

戦略解説セクション

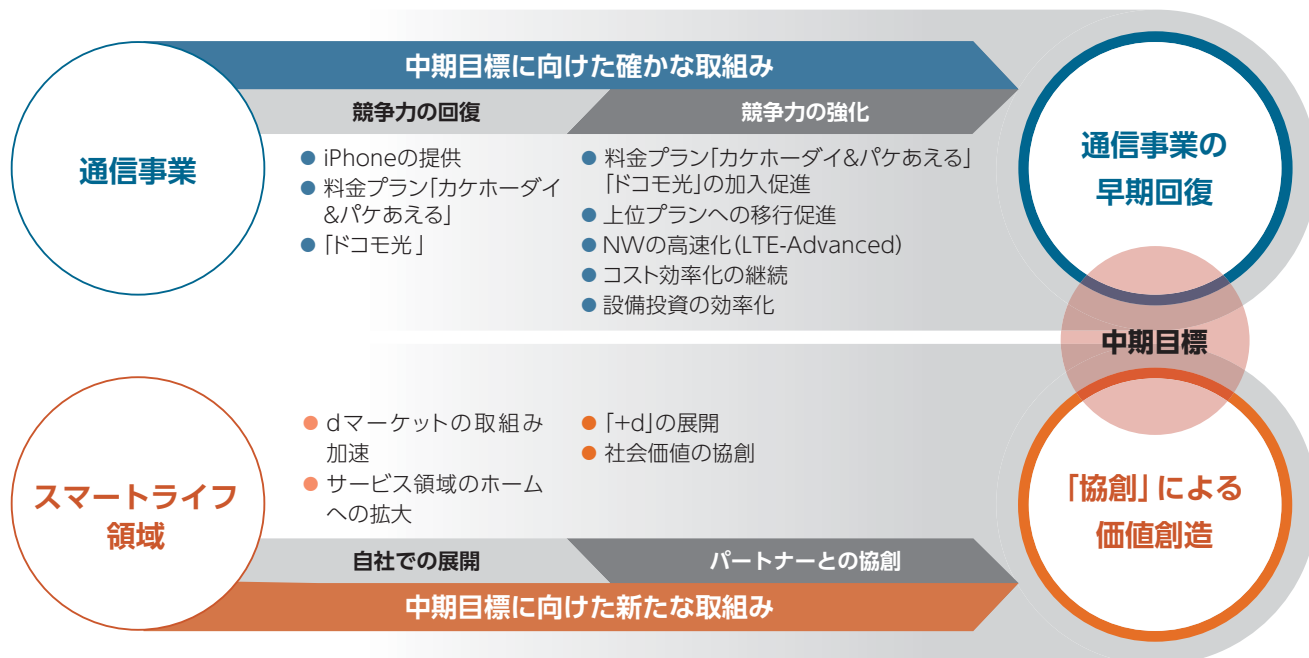
ドコモがめざす将来


2020

企業理念	私たちは新しいコミュニケーション文化の世界を創造します。 私たちはお客さまに満足していただきます。 私たちは個人の能力を生かします。		
ブランドスローガン	いつか、あたりまえになることを。		
企業ビジョン	<div>2020 年ビジョン</div> <div>スマート イノベーションへの挑戦</div> <div><div>HEART</div><div>Harmonize Evolve Advance Relate Trust</div><div>国・地域・世代を超えた豊かな社会への貢献 サービス・ネットワークの進化 サービスの融合による産業の発展 つながりによる喜びの創出 安心・安全で心地よい暮らしの支援</div></div>		



中期目標に向けた取組み





中期目標早期達成は目前。 付加価値協創に向けた 取組みを加速させます。

代表取締役社長
吉澤 和弘

【2015年度の振り返り】 中期目標の1年前倒しを可能にする取組み

私たちは、2017年度を最終年度とする中期目標として、連結営業利益8,200億円以上、スマートライフ領域の営業利益1,000億円以上を掲げています。この目標に向け、初年度となる2015年度は非常に重要な一年でした。対前年度で減益となった2014年度を受けて、2015年度は「成長に向け結果にこだわる年」と位置付け、全社を挙げて利益回復に取り組んできました。この結果、営業利益は7,830億円となり、当初目標であった6,800億円(2015年10月には7,100億円に上方修正)を超えることができました。2016年度は9,100億円の営業利益を見込んでおり、中期目標の1年前倒し達成をめざすまでに回復してきています。

この業績を後押ししたのは、通信事業の回復です。 **P36**

2014年6月に開始した料金プラン「カケホーダイ&パケあえる」が2014年度の減益要因のひとつであったことは事実ですが、2015年度の着実な回復は、この料金プランが決して失敗ではなかったことの証左であるといえます。2014年度から兆しが見えはじめた上位プランへの移行やタブレットなどの2台目需要の増加は2015年度にますます顕著になり、シェアパックや「ドコモ光」による家族単位でのご利用、「ドコモ光」の契約をきっかけとしたモバイル契約の新規獲得なども奏功しました。

スマートライフ領域においても利益拡大を実現しました。「dマーケット」をはじめとするコンテンツサービスや金融・決済サービスに加え、グループ会社やその他の事業がしっかり利益を生み出せるレベルに成長し、成果を上げています。将来的には、通信事業のトップラインは成長が緩やかになってきますが、スマートライフ領域で全体のトップラインをさらに伸ばしていく考えです。 **P39**

▶ 中期目標の早期達成をめざす

(億円)

	2015年度 実績	2016年度 予想	2017年度 中期目標
営業利益 (償却方法変更影響等を除く)	7,830	9,100 (8,600)	8,200以上
再)スマートライフ領域	742	1,200	1,000以上
コスト効率化 (2013年度比)	▲3,600	▲4,400*	▲4,000以上
設備投資額	5,952	5,850	6,500以下

1年前倒し

*2014年度 1,200億円、2015年度 2,400億円、2016年度 800億円の合計

*2017年度 中期目標は2014年10月31日発表

設備投資やマーケティング費用などのコスト効率化も成果を上げました。全社一丸となって取り組んだ結果、2014年度比2,400億円の大幅なコスト効率化を達成できました。今後も、さらに健全な経営基盤の確立をめざしていきます。

【今後のめざす方向】

「サービスの創造と進化」「+dの促進」「あらゆる基盤の強化」が重要戦略

モバイルICT^{*1}は、「デバイス」「ネットワーク」「ソフトウェア」などの高度化がこれからも続きます。たとえばデバイスは、AI^{*2}との連携、ウェアラブル、シートタイプのディスプレイなど、多様な可能性を秘めています。私たちは、2020年ビジョン「スマートイノベーションへの挑戦 — HEART—」をベースに、お客さまにもっと便利で楽しく、安心・安全な生活を支えるサービスを提供し、さまざまな社会的課題を解決していきます。これまでの取り組みの成果を見ても、実現に向けた力は備わってきています。激しい環境の変化のなかで価値を提供し続けるために、次の3つの重点戦略を積極的に推し進めていきます。

*1 ICT (Information and Communication Technology): 情報通信技術

*2 AI (Artificial Intelligence): 人工知能

● サービスの創造と進化

これまでの事業を通じて培った私たちの資産である研究開発力を駆使し、私たちはお客さま一人ひとりの生活に密着した、「便利、楽しい、安心」を促進するサービスを創造・進化させていきます。たとえば、自然対話技術や画像認識技術などのAIの研究開発によるサービスの進化、生体認証などの技術の高度化による利便性やセキュリティの向上などに取り組んでいきます。私たちが創造したものがお客さまに「更なる価値」をお届けし、いつかあたりまえになる、生活の一部のものとなるような取り組みを続けていきます。

● 「+d」の促進

通信、特にモバイル市場は、もはや1社のみでは新たな価値を生み出すことは困難です。私たちはサービスブランドとして統一した「d」のコンセプトのもと、当社だけでなく、パートナーと協創し、私たちの豊富なアセットを組み合わせる新しい価値やサービスを提供する「+d」を促進していきます。自治体や企業、研究機関などのパートナーのみならず、さまざまな分野で地方創生や社会的課題の解決に取り組んでいます。P26 私自身かつて法人営業に携わっていましたが、これはソリューション営業ともいえるべきものです。通信キャリアが激しい競争を繰り広げるなか、モバイルをシステムと融合させるなど、お客さまと一緒に考えながら事業拡大に取り

▶ 3つの重点戦略「サービスの創造と進化」「+dの促進」「あらゆる基盤の強化」



組んできました。「+d」を通じて付加価値協創企業への転換を図り、革新的な試みに挑んでいきます。

● あらゆる基盤の強化

広く社会に普及するサービスの実現には、私たちの資産であるさまざまな基盤の強化が必要です。まずは、ネットワーク基盤のさらなる高度化、なかでも「5G」については2020年に向け、超高速・大容量かつ低遅延となる研究開発を推進していきます。P47 次に、顧客基盤については高付加価値サービスの提供によるお客さま満足度の向上はもとより、当社の回線をお持ちでないお客さまにもご利用いただく会員ビジネスとしての顧客基盤の拡大も促進していきます。そして、コスト構造改革も継続し、健全な経営基盤を構築することで持続的な成長をめざしていきます。

【2016年度の取組み】

「+d」を軸とした、通信事業の発展とスマートライフ領域の強化、そして将来に向けた取組み

では、直近に取り組むべきことはなにか。

第一に、回復を遂げた通信事業のさらなる発展をめざします。今後も料金プラン「カケホーダイ&パケあえる」をベースに、お客さまの多様なニーズに応じて料金サービスの充実を図り、お客さまサービスの向上に努めます。また、シェアパックや「ドコモ光」による家族単位でのご利用を推進するなど、モバイル・光・サービスの総合提案による価格競争から付加価値競争への転換で市場を牽引していきます。同時に、快適さを体感できる、きめ細かな通信ネットワークの構築を推進していきます。P36

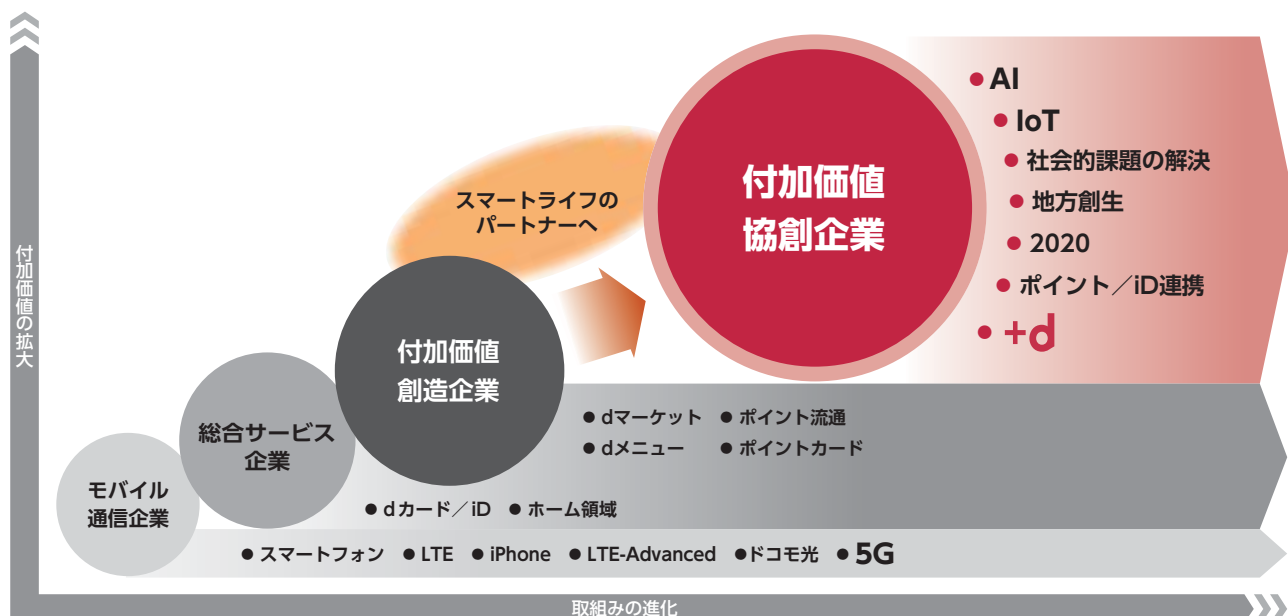
第二に、将来的にスマートライフ領域を通信事業と同規模のビジネスに成長させることをめざし、今年度は、トップラインの成長とともに種まきにも力を注ぎます。「dカード」「dポイント」「dアカウント」**P41** のさらなる拡大とともに、「+d」の推進によるビジネスモデルの創出やパートナー開拓に努めていきます。通信事業の利益は契約者から生まれますが、スマートライフ領域では会員獲得から生まれます。すなわち私たちのビジネスは今、契約者ベースから会員ベースへと転換しつつあります。

また、種まきの部分については、「+d」を軸に新たなサービスの創出に努めます。たとえば、2020年の東京オリンピック・パラリンピックに向けて、スポーツ関連の新たなコンテンツサービスを考えています。また、観光分野においては、外国人旅行者数の拡大に伴い、翻訳サービスのさらなる充実**P32** や快適な日本滞在をサポートする新たなサービスなども考えられます。さらに、ヘルスケア分野ではすでにはじまっている個々のサービスをより総合的に提供し**P41**、病気の検知や予防といった健康寿命を延ばすことに貢献するサービスを考えていきます。

そして第三が、将来を見据えた取り組みです。AIやIoT*、5Gネットワークの開発、それに伴う新サービスの開発も先導していきます。私たちの研究開発のアセットは、長い歴史と実績を誇っており、決して他社に負けない強みです。**P47** AIについては、お客さまとの自然な言葉による対話を可能とする「自然対話技術」(自然対話プラットフォーム)や言語のバリエーションを実現する「機械翻訳技術」を“耳と口”、そして「画像認識技術」を“目”、さらにお客さまの「行動の先読み」や「需要予測」などの技術を“心”(理解力)として開発を進めており、将来的にはネットとリアルとの連携による送客マーケティング、交通・運輸や家のなかの暮らしのサポートといったさまざまな分野で応用できると考えています。最近、IoTがよく取り上げられ、私たちも中長期的な事業展開を図っていますが、この分野については精緻な研究が必要だと認識しています。機器とインターネットを結び付けばよいというものではありません。生産性向上やコスト効率化に結び付くシステム、全体を統合するプラットフォームを構築するなどの先進的な仕組み、つまり「デバイス」「ネットワーク」「ソフトウェア」の融合が必要です。私たちも、当社ならではのIoT実現に向けた取り組みを強化していきます。

* IoT(Internet of Things)：あらゆるモノがインターネットを通じて接続され、状況の把握や制御などを可能にするといった概念のこと

▶ 付加価値協創企業に向けた変遷



【CSRの考え方】

「+d」による社会価値の協創と社会的責任の遂行

私たちは事業を通じてお客さまや社会に対して新たな価値を創造し、社会とともに持続的な成長・発展をめざします。同時に、インフラ提供者としての責任を持ち、安心・安全な社会の実現に常に力を尽くさなければなりません。情報管理や自然災害への備えなど、さまざまなリスクと向き合うことも求められます。このような観点から、CSRは重要な経営課題と認識しており、「Innovative docomo」と「Responsible docomo」の2軸で捉え、両軸から社会の持続的な成長に

貢献することが私たちの使命と考えています。「Innovative docomo」では、モバイルネットワークやICTがさまざまな課題の解決に深くかかわると考え、「+d」を軸として解決に貢献する革新的なサービスの開発に挑戦し、新たな社会価値を協創していきます。「Responsible docomo」では、すべての企業活動において、誠実な行動を徹底し、モバイル・IT業界のリーディングカンパニーとして社会的責任の遂行を推進します。これらの課題の解決に積極的に取り組むことで、当社の存在意義を高めていきたいと考えています。 **P44**

▶ 持続可能な社会をめざす

社会とドコモ



よりよい明日へ

国や地域、世代を超えて、人々がより安心・安全かつ快適で豊かに暮らすことができる社会。それが、私たちドコモのめざす未来。よりよい明日に向け、より革新的に、より使命感をもち、ドコモは日々取り組みます。



 +  = 

【企業価値向上】

利益成長の追求とともに、株主還元の強化も継続

企業価値向上に向けた考え方についてですが、定量的な面では2016年度の営業利益目標9,100億円、中期目標の1年前倒しを必ず達成する決意です。中期的にも利益成長とフリー・キャッシュ・フローの拡大をめざします。同時に中期的な株主還元の充実も経営の重要課題と認識しており、増配や自己株式取得の強化を継続する考えです。 **P23** 2016年度は1株あたりの年間配当を10円増配の80円とし、自己株式取得についても上限5,000億円枠の残りの株式取得を、2016年12月までに市場環境などに照らして適切に実施する計画です。 **P12**

【最後に】

私は座右の銘として「失意泰然、得意淡然」の精神を大切にしています。自身の生活においても企業活動においても、よ

いときも悪いときもあるなか、物事が上手くいかないときは、焦らず落ち着いて対処し、上手くいっているときは、驕らず慎重に行動することが大事です。また、企業は誠実であり、謙虚でなければならないと考えています。それはコーポレート・ガバナンスの基本でもあります。 **P54** これから、私たちがイノベーションを創出していくにはオープンなパートナーシップが重要であり、その相手の声に耳を傾ける謙虚さを持つことが必要だと考えるからです。そして、当社社員にも同様のことを求めています。基地局のアンテナのように、一人ひとりの社員が感度を高めることで、変化に気づき、新しい試みを実行していく会社を創り上げたいと思っています。 **P45**

私たちは、これからも健全な会社であり続けます。幸い当社は楽しく、活気あふれる会社で、乗り越える壁は高くハードであっても、私たちならできると考えています。これからの私たちに、ぜひ、ご期待いただきたいと思います。





利益水準の向上による 企業価値、株主価値の 拡大に向けて

取締役常務執行役員(CFO)
財務部長 財務、グループ事業推進担当
佐藤 啓孝

当期の振り返りと今後の見通し

2015年度を振り返りますと、営業収益は3.3%増の4兆5,271億円、営業利益は22.5%増の7,830億円と、増収増益の決算となりました。これは、通信事業の回復、スマートライフ領域の利益成長に加え、コスト効率化が功を奏したことによるものです。2014年度は対前年度で大幅な減益となりましたが、2015年度は、「結果にこだわる」という決意のもと、全社員が一丸となって業績回復に取り組みました。導入当初はご批判もあった料金プラン「カケホーダイ&パケあえる」の普及拡大に信念を持って取り組んだ結果、期中に上方修正した目標をさらに上回る営業利益を達成することができました。

2016年度は、中期目標を1年前倒しで達成することを目指しています。決して楽観せず通信事業とスマートライフ領域の両輪で利益回復をめざしていきます。2016年度の営業利益目標は9,100億円ですが、減価償却方法を変更^{*1}した影響が反映されており、実力値では8,600億円程度をめざすこととなります。このうち、スマートライフ領域の営業利益目標1,200億円はチャレンジングな数値であり、従来以上の努力が必要だと考えています。▶P39▶ また、通信事業においては、料金サービスのさらなる充実により年間700億円規模のお客さま還元を見込んでいます。このようななか、料金プラン「カケホーダイ&パケあえる」や「ドコモ光」の拡大によるARPUの回復、月々サポート^{*2}による減収影響の改善、さらなるコスト効率化などにより、増益を確保していく考えです。▶P36▶

^{*1} 当社グループは、有形固定資産の減価償却方法として、原則、定率法を採用していましたが、2016年度より原則、定額法に変更します。

^{*2} 月々サポートは、モバイル端末の購入代金の一定額を、毎月の利用料金から最大24か月間割り引くサービスです。

▶ 2015年度業績および2016年度予想

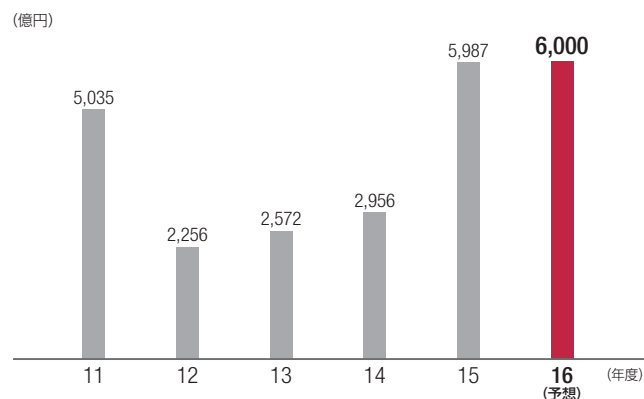
(億円)	2015年度 通期(1)	2016年度 通期予想(2)	増減 (2)-(1)
営業収益	45,271	46,200	+929
営業費用	37,441	37,100	-341
営業利益	7,830	9,100	+1,270
当社に帰属する当期純利益	5,484	6,400	+916
設備投資	5,952	5,850	-102
フリー・キャッシュ・フロー ^{*3}	5,987	6,000	+13

財務・資本戦略の方針

企業価値の向上にあたり、私たち事業会社は持続的な利益成長が最も重要な課題になります。一方、資本の効率化も同様に重要な課題と認識しており、改善の余地があると考えています。利益を従来の水準以上へ戻すことに注力しつつ、資本効率の向上にも取り組んでいます。当社はROEを重要な経営指標のひとつと位置付けており、2016年度はROE約12%をめざしていきます。

キャッシュの使途についても検討が必要です。5年、10年先を見据え、成長分野への投資が必要だと考えています。現在「+d」は業務提携が主体ですが、今後ビジネスの展開が期待できる場合には、資本提携や合併会社の設立などに取り組むことも考えられます。出資を伴う場合は、資本コストを上回るリターンを意識し、事業戦略と財務リターンのバランスを考慮した成長投資を実施していきたいと考えています。

▶ フリー・キャッシュ・フロー*3



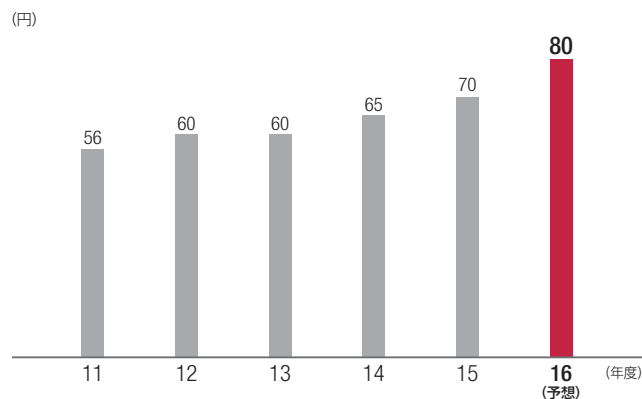
*3 フリー・キャッシュ・フローの算定にあたっては、期末日が金融機関の休業日になったことによる電話料金未回収影響額、NTTファイナンス株式会社への電話料金の債権譲渡による電話料金未回収影響額、および期間3か月超の資金運用を目的とした金融商品の取得、償還および売却による増減を除いています。

ステークホルダーとの対話

私自身、当社が上場した際の初代IR室長として、投資家との対話を常に心がけてきました。業績のよいときも悪いときも定期的に投資家とのミーティングを実施し、経営陣にもフィードバックし、厳しいご意見についても前向きに受け止めてきました。今後も、国内外の機関投資家や個人投資家のみなさまと触れ合う機会を拡大するとともに、潜在投資家に対してもアプローチしていく考えです。 **P58**

株主還元は、当社の最も重要な経営課題のひとつとして認識しています。配当は、業績や財務状況、配当性向にも配慮しつつ、安定性・継続性を基本方針としており、直近では2年連続で増配を実施しました。自己株式の取得についても、2年連続で大規模に実施しています。今後も、株主還元の強化について前向きに取り組んでいきます。

▶ 1株当たり配当金



※2013年10月1日の株式分割(1:100)の影響を考慮した数値

私たちには社会インフラ事業者としての使命があり、安心・安全を提供しすべてのステークホルダーから信頼され続ける企業であることが重要です。安定性を期待される企業でありながら、夢を描き、成長を語れるような企業でありたいと考えています。当社は、営業を開始して24年、まだまだ成長シナリオを追いかける若い会社です。今後も、成長への歩みを止めることなく、力を尽くしていきたいと思っています。

■ 経営上の主なリスクへの対応

当社グループは、社会にとって不可欠なコミュニケーションのインフラストラクチャーを提供するという使命を果たすため、継続的なリスクの特定を行い、リスクの低減に向けた施策や管理を遂行しています。同時に、「付加価値協創企業」として新たな取り組みを行うなかで新たなリスクが発現する可能性についても認識しており、リスク感度の高度化とチャレンジ精神のバランスも追求しています。

以下は、事業・財務・法務などにかかわるさまざまなリスクのなかで、2016年6月末時点において、当社グループが進める事業戦略に照らして特に関連性が強いと判断されるリスクの一部について、その概要と当社グループの主な施策を示したものです。

主なリスクの内容	リスク低減に向けた当社グループの施策
通信業界における他の事業者や技術との競争激化や競争レイヤーの広がりはじめとする市場環境の変化によって、当社グループが獲得・維持できる契約数の抑制や、当社グループの想定以上のレベルでのARPUの通減、あるいは、コストの増加などが起こること。	<ul style="list-style-type: none"> 市場動向などを多角的に調査・分析し、市場の声(需要)を取り入れた新サービスや商品を開発する。 お客さまの利用動向などや販売状況を詳細に分析し、お客さまのロイヤリティ維持につながる料金プランを設定する。 お客さまに対し、エリア品質強化、使いやすい料金プラン、アフターサービスの充実や、サービスの利便性について適宜訴求する。 <p>関連情報は P36</p>
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や、想定以上に費用が発生してしまう場合に、当社グループの財務に影響をおよぼしたり、成長の制約となったりすること。	<ul style="list-style-type: none"> 環境の変化を踏まえたタイムリーな商品・サービスの提供を可能とする効率的な開発プロセスを構築し、競争力がある新商品・新サービスを展開する。 環境の変化を踏まえた新たな戦略に合わせ、戦略実現に向けた効果的・効率的な組織体制を構築する。 環境の変化やお客さま利用動向を踏まえて定期的に行うサービス評価に基づき、サービスの選択と集中による経営資源の効率化を図る。
国内外のさまざまな法令・規制・制度の導入や変更、または、それらの導入や変更が当社グループに適用されることによって、当社グループの事業運営への制約が増すなど、悪影響をおよぼすこと。	<ul style="list-style-type: none"> 事業運営に影響を与え得る行政・立法などの方針の変化(多様なニーズに対応した料金プラン導入、スマートフォンの端末購入補助の適正化、NTTの在り方に関する見直しなどの関連方針)について、情報を収集する。 関連省庁が実施するパブリックコメントでの意見の提示をはじめ、当社グループの意見に関するステークホルダーの理解形成を図る。
当社グループが使用可能な周波数および設備に対する制約によって、サービス品質の維持・増進や顧客満足の継続的獲得・維持に影響をおよぼしたり、コストが増大したりすること。	<ul style="list-style-type: none"> 故障発生を未然に防止するための「監視プログラム」を導入し、システムの運用・監視を図る。 システム不具合に備え、情報の自動的な迂回が可能となる仕組みを構築する。 トラフィックの定期的モニタリングを通じ、設備投資計画の柔軟な変更を行える体制をつくる。 社内教育を通じ、人為事故の防止とセキュリティ対策の徹底を図る。 <p>関連情報は P46</p>
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こと。	<ul style="list-style-type: none"> 国際標準化にかかわる団体の活動や海外の通信事業者とのアライアンスを通じ、情報の収集と発信を行う。 海外他事業者の周波数帯域を考慮し、サービスや端末開発への影響の最小化、ならびに当社使用帯域の採用について働きかけを行う。
当社グループの国内外の投資、提携および協力関係や、新たな事業領域への出資などが、適正な収益や機会をもたらす保証がないこと。	<ul style="list-style-type: none"> 当社グループの全体戦略に基づき、出資・提携による収益・利益を明確にし、シナジー創出と発揮に取り組む。 進出先業界特有の法制度や慣習、専門知識などの把握に基づき、提携・出資先事業の進捗とリスクの状況を定期的に評価する体制を構築するとともに、リスクが顕在化した場合の撤退ルールを整備する。 <p>関連情報は P79</p>

主なリスクの内容	リスク低減に向けた当社グループの施策
当社グループや他の事業者などの商品やサービスの不具合、欠陥、不完全性に起因して問題が発生すること。	<ul style="list-style-type: none"> ・ 端末・アプリケーションの導入前の品質チェックを行う。 ・ ウイルス対策サービスやフィッシング対策サービスの普及促進を図る。 ・ 当社グループが提供するプラットフォーム上で提供するコンテンツ・サービスについて掲載基準を設け、不適切と判断されたものは迅速に削除できる体制をつくるとともに、安全性を定期的に確認する。
当社グループの提供する商品・サービスの不適切な使用などにより、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すること。	<ul style="list-style-type: none"> ・ お客さまに対して、パケットパックや定額サービスへの加入を勧奨するとともに、リッチコンテンツの利用などによるパケット通信料の高額化に対する注意を喚起する。 ・ 安心・安全なモバイル社会を実現するためのサービスや対策、啓発活動、注意喚起を継続する。 <p>関連情報は P49</p>
当社グループまたは業務委託先など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扱いにより、当社グループの信頼性・企業イメージの低下などが発生すること。	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社内・社外(取引先)での情報管理ルールの運用・更新を通じた適切な管理情報の取扱いを徹底するとともに、継続的な啓発活動に取り組む。 ・ セキュリティ基準に基づき、堅牢な情報システムの構築と定期診断を実施する。 <p>関連情報は P59</p>
当社グループが事業遂行上必要とする知的財産権などにつき、当該権利の保有者よりライセンスを受けられず、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ったり、当社グループが他者の知的財産権などの権利の侵害を理由に損害賠償責任などを負う可能性があること。また、当社グループが保有するライセンスが無断で使用され、本来得られるライセンス収入が減少したり、競争上の優位性をもたらすことができない可能性があること。	<ul style="list-style-type: none"> ・ 新製品・サービスの開発に先立ち、当社グループの権利を確保するとともに他社の権利の調査を行い、ライセンス契約の締結など必要な措置を講じる。 ・ 当社グループにとって事業インパクトが大きい主要技術やサービスについて、当社グループが有する権利などの他社の利用状況を調査し、権利の侵害が認められた場合、速やかに措置を講じ、ライセンス収入機会の逸失防止を図る。 <p>関連情報は P47</p>
自然あるいは人為的災害や事象・事件などにより、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などに障害が発生し、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。	<ul style="list-style-type: none"> ・ 自然災害をはじめとする大規模災害発生時の対応に関する基本事項を制定し、定期的実施訓練を行う。 ・ 重要なプラットフォームや社内システムに関して事業継続計画手順書を策定するとともに、バックアップ体制を確立する。 <p>関連情報は P46</p>
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もあり得ること。	<ul style="list-style-type: none"> ・ 電波の生体影響にかかわる調査・研究を継続的にを行い、その成果を公表する。
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。	<ul style="list-style-type: none"> ・ NTT以外の株主の意見・要望や、当社アドバイザリーボードから得られた意見について、適宜NTTと共有する。 ・ 独立社外取締役の意見を事業運営に反映することが可能な体制を構築する。 <p>関連情報は P54-58</p>

※リスク低減に向けた当社グループの施策は、対応するリスクの回避を保証するものではありません。

事業等のリスクに関する詳細情報については、
有価証券報告書をご覧ください。

▶▶▶ ドコモのホームページでもご覧いただけます。
<https://www.nttdocomo.co.jp/corporate/ir/library/report/>