

Strengthening Ties

Our New Direction



Strengthening Ties

Our New Direction

新ブランドステートメント

これからのドコモが目指すこと。
それは、人と人、人と明日を、新しい絆でつないでいくこと。

そのためにまず、
一人ひとりのあなたと、きちんと向き合い、関わり合うことから始めます。

昨日までできなかったことを、次々とかなえながら、
それぞれが今、いちばん必要としていることに、真っ先に応えること。
そして、あなたが生きていく今日を、明日を、
もっと気持ちよく、もっとあなたらしくしていくこと。

ドコモは、一人ひとりの手の中で、
その毎日と一緒に歩いていこうと思います。
そして、あなたを自由な明日へと導く、新しい扉になろうと思います。

いつでも、どこでも、あなたと明日をつなぐために。
その手のひらから、限らない可能性を広げるために。

手のひらに、明日をのせて。

本アニュアルレポートに掲載されている情報は、別途明示しているものを除き2008年7月現在のものです。また、別途記載しているものを除き「ドコモ」「ドコモグループ」「当社」「当社グループ」などの記載については、株式会社NTTドコモ及び連結グループを表しています。本アニュアルレポートに記載されている会社名、製品名などは該当する各社の商標または登録商標です。

年度表記について

本アニュアルレポートの2007年度、2008年3月期とは、2008年3月31日に終了した会計年度を指し、その他の年度についても同様とします。

将来に関する記述等についてのご注意

本資料に記載されている、将来に関する記述を含む歴史的事実以外のすべての記述は、当社グループが現在入手している情報に基づく、現時点における予測、期待、想定、計画、認識、評価等を基礎として記載されているに過ぎません。また、予想数値を算定するためには、過去に確定し正確に認識された事実以外に、予想を行うために不可欠となる一定の前提(仮定)を用いています。これらの記述ないし事実または前提(仮定)は、客観的には不正確であったり将来実現しない可能性があります。その原因となる潜在的リスクや不確定要因としては以下の事項があり、これらはいずれも当社グループの事業、業績または財政状態に悪影響を及ぼす可能性があります。また潜在的リスクや不確定要因はこれらに限られるものではありませんのでご留意下さい。

1. 携帯電話番号ポータビリティ、新規事業者の参入など市場環境の変化により競争の激化するなか、通信業界における他の事業者及び他の技術等との競争に関連して、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の水準が通減しつづれたり、コストが増大する可能性があること
2. 当社グループが提供している、あるいは新たに導入・提案するサービス・利用形態・販売方式が十分に展開できない場合、当社グループの財務に影響を与えたり、成長が制約される可能性があること
3. 種々の法令・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を課されるなどの悪影響が発生し得ること

4. 当社グループが使用可能な周波数及び設備に対する制約に関連して、サービスの質の維持・増進や、顧客満足継続的獲得・維持に悪影響が発生し得ること
5. 第三世代移動通信システムに使用している当社のW-CDMA技術やモバイルマルチメディアサービスの海外事業者への導入を促進し、当社グループの国際サービス提供能力を構築し発展させることができる保証がないこと
6. 当社グループの国内外の投資、提携及び協力関係や、新たな事業分野への出資等が適正な収益や機会をもたらす保証がないこと
7. 当社グループの携帯電話端末に決済機能を含む様々な機能が搭載され、当社グループ外の多数の事業者のサービスが携帯電話端末上で提供される中で、端末の故障・欠陥・紛失等や他の事業者のサービスの不完全性等に起因して問題が発生し得ること
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
9. 当社グループまたは業務委託先等における個人情報を含む業務上の機密情報の不適切な取り扱い等により、当社グループの信頼性・企業イメージの低下等が発生し得ること
10. 当社グループが事業遂行上必要とする知的財産権等の権利につき当該権利の保有者よりライセンス等を受けられず、その結果、特定の技術、商品またはサービスの提供ができなくなる可能性があること、また、当社グループが他者の知的財産権等の権利の侵害を理由に損害賠償責任等を負う可能性があること
11. 地震、電力不足、機器の不具合等や、ソフトウェアのバグ、ウィルス、ハッキング、不正なアクセス、サイバーアタック等の人為的な要因に起因して、当社グループのサービス提供に必要なネットワーク等のシステム障害や当社グループの信頼性・企業イメージの低下等が発生し得ること
12. 無線通信による健康への悪影響に対する懸念が広まることあり得ること
13. 当社の親会社である日本電信電話株式会社が、当社の他の株主の利益に反する影響力を行使することがあり得ること

Contents

株主の皆様へ	3
財務ハイライト	4
市場及び事業データ	6

特集 ドコモを進める戦略

第一章 変わる事業環境 7

ドコモは戦略の方向性を大きく転換しました。この章では、その背景となったドコモを取り巻く経営環境の変化をご説明します。

特集 ドコモを進める戦略

第二章 戦略の方向性 11

経営環境の変化を受けて、ドコモが新たに推進する事業戦略とは。この章では、業界リーダーとしてドコモが新たに導入したビジネスモデルと、中期的な戦略の方向性をご説明します。

社長インタビュー 18

山田新社長に聞くドコモの新たな戦略

特集 ドコモを進める戦略

第三章 未来のケータイ 25

ドコモは、すでに10年後、20年後を見据えた取り組みを進めています。この章では、ドコモの思い描く未来のケータイをご紹介します。

事業概況 29

持続的な成長に向けて 45

コーポレート・ガバナンス 46

内部統制 48

ドコモグループのCSR 49

事業戦略を支える財務基盤 51

役員 52

In Figures – 移動通信業界におけるドコモ 53

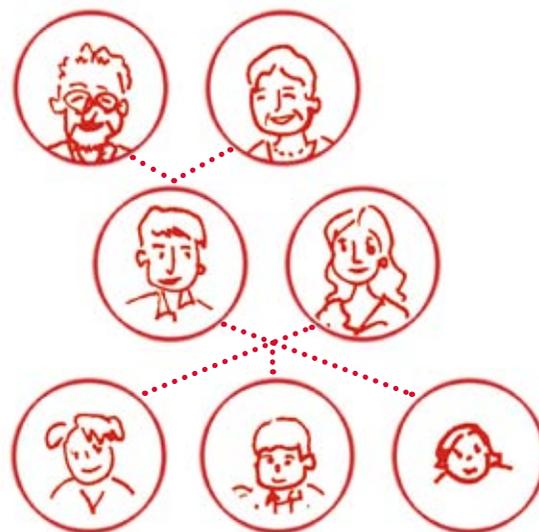
財務セクション 57

組織図 128

海外拠点／子会社・関連会社 129

会社概要 130

株式情報 131





代表取締役社長
山田 隆持

株主の皆様へ

お客様の視点でニーズをしっかりと掴み、一人ひとりにご満足いただける確かな価値を提供していくことで、お客様との絆をこれまで以上に深めていくこと。これがドコモの新たな成長に向けた道筋です。

株主・投資家の皆様には、平素よりドコモの経営に多大なご理解とご支援を賜り、この場を借りて厚く御礼を申し上げます。またこの度、2008年6月20日に開催された定時株主総会及び取締役会において、当社の代表取締役社長に就任したことをご報告いたします。これまでの経験を活かしながら、社業と業界の発展に邁進し、この重責を全うしていく所存です。

日本の携帯電話市場が、成長期から成熟期へと移行したことを踏まえ、ドコモは、今後も持続的な成長を実現していくため、変革に向けた取り組みを進めています。その大きな転換期に社長を拝命した私が、強い決意で取り組んでいこうと考えていること、それは、4月に発表した「新ドコモ宣言」で皆様にお約束したことです。すなわち、お客様の視点でニーズをしっかりと掴み、お客様一人ひとりにご満足いただける確かな価値を提供していくことで、お客様との絆をこれまで以上に深めていくということです。

また、携帯電話が製品やサービスの垣根を越え、様々なものと融合しながら新たな進化を遂げようとしているなか、常にイノベーションによる先進性を発揮し、モバイルの新しい可能性を切り拓いていくことも追求していきます。お客様のニーズにあった、革新的なサービスを提供することで、お客様にお喜びいただきたいと考えています。

そして、お客様の声をお聞きするためには、お客様との接点である「現場」を重視していくことがとても重要だと考えています。私は現場原点主義の精神で、第一線に積極的に出て、現場の声を聞き、そして現場を自ら引っ張っていく覚悟です。

市場全体の契約数が1億を超え、新規加入者の獲得余地に限られる携帯電話市場ではありますが、多くの人びとの生活に欠かせなくなった携帯電話は、「電話」の領域を超えて、更なる進化を遂げる大きな可能性を有しています。そして、ドコモの5,300万人という顧客基盤は、携帯電話の進化を急速に進め、ドコモが成長を実現するための基盤となります。そのためにも、現在の私たちが全精力を挙げて推進していくべきことは、ドコモに信頼感を持っていただき、長くドコモを愛していただけるよう、「新ドコモ宣言」でお約束したことを着実に実行していくことだと考えています。全社員が結束し、取り組みを進めていくことで、新生ドコモの新たな成長軌道を描いていく考えです。株主・投資家の皆様には、一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

2008年7月

山田 隆持

代表取締役社長 山田 隆持

財務ハイライト(米国会計基準)

株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ及び連結子会社
3月31日に終了した会計年度

	百万円 (1株当たり情報を除く)				百万米ドル ¹ (1株当たり情報を除く)	
	2004	2005	2006	2007	2008	2008
損益計算書データ						
営業収益	¥5,048,065	¥4,844,610	¥4,765,872	¥4,788,093	¥4,711,827	\$47,189
無線通信サービス	4,487,912	4,296,537	4,295,856	4,314,140	4,165,234	41,715
端末機器販売	560,153	548,073	470,016	473,953	546,593	5,474
営業利益	1,102,918	784,166	832,639	773,524	808,312	8,095
当期純利益	650,007	747,564	610,481	457,278	491,202	4,919
貸借対照表データ						
資産合計	¥6,262,266	¥6,136,521	¥6,365,257	¥6,116,215	¥6,210,834	\$62,202
有利子負債合計 ²	1,091,596	948,523	792,405	602,965	478,464	4,792
株主資本合計	3,704,695	3,907,932	4,052,017	4,161,303	4,276,496	42,829
キャッシュ・フロー						
営業活動によるキャッシュ・フロー	¥1,710,243	¥1,181,585	¥1,610,941	¥ 980,598	¥1,560,140	\$15,625
投資活動によるキャッシュ・フロー	(847,309)	(578,329)	(951,077)	(947,651)	(758,849)	(7,600)
フリー・キャッシュ・フロー (特殊要因及び資金運用に伴う増減除く) ^{3,4}	862,934	1,003,583	510,905	192,237	442,410	4,431
その他の財務データ						
設備投資額 ⁵	¥ 805,482	¥ 861,517	¥ 887,113	¥ 934,423	¥ 758,743	\$ 7,599
財務指標⁶						
売上高営業利益率	21.8%	16.2%	17.5%	16.2%	17.2%	
EBITDA マージン ⁷	36.8%	33.6%	33.7%	32.9%	34.8%	
ROCE ⁸	22.9%	16.2%	17.2%	16.1%	17.0%	
株主資本比率	59.2%	63.7%	63.7%	68.0%	68.9%	
負債比率 ⁹	22.8%	19.5%	16.4%	12.7%	10.1%	
1株当たり情報¹⁰ (単位:円及び米ドル)						
基本的及び希薄化後1株当たり当期純利益	¥13,099	¥15,771	¥13,491	¥10,396	¥ 11,391	\$ 114.08
株主資本	76,234	84,455	91,109	95,457	100,321	1,004.72
1株当たり配当金 ¹¹	1,500	2,000	4,000	4,000	4,800	48.07

1 日本円から米ドルへの換算は読者の便宜のために表示されています。換算は2008年3月31日のニューヨーク連邦準備銀行の正午の買値、1米ドル99.85円を使用しています。

2 有利子負債合計 = 短期借入金 + 1年以内返済予定長期借入債務 + 長期借入債務

3 フリー・キャッシュ・フロー = 営業活動によるキャッシュ・フロー + 投資活動によるキャッシュ・フロー

4 特殊要因とは、期末日が金融機関の休業日になったことによる電話料金未収影響額です。資金運用に伴う増減とは、期間3カ月超の資金運用を目的とした金融商品の取得、償還及び売却による増減です。算定方法については127ページの財務指標の調整表をご参照ください。

5 設備投資額は有形固定資産及び無形固定資産の取得に要した発生ベースの金額です。

6 ROCEの貸借対照表科目は両期の単純平均です。

7 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 = EBITDA ÷ 営業収益。算定方法については127ページの財務指標の調整表をご参照ください。

8 ROCE (使用総資本利益率) = 営業利益 ÷ (株主資本 + 有利子負債合計)

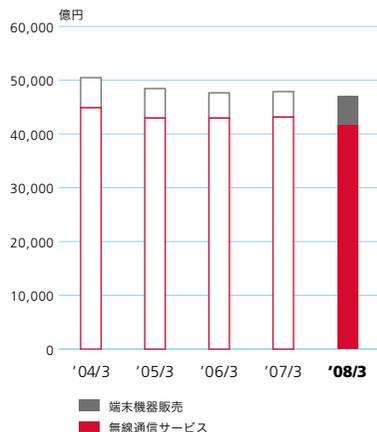
9 負債比率 = 有利子負債合計 ÷ (株主資本 + 有利子負債合計)

10 1株当たり情報については、発行済株式数から自己株式数を控除して計算しています。

11 1株当たり配当金については、各基準日の属する連結会計年度に記載しています。

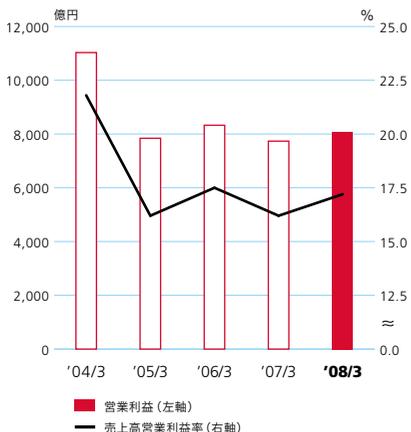
営業収益

各年3月31日に終了した会計年度



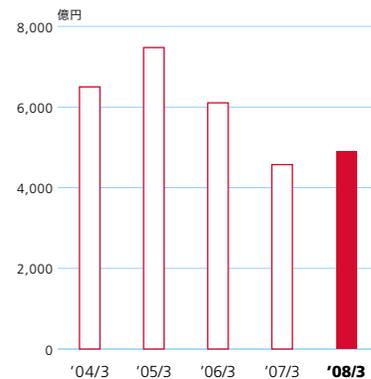
営業利益と売上高営業利益率

各年3月31日に終了した会計年度



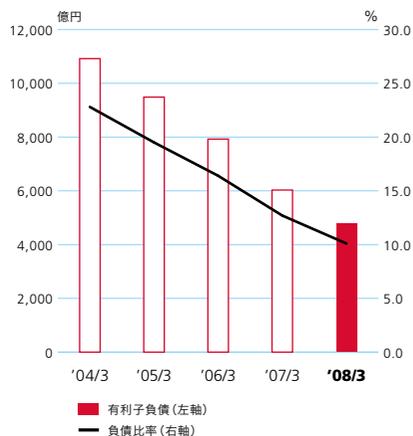
当期純利益

各年3月31日に終了した会計年度



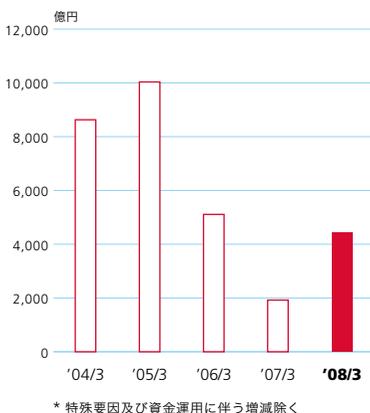
有利子負債と負債比率

各年3月31日に終了した会計年度



フリー・キャッシュ・フロー*

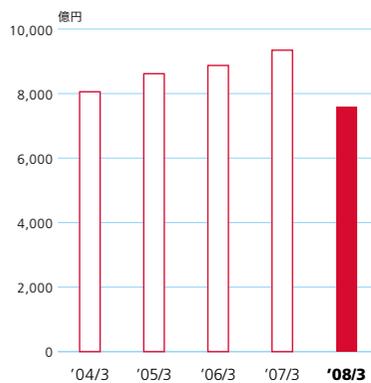
各年3月31日に終了した会計年度



* 特殊要因及び資金運用に伴う増減除く

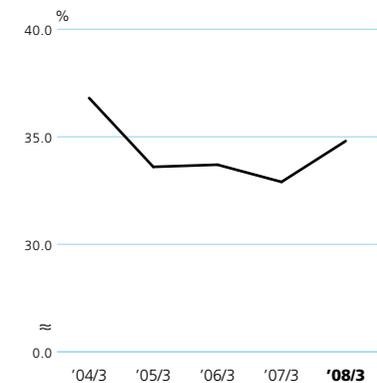
設備投資額

各年3月31日に終了した会計年度



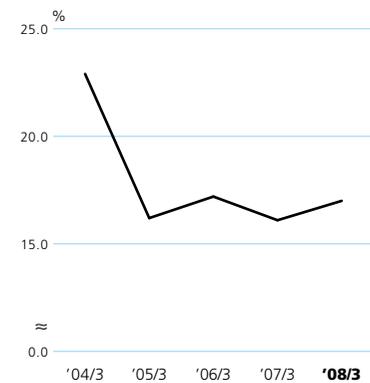
EBITDA マージン

各年3月31日に終了した会計年度



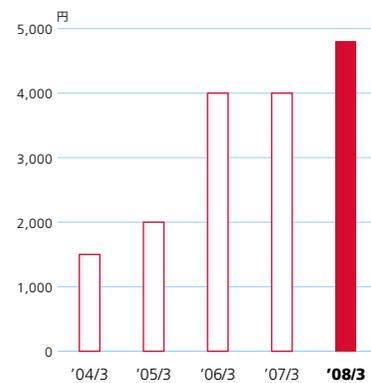
ROCE

各年3月31日に終了した会計年度



1株当たりの配当金*

各年3月31日に終了した会計年度



* 各基準日の属する連結会計年度に記載しています。

市場及び事業データ

株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ及び連結子会社
3月31日に終了した会計年度

	2004	2005	2006	2007	2008
市場規模の指標					
携帯電話普及率 ¹	64.1%	68.1%	71.9%	75.7%	80.4%
市場累計契約数(千契約) ¹	81,921	86,998	91,792	96,718	102,725
ドコモの事業データ					
契約数シェア ²	56.6%	56.1%	55.7%	54.4%	52.0%
契約数(千契約)					
FOMA+mova	46,328	48,825	51,144	52,621	53,388
FOMA ³	3,045	11,501	23,463	35,529	43,949
mova	43,283	37,324	27,680	17,092	9,438
iモード ⁴	41,077	44,021	46,360	47,574	47,993
純増シェア ²	36.5%	48.7%	48.4%	30.0%	12.8%
解約率 ⁵	1.21%	1.01%	0.77%	0.78%	0.80%
携帯電話(FOMA+mova) 端末販売数(千台) ⁶	27,427	26,564	25,029	26,046	25,739
総合ARPU(円) ⁷	7,890	7,200	6,910	6,700	6,360
音声ARPU(円) ⁸	5,920	5,330	5,030	4,690	4,160
パケットARPU(円)	1,970	1,870	1,880	2,010	2,200
MOU(分) ⁷	159	151	149	144	138
バケ・ホーダイ(万契約) ⁹	—	268	559	956	1,274
iチャンネル(万契約)	—	—	207	1,058	1,565
DCMX会員数(万) ¹⁰	—	—	—	209	564

ARPU、MOUの定義・算定方法及び各種指標の算出に使用する稼働契約数については、56ページの「ドコモのARPU・MOUの定義及び算定方法等」をご参照ください。

1 出典：総務省統計局及び(社)電気通信事業者協会

2 出典：(社)電気通信事業者協会

3 2008年3月3日より、「2in1」を利用する際にはその前提として原則「FOMA」契約を締結することが前提となっており、その場合の「FOMA」契約も含む

4 「FOMA」及び「mova」の合計

5 通信モジュールサービス契約数を含めて算出

6 新規の回線契約、「mova」から「FOMA」への契約変更、「FOMA」から「FOMA」への機種変更及び「mova」から「mova」への機種変更の合計。持ち込み分を含む

7 通信モジュールサービス関連収入、契約数を含めずに算出

8 回線交換によるデータ通信を含む

9 「バケ・ホーダイ」契約数及び「バケ・ホーダイフル」契約数の合計

10 「DCMXmini」会員数を含む

特集 ドコモの進める戦略

第一章 変わる事業環境

「いつでもどこでもだれとでも」

携帯電話は、人びとのコミュニケーションのあり方に大きな変容をもたらすとともに、生活に豊かさと快適性、そして利便性をもたらしてきました。ドコモが、発展を先導してきたその市場は、現在、大きな転換点を迎えています。



変わる事業環境

総契約数が1億を突破し、成熟化の度合いを強めてきた日本の携帯電話市場では、契約者獲得競争が一段と激化する一方で、人びとの価値観やライフスタイルの多様化を受けて、様々な成長機会が生まれています。

■ **成熟期入りした日本の携帯電話市場** 日本の携帯電話市場は、ドコモが1993年10月に実施した契約時の保証金の廃止や1994年に導入した端末の販売自由化などを背景として、急成長を遂げてきました。また、当社が1999年にインターネット接続サービス「iモード」を開始して以降は、データ通信という新たな需要を生み出してきました。その後も、市場は徐々に成長鈍化の傾向を示しながらも拡大を続け、2007年12月には、遂に累積契約数が1億を突破、人口普及率は約80%に達するに至りました。日本の携帯電話市場の、本格的な成熟期入りを象徴する出来事です。今後は、契約数の増加ペースの更なる減速が予想されています。

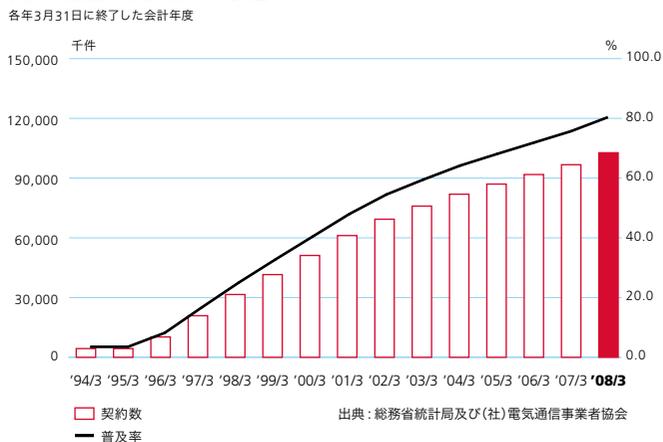
■ **限界に達した成長期の端末販売モデル** 契約数が大きな伸びを示していた市場の成長期においては、移動通信事業者が販売代理店に「販売奨励金」を支払うことでお客様の負担する端末価格を下げ、契約者の獲得を促進してきました。そして「販売奨励金」は、実質的に契約者の通話・通信料金から回収されることとなります。

市場が成長を続ける限り、こうしたビジネスモデルには一定の合理性がありました。市場の成長期においては、携帯電話事業者にとって、端末の販売は新規顧客の獲得を意味するため、「販売奨励金」型ビジネスモデルは成長の原動力となりました。また、顧客基盤の急速な拡大は、規模の経済を享受する端末メーカーに端末価格の引き下げを促し、携帯電話の普及に更に拍車をかけました。

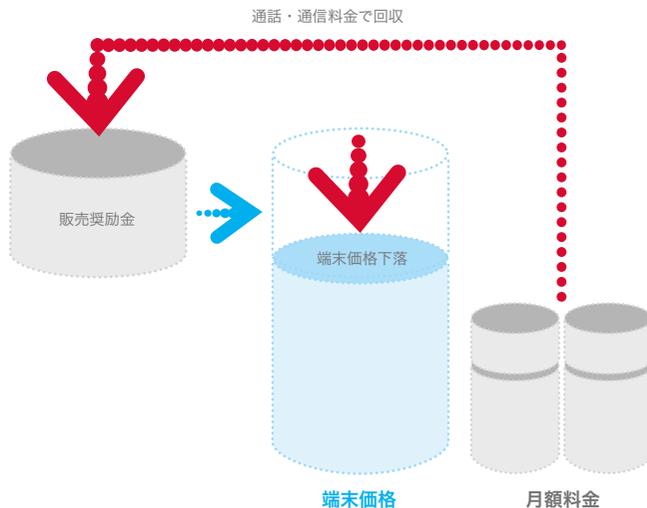
しかし、その成長期のビジネスモデルは、市場の成熟化が進むにつれて様々な問題を露呈することになります。まず、新規契約数の伸びが鈍化し買換えが中心になってきたことで、携帯電話事業者にとっては端末の販売が顧客基盤の拡大に必ずしもつながらなくなっていました。これは、「販売奨励金」型のビジネスモデルの崩壊を意味します。もはや端末販売は新規顧客獲得を意味しなくなり、一方で、買換えの増加に伴う販売奨励金の負担が携帯電話事業者の収益性を圧迫するという構造が生まれることになりました。

また、販売奨励金を顧客の通話・通信料金で回収するしくみは、端末を短期間に買い換える契約者の「販売奨励金」分の費用を長期間同じ端末を利用する契約者の利用料金で補填するという買換え頻度による利用者間の不公平感を生じさせ、これが社会的問題として議論されるようにもなりました。

携帯電話総契約数及び普及率



従来の端末販売モデル



■ 契約者争奪戦の激化 近年、各事業者による料金競争の激化を受けて、お客様一人当たりの平均的な収益を表すARPU¹は低下傾向が続いています。市場の成長期においては、ARPUの下落を新規契約増でカバーし収益の成長を維持してきましたが、新規契約数の大幅な増加が見込めない現在、この構図を維持することは困難になっています。

2006年10月のナンバーポータビリティ²導入の前後から激化した事業者間でのパイの奪い合いが、収益構造に更なる影響を与えています。各社は、端末・通信料金の両面での低価格戦略や、「2台目需要」の喚起を意識した戦略など、それぞれが特徴的な戦略を打ち出しつつ活発なシェア争奪戦を繰り広げています。業界最大のシェアを有するドコモは、こうした競争環境の影響を最も強く受けることとなりました。

1 Average monthly Revenue Per Unit：1契約当たり月間平均収入
2 元の電話番号のままで別の携帯電話事業者に契約を切り替えることが可能な制度

■ 利用形態の多様化 人びとのライフスタイルの多様化や、端末の高機能化、コンテンツの拡充などを背景に、携帯電話の利用形態は多様化が進んでいます。それはモバイルインターネットの活用シーンにおいて顕著に見て取れます。

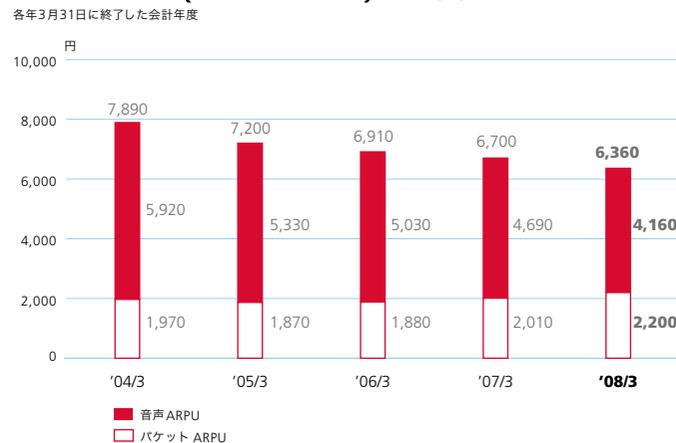
ドコモの「iモード」サービスが発端となり、進化を重ねてきた携帯電話によるモバイルインターネットの世界は、より高速なパケット通信を可能とする第三世代携帯電話の普及を受けて、発展の速度を速めています。2007年の総務省「通信利用動向調査」によると、個人のインターネット利用端末については、通信速度の高速化等を背景に携帯電話やPHSなどからの利用者が急速に増加していることが分かります。

利用目的についても、「メール受発信」や「ホームページ閲覧」といった従来の利用形態に加え、音楽や映像コンテンツといった「デジタルコンテンツの入手」や「商品・サービスの購入・取引」などが上位となっています。また、ドコモの事業データからは、近年の利用動向の特徴として携帯電話での動画閲覧によるデータトラフィックの著しい増加が確認されています。

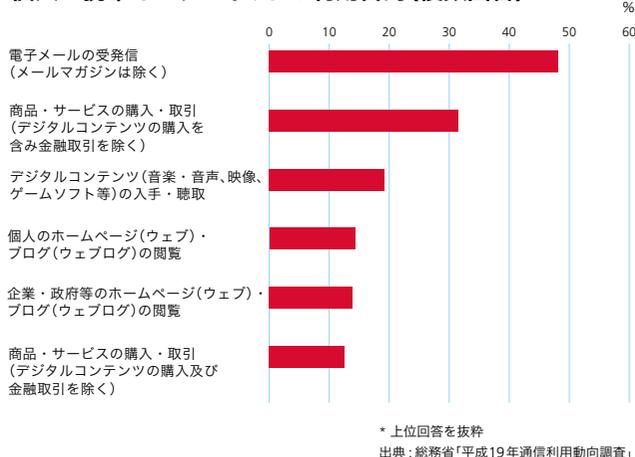
更に、インターネット機能以外の面でも携帯電話の活躍の場は広がっています。携帯電話等向け地上デジタルTV放送「ワンセグ放送」が2006年にスタートしたことを受けて、対応端末の普及が進んでいます。2008年4月に「サイマル放送³」規制が解除されたことで、今後は、携帯電話向けに最適化されたコンテンツの登場も期待されており、新たなビジネスチャンスが生まれる可能性があります。

3 1つの放送局がデジタル放送とアナログ放送、テレビとラジオなど複数のメディアで全く同一の内容を同時に放送する制度

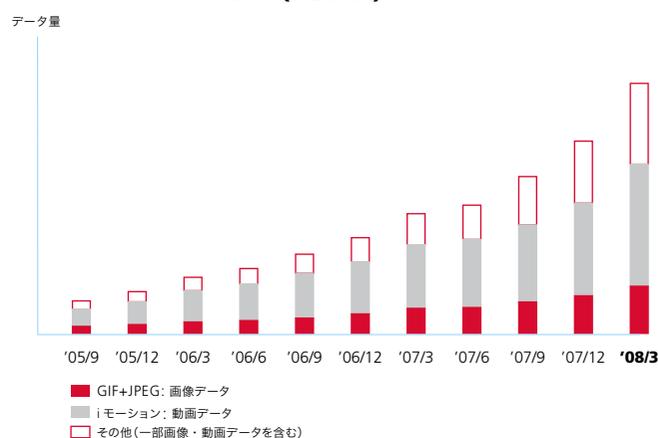
ドコモのARPU (FOMA+mova)の経年推移



個人の携帯インターネットの利用目的(複数回答)*



データトラフィックの状況 (FOMA)



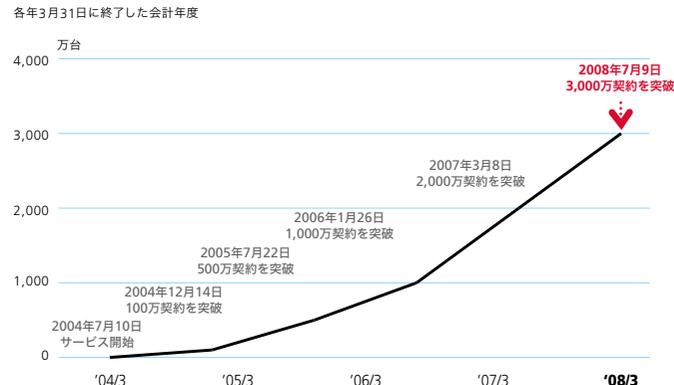
その他にも、目覚まし、スケジューラ、入退室管理、GPSを活用したナビゲーション機能など、人びとはライフスタイルに合わせて、携帯電話を様々な形で活用しています。とりわけ、「おサイフケータイ」と呼ばれる携帯電話を利用したクレジットや電子マネー等による決済機能は、対応端末や決済端末の設置場所の増加を背景に急速に人びとの生活に浸透しつつあります。

■ ドコモがとるべき戦略 業界のパイオニアとしてマーケットを切り拓いてきたドコモ。その実績と安心感、他に先駆けて画期的なサービスを世に送り出してきた革新性が幅広い顧客層に支持され、2008年3月末時点で契約数約5,300万人、携帯電話市場シェア52.0%の圧倒的な顧客基盤を有しており、確固たる地位を築いています。

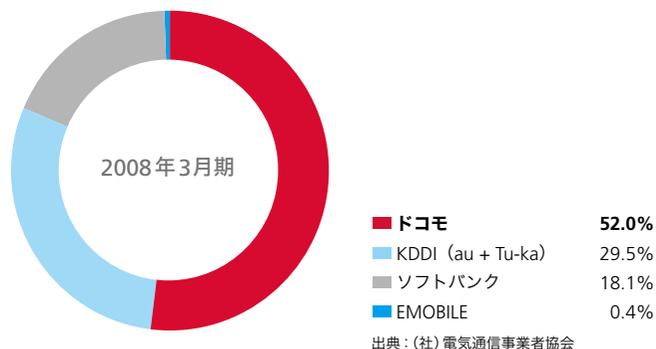
このようなポジションを有するドコモが現在の市場環境下においてとるべき戦略は他の事業者とは本質的に異なります。新規契約者獲得の余地に限られるなか、他の事業者は当社をはじめとした他の事業者のシェアを奪うことで成長を実現する余地があります。その一方、圧倒的な業界シェアを有するドコモが他の事業者からのシェア獲得により成長を目指す戦略をとることは価格競争を引き起こし、携帯電話市場の縮小を誘引してしまう可能性があります。

では今、ドコモがとるべき戦略はどのようなものか。次の「第二章 戦略の方向性」にて、その答えを示します。

「おサイフケータイ」対応端末の普及状況



携帯電話契約数シェア



特集 ドコモの進める戦略

第二章 戦略の方向性

5,300万人のお客様ひとりひとりときちんと向きあい、関わりあうこと。

携帯電話市場が大きな転換期を迎えるなか、

ドコモが追求していくべきと定めたものです。

私たちは、その実現に向けた道筋を一步一步確実に歩んでいきます。

人と人、人と暮らしの絆を深めながら。



戦略の方向性

ドコモは、目指す企業像を「人と人、人と暮らしの絆を深める『リレーションサービスカンパニー』」と定め、既存顧客との長期的な関係構築に主眼を置いた事業戦略へと大きく舵を切りました。

新たな事業戦略

既存顧客重視の戦略に転換

市場成長期の新規顧客獲得に軸足を置いた戦略から、お客様との取引関係の長さ・深さに主眼を置いた市場の成熟期に適した戦略へと大きく軸足を移し、既存顧客のブランドロイヤリティを高め、安定的な収益基盤を確保していくこと。そして、その上で、既存の5,300万人という顧客基盤を活かして、従来の携帯電話事業以外の領域に更なる成長機会を求め、収益機会の多様化を果たしていくこと。これが「成熟化する市場でマーケットリーダーが取るべき戦略は何か？」との問いに対する、ドコモの答えです。

そしてドコモは、その戦略の追求に適した事業体制の構築へ向け、大きく動き始めました。

ブランドロイヤリティ向上のマーケティング

機能による差別化からサービスによる差別化への転換

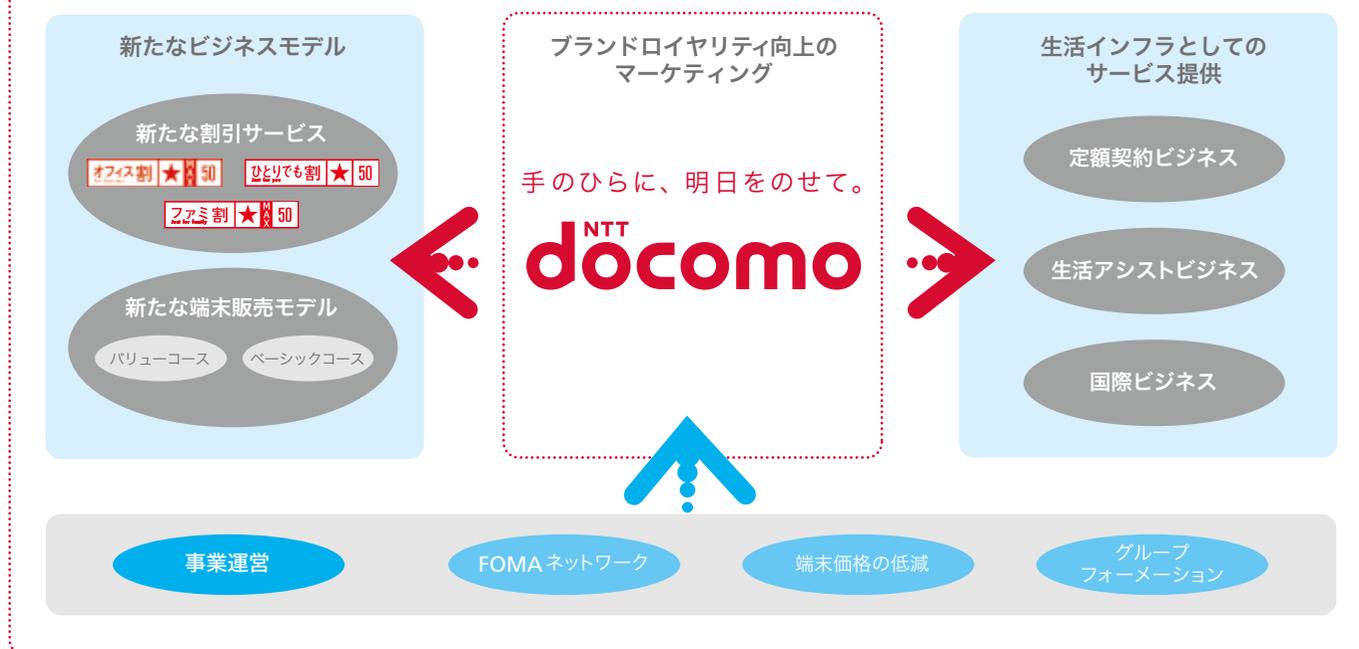
人口の約80%にまで携帯電話の普及が進んだことによって、現在の携帯電話市場には多様な顧客ニーズが存在します。また、携帯電話の機能の高度化が進み、お客様が求める基本的ニーズをほとんどの携帯電話が充足するようになりました。こうした市場においては、技術や機能だけによる差別化を図ることはもはや困難であり、お客様が必要としている多様な価値の的確に答えることが重要になります。

こうした認識のもと、ドコモは、新しい事業環境に適した新たなマーケティング戦略を策定し、自らの目指す企業像を「人と人、人と暮らしの絆を深める『リレーションサービスカンパニー』」と決めました。これは、従来の携帯電話の事業領域にとらわれず、サービス業としてのホスピタリティを追求していくことを基本的な方針としたドコモの姿勢を表現したものです。

ドコモは、新たなマーケティング戦略のもと、お客様が求める価値を的確に汲み取り、それに応えていく体制を整備することで既存のお客様の満足度を高め、長期的な関係を構築していきます。

事業戦略の全体像

「ブランドロイヤリティ向上のマーケティング」を基軸とした事業活動



成熟期のビジネスモデル

契約期間長期化とコスト構造の変革により事業基盤をより強固に

ドコモは、2007年8月から提供を開始した新たな割引サービスと、同年11月から導入した新たな端末販売モデルを中核とする新たなビジネスモデルを導入しました。

「ファミ割MAX50」をはじめとする新たな割引サービスは、2年間の継続契約を前提に基本使用料の割引率を契約年数に関わらず一律50%とするものです。そしてその意図は、お客様との長期的な取引関係を構築し、顧客流失による収益逸失の予防により事業基盤を安定化させることにあります。

新たな端末販売モデル「バリューコース」は、「販売奨励金」という形でお客様の端末購入代金の大半を負担してきた市場成長期のビジネスモデルを見直し、契約者に実際の端末価格に相当する費用を負担いただくものです。

これに伴い、「販売奨励金」を通話・通信料金で回収するしくみが不要となることから、「バリューコース」をご契約いただいたお客様を対象として、「販売奨励金」の回収に相当する金額を基本使用料から割り引くこととしました。また、端末価格の上昇に伴うお客様の負担を軽減する目的で、「バリューコース」では、12回と24回の割賦による端末代金の支払も選択いただけることとしました。

これらにより、ドコモの携帯電話販売に伴う負担は大幅に軽減され、ドコモのコスト構造は成熟期を迎えた市場により適したものにへと転換します。

2008年3月末において、新たな割引サービスは約2,210万契約に達し、「バリューコース」を96%の端末購入者が選択するなど、新たなビジネスモデルはお客様の確かな支持を得て、順調に進捗していると考えています。低下傾向にある解約率はその証左です。

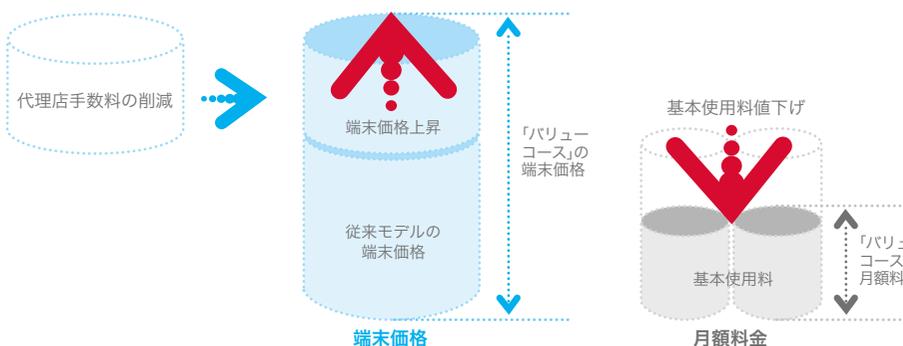
新たな端末販売モデルと新たな割引サービスを両輪とする新たなビジネスモデル

バリューコース

- 端末価格
 - 代理店手数料の削減
 - ⇒ 端末価格の上昇 (分割払いのプランを用意)

- 月額料金
 - 端末価格の上昇に見合った基本使用料の値下げ

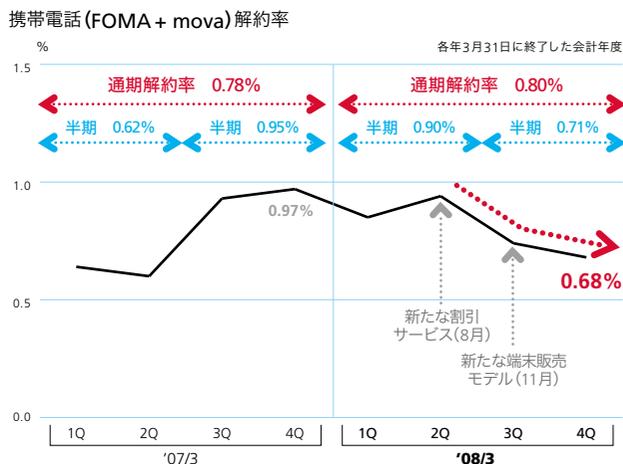
端末を適正な価格でお買い上げいただくかわりに、基本使用料が安くなるコース



確実にお客様の支持を獲得している新たな割引サービスと新たな端末販売モデル

新たな割引サービス
2008年3月期末契約数: **2,210**万契約

新たな端末販売モデル
「バリューコース」選択率: **96%**
(2007年11月26日～2008年3月31日累計)
「バリュープラン」契約数: **500**万突破
(2008年3月27日)



新たな成長機会の追求

「通信インフラ」から「生活インフラ」へ発展

ドコモは、お客様との信頼関係をベースに強固な顧客基盤を築き上げていくと同時に、端末コスト削減や組織運営体制の効率化を通じ、より堅牢な事業活動の土台を築き上げていきます。その上で、携帯電話を「通信インフラ」から「生活インフラ」へと発展させていくことで、更なる成長に向けた新たな収益機会も追求していきます。

強固な顧客基盤を活かし、携帯電話をより生活に密着した存在へと発展させていくこの成長戦略は、世界的にも高水準な研究開発力を基盤に、端末からネットワーク、アプリケーション、コンテンツを連携させることができるドコモならではの取り組みといえます。

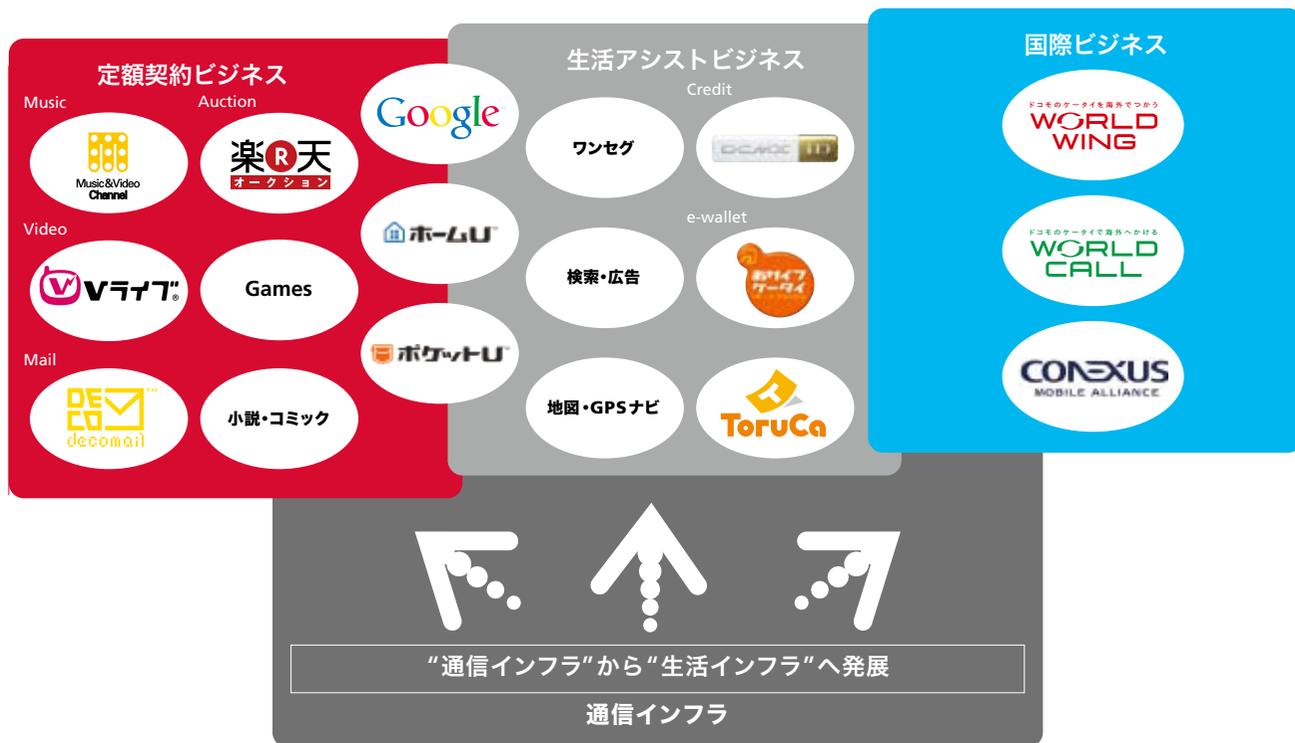
ドコモは、

- ① 幅広いユーザーに魅力的なサービスやコンテンツを利用いただき、定額利用料収入の拡大を図る「定額契約ビジネス」
- ② クレジットビジネスに代表されるような、携帯電話を生活により密着したものに進化させ、非トラフィック領域での新たな収益源を求めていく「生活アシストビジネス」
- ③ 国際ローミングサービスや海外事業者への出資・提携により、海外に収益機会を得ていく「国際ビジネス」

の3つのビジネス分野で、お客様のニーズを基点とした新たなサービスの開発・提供を推し進め、従来の中核的な収益源であったトラフィック収入だけに依存しない新たな収益源を育成し、収益構造の多様化を目指していきます。

サービスの方向性

より多くのお客様に、より長く、より便利にお使いいただけるよう、
3つのビジネス分野（定額契約、生活アシスト、国際）での発展を目指す



定額契約ビジネス

幅広いユーザーによる「iモード」の利用促進を通じ、新たな収益源を開拓

「iモード」の契約総数は2008年3月末現在で契約者の約90%に達し、フルブラウザ化や音楽や動画、ゲームといったリッチコンテンツの充実などにより、モバイルインターネットを楽しむ環境の整備が進んでいます。その一方、通話やメールなど限定的な利用に留まるお客様が数多く存在するのも事実です。「定額契約ビジネス」は、携帯電話で利用可能なサービスやコンテンツの多様化により、そのようなお客様を含む幅広い顧客ニーズに応える価値を提供し、その対価として定額利用料の形で新たな収益獲得を図ろうとするものです。

データ通信を利用するお客様のなかには、利用料金を気にせず、安心して利用したいというニーズが存在します。そのようなニーズに応えるために推進しているのが、ポケット定額制「パケ・ホーダイ」です。月々3,900円¹で「iモード」やメールが使い放題のこのサービスは、サービスラインアップの拡充なども奏功し、2008年3月末現在、1,274万まで契約数が増加するなど2004年6月の導入以来、順調に契約者に浸透しています。

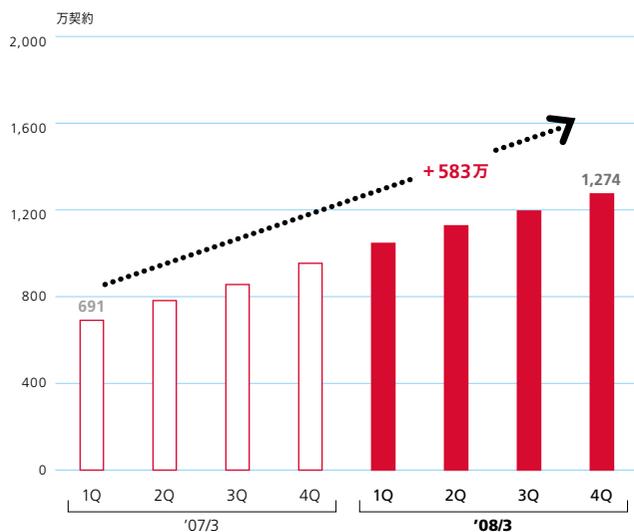
また、それまで「iモード」の利用が進まなかったお客様を、月々150円という低廉な基本料やプッシュ型の情報配信でインターネットの世界へ誘引し、「パケ・ホーダイ」等、より高度なサービスの利用を促すしくみとして「iチャンネル」を推進しています。このサービスでは、情報入手の手軽さと生活に密着した情報配信が支持を獲得し、2005年9月の提供開始から約2年半で1,565万契約という飛躍的な伸びを示しています。

更に、動画サービスの本格的普及に向けて「Music&Videoチャンネル」など映像コンテンツ・サービスの拡充を推進し、定額契約収入を拡大していきます。また、2008年6月には、「906i」シリーズの発売にあわせて、外出先から家のパソコンへのアクセスを可能とする「ポケットU」、自宅の無線LAN環境で高速無線通信やIP電話サービスを提供する「ホームU」といった新たな携帯電話の利用方法を、一定の月額利用料で利用できるサービスを開始しており、定額契約ビジネスによる収益基盤は、今後更に拡大するものと期待しています。

¹ 税込4,095円

パケ・ホーダイ契約数*

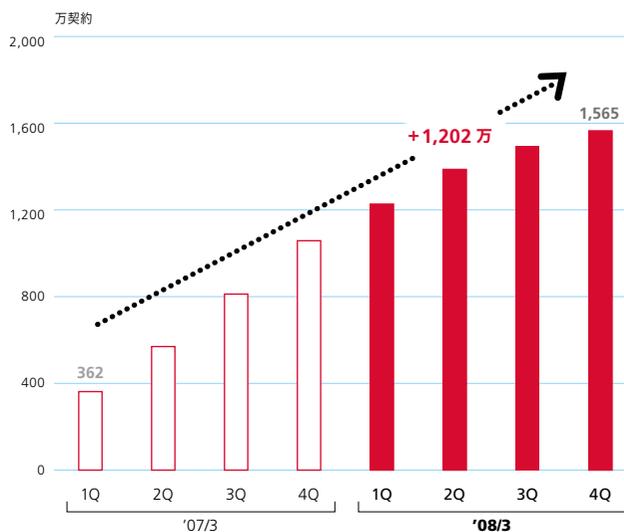
各年3月31日に終了した会計年度



* 「パケ・ホーダイ」と「パケ・ホーダイフル」の合計

iチャンネル契約数

各年3月31日に終了した会計年度



生活アシストビジネス

トラフィック収入に依存しない収益構造を創造

人びとの生活をより豊かで快適なものにするサービスの提供を視座に据えた「生活アシストビジネス」。その狙いは、既存契約者の囲い込みと新規契約の獲得といったコアビジネスである携帯電話事業とのシナジー創出と、トラフィック収入以外の収益源を確立していくことにあります。

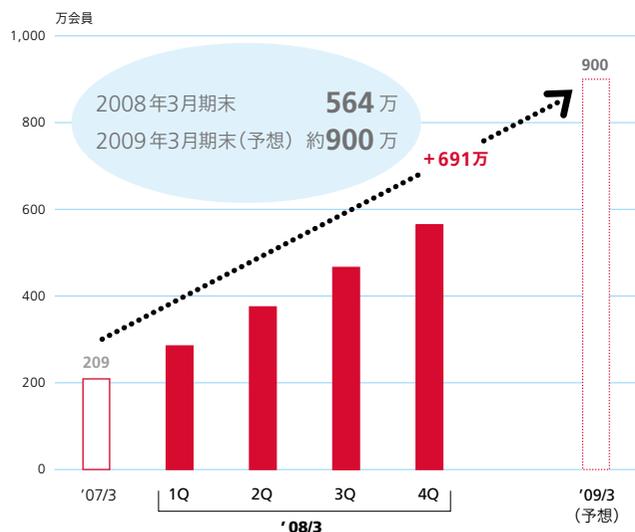
なかでも、決済機能対応の非接触ICカード機能を活用したクレジットビジネスの強化に注力しています。日本のクレジットカード市場は、既に約30兆円規模の巨大な市場を形成していますが、個人消費に占める利用率が米国等と比較して低位にあることを考慮すると、その潜在的な成長性は高いと考えています。ドコモは、そのなかでも60兆円規模ともいわれる現金小額決済市場をターゲットと定め、人びとの生活への密着度合いをますます強める携帯電話と当社の顧客基盤を梃子に、携帯電話でのクレジット決済の普及を推進し、手数料収入など非トラフィック収益の育成を図っています。

2004年には、携帯電話への非接触ICカードの搭載による「おサイフケータイ」サービスをスタートさせました。2005年には、各クレジットカード会社による携帯電話上のクレジットサービスを可能とするクレジットビジネスのプラットフォーム「iD」の提供を開始したほか、2006年にはドコモ自身が発行するクレジットカード「DCMX」を立ち上げました。現在では、戦略展開の足場を更に固めるべく、小売業界をはじめとした様々な企業との連携を通じ決済端末の設置箇所拡大に注力し、クレジットサービスの利便性向上を図っています。

コアビジネスである携帯電話事業とのシナジーを創出していく取り組みでは、携帯電話の「移動体」という特性を最大限に活かした高付加価値サービスの提供により、ユーザーの利便性を追求しています。利用者の位置情報をもとに、より精度の高い天気予報、地図情報の他、近隣の交通情報、店舗情報など、エリアごとに特化した情報を配信する「iエリア」サービスがその一例です。更には、位置情報や行動履歴のデータをもとに利用者に行動を提案するサービスや位置情報に連動した広告ビジネスの事業展開など新たなサービスの導入についても検討しており、ドコモは、常に「人びとの暮らし」を中心に据えたサービスで差別化を図っていきます。

DCMX 会員数

各年3月31日に終了した会計年度



国際ビジネス

更なる収益の源を海外に求めていく

ドコモは、海外渡航者向けの国際サービス、法人向け国際ソリューション事業、アジア・太平洋地域を中心としたエリアでの海外事業展開の3つの方向性で国際ビジネスを推進し、事業の拡大を図っていきます。

海外渡航者向けの国際サービスについては、これまで通信規格の相違や対応端末の不足などを背景に、お客様のニーズに応えるサービスを提供する環境が十分に整備されていませんでした。ドコモは、国際ローミング対応端末の拡充、国際的な事業提携によるローミングエリアの拡大により、国際ローミングの利用を阻害してきた要因の解消を進め、国際サービスの成長を図っていきます。

2007年の日本人の海外渡航者数は、約1,730万人²と過去最高水準で推移しており、「団塊の世代」の定年退職が本格化していく今後も、引き続き堅調な海外旅行需要が予想されています。従来から海外渡航者のなかには、「海外でも普段使用している携帯電話が使える」というニーズが存在していました。ドコモは、W-CDMA方式による3Gローミング対応端末に加え、ヨーロッパや北米等で採用されているGSMにも対応する端末を拡充するとともに、海外キャリアとの提携により、ローミングエリアを拡大することで、こうしたお客様のニーズに応え、国際サービスの更なる利便性向上に取り組んでいきます。

多国籍企業向けの国際ソリューションビジネスについても、今後の成長が見込まれる領域といえます。国内法人市場における強みを活かし、海外進出を進める日本企業を主要な顧客ターゲットとして、ドコモとともにConexus Mobile Allianceに参加する海外事業者との連携を図りながら、日本国内と海外拠点をカバーするシームレスなソリューション提案を行っていきます。これによりソリューション・コンサルティング収入といった新たな収益源も創出していきます。

また、日本との人的・経済的交流の多いアジア・太平洋地域では、現地オペレータ等への出資・提携を通じ、シームレスな利用環境の整備を円滑に進めるとともに、こうした地域の成長を出資先企業の企業価値向上や、配当収入という形で取り込む足がかりも築き上げていきます。

2008年3月期の国際サービス収入は前年度比35%増の約460億円と順調に拡大しています。また、出資先企業からの配当収入や持分収益を取り込んだ国際ビジネス全体としての収益規模では、前期比倍増の約800億円規模へと成長を果たしました。2009年3月期はこうした取り組みを更に加速させ、国際サービス収入で約560億円、国際ビジネス全体としての収益として1,000億円規模への拡大を見込んでいます。

² 出典：法務省入国管理局

3つの分野で国際ビジネスの成長を目指す



社長インタビュー

>> 山田新社長に聞くドコモの新たな戦略

Q&A



代表取締役社長
山田 隆持

「変革とチャレンジ」ー

新たな事業戦略のもと、ドコモは変わります。5,300万人のお客様一人ひとりの期待を受け止め、その期待にしっかりと応えていくことを掲げた変革ビジョン「新ドコモ宣言」の実現を確かなものとするのが私の責任です。また、ドコモの持つ先進性を活かし、新たな価値創造にも積極的にチャレンジしていきます。

新ドコモ宣言

1. ブランドを磨きなおし、お客さまとの絆を深めます。
2. お客さまの声をしっかり受け止め、その期待を上回る会社に変わります。
3. イノベーションを起こし続け、世界から高い評価を得られる企業を目指します。
4. 生き活きとした人材で溢れ、同じ夢に向かってチャレンジし続ける集団となります。

■ 経営方針

Q

ドコモは、昨年、新たなビジネスモデルを導入したほか、2008年4月には、新ブランド戦略を公表するなど、創業以来の事業モデルの見直しを進めています。こうした取り組みの背景とその狙いをお聞かせください。

A

成長期の新規顧客獲得を重視した体制から、市場の成熟化に見合った、既存のお客様との関係を深めることに重点を置いた事業体制に転換しました。これは将来にわたって持続的な成長を続けるために必要な変革だと考えています。

携帯電話事業者の成長は、従来、新規顧客の獲得がもたらす収益増によるものが大きく、これまで、ドコモは、年間数千億円規模の費用を店頭での携帯電話価格の値引きのために負担していました。新規契約数が順調に拡大してきた市場の成長期においては、このような手法に合理性がありました。

ところが、市場の成熟化が進んだ現在、新規契約の獲得による成長には限界があります。また、これから開拓するお客様は、携帯電話の利用頻度がそれほど高くないと考えられますので、新規顧客の獲得に重きを置いた従来の事業運営のあり方は、もはや現在の市場環境に適さなくなっていました。

このような認識のもと、ドコモは、マーケティング戦略を根本から見直すこととし、事業ドメインや顧客ターゲット、市場ポジショニングの再定義を行いました。今後、ドコモが持続的に成長を果たしていくためには、ドコモはどのような会社であるべきで、大切にすべきお客様は誰か、また、ドコモはそうしたお客様にどのような価値を提供するのか、といったことを徹底して議論したのです。

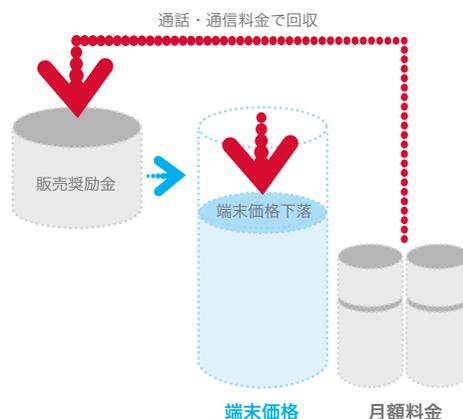
その結果、ドコモの成長への道筋は、既にご契約いただいているお客様と長期的な関係を構築し、お客様の生活との結びつきをより深めていくことにあるという結論に至りました。戦略の軸足をこれまでの新規のお客様の獲得から、既にご契約いただいているお客様との関係強化へと大きく移したわけです。

戦略を事業として具体化するにあたり、2つの新しい制度を導入しました。一つは、お客様に2年間のご利用をお約束いただく代わりに基本料を値下げする新割引サービスの導入で、これはお客様との取引関係の長期化を促す役割があります。

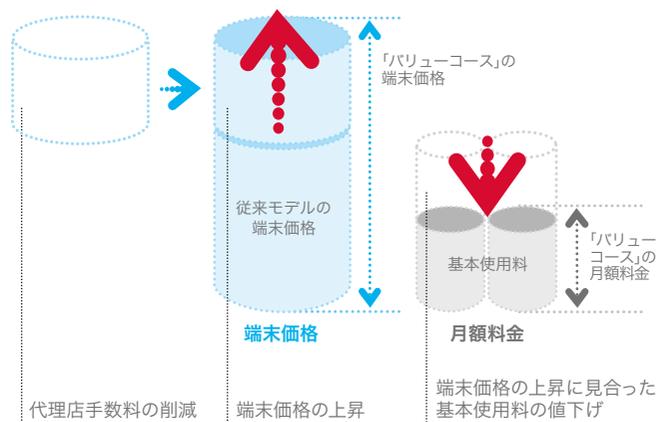
もう一つは、新たな販売モデルの導入で、ドコモが端末代金を一部負担することによって、新規顧客の獲得を促していた創業以来の販売制度を見直したものです。

また、2008年4月には、「新ドコモ宣言」を発表しました。これは、新しい戦略のもとでの、変革に向けた私たちの強い決意を凝縮したものです。この宣言でお約束したことを一つひとつ着実に実行に移していくことこそ、お客様から永続的かつ優先的に選択され、そして愛される企業になるために必須の取り組みであると信じています。ブランドの刷新は、単なるロゴの変更ではありません。それは、市場環境の変化に対応するために、事業運営のあり方を根本から見直すという決意を示すものです。私自身、新しいドコモブランドでの事業の成否に、ドコモの社運がかかっているという強い覚悟で取り組んでいます。

従来の端末販売モデル



新たな端末販売モデル—バリューコース



Q

新たなビジネスモデル導入後の経過をお聞かせください。契約純増数の獲得という面では十分な成果が出ていないようにも見えますが、この状況をどのようにお考えですか。

A

解約率の低下という形で、新たなビジネスモデル導入の成果は着実に表れてきています。

まず、私がおっしゃりたいのは、成熟化が進んだ現在の市場環境において契約純増数の獲得が経営に与える影響は、従来と比較すると小さくなったということです。先ほどお話したとおり、開拓できる新規市場の規模には限りがあるということに加え、今後、新たにご契約いただくお客様は、携帯電話の利用頻度が比較的低いことが予想されることから、新規のお客様獲得による経営への影響はそれほど大きくありません。そのため現在の市場環境においては、既存のお客様にご満足いただき良好な関係を構築できているかを図る指標、つまり、解約率が契約純増数よりも大きな意味を持つと考えています。

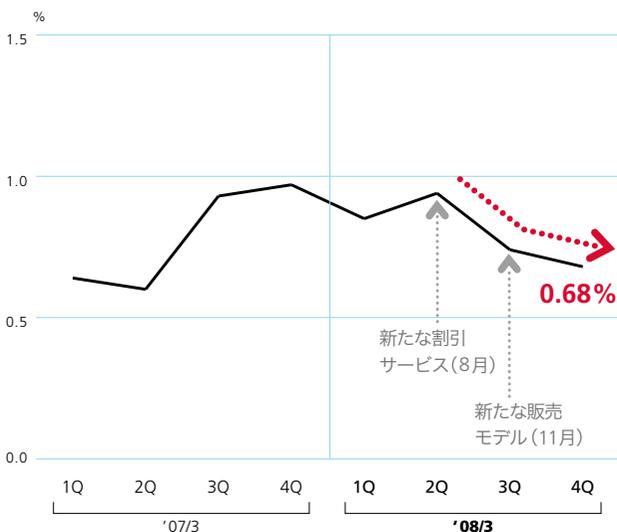


新たなビジネスモデルの導入後、ドコモのお客様の解約率は着実な低下傾向を示しています。2008年3月期第4四半期(1月～3月)の解約率は0.68%にまで低下し、2008年4月以降も更に低下傾向を示すなど、新たなビジネスモデルは着実に成果をあげています。何よりもご理解いただきたいのは、新たなビジネスモデルの最大の目的は、5,300万人というドコモの既存のお客様に、より長くドコモのサービスをご利用いただくことにあるということです。

既存のお客様に十分ご満足いただき、ドコモのサービスを長く、そして深く、ご利用いただくことが、中長期的には当社のブランド価値の向上をもたらし、それによって、現在、ドコモをご利用いただいていない方にもドコモのお客様になっていただけるものと考えています。そのためにも、まずは、今のドコモのお客様にご愛顧いただけるよう全力を投じていきたいと考えています。

新たなビジネスモデル導入後、顕著に低下傾向を見せる解約率

各年3月31日に終了した会計年度



Q

新たなビジネスモデルの導入は、今後、ドコモの利益水準にどのようなインパクトを与えていくと考えていますか。

A

新たな端末販売モデルには、一時的な利益の押し上げ効果があり、2009年3月期が増益効果のピークになると予想しています。新たな割引サービスは、累積的加入者の増加とともに影響額は増大しますが、影響の拡大幅は徐々に小さくなります。

新ビジネスモデルの2つの柱のうち、まず新たな端末販売モデルの影響をご説明します。新たな端末販売モデルの「バリューコース」には、利益水準に影響する二つの要素が含まれ、ドコモの利益に対して相反する影響を与えます。一つは、これまで携帯電話販売時に代理店に支払っていた販売奨励金を削減することによる増益効果です。これは、お客様が従来の販売モデルから新たな端末販売モデルに移行した場合に代理店にお支払していた販売奨励金の支払がなくなるため、お客様が端末を購入した期の営業利益を一時的に押し上げるという効果です。もう一つは、端末を適正な価格でお買い上げいただいたお客様に対して基本料が安い「バリュープラン」を適用することによるマイナスの影響です。

従来の端末販売モデルから新たな端末販売モデルへの移行が最大になると予想される2009年3月期は、新たな端末販売モデルによる増益効果がピークになると予想しています。2010年3月期以降は、新たな端末販売モデルの普及に伴って、従来の端末販売モデルから新たな端末販売モデルへ移行するお客様が減少していくことになるため、販売奨励金削減による一時的な利益押し上げ効果は徐々に薄れていくと予想しています。

次に新たな割引サービスの影響をご説明します。2007年8月より提供を開始した「ファミ割MAX50」等の新たな割引サービスは、2009年3月期の利益水準に非常に大きなインパクトを与えていると考えています。2010年3月期以降については、新たな割引サービスの累積契約数は増加していくことが見込まれるものの、サービスの普及により増加率が低下することに加え、新たな割引サービスが適用されなくても基本料50%割引を提供する契約期間10年超のお客様が増加することにより、新たな割引サービスによる影響の拡大幅額は少しずつ減少していくと予想しています。



Q

事業運営体制の面でも、地域ドコモ8社を統合し、一社化を実施しましたが、その狙いをもう少し詳しく教えてください。

A

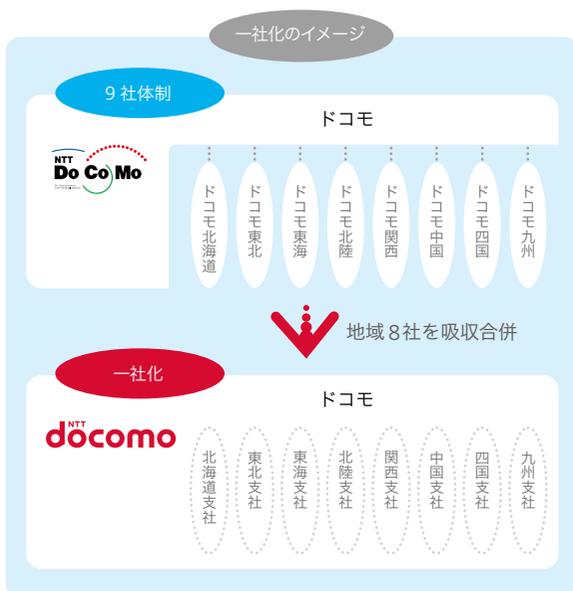
お客様へのサービス品質の向上と経営の効率化などがその目的です。

日本の携帯電話市場が急成長していた時代には、地域ごとの状況に応じた販売施策の展開やサービスエリアの整備を行うことに適していたため、当社はこれまで9社体制で事業運営を行ってきました。しかし、市場の成熟化が進み、競争環境が変化していくなか、お客様や株主の皆様への期待に応えていくためには、より一層のお客様サービスの充実や意思決定の迅速化・経営の効率化が必要になってまいりました。そのため、2008年7月に地域ドコモ8社を当社へ統合するドコモ一社化を実施したわけです。

まず、経営効率化の観点で言えば、従来の9社体制では会社ごとに設けていた電話受付センターなどのサービス拠点及びスタッフ部門を集約することや、複雑化していた意思決定プロセスを簡素化すること等でコスト削減や意思決定の迅速化を図っていきます。

また、先ほどお話ししたブランド戦略の観点からも、一社化は重要な意味を持っています。一社体制となった新しいドコモでは、人員配置の最適化などによりあらゆるお客様接点を強化するとともに、これまで地域単位で実施してきた販売、プロモーション、エリア拡充、お客様対応等を見直すことによって、サービス品質の一層の充実を実現することが可能となります。ブランドとはドコモのアイデンティティであるとともに、お客様に提供する価値や品質のお約束でもあります。一社化し、全国で提供するサービスの均質化を図ることは、ドコモの新しい事業戦略の遂行に不可欠な要素です。

グループフォーメーション



主な取り組み・効果

サービス品質の統一・充実

- ⇒ 販売、プロモーション、エリア品質

業務集約センターの最適化

- ⇒ 営業・アフターサービス業務
(電話受付センター、料金センター、故障受付等)
- ⇒ 管理・共通業務(決算・給与事務等)
- ⇒ 集中発注・在庫管理システムによる在庫削減

グループ経営の迅速化・効率化

- ⇒ 意思決定プロセスの簡素化
- ⇒ 社内業務システムの集約・最適化

Q

市場の成熟化により収益の成長が不透明になるなか、相対的にコスト削減の重要性が高まっています。ドコモは、コスト削減に向けて、どのような取り組みを進めているのでしょうか。

A

通信ネットワーク構築に関する費用の削減、代理店手数料費用の削減など、徹底したコスト管理を推進し、収益性を高めています。

2008年3月期の減価償却費は7,764億円となっており、これだけで営業費用全体の約20%を占めていることが示すとおり、ネットワークの維持・構築に係るコストがドコモの営業費用の大きな割合を占めています。そのため、ネットワークのIP化や基地局回線の自社化、更には物品調達価格の低減や設計・工事の工夫など地道な取り組みを継続することで、通信ネットワーク構築に係るコストの低減を図っていきます。また、2007年3月期までに「FOMA」ネットワークの面的な拡大が概ね完了したことから、設備投資の水準は今後数年、低減傾向が続くと予想しています。2008年3月期の設備投資額は、2007年3月期の9,344億円から1,757億円減少し、7,587億円となりましたが、2009年3月期の設備投資額は更に7,190億円へと減少する見込みです。副社長時代、私自身がネットワークコスト削減プロジェクトリーダーとしてプロジェクトを推進し、基地局あたりの回線コストを2008年3月期は前年度比25%削減しました。この分野でのコスト削減については、ドコモの収益性への影響も大きいことから、引き続き注力していきます。

数千億円にも上る端末販売価格の値引き費用も、ドコモの営業費用の大きな構成要素です。先ほどお話しした新たな端末販売モデルにより、ドコモがお客様の端末購入代金を一部負担していた従来の制度を改めたことから、今後、お客様の端末買い替えサイクルは長期化し、端末販売台数は減少すると予想しています。この影響により、端末販売価格の値引きにかかる費用は減少するものと考えています。また、新たな端末販売モデルの導入にあたって、端末価格の急激な高騰で市場が混乱することを懸念したことから、お客様の端末購入金額の助成を「ダイレクト割」という形で一部維持していますが、これについても将来的には廃止を検討しています。今後、収益性の向上に大きく寄与する取り組みであると考えています。

Q

今後の成長を支える、ドコモの「強み」は何であるとお考えでしょうか。

A

ネットワークにおける優位性が今後の事業展開において重要になります。高品質のネットワークは、お客様へのサービス提供の前提であり、成長に向けた取り組みの基盤です。また、その構築には長い時間と多額の資金を要することから、中長期にわたる競争優位の源泉となると考えています。

繰り返しになりますが、ドコモは、お客様のニーズに的確に答えていくことで、お客様との満足度を高めていくことを事業の基本方針に据えました。高品質のネットワークの構築は事業の目標そのものではありませんが、お客様のニーズに答えていくための必要条件であると考えています。例えば、近年、モバイル環境で動画コンテンツを楽しみたいというニーズが高まっていますが、こうしたお客様の声に答えていくためには、爆発的に増加するトラフィックに対応できるネットワーク設備が必要となります。ドコモは、最新の「906i」シリーズの発売にあわせて、動画コンテンツの本格普及に向けたサービス展開を開始しましたが、ネットワークにおけるドコモの強みは、提供するサービスのなかに既に現れ始めています。

携帯電話は今後も進化を続けます。携帯電話そのものが進化を遂げることはもちろんですが、イノベーションによって携帯電話と様々なものが融合することで新しいサービスが登場し、人びとの生活をより便利で快適なものに変えると考えています。ドコモは、携帯電話を「電話」の領域を超えて発展させ、お客様のニーズに応える新たな価値や利便性を提供することで更なる成長を実現しようとしていますが、そのためには、ネットワークの更なる高度化・高速化が不可欠です。



次世代の携帯電話では、ドコモが3Gで採用しているW-CDMA方式を発展させたSuper 3G(LTE)が世界の主流となりつつあり、ドコモも2009年のSuper 3G開発完了に向けて、成果を上げています。Super 3Gの国際標準仕様の決定においては、ドコモが主導的な役割を果たしたため、ドコモは、この通信方式についての習熟度が高く、Super 3Gに関しては、世界の先頭集団にいると自負しています。サービス展開については、需要動向を見極めながらということになりますが、Super 3GはW-CDMA方式の延長線上にある技術であることから、Super 3Gのネットワーク構築にあたって、既存のW-CDMA方式の設備を一部共用でき、設備投資を抑えることができます。また、高速通信への需要が高いエリアはSuper 3G、そうでないエリアはW-CDMAでカバーするといった柔軟な対応もできることから、コスト効率的にネットワーク構築を進めることが可能です。

こうしたネットワーク上の競争優位を構築するには、長い時間と多額の資金を要します。将来を見据えて高品質のネットワークを構築し続けるための取り組みを継続しているドコモは、他社に対して模倣困難な比較優位を獲得し、その上で、中長期的にわたって、サービスの差別化など競争上の優位性を維持できるものと考えています。

■ 株主還元

Q

株主還元に対する考え方を聞かせてください。

A

安定的な配当の維持と弾力的な自己株式取得を株主還元の基本的な方針としています。

ドコモは、株主の皆様への利益還元を経営の重要課題の一つとして位置づけています。財務体質の強化や内部留保の確保に努めながら、連結業績及び連結配当性向にも配慮し、安定的な配当のお支払を継続していきたいと考えています。自己株式の取得についても事業環境や市場環境を踏まえながら、弾力的に実施していく方針です。また、取得した自己株式の保有につきましては、原則として発行済株式総数の5%程度を目安とし、それを超える部分は年度末に一括して消却する方針についても継続する予定です。

株主還元

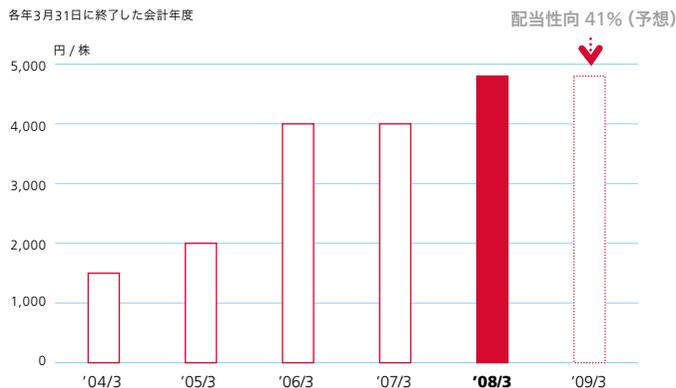
2009年3月期〈予定〉

一株当たり配当金：4,800円

自己株式取得：総会授權枠は1,500億円、90万株

一株当たり配当金

各年3月31日に終了した会計年度



2008年3月期においては、定時株主総会決議による授權に基づき、取得価額1,730億円で当社株式965,666株を取得いたしました。また、2008年3月期末においては、発行済株式総数の5%を超える1,010,000株(消却前発行済株式総数の約2.2%)を消却しています。

当期の配当については、年間配当金を一株当たり4,800円とさせていただき、連結配当性向は42.1%となりました。2009年3月期につきましても、配当は一株当たり4,800円を維持したいと考えています。また、自己株式取得については、総会授權枠として1,500億円、90万株を2008年6月の株主総会に付議し、株主の皆様からご承認をいただきました。

今後も、連結業績、財務状況や株式市場動向のほか、株主の皆様のご意見なども参考にさせていただきながら、配当と自己株式取得のバランスを考えつつ、株主の皆様への還元を行っていきたく考えています。

特集 ドコモの進める戦略

第三章 未来のケータイ

手のひらに明日をのせて。

このブランドスローガンは、手のひらに乗る小さなケータイ端末を通じ、ユーザーが望む価値を提供し続けていくという私たちの決意を宣言するものです。その実現に向けて私たちは着実に歩みを進めています。人びとのコミュニケーションとドコモの未来を築き上げていくために。



未来のケータイ

ドコモは、人と暮らしの未来と、そのなかでケータイが果たしていくであろう役割を明確に思い描くとともに、その具現化を通じ、新たな成長に向けた道筋を一步一步確実に歩んでいきます。

■ **ドコモが捉える変化の潮流** ドコモは、常に人びとの暮らしとケータイの未来を見据えながら、将来に向けた準備を行っています。では、社会や人びとの暮らしは将来どのように変わっていくのでしょうか。ドコモは、「融合」をキーワードとした変化が起こっていくと考えています。

現在、電子機器の分野では、従来の産業の垣根を越えて機能集約が進んでいます。ゲーム機を例にとると、近年登場しているゲーム機の多くには通信機能が搭載され、オンラインゲームに留まらず、インターネットへのアクセス、ワイヤレス通信を用いた位置情報検索機能など、用途がますます広がりを見せています。今後は、電子機器の多くが通信機能を備えるようになることで、製品や産業の壁が取り払われるとともに融合が進み、そこからまた新しい価値が創造されていくとドコモは考えています。

ドコモはもうひとつ大きな変化の潮流を読み取っています。それはパーソナル化の進展です。近年、機械が過去の行動から個人の好みを学習し、一人ひとりの嗜好に合ったメニューを提案するといった機能がテレビチューナー等で導入されていますが、こうした潮流は、今後、更に加速していくとドコモは考えています。

■ **ドコモが思い描く携帯の未来像** そのような変化のなかで、ケータイはどのような進化を遂げ、どのような役割を果たしていくのでしょうか。未来のケータイは従来の携帯電話の枠に留まらず、放送や家庭電化製品といった従来は別々のものと捉えられてきた市場と融合し、一人ひとりのライフスタイルに合わせパーソナル化の度合を深めながら進化を果たしていく。そう私たちは予想しています。当社のホームページにある「ドコモが描く未来の世界」で描かれている世界がそれです。そこで示されているような生活の実現は、まだ遠い未来の話かもしれません。しかし、私たちは、その実現に向けて明確な戦略を立て、準備を着々と進めています。具体的な取り組みを思い描くいくつかのケータイの未来像とあわせてご紹介します。



「北斎の滝まで」



「モバイルライフストーリー」

出典：当社ホームページ 「ドコモが描く未来の世界」
(<http://www.nttdocomo.co.jp/corporate/about/future/>)

ケータイの未来像

Case 1

携帯電話が利用できるエリア・シーンは更に拡大していく。そして機能は更に高度化し、生活必需品の機能はすべて携帯電話に集約される。

このような世界が実現すれば、携帯電話は計り知れないほど大きな利便性を人びとの生活にもたらしていくでしょう。例えば、現在すでに「おサイフケータイ」は買い物の決済で利用されていますが、将来はレジを通過せずに専用のゲートを通るだけで、携帯電話がゲートと通信し、携帯電話に搭載されたクレジットカード機能で支払が完了するようになる、といったことが可能になるかもしれません。また、個人認証機能を持った携帯電話がオフィスや空港でのセキュリティチェックを行ったり、外出先から携帯電話を使って自宅の家庭電化製品を遠隔操作するといったことも可能になるかもしれません。

このように、携帯電話の用途が拡大し人びとが生活していくうえでの必需品としての地位をますます高めていくことは、ドコモにとって一人ひとりのユーザーとのより深い関係の構築につながります。そしてそれは、携帯電話事業と周辺事業との大きなシナジーを生み出していくことを意味し、ドコモが進める非トラフィック分野での収益拡大も大きく前進することになると考えています。現在、ドコモが進めている携帯電話の「生活インフラ化」は、こうした未来の実現に向けたバックボーン確立のための取り組みです。

また、携帯電話の用途拡大に向けた社会インフラの整備も着実に進めています。近年、積極的に進めているテレビ局やコンテンツ会社への出資・提携によるサービス・コンテンツの強化、鉄道会社や主要コンビニエンスストア、スーパーといった企業との連携による「おサイフケータイ」決済端末の設置場所拡大などは、こうした大きな文脈のなかで読み解くことができます。

私たちは、思い描く世界の実現に向けて着実に足がかりを築き続けているのです。



あらゆるものに通信機能を有するICタグが付けられ、ウェアラブル端末を介して、トレーサビリティシステムと通信、いつでもどこでも商品の製造・生産履歴を確認できる。また、専用のゲートを通るだけで、携帯電話とゲートが通信し、買い物は完了する。
「モバイルライフストーリー」より



ゲートのセンサーが個人の特徴を捉え、オフィスインフォメーションと通信することで個人を認証。オフィスのあらゆる情報がウェアラブル端末を通じて入手できる。
「モバイルライフストーリー」より

ケータイの未来像

Case 2

携帯電話は、インターネット上などにある情報の取得と現実の世界での利用との橋渡しの役割を担い、今までにない新しいサービスを生み出すことで、人びとの生活をますます豊かにしていく。携帯電話の「モバイル」という特性は、新たなサービスやビジネスの価値の源泉になる。

人が機械に合わせるのではなく、機械が一人ひとりのライフスタイルに合わせて何かをしてくれる。そのような世界が携帯電話でも実現していくとドコモは考えています。例えば、あるユーザーの過去の行動履歴や嗜好、位置情報などをもとに、その人に適した情報やサービスを提供することも実現可能となっていくでしょう。ある日、久々に定時で仕事を終え、会社帰りに携帯電話を開くと疲労回復に役立つ情報を携帯電話が紹介してくれる。あるエリアに行くと、その人の嗜好に合った



ウェアラブル端末と病院が定期的に通信、血圧、体温など、主治医が常に一人ひとりの患者の容態を把握できるだけでなく、遠隔地からの送信、薬の処方などが可能になる。「モバイルライフストーリー」より

その地域限定のお勧め情報を提供してくれる。このように、全く新しいサービスが次々と生み出され、人びとの生活はより便利で豊かなものになっていくと私たちは考えています。

そのような世界が実現すれば、携帯電話の利用シーンの拡大や新たな価値創造・イノベーションの実現を通じ、ドコモは新たな収益機会の創出が実現できると考えています。

サービス実現のためには、サービスに適したインターフェイスや機能を持つ携帯電話端末の開発から、ネットワーク、コンテンツまでの一貫した仕掛けが必要になります。それら一連のバリューチェーンを束ね影響力を行使できるドコモは、すでに経済産業省の「情報大航海プロジェクト」のもと、先にお話したような世界の具現化に向けて着々と準備を進めています。

私たちは、思い描く世界の実現に向けて着実に足がかりを築き続けているのです。



人工知能、GPS機能を搭載、個人の好みを学習したコンシェルジュがガイド、モニタリングすることで、子供でも安心して一人旅ができるようになる。「北斎の滝まで」より



■ **ケータイの未来を支える基盤—ネットワークの高度化** 現在、ドコモは、近年の通信速度の高速化や動画等、コンテンツの充実を背景とするネットワークの快適性に対するニーズに応えるために、ネットワークの高度化に取り組んでいます。そしてそれは、これまでお話したような新しい世界が創造されていく過程で高まりを見せると予想される、より高速で快適なネットワーク環境に対する潜在的なニーズに応えるための長期的視野に立った取り組みでもあります。

Super 3G (LTE) や、その先の第4世代のネットワーク (IMT-Advanced (4G)) といった、ドコモが実用化に向けて取り組む次世代通信規格が実現すれば、私たちが思い描くケータイの未来が現実のものとなっていくと考えています。

■ **ケータイと「暮らし」の未来の創造こそ、ドコモの成長の道筋** これまでケータイと人びとの「暮らし」の未来像をお話してきましたが、それは決してテクノロジーの進化が主導していくべきものではないとドコモは考えています。常に人びとの暮らしを起点として、潜在的なニーズを掴み、それをかたちにしていくこと。これが実現へ向けたドコモのアプローチです。そしてこれこそが、ドコモが今後も成長を果たしていくための道筋だと考えています。ドコモには、その実現に向けた確固たる基盤—実現に向けた未来像と戦略、戦略遂行の裏づけとなる高度な技術基盤、強固な財務基盤、圧倒的な顧客基盤—があります。なかでも、5,300万人という膨大な顧客基盤は、サービスを普及させるドライバーであり、社会に大きな変化を与える力の源泉です。この最大の競争優位を更に強固なものとしていくために、ドコモは、一人ひとりのお客様の顧客満足度の向上を徹底して追求していきます。

事業概況

日々の生活をより便利にする先進機能を搭載した端末、お客様の多様なライフスタイルにお応えする充実したコンテンツ、快適なご利用環境をお約束する高品質なネットワーク。
ドコモは、「一人ひとりのお客様の声」をあらゆる取り組みの起点に置き、期待を上回る価値を提供することで、ドコモブランドを更に磨き上げていきます。



事業概況

>> 分野別の方針と施策一覧

基本方針

サービス・コンテンツ	パケット定額制の訴求による収益拡大と、充実したコンテンツと利便性の高いサービスの提供によりリテンション及び新規契約の獲得を促進
端末	幅広いお客様の多様なニーズに応える端末の提供及び、端末原価低減を推し進め、商品競争力や収益性の向上を図る
ネットワーク	「FOMA」エリアの質的向上と増加するデータ通信トラフィックへの対応を推進
料金・アフターサービス	お客様との長期的な関係構築に資する料金プランの提供に努めるとともに、顧客満足の上に向けてアフターサービスの充実に注力
国際	国際ローミング対応端末の充実や、ローミングエリアの拡大により国際サービス収入の拡大を図るとともに、戦略的出資・提携を通じた成長機会を確保
新規事業	異業種との提携や出資を通じ、クレジット事業を中心に収益源の多様化を図り、トラフィック収入に依存しない収益モデルの構築を目指す
研究開発	ネットワークと端末の双方を連携させた利便性の高いサービスや、魅力的な端末提供につながる独自技術の開発に注力

2008年3月期の主な施策と実績

- 「パケ・ホーダイ」の契約数は、前期末比約318万契約増の1,274万契約に
- 「iチャンネル」の契約数は、前期末比約507万契約増の1,565万契約へ
- 「2in1」サービスを開始
- 「Music & Videoチャンネル」の充実など、リッチコンテンツを拡充

- 「9シリーズ」19機種、「7シリーズ」21機種、その他7機種の計47機種を発売
- 国際ローミング、ワンセグ、「FOMAハイスピード」などの最新機能を搭載した「905i」シリーズを発売
- スリムなボディや個性的なデザインに加え、多彩な機能を搭載した「705i」シリーズを発売

- 「FOMA」エリアの質的向上に注力。基地局数は、屋外42,700局、屋内15,100施設
- 「FOMAハイスピード」対応エリアを拡大。人口カバー率は98%を達成
- トラフィック管理によるネットワークの信頼性向上を実現

- 「ファミ割MAX50」「バリュープラン」等、契約期間長期化を促す料金体系を導入
- 「ファミ割MAX50」契約の「FOMA」契約者を対象に家族内国内通話の無料化を発表
- 「ドコモプレミアクラブ」のポイントプログラムの見直し等、各種アフターサービスの拡充を実施

- 国際ローミングサービス「WORLD WING」対応端末を拡充
- ローミングエリアの更なる拡充
- 「Conexus Mobile Alliance」の取り組みの一つとしてデータローミングの新料金プランを導入
- マレーシアの通信事業者U Mobile Sdn Bhd.へ出資
- フィリピンの通信事業者Philippine Long Distance Telephone Companyへ追加出資

- 「おサイフケータイ」の利用環境の整備に向け、国内の主要小売業企業等との戦略的提携を推進
- 「DCMX」は会員数が約564万に
- リーダ/ライタの設置を推進。期末の決済端末数は約30万台に拡大

- Super 3G (LTE)の実証実験で、下り最大約250Mbpsのパケット信号伝送に成功。
- 電波が届きにくいエリアをカバーする超小型基地局装置「フェムトセル」を開発
- 「行動支援型レコメンドシステム」を開発

2009年3月期の重点施策

- データ通信需要の更なる開拓による「パケ・ホーダイ」「iチャンネル」の更なる加入促進
- PC等家電との共有・連携サービス「ポケットU」「ホームU」の提供等、利便性向上をもたらす新たなサービスの提供

- 多様化するお客様のニーズに応える多様な端末ラインナップの提供
- 豊富な動画サービス・コンテンツに対応した端末供給によるデータ通信市場の更なる開拓
- 低廉モデルの提供による「movia」契約中のお客様の「FOMA」への円滑な移行促進

- 「FOMA」エリアのネットワーク品質の向上を継続
- 「FOMAハイスピード」対応エリアを拡大、人口カバー率100%を実現
- データ通信トラフィックの増大や、更なる通信スピードの向上への対応

- 「ファミ割MAX50」「バリュープラン」等の訴求を通じて、お客様の契約期間長期化に注力
- 地域子会社8社との一社化を契機とした事業運営体制の見直し
- お客様満足度の向上に向けてドコモショップなどのサポート体制を強化

- 北京オリンピックを契機とした国際ローミングサービスの訴求、利用促進
- 海外ローミングエリアの拡充や対応端末の充実、利便性の高いサービスの提供、法人向けサービスの強化を図り、国際サービス収入の拡大に注力
- アジア・太平洋地域を中心に、出資・提携による成長機会を確保

- パートナー企業との連携強化による「おサイフケータイ」の利用シーン・普及の更なる拡大
- 「DCMX」会員数約900万、「iD」決済端末40万台を計画
- ワンセグ放送を利用した事業展開の検討を継続

- 2009年のSuper 3G (LTE)開発終了に向け、Super 3G実証実験を継続
- 第4世代通信規格 (IMT-Advanced (4G))の国際標準化に向けた取り組みを継続

>> 総論

成熟期を迎えた日本の携帯電話市場に相応しい新たなビジネスモデルを導入し、その普及は順調に進んでいます。また、データ通信の利用促進や「おサイフケータイ」の普及に向けた取り組みを実施し、持続的な成長に向けた足場固めを行いました。

* 当期業績結果のより詳細な分析結果については、P60～P79の「財政状態及び経営成績の分析」をご参照ください。

■ **2008年3月期の業績概況** 営業収益は、前期比763億円減(同1.6%減)の4兆7,118億円となり、営業費用は、前期比1,111億円減(同2.8%減)の3兆9,035億円となりました。その結果、2008年3月期の営業利益は、前期比348億円増(同4.5%増)の8,083億円となり、売上高営業利益率は前期比1.0ポイント向上し17.2%となりました。営業収益及び営業費用の内訳は右の通りです。

■ **営業収益** 無線通信サービス収入は、前期比1,489億円減(同3.5%減)の4兆1,652億円となりました。パケット通信収入が、パケットARPUの伸びに支えられ、前期比1,316億円増(同10.6%増)となった一方、2007年8月に導入した新割引サービスが広くユーザーに受け入れられたことによる減収や前期の「2ヶ月くりこし」失効見込み額の収益計上に係る見積り方法変更の影響等により音声収入が前期比2,953億円減(同10.0%減)の2兆6,451億円となったこと等によるものです。

端末機器販売収入は、前期に比べ販売数が減少したものの、2007年11月に新たな携帯電話販売方式「バリューコース」を導入したことに伴い、前期比726億円増(同15.3%増)の5,466億円となりました。

■ **営業費用** 減価償却費は、「FOMA」サービスエリア拡充のために前期に実施した設備投資の影響により前期比311億円増(同4.2%増)の7,764億円となりました。

一方、経費は、販売数の減少に加えて、新たな携帯電話販売方式の導入や調達原価の低減に伴い、代理店手数料や端末機器原価が減少したことから、前期比1,149億円減(同4.5%減)の2兆4,344億円となりました。

また、人件費は、旧NTT厚生年金基金の代行部分に係る年金資産を政府へ返還したことによる清算益等を人件費の減少として計上したことから、前期比209億円減(同8.2%減)の2,334億円となっています。

営業収益

各年3月31日に終了した会計年度

	2007	2008	増減率
無線通信サービス	43,141	41,652	△3.5%
携帯電話収入	41,826	40,190	△3.9%
音声収入	29,404	26,451	△10.0%
(再掲)「FOMA」サービス	17,930	20,843	16.2%
パケット通信収入	12,422	13,739	10.6%
(再掲)「FOMA」サービス	9,719	12,546	29.1%
PHS収入	230	95	△58.8%
その他の収入	1,085	1,368	26.0%
端末機器販売	4,740	5,466	15.3%
営業収益合計	47,881	47,118	△1.6%

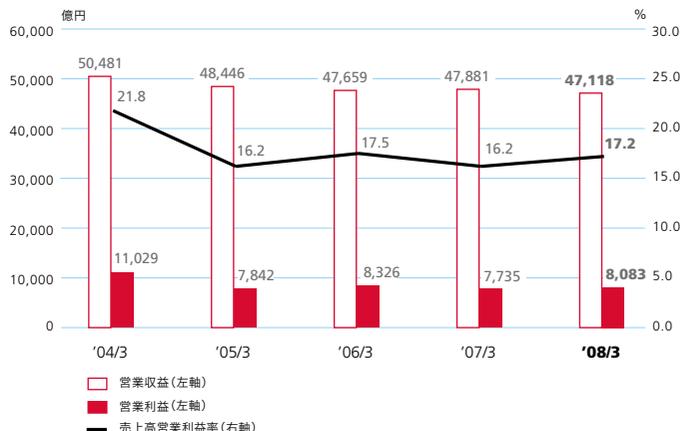
営業費用

各年3月31日に終了した会計年度

	2007	2008	増減率
人件費	2,543	2,334	△8.2%
経費	25,493	24,344	△4.5%
減価償却費	7,453	7,764	4.2%
固定資産除却費	731	754	3.1%
通信設備使用料	3,561	3,451	△3.1%
租税公課	364	388	6.5%
営業費用合計	40,146	39,035	△2.8%

営業収益、営業利益及び売上高営業利益率の推移

各年3月31日に終了した会計年度



■ 携帯電話事業

契約数と解約率の動向

契約数 (FOMA+mova) は、前期末比77万契約増の5,339万契約となりました。そのうち、「FOMA」サービスの契約数については、「mova」サービス契約者のマイグレーションが順調に進展した結果、前期末比842万契約増の4,395万契約となりました。

また、通期の解約率については、携帯電話番号ポータビリティ (MNP) の影響を受け、前期比0.02ポイント増の0.80%となりましたが、引き続き業界最低水準を維持しています。特に、新割引サービスや新料金プランの導入以降は、顕著な改善傾向を示しました。契約数及び解約率の動向は右の通りです。

新割引サービス及びバリューコースの普及の状況

2007年8月に導入した「ファミ割MAX50」や「ひとりでも割50」等の新割引サービスは、2008年3月末に、2,200万契約を突破しました。また、2007年11月に、「905i」シリーズの発売に合わせて導入した「バリューコース」についても、2008年3月末に500万契約を突破しました。当社が2008年3月期に導入した新たなビジネスモデルは、急速に普及が進んでいます。新割引サービス契約数と「バリューコース」契約数の動向は右の通りです。

ARPUの動向

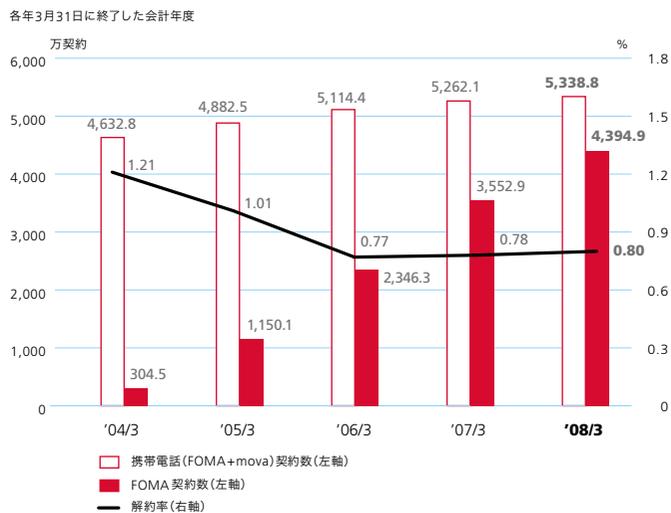
総合ARPU (FOMA+mova) は、前期比340円減の6,360円となりました。パケットARPUが対前期比190円増となった一方で、音声ARPUが530円減少しました。音声ARPUの下落は、「ファミ割MAX50」等の新たな割引サービスを導入したことや、ユーザーの平均利用時間の長期的減少トレンドが継続していること等がその要因です。パケット定額サービス「パケ・ホーダイ」の契約数が、前期末比約318万契約増の1,274万契約、「iチャンネル」サービスの契約数が、前期末比約507万契約増の1,565万契約となるなど、ARPUの底上げをにらんだ取り組みは、順調な進捗を見せました。サービス別のARPU増減は右の通りです。

■ PHS事業及びその他事業

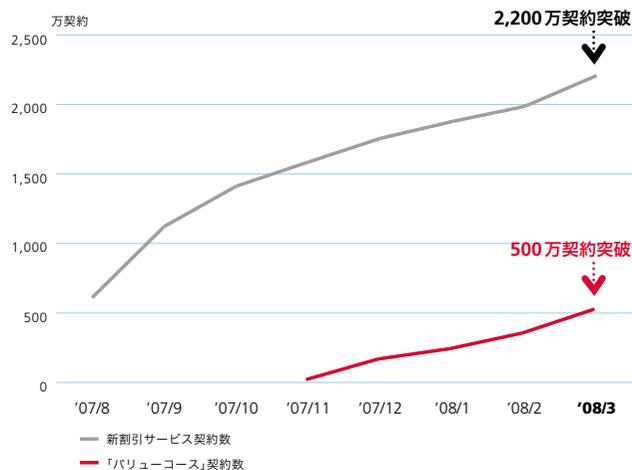
PHS事業の営業収益は前期比135億円減(同57.5%減)の100億円、営業損失は、前期の154億円に対して、300億円となりました。同サービスは、2008年1月7日をもってサービスを終了しました。

その他事業の営業収益は、前期比90億円増(同19.6%増)の547億円、営業損失は前期の148億円に対して199億円となりました。ケータイクレジットサービス「DCMX」の会員数は、計画を大幅に上回る564万に達し、「iD」決済端末の設置台数も計画を上回る30万台に拡大しました。

携帯電話(FOMA+mova)契約数、「FOMA」契約数及び解約率の推移



新割引サービス契約数と「バリューコース」契約数の推移



ARPUの推移

各年3月31日に終了した会計年度

	2007	2008	1Q	2Q	3Q	4Q
総合ARPU (FOMA+mova)	6,700	6,360	6,560	6,550	6,290	6,050
音声ARPU	4,690	4,160	4,440	4,340	4,090	3,780
パケットARPU	2,010	2,200	2,120	2,210	2,200	2,270

>> サービス・コンテンツ

ドコモは、多様なユーザーのニーズに応えるサービス・コンテンツの提供により、更なる利便性の向上を図るとともに、パケット通信の利用を促進し、収益拡大を実現します。

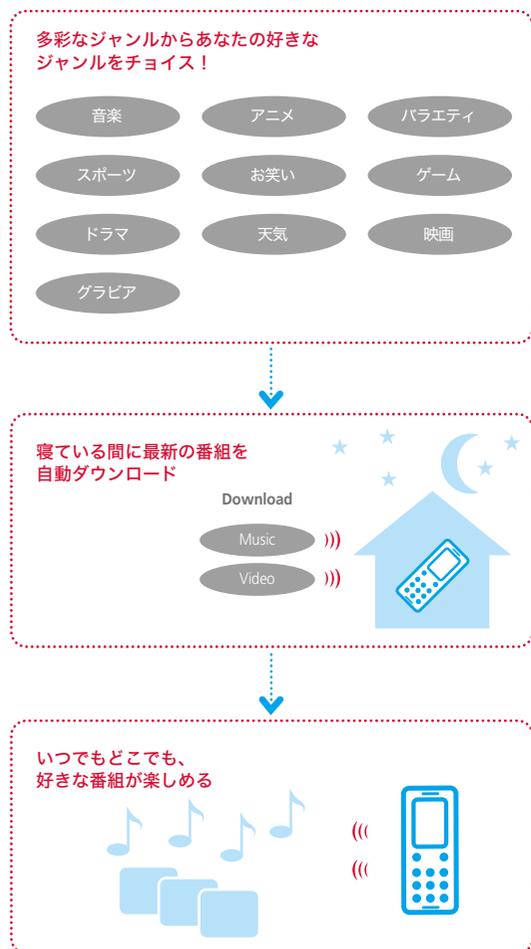
■ 当期の主な取り組み

パケット通信の利用促進に向けたサービス・コンテンツの拡充

料金を気にせずにデータ通信サービスを楽しめる環境をユーザーに提供する「パケ・ホーダイ」の契約数は、2008年3月末現在、1,274万契約に達しました。

また、ニュースや天気予報など生活に役立つ情報をプッシュ方式で配信し、パケット通信の利用者の裾野を広げるためのサービスである「iチャンネル」の契約数は、2005年9月のサービス開始以降、飛躍的な伸びを示し、2008年3月末現在、1,565万契約となるなど、収益源としての育成が順調に進展しています。

Music&Video チャンネル



パケット通信の利用促進につながる映像系・音楽系などのリッチコンテンツの充実にも取り組みました。2007年5月より月額音楽配信サービス「うた・ホーダイ」の提供を開始しました。また、「Music & Videoチャンネル」では、2007年11月の「905i」の発売に合わせて、コンテンツを大幅に拡充し、「音楽」「ドラマ」「アニメ」「映画」「お笑い」などのジャンルの約100番組という多彩かつ高品質・大容量の中から、好みに合った番組が選べることで、更には就寝中に自動配信される利便性が支持を獲得し、順調に加入者が拡大しています。

このほか、2008年3月より「iモードメール」をパソコンから利用できる「iモード.net」の提供を開始するなど、「iモード」サービスの更なる利便性向上にも努めました。

利便性の高いサービスの強化

2007年10月、探したい相手のおおよその位置をGPSや基地局を利用して検索し、地図で確認することができる検索サービス「イマドコかんたんサーチ」の提供を開始しました。また、2007年12月には、気象庁が配信する緊急地震速報などを回線混雑の影響を受けずに受信することができる緊急速報「エリアメール」の提供を

Topic

Googleとモバイルインターネットサービスに関する業務提携に合意

2008年1月、当社はGoogle Inc.と検索サービス、検索連動広告の実施及びアプリケーションの提供などで、業務提携に合意し、具体的な取り組みを進めています。2008年4月に実施した「iMenu」のリニューアルでは、Googleとの連携により、ユーザー利便性最大化のため、トップ画面にGoogleの検索ボックスを新設しました。また、従来の「iモードメニュー」サイト検索結果に加え、携帯電話向け一般サイト、PCサイトの検索結果を表示するなど検索サービスの強化を実施するとともに、同社の広告配信プラットフォームによる検索連動広告も開始しました。今後は、「Google マップ」をはじめとした同社の各種サービスを利用できるアプリケーションの端末への搭載を含む「iモード」対応や、携帯電話向けソフトウェア・プラットフォーム「Android™」の当社向けの商用化などについても検討を進めます。

開始したほか、「かんたんメール設定機能」の提供などにより迷惑メール対策を強化するなど、安全・安心をコンセプトとしたサービスについても充実を図りました。

更に、相手に応じて携帯電話番号やメールアドレスを使い分けたいというお客様のニーズに応え、2007年5月発売の「904i」シリーズから「2in1」サービスを開始しました。電話番号やメールアドレスに加え、電話帳機能を含む2台分の各種機能が1台で利用できる利便性が支持され、2008年3月末現在で24万契約を獲得しました。利用シーンに応じて携帯電話を使い分けたいというニーズの高まりを背景として、今後の更なる普及が期待されています。

■ **今後の取り組み** ユーザーの声を反映し、より利便性の高いサービスを提供していくとともに、多様化する価値観に応えていくことで、データ通信の利用を促進していきます。具体的には、2008年5月に発表した最新の「906i」シリーズを「オールラウンド動画ケータイ」と銘打ち、動画サービスの本格的普及に向けた端末機能の強化を図ったほか、動画の普及促進に向けたプロモーション活動を展開します。また、新たな生活行動支援サービスの提供、更にはPCとのデータ共有・連携サービスの導入など、更なるサービスの進化に取り組んでいきます。

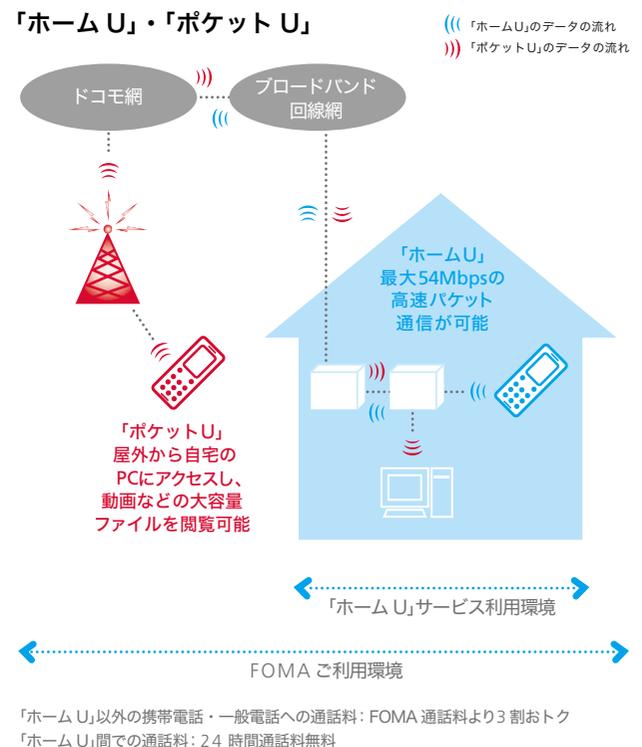
Topic

携帯電話の新たな利用形態を提案する「ホームU」・「ポケットU」を開始

屋外で利用するのが常識であった携帯電話が、今ではパーソナルなツールとして宅内でも利用されることが一般化しています。そのためドコモではお客様のホームエリアにおける利便性を向上させる「ホームU」・「ポケットU」の提供を行っています。

「ホームU」はご自宅等の「ホームU」エリア内で高速大容量のポケット通信と、おトクな通話をご利用いただけるサービスとして、2008年6月より提供を開始しました。これにより、ホームエリアにおけるお客様利便性を向上させるとともに、お客様のブロードバンド回線を利用することによるドコモネットワークの負荷分散が期待されます。今後はホームエリアに入ると最新情報の自動配信を行う「在圏連動サービス」やフェムトセル基地局を利用した提供などを視野に入れ、お客様の利便性向上に努めていきます。

「ポケットU」は、自宅のパソコンに保存してある動画、音楽、画像、文書ファイルなどのコンテンツを外先から携帯電話等で視聴・閲覧できるサービスとして2008年6月より提供を開始しました。通勤、通学途中に音楽を聴いたり、休憩中や待ち合わせの合間にホームビデオなどの動画、デジタルカメラで撮影した写真を視聴するなど、自宅のパソコンのコンテンツがいつでもどこでも簡単な操作で楽しむことが可能になります。今後は、「ポケットU」を更に快適・便利にご利用いただくため、ソフトウェアのバージョンアップにより様々な機能を追加し、お客様の利便性向上に努めていきます。



>> 端末

ドコモは、常に「お客様重視」の視点で、多様化が進むニーズに応える魅力的な端末の提供に取り組むとともに、端末原価低減を推し進めることで、商品競争力の強化や収益性の向上に努めています。

■ 当期の主な取り組み

幅広いユーザーをカバーする充実したラインナップを提供

当社は、幅広い顧客層の多様なニーズに応えるために、端末ラインナップの充実に取り組んでいます。2008年3月期は、「9シリーズ」19機種、「7シリーズ」21機種、及びその他「らくらくホン」を含めた7機種の計47機種を発売しました。

> 9シリーズ

「9シリーズ」は、ハイエンドユーザーのニーズに応える最新機能を搭載した当社商品のフラッグシップモデルと位置づけています。

2007年5月には、相手によって電話番号やメールアドレスを使い分けることを可能とする「2in1」サービスに対応した「904i」シリーズを発売しました。

2007年11月に発売した「905i」シリーズでは、国際標準の第三代通信方式W-CDMA（3G）と世界の多くの国で利用が可能なGSMの両方式に対応することで国際ローミング対応機能を強化したに加え、「FOMAハイスピード」（HSDPA）、「おサイフケータイ」、ワンセグといった多くの最先端機能をほぼすべての機種で搭載しながらも従来の携帯電話とほぼ変わらない大きさ・軽さを実現し、市場でも非常に高い評価を得ました。

また、「905i」シリーズの高い商品力は「905i」シリーズ発売と同時に導入した新たな端末販売モデルの円滑な導入を促進し、当社の新しいビジネスモデルへの転換を加速させました。

> 7シリーズ

最新機能よりもデザインや価格を重視するユーザー層に、多彩なバリエーションでお応えするのが、「7シリーズ」です。

2007年7月に「704i」シリーズを、2008年1月に「705i」シリーズをそれぞれ発売し、お客様のニーズにマッチした機能を搭載しつつ、デザインや価格といった面で差別化を図り、お客様の多様なライフスタイルやニーズに応える個性的なラインナップを揃えました。

> その他のシリーズ

「読みやすさ」「使いやすさ」で中高年齢層の支持を集めてきた「らくらくホン」シリーズやお子様を守る多彩な安心機能を搭載した「キッズケータイ」の最新機種を発売しました。



N705i



P905i

■ 今後の取り組み 今後、端末の買い替えサイクルの長期化が予想されるため、お客様のライフスタイルや嗜好性に対し、これまで以上に高い精度で応える端末の提供が必要になると考えています。こうした観点から、2008年5月には、動画サービスの普及に向けて、関連機能を大幅に強化した「906i」シリーズ8機種、コンパクトなデザインにワンセグ、防水、ウェルネスなど多様なニーズに応える機能を搭載した「706i」シリーズ11機種を発表しました。

また、当社は数年内に第二世代携帯電話サービスである「mova」の終了を予定しており、現在、「mova」をご利用のお客様に「FOMA」へ円滑に移行していただくという観点からも、多様な顧客ニーズに応える端末の提供が必要と考えております。ドコモでは引き続き端末ラインナップの充実を図っていきます。



F906i



SH706iW

Topic

端末調達コスト削減に向けた取り組み

携帯電話の端末原価は、ドコモの営業費用の約30%を占める大きな費用項目であり、当社の収益性向上にとって重大な影響を持つのみならず、商品の市場での価格競争力にも大きな影響を与えることから、ドコモでは、端末調達コストの削減を戦略上の重要な課題として取り組んでいます。

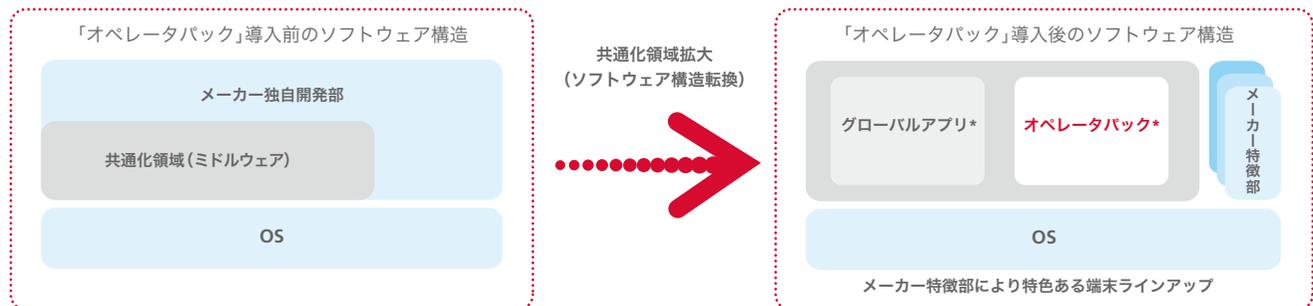
近年、様々な先進的機能を搭載した端末の普及を背景に、端末1台あたりの原価は継続した上昇圧力にさらされていますが、ドコモは、調達コストの継続的な削減に取り組んでいます。まず、プロダクトミックス最適化の観点から、デザインなどで個性的な特徴を備える一方、搭載する機能を絞ることで低価格を実現した「7シリーズ」をデザインや価格をより重視するお客様に提供することで、端末調達原価総額の抑制に努めています。

次に、端末調達コストを引き下げる取り組みの一つとして、当社はLSIの1 chip化を進めています。携帯電話の高機能化や、それに伴う高消費電力化などにより、LSIに求められる性能要件はますます高まりを見せ、開発コストについても年々上昇傾向にあります。当社では、

(株)ルネサステクノロジといったパートナー企業と共同で1 chip LSIを開発し、2007年3月期より順次、端末への搭載を進めています。

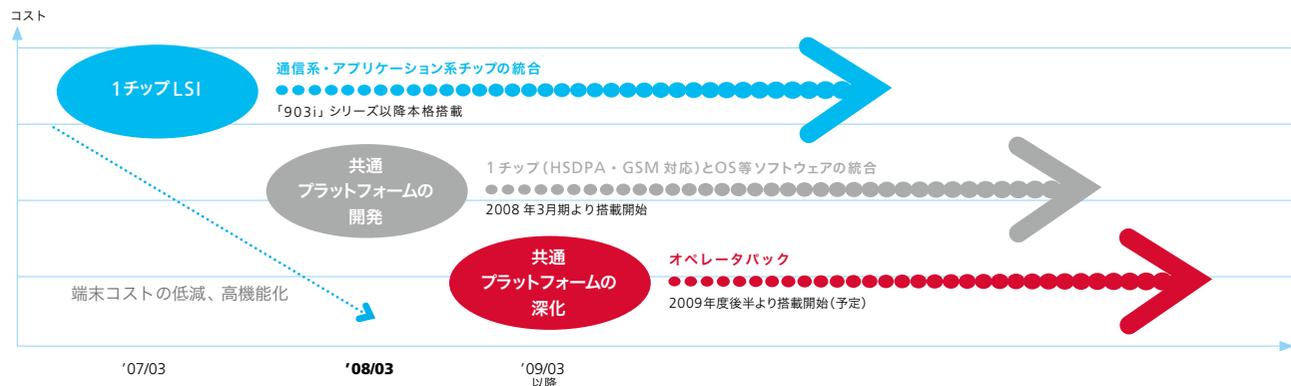
更に、当社では、ソフトウェア開発にかかる開発の効率化・共通化も推進しています。OS領域では、「903i」シリーズよりLinux、Symbianのソフトウェア・プラットフォーム採用を推進し、端末メーカーのソフトウェア開発の効率化を進めています。ミドルウェア領域では、世界中の携帯電話事業者で汎用的に利用できる「グローバルアプリ」と「オペレータパック」とに分離する取り組みを推進していきます。「グローバルアプリ」はソフトウェア開発の共通化によるコスト削減、「オペレータパック」はドコモ特有のアプリケーションセットとして提供することで端末メーカーのコスト削減が図られるためドコモ向け端末の供給を促進できます。また、端末メーカーの特長を生かせる領域を残し、魅力的な商品開発に注力できるしくみになっています。なお、当社向けのソフトウェアをパッケージ化した「オペレータパック」は、2009年度後半より端末に順次搭載していく予定です。

オペレータパック



* グローバルアプリ：グローバルに利用可能な標準アプリケーションセット
オペレータパック：ドコモ特有のアプリケーションセット

コスト削減ロードマップ



>> ネットワーク

ユーザーが安心して使用できる通信環境の整備に向けて、「FOMA」エリアの質的向上及び今後のデータトラフィックの拡大への対応に取り組んでいきます。

■ 当期の主な取り組み

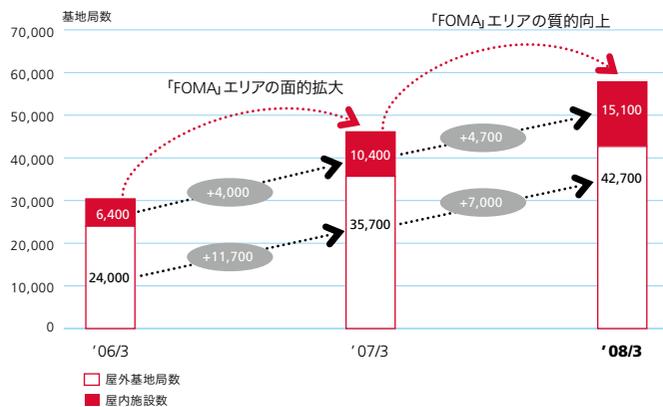
「FOMA」エリアの質的向上が着実に進展

2007年3月末時点で人口カバー率*100%を達成したことから、「FOMA」屋外エリアの面的な拡大については、前期までに概ね完了しました。2008年3月期においては、繁華街のビル低層階や地下を中心とした屋内エリアの品質向上や、高速道路や鉄道、歩行者の動線を意識したエリア改善、拡大するデータ通信トラフィックへの対応、そして、輻輳対策などのネットワークコントロールなど「FOMA」エリアの質的向上に向けた取り組みを実施しました。その結果、2008年3月末現在の基地局数は、屋外基地局数が、対前年比19.6%増の42,700局、屋内施設が対前年比45.2%増の15,100施設となりました。

* 人口カバー率は、市町村の役場が存在する地点における通話が可能か否かを基準に算定しています。

「FOMA」サービスエリア 屋外基地局数及び屋内施設数の推移

各年3月31日に終了した会計年度



着実に進む高速データ通信サービスを支えるネットワークを構築

2008年3月期は、HSDPA方式による「FOMAハイスピード」対応エリアの拡大を集中的に進めました。その結果、前期末では人口カバー率81%であった「FOMAハイスピード」対応エリアが、2008年3月末時点には人口カバー率98%にまで大きく拡大しました。

「FOMAハイスピード」によるデータ通信機能を標準搭載した「905i」シリーズが発売されて以降、データ通信トラフィックによるネットワーク負担は増大の傾向を強めています。ドコモでは、「iモード」サーバを強化するとともに、IPルータと光伝送路を組み合わせた広帯域なIPルータ網を構築し、その継続的な強化を図ることで、膨大なデータを効率的に伝送するしくみを強化しています。

トラフィック管理によるネットワークの信頼性向上を実現

全国の通信や設備の状況を24時間監視しており、輻輳やネットワーク障害、災害等への対応を迅速に実施できる体制を構築しています。また、1秒間で75,000件(1日約65億件)にも達する膨大なデータトラフィックに対応するため、最先端のオープンアーキテクチャーを採用した世界最大規模のシステムを備える「iモードセンター」を保有し、社会的問題となった迷惑メールの問題へも対応を実施するなど、エリア品質の向上と並行して安心してご利用いただける体制の整備を図っています。



基地局や回線を24時間365日監視、制御を行っているドコモのネットワークオペレーションセンター

■ **今後の取り組み** 高品質なネットワークの構築は当社の事業展開の根幹であるとともに、他社サービスとの差別化要素となり得ると考えています。また、「いつでも、どこでも、誰とでも」つながる、快適な通信環境をお客様に提供することは、国内最大の顧客基盤を有するドコモにとっての社会的責任でもあります。今後も、「FOMA」エリアのネットワーク品質の向上に取り組んでいくとともに、動画サービスの本格的な普及に備えて、データ通信トラフィックの増大や、動画通信など大容量コンテンツの基盤となる通信スピード向上への対応に注力し、あらゆるサービスのバックボーンとなるネットワークの強化に引き続き取り組んでいきます。

Topic

新潟県中越沖地震への対応

2007年7月16日午前10時13分、新潟県中越沖において、マグニチュード6.8の大規模地震が発生しました。この地震の後、複数のメディアが「地震に強いドコモのネットワーク」について取り上げています。

この背景には、約3年前に同地域で起こった大規模地震での苦い経験があります。3年前の地震に襲われた際、ドコモのネットワークでは、各基地局や交換機などにおいて輻輳が発生したほか、停電などにより基地局のサービスが停止するなど、大きな影響を受けました。ドコモでは、こうした教訓を踏まえ、大規模災害発生時に備え、「災害対策3原則」を掲げ、災害に強いネットワークの構築を図るとともに、ネットワークの安全性と信頼性の向上に努めています。



移動電源車による基地局の復旧作業風景

災害対策の3原則

システムとしての信頼性向上

設備・回線のバックアップによる信頼性向上

- ・ 中継伝送路（中距離伝送路）の多ルート化、2ルート化及びループ化
- ・ 通信設備の二重化、分散設置

重要通信の確保

- ・ 防災機関等に対する災害時優先電話制度
- ・ ネットワークの効率的なコントロール
- ・ 災害時における自治体等への携帯電話の貸し出し等

通信サービスの早期復旧

設備自体の強化 建物及び鉄塔の耐震補強

- ・ 機器の耐震補強、固定
- ・ 地下トンネルへのケーブルの取容
- ・ 通信ケーブルの地中化

ハード面の対策

- ・ 可搬型基地局設置の配備
- ・ 移動電源車の配備
- ・ 復旧用資材の確保等

ソフト面の対策

- ・ 被災時の措置マニュアルの策定
- ・ 災害対策本部等の組織化
- ・ 防災訓練の実施等

>> 料金・アフターサービス

契約者との長期的な関係構築と、利便性の高いサービスを安心して、長くご利用いただける環境の整備に軸足を置き、料金プラン及び各種サービスの整備・拡充を進めています。

■ 当期の主な取り組み

契約長期化に向けた取り組みを積極化

当期は、契約者の契約期間の長期化を促す数々の料金体系を打ち出しました。2007年8月に2年間の継続契約を前提に月額基本料金の割引率を一律50%に拡大した「ファミ割MAX50」等の新たな割引サービスを導入し、2007年11月には月額基本料を一律1,680円割引く「バリュープラン」を含む新たな端末販売方式「バリューコース」を導入しました。2008年4月には「ファミ割MAX50」の「FOMA」契約者を対象として、「ファミリー割引」グループへの国内通話を24時間無料としました。

また、お客様にドコモの携帯電話を長く、安心してご利用いただけるサービスについても拡充しました。2007年11月には、携帯電話の遠隔ロックを行う「おまかせロック」やおよその位置を確認できる「ケータイお探し」サービス等、携帯電話の紛失・盗難時に効果の高い既存サービスをパッケージ化した「ケータイあんしんパック」の提供を開始するなど、アフターサービスの拡充を図っています。また、同じく2007年11月には、ポイントプログラムの改定を発表しています。2008年4月から適用している新しいポイントプログラムでは、ポイント獲得率の決定条件に継続利用期間を追加するなど、長期間ご利用いただいているお客様にご満足いただけるよう、制度の改定を行いました。

ドコモは、顧客満足度を高める取り組みを継続することで、お客様から広く支持される企業になりたいと考えています。こうした取り組みは、顧客基盤の安定化だけでなく、中長期的にドコモのブランド価値や競争力の向上をもたらすと考えています。

■ 今後の取り組み

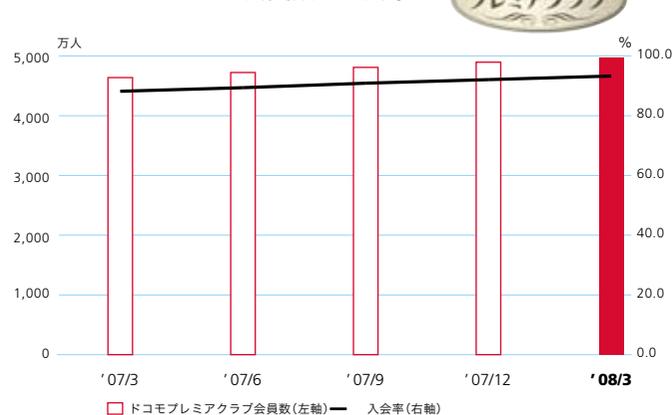
「ファミ割MAX50」等の新たな割引サービスを訴求していくことによって、お客様との取引関係の長期化を更に促していきます。その一方で、お客様にドコモのサービスを安心して、長くご利用いただける環境の更なる整備も進めていきます。2008年10月には「ドコモプレミアクラブ」の「プレミアステージ」のお客様を対象に、同一の「FOMA」電話機を1年以上継続して利用いただいた場合、電池パックを無料で提供するというサービスを開始する予定です。また、お客様対応の窓口であるドコモショップやインフォメーションセンターのサポート体制を強化するなど、お客様の満足度向上につながるきめ細やかなサービスの提供に努め、お客様との絆を深めていきます。

Topic

お客様の声に対応したエリア改善の実施

ドコモは、2008年4月にドコモブランドを磨き直し、お客様との絆を深めることを掲げた「新ドコモ宣言」を発表しました。この新たなビジョンのもと、具体的な取り組みの一つとして、携帯電話がつながりにくいといったお客様からの申し出に対し、ご要望に応じて迅速にお客様を訪問することをお約束させていただきました。お客様の声に対応したエリア改善を実現する体制を整えるとともに、顧客重視の姿勢を明確に打ち出しました。

ドコモプレミアクラブ会員数と入会率



ドコモプレミアクラブのしくみ

ステージ決定条件	毎月のご利用料金の平均目安 (年間累計ステージポイント)	ステージ	ご利用料金 100円につき
10年以上の方 または ご利用期間	平均 20,900円/月以上 (年間2,500ステージポイント以上)	プレミア	5ポイント
8年以上の方 または	平均 12,500円/月以上 (年間1,500ステージポイント以上)	3rd	4ポイント
5年以上の方 または	平均 8,400円/月以上 (年間1,000ステージポイント以上)	2nd	3ポイント
5年未満の方 かつ	平均 8,400円/月未満 (年間1,000ステージポイント未満)	1st	2ポイント

* 10年以上のご利用かつ年間累計2,500ステージポイント以上の会員は、ご利用金額100円につき7ポイント

>> 国際

国際ローミング対応端末の充実と、ローミングエリアの拡大を通じ、国際サービス収入の拡大を図っていくとともに、出資・提携を通じ、新たなビジネスの芽を育てていきます。

■ 当期の主な取り組み

国際サービス収入が順調に拡大

2007年11月に販売を開始した「905i」シリーズでは、国際標準化された第三代移動通信方式であるW-CDMAと北米やヨーロッパなど世界100カ国以上で利用されている第二代移動通信方式のGSMの双方にほぼ全機種で対応したほか、2008年1月に販売を開始した「705i」シリーズでは全機種でW-CDMA方式での国際ローミングに対応しました。また、中高年層から高い支持を得ている「らくらくホン」シリーズの最新機種「らくらくホンプレミアム」では、「らくらくホン」シリーズとしてははじめて、「WORLD WING」に対応し、日本人海外渡航者の約1/3*を占める中高年層の潜在的な海外での利用ニーズの開拓に取り組みました。

国際ローミングサービスについては、従来より、日本人の渡航先のほとんどをカバーするローミングエリアを実現していましたが、海外の携帯電話事業者と新たなローミング契約を締結したことにより、以前にも増してエリアカバレッジが充実しました。

ドコモとアジア・太平洋地域の携帯電話事業者が2006年に結成した「Conexus Mobile Alliance」は、共同で新サービスを開始するなど、同地域におけるお客様サービスの向上に取り組みました。

こうしたサービス基盤の整備とともに、2008年3月期においては、より収益性の高いサービス作りを目指して、国際ローミング及び国際通信のサービス提供コストの削減にも積極的に取り組みました。

また、シームレスな利用環境の整備と、新たな収益源育成のために積極的に取り組んでいるアジア・太平洋地域の携帯電話事業者への出資・提携として、フィリピンの通信事業者Philippine Long Distance Telephone Companyに対して2007年1月以降累計で

989億円の追加出資を実施したほか、マレーシアのU Mobile Sdn Bhd. に対して110億円の出資を行いました。

当期の国際ローミング利用者数及び端末ローミング比率は堅調に推移し、国際サービス収入も前期比35%増の約460億円に拡大しました。

* 出典：法務省 入国管理局

■ 今後の取り組み 2008年7月よりグアムにおいて、ドコモが提供する携帯クレジットのプラットフォーム「iD」が、非接触IC電子マネーとして日本で初めて日本国外にて利用可能となりました。これにより国際ローミング対応の「おサイフケータイ」では、1台で海外での通話・通信とショッピングの支払が可能となり利便性が大幅に向上します。ドコモは、今後も引き続きこうした取り組みを加速し、国際ローミングサービスの拡充とともに、携帯電話の一層の付加価値向上を実現します。

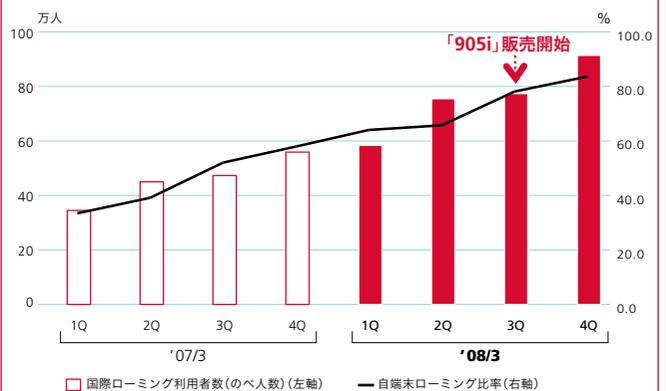
Topic

「905i」の発売により国際ローミング収入が拡大

ほぼ全機種でW-CDMAとGSM両方での国際ローミングに対応するとともに、翻訳機能など海外でも使える利便性の高い様々なアプリケーションを搭載した「905i」シリーズ。発売後の国際ローミング利用者数拡大や自端末ローミング比率の向上が示すとおり、同シリーズは利用者の好評を得て、国際ローミング収入の拡大に大きく寄与しています。

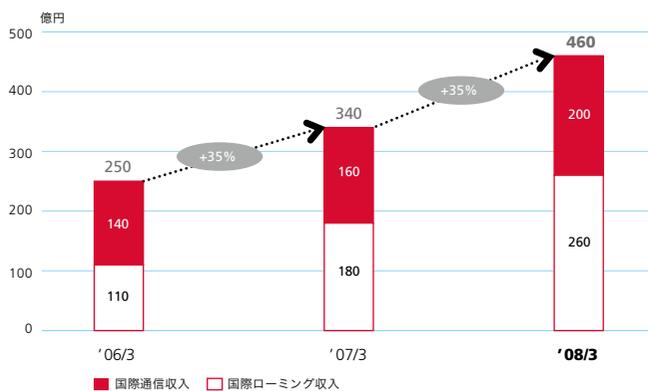
国際ローミング利用者数及び自端末ローミング比率

各年3月31日に終了した会計年度



国際サービス収入

各年3月31日に終了した会計年度



>> 新規事業

圧倒的な顧客基盤を背景に、コアビジネスである携帯電話事業とシナジーが見込める領域で収益源の多様化を図っていき、トラフィック収入に依存しない収益モデルの構築を図っていきます。

■ 当期の主な取り組み

収益構造の多様化に向けた基盤構築を推進

非トラフィックビジネスへの展開のなかでも中核的な取り組みが、非接触ICカードを搭載した「おサイフケータイ」の推進です。なかでも、携帯電話を利用したクレジットサービスについては、今後の収益多様化の柱として成長することを期待しており、ドコモは携帯クレジットの普及に向けた取り組みに注力しています。

2008年3月期は、ファミリーマート株式会社、イオン株式会社、日本マクドナルドホールディングス株式会社など、小売業界の国内主要企業との提携を推進し、携帯クレジットサービスの利用可能店舗の拡大に努めました。その結果、2008年3月末現在の携帯クレジット決済端末は、前期末の約15万台から倍増の約30万台にまで急速に拡大しました。

こうした取り組みによる利便性向上と携帯クレジット対応端末の普及によりドコモのクレジットサービス「DCMX」の会員数は、サービスの開始から約2年で会員数が約564万(前期末会員数は約209万)に達し、そのうち「おサイフケータイ」として利用する「DCMX mini」の会員数がその約85%となる約478万を占めています。会員数の順調な拡大を背景として、「DCMX」の決済件数・取扱高は順調に拡大を続けています。

また、当社は株式会社フジテレビジョンや日本テレビ放送網株式会社、株式会社角川グループホールディングスの各社との提携を通じ、ワンセグ放送を活用した新たなビジネスの検討を進めています。サービスの具体化には、まだ時間を要しますが、現在、提携企業と様々な可能性を模索しています。

■ 今後の取り組み クレジットビジネスについては、今後も引き続き会員の獲得を目指していくとともに、決済端末の設置箇所拡大に取り組んでいきます。また、2008年7月の組織再編にあたっては、社内のクレジットビジネス関連機能を統合し、事業運営体制の更なる強化を図りましたが、新しい体制のもと、2009年3月期末に向けた目標として掲げた「DCMX」会員数約900万、携帯クレジット決済端末の設置台数40万台設置を目指していきます。その一方、ワンセグ放送をはじめとする新たな領域でも成長の可能性を模索しながら、ビジネスを推進していきます。

Topic

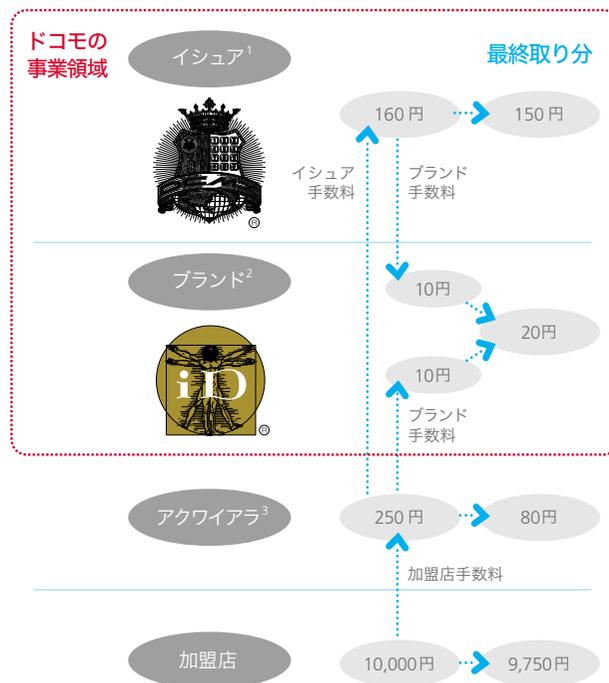
携帯クレジットサービスの事業モデル

2005年12月に提供を開始した携帯クレジットブランド「iD」は、クレジット会社による独自のクレジットサービスの提供を可能とするオープンプラットフォームとすることで、ブランド手数料という新たな収益源を獲得する一方、「おサイフケータイ」の急速な普及に寄与しました。「DCMX」は、2006年4月にドコモが「iD」プラットフォーム上で提供を開始したクレジットサービスです。「DCMX」の提供により、「iD」の収益源であるブランド手数料に加え、イシュー手数料や会員からの金利収入等も見込むことができるなど、ドコモが進める収益源の多様化に向けた戦略の中心的なサービスといえます。

お金の流れ

例：お客様が1万円の買い物をした場合

(下記に掲載してある手数料額はあくまでイメージであり、実際の金額とは異なります。)



- 1 クレジットカードの発行業務を営む会社
- 2 決済プラットフォームの仕様策定や維持管理を行う会社
- 3 加盟店化委託業務を営む会社

>> 研究開発と知的財産

世界初のW-CDMAサービスの導入や、「iモード」サービスの実現、「おサイフケータイ」など、ドコモの研究開発の成果は、モバイルコミュニケーションの新たな可能性を拓いています。

研究開発

■ 研究開発に関する基本方針と体制 ドコモの研究開発は、当面の競争力向上に資するものから移動通信業界の今後の発展を見据えた基礎研究まで広範なテーマをその対象としています。また、ネットワークから端末まですべての移動通信システムを網羅する研究開発体制を敷くことにより、ネットワーク・端末の各分野で当社の事業戦略に沿った一貫性のある取り組みを可能とし、インフラと端末の双方を密接に連携させた利便性の高い魅力ある端末やサービスの提供につながる独自技術の開発に取り組んでいます。

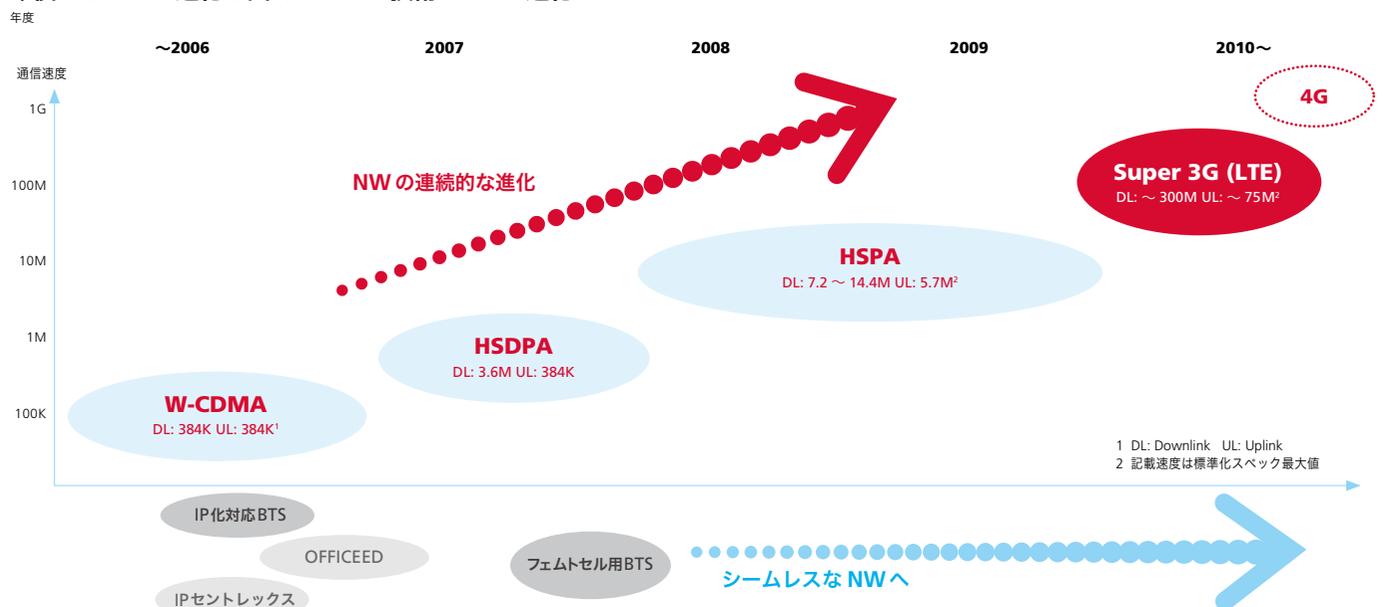
ドコモの研究開発は、国内のドコモR&Dセンター及び海外の3拠点を中心に活動を行っています。横須賀リサーチパーク(YRP)にあるドコモR&Dセンターは、当社の研究開発の中核拠点として移動通信分野の広範な研究を独自に行っているほか、異分野との融合による新たな研究領域を確立するため、他の研究機関や大学の研究室との積極的な共同研究などにも取り組んでいます。また、米国、ドイツ、中国にも研究拠点を置いており、日本国外の先端技術動向に関する調査や通信方式の標準化に関する活動を実施しています。

■ 当期の主な取り組みと成果 将来の高速移動通信ネットワーク構築に向けた取り組みとして、2007年7月よりSuper 3G(LTE)の屋内試験を開始し、基本的な性能確認とシステムの最適化を図ってまいりました。また、2008年2月末より、屋外でのSuper 3Gシステムの実証実験を開始し、下り最大約250Mbpsのパケット信号伝送に成功しました。当社は、引き続きSuper 3Gの実用化に向けた検証を進め、2009年のSuper 3G商用システム開発完了を目指します。

エリア品質の更なる向上を実現する取り組みとしては、住居内や店舗内などの電波が届きにくい限られた範囲をカバーできる「フェムトセル」と呼ばれる超小型基地局装置を開発しました。「フェムトセル」の活用により、低コストでのエリア構築が可能となるものと見込まれており、更なるFOMA屋内エリア品質向上を図るため、本装置を順次展開する予定です。

また、携帯電話の「生活インフラ」化に向けた取り組みとして、日本テレビ放送網株式会社と共同で、ワンセグを活用した新たなサンプリング広告手法の開発実験に着手したほか、携帯電話のスケジュールに登録されている予定を活用することで、利用者の生活全般に関わるサポート情報を自動的に提供する「行動支援型レコメンドシステム」の開発等に取り組ましました。

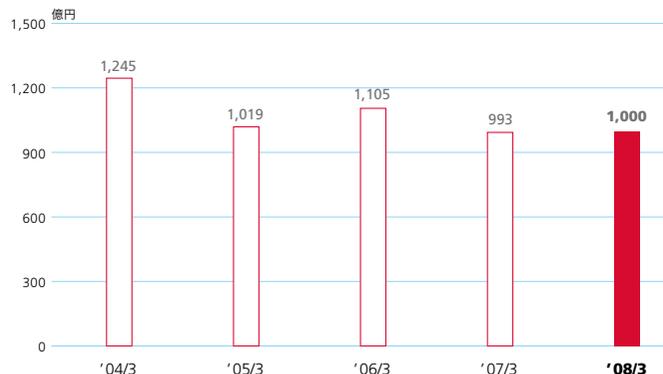
今後のサービス進化を支えるための技術：NWの進化



2008年3月期の研究開発費は1,000億円で、前期の993億円とほぼ同水準となっています。

研究開発費の推移

各年3月31日に終了した会計年度



Topic

分子通信配送実験に成功

ドコモは、東京大学の須藤和夫教授・竹内昌治准教授との共同研究により、生体分子を使って情報を伝送する分子通信の実現に向けた分子配送実験に世界で初めて成功しました。ドコモが世界に先駆けて提唱した分子通信は、通信工学と生化学を融合することで、これまで困難とされていた興奮や感動、ストレス、疾患等の情報を分子で伝送する通信技術です。この技術が実用化されるとバイオチップを搭載した携帯電話で、汗や血液に含まれる生体分子を検査し疾患分析やストレス診断を行うことができるなど、遠隔医療への応用も可能となります。

知的財産

■ 知的財産に関する基本的方針と体制 当社は、戦略的かつ効果的な知財ポートフォリオの構築・管理・活用及び他社権利の侵害回避などを知的財産に関する基本方針としています。活動に当たっては、研究開発部門や事業部門と連携をとりながら、特許、商標の出願から取得・管理・活用までの一連のプロセスならびに他社権利の侵害回避活動等を通じて、総合的な知財力の強化を図っています。

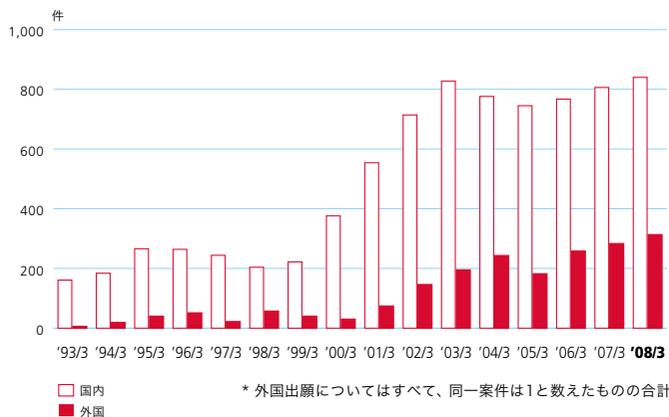
■ 知的財産の強化 2008年3月期の特許出願件数は、国内が約840件、海外が約300件でした。国内、外国特許出願ともに、当社が研究開発を推進しているSuper 3G (LTE)やIMT-Advanced (4G)などのネットワーク高度化や新サービスに関連する特許などを中心に、2005年3月期以降、増加傾向となっています。

2008年3月期の特許登録件数については、国内約350件、海外約1,100件の特許を取得しました。また、Super 3Gの標準化仕様が確定したことに伴い、国内外のSuper 3Gに関する必須特許取得数の増加が見込まれます。今後も継続して知的財産を強化することにより、国内外の競争力を高めています。

■ リスク管理の強化 他社の知的財産権の侵害を未然に防止するため、当社では、研究開発部門と事業部門と連携して、サービス企画段階から導入まで、特許権や商標権の侵害を未然に防ぐ、シームレスなクリアランス活動を遂行しています。実際に警告を受けた場合は、知的財産部門が全社的窓口になり、関連部門(技術部門、事業部門、法務部門)及び弁護士・弁理士などの専門家と緊密に連携を図りながら、迅速かつ的確に対応しています。また、他社との共同研究・開発に伴う技術ノウハウ等の知的資産に関する漏えい防止策も強化しています。その他、著作権や商標権に関する社内研修会などの啓発活動を通じて、侵害リスク回避を行っています。

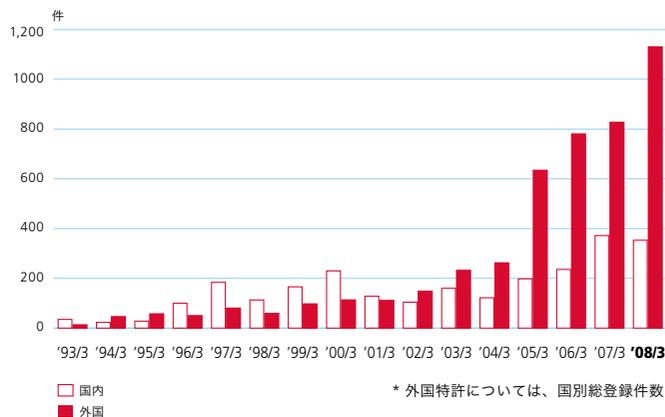
特許出願件数の推移

各年3月31日に終了した会計年度



特許登録件数の推移

各年3月31日に終了した会計年度



持続的な成長に向けて

ドコモは極めて幅広いステークホルダーと密接な関わり合いを持ちながら事業活動を行っています。ステークホルダーの期待に誠実に応えていくことが自らの使命であり、それによりすべてのステークホルダーと良好な関係を構築・維持することこそが、持続的な成長を支えていくと当社は考えています。



■ **アドバイザリーボード** 当社は、各界の有識者の方々から当社が抱える経営課題等に関する客観的な意見、提案をいただく場として、「アドバイザリーボード」を国内及び米国に設置しています。ボードメンバーは様々な分野の専門家で構成されており、それらメンバーからの多種多様なアドバイスを当社の事業運営に反映させています。

■ **内部監査機能** 当社では、監査部が他の業務執行から独立した立場で本社各室部、支社及び支店等における業務執行の有効性・効率性や法令・規定の順守状況等をCOSOフレームワークに基づき、検証・評価し、内部統制の改善を図るための内部監査を実施しています。

■ **IR活動** 当社では、株主・投資家の皆様との密接なコミュニケーションを図るためのIR活動を積極的に推進しています。情報開示についての統制及び手続きの整備を図り、経営関連の各種情報を適時・適切に開示することで、経営の透明性確保に取り組んでいます。また、国内外の機関投資家向け説明会や個人投資家向けIRセミナーの開催などにより、当社の経営幹部と投資家の皆様との直接的なコミュニケーションの機会創出にも取り組んでいます。更に株主・投資家の皆様よりいただいたご意見は、経営の参考にするとともに、広く社内にも情報共有し、サービスや業績の向上に役立てています。

また、インターネットを通じてのIR情報の同時一斉発信にも力を入れています。事業・財務等に関する各種資料の提供はもとより、決算説明会等の模様をIRサイトでライブ配信するなど、フェアディスクロージャーへの配慮を行っています。

Message

社外監査役メッセージ

監査役
若杉 敬明

ミシガン大学ロス・ビジネススクール
ミツイライフ金融研究所 理事

日本コーポレート・ガバナンス研究所 理事長・所長

東京経済大学 経営学部教授

東京大学名誉教授



社外監査役としての役割について

私は、ドコモが健全に利益を追求する「良い会社」であって欲しいと考えています。企業価値を高めることは役員共通の使命であり、社外監査役だからといって特別なものは何ともありません。

ただ、ドコモはNTTが約60%を保有している特殊な会社ですので、ここに社外監査役としての重要な役割があると考えています。ドコモは、大株主である親会社に、NTTグループの利益を優先する経営を求められる可能性があります。親会社とその他の株主の利害が対立するときに、親会社以外の株主の利益をいかに確保するかが重要な課題です。私は、すべての株主の利益最大化の視点から、ドコモの経営陣に率直な提言をしたいと考えています。

ドコモ社内の雰囲気について

ドコモには、率直な意見を歓迎する民主的な雰囲気があります。日本企業の取締役会は形式的になりがちと言われていますが、ドコモの取締役会では比較的活発な議論がされており、しっかりとした議論を踏まえた上で、健全な意思決定がなされていると思います。

ドコモのガバナンスについて

ガバナンスとは、株主の立場に立った良質な経営を確保することです。親会社の圧倒的な存在がドコモのガバナンスを歪めている面は否めませんが、厳しい競争環境が経営陣に健全な経営を促しています。

また、内部統制の観点からすると、ドコモは非常に優れた会社です。内部統制の浸透にはシステム化が有効ですが、ドコモ社内の事務処理は高度にIT化が進んでいて、内部統制は有効に機能しています。また、社員の問題行為を早期に発見し、問題が大きくなる前に是正する制度もしっかりと機能しています。

ガバナンスの観点からみたドコモの今後の課題

圧倒的な親会社が存在するドコモにおいて、ガバナンスは非常に難しい面があります。厳しい環境の下では、優秀な経営者と経営者を動機づける制度が不可欠ですが、役員処遇・報酬等に関するドコモの自由度は必ずしも大きくないのではないのでしょうか。そうした条件のなかで、ガバナンスを有効に機能させるには、すべての役員が株主全体の利益に対して明確な意識を持つとともに、明確な業績目標を掲げ、その実現に対する責任を確保する制度を作ることが重要です。

私は今後も、絶え間ない企業価値向上を追求する経営を実現させるという視点でチェック機能を担っていきたいと考えています。

内部統制

■ 内部統制の基本的枠組みと2008年3月期の取り組み 当社は、内部統制の整備・運用及び評価の規準として「COSOフレームワーク」を採用するとともに、全社横断的な視点から内部統制の整備を図り、その有効性を評価した上で、必要な改善を図るための機関として内部統制委員会を設置しています。

また、情報セキュリティ管理をはじめ、当社グループにおいて厳格な管理が求められる事項については、統一の監査項目として、グループ各社で監査を実施するとともに、内部監査の品質向上を目的に、グループ会社を対象とした監査品質レビューを実施しています。

なお、当社では、新規事業の本格化等に伴うビジネスリスクの変化に対応するために、2008年3月期よりクレジット事業固有のリスクを考慮した監査も実施しています。

リスクマネジメント 当社では、ビジネスリスクの早期発見と早期対処を基本方針として、リスクマネジメントの強化に取り組んでいます。具体的には「リスクマネジメント規程」を制定し、この規程に従ってビジネスリスクを定期的に洗い出し、全社横断的な管理を要するリスクの特定及びその管理方針を内部統制委員会にて決定しています。なお、特定したリスクについては、常設の会議等においてその状況等を管理し、リスクの現実化に対する適切な未然防止と発生時の迅速な対処を行える体制を維持・運営しています。

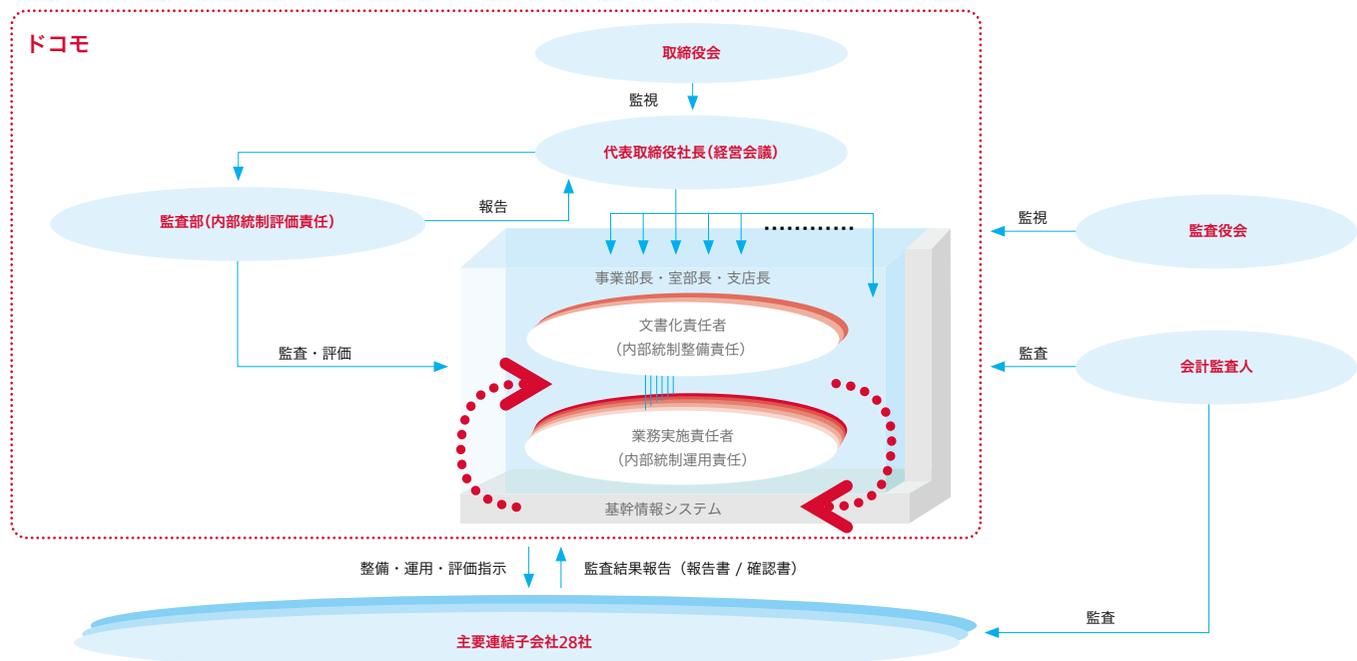
法令等の順守(コンプライアンス) 当社グループでは、社員一人ひとりが「NTTドコモグループ倫理方針」を順守し、高い倫理観に根ざした行動を徹底することをコンプライアンス経営の基本としています。また、その実効性を高めるため、各社の社長等を委員長とする「コンプライアンス推進委員会」を中心としたコンプライアンス推進体制を敷き、倫理法令順守に関わる報告相談システムや内部統制システムを構築するとともに、社内各組織はコンプライアンス推進責任者を設置し、少なくとも年に1回は当該組織の業務運営に関わる倫理法令順守のための教育・研修を社員に対し実施することとしています。2008年3月期は、社内イントラネット上でのコンプライアンス映像研修を4回に渡り実施するなど、コンプライアンスに関する全社的な意識の醸成に向けた取り組みを継続して実施しました。

財務報告の信頼性確保(米国企業改革法(SOX法)への対応) 当社ではSOX法404条に対応するために、2008年3月期は当社及び主要な連結子会社36社(※2009年3月期は、一社化に伴い28社となる予定です。)を対象に「財務報告に係る内部統制」の評価を実施し、当社グループにおける「財務報告に係る内部統制」は有効であるとの結論に至りました。

■ 個人情報保護 当社は、個人情報保護管理責任者(CPO)の下で、管理部門(規程類の整備・制改定、技術的セキュリティのチェック強化など)から現場(個人情報取り扱い端末の管理、業務従事者に対する教育)、そして業務委託先会社の管理・監督まで、すべての事業プロセスにおいて、個人情報保護の徹底に努めています。

SOX法404条体制図

2008年7月1日現在



ドコモグループのCSR

人と人をつなぎ、人と明日をつないでいくこと。それがリレーションサービスカンパニーを目指すドコモの使命です。そして新しいコミュニケーション文化を創造することがドコモの企業理念であり、その思いがドコモのCSR活動の根幹を支えています。

■ **ドコモの事業戦略に見えるドコモのCSRの発想** 2008年4月、ドコモは、変革するためのビジョンとして「新ドコモ宣言」を発表しました。その宣言には、お客さま一人ひとりとの絆を深めることが盛り込まれています。これは、ステークホルダー一人ひとりと真摯に向き合うというドコモのCSRに対する考え方そのものでもあります。ドコモは、事業そのものを誠実に推進することにより、社会へ貢献することを目指します。

CSRメッセージ

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。

いつでも、どこでも、人と人をつなぎ、人と明日をつないでいくこと。
それが、リレーションサービスカンパニーを目指す私たちドコモの使命です。
一人ひとりのお客さま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・文化を創造します。
さらに、地球環境の保全と社会的課題の解決に取り組み、
持続可能な社会の発展に貢献します。

一人ひとりに
どなたにも使いやすい、
快適なサービスをご利用いただけるよう
配慮の行き届いた対応を目指します。

安定した品質で
どこにいても、どんな時にも
安定した通信品質を提供し、
災害などの非常時においても、
ライフラインとしての機能を果たします。

安心・安全を実現して
通信の利用に関する社会的な課題の解決や、
情報セキュリティの確保に
真摯に取り組みます。

地球環境を守りながら
事業活動の各プロセスにおいて
環境負荷を低減し、お客さまとともに
地球環境の保全に努めます。

豊かで
快適な暮らし・
文化の創造へ

■ **安心・安全なモバイル社会の実現** 近年では、小・中学生などの若年層でも連絡用として携帯電話を持つ子どもが増えており、いつでも家族と連絡が取り合える便利さや安全を守る大きな力となる反面、有害な情報に触れたり、トラブルに巻き込まれたりするケースが増えていることも事実です。こうした状況を踏まえ、ドコモでは、安心・安全なモバイル社会の実現のため、2008年3月期において、ケータイ安全教室を約2,400回開催したほか、自治体や警察との連携を強化するなど、普及啓発活動を実施しています。更に、従来から実施してきたフィルタリングサービスの認知を高める取り組みに加えて、2008年2月から、親権者から不要との申し出がない限り、未成年者の新規契約には原則フィルタリングサービスを設定することとしました。また、18歳未満の既存契約者に対しても、親権者から不要の申告がない場合は、フィルタリングの設定を行う予定です。



ケータイ安全教室

■ **災害発生時の多様な対応** 通信事業者としてネットワークの安全性、信頼性が最も強く求められるのは災害時です。

ドコモでは、地震などの災害時にこそ携帯電話がつながるよう、安全性と信頼性の高い通信ネットワークの構築に注力しています。そのためドコモでは、「災害対策3原則」(1. システムとしての信頼性向上、2. 重要通信の確保、3. 通信サービスの早期復旧)を定め、これに則った対応を進めています。具体的には、移動基地局車に衛星回線を導入し、被災地への通信をより迅速に確保できるように体制を整備しています。また、ドコモグループ全社の各組織にて、災害時における主要業務の継続や速やかな再構築に向けた対応についてまとめた「事業継続計画(Business Continuity Plan)」を予め策定するなど、災害時の事業運営への影響を最小化する取り組みを進めています。

■ **ドコモがCSR活動において取り組むべき課題** ドコモのCSRは、安心・安全なモバイル社会の実現、地震等の災害発生時の多様な対応、地球環境保全への取り組みのほか、すべてのお客さまにとって使いやすい製品・サービスの提供(ユニバーサルデザインの推進)などを重点課題と定め、様々な活動に取り組んでいます。

■ 地球環境保全の取り組み 当社では、事業活動に伴う環境負荷を最小限に抑えるため、様々な側面から環境保護活動を推進しています。2007年6月には、1. 環境に配慮した事業の実践、2. 環境マネジメントの強化、3. 環境コミュニケーションの推進を基本方針とする「ドコモ地球環境憲章」を制定し、グループ全体が一体となって環境問題へ対応するための様々な取り組みを進めています。

ドコモの温室効果ガス(CO₂)排出量は、携帯電話契約数の増加やお客様のニーズに応えた設備拡充を背景に年々増加傾向にあります。温室効果ガス排出量の約88%を占める通信設備電力については、光張り出し局の導入・高効率電源装置・高効率空調装置の導入により、省エネルギー化を推進しています。

また、ドコモでは貴重な資源を有効活用するため、ケータリサイクルを積極的に実施しています。お客様への周知・PR活動を強化するとともに、ご協力いただいたお客様へお応えするためリサイクルにおける収益の一部を海外への植林活動に利用しています。

2008年3月期は量販店6店舗、コンビニエンスストア50店舗に回収ボックスを設置し、回収拠点の拡大を図りました。

■ ユニバーサルデザインの推進 すべての人に使いやすい製品・サービスを追求していくユニバーサルデザインの取り組みをドコモでは「ハーティストایل」と呼んでいます。2007年は、ユニバーサルデザインに配慮した製品の拡大を推進するため、ユニバーサル

デザインガイドラインを策定し、誰もが使いやすい携帯電話の開発やハーティ割引を導入するほか、障がいのある方向けに携帯電話活用講座なども開催しています。また、ドコモショップでは、バリアフリー化を進めるとともに、聴覚に障がいのある方のための手話サポートテレビ電話の導入を推進しています。こうしたユニバーサルデザインへの取り組みが評価され、当社は、2007年12月、「平成19年度バリアフリー化推進功労者表彰 内閣総理大臣表彰」を受賞しました。



バリアフリー化を進めるドコモショップ



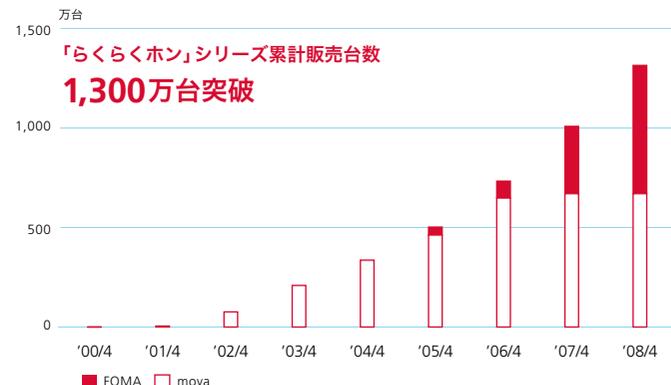
手話サポートテレビ電話

Column

「らくらくホン」シリーズ

1999年の発売以来、誰にでも使いやすいケータイとして広くご愛用いただいている「らくらくホン」シリーズは、「FOMA」、「mova」を合わせて9機種が発売され、シニア層を中心に販売を伸ばしてきました。2007年4月には累計販売台数が1,000万台を、2008年4月には、1,300万台を突破しました。2007年8月に発売した「らくらくホンIV」ではGPS機能を搭載。ワンタッチブザーを鳴らすと、ご家族など「イマドコサーチ」契約者に居場所を知らせることができます。相手の声の速度を落として通話ができる「ゆっくりボイス」や相手の声が小さければ自動的に音量をアップする「スーパーはっきりボイス」などの基本機能も充実させました。こうした取り組みにより、ユーザビリティの改善を実現するとともに、それまで普及が進んでいなかった中高年齢層顧客の開拓が進みました。

累計販売台数の推移



事業戦略を支える財務基盤

財務の健全性はドコモの競争優位の一つです。強固な財務基盤は、事業運営に必要な資金を低コストで安定的に供給するとともに、多様な成長機会の追求を可能とすることによって事業の持続的成長を支えています。

■ **基本的な考え方** 国内携帯電話市場が成熟期を迎えるなか、将来にわたり競争優位性を確保し、持続的な成長を実現していくために、携帯電話事業が安定的に生み出す資金を携帯電話事業設備等への再投資に振り向け、高品質な通信ネットワークを構築するとともに、増加の一途を辿るデータ通信需要への対応を推進することで、競争力の更なる強化に努めています。

フリー・キャッシュ・フローの使途としては、携帯電話事業とのシナジーが期待できる周辺事業領域や国際事業といった成長機会への投資を最優先に位置づけつつ、事業環境や資本市場の動向等を踏まえながら、株主の皆様への還元や健全な財務体質の維持にも最適なバランスで配分することを基本方針としています。

■ **更なる競争力の強化に向けた取り組み** 競争力の強化に向けたサービスエリアの面的拡充が、2007年3月期までに一定の水準に達したことを受けて、エリアチューニングや屋内基地局の設置などサービスエリアの質的向上に軸足を置いた設備投資を実行しました。加えて、HSDPAによる高速データ通信に対応したエリアの拡充や定額制の普及に伴うデータ容量増加への対応などにも投資を行いました。その結果、設備投資は前年度比18.8%減の7,587億円となりました。2009年3月期も引き続き、エリア品質の改善を中心とした投資を実施し、ネットワーク関連の設備投資を抑制していきます。2009年3月期の設備投資は2007年度比5.2%減の7,190億円を予定しています。

■ **新たな収入源の創出に向けた取り組み** 当社では、新たな収入源を創出する成長機会への投資をフリー・キャッシュ・フローの優先的用途として位置づけていますが、戦略的提携実施に当たっては、出資先企業の当社事業における戦略的重要性や出資先の資金ニーズ等を考慮しながら、出資に限らず幅広い選択肢から最適なものを個別に選択しています。

2008年3月期は、「おサイフケータイ」の利用環境の拡充やこれと連動する新たなサービス展開を目的として、株式会社ファミリーマートと業務・資本提携を実施したほか、日本マクドナルドホールディングス株式会社と合併会社を設立しました。また、携帯電話の位置情報と地図データベースの連携による携帯電話向け地図アプリケーション開発や新たなサービス提供に向け、株式会社ゼンリンデータコムとの業務・資本提携も行いました。

国際ビジネスに関する投資としては、米国AT&T Mobility LLCのハワイ諸島全域におけるW-CDMAネットワーク構築に向けた事業協力の一環として資金を拠出したほか、フィリピンのPhilippine Long Distance Telephone Companyへの追加出資や韓国のKT Freetel Co., Ltd.と共同でマレーシアのU Mobile Sdn Bhd.への出資を実施するなど、携帯電話のシームレスな利用環境の整備と東南アジア諸国の成長を取り込む投資を積極的に行いました。

■ **株主還元に対する取り組み** 当社は、株主の皆様への還元を経営の重要課題の一つと位置づけています。株主還元の水準については、財務体質の強化や内部留保の確保に努めつつ、フリー・キャッシュ・フローの水準や連結業績及び連結配当性向等に配慮して決定していますが、配当については、安定的な配当の継続を基本としており、弾力的な自己株式の取得と合わせた株主還元を実施しています。

2008年3月期の配当につきましては、中間配当として1株当たり2,400円、期末配当として1株当たり2,400円を実施し、合わせて年間配当として1株当たり4,800円を実施しました。自己株式については、2007年度は定時株主総会の決議に基づき総額1,730億円(97万株)を実施し、更に2008年6月末までに500億円(31万株)の取得を実施しました。また、2008年6月の定時株主総会において定時株主総会終結の翌日から1年以内に取得価額の総額1,500億円(90万株)を上限として取得することを承認いただきました。なお、取得した自己株式の保有につきましては、原則として発行済株式総数の5%程度を目安とし、それを超える部分は年度末に一括して消却することとしています。2008年3月期においては、年度末において101万株(消却前発行済株式総数の2.2%)を消却しました。

■ **財務体質の強化に向けた取り組み** 株主還元による株主資本減少とのバランスやキャッシュ・フローの水準を考慮しつつ、将来の資金調達の柔軟性を確保するため、負債の削減を実施しています。2008年3月期末の連結有利子負債残高は、4,785億円と、2007年3月期末の6,030億円から1,245億円削減しました。2007年5月にはStandard & Poor's社が当社の格付をAAに引き上げたほか、当社はMoody's社のAa1の格付を維持しており、世界の通信事業者のなかでも高水準の格付を維持しています。

役員

2008年6月23日現在



代表取締役社長

山田 隆持

代表取締役副社長

辻村 清行

鈴木 正俊

松井 浩

取締役常務執行役員

二木 治成

熊谷 文也

坪内 和人

加藤 薫

小森 光修

取締役執行役員

田中 隆

中村 克央

取締役相談役

中村 維夫

取締役

辻上 広志¹

常勤監査役

今井 晴夫²

青木 憲一

玉利 俊一

吉澤 恭一²

監査役

若杉 敬明²

左より

代表取締役副社長

鈴木 正俊

代表取締役社長

山田 隆持

代表取締役副社長

辻村 清行

代表取締役副社長

松井 浩

1 辻上 広志氏は、会社法第2条第15号に定める社外取締役です。

2 監査役のうち、今井 晴夫氏、吉澤 恭一氏、若杉 敬明氏の3氏は、会社法第2条第16号に定める社外監査役です。

In Figures

>> 移動通信業界におけるドコモ

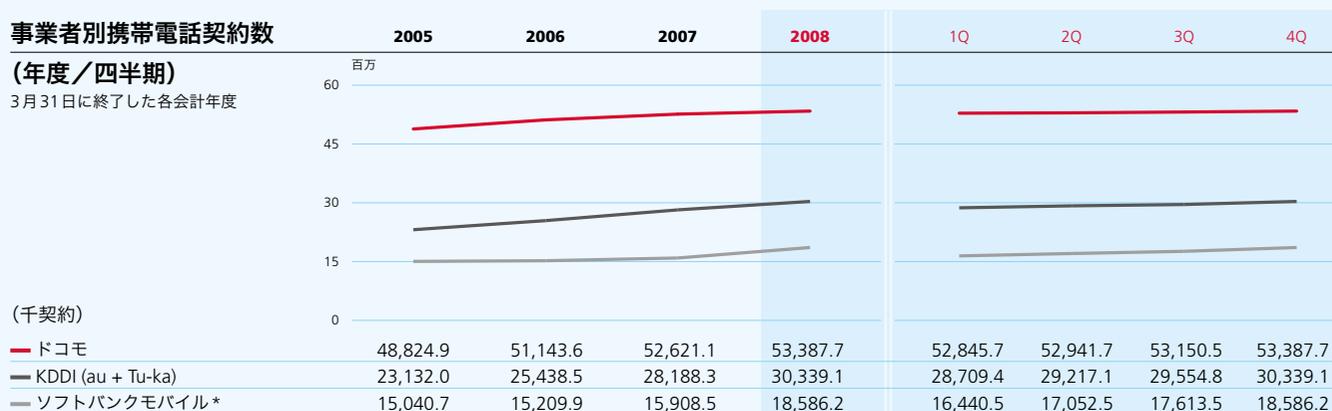
In Figures

>> 移動通信業界におけるドコモ

事業者別携帯電話契約数

(年度/四半期)

3月31日に終了した各会計年度



(千契約)

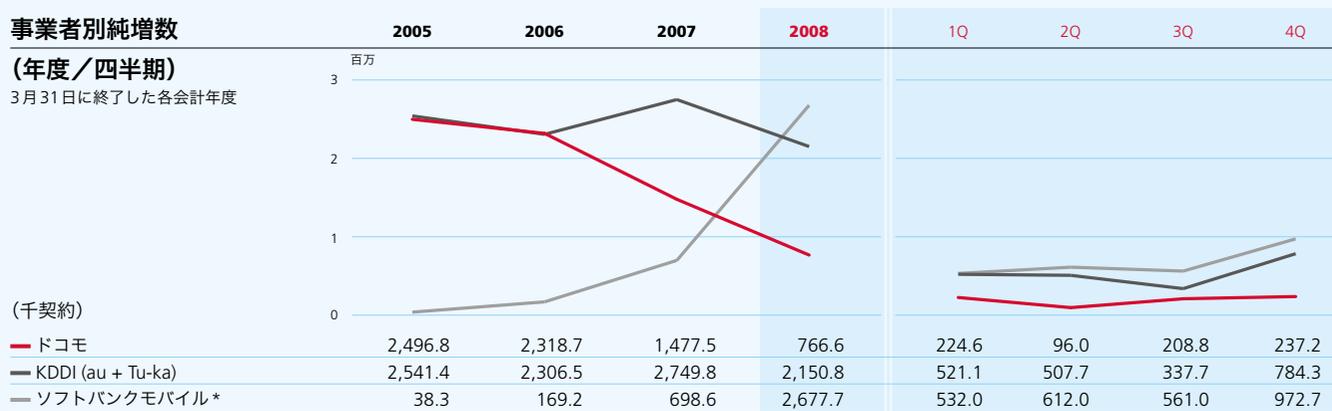
出典：(社)電気通信事業者協会

* 2006年3月期まではボーダフォン

事業者別純増数

(年度/四半期)

3月31日に終了した各会計年度



(千契約)

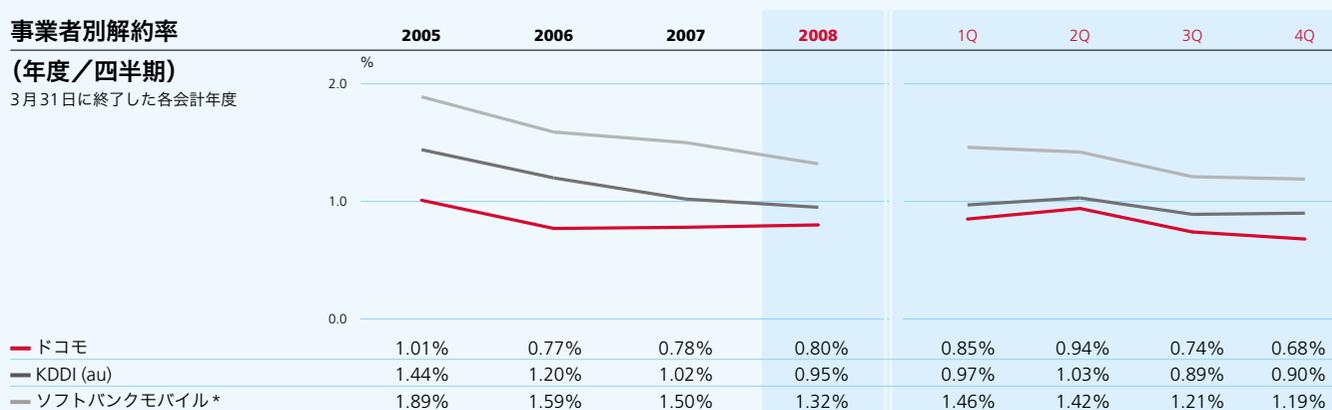
出典：(社)電気通信事業者協会

* 2006年3月期まではボーダフォン

事業者別解約率

(年度/四半期)

3月31日に終了した各会計年度



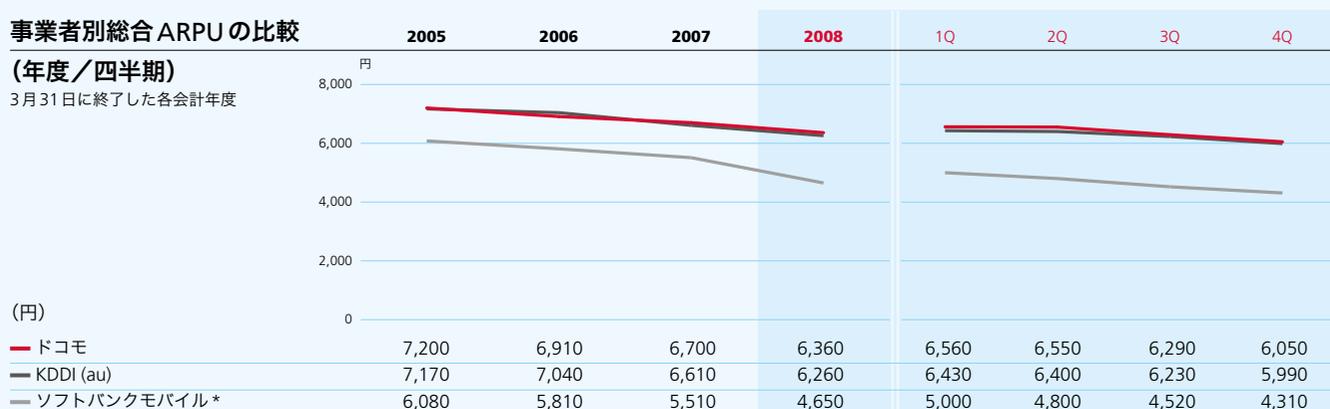
出典：各社発表の数値による。

* 2006年3月期まではボーダフォン

事業者別総合ARPUの比較

(年度/四半期)

3月31日に終了した各会計年度



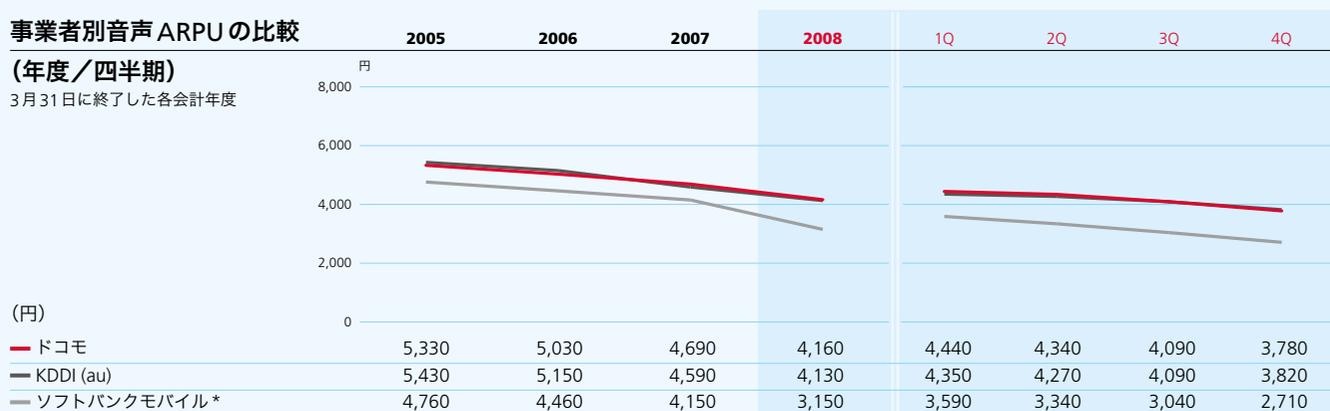
出典：各社発表の数値による。

* 2006年3月期まではボーダフォン

事業者別音声ARPUの比較

(年度/四半期)

3月31日に終了した各会計年度



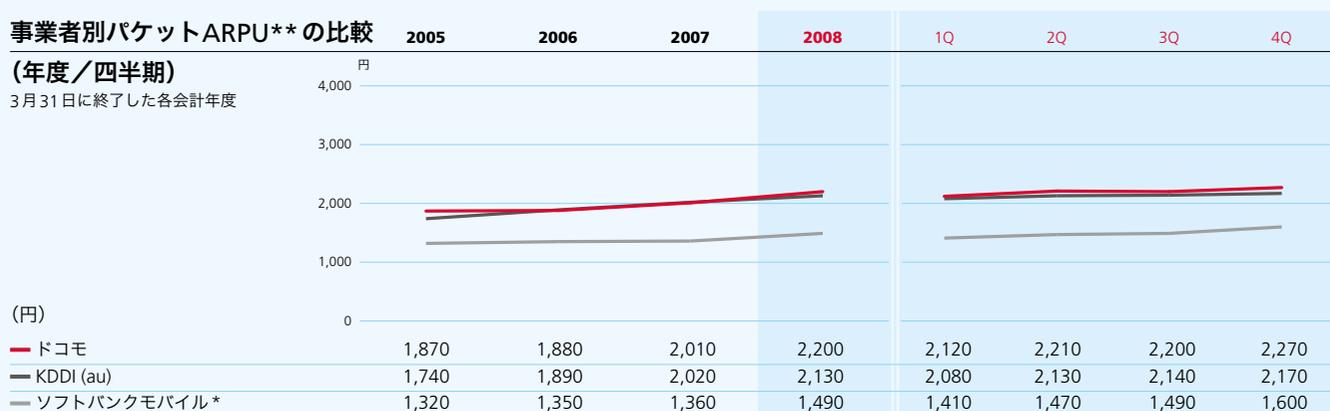
出典：各社発表の数値による。

* 2006年3月期まではボーダフォン

事業者別パケットARPU**の比較

(年度/四半期)

3月31日に終了した各会計年度



出典：各社発表の数値による。

* 2006年3月期まではボーダフォン

** 各社呼称が異なります。

事業者別インターネット 接続サービス契約数

(年度/四半期)

3月31日に終了した各会計年度



(千契約)

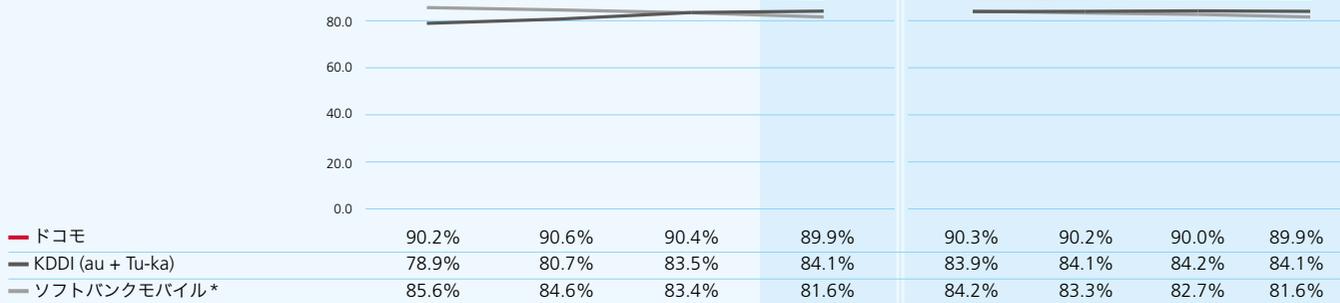
出典：(社)電気通信事業者協会

* 2006年3月期まではボーダフォン

インターネット接続 サービス契約比率

(年度/四半期)

3月31日に終了した各会計年度



出典：(社)電気通信事業者協会

* 2006年3月期まではボーダフォン

ドコモのARPU・MOUの定義及び算定方法**

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算るために使われます。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得られる収入 (毎月発生する基本料、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などは除いております。こうして得られたARPUは1契約当たりの各月の平均的な利用状況及び当社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。
- (2) MOU (Minutes of Usage): 1契約当たり月間平均通話時間

2. ARPUの算定式

- 総合ARPU: 音声ARPU + パケットARPU
 ... 音声ARPU: 音声ARPU関連収入 (基本料、通話料) ÷ 稼働契約数
 ... パケットARPU: (パケットARPU関連収入 (基本料、通信料) + iモードARPU関連収入 (基本料、通信料)) ÷ 稼働契約数

3. 稼働契約数の算出方法

- ARPU・MOU・解約率を求める際の稼働契約数の算出方法は以下のとおりです。
 各月稼働契約数: (前月末契約数 + 当月末契約数) ÷ 2
 年間稼働契約数: 当該年度4月から3月の各月稼働契約数の合計

* 通信モジュールサービスは、ARPU及びMOUの算定上、収入、契約数ともに含めておりません。

**ドコモ以外の会社のARPU、MOU等の定義は、ドコモのものとは異なる可能性があります。

財務セクション

>> 財務サマリー（米国会計基準）	58
>> 財政状態及び経営成績の分析	60
A. 営業成績	60
B. 流動性及び資金の源泉	75
C. 研究開発	79
D. 市場動向に関する情報	79
>> 事業等のリスク	80
>> 連結財務諸表	86
>> 連結財務諸表注記	91
>> 財務報告に係る内部統制についての経営者報告書	124
>> 独立登録監査人の監査報告書	125
>> 開示した NON-GAAP 財務指標から最も直接的に 比較可能な GAAP に基づく財務指標への調整過程	127

財務サマリー (米国会計基準)

株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ及び連結子会社
3月31日に終了した会計年度

	百万円 (1株当たり情報を除く)				百万米ドル ¹ (1株当たり情報を除く)	
	2004	2005	2006	2007	2008	2008
損益計算書データ						
営業収益	¥5,048,065	¥4,844,610	¥4,765,872	¥4,788,093	¥4,711,827	\$ 47,189
無線通信サービス	4,487,912	4,296,537	4,295,856	4,314,140	4,165,234	41,715
端末機器販売	560,153	548,073	470,016	473,953	546,593	5,474
営業利益	1,102,918	784,166	832,639	773,524	808,312	8,095
営業外損益 (費用)	(1,795)	504,055	119,664	(581)	(7,624)	(76)
法人税等、持分法による投資損益 及び少数株主損益前利益	1,101,123	1,288,221	952,303	772,943	800,688	8,019
当期純利益	¥ 650,007	¥ 747,564	¥ 610,481	¥ 457,278	¥ 491,202	\$ 4,919
1株当たり情報² (単位:円及び米ドル)						
基本的及び希薄化後1株当たり当期純利益	¥ 13,099	¥ 15,771	¥ 13,491	¥ 10,396	¥ 11,391	\$ 114.08
株主資本	76,234	84,455	91,109	95,457	100,321	1,004.72
1株当たり配当金 ³	1,500	2,000	4,000	4,000	4,800	48.07

1 日本円から米ドルへの換算は読者の便宜のために表示されています。換算は2008年3月31日のニューヨーク連邦準備銀行の正午の買値、1米ドル99.85円を使用しています。

2 1株当たり情報については、発行済株式数から自己株式数を控除して計算しています。

3 1株当たり配当金については、各基準日の属する連結会計年度に記載しています。

	百万円 (別途単位記載のものを除く)					百万米ドル ¹	
	2004	2005	2006	2007	2008	2008	
貸借対照表データ							
資産合計	¥6,262,266	¥6,136,521	¥6,365,257	¥6,116,215	¥6,210,834	\$62,202	
有利子負債合計 ⁴	1,091,596	948,523	792,405	602,965	478,464	4,792	
株主資本合計	3,704,695	3,907,932	4,052,017	4,161,303	4,276,496	42,829	
キャッシュ・フロー							
営業活動によるキャッシュ・フロー	¥1,710,243	¥1,181,585	¥1,610,941	¥ 980,598	¥1,560,140	\$15,625	
投資活動によるキャッシュ・フロー	(847,309)	(578,329)	(951,077)	(947,651)	(758,849)	(7,600)	
フリー・キャッシュ・フロー ⁵	862,934	603,256	659,864	32,947	801,291	8,025	
フリー・キャッシュ・フロー (特殊要因及び資金運用に伴う増減除く) ⁶	862,934	1,003,583	510,905	192,237	442,410	4,431	
その他の財務データ							
EBITDA ⁷	¥1,858,920	¥1,625,661	¥1,606,776	¥1,574,570	¥1,639,096	\$16,416	
設備投資額 ⁸	805,482	861,517	887,113	934,423	758,743	7,599	
研究開発費	124,514	101,945	110,509	99,315	100,035	1,002	
財務指標⁹							
売上高営業利益率	21.8%	16.2%	17.5%	16.2%	17.2%		
EBITDA マージン ⁷	36.8%	33.6%	33.7%	32.9%	34.8%		
ROE	18.1%	19.6%	15.3%	11.1%	11.6%		
ROCE ¹⁰	22.9%	16.2%	17.2%	16.1%	17.0%		
株主資本比率	59.2%	63.7%	63.7%	68.0%	68.9%		
負債比率 ¹¹	22.8%	19.5%	16.4%	12.7%	10.1%		

4 有利子負債合計＝短期借入金＋1年以内返済予定長期借入債務＋長期借入債務

5 フリー・キャッシュ・フロー＝営業活動によるキャッシュ・フロー＋投資活動によるキャッシュ・フロー

6 特殊要因とは、期末日が金融機関の休業日になったことによる電話料金未収影響額です。資金運用に伴う増減とは、期間3カ月超の資金運用を目的とした金融商品の取得、償還及び売却による増減です。算定方法については127ページの財務指標の調整表をご覧ください。

7 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＝EBITDA÷営業収益。算定方法については127ページの財務指標の調整表をご覧ください。

8 設備投資額は有形固定資産及び無形固定資産等の取得に要した発生ベースの金額です。

9 ROE及びROCEの貸借対照表科目は両期の単純平均です。

10 ROCE(使用総資本利益率)＝営業利益÷(株主資本＋有利子負債合計)

11 負債比率＝有利子負債合計÷(株主資本＋有利子負債合計)

財政状態及び経営成績の分析

株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ及び連結子会社（以下「ドコモ」）の財政状態及び経営成績に関する以下の考察は、連結財務諸表、並びにこのアニュアルレポートに記載されたその他の情報と合わせてお読み下さい。

本考察にはリスク、不確実性、仮定を伴う将来に関する記述を含んでいます。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「事業等のリスク」の項及びこのアニュアルレポートに記載されていますが、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います。

A. 営業成績

- ドコモの事業
- 移动通信市場の動向
- 事業戦略
- 営業活動の動向
- 2008年3月期と2007年3月期の業績

- セグメント情報

- 会計基準の動向及び最重要な会計方針

B. 流動性及び資金の源泉

C. 研究開発

D. 市場動向に関する情報

A. 営業成績

ドコモの事業

ドコモ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す。2008年3月31日現在、日本全国の携帯電話サービス契約数のおよそ52.0%に相当する総計5,339万の契約を有しています。ドコモ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います。収益の大部分を占める携帯電話サービスにおいては音声通話サービスに加えて、全国に展開したパケット通信によるデータ通信網を通じて、メールの送受信やインターネットを含む様々な情報へのアクセスを提供する「iモード」サービスを提供しています。携帯電話サービスに加えて、無線LANサービスを日本全国にて展開しているほか、携帯電話を利用したクレジットブランド、クレジットサービスを提供しています。

携帯電話の普及が急速に拡大する中で、ドコモは移动通信事業の第一人者としての地位を保って来ました。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すが、携帯電話サービスを従来の通信のインフラストラクチャーから日常生活のインフラストラクチャーへ進化させることにより利用者の生活により深く密着させ、利用者の生活やビジネスを更に豊かにすることで新たな収入源を創出し、持続的な成長を実現していきたいと考えています。

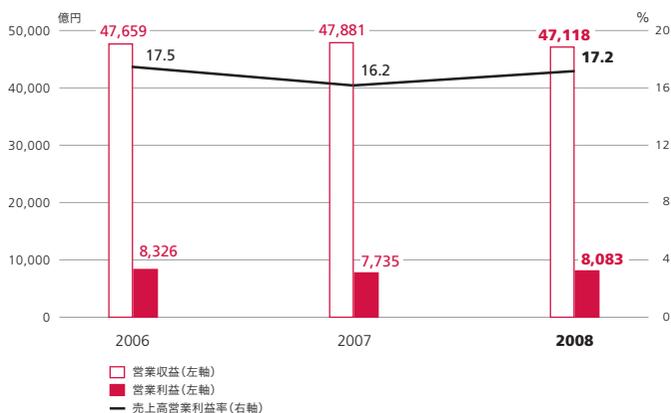
移动通信市場の動向

社団法人電気通信事業者協会の発表によれば日本の移动通信市場は引き続き拡大し、2008年3月期における携帯電話とPHSの契約純増数は564万契約となり、2008年3月31日現在の総契約数は1億734万契約、人口普及率は84.0%となりました。携帯電話契約数の増加率は、2006年3月期以降5.5%、5.4%と下降傾向が継続していましたが、2008年3月期では6.2%となりました。しかし、人口普及率の高まりと将来の人口の減少傾向に伴い、今後の新規契約数の伸びは限定的であると予想されます。

2008年3月31日現在、日本における携帯電話サービスはドコモを含む4社及びこれらの各グループ会社により提供されています。移动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います。販売代理店はそれらの端末を契約者に販売しています。携帯電話サービスにおいては2001年にドコモがW-CDMA技術に基づく第三代移动通信サービスである「FOMA」サービスを開始して以来、各社グループとも第三代移动通信サービスを導入し、新規契約者の獲得や既存契約者の第三代移动通信サービスへの移行に向けて激しい競争を展開しています。2008年3月31日現在、日本における第三代移动通信サービス契約数は8,806万契約に達し、携帯電話全契約数の85.7%に達しています。

営業収益、営業利益及び売上高営業利益率

3月31日に終了した会計年度



市場の成長が限られる環境下において、利用者ニーズの多様化等に伴い、移動通信事業者間の競争はますます激化しています。ドコモを含む各移動通信事業者は、

- 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基本料半額化等の料金値下げまたは割引制度の導入
- 端末割賦販売制度等の新しい販売方式の導入
- 携帯電話を利用した電子決済、音楽・動画配信、ニュース配信、Web閲覧フィルタリングサービス、位置情報サービス、高速データ通信等の新サービスの提供
- テレビ、ラジオ、音楽再生、動画閲覧、非接触型ICカード機能、GPSによる位置検索、大容量メモリー、GSM通信サービス対応、セキュリティ機能といった多様な機能を搭載した新型携帯電話端末の投入
- 小売業者、製造業、金融機関等の他事業者との提携等

を通じて既存契約者の維持と新規契約者の獲得に向けた競争を展開しています。

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、各社による料金値下げ施策が実施されています。2006年10月より、電話番号を変更することなく契約する携帯電話事業者の変更が可能になる携帯電話番号ポータビリティが導入されました。2007年9月、総務省はモバイルビジネス研究会の最終報告書を発表しました。報告書では主に(1)携帯電話端末販売方式の見直し、(2)MVNO新規参入の促進、(3)モバイルビジネス活性化のための市場環境整備に関する施策を提言し、行政当局による実施を求めています。報告書における提言が行政当局により実施された場合、ドコモ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ことを余儀なくされる可能性があります。

インターネットの技術革新はドコモ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りつつあります。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、将来的に固定通信と携帯電話を融合したサービスの開発が予想されています。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いますが、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。また2006年4月に開始された携帯電話・移動体端末向け地上デジタルテレビ放送(ワンセグ)は既に多くの携帯電話端末に対応機能が搭載され、将来における放送と移動通信の融合の端緒になると考えられています。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2007年12月に2社に対して2.5GHz帯を利用する広帯域移動無線システムの業務免許が認定され、将来の商用サービス提供に向けて準備を進めています。

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今後ますます厳しくなっていくことが想定されています。

事業戦略

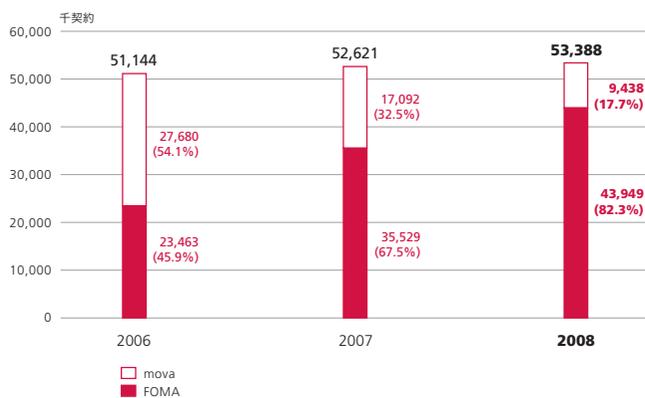
日本の携帯電話市場は契約数が2007年12月に1億契約に達し、既に成熟期に入っていると考えています。成熟期においては、携帯電話を利用していない潜在契約者を新規契約獲得の推進力とするのは困難であり、競合他社の契約者を獲得する必要があります。一方で競争の激化による既存契約者の流出を最小限にする必要があります。ドコモは最大の市場シェアを持つ第一人者として、既存契約者の維持を重視しています。

成長期においては新規契約を獲得するために、移動通信事業者が販売代理店に端末販売奨励金等の販売手数料を支払い、契約者からの通話・通信料収入にて販売手数料を回収するという端末販売と通信サービス販売が一体化した垂直統合型のビジネスモデルが一般的でした。端末販売奨励金は販売代理店により端末販売価格値下げの原資とされ、安価な端末の販売は契約者の拡大に大きく寄与しました。一方で市場が成熟期に入った現在では、従来のビジネスモデルはコスト負担の透明性に欠ける、あるいは端末の利用期間により、契約者の間にコスト負担の不公平が生じる、販売手数料が移動通信事業者の利益を圧迫する等の問題点がありました。

こうした市場の変化に対応するために、2007年11月よりドコモは従来の端末販売奨励金を廃止し、新しい端末機器販売方式と割引された料金プランを導入しました。「バリューコース」は端末販売奨励金により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す。端末機器購入費用は割賦払いを利用することができます。契約者が割賦払いを選択した場合、ドコモは端末機器の代金を立替えて販売代理店に支払い、立替えた端末機器代金を割賦払いの期間にわたり、毎月の通話料金と合わせて直接契約者に請求します。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るため、販売代理店への端末機

携帯電話契約数の推移

3月31日に終了した会計年度



器代金の立替え払いと契約者からの端末機器代金立替え払いの回収は収益に影響を与えません。端末販売価格をドコモが契約者に対して直接値引きする一方で月額基本使用料が減額されない料金プランが適用される「ベーシックコース」を合わせて導入しましたが、「バリューコース」を中心に販売促進を展開していきます。「バリューコース」「ベーシックコース」は2007年11月以降に発売される端末機器購入に適用されます。また2007年8月及び9月には2年間の継続利用を条件に月額基本使用料を半額にする割引サービス「ファミ割MAX50」「ひとりでも割50」「オフィス割MAX50」を導入しました。これら新しい端末機器販売方式と割引サービスの導入により、既存契約者の契約期間の長期化と解約率の低下を実現したいと考えています。「バリューコース」導入に伴う財政状態への影響については後述の「B. 流動性及び資金の源泉」をご参照下さい。

営業活動の動向

以下では、ドコモ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ます。

収益

無線通信サービス

ドコモ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「movi」サービス等が含まれます。「FOMA」サービスは「movi」サービスに比べデータ通信速度が速く、データ通信料金も低く設定されています。ドコモはより高性能な「FOMA」サービスにより、利用者にとって利便性の高く、競争力のある新サービスの提供が可能になると考えており、既存「movi」サービス契約者の「FOMA」サービスへの誘導と新規「FOMA」サービス契約者の獲得を目指しています。2008年3月31日現在、「FOMA」サービス契約数は第三世代携帯電話契約数としては携帯電話事業者の中で最大の4,395万契約に達し、ドコモ携帯電話契約数全体の82.3%を占めています。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、その無線通信サービス収益に占める割合は増加し、2006年3月期は26.1%、2007年3月期は28.8%、2008年3月期は33.0%を占めています。契約者が「movi」サービスから「FOMA」サービスに移行した結果、「FOMA」サービスのパケット通信収入が全パケット通信収入に占める割合は年々増加し、2006年3月期は54.8%、2007年3月期には78.2%、2008年3月期は91.3%を占めています。

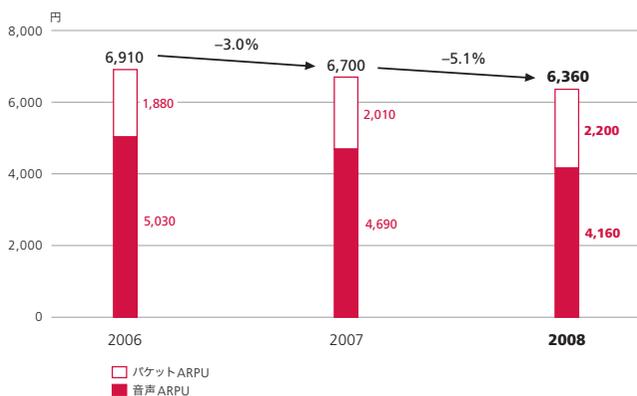
携帯電話番号ポータビリティの導入以降競争環境が激化する中で、ドコモは既存契約者と1契約当たり月間平均収入(以下「ARPU」、Average monthly revenue per unit)の維持を優先的な事業課題と考えています。携帯電話収入は基本的に「稼働契約数×ARPU」で計算されます。

ドコモの携帯電話契約数は継続して増加していますが、その伸び率は年々低下しています。ドコモ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います。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。ドコモは契約者の維持に重点をおき、解約率を低く保つために長期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きました。2008年3月期には前述の「バリューコース」「ファミ割MAX50」「ひとりでも割50」「オフィス割MAX50」等の割引サービスの導入、HSDPA (High-Speed Downlink Packet Access) データ通信サービスのエリア拡大、魅力のある「FOMA」端末の販売、屋内外の「FOMA」サービスエリアの拡充等を実施しました。また年少・年配の利用者の携帯電話利用を促すために「キッズケータイ」「らくらくホン」等の新端末を導入し、新しい利用者層の開拓に向けた取り組みも継続しています。

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。ドコモは、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算するために用いています。各

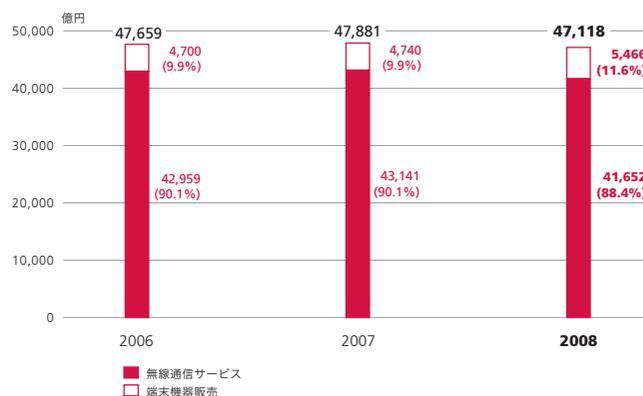
携帯電話(FOMA+movi)ARPUの推移

3月31日に終了した会計年度



営業収益の推移

3月31日に終了した会計年度



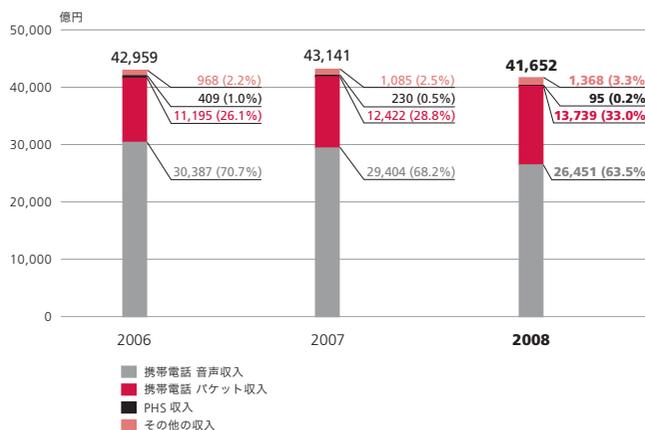
月の平均的利用状況を反映しない契約事務手数料等はARPUの算定から除いています。こうして得られたARPUは契約者の各月の平均的な利用状況、及びドコモによる料金設定変更の影響を分析する上で有用な情報を提供すると考えています。なお、ARPUの分子に含まれる収入は米国会計基準により算定しています。ARPU (FOMA+mova) は近年漸減傾向が続いています。ARPU減少の原因としては、長期契約割引を契約した多くの契約者の月額基本使用料の割引率が長期利用により漸増したことが挙げられます。更にMOU (Minutes of Usage、1契約当たり月間平均通話時間)が減少したこと、既存契約者の維持のために実施した割引サービスを利用する契約者の増加もARPU減少の要因となっています。ドコモはARPU増加のための取組みとして「iモード」パケット定額サービス「パケ・ホーダイ」、ニュース等の情報を携帯電話端末に自動配信する「iチャネル」サービスの販売促進を展開しています。更に国際ローミングサービス対応端末の販売を拡大することで、国際ローミング収入の拡大に努めています。また、「FOMA」サービスにおける音楽配信、動画コンテンツ配信等、音声通話以外での利用促進を実施しています。2006年3月期においてはARPUの下落幅が縮小したため、携帯電話収入は2005年3月期から微増しました。2007年3月期はARPUの下落が継続したものの契約数が増加し、「2ヶ月くりこし」失効見込み額を収益として計上した結果、携帯電話収入は2006年3月期から増加しました。2008年3月期は、既存契約者維持のために導入した割引サービスが浸透した影響によりARPUが下落し、携帯電話収入は2007年3月期から減少しました。2009年3月期においても割引サービスの浸透に伴う減収影響が契約数の緩やかな伸びに伴う増収効果を相殺する構造が継続し、携帯電話収入は2008年3月期の水準から減少するものと見込んでいます。ドコモはブランドロイヤリティ向上のマーケティングを通じて既存契約者の維持を図りつつ、非無線通信事業収益の拡大により持続的成長を実現したいと考えています。

端末機器販売

ドコモは、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、販売代理店を通じて契約者に販売しています。

無線通信サービス収入の推移

3月31日に終了した会計年度



契約者の多様な需要に応えるためにドコモは、先進的な機能を搭載した「9シリーズ」、デザインと機能のバランスを重視した「7シリーズ」等の豊富なバリエーションの携帯電話端末を提供しています。

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、2008年3月期の営業収益総額の11.6%を占めています。ドコモは新会計問題審議部報告(Emerging Issues Task Force、以下「EITF」) 01-9「売り手による顧客(自社製品再販業者を含む)への支払報酬に関する会計処理」を適用しており、販売代理店に支払う販売手数料の一部を端末機器販売収入と販売費及び一般管理費の減額として会計処理を行っています。その主要なものは契約者が購入した端末の種類に応じて販売代理店に支払う端末販売奨励金です。この会計処理に伴い、端末機器原価が端末機器販売収入を上回り、端末機器の販売が営業利益を減少させる状況が構造的に続いています。2008年3月期においては販売代理店への端末機器販売数、販売単価が共に前期より減少し、販売手数料控除前の端末機器販売収入は減少しました。しかし、「バリューコース」導入により、端末機器販売収入から控除される端末販売奨励金が減少したため、販売手数料控除後の端末機器販売収入は前期に比べて増加しました。2009年3月期においては販売代理店への端末機器販売数の増加に加えて、「バリューコース」浸透に伴う端末販売奨励金削減の影響により、端末機器販売収入は大幅に増加すると見込んでいます。端末機器販売数増加の理由としては、契約者の多様な需要に対応するため、販売代理店への卸売端末機器販売数が増加すると見込んでいることによります。端末機器販売の動向が営業利益に与える影響については端末機器原価とも密接に関係しますので、後述の「端末機器原価」を合わせてご参照下さい。

事業領域の拡大

競争が激化する環境下において、ドコモ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います。その代表的なものが携帯電話を利用したクレジットサービスです。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います。2005年12月には携帯電話によるクレジットブランド「iD」の提供を開始し、2006年4月からドコモ自身が携帯電話を利用した独自のクレジットサービス「DCMX」を提供しています。2008年3月期においては「DCMX」の会員獲得と利用促進、「iD」の利用店舗の拡大に積極的に取り組みました。2008年3月31日現在、「DCMX」の契約数は564万契約、「iD」対応の読み取り機の設置台数は30万台に達し、事業環境の整備は着実に進捗していると考えています。

また、米国Google社との提携を通じて「iモード」のポータル機能を強化することにより、携帯電話の広告媒体としての価値を向上させていきたいと考えています。

これらクレジット事業や広告事業のドコモの経営成績への貢献は現時点でまだ僅少ですが、早期の事業展開に向けて引き続き取り組んでいきます。

費用

サービス原価

サービス原価とは契約者に無線通信サービスを提供するために直接的に発生する費用であり、通信設備使用料、施設保全費、通信網保全・運営に関わる人件費等が含まれます。2008年3月期においては営業費用の20.8%を占めています。サービス原価のうち、最も大きな割合を占めるものは他社の通信網利用や相互接続の際に支払う通信設備使用料であり、2008年3月期ではサービス原価総額の42.5%を占めています。通信設備使用料はドコモが設置する無線基地局の数と通信網の運営者による料金設定によって変動します。NTTの専用線に代わる独自中継回線の敷設を進めた結果、通信設備使用料は近年漸減傾向にありました。2008年3月期においても、NTTの専用線使用料が下がった影響等により前期の水準から微減しました。2009年3月期においてもこの傾向は継続し、通信設備使用料は2008年3月期の水準から微減すると見込んでいます。

端末機器原価

端末機器原価は新規の契約者及び機種変更をする既存の契約者への販売を目的としてドコモが販売代理店に卸売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。2008年3月期においては営業費用の29.5%を占めています。近年では、契約者が「movia」サービスからより高機能な「FOMA」サービスへ移行し、単価がより高い「FOMA」端末の卸売販売台数が増えたため、仕入単価は上昇傾向にありましたが、2008年3月期においては仕入単価が前期に比べて減少しました。仕入単価の減少の理由は先進的な機能を搭載した「9シリーズ」の端末販売数が前期に比べ減少した一方、より安価でデザインと機能のバランスを重視した「7シリーズ」の端末販売数が増加したことによります。一方、「movia」サービスから「FOMA」サービスへの移行に伴い「movia」端末販売数の減少が「FOMA」端末販売数の増加を上回ったため、端末機器販売数は前期に比べて微減しました。その結果、2008年3月期の端末機器原価は前期の水準から減少しました。2009年3月期においては仕入単価の水準が2008年3月期と同水準と見込む一方で、「FOMA」端末販売数の増加が「movia」端末販売数の減少を上回り、端末機器販売数が増加することから端末機器原価は前期の水準を上回ると見込んでいます。

ドコモは端末機器原価の抑制に向けていくつかの対応を実施しています。まず、ワンチップLSIの開発や端末ソフトウェアプラットフォームの共通化を進め、端末開発費の削減を図っています。またパッケージ化されたドコモ向け端末ソフトウェアの端末機器メーカーへの提供による端末開発の効率化を促進します。携帯電話利用者の用途・利用頻度に対応した「7シリーズ」等の「FOMA」端末をより安価に調達することや、「7シリーズ」の更なる販売拡大を通じて端末機器原価の低減を目指しています。更に、端末利用期間の長期化を促し、機種変更を抑制することを通じて、端末機器原価の抑制に取り組んでいます。具体的には、「バリューコース」の導入や「ドコモプレミアクラブ」に加入した契約者に対する利用端末の電池パックの無料提供や無料故障修理サービス保証対象期間の延長を実施し

ています。今後は地域子会社の吸収合併に伴う在庫管理の共通化により端末在庫を最適化したいと考えています。

減価償却費

減価償却費は無線通信設備、ソフトウェア等の取得した有形及び無形固定資産の取得原価を資産の耐用年数に渡って費用として計上するものです。2008年3月期において減価償却費の営業費用総額に占める割合は19.9%でした。契約者の要望にきめ細やかに応えるために、ドコモは2008年3月期までに「FOMA」サービスのネットワークへの積極的な設備投資を実施してきました。2008年3月期における主な取組みは以下の通りです。

- 「FOMA」ネットワークの品質向上
- 「iモード」パケット定額サービスの浸透に伴う通信トラフィック増加に対応した「FOMA」ネットワークの容量拡大
- HSDPAデータ通信サービスエリアの拡大

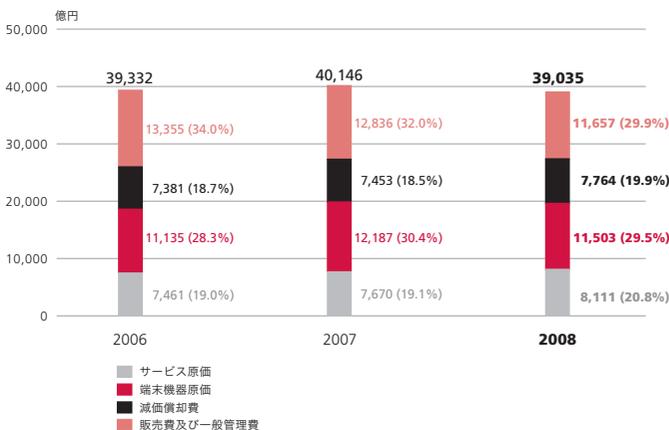
積極的な設備投資に伴い、減価償却費は近年増加傾向が続いています。2008年3月期の減価償却費は前期の水準を上回りました。設備投資と並行して物品調達価格の低減、経済的な装置の導入及び設計、工事の工夫等による設備投資の効率化・低コスト化に取り組んでおり、2009年3月期における減価償却費は減少する見込みです。設備投資の詳細については、後述の「設備投資」の項を合わせてご参照下さい。

販売費及び一般管理費

2008年3月期において販売費及び一般管理費は営業費用の29.9%を占めています。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、中でも大きいものは販売代理店に対する販売手数料です。販売代理店にドコモが支払う販売手数料の主

営業費用の推移

3月31日に終了した会計年度



な構成要素は、各新規契約に対する成約手数料と各代理店の1ヵ月当たりの新規契約数によって決まる数量インセンティブです。また市場の動向により、契約者による端末機器の購入に対して直接の割引を提供します。「事業戦略」の項にて前述の通り、従来契約者が購入した端末機器の種類に応じて販売代理店に対して支払っていた端末販売奨励金は廃止しました。販売手数料は、各地域の競争及び経済情勢の相違などを要因として地域によって異なっています。

ドコモはEITF 01-9を適用しており、端末販売奨励金を含む販売手数料の一部を端末機器販売収入と販売費及び一般管理費の減額として計上しています。「バリューコース」を導入した結果、2008年3月期においては減額を計上する前の販売手数料、減額を計上した後の販売手数料は共に前期に比べて減少しました。2009年3月期においても、「バリューコース」の浸透が継続し、販売手数料は2008年3月期に比べて減少すると見込んでいます。

営業利益

2008年3月期においては、割引サービスの浸透に伴う無線通信サービス収入の減少が端末機器販売収入の増加を上回り、営業収益は前期に比べて減少しました。一方で、主に「バリューコース」導入に伴う販売手数料の削減により、営業費用は営業収益以上に減少しました。その結果、営業利益は増加しました。その要因は以下の通りです。

- 長期契約割引を契約した契約者の長期利用に伴う月額基本使用料の割引率増進、既存契約者の維持のために実施した割引サービスを利用する契約者の増加、MOUの減少に伴うARPUの減少に加え、前期に「2ヶ月くりこし」失効見込み額を収益として計上した影響により、携帯電話収入は減少
- 販売代理店への端末機器販売数、販売単価共に前期より減少する一方で「バリューコース」導入により、端末機器販売収入から控除される端末販売奨励金が減少したため、販売手数料控除後の端末機器販売収入は前期に比べて増加。しかし、端末機器販売収入の増加が携帯電話収入の減少を補うには至らず、営業収益は減少
- 営業費用は「バリューコース」導入に伴う販売手数料の削減効果ならびに端末機器の仕入単価及び代理店への販売台数の減少による端末機器原価の減少により、営業収益の減少を上回る水準で減少し、営業利益は改善

携帯電話番号ポータビリティの導入以降、携帯電話サービスをめぐる競争環境は厳しさを増しています。ドコモはコーポレートブランドを刷新し、既存顧客の満足度向上を念頭に置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、「バリューコース」を代表とする新たなビジネスモデルの浸透と生活インフラとしてのサービス提供を目指します。以下の理由により、2009年3月期の営業収益、営業利益は共に増加するものと見込んでいます。

- 携帯電話収入については、月額基本使用料が減額される「バリュープラン」の浸透、既存契約者維持のために実施した割引サービスを利用する契約者

の増加、「ファミ割MAX50」登録の家族間国内通話無料化によるARPUの減少が契約数の増加に伴う増収効果を上回り、減収が見込まれること

- 販売代理店への端末機器販売数の増加と「バリューコース」導入に伴う販売手数料削減効果の継続による端末機器販売の増収幅が携帯電話収入の減収幅を上回り、営業収益は増加すると見込まれること
- 「バリューコース」導入に伴い販売手数料は減少するものの、既存契約者維持のための施策費等の増加に伴い、営業費用は増加。ただし、営業収益の増加を相殺する水準には至らず、営業利益は増加すると見込まれること

生活インフラとしてのサービス提供として以下の分野での発展を目指して行きます。

- 「iモード」パケット定額サービス「パケ・ホーダイ」、情報配信サービス「iチャンネル」、音楽・動画自動配信サービス「Music & Videoチャンネル」等定額制の付加料金プラン・付加サービスの販売拡大
- クレジットサービス「DCMX」の会員獲得・利用促進を中心とした非無線通信事業収益の拡大
- 国際通話・国際ローミング等の国際サービスの利用促進とアジア地域への出資提携による成長

コスト削減への取り組みについては、以下の通りです。

- 「バリューコース」の更なる浸透を通じた販売手数料の削減
- 端末機器メーカーに対するパッケージ化されたドコモ向け端末ソフトウェアの提供による端末開発コストの削減
- 地域子会社の吸収合併による共通業務の最適化、共通在庫管理による在庫削減

営業外損益

ドコモ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います。米国会計基準に基づき、出資比率が20%以上50%以下の場合、または投資先に対してドコモが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、ドコモは投資先の損益を出資比率に応じてドコモの連結損益に含めます。出資比率が20%未満の場合は、当該投資は連結貸借対照表の「市場性のある有価証券及びその他の投資」に含まれます。ドコモ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。過去において、ドコモはいくつかの「関連会社投資」について多額の減損処理を実施し、その減損額はそれぞれの会計期間における「持分法による投資損益」に計上されました。今後においても「関連会社投資」及び「市場性のある有価証券及びその他の投資」について同様の減損が発生する可能性があります。後述の「最重要な会計方針-投資の減損」を合わせてご参照下さい。また、投資の売却に際して多額の売却損益を計上する可能性があります。2008年3月31日現在、「関連会社投資」の簿価は3,495億円、市場性のある持分証券及び原価法で計上されている持分証券の簿価は1,873億円でした。

2008年3月期の業績

以下では2008年3月期の業績についての分析をします。次の表は、2008年3月期と2007年3月期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います。

オペレーション指標

	3月31日に終了した各会計年度			
	2007	2008	増減	増減(%)
携帯電話				
契約数(千契約)	52,621	53,388	767	1.5%
(再)「FOMA」サービス	35,529	43,949	8,420	23.7%
(再)「mova」サービス	17,092	9,438	(7,653)	(44.8)%
(再)「iモード」サービス	47,574	47,993	419	0.9%
契約数シェア(%) ^{1,2}	54.4	52.0	(2.4)	—
総合ARPU (FOMA+mova) (円) ³	6,700	6,360	(340)	(5.1)%
音声ARPU (円) ⁴	4,690	4,160	(530)	(11.3)%
パケットARPU (円)	2,010	2,200	190	9.5%
MOU (FOMA + mova) (分) ^{3,5}	144	138	(6)	(4.2)%
解約率(%) ²	0.78	0.80	0.02	—

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います。

2 通信モジュールサービス契約数を含めて算出しています。

3 通信モジュールサービス関連収入、契約数を含めずに算出しています。

4 回線交換によるデータ通信を含みます。

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

財務情報内訳	単位：百万円 3月31日に終了した各会計年度			
	2007	2008	増減	増減(%)
営業収益：				
無線通信サービス	¥4,314,140	¥4,165,234	¥(148,906)	(3.5)%
携帯電話収入	4,182,609	4,018,988	(163,621)	(3.9)%
音声収入 ⁶	2,940,364	2,645,096	(295,268)	(10.0)%
(再掲)「FOMA」サービス	1,793,037	2,084,263	291,226	16.2%
パケット通信収入	1,242,245	1,373,892	131,647	10.6%
(再掲)「FOMA」サービス	971,946	1,254,648	282,702	29.1%
PHS収入	23,002	9,472	(13,530)	(58.8)%
その他の収入	108,529	136,774	28,245	26.0%
端末機器販売	473,953	546,593	72,640	15.3%
営業収益合計	4,788,093	4,711,827	(76,266)	(1.6)%
営業費用：				
サービス原価	766,960	811,133	44,173	5.8%
端末機器原価	1,218,694	1,150,261	(68,433)	(5.6)%
減価償却費	745,338	776,425	31,087	4.2%
販売費及び一般管理費	1,283,577	1,165,696	(117,881)	(9.2)%
営業費用合計	4,014,569	3,903,515	(111,054)	(2.8)%
営業利益	773,524	808,312	34,788	4.5%
営業外損益(費用)	(581)	(7,624)	(7,043)	—
法人税等、持分法による投資損益及び少数株主損益前利益	772,943	800,688	27,745	3.6%
法人税等	313,679	322,955	9,276	3.0%
持分法による投資損益及び少数株主損益前利益	459,264	477,733	18,469	4.0%
持分法による投資損益(税効果調整後)	(1,941)	13,553	15,494	—
少数株主損益	(45)	(84)	(39)	(86.7)%
当期純利益	¥ 457,278	¥ 491,202	¥ 33,924	7.4%

6 回線交換によるデータ通信を含みます。

2008年3月期業績の分析と前期との比較

2008年3月31日現在、ドコモの携帯電話サービスの契約数は、5,339万契約と前期末時点の5,262万契約から1年間で77万契約(1.5%)増加しました。日本国内における携帯電話サービスの契約数の成長率は市場の成熟に伴い低下傾向にあり、ドコモの携帯電話サービスの契約数の成長率も同様に低下していくと予想されます。携帯電話サービスのうち「FOMA」サービス契約数は前期末時点の3,553万契約から2008年3月31日現在で4,395万契約と842万契約(23.7%)増加しました。2008年3月31日現在、「FOMA」サービス契約数は全契約数の82.3%を占めています。一方「movia」サービス契約数は「FOMA」サービスへの移行により2004年3月期以降減少に転じ、2008年3月31日現在では944万契約と前期末時点での1,709万契約から1年間で765万契約(44.8%)減少しています。今後もこの「movia」サービスから「FOMA」サービスへの契約者の移行が進展してい

くことが予想されます。2008年3月31日現在の契約数シェアは52.0%と前期末時点の54.4%に比べて2.4ポイント減少しました。「iモード」サービス契約数は、2008年3月31日現在で4,799万契約と前期末時点の4,757万契約から1年間で42万契約(0.9%)増加しています。

2008年3月期における総合ARPU(FOMA+mova)は6,360円と前期の6,700円に比べ340円(5.1%)減少しました。音声ARPUは4,160円と前期の4,690円に比べて530円(11.3%)減少しました。この原因としては長期契約割引を契約した多くの契約者の月額基本使用料の割引率が長期利用により漸増したこと、MOUが減少したこと等が挙げられます。更に既存契約者の維持のために実施した割引サービスを利用する契約者の増加による影響も音声ARPU減少の要因となっています。一方でパケットARPUは2,200円と前期の2,010円に比べて190円(9.5%)増加しました。パケットARPU増加の原因としては「iチャネル」等のiモード利用を促進

するサービスや「iモード」パケット定額サービスの浸透が挙げられます。MOU (FOMA+mova) は、138分となり前期の144分から6分間(4.2%)減少しました。

ドコモの携帯電話契約の解約率は、2008年3月期及び2007年3月期でそれぞれ0.80%及び0.78%でした。2008年3月期の解約率は携帯電話番号ポータビリティの影響により、前期より0.02ポイント上昇しました。上半期の解約率は0.90%まで上昇したものの、2007年8月及び9月の「ファミ割MAX50」「ひとりでも割50」「オフィス割MAX50」等の割引サービスの導入、2007年11月の「バリューコース」導入の影響により、下半期の解約率は0.71%と減少傾向に転じています。ドコモの解約率は他事業者と比較して低いものとなっていますが、これは競争力のある料金施策の実施、ドコモのネットワークとサービスに対する顧客の信頼など様々な要因の結果と考えています。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。

2008年3月期には、「バリューコース」と「バリュープラン」の導入、割引サービス「ファミ割MAX50」「ひとりでも割50」「オフィス割MAX50」の導入、HSDPAデータ通信サービスのエリア拡大、魅力のある「FOMA」端末の販売、屋内外の「FOMA」サービスエリアの拡充等の契約者重視の視点に立った施策を実施しました。

2008年3月期の営業収益は前期の47,881億円から、763億円(1.6%)減少して47,118億円になりました。無線通信サービス収入は41,652億円と前期の43,141億円に比べて1,489億円(3.5%)減少しました。無線通信サービス収入の営業収益に占める割合は88.4%と前期の90.1%から減少しました。無線通信サービス収入は前期から減少しましたが、携帯電話収入、特に音声収入の減少と2008年1月にサービスを停止したPHS事業からのサービス収入の減少が主な要因です。携帯電話収入の減少は、音声収入が前期の29,404億円から26,451億円に2,953億円(10.0%)減少した一方、パケット通信収入が前期の12,422億円から13,739億円に1,316億円(10.6%)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す。更に2007年3月期に「2ヶ月くりこし」失効見込み額を収益として計上したことも携帯電話収入減少の一因となっています。携帯電話収入のうち「FOMA」サービスに係る収入は、音声収入で前期の17,930億円から20,843億円に2,912億円(16.2%)、またパケット通信収入が前期の9,719億円から12,546億円に2,827億円(29.1%)、それぞれ増加しました。PHS収入は95億円と前期の230億円に比べて135億円(58.8%)減少し、無線通信サービス収入全体に占める割合は0.2%でした。「バリューコース」導入に伴う端末機器販売収入から控除する販売手数料の減少により、端末機器販売収入は前期の4,740億円から5,466億円に726億円(15.3%)増加しました。

営業費用は、前期の40,146億円から39,035億円へと1,111億円(2.8%)減少しました。この減少は主に、「バリューコース」の導入に伴う販売手数料の減少により販売費及び一般管理費が前期の12,836億円から11,657億円へ1,179億円(9.2%)減少したことによるものです。また、2008年2月にエヌ・ティ・ティ企業年金基金(以下、「NTT企業年金基金」)が厚生年金の代行部分に対応する年金資産を政府に返還したことに伴う清算益等247億円を営業費用の減少として計上しています。サービス原価は「FOMA」基地局数の増加に伴い、前期の7,670億円から8,111億円へ442億円(5.8%)の増加となりました。同様に前期における「FOMA」サービスネットワークへの積極的な設備投資に伴い、減価償却費は、前期の7,453億円から7,764億円に311億円(4.2%)増加しました。

営業利益率は、前期の16.2%から17.2%へ改善しました。端末機器販売数の減少に伴う端末機器原価の減少と販売費及び一般管理費の減少が、この営業利益率の改善に寄与しました。

以上の結果、2008年3月期の営業利益は8,083億円となり前期の7,735億円から348億円(4.5%)増加しました。

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ます。2008年3月期は76億円の営業外費用を計上しました。前期は6億円の営業外費用を計上していたため、2008年3月期の営業外費用は前期比で70億円の増加となりました。

以上の結果、法人税等、持分法による投資損益及び少数株主損益前利益は8,007億円となり、前期の7,729億円から277億円(3.6%)増加しました。

法人税等は2008年3月期が3,230億円、2007年3月期が3,137億円でした。税負担率はそれぞれ40.3%と40.6%でした。ドコモは、法人税をはじめ法人事業税、法人住民税など日本で課される種々の税金を納付していますが、これらすべてを合算した法定実効税率は2008年3月期、2007年3月期共に40.9%でした。日本政府は税法上の特別措置として、研究開発費総額の一定割合を税額控除する制度(以下、「研究開発促進税制」)を導入しています。また2007年3月期から2年間、情報基盤強化設備等に係る税額を控除できる制度(以下、「情報基盤強化税制」)を導入しています。2008年3月期、2007年3月期における法定実効税率と税負担率の差異は主にこれら税法上の特別措置によるものです。

持分法による投資損益(税効果調整後)は、前期は19億円の損失でしたが、今期はフィリピンの通信事業者Philippine Long Distance Telephone Companyに対して持分法を適用した影響により136億円の利益に転じました。

以上の結果、2008年3月期の当期純利益は4,912億円となり、前期の4,573億円から339億円(7.4%)増加しました。

2007年3月期の業績

以下では2007年3月期の業績についての分析をします。次の表は、2007年3月期と2006年3月期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います。

オペレーション指標	3月31日に終了した各会計年度			
	2006	2007	増減	増減(%)
携帯電話				
契約数(千契約)	51,144	52,621	1,477	2.9%
(再)「FOMA」サービス	23,463	35,529	12,066	51.4%
(再)「mova」サービス	27,680	17,092	(10,589)	(38.3)%
(再)「iモード」サービス	46,360	47,574	1,214	2.6%
契約数シェア(%) ^{1,2}	55.7	54.4	(1.3)	—
総合ARPU (FOMA+mova) (円) ³	6,910	6,700	(210)	(3.0)%
音声ARPU (円) ⁴	5,030	4,690	(340)	(6.8)%
パケットARPU (円)	1,880	2,010	130	6.9%
MOU (FOMA + mova) (分) ^{3,5}	149	144	(5)	(3.4)%
解約率(%) ²	0.77	0.78	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います。

2 通信モジュールサービス契約数を含めて算出しています。

3 通信モジュールサービス関連収入、契約数を含めず算出しています。

4 回線交換によるデータ通信を含みます。

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

財務情報内訳	単位：百万円 3月31日に終了した各会計年度			
	2006	2007	増減	増減(%)
営業収益：				
無線通信サービス	¥4,295,856	¥4,314,140	¥ 18,284	0.4%
携帯電話収入	4,158,134	4,182,609	24,475	0.6%
音声収入 ¹	3,038,654	2,940,364	(98,290)	(3.2)%
(再掲)「FOMA」サービス	1,169,947	1,793,037	623,090	53.3%
パケット通信収入	1,119,480	1,242,245	122,765	11.0%
(再掲)「FOMA」サービス	613,310	971,946	358,636	58.5%
PHS収入	40,943	23,002	(17,941)	(43.8)%
その他の収入	96,779	108,529	11,750	12.1%
端末機器販売	470,016	473,953	3,937	0.8%
営業収益合計	4,765,872	4,788,093	22,221	0.5%
営業費用：				
サービス原価	746,099	766,960	20,861	2.8%
端末機器原価	1,113,464	1,218,694	105,230	9.5%
減価償却費	738,137	745,338	7,201	1.0%
販売費及び一般管理費	1,335,533	1,283,577	(51,956)	(3.9)%
営業費用合計	3,933,233	4,014,569	81,336	2.1%
営業利益	832,639	773,524	(59,115)	(7.1)%
営業外損益(費用) ²	119,664	(581)	(120,245)	—
法人税等、持分法による投資損失及び少数株主損益前利益	952,303	772,943	(179,360)	(18.8)%
法人税等	341,382	313,679	(27,703)	(8.1)%
持分法による投資損失及び少数株主損益前利益	610,921	459,264	(151,657)	(24.8)%
持分法による投資損失(税効果調整後)	(364)	(1,941)	(1,577)	(433.2)%
少数株主損益	(76)	(45)	31	40.8%
当期純利益	¥ 610,481	¥ 457,278	¥ (153,203)	(25.1)%

1 回線交換によるデータ通信を含みます。

2 2006年3月期においてHutchison 3G UK Holdings Limited (以下「H3G UK」)、及びKPN Mobile N.V. (以下「KPN Mobile」)の株式売却益101,992百万円を含んでいます。

2007年3月期業績の分析と前期との比較

2007年3月31日現在、ドコモの携帯電話サービスの契約数は、5,262万契約と前期末時点の5,114万契約から1年間で148万契約(2.9%)増加しました。携帯電話サービスのうち「FOMA」サービス契約数は前期末時点の2,346万契約から2007年3月31日現在で3,553万契約と1,207万契約(51.4%)増加しました。一方「movi」サービス契約数は「FOMA」サービスへの移行により2004年3月期以降減少に転じ、前期末時点での2,768万契約から2007年3月31日現在では1,709万契約へと1年間で1,059万契約(38.3%)減少しています。2007年3月31日時点の契約数シェアは54.4%と前期末時点の55.7%に比べて1.3ポイント減少しました。「iモード」サービス契約数は、2007年3月31日現在で4,757万契約と前期末時点の4,636万契約から1年間で121万契約(2.6%)増加しています。

2007年3月期における総合ARPU (FOMA+movi)は6,700円と前期の6,910円に比べ210円(3.0%)減少しました。音声ARPUは4,690円と前期の5,030円に比べて340円(6.8%)減少する一方でパケットARPUは2,010円と前期の1,880円に比べて130円(6.9%)増加しました。この原因としては低利用者層への普及の拡大に伴いMOUが減少したこと、そして多くの契約者が音声通信の代わりに「iモード」を利用したこと等が挙げられます。更に既存契約者の維持のために実施した割引サービスの拡充、割引プランを利用する契約者の増加、「iモード」パケット定額サービスの適用範囲拡大等による影響もARPU減少の要因となっています。MOU (FOMA+movi)は、144分となり前期の149分から5分間(3.4%)減少しました。

ドコモの携帯電話契約の解約率は、2007年3月期及び2006年3月期で

それぞれ0.78%及び0.77%でした。2007年3月期の解約率は携帯電話番号ポータビリティ導入の影響により前期より、0.01ポイント上昇しました。携帯電話番号ポータビリティ導入後の解約率は導入以前より高い水準になりました。携帯電話番号ポータビリティの導入以降、他の事業者から転出するドコモの契約数が他の事業者からドコモに転入する契約数を上回り、契約純増数を押し下げる要因になりましたが、携帯電話番号ポータビリティ導入が2007年3月期における経営成績及び財政状態に与えた影響は限定的であったと評価しています。

2007年3月期には、PC向けインターネットサイトや動画の閲覧を定額料金で利用可能なパケット定額サービスの提供、HSDPAデータ通信サービスの提供、魅力のある「FOMA」端末の販売、屋内外の「FOMA」サービスエリアの拡充等の契約者の維持拡大に重点を置いた施策を実施しました。その結果、新規の契約者を獲得し、契約純増数の拡大に寄与しました。一方で2007年3月期においてもARPUの下落傾向は継続しました。

2007年3月期の営業収益は前期の47,659億円から、222億円(0.5%)増加して47,881億円になりました。無線通信サービス収入は43,141億円と前期の42,959億円に比べて183億円(0.4%)増加しました。無線通信サービス収入の営業収益に占める割合は90.1%と前期と同水準でした。無線通信サービス収入は前期から増加しましたが、契約者の増加と「2ヶ月くりこし」失効見込み額を収益として計上した影響による携帯電話収入の増加とその他の収入の増加の合計が、既にサービス停止を決定したPHS事業からのサービス収入の減少を上回ったことに起因します。携帯電話収入の増加は、音声収入が前期の30,387億円から29,404億円に983億円(3.2%)減少した一方、パケット通信収入が前期の11,195億円から12,422億円に1,228億円(11.0%)増加したことによります。これは多くの契約者が音声通話の代わりにiモードを利用したことや、「iチャンネル」等のiモード利用を促進するサービスや「iモード」パケット定額サービスの浸透により、パケット通信収入が増加したことを示しています。携帯電話収入のうち「FOMA」サービスに係る収入は、音声収入が前期の11,699億円から17,930億円に6,231億円(53.3%)、またパケット通信収入が前期の6,133億円から9,719億円に3,586億円(58.5%)、それぞれ増加しました。PHS収入は230億円と前期の409億円に比べて179億円(43.8%)減少し、無線通信サービス収入全体に占める割合は0.5%でした。携帯電話番号ポータビリティ導入の影響による端末機器販売数の増加に伴い、端末機器販売収入は前期の4,700億円から4,740億円に39億円(0.8%)増加しました。

営業費用は、前期の39,332億円から40,146億円へと813億円(2.1%)増加しました。この増加は主に、携帯電話番号ポータビリティ導入の影響による端末機器販売数の増加に伴い、端末機器原価が前期の11,135億円から12,187億円へ1,052億円(9.5%)増加したことによるものです。また、サービス原価は「FOMA」基地局数の増加に伴い、前期の7,461億円から7,670億円へ209億円(2.8%)の増加となりました。同様に「FOMA」サービスネットワークへの設備投資の増加に伴い、減価償却費は、前期の7,381億円から7,453億円に72億円(1.0%)増加しました。

営業利益率は、前期の17.5%から16.2%へ悪化しました。端末機器販売数の増加に伴う端末機器原価の増加が、この営業利益率の悪化を招きました。

以上の結果、2007年3月期の営業利益は7,735億円となり前期の8,326億円から591億円(7.1%)減少しました。

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ます。2007年3月期は6億円の営業外費用を計上しました。前期はH3G UK及びKPN Mobile株式の売却益1,020億円を含む1,197億円の営業外収益を計上していたため、2007年3月期の営業外損益は前期比で1,202億円の減少となりました。

以上の結果、法人税等、持分法による投資損益及び少数株主損益前利益は7,729億円となり、前期の9,523億円から1,794億円(18.8%)減少しました。

法人税等は2007年3月期が3,137億円、2006年3月期が3,414億円でした。税負担率はそれぞれ40.6%と35.9%でした。法定実効税率は2007年3月期、2006年3月期共に40.9%でした。日本政府は税法上の特別措置として、研究開発促進税制を導入しています。また2004年3月期より3年間、情報技術に関する特定資産の取得価格の10%相当額を、法人税額の20%相当額を限度として控除できる制度(以下、「IT投資促進税制」)及び2006年3月期からは情報基盤強化税制を導入しています。2006年3月期における法定実効税率と税負担率の差異は主にこれら税法上の特別措置によるものです。2006年3月期においては、IT投資促進税制、研究開発促進税制により当期に発生した税金軽減効果を全て活用し、加えて2005年3月期から繰越した税額の一部を控除できたことにより税負担率が法定実効税率を下回りました。2007年3月期においてはIT投資促進税制が前期に終了した影響と、情報基盤強化税制に係る税額控除が限定的であったことから、法定実効税率と税負担率の差異は縮小しました。

持分法による投資損失(税効果調整後)は、前期の4億円から19億円に拡大しました。

以上の結果、2007年3月期の当期純利益は4,573億円となり、前期の6,105億円から1,532億円(25.1%)減少しました。

セグメント情報

概要

ドコモの事業は携帯電話事業、PHS事業、その他事業の3つのセグメントにより構成されています。ドコモ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、評価しています。

携帯電話事業セグメントの主要な営業種目は、以下のとおりです。

- 携帯電話 (FOMA) サービス
- 携帯電話 (mova) サービス
- パケット通信サービス
- 国際サービス
- 衛星電話サービス
- 上記サービスに関連する端末機器販売

2008年3月期営業収益:セグメント別内訳



PHS事業セグメントの主要な営業種目はPHSサービスと関連端末機器の販売です。その他事業セグメントにはクレジットサービスや公衆無線LANサービス、その他のサービスを含みますが、それらの資産と収益の規模的重要性は僅少です。

携帯電話事業

2008年3月期における携帯電話事業セグメントの営業収益は前期の47,189億円から717億円(1.5%)減少して46,471億円となりました。携帯電話サービスの音声伝送及びパケット通信による収益である携帯電話収入は、40,190億円となり前期の41,826億円から1,636億円(3.9%)減少しました。2008年3月期は「バリューコース」導入に伴い、端末機器販売に係る収益から控除される販売手数料が減少したことにより、端末機器販売に係る収益が前期の水準から増加しました。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、2008年3月期が98.6%、2007年3月期が98.5%でした。携帯電話事業の営業費用は2007年3月期の39,152億円から1,263億円(3.2%)減少して37,889億円となりました。この結果、2008年3月期の携帯電話事業セグメントの営業利益は前期の8,037億円から545億円(6.8%)増加し、8,582億円となりました。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「事業戦略」「営業活動の動向」「2008年3月期業績の分析と前期との比較」を合わせてご参照下さい。

PHS事業

ドコモはPHS事業の将来性を検討し、2008年1月7日にサービスを終了しました。サービス終了までにドコモはPHS契約者の「FOMA」サービスへの移行を促進しました。2008年3月期のPHS事業セグメントの営業収益は前期の234億円から135億円(57.5%)減少し、100億円になりました。PHS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、2008年3月期は0.2%、2007年3月期は0.5%でした。PHS事業セグメントの営業費用は、前期の388億円から11億円(2.8%)増加し399億円となりました。以上の結果、2008年3月期のPHS事業セグメントの営業損失は前期の154億円から300億円に拡大しました。

その他事業

その他事業セグメントの2008年3月期の営業収益は、前期の458億円から90億円(19.6%)増加し547億円になりました。2008年3月期の営業収益総額の1.2%を占めています。営業収益の増加は主に広告事業、システムの開発・販売・保守受託事業及びホテル向け高速インターネット接続サービス事業等に関連する収益の増加によるものです。営業費用は前期の606億円から141億円(23.3%)増加し747億円となりました。営業費用の増加は主にクレジットサービスに関わる費用等の増加によるものです。この結果、その他事業セグメントにおける2008年3月期の営業損失は前期の148億円から199億円に拡大しました。

会計基準の動向

2007年12月、米国財務会計基準審議会 (Financial Accounting Standards Board、以下「FASB」) は米国会計基準書 (Statement of Financial Accounting Standards、以下「SFAS」) 第141号 (2007年改訂) 「企業結合」 (以下「SFAS第141号改訂」) を公表しました。SFAS第141号改訂は、企業結合における取得者は取得した全ての識別可能な資産、負債及び非支配持分を取得日における公正価値にて全額を認識、測定することを要求しています。また、交付対価及び非支配持分の公正価値の合計と取得した識別可能な純資産を比較し、交付対価及び非支配持分の公正価値の合計が上回る場合は超過額を営業権として、下回る場合は過少額を取得に伴う利益として認識、測定することを要求しています。SFAS第141号改訂は、2008年12月15日以降に開始する会計年度中に発生した企業結合取引から適用となります。SFAS第141号改訂適用による経営成績及び財政状態への影響は将来の企業結合の有無によるものと考えています。

2007年12月、FASBはSFAS第160号「連結財務諸表における非支配持分—ARB第51号の修正」を公表しました。SFAS第160号は、連結子会社の非支配持分を親会社の資本の部において、親会社の資本とは独立した構成要素として表示するとともに、親会社の保有持分の増減を伴う取引のうち、支配に影響しない範囲の取引は資本取引として会計処理を行うことを要求しています。SFAS第160号は、2008年12月15日以降に開始する会計年度における会計期間から適用となります。SFAS第160号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います。

2008年3月、FASBはSFAS第161号「デリバティブ及びヘッジ取引に関する開示—SFAS第133号の修正」を公表しました。SFAS第161号は、

デリバティブを保有する企業に対して、デリバティブをいかに利用しているか、なぜ利用するのか、またヘッジ手段であるデリバティブとヘッジ対象について、SFAS第133号に基づいていかに処理しているか、更にデリバティブとヘッジ対象が企業の財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローにどのような影響を与えているか等について、財務諸表利用者が理解できる情報を開示することを要求しています。SFAS第161号は2008年11月16日以降に開始する会計年度における会計期間から適用となります。ドコモはSFAS第161号適用による経営成績及び財政状態への影響を検討中です。

最重要な会計方針

連結財務諸表の作成には、予想される将来のキャッシュ・フローや、経営者の定めた会計方針に従って財務諸表に報告される数値に影響を与える項目について、経営者が見積りを行うことが要求されます。連結財務諸表の注記2には、ドコモの連結財務諸表の作成に用いられる重要な会計方針が記載されています。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す。ドコモ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、独立監査人ならびにドコモ監査役と協議を行いました。ドコモ監査役は、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、取締役によるドコモの業務執行を監督し、財務諸表を調査する法的義務を負っています。最重要な会計方針は以下のとおりです。

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

ドコモ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、見積耐用年数に渡って減価償却が行われています。ドコモは、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っています。2008年、2007年及び2006年の各3月期に計上された減価償却費の合計は、それぞれ7,764億円、7,453億円、7,381億円でした。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います。無線通信設備の見積耐用年数は概ね8年から16年となっています。自社利用のソフトウェアの見積耐用年数は5年としています。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。

長期性資産の減損

ドコモは、有形固定資産ならびに電気通信設備に関す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います。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、ドコモが重要であると考えられるものには、その資産を利用する事業に係る以下の傾向または条件が含まれます(ただし、これらの事項に限定されるわけではありません)。

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

上記またはその他の事項が1つ以上存在し、または発生していることにより、特定の資産の帳簿価額が回復可能ではない恐れがあると判断した場合、ドコモは、予想される耐用年数に渡ってその資産が生み出す将来のキャッシュ・インフローとアウトフローを見積ります。ドコモ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います。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います。こうした公正価値は、取引市場が確立している場合の市場価格、第三者による鑑定や評価、あるいは割引キャッシュ・フローに基づきます。実際の市場の状況や当該資産が供用されている事業の状況が経営者の予測より悪い、もしくは契約数が経営者の計画を下回っているなどの理由によりキャッシュ・フローの減少を招くような場合には、従来減損を認識していなかった資産についても減損認識が必要となる可能性があります。

投資の減損

ドコモは国内外の他企業に対して投資を行っています。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、時価法及び原価法に基づいて会計処理を実施しています。2008年3月31日現在における関連会社投資の簿価は3,495億円、市場性のある持分証券及び原価法で計上されている持分証券の簿価は1,873億円でした。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。ドコモは、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います。減損の検討の契機となる事項のうち、ドコモが重要であると考えられるものは、以下のとおりです(これら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

ドコモ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います。回収可能価値の算定には、投資先企業の事業業績、財務情報、技術革新、設備投資、市場の成長及びシェア、割引率及びターミナル・バリューなどの推定値が必要になる場合があります。

投資の価値評価を実施した結果、一時的ではない、投資簿価を下回る価値の下落が認められた場合は、減損を計上しています。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います。関連会社投資の評価損は連結損益及び包括利益計算書の「持分法による投資損失」に、市場性のある持分証券及び原価法で計上されている持分証券の評価損は「営業外損益」にそれぞれ含まれています。2006年3月期に実施した関連会社投資の価値評価においては、一時的ではない価値の下落は認められませんでした。2007年3月期、2008年3月期に実施した評価においては、それぞれ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いますが、その金額は僅少です。市場性のある持分証券及び原価法で計上されている持分証券については、2008年、2007年及び2006年の各3月期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いますが、ドコモの経営成績及び財政状態に与える影響は軽微です。

ドコモ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いますが、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、将来追加的な減損費用計上が必要となる可能性があります。

2008年3月31日及び2007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2008年及び2007年3月期における年金資産の長期期待収益率は次のとおりです。

	3月31日に終了した各会計年度	
	2007	2008
従業員非拠出型確定給付年金制度		
割引率	2.2%	2.3%
年金資産の長期期待収益率	2.5%	2.5%
実際収益率	約3%	約(9)%
NTT企業年金基金制度		
割引率	2.2%	2.3%
年金資産の長期期待収益率	2.5%	2.5%
実際収益率	約3%	約(5)%

繰延税金資産

ドコモは、繰越欠損金・税額控除について見込まれる将来の税効果及び貸借対照表上の資産・負債の計上額と税務上の価額との一時差異に関して法定実効税率を用いて繰延税金資産及び負債を計上します。繰延税金資産または負債の額を決定する際に、ドコモは欠損金等の繰越期間や、一時的差異が解消した時に有効であると予想される法定実効税率を見積って用いる必要があります。またドコモは税務上の便益の全部または一部の実現可能性が低いと判断される場合に、特定の繰延税金資産に対して評価性引当額を計上しています。評価性引当額を適切に決定する際、ドコモは予想される将来の課税所得、税額控除を請求または実現する時期を見積り、実施可能なタックス・プランニングを策定する必要があります。将来の課税所得が予想を下回った場合、もしくはタックス・プランニングを策定どおりに実施できなかった場合には、将来関連する判断がなされた会計期間において、評価性引当額を追加計上する必要が生じる可能性があります。

年金債務

ドコモは、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います。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います。

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います。

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率に基づいて適正な率を採用しています。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います。これらの仮定について、ドコモ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います。

ドコモの従業員非拠出型年金制度の予測給付債務は、2008年3月31日現在で1,822億円、2007年3月31日時点で1,830億円です。ドコモの従業員に係る数理計算を基礎として算出されたNTT企業年金基金制度の予測給付債務は2008年3月31日現在で783億円、2007年3月31日時点で1,314億円です。予測給付債務は、その実績との差異及び仮定の変更により大き

く変動する可能性があります。仮定と実績との差異に関しては、米国会計基準に基づき、その他包括利益累積額として認識された年金数理純損失のうち、予測給付債務もしくは年金資産の公正価値のいずれか大きい方の10%を超える額が従業員の予測平均残存勤務期間に渡って償却されます。

ドコモの従業員非拠出型年金制度及びNTT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、2008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す。

仮定の変更	単位：億円		
	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	(116) / 125	3 / (2)	70 / (75)
年金資産の長期期待収益率が0.5%増加/低下	—	(4) / 4	—
NTT企業年金基金制度			
割引率が0.5%増加/低下	(86) / 97	3 / (3)	53 / (59)
年金資産の長期期待収益率が0.5%増加/低下	—	(4) / 5	—

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

収益の認識

ドコモ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います。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います。当該会計方針は、当期純利益に対する重要な影響はないものの、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ドコモの経験に基づき算定されています。2008年、2007年及び、2006年の各3月期において、それぞれ382億円、452億円、546億円の契約事務手数料収入及び関連する直接費用を計上しました。2008年3月31日現在の繰延契約事務手数料収入は1,037億円となっています。

B. 流動性及び資金の源泉

資金需要

「A. 営業成績」の「事業戦略」にて述べたとおり、ドコモは2007年11月より「バリューコース」を導入しました。「バリューコース」では契約者が端末機器の購入に割賦払いを選択した場合、ドコモは端末機器代金を立替えて販売代理店に支払い、立替えた端末機器代金を毎月の通話料金と合わせて割賦払いの期間にわたり、直接契約者に請求します。よって、端末機器代金の立替えがキャッシュ・フロー及び流動性に大きな影響を与える可能性があります。2008年3月期の資金需要として、この端末機器販売に係わる立替え払い、「FOMA」ネットワークの拡充資金及びその他新たな設備への投資資金、有利子負債及びその他の契約債務に対する支払のための資金、新規事業や企業買収、合併事業などの事業機会に必要な資金などが挙げられます。ドコモ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、社債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います。ドコモは、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。

設備投資

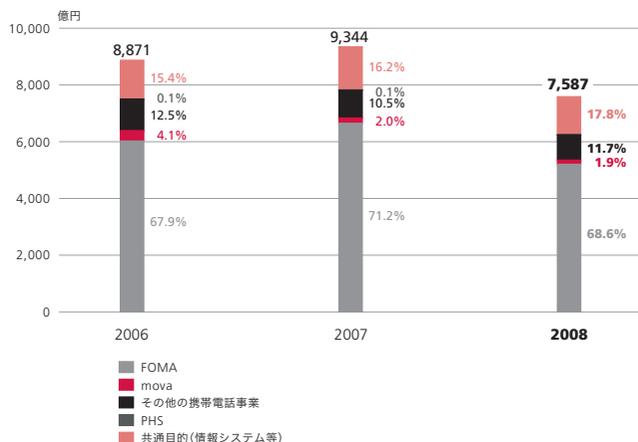
移動通信業界は一般に設備投資の極めて大きい業界であり、無線通信ネットワークの構築には多額の設備投資が必要です。ドコモにおけるネットワーク構築のための設備投資額は、導入する設備の種類と導入の時期、ネットワーク・カバレッジの特性とカバーする地域、ある地域内の契約数及び予想トラフィックにより決まります。更に、サービス地域内の基地局の数や、基地局における無線チャネルの数、必要な交換設備の規模によっても影響されます。また設備投資は、情報技術やインターネット関連事業用サーバーに関しても必要となります。

2008年3月期の設備投資額は前期と比較して減少しました。これは、携帯電話番号ポータビリティの導入に向けた競争力強化のために前期に実施した「FOMA」サービスエリアの拡充等に要する積極的な投資が一巡したことによります。今期は、「FOMA」の屋外基地局を前期末より約7,000局増設し、累計で約42,700局としたほか、屋内施設数についても累計で約15,100施設のエリア化を完了しました。また、物品調達価格の低減、経済的な装置の導入、設計・工事の工夫などネットワークコストの削減にも努めました。

2008年3月期の設備投資総額は7,587億円、2007年3月期は9,344億円、2006年3月期は8,871億円でした。2008年3月期において設備投資の68.6%が「FOMA」ネットワーク構築目的に、1.9%が第二世代の「movi」ネットワーク構築目的に、11.7%がその他携帯電話事業目的に、17.8%が共通目的(情報システム等)に使用されています。これに対し、前期においては設備投資の71.2%が「FOMA」ネットワーク構築目的に、2.0%が「movi」ネットワーク構築目的に、10.5%がその他携帯電話事業目的に、0.1%がPHS事業目的に、16.2%が共通目的(情報システム等)に使用されています。

設備投資額の推移

3月31日に終了した会計年度



2009年3月期においては設備投資総額が7,190億円になり、そのうち約65.6%が「FOMA」ネットワーク構築目的に、約1.1%が「movi」ネットワーク構築目的に、約12.0%がその他携帯電話事業目的に、約21.3%が共通目的(情報システム等)になると見込んでいます。2009年3月期は、契約者個々のご要望にきめ細やかに対応することを目指し、更なる「FOMA」エリアの品質改善に取組むとともに、ネットワークのHSDPA化を推進することで急激なパケット・トラフィックの増加へ効率的に対応し、契約者の利便性の向上に取り組めます。

現時点でドコモは今後当面の各会計年度の設備投資は、減少傾向が継続すると考えています。これは主に「FOMA」ネットワークに関連した設備投資が2007年3月期に既にピークを迎え、以降減少することを見込んでいることによります。

ドコモの設備投資の水準は、様々な要因により予想とは大幅に異なる場合があります。既存の携帯電話ネットワーク拡充のための設備投資は、確実な予測が困難な契約数及びトラフィックの増加、事業上適切な条件で適切な位置に基地局を定め配置する能力、特定の地域における競争環境及びその他の要因に影響を受けます。特に「FOMA」ネットワーク拡充に必要な設備投資の内容、規模及び時期は、サービスへの需要の変動や、ネットワーク構築やサービス開始の遅れ、ネットワーク関連機材のコストの変動などにより、現在の計画とは大きく異なることがあり得ます。これらの設備投資は、「iモード」を含むモバイルマルチメディア事業及びその他データ伝送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います。

長期債務及びその他の契約債務

2008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4,768億円で、主に社債と金融機関からの借入金でした。2007年3月31日時点では6,029億円でした。2008年3月期、2007年3月期及び2006年3月期にドコモは長期の有利子負債による資金調達を実施していません。2008年3月期に1,310億円、2007年3月期に1,937億円、2006年3月期に1,503億円の長期の有利子負債を償還しました。

2008年3月31日現在、長期の有利子負債のうち、952億円(1年以内返済予定分を含む)は金融機関からの借入金です。これらの借入金は円建、米ドル建及びシンガポールドル建であり、それぞれの加重平均借入金利は年率1.2%、6.4%及び4.7%でした。これらの借入金は主に固定金利による借入であり、返済期限は2009年3月期から2013年3月期です。また3,815億円(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1.4%、満期は2009年3月期から2012年3月期となります。またドコモでは、特定の年に返済・償還額が偏らないように資金調達の条件を設定しています。

2008年6月11日、ドコモは発行総額800億円、表面利率1.96%、満期が2019年3月期の無担保国内社債を発行しました。調達資金の主な使途は長期借入債務の返済等です。

2008年3月31日現在、ドコモ及びドコモ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います。これらの格付はドコモが依頼して取得したものです。なお、スタンダード・アンド・プアーズは、2007年5月21日にドコモの長期発行体格付及び長期優先債券格付をAA-からAAに引きあげました。格付は格付会社によるドコモ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、格付はドコモ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LOOK
ムーディーズ	長期債務格付	Aa1	安定的
スタンダード・アンド・プアーズ	長期発行体格付	AA	安定的
スタンダード・アンド・プアーズ	長期無担保優先債券格付	AA	—
日本格付研究所	長期優先債務格付	AAA	安定的
格付投資情報センター	発行体格付	AA+	安定的

なお、ドコモ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。

ドコモの長期有利子負債、リース債務及びその他契約債務(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す。

負債・債務の内訳	合計	単位:百万円 返済期限毎の支払金額			
		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	¥381,511	¥ 49,200	¥163,845	¥168,466	¥ —
借入	95,241	26,462	46,037	22,742	—
キャピタル・リース	8,284	3,036	3,923	1,264	61
オペレーティング・リース	22,629	2,152	3,391	2,848	14,238
その他の契約債務	118,695	118,695	—	—	—
合計	¥626,360	¥199,545	¥217,196	¥195,320	¥14,299

(注) 重要性がない、あるいは支払時期が不確実な契約債務については上記表の「その他の契約債務」に含めていません。

「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、サービスの購入及び持分証券の取得にかかわる契約債務などから構成されています。2008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517億円、棚卸資産の取得に関する契約債務は220億円、その他の契約債務は449億円でした。

既存の契約債務に加えて、ドコモでは「FOMA」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す。また、ドコモでは随時、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います。現在、ドコモ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。

資金の源泉

次の表はドコモの2008年、2007年、及び2006年の各3月期におけるキャッシュ・フローの概要をまとめたものです。

	単位:百万円 3月31日に終了した会計年度		
	2006	2007	2008
営業活動によるキャッシュ・フロー	¥1,610,941	¥ 980,598	¥1,560,140
投資活動によるキャッシュ・フロー	(951,077)	(947,651)	(758,849)
財務活動によるキャッシュ・フロー	(590,621)	(531,481)	(497,475)
現金及び現金同等物の増減額	70,772	(497,662)	303,843
現金及び現金同等物の期首残高	769,952	840,724	343,062
現金及び現金同等物の期末残高	¥ 840,724	¥ 343,062	¥ 646,905

2008年3月期キャッシュ・フローの分析と前期との比較

2008年3月期の営業活動によるキャッシュ・フローは15,601億円の収入で、前期の9,806億円の収入に比べ5,795億円(59.1%)増加しました。これは、前期は法人税等の支払額が3,599億円、法人税等の還付金が9億円であったのに対し、2008年3月期はH3G UK株式の減損が税務上損金として認められたことなどにより法人税等の支払額が2,001億円、法人税等の還付金が203億円となり、法人税等の支払額(純額)が前期から1,792億円減少したこと、及び2007年3月31日が金融機関の休業日のため携帯電話料金等の現金収入2,100億円が今期に収納され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、固定資産の取得に7,653億円の支出、戦略的出資等に1,243億円の支出、期間3ヵ月超の資金運用に伴う長期投資の償還等の収入1,489億円などにより7,588億円の支出でした。前期の9,477億円の支出に比べ、支出額が1,888億円(19.9%)減少しました。これは、出資等の長期投資による支出が1,243億円と前期の419億円から増加したものの、固定資産の取得による支出が7,653億円と前期の9,487億円から減少し、期間3ヵ月超の資金運用に伴う長期投資の償還及び短期投資等による収入(純額)が前期の507億円から、2008年3月期は1,489億円に増加したことなどによるものです。2008年3月期は、HSDPAサービスエリアの拡大、既存「FOMA」ネットワークの容量・品質の向上等、契約者の要望への対応を主眼に置いた設備投資を実施しました。

財務活動によるキャッシュ・フローは、長期借入債務の返済に1,310億円の支出、配当金の支払に1,905億円の支出、自己株式の取得に1,730億円の支出をしたことなどにより4,975億円の支出でした。前期の5,315億円の支出に比べ、支出額が340億円(6.4%)減少しました。これは配当金の支払による支出が1,905億円と前期の1,769億円から増加し、自己株式の取得による支出も1,730億円と前期の1,572億円から増加したものの、長期借入債務の返済による支出が1,310億円と前期の1,937億円から減少したことなどによるものです。

2008年3月31日現在の現金及び現金同等物は、6,469億円となり、前期末の3,431億円より3,038億円(88.6%)増加しました。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2008年3月31日現在で522億円であり、前期末においては2,005億円でした。

2007年3月期キャッシュ・フローの分析と前期との比較

2007年3月期の営業活動によるキャッシュ・フローは9,806億円の収入で、前期の16,109億円の収入に比べ6,303億円(39.1%)減少しました。これは、前期はAT&T Wireless Services, Inc.の株式の減損が税務上損金として認められたことなどにより法人税等の支払額が1,829億円、法人税等の還付金が931億円であったのに対し、2007年3月期は法人税等の支払額が3,599億円に増加し、法人税等の還付金が9億円に減少したこと、および3月末日が金融機関の休業日のため携帯電話料金等の現金収入2,100億円が翌期にずれこんだことによるものです。

投資活動によるキャッシュ・フローは、固定資産の取得に9,487億円の支出、戦略的出資等に419億円の支出、期間3ヵ月超の資金運用に伴う長期投資の償還等の収入507億円などにより9,477億円の支出でした。前

期の9,511億円の支出に比べ、支出額が34億円(0.4%)減少しました。これは、固定資産の取得による支出が9,487億円と前期の8,339億円から増加し、期間3ヵ月超の資金運用に伴う長期投資の償還及び短期投資等の増減の影響が前期は1,490億円の収入に対し、2007年3月期は507億円の収入で減少したものの、出資等の長期投資による支出が419億円と前期の2,926億円から減少したことなどによるものです。2007年3月期は、携帯電話番号ポータビリティの導入を控えて、「FOMA」サービスエリアの拡充と通信量拡大に対応するためのネットワークの品質と信頼性向上に向けて、積極的な設備投資を実施しました。

財務活動によるキャッシュ・フローは、長期借入債務の返済に1,937億円の支出、配当金の支払に1,769億円の支出、自己株式の取得に1,572億円の支出をしたことなどにより5,315億円の支出でした。前期の5,906億円の支出に比べ、支出額が591億円(10.0%)減少しました。これは長期借入債務の返済に1,937億円と前期の1,503億円から支出額が増加し、配当金の支払についても1,769億円と前期の1,355億円から支出額が増加したものの、自己株式の取得による支出が1,572億円と前期の3,001億円から減少したことなどによるものです。

2007年3月31日時点の現金及び現金同等物は、3,431億円となり、前期末の8,407億円より4,977億円(59.2%)減少しました。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2007年3月31日時点で2,005億円であり、前期末においては2,510億円でした。

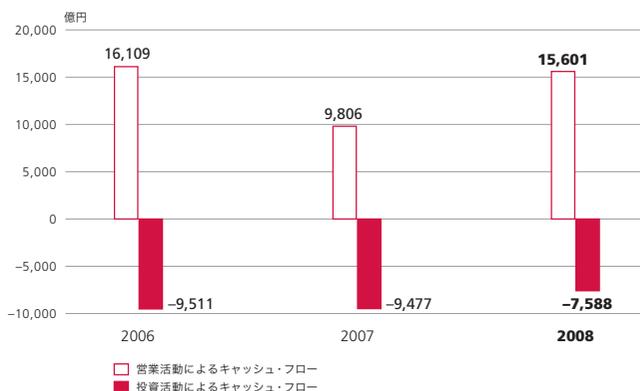
2009年3月期の見通し

2009年3月期の資金の源泉については、「バリューコース」の浸透により端末機器販売の立替払いに関わる割賦債権が大幅に増加し、法人税等の支払額も前期に比べ増加が見込まれることから、営業活動によるキャッシュ・フローは大幅に減少する見通しです。ドコモは現時点においてこの営業活動によるキャッシュ・フローの減少は一時的なものであると見込んでいます。

投資活動によるキャッシュ・フローは、設備投資が7,190億円と2008年3月期の7,587億円に比べ減少が予想されています。

キャッシュ・フローの推移

3月31日に終了した会計年度



C. 研究開発

ドコモの研究開発活動は3つの重点取り組みを掲げています。第三世代移動通信システム向けの端末等の新製品や新サービス及び新アプリケーションの開発、3.9世代と呼ばれる、スーパー3Gのインフラおよび端末の開発、第四世代移動通信システムの研究です。研究開発に関連する支出は、発生時点で当期費用として処理されています。2008年、2007年及び2006年の各3月期におけるドコモの研究開発費はそれぞれ1,000億円、993億円、1,105億円でした。

D. 市場動向に関する情報

国内移動通信市場は、携帯電話等の人口普及率の高まりやお客ニーズの多様化に加え、携帯電話番号ポータビリティ制度や新規事業者の参入など市場動向は変化しているなか、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、事業者間の競争が今後ますます激化すると想定されます。

2009年3月期の営業収益、営業利益は共に2008年3月期と比較し、増加を見込んでいます。2008年3月期の動向、及び2009年3月期に予想される傾向については以下の通りです。

- 人口普及率の高まりにより新規契約数の伸びが限定的であると想定されるなか、既存顧客の満足度向上を念頭においたブランドロイヤリティ向上のマーケティングを通じて解約率の低減等を図ることで、2009年3月期は2008年3月期以上の契約純増数の獲得を見込んでおり、契約数は増加するものと予想しています。また、「FOMA」へのマイグレーションが進み、全契約数における「FOMA」契約の割合は9割程度まで高くなる予定です。
- 総合ARPU（FOMA+mova）、音声ARPU（FOMA+mova）については、2008年3月期は対前期で減少、パケットARPU（FOMA+mova）は増加しました。この傾向は2009年3月期も続くと考えています。その要因としては、これまでに実施した競争力強化に向けた各種割引サービスの

の浸透や、端末販売奨励金により値引きされていない端末の購入費用を契約者が負担する一方、月額基本使用料が減額される「バリュープラン」の導入に伴う収入の低下の影響によるものと、パケットARPUについては「mova」から「FOMA」への移行に伴う請求金額の上昇やパケット定額制サービスに加入する契約数の増加などによるものです。

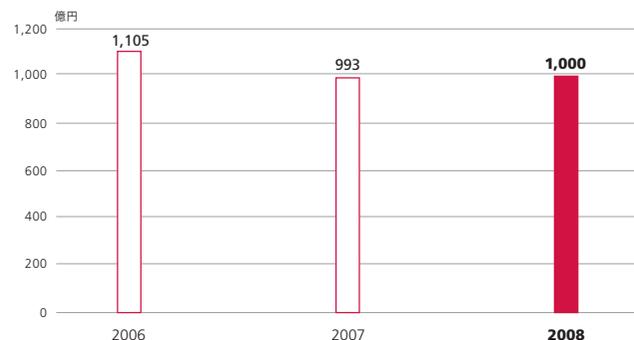
- 端末機器販売収入については、2008年3月期は販売代理店への端末機器販売数、販売単価ともに前期より減少しましたが、2007年11月の「バリューコース」導入に伴い端末機器販売収入から控除される端末販売奨励金が削減されたため販売手数料控除後では前期に比べて増加しました。2009年3月期は代理店への卸売端末機器販売数の増加を見込むのに加え、「バリューコース」の更なる市場への浸透により端末機器販売収入から控除される端末販売奨励金が減少するため、販売手数料控除後では2008年3月期に比べて大きく増加する見込みです。
- 上記を通じて、2009年3月期の営業収益は、総合ARPUの減少が契約数の増加に伴う増収効果を上回り携帯電話収入は減じるものの、端末機器販売収入の増収幅がそれを上回ること、2008年3月期と比較し増収となります。
- 販売費および一般管理費やネットワークコスト（通信設備使用料、減価償却費、固定資産除却費）等の営業費用については、既存契約者の満足度向上のための施策（コーポレートブランド刷新によるCI変更、地域ドコモの1社化等）による一般経費の増加などがあるものの、「バリューコース」の浸透による販売手数料の減少や、設備投資の効率化・低コスト化等により、2009年3月期は2008年3月期と比較して同水準になる見込みです。

上記を通じて、2009年3月期の当期純利益は2008年3月期と比較して増加を見込んでいます。

なお、2007年11月に導入した「バリューコース」においては、販売時に従来適用していた端末販売奨励金が減少する一方、付随する「バリュープラン」による月額基本使用料の割引は将来にわたって適用されるため、一時的な増益に寄与する要因となります。その影響は、同販売方式が市場に浸透する2009年3月期が最も大きくなり、2010年3月期以降その効果は収束していく見込みです。

研究開発費の推移

3月31日に終了した会計年度



事業等のリスク

ドコモの事業と日本の移動通信業界に関するリスク

携帯電話番号ポータビリティ、新規事業者の参入など市場環境の変化により競争の激化するなか、通信業界における他の事業者及び他の技術等との競争に関連して、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番号ポータビリティや新規事業者の参入など市場環境の変化による、通信業界における他の事業者との競争の激化にさらされております。例えば、他の移動通信事業者も第三世代移動通信サービス対応端末や音楽再生機能搭載端末、音楽配信サービス、利用先を限定した音声・メール等の定額利用サービスなどの新商品、新サービスの投入、あるいは携帯電話端末の割賦販売方式の新たな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、固定回線のブロードバンド高速インターネットサービスやデジタル放送、無線LAN等、またはこれらの融合サービスなどが提供されており、これらにより更に競争が激化するかもしれません。

他の事業者や他の技術などとの競争以外にも、日本の移動通信市場の飽和、MVNO*の新規参入を含めた競争レイヤ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市場環境の変化による競争激化の要因として挙げられます。

こうした市場環境のなか、今後当社グループの新規獲得契約数は減少の一途を辿るかもしれず、当社グループの期待する数に達しないかもしれません。また、新規獲得契約数だけでなく、既存契約数についても、料金やサービスにおける他の移動通信事業者との競争の激化するなか、当社グループが期待する水準で既存契約者数を維持し続けることができない可能性があり、さらには、新規獲得契約数及び既存契約者数を維持するために想定以上のコストをかけなくてはならないかもしれません。当社グループは厳しい競争環境のなか、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(2004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(2005年11月実施)、「パケ・ホーダイ」の「FOMA」サービスの全ての新料金プランへの適用(2006年3月実施)、「iモード」に加えPC向けインターネットサイトのフルブラウザによる閲覧やPC向け動画閲覧の定額制サービス「パケ・ホーダイフル」の導入(2007年3月実施)、継続利用期間に関係なく基本使用料を一律半額とする「ファミ割MAX50」および「ひとりでも割50」の導入(2007年8月実施)、同一「ファミリー割引」グループ内の国内通話を24時間無料とする料金サービスの導入(2008年4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者を獲得・維持できるかどうかは定かではありません。また、これらの料金改定によりARPUが一定程度低下することを見込んでおりますが、「ファミリー割引」の契約率や定額制サービスへ移行する契約数の動向が、当社グループが想定したとおりにならない場合、当社グループの見込み以上にARPUの低下が起る可能性があります。その結果、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。

* MVNO: 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。

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、「FOMA」端末によるテレビ電話等のAVトラフィック拡大や、クレジットサービスなどiモードFeliCaを中心とした生活・ビジネスに役立つ新たなサービスの展開・普及、データ通信の拡大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実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。特に、以下の事柄が達成できるか否かについては定かではありません。

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

* HSDPA: High Speed Downlink Packet Accessの略。W-CDMA方式による高速パケット通信技術。

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。

- 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事業者に開放することを求めるような措置
- すべてのコンテンツプロバイダやインターネットサービスプロバイダに対して「iモード」サービスを開放することを求めるような規制ならびに当社グループが「iモード」のコンテンツ料金を設定・回収すること及び携帯電話端末に「iモード」を初期設定することを禁止するような規制
- 特定のコンテンツや取引、または「iモード」のようなモバイルインターネットサービスを禁止または制限するような規制
- 携帯電話のユニバーサルサービスへの指定、現行のユニバーサルサービス基金制度の変更など新たなコストが発生する措置
- 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
- 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
- その他、当社およびNTT東日本・西日本を対象とした競争セーフガード制度等、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

上記のような改革案のいずれかが、関係する法律や規則において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、上記に挙げた改革のいずれか、またはその他の法律や規制に関する改革が行われた場合、当社グループの移動通信サービスの提供が制約され、既存の収益構造に変化がもたらされる等により、当社グループの財政状態や経営成績に悪影響を与える可能性があります。

* SIM: 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。

当社グループが使用可能な周波数及び設備に対する制約に関連して、サービスの質の維持・増進や、顧客満足の継続的獲得・維持に悪影響が発生し得ること

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

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

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

第三代移動通信システムに使用している当社のW-CDMA技術やモバイルマルチメディアサービスの海外事業者への導入を促進し、当社グループの国際サービス提供能力を構築し発展させることができる保証がないこと

当社グループの第三代移動通信システムには、現在、広帯域符号分割多重アクセス方式（W-CDMA）技術を使用しております。W-CDMA技術はIMT-2000と呼ばれるガイドラインの策定を通じて第三代の移動通信技術を標準化するための試みの一部として、国際電気通信連合（ITU）によって承認されている、移動通信技術の世界標準のひとつであります。もし十分な数の他の移動通信事業者が当社グループと互換性のあるW-CDMA標準技術に基づく端末やネットワーク機器を採用すれば、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できるようになります。当社グループは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この技術を採用することを期待しております。

また当社グループは「iモード」サービスについても海外事業者と技術提携を行っており、これにより海外事業者における「iモード」の普及・拡大を積極的に推進しております。

しかし、十分な数の他の事業者がW-CDMA標準技術を採用しなかった場合や他の事業者においてW-CDMA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を期待どおりに提供できないかもしれません。当社グループの契約者の海外での利用といった利便性を損なう可能性があります。また、海外でのW-CDMA技術の導入が十分な規模に達しない場合に加えて、提携した海外事業者における「iモード」契約数の拡大及びその「iモード」サービスの利用が促進されない場合は、当社グループのネットワーク機器購入や携帯電話端末メーカーとコンテンツプロバイダによる当社グループのサービスに対応した端末、コンテンツなどの生産・提供などにおいて、当社グループが現在期待しているほどの規模の経済による利益や適切な価格での端末、コンテンツなどの提供を実現することができない可能性があります。また、標準化団体等の活動によりW-CDMA技術に変更が発生し、当社グループが現在使用してい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W-CDMA技術及び「iモード」サービスの展開が想定どおりとならず、当社グループの国際サービス提供能力の向上や世界レベルでの規模の経済による利益を実現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。

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

近年、当社グループの投資先は、競争の激化、負債の増加、株価の大幅な乱高下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。

当社グループの携帯電話端末に決済機能を含む様々な機能が搭載され、当社グループ外の多数の事業者のサービスが携帯電話端末上で提供されるなかで、端末の故障・欠陥・紛失等や他の事業者のサービスの不完全性等に起因して問題が発生し得ること

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

当社グループの信頼性・企業イメージの低下または解約数の増加や契約者への補償のためのコストの増大につながる可能性のある事態としては、以下のようなものが考えられます。

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

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

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

一例として、当社グループが提供する「iモード」や「ショートメール」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、種々の対策を講じてきておりますが、未だ根絶するには至っておりません。当社グループの契約者が迷惑メールを大量に受信してしまうことにより顧客満足度の低下や企業イメージの低下が起り、「iモード」契約数の減少となることもあり得ます。

また、振り込め詐欺に代表される携帯電話の犯罪への利用が未だ発生しており、そのような犯罪に利用され易いプリペイド携帯電話について、当社グループは、購入時の本人確認を強化し、更にプリペイド携帯電話の新規契約を2005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、当社グループはインターネット社会の健全な発展を促進する観点から、未成年者に悪影響を与えると思われる有害情報サイトに対して、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）を導入しておりますが、このサービスに関しては総務省やコンテンツプロバイダ等を含めた様々な議論もあり、社会的問題として取り上げられている状況です。こうした問題も、同様に企業イメージの低下を招く恐れがあります。

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

2005年4月より、個人情報の保護に関する法律（以下、「個人情報保護法」）が全面施行され、個人情報を取り扱う企業においては個人情報の保護が重要課題の1つとなっております。当社グループは電気通信事業ならびにクレジット事業等のその他事業において多数のお客様情報を含む機密情報を保持しており、個人情報保護法への適切な対応を行う観点から「情報セキュリティ部」を設置し、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。

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。

地震、電力不足、機器の不具合等や、ソフトウェアのバグ、ウィルス、ハッキング、不正なアクセス、サイバーアタック等の人為的な要因に起因して、当社グループのサービス提供に必要なネットワーク等のシステム障害や当社グループの信頼性・企業イメージの低下等が発生し得ること

当社グループは基地局、アンテナ、交換機や伝送路などを含む全国的なネットワークを構築し、移動通信サービスを提供しています。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、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、電力不足、台風、洪水、テロといった事象・事件によるネットワークの損壊があります。こうしたシステムの障害時には、修復にとりわけ長い時間を要し、結果として収益減や多額の修復費用の支出につながる可能性があり、それにより当社グループの財政状態や経営成績に悪影響を与える可能性があります。

また、固定のインターネットでは、ウ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。当社グループの移動通信ネットワークにおいても、そのような事態が引き起こされる可能性がないとは言いきれず、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ー等が当社グループのネットワークや端末に侵入した場合、システムに障害が発生したり携帯電話が使用できなくなるなどの事態が考えられ、その結果、当社グループのネットワークに対する信頼性や、顧客満足度が著しく低下する恐れがあります。当社グループは不正アクセス防止機能、遠隔ダウンロードなどセキュリティを強化し、不慮の事態に備え得る機能を提供しておりますが、そうした機能があらゆる場合に万全であるとは限りません。さらに、悪意を持ったものでなくともソフトウェアのバグ、機器の設定誤り等の人為的なミスにより、システム障害や損害が起こる可能性もあります。

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

無線通信による健康への悪影響に対する懸念が広まることあり得ること

メディアやその他の報告書によると、無線端末とその他の無線機器が発する電波は、補聴器やペースメーカーなどを含む、医用電気機器の使用に障害を引き起こすこと、ガンや視覚障害を引き起こし、携帯電話の使用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き切れないことや、特に使用者が子供の場合、より大きな健康上のリスクを示すかもしれないとの意見が出ております。これらの報告は最終結論に達しておらず、報告書の調査結果には異議が唱えられているものもありますが、無線電気通信機器が使用者にもたらす、もしくはもたらすと考えられる健康上のリスクは、既存契約者の解約数の増加や新規契約者の獲得数の減少、利用量の減少、ならびに訴訟などを通して、当社グループの企業イメージ及び当社グループの財政状態や経営成績に悪影響を与える可能性もあります。また、いくつかの移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。

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(以下「NTT」とする)は2008年3月31日現在、当社の議決権の64.8%を所有しております。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、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。

連結財務諸表

>> 連結貸借対照表

株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ及び連結子会社
2007年及び2008年3月31日現在

	単位：百万円		単位：千米ドル
	2007	2008	2008
資産			
流動資産：			
現金及び現金同等物	¥ 343,062	¥ 646,905	\$ 6,478,768
短期投資			
非関連当事者	100,543	2,208	22,113
関連当事者	50,000	50,000	500,751
売上債権			
非関連当事者	844,305	671,417	6,724,257
関連当事者	28,018	15,256	152,789
小計	872,323	686,673	6,877,046
貸倒引当金	(13,178)	(15,037)	(150,596)
売上債権合計(純額)	859,145	671,636	6,726,450
棚卸資産	145,892	146,584	1,468,042
繰延税金資産	94,868	108,037	1,081,993
前払費用及びその他の流動資産			
非関連当事者	132,959	136,395	1,365,999
関連当事者	5,444	6,015	60,240
流動資産合計	1,731,913	1,767,780	17,704,356
有形固定資産：			
無線通信設備	5,149,132	5,346,486	53,545,178
建物及び構築物	778,638	797,904	7,991,027
工具、器具及び備品	613,945	536,718	5,375,243
土地	199,007	198,958	1,992,569
建設仮勘定	114,292	128,042	1,282,343
小計	6,855,014	7,008,108	70,186,360
減価償却累計額	(3,954,361)	(4,173,501)	(41,797,707)
有形固定資産合計(純額)	2,900,653	2,834,607	28,388,653
投資その他の資産：			
関連会社投資	176,376	349,488	3,500,130
市場性のある有価証券及びその他の投資	261,456	187,361	1,876,425
無形固定資産(純額)	551,029	555,259	5,560,931
営業権	147,821	158,889	1,591,277
その他の資産			
非関連当事者	157,656	222,225	2,225,588
関連当事者	61,615	11,822	118,398
繰延税金資産	127,696	123,403	1,235,884
投資その他の資産合計	1,483,649	1,608,447	16,108,633
資産合計	¥6,116,215	¥6,210,834	\$62,201,642

添付の連結財務諸表注記をご参照ください。

	単位：百万円		単位：千米ドル
	2007	2008	2008
負債・少数株主持分・資本			
流動負債：			
1年以内返済予定長期借入債務	¥ 131,005	¥ 75,662	\$ 757,757
短期借入金	102	1,712	17,146
仕入債務			
非関連当事者	666,829	626,992	6,279,339
関連当事者	94,279	90,461	905,969
未払人件費	46,584	53,538	536,184
未払利息	809	710	7,111
未払法人税等	68,408	203,645	2,039,509
その他の流動負債			
非関連当事者	152,843	179,513	1,797,827
関連当事者	2,066	2,082	20,851
流動負債合計	1,162,925	1,234,315	12,361,693
固定負債：			
長期借入債務	471,858	401,090	4,016,925
退職給付引当金	135,890	116,888	1,170,636
その他の固定負債			
非関連当事者	179,699	177,002	1,772,679
関連当事者	3,376	3,755	37,606
固定負債合計	790,823	698,735	6,997,846
負債合計	1,953,748	1,933,050	19,359,539
少数株主持分	1,164	1,288	12,899
資本：			
普通株式—			
授權株式数			
2007年3月31日現在—188,130,000株			
2008年3月31日現在—188,130,000株			
発行済株式総数			
2007年3月31日現在—45,880,000株			
2008年3月31日現在—44,870,000株			
発行済株式数(自己株式を除く)			
2007年3月31日現在—43,593,644株			
2008年3月31日現在—42,627,927株	949,680	949,680	9,511,067
資本剰余金	1,135,958	948,571	9,499,960
利益剰余金	2,493,155	2,793,814	27,980,110
その他の包括利益累積額	12,874	410	4,106
自己株式			
2007年3月31日現在—2,286,356株			
2008年3月31日現在—2,242,073株	(430,364)	(415,979)	(4,166,039)
資本合計	4,161,303	4,276,496	42,829,204
契約債務及び偶発債務			
負債・少数株主持分・資本合計	¥6,116,215	¥6,210,834	\$ 62,201,642

添付の連結財務諸表注記をご参照ください。

連結財務諸表

>> 連結損益及び包括利益計算書

株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ及び連結子会社

2006年、2007年及び2008年3月31日終了の連結会計年度

	単位：百万円			単位：千米ドル
	2006	2007	2008	2008
営業収益：				
無線通信サービス				
非関連当事者	¥ 4,242,230	¥ 4,259,951	¥ 4,107,844	\$41,140,151
関連当事者	53,626	54,189	57,390	574,762
端末機器販売				
非関連当事者	462,490	465,924	538,195	5,390,035
関連当事者	7,526	8,029	8,398	84,106
営業収益合計	4,765,872	4,788,093	4,711,827	47,189,054
営業費用：				
サービス原価（以下に個別掲記する項目を除く）				
非関連当事者	462,852	498,852	561,763	5,626,069
関連当事者	283,247	268,108	249,370	2,497,446
端末機器原価（以下に個別掲記する項目を除く）	1,113,464	1,218,694	1,150,261	11,519,890
減価償却費	738,137	745,338	776,425	7,775,914
販売費及び一般管理費				
非関連当事者	1,179,252	1,121,374	1,025,812	10,273,530
関連当事者	156,281	162,203	139,884	1,400,942
営業費用合計	3,933,233	4,014,569	3,903,515	39,093,791
営業利益	832,639	773,524	808,312	8,095,263
営業外損益（費用）：				
支払利息	(8,420)	(5,749)	(4,556)	(45,629)
受取利息	4,659	1,459	2,487	24,907
関連会社投資売却損益	61,962	—	333	3,335
その他の投資売却損益	40,088	(113)	(2)	(20)
その他（純額）	21,375	3,822	(5,886)	(58,948)
営業外損益（費用）合計	119,664	(581)	(7,624)	(76,355)
法人税等、持分法による投資損益及び少数株主損益前利益	952,303	772,943	800,688	8,018,908
法人税等：				
当年度分	293,707	237,734	334,462	3,349,644
繰延税額	47,675	75,945	(11,507)	(115,243)
法人税等合計	341,382	313,679	322,955	3,234,401
持分法による投資損益及び少数株主損益前利益	610,921	459,264	477,733	4,784,507
持分法による投資損益（税効果調整後）	(364)	(1,941)	13,553	135,733
少数株主損益	(76)	(45)	(84)	(841)
当期純利益	¥ 610,481	¥ 457,278	¥ 491,202	\$ 4,919,399
その他の包括利益（損失）：				
売却可能価値証券未実現保有利益（損失）	10,000	(15,364)	(16,762)	(167,872)
控除：当期純利益への組替修正額	(2,338)	(399)	431	4,317
金融商品再評価差額	369	832	(525)	(5,258)
控除：当期純利益への組替修正額	(248)	(798)	658	6,590
為替換算調整額	5,433	1,103	7,299	73,100
控除：当期純利益への組替修正額	(48,030)	—	(127)	(1,272)
年金債務調整額：				
年金数理上の差異の発生額（純額）	—	—	(4,909)	(49,164)
控除：過去勤務債務償却額	—	—	(1,338)	(13,400)
控除：年金数理上の差異償却額	—	—	502	5,027
控除：会計基準変更時差異償却額	—	—	75	751
控除：代行返上に係る年金数理上の差異の組替修正額	—	—	2,232	22,354
追加最小年金負債調整額	3,986	5,562	—	—
包括利益：	¥ 579,653	¥ 448,214	¥ 478,738	\$ 4,794,572
1株当たり情報：				
期中加重平均発行済普通株式数－基本的及び希薄化後（単位：株）	45,250,031	43,985,082	43,120,586	43,120,586
基本的及び希薄化後1株当たり当期純利益（単位：円及び米ドル）	¥ 13,491.28	¥ 10,396.21	¥ 11,391.36	\$ 114.08

添付の連結財務諸表注記をご参照ください。

連結財務諸表

>> 連結株主持分計算書

株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ及び連結子会社

2006年、2007年及び2008年3月31日終了の連結会計年度

	株式数				単位：百万円			
	発行済株式	自己株式	資本金	資本剰余金	利益剰余金	その他の 包括利益累積額	自己株式	資本合計
2005年3月31日	48,700,000	2,427,792	¥949,680	¥1,311,013	¥2,100,407	¥ 57,609	¥(510,777)	¥3,907,932
自己株式の取得		1,797,981					(300,078)	(300,078)
自己株式の消却	(1,890,000)	(1,890,000)			(362,659)		362,659	—
現金配当金(1株当たり3,000円)					(135,490)			(135,490)
当期純利益					610,481			610,481
売却可能有価証券未実現保有利益(損失)						7,662		7,662
金融商品再評価差額						121		121
為替換算調整額						(42,597)		(42,597)
追加最小年金負債調整額						3,986		3,986
2006年3月31日	46,810,000	2,335,773	¥949,680	¥1,311,013	¥2,212,739	¥ 26,781	¥(448,196)	¥4,052,017
自己株式の取得		880,583					(157,223)	(157,223)
自己株式の消却	(930,000)	(930,000)		(175,055)			175,055	—
現金配当金(1株当たり4,000円)					(176,862)			(176,862)
当期純利益					457,278			457,278
売却可能有価証券未実現保有利益(損失)						(15,763)		(15,763)
金融商品再評価差額						34		34
為替換算調整額						1,103		1,103
追加最小年金負債調整額						5,562		5,562
SFAS第158号適用による調整						(4,843)		(4,843)
2007年3月31日	45,880,000	2,286,356	¥949,680	¥1,135,958	¥2,493,155	¥ 12,874	¥(430,364)	¥4,161,303
自己株式の取得		965,717					(173,002)	(173,002)
自己株式の消却	(1,010,000)	(1,010,000)		(187,387)			187,387	—
現金配当金(1株当たり4,400円)					(190,543)			(190,543)
当期純利益					491,202			491,202
売却可能有価証券未実現保有利益(損失)						(16,331)		(16,331)
金融商品再評価差額						133		133
為替換算調整額						7,172		7,172
年金債務調整額:								
年金数理上の差異の発生額(純額)						(4,909)		(4,909)
控除:過去勤務債務償却額						(1,338)		(1,338)
控除:年金数理上の差異償却額						502		502
控除:会計基準変更時差異償却額						75		75
控除:代行返上に係る年金数理上の 差異の組替修正額						2,232		2,232
2008年3月31日	44,870,000	2,242,073	¥949,680	¥ 948,571	¥2,793,814	¥ 410	¥(415,979)	¥4,276,496

	単位：千米ドル						
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	その他の 包括利益累積額	自己株式	資本合計	
2007年3月31日	\$9,511,067	\$11,376,645	\$24,969,003	\$ 128,933	\$(4,310,105)	\$41,675,543	
自己株式の取得					(1,732,619)	(1,732,619)	
自己株式の消却		(1,876,685)			1,876,685	—	
現金配当金(1株当たり4,400円)			(1,908,292)			(1,908,292)	
当期純利益			4,919,399			4,919,399	
売却可能有価証券未実現保有利益(損失)				(163,555)		(163,555)	
金融商品再評価差額				1,332		1,332	
為替換算調整額				71,828		71,828	
年金債務調整額:							
年金数理上の差異の発生額(純額)				(49,164)		(49,164)	
控除:過去勤務債務償却額				(13,400)		(13,400)	
控除:年金数理上の差異償却額				5,027		5,027	
控除:会計基準変更時差異償却額				751		751	
控除:代行返上に係る年金数理上の差異の組替修正額				22,354		22,354	
2008年3月31日	\$9,511,067	\$ 9,499,960	\$27,980,110	\$ 4,106	\$(4,166,039)	\$42,829,204	

添付の連結財務諸表注記をご参照ください。

連結財務諸表

>> 連結キャッシュ・フロー計算書

株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ及び連結子会社

2006年、2007年及び2008年3月31日終了の連結会計年度

単位：百万円

単位：千米ドル

	2006	2007	2008	2008
営業活動によるキャッシュ・フロー：				
当期純利益	¥ 610,481	¥ 457,278	¥ 491,202	\$ 4,919,399
当期純利益から営業活動によるキャッシュ・フローへの調整—				
減価償却費	738,137	745,338	776,425	7,775,914
繰延税額	49,101	74,987	(2,471)	(24,747)
有形固定資産売却・除却損	36,000	55,708	54,359	544,406
関連会社株式売却損益	(61,962)	—	(333)	(3,335)
その他の投資売却損益	(40,088)	113	2	20
その他の投資売却に伴う費用	14,062	—	—	—
持分法による投資損益(利益)	(1,289)	2,791	(22,810)	(228,443)
関連会社からの受取配当金	1,034	1,258	15,349	153,721
少数株主損益	76	45	84	841
資産及び負債の増減：				
売上債権の減少(増加)額	21,345	(262,032)	187,434	1,877,156
貸倒引当金の(減少)増加額	(3,623)	(1,600)	1,803	18,057
棚卸資産の(増加)減少額	(73,094)	83,716	(10)	(100)
未収還付法人税等の減少(増加)額	92,869	(20,261)	20,261	202,914
前払費用及びその他の流動資産の(増加)減少額	16,323	(18,993)	(16,085)	(161,091)
仕入債務の増加(減少)額	45,108	(42,013)	(50,477)	(505,528)
未払法人税等の増加(減少)額	111,141	(100,197)	134,912	1,351,147
その他の流動負債の増加額	17,641	534	6,206	62,153
退職給付引当金の(減少)増加額	(3,378)	379	(19,002)	(190,306)
その他の固定負債の増加(減少)額	24,725	(26,241)	8,780	87,932
その他	16,332	29,788	(25,489)	(255,273)
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,610,941	980,598	1,560,140	15,624,837
投資活動によるキャッシュ・フロー：				
有形固定資産の取得による支出	(638,590)	(735,650)	(548,517)	(5,493,410)
無形固定資産及びその他の資産の取得による支出	(195,277)	(213,075)	(216,816)	(2,171,417)
長期投資による支出	(292,556)	(41,876)	(124,312)	(1,244,987)
長期投資の売却及び償還による収入	25,142	50,594	101,341	1,014,932
新規連結子会社の取得による支出	—	(8,392)	(14,797)	(148,192)
短期投資による支出	(252,474)	(3,557)	(6,562)	(65,719)
短期投資の償還による収入	501,433	4,267	5,443	54,512
関連当事者への長期預け金預入れによる支出	(100,000)	—	—	—
関連当事者への長期預け金償還による収入	—	—	50,000	500,751
その他	1,245	38	(4,629)	(46,360)
投資活動によるキャッシュ・フロー	(951,077)	(947,651)	(758,849)	(7,599,890)
財務活動によるキャッシュ・フロー：				
長期借入債務の返済による支出	(150,304)	(193,723)	(131,005)	(1,312,018)
短期借入金増加による収入	27,002	18,400	15,249	152,719
短期借入金の返済による支出	(27,010)	(18,450)	(15,351)	(153,741)
キャピタル・リース負債の返済による支出	(4,740)	(3,621)	(2,821)	(28,252)
自己株式の取得による支出	(300,078)	(157,223)	(173,002)	(1,732,619)
現金配当金の支払額	(135,490)	(176,862)	(190,543)	(1,908,292)
その他	(1)	(2)	(2)	(20)
財務活動によるキャッシュ・フロー	(590,621)	(531,481)	(497,475)	(4,982,223)
現金及び現金同等物に係る換算差額	1,529	872	27	270
現金及び現金同等物の増加(減少)額	70,772	(497,662)	303,843	3,042,994
現金及び現金同等物の期首残高	769,952	840,724	343,062	3,435,774
現金及び現金同等物の期末残高	¥ 840,724	¥ 343,062	¥ 646,905	\$ 6,478,768
キャッシュ・フローに関する補足情報：				
各年度の現金受取額：				
還付法人税等	¥ 93,103	¥ 925	¥ 20,346	\$ 203,766
各年度の現金支払額：				
支払利息(資産化された利息控除後)	8,666	6,203	4,656	46,630
法人税等	182,914	359,861	200,079	2,003,796
現金支出を伴わない投資及び財務活動：				
キャピタル・リースによる資産の取得	5,038	3,530	2,579	25,829
自己株式消却額	362,659	175,055	187,387	1,876,685

添付の連結財務諸表注記をご参照ください。

連結財務諸表注記

株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ及び連結子会社

1. 事業の内容

株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ及び連結子会社（以下「当社」または「ドコモ」）は、1991年8月に日本の法律に基づき日本電信電話株式会社（以下「NTT」）の移動通信事業部門を営むために発足した企業グループであります。当社の発行済株式の61.60%及び議決権の64.84%は、2008年3月31日において、NTT（NTT株式の33.71%は日本政府が所有）が保有しております。

ドコモは主として自社の全国的通信網を通じて携帯電話（FOMA）サービス（第3世代移動通信サービス）、携帯電話（mova）サービス（第2世代

移動通信サービス）、パケット通信サービス（パケット交換型無線データ通信）、衛星電話サービスを含む無線通信サービスを契約者に対して提供しております。また、ドコモは携帯端末、関連機器を主に契約者へ再販を行う販売代理店等に対して販売しております。

なお、PHSサービスにつきましては、2008年1月7日をもってサービスの提供を終了いたしました。

2. 主要な会計方針の要約

ドコモは日本の電気通信事業法とその関連会計規則及び日本で一般に公正妥当と認められる会計原則（日本会計基準）に基づき会計帳簿を記録し、財務諸表を作成しておりますが、日本会計基準は、米国で一般に公正妥当と認められる会計原則（米国会計基準）と相違するところがあります。

連結財務諸表は米国会計基準に基づき作成されたものであり、ドコモの会計帳簿及び会計記録に一定の調整を加えたものとなっております。

(1) 新会計基準の適用

法人所得税の不確実性に関する会計処理

2007年4月1日より、米国財務会計基準審議会（Financial Accounting Standards Board、以下「FASB」）解釈指針（FASB Interpretation）（以下「FIN」）第48号「法人所得税の不確実性に関する会計処理—財務会計基準書（Statement of Financial Accounting Standards、以下「SFAS」）第109号の解釈」（以下「FIN 48」）を適用しております。FIN 48は、SFAS第109号に従って認識する法人所得税について、税法上の取扱いが不確実な場合における会計処理を明確にするものであり、財務諸表上の認識及び税務申告上のタックス・ポジションの測定に関する基準を規定するとともに、認識の中止、流動・固定の分類、利息及び課徴金の取扱い、期中の会計処理、開示及び移行措置等についての指針を提供しております。FIN 48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ります。

(2) 主要な会計方針

連結の方針

当社及び当社が過半数の議決権を所有する子会社を連結の範囲としております。当社と連結子会社間のすべての重要な取引及び債権債務は相殺消去しております。

ドコモはFIN第46号（2003年改訂）「変動持分事業体の連結—会計調査広報（Accounting Research Bulletin、以下「ARB」）第51号の解釈指針」（以下「FIN 46R」）を適用しております。FIN 46Rは、企業がどのような場合にある事業体の議決権以外の方法を通じた支配的な財務持分を有しており、それをもって連結すべきかの判断について言及しております。2006年3月31日、2007年3月31日及び2008年3月31日現在において、当社には連結またはその情報を開示すべき変動持分事業体はありません。

見積りの使用

ドコモの連結財務諸表を米国会計基準に準拠して作成するためには、経営者が見積りを実施し、仮定を設定する必要がありますが、見積り及び仮定の設定は連結財務諸表における資産及び負債の計上額、偶発資産及び偶発債務の開示、収益及び費用の計上額に影響を及ぼすものであります。したがって、実際には見積りとは異なる結果が生じる場合があります。ドコモが見積りや仮定の設定が連結財務諸表にとって特に重要であると考えている項目は、有形固定資産、自社利用ソフトウェア及びその他の無形固定資産の耐用年数の決定、長期性資産の減損、投資の減損、繰延税金資産の回収可能性、年金債務の測定及び収益の認識であります。

現金及び現金同等物

現金及び現金同等物は、銀行預金及び当初の満期が3ヵ月以内の流動性が高い短期投資を含んでおります。

短期投資

短期投資は、当初の満期が3ヵ月超で期末日時点において満期までの期間が1年以内の流動性が高い投資を含んでおります。

貸倒引当金

債権の貸倒による損失に備えるため、一般債権については貸倒実績率により、破産更生債権等特定の債権については個別に回収可能性を検討し、回収不能見込額を計上しております。

棚卸資産

棚卸資産の評価は、低価法によっております。端末機器原価の評価方法は先入先出法を採用しております。端末機器及び付属品等が主な棚卸資産であります。棚卸資産については陳腐化の評価を定期的に行い、必要に応じて評価額の修正を計上しております。移動通信事業における急速な技術革新により、2006年3月期では18,883百万円、2007年3月期では21,353百万円、2008年3月期では16,946百万円（169,715千米ドル）の陳腐化した端末の評価損及び除却損を認識し、連結損益及び包括利益計算書における「端末機器原価」に計上しております。

有形固定資産

有形固定資産は取得原価により計上されており、後述の「利子費用の資産化」で説明するように建設期間中の利子費用を取得原価に算入しております。有形固定資産のうち、キャピタル・リース資産については、最低リース料の現在価値で計上しております。個々の資産の見積り耐用年数にわたり、建物は定額法により、それ以外の資産は定率法により減価償却の計算を行っております。耐用年数は取得時点で決定され、当該耐用年数は、予想される使用期間、類似する資産から推定される経験的耐用年数、及び予測される技術的あるいはその他の変化に基づいて決定されます。技術的あるいはその他の変化が、予測より速いもしくは遅い場合、あるいは予測とは異なる形で生じる場合、これらの資産の耐用年数は適切な年数に修正しております。キャピタル・リース資産またはリース物件改良設備は、リース期間または見積り耐用年数の何れか短い期間で、資産の種類に応じて定額法または定率法により減価償却の計算を行っております。

主な減価償却資産の見積り耐用年数は以下のとおりであります。

主な無線通信設備	8年から16年
アンテナ設備用鉄塔柱	30年から40年
鉄筋コンクリート造り建物	38年から50年
工具、器具及び備品	4年から15年

2006年3月期における有形固定資産の減価償却費は554,158百万円、2007年3月期は553,510百万円、2008年3月期は579,101百万円(5,799,710千ドル)であります。

通常の営業過程で減価償却対象の電気通信設備が除却または廃棄された場合、当該電気通信設備に係る取得価額及び減価償却累計額が帳簿から控除され、未償却残高はその時点で費用計上されます。また、ドコモは、資産の除却に関わる法律上または契約上の義務について、SFAS第143号「資産除却に係る債務に関する会計処理」を適用しております。ドコモは、ドコモの無線通信設備等を設置している賃借地及び賃借建物等に対する原状回復義務をSFAS第143号の対象となる主な義務として関連する債務の公正価値の見積りを実施しておりますが、当該処理による経営成績及び財政状態への重要な影響はありません。

取替及び改良費用については資産化され、保守及び修繕費用については発生時に費用計上しております。建設中の資産は、使用に供されるまで減価償却を行っておりません。付随する建物の建設期間中に支払う土地の賃借料については、費用計上しております。

利子費用の資産化

有形固定資産の建設に関連する利子費用で建設期間に属するものについては、取得原価に算入しており、自社利用のソフトウェアの開発に伴う利子費用についても取得原価に算入しております。ドコモは取得原価に算入した利息を関連資産の見積り耐用年数にわたって償却しております。

関連会社投資

20%以上50%以下の持分を所有する関連会社及びドコモが重要な影響を及ぼすことができる関連会社に対する投資については、持分法を適用

しております。持分法では、関連会社の損益に対するドコモの持分額を取得価額に加減算した金額を投資簿価として計上しております。ドコモの投資持分が20%未満の投資に関しては、当該会社の営業や財務の方針に重大な影響を与えることができるかを判定するために、定期的に関連する事実や状況を検討しており、該当する投資については持分法を適用しております。持分法適用会社の会計年度末が12月31日である場合には、ドコモは連結損益及び包括利益計算書において、3ヵ月差のある当該会社の直近の財務諸表を使用して持分法による投資損益を取り込んでおります。

ドコモは、関連会社投資に関して一時的ではないと考えられる価値の下落の兆候が見られる場合、営業権相当額を含む簿価の回復可能性について検討を行っております。価値及び価値の下落が見られる期間を算定する際に、当社はキャッシュ・フロー予測、外部の第三者による評価、及び株価分析などを含む入手可能な様々な情報を利用しております。価値の下落が一時的でないとは判断された場合には、損失を計上し、投資簿価を切り下げております。

市場性のある有価証券及びその他の投資

市場性のある有価証券には、負債証券及び持分証券があります。ドコモはそのような負債証券及び持分証券に対する投資をSFAS第115号「特定の負債証券及び持分証券への投資に関する会計処理」に基づき会計処理しており、取得時に適切に分類しております。また、市場性のある有価証券について、一時的でない価値の下落が生じた場合の減損処理の必要性について定期的に検討しております。検討の結果、価値の下落が一時的でないとは判断される場合、当該有価証券について公正価値まで評価減を行っております。評価損は損益に計上し、評価損認識後の価額を当該有価証券の新しい原価としております。価値の下落が一時的でないかどうかの判断においてドコモが考慮する項目は、公正価値が回復するまで投資を継続する意思と能力、あるいは、投資額が回復可能であることを示す根拠が回復不能であることを示す根拠を上回るかどうかであります。判断にあたって考慮する根拠には、価値の下落理由、下落の程度と期間、年度末以降に生じた価値の変動、被投資会社の将来の収益見通し及び被投資会社の置かれた地域あるいは従事する産業における市場環境が含まれております。

ドコモが保有する持分証券のうち、公正価値が容易に算定可能なものは、売却可能有価証券に分類しております。売却可能有価証券に分類されている持分証券は公正価値で評価され、税効果調整後の未実現保有利益または損失を連結貸借対照表の「その他の包括利益累積額」に計上しております。実現利益及び損失は移動平均法により算定し、実現時に損益に計上しております。

ドコモが保有する負債証券のうち、満期まで保有する意思と能力を有しているものは、満期保有目的有価証券に分類し、それ以外のは売却可能有価証券に分類しております。満期保有目的有価証券は償却原価で計上しております。売却可能有価証券に分類されている負債証券は公正価値で評価され、税効果調整後の未実現保有利益または損失を連結貸借対照表の「その他の包括利益累積額」に計上しております。実現利益及び損失は先入先出法により算定し、実現時に損益に計上しております。取得時において満期までの期間が3ヶ月以内の負債証券は「現金及び現金同等物」

として、また、取得時における満期までの期間が3ヵ月超で期末時点において満期までの期間が1年以内の負債証券は「短期投資」として、それぞれ連結貸借対照表上に計上しております。

ドコモは2006年、2007年及び2008年3月期において、売買目的有価証券を保有または取引していません。

その他の投資には公正価値が容易に算定可能でない持分証券及び契約上譲渡制限のある持分証券が含まれます。公正価値が容易に算定可能でない持分証券及び譲渡制限のある持分証券は原価法で会計処理し、一時的でない価値の下落が生じた場合は評価損を計上しております。実現利益及び損失は平均原価法により算定し、実現時に損益に計上しております。

営業権及びその他の無形固定資産

営業権とは取得した識別可能純資産の公正価値に対する事業取得費用の超過額であります。その他の無形固定資産は、主として、電気通信設備に関わるソフトウェア、自社利用のソフトウェア、端末機器製造に関連して取得したソフトウェア、顧客関連資産及び有線電気通信事業者の電気通信施設利用権であります。

ドコモはSFAS第142号「営業権及びその他の無形固定資産」を適用しております。SFAS第142号に従い、ドコモは持分法を適用している投資先の取得を通して生じた営業権相当額を含む全ての営業権及び企業結合により取得された耐用年数が確定できない無形固定資産を償却していません。また、持分法投資に係る営業権相当額を除く営業権及び耐用年数が確定できない無形固定資産については、年1回以上の減損テストを実施しております。耐用年数が確定できる無形固定資産は、主に電気通信設備に関わるソフトウェア、自社利用のソフトウェア、端末機器製造に関連して取得したソフトウェア、顧客関連資産及び有線電気通信事業者の電気通信施設利用権で構成されており、その耐用年数にわたって定額法で償却しております。

持分法投資に係る営業権相当額については、会計原則審議会意見書(Accounting Principles Board Opinion)第18号「持分法投資に係る会計処理」に基づき、持分法投資全体の減損判定の一部として一時的な下落であるか否かの判定を行っております。

ドコモは米国公認会計士協会の参考意見書(Statement of Position)98-1「自社利用に供するために開発または取得したコンピュータソフトウェアの費用に関する会計」に従い、1年を超える耐用年数を有する自社利用のソフトウェアに関する費用を資産計上しております。自社利用のソフトウェアへの追加、変更、改良に関する費用は、そのソフトウェアに新しい機能が追加された範囲に限定して資産計上しております。また、端末機器製造に関連して取得するソフトウェアについては、SFAS第86号「販売、リースその他の方法で市場に出されるコンピュータソフトウェアの原価の会計処理」に従い、当該ソフトウェアの取得時点において商用化される端末機器の技術的な実現可能性が確立されている場合に、資産計上しております。ソフトウェア保守費及び訓練費用は発生した期に費用計上しております。資産計上されたソフトウェアに関する費用は最長5年にわたって償却しております。

顧客関連資産は、主に、携帯電話事業における顧客との関係に関するものであります。これは、2002年11月に実施した地域子会社の少数株主持

分の取得において、営業権から分離可能な無形資産を特定する過程で識別、計上されたものであります。顧客関連資産は、携帯電話事業の顧客の予想契約期間である6年にわたって償却されます。

また、資産計上しているNTT等の有線電気通信事業者の電気通信施設利用権は、20年間にわたり償却しております。

長期性資産の減損

ドコモは、有形固定資産、ソフトウェア及び償却性の無形固定資産等(営業権を除く)の長期性資産につき、SFAS第144号「長期性資産の減損または処分の会計処理」に従い、簿価が回収できない可能性を示唆する事象や状況の変化が起った場合には、減損の必要性を検討しております。使用目的で保有している資産の回収可能性は、資産の簿価と資産から発生する将来の割引前キャッシュ・フローを比較して評価しております。資産に減損が生じていると判断された場合、その資産の簿価が、割引キャッシュ・フロー、市場価額及び独立した第三者による評価等により測定した公正価値を超過する額を損失として認識しております。

ヘッジ活動

ドコモは、金利及び外国為替の変動リスクを管理するために金利スワップ、通貨スワップ及び先物為替予約契約を含む金融派生商品(デリバティブ)ならびにその他の金融商品を利用しております。ドコモは、売買目的のためにデリバティブの保有または発行を行っていません。

これらの金融商品は、ヘッジ対象の損益を相殺する損益を発生させることにより、もしくは金額及び時期に関して原取引のキャッシュ・フローを相殺するキャッシュ・フローを発生させることによりドコモのリスク軽減目的に有効であります。

ドコモはSFAS第133号「デリバティブ及びヘッジ活動に関する会計処理」(後にSFAS第138号、第149号及び第155号により修正)を適用しており、全てのデリバティブは連結貸借対照表上、公正価値にて認識しております。デリバティブの公正価値は、各連結会計年度末において、ドコモが取引を清算した場合に受取るべき額、または支払うべき額を表しております。

公正価値ヘッジの適格要件を満たすデリバティブ取引については、認識されたデリバティブの公正価値の変動額を損益に計上し、同じく当期の損益に計上されるヘッジ対象の資産及び負債の変動額と相殺しております。

キャッシュ・フロー・ヘッジの適格要件を満たすデリバティブ取引については、認識されたデリバティブに係る公正価値の変動額を、まず「その他の包括利益累積額」に計上し、ヘッジ対象の取引が実現した時点で損益に振替えております。

ヘッジ適格要件を満たさないデリバティブ取引については、認識されたデリバティブの公正価値の変動額を、損益に計上しております。

デリバティブまたはその他の金融商品が高いヘッジ有効性を持たないとドコモが判断した場合、またはヘッジ関係を解消するとドコモが決定した場合には、ヘッジ会計は中止されます。

デリバティブからのキャッシュ・フローは、関連する資産や負債または予定されている取引からのキャッシュ・フローと同じ区分で連結キャッシュ・フロー計算書に分類されております。

退職給付制度

2007年3月31日より、SFAS第158号「確定給付型年金及びその他の退職後給付制度に関する事業主の会計—SFAS第87号、第88号、第106号及び第132号改訂の修正」を適用し、確定給付年金制度の積立状況、すなわち退職給付債務と年金資産の公正価値の差額を連結貸借対照表で全額認識しております。積立状況の変動は、その変動が発生した連結会計年度に包括利益(損失)を通じて認識しております。

年金給付増加額及び予測給付債務に係る利息については、その期において発生主義で会計処理しております。「その他の包括利益累積額」に計上された、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%を越える額及び給付制度の変更による過去勤務費用については、従業員の予測平均残存勤務期間にわたり定額法により償却しております。

収益の認識

ドコモの収益は、無線通信サービスと端末機器販売の2つから生み出されております。これらの収益源泉は分離しており、別々の収益獲得プロセスとなっております。ドコモは、契約者と直接または代理店経由で無線通信サービスに関する契約を締結している一方、端末機器を主として代理店に販売しております。

ドコモは、日本の電気通信事業法及び政府の指針に従って料金を設定しておりますが、同法及び同指針では移動通信事業者の料金決定には政府の認可は不要とされております。無線通信サービスの収入は、主に月額基本使用料、通信料収入及び契約事務手数料等により構成されております。

月額基本使用料及び通信料収入はサービスを契約者に提供した時点で認識しております。なお、携帯電話(FOMA、movi)サービスの月額基本使用料に含まれる一定限度額までを無料通信分として当月の通信料から控除しております。また、ドコモは当月に未使用の無料通信分を2ヵ月間自動的に繰越すサービス(「2ヶ月くりこし」サービス)を提供しており、2ヵ月を経過して有効期限切れとなる無料通信分の未使用額については、「ファミリー割引」サービスを構成する他回線の当該月の無料通信分を超過した通信料に自動的に充当しております。当月未使用の無料通信分のうち、有効期限前に使用が見込まれる額については収益の繰延を行っておりますが、2006年3月31日までは、予想使用額を合理的に見積るに十分な過去実績がなかったことから、未使用の無料通信分全額を収益から控除

し繰延べておりました。また、繰越された無料通信分については通信料収入と同様に契約者が通信をした時点、または無料通信分が使用されず失効した時点で収益認識しておりました。将来失効が見込まれる無料通信分を見積るのに十分な過去実績が蓄積されたため、2006年4月より、未使用の無料通信分が将来使用される割合に応じて、使用されず失効すると見込まれる無料通信分を契約者が通信をした時点で認識する収益に加えて、収益として認識しております。この会計処理による経営成績及び財政状態への重大な影響はありません。

端末機器の販売については、販売代理店等へ端末機器を引渡し、在庫リスクが販売代理店等に移管された時点で収益を認識しております。また、新会計問題審議部報告(Emerging Issues Task Force、以下「EITF」)01-9「売り手による顧客(自社製品再販業者を含む)への支払報酬に関する会計処理」を適用し、顧客(販売代理店等)への引渡し時に、端末機器販売に係る収益から代理店手数料の一部を控除した額を収益として認識しております。

2007年11月より、販売代理店等が契約者へ端末機器を販売する際に12ヶ月もしくは24ヶ月の分割払いを選択可能とする販売方式を導入しております。分割払いが選択された場合、ドコモ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については、分割払いの期間にわたり、月額基本使用料及び通信料収入に合わせて契約者に請求しております。端末機器の販売については、販売代理店等へ引渡しした時点で収益として認識しているため、端末機器代金の立替え及び契約者からの資金回収は、ドコモの収益に影響を与えません。立替えにより発生した端末割賦債権のうち、回収が1年以内に見込まれる部分については「売上債権」として、回収が1年を超えると見込まれる部分については「その他の資産」として、それぞれ連結貸借対照表に計上しております。2008年3月31日において、「売上債権」及び「その他の資産」として連結貸借対照表に計上された端末割賦債権は、それぞれ111,789百万円(1,119,569千米ドル)及び59,036百万円(591,247千米ドル)であります。

契約事務手数料等の初期一括手数料は繰延べられ、サービス毎に契約者の見積平均契約期間にわたって収益として認識しております。また、関連する直接費用も、初期一括手数料の金額を限度として繰延べ、同期間で償却しております。

2007年3月31日及び2008年3月31日において繰延べを行った収益及び費用は以下のとおりです。

	単位：百万円		単位：千米ドル
	2007	2008	2008
短期繰延収益	¥105,506	¥106,348	\$1,065,078
長期繰延収益	76,499	76,654	767,692
短期繰延費用	35,142	27,031	270,716
長期繰延費用	76,499	76,654	767,692

なお、短期繰延収益は連結貸借対照表上の「その他の流動負債」に含まれております。

販売費及び一般管理費

販売費及び一般管理費の主な項目は、代理店手数料、ポイントサービスに関する費用、広告宣伝費、サービスの運営や保守に直接従事していない従業員等の賃金や関連手当等その他の費用等となっております。販売費及び一般管理費のうち最も大きな比重を占めているのは代理店手数料であります。

法人税等

ドコモは、SFAS第109号「法人所得税の会計処理」に基づき、税効果会計を適用しております。繰延税金資産及び負債は、資産及び負債の財務諸表上の計上額と税務上の計上額との差異ならびに繰越欠損金及び繰越税額控除による将来の税効果見積額について認識しております。繰延税金資産及び負債の金額は、将来の繰越期間または一時差異が解消する時点において適用が見込まれる法定実効税率を用いて計算しております。税率変更が繰延税金資産及び負債に及ぼす影響額は、その根拠法規が成立した日の属する期の損益影響として認識されます。

1株当たり当期純利益

基本的1株当たり当期純利益は、希薄化を考慮せず、普通株主に帰属する利益を各年の加重平均した発行済普通株式数で除することにより計算しております。希薄化後1株当たり当期純利益は、新株予約権の行使や、転換社債の転換等により普通株式が発行される場合に生じる希薄化を考慮するものであります。

当社は、2006年、2007年及び2008年3月期において希薄効果のある有価証券を発行していないため、基本的1株当たり当期純利益と希薄化後1株当たり当期純利益に差異はありません。

外貨換算

海外子会社及び関連会社の資産及び負債は、各期末時点の適切なレートにより円貨に換算し、全ての収益及び費用は当該取引時点の実勢レートに近いレートにより換算しております。結果として生じる為替換算調整額は、「その他の包括利益累積額」に含まれております。

外貨建債権債務は、各期末時点の適切なレートで換算されておりますが、その結果生じた換算差額は各期の損益に計上しております。

取引開始時点からその決済時点までの為替相場変動の影響は連結損益及び包括利益計算書において「営業外損益(費用)」に含めて計上しております。

(3) 最近公表された会計基準

2006年9月、FASBはSFAS第157号「公正価値の測定」を公表しました。SFAS第157号は、公正価値を定義し、測定のためのフレームワークを提供するとともに、関連する開示を拡大するものであります。SFAS第157号は、公正価値の定義について「交換の対価」という概念を引き続き用いるものの、当該対価が測定日時点で資産を売却あるいは債務を移転する場合の市場取引価格であることを明確にし、公正価値が市場を基準とする価値であり、企業特有の価値ではないことを強調しております。また、測定のためのフレームワークとして公正価値を階層化するとともに、公正価値を測定した資産・負債についての開示拡大を要求しております。SFAS第

157号は、2007年11月16日以降に開始する会計年度における会計期間から適用となります。SFAS第157号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。

2007年2月、FASBはSFAS第159号「金融資産及び金融負債に対する公正価値評価オプション－SFAS第115号の修正を含む」を公表しました。SFAS第159号は、公正価値による評価を求められていない金融商品に対して、公正価値による評価を選択することを認めております。公正価値による評価を選択した後の価値変動については、当期の損益として認識することになります。また、SFAS第159号は、公正価値で評価する同種の資産・負債についての開示規定を設けております。SFAS第159号は2007年11月16日以降に開始する会計年度から適用となります。SFAS第159号に基づく公正価値による評価の選択については、2008年4月1日時点において実施しておりません。

2007年12月、FASBはSFAS第141号を改訂するSFAS第141号(2007年改訂)「企業結合」(以下「SFAS第141号改訂」)を公表しました。SFAS第141号改訂は、企業結合における取得者は原則として取得した全ての識別可能な資産、負債及び非支配持分を取得日における公正価値にて全額を認識及び測定することを要求しております。また、交付対価及び非支配持分の公正価値の合計と取得した識別可能な純資産を比較し、交付対価及び非支配持分の公正価値の合計が上回る場合は超過額を営業権として、下回る場合は差額を取得に伴う利益として認識及び測定することを要求しております。SFAS第141号改訂は、企業結合における取得日が2008年12月15日以降に開始する会計年度となる企業結合に対して適用されます。SFAS第141号改訂適用による影響は将来の企業結合の実施によるものと考えております。

2007年12月、FASBはSFAS第160号「連結財務諸表における非支配持分－ARB第51号の修正」を公表しました。SFAS第160号は、連結子会社の非支配持分を親会社の資本において、親会社の資本とは独立した構成要素として表示するとともに、親会社の保有持分の変動のうち、支配に影響しない範囲のものは資本取引として会計処理を行うことを要求しております。SFAS第160号は、2008年12月15日以降に開始する会計年度における会計期間から適用となります。SFAS第160号の適用による、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。

2008年3月、FASBはSFAS第161号「デリバティブ及びヘッジ取引に関する開示－SFAS第133号の修正」を公表しました。SFAS第161号は、デリバティブを保有する企業に対して、デリバティブをいかに利用しているか、なぜ利用するのか、またヘッジ手段であるデリバティブとヘッジ対象について、SFAS第133号に基づき、いかに処理しているか、さらにデリバティブとヘッジ対象が企業の財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローにどのような影響を与えているかなどについて、財務諸表利用者が理解できる情報を開示することを要求しております。SFAS第161号は2008年11月16日以降に開始する会計年度及び会計期間から適用となります。ドコモは現在、SFAS第161号適用による影響を検討中であります。

(4) 組替

過年度の連結財務諸表を2008年3月期の表示方法に合わせるため、一定の組替を行っております。

3. 米ドル換算

連結財務諸表については、日本円で表示しております。日本円から米ドルへの換算は、2008年3月31日ニューヨーク連邦準備銀行正午レートの買値、1米ドル=99.85円を使用しており、読者の便宜を図る目的のみのために表示されています。よってこの便宜的な換算レートは、米ドルに

対して日本円がこのレートあるいは他のレートで実際に換算できたこと、現在できること、または将来的にできるようになること、のいずれをも示すものではありません。

4. 現金及び現金同等物

2007年3月31日及び2008年3月31日における「現金及び現金同等物」の内訳は以下のとおりであります。

	単位：百万円		単位：千米ドル
	2007	2008	2008
現金及び預金	¥173,067	¥306,905	\$3,073,661
譲渡性預金	150,000	280,000	2,804,206
金銭消費寄託契約に基づく預け金	—	50,000	500,751
その他	19,995	10,000	100,150
合計	¥343,062	¥646,905	\$6,478,768

金銭消費寄託契約に関する情報は、注記14に記載しております。

5. 棚卸資産

2007年3月31日及び2008年3月31日における「棚卸資産」の内訳は以下のとおりであります。

	単位：百万円		単位：千米ドル
	2007	2008	2008
販売用端末機器	¥144,292	¥145,086	\$1,453,039
原材料及び貯蔵品	306	306	3,065
その他	1,294	1,192	11,938
合計	¥145,892	¥146,584	\$1,468,042

6. 関連会社投資

Hutchison 3G UK Holdings Limited

2004年5月27日、ドコモは、Hutchison 3G UK Holdings Limited（以下「H3G UK」）の全保有株式を、H3G UKの親会社であるHutchison Whampoa Limited（以下「HWL」）に120百万ポンドで売却する契約を締結いたしました。当該契約においては、対価は最終の受取りを2006年12月の予定とする3回の分割で、現金もしくは、HWLの子会社であるHutchison Telecommunications International Limited（以下「HTIL」）の株式によるものとなっております。この契約の締結に伴い、ドコモは議決権や役員派遣等の少数株主としての権利を放棄し、重要な影響を及ぼし得なくなったため、H3G UKを持分法の適用範囲から除外しました。

2004年10月15日において、ドコモはHTIL株式187,966,653株（約80百万ポンド相当）を第1回目の対価の支払いとしてHWLより受領いたしました。このHTIL株式は市場性のある有価証券及びその他の投資として

計上され、対応する価額がH3G UK株式の譲渡が完了するまでの間、その他の固定負債に計上されておりました。

2005年5月9日、ドコモはHWLより対価の支払いを前倒しで実施するとの通知を受領しました。これにより、2005年6月23日にドコモは120百万ポンドを現金にて受領するとともに、保有する全HTIL株式をHWLに対して譲渡いたしました。これらの取引に伴い、ドコモは、2006年3月期において連結損益及び包括利益計算書上の「関連会社投資売却益」として61,962百万円（為替換算調整額の組替修正額38,174百万円を含む）を計上しております。

三井住友カード株式会社

2007年3月31日及び2008年3月31日において、ドコモは三井住友カード株式会社（以下「三井住友カード」）の発行済普通株式数の34%に相

当する株式(取得価額98,713百万円)を保有しており、持分法を適用しております。ドコモは、三井住友カード、株式会社三井住友フィナンシャルグループ及び株式会社三井住友銀行との間で、「おサイフケータイ」を利用した新クレジット決済サービス事業の共同推進を中心とした業務提携及び三井住友カードとの資本提携に関する契約を締結しております。

Philippine Long Distance Telephone Company

2008年3月31日において、ドコモはフィリピンの通信事業者Philippine Long Distance Telephone Company(以下「PLDT」)の発行済普通株式数の約14%に相当する株式(取得価額151,156百万円)を保有しております。PLDTはフィリピン及びニューヨーク証券取引所に上場している公開会社であります。

2006年3月14日、ドコモは、PLDTの発行済普通株式数の約7%に相当する株式を52,213百万円にてエヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社(以下「NTTコム」)から取得し、原価法投資として計上いたしました。また、2007年3月から2008年2月までに、ドコモはPLDTの発行済普通株式数の約7%に相当する株式を市場より合計98,943百万円(990,916千米ドル)で追加取得いたしました。この結果、NTTグループはNTTコムが保有する株式と合算して、PLDTの発行済普通株式数の約21%に相当する株式を保有しております。

PLDTとドコモ、NTTコムを含む主要株主間で締結した契約に基づき、ドコモはNTTグループを代表して議決権を行使する権利を有しております。よって、ドコモはPLDTに対して重要な影響力を行使し得ることとなったため、2008年3月期においてPLDTを関連会社とし、持分法を適用いたしました。なお、持分法の適用によりドコモの経営成績及び財政状態に与えられる影響は軽微であるため、過年度の財務諸表については修正再表示をしております。ドコモは現在、PLDTへの投資に関する識別可能な無形資産と営業権の当社の持分に相当する金額を認識するために、外部の評価機関を通じてPLDTの有形資産、無形資産、その他の資産及び負債

を評価しております。評価はまだ準備段階であり、2009年3月期中に完了する予定であります。評価の完了に伴い、PLDTの株式の簿価及び「持分法による投資損益」の金額が調整される可能性があります。2008年3月31日において、ドコモが保有するPLDTの株式の簿価は165,099百万円(1,653,470千米ドル)、市場価額は180,014百万円(1,802,844千米ドル)であります。

減損

ドコモは、関連会社投資に関し、一時的ではないと考えられる価値の下落の兆候が見られる場合、簿価の回復可能性について検討を行っております。当該検討の結果、2006年3月期においては、減損を計上しておりません。また、2007年3月期及び2008年3月期においては、いくつかの関連会社について減損処理を実施しておりますが、その金額は僅少であります。減損額は連結損益及び包括利益計算書の中の「持分法による投資損益」に計上しております。

ドコモは、関連会社投資の公正価値は、簿価と同程度以上になっていると考えております。

2008年3月31日現在で持分法を適用している投資対象会社は、PLDTを除き全て非公開会社であります。

利益剰余金に含まれている関連会社に係る未分配利益のドコモの持分は、2006年3月31日で3,363百万円、2007年3月31日で4,239百万円、2008年3月31日で8,469百万円(84,817千米ドル)であります。関連会社からの受取配当金は2006年3月期で1,034百万円、2007年3月期で1,258百万円、2008年3月期で15,349百万円(153,721千米ドル)であります。ドコモと関連会社との間に重要な事業取引はありません。

2007年3月31日及び2008年3月31日における連結貸借対照表上の「関連会社投資」の簿価から、関連会社の直近の財務諸表に基づくドコモの純資産持分の合計金額を差し引いた額はそれぞれ、86,183百万円、216,024百万円(2,163,485千米ドル)であります。

7. 市場性のある有価証券及びその他の投資

2007年3月31日及び2008年3月31日における「市場性のある有価証券及びその他の投資」は以下のとおりであります。

	単位: 百万円		単位: 千米ドル
	2007	2008	2008
市場性のある有価証券:			
売却可能	¥268,528	¥158,108	\$1,583,455
その他の投資	92,853	29,253	292,970
小計	¥361,381	¥187,361	\$1,876,425
控除: 売却可能有価証券のうち、「短期投資」に区分された負債証券	(99,925)	—	—
合計	¥261,456	¥187,361	\$1,876,425

2007年3月31日及び2008年3月31日における売却可能な負債証券を満期日より区分すると以下のとおりであります。

	単位：百万円				単位：千米ドル	
	2007		2008		2008	
	簿価	公正価値	簿価	公正価値	簿価	公正価値
売却可能：						
1年以内	¥99,925	¥99,925	—	—	—	—
1年超5年以内	5	5	¥5	¥5	\$50	\$50
5年超10年以内	—	—	—	—	—	—
10年超	—	—	—	—	—	—
合計	¥99,930	¥99,930	¥5	¥5	\$50	\$50

2007年3月31日及び2008年3月31日における「市場性のある有価証券及びその他の投資」の種類別の取得価額、未実現保有損益及び公正価値の合計は以下のとおりであります。

	単位：百万円			
	2007			
	取得価額/ 償却原価	未実現 保有利益	未実現 保有損失	公正価値
売却可能：				
持分証券	¥147,998	¥21,585	¥985	¥168,598
負債証券	100,076	0	146	99,930

	単位：百万円			
	2008			
	取得価額/ 償却原価	未実現 保有利益	未実現 保有損失	公正価値
売却可能：				
持分証券	¥162,504	¥17,403	¥21,804	¥158,103
負債証券	5	0	—	5

	単位：千米ドル			
	2008			
	取得価額/ 償却原価	未実現 保有利益	未実現 保有損失	公正価値
売却可能：				
持分証券	\$1,627,481	\$174,292	\$218,368	\$1,583,405
負債証券	50	0	—	50

2006年3月期、2007年3月期及び2008年3月期における売却可能有価証券及びその他の投資の売却額及び実現利益(損失)は以下のとおりであります。

	単位：百万円			単位：千米ドル
	2006	2007	2008	2008
売却額	¥14,902	¥448	¥896	\$8,973
実現利益	40,454	314	748	7,491
実現損失	—	(118)	(2)	(20)

2005年10月24日、ドコモはオランダの移動通信事業者であるKPN Mobile N.V. (以下「KPN Mobile」)との資本関係を解消し、KPN Mobileの親会社Koninklijke KPN N.V. (以下「KPN」)に、当社の保有するKPN Mobileの株式全て(2.16%)を譲渡いたしました。一方、KPNは当社が保有するiモード関連の特許・ノウハウ使用に関して当社に協力するなどiモードアライアンスの円滑な運営に同意するとともに、現金5百万ユーロ(692百万円相当)を当社へ支払いました。本合意に伴い、当社は2006年

3月期において、40,030百万円(為替換算調整額の組替修正額25,635百万円を含む)を連結損益及び包括利益計算書上の「その他の投資売却損益」に計上しております。また、2006年3月期において、譲渡された株式の公正価値と受領した現金の差額等14,062百万円を今回の合意から当社が享受する便益の対価にあたる非現金費用として連結損益及び包括利益計算書上の「販売費及び一般管理費」及び連結キャッシュ・フロー計算書上の「その他の投資売却に伴う費用」に計上しております。

2007年3月31日及び2008年3月31日における市場性のある有価証券及びその他の投資に含まれる原価法投資の未実現保有損失及び公正価値を、投資の種類別及び未実現保有損失が継続的に生じている期間別にまとめると以下のとおりであります。

単位：百万円

	2007					
	12ヵ月未満		12ヵ月以上		合計	
	公正価値	未実現保有 損失	公正価値	未実現保有 損失	公正価値	未実現保有 損失
売却可能：						
持分証券	¥4,503	¥481	¥ 1,543	¥504	¥ 6,046	¥985
負債証券	—	—	99,925	146	99,925	146
原価法投資	345	261	32	105	377	366

単位：百万円

	2008					
	12ヵ月未満		12ヵ月以上		合計	
	公正価値	未実現保有 損失	公正価値	未実現保有 損失	公正価値	未実現保有 損失
売却可能：						
持分証券	¥97,739	¥20,122	¥2,783	¥1,682	¥100,522	¥21,804
負債証券	—	—	—	—	—	—
原価法投資	7	20	184	162	191	182

単位：千米ドル

	2008					
	12ヵ月未満		12ヵ月以上		合計	
	公正価値	未実現保有 損失	公正価値	未実現保有 損失	公正価値	未実現保有 損失
売却可能：						
持分証券	\$978,858	\$201,523	\$27,872	\$16,845	\$1,006,730	\$218,368
負債証券	—	—	—	—	—	—
原価法投資	70	201	1,843	1,622	1,913	1,823

その他の投資は、多様な非公開会社への長期投資と譲渡制限のある持分証券を含んでおります。

多様な非公開会社への長期投資の合理的な公正価値の見積りについては、公表されている市場価格がなく、過大な費用を伴うため、実務的ではないと考えております。したがって、これらの投資は原価法投資として計上しております。

第三者との契約により譲渡制限のある持分証券は、譲渡制限の残存期間が1年を超える場合は原価法投資として、譲渡制限の残存期間が1年以

内の場合は売却可能有価証券として計上されております。

2007年3月31日において譲渡制限のある持分証券として計上していたPLDT株式59,734百万円は、持分法を適用した結果、2008年3月31日においては「関連会社投資」として連結貸借対照表に計上しております。なお、持分法の適用によりドコモの経営成績及び財政状態に与えられる影響は軽微であるため、過年度の財務諸表については修正再表示をしておりません。

2007年3月31日及び2008年3月31日において原価法投資として計上された譲渡制限のある持分証券の簿価は以下のとおりであります。

	単位：百万円		単位：千米ドル
	2007	2008	2008
原価法投資として計上された譲渡制限のある持分証券	¥68,658	—	—

この種の持分証券は公表されている市場価格があるものの譲渡制限を考慮した合理的な公正価値を見積ることは実務的ではないと考えております。なお、2007年3月31日及び2008年3月31日において原価法投資として計上された譲渡制限のある持分証券の市場価格の合計は以下のとおりであります。

	単位：百万円		単位：千米ドル
	2007	2008	2008
原価法投資として計上された譲渡制限のある持分証券の市場価格の合計額	¥96,680	—	—

2007年3月31日及び2008年3月31日における、その他の投資に含まれる原価法投資の簿価総額及び参照する公正価値がない、または投資の公正価値に重要なマイナスの影響を及ぼす事象の発生または変化がないため、減損評価のための公正価値の見積りを行っていない投資の簿価は以下のとおりであります。

	単位：百万円		単位：千米ドル
	2007	2008	2008
その他の投資に含まれる原価法投資の簿価総額	¥92,818	¥29,209	\$292,529
(再掲) 減損評価のための公正価値の見積りを行っていない投資の簿価総額	¥86,119	¥26,383	\$264,226

なお、減損評価のための公正価値の見積りを行っていない投資については、過大な費用を伴うため、公正価値の見積りは実務的ではないと考えております。

価値の下落が一時的でないと判断した持分証券及びその他の投資については、評価損を計上しております。評価損に関する情報は、注記13に記載しております。

8. 営業権及びその他の無形固定資産

営業権

ドコモの営業権のうち、主なものは2002年11月に株式交換により地域ドコモ8社の少数持分の買取を実施し、これらを完全子会社化した際に計上されたものであります。

2007年及び2008年の各3月期における各事業別セグメントにかかる営業権の計上額の増減は以下のとおりであります。

単位：百万円

	2007		
	携帯電話事業	その他事業	合計
期首残高	¥133,505	¥7,589	¥141,094
営業権期中取得額	6,660	—	6,660
為替換算調整額	—	67	67
期末残高	¥140,165	¥7,656	¥147,821

単位：百万円

	2008		
	携帯電話事業	その他事業	合計
期首残高	¥140,165	¥7,656	¥147,821
営業権期中取得額	—	11,662	11,662
為替換算調整額	(275)	(319)	(594)
期末残高	¥139,890	¥18,999	¥158,889

単位：千米ドル

	2008		
	携帯電話事業	その他事業	合計
期首残高	\$1,403,756	\$76,675	\$1,480,431
営業権期中取得額	—	116,795	116,795
為替換算調整額	(2,754)	(3,195)	(5,949)
期末残高	\$1,401,002	\$190,275	\$1,591,277

なお、事業別セグメントの分類についての情報は、注記15に記載しております。

その他の無形固定資産

2007年3月31日及び2008年3月31日における、償却対象の無形固定資産の内訳は以下のとおりであります。

単位：百万円

	2007		
	取得価額	償却累計額	簿価
電気通信設備に関わるソフトウェア	¥ 562,107	¥ 346,472	¥215,635
自社利用のソフトウェア	835,410	581,356	254,054
端末機器製造に関連して取得したソフトウェア	76,304	24,241	52,063
顧客関連資産	50,949	37,504	13,445
有線電気通信事業者の電気通信施設利用権	17,380	8,828	8,552
その他	9,727	2,447	7,280
合計	¥1,551,877	¥1,000,848	¥551,029

単位：百万円

	2008		
	取得価額	償却累計額	簿価
電気通信設備に関わるソフトウェア	¥ 623,107	¥ 400,032	¥223,075
自社利用のソフトウェア	876,792	617,071	259,721
端末機器製造に関連して取得したソフトウェア	89,560	40,480	49,080
顧客関連資産	50,949	45,996	4,953
有線電気通信事業者の電気通信施設利用権	19,151	9,145	10,006
その他	11,300	2,876	8,424
合計	¥1,670,859	¥1,115,600	¥555,259

単位：千米ドル

	2008		
	取得価額	償却累計額	簿価
電気通信設備に関わるソフトウェア	\$ 6,240,431	\$ 4,006,330	\$2,234,101
自社利用のソフトウェア	8,781,092	6,179,980	2,601,112
端末機器製造に関連して取得したソフトウェア	896,945	405,408	491,537
顧客関連資産	510,255	460,651	49,604
有線電気通信事業者の電気通信施設利用権	191,798	91,588	100,210
その他	113,170	28,803	84,367
合計	\$16,733,691	\$11,172,760	\$5,560,931

2008年3月期において取得した償却対象の無形固定資産は200,966百万円(2,012,679千米ドル)であり、主なものは電気通信設備に関わるソフトウェア82,365百万円(824,887千米ドル)及び自社利用のソフトウェア102,825百万円(1,029,795千米ドル)であります。電気通信設備に関わるソフトウェア及び自社利用のソフトウェアの加重平均償却年数はそれぞれ5.0年及び4.8年であります。2006年、2007年及び2008年3月期の無形固定資産の償却額はそれぞれ183,979百万円、191,828百万円、

197,324百万円(1,976,204千米ドル)であります。無形固定資産償却の見積り額はそれぞれ、2009年3月期が184,278百万円、2010年3月期が143,860百万円、2011年3月期が107,695百万円、2012年3月期が64,907百万円、2013年3月期が23,340百万円であります。

2008年3月期に取得された無形固定資産の加重平均償却期間は5.1年であります。

9. その他の資産

2007年3月31日及び2008年3月31日における、「その他の資産」の要約は以下のとおりであります。

	単位：百万円		単位：千米ドル
	2007	2008	2008
保証金等	¥ 73,504	¥ 74,672	\$ 747,841
繰延契約事務手数料等	76,499	76,654	767,692
関連当事者への長期預け金	50,000	—	—
長期期末割賦債権（純額） （2008年の数値については貸倒引当金1,464百万円（14,662千米ドル）控除後）	—	57,572	576,585
その他	19,268	25,149	251,868
合計	¥219,271	¥234,047	\$2,343,986

関連当事者への長期預け金に関する情報は、注記14に記載しております。

長期期末割賦債権に関する情報は、注記2「収益の認識」に記載しております。

10. 短期借入金及び長期借入債務

ドコモの借入債務は、円建て、米ドル建て及びシンガポールドル建てがあります。

2007年3月31日及び2008年3月31日における1年以内に返済予定の長期借入債務を除く、短期借入金は以下のとおりであります。

	単位：百万円		単位：千米ドル
	2007	2008	2008
円建短期借入債務			
金融機関からの無担保借入金 （2007年3月期—加重平均利率：年1.3%）	¥102	—	—
米ドル建短期借入債務			
金融機関からの無担保借入金 （2008年3月期—加重平均利率：年6.3%）	—	¥1,712	\$17,146
短期借入債務合計	¥102	¥1,712	\$17,146

2007年3月31日及び2008年3月31日における長期借入債務は以下のとおりであります。

	単位：百万円		単位：千米ドル
	2007	2008	2008
円建借入債務			
無担保社債	¥ 477,058	¥381,511	\$3,820,841
(2007年3月期－利率：年0.7%–1.6%、償還期限：2008年–2012年)			
(2008年3月期－利率：年1.0%–1.6%、償還期限：2009年–2012年)			
金融機関からの無担保借入金	114,000	93,055	931,948
(2007年3月期－利率：年0.8%–1.5%、償還期限：2008年–2013年)			
(2008年3月期－利率：年0.8%–2.5%、償還期限：2009年–2013年)			
米ドル建借入債務			
無担保社債	11,805	—	—
(2007年3月期－利率：年3.5%、償還期限：2008年)			
金融機関からの無担保借入金	—	1,712	17,146
(2008年3月期－利率：年6.4%、償還期限：2013年)			
シンガポールドル建借入債務			
金融機関からの無担保借入金	—	474	4,747
(2008年3月期－利率：年4.7%、償還期限：2012年)			
小計	¥ 602,863	¥476,752	\$4,774,682
控除：			
1年以内の返済予定分	(131,005)	(75,662)	(757,757)
長期借入債務合計	¥ 471,858	¥401,090	\$4,016,925

ドコモの借入債務は主に固定金利となっておりますが、ALM(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。金利スワップ取引に関する情報は、注記19に記載しております。短期借入金及び長期借入債務に関連した支払利息は2006年3月期が8,065百万円、2007年3月期が5,453百万円、2008年3月期が5,882百万円(58,908千米ドル)であります。

ドコモは、2006年4月3日から2年間にわたる1,000,000百万円を上限とした国内普通社債の発行に関する発行登録をしております。なお、当該発行登録による国内普通社債の発行はありません。

また、ドコモは2008年4月3日から2年間にわたる1,000,000百万円を上限とした国内普通社債の発行登録をしております。

2008年3月31日における、長期借入債務の年度別返済予定額は以下のとおりであります。なお、2008年4月1日以降に発行された国内普通社債は含めておりません。

3月31日に終了する年度	単位：百万円	単位：千米ドル
2009年	¥ 75,662	\$ 757,756
2010年	29,018	290,616
2011年	180,864	1,811,357
2012年	174,781	1,750,436
2013年	16,427	164,517
上記以降	—	—
合計	¥476,752	\$4,774,682

ドコモは、2008年6月11日に下記の国内普通社債を発行しております。

第15回無担保社債

払込期日	2008年6月11日
発行総額	80,000百万円(801,202千米ドル)
発行価格	各社債の金額100円につき金99円93銭
利率	年1.96%
償還期限	2018年6月20日
使途	借入金返済資金、社債償還資金、設備資金、投融資資金及び運転資金

この社債の発行により、社債発行登録の未使用枠は920,000百万円となっております。

11. 株主持分

2006年5月1日より施行された会社法は、(i)株主総会の決議によって剰余金の配当をすることができること、(ii)定款に中間配当の定めがある場合、取締役会の決議によって中間配当をすることができること、(iii)配当により減少する剰余金の額の10%を、資本金の25%に達するまで準備金として計上しなければならないことを定めております。なお、準備金は株主総会の決議によって取崩すことができます。

発行済株式及び自己株式に関する事項

発行済株式総数及び自己株式数の推移は以下のとおりであります。

	単位：株	
	発行済株式総数	自己株式
2005年3月31日	48,700,000	2,427,792
定時株主総会決議に基づく自己株式の取得	—	1,797,977
端株買取による自己株式の取得	—	4
自己株式の消却	(1,890,000)	(1,890,000)
2006年3月31日	46,810,000	2,335,773
定時株主総会決議に基づく自己株式の取得	—	880,578
端株買取による自己株式の取得	—	5
自己株式の消却	(930,000)	(930,000)
2007年3月31日	45,880,000	2,286,356
定時株主総会決議に基づく自己株式の取得	—	965,666
端株買取による自己株式の取得	—	51
自己株式の消却	(1,010,000)	(1,010,000)
2008年3月31日	44,870,000	2,242,073

2008年3月31日における、資本剰余金及び利益剰余金に含まれている当社の分配可能額は1,277,120百万円(12,790,386千米ドル)であります。

また、2008年4月25日の取締役会の決議に基づき、2008年3月31日時点の登録株主に対する総額102,307百万円、1株当たり2,400円の配当が、2008年6月20日に開催された定時株主総会で決議されております。

なお、端株については四捨五入して表示しております。

また、当社は普通株式以外の株式を発行しておりません。

ドコモは、資本効率の向上及び経営環境の変化に対応した機動的な資本政策の実行を可能とするために、定時株主総会において自己株式の取得を以下のとおり決議しております。

株主総会開催日	取得期間	単位：株	単位：百万円
		取得株式数の上限	取得総額の上限
2004年6月18日	次の定時株主総会決議日まで	2,500,000	¥600,000
2005年6月21日	次の定時株主総会決議日まで	2,200,000	400,000
2006年6月20日	次の定時株主総会決議日まで	1,400,000	250,000
2007年6月19日	決議日の翌日から1年間	1,000,000	200,000
2008年6月20日	決議日の翌日から1年間	900,000	150,000

各期において取得した自己株式の総数及び取得価額の総額は以下のとおりであります。

	単位：株	単位：百万円
	取得株式数	取得総額
2006年3月期	1,797,981	¥300,078
2007年3月期	880,583	157,223
2008年3月期	965,717	173,002

	単位：株	単位：千米ドル
	取得株式数	取得総額
2008年3月期	965,717	\$1,732,619

このうち2006年3月期においてNTTから取得した株式の総数は1,506,000株であります。2007年および2008年3月期においては、NTTから取得した株式はありません。

ドコモは自己株式の消却を以下のとおり実施しております。なお、消却の結果、2006年3月期において取得価額と等しい金額を利益剰余金より減額しており、2006年3月31日の授権株式数は従前の190,020,000株

から、188,130,000株に減少しております。また、2007年及び2008年3月期においては、消却の結果、取得価額と等しい金額を資本剰余金より減額しており、授権株式数は変動しておりません。

決議した機関及び決議日	単位：株	単位：百万円
	消却株式数	取得価額
2006年3月28日開催の取締役会	1,890,000	¥362,659
2007年3月28日開催の取締役会	930,000	175,055
2008年3月28日開催の取締役会	1,010,000	187,387

決議した機関及び決議日	単位：株	単位：千米ドル
	消却株式数	取得価額
2008年3月28日開催の取締役会	1,010,000	\$1,876,685

2008年5月、当社は、2008年3月28日開催の取締役会決議に基づき、当社普通株式311,322株を市場買付けにより総額49,997百万円(500,721千米ドル)で取得をしております。

その他の包括利益累積額

その他の包括利益累積額(税効果調整後)の変動は以下のとおりであります。

項目	単位：百万円					
	売却可能有価証券	金融商品	為替換算	年金債務	追加最小	その他の包括
	未実現保有 利益(損失)	再評価差額	調整額	調整額	年金負債 調整額	利益累積額
2005年3月31日残高	¥ 21,930	¥(213)	¥ 48,921	—	¥(13,029)	¥ 57,609
2006年3月期における変動	7,662	121	(42,597)	—	3,986	(30,828)
2006年3月31日残高	¥ 29,592	¥ (92)	¥ 6,324	—	¥ (9,043)	¥ 26,781
2007年3月期における変動	(15,763)	34	1,103	—	5,562	(9,064)
SFAS第158号の適用による調整	—	—	—	¥ (8,324)	3,481	(4,843)
2007年3月31日残高	¥ 13,829	¥ (58)	¥ 7,427	¥ (8,324)	—	¥ 12,874
2008年3月期における変動	(16,331)	133	7,172	(3,438)	—	(12,464)
2008年3月31日残高	¥ (2,502)	¥ 75	¥ 14,599	¥(11,762)	—	¥ 410

項目	単位：千米ドル					
	売却可能有価証券	金融商品	為替換算	年金債務	追加最小	その他の包括
	未実現保有 利益(損失)	再評価差額	調整額	調整額	年金負債 調整額	利益累積額
2007年3月31日残高	\$ 138,498	\$ (581)	\$ 74,381	\$ (83,365)	—	\$ 128,933
2008年3月期における変動	(163,555)	1,332	71,828	(34,432)	—	(124,827)
2008年3月31日残高	\$ (25,057)	\$ 751	\$146,209	\$(117,797)	—	\$ 4,106

税効果調整額については注記17をご参照ください。

12. 研究開発費及び広告宣伝費

研究開発費

研究開発費は、発生時に費用計上しております。研究開発費は主として販売費及び一般管理費に含まれており、2006年3月期は110,509百万円、2007年3月期は99,315百万円、2008年3月期は100,035百万円(1,001,853千米ドル)であります。

広告宣伝費

広告宣伝費は、発生時に費用計上しております。広告宣伝費は販売費及び一般管理費に含まれており、2006年3月期は52,610百万円、2007年3月期は53,126百万円、2008年3月期は55,357百万円(554,402千米ドル)であります。

13. 営業外損益(費用)

2006年3月期、2007年3月期及び2008年3月期における営業外損益(費用)のうち、「その他(純額)」の内訳は以下のとおりです。

	単位：百万円			単位：千米ドル
	2006	2007	2008	2008
市場性のある有価証券の売却益	¥ 366	¥ 309	¥ 748	\$ 7,491
市場性のある有価証券及びその他の投資の評価損	(251)	(8,086)	(11,418)	(114,352)
為替差損益	8,072	281	(1,609)	(16,114)
賃貸料収入	2,525	2,407	2,256	22,594
受取配当金	4,446	7,203	3,310	33,150
延滞金及び損害賠償金	3,279	2,000	2,193	21,963
その他－純額	2,938	(292)	(1,366)	(13,680)
合計	¥21,375	¥ 3,822	¥ (5,886)	\$ (58,948)

14. 関連当事者との取引

前述のとおり、当社の株式の過半数はNTTグループを構成している400社以上の持株会社であるNTTが保有しております。

ドコモは、NTT、その子会社及び関連会社と通常の営業過程で様々な取引を行っています。ドコモとNTTグループ各社との取引には、ドコモのオフィス及び営業設備等のために必要な有線電気通信サービスの購入、様々な電気通信設備のリースやドコモの各種移動通信サービスの販売等があります。

売上債権は、主としてドコモの顧客に対する移動通信サービス販売に関連する顧客勘定の売掛金で、NTTがドコモの代わりに回収しております。これらの売上はサービスを受ける顧客への売上として計上され、関連当事者への売上には含まれておりません。ドコモは、2006年3月期で71,897百万円、2007年3月期で103,728百万円、2008年3月期で78,112百万円(782,293千米ドル)の設備をNTTグループから購入しております。

ドコモは、資金の効率的な運用施策の一環としてNTTファイナンス株式会社(以下「NTTファイナンス」と)と金銭消費寄託契約を締結しております。NTTファイナンスはNTT及びその連結子会社が100%の議決権を保有しており、ドコモの関連当事者となっております。ドコモは2008年3月31日において、4.2%の議決権を保有しております。

2007年3月31日における金銭消費寄託契約の残高は100,000百万円であり、50,000百万円が「短期投資」として、50,000百万円が「その他の資産」として、それぞれ連結貸借対照表上に計上されております。また、2007年3月31日における当該金銭消費寄託契約の残存期間は3ヵ月から1年3ヵ月であり、年平均0.2%の利率にて寄託しております。

2008年3月31日における金銭消費寄託契約の残高は100,000百万円(1,001,502千米ドル)であり、50,000百万円(500,751千米ドル)が「現金及び現金同等物」として、50,000百万円(500,751千米ドル)が「短期投資」として、それぞれ連結貸借対照表上に計上されております。また、2008年3月31日における当該金銭消費寄託契約の残存期間は1ヵ月から3ヵ月であり、年平均0.4%の利率にて寄託しております。

当該金銭消費寄託契約の公正価値は、関連当事者との取引であり、流通市場が存在しないことから測定不能であります。

2006年3月期において、期中に終了した金銭消費寄託契約はありません。2007年および2008年3月期において、期中に終了した金銭消費寄託契約の平均残高は、それぞれ25,178百万円および51,243百万円(513,200千米ドル)であります。なお、NTTファイナンスへの金銭消費寄託に伴う「受取利息」として、2006年、2007年及び2008年3月期において、95百万円、269百万円及び388百万円(3,886千米ドル)をそれぞれ計上しております。

15. セグメント情報

経営資源の配分の観点から、ドコモは主要な事業別セグメントを3つに分類しています。携帯電話事業には、携帯電話(FOMA)サービス、携帯電話(mova)サービス、パケット通信サービス、衛星電話サービス、国際サービス及び各サービスの端末機器販売などがあります。PHS事業には、PHSサービス及びPHS端末機器販売があります。なお、PHSサービスは2008年1月7日をもってサービスの提供を終了いたしました。その他事業には、クレジットサービス、無線LANサービス、クイックキャスト(無線呼出し)サービスなどのサービスが含まれております。クイックキャスト(無線呼出し)サービスは、2007年3月31日をもってサービスを終了いたしました。以下の表にある「全社」は、営業セグメントではなく、特定の事業別セグメントに分類することができない共有資産の金額を示しております。

ドコモはサービスの性質及びサービスの提供に使用する電気通信ネットワークの特性に基づきセグメントを区分しています。ドコモの経営者

はマネジメントレポートからの情報に基づいて各セグメントの営業成績をモニターし、評価しております。

セグメント別資産についてはマネジメントレポートに記載してはおりませんが、ここでは開示目的のためだけに記載してあります。減価償却費は個別に掲記してありますが、営業費用にも含まれてあります。全社資産の主なものは、現金、預金、有価証券、貸付金、関連会社投資となっております。電気通信事業用の建物や共有設備等のその他の共有資産については、資産額及び関連する減価償却費をネットワーク資産価額比等を用いた体系的かつ合理的な配賦基準により各セグメントに配賦してあります。また、「全社」として示される設備投資額には、「その他事業」への設備投資額ならびに特定の事業別セグメントに分類されない電気通信事業用の建物及び共有設備に関連した設備投資額が含まれてあります。

なお、セグメント情報は米国会計基準によって作成されております。

単位：百万円

2006年3月期	携帯電話事業	PHS事業	その他事業	全社	連結
営業収益	¥4,683,002	¥41,741	¥41,129	—	¥4,765,872
営業費用	3,838,567	51,210	43,456	—	3,933,233
営業利益(損失)	¥ 844,435	¥(9,469)	¥(2,327)	—	¥ 832,639
資産	¥4,782,740	¥34,414	¥23,241	¥1,524,862	¥6,365,257
減価償却費	¥ 729,349	¥ 5,054	¥ 3,734	—	¥ 738,137
設備投資額	¥ 749,456	¥ 1,071	—	¥ 136,586	¥ 887,113

単位：百万円

2007年3月期	携帯電話事業	PHS事業	その他事業	全社	連結
営業収益	¥4,718,875	¥ 23,429	¥ 45,789	—	¥4,788,093
営業費用	3,915,204	38,812	60,553	—	4,014,569
営業利益(損失)	¥ 803,671	¥(15,383)	¥(14,764)	—	¥ 773,524
資産	¥5,067,348	¥ 25,212	¥ 40,213	¥983,442	¥6,116,215
減価償却費	¥ 735,270	¥ 3,230	¥ 6,838	—	¥ 745,338
設備投資額	¥ 781,548	¥ 1,195	—	¥151,680	¥ 934,423

2008年3月期	単位：百万円				
	携帯電話事業	PHS事業	その他事業	全社	連結
営業収益	¥4,647,132	¥ 9,953	¥ 54,742	—	¥4,711,827
営業費用	3,788,943	39,912	74,660	—	3,903,515
営業利益(損失)	¥ 858,189	¥(29,959)	¥(19,918)	—	¥ 808,312
資産	¥4,838,663	¥ 19,664	¥ 80,668	¥1,271,839	¥6,210,834
減価償却費	¥ 767,481	¥ 1,601	¥ 7,343	—	¥ 776,425
設備投資額	¥ 623,975	¥ 244	—	¥ 134,524	¥ 758,743

2008年3月期	単位：千米ドル				
	携帯電話事業	PHS事業	その他事業	全社	連結
営業収益	\$46,541,132	\$ 99,680	\$ 548,242	—	\$47,189,054
営業費用	37,946,350	399,720	747,721	—	39,093,791
営業利益(損失)	\$ 8,594,782	\$(300,040)	\$(199,479)	—	\$ 8,095,263
資産	\$48,459,319	\$ 196,935	\$ 807,892	\$12,737,496	\$62,201,642
減価償却費	\$ 7,686,340	\$ 16,034	\$ 73,540	—	\$ 7,775,914
設備投資額	\$ 6,249,124	\$ 2,443	—	\$ 1,347,261	\$ 7,598,828

海外で発生した営業収益及び海外における長期性資産の金額には重要性が無いため、所在地別セグメント情報は開示しておりません。

2006年、2007年及び2008年3月期において、総収益の10%以上の営業収益が、単一の外部顧客との取引から計上されるものではありません。

各サービス項目の収入及び端末機器販売による収入に係る情報については、以下のとおりであります。

	単位：百万円			単位：千米ドル	
	2006	2007	2008	2008	
営業収益					
無線通信サービス	¥4,295,856	¥4,314,140	¥4,165,234	\$41,714,913	
携帯電話収入	4,158,134	4,182,609	4,018,988	40,250,255	
音声収入	3,038,654	2,940,364	2,645,096	26,490,696	
(再掲)「FOMA」サービス	1,169,947	1,793,037	2,084,263	20,873,941	
パケット収入	1,119,480	1,242,245	1,373,892	13,759,559	
(再掲)「FOMA」サービス	613,310	971,946	1,254,648	12,565,328	
PHS収入	40,943	23,002	9,472	94,863	
その他の収入	96,779	108,529	136,774	1,369,795	
端末機器販売	470,016	473,953	546,593	5,474,141	
合計	¥4,765,872	¥4,788,093	¥4,711,827	\$47,189,054	

16. 退職給付

退職手当及び規約型企業年金制度

ドコモの従業員は通常、退職時において社員就業規則等に基づき退職一時金及び年金を受給する権利を有しております。支給金額は、従業員の給与資格、勤続年数等に基づき計算されます。年金については、従業員非拠出型確定給付年金制度（以下「確定給付年金制度」）により、支給されます。

2007年及び2008年3月期における確定給付年金制度の予測給付債務及び年金資産の公正価値の変動の内訳は以下のとおりであります。なお、測定日は、3月31日であります。

	単位：百万円		単位：千米ドル
	2007	2008	2008
給付債務の変動：			
期首予測給付債務	¥188,856	¥ 183,004	\$ 1,832,789
勤務費用	10,219	9,521	95,353
利息費用	3,654	3,889	38,948
給付支払額	(9,737)	(10,471)	(104,867)
制度変更	(465)	—	—
NTTグループの確定給付年金制度からの転籍者調整額	160	281	2,815
年金数理計算上の差異	(9,683)	(3,996)	(40,020)
期末予測給付債務	¥183,004	¥ 182,228	\$ 1,825,018
年金資産の公正価値の変動：			
期首年金資産の公正価値	¥ 79,266	¥ 85,207	\$ 853,350
年金資産実際運用利益	3,096	(7,870)	(78,818)
会社による拠出額	4,470	3,980	39,860
給付支払額	(1,661)	(1,838)	(18,408)
NTTグループの確定給付年金制度からの転籍者調整額	36	65	651
期末年金資産の公正価値	¥ 85,207	¥ 79,544	\$ 796,635
3月31日現在の積立状況	¥ (97,797)	¥(102,684)	\$(1,028,383)

以下の表は、2007年3月31日及び2008年3月31日において、ドコモの連結貸借対照表上で認識された金額であります。

	単位：百万円		単位：千米ドル
	2007	2008	2008
退職給付引当金	¥(98,621)	¥(102,912)	\$(1,030,666)
前払年金費用	824	228	2,283
純額	¥(97,797)	¥(102,684)	\$(1,028,383)

なお、前払年金費用は「その他の資産」に含まれております。

以下の表は、2007年3月31日及び2008年3月31日において「その他の包括利益累積額」として認識された金額であります。

	単位：百万円		単位：千米ドル
	2007	2008	2008
年金数理上の差異（純額）	¥(28,737)	¥(33,921)	\$(339,720)
過去勤務債務	20,239	18,332	183,595
会計基準変更時差異	(1,439)	(1,312)	(13,140)
合計	¥ (9,937)	¥(16,901)	\$(169,265)

2007年3月31日及び2008年3月31日における確定給付年金制度の累積給付債務額の総額はそれぞれ、176,586百万円及び176,476百万円（1,767,411千米ドル）であります。

2007年3月31日及び2008年3月31日において、確定給付金制度における、予測給付債務が年金資産を超過する年金制度の予測給付債務及び年金資産の公正価値、ならびに累積給付債務が年金資産の公正価値を超過する年金制度の累積給付債務及び年金資産の公正価値は以下のとおりであります。

	単位：百万円		単位：千米ドル
	2007	2008	2008
予測給付債務が年金資産を超過する制度：			
予測給付債務	¥178,323	¥177,963	\$1,782,303
年金資産の公正価値	79,702	75,051	751,637
累積給付債務が年金資産を超過する制度：			
累積給付債務	¥171,549	¥172,239	\$1,724,977
年金資産の公正価値	79,313	75,051	751,637

2006年、2007年及び2008年3月期における確定給付金制度の年金費用の内訳は以下の表のとおりであります。

	単位：百万円			単位：千米ドル
	2006	2007	2008	2008
勤務費用	¥ 9,879	¥10,219	¥ 9,521	\$ 95,353
利息費用	3,493	3,654	3,889	38,948
年金資産の期待運用収益	(1,640)	(2,028)	(2,144)	(21,472)
過去勤務債務償却額	(1,861)	(1,907)	(1,907)	(19,099)
年金数理上の差異償却額	2,018	1,600	834	8,353
会計基準変更時差異償却額	132	127	127	1,272
年金費用純額	¥12,021	¥11,665	¥10,320	\$103,355

2006年、2007年及び2008年3月期において、「その他の包括利益累積額」に計上された確定給付年金制度の給付債務及び年金資産のその他の変動の内訳は以下の表のとおりであります。

	単位：百万円		単位：千米ドル	
	2006	2007	2008	2008
給付債務及び年金資産のその他の変動の内訳：				
追加最小年金負債調整額	¥(4,564)	¥ (8,778)	—	—
年金数理上の差異の発生額（純額）	—	28,737	¥ 6,018	\$ 60,270
過去勤務債務の発生額	—	(20,239)	—	—
会計基準変更時差異の発生額	—	1,439	—	—
過去勤務債務償却額	—	—	1,907	19,099
年金数理上の差異償却額	—	—	(834)	(8,353)
会計基準変更時差異償却額	—	—	(127)	(1,272)
追加最小年金負債の消去額	—	(5,206)	—	—
「その他の包括利益累積額」計上額	¥(4,564)	¥ (4,047)	¥ 6,964	\$ 69,744
年金費用純額及び「その他の包括利益累積額」計上額の合計	¥ 7,457	¥ 7,618	¥17,284	\$173,099

2009年3月期中に、償却を通じて「その他の包括利益累積額」から年金費用に振り替える年金数理上の差異、会計基準変更時差異及び過去勤務債務の額は、それぞれ1,192百万円、127百万円及び(1,907)百万円であります。

2007年3月31日及び2008年3月31日の確定給付年金制度における予測給付債務計算上の基礎率は以下のとおりであります。

	2007	2008
割引率	2.2%	2.3%
長期昇給率	2.1	2.2

2006年、2007年及び2008年3月期の確定給付年金制度における年金費用計算上の基礎率は以下のとおりであります。

	2006	2007	2008
割引率	2.0%	2.0%	2.2%
長期昇給率	2.1	2.1	2.1
年金資産の長期期待収益率	2.5	2.5	2.5

確定給付年金制度では年金資産の長期期待収益率の決定に際し、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もとにした期待収益とリスクを考慮しております。

2007年3月31日及び2008年3月31日における確定給付年金制度の年金資産の加重平均割合は以下の表のとおりであります。

	2007	2008
国内債券	32.8%	42.6%
国内株式	23.8	23.0
外国株式	14.8	13.8
外国債券	18.3	10.7
その他	10.3	9.9
合計	100.0%	100.0%

ドコモの確定給付年金制度の年金資産に係る運用方針は、年金給付金の支払いを将来にわたり確実にを行うことを目的として策定されており、健全な年金財政を維持するために必要とされる総合収益の確保を長期的な運用目標としております。この運用目標を達成するために、運用対象を選定し、その期待収益率、リスク、各運用対象間の相関等を考慮したうえで、年金資産の政策的資産構成割合を定め、これを維持するよう努めることとしております。政策的資産構成割合については、中長期観点から策定し、毎年検証を行うとともに、運用環境等に著しい変化があった場合などにおいては、必要に応じて見直しの検討を行うこととしております。なお、2008年3月における政策的資産構成割合は、国内債券、国内株式、外国株式、外国債券、その他の金融商品に対し、それぞれ45.0%、25.0%、15.0%、10.0%、5.0%であります。2007年3月31日及び2008年3月31日において、ドコモの確定給付年金制度が年金資産として保有している有価証券

には、NTT及び当社を含むNTT上場グループ会社株式がそれぞれ666百万円(年金資産合計の0.8%)及び479百万円(4,797千米ドル)(年金資産合計の0.6%)含まれております。

必要に応じて、NTTグループの従業員がドコモに転籍しております。この転籍に伴い、NTTグループから転籍従業員に係る確定給付債務と対応する年金資産及びその差額の現金が移管されております。したがって、上記の予測給付債務及び年金資産の公正価値の変動の内訳に含まれている、NTTグループからドコモに振替られた予測給付債務と年金資産の差額は、NTTグループがドコモに支払った現金で年金資産へ拠出されていない額であります。

ドコモは2009年3月期の確定給付年金制度に対する拠出額を2,747百万円と見込んでおります。

ドコモの将来における確定給付年金制度における給付支払額の予想は以下のとおりであります。

3月31日に終了する年度	単位：百万円	単位：千米ドル
2009年	¥13,365	\$133,851
2010年	12,164	121,823
2011年	11,701	117,186
2012年	11,435	114,522
2013年	11,176	111,928
2014-2018年	65,981	660,801

公的年金制度及びエヌ・ティ・ティ企業年金基金

ドコモは、厚生年金及びNTTグループの企業年金基金制度(エヌ・ティ・ティ企業年金基金、以下、「NTT企業年金基金」)に加入しております。厚生年金は、厚生年金保険法によって日本国政府が所掌する公的年金制度であり、会社と従業員の双方は、同制度に対し毎年拠出金を支出しております。厚生年金は、SFAS第87号における複数事業主制度に該当するものとみなされるため、同制度への拠出金は支出時に費用として認識しております。2006年、2007年及び2008年3月期における支出額は、それぞれ12,787百万円、13,108百万円、13,369百万円(133,891千米ドル)となっております。

NTT企業年金基金は、当社を含むNTTグループの会社と従業員の双方が一定の拠出金を支出し、NTTグループの従業員の年金支給に独自の加算部分を付加するための年金制度であり、確定給付企業年金法の規制を受けるものであります。NTT企業年金基金はSFAS第87号における確定給付型企業年金とみなされ、退職給付債務等を計算しております。ドコモ及びドコモの連結子会社によるNTT企業年金基金への加入は単一事業者年金制度として会計処理されています。同基金の給付対象となっているドコモの従業員数は、2007年3月31日及び2008年3月31日において、共に加入者総数の約10.5%となっております。

2003年6月、NTT企業年金基金の前身であるエヌ・ティ・ティ厚生年金基金(以下、「NTT厚生年金基金」)は、確定給付企業年金法の施行に伴い、日本政府に対し、NTT厚生年金基金に含まれていた厚生年金の代行部分に

ついて将来分支給義務免除の認可申請を行い、同年9月に認可を受けました。また、2007年4月、過去分返上の認可申請を行い同年7月に認可を受け、NTT企業年金基金に移行しております。

2008年2月、NTT企業年金基金(旧NTT厚生年金基金)は政府の算定式による代行部分に係る年金資産額を政府に返還しました。ドコモは、EITF 03-2「厚生年金基金の代行部分の日本政府への返還に関する会計処理」に従い、一連の過程を単一の清算取引とみなし、返還が完了した時点で会計処理を行いました。これにより、ドコモは、2008年3月期において、返還直前までに発生した数理計算上の差異のうち、代行部分に対応する金額3,892百万円(38,978千米ドル)と消滅した将来昇給分(予測給付債務が累積給付債務を超過する金額)4,395百万円(44,016千米ドル)との差額503百万円(5,038千米ドル)を清算益として認識しております。また、消滅した累積給付債務と政府に返還した年金資産額の差額24,199百万円(242,353千米ドル)を政府からの補助金として認識しております。これらは、「販売費及び一般管理費」の控除として連結損益及び包括利益計算書に計上しており、この結果、営業費用は24,702百万円(247,391千米ドル)減少しております。

連結キャッシュ・フロー計算書における2008年3月期の「退職給付引当金の(減少)増加額」に計上された(19,002)百万円(190,306千米ドル)は、厚生年金基金代行返上益による減少額24,702百万円(247,391千米ドル)と「退職給付引当金の(減少)増加額」に計上されたその他の要因による増加額5,700百万円(57,085千米ドル)を合算したものであります。

2007年及び2008年3月期におけるドコモの従業員に係るNTT企業年金基金の予測給付債務及び年金資産の公正価値の変動の内訳は以下のとおりであります。なお、当該金額はドコモの従業員に係る数理計算を基礎として算出されております。また、2007年3月31日及び2008年3月31日における積立状況については、「退職給付引当金」として連結貸借対照表上で全額認識しております。

	単位：百万円		単位：千米ドル
	2007	2008	2008
給付債務の変動：			
期首予測給付債務	¥132,031	¥131,405	\$1,316,024
勤務費用	3,440	3,244	32,489
利息費用	2,619	2,872	28,763
給付支払額	(1,272)	(1,123)	(11,247)
NTT企業年金基金制度内の転籍者調整額	(438)	(413)	(4,136)
年金数理計算上の差異	(4,975)	(2,412)	(24,156)
代行部分の返上	—	(55,288)	(553,711)
期末予測給付債務	¥131,405	¥ 78,285	\$ 784,026
年金資産の公正価値の変動：			
期首年金資産の公正価値	¥ 90,262	¥ 94,136	\$ 942,774
年金資産実際運用利益	3,697	(3,122)	(31,267)
会社による拠出額	1,240	954	9,554
従業員による拠出額	522	452	4,527
給付支払額	(1,272)	(1,123)	(11,247)
NTT企業年金基金制度内の転籍者調整額	(313)	(294)	(2,944)
代行部分の返上	—	(26,694)	(267,341)
期末年金資産の公正価値	¥ 94,136	¥ 64,309	\$ 644,056
3月31日現在の積立状況	¥ (37,269)	¥ (13,976)	\$ (139,970)

以下の表は、2007年3月31日及び2008年3月31日において「その他の包括利益累積額」として計上された金額の一覧であります。

	単位：百万円		単位：千米ドル
	2007	2008	2008
年金数理上の差異（純額）	¥(6,080)	¥(5,221)	\$(52,288)
過去勤務債務	2,497	2,140	21,432
合計	¥(3,583)	¥(3,081)	\$(30,856)

2007年3月31日及び2008年3月31日におけるドコモの従業員に係るNTT企業年金基金の累積給付債務額の総額はそれぞれ、109,680百万円、61,864百万円(619,569千米ドル)であります。

2007年3月31日及び2008年3月31日において、ドコモの従業員に係るNTT企業年金基金における、予測給付債務が年金資産を超過する年金制度の予測給付債務及び年金資産の公正価値、ならびに累積給付債務が年金資産の公正価値を超過する年金制度の累積給付債務及び年金資産の公正価値は以下のとおりであります。

	単位：百万円		単位：千米ドル
	2007	2008	2008
予測給付債務が年金資産を超過する制度：			
予測給付債務	¥131,405	¥78,285	\$784,026
年金資産の公正価値	94,136	64,309	644,056
累積給付債務が年金資産を超過する制度：			
累積給付債務	¥109,680	¥19,518	\$195,473
年金資産の公正価値	94,136	16,803	168,282

2006年、2007年及び2008年3月期におけるドコモの従業員に関するNTT企業年金基金の年金費用の内訳は以下の表のとおりであります。

	単位：百万円			単位：千米ドル
	2006	2007	2008	2008
勤務費用	¥ 3,626	¥ 3,440	¥ 3,244	\$ 32,489
利息費用	2,580	2,619	2,872	28,763
年金資産の期待運用収益	(1,970)	(2,254)	(2,339)	(23,425)
過去勤務債務償却額	(357)	(357)	(357)	(3,575)
年金数理上の差異償却額	1,956	362	16	160
従業員拠出額	(532)	(522)	(452)	(4,527)
年金費用純額	¥ 5,303	¥ 3,288	¥ 2,984	\$ 29,885
厚生年金基金代行返上益	—	—	(24,702)	(247,391)
合計	¥ 5,303	¥ 3,288	¥(21,718)	\$(217,506)

2006年、2007年及び2008年3月期において「その他の包括利益累積額」に計上されたドコモの従業員に関するNTT企業年金基金の給付債務及び年金資産のその他の変動の内訳は以下の表のとおりであります。

	単位：百万円			単位：千米ドル
	2006	2007	2008	2008
給付債務及び年金資産のその他の変動の内訳：				
追加最小年金負債調整額	¥(2,132)	¥ (600)	—	—
年金数理上の差異の発生額（純額）	—	6,080	¥ 3,049	\$ 30,536
過去勤務債務の発生額	—	(2,497)	—	—
過去勤務債務償却額	—	—	357	3,575
年金数理上の差異償却額	—	—	(16)	(160)
代行返上による年金数理上の差異の組替修正額	—	—	(3,892)	(38,978)
追加最小年金負債の消去額	—	(311)	—	—
「その他の包括利益累積額」計上額	¥(2,132)	¥ 2,672	¥ (502)	\$ (5,027)
年金費用純額、厚生年金基金代行返上益及び 「その他の包括利益累積額」計上額の合計	¥ 3,171	¥ 5,960	¥(22,220)	\$(222,533)

2009年3月期中に、償却を通じて「その他の包括利益累積額」から年金費用に振り替える年金数理上の差異及び過去勤務債務の額は、それぞれ97百万円及び(357)百万円であります。

2007年3月31日及び2008年3月31日のドコモの従業員に係るNTT企業年金基金における予測給付債務計算上の基礎率は以下のとおりであります。

	2007	2008
割引率	2.2%	2.3%
長期昇給率	2.6	2.6

2006年、2007年及び2008年3月期のドコモの従業員に係るNTT企業年金基金における年金費用計算上の基礎率は以下のとおりであります。

	2006	2007	2008
割引率	2.0%	2.0%	2.2%
長期昇給率	2.6	2.6	2.6
年金資産の長期期待収益率	2.5	2.5	2.5

NTT企業年金基金では年金資産の長期期待収益率の決定に際し、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もとにした期待収益とリスクを考慮しております。

2007年3月31日及び2008年3月31日におけるNTT企業年金基金の年金資産の加重平均割合は以下の表のとおりであります。

	2007	2008
国内債券	49.6%	58.2%
国内株式	17.9	17.4
外国株式	11.4	10.4
外国債券	14.2	8.1
その他	6.9	5.9
合計	100.0%	100.0%

NTT企業年金基金の年金資産に係る運用方針は、年金給付金の支払いを将来にわたり確実にを行うことを目的として策定されており、健全な年金財政を維持するために必要とされる総合収益の確保を長期的な運用目標としております。この運用目標を達成するために、運用対象を選定し、その期待収益率、リスク、各運用対象間の相関等を考慮したうえで、年金資産の政策的資産構成割合を定め、これを維持するよう努めることとしております。政策的資産構成割合については、中長期観点から策定し、毎年検証を行うとともに、運用環境等に著しい変化があった場合などにおいては、必要に応じて見直しの検討を行うこととしております。なお、2008年3月における政策的資産構成割合は、国内債券、国内株式、外国株式、外国

債券、その他の金融商品に対し、それぞれ60.8%、18.2%、10.5%、7.7%、2.8%であります。2007年3月31日及び2008年3月31日において、NTT企業年金基金が年金資産として保有している有価証券には、NTT及び当社を含むNTT上場グループ会社株式の9,548百万円(年金資産合計の0.7%)及び4,744百万円(47,511千米ドル)(年金資産合計の0.5%)がそれぞれ含まれております。

ドコモは2009年3月期のNTT企業年金基金に対する拠出額を799百万円と見込んでおります。

ドコモの将来におけるNTT企業年金基金の給付支払額の予想は以下のとおりであります。

3月31日に終了する年度	単位：百万円	単位：千米ドル
2009年	¥ 981	\$ 9,825
2010年	1,323	13,250
2011年	1,497	14,992
2012年	1,672	16,745
2013年	1,852	18,548
2014-2018年	11,729	117,466

17. 法人税等

2006年、2007年及び2008年3月期における法人税等の総額の内訳は以下のとおりであります。

	単位：百万円			単位：千米ドル
	2006	2007	2008	2008
持分法による投資損益（損失）及び少数株主損益（利益）前の 継続事業からの利益	¥341,382	¥313,679	¥322,955	\$3,234,401
持分法による投資損益（損失）	1,653	(850)	9,257	92,709
その他の包括利益（損失）：				
売却可能有価証券未実現保有利益（損失）	6,927	(10,586)	(11,668)	(116,855)
控除：当期純利益への組替修正額	(1,618)	(276)	299	2,994
金融商品再評価差額	256	576	(363)	(3,635)
控除：当期純利益への組替修正額	(172)	(552)	455	4,557
為替換算調整額	(234)	76	6,634	66,440
控除：当期純利益への組替修正額	(15,779)	—	(88)	(881)
SFAS第158号の適用による調整額	—	(3,395)	—	—
年金債務調整額：				
年金数理上の差異の発生額（純額）	—	—	(3,513)	(35,183)
控除：過去勤務債務償却額	—	—	(926)	(9,274)
控除：年金数理上の差異償却額	—	—	348	3,486
控除：会計基準変更時差異償却額	—	—	52	521
控除：代行返上に係る年金数理上の差異の組替修正額	—	—	1,660	16,624
追加最小年金負債調整額	2,758	3,849	—	—
法人税等の総額	¥335,173	¥302,521	¥325,102	\$3,255,904

ドコモの税引前収益または損失及び、税金費用または控除はほぼすべて日本国内におけるものです。

2006年、2007年及び2008年3月期において、当社及び日本国内の子会社には、税率30%の法人税(国税)、同約6%の法人住民税及び損金化可能な同約8%の法人事業税が課せられております。なお、法人住民税及び法人事業税の税率は地方公共団体毎に異なります。

法定実効税率は、2006年、2007年及び2008年3月期を通じて40.9%であります。2006年、2007年及び2008年3月期における税負担率は、それぞれ35.9%、40.6%、40.3%であります。

ドコモにおける税負担率と法定実効税率との差異の内訳は以下のとおりであります。

	2006	2007	2008
法定実効税率	40.9%	40.9%	40.9%
交際費等の永久差異	0.2	0.2	0.3
IT投資促進税制又は情報基盤強化税制及び研究開発促進税制による税額控除	(2.6)	(0.9)	(0.8)
評価性引当額の増減	(0.9)	—	—
その他	(1.7)	0.4	(0.1)
税負担率	35.9%	40.6%	40.3%

繰延税金は、資産及び負債の財務諸表上の簿価と税務上の価額との一時差異によるものであります。2007年3月31日及び2008年3月31日における繰延税金資産及び負債の主な項目は以下のとおりであります。

	単位：百万円		単位：千米ドル
	2007	2008	2008
繰延税金資産：			
有形・無形固定資産（主に減価償却費の差異）	¥ 45,139	¥ 48,618	\$ 486,911
退職給付引当金	54,329	46,965	470,356
ポイントサービス引当金	42,397	46,004	460,731
「2ヶ月くりこし」サービスに関する繰延収益	28,779	32,441	324,897
未払事業税	6,244	16,594	166,189
有給休暇引当金	9,276	12,455	124,737
代理店手数料未払金	23,293	9,343	93,570
市場性のある有価証券及びその他の投資	3,604	7,873	78,848
未払賞与	7,006	6,897	69,074
棚卸資産	14,861	5,428	54,362
売却可能有価証券未実現保有損失	—	1,746	17,486
その他	10,571	12,435	124,537
繰延税金資産合計	¥245,499	¥246,799	\$2,471,698
繰延税金負債：			
為替換算調整額	128	6,674	66,840
有形固定資産（利子費用の資産化による差異）	1,738	2,343	23,465
関連会社投資	438	2,292	22,955
無形固定資産（主に顧客関連資産）	5,499	2,026	20,291
売却可能有価証券未実現保有利益	9,623	—	—
その他	7,436	3,551	35,563
繰延税金負債合計	¥ 24,862	¥ 16,886	\$ 169,114
繰延税金資産（純額）	¥220,637	¥229,913	\$2,302,584

2007年3月31日及び2008年3月31日における繰延税金資産（純額）の連結貸借対照表への計上額は、以下のとおりであります。

	単位：百万円		単位：千米ドル
	2007	2008	2008
繰延税金資産（流動資産）	¥ 94,868	¥108,037	\$1,081,993
繰延税金資産（投資その他の資産）	127,696	123,403	1,235,884
その他の流動負債	(7)	—	—
その他の固定負債	(1,920)	(1,527)	(15,293)
合計	¥220,637	¥229,913	\$2,302,584

繰延税金資産の回収可能性を評価するにあたり、繰延税金資産の全額あるいは個別部分について回収見込みの有無の検討をしております。最終的に繰延税金資産が回収されるか否かは、一時差異及び繰越税額控除が解消する期間にわたって税額控除の元となる課税所得を生み出すことができるかどうかにかかっており、この評価の過程では、繰延税金負債の計

画的解消、課税所得の将来計画、タックス・プランニング戦略についての検討を重ねております。ドコモは、近い将来において繰延期間における課税所得の見積額の切下げに伴い繰延税金資産を取崩す可能性はあるものの、繰延税金資産の計上額は回収可能であると考えております。

2007年4月1日、ドコモはFIN 48を適用いたしました。FIN 48は、「50%を超える可能性」を税務上の認識及び認識中止を行う際の判断基準とすることを要求しております。FIN 48の適用時点において、将来の税負担を軽減させる重要な未認識のタックス・ベネフィットはなく、また12ヶ月以内に重要な変動はないと判断しております。必要とされる場合、未認識のタックス・ベネフィットに関する利息あるいは課徴金については、連結損益及び包括利益計算書に計上される法人税等として分類しております。FIN 48を適用時において、利息あるいは課徴金は計上されておられません。

ドコモは主に日本において法人税の申告を行っております。日本の税法では、法人税の支払額が過少であった場合に生じる更正に関する時効は5年(すなわち、2002年4月1日から2007年3月31日)であります。また、欠損金の修正による更正及び脱税による更正の時効は7年(すなわち、2000年4月1日から2007年3月31日)であります。ドコモ及び主要な国内子会社においては、2006年3月31日以前の税務年度に関する税務調査が終了しております。なお、移転価格税制に関する更正の時効は6年(すなわち、2001年4月1日から2007年3月31日)であります。

その他の税金

消費税率は、わずかな例外を除いて、課税対象となるすべての物品及びサービスに対して5%となっております。営業収益にかかる消費税とドコモの物品購入及びサービス対価の支払で直接支払われる消費税とを相殺することにより未払消費税もしくは未収消費税のいずれかを計上しております。

18. 契約債務及び偶発債務

リース

ドコモは、通常の営業過程において、キャピタル・リース及びオペレーティング・リースとして設備及び備品のリースを受けております。

2007年3月31日及び2008年3月31日におけるキャピタル・リース資産は以下のとおりであります。

	単位:百万円		単位:千米ドル
	2007	2008	2008
工具、器具及び備品	¥12,016	¥11,699	\$117,166
ソフトウェア	875	409	4,096
小計	12,891	12,108	121,262
減価償却累計額	(7,143)	(7,833)	(78,448)
合計	¥ 5,748	¥ 4,275	\$ 42,814

工具、器具及び備品は有形固定資産として、ソフトウェアは無形固定資産として計上しております。

2008年3月31日におけるキャピタル・リースに係る年度ごとの最低リース料とその現在価値は以下のとおりであります。

3月31日に終了する年度	単位:百万円	単位:千米ドル
2009年	¥ 3,036	\$ 30,405
2010年	2,332	23,355
2011年	1,591	15,934
2012年	882	8,833
2013年	382	3,826
上記以降	61	611
最低リース料合計	8,284	82,964
控除－利息相当額	(506)	(5,067)
最低リース料純額の現在価値	7,778	77,897
控除－見積リース執行費用	(1,031)	(10,326)
最低リース料純額	6,747	67,571
控除－1年内支払額	(2,422)	(24,256)
長期キャピタル・リース債務	¥ 4,325	\$ 43,315

上記債務は、その他の流動負債及びその他の固定負債として適切に区分しております。

2008年3月31日において、1年超の解約不能残存(もしくは初期)リース契約期間を有するオペレーティング・リースに係る年度別最低支払レンタル料は以下のとおりであります。

3月31日に終了する年度	単位：百万円	単位：千米ドル
2009年	¥ 2,152	\$ 21,553
2010年	1,870	18,728
2011年	1,521	15,233
2012年	1,424	14,261
2013年	1,424	14,261
上記以降	14,238	142,594
最低レンタル料合計	¥22,629	\$226,630

各年度の全オペレーティング・リース(リース期間が1ヵ月以内の契約でかつ更新されなかったものを除く)のレンタル料合計額は以下のとおりであります。

	単位：百万円		単位：千米ドル	
	2006	2007	2008	2008
最低レンタル料	¥64,323	¥67,897	¥70,673	\$707,792

訴訟

2008年3月31日現在、ドコモの経営成績または財政状態に重要な悪影響を及ぼすと考えられる訴訟または損害賠償請求はありません。

購入契約債務

ドコモは、有形固定資産、棚卸資産(主として端末)及びサービスの購入ならびに持分証券の取得に関し様々な契約を行っております。2008年3月31日における契約残高は有形固定資産分が51,746百万円(518,237千米ドル)(うち3,632百万円(36,375千米ドル)が関連当事者に対するもの)、棚卸資産分が22,029百万円(220,621千米ドル)(関連当事者に対するものはありません)、その他の契約債務が44,920百万円(449,875千米ドル)(うち849百万円(8,503千米ドル)が関連当事者に対するもの)であります。

保証

ドコモはFIN 第45号「他者の負債の間接的保証を含む保証に関する保証提供者の会計処理及び開示」(以下「FIN 45」)を適用しております。FIN 45は、企業が保証の提供または変更する場合には、当該保証により発生した保証債務の公正価値を負債認識してこれを開示するよう規定しております。

ドコモは通常の事業活動において、様々な相手先に対し保証を与えております。これらの相手先は、契約者、関連当事者、海外の移動通信事業者ならびにその他の取引先を含んでおります。契約者に対する主な保証は、販売した携帯電話端末の欠陥に係る製品保証ですが、ドコモはメーカーからほぼ同様の保証を受けております。また、その他の取引において提供している保証または免責の内容はそれぞれの契約により異なりますが、そのほぼすべてが実現可能性の極めて低い、かつ一般的に金額の定めのない契約であります。これまで、これらの契約に関して多額の支払いが生じたことはありません。ドコモはこれらの契約に関する保証債務の公正価値は僅少であると考えております。2008年3月31日において、ドコモはこれらの保証債務に伴う負債計上は行っておりません。

19. 金融商品

(1) リスク・マネジメント

ドコモが保有する資産・負債の公正価値及びドコモのキャッシュ・フローは、金利及び外国為替の変動によりマイナスの影響を受ける可能性があります。ドコモは、このリスクを管理するために金利スワップ、通貨スワップ及び先物為替予約契約を含む金融派生商品（デリバティブ）ならびにその他の金融商品を利用しております。これらの金融商品は信用力のある金融機関を取引相手としており、取引先の契約不履行に係るリスクはほとんどないものとドコモの経営陣は判断しております。ドコモは、デリバティブ取引を行う場合の取引条件及び承認と管理の手続きを定めた社内規程を制定しており、これを遵守しております。

2007年3月31日及び2008年3月31日における長期借入債務（1年以内返済予定分を含む）の簿価及び公正価値は以下のとおりであります。

単位：百万円		2008		単位：千米ドル	
2007				2008	
簿価	公正価値	簿価	公正価値	簿価	公正価値
¥602,863	¥606,910	¥476,752	¥481,832	\$4,774,682	\$4,825,558

金利スワップ取引

ドコモは、ALM（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。これらの金利スワップ取引は、SFAS第133号に基づき、公正価値ヘッジのショートカット法を適用しております。ヘッジ対象となる特定の借入債務と金利スワップ契約の主要な条件が一致してい

(2) 公正価値

短期金融商品

現金、短期投資、短期金銭債権債務、その他の短期金融商品はその性質上すべて短期のものであり、その簿価は公正価値に近似しております。ただし、以下個別に記載するものは除きます。

長期借入債務（1年以内返済予定分を含む）

長期借入債務（1年以内返済予定分を含む）の公正価値は、ドコモが同等な負債を新たに借入れる場合の利率を使用した将来の割引キャッシュ・フローに基づき見積っております。

るため、ヘッジに非有効部分はないとみなしております。金利スワップの公正価値の変動は、ヘッジ対象の公正価値の変動として連結貸借対照表の「長期借入債務」に反映されております。また金利スワップに関する金利の支払額及び受取額は、ヘッジ対象の支払利息に含めて計上しております。

2007年3月31日及び2008年3月31日における金利スワップ取引の契約額及び公正価値は以下のとおりであります。

単位：百万円				
契約期間（3月31日に終了する年度）	加重平均レート		2007	
	固定受取	変動支払	契約額	公正価値
2004年-2012年	年1.5%	年0.9%	¥235,800	¥858

単位：百万円				単位：千米ドル	
契約期間（3月31日に終了する年度）	加重平均レート		2008		2008
	固定受取	変動支払	契約額	公正価値	契約額
2004年-2012年	年1.5%	年1.2%	¥235,800	¥3,511	\$2,361,542
					\$35,163

金利スワップ取引の残存期間は、3年から3年9ヵ月であります。

金利スワップの公正価値は、取引相手である金融機関から得ており、2007年3月31日及び2008年3月31日の額は、ドコモが同日をもって取引を清算した場合に受取るべき額を表しております。

通貨スワップ取引

ドコモは、2005年2月から、100百万米ドルの無担保社債の元本及び利息の為替変動リスクをヘッジするため、通貨スワップ取引を行ってまいりました。当該通貨スワップ取引は、キャッシュ・フロー・ヘッジ手段として指定され、通貨スワップ取引の全ての主要な条件が、ヘッジ対象の条件と一致しているため、ヘッジに非有効部分はなく、当該通貨スワップ取引の公正価値の変動による損益は「その他の包括利益累積額」に計上され、関連するヘッジ対象から生じる損益が連結損益及び包括利益計算書に計上されるときに損益に組替えられております。

2006年3月期において、「その他の包括利益累積額」の組替えにより、連結損益及び包括利益計算書上の「営業外損益(費用)」の「その他(純額)」に為替差損益(純額)として1,262百万円の利益、「支払利息」として28百万円の利益が計上されており、2006年3月31日において、「その他の包

括利益累積額」の中の「金融商品再評価差額」として92百万円(税効果調整後)の損失が連結貸借対照表上に計上されております。

同様に、2007年3月期においても、連結損益及び包括利益計算書上の「その他(純額)」に為替差損益(純額)として1,320百万円の利益、「支払利息」として30百万円の利益が計上されており、2007年3月31日において、「その他の包括利益累積額」の中の「金融商品再評価差額」として58百万円(税効果調整後)の損失が連結貸借対照表上に計上されております。

ドコモは、2008年3月に、ヘッジ対象である100百万米ドルの無担保社債の償還を実施しました。本社債の返済により、「その他の包括利益累積額」の中の「金融商品再評価差額」1,114百万円(11,157千米ドル)は、連結損益及び包括利益計算書上の「営業外損益(費用)」の「その他(純額)」に為替差損益(純額)として1,462百万円(14,642千米ドル)の損失、「支払利息」として348百万円(3,485千米ドル)の利益へ組替えられております。

2007年3月31日及び2008年3月31日における通貨スワップ取引の契約額及び公正価値は以下のとおりであります。

2007		2008		2008	
契約額	公正価値	契約額	公正価値	契約額	公正価値
¥10,485	¥1,251	—	—	—	—

先物為替予約契約

ドコモは、外貨建債権債務の為替変動リスクをヘッジするため、先物為替予約契約を行っております。2007年3月31日及び2008年3月31日における先物為替予約契約の契約額及び公正価値は以下のとおりであります。

2007		2008		2008	
契約額	公正価値	契約額	公正価値	契約額	公正価値
¥938	¥4	¥4,731	¥(16)	\$47,381	\$(160)

先物為替予約契約の公正価値は、取引相手である金融機関から得ており、2007年3月31日及び2008年3月31日の額は、ドコモが同日をもって取引を清算した場合に受取る(支払う)べき額を表しております。

その他

関連会社投資に関する情報、市場性のある有価証券及びその他の投資に関する情報ならびに関連当事者と締結した金銭消費寄託契約に関する情報は、注記6、7及び14にそれぞれ記載しております。

(3) リスクの集中

2008年3月31日現在、ドコモにとって、特定の取引相手または取引グループで、その契約の突然の解消がドコモの営業に重大な影響を与えるような取引の著しい集中はありません。

20. 重要な後発事象

当連結財務諸表注記の他の注記項目に記載の事項を除き、該当事項はありません。

附属明細表

株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ及び連結子会社
2006年、2007年及び2008年3月31日終了の連結会計年度

評価性引当金明細表

単位：百万円

	期首残高	当期増加額	当期減少額(※)	期末残高
2006年3月期 貸倒引当金	¥18,359	¥ 9,919	¥(13,538)	¥14,740
2007年3月期 貸倒引当金	¥14,740	¥ 8,654	¥(10,216)	¥13,178
2008年3月期 貸倒引当金	¥13,178	¥12,107	¥ (8,784)	¥16,501

単位：千米ドル

	期首残高	当期増加額	当期減少額(※)	期末残高
2008年3月期 貸倒引当金	\$131,978	\$121,252	\$(87,972)	\$165,258

(※) 貸倒により売上債権から減額された金額であります。

単位：百万円

	期首残高	当期増加額	当期減少額	期末残高
2006年3月期 評価性引当金－繰延税金資産	¥23,436	—	¥(23,436)	—
2007年3月期 評価性引当金－繰延税金資産	—	—	—	—
2008年3月期 評価性引当金－繰延税金資産	—	—	—	—

単位：千米ドル

	期首残高	当期増加額	当期減少額	期末残高
2008年3月期 評価性引当金－繰延税金資産	—	—	—	—



財務報告に係る内部統制についての経営者報告書

株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ(以下“当社”)の経営者には、米国 1934 年証券取引法 13a-15(f)において定められている財務報告に係る内部統制を確立・維持する責任があります。当社における財務報告に係る内部統制は、財務報告の信頼性並びに外部報告目的の財務諸表が米国において一般的に公正妥当と認められた会計基準に準拠して作成されることを合理的に保証するために整備されたプロセスです。

しかしながら、固有の限界により、財務報告に係る内部統制は、虚偽表示を防止又は発見できない可能性があります。また、将来の期間にわたる有効性の評価の予想は、状況の変化により統制が不適切となるリスク、又は方針や手続の遵守の程度が低下するリスクにさらされています。

当社経営者は、トレッドウェイ委員会支援組織委員会(COSO)が公表した「内部統制の統合的枠組み」で定義された規準を用いて、当社の財務報告に係る内部統制の有効性を評価しました。当評価に基づき、当社経営者は、当社の財務報告に係る内部統制は、2008 年 3 月 31 日現在で有効であったと結論付けました。

なお、2008 年 3 月 31 日に終了した連結会計年度の連結財務諸表を監査した独立登録監査人であるあずさ監査法人(KPMG AZSA & Co.)は、2008 年 3 月 31 日現在の当社の財務報告に係る内部統制に対する監査報告書を発行しております。

2008 年 6 月 20 日

代表取締役社長

山田 隆持

取締役常務執行役員 財務部長

坪内 和人



あずさ監査法人

独立登録監査人の監査報告書

株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ取締役会及び株主各位

当監査法人は、株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ及び子会社の、トレッドウェイ委員会組織委員会（COSO）が公表した内部統制の統合的枠組みで確立された基準に基づく、2008年3月31日現在の財務報告に係る内部統制について監査を実施した。会社の経営者は、財務報告に係る有効な内部統制の維持及び添付の財務報告に係る内部統制についての経営者報告書に含まれる当該内部統制の有効性についての評価について、責任を負っている。当監査法人の責任は、当監査法人の監査に基づいて、会社の財務報告に係る内部統制の有効性についての意見を表明することにある。

当監査法人は、米国公開会社会計監視委員会の基準に準拠して監査を実施した。これらの監査基準は、財務報告に係る有効な内部統制がすべての重要な点において維持されているかどうかについて合理的な保証を得るために、当監査法人が監査を計画し実施することを要求している。監査は、財務報告に係る内部統制についての理解、重要な欠陥が存在するリスクの評価、及び評価されたリスクに基づく内部統制の整備・運用状況の有効性についての検証及び評価、並びに状況に応じて必要と考えられる他の手続の実施を含んでいる。当監査法人は、当監査法人の監査が当監査法人の意見表明のための合理的な基礎を提供しているものと判断している。

財務報告に係る内部統制は、財務報告の信頼性及び一般に公正妥当と認められた会計基準に準拠した外部報告目的の財務諸表作成に対して合理的な保証を提供するために整備されたプロセスである。財務報告に係る内部統制には、(1) 資産の取引及び処分を合理的な詳細さで正確かつ公正に反映した記録を維持し、(2) 一般に公正妥当と認められた会計基準に準拠した財務諸表の作成を可能にするために必要な取引が記録されること、及び、収入と支出が経営者及び取締役の承認に基づいてのみ実行されることについての合理的な保証を提供し、並びに(3) 財務諸表に重要な影響を及ぼす可能性のある未承認の資産の取得、使用又は処分を防止又は適時に発見することについての合理的な保証を提供するための方針及び手続が含まれる。

固有の限界により、財務報告に係る内部統制は、虚偽表示を防止又は発見できない可能性がある。また、将来の期間にわたる有効性の評価の予想は、状況の変化により統制が不適切となるリスク、又は方針や手続の遵守の程度が低下するリスクにさらされている。

当監査法人の意見によれば、会社はトレッドウェイ委員会組織委員会（COSO）が公表した内部統制の統合的枠組みで確立された基準に基づき、すべての重要な点において、2008年3月31日現在において財務報告に係る有効な内部統制を維持している。

当監査法人はまた、米国公開会社会計監視委員会の基準に準拠して、株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ及び子会社の2007年及び2008年3月31日現在の連結貸借対照表並びに、2008年3月31日に終了した3年間の各連結会計年度の連結損益及び包括利益計算書、連結株主持分計算書、及び連結キャッシュ・フロー計算書について監査を実施し、2008年6月20日付の当監査法人の監査報告書において、これらの連結財務諸表について無限定適正意見を表明している。

KPMG AZSA & Co.

日本、東京
2008年6月20日

KPMG AZSA & Co., an audit corporation incorporated under the Japanese Certified Public Accountants Law and a member firm of the KPMG network of independent member firms affiliated with KPMG International, a Swiss cooperative.



あずさ監査法人

独立登録監査人の監査報告書

株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ取締役会及び株主各位

当監査法人は、添付の株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ及び子会社の2007年及び2008年3月31日現在の連結貸借対照表並びに、2008年3月31日に終了した3年間の各連結会計年度の連結損益及び包括利益計算書、連結株主持分計算書、及び連結キャッシュ・フロー計算書について監査を実施した。また、当監査法人の連結財務諸表の監査に関連して、当監査法人は附属明細表についても監査を実施した。これらの連結財務諸表及び附属明細表は会社の経営者の責任の下に作成されたものである。当監査法人の責任は当監査法人の監査に基づいて、これらの連結財務諸表及び附属明細表についての意見を表明することにある。

当監査法人は米国公開会社会計監視委員会の基準に準拠して監査を実施した。これらの監査基準は、財務諸表に重要な虚偽表示がないかどうかについて合理的な保証を得るために、当監査法人が監査を計画し実施することを要求している。監査は、財務諸表における金額や開示の基礎となる証拠の試査による検証も含んでいる。監査はまた、経営者が採用した会計基準及び経営者が行った重要な見積りの検討、並びに財務諸表全体の表示に関する評価も含んでいる。当監査法人は、当監査法人の監査が当監査法人の意見表明のための合理的な基礎を提供しているものと判断している。

当監査法人の意見によれば、当監査法人が監査した連結財務諸表は、すべての重要な点において、株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ及び子会社の2007年及び2008年3月31日現在の財政状態、並びに2008年3月31日に終了した3年間の各連結会計年度における経営成績及びキャッシュ・フローの状況を米国において一般に公正妥当と認められた会計基準に準拠して適正に表示している。また、当監査法人の意見によれば、当監査法人が監査した附属明細表は、連結財務諸表との全体的な関係において、すべての重要な点において適正に表示している。

添付の2008年3月31日現在及び同日に終了した連結会計年度の連結財務諸表は、読者の便宜のために米ドルに換算されている。当監査法人が換算を監査した結果、当監査法人の意見では、日本円で表示された連結財務諸表は連結財務諸表注記3に記載された方法に基づいて米ドルに換算されている。

当監査法人はまた、米国公開会社会計監視委員会の基準に準拠して、2008年3月31日現在の会社の財務報告に係る内部統制の有効性について監査を実施し、2008年6月20日付の当監査法人の監査報告書において、トレッドウェイ委員会組織委員会（COSO）が公表した内部統制の統合的枠組みで確立された基準に基づき、財務報告に係る内部統制の有効性について無限定適正意見を表明している。

KPMG AZSA & Co.

日本、東京
2008年6月20日

KPMG AZSA & Co., an audit corporation incorporated under the Japanese Certified Public Accountants Law and a member firm of the KPMG network of independent member firms affiliated with KPMG International, a Swiss cooperative.

開示したNON-GAAP財務指標から最も直接的に比較可能な GAAPに基づく財務指標への調整過程

株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ及び連結子会社
2008年3月31日終了の連結会計年度

EBITDA及びEBITDAマージン

	単位：百万円				
3月31日に終了した会計年度	2004	2005	2006	2007	2008
a. EBITDA	¥1,858,920	¥1,625,661	¥1,606,776	¥1,574,570	¥1,639,096
減価償却費	(720,997)	(795,822)	(738,137)	(745,338)	(776,425)
有形固定資産売却・除却損	(35,005)	(45,673)	(36,000)	(55,708)	(54,359)
営業利益	1,102,918	784,166	832,639	773,524	808,312
営業外損益(費用)	(1,795)	504,055	119,664	(581)	(7,624)
法人税等	(429,116)	(527,711)	(341,382)	(313,679)	(322,955)
持分法による投資損益(税効果調整後)	(21,960)	(12,886)	(364)	(1,941)	13,553
少数株主損益	(40)	(60)	(76)	(45)	(84)
b. 当期純利益	650,007	747,564	610,481	457,278	491,202
c. 営業収益	5,048,065	4,844,610	4,765,872	4,788,093	4,711,827
EBITDAマージン (= a/c)	36.8%	33.6%	33.7%	32.9%	34.8%
売上高当期純利益率 (= b/c)	12.9%	15.4%	12.8%	9.6%	10.4%

(注) ドコモが使用しているEBITDA及びEBITDAマージンは、米国証券委員会(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。

フリー・キャッシュ・フロー(特殊要因及び資金運用に伴う増減除く)

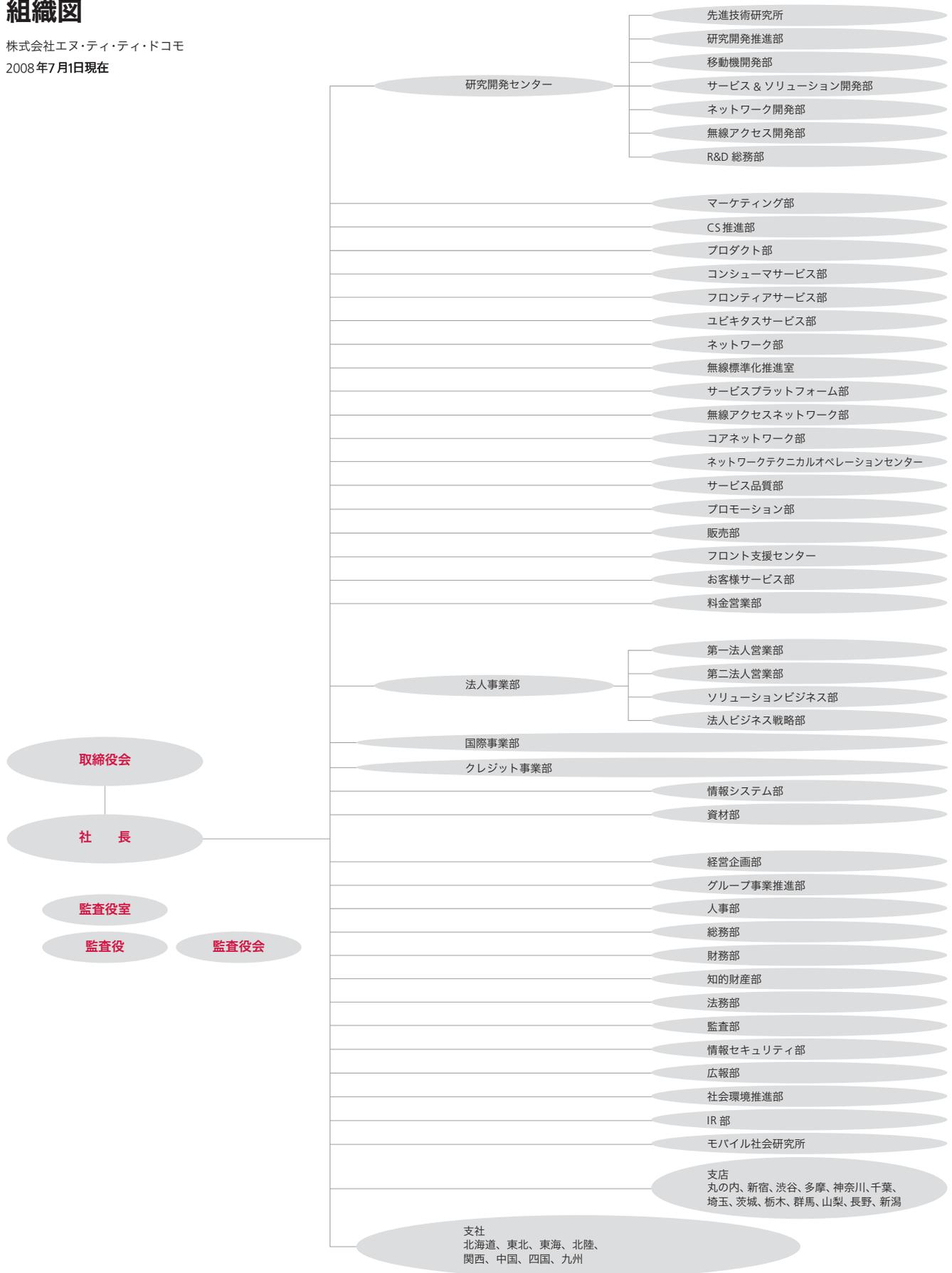
	単位：百万円				
3月31日に終了した会計年度	2004	2005	2006	2007	2008
フリー・キャッシュ・フロー (特殊要因及び資金運用に伴う増減除く)	¥ 862,934	¥1,003,583	¥ 510,905	¥ 192,237	¥ 442,410
特殊要因 ¹	—	—	—	(210,000)	210,000
資金運用に伴う増減 ²	—	(400,327)	148,959	50,710	148,881
フリー・キャッシュ・フロー	862,934	603,256	659,864	32,947	801,291
投資活動によるキャッシュ・フロー	(847,309)	(578,329)	(951,077)	(947,651)	(758,849)
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,710,243	1,181,585	1,610,941	980,598	1,560,140

¹ 特殊要因とは期末日が金融機関の休業日になったことによる電話料金未回収影響額です。

² 資金運用に伴う増減とは、期間3ヵ月超の資金運用を目的とした金融商品の取得、償還及び売却による増減です。

組織図

株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ
2008年7月1日現在



海外拠点／子会社・関連会社

2008年7月1日現在

海外拠点

拠点名 / 会社名		事業概要
DoCoMo Europe Limited	ロンドン	ドコモの欧州における一体的海外戦略の展開
DoCoMo i-mode Europe B.V.	アムステルダム	欧州におけるiモード海外展開支援
NTT DoCoMo USA, Inc. New York Head Office	ニューヨーク	ドコモの米国における一体的海外戦略の展開
NTT DoCoMo USA, Inc. Washington D.C. Division	ワシントンDC	米国における規制の調査業務
NTT DoCoMo USA, Inc. Hawaii Office	ハワイ	ドコモワールドカウンターハワイの運営
NTT DoCoMo, Inc. Paris Representative Office	パリ	欧州における規制、市場等の調査業務
NTT DoCoMo, Inc. Beijing Representative Office	北京	中国政府、関係機関等との関係構築、中国の移動通信に関する情報収集
NTT DoCoMo, Inc. Shanghai Representative Office	上海	中国における新規事業機会に関する情報収集
NTT DoCoMo, Inc. Singapore Representative Office	シンガポール	ASEAN 7ヶ国(シンガポール、インドネシア、タイ、フィリピン、マレーシア、ブルネイ、ミャンマー)及びインドの移動通信に関する情報収集
NTT DoCoMo, Inc. Hanoi Representative Office	ハノイ	ASEAN 3ヶ国(ベトナム、ラオス、カンボジア)の移動通信に関する情報収集
NTT DoCoMo, Inc. Philippine Branch	マニラ	PLDT・SMART社に対するアドバイザー業務
都客夢(上海)通信技術有限公司	上海	中国における法人向けモバイルソリューションサービスの提供
DOCOMO China Co., Ltd.		

研究開発

DoCoMo Communications Laboratories USA, Inc.	カリフォルニア	次世代インターネット技術を中心とした研究／国際標準化に対する提案・調査活動
DoCoMo Capital, Inc.	カリフォルニア	移動通信サービスに応用可能な先端的、革新的な技術を有するベンチャー企業の発掘、投資
DoCoMo Communications Laboratories Europe GmbH	ミュンヘン	次世代プラットフォーム技術を中心とした研究／欧州の研究／標準化プロジェクトへの参加
都科摩(北京)通信技術研究中心有限公司	北京	次世代移動通信に向けた先端無線技術の研究／中国における標準化活動への参加
DoCoMo Beijing Communications Laboratories Co., Ltd.		

子会社・関連会社

会社名	議決権の所有割合	事業概要
業務委託型子会社 28社		
ドコモ・サービス(株)	100.00%	携帯電話等の料金サポート業務
ドコモエンジニアリング(株)	100.00%	通信設備の設計・施工及び保守
ドコモ・モバイル(株)	100.00%	携帯電話等の端末保守及び商品物流
ドコモ・サポート(株)	100.00%	電話受付業務及び代理店支援業務
ドコモ・システムズ(株)	100.00%	社内情報システム開発及び保守業務、情報システム関連のハードウェア販売
ドコモ・テクノロジー(株)	100.00%	移動体通信に係る研究開発業務に関するドコモからの受託業務
ドコモ・ビジネスネット(株)	100.00%	代理店事業及び販売支援業務
ドコモ・センツウ(株)	100.00%	衛星船舶・航空機電話の販売・設置・保守
他 20社		
その他の子会社 93社		
イー・エンジニアリング(株)	100.00%	当社の設備保守関連業務のサポート
ビジネスエキスパート(株)	100.00%	当社の料金関係業務のサポート
(株)ディーツーコミュニケーションズ	51.00%	iモードのコンテンツサイトを媒体とした広告の作成・運営
(株)ドコモ・ドットコム	100.00%	モバイル向けコンテンツプロバイダへのコンサルティング
日本データコム(株)	66.24%	情報システム業務及びアウトソーシング業務
NTT DoCoMo USA, Inc.	100.00%	米国におけるドコモ海外展開支援
DoCoMo Communications Laboratories Europe GmbH	100.00%	欧州を拠点とした次世代プラットフォーム技術を中心とした研究
DoCoMo Communications Laboratories USA, Inc.	100.00%	米国を拠点とした次世代インターネット技術を中心とした研究
DoCoMo Europe Limited	100.00%	欧州におけるドコモ海外展開支援
DoCoMo i-mode Europe B.V.	100.00%	欧州におけるiモード海外展開支援
DOCOMO interTouch Pte. Ltd.	100.00%	ホテル向け高速インターネット接続サービス及びビデオ配信サービスを営む企業集団の持株会社
Guam Cellular & Paging	100.00%	グアム・北マリアナ諸島連邦における携帯電話通信事業・その他の事業
Mobile Innovation Company Limited	74.88%	タイにおける車両動態管理事業
他 80社		
関連会社 15社		
Hutchison Telephone Company Limited	24.10%	香港における移動通信事業
タワーレコード(株)	42.10%	音楽ソフト、映像ソフト並びに音楽関連の物品等の販売
日本通信ネットワーク(株)	37.43%	ネットワークサービス事業
フェリカネットワークス(株)	38.00%	モバイルFeliCa ICチップの開発及び製造・販売ライセンス事業、FeliCaサービスプラットフォーム運営事業
三井住友カード(株)	34.00%	クレジットカード事業
エヌ・ティ・ティ・ブロードバンドプラットフォーム(株)	22.00%	無線を利用したネットワーク接続に関する業務、情報通信システムを利用した商品販売
Philippine Long Distance Telephone Company	14.22%	フィリピンにおける固定通信事業
他 8社		

会社概要

2008年3月31日現在

社名

株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ(NTTドコモ)

NTT DoCoMo, Inc.

Do Communications Over The Mobile Network (移動通信網で実現する、積極的に豊かなコミュニケーション)の、頭文字を綴ったものとしました。あらゆる場所・場面でお客様に満足していただきたいという全社員の願いと決意が込められています。

所在地

本社:

〒100-6150 東京都千代田区永田町2-11-1 山王パークタワー

Tel: (03) 5156-1111

ニューヨーク:

NTT DoCoMo USA, Inc.

101 Park Avenue, 41st F1. New York, NY10178

Tel: +1 212 994 7222

資本金

9,496億7,950万円

設立

1991年8月

従業員数(連結)

22,100名

独立登録監査法人

あずさ監査法人

(KPMGメンバーファーム)

連絡先

IR部

Tel: (03) 5156-1111

Fax: (03) 5156-0271

e-mail: ir@nttdocomo.co.jp

IRサイト URL: <http://www.nttdocomo.co.jp/ir/>

<http://i.nttdocomo.co.jp/ir/> (携帯電話向け)

株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモは、インターネット上の自社ホームページを通じて様々な情報を提供しています。

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



株式情報

2008年3月31日現在

株主名簿管理人

三菱UFJ信託銀行株式会社
 〒100-8212 東京都千代田区丸の内 1-4-5
 Tel: 03-3212-1211

ADR 預託銀行 (2008年7月1日現在)

バンクオブニューヨーク メロン(米国)
 ニューヨークパークレイストリート 101 番地 10286
 U.S. Callers: (888) BNY ADRS
 Non-U.S. Callers : +1-866-239-0235

上場証券取引所

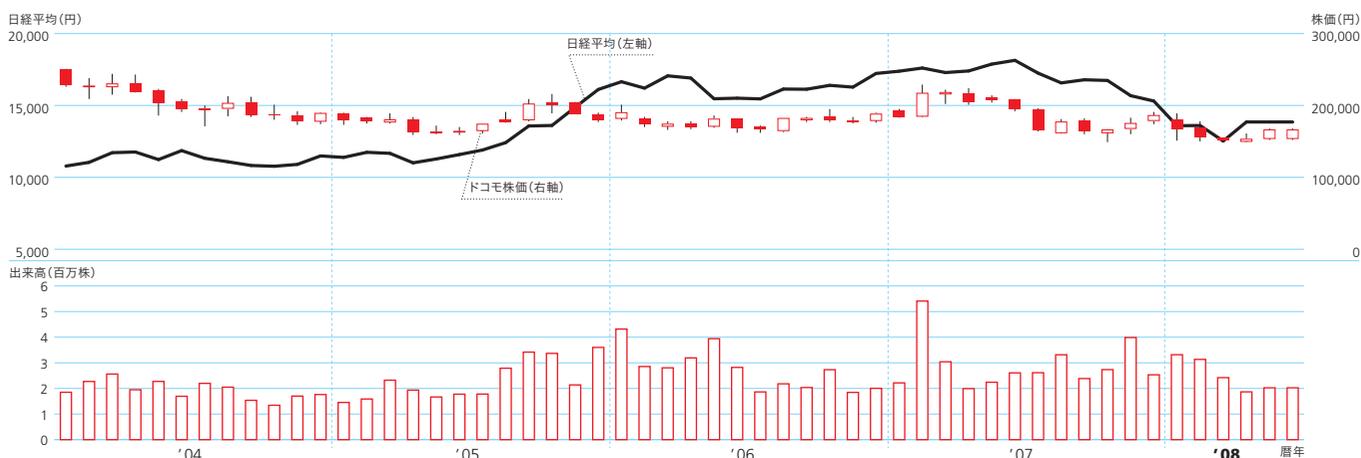
東京証券取引所 市場第一部
 1998年10月上場(コード:9437)
 ニューヨーク証券取引所
 2002年3月上場(シンボル:DCM)
 ロンドン証券取引所
 2002年3月上場(シンボル:NDCM)

大株主の状況

	所有株式数	発行済株式総数に対する 所有株式数の割合(%)
日本電信電話株式会社	27,640,000	61.60
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	1,223,754	2.73
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	1,218,530	2.72
ステートストリートバンクアンドトラストカンパニー 505103	321,120	0.72
ヒーローアンドカンパニー	314,377	0.70
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口4)	221,195	0.49
ステートストリートバンクアンドトラストカンパニー	212,583	0.47
資産管理サービス信託銀行株式会社 (証券投資信託口)	200,140	0.45
ジェービーモルガンチェースバンク 380055	192,347	0.43
メロンバンクエヌエーアズエージェントフォーイツクライアントメロンオムニバスユーエスペンション	191,174	0.43
計	31,735,220	70.73

(注) 自己株式は上記の表には含まれておりません。

株価と出来高の推移



* 日経平均は各月の最終取引日の終値です。

* 株価は2002年5月に行った株式分割(1株につき5株の割合)を反映しております。

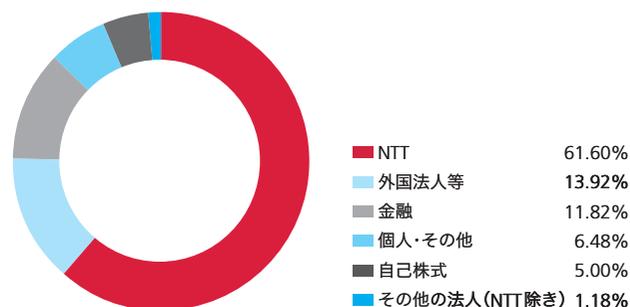
株式数

授權株式数: 188,130,000株
 発行済株式数: 44,870,000株

株主総数

340,517名

所有株式数構成比





NTT
docomo

株式会社NTTドコモ



このアニュアルレポートは、古紙再生紙を使用し、大豆油インキで印刷しています。