

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います。

そのような市場環境のなか、当社グループは、企業ビジョン「HEART～スマートイノベーションへの挑戦～」を掲げ、更なる成長と社会への新たな価値提供を目指しています。当連結会計年度において、中期的な経営方針である「新たな成長を目指したドコモの変革とチャレンジ」のもと、更なる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、外部評価機関から2年連続で「顧客満足度第1位」の評価を獲得することができました。また、2011年11月には「モバイルを核とする総合サービス企業」への進化を目指して、新たに「中期ビジョン2015～スマートライフの実現に向けて～」を策定しました。この中期ビジョンのもと、より安心・安全で便利・効率的な暮らしやビジネスが実現できるよう、スマートフォンを中心とした端末やサービスの更なる進化を目指すとともに、様々な産業やサービスとの融合による新たな価値創造へ向けた第一歩を踏み出しました。

2011年3月に発生した東日本大震災直後には、6,720局の無線局がサービス停止を余儀なくされましたが、早期にサービスエリアの復旧を実現し、同年4月末には被災した通信設備の応急復旧を完了、9月末には本格復旧を完了しました。さらに、新たな災害対策にも直ちに取り組み、大ゾーン基地局※の設置や基地局の無停電化など一連の施策についても、概ね完了しました。また、12月には東北復興新生支援室を設置し、これまで以上に被災地域の復興支援活動に迅速に取り組んでいます。

2011年6月以降、一連の通信障害がs pモードシステムやパケット交換機などの通信設備の不具合に起因して発生しました。従来から、設備面や運用面での各種改善・強化に努めていましたが、結果としてお客様に多大なご迷惑をおかけしたことをお詫び申し上げます。当社グループは本事象の発生を真摯に受け止め、12月に社長を本部長とするネットワーク基盤高度化対策本部を設置し、全社的な原因究明と再発防止策を迅速に実施するとともに、通信設備の総点検を実施し、ネットワークの安定性を確認しました。今後もお客様に安心・安全にご利用いただけるよう、引き続きネットワーク基盤の強化に取り組み、お客様の信頼回復を図っていきます。

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収入は1,703億円減少したものの、スマートフォンの積極的な販売による利用者拡大により、パケット通信収入は1,489億円増加しました。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157億円増加しました。端末機器販売においては、卸売販売数が増加したことなどにより端末機器販売収入が215億円増加しました。その結果、営業収益は前連結会計年度に比べ157億円増の4兆2,400億円となりました。営業費用は継続的な経費の効率化に努めたことなどにより、140億円減の3兆3,655億円となりました。これらの結果、営業利益は、前連結会計年度に比べ297億円増の8,745億円となりました。また、税引前利益8,770億円から税金等を控除した当社に帰属する当期純利益は、2011年11月30日付けで成立した改正税法に基づき、繰延税金資産（純額）の一部取崩しを行った結果、4,639億円となりました。

※大ゾーン基地局とは、災害時に複数の基地局が被害を受けて利用できなくなった場合に、従来、複数局により構成していたエリアを1局でカバーする基地局をいう。

当連結会計年度における主な経営成績は、次のとおりです。

区分	当連結会計年度 2011年4月1日から 2012年3月31日まで (億円)	対前年度増減率(%)
営業収益	42,400	0.4
営業利益	8,745	3.5
税引前利益	8,770	5.0
当社に帰属する当期純利益	4,639	△5.4
EBITDAマージン	37.3%	0.2ポイント
ROCE (税引前)	16.5%	0.4ポイント
ROCE (税引後)	9.8%	0.3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 2010年4月1日から 2011年3月31日まで (億円)	当連結会計年度 2011年4月1日から 2012年3月31日まで (億円)
a. EBITDA	15,657	15,833
減価償却費	△6,931	△6,848
有形固定資産売却・除却損	△279	△241
営業利益	8,447	8,745
営業外損益(△費用)	△94	25
法人税等	△3,378	△4,025
持分法による投資損益(△損失)	△55	△135
控除：非支配持分に帰属する 当期純損益(△利益)	△15	30
b. 当社に帰属する当期純利益	4,905	4,639
c. 営業収益	42,243	42,400
EBITDAマージン (=a/c)	37.1%	37.3%
売上高当期純利益率 (=b/c)	11.6%	10.9%

(注) 当社が使用しているEBITDA及びEBITDAマージンは、米国証券取引委員会(SEC)レギュレーション S-K Item 10(e)で用いられているものとは異なっています。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 2010年4月1日から 2011年3月31日まで (億円)	当連結会計年度 2011年4月1日から 2012年3月31日まで (億円)
a. 営業利益	8,447	8,745
b. 税引後営業利益 {=a*(1-実効税率)}	5,001	5,177
c. 使用総資本	52,625	52,990
ROCE (税引前) (=a/c)	16.1%	16.5%
ROCE (税引後) (=b/c)	9.5%	9.8%

(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、6,000万契約を突破しました。そのうちX iサービス契約数は222万契約、FOMAサービス契約数は5,791万契約となりました。なお、1993年3月に提供を開始し携帯電話の普及に大きく貢献したm o v aサービスについては、2012年3月31日をもって終了しました。また、パケット定額サービス契約数は、スマートフォンの普及拡大、新パケット定額サービスの導入などにより、3,630万契約となりました。さらに、「バリュープラン」の契約数は、当連結会計年度末で4,521万契約となりました。

パケット通信収入は、前連結会計年度と比べ増加したものの、「バリュープラン」の浸透等の影響により音声収入が減少したため、当連結会計年度の携帯電話収入は前連結会計年度に比べ214億円減の3兆3,857億円となりました。端末機器販売収入に関しては、卸売販売数が増加したことなどにより前連結会計年度に比べ増加しました。

以上の結果、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199億円増の4兆1,106億円、携帯電話事業営業利益は前連結会計年度に比べ296億円増の8,863億円となりました。

具体的な取り組みの状況は、次のとおりです。

《お客様満足度No.1》

当社グループは、「変革とチャレンジ」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など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、着実に対応してきた結果、外部評価機関から次のような評価を獲得しました。

- 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「2011年日本携帯電話サービス顧客満足度調査SM」※1において、2年連続第1位の評価を得ました。
- 株式会社J.D. パワー アジア・パシフィックが法人のお客様を対象に実施した「2011年日本法人向け携帯電話・PHSサービス顧客満足度調査SM」※2において、3年連続第1位の評価を得ました。
- 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」※3において、3年連続第1位の評価を得ました。

※1 J.D. パワー アジア・パシフィック2010-2011年日本携帯電話サービス顧客満足度調査SM。2011年8月の期間中、日本国内在住の携帯電話利用者計31,200名からの回答を得た2011年調査結果による。

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

※2 J.D. パワー アジア・パシフィック2009-2011年日本法人向け携帯電話・PHSサービス顧客満足度調査SM。携帯電話・PHSサービスを提供する事業者に関して従業員100名以上の企業2,466社からの3,214件の回答を得た2011年調査結果による（1社につき最大2携帯電話・PHS事業者の評価を取得）。

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

※3 株式会社日経ビーピーコンサルティングの実施するモバイルデータ通信事業者の提供サービス（LTE、3G、WiMAX）に関する利用者の満足度調査「第3回モバイルデータ通信端末満足度調査」（2011年3月実施）による。

<http://consult.nikkeibp.co.jp/consult/news/2011/mobile0516/>

《スマートフォン の 普及 拡大》

スマートフォンの普及拡大を目指して、次の取り組みを実施しました。

＜新サービス＞

- スマートフォンに話しかけるだけで情報を調べて教えてくれたり、スマートフォンの操作をしてくれる音声エージェントサービス「しゃべってコンシェル」を2012年3月から無料にて提供を開始しました。例えば、電話やメールをしたい相手の名前を言うだけで、お客様の電話帳から検索し、ダイヤル画面やメール作成画面を表示するなどのサービスがご利用いただけます。
- 音声認識、翻訳、音声合成などの処理をドコモのネットワーク上で実施することにより、携帯電話端末の処理能力に依存せず、音声スピーディーに通訳する「通訳電話サービス」の試験サービスを2011年11月から実施しました。
- スマートフォン向け新サービスとして、多様なコンテンツやサービスを発見できるポータルサイト「dメニュー」やドコモ直営のコンテンツマーケットである「dマーケット」の提供を開始しました。
- スマートフォンをより安心・安全にご利用いただくため、スマートフォン向けウイルス対策サービス「ドコモ あんしんスキャン」を2011年7月から無料にて提供を開始しました。
- iモードでもご好評いただいている「iチャネル」、「iコンシェル」、「ケータイデータお預かりサービス」などをスマートフォンにおいても提供を開始しました。

＜端末ラインナップ＞

- 幅広いお客様の多様なニーズにお応えする豊富な端末ラインナップを更に充実するとともに、お客様がスマートフォンをよりお選びいただきやすいよう、「ドコモ スマートフォン」を「docomo with series」と「docomo NEXT series」の2つのシリーズで展開しました。

＜料金サービス＞

- 2台目以降にタブレット端末をご購入のお客様を対象に、毎月のご利用料金を最大24か月間割り引きサービス「月々サポートセット割」を2011年6月に導入しました。

このような取り組みの結果、当連結会計年度におけるスマートフォンの販売台数は大幅に伸び、前連結会計年度に比べ約3.5倍の882万台、当連結会計年度末のs pモード契約者数は959万契約となりました。

《X i のサービス展開》

2010年12月に提供を開始したX i サービスについては、データ通信に加えて新たに音声サービスの提供を開始するとともに、次の取り組みを実施しました。

- X i サービスのエリアについては、2011年7月より新たに全国主要6都市でのサービスを開始し、2012年1月末には県庁所在地を中心に全国47都道府県へエリアを拡大するとともに、当連結会計年度末には全国の政令指定都市においてもサービスを開始しました。当連結会計年度末のX i サービスの基地局数は7,000局を超え、当連結会計年度末には全国政令指定都市人口カバー率100%を達成しました。

- X i 対応スマートフォンの発売にあわせ、音声通話に対応した料金プラン「タイプX i（にねん含む）」の提供を開始し、ドコモ内の国内通話を24時間いつでも定額でご利用いただける「X i トーク24」の提供を開始しました。
- スマートフォンをご利用のお客様向けのX i パケット定額サービスについては、フラット型の「X i パケ・ホーダイ フラット」及び2段階型の「X i パケ・ホーダイ ダブル」の提供を開始し、データ通信専用プランでもX i 対応タブレット端末の発売にあわせ、新たに「X i データプラン フラット（にねん含む）」及び「X i データプラン2（にねん含む）」の提供を開始しました。
- X i 対応タブレット端末等を2台目のデータ通信専用端末としてご利用のお客様を対象に、毎月のご利用料金を割引くキャンペーン「X i ²割（クロッシィ クロッシィ ワリ）キャンペーン」を開始しました。
- X i 対応端末については、データ通信端末に加えて新たにスマートフォン、タブレット端末を発売し、ラインナップの拡充を図りました。

《料金サービスの拡充》

料金サービスの拡充を図るため、次の取り組みを実施しました。

- 学生や学生のご家族で新規でご契約のお客様を対象に、お申込みから最大37か月間「タイプシンプル バリュー」及び「タイプX i にねん」の基本使用料を0円とし、さらにスマートフォンをご利用の場合は、同期間、パケット定額サービスの上限額を月額1,050円割引くキャンペーン「応援学割2012」を実施しました。
- 3歳から12歳のお子様を対象に、新規お申込みから最大7か月間「タイプシンプル バリュー」の基本使用料を0円、その後も30か月間の基本使用料を月額390円とするキャンペーン「キッズ割」を実施しました。
- FOMAのパケット定額サービスをご利用のお客様を対象に、パソコン等の外部機器を接続した通信（テザリングなど利用時の通信）ご利用時の月額ご利用料金の上限額を8,190円とする改定を実施しました。
- 主にメールやSNS※など少量のデータ通信向けにFOMAデータ通信専用定額プラン「定額データプラン128K バリュー」の提供を開始し、「定額データ 128K割」をあわせてお申込みいただくことで月額1,580円の定額料金でご利用いただけるようにしました。また、お申込みから最大13か月間毎月のご利用料金の上限額を1,380円とするキャンペーンも実施しました。

※ SNSとは、Social Networking Serviceの略称をいう。

《アフターサービスへの取り組み》

お客様満足度の更なる向上に向け、以下のとおり、継続的にアフターサービスの充実に取り組みました。

- 専門のコールセンタースタッフが遠隔で確認しながら、お客様ご自身のスマートフォンやタブレット端末の操作・設定を支援する「スマートフォンあんしん遠隔サポート」の提供を開始しました。
- 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44,000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854万件となりました。

○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3,536万契約となりました。

※ 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。

《法人営業の強化》

法人のお客様のビジネスシーンへの新たな価値の提供に向け、次の取り組みを実施しました。

○スマートフォンやタブレット端末を紛失した場合でも、端末のロックやデータの削除を遠隔で行うことができる法人向けクラウドサービス「スマートフォン遠隔制御サービス」の提供を開始しました。

○スマートフォン等を利用して外出先から社内情報の共有やスケジュールなどの様々な機能をご利用いただける法人向けクラウドサービス「モバイルグループウェア」の提供を開始しました。

○社内通話を24時間定額でご利用いただける法人向け割引サービス「ビジネスシンプル（ビジネス通話割引）」の適用対象をX i サービスへ拡大するとともに、定額料を改定しました。

○スマートフォンやタブレット端末の多様なアプリケーションニーズに迅速に応える体制を構築し、更なる新規顧客開拓に向けた取り組みを進めるため、株式会社エヌ・ティ・ティ・データ・イントラマートと資本・業務提携を実施しました。

○多国籍企業のお客様を対象に、通信料金やサービスの提案など国を跨ったソリューションを一元的に提供するため、ボーダフォン社※との法人営業を中心とした事業提携を実施しました。

※ Vodafone Group Plc

《グローバル展開の推進》

国際サービスの更なる拡充や海外でのビジネス展開の推進に向け、次の取り組みを実施しました。

○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・地域のは数は、次のとおりです。

- ・音声通話・ショートメッセージサービス（SMS）：219
- ・パケット通信サービス：194
- ・テレビ電話：54

○携帯電話の無料充電サービスや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18都市へ拡大しました。

○当社の子会社で、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※¹は、同国での銀行業及びクレジットカード事業に関するライセンスを所有するプライベートバンク BW社※²の筆頭株主となり、同社のサービス基盤と基幹システムを取り込むことで、金融・決済分野におけるサービス領域を拡大しました。

○当社は海外におけるプラットフォーム・コンテンツ配信などの付加価値サービス事業を推進するため、ベトナムの最大手プロバイダであるVMG社※³の株式約25%を取得しました。

※1 net mobile AG

※2 Bankverein Werther AG

※3 VMG Media Joint Stock Company

《新たな価値創造への取り組み》

「モバイルを核とする総合サービス企業」を目指し、モバイルと産業・サービスの融合による新たな価値創造に向けて、次の取り組みを実施しました。

○株式会社ソニー・コンピュータエンタテインメントより発売された「PlayStation® Vita」※にてご利用可能なデータ通信専用プリペイドプラン「プリペイドデータプラン 20h」及び「プリペイドデータプラン 100h」の提供を開始しました。

○ドライバー向け情報提供サービス「ドコモ ドライブネット」をスマートフォンに対応させるとともに、スマートフォンと接続することで本格的なカーナビゲーションをご利用いただける「ドライブネットクレイドル 01」を発売しました。

○複数の教育関連企業と連携し、スマートフォンやタブレット端末を利用した新たな学習支援サービス「ドコモゼミ」の提供を開始しました。

※ 「PlayStation」は、株式会社ソニー・コンピュータエンタテインメントの登録商標です。

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、次のとおりです。

主なサービスの契約数

区分	当連結会計年度末 2012年3月31日 (千契約)	対前年度末増減率(%)
携帯電話サービス	60,129	3.7
X i サービス	2,225	—
F O M A サービス	57,905	2.0
パケット定額サービス	36,295	13.7
i モード	42,321	△12.1
s p モード	9,586	357.7
i チャネル	16,124	△0.7
i コンシェル	5,672	△8.9

- (注) 1 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、通信モジュールサービス契約数を含めて記載しています。
- 2 2008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、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 契約も含まれています。

携帯電話販売数

区分	当連結会計年度 2011年4月1日から 2012年3月31日まで (千台)	対前年度増減率(%)
携帯電話販売数	22,089	15.9
<div>「X i」</div> <div>「F O M A」</div> <div>「m o v a」</div>	新規	1,206
	移行	1,056
	買い増し	37
	新規	5,168
	移行	833
	買い増し	13,786
	新規	2
	取替	1
		△69.6

- (注) 新規：新規の回線契約
- 移行：F O M A またはm o v a からX i への契約変更及びX i または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 または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 2011年4月1日から 2012年3月31日まで (円)	対前年度増減率(%)
総合ARPU (Xi+FOMA+mova)	4,870	△3.9
音声ARPU	2,200	△13.0
パケットARPU	2,670	5.1
総合ARPU (FOMA)	4,890	△4.5
音声ARPU	2,210	△12.3
パケットARPU	2,680	3.1
総合ARPU (mova)	3,320	1.2
音声ARPU	2,760	1.5
パケットARPU	560	—
MOU (Xi+FOMA+mova)	126分	△6.0

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

 パケットARPU (Xi+FOMA+mova)

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

(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、「電話番号保管」及び「メールアドレス保管」は、ARPU及びMOUの算定上、収入、契約数ともに含めていません。

業績

区分	当連結会計年度 2011年4月1日から 2012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	41,106	0.5
携帯電話事業営業利益(△損失)	8,863	3.5

その他事業

《クレジットサービスの普及促進》

「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」の普及促進に努めました。

○クレジットブランド「iD」については、加盟店の開拓に努め、2012年2月には、すかいらーくグループの全国のファミリーレストラン約2,600店舗でのご利用が可能となりました。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、55万台となり、「iD」の会員数は、当連結会計年度末で1,688万人となりました。

○クレジットサービス「DCMX」については、「DCMX GOLD」のサービスを改定、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に努めました。その結果、当連結会計年度末における「DCMX」の契約数は、前連結会計年度末に比べて63万契約増加し、1,295万契約となりました。

《新たな価値創造への取り組み》

「モバイルを核とする総合サービス企業」を目指し、モバイルと産業・サービスの融合による新たな価値創造に向けて、次の取り組みを実施しました。

○2012年4月のモバキャス（V-Highマルチメディア放送※1）サービス開始に向け、モバキャスの認定基幹放送事業者である株式会社mmbiに追加出資し、スマートフォン向け放送局「NOTTV（ノッティーヴィー）」によるサービス提供の準備を行うとともに、対応端末2機種を発売しました。

○事業シナジーの拡大を目的に、有機・低農薬野菜と無添加食品の会員制宅配サービスを提供する、らでいっしゅぼーや株式会社の株式公開買付けを行うとともに、同社及び株式会社ローソンと業務提携及び資本提携の検討について基本合意しました。

○「ドコモプレミアクラブ」会員の顧客基盤と、株式会社インテージが保有するデータの分析・商品化に関するノウハウを融合して、企業のマーケティング活動に対して付加価値の高い支援を行うことを目的に業務提携を行い、2012年4月に株式会社ドコモ・インサイトマーケティングを設立しました。

○スマートフォン等を利用して、健康管理や病気予防のサポートを行うサービス「docomo Healthcare」の提供を開始しました。

○健康・医療支援サービスの開発・提供を目的とした新会社設立を前提として、オムロンヘルスケア株式会社と資本・業務提携の検討を行う基本合意を締結しました。

○携帯電話から簡単にお申込みいただける「ドコモプレミアクラブ」会員専用の保険サービス「ドコモ 医療保険」の提供を開始しました。

- 低環境負荷型の交通システムであるサイクルシェアリングを横浜市において開始しました。また、簡単に会員登録ができる汎用型サイクルシェアリングシステムを開発するとともに、移動距離・移動ルート・消費カロリーなどを表示できるサイクルアプリの提供を開始しました。
- 株式会社オークローンマーケティングによるＴＶメディアを主たるチャネルとした通信販売やドコモ インタータッチ社※²によるアジア・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、株式会社ディーツーコミュニケーションズによる i モードサイトを中心としたモバイル広告販売の提供などに引き続き取り組みました。

※ 1 地上テレビジョン放送の完全デジタル化に伴い利用可能となる207.5MHz以上222MHz以下の周波数を使用して行うモバイル向け専用放送。

※ 2 DOCOMO interTouch Pte. Ltd.

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42億円減の1,294億円、その他事業営業費用は前連結会計年度に比べ43億円減の1,413億円となり、その他事業営業損失は119億円となりました。

業績の状況は、次のとおりです。

業績

区分	当連結会計年度 2011年4月1日から 2012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	1,294	△3.1
その他事業営業利益(△損失)	△119	1.0

(2) 東日本大震災からの復旧と新たな災害対策

当社グループは東日本大震災により被災した通信設備の早期復旧を図るとともに、震災の教訓を踏まえて2011年4月に直ちに新たな災害対策を策定し、2012年2月末には概ねその実行を完了しました。また、事業継続計画（BCP）を包含して災害対策マニュアルを見直し、新たな災害対策の運用手順や大規模故障への対応についても十分に検証しました。

《復旧への取り組み》

震災発生後、直ちに本社と東北支社に災害対策本部を設置するとともに、NTTグループ各社や通信建設会社の協力のもと、被災した通信設備等の復旧に迅速に取り組みました。

具体的には、震災直後の緊急対策として、約30台の移動基地局車及び移動電源車や約400台の可搬型発電機などを配備しました。また総勢4,000人体制で伝送路の仮復旧や電源の回復などを順次進め、2011年4月末に被災した通信設備の応急復旧を完了、9月末には本格復旧までを完了しました。

《復興への支援》

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、お客様から寄せられた約10億円を寄附しました。この寄付金とは別に、当社は5億円を寄附しました。また、被災地域の復興活動に迅速に貢献できる事業運営体制として東北復興新生支援室を設置し、被災地への情報配信システムの導入やタブレット端末を活用した各種施策を実施しました。

さらには、被災地の雇用創出を目的としたコールセンターの設置（仙台市内）を決定するとともに、社員ボランティア活動への会社支援や社員募金活動に関する新たな仕組みの導入など、復興への支援を継続していくための施策にも取り組みました。

《新たな災害対策》

○重要エリアにおける通信の確保

東日本大震災では巨大地震や津波による直接的被害と、広域かつ長時間の停電に伴う通信設備の機能停止や非常用電源が枯渇するなどの間接的被害で、通信の切断が多く発生しました。この経験を生かし、災害時に複数の基地局が被害を受けた場合でも、複数のエリアを一つの基地局でカバーできるよう、大ゾーン基地局を全国に104箇所設置しました。また、これまでの停電対策に加え、都道府県庁等が所在する重要エリアの通信を担う基地局を中心に、全国721の基地局で自家用発電設備を設置して無停電化を図り、合わせて全国1,070の基地局に、より大容量のバッテリーを設置し停電時にも24時間以上のサービス継続を可能にしました。

○被災エリアへの通信の確保に向けた迅速な対応

災害時に迅速に避難所や公共機関での通信が確保できるよう、衛星携帯電話の追加配備に引き続き取り組んでいます。

また、中断エリアの早期復旧を目的として、衛星回線に接続できる車載型移動基地局の配備を全国19台に倍増するとともに、新たに24台の可搬型基地局も追加配備しました。これにより、ケーブルや中継局などの地上設備が被災した場合に、衛星エントランス回線を利用したネットワークサービスの提供を可能としました。加えて、迅速なエリアの応急復旧ができるよう、非常用マイクロエントランス設備を全国に100区間分配備しました。

○ 災害時におけるお客様の更なる利便性向上

災害・避難情報や津波警報などを一斉配信する「エリアメール」のスマートフォン対応を順次実施するとともに、当社ホームページに掲載の復旧エリアマップについては、公開時間の短縮や視認性の向上などの機能拡充を図りました。また、2012年3月には大規模災害時に、家族・友人等の安否情報をパケット通信を利用して音声メッセージで届けることができる「災害用音声お届けサービス」の提供を開始しました。さらに、安否確認にご利用いただいている「災害用伝言板」の利便性を高め、これまで以上に容易に安否の登録・確認ができるよう、音声で使い方を案内するアプリケーションソフトの提供を開始しました。

《節電に対する取り組み》

当社グループは、東日本大震災以降の電力不足に対応するため、2011年7月から9月までの間、研究開発拠点を含めたオフィスにおいて、節電のための各種施策を実施しました。

具体的には、照明二分の一消灯、空調設定温度の変更、クールビズ（ノーネクタイ、ノー上着）の推奨、時間外労働の自粛と一斉退社デーの実施、月・火曜日への週休日変更等による夏期における使用電力の削減に努めました。

ドコモショップにおいても、お客様のご協力をいただくなかで、照明の削減や、空調設定温度の変更、ショップスタッフのクールビズなどにも取り組みました。また、店舗照明へのLED設置も進めています。

当社グループは、社会的要請にも最大限応えながら、地球環境保全に向けて更なる節電に取り組んでいきます。

(3) 一連の通信障害への対策

当社グループは、一連の通信障害の発生及び総務省からの行政指導を真摯に受け止め、2011年12月に設置した社長を本部長とするネットワーク基盤高度化対策本部のもと、お客様の信頼回復に努めるべく全社的な原因究明と再発防止策を迅速に実施しました。なお、その内容について、2012年3月30日に同省へ報告しました。

一連の障害対策を完了するとともに、通信設備総点検を実施し、通信ネットワークが安定して運用できる状態であることを確認しました。今後も、通信設備の更なる信頼性の向上を目指して、スマートフォン5,000万台にも耐えうるネットワーク基盤の高度化に取り組んでいきます。

《一連の通信障害の概要》

通信障害の概要は、次のとおりです。

通信障害の発生日	影響地域	影響利用者数	発生した事象
2011年6月6日	関東甲信越	約150万人	X i ・ F O M A ・ m o v a 等で音声・パケット通信が利用しづらい
2011年8月16日	全国	約110万人	s p モードのパケット通信が利用しづらい
2011年12月20日	関西	約2万人	s p モードメールで一部利用者のメールアドレスが別の利用者のメールアドレスに置き換わる
2012年1月1日	全国	約260万人	s p モードメールの送受信がしづらい（不達メッセージが届かない）
2012年1月25日	東京都内	約252万人	F O M A の音声・パケット通信が利用しづらい

《発生した通信障害への対策》

通信障害が発生した設備等に対して、保守部門と開発部門が一体となり原因究明と対策の検討を行い、各事象に対する不具合の修正や処理能力の向上、設備の増強などの対策を次のとおり完了しました。

発生した通信障害	主な対策内容
2011年6月6日	サービス制御装置で輻輳が発生しないためのソフトウェアの改修 等
2011年8月16日	ネットワーク認証サーバの設備増強、 ネットワーク認証サーバの更なる処理能力の向上 等
2011年12月20日	ユーザ管理サーバの内部処理見直し、 信号処理手順の見直しによる負荷の軽減、 ネットワーク認証サーバのバッファサイズの拡大 等
2012年1月1日	メール情報サーバの内部処理見直し
2012年1月25日	パケット交換機の処理能力の総点検、 信号量を把握した上での新型パケット交換機への切替

《再発防止に向けた更なる対策》

今後も全国的に同様の事象が発生しないよう、再発の防止に向けたネットワーク基盤の高度化、工事の無事故化を図るため、処理能力・処理方式の改善や工事手順の見直しなどの対策に次のとおり取り組んでいます。

対象項目		対策内容	完了(予定)時期
処理能力に関する対策	パケット交換機への対策	処理能力総点検結果を踏まえたパケット交換機の設備増設	2012年4月
		新型パケット交換機の更なる処理能力向上	2012年8月
	s pモードシステムへの対策	新規に開発したメール情報サーバの導入	2012年2月
		スマートフォンの増加に対応するソフトウェアの改善、ネットワーク機器の増設	2012年12月
	バーストラフィックへの対策	接続ルートが故障した場合の処理変更	2012年4月
		サービス制御装置が予備機に切り替わった場合の処理変更	2012年8月
	制御信号増加への対策	1回の無線接続で複数のアプリケーションが通信できるように無線接続手順を変更	2012年12月
処理方式に関する対策		s pモード及びm o p e r a 接続手順の変更 (I Pアドレスの不一致が発生しない接続手順への変更)	2012年3月
		方式検討においてユーザ識別情報の不一致防止のためのチェック観点を追加	2012年1月
ソフトウェア品質に関する対策		開発ドキュメントの整備と試験の強化	2012年3月
工事品質に関する対策		工事のお客様影響度の把握、工事情報の社内共有、工事中の不測の事態に備えた回復手順等の事前確認	2012年2月
		お客様影響を最小化するための工事内容に応じた実施時間帯のルール化 等	2012年2月

以上に加え、増加する制御信号によるネットワーク負荷の低減に向けたアプリケーション提供者への協力依頼とG S M A※での活動などを継続的に実施していきます。

また、当社グループでは本対策の実施とあわせて、当社の通信設備等に対して全145項目、256,966件に及ぶ総点検を実施しました。これらの全社体制での対策及び総点検により、通信ネットワークが安定して運用できる状態であることを確認するとともに、増加する制御信号への対策など、今後のスマートフォントラフィックに対するネットワーク基盤の強化に取り組んでいます。

さらに、お客様への影響を十分考慮した工事計画・工事方法の見直しやネットワーク運用状況に関する情報のお客様への迅速・正確な提供のための改善などを図りました。今後も、お客様に安心・安全にご利用いただけるよう、より一層の通信ネットワークの信頼性向上に努めていきます。

※ G S M Aとは、携帯通信事業者の業界団体であるG S M Associationの略称をいう。

(4) 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、1兆1,106億円の収入となりました。前連結会計年度と比較して1,765億円（13.7%）キャッシュ・フローが減少していますが、これは、期末日が金融機関の休業日であることによる電話料金の回収の減少、顧客による携帯端末の割賦購入に伴う立替代金の回収が減少したことなどによるものです。

投資活動によるキャッシュ・フローは、9,746億円の支出となりました。前連結会計年度と比較して5,192億円（114.0%）支出が増加していますが、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の増加、関連当事者への短期預け金償還による収入が減少したことなどによるものです。

財務活動によるキャッシュ・フローは、3,786億円の支出となりました。前連結会計年度と比較して434億円（10.3%）支出が減少していますが、これは、子会社の増資に伴う非支配持分からの払込みによる収入の増加、自己株式の取得による支出が減少したことなどによるものです。

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2,435億円（31.8%）減少し、5,221億円となりました。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3,815億円であり、前連結会計年度末においては1,610億円でした。

(5) CSRの取り組み

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います。

CSR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います。

東日本大震災はCSRに対する社会の要請に大きな影響を及ぼしました。当社グループは、サービスを確実に提供し続け、お客様に安心・安全をお届けしていくことに加えて、被災地の復興支援にも継続的に取り組みます。

CSRに関する具体的な取り組みは、次のとおりです。

《一人ひとりに》

○どなたにもご来店いただきやすい店づくりとして、ドコモショップのバリアフリー化に取り組んでいます。具体的には、当連結会計年度末時点で約9割の店舗で入口の段差をなくしており、約7割の店舗は、障がい者用の駐車スペースや車いす対応のカウンター・トイレを設置しています。

○「社員一人一行動」として被災地の復興支援を継続していくため、社員ボランティア活動への会社支援や社員募金活動に関する新たな仕組みを導入しました。

《安定した品質で》

○「いつでも、どこでもつながるサービス」を提供するため、お客様の声に基づいた通信エリアの改善・拡大、基地局やデータセンターなどのインフラ設備の拡充、災害時の通信確保、端末の品質保証などに積極的に取り組むことで、通信の信頼性の向上に努めています。

○東日本大震災の教訓を活かし、災害時における重要エリアを中心とした安定的な通信確保、被災エリアへの迅速な対応、お客様の更なる利便性向上に向けた新たな災害対策を策定し実行しました。

《安心・安全を実現して》

- 緊急地震速報などを一斉配信する「エリアメール」について、2011年7月より災害・避難情報を国や自治体が利用する際の料金を無料とし、2月には、配信する情報に気象庁の津波警報を追加しました。
- 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7,100回実施し、95万人に受講いただきました。これにより2004年開始以降、実施回数は累計約27,850回、受講者数は累計410万人となりました。
- 「アクセス制限サービス」（フィルタリングサービス）に加え、スマートフォンでのアプリのインストール、起動、Wi-Fi利用の制限などが可能な「あんしんモード」の提供を開始し、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みました。

《地球環境を守りながら》

- 2010年度に制定した環境ビジョン「SMART for GREEN 2020」において、2020年度のCO₂排出量目標108万t以下及びICTサービスによる環境貢献量1,000万t-CO₂を設定しています。当連結会計年度については、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みました。
- 限りある資源を有効活用するために実施している使用済み端末の回収は、当連結会計年度において、372万台（累計8,036万台）となりました。
- 全国47都道府県に設置している「ドコモの森」において、森林整備活動を通して生物多様性の保護に貢献しました。

(6) 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21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します。

移動電気通信役務損益明細表

2011年4月1日から
2012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, 536, 828	998, 156	538, 672
		その他の移動体通信	4, 860	7, 899	△3, 038
		小計	1, 541, 688	1, 006, 055	535, 633
	データ伝送役務		1, 806, 880	1, 300, 485	506, 395
	小計		3, 348, 569	2, 306, 540	1, 042, 028
移動電気通信役務以外の電気通信役務			1, 973	1, 286	686
合計			3, 350, 543	2, 307, 827	1, 042, 715

- (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項により作成しています。
- 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います。

3 【対処すべき課題】

(1) 東日本大震災で得た教訓を踏まえた新たな災害対策

当社グループは、概ね2012年2月末に完了した新たな災害対策に加えて、お客様への更なる安心・安全の提供を目指して、通信ネットワークの安全性・信頼性への取り組みを継続していきます。

なお、新たな災害対策については、「第2 事業の状況 1 業績等の概要 (2) 東日本大震災からの復旧と新たな災害対策」をご参照ください。

《重要施設の分散化》

首都直下型地震を想定し、首都圏に集中している重要設備について、関西・九州への分散化に引き続き取り組みます。具体的には、九州にスマートフォンのパケット通信プラットフォームのバックアップセンター、関西に顧客情報管理システムのバックアップセンターを構築します。

《グリーン基地局への取り組み》

グリーン電力制御技術を利用した、災害に強く環境にも優しい次世代グリーン基地局への取り組みを推進し、効率的な電力使用、太陽・風力発電及びバイオ燃料による燃料電池等の再生可能エネルギーによるエコ発電の活用、大容量リチウムイオン電池を使用した停電対策及びピーク電力削減などに取り組みます。

《その他災害対策への取り組み》

見直した災害対策マニュアルに基づき、総合防災訓練・情報伝達訓練などを実施していきます。また、指定公共機関として自衛隊など外部機関との連携強化を図ります。

(2) 一連の通信障害における再発防止に向けた更なる対策

当社グループは、今後もお客様に安心・安全にご利用いただけるよう、増加する制御信号への対策など、今後のスマートフォントラフィックに対するネットワーク基盤を強化し、より一層の信頼性の向上に努めます。

なお、今後の再発防止に向けた具体的な対策の詳細については、「第2 事業の状況 1 業績等の概要 (3)一連の通信障害への対策」をご参照ください。

(3) 中期ビジョン2015～スマートライフの実現に向けて～

当社グループは、2011年11月に「中期ビジョン2015～スマートライフの実現に向けて～」を発表しました。この中期ビジョンは、2008年度に発表した「新たな成長を目指したドコモの変革とチャレンジ」を更に加速し、2010年度に発表した当社グループの2020年ビジョン「HEART～スマートイノベーションへの挑戦～」を実現するために策定したものです。

2012年度において、当社グループは引き続き「お客様満足度向上」に努めるなかで、この中期ビジョンに沿って、「モバイルのサービス進化」と「産業・サービスの融合による新たな価値創造」の取り組みを「ドコモクラウド」で加速させ、お客様一人ひとりの暮らしやビジネスがより安心・安全で便利・効率的になることにより、より充実したスマートライフの実現を目指します。

《モバイルのサービス進化に向けた取り組み》

これまでスマートフォンを中心とした多彩なデバイスにおいて、サービス・端末の進化に取り組んできましたが、今後も更なるモバイルのサービス進化に向けてオープンな環境のもと、自由で広がりのあるサービス・コンテンツや快適な操作性の進化に取り組み、お客様の更なる楽しさや便利さを追求していきます。

端末については、オープンな環境のもとで魅力的な機能を搭載し、一人ひとりのお客様に合った端末の品揃えを充実させていきます。例えば、防水やおサイフケータイといったお客様ニーズの高い機能、X i、「NOTTV」などの新機能・新サービス、「緊急地震速報」などの安心・安全をサポートする機能を搭載していきます。

また、サービスについてはお客様にこれまでにない楽しさや便利さを提供するため、例えば一つの共通IDを複数の機器で利用し、お客様の状況や好みに応じた最適な端末で様々なサービスが利用できるマルチデバイス環境を実現するとともに、新たなセンサ技術を取り入れ、気温や気圧、放射線量などの環境情報を蓄積・情報処理することで新たなサービスの提供を可能とします。

一方、端末やサービスの進化にあわせて、お客様に安定した通信環境を提供していく取り組みも重要になります。当社グループは、高速・大容量・低遅延が特徴のX i サービスを中心としたネットワーク容量の拡大などにより増大するトラフィックに対応します。

このような取り組みにより、2015年度にはスマートフォン契約数4,000万契約、X i サービス契約数3,000万契約を目指します。また、2015年度には2011年度比で約1.5倍のパケット通信収入を目指します。

《産業・サービスの融合による新たな価値創造》

これまで当社は、通信事業者としてモバイルの可能性を追求してきました。これからは、アライアンス企業との協業により、様々な産業・サービスとモバイルとの融合を通じたイノベーションに取り組み、新たな価値を創造し、新しい市場の創出に取り組んでいきます。

放送・電子書籍といったメディア・コンテンツ事業、クレジットや保険といった金融・決済事業などのモバイルと相乗効果の高い8分野の事業領域において、マジョリティ出資を基本とした戦略投資を実施していきます。例えば、当連結会計年度において、当社はコマース事業の一環として、らでいっしゅばーや株式会社の株式公開買付けを行いました。同社のリソースを活用して、食の安心・安全への取り組み、高齢化社会に向けたソリューションの提供、環境保全・農業問題への対応などの課題に取り組めます。また、グローバル事業については、海外キャリアとの出資・提携を推進するとともに、拡大する幅広いお客様との接点を活用し、プラットフォーム事業も積極的に展開していきます。

このような取り組みにより、新たな事業領域における2015年度の営業収益については、2011年度比で約2.5倍の約1兆円を目指します。

《ドコモクラウド》

コンシューマ向けに幅広いサービスを支える基盤である「パーソナル」クラウド、新しいビジネススタイルを提供するソリューション基盤である「ビジネス」クラウド、ネットワークでの高度な情報処理・通信処理により通信キャリアならではの付加価値を提供するネットワーククラウドにて、モバイルのサービス進化や、産業・サービスの融合による新たな価値創造に取り組んでいきます。

《経営基盤の強化》

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・販売関連費用などの更なる効率化を目指します。

C S Rの推進については、「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、東日本大震災後の社会的要請にも応えながら、様々な活動に取り組んでいきます。

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）の整備を通じ、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など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います。

当社グループは、これまでお客様とともに培った事業基盤を強みとして、モバイル領域だけでなく新たな事業領域においても、お客様の声をしっかりと受け止め、安心してサービスをご利用いただくための取り組みを一丸となって推進し、お客様にこれからも信頼していただける企業集団を目指します。2012年度はこれらの取り組みを実行し、営業利益目標である9,000億円の達成を目指します。また、株主還元についても経営の重要課題の一つと位置付け、連結業績及び連結配当性向にも配意し、引き続き安定的な配当に努めていきます。

（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）を用いています。これらの記述ないし事実または前提（仮定）は、客観的には不正確であったり将来実現しない可能性があります。その原因となる潜在的风险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、潜在的风险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ください。

- (1) 携帯電話の番号ポータビリティ、訴求力のある端末の展開、新規事業者の参入など、通信業界における他の事業者等及び他の技術等との競争の激化や競争レイヤーの広がりをはじめとする市場環境の変化に関連して、当社グループが獲得・維持できる契約数が抑制されたり、当社グループの想定以上にARPUの水準が逡減し続けたり、コストが増大する可能性があること

当社グループは携帯電話の番号ポータビリティ、訴求力のある端末の展開、新規事業者の参入など、通信業界における他の事業者との競争の激化にさらされています。例えば、他の移動通信事業者も高速移動通信サービス対応端末や音楽・映像再生機能搭載をはじめとするお客様のニーズや嗜好を迫及した端末、音楽・映像配信サービス、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等の割賦販売方式の導入を行っています。また、固定通信との融合サービスとして、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、携帯電話・固定電話のセット割引など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された場合に、当社グループが規制の対象であることなどの要因により、適時・適切に対応できるとは限りません。さらに、他の事業者が、お客様にとってより訴求力のある端末を提供することに対し、当社グループの提供する端末ラインナップが適時・適切にこれに対抗し得ない可能性もあります。

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（当社グループのスマートフォンやタブレット端末において動作するアプリケーションを利用するサービスを含みます。）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等のオープン・プラットフォーム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、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、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（2011年3月実施）、X i サービスのドコモご契約者への国内音声通話定額サービス「X i カケ・ホーダイ」及びパケット定額サービス「X i パケ・ホーダイ フラット」・「X i パケ・ホーダイ ダブル」の導入（2011年11月実施）など、各種の料金改定を行っていますが、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いますが、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また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s p モード、「dメニュー」、「dマーケット」などのスマートフォンのサービス、「iコンシェル」サービス等のモバイルのサービスの利用促進、FOMA、X i の普及拡大及びこれらによるパケット通信その他データ通信の拡大、さらに「モバイルを核とする総合サービス企業」を目指した、メディア・コンテンツ、金融・決済、コマース、健康・医療、M2M (Machine-to-Machine)、環境・エコロジー等、様々なサービスや産業との融合による新たな価値創造への取り組み等による収益の増加が今後の成長要因と考えていますが、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、スマートフォンのサービス等の利用促進に必要なオペレーティングシステムやアプリケーション等のソフトウェアの提供者、コンテンツプロバイダ、おサイフケータイサービス対応の読み取り機の設置店舗等との連携・協力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、スマートフォンのサービス等の利用促進に必要なオペレーティングシステムやアプリケーション等のソフトウェア、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、「dメニュー」、「dマーケット」などのスマートフォンのサービス、「iコンシェル」サービス等を含むモバイルのサービスやデータ通信サービスまたは「DCMX」等の金融・決済サービス、「NOTTV」等のメディア・コンテンツサービス、株式会社オークローンマーケティングや、らでいっしゅぼーや株式会社などが展開するコマース事業などの様々なサービスや産業との融合による新たな価値創造への取り組みが、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
- ・LTE*等の技術により、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) 種々の国内外の法令・規制・制度の導入や変更または当社グループへの適用により、当社グループの事業運営に制約が課されるなど悪影響が発生し得ること

日本の電気通信業界では、料金規制等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す。また、当社グループは、他の事業者等には課せられない特別な規制の対象となることがあります。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います。

- ・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、オークション制度の導入などの周波数割当て制度の見直し
なお、周波数オークション制度に関しては、制度の導入に向けて、2012年には、「電波法の一部を改正する法律案」が国会に提出されるなど、実施に向けた政府機関内での措置・検討が行われることとなっています。
- ・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モードなど、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モードなど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など、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

上記に挙げた移動通信事業に影響を与え得る改革案に加え、当社グループは、国内外の様々な法令・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。

また、2010年7月に米国で「金融規制改革法」が成立しました。これを受けて米国証券取引委員会は、取り扱っている製品に対象の鉱物を使用する米国上場企業に対して、それらがコンゴ民主共和国及び隣接国産であるかどうかの開示を義務付ける規則を制定する予定です。この規則の導入に伴い、規則遵守のための調査費用の負担、対象の紛争鉱物を使用する部材等の価格上昇等により、コスト負担が増加するなど、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、メディア・コンテンツ、金融・決済、コマース、健康・医療、M2M、環境・エコロジー等の分野におけるモバイルと様々なサービスや産業との融合による新たな価値創造への取り組みを展開するなど、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、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たり、コストが増加する可能性があること

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。

その他、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LTE等の技術やLTE移行促進等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いますが、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、基地局設備や交換機設備、その他サービス提供に必要な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及びXi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ます。さらにスマートフォンやタブレット端末上で動作するアプリケーション等のソフトウェアの中には、通信の確立、切断等をするために、端末とネットワーク間でやりとりされる信号である制御信号の増加等、当社グループの想定を大きく上回る設備への負荷を生じさせる可能性を有するものがあります。これらにより、既存の設備ではそうしたトラフィックを処理できないことで、サービス品質が低下したり、これに対応するための設備投資コストが増加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、当社グループの移动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、他方これに対処するためには設備投資コスト等が増加することで、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、当連結会計年度に、主にスマートフォン普及に伴うデータ通信トラフィックや制御信号数の急増により、spモードシステムやパケット交換機などの通信設備に不具合が生じたことに起因し、一連の通信障害が発生しました。当社グループでは、一連の障害を踏まえ、再発防止に向けた対策及び当社の通信ネットワーク設備等に対して総点検を実施し、現状において通信ネットワークが安定して運用できる状態であることを確認するとともに、増加する制御信号への対策など、今後のスマートフォントラフィックに対するネットワーク基盤の強化に取り組んでいます。しかしながら、今後の契約数の伸びや契約者のトラフィック量や制御信号の増加などが当社グループの想定を大きく上回ったり、更なる不測の事態が発生した場合には、サービス品質が低下することなどにより、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。

- (5) 当社グループが採用する移动通信システムに関する技術や周波数帯域と互換性のある技術や周波数帯域を他の移动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

十分な数の他の移动通信事業者が、当社グループが採用する移动通信システムに関する技術や周波数帯域と互換性のある技術や周波数帯域を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います。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动通信事業者が互換性のある技術や周波数帯域を採用し維持することを期待していますが、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动通信事業者において、当社グループが採用する技術や周波数帯域と互換性のある技術や周波数帯域が採用されなかったり、他の技術や周波数帯域に切り替えられた場合や互換性のある技術や周波数帯域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など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や周波数帯域と互換性のある技術や周波数帯域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・協力関係を築いてきました。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います。

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や設立する合弁会社等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など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います。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) 当社グループや他の事業者等の商品やサービスの不具合、欠陥、不完全性等に起因して問題が発生し得ること

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います。また、当社グループの提供する携帯電話端末を通じ、当社グループはもとより当社グループのパートナーやその他の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います。当社グループや当社グループ外の事業者が提供する端末やアプリケーション等のソフトウェアやシステムに技術的な問題が発生した場合、またはその他の不具合、欠陥、紛失等が発生した場合など、当社グループや他の事業者等の商品や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おそれがあり、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。また、当社グループは、新たな収益源の確保に向けて、メディア・

コンテンツ、金融・決済、コマース、健康・医療、M2M、環境・エコロジー等の分野におけるモバイルと様々なサービスや産業との融合による新たな価値創造への取り組みを展開しており、これらの商品やサービスの不完全性等に起因して問題が発生した場合も、当社グループの信頼性・企業イメージが低下するなどし、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、例えば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
- ・サービス提供に必要なソフトウェアやシステムの故障・欠陥・不具合の発生
- ・他の事業者等のサービスの不完全性等に起因する端末やサービスの故障・欠陥・不具合の発生
- ・端末、ソフトウェアやシステムの故障・欠陥・不具合や他の事業者等のサービスの不完全性等に起因した情報、電子マネー、ポイント、コンテンツ等の漏洩や消失
- ・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
- ・端末内部やサーバー等に蓄積された利用履歴、残高等のお客様情報・データの第三者による不適切な読み取りや悪用
- ・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、その他データの不十分または不適切な管理
- ・通信販売等のコマース事業で提供される商品やサービスの欠陥・瑕疵等、新たな価値創造に伴い提供される商品やサービスの不完全性に伴うお客様への事故・不利益の発生

(8) 当社グループの提供する商品・サービスの不適切な使用等により、当社グループの信頼性・企業イメージに悪影響を与える社会的問題が発生し得ること

当社グループの提供している商品やサービスがユーザに不適切に使用されること等により、当社グループの商品・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、s p モードメール、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利用停止措置を行うなど、様々な対策を講じてきていますが、未だ根絶するには至っていません。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音声通話が可能な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、更に音声通話が可能なプリペイド携帯電話のサービスの提供を当連結会計年度末をもって終了するなど、種々の対策を講じてきました。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があります。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、有料コンテンツの過度な利用による高額

課金といった問題や、自動車や自転車の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の是非や、「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おそれがあります。

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・通信販売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います。

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おそれがあり、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) 当社グループ等が事業遂行上必要とする知的財産権等の権利につき当該権利の保有者よりライセンス等を受けられず、その結果、特定の技術、商品またはサービスの提供ができなくなる可能性があること、また、当社グループが他者の知的財産権等の権利の侵害を理由に損害賠償責任等を負う可能性があること

当社グループや事業上のパートナー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、当社グループ等は、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、当社グループや事業上のパートナーの特定の技術、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、ウイルス、ハッキング、不正なアクセス、サイバーアタック、機器の設定誤り等の人為的な要因により、当社グループのサービス提供に必要なネットワークや販売網等の事業への障害が発生し、当社グループの信頼性・企業イメージが低下したり、収入が減少したり、コストが増大する可能性があること

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います。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、安全かつ安定して運用できるよう二重化するなどの様々な対策を講じています。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やソフト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発生し、携帯電話においても、スマートフォンの拡大に伴い、携帯電話端末を標的としたウイルスが増加しています。当社グループのネットワーク、端末、その他の設備においても、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などにより、ウイルスやブラウザクラッシュなどが当社グループのネットワークや端末に侵入した場合、または、サイバーアタックを受けた場合には、システム等に障害が発生し、提供するサービスが利用できなくなったり、品質が低下したり、機密情報の漏洩事故の発生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、端末、その他の設備に対する信頼性や、顧客満足度が著しく低下するおそれがあります。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やスマートフォン向けウイルス対策サービス「ドコモ あんしんスキャン」の提供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いますが、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、システム障害やサービス品質の低下、機密情報の漏洩事故等の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など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おそれがあるほか、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。

(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があり得ること

世界保健機関（WHO）やその他の組織団体など、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可能性、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などの意見が出ています。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、契約者の解約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いますが、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、日本の電波に関する安全基準と、国際非電離放射線防護委員会の国際的な安全基準とされているガイドラインに従っています。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います。しかしながら、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2012年3月31日現在、当社の議決権の66.65%を所有しています。1992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います。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いますが、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います。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、N T T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います。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、N T T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います。

○N T Tファイナンス株式会社との当社通信サービス等料金の請求・回収業務等に関する契約

当社とN T Tファイナンス株式会社（N T Tファイナンス）は、2012年5月に通信サービス等料金の請求・回収業務等に関する基本契約を締結しました。また、当該契約に基づき2012年6月の取締役会において、債権譲渡契約等をN T Tファイナンスと締結することを決議しました。これにより、2012年7月以降に請求される当社の通信サービス等に係る債権は、N T Tファイナンスに譲渡される予定です。

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、次のとおりです。

《端末及びサービスに関する開発》

- スマートフォンに話しかけるだけで多様なサービスや機能を分かりやすくご利用いただける音声エージェント機能「しゃべってコンシェル」を開発しました。
- 音声認識、翻訳、音声合成等の処理を当社のネットワーク上で実施することにより、携帯電話端末の処理能力に依存せず、通話音声スピーディーに通訳する「通訳電話サービス」を開発しました。
- X i 対応のスマートフォン4機種、タブレット端末3機種を含め、合計40機種を商用導入しました。
また、i モードで提供してきたコンテンツやサービスをスマートフォンでもご利用いただけるよう、端末アプリケーションを開発しました。
- モバキャスに対応したスマートフォン向け共通ソフトウェアを開発し、当該ソフトウェアを搭載したモバキャス対応スマートフォン1機種、タブレット端末1機種を商用導入しました。

《今後の実用化を目指した技術開発》

- 通信キャリアの強みを活かした多彩なコミュニケーションサービスの提供を、より早期に実現するため、ネットワーククラウド基盤の開発に取り組みました。
- 翌連結会計年度の商用試験に向けて、ソーラーパネル、リチウムイオン電池や商用電力などを最適に制御するグリーン電力コントローラの開発と、グリーン基地局試作装置の屋外試験を開始しました。
- 約10分間で充電が可能なバッテリージャケットをスマートフォンに装着し、従来のスマートフォンの1/10～1/15程度の時間で充電される超高速充電の開発に取り組みました。
- センサ等のハードウェアを組み込んだカスタムジャケットをスマートフォンに装着することにより、様々な周辺機器と連携し、スマートフォンの機能を拡充する「着せ替えセンサジャケット」の開発に取り組みました。

《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LTE-Advancedの研究について、実験局による伝送実験を実施するなど、継続的に取り組みました。
- 高品質な動画を効率的に圧縮する技術として次世代映像符号化規格であるHEVC※の研究に取り組み、従来規格と比較して50%以上のデータ圧縮を達成する国際標準化を主導しました。
- 災害時等に発生する膨大な量の通信や今後増大するスマートフォンの通信を効率的かつ経済的に処理可能なネットワーク仮想化の基盤技術研究に取り組みました。

※ HEVCとは、High Efficiency Video Codingの略称をいう。

以上の結果、当連結会計年度の研究開発費合計は、1,085億円となりました。

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。当連結会計年度末において、日本全国の携帯電話サービス契約数のおよそ46.9%に相当する総計6,013万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、クレジットサービス、通信販売、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。

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、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したほか、コンテンツの拡充等に取り組みました。とりわけ、スマートフォンのラインナップを大幅に拡充し積極的に販売したほか、お客様の商品選択をより容易にするため「docomo with series」と「docomo NEXT series」の2つの端末シリーズで商品展開いたしました。また、当社が運営するコンテンツマーケット「dマーケット」、スマートフォン向けポータルサイト「dメニュー」の提供を開始したほか、通信品質の向上や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。

なお、2011年6月以降、当社グループの通信ネットワークにおいて一連の通信障害が発生いたしまし

た。これは、スマートフォンの利用拡大に伴ってデータ通信トラフィックや制御信号数が急増し、通信設備に不具合が発生したことに起因しております。当社グループではこれまでも増加するトラフィック等への対策に努めておりましたが、これらの事故は、当社グループの想定を上回る通信トラフィックの発生やソフトウェアの不具合など複合的な要因により発生いたしました。当社グループではこうした問題に対処するため、ネットワーク基盤高度化対策本部を設置し、通信障害の再発防止に向けた体制強化及び対策の実施に着手しております。一連の通信障害に対する対策は2012年2月までに完了し、再発防止に向けた更なる対策は2012年12月までに完了を見込んでおります。

また、2011年3月に発生した東日本大震災に伴って、当社グループが保有する通信設備が損傷するなどの被害を受けたほか、通信サービスの中断等が発生いたしました。当連結会計年度末において、震災で受けた被害は概ね回復しております。前連結会計年度及び当連結会計年度において、東日本大震災による連結業績に対する重大な影響はありませんでした。しかしながら、東日本大震災の経験を踏まえ、災害時における重要エリアでの通信確保、被災エリアへの迅速な対応、災害時におけるお客様の更なる利便性向上を柱とした新たな災害対策を策定しました。新たな災害対策の実施は、当連結会計年度に概ね完了しております。

当連結会計年度における営業収益は、主にパケット通信収入や端末機器販売収入の増加により前連結会計年度に比べ157億円増の4兆2,400億円となりました。また、継続的な経費の効率化に努めたことなどによって営業費用を抑制したことにより、営業利益は297億円増の8,745億円となりました。当社に帰属する当期純利益は、税制改正による税率変更の影響に伴い繰延税金資産（純額）の一部を取り崩したことなどから266億円減の4,639億円となりました。また、営業活動によるキャッシュ・フローは、期末日が金融機関の休業日であることによる電話料金回収の減少やお客様による携帯端末の割賦購入に伴う立替代金の回収が減少したことなどを受け、前連結会計年度に比べ1,765億円減の1兆1,106億円、設備投資は、東日本大震災による被災設備の復旧や新たな災害対策に関連する投資を実施したことなどにより584億円増の7,268億円となりました。

②移動通信市場の動向

社団法人電気通信事業者協会及び携帯電話事業者各社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867万契約となり、当連結会計年度末の総契約数は1億2,820万契約、人口普及率は約100%となりました。

携帯電話契約数の増加率は、前連結会計年度は6.6%、当連結会計年度は7.3%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、音声利用を伴う新規契約数の今後の伸びは限定的であると予想されるものの、スマートフォンやタブレット端末、PCデータカード、携帯ゲーム機、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新規契約数の増加に寄与しています。

当連結会計年度末において、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3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3世代移動通信サービスが主流となっております。なお、当社は2010年12月に国内携帯電話事業者として初めて、第3世代移動通信システムを発展させた通信規格LTE（Long-Term

Evolution) による X i サービスを開始いたしました。当連結会計年度末の X i サービス加入者は、222 万契約と前連結会計年度末の2.6万契約から大きく増加しました。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、音声通話を中心的な用途とした契約者の数については今後の成長は限定的であると予想されるものの、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。その一方で、増加するデータ通信トラフィックを収容するネットワーク容量の確保や災害時においても安定した通信サービスの提供を可能とする信頼性の高いネットワークの構築に対する通信事業者への社会的な要請が高まっております。当社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、電子書籍サービス、クラウドサービス、携帯電話向けアプリケーションの提供等
- ・訴求力のある端末の提供：非接触型 I C カード機能、GPS による位置検索機能、セキュリティ機能、防水機能等の多様な機能のほか、デザイン、端末の薄さ・軽さ、長寿命の電池を備えた端末の提供
- ・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、災害時にも安定した通信サービスを提供するネットワークの構築等
- ・アライアンス：小売業者、金融機関、コンテンツホルダー、アプリケーションプロバイ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。2009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、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電話事業者による端末、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2010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、2010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、当社は2011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、2010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。また、2012年3月には「電波法の一部を改正する法律案」が閣議決定され、制度導入に向けて政府機関内での検討が進められています。

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。近年、IP技術を活用した音声通話サービス（VoIP）をスマートフォン上で実現するアプリケーションの利用が進んでいるほか、世界の主要な携帯電話事業者の一部において、LTE技術を活用した音声IPサービス（VoLTE）の導入を進める動きがあるなど、今後、携帯電話においてもIP技術を活用した通話サービスの利用が本格的に拡大する可能性があります。

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。従来は、主に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るにとどまっておりましたが、近年、スマートフォンの普及拡大に伴って、携帯電話サービスと固定通信サービスを一体的に提供する動きが競合事業者の間で強まっております。今後、スマートフォンの浸透に伴い固定通信と携帯電話が融合したサービスの本格的な普及が加速し、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、2009年7月には商用サービスが開始され、当連結会計年度末において、WiMAX事業者は一定規模のお客様を獲得するに至っております。

以上のとおり、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2007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、顧客基盤の拡大にあたっては、競争の激化による既存契約者の流出を最小限に抑制しながら、競合他社の契約者を獲得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ながら、新たな事業領域における価値創造を目指しております。

2008年4月、当社は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、2008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。また、2008年10月に、当社グループは翌連結会計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。「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イ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、幅広いプレイ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。

2011年11月には、「中期ビジョン2015～スマートライフの実現に向けて～」を発表しました。この中期ビジョンは、2010年7月に発表した当社グループの2020年ビジョン「HEART～スマートイノベーションへの挑戦～」の実現に向けて、前述の「新たな成長を目指したドコモの変革とチャレンジ」を更に加速させ、「総合サービス企業」への確実な進化に向けたステップを明確にするために策定したものであります。

当社グループは、引き続き「お客様満足度向上」に努めるなかで、この中期ビジョンに沿って「モバイルのサービス進化」と「産業・サービスの融合による新たな価値創造」の取り組みを「ドコモクラウド」で加速させ、お客様一人ひとりの暮らしやビジネスがより安心・安全で便利・効率的になることにより、より充実したスマートライフの実現を目指します。

<モバイルのサービス進化に向けた取り組み>

これまでもスマートフォンを中心とした多彩なデバイスにおいて、サービス・端末の進化に取り組んでまいりましたが、今後も更なるモバイルのサービス進化に向けてオープンな環境のもと、自由に広がりのあるサービス・コンテンツや快適な操作性の進化に取り組み、お客様の更なる楽しさや便利さを追求していきます。

端末については、オープンな環境のもとで魅力的な機能を搭載し、一人ひとりのお客様に合った端末の品揃えを充実させていきます。例えば、防水やおサイフケータイといったお客様ニーズの高い機能、X i、「NOTTV」などの新機能・新サービス、「緊急地震速報」などの安心・安全をサポートする機能を搭載していきます。

サービスについては、お客様にこれまでにない楽しさや便利さを提供するため、例えば、1つの共通IDを複数の機器で利用し、お客様の状況や好みに応じた最適な端末で様々なサービスが利用できるマルチデバイス環境を実現するとともに、新たなセンサ技術を取り入れ、気温や気圧、放射線量など環境情報を蓄積・情報処理することで新たなサービスの提供を可能とします。

一方、端末やサービスの進化に合わせて、お客様に安定した通信環境を提供していく取り組みも重要になります。当社グループは、高速・大容量・低遅延が特徴のX iサービスを中心としたネットワーク容量の拡大などにより増大するトラフィックに対応します。

<産業・サービスの融合による新たな価値創造>

これまで当社は、通信事業者としてモバイルの可能性を追求してまいりました。これからは、アライアンス企業との協業により、様々な産業・サービスとモバイルとの融合を通じたイノベーションに取り組み、新たな価値を創造し、新しい市場の創出に取り組みます。

放送・電子書籍といったメディア・コンテンツ事業、クレジットや保険といった金融・決済事業

などのモバイルと相乗効果の高い8分野の事業領域において、マジョリティ出資を基本とした戦略投資を実施していきます。また、グローバル事業については、海外キャリアとの出資・提携を推進するとともに、拡大する幅広いお客様との接点を活用し、プラットフォーム事業も積極的に展開していきます。

<ドコモクラウド>

コンシューマ向けに幅広いサービスを支える基盤である「パーソナル」クラウド、新しいビジネススタイルを提供するソリューション基盤である「ビジネス」クラウド、ネットワークでの高度な情報処理・通信処理により通信キャリアならではの付加価値を提供するネットワーククラウドにて、モバイルのサービス進化や、産業・サービスの融合による新たな価値創造に取り組んでいきます。

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、翌連結会計年度においては、更なる増益の実現を目指します。さらには、新たな企業ビジョン「HEART～スマートイノベーションへの挑戦～」で掲げた、「モバイルを核とするサービス総合企業」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携帯電話収入とその他の収入から構成されます。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、パケット通信料、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、LTEによるXiサービス、第3世代のFOMAサービス及び第2世代のmov a サービス等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、mov a サービスを2012年3月31日にて終了いたしました。

○携帯電話収入

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すが、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。既存の契約者がタブレット等のデータ通信専用端末を2台目の携帯電話として保有することがあるほか、スマートフォン利用者は、従来のiモード端末の利用者に比べてより多くのデータ通信を利用する傾向があるため、スマートフォンやタブレット端末の普及に伴ってパケット通信収入が拡大する傾向にあります。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45.2%、当連結会計年度は49.3%を占めております。

携帯電話収入は、契約者数の増減のほか、お客様に提供する料金割引や料金プランなどの料金施策、お客様の利用動向などの影響を受けます。特に、近年では、従来の携帯電話と比較して高いデ

ータ通信利用を伴うスマートフォンの普及が進んでいるほか、タブレット端末（音声通話の提供なし・高いデータ通信量）、機器内蔵通信モジュール（音声通話の提供なし・低いデータ通信量）、携帯ゲーム機やデータ通信専用端末（音声通話の提供なし・データ通信専用プリペイドプランにてサービス提供）など多様な通信端末・通信サービスへのニーズが高まっております。その結果、個々の契約の収益水準が多様化しております。

タブレット端末など新たな市場ニーズの開拓に伴って当社の携帯電話契約数は継続して増加しておりますが、音声通話の利用を伴う従来型の契約の伸び率は限定的な水準に止まっております。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や費用の増加により利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。競合企業の端末ラインナップ強化やネットワーク品質改善などによって競争環境が一層厳しさを増すなか、当社グループは、当連結会計年度においても、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」サービスや後述の「ケータイ補償お届けサービス」などを引き続き提供いたしました。

また、近年のデータ通信サービスに対するお客様ニーズの急速な高まりを背景として、スマートフォンの商品ラインナップを大幅に拡充したほか、ドコモ直営のコンテンツマーケット「dマーケット」やスマートフォン向けポータルサイト「dメニュー」、スマートフォン向けウイルス対策サービス「ドコモ あんしんスキャン」の提供を開始いたしました。さらに、iモードでご好評いただいている「iチャンネル」や「iコンシェル」などのサービスについても、スマートフォン向けの提供を開始いたしました。Xiサービスについては、サービスエリアを順次拡大し、スマートフォン及びタブレット端末の提供を開始したほか、ドコモ内の通話を24時間いつでも定額でご利用いただける「Xiトーク24」の提供を開始いたしました。

これらの結果、外部評価機関から2年連続で「顧客満足度第1位」の評価を獲得いたしました。当連結会計年度における解約率は前連結会計年度の0.47%から0.60%へ上昇いたしましたが、依然として低水準に抑えられております。

当社は2007年に「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。「バリュープラン」の契約者数は当連結会計年度末で4,521万契約と全契約者数の75%となっております。また、2011年には、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等を利用のお客様を対象にご購入の機種に応じた一定額を毎月のご利用料金から最大24ヶ月割り引く「月々サポート」を導入いたしました。スマートフォンやタブレット端末等の購入に際して、ほ

とんどのお客様が「月々サポート」の利用を選択しており、スマートフォン等の普及に伴って「月々サポート」契約数は着実に拡大しております。近年、音声収入が下落する傾向が続いておりますが、これは前述の「バリュープラン」や「月々サポート」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やデータ通信利用拡大などのお客様の利用動向の変化による課金対象MOU (Minutes of Use) 減少の影響が挙げられます。なお、当社グループでは、今後、スマートフォンやタブレット端末の販売が拡大するに伴って「月々サポート」による音声収入への影響が拡大する傾向にあると想定しております。

また、接続料（アクセスチャージ）算定方法の変更も音声収入低減の要因です。前連結会計年度より接続料の算定にあたって、2010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」に従っております。

当連結会計年度の携帯電話収入は、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いたしました。また、「バリュープラン」や「月々サポート」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、パケット通信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等が含まれております。当社グループは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、パケット通信収入の拡大による成長を実現したいと考えております。

携帯電話収入は基本的に「稼働契約数×ARPU（以下「ARPU」、Average monthly Revenue Per Unit）」で計算されます。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、及び当社による料金設定変更の影響を分析する上で一定程度、有用な情報を提供すると考えております。近年、ARPU（X i + F O M A + m o v a）は減少傾向が続いており、とりわけ音声ARPUの下落幅が大きくなっておりますが、これは前述の料金割引サービスの普及のほか、音声通話を提供しないデータ通信専用サービスの契約数増加に伴う影響を含んでおります。当社グループではデータ通信専用端末の利用は今後も拡大すると予想しており、データ通信専用端末の利用拡大が音声ARPUを押し下げる傾向は今後も継続するものと見込んでおります。

○その他の収入

その他の収入には、主に、子会社外部売上、「ケータイ補償お届けサービス」関連収入、クレジットサービス事業収入などが含まれております。

・子会社外部売上

子会社外部売上には、当社の子会社による通信販売、ホテル向けインターネット接続サービスなどに関連する収益が含まれております。当社は、2009年4月より、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、通信販売事業に参入しております。

- ・「ケータイ補償お届けサービス」関連収入

「ケータイ補償お届けサービス」は、携帯電話機の水濡れや紛失などのトラブルを補償し、お電話ただけで同一機種・同一カラーの携帯電話をお届けするサービスで、お客様の利用機種に応じて、294円または399円の月額利用料が適用されます。この月額利用料は、サービス提供にあたって当社が負担する保険料と概ね同等の水準に設定されております。当連結会計年度末において、「ケータイ補償お届けサービス」の契約者数は、3,536万契約となっております。

- ・クレジットサービス事業収入

2005年12月、当社はクレジットブランド「iD」の提供を開始しました。また、2006年4月からはドコモ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するものであります。当連結会計年度末において、「DCMX」の契約数は1,295万契約、「iD」対応の読み取り機の設置台数は55万台まで増加し、これに伴い取扱高も増加しております。

端末機器販売収入

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、2007年に当社は「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、端末機器販売収入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入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、前述の「バリューコース」導入以降、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215億円（4.5%）増加いたしました。スマートフォン販売が好調に推移したことなどに伴って端末卸売販売数が増加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、当社グループは更なる持続的成長に向けて無線通信事業の一層の強化を図るとともに、様々な産業やサービスとモバイルとの融合を通じたイノベーションの創出によって、新たな収入源を獲得することを目指しております。当社グループは、モバイルと相乗効果の高い事業領域として「メディア・コンテンツ」「コマース」「金融・決済」「メディカル・ヘルスケア」「環境・エコロジー」「M2M」「アグリゲーション・プラットフォーム」「安心・安全」の8領域を特定し、マジョリティ出資を基本とした戦略投資を実施していきます。以下は、新規事業分野における主要な取り組みの状況であります。

・「メディア・コンテンツ」

2011年12月、当社の子会社である株式会社mmbiに対し、日本の主な放送局等と共同で追加出資を行いました。当社の累計出資額は300億円、出資後の出資比率は60.5%となっております。2012年4月、mmbiは日本初のスマートフォン向け放送局「NOTTV」を開局しました。mmbiは、放送と通信が連携したインタラクティブな番組をリアルタイム型放送3チャンネルと蓄積型放送にて提供しており、今後は電子書籍等の映像以外のデジタルコンテンツの提供も予定しております。

・「コマース」

2012年3月、コマース分野における迅速な事業基盤の確立及びモバイルサービスとの組み合わせによる会員制宅配市場の拡大を目的として、当社は、有機低農薬野菜と無添加食品の会員制宅配サービスを提供する、らでいっしゅばーや株式会社の出資比率71.6%に相当する株式及び新株予約権を53億円で取得し、子会社化いたしました。

また、2012年4月、当社は株式会社インテージとドコモ・インサイトマーケティングを設立いたしました。ドコモ・インサイトマーケティングは、ドコモが保有するプレミアクラブ会員約5,000万人の顧客基盤とインテージが保有するデータ分析・商品化に関するノウハウを融合し、スマートフォン等を活用した新たなモバイルリサーチ・マーケティング支援事業を展開します。当社の当該合弁会社への出資比率は51.0%となっております。

さらに、2012年6月、当社の取締役会は、関連会社であったタワーレコード株式会社の持分8.1%を追加取得し、子会社化することを決議いたしました。これにより、当社のタワーレコードへの出資比率は50.3%となる見込みであります。

・「メディカル・ヘルスケア」

2011年12月、当社は、スマートフォンなどを利用して健康管理や病気予防のサポートを行うサービス「docomo Healthcare」の提供を開始いたしました。また、2012年4月には、「docomo Healthcare」とオムロンヘルスケア株式会社が提供する健康管理サービスのプラットフォームを活用した健康・医療支援サービスの開発・提供を目的とする会社設立に向けて、オムロンヘルスケア株式会社と合弁契約を締結しました。当社の当該合弁会社への出資比率は66%となる予定であります。

・「アグリゲーション・プラットフォーム」

2011年11月、ドイツでモバイルコンテンツ配信や課金などに関するプラットフォームを、主に欧州携帯電話事業者に提供する当社の子会社であるnet mobile AGは、ドイツでの銀行業及び欧州でのクレジットカード事業ライセンスを保有するBankverein Werther AGを買収いたしました。net mobileは、Bankverein Wertherのサービス基盤と基幹システムを取り込むことで、配信・課金プラットフォームの機能強化を進めてまいります。

2012年5月、当社はドイツに設立している子会社DOCOMO Deutschland GmbHを通じた公開買い付けにより、欧州最大規模のモバイルサービス提供事業者であるBuongiorno S.p.Aの全株式の取得を目指すことを発表いたしました。当社グループは、世界57カ国のお客様にリーチ可能なBuongiornoの事業基盤を活用し、当社グループの海外におけるプラットフォーム事業基盤確立に向けた体制強化を目指します。当該公開買付により、当社は、最大2.24億ユーロ（約240億円）を出資する可能性があります。

これらの新たな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、「ケータイ補償お届けサービス」提供に伴う保険費用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26.6%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36.8%及び23.6%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26億円（0.3%）減少し、8,939億円となりました。通信設備使用料が前連結会計年度に比べ減少しましたが、「ケータイ補償お届けサービス」契約者の拡大に伴って保険費用が増加するなどしました。

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20.7%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322億円（4.9%）増加いたしました。デザイン性を重視した低価格端末を販売したことに加え、高機能端末ラインナップにおいて世界規模で供給されるため調達原価が比較的安価なスマートフォンの販売比率が上昇したことなどから仕入単価は減少する傾向にありますが、仕入単価低減の影響を端末卸売販売数の増加が上回ったため、端末機器原価は増加いたしました。

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20.3%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。また、当連結会計年度においては、東日本大震災で被災した通信設備の早期復旧に向けて取り組むとともに、震災の教訓を踏まえ、新たな災害対策を実行いたしました。

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サービスの拡大
- ・東日本大震災による被災設備の復旧
- ・大ゾーン基地局の設置、基地局の無停電化等の新たな災害対策の実行

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。また、FOMAサービスネットワークに関連した設備投資が2007年3月期にピークを迎えた後、設備投資が減少傾向で推移してきたことに伴って、減価償却費についても同様に減少傾向で推移しておりました。その結果、当連結会計年度の減価償却費は6,848億円と前連結会計年度の水準から83億円（1.2%）低下いたしました。しかしながら、前述の震災復旧や災害対策に関する投資の実施やネットワークの安定的な運用や処理能力の更なる向上に向けたネットワーク基盤高度化に伴う投資の増加の影響を受け、今後当面の会計年度における減価償却費は、当連結会計年度の水準を上回ると見込んでいます。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32.4%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から控除し、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おります。また、販売費及び一般管理費には、「ドコモポイントサービス」制度に関する経費や端末故障修理などお客様へのアフターサービスに関連する費用が含まれております。

当連結会計年度は、スマートフォンの販売拡大に伴って代理店での注文処理件数が増加したことなどから代理店に支払う手数料が前連結会計年度と比べて増加した一方、2011年4月より実施した「ドコモポイントサービス」の制度改定に伴ってポイントサービス関連経費が減少したこと、お客様のスマートフォンへの買い替えが進むに伴って故障受付件数が減少したことなどからアフターサービスに関連する費用が減少しました。また、その他のコスト削減に向けた取り組みについても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

当連結会計年度においては、前述のとおり無線通信収入は減少いたしました。一方、端末機器販売収入の増加が無線通信サービス収入の減少を上回ったため、営業収益は増加いたしました。一方、営業費用については、端末機器原価が増加したものの、ネットワーク関連コストの削減やコスト効率化に向けた取り組みを継続したことから減少いたしました。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しております。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の連結損益に含めております。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。投資の減損に関する会計方針につきましては、後述の「最重要な会計方針―(c) 投資の減損」を合わせてご参照ください。

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。

(単位：百万円)

	前連結会計年度 2010年4月1日から 2011年3月31日まで	当連結会計年度 2011年4月1日から 2012年3月31日まで	増減	増減率 (%)
営業収益：				
無線通信サービス	3,746,869	3,741,114	△5,755	△0.2
携帯電話収入	3,407,145	3,385,737	△21,408	△0.6
音声収入(1)	1,712,218	1,541,884	△170,334	△9.9
(再掲) FOMAサービス	1,658,863	1,518,328	△140,535	△8.5
パケット通信収入	1,694,927	1,843,853	148,926	8.8
(再掲) FOMAサービス	1,679,840	1,809,790	129,950	7.7
その他の収入	339,724	355,377	15,653	4.6
端末機器販売	477,404	498,889	21,485	4.5
営業収益合計	4,224,273	4,240,003	15,730	0.4
営業費用：				
サービス原価	896,502	893,943	△2,559	△0.3
端末機器原価	662,829	695,008	32,179	4.9
減価償却費	693,063	684,783	△8,280	△1.2
販売費及び一般管理費	1,127,150	1,091,809	△35,341	△3.1
営業費用合計	3,379,544	3,365,543	△14,001	△0.4
営業利益	844,729	874,460	29,731	3.5
営業外損益(△費用)	△9,391	2,498	11,889	-
法人税等及び持分法による投資損益(△損失)前利益	835,338	876,958	41,620	5.0
法人税等	337,837	402,534	64,697	19.2
持分法による投資損益(△損失)前利益	497,501	474,424	△23,077	△4.6
持分法による投資損益(△損失)	△5,508	△13,472	△7,964	△144.6
当期純利益	491,993	460,952	△31,041	△6.3
控除：非支配持分に帰属する当期純損益(△利益)	△1,508	2,960	4,468	-
当社に帰属する当期純利益	490,485	463,912	△26,573	△5.4

(1) 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

当連結会計年度の営業収益は前連結会計年度の4兆2,243億円から、157億円（0.4%）増加して4兆2,400億円になりました。無線通信サービス収入は3兆7,411億円と前連結会計年度の3兆7,469億円に比べて58億円（0.2%）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88.2%と前連結会計年度の88.7%から減少いたしました。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1兆7,122億円から1兆5,419億円に1,703億円（9.9%）減少した一方、パケット通信収入が前連結会計年度の1兆6,949億円から1兆8,439億円に1,489億円（8.8%）増加したことによります。音声収入の減少の原因としては「バリュープラン」や「月々サポート」契約者数の増加や課金MOUの減少が挙げられます。これによって、当連結会計年度の音声ARPUは前連結会計年度の2,530円から330円（13.0%）減少し、2,200円となりました。パケット通信収入の増加の原因としては、スマートフォンの普及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。スマートフォンの利用者は既存のiモード契約者よりもデータ通信利用が高い傾向があり、既存のiモード端末の利用者がスマートフォンへ移行するに伴ってパケット通信収入が拡大する傾向にあります。当連結会計年度のスマートフォン販売数は882万台となりました。これによって、当連結会計年度のパケットARPUは前連結会計年度の2,540円から130円（5.1%）増加し、2,670円となりました。

端末機器販売収入は、主に端末卸売販売数が増加したことから前連結会計年度の4,774億円から4,989億円に215億円（4.5%）増加いたしました。

営業費用は、前連結会計年度の3兆3,795億円から3兆3,655億円へと140億円（0.4%）減少いたしました。この減少は、主に端末販売数の増加に伴って端末機器原価が前連結会計年度の6,628億円から6,950億円へ322億円（4.9%）増加したものの、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1兆1,272億円から1兆918億円へ353億円（3.1%）減少したこと、及び減価償却費が前連結会計年度の6,931億円から6,848億円へ83億円（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8,745億円となり前連結会計年度の8,447億円から297億円（3.5%）増加いたしました。営業利益率は、前連結会計年度の20.0%から20.6%へ改善いたしました。前述の顧客サービス関連費用の節減を含む継続的な経費効率化に向けた取り組みやネットワーク関連コストの削減等によって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益は25億円となり、94億円の営業外費用を計上した前連結会計年度から119億円の改善となりました。これは、主に前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あります。なお、当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8,770億円となり、前連結会計年度の8,353億円から416億円（5.0%）増加いたしました。

法人税等は当連結会計年度が4,025億円、前連結会計年度が3,378億円でありました。税負担率はそれぞれ45.9%、40.4%でありました。当連結会計年度の税負担率の上昇は、主に、2011年11月30日、「経済社会の構造の変化に対応した税制の構築を図るための所得税法等の一部を改正する法律」及び「東日

本大震災からの復興のための施策を実施するために必要な財源の確保に関する特別措置法」が成立したことによるものです。この税制改正により、翌連結会計年度以降及び2015年度以降に解消が見込まれる一時差異にかかる繰延税金資産及び負債の金額の算定に適用される法定実効税率は、それぞれ40.8%から38.1%及び35.8%に低下いたしました。この税率変更の影響により、法案の成立日において繰延税金資産（純額）は365億円減少し、その調整額は法人税等を含めております。当社は、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、前連結会計年度期共に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。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、当連結会計年度における差異は主に前述の税制改正に伴う税率変更によるものであります。

持分法による投資損益は、当連結会計年度は135億円、前連結会計年度は55億円の損失を計上いたしました。これは、一部の関連会社の計上した損失の拡大が、それ以外の関連会社における利益の拡大を上回ったことによるものであります。

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4,639億円となり、前連結会計年度の4,905億円から266億円（5.4%）減少いたしました。

なお、前述の当連結会計年度及び前連結会計年度の業績に関連する事業データについては、以下をご参照ください。

	前連結会計年度 2010年4月1日から 2011年3月31日まで	当連結会計年度 2011年4月1日から 2012年3月31日まで	増減	増減率 (%)
携帯電話 契約数(千契約)	58,010	60,129	2,120	3.7
(再) X i サービス	26	2,225	2,199	-
(再) FOMA サービス	56,746	57,905	1,159	2.0
(再) m o v a サービス	1,239	0	△1,239	△100.0
(再) パケット定額サービス	31,921	36,295	4,374	13.7
(再) i モードサービス	48,141	42,321	△5,819	△12.1
(再) s p モードサービス	2,095	9,586	7,492	357.7
契約数シェア (%) (1) (2)	48.5	46.9	△1.6	-
総合ARPU (X i + FOMA + m o v a) (円) (3)	5,070	4,870	△200	△3.9
音声ARPU (円) (4)	2,530	2,200	△330	△13.0
パケットARPU (円)	2,540	2,670	130	5.1
MOU (X i + FOMA + m o v a) (分) (3) (5)	134	126	△8	△6.0
解約率 (%) (2)	0.47	0.60	0.13	-

(1) 他社契約数については、社団法人電気通信事業者協会及び各社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

ARPUの定義

総合ARPU: 音声ARPU+パケットARPU

音声ARPU: 音声ARPU関連収入（基本使用料、通話料）÷稼働契約数

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

稼働契約数: 当該年度（4月から翌年3月）の「各月稼働契約数」*の合計

*「各月稼働契約数」: (前当該月末契約数 + 当該月末契約数) ÷ 2

⑥セグメント情報

(a) 概要

当社の最高経営意思決定者である取締役会は内部のマネジメントレポートからの情報に基づいて事業別セグメントの営業成績を評価し、経営資源を配分しております。

当社グループは事業別セグメントを携帯電話事業、クレジットサービス事業、通信販売事業、ホテル向けインターネット接続サービス事業及びその他の事業の5つに分類しております。

その金額的な重要性により、携帯電話事業のみが報告セグメントに該当し、そのため報告セグメントとして開示されております。残りの4つのセグメントはいずれも金額的な重要性がないため、その他事業としてまとめて開示されております。

(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4兆907億円から199億円（0.5%）増加して4兆1,106億円となりました。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、3兆3,857億円となり前連結会計年度の3兆4,071億円から214億円（0.6%）減少いたしました。一方、端末機器販売に係る収入については、端末機器の卸売販売数が増加したことにより、前連結会計年度の4,774億円から215億円（4.5%）増加して4,989億円となりました。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96.9%、前連結会計年度が96.8%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3兆2,339億円から97億円（0.3%）減少して3兆2,242億円となりました。これは、顧客サービス関連費用の節減を含む継続的な経費効率化に向けた取り組みやネットワーク関連コストの削減等によるものであります。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8,567億円から296億円（3.5%）増加し、8,863億円となりました。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

その他事業の当連結会計年度の営業収益は、前連結会計年度の1,336億円から42億円（3.1%）減少し1,294億円となりました。当連結会計年度の営業収益総額の3.1%を占めております。営業費用は前連結会計年度の1,456億円から43億円（3.0%）減少し1,413億円となりました。営業収益については、主にその他の事業に含まれる子会社外部売上が減少したため、営業費用についてはクレジットサービス事業関連費用を削減したことなどにより、それぞれ減少いたしました。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120億円から119億円にやや改善いたしました。

⑦今後適用される会計基準

当連結会計年度末において、今後適用される会計基準において当社グループの経営成績及び財政状態に重大な影響を与えるものはない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の監査役と協議を行っております。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6,848億円、6,931億円でありました。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最長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。当連結会計年度及び前連結会計年度において、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見積耐用年数の見直しは経営成績や財政状態に重大な影響がありませんでした。

(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（営業権及び非償却性無形資産を除く）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関係す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おそ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っております。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。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。当連結会計年度においては長期性資産に関する減損損失を計上いたしましたでしたが、その影響は軽微であります。

(c) 投資の減損

当社グループ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。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しました。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。また、今後、投資持分の売却に際して多額の売却損益を計上する可能性もあります。当連結会計年度末において、関連会社投資の簿価は4,801億円、市場性のある有価証券及びその他の投資の簿価は1,284億円でありました。

当社グループの主要な投資先は、三井住友カード株式会社、インドの Tata Teleservices Limited及びフィリピンのPhilippine Long Distance Telephone Companyであり、当連結会計年度末において、いずれも関連会社投資に区分されております。

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。当社グループは、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、当社グループ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損が計上されたこと

- ・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

当社グループ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、減損損失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。当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、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、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40億円、134億円の減損損失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。当連結会計年度末及び前連結会計年度末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1,829億円及び1,996億円でありました。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958億円、1,268億円でありました。

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性が生じる可能性があります。当連結会計年度末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付債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。

当連結会計年度末及び前連結会計年度末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 2010年4月1日から 2011年3月31日まで	当連結会計年度 2011年4月1日から 2012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	2.0%	1.9%
年金資産の長期期待収益率	2.3%	2.0%
実際収益率	約△2%	約1%
N T T企業年金基金制度		
割引率	2.0%	1.9%
年金資産の長期期待収益率	2.5%	2.5%
実際収益率	約△2%	約1%

当社グループの従業員非拠出型確定給付年金制度の予測給付債務は、当連結会計年度末で2,024億円、前連結会計年度末で1,961億円でありました。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当連結会計年度末で1,028億円、前連結会計年度末で973億円でありました。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確定給付年金制度及び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、当連結会計年度末における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	△122 / 130	4 / △4	81 / △86
年金資産の長期期待収益率が0.5%増加／低下	—	△4 / 4	—
N T T企業年金基金制度			
割引率が0.5%増加／低下	△101 / 112	1 / △1	66 / △72
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、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140億円、146億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。当連結会計年度末における繰延契約事務手数料収入は886億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。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、Xi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584億円（8.7%）増加いたしました。これは、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の取り組みを継続したものの、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ほか、東日本大震災によって被災した通信設備の復旧や、震災の経験を踏まえた新たな災害対策の実行に関連した投資を実施したことなどによります。

当連結会計年度は、FOMAの屋外基地局を前連結会計年度末より4,300局増設し、累計で67,100局としたほか、屋内基地局についても前連結会計年度末より2,500局の増設を行い、累計で31,700局のエリア化を完了いたしました。また、前連結会計年度にサービスを開始したXiについては、累計基地局数が7,000局を超えました。

当連結会計年度の設備投資額は7,268億円、前連結会計年度は6,685億円でありました。当連結会計年度において設備投資の44.1%がFOMAネットワーク構築目的に、12.7%がXiネットワーク構築目的に、20.5%がサーバー等その他携帯電話事業目的に、22.7%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。

翌連結会計年度においては設備投資額が7,350億円になり、そのうち約29%がFOMAネットワーク構築目的に、約23%がXiネットワーク構築目的に、約25%がサーバー等その他携帯電話事業目的に、約23%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、投資の効率化についても引き続き進めてまいります。データ通信トラフィックの増大などに対応するためFOMAネットワークの設備増強やXiエリアの拡大、Wi-Fiアクセスポイントの増設を行うほか、新サービス・新事業に関連した投資や重要設備の分散化に関連した投資についても行ってまいります。また、当連結会計年度に発生した通信障害に関連して、当社グループは再発防止に向けた体制強化に着手しており、翌連結会計年度の設備投資額は、ネットワーク基盤の高度化に関する追加的な投資についても見込んでおります。こうした傾向は翌々連結会計年度以降も続くことと予想しており、今後当面の各会計年度における設備投資額は7,000億円程度で推移すると現時点では予想しております。

当社グループの設備投資の実際の水準は、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、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

当連結会計年度末において、1年以内返済予定分を含む長期の有利子負債は2,559億円で、主に社債と金融機関からの借入金でありました。前連結会計年度末では、4,281億円でありました。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1,719億円、前連結会計年度に1,801億円の長期の有利子負債を償還いたしました。

当連結会計年度末において、長期の有利子負債のうち、159億円（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1.5%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2017年度であります。また2,400億円（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2018年度となります。

当連結会計年度末において、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、2011年9月1日に当社の長期債務格付A a 2に引き下げ、当社の長期債務格付のアウトルックを「ネガティブ」から「安定的」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 2	安定的
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	240,000	60,000	70,000	—	110,000
借入	15,947	15,428	447	52	20
長期有利子負債に係る支払利息	16,164	3,710	5,099	4,206	3,149
キャピタル・リース	6,129	2,657	2,667	782	23
オペレーティング・リース	18,577	2,627	4,108	3,299	8,543
その他の契約債務	71,137	69,593	1,044	500	—
合計	367,954	154,015	83,365	8,839	121,735

（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る契約債務などから構成されております。当連結会計年度末の有形固定資産の取得に関する契約債務は350億円、棚卸資産の取得に関する契約債務は204億円、その他の契約債務は158億円でありました。

既存の契約債務に加えて、当社グループではFOMAやX i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 2010年4月1日から 2011年3月31日まで	当連結会計年度 2011年4月1日から 2012年3月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,287,037	1,110,559
投資活動によるキャッシュ・フロー	△455,370	△974,585
財務活動によるキャッシュ・フロー	△421,969	△378,616
現金及び現金同等物の増減額	407,836	△243,473
現金及び現金同等物の期首残高	357,715	765,551
現金及び現金同等物の期末残高	765,551	522,078

当連結会計年度におけるキャッシュ・フローの分析と前連結会計年度との比較

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、1兆1,106億円の収入となりました。前連結会計年度と比較して、1,765億円（13.7%）キャッシュ・フローが減少しておりますが、これは、期末日が金融機関の休業日であることによる電話料金の回収の減少、お客様による携帯端末の割賦購入に伴う立替代金の回収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、9,746億円の支出となりました。前連結会計年度と比較して、5,192億円（114.0%）支出が増加しておりますが、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の増加、関連当事者への短期預け金償還による収入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、3,786億円の支出となりました。前連結会計年度と比較して、434億円（10.3%）支出が減少しておりますが、これは、子会社の増資に伴う非支配持分からの払込みによる収入の増加、自己株式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。

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2,435億円（31.8%）減少し、5,221億円となりました。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3,815億円であり、前連結会計年度末においては1,610億円でありました。

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、お客様による携帯端末の割賦購入に伴う立替払いの増加が見込まれることなどから、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。

2012年6月、当社の取締役会は、お客様の利便性向上と業務効率化を目的とし、当社の通信サービス等料金に関する債権譲渡契約をN T Tファイナンス株式会社との間で締結することについて決議いたしました。これにより、2012年7月以降に請求される当社のお客様に対する債権は、N T Tファイナンス株式会社に譲渡される予定であります。当該契約におけるN T Tファイナンス株式会社からの債権譲渡

価額の支払条件は当社の従来の資金回収サイクルと概ね同等に設定されているため当社の資金繰りへの重大な影響はないと予想しております。

投資活動によるキャッシュ・フローについては、設備投資が7,350億円と予想しております。設備投資以外の投資活動によるキャッシュ・フローについては、現時点では予想が困難であることから、投資活動によるキャッシュ・フローの予想には含めておりません。

(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4世代移动通信である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1,085億円、1,091億円でありました。

(4) 事業及び業績の動向に関する情報

国内移动通信市場は、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、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ております。

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・低減等を図ります。それらの取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。
- ・音声収入については、当連結会計年度は前連結会計年度と比較し減少、パケット通信収入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。
音声収入減少の要因は、「月々サポート」の浸透による割引の拡大、より低廉な基本料金を選択するお客様の増加、課金MOUの減少及び接続料収入の低減などであります。
また、パケット通信収入増加の要因は、スマートフォンユーザーやデータプランユーザー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であります。なお、スマートフォンの販売数は当連結会計年度の882万台から更に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ものの、スマートフォンの販売数拡大などにより、端末機器販売収入全体としては増加いたしました。翌連結会計年度も、更なるスマートフォンの販売数拡大や端末販売に関する手数料（米国会計基準上、端末機器販売収入の減額として計上）の一層の効率化などにより、増加傾向が継続すると予想しております。

- ・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、2012年4月よりサービスを開始したモバイルマルチメディア放送事業及びクレジットサービス事業、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に続き、増収となる見込みであります。

営業費用：

- ・端末機器原価については、当連結会計年度は、スマートフォンの販売数増加などを受けて増加しました。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、端末機器原価は当連結会計年度と比較して増加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。一方で、モバイルマルチメディア放送の開始に伴う費用の増加など、新たな成長分野での費用増加についても見込んでおります。

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増加すると予想していますが、その増加は営業収益の増加を下回ると見込んでいます。

これらの結果、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います。

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・フローに影響を及ぼす可能性もあります。このため、前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。