

## 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なか、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なか、当社グループは、新たな企業ビジョン「スマートイノベーションへの挑戦－HEART－」を策定し、更なる成長と社会への新たな価値提供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、中期的な経営の方針である「変革とチャレンジ」の旗印のもと、端末ラインナップの強化、料金サービスの拡充、アフターサービスの充実などお客様満足度の向上に向けた様々な取り組みを推進し、その結果、外部評価機関から第１位の評価を得ることができました。また、ドコモのチャレンジの実現に向けた実行フェーズの１年目として、当連結会計年度は、パケットＡＲＰＵの向上に向けたスマートフォンの普及拡大や新たな通信規格であるＬＴＥ※を利用した「Xi」サービスの提供開始など、お客様の多様なニーズに応える様々な取り組みを実施いたしました。加えて、ネットワーク関連コストの削減やコールセンターの集約による一般経費の削減など、コスト効率化を進めてまいりました。

また、平成23年３月11日に発生した東日本大震災により、基地局設備の損壊、商用電源及び伝送路の断絶等が発生し、一時約6,700局の無線局でサービス中断を余儀なくされましたが、震災発生後、直ちに本社及び東北支社に災害対策本部を設置し、総勢約4,000人体制により、伝送路の復旧及び移動基地局車や移動電源車などの配備等に取り組み、通信サービスの一刻も早い復旧に努めてまいりました。

当連結会計年度の業績については、携帯電話収入において、音声ＡＲＰＵの低減により音声収入は1,983億円減少したものの、パケット通信の利用促進及びパケット定額サービスの普及拡大への取り組みにより、パケット通信収入は1,060億円増加いたしました。また、「ケータイ補償 お届けサービス」の契約数の増加等によりその他の収入が623億円増加いたしました。端末機器販売においては、卸売単価が減少したことなどにより端末機器販売収益が301億円減少いたしました。その結果、営業収益は前連結会計年度に比べ601億円減の４兆2,243億円となりました。営業費用は、設備投資の効率化によるネットワーク費用の低減や、継続的な経費の効率化に努めたことなどにより、706億円減の３兆3,795億円となりました。これらの結果、営業利益は、前連結会計年度に比べ105億円増の8,447億円となりました。また、税引前利益8,353億円から税金等を控除した当社に帰属する当期純利益は4,905億円となりました。

※「LTE」とは、Long Term Evolutionの略称であり、第三世代携帯電話を発展させた次世代通信方式をいう。

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22年4月1日から 平成23年3月31日まで (億円)	対前年度増減率(%)
営業収益	42,243	△1.4
営業利益	8,447	1.3
税引前利益	8,353	△0.1
当社に帰属する当期純利益	4,905	△0.9
EBITDAマージン	37.1%	0.5ポイント
ROCE (税引前)	16.1%	△0.2ポイント
ROCE (税引後)	9.5%	△0.2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21年4月1日から 平成22年3月31日まで (億円)	当連結会計年度 平成22年4月1日から 平成23年3月31日まで (億円)
a. EBITDA	15,681	15,657
減価償却費	△7,011	△6,931
有形固定資産売却・除却損	△327	△279
営業利益	8,342	8,447
営業外損益(△費用)	19	△94
法人税等	△3,382	△3,378
持分法による投資損益(△損失)	△9	△55
控除：非支配持分に帰属する 当期純損益(△利益)	△23	△15
b. 当社に帰属する当期純利益	4,948	4,905
c. 営業収益	42,844	42,243
EBITDAマージン (=a/c)	36.6%	37.1%
売上高当期純利益率 (=b/c)	11.5%	11.6%

(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21年4月1日から 平成22年3月31日まで (億円)	当連結会計年度 平成22年4月1日から 平成23年3月31日まで (億円)
a. 営業利益	8,342	8,447
b. 税引後営業利益 {=a*(1-実効税率)}	4,939	5,001
c. 使用総資本	51,135	52,625
ROCE (税引前) (=a/c)	16.3%	16.1%
ROCE (税引後) (=b/c)	9.7%	9.5%

(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%

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、前連結会計年度末と比較し193万契約増の5,801万契約となり、当連結会計年度における解約率は0.47%となりました。平成19年8月に導入した「ファミ割MAX50」等のMAX系割引サービスは、当連結会計年度末で約3,650万契約となり、同じく平成19年11月に導入した「バリュープラン」は、約4,130万契約まで伸びました。また、パケットARPUは前連結会計年度と比べ増加したものの、「バリュープラン」の浸透などの影響により音声ARPUが減少したため、当連結会計年度の総合ARPUは、前連結会計年度に比べ5.2%減の5,070円となりました。

端末機器販売に関しては、端末機器の仕入単価・卸売単価の減少等により、端末機器販売収益及び原価は前連結会計年度と比べ減少いたしました。

これらの結果、当連結会計年度における携帯電話事業営業収益は、前連結会計年度に比べ770億円減の4兆907億円、携帯電話事業営業利益は前連結会計年度に比べ111億円増の8,567億円となりました。

具体的な取り組みの状況は次のとおりであります。

### 《お客様満足度No.1》

成熟期を迎える移動通信市場において、当社グループは「変革とチャレンジ」の旗印のもと、現場原点主義を徹底し、社員一丸となって、お客様視点での業務改革を進めてまいりました。また、ドコモショップやインフォメーションセンター等のフロント部門を中心として、お客様の望んでいることに常に耳を傾け、着実に対応いたしました。この結果、株式会社J.D. パワー アジア・パシフィックが、個人のお客様を対象に実施した「2010年日本携帯電話サービス顧客満足度調査<sup>SM</sup>」において、第1位の評価を得ました<sup>※1</sup>。

また、法人部門においても、同じく株式会社J.D. パワー アジア・パシフィックが実施した「2010年日本法人向け携帯電話・PHSサービス顧客満足度調査<sup>SM</sup>」において、2年連続第1位の評価を得ました<sup>※2</sup>。さらに、株式会社日経ビーピーコンサルティングが実施した「モバイルデータ通信端末満足度調査」においても、2年連続第1位の評価を得ました<sup>※3</sup>。

当社グループは、アフターサービスや通話品質など様々な面において、個人法人を問わず、広くお客様から高い評価をいただきました。今後も、この結果に甘んじることなく、お客様満足度の更なる向上に向けて、全社一丸となって努めてまいります。

※1 J.D. パワー アジア・パシフィック2010年日本携帯電話サービス顧客満足度調査<sup>SM</sup>。2010年7月～8月の期間中、日本国内在住の携帯電話利用者計7,500名からの回答による。

<http://www.jdpower.co.jp/>

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

<http://www.jdpower.co.jp/>

※3 モバイルデータ通信端末満足度調査。データ通信端末所有ユーザー1,600人に対し、2010年3月10日～3月15日にWebアンケートによるデータ通信端末利用に関する満足度調査を実施した結果による。

<http://consult.nikkeibp.co.jp/consult/release/mobile100525.html>

## 《スマートフォン の 普及拡大》

パケット定額サービスの普及を背景に、大画面でインターネットや音楽・動画を快適に楽しめ、世界中で開発された様々なアプリケーションを追加できるスマートフォンが急速に普及してきております。当社は、スマートフォンをご利用されるお客様の多様なニーズにお応えするため、「Xperia<sup>TM</sup>」※<sup>1</sup>や「GALAXY S」をはじめとしたスマートフォンのラインナップを充実させるとともに、以下の取り組みを実施いたしました。

まず、平成22年4月1日の「Xperia<sup>TM</sup>」の発売にあわせてスマートフォン向けのポータルサイト「ドコモマーケット」を開設し、当社のスマートフォンでご利用いただける魅力的なコンテンツ・アプリケーションを提供いたしました。

また、お客様の利便性向上のため、「iモード」メールアドレスをそのままご利用いただけるスマートフォン向けISP※<sup>2</sup>「spモード」を平成22年9月より開始いたしました。さらに、Felica搭載スマートフォンによるおサイフケータイ対応や「ドコモ地図ナビ」等のこれまで「iモード」で提供してきたサービスのスマートフォンへの移行など、様々な取り組みを実施いたしました。

加えて、ご購入の機種に応じた一定金額を毎月のご利用料金から最大24ヵ月間割引くサービス「月々サポート」を平成23年3月に導入いたしました。

このような取り組みの結果、スマートフォンの販売台数は大幅に伸び、当連結会計年度における販売台数は250万台を突破し、平成23年3月末の「spモード」契約者数は209万契約となりました。

※<sup>1</sup>「Xperia」は、Sony Ericsson Mobile Communications ABの商標又は登録商標です。

※<sup>2</sup>「ISP」とは、Internet Service Providerの略称であり、インターネットに接続するためのサービスをいう。

## 《「Xi」サービスの提供開始》

当社は、平成22年12月24日に、高速、大容量、低遅延の特長を有するLTEを「Xi」というサービスブランドで提供開始いたしました。当連結会計年度末の「Xi」の基地局数は、東名阪地域において1,000局を超え、既に「Xi」サービスをご利用いただいているお客様には、より快適な高速通信サービスを体感いただいております。なお、平成24年3月末までには、全国の県庁所在地級都市を対象に合計約5,000局の基地局構築を予定しており、快適にご利用いただけるエリアを拡大してまいります。

「Xi」データ通信専用の料金プランとして、「Xiデータプラン」及び2年間の継続利用をお約束いただくことで月額利用料が「Xiデータプラン」より安くなる「Xiデータプランにねん」の提供を開始いたしました。なお、「Xi」サービスエリアを考慮し、サービス開始から平成24年4月末までの間は、月額利用料を割引く「Xiスタートキャンペーン」を実施しております。

今後は、「Xi」サービスの提供により、既存サービスの高速化を実現するだけでなく、LTEの特長を最大限活かし、長尺・高画質の動画配信サービス、AR技術※を利用した観光情報サービス、同時通訳サービスなど、更にお客様にご満足いただける快適な通信サービスを提供していく予定であります。

※「AR」とは、Augmented Reality（拡張現実）の略称であり、コンピュータ等によって完全に作り出された世界をコンピュータグラフィックスなどを利用してユーザーに提示するバーチャルリアリティとは異なり、ユーザーが直接知覚できる現実世界の対象物に対して、コンピュータ等を使って更に情報を付加・提示することを特徴とするものをいう。

## 《パケット通信の利用拡大》

パケット通信の利用拡大に向け、次の取り組みを実施いたしました。

- ご利用の携帯電話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くするため、「パケ・ホーダイ ダブル」に統合いたしました。また、パソコン等の外部機器を接続した場合の通信についても、月額利用料の上限額の見直しを行いました。
- お客様の多様なニーズにお応えするため、スマートフォンご利用時の上限額が「パケ・ホーダイ ダブル」より月額525円割安となるフラット型パケット定額サービス「パケ・ホーダイ フラット」及び上限に達するまでのパケット数が「パケ・ホーダイ ダブル」より大きく設定されている2段階型パケット定額サービス「パケ・ホーダイ ダブル2」を導入いたしました。
- 当社のデータ通信専用端末や3G対応モバイルWi-Fiルーター端末などをご利用されるお客様向けに、「定額データプラン スタンダード バリュー」を提供しており、新規お申込みから1年間の月額利用料の上限額を1,575円割り引くキャンペーンを実施いたしました。また、上限額が「定額データプラン スタンダード バリュー」より月額525円割安となるフラット型定額データプラン「定額データプラン フラット バリュー」及び上限に達するまでのパケット数が「定額データプラン スタンダード バリュー」より大きく設定されている2段階型定額データプラン「定額データプラン スタンダード2 バリュー」を導入いたしました。
- 学生やそのご家族で新規ご契約のお客様を対象に、最大3年間、「タイプシンプル バリュー」の基本使用料が月額390円となり、さらに、スマートフォンをご利用の場合は、パケット定額サービスの上限額を月額525円割り引くキャンペーン「応援学割」を実施いたしました。
- 「お便りフォトサービス」に関する新たな料金プランとして、「お便りフォトプラン」及び「お便りフォトプラン フル」並びに、当社との契約を2年間お約束いただくことで月額利用料390円からご利用いただける「お便りフォトプラン割」の提供を開始いたしました。
- 「iモード」利用者のパケット利用拡大施策として、「Be e TV」や「E★エブリスト」などのコンテンツを充実させることにより、ミドル・ライトユーザーのパケット利用を促進いたしました。
- 大日本印刷株式会社及びCH I グループ株式会社と共同で設立した株式会社トゥ・ディファクトが提供する電子書籍ストア「2 D f a c t o」において、電子書籍サービスの提供を開始いたしました。

※ 「Wi-Fi」は、Wi-Fi Allianceの登録商標です。

## 《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
s pモード	「iモード」と同じメールアドレス (@docomo.ne.jp) が利用でき、絵文字やデコメールも楽しめるメールサービス、コンテンツ決済サービス、「アクセス制限サービス」、「災害用伝言板」などをご利用できるスマートフォン向け I S P
ドコモマーケット (スマートフォン向け)	魅力的なコンテンツ・アプリケーションを紹介する当社のスマートフォン向けポータルサイト（おすすめのアプリケーションに加え、ニュース、動画、電子書籍、ゲームなどの人気コンテンツやドコモオリジナルコンテンツを、簡単に手に入れることができる。）
ドコモマーケット (iモード向け)	豊富なコンテンツを提供するコンテンツストア ・企業の提供するクオリティの高いアプリのほか、個人開発者から提供されるアプリをそろえたアプリストア ・幅広いジャンルの楽曲を約100万曲そろえたM U S I Cストア ・人気のコミックや小説・実用書を約2万点そろえたB O O Kストア
ドコモ地図ナビ	「現在地の地図」、「周辺のお店や施設検索」、「ナビゲーション」、「ドライブ情報」、「乗換案内」などの様々な行動サポート機能を利用できる地図・ナビゲーションサービス
i B o d y m o	普段持ち歩く携帯電話を活用し、日常生活の健康への気づきと行動を楽しくアシストする健康応援サービス
ドコモwebメール	「iモード」契約者が専用のメールアドレス (@dwmail.jp) を無料で利用でき、パソコンや携帯電話でもブラウザ上でメールの閲覧・送受信ができるサービス（携帯電話では専用iアプリでも利用可能）
ドコモ ドライブネット	当社のネットワークを通じて、最新の地図情報や車の位置に応じた観光施設、駐車場満空情報等のエリア情報などをリアルタイムにお届けするドライバー向け情報提供サービス
ドコモ ワンタイム保険	必要な時に、必要な期間だけ、4種類の保険（スポーツ・レジャー保険、ゴルファー保険、国内旅行保険、海外旅行保険）を簡単に携帯電話から申込できる保険サービス
MD+ (エムディープラス)	国内外の第一線の医師による医療講演、実臨床に基づくケーススタディ、薬剤情報などの医療コンテンツを、パソコン及びスマートフォンを介して利用できる医師向け無料会員制情報提供サービス
M e d i c a l B r a i n (メディカルブレイン)	医療業務に関する幅広い情報を効率的に収集できる医療従事者向け会員制情報ポータルサービス

## 《アフターサービスの充実》

お客様満足度の更なる向上に向け、アフターサービスを充実させております。当連結会計年度の主なアフターサービスに関する取り扱い件数は、次のとおりであります。

- 当社からの連絡後原則48時間以内に、エリア改善のご要望があるお客様を訪問するエリア品質調査の対応件数は、当連結会計年度において、約52,000件となりました。
- ドコモショップのスタッフが、お客様のご利用中の携帯電話の点検とクリーニングを行う「ケータイてんけん」の受付件数は、当連結会計年度において、約700万件となりました。

○水濡れ、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同一機種・同一カラーの携帯電話（リフレッシュ品※・新品電池含む）を直接お届けする「ケータイ補償 お届けサービス」の契約数は、当連結会計年度末において、約3,200万契約となりました。

※「リフレッシュ品」とは、お客様より回収した携帯電話に故障修理、外側カバーの新品交換、品質の確認を行った上で、新品同様の状態に初期化した携帯電話をいう。

#### 《端末ラインナップの強化》

当連結会計年度に発売した主な商品は次のとおりであります。

ドコモ スマートフォン	「We b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 (Xperia™ (SO-01B) 、GALAXY S (SC-02B) 、Black Berry® Curve™ 9300※ <sup>1</sup> 、LYNX 3D (SH-03C) ※ <sup>2</sup> 、REGZA Phone (T-01C) ※ <sup>3</sup> 、Optimus chat(L-04C) 、MEDIAS(N-04C)、Xperia™ arc(SO-01C) 、GALAXY Tab (SC-01C) 、Optimus Pad(L-06C) など13機種)
docomo STYLE series	「“自分らしい” がきっと見つかる。選べるファッショナブルケータイ。」 (N-01C (About a girl) 、P-02C、N-02C、SH-02C、F-02C (ANTEPRIMA) 、SH-04C (Q-pot.) 、L-01C 、F-04C (109) 、F-05Cなど20機種)
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。」 (F-01C、SH-01C 、P-03C (LUMIX※ <sup>4</sup> ) 、N-03C (BURTON) など8機種)
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。」 (N-07B、SH-09B、P-01C、F-03Cの4機種)
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。」 (N-08B 、SH-05C、L-03C、SH-06C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7)
コンセプトケータイ	・木に触れる、木に惚れる。TOUCH WOODケータイ (SH-08C) ・バカラのきらめき、歓びのかたちに (SH-09C)
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03)
ブックリーダー	電子書籍が手軽に身近に！5.5インチタッチパネル&コンパクトボディのカラーブックリーダー (SH-07C)
データ通信端末	より快適な高速通信を実現する「Xi」サービス対応端末及び「FOMA」ネットワークを用いて手軽にインターネットができるモバイルWi-Fiルーター端末 ・「Xi」サービス対応端末 (L-02C) ・モバイルWi-Fiルーター端末 (BF-01B、HW-01Cの2機種)

※1 「Black Berry」及び関連する名称、ロゴはResearch In Motion Limitedの商標及び登録商標です。

※2 「LYNX」は、シャープ株式会社の登録商標です。

※3 「REGZA Phone」は、株式会社東芝の商標又は登録商標です。

※4 「LUMIX」は、パナソニック株式会社の商標又は登録商標です。

## 《法人営業の強化》

お客様のビジネスに新たな価値を付加するため、次の取り組みを実施いたしました。

- 業務用バーコードの読み取りに対応した法人向け携帯電話「F-05B」及びビジネスシーンでのご利用に役立つ遠隔カスタマイズ等の各種セキュリティ機能などを搭載したビジネスケータイ「F-10B」を発売いたしました。
- 様々な機器に組み込んで音声通話・ショートメッセージサービス（SMS）及びパケット通信サービスをご利用いただける「FOMA」ユビキタスモジュール「FOMA UM01-HW」を発売いたしました。
- 従来の衛星電話サービス「ワイドスター」よりも、安価で高速なデータ通信を可能とする新たな衛星電話サービス「ワイドスターⅡ」の提供を開始いたしました。あわせて、「衛星可搬端末01」及び車両に搭載可能な「衛星船舶・車載端末01」を発売いたしました。
- 従来の各種法人向け割引サービスよりもシンプルでわかりやすくご利用いただける割引サービス「ビジネスシンプル」の提供を開始いたしました。
- 法人向けリモートアクセスサービス「ビジネスmoperaアクセスプロ」において、ご契約回線の少ない中小規模利用でも導入いただきやすい3種類の料金プラン（「ドコモ認証プラン」、「ドコモワントタイム認証プラン」、「企業認証プラン」）の提供を開始いたしました。また、「Xi」サービスの開始にあわせて、「ビジネスmoperaアクセスプレミアム Xiタイプ」の提供を開始いたしました。
- 会員証の発行や割引クーポンの配信など、おサイフケータイを活用したCRM※を実現する「モバイルマーケティングASPサービス」の提供を開始いたしました。
- 広域多拠点間における迅速な情報共有を音声、FAX、メールにて実現することができる「一斉通報通信サービス」の提供を開始いたしました。
- 情報漏洩リスクを抑え、外出先でもパソコンやタブレット端末を安心して業務にご利用いただけるモバイルワーカー向けクラウド型サービス「モバイルセキュアデスクトップ」の提供を開始いたしました。

※「CRM」とは、Customer Relationship Managementの略称であり、顧客情報や顧客対応履歴などを蓄積して管理する顧客管理システムをいう。

## 《国際サービスの展開》

海外に渡航されるお客様が、海外でも安心して通信サービスをご利用いただけるよう、国際ローミングエリアや海外サポート拠点の拡大、海外パケット定額サービスの導入を進めてまいりました。

- 当連結会計年度末において、国際ローミングサービスをご利用いただける国・地域数は次のとおりであります。
  - ・音声通話・ショートメッセージサービス（SMS）：213
  - ・パケット通信サービス：177
  - ・テレビ電話：53
- 携帯電話の無料充電サービスや携帯電話の利用方法についてのお問い合わせに対応できる海外サポート拠点を14都市に拡大いたしました。



○海外でもお客様がパケット通信を安心してご利用いただけるよう、国際ローミング中に当社が指定した海外通信事業者（当連結会計年度末で39の国・地域が対象）を利用したパケット通信について、定額料金（1日単位で課金）でご利用いただけるパケット定額サービス「海外パケ・ホーダイ」の提供を開始いたしました。

○海外赴任や留学などで長期間、海外へ渡航されるお客様の利便性向上のため、「FOMA」の電話番号やメールアドレスを最長3年間保管できる「電話番号保管」及び「メールアドレス保管」の提供を開始いたしました。

#### 《海外における事業の展開》

海外において、出資・提携企業を通じたサービスの展開や新たな協力関係の構築を進めてまいりました。

○当社と資本提携しているインドの移動通信事業者T T S L社※<sup>1</sup>及びT T M L社※<sup>2</sup>は、「T A T A D O C O M O」ブランドによるG S Mサービス開始以来、契約者数を伸ばし8,500万契約を突破いたしました。さらに、当社との協業活動を通じ、インドの民間企業として初めて3 Gサービスの提供を開始いたしました。

○当社子会社で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>3</sup>が、フランスの主要移動通信事業者のお客様が共通してご利用できる携帯電話向けポータルサイト上にて、モバイルマンガサービス「M A N G A M O D E」（マンガモード）の提供を開始いたしました。

○当社は、中国の通信事業者チャイナモバイル社※<sup>4</sup>及び韓国の通信事業者K T社※<sup>5</sup>と、ネットワーク技術やプラットフォームの連携などについて事業協力関係の構築に関する合意をいたしました。

※1 Tata Teleservices Limited

※2 Tata Teleservices (Maharashtra) Limited

※3 net mobile AG

※4 China Mobile Communications Corporation

※5 KT Corporation

主なサービスの契約数、携帯電話販売数、A R P U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23年3月31日 (千契約)	対前年度末増減率(%)
携帯電話サービス	58,010	3.4
「X i」サービス	26	—
「F O M A」サービス	56,746	6.7
うち「i チャンネル」	16,233	△3.5
うち「i コンシェル」	6,224	48.2
「m o v a」サービス	1,239	△57.0
パケット定額サービス	31,921	23.9
「i モード」サービス	48,141	△1.7
「s p モード」サービス	2,095	—

- (注) 1 携帯電話サービス契約数、「F O M A」サービス契約数及び「m o v a」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、「2 i n 1」を利用する際にはその前提として原則「F O M A」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「F O M A」サービス契約数にはその場合の当該「F O M A」契約も含まれております。
- 3 パケット定額サービス契約数は、「パケ・ホーダイ フラット」分、「パケ・ホーダイ ダブル」分、「パケ・ホーダイ ダブル2」分、「パケ・ホーダイ シンプル」分、「パケ・ホーダイフル」分、「パケ・ホーダイ」分、「B i z・ホーダイ」分、「X i データプランにねん」分、「X i データプラン」分、「定額データプラン フラット (バリュー含む)」分、「定額データプラン スタンダード (バリュー含む)」分、「定額データプラン スタンダード2 (バリュー含む)」分、「定額データプラン64K (バリュー含む)」分及び「定額データプランH I G H - S P E E D (バリュー含む)」分の合計で記載しております。(前連結会計年度末の契約数には、以上に加えて「B i z・ホーダイ ダブル」分及び「B i z・ホーダイ シンプル」分の契約数を含んでいます。)
- 4 「i モード」サービス契約数は、「F O M A」サービス分、「m o v a」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22年4月1日から 平成23年3月31日まで (千台)	対前年度増減率(%)
携帯電話販売数	19,055	5.6
「X i」	新規 移行 買い増し	25 1 0 —
「F O M A」	新規 移行 買い増し	5,086 1,385 12,547 13.1 △39.1 11.6
「m o v a」	新規 取替	7 3 △28.1 △56.1

(注) 新規：新規の回線契約

移行：「F O M A」もしくは「m o v a」から「X i」への契約変更及び「X i」もしくは「m o v a」から「F O M A」への契約変更

買い増し：「X i」から「X i」への機種変更及び「F O M A」から「F O M A」への機種変更

取替：「X i」もしくは「F O M A」から「m o v a」への契約変更及び「m o v a」から「m o v a」への機種変更

## ARPU等

区分	当連結会計年度 平成22年4月1日から 平成23年3月31日まで (円)	対前年度増減率(%)
総合ARPU (Xi+FOMA+mova)	5,070	△5.2
音声ARPU	2,530	△12.8
パケットARPU	2,540	3.7
総合ARPU (FOMA)	5,120	△6.6
音声ARPU	2,520	△13.1
パケットARPU	2,600	0.8
総合ARPU (mova)	3,280	△5.2
音声ARPU	2,720	△5.2
パケットARPU	560	△5.1
MOU (Xi+FOMA+mova)	134分	△1.5

(注) 1 ARPU・MOUの定義

(1) ARPU (Average monthly Revenue Per Unit)※：1契約当たり月間平均収入

1契約当たり月間平均収入（ARPU）は、1契約当たりの各サービスにおける平均的な月間営業収益を計るために使われております。ARPUは無線通信サービス収入のうち各サービスの提供により得られる収入（毎月発生する基本使用料、通話料及び通信料）を、当該サービスの稼働契約数で割って算出されております。従ってARPUの算定からは各月の平均的な利用状況を表さない契約事務手数料等は除いております。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契約当たり月間平均通話時間

## 2 ARPUの算定式

(1) 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 (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)

(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) + 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)

## 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）

※ 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。

## 業績

区分	当連結会計年度 平成22年4月1日から 平成23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	40,907	△1.8
携帯電話事業営業利益(△損失)	8,567	1.3

## 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」等で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22年7月にはセブン-イレブン全店で、平成23年1月にはミニストップ全店で、「iD」のご利用が可能となりました。また、平成23年2月にはF e l i C a搭載のスマートフォンでも、「iD」の提供を開始いたしました。これらの取り組みの結果、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7万台増加し51万台となり、「iD」の会員数は当連結会計年度末で1,584万人となりました。

○クレジットサービス「DCMX」については、「DCMX」のポイントサービスの改定、「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、様々なキャンペーンの実施などにより、会員獲得及び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て106万契約増加し、1,232万契約となりました。

### 《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」サイトを中心としたモバイル広告販売、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、アジア・太平洋地域を中心とした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。

また、当社子会社である株式会社マルチメディア放送※は、平成22年9月に受託放送事業の開設計画が総務省から認定され、平成23年1月に受託放送事業の事業会社として株式会社ジャパン・モバイルキャストィングを分社し、平成24年4月からのマルチメディア放送の事業開始に向けて準備を進めております。

当連結会計年度におけるその他事業営業収益は、前連結会計年度に比べ169億円増の1,336億円、その他事業営業費用は前連結会計年度に比べ175億円増の1,456億円となり、その他事業営業損失は120億円となりました。

※ 株式会社マルチメディア放送は、平成23年4月1日をもって、株式会社mm b iに社名変更を行っております。

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22年4月1日から 平成23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	1,336	14.5
その他事業営業利益(△損失)	△120	△5.4

## (2) 東日本大震災の影響と復旧に向けた取り組み

### 《東日本大震災による被害状況》

平成23年3月11日に発生した東日本大震災により、基地局設備の損壊、商用電源及び伝送路の断絶等が発生し、一時約6,700局の無線局でサービス中断を余儀なくされました。また、ドコモショップについては、震災発生直後、東北地方の195店舗中159店舗がやむなく臨時休業したほか、関東地方を含め90店舗において、全壊を含め建物損壊の被害がありました。

当社は、震災発生後、直ちに本社及び東北支社に災害対策本部を設置し、24時間密接に連携できる体制を構築するとともに、「災害用伝言板」を提供いたしました。また、被災状況の早期の把握に努め、NTTグループ各社及び通信建設会社の協力を得て、通信設備等の早期復旧及び被災された方々への支援に取り組んでまいりました。

### 《復旧への取り組み》

当社グループが実施した通信設備等の復旧及び被災された方々への支援の具体的な取り組みは、次のとおりであります。

#### ○通信設備の復旧

総勢約4,000人体制で、約30台の移動基地局車の配備に加え、停電中の基地局等へ電力を供給するため、約30台の移動電源車及び約400台の可搬型発電機の配備を行い、被災した通信設備の復旧にあたりました。また、光ファイバー、マイクロ無線及び衛星回線の活用による伝送路の復旧や、山頂などへの基地局の設置による大ゾーン方式※の活用などにより、サービスエリアの早期復旧を実現いたしました。さらに、原発事故に伴う立ち入り制限地域についても、20km圏外からの高性能アンテナの活用や、20km圏内の通信ビルにおける伝送路の回線切替工事を実施することで、福島第一原子力発電所付近及び付近の幹線道路沿線について、概ねエリア化し、「FOMA」サービスの提供を再開することができました。

※ 「大ゾーン方式」とは、従来、複数局により構成していたエリアを1局でカバーする方式をいう。

#### ○通信確保のための支援

被災地支援のため、衛星携帯電話約900台、携帯電話約1,700台、タブレット端末約300台の行政機関への貸し出しや避難場所への設置を実施いたしました。また、マルチチャージャー、ソーラー充電器などによる無料充電コーナーを約300ヵ所に設置いたしました。

### ○「災害用伝言板」の提供

被災された方々の連絡手段として、震災発生直後より「災害用伝言板」の提供を開始いたしました。また、より多くの方々にご利用いただくため、震災発生後1週間以内には、メッセージ登録可能地域を全国へ拡大するとともに、スマートフォンからのご利用もできるようにいたしました。

### ○ドコモショップの営業再開

震災により、携帯電話を故障・紛失されたお客様等をいち早く支援するため、被災したドコモショップの早期の営業再開に努め、平成23年3月末において、建物が大きく損壊した店舗及び原発事故に伴い避難エリアとなっている地域の店舗を除き、約9割の店舗で営業を再開いたしました。また、営業が困難な店舗周辺にお住まいのお客様に対しては、近隣のドコモショップによる出張販売等を実施いたしました。

### ○「復旧エリアマップ」の公開

特に震災の被害が大きかった岩手県、宮城県、福島県の3県について、「FOMA」サービスがご利用可能なエリア、移動基地局車により復旧もしくは復旧を予定しているエリア、衛星携帯電話や無料充電サービスがご利用可能な場所、ドコモショップの営業情報などの詳細な情報を地図上で確認できる「復旧エリアマップ」を、平成23年3月20日より、当社ホームページにて提供開始いたしました。

### ○被災されたお客様に対する支援

被災されたお客様に対する支援として、料金お支払い期限の延長、故障修理代金の減額及び「水濡れケータイデータ復旧サービス」の無料化などを行いました。さらに、被災されたお客様に対して、ご利用いただけなかった期間の基本使用料等の無料化を行いました。

### ○被災地支援チャリティサイトの開設等

被災地支援のため、「ドコモ被災地支援チャリティサイト」を開設し、お客様からの「ケータイ送金」や「ドコモポイント」などによる募金を受け付けました。このうち、平成23年3月30日までにお客様から寄せられた7億8,000万円を寄付いたしました。また、平成23年4月には、新たにチャリティアプリ購入による募金の受付を開始するとともに、平成23年4月13日までにお客様から寄せられた1億2,000万円を追加で寄付いたしました。この寄付金とは別に、当社として5億円を寄付いたしました。なお、NTTグループでは、当社からの5億円を含め、総額10億円を寄付いたしました。

以上の結果、震災及びこれらの取り組みに伴う震災関連費用として、当連結会計年度において、71億円を営業費用として計上いたしました。このうち主なものは、被災した基地局設備等の除却損、震災対応のために発生した各種経費及び人件費であります。

### (3) 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、1兆2,870億円の収入となりました。前連結会計年度と比較して1,042億円(8.8%)キャッシュ・フローが増加しておりますが、これは、携帯端末割賦債権の顧客への立替代金の減少に伴うキャッシュ・インフローの増加、法人税等の支払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、4,554億円の支出となりました。前連結会計年度と比較して7,086億円（60.9%）支出が減少しておりますが、これは、期間3ヵ月超の資金運用に伴う短期投資による支出が増加したものの、短期投資の償還による収入の増加、関連当事者への短期預け金の償還による収入の増加及び固定資産の取得による支出が減少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、4,220億円の支出となりました。前連結会計年度と比較して1,610億円（61.7%）支出が増加しておりますが、これは、長期借入債務の返済による支出の増加、現金配当金の支払額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4,078億円（114.0%）増加し、7,656億円となりました。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1,610億円であり、前連結会計年度末においては4,030億円でありました。

#### (4) C S Rの取り組みの状況

当社グループは、C S R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おります。

C S Rメッセージの重要テーマとして、「一人ひとりに」、「安定した品質で」、「安心・安全を実現して」、「地球環境を守りながら」を設定し、様々な活動に取り組んでおります。

C S Rに関する具体的な取り組みは次のとおりであります。

##### 《一人ひとりに》

○既存ドコモショップにおける店舗入口のスロープ設置や車いすをご利用の方にもご利用いただけるトイレの設置などのバリアフリー化を、当連結会計年度において394店舗実施いたしました。

##### 《安定した品質で》

○携帯電話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、被災された方々の安否情報を確認できる「災害用伝言板」及び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「エリアメール」を提供いたしました。

##### 《安心・安全を実現して》

○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6,100回実施し、87万人に受講いただき、平成16年開始以降、実施回数は、累計約20,700回、受講者数は、累計316万人となりました。

○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、「アクセス制限カスタマイズ」の機能を拡充し、「iモード」メール送受信の制限時間帯を設けることができるようにするなど、青少年がより安心・安全に携帯電話をご利用いただけるよう取り組んでまいりました。

##### 《地球環境を守りながら》

○平成22年度までの環境中期目標「2010年度のCO<sub>2</sub>排出量目標117万t以下」及び「I C Tサービスによる2010年度の環境貢献量530万t-CO<sub>2</sub>」を設定し、省電力装置の積極導入などを実施し、温室効果ガスの削減等、地球環境の保全に取り組んでまいりました。

○限りある資源の有効活用を目的として実施している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、409万台（累計7,664万台）回収いたしました。

○平成22年6月には、全国47都道府県すべてに「ドコモの森」を設置し、森林整備活動を通して生物多様性の保護に貢献いたしました。

○持続可能な社会の実現に向けて、（１）「低炭素社会の実現」、（２）「循環型社会の形成」、（３）「生物多様性の保全」を３つの重点活動項目とする環境ビジョン「SMART for GREEN 2020」を新たに制定いたしました。

#### (5) 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20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22年4月1日から  
平成23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	1,707,404	1,127,287	580,116
		その他の移動体通信	5,020	6,021	△1,001
		小計	1,712,424	1,133,309	579,115
	データ伝送役務		1,659,778	1,221,544	438,233
	小計		3,372,202	2,354,853	1,017,349
移動電気通信役務以外の電気通信役務			875	814	61
合計			3,373,078	2,355,668	1,017,410

（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」に記載のセグメントの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、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」に記載のセグメントの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24年3月期において、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て取り組み、全ての人々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》

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。当社グループは、顧客満足度第1位を達成した当連結会計年度の結果に甘んじることなく、平成24年3月期についても、お客様満足度の更なる向上に向けて、全社一丸となって取り組んでまいります。

#### 《ドコモのチャレンジ》

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24年3月期を実行フェーズの2年目として、次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ついては、パケット定額サービスの加入促進、スマートフォンへの移行促進、データ通信端末やタブレット端末などの2台目契約の獲得、動画サービスの普及を図ること  
で、パケットARPUの向上を目指してまいります。
- スマートフォンの普及拡大については、魅力的な端末の提供、「iチャネル」や「iコンシェル」  
などのこれまで「iモード」でご利用いただいていたサービスのスマートフォン対応、スマート  
フォンの特長を活かしたサービスの展開を進めてまいります。また、スマートフォン本格普及に対応  
するための体制の整備等に取り組んでまいります。
- 「Xi」の導入とネットワークの進化については、平成22年12月に提供開始した「Xi」サービス  
を更に充実させるべく、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。また、サービスエリアを更に拡大してまい  
ります。
- 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、お客様一人ひとりの生活をサポートする  
「iコンシェル」の高度化及びスマートフォン対応、お客様の多様なニーズやシーンに応じたコン  
テンツを提供してまいります。
- 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、金融など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、「お便りフォトサービス」や「ドコモ ドライブネッ  
ト」、電子書籍サービスなど、お客様がより快適にご利用いただける便利なサービスを提供すると  
ともに、ネットワーク化されていない機器同士をつなぐMtoM事業を更に拡充してまいります。
- 端末の更なる進化については、スマートフォンを中心とした端末ラインナップの強化を推進し、幅  
広くお客様へ展開してまいります。また、「Xi」サービス対応の携帯電話端末についてもライン  
ナップを拡充してまいります。

○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、低遅延という特長を活かした、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。特に、「モバイル空間統計※」の共同研究を更に進めてまいります。

○グローバル展開の推進については、更なるサービスの拡充及びサポート拠点の拡大により、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。また、パートナーとのイノベーションを起こし、新たな価値を創造してまいります。

東日本大震災への対応については、一刻も早く震災発生前のエリア品質に戻すべく、早期の通信設備等の復旧に全力で取り組んでまいります。また、東日本大震災で得た教訓を踏まえ、全国の都道府県庁等の重要施設における通信サービスの中断回避に向けた対応策及び、広域かつ長時間にわたる通信サービス中断発生時の対応策など、災害発生時の迅速な対応を実現する新たな災害対策により、お客様への更なる「安心・安全」の提供に努めてまいります。

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、業務の全国最適化及びネットワーク・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、「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CSRメッセージとして掲げ、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おります。具体的には、「一人ひとりに」、「安定した品質で」、「安心・安全を実現して」、「地球環境を守りながら」を重要テーマとして、様々な活動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24年3月期の営業利益8,500億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及び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。

※ 「モバイル空間統計」とは、携帯電話サービスを提供するために必要となる運用データを統計処理することによって作成された人口分布の推計値であり、お客様個人を特定できない統計情報をいう。

(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注意ください。

- (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、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、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、公衆無線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。

通信業界における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。スマートフォンやタブレット端末の普及拡大に伴い、多くの事業者等が携帯電話端末上でのサービス競争に参入してきており、今後、これらの事業者等がお客様にとってより利便性の高いサービスを提供したり、更に料金競争が激化する可能性があります。

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ったり、当社グループの期待する数に達しないかもしれず、また、新規獲得契約数だけでなく、既存契約数についても、更なる競争激化のなか、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ます。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見込み以上のARPUの低下が発生したり、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「mova」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）、継続利用期間に関係なく基本使用料を一律50%割引とする「ファミ割MAX50」及び「ひとりでも割50」の導入（平成19年8月実施）、毎月の利用量に応じて下限から上限額の間で料金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）、スマートフォンやタブレット端末など、リッチなコンテンツをご利用のお客様に適した新たなパケット定額サービス「パケ・ホーダイフラット」・「パケ・ホーダイダブル2」の導入（平成23年3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、各種割引サービス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、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。

※ Mobile Virtual Network Operatorの略。無線通信インフラを他社から借り受けてサービスを提供している事業者。

- (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、「iモード」サービスや「spモード」サービス等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、クレジットサービスなどのF e l i C a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・普及及び環境・エコロジー、健康・医療、金融・決済、教育等の分野におけるソーシャルサポートサービスの展開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、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。

- ・サービス・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、F e l i C a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・利用形態・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・「Xi」端末や当社グループが提供する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」サービスや「spモード」サービスを含むデータ通信サービスまたはソーシャルサポートサービスを含む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※<sup>1</sup>やHSUPA※<sup>2</sup>、LTE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。

※<sup>1</sup> 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。

※<sup>2</sup> 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。

- (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※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
- ・プラットフォーム事業者やISP事業者、コンテンツプロバイダ等に対して、「iモード」や「spモード」等、当社サービスに係る機能の開放を求めるような規制
- ・特定のコンテンツや取引、または「iモード」や「spモード」等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、当社及び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。例えば、当社グループは契約数や契約者のトラフィック量の増加に対応し、サービス品質の確保・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いますが、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。

さらに、当社グループは、新たな収益源の確保に向けて、環境、医療、金融等の分野におけるソーシャルサポートサービスを展開したり、出資・提携を通じて様々な事業やビジネス領域へ進出していることから、移動通信事業に関わる法令・規制・制度に加え、新たなサービス・事業・ビジネス領域における特有の法令・規制・制度の影響を受けます。これらの法令・規制・制度が適用されることにより、当社グループの事業運営に制約が課され、当社グループの財政状態や経営成績に悪影響が発生す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が実施されるか、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、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。

当社グループの契約数や契約者のトラフィック量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HSDPAやHSPA、LTE等の技術による周波数利用効率の向上、及び新たな周波数の獲得に努めておりますが、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。

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」及び「Xi」の PACKET 通信サービスに関しては、スマートフォンやタブレット端末、PC向けデータ通信端末の普及拡大に伴い、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。

もし当社グループがこれら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ることで、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

当社グループの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。放送事業や通信販売事業等の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等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等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ます。また、当社グループの提供する携帯電話端末上では、当社グループはもとより当社グループ外の多数の事業者等がサービスを提供しております。現在または将来の端末に技術的な問題が発生した場合、端末の故障、欠陥、紛失等が発生した場合や他の事業者等のサービスの不完全性等に起因して問題が発生した場合には、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。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。

- ・ 端末に搭載されている様々な機能の故障・欠陥・不具合の発生
- ・ 端末上で提供される他の事業者等のサービスの不完全性等に起因する端末の故障・欠陥・不具合の発生
- ・ 端末の故障等による、情報、電子マネー、ポイント等の消失
- ・ 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、ポイント等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、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。

例えば、当社グループが提供する「iモード」メール、SMS、「s pモード」メール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、様々な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こり、「iモード」または「s p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できるかどうかは定かではなく、適切な対応ができなかった場合には、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、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、電気通信事業並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ったり、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

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、移动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・津波・台風・洪水等の自然災害、電力不足や公共交通網の遮断等の社会インフラの麻痺、テロといった事象・事件によるもの、有害物質の拡散や感染症の流行等により、ネットワーク設備の運用・保守が十分に実施できないこと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、結果として収益の減少や多額の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、ウィ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きれず、ハッキングや不正なアクセス等により、ウィ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、携帯電話の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、自然災害や社会インフラの麻痺等の事象・事件、有害物質の拡散や感染症の流行等により、当社の事業所や販売代理店等の必要なパートナーが業務の制限を強いられたり、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ない可能性があります。

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、収益の減少や多額の費用の支出につながる可能性があり、またこのような不慮の事態によって市場の成長が鈍化したり、市場が縮小した場合、当社グループの見込み以上にARPUが低下したり、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。

なお、平成23年3月11日に発生した東日本大震災により、当社グループにおいては、ネットワークの物理的な毀損や停電によるサービスの中断等が発生し、また、販売代理店等パートナーにおいても、店舗が一時的な閉鎖を余儀なくされるなど、当社グループ及びパートナーの事業活動に障害が発生しました。今後も余震活動、電力供給の悪化等の社会インフラの混乱、有害物質の拡散その他の被災した原子力発電所の影響、景気の悪化や市場の縮小等の東日本大震災に関連した不測の事態が発生した場合に

は、ネットワークの復旧等に必要となる費用が増加したり、収益が減少したり、当社グループやパートナーの事業活動が制限される可能性があります。これらにより、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もあり得ること

世界保健機関（WHO）やその他の組織団体等、及び各種メディアの報告書によると、無線通信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との意見が出ております。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、新たな規制や制限並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、いくつかの移動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通信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（NTT）は平成23年3月31日現在、当社の議決権の66.65%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、NTT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NTT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、NTTと話し合い、もしくはNTT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、NTT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並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並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。

### 《端末及びサービスに関する開発》

○お客様に、より快適な通信環境を提供するため、「X i」対応ネットワークの実用化を図るとともに、「F O M A」サービス及び「X i」サービスに対応したデータ通信専用端末の実用化に取り組んでまいりました。また、端末開発の効率化及び低コスト化の実現に向け、L T E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。

○O Sに「Android™※」を搭載した端末やBlack Berry端末を含め、スマートフォンを10機種開発するなど、新しい分野の端末についても実用化を進めてまいりました。また、「s pモード」メールや「災害用伝言板」などをご利用できるスマートフォン向けI S P「s pモード」の開発を実施いたしました。

○当社の端末に他社のS I Mカードを挿入して利用したいというお客様のご要望にお応えするため、S I Mロック解除に対応する各種開発に取り組んでまいりました。

※ 「Android」とは、自由でオープンな開発環境の特徴を有する携帯電話用の基盤ソフトウェアをいう。  
「Android」は、Google Inc.の商標又は登録商標です。

### 《今後の実用化を目指した技術開発》

○放送と通信それぞれの特徴を融合したマルチメディア放送の規格化等に向けて取り組んでまいりました。

○音声認識等の技術を使ったユーザーインターフェースや翻訳機能を組み合わせた通訳電話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世代移動通信規格であるL T E－A d v a n c e dに関する研究に継続的に取り組み、実験用無線局の予備免許を取得し、実証実験を開始いたしました。

○「撮って、触って遊べる3 D技術」等の先進的なユーザーインターフェースの実現に向けた研究に取り組んでまいりました。

○災害が発生した際の帰宅困難者数を事前に推計するといった防災計画分野やまちづくり分野に対して有用と考えられる「モバイル空間統計」等の研究に取り組んでまいりました。

○環境にやさしい住宅及び電気自動車（E V）の普及促進のため、無線通信による住宅内電力状況の把握と情報活用のためのインターフェース実験を行い、新しい通信技術の基盤づくり及び標準化に向けた検証を行ってまいりました。

以上の結果、当連結会計年度における研究開発費は、総額1,091億円となりました。

## 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ください。

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。

### (1) 営業成績

#### ①概要

#### ②移動通信市場の動向

#### ③事業戦略

#### ④営業活動の動向

#### ⑤当連結会計年度の業績

#### ⑥セグメント情報

#### ⑦会計基準の動向

#### ⑧重要な会計方針

### (2) 流動性及び資金の源泉

#### ①資金需要

#### ②資金の源泉

### (3) 研究開発

### (4) 事業及び業績の動向に関する情報

### (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23年3月31日現在、日本全国の携帯電話サービス契約数の約48.5%に相当する総計5,801万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並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、クレジットビジネス、通信販売、モバイル広告販売、ホテル向けインターネット接続サービス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。そのような市場環境のなか、当社グループは新たな企業ビジョン「スマートイノベーションへの挑戦 ―HEART―」を平成22年7月に公表いたしました。今後予想される社会変化を捉え、携帯電話の持つ技術の活用やパートナー企業との連携を通じてイノベーションを起こすことによって利用者の日々の生活や社会をスマートに進化させることで新たな収入源を創出し、持続的な成長と社会への新たな価値提供を目指しております。

当連結会計年度においては、パケット通信利用の一層の拡大に重点的に取り組みました。データ通信利用の底上げを図るため動画コンテンツの拡充等に取り組んだほか、スマートフォンやPCデータカードの利用者拡大に向けた取り組みを推進いたしました。とりわけ、急速に拡大するスマートフォン市場

においては、端末ラインナップを大幅に強化したほか、料金体系の整備、携帯電話向けコンテンツやアプリケーションの拡充に向けて取り組んでまいりました。また、お客様満足度向上に向けた様々な取り組みについても前連結会計年度に引き続き実施いたしました。

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601億円減の4兆2,243億円となる一方で、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105億円増の8,447億円、当社に帰属する当期純利益は43億円減の4,905億円となりました。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顧客への立替代金の減少を受け、前連結会計年度に比べ1,042億円増の1兆2,870億円、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などにより180億円減の6,685億円となりました。

なお、平成23年3月11日に東北地方太平洋沖を震源とするマグニチュード9.0の東日本大震災が発生いたしました。この地震及び地震に伴って発生した津波によって当社グループが保有する通信設備等が損壊するなどの被害を受けたほか、停電によるサービスの中断等が発生いたしました。当社グループは震災発生直後に本社及び東北支社に災害対策本部を設置し、被災した通信設備やサービスの早期復旧に取り組んだ結果、平成23年3月末までに、被災地域において「FOMA」サービスの提供を概ね再開するとともに、被災したドコモショップの約9割の店舗で営業を再開いたしました。当連結会計年度においては、この震災に関連して、主に通信設備の除却損や復旧に伴う諸経費・人件費などとして71億円を営業費用に含めて計上しております。当連結会計年度の業績に対する重大な影響はありませんでした。

## 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735万契約となり、平成23年3月31日現在の総契約数は1億1,954万契約、人口普及率は約93%となりました。スマートフォンやPCデータカード、機器組み込み型の通信モジュールなど新たな市場の開拓による契約者の増加が見られるものの、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、前連結会計年度は4.4%、当連結会計年度は6.6%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23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、各社グループとも第三世代移動通信サービスを導入しており、近年では各社グループともに第三世代移動通信サービスが主流となっております。平成23年3月31日現在、日本における第三世代移動通信サービス契約数は1億1,813万契約となり、携帯電話全契約数の98.8%に達しております。なお、当社グループは、平成22年12月に国内携帯電話事業者として初めて、第三世代移動通信システムを発展させた通信規格LTEによる「Xi」サービスを、東名阪地域より開始いたしました。平成23年3月31日現在の「Xi」サービス加入者は、2.6万契約となっております。また、近年、スマートフォンの販売が急速に拡大しております。当社グループでは、スマートフォンの販売が拡大する傾向は今後も継続し、翌連結会計年度には当連結会計年度の2倍以上となり、翌々連結会計年度にはスマートフォンの市場規模が既存のフィーチャーフォンの規模を上回るものと予想しております。

国内移動通信市場は、契約者数の伸びは限定的であるものの、スマートフォン利用の拡大、パケット定額制や高速データ通信サービスの普及などを背景として、データ通信利用が増大しているほか、携帯電話向けコンテンツ・アプリケーションなど新たな市場機会が生まれております。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、スマートフォン利用者向けの通信料金割引制度の導入など
- ・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など
- ・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、携帯電話向けアプリケーションの提供、電子書籍サービスなど
- ・新端末の開発：非接触型ＩＣカード機能、ＧＰＳによる位置検索、セキュリティ機能など、多様な機能を搭載した携帯電話端末やスマートフォンなどの投入
- ・ネットワーク：通信品質、ＨＳＰＡ・ＬＴＥなどによる高速データ通信エリアの拡充など
- ・アライアンス：小売業者、金融機関、コンテンツホルダーなどの他事業者との提携など

を通じて既存契約者の維持と新規契約者の獲得のほか、新たな市場での収益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」の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、第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、平成22年６月に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。これを受けて、当社グループは平成23年４月以降に発売する端末に原則、ＳＩＭロック解除の機能を搭載することといたしました。

日本では、政府によって周波数を割り当てられた携帯電話事業者等が開設した無線局に対して電波利用料を負担する電波利用料制度によって周波数の利用が行われているところですが、平成22年12月、総務省のグローバル時代におけるＩＣＴ政策決定に関するタスクフォースである政策決定プラットフォームにおいて周波数オークション方式による周波数の割り当てを早急に検討する方針が示されました。

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（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W i M A X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2.5 G H z 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・ネットワークなど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、中期的な経営方針である「変革とチャレンジ」の旗印のもと、端末ラインナップの強化、料金サービスの拡充、アフターサービスの充実などお客様満足度の向上に向けた様々な取り組みを推進した結果、J.D. パワー アジア・パシフィックによる顧客満足度調査において総合満足度第1位を獲得したほか、同社の法人向け顧客満足度調査、株式会社日経ビーピーコンサルティングによるP Cデータ通信お客様満足度調査においても2年連続で第1位を獲得するなど、これまでのお客様満足度向上に向けた取り組みの結果が具体的な成果として現れました。

翌連結会計年度において、「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。当社グループは、顧客満足度第1位を達成したことに甘んじることなく、翌連結会計年度についてもお客様満足度の更なる向上に向けて、全社一丸となって取り組んでまいります。

「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、翌連結会計年度を実行フェーズの2年目として、次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ついては、パケット定額サービスの加入促進、スマートフォンへの移行促進、データ通信端末やタブレット端末などの2台目契約の獲得、動画サービスの普及を図ること  
で、パケットARPUの向上を目指してまいります。
- ・スマートフォンの普及拡大については、魅力的な端末の提供、「iチャンネル」や「iコンシェル」  
などのこれまで「iモード」でご利用いただいていたサービスのスマートフォン対応、スマートフ  
ォンの特長を活かしたサービスの展開を進めてまいります。また、スマートフォン本格普及に対応  
するための体制の整備等に取り組んでまいります。
- ・「Xi」の導入とネットワークの進化については、平成22年12月に提供開始した「Xi」サービ  
スを更に充実させるべく、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。また、サービスエリアを更に拡大してま  
いります。
- ・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、お客様一人ひとりの生活をサポートする  
「iコンシェル」の高度化及びスマートフォン対応、お客様の多様なニーズやシーンに応じたコン  
テンツを提供してまいります。
- ・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、金融など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、「お便りフォトサービス」や「ドコモ ドライブネット」、  
電子書籍サービスなど、お客様がより快適にご利用いただける便利なサービスを提供するととも  
に、ネットワーク化されていない機器同士をつなぐMt o M事業を更に拡充してまいります。
- ・端末の更なる進化については、スマートフォンを中心とした端末ラインナップの強化を推進し、幅  
広くお客様へ展開してまいります。また、「Xi」サービス対応の携帯電話端末についてもライン  
ナップを拡充してまいります。
- ・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、低遅延という特長を  
活かした、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。特に、「モバ  
イル空間統計」の共同研究を更に進めてまいります。
- ・グローバル展開の推進については、更なるサービスの拡充及びサポート拠点の拡大により、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。また、パートナーとのイノベーションを起こ  
し、新たな価値を創造してまいります。

上記の取り組みに加えて、ネットワーク関連及び一般経費のコスト削減についても引き続き積極的に  
取り組むことで、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。  
さらには、新たな企業ビジョン「スマートイノベーションへの挑戦 ―HEART―」で掲げた、「モ  
バイルを核としたサービス総合企業」へと進化することを目指し、新規事業の開拓などによる事業の発  
展を図ってまいります。

#### 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」サービスなどが含まれております。当社グループは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23年3月31日現在における「FOMA」サービス契約数は5,675万契約、「FOMA」契約者比率は97.8%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。スマートフォンなど新たなデータ通信サービスがパケット通信収入の拡大を牽引しております。パケット通信収入の無線通信サービス収入に占める割合は年々増加し、前連結会計年度は42.1%、当連結会計年度は45.2%を占めております。

当社グループは既存契約者とARPU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」で計算されております。

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、その伸び率は限定的な水準に留まっております。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前連結会計年度に引き続き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、当社グループからお客様への連絡後、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向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」サービスや電池パック・「FOMA」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、スマートフォン向けの新たなパケット定額サービス「パケ・ホーダイフラット」、「パケ・ホーダイダブル2」を導入したほか、一定の契約条件を満たしたスマートフォンやタブレット端末などを利用のお客様を対象にご購入の機種に応じた一定金額を毎月のご利用金額から最大24ヵ月割引く「月々サポート」を開始いたしました。さらに、海外でのパケット通信利用を対象とした海外パケット定額サービス「海外パケ・ホーダイ」の提供を開始するなど、データ通信サービスに対する顧客ニーズの高まりを背景として、データ通信サービス向け料金体系の整備を主に進めてまいりました。これらの結果、当連結会計年度における解約率は0.47%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並びに通話料及び通信料の収入を、当該サービスの稼動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11月には「バリューコース」を端末機器販売方式として導入いたしました。「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23年3月31日現在で約4,125万契約と全契約者数の71%となっております。ARPUは近年減少傾向が続いており、とりわけ近年において音声ARPUは大きく低減しております。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」の契約者数の増加による影響に加え、通話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。また、接続料（アクセスチャージ）算定方法の変更も音声ARPU低下の要因です。当連結会計年度より接続料の算定にあたって、平成22年3月に総務省が公表した「第二種指定電気通信設備制度の運用に関するガイドライン」に従い、一部を除いて営業費を接続料原価から除外しております。

当連結会計年度の携帯電話収入は、動画等のデータ通信利用促進やスマートフォンなどの販売強化に重点的に取り組んだことによってパケット通信収入が拡大しましたが、「バリュープラン」の契約者数の拡大と課金対象MOUの減少などによる音声収入の下落を上回るまでには至らなかったことから、前連結会計年度から携帯電話収入が引き続き減少いたしました。

当社グループはパケット通信収入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、スマートフォンやPCデータカード、モバイルWi-Fiルーターの利用者拡大、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・利便性の向上に向けた取り組みなどが含まれております。当社グループは「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。

「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「バリューコース」を端末販売方式として導入いたしました。「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等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等に支払い、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11.3%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、端末機器販売収入は前連結会計年度に比べ301億円（5.9%）減少いたしました。仕入単価の低減を反映して卸売単価が低下したことが主な要因であります。

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」を合わせてご参照ください。

### 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なか、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23年3月31日現在、「DCMX」の契約数は1,232万契約、「iD」対応の読み取り機の設置台数は51万台まで増加し、これに伴い取扱高も増加しております。

平成21年4月に当社は、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。

当社子会社である株式会社マルチメディア放送は、平成22年9月に受託放送事業の開設計画が総務省から認定され、また、平成23年1月に受託放送事業の事業会社として株式会社ジャパン・モバイルキャスティングを分社するなど、平成24年4月のマルチメディア放送事業の開始に向けて準備を進めております。マルチメディア放送サービスは、ISDB-Tmm方式による新たな放送メディアサービスで、動画・音楽のほか新聞・雑誌、電子書籍等の様々な形式のコンテンツを携帯電話に自動的に蓄積した上で視聴する蓄積型放送と、高品質・高画質のリアルタイム型放送で提供する高品質ストリーミングサービスを提供するものであります。

これらの事業分野については、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など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26.5%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33.5%及び29.1%を占めております。通信設備使用料は他事業者の料金設定によって変動いたします。当連結会計年度のサービス原価は前連結会計年度から41億円（0.5%）減少し、8,965億円となりました。

### 端末機器原価

端末機器原価は新規の契約者及び端末の買い増し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19.6%を占めております。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357億円（5.1%）減少いたしました。これは、低価格志向のお客様ニーズを反映し、デザイン性を重視した低価格端末を中心とした商品展開を実施したこと等から仕入単価が減少したことが主な要因です。

### 減価償却費

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20.5%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主に「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とおりであります。

- ・お客様の声に即応し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
- ・スマートフォン利用の拡大等に伴う通信量の増加に対応するネットワーク設備の増強
- ・LTE方式を利用した「Xi」導入に向けたサービスエリアの構築

「FOMA」サービスネットワークに関連した設備投資は平成19年3月期にピークを迎えており、設備投資が減少傾向で推移してきたことから、減価償却費についても同様に減少傾向で推移しています。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。その結果、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下回っております。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ください。

### 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33.4%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。当社グループは米国会計基準を適用しており、販売に連動する手数料の一部を端末機器販売収入の控除として計上し、それ以外の手数料については販売費及び一般管理費に含めて計上する会計処理を実施しております。

当連結会計年度は、販売代理店に対する手数料の効率的な運用に努めた結果、販売費及び一般管理費に含まれる手数料が前連結会計年度と比べて減少したほか、その他のコスト削減に向けた取り組みを行ったことなどから、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減少しております。

(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卸売単価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、端末機器原価など端末販売に関連する経費の減少及びネットワーク関連コストの削減など、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の減少分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。

(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ております。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ております。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」を合わせてご参照ください。平成23年3月31日現在、関連会社投資の簿価は5,255億円、市場性のある有価証券及びその他の投資の簿価は1,281億円でありました。

# 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並びにその内訳を表しております。

	前連結会計年度 平成21年4月1日から 平成22年3月31日まで	当連結会計年度 平成22年4月1日から 平成23年3月31日まで	増減	増減率 (%)
携帯電話 契約数(千契約)	56,082	58,010	1,928	3.4
(再)「X i」サービス	—	26	—	—
(再)「FOMA」サービス	53,203	56,746	3,542	6.7
(再)「m o v a」サービス	2,879	1,239	△1,640	△57.0
(再)「i モード」サービス	48,992	48,141	△851	△1.7
(再)「s p モード」サービス	—	2,095	—	—
契約数シェア (%) (1) (2)	50.0	48.5	△1.5	—
総合ARPU (X i + FOMA + m o v a) (円) (3)	5,350	5,070	△280	△5.2
音声ARPU (円) (4)	2,900	2,530	△370	△12.8
パケットARPU (円)	2,450	2,540	90	3.7
MOU (X i + FOMA + m o v a) (分) (3) (5)	136	134	△2	△1.5
解約率 (%) (2)	0.46	0.47	0.01	—

(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、契約数及び電話番号保管、メールアドレス保管サービス関連収入、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21年4月1日から 平成22年3月31日まで	当連結会計年度 平成22年4月1日から 平成23年3月31日まで	増減	増減率 (%)
営業収益:				
無線通信サービス	3,776,909	3,746,869	△30,040	△0.8
携帯電話収入	3,499,452	3,407,145	△92,307	△2.6
音声収入(6)	1,910,499	1,712,218	△198,281	△10.4
(再掲)「FOMA」サービス	1,785,518	1,658,863	△126,655	△7.1
パケット通信収入	1,588,953	1,694,927	105,974	6.7
(再掲)「FOMA」サービス	1,558,284	1,679,840	121,556	7.8
その他の収入	277,457	339,724	62,267	22.4
端末機器販売	507,495	477,404	△30,091	△5.9
営業収益合計	4,284,404	4,224,273	△60,131	△1.4
営業費用:				
サービス原価	900,642	896,502	△4,140	△0.5
端末機器原価	698,495	662,829	△35,666	△5.1
減価償却費	701,146	693,063	△8,083	△1.2
販売費及び一般管理費	1,149,876	1,127,150	△22,726	△2.0
営業費用合計	3,450,159	3,379,544	△70,615	△2.0
営業利益	834,245	844,729	10,484	1.3
営業外損益(△費用)	1,912	△9,391	△11,303	—
法人税等及び持分法による投資損益(△損失)前利益	836,157	835,338	△819	△0.1
法人税等	338,197	337,837	△360	△0.1
持分法による投資損益(△損失)前利益	497,960	497,501	△459	△0.1
持分法による投資損益(△損失)	△852	△5,508	△4,656	△546.5
当期純利益	497,108	491,993	△5,115	△1.0
控除: 非支配持分に帰属する当期純損益(△利益)	△2,327	△1,508	819	35.2
当社に帰属する当期純利益	494,781	490,485	△4,296	△0.9

(6) 回線交換によるデータ通信を含んでおります。

## 当連結会計年度における業績の分析と前連結会計年度との比較

平成23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、5,801万契約と平成22年3月31日時点の5,608万契約から1年間で193万契約（3.4%）増加いたしました。携帯電話サービスのうち「FOMA」サービス契約数は平成22年3月31日時点の5,320万契約から平成23年3月31日現在で5,675万契約と354万契約（6.7%）増加いたしました。平成23年3月31日現在、「FOMA」サービス契約数は全契約数の97.8%を占めております。一方「mova」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23年3月31日現在では124万契約と平成22年3月31日時点での288万契約から1年間で164万契約（57.0%）減少しております。平成23年3月31日現在の契約数シェアは48.5%と平成22年3月31日時点の50.0%に比べて1.5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23年3月31日現在で4,814万契約と平成22年3月31日時点の4,899万契約から1年間で85万契約（1.7%）減少しております。一方、平成22年9月より開始したスマートフォン向けISPサービス「spモード」契約数は平成23年3月31日現在で209万契約となっております。

当連結会計年度における端末販売数は、スマートフォン販売の増加が販売数を牽引した結果、前連結会計年度の1,804万台から102万台（5.6%）増加し、1,906万台となりました。

当連結会計年度における総合ARPUは5,070円と前連結会計年度の5,350円に比べ280円（5.2%）減少いたしました。音声ARPUは2,530円と前連結会計年度の2,900円に比べて370円（12.8%）減少いたしました。この原因としては「バリュープラン」契約者数の増加や課金MOUの減少が挙げられます。一方でパケットARPUは2,540円と前連結会計年度の2,450円に比べて90円（3.7%）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」の利用促進、スマートフォンへの移行やスマートフォン利用者の獲得、モバイルWi-Fiルーターやタブレット端末による新規需要の獲得などによるデータ通信利用の拡大の影響が挙げられます。MOUは、134分となり前連結会計年度の136分から2分（1.5%）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114分と前連結会計年度の118分から4分（3.4%）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0.47%及び0.46%でありました。当連結会計年度の解約率は、お客様満足度向上に向けた取り組みの成果を反映し、過去最低水準を記録した前連結会計年度とほぼ同等の水準を維持しました。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。

当連結会計年度の営業収益は前連結会計年度の4兆2,844億円から、601億円（1.4%）減少して4兆2,243億円となりました。無線通信サービス収入は3兆7,469億円と前連結会計年度の3兆7,769億円に比べて300億円（0.8%）減少いたしました。その結果、無線通信サービス収入の営業収益に占める割合は88.7%と前連結会計年度の88.2%から増加いたしました。無線通信サービス収入の減少は、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1兆9,105億円から1兆7,122億円に1,983億円（10.4%）減少した一方、パケット通信収入が前連結会計年度の1兆5,890億円から1兆6,949億円に1,060億円（6.7%）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1兆7,855億円から1兆6,589億円に1,267億円（7.1%）減少する一方、パケット通信収入が前連結会計年度の1兆5,583億円から1兆6,798億円に1,216億円（7.8%）増加いたしました。端末機器販売収入は、主に卸売単価



が減少したことから前連結会計年度の5,075億円から4,774億円に301億円（5.9%）減少いたしました。

営業費用は、前連結会計年度の3兆4,502億円から3兆3,795億円へと706億円（2.0%）減少いたしました。この減少は主に端末機器原価が端末調達単価の低減などにより、前連結会計年度の6,985億円から6,628億円へ357億円（5.1%）減少したこと、顧客サービス関連費用の減少に伴い、販売費及び一般管理費が前連結会計年度の1兆1,499億円から1兆1,272億円へ227億円（2.0%）減少したこと、及び減価償却費が前連結会計年度の7,011億円から6,931億円へ81億円（1.2%）減少したことなどによるものであります。

以上の結果、当連結会計年度の営業利益は8,447億円となり前連結会計年度の8,342億円から105億円（1.3%）増加いたしました。営業利益率は、前連結会計年度の19.5%から20.0%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費用は94億円となり、19億円の営業外収益を計上した前連結会計年度から113億円の悪化となりました。これは、主に当連結会計年度において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を認識したことによるものです。なお、前連結会計年度における減損損失は僅少でありました。

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8,353億円となり、前連結会計年度の8,362億円から8億円（0.1%）減少いたしました。

法人税等は当連結会計年度が3,378億円、前連結会計年度が3,382億円でありました。税負担率は共に40.4%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（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法定実効税率と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。

持分法による投資損益（税効果調整後）は、当連結会計年度は55億円、前連結会計年度は9億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4,905億円となり、前連結会計年度の4,948億円から43億円（0.9%）減少いたしました。

## 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（「X i」サービス、「FOMA」サービス、「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、クレジット事業及びマルチメディア放送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4兆1,677億円から770億円（1.8%）減少して4兆907億円となりました。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、3兆4,071億円となり前連結会計年度の3兆4,995億円から923億円（2.6%）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、端末機器の卸売単価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96.8%、前連結会計年度が97.3%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3兆3,221億円から881億円（2.7%）減少して3兆2,339億円となりました。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8,456億円から111億円（1.3%）増加し、8,567億円となりました。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」を合わせてご参照ください。

### (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1,167億円から169億円（14.5%）増加し1,336億円となりました。当連結会計年度の営業収益総額の3.2%を占めております。営業費用は前連結会計年度の1,281億円から175億円（13.7%）増加し1,456億円となりました。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、TVメディアを主たるチャネルとした通信販売事業が順調に拡大していることによるものであります。マルチメディア放送事業など新たな事業分野の立ち上げに向けた取り組みについても推進していることなどから、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114億円から120億円に拡大いたしました。

## 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、FASB）は会計基準アップデート（Accounting Standards Update、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は軽微であると予想しております。

## 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ております。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並びに最重要の会計方針に関する以下の開示について、独立会計監査人並びに当社監査役と協議を行いました。当社監査役は、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職務執行を監査し、計算書類等を監査する法的義務を負っております。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、伝送路などの有形固定資産、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もっております。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6,931億円、7,011億円でありました。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、有形固定資産並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えるものには、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ております（ただし、これらの事項に限定されるわけではありません）。

- ・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もります。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・フローに基づいております。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。当連結会計年度及び前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23年3月31日現在における関連会社投資の簿価は5,255億円、市場性のある有価証券及びその他の投資の簿価は1,281億円でありました。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えるものは、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、並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と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益に、市場性のある有価証券及びその他の投資の評価損は営業外損益にそれぞれ含まれております。また、当連結会計年度及び前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その他の投資については、当連結会計年度及び前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、それぞれ134億円、40億円の減損を計上いたしました。

当社グループ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、携帯電話等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、お客様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23年3月31日現在及び平成22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1,996億円及び1,749億円でありました。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1,268億円、1,422億円でありました。

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を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性が生じる可能性があります。平成23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16億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N T T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23年3月31日及び平成22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並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21年4月1日から 平成22年3月31日まで	当連結会計年度 平成22年4月1日から 平成23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	2.1%	2.0%
年金資産の長期期待収益率	2.5%	2.3%
実際収益率	約14%	約△2%
N T T企業年金基金制度		
割引率	2.1%	2.0%
年金資産の長期期待収益率	2.5%	2.5%
実際収益率	約13%	約△2%

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23年3月31日現在で1,961億円、平成22年3月31日現在で1,904億円であります。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23年3月31日現在で964億円、平成22年3月31日現在で887億円でありました。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、その他の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ております。

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23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	△118 / 126	4 / △3	72 / △77
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	△96 / 107	1 / △1	58 / △64
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を合わせてご参照ください。

#### (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、並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、技術などが挙げられます。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146億円、184億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23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、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。また、当社グループは現在の資金需要に対して十分な運転資金を保有していると考えております。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、運用資金並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、運用資金並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。設備投資等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

移动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。さらに、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。

近年では、スマートフォンの急速な普及拡大などを背景としてデータ通信利用が大きく拡大する傾向にあります。当社グループは、既存の「FOMA」ネットワークの容量拡大のほか、「X i」サービスのエリア拡充、ネットワークの過剰利用に対するトラフィック制御、Wi-Fiなどの活用によるデータオフロードといった対策を組み合わせることでデータ通信トラフィックの増加に対応する方針であります。

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180億円（2.6%）減少いたしました。これは、「FOMA」サービスエリアの更なる品質向上、データ通信量の増加に対応した設備増強、「Xi」ネットワークの構築などの投資の増加要因があったものの、「FOMA」ネットワーク構築に関連した設備投資が平成19年3月期以降減少を続けており、また、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・低コスト化についても実施したことによります。ネットワークのIP化等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22年3月31日時点より7,100局増設し、累計で62,800局としたほか、屋内基地局についても平成22年3月31日時点より4,400局の増設を行い、累計で29,200局のエリア化を完了いたしました。また、当連結会計年度にサービスを開始した「Xi」については、屋外基地局を700局、屋内基地局を300局、それぞれ設置いたしました。

当連結会計年度の設備投資額は6,685億円、前連結会計年度の設備投資総額は6,865億円でありました。当連結会計年度において設備投資の56.7%が「FOMA」ネットワーク構築目的に、3.9%が「Xi」ネットワーク構築目的に、17.3%がサーバー等その他携帯電話事業目的に、22.1%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66.1%が「FOMA」ネットワーク構築目的に、1.1%が「mo v 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。

翌連結会計年度においては設備投資総額が7,050億円となり、そのうち約47.0%が「FOMA」ネットワーク構築目的に、約11.2%が「Xi」ネットワーク構築目的に、約18.0%がサーバー等その他携帯電話事業目的に、約23.8%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、データ通信トラフィックの増大等に対応するため「FOMA」ネットワークの設備増強や「Xi」サービスエリアの拡大のほか、音声ネットワークのIP化の更なる推進などによる効率化についても引き続き進めてまいります。なお、翌連結会計年度の設備投資総額には、東日本大震災で被災した設備の復旧及び新たな災害対策等に関連した投資、約300億円が含まれております。また、現在、当社グループは、東日本大震災の経験を踏まえて、自然災害への対応の観点から設備構成の見直しを実施しております。当社グループは、こうした見直しの結果を踏まえた対策を行う可能性があり、その結果、追加的な設備投資が必要となる可能性があります。

当社グループは、翌々連結会計年度以降当面の各会計年度の設備投資額は7,000億円を超えない水準で推移すると現時点で予想しております。今後、「Xi」サービスエリアの拡大やマルチメディア放送サービスなど新サービス、新事業に関連した投資の増加を見込んでおりますが、「FOMA」ネットワークに関連した投資が既にピークを迎えており、また、「Xi」サービスエリアの拡大にあたっては既存の「FOMA」設備との共用を進めながら需要に応じた経済的なエリア構築を行うこと、さらに、投資の効率化に向けた取り組みについても継続することなどによって効率的な設備投資を行ってまいります。

当社グループの設備投資の実際的水準は、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ます。これらの設備投資は、データ通信事業に対する市場の需要動向並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23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4,281億円で、主に社債と金融機関からの借入金でありました。平成22年3月31日時点では6,103億円でありました。当連結会計年度及び前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1,801億円、前連結会計年度に290億円の長期の有利子負債を償還いたしました。

平成23年3月31日現在、長期の有利子負債のうち、211億円（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翌々連結会計年度であります。また4,070億円（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1.2%、満期は翌連結会計年度から平成30年度となります。

平成23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し、平成23年5月13日に当社の長期債務格付Aa1を引き下げ方向で見直すを発表いたしました。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、当社グループ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。なお、当社の借入債務は主に固定金利となっておりますが、A L M（資産・負債の総合管理）上、特定の借入債務の公正価値の変動をヘッジするため、固定金利受取・変動金利支払の金利スワップ取引を行っております。

(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	407,032	167,032	130,000	—	110,000
借入	21,070	6,070	15,000	—	—
長期有利子負債に係る 支払利息	20,725	4,606	6,673	4,198	5,248
キャピタル・リース	8,804	4,355	3,475	937	37
オペレーティング・リース	20,047	2,874	3,924	3,234	10,015
その他の契約債務	74,834	73,101	1,733	—	—
合計	552,512	258,038	160,805	8,369	125,300

(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23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289億円、棚卸資産の取得に関する契約債務は238億円、その他の契約債務は221億円でありました。

既存の契約債務に加えて、当社グループでは「FOMA」や「Xi」のネットワーク拡充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21年4月1日から 平成22年3月31日まで	当連結会計年度 平成22年4月1日から 平成23年3月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,182,818	1,287,037
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,163,926	△455,370
財務活動によるキャッシュ・フロー	△260,945	△421,969
現金及び現金同等物の増減額	△241,833	407,836
現金及び現金同等物の期首残高	599,548	357,715
現金及び現金同等物の期末残高	357,715	765,551

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、1兆2,870億円の収入となりました。前連結会計年度比では、1,042億円（8.8%）キャッシュ・フローが増加しておりますが、これは、携帯端末割賦債権の顧客への立替代金の減少に伴うキャッシュ・インフローの増加、法人税等の支払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、4,554億円の支出となりました。前連結会計年度比では、7,086億円（60.9%）支出が減少しておりますが、これは、期間3ヵ月超の資金運用に伴う短期投資による支出が増加したものの、短期投資の償還による収入の増加、関連当事者への短期預け金の償還による収入の増加及び固定資産の取得による支出が減少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、4,220億円の支出となりました。前連結会計年度比では、1,610億円（61.7%）支出が増加しておりますが、これは、長期借入債務の返済による支出の増加、現金配当金の支払額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23年3月31日現在の現金及び現金同等物は、平成22年3月31日時点と比較して4,078億円（114.0%）増加し、7,656億円となりました。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23年3月31日現在で1,610億円であり、平成22年3月31日時点においては4,030億円でありました。

#### 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、端末機器販売の増加により携帯端末割賦債権の立替払いの増加が見込まれることなどからキャッシュ・アウトフローの増加を見込んでおり、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7,050億円と当連結会計年度の6,685億円に比べ増加することなどにより、支出の増加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であるLTE-Advancedに関する研究、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、イノベーション創出に向けた基礎研究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1,091億円、1,099億円でありました。

#### (4) 事業及び業績の動向に関する情報

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様ニーズの多様化に加え、スマートフォン利用が急速に拡大するなど、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、並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。

翌連結会計年度に予想される事業及び業績の傾向については以下のとおりであります。

##### 営業収益：

- ・人口普及率の高まりにより新規契約数の大幅な伸びは望みにくい状況ではありますが、スマートフォンやPCデータカード、Wi-Fiルーター及び機器組み込み型の通信モジュールなど新たな市場の開拓による契約者の増加を目指してまいります。また、「Xi」サービスの利用者拡大に向けて

積極的に取り組んでまいります。一方、既存のお客様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低水準の解約率の維持等を図ってまいります。それらの取り組みにより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、平成24年3月31日の「m o v a」サービス終了に向けて、「m o v a」契約者の「F O M A」及び「X i」へのマイグレーションを推進してまいります。

- ・総合ARPU、音声ARPU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が、パケットARPUの成長に向けた取り組みを強化することで、総合ARPUの減少傾向は鈍化することを見込んでおります。

音声ARPU減少の要因は、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の減少による収入の低下の影響、接続料算定方式の変更による接続料収入の低減などであります。

また、パケットARPU増加の要因は、スマートフォンユーザーやデータプランユーザの拡大及びパケット定額サービスに加入する契約数の増加などによる収入増加であります。なお、スマートフォンの販売は当連結会計年度の252万台から拡大すると予想しております。

- ・端末機器販売収入については、当連結会計年度は仕入単価の低減を反映して卸売単価を低減させたため、減収となりました。仕入単価及び卸売単価の低減は、販売競争力の維持、向上に必要な取り組みだと考えており、翌連結会計年度においても同様に仕入単価及び卸売単価の低減を見込んでおります。また、翌連結会計年度においては、端末販売に関する手数料の効率化についても見込んでおり、米国会計基準において機器販売収入から減額される販売手数料が縮小する見込みであります。その結果、手数料効率化による増収影響が卸売単価の減少による減収影響を上回ることから翌連結会計年度の端末機器販売収入は、当連結会計年度に比べて増収となる見込みであります。
- ・携帯電話分野以外のその他の収入についても成長に向けた取り組みを推進してきており、当連結会計年度は増収でありました。翌連結会計年度においても、クレジット事業や通信販売事業などの成長を推進し、当連結会計年度と比較して増収を見込んでおります。
- ・以上により、翌連結会計年度の営業収益は、当連結会計年度と比較し増収に転じる見込みであります。

#### 営業費用：

- ・当連結会計年度における端末機器原価については、低価格端末に対するお客様のニーズの高まりを反映して低価格端末を中心とした商品展開を実施したことなどから減少いたしました。翌連結会計年度においても同様の傾向が続くと予想していることから、翌連結会計年度においても端末機器原価は当連結会計年度比で減少すると見込んでおります。
- ・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を見込んでおります。

- ・東日本大震災に伴う復旧費用や、災害対策の強化に関する費用として、翌連結会計年度に約200億円見込んでおります。
- ・以上により、翌連結会計年度の営業費用は当連結会計年度から僅かに増加すると予想しています。

以上の結果、翌連結会計年度の営業利益は当連結会計年度を上回る水準を見込んでおります。

なお、平成23年3月11日に東日本大震災が発生したことに伴って、当社グループ及び販売代理店や機器ベンダー等のパートナー企業においても事業活動に障害が発生いたしました。今後も余震の発生や電力供給の悪化等の社会インフラの混乱、被災した原子力発電所からの放射性物質の拡散、日本経済全般の停滞等が生じる可能性があることに関連して、当社グループや当社グループのパートナー企業の事業活動が制約を受ける可能性があるほか、現時点で想定していない追加的費用の計上や投資等を行う可能性やサービスの停滞や販売機会の逸失などによって期待された収入を獲得できない可能性などがあります。

特に、福島県にある原子力発電所が東日本大震災による被害を受けたことに伴って東日本地域における電力供給への懸念が高まっており、平成23年5月、日本政府は電気事業法第27条に基づく電力使用に関する使用制限の発動を決定いたしました。当該電力使用に関する規制は、大口の電気の利用者に対して平成23年7月から9月の一定期間において、原則、前年の同期間における使用最大電力量から15%の削減を求めるものです。当該規制やその他の追加的電力規制の導入等によって、通信サービスの提供や携帯電話販売などの顧客サービスの提供といった当社グループの事業活動への影響が生じる可能性があるほか、パートナー企業の生産活動への影響を通じた当社グループへの販売用端末やネットワーク設備の供給といったサプライチェーンへの影響及び顧客の消費活動等に対して影響を与える可能性があります。

これらの影響の程度を現時点で見積もることは困難であり、翌連結会計年度の業績予想には織り込んでおりません。

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、並びに「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。