



株式会社NTTドコモ

2011年度決算および

2012年度の取組み

2012年4月27日

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き、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. 携帯電話の番号ポータビリティ、魅力的な端末の展開、新規事業者の参入など、通信業界における他の事業者等及び他の技術等との競争の激化や競争レイヤーの広がり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、当社グループの想定以上に 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. 種々の国内外の法令・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たり、コストが増加する可能性があること
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や周波数帯域と互換性のある技術や周波数帯域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. 当社グループや他の事業者等の商品やサービスの不具合、欠陥、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商品・サービスの不適切な使用等により、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. 当社グループ等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、電力不足等の社会インフラの麻痺、有害物質の拡散、テロ等の災害・事象・事件、及び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、機器の設定誤り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や販売網等の事業への障害が発生し、当社グループの信頼性・企業イメージが低下したり、収入が減少したり、コストが増大する可能性があること
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



2011年度 期末決算概況

2011年度決算 / 2012年度業績予想の概況

	2010年度 (通期) (1)	2011年度 (通期) (2)	増減 (1)→(2)	2012年度 (通期予想) (3)	増減 (2)→(3)
営業収益 (億円)	42,243	42,400	+0.4%	44,500	+5.0%
携帯電話収入 (億円)	34,071	33,857	-0.6%	33,040	-2.4%
営業費用 (億円)	33,795	33,655	-0.4%	35,500	+5.5%
営業利益 (億円)	8,447	8,745	+3.5%	9,000	+2.9%
税引前利益 (億円)	8,353	8,770	+5.0%	9,030	+3.0%
当社に帰属する 当期純利益(億円)	4,905	4,639	-5.4%	5,570	+20.1%
EBITDAマージン (%)*	37.1	37.3	+0.2 Points	36.5	-0.8 Points
フリーキャッシュフロー (億円)*	5,898	5,035	-14.6%	4,400	-12.6%

◆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であ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」及び当社ホームページ (www.nttdocomo.co.jp) 内の「株主・投資家情報」をご参照ください

■ 2011年度 決算

営業収益：42,400億円(前年度比：+0.4%)

営業利益：8,745億円(前年度比：+3.5%)

8期ぶりの増収増益達成

【決算のポイント】

- パケット収入：18,439億円(前年度比：+8.8%)
- スマートフォン販売数：882万台(対前年：3.5倍)
- Xi販売数：230万(対前年：87.9倍)
- 純増数：212万(前年度比：+10.0%)
携帯電話契約数6,000万を突破(2012年3月11日)

2011年度 決算のポイント ②

■ 2011年度事業運営のトピック

災害からの復旧・災害対策

基地局復旧の着実な実施
新たな災害対策を2月末に概ね完了

お客様満足度向上

J.D. パワー アジア・パシフィック 顧客満足度調査
個人部門 2年連続第1位(2011年11月24日)※1
法人部門 3年連続第1位(2011年9月15日)※2
日経BPコンサルティング モバイルデータ通信端末満足度調査
4年連続第1位(2012年4月23日)※3

スマートフォンの推進

販売数は年間計画を超える882万台
Xi対応スマートフォン4機種、タブレット3機種を発売
dメニュー、dマーケット等の新サービスを提供

総合サービス企業に向けた取組

NOTTVサービス開始
らでいっしょぼーやとの協業

一連の通信障害への対応

発生した通信障害への主要な対策を2012年3月で完了
ネットワーク基盤高度化対策の着実な実施。

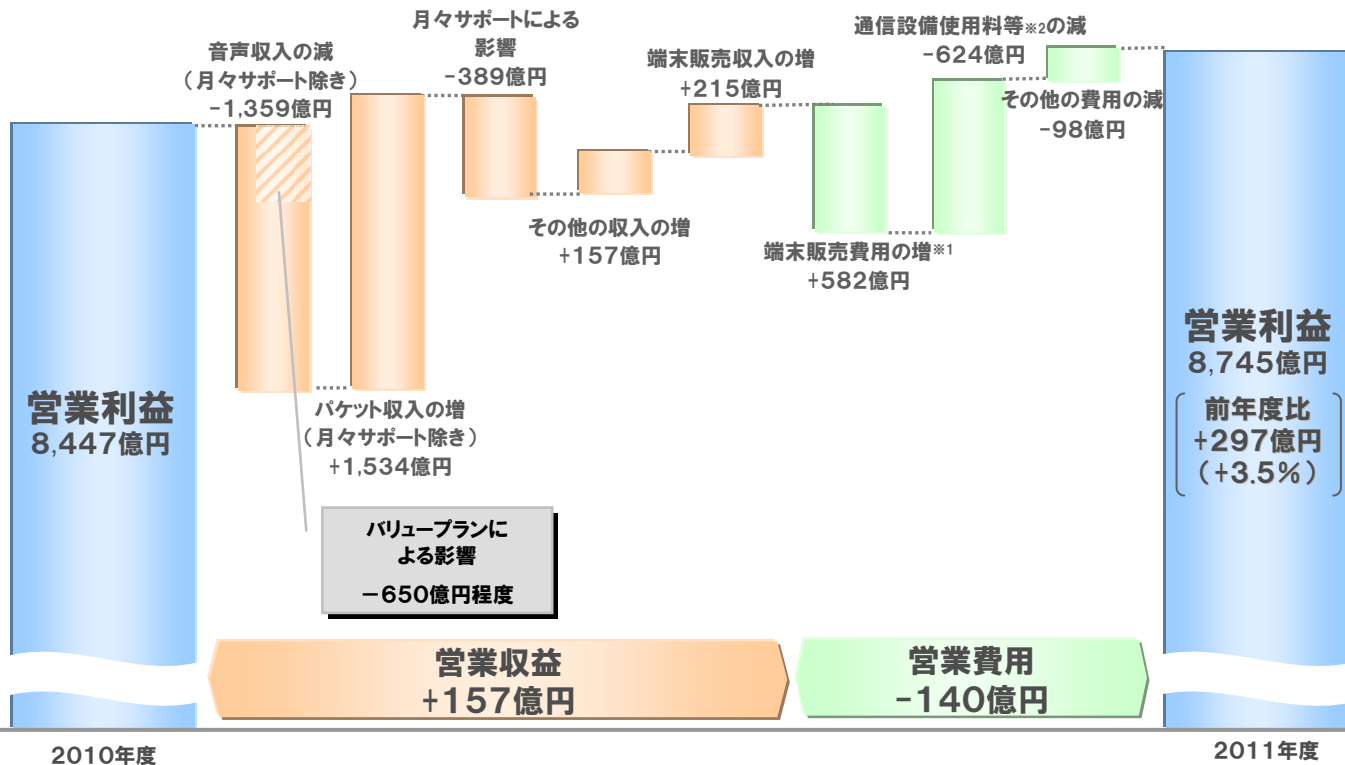
※1 出典：J.D. パワー アジア・パシフィック 2011年日本携帯電話サービス顧客満足度調査SM。2011年8月、日本国内在住の携帯電話利用者 計31,200名からの回答による。www.jdpower.co.jp

※2 出典：J.D. パワー アジア・パシフィック2009-2011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2,466社からの3,214件の回答を得た2011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

※3 日経BPコンサルティングの実施するモバイルデータ通信事業者の提供サービス(LTE、3G、WiMAX等)に関する利用者の総合満足度調査(第3回モバイルデータ通信端末満足度調査(2011年3月実施))のうち、右記項目による。「総合満足度項目、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(接続までの時間)項目、通信品質(通信中の切断)項目、端末の性能/機能/使いやすさ項目、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」

2011年度 決算のポイント ③

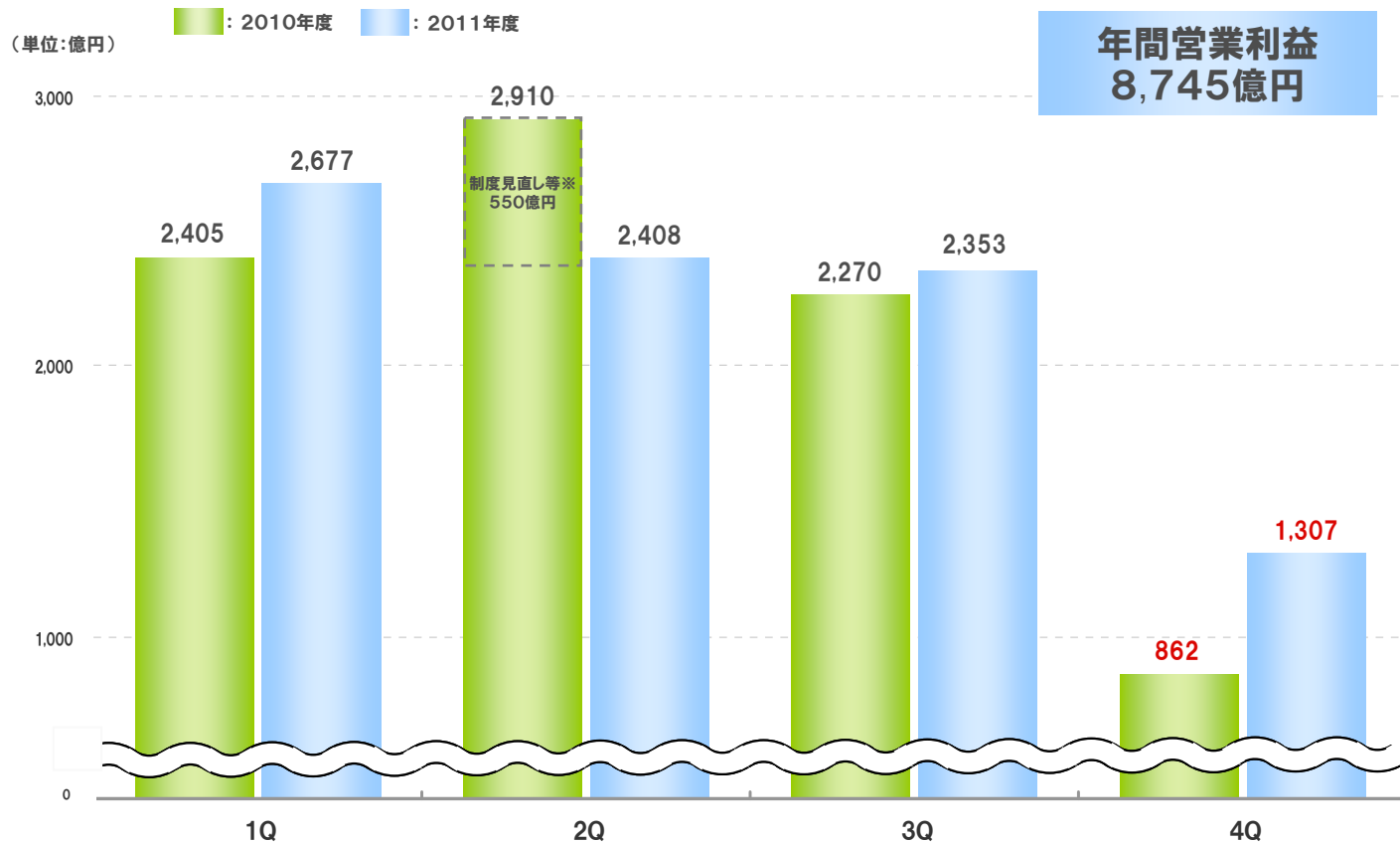
営業利益の主な増減要因(前年比)



※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

営業利益の推移(2010年度～2011年度)

- 2010年度2Qの制度見直し※影響を除くと、全四半期において実質増益基調を維持

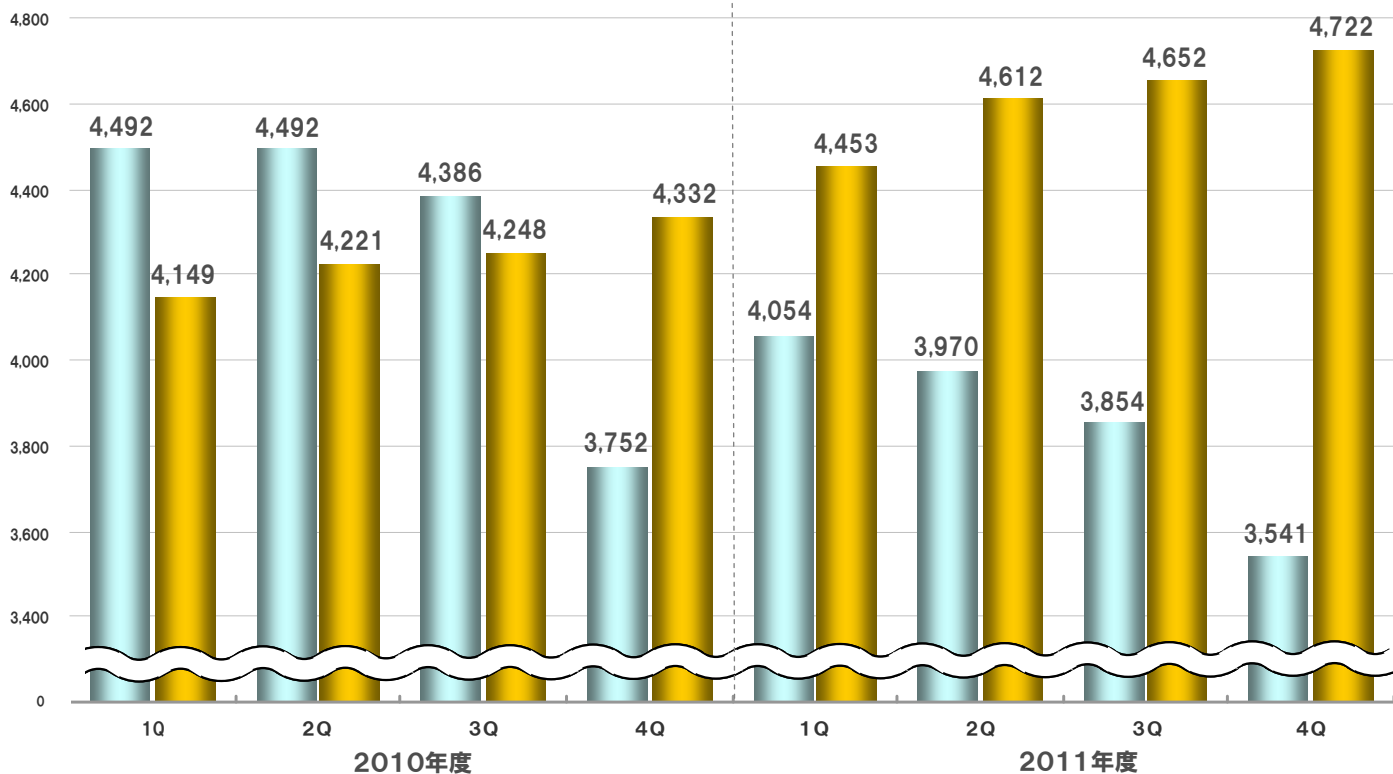


※ ポイント・故障修理制度見直しによる引当金の減等

携帯電話収入(音声収入とパケット収入)

- 2010年度4Qで音声収入とパケット収入は逆転し、以降パケット収入が音声収入を上回る状況が継続
- 2011年度4Qのパケット収入は4,722億円、前年同期比+9.0%と順調に拡大

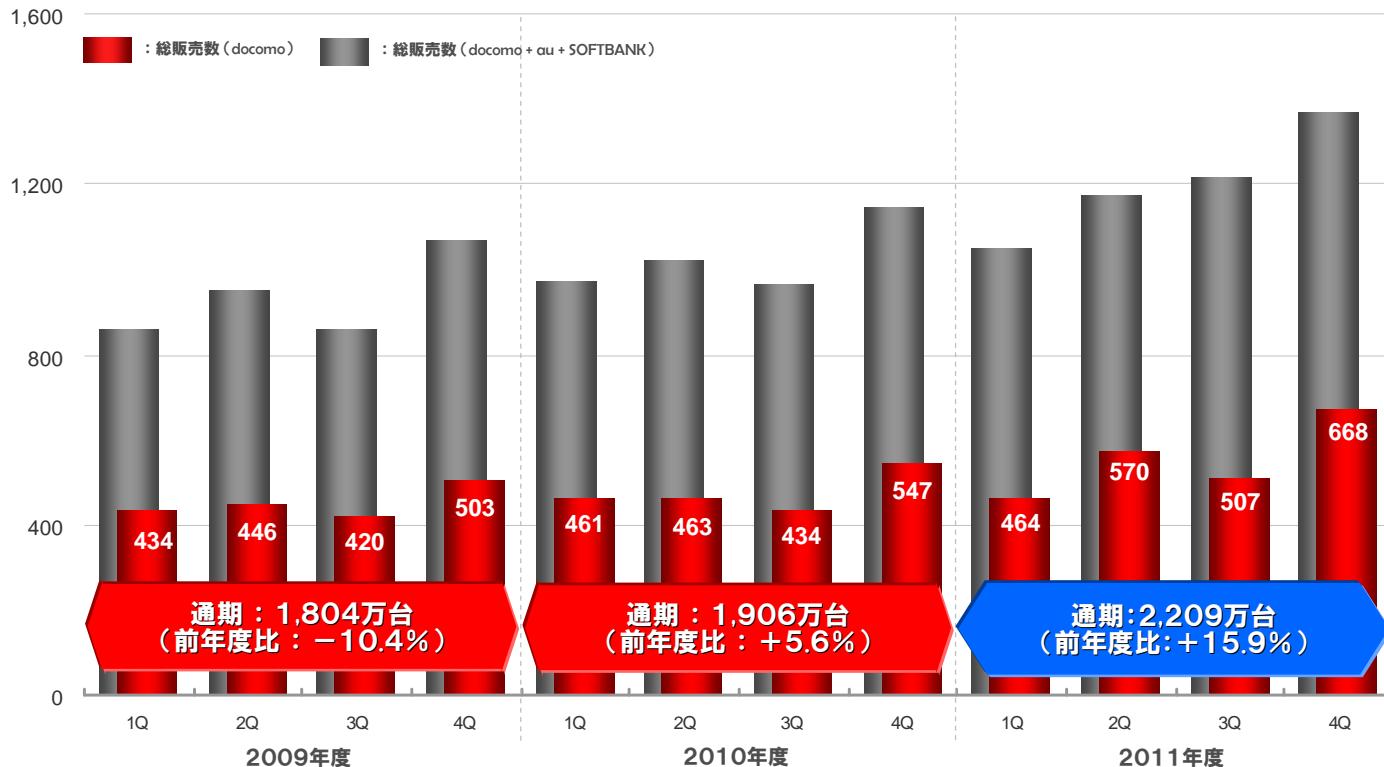
(単位:億円)

■ : 音声収入 ■ : パケット収入


総販売数

- 2011年度の総販売数は前年度を303万台上回る2,209万台(前年度比: +15.9%)
- 2012年度の総販売数は2,380万台(前年度比: +7.7%)を目指す

(単位:万台)



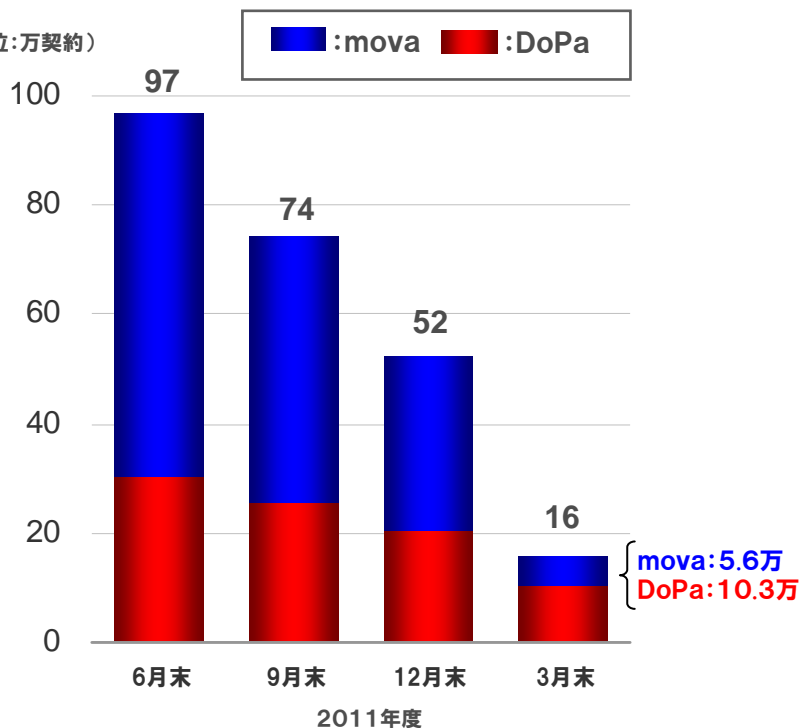
◆ 各社決算説明会資料等より算出 ◆ イー・モバイルを含まない

FOMA・Xiへのマイグレーション

- ・ 2011年度末のPDC残存数は、マイグレーション施策を精力的に展開した結果、想定を下回る16万契約
- ・ 2011年度の解約率は0.60%

■PDC契約数

(単位:万契約)



■解約率

2011年度 累計解約率

0.60%



PDC影響除き

0.58%



2012年度の見通しと 主な取組み

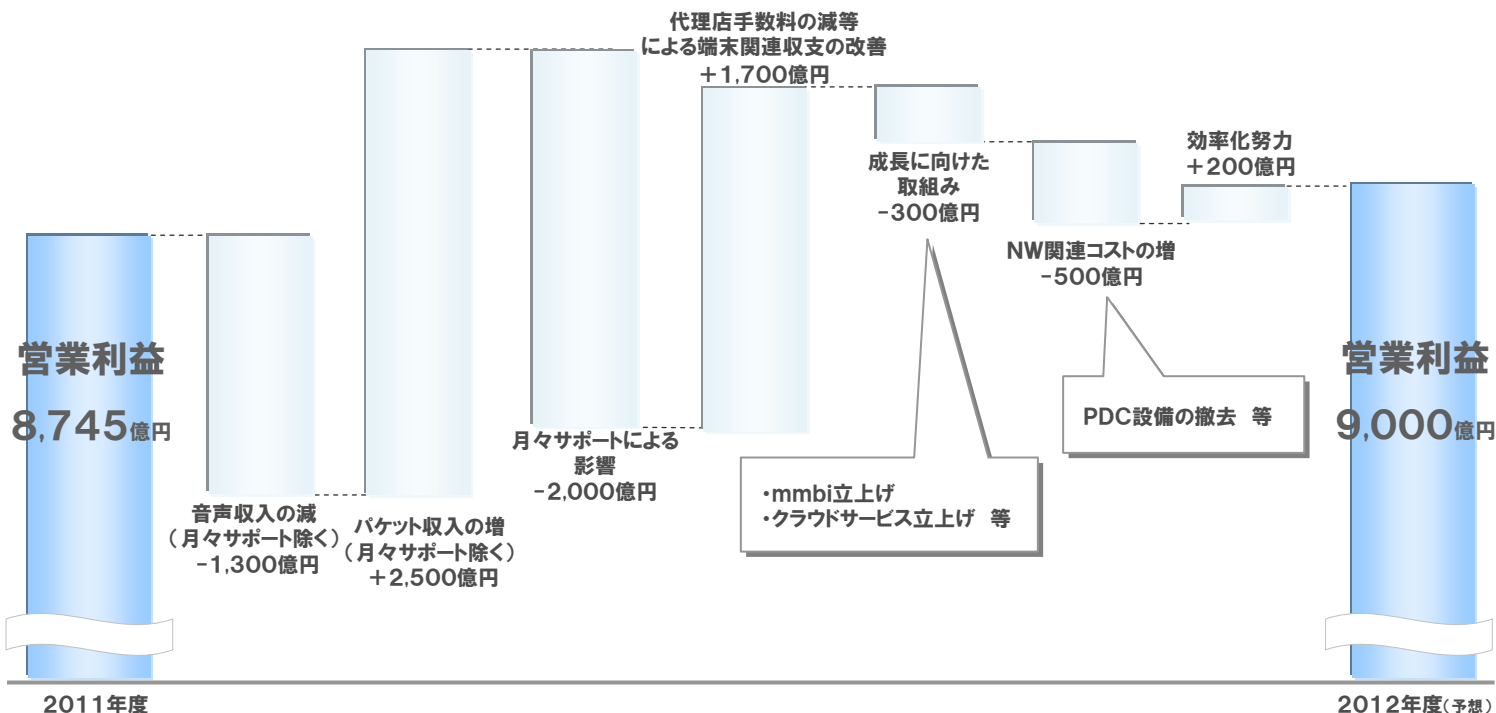
2012年度 業績予想のポイント

■ 2012年度 業績予想

営業利益：9,000億円

⇒販売力の強化によりスマートフォンのユーザー数を拡大し、中期経営計画の利益目標を実現

■営業利益の増減要因〈11年度⇒12年度(予想)〉



2011年度

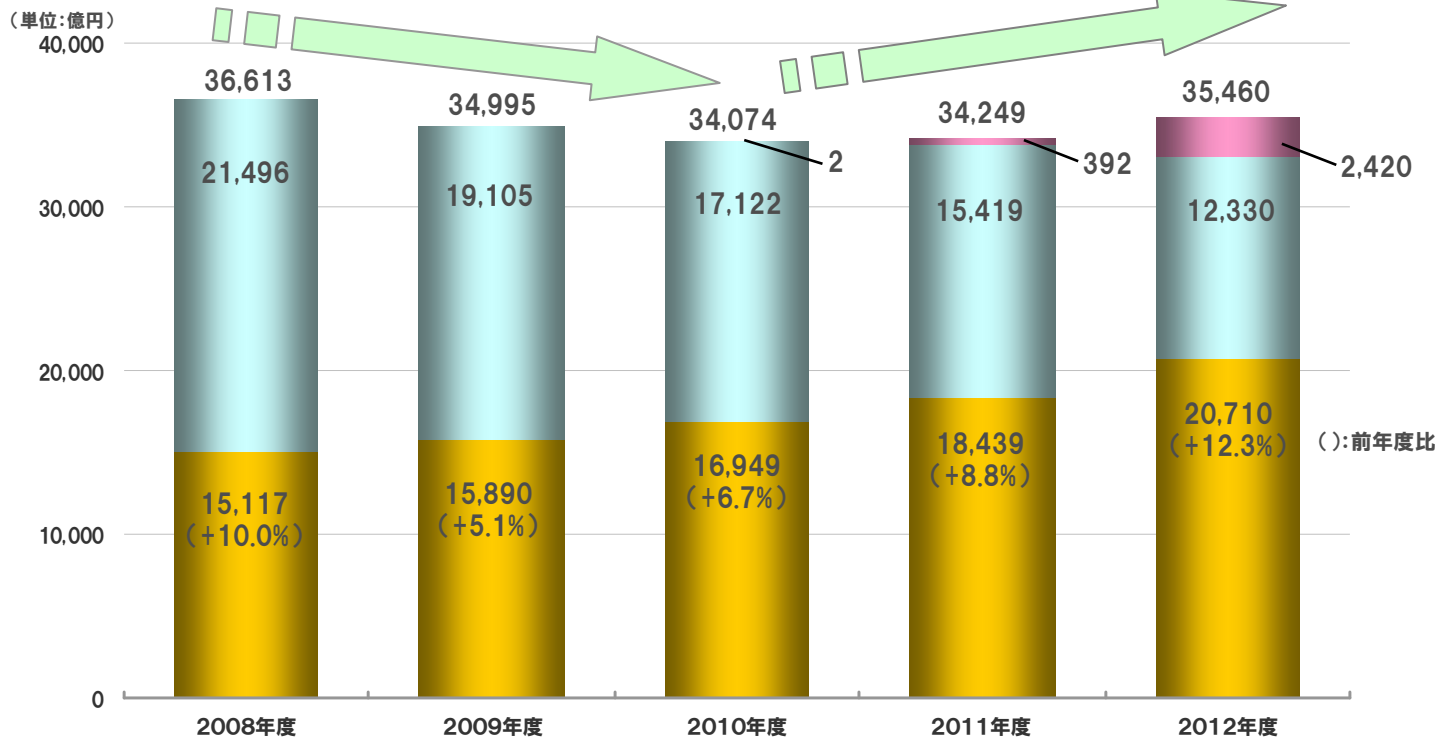
2012年度(予想)

携帯電話収入(音声収入とパケット収入)

- ・ 2012年度のパケット収入は20,710億円、前年度比+12.3%を見込む
- ・ 携帯電話収入は月々サポート影響を除けば対前年+1,211億円、前年度比+3.5%を計画

携帯電話収入(月々サポート除き)

■: 音声収入 ■: パケット収入 ■: 月々サポート影響



2012年度 事業運営方針

- 変革とチャレンジの最終年として、「営業利益9,000億円の達成」と「中期ビジョン2015の実現」を目指し、モバイルサービスの進化と総合サービス企業に向けた取組みを加速する

1. スマートフォン・Xi販売の促進による純増数の拡大

2. クラウドを利用したサービスの提供

3. モバイルを核とする総合サービス企業への進化

4. お客様の更なる満足度向上と安心・安全施策の強化

1. スマートフォン・Xi販売の促進による 純増数の拡大

純増数拡大に向けた取組み

- ・「端末」、「ネットワーク」、「サービス」、「価格」、「安心・安全」の総合力を活かし、MNPの改善と純増数の拡大(280万契約、前年度比+32.1%)を目指す

■ 端末ラインナップ

- ・ XiやNOTTV等の新機能対応端末、GALAXY NoteやDisney Mobile on docomo、らくらくスマートフォンといった先進的且つ多様なスマートフォンラインナップを提供
- ・ 2012年度はスマートフォンを中心とし、Xi対応機種を拡大

■ ネットワーク

- ・ Xiの積極的な展開による先行メリットの追求
- ・ Xiエリアの更なる拡大に注力し、エリアカバー率70%を目指す

■ サービス

- ・ クラウドを活用したドコモならではの斬新なサービスの提供(しゃべってコンシェル、通訳電話等)
- ・ dマーケットのストアを拡充

■ 価格競争力の強化

端末価格：MNP対策の拡充として、競合他社と同等の販売価格等で対抗

料金：5月1日よりXiスタートキャンペーン2、プラスXi割キャンペーンを開始
更に使い勝手の良い料金プランを検討

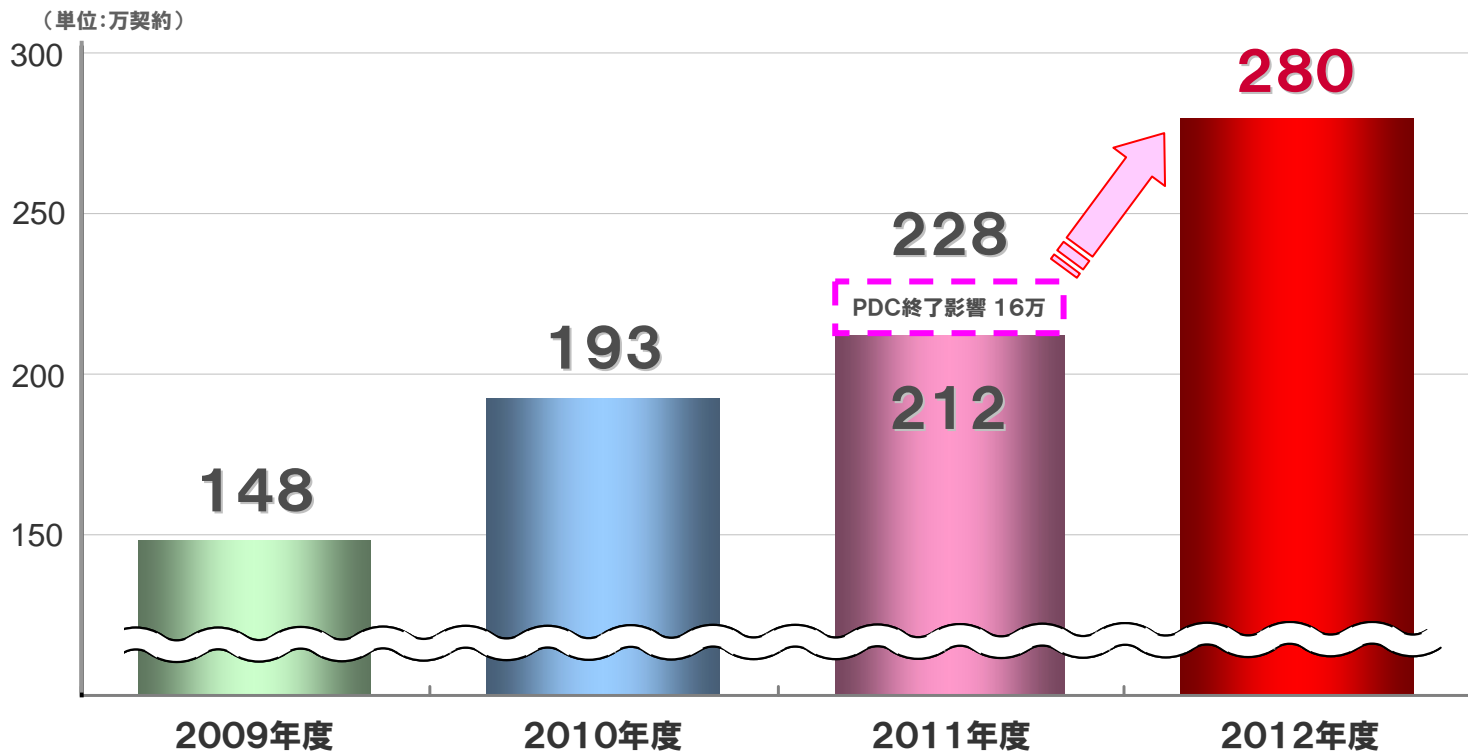
■ 安心・安全

災害用音声お届けサービスの提供、エリアメールの利用拡大

ドコモならではの総合力を
活かした競争を推進

純増数

- 2011年度の純増数は前年度比10.0%増となる212万
- 2012年度は前年度比32.1%増となる280万を目指す

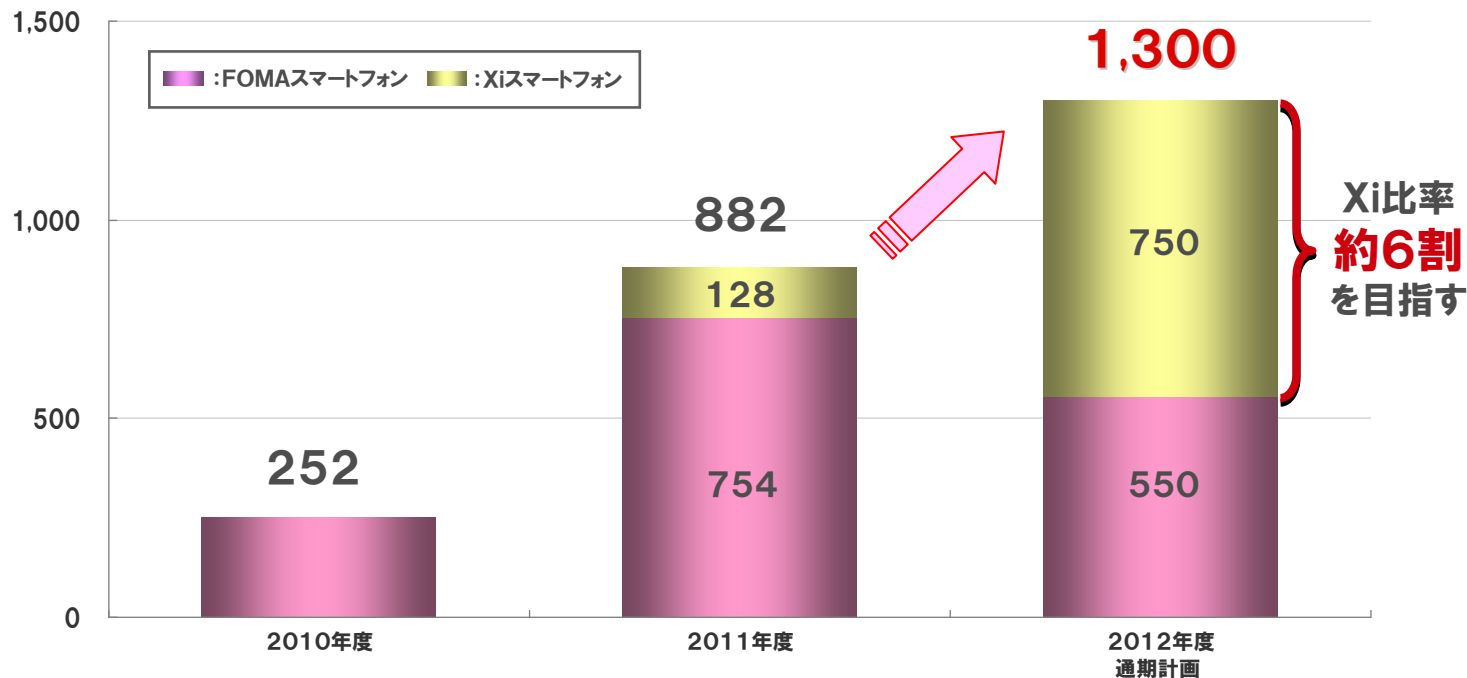


スマートフォン販売の更なる促進

- ・ 2011年度のスマートフォン販売数は882万台
- ・ 2012年度はスマートフォンの更なる販売強化により販売数1,300万台を目指し、このうちXi比率約6割を目指す

スマートフォン販売数

(単位:万台)



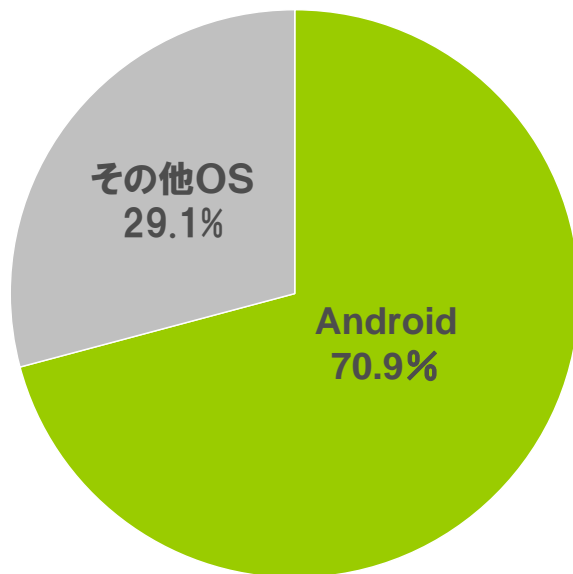
ドコモスマートフォン販売シェア

- ・量販店のスマートフォン販売におけるAndroidシェアは約71%
- ・量販店におけるドコモのスマートフォン販売数量シェアは約46%

量販店におけるスマートフォン販売シェア推移

(GfK Japan 調べ)

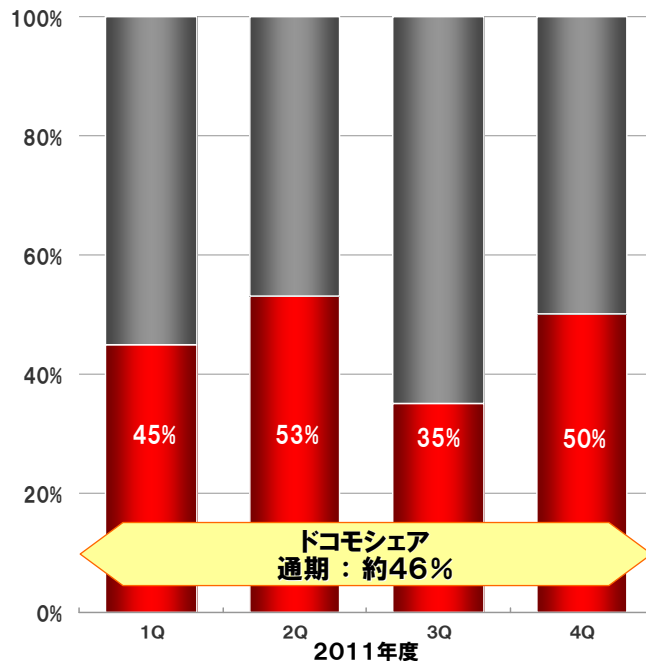
■OS別販売数量シェア



2011年度

■キャリア別販売数量シェア

■:ドコモシェア ■:その他



※携帯電話の分類中、4OS搭載端末(Android/iOS/WindowsMobile/BlackBerry)における数量シェア “全国有力家電量販店の販売実績集計/GfK Japan調べ(タブレット型端末は含まない)”

スマートフォン(端末ラインナップ)

- 2011年度4Qにおいても、Xi対応端末、NOTTV対応端末、Disney Mobile on docomo等の豊富なラインナップを用意
- 2012年度もAndroid端末を中心に、魅力的な機能・サービスを搭載し、豊富な端末ラインナップを展開する

端末シリーズラインナップ(抜粋)



dメニュー・dマーケット

- dメニューのCP数 約900社、サイト数 約4,600へ拡大
- VIDEOストアの契約数が100万を突破

dメニュー

※2011年11月18日 提供開始



dマーケット

※2011年11月18日 提供開始

2011年度
4ジャンルを提供

2011年度末時点
CP 約900社
約 4,600サイト

VIDEOストア powered by BeeTV



100万契約を突破
(2012年4月24日)

【参考】BeeTV：約170万契約
(2012年3月31日時点)

2012年度末時点
CP 1,000社以上
1万サイト以上へ拡大予定

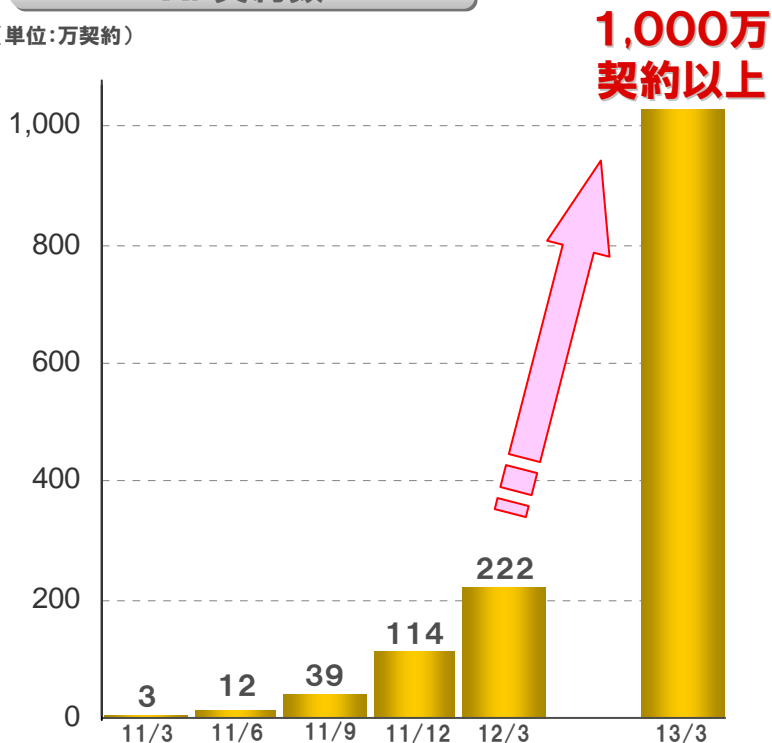
2012年度
新たなジャンルのストアを
拡大予定

「Xi」(クロッシィ)契約数の拡大

- 2011年度末の契約数は222万契約と大幅に拡大
- 2012年度は1,000万以上の契約数をめざす
- 端末ラインナップ・料金プラン・エリアを充実させ、高速データ通信市場を先行して開拓

Xi 契約数

(単位:万契約)



■ 端末ラインナップ

- 魅力的な機能・サービスを搭載したラインナップの充実

■ 料金プラン

- お客様が使いやすい料金プランの展開

■ エリア

- 3月30日に全国政令指定都市人口カバー率100%※達成
- 他のエリアも先行して構築

※ 政令指定都市人口カバー率は、全国政令指定都市の市役所および特別区(東京23区)の区役所が所在する地点における通信が可能か否かを基に算出

「Xi」(クロッシィ)端末のラインナップ

- Xi対応スマートフォン4機種、タブレット3機種、データ通信端末5機種を発売
- 2012年度は夏モデルスマートフォンのうち約7割をXi対応へ

ドコモ スマートフォン



GALAXY S II LTE
SC-03D



Optimus LTE
L-01D



ARROWS X LTE
F-05D



MEDIAS LTE
N-04D

ドコモ タブレット



GALAXY Tab 10.1 LTE
SC-01D



ARROWS Tab LTE
F-01D



MEDIAS TAB
N-06D

データ通信



USB型
L-02C



ExpressCard型
F-06C



モバイルWi-Fiルーター
L-09C



モバイルWi-Fiルーター
BF-01D



USB型
L-03D







2012年度
夏モデル
スマートフォンのうち

約7割を
Xi対応へ

プラスXi割キャンペーン

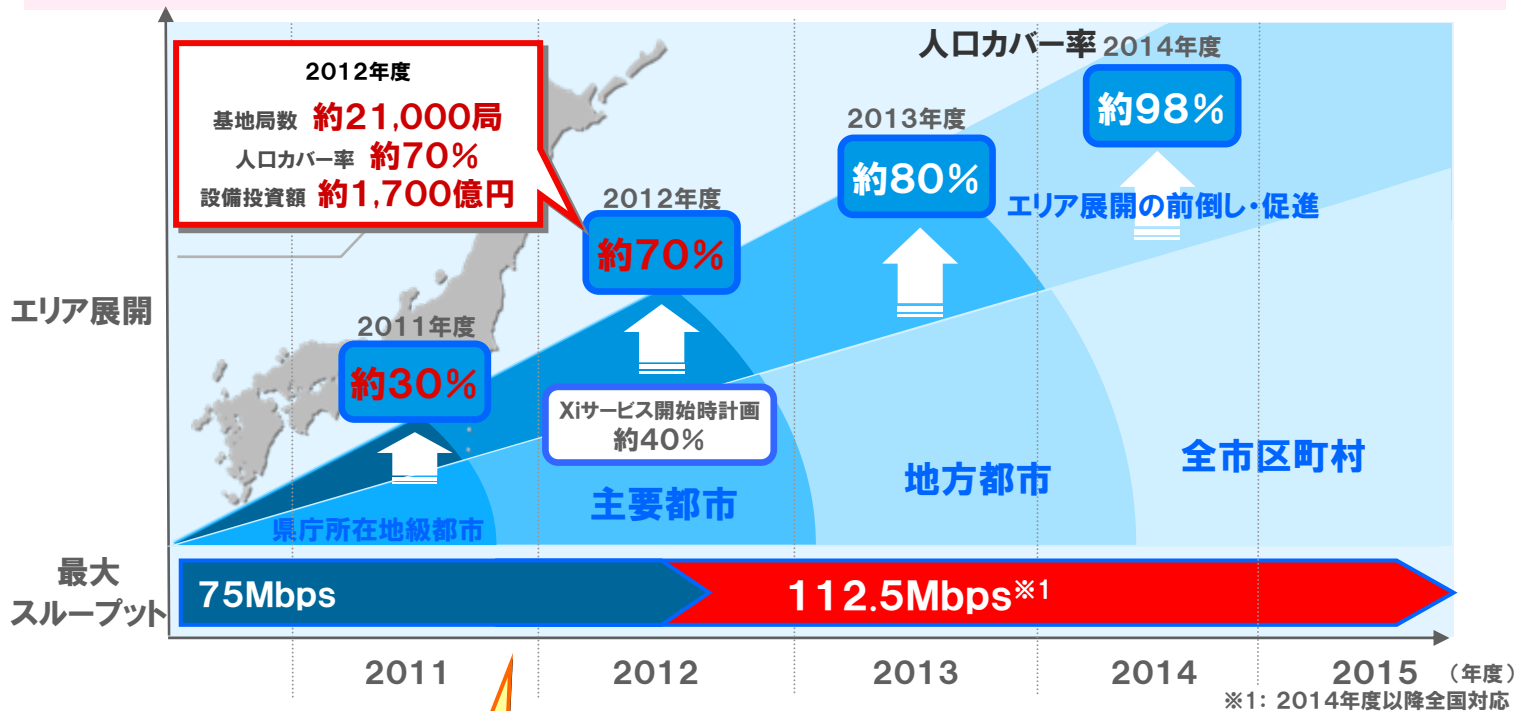
- ・「Xi²割」キャンペーンの1台目条件をXiからFOMAへ拡大した「プラスXi割」キャンペーンを5月1日より提供開始
- ・2013年3月末までにお申し込みのお客様は、割引を永年適用

記載金額は税込み

		2台目	
		Xiデータプラン フラット にねん	
1台目		 Xi タブ	 Xi ルータ等 
Xi 総合プラン 	Xiパケ・ホーダイ フラット	5,985円	現行
	Xiパケ・ホーダイ ダブル	⇒ 2,980円 (3年目以降は3,980円)	拡大後
FOMA 総合プラン  	パケ・ホーダイ フラット パケ・ホーダイ ダブル2 パケ・ホーダイ ダブル	5,985円 ⇒ 3,980円	

「Xi」(クロッシィ)のエリア展開

- ・ 2011年度末時点で人口カバー率約30%、2012年度末には約70%まで拡大
- ・ 2012年度 第3四半期には800MHz、1.5GHz帯においてもXiを提供開始予定
- ・ 一部地域では1.5GHz帯を使用した下り112.5Mbpsのサービスを2012年度中に提供開始予定



2012年3月30日 全国政令指定都市人口カバー率100%※2を達成

※2: 政令指定都市人口カバー率は、全国政令指定都市の市役所および特別区(東京23区)の区役所が所在する地点における通信が可能か否かを基に算出

2. クラウドを利用した サービスの提供

ドコモのクラウド

- モバイルのサービス進化と、産業・サービスの融合による新たな価値創造の取り組みをドコモのクラウドにより加速させ、スマートライフの実現を目指す

一人ひとりのスマートライフの実現

《 パーソナルライフエージェント 》

便利・充実・効率的

安心・安全

楽しみ・喜び

ドコモのクラウド

「パーソナル」
クラウド「ビジネス」
クラウド

ネットワーククラウド

モバイルのサービス進化
に向けた取り組み産業・サービスの融合による
新たな価値創造の取り組み

お客様満足度向上に向けた取り組み

ドコモのクラウド

「パーソナル」クラウド

コンシューマ向けに
幅広いサービスを
支える基盤

「ビジネス」クラウド

新しいビジネススタイルを
提供するソリューション基盤

ネットワーククラウド

ネットワークでの高度な
情報処理・通信処理により
付加価値を提供する基盤

ネットワーククラウド

- ・ 端末とネットワークの連携により斬新なサービスを創出し、更なる競争力の強化を図る

スマートフォン

多彩な端末ラインナップ



GALAXY



Xperia



ARROWS



MEDIAS



AQUOS



REGZA



ネットワーク

ネットワーククラウド

音声
認識

音声
合成

機械
翻訳

意図
解析

位置
情報

音声
蓄積

映像
加工

コンテンツ
シェア

斬新なサービスの創出

しゃべってコンシェル

通訳電話

メール翻訳機能

端末種別を問わず利用可能

通信事業者としての高度な機能

しゃべってコンシェル

- ・音声エージェント機能「しゃべってコンシェル」の提供を3月1日に開始
- ・ネットワーククラウドを活用し、高度なサービスを実現
- ・お客様からのご好評を頂き、4月25日時点で総インストール数 約157万
- ・4月に雑音耐性の向上対応を実施し、今後は知識Q&A機能についても提供予定

ドコモ太郎に
電話



近くのレストラン
を調べて



発話で操作ができるスマートフォンの機能

電話	メール	カメラ	メモ
スケジュール登録	スケジュール確認	アラーム	タイマー
音楽プレーヤ			

発話で調べることができるコンテンツ

エリアガイド	レシピ	乗換	地図	天気
ニュース	つぶやき	画像	動画	音楽
アプリ	ゲーム	本/コミック	教えて!goo	Wikipedia
ブラウザ				

インテリジェントなネットワーク機能の提供

- ネットワーククラウドにより、端末に依存せずドコモならではの魅力的なサービスを提供し、更なる競争力の強化を図る

ドコモのネットワーククラウド

※通信事業者がサービスを提供

ネットワーククラウドを使ったサービス

しゃべって
コンシェル

通話電話

メール翻訳機能

災害用
音声お届けサービス

ネットワーククラウド

音声
認識

音声
合成

機械
翻訳

意図
解析

位置
情報

音声
蓄積

映像
加工

コンテ
ンツ
シェア

NTT
docomo

通信事業者が
インテリジェントな
機能を提供

多彩な端末ラインナップ



端末種別を
問わず
利用可能

ネットワークの「土管化」

サービス

端末メーカー等が
端末に特化した
サービスを提供

ネットワーク

通信事業者の
ネットワークが
土管化

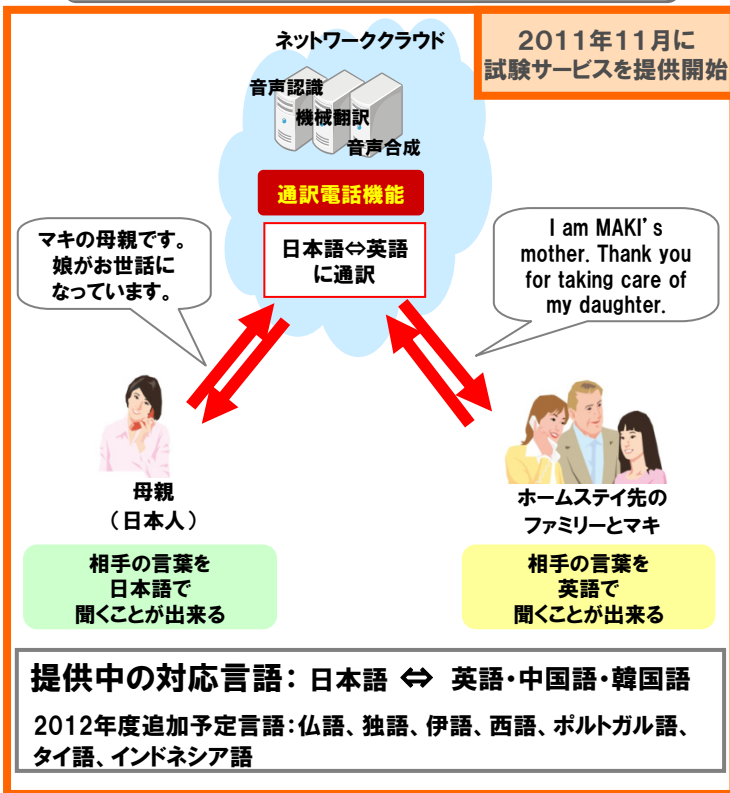
端末

端末が限定される

通訳／翻訳サービス

- ・ 通訳電話の対応言語を既存の3言語から10言語へ拡大
- ・ メール翻訳機能を5月より提供開始

通訳電話



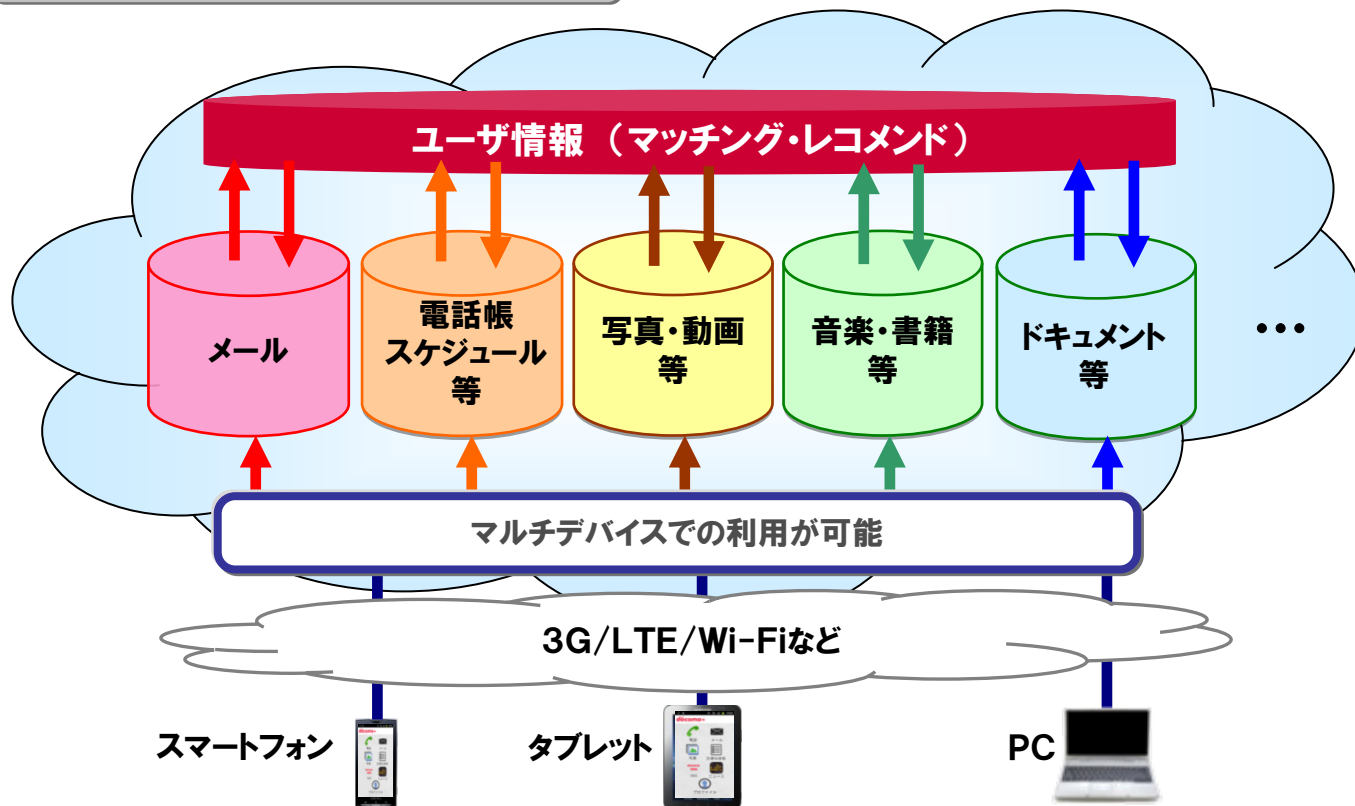
メール翻訳機能



「パーソナル」クラウドの構築

- ・ 一人ひとりの趣味・趣向に合わせたサービスを提供
- ・ 同一のお客様を識別する機能により、複数のデバイスから共通のサービス利用が可能

「パーソナル」クラウド



3. モバイルを核とする 総合サービス企業への進化

新領域における取組み

- 新たな価値創造・市場創出に向け、企業や自治体との資本・業務提携を推進
- モバイル特性を活かした協業により、各事業への本格参入を目指す
- 新領域における2011年度の収益は約4,000億円を達成
- 12年度の収益は約5,000億円を目指す

□ メディア・コンテンツ事業

様々なメディア・コンテンツとモバイルとの融合に関する事業

□ 金融・決済事業

モバイルの特性やクレジット機能などを活用した金融・決済関連事業

□ コマース事業

モバイルの特性を活用したコマース領域及びマーケティング領域における事業

□ メディカル・ヘルスケア事業

モバイルを活用した健康・医療に関する事業

□ M2M事業

様々な機器とモバイルとの融合に関する事業

□ アグリゲーション・プラットフォーム事業

グローバル展開を中心とした各種サービス・アグリゲーション関連事業

□ 環境・エコロジー事業

モバイルを活用した様々なエネルギー・エコロジーに関する事業

□ 安心・安全事業/その他事業

モバイルを活用した安心・安全に関する事業

取組みの成果

- ・新領域におけるこれまでの取組みを通じて、下記の分野への参入を果たした

メディア・コンテンツ事業

- ・2000年 電通等と共同出資による
モバイル広告事業「D2C」社設立
- ・2012年 日本初のスマホ向け放送局「NOTTV(ノッティーヴィー)」
4月1日サービス開始
資本金496億円(2011年12月増資)
テレビ各局等と連携



金融・決済事業

- ・2005年 三井住友カードに34%出資、おサイフケータイ「iD」提供
2006年 クレジットサービス「DCMX」提供
- ・2011年 「ドコモ医療保険」「1日自動車保険」提供
(東京海上日動火災保険と提携)



コマース事業

- ・2009年 テレビ通信販売事業
「オークローンマーケティング」社に51%出資
- ・2012年 食品宅配事業
「らでいっしゅぼーや」社と資本提携合意、公開買い付け完了
- ・2012年 リサーチ事業
「インテージ」社との合併会社
「ドコモ・インサイトマーケティング」社を設立



メディカル・ヘルスケア事業

- ・2011年 健康管理サポートサービス「docomo Healthcare」提供
- ・2011年 「オムロンヘルスケア」社と健康・医療ビジネスの
新会社設立で合意



アプリケーション・プラットフォーム事業

- ・2009年 ドイツの「ネット・モバイル」社に約87%出資
モバイルコンテンツ配信プラットフォーム事業推進
- ・2011年 「ネット・モバイル」社を通じて、
ドイツの商業銀行「Bankverein Werther AG」に約95%出資



M2M事業

- ・2010年 ドライバー向け情報提供サービス「ドコモドライブネット」
提供 (パイオニアと提携)
- ・2011年 (株)ソニー・コンピュータエンタテインメントの携帯型ゲーム機
「PlayStation®Vita」向けにデータ通信専用プリペイドプラン提供
- ・2011年 デジタルカメラやお便りフォトパネルとのサービス
連携を目指し、「Eye-Fi」社との業務提携を実施



環境・エコロジー事業

- ・2010年 自転車共同利用サービス「サイクルシェアリング」
自治体との共同運営実施(札幌市・横浜市・藤沢市)
- ・2011年 「次世代グリーン基地局」の取り組み推進



- ・ 4月1日、日本初のスマホ向け放送局「NOTTV(ノッティーヴィー)」を開局
- ・ 2012年度末に100万契約超を目指す

NOTTVのサービス



リアルタイム型放送

リアルタイム視聴

放送を受信しながら高品質・高画質なライブ映像を視聴



コンサート



スポーツ



ニュース

蓄積型放送

シフトタイム視聴、デジタルコンテンツ

映像ファイルを一旦蓄積して視聴できる他、新聞・雑誌、電子書籍、ゲーム等の様々な形式のコンテンツを提供



映画



音楽



新聞



小説



チケット

SNSとの連携で楽しさ倍増

モバキャス



放送



同じ番組を観ながら
SNSでみんなと盛り上がる

Twitter



Facebook



通信

双方向

対応端末



AQUOS PHONE
SH-06D

3月23日
発売



MEDIAS TAB
N-06D

3月30日
発売

※ SH-06D NERV 6月発売予定

※ 2012年度上期にさらに**5機種**を追加予定

放送エリア(予定)

※2012年4月23日現在

2012年4月

南関東・茨城(一部)・愛知・三重・
滋賀・京都・奈良・大阪・兵庫・
広島・福岡・沖縄

7月

岡山

10月

静岡・和歌山・熊本

2013年1月

宮城・石川・香川・愛媛・佐賀

2月

北関東

4月

北海道・新潟・長野・鹿児島

4. お客様の更なる満足度向上と 安心・安全施策の強化

スマートフォンにおけるお客様満足度向上

- ・ スマートフォンユーザーの更なる満足度向上を図り、スマートフォン本格移行期においてもお客様満足度全体としてNo.1評価の継続を目指す

お客様満足度1位継続

フィーチャーフォン
ユーザー

スマートフォン
ユーザー

スマートフォンラウンジの展開



- ・ 全国7箇所に展開（カフェ含む）
- ・ 2011年度来場者数：約60万名

ドコモショップでのスマートフォン教室



- 【内容例】
- 「はじめてのスマートフォン」
 - 「さわって楽しい、タブレット教室」
 - ・ 2011年度受講者数：約31万名

スマートフォンあんしん遠隔サポート



スマートフォン
あんしん遠隔サポート

- ・ 遠隔でスマートフォンの操作や設定をサポート
- ・ 3月からサービスを開始し、5月末まで無料キャンペーンを実施

ネットワーク基盤高度化に向けた取り組み

- 一連の通信障害への対策を完了させ、合わせて当社の通信設備総点検を実施し、通信ネットワークが安定して運用できる状態であることを確認
- 今後も、ネットワークの信頼性向上に努め、スマートフォン5,000万台にも耐えうるネットワーク基盤高度化を実現する

一連の障害に対する対処

完了

発生原因への対処(サーバー強化等)

完了

接続手順の変更

完了

新規メール情報サーバの導入

完了

通信設備・体制に対する総点検

完了

処理能力・処理方法の再検証

4月末
完了予定

バーストラフィック対策(接続ルートの処理方法変更)

拡張性向上に向けた対策

完了

処理能力の総点検

4月末
完了予定

総点検を踏まえて優先的に設備増強

バーストラフィック対策(装置の予備系切替時の処理方法変更)

パケット交換機の更なる処理能力向上

制御信号の抑制

完了

お客様影響を十分考慮した工事計画・工事方法の採用

完了

ネットワークの運用状況に関する情報の迅速かつ正確なご提供

スマートフォン
5,000万台
に耐えうる
基盤の構築

spモードシステム
(MAPS)

パケット交換機

ネットワーク運用に関わる
業務の改善

災害用音声お届けサービス

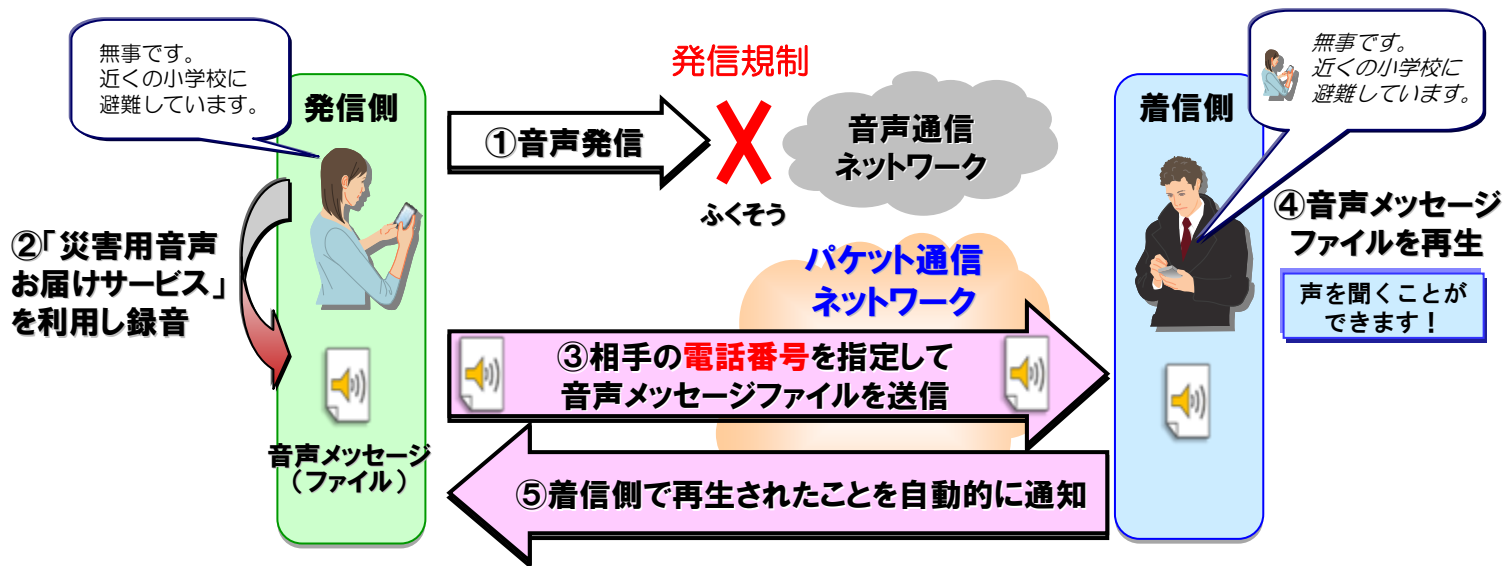
- ・「災害用音声お届けサービス」を3月より提供開始
- ・災害により音声がつながりにくいときでも、電話番号さえ分かればデータ化した音声を届けることが可能

災害用音声お届けサービス

ダウンロード数:248万
(2012年4月23日時点)

<サービス提供内容>

- ・ 無料
- ・ 災害用伝言板と同時に提供開始
- ・ 全国で利用可能



緊急速報「エリアメール」

- ・ 気象庁が配信する「緊急地震速報」や「津波警報」※、国・地方公共団体が配信する「災害・避難情報」を受信可能となるエリアメールを、2007年度より提供
- ・ 2012年4月1日に全国約1,800ある自治体のうち、導入自治体数が1,000を突破。
今後更なる導入推進を図る。

※「津波警報」は2012年2月より提供開始

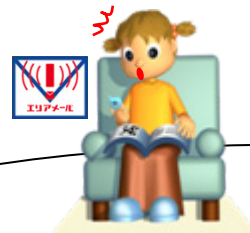
エリアメール



自治体



災害・避難情報



Aさん



Bさん

通勤者

〇〇市等
契約単位エリア

導入自治体数

エリアメール契約自治体数(月末・累計)



全国約1,800ある自治体のうち
1,000自治体突破

(4月25日現在)

災害対策の更なる推進

・ 通信ネットワークの安全性・信頼性向上のための取り組みを継続

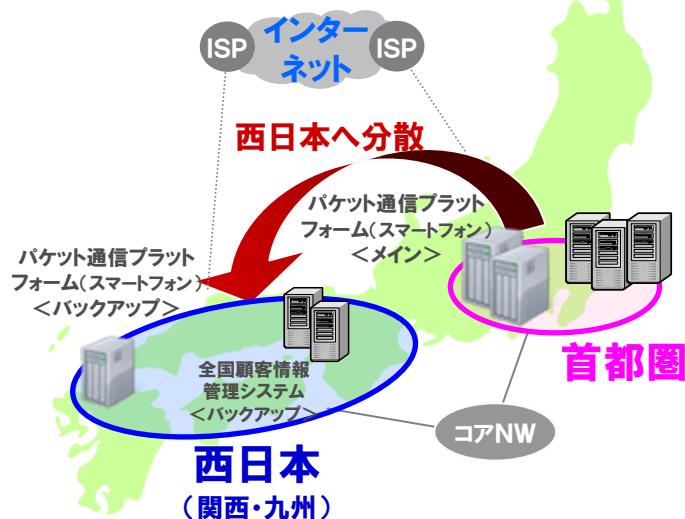
重要施設の分散化

- ・ 首都直下型地震を想定し、首都圏に集中度の高い重要設備について2012年度までに関西・九州へ早期に分散

【設備投資額】

2011年度実績：147億円

2012年度計画：315億円



グリーン基地局への取り組み

電源確保

- ・ ソーラーパネル、リチウムイオン電池の導入
- ・ 高効率な直流(DC) 統合制御
- ・ 基地局バッテリー情報を利用した延命/運用

省電力化

- ・ ソーラーパネルによる商用電力削減
- ・ 夜間電力活用によるピークシフト

見える化

- ・ 基地局装置電流値の把握
- ・ バッテリー情報を収集可能な基盤の整備

グリーン電力制御技術

その他災害対策への取り組み

- ・ 東北復興新生支援室の設置(2011年12月1日)
- ・ BCPを含めた災害対策マニュアルの見直し
- ・ 総合防災訓練、情報伝達訓練の実施
- ・ 指定公共機関として自衛隊など外部機関との連携強化

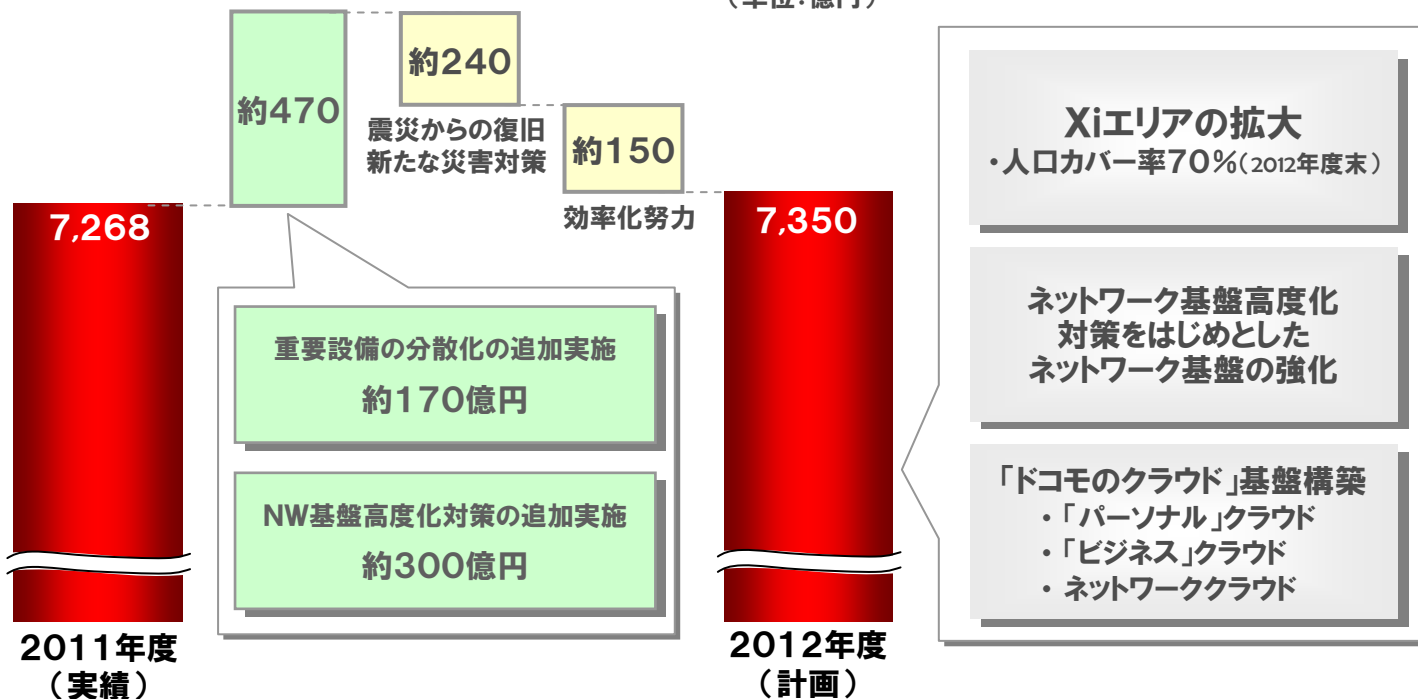
お客様向けサービスの継続提供に
最低限必要な重要設備を東西に分散

設備投資

- ・ 2011年度は重要設備の分散化、Xiエリア展開の加速等を行った結果、設備投資は7,268億円
- ・ 2012年度は重要設備の分散化やNW基盤高度化対策などの追加実施があるものの、投資全体の最適化を図り、7,350億円を計画

設備投資

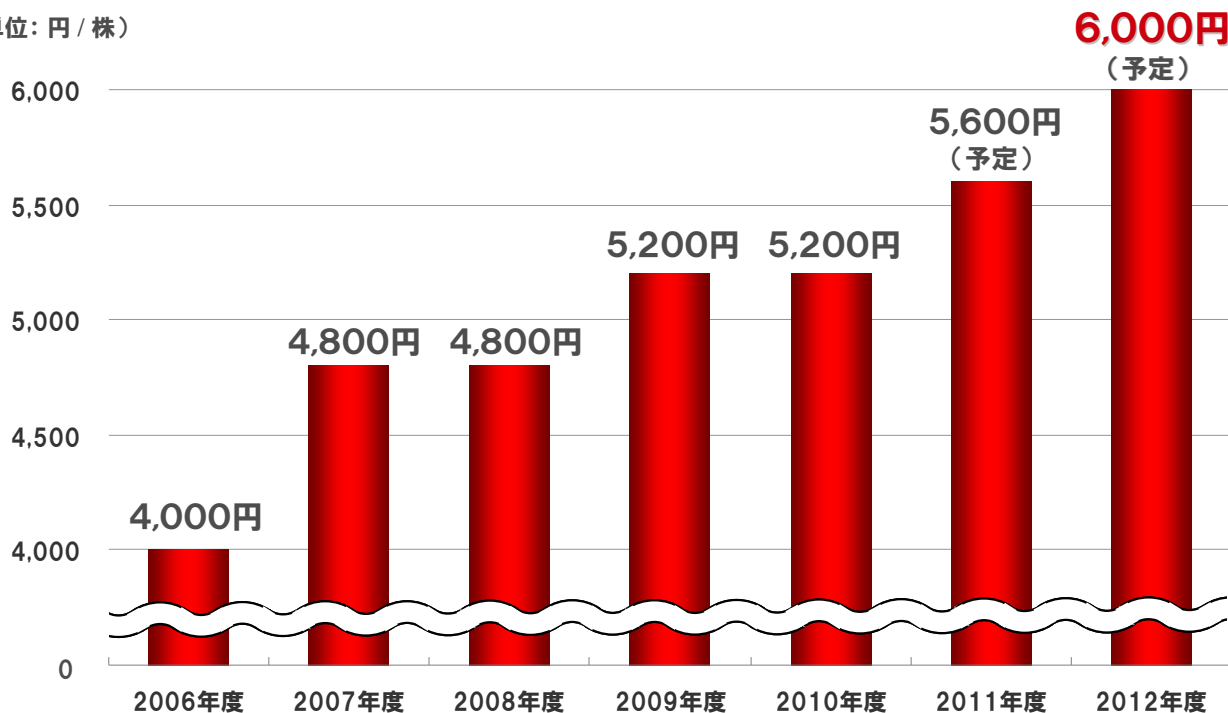
(単位:億円)



株主還元

- 2011年度配当金は、一株当たり 5,600円
- 2012年度配当金は400円増配し、一株当たり 6,000円を予定(配当性向44.7%)

(単位: 円 / 株)



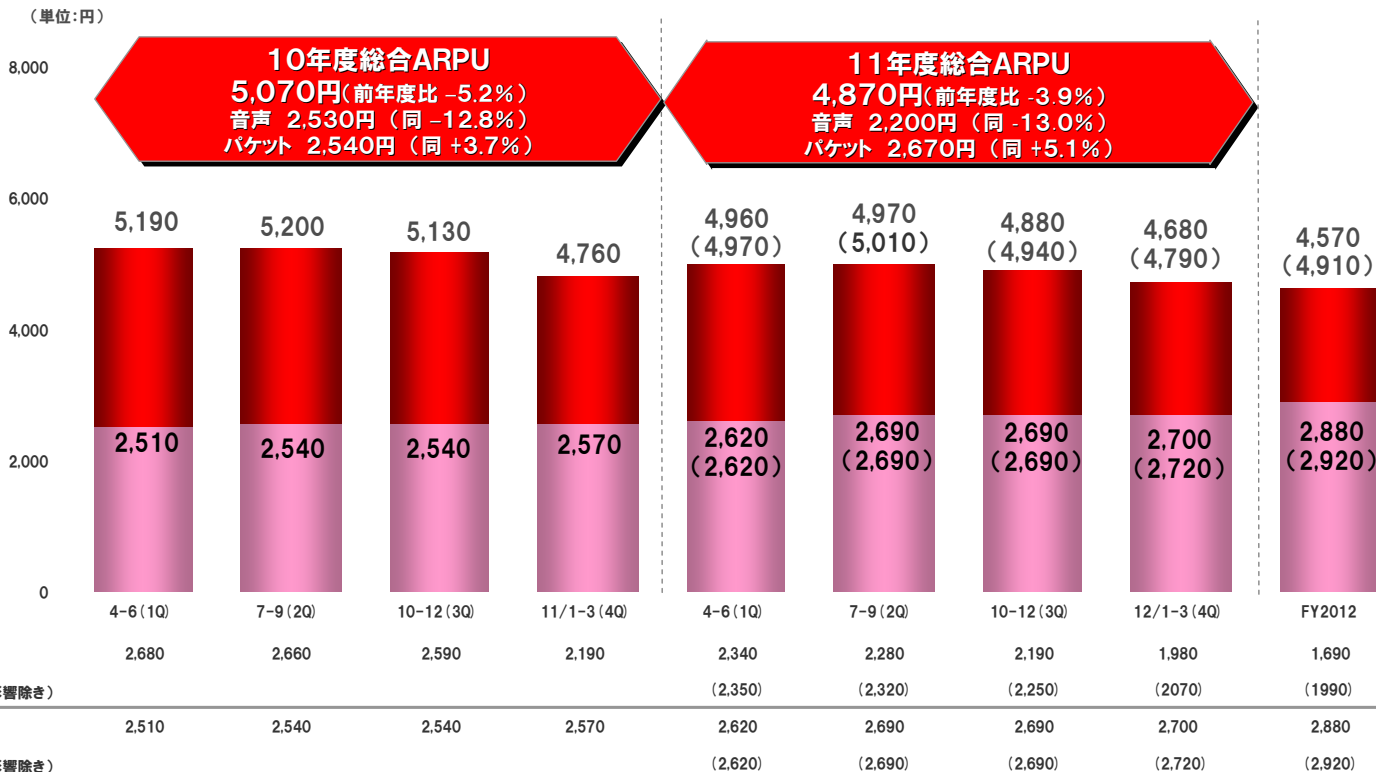
NTT
docomo



Appendices

携帯電話(Xi+FOMA+mova)ARPU

- 2011年度の総合ARPUは4,870円(前年度比:-3.9%)
- パケットARPUは前年度比+130円(前年度比:+5.1%)

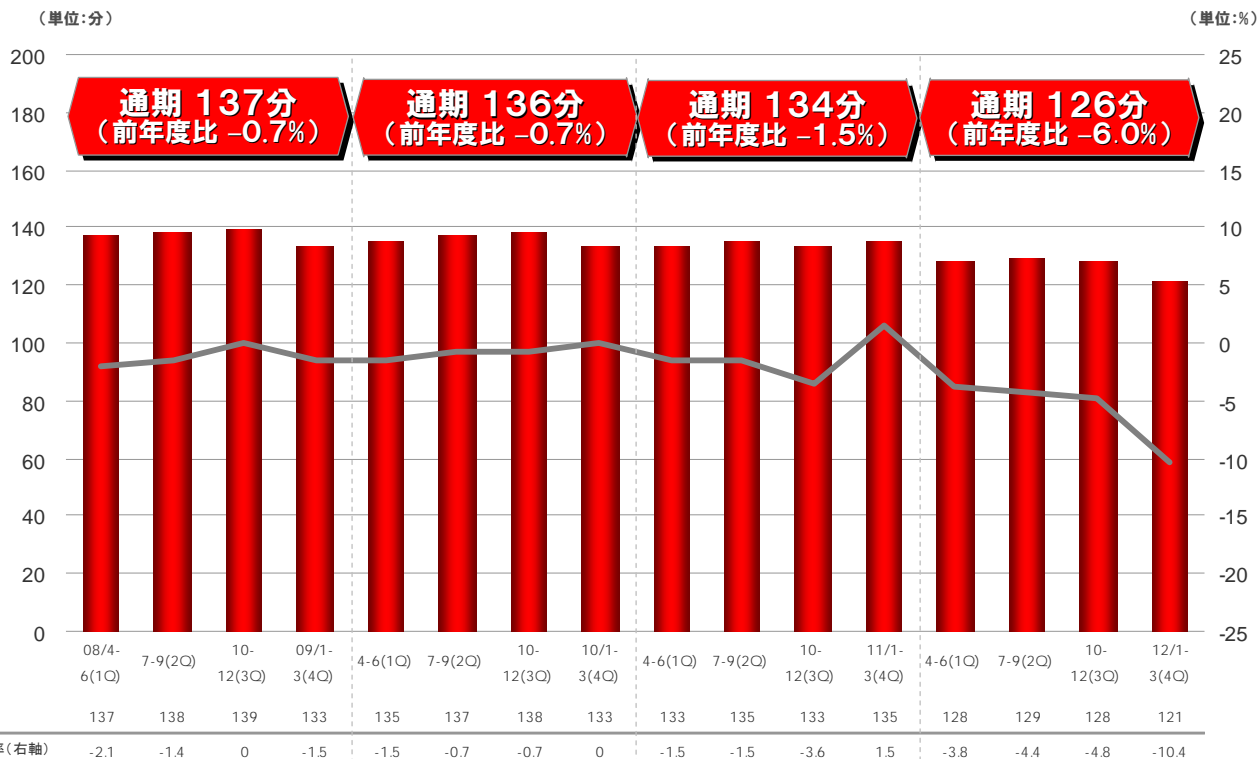


◆ ()内については、月々サポート影響額を除いた額となります

◆ 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

携帯電話(Xi+FOMA+mova) MOU

- 2011年度(通期)のMOUは126分(前年度比:-6.0%)



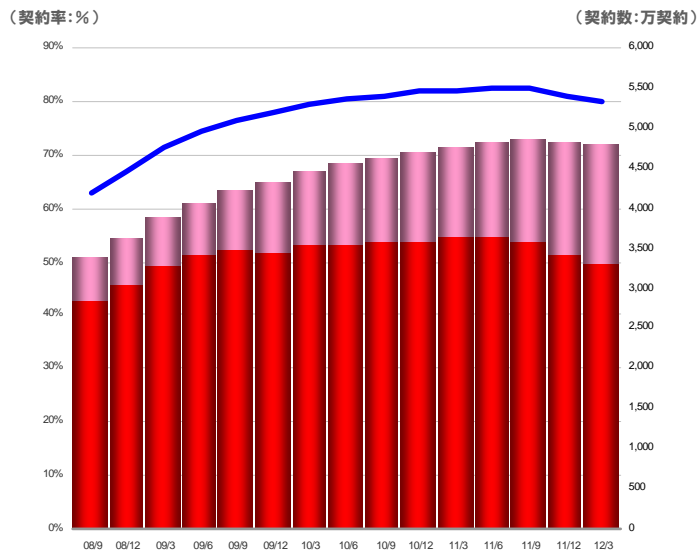
◆ MOUの定義および算定方法については、本資料の「MOU・ARPUの定義および算出方法について」をご参照ください

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割程度で推移しており、収入の減影響は軽微に
- バリュープラン契約数は4,500万、契約率は7割を超え、伸びは鈍化

基本使用料50%割引契約数・契約率

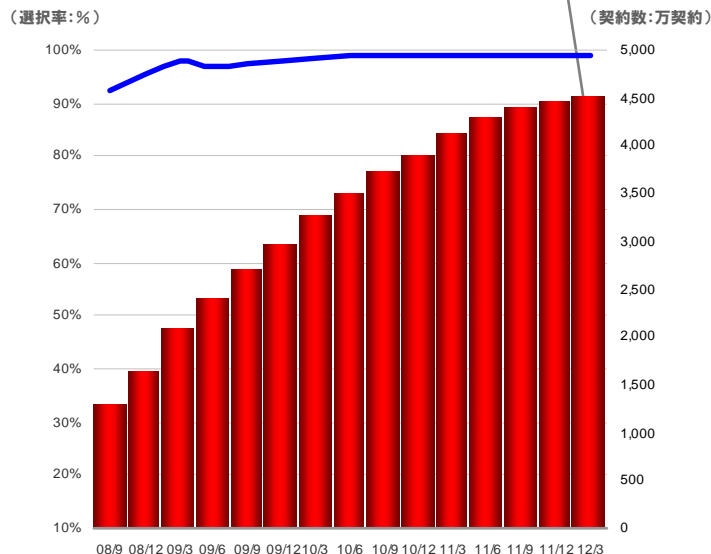
- : 基本使用料50%割引 契約率
- : ファミリー割引※1+いちねん割引で10年以上の継続利用
- : MAX系割引※2契約数



※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」「ビジネス割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

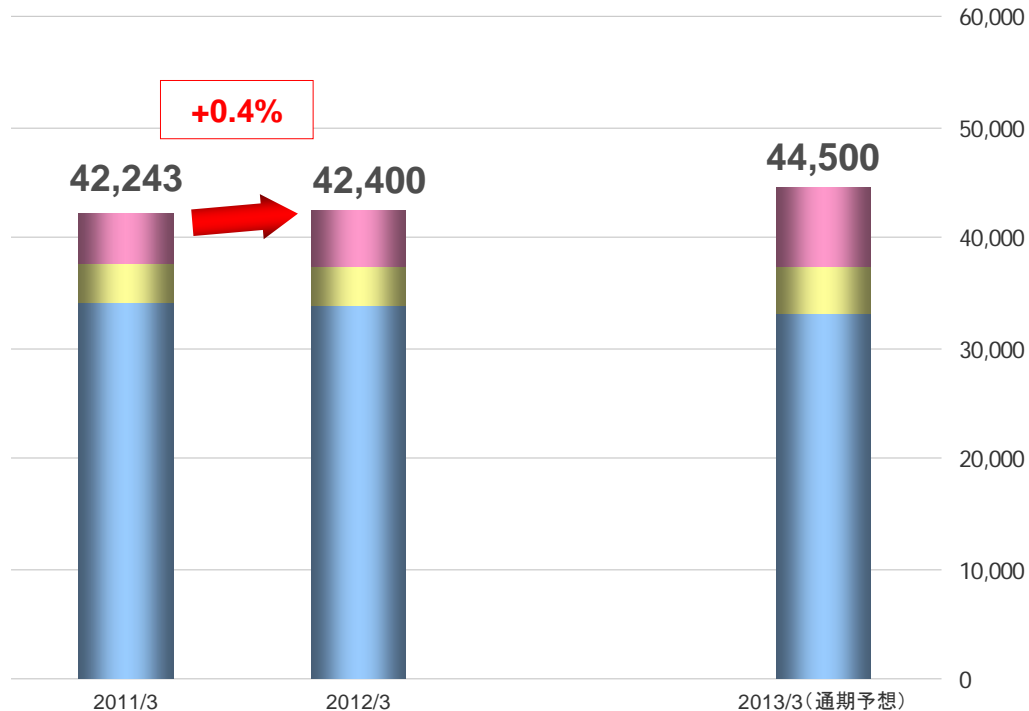
- : バリューコース選択率※3
- : バリュープラン契約数



※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

営業収益の推移

(単位:億円)



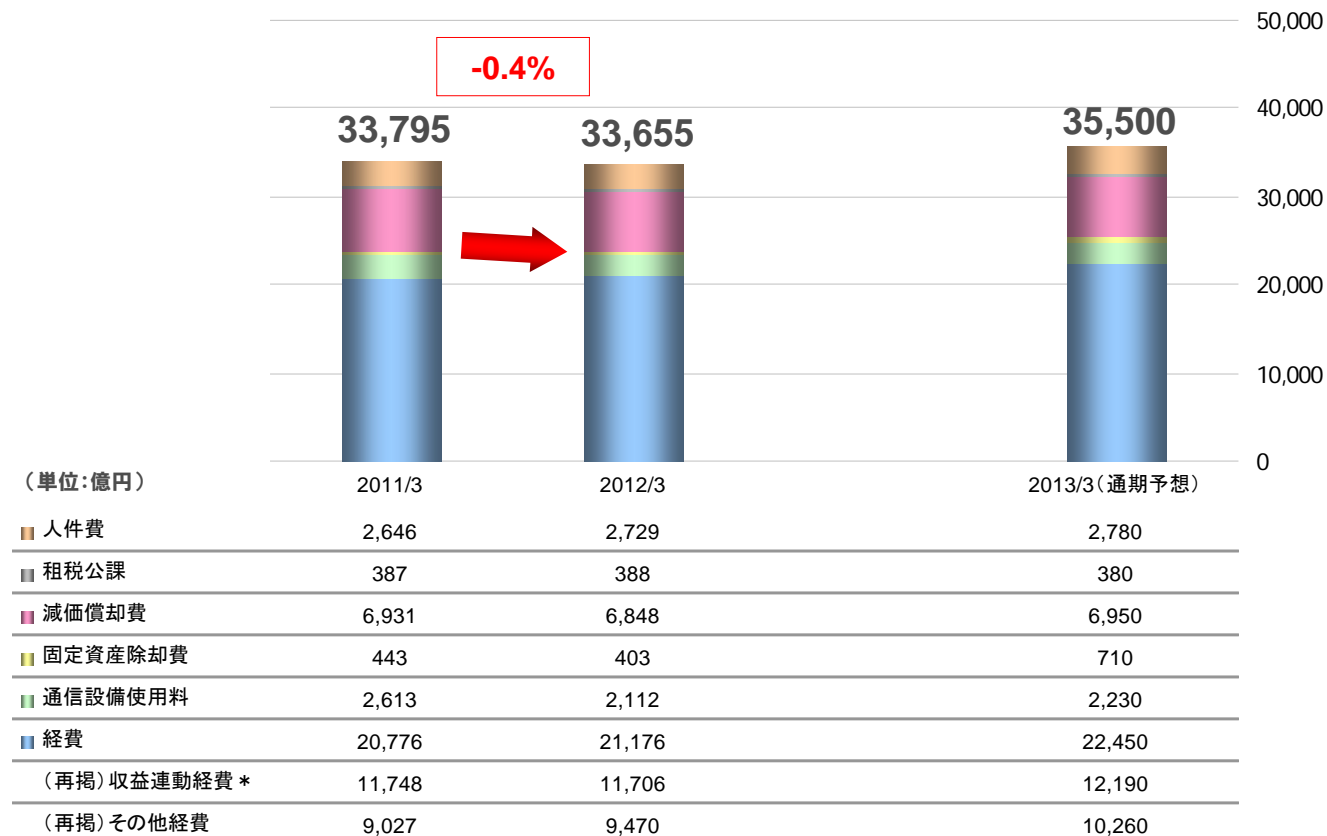
(単位:億円)

■ 端末機器販売収入	4,774	4,989	7,250
■ その他の収入	3,397	3,554	4,210
■ 携帯電話収入(音声収入、パケット収入)	34,071	33,857	33,040

◆「国際サービス収入」は「携帯電話収入」に含めております

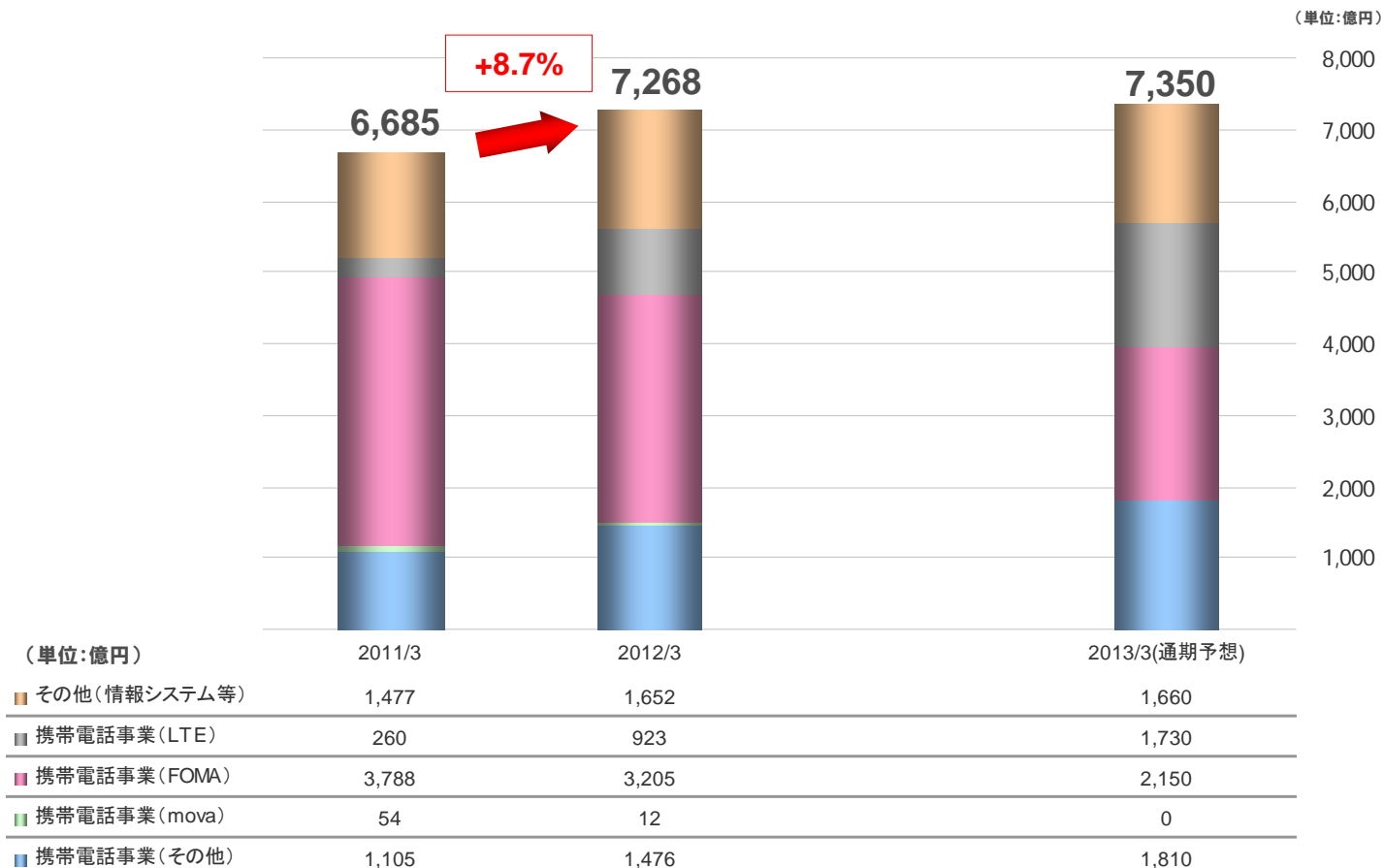
営業費用の推移

(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

			2011/3 (1)	2012/3 (2)	増減 (1) → (2)	2013/3 (通期予想)	
携帯電話	契約数【千】		58,010	60,129	+3.7%	62,930	
	(再) mova		1,239	0	-100.0%	-	
	(再) FOMA		56,746	57,905	+2.0%	52,640	
	(再) Xi		26	2,225	+8597.4%	10,290	
	(再) iモード		48,141	42,321	-12.1%	34,170	
	(再) spモード		2,095	9,586	+357.7%	19,130	
	(再) 通信モジュールサービス		1,968	2,330	+18.4%	2,780	
	販売数		19,055	22,089	+15.9%	23,800	
	販売数【千】 (端末持込分含む)	mova	新規	7	2	-72.4%	-
			取替	3	1	-69.6%	-
		FOMA	新規	5,086	5,168	+1.6%	-
			移行	1,385	833	-39.8%	-
			買い増し	12,547	13,786	+9.9%	-
	解約率【%】		0.47	0.60	+0.13point	-	
	ARPU (Xi+FOMA+mova)【円】		5,070	4,870	-3.9%	4,570	
音声ARPU (Xi+FOMA+mova)【円】		2,530	2,200	-13.0%	1,690		
パケットARPU (Xi+FOMA+mova)【円】		2,540	2,670	+5.1%	2,880		
MOU (Xi+FOMA+mova)【分】		134	126	-6.0%	-		

◆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

2011年度 第4四半期決算概況

	2011/1-3 (4Q) (1)	2012/1-3 (4Q) (2)	増減 (1)→(2)
営業収益 (億円)	10,151	10,658	+5.0%
携帯電話収入 (億円)	8,083	8,263	+2.2%
営業費用 (億円)	9,289	9,352	+0.7%
営業利益 (億円)	862	1,307	+51.5%
税引前利益 (億円)	867	1,329	+53.3%
当社に帰属する四半期 純利益(億円)	465	693	+49.0%
EBITDAマージン (%) *	29.3	31.8	+2.5Points
フリーキャッシュフロー (億円) *	1,957	1,874	-4.2%

◆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 (Xi+FOMA+mova) : 音声ARPU (Xi+FOMA+mova) + パケットARPU (Xi+FOMA+mova)

◇ 音声ARPU (Xi+FOMA+mova) =

音声ARPU (Xi+FOMA+mova) 関連収入 (基本使用料、通話料) ÷ 稼働契約数 (Xi+FOMA+mova)

◇ パケットARPU (Xi+FOMA+mova) =

パケットARPU (Xi+FOMA+mova) 関連収入 (基本使用料、通信料) ÷ 稼働契約数 (Xi+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)

◆ 稼働契約数の算出方法

当該期間の各月稼働契約数 (前月末契約数 + 当月末契約数) ÷ 2 の合計

※ 通信モジュールサービス及び電話番号保管、メールアドレス保管サービスは、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)		
	2013年3月期通期 (予想)	2011年3月期 通期	2012年3月期 通期
a. EBITDA	16,260	15,657	15,833
減価償却費	△ 6,950	△ 6,931	△ 6,848
有形固定資産売却・除却損	△ 310	△ 279	△ 241
営業利益	9,000	8,447	8,745
営業外損益 (△費用)	30	△ 94	25
法人税等	△ 3,440	△ 3,378	△ 4,025
持分法による投資損益 (△損失)	△ 100	△ 55	△ 135
控除: 非支配持分に帰属する当期純損益 (△利益)	80	△ 15	30
b. 当社に帰属する当期純利益	5,570	4,905	4,639
c. 営業収益	44,500	42,243	42,400
EBITDAマージン (=a/c)	36.5%	37.1%	37.3%
売上高当期純利益率 (=b/c)	12.5%	11.6%	10.9%

(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. ROCE (税引後)

	(単位: 億円)		
	2013年3月期通期 (予想)	2011年3月期 通期	2012年3月期 通期
a. 営業利益	9,000	8,447	8,745
b. 税引後営業利益 {=a*(1-実効税率)}	5,571	5,001	5,177
c. 使用総資本	54,397	52,625	52,990
ROCE (税引前) (=a/c)	16.5%	16.1%	16.5%
ROCE (税引後) (=b/c)	10.2%	9.5%	9.8%

(注) 使用総資本= (前期末株主資本+当期末株主資本) / 2 + (前期末有利子負債+当期末有利子負債) / 2

有利子負債=1年以内返済予定長期借入債務+短期借入金+長期借入債務

(2011年3月期通期及び2012年3月期通期: 実効税率40.8%、2013年3月期通期 (予想): 実効税率38.1%)

3. 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)

	(単位: 億円)		
	2013年3月期通期 (予想)	2011年3月期 通期	2012年3月期 通期
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)	4,400	5,898	5,035
特殊要因 (注1)	-	-	△ 1,470
資金運用に伴う増減 (注2)	-	2,419	△ 2,205
フリー・キャッシュ・フロー	4,400	8,317	1,360
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 7,350	△ 4,554	△ 9,746
営業活動によるキャッシュ・フロー	11,750	12,870	11,106

(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。

(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。

2011年3月期通期及び2012年3月期通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。

2013年3月期通期 (予想) 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の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