:約150万

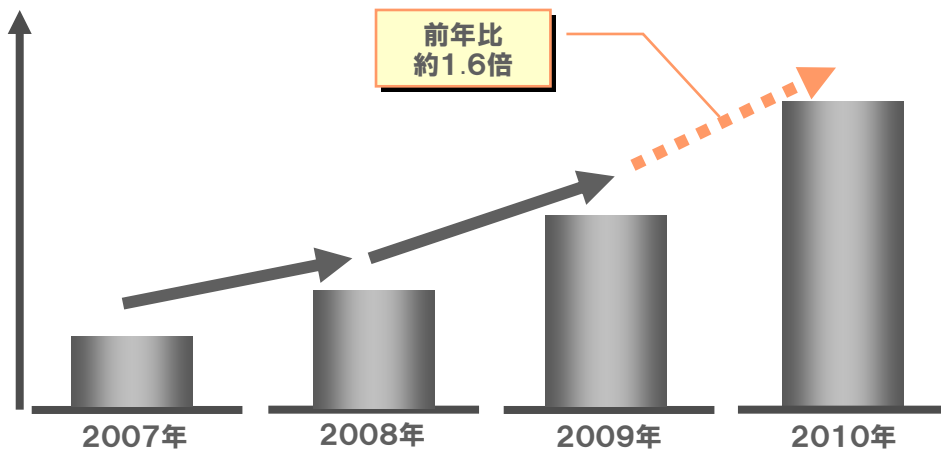


※1 従量制データプラン及び、定額データプランスタンダード、定額データプラン64Kの合計(パルキュー含む)

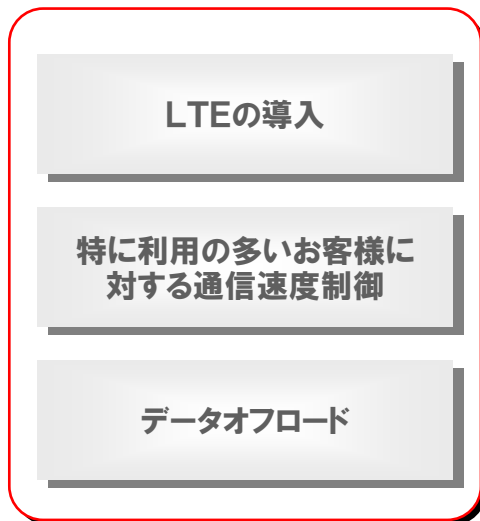
# 増大するパケットトラフィックへの対応

- ・ 年々増加するパケットトラフィックに対しても、着実な設備構築を継続し対応
- ・ 併せてLTEの導入、トラフィックコントロールの実施、データオフロードによりネットワーク品質の維持・向上を図る

(総トラフィック)



「FOMAエリア拡大」から  
 「通信速度向上・設備容量増」へシフト



良好なネットワーク品質の  
 確保



# LTE(1)

- ・ 12月24日の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**

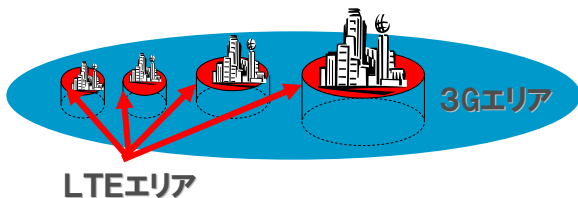
**低遅延**

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



※ HSPA下り最大7.2Mbpsと、LTE下り最大75Mbpsとの比較

## ■ サービスブランド名・ブランドロゴ



**Xi(クロスィ)**

「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。

## ■ 端末(データ通信専用)

- ▷ 受信最大75Mbps
- ▷ LTEエリア外でもHSPA(受信最大7.2Mbps)で通信可能



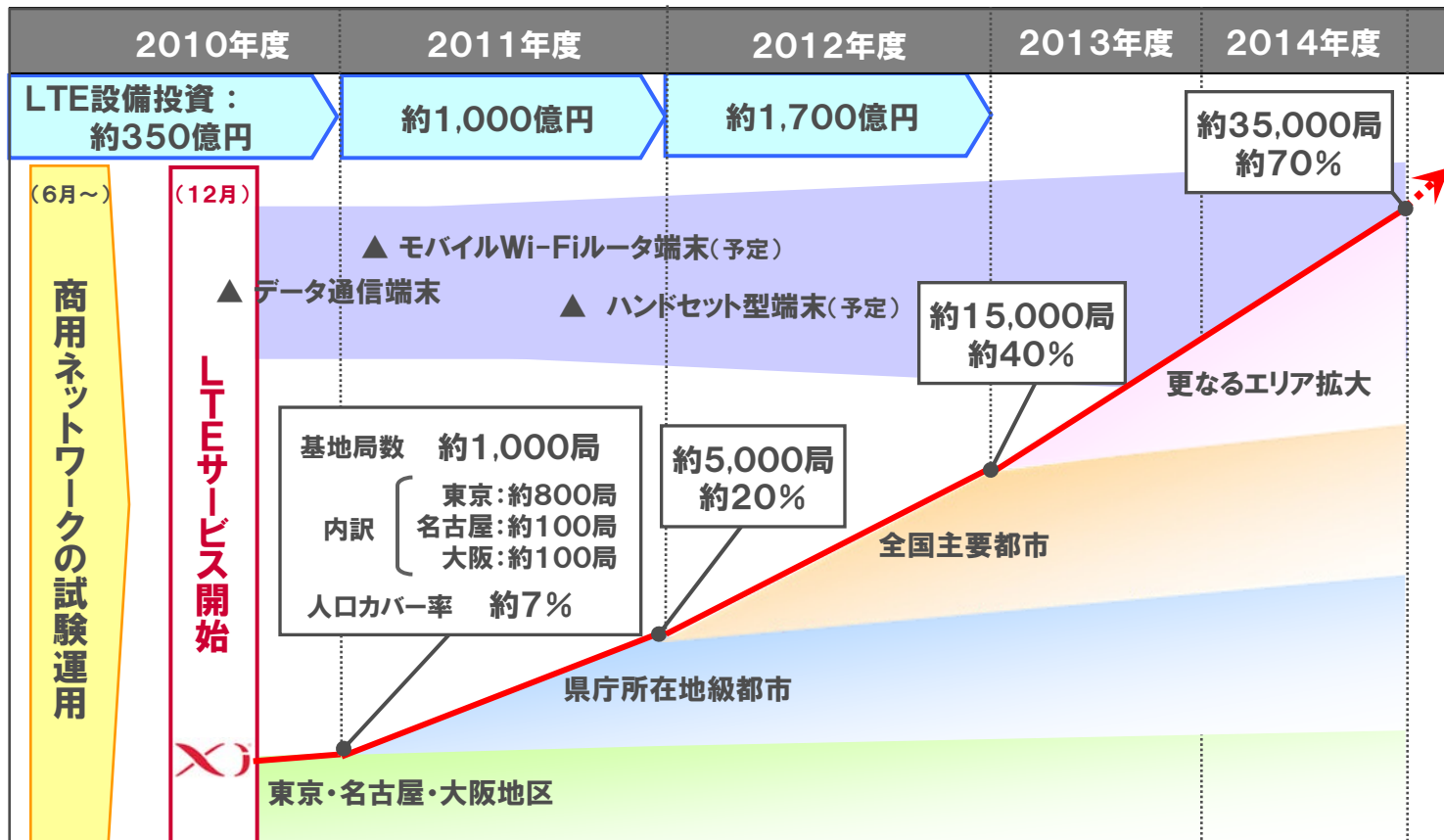
USB型



ExpressCard型

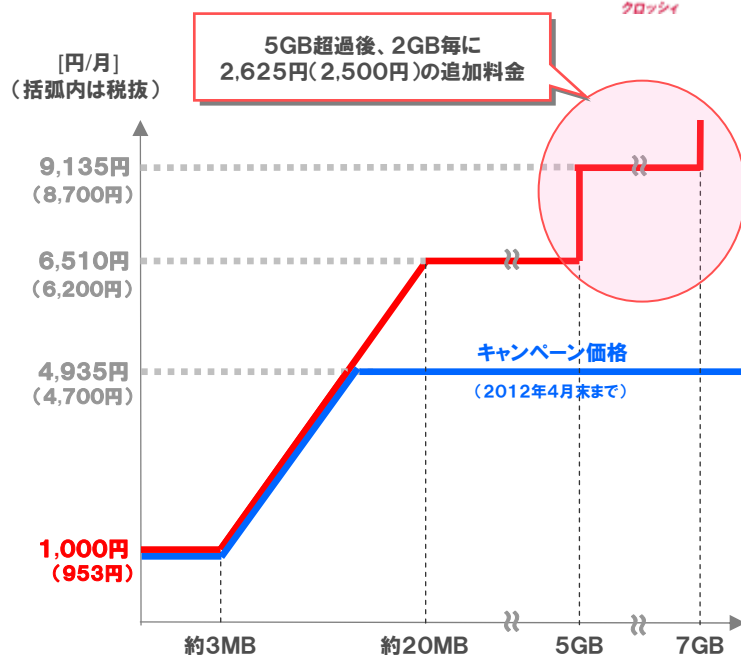
## LTE(2)

- ・ 2010年度の基地局数は、東名阪地区約1,000局を予定

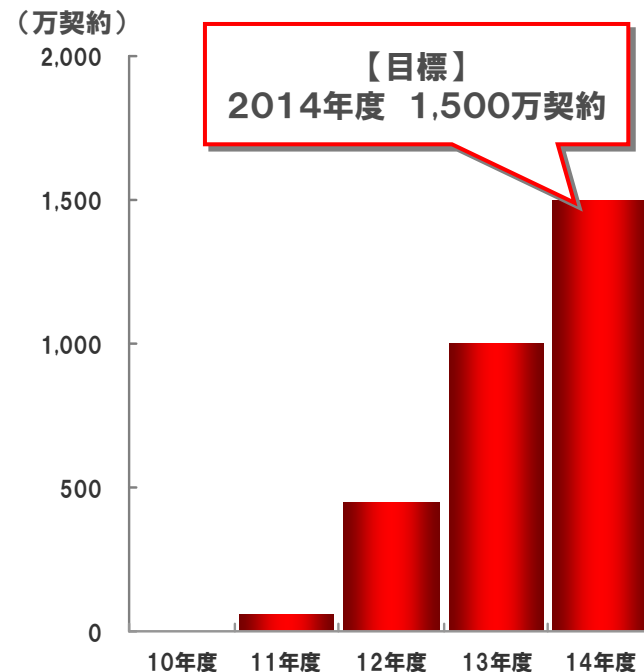


- ・当初はサービスエリアが限定されることを考慮し、2012年4月末まで「Xi(クロッシィ)スタートキャンペーン」を実施
- ・2014年度に1,500万契約を目指す

### ■ 料金 (Xiデータプランにねん)



### ■ 契約者拡大イメージ



# 電子書籍サービスの推進

- ・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

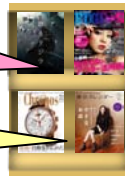
書店での限定  
コンテンツ提供



## 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)

スマートフォン



タブレット型端末

ブックリーダー

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」を提供開始
- ・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の進化により、通信ナビ市場の活性化を図る

## ドコモ ドライブネット

通信モジュール内蔵ナビやスマートフォン向けに各種ナビ情報を配信



最新地図

最新エリア情報

交通情報

## サービス拡大予定

- 対応デバイスの拡大



ケータイ電話



タブレット端末 etc

## 通信モジュール内蔵ナビ



2010.11.19開始

SANYO

## スマートフォン+車載クレイドル

スマートフォン



車載クレイドル

ドライブネット  
対応アプリ  
(カーナビ&地図)

対応予定

Pioneer

- 提供情報の拡充

レコメンド情報

# 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受託放送事業者として認定される
- 今後、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

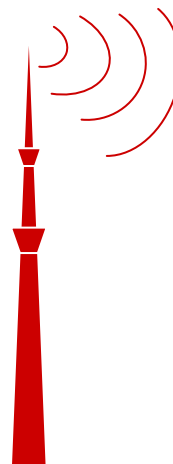
**ITOCN** **スカパーJSAT**

**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)

# 海外事業基盤の確立

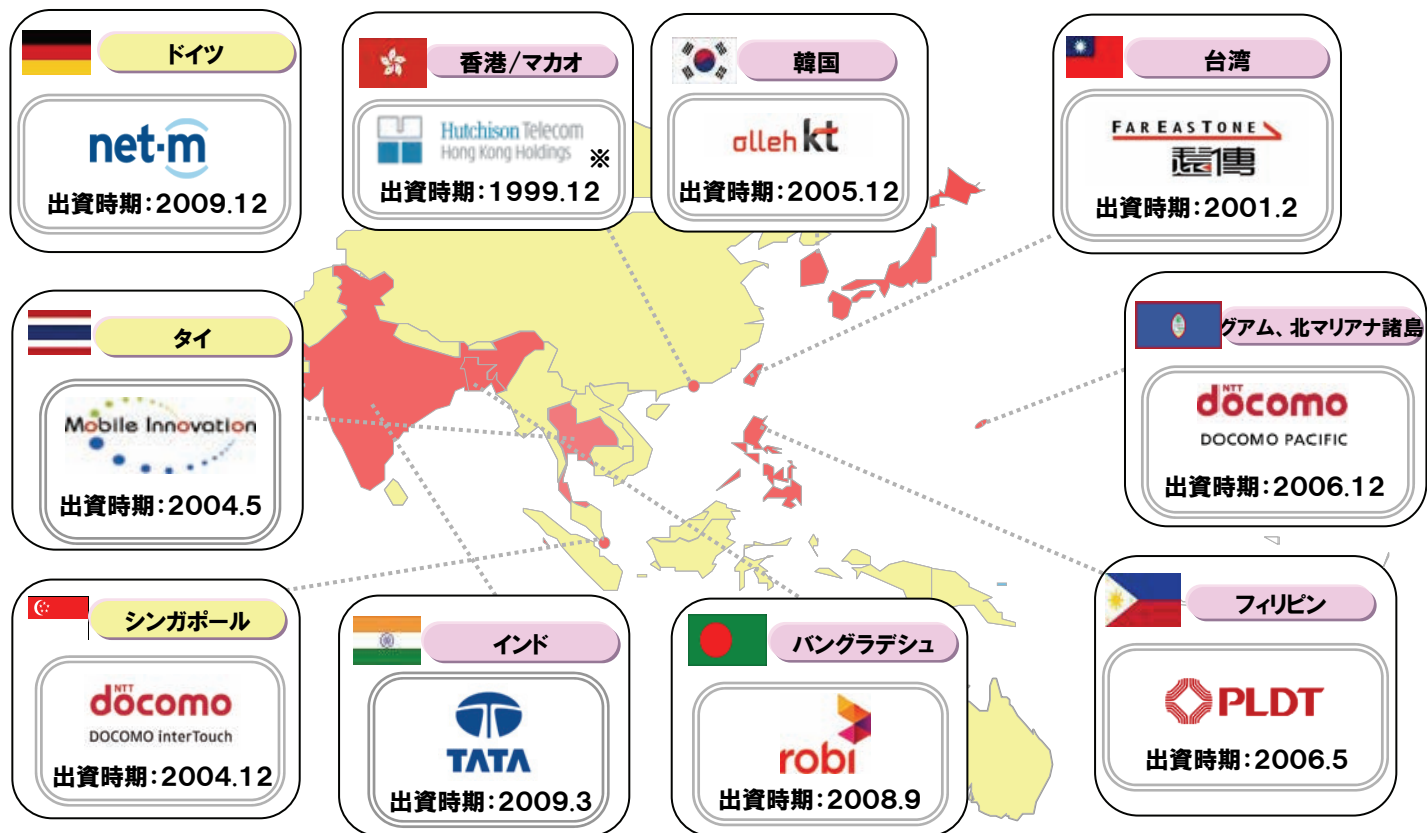
- 成熟国では付加価値ビジネスを展開する一方、成長国においては他キャリアとの協業による「3Gネットワークと付加価値サービス」を並行的に提供

付加価値向上



# 主要な海外出資先

- ・ アジア・太平洋地域を中心としたキャリアおよび新規事業会社に出資
- ・ ドコモの強みを活用した技術提携、ビジネスノウハウの提供を通じた企業価値の向上、ドコモへの収益貢献・シナジーの獲得等が出資目的



※ 本ロゴはHutchison Telecommunications Hong Kong Holdings Limited(HTHKH)社のロゴ。ドコモはHTHKH社の子会社Hutchison Telephone Company Ltd.社に出資。



# 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※1

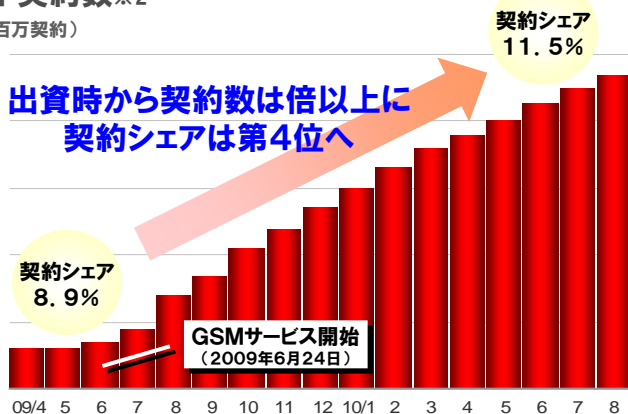
## インド TTSL/TTML

### 契約数8,000万突破

(2010年10月)

### ■ 契約数※2

(単位:百万契約)



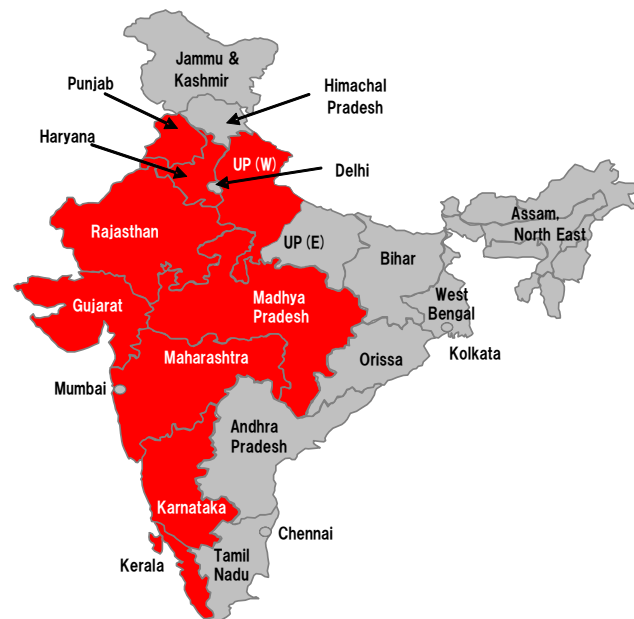
### ■ GSMサービス展開状況 (タタ・ドコモ)

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



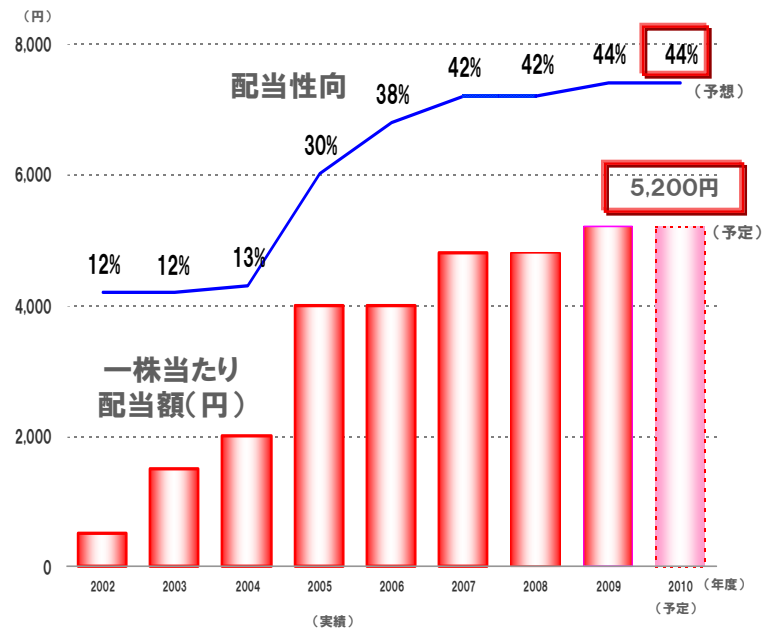
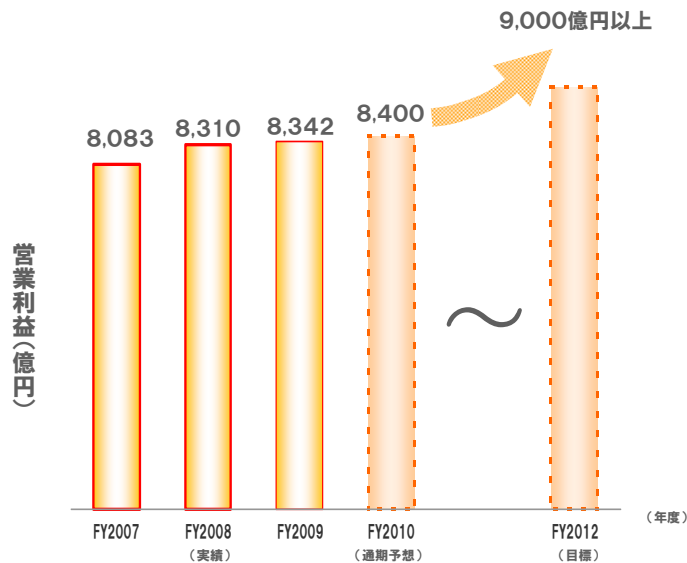
# 利益目標・株主還元

2012年度  
営業利益

9,000億円以上

株主還元

- ・国内トップレベルの配当性向の維持
- ・安定的な配当の実施



# ドコモが目指すもの

ドコモは、『HEART』の実現を目指し、『スマート イノベーションへの挑戦』に取り組んでいきます。

「スマート イノベーションへの挑戦」

# HEART

**H**armonize [国・地域・世代を超えた豊かな社会への貢献]

**E**volve [サービス・ネットワークの進化]

**A**dvance [サービスの融合による産業の発展]

**R**elate [つながりによる喜びの創出]

**T**rust [安心・安全で心地よい暮らしの支援]

「モバイルフロンティアへの挑戦」

# MAGIC

**M**obile Multimedia

**A**nytime, Anywhere, Anyone

**G**lobal Mobility Support

**I**ntegrated Wireless Solution

**C**ustomized Personal Service

# “HEART”で実現したいこと

## 国・地域・世代を超えた豊かな社会への貢献 [Harmonize]

ドコモは、これからの10年間も、モバイルを更に進化させていくとともに、様々な産業や一人ひとりの暮らしの付加価値向上に取り組んでいきます。そして、人々の心が自由に響きあい、毎日の生活にそれぞれ潤いを感じられる豊かな社会の実現に向けて、国・地域・世代を超えて貢献していきます。

## サービス・ネットワークの進化 [Evolve]

ドコモは、モバイルで培ってきた様々な技術とノウハウを活かし、高速・大容量のブロードバンドネットワークと使いやすさを追及したサービスを進化させ、“持っていること” “つながっていること”を意識させない「無意識の快適」を提供していきます。

## サービスの融合による産業の発展 [Advance]

これからは、暮らしを取り巻く様々なモノが多様な形態でネットワークとつながってますます便利になっていく中で、ドコモは、産業・サービスのネットワーク化を支えるとともに、様々なサービスの融合を通じて、産業や社会インフラのスマートな進化・発展に貢献していきます。

## つながりによる喜びの創出 [Relate]

ドコモは、人・モノ・様々な情報が時間や空間を超えて自由かつフレキシブルにつながる世界を通じて、誰もが、自分のスタイルに合った知識・楽しみを、いつでも、どこでも、表現・享受・創造できる毎日を演出していきます。

## 安心・安全で心地よい暮らしの支援 [Trust]

これからの社会において、環境・医療(健康)・教育などの分野にますます注目が高まっていく中で、ドコモは、様々な分野の専門性の高い知識・ノウハウを結びつけ、一人ひとりの生活・行動をタイムリーに支援することで安心・安全で心地よい暮らしをサポートしていきます。

# スマートイノベーションへの挑戦

スマートイノベーションとは

国・地域・世代を超えて  
すべての人々が、安心・安全で  
豊かに生活できる社会の実現に向けた  
絶え間ない変革(イノベーション)



# Appendices



## 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%

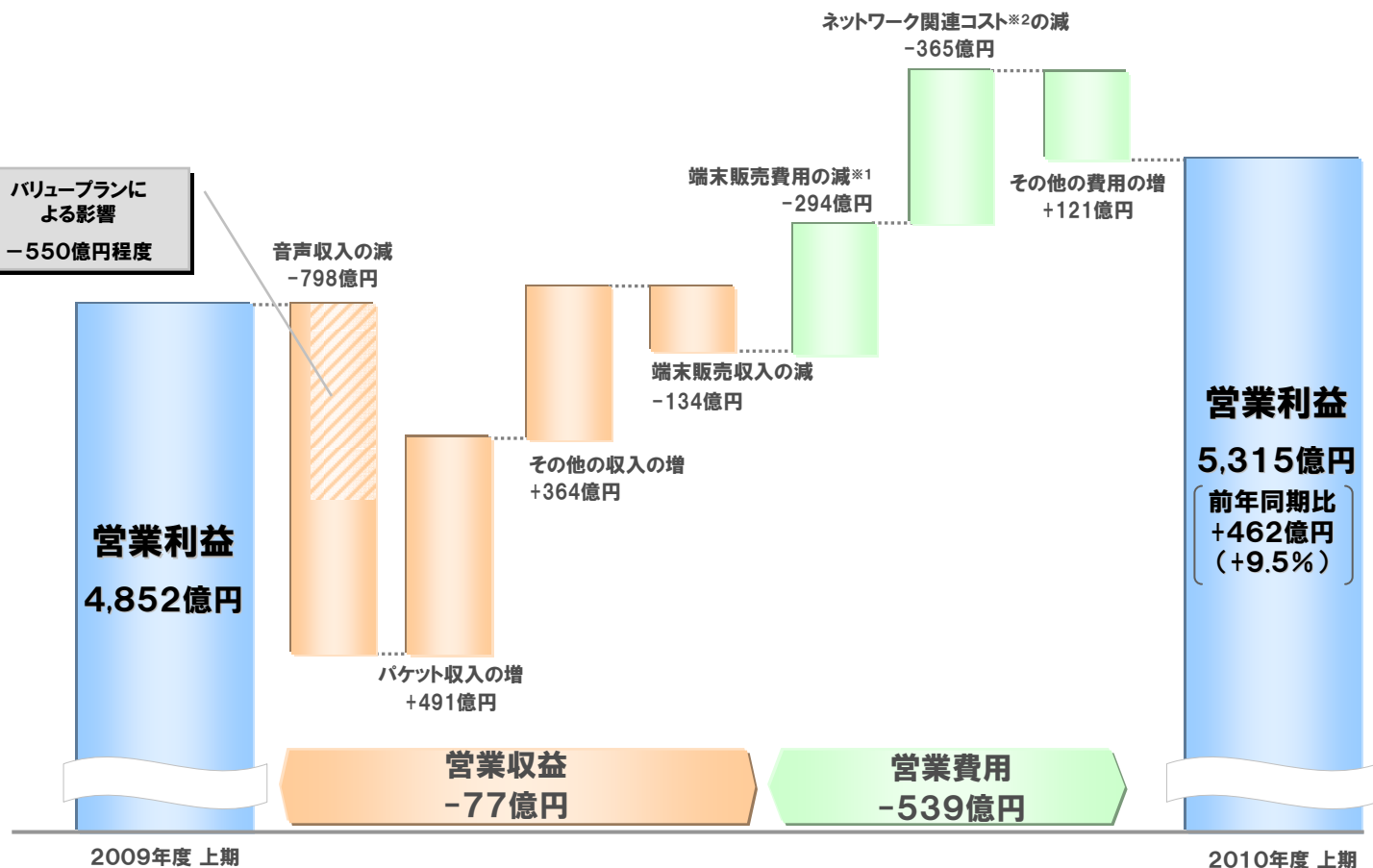
◆本資料における連結財務諸表等は、会計監査人による監査を受けておりません

◆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、当社ホームページ ([www.nttdocomo.co.jp](http://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)のポイント

## 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



## 2009年度決算 / 2010年度業績予想の概況

	2008年度 (通期) (1)	2009年度 (通期) (2)	増減 (1) → (2)	2010年度 (通期予想) (3)	増減 (2) → (3)
営業収益 (億円)	44,480	42,844	-3.7%	42,090	-1.8%
携帯電話収入 (億円)	36,613	34,995	-4.4%	34,050	-2.7%
営業費用 (億円)	36,170	34,502	-4.6%	33,690	-2.4%
営業利益 (億円)	8,310	8,342	+0.4%	8,400	+0.7%
税引前利益 (億円)	7,805	8,362	+7.1%	8,380	+0.2%
当社に帰属する 当期純利益 (億円)	4,719	4,948	+4.9%	4,970	+0.4%
EBITDAマージン (%) ※	37.7	36.6	-1.1 points	36.8	+0.2 points
フリーキャッシュフロー (億円) ※	934	4,169	+346.3%	4,800	+15.1%

◆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

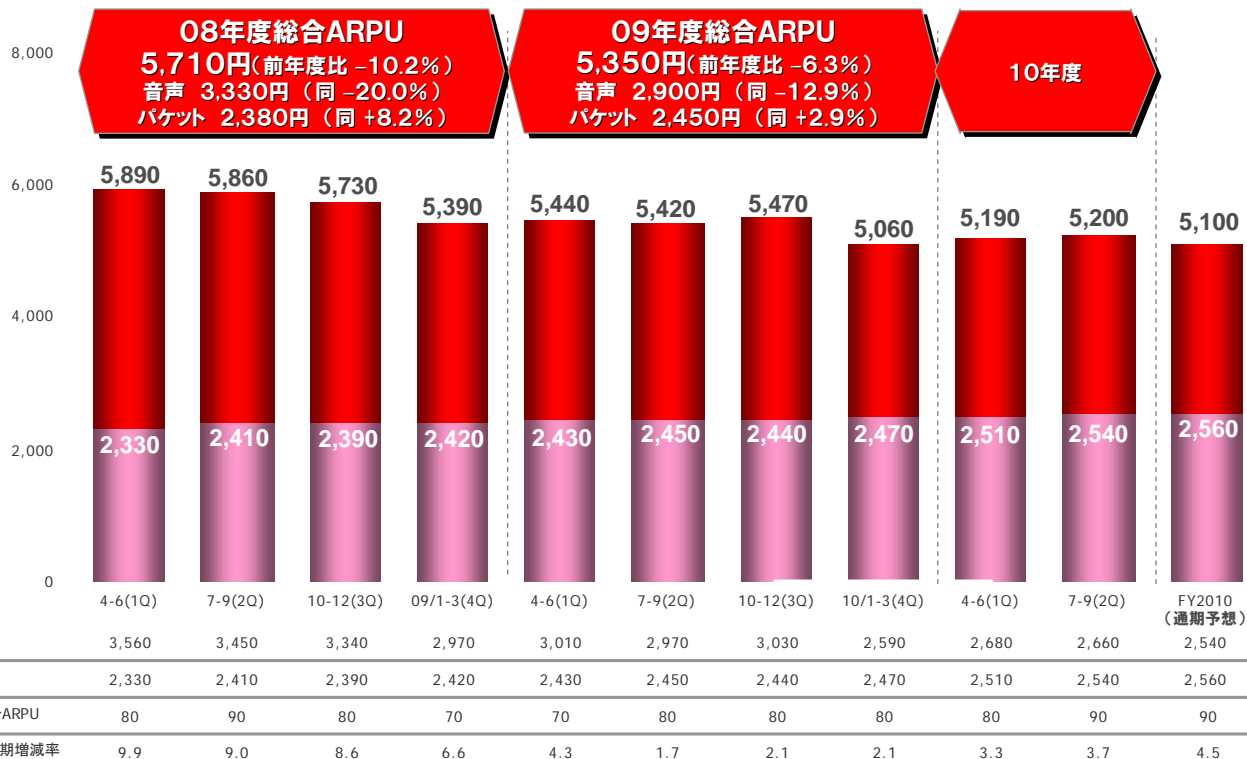
◆フリーキャッシュフローの算定にあたっては、期末日が金融機関の休業日になったことによる電話料金未回収影響額、および期間3ヶ月超の資金運用を目的とした金融商品の取得、償還及び売却による増減を除いています

※ 各数値の算定については、当社ホームページ ([www.nttdocomo.co.jp](http://www.nttdocomo.co.jp)) 内の「株主・投資家情報」をご参照ください

# 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%）

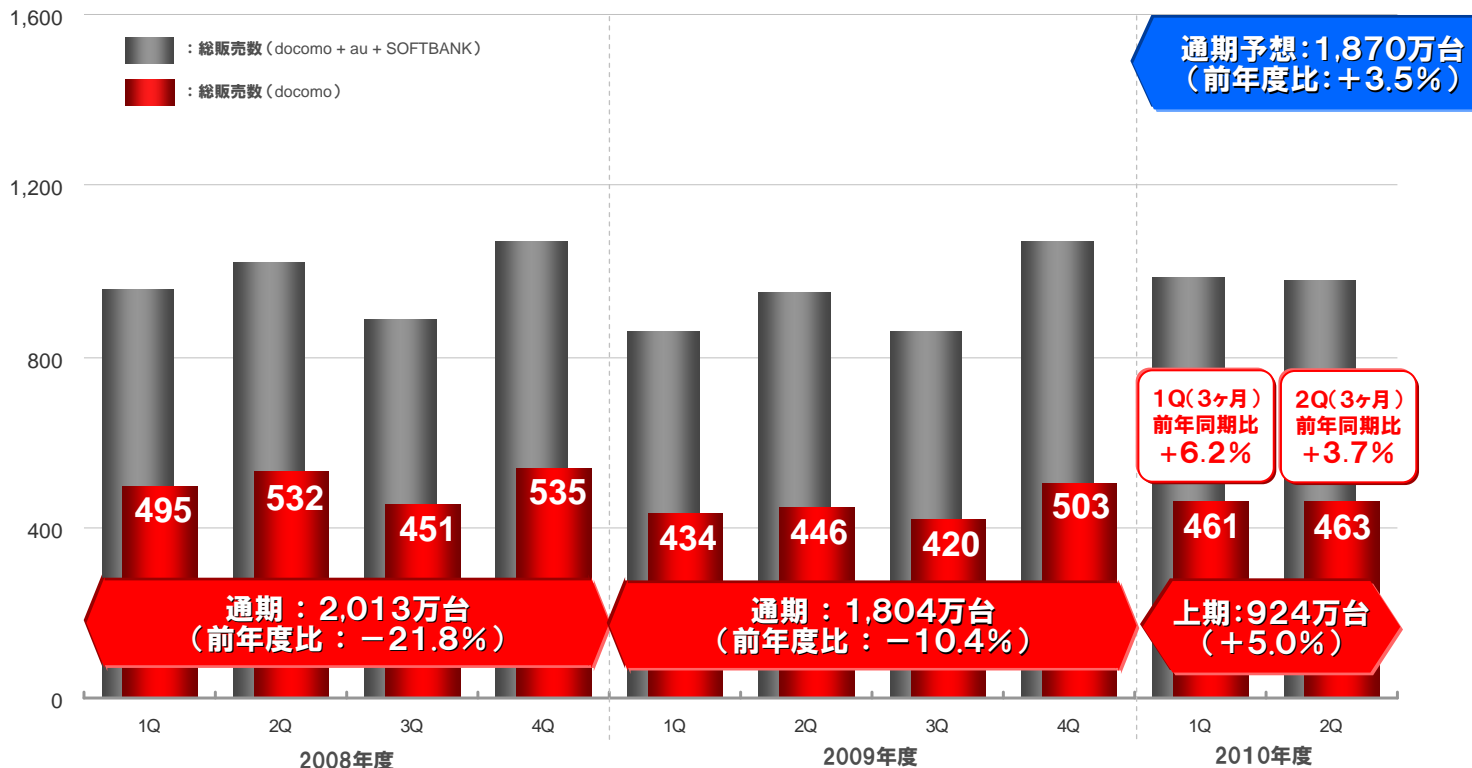
(単位:円)



# 総販売数

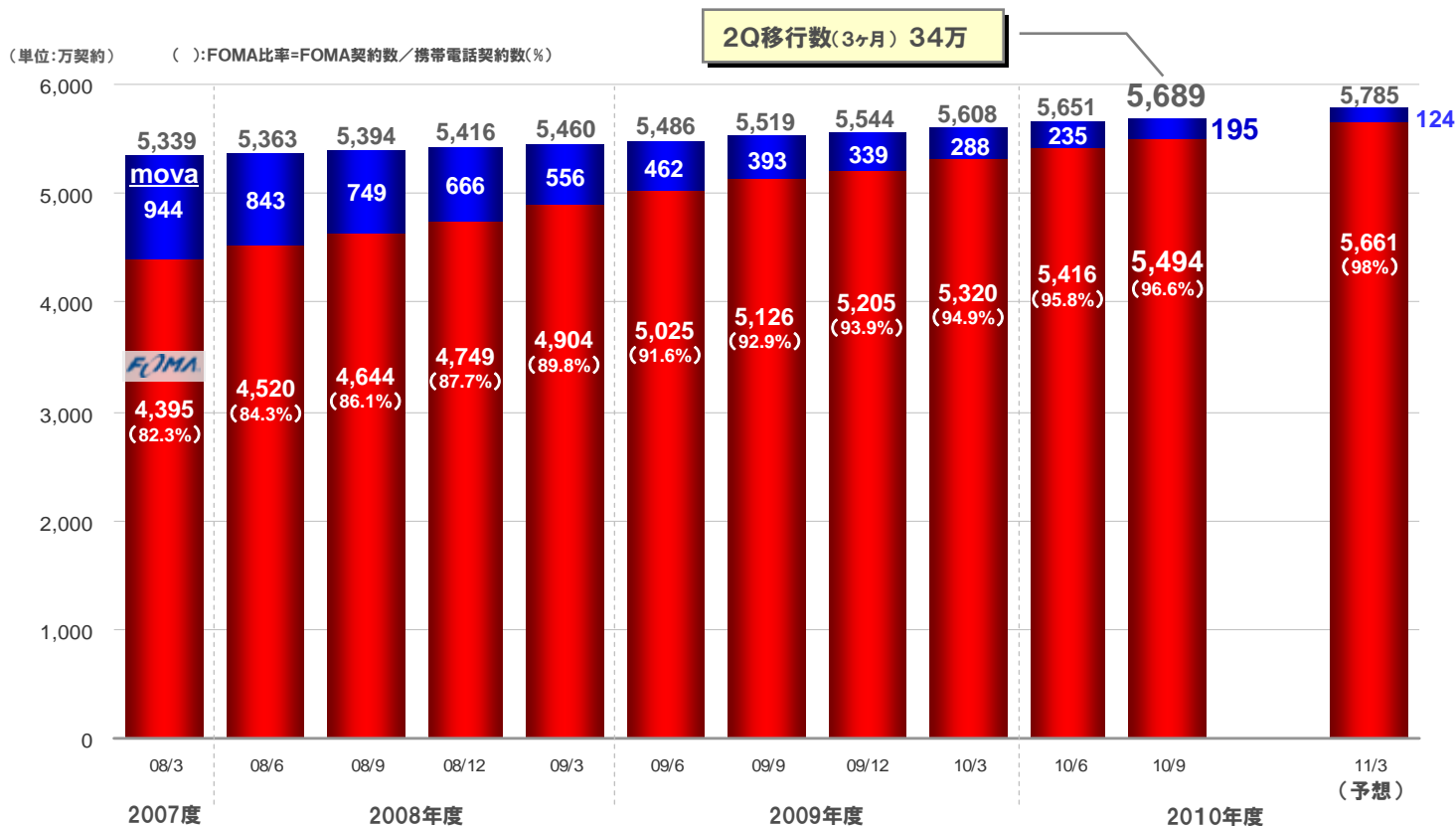
- 2010年度上期の総販売数は924万台（前年同期比：+5.0%）
- 通期予想は1,870万台

（単位：万台）



## FOMAへのマイグレーション

- 2010年度上期の移行数は79万





**NTT**  
**docomo**