

## 第2 【事業の状況】

### 1 【業績等の概要】

#### (1) 業績

##### 概況

移動通信市場は、人口普及率の高まりに伴い成熟期を迎える中、お客様の獲得やサービスの更なる向上などにおいて、厳しい競争環境が続いております。

そのような市場環境の中、当社グループは、「変革とチャレンジ」の旗印のもと、お客様視点での業務改革を進めてまいりました。また、お客様の多様なニーズに応える様々なサービスを提供するとともに、データ通信市場の拡大を実現することで、更なる収益拡大を目指しております。

当連結会計年度において当社グループは、動画コンテンツの拡充を進めるなどパケット通信の利用拡大を図るとともに、オートGPS機能の導入により更に進化した行動支援サービスの提供を開始するなど、サービスのパーソナル化を推進してまいりました。また、端末ラインナップの充実、料金サービスの充実、アフターサービスの拡充など、お客様満足度向上に向けた様々な取り組みを実施いたしました。これらの取り組みや新たなビジネスモデルの定着により、携帯電話サービスの解約率は前連結会計年度よりさらに低減するとともに、携帯電話の番号ポータビリティによる契約者数の減少も改善傾向となり、当連結会計年度の純増数は1位となりました。

この結果、当連結会計年度における営業収益は前連結会計年度に比べ1,636億円減の4兆2,844億円となったものの、営業利益は33億円増の8,342億円となりました。また、税引前利益8,362億円、当社に帰属する当期純利益は4,948億円となりました。

当連結会計年度における主な経営成績は次のとおりであります。

区分	当連結会計年度 平成21年4月1日から 平成22年3月31日まで (億円)	対前年度増減率(%)
営業収益	42,844	△3.7
営業利益	8,342	0.4
税引前利益	8,362	7.1
当社に帰属する当期純利益	4,948	4.9
EBITDAマージン	36.6%	△1.1ポイント
ROCE (税引前)	16.3%	△0.8ポイント
ROCE (税引後)	9.7%	△0.4ポイント

- (注) 1 EBITDAマージン：EBITDA÷営業収益  
 EBITDA：営業利益＋減価償却費＋有形固定資産売却・除却損  
 (EBITDAマージンの算出過程)

区分	前連結会計年度 平成20年4月1日から 平成21年3月31日まで (億円)	当連結会計年度 平成21年4月1日から 平成22年3月31日まで (億円)
a. EBITDA	16,784	15,681
減価償却費	△8,042	△7,011
有形固定資産売却・除却損	△433	△327
営業利益	8,310	8,342
営業外損益(△費用)	△505	19
法人税等	△3,084	△3,382
持分法による投資損益(△損失)	△7	△9
控除：非支配持分に帰属する 当期純損益(△利益)	5	△23
b. 当社に帰属する当期純利益	4,719	4,948
c. 営業収益	44,480	42,844
EBITDAマージン (=a/c)	37.7%	36.6%
売上高当期純利益率 (=b/c)	10.6%	11.5%

(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 Item 10(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 (税引前)：営業利益÷使用総資本  
 ROCE (税引後)：税引後営業利益÷使用総資本  
 (ROCE (税引前)、ROCE (税引後)の算出過程)

区分	前連結会計年度 平成20年4月1日から 平成21年3月31日まで (億円)	当連結会計年度 平成21年4月1日から 平成22年3月31日まで (億円)
a. 営業利益	8,310	8,342
b. 税引後営業利益 {=a*(1-実効税率)}	4,919	4,939
c. 使用総資本	48,679	51,135
ROCE (税引前) (=a/c)	17.1%	16.3%
ROCE (税引後) (=b/c)	10.1%	9.7%

(注) 使用総資本 = (前連結会計年度末株主資本 + 当連結会計年度末株主資本) ÷ 2  
 + (前連結会計年度末有利子負債 + 当連結会計年度末有利子負債) ÷ 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  
 実効税率：前連結会計年度、当連結会計年度とも40.8%

事業の種類別セグメントの業績は次のとおりであります。

## 携帯電話事業

当連結会計年度末における携帯電話サービス契約数は5,608万契約となりました。そのうち「FOMA」サービス契約数は、携帯電話サービス契約数の約95%を占め、5,320万契約を超えました。なお、平成24年3月末をもって終了予定の「mova」サービスについては、「FOMA」サービスへの移行勧奨に取り組んだ結果、契約数は288万契約となりました。「iモード」パケット定額サービスについては、「パケ・ホーダイ ダブル」の定額料の見直しなどの取り組みにより、契約数は好調に推移いたしました。また、「iコンシェル」についても、「iコンシェル」対応端末の増加やオートGPS機能に対応した新しい行動支援サービスの提供及びコンテンツの充実により、契約数は420万契約を超えました。

具体的な取り組みの状況は次のとおりであります。

### 《パケット通信の利用拡大》

- 「FOMA」サービスならではの豊富なコンテンツ・アプリケーションを、お客様により快適かつ安心してご利用いただけるように、「パケ・ホーダイ ダブル」の定額料の見直しを行い、月額390円（税込）からご利用いただけるようにいたしました。
- パケット通信の利用を促進するため、コンテンツプロバイダとの連携を通じて、「Be e TV®」をはじめとする「ドコモ動画」のコンテンツを充実いたしました。
- PCデータ通信分野を成長市場と捉えて、ご利用いただきやすい料金体系の導入や商品ラインナップの充実を図り、戦略的に販売を強化いたしました。
- スマートフォン市場の裾野拡大を目指し、スマートフォン向けパケット定額サービス「Biz・ホーダイ ダブル」について定額料の見直しを行い、月額390円（税込）からご利用いただけるようにいたしました。また、ご利用端末によって異なっていたパケット定額サービスを、よりシンプルで分かりやすい料金体系とし、「iモード」対応携帯電話とスマートフォンを併用されるお客様でも安心してご利用いただけるよう、平成22年4月1日より「Biz・ホーダイ ダブル」を「パケ・ホーダイ ダブル」に統合することを決定いたしました。

### 《料金サービスの充実と新販売モデルの定着》

- メールの送受信相手や写真・動画などの添付ファイルの有無にかかわらず、国内の「iモード」メールがパケット通信料無料※でご利用可能な新料金サービス「メール使いホーダイ（「タイプシンプル」＋「パケ・ホーダイ シンプル」＋「iモード」）」を開始いたしました。
- 学生やそのご家族を対象に「タイプシンプル」の基本使用料が3年間月額390円（税込）からご利用いただけるキャンペーン「タイプシンプル学割」を実施いたしました。
- 新たな割引サービスや新販売モデルなど、新たなビジネスモデルの定着に取り組み、「ファミ割MAX50」などの新割引サービスは、当連結会計年度末で約3,540万契約となりました。また、新販売モデルのうち「バリュープラン」の契約数は、当連結会計年度末で約3,270万契約となりました。

※ 海外でのメール送受信、「デュアルネットワーク」サービス利用時の「mova」におけるメール送受信等は有料となります。

## 《新サービスの導入》

当連結会計年度に開始した主なサービスは次のとおりであります。

サービス名	サービスの概要
ドコモ ケータイ送金	新たな口座の開設や事前登録などの手続きをすることなく、送り手となるお客様が相手（受け手）の携帯電話番号を指定することで送金が可能となるサービス
お便りフォトサービス	携帯電話やパソコンから写真を添付したメールを送信するだけで、離れた場所からもお便りフォトパネルに写真を表示することができるサービス
マイエリア	ご自宅にフェムトセル小型基地局を設置し、ご自宅専用「FOMA」エリアを構築することにより、安定した高速パケット通信をご利用いただけるサービス

## 《アフターサービスの充実》

当連結会計年度に開始または取り組みを強化した主なアフターサービスは次のとおりであります。

- お客様の生活に密着したツールである携帯電話を、いつでも安心・快適にご利用いただくため、ご利用中の携帯電話の破損や劣化、通信性能などについて専門スタッフによる点検とクリーニングなどをさせていただく「ケータイてんけん」サービスを開始いたしました。
- ドコモプレミアクラブ会員向けに提供している「電池パック安心サポート」について、従来の電池パックに加え、「FOMA 補助充電アダプタ 01」をラインナップに追加し、お客様のご利用状況に応じて選択いただけるようサービスを充実いたしました。
- ドコモプレミアクラブ会員向けに、故障修理でお預かりしたFOMA電話機を、ご希望のドコモショップ、または日本国内のご希望の場所でお受け取りいただける、「修理品どこでも受取サービス」を開始いたしました。
- エリア改善のご要望に迅速な対応を行うため、ご希望のお客様には、当社からの連絡後、原則48時間以内に訪問しエリア品質の調査をする取り組みを行っており、当連結会計年度の訪問件数は55,000件に達しました。
- 水濡れや紛失、全損などのトラブルを補償し、お電話いただくだけで交換電話機を直接お届けする「ケータイ補償 お届けサービス」の契約数が順調に推移し、当連結会計年度末で約2,600万契約となりました。

《端末ラインナップの強化》

当連結会計年度に発売または発売を決定した主な商品は次のとおりであります。

docomo STYLE series	「“自分らしい”がきつと見つかる。選べるファッショナブルケータイ。」 様々なデザインやカラーから選べるファッション性の高いシリーズとなっており、ケータイをファッションアイテムの一つとして楽しめます。 (F-02B、SH-02B、N-01B、P-02Bなど17機種を発売いたしました。)
docomo PRIME series	「フルに楽しむ。先取りする。新世代エンタテインメントケータイ。」 映像やゲームなど、エンタメ機能が充実したシリーズとなっており、旬のケータイエンタメを存分に楽しめます。 (SH-01B、P-01B、N-02B、F-04Bなど11機種を発売いたしました。)
docomo SMART series	「ONもOFFもマネジメントする。大人のインテリジェントケータイ。」 ビジネスとプライベートを両立させたい大人のためのシリーズとなっており、ビジネスツールとして役立つ機能を搭載するとともに、上質感のあるデザインを採用しております。 (N-09A、P-09A、F-03B、P-03Bの4機種を発売いたしました。)
docomo PRO series	「先進テクノロジーを自在に操る。デジタルマスターケータイ。」 最新技術を搭載した、デジタルツールの先端をいくシリーズとなっており、パソコンに近い操作感により、自分仕様のデジタルツールとして快適にお使いいただけます。 (T-01A、SH-07A、HT-03A、SH-03B、SC-01Bの5機種を発売いたしました。)
ドコモ スマートフォン	「Webを活用して楽しむツール」として、お客様の多様なニーズにお応えできるスマートフォンのラインナップです。 Xperia™※1（平成22年4月1日発売）、T-01A、HT-03A、SC-01Bの4機種。
らくらくホン シリーズ	「しんせつ」「かんたん」「見やすい」「あんしん」をコンセプトにしたシリーズ。（らくらくホン ベーシックⅡ、らくらくホン6の2機種を発売いたしました。)
お便りフォトパネル	ケータイで撮った感動がメールですぐに伝えられるデジタルフォトフレーム。（フォトパネル01、フォトパネル02の2機種を発売いたしました。)
データ通信端末	FOMAハイスピード「HSDPA※27.2Mbps」、 「HSUPA※35.7Mbps」に対応し、簡単セットアップで高速インターネットを実現するデータ通信端末。（L-05A、L-07Aの2機種を発売いたしました。)
—	SH-06A NERV エヴァンゲリオン新劇場版：破 NERV 特別仕様ケータイ

※1 「Xperia」は、Sony Ericsson Mobile Communications ABの商標または登録商標です。

※2 High Speed Downlink Packet Accessの略。3Gの「W-CDMA」の下り（基地局→端末）方向の通信速度を改良・高速化した規格。

※3 High Speed Uplink Packet Accessの略。3Gの「W-CDMA」の上り（端末→基地局）方向の通信速度を改良・高速化した規格。

#### 《法人営業の強化》

当社グループは、お客様のビジネスに新たな価値を付加するべく、次のような取り組みを進めてまいりました。

○スマートフォン向けパケット定額サービス「Biz・ホーダイ ダブル」について、上限額の対象外となっていたパソコンなどの外部機器を接続した通信などを上限額の対象とし、上限金額13,650円（税込）といたしました。

○様々な機器に組み込んで「FOMA」パケット通信をご利用いただける「FOMA」ユビキタスマジュール「FOMA UM02-KO」を発売いたしました。

○全てのお客様とコンタクトする体制作り、魅力的なソリューションのご提案、BtoBtoCビジネスの拡大に重点的に取り組み、株式会社J.D. パワー アジア・パシフィックが実施した「2009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>」において、当社は法人向け携帯電話・PHSサービスの総合満足度ランキングで第1位の評価を得ました。

出典：J.D. パワー アジア・パシフィック2009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2,632社からの3,309件の回答を得た結果による（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)

#### 《国際サービスの展開》

○国際ローミングのサービスエリア拡大に組み、当連結会計年度末現在、ご利用いただける国と地域数は次のとおりとなりました。

- ・音声・ショートメッセージサービス（SMS）：207
- ・パケット通信サービス：156
- ・テレビ電話：50

○国際ローミングサービスをご利用されるお客様の利便性向上のため、地図上での現在位置の確認、目的地までのナビゲーション、周辺情報検索などができる「海外GPS」機能の提供を開始いたしました。

○海外での携帯電話利用サポートニーズに対応する拠点を13都市に拡大し、携帯電話の無料充電サービスや海外での携帯電話の利用方法や操作方法についてのお問い合わせに対応するなどサポートの充実を図ってまいりました。

## 《海外事業基盤の確立》

海外における事業基盤の確立に向けたプラットフォーム事業への出資や、出資・提携企業を通じたサービスの展開を進めてまいりました。

○平成21年12月、当社は海外におけるプラットフォーム事業基盤の確立に向けた体制強化を図るため、ドイツのモバイルコンテンツ配信プラットフォーム事業者であるネットモバイル社<sup>※1</sup>の株式約81.45%を約58億円で取得いたしました。

○サービスやコンテンツの海外展開の取り組みとして、プッシュ型情報配信サービス「iチャンネル」をインドにおいてT T S L社<sup>※2</sup>及びT T M L社<sup>※3</sup>、グアム・サイパンにおいてドコモパシフィック社<sup>※4</sup>、英国においてドコモヨーロッパ社<sup>※5</sup>（在英日本人向け）が提供を開始いたしました。また、マンガコンテンツ配信サービスをインドにおいてT T S L社<sup>※2</sup>及びT T M L社<sup>※3</sup>、フランスにおいてブイグテレコム社<sup>※6</sup>を通じて提供を開始いたしました。

※1 net mobile AG

※2 Tata Teleservices Limited

※3 Tata Teleservices (Maharashtra) Limited

※4 DOCOMO PACIFIC, INC. ドコモパシフィック社は「MAX CHANNEL」の名称でサービス提供。

※5 DOCOMO Europe Limited

※6 Bouygues Telecom S.A.

主なサービスの契約数、携帯電話販売数、ARPU等及び業績の状況は次のとおりであります。

主なサービスの契約数

区分	当連結会計年度末 平成22年3月31日 (千契約)	対前年度末増減率(%)
携帯電話サービス	56,082	2.7
「FOMA」サービス	53,203	8.5
うち「iチャネル」	16,818	1.7
うち「iコンシェル」	4,200	351.9
うち「iモード」パケット定額サービス	25,041	42.2
「mova」サービス	2,879	△48.2
「iモード」サービス	48,992	1.1

- (注) 1 携帯電話サービス契約数、「FOMA」サービス契約数及び「mova」サービス契約数には、通信モジュールサービス契約数を含めて記載しております。
- 2 平成20年3月3日より、「2in1」を利用する際にはその前提として原則「FOMA」契約を締結することが条件となっており、当連結会計年度末の携帯電話サービス契約数及び「FOMA」サービス契約数にはその場合の当該「FOMA」契約も含まれております。
- 3 「iモード」パケット定額サービス契約数は、「パケ・ホーダイ ダブル」分、「パケ・ホーダイ シンプル」分、「パケ・ホーダイ」分、「パケ・ホーダイフル」分の合計で記載しております。
- 4 「iモード」サービス契約数は、「FOMA」サービス分、「mova」サービス分の合計で記載しております。

携帯電話販売数

区分	当連結会計年度 平成21年4月1日から 平成22年3月31日まで (千台)	対前年度増減率(%)
携帯電話販売数	18,037	△10.4
「FOMA」	新規	4,499
	移行	2,274
	買い増し	11,247
「mova」	新規	10
	取替	7

- (注) 新規：新規の回線契約  
 移行：「mova」から「FOMA」への契約変更  
 買い増し：「FOMA」から「FOMA」への機種変更  
 取替：「mova」から「mova」への機種変更及び「FOMA」から「mova」への契約変更



## ARPU等

区分	当連結会計年度 平成21年4月1日から 平成22年3月31日まで (円)	対前年度増減率(%)
総合ARPU (FOMA+mova)	5,350	△6.3
音声ARPU	2,900	△12.9
パケットARPU	2,450	2.9
総合ARPU (FOMA)	5,480	△8.8
音声ARPU	2,900	△13.7
パケットARPU	2,580	△2.6
総合ARPU (mova)	3,460	△7.7
音声ARPU	2,870	△7.1
iモードARPU	590	△10.6
MOU (FOMA+mova)	136分	△0.7

(注) 1 ARPU・MOUの定義

(1) ARPU (Average monthly Revenue Per Unit) ※1: 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。(以降、ARPUの記述について同様)

(2) MOU (Minutes Of Use) ※1: 1契約当たり月間平均通話時間

### 2 ARPUの算定式

(1) 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)

(2) 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)

(3) 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) ※2

    … iモードARPU (mova) 関連収入 (基本使用料、通信料) ÷ 稼働契約数 (mova)

### 3 稼働契約数の算出方法

当該年度4月から3月までの各月稼働契約数 ((前月末契約数 + 当月末契約数) ÷ 2) の合計

(以降、稼働契約数の記述について同様)

※1 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。

※2 iモードARPU (mova) は、iモードの利用の有無に関わらず、「mova」の全ての契約数に基づいて計算しております。

業績

区分	当連結会計年度 平成21年4月1日から 平成22年3月31日まで (億円)	対前年度増減率(%)
携帯電話事業営業収益	41,677	△4.9
携帯電話事業営業利益(△損失)	8,456	△1.1

その他事業

《クレジットビジネスの普及促進》

「おサイフケータイ」などをご利用いただけるクレジットブランド「iD」と、「iD」に対応したクレジットサービス「DCMX」の普及促進に努めてまいりました。

○クレジットブランド「iD」については、引き続きお客様の日常生活に深く関わる店舗で「iD」をご利用いただけるよう加盟店の開拓に努めてまいりました。平成21年8月には、全国のマクドナルド店舗において「iD」のご利用が可能となり、同時に「かざすクーポン」も導入いただくことでお客様の利便性向上に努めてまいりました。その結果、当連結会計年度末における読み取り機の設置台数は、前連結会計年度末に比べて3万台増加し44万台となり、「iD」会員数は当連結会計年度末で1,420万人となりました。

○クレジットサービス「DCMX」については、「ドコモポイント」がお得に貯まる特約店の拡大、インターネットサイト「DCMXドコモポイントモール」の取り扱い店舗の拡大などにより、利用促進を図ってまいりました。その結果、当連結会計年度末における「DCMX」の各サービスを合わせた契約数は、前連結会計年度末に比べ227万契約増加し、1,126万契約となりました。

《その他》

○当社グループでは、TVメディアを主たるチャネルとした通信販売、「iモード」サイトのモバイル広告販売、モバイル技術・ノウハウを活かした各種システムソリューション等の開発・販売及びホテル向け高速インターネット接続サービスの提供などに取り組み、収益の拡大を図ってまいりました。

業績の状況は次のとおりであります。

業績

区分	当連結会計年度 平成21年4月1日から 平成22年3月31日まで (億円)	対前年度増減率(%)
その他事業営業収益	1,167	74.9
その他事業営業利益(△損失)	△114	53.2

## (2) キャッシュ・フローの状況

当連結会計年度における営業活動によるキャッシュ・フローは、1兆1,828億円の収入となりました。前連結会計年度と比較して91億円(0.8%)キャッシュ・フローが増加しておりますが、これは法人税等の支払・還付額(純額)の増加があったものの、携帯端末割賦債権の回収増加により売上債権の増加額が減少したことなどによるものであります。

投資活動によるキャッシュ・フローは、1兆1,639億円の支出となりました。前連結会計年度と比較して1,329億円(12.9%)支出が増加しておりますが、これは出資等の長期投資による支出の減少、固定資産の取得による支出が減少したものの、関連当事者への長期預け金償還による収入の減少、期間3ヵ月超の資金運用に伴う短期投資の増減による支出(純額)の増加、及び関連当事者への短期預け金預入れによる支出が増加したことなどによるものであります。

財務活動によるキャッシュ・フローは、2,609億円の支出となりました。前連結会計年度と比較して785億円(43.0%)支出が増加しておりますが、これは自己株式の取得による支出の減少、長期借入債務の返済による支出が減少したものの、社債による長期資金調達が増加したことなどによるものであります。

以上の結果、当連結会計年度末における現金及び現金同等物は、前連結会計年度末と比較して2,418億円(40.3%)減少し、3,577億円となりました。また、資金の一部を効率的に運用するために実施した期間3ヵ月超の資金運用残高は、当連結会計年度末において4,030億円であり、前連結会計年度末においては24億円でありました。

## (3) CSRの取り組みの状況

当社グループは、CSRメッセージとして「人と人、人と社会の絆をふかめ、新しい明日への扉をひらきます。」を掲げ、一人ひとりのお客様や社会の声に耳を傾けながら、未来に向けてイノベーションを起こし、豊かで快適な暮らし・文化の創造を目指してまいります。さらに、地球環境の保全、安心・安全なモバイル社会の実現、災害発生時における多様な対応及びユニバーサルデザインの推進を重点課題と定め、様々な活動に取り組んでおります。

当連結会計年度における主な活動内容は次のとおりであります。

### 《地球環境の保全》

○温室効果ガス排出量削減のための取り組みのひとつとして、更なる通信設備の電力使用量削減に向けて「立川ICT<sup>※1</sup>エコロジーセンター」を設置し、第1期に直流給電システム、空調新技術及び省電力サーバの事前検証を行い、当初の目標を大幅に上回るCO<sub>2</sub>排出量削減効果(従前設備比最大66%)を実証いたしました。

○「ドコモの森」森林整備活動については、当連結会計年度において新たに5ヵ所(累計48ヵ所)開設し、生物多様性の保護に貢献いたしました。

○使用済み端末の回収については、当連結会計年度において376万台(累計7,254万台)となりました。また、フィリピンの通信事業者であるPLDT社<sup>※2</sup>及びSMART社<sup>※3</sup>と協働して、フィリピンにおける植林活動を実施いたしました。本植林活動の実施については、ドコモショップなどで回収した使用済み携帯電話のリサイクルを通じて得た売却代金の一部を活用いたしました。

※1 Information & Communication Technologyの略。

※2 Philippine Long Distance Telephone Company

※3 SMART Communications, Inc.

## 《安心・安全なモバイル社会の実現》

○携帯電話を使う際のマナーやトラブルへの対処方法を啓発する「ケータイ安全教室」を当連結会計年度において約5,500回実施し、約80万人に受講いただき、平成16年の開始以来累計約14,700回、約229万人に受講いただきました。また、「ケータイ安全教室」の映像教材を全国の小中学校約31,500校に無料配布するなど取り組みを拡充いたしました。さらに、振り込め詐欺のような犯罪をはじめとする、様々なトラブルから身を守るためのポイントを盛り込んだ「シニア向け」メニューを追加し、当連結会計年度において約600回、約14,800人に受講いただきました。

○アクセス制限サービス（フィルタリングサービス）※については、平成21年4月1日より「青少年が安全に安心してインターネットを利用できる環境の整備等に関する法律」が施行されたことを受けて、「iモード」新規契約時に、アクセス制限サービスを原則ご利用いただくよう、徹底した勧奨を行い、普及促進に努めてまいりました。また、平成21年11月より、主に小学生低学年向けの「Web制限」ご契約者に対して、最小限のリンク先のみを掲載した「Web制限メニュー」を提供開始いたしました。さらに、平成22年4月1日より「アクセス制限カスタマイズ」の機能を拡充し、お子さまのご利用状況にあわせて1時間単位で制限時間帯を選択できる「時間設定」を提供開始することを決定いたしました。

※ 有害サイトなどへのアクセスを制限するサービス。グラビアサイトやコミュニティサイトを除いた「iモード」メニューサイトのみアクセス可能な「キッズiモードフィルタ」と、出会い系サイトや違法サイト、コミュニティサイトなどを除く一般サイトにもアクセス可能な「iモードフィルタ」があります。

## 《災害発生時における多様な対応》

○携帯電話・PHSの災害時における緊急連絡用ツールとしての重要性を考え、携帯電話・PHS事業者5社で協力し、災害用伝言板を事業者間相互で検索可能とする「全社一括検索」を提供開始いたしました。

○災害発生時における通信の確保のため、伝送路の二ルート化や通信設備の二重化・分散設置などにより、回線・設備のバックアップ等に取り組んでまいりました。

○「エリアメール※」については、気象庁が配信する緊急地震速報を平成19年12月の提供開始以降、計14回配信したほか、住民への災害・避難情報の伝達手段として、当連結会計年度末現在で23市区町村にて導入・活用されております。

○被災時の伝送路確保のために衛星エントランス搭載移動基地局車、停電時の電力確保のために移動電源車及び発動発電機を配備・運用いたしました。また、被災地の避難所へ携帯電話の無料貸し出しや携帯電話の無料充電サービスなどを実施いたしました。

※ 被災のおそれのある地域において、災害・避難情報を一斉配信する緊急速報サービス。

## [災害対策三原則]

### ・システムとしての信頼性向上

災害時においても移動通信システムとして確実に機能するよう、建物及び鉄塔の耐震補強、機器の耐震補強・固定、とう道へのケーブルの収容、通信ケーブルの地中化など施設・設備自体の耐震化を図っております。また、伝送路の二ルート化・ループ化、通信設備の二重化・分散設置、通信衛星の利用拡大など設備・回線のバックアップによりネットワークの信頼性向上に努めております。

### ・重要通信の確保

国の機関・地方自治体の災害対策に協力する指定公共機関として、災害時に防災機関が優先して使用できるよう災害時優先電話制度を設けるとともに、ネットワークの効率的なコントロール、災害時における地方自治体等への携帯電話の貸し出し等により重要通信の確保に努めております。

### ・通信サービスの早期復旧

ひとたび災害が発生した場合、一刻も早い移動通信サービスの復旧を図るため、ハード面の対策として、可搬型基地局装置の配備、移動電源車の配備、復旧用資材の確保、また、ソフト面の対策として、被災時の措置マニュアルの策定、災害対策本部等の組織化、防災訓練等の実施に努めております。

## [防災体制]

災害発生時の体制については、非常事態が発令された場合、本社または支社等に災害や被災の規模に応じて災害対策本部が設置されます。災害対策本部は、被災していない各支社、ドコモグループ各社、NTTグループ会社等と連携しながら情報収集を行い、これに基づき復旧作業や応援計画等を調整し、災害対策本部内の各班がそれぞれの作業を指揮してまいります。災害の規模によっては内閣府や総務省、国の緊急対策本部等と連携し、国等の復旧活動に協力してまいります。また、報道機関に対する被害状況及び復旧状況の具体的な説明等を通じ、お客様への情報提供を行ってまいります。

## 《ユニバーサルデザインの推進》

○既存ドコモショップにおける店舗入口の段差解消や、車いすをご利用の方でも入れるトイレの設置等のバリアフリー化を、当連結会計年度において543店舗実施いたしました。

○ユニバーサルデザインの考えに基づき、高齢者・子ども・障がいのある方にも安心して使える端末・機能の拡大の促進に引き続き取り組んでまいりました。また、平成11年の販売開始以来多くのお客様にご好評いただいている「らくらくホン シリーズ」は、これまでに16機種を発売し、累計販売台数1,750万台を超えました。

## 《社会貢献活動》

○平成14年7月に設立されたNPO法人「モバイル・コミュニケーション・ファンド」を通じて、移動通信に関する優れた研究成果・論文を「ドコモ・モバイル・サイエンス賞」としての表彰（当連結会計年度において3件）、アジアからの留学生に対する支援（当連結会計年度において13ヵ国20名）などの褒賞・助成事業を実施いたしました。

○平成22年1月に発生したハイチ地震被災者支援義援金として、特定非営利活動法人ジャパン・プラットフォームを通して500万円を支援いたしました。

#### (4) 提出会社の移動電気通信役務損益明細状況

平成16年総務省告示第232号(電気通信事業会計規則附則第3項の規定に基づく基礎的電気通信役務損益明細表、指定電気通信役務損益明細表及び移動電気通信役務損益明細表の開示方法)に基づき、第19期における当社の移動電気通信役務損益明細表を以下に記載いたします。

移動電気通信役務損益明細表

平成21年4月1日から  
平成22年3月31日まで

(単位：百万円)

役務の種類		営業収益	営業費用	営業利益
移動電気通信役務	音声伝送役務			
	携帯電話	1,901,366	1,294,431	606,935
	その他の移動体通信	5,283	6,043	△760
	小計	1,906,650	1,300,475	606,174
	データ伝送役務	1,557,553	1,116,457	441,096
小計	3,464,203	2,416,932	1,047,271	
移動電気通信役務以外の電気通信役務		270	831	△561
合計		3,464,473	2,417,764	1,046,709

- (注) 1 移動電気通信役務損益明細表は、電気通信事業会計規則第5条及び同附則第2項、第3項により作成しております。
- 2 移動電気通信役務損益明細表は、提出会社における単独情報のため、「第2 事業の状況 1 業績等の概要」に記載の各事業の種類別セグメント業績とは一致していません。

## 2 【生産、受注及び販売の状況】

当社グループは電気通信事業等の事業を行っており、生産、受注といった区分による表示が困難であるため、事業の種類別セグメントごとに生産規模及び受注規模を金額あるいは数量で示すことはしていません。このため生産、受注及び販売の状況については、「第2 事業の状況 1 業績等の概要」に記載の各事業の種類別セグメント業績に関連付けて示しております。

### 3 【対処すべき課題】

当社グループは、平成20年度から平成24年度にかけて取り組む方向性を示す「新たな成長を目指したドコモの変革とチャレンジ」を策定しております。平成22年度において当社グループは、この「変革とチャレンジ」に沿って、以下の点を重点課題とし、全ての人が豊かで暮らしやすい安心・安全な社会の実現と、その持続的な発展に貢献する企業を目指してまいります。

ドコモの変革については、端末やサービス、お客様対応、ネットワークの構築に至る全ての取り組みについて見直しを行っており、お客様により満足していただくことを目指しております。その結果として、平成22年度は、顧客満足度第1位を獲得することを目標といたします。

ドコモのチャレンジについては、お客様一人ひとりのライフスタイルやニーズに合わせたサービスと社会問題へのソリューションを提供するというチャレンジの実現に向け、平成22年度を「実行フェーズに突入する一年」と位置づけ、以下の取り組みを迅速かつ着実に実行してまいります。

- パケット通信の利用拡大による成長については、動画サービスやデータ通信端末の普及及びパケット定額サービスの加入促進を図ることで、パケットARPUの向上を目指してまいります。
- LTEの導入とネットワークの進化については、平成22年12月のLTE商用化に向けて、ネットワーク、端末、サービスの開発を進め、高度で多様なモバイルブロードバンドサービスを推進する基盤を確立いたします。
- サービスのパーソナル化の推進と更なる進化については、「i コンシェル」をより高度化させることで、サービスのパーソナル化の拡大を図るとともに、お客様のニーズに応じたコンテンツを拡充いたします。
- ソーシャルサポートサービスの展開については、環境、医療、金融等の分野において本格的な事業展開を図るとともに、新たな収益源の確保に向け、積極的に外部パートナーとの連携を進め、今後も継続して新たな事業創出に努めてまいります。
- 融合サービスの導入・推進については、日本初のフェムトセルを利用した「マイエリア」や「お便りフォトサービス」などの拡大を通じて、お客様がより快適に利用できる便利なサービスを提供してまいります。
- 端末の更なる進化については、スマートフォンを含めた商品ラインナップの拡充を推進し、幅広いお客様へ展開してまいります。
- 端末とネットワークのコラボレーションについては、LTEの高速、大容量、低遅延の特性を生かした、端末とネットワークの最適な機能分担の実現により、高度なサービスの実現を目指してまいります。
- 新たな価値創造への基盤研究については、社会・産業の高度化に寄与する事業の実現に向けた検証に取り組み、モバイルの特性を活かした豊かな社会の実現を目指してまいります。
- グローバル展開の推進については、更なるサービス拡充やサポート拠点の充実により国際サービス収入の拡大を図るとともに、パートナーとの提携を通して海外でのビジネス展開による事業の収益拡大と持続的成長を目指してまいります。
- 国内出資・提携の推進については、新規事業の創出及びコア事業の強化を目的とした出資・提携を推進し、収益拡大と持続的成長を図ってまいります。

コスト効率化については、持続的な成長に向けた経営基盤確保のため、業務の全国最適化などやネットワーク・販売関連費用の効率化を行い、更なるコスト効率化を目指してまいります。

CSRの推進については、重点課題として、地球環境の保全、安心・安全なモバイル社会の実現、災害発生時における多様な対応及びユニバーサルデザインの推進に取り組んでまいります。

利益目標・株主還元については、平成22年度の営業利益8,400億円を目指すとともに、引き続き安定的な配当に努めてまいります。

コーポレート・ガバナンスについては、当社グループの適正な運営を確保するための体制（内部統制システム）の構築・運用を通じ、引き続き当社グループのコンプライアンスの確保やリスク管理等を徹底していくとともに、全てのステークホルダーの方々の信頼を得ていきたいと考えております。

（注）本項における将来に関する記述等については、「第2 事業の状況 4 事業等のリスク」等をあわせてご参照ください。



#### 4 【事業等のリスク】

本有価証券報告書に記載した事業の状況、経理の状況等に関する事項のうち、投資者の判断に重要な影響を及ぼす可能性のある事項には、以下のようなものがあります。

なお、本有価証券報告書に記載されている、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、本有価証券報告書提出日現在における予測、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

当社グループは携帯電話の番号ポータビリティや新規事業者の参入など、通信業界における他の事業者との競争の激化にさらされております。例えば、他の移動通信事業者も第三世代移動通信サービス対応端末や音楽再生機能搭載端末、音楽配信サービス、利用先を限定した音声・メール等の定額利用サービスなどの新商品、新サービスの投入、あるいは携帯電話端末の割賦販売方式の導入を行っております。また、請求書の統合、ポイントプログラムの合算、携帯電話 - 固定電話間の通話無料サービスなど、固定通信との融合サービスの提供を行う事業者もあり、今後、お客様にとってより利便性の高いサービスを提供する可能性があります。

一方、他の新たなサービスや技術、特に低価格・定額制のサービスとして、固定または移動のIP電話や、ブロードバンド高速インターネットサービスやデジタル放送、無線LAN等、またはこれらの融合サービスなどが提供されており、これらにより更に競争が激化するかもしれません。

他の事業者や他の技術などとの競争以外にも、日本の移動通信市場の飽和、MVNOや異業種からの参入を含めた競争レイヤーの広がりによるビジネス・市場構造の変化、規制環境の変化、料金競争の激化といったものが競争激化の要因として挙げられます。

こうした市場環境のなか、今後当社グループの新規獲得契約数は減少の一途を辿るかもしれず、当社グループの期待する数に達しないかもしれません。また、新規獲得契約数だけでなく、既存契約数についても、料金やサービスにおける他の移動通信事業者との競争が激化するなか、当社グループが期待する水準で既存契約数を維持し続けることができない可能性があり、さらには、新規獲得契約数及び既存契約数を維持するために想定以上のコストをかけなくてはならないかもしれません。当社グループは厳しい市場環境のなか、高度で多様なサービスの提供及び当社グループの契約者の利便性向上を目的として、「FOMA」の「iモード」パケット通信料の定額制サービス「パケ・ホーダイ」の導入（平成16年6月実施）、お客様にとってシンプルで分かりやすい「FOMA」サービスと「mov a」サービスの料金体系を統一した新料金プランの導入（平成17年11月実施）、「パケ・ホーダイ」の「FOMA」サービスの全ての新料金プランへの適用（平成18年3月実施）、「iモード」に加えPC向けインターネットサイトのフルブラウザによる閲覧やPC向け動画閲覧の定額制サービス「パケ・ホーダイフル」の導入（平成19年3月実施）、継続利用期間に関係なく基本使用料を一律半額とする「ファミ割MAX

50」及び「ひとりでも割50」の導入（平成19年8月実施）、同一「ファミリー割引」グループ内の国内通話を24時間無料とする料金サービスの導入（平成20年4月実施）、毎月の利用量に応じて定額料金が変動するパケット通信料の定額制サービス「パケ・ホーダイ ダブル」の導入（平成20年10月実施）、メールの送受信相手や画像・動画などの添付ファイルの有無にかかわらず、国内のiモードメール通信料を無料とする料金サービス「メール使いホーダイ」の導入（平成21年12月実施）など、各種の料金改定を行っておりますが、それによって当社グループの契約数を獲得・維持できるかどうかは定かではありません。また、これらの料金改定によりARPUが一定程度低下することを見込んでおりますが、「ファミリー割引」の契約率や定額制サービスへ移行する契約数の動向が、当社グループが想定したとおりにならない場合、当社グループの見込み以上にARPUの低下が起こる可能性があります。

また、景気後退により、一段と市場の成長が鈍化した場合又は市場が縮小した場合、当社グループの見込み以上にARPUが低下し、または当社グループが期待する水準での新規契約数の獲得及び既存契約数の維持ができない可能性があります。

これらの結果、当社グループの財政状態や経営成績に悪影響を与える可能性があります。

- (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

当社グループは、各種「iモード」サービスの利用促進によるパケット通信その他データ通信の拡大や、クレジットサービスなどiモードFeliCaを中心とした生活・ビジネスに役立つ新たなサービスの展開・普及等による収益の増加が今後の成長要因と考えておりますが、そうしたサービスの発展を妨げるような数々の不確定性が生じる可能性があり、その場合そうした成長が制約される可能性があります。

また、景気後退により、一段と市場の成長が鈍化した場合又は市場が縮小した場合、当社グループが提供するサービス・利用形態・販売方式が十分に展開できず、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ります。

特に、以下の事柄が達成できるか否かについては定かではありません。

- ・新たなサービスや利用形態の提供に必要なパートナー、コンテンツプロバイダ、iモードFeliCa対応の読み取り機の設置店舗の開拓などが当社グループの期待どおりに展開できること
- ・当社グループが計画している新たなサービスや利用形態を予定どおりに提供することができ、かつ、そのようなサービスの普及拡大に必要なコストを予定内に収めること
- ・当社グループが提供する、または提供しようとしているサービスや割賦販売等の販売方式が、現在の契約者や今後の潜在的契約者にとって魅力的であり、また十分な需要があること
- ・メーカーとコンテンツプロバイダが、当社グループの「FOMA」端末や「FOMA」の「iモード」サービスに対応した端末、コンテンツなどを適時に適切な価格で安定的に生産・提供できること
- ・現在または将来の当社グループの「iモード」サービスを含むデータ通信サービスまたはその他のサービスが、既存契約者や潜在的契約者を惹きつけることができ、継続的な、または新たな成長を達成できること
- ・携帯電話端末機能に対する市場の需要が想定どおりとなり、その結果端末調達価格を低減し、適切な価格で販売できること

- ・HSDPAやHSUPA、LTE<sup>※</sup>という技術により、データ通信速度を向上させたサービスを予定どおりに拡大できること

こうした当社グループの新たなサービス・利用形態の展開が制約された場合、当社グループの財政状態や経営成績に悪影響を与える可能性があります。

※ Long Term Evolutionの略。標準化団体3GPP（3rd Generation Partnership Project）で仕様が作成された移動通信方式。

- (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

日本の電気通信業界では、料金規制などを含め多くの分野で規制改革が進んでおりますが、当社グループの展開する移動通信事業は、無線周波数の割当てを政府機関より受けており、特に規制環境に影響を受けやすい事業であります。様々な政府機関が移動通信事業に影響を与え得る改革案を提案または検討してきており、当社グループの事業に不利な影響を与え得るような法令・規制・制度の導入や変更を含む改革が、引き続き実施される可能性があります。そのなかには次のようなものが含まれております。

- ・SIM<sup>※</sup>ロック解除規制など、端末レイヤーにおける競争促進のための規制
- ・周波数再割当て、オークションシステムの導入などの周波数割当て制度の見直し
- ・認証や課金といった通信プラットフォームの一部の機能を他社に開放することを求めるような措置
- ・すべてのコンテンツプロバイダやインターネットサービスプロバイダに対して「iモード」サービスを開放することを求めるような規制ならびに当社グループが「iモード」のコンテンツ料金を設定・回収すること及び携帯電話端末に「iモード」を初期設定することを禁止するような規制
- ・特定のコンテンツや取引、または「iモード」のようなモバイルインターネットサービスを禁止または制限するような規制
- ・携帯電話のユニバーサルサービスへの指定、現行のユニバーサルサービス基金制度の変更など新たなコストが発生する措置
- ・MVNOの新規参入の促進のための公正競争環境整備策
- ・指定電気通信設備制度（ドミナント規制）の見直しによる新たな競争促進のための規制
- ・当社グループを含む日本電信電話株式会社（NTT）グループの在り方に関する見直し
- ・その他、当社およびNTT東日本・西日本を対象とした競争セーフガード制度、事業者間接続ルールの見直し等、通信市場における当社グループの事業運営に制約を課す競争促進措置

また、上記に挙げた移動通信事業に影響を与え得る改革案のほか、当社グループは、様々な法令・規制・制度の影響を受ける可能性があります。一例として、当社グループはお客様の増加に対応し、お客様へのサービス品質の向上を図るため通信設備の拡充を進めており、その結果、電力使用量が増加傾向にあります。当社グループは、省電力装置や高効率電源装置の導入など温室効果ガス排出量の削減に向けた施策を実施しておりますが、温室効果ガス排出量削減のための規制等の導入によりコスト負担が増加し、当社グループの財政状態や経営成績に悪影響を与える可能性があります。

移動通信事業に影響を与え得る改革案のいずれか、またはその他の法令・規制・制度が立案されるかどうか、そして実施された場合に当社グループの事業にどの程度影響を与えるのかを正確に予測するこ

とは困難であります。しかし、移動通信事業に影響を与え得る改革案のいずれか、またはその他の法令・規制・制度が導入、変更または当社グループへ適用された場合、当社グループの移動通信サービスの提供が制約され、既存の収益構造に変化がもたらされる等により、当社グループの財政状態や経営成績に悪影響を与える可能性があります。

※ Subscriber Identity Moduleの略。携帯電話機に差し込んで利用者の識別に使う契約者情報を記録したICカード。

- (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

移動通信ネットワークの容量の主要な制約のひとつに、使用できる無線周波数の問題があります。当社グループがサービスを提供するために使用できる周波数や設備には限りがあります。その結果、東京、大阪といった都心部の主要駅周辺などでは、当社グループの移動通信ネットワークは、ピーク時に使用可能な周波数の限界、もしくはそれに近い状態で運用されることがあるため、サービス品質の低下が発生する可能性があります。また、基地局設備または交換機設備等の処理能力にも限りがあるため、トラフィックのピーク時や契約数が急激に増加した場合、または当社グループのネットワークを介して提供される映像、音楽といったコンテンツの容量が急激に拡大した場合にも、サービス品質の低下が発生するかもしれません。また「FOMA」サービスや、「FOMA」の packets 通信料の定額制サービス、ならびにPC向けインターネットサイトのフルブラウザ閲覧・動画閲覧等の定額制サービスに関しては、サービスに加入する契約数の伸びや加入した契約者のトラフィック量が当社グループの想定を大きく上回る可能性があり、既存の設備ではそうしたトラフィックを処理できず、サービス品質が低下する可能性があります。

また、当社グループの契約数や契約者のトラフィックが増加していくなか、事業の円滑な運営のために必要な周波数が政府機関より割り当てられなかった場合にも、サービス品質が低下する可能性があります。

当社グループは技術による周波数利用効率の向上、新たな周波数の獲得に努めてまいりましたが、これらの努力によってサービス品質の低下を回避できるとは限りません。もし当社グループがこの問題に十分かつ適時に対処しきれないようであれば、当社グループの移動通信サービスの提供が制約を受け、契約者が競合他社に移行してしまうかもしれず、当社グループの財政状態や経営成績に悪影響を与える可能性があります。

- (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

十分な数の他の移動通信事業者が、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採用することにより、当社グループは国際ローミングサービス等のサービスを世界規模で提供することが可能となっております。当社グループは、今後も引き続き海外の出資先や戦略的提携先その他の多くの移動通信事業者が互換性のある技術を採用し維持することを期待しておりますが、将来にわたって期待が実現するという保証はありません。

もし、今後十分な数の他の移動通信事業者において、当社グループが採用する技術と互換性のある技術が採用されなかったり、他の技術に切り替えられた場合や互換性のある技術の導入及び普及拡大が遅れた場合、当社グループは国際ローミングサービス等のサービスを期待どおりに提供できないかもしれ

ず、当社グループの契約者の海外での利用といった利便性が損なわれる可能性があります。

また、標準化団体等の活動等により当社グループが採用する標準技術に変更が発生し、当社グループが使用する端末やネットワークについて変更が必要になった場合、端末やネットワーク機器メーカーが適切かつ速やかに端末及びネットワーク機器の調整を行えるという保証はありません。

こうした当社グループが採用する技術と互換性のある技術の展開が期待どおりとならず、当社グループの国際サービス提供能力を維持または向上させることができない場合、当社グループの財政状態や経営成績に悪影響を与える可能性があります。

- (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

当社グループ戦略の主要な構成要素のひとつは、国内外の投資、提携及び協力関係を通じて、当社グループの企業価値を高めることであります。当社グループは、この目的を達成するにふさわしいと考える、海外における他の会社や組織と精力的に提携・協力関係を築いてまいりました。また、国内の企業に対しても投資、提携及び協力関係を結び、新たな事業分野に対して出資を行うなどの戦略を推進しております。

しかしながら、当社グループがこれまで投資してきた、または今後投資する事業者が価値や経営成績を維持し、または高めることができるという保証はありません。また、当社グループがこれらの投資、提携または協力関係から期待されるほどの見返りと利益を得ることができるという保証もありません。移動通信事業以外の新たな事業分野への出資にあたっては、当社グループの経験が少ないことから、想定し得ない不確定要因が存在する可能性もあります。

近年、当社グループの投資先は、競争の激化、負債の増加、世界的な景気後退、株価の大幅な変動または財務上の問題によって様々な負の影響を受けております。当社グループの投資が持分法で計上され、投資先の会社が純損失を計上する限りにおいて、当社グループの経営成績は、これらの損失額に対する持分比率分の悪影響を受けます。投資先企業における投資価値に減損が生じ、それが一時的な減損でない場合、当社グループは簿価の修正と、そのような投資に対する減損の認識を要求される可能性があります。当社グループの投資先企業の関与する事業結合等の取引によっても、投資先の投資価値の減損による損失を認識することが要求される可能性があります。いずれの場合においても、当社グループの財政状態または経営成績に悪影響を及ぼす可能性があります。

- (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

当社グループの提供する携帯電話端末には様々な機能が搭載されており、現在または将来の端末に技術的な問題が発生した場合や、端末の故障、欠陥、紛失などが発生した場合に適切な対応ができない場合、当社グループの信頼性・企業イメージが低下し、解約数の増加や契約者への補償のためのコストが増大する恐れがあり、当社グループの財政状態や経営成績に悪影響を及ぼす可能性があります。特にiモードFeliCa機能搭載の端末では電子マネーやクレジット機能を提供しているため、当社グループがこれまで提供してきた移動通信サービスにおけるものとは異なる問題が発生する可能性があります。

当社グループの信頼性・企業イメージの低下または解約数の増加や契約者への補償のためのコストの

増大につながる可能性のある事態としては、以下のようなものが考えられます。

- ・端末の故障・欠陥・不具合の発生
- ・端末の故障等による、情報、電子マネー、ポイントの消失
- ・端末の紛失・盗難等による情報、電子マネー、クレジット機能、ポイントの第三者による不正な利用
- ・端末内部に蓄積された利用履歴、残高等のデータの第三者による不正な読み取りや悪用
- ・当社グループの提携、協力している企業における、電子マネー、クレジット機能、ポイント等の不十分または不適切な管理

(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

当社グループの提供している製品やサービスが心ないユーザに不適切に使用されることにより、当社グループの製品・サービスに対する信頼性が低下し、企業イメージが低下することで、既存契約者の解約数が増加したり、新規契約者が期待どおり獲得できない可能性があります。

一例として、当社グループが提供する「iモードメール」や「SMS」等のメールを使った迷惑メールがあります。当社グループは、迷惑メールフィルタリング機能の提供、各種ツールによる契約者への注意喚起の実施や迷惑メールを大量に送信している業者に対し訴訟提起するなど、種々の対策を講じてきておりますが、未だ根絶するには至っておりません。当社グループの契約者が迷惑メールを大量に受信してしまうことにより顧客満足度の低下や企業イメージの低下が起り、「iモード」契約数の減少となることもあり得ます。

また、振り込め詐欺に代表される携帯電話の犯罪への利用が未だ発生しており、そのような犯罪に利用され易いプリペイド携帯電話について、当社グループは、購入時の本人確認を強化し、更にプリペイド携帯電話の新規契約を平成17年3月末をもって終了するなど、種々の対策を講じてまいりました。しかし今後、犯罪への利用が多発した場合、携帯電話そのものが社会的に問題視され、当社グループ契約者の解約数の増加を引き起こすといった事態が生じる可能性もあります。そのほか、端末やサービスの高機能化に伴い、パケット通信を行う頻度及びデータ量が増加していることを契約者が十分に認識せずに携帯電話を使用し、その結果、契約者の認識以上に高額のパケット通信料が請求されるといった問題が生じました。また、電車内や航空機内等の公共の場でのマナーや、自動車運転中の携帯電話の使用による事故の発生といった問題もあります。さらには、小中学生が携帯電話を所持することについては是非や、「青少年が安全に安心してインターネットを利用できる環境の整備等に関する法律」の施行に伴い、未成年者に対して、原則適用している有害サイトアクセス制限サービス（フィルタリングサービス）の機能の十分さや精度等に関して様々な議論があります。こうした問題も、同様に企業イメージの低下を招く恐れがあります。

このような携帯電話をめぐる社会的な問題については、これまで当社グループは適切に対応していると考えておりますが、将来においても適切な対応を続けることが出来るかどうかは定かではなく、適切な対応が出来なかった場合には、既存契約者の解約数が増加したり、新規契約者が期待どおり獲得できないという結果になる可能性があります。当社グループの財政状態や経営成績に悪影響を及ぼす可能性があります。

- (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

当社グループは、電気通信事業ならびにクレジット事業等のその他事業において多数のお客様情報を含む機密情報を保持しており、「個人情報の保護に関する法律」に則した個人情報保護の適切な対応を行う観点から、個人情報を含む業務上の機密情報の管理徹底、業務従事者に対する教育、業務委託先会社の管理監督の徹底、技術的セキュリティ強化等の全社的な総合セキュリティ管理を実施しております。

しかし、これらのセキュリティ対策にもかかわらず漏洩事故や不適切な取り扱いが発生した場合、当社グループの信頼性・企業イメージを著しく損なう恐れがあり、解約数の増加や当事者への補償によるコストの増大、新規契約数の鈍化など、当社グループの財政状態や経営成績に悪影響を及ぼす可能性があります。

- (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

当社グループがその事業を遂行するためには、事業遂行上必要となる知的財産権等の権利について、当該権利の保有者よりライセンス等を受ける必要があります。現在、当社グループは、当該権利の保有者との間でライセンス契約等を締結することにより、当該権利の保有者よりライセンス等を受けており、また、今後の事業遂行上必要となる知的財産権等の権利を他者が保有していた場合、当該権利の保有者よりライセンス等を受ける予定ですが、当該権利の保有者との間でライセンス等の付与について合意できなかつたり、または、一旦ライセンス等の付与に合意したものの、その後当該合意を維持できなかった場合には、当社グループの特定の技術、商品又はサービスの提供ができなくなる可能性があります。また、他者より、当社グループがその知的財産権等の権利を侵害したとの主張を受けた場合には、その解決に多くの時間と費用を要する可能性があり、仮に当該他者の主張が認められた場合には、当該権利に関連する事業の収益減や当該権利の侵害を理由に損害賠償責任等を負う可能性があり、それにより当社グループの財政状態や経営成績に悪影響を与える可能性があります。

- (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

当社グループは基地局、アンテナ、交換機や伝送路などを含む全国的なネットワークを構築し、移動通信サービスを提供しております。当社グループのサービス提供に必要なシステムについては、二重化するなど安全かつ安定して運用できるよう、様々な対策を講じております。しかし、これらの対策にもかかわらず様々な事由によりシステム障害が発生する可能性があり、その要因となり得るものとしては、システムのハードウェアの不具合によるもの、地震、台風、洪水等の自然災害、電力不足、テロといった事象・事件によるもの、感染力・病原性の強い感染症の流行に伴うネットワーク設備の運用・保守要員の不足によるものなどがあります。こうした要因によりシステムの障害が発生した場合、修復にとりわけ長い時間を要し、結果として収益減や多額の修復費用の支出につながる可能性があり、それにより当社グループの財政状態や経営成績に悪影響を与える可能性があります。

また、固定のインターネットでは、ウイルスに感染することにより時として全世界で数千万台のコンピュータに影響が出る事例があります。当社グループの移动通信ネットワークにおいても、そのような事態が引き起こされる可能性がないとは言い切れず、ハッキングや不正なアクセス等により、ウイルスやブラウザクラッシャ等が当社グループのネットワークや端末に侵入した場合、システムに障害が発生したり携帯電話が使用できなくなるなどの事態が考えられ、その結果、当社グループのネットワークに対する信頼性や、顧客満足度が著しく低下する恐れがあります。当社グループは不正アクセス防止機能、遠隔ダウンロードなどセキュリティを強化し、不慮の事態に備え得る機能を提供しておりますが、そうした機能があらゆる場合に万全であるとは限りません。さらに、悪意を持ったものでなくともソフトウェアのバグ、機器の設定誤り等の人為的なミスにより、システム障害や損害が起こる可能性もあります。

これらのほか、自然災害や感染力・病原性の強い感染症の流行等により、販売代理店等が一時的に閉鎖せざるを得なくなった場合、当社グループは、商品・サービスの販売・提供の機会を喪失するほか、お客様からのお申し込み受付やアフターサービス等に関する要望に適切に対応できず、当社グループの信頼性・企業イメージや顧客満足度が低下する可能性もあります。

このような不慮の事態において当社グループが適切な対応を行うことができなかった場合、当社グループに対する信頼性・企業イメージが低下する恐れがあるほか、収益減や多額の修復費用の支出につながる可能性があり、それにより当社グループの財政状態や経営成績に悪影響を与える可能性があります。

#### (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

メディアやその他の報告書によると、無線端末とその他の無線機器が発する電波は、補聴器やペースメーカーなどを含む、医用電気機器の使用に障害を引き起こすこと、ガンや視覚障害を引き起こし、携帯電話の使用者と周囲の人間に健康上悪影響を与える可能性を完全に拭い切れないことや、特に使用者が子供の場合、より大きな健康上のリスクを示すかもしれないとの意見が出ております。これらの報告は最終結論に達しておらず、報告書の調査結果には異議も唱えられているものもありますが、無線電気通信機器が使用者にもたらす、もしくはもたらすと考えられる健康上のリスクは、既存契約者の解約数の増加や新規契約者の獲得数の減少、利用量の減少、新たな規制や制限ならびに訴訟などを通して、当社グループの企業イメージ及び当社グループの財政状態や経営成績に悪影響を与える可能性もあります。また、いくつかの移动通信事業者や端末メーカーが、電波により起こり得る健康上のリスクについての警告を無線端末のラベル上に表示していることで、無線機器に対する不安感が高められているかもしれません。研究や調査が進むなか、当社グループは積極的に無線通信の安全性を確認しようと努めておりますが、更なる調査や研究が、電波と健康問題に関連性がないことを示す保証はありません。

さらに、当社グループの携帯電話と基地局から発する電波は、電波のSAR (Specific Absorption Rate : 比吸収率)に関するガイドラインなどの、日本の電波に関する安全基準と、国際的な安全基準とされている国際非電離放射線防護委員会のガイドラインに従っております。一方、日本の電波環境協議会は、携帯電話や他の携帯無線機器からの電波が一部の医用電気機器に影響を及ぼすということを確認いたしました。その結果、日本は医療機関での携帯電話の使用を制約する方針を採用いたしました。当社グループは携帯電話を使用する際に、これらの制約を利用者が十分認識するよう取り組んでおりますが、規制内容の変更や新たな規則や制限によって、市場や契約数の拡大が制約されるなどの悪影響を受けるかもしれません。



- (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

日本電信電話株式会社（N T T）は当連結会計年度末現在、当社の議決権の66.43%を所有しております。平成4年4月に郵政省(当時)が発表した公正競争のための条件に従う一方で、N T Tは大株主として、当社の取締役の指名権など経営を支配する権利を持ち続けております。現在、当社は通常の業務をN T Tやその他の子会社から独立して営んでおりますが、重要な問題については、N T Tと話し合い、もしくはN T Tに対して報告を行っております。このような影響力を背景に、N T Tは、自らの利益にとって最善であるが、その他の株主の利益とはならないかもしれない行動をとる可能性があります。

## 5 【経営上の重要な契約等】

日本電信電話株式会社が行う基盤的研究開発及びグループ経営運営に関する契約

当社と日本電信電話株式会社（N T T）は、N T Tが行う基盤的研究開発に関し、同社から当社へ提供される役務及び便益ならびにその対価の支払等を内容とする契約を締結しております。あわせて、当社とN T Tは、N T Tが行うグループ経営運営に関し、同社から当社グループへ提供される役務及び便益ならびにその対価の支払等を内容とする契約を締結しております。

## 6 【研究開発活動】

当連結会計年度中に実施した研究開発の内容は次のとおりであります。

《当連結会計年度中に提供開始した端末・サービスに関する開発》

- 「docomo STYLE series」など多様な新商品開発を進めるとともに、OSに「Android™※」を搭載した商品など、新しい分野の商品についても実用化を進めてまいりました。
- 「iアプリタッチ」や「オートGPS」などお客様に新しい楽しさを提供する機能や、「HSUPA」や「マイエリア」などお客様により快適な通信環境を提供する機能について、実用化を進めてまいりました。

※ 「Android」は、携帯電話用の基盤ソフトウェアの一つで自由でオープンな開発環境が特徴です。  
「Android」は、Google Inc.の商標または登録商標です。

《今後の実用化を目指した技術開発》

- 更なる高速通信技術である次世代標準規格LTEの開発や、柔軟で経済的なネットワークの実現のためのネットワークのIP化、次期衛星システムの開発に取り組んでまいりました。
- 端末開発の効率化、低コスト化に向けて、当社独自サービスに対応したアプリケーションソフトウェアセットであるオペレータパックの開発（一部については既に商用化）や、LTE対応の通信プラットフォームの開発に取り組んでまいりました。

《将来技術に関する取り組み》

- 第4世代移動通信システムの無線アクセス方式に関する研究に継続的に取り組み、標準化へ向け国際標準化プロジェクト3GPPに積極的な提案を実施いたしました。
- 「目で操作できるイヤホン」など先進的なユーザインターフェースの実現や「サラウンド音声技術」など臨場感あるコミュニケーションの実現を目指すとともに、新周波数帯追加やグローバル化に向けて多数の周波数帯対応を実現する「マルチバンドパワーアンプ」など将来の端末に必要な無線デバイスの研究にも取り組んでまいりました。

以上の結果、当連結会計年度における研究開発費は、総額1,099億円となりました。

## 7 【財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析】

当社グループの財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況に関する以下の考察は、本有価証券報告書に記載されたその他の情報と合わせてお読み下さい。

本考察にはリスク、不確実性、仮定を伴う将来に関する記述を含んでおります。将来の記述は本有価証券報告書提出日現在において判断したものであり、実際の結果は、将来に関する記述の内容とは大幅に異なる可能性があります。その主な要因については「第2 事業の状況 4 事業等のリスク」に記載されておりますが、それらに限定されるものではありません。

本考察においては以下の項目を分析しております。

### 概要

移動通信市場の動向

事業戦略

営業活動の動向

当連結会計年度の業績

セグメント情報

会計基準の動向及び最重要な会計方針

流動性及び資金の源泉

研究開発

市場動向に関する情報

### (1) 営業成績

#### ①概要

当社グループは携帯電話サービスを中心として様々な無線通信サービスを提供する日本最大の携帯電話サービス事業者であります。平成22年3月31日現在、日本全国の携帯電話サービス契約数のおよそ50.0%に相当する総計5,608万の契約を有しております。当社グループは音声及びデータの無線通信サービスならびに無線通信のための端末機器販売を収益及びキャッシュ・フローの源泉にしております。収益の大部分を占める携帯電話サービスにおいては音声通話サービスに加えて、全国に展開したパケット通信によるデータ通信網を通じて、メールの送受信やインターネットを含む様々な情報へのアクセスを提供する「iモード」サービスを提供しております。携帯電話サービスに加えて、無線LANサービスを日本全国にて展開しているほか、クレジットサービス、通信販売事業などを提供しております。

携帯電話が広く一般に利用されるようになった現在、事業開始当時のような急激な業績の向上を再現することは難しい状況であります。携帯電話サービスを従来の通信のインフラストラクチャーから日常生活のインフラストラクチャーへ進化させることにより利用者の生活により深く密着させ、利用者の生活やビジネスを更に豊かにすることで新たな収入源を創出し、持続的な成長を実現していきたいと考えております。

当連結会計年度においては、動画コンテンツの拡充を進めるなどパケット通信の利用拡大を図るとともに、オートGPS機能の導入により更に進化した行動支援サービスの提供を開始するなど、サービスのパーソナル化を推進してまいりました。また、端末ラインナップの充実、料金サービスの充実、アフターサービスの拡充など、お客様満足度向上に向けた様々な取り組みを実施いたしました。

当連結会計年度における営業収益は、主に音声収入の減少により前連結会計年度に比べ1,636億円減

の4兆2,844億円となる一方で、ネットワーク関連コストの削減等による営業費用の抑制により、営業利益は33億円増の8,342億円、当社に帰属する当期純利益は229億円増の4,948億円となりました。また、営業活動によるキャッシュ・フローは、携帯端末割賦債権の立替代金の回収増加等を受け、前連結会計年度に比べ91億円増の1兆1,828億円、設備投資はネットワーク品質向上を図る一方で効率化を推進したことにより511億円減の6,865億円となりました。

## ②移動通信市場の動向

社団法人電気通信事業者協会の発表によれば日本の移動通信市場は引き続き拡大し、当連結会計年度における携帯電話の契約純増数は470万契約となり、平成22年3月31日現在の総契約数は1億1,218万契約、人口普及率は88.1%となりました。人口普及率の高まりと将来の人口の減少傾向に伴い、携帯電話契約数の増加率は前々連結会計年度は6.2%、前連結会計年度は4.6%、当連結会計年度は4.4%とその伸び率は限定的なものにとどまっており、今後の新規契約数の伸びも同様に限定的であると予想されます。

平成22年3月31日現在、日本における携帯電話サービスは当社を含む4社及びこれらの各グループ会社により提供されております。移動通信事業者はそれぞれの通信サービスを提供するほか、それぞれが提供する通信サービスに対応した携帯電話・通信端末を端末メーカーと共同で開発した後に購入し、主に販売代理店に販売しております。販売代理店はそれらの端末を契約者に販売しております。携帯電話サービスにおいては平成13年に当社グループがW-CDMA技術に基づく第三代移動通信サービスである「FOMA」サービスを開始して以来、各社グループとも第三代移動通信サービスを導入し、近年においては各社グループともに第三代移動通信サービスが主流となっております。平成22年3月31日現在、日本における第三代移動通信サービス契約数は1億906万契約となり、携帯電話全契約数の97.2%に達しております。

市場の成長が限られる環境下において、利用者ニーズの多様化等に伴い、移動通信事業者間の競争はますます激化しております。当社グループを含む各移動通信事業者は、

- ・料金政策：同一事業者と契約する家族間通話、同一法人名義回線間通話の無料化、長期間契約を前提にした割引制度の導入、パケット定額サービスの導入等
- ・端末販売促進：端末割賦販売制度の導入、携帯端末補償サービスの提供等
- ・新サービスの提供：携帯電話を利用した電子決済、音楽・動画配信、ユーザーの嗜好に合わせた自動情報配信、位置情報サービス等
- ・新端末の開発：非接触型ICカード機能、GPSによる位置検索、セキュリティ機能等、多様な機能を搭載した新型携帯電話端末やスマートフォンの投入
- ・ネットワーク：HSDPAエリアの拡充、LTEの導入等
- ・アライアンス：小売業者、金融機関、コンテンツホルダー等の他事業者との提携等

を通じて既存契約者の維持と新規契約者の獲得に向けた競争を展開しております。

近年の日本における規制の変化により通信事業者間の競争が促進されております。平成18年10月、電話番号を変更することなく契約する携帯電話事業者の変更が可能になる携帯電話番号ポータビリティが導入されました。平成19年9月、総務省はモバイルビジネス研究会の最終報告書を発表いたしました。報告書では主に（1）携帯電話端末販売方式の見直し、（2）MVNO新規参入の促進、（3）モバイルビジネス活性化のための市場環境整備に関する施策を提言し、行政当局による実施を求めています。

す。平成21年10月、総務省は「電気通信市場の環境変化に対応した接続ルールの在り方について」答申をいたしました。答申では主に（1）接続料算定について、適正な算定ルールを作成し、二種指定事業者以外の事業者にも同一の算定ルールを適用すること、（2）ローミングのルール化について、移動電気通信事業は、有限希少な電波の割当を受けて行う事業であり、原則として自らネットワークを構築し事業展開を図る必要があると示されました。また、日本の携帯電話市場においては、SIMロックを前提に携帯事業者による端末、ネットワークサービスの提供が行われているところですが、総務省は平成22年4月、携帯電話端末のSIMロックの在り方に関する事業者ヒアリングを実施し、ガイドラインを策定し、事業者の自主的な取り組みにより、SIMロックの解除を実施するとの方向性が示されました。今後、規制環境の変化が更に進んだ場合、当社グループを含む移動通信業界の収益構造やビジネスモデルが大きく変化する可能性があります。

インターネットの技術革新は当社グループを含む移動通信業界に大きな影響を与える可能性があります。インターネットプロトコル（以下「IP」）技術を利用した音声通信であるIP電話は、ブロードバンドの普及に伴い、固定電話において一般的になっております。将来、IP電話技術の無線通信への応用が一般的に普及した場合、移動通信業界の収益構造を大きく変化させるものと想定されます。また携帯電話とブロードバンドの普及に伴い、固定通信と携帯電話を融合したサービスの開発が進んでおります。現状は固定通信と移動通信の請求書の一本化やコンテンツや電子メールアドレスの共有等のサービスが提供されておりますが、将来的には固定通信網と移動通信網が継ぎ目なく連携したサービスや固定通信網と移動通信網の接続を可能とする一体型端末の開発への需要が高まる可能性があります。高速無線ネットワークの分野ではWiMAXが米国電気電子学会にて標準規格として承認されました。日本においても平成19年12月に2社に対して2.5GHz帯を利用する広帯域移動無線システムの業務免許が認定され、平成21年7月には商用サービスが開始されました。

以上の通り、市場、規制、技術の観点から、移動通信事業をめぐる競争環境は厳しい状況が継続することが想定されております。

### ③事業戦略

日本の携帯電話市場は契約数が平成19年12月に1億契約に達し、既に成熟期に入っていると考えております。成熟期においては、携帯電話を利用していない潜在契約者を新規契約獲得の推進力とするのは困難であり、競合他社の契約者を獲得する必要があります。一方で競争の激化による既存契約者の流出を最小限にする必要があります。当社グループは最大の市場シェアを持つマーケットリーダーとして、既存契約者の維持を重視しております。

平成20年4月、これからの当社グループのあるべき姿として「新ドコモ宣言」を発表し、これを契機にコーポレートブランドを一新するとともに、平成20年7月には、お客様サービスの充実・強化、グループ経営の効率化、スピード経営の実現を目的として、地域ドコモ8社を統合いたしました。平成20年10月に、当社グループは平成24年度までにかけて取り組む中期的な経営の方針として「新たな成長を目指したドコモの変革とチャレンジ」を発表いたしました。「ドコモの変革」とは、「新ドコモ宣言」に基づき、サービス・端末・ネットワーク等全てをお客様視点で見直し、現場原点主義を徹底して具体的なアクションに取り組もうとするものであります。また、「ドコモのチャレンジ」とは、端末とネットワークの進化をベースとしたリアルタイム性、個人認証、位置情報などモバイルの特性を活かしたサービスの発展、及びオープンプラットフォーム端末の普及に伴うグローバルかつ多種多様なプレーヤーの参入による事業領域を超えた新しいサービスの登場など、モバイル市場の高度化・多様化に対応し、幅

広いプレーヤーとの連携を通じてイノベーションを起こし続け、モバイルの持つ無限の可能性を活かすことで新たな価値創造にチャレンジしていこうとするものであります。

当連結会計年度においては、お客様視点に立って業務を見直し、お客様に満足してご利用いただけるよう努力を重ねた結果、当連結会計年度の解約率は過去最低水準である0.46%を実現し、携帯電話契約者数の年間純増シェア第1位を獲得いたしました。また、J.D. パワー アジア・パシフィック社による顧客満足度調査法人部門第1位や、日経B Pコンサルティング社によるP Cデータ通信お客様満足度第1位を獲得するなど、具体的な成果が現れてきております。

翌連結会計年度においては、「ドコモの変革」については、引き続き端末やサービス、お客様対応、ネットワークの構築に至る全ての取り組みについて見直しを行い、お客様により満足していただくことを目指してまいります。その結果として、顧客満足度第1位を獲得することを目標といたします。

「ドコモのチャレンジ」については、お客様一人ひとりのライフスタイルやニーズに合わせたサービスと社会問題へのソリューションを提供するというチャレンジの実現に向け、「実行フェーズに突入する一年」と位置づけ、以下の取り組みを迅速かつ着実に実行してまいります。

- ・パケット通信の利用拡大による成長については、動画サービスやデータ通信端末の普及及びパケット定額サービスの加入促進を図ることで、パケットARPUの向上を目指してまいります。
- ・LTEの導入とネットワークの進化については、平成22年12月のLTE商用化に向けて、ネットワーク、端末、サービスの開発を進め、高度で多様なモバイルブロードバンドサービスを推進する基盤を確立いたします。
- ・サービスのパーソナル化の推進と更なる進化については、ユーザーのライフスタイルやお住まいのエリア、さらにオートGPS機能を利用してユーザーの今いる場所・時間に合わせて、生活に役立つ情報を自動配信するサービス「i コンシェル」をより高度化させることで、サービスのパーソナル化の拡大を図るとともに、お客様のニーズに応じたコンテンツを拡充いたします。
- ・ソーシャルサポートサービスの展開については、環境、医療、金融等の分野において本格的な事業展開を図るとともに、新たな収益源の確保に向け、積極的に外部パートナーとの連携を進め、今後も継続して新たな事業創出に努めてまいります。
- ・融合サービスの導入・推進については、日本初のフェムトセル小型基地局を利用したホームエリアサービス「マイエリア」や携帯電話やP Cから写真を送るだけで、離れた場所に置かれたお便りフォトパネル上に写真を表示させることのできる「お便りフォトサービス」などの拡大を通じて、お客様がより快適に利用できる便利なサービスを提供してまいります。
- ・端末の更なる進化については、スマートフォンを含めた商品ラインナップの拡充を推進し、幅広いお客様へ展開してまいります。
- ・端末とネットワークのコラボレーションについては、LTEの高速、大容量、低遅延の特性を生かした、端末とネットワークの最適な機能分担の実現により、高度なサービスの実現を目指してまいります。
- ・新たな価値創造への基盤研究については、社会・産業の高度化に寄与する事業の実現に向けた検証に取り組み、モバイルの特性を活かした豊かな社会の実現を目指してまいります。
- ・グローバル展開の推進については、更なるサービス拡充やサポート拠点の充実により国際サービス収入の拡大を図るとともに、パートナーとの提携を通して海外でのビジネス展開による事業の収益拡大と持続的成長を目指してまいります。
- ・国内出資・提携の推進については、新規事業の創出及びコア事業の強化を目的とした出資・提携を

推進し、収益拡大と持続的成長を図ってまいります。

当社グループはパケットARPUの更なる成長を目指すとともに、新たな収益源を創出する取り組みやネットワーク関連及び一般経費のコスト削減に積極的に取り組むことにより、平成24年度の営業利益9,000億円以上の達成を目指していきたいと考えております。

#### ④営業活動の動向

以下では、当社グループの営業活動について、収益と費用の面からその動向を分析しております。

##### (a) 収益

##### 無線通信サービス

当社グループの無線通信サービス収入は主として、定額の月額基本使用料、発信通話料、着信通話に関する収益（接続料収入を含む）、付加サービスの使用料から得られます。収益の大部分を占める携帯電話サービスには、第三世代の「FOMA」サービス及び第二世代の「mova」サービス等が含まれております。当社は「FOMA」サービスに経営資源を集中すべく、「mova」サービスを平成24年3月31日にて終了することを決定いたしました。当社グループは「mova」契約者の「FOMA」へのマイグレーションを推進しており、平成22年3月31日現在における「FOMA」サービス契約数は5,320万契約、「FOMA」契約者比率は94.9%となっております。当社グループは平成24年3月31日のサービス終了に向け、引き続き「mova」契約者の「FOMA」サービスへの移行を推進してまいります。

携帯電話収入には音声通信とパケット通信に関する収益が含まれております。音声収入は月額基本使用料及び接続時間に応じて課金される通話料から得られます。パケット通信収入は、その大部分が「iモード」サービスによる収益であります。その無線通信サービス収入に占める割合は増加し、前連結会計年度は39.4%、当連結会計年度は42.1%を占めております。

携帯電話番号ポータビリティの導入以降競争環境が激化する中で、当社グループは既存契約者と1契約当たり月間平均収入（以下「ARPU」、Average monthly Revenue Per Unit）の維持を優先的な事業課題と考えております。携帯電話収入は基本的に「稼働契約数×ARPU」で計算されます。

当社グループの携帯電話契約数は継続して増加しておりますが、その伸び率は年々低下しております。当社グループは既存契約者の維持という事業課題の達成のための指標として解約率を重視しております。解約率は契約数に影響を与える要因であり、特に契約純増数を大きく左右いたします。料金値下げやその他の顧客誘引施策等による解約率低下に向けた取り組みは、純増数の増加により収益の増加につながる可能性がある反面、契約者当たりの平均収入の減少により収益に対してマイナスの影響を及ぼす可能性があります。当社グループは契約者の維持に重点をおき、解約率を低く保つために契約者に対する割引の適用を含むいくつかの施策を実施してまいりました。当連結会計年度においては、お客様満足度向上に向けた様々な取り組みを実施してまいりました。これらの取り組みには、通信品質の向上、アフターサービスの充実、魅力ある料金施策などが含まれております。通信品質の向上については、お客様からの問い合わせに対し、当社グループからの連絡後、原則48時間以内の訪問対応やエリア・ネットワーク品質の向上にむけた取り組みを実施してまいりました。アフターサービスの充実については、利用中の端末の点検・クリーニングを無料で行う「ケータイてんけん」サービスの開始や電池パック・補助充電アダプタの提供を行ってまいりました。また、魅力ある料金施策については、スマートフォンへの買い替えを容易とする料金見直しを決定したほか、国内のiモードメールが無料で利用可能となる

料金プラン「メール使いホーダイ」、学生のお客様とその家族を対象とした割引サービス「タイプシンプル学割」などの料金施策を実施しております。これらの結果、当連結会計年度における解約率は0.46%と低水準に抑えられております。

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毎月得られる月額基本使用料ならびに通話料及び通信料の収入を、当該サービスの稼働契約数で割って算出されます。当社グループは、ARPUを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の指標として用いております。各月の平均的利用状況を反映しない契約事務手数料等はARPUの算定から除いております。こうして得られたARPUは契約者の各月の平均的な利用状況、及び当社グループ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。当社グループは平成19年8月及び9月に2年間の継続利用を条件に月額基本使用料を半額にする割引サービス「ファミ割MAX50」「ひとりでも割50」「オフィス割MAX50」（以下「新割引サービス」）を導入いたしました。平成22年3月31日現在におけるこれらの新割引サービスへの契約率は6割を超えております。また、平成19年11月には新しい端末機器販売方式「バリューコース」を導入いたしました。「バリューコース」とは、当社グループが販売代理店に支払う販売手数料のうち、従来は端末の値引き原資に充当されていた販売手数料を減額し、その結果値引きされていない端末機器の購入費用を契約者が負担する一方で、月額基本使用料が一定額減額された料金プラン「バリュープラン」が適用される販売方式であります。従来型料金プランに類似した「ベーシックコース」も導入しましたが、新しい端末機器販売方式開始以降「バリューコース」選択率は95%以上を維持しており、「バリュープラン」の契約者数は平成22年3月31日現在で約3,270万契約と全契約者数の58%を超えております。ARPU（FOMA+m o v a）は近年減少傾向が続いており、とりわけ近年においては音声ARPUの下落幅が大きくなっております。この主因として、音声ARPUの算定には月額基本使用料が含まれているため、前述の「バリュープラン」及び新割引サービスへの契約者数の増加による影響に加え、通信料が無料となる通話利用の増加による課金対象MOU減少の影響が挙げられます。

前連結会計年度における携帯電話収入は、既存契約者維持のために導入した新割引サービスが浸透した影響によりARPUが下落し前々連結会計年度から減少いたしました。当連結会計年度は、主に「バリュープラン」の契約者数の拡大と課金対象MOUの減少による影響を受け、携帯電話収入は、前連結会計年度から減少いたしました。翌連結会計年度においても「バリュープラン」の浸透や課金MOUの減少による音声収入の減収影響がパケット通信収入の増加や契約数の緩やかな伸びに伴う増収効果を上回る構造が継続し、携帯電話収入は当連結会計年度の水準から減少するものと見込んでおります。ARPUについては減少傾向が続いておりますが、翌々連結会計年度にはパケット収入に係るARPUの増加が音声収入に係るARPUの減少を上回ることによるARPUの下げ止まりを目標としております。当社グループはパケットARPUの向上を経営上の最重要な課題の1つと捉えており、パケット利用拡大に向けた様々な施策を実行しております。これらの施策には、パケット定額制サービスへの加入促進、動画利用の拡大、生活密着型コンテンツの充実、使い勝手・利便性の向上に加え、PCデータ通信やスマートフォンの利用者拡大に向けた取り組みが含まれております。当社グループは「ドコモの変革とチャレンジ」を通じたお客様満足度の向上による既存契約者の維持を図りつつ、パケットARPUの伸びによる成長を実現したいと考えております。

## 端末機器販売

当社グループは、提供する携帯電話サービスに対応した電話・通信端末を端末メーカーと共同で開発



した後に端末メーカーから購入し、契約者への販売を行う販売代理店に対して販売しております。

当社グループは平成20年11月より端末のラインナップを刷新し、「docomo STYLE series」、「docomo PRIME series」、「docomo SMART series」、「docomo PRO series」という新たな4つのシリーズを中心とした端末を提供しております。各シリーズの特徴は下記のとおりとなっております。

- ・「docomo STYLE series」：デザインやカラーバリエーションを重視したファッション性の高いシリーズ
- ・「docomo PRIME series」：映像やゲームなどエンターテインメント向けの機能を充実させたシリーズ
- ・「docomo SMART series」：洗練されたデザインを採用した大人のためのシリーズ
- ・「docomo PRO series」：最新機能を搭載したデジタルツールの最先端をいくシリーズ

「無線通信サービス」の項目にて触れたとおり、平成19年11月に当社グループは新しい端末機器販売方式「バリューコース」を導入いたしました。「バリューコース」においては、契約者が販売代理店等から端末機器を購入する際に、端末機器購入費用の割賦払いを選択することができます。契約者が割賦払いを選択した場合、当社グループは契約者及び販売代理店と締結した契約に基づき、契約者に代わって端末機器代金を販売代理店に支払い、立替えた端末機器代金を割賦払いの期間にわたり、毎月の通話料金と合わせて直接契約者に請求いたします。この契約は、当社グループと契約者との間で締結する電気通信サービス契約及び販売代理店と契約者の間で行われる端末機器売買とは別個の契約であります。端末機器販売に係る収益は端末機器を販売代理店に引渡した時点で認識され、契約者からの資金回収は立替代金の回収であるため、端末機器販売収益を含む当社グループの収益に影響を与えません。

端末機器販売による収益は主に携帯電話機やその他端末機器の販売によるもので、当連結会計年度の営業収益総額の11.8%を占めております。当社グループは、米国財務会計基準に従い販売代理店に支払う販売手数料の一部を端末機器販売収入と販売費及び一般管理費から減額する会計処理を行っております。結果として、端末機器原価が端末機器販売収入を上回る状況が構造的に続いております。しかしながら、平成19年11月の「バリューコース」導入に伴い、販売手数料を削減したことにより、端末機器販売収入より減額される販売手数料の額は大幅に減少しており、その結果端末機器原価が端末機器販売収入を上回る影響は「バリューコース」導入前に比べ縮小しております。当連結会計年度においては、景気低迷等の影響により販売代理店への端末機器卸売販売数が前年同期比で10%以上減少したことに伴い、端末機器販売収入は前連結会計年度に比べ減少いたしました。翌連結会計年度においては、「バリューコース」導入から2年が経過していることに伴う買い替え需要などが期待されることから、端末機器卸売販売数は当連結会計年度に比べ若干の減少にとどまると見込んでおります。また、販売力強化に向けた端末調達単価の低減への取り組みは、一方で端末卸売単価を引き下げる効果をもたらすことから、端末機器販売収入については当連結会計年度よりも減少すると見込んでおります。端末機器販売の動向が営業利益に与える影響については端末機器原価とも密接に関係しますので、後述の「端末機器原価」を合わせてご参照下さい。

### 新たな収益源の創出

国内における携帯電話サービスの市場が成熟化する中、料金値下げをはじめとする事業者間の競争が激化する環境下において、当社グループは更なる持続的成長を目指して、無線通信事業の一層の強化に加えて収入源の多様化に取り組んでおります。

平成17年12月、当社グループはクレジットブランド「iD」の提供を開始し、平成18年4月からは当社グループ独自のクレジットサービス「DCMX」を提供しております。携帯電話に決済機能対応の非接触型ICカードを搭載することで携帯電話によるクレジット決済を可能にし、携帯電話を日常生活により密着したツールにしていきたいと考えております。平成22年3月31日現在、「DCMX」の契約数は1,126万契約、「iD」対応の読み取り機の設置台数は44万台まで増加しており、これに伴い取扱高も増加しております。

平成21年4月には、今後成長が見込まれるモバイルeコマース市場の活性化に向けた取り組みとして、日本における大手テレビ通信販売会社である株式会社オークローンマーケティングの過半数の株式を取得し、子会社化を実施いたしました。

これらクレジット事業や通信販売事業については、事業拡大に向けて引き続き取り組んでまいります。当社グループではコア事業・新規事業を問わず、事業強化を目的とした出資・提携により収益拡大と持続的成長を図りたいと考えており、今後も当社グループにとって有益な出資・提携を推進していきたいと考えております。

#### (b) 費用

##### サービス原価

サービス原価とは契約者に無線通信サービスを提供するために直接的に発生する費用であり、通信設備使用料、施設保全費、通信網保全・運営に関わる人件費等が含まれております。当連結会計年度においては営業費用の26.1%を占めております。サービス原価のうち、大きな割合を占めるものは通信設備の保守費用等である施設保全費及び他社の通信網利用や相互接続の際支払う通信設備使用料であり、当連結会計年度ではそれぞれサービス原価総額の33.1%及び31.3%を占めております。通信設備使用料は当社グループが設置する無線基地局の数と通信網の運営者による料金設定によって変動いたします。NTTの専用線に代わる独自中継回線の敷設を進めた結果、通信設備使用料は近年漸減傾向にあります。当連結会計年度においても、NTTの専用線使用料が下がった影響や他の事業者を支払う事業者間精算（アクセスチャージ）費用の減少等により前連結会計年度の水準から減少いたしました。翌連結会計年度においてもこの傾向は継続し、通信設備使用料は当連結会計年度の水準から減少すると見込んでおります。

##### 端末機器原価

端末機器原価は新規の契約者及び機種変更をする既存の契約者への販売を目的として当社グループが販売代理店に卸売りするために仕入れた端末機器の購入原価であり、その傾向は基本的に販売代理店への端末機器販売数と仕入単価に影響されます。当連結会計年度においては営業費用の20.2%を占めております。販売代理店への端末機器卸売販売数は、社会全体の消費マインドの冷え込み等の影響を受け前連結会計年度に比べて減少いたしました。また、仕入単価についても、中・低価格帯端末の販売比率が上昇したことや、端末メーカーの端末開発費の一部を当社が支払い、その知的財産権は当社が保有することによる端末価格に含まれる支払ライセンス料削減等により、当連結会計年度における仕入単価は前連結会計年度より減少いたしました。その結果、当連結会計年度の端末機器原価は前連結会計年度の水準から減少いたしました。翌連結会計年度においては、端末機器卸売販売数が若干減少すると予想されることに加え、端末調達価格の低減に向けた更なる努力により端末機器原価は当連結会計年度よりも減少すると見込んでおります。

当社グループは端末機器原価の抑制に向けていくつかの対応を実施しております。まず、ワンチップ

L S I の開発や端末ソフトウェアプラットフォームの共通化を進め、端末開発費の削減を図っております。またパッケージ化された当社グループ向け端末ソフトウェアの端末機器メーカーへの提供による端末開発の効率化を促進することにより、端末機器原価の抑制に取り組んでおります。当連結会計年度に業務委託先の集約等による端末物流のプロセス見直しに伴う効率化等を実施いたしました。今後も更なる効率化を通じて端末在庫を最適化したいと考えております。

## 減価償却費

減価償却費は無線通信設備、ソフトウェア等の取得した有形及び無形固定資産の取得原価を資産の耐用年数にわたって費用として計上するものであります。当連結会計年度において減価償却費の営業費用総額に占める割合は20.3%でありました。契約者の要望にきめ細やかに応えるために、当社グループは当連結会計年度までに「FOMA」サービスのネットワークへの設備投資を実施してまいりました。当連結会計年度における主な取り組みは以下の通りであります。

- ・お客様の声に応じたきめ細やかな対応による「FOMA」サービスエリアの更なる品質向上
- ・より高速なデータ通信サービスを提供する「FOMAハイスピード」エリアの更なる拡大
- ・通信量の増大に対応する設備の増強

「FOMA」サービスネットワークに関連した設備投資は平成18年度にピークを迎えており、翌連結会計年度以降はL T E 導入に向けた設備投資が進むものの、減価償却費は今後減少傾向に向かうと考えております。また、設備投資と並行して物品調達価格の低減、経済的な装置の導入及び設計、工事の工夫等による設備投資の効率化・低コスト化に取り組んでおります。当連結会計年度の減価償却費は前連結会計年度の水準を大きく下回っております。この理由として、前連結会計年度の減価償却費には平成24年3月31日の「m o v a」サービス終了決定に伴う「m o v a」関連資産の繰上げ償却費用等が含まれていることがあげられます。当該繰上げ償却費用の影響を除いた場合においても、近年の設備投資効率化の影響を受け当連結会計年度の減価償却費は前連結会計年度を下回っております。翌連結会計年度における減価償却費についてもこの傾向を引き継ぎ減少する見込みであります。設備投資の詳細については、後述の「設備投資」の項を合わせてご参照下さい。

## 販売費及び一般管理費

当連結会計年度において販売費及び一般管理費は営業費用の33.3%を占めております。販売費及び一般管理費の主要なものは、新規契約者獲得と既存契約者の維持に関する費用であり、その中でも大きいものは販売代理店に対する手数料であります。販売代理店に当社グループが支払う手数料には、新規契約や端末の買い増しなど販売に連動する手数料と、料金プラン変更の受付や故障受付など販売に連動しない手数料があります。また市場の動向により、契約者による端末機器の購入に対して直接の割引を提供いたします。

当社グループは米国会計基準を適用しており、販売手数料の一部を端末機器販売収入と販売費及び一般管理費の減額として計上する会計処理を実施しております。当連結会計年度においては端末販売台数の減少や販売手数料の削減努力を受け、前述の会計処理適用前の販売手数料総額は前連結会計年度に比べて減少いたしました。しかしながら、前述の会計処理を適用した結果、販売費及び一般管理費に含まれる販売手数料は前連結会計年度と比べて微減にとどまっております。一方で、お客様満足度向上のための施策に関連する費用が前連結会計年度より増加していること等により、当連結会計年度の販売費及び一般管理費は前連結会計年度に比べ増加しております。翌連結会計年度における販売手数料についても、効率的な運用によるコスト削減を推進することにより、当連結会計年度に比べて減少すると見込ん

でおります。

#### (c) 営業利益

上述のとおり、当連結会計年度においては、ARPUの減少に伴う無線通信サービス収入の減少及び端末販売数の減少による端末機器販売収入の減少により、営業収益は前連結会計年度に比べて減少いたしました。一方で、端末機器原価の減少及びネットワーク関連コストの削減等、ARPU減に対応したコスト削減への取り組みにより、営業費用は営業収益以上に減少いたしました。その結果、営業利益は増加いたしました。

携帯電話番号ポータビリティの導入以降、携帯電話サービスをめぐる厳しい競争環境が続いております。当社グループは「変革とチャレンジ」の実行を通じたお客様満足度の向上、利用拡大に向けた取り組み、新たな収益源の創出、コスト効率化の各分野における様々な施策の実現により、競争力強化を図っていきたくと考えております。翌連結会計年度については、以下の理由により営業収益は当連結会計年度よりも減少するものの、営業利益は増加する見込みであります。

- ・携帯電話収入については、月額基本使用料が減額される「バリュープラン」の契約者数拡大の影響や課金MOUの低減などによる音声収入の減少がパケット通信の利用促進によるパケット収入の増加を上回り減収
- ・端末機器販売収入については、販売代理店への端末機器卸売販売数の微減及び端末機器卸売単価の低減を見込んでいることにより減収
- ・営業費用については、販売手数料の効率的な運用、端末機器原価の低減、ネットワーク関連コスト及び一般経費のコスト削減努力等により削減
- ・音声収入の減少効果をパケット収入の増加や各種コスト削減策により補うことで利益を確保し、減収のなか増益を達成

#### (d) 営業外損益・持分法による投資損益

当社グループは戦略の一環として移動通信事業に資する事業を展開する国内外の様々な企業に対して投資をしております。米国会計基準に基づき、投資先に対して当社グループが支配力を有するまでの財務持分を有していないものの重要な影響力を行使し得る場合、当該投資には持分法が適用され、連結貸借対照表において「関連会社投資」として計上されます。持分法が適用された場合、当社グループは投資先の損益を出資比率に応じて当社グループの連結損益に含めます。当社グループが重要な影響力を行使できない投資先については、当該投資は連結貸借対照表の「市場性のある有価証券及びその他の投資」に含まれます。当社グループの経営成績はそれら投資の減損及び売却損益の影響を受ける可能性があります。「市場性のある有価証券及びその他の投資」の減損処理を実施する場合や「関連会社投資」及び「市場性のある有価証券及びその他の投資」の売却に際して売却損益を計上する場合、それらの金額は営業外損益にて計上されます。また、「関連会社投資」について減損処理を実施する場合、その減損額は「持分法による投資損益」に計上されます。過去において、当社グループはいくつかの「関連会社投資」について多額の減損処理を実施し、その減損額はそれぞれの会計期間における「持分法による投資損益」に計上されました。今後においても「関連会社投資」及び「市場性のある有価証券及びその他の投資」について同様の減損が発生する可能性があります。後述の「最重要な会計方針-投資の減損」を合わせてご参照下さい。平成22年3月31日現在、「関連会社投資」の簿価は5,781億円、市場性のある有価証券及び原価法で計上されている有価証券の簿価は1,510億円でありました。

⑤当連結会計年度の業績

以下では当連結会計年度の業績についての分析をいたします。次の表は、当連結会計年度と前連結会計年度の事業データと連結損益及び包括利益計算書から抽出したデータならびにその内訳を表しております。

	前連結会計年度 平成20年4月1日から 平成21年3月31日まで	当連結会計年度 平成21年4月1日から 平成22年3月31日まで	増減	増減率 (%)
携帯電話				
契約数(千契約)	54,601	56,082	1,481	2.7
(再)「FOMA」サービス	49,040	53,203	4,163	8.5
(再)「mova」サービス	5,560	2,879	△2,682	△48.2
(再)「iモード」サービス	48,474	48,992	518	1.1
契約数シェア(%) (1) (2)	50.8	50.0	△0.8	-
総合ARPU(FOMA+mova) (円) (3)	5,710	5,350	△360	△6.3
音声ARPU (円) (4)	3,330	2,900	△430	△12.9
パケットARPU (円)	2,380	2,450	70	2.9
MOU (FOMA+mova) (分) (3) (5)	137	136	△1	△0.7
解約率(%) (2)	0.50	0.46	△0.04	-

(1) 他社契約数については、社団法人電気通信事業者協会が発表した数値を基に算出しております。

(2) 通信モジュールサービス契約数を含めて算出しております。

(3) 通信モジュールサービス関連収入、契約数を含めずに算出しております。

(4) 回線交換によるデータ通信を含んでおります。

(5) MOU (Minutes Of Use): 1契約当たり月間平均通話時間

(単位: 百万円)

	前連結会計年度 平成20年4月1日から 平成21年3月31日まで	当連結会計年度 平成21年4月1日から 平成22年3月31日まで	増減	増減率 (%)
営業収益:				
無線通信サービス	3,841,082	3,776,909	△64,173	△1.7
携帯電話収入	3,661,283	3,499,452	△161,831	△4.4
音声収入(6)	2,149,617	1,910,499	△239,118	△11.1
(再掲)「FOMA」サービス	1,877,835	1,785,518	△92,317	△4.9
パケット通信収入	1,511,666	1,588,953	77,287	5.1
(再掲)「FOMA」サービス	1,449,440	1,558,284	108,844	7.5
その他の収入	179,799	277,457	97,658	54.3
端末機器販売	606,898	507,495	△99,403	△16.4
営業収益合計	4,447,980	4,284,404	△163,576	△3.7
営業費用:				
サービス原価	872,438	900,642	28,204	3.2
端末機器原価	827,856	698,495	△129,361	△15.6
減価償却費	804,159	701,146	△103,013	△12.8
販売費及び一般管理費	1,112,568	1,149,876	37,308	3.4
営業費用合計	3,617,021	3,450,159	△166,862	△4.6
営業利益	830,959	834,245	3,286	0.4
営業外損益(△費用)	△50,486	1,912	52,398	-
法人税等及び持分法による投資損益(△損失)前利益	780,473	836,157	55,684	7.1
法人税等	308,400	338,197	29,797	9.7
持分法による投資損益(△損失)前利益	472,073	497,960	25,887	5.5
持分法による投資損益(△損失)	△672	△852	△180	△26.8
当期純利益	471,401	497,108	25,707	5.5
控除: 非支配持分に帰属する当期純損益(△利益)	472	△2,327	△2,799	-
当社に帰属する当期純利益	471,873	494,781	22,908	4.9

(6) 回線交換によるデータ通信を含んでおります。

平成22年3月31日現在、当社グループの携帯電話サービスの契約数は、5,608万契約と平成21年3月31日時点の5,460万契約から1年間で148万契約(2.7%)増加いたしました。日本国内における携帯電話サービスの契約数の成長率は市場の成熟に伴い低下傾向にあり、当社グループの携帯電話サービスの契約数の成長率も同様に低下していくと予想されます。携帯電話サービスのうち「FOMA」サービス契約数は平成21年3月31日時点の4,904万契約から平成22年3月31日現在で5,320万契約と416万契約(8.5%)増加いたしました。平成22年3月31日現在、「FOMA」サービス契約数は全契約数の94.9%を占めております。一方「mov a」サービス契約数は「FOMA」サービスへの移行により平成15年度以降減少に転じ、平成22年3月31日現在では288万契約と平成21年3月31日時点での556万契約から1年間で268万契約(48.2%)減少しております。なお、当社グループは「FOMA」サービスに経営資源を集中すべく、「mov a」サービスを平成24年3月31日にて終了することを決定しております。平成22年3月31日現在の契約数シェアは50.0%と平成21年3月31日時点の50.8%に比べて0.8ポイント減少いたしました。「iモード」サービス契約数は、平成22年3月31日現在で4,899万契約と平成21年3月31日時点の4,847万契約から1年間で52万契約(1.1%)増加しております。

当連結会計年度における総合ARPU(FOMA+mov a)は5,350円と前連結会計年度の5,710円に比べ360円(6.3%)減少いたしました。音声ARPUは2,900円と前連結会計年度の3,330円に比べて430円(12.9%)減少いたしました。この原因としては「バリュープラン」契約者数の大幅増加や課金MOUの減少があげられます。一方でパケットARPUは2,450円と前連結会計年度の2,380円に比べて70円(2.9%)増加いたしました。パケットARPU増加の原因としては「iモード」パケット定額サービスの契約者数の増加や「iチャンネル」等の「iモード」利用を促進するサービスの浸透等の影響が挙げられます。MOU(FOMA+mov a)は、136分となり前連結会計年度の137分から1分(0.7%)減少いたしました。課金MOUについては無料通話対象の拡大等により118分と前連結会計年度の124分から6分(4.8%)減少しております。

当社グループの携帯電話契約の解約率は、当連結会計年度及び前連結会計年度でそれぞれ0.46%及び0.50%でありました。当連結会計年度の解約率は新たな販売モデルの推進やお客様満足度向上に向けた取り組みの成果を反映し、前連結会計年度より0.04ポイント低下し、過去最低水準となりました。当社グループの解約率は他事業者と比較して低いものとなっておりますが、これは競争力のある料金施策の実施、当社グループのネットワークとサービスに対するお客様の信頼など様々な要因の結果と考えております。ただし、現在の解約率の水準が継続する、または低下する保証はありません。

当連結会計年度には、動画コンテンツの拡充を進めるなどパケット通信の利用拡大を図るとともに、オートGPS機能の導入により更に進化した行動支援サービスの提供を開始するなど、サービスのパーソナル化を推進してまいりました。また、端末ラインナップの充実、料金サービスの充実、アフターサービスの拡充など、お客様満足度向上に向けた様々な取り組みを実施いたしました。

当連結会計年度の営業収益は前連結会計年度の4兆4,480億円から、1,636億円(3.7%)減少して4兆2,844億円になりました。無線通信サービス収入は3兆7,769億円と前連結会計年度の3兆8,411億円に比べて642億円(1.7%)減少いたしました。無線通信サービス収入の営業収益に占める割合は88.2%と前連結会計年度の86.4%から増加いたしました。無線通信サービス収入は前連結会計年度から減少いたしました。携帯電話収入、特に音声収入の減少が主な要因であります。携帯電話収入の減少は、音声収入が前連結会計年度の2兆1,496億円から1兆9,105億円に2,391億円(11.1%)減少した一方、パケット通信収入が前連結会計年度の1兆5,117億円から1兆5,890億円に773億円(5.1%)増加したことによります。音声収入の減少、パケット通信収入の増加の原因についてはARPUの増減にて分析した

とおりであります。携帯電話収入のうち「FOMA」サービスに係る収入は、音声収入で前連結会計年度の1兆8,778億円から1兆7,855億円に923億円(4.9%)減少する一方、パケット通信収入が前連結会計年度の1兆4,494億円から1兆5,583億円に1,088億円(7.5%)増加いたしました。端末機器販売収入は、景気低迷の影響等により端末販売台数が減少したことなどを受け、前連結会計年度の6,069億円から5,075億円に994億円(16.4%)減少いたしました。

営業費用は、前連結会計年度の3兆6,170億円から3兆4,502億円へと1,669億円(4.6%)減少いたしました。この減少は主に端末機器原価が端末販売台数の減少及び端末調達単価の低減などにより、前連結会計年度の8,279億円から6,985億円へ1,294億円(15.6%)減少したこと、及び減価償却費が「m o v a」関連資産の繰上げ償却費用を含む前連結会計年度の8,042億円から7,011億円へ1,030億円(12.8%)減少したことによるものであります。一方、顧客サービス関連費用の増加に伴い、サービス原価は前連結会計年度の8,724億円から9,006億円へ282億円(3.2%)増加、販売費及び一般管理費は前連結会計年度の1兆1,126億円から1兆1,499億円へ373億円(3.4%)増加いたしました。

以上の結果、当連結会計年度の営業利益は8,342億円となり前連結会計年度の8,310億円から33億円(0.4%)増加いたしました。営業利益率は、前連結会計年度の18.7%から19.5%へ改善いたしました。音声収入の減少等に伴う営業収益の減少をネットワーク関連コストの削減等による営業費用の減少で埋め合わせることやその他事業の収支改善により、減収増益を達成したことで、利益率が向上いたしました。

営業外損益には支払利息、受取利息、市場性のある有価証券及びその他投資の実現損益、為替差損益などが含まれております。当連結会計年度の営業外収入は19億円となり、505億円の営業外費用を計上した前連結会計年度から524億円の改善となりました。これは、有価証券及びその他の投資に係る一時的ではない価値の下落に伴う減損処理が僅少であったのに対し、前連結会計年度においては578億円の減損を認識したことによるものです。前連結会計年度における一時的ではない価値の下落に伴う減損処理には、平成21年6月にKT Freetel Co., Ltd. (以下「KTF」)とKT Corporation (以下「KT」)が合併し、KTF普通株式がKT普通株式及びKT発行の転換社債に交換されることに伴い、当社グループが保有するKTF株式について平成21年3月31日時点における時価評価を行い実施した主に為替の変動に起因する263億円の減損が含まれております。

以上の結果、法人税等及び持分法による投資損益前利益は8,362億円となり、前連結会計年度の7,805億円から557億円(7.1%)増加いたしました。

法人税等は当連結会計年度が3,382億円、前連結会計年度が3,084億円でありました。税負担率はそれぞれ40.4%と39.5%でありました。当社グループは、法人税をはじめ法人事業税、法人住民税、地方法人特別税など日本で課される種々の税金を納付しておりますが、これらすべてを合算した法定実効税率は当連結会計年度、前連結会計年度共に40.8%でありました。日本政府は税法上の特別措置として、研究開発費総額の一定割合を税額控除する制度(以下「研究開発促進税制」)を導入しております。当連結会計年度、前連結会計年度における税負担率の差異は主にこの税法上の特別措置によるものであります。また、前連結会計年度においては過去に支払った法人税等に関する利息及び課徴金の還付が行われており、税負担率を引き下げております。

持分法による投資損益は、当連結会計年度は9億円、前連結会計年度は7億円の損失を計上いたしました。

以上の結果、当連結会計年度の当社に帰属する当期純利益は4,948億円となり、前連結会計年度の4,719億円から229億円（4.9%）増加いたしました。

## ⑥セグメント情報

### (a) 概要

当社グループの事業は携帯電話事業、その他事業の2つのセグメントにより構成されております。当社グループの経営陣はマネジメント・レポートの情報により各セグメントの業績を注視し、評価しております。

携帯電話事業には、携帯電話（FOMA）サービス、携帯電話（mova）サービス、パケット通信サービス、衛星電話サービス、国際サービス及び各サービスの端末機器販売などがあります。その他事業には、通信販売事業、ホテル向け高速インターネット接続サービス、広告事業、システム開発・販売・保守受託事業及びクレジット事業などが含まれておりますが、それらの資産と収益の規模的重要性は僅少であります。

### (b) 携帯電話事業

当連結会計年度における携帯電話事業セグメントの営業収益は前連結会計年度の4兆3,813億円から2,136億円（4.9%）減少して4兆1,677億円となりました。当連結会計年度における携帯電話サービスの音声通信及びパケット通信による収益である携帯電話収入は、3兆4,995億円となり前連結会計年度の3兆6,613億円から1,618億円（4.4%）減少いたしました。一方、端末機器販売に係る収益についても、端末販売台数が減少したことにより、前連結会計年度の水準から減少いたしました。携帯電話事業セグメントの営業収益が営業収益全体に占める割合は、当連結会計年度が97.3%、前連結会計年度が98.5%でありました。携帯電話事業の営業費用は前連結会計年度の3兆5,260億円から2,039億円（5.8%）減少して3兆3,221億円となりました。この結果、当連結会計年度の携帯電話事業セグメントの営業利益は前連結会計年度の8,553億円から96億円（1.1%）減少し、8,456億円となりました。携帯電話事業における収益及び費用の増減の分析については前述の「営業活動の動向」「当連結会計年度の業績」を合わせてご参照下さい。

### (c) その他事業

その他事業セグメントの当連結会計年度の営業収益は、前連結会計年度の667億円から500億円（74.9%）増加し1,167億円になりました。当連結会計年度の営業収益総額の2.7%を占めております。営業費用は前連結会計年度の911億円から370億円（40.7%）増加し1,281億円となりました。当連結会計年度における営業収益及び営業費用の増加の主な要因は、通信販売事業を行う株式会社オークローンマーケティングを買収したことにより、平成21年4月より新たに連結対象となったことによるものであります。この結果、その他事業セグメントにおける当連結会計年度の営業損失は前連結会計年度の243億円から114億円に改善いたしました。



## ⑦会計基準の動向

平成21年10月、米国財務会計基準審議会（Financial Accounting Standards Board、以下「FASB」）は会計基準アップデート（Accounting Standards Update、以下「ASU」）2009-13「収益認識（トピック605）：複数の製品・サービスが提供される取引の収益の配分に係る会計処理」を公表しました。ASU2009-13は、複数の構成要素からなる契約において契約対価を各構成要素に配分する際に、販売価格に関する販売者固有の客観的証拠または第三者証拠がいずれも存在しない場合には見積販売価格を利用することを求め、残余法の適用を禁止するものであります。ASU2009-13は、平成22年6月15日以降に開始する会計年度より適用されます。当社は現在、ASU2009-13の適用による経営成績及び財政状態への影響を検討中であります。

## ⑧重要な会計方針

連結財務諸表の作成には、予想される将来のキャッシュ・フローや、経営者の定めた会計方針に従って財務諸表に報告される数値に影響を与える項目について、経営者が見積りを行うことが要求されます。連結財務諸表の注記3には、当社グループの連結財務諸表の作成に用いられる主要な会計方針が記載されております。いくつかの会計方針については、特に慎重さが求められております。なぜなら、それらの会計方針は、財務諸表に与える影響が大きく、また経営者が財務諸表を作成する際に用いられた見積り及び判断の根拠となっている条件や仮定から、実際の結果が大きく異なる可能性があるためであります。当社グループの経営者は会計上の見積りの選定及びその動向ならびに最重要の会計方針に関する以下の開示について、独立会計監査人ならびに当社監査役と協議を実施いたしました。当社の監査役は、取締役会及びいくつかの重要な会議に出席して意見を述べるほか、取締役による当社の業務執行を監督し、財務諸表を調査する法的義務を負っております。最重要な会計方針は以下のとおりであります。

### (a) 有形固定資産、自社利用のソフトウェア及びその他の無形固定資産の耐用年数

当社グループの携帯電話事業で利用されている基地局、アンテナ、交換局、伝送路等の有形固定資産、自社利用のソフトウェア及びその他の無形固定資産は財務諸表上に取得価額または開発コストで計上され、見積耐用年数にわたって減価償却が行われております。当社グループは、各連結会計年度に計上すべき減価償却費を決定するために、有形固定資産、自社利用のソフトウェア及びその他の無形固定資産の耐用年数を見積っております。当連結会計年度及び前連結会計年度に計上された減価償却費の合計は、それぞれ7,011億円、8,042億円でありました。なお、前連結会計年度における減価償却費の金額には、平成24年3月31日の「m o v a」サービス終了決定に伴う「m o v a」関連資産の繰上げ償却費用等が601億円含まれており、当連結会計年度における「m o v a」関連資産の繰上げ償却費用等は僅少であります。耐用年数は、資産が取得された時点で決定され、またその決定は、予想される使用期間、類似資産における経験、定められた法律や規則に基づくほか、予想される技術上及びその他の変化を考慮に入れております。無線通信設備の見積耐用年数は概ね8年から16年となっております。自社利用のソフトウェアの見積耐用年数は5年としております。技術上及びその他の変化が当初の予想より急速に、あるいは当初の予想とは異なった様相で発生したり、新たな法律や規制が制定されたり、予定された用途が変更された場合には、当該資産に設定された耐用年数を短縮する必要があるかもしれません。結果として、将来において減価償却費の増加や損失を認識する可能性があります。

#### (b) 長期性資産の減損

当社グループは、有形固定資産ならびに電気通信設備に関わるソフトウェアや自社利用のソフトウェア及び有線電気通信事業者の電気通信施設利用権といった識別可能な無形固定資産からなる供用中の長期性資産について、その帳簿価額が回復不能であることを示唆する事象や環境の変化がある場合は、随時減損認識の要否に関する検討を行っております。減損のための分析は、耐用年数の分析とは別途に行われますが、それらはいくつかの類似の要因によって影響を受けます。減損の検討の契機となる事項のうち、当社グループが重要であると考えられるものには、その資産を利用する事業に係る以下の傾向または条件が含まれます（ただし、これらの事項に限定されるわけではありません）。

- ・資産の市場価値が著しく下落していること
- ・当期の営業キャッシュ・フローが赤字となっていること
- ・競合技術や競合サービスが出現していること
- ・キャッシュ・フローの実績、または見通しが著しく下方乖離していること
- ・契約数が著しく、あるいは継続的に減少していること
- ・資産の使用方法が変更されていること
- ・その他のネガティブな業界動向あるいは経済動向

上記またはその他の事項が1つ以上存在し、または発生していることにより、特定の資産の帳簿価額が回復可能ではない恐れがあると判断した場合、当社グループは、予想される耐用年数にわたってその資産が生み出す将来のキャッシュ・インフローとアウトフローを見積ります。当社グループの割引前の予想将来純キャッシュ・フロー合計の見積りは、過去からの状況に将来の市場状況や営業状況に関する最善の見積りを加えて行っております。割引前の予想将来純キャッシュ・フローの合計額が資産の帳簿価額を下回る場合には、資産の公正価値に基づき減損処理を行っております。こうした公正価値は、取引市場が確立している場合の市場価格、第三者による鑑定や評価、あるいは割引キャッシュ・フローに基づきます。実際の市場の状況や当該資産が供用されている事業の状況が経営者の予測より悪い、もしくは契約数が経営者の計画を下回っているなどの理由によりキャッシュ・フローの減少を招くような場合には、従来減損を認識していなかった資産についても減損認識が必要となる可能性があります。前連結会計年度及び当連結会計年度においては長期性資産の減損は行っておりません。

#### (c) 投資の減損

当社は国内外の他企業に対して投資を行っております。それらの投資は出資比率、投資先への影響力、上場の有無により持分法、原価法及び公正価値に基づいて会計処理を実施しております。平成22年3月31日現在における関連会社投資の簿価は5,781億円、市場性のある有価証券及び原価法で計上されている有価証券の簿価は1,510億円でありました。当該投資において価値の下落またはその起因となる事象が生じたかどうか、また生じた場合は、価値の下落が一時的かどうかの評価、判定を行う必要があります。当社は、投資の簿価が回復できない可能性を示唆する事象や環境の変化が発生したときは、常に減損の要否について検討を行っております。減損の検討の契機となる事項のうち、当社が重要であると考えられるものは、以下のとおりであります（ただし、これらの事項に限定されるわけではありません）。

- ・投資先企業株式の市場価格が、著しくあるいは継続的に下落していること
- ・投資先の当期営業キャッシュ・フローが赤字となっていること

- ・投資先の過去のキャッシュ・フローの実績が計画に比べ著しく低水準なこと
- ・投資先によって重要な減損または評価減が計上されたこと
- ・公開されている投資先関連会社株式の市場価格に著しい変化が見られること
- ・投資先関連会社の競合相手が損失を出していること
- ・その他のネガティブな業界動向あるいは経済動向

当社は投資の価値評価に際し、割引キャッシュ・フローによる評価、外部の第三者による評価、ならびに入手可能である場合は市場の時価情報を含む様々な情報を活用しております。回収可能価値の算定には、投資先企業の事業業績、財務情報、技術革新、設備投資、市場の成長及びシェア、割引率及びターミナル・バリューなどの推定値が必要になる場合があります。

投資の価値評価を実施した結果、一時的ではない、投資簿価を下回る価値の下落が認められた場合は、減損を計上しております。このような減損処理時の投資の公正価値が新たな投資簿価となっております。関連会社投資の評価損は連結損益及び包括利益計算書の「持分法による投資損失」に、市場性のある有価証券及び原価法で計上されている有価証券の評価損は「営業外損益」にそれぞれ含まれております。前連結会計年度に実施した関連会社投資の価値評価においては、一時的ではない価値の下落に伴う減損処理を実施しておりますが、その影響は軽微であります。また、当連結会計年度においては、関連会社投資の減損は行っておりません。市場性のある有価証券及び原価法で計上されている有価証券については、前連結会計年度及び当連結会計年度において数社への投資に対して一時的ではない価値の下落に伴う減損処理を実施しており、前連結会計年度には578億円の減損を計上いたしましたが、当連結会計年度における当社の経営成績及び財政状態に与える影響は軽微であります。

当社は投資の減損実施後の簿価については公正価値に近似していると考えておりますが、投資価値評価が投資簿価を下回っている期間や、予測される回収可能価値等の条件次第では、将来追加的な減損処理が必要となる可能性があります。

#### (d) ポイントプログラム引当金

当社グループは、携帯電話などの利用に応じて付与するポイントと引き換えに、当社グループの商品購入時の割引等の特典を提供する「ドコモポイントサービス」を実施しており、顧客が獲得したポイントについて「ポイントプログラム引当金」を計上しております。平成22年3月31日現在及び平成21年3月31日時点におけるポイントプログラム引当金は短期、長期合わせてそれぞれ1,749億円及び1,167億円でありました。また、当連結会計年度及び前連結会計年度において計上されたポイントプログラム経費は、それぞれ1,422億円、1,147億円でありました。

ポイントプログラム引当金の算定においては、将来の解約等による失効部分を反映したポイント利用率等の見積りが必要となります。実際のポイント利用率が当初見積りよりも多い場合などにおいて、将来において追加的な費用の計上や引当金の計上を実施する必要が生じる可能性があります。平成22年3月31日現在におけるポイントプログラム引当金の算定において、その他全ての仮定を一定としたままで、ポイント利用率が1%上昇した場合、約14億円の引当金の追加計上が必要となります。

#### (e) 年金債務

当社グループは、従業員非拠出型確定給付年金制度を設けており、ほぼ全従業員を加入対象としております。また、従業員拠出型確定給付年金制度であるNTTグループの企業年金基金制度にも加入して

おります。

年金費用及び年金債務の数理計算にあたっては、割引率、年金資産の長期期待収益率、長期昇給率、平均残存勤務年数等の様々な判断及び見積りに基づく仮定が必要となります。その中でも割引率及び年金資産の長期期待収益率を数理計算上の重要な仮定であると考えております。

割引率については、償還期間が年金給付の満期までの見積り期間と同じ期間に利用可能な格付けの高い固定利率の負債証券の市場利子率に基づいて適正な率を採用しております。また、年金資産の長期期待収益率については、現在及び将来の年金資産のポートフォリオや、各種長期投資の過去の実績利回りの分析を基にした期待収益とリスクを考慮して決定しております。これらの仮定について、当社グループは毎年検討を行っているほか、重要な影響を及ぼすことが想定される事象または投資環境の変化が発生した場合にも見直しの検討を行っております。

平成22年3月31日及び平成21年3月31日における予測給付債務を決める際に用いられた割引率ならびに当連結会計年度及び前連結会計年度における年金資産の長期期待収益率は次のとおりであります。

	前連結会計年度 平成20年4月1日から 平成21年3月31日まで	当連結会計年度 平成21年4月1日から 平成22年3月31日まで
従業員非拠出型確定給付年金制度		
割引率	2.2%	2.1%
年金資産の長期期待収益率	2.5%	2.5%
実際収益率	約△17%	約14%
N T T企業年金基金制度		
割引率	2.2%	2.1%
年金資産の長期期待収益率	2.5%	2.5%
実際収益率	約△12%	約13%

当社グループの従業員非拠出型年金制度の予測給付債務は、平成22年3月31日現在で1,904億円、平成21年3月31日時点で1,862億円であります。当社グループの従業員に係る数理計算を基礎として算出されたN T T企業年金基金制度の予測給付債務は平成22年3月31日現在で887億円、平成21年3月31日時点で835億円であります。予測給付債務は、その実績との差異及び仮定の変更により大きく変動する可能性があります。仮定と実績との差異に関しては、米国会計基準に基づき、その他包括利益累積額として認識された年金数理純損失のうち、予測給付債務もしくは年金資産の公正価値のいずれか大きい方の10%を超える額が従業員の予測平均残存勤務期間にわたって償却されます。

当社グループの従業員非拠出型年金制度及びN T T企業年金基金制度において、その他全ての仮定を一定としたままで、平成22年3月31日現在の割引率及び年金資産の長期期待収益率を変更した場合の状況を示すと次のとおりであります。

(単位：億円)

仮定の変更	予測給付債務	年金費用 (税効果考慮前)	その他の包括利益 (損失)累積額 (税効果考慮後)
従業員非拠出型確定給付年金制度			
割引率が0.5%増加/低下	△115 / 122	3 / △3	70 / △74
年金資産の長期期待収益率が0.5%増加/低下	—	△4 / 3	—
N T T企業年金基金制度			
割引率が0.5%増加/低下	△88 / 99	1 / △0	53 / △59
年金資産の長期期待収益率が0.5%増加/低下	—	△3 / 3	—

年金債務算定上の仮定については、連結財務諸表注記16を合わせてご参照下さい。

#### (f) 収益の認識

当社グループは契約事務手数料収入を繰り延べ、契約者の見積平均契約期間にわたって収益を認識する方針を採用しております。関連する直接費用も、契約事務手数料収入の額を上限として、同期間にわたって繰延償却しております。収益及びサービス原価の計上額は、契約事務手数料及び関連する直接費用、ならびに計上額算定の分母となる契約者との予想契約期間によって影響を受けます。収益及び費用の繰延を行うための契約者の予想契約期間の見積りに影響を与える要因としては、解約率、新たに導入されたまたは将来導入が予想され得る競合商品、サービス、技術等が挙げられます。現在の償却期間は、過去のトレンドの分析と当社グループの経験に基づき算定されております。当連結会計年度及び前連結会計年度において、それぞれ184億円、290億円の契約事務手数料収入及び関連する直接費用を計上いたしました。平成22年3月31日現在の繰延契約事務手数料収入は837億円となっております。

### (2) 流動性及び資金の源泉

#### ①資金需要

翌連結会計年度の資金需要として、端末機器販売に係わる立替え払い、「FOMA」ネットワークの拡充資金及びその他新たな設備への投資資金、有利子負債及びその他の契約債務に対する支払のための資金、新規事業や企業買収、合併事業などの事業機会に必要な資金などが挙げられます。当社グループは現時点で見込んでいる設備投資や債務返済負担などの必要額を営業活動によるキャッシュ・フロー、銀行等金融機関からの借入、債券や株式の発行による資本市場からの資金調達により確保できると考えております。当社グループは安定的な業績と強固な財務体質により高い信用力を維持し、十分な調達能力を確保しているものと考えております。当社グループは、資金調達の要否について資金需要の金額と支払のタイミング、保有する現金及び現金同等物、運用資金ならびに営業活動によるキャッシュ・フロー等を総合的に検討して決定いたします。保有する現金及び現金同等物、運用資金ならびに営業活動によるキャッシュ・フローによる対応が困難な場合は、借入や債券・株式の発行による資金調達を検討いたします。設備投資などの必要額が見込みを上回った場合や将来のキャッシュ・フローが見込みを下回った場合には、債券や株式の発行等による追加的な資金調達が必要になる可能性があります。こうした資金調達については事業上受け入れ可能な条件で、あるいは適切なタイミングで、実行できるという保証はありません。

#### (a) 設備投資

移動通信業界は一般に設備投資の極めて大きい業界であり、無線通信ネットワークの構築には多額の設備投資が必要であります。当社グループにおけるネットワーク構築のための設備投資額は、導入する設備の種類と導入の時期、ネットワーク・カバレッジの特性とカバーする地域、ある地域内の契約数及び予想トラフィックにより決まります。更に、サービス地域内の基地局の数や、基地局における無線チャンネルの数、必要な交換設備の規模によっても影響されます。また設備投資は、情報技術やインターネット関連事業用サーバーに関しても必要となります。

当連結会計年度の設備投資額は前連結会計年度と比較して減少いたしました。これは、「FOMA」サービスエリアのさらなる品質向上、データ通信量の増加に対応した設備増強を推進する一方で、物品調達価格の低減、経済的な装置の導入及び設計・工事の工夫等による設備投資の効率化・低コスト化を

実施したことによります。ネットワークのIP化などを進めることにより、ネットワーク装置の集約化、大容量化を図るなど、周囲の環境や通信量などの条件を考慮し様々なタイプの装置の中から最適な装置を用いてエリア構築及び品質改善の効率化を図りました。当連結会計年度は、「FOMA」の屋外基地局を平成21年3月31日より約7,200局増設し、累計で約55,700局としたほか、屋内施設数についても平成21年3月31日より約4,800施設を増設を行い、累計で約24,700施設のエリア化を完了いたしました。

当連結会計年度の設備投資総額は6,865億円、前連結会計年度は7,376億円でありました。当連結会計年度において設備投資の66.1%が「FOMA」ネットワーク構築目的に、1.1%が第二世代の「mov a」ネットワーク構築目的に、13.9%がその他携帯電話事業目的に、18.9%が共通目的（情報システム等）に使用されております。これに対し、前連結会計年度においては設備投資の66.4%が「FOMA」ネットワーク構築目的に、1.5%が「mov a」ネットワーク構築目的に、13.6%がその他携帯電話事業目的に、18.5%が共通目的（情報システム等）に使用されております。

翌連結会計年度においては設備投資総額が6,750億円になり、そのうち約55.6%が「FOMA」ネットワーク構築目的に、約5.2%がLTEネットワーク構築目的に、約15.5%がその他携帯電話事業目的に、約23.7%が共通目的（情報システム等）になると見込んでおります。翌連結会計年度は、「FOMA」ネットワークの通信品質の向上のために設備増強を図りつつ、音声ネットワークのIP化の更なる推進により効率化を進めてまいります。また、平成22年12月にLTEの導入を予定しており、サービス開始に向けたネットワーク構築に取り組んでまいります。

現時点で当社グループは今後当面の各連結会計年度の設備投資は、減少傾向が継続すると考えております。これは主に「FOMA」ネットワークに関連した設備投資が平成18年度に既にピークを迎えており、翌連結会計年度以降はLTE導入に向けた設備投資が進むものの、設備投資額全体では減少することを見込んでいることによります。

当社グループの設備投資の水準は、様々な要因により予想とは大幅に異なる場合があります。既存の携帯電話ネットワーク拡充のための設備投資は、確実な予測が困難な契約数及びトラフィックの増加、事業上適切な条件で適切な位置に基地局を定め配置する能力、特定の地域における競争環境及びその他の要因に影響を受けます。特に「FOMA」ネットワーク拡充に必要な設備投資の内容、規模及び時期は、サービスへの需要の変動や、ネットワーク構築やサービス開始の遅れ、ネットワーク関連機材のコストの変動などにより、現在の計画とは大きく異なることがあり得ます。これらの設備投資は、「iモード」を含むモバイルマルチメディア事業及びその他データ通信事業に対する市場の需要動向ならびにこうした需要に対応するため継続的に行っている既存ネットワーク拡充の状況により影響を受けていくと考えております。

#### (b) 長期債務及びその他の契約債務

平成22年3月31日現在、1年以内返済予定分を含む長期の有利子負債は6,103億円で、主に社債と金融機関からの借入金でありました。平成21年3月31日時点では6,392億円でありました。前連結会計年度に当社グループは設備投資ならびに社債の償還及び借入金の返済等に充当することを目的として、社債発行により2,399億円の長期資金調達を実施いたしました。当連結会計年度には長期の有利子負債による資金調達を実施しておりません。当連結会計年度に290億円、前連結会計年度に771億円の長期の有利子負債を償還いたしました。

平成22年3月31日現在、長期の有利子負債のうち、382億円（1年以内返済予定分を含む）は金融機関からの借入金であります。借入金利の加重平均が年率1.4%の主に固定金利による借入であり、返済期限は翌連結会計年度から平成24年度であります。また5,721億円（1年以内償還予定分を含む）は社債であり、表面利率の加重平均は1.5%、満期は翌連結会計年度から平成30年度となります。

平成22年3月31日現在、当社及び当社の債務は格付会社により以下の表のとおり格付けされております。これらの格付は当社が依頼して取得したものであります。ムーディーズは、平成21年5月18日に当社の長期債務格付のアウトルックを「安定的」から「ネガティブ」に変更いたしました。格付は格付会社による当社の債務返済能力に関する意見の表明であり、格付会社は独自の判断で格付をいつでも引き上げ、引き下げ、保留し、または取り下げることができます。また、格付は当社の株式や債務について、取得、保有または売却することを推奨するものではありません。

格付会社	格付の種類	格付	アウトルック
ムーディーズ	長期債務格付	A a 1	ネガティブ
スタンダード・アンド・プアーズ	長期発行体格付	A A	安定的
	長期無担保優先債券格付	A A	—
日本格付研究所	長期優先債務格付	A A A	安定的
格付投資情報センター	発行体格付	A A +	安定的

なお、当社の長期有利子負債の契約には、格付の変更によって償還期日が早まる等の契約条件が変更される条項を含むものではありません。

当社グループの長期有利子負債、長期有利子負債に係る支払利息、リース債務及びその他の契約債務（1年以内償還または返済予定分を含む）の今後数年間の返済金額は次のとおりであります。

（単位：百万円）

負債・債務の内訳	返済期限毎の支払金額				
	合計	1年以内	1年超-3年以内	3年超-5年以内	5年超
長期有利子負債					
社債	572,097	163,630	228,467	70,000	110,000
借入	38,172	17,086	21,086	—	—
長期有利子負債に係る支払利息	28,066	7,196	8,443	5,080	7,347
キャピタル・リース	7,621	3,098	3,381	1,076	66
オペレーティング・リース	21,632	2,958	4,272	3,012	11,390
その他の契約債務	123,644	123,311	333	—	—
合計	791,232	317,279	265,982	79,168	128,803

（注）重要性がない契約債務については上記表の「その他の契約債務」に含めておりません。

「その他の契約債務」は、主として携帯電話ネットワーク向け有形固定資産の取得に関する契約債務や棚卸資産（主に端末機器）の取得、サービスの購入にかかわる契約債務などから構成されております。平成22年3月31日現在の有形固定資産の取得に関する契約債務は267億円、棚卸資産の取得に関する契約債務は504億円、その他の契約債務は466億円でありました。

既存の契約債務に加えて、当社グループでは「FOMA」のネットワーク拡充やLTEの導入などの

ために今後も多額の設備投資を継続していく方針であります。また、当社グループでは随時、移動通信事業を中心に新規事業分野への参入や企業買収、合併事業、出資などを行う可能性についても検討しております。現在、当社グループの財政状態に重要な影響を与えるような、訴訟及び保証等に関する偶発債務はありません。

## ②資金の源泉

次の表は当社グループの当連結会計年度及び前連結会計年度におけるキャッシュ・フローの概要をまとめたものであります。

(単位：百万円)

	前連結会計年度 平成20年4月1日から 平成21年3月31日まで	当連結会計年度 平成21年4月1日から 平成22年3月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,173,677	1,182,818
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,030,983	△ 1,163,926
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 182,441	△ 260,945
現金及び現金同等物の増減額	△ 47,357	△ 241,833
現金及び現金同等物の期首残高	646,905	599,548
現金及び現金同等物の期末残高	599,548	357,715

当連結会計年度における営業活動によるキャッシュ・フローは、1兆1,828億円の収入となりました。前連結会計年度比では、91億円(0.8%)キャッシュ・フローが増加しております。これは、携帯端末割賦債権の顧客からの立替代金の回収に伴うキャッシュ・インフローの増加が、主に音声ARPUの減少を要因とするキャッシュ・インフローの減少と前連結会計年度に実施した「m o v a」関連資産の繰上げ償却費用の影響による法人税等の支払増加などのキャッシュ・アウトフローの増加を上回ることとなったものであります。

投資活動によるキャッシュ・フローは、1兆1,639億円の支出となりました。前連結会計年度比では、1,329億円(12.9%)支出が増加しております。これは、出資等の長期投資による支出の減少、固定資産の取得による支出が減少したものの、期間3ヵ月超の資金運用に伴う短期投資の支出の増加、関連当事者への長期預け金償還による収入の減少、及び関連当事者への短期預け金の支出が増加したことなどによるものであります。

財務活動によるキャッシュ・フローは、2,609億円の支出となりました。前連結会計年度比では、785億円(43.0%)支出が増加しております。これは、自己株式の取得による支出の減少、長期借入債務の返済による支出が減少したものの、社債による長期資金調達が増加したことなどによるものであります。

以上の結果、平成22年3月31日現在の現金及び現金同等物は、平成21年3月31日時点と比較して2,418億円(40.3%)減少し、3,577億円となりました。また、資金の一部を効率的に運用するために実施した期間3ヵ月超の資金運用残高は平成22年3月31日現在で4,030億円であり、平成21年3月31日時点においては24億円でありました。



## 翌連結会計年度の見通し

翌連結会計年度の資金の源泉については、法人税等の支払が減少するものの、前連結会計年度と同様に主にバリュープランの拡大と課金対象MOUの減少を要因とする音声収入の減少などが見込まれることから、営業活動によるキャッシュ・フローは減少する見通しであります。

投資活動によるキャッシュ・フローは、設備投資が6,750億円と当連結会計年度の6,865億円に比べ減少することなどにより、支出の減少が予想されております。

## (3) 研究開発

当社グループの研究開発活動は、新製品や新サービスの開発、LTEの開発及び第四世代移動通信システムの研究、経済的なネットワークの実現のためのネットワークのIP化等を行っております。研究開発費は発生時に費用計上しております。当連結会計年度及び前連結会計年度における当社グループの研究開発費はそれぞれ1,099億円、1,008億円でありました。

## (4) 市場動向に関する情報

国内移動通信市場は、携帯電話等の人口普及率の高まりやお客ニーズの多様化に加え、携帯電話の番号ポータビリティや新規事業者の参入など市場動向が変化するなか、各事業者とも端末ラインナップの充実や付加価値の高いサービスの提供、ならびに低廉な料金プランの導入等を進めており、今後も事業者間の厳しい競争環境は継続していくと想定されます。

翌連結会計年度の営業収益は、当連結会計年度と比較し減少、営業利益については当連結会計年度を上回る水準を見込んでおります。当連結会計年度の動向及び翌連結会計年度に予想される傾向については以下の通りであります。

- ・人口普及率の高まりにより新規契約数の伸びが限定的であると想定されるなか、既存顧客の満足度向上を念頭においたブランドロイヤリティ向上のマーケティングを通じて解約率の抑制等を図ることで、翌連結会計年度における契約数は増加するものと予想しております。また、「FOMA」へのマイグレーションが進み、全契約数における「FOMA」の割合は98%程度になると見込んでおります。
- ・総合ARPU (FOMA+mova)、音声ARPU (FOMA+mova) については、当連結会計年度は対前連結会計年度で減少、パケットARPU (FOMA+mova) は増加いたしました。この傾向は翌連結会計年度も続くと考えております。音声ARPU減少の要因としては、平成19年11月に導入した月額基本料金が減額される「バリュープラン」の浸透や課金MOUの減少などによる収入の低下の影響によるものであります。また、パケットARPU増加の要因は、パケット定額制サービスに加入する契約数の増加やパケット利用の拡大、データプラン及びスマートフォンユーザー拡大などによる収入増加によるものであります。

- ・端末機器販売収入については、当連結会計年度は販売代理店への端末機器卸売販売数が前連結会計年度より減少したため減収となり、翌連結会計年度においても、販売代理店への端末機器卸売販売数は若干減少することに加え、端末卸売単価の下落を見込んでいることから、当連結会計年度に比べて減収となる見込みであります。
- ・上記を通じて、翌連結会計年度の営業収益は、主に総合ARPUの減少が契約数の増加に伴う増収効果を上回り携帯電話収入が減じる影響により、当連結会計年度と比較し減収となる見込みであります。
- ・販売費及び一般管理費やネットワーク関連コスト（通信設備使用料、減価償却費）等の営業費用については、販売施策見直し等によるコスト効率化、全国共通業務の集約による業務効率化、新技術の導入や設計手法の見直しによる効率的な設備構築等により、翌連結会計年度は当連結会計年度と比較して減少となる見込みであります。

以上により、翌連結会計年度の営業利益及び当期純利益については当連結会計年度を上回る水準を見込んでおります。

市場動向に関する上記以外の情報は、本項目「第2 事業の状況 7 財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析」の他の箇所にも含まれております。

上記の記述には、上記記載の各要因、市場・業界の状況、及びかかる状況下での当社グループの業績に関する経営陣の想定や認識に基づく将来の見通しに関する記述を含んでおります。当社グループの実際の業績は、これらの予測と大きく異なる可能性もあり、また市場・業界の状況の変化、競争、ならびに「第2 事業の状況 4 事業等のリスク」で記載の他の要因・リスク等の様々な要因・不確実性に影響される可能性があります。さらに、想定外の事象及び状況が、当社グループの財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況に影響を及ぼす可能性もあります。このため、上述の予測が正確であるという保証は不可能であり、いたしかねます。