

opening doors

アニュアルレポート 2009

2009年3月期



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、

その毎日を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、限りない可能性を広げるために。

手のひらに、明日のをせて。

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2009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ドコモ及びその連結子会社を示しています。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2008年度、2009年3月期とは、2009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)を用いております。これらの記述ないし事実または前提(仮定)は、客観的には不正確であったり将来実現しない可能性があります。その原因となる潜在的リスクや不確定要因としては以下の事項があり、これらはいずれも当社グループの事業、業績または財政状態に悪影響を及ぼす可能性があります。また、潜在的リスクや不確定要因はこれらに限られるものではありませんのでご留意下さい。

1. 携帯電話の番号ポータビリティ、新規事業者の参入など、通信業界における他の事業者及び他の技術等との競争の激化をはじめとする市場環境の変化に関連して、当社グループが獲得・維持できる契約数が抑制されたり、ARPUの水準が逡減し続けたり、コストが増大する可能性があること
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が課されるなど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、顧客満足度の継続的獲得・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
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

opening doors

Change and Challenge

成熟化の度合いを深める日本の携帯電話市場において、
持続的な発展を実現していくために成長戦略の舵を大きく切ったドコモ。
当アニュアルレポートでは、2007年の新たなビジネスモデルの導入以降、
お客さまの視点をすべての事業活動の起点に置きながら
ドコモが進めてきた各種施策と、
今後の取り組みの方向性をご説明します。





ドコモの業績に関する主要項目早見表

営業収益関連

<p>無線通信サービス</p> <p>携帯電話収入</p> <p>その他の収入</p>	<p>携帯電話収入は、無線通信サービス収入の大部分を占めており、音声通信による収入とパケット通信による収入が含まれます。携帯電話収入は、基本的に「1 契約当たりの月間平均収入 (ARPU) × 稼働契約数」で計算することができます。ARPU > ARPU は、音声 ARPU とパケット ARPU で構成されています。音声 ARPU は、新たな割引サービスの普及や新たな端末販売モデルでご利用可能な料金プラン「バリュープラン」の契約拡大、MOU の減少等により低減傾向にあります。 音声 ARPU > P. 9, 11, 12, 14, 20, 28, 29</p> <p>パケット ARPU は、パケット通信の利用拡大等により上昇傾向にあります。 パケット ARPU > P. 9, 12, 14, 20, 21, 28, 29, 31</p> <p>稼働契約数・解約率 > ドコモは、稼働契約数の伸びを確保するため、解約率の低減に取り組んでいます。解約率 > P. 8, 11, 29</p> <p>その他の収入は、子会社外部売上やケータイ補償お届けサービス、「iモード」情報料の収納代行収入などで構成されています。</p>
<p>端末機器販売</p>	<p>端末機器販売収入は、お客さまに販売を行う販売代理店への携帯電話機やその他機器の販売(卸売り)によるものです。ドコモは米国会計基準に従い、販売代理店に支払う手数料(代理店手数料)の一部を端末機器販売価格の値引きとみなし、端末機器販売収入から差し引いて計上しています。 端末機器販売収入 > P. 28</p>

営業費用関連

<p>サービス原価</p>	<p>サービス原価は、お客さまに無線通信サービスを提供するためにかかる費用です。サービス原価には、通信設備使用料やネットワーク保全・運営に関わる人件費及びその他の経費などが含まれており、そのなかで最も大きな割合を占めるのが通信設備使用料です。通信設備使用料には、主に他社のネットワークを利用する際に支払う費用が含まれます。なお、通信設備使用料と減価償却費を足したものを、ネットワーク関連コストと呼んでいます。 通信設備使用料 > P. 29 ネットワーク関連コスト > P. 14, 26</p>
<p>端末機器原価</p>	<p>端末機器原価(端末調達コスト)は、お客さまへの販売(携帯電話販売)を目的としてドコモが仕入れた携帯電話機器の購入原価で、携帯電話販売数と仕入れ単価により増減します。携帯電話販売には、新規のお客さまへの携帯電話機器の販売と、既存のお客さまの機種変更に伴う販売などが含まれます。 携帯電話販売数 > P. 9, 11, 14, 28, 32 端末調達コスト > P. 12, 26, 28, 33</p>
<p>減価償却費</p>	<p>減価償却費は、無線通信設備やソフトウェア等、取得した有形及び無形固定資産の取得原価を資産の耐用年数にわたって計上する費用です。減価償却費は、主に設備投資の金額により決定されます。ドコモの設備投資の多くは、ネットワークのエリア拡大と品質向上に向けた投資によるものです。 減価償却費 > P. 28 設備投資 > P. 4, 5, 14, 26, 34</p>
<p>販売費及び一般管理費</p>	<p>販売費及び一般管理費で大きな割合を占めるのは、販売代理店に支払う手数料(代理店手数料)です。ドコモは、米国会計基準に従い、代理店手数料の一部を端末機器販売価格の値引きとみなしており、その額を販売費及び一般管理費に含めず、端末機器販売収入から差し引いて計上する会計処理を行っています。 代理店手数料 > P. 11, 12, 14, 28, 32</p>

その他

<p>移動通信業界とドコモ 日本全体の携帯電話及びPHSの総契約数が1億を超え、携帯電話市場は成熟期を迎えています。ドコモは、市場環境の変化に伴い、成熟期に適したビジネスモデルへの転換を図りました。 競争環境の変化と経営戦略の転換 > P. 6, 7, 12, 19</p>	<p>端末(ラインナップの見直し) ドコモは、「新ドコモ宣言」で掲げたすべての取り組みをお客さまの視点で見直す取り組みの一環として、端末シリーズを従来の機能を軸とした分け方からお客さまのライフスタイルや価値観にあわせたものへと見直しました。 端末 > P. 32, 33</p>
<p>サービス(新サービス) ドコモは、携帯電話の新しい使い方を提案するとともに、利便性の向上やパケット通信の利用拡大に向けたサービスの提供に努めています。 サービス・コンテンツ > P. 20, 21, 23, 30</p>	<p>出資/提携 ドコモは、新たな成長を目指し他企業への出資・提携を推進しています。 出資/提携 > P. 21, 24, 36, 37</p>

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
各年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)	
	2005	2006	2007	2008	2009	2009
損益計算書データ						
営業収益	¥4,844,610	¥4,765,872	¥4,788,093	¥4,711,827	¥ 4,447,980	\$ 44,861
無線通信サービス	4,296,537	4,295,856	4,314,140	4,165,234	3,841,082	38,740
端末機器販売	548,073	470,016	473,953	546,593	606,898	6,121
営業費用	4,060,444	3,933,233	4,014,569	3,903,515	3,617,021	36,480
営業利益	784,166	832,639	773,524	808,312	830,959	8,381
当期純利益	747,564	610,481	457,278	491,202	471,873	4,759
貸借対照表データ						
資産合計	¥6,136,521	¥6,365,257	¥6,116,215	¥6,210,834	¥ 6,488,220	\$ 65,438
有利子負債合計 ²	948,523	792,405	602,965	478,464	639,233	6,447
株主資本合計	3,907,932	4,052,017	4,161,303	4,276,496	4,341,585	43,788
キャッシュ・フロー						
営業活動によるキャッシュ・フロー	¥1,181,585	¥1,610,941	¥ 980,598	¥1,560,140	¥ 1,173,677	\$ 11,837
投資活動によるキャッシュ・フロー	(578,329)	(951,077)	(947,651)	(758,849)	(1,030,983)	(10,398)
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を除く) ^{3,4}	1,003,583	510,905	192,237	442,410	93,416	942
その他の財務データ						
設備投資額 ⁵	¥ 861,517	¥ 887,113	¥ 934,423	¥ 758,743	¥ 737,606	\$ 7,439
財務指標⁶						
売上高営業利益率 ⁷	16.2%	17.5%	16.2%	17.2%	18.7%	
EBITDA マージン ⁸	33.6%	33.7%	32.9%	34.8%	37.7%	
ROCE ⁹	16.2%	17.2%	16.1%	17.0%	17.1%	
株主資本比率 ¹⁰	63.7%	63.7%	68.0%	68.9%	66.9%	
負債比率 ¹¹	19.5%	16.4%	12.7%	10.1%	12.8%	
1株当たり情報¹² (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	¥ 15,771	¥ 13,491	¥ 10,396	¥ 11,391	¥ 11,172	\$ 112.67
1株当たり株主資本	84,455	91,109	95,457	100,321	103,966	1,048.57
1株当たり配当金 ¹³	2,000	4,000	4,000	4,800	4,800	48.41

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2009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99.15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115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 売上高営業利益率 = 営業利益 ÷ 営業収益

8 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115ページの財務指標の調整表をご参照ください。

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

10 株主資本比率 = 株主資本合計 ÷ 資産合計

11 負債比率 = 有利子負債合計 ÷ (株主資本 + 有利子負債合計)

12 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。

13 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。

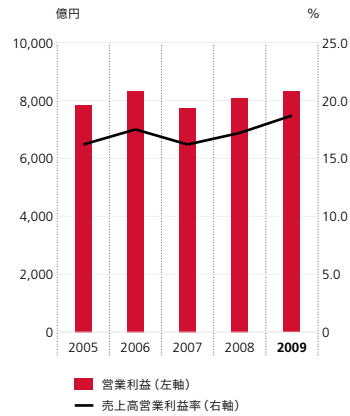
営業収益

各年3月31日に終了した会計年度



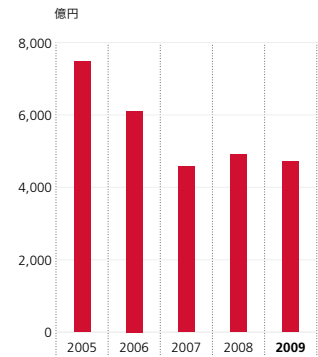
営業利益と売上高営業利益率

各年3月31日に終了した会計年度



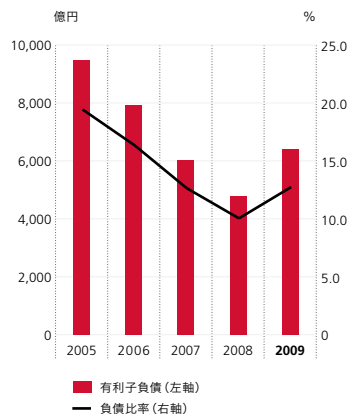
当期純利益

各年3月31日に終了した会計年度



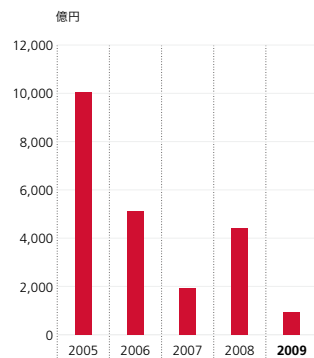
有利子負債と負債比率

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*

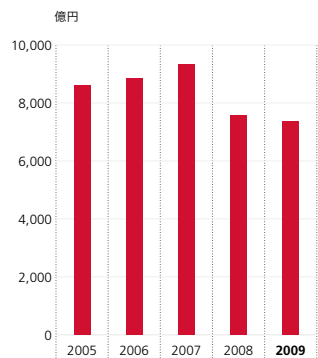
各年3月31日に終了した会計年度



* 特殊要因及び資金運用に伴う増減を除く

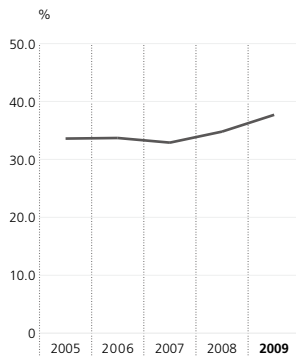
設備投資額

各年3月31日に終了した会計年度



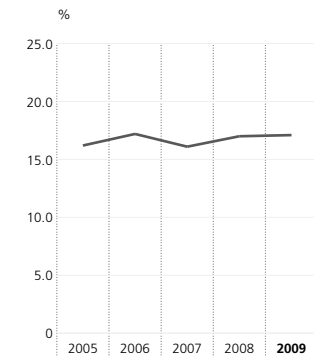
EBITDA マージン

各年3月31日に終了した会計年度



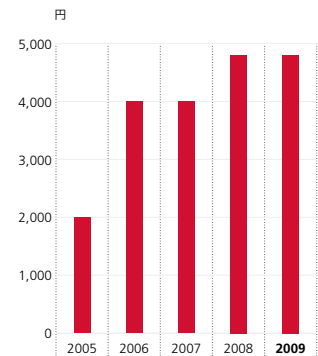
ROCE

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。

移动通信業界とドコモ

戦略の舵を大きく切ったドコモ

2008 年はドコモの事業戦略上、大きなターニングポイントとなりました。2009 年 3 月期の当社の取り組みと今後の戦略の方向性を正しくご理解いただくために、近年の市場環境とそれを受けて、ドコモが 2007 年から 2008 年春にかけて実施した取り組みをご説明します。

市場成熟化に伴い限界に達したそれまでのビジネスモデル

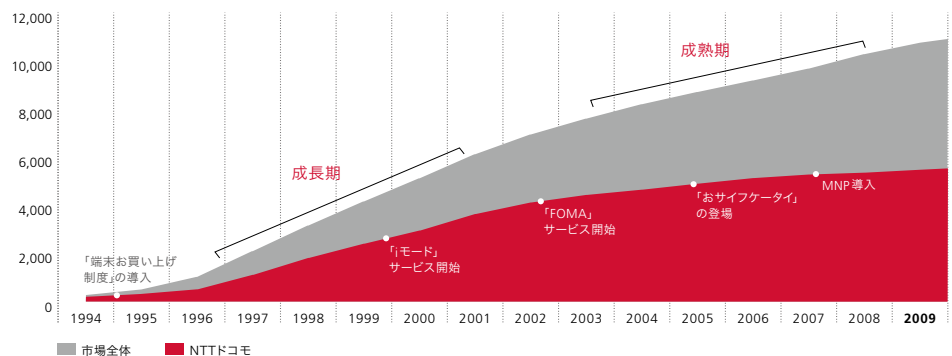
1990 年代半ば以降、新規加入時の保証金の廃止や端末の販売自由化を機に、日本の携帯電話市場は急成長を遂げてきました。その原動力のひとつが、移动通信事業者が「販売奨励金」を販売代理店に支払うことで、店頭端末価格を低く抑え新規契約の獲得を促進するという「販売奨励金」型のビジネスモデルでした。

しかし人口普及率が高まっていくにつれ、新規契約数の伸びが鈍化し、端末の販売が買い換え需要中心になっていったため、端末の販売が必ずしも顧客基盤の拡大につながらなくなり、その結果、膨大な「販売奨励金」がドコモをはじめとする移动通信事業者の収益を圧迫するようになっていきました。

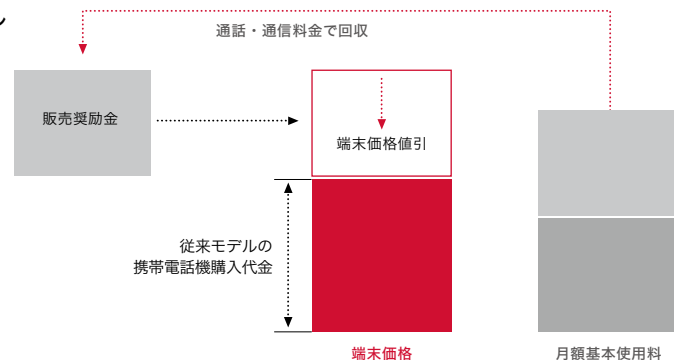
市場の成熟が進むなか、2007 年 12 月、遂に累計契約数は 1 億人を突破し、人口普及率は 80% を超えました。限界に達したそれまでのビジネスモデルからの脱却がドコモにとっての課題となっていました。

契約数の推移

各年3月31日に終了した会計年度
万契約



従来の端末販売モデル



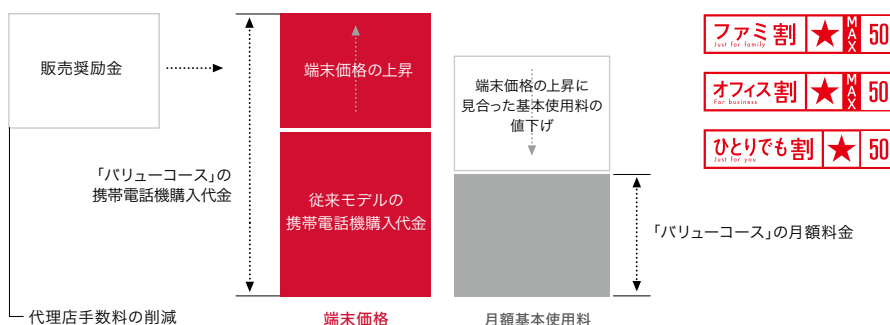
事業戦略上の大きなターニングポイント

既述の市場環境を踏まえ、ドコモは2007年8月から提供を開始した「ファミ割 MAX50」を中心とする新たな割引サービスと、2007年11月に導入した新たな端末販売モデルを両輪とする市場成熟期に適したビジネスモデルへの転換を実施しました。

「ファミ割 MAX50」は、2年間の継続契約を前提に基本使用料を大幅に割り引くサービスです。そのねらいは、お客さまとの長期的な関係を構築することにより、ドコモの顧客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、成熟化の色彩を深める市場環境のなかで合理性を失いつつあった従来の販売奨励金を削減し、端末を正価でご購入いただく代わりに販売奨励金に相当する額を基本使用料から割り引くものです。その目的はドコモの端末販売に係る負担軽減と、契約者の買い換え頻度の相違による不公平さの是正です。そしてドコモは、これらのビジネスモデルの転換にとどまらず、事業戦略の軸足そのものについても抜本的な変革に乗り出しました。

新たな端末販売モデル「バリューコース」

新たな割引サービス



5,500万のお客さまの満足度向上へ取り組みの方針を大きく転換

成熟した市場において、お客さまの継続的な支持を獲得していくためには、多様化する一人ひとりのお客さまのニーズを汲み取り、それに的確にお応えするサービスの提供が不可欠です。そのためドコモは、取り組みの軸足をそれまでの新規顧客獲得重視から、既存のお客さまの満足度向上を通じ、お客さまとの関係の「深さ」と「長さ」を追求するブランドロイヤリティ向上のマーケティングへと大きくシフトしました。そして、変革ビジョン「新ドコモ宣言」を発表するとともに設立以来のコーポレートブランドロゴも刷新しました。

ドコモは、「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』」として、5,500万のお客さま満足度を追求すると同時に、その顧客基盤を活かして、安定的な利益成長と社会の持続的な発展に貢献していくための新たなスタートを切ったのです。

5,500万のお客さまの満足度向上に向けたブランドロイヤリティ構築を開始



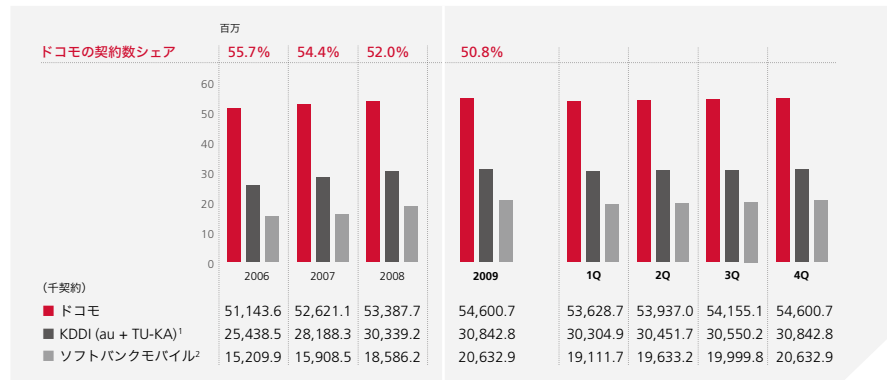
データで見る移動通信業界におけるドコモ

事業者別携帯電話契約数

年度/四半期

各年3月31日に終了した会計年度

出典:(社)電気通信事業者協会

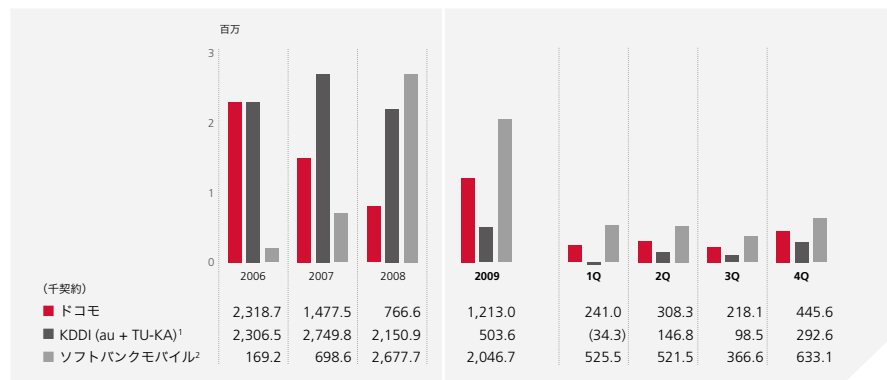


事業者別純増数

年度/四半期

各年3月31日に終了した会計年度

出典:(社)電気通信事業者協会

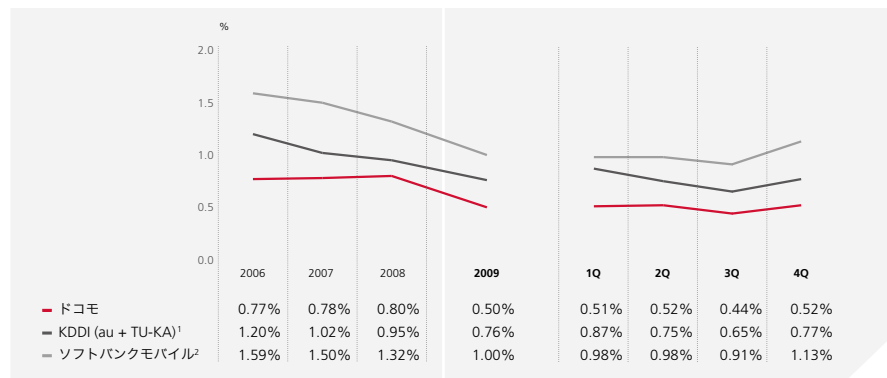


事業者別解約率

年度/四半期

各年3月31日に終了した会計年度

出典:各社発表の数値による。

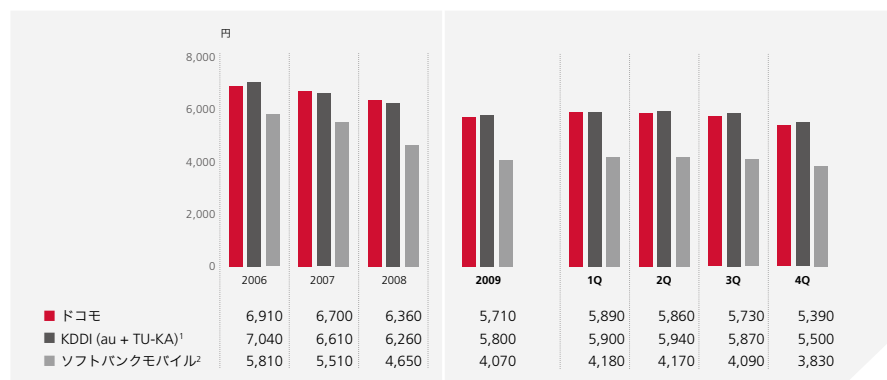


事業者別総合ARPUの比較

年度/四半期

各年3月31日に終了した会計年度

出典:各社発表の数値による。

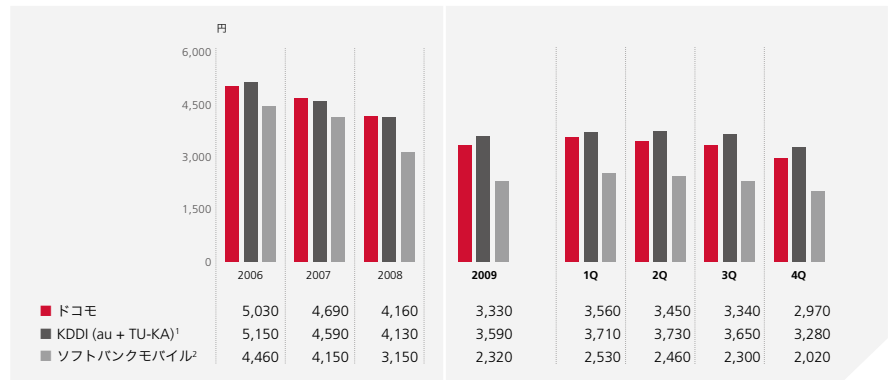


事業者別音声 ARPU の比較

年度／四半期

各年 3 月 31 日に終了した会計年度

出典：各社発表の数値による。

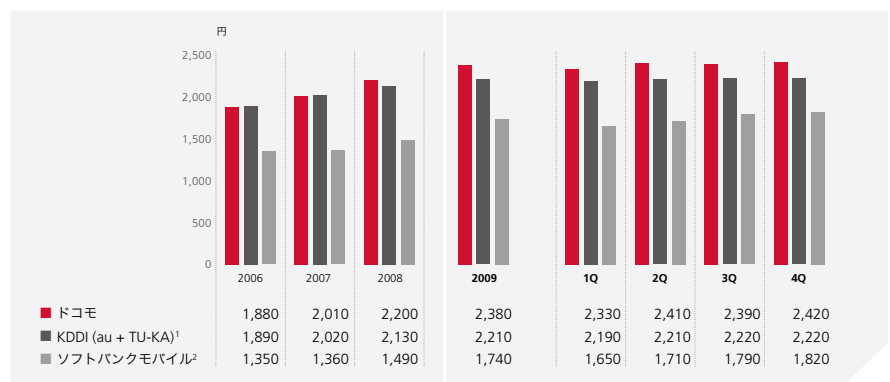


事業者別パケット ARPU³ の比較

年度／四半期

各年 3 月 31 日に終了した会計年度

出典：各社発表の数値による。

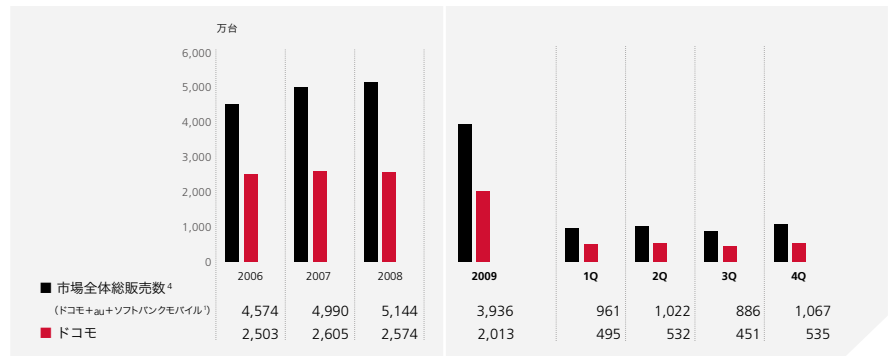


携帯電話販売数

年度／四半期

各年 3 月 31 日に終了した会計年度

出典：各社発表の数値による。



ドコモの ARPU・MOU の定義及び算定方法等⁵

1. ARPU・MOU の定義

(1) ARPU (Average monthly Revenue Per Unit)⁶：1 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、通話料及び通信用料) 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 Use)：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、通信用料) + 「モード」ARPU 関連収入 (基本料、通信用料)) ÷ 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

1 TU-KA は 2008 年 3 月末でサービス終了

2 2006 年 3 月期まではボーダフォン

3 各社呼称が異なります。

4 イーモバイル及び TU-KA を含まない数値

5 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。

6 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。

社長メッセージ



代表取締役社長
山田 隆持

「5,500 万のお客さまの満足度向上」を追求するドコモ

2008年4月の「新ドコモ宣言」発表以降、ドコモはあらゆる事業活動のお客さま視点での見直しを進めてきました。取り組みに確かな手応えを得たドコモは、今後も5,500万のお客さま満足度の向上を追求していくとともに、成長領域で新たな価値を創造していく「変革とチャレンジ」を推し進めることで、中期ビジョンの実現を目指していきます。

2009年3月期の総評

> 過去最低水準の解約率として表れた取り組みの成果

2009年3月期の営業利益は前期比226億円増(同2.8%増)の8,310億円となりました。

営業収益は、パケットARPUの増加や解約率の低減があったものの、新たな割引サービスや新たな端末販売モデルの普及による音声ARPUの減少などにより、前期比2,638億円減(同5.6%減)の4兆4,480億円となりました。

営業費用は、新たな端末販売モデルの拡大や景気の落ち込みによる携帯電話販売数の減少に伴う代理店手数料の減少により前期比2,865億円減(同7.3%減)の3兆6,170億円となりました。

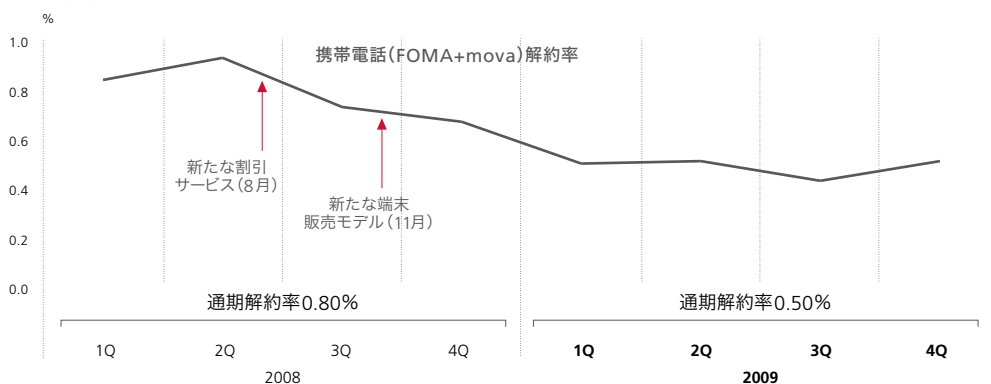
経済の冷え込みが続いた2009年3月期、ドコモは2008年4月に発表した「新ドコモ宣言」に基づき、お客さま視点での事業活動の見直しを実施し、一層の競争力の強化に努めてきました。また後述の中期ビジョン「新たな成長を目指したドコモの変革とチャレンジ」を掲げ、その実現に向けて取り組んできました。2009年3月期はそれらの取り組みに確かな手応えを感じた1年でした。

2009年3月期の主な取り組みのひとつが、「販売奨励金」を削減した新たな端末販売モデル「バリューコース」と、長期契約を前提に月額基本使用料を大幅に割り引く「ファミ割MAX50」等の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の普及拡大です。2009年3月末現在、「バリューコース」の選択率は95%以上を維持し、「バリューコース」専用の料金プラン「バリュープラン」の契約数も2,000万契約を突破しています。また、「ファミ割MAX50」をはじめとする新たな割引サービスについては3,270万契約、ドコモの全携帯電話契約数の約60%のお客さまにご契約いただいています。

こうした市場成熟期に適した新たなビジネスモデルの市場への浸透、そして、お客さまとの絆を深めるために取り組んできたサービス・端末・ネットワーク等あらゆる事業活動のお客さま視点での見直しの成果を最も象徴するのが、前期比0.3ポイント低下の0.50%という記録的な水準にまで低下した解約率です。モバイルナンバーポータビリティ(MNP)を利用した加入者の増減も顕著な改善傾向を示し、2008年12月には、MNPスタート以来、初めて転入者が転出者を上回りました。

過去最低水準を記録した解約率

各年3月31日に終了した会計年度



中期ビジョン

> 持続的な利益成長を実現していくための羅針盤

2008年10月、ドコモは2013年3月期の「営業利益9,000億円以上」という目標を掲げる中期ビジョン「新たな成長を目指したドコモの変革とチャレンジ」を発表しました。まずはその策定の背景をご説明します。

2009年3月期の営業利益は、新たな端末販売モデルの拡大に伴う端末調達コストや代理店手数料などの端末販売関連費用の減少による利益押し上げ効果が、音声ARPUの減少などによる営業収益の減少を上回った結果、増益となりました。新たな端末販売モデルが浸透するにつれて月額基本使用料の値下げの影響が拡大するため、この利益押し上げ効果が徐々に薄れていき、新たな手を打たなければベーストレンドは減益になっていきます。つまり、ドコモが持続的な利益成長を果たしていくためには、新たな取り組みを通じて減少分を上回る利益を生み出していく必要があるのです。こうした強い意識が中期ビジョン策定の背景にありました。

日本の携帯電話市場は成熟期に入り、大幅な契約数の増加などの量的な成長は限界を迎えています。その一方、端末やネットワークの技術革新や、オープンプラットフォーム搭載機種 of 普及に伴うグローバルかつ多種多様なプレイヤーの参入による事業領域を越えた新サービスの登場など、モバイル市場の高度化・多様化といった質的成長は、大きな成長の可能性を有していると考えています。このような背景のなか、幅広いプレイヤーとの連携を通じてイノベーションを起こし、モバイルの特性を活かして新たな価値創造に取り組んでいくことで事業機会を確実に掴み、利益成長を果たしていこうというのが中期ビジョンに込めた思いです。

中期ビジョン実現に向けたロードマップ

> コアビジネスの強化と新規事業領域の開拓により営業収益の成長を実現

中期ビジョンを実現していくために不可欠なことは、お客さま視点でのマーケティングを徹底していくことで、お客さま満足度をこれまで以上に高めていくことです。2011年3月期までに「お客さま満足度No.1」を目指しますが、この取り組みに終わりはありません。不断の努力を重ねていく覚悟です。

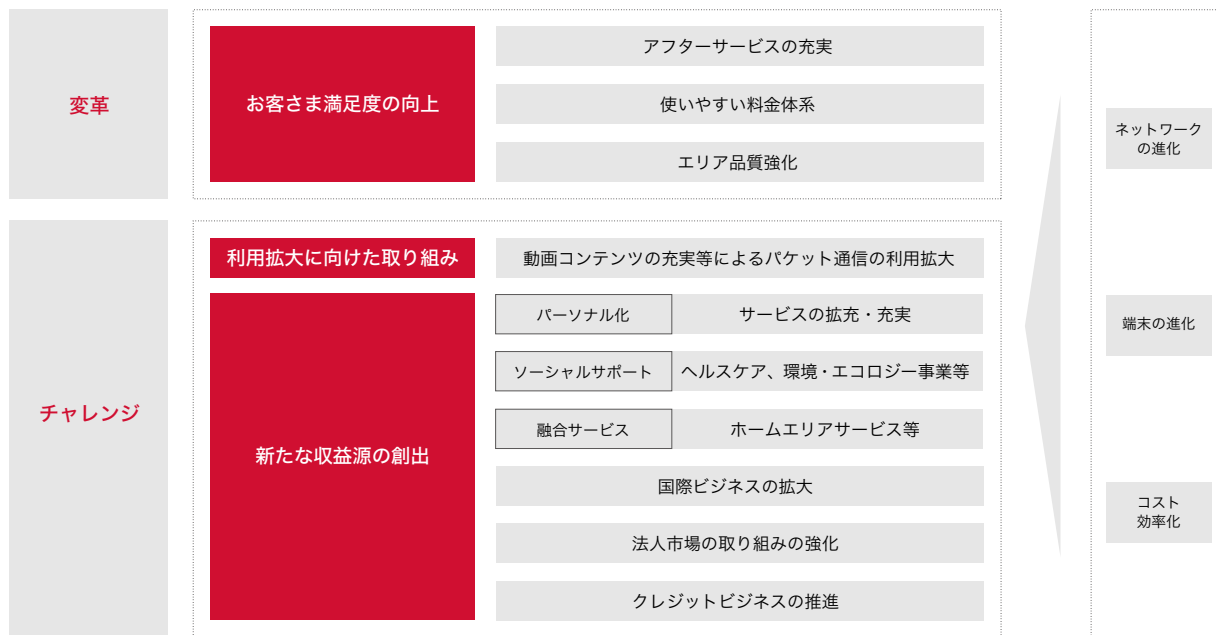
次に「営業利益9,000億円以上」という目標の達成に向けた道筋をご説明します。

この目標の実現は、容易なものではありませんが、携帯電話のサービスの進化には、増益につながる大きな可能性があるかと確信しています。その可能性を開く鍵は、携帯電話固有の特性である「リアルタイム性」「個人認証」「位置情報」です。これらの特性を活かして、サービスを高度で利便性の高いものへと進化させていき、新たな収益基盤を築き上げて行く方針です。

まず、第一に挙げられる取り組みは、携帯電話の特性を活かした動画サービスの充実とパケット定額制サービスの普及などを推進し、パケット通信の利用を拡大させていくことです。近年、新たなビジネスモデルやMOUの減少などにより、音声ARPUが継続的に減少傾向にあり、これを受けて総合ARPUも減少を続けていきます。パケット通信の利用拡大を図ることで、このトレンドに歯止めをかけ、総合ARPUの反転を目指していきます。2012年3月期にはパケットARPUと音声ARPUの逆転を実現し、以降の総合ARPUの向上につなげていきたいと考えています。

更にドコモは、既存のビジネスの枠を越えた領域での新たな収益基盤の開拓と構築にも力を注いでいきます。具体的には、お客さま一人ひとりの価値観やライフスタイルに合ったサービスを提供

ドコモの変革とチャレンジ



する「サービスのパーソナル化」、社会の持続的成長に向けて環境・エコロジー、安心・安全、健康管理などの分野で新しい価値を生み出していく「ソーシャルサポートサービス」、そして生活ツールをはじめ、固定通信、放送等様々な分野との連携によりサービスの高度化・利便性向上を図る「融合サービス」の3つの方向で取り組みを進めていきます。2013年3月期までに各分野をそれぞれ1,000億円程度の収益規模に伸ばしていくことを目指します。

ドコモは、国際ビジネス収入の拡大にも注力していきます。国際ローミング収入の拡大や、法人向け国際ソリューションの展開を図るとともに、携帯電話市場が急成長を遂げている国々を中心に出資・提携戦略を通じて事業基盤を構築していく考えです。2010年3月期は、国際サービス収入に加え、受取配当金や連結収益なども考慮した収益規模で、1,000億円程度へと拡大していくことを目指していきます。

また、法人分野やクレジットビジネスは成長の余地が大きな分野です。法人分野では、お客さまセグメントや業種ごとに営業を強化し契約数の拡大を目指すとともに、ソリューション提供の強化によるSI・プロダクト収入の拡大や新規事業の拡大を図り、2010年3月期は前期比40万契約増の700万契約を目標に取り組みを推進していきます。非トラフィック領域における将来の収益源のひとつと位置づけるクレジットビジネスでは、当社のクレジットサービスであるDCMXの会員数の更なる獲得を実現するために、ドコモショップでの販売を強化します。特約店の拡大やプロモーションの強化による利用促進にも取り組んでいく方針です。

> ネットワークと端末の進化

ドコモは、サービスの進化に伴うパケット通信利用の増加に対応していくための基盤となるネットワークの高度化にも継続的に取り組んでいきます。2009年6月に HSPA¹ を導入し、更に2010年には LTE² を導入することにより、高速・低遅延・大容量かつ周波数利用効率の高いネットワークの構築を目指していきます。第3世代携帯電話の通信方式である W-CDMA 導入時の経験を踏まえ、世界の先頭集団の1社として導入を進めていく方針です。

また、新しいサービスの進化を支えるために端末の進化にも取り組んでいきます。従来の「iモード」端末を高機能化しつつ、オープンプラットフォームを採用したスマートフォンを拡充するなど、より使いやすく、お客さま一人ひとりのニーズにあった携帯電話を提供していきます。

1 HSPA: High Speed Uplink Packet Access

2 LTE: Long Term Evolution

> 多面的な視野でコスト効率化を推進

営業収益の拡大施策と並行してコストの効率化も全社的な視野で推し進め、2013年3月期にはネットワーク関連コストや一般経費といった営業費用約2兆円の10%に相当する2,000億円を削減目標としていきたいと考えています。内訳としては、基地局創設費の削減やネットワークのスリム化、回線使用料の削減などによりネットワーク関連コストを約1,400億円削減し、業務プロセスの見直しや、端末物流プロセスの見直し、各種センターの集約・効率化などの一社化を契機とした業務効率化を進めていくことで、一般経費を約600億円削減していく考えです。

2010年3月期の見通し

> 中期ビジョンの実現に向けた仕込みの期

2010年3月期の業績の見通しとしては、新たな販売モデルの普及に伴う月額基本使用料の値下げの浸透などにより、引き続き音声 ARPU の減少が予想されますが、パケット収入の増加や代理店手数料の削減、ネットワークコストや一般経費の削減により減収分を吸収し、2009年3月期の8,310億円を上回る利益の確保を目指していきたいと考えています。なお、2010年3月期のパケット ARPU は前期比40円増の2,420円を見込み、設備投資額は前期比476億円減(同6.5%の減)の6,900億円を見込んでいます。また、携帯電話販売数については、2009年3月期よりも減少する見込みですが、前期の減少に比べ少なくなると予想しています。

営業利益は、前期と比較してほぼ横ばいの予想ですが、2009年3月期及び2010年3月期の取り組みが実を結ぶ2012年3月期以降において利益の拡大を果たしていきたいと考えています。その実現のためにも2010年3月期は引き続きお客さま視点で事業を見直し、お客さま満足度向上への取り組みを一層強化するとともに、中期ビジョンの実現に向けた様々な仕込みを行う時期であると考えています。

お客さま一人ひとりに「ドコモを使ってよかった」と言っていただけるよう、これらの取り組みを着実に進めていきたいと考えています。2009年4月には、「2009年度のお客さま満足度の向上やCSRの取組み」を発表し、2010年3月期の取り組みの方針を明確化しました。総額400億円程度をそのための費用として投じていく予定ですが、これは将来の企業価値向上につながる大切な投資と考えています。主な方針は次の通りです。

「2009年度のお客さまの満足度向上やCSRの取組み」の概要

<お客さま満足度の向上を目指した取組み>

- アフターサービス強化(「ケータイてんけん」サービスの開始、ドコモプレミアクラブ会員向け「電池バック安心サポート」サービスの拡充)
- 使いやすい料金体系の整備(「パケ・ホーダイダブル」の下限定額料金の引き下げ、PCデータ通信向けのパケット定額サービスの提供)
- 割引サービスの拡充(「ファミリー割引」等のグループ内「iモード」メール無料の対象拡大)
- エリアに対するお客さまの声への対応の充実(原則48時間以内に訪問)
- 海外旅行者・海外在留邦人の方々の利便性向上(ロンドン、ニューヨークにドコモサポートデスク開設)

<CSRの取組み>

- 「ケータイ安全教室」の取組み強化(開催回数の拡大、シニア向けケータイ安全教室の実施、全国の小・中学校へ映像教材を配布)
- アクセス制限サービスの取組みの強化・充実(未成年のアクセス制限サービス利用促進の取組み)
- 災害対策への取組み(衛星エントランス搭載移動基地局車の拡充)
- 環境への取組み(省エネ最先端技術の検証・導入による低消費電力の実現、全国47都道府県すべてに「ドコモの森」を設置予定)

株主還元

> 2010年3月期は400円の増配を予定

ドコモは株主の皆さまへの利益還元を経営の重要課題のひとつと位置づけており、財務体質の強化や内部留保の確保に努めつつ、連結業績及び連結配当性向にも配慮し、安定的な配当の継続に努めています。また、自己株式の取得につきましても、弾力的な実施を引き続き検討していきます。

2009年3月期の配当については、中間配当を1株当たり2,400円、期末配当を2,400円とし、年間配当を4,800円とさせていただきます。

世界的な経済環境の悪化の影響により株式市場が不安定な動きを見せるなか、直接的なリターンとして増配を求める声をいただいています。そのため2010年3月期は、2009年3月期と同水準の利益を確保できる見込みが立ったことや、株主の皆さまの声を考慮し、1株当たり400円増配し、年間配当を5,200円とさせていただきます。配当性向は44%となる見通しであり、今後も国内トップレベルの配当性向を維持していきたいと考えています。

中期ビジョンの実現に向けて

> 現場原点主義を徹底し、「変革とチャレンジ」を推進

ドコモのこれまでの取り組みは、目に見える成果として実を結びはじめています。そしてそれは5,500万のお客さまにご支援いただいた結果です。ドコモはそのようなお客さまへの感謝の意を込めて、より利便性が高く、安心・安全に利用いただけるサービスのご提供を通じ、更なるお客さま満足度の向上を図っていくとともに、中期ビジョンの実現に向けた取り組みも確実に進めていきます。また、安心・安全なモバイル社会の実現や、災害対策への取り組み、地球環境の保全といった企業の社会的責任に正面から向き合い、移動通信事業者として課題解決に取り組んでいくこともドコモの責務と捉え、幅広い取り組みを行ってまいります。

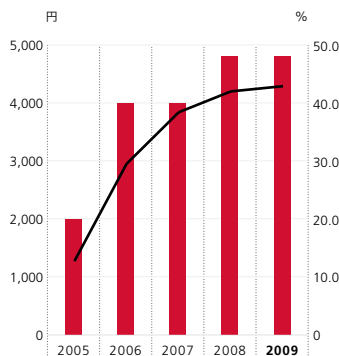
ドコモは、今後も現場原点主義を徹底しながら、お客さまのご期待にしっかり応えられる企業となるべく「変革とチャレンジ」を続けていき、人びとが豊かで暮らしやすい安心・安全な社会の実現とその持続的な発展に貢献していきます。

代表取締役社長

山田 隆持

1株当たり配当金*と連結配当性向

各年3月31日に終了した会計年度



■ 1株当たり配当金(左軸)
— 連結配当性向(右軸)

* 各基準日の属する連結会計年度に記載しています。

財務・資本戦略

基本方針

日本における携帯電話の人口普及率が80%を超える一方、通信速度の高速化やコンテンツの充実等によりデータ通信需要が増加の一途を辿る移動通信業界において、競争優位性を持続的に確保していくためのカギは、信頼性の高い無線通信ネットワークの構築です。次世代のネットワーク技術や、利便性の高い魅力的な製品やサービスの開発も同様に、お客さまの満足度を高め長期的な取引関係の構築につながる大切な取り組みです。そのため、ドコモでは、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、持続的な競争力の維持・強化を図っています。

再投資後の資金の用途については、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、株主の皆さま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。

資金調達方針と財務体質の強化に向けた取り組み

ドコモは、資金需要のタイミング、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・フローを総合的に検討し、資金調達の要否を決定しています。それら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。

また、将来の資金調達の柔軟性を確保するため、財務体質の強化に努めています。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、負債の削減を継続的に実施しています。2009年3月期は、割賦販売方式の導入やインド Tata Teleservices Limited社への出資の影響等により、連結有利子負債残高は前期末から増加しましたが、2005年3月期からの5年間では、連結有利子負債残高は9,485億円から6,392億円に、負債比率は19.5%から12.8%に低下しており、財務健全性の強化が着実に進展しています。

なおドコモの債務はStandard & Poor's社よりAAの格付を、Moody's社からはAa1の格付をそれぞれ取得するなど、世界の通信事業者のなかでも高位の格付を維持しています。

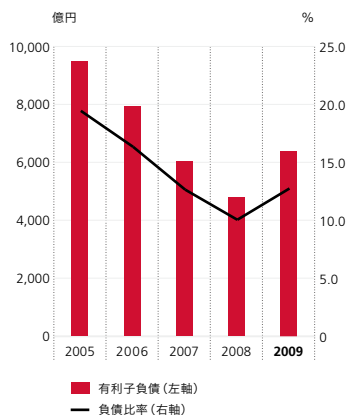
株主還元方針

当社は、株主の皆さまへの還元を経営の重要課題のひと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。

2009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。自己株式の取得については、2009年3月期は定時株主総会の決議に基づき総額1,350億円(856,405株)を実施しました。また、2010年3月期は、市場に流通する株式数が極端に減少する懸念があることも含め、総合的に勘案し、株主総会において授権枠の承認を得た上での従来規模での取得を変え、取締役会決議にて機動的に実施することとしました。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。2009年3月期においては、年度末において92万株(消却前発行済株式総数の2.1%)を消却しました。

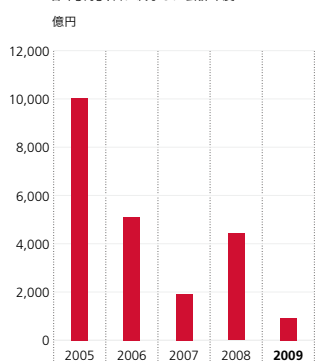
有利子負債と負債比率

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を除く

opening doors

お客さま満足度向上と 中期ビジョンの実現

ドコモは、お客さまとの絆を深め、お客さまのご期待にしっかり応えられる企業へと「変革」を進めています。モバイルを通じたイノベーションを目指す「チャレンジ」は、決して先端テクノロジーを追求することではありません。常にお客さまの「声」が取り組みの起点にあります。

「5,500万のお客さまの満足度向上を追求していく」。

この強い決意を胸に、中期ビジョンの実現に向けて「変革とチャレンジ」を全力で押し進めていきます。



お客様満足度向上と 中期ビジョンの実現



契約数が1億を超え、成熟化が進む日本の携帯電話市場。

しかし「リアルタイム性」「個人認証」「位置情報」といった携帯電話の特性と、今後予想されるオープンプラットフォームの普及によるグローバルかつ業際を越えたプレイヤーとの連携は、モバイルに無限の可能性をもたらし、新たな事業機会を次々に生み出していく。

ドコモはそう考えています。

ドコモは「新ドコモ宣言」に基づき、すべての事業活動をお客さま視点で見直し、お客さまとの絆を深めながらモバイルの特性を活かしたイノベーションを起こし、新たな価値創造に向けた挑戦を続けていきます。

このようなドコモの今後の取り組みの方向性を明確化したのが、2008年10月に発表した中期ビジョン「新たな成長を目指したドコモの変革とチャレンジ」です。この中期ビジョンでは、2013年3月期に「営業利益9,000億円以上」を目指すことを目標として掲げました。また、2011年3月期までに「お客さま満足度 No.1」という評価の獲得を視野に入れ、お客さま満足度の更なる向上にも一丸となって取り組んでいきます。

この特集では中期ビジョンの実現に向けたドコモの取り組みの方向性をご説明します。

お客さま満足度の更なる向上に向けて

お客さまとの関係の「深さ」と「長さ」を追求

2008年4月の「新ドコモ宣言」の発表以来、ドコモは5,500万のお客さまとの関係の「深さ」（信頼度・満足度）と「長さ」（契約期間）を追求する、ブランドロイヤリティ向上のマーケティングを推進しています。中期ビジョンの実現に向けて、グループが結束してこの取り組みを一段と強化し、お客さまとの絆を深めていきます。

まず携帯電話を長く安心してご利用いただくためのアフターサービスの充実に注力していきます。2009年7月には、全国のドコモショップの専門スタッフが、お客さまの携帯電話の状態を点検し、アドバイスや軽微な修理を行う「ケータイてんけん」サービスの提供を開始したほか、1台の端末を長くお使いのお客さまへの優遇サービスである「電池パック安心サポート」についてもサービス内容の拡充を実施しました。

ご利用いただきやすい料金体系への見直しも継続的に進めていきます。2009年5月より、「iモード」パケット定額サービス「パケ・ホーダイダブル」の月額定額料（下限料金）を引き下げたほか、2009年7月にはデータカード向け「定額データプランスタンダード」の提供も開始しました。

また、「FOMA」の電波調査をご要望いただいたお客さまに対し、当社から連絡後、原則48時間以内に訪問し、ご自宅などの屋内電波調査を行う取り組みについての更なる周知を図るなど、エリア品質の改善・向上についても一層の強化を図っています。今後は、FOMAプラスエリアに対応したFOMAレピータの活用などにより、より多くのお客さまの屋内エリアの品質改善を進めていきます。

このほか2009年5月にはロンドンに「ドコモ サポートデスク」を新設し、同9月にはニューヨークにも開設を予定するなど、海外旅行者・海外在留邦人の皆さまの利便性向上にも取り組んでいます。加えて、「ファミリー割引」の同一グループ内において、従来は無料の対象外としていた大容量の動画などの添付メールについて2009年5月より無料化するなど、多様な視点でお客さまの満足度向上に向けた取り組みを打ち出しています。

2009年4月には、「2009年度のお客さま満足度の向上やCSRなどの取り組みについて」を発表し、今期の取り組みの方針を明確化しています。今後もドコモは、お客さま視点の徹底を通じたすべての事業活動の見直しを一つひとつ確実に進めていき、結果、2011年3月期までに「お客さま満足度 No.1」という評価を獲得できればと考えています。

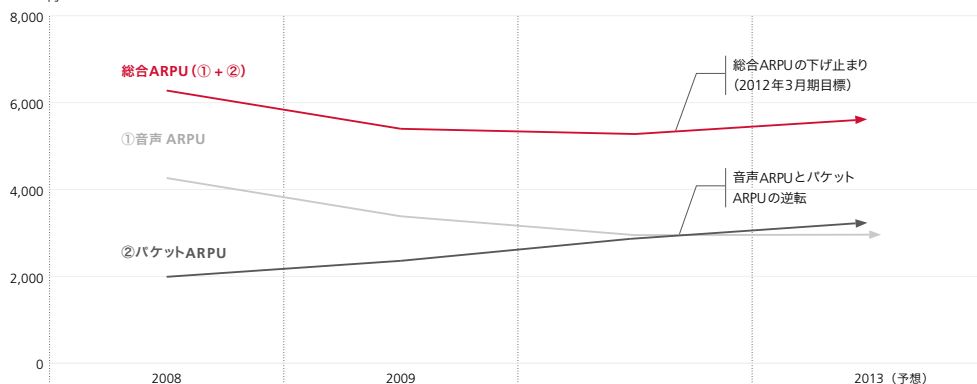
パケット通信の利用拡大に向けた取り組み

パケットARPUの継続的な増加により総合ARPUの反転を目指す

近年、割引サービスの契約数の拡大と通話時間の短縮化などに起因する音声ARPUの低下を背景に、総合ARPUは持続的な低下トレンドを辿っています。中期ビジョンでの2013年3月期に「営業利益9,000億円以上」という目標の実現のためには、このトレンドに歯止めをかけることが極めて重要です。ドコモは、「iモード」などのデータ通信収入であるパケットARPUを継続的に増加させていき、2012年3月期には、引き続き減少傾向にあることが予想される音声ARPUをパケットARPUと逆転させることで総合ARPUの底打ちを実現し、以後の上昇基調への反転につなげていくことを目指しています。その実現のためにドコモが推進しているのがパケット定額制サービスの加入・利用促進です。2010年3月期には、「iモード」パケット定額サービスの契約数を2009年3月期のFOMA「iモード」契約数の約39%に当たる1,761万契約から約47%に相当する2,240万契約にまで拡大させていくことを目指しています。

パケットARPUの増加により総合ARPUの反転を目指す

各年3月31日に終了した会計年度
円



Bee TV

*画面はイメージです。

> 利用拡大を促進するための料金体系の見直し

パケット通信の利用促進に向けたドコモの取り組みのひとつが、使いやすく、安心してご利用いただける料金体系の充実です。ドコモは2008年10月、月額定額料でパケット通信が使い放題の「iモード」パケット定額サービス「パケ・ホーダイ」のサービス内容を見直し、毎月の利用量に応じて月額定額料が変動する「iモード」パケット定額サービス「パケ・ホーダイ ダブル」のサービスを開始しました。2009年5月には、より幅広いお客さまのパケット定額制サービスへの加入促進とパケット通信の利用拡大を目的に、同サービスの月額定額料(下限料金)をサービス開始当初の1,029円(税込)から490円(税込)へと引き下げました。同時に、2009年7月には、データカード向けの「定額データプラン スタンダード」も追加するなど、継続的に料金体系の拡充を進めています。

> サービス・コンテンツの領域拡大と端末機能の拡充

料金体系とともにパケット通信の利用拡大のカギを握るのは、充実したサービス・コンテンツの提供です。ドコモでは、サービス・コンテンツのラインナップの領域を拡大していく方針を掲げています。動画コンテンツを例にとると、これまではエンタテインメントが中心でしたが、今後は観光やナビゲーション、医療分野といった生活に密着した領域へと拡げていくことで多くのお客さまの加入と利用の拡大を図っていきます。

また、通信の高速化や端末の高機能化を背景に、携帯電話による動画コンテンツの利用が急増していますが、携帯電話で利用できる多くの動画は、テレビや映画などを水平展開したものがほとんどです。そこでドコモ

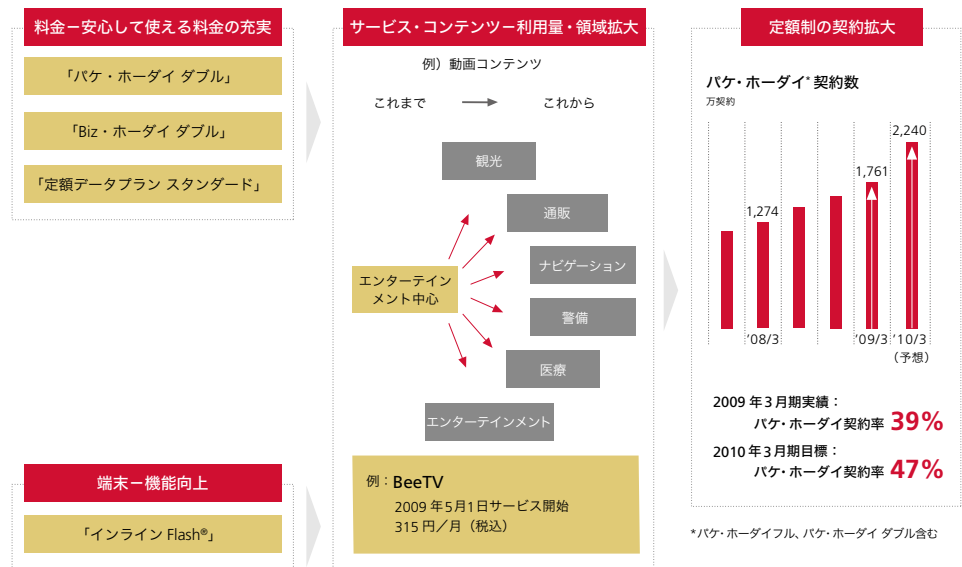
は、3インチ程度という小さい画面やモビリティといった携帯電話の特性を最大限考慮したコンテンツの開発・提供を進めていきます。また、ユーザーの嗜好に合わせたコンテンツの配信にも取り組んでいきます。2009年5月よりエイベックス・エンタテインメント(株)との連携によりサービスを開始した「BeeTV」は、そのための取り組みのひとつです。今後は、放送事業者やコンテンツホルダーといった幅広いパートナーとの共同により、コンテンツの拡充と共同制作を進めていきます。

端末についても画面の一部で動画を再生できる「インラインFlash®」の導入をはじめ、動画をはじめとするコンテンツの再生に適した機能の開発・搭載などに注力していきます。

> パケット定額制サービスの契約数拡大がパケット通信収入拡大のカギ

従量制の時代は、モバイルインターネットの普及に比例したパケット通信収入の増加が期待できました。その一方、「使い放題」である定額制の時代には、契約者の裾野を広げていくことが収入拡大にとって不可欠です。既述の料金施策やサービス・コンテンツの拡充に加え、ドコモは、日常生活に役立つ情報を配信する情報配信サービス「iチャンネル」により、能動的にインターネット上の情報へのアクセスを行わないお客さまにモバイルインターネットへの接触機会を提供することで、パケット定額制サービスへの加入を促しています。

料金プランの拡充やサービス・コンテンツの充実、端末機能の強化によりパケット利用を促進



BlackBerry Bold



HT-02A

> 成長市場であるスマートフォンでの取り組みも強化

汎用OSを搭載し、インターネット接続機能はもとよりスケジュール管理、個人情報管理などモバイルPCに匹敵する高機能を備えるスマートフォンやPC向けのデータカード。その市場攻略も、パケットARPU拡大のための重要施策と位置づけています。ドコモは、主に法人需要や個人の2台目需要の取り込みに向けて、スマートフォンやPC向けデータカード等のラインナップ拡充と販促強化を進めていきます。

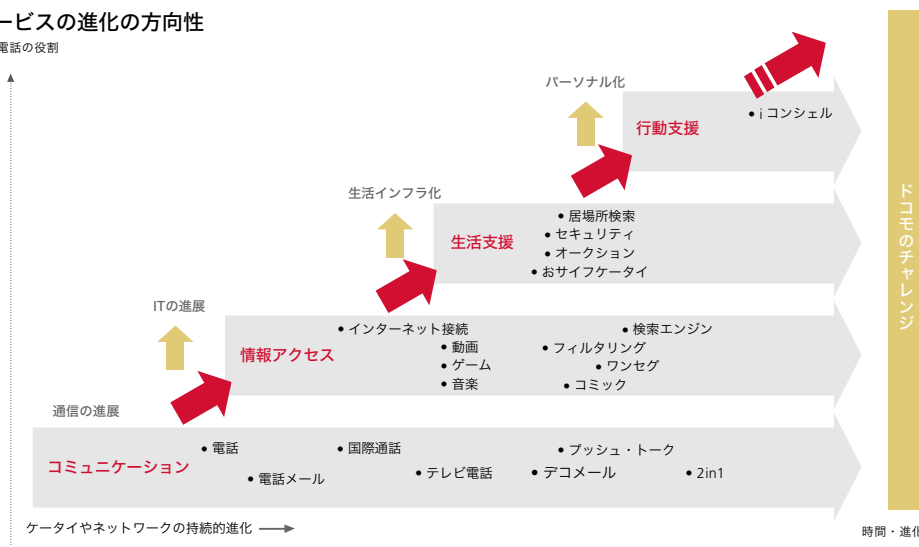
新たな収入源の創出に向けた取り組み

サービスの新たな進化

携帯電話は、人びとが24時間30センチ以内の距離で持ち歩くという「リアルタイム性」、利用者を特定できる「個人認証性」、そしてGPSなどを通じて利用者の位置が特定できる「位置情報」といった特性を有しています。この特性により、一人ひとりの嗜好やライフスタイルに合わせた行動支援を行う役割も担っていくとドコモは考えています。コミュニケーションの手段、インターネットへの情報アクセス手段、そして生活インフラとしての機能、そして「行動支援」。ドコモはますます拡大を続ける携帯電話のこれらすべての役割において、携帯電話が持つ特性の活用を通じたサービスの新たな進化を先導していき、新たな収益源を創出していきます。具体的には「パーソナル化」「ソーシャルサポートサービス」「融合サービス」の3つの方向性でサービスの進化に取り組み、2013年3月期までに各分野をそれぞれ1,000億円程度の収益規模に伸ばしていくことを目指します。

サービスの進化の方向性

携帯電話の役割

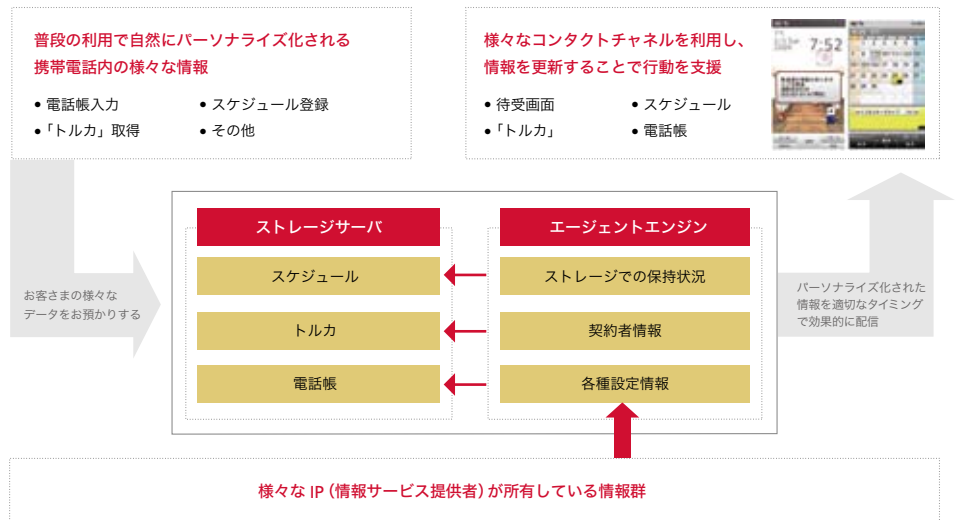


> サービスの「パーソナル化」

高速通信環境の整備や携帯電話機能の高度化、携帯電話向けコンテンツの充実を背景に、携帯電話によるインターネットへのアクセスは今や一般化していますが、溢れかえる情報を取捨選択し、自身に本当に必要な情報を探し出すのは非常に困難です。

「自分に合った情報を的確に抽出することで、モバイルインターネット発展の真の果実を享受したい」。そのような潜在的なニーズに着眼し、一人ひとりの趣味嗜好や価値観、ライフスタイルに合わせた情報配信・サービスを提供してこうというのがサービスの「パーソナル化」です。この構想を具体化したものが2008年11月にサービスをスタートさせた「iコンシェル」です。同サービスは、ケータイがまるで「執事」や「コンシェルジュ」のようにお客さま一人ひとりの生活エリアや趣味嗜好に合わせた情報を自動的にお知らせし、毎日の生活を支援するサービスです。サービス開始から、わずか半年で累計契約数は100万件を突破するなど、順調に契約数が拡大しています。今後は、位置情報に連動したサービスの拡充や、地域情報の提供などにも注力していくことで更にサービスのパーソナル性を高め、普及に弾みを付けていきます。

「i コンシェル」のサービス概念図



> 「ソーシャルサポートサービス」

環境問題、健康医療、安心安全といった社会が持続的に発展していく上での課題解決に携帯電話を通じて貢献し、新たな収益の芽を育てていこうとするのが、「ソーシャルサポートサービス」です。5,500万契約という圧倒的な顧客基盤、ネットワーク・端末・サービスを統合的に進化・発展させることができる体制とノウハウ、基地局資源や販売網などの全国規模のネットワーク、他企業との横断的な連携推進力といった総合力を有するドコモだからこそ可能な取り組みです。具体的には、モバイルの貢献が大きく、ビジネス的に親和性が高い5つの領域(環境、医療、金融、安心・安全、教育)において情報流通を効率化するソーシャルプラットフォームを構築し、新たなビジネスモデルを創造していきます。2010年3月期は、特に医療・健康分野において、モバイルを活用したパーソナルな医療情報の配信基盤の構築を進めるほか、環境・エコロジー分野では、センシング技術とモバイルの融合による情報基盤の構築及び、金融・決済領域におけるサービスの多様化に注力していきます。

> 「融合サービス」

携帯電話と様々な生活ツールとの連携・機能融合による利便性の高いサービスの提供が「融合サービス」です。様々な電子機器に通信機能が搭載されていくなか、携帯電話の特性を活用すれば、これまで以上にサービスの高度化が可能だとドコモは考えています。デジタル機器との連携にとどまらず、移動通信網、固定通信網、放送網、ホームネットワークを継ぎ目なく利用できる環境の整備にも取り組んでいきます。2009年下期より、フェムトセルを活用したホームエリア向けサービスの展開を予定しており、これを足がかりとして、デジタル家電等との連携も視野に入れたサービスの開発を進めていきます。

新たな成長分野の開拓

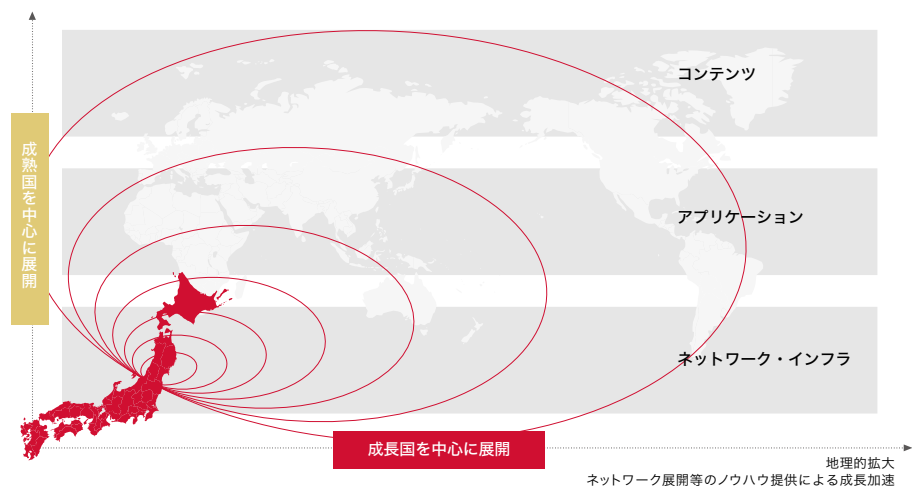
> 「国際ビジネス」の推進

国際ビジネスの収益規模拡大にも取り組んでいきます。まず、海外渡航先でも日本国内でご利用の携帯電話端末を利用できるサービス「WORLD WING」の推進により、国際ローミング収入の拡大を実現していきます。「iモード」をはじめとする国内で展開する付加価値の高いサービスのシームレスな提供や、渡航先で安心してご利用いただくためのサポート体制の拡充などに重きを置いて取り組んでいきます。また、モバイルと連携した業務支援ソリューションをグローバルに展開する日系企業の現地法人・拠点に提供することで、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。更に出資・提携を通じた海外における事業基盤の構築にも注力していきます。北米やヨーロッパ等の携帯電話市場が成熟した国々においては、ドコモの強みを活かした新サービスや技術を共同開発・展開していくことを基本方針としていきます。その一方、インドをはじめ、市場が急成長している地域においては、通信事業者への出資・提携を通じて技術・ノウハウの提供を行うことで、投資先企業の企業価値向上を図り、普及率の拡大を投資リターンという形で取り込んでいきます。

これらの取り組みを通じ、2010年3月期は、国際サービス収入に加え、受取配当金や連結収益なども考慮した収益規模で、1,000億円程度へと拡大していくことを目指します。

付加価値追求と地理的拡大

付加価値向上
新サービス・技術の共同開発・展開



> 法人市場での取り組み強化

個人向け契約数の伸びが鈍化する一方、法人市場は、契約数の拡大余地が大きい成長市場と目されています。ドコモはこれまで法人市場で確固たる実績と信用を確立してきました。その基盤となってきたサービスの多様性、堅牢なセキュリティ管理体制、インフラの信頼性等の優位性を活かし、法人市場での取り組みを一層強化していきます。すべてのお客さまに対してアカウント・コンタクトする営業体制を構築し、音声通信に加え、応用展開が可能な新規分野の開拓を通じて、データ通信モジュールの拡大を図ります。また、緊急速報「エリアメール」の普及やCO₂削減に資する車両運行管理システムなどの安心・安全、CSRといった切り口での提案の強化も図っていきます。

2010年3月期については、2009年3月期比40万件増となる700万件的契約数獲得を目指します。

> クレジットビジネスの拡大

ドコモは非トラフィック領域における展開強化を通じた収益源の多様化に取り組んでいます。なかでも、非接触ICカードを搭載した「おサイフケータイ」で提供するクレジットブランド「iD」と、「iD」に対応したクレジットサービス「DCMX」は、5,500万という顧客基盤を有するドコモにとって、将来の収益源のひとつとなり得る事業です。「iD」対応決済端末の普及促進による利用可能店舗の拡大を進めるとともに、利用拡大に向けた取り組みも進めていきます。具体的には、全国のドコモショップでDCMX会員の新規獲得の拡大を図り、2010年3月期は2009年3月期末比282万契約増の1,180万契約を目指します。またDCMXでのお支払いで貯まる「ドコモポイント」の付与率が優遇される特約店数を拡大するとともに、インターネットサイト「DCMXドコモポイント モール」でのプロモーションを展開することで利用を促進していく方針です。

変革とチャレンジを支える仕組み

サービスの進化の基盤となるネットワークの高度化と端末の進化

> ネットワークの高度化

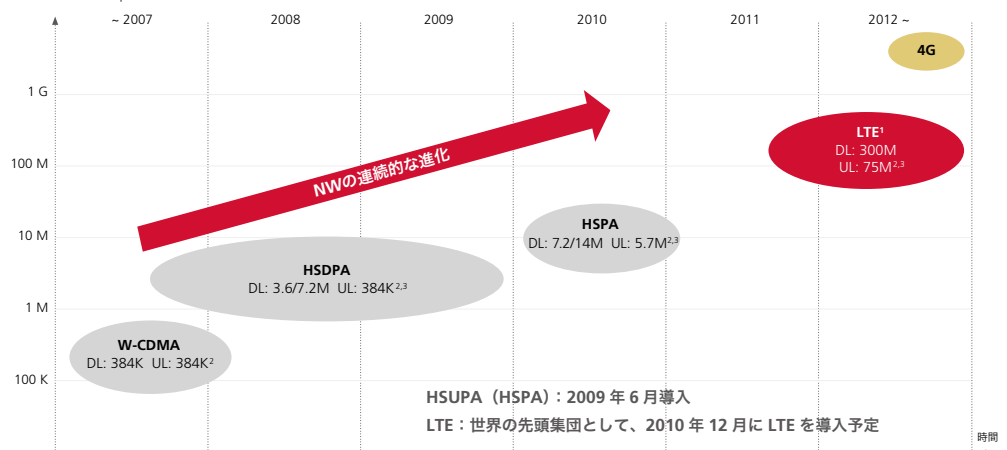
リッチコンテンツを携帯電話で楽しむことが一般化していくと、動画等のリッチコンテンツをストレスなく楽しみたいというニーズが拡大していくことが予想され、これまで以上にデータ通信トラフィックが拡大していくことが予想されます。そのようなニーズに安定した通信品質で応えるべく、高速・低遅延・大容量ネットワークの構築を進めています。

2009年6月には上り通信速度を最大5.7Mbpsに向上したHSUPA¹のサービスを開始。2010年には第3世代携帯電話であるW-CDMAの発展形であり、標準化上の技術規格において下り通信速度最大300Mbpsを実現するLTEのサービスをスタートします。このサービスにより、サービスの進化を支える高速・低遅延・大容量のネットワークを構築していきます。

1 HSUPA: High Speed Uplink Packet Access

ネットワークの高度化

各年3月31日に終了した会計年度
通信速度 (bps)



1 Long Term Evolutionの略。ドコモがSuper3Gとして提唱したもので「3.9G」と位置づけられる

2 DL: Downlink UL: Uplink

3 記載速度は標準化スペック最大値

> 端末の進化

ドコモが取り組む端末の進化の方向性のひとつが、端末の「オープンプラットフォーム化」です。その目的は、端末メーカーの開発費の削減や国内外メーカーの相互市場参入を通じた当社の端末競争力の持続的な強化と端末調達コストの削減です。現在、ミドルウェア領域で進める世界中で利用可能な標準アプリケーションのセットである「グローバルアプリ」とドコモの独自サービスに対応する「オペレータパック」との分離を進めており、2010年3月期下期の新機種への搭載を目指し、開発を進めています。こうしたミドルウェア領域に加え、AndroidやSymbian、Windows MobileといったOS領域でもプラットフォームのグローバル共通化とオープン化を推進していくことで、多種多様なプレイヤーの参入を通じたサービスの多様化や、当社サービスの海外での普及を図ります。

大きさや薄さといった物理的な制約は、サービスの進化を実現する上でのボトルネックになり得ます。そのため高速・低遅延・大容量のネットワークに処理負荷を一部負担させることで、この課題を克服していきます。実現すれば、シンクライアントサービスや搭載カメラを活用した直感検索などのより高度なサービスの提供が可能になります。

> 設備投資とコストの効率化の推進

設備投資については、W-CDMAの面的な拡大を推進した2007年3月期の9,344億円を境に減少傾向になり、2009年3月期は7,376億円となりました。今後はLTEや新たなサービスに伴う設備投資を含めても年間7,000億円を下回る水準で推移していくと見込んでいます。また、お客さま満足度向上のため、サービスエリアの更なる品質向上、データ通信量の増加に対応した設備増強を推進するとともに、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む方針です。

また、これまでご説明してきたトップラインの拡大施策と合わせて、以下の通りネットワーク関連コストや一般経費といった営業費用約2兆円の10%に相当する2,000億円を目標にコスト効率化を推し進めていくことで、中期ビジョン「営業利益9,000億円以上」の実現を目指します。

分野ごとのコスト削減目標と主な取り組み

分野	主な取り組み	2010年3月期の削減目標 (対2008年3月期実績比)	2013年3月期までの削減目標 (対2008年3月期実績比)
ネットワーク関連コスト	<ul style="list-style-type: none"> ● 基地局創設費の削減 ● ネットワークのスリム化 ● 回線使用料の削減 	1,015億円	1,400億円
一般経費	<ul style="list-style-type: none"> ● 1社化を契機とした業務・端末 物流プロセスの見直しと 各種センターの集約・効率化 ● 人的リソースの最適配置 	400億円	600億円
合計		1,415億円	2,000億円

ドコモが取り組む「変革とチャレンジ」。すべての事業活動をお客さま視点で見直し、お客さまとの絆を深めながらモバイルの特性を活かしたイノベーションを起こし、新たな価値創造に向けて挑戦し続けます。

「5,500万のお客さまの満足度向上を追求していく」。

この強い決意を胸に、中期ビジョンの実現に向けて「変革とチャレンジ」を全力で推し進めていきます。

opening doors

事業概況

お客様のライフスタイルに合ったケータイ、お客様の快適なモバイル
コミュニケーションを実現するネットワーク環境、安心・安全に携帯電話を
ご利用いただくためのアフターサービス、ご利用いただきやすい料金体系……
ドコモは、「新ドコモ宣言」に基づき、あらゆる事業活動の見直しを進めています。
お客さまとの絆を深めていくために。



事業概況

総論

* 2009年3月期業績の詳細な分析については、P50～P69の「財政状態及び経営成績の分析」をご参照ください。

業績概況

営業収益

> 新たな割引サービスの拡大に伴う無線通信サービス収入の減少により前期比 5.6% の減少

新たな端末販売モデル「バリューコース」の普及拡大や景気動向の悪化の影響を受け、携帯電話販売数が減少したものの、端末機器販売収入から控除する代理店手数料が減少した結果、端末機器販売収入は前期比 603 億円増(同 11.0% 増)の 6,069 億円となりましたが、無線通信サービス収入が、前期比 3,242 億円減(同 7.8% 減)の 3 兆 8,411 億円となったことにより、営業収益は、前期比 2,638 億円減(同 5.6% 減)の 4 兆 4,480 億円となりました。

無線通信サービス収入の減少は、パケット ARPU の増加によりパケット通信収入が前期比 1,378 億円増(同 10.0% 増)となった一方で、新たな割引サービスの普及及び音声 ARPU の減少に伴い音声収入が前期比 4,955 億円減(同 18.7% 減)となったことなどによります。

営業収益

各年3月31日に終了した会計年度

	2008	2009	増減率
無線通信サービス	41,652	38,411	△7.8%
携帯電話収入	40,190	36,613	△8.9%
音声収入	26,451	21,496	△18.7%
（再掲）「FOMA」サービス	20,843	18,778	△9.9%
パケット通信収入	13,739	15,117	10.0%
（再掲）「FOMA」サービス	12,546	14,494	15.5%
その他の収入*	1,462	1,798	22.9%
端末機器販売	5,466	6,069	11.0%
営業収益合計	47,118	44,480	△5.6%

* 「PHS 収入」については、2008年3月期の実績を「その他の収入」に組替えています。

営業費用及び営業利益

> 営業費用は携帯電話販売数の減少と新たな端末販売モデルの浸透による営業費用の減少が営業収益の減収を上回り、営業利益は前期比 2.8% の増加

減価償却費は、第 2 世代携帯電話「movia」サービスの通信設備等の繰上償却の影響などにより、前期比 277 億円増(同 3.6% 増)の 8,042 億円となりました。また、人件費は前期において旧 NTT 厚生年金基金の代行部分に係る年金資産の返還に伴う精算益を人件費の減少として計上した影響などにより、前期比 207 億円増(同 8.9% 増)の 2,541 億円となりました。その一方、端末調達コストの低下ならびに携帯電話販売数の減少に伴う端末機器原価の減少及び、新たな端末販売モデル「バリューコース」の普及に伴う代理店手数料の減少などにより、経費が前期比 3,008 億円減(同 12.4% 減)の 2 兆 1,336 億円となったことに加え、通信設備使

用料が前期比 284 億円減の 3,167 億円となったことなどから、営業費用は前期比 2,865 億円減(同 7.3% 減)の 3 兆 6,170 億円となりました。

営業収益の減収を、経費を中心とする営業費用の減少が上回った結果、営業利益は前期比 226 億円増(同 2.8% 増)の 8,310 億円となり、営業利益率は、前期の 17.2% から 18.7% に改善しました。

営業費用

各年 3 月 31 日に終了した会計年度

	2008	2009	増減率
人件費	2,334	2,541	8.9%
経費	24,344	21,336	△12.4%
減価償却費	7,764	8,042	3.6%
固定資産除却費	754	697	△7.6%
通信設備使用料	3,451	3,167	△8.2%
租税公課	388	387	△0.1%
営業費用合計	39,035	36,170	△7.3%

オペレーション概況

契約数と解約率の状況

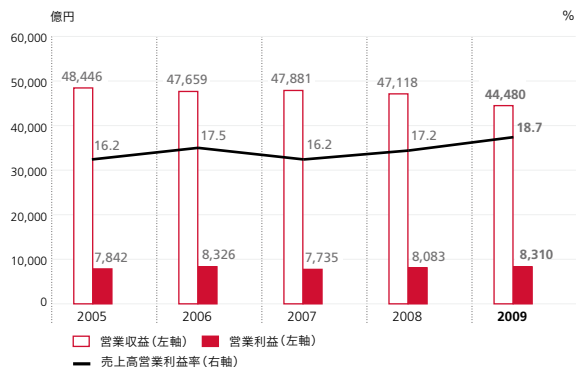
> 解約率は過去最低水準の 0.50% に

2009 年 3 月末の契約数 (FOMA+mova) は、前期末比 121 万契約増の 5,460 万契約となりました。「mova」サービス契約者のマイグレーションの進展により、「FOMA」サービスの契約数は前期末比 509 万契約増の 4,904 万契約となりました。総契約数に占める比率は、89.8% となっています。

新たな端末販売モデル及び新たな割引サービスを両輪とする成熟期に適したビジネスモデルの浸透と、「新ドコモ宣言」を契機としたお客さま満足度向上に向けた各種施策が実を結び、通期の解約率は前期の 0.80% を大きく下回る 0.50% を記録し、過去最低の水準となりました。また、純増数についても携帯電話番号ポータビリティ (MNP) による契約数の減少が大幅に改善し回復基調を示しました。

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



新たなビジネスモデル

(新たな端末販売モデルと新たな割引サービス)の状況

> お客さまの確かな獲得を得て市場への定着が進む

2007 年 11 月に導入した新たな端末販売モデル「バリューコース」の選択率は通期を通して 9 割以上を維持し、「バリューコース」専用の割引サービス「バリュープラン」の契約数は、累計契約数 2,000 万契約を突破しました。また、「ファミ割 MAX50」をはじめとする新割引サービスも累計契約数は、総契約数の約 6 割を超える 3,000 万契約に到達するなど、既存顧客との長期安定的な関係という目的のもとで導入した新たなビジネスモデルは、着実に成果を上げています。

ARPU の状況

> パケット ARPU の底上げが進展

総合 ARPU (FOMA+mova) は、前期比 650 円減となる 5,710 円となりました。月額基本使用料が減額される「バリュープラン」の定着や「ファミ割 MAX50」等の新たな割引サービスの契約数増加、「ファミ割 MAX50」登録の家族間通話無料化などにより、音声 ARPU は、前期比 830 円減の 3,330 円となりました。その一方、パケット定額サービス「パケ・ホーダイ」や、「iチャネル」サービス、動画コンテンツの充実、2008 年 11 月よりサービスをスタートした「iコンシェル」の提供といったパケット ARPU 増加に向けた取り組みが功を奏し、パケット ARPU は前期比 180 円増の 2,380 円となりました。

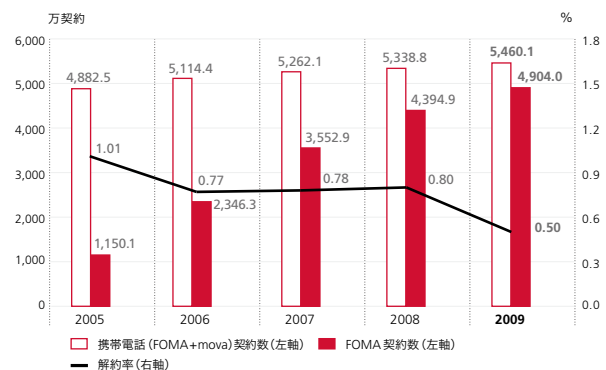
ARPU の推移

各年 3 月 31 日に終了した会計年度

	2008	2009	1Q	2Q	3Q	4Q
総合 ARPU						
(FOMA+mova)	6,360	5,710	5,890	5,860	5,730	5,390
音声 ARPU	4,160	3,330	3,560	3,450	3,340	2,970
パケット ARPU	2,200	2,380	2,330	2,410	2,390	2,420

携帯電話 (FOMA+mova) 契約数、「FOMA」契約数及び解約率の推移

各年 3 月 31 日に終了した会計年度



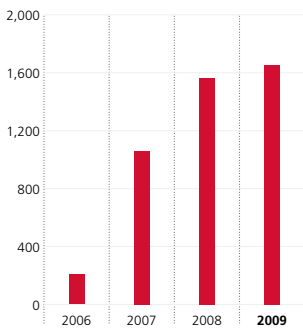
サービス・コンテンツ

2009年3月期のハイライト

- > 「ケータイのパーソナル化」を目標とした「iコンシェル」サービス開始
- > 「iチャンネル」の契約数が2009年3月末で、1,654万契約を達成
- > 「ドコモコミュニティ」の提供開始

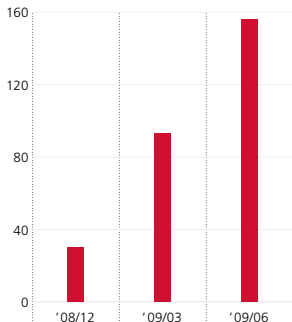
「iチャンネル」契約数推移

各年3月31日に終了した会計年度
万



「iコンシェル」契約数推移

万



パケット通信利用者の裾野拡大に向けた取り組み

順調に契約数を伸ばす「iコンシェル」

ドコモは、情報配信サービス「iチャンネル」の普及促進に注力しています。普段あまりパケット通信をご利用にならないお客さまに、お天気情報やニュースなど生活に役立つ身近な情報を配信することで、モバイルインターネットのご利用を促進し、パケット通信利用者の裾野を拡大していくのがその目的です。低廉な月額使用料も後押しし、2005年9月のサービス開始以来、飛躍的な契約数の伸びを示し、2009年3月末現在では1,654万契約となるなど、着実にドコモの収益基盤としての構築が進んでいます。

2009年3月期にサービスを開始した「iコンシェル」もパケット通信利用の面的な拡大を目的としたものです。お客さま一人ひとりの生活圏や趣味嗜好に合わせた情報を自動的に配信・更新し、日々の生活を支援するというこのサービスは、ドコモが考える新たな携帯電話の進化の方向性である「パーソナル化」の具体化の第一歩です。サービス開始以来、順調に契約数が拡大しており、2009年4月末の契約数は、100万契約に達し、対応機種をご購入いただいたお客さまの実に約40%にご利用いただいています。ドコモは新たな収益基盤としてこのサービスへの加入促進に注力していきます。

高速通信ならではのリッチなコンテンツの提供

パケット通信の更なる利用促進を図るため、ドコモでは、定額音楽配信サービス「うた・ホーダイ」や、多彩なジャンルの約100番組のなかからお好みの番組を選び、夜間に自動ダウンロードできるサービス「Music & Videoチャンネル」などの映像系、音楽系コンテンツの充実にも取り組んでいます。2008年9月には、エイベックス・エンタテインメント(株)と、携帯電話に特化した映像メディアの開発を目的とした合弁会社の設立に合意しました。新会社は、「小さな画面」といった携帯電話の特性を考慮した映画やテレビといった、既存の映像メディアとは異なるコンテンツ・サービスの提供を目指していきます。また、2009年3月期は、家族を中心に身近な人と写真や日記・メモを共有できるコミュニケーションサービス「ドコモコミュニティ」のサービスを開始しました。

利便性向上のための施策

「iMenu」を全面リニューアル

お客さまの視点に立ったサービスの利便性強化も継続的に推し進めています。2008年4月に実施した「iモード」のポータルサイト「iMenu」のリニューアルでは、トップ画面に検索ボックスを新設し、業務提携に合意した Google Inc. との連携により「iモードメニュー」サイト内に加え、携帯電話向け一般サイト及びパソコン向けのサイトも容易に検索できるなど、ユーザビリティの向上を実現しました。2009年1月には、6つのテーマのなかからお客さまがお好みの画面を選択できる「選択機能」を追加、また、文字の大きさ変更も可能にするなど、お客さまに「iMenu」をより便利にお使いいただくための機能を拡充しました。

「mova」サービスご契約のお客さまの「FOMA」サービスへのマイグレーション

マイグレーションの更なる進展に向けて「FOMA」へのお取り替えキャンペーンを強化

ドコモは、1993年にサービスを開始した「mova」サービス(第2世代通信サービス)を2012年3月31日で終了することを決定しました。「mova」サービスについては、「FOMA」サービス(第3世代通信サービス)を開始して以来、お客さまの「FOMA」サービスへの移行促進に取り組んできましたが、今後も引き続き、「FOMA」へのお取り替えキャンペーンを充実させていきます。ドコモでは、2009年3月期末の「FOMA」契約率89.8%を2010年3月期末には95%以上に引き上げていくという目標を掲げています。



「iMenu」トップページ

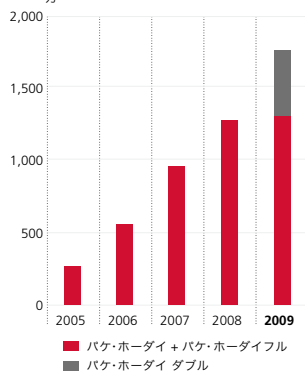
料金

2009年3月期のハイライト

- > 「パケ・ホーダイ」の契約数が1,700万契約を突破
- > 「バリュープラン」の契約数が2,000万を突破。選択率は90%以上で推移
- > 「ファミ割 MAX50」などの新たな割引サービスの契約数が3,272万契約に。総契約数に占める比率は約60%に

パケ・ホーダイ契約数推移

各年3月31日に終了した会計年度
万



パケット定額制サービス

「パケ・ホーダイ」サービスの契約数が順調に伸長

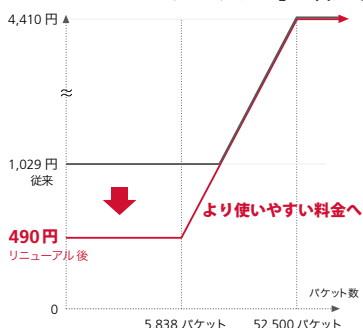
2009年3月期のパケット ARPUは、前期比180円増の2,380円になりました。ここ数年、このようなパケット ARPUの上昇トレンドが定着化していますが、その背景にはドコモが推進するパケット定額制の契約数の拡大があります。

データ通信サービスを、料金を気にせず楽しみたいというニーズにお応えするためにドコモが提供しているパケット定額サービス「パケ・ホーダイ」。サービス開始以来、ラインナップの拡充と料金の改定を行うことで、契約数の拡大を図ってきました。2009年3月期は、月額定額料が毎月の利用量に応じて変動する新たなパケット定額サービス「パケ・ホーダイ ダブル」及び「Biz・ホーダイ ダブル」の提供を開始するなど、サービスの更なる競争力強化を図りました。

この結果、2009年3月期の「パケ・ホーダイ」の契約数は、前期末比487万契約増の1,761万契約となり、「iモード」契約数に占める「パケ・ホーダイ」契約数の比率は前期の約27%に対して約36%になるなど、ドコモのパケット ARPU拡大に向けた取り組みは着実な成果を上げています。

2009年5月には、「パケ・ホーダイ ダブル」「Biz・ホーダイ ダブル」への加入促進を目的として、下限利用料金を1,029円から490円へと更に引き下げるとともに、2009年7月には、データカード向けの「定額データプラン スタンダード」も開始を予定するなど、パケット定額制サービスのラインナップの拡充を進めています。

「パケ・ホーダイ ダブル」の料金改定



長期契約を促すための料金プラン

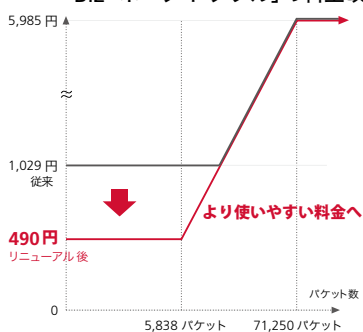
着実な浸透が解約率改善の大きな要因に

携帯電話機を正価でお買い上げいただく代わりに、「販売奨励金」に相当する金額を基本使用料から割り引く市場成熟期に適した新たな端末販売モデルである「バリューコース」は、2007年11月の導入以来、総契約数のうち9割以上のお客さまにお選びいただいています。その結果、「バリューコース」専用の割引プラン「バリュープラン」の契約数は、2,000万契約に達しました。

「バリューコース」とセットで提供する「ファミ割 MAX50」などの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かかわらず一律50%割引くサービスです。長期的な取引関係の構築により収益基盤の安定を図るこのサービスは、既存顧客重視の戦略の大きな柱となる料金施策です。2008年4月には、「ファミ割 MAX50」の「FOMA」契約者を対象に、家族内通話割引サービス「ファミリー割引」のグループ内国内通話を24時間無料としたほか、グループ内の「iモード」メールも無料化するなどサービスを充実しました。これらの取り組みの結果、「ファミ割 MAX50」などの新たな割引サービスへの加入も順調に拡大し、2009年3月期の契約数は、総契約数の約60%に相当する3,272万契約となりました。

このように契約期間の長期化をねらいとする様々な料金プランは、お客さま満足度向上に向けたサービスの拡充が功を奏しお客さまの確かな支持を獲得しています。ドコモでは、2009年5月より、上記グループ内の「iモード」メールも無料化の対象外となっていた動画等の大容量の添付ファイルについても無料化するなど、更なるサービスの強化に努めています。

「Biz・ホーダイ ダブル」の料金改定



端末

2009年3月期のハイライト

- > 機能別からライフスタイル別へとラインナップを見直し
- > 新たな端末販売モデルの導入に伴い、代理店手数料が大きく減少

機能別からライフスタイル別へ

- > 「docomo STYLE series」
- “自分らしい”がきっと見つかる。
選べるファッションブルケータイ。



- > 「docomo PRIME series」
- フルに楽しむ。先取りする。
新世代エンタテインメントケータイ。



- > 「docomo SMART series」
- ONもOFFもマネジメントする。
大人のインテリジェントケータイ。



- > 「docomo PRO series」
- 先進テクノロジーを自在に操る。
デジタルマスターケータイ。



端末開発

お客様の「ライフスタイル」で選べる4つのシリーズにラインナップを一新

ドコモは2008年11月、「新ドコモ宣言」で掲げたすべての取り組みをおお客様の視点で見直す取り組みの一環として、それまでの端末ラインナップの考え方を根本から変えた4つの新シリーズ — 「docomo STYLE series(ドコモ スタイルシリーズ)」「docomo PRIME series(ドコモ プライムシリーズ)」「docomo SMART series(ドコモ スマートシリーズ)」「docomo PRO series(ドコモ プロシリーズ)」 — を発表しました。それまでの当社ラインナップは、「9シリーズ」や「7シリーズ」といったように、グレードと搭載機能をもとに大きく2つのカテゴリーに分類されていました。それに対して新シリーズは、ライフスタイルや価値観を軸に4つのセグメントにカテゴライズし、それぞれのおお客様のニーズによりきめ細かくお応えしていこうとするものです。今後は、シリーズを充実させ、一人ひとりのおお客様にご満足いただける端末の提供に取り組んでいきます。

端末販売

充実したラインナップで幅広いお客様をカバー

2009年3月期は、「9シリーズ」「7シリーズ」といった従来のカテゴリーの機種をそれぞれ8機種、13機種発売しました。新ラインナップとしては、「docomo STYLE series」では、フランスを代表するスイートブランド「ピエール エルメ パリ」とコラボレーションした「N-03A」など、計9機種を発売しました。「docomo PRIME series」では、タッチパネルとスタイルチェンジが快適な「N-01A」をはじめ、映像やゲームなどのエンタテインメントを楽しむ機能を充実させた計7機種を発売しました。「docomo SMART series」では、折りたたみ型として世界最薄の9.8mm¹ながら、国際ローミングサービス「WORLD WING」²への対応をはじめとするビジネスに役立つ機能を搭載した「P-04A」など計4機種を発売しました。「docomo PRO series」では、最新技術を搭載したデジタルツールの最先端をいく機種を計4機種発売しました。このほか、中高年齢層のおお客様の圧倒的な支持によりシニア層という新しい市場を開拓してきた「らくらくホン シリーズ」、お子さまを守る多彩な機能を搭載した「キッズケータイ」の最新機種なども発売しました。

以上の結果、2009年3月期は前期の47機種に対して従来カテゴリーの機種と新ラインナップの機種をあわせ計54機種を発売しました。

1 2009年2月4日現在

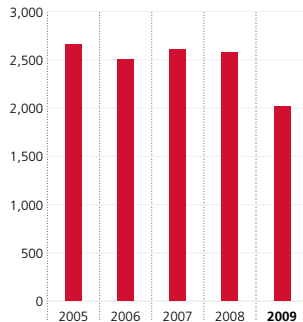
2 国際標準の第3世代通信方式W-CDMA(3G)と多くの国で利用可能なGSMの両方式に対応するドコモの国際ローミングサービス

新たな端末販売モデルの導入に伴い代理店手数料が減少

携帯電話販売数は、新たな端末販売モデルの普及や景況感の悪化に伴う個人消費の冷え込みなどの影響を受け、前期と比較して21.8%減となる2,013万となりました。また販売代理店に支払う代理店手数料は2007年11月に導入した新たな端末販売モデルのうち、「バリューコース」による販売数が9割以上を占めたことにより販売奨励金が減少し大幅な低減につながりました。その一方、販売代理店の運営コストを効率化するための施策として、開通センターの全国共通化や、代理店在庫の全国転用の仕組み導入なども実施しました。

携帯電話販売数推移

各年3月31日に終了した会計年度
万台



端末調達コスト削減に向けた取り組み

オープンプラットフォーム化を推進

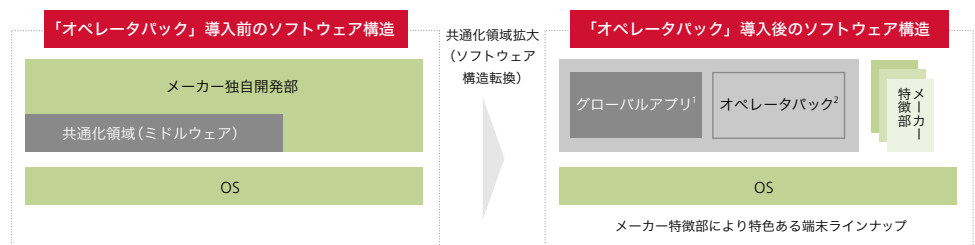
ドコモは携帯電話機の価格競争力の強化を戦略上の重要課題に掲げ、端末調達コストの低減に取り組んでいます。これまでもデザインや価格を重視するお客さまに対して、搭載する機能を絞り低価格を実現した携帯電話機を提供することで調達原価総額の抑制に努めるほか、LSIの1chip化をはじめ、開発段階から端末メーカーとの密接な連携をとることで開発コストの低減を図ってきました。その一環としてドコモは、グローバルで共通的に利用できる通話などの基本機能をパッケージ化した携帯電話端末用共通ソフトウェアプラットフォームと組み合わせることで、当社が提供する携帯電話の各種サービスを実現できる「オペレータパック」の開発に取り組んでいます。これにより端末メーカーの開発コストの削減が実現できるとともに、国内メーカーの海外進出、海外メーカーの国内市場への参入なども促進され、結果、ドコモにとって端末調達コストの削減につながるものと期待しています。「オペレータパック」は、2010年3月期後半に発売する機種への搭載を目標に開発を進めています。

2008年6月にはSymbian OSベースの携帯電話向けにソフトウェアのプラットフォームの構築を推進することを目的とした非営利団体「Symbian Foundation」に設立メンバーとして参画しました。また、Googleをはじめとする「Open Handset Alliance™」に参加し、携帯電話向けソフトウェアプラットフォームである「Android」を搭載した機種を発売しました。携帯電話向けプラットフォームについては、共通化することで、携帯電話開発コストの低減や開発期間の短縮化が期待でき、ひいてはW-CDMAサービスのグローバルな普及促進につながるため、これまでも当社は積極的に取り組んできました。

現在、お客さまの買い換えサイクルの長期化に伴う携帯電話販売数の減少が、端末メーカーに影響を与えています。ドコモはこれを中長期的な端末競争力維持の観点から、重要な課題だと認識しています。そのため、ドコモは2009年3月期に、端末メーカーに対して約100億円の開発費用の負担を行いました。ドコモが要望する開発にかかる費用をドコモが負担することで、今後の端末原価の低減が期待できます。

ドコモでは、今後も競争力ある製品の提供に向けて、様々な角度から端末調達コストの低減に努めていきます。

オペレータパック



1 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

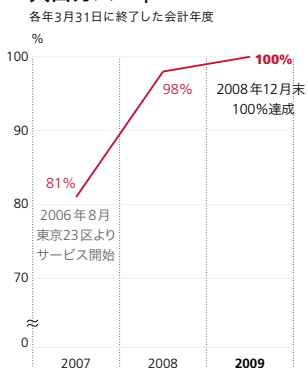
2 オペレータパック：ドコモ特有のアプリケーションセット

ネットワーク

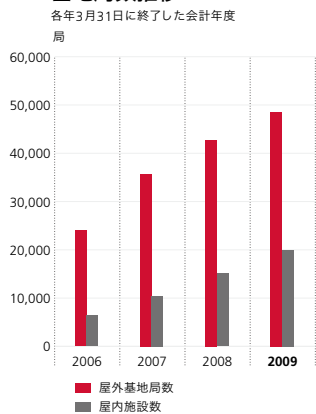
2009年3月期のハイライト

- > 「FOMAハイスピード」が人口カバー率 100% を達成
- > エリアに対するお客さまの声への対応の充実(原則 48 時間以内に訪問)
- > ご利用状況に応じたトラフィック制御をスタート

「FOMAハイスピード」人口カバー率



基地局数推移



フェムトセル基地局

ネットワーク構築

「FOMAハイスピード」対応エリアが人口カバー率 100% を達成

ドコモは、第3世代携帯電話「FOMA」サービスにおいて、基地局設備の継続的な拡充に取り組み、すでに人口カバー率 100% を達成しています。また、受信時最大 7.2Mbps もしくは 3.6Mbps¹ の高速パケット通信を可能にする HSDPA 方式による「FOMAハイスピード」エリアについても、2008年12月に全国人口カバー率 100% を達成し、多くのお客さまに高速データ通信を快適にご利用いただけるネットワーク環境を構築しました。お客さまに大容量データのダウンロードや、音楽・映像などリッチなコンテンツの閲覧をより快適にご利用いただくことにより、パケット通信の利用促進を図るというドコモの成長戦略上の基盤整備は着実に進んでいます。

¹ 最大 7.2Mbps もしくは 3.6Mbps の通信速度とは、受信時の技術規格上の最大値であり、実際の通信速度を示すものではありません。

お客さま利便性向上に向けた施策

エリアに対するお客さまの声への対応の充実(原則 48 時間以内に訪問)

エリア品質を追求し、「つながることに、こだわるドコモ」を実現していくことは、お客さま視点ですべての取り組みを見直すことを宣言する「新ドコモ宣言」の重要施策のひとつです。これまでドコモは、きめ細やかなエリア品質の改善に注力してきました。これに加え、2008年10月には、お客さまからの「FOMAの電波状況が悪い」、「ケータイが使用しづらい」というエリアに関する声に対し、ご希望のお客さまには、調査の担当者からの連絡後、原則 48 時間以内に現地に訪問し、エリア調査を行うサービスの提供を開始しました。訪問後は、「改善予定の連絡」、「サービス開始後の効果確認」などの連絡を行い、改善までのフォローも行っています。

お客さま訪問、アフターフォローを通し、ドコモと 1 人ひとりのお客さまとの「絆」を深め、更なるロイヤリティの向上に努めています。

快適なパケット通信環境の提供に向けてご利用状況に応じたトラフィック制御を開始

「FOMAハイスピード」の普及やコンテンツの大容量化などによるデータ通信トラフィックの急増に対応するための体制の整備・強化も進めています。効率のかつ低コストで膨大なデータを伝送するしくみとして、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、その継続的な強化を図っています。このほか、快適なデータ通信環境の提供を目的として、高トラフィック時間・エリアにおいて、特にご利用の多いごく一部のユーザに対する通信速度制御を、2009 年秋頃から運用開始する予定です。

ネットワーク構築コストの低減

ネットワークコストの総合的な低減に注力

2009年3月期の設備投資総額は、前期比 2.8% 減の 7,376 億円となりました。そのうち、約 66.4% が「FOMA」ネットワークの構築を目的としたものです。2009年3月期の「FOMA」サービスの屋外基地局は、前期末から 5,800 局増設となる 48,500 局となり、屋内施設については同 4,800 局増設の 19,900 局となりました。また、2009年3月期は、更なるネットワークコストの削減を目指し、ネットワークの IP 化などを進めることにより、ネットワーク装置の集約化・大容量化を図るとともに、物品調達価格の低減に取り組みました。また、周囲の環境や通信量などの条件を考慮し、様々なタイプの装置の中から最適な装置を用いて、エリア構築及び品質改善を効率的に行いました。

今後は、お客さま満足度向上に向けたエリア品質の向上のための投資は継続しつつ、「FOMA レビータ」や「フェムトセル基地局」の利用などにより、引き続きネットワーク構築に要するコストを削減していきます。

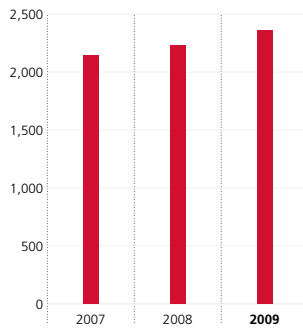
カスタマーリレーション

2009年3月期のハイライト

- > 「ドコモプレミアクラブ」のポイントプログラムを改定
- > 「電池パック安心サポート」の提供を開始
- > 「水濡れケータイデータ復旧サービス」の提供

ドコモショップ数推移

各年3月31日に終了した会計年度
店舗



アフターサービスの拡充

安心して長くご利用いただくためのサービスを拡充

ドコモは2008年4月より、お客さまの満足度向上を実現していくことで、お客さまとの関係の「深さ」（信頼度・満足度）と長さ（契約期間）を追求するブランドロイヤリティ向上のマーケティングを展開しています。

2008年4月、その取り組みの一環として、「ドコモプレミアクラブ」のポイントプログラムを改定しました。この改定では、従来の利用料金に加えて、新たに継続利用期間をポイント獲得率の決定条件とすることで、長期契約のお客さまのポイント獲得率がアップするよう拡充しました。

「ドコモプレミアクラブ」にご加入いただいたお客さまに対しては、有償・無償で故障や紛失などのトラブル時にお客さまをサポートする安心のサービスを提供しています。2008年7月には、「FOMA」電話機を修理でお預けになっているお客さまのうち、代替機のご利用を希望されないお客さまを対象に、修理完了品を無料で宅配する「修理品宅配返却サービス」の提供を開始しました。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」のお客さまを対象に、同一の「FOMA」電話機を1年以上ご利用いただいた場合、電池パックを無料でご提供する「電池パック安心サポート」の提供もスタートさせました。同時に、端末紛失時に、ドコモにご連絡いただくだけで、携帯電話の機能に遠隔ロックをかけることができる「おまかせロック」を、全プレミアクラブ会員を対象に無料化することも実施しました。

また、2009年2月にサービスを開始した、水濡れが原因で故障した「FOMA」電話機からデータを復旧する「水濡れケータイ データ復旧サービス」は、お客さまからいただいたご意見・ご要望をもとにサービスの改善を図った一例です。このほかにも「新ドコモ宣言」の発表を機に、様々なサービスの改善・拡充を実現しています。

お客さまサポート体制

お客さま窓口の対応強化

お客さま満足度の向上を図る上では、ドコモショップなどのお客さま窓口におけるサービス向上は何よりも重要だとドコモは考えています。2009年3月期は、ドコモショップの出店を継続して行い、前期末比130店舗増の2,363店舗体制を構築し、お客さま接点を拡充したほか、「フロント支援センター」を新設し、窓口業務のサポート体制の強化を図りました。また、電話による各種お問い合わせやお申し込みの際の自動音声応答を簡略化したほか、「ドコモオンラインショップ」のリニューアルを実施し、機種変更を可能にするなど、使い勝手を高めました。また、国際ローミングサービスを手軽にご利用いただくため、ハワイの「ワールドカウンター」にて携帯電話が故障した際の代替機貸し出しや、海外渡航先での無料充電サービス拠点の拡充などを行い、お客さまサポート業務の充実を図っています。



ドコモショップ

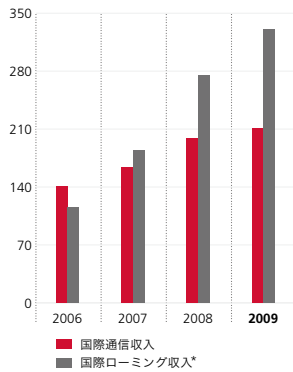
国際

2009年3月期のハイライト

- > 国際ローミング対応端末やご利用可能地域の拡充により国際サービス収入が増大
- > 成長するインドとバングラデシュの移動通信市場への足がかりを構築

国際サービス収入推移

各年3月31日に終了した会計年度
億円



* ローミングイン収入を含む

世界第2位の市場における成長機会の確保 — インド TTSL社への出資



インドは、約3.2億人が加入する世界第2位の携帯電話大国です。更に、その普及率は、同国経済の急速な発展を背景に、

現在の約34%から大きく増加することが見込まれています。今回ドコモが資本提携で合意した Tata Teleservices Limited (TTSL社) は、インド最大級の財閥タタ・グループ傘下の移動通信事業者で、インド国内では6位の加入者数ながら、高品質なネットワークと広範な店舗網による強固なブランド力を誇り、シェアを急速に伸ばしています。

ドコモは今回の資本参加を機に、同社の事業計画策定や事業運営に積極的に関与するとともに、GSM・W-CDMAの展開・立ち上げをノウハウや資金面で援助することで、同社の同国におけるシェア拡大を強力にバックアップしていきます。この資本提携は、ドコモにとって TTSL社の企業価値向上による財務的リターンの獲得だけでなく、急成長が期待できるインド市場の成長ポテンシャルを多面的に取り込んでいくための大きな一歩になった取り組みといえます。

国際サービス

国際ローミング対応機種種の拡充とご利用可能な地域の拡大が奏功し、順調に推移

ドコモは、日本国内で利用している携帯電話を、電話番号やメールアドレスをそのままに海外で利用できるサービス「WORLD WING」対応機種種の充実と、シームレスな利用環境の整備により、国際ローミング収入及び国際通信収入により構成される国際サービス収入の拡大を図っています。「WORLD WING」は、国際標準化された第3世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2世代移動通信方式の GSM の双方に対応するドコモの国際ローミングサービスです。2008年11月より発売を開始した4つの新端末ラインナップは、すべての機種で「WORLD WING」に対応しています。

国際ローミングエリアについては、すでにほとんどの日本人渡航先をカバーするエリアカバレッジを実現しています。お客さまへのサービス体制についても、2006年にドコモとアジア・太平洋地域の移動通信事業者で結成した、同地域最大級の移動通信事業者アライアンス「Conexus Mobile Alliance」を通じて、海外渡航者及び多国籍企業向けサービスの充実を図っています。また2009年3月期は、米国 AT&T Inc. との協業のもとで取り組んできたハワイにおける第3世代ネットワークの構築がハワイ諸島において概ね完了したほか、グアムにおいてもドコモの100%子会社 DOCOMO PACIFIC, INC. による第3世代のサービスを開始しました。また、韓国でご利用いただく際に音声通話等が最大60%割安な料金で利用可能となる「海外プラスナンバー」も開始するなど、日本人の主要渡航先においても利便性の高い通信環境の整備を進めました。

これら取り組みの結果、国際的に経済環境が悪化するなかでも国際ローミングのご利用は順調に増加し、2009年3月期の国際サービス収入は前期比14%増の541億円に達しました。

海外における法人営業活動

中国に現地法人を設立

海外の移動通信事業者への出資・提携とならび、ドコモが海外における重点戦略と位置づけているのが、主に日系企業の現地法人への国際的なモバイルソリューションの提供です。出資・提携関係にある各国の移動通信事業者との連携によるサポート体制の強化に加え、2008年7月には、契約者6億人という世界最大の移動通信市場である中国の上海に、現地法人「都客夢(上海)通信技術有限公司」(ドコモチャイナ)を設立しました。当面は日系企業向けの業務管理ソリューション提供を進めていき、将来は中国企業へのソリューション提案も視野に入れていきます。

海外事業基盤の構築

インドとバングラデシュにおける大型投資を実行

海外携帯電話事業者への出資・提携は、ローミングエリアの拡充はもとより、携帯電話の普及が急速に進展する地域においては、市場の成長の取り込みを目的とし、市場が成熟した地域では、新サービスの共同開発とその展開を図ることをねらいとしており、日本市場の成熟化という背景のなかで、ドコモが重点戦略のひとつとして据える施策です。

2009年3月期は、バングラデシュの移動通信事業者 Axiata (Bangladesh) Limited [旧 TM International (Bangladesh) Limited] に30%、インドのタタ・グループ傘下の移動通信事業者 Tata Teleservices Limited に約26%出資し、急速な経済成長が見込まれる両国の携帯電話市場における事業領域拡大と収益増大に向けた強固な基盤を得ました。

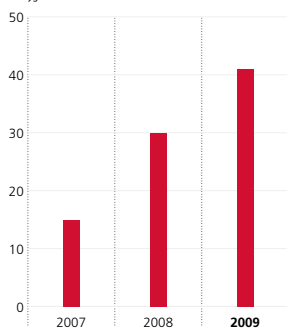
新規事業

2009年3月期のハイライト

- > 「DCMX」の会員数が 898 万会員に
- > 国内非接触 IC 電子マネーとしてはじめて海外での利用を可能に
- > オークローンマーケティングとの資本提携

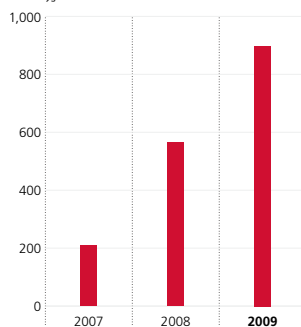
「iD」決済端末数推移

各年3月31日に終了した会計年度
万



「DCMX」会員数推移

各年3月31日に終了した会計年度
万



クレジット事業

利用促進に向けた各種施策を推進

ドコモは、携帯電話事業とシナジーが見込まれる非トラフィック領域で収益源の多様化を進め、トラフィック収入に依存しない収益モデルの構築を進めています。その中心的な取り組みが、非接触 IC カードを搭載した「おサイフケータイ」サービスの提供によるクレジットビジネスの推進です。2005 年にクレジットブランド「iD」サービスを開始し、2006 年には「iD」サービスに対応したクレジットサービス「DCMX」の提供を開始しました。「iD」サービスについては、「iD」をご利用いただける決済端末の設置を、特にお客様の日常生活に深く関わる店舗を中心に進め、利用可能店舗の拡大に取り組みました。その結果、2009 年 3 月末現在の「iD」の決済端末は前期末の約 30 万台から約 41 万台に増加しています。

また、会員への利便性の向上や、サービスの利用促進にも取り組んでいます。2009 年 3 月期は、日本の非接触 IC 電子マネーとしてはじめてとなる海外における「iD」サービスの提供を、中国とグアムでスタートしました。以上の結果、2009 年 3 月末現在の「iD」会員数は 1,000 万会員を突破し、1,120 万会員となりました。

クレジットサービス「DCMX」については、ドコモをご利用いただいているお客さまとの接点であるドコモショップを中心に会員の獲得に取り組みました。また、「ドコモポイント」がお得に貯まる特約店の拡大、インターネットサイト「DCMXドコモポイント モール」の開設などにより、利用促進に取り組み、「ドコモポイント」を「DCMX(iD)」や「DCMX mini」を利用したショッピング代金の一部としてご利用いただける「DCMX(iD)クーポン」を開始するなど、サービスの向上に努めました。

以上の結果、2009 年 3 月末現在の「DCMX」の会員数は前期末より 334 万会員増加し、898 万会員となりました。トラフィック収入に依存しない事業モデルの構築は着実に進んでいます。

モバイルeコマース及びTV通販の普及拡大

(株)オークローンマーケティングとの資本提携に合意

ワンセグ放送やモバイルeコマースといったクレジットビジネス以外の非トラフィック領域でも新たな収益源の可能性を模索しています。2009 年 4 月には、通販ブランド「ショップジャパン」「ヒルズコレクション」を運営する(株)オークローンマーケティングの 51%の株式を取得し、同社を子会社化しました。今後は、同社の米国や欧州の TV 通販市場における知見や商品調達力、商品開発・改良のノウハウ、そして高いレスポンス率を生み出す映像制作のノウハウ、マーケティング力と、携帯電話サービスの技術、ノウハウといったドコモの経営資産を融合していくことで、動画を活用したモバイルeコマース市場の拡大・活性化を図っていきます。

研究開発

2009年3月期のハイライト

- > LTE (Super3G)の商用システムの開発を推進
- > インテリジェント電池パックの試作品を「ワイヤレスジャパン 2008」に出展

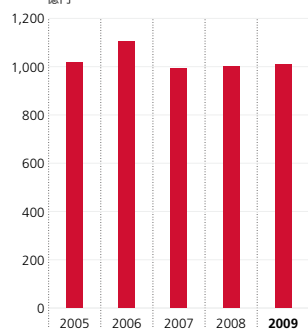
基本方針と体制

ドコモは、当面の競争力向上に資する技術から、将来の業界の発展を見据えた基礎研究まで広範なテーマを対象とした研究開発を行っています。ネットワークから端末に至るすべての移动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。

国内では横須賀リサーチパークのドコモ R&D センターを中核拠点として、広範な移动通信領域の独自研究を行うほか、他の研究機関や大学との共同研究を行うことで、異分野の技術との融合にも取り組んでいます。このほか、国外の先端技術動向や通信方式の標準化に関する活動を進めるため、米国やドイツ、中国などにも研究開発拠点を置いています。

研究開発費

各年3月31日に終了した会計年度
億円



2009年3月期の主な研究開発成果

ドコモは、第3世代携帯電話の発展形であり、下り最大300Mbpsの高速信号伝送を実現するLTE (Super 3G)の開発に取り組んでいます。2007年7月より屋内試験を開始し、2008年2月からは、屋外での実証実験を開始、同年3月には下り最大250Mbpsのパケット信号伝送に成功しました。2008年12月には、LTEの要求条件である伝送速度100Mbpsの受信処理を40mW以下で実現する低消費電力LSIの試作に成功しました。今後は、2010年のサービス開始を目指して引き続き開発を進めていきます。

また、ミツミ電機(株)と共同で開発中の携帯電話機用リチウムイオン2次電池パックの劣化や故障などを診断可能な「インテリジェント電池パック」の試作品を2008年7月に開催された「ワイヤレスジャパン 2008」に出展しました。この電池パックは、保護回路モジュールに、電圧や電流、抵抗値を計測するマイコンを搭載することで、充電に最適な日時や電池の交換時期の確認が可能になります。ドコモでは、携帯電話機の信頼性向上につながるこの電池パックの早期搭載を実現していきます。

ドコモは、人の体を通信媒体としてデータを伝送する「人体通信」の技術開発を通じた、ウェアラブル通信環境の提供を目指しています。「人体通信」は、身につけた携帯電話などの装置に搭載された高感度素子間で微弱な電気信号を相互にやりとりする通信技術で、携帯電話などに直接接触することなく、ポケットなどに入れたままでもデータ交換を可能とします。例えば、ドアノブを握るだけで、携帯電話から発信したIDで個人を認証し開錠する電子キーシステムや、人と握手するだけでデータを交換することも可能になります。当面は携帯電話への実装、近接ワイヤレス技術との連携を軸に、小容量データ、認証情報、制御コマンド、音声伝送の実用化を進めていきますが、将来は、映像の伝送も可能な100Mbps級の高速・大容量通信の実現を目指していきます。

2009年3月期の研究開発費は、前期の1,000億円に対して1,008億円となりました。

opening doors

経営管理体制とCSR

極めて幅広いステークホルダーと関わり合いを持ちながら事業活動を行うドコモ。透明性の高いコーポレート・ガバナンス体制の構築や、事業活動を通じて社会に貢献することで、それらすべてのステークホルダーの期待に応えていくことが、持続的な成長を確かなものとしていくとドコモは考えています。



コーポレート・ガバナンス

当社は、コーポレート・ガバナンスの充実が継続的に企業価値を高めていくための重要な経営課題のひとつであると認識しており、着実に実施しています。

経営の迅速性、透明性、健全性を確保するガバナンス体制

当社は、経営のスピード向上と監査・統制機能の強化を両立しうるガバナンス体制を構築するとともに、ステークホルダーとのコミュニケーションを強化し、経営の迅速性、透明性、健全性を確保するよう取り組んでいます。具体的には、取締役・監査役制度を採用し、取締役による重要事項の決定、業務執行者を兼務する取締役による相互監視及び社外監査役を含む監査役による経営の監査の体制を構築しています。

また当社では、業務執行機能の更なる強化と経営監督機能の一層の充実を図ることを目的として、執行役員制度を導入し、あわせて、取締役会の業務執行権限の一部を代表取締役及び執行役員等へと委譲しています。これらにより、責任ある執行役員等による機動的な業務執行を可能としています。また、取締役の半数以上が執行役員を兼務することにより、業務執行における取締役相互の監視機能を有効に働かせ、経営監督機能の充実を図っています。

業務執行及び監督体制

取締役会は、社外取締役1名を含む計13名の取締役で構成され、原則毎月1回の定期開催と必要に応じた臨時開催により、経営に関する重要事項について意思決定を行うほか、業務執行者を兼務する取締役からその執行状況の報告を随時受け、経営の監督を行っています。また、代表取締役、取締役常務執行役員及び常勤監査役等で構成される経営会議を設置し、原則毎週定例日の開催と必要に応じた臨時開催により、業務執行に関する重要事項について代表取締役社長による機動的で迅速な意思決定を可能としています。

監査体制

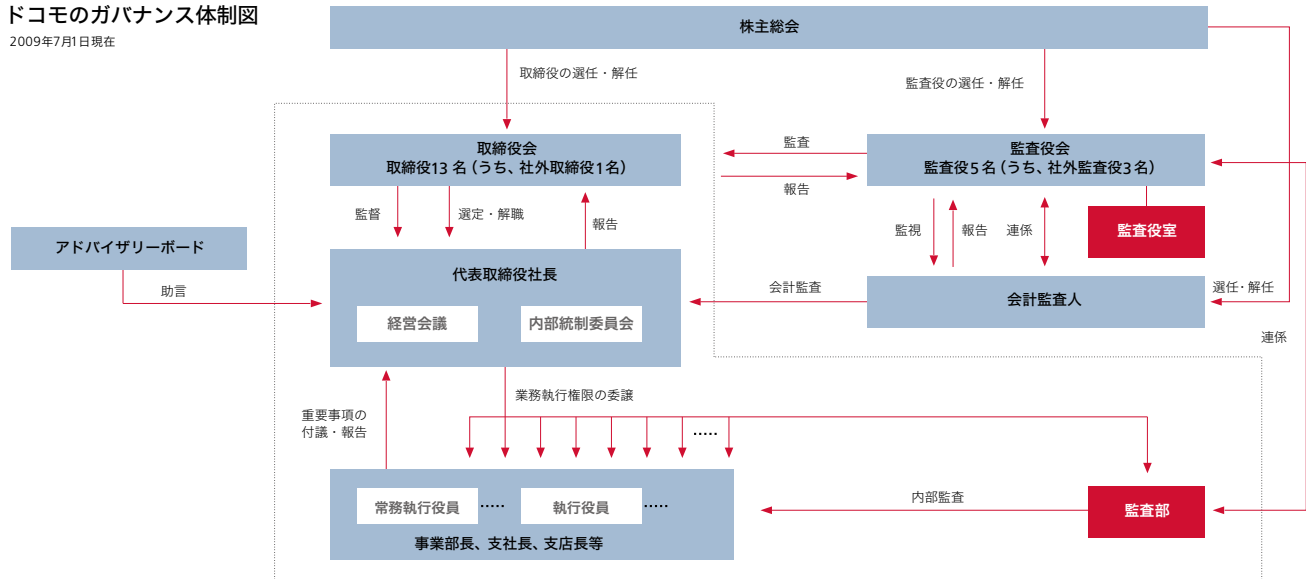
監査役会は、社外監査役3名を含む計5名の監査役で構成され、原則毎月1回開催し、監査の方針・計画・方法その他監査に関する重要な事項についての意思決定を行っています。各監査役は、監査役会で決定された監査方針及び監査計画に基づき、取締役会等重要な会議に出席するほか取締役等からの報告聴取、重要な文書等の調査、本社及び主要な事業所ならびに子会社の実地調査等により取締役の業務執行状況の監査を適宜実施し、監査実施状況を監査役会へ報告しています。また、子会社の監査役との意思疎通及び情報の交換等を図るほか、内部監査部門及び会計監査人とは定期的に監査計画や監査結果についての情報交換を図り連携を密にすることにより、監査の実効性を確保しています。

各界有識者による客観的意見を経営に反映

各界の有識者により構成される「アドバイザリーボード」を設置するとともに、海外においてもグローバルな視点でのアドバイスをいただく場として「米国アドバイザリーボード」を設置し、当社が抱える経営課題等に関するボードメンバーからの客観的な意見・提案を事業運営に反映させています。なお、多種多様なアドバイスをいただくため、ボードメンバーは財界、大学教授、評論家、ジャーナリスト等の幅広い分野からお招きしています。

ドコモのガバナンス体制図

2009年7月1日現在



取締役及び監査役報酬 取締役の報酬等に関する事項については、取締役会にて決定しています。取締役(社外取締役を除く)については、月額報酬と賞与から構成しています。月額報酬は、役位ごとの役割の大きさや責任範囲等に基づき、支給することとしています。賞与は、当期の会社業績等を勘案し支給することとしています。また、中長期の業績を反映させる観点から、月額報酬の一定額以上を抛出し役員持株会を通じて自社株式を購入することとし、購入した株式は在任期間中、そのすべてを保有することとしています。

監査役については、監査役協議にて決定しており、高い独立性の確保の観点から、月額報酬のみを支給することとしています。

2009年3月期に係る取締役及び監査役の報酬等の総額は以下の通りです。

取締役及び監査役の報酬等の総額

区分	人数	報酬等の総額
取締役	15名	501百万円
監査役	7名	129百万円
合計	22名	631百万円
上記のうち、社外役員の報酬等は以下の通りです。		
社外役員の報酬等の総額	3名	69百万円

親会社との関係について 当社の親会社である日本電信電話株式会社(NTT)を中心とする企業グループは、地域通信事業、長距離・国際通信事業、移動通信事業及びデータ通信事業を主な事業内容としています。2009年3月31日現在、NTTは当社の議決権を66.19%所有しており、多数株主としての権利行使を通じて、当社の経営判断に影響を及ぼし得る立場にあります。当社の事業展開にあたっては、当社独自の意思決定に基づき、自ら経営責任を持ち事業経営を行っています。

IR活動 当社では、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、インターネットを通じてのIR情報の同時発信や、決算説明会等のライブ配信など、フェアディスクロージャーも意識したIR活動を展開しています。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さま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。皆さまよりいただいたご意見は、経営の参考にするとともに社内でも情報共有し、サービスや業績向上に役立てています。

内部統制

内部統制の基本的な考え方 当社は、取締役会で決議した「内部統制システム整備の基本方針」に基づき、内部統制委員会を中心として、法令等の順守徹底、業務の有効性・効率性、財務報告の信頼性を確保するための体制を整備するとともに、定期的にその有効性を評価し、必要に応じて改善を図っています。

また、当社においては、監査部が他の業務執行から独立した立場で本社各室部、支社及び支店等の業務遂行状況を客観的に検証・評価し、内部統制の改善に向けたモニタリングを実施しています。

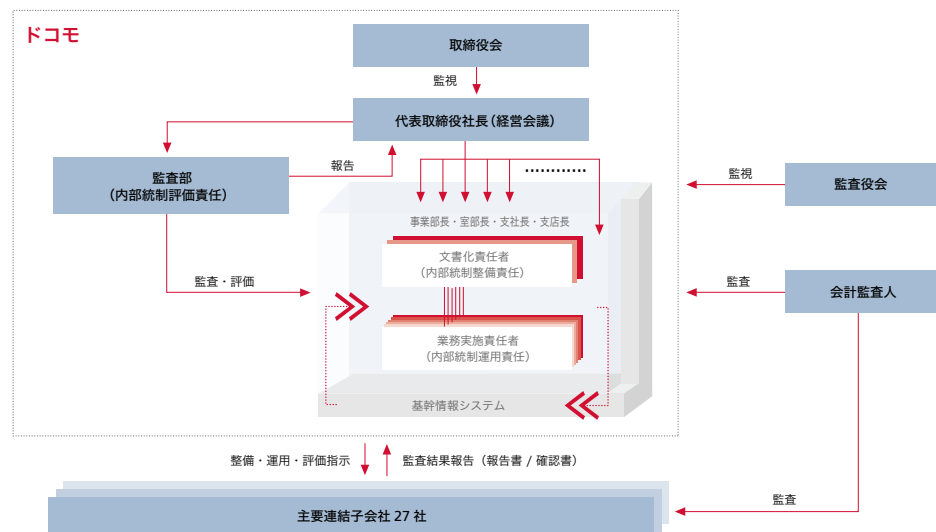
リスクマネジメント 当社では、ビジネスリスクの早期発見と早期対処を基本方針として、リスクマネジメントの強化に取り組んでいます。具体的には、「リスクマネジメント規程」に基づき、ビジネスリスクを定期的に洗い出し、内部統制委員会において全社横断的な管理を要するリスクを特定するとともに、特定したリスクについては管理方針を決定し、リスクの現実化に対する適切な未然防止と発生時の迅速な対処を実施しています。

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、「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強化し、倫理法令順守に関わる報告相談システム等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。2009年3月期に、社内イントラネット上でのコンプライアンスに関するeラーニング研修を実施するなど、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ています。

財務報告の信頼性確保 当社は、米国企業改革法(SOX法)及び金融商品取引法に対応するために、財務報告に係る内部統制の整備・運用及び評価の規準として COSO (The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission) フレームワークを採用しています。2009年3月期は当社及び主要な連結子会社27社を対象に評価を実施し、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。

SOX法404条体制図

2009年7月1日現在



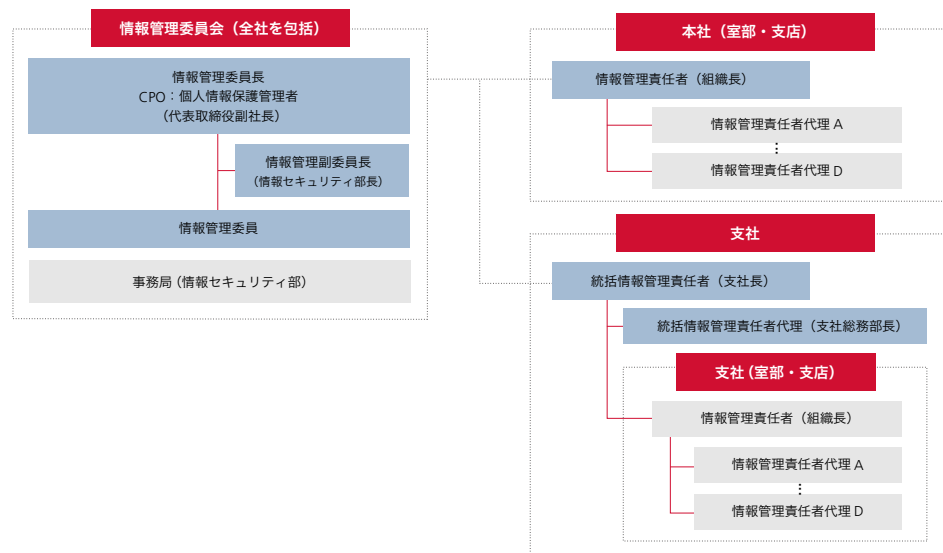
情報管理

情報管理体制の整備 当社グループでは5,500万の個人情報(お客さま情報)をお預かりしており、情報セキュリティの確保は重要な経営課題のひとつとして取り組んでいます。

公共性を有する電気通信事業者として、お客さま情報の管理・保護の徹底を図ることが最大の責務と考え、代表取締役副社長(CPO/情報保護管理者)を委員長とする「情報管理委員会」を定期的に開催し、個人情報保護対策の検討・推進を実施しています。また、一元的な情報管理を推進すべく情報セキュリティ部を設置するとともに各組織には情報管理における責任者を置き、業務委託先に対しても組織毎・施策毎の業務受託責任者の設置を義務付け、個人情報管理における組織・業務毎の責任体制を構築・推進しています。

情報管理体制図

2009年7月1日現在



管理・運用ルールの策定 責務を果たすべく、お客さま、株主さま、社員等の情報の取り扱いについて個人情報保護法及び関係各省庁のガイドラインや法令等に対応した社内規程類を体系的に制定し、情報管理に関する社内ルールを明確化するとともに、お客さま情報保護に関する基本的な方針から具体的な取り扱い方針を明文化したプライバシーポリシーを策定・公表しています。<http://www.nttdocomo.co.jp/utility/privacy/>

具体的な取り組み >>

情報管理強化に努める上で、右記の安全管理措置を推進・展開しています。

(1) 物理的セキュリティ

- 情報管理端末の台数制限、設置場所及び権限付与者の継続的適正化
- 可搬型情報端末(ノートPC等)の貸与・持ち出し管理の徹底
- 各種記録媒体の施錠保管と保有数、出入り管理徹底
- 大量の顧客情報データ(リスト)抽出端末の集約化と特別監視(入室者制限/入退室時の生体認証/媒体使用阻止または暗号化/監視カメラでの常時監視を実施)
- お客さま申込書等帳票類のペーパーレス化

(2) 技術的セキュリティ

- 情報管理端末の定期的かつ強制的なパスワード変更
- 情報システムのアクセスログ保存及び定期的(毎月)調査
- 顧客情報管理システム利用に対する生体認証の導入
- 顧客情報検索条件の厳格化
- FAX回線のVPN化による誤送信の防止(セキュリティFAX)
- 情報システム端末への暗号化ソフトの導入

(3) 人的セキュリティ

- 経営トップから派遣社員までの全従業員をはじめ、グループ会社、お客さま対応パートナーの代理店(ドコモショップ等)に対する情報管理研修の実施(年一回以上)
- 情報管理研修に用いる各種ツール類の制作・配布
- 情報管理研修実施確認及び効果の測定(eラーニングの活用等)

(4) 組織的セキュリティ

- 情報管理に関する責任体制の構築
- 業務委託契約締結前の個人情報管理状況の事前審査
- 業務委託契約締結時の情報保護に関する文書の締結及び各従業員からの誓約書提出の義務付け
- 顧客情報を取り扱う全拠点での統一的な定期点検及び本社による業務監査の実施

CSR(企業の社会的責任)

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。

ドコモでは、「CSRメッセージ」の考えに基づき、豊かで快適な暮らし・文化の創造を目指し、CSR活動を推進しています。

ドコモのCSR活動 事業活動を通じて持続可能な社会の実現に貢献していきたいと考えており、このようなドコモの思いを込めたのが「CSRメッセージ」となっています。

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く、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。

豊かで
快適な暮らし・
文化の創造へ

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。

ドコモが考える4つの課題とその取り組み

地球環境保全への取り組み ドコモでは、「ドコモ地球環境憲章」を制定し、主に、端末・通信設備の省電力化、自然エネルギーの導入、リサイクル・排出物削減などを中心にグループ全体が一体となって環境問題への対応を進めています。温室効果ガス排出量削減のための取り組みのひとつとして、更なる通信設備の電力使用量削減に向けた「ICTエコロジープロジェクト」を2009年2月に立ち上げ、最先端技術の実用化検証に着手しました。また、ソーラーシステム等の自然エネルギーの導入や、光張出し局や高効率電源装置・高効率空調設備の導入なども継続して進めています。端末回収リサイクルについては、お客さまへの周知・PR活動を行い、使用済み端末の回収数は2009年3月末で累計約6,878万台となっています。「ドコモの森」づくりについては2009年3月末累計43カ所となっており、2010年3月期には全都道府県に設置する予定です。

ユニバーサルデザインの推進 携帯電話が広く普及した現在、高齢者の方、障がいのある方など
なたにもご利用しやすい製品・サービスが必要だとドコモは考えています。そのため、製品や店舗のユニバーサルデザイン化の取り組み「ドコモ・ハーティスタイル」を推進しています。

CSRに関する主な評価



DJSI Asia Pacific Index 社会的責任投資の世界的な株価指数である「Dow Jones Sustainability Indexes (DJSI)」のアジア・太平洋版である「DJSI Asia Pacific」の構成銘柄に採用されています。



MS-SRI モーニングスター株式会社の社会的責任投資株価指数である MS-SRI の構成銘柄に採用されています。



FTSE4Good Index 英国のフィナンシャル・タイムズ社とロンドン証券取引所の子会社である FTSE が作成する、世界中の優良企業を選定した社会的責任投資指標である FTSE-4Good Index の構成銘柄に採用されています。



oekom research ドイツに拠点を置く独立系の CSR 評価会社であるイーコム・リサーチ社 (oekom research AG) による、環境的側面と社会的・文化的側面からの企業責任の格付け (Corporate Responsibility Rating) で、世界の Telecommunications 業界 26 社中の業界リーダーの 1 社として、「Prime」の認定を受けています。



「世界で最も持続可能な 100 社」 (Global 100) カナダの出版社コーポレートナイツ社と米国の社会的責任投資調査会社イノベスト社とが、世界のあらゆる事業分野の主要企業約 1,800 社を対象に環境・社会・ガバナンスに関する取り組みに優れている会社を評価し、上位 100 社を選定している「世界で最も持続可能な 100 社」 (Global 100 Most Sustainable Corporations in the World) に、2005 年の評価開始以来 5 年連続で選出されています。

製品においては「ユニバーサルデザインガイドライン」を策定し、使いやすさに配慮した携帯電話の開発に取り組んでおり、2008 年 8 月には、706ie を発売しました。また、1999 年の発売開始以来多くのお客さまに好評いただいている「らくらくホン」シリーズの累計販売台数は 2009 年 4 月末で 1,500 万台を突破しました。また店舗では、ユニバーサルデザインを意識したお客さま窓口の整備をすすめ、スタッフへの対応ガイドブックの配付、応対研修の実施等により、ハード及びソフト面での更なる充実を図っています。2008 年度は、既存ドコモショップにおける店舗入口のスロープ設置や車いすをご利用の方も利用可能なトイレの設置等のバリアフリー化 (2009 年 3 月期において 149 店舗) を進めました。

安全・安心なモバイル社会の実現 携帯電話の急速な普及は、人びとの便利で豊かなコミュニケーションを実現してきました。その一方、青少年が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も増えています。ドコモは、この社会問題に取り組むことは、移動通信事業者としての当然の責務と考え、課題解決のために、青少年と保護者、教員の方々にご参加いただく「ケータイ安全教室」を開催し、携帯電話の安全な使い方についての啓発活動に努めています。2009 年 4 月より振り込め詐欺対策などを盛り込んだシニア向けのケータイ安全教室を新たに開始しています。また、各団体の皆さまが自ら子どもたちへ携帯電話の安心・安全な使い方を伝えていただくためのサポートツールとして提供している映像教材 (DVD/VHS) を 2009 年 6 月にリニューアルするとともに、この度更に広くご活用いただくことを目的とし、33,000 を超える全国の小学校・中学校へお届けしていきます。

アクセス制限サービス (フィルタリングサービス) については、「iモードフィルタ」へ第三者機関の認定基準を反映しました。また、Web サイトへのアクセスを制限する「Web 制限」やお客さまのご利用意向に応じて個別に閲覧可否設定を可能にする「アクセス制限カスタマイズ」の提供を開始しました。併せて、未成年の方が新規に「iモード」をご契約いただく際に、アクセス制限サービス不要の申し込み等がなければ、「iモードフィルタ」を自動設定することとしました。更に、2009 年 4 月 1 日より「青少年が安全に安心してインターネットを利用できる環境の整備等に関する法律」が施行されたことを受けて、「iモード」新規契約時に、アクセス制限サービスをご利用いただくよう徹底した勧奨を行い、普及促進に努めています。

災害発生時の多様な対応 地震などの災害時には、ネットワークの安全性・信頼性が最も強く求められます。そのため、ドコモでは「災害対策の 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、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、平時より対応を進めています。災害発生時における通信の確保のため、中継伝送路の多ルート化・ループ化や通信設備の二重化・分散設置などにより、回線・設備のバックアップを行うとともに、建物及び鉄塔の耐震補強を図っております。また、緊急速報「エリアメール」については、気象庁が配信する緊急地震速報を 2007 年 12 月の提供開始以降、計 9 回配信したほか、住民への災害・避難情報の伝達手段として、2009 年 3 月期末現在で 9 区市町村にて導入・活用されています。2008 年 6 月に発生した岩手・宮城内陸地震においても、停電基地局に対し移動電源車及び発電発電機を早期に配備し、サービスエリアの確保を行うとともに、地震発生後避難所への携帯電話の無料貸し出しや携帯電話の無料充電サービスなどを行いました。

>> ドコモの CSR に関する具体的な取り組みは、2009 年 9 月発行予定の「NTT ドコモグループ

CSR 報告書 2009」をご覧ください。また、当社ホームページでもご紹介しています。

<http://nttdocomo.co.jp/corporate/csr/report/index.html>

役員

2009年6月22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

青木 憲一

玉利 俊一

牧谷 嘉孝²

吉澤 恭一²

監査役

若杉 敬明²

後列左より 代表取締役副社長 鈴木 正俊 代表取締役副社長 松井 浩
前列左より 代表取締役副社長 辻村 清行 代表取締役社長 山田 隆持

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、牧谷 嘉孝氏、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。

財務セクション

財務サマリー（米国会計基準）	48
財政状態及び経営成績の分析	50
A. 営業成績	50
B. 流動性及び資金の源泉	65
C. 研究開発	69
D. 市場動向に関する情報	69
事業等のリスク	70
連結財務諸表	76
連結財務諸表注記	81
独立登録監査人の監査報告書	114
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	115

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
各年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)	
	2005	2006	2007	2008	2009	2009
損益計算書データ						
営業収益	¥4,844,610	¥4,765,872	¥4,788,093	¥4,711,827	¥4,447,980	\$ 44,861
無線通信サービス	4,296,537	4,295,856	4,314,140	4,165,234	3,841,082	38,740
端末機器販売	548,073	470,016	473,953	546,593	606,898	6,121
営業費用	4,060,444	3,933,233	4,014,569	3,903,515	3,617,021	36,480
営業利益	784,166	832,639	773,524	808,312	830,959	8,381
営業外損益 (費用)	504,055	119,664	(581)	(7,624)	(50,486)	(509)
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	1,288,221	952,303	772,943	800,688	780,473	7,872
当期純利益	¥ 747,564	¥ 610,481	¥ 457,278	¥ 491,202	¥ 471,873	\$ 4,759
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	¥ 15,771	¥ 13,491	¥ 10,396	¥ 11,391	¥ 11,172	\$ 112.67
1株当たり株主資本	84,455	91,109	95,457	100,321	103,966	1,048.57
1株当たり配当金 ³	2,000	4,000	4,000	4,800	4,800	48.41

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2009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99.15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	
	2005	2006	2007	2008	2009	2009
貸借対照表データ						
資産合計	¥6,136,521	¥6,365,257	¥6,116,215	¥6,210,834	¥ 6,488,220	\$ 65,438
有利子負債合計 ⁴	948,523	792,405	602,965	478,464	639,233	6,447
株主資本合計	3,907,932	4,052,017	4,161,303	4,276,496	4,341,585	43,788
キャッシュ・フロー						
営業活動によるキャッシュ・フロー	¥1,181,585	¥1,610,941	¥ 980,598	¥1,560,140	¥ 1,173,677	\$ 11,837
投資活動によるキャッシュ・フロー	(578,329)	(951,077)	(947,651)	(758,849)	(1,030,983)	(10,398)
フリー・キャッシュ・フロー ⁵	603,256	659,864	32,947	801,291	142,694	1,439
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を除く) ⁶	1,003,583	510,905	192,237	442,410	93,416	942
その他の財務データ						
EBITDA ⁷	¥1,625,661	¥1,606,776	¥1,574,570	¥1,639,096	¥ 1,678,422	\$ 16,928
設備投資額 ⁸	861,517	887,113	934,423	758,743	737,606	7,439
研究開発費	101,945	110,509	99,315	100,035	100,793	1,017
財務指標⁹						
売上高営業利益率 ¹⁰	16.2%	17.5%	16.2%	17.2%	18.7%	
EBITDA マージン ⁷	33.6%	33.7%	32.9%	34.8%	37.7%	
ROE	19.6%	15.3%	11.1%	11.6%	11.0%	
ROCE ¹¹	16.2%	17.2%	16.1%	17.0%	17.1%	
株主資本比率 ¹²	63.7%	63.7%	68.0%	68.9%	66.9%	
負債比率 ¹³	19.5%	16.4%	12.7%	10.1%	12.8%	

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115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115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 売上高営業利益率＝営業利益÷営業収益

11 ROCE(使用総資本利益率)＝営業利益÷(株主資本＋有利子負債合計)

12 株主資本比率＝株主資本合計÷資産合計

13 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、なら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
- 移動通信市場の動向
- 事業戦略
- 営業活動の動向
- 2009年3月期と2008年3月期の業績

A. 営業成績

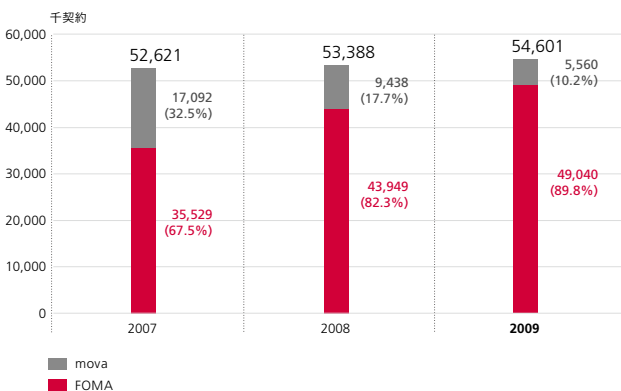
■ ドコモの事業

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。2009年3月31日現在、日本全国の携帯電話サービス契約数のおよそ50.8%に相当する総計5,460万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ならびに無線通信のための端末機器販売を収益及びキャッシュ・フローの源泉にしています。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、ドコモは移動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

携帯電話契約数の推移

各年3月31日に終了した会計年度



- 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

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。

■ 移動通信市場の動向

社団法人電気通信事業者協会の発表によれば日本の移動通信市場は引き続き拡大し、2009年3月期における携帯電話とPHSの契約純増数は471万契約となり、2009年3月31日現在の総契約数は1億1,205万契約、人口普及率は87.7%となりました。携帯電話契約数の増加率は近年漸減傾向にあるなか、2008年3月期には6.2%と2007年3月期5.4%に対して増加しましたが、2009年3月期には4.6%と再び下落しました。人口普及率の高まりと将来の人口の減少傾向に伴い、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。

2009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。移動通信事業者はそれぞれの通信サービスを提供するほか、それぞれが提供する通信サービスに対応した携帯電話・通信端末を端末メーカーと共同で開発した後に購入し、主に販売代理店に販売しています。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技術に基づく第三世代移動通信サービスである「FOMA」サービスを開始して以来、各社グループとも第三世代移動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世代移動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。2009年3月31日現在、日本における第三世代移動通信サービス契約数は9,963万契約に達し、携帯電話全契約数の92.7%に達しています。

市場の成長に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、パケット定額サービスの導入

- 端末割賦販売制度の導入、携帯端末補償サービスの提供
- 携帯電話を利用した電子決済、音楽・動画配信、ニュース配信、ユーザーの嗜好に合わせた自動情報配信、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。また、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の中には既に実施されているものもありますが、今後更に実施が進んだ場合、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。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、2009年中の商用サービス開始が計画されています。

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。

ドコモは2007年11月に代理店に支払う手数料の一要素である端末販売奨励金を廃止し、新しい端末機器販売方式「バリューコース」と割引された料金プラン「バリュープラン」を導入しました。端末販売奨励金による安価な端末の販売を通じた契約者の獲得は成長期における契約者の拡大に適したビジネスモデルでしたが、成熟期において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。

「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が、営業活動によるキャッシュ・フローに影響を与えることとなります。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、新販売モデルにおける「バリューコース」の選択率は9割以上を維持しており、「バリュープラン」の契約者数は2009年3月時点で2,000万契約を超えています。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」(以下「新割引サービス」)を導入し、2009年3月におけるこれらの新割引サービスへの契約率は6割を超えています。これら新しい端末機器販売方式と新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。

また、2008年4月にこれからのドコモのあるべき姿として「新ドコモ宣言」を発表し、これを契機にコーポレートブランドを一新するとともに、2008年7月には、お客様サービスの充実・強化、グループ経営の効率化、スピード経営の実現を目的として、地域ドコモ8社を統合しました。2008年10月にはドコモは中期的な経営の方針として「新たな成長を目指したドコモの変革とチャレンジ」を発表しました。「ドコモの変革」とは、「新ドコモ宣言」に基づき、サービス・端末・ネットワーク等全てをお客様視点で見直し、現場原点主義を徹底して具体的なアクションに取り組もうとするものです。また、「ドコモのチャレンジ」とは、端末とネットワークの進化をベースとしたリアルタイム性、個人認証、位置情報などモバイルの特性を活かしたサービスの発展、及びオープンプラットフォーム端末の普及に伴うグローバルかつ多種多様なプレーヤーの参入による事業領域を超えた新しいサービスの登場など、モバイル市場の高度化・多様化に対応し、幅広いプレーヤーとの連携を通じてイノベーションを起こし続け、モバイルの持つ無限の可能性を活かすことで新たな価値創造にチャレンジしていかうとするものです。

■ 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「movi」の契約者が減少している現状を踏まえ、「FOMA」サービスに経営資源を集中すべく、「movi」サービスを2012年3月31日にて終了することを決定しました。今後は「movi」契約者の「FOMA」サービスへの移行を推進していきます。

2009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4,904万契約に達し、ドコモ携帯電話契約数全体の89.8%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入に占める割合は増加し、2007年3月期は28.8%、2008年3月期は33.0%、2009年3月期は39.4%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、2007年3月期は78.2%、2008年3月期には91.3%、2009年3月期は95.9%を占めています。

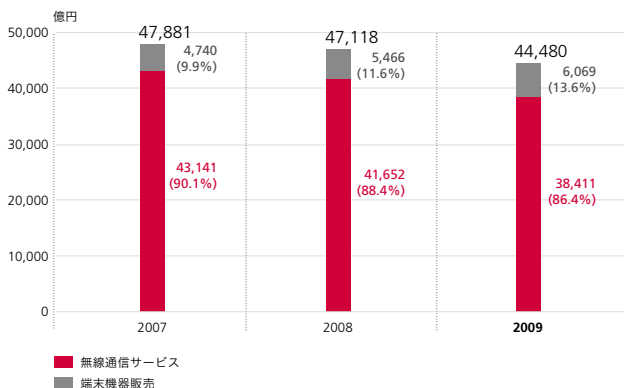
携帯電話番号ポータビリティの導入以降競争環境が激化する中で、ドコモは既存契約者と1契約当たり月間平均収入(以下「ARPU」、Average monthly revenue per unit)の維持を優先的な事業課題と考えています。携帯電話収入は基本的に「稼働契約数×ARPU」で計算されます。

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。2009年3月期には「タイプSSバリュー」基本料金の値下げ、新パケット定額サービス「パケ・ホーダイ ダブル」及び「Biz・ホーダイ ダブル」の導入、「ドコモプレミアクラブ」会員向けサービスの拡充、新たな端末シリーズの展開、「FOMAハイスピード」エリアの拡充(人口カバー率100%達成)、エリア品質に関するお客様の声に対し、調査の担当者から連絡後、原則48時間以内に訪問・調査を行うなどの施策を実施しました。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」、「らくらくホンプレミアム」、「らくらくホンV」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+movi)は近年漸減傾向が続いています。ARPU減少の原因としては、基本使用料が従来よりも減額された「バリュープラン」及び新割引サービスへの契約者数の増加、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

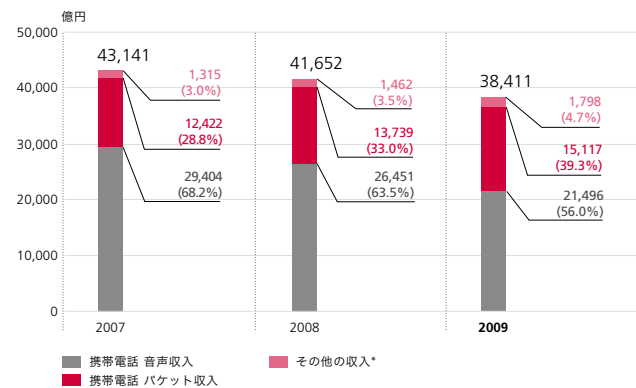
営業収益の推移

各年3月31日に終了した会計年度



無線通信サービス収入の推移

各年3月31日に終了した会計年度



* 「PHS収入」については、2007年3月期及び2008年3月期の実績を「その他の収入」に組替えています。

したことが挙げられます。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 ダブル」、ニュース等の情報を携帯電話端末に自動配信する「iチャンネル」サービス、まるで「執事」や「コンシェルジュ」のようにユーザーの生活エリアや趣味嗜好に合わせた情報を配信する「iコンシェル」サービス等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。

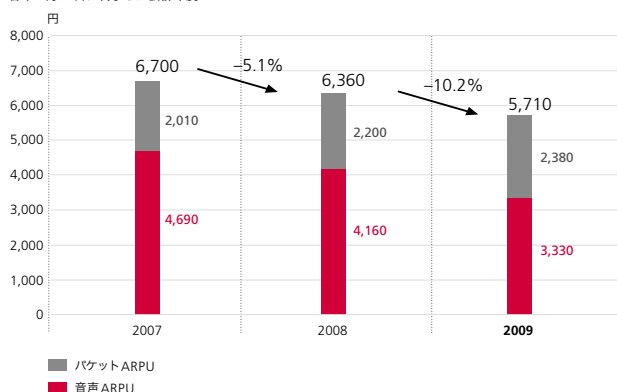
2007年3月期はARPUの下落が継続したものの契約数が増加し、繰延収益として計上されている「2ヶ月くりこし」の失効見込み額を収益として計上した結果、携帯電話収入は2006年3月期から増加しました。2008年3月期は、既存契約者維持のために導入した新割引サービスが浸透した影響によりARPUが下落し、携帯電話収入は2007年3月期から減少しました。2009年3月期は、「バリュープラン」の浸透や新割引サービスの契約率の上昇及び他の事業者から受け取る事業者間精算（アクセスチャージ）収入の減少等を受け、携帯電話収入は2008年3月期から減少しました。2010年3月期においても「バリュープラン」や新割引サービスがより一層浸透することに伴う減収影響がパケット通信収入の増加や契約数の緩やかな伸びに伴う増収効果を相殺する構造が継続し、携帯電話収入は2009年3月期の水準から減少するものと見込んでいます。ARPUについては昨今漸減傾向が続いていますが、2011年度にはパケット収入に係るARPUの増加が音声収入に係るARPUの減少を上回ることによるARPUの下げ止まりを目標としています。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、契約者への販売を行う販売代理店に対して販売しています。

携帯電話（FOMA+mova）ARPUの推移

各年3月31日に終了した会計年度



ドコモはこれまで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」を中心とした端末シリーズを展開してきましたが、近年の携帯電話市場の成熟化や携帯電話に対するお客さまのニーズの多様化など、市場環境の変化に対応し、お客様の価値観やライフスタイルに合った携帯電話をお選びいただけるよう、2008年11月より「docomo STYLE series」、「docomo PRIME series」、「docomo SMART series」、「docomo PRO series」という新たな4つのシリーズを中心とした端末ラインナップに刷新しました。

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、2009年3月期の営業収益総額の13.6%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。結果として、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。しかしながら、2007年11月の「バリューコース」導入により、端末機器販売収入より減額される販売手数料の額は大幅に減少しており、端末機器の販売が営業利益を減少させる影響は「バリューコース」導入前に比べ縮小しています。2009年3月期においては、景気低迷や新販売モデル導入の影響等による端末機器販売数の大幅な減少を主因とする一方、販売代理店への販売単価も減少したことにより、販売手数料控除前の端末機器販売収入は前期に比べ減少しました。一方、「バリューコース」導入に伴う販売手数料削減の影響が通年に渡り及んだことにより、販売手数料控除後の端末機器販売収入は前期に比べ大幅に増加しました。2010年3月期における端末機器販売数は、携帯電話普及率の高まりに伴う新規販売需要の減少等により、2009年3月期に比べ微減するものと見込んでいます。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月からドコモ独自のクレジットサービス「DCMX」を提供しています。2009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。2009年3月31日現在、「DCMX」の契約数は898万契約、「iD」対応の読み取り機の設置台数は41万台に達し、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、「iモード」のポータルサイトであるiMenuの検索画面において、Google, Inc.との提携による検索連動型広告の提供を開始し、携帯電話の

広告媒体としての価値向上を推進しています。更に、モバイルの貢献度が大きい分野に対する事業領域の拡大を目指した事業提携の推進を進めており、2009年4月には、今後成長が見込まれるモバイルeコマース市場の活性化に向けた取り組みとして、日本における大手テレビ通信販売会社である株式会社オークローンマーケティングとの資本提携を決定しています。

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。2009年3月期においては営業費用の24.1%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、2009年3月期ではサービス原価総額の36.3%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す。2009年3月期においても、NTTの専用線使用料が下がった影響や他の事業者を支払う事業者間精算（アクセスチャージ）費用の減少等により前期の水準から微減しました。2010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2009年3月期の水準から減少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りするために仕入れた端末機器の購入原価であり、その傾向は基本的に販売代理店への端末機器販売数と仕入単価に影響されます。2009年3月期においては営業費用の22.9%を占めています。2009年3月期における仕入単価は、端末ラインナップ刷新や端末

調達台数低減による1台あたりの開発コストの上昇等の影響があったものの前期とほぼ同水準に留まる一方、端末機器販売数は新たな販売モデルの影響や社会全体の消費マインドの冷え込み等の影響を受け前期に比べて減少しました。その結果、2009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。2010年3月期においては、端末機能向上に伴う部材費の上昇や調達台数の減少による仕入単価の上昇を見込む一方で、端末機器販売数は携帯電話普及率の高まりに伴う新規販売需要の減少等による微減を見込んでおり、端末機器原価は2009年3月期とほぼ同等の水準を見込んでいます。

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することにより、端末機器原価の抑制に取り組んでいます。今後は業務委託先の集約等による端末物流のプロセス見直しに伴う効率化等を通じて端末在庫を最適化したいと考えています。

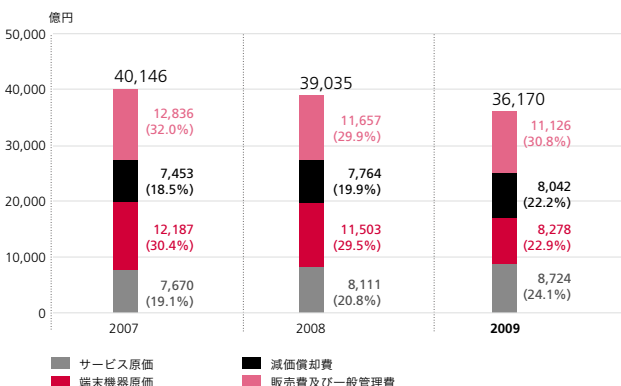
減価償却費

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。2009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22.2%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2009年3月期までに「FOMA」サービスのネットワークへの設備投資を実施してきました。2009年3月期における主な取組みは以下の通りです。

- 「FOMA」サービスエリアの品質向上
- 「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
- 「FOMAハイスピード」エリアの拡大（人口カバー率100%達成）

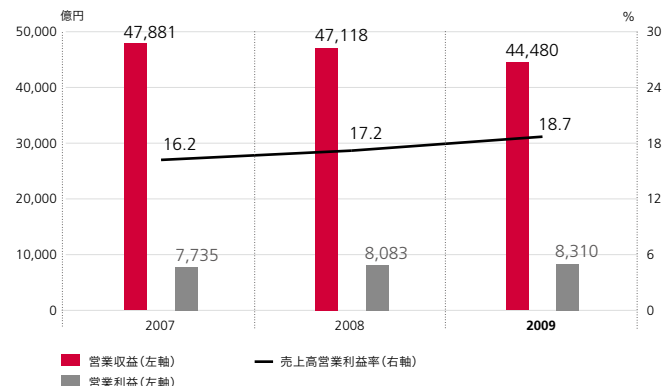
営業費用の推移

各年3月31日に終了した会計年度



営業収益、営業利益及び売上高営業利益率

各年3月31日に終了した会計年度



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したが、「FOMA」サービスネットワークに関連した設備投資は2007年3月期にピークを迎えており、減価償却費は今後減少傾向に向かうと考えています。また、設備投資と並行して物品調達価格の低減、経済的な装置の導入及び設計、工事の工夫等による設備投資の効率化・低コスト化に取り組んでいます。2009年3月期の減価償却費は前期の水準を上回りましたが、この金額には2012年3月31日の「movi」サービス終了決定に伴う「movi」関連資産の繰上げ償却費用等が含まれており、当該影響を除いた減価償却費は前年度を下回っています。2010年3月期における減価償却費についてもこの傾向を引き継ぎ減少する見込みです。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

2009年3月期において販売費及び一般管理費は営業費用の30.8%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、その中でも大きいものは販売代理店に対する手数料です。販売代理店にドコモが支払う手数料には、新規契約や端末の買い増しなど販売に連動する手数料と、料金プラン変更の受付や故障受付など販売に連動しない手数料があります。また市場の動向により、契約者による端末機器の購入に対して直接の割引を提供します。「事業戦略」の項にて前述の通り、新たな販売方法においては、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を廃止しました。

ドコモはEITF 01-9を適用しており、販売手数料の一部を端末機器販売収入と販売費及び一般管理費の減額として計上しています。「バリューコース」を導入した結果、2009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。2010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2009年3月期に比べて減少すると見込んでいます。

営業利益

2009年3月期においては、「バリューコース」や新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、端末機器原価の減少及び「バリューコース」導入に伴う販売手数料の削減等により、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。

- 携帯電話契約者数は増加したものの、「バリューコース」や新割引サービスの浸透に伴うARPUの減少により、携帯電話収入は減少。一方で、販売代理店への端末機器販売数は減少したものの、「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販売手数料が減少したため、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
- 営業費用は端末機器販売数の減少に伴う端末機器原価の減少及び「バリューコース」浸透に伴う販売手数料の削減等により、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「変革とチャレンジ」の実行を通じたお客様満足度の向上、利用拡大に向けた取組み、新たな収益源の創出、コスト効率化の各分野における様々な施策の実現により、競争力強化を図っていきたいと考えています。2010年3月期については、以下の理由により営業収益は減少、営業利益は2009年3月期と同水準と見込んでいます。

- 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」の契約者数及び新割引サービスを利用する契約者の増加等によるARPUの減少が継続し、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は減少を見込むものの、「バリューコース」に伴う販売手数料削減効果の継続により端末機器販売は増収。しかしながら、当該増収幅が携帯電話収入の減収幅を埋め合わせるまでには至らず、営業収益は減少すると見込まれること
- 販売効率化による手数料の削減やネットワーク関連コスト及び一般経費の削減等の弛まぬ努力により、営業費用は減少。営業収益の減少幅と営業費用の減少幅がほぼ相殺する形となり、営業利益は前期と同水準となると見込まれること

利用拡大に向けた取組みには、以下を含みます。

- お客様が安心して利用できる料金プランの設定と端末機能の向上及び様々なコンテンツ提供を通じたパケット通信利用拡大の推進
- スマートフォン・データ通信端末のラインナップ充実及び販売促進の強化

新たな収益源の創出には、以下を含みます。

- パーソナル化、ソーシャルサポート、融合サービスの各分野におけるサービス提供開始（「iコンシェル」の契約数拡大等）
- モバイルの貢献度が大きい関連分野における、事業領域拡大を目的とした事業提携
- クレジットサービス「DCMX」の利用促進、更なる会員獲得への取組み強化
- 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・太平洋地域への出資提携による成長

コスト効率化には、以下を含みます。

- 基地局創設費の削減やネットワークのスリム化、回線使用料の削減
- 一般経費の更なる削減、業務プロセスの見直し、1社化を契機にした業務効率化

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。2009年3月31日現在、「関連会社投資」の簿価は5,720億円、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1,415億円でした。

■ 2009年3月期の業績

以下では2009年3月期の業績についての分析をします。次の表は、2009年3月期と2008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なら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			
	2008	2009	増減	増減(%)
携帯電話				
契約数(千契約)	53,388	54,601	1,213	2.3%
(再)「FOMA」サービス	43,949	49,040	5,091	11.6%
(再)「mova」サービス	9,438	5,560	(3,878)	(41.1)%
(再)「iモード」サービス	47,993	48,474	481	1.0%
契約数シェア(%) ^{1,2}	52.0	50.8	(1.2)	—
総合ARPU(FOMA+mova)(円) ³	6,360	5,710	(650)	(10.2)%
音声ARPU(円) ⁴	4,160	3,330	(830)	(20.0)%
パケットARPU(円)	2,200	2,380	180	8.2%
MOU(FOMA+mova)(分) ^{3,5}	138	137	(1)	(0.7)%
解約率(%) ²	0.80	0.50	(0.30)	—

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

	2008	2009	増減	増減(%)
営業収益：				
無線通信サービス	¥4,165,234	¥3,841,082	¥(324,152)	(7.8)%
携帯電話収入	4,018,988	3,661,283	(357,705)	(8.9)%
音声収入 ⁶	2,645,096	2,149,617	(495,479)	(18.7)%
(再掲)「FOMA」サービス	2,084,263	1,877,835	(206,428)	(9.9)%
パケット通信収入	1,373,892	1,511,666	137,774	10.0%
(再掲)「FOMA」サービス	1,254,648	1,449,440	194,792	15.5%
その他の収入 ⁷	146,246	179,799	33,553	22.9%
端末機器販売	546,593	606,898	60,305	11.0%
営業収益合計	4,711,827	4,447,980	(263,847)	(5.6)%
営業費用：				
サービス原価	811,133	872,438	61,305	7.6%
端末機器原価	1,150,261	827,856	(322,405)	(28.0)%
減価償却費	776,425	804,159	27,734	3.6%
販売費及び一般管理費	1,165,696	1,112,568	(53,128)	(4.6)%
営業費用合計	3,903,515	3,617,021	(286,494)	(7.3)%
営業利益	808,312	830,959	22,647	2.8%
営業外損益(費用)	(7,624)	(50,486)	(42,862)	(562.2)%
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	800,688	780,473	(20,215)	(2.5)%
法人税等	322,955	308,400	(14,555)	(4.5)%
持分法による投資損益及び少数株主損益前利益	477,733	472,073	(5,660)	(1.2)%
持分法による投資損益(損失)(税効果調整後)	13,553	(672)	(14,225)	—
少数株主損益(利益)	(84)	472	556	—
当期純利益	¥ 491,202	¥ 471,873	¥ (19,329)	(3.9)%

6 回線交換によるデータ通信を含みます。

7 「PHS収入」については、2008年3月期の実績を「その他の収入」に組替えています。

2009年3月期業績の分析と前期との比較

2009年3月31日現在、ドコモの携帯電話サービスの契約数は、5,460万契約と前期末時点の5,339万契約から1年間で121万契約(2.3%)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4,395万契約から2009年3月31日現在で4,904万契約と509万契約(11.6%)増加しました。2009年3月31日現在、「FOMA」サービス契約数は全契約数の89.8%を占めています。一方「mova」サービス契約数は「FOMA」サービスへの移行により2004年3月期以降減少に転じ、2009年3月31日現在では556万契約と前期末時点での944万契約から1年間で388万契約(41.1%)減少しています。なお、ドコモは「FOMA」サービスに経営資源を集中すべく、「mova」サービスを2012年3月31日にて終了することを決定しています。2009年3月31日現在の契約数シェアは50.8%と前期末時点の52.0%に比べて1.2ポイント減少しました。「iモード」サービス契約数は、2009年3月31日現在で

4,847万契約と前期末時点の4,799万契約から1年間で48万契約(1.0%)増加しています。

2009年3月期における総合ARPU(FOMA+mova)は5,710円と前期の6,360円に比べ650円(10.2%)減少しました。音声ARPUは3,330円と前期の4,160円に比べて830円(20.0%)減少しました。この原因としては前期において導入した「バリュープラン」や新割引サービスの契約者数が大幅に増加していることがあげられます。一方でパケットARPUは2,380円と前期の2,200円に比べて180円(8.2%)増加しました。パケットARPU増加の原因としては「iモード」パケット定額サービスの契約者数の増加や「iチャンネル」等の「iモード」利用を促進するサービスの浸透等及び2008年6月に実施した「iモード」使用料の値上げ(月額100円増)の影響が挙げられます。MOU(FOMA+mova)は、137分となり前期の138分から1分間(0.7%)減少しました。

ドコモの携帯電話契約の解約率は、2009年3月期及び2008年3月期でそれぞれ0.50%及び0.80%でした。2009年3月期の解約率は新たな販売モデルの推進やお客満足度向上に向けた取り組みの成果を反映し、

前期より0.30ポイント低下し、過去最低水準となりました。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。

2009年3月期には、「タイプSSバリュー」基本料金の値下げ、新パケット定額サービス「パケ・ホーダイ ダブル」及び「Biz・ホーダイ ダブル」の導入、「ドコモプレミアクラブ」会員向けサービスの拡充、新たな端末シリーズの展開、「FOMAハイスピード」エリアの拡充(人口カバー率100%達成)、エリア品質に関するお客様の声に対し、調査の担当者から連絡後、原則48時間以内に訪問・調査を行う等、お客様満足度の向上に向けた取組みを実施してきました。

2009年3月期の営業収益は前期の47,118億円から、2,638億円(5.6%)減少して44,480億円になりました。無線通信サービス収入は38,411億円と前期の41,652億円に比べて3,242億円(7.8%)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86.4%と前期の88.4%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26,451億円から21,496億円に4,955億円(18.7%)減少した一方、パケット通信収入が前期の13,739億円から15,117億円に1,378億円(10.0%)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。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20,843億円から18,778億円に2,064億円(9.9%)減少する一方、パケット通信収入が前期の12,546億円から14,494億円に1,948億円(15.5%)増加しました。「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5,466億円から6,069億円に603億円(11.0%)増加しました。

営業費用は、前期の39,035億円から36,170億円へと2,865億円(7.3%)減少しました。この減少は主に、端末機器原価が前期の11,503億円から8,279億円へ3,224億円(28.0%)減少したこと及び「バリューコース」の普及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11,657億円から11,126億円へ531億円(4.6%)減少したことによるものです。サービス原価は顧客サービス関連費用の増加に伴い、前期の8,111億円から8,724億円へ613億円(7.6%)の増加となりました。減価償却費は、2012年3月31日の「movia」サービス終了決定に伴い「movia」関連資産の繰上償却を行った影響を受け、前期の7,764億円から8,042億円に277億円(3.6%)増加しました。

営業利益率は、前期の17.2%から18.7%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、2009年3月期の営業利益は8,310億円となり前期の8,083億円から226億円(2.8%)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。2009年3月期は市場性のある有価証券及びその他の投資に係る一時的ではない減損処理を578億円実施した影響により505億円の営業外費用を計上しました。前期は76億円の営業外費用を計上していたため、2009年3月期の営業外費用は前期比で429億円の増加となりました。2009年3月期における一時的ではない減損処理には、2009年6月にKT Freetel Co., Ltd. (以下「KTF」)とKT Corporation (以下「KT」)が合併し、KTF普通株式がKT普通株式及びKT発行の転換社債に交換されることに伴い、ドコモが保有するKTF株式について2009年3月31日時点における時価評価を行い実施した263億円の減損が含まれています。

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7,805億円となり、前期の8,007億円から202億円(2.5%)減少しました。

法人税等は2009年3月期が3,084億円、2008年3月期が3,230億円でした。税負担率はそれぞれ39.5%と40.3%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2009年3月期は40.8%、2008年3月期は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。2009年3月期、2008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の税法上の特別措置によるものです。また、2009年3月期においては過去に支払った法人税等に関する利息及び課徴金の還付が行われており、税負担率を引き下げています。

持分法による投資損益(税効果調整後)は、前期は136億円の利益でしたが今期は7億円の損失に転じました。減少の理由はフィリピンの通信事業者Philippine Long Distance Telephone Company (以下「PLDT」)に対する取得価額の配分に伴う損益影響調整額を今期において反映させたことによります。

ドコモは2006年3月及び2007年3月から2008年2月までにPLDTの普通株式持分を取得することにより、2008年3月期より持分法を適用しました。持分法の適用にあたり、有形資産、無形資産、その他の資産及び負債の当社持分に相当する金額を認識するために取得価額の配分に関する評価を開始しました。2009年3月期において、価値評価が完了したことに伴い、当初取得日からの有形資産、無形資産の減価償却費相当分が持分法による投資損益の減額として反映されています。

以上の結果、2009年3月期の当期純利益は4,719億円となり、前期の4,912億円から193億円(3.9%)減少しました。

■ 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なら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)%
バケット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%
その他の収入 ⁷	131,531	146,246	14,715	11.2%
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(損失)(税効果調整後)	(1,941)	13,553	15,494	—
少数株主損益(利益)	(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。

⁷ 「PHS収入」については、「その他の収入」に組替えています。

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。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。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月の新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。

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、新割引サービスの導入、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になっています。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。「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、2008年3月期はPLDT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。

■ セグメント情報

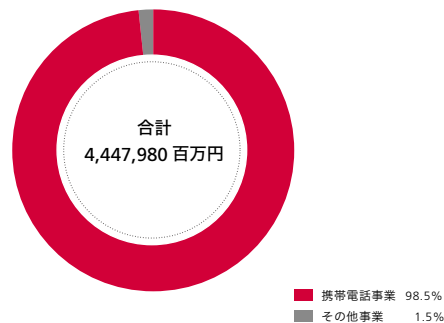
概要

ドコモの事業は携帯電話事業、その他事業の2つのセグメントにより構成されています。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。

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

なお、PHS事業につきましては、2008年1月をもってサービスの提供を終了しており、2008年3月期の実績はその他事業に組替えられています。

2009年3月期営業収益：セグメント別内訳



携帯電話事業

2009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46,471億円から2,659億円(5.7%)減少して43,813億円となりました。2009年3月期における携帯電話サービスの音声通信及びパケット通信による収益である携帯電話収入は、36,613億円となり前期の40,190億円から3,577億円(8.9%)減少しました。一方、端末機器販売に係る収益については、端末販売台数は減少したものの、「バリューコース」の浸透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、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、2009年3月期が98.5%、2008年3月期が98.6%でした。携帯電話事業の営業費用は2008年3月期の37,889億円から2,629億円(6.9%)減少して35,260億円となりました。この結果、2009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8,582億円から29億円(0.3%)減少し、8,553億円となりました。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」「2009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。

その他事業

その他事業セグメントの2009年3月期の営業収益は、前期の647億円から20億円(3.1%)増加し667億円になりました。2009年3月期の営業収益総額の1.5%を占めています。営業収益の増加は主に広告事業、ホテル向け高速インターネット接続サービス事業等及びクレジット事業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1,146億円から235億円(20.5%)減少し911億円となりました。営業費用の減少は主にPHS事業に関わる費用の減少によるものです。この結果、その他事業セグメントにおける2009年3月期の営業損失は前期の499億円から243億円に改善しました。

■ 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」)は米国財務会計基準書(Statement of Financial Accounting Standards、以下「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います。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号改訂の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4月、FASBはFASB職員意見書(FASB Staff Position、以下「FSP」)FAS 142-3「無形固定資産の耐用年数の決定」(以下「FSP142-3」)を公表しました。FSP 142-3は、既に認識した無形固定資産の耐用年数の更新・延長を行う際に考慮すべき要因について、SFAS第142号「営業権及びその他の無形固定資産」を修正するとともに、耐用年数の更新・延長を予定している無形固定資産、及び契約の更新・延長に関する企業の能力・意思に関する要因について、追加の開示を要求しています。FSP 142-3は、2008年12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。ドコモは現在、FSP 142-3の適用による経営成績及び財政状態への影響及び追加の開示を検討中です。

2008年12月、FASBはFSP FAS 132 (R) - 1「退職後給付制度における制度資産に関する雇用主の開示」(以下「FSP 132 (R) - 1」)を公表しました。FSP 132 (R) - 1は、投資方針と戦略、制度資産の主要なカテゴリー、公正価値の評価手法及び制度資産に係るリスクの集中を含む、年金資産に関する追加の開示を要求しています。FSP 132 (R) - 1は、2009年12月16日以降に終了する会計年度から適用となります。FSP 132 (R) - 1の適用による経営成績及び財政状態への影響はありません。ドコモは現在、FSP 132 (R) - 1の適用に伴う追加の開示を検討しています。

2009年4月、FASBはFSP FAS 115-2及びFAS 124-2「一時的でない減損の認識及び表示」(以下「FSP 115-2及び124-2」)を公表しました。FSP 115-2及び124-2により、負債証券における一時的ではない減損についての指針は修正され、実用性が高くなるとともに、財務諸表における負債証券及び持分証券の一時的ではない減損の表示及び開示方法が変更されます。FSP 115-2及び124-2は、2009年6月16日以降に終了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、FSP 115-2及び124-2の適用による経営成績及び財政状態への影響を検討中です。

■ 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、独立会計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。2009年、2008年及び2007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8,042億円、7,764億円、7,453億円でした。なお、2009年3月期における減価償却費の金額には、2012年3月31日の「movi」サービス終了決定に伴う「movi」関連資産の繰上げ償却費用等が含まれています。耐用年数は、

資産が取得された時点で決定され、またその決定は、予想される使用期間、類似資産における経験、定められた法律や規則に基づくほか、予想される技術上及びその他の変化を考慮に入れています。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わるソフトウェアや自社利用のソフトウェア及び有線電気通信事業者の電気通信施設利用権といった識別可能な無形固定資産からなる供用中の長期性資産について、その帳簿価額が回復不能であることを示唆する事象や環境の変化がある場合は随時減損認識の要否に関する検討を行っています。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関係す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、原価法及び公正価値に基づいて会計処理を実施しています。2009年3月31日現在における関連会社投資の簿価は5,720億円、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1,415億円でした。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、常に減損の可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(ただし、これらの事項に限定されるわけではありません)。

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

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。2007年3月期、2008年3月期及び2009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、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、その影響は軽微です。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、2009年、2008年及び2007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おり、2009年の減損計上額は578億円、2008年及び2007年における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、将来追加的な減損処理が必要となる可能性があります。

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値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。

2009年3月31日及び2008年3月31日における予測給付債務を決める際に用いられた割引率ならびに2009年及び2008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	
	2008	2009
従業員非拠出型確定給付年金制度		
割引率	2.3%	2.2%
年金資産の長期期待収益率	2.5%	2.5%
実際収益率	約(9)%	約(17)%
NTT企業年金基金制度		
割引率	2.3%	2.2%
年金資産の長期期待収益率	2.5%	2.5%
実際収益率	約(5)%	約(12)%

ドコモの従業員非拠出型年金制度の予測給付債務は、2009年3月31日現在で1,862億円、2008年3月31日時点で1,822億円です。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2009年3月31日現在で835億円、2008年3月31日時点で783億円です。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、2009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	(120) / 129	3 / (2)	73 / (78)
年金資産の長期期待収益率が0.5%増加/低下	—	(3) / 5	—
NTT企業年金基金制度			
割引率が0.5%増加/低下	(85) / 96	0 / (0)	51 / (57)
年金資産の長期期待収益率が0.5%増加/低下	—	(3) / 3	—

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

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。収益及びサービス原価の計上額は、契約事務手数料及び関連する直接費用、ならびに計上額算定の分母となる契約者との予想契約期間によって影響を受けます。収益及び費用の繰延を行うための契約者の予想契約期間の見積りに影響を与える要因としては、解約率、新たに導入されたまたは将来導入が予想され得る競合商品、サービス、技術等が挙げられます。現在の償却期間は、過去のトレンドの分析とドコモの経験に基づき算定されています。2009年、2008年及び、2007年の各3月期において、それぞれ290億円、382億円、452億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。2009年3月31日現在の繰延契約事務手数料収入は891億円となっています。

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。2010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、

債券や株式の発行による資本市場からの資金調達により確保できると考えています。世界的な金融危機により資金調達の市場環境は以前より悪化していますが、ドコモは安定的な業績と強固な財務体質により高い信用力を維持し、十分な調達能力を確保しているものと考えています。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ンネルの数、必要な交換設備の規模によっても影響されます。また設備投資は、情報技術やインターネット関連事業用サーバーに関しても必要となります。

2009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、前期においては携帯電話番号ポータビリティの導入に伴う競争力強化のために「FOMA」サービスエリアの拡充等に要する積極的な投資を実施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5,800局増設し、累計で約48,500局としたほか、屋内施設数についても累計で約19,900施設のエリア化を完了しました。また、ネットワークのIP化などを進めることにより、ネットワーク装置の集約化、大容量化を図ると共に物品調達価格の低減に取り組み、周囲の環境や通信量などの条件を考慮

し様々なタイプの装置の中から最適な装置を用いてエリア構築及び品質改善の効率化を図りました。

2009年3月期の設備投資総額は7,376億円、2008年3月期は7,587億円、2007年3月期は9,344億円でした。2009年3月期において設備投資の66.4%が「FOMA」ネットワーク構築目的に、1.5%が第二世代の「mova」ネットワーク構築目的に、13.6%がその他携帯電話事業目的に、18.5%が共通目的(情報システム等)に使用されています。これに対し、前期においては設備投資の68.6%が「FOMA」ネットワーク構築目的に、1.9%が「mova」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。

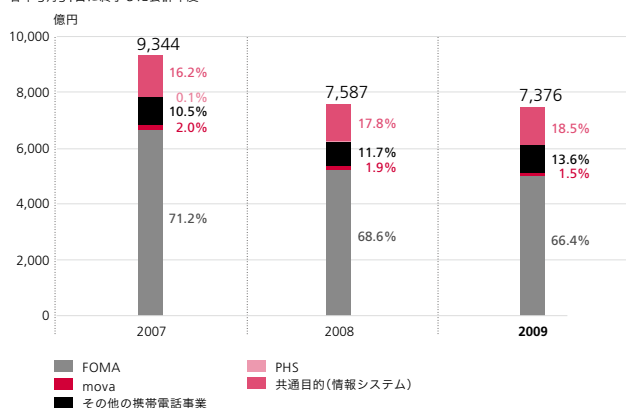
2010年3月期においては設備投資総額が6,900億円になり、そのうち約65.9%が「FOMA」ネットワーク構築目的に、約0.7%が「mova」ネットワーク構築目的に、約13.0%がその他携帯電話事業目的に、約20.4%が共通目的(情報システム等)になると見込んでいます。2010年3月期は、「FOMA」サービスエリアの更なる品質向上、データ通信量の増加に対応した設備増強を推進すると共に、物品調達の低減、経済的な装置の導入及び設計・工事の工夫による設備投資の効率化・低コスト化に取り組みます。

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通信事業に対する市場の需要動向ならびにこうした需要に対応するため継続的に行っている既存ネットワーク拡充の状況により影響を受けていくと考えています。

設備投資額の推移

各年3月31日に終了した会計年度



長期債務及びその他の契約債務

2009年3月31日現在、1年以内返済予定分を含む長期の有利子負債は6,392億円で、主に社債と金融機関からの借入金でした。2008年3月31日時点では4,768億円でした。2009年3月期にドコモは設備投資ならびに社債の償還及び借入金の返済等に充当することを目的として、社債発行により2,399億円の長期資金調達を実施しました。2008年3月期及び2007年3月期に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。2009年3月期に771億円、2008年3月期に1,310億円、2007年3月期に1,937億円の長期の有利子負債を償還しました。

2009年3月31日現在、長期の有利子負債のうち、670億円(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。借入金利の加重平均が年率1.3%の固定金利による借入であり、返済期限は2010年3月期から

2013年3月期です。また5,722億円(1年以内償還予定分を含む)は社債であり、表面利率の加重平均は1.5%、満期は2011年3月期から2019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設定を設けています。

2009年5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。ムーディーズは、2009年5月18日に当社の長期債務格付のアウトルックを「安定的」から「ネガティブ」に変更しました。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	アウトルック
ムーディーズ	長期債務格付	Aa1	ネガティブ
スタンダード・アンド・プアーズ	長期発行体格付	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、長期有利子負債に係る支払利息、リース債務及びその他の契約債務(1年以内償還または返済予定分を含む)の今後数年間の返済金額は次のとおりです。

負債・債務の内訳	合計	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	¥ 572,233	—	¥ 332,233	¥ 130,000	¥ 110,000
借入	67,000	¥ 29,000	23,000	15,000	—
長期有利子負債に係る支払利息	37,255	8,156	12,980	6,673	9,446
キャピタル・リース	7,925	3,050	3,676	1,150	49
オペレーティング・リース	21,157	2,184	3,312	2,848	12,813
その他の契約債務	157,652	151,670	5,918	64	—
合計	¥ 863,222	¥ 194,060	¥ 381,119	¥ 155,735	¥ 132,308

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

「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、サービスの購入にかかわる契約債務などから構成されています。2009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432億円、棚卸資産の取得に関する契約債務は122億円、その他の契約債務は1,023億円でした。

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2009年、2008年、及び2007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		
	2007	2008	2009
営業活動によるキャッシュ・フロー	¥ 980,598	¥ 1,560,140	¥ 1,173,677
投資活動によるキャッシュ・フロー	(947,651)	(758,849)	(1,030,983)
財務活動によるキャッシュ・フロー	(531,481)	(497,475)	(182,441)
現金及び現金同等物の増減額	(497,662)	303,843	(47,357)
現金及び現金同等物の期首残高	840,724	343,062	646,905
現金及び現金同等物の期末残高	¥ 343,062	¥ 646,905	¥ 599,548

2009年3月期キャッシュ・フローの分析と前期との比較

2009年3月期の営業活動によるキャッシュ・フローは11,737億円の収入で、前期の15,601億円の収入に比べ3,865億円(24.8%)減少しました。これは、前期はHutchison 3G UK Holdings Limited (以下「H3G UK」)株式の減損が税務上損金として認容さ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203億円であったのに対し、2009年3月期は法人税等の支払額が3,838億円、法人税等の還付金が220億円となり、法人税等の支払額(純額)が前期から1,821億円増加したこと、及び割賦債権の立替影響による売上債権が前期から2,198億円増加したことなどによるものです。

投資活動によるキャッシュ・フローは、固定資産の取得に7,591億円の支出、戦略的出資等に3,139億円の支出、期間3ヵ月超の資金運用に伴う長期預け金償還等の収入493億円などにより10,310億円の支出でした。前期の7,588億円の支出に比べ、支出額が2,721億円(35.9%)増加しました。これは、出資等の長期投資による支出が3,139億円と前期の1,243億円から増加したこと、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1,489億円から2009年3月期は493億円に減少したことなどによるものです。2009年3月期は、「FOMA」サービスエリアの品質向上、「FOMAハイスピード」エリアの拡大等、お客様満足度の向上及びパケット通信量の増加へ効率的に対応し、契約者の利便性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、社債を発行したことによる長期借入債務の収入が2,399億円増加したものの、長期借入債務の返済に771億円の支出、配当金の支払に2,038億円の支出、自己株式の取得に1,368億円の支出をしたことなどにより1,824億円の支出でした。前期の4,975億円の支出に比べ、支出額が3,150億円(63.3%)減少しました。これは長期借入債務の収入が2,399億円増加したこと、及び自己株式の取得による支出が1,368億円と前期の1,730億円から減少したこと、長期借入債務の返済による支出が771億円と前期の1,310億円から減少したことなどによるものです。

2009年3月31日現在の現金及び現金同等物は、5,995億円となり、前期末の6,469億円より474億円(7.3%)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2009年3月31日現在で24億円であり、前期末においては522億円でした。

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容さ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2,100億円が当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。

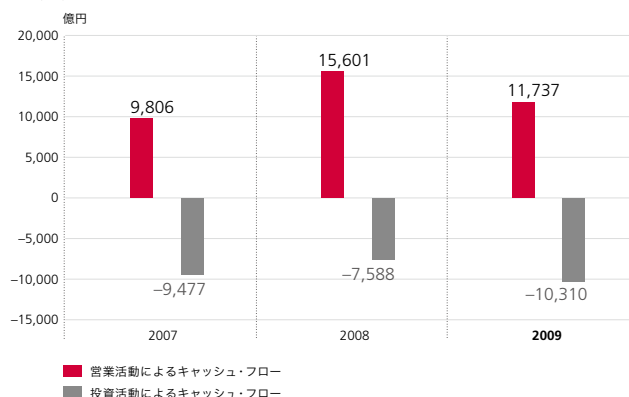
2010年3月期の見通し

2010年3月期の資金の源泉については、割賦販売の進展により端末機器販売の立替払いに関わる立替金の回収が増加するものの、法人税等の支払額の増加、及び減価償却費など非現金支出の減少などが見込まれることから、営業活動によるキャッシュ・フローは減少する見通しです。

投資活動によるキャッシュ・フローは、設備投資が6,900億円と2009年3月期の7,376億円に比べ減少することなどにより、支出の減少が予想されています。

キャッシュ・フローの推移

各年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、新製品や新サービスの開発、LTEの開発及び第四世代移動通信システムの研究、経済的なネットワークの実現のためのネットワークのIP化等を行っています。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。2009年、2008年及び2007年の各3月期におけるドコモの研究開発費はそれぞれ1,008億円、1,000億円、993億円でした。

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、携帯電話の番号ポータビリティや新規事業者の参入など市場動向が変化するなか、各事業者とも端末ラインナップの充実や付加価値の高いサービスの提供、ならびに低廉な料金プランの導入、あるいは端末割賦販売制度等の販売方式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。

2010年3月期の営業収益は、2009年3月期と比較し減少、営業利益については同水準を見込んでいます。2009年3月期の動向、及び2010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、2010年3月期は2009年3月期とほぼ同水準の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」の割合は95%程度まで高くなると見込んでいます。
- 総合ARPU（FOMA+mova）、音声ARPU（FOMA+mova）については、2009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2010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、月額基本料金が減額される「バリュープラン」の浸透による収入の低下の影響によるものと、パケットARPUについてはパケット定額制サービスに加入する契約数の増加や「mova」から「FOMA」への移行に伴う請求金額の上昇などによるものです。

- 端末機器販売収入については、2009年3月期は販売代理店への端末機器販売数は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販売手数料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。2010年3月期においても、代理店への卸売端末機器販売数は若干減少するものの、「バリューコース」の市場への浸透による端末機器販売収入から控除される販売手数料の減少効果により、販売手数料控除後では2009年3月期に比べて増加する見込みです。
- 上記を通じて、2010年3月期の営業収益は、主に総合ARPUの減少が契約数の増加に伴う増収効果を上回り携帯電話収入が減じる影響により、2009年3月期と比較し減収となる見込みです。
- 販売費及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、販売施策見直し等によるコスト効率化、地域ドコモの一社化や主要子会社の再編による業務効率化、新技術の導入や設計手法の見直しによる効率的な設備構築等により、2010年3月期は2009年3月期と比較して減少となる見込みです。

以上より、2010年3月期の営業利益については2009年3月期と同水準を見込んでいる一方、当期純利益は営業外費用の減少により2009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販売手数料が減少する一方、付随する「バリュープラン」による月額基本料金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。その効果は、2010年3月期以降収束していく見込みです。

研究開発費の推移

各年3月31日に終了した会計年度
億円



事業等のリスク

携帯電話の番号ポータビリティ、新規事業者の参入など、通信業界における他の事業者及び他の技術等との競争の激化をはじめとする市場環境の変化に関連して、当社グループが獲得・維持できる契約数が抑制されたり、ARPUの水準が逡減し続けたり、コストが増大する可能性があること

当社グループは携帯電話の番号ポータビリティや新規事業者の参入など、通信業界における他の事業者との競争の激化にさらされております。例えば、他の移動通信事業者も第三世代移動通信サービス対応端末や音楽再生機能搭載端末、音楽配信サービス、利用先を限定した音声・メール等の定額利用サービスなどの新商品、新サービスの投入、あるいは携帯電話端末の割賦販売方式の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ーの広がりによるビジネス・市場構造の変化、規制環境の変化、料金競争の激化といったものが競争激化の要因として挙げられます。

こうした市場環境のなか、今後当社グループの新規獲得契約数は減少の一途を辿るかもしれませんが、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市場環境のなか、高度で多様なサービスの提供及び当社グループの契約者の利便性向上を目的として、「FOMA」の「iモード」パケット通信料の定額制サービス「バケ・ホーダイ」の導入(平成16年6月実施)、お客様にとってシンプルで分かりやすい「FOMA」サービスと「mova」サービスの料金体系を統一した新料金プランの導入(平成17年11月実施)、「バケ・ホーダイ」の「FOMA」サービスの全ての新料金プランへの適用(平成18年3月実施)、「iモード」に加えPC向けインターネットサイトのフルブラウザによる閲覧やPC向け動画閲覧の定額制サービス「バケ・ホーダイフル」の導入(平成19年3月実施)、継続利用期間に関係なく基本使用料を一律半額とする「ファミリー割引MAX50」及び「ひとりでも割50」の導入(平成19年8月実施)、同一「ファミリー割引」グループ内の国内通話を24時間無料とする料金サービスの導入(平成20年4月実施)、毎月の利用量に応じて定額料金が変動するパケット通信料の定額制サービス「バケ・ホーダイダブル」の導入(平成20年10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の低下が起こる可能性があります。

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

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

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

当社グループが提供している、あるいは新たに導入・提案するサービス・利用形態・販売方式が十分に展開できない場合、当社グループの財務に影響を与えたり、成長が制約される可能性があること

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

また、景気後退により、一段と市場の成長が鈍化した場合又は市場が縮小した場合、当社グループが提供するサービス・利用形態・販売方式が十分に展開できず、当社グループの財務に影響を与えたり、成長が制約される可能性があります。

特に、以下の事柄が達成できるか否かについては定かではありません。

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

- きつけることができ、継続的な、または新たな成長を達成できること
- 携帯電話端末機能に対する市場の需要が想定どおりとなり、その結果端末調達価格を低減し、適切な価格で販売できること
- HSDPA*やHSUPA**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。

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

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

種々の法令・規制・制度の導入や変更または当社グループへの適用により、当社グループの事業運営に制約が課されるなど悪影響が発生し得ること

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

- 周波数再割当て、オークションシステムの導入などの周波数割当て制度の見直し
- 認証や課金といった通信プラットフォームの一部の機能を他社に開放することを求めるような措置
- すべてのコンテンツプロバイダやインターネットサービスプロバイダに対して「iモード」サービスを開放することを求めるような規制ならびに当社グループが「iモード」のコンテンツ料金を設定・回収すること及び携帯電話端末に「iモード」を初期設定することを禁止するような規制
- 特定のコンテンツや取引、または「iモード」のようなモバイルインターネットサービスを禁止または制限するような規制
- 携帯電話のユニバーサルサービスへの指定、現行のユニバーサルサービス基金制度の変更など新たなコストが発生する措置
- 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、事業者間接続ルールの見直し等、通信市場における、当社グループの事業運営に制約を課す競争促進措置

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。

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

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

当社グループの第三世代移動通信システムには、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ず、当社グループの契約者の海外での利用といった利便性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とあります。当社グループは、この目的を達成するにふさわしいと考える、海外における他の会社や組織と精力的に提携・協力関係を築いてまいりました。また、国内の企業に対しても投資、提携及び協力関係を結び、新たな事業分野に対して出資を行うなどの戦略を推進しております。

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

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

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

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

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

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

しかし、これらのセキュリティ対策にもかかわらず漏洩事故や不適切な取り扱いが発生した場合、当社グループの信頼性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、サイバー攻撃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おります。当社グループのサービス提供に必要なシステムについては、二重化するなど安全かつ安定して運用できるよう、様々な対策を講じております。しかし、これらの対策にもかかわらず様々な事由によりシステム障害が発生する可能性があり、その要因となり得るものとしては、システムのハードウェアの不具合によるもの、地震、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、そのような事態を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ュ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を含む、医用電気機器の使用に障害を引き起こすこと、ガンや視覚障害を引き起こし、携帯電話の使用者と周囲の人間に健康上悪影響を与える可能性を完全に拭き切れないことや、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も唱えられているものもありますが、無線電気通信機器が使用者にもたらす、もしくはもたらすと考えられる健康上のリスクは、既存契約者の解約数の増加や新規契約者の獲得数の減少、利用量の減少、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いたしました。その結果、日本は医療機関での携帯電話の使用を制約する方針を採用いたしました。当社グループは携帯電話を使用する際に、これらの制約を利用者が十分認識でき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 (NTT) は平成21年3月31日現在、当社の議決権の66.19%を所有しております。平成4年4月に郵政省(当時)が発表した公正競争のための条件に従う一方で、NTTは大株主として、当社の取締役の指名権など経営を支配する権利を持ち続けております。現在、当社は通常の業務をNTTやその他の子会社から独立して営んでおりますが、重要な問題については、NTTと話し合い、もしくはNTTに対して報告を行っております。このような影響力を背景に、NTTは、自らの利益にとって最善であるが、その他の株主の利益とはならないかもしれない行動をとる可能性があります。

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
2008年及び2009年3月31日現在

	単位：百万円		単位：千米ドル
	2008	2009	2009
資産			
流動資産：			
現金及び現金同等物	¥ 646,905	¥ 599,548	\$ 6,046,878
短期投資			
非関連当事者	2,208	2,448	24,690
関連当事者	50,000	—	—
売上債権			
非関連当事者	671,417	822,548	8,295,996
関連当事者	15,256	12,515	126,223
小計	686,673	835,063	8,422,219
貸倒引当金	(15,037)	(15,072)	(152,012)
売上債権合計(純額)	671,636	819,991	8,270,207
棚卸資産	146,584	123,206	1,242,622
繰延税金資産	108,037	102,903	1,037,852
前払費用及びその他の流動資産			
非関連当事者	136,395	173,760	1,752,496
関連当事者	6,015	5,872	59,224
流動資産合計	1,767,780	1,827,728	18,433,969
有形固定資産：			
無線通信設備	5,346,486	5,361,043	54,070,025
建物及び構築物	797,904	814,056	8,210,348
工具、器具及び備品	536,718	519,213	5,236,642
土地	198,958	198,985	2,006,909
建設仮勘定	128,042	99,232	1,000,827
小計	7,008,108	6,992,529	70,524,751
減価償却累計額	(4,173,501)	(4,301,044)	(43,379,163)
有形固定資産合計(純額)	2,834,607	2,691,485	27,145,588
投資その他の資産：			
関連会社投資	349,488	572,014	5,769,178
市場性のある有価証券及びその他の投資	187,361	141,544	1,427,574
無形固定資産(純額)	555,259	578,728	5,836,894
営業権	158,889	154,385	1,557,085
その他の資産			
非関連当事者	222,225	261,724	2,639,677
関連当事者	11,822	11,716	118,164
繰延税金資産	123,403	248,896	2,510,298
投資その他の資産合計	1,608,447	1,969,007	19,858,870
資産合計	¥ 6,210,834	¥ 6,488,220	\$ 65,438,427

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
	2008	2009	2009
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	¥ 75,662	¥ 29,000	\$ 292,486
短期借入金	1,712	—	—
仕入債務			
非関連当事者	626,992	545,717	5,503,954
関連当事者	90,461	122,808	1,238,608
未払人件費	53,538	58,627	591,296
未払利息	710	1,187	11,972
未払法人税等	203,645	238,742	2,407,887
その他の流動負債			
非関連当事者	179,513	150,241	1,515,290
関連当事者	2,082	2,113	21,311
流動負債合計	1,234,315	1,148,435	11,582,804
固定負債：			
長期借入債務	401,090	610,233	6,154,644
退職給付引当金	116,888	146,326	1,475,804
その他の固定負債			
非関連当事者	177,002	237,126	2,391,589
関連当事者	3,755	2,792	28,160
固定負債合計	698,735	996,477	10,050,197
負債合計	1,933,050	2,144,912	21,633,001
少数株主持分	1,288	1,723	17,378
資本：			
普通株式—			
授權株式数			
2008年3月31日現在—188,130,000株			
2009年3月31日現在—188,130,000株			
発行済株式総数			
2008年3月31日現在—44,870,000株			
2009年3月31日現在—43,950,000株			
発行済株式数(自己株式を除く)			
2008年3月31日現在—42,627,927株			
2009年3月31日現在—41,759,807株	949,680	949,680	9,578,215
資本剰余金	948,571	785,045	7,917,751
利益剰余金	2,793,814	3,061,848	30,880,967
その他の包括利益累積額	410	(65,689)	(662,521)
自己株式			
2008年3月31日現在—2,242,073株			
2009年3月31日現在—2,190,193株	(415,979)	(389,299)	(3,926,364)
資本合計	4,276,496	4,341,585	43,788,048
契約債務及び偶発債務			
負債・少数株主持分・資本合計	¥6,210,834	¥6,488,220	\$65,438,427

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

2007年、2008年及び2009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

	2007	2008	2009	2009
営業収益：				
無線通信サービス				
非関連当事者	¥ 4,259,951	¥ 4,107,844	¥ 3,786,917	\$38,193,818
関連当事者	54,189	57,390	54,165	546,294
端末機器販売				
非関連当事者	465,924	538,195	600,630	6,057,791
関連当事者	8,029	8,398	6,268	63,217
営業収益合計	4,788,093	4,711,827	4,447,980	44,861,120
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	498,852	561,763	630,415	6,358,195
関連当事者	268,108	249,370	242,023	2,440,978
端末機器原価(以下に個別掲記する項目を除く)	1,218,694	1,150,261	827,856	8,349,531
減価償却費	745,338	776,425	804,159	8,110,530
販売費及び一般管理費				
非関連当事者	1,121,374	1,025,812	980,251	9,886,546
関連当事者	162,203	139,884	132,317	1,334,513
営業費用合計	4,014,569	3,903,515	3,617,021	36,480,293
営業利益	773,524	808,312	830,959	8,380,827
営業外損益(費用)：				
支払利息	(5,749)	(4,556)	(4,618)	(46,576)
受取利息	1,459	2,487	2,162	21,806
その他(純額)	3,709	(5,555)	(48,030)	(484,418)
営業外損益(費用)合計	(581)	(7,624)	(50,486)	(509,188)
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	780,473	7,871,639
法人税等：				
当年度分	237,734	334,462	395,467	3,988,573
繰延税額	75,945	(11,507)	(87,067)	(878,134)
法人税等合計	313,679	322,955	308,400	3,110,439
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	472,073	4,761,200
持分法による投資損益(税効果調整後)	(1,941)	13,553	(672)	(6,778)
少数株主損益	(45)	(84)	472	4,761
当期純利益	¥ 457,278	¥ 491,202	¥ 471,873	\$ 4,759,183
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)	(15,364)	(16,762)	(30,319)	(305,789)
控除：当期純利益への組替修正額	(399)	431	28,709	289,551
金融商品再評価差額	832	(525)	(4)	(40)
控除：当期純利益への組替修正額	(798)	658	(121)	(1,220)
為替換算調整額	1,103	7,299	(47,532)	(479,395)
控除：当期純利益への組替修正額	—	(127)	(54)	(545)
年金債務調整額：				
年金数理上の差異の発生額(純額)	—	(4,909)	(16,316)	(164,559)
控除：過去勤務債務償却額	—	(1,338)	(1,340)	(13,515)
控除：年金数理上の差異償却額	—	502	797	8,038
控除：会計基準変更時差異償却額	—	75	81	817
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	—	—
追加最小年金負債調整額	5,562	—	—	—
包括利益	¥ 448,214	¥ 478,738	¥ 405,774	\$ 4,092,526
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)	43,985,082	43,120,586	42,238,715	42,238,715
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)	¥ 10,396.21	¥ 11,391.36	¥ 11,171.58	\$ 112.67

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

2007年、2008年及び2009年3月31日終了の連結会計年度

株式数

単位：百万円

	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
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
自己株式の取得		868,120					(136,846)	(136,846)
自己株式の消却	(920,000)	(920,000)		(163,526)			163,526	—
現金配当金(1株当たり4,800円)					(203,839)			(203,839)
当期純利益					471,873			471,873
売却可能有価証券未実現保有利益(損失)						(1,610)		(1,610)
金融商品再評価差額						(125)		(125)
為替換算調整額						(47,586)		(47,586)
年金債務調整額：								
年金数理上の差異の発生額(純額)						(16,316)		(16,316)
控除：過去勤務債務償却額						(1,340)		(1,340)
控除：年金数理上の差異償却額						797		797
控除：会計基準変更時差異償却額						81		81
2009年3月31日	43,950,000	2,190,193	¥949,680	¥ 785,045	¥3,061,848	¥(65,689)	¥(389,299)	¥4,341,585

単位：千米ドル

	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
2008年3月31日	\$9,578,215	\$ 9,567,030	\$28,177,649	\$ 4,136	\$(4,195,451)	\$43,131,579
自己株式の取得					(1,380,192)	(1,380,192)
自己株式の消却		(1,649,279)			1,649,279	—
現金配当金(1株当たり4,800円)			(2,055,865)			(2,055,865)
当期純利益			4,759,183			4,759,183
売却可能有価証券未実現保有利益(損失)				(16,238)		(16,238)
金融商品再評価差額				(1,260)		(1,260)
為替換算調整額				(479,940)		(479,940)
年金債務調整額：						
年金数理上の差異の発生額(純額)				(164,559)		(164,559)
控除：過去勤務債務償却額				(13,515)		(13,515)
控除：年金数理上の差異償却額				8,038		8,038
控除：会計基準変更時差異償却額				817		817
2009年3月31日	\$9,578,215	\$ 7,917,751	\$30,880,967	\$(662,521)	\$(3,926,364)	\$43,788,048

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

2007年、2008年及び2009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

	2007	2008	2009	2009
営業活動によるキャッシュ・フロー：				
当期純利益	¥ 457,278	¥ 491,202	¥ 471,873	\$ 4,759,183
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	745,338	776,425	804,159	8,110,530
繰延税額	74,987	(2,471)	(87,626)	(883,772)
有形固定資産売却・除却損	55,708	54,359	43,304	436,752
市場性のある有価証券及びその他の投資の評価損	8,086	11,418	57,812	583,076
持分法による投資損益(利益)	2,791	(22,810)	1,239	12,496
関連会社からの受取配当金	1,258	15,349	15,500	156,329
少数株主損益	45	84	(472)	(4,761)
資産及び負債の増減：				
売上債権の(増加)減少額	(262,032)	187,434	(148,909)	(1,501,856)
貸倒引当金の(減少)増加額	(1,600)	1,803	67	676
棚卸資産の減少(増加)額	83,716	(10)	23,327	235,270
前払費用及びその他の流動資産の(増加)減少額	(39,254)	4,176	(14,661)	(147,866)
長期期末割賦債権の(増加)額	—	(58,931)	(37,712)	(380,353)
仕入債務の(減少)額	(42,013)	(50,477)	(49,286)	(497,085)
未払法人税等の(減少)増加額	(100,197)	134,912	35,158	354,594
その他の流動負債の増加(減少)額	534	6,206	(29,126)	(293,757)
退職給付引当金の増加(減少)額	379	(19,002)	29,438	296,904
その他の固定負債の(減少)増加額	(26,241)	8,780	55,143	556,157
その他	21,815	21,693	4,449	44,871
営業活動によるキャッシュ・フロー	980,598	1,560,140	1,173,677	11,837,388
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	(735,650)	(548,517)	(517,776)	(5,222,148)
無形固定資産及びその他の資産の取得による支出	(213,075)	(216,816)	(241,373)	(2,434,423)
長期投資による支出	(41,876)	(124,312)	(313,889)	(3,165,799)
長期投資の売却及び償還による収入	50,594	101,341	660	6,657
新規連結子会社の取得による支出(取得現金控除後)	(8,392)	(14,797)	568	5,729
短期投資による支出	(3,557)	(6,562)	(32,977)	(332,597)
短期投資の償還による収入	4,267	5,443	32,255	325,315
関連当事者への長期預け金償還による収入	—	50,000	50,000	504,286
その他	38	(4,629)	(8,451)	(85,235)
投資活動によるキャッシュ・フロー	(947,651)	(758,849)	(1,030,983)	(10,398,215)
財務活動によるキャッシュ・フロー：				
長期借入債務の増加による収入	—	—	239,913	2,419,697
長期借入債務の返済による支出	(193,723)	(131,005)	(77,071)	(777,317)
短期借入金の増加による収入	18,400	15,249	62,274	628,079
短期借入金の返済による支出	(18,450)	(15,351)	(64,032)	(645,809)
キャピタル・リース負債の返済による支出	(3,621)	(2,821)	(2,837)	(28,613)
自己株式の取得による支出	(157,223)	(173,002)	(136,846)	(1,380,192)
現金配当金の支払額	(176,862)	(190,543)	(203,839)	(2,055,865)
その他	(2)	(2)	(3)	(30)
財務活動によるキャッシュ・フロー	(531,481)	(497,475)	(182,441)	(1,840,050)
現金及び現金同等物に係る換算差額	872	27	(7,610)	(76,753)
現金及び現金同等物の増加(減少)額	(497,662)	303,843	(47,357)	(477,630)
現金及び現金同等物の期首残高	840,724	343,062	646,905	6,524,508
現金及び現金同等物の期末残高	¥ 343,062	¥ 646,905	¥ 599,548	\$ 6,046,878
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	¥ 925	¥ 20,346	¥ 21,999	\$ 221,876
各年度の現金支払額：				
支払利息(資産化された利息控除後)	6,203	4,656	4,141	41,765
法人税等	359,861	200,079	383,838	3,871,286
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	3,530	2,579	2,334	23,540
自己株式消却額	175,055	187,387	163,526	1,649,279

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. 営業活動の内容

株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ及び連結子会社(以下「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。ドコモの発行済株式の62.89%及び議決権の66.19%は、2009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、ドコモは携帯端末及び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。また、movaサービスにつきましては、2012年3月31日をもってサービスの提供を終了する予定であります。

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

公正価値の測定

2008年4月1日より、米国財務会計基準書(Statement of Financial Accounting Standards、以下「SFAS」)第157号「公正価値の測定」を適用しております。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。

2008年2月、米国財務会計基準審議会(Financial Accounting Standards Board、以下「FASB」)はFASB職員意見書(FASB Staff Position、以下「FSP」)FAS 157-2「SFAS第157号の適用日」(以下「FSP 157-2」)を公表し、非継続的に公正価値を測定する非金融資産及び非金融負債について、SFAS第157号の適用日を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まで延期しております。ドコモはFSP 157-2に基づき、長期性資産及び資産除却債務などの非金融資産及び非金融負債に関するSFAS第157号の適用を延期しております。

2008年10月、FASBはFSP FAS 157-3「活発でない市場における金融資産の公正価値の決定」(以下「FSP 157-3」)を公表し、活発でない市場におけるSFAS第157号の適用方法を明らかにしております。FSP 157-3は公表と同時に適用され、公表日以降に財務報告が行われる過去の期間についても適用されます。2009年3月期において、ドコモはFSP 157-3に基づき、公正価値を決定しております。

SFAS第157号、FSP 157-2及びFSP 157-3の適用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。開示の詳細については、注記19に記載しております。

デリバティブ及びヘッジ活動に関する開示－SFAS第133号の修正

2009年1月1日より、SFAS第161号「デリバティブ及びヘッジ活動に関する開示－SFAS第133号の修正」を適用しております。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「デリバティブ及びヘッジ活動に関する会計処理」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号の適用により、開示は拡大されたものの、経営成績及び財政状態への影響はありません。開示の詳細については、注記20に記載しております。

(2) 主要な会計方針

連結の方針

ドコモ及びドコモ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。ドコモと連結子会社間の子会社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FASB解釈指針(FASB Interpretation、以下「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。2007年3月31日、2008年3月31日及び2009年3月31日現在において、ドコモ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。

ドコモは、2009年3月期において、movaサービスに係る長期性資産の見積り耐用年数を短縮しております。movaサービスの契約者が減少している現状を踏まえ、FOMAサービスへ経営資源を集中すべく、2012年3月31日をもってmovaサービスを終了する予定であり、これに基づき会計上の見積りを変更しております。SFAS第154号「会計上の変更及び誤謬の修正—会計原則審議会意見書 (Accounting Principles Board Opinion、以下「APB」) 第20号及びSFAS第3号の代替」に従い、連結損益及び包括利益計算書に計上されている2009年3月期における「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」が60,072百万円(605,870千米ドル)、「当期純利益」が35,563百万円(358,679千米ドル)、「基本的及び希薄化後1株当たり当期純利益」が841.95円(8.49米ドル)、それぞれ減少しております。なお、2009年3月期より前の連結会計年度に係る連結財務諸表は修正しておりません。

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すが、棚卸資産については陳腐化の評価を定期的実施し、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、2007年3月期では21,353百万円、2008年3月期では16,946百万円、2009年3月期では14,180百万円(143,016千米ドル)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

2007年3月期における有形固定資産の減価償却費は553,510百万円、2008年3月期は579,101百万円、2009年3月期は614,481百万円(6,197,489千米ドル)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、ドコモはキャッシュ・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しております。

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、評価損認識後の簿価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。

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、それ以外のも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ヵ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2007年、2008年及び2009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おります。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、減損テストを実施しております。

減損テストは二段階の手続きによって実施しております。減損テストの第一段階では、報告単位の公正価値と営業権を含む簿価とを比較し、報告単位の公正価値が簿価を下回る場合には、減損額を測定するため、第二段階の手続きを行っております。第二段階では、報告単位の営業権の簿価とこの時点で改めて算定された営業権の公正価値を比較し、簿価が公正価値を上回っている金額を減損として認識いたします。改めて算定される営業権の公正価値は、子会社を取得した際に実施する資産評価と同様の方法によって算定されます。報告単位の公正価値が営業権を含む簿価を上回っている場合、第二段階の手続きは実施いたしません。

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、APB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年にわたって償却いたしました。

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きた場合には、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(以下「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おりません。

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(後にSFAS第138号、第149号、第155号及び第161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り替えております。

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。

ヘッジ適格要件を満た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%を超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、主に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、mova)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。有効期限までに使用されず失効すると見込まれる無料通信分については、未使用の無料通信分が将来使用される割合に応じて、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。

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ヵ月もしくは24ヵ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日及び2009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、貸倒引当金控除前でそれぞれ

111,789百万円及び59,036百万円ならびに293,845百万円(2,963,641千米ドル)及び96,799百万円(976,288千米ドル)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。

2008年3月31日及び2009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
	2008	2009	2009
短期繰延収益	¥106,348	¥104,287	\$1,051,810
長期繰延収益	76,654	72,542	731,639
短期繰延費用	27,031	16,606	167,484
長期繰延費用	76,654	72,542	731,639

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。

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。

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。

(3) 最近公表された会計基準

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号改訂の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。

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。

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。

ドコモは、2007年、2008年及び2009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。

2008年4月、FASBはFSP FAS 142-3「無形固定資産の耐用年数の決定」(以下「FSP 142-3」)を公表しました。FSP 142-3は、既に認識した無形固定資産の耐用年数の更新・延長を行う際に考慮すべき要因について、SFAS第142号を修正するとともに、耐用年数の更新・延長を予定している無形固定資産、及び契約の更新・延長に関する企業の能力・意思に関する要因

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。

について、追加の開示を要求しております。FSP 142-3は、2008年12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。ドコモは現在、FSP 142-3の適用による経営成績及び財政状態への影響及び追加の開示を検討中であります。

2008年12月、FASBはFSP FAS 132 (R) -1「退職後給付制度における制度資産に関する雇用主の開示」(以下「FSP 132 (R) -1」)を公表しました。FSP 132 (R) -1は、投資方針と戦略、制度資産の主要なカテゴリー、公正価値の評価手法及び制度資産に係るリスクの集中を含む、年金資産に関する追加の開示を要求しております。FSP 132 (R) -1は、2009年12月16日以降に終了する会計年度から適用となります。FSP 132 (R) -1の適用による経営成績及び財政状態への影響はありません。ドコモは現在、FSP 132 (R) -1の適用に伴う追加の開示を検討しております。

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、2009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=99.15円を使用しており、読者の便宜を図る目的のみに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

4. 現金及び現金同等物

2008年3月31日及び2009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
	2008	2009	2009
現金及び預金	¥306,905	¥349,564	\$3,525,607
譲渡性預金	280,000	160,000	1,613,717
金銭消費寄託契約に基づく預け金	50,000	60,000	605,144
その他	10,000	29,984	302,410
合計	¥646,905	¥599,548	\$6,046,878

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

2008年3月31日及び2009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
	2008	2009	2009
販売用端末機器	¥145,086	¥121,315	\$1,223,550
原材料及び貯蔵品	306	239	2,410
その他	1,192	1,652	16,662
合計	¥146,584	¥123,206	\$1,242,622

2009年4月、FASBはFSP FAS 115-2及びFAS 124-2「一時的でない減損の認識及び表示」(以下「FSP 115-2及び124-2」)を公表しました。FSP 115-2及び124-2により、負債証券における一時的ではない減損についての指針は修正され、実用性が高くなるとともに、財務諸表における負債証券及び持分証券の一時的ではない減損の表示及び開示方法が変更されます。FSP 115-2及び124-2は、2009年6月16日以降に終了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、FSP 115-2及び124-2の適用による経営成績及び財政状態への影響を検討中であります。

(4) 組替

過年度の連結財務諸表を2009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。

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。

6. 関連会社投資

三井住友カード株式会社

2008年3月31日及び2009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(取得日2005年7月11日、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日及び2009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。

2006年1月31日にPLDTとドコモ及び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、株式を当初取得した日に遡って持分法を適用いたしました。なお、持分法の適用による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APB第18号「持分法投資に係る会計処理」に基づいた、当初出資日に遡った持分法の適用及び修正再表示をしておりません。

ドコモは、PLDTへの投資に関する識別可能な無形資産と営業権のドコモ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いたしました。評価の完了に伴い、2009年3月期において、PLDTへの投資に関する最終的な評価結果を持分法による投資損益に反映いたしました。その結果、2009年3月期の連結損益及び包括利益計算書における「持分法による投資損益(税効果調整後)」が4,817百万円(48,583千ドル)、2009年3月31日における連結貸借対照表における「関連会社投資」が8,137百万円(82,068千ドル)、それぞれ減少しております。

2008年及び2009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、それぞれ165,099百万円及び109,042百万円(1,099,768千ドル)、市場価額は180,014百万円及び119,801百万円(1,208,280千ドル)であります。

Tata Teleservices Limited

2009年3月31日において、ドコモはインドの通信事業者 Tata Teleservices Limited (以下「TTSL」)の発行済普通株式数の約26%に相当する株式(取得価額252,321百万円)(2,544,841千ドル)を保有しております。

2008年11月12日、ドコモはTTSL及びその親会社であるTata Sons Limitedとの間で資本提携に合意いたしました。本合意に基づき、2009年3月25日、ドコモはTTSLの株式を取得し、持分法を適用しております。なお、ドコモは現在、TTSLへの投資に関する識別可能な無形資産と営業権のドコモ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TTSL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2010年3月期に完了する予定であります。

減損

ドコモは、上記の関連会社を含む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、2007年3月期、2008年3月期及び2009年3月期において、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、ドコモの経営成績及び財政状態への影響は軽微であります。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(税効果調整後)」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、それぞれ簿価と同程度以上になっていると考えております。

2009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。

関連会社の利益又は損失のドコモの累積持分から、ドコモが既に当該関連会社から受取った配当金を控除した金額は、2007年3月31日で4,239百万円、2008年3月31日で8,469百万円、2009年3月31日で10,346百万円(104,347千ドル)であります。関連会社からの受取配当金は2007年3月期で1,258百万円、2008年3月期で15,349百万円、2009年3月期で15,500百万円(156,329千ドル)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。

2008年3月31日及び2009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、216,024百万円及び210,600百万円(2,124,054千ドル)であります。当該差分には、主に営業権及び償却性の無形固定資産が含まれております。2009年3月31日における当該差分には、2009年3月25日に実施したTTSLへの投資の影響は含まれておりません。

7. 市場性のある有価証券及びその他の投資

2008年3月31日及び2009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
	2008	2009	2009
市場性のある有価証券：			
売却可能	¥158,108	¥112,967	\$ 1,139,354
その他の投資	29,253	28,582	288,270
小計	¥187,361	¥141,549	\$ 1,427,624
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	—	(5)	(50)
合計	¥187,361	¥141,544	\$ 1,427,574

2008年3月31日及び2009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	
	2008		2009	
	簿価	公正価値	簿価	公正価値
売却可能：				
1年以内	—	—	¥5	¥5
1年超5年以内	¥5	¥5	—	—
5年超10年以内	—	—	—	—
10年超	—	—	—	—
合計	¥5	¥5	¥5	¥5

2008年3月31日及び2009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			
	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：百万円			
	2009			
	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	¥ 118,509	¥ 1,352	¥ 6,899	¥ 112,962
負債証券	5	0	—	5

	単位：千米ドル			
	2009			
	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	\$1,195,250	\$13,636	\$69,582	\$1,139,304
負債証券	50	0	—	50

2007年3月期、2008年3月期及び2009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	
	2007	2008	2009	2009
売却額	¥ 448	¥896	¥ 660	\$ 6,657
実現利益	314	748	377	3,802
実現損失	(118)	(2)	(267)	(2,693)

2008年3月31日及び2009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					
	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
原価法投資	7	20	184	162	191	182

	単位：百万円					
	2009					
	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	¥62,405	¥6,899	—	—	¥62,405	¥6,899
原価法投資	438	1,398	¥35	¥68	473	1,466

	単位：千米ドル					
	2009					
	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	\$629,400	\$69,582	—	—	\$629,400	\$69,582
原価法投資	4,418	14,100	\$353	\$686	4,771	14,786

その他の投資は、多様な非公開会社への長期投資を含んでおります。

多様な非公開会社への長期投資の合理的な公正価値を見積るためには、公表されている市場価格がないため、過大な費用が必要となります。したがって、ドコモは原価法投資として計上されたこれらの投資について公正

価値を開示することは、実務的ではないと考えております。ドコモはこれらの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限り、減損評価のための公正価値の見積りは行っておりません。

2008年3月31日及び2009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
	2008	2009	2009
その他の投資に含まれる原価法投資の簿価総額	¥29,209	¥28,538	\$287,827
(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	26,383	25,709	259,294

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。

ドコモは2009年3月31日において、韓国の携帯電話事業者KT Freetel Co.,Ltd. (以下「KTF」) の発行済普通株式数の約11% (当初取得価額65,602百万円) にあたる株式を保有しておりますが、2009年1月20日、ドコモはKTF及び韓国の通信事業者KT Corporation (以下「KT」) の合併に伴い、KTとの戦略的提携を目的に持分の40%をKT普通株式に、残りの60%をKT発行の転換社債に交換することに合意いたしました。これに伴

い、ドコモは2009年3月31日時点で保有するKTF株式の時価評価に係る評価損の実現可能性が高まったと判断し、当該評価損26,313百万円 (265,386千米ドル) を実現損失として、連結損益及び包括利益計算書における営業外費用の「その他(純額)」に計上しております。

KTF株式とKT転換社債及びKT株式との交換は、それぞれ2009年5月27日及び6月1日に実施いたしました。

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社の少数株主から全ての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。

2008年及び2009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		
	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：百万円		
	2009		
	携帯電話事業	その他事業	合計
期首残高	¥139,890	¥18,999	¥158,889
営業権期中取得額	18	102	120
営業権期中減少額	(0)	(344)	(344)
為替換算調整額	(1,293)	(2,987)	(4,280)
期末残高	¥138,615	¥15,770	¥154,385

	単位：千米ドル		
	2009		
	携帯電話事業	その他事業	合計
期首残高	\$1,410,893	\$191,619	\$1,602,512
営業権期中取得額	181	1,029	1,210
営業権期中減少額	(0)	(3,470)	(3,470)
為替換算調整額	(13,041)	(30,126)	(43,167)
期末残高	\$1,398,033	\$159,052	\$1,557,085

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

2008年3月31日及び2009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		
	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：百万円		
	2009		
	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	¥ 691,124	¥ 464,579	¥226,545
自社利用のソフトウェア	939,103	673,258	265,845
端末機器製造に関連して取得したソフトウェア	124,954	58,273	66,681
顧客関連資産	50,949	50,949	—
有線電気通信事業者の電気通信施設利用権	20,820	9,604	11,216
その他	11,649	3,208	8,441
合計	¥1,838,599	¥1,259,871	¥578,728

	単位：千米ドル		
	2009		
	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	\$ 6,970,489	\$ 4,685,618	\$2,284,871
自社利用のソフトウェア	9,471,538	6,790,297	2,681,241
端末機器製造に関連して取得したソフトウェア	1,260,252	587,726	672,526
顧客関連資産	513,858	513,858	—
有線電気通信事業者の電気通信施設利用権	209,985	96,863	113,122
その他	117,489	32,355	85,134
合計	\$18,543,611	\$12,706,717	\$5,836,894

2009年3月期において取得した償却対象の無形固定資産は214,480百万円(2,163,187千米ドル)であり、主なものは電気通信設備に関わるソフトウェア82,858百万円(835,683千米ドル)及び自社利用のソフトウェア95,637百万円(964,569千米ドル)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。2007年、2008年及び2009年3月期の無形固定資産の償却額はそれぞれ191,828百万円、197,324百万円、

189,678百万円(1,913,041千米ドル)であります。無形固定資産償却の見積り額はそれぞれ、2010年3月期が181,858百万円、2011年3月期が147,032百万円、2012年3月期が100,465百万円、2013年3月期が58,752百万円、2014年3月期が27,346百万円であります。

2009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5.0年であります。

9. その他の資産

2008年3月31日及び2009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
	2008	2009	2009
保証金等	¥ 74,672	¥ 81,557	\$ 822,562
繰延契約事務手数料等	76,654	72,542	731,639
長期端末割賦債権	59,036	96,799	976,288
貸倒引当金	(1,464)	(1,350)	(13,616)
その他	25,149	23,892	240,968
合計	¥234,047	¥273,440	\$2,757,841

長期端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

2008年3月31日及び2009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
	2008	2009	2009
米ドル建短期借入債務：			
金融機関からの無担保借入金	¥1,712	—	—
(2008年3月期—加重平均利率：年6.3%)			
短期借入債務合計	¥1,712	—	—

2008年3月31日及び2009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
	2008	2009	2009
円建借入債務：			
無担保社債	¥381,511	¥572,233	\$5,771,386
(2008年3月期－利率：年1.0%－1.6%、償還期限：2009年3月期－2012年3月期)			
(2009年3月期－利率：年1.0%－2.0%、償還期限：2011年3月期－2019年3月期)			
金融機関からの無担保借入金	93,055	67,000	675,744
(2008年3月期－利率：年0.8%－2.5%、償還期限：2009年3月期－2013年3月期)			
(2009年3月期－利率：年1.0%－1.5%、償還期限：2010年3月期－2013年3月期)			
その他の債務	2,186	—	—
小計	¥476,752	¥639,233	\$6,447,130
控除：			
1年以内の返済予定分	(75,662)	(29,000)	(292,486)
長期借入債務合計	¥401,090	¥610,233	\$6,154,644

ドコモは2009年3月期において合計240,000百万円(2,420,575千米ドル)の無担保社債を発行いたしました。

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20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2007年3月期が5,453百万円、2008年3月期が5,882百万円、2009年3月期が7,187百万円(72,486千米ドル)であります。なお、連結損益及び包括利益計算書における「支払利息」については、資産化された利子費用控除後の金額を計上しております。

2009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。

3月31日に終了する年度	単位：百万円	単位：千米ドル
2010年	¥ 29,000	\$ 292,486
2011年	180,806	1,823,560
2012年	174,427	1,759,223
2013年	75,000	756,430
2014年	70,000	706,001
上記以降	110,000	1,109,430
合計	¥639,233	\$6,447,130

11. 株主持分

2006年5月1日に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。

2009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ドコモの分配可能額は2,923,560百万円(29,486,233千米ドル)であります。

また、2009年4月28日の取締役会の決議に基づき、2009年3月31日時点の登録株主に対する総額100,224百万円、1株当たり2,400円の配当が、2009年6月19日に開催された定時株主総会で決議されております。

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、自己株式の取得を実施しております。

会社法では自己株式の取得について、(i) 株主総会の決議によって行うことができること、(ii) 定款の定めを設けた場合は、市場取引等による自己株式の取得を取締役会の決議によって行うことができることを定めております。ドコモは、上記定款の定めを設けております。

発行済株式及び自己株式に関する事項

ドコモは2008年7月1日にドコモを存続会社とした地域ドコモ8社との吸収合併を行っておりますが、当該吸収合併に反対する株主より、会社法第797条第1項に基づく株式買取請求があったことから、株式の買取りを実施いたしました。

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。

なお、端株については四捨五入して表示しております。

	単位：株	
	発行済株式総数	自己株式
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
定時株主総会決議に基づく自己株式の取得	—	856,405
合併反対株主の株式買取請求に伴う自己株式の取得	—	11,711
端株買取による自己株式の取得	—	4
自己株式の消却	(920,000)	(920,000)
2009年3月31日	43,950,000	2,190,193

ドコモは2008年8月1日をもって端株制度を廃止いたしました。

また、ドコモは普通株式以外の株式を発行しておりません。

ドコモは、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
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

なお、2009年6月19日開催の定時株主総会においては、自己株式の取得に関して同様の決議を行っておりません。

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
2007年3月期	880,583	¥157,223
2008年3月期	965,717	173,002
2009年3月期	868,120	136,846
	単位：株	単位：千米ドル
	取得株式数	取得総額
2009年3月期	868,120	\$1,380,192

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。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。

	単位：株	単位：百万円
	消却株式数	取得価額
決議した機関及び決議日		
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
2009年3月26日開催の取締役会	920,000	163,526
	単位：株	単位：千米ドル
	消却株式数	取得価額
2009年3月26日開催の取締役会	920,000	\$1,649,279

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。

	単位：百万円					
	売却可能有価証券		為替換算 調整額	年金債務 調整額	追加最小 年金負債 調整額	その他の包括 利益累積額
	未実現保有 利益(損失)	金融商品 再評価差額				
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
2009年3月期における変動	(1,610)	(125)	(47,586)	(16,778)	—	(66,099)
2009年3月31日残高	¥ (4,112)	¥ (50)	¥(32,987)	¥(28,540)	—	¥(65,689)
	単位：千米ドル					
	売却可能有価証券		為替換算 調整額	年金債務 調整額	追加最小 年金負債 調整額	その他の包括 利益累積額
	未実現保有 利益(損失)	金融商品 再評価差額				
2008年3月31日残高	\$(25,235)	\$ 756	\$ 147,242	\$(118,627)	—	\$ 4,136
2009年3月期における変動	(16,238)	(1,260)	(479,940)	(169,219)	—	(666,657)
2009年3月31日残高	\$(41,473)	\$ (504)	\$(332,698)	\$(287,846)	—	\$(662,521)

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、2007年3月期は99,315百万円、2008年3月期は100,035百万円、2009年3月期は100,793百万円(1,016,571千米ドル)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、2007年3月期は53,126百万円、2008年3月期は55,357百万円、2009年3月期は54,986百万円(554,574千米ドル)であります。

13. 営業外損益(費用)

2007年3月期、2008年3月期及び2009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	
	2007	2008	2009	2009
関連会社投資売却損益	—	¥ 333	—	—
市場性のある有価証券及びその他の投資の売却損益	¥ 196	746	¥ 110	\$ 1,109
市場性のある有価証券及びその他の投資の評価損	(8,086)	(11,418)	(57,812)	(583,076)
為替差損益	281	(1,609)	(851)	(8,583)
賃貸料収入	2,407	2,256	2,144	21,624
受取配当金	7,203	3,310	2,951	29,763
延滞金及び損害賠償金	2,000	2,193	4,161	41,967
その他—純額	(292)	(1,366)	1,267	12,778
合計	¥ 3,709	¥ (5,555)	¥(48,030)	\$(484,418)

14. 関連当事者との取引

前述のとおり、ドコモの株式の過半数は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动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、2007年3月期で103,728百万円、2008年3月期で78,112百万円、2009年3月期で70,840百万円(714,473千米ドル)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、2009年3月31日においてNTT及びその連結子会社が99.3%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2009年3月31日において、2.9%の議決権を保有しております。

2008年3月31日における金銭消費寄託契約の残高は100,000百万円であり、50,000百万円が「現金及び現金同等物」として、50,000百万円が「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。

2009年3月31日における金銭消費寄託契約の残高は60,000百万円(605,144千米ドル)であり、「現金及び現金同等物」として連結貸借対照表上に計上されております。また、2009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ヵ月未満であり、年平均0.5%の利率にて寄託しております。

2007年、2008年及び2009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、51,243百万円及び48,778百万円(491,962千米ドル)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、2007年、2008年及び2009年3月期において、269百万円、388百万円及び270百万円(2,723千米ドル)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、ドコモは事業別セグメントを2つに分類しております。携帯電話事業には、携帯電話(FOMA)サービス、携帯電話(mova)サービス、パケット通信サービス、衛星電話サービス、国際サービス及び各サービスの端末機器販売などがあります。その他事業には、ホテル向け高速インターネット接続サービス・ビデオ配信サービス事業、広告事業、システム開発・販売・保守受託事業及びクレジット事業などが含まれますが、全体として金額的な重要性は高くはありません。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しております。従って、従前は「PHS事業」として表示していた金額については、以下の表では「その他事業」へ組替えております。また、movaサービスにつきましては、2012年3月31日をもってサービスの提供を終了する予定です。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おりますが、ここでは開示目的のためだけに記載しております。減価償却費は個別に掲記しておりますが、営業費用にも含まれております。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おります。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おります。

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

2007年3月期	携帯電話事業	その他事業	全社	連結
営業収益	¥4,718,875	¥69,218	—	¥4,788,093
営業費用	3,915,204	99,365	—	4,014,569
営業利益(損失)	¥803,671	¥(30,147)	—	¥773,524
資産	¥5,067,348	¥65,425	¥983,442	¥6,116,215
減価償却費	¥735,270	¥10,068	—	¥745,338
設備投資額	¥781,548	—	¥152,875	¥934,423

単位：百万円

2008年3月期	携帯電話事業	その他事業	全社	連結
営業収益	¥4,647,132	¥64,695	—	¥4,711,827
営業費用	3,788,943	114,572	—	3,903,515
営業利益(損失)	¥858,189	¥(49,877)	—	¥808,312
資産	¥4,838,663	¥100,332	¥1,271,839	¥6,210,834
減価償却費	¥767,481	¥8,944	—	¥776,425
設備投資額	¥623,975	—	¥134,768	¥758,743

単位：百万円

2009年3月期	携帯電話事業	その他事業	全社	連結
営業収益	¥4,381,254	¥ 66,726	—	¥4,447,980
営業費用	3,525,967	91,054	—	3,617,021
営業利益(損失)	¥ 855,287	¥ (24,328)	—	¥ 830,959
資産	¥4,960,000	¥139,617	¥1,388,603	¥6,488,220
減価償却費	¥ 796,807	¥ 7,352	—	¥ 804,159
設備投資額	¥ 601,307	—	¥ 136,299	¥ 737,606

単位：千米ドル

2009年3月期	携帯電話事業	その他事業	全社	連結
営業収益	\$44,188,139	\$ 672,981	—	\$44,861,120
営業費用	35,561,947	918,346	—	36,480,293
営業利益(損失)	\$ 8,626,192	\$ (245,365)	—	\$ 8,380,827
資産	\$50,025,215	\$1,408,139	\$14,005,073	\$65,438,427
減価償却費	\$ 8,036,379	\$ 74,151	—	\$ 8,110,530
設備投資額	\$ 6,064,619	—	\$ 1,374,675	\$ 7,439,294

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。

2007年、2008年及び2009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	
	2007	2008	2009	2009
営業収益				
無線通信サービス	¥4,314,140	¥4,165,234	¥3,841,082	\$38,740,112
携帯電話収入	4,182,609	4,018,988	3,661,283	36,926,708
音声収入	2,940,364	2,645,096	2,149,617	21,680,454
(再掲)「FOMA」サービス	1,793,037	2,084,263	1,877,835	18,939,334
パケット収入	1,242,245	1,373,892	1,511,666	15,246,254
(再掲)「FOMA」サービス	971,946	1,254,648	1,449,440	14,618,659
その他の収入	131,531	146,246	179,799	1,813,404
端末機器販売	473,953	546,593	606,898	6,121,008
合計	¥4,788,093	¥4,711,827	¥4,447,980	\$44,861,120

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。

2008年及び2009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
	2008	2009	2009
給付債務の変動：			
期首予測給付債務	¥ 183,004	¥ 182,228	\$ 1,837,902
勤務費用	9,521	9,216	92,950
利息費用	3,889	4,058	40,928
給付支払額	(10,471)	(10,484)	(105,739)
NTTグループの確定給付年金制度からの転籍者調整額	281	245	2,471
年金数理計算上の差異	(3,996)	914	9,218
期末予測給付債務	¥ 182,228	¥ 186,177	\$ 1,877,730
年金資産の公正価値の変動：			
期首年金資産の公正価値	¥ 85,207	¥ 79,544	\$ 802,259
年金資産実際運用利益	(7,870)	(13,106)	(132,184)
会社による拠出額	3,980	2,676	26,989
給付支払額	(1,838)	(2,131)	(21,493)
NTTグループの確定給付年金制度からの転籍者調整額	65	57	576
期末年金資産の公正価値	¥ 79,544	¥ 67,040	\$ 676,147
3月31日現在の積立状況	¥(102,684)	¥(119,137)	\$(1,201,583)

以下の表は、2008年3月31日及び2009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
	2008	2009	2009
退職給付引当金	¥(102,912)	¥(119,155)	\$(1,201,765)
前払年金費用	228	18	182
純額	¥(102,684)	¥(119,137)	\$(1,201,583)

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、2008年3月31日及び2009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
	2008	2009	2009
年金数理上の差異(純額)	¥(33,921)	¥(48,865)	\$(492,839)
過去勤務債務	18,332	16,425	165,658
会計基準変更時差異	(1,312)	(1,185)	(11,952)
合計	¥(16,901)	¥(33,625)	\$(339,133)

2008年3月31日及び2009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、176,476百万円及び180,214百万円(1,817,590千米ドル)であります。

2008年3月31日及び2009年3月31日において、確定給付年金制度における、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
	2008	2009	2009
予測給付債務が年金資産を超過する制度：			
予測給付債務	¥177,963	¥186,169	\$1,877,650
年金資産の公正価値	75,051	67,014	675,885
累積給付債務が年金資産を超過する制度：			
累積給付債務	¥172,239	¥180,207	\$1,817,519
年金資産の公正価値	75,051	67,014	675,885

2007年、2008年及び2009年3月期における確定給付年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	
	2007	2008	2009	2009
勤務費用	¥10,219	¥ 9,521	¥ 9,216	\$ 92,950
利息費用	3,654	3,889	4,058	40,928
年金資産の期待運用収益	(2,028)	(2,144)	(2,116)	(21,341)
過去勤務債務償却額	(1,907)	(1,907)	(1,907)	(19,233)
年金数理上の差異償却額	1,600	834	1,192	12,022
会計基準変更時差異償却額	127	127	127	1,281
年金費用純額	¥11,665	¥10,320	¥10,570	\$106,607

2007年、2008年及び2009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	
	2007	2008	2009	2009
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	¥ (8,778)	—	—	—
年金数理上の差異の発生額（純額）	28,737	¥ 6,018	¥16,136	\$162,743
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	1,907	19,233
年金数理上の差異償却額	—	(834)	(1,192)	(12,022)
会計基準変更時差異償却額	—	(127)	(127)	(1,281)
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	¥ (4,047)	¥ 6,964	¥16,724	\$168,673
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	¥ 7,618	¥17,284	¥27,294	\$275,280

2010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2,189百万円、125百万円及び(1,907)百万円であります。

2008年3月31日及び2009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。

	2008	2009
割引率	2.3%	2.2%
長期昇給率	2.2	2.2

2007年、2008年及び2009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。

	2007	2008	2009
割引率	2.0%	2.2%	2.3%
長期昇給率	2.1	2.1	2.2
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。

2008年3月31日及び2009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。

	2008	2009
国内債券	42.6%	37.7%
国内株式	23.0	24.0
外国株式	13.8	14.3
外国債券	10.7	10.7
その他	9.9	13.3
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、2009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。2008年3月31日及び2009年3月31日において、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

ドコモの将来における確定給付年金制度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
2010年	¥12,269	\$123,742
2011年	11,389	114,866
2012年	11,222	113,182
2013年	11,447	115,451
2014年	11,545	116,440
2015-2019年	68,604	691,921

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。2007年、2008年及び2009年3月期における支出額は、それぞれ13,108百万円、13,369百万円、13,627百万円(137,438千米ドル)となっております。

NTT企業年金基金は、ドコモを含む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、2008年3月31日及び2009年3月31日において、それぞれ加入者総数の約10.5%及び約10.6%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

券には、NTT及びドコモを含むNTT上場グループ会社株式がそれぞれ479百万円(年金資産合計の0.6%)及び498百万円(5,023千米ドル)(年金資産合計の0.8%)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り替え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2010年3月期の確定給付年金制度に対する拠出額を2,728百万円と見込んでおります。

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)4,395百万円との差額503百万円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2008年3月期の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)百万円は、厚生年金基金代行返上益による減少額24,702百万円と「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5,700百万円を合算したものであります。

2008年及び2009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値計算を基礎として算出されております。また、2008年3月31日及び2009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
	2008	2009	2009
給付債務の変動：			
期首予測給付債務	¥131,405	¥ 78,285	\$ 789,561
勤務費用	3,244	3,132	31,589
利息費用	2,872	1,790	18,053
給付支払額	(1,123)	(1,130)	(11,397)
NTT企業年金基金制度内の転籍者調整額	(413)	(715)	(7,211)
年金数理計算上の差異	(2,412)	2,111	21,291
代行部分の返上	(55,288)	—	—
期末予測給付債務	¥ 78,285	¥ 83,473	\$ 841,886
年金資産の公正価値の変動：			
期首年金資産の公正価値	¥ 94,136	¥ 64,309	\$ 648,603
年金資産実際運用利益	(3,122)	(7,535)	(75,996)
会社による拠出額	954	816	8,230
従業員による拠出額	452	416	4,196
給付支払額	(1,123)	(1,130)	(11,397)
NTT企業年金基金制度内の転籍者調整額	(294)	(574)	(5,789)
代行部分の返上	(26,694)	—	—
期末年金資産の公正価値	¥ 64,309	¥ 56,302	\$ 567,847
3月31日現在の積立状況	¥ (13,976)	¥(27,171)	\$(274,039)

以下の表は、2008年3月31日及び2009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
	2008	2009	2009
年金数理上の差異（純額）	¥(5,221)	¥(16,383)	\$(165,234)
過去勤務債務	2,140	1,783	17,983
合計	¥(3,081)	¥(14,600)	\$(147,251)

2008年3月31日及び2009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、61,864百万円、66,585百万円(671,558千米ドル)であります。

2008年3月31日及び2009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
	2008	2009	2009
予測給付債務が年金資産を超過する制度：			
予測給付債務	¥78,285	¥83,473	\$841,886
年金資産の公正価値	64,309	56,302	567,847
累積給付債務が年金資産を超過する制度：			
累積給付債務	¥19,518	¥66,559	\$671,296
年金資産の公正価値	16,803	56,276	567,584

2007年、2008年及び2009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	
	2007	2008	2009	2009
勤務費用	¥ 3,440	¥ 3,244	¥ 3,132	\$ 31,589
利息費用	2,619	2,872	1,790	18,053
年金資産の期待運用収益	(2,254)	(2,339)	(1,613)	(16,268)
過去勤務債務償却額	(357)	(357)	(357)	(3,601)
年金数理上の差異償却額	362	16	97	978
従業員拠出額	(522)	(452)	(416)	(4,196)
年金費用純額	¥ 3,288	¥ 2,984	¥ 2,633	\$ 26,555
厚生年金基金代行返上益	—	(24,702)	—	—
合計	¥ 3,288	¥(21,718)	¥ 2,633	\$ 26,555

2007年、2008年及び2009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	
	2007	2008	2009	2009
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	¥ (600)	—	—	—
年金数理上の差異の発生額（純額）	6,080	¥ 3,049	¥11,259	\$113,555
過去勤務債務の発生額	(2,497)	—	—	—
過去勤務債務償却額	—	357	357	3,601
年金数理上の差異償却額	—	(16)	(97)	(978)
代行返上による年金数理上の差異の組替修正額	—	(3,892)	—	—
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	¥ 2,672	¥ (502)	¥11,519	\$116,178
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	¥ 5,960	¥(22,220)	¥14,152	\$142,733

2010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874百万円及び(357)百万円であります。

2008年3月31日及び2009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。

	2008	2009
割引率	2.3%	2.2%
長期昇給率	2.6	2.6

2007年、2008年及び2009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。

	2007	2008	2009
割引率	2.0%	2.2%	2.3%
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。

2008年3月31日及び2009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。

	2008	2009
国内債券	58.2%	58.3%
国内株式	17.4	17.1
外国株式	10.4	9.6
外国債券	8.1	8.1
その他	5.9	6.9
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、2009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61.5%、17.9%、10.3%、7.6%、2.7%であります。2008年3月31日及び2009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及びドコモを含むNTT上場グループ会社株式がそれぞれ4,744百万円(年金資産合計の0.5%)及び4,739百万円(47,796千米ドル)(年金資産合計の0.6%)含まれております。

ドコモは2010年3月期のNTT企業年金基金に対する拠出額を795百万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
2010年	¥ 1,158	\$ 11,679
2011年	1,485	14,977
2012年	1,657	16,712
2013年	1,835	18,507
2014年	2,014	20,313
2015-2019年	12,228	123,328

17. 法人税等

2007年、2008年及び2009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	
	2007	2008	2009	2009
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	¥313,679	¥322,955	¥308,400	\$ 3,110,439
持分法による投資損益(損失)	(850)	9,257	(567)	(5,719)
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)	(10,586)	(11,668)	(20,875)	(210,540)
控除：当期純利益への組替修正額	(276)	299	19,786	199,556
金融商品再評価差額	576	(363)	(3)	(30)
控除：当期純利益への組替修正額	(552)	455	(84)	(847)
為替換算調整額	76	6,634	(20,991)	(211,709)
控除：当期純利益への組替修正額	—	(88)	(7)	(71)
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)	(11,229)	(113,253)
控除：過去勤務債務償却額	—	(926)	(923)	(9,309)
控除：年金数理上の差異償却額	—	348	550	5,547
控除：会計基準変更時差異償却額	—	52	56	565
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	—	—
追加最小年金負債調整額	3,849	—	—	—
法人税等の総額	¥302,521	¥325,102	¥274,113	\$ 2,764,629

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。

2007年、2008年及び2009年3月期において、ドコモ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。

2007年、2008年及び2009年3月期における法定実効税率は、それぞれ40.9%、40.9%、40.8%であります。2007年、2008年及び2009年3月期における税負担率は、それぞれ40.6%、40.3%、39.5%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。

	2007	2008	2009
法定実効税率	40.9%	40.9%	40.8%
交際費等の永久差異	0.2	0.3	0.2
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	(0.9)	(0.8)	(0.8)
過去に支払った法人税等に関する利息及び課徴金の還付	—	—	(0.8)
その他	0.4	(0.1)	0.1
税負担率	40.6%	40.3%	39.5%

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。2008年3月31日及び2009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
	2008	2009	2009
繰延税金資産：			
有形・無形固定資産（主に減価償却費の差異）	¥ 48,618	¥ 84,816	\$ 855,431
ポイントサービス引当金	46,004	72,073	726,909
退職給付引当金	46,965	59,019	595,250
「2ヶ月くりこし」サービスに関する繰延収益	32,441	35,774	360,807
市場性のある有価証券及びその他の投資	7,873	21,164	213,454
未払事業税	16,594	16,796	169,400
為替換算調整額	—	14,324	144,468
有給休暇引当金	12,455	12,809	129,188
未払賞与	6,897	7,059	71,195
代理店手数料未払金	9,343	4,502	45,406
棚卸資産	5,428	4,239	42,753
関連会社投資	—	3,207	32,345
売却可能有価証券未実現保有損失	1,746	2,835	28,593
その他	12,435	16,886	170,308
繰延税金資産合計	¥246,799	¥355,503	\$3,585,507
繰延税金負債：			
有形固定資産（利子費用の資産化による差異）	2,343	2,818	28,421
為替換算調整額	6,674	—	—
関連会社投資	2,292	—	—
無形固定資産（主に顧客関連資産）	2,026	—	—
その他	3,551	1,419	14,312
繰延税金負債合計	¥ 16,886	¥ 4,237	\$ 42,733
繰延税金資産（純額）	¥229,913	¥351,266	\$3,542,774

2008年3月31日及び2009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
	2008	2009	2009
繰延税金資産（流動資産）	¥108,037	¥102,903	\$1,037,852
繰延税金資産（投資その他の資産）	123,403	248,896	2,510,298
その他の流動負債	—	(92)	(928)
その他の固定負債	(1,527)	(441)	(4,448)
合計	¥229,913	¥351,266	\$3,542,774

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もと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第48号「法人所得税の不確実性に関する会計処理－SFAS第109号の解釈」(以下「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測定を行う際の基準とすることを要求しております。ドコモは、2008年3月期及び2009年3月期において、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、2008年3月31日及び2009年3月31日における残高もありません。また、12ヵ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。2008年及び2009年3月期において、未認識のタックス・ベネフィットに関して認識した利息及び課徴金の金額には重要性はありません。

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。なお、ドコモは2007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。

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。

2008年及び2009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
	2008	2009	2009
工具、器具及び備品	¥11,699	¥11,860	\$119,617
ソフトウェア	409	503	5,073
小計	12,108	12,363	124,690
減価償却累計額	(7,833)	(8,174)	(82,441)
合計	¥ 4,275	¥ 4,189	\$ 42,249

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。

2009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
2010年	¥ 3,050	\$ 30,761
2011年	2,272	22,915
2012年	1,404	14,160
2013年	815	8,220
2014年	335	3,379
上記以降	49	494
最低リース料合計	7,925	79,929
控除－利息相当額	(231)	(2,329)
最低リース料純額の現在価値	7,694	77,600
控除－見積リース執行費用	(596)	(6,011)
最低リース料純額	7,098	71,589
控除－1年内支払額	(2,787)	(28,109)
長期キャピタル・リース債務	¥ 4,311	\$ 43,480

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。

2009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
2010年	¥ 2,184	\$ 22,027
2011年	1,761	17,761
2012年	1,551	15,643
2013年	1,424	14,362
2014年	1,424	14,362
上記以降	12,813	129,229
最低レンタル料合計	¥21,157	\$213,384

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	
	2007	2008	2009	2009
最低レンタル料	¥67,897	¥70,673	¥67,954	\$685,366

訴訟

2009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に関して様々な契約を行っております。2009年3月31日における契約残高は有形固定資産分が43,205百万円(435,754千米ドル)(うち5,030百万円(50,731千米ドル)が関連当事者に対するもの)、棚卸資産分が12,150百万円(122,542千米ドル)(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102,297百万円(1,031,740千米ドル)(うち3,372百万円(34,009千米ドル)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。

ドコモは契約者に対して、販売した携帯電話端末の欠陥に係る製品保証を提供しておりますが、ドコモはメーカーからほぼ同様の保証を受けているため、当該製品保証に係る負債の計上は行っておりません。

さらに、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、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. 公正価値の測定

2006年9月、FASBはSFAS第157号を公表しました。ドコモは2008年4月1日より、金融資産・金融負債、ならびに財務諸表において継続的に公正価値を認識及び開示している非金融資産の公正価値の測定において、SFAS第157号を適用しております。

SFAS第157号は、公正価値の定義を「測定日における市場参加者間の通常の取引において、資産を売却するために受取るであろう価格、又は負債を移転するために支払うであろう価格」とし、公正価値をその測定のために使われるインプットの観察可能性に応じて3つの階層に区分することを規定しております。各階層の内容は以下のとおりであります。

レベル1: 活発な市場における同一資産及び負債の市場価格

レベル2: 活発な市場における類似資産及び負債の市場価格、活発でない市場における同一または類似の資産及び負債の市場価格、主として市場で観察可能なデータにより算出される評価額

レベル3: 観察不可能なデータにより算出される評価額

また、SFAS第157号は、すべての会計期間毎に「継続的に」公正価値が求められる資産・負債と特定の環境下(例えば減損など)にある場合のみ「非継続的に」公正価値が求められる資産・負債とを区分しております。

(1) 継続的に公正価値を測定している資産及び負債

ドコモは主に売却可能有価証券及びデリバティブについて、継続的に公正価値を測定しております。

2009年3月31日における、ドコモが継続的に公正価値を測定している資産の公正価値は以下のとおりであります。

単位：百万円

	2009			
	合計	公正価値の測定に用いたインプット		
		レベル1	レベル2	レベル3
資産				
売却可能有価証券	¥112,967	¥112,967	—	—
デリバティブ	3,433	—	¥3,433	—
資産合計	¥116,400	¥112,967	¥3,433	—

単位：千米ドル

	2009			
	合計	公正価値の測定に用いたインプット		
		レベル1	レベル2	レベル3
資産				
売却可能有価証券	\$1,139,354	\$1,139,354	—	—
デリバティブ	34,624	—	\$34,624	—
資産合計	\$1,173,978	\$1,139,354	\$34,624	—

売却可能有価証券

売却可能有価証券は市場性のある持分証券及び負債証券を含み、活発な市場における同一資産の市場価格で公正価値を測定しているため、レベル1に分類しております。

デリバティブ

デリバティブは金利スワップ契約であり、公正価値は金融機関が観察可能な市場データに基づいて算出した評価額を用いており、レベル2に分類しております。また、ドコモは金融機関から提供された評価額を金利等の観察可能な市場データを用いて、定期的に検証しております。

20. 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、先物為替予約契約及び直物為替先渡取引(NDF)を含むデリバティブを利用する場合があります。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。

2008年3月31日及び2009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

単位：千米ドル

2008		2009		2009	
簿価	公正価値	簿価	公正価値	簿価	公正価値
¥476,752	¥481,832	¥639,233	¥645,504	\$6,447,130	\$6,510,378

(2) 非継続的に公正価値を測定している資産及び負債

特定の資産及び負債については、非継続的に公正価値を測定しており、当該資産及び負債は前述の表には含まれておりません。このような公正価値の測定は、主に減損時に生じます。

ドコモは、長期性資産及び公正価値が容易に算定可能でない持分証券などについて、非継続的な公正価値の測定が必要となる可能性があります。

非継続的に公正価値を測定する金融資産及び金融負債の開示については、重要性が無いため省略しております。

(2) 公正価値**短期金融商品**

「現金及び現金同等物」、「売上債権」及び「仕入債務」など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子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。

デリバティブ

(i) 公正価値ヘッジ

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るため、ヘッジに非有効部分はないとみなしております。

2008年3月31日及び2009年3月31日における当該デリバティブの契約額及び公正価値は以下のとおりであります。

		加重平均レート		2008		2009		2009	
		固定受取	変動支払	契約額	公正価値	契約額	公正価値	契約額	公正価値
契約期間(3月31日に終了する年度)									
2004年-2012年		年1.5%	年1.2%	¥235,800	¥3,511				
				単位:百万円		単位:千米ドル			
2004年-2012年		年1.5%	年1.0%	¥235,800	¥3,433	\$2,378,215	\$34,624		

金利スワップ取引の残存期間は、2年から2年9ヶ月であります。

(ii) キャッシュフロー・ヘッジ

ドコモは、2005年2月から2008年3月まで、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。

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いたしました。

2008年3月31日及び2009年3月31日において、ドコモは通貨スワップ取引を行っておりません。

(iii) ヘッジ会計が適用されないデリバティブ

ドコモは、為替変動の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。当該取引に関しては、SFAS第133号に基づくヘッジ会計が適用されておりません。

2008年3月31日及び2009年3月31日における当該デリバティブの契約額は以下のとおりであります。

	2008	2009	2009
為替リスク管理			
先物為替予約契約	¥4,731	—	—
合計	¥4,731	—	—

(iv) 連結貸借対照表への影響額

2008年3月31日及び2009年3月31日におけるデリバティブの公正価値と連結貸借対照表の計上科目は以下のとおりであります。

		2008		2009		2009	
デリバティブ資産		単位:百万円		単位:千米ドル			
SFAS第133号のもとでヘッジ会計の適用されたデリバティブ							
金利スワップ契約	その他の資産	¥3,511	¥3,433	\$34,624			
合計		¥3,511	¥3,433	\$34,624			
デリバティブ負債		単位:百万円		単位:千米ドル			
SFAS第133号のもとでヘッジ会計の適用されないデリバティブ							
先物為替予約契約	その他の流動負債	¥16	—	—			
合計		¥16	—	—			

デリバティブの公正価値は、取引相手である金融機関から得ており、2008年3月31日及び2009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。

(v) 連結損益及び包括利益計算書への影響額

2007年3月期、2008年3月期及び2009年3月期におけるデリバティブの連結損益及び包括利益計算書への影響は以下のとおりであります。

項目	科目	損益に認識した利益(損失)の金額			
		単位:百万円		単位:千米ドル	
		2007	2008	2009	2009
SFAS第133号の公正価値ヘッジデリバティブ					
金利スワップ契約	その他(純額)*	¥4,275	¥2,653	¥(78)	\$(787)
合計		¥4,275	¥2,653	¥(78)	\$(787)

項目	科目	「その他の包括利益(損失)」に認識した利益(損失)の金額			
		単位:百万円		単位:千米ドル	
		2007	2008	2009	2009
SFAS第133号のキャッシュフロー・ヘッジデリバティブ					
通貨スワップ契約		¥(58)	—	—	—
合計		¥(58)	—	—	—

項目	科目	「その他の包括利益累積額」から損益へ組替えられた利益(損失)の金額			
		単位:百万円		単位:千米ドル	
		2007	2008	2009	2009
SFAS第133号のキャッシュフロー・ヘッジデリバティブ					
通貨スワップ契約					
	支払利息	¥ 30	¥ 348	—	—
	その他(純額)*	1,320	(1,462)	—	—
合計		¥1,350	¥(1,114)	—	—

項目	科目	損益に認識した利益(損失)の金額			
		単位:百万円		単位:千米ドル	
		2007	2008	2009	2009
SFAS第133号のもとでヘッジ会計の適用されないデリバティブ					
先物為替予約契約	その他(純額)*	¥393	¥18	¥(1,090)	\$(10,994)
直物為替先渡取引(NDF)	その他(純額)*	13	(13)	(4,050)	(40,847)
通貨オプション取引	その他(純額)*	21	(110)	—	—
合計		¥427	¥(105)	¥(5,140)	\$(51,841)

*「その他(純額)」は「営業外損益(費用)」に含まれております。

(vi) 偶発特性を有するデリバティブ

2009年3月31日現在、信用リスク関連の偶発特性を有するデリバティブはありません。

その他

関連会社投資に関する情報ならびに市場性のある有価証券及びその他の投資に関する情報は、注記6及び7に記載しております。

(3) リスクの集中

2009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。

21. 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
2007年、2008年及び2009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
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
2009年3月期 貸倒引当金	¥16,501	¥ 9,898	¥ (9,977)	¥16,422

単位：千米ドル

	期首残高	当期増加額	当期減少額*	期末残高
2009年3月期 貸倒引当金	\$166,425	\$99,828	\$(100,625)	\$165,628

* 貸倒により売上債権から減額された金額であります。



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2008年及び2009年3月31日現在の連結貸借対照表並びに、2009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2008年及び2009年3月31日現在の財政状態、並びに2009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2009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。

KPMG AZSA & Co.

日本、東京
2009年6月19日

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
2009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	2005	2006	2007	2008	2009
a. EBITDA	¥1,625,661	¥1,606,776	¥1,574,570	¥1,639,096	¥1,678,422
減価償却費	(795,822)	(738,137)	(745,338)	(776,425)	(804,159)
有形固定資産売却・除却損	(45,673)	(36,000)	(55,708)	(54,359)	(43,304)
営業利益	784,166	832,639	773,524	808,312	830,959
営業外損益(費用)	504,055	119,664	(581)	(7,624)	(50,486)
法人税等	(527,711)	(341,382)	(313,679)	(322,955)	(308,400)
持分法による投資損益(税効果調整後)	(12,886)	(364)	(1,941)	13,553	(672)
少数株主損益	(60)	(76)	(45)	(84)	472
b. 当期純利益	747,564	610,481	457,278	491,202	471,873
c. 営業収益	4,844,610	4,765,872	4,788,093	4,711,827	4,447,980
EBITDAマージン (= a/c)	33.6%	33.7%	32.9%	34.8%	37.7%
売上高当期純利益率 (= b/c)	15.4%	12.8%	9.6%	10.4%	10.6%

(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	2005	2006	2007	2008	2009
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)	¥1,003,583	¥ 510,905	¥ 192,237	¥ 442,410	¥ 93,416
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	49,278
フリー・キャッシュ・フロー	603,256	659,864	32,947	801,291	142,694
投資活動によるキャッシュ・フロー	(578,329)	(951,077)	(947,651)	(758,849)	(1,030,983)
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,181,585	1,610,941	980,598	1,560,140	1,173,677

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
2009年7月1日現在



海外拠点/子会社・関連会社

2009年7月1日現在

海外拠点

拠点名/会社名	所在地	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 Netherlands 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及びドコモの一体的海外戦略の展開
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	ASEAN7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)及びビ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 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
DOCOMO Communications Laboratories USA, Inc.	カリフォルニア	次世代モバイル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技術、革新的な技術を有するベンチャー企業の発掘、投資
都科摩(北京)通信技術研究中心有限公司	北京	次世代無線通信技術を中心とした研究/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 26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・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・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
他 19社		
その他の子会社 95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)ディータ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
(株)オークローンマーケティング	51.00%	TVメディアを中心とした通信販売事業
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
DOCOMO PACIFIC, INC.	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	72.61%	タイにおける車両動態管理事業
他 86社		
関連会社 19社		
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
エイベックス通信放送(株)	30.00%	モバイル向け会員制映像配信事業
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
楽天オークション(株)	40.00%	パソコンとモバイルによるインターネットオークション事業
TATA TELESERVICES LIMITED	26.47%	インドにおける移動通信事業
Philippine Long Distance Telephone Company	14.33%	フィリピンにおける固定通信事業
他 12社		

会社概要

2009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、積極的で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・場面でお客さま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, NY 10178

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)

21,831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)

NTT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

2009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 (2009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(証券コード:9437)

ニューヨーク証券取引所 2002年3月上場(ティッカーシンボル:DCM)

ロンドン証券取引所 2002年3月上場(ティッカーシンボル:NDCM)

株式数

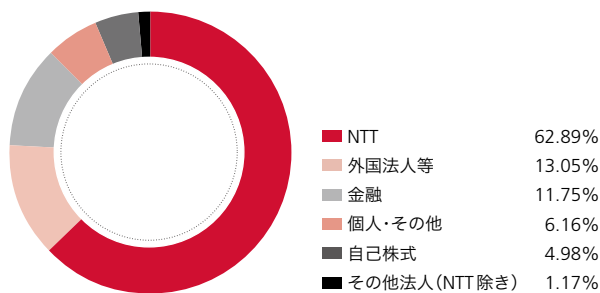
授權株式数: 188,130,000 株

発行済株式数: 43,950,000 株

株主総数

320,511 名

所有株式数構成比



(注) 上記の構成比は、2009年3月末の株主名簿および実質株主名簿に基づく数値であります。

大株主の状況

氏名又は名称	所有株式数(株)	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	62.89
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1,172,214	2.67
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口 4G)	1,071,978	2.44
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	979,570	2.23
ジェービーモルガンチェースバンク 380055	283,321	0.64
ステートストリートバンクアンドトラストカンパニー 505225	225,256	0.51
ザバンクオブニューヨークメロンアズデジタルバンクフォーデジタルリーシートホルダーズ	224,444	0.51
メロンバンクエヌエーアズエージェントフォーイッククライアントメロンオムニバスユーエスベンション	183,320	0.42
ザチェースマンハッタンバンクエヌエイロンドンエスエルオムニバスアカウント	177,050	0.40
オーディー 05 オムニバスチャイナトリーティ 808150	159,215	0.36
計	32,116,368	73.07

(注) 自己株式は上記の表には含まれておりません。

NTT
docomo
株式会社NTTドコモ



このアン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。

Printed in Japan

contents

■	ドコモの業績に関する主要項目早見表	3
■	財務ハイライト(米国会計基準)	4
■	移動通信業界とドコモ	6
	戦略の舵を大きく切ったドコモ	6
	データで見る移動通信業界におけるドコモ	8
■	社長メッセージ	10
■	財務・資本戦略	16
■	お客さま満足度向上と中期ビジョンの実現	17
■	事業概況	27
	総論	28
	サービス・コンテンツ	30
	料金	31
	端末	32
	ネットワーク	34
	カスタマーリレーション	35
	国際	36
	新規事業	37
	研究開発	38
■	経営管理体制とCSR	39
	コーポレート・ガバナンス	40
	内部統制	42
	情報管理	43
	CSR(企業の社会的責任)	44
	役員	46
■	財務セクション	47
■	組織図	116
■	海外拠点/子会社・関連会社	117
■	会社概要	118
■	株式情報	119