



From Strength to Strength

キーメッセージ

“ From Strength to Strength ”

通信ネットワークの更なる高速化、動画サービスなどのリッチなコンテンツの出現、スマートフォンへの注目などをうけ、モバイルコミュニケーションを取り巻く環境は世界規模で大きな変化を迎えています。ドコモはこの潮流を自社の強みを活かす好機と捉え、新たな成長を目指します。

このアニュアルレポートでは、これまでドコモが築いてきた基盤とドコモが見据える成長戦略、そして成長に向けた日々の取り組みについてご説明します。

On The Cover

docomo PRIME series F-04B

本製品は、ディスプレイユニットとキーユニットが分離する世界初のセパレートスタイルを実現したケータイです。スライドケータイとして使用することも可能ですが、セパレートすることにより、通話しながらメールや電話帳など様々な機能を使うことができる1,220万画素カメラ搭載のハイスベックケータイです。



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2010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2009年度、2010年3月期とは、2010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。

将来の見通し等に関する記述について

本アニュアルレポートには、その作成時点までに当社グループが入手した情報に基づく予測、計画、想定、認識、評価等を基礎とした将来の見通しに関する記述が含まれています。また、本アニュアルレポートにおける業績等の予想数値を算定するために、過去に確定し正確に認識された事実のほか、予想を行うために不可欠となる一定の前提（仮定）を用いています。当社の事業に伴う様々な潜在的リスクや不確定要因等により、実際の結果や業績等は当該見通し等に関する記述内容と大きく異なる可能性があります。

目次

page 2-9 Current Strength to Further Strength

>> ドコモのビジネスモデルとは？ 新たな市場の潮流にドコモはどう臨むのか？
ドコモが培った強み、基盤をひもとき、変化を成長のチャンスとする姿勢をご説明します。

- | | | | |
|---|--------------|---|-------|
| 2 | Introduction | 8 | 事業データ |
| 6 | 10年間の主要財務データ | | |

page 10-19 Leveraging Our Strength for Growth

>> 強みを活かす、ドコモの重点戦略とは？
代表取締役社長の山田隆持より、更なる成長に向けたドコモのグランドデザインをご紹介します。

- | | | | |
|----|---------|----|----------|
| 10 | 社長メッセージ | 12 | 社長インタビュー |
|----|---------|----|----------|

page 20-35 Current Development with Our Strength

>> 事業の概況、及び現在の注目すべき取り組みは？
2009年度の総括として、業績・事業の概要をご紹介します上で、ドコモの様々な取り組みをご説明します。

- | | | | |
|----|--------------------|----|---------------|
| 20 | 2009年度の業績 | 24 | 事業概況 –主な取り組み– |
| 22 | 事業概況 –At a Glance– | | |

page 36-44 経営管理体制とCSR

- | | | | |
|----|--------------|----|---------------|
| 36 | コーポレート・ガバナンス | 42 | CSR（企業の社会的責任） |
| 40 | 内部統制 | 44 | 役員 |
| 41 | 情報管理 | | |

page 45-115 財務セクション

- | | | | |
|----|---------------|-----|---------------|
| 46 | CFOメッセージ | 83 | 連結財務諸表注記 |
| 47 | 財務状態及び経営成績の分析 | 113 | 附属明細表 |
| 72 | 事業等のリスク | 114 | 独立登録監査人の監査報告書 |
| 78 | 連結財務諸表 | 115 | 財務指標（連結）の調整表 |

page 116-123 会社データ

- | | | | |
|-----|----------|-----|------|
| 116 | 組織図 | 122 | 会社概要 |
| 117 | 子会社・関連会社 | 123 | 株式情報 |
| 118 | ドコモの1年 | | |

Introduction

携帯電話市場とともに、お客様とともに、ドコモは常に時代の先頭を進みます。

ケータイが羽ばたく過程は、ドコモならではの確かな強み・基盤を築く過程でもあります。

市場の変化を捉え、培った財産を活かす好機とし、更なる成長の機会を自ら見出す。

ドコモの見据えるビジネスの今とこれからを、ご紹介します。

携帯電話市場とドコモ

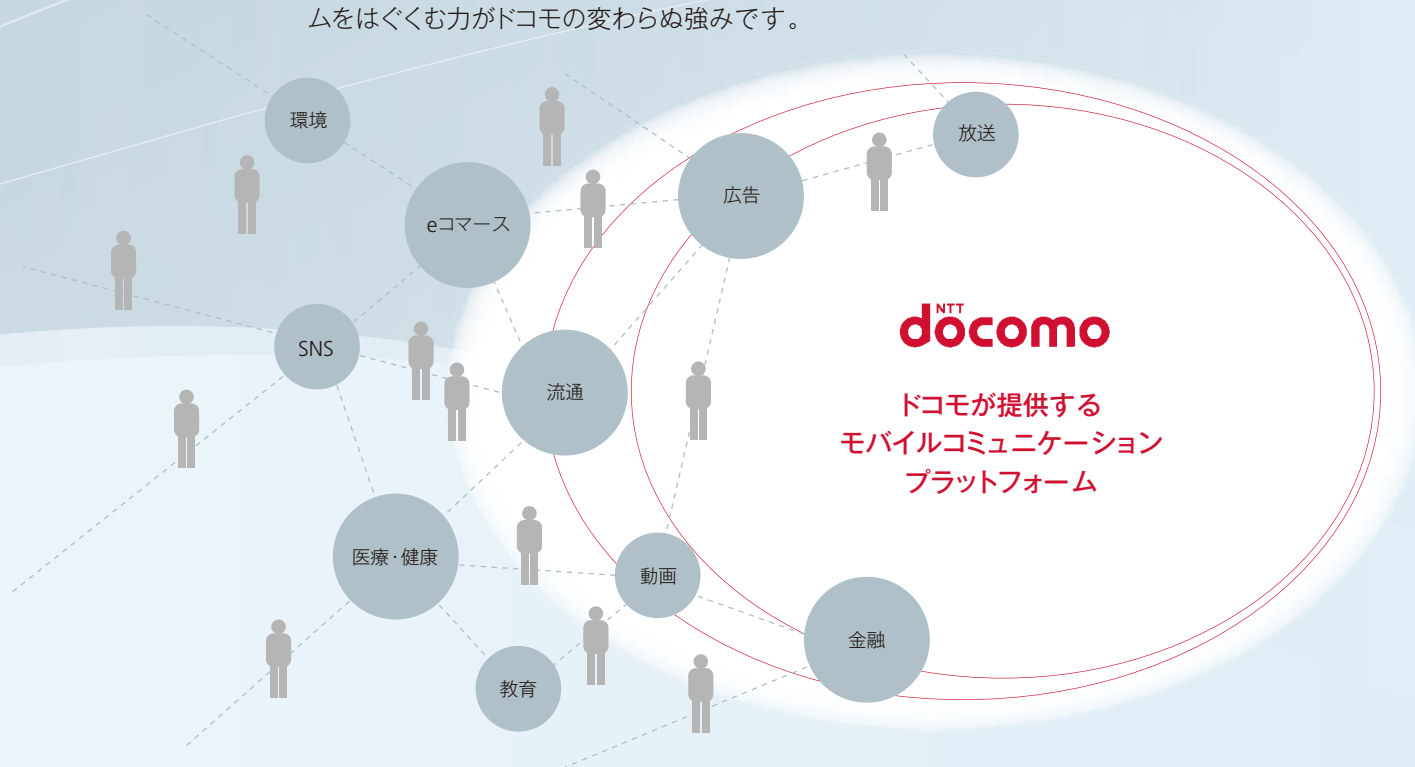
「いつでもどこでも会話できる」から始まった携帯電話。ドコモはケータイの持つ可能性を追求し、日本の携帯電話市場を牽引してきました。携帯電話サービスが日本で開始して約30年が経ちますが、この間に人々のライフスタイルは劇的に変化しました。時代とともに、より便利、快適に。お客様の生活に寄り添うケータイはどうあるべきか。ドコモは、「つながるもの」、「一人ひとりが身につけるもの」という点に着目し、「ケータイがある生活」を積極的に提案してきました。様々な課題と常に真摯に向き合い続けた結果、メール機能やインターネット接続を実現したiモードに始まり、決済機能を組み込んだ「おサイフケータイ」、ケータイでの動画配信やテレビ視聴、お客様一人ひとりに合わせたサービスや情報の提供など、ドコモは様々な「夢の社会」を実現してきました。ケータイの可能性を引き出し、付加価値の高い新たなサービスを——ドコモの変わらぬ事業の軸足です。

Current Strength to Further Strength

ドコモが築いた強み

時代に即し、新たな挑戦を続けるドコモ。これが可能な理由は何でしょうか？ ドコモは、ケータイを通じお客様の豊かな生活を支える企業として、自社の携帯電話事業に留まらないビジネスの視野を大切にしています。ドコモが柱となり、端末メーカー、コンテンツ制作会社など、周囲の事業領域も含めたビジネスモデルを推進する。この独自のモデルを推し進め、様々なプレーヤーが参入しやすい環境でエコシステムを確立できたことで、ドコモは多様なサービスを提案してきました。同時にこのモデルにより、ドコモはiモードに代表されるモバイルコミュニケーションプラットフォームを構築し、世界に先駆けてデータ通信分野の収益基盤を作り上げました。

現在、ドコモはこのビジネスモデルを事業のベースとし、ケータイと様々な生活ツールとの融合に精力的に取り組んでいます。また、クレジット、eコマース、流通など、プラットフォームとしてのケータイの可能性は更に広がりを見せ、今や医療分野などでのソーシャルサポートサービスの提供も現実のものとなりつつあります。「ケータイでつながる社会」を更に豊かで安心なものとするため、様々な業種・業界が協力する核となり、社会とともに企業も成長を続ける。そのような新たなビジネスのエコシステムをはぐくむ力がドコモの変わらぬ強みです。

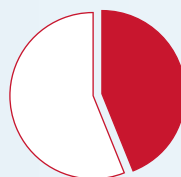


明日を見つめ、挑戦を続けるドコモ。その成長は、お客様にご支持いただける携帯電話事業者としての確かな基盤があればこそ可能と考えています。

幅広い顧客基盤

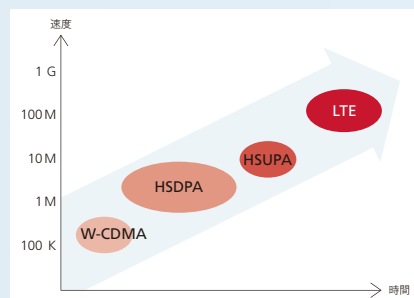
ドコモは、日本の人口の半分近くにあたる約5,600万のお客様にご利用いただいています。世代、好み、そして生活習慣も異なる一人ひとりのお客様が何を望まれているか。それと日々向き合いながら、ドコモはこの幅広い顧客基盤を構築してきました。また、充実した様々なサービスを提供することがお客様にドコモをもっとご利用いただける環境になり、企業としての成長につながると考えています。だからこそ、決して容易ではありませんが、ドコモは「お客様満足度の向上」を事業戦略のひとつに掲げ、お客様の目線を大切に、変革と挑戦を加速します。

日本の人口に占める
ドコモユーザー比率



ドコモユーザー
5,608万

ネットワークの進化



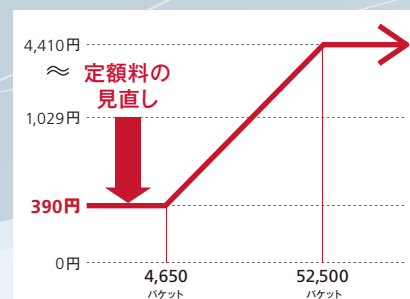
高いネットワーク品質

使い方が多様化したとは言え、通話・通信は今なおケータイの根幹をなす機能です。ドコモは、19年前の事業開始より、高いネットワーク品質をお客様にご提供することを事業の基軸としてきました。当初は「いかにエリアを広げ、また途切れない通話を実現するか」、そして近年のデータ通信の時代に入ってから「いかに通信速度（スループット）を上げるか」というように、時代とともに変化する課題に取り組んでいます。ここ数年、データ通信の利用は急激に増加しています。サービスをスムーズに、快適にご利用いただくため、ドコモならではの品質をこれからも大切にします。

安心して使える料金プラン

ケータイが活躍できるシーンを拡大するために、様々なサービスや豊富なコンテンツと並び、お客様目線の料金体系のご提供も重要です。データ通信の利用の高まりに合わせて、ドコモは通信料を気にせずにご利用いただける定額制を導入しました。また、2008年には、ご利用頻度が低いお客様またはご利用頻度が月によりまちまちなお客様でもご安心いただけるように、2段階のバケット定額サービスである「パケ・ホーダイ ダブル」の提供を開始しました。今ではお客様の半数以上にバケット定額サービスをご利用いただいております。安心してケータイをお使いいただける料金体系を提供できるよう努めています。

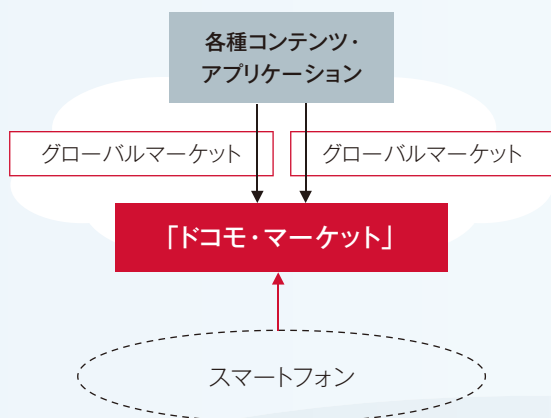
「パケ・ホーダイ ダブル」の見直し



国内外で大きく動く市場の潮流。ドコモは自社の強みを活かす好機と捉え、新たな成長を目指します。

次の成長に向かって

オープンOS向けアプリ流通基盤

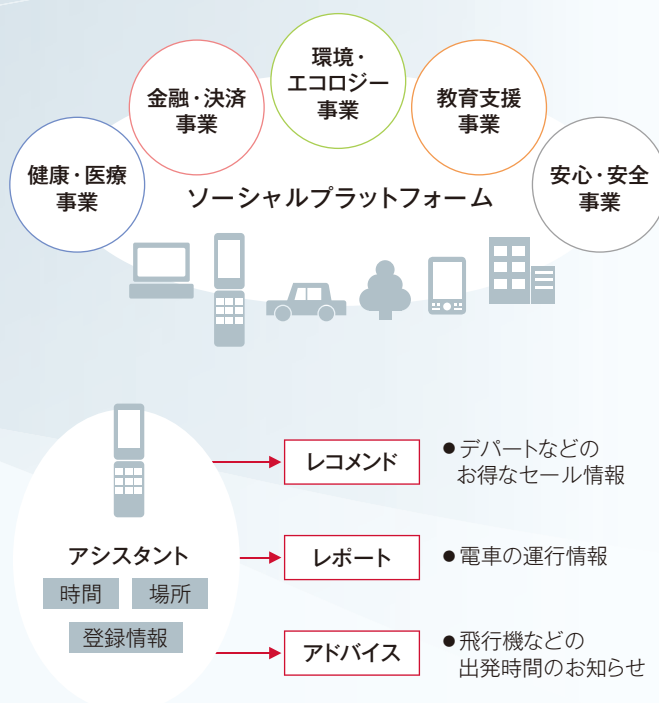


モバイルコンテンツビジネスへシフトするグローバルな潮流

現在、携帯電話事業者以外の新たな分野のプレーヤーが参入し、業種をまたぎ世界規模でモバイルコンテンツビジネスを推進しています。これによって、海外ではモバイルデータ通信の市場が拡大しつつあります。注目していただきたいポイントは、このビジネスが、ドコモがこれまで推進してきたビジネスと同様、多様なプレーヤーの参加を促進することでひとつの大きなエコシステムを形成し、成長するというビジネスモデルを形成しているという点です。ドコモはこの動きを、日本で培ったノウハウを活かしてグローバルに事業を展開するチャンスと考えます。

ドコモの基盤が活きる国内の潮流

一方、日本の携帯電話市場は、人口普及率が約9割に達するなど規模の面で成熟期に入り、ドコモは今こそが質の面での更なる成長機会と捉えています。確かな基盤を活かし、より充実したサービス、より信頼ある品質、より精練化した料金体系で勝ち残ることはもちろん、誰もが身につけるケータイに、ドコモだからこそ可能な健康管理支援などのソーシャルサポートサービスや、情報家電をはじめとする様々な生活ツールとの融合サービス、パーソナル化されたサービスといった、付加価値の高い新たなサービスを創る好機と考えています。



10年間の主要財務データ

株式会社エヌ・ティ・ティドコモ及び連結子会社
(年度)

	百万円				
	2000	2001	2002	2003	2004
当期業績:					
営業収益	¥ 4,178,056	¥ 4,659,254	¥4,809,088	¥5,048,065	¥4,844,610
無線通信サービス	3,620,271	4,153,459	4,350,861	4,487,912	4,296,537
端末機器販売	557,785	505,795	458,227	560,153	548,073
営業費用	3,399,436	3,658,367	3,752,369	3,945,147	4,060,444
営業利益	778,620	1,000,887	1,056,719	1,102,918	784,166
当社に帰属する当期純利益(損失)	401,755	(116,191)	212,491	650,007	747,564
当社に帰属する包括利益(損失)	413,446	(16,668)	152,796	668,425	723,818
資産合計	6,016,505	6,067,225	6,058,007	6,262,266	6,136,521
有利子負債合計	1,443,168	1,429,332	1,348,368	1,091,596	948,523
株主資本合計	3,318,587	3,291,883	3,475,514	3,704,695	3,907,932
営業活動によるキャッシュ・フロー	857,846	1,341,088	1,584,610	1,710,243	1,181,585
投資活動によるキャッシュ・フロー	(2,744,215)	(1,125,093)	(871,430)	(847,309)	(578,329)
フリー・キャッシュ・フロー ^{1,2}	134,771	233,327	468,915	862,934	1,003,583
設備投資額	1,012,795	1,032,256	853,956	805,482	861,517
研究開発費	94,126	99,454	126,229	124,514	101,945
減価償却費	595,598	640,505	749,197	720,997	735,423
売上高営業利益率	18.6%	21.5%	22.0%	21.8%	16.2%
EBITDAマージン ²	34.1%	36.1%	38.2%	36.8%	33.6%
ROCE ³	20.6%	21.1%	22.1%	22.9%	16.2%

1株当たり情報⁴(単位:円):

1株当たり当期純利益(損失)	¥ 8,350	¥ (2,315)	¥ 4,254	¥ 13,099	¥ 15,771
1株当たり株主資本	66,134	65,601	69,274	76,234	84,455
1株当たり配当金 ^{5,6}	200	300	500	1,500	2,000

株式(単位:株):

発行済普通株式数 ⁶	48,113,150	50,180,000	49,952,907	49,622,595	47,401,154
-----------------------	------------	------------	------------	------------	------------

1 フリー・キャッシュ・フローの算定にあたっては、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、及び期間3ヶ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を除いています。

2 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。

3 ROCE(使用総資本利益率)=営業利益÷(株主資本+有利子負債合計) ROCEの貸借対照表科目は前期末と当期末の単純平均です。

4 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。

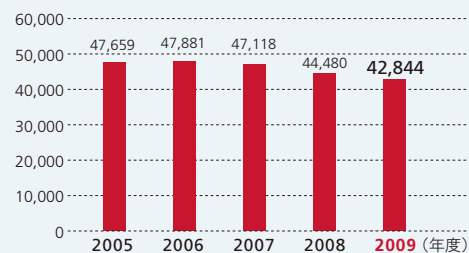
5 1株当たり配当金については、各基準日の属する連結会計年度に記載しています。

6 2000年度及び2001年度の1株当たり配当金及び発行済普通株式数は、2002年5月に実施した1対5の株式分割後の株式数で遡及計算しています。

2005	2006	2007	2008	2009
¥4,765,872	¥4,788,093	¥4,711,827	¥ 4,447,980	¥ 4,284,404
4,295,856	4,314,140	4,165,234	3,841,082	3,776,909
470,016	473,953	546,593	606,898	507,495
3,933,233	4,014,569	3,903,515	3,617,021	3,450,159
832,639	773,524	808,312	830,959	834,245
610,481	457,278	491,202	471,873	494,781
579,653	448,214	478,738	405,774	523,091
6,365,257	6,116,215	6,210,834	6,488,220	6,756,775
792,405	602,965	478,464	639,233	610,347
4,052,017	4,161,303	4,276,496	4,341,585	4,635,877
1,610,941	980,598	1,560,140	1,173,677	1,182,818
(951,077)	(947,651)	(758,849)	(1,030,983)	(1,163,926)
510,905	192,237	442,410	93,416	416,878
887,113	934,423	758,743	737,606	686,508
110,509	99,315	100,035	100,793	109,916
737,066	744,122	776,425	804,159	701,146
17.5%	16.2%	17.2%	18.7%	19.5%
33.7%	32.9%	34.8%	37.7%	36.6%
17.2%	16.1%	17.0%	17.1%	16.3%
¥ 13,491	¥ 10,396	¥ 11,391	¥ 11,172	¥ 11,864
91,109	95,457	100,321	103,966	111,424
4,000	4,000	4,800	4,800	5,200
45,250,031	43,985,082	43,120,586	42,238,715	41,705,738

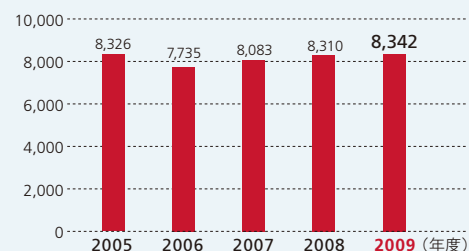
営業収益

(億円)



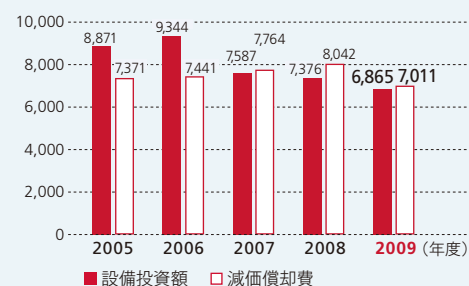
営業利益

(億円)



設備投資額／減価償却費

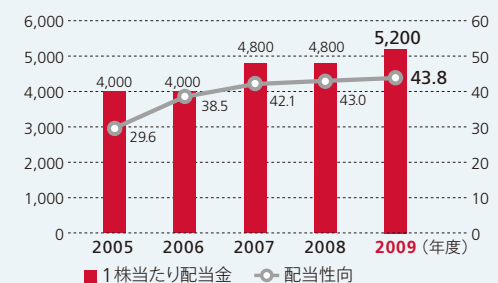
(億円)



1株当たり配当金／配当性向

(円)

(%)

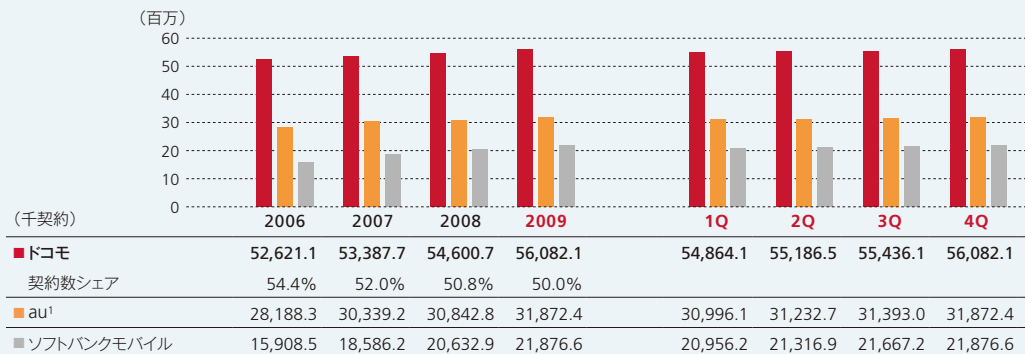


事業データ

携帯電話契約数

(年度／四半期)

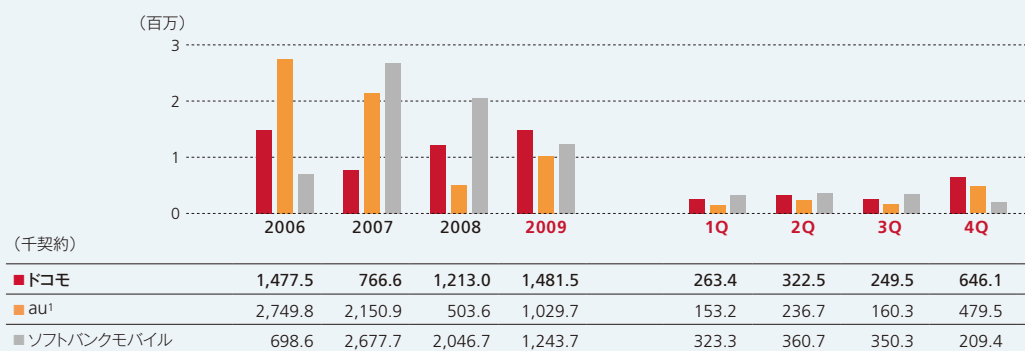
出典: (社)電気通信事業者協会



純増数

(年度／四半期)

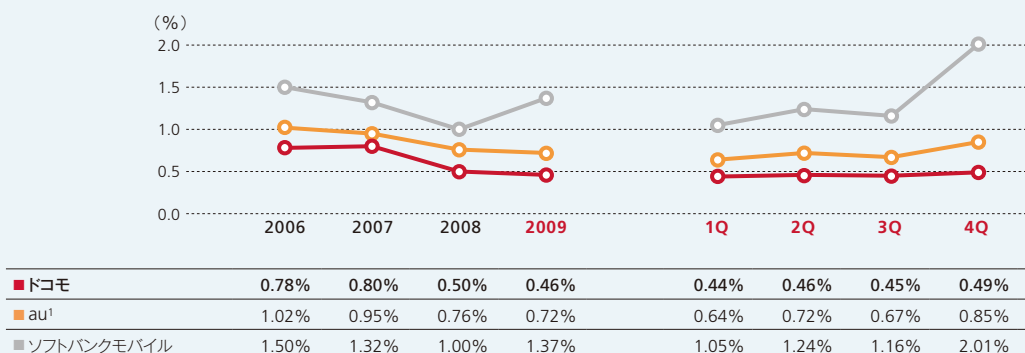
出典: (社)電気通信事業者協会



解約率

(年度／四半期)

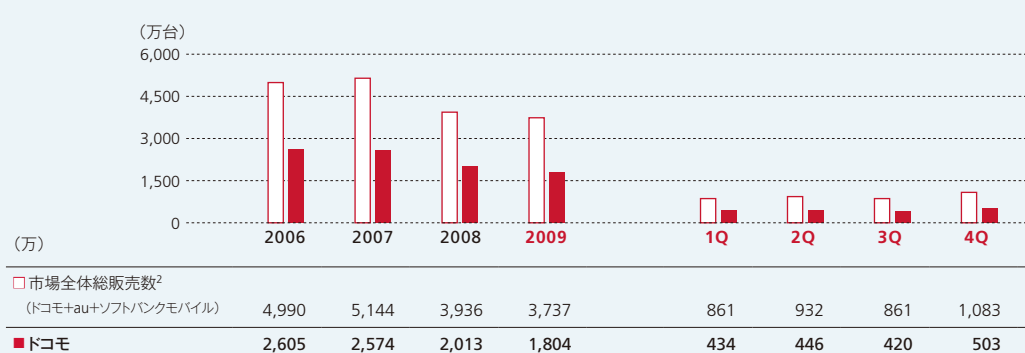
出典: 各社発表の数値による。



携帯電話販売数

(年度／四半期)

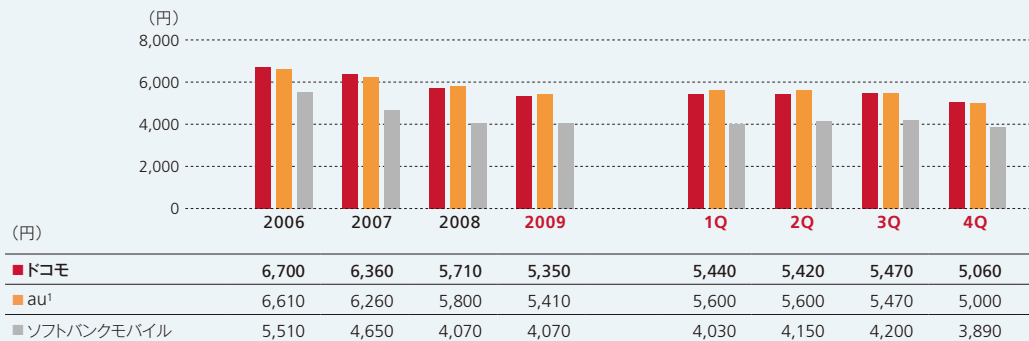
出典: 各社発表の数値による。



総合ARPU

(年度／四半期)

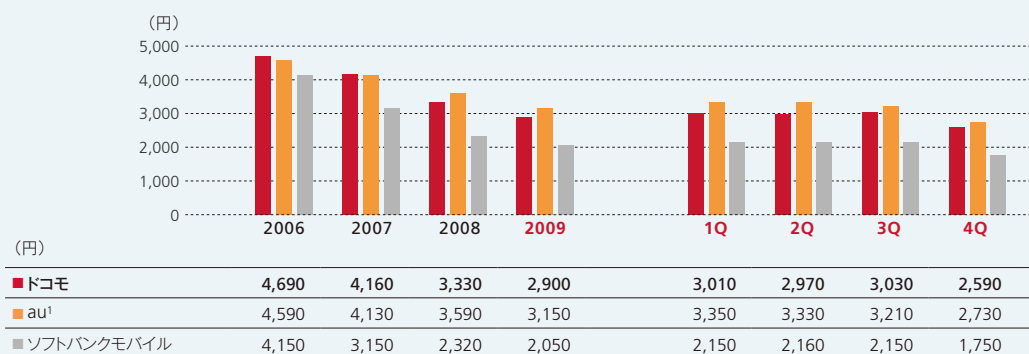
出典:各社発表の数値による。



音声ARPU

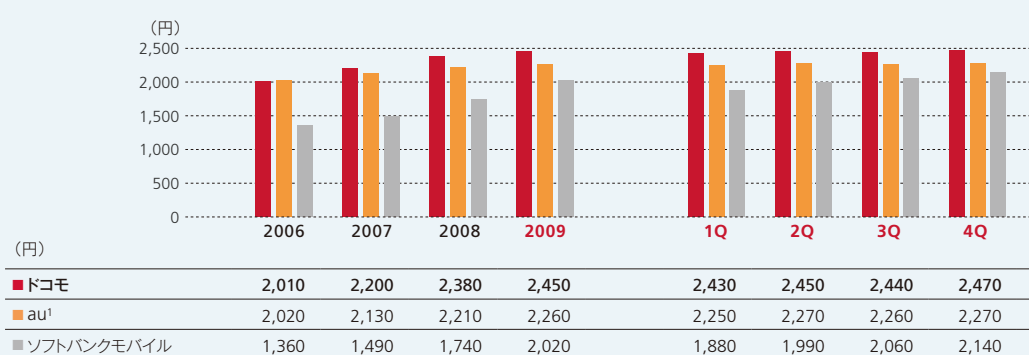
(年度／四半期)

出典:各社発表の数値による。

パケットARPU³

(年度／四半期)

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

ARPU・MOUの定義

- (1) ARPU (Average monthly Revenue Per Unit)⁴: 1契約あたり月間平均収入
 1契約あたり月間平均収入 (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ております。ARPUは無線通信サービス収入のうち各サービスの提供により得られる収入 (毎月発生する基本使用料、通話料及び通信料) を、当該サービスの稼働契約数で割って算出されております。従ってARPUの算定からは各月の平均的利用状況を表さない契約事務手数料などは除いております。こうして得られたARPUは1契約当たりの各月の平均的な利用状況及び当社による料金設定変更の影響を分析する上で有用な情報を提供するものであると考えております。なお、ARPUの分子に含まれる収入は米国会計基準により算定しております。
- (2) MOU (Minutes of Use): 1契約あたり月間平均通話時間

ARPUの算定式

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

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を含む (TU-KAは2008年3月末にサービス終了)
 - 2 イーモバイルを含まない数値
 - 3 各社呼称が異なります。
 - 4 通信モジュールサービスは、ARPU及びMOUの算定上、収入、契約数ともに含めておりません。
- ※ ドコモ以外の会社のARPU、MOU等の定義は、ドコモのものと異なる可能性があります。

A man in a dark pinstripe suit and red tie stands in a modern office hallway with large windows. He is smiling and has his hands clasped in front of him. The hallway is bright and has a blue carpet with white geometric patterns.

Leveraging Our Strength for Growth

株主の皆様へ

ドコモは2008年10月、中期ビジョンを発表し、「2010年度 お客様満足度第1位」、「2012年度 営業利益 9,000億円以上」を目指して「変革とチャレンジ」への取り組みを宣言しました。その中で2009年度は「弾込めの年」と位置づけ、携帯電話事業以外の新たな収益源の創出に向け、新たなサービスの立ち上げ・種まきを重点的に行った1年でした。そして、全社員が一丸となってお客様満足度の向上に向けた取り組みを強化した結果、年間純増数1位を獲得することができるなど、中期ビジョンの達成に向けて改めて手応えを感じた1年でもありました。

2009年度の業績は、3年連続の減収増益となりましたが、2008年度に導入した新たなビジネスモデルの定着による音声収入の減を、ネットワーク関連コスト等の費用の削減努力によってカバーするという当初の想定どおりに事業を進めることができました。2010年度も新たなビジネスモデルの影響が続くことを受けて減収を見込んでおりますが、パケットARPUの向上等に努めることで、減収額は2009年度に比べ大幅に縮小する見込みです。また、コスト効率化も引き続き推進することで増益を確保したいと考えております。なお、中期的には更なるパケットARPUの向上や新たな収益源の創出に努めることで、増収増益への転換を目指したいと考えております。

今後も更なる企業価値の向上を目指し、持続的な成長に向けて着実に前進していく所存です。株主の皆様への利益還元については、従来から経営の重要課題と位置づけており、中期ビジョンで示した営業利益目標の達成状況を見ながら、前向きに検討していきます。特に配当については、国内トップレベルの配当性向を維持しつつ、安定的な配当の実施に努めていきます。

今後とも一層のご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

代表取締役社長

山田 隆持

社長インタビュー



代表取締役社長 山田 隆持

2009年度の業績



2009年度は中期ビジョンの「弾込めの年」という位置づけでしたが、総括するとどのように評価していますか？



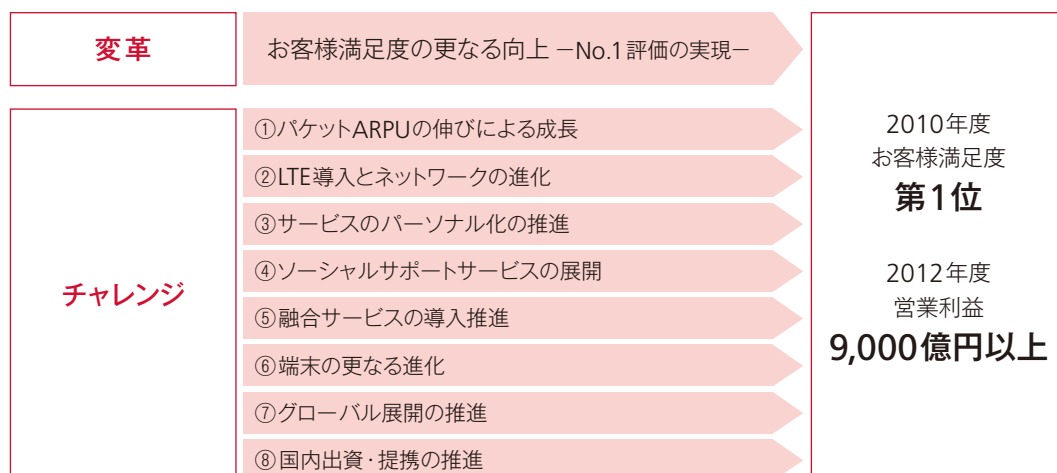
お客様に満足してご利用いただけるよう努力を重ねてきた結果、それに対する評価が現れ始めた年でした。また一方で、新たな収益源の創出に向けて、着実に「弾込め」を進めることができました。

2008年度に引き続き、サービス、料金、通信品質、アフターサービスなどのあらゆる面でお客様視点に立ってドコモのサービスを見直した結果、2009年度は年間純増シェア1位を獲得し、解約率も過去最低水準となる0.46%を実現できました。また、J.D. パワー アジア・パシフィック社による法人向け携帯電話・PHSサービス顧客満足度調査で第1位や、日経BPコンサルティング社によるPCデータ通信お客様満足度第1位をいただくなど、一部で成果が出始めています。今年度はいよいよ「2010年度 顧客満足度第1位」を実現する年になります。現状に甘んじることなく、引き続きお客様満足度向上に向けた取り組みを強化していきます。

また、新たな収益源と位置づけている「サービスのパーソナル化」、「ソーシャルサポート」、「融合サービス」の3分野において、2012年度で各分野1,000億円の収益規模という目標に向けて、新たなサービスの検討や様々なパートナーとの連携を模索するなど、順調に「種まき」を進めることができたと捉えています。一部ではすでに若木に成長しているものもありますが、「2012年度 営業利益9,000億円以上」の達成に向けて足固めを行っていきます。

このように2009年度は中期ビジョン達成に向けた足掛かりを行った年でしたが、今年度は「実行」フェーズに移ります。更なるパケット利用の拡大とともに、お客様満足の向上と事業コストのバランスを一層意識していくなど、チャレンジを着実に遂行するため、確実な舵取りを行っていきたいと考えています。

新たな成長を目指したドコモの変革とチャレンジ



市場認識

Q

日本の携帯電話市場は普及率が90%を超え、飽和状態にあるという意見もありますが、ドコモはどこに成長を求めるのでしょうか？

また、グローバルで新しいプレーヤーの参入が続いています。これはドコモにとって脅威でしょうか？

A

確かに普及率の点では、日本市場は成熟期に入っていると言えます。しかしながら、PCデータ通信端末やスマートフォンをはじめとする二台目需要も拡大しつつあり、また、一人ひとりがケータイを持つ時代だからこそ実現できるサービスもあると考えます。

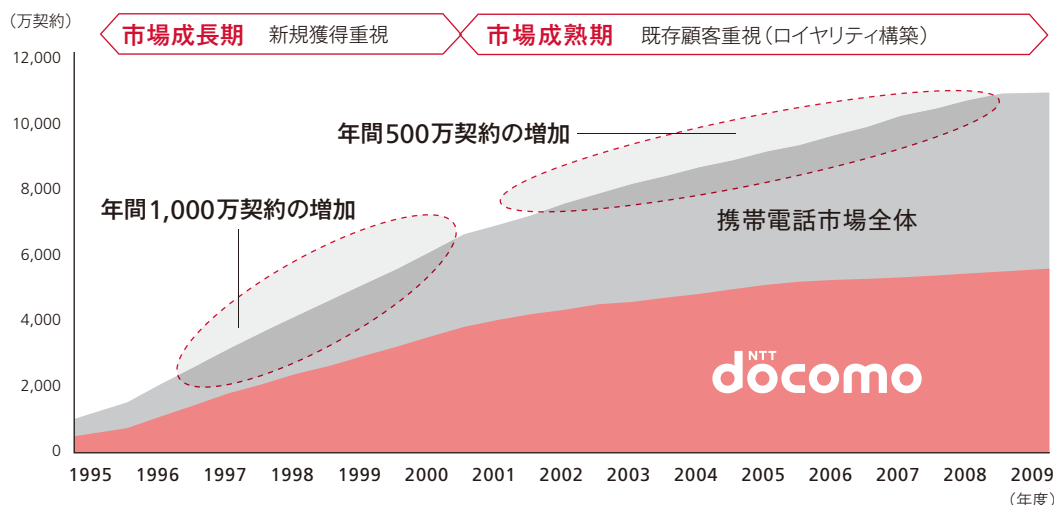
サービスや技術の進歩により、携帯電話市場を取り巻く環境は日々変化していますが、ドコモは新しい風を「追い風」として捉え、より大きな成長を目指して経営を行っていきます。

昨今、海外では、スマートフォンに加え、タブレットPCや電子書籍のような多様な形態の端末が登場し、注目を集めています。この新しい端末の特徴は、中核となる企業がサービスの基盤となるプラットフォームを推進し、そこに多様な企業が集うという点です。このようなビジネスモデルが日本でも普及するに際し、これまでiモードビジネスで培ったノウハウが、市場の更なる活性化、そしてドコモの収益への拡大に寄与すると考えています。

一方、プラットフォームの共通化もグローバルレベルで進んでいます。端末開発では、共通的な機能をオペレータバックとして実現するとともに、2009年冬モデルより端末開発の効率化に貢献しています。また、アプリケーション提供基盤においても、世界の主なプレーヤーが集うWholesale Applications Community (WAC)に参画し、オープンな組織体制でのアプリケーションマーケットのエコシステムの形成と確立を図ります。

グローバルでの新しい風は、むしろドコモがグローバルに新たな付加価値を提供できるチャンスと捉えています。今後も市場動向や各社の動向を注視しつつ、成長に向けた着実な経営を行っていきます。

市場環境の変化



成長戦略



中期ビジョンとして掲げている「2012年度 営業利益9,000億円以上」を達成するための重点課題について教えてください。



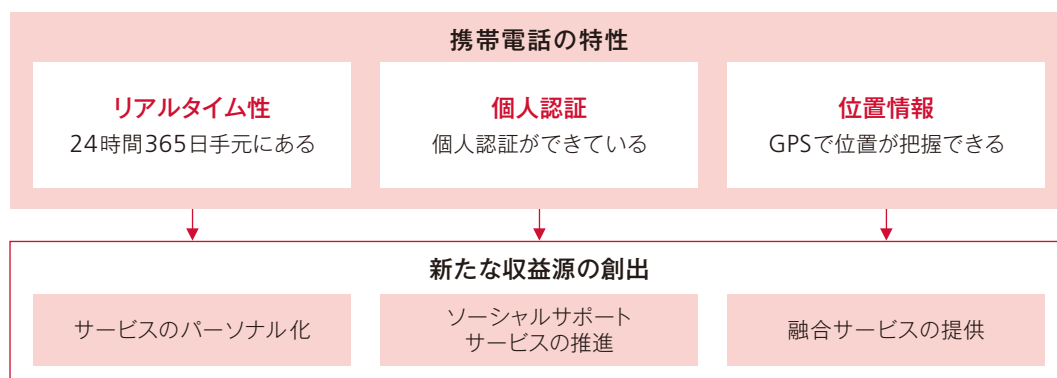
**当面の課題は、パケットARPUをいかに拡大させるかがポイントになります。
また、中長期的な成長に向けて、新たな収益源の創出が重要と考えています。**

中期ビジョンの営業利益目標を達成する上で特に重要な要素と捉えているのが、「パケットARPUの拡大」、そして携帯電話事業以外の「新たな収益源の創出」です。パケットARPUの拡大については、2012年度までに定額制契約率を70%・上限到達率を50%まで引き上げることで、パケットARPUの後年の伸びを対前年で100円程度拡大しようとするものです。2010年度のパケットARPUは、これまで行ってきた「弾込め」の成果が現れ始める年だと考えています。今後も動画を中心とした利用促進や、シニア層をはじめとするローエンドユーザーの需要喚起及びスマートフォン、PCデータカードの利用拡大等に取り組むことにより、パケットARPUの拡大を実現したいと考えています。

また、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」を活かし、サービスを高度で利便性の高いものへと進化させていくことで、「新たな収益源の創出」を目指します。具体的には、「サービスのパーソナル化」「ソーシャルサポート」「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んでいます。「サービスのパーソナル化」は、「iコンシェル」に代表されるように、「行動支援」を軸として、お客様一人ひとりのライフスタイルやニーズに合わせた新たなサービスや機能の提供を行うというものです。そして、「ソーシャルサポート」は、環境・エコロジー、金融・決済、健康・医療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するというもので、大気情報等のセンシング基盤構築・情報提供や、「ドコモ ケータイ送金」、医師向け情報サービス「MD+」などをすでに開始しています。最後の「融合サービス」では、携帯電話と、フェムトセルや情報家電、ITSといった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を提供していきます。

これらの新たな収益源によって、2012年度は3,000億円規模の収益拡大を目指します。

携帯電話の特性を活かした新たな収益源の創出



海外でのビジネス展開



グローバル展開について、2009年度のハイライトをご紹介します。



ネットワーク、アプリケーション、コンテンツなど、各地域の特性に応じたレイヤーでのビジネス展開を行うことで成果を上げた1年となりました。

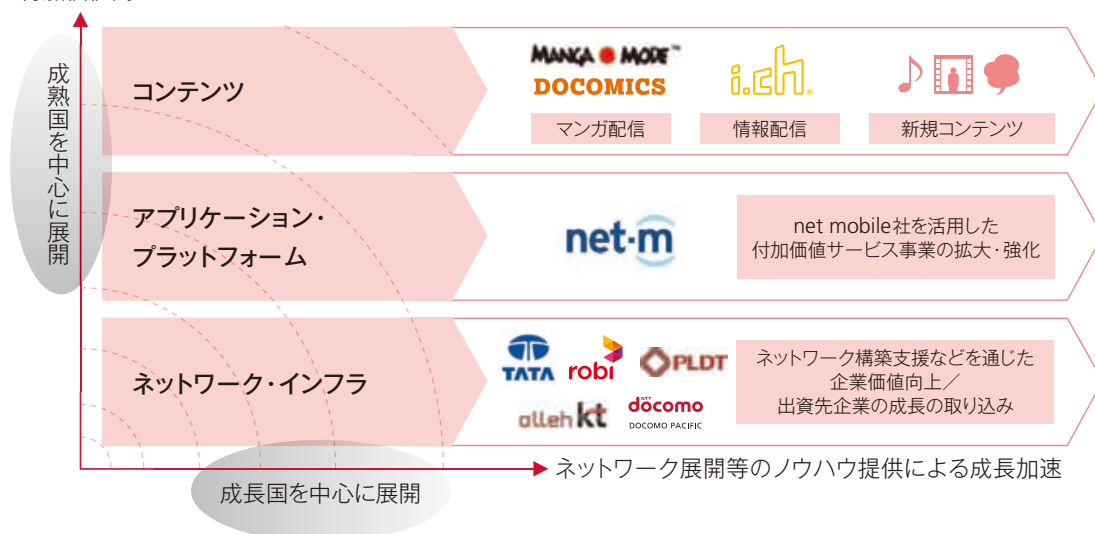
まず、成長国においては、ネットワーク整備等のノウハウ提供による出資先企業の発展を通じて、海外市場の成長を取り込んでいきます。2009年3月に投資したインドTata Teleservices Limited (TTSL) 社及びTata Teleservices (Maharashtra) Limited (TTML) 社の契約数は、2009年6月のGSMサービス「タタドコモ」の開始以来、飛躍的な成長を遂げた結果、TTSL／TTML社はインド国内の契約者シェア第5位に浮上し、2010年3月末時点で契約数が約6,600万となりました。これは契約数で見るとドコモの契約数を抜く目覚ましい勢いです。

一方、ネットワーク整備が進んだ成熟国では、コンテンツ等の上位レイヤーでの協業によるビジネス展開を進めています。2009年11月には、携帯電話向けコンテンツ配信プラットフォーム事業を運営するリーディングカンパニーであるドイツのnet mobile社に出資を行いました。これまでドコモが日本市場で培った様々なモバイルビジネスに関する実績・ノウハウを活かしつつ、net mobile社のプラットフォームを活用し、すでに欧州を中心に、マンガコンテンツの配信やキャリアを通じた「iチャンネル」サービスの提供を開始しています。

今後も地域に応じたドコモの強みの活かし方を模索し、グローバルビジネスを育てたいと考えています。

各レイヤーにおける海外ビジネスの展開

付加価値向上



LTEの開始

Q

2010年度にLTE方式の通信サービスの開始を予定されていますが、予定どおりにサービスを開始されるのでしょうか？

A

2010年12月にご提供を開始できるよう、着々と準備を進めています。

ドコモはこれまでLTE方式の標準化・実用化に積極的に取り組んできました。各国での将来的な採用が見込まれている同方式による通信サービスを、世界の先頭集団として開始できることは、グローバル化する市場における競争優位の観点から大きな意味を持つと思います。

まずエリアとしては今年度1,000局程度を整備し、3Gエリアにオーバーレイさせつつ需要の見込める東名阪地域での開始を予定しています。端末についても開始当初は高速通信の需要が高いデータカード型端末の提供を行い、順次ラインナップを拡充していく方針です。

設備投資

Q

LTEのサービス開始を控える一方で、急増するデータトラフィックへの対応が課題となっていますが、中期的な設備投資額はどのように見込まれますか？

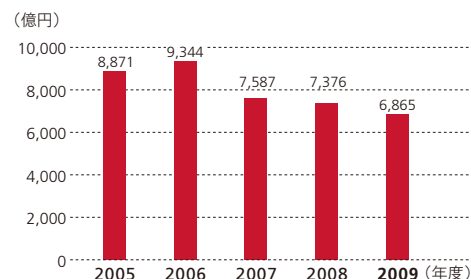
A

LTEの設備投資額を含めても設備投資額合計で7,000億円を切る水準で推移させていきたいと考えています。

動画などのリッチコンテンツや、PCデータ端末やスマートフォンの普及の影響もあり、データトラフィックはここ数年急増しており、今後もこの傾向は続く予想しています。

増加するデータトラフィックに対し適切な設備増強を実施するとともに、LTEのネットワーク構築を推進し対応する予定です。また、ネットワークIP化の推進も図りつつ、効率的なネットワーク構築を行うことで、中期的な設備投資額は7,000億円を下回る水準で推移させたいと考えています。

設備投資額の推移



2010年度の見通し

Q

2010年度の業績の見通しのポイントを教えてください。

A

2010年度は中期ビジョンで掲げたとおり、変革の推進によりお客様満足度の更なる向上を目指し、結果としてのお客様満足度No.1を実現する年であるとともに、パケット収入増等のチャレンジ項目を実行フェーズに移すことで「2012年度 営業利益9,000億円以上」への足固めをする年と捉えており、その達成に向けて着実に経営を行っていきます。

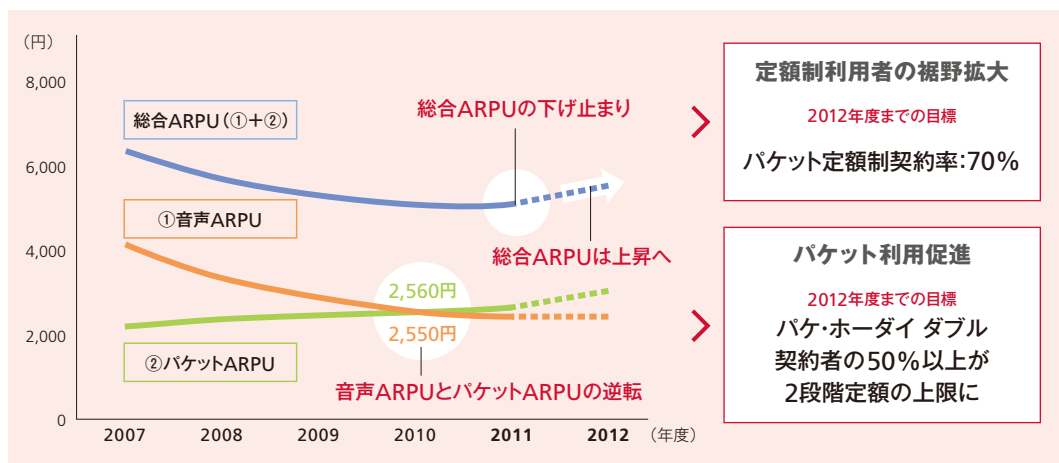
それを踏まえた業績予想におけるポイントは、

- これまで積み重ねてきたiモードARPUの底上げと、スマートフォン及びデータプラン利用者の拡大に向けた取り組みの成果として、パケット収入について1,100億円の収入拡大を見込むこと
- ネットワークコストや一般経費などのコストの効率化を引き続き推進して1,000億円程度の効率化を実現すること

の2点にあると考えています。この取り組みにより音声収入の減少約2,000億円を補い、対前年増益となる8,400億円の営業利益を確保したいと考えています。

また、パケットARPUの成長を加速させることにより、今年度中に音声ARPUとパケットARPUが逆転する見通しとなっています。現在の音声ARPUの下落は、2008年に導入したバリュープランの影響と、課金MOUの低減が主な要因ですが、これらの影響は今後落ち着いてくることを見込んでいるため、中期的には総合ARPUは、下げ止まりを迎えると想定しています。

音声ARPUとパケットARPUが逆転する2010年度



株主還元

Q

株主の皆様への利益配分に対する方針を教えてください。

A

株主の皆様への利益配分を経営の重要課題と位置づけ、中期ビジョンに向けた進捗状況を見つつ、前向きに検討していきます。

配当については、2009年度は1株当たりの配当を年間5,200円とさせていただき、配当性向は44%となりました。今後についても、国内トップレベルの配当性向を維持しつつ、安定的な配当の実施に努めていきます。

また、自己株式取得については、2009年度から取締役会で機動的に実施できるようにしました。これにより、2009年度は200億円で、約15万株の自己株式を取得し、年度末においては16万株を消却しています。2008年度の定時株主総会の決議に基づく自己株式の取得額である1,350億円に比べて縮小しましたが、フリー・キャッシュ・フローについては成長分野への投資に優先配分した上で、株主の皆様へ適切に還元させていただきます。



Current Development with Our Strength

2009年度の業績

業績の概況

無線通信サービス収入は引き続き減少するも3期連続の増益を達成

2009年度は、お客様による携帯電話機の長期保有傾向や景気の影響を受け、端末販売台数は1,804万台と前期比209万台減（同10.4%減）、端末機器販売収入は5,075億円と前期比994億円減（同16.4%減）となりました。無線通信サービス収入は、パケット定額制サービスの普及などが増収要因となる一方で、バリューコースの定着などが減収要因となり、3兆7,769億円と前期比642億円減（同1.7%減）に留まりました。この結果、営業収益は4兆2,844億円と前期比1,636億円減（同3.7%減）となりました。

営業収益

	(億円)		
	2008	2009	増減率
無線通信サービス	38,411	37,769	△1.7%
携帯電話収入	36,613	34,995	△4.4%
音声収入	21,496	19,105	△11.1%
(再掲) 「FOMA」サービス	18,778	17,855	△4.9%
パケット通信収入	15,117	15,890	5.1%
(再掲) 「FOMA」サービス	14,494	15,583	7.5%
その他の収入	1,798	2,775	54.3%
端末機器販売	6,069	5,075	△16.4%
営業収益合計	44,480	42,844	△3.7%

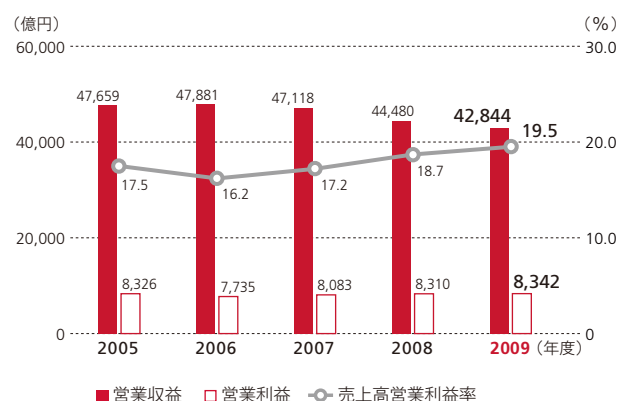
営業費用については、端末販売台数の減少及び開発効率化などにより端末機器原価が6,985億円と前期比1,294億円減（同15.6%減）となりました。また減価償却費は、設備投資の効率化に加え2008年度に実施した「mova」の資産の繰上げ償却の影響もあり7,011億円と前期比1,030億円減（同12.8%減）となり

ました。この結果、営業費用は3兆4,502億円と前期比1,669億円減（同4.6%減）となり、減収分を超える費用削減を実現した結果、営業利益は8,342億円で前期比微増（同0.4%増）の増益となりました。

営業費用

	(億円)		
	2008	2009	増減率
人件費	2,541	2,583	1.6%
経費	21,336	21,229	△0.5%
減価償却費	8,042	7,011	△12.8%
固定資産除却費	697	470	△32.5%
通信設備使用料	3,167	2,819	△11.0%
租税公課	387	389	0.5%
営業費用合計	36,170	34,502	△4.6%

営業収益、営業利益及び売上高営業利益率の推移



主要指標に見るオペレーションの状況

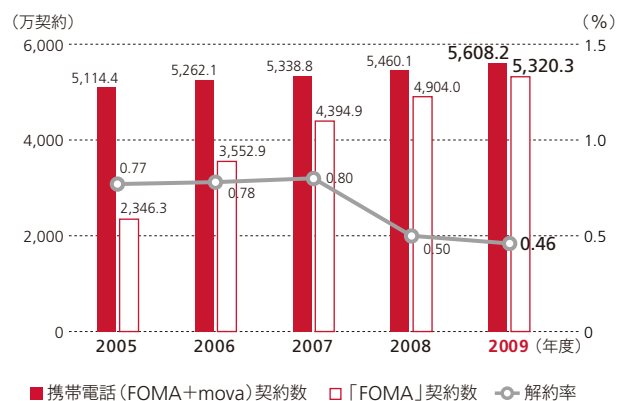
契約数

過去最低水準の解約率を更新

2010年3月末の携帯電話サービス契約数（FOMA+mova）は、前期末比148万契約増の5,608万契約となりました。「mova」サービス契約者の「FOMA」サービスへのマイグレーションが更に進んだことにより、「FOMA」サービスの契約数は5,320万契約、全契約に対する比率は94.9%となりました。

解約率は、お客様満足度向上に努めたことやMAX系割引サービス・バリューコースの浸透により、通期の解約率は過去最低水準となった前期を更に0.04ポイント下回る、0.46%となりました。

携帯電話（FOMA+mova）契約数、
「FOMA」契約数及び解約率の推移



ARPUの推移

(年度)

	(円)					
	2008	2009	1Q	2Q	3Q	4Q
総合ARPU (FOMA+mova)	5,710	5,350	5,440	5,420	5,470	5,060
音声ARPU	3,330	2,900	3,010	2,970	3,030	2,590
パケットARPU	2,380	2,450	2,430	2,450	2,440	2,470

MAX系割引サービスとバリューコースの状況

MAX系は実質飽和水準。下ブレ要因に一服感

MAX系割引サービスは2010年3月末で契約数が3,500万を超え、契約率で全契約者の63%となりました。MAX系割引サービスに契約しなくても50%割引となる「契約期間が10年を超えるお客様」を加えると約8割となります。

携帯電話機の購入時に値引きを受けない代わりに月額基本使用料が減額される「バリュープラン」も契約数が3,200万を突破し、契約率は58%に達しました。新たな販売モデルでの端末販売におけるバリューコースの選択率は90%を超えて推移しており、着実な定着を達成しました。

ARPU

総合ARPUの下げ幅が鈍化。

パケットARPUと音声ARPUの接近が進む

総合ARPU（FOMA+mova）は、前期比360円減の5,350円となりました。音声ARPUは「バリュープラン」の浸透や課金MOUの減少の影響などにより前期比430円減の2,900円となりました。一方、パケットARPUは、パケット定額制サービスへの加入促進や動画サービス等の利用促進により着実に推移し、前期比70円増の2,450円となりました。

事業概況 – At a Glance –

お客様満足度の更なる向上

p24

【2009年度の主な施策】

- エリア品質の向上、及び48時間以内の訪問対応サービスの本格化
- 「ケータイてんけん」サービスの開始
- 「修理品どこでも受取サービス」の開始
- 「電池パック安心サポート」サービスの拡充
- データ通信サービス向け料金の改定

【2010年度の取り組み方針】

- お客様ニーズに応えるエリア・ネットワーク品質の更なる向上の推進
- 「ケータイてんけん」「電池パック安心サポート」のサービス体制の更なる強化などによるアフターサービスの充実
- サービス拡大へ向けた料金プランの見直し・シンプル化の推進

パケットARPUの伸びによる成長

p26

【2009年度の主な施策】

- 「iコンシェル」のオートGPS対応、「BeeTV」の開始
- 店頭でのお勧めコンテンツの紹介、初期設定サポートなどの開始
- スマートフォン市場裾野拡大に向けたラインナップの拡充

【2010年度の取り組み方針】

- パケット定額制のユーザーベースの更なる拡大
- 豊富なサービス・コンテンツの提供
- パケット利用促進まで意識したサービス利用勧奨の徹底
- スマートフォン・PCデータ通信市場における純増シェア拡大

LTE導入とネットワークの進化

p28

【2009年度の主な施策】

- 更なる品質向上（「ハイスピードエリア」の拡充など）
- トラフィック増に対応した容量増・ネットワークの動的制御の開始

【2010年度の取り組み方針】

- 増大するトラフィックに対応した適切な設備増強
- ネットワークIP化の更なる推進
- LTEネットワークの導入・拡大

サービスのパーソナル化の推進

p29

【2009年度の主な施策】

- 「iコンシェル」の契約数の順調な拡大
- オートGPS開始による新たな行動支援サービスの提供

【2010年度の取り組み方針】

- 「行動支援」を軸とした新たなサービスや機能の提供
- 「iコンシェル」の対応端末の拡大と端末販売時の積極的な勧奨による契約数の拡大
- 「iコンシェル」の地域コンテンツの充実
- iモードメールを自動保存できる「ドコモ webメール」の開始

ソーシャルサポートサービスの展開

p30

【2009年度の主な施策】

- 相手の携帯電話番号を指定することで、即時に送金ができるサービス「ドコモ ケータイ送金」の開始
- 環境センサーネットワーク事業の開始

【2010年度の取り組み方針】

- 「健康・医療」「金融・決済」「環境・エコ」分野の新事業を更に進展させ、収益基盤の拡大を図る
- 携帯電話の特性や機能を活用した保険サービス「ドコモ ワンタイム保険」の提供
- 医師の生涯学習をサポートする「MD+」、医療業務に関する情報を提供する「Medical Brain」の提供開始

融合サービスの導入推進

p31

【2009年度の主な施策】

- フェムトセルを活用した新たな付加価値サービス「マイエリア」サービスの開始
- 離れた場所からデジタルフォトフレームに写真表示が可能な「お便りフォトサービス」の開始

【2010年度の取り組み方針】

- 各種業界との融合の更なる進化
- モバイルWi-Fiルータの導入による、様々なデバイスとの通信機能の融合を促進

端末の更なる進化

p32

【2009年度の主な施策】

- 端末のオープンプラットフォーム化の推進
- 「オペレーターパック」のFOMA端末への搭載

【2010年度の取り組み方針】

- スマートフォンのiモードメール対応
- 「ドコモマーケット」におけるコンテンツ課金の対応

グローバル展開の推進

p33

【2009年度の主な施策】

- 【国際サービス】
- 海外GPSサービスの導入、及び海外サポート拠点の拡大
- 【海外ビジネス展開】
- ドイツのnet mobile社への出資、プラットフォームを活用したコンテンツ配信の開始
- 出資企業であるインドの通信事業者Tata Teleservices Limited社がインド第5位の事業者へ成長
- アジア太平洋エリアの携帯事業者4社で各種協力を目的としたドコモ・グローバル・クラブを結成

【2010年度の取り組み方針】

- 【国際サービス】
- お客様の利便性向上へ向けた新サービスや新ポータルの導入によるバケット利用促進
- 空港でのコンサルティング実施や海外サポート拠点の拡大・拡充
- 【海外ビジネス展開】
- 出資・提携先の支援による財務的リターン及び事業シナジーの獲得
- 海外での付加価値サービス提供などに向けた取り組みの実施

国内出資・提携の推進

p34

【2009年度の主な施策】

- コア事業の強化や新事業の創出につながる出資・提携を推進
- テレビ通販事業を展開する(株)オークローンマーケティングへの出資

【2010年度の取り組み方針】

- 異業種との出資や提携を通じ、更なる収益拡大と持続的成長を目指す
- 東京海上日動火災保険(株)との業務提携による「ドコモ ワンタイム保険」の提供を開始
- 幅広い年齢層に向けて、ユーザー作成コンテンツを掲載・公開できるUGCメディア「E★エブリスタ」を開始

研究開発

p35

【2009年度の主な施策】

- 2010年12月のLTEのサービス開始に向けた開発
- コアネットワークのIP化における信頼性向上のための技術開発

【2010年度の取り組み方針】

- 競争力の高い新たなサービスを構築するための基盤技術の研究開発
- 高品質・価格競争力・信頼性を強化し市場競争力を拡充するための基盤技術の研究開発

事業概況－主な取り組み－

お客様満足度の更なる向上

約5,600万のお客様に更に満足いただけるよう、努力を続けることは、「変革とチャレンジ」を着実に推進する第一歩です。ドコモは、料金・サービスの精錬化を続け、強みを更に伸ばすための基盤を固めています。

エリア品質の向上

48時間以内の訪問対応サービス

お客様にケータイを快適にご利用いただくためには、通話や通信の品質が重要となります。そのためには、きめ細やかな対応で「エリア品質」の向上を常に図ることが重要であるとドコモは考えます。

48時間以内の訪問対応サービスは、お客様から「電話が繋がらない、FOMAの電波状況が悪い」といったご連絡をいただいた場合、ご希望のお客様には担当者から連絡後、原則として48時間以内にご自

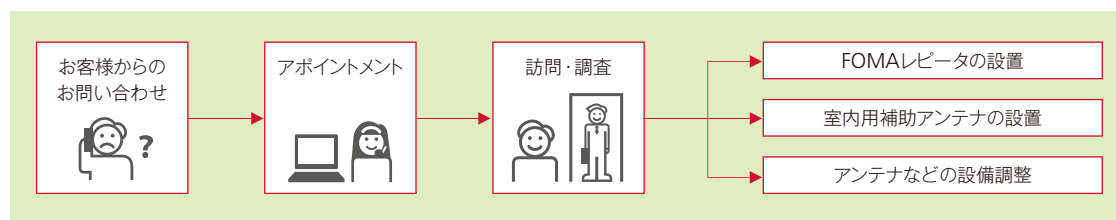
宅などに訪問し、エリア調査を行い、問題の速やかな改善を図るというサービスです。また即座の改善が難しい場合も、現状及び今後の対策についてお客様に明確にご説明することを心掛けています。

同サービスを通じた訪問によって、お客様からご指摘いただいた問題が改善できた割合は約8割となっています。また、お客様のサービスへのご満足度も約97%となっています。2009年度の同サービスの訪問実績は55,000件に達しました。

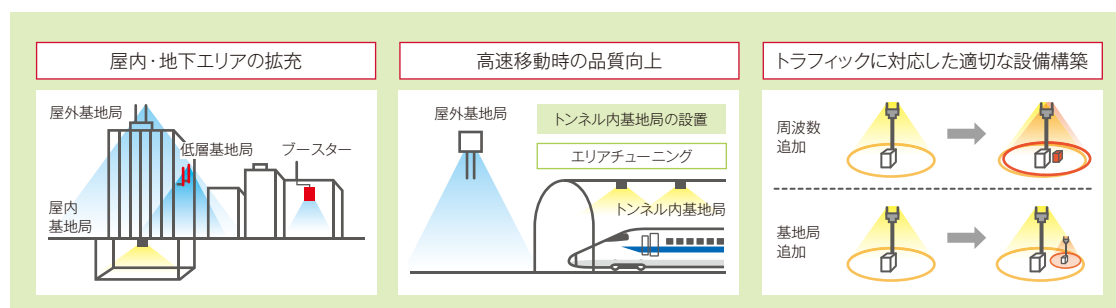
エリア・ネットワーク品質の向上

お客様のご利用環境により、エリア品質を高めるための施策は変わります。高層施設の周囲では低層エリアや屋内エリアをカバーする基地局やブースターの増設、新幹線のような高速移動には基地局を専用チューニングを施すなど、TPOに応じた的確で迅速な通信網の整備・改善を続けることで、エリア・ネットワーク品質の向上を引き続き推進します。

48時間以内の訪問対応サービス



エリア・ネットワーク品質の向上



アフターサービスの充実

「ケータイてんけん」サービス

携帯電話が多くの方の日常生活に重要な役割を果たすようになった現在、「ケータイが壊れない」と同時に「安心できるアフターサービスが受けられる」ことが重要な意味を持つとドコモは考えます。近年は端末の買い替え周期が長期化する傾向もあり、アフターサービスに関する対応の充実はお客さま満足度を高める上で大切な課題といえます。

ドコモは携帯端末の設計及び製造過程において、様々な状況を想定し、品質及び耐久性に万全を期しています。その上でお客さまにケータイが使えないというご不便をおかけしない取り組みとして、「ケータイてんけん」サービスを2009年7月より開始しました。同サービスは携帯電話をいつでも安心・快適にご利用いただくため、ご利用中のケータイに破損箇所や劣化などの異常がないか、通信性能に問題がないかなど専門スタッフによる点検とクリーニングなどをさせていただきます。2009年度は約352万件のご利用をいただきました。

電池バック安心サポート

通話からインターネット、カメラ、音楽配信など、多様な目的でご利用いただく携帯電話にとって、信頼できるバッテリーは顧客満足の大切な要素です。また端末利用の長期化に伴い、バッテリー劣化への対策が、お客様の声としてクローズアップされてきました。

バッテリーの問題への対策は、長くドコモをお使いいただいているお客さまとの良好な関係を維持する上で重要であると考え、ドコモプレミアクラブにご加入のお客さまで、同一のFOMA電話機を長くご使用の方を対象に、電池バックを進呈（500ポイントまたは無料）する「電池バック安心サポート」をご提供してきました。

2009年7月より従来の電池バックに加え、FOMA補助充電アダプタ01をラインナップに追加し、お客さまのご利用状況に応じて選択いただけるようサービスの拡充を図りました。

なお、本サービスは2009年度には約720万件と、多くのお客さまにご利用いただいています。

料金の見直し

2008年度に導入したパケット定額制サービス「パケ・ホーダイ ダブル」は、安心してデータ通信サービスを楽しみたいというお客さまにご好評をいただき、サービスの競争力の強化と同時に、パケットARPUの改善に貢献しました。

また、広がりつつあるスマートフォン市場の裾野拡大に向けて、スマートフォンに関する料金体系を分かりやすくすることが課題でした。そこで2010年4月より「Biz・ホーダイ ダブル」と「パケ・ホーダイ ダブル」を統合しました。またiモードと「mopera U」を併用した場合等に割引する「ISPセット割」も2010年5月から実施しています。

「ケータイてんけん」

2009年7月サービス開始

ドコモショップでケータイ電話を
無料で点検・クリーニング

利用件数

2009年度： **約352万件**



結果表



テスト

「電池バック安心サポート」

2009年7月サービス拡充

利用件数

2009年度： **約720万件**



電池バック

または



FOMA補助
充電アダプタ01

パケットARPUの伸びによる成長

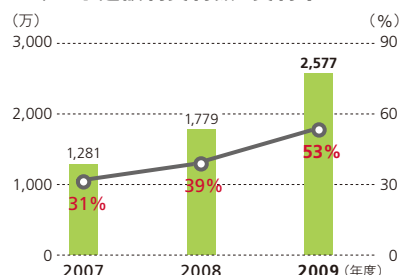
2年前に導入したバリューコースの影響による音声ARPUの減を補うため、パケットARPUを向上させることが重要な経営課題です。そのためには、パケット定額制利用者の拡大、ならびにパケット利用の促進が必須であり、多様化する端末それぞれに応じた様々な施策に取り組んでいます。

パケット定額制利用拡大に向けた取り組み

2009年8月、パケット定額サービスを「パケ・ホーダイ ダブル」を月額390円からご利用いただけるよう見直しました。これにより、お客様に「BeeTV」をはじめとする動画コンテンツをより気軽に、また安心してご利用いただけるようになりました。更に、2009年12月、相手が誰でも国内iモードメールの送受信が無料でご利用いただける「メール使いホーダイ」の提供を開始しました。

このような取り組みの結果、2010年3月時点で、パケット定額制契約数は2,577万契約に達し、契約率は53%に拡大しました。

パケット定額制契約数・契約率



パケット利用の促進 —iモードでの取り組み—

主要サービスであるiモードにおいては、ヘビーユーザーにもご満足いただける魅力あるコンテンツの充実を図るとともに、ミドル・ライトユーザーのパケット利用を促進するため、使い勝手の良さの追求や店頭での利用勧奨などの「更なるパケット利用促進の取り組み」に力を入れ、着実な成果を挙げています。

「iコンシェル」は、お客様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し、日々の生活の行動を支援するサービスです。2009年秋・冬モデルからはオートGPS機能に対応するなど、サービスは更に進化し続けています。2010年3月時点では、約420万契約に達しました。

ドコモは2009年4月、エイベックス・エ

ンタテインメント(株)との合併会社「エイベックス通信放送(株)」を設立、同年5月より携帯電話専用放送局「BeeTV」を開局しました。「BeeTV」では携帯電話の画面での鑑賞に最適化した映像及び音楽コンテンツを制作・配信しています。月額315円でご覧いただけるドラマ・ミュージック、お笑いといった多彩なエンタテインメントコンテンツが好評を博し、契約数は2010年3月末で約107万契約に達し、順調な伸びを見せています。

また、「どのようなコンテンツがあるかわからない」「設定が難しい」というお客様の声にお応えし、新規ご購入、買い替え、相談などでご来店されたお客様に対し、店頭で使用方法のご説明、お勧めコンテンツのご紹介、ならびに初期設定のサポートを積極的に行っています。



パケット利用の促進

—スマートフォンでの取り組み—

利用者が拡大しつつあるスマートフォンにおいては、料金体系の見直しと平行し、端末ラインナップの拡充、コンテンツマーケットの整備を進め、スマートフォン市場の裾野拡大を積極的に進めています。

従来「docomo PRO series」の中でスマートフォンを展開してきましたが、市場の拡大に合わせ2010年春より「ドコモ スマートフォン」という製品カテゴリを新たに設けました。多彩なメーカー及びOSの端末をラインナップし、お客様のニーズにきめ細かくお応えしています。特に2010年4月に発売したXperia™はソニー・エリクソン社製のAndroid™-OS搭載のスマートフォンとして幅広い層からのご支持をい

ただき、予想を上回る予約をいただく好調な滑り出しとなりました。

また、スマートフォンをご利用になりたいお客様から「iモードメール(@docomo.ne.jp)をスマートフォンでも利用したい」というご要望を数多くいただいています。ドコモはお客様のご要望にお応えすべく、iモードメールアドレス対応を2010年9月に実施する予定です。そのほか、iモードでご好評いただいているサービスについては、順次スマートフォンでもご利用いただけるよう検討していきます。

更に、ITリテラシーが低いお客様であっても、より簡単・便利にご利用いただけるよう、コンテンツ及びアプリケーションのマーケットの整備を進めています。プラットフォームとしてのドコモが果たすべき重要な課題です。

2010年4月には、スマートフォン向けポータル「ドコモマーケット」の提供を開始しました。「ドコモマーケット」では、より手軽にスマートフォンをご利用いただけるようにおすすめのコンテンツやアプリケーションをドコモが分かりやすく紹介しています。また2010年度内にはiモードでは実現しているコンテンツ課金対応を実現する予定です。

ドコモマーケット



パケット利用の促進

—PCデータ通信分野での取り組み—

ネットブックなど安価なモバイルPCの普及拡大に伴い、PCデータ通信市場は急速に拡大しています。PCデータ通信では、従来の携帯電話によるパケット通信と比較し、スループットがより強く求められます。ここにネットワーク品質を重視するドコモの強みを活かす好機があります。ドコモはPCデータ通信分野を成長市場と捉え、販売強化を継続しています。この結果、データプランの契約数は急速な伸びを見せ、2010年3月末時点での契約数は約96万契約と、この1年で倍増に近い伸びとなっています。

docomo STYLE series

docomo PRIME series

docomo SMART series

docomo PRO series

docomo らくらくホン シリーズ

ドコモ スマートフォン

LTE導入とネットワークの進化

ネットワークの高速化・大容量化と通信品質の維持は、通信事業者として永続的かつ重要な経営の課題です。ドコモは、次世代方式であるLTEの導入を推進し、日本の携帯電話市場において、世界最先端の通信ネットワークの整備と世界最高水準のネットワーク品質の向上に日々挑戦しています。

人口カバー率100%の高速データ通信サービス

ドコモは、基地局整備の継続的な拡充に取り組み、第3世代携帯電話「FOMA」サービスにおいて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の高速パケット通信を可能とするHSDPA方式による「FOMAハイスピードエリア」についても、2008年12月に人口カバー率100%を達成し、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ています。

快適なパケット通信環境の提供に向けた取り組み

ドコモは、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「FOMAハイスピードエリア」の

拡充や、設備の増強を進めてきました。この取り組みはスマートフォン、PCデータカードの普及に伴い、更に重要性を増すと考えます。

効率的かつ低コストで膨大なデータを伝送する仕組みとして、IPルータと光伝送路を組み合わせた広帯域なIPルータ網を構築し、ネットワーク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ーに対する通信速度制御も実施しています。

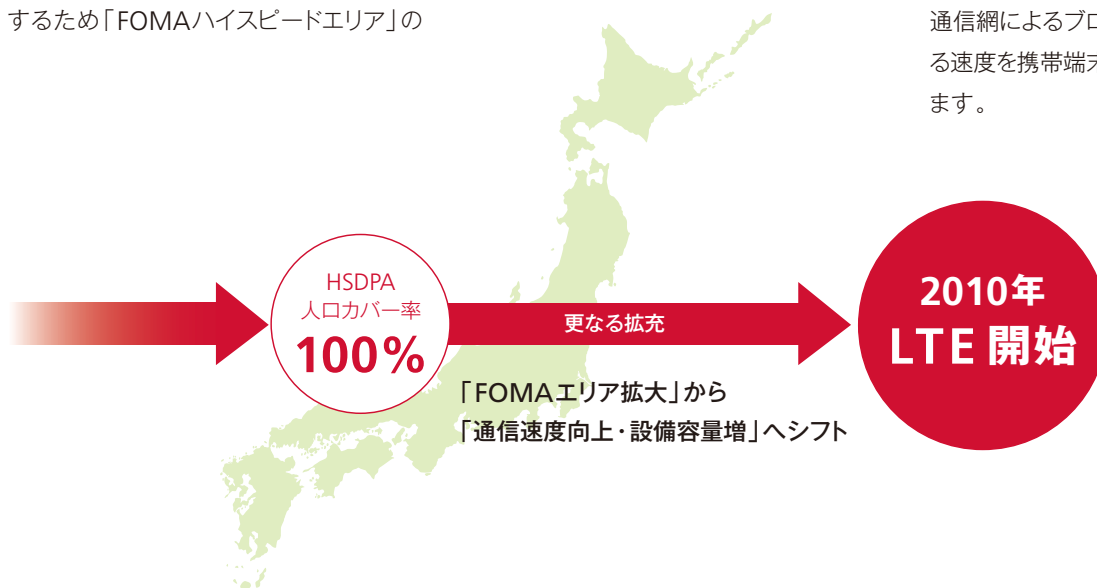
ネットワークコストの低減

2009年度の設備投資総額は、前年度比6.9%減の6,865億円となりました。

2009年度末の「FOMA」サービスの屋外基地局は、前年度末から7,200局増設となる55,700局となり、屋内基地局については同5,200局増設となる24,800局となりました。また、更なるネットワークコストの削減を目指し、引き続きネットワーク装置の集約化、大容量化、及び調達価格の低減に努めています。

LTEの導入

ドコモは2010年12月より、LTE方式の通信サービスを開始するべく、準備を進めています。まずは、先行するエリアから、37.5Mbps（一部では75Mbps）の通信環境の提供を開始する予定です。これにより従来の「FOMAハイスピード」と比べて飛躍的に速度が上がるだけでなく、固定通信網によるブロードバンド通信に匹敵する速度を携帯端末で実現できることとなります。



サービスのパーソナル化の推進

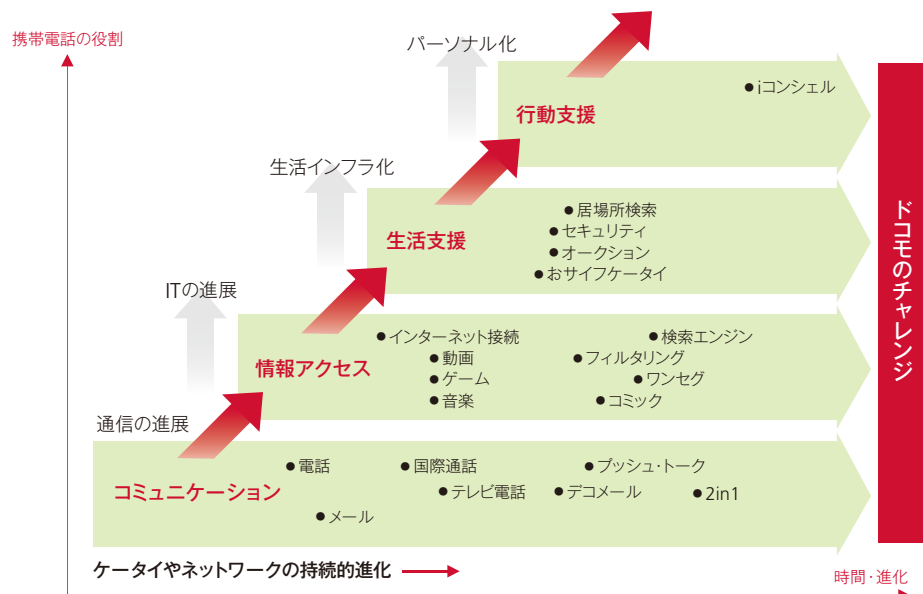
インターネットが当たり前となった現在、そこに流通する情報は膨大かつ多岐にわたります。ドコモは、ケータイで提供する情報サービスをパーソナル化することが、お客様満足度の向上につながると同時に、新しい利用方法の提案、ひいては更なるケータイの利用促進につながると考え、様々なサービスを展開しています。

生活支援という新たなニーズ

携帯電話を通じてインターネットにアクセスする機会が増加する中、「自分に合った情報がほしい」「確かな情報源に素早くアクセスしたい」というニーズが高まっています。

また、携帯電話には「24時間365日、常に身に付けている」「GPSで位置情報が分かる」「個人認証が確立している」という特性があります。これら携帯電話の特性を組み合わせれば、お客様の嗜好、ライフスタイルに合わせた情報配信を提供することが可能となり、更にはお客様の生活を支援することにもなります。

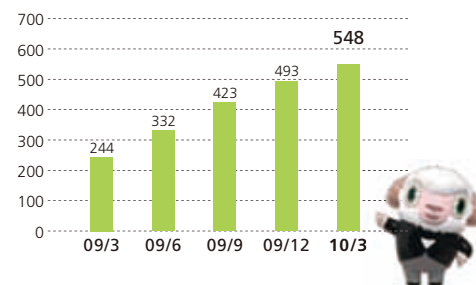
サービスの進化の方向性



iコンシェル

このような考えに基づきパーソナルサービスの中核として開始したサービスが「iコンシェル」です。「iコンシェル」は2008年のサービス開始以来、着実に契約数を伸ばし、2010年3月末時点で420万契約を達成しました。また2009年秋冬モデル端末からは、オートGPS機能に対応しました。これにより、どこにいてもご自宅への終電情報をお知らせしてくれる「終電アラーム」など、新しい行動支援型サービスの提供が可能となりました。

「iコンシェル」のコンテンツ数
(コンテンツ)



コンテンツ数についても2010年3月時点で548を数え、順調に増加しています。現在、「iコンシェル」はユーザビリティの改善と同時に地域コンテンツの拡大を図っています。

より生活を便利にする「常に身につけるパーソナルエージェント」としてのケータイの可能性を広げていくサービスとして、今後も進化していきます。



ソーシャルサポートサービスの展開

ドコモが新たな事業領域へのチャレンジとして取り組みを加速しているのが、ソーシャルサポートサービスです。健康・医療、金融・決済、環境・エコといった様々な社会的な課題の改善に向け、携帯電話が一翼を担うことができると考えています。

ソーシャルサポートにドコモならではのサービスを提供することは、社会的にも意義深くかつ大きなビジネスチャンスであると考え、産官の多様な連携のあり方を模索しています。まず健康・医療分野でモバイルならではのパーソナルな医療情報の配信基盤の構築を進める一方、金融・決済分野では携帯電話の機能と特性を活かした新サービスを開始しました。また環境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を進めています。

健康・医療分野での例

「Medical Brain」「MD+」

「Medical Brain」は、医療従事者向けに、医療業務に関する幅広い情報を効率的に提供する会員制の情報ポータルサービス、「MD+」は医師の生涯学習をサポートする会員制情報サービスです。

これらのサービスは日々の診療業務に役立つとともに、医療界の情報格差解消と安心の医療環境の実現への貢献が期待されます。

金融・決済分野での例

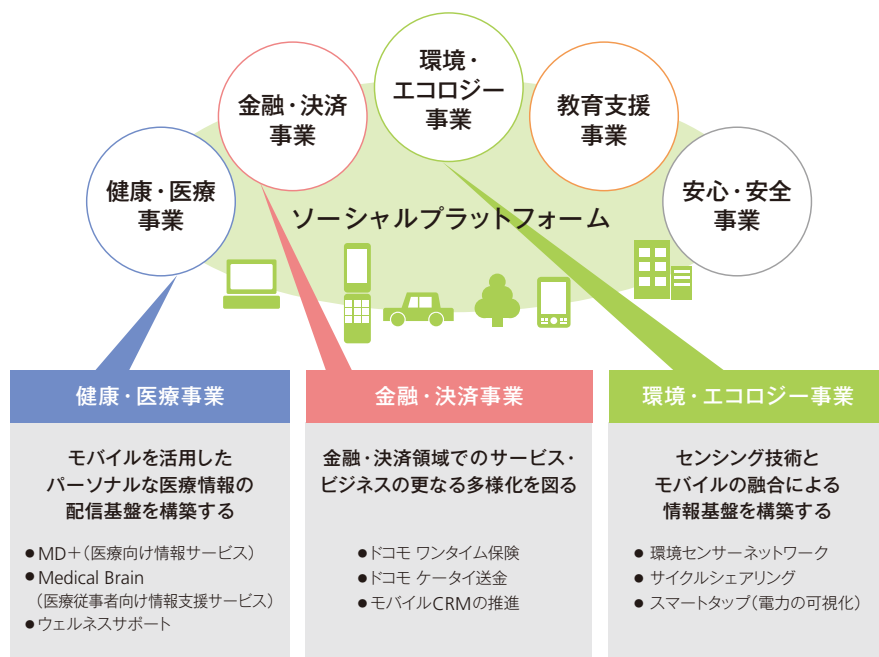
「ドコモ ケータイ送金」

2009年7月に開始した「ドコモ ケータイ送金」は、新たに口座の開設や事前登録などの手続きをすることなく、送り手となるお客様が相手（受け手）の携帯電話番号を指定することで送金が可能となるサービスです。お客様は、本サービスをご利用いただくことにより、飲み会代の精算など、友人・知人間でのお金の受け渡しを簡便に行うことができるようになります。

環境分野での例

「環境センサーネットワーク事業」

ドコモは、花粉の飛散量や大気情報、紫外線の照度、CO₂の濃度などを収集・提供する「環境センサーネットワーク事業」を、2010年1月から開始しました。この事業は、携帯電話の基地局などに設置したセンサで測定したデータを、携帯電話ネットワークを介して蓄積し、加工・分析を施した後、環境情報として有償提供するものです。なお、個人向けに情報配信を行っている気象予報事業者を対象とした「B to B to Cモデル」をはじめ、製薬会社や医療機関などを対象とした「B to Bモデル」、更には自治体などを対象とした「B to Gモデル」など、幅広い事業領域に対して情報を展開していく予定です。



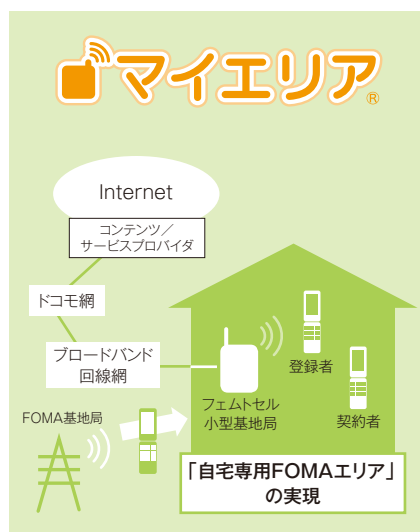
融合サービスの導入推進

携帯電話が生活の様々なシーンに浸透する一方、家電や自動車など生活の様々なシーンで活躍する機器もまた、通信機能を持ち幅広くネットワーク化されつつあります。このような中、携帯電話とその他の様々な生活関連の機器との連携を強化し、より便利な日常生活を実現することが、「融合サービス」の目的です。ドコモは融合サービスの試みを多方面で推進していきます。



マイエリア(フェムトセル)

「マイエリア」は、2009年11月に開始した固定通信と携帯電話の融合サービスであり、かつ帯域占有や在圏情報といったフェムトセルの特性を活用した新たな付加価値サービスです。



帯域占有

ご自宅にブロードバンド回線につながったフェムトセル小型基地局を設置し、ご自宅専用FOMAエリアを構築することにより、高速パケット通信をご利用いただけます。「マイエリア」は登録されたFOMA端末のみご利用いただけるので、動画など大容量コンテンツやマイエリア登録者向けの専用動画・音楽コンテンツを高速なパケット通信で楽しむことができます。

在圏情報の活用

ご自宅に設置されたフェムトセル小型基地局により、登録されているご家族の携帯電話のご自宅専用FOMAエリアへの出入りを検知することが可能です。この「イマスカ機能」をご利用いただくことで、ご家族の帰宅、外出を確認することができ、それをメールでお知らせすることも可能です。

お便りフォトサービス

2009年7月に開始した、情報家電と携帯電話との融合サービスである「お便りフォトサービス」は、携帯電話やパソコンから写真を添付したメールを送信するだけで、離れた場所からもデジタルフォトフレーム(「お便りフォトパネル」)に写真を表示することができます。

同サービスをご利用いただくことで、離れて暮らす家族のもとに「お便りフォトパネル」を設置しておけば、撮った写真をメールで送るだけで簡単に見て・楽しんでいただくことができます。また2009年12月からは、お客様が希望するコンテンツを選択するだけで、ニュースや世界遺産などの厳選コンテンツを定期的にお届けする「フォト配信サービス」を提供しています。



端末の更なる進化

多様化するお客様のニーズに応え、魅力ある端末を快適にご利用いただくための取り組みを続けることは、通信事業者としての重要な課題です。また、激化する市場環境の中、開発コストの効率化もまた、日々取り組むべき課題です。

端末のオープンプラットフォーム化

ドコモは、端末の進化の重要な方向として、端末の「オープンプラットフォーム化」を推進してきました。その目的は、端末メーカーの開発コスト及び開発期間を改善することを通じ、魅力ある端末をいち早く、かつリーズナブルな価格設定でお客様にご提供し続ける体制を作ることにあります。この実現に向け、ドコモは、ミドルウェア領域で、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」とドコモ独自のサービスに対応する「オペレータパック」との分離を進め、

2009年度冬春モデルより導入を開始しました。ドコモはこうしたミドルウェア領域に加えOS領域においてもプラットフォームのグローバル化とオープン化を進め、多様な企業の参入を通じたサービスの多様化、ひいてはドコモのサービスのグローバル化を促進します。

スマートフォンへのiモード上で好評なサービスの搭載

スマートフォンが国内で普及しつつある現在、iモードからスマートフォンへ乗り換えるお客様が増えつつあります。その

結果、お客様から、「スマートフォンでもiモードと同じ機能やサービスを使いたい」というご要望を数多く頂戴しています。

ドコモは現在、この対応を積極的に進めています。具体的にはiモードメールアドレスへの対応を2010年9月に開始予定のスマートフォン向けISP「spモード」のサービスとして提供するとともに、おサイフケータイ対応端末の開発や「ドコモマーケット」におけるコンテンツ課金への対応を2010年度末までに実現できるよう、検討を進めています。



グローバル展開の推進

ドコモは、お客様のワールドワイドなケータイライフを支えるのみでなく、世界各国にドコモのお客様の輪を広げるという視野に立ち、ドコモならではのサービス・ノウハウを活かしたグローバル展開を積極的に推進しています。

グローバル展開として、主にドコモユーザーの海外渡航に対する「国際サービス」と、日系企業の海外拠点向け「法人向けソリューション」、そして海外の携帯事業者等との出資・提携を通じた「海外でのビジネス展開」があります。

「国際サービス」では、日本国内でご利用の携帯電話端末を渡航先でもご利用いただける国際ローミングサービス「WORLD WING」を中心に、各種サービスを提供しています。渡航時に役立つメニュー・コンテンツを充実させるなどサービスの拡充を図ると同時に、海外サポート拠点の拡大を行うなど、きめ細かい対応に努めています。また長期渡航者の方には、休止していた携帯電話回線を、帰国の際に空港に着いたらすぐご利用いただけるようにするなど、お客様の利便性向上に取り組んでいます。

「法人向けソリューション」では、ドコモの現地法人、出資先等を通じて、提携パートナー企業とも協力しながら、日系企業を含む多国籍企業及び現地企業にモバイルと連携した各種ソリューションをご提供しています。

「海外でのビジネス展開」としては、まず成熟した携帯電話市場を有する北米・欧州を中心としたエリアでは、主にコンテンツ・アプリケーション領域で、日本での

経験を活かしつつ現地で受け入れられるサービスの展開を目指しています。

また今後の量的拡大が見込まれるアジア太平洋を中心としたエリアにおいては、ドコモのネットワーク・インフラ領域での経験を活かし、積極的な出資・提携を通じて企業価値の向上を図っています。これらを通じ、ドコモ全体の収益への貢献、ならびにシナジーの獲得を目指します。

コンテンツ・アプリケーション領域での取り組み

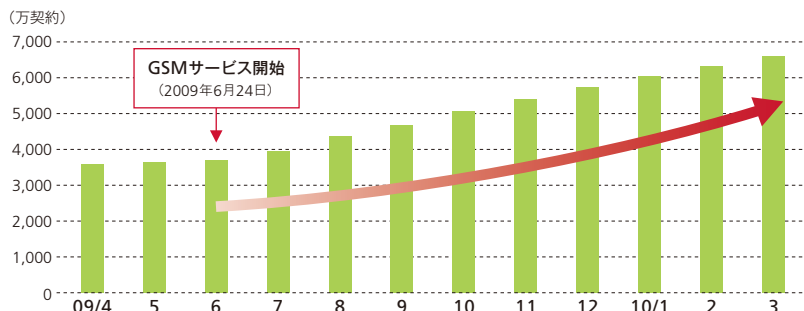
2009年11月、ドコモはモバイルコンテンツ配信プラットフォーム事業者であるnet mobile社に出資をし、同年12月には約81.45%の株式を取得しました。ドコモはnet mobile社のプラットフォームを活用し、すでにフランスやインドでマンガコンテンツの配信や、インド、イギリス、グアムなどでキャリアを通じたiチャネルサービスの提供を実施しています。

ネットワーク・インフラ領域での取り組み

ドコモが出資するインドTata Teleservices Limited (TTSL) 社及びTata Teleservices (Maharashtra) Limited (TTML) 社の契約数は、2009年6月のGSM方式サービス「タタドコモ」の開始以来急増し、インド国内における累計加入者シェア第5位に浮上しました。2010年3月末時点では約6,600万の契約者を獲得しています。今後はiチャネルやモバイルコミックのような付加価値サービス等の充実により、更に顧客基盤の拡大を図りたいと考えています。

また、これらの成長国における携帯電話市場の知見を水平展開する施策も進めています。具体的には、ドコモを含め、インド・バングラデシュ・フィリピンの出資先携帯事業者4社で構成するドコモ・グローバル・クラブを2010年1月に結成し、成長国市場のネットワークや付加価値サービスのあり方を共有しつつ、事業ノウハウの交換や事業シナジー創出を目指しています。

インドTTSL/TTML契約数



国内出資・提携の推進

携帯電話は通信だけに留まらず、他の様々な事業やビジネス領域と組み合わせること
で、シナジーを発揮し、社会に新たな価値を創造することができます。ドコモは更なる
収益拡大と持続的成長に向け、コア事業を強化するとともに、多様なパートナー企業
との出資・提携を通じて新たな事業の創出に取り組みます。

TV通販ビジネス領域

2009年4月、テレビ通販事業を展開する
(株)オークローンマーケティング(OLM
社)に出資しました。OLM社が保有する
TV通販における米国市場での知見や高い
商品調達力、商品開発・改良のノウハウ、
高いレスポンス率を生み出す映像制作のノ
ウハウ及びマーケティング力と、当社が保
有する携帯電話サービスの技術、ノウハウ
を相互の事業運営に活用することにより、
モバイルeコマースやTV通販ビジネスの
拡大に取り組んでいます。

UGCコンテンツ領域

若者向けからシニア向けまで幅広いユー
ザー作成コンテンツ(以下、UGC: User
Generated Content)サイトの運営ノウハ
ウやシステム開発力を持つ(株)ディー・エ
ヌ・エーと、ドコモのiモードにおける集客
力や課金の仕組み、顧客ニーズを重視した
サービス提供力を融合させ、携帯電話上で

の新たなUGCビジネスを共同で創出し、
UGC市場全体への活性化へ寄与すること
を目的に、2010年4月に合併会社「(株)
エブリスタ」を設立しました。

(株)エブリスタは、2010年6月に総合
UGCメディア「E★エブリスタ」をグランド
オープンし、UGCコンテンツを代表するケー
タイ小説のみならず、コミックやイラスト、写
真、レシピ、俳句など、数多くのジャンルの
投稿・閲覧ができ、幅広い年齢層に楽しんで
いただけるサービスを提供していきます。

保険領域

「ドコモ ワンタイム保険」は、携帯電話から
簡単に申し込みが可能な保険サービスです。
ドコモは、2010年3月、東京海上日動火災
保険(株)と両社の顧客基盤と事業ノウハウ
を活かしながら、生活インフラとして定着し
行動支援機能を有した携帯電話と、日常生
活に密着し「安心と安全」を提供する保険
サービスを連携させ、お客様利益に最大限



特徴

携帯電話で申し込みから支払いまでを実現

申込み時の入力項目が最小限

短期で手頃な料金(最短1日)

オートGPSによる保険加入レコメンド

貢献できる商品・サービスの開発・提供と、
新たな提供プロセスを導入していくことを目
指して、包括的業務提携に合意しました。

その業務提携の一環として、2010年4
月から携帯電話を活用した新たなコンセプ
トの保険商品「ドコモ ワンタイム保険」の
提供を開始しました。

通常、傷害保険は月単位もしくは年単位
での契約が一般的ですが、本サービスで
は、実際に旅行・スポーツなどをする日に限
定し、短期間での契約が可能のため、手頃
な価格でご利用いただけるとともに、お申
込みに際しては、店舗への来店や申込用紙
への記入は必要なく、iモードの専用サイトに
て最小限の項目に入力いただくだけで申込
みができます。現在、スポーツ・レジャー保
険、ゴルファー保険、国内旅行保険、海外
旅行保険の4種類の商品を提供しています。

モバイルとTV通販の連携



研究開発

お客様により満足していただくため、またグローバルな市場の先頭集団の一人として走り続けるため、「今」に偏らず未来志向で視野の広い研究開発を続けることが、ドコモならではの大切な「強みの源泉」であると考えます。

基本方針と体制

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。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、広範な移動通信領域の研究を行うほか、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、海外の先端技術のトレンドを分析する活動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。

2009年度の主な研究開発の成果

LTEに対応した光張り出し基地局用の無線装置を開発しました。本無線装置はLTEとW-CDMAの基地局装置で共用することが可能であり、新設する光張り出し基地局に対する本無線装置の先行導入を実施することで、LTEのエリア展開の効率化を実現できます。

LTEに対応した携帯電話に向けては、通信プラットフォーム「LTE-PF」の開発を日本電気(株)、パナソニック モバイルコミュニケーションズ(株)、富士通(株)とドコモの4社にて共同で進め、2009年10月に対応チップセットのエンジニアリングサンプルの開発を完了しました。LTE-PFを導入することで、LTEに係る携帯電話の基本機能の

独自開発を回避することができ、開発期間の短縮や開発コストの低減を可能とします。

また、市街地など実際のサービス提供環境での動作検証や通信速度などのパフォーマンスの評価を中心に試験を進め、2010年12月のLTEのサービス開始に向けて着実に準備を進めてきています。

LTE、W-CDMA、GSMなど国内外の複数の移動通信システムに対応させるため、700MHzから2.5GHzまでの8つの周波数帯に対応したマルチバンド電力増幅器の試作機を開発しました。本装置が実用化されれば、電力増幅器の搭載数は増加せず、携帯電話機を大型化することなくLTE、W-CDMA、GSMなど、国内外のほぼすべての携帯電話サービスに対応することが可能となります。

年々増加するパケットトラフィックに対して経済的に対応するため、コアネットワークのIP化を進めてきており、パケット通信だけでなく音声通話で使用しているコアネットワークについてもIP化を進めています。

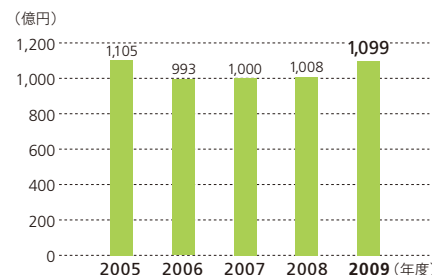
音声通話に対してはパケット通信と比較してより高いネットワークの信頼性が求められます。今後音声通話のIP化を実現するにあたり、重要性が増すのはネットワークの信頼性向上です。ドコモは富士通(株)とともに、IPネットワークにおいて既存技術での解決が困難とされる「サイレント障害」の検出及び障害発生区間の特定技術の共

同開発をしました。これにより障害発生時におけるサービス復旧時間の更なる短縮を図ることが可能となります。また、汎用IP技術を採用し高速化を図った次世代の衛星移動通信システムを開発しました。衛星移動通信サービス「ワイドスター」の後継サービス「ワイドスターII」としてサービスを開始しました。

第4世代移動通信システムの無線アクセス方式に関する研究に継続的に取り組み、標準化へ向け国際標準化プロジェクト3GPPに積極的な提案を行いました。また、「眼で操作できるイヤホン」など先進的なUIの実現や「サラウンド音声技術」など臨場感あるコミュニケーションの実現を目指す研究にも取り組みました。

これらの研究開発成果を特許等の知的財産として権利化することで事業保護と競争力向上に努めており、LTE等の注力分野における当社の特許保有数は業界トップ水準にあります。

研究開発費



経営管理体制とCSR

企業がそのビジョン、事業戦略を確実に執行していく上で、各組織がそれぞれの役割を適法かつ効率的に果たしていくことは、重要な経営課題です。また今日、企業が持続的に成長していく上で、社会と適切にかかわり、社会への自社ならではの貢献を模索することもまた、重要な経営課題といえます。ドコモは経営管理、CSRもまた重要な「力」と位置づけ、日々その改善に取り組んでいます。

コーポレート・ガバナンス

基本的な考え方

当社は、「新しいコミュニケーション文化の世界を創造する」という企業理念のもと、「FOMA」サービスの普及拡大を基本にコアビジネスの充実強化を図るとともに、お客様の生活やビジネスに役に立つサービスの提供を通じてモバイルマルチメディアを推進していくことで、活力ある豊かな社会の実現に貢献し、株主の皆様やお客様から高い信頼と評価を得られるよう、企業価値の最大化を図ることを経営の基本方針としています。

当社では、継続的に企業価値を高めていくためにはコーポレート・ガバナンスを有効に機能させることが肝要であると認識し、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。

ガバナンス体制

当社は、重要な業務執行を決定し、取締役の職務の執行を監督する取締役会と、取締役会から独立し、取締役の職務の執行を監査する監査役・監査役会によるコーポレート・ガバナンス体制を採用しています。

また、当社では、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することにより、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。

更に、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、業務執行に関する重要事項については、代表取締役社長、代表取締役副社長、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、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。

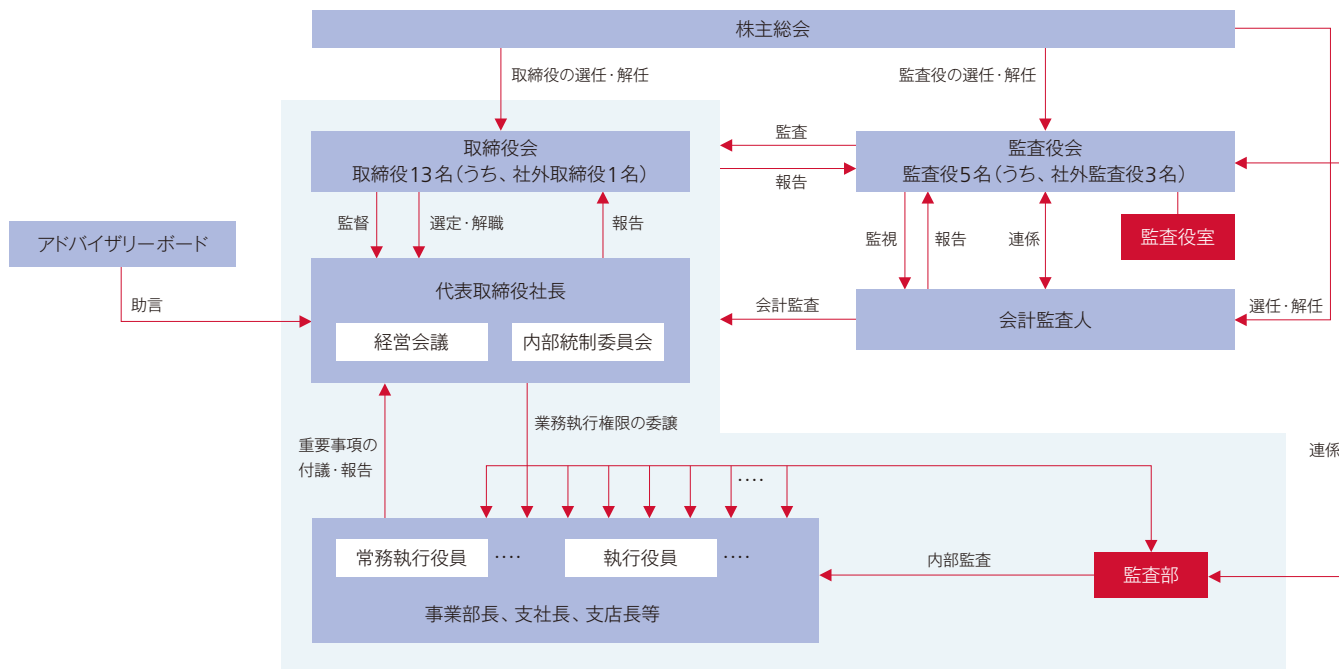
監査体制

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職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関係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

2010年7月1日現在



IR活動及び投資家の皆様への様々な取り組み

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、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様との直接的なコミュニケーションの機会創出にも取り組むとともに、インターネットを通じたIR情報の同時発信も行っています。皆様よりいただいたご意見は、経営の参考にするとともに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。

IRに関する活動状況

	補足説明	代表者自身による説明の有無
個人投資家向けに定期的説明会を開催	個人投資家向け説明会を開催し、直近の成果、今後の取り組み、株主還元などについて、社長より説明しています。 2009年度は、2009年7月に東京にて、12月に大阪にて説明会を開催し、それぞれ200名を超える方々にご参加いただきました。	あり
アナリスト・機関投資家向けに定期的説明会を開催	四半期毎の決算について、社長または副社長ならびに財務、経営企画、営業等の各担当役員より説明しています。また、新商品や新サービス等の発表時に説明会を開催し、商品・サービスの詳細や販売見通しなどについて説明しています。更に、証券会社主催のカンファレンスにおいて、事業の状況を説明しています。 2009年度は2009年4月、5月、7月、10月、11月、12月、2010年1月、3月に説明会を行いました。	あり
海外投資家向けに定期的説明会を開催	上記のアナリスト・機関投資家向け説明会の模様を英語の同時通訳付きにてホームページ上でライブ配信しています。また、欧米ならびにアジアを中心に随時、個別説明会を実施し、直近の成果、今後の取り組み、株主還元等について、説明しています。	あり
IR資料のホームページ掲載	決算情報、有価証券報告書や説明会資料などの掲載に加え、月次や四半期毎の事業・財務データ、決算説明会の動画映像・プレゼンテーション資料、個人投資家向けページなど、各種情報を公開しています。 当社IRサイト: http://www.nttdocomo.co.jp/ir/	あり
IRに関する部署(担当者)の設置	担当部署はIR部及び総務部となっています。担当役員は代表取締役副社長、事務連絡責任者はIR部長及び総務部株式担当部長となっています。	

株主総会の活性化及び議決権行使の円滑化に向けての取り組み状況

補足説明

株主総会招集通知の早期発送	<2010年> 招集通知を法定期限の7日前(総会日の22日前)に発送。
集中日を回避した株主総会の設定	<2010年> 定時株主総会を2010年6月18日(金)に開催。
電磁的方法による議決権の行使	●インターネットに接続可能な携帯電話またはパソコンの利用による議決権行使を可能としました。 ●株式会社ICJが運営する機関投資家向け議決権電子行使プラットフォームによる議決権行使を可能としました。
その他	●当社ホームページに、日本語版及び英訳版の招集通知を掲載。 ●株主総会模様のインターネット公開(録画中継)を実施。 ●株主総会当日、別会場において、当社の取り組みやサービス等を紹介するコミュニケーションラウンジを設置。

社外監査役インタビュー

Q1 ドコモのガバナンスについての考えを教えてください。

ドコモのガバナンスには、明確な3つの目的があります。1つ目は、お客様に役立つサービスを提供する。2つ目は、株主の皆様の立場に立って良質な経営をする。3つ目は、社員に働きやすい環境を作っていくことです。これらの目的を果たすためには、法令を順守しながらも確実に利益を上げること、そして、牽制機能を発揮して透明性を追求することで健全経営を目指す必要があります。

ドコモは、NTTが60%以上の株を保有している特殊な上場会社であり、ガバナンス上、親子上場問題や株主間の利害対立が懸念されます。少数株主にも配慮し業務効率性と透明性が高い健全な経営の実現に向けて、監査役は経営陣と定期的に会議を行っています。

内部統制についてはドコモならではの優位性があると感じています。まず、社員が規律を守り効率的に業務を行える環境が整っているため、社員の問題行為や内部通報を早期に発見できるなど、問題が大きくなる前に対応できています。また、設立20年のドコモはNTTグループの中では比較的新しい会社でもあり、非常にクリーンな会社です。これらはまさにガバナンスが機能しているからだと思います。ドコモでは優秀な経営陣がこの優位性を活かし、しっかりとした健全経営を行っているものと実感しています。

監査役

若杉 敬明

東京経済大学 経営学部教授
日本水産株式会社 社外取締役



Q2 ガバナンス機能を更に充実させる観点から、ドコモが今後取り組むべき課題を教えてください。

移動通信市場は数の面では成熟期に入っています。こうした中、国内外を問わずに、お客様に携帯電話を使用していただき、確実に利益を計上することで、将来への揺ぎないビジョンを描くことが肝要だと考えます。成熟市場においては、収益拡大と同時に、コスト削減への積極的な取り組みが重要な経営課題となっています。厳しい競争環境で生き抜くためのビジネスモデルを早急に検討しなければなりません。

私の仕事としては、法令順守の監査とビジネス戦略の妥当性の監査がありますが、今のドコモにとっては妥当性の監査がより重要だと捉えています。本来、社外監査役に求められる業務ではないかもしれませんが、経営改善に向けた前向きな提言に努めていきたいと思っています。今後も、取締役会や経営陣との定期的なミーティングの中で、将来を見据えたポジティブな視点から発言していくことで、ドコモの経営に貢献する考えです。



情報管理

情報管理体制の整備

当社グループで約5,600万の個人情報（お客様情報）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、お客様情報の管理・保護の徹底を図ることが最大の責務と考え、代表取締役副社長にCPO（個人情報保護管理者）という役職を付与し、CPO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。

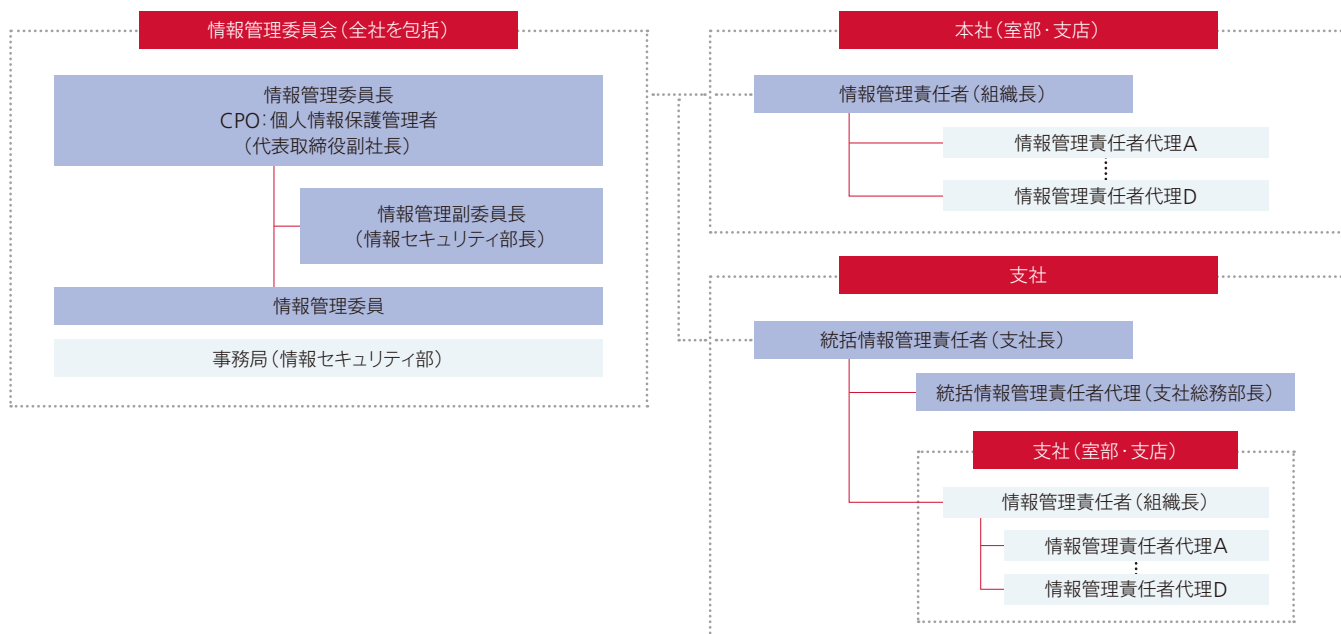
管理・運用ルールの策定

責務を果たすべく、お客様、株主の皆様、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、お客様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/>

情報管理体制図

2010年7月1日現在



具体的な取り組み

情報管理強化に努める上で、以下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）
- お客様申込書等帳票類のペーパーレス化

(2) 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、お客様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1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）

(3) 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

(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

2008年10月に策定した中期経営ビジョン「変革とチャレンジ」の柱としてCSRの推進を掲げ、ドコモは経営の根幹にCSRを据えています。今後も、事業活動を通じて、すべての人々が豊かで暮

らしやすい、安心・安全な社会の実現と、その持続可能な社会の実現に貢献することで、事業の更なる発展を実現していきたいと考えています。このようなドコモの思いを込めたのが「NTTドコモCSRメッセージ」です。

NTTドコモ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。

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。

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。

主な取り組み

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「立川ICTエコロジーセンター」の第1期検証にて当初目標の従前設備比50%を大幅に上回る最大66%のCO₂排出量削減効果を実証しました。

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、お客様への周知・PR活動を行い、使用済み端末の回収数は2009年度約376万台、2010年3月末で累計約7,254万台となっています。「ドコモの森」森林整備活動については2009年度に新たに5カ所開設し、2010年3月末累計48カ所となっています。



ユニバーサルデザインの推進

高齢の方、障がいのある方など一人ひとりのお客様が使いやすい製品・サービスを追求していくというユニバーサルデザインの考え方のもとに、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。

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います。また、1999年の発売開始以来多くのお客様に好評いただいている「らくらくホン」シリーズの販売台数は2009年度において累計1,750万台を突破しました。また店舗では、ユニバーサルデザインを意識したお客様窓口の整備を進め、スタッフへの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。2009年度は、既存ドコモショップ543店舗において、店舗入口の段差解消や車いす対応カウンターやトイレの設置等のバリアフリー化を進めました。

安心・安全なモバイル社会の実現

携帯電話の急速な普及による便利で豊かなコミュニケーション実現の一方で、青少年が有害な情報に触れたり、犯罪や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、移動通信事業者の責務として、本課題解決のために、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、携帯電話を使う際のルールやマナー、犯罪やトラブルへの対処方法を啓発する活動に努めています。2009年4月より振り込め詐欺などの犯罪に巻き込まれないための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、2009年度は約600回開催しました。また、2009年6月より携帯電話の安心・安全な使い方を伝えるための映像教材を、全国の小中学校約31,500校に無料でお届けしました。2010年度もリニューアル版を作製し、継続して多くの学校へお届けしていく予定です。



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、2009年11月から主に小学校低学年向けの「Web制限」ご契約者に対し「Web制限メニュー」を、2010年4月から「アクセス制限カスタマイズ」を機能拡充し新たに「時間設定」を提供開始しました。また、2009年4月1日から「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、引き続き徹底した勧奨を行い、普及促進に努めていきます。

災害発生時の多様な対応

災害時には、ライフラインとしての携帯電話の重要性は非常に高まります。そのため、ドコモでは「災害対策の3原則」を定め、平時から信頼性の高い通信ネットワークの構築を行うとともに、万一被害が発生しても迅速に復旧できるよう、備えを進めています。中継伝送路の多ルート化や通信設備の二重化などにより、設備のバックアップを行うとともに、建物等の耐震補強を図っています。また復旧機器として、2009年度には衛星エントランスを搭載した移動基地局車の全支社への配備を完了しました。更には災害時にこそ携帯電話を活用していただけるよう、各種サービスの展開も行っています。2010年3月には、災害用伝言板の事業者間「全社一括検索」を開始しました。また緊急速報「エリアメール」は、気象庁の緊急地震速報の配信のほか、災害・避難情報の伝達手段として、2010年3月末現在で23の自治体にて導入・活用されています。

以上の取り組みに加え、2009年8月からCSR調達の取り組みを開始し、10月には「NTTドコモCSR調達ガイドライン」をホームページに掲載しました。

このようなCSRへの取り組みが評価され、「DOW Jones Sustainability indexes (DJSI) Asia Pacific」(社会的責任投資の世界的な株価指数である「DJSI」のアジア・太平洋版)、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」、英国Financial Timesとロンドン証券取引所の合併会社であるFTSE社が作成する社会的責任投資指標である「FTSE4Good」のインデックスに組み入れられています。



今後、更に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にしていくとドコモは考えています。

>> ドコモのCSRに関する具体的な取り組みは、「NTTドコモグループCSR報告書2010」をご覧ください。
<http://www.nttdocomo.co.jp/corporate/csr/report>

役員 2010年7月1日現在



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

代表取締役社長

山田 隆持

代表取締役副社長

辻村 清行

マルチメディアサービス、技術担当

鈴木 正俊

国際、コーポレート担当

松井 浩

CSR、支店（関東甲信越）担当

取締役常務執行役員

熊谷 文也

コンシューマ営業担当

坪内 和人

財務部長

グループ事業推進部担当

加藤 薫

経営企画部長

小森 光修

研究開発センター所長

大嶋 明男

法人事業部長

岩崎 文夫

ネットワーク担当

取締役執行役員

田中 隆

人事部長

中村 克央

総務部長、社会環境推進部長兼務

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

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 牧谷 嘉孝氏、吉澤 恭一氏及び若杉 敬明氏は、会社法第2条第16号に定める社外監査役です。

CFOメッセージ: 中期ビジョンを支える財務・資本戦略



取締役常務執行役員
坪内 和人

日本における携帯電話の世帯当たり普及率が90%を超える一方、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、信頼性の高い無線通信ネットワークの構築や魅力あるコンテンツ・サービスの開発、次世代を見越した技術の開発・取得は、競争力の源泉として重要な課題です。ドコモは事業が生み出す資金を積極的かつ効率的に設備投資等に再投資し、持続的な競争力の維持・強化を図っています。資金の使途としては、携帯電話事業領域に加え、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重視しつつ、株主の皆様への還元ならびに健全な財務体質の維持に最適なバランスを実現することを基本方針としています。

ドコモは、一層の経営体質強化に向けて、利益性と資本効率性の両立に留意し、利益性の観点からEBITDAマージン、また投下資本の効率性の観点からROCEを重要な経営指標としています。EBITDAマージンは35%以上を維持・継続し、ROCEは20%以上の達成に引き続き努めることで、企業価値の最大化を図っていきます。2010年3月期は、EBITDAマージンは36.6%、ROCEは16.3%となっています。

また、将来の資金調達の柔軟性を確保するため、財務体質の強化にも努めており、2010年3月期の有利子負債は前期の6,392億円から6,103億円へと減少しました。負債比率は11.6%となり、前期の12.8%から更に低下しています。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中でも高位の格付を維持しています。

また、株主の皆様への利益還元については、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まいります。2010年3月期については、中間配当として1株当たり2,600円、期末配当として1株当たり2,600円を実施し、合わせて年間配当として1株当たり5,200円を実施しました。また、自己株式の取得については、取締役会決議による機動的な実施を引き続き検討してまいります。取得した自己株式の保有については、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期末に一括して消却することとしています。2010年3月期については、取得価額200億円で当社普通株式154,065株を取得し、期末においては160,000株(消却前発行済株式総数の約0.4%)を消却しました。

ドコモはこれからも、事業環境や資本市場の動向を踏まえ、株主の皆様への還元と健全な財務体質の維持に留意しつつ、中期ビジョンの実現ひいては持続的な成長を支える財務・資本戦略を心掛けてまいります。

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おります。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おりますが、それらに限定されるものではありません。

本考察においては以下の項目を分析しております。

A. 営業成績

- 概要
- 移動通信市場の動向
- 事業戦略
- 営業活動の動向
- 2010年3月期と2009年3月期の業績
- セグメント情報
- 会計基準の動向及び重要な会計方針

B. 流動性及び資金の源泉

C. 研究開発

D. 市場動向に関する情報

A. 営業成績

■ 概要

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あります。2010年3月31日現在、日本全国の携帯電話サービス契約数のおよそ50.0%に相当する総計5,608万の契約を有しております。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おります。収益の大部分を占める携帯電話サービスにおいては音声通話サービスに加えて、全国に展開したパケット通信によるデータ通信網を通じて、メールの送受信やインターネットを含む様々な情報へのアクセスを提供する「iモード」サービスを提供しております。携帯電話サービスに加えて、無線LANサービスを日本全国にて展開しているほか、クレジットサービス、通信販売事業などを提供しております。

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

2010年3月期においては、動画コンテンツの拡充を進めるなどパケット通信の利用拡大を図るとともに、オートGPS機能の導入により更に進化した行動支援サービスの提供を開始するなど、サービスのパーソナル化を推進してまいりました。また、端末ラインナップの充実、料金サービスの充実、アフターサービスの拡

充など、お客様満足度向上に向けた様々な取り組みを実施いたしました。

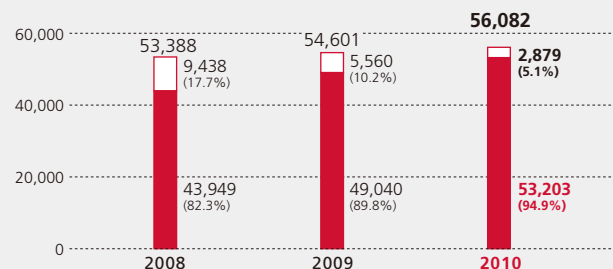
2010年3月期における営業収益は、主に音声収入の減少により前期に比べ1,636億円減の4兆2,844億円となる一方で、ネットワーク関連コストの削減等による営業費用の抑制により、営業利益は33億円増の8,342億円、当社に帰属する当期純利益は229億円増の4,948億円となりました。また、営業活動によるキャッシュ・フローは、携帯端末割賦債権の立替代金の回収増加等を受け、前期に比べ91億円増の1兆1,828億円、設備投資はネットワーク品質向上を図る一方で効率化を推進したことにより511億円減の6,865億円となりました。

■ 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、2010年3月期における携帯電話の契約純増数は470万契約となり、2010年3月31日現在の総契約数は

携帯電話契約数の推移

3月31日に終了した各会計年度
(千契約)
80,000



■ FOMA □ mova

1億1,218万契約、人口普及率は88.1%となりました。人口普及率の高まりと将来の人口の減少傾向に伴い、携帯電話契約数の増加率は2008年3月期は6.2%、2009年3月期は4.6%、2010年3月期は4.4%とその伸び率は限定的なものにとどまっており、今後の新規契約数の伸びも同様に限定的であると予想されます。

2010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おります。販売代理店はそれらの端末を契約者に販売しております。携帯電話サービスにおいては2001年にドコモがW-CDMA技術に基づく第三代移動通信サービスである「FOMA」サービスを開始して以来、各社グループとも第三代移動通信サービスを導入し、近年においては各社グループともに第三代移動通信サービスが主流となっております。2010年3月31日現在、日本における第三代移動通信サービス契約数は1億906万契約となり、携帯電話全契約数の97.2%に達しております。

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

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

を通じて既存契約者の維持と新規契約者の獲得に向けた競争を展開しております。

近年の日本における規制の変化により通信事業者間の競争が促進されております。2006年10月、電話番号を変更することなく契約する携帯電話事業者の変更が可能になる携帯電話番号ポータビリティが導入されました。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いたしました。報告書では主に(1)携帯電話端末販売方式の見直し、(2)MVNO新規参入の促進、(3)モバイルビジネス活性化のための市場環境整備に関する施策を提言し、行政当局による実施を求めています。2009年10月、総務省は「電気通信市場の環境変化に対応した接続ルールの在り方について」答申をいたしました。答申では主に(1)接続料算定について、適正な算定ルールを作成し、二種指定事業者以外の事業者にも同一の算定ルールを適用すること、(2)ローミングのルール化について、移動電気通信事業は、有限希少な電波の割当を受けて行う事業であり、原則として自らネットワークを構築し事業展開を図る必要があると示されました。また、日本の携帯電話市場においては、SIMロックを前提に携帯事業者による端末、ネットワークサービスの提供が行われているところですが、総務省は2010年4月、携帯電話端末のSIMロックの在り方に関する事業者ヒアリングを実施し、ガイドラインを策定し、事業者の自主的な取り組みにより、SIMロックの解除を実施するとの方向性が示されました。今後、規制環境の変化が更に進んだ場合、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っております。将来、IP電話技術の無線通信への応用が一般的に普及した場合、移動通信業界の収益構造を大きく変化させるものと想定されます。また携帯電話とブロードバンドの普及に伴い、固定通信と携帯電話を融合したサービスの開発が進んでおります。現状は固定通信と移動通信の請求書の一本化やコンテンツや電子メールアドレスの共有等のサービスが提供されておりますが、将来的には固定通信網と移動通信網が継ぎ目なく連携したサービスや固定通信網と移動通信網の接続を可能とする一体型端末の開発への需要が高まる可能性があります。高速無線ネットワークの分野ではWiMAXが米国電気電子学会にて標準規格として承認されました。日本においても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7月には商用サービスが開始されました。

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

■ 事業戦略

日本の携帯電話市場は契約数が2007年12月に1億契約に達し、既に成熟期に入っていると考えております。成熟期においては、携帯電話を利用していない潜在契約者を新規契約獲得の推進力とするのは困難であり、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マーケットリーダーとして、既存契約者の維持を重視しております。

2008年4月、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社を統合いたしました。2008年10月に、ドコモは2013年3月期までにかけて取り組む中期的な経営の方針として「新たな成長を目指したドコモの変革とチャレンジ」を発表いたしました。「ドコモの変革」とは、「新ドコモ宣言」に基づき、サービス・端末・ネットワーク等全てをお客様視点で見直し、現場原点主義を徹底して具体的なアクションに取り組もうとするものであります。また、「ドコモのチャレンジ」とは、端末とネットワークの進化をベースとしたリアルタイム性、個人認証、位置情報などモバイルの特性を活かしたサービスの発展、及びオープンプラットフォーム端末の普及に伴うグローバルかつ多種多様なプレーヤーの参入による事業領域を超えた新しいサービスの登場など、モバイル市場の高度化・多様化に対応し、幅広いプレーヤーとの連携を通じてイノベーションを起こし続け、モバイルの持つ無限の可能性を活かすことで新たな価値創造にチャレンジしていこうとするものであります。

2010年3月期においては、お客様視点に立って業務を見直し、お客様に満足してご利用いただけるよう努力を重ねた結果、2010年3月期の解約率は過去最低水準である0.46%を実現し、携帯電話契約者数の年間純増シェア第1位を獲得いたしました。また、J.D.パワー アジア・パシフィック社による顧客満足度調査法人部門第1位や、日経BPコンサルティング社によるPCデータ通信お客様満足度第1位を獲得するなど、具体的な成果が現れてきております。

2011年3月期においては、「ドコモの変革」については、引き続き端末やサービス、お客様対応、ネットワークの構築に至る全ての取り組みについて見直しを行い、お客様により満足していただくことを目指してまいります。その結果として、顧客満足度第1位を獲得することを目標といたします。

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

- パケット通信の利用拡大による成長については、動画サービスやデータ通信端末の普及及びパケット定額サービスの加入促進を図ることで、パケットARPUの向上を目指してまいります。
- LTEの導入とネットワークの進化については、2010年12月のLTE商用化に向けて、ネットワーク、端末、サービスの開発を進め、高度で多様なモバイルブロードバンドサービスを推進する基盤を確立いたします。
- サービスのパーソナル化の推進と更なる進化については、ユーザーのライフスタイルやお住まいのエリア、さらにオートGPS機能を利用してユーザーの今いる場所・時間に合わせて、生活に役立つ情報を自動配信するサービス「iコンシェル」をより高度化させることで、サービスのパーソナル化の拡大を図るとともに、お客様のニーズに応じたコンテンツを拡充いたします。
- ソーシャルサポートサービスの展開については、環境、医療、金融等の分野において本格的な事業展開を図るとともに、新たな収益源の確保に向け、積極的に外部パートナーとの連携を進め、今後も継続して新たな事業創出に努めてまいります。
- 融合サービスの導入・推進については、日本初のフェムトセル小型基地局を利用したホームエリアサービス「マイエリア」や携帯電話やPCから写真を送るだけで、離れた場所に置かれたお便りフォトパネル上に写真を表示させることのできる「お便りフォトサービス」などの拡大を通じて、お客様がより快適に利用できる便利なサービスを提供してまいります。
- 端末の更なる進化については、スマートフォンを含めた商品ラインナップの拡充を推進し、幅広いお客様へ展開してまいります。

- 端末とネットワークのコラボレーションについては、LTEの高速、大容量、低遅延の特性を生かした、端末とネットワークの最適な機能分担の実現により、高度なサービスの実現を目指してまいります。
- 新たな価値創造への基盤研究については、社会・産業の高度化に寄与する事業の実現に向けた検証に取り組み、モバイルの特性を活かした豊かな社会の実現を目指してまいります。
- グローバル展開の推進については、更なるサービス拡充やサポート拠点の充実により国際サービス収入の拡大を図るとともに、パートナーとの提携を通して海外でのビジネス展開による事業の収益拡大と持続的成長を目指してまいります。
- 国内出資・提携の推進については、新規事業の創出及びコア事業の強化を目的とした出資・提携を推進し、収益拡大と持続的成長を図ってまいります。

ドコモはパケットARPUの更なる成長を目指すとともに、新たな収益源を創出する取り組みやネットワーク関連及び一般経費のコスト削減に積極的に取り組むことにより、2013年3月期の営業利益9,000億円以上の達成を目指していきたいと考えております。

■ 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ております。

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「mova」サービス等が含まれております。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日に終了することを決定いたしました。ドコモは「mova」契約者の「FOMA」へのマイグレーションを推進しており、2010年3月期末における「FOMA」サービス契約数は5,320万契約、「FOMA」契約者比率は94.9%となっております。ドコモは2012年3月31日のサービス終了に向け、引き続き「mova」契約者の「FOMA」サービスへの移行を推進してまいります。

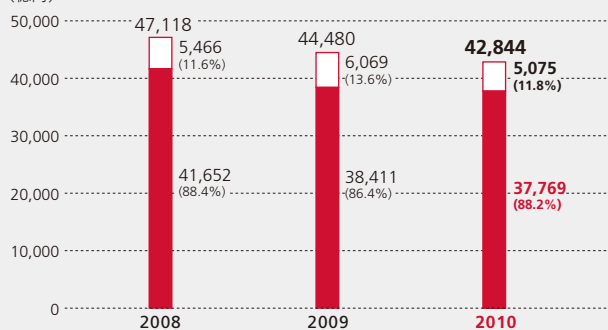
携帯電話収入には音声通信とパケット通信に関する収益が含まれております。音声収入は月額基本使用料及び接続時間に応じて課金される通話料から得られます。パケット通信収入は、その大部分が「iモード」サービスによる収益であります。その無線通信サービス収入に占める割合は増加し、2008年3月期は33.0%、2009年3月期は39.4%、2010年3月期は42.1%を占めております。

携帯電話番号ポータビリティの導入以降競争環境が激化する中で、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おります。携帯電話収入は基本的に「稼働契約数×ARPU」で計算されます。

ドコモの携帯電話契約数は継続して増加しておりますが、その伸び率は年々低下しております。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おります。解約率は契約数に影響を与える要因であり、特に契約純増数を大きく左右いたします。料金値下げやその他の顧客誘引施策等による解約率低下に向けた取り組みは、純増数の増加により収益の増加につながる可能性がある反面、契約者当たりの平均収入の減少により収益に対してマイナスの影響を及ぼす可能性があります。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まいりました。2010年3月期においては、お客様満足度向上に向けた様々な取り組みを実施してまいりました。これらの取り組みには、通信品質の向上、アフターサービスの充実、魅力ある料金施策などが含まれております。通信品質の向上については、お客様からの問い合わせに対し、ドコモからの連絡後、原則48時間

営業収益の推移

3月31日に終了した各会計年度
(億円)



■ 無線通信サービス □ 端末機器販売

以内の訪問対応やエリア・ネットワーク品質の向上に向けた取り組みを実施してまいりました。アフターサービスの充実については、利用中の端末の点検・クリーニングを無料で行う「ケータイてんけん」サービスの開始や電池パック・補助充電アダプタの提供を行ってまいりました。また、魅力ある料金施策については、スマートフォンへの買い替えを容易とする料金見直しを決定したほか、国内のiモードメールが無料で利用可能となる料金プラン「メール使いホーダイ」、学生のお客様とその家族を対象とした割引サービス「タイプシンプル学割」などの料金施策を実施しております。これらの結果、2010年3月期における解約率は0.46%と低水準に抑えられております。

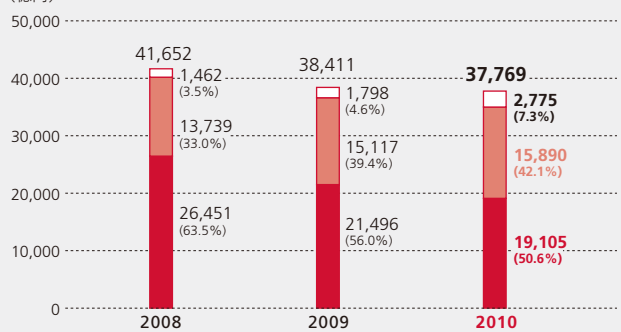
ARPUは無線通信サービス収入のうち各サービスの提供により毎月得られる月額基本使用料ならびに通話料及び通信料の収入を、当該サービスの稼働契約数で割って算出されます。ドコモは、ARPUを1契約当たりの各サービスにおける平均的な月間営業収益を計るための指標として用いております。各月の平均的利用状況を反映しない契約事務手数料等はARPUの算定から除いております。こうして得られたARPUは契約者の各月の平均的な利用状況、及びドコモによる料金設定変更の影響を分析する上で有用な情報を提供すると考えております。なお、ARPUの分子に含まれる収入は米国会計基準により算定しております。ドコモは2007年8月及び9月に2年間の継続利用を条件に月額基本使用料を半額にする割引サービス「ファミ割MAX50」「ひとりでも割50」「オフィス割MAX50」(以下「新割引サービス」)を導入いたしました。2010年3月31日におけるこれらの新割引サービスへの契約率は6割を超えております。また、2007年11月には新しい端末機器販売方式「バリューコース」を導入いたしました。「バ

リューコース」とは、ドコモが販売代理店に支払う販売手数料のうち、従来は端末の値引き原資に充当されていた販売手数料を減額し、その結果値引きされていない端末機器の購入費用を契約者が負担する一方で、月額基本使用料が一定額減額された料金プラン「バリュープラン」が適用される販売方式であります。従来型料金プランに類似した「ベーシックコース」も導入いたしましたが、新しい端末機器販売方式開始以降「バリューコース」選択率は95%以上を維持しており、「バリュープラン」の契約者数は2010年3月31日時点で約3,270万契約と全契約者数の58%を超えております。ARPU (FOMA+mova)は近年減少傾向が続いており、とりわけ近年においては音声ARPUの下落幅が大きくなっております。この主因として、音声ARPUの算定には月額基本使用料が含まれているため、前述の「バリュープラン」及び新割引サービスへの契約者数の増加による影響に加え、通信料が無料となる通話利用の増加による課金対象MOU減少の影響が挙げられます。

2008年3月期における携帯電話収入は、既存契約者維持のために導入した新割引サービスが浸透した影響によりARPUが下落し2007年3月期から減少いたしました。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月期から減少いたしました。2010年3月期は、主に「バリュープラン」の契約者数の拡大と課金対象MOUの減少による影響を受け、2009年3月期から減少いたしました。2011年3月期においても「バリュープラン」の浸透や課金MOUの減少による音声収入の減収影響がパケット通信収入の増加や契約数の緩やかな伸びに伴う増収効果を上回る

無線通信サービス収入の推移

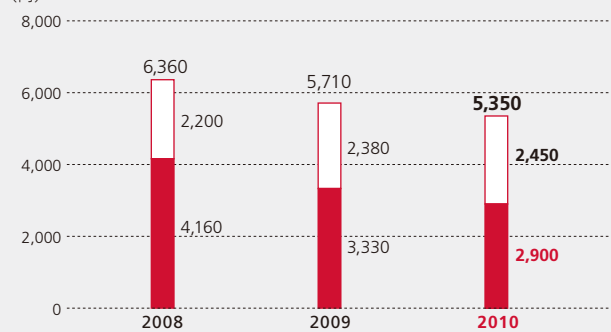
3月31日に終了した各会計年度
(億円)



■ 携帯電話音声収入
■ 携帯電話パケット収入 □ その他の収入

携帯電話 (FOMA+mova) ARPUの推移

3月31日に終了した各会計年度
(円)



■ 音声ARPU □ パケットARPU

構造が継続し、携帯電話収入は2010年3月期の水準から減少するものと見込んでおります。ARPUについては減少傾向が続いておりますが、2012年3月期にはパケット収入に係るARPUの増加が音声収入に係るARPUの減少を上回ることによるARPUの下げ止まりを目標としております。ドコモはパケットARPUの向上を経営上の最重要な課題の1つと捉えており、パケット利用拡大に向けた様々な施策を実行しております。これらの施策には、パケット定額制サービスへの加入促進、動画利用の拡大、生活密着型コンテンツの充実、使い勝手・利便性の向上に加え、PCデータ通信やスマートフォンの利用者拡大に向けた取り組みが含まれております。ドコモは「ドコモの変革とチャレンジ」を通じたお客様満足度の向上による既存契約者の維持を図りつつ、パケットARPUの伸びによる成長を実現したいと考えております。

端末機器販売

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おります。

ドコモは2008年11月より端末のラインナップを刷新し、「docomo STYLE series」、「docomo PRIME series」、「docomo SMART series」、「docomo PRO series」という新たな4つのシリーズを中心とした端末を提供しております。各シリーズの特徴は下記のとおりとなっております。

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

「無線通信サービス」の項目にて触れたとおり、2007年11月にドコモは新しい端末機器販売方式「バリューコース」を導入いたしました。「バリューコース」においては、契約者が販売代理店等から端末機器を購入する際に、端末機器購入費用の割賦払いを選択することができます。契約者が割賦払いを選択した場合、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を割賦払いの期間にわたり、毎月の通話料金と合わせて直接契約者に請求します。この契約は、ドコモと契約者との間で締結する電気通信サービス契約及び販売代理店と契約者の間で行われる端末機器売買とは別個の契約であります。端末機器販売に係る収益は端末機器を販売代理店に引渡した時点で認識され、契約者からの資金回収は立替代金の回収であるため、端末機器販売収益を含むドコモの収益に影響を与えません。

端末機器販売による収益は主に携帯電話機やその他端末機器の販売によるもので、2010年3月期の営業収益総額の11.8%を占めております。ドコモは、米国財務会計基準に従い販売代理店に支払う販売手数料の一部を端末機器販売収入と販売費及び一般管理費から減額する会計処理を行っております。結果として、端末機器原価が端末機器販売収入を上回る状況が構造的に続いております。しかしながら、2007年11月の「バリューコース」導入に伴い、販売手数料を削減したことにより、端末機器販売収入より減額される販売手数料の額は大幅に減少しており、その結果端末機器原価が端末機器販売収入を上回る影響は「バリューコース」導入前に比べ縮小しております。2010年3月期においては、景気低迷等の影響により販売代理店への端末機器卸売販売数が前年同期比で10%以上減少したことに伴い、端末機器販売収入は前期に比べ減少いたしました。2011年3月期においては、「バリューコース」導入から2年が経過していることに伴う買い替え需要などが期待されることから、端末機器卸売販売数は2010年3月期に比べ若干の減少にとどまると見込んでおります。また、販売力強化に向けた端末調達単価の低減への取り組みは、一方で端末卸売単価を引き下げる効果をもたらすことから、端末機器販売収入については2010年3月期よりも減少すると見込んでおります。端末機器販売の動向が営業利益に与える影響については端末機器原価とも密接に関係しますので、後述の「端末機器原価」を合わせてご参照下さい。

新たな収益源の創出

国内における携帯電話サービスの市場が成熟化する中、料金値下げをはじめとする事業者間の競争が激化する環境下において、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おります。

2005年12月、ドコモはクレジットブランド「iD」の提供を開始し、2006年4月からはドコモ独自のクレジットサービス「DCMX」を提供しております。携帯電話に決済機能対応の非接触型ICカードを搭載することで携帯電話によるクレジット決済を可能にし、携帯電話を日常生活により密着したツールにしていきたいと考えております。2010年3月31日現在、「DCMX」の契約数は1,126万契約、「iD」対応の読み取り機の設置台数は44万台まで増加しており、これに伴い取扱高も増加しております。

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の過半数の株式を取得し、子会社化を実施いたしました。

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

費用

サービス原価

サービス原価とは契約者に無線通信サービスを提供するために直接的に発生する費用であり、通信設備使用料、施設保全費、通信網保全・運営に関わる人件費等が含まれております。2010年3月期においては営業費用の26.1%を占めております。サービス原価のうち、大きな割合を占めるものは通信設備の保守費用等である施設保全費及び他社の通信網利用や相互接続の際支払う通信設備使用料であり、2010年3月期ではそれぞれサービス原価総額の33.1%及び31.3%を占めております。通信設備使用料は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いたします。NTTの専用線に代わる独自中継回線の敷設を進めた結果、通信設備使用料は近年漸減傾向にあります。2010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に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減少いたしました。2011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2010年3月期の水準から減少すると見込んでおります。

端末機器原価

端末機器原価は新規の契約者及び機種変更をする既存の契約者への販売を目的として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。2010年3月期においては営業費用の20.2%を占めております。販売代理店への端末機器卸売販売数は、社会全体の消費マインドの冷え込み等の影響を受け前期に比べて減少いたしました。また、仕入単価についても、中・低価格帯端末の販売比率が上昇したことや、端末メーカーの端末開発費の一部をドコモが支払い、その知的財産権はドコモが保有することによる端末価格に含まれる支払ライセンス料削減等により、2010年3月期における仕入単価は前期より減少いたしました。その結果、2010年3月期の端末機器原価は前期の水準から減少いたしました。2011年3月期においては、端末機器卸売販売数が若干減少すると予想されることに加え、端末調達価格の低減に向けた更なる努力により端末機器原価は2010年3月期よりも減少すると見込んでおります。

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おります。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おります。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おります。2010年3月期に業務委託先の集約等による端末物流のプロセス見直しに伴う効率化等を行いました。今後も更なる効率化を通じて端末在庫を最適化したいと考えております。

減価償却費

減価償却費は無線通信設備、ソフトウェア等の取得した有形及び無形固定資産の取得原価を資産の耐用年数にわたって費用として計上するものであります。2010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20.3%でありました。契約者の要望にきめ細やかに応えるために、ドコモは2010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まいりました。2010年3月期における主な取り組みは以下の通りであります。

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

「FOMA」サービスネットワークに関連した設備投資は2007年3月期にピークを迎えており、2011年3月期以降はLTE導入に向けた設備投資が進むものの、減価償却費は今後減少傾向に向かうと考えております。また、設備投資と並行して物品調達価格の低減、経済的な装置の導入及び設計、工事の工夫等による設備投資の効率化・低コスト化に取り組んでおります。2010年3月期の減価償却費は前期の水準を大きく下回っております。この理由として、前期の減価償却費には2012年3月31日の「mova」サービス終了決定に伴う「mova」関連資産の繰上げ償却費用等が含まれていることがあげられます。当該繰上げ償却費用の影響を除いた場合においても、近年の設備投資効率化の影響を受け2010

年3月期の減価償却費は前年度を下回っております。2011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あります。設備投資の詳細については、後述の「設備投資」の項を合わせてご参照下さい。

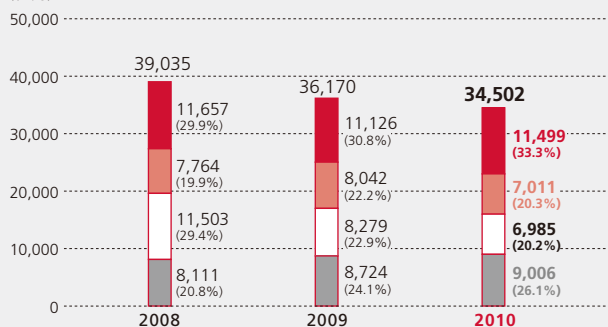
販売費及び一般管理費

2010年3月期において販売費及び一般管理費は営業費用の33.3%を占めております。販売費及び一般管理費の主要なものは、新規契約者獲得と既存契約者の維持に関する費用であり、その中でも大きいものは販売代理店に対する手数料であります。販売代理店に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いたします。

ドコモは米国会計基準を適用しており、販売手数料の一部を端末機器販売収入と販売費及び一般管理費の減額として計上する会計処理を実施しております。2010年3月期においては端末販売台数の減少や販売手数料の削減努力を受け、前述の会計処理適用前の販売手数料総額は前期に比べて減少いたしました。しかしながら、前述の会計処理を適用した結果、販売費及び一般管理費に含まれる販売手数料は前期と比べて微減にとどまっております。一方で、お客様満足度向上のための施策に関連する費用が前年度より増加していること等により、2010年3月期の販売費及び一般管理費は前年度に比べ増加しております。2011年3月期における販売手数料についても、効率的な運用によるコスト削減を推進することにより、2010年3月期に比べて減少すると見込んでおります。

営業費用の推移

3月31日に終了した各会計年度
(億円)



■ サービス原価 □ 端末機器原価 ■ 減価償却費 ■ 販売費及び一般管理費

営業利益

上述のとおり、2010年3月期においては、ARPUの減少に伴う無線通信サービス収入の減少及び端末販売数の減少による端末機器販売収入の減少により、営業収益は前期に比べて減少いたしました。一方で、端末機器原価の減少及びネットワーク関連コストの削減等、ARPU減に対応したコスト削減への取り組みにより、営業費用は営業収益以上に減少いたしました。その結果、営業利益は増加いたしました。

携帯電話番号ポータビリティの導入以降、携帯電話サービスをめぐる厳しい競争環境が続いております。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り組み、新たな収益源の創出、コスト効率化の各分野における様々な施策の実現により、競争力強化を図っていきたくております。2011年3月期については、以下の理由により営業収益は2010年3月期よりも減少するものの、営業利益は増加する見込みであります。

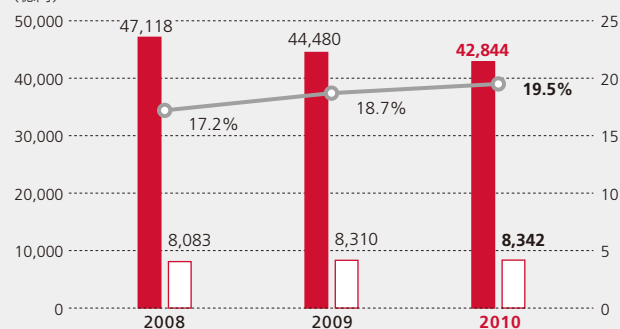
- 携帯電話収入については、月額基本使用料が減額される「バリュープラン」の契約者数拡大の影響や課金MOUの低減などによる音声収入の減少がパケット通信の利用促進によるパケット収入の増加を上回り減収
- 端末機器販売収入については、販売代理店への端末機器卸売販売数の微減及び端末機器卸売単価の低減を見込んでいることにより減収
- 営業費用については、販売手数料の効率的な運用、端末機器原価の低減、ネットワーク関連コスト及び一般経費のコスト削減努力等により削減
- 音声収入の減少効果をパケット収入の増加や各種コスト削減策により補うことで利益を確保し、減収のなか増益を達成

営業外損益・持分法による投資損益

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おります。米国会計基準に基づき、投資先に対してドコモが支配力を有するまでの財務持分を有していないものの重要な影響力を行使し得る場合、当該投資には持分法が適用され、連結貸借対照表において「関連会社投資」として計上されます。持分法が適用された場合、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。ドコモが重要な影響力を行使できない投資先については、当該投資は連結貸借対照表の「市場性のある有価証券及びその他の投資」に含まれます。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。「市場性のある有価証券及びその他の投資」の減損処理を実施する場合や「関連会社投資」及び「市場性のある有価証券及びその他の投資」の売却に際して売却損益を計上する場合、それらの金額は営業外損益にて計上されます。また、「関連会社投資」について減損処理を実施する場合、その減損額は「持分法による投資損益」に計上されます。過去において、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。2010年3月31日現在、「関連会社投資」の簿価は5,781億円、市場性のある有価証券及び原価法で計上されている有価証券の簿価は1,510億円でありました。

営業収益・営業利益及び売上高営業利益率

3月31日に終了した各会計年度
(億円)



■ 営業収益 (左軸) □ 営業利益 (左軸) ● 売上高営業利益率 (右軸)

■ 2010年3月期の業績

以下では2010年3月期の業績についての分析をいたします。次の表は、2010年3月期と2009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おります。

オペレーション指標

	3月31日に終了した各会計年度			
	2009	2010	増減	増減(%)
携帯電話				
契約数(千契約)	54,601	56,082	1,481	2.7%
(再)「FOMA」サービス	49,040	53,203	4,163	8.5%
(再)「movi」サービス	5,560	2,879	(2,682)	(48.2)%
(再)「iモード」サービス	48,474	48,992	518	1.1%
契約数シェア(%) ⁽¹⁾⁽²⁾	50.8	50.0	(0.8)	－
総合ARPU(FOMA+movi)(円) ⁽³⁾	5,710	5,350	(360)	(6.3)%
音声ARPU(円) ⁽⁴⁾	3,330	2,900	(430)	(12.9)%
パケットARPU(円)	2,380	2,450	70	2.9%
MOU(FOMA+movi)(分) ⁽³⁾⁽⁵⁾	137	136	(1)	(0.7)%
解約率(%) ⁽²⁾	0.50	0.46	(0.04)	－

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

(2) 通信モジュールサービス契約数を含めて算出しております。

(3) 通信モジュールサービス関連収入、契約数を含めずに算出しております。

(4) 回線交換によるデータ通信を含んでおります。

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

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			
	2009	2010	増減	増減(%)
営業収益:				
無線通信サービス	¥3,841,082	¥3,776,909	¥ (64,173)	(1.7)%
携帯電話収入	3,661,283	3,499,452	(161,831)	(4.4)%
音声収入 ⁽⁶⁾	2,149,617	1,910,499	(239,118)	(11.1)%
(再掲)「FOMA」サービス	1,877,835	1,785,518	(92,317)	(4.9)%
パケット通信収入	1,511,666	1,588,953	77,287	5.1%
(再掲)「FOMA」サービス	1,449,440	1,558,284	108,844	7.5%
その他の収入	179,799	277,457	97,658	54.3%
端末機器販売	606,898	507,495	(99,403)	(16.4)%
営業収益合計	4,447,980	4,284,404	(163,576)	(3.7)%
営業費用:				
サービス原価	872,438	900,642	28,204	3.2%
端末機器原価	827,856	698,495	(129,361)	(15.6)%
減価償却費	804,159	701,146	(103,013)	(12.8)%
販売費及び一般管理費	1,112,568	1,149,876	37,308	3.4%
営業費用合計	3,617,021	3,450,159	(166,862)	(4.6)%
営業利益	830,959	834,245	3,286	0.4%
営業外損益(費用)	(50,486)	1,912	52,398	-
法人税等及び持分法による投資損益(損失)前利益	780,473	836,157	55,684	7.1%
法人税等	308,400	338,197	29,797	9.7%
持分法による投資損益(損失)前利益	472,073	497,960	25,887	5.5%
持分法による投資損益(損失)(税効果調整後)	(672)	(852)	(180)	(26.8)%
当期純利益	471,401	497,108	25,707	5.5%
控除:非支配持分に帰属する当期純損益(利益)	472	(2,327)	(2,799)	-
当社に帰属する当期純利益	¥ 471,873	¥ 494,781	¥ 22,908	4.9%

(6) 回線交換によるデータ通信を含んでおります。

2010年3月期業績の分析と前期との比較

2010年3月31日現在、ドコモの携帯電話サービスの契約数は、5,608万契約と前期末時点の5,460万契約から1年間で148万契約(2.7%)増加いたしました。日本国内における携帯電話サービスの契約数の成長率は市場の成熟に伴い低下傾向にあり、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4,904万契約から2010年3月31日現在で5,320万契約と416万契約(8.5%)増加いたしました。2010

年3月31日現在、「FOMA」サービス契約数は全契約数の94.9%を占めております。一方「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、2010年3月31日現在では288万契約と前期末時点での556万契約から1年間で268万契約(48.2%)減少しております。なお、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おります。2010年3月31日現在の契約数シェアは50.0%と前期末時点の50.8%に比べて0.8ポイント減少いたしました。「i

モード」サービス契約数は、2010年3月31日現在で4,899万契約と前期末時点の4,847万契約から1年間で52万契約(1.1%)増加しております。

2010年3月期における総合ARPU(FOMA+mova)は5,350円と前期の5,710円に比べ360円(6.3%)減少いたしました。音声ARPUは2,900円と前期の3,330円に比べて430円(12.9%)減少いたしました。この原因としては「バリュープラン」契約者数の大幅増加や課金MOUの減少があげられます。一方でパケットARPUは2,450円と前期の2,380円に比べて70円(2.9%)増加いたしました。パケットARPU増加の原因としては「iモード」パケット定額サービスの契約者数の増加や「iチャンネル」等の「iモード」利用を促進するサービスの浸透等の影響が挙げられます。MOU(FOMA+mova)は、136分となり前期の137分から1分(0.7%)減少いたしました。課金MOUについては無料通話対象の拡大等により118分と前期の124分から6分(4.8%)減少しております。

ドコモの携帯電話契約の解約率は、2010年3月期及び2009年3月期でそれぞれ0.46%及び0.50%でありました。2010年3月期の解約率は新たな販売モデルの推進やお客様満足度向上に向けた取り組みの成果を反映し、前期より0.04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おりますが、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お客様の信頼など様々な要因の結果と考えております。ただし、現在の解約率の水準が継続する、または低下する保証はありません。

2010年3月期には、動画コンテンツの拡充を進めるなどパケット通信の利用拡大を図るとともに、オートGPS機能の導入により更に進化した行動支援サービスの提供を開始するなど、サービスのパーソナル化を推進してまいりました。また、端末ラインナップの充実、料金サービスの充実、アフターサービスの拡充など、お客様満足度向上に向けた様々な取り組みを実施いたしました。

2010年3月期の営業収益は前期の4兆4,480億円から、1,636億円(3.7%)減少して4兆2,844億円になりました。無線通信サービス収入は3兆7,769億円と前期の3兆8,411億円に

比べて642億円(1.7%)減少いたしました。無線通信サービス収入の営業収益に占める割合は88.2%と前期の86.4%から増加いたしました。無線通信サービス収入は前期から減少いたしました。携帯電話収入、特に音声収入の減少が主な要因であります。携帯電話収入の減少は、音声収入が前期の2兆1,496億円から1兆9,105億円に2,391億円(11.1%)減少した一方、パケット通信収入が前期の1兆5,117億円から1兆5,890億円に773億円(5.1%)増加したことによります。音声収入の減少、パケット通信収入の増加の原因についてはARPUの増減にて分析したとおりであります。携帯電話収入のうち「FOMA」サービスに係る収入は、音声収入で前期の1兆8,778億円から1兆7,855億円に923億円(4.9%)減少する一方、パケット通信収入が前期の1兆4,494億円から1兆5,583億円に1,088億円(7.5%)増加いたしました。端末機器販売収入は、景気低迷の影響等により端末販売台数が減少したことなどをを受け、前期の6,069億円から5,075億円に994億円(16.4%)減少いたしました。

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

以上の結果、2010年3月期の営業利益は8,342億円となり前期の8,310億円から33億円(0.4%)増加いたしました。営業利益率は、前期の18.7%から19.5%へ改善いたしました。音声収入の減少等に伴う営業収益の減少をネットワーク関連コストの削減等による営業費用の減少で埋め合わせることやその他事業の収支改善により、減収増益を達成したことで、利益率が向上いたしました。

営業外損益には支払利息、受取利息、市場性のある有価証券及びその他投資の実現損益、為替差損益などが含まれております。2010年3月期の営業外収入は19億円となり、505億円の営業外費用を計上した前期から524億円の改善となりました。これは、有価証券及びその他の投資に係る一時的ではない価値の下落に伴う減損処理が僅少であったのに対し、前期においては578億円の減損を認識したことによるものです。前期における一時的ではない価値の下落に伴う減損処理には、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主として為替の変動に起因する263億円の減損が含まれております。

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

法人税等は2010年3月期が3,382億円、2009年3月期が3,084億円でありました。税負担率はそれぞれ40.4%と39.5%でありました。ドコモは、法人税をはじめ法人事業税、法人住民税、地方法人特別税など日本で課される種々の税金を納付しておりますが、これらすべてを合算した法定実効税率は2010年3月期、2009年3月期共に40.8%でありました。日本政府は税法上の特別措置として、研究開発費総額の一定割合を税額控除する制度（以下「研究開発促進税制」）を導入しております。2010年3月期、2009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あります。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おります。

持分法による投資損益（税効果調整後）は、2010年3月期は9億円、2009年3月期は7億円の損失を計上いたしました。

以上の結果、2010年3月期の当社に帰属する当期純利益は4,948億円となり、前期の4,719億円から229億円（4.9%）増加いたしました。

■ 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いたします。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おります。

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おります。

(2) 通信モジュールサービス契約数を含めて算出しております。

(3) 通信モジュールサービス関連収入、契約数を含めずに算出しております。

(4) 回線交換によるデータ通信を含んでおります。

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

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)%
法人税等及び持分法による投資損益(損失)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(損失)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)	-
当期純利益	491,286	471,401	(19,885)	(4.0)%
控除:非支配持分に帰属する当期純損益(利益)	(84)	472	556	-
当社に帰属する当期純利益	¥ 491,202	¥ 471,873	¥ (19,329)	(3.9)%

(6) 回線交換によるデータ通信を含んでおります。

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

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%)増加いたしました。日本国内における携帯電話サービスの契約数の成長率は市場の成熟に伴い低下傾向にあり、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%)増加いたしました。2009年3月31日現在、「FOMA」サービス契約数は全契約数の89.8%を占めております。一方「mova」サービス契約数は「FOMA」サービスへの移行により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%)減少しております。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おります。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ポイント減少いたしました。「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%)増加しております。

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%)減少いたしました。音声ARPUは3,330円と前期の4,160円に比べて830円

(20.0%)減少いたしました。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%)増加いたしました。パケットARPU増加の原因としては「iモード」パケット定額サービスの契約者数の増加や「iチャンネル」等の「iモード」利用を促進するサービスの浸透等及び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(0.7%)減少いたしました。

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%でありました。2009年3月期の解約率は新たな販売モデルの推進やお客様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おりますが、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お客様の信頼など様々な要因の結果と考えております。ただし、現在の解約率の水準が継続する、または低下する保証はありません。

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り組みを実施いたしました。

2009年3月期の営業収益は前期の4兆7,118億円から、2,638億円(5.6%)減少して4兆4,480億円になりました。無線通信サービス収入は3兆8,411億円と前期の4兆1,652億円に比べて3,242億円(7.8%)減少いたしました。無線通信サービス収入の営業収益に占める割合は86.4%と前期の88.4%から減少いたしました。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あります。携帯電話収入の減少は、音声収入が前期の2兆6,451億円から2兆1,496億円に4,955億円(18.7%)減少した一方、パケット通信収入が前期の1兆3,739億円から1兆5,117億円に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あります。携帯電話収入のうち「FOMA」サービスに係る収入は、音声収入で前期の2兆843億円から1兆8,778億円に2,064億円(9.9%)減少する一方、パケット通信収入が前期の1兆2,546億円から1兆4,494億円に1,948億円(15.5%)増加いたしました。「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%)増加いたしました。

営業費用は、前期の3兆9,035億円から3兆6,170億円へと2,865億円(7.3%)減少いたしました。この減少は主に、端末機器原価が前期の1兆1,503億円から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1兆1,657億円から1兆1,126億円へ531億円(4.6%)減少したことによるものであります。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「mova」サービス終了決定に伴い「mova」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%)増加いたしました。

営業利益率は、前期の17.2%から18.7%へ改善いたしました。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いたしました。

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%)増加いたしました。

営業外損益には支払利息、受取利息、市場性のある有価証券及びその他投資の実現損益、為替差損益などが含まれております。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いたしました。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KTFと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おります。

以上の結果、法人税等及び持分法による投資損益前利益は7,805億円となり、前期の8,007億円から202億円(2.5%)減少いたしました。

法人税等は2009年3月期が3,084億円、2008年3月期が3,230億円でありました。税負担率はそれぞれ39.5%と40.3%でありました。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おりますが、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%でありました。日本政府は税法上の特別措置として、研究開発促進税制を導入しております。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あります。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おります。

持分法による投資損益(税効果調整後)は、前期は136億円の利益でありましたが2009年3月期は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2009年3月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いたしました。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いたしました。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おります。

以上の結果、2009年3月期の当社に帰属する当期純利益は4,719億円となり、前期の4,912億円から193億円(3.9%)減少いたしました。

■ セグメント情報

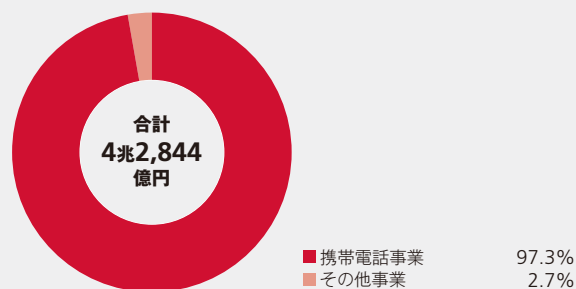
概要

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おります。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、評価しております。

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

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おります。

2010年3月期営業収益：セグメント別内訳



携帯電話事業

2010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4兆3,813億円から2,136億円(4.9%)減少して4兆1,677億円となりました。2010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、3兆4,995億円となり前期の3兆6,613億円から1,618億円(4.4%)減少いたしました。一方、端末機器販売に係る収益についても、端末販売台数が減少したことにより、前期の水準から減少いたしました。携帯電話事業セグメントの営業収益が営業収益全体に占める割合は、2010年3月期が97.3%、2009年3月期が98.5%でありました。携帯電話事業の営業費用は2009年3

月期の3兆5,260億円から2,039億円(5.8%)減少して3兆3,221億円となりました。この結果、2010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8,553億円から96億円(1.1%)減少し、8,456億円となりました。携帯電話事業における収益及び費用の増減の分析については前述の「営業活動の動向」「2010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2010年3月期の営業収益は、前期の667億円から500億円(74.9%)増加し1,167億円になりました。2010年3月期の営業収益総額の2.7%を占めております。営業費用は前期の911億円から370億円(40.7%)増加し1,281億円となりました。2010年3月期における営業収益及び営業費用の増加の主な要因は、通信販売事業を行う株式会社オークローンマーケティングを買収したことにより、2009年4月より新たに連結対象となったことによるものであります。この結果、その他事業セグメントにおける2010年3月期の営業損失は前期の243億円から114億円に改善いたしました。

■ 会計基準の動向

2009年10月、米国財務会計基準審議会(Financial Accounting Standards Board、以下「FASB」)は会計基準アップデート(Accounting Standards Update、以下「ASU」)2009-13「収益認識(トピック605):複数の製品・サービスが提供される取引の収益の配分に係る会計処理」を公表しました。ASU2009-13は、複数の構成要素からなる契約において契約対価を各構成要素に配分する際に、販売価格に関する販売者固有の客観的証拠または第三者証拠がいずれも存在しない場合には見積販売価格を利用することを求め、残余法の適用を禁止するものであります。ASU2009-13は、2010年6月15日以降に開始する会計年度より適用されます。ドコモは現在、ASU2009-13の適用による経営成績及び財政状態への影響を検討中であります。

■ 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主要な会計方針が記載されております。いくつかの会計方針については、特に慎重さが求められております。なぜなら、それらの会計方針は、財務諸表に与える影響が大きく、また経営者が財務諸表を作成する際に用いられた見積り及び判断の根拠となっている条件や仮定から、実際の結果が大きく異なる可能性があるためであります。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。ドコモの監査役は、取締役会及びいくつかの重要な会議に出席して意見を述べるほか、取締役による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おります。最重要な会計方針は以下のとおりであります。

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、見積耐用年数にわたって減価償却が行われております。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おります。2010年、2009年及び2008年の各3月期に計上された減価償却費の合計は、それぞれ7,011億円、8,042億円、7,764億円でありました。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「mova」サービス終了決定に伴う「mova」関連資産の繰上げ償却費用等が601億円含まれており、2010年3月期における「mova」関連資産の繰上げ償却費用等は僅少であります。耐用年数は、資産が取得された時点で決定され、またその決定は、予想される使用期間、類似資産における経験、定められた法律や規則に基づくほか、予想される技術上及びその他の変化を考慮に入れております。無線通信設備の見積耐用年数は概ね8年から16年となっております。自社利用のソフトウェアの見積耐用年数は5年としております。技術上及びその他の変化が当初の予想より急速に、あるいは当初の予想とは異なった様相で発生したり、新たな法律や規制が制定されたり、予定された用途が変更された場合には、当該資産に設定された耐用年数を短縮する必要があるかもしれません。結果として、将来において減価償却費の増加や損失を認識する可能性があります。

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おります。減損のための分析は、耐用年数の分析とは別途に行われますが、それらはいくつかの類似の要因によって影響を受けます。減損の検討の契機となる事項のうち、ドコモが重要であると考ええるものには、その資産を利用する事業に係る以下の傾向または条件が含まれます（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わたってその資産が生み出す将来のキャッシュ・インフローとアウトフローを見積ります。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おります。割引前の予想将来純キャッシュ・フローの合計額が資産の帳簿価額を下回る場合には、資産の公正価値に基づき減損処理を行っております。こうした公正価値は、取引市場が確立している場合の市場価格、第三者による鑑定や評価、あるいは割引キャッシュ・フローに基づきます。実際の市場の状況や当該資産が供用されている事業の状況

が経営者の予測より悪い、もしくは契約数が経営者の計画を下回っているなどの理由によりキャッシュ・フローの減少を招くような場合には、従来減損を認識していなかった資産についても減損認識が必要となる可能性があります。2008年3月期において、一部の長期性資産に対し減損処理を実施いたしましたが、ドコモの経営成績及び財政状態に与える影響は軽微であります。また2010年及び2009年の各3月期においては長期性資産の減損は行っておりません。

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おります。それらの投資は出資比率、投資先への影響力、上場の有無により持分法、原価法及び公正価値に基づいて会計処理を実施しております。2010年3月31日現在における関連会社投資の簿価は5,781億円、市場性のある有価証券及び原価法で計上されている有価証券の簿価は1,510億円でありました。当該投資において価値の下落またはその起因となる事象が生じたかどうか、また生じた場合は、価値の下落が一時的かどうかの評価、判定を行う必要があります。ドコモは、投資の簿価が回復できない可能性を示唆する事象や環境の変化が発生したときは、常に減損の要否について検討を行っております。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えるものは、以下のとおりであります（ただし、これらの事項に限定されるわけではありません）。

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

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

投資の価値評価を実施した結果、一時的ではない、投資簿価を下回る価値の下落が認められた場合は、減損を計上しております。このような減損処理時の投資の公正価値が新たな投資簿価となっております。関連会社投資の評価損は連結損益及び包括利益計算書の「持分法による投資損失」に、市場性のある有価証券及び原価法で計上されている有価証券の評価損は「営業外損益」にそれぞれ含まれております。2008年3月期、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、一時的ではない価値の下落に伴う減損処理を実施しておりますが、その影響は軽微であります。また、2010年3月期においては、関連会社投資の減損は行っておりません。市場性のある有価証券及び原価法で計上されている有価証券については、2010年、2009年及び2008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年には578億円の減損を計上いたしましたが、2010年及び2008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あります。

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おりますが、投資価値評価が投資簿価を下回っている期間や、予測される回収可能価値等の条件次第では、将来追加的な減損処理が必要となる可能性があります。

ポイントプログラム引当金

ドコモは、携帯電話などの利用に応じて付与するポイントと引き換えに、ドコモの商品購入時の割引等の特典を提供する「ドコモポイントサービス」を実施しており、顧客が獲得したポイントについて「ポイントプログラム引当金」を計上しております。2010年及び2009年3月31日現在におけるポイントプログラム引当金は短期、長期合わせてそれぞれ1,749億円及び1,167億円でありました。また、2010年、2009年及び2008年の各3月期において計上されたポイントプログラム経費は、それぞれ1,422億円、1,147億円、843億円でありました。

ポイントプログラム引当金の算定においては、将来の解約等による失効部分を反映したポイント利用率等の見積りが必要となります。実際のポイント利用率が当初見積りよりも多い場合などにおいて、将来において追加的な費用の計上や引当金の計上を実施する必要性が生じる可能性があります。2010年3月31日現在におけるポイントプログラム引当金の算定において、その他全ての仮定を一定としたままで、ポイント利用率が1%上昇した場合、約14億円の引当金の追加計上が必要となります。

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おります。また、従業員拠出型確定給付年金制度であるNTTグループの企業年金基金制度にも加入しております。

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

割引率については、償還期間が年金給付の満期までの見積り期間と同じ期間に利用可能な格付けの高い固定利率の負債証券の市場利子率に基づいて適正な率を採用しております。また、年金資産の長期期待収益率については、現在及び将来の年金資産のポートフォリオや、各種長期投資の過去の実績利回りの分析を基にした期待収益とリスクを考慮して決定しております。これらの仮定について、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おります。

2010年3月31日及び2009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2010年及び2009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あります。

	3月31日に終了した各会計年度	
	2009	2010
従業員非拠出型確定給付年金制度		
割引率	2.2%	2.1%
年金資産の長期期待収益率	2.5%	2.5%
実際収益率	約(17)%	約14%
NTT企業年金基金制度		
割引率	2.2%	2.1%
年金資産の長期期待収益率	2.5%	2.5%
実際収益率	約(12)%	約13%

ドコモの従業員非拠出型年金制度の予測給付債務は、2010年3月31日現在で1,904億円、2009年3月31日時点で1,862億円でありました。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2010年3月31日現在で887億円、2009年3月31日時点で835億円でありました。予測給付債務は、その実績との差異及び仮定の変更ににより大きく変動する可能性があります。仮定と実績との差異に関しては、米国会計基準に基づき、その他包括利益累積額として認

識された年金数理純損失のうち、予測給付債務もしくは年金資産の公正価値のいずれか大きい方の10%を超える額が従業員の予測平均残存勤務期間にわたって償却されます。

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、2010年3月31日現在の割引率及び年金資産の長期期待収益率を変更した場合の状況を示すと次のとおりであります。

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	(115) / 122	3 / (3)	70 / (74)
年金資産の長期期待収益率が0.5%増加／低下	—	(4) / 3	—
NTT企業年金基金制度			
割引率が0.5%増加／低下	(88) / 99	1 / (0)	53 / (59)
年金資産の長期期待収益率が0.5%増加／低下	—	(3) / 3	—

年金債務算定上の仮定については、連結財務諸表注記15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おります。関連する直接費用も、契約事務手数料収入の額を上限として、同期間にわたって繰延償却しております。収益及びサービス原価の計上額は、契約事務手数料及び関連する直接費用、ならびに計上額算定の分母となる契約者との予想契約期間によって影響を受けます。収益及び費用の繰延を行うための契約者の予想契約期間の見積りに影響を与える要因としては、解約率、新たに導入されたまたは将来導入が予想され得る競合商品、サービス、技術等が挙げられます。現在の償却期間は、過去のトレンドの分析とドコモの経験に基づき算定されております。2010年、2009年及び、2008年の各3月期において、それぞれ184億円、290億円、382億円の契約事務手数料収入及び関連する直接費用を計上いたしました。2010年3月31日現在の繰延契約事務手数料収入は837億円となっております。

B. 流動性及び資金の源泉

資金需要

2011年3月期の資金需要として、端末機器販売に係わる立替え払い、「FOMA」ネットワークの拡充資金及びその他新たな設備への投資資金、有利子負債及びその他の契約債務に対する支払のための資金、新規事業や企業買収、合併事業などの事業機会に必要な資金などが挙げられます。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おります。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おります。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いたします。保有する現金及び現金同等物、運用資金ならびに営業活動によるキャッシュ・フローによる対応が困難な場合は、借入や債券・株式の発行による資金調達を検討いたします。設備投資などの必要額が見込みを上回った場合や将来のキャッシュ・フローが見込みを下回った場合には、債券や株式の発行等による追加的な資金調達が必要になる可能性があります。こうした資金調達については事業上受け入れ可能な条件で、あるいは適切なタイミングで、実行できるという保証はありません。

設備投資

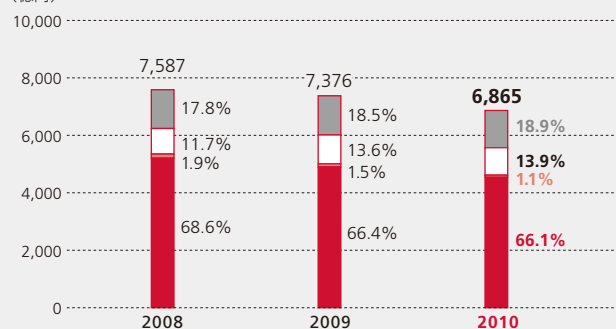
移動通信業界は一般に設備投資の極めて大きい業界であり、無線通信ネットワークの構築には多額の設備投資が必要であります。ドコモにおけるネットワーク構築のための設備投資額は、導入する設備の種類と導入の時期、ネットワーク・カバレッジの特性とカバーする地域、ある地域内の契約数及び予想トラフィックにより決まります。更に、サービス地域内の基地局の数や、基地局における無線チャネルの数、必要な交換設備の規模によっても影響されます。また設備投資は、情報技術やインターネット関連事業用サーバーに関しても必要となります。

2010年3月期の設備投資額は前期と比較して減少いたしました。これは、「FOMA」サービスエリアのさらなる品質向上、データ通信量の増加に対応した設備増強を推進する一方で、物品調達価格の低減、経済的な装置の導入及び設計・工事の工夫等による設備投資の効率化・低コスト化を実施したことによります。ネットワークのIP化などを進めることにより、ネットワーク装置の集約化、大容量化を図るなど、周囲の環境や通信量などの条件を考慮し様々なタイプの装置の中から最適な装置を用いてエリア構築及び品質改善の効率化を図りました。今期は、「FOMA」の屋外基地局を前期末より約7,200局増設し、累計で約55,700局としたほか、屋内施設数についても前期末より約4,800施設の増設を行い、累計で約24,700施設のエリア化を完了いたしました。

2010年3月期の設備投資総額は6,865億円、2009年3月期は7,376億円、2008年3月期は7,587億円でありました。2010年3月期において設備投資の66.1%が「FOMA」ネットワーク構築目的に、1.1%が第二世代の「movi」ネットワーク構築目的に、13.9%がその他携帯電話事業目的に、18.9%が共通目的（情報システム等）に使用されております。これに対し、前期にお

設備投資額の推移

3月31日に終了した各会計年度
(億円)



■ FOMA ■ movi □ その他の携帯電話事業 ■ 共通目的 (情報システム)

いては設備投資の66.4%が「FOMA」ネットワーク構築目的に、1.5%が「movia」ネットワーク構築目的に、13.6%がその他携帯電話事業目的に、18.5%が共通目的（情報システム等）に使用されております。

2011年3月期においては設備投資総額が6,750億円になり、そのうち約55.6%が「FOMA」ネットワーク構築目的に、約5.2%がLTEネットワーク構築目的に、約15.5%がその他携帯電話事業目的に、約23.7%が共通目的（情報システム等）になると見込んでおります。2011年3月期は、「FOMA」ネットワークの通信品質の向上のために設備増強を図りつつ、音声ネットワークのIP化の更なる推進により効率化を進めてまいります。また、2010年12月にLTEの導入を予定しており、サービス開始に向けたネットワーク構築に取り組んでまいります。

現時点で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おります。これは主に「FOMA」ネットワークに関連した設備投資が2007年3月期に既にピークを迎えており、2011年3月期以降はLTE導入に向けた設備投資が進むものの、設備投資額全体では減少することを見込んでいることによりです。

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おります。

長期債務及びその他の契約債務

2010年3月31日現在、1年以内返済予定分を含む長期の有利子負債は6,103億円で、主に社債と金融機関からの借入金でありました。2009年3月31日時点では6,392億円でありました。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いたしました。2010年3月期及び2008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おりません。2010年3月期に290億円、2009年3月期に771億円、2008年3月期に1,310億円の長期の有利子負債を償還いたしました。

2010年3月31日現在、長期の有利子負債のうち、382億円（1年以内返済予定分を含む）は金融機関からの借入金であります。借入金利の加重平均が年率1.4%の主に固定金利による借入であり、返済期限は2011年3月期から2013年3月期であります。また5,721億円（1年以内償還予定分を含む）は社債であり、表面利率の加重平均は1.5%、満期は2011年3月期から2019年3月期となります。

2010年3月31日現在、ドコモ及びドコモの債務は格付会社により以下の表のとおり格付けされております。これらの格付はドコモが依頼して取得したものであります。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」に変更いたしました。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あります。

負債・債務の内訳	単位：百万円				
	返済期限毎の支払金額				
	合計	1年以内	1年超～3年以内	3年超～5年以内	5年超
長期有利子負債					
社債	¥572,097	¥163,630	¥228,467	¥70,000	¥110,000
借入	38,172	17,086	21,086	－	－
長期有利子負債に係る支払利息	28,066	7,196	8,443	5,080	7,347
キャピタル・リース	7,621	3,098	3,381	1,076	66
オペレーティング・リース	21,632	2,958	4,272	3,012	11,390
その他の契約債務	123,644	123,311	333	－	－
合計	¥791,232	¥317,279	¥265,982	¥79,168	¥128,803

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

「その他の契約債務」は、主として携帯電話ネットワーク向け有形固定資産の取得に関する契約債務や棚卸資産（主に端末機器）の取得、サービスの購入にかかわる契約債務などから構成されております。2010年3月31日現在の有形固定資産の取得に関する契約債務は267億円、棚卸資産の取得に関する契約債務は504億円、その他の契約債務は466億円でありました。

既存の契約債務に加えて、ドコモでは「FOMA」のネットワーク拡充やLTEの導入などのために今後も多額の設備投資を継続していく方針であります。また、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おります。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2010年、2009年、及び2008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あります。

	単位：百万円		
	3月31日に終了した各会計年度		
	2008	2009	2010
営業活動によるキャッシュ・フロー	¥1,560,140	¥1,173,677	¥1,182,818
投資活動によるキャッシュ・フロー	(758,849)	(1,030,983)	(1,163,926)
財務活動によるキャッシュ・フロー	(497,475)	(182,441)	(260,945)
現金及び現金同等物の増減額	303,843	(47,357)	(241,833)
現金及び現金同等物の期首残高	343,062	646,905	599,548
現金及び現金同等物の期末残高	¥646,905	¥599,548	¥357,715

2010年3月期キャッシュ・フローの分析と前期との比較

2010年3月期における営業活動によるキャッシュ・フローは、1兆1,828億円の収入となりました。前期比では、91億円(0.8%)キャッシュ・フローが増加しております。これは、携帯端末割賦債権の顧客からの立替代金の回収に伴うキャッシュ・インフローの増加が、主に音声ARPUの減少を要因とするキャッシュ・インフローの減少と2009年3月期に実施した「mova」関連資産の繰上げ償却費用の影響による法人税等の支払増加などのキャッシュ・アウトフローの増加を上回ることとなったものであります。

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

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

以上の結果、2010年3月31日現在の現金及び現金同等物は、前期末と比較して2,418億円(40.3%)減少し、3,577億円となりました。また、資金の一部を効率的に運用するために実施した期間3ヵ月超の資金運用残高は2010年3月31日現在で4,030億円であり、前期末においては24億円でありました。

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月期における営業活動によるキャッシュ・フローは、1兆1,737億円の収入となりました。前期比では、3,865億円(24.8%)キャッシュ・フローが減少しております。これは、法人税等の支払が1,821億円増加し3,618億円となったこと(前期はHutchison 3G UK Holdings Limited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、法人税等の支払は1,797億円)、及び割賦債権の立替払金が増加したことなどによるものであります。

投資活動によるキャッシュ・フローは、1兆310億円の支出となりました。前期比では、2,721億円(35.9%)支出が増加しております。これは、出資等の長期投資による支出が増加、及び長期投資の売却及び償還による収入が減少したことなどによるものであります。

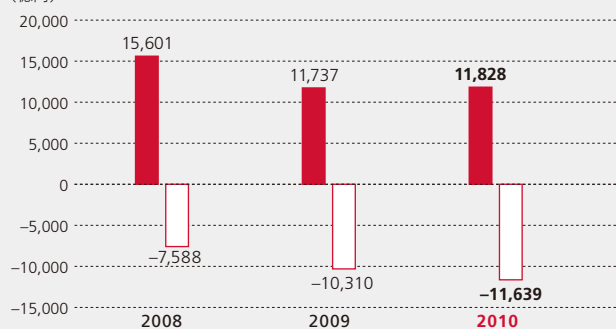
財務活動によるキャッシュ・フローは、1,824億円の支出となりました。前期比では、3,150億円(63.3%)支出が減少しております。これは、社債を発行したことによる長期借入債務の増加による収入が増加したこと、及び長期借入債務の返済による支出が減少したことなどによるものであります。

なお、2009年3月期の自己株式の取得は、市場買付並びに当社を存続会社とした地域ドコモとの吸収合併に反対する株主の株式買取請求に伴う株式の買取り及び端株の買取りにより1,368億円を実施いたしました。

以上の結果、2009年3月31日現在の現金及び現金同等物は、前期末と比較して474億円(7.3%)減少し、5,995億円となりました。また、資金の一部を効率的に運用するために実施した期間3ヵ月超の資金運用残高は2009年3月31日現在で24億円であり、前期末においては522億円でありました。

キャッシュ・フローの推移

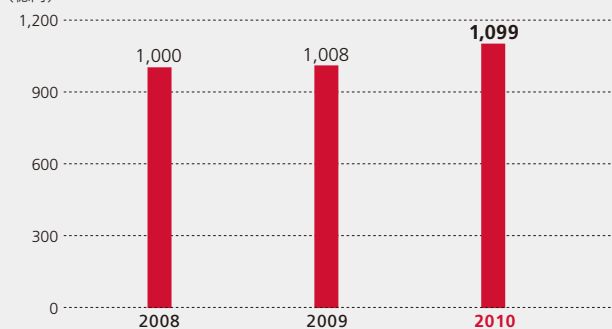
3月31日に終了した各会計年度
(億円)



■ 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

研究開発費の推移

3月31日に終了した各会計年度
(億円)



2011年3月期の見通し

2011年3月期の資金の源泉については、法人税等の支払が減少するものの、前期と同様に主にバリュープランの拡大と課金対象MOUの減少を要因とする音声収入の減少などが見込まれることから、営業活動によるキャッシュ・フローは減少する見通しであります。

投資活動によるキャッシュ・フローは、設備投資が6,750億円と2010年3月期の6,865億円に比べ減少することなどにより、支出の減少が予想されております。

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化等を行っております。研究開発費は発生時に費用計上しております。2010年、2009年及び2008年の各3月期におけるドコモの研究開発費はそれぞれ1,099億円、1,008億円、1,000億円でありました。

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等を進めており、今後も事業者間の厳しい競争環境は継続していくと想定されます。

2011年3月期の営業収益は、2010年3月期と比較し減少、営業利益については2010年3月期を上回る水準を見込んでおります。2010年3月期の動向、及び2011年3月期に予想される傾向については以下の通りであります。

- 人口普及率の高まりにより新規契約数の伸びが限定的であると想定されるなか、既存顧客の満足度向上を念頭にいたブランドロイヤリティ向上のマーケティングを通じて解約率の抑制等を図ることで、2011年3月期における契約数は増加するものと予想しております。また、「FOMA」へのマイグレーションが進み、全契約数における「FOMA」の割合は98%程度になると見込んでおります。

- 総合ARPU (FOMA+mova)、音声ARPU (FOMA+mova) については、2010年3月期は対前期で減少、パケットARPU (FOMA+mova)は増加いたしました。この傾向は2011年3月期も続くと考えております。音声ARPU減少の要因としては、2007年11月に導入した月額基本料金が減額される「バリュープラン」の浸透や課金MOUの減少などによる収入の低下の影響によるものであります。また、パケットARPU増加の要因は、パケット定額制サービスに加入する契約数の増加やパケット利用の拡大、データプラン及びスマートフォンユーザー拡大などによる収入増加によるものであります。

- 端末機器販売収入については、2010年3月期は販売代理店への端末機器卸売販売数が前期より減少したため減収となり、2011年3月期においても、販売代理店への端末機器卸売販売数は若干減少することに加え、端末卸売単価の下落を見込んでいることから、2010年3月期に比べて減収となる見込みであります。

- 上記を通じて、2011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、2010年3月期と比較し減収となる見込みであります。

- 販売費及び一般管理費やネットワーク関連コスト(通信設備使用料、減価償却費)等の営業費用については、販売施策見直し等によるコスト効率化、全国共通業務の集約による業務効率化、新技術の導入や設計手法の見直しによる効率的な設備構築等により、2011年3月期は2010年3月期と比較して減少となる見込みであります。

以上より、2011年3月期の営業利益及び当期純利益については2010年3月期を上回る水準を見込んでおります。

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導入を行っております。また、請求書の統合、ポイントプログラムの合算、携帯電話・固定電話間の通話無料サービスなど、固定通信との融合サービスの提供を行う事業者もあり、今後、お客様にとってより利便性の高いサービスを提供する可能性があります。

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

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

こうした市場環境のなか、今後当社グループの新規獲得契約数は減少の一途を辿るかもしれません。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数を維持し続けることができない可能性があります。さらには、新規獲得契約数及び既存契約数を維持するために想定以上のコストをかけなくてはならないかもしれません。当社グループは厳しい市場環境のなか、高度で多様なサービスの提供及び当社グループの契約者の利便性向上を目的として、「FOMA」の「iモード」パケット通信料の定額制サービス「パケ・ホーダイ」の導入（平成16年6月実施）、お客様にとってシンプルで分かりやすい「FOMA」サービスと「movi」サービスの料金体系を統一した新料金プランの導入（平成17年11月実施）、「パケ・ホーダイ」の「FOMA」サービスの全ての新料金プランへの適用（平成18年3月実施）、「iモード」に加えPC向けインターネットサイトのフルブラウザによる閲覧やPC向

け動画閲覧の定額制サービス「パケ・ホーダイフル」の導入（平成19年3月実施）、継続利用期間に関係なく基本使用料を一律半額とする「ファミ割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変動するパケット通信料の定額制サービス「パケ・ホーダイ ダブル」の導入（平成20年10月実施）、メールの送受信相手や画像・動画などの添付ファイルの有無にかかわらず、国内のiモードメール通信料を無料とする料金サービス「メール使いホーダイ」の導入（平成21年12月実施）など、各種の料金改定を行っておりますが、それによって当社グループの契約数を獲得・維持できるかどうかは定かではありません。また、これらの料金改定によりARPUが一定程度低下することを見込んでおりますが、「ファミリー割引」の契約率や定額制サービスへ移行する契約数の動向が、当社グループが想定したとおりにならない場合、当社グループの見込み以上にARPUの低下が起こる可能性があります。

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

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

※ 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定性が生じる可能性があり、その場合そうした成長が制約される可能性があります。

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

特に、以下の事柄が達成できるか否かについては定かではありません。

- 新たなサービスや利用形態の提供に必要なパートナー、コンテンツプロバイダ、iモードFeliCa対応の読み取り機の設置店舗の開拓などが当社グループの期待どおりに展開できること
- 当社グループが計画している新たなサービスや利用形態を予定どおりに提供することができ、かつ、そのようなサービスの普及拡大に必要なコストを予定内に収めること
- 当社グループが提供する、または提供しようとしているサービスや割賦販売等の販売方式が、現在の契約者や今後の潜在的契約者にとって魅力的であり、また十分な需要があること
- メーカーとコンテンツプロバイダが、当社グループの「FOMA」端末や「FOMA」の「iモード」サービスに対応した端末、コンテンツなどを適時に適切な価格で安定的に生産・提供できること
- 現在または将来の当社グループの「iモード」サービスを含むデータ通信サービスまたはその他のサービスが、既存契約者や潜在的契約者を惹きつけることができ、継続的な、または新たな成長を達成できること
- 携帯電話端末機能に対する市場の需要が想定どおりとなり、その結果端末調達価格を低減し、適切な価格で販売できること
- HSDPA^{※1}やHSUPA^{※2}、LTE^{※3}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。

※1 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。

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

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

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

日本の電気通信業界では、料金規制などを含め多くの分野で規制改革が進んでおりますが、当社グループの展開する移動通信事業は、無線周波数の割当てを政府機関より受けており、特に規制環境に影響を受けやすい事業であります。様々な政府機関が移動

通信事業に影響を与え得る改革案を提案または検討してきており、当社グループの事業に不利な影響を与え得るような法令・規制・制度の導入や変更を含む改革が、引き続き実施される可能性があります。そのなかには次のようなものが含まれております。

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

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

移動通信事業に影響を与え得る改革案のいずれか、またはその他の法令・規制・制度が立案されるかどうか、そして実施された場

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

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

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

移動通信ネットワークの容量の主要な制約のひとつに、使用できる無線周波数の問題があります。当社グループがサービスを提供するために使用できる周波数や設備には限りがあります。その結果、東京、大阪といった都心部の主要駅周辺などでは、当社グループの移動通信ネットワークは、ピーク時に使用可能な周波数の限界、もしくはそれに近い状態で運用されることがあるため、サービス品質の低下が発生する可能性があります。また、基地局設備または交換機設備等の処理能力にも限りがあるため、トラフィックのピーク時や契約数が急激に増加した場合、または当社グループのネットワークを介して提供される映像、音楽といったコンテンツの容量が急激に拡大した場合にも、サービス品質の低下が発生するかもしれません。また「FOMA」サービスや、「FOMA」のポ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。

当社グループが採用する移動通信システムに関する技術と互換性のある技術を他の移動通信事業者が採用し続ける保証がなく、当社グループの国際サービスを十分に提供できない可能性があること

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

もし、今後十分な数の他の移動通信事業者において、当社グループが採用する技術と互換性のある技術が採用されなかったり、他の技術に切り替えられた場合や互換性のある技術の導入及び普及拡大が遅れた場合、当社グループは国際ローミングサービス等のサービスを期待どおりに提供できないかもしれず、当社グループの契約者の海外での利用といった利便性が損なわれる可能性があります。

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

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

当社グループの国内外の投資、提携及び協力関係や、新たな事業分野への出資等が適正な収益や機会をもたらす保証がないこと

当社グループの戦略の主要な構成要素のひとつは、国内外の投資、提携及び協力関係を通じて、当社グループの企業価値を高めることであります。当社グループは、この目的を達成するにふさわしいと考える、海外における他の会社や組織と精力的に提携・協力

関係を築いてまいりました。また、国内の企業に対しても投資、提携及び協力関係を結び、新たな事業分野に対して出資を行うなどの戦略を推進しております。

しかしながら、当社グループがこれまで投資してきた、または今後投資する事業者が価値や経営成績を維持し、または高めることができるという保証はありません。また、当社グループがこれらの投資、提携または協力関係から期待されるほどの見返りと利益を得ることができるという保証もありません。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で、既存契約者の解約数が増加したり、新規契約者が期待どおり獲得できない可能性があります。

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

また、振り込め詐欺に代表される携帯電話の犯罪への利用が未だ発生しており、そのような犯罪に利用され易いプリペイド携帯電話について、当社グループは、購入時の本人確認を強化し、更にプリペイド携帯電話の新規契約を平成17年3月末をもって終了するなど、種々の対策を講じてまいりました。しかし今後、犯罪への利用が多発した場合、携帯電話そのものが社会的に問題視され、当社グループ契約者の解約数の増加を引き起こすといった事態が生じる可能性もあります。そのほか、端末やサービスの高機能化に伴い、パケット通信を行う頻度及びデータ量が増加していることを契約者が十分に認識せずに携帯電話を使用し、その結果、契約

者の認識以上に高額のパケット通信料が請求されるといった問題が生じました。また、電車内や航空機内等の公共の場でのマナーや、自動車運転中の携帯電話の使用による事故の発生といった問題もあります。さらには、小中学生が携帯電話を所持することについての是非や、「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・企業イメージを著しく損なう恐れがあり、解約数の増加や当事者への補償によるコストの増大、新規契約数の鈍化など、当社グループの財政状態や経営成績に悪影響を及ぼす可能性があります。

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

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

自然災害、電力不足、機器の不具合等や、ソフトウェアのバグ、ウィルス、ハッキング、不正なアクセス、サイバーアタック等の人為的な要因により、当社グループのサービス提供に必要なネットワーク及び販売網等への障害や当社グループの信頼性・企業イメージの低下等が発生し得ること

当社グループは基地局、アンテナ、交換機や伝送路などを含む全国的なネットワークを構築し、移動通信サービスを提供しております。当社グループのサービス提供に必要なシステムについては、二重化するなど安全かつ安定して運用できるよう、様々な対策を講じております。しかし、これらの対策にもかかわらず様々な事由によりシステム障害が発生する可能性があり、その要因となり得るものとしては、システムのハードウェアの不具合によるもの、地震、台風、洪水等の自然災害、電力不足、テロといった事象・事件によるもの、感染力・病原性の強い感染症の流行に伴うネットワーク設備の運用・保守要員の不足によるものなどがあります。こうした要

因によりシステムの障害が発生した場合、修復にとりわけ長い時間を要し、結果として収益減や多額の修復費用の支出につながる可能性があり、それにより当社グループの財政状態や経営成績に悪影響を与える可能性があります。

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

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

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

無線通信による健康への悪影響に対する懸念が広まることあり得ること

メディアやその他の報告書によると、無線端末とその他の無線機器が発する電波は、補聴器やペースメーカーなどを含む、医用電気機器の使用に障害を引き起こすこと、ガンや視覚障害を引き起こし、携帯電話の使用者と周囲の人間に健康上悪影響を与える可能性を完全に拭い切れないことや、特に使用者が子供の場合、より大きな健康上のリスクを示すかもしれないとの意見が出ております。これらの報告は最終結論に達しておらず、報告書の調査結果

には異議も唱えられているものもありますが、無線電気通信機器が使用者にもたらす、もしくはもたらすと考えられる健康上のリスクは、既存契約者の解約数の増加や新規契約者の獲得数の減少、利用量の減少、新たな規制や制限ならびに訴訟などを通して、当社グループの企業イメージ及び当社グループの財政状態や経営成績に悪影響を与える可能性もあります。また、いくつかの移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するよう取り組んでおりますが、規制内容の変更や新たな規則や制限によって、市場や契約数の拡大が制約されるなどの悪影響を受けるかもしれません。

当社の親会社である日本電信電話株式会社が、当社の他の株主の利益に反する影響力を行使することがあり得ること

日本電信電話株式会社 (NTT) は平成22年3月31日現在、当社の議決権の66.43%を所有しております。平成4年4月に郵政省 (当時) が発表した公正競争のための条件に従う一方で、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
2009年及び2010年3月31日現在

資産	単位：百万円	
	2009	2010
流動資産：		
現金及び現金同等物	¥ 599,548	¥ 357,715
短期投資		
非関連当事者	2,448	313,010
関連当事者	—	90,000
売上債権		
非関連当事者	822,548	827,052
関連当事者	12,515	11,174
小計	835,063	838,226
貸倒引当金	(15,072)	(15,633)
売上債権合計(純額)	819,991	822,593
クレジット未収債権	72,996	126,009
棚卸資産	123,206	141,277
繰延税金資産	102,903	100,545
前払費用及びその他の流動資産		
非関連当事者	100,764	102,263
関連当事者	5,872	7,566
流動資産合計	1,827,728	2,060,978
有形固定資産：		
無線通信設備	5,361,043	5,478,833
建物及び構築物	814,056	830,921
工具、器具及び備品	519,213	516,084
土地	198,985	199,018
建設仮勘定	99,232	83,608
小計	6,992,529	7,108,464
減価償却累計額	(4,301,044)	(4,500,874)
有形固定資産合計(純額)	2,691,485	2,607,590
投資その他の資産：		
関連会社投資	572,014	578,095
市場性のある有価証券及びその他の投資	141,544	151,026
無形固定資産(純額)	578,728	628,691
営業権	154,385	198,436
その他の資産		
非関連当事者	261,724	247,530
関連当事者	11,716	10,381
繰延税金資産	248,896	274,048
投資その他の資産合計	1,969,007	2,088,207
資産合計	¥ 6,488,220	¥ 6,756,775

添付の連結財務諸表注記をご参照ください。

		単位：百万円	
負債・資本		2009	2010
流動負債：			
1年以内返済予定長期借入債務	¥	29,000	¥ 180,716
短期借入金		—	78
仕入債務			
非関連当事者		545,717	524,526
関連当事者		122,808	107,911
未払人件費		58,627	54,580
未払利息		1,187	995
未払法人税等		238,742	185,890
その他の流動負債			
非関連当事者		150,241	131,337
関連当事者		2,113	2,129
流動負債合計		1,148,435	1,188,162
固定負債：			
長期借入債務		610,233	429,553
ポイントプログラム引当金		94,023	151,628
退職給付引当金		146,326	138,447
その他の固定負債			
非関連当事者		143,103	184,036
関連当事者		2,792	2,503
固定負債合計		996,477	906,167
負債合計		2,144,912	2,094,329
資本：			
株主資本			
普通株式—			
授權株式数			
2009年3月31日現在—188,130,000株			
2010年3月31日現在—188,130,000株			
発行済株式総数			
2009年3月31日現在—43,950,000株			
2010年3月31日現在—43,790,000株			
発行済株式数(自己株式を除く)			
2009年3月31日現在—41,759,807株			
2010年3月31日現在—41,605,742株		949,680	949,680
資本剰余金		785,045	757,109
利益剰余金		3,061,848	3,347,830
その他の包括利益(損失)累積額		(65,689)	(37,379)
自己株式			
2009年3月31日現在—2,190,193株			
2010年3月31日現在—2,184,258株		(389,299)	(381,363)
株主資本合計		4,341,585	4,635,877
非支配持分		1,723	26,569
資本合計		4,343,308	4,662,446
契約債務及び偶発債務			
負債・資本合計	¥6,488,220		¥6,756,775

添付の連結財務諸表注記をご参照ください。

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
2008年、2009年及び2010年3月31日終了の連結会計年度

	単位：百万円		
	2008	2009	2010
営業収益：			
無線通信サービス			
非関連当事者	¥4,107,844	¥3,786,917	¥3,727,801
関連当事者	57,390	54,165	49,108
端末機器販売			
非関連当事者	538,195	600,630	503,086
関連当事者	8,398	6,268	4,409
営業収益合計	4,711,827	4,447,980	4,284,404
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	561,763	630,415	685,774
関連当事者	249,370	242,023	214,868
端末機器原価（以下に個別掲記する項目を除く）	1,150,261	827,856	698,495
減価償却費	776,425	804,159	701,146
販売費及び一般管理費			
非関連当事者	1,025,812	980,251	1,031,011
関連当事者	139,884	132,317	118,865
営業費用合計	3,903,515	3,617,021	3,450,159
営業利益	808,312	830,959	834,245
営業外損益（費用）：			
支払利息	(4,556)	(4,618)	(5,061)
受取利息	2,487	2,162	1,289
その他（純額）	(5,555)	(48,030)	5,684
営業外損益（費用）合計	(7,624)	(50,486)	1,912
法人税等及び持分法による投資損益（損失）前利益	800,688	780,473	836,157
法人税等：			
当年度分	334,462	395,467	381,507
繰延税額	(11,507)	(87,067)	(43,310)
法人税等合計	322,955	308,400	338,197
持分法による投資損益（損失）前利益	477,733	472,073	497,960
持分法による投資損益（損失）（税効果調整後）	13,553	(672)	(852)
当期純利益	491,286	471,401	497,108
控除：非支配持分に帰属する当期純損益（利益）	(84)	472	(2,327)
当社に帰属する当期純利益	¥ 491,202	¥ 471,873	¥ 494,781
当期純利益	¥ 491,286	¥ 471,401	¥ 497,108
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）	(16,769)	(30,310)	13,159
控除：当期純利益への組替修正額	431	28,709	1,937
未実現デリバティブ評価損益（損失）	(525)	(4)	(63)
控除：当期純利益への組替修正額	658	(121)	-
為替換算調整額	7,299	(47,538)	5,917
控除：当期純利益への組替修正額	(127)	(54)	(35)
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)	6,828
控除：過去勤務債務償却額	(1,338)	(1,340)	(1,340)
控除：年金数理上の差異償却額	502	797	1,858
控除：会計基準変更時差異償却額	75	81	79
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	-	-
その他の包括利益（損失）合計	(12,471)	(66,096)	28,340
包括利益合計：	478,815	405,305	525,448
控除：非支配持分に帰属する包括損益（利益）合計	(77)	469	(2,357)
当社に帰属する包括利益合計	¥ 478,738	¥ 405,774	¥ 523,091
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）	43,120,586	42,238,715	41,705,738
基本的及び希薄化後1株当たり当社に帰属する当期純利益（単位：円）	¥11,391.36	¥11,171.58	¥11,863.62

添付の連結財務諸表注記をご参照ください。

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
2008年、2009年、2010年3月31日終了の連結会計年度

単位：百万円

	株主資本							
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	その他の 包括利益 (損失) 累積額	自己株式	株主資本合計	非支配持分	資本合計
2007年3月31日	¥949,680	¥1,135,958	¥2,493,155	¥ 12,874	¥(430,364)	¥4,161,303	¥ 1,164	¥4,162,467
自己株式の取得					(173,002)	(173,002)		(173,002)
自己株式の消却		(187,387)			187,387	—		—
現金配当金 (1株当たり4,400円)			(190,543)			(190,543)		(190,543)
新規連結子会社の取得						—	44	44
その他						—	3	3
包括利益								
当期純利益			491,202			491,202	84	491,286
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)				(16,331)		(16,331)	(7)	(16,338)
未実現デリバティブ評価損益 (損失)				133		133		133
為替換算調整額				7,172		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)		(4,909)
控除：過去勤務債務償却額				(1,338)		(1,338)		(1,338)
控除：年金数理上の差異償却額				502		502		502
控除：会計基準変更時差異償却額				75		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		2,232
2008年3月31日	¥949,680	¥ 948,571	¥2,793,814	¥ 410	¥(415,979)	¥4,276,496	¥ 1,288	¥4,277,784
自己株式の取得					(136,846)	(136,846)		(136,846)
自己株式の消却		(163,526)			163,526	—		—
現金配当金 (1株当たり4,800円)			(203,839)			(203,839)		(203,839)
新規連結子会社の取得						—	944	944
その他						—	(40)	(40)
包括利益								
当期純利益			471,873			471,873	(472)	471,401
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)				(1,610)		(1,610)	9	(1,601)
未実現デリバティブ評価損益 (損失)				(125)		(125)		(125)
為替換算調整額				(47,586)		(47,586)	(6)	(47,592)
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)		(16,316)
控除：過去勤務債務償却額				(1,340)		(1,340)		(1,340)
控除：年金数理上の差異償却額				797		797		797
控除：会計基準変更時差異償却額				81		81		81
2009年3月31日	¥949,680	¥ 785,045	¥3,061,848	¥(65,689)	¥(389,299)	¥4,341,585	¥ 1,723	¥4,343,308
自己株式の取得					(20,000)	(20,000)		(20,000)
自己株式の消却		(27,936)			27,936	—		—
現金配当金 (1株当たり5,000円)			(208,799)			(208,799)		(208,799)
新規連結子会社の取得						—	22,588	22,588
その他						—	(99)	(99)
包括利益								
当期純利益			494,781			494,781	2,327	497,108
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)				15,096		15,096	0	15,096
未実現デリバティブ評価損益 (損失)				(63)		(63)		(63)
為替換算調整額				5,852		5,852	30	5,882
年金債務調整額								
年金数理上の差異の発生額 (純額)				6,828		6,828		6,828
控除：過去勤務債務償却額				(1,340)		(1,340)		(1,340)
控除：年金数理上の差異償却額				1,858		1,858		1,858
控除：会計基準変更時差異償却額				79		79		79
2010年3月31日	¥949,680	¥ 757,109	¥3,347,830	¥(37,379)	¥(381,363)	¥4,635,877	¥26,569	¥4,662,446

添付の連結財務諸表注記をご参照ください。

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
2008年、2009年及び2010年3月31日終了の連結会計年度

	単位：百万円		
	2008	2009	2010
営業活動によるキャッシュ・フロー：			
当期純利益	¥ 491,286	¥ 471,401	¥ 497,108
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	776,425	804,159	701,146
繰延税額	(2,471)	(87,626)	(44,550)
有形固定資産売却・除却損	54,359	43,304	32,735
市場性のある有価証券及びその他の投資の評価損	11,418	57,812	4,007
持分法による投資損益（利益）	(22,810)	1,239	2,122
関連会社からの受取配当金	15,349	15,500	12,854
資産及び負債の増減：			
売上債権の減少（増加）額	187,434	(148,909)	(1,056)
貸倒引当金の増加（減少）額	1,803	67	242
クレジット未収債権の（増加）減少額	(6,627)	(32,857)	(30,042)
棚卸資産の（増加）減少額	(10)	23,327	(17,262)
前払費用及びその他の流動資産の減少（増加）額	10,803	18,196	1,582
長期期末割賦債権の（増加）減少額	(58,931)	(37,712)	13,860
仕入債務の（減少）増加額	(50,477)	(49,286)	(21,227)
未払法人税等の増加（減少）額	134,912	35,158	(53,765)
その他の流動負債の増加（減少）額	6,206	(29,126)	(22,019)
ポイントプログラム引当金の（減少）増加額	(3,552)	37,390	57,605
退職給付引当金の（減少）増加額	(19,002)	29,438	(8,015)
その他の固定負債の増加（減少）額	12,332	17,753	35,878
その他	21,693	4,449	21,615
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,560,140	1,173,677	1,182,818
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	(548,517)	(517,776)	(480,080)
無形固定資産及びその他の資産の取得による支出	(216,816)	(241,373)	(245,488)
長期投資による支出	(124,312)	(313,889)	(10,027)
長期投資の売却及び償還による収入	101,341	660	9,534
新規連結子会社の取得による支出（取得現金控除後）	(14,797)	568	(29,209)
短期投資による支出	(6,562)	(32,977)	(377,591)
短期投資の償還による収入	5,443	32,255	69,605
関連当事者への長期預け金償還による収入	50,000	50,000	—
関連当事者への短期預け金預入れによる支出	—	—	(90,000)
その他	(4,629)	(8,451)	(10,670)
投資活動によるキャッシュ・フロー	(758,849)	(1,030,983)	(1,163,926)
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	—
長期借入債務の返済による支出	(131,005)	(77,071)	(29,042)
短期借入金の増加による収入	15,249	62,274	138,214
短期借入金の返済による支出	(15,351)	(64,032)	(138,149)
キャピタル・リース負債の返済による支出	(2,821)	(2,837)	(3,256)
自己株式の取得による支出	(173,002)	(136,846)	(20,000)
現金配当金の支払額	(190,543)	(203,839)	(208,709)
その他	(2)	(3)	(3)
財務活動によるキャッシュ・フロー	(497,475)	(182,441)	(260,945)
現金及び現金同等物に係る換算差額	27	(7,610)	220
現金及び現金同等物の増加（減少）額	303,843	(47,357)	(241,833)
現金及び現金同等物の期首残高	343,062	646,905	599,548
現金及び現金同等物の期末残高	¥ 646,905	¥ 599,548	¥ 357,715
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	¥ 20,346	¥ 21,999	¥ 1,323
各年度の現金支払額：			
支払利息（資産化された利息控除後）	4,656	4,141	5,251
法人税等	200,079	383,838	436,459
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	2,579	2,334	2,347
株式交換による株式取得額	—	—	15,023
株式交換による転換社債取得額	—	—	20,821
転換社債の転換による株式取得額	—	—	26,326
自己株式消却額	187,387	163,526	27,936

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・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・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63.12％及び議決権の66.43％は、2010年3月31日において、NTT（NTT株式の33.71％は日本政府が保有）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（movi）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、movi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

企業結合

2009年4月1日より、2007年12月に公表された企業結合に係る会計基準を適用しております。当該会計基準は、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。当該会計基準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。

連結財務諸表における非支配持分

2009年4月1日より、2007年12月に公表された連結財務諸表における非支配持分に係る会計基準を適用しております。当該会計基準は、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。当該会計基準の適用により、連結貸借対照表上、従来は負債の部と資本の部の中間に独立の項目として表示していた「少数株主持分」を「非支配持分」として資本の部に含めて表示しております。また、連結損益及び包括利益計算書において、従来は「少数株主損益」として「当期純利益」より控除していた非支配持分に

帰属する損益（利益）を「当期純利益」に含めて表示しております。この結果、連結財務諸表における非支配持分の表示が過年度分も含め変更となりますが、経営成績及び財政状態への重要な影響はありません。

公正価値の測定及び開示

2010年1月、米国財務会計基準審議会（Financial Accounting Standards Board、以下「FASB」）は会計基準アップデート（Accounting Standards Update、以下「ASU」）2010-06「公正価値の測定及び開示（トピック820）：公正価値の測定に関する開示の改善」を公表しました。ASU2010-06は、公正価値測定に関する開示を「主要カテゴリー」ではなく、「種類」ごとに行うことを求めるとともに、継続的に価値が測定される資産及び負債のレベル1とレベル2との間における重要な移動及びその理由について開示することを求めるものであります。ASU2010-06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18に記載しております。また、ASU2010-06はレベル3のインプットを用いて測定した購入・売却等に係る金額の個別開示を求めており、当該規定については2010年12月16日以降に開始する会計年度より適用されます。

(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すべての重要な取引及び債権債務は相殺消去しております。

ドコモは、ある事業体の支配的な財務持分を議決権以外の方法を通じて有しているかについても評価し、それをもって連結すべきかを判断しております。2008年3月31日、2009年3月31日及び2010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、ポイントプログラム引当金、年金債務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。この結果、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「法人税等及び持分法による投資損益（損失）前利益」が60,072百万円、「当社に帰属する当期純利益」が35,563百万円、「基本的及び希薄化後1株当たり当社に帰属する当期純利益」が841.95円、それぞれ減少しております。また、2010年3月期における影響は軽微であります。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あります。棚卸資産については陳腐化の評価を定期的に

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、2008年3月期において16,946百万円、2009年3月期において14,180百万円、2010年3月期において18,539百万円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いずれか短い期間で、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	42年から56年
工具、器具及び備品	4年から15年

2008年3月期における有形固定資産の減価償却費は579,101百万円、2009年3月期は614,481百万円、2010年3月期は513,753百万円であります。

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に関連する債務について、公正価値の見積りを実施しております。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

ドコモが支配力を有するまでの財務持分を有していないものの、重要な影響を行使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。ドコモは、関連会社の営業や財務の方針に重要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ます。一部の持分法適用会社については、ドコモは連結損益及び包括利益計算書において、3ヵ月以内の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判断された場合には、損失を計上し、投資簿価を切り下げております。

市場性のある有価証券及びその他の投資

市場性のある有価証券には、負債証券及び持分証券があります。ドコモはそのような負債証券及び持分証券に対する投資について、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判断される場合、当該有価証券について公正価値まで評価減を行っております。評価損は損益に計上し、評価損認識後の価額を当該有価証券の新しい原価としております。価値の下落が一時的でないかどうかの判断においてドコモが考慮する項目は、公正価値が回復するまで投資を継続する意思と能力、あるいは、投資額が回復可能であることを示す根拠が回復不能であることを示す根拠を上回るかどうかであります。判断にあたって考慮する根拠には、価値の下落理由、下落の程度と期間、年度末以降に生じた価値の変動、被投資会社の将来の収益見通し及び被投資会社の置かれた地域あるいは従事する産業における市場環境が含まれております。

ドコモが保有する持分証券のうち、公正価値が容易に算定可能なものは、売却可能有価証券に分類しております。売却可能有価証券に分類されている持分証券は公正価値で評価され、税効果調整後の未実現保有利益または損失を「その他の包括利益（損失）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、それ以外のものは売却可能有価証券に分類しております。満期保有目的有価証券は償却原価で計上しております。売却可能有価証券に分類されている負債証券は公正価値で評価され、税効果調整後の未実現保有利益または損失を「その他の包括利益（損失）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」として連結貸借対照表上に計上しております。

ドコモは2008年、2009年及び2010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。

ドコモは持分法を適用している投資先の取得を通して生じた営業権相当額を含む全ての営業権及び企業結合により取得された耐用年数が確定できない無形固定資産を償却していません。また、持分法投資に係る営業権相当額を除く営業権及び耐用年数が確定できない無形固定資産については、年1回以上、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。

持分法投資に係る営業権相当額については、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。

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。

ドコモは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、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年にわたり償却しております。

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における非支配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の長期性資産（営業権を除く）につき、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こった場合には、減損の必要性を検討しております。使用目的で保有している資産の回収可能性は、資産の簿価と資産から発生する将来の割引前キャッシュ・フローを比較して評価しております。資産に減損が生じていると判断された場合には、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契約、通貨スワップ契約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。

ドコモは全てのデリバティブを連結貸借対照表上、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（損失）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。

ポイントプログラム引当金

ドコモは、携帯電話などの利用に応じて付与するポイントと引き換えに、ドコモの商品購入時の割引等の特典を提供する「ドコモポイントサービス」を実施しており、顧客が獲得したポイントについて「ポイントプログラム引当金」を計上しております。ポイントプログラム引当金の算定においては、将来の解約等による失効部分を反映したポイント利用率等の見積りを行っております。

退職給付制度

ドコモは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(損失)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、movi)サービスの月額基本使用料に含まれる一定限度額までを無料通信分として当月の通信料から控除しております。また、ドコモは当月に未使用の無料通信分を2ヵ月間自動的に繰越すサービス(「2ヶ月くりこし」サービス)を提供しており、2ヵ月を経過して有効期限切れとなる無料通信分の未使用額については、「ファミリー割引」サービスを構成する他回線の当該月の

無料通信分を超過した通信料に自動的に充当しております。当月未使用の無料通信分のうち、有効期限内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、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。

販売代理店等が契約者へ端末機器を販売する際には、12ヵ月もしくは24ヵ月の分割払いを選択可能としております。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。この契約は、ドコモと契約者との間で締結する電気通信サービス契約及び販売代理店等と契約者との間で行われる端末機器売買とは別個の契約であり、契約者からの資金回収は、立替代金の回収であるため、ドコモの収益には影響を与えません。

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。

2009年3月31日及び2010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	
	2009	2010
短期繰延収益	¥104,287	¥84,848
長期繰延収益	72,542	71,085
短期繰延費用	16,606	12,657
長期繰延費用	72,542	71,085

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

販売費及び一般管理費

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

法人税等

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。

ドコモはタックス・ポジションが認識される可能性が50%を超えるかどうかについて判断しており、該当がある場合には、財務諸表上認識すべきタックス・ベネフィットの金額を決定しております。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の計上が必要とされる場合は、連結損益及び包括利益計算書の法人税等に分類されます。

1株当たり当社に帰属する当期純利益

基本的1株当たり当社に帰属する当期純利益は、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株当たり当社に帰属する当期純利益は、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。

ドコモは、2008年、2009年及び2010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株当たり当社に帰属する当期純利益と希薄化後1株当たり当社に帰属する当期純利益に差異はありません。

外貨換算

海外子会社及び関連会社の資産及び負債は、各期末時点の適切な

レートにより円貨に換算し、全ての収益及び費用は当該取引時点の実勢レートに近いレートにより換算しております。結果として生じる為替換算調整額は、「その他の包括利益（損失）累積額」に含まれております。

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

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

(3) 組替

過年度の連結財務諸表を2010年3月期の表示方法に合わせるため、一定の組替を行っております。

3. 現金及び現金同等物

2009年3月31日及び2010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	
	2009	2010
現金及び預金	¥349,564	¥277,715
譲渡性預金	160,000	40,000
金銭消費寄託契約に基づく預け金	60,000	20,000
その他	29,984	20,000
合計	¥599,548	¥357,715

金銭消費寄託契約に関する情報は、注記13に記載しております。

4. 棚卸資産

2009年3月31日及び2010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	
	2009	2010
販売用端末機器	¥121,315	¥137,145
原材料及び貯蔵品	239	995
その他	1,652	3,137
合計	¥123,206	¥141,277

5. 関連会社投資

三井住友カード株式会社

2009年3月31日及び2010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％に相当する株式を保有しております。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に関する契約を締結しております。

Philippine Long Distance Telephone Company

2009年3月31日及び2010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、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（損失）（税効果調整後）」が4,817百万円、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、それぞれ減少しております。

2009年3月31日及び2010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109,042百万円及び105,944百万円、市場価額は119,801百万円及び134,088百万円であります。

Tata Teleservices Limited

2009年3月31日及び2010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）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。

ドコモは、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いたしました。評価の完了に伴い、2010年度3月期において、TTSL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、2010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（損失）（税効果調整後）」が2,788百万円、2010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4,710百万円、それぞれ減少しております。

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、2008年3月期及び2009年3月期にお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（損失）（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判断しております。

2010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。

関連会社の利益また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、2008年3月31日において8,469百万円、2009年3月31日において10,346百万円、2010年3月31日において11,967百万円であります。関連会社からの受取配当金は2008年3月期において15,349百万円、2009年3月期において15,500百万円、2010年3月期において12,854百万円であります。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。

2009年3月31日及び2010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、210,600百万円及び421,132百万円であります。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。

6. 市場性のある有価証券及びその他の投資

2009年3月31日及び2010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	
	2009	2010
市場性のある有価証券：		
売却可能	¥112,967	¥136,631
その他の投資	28,582	14,395
小計	¥141,549	¥151,026
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)	－
市場性のある有価証券及びその他の投資	¥141,544	¥151,026

2009年3月31日及び2010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			
	2009		2010	
	簿価	公正価値	簿価	公正価値
1年以内	¥5	¥5	¥－	¥－
1年超5年以内	－	－	4	4
5年超10年以内	－	－	－	－
10年超	－	－	－	－
合計	¥5	¥5	¥4	¥4

2009年3月31日及び2010年3月31日における売却可能有価証券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			
	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：百万円			
	2010			
	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	¥121,308	¥20,257	¥4,938	¥136,627
負債証券	4	－	0	4

2008年3月期、2009年3月期及び2010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		
	2008	2009	2010
売却額	¥896	¥660	¥71,640
実現利益	748	377	5,627
実現損失	(2)	(267)	(4,934)

2009年3月31日及び2010年3月31日における売却可能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					
	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：百万円					
	2010					
	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	¥18,156	¥2,302	¥19,835	¥2,636	¥37,991	¥4,938
負債証券	4	0	－	－	4	0
原価法投資	－	－	276	1,309	276	1,309

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。

2009年3月31日及び2010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	
	2009	2010
その他の投資に含まれる原価法投資の簿価総額	¥28,538	¥14,351
(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	25,709	9,918

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12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したが、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26,313百万円を実現損失として、2009年3月期の連結損

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。KT転換社債の取得価額は20,821百万円であり、交換に際して2,753百万円の損失を計上しております。また、KT株式の取得価額は15,023百万円であり、交換に際して692百万円の損失を計上しております。KT転換社債については2009年12月14日にKT米国預託証券(ADR)への転換を実施いたしました。KT ADRの取得価額は26,326百万円であり、転換に際して5,477百万円の利益を計上しております。これらの金額は前述の2010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)に含まれております。

7. 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社における全ての非支配持分の買取りを実施し、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。

2009年3月期及び2010年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		
	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：百万円		
	2010		
	携帯電話事業	その他事業	合計
期首残高	¥138,615	¥15,770	¥154,385
営業権期中取得額	—	43,456	43,456
営業権期中増加額	—	345	345
為替換算調整額	60	190	250
期末残高	¥138,675	¥59,761	¥198,436

事業別セグメントの分類についての情報は、注記14に記載しております。

2010年3月期における営業権の取得額のうち主なものは、株式会社オークローンマーケティングの株式を51.0%取得したことによる40,030百万円であります。

その他の無形固定資産

2009年3月31日及び2010年3月31日における、その他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		
	2009		
	取得価額	償却累計額	簿価
償却対象の無形固定資産			
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
償却対象の無形固定資産合計	¥1,838,599	¥1,259,871	¥578,728

	単位：百万円		
	2010		
	取得価額	償却累計額	簿価
償却対象の無形固定資産			
電気通信設備に関わるソフトウェア	¥ 783,874	¥ 540,767	¥243,107
自社利用のソフトウェア	1,014,142	740,675	273,467
端末機器製造に関連して取得したソフトウェア	158,738	77,877	80,861
有線電気通信事業者の電気通信施設利用権	18,193	6,380	11,813
その他	21,844	6,123	15,721
償却対象の無形固定資産合計	¥1,996,791	¥1,371,822	¥624,969
非償却対象の無形固定資産			
商標及び商号			¥ 3,722
非償却対象の無形固定資産合計			¥ 3,722
合計			¥628,691

2010年3月期において取得した償却対象の無形固定資産は235,273百万円であり、主なものは電気通信設備に関わるソフトウェア95,638百万円及び自社利用のソフトウェア94,651百万円であります。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。2008年、2009年及び2010年3月期の無形固定資産の償却額はそれぞれ197,324百万円、189,678百万円、187,393百万円であります。無形固定資産償却の見積り額はそれぞれ、2011年3月期が191,361百万円、2012

年3月期が144,658百万円、2013年3月期が102,016百万円、2014年3月期が68,438百万円、2015年3月期が35,196百万円であります。2010年3月期に取得された無形固定資産の加重平均償却期間は5.1年であります。

また、2010年3月期において取得した非償却対象の無形固定資産は3,722百万円であり、内訳は商標及び商号であります。なお、2009年3月31日において非償却対象の無形固定資産はありません。

8. その他の資産

2009年3月31日及び2010年3月31日における、「その他の資産」の内訳は以下のとおりであります。

	単位：百万円	
	2009	2010
保証金等	¥ 81,557	¥ 79,151
繰延契約事務手数料等	72,542	71,085
長期端末割賦債権	96,799	85,753
貸倒引当金	(1,350)	(4,047)
その他	23,892	25,969
合計	¥273,440	¥257,911

9. 短期借入金及び長期借入債務

2009年3月31日及び2010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	
	2009	2010
ユーコ建短期借入債務：		
金融機関からの無担保借入金 (2010年3月期一加重平均利率：年7.6%)	¥-	¥78
短期借入金合計	¥-	¥78

2009年3月31日及び2010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	
	2009	2010
円建借入債務：		
無担保社債	¥572,233	¥ 572,097
(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)		
(2010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	67,000	38,000
(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)		
(2010年3月期—利率：年1.3%—1.5%、償還期限：2011年3月期—2013年3月期)		
ユーロ建長期借入債務：		
金融機関からの無担保借入金	—	172
(2010年3月期—変動利率：2010年3月31日現在 年4.6%、償還期限：2012年3月期)		
小計	¥639,233	¥ 610,269
控除：1年以内の返済予定分	(29,000)	(180,716)
長期借入債務合計	¥610,233	¥ 429,553

ドコモは2009年3月期において合計240,000百万円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19に記載しております。

短期借入金及び長期借入債務に関連した支払利息は2008年3月期において5,882百万円、2009年3月期において7,187百万円、2010年3月期において7,441百万円であります。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。

2010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
2011年	¥180,716
2012年	174,553
2013年	75,000
2014年	70,000
2015年	—
上記以降	110,000
合計	¥610,269

10. 資本

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。

2010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3,213,669百万円であります。

また、2010年4月28日の取締役会の決議に基づき、2010年3月31日時点の登録株主に対する総額108,175百万円、1株当たり2,600円の配当が、2010年6月18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
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
取締役会決議に基づく自己株式の取得	－	154,065
自己株式の消却	(160,000)	(160,000)
2010年3月31日	43,790,000	2,184,258

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。

定時株主総会開催日	取得期間	取得株式数の上限 (単位：株)	取得総額の上限 (単位：百万円)
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

また、取締役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。

取締役会開催日	取得期間	取得株式数の上限 (単位：株)	取得総額の上限 (単位：百万円)
2009年11月9日	決議日の翌日から2009年11月30日まで	160,000	¥20,000

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

	取得株式数 (単位：株)	取得総額 (単位：百万円)
2008年3月期	965,717	¥173,002
2009年3月期	868,120	136,846
2010年3月期	154,065	20,000

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、授權株式数は変動しておりません。

決議した機関及び決議日	消却株式数 (単位：株)	取得価額 (単位：百万円)
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
2010年3月26日開催の取締役会	160,000	27,936

その他の包括利益（損失）累積額

その他の包括利益（損失）累積額（税効果調整後）の変動は以下のとおりであります。

項目	単位：百万円				
	売却可能有価証券 未実現保有利益 (損失)	未実現デリバティブ 評価損益（損失）	為替換算調整額	年金債務調整額	その他の包括利益 (損失) 累積額
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)
2010年3月期における変動	15,096	(63)	5,852	7,425	28,310
2010年3月31日残高	¥ 10,984	¥(113)	¥(27,135)	¥(21,115)	¥(37,379)

税効果調整額については注記16をご参照ください。

11. 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、2008年3月期は100,035百万円、2009年3月期は100,793百万円、2010年3月期は109,916百万円であります。

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、2008年3月期は55,357百万円、2009年3月期は54,986百万円、2010年3月期は54,114百万円であります。

12. 営業外損益（費用）

2008年3月期、2009年3月期及び2010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		
	2008	2009	2010
関連会社投資売却損益	¥ 333	¥ -	¥ (26)
市場性のある有価証券及びその他の投資の売却損益	746	110	693
市場性のある有価証券及びその他の投資の評価損	(11,418)	(57,812)	(4,007)
為替差損益	(1,609)	(851)	(615)
賃貸料収入	2,256	2,144	2,524
受取配当金	3,310	2,951	4,652
延滞金及び損害賠償金	2,193	4,161	2,204
その他—純額	(1,366)	1,267	259
合計	¥ (5,555)	¥(48,030)	¥ 5,684

13. 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600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。ドコモは、2008年3月期において78,112百万円、2009年3月期において70,840百万円、2010年3月期において72,928百万円の設備を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、2010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2010年3月31日において、2.9%の議決権を保有しております。当該契約の下、ドコモが資金をNTTファイナンスに寄託し、NTTファイナンスはドコモに代わって資金の運用を行います。ドコモは必要に応じて資金を引き出すことが可能であり、NTTファイナンスから資金に係る利息を受領します。当該契約に伴う資金は当初の契約期間に応じて「現金及び現金同等物」もしくは「短期投資」に分類されます。

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%の利子率にて寄託しております。

2010年3月31日における金銭消費寄託契約の残高は110,000百万円であり、20,000百万円が「現金及び現金同等物」として、90,000百万円が「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、2010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4ヵ月未満であり、年平均0.3%の利子率にて寄託して

おります。

2008年、2009年及び2010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51,243百万円、48,778百万円及び15,616百万円であります。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、2008年、2009年及び2010年3月期において、388百万円、270百万円及び75百万円をそれぞれ計上しております。

14. セグメント情報

以下に報告されている事業別セグメントは、そのセグメントごとの財務情報が入手可能なものであり、ドコモはその財務情報を用いて経営資源の配分の決定及び業績の評価を行っております。セグメントごとの損益及びセグメントごとの資産の決定に用いられる会計方針は、米国会計基準に準拠した連結財務諸表の作成において用いられる会計方針と一致しております。

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（movi）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、TVメディアを主たるチャネルとした通信販売業、ホテル向け高速インターネット接続サービス、広告事業、システム開発・販売・保守受託事業及びクレジット事業などが含まれますが、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、movi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、事

業別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せんが、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。

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
営業外損益(費用)				¥ (7,624)
法人税等及び持分法による投資損益(損失)前利益				¥ 800,688
その他の重要な非現金項目:				
ポイントプログラム経費	¥ 83,314	¥ 1,028	¥ -	¥ 84,342
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
営業外損益(費用)				¥ (50,486)
法人税等及び持分法による投資損益(損失)前利益				¥ 780,473
その他の重要な非現金項目：				
ポイントプログラム経費	¥ 111,062	¥ 3,663	¥ –	¥ 114,725
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：百万円			
2010年3月期	携帯電話事業	その他事業	全社	連結
営業収益	¥4,167,704	¥116,700	¥ –	¥4,284,404
営業費用	3,322,064	128,095	–	3,450,159
営業利益(損失)	¥ 845,640	¥ (11,395)	¥ –	¥ 834,245
営業外損益(費用)				¥ 1,912
法人税等及び持分法による投資損益(損失)前利益				¥ 836,157
その他の重要な非現金項目：				
ポイントプログラム経費	¥ 134,954	¥ 7,266	¥ –	¥ 142,220
資産	¥4,949,025	¥259,283	¥1,548,467	¥6,756,775
減価償却費	¥ 691,851	¥ 9,295	¥ –	¥ 701,146
設備投資額	¥ 556,829	¥ –	¥ 129,679	¥ 686,508

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ないため、所在地別セグメント情報は開示しておりません。

2008年、2009年及び2010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		
	2008	2009	2010
営業収益			
無線通信サービス	¥4,165,234	¥3,841,082	¥3,776,909
携帯電話収入	4,018,988	3,661,283	3,499,452
音声収入	2,645,096	2,149,617	1,910,499
(再掲)「FOMA」サービス	2,084,263	1,877,835	1,785,518
パケット収入	1,373,892	1,511,666	1,588,953
(再掲)「FOMA」サービス	1,254,648	1,449,440	1,558,284
その他の収入	146,246	179,799	277,457
端末機器販売	546,593	606,898	507,495
合計	¥4,711,827	¥4,447,980	¥4,284,404

15. 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。

2009年及び2010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	
	2009	2010
給付債務の変動：		
期首予測給付債務	¥ 182,228	¥ 186,177
勤務費用	9,216	9,204
利息費用	4,058	3,979
年金数理上の差異	914	592
NTTグループの確定給付年金制度からの転籍者調整額	245	215
その他	—	151
給付支払額	(10,484)	(9,950)
期末予測給付債務	¥ 186,177	¥ 190,368
年金資産の公正価値の変動：		
期首年金資産の公正価値	¥ 79,544	¥ 67,040
年金資産実際運用利益	(13,106)	9,864
会社による拠出額	2,676	2,680
NTTグループの確定給付年金制度からの転籍者調整額	57	49
給付支払額	(2,131)	(2,563)
期末年金資産の公正価値	¥ 67,040	¥ 77,070
3月31日現在の積立状況	¥(119,137)	¥(113,298)

2009年3月31日及び2010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は以下のとおりであります。

	単位：百万円	
	2009	2010
退職給付引当金	¥(119,155)	¥(113,332)
前払年金費用	18	34
純額	¥(119,137)	¥(113,298)

なお、前払年金費用は「その他の資産」に含まれております。

2009年3月31日及び2010年3月31日において「その他の包括利益（損失）累積額」として認識された金額は以下のとおりであります。

	単位：百万円	
	2009	2010
年金数理上の差異（純額）	¥(48,865)	¥(39,052)
過去勤務債務	16,425	14,518
会計基準変更時差異	(1,185)	(1,060)
合計	¥(33,625)	¥(25,594)

2009年3月31日及び2010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、180,214百万円及び184,555百万円であります。

2009年3月31日及び2010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	
	2009	2010
予測給付債務が年金資産を超過する制度:		
予測給付債務	¥186,169	¥190,346
年金資産の公正価値	67,014	77,014
累積給付債務が年金資産を超過する制度:		
累積給付債務	¥180,207	¥184,532
年金資産の公正価値	67,014	77,014

2008年、2009年及び2010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とおりであります。

	単位:百万円		
	2008	2009	2010
勤務費用	¥ 9,521	¥ 9,216	¥ 9,204
利息費用	3,889	4,058	3,979
年金資産の期待運用収益	(2,144)	(2,116)	(1,649)
過去勤務債務償却額	(1,907)	(1,907)	(1,907)
年金数理上の差異償却額	834	1,192	2,190
会計基準変更時差異償却額	127	127	125
年金費用純額	¥10,320	¥10,570	¥11,942

2008年、2009年及び2010年3月期において、「その他の包括利益(損失)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とおりであります。

	単位:百万円		
	2008	2009	2010
給付債務及び年金資産のその他の変動の内訳:			
年金数理上の差異の発生額(純額)	¥ 6,018	¥16,136	¥(7,623)
過去勤務債務償却額	1,907	1,907	1,907
年金数理上の差異償却額	(834)	(1,192)	(2,190)
会計基準変更時差異償却額	(127)	(127)	(125)
「その他の包括利益(損失)累積額」計上額	¥ 6,964	¥16,724	¥(8,031)
年金費用純額及び「その他の包括利益(損失)累積額」計上額の合計	¥17,284	¥27,294	¥ 3,911

2011年3月期中に、償却を通じて「その他の包括利益(損失)累積額」から年金費用に振り替える年金数理上の差異、会計基準変更時差異及び過去勤務債務の額は、それぞれ1,497百万円、125百万円及び(1,907)百万円であります。

2009年3月31日及び2010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。

	2009	2010
割引率	2.2%	2.1%
長期昇給率	2.2	2.2

2008年、2009年及び2010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。

	2008	2009	2010
割引率	2.2%	2.3%	2.2%
長期昇給率	2.1	2.2	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。

2010年3月31日における確定給付年金制度の年金資産の公正価値は以下のとおりであります。公正価値の階層及び公正価値の測定に用いるインプットの内容については注記18に記載しております。

	単位:百万円			
	2010			
	合計	レベル1	レベル2	レベル3
現金及び現金同等物	¥ 443	¥ 443	¥ -	¥ -
負債証券				
日本国債・地方債	21,332	19,273	2,059	-
国内社債	7,147	-	7,147	-
外国国債	6,518	6,043	475	-
外国社債	381	21	308	52
持分証券				
国内株式	19,610	19,346	264	-
外国株式	9,916	9,916	-	-
証券投資信託受益証券				
国内負債証券	755	-	755	-
国内持分証券	1,244	-	1,244	-
外国負債証券	366	-	366	-
外国持分証券	861	-	861	-
生保一般勘定	6,715	-	6,715	-
その他	1,782	(0)	(0)	1,782
合計	¥77,070	¥55,042	¥20,194	¥1,834

現金及び現金同等物

現金及び現金同等物には、外貨預金、コールローン等が含まれており、全てレベル1に分類しております。

負債証券

負債証券には、日本国債・地方債、国内社債、外国国債及び外国社債が含まれております。負債証券は、活発な市場における市場価格が入手できるものについては、活発な市場における同一資産の市場価格を使用して公正価値を評価しており、レベル1に分類しております。また、活発な市場における市場価格が入手できないものについては、金融機関から提供された観察可能な市場データを基本としたインプットにより公正価値を評価しており、レベル2に分類しております。観察不可能なデータを基本としたインプットにより公正価値を評価しているものはレベル3に分類しております。

持分証券

持分証券には、国内株式及び外国株式が含まれております。持分証券は、活発な市場における市場価格が入手できるものについては、活発な市場における同一資産の市場価格を使用して公正価値を評価しており、レベル1に分類しております。また、活発な市場における市場価格が入手できないものについては、金融機関から提供された観察可能な市場データを基本としたインプットにより公正価値を評価しており、レベル2に分類しております。

証券投資信託受益証券

証券投資信託受益証券には、公社債投資信託、外国株式投資信託等が含まれております。証券投資信託受益証券は、金融機関から提供された観察可能な市場データを基本としたインプットにより公正価値を評価しており、レベル2に分類しております。

生保一般勘定

生保一般勘定は、予定利率と元本を保証されている金融資産であり、全てレベル2に分類しております。

その他

その他には、ファンド・オブ・ヘッジファンズ、年金投資基金信託受益権等が含まれており、観察不可能なデータを基本としたインプットにより公正価値を評価しているものはレベル3に分類しております。

レベル3における金額には重要性がないため、レベル3の調整表は開示しておりません。

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、2010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、外国債券、外国株式、生保一般勘定に対し、それぞれ40.0%、25.0%、10.0%、15.0%、10.0%であります。証券投資信託受益証券は資産ごとに設定されていることから、国内債券、国内株式、外国債券、外国株式の割合に含まれております。

2009年3月31日及び2010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498百万円(年金資産合計の0.8%)及び543百万円(年金資産合計の0.7%)含まれております。

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
2011年	¥11,364
2012年	10,966
2013年	11,653
2014年	11,827
2015年	11,607
2016-2020年	69,666

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、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。2008年、2009年及び2010年3月期における支出額は、それぞれ13,369百万円、13,627百万円、14,425百万円となっております。

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、2009年3月31日及び2010年3月31日において、それぞれ加入者総数の約10.6%及び約10.8%となっております。

なお、ドコモの年金資産において、マーケットリスクや信用リスク等を含む、重要なリスクの集中はありません。

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2011年3月期の確定給付年金制度に対する拠出額を3,289百万円と見込んでおります。

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。ドコモはこの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。

2009年及び2010年3月期におけるドコモの従業員に係るNTT企業年金基金の予測給付債務及び年金資産の公正価値の変動は以下のとおりであります。なお、当該金額はドコモの従業員に係る数理計算を基礎として算出されております。また、2009年3月31日及び2010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	
	2009	2010
給付債務の変動：		
期首予測給付債務	¥ 78,285	¥ 83,473
勤務費用	3,132	3,216
利息費用	1,790	1,798
年金数理上の差異	2,111	2,160
NTT企業年金基金制度内の転籍者調整額	(715)	(734)
給付支払額	(1,130)	(1,199)
期末予測給付債務	¥ 83,473	¥ 88,714
年金資産の公正価値の変動：		
期首年金資産の公正価値	¥ 64,309	¥ 56,302
年金資産実際運用利益	(7,535)	7,783
会社による拠出額	816	800
従業員による拠出額	416	411
NTT企業年金基金制度内の転籍者調整額	(574)	(498)
給付支払額	(1,130)	(1,199)
期末年金資産の公正価値	¥ 56,302	¥ 63,599
3月31日現在の積立状況	¥(27,171)	¥(25,115)

2009年3月31日及び2010年3月31日において「その他の包括利益（損失）累積額」として認識された金額は以下のとおりであります。

	単位：百万円	
	2009	2010
年金数理上の差異（純額）	¥(16,383)	¥(11,288)
過去勤務債務	1,783	1,426
合計	¥(14,600)	¥ (9,862)

2009年3月31日及び2010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、66,585百万円、71,285百万円であります。

2009年3月31日及び2010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	
	2009	2010
予測給付債務が年金資産を超過する制度：		
予測給付債務	¥83,473	¥88,714
年金資産の公正価値	56,302	63,599
累積給付債務が年金資産を超過する制度：		
累積給付債務	¥66,559	¥71,243
年金資産の公正価値	56,276	63,554

2008年、2009年及び2010年3月期におけるドコモの従業員に係るNTT企業年金基金の年金費用の内訳は以下のとおりであります。

	単位：百万円		
	2008	2009	2010
勤務費用	¥ 3,244	¥ 3,132	¥ 3,216
利息費用	2,872	1,790	1,798
年金資産の期待運用収益	(2,339)	(1,613)	(1,402)
過去勤務債務償却額	(357)	(357)	(357)
年金数理上の差異償却額	16	97	874
従業員拠出額	(452)	(416)	(411)
年金費用純額	¥ 2,984	¥ 2,633	¥ 3,718
厚生年金基金代行返上益	(24,702)	－	－
合計	¥(21,718)	¥ 2,633	¥ 3,718

2008年、2009年及び2010年3月期において、「その他の包括利益（損失）累積額」に計上されたドコモの従業員に係る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とおりであります。

	単位：百万円		
	2008	2009	2010
給付債務及び年金資産のその他の変動の内訳：			
年金数理上の差異の発生額（純額）	¥ 3,049	¥11,259	¥(4,221)
過去勤務債務償却額	357	357	357
年金数理上の差異償却額	(16)	(97)	(874)
代行返上による年金数理上の差異の組替修正額	(3,892)	－	－
「その他の包括利益（損失）累積額」計上額	¥ (502)	¥11,519	¥(4,738)
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（損失）累積額」計上額の合計	¥(22,220)	¥14,152	¥(1,020)

2011年3月期中に、償却を通じて「その他の包括利益（損失）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326百万円及び(357)百万円であります。

2009年3月31日及び2010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。

	2009	2010
割引率	2.2%	2.1%
長期昇給率	2.6	3.4

2008年、2009年及び2010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。

	2008	2009	2010
割引率	2.2%	2.3%	2.2%
長期昇給率	2.6	2.6	2.6
年金資産の長期期待収益率	2.5	2.5	2.5

NTT企業年金基金では年金資産の長期期待収益率の決定に際し、現在及び将来の年金資産のポートフォリオや、各種長期投資の過去の実績利回りの分析をもとにした期待収益とリスクを考慮しております。

2010年3月31日におけるNTT企業年金基金の年金資産の公正価値は以下のとおりであります。公正価値の階層及び公正価値の測定に用いるインプットの内容については注記18に記載しております。

単位:百万円

	2010			
	合計	レベル1	レベル2	レベル3
現金及び現金同等物	¥ 93	¥ 93	¥ -	¥ -
負債証券				
日本国債・地方債	16,669	14,985	1,684	-
国内社債	16,732	-	16,732	-
外国国債	3,846	3,523	323	-
外国社債	198	18	102	78
持分証券				
国内株式	12,304	12,135	169	-
外国株式	5,853	5,853	0	0
証券投資信託受益証券				
国内負債証券	1,490	-	1,490	-
国内持分証券	1,019	-	1,019	-
外国負債証券	595	-	595	-
外国持分証券	648	-	648	-
生保一般勘定	3,656	-	3,656	-
その他	496	-	(0)	496
合計	¥63,599	¥36,607	¥26,418	¥574

現金及び現金同等物

現金及び現金同等物には、外貨預金、コールローン等が含まれており、全てレベル1に分類しております。

負債証券

負債証券には、日本国債・地方債、国内社債、外国国債及び外国社債が含まれております。負債証券は、活発な市場における市場価格が入手できるものについては、活発な市場における同一資産の市場価格を使用して公正価値を評価しており、レベル1に分類しております。また、活発な市場における市場価格が入手できないものについては、金融機関から提供された観察可能な市場データを基本としたインプットにより公正価値を評価しており、レベル2に分類しております。観察不可能なデータを基本としたインプットにより公正価値を評価しているものはレベル3に分類しております。

持分証券

持分証券には、国内株式及び外国株式が含まれております。持分証券は、活発な市場における市場価格が入手できるものについては、活発な市場における同一資産の市場価格を使用して公正価値を評価しており、レベル1に分類しております。また、活発な市場における市場価格が入手できないものについては、金融機関から提供された観察可能な市場データを基本としたインプットにより公正価値を評価しており、レベル2に分類しております。観察不可能なデータを基本としたインプットにより公正価値を評価しているものはレベル3に分類しております。

証券投資信託受益証券

証券投資信託受益証券には、公社債投資信託、外国株式投資信託等が含まれております。証券投資信託受益証券は、金融機関から提

供された観察可能な市場データを基本としたインプットにより公正価値を評価しており、レベル2に分類しております。

生保一般勘定

生保一般勘定は、予定利率と元本を保証されている金融資産であり、全てレベル2に分類しております。

その他

その他には、従業員への貸付、リース債権等が含まれており、観察不可能なデータを基本としたインプットにより公正価値を評価しているものはレベル3に分類しております。

レベル3における金額には重要性がないため、レベル3の調整表は開示しておりません。

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、2010年3月における加重平均した政策的資産構成割合は、国内債券、国内株式、外国債券、外国株式、生保一般勘定に対し、それぞれ57.9%、18.3%、7.8%、10.5%、5.5%であります。証券投資信託受益証券は資産ごとに設定されていることから、国内債券、国内株式、外国債券、外国株式の割合に含まれております。

2009年3月31日及び2010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4,739百万円(年金資産合計の0.6%)及び5,375百万円(年金資産合計の0.6%)含まれております。

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
2011年	¥ 1,347
2012年	1,693
2013年	1,872
2014年	2,056
2015年	2,218
2016-2020年	13,007

なお、NTTグループの年金資産において、マーケットリスクや信用リスク等を含む、重要なリスクの集中はありません。

ドコモは2011年3月期のNTT企業年金基金に対する拠出額を790百万円と見込んでおります。

16. 法人税等

2008年、2009年及び2010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		
	2008	2009	2010
持分法による投資損益(損失)前の継続事業からの利益	¥322,955	¥308,400	¥338,197
持分法による投資損益(損失)	9,257	(567)	(1,270)
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)	(11,668)	(20,875)	9,109
控除:当期純利益への組替修正額	299	19,786	1,335
未実現デリバティブ評価損益(損失)	(363)	(3)	(43)
控除:当期純利益への組替修正額	455	(84)	-
為替換算調整額	6,634	(20,991)	3,082
控除:当期純利益への組替修正額	(88)	(7)	(24)
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)	4,702
控除:過去勤務債務償却額	(926)	(923)	(923)
控除:年金数理上の差異償却額	348	550	1,280
控除:会計基準変更時差異償却額	52	56	55
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	-	-
法人税等の総額	¥325,102	¥274,113	¥355,500

ドコモの税引前利益または損失及び、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。

2008年、2009年及び2010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%の法人事業税及び地方法人特別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。

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。

	2008	2009	2010
法定実効税率	40.9%	40.8%	40.8%
交際費等の永久差異	0.3	0.2	0.1
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	(0.8)	(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	(0.1)	0.1	0.3
税負担率	40.3%	39.5%	40.4%

2008年、2009年及び2010年3月期における法定実効税率は、それぞれ40.9%、40.8%、40.8%であります。2008年、2009年及び2010年3月期における税負担率は、それぞれ40.3%、39.5%、40.4%であります。

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。2009年3月31日及び2010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	
	2009	2010
繰延税金資産：		
ロイヤリティプログラム引当金	¥ 72,073	¥110,700
有形・無形固定資産（主に減価償却費の差異）	84,816	94,530
退職給付引当金	59,019	55,876
「2ヶ月くりこし」サービスに関する繰延収益	35,774	29,451
未払事業税	16,796	13,903
有給休暇引当金	12,809	12,758
市場性のある有価証券及びその他の投資	21,164	11,535
為替換算調整額	14,324	11,266
関連会社投資	3,207	9,574
棚卸資産	4,239	8,989
未払賞与	7,059	7,287
代理店手数料未払金	4,502	4,600
売却可能有価証券未実現保有損失	2,835	-
その他	16,886	18,267
繰延税金資産合計	¥355,503	¥388,736
繰延税金負債：		
売却可能有価証券未実現保有利益	¥ -	¥ 7,610
識別可能無形固定資産	-	4,135
有形固定資産（利子費用の資産化による差異）	2,818	3,066
その他	1,419	753
繰延税金負債合計	¥ 4,237	¥ 15,564
繰延税金資産（純額）	¥351,266	¥373,172

2009年3月31日及び2010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	
	2009	2010
繰延税金資産（流動資産）	¥102,903	¥100,545
繰延税金資産（投資その他の資産）	248,896	274,048
その他の流動負債	(92)	-
その他の固定負債	(441)	(1,421)
合計	¥351,266	¥373,172

2008年3月期、2009年3月期及び2010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、2009年3月31日及び2010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。2008年3月期、2009年3月期及び2010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計上した利息及び課徴金の金額には重要性はありません。

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の見積額を変更する可能性はあるものの、繰延税金資産の全額が回収できる可能性は50%を超えてと考えております。

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2008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。

17. 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。

2009年3月31日及び2010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	
	2009	2010
工具、器具及び備品	¥11,860	¥11,269
ソフトウェア	503	411
小計	12,363	11,680
減価償却累計額	(8,174)	(8,033)
合計	¥ 4,189	¥ 3,647

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。

2010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
2011年	¥ 3,098
2012年	2,064
2013年	1,317
2014年	791
2015年	285
上記以降	66
最低リース料合計	7,621
控除－利息相当額	(440)
最低リース料純額の現在価値	7,181
控除－見積リース執行費用	(957)
最低リース料純額	6,224
控除－1年内支払額	(2,512)
長期キャピタル・リース債務	¥ 3,712

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。

2010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
2011年	¥ 2,958
2012年	2,440
2013年	1,832
2014年	1,530
2015年	1,482
上記以降	11,390
最低レンタル料合計	¥21,632

2008年3月期、2009年3月期及び2010年3月期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		
	2008	2009	2010
最低レンタル料	¥70,673	¥67,954	¥68,673

訴訟

2010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。2010年3月31日における契約残高は有形固定資産分が26,659百万円（うち2,758百万円が関連当事者に対するもの）、棚卸資産分が50,371百万円（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46,614百万円（うち2,188百万円が関連当事者に対するもの）であります。

貸出コミットメント

ドコモはクレジットカード事業に付帯するキャッシング業務を行っております。2009年3月31日及び2010年3月31日において、当該業務における貸出コミットメントに係る貸出未実行残高はそれぞれ61,132百万円及び93,049百万円であります。

18. 公正価値の測定

公正価値は「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、または負債を移転するために支払うであろう価格」と定義されております。米国会計基準においては、3つからなる公正価値の階層が設けられており、公正価値の測定において用いるインプットには、観察可能性に応じた優先順位付けがなされています。それぞれのインプットの内容は以下のとおりです。

- 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：資産及び負債に関するレベル1に含まれる市場価格以外の観察可能なインプット
- レベル3：資産及び負債に関する観察不可能なインプット

2009年3月31日及び2010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及び負債は以下のとおりであります。

	単位：百万円			
	2009			
	合計	レベル1	レベル2	レベル3
資産：				
売却可能有価証券				
持分証券（国内）	¥ 47,998	¥ 47,998	¥ -	¥-
持分証券（海外）	64,964	64,964	-	-
負債証券（海外）	5	5	-	-
売却可能有価証券合計	112,967	112,967	-	-
デリバティブ				
金利スワップ契約	3,433	-	3,433	-
デリバティブ合計	3,433	-	3,433	-
資産合計	¥116,400	¥112,967	¥3,433	¥-

レベル1とレベル2の間における重要な移動はありません。

なお、これらの契約には、相当の事由がある場合、利用枠の減額をすることができる旨の条項が付されているため、必ずしも全額が貸出実行されるものではありません。

保証

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。

また、ドコモ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及び負債と、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及び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。

単位：百万円

	2010			
	合計	レベル1	レベル2	レベル3
資産：				
売却可能有価証券				
持分証券（国内）	¥ 53,029	¥ 53,029	¥ -	¥-
持分証券（海外）	83,598	83,598	-	-
負債証券（海外）	4	4	-	-
売却可能有価証券合計	136,631	136,631	-	-
デリバティブ				
金利スワップ契約	3,297	-	3,297	-
デリバティブ合計	3,297	-	3,297	-
資産合計	¥139,928	¥136,631	¥3,297	¥-
負債：				
デリバティブ				
先物為替予約契約	¥ 108	¥ -	¥ 108	¥-
通貨オプション取引	1,552	-	1,552	-
デリバティブ合計	1,660	-	1,660	-
負債合計	¥ 1,660	¥ -	¥1,660	¥-

レベル1とレベル2の間における重要な移動はありません。

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、先物為替予約契約及び通貨オプション取引であり、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。

(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。当該資産及び負債の公正価値の変動は、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資産及び負債の開示については、重要性がないため省略しております。

19. 金融商品

(1)リスク・マネジメント

ドコモが保有する資産・負債の公正価値及びドコモのキャッシュ・フローは、金利及び外国為替の変動によりマイナスの影響を受ける可能性があります。ドコモは、このリスクを管理するために金利スワップ契約、通貨スワップ契約、先物為替予約契約、直物為替先渡取引（NDF）及び通貨オプション取引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。

(2)公正価値

金融商品

「現金及び現金同等物」、「売上債権」、「クレジット未収債権」及び「仕入債務」などの簿価は公正価値に概ね近似しております。ただし、以下個別に記載するものは除きます。

長期借入債務（1年以内返済予定分を含む）

長期借入債務（1年以内返済予定分を含む）の公正価値は、ドコモが同等な負債を新たに借入れる場合の利率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。

2009年3月31日及び2010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			
2009		2010	
簿価	公正価値	簿価	公正価値
¥639,233	¥645,504	¥610,269	¥621,966

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、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。

2009年3月31日及び2010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。

契約期間（3月31日に終了する年度）	加重平均レート		単位：百万円 2009	
	固定受取	変動支払	契約額	公正価値
	2004年-2012年	年1.5%	年1.0%	¥235,800 ¥3,433

契約期間（3月31日に終了する年度）	加重平均レート		単位：百万円 2010	
	固定受取	変動支払	契約額	公正価値
	2004年-2012年	年1.5%	年0.7%	¥235,800 ¥3,297

金利スワップ取引の残存期間は、1年から1年9ヵ月であります。

(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おりました。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（損失）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日以降2010年3月31日までの期間において、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、先物為替予約契約及び通貨オプション取引を行っております。当該取引に関してはヘッジ会計が適用されておられません。

2009年3月31日及び2010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。

項目	単位：百万円	
	2009	2010
為替リスク管理		
先物為替予約契約	¥-	¥ 4,478
通貨オプション取引	-	21,285
合計	¥-	¥25,763

(iv) 連結貸借対照表への影響額

2009年3月31日及び2010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。

デリバティブ資産

項目	科目	単位：百万円	
		2009	2010
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	前払費用及びその他の流動資産	¥ -	¥ 630
	その他の資産	3,433	2,667
合計		¥3,433	¥3,297

デリバティブ負債

デリバティブ負債		単位:百万円	
項目	科目	2009	2010
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	¥-	¥ 108
通貨オプション取引	その他の流動負債	-	404
	その他の固定負債	-	1,148
合計		¥-	¥1,660

デリバティブの公正価値は、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、2009年3月31日及び2010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

2008年3月期、2009年3月期及び2010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。

		損益に認識した利益（損失）の金額		
		単位：百万円		
項目	科目	2008	2009	2010
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） ^{（※）}	¥2,653	¥(78)	¥(136)
合計		¥2,653	¥(78)	¥(136)

		「その他の包括利益(損失)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		
項目	科目	2008	2009	2010
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	¥ 348	¥-	¥-
	その他(純額) (※)	(1,462)	-	-
合計		¥(1,114)	¥-	¥-

		損益に認識した利益（損失）の金額		
		単位：百万円		
項目	科目	2008	2009	2010
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） ^{（※）}	¥ 18	¥(1,090)	¥ 67
直物為替先渡取引（NDF）	その他（純額） ^{（※）}	(13)	(4,050)	16
通貨オプション取引	その他（純額） ^{（※）}	(110)	－	(565)
合計		¥(105)	¥(5,140)	¥(482)

^(※)「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

2010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5及び6に記載しております。

(3) リスクの集中

2010年3月31日現在、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。

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

2008年、2009年及び2010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
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
2010年3月期 貸倒引当金	¥16,422	¥13,990	¥(10,732)	¥19,680

^(※) 貸倒により売上債権より減額された金額であります。

独立登録監査人の監査報告書



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 2010 年及び 2009 年 3 月 31 日現在の連結貸借対照表並びに、2010 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 2010 年及び 2009 年 3 月 31 日現在の財政状態、並びに 2010 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。

KPMG AZSA & Co.

日本、東京
2010 年 6 月 18 日

KPMG AZSA & Co., an audit corporation incorporated under the Japanese Certified Public Accountants Law and a member firm of the KPMG network of independent member firms affiliated with KPMG International Cooperative ("KPMG International"), a Swiss entity.

財務指標(連結)の調整表

株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ及び連結子会社
2010年3月31日終了の連結会計年度

EBITDA及びEBITDAマージン

3月31日に終了した会計年度	単位:百万円				
	2006	2007	2008	2009	2010
a.EBITDA	¥1,606,776	¥1,574,570	¥1,639,096	¥1,678,422	¥1,568,126
減価償却費	(738,137)	(745,338)	(776,425)	(804,159)	(701,146)
有形固定資産売却・除却損	(36,000)	(55,708)	(54,359)	(43,304)	(32,735)
営業利益	832,639	773,524	808,312	830,959	834,245
営業外損益(費用)	119,664	(581)	(7,624)	(50,486)	1,912
法人税等	(341,382)	(313,679)	(322,955)	(308,400)	(338,197)
持分法による投資損益(税効果調整後)	(364)	(1,941)	13,553	(672)	(852)
控除:非支配持分に帰属する当期純損益(利益)	(76)	(45)	(84)	472	(2,327)
b.当社に帰属する当期純利益	610,481	457,278	491,202	471,873	494,781
c. 営業収益	4,765,872	4,788,093	4,711,827	4,447,980	4,284,404
EBITDAマージン(=a/c)	33.7%	32.9%	34.8%	37.7%	36.6%
売上高当期純利益率(=b/c)	12.8%	9.6%	10.4%	10.6%	11.5%

(注)ドコモが使用しているEBITDA及びEBITDAマージンは、米国証券取引委員会(SEC)レギュレーション S-K Item10 (e) で用いられているものとは異なっております。従って、他社が用いる同様の指標とは比較できないことがあります。

フリー・キャッシュ・フロー(特殊要因及び資金運用に伴う増減除く)

3月31日に終了した会計年度	単位:百万円				
	2006	2007	2008	2009	2010
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)	¥ 510,905	¥ 192,237	¥ 442,410	¥ 93,416	¥ 416,878
特殊要因 ¹	—	(210,000)	210,000	—	—
資金運用に伴う増減 ²	148,959	50,710	148,881	49,278	(397,986)
フリー・キャッシュ・フロー	659,864	32,947	801,291	142,694	18,892
投資活動によるキャッシュ・フロー	(951,077)	(947,651)	(758,849)	(1,030,983)	(1,163,926)
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,610,941	980,598	1,560,140	1,173,677	1,182,818

1 特殊要因とは、期末日が金融機関の休業日であることによる電話料金未回収影響額です。

2 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。

組織図

株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ
2010年7月1日現在



子会社・関連会社

2010年3月31日現在

子会社

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・テクノロジー(株)	100.00%	移動体通信に係る研究開発業務に関するドコモからの受託業務
ドコモ・ビジネスネット(株)	100.00%	代理店事業及び販売支援業務
他 19社		
その他の子会社 99社		
DOCOMO Capital, Inc.	100.00%	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
DOCOMO Communications Laboratories Europe GmbH	100.00%	将来のモバイルネットワーク技術を中心とした研究活動の推進／欧州の研究・国際標準化プロジェクトへの参加
DOCOMO Communications Laboratories USA, Inc.	100.00%	将来のモバイルプラットフォーム技術を中心とした研究活動の推進／国際標準化に対する提案・調査活動
DOCOMO Europe Limited	100.00%	欧州におけるドコモ海外展開支援
DOCOMO interTouch Pte. Ltd.	100.00%	世界各国でホテル向け高速インターネット接続サービスを営む企業集団の事業持株会社
DOCOMO PACIFIC, INC.	100.00%	グアム・北マリアナ諸島連邦における移動通信事業者
Mobile Innovation Company Limited	72.61%	タイにおける車両動態管理事業
net mobile AG	81.45%	モバイルコンテンツの配信・課金などに関するプラットフォームの運営
NTT DOCOMO USA, Inc.	100.00%	米国におけるドコモ海外展開支援
都科摩(北京)通信技術研究中心有限公司 DoCoMo Beijing Communications Laboratories Co., Ltd.	100.00%	次世代無線通信技術を中心とした研究活動の推進／国際標準化・中国標準化機関への参加
都客夢(上海)通信技術有限公司 DOCOMO China Co., Ltd.	100.00%	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等
(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販事業
(株)ダイナステップ	98.36%	携帯電話を利用する各種検定試験の企画・開発・運営、及びそれらの受託
(株)ダブルスクエア	98.00%	自治体や企業のポータルサイトの女性向コンテンツの企画・製作請負
(株)ディーツーコミュニケーションズ	51.00%	iモードコンテンツ広告の製作・運営
(株)ドコモ・ためタン	97.71%	企業、エリア毎の周辺情報等の提供、コンテンツの企画・製作請負
(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ー企業等へのコンサルティング・出資
日本データコム(株)	66.24%	情報システム事業、アウトソーシング事業、業務支援・人材派遣事業
(株)マルチメディア放送	51.00%	地上アナログテレビ放送終了後の帯域割当における放送免許取得に向けた方式提案、サービス企画等
他 80社		

関連会社 25社

Axiata (Bangladesh) Limited	30.00%	バングラデシュにおける移動通信事業
Hutchison Telephone Company Limited	24.10%	香港における移動通信事業
Hutchison 3G HK Holdings Limited	24.10%	香港移動通信事業会社の持株会社
PacketVideo Corporation	35.00%	携帯電話向けミドルウェアの提供
Philippine Long Distance Telephone Company	14.33%	フィリピンにおける固定電話会社及び移動通信事業者SMART社の100%保有会社
Tata Teleservices Limited	26.47%	インドにおける移動通信事業
Telargo Inc.	49.00%	車両動態管理サービス事業
3G Licensing Limited	24.93%	W-CDMA必須特許のライセンス業務請負
イオンマーケティング(株)	29.00%	イオングループにおけるモバイル事業、マーケティング事業、販促代行事業
ウェザー・サービス(株)	35.00%	気象に関するあらゆる情報提供サービス
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
エヌ・ティ・ティ・ブロードバンドプラットフォーム(株)	22.00%	無線を利用したネットワーク接続に関する業務、情報通信システムを利用した商品販売 等
エヌ・ティ・ティ・テレノバント(株)	33.33%	コミュニケーション事業、ポータル事業
(株)クロスオーシャンメディア	20.00%	ローソン店舗を中心に設置されたデジタルサイネージによる広告事業
(株)ゼンリンデータコム	20.60%	携帯電話向け地図事業、ネットナビ事業、Web-GIS事業
タワーレコード(株)	42.10%	音楽ソフト・映像ソフト等の販売事業等
日本通信ネットワーク(株)	37.43%	回線(専用線)サービス
フェリカネットワークス(株)	38.00%	FeliCa ライセンス事業・プラットフォーム運営事業・ホスティング事業・SI・ソフトウェア事業
三井住友カード(株)	34.00%	クレジットカードに関する業務、ローン業務、保証業務、ギフトカード業務等
モバイル・インターネットキャピタル(株)	30.00%	モバイル・インターネット関連分野のベンチャー企業支援、投資ファンドの運営
楽天オークション(株)	40.00%	インターネットオークションサービス事業
(株)CXDネクスト	40.00%	電子決済関連サービスの提供、店舗支援サービスの提供
The JV (株)	30.00%	マクドナルド会員組織運営、及び関連する会員サービス・プロモーションの企画・実施・運営業務
他 2社		

ドコモの1年

2009年				
項目	4月	5月	6月	
全般	2009/4/8 ●第5期米国アドバイザリーボードを設置 2009/4/28 ●2008年度決算を発表		2009/6/2 ●第6期アドバイザリーボードの設置を発表 2009/6/19 ●第18回定時株主総会 ●役員人事の決定 2009/6/22 ●2008年度期末配当の支払を開始 (2,400円/株)	
端末	【発売機種】 らくらくホンシリーズ: 1機種	2009/5/19 ●夏モデル(18機種)を発表 【発売機種】 docomo STYLE series: 1機種 docomo PRIME series: 2機種  docomo PRIME series N-06A 送受信最大54MbpsのWi-Fiに対応し、810万画素CMOSカメラを搭載したタッチパネルケータイ	【発売機種】 docomo STYLE series: 5機種 docomo PRIME series: 2機種 docomo SMART series: 2機種 docomo PRO series: 2機種 データ通信端末: 1機種 FOMAユビキタスモジュール: 1機種  データ通信端末 L-05A FOMAハイスピード「HSDPA7.2Mbps」に加え、ドコモ初の「HSUPA5.7Mbps」の高速データ通信に対応	
サービス			2009/6/1 ●「ウェルネスサポート」の提供を開始 2009/6/1 ●「Myインフォメール」の提供を開始 2009/6/3 ●「衛星パケットサービス」の終了を発表 (終了予定日: 2012年3月31日) 2009/6/15 ●「かざす請求書」サービスの提供を開始	
アフターサービス			2009/6/1 ●ドコモプレミアクラブ会員向け「修理品どこでも受取サービス」を開始	
料金	2009/4/1 ●パケット定額サービス「パケ・ホーダイダブル」を改定 ~PCなどを利用したパケット通信も定額の対象に~	2009/5/1 ●「パケ・ホーダイ ダブル」「Biz・ホーダイダブル」の見直し ~パケット定額サービスが月額490円から利用可能に~ ●「ファミリー割引」/「オフィス割引」グループ内iモードメール無料の対象拡大 ~大容量の動画などの添付メールも無料に~	2009/6/1 ●「ホームU」の月額使用料を従来の半額以下に改定	
出資・提携	2009/4/6 ●オークローンマーケティング社と資本提携を合意	2009/5/25 ●テレフォニカ社との端末調達における協力開始を発表	2009/6/10 ●インドTTSL社の新ブランド発表	
海外での事業		2009/5/29 ●「ドコモ サポートデスク」をロンドンにオープン	2009/6/11 ●ドコモ海外現地法人による欧州でのマンガ配信サービス「MANGA MODE」の開始	

7月	8月	9月
2009/7/30 ●2009年度第1四半期決算の発表 2009/7/31 ●「アニュアルレポート2009」を発行		2009/9/1 ●ショートメッセージサービス(SMS)の事業者間接続検討に関する基本合意 2009/9/24～9/27 ●「TOKYO GAME SHOW 2009」に出展 2009/9/28 ●「NTTドコモグループ CSR報告書2009」を発行
【発売機種】 docomo STYLE series: 1機種 docomo PRIME series: 1機種 docomo PRO series: 1機種  docomo PRO series HT-03A ドコモ初の、オープンプラットフォーム「Android™」を搭載し、Google™のモバイルサービスが簡単便利に楽しめるスマートフォン	【発売機種】 らくらくホンシリーズ: 1機種  らくらくホン6 泥がついても洗い流せるから安心、らくらくホン初の防水ケータイ（防水・防塵に対応）	【発売機種】 docomo STYLE series: 2機種 docomo PRIME series: 1機種
2009/7/1 ●「お便りフォトサービス」の提供を開始 2009/7/21 ●「ドコモ ケータイ送金」の提供を開始		2009/9/1 ●青少年の安全なケータイ利用を目指した「学齢を中心とした4つの推奨コース」を設定 2009/9/30 ●「カケ・ホーダイ」及び「プッシュトークプラス」の新規お申込みの受付を終了（「プッシュトーク」サービス終了予定日：2010年9月30日）
2009/7/1 ●「ケータイてんけん」サービスを開始 ●「電池バック安心サポート」サービスを拡充		
2009/7/1 ●「定額データプラン スタンダード」の提供を開始	2009/8/1 ●「バケ・ホーダイ ダブル」「Biz・ホーダイ ダブル」の定額料を見直し ～パケット定額サービスが月額390円から利用可能に～	
2009/7/6 ●米パケットビデオ社との業務・資本提携の合意を発表 2009/7/24 ●「イオンマーケティング株式会社」を設立 2009/7/27 ●ブライムワークス社との業務・資本提携に合意	2009/8/24 ●ゼンリンデータコム社と業務・資本提携の強化に合意	2009/9/11 ●独net mobile社の株式公開買付けの実施を決定
		2009/9/4 ●「ドコモ サポートデスク」をニューヨークにオープン

2009年				
項目	10月	11月	12月	
全般	2009/10/5～10/9 ●「ITU TELECOM WORLD 2009」に出展 2009/10/6～10/9 ●「CEATEC JAPAN 2009」に出展 2009/10/30 ●2009年度第2四半期決算の発表	2009/11/10～2009/11/30 ●自己株式の取得 2009/11/20 ●2009年度の中間配当支払を開始 (2,600円/株)		
端末		2009/11/10 ●冬春モデル(20機種)を発表 [発売機種] docomo STYLE series: 2機種 docomo PRIME series: 3機種 データ通信端末: 1機種  docomo PRIME series P-01B タッチパッドと 高速オートフォーカスが 快適な大画面液晶搭載の VIERAケータイ®	[発売機種] docomo STYLE series: 2機種 docomo PRIME series: 1機種 docomo SMART series: 1機種 お便利フォトパネル: 1機種  フォトパネル 02 FOMA通信機能を内蔵し、自動的に写真が受信できるデジタルフォトフレーム	
サービス	2009/10/1 ●不正入手された携帯電話機に対するネットワーク利用制限を開始 2009/10/6 ●BlackBerry®向けに有料アプリケーションの提供を開始 ～「ドコモスマートフォンサイト」にて有料アプリケーションの提供が可能に～	2009/11/18 ●「マイエリア」を開始 2009/11/20 ●オートGPS機能の提供を開始 2009/11/20 ●自動車メーカー3社のカーナビ向けに携帯電話からの目的地情報送信サービスを提供開始	2009/12/21 ●「環境センサーネットワークシステム」の試験運用を開始 2009/12/22 ●「お便利フォトサービス」に機能を追加～「フォト配信」「送信予約」「お届け確認」の3つの機能を追加～	
アフターサービス				
料金	2009/10/1 ●スマートフォン向けパケット定額サービス「Biz・ホーダイ ダブル」を見直し～パソコンなどを利用したパケット通信も上限額の対象に～	2009/11/1 ●データ通信向けISP「mopera U」月額使用料を改定	2009/12/1 ●iモードメールが無料で利用可能な新料金サービス「メール使いホーダイ」の提供を開始 2009/12/1 ●パケット定額サービス「パケ・ホーダイ ダブル」にメニューを追加 ～パソコンなどを接続した最大128Kbps通信をメニューに追加～	
出資・提携	2009/10/5 ●AED遠隔監視システム「AEDガーディアン」販売に関してフクダ電子、日本ソフト販売3社と合意	2009/11/17 ●ベトナムの携帯電話事業者VinaPhone社のコネクサスへの加盟を発表 2009/11/24 ●株式会社DeNAと新会社設立に向けた合併契約を締結 2009/11/25 ●ウェザー・サービス株式会社と資本提携を合意	2009/12/1 ●株式会社ドーコンとの「サイクルシェアリング」の共同推進についての合意を発表 2009/12/3 ●独net mobile社の株式公開買付け最終結果を発表	
海外での事業	2009/10/29 ●「ドコモ サポートデスク」を上海にオープン	2009/11/2 ●ドコモ・ヨーロッパによる英国での「iチャネル」サービスの提供を開始	2009/12/9 ●ドコモバシフィック社による、グアム及びサイパンでの「iチャネル」サービスの提供を開始	

2010年

1月

2010/1/29

- 2009年度第3四半期決算の発表

2010/1/21

- ドコモ スマートフォン Xperia™を発表

[発売機種]

docomo STYLE series: 2機種

2月

2010/2/25

- 携帯電話の接続料の改定を発表

[発売機種]

docomo STYLE series: 2機種
 docomo SMART series: 1機種
 docomo PRO series: 2機種



docomo STYLE series
SH-05B

雑誌「Seventeen」の
人気モデルがプロデュース
したティーン理想の
デザインケータイ

3月

2010/3/31

- 自己株式の消却を実施(当社普通株式160,000株。消却前発行済株式総数の約0.36%)

[発売機種]

docomo STYLE series: 2機種
 docomo PRIME series: 1機種



docomo PRIME series
F-04B

世界初のセ/バレートスタイル
に加え、1220万画素カメラ
搭載のハイスペックケータイ

2010/2/1

- 携帯電話位置情報の自動定期測位機能を活用した情報配信を実現するASPサービス「オートGPSかんたん導入サービス」の提供を開始

2010/2/1

- 学生のお客様とご家族を対象としたキャンペーン「タイプシンプル学割」を実施 ~ドコモの携帯電話が月額390円からご利用可能に~ (キャンペーン受付期間: 2010年2月1日~5月31日)

2010/3/1

- 携帯電話・PHSの災害用伝言板における「全社一括検索」の提供を開始

2010/3/8

- iMenuの「マイメニュー/マイボックス」をリニューアル

2010/3/31

- 「情報ダイヤル」のサービスを終了

2010/3/31

- 「モバチェメール」の販売を終了(「モバイラースチェック」の販売終了: 2012年3月31日)

2010/1/1

- 「ケータイ補償お届けサービス」の特典の見直し ~携帯電話機購入時における加入特典と継続特典の見直し~

2010/3/31

- 料金プラン「ファミリーワイド(バリュー)」
「ファミリーワイドリミット(バリュー)」
「ファミリーワイド2in1」の新規申込み受付を終了

2010/3/31

- movaで提供している「ファミ割MAX50」
「ひとりでも割50」「オフィス割MAX50」
「(新)いちねん割引」「いちねん割引」の
新規申込み受付を終了

2010/2/2

- ローソンとADKと、デジタルサイネージを用いた広告配信事業を行う合併会社の設立に合意

2010/2/16

- 「Wholesale Applications Community」
参画への覚書を締結

2010/3/30

- 東京海上日動と包括的業務提携に合意

2010/1/8

- タタドコモのモバイルマンガサービス「DOCOMICS」の提供を開始

2010/1/20

- 「ドコモ サポートデスク」をバリ、シンガポール、香港、台北にオープン

2010/2/17

- 「ドコモ サポートデスク」をバリ、バンコクにオープン

2010/3/10

- 「ドコモ サポートデスク」をソウル、北京、グアムにオープン

2010/3/13

- ドコモチャイナによる日本語対応現地携帯電話の
販売取次サービスを開始

2010/3/31

- ドコモの上海事務所が行ってきた業務を現地法人
ドコモチャイナへ統合

会社概要

2010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.

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

設立

1991年8月

資本金

9,496億7,950万円

決算期

3月31日

従業員数(連結)

22,297名

ホームページ

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

IR情報:

<http://www.nttdocomo.co.jp/ir/>
<http://i.nttdocomo.co.jp/ir/> (携帯電話向け)

独立登録監査人

あずさ監査法人(KPMGメンバーファーム)
2010年7月1日より、有限責任 あずさ監査法人

お問い合わせ先

日本:

NTTドコモ(本社)IR部
〒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
Fax: 03-5156-0271
e-mail: ir@nttdocomo.co.jp

U.S.A.:

NTT DOCOMO USA, Inc. New York Head Office
101 Park Avenue, 41st Fl, New York, NY 10178
Tel: +1-212-994-7222
Fax: +1-212-994-7219

株式情報

2010年3月31日現在

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

The Bank of New York Mellon Corporation

101 Barclay Street, New York, NY 10286, U.S.A.

U.S. Callers: (888) BNY ADRS

Non-U.S. Callers: +1-201-680-6825

株式数

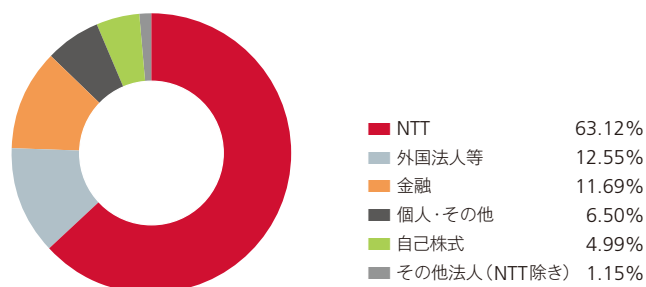
授權株式数: 188,130,000株

発行済株式数: 43,790,000株

株主総数

330,101名

所有株式数構成比



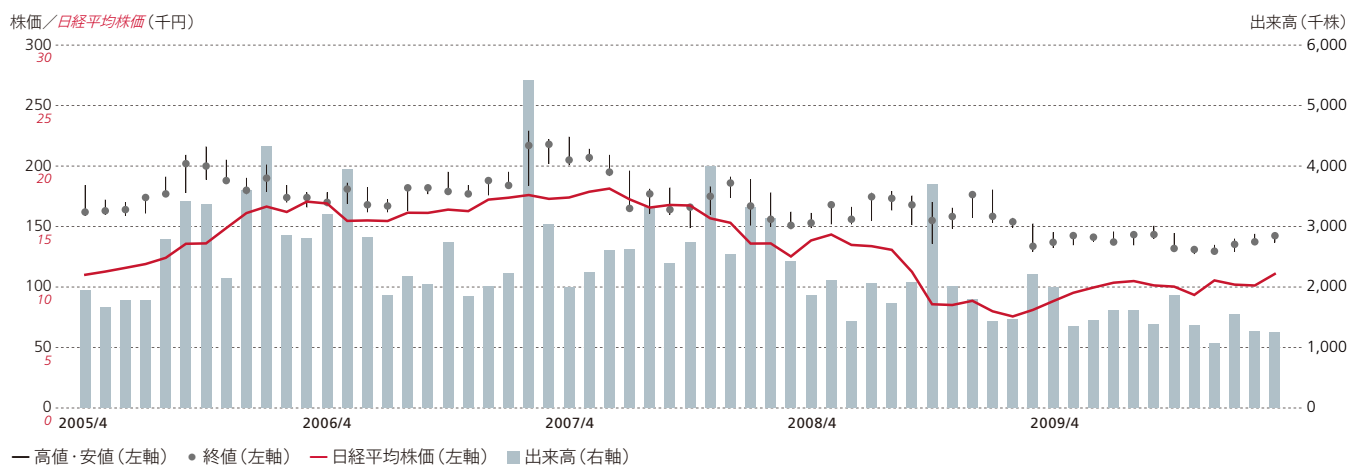
(注) 構成比は、2010年3月末の株主名簿及び実質株主名簿に基づいています。

大株主の状況

株主名	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	63.12
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1,052,867	2.40
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	984,277	2.25
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)	276,314	0.63
ステート ストリート バンク アンドトラスト カンパニー	241,287	0.55
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	197,177	0.45
オーディー05オムニバスチャイナトリートィ808150	190,878	0.44
ザバンク オブ ニューヨーク メロン アズ デポジタリー バンク フォー デポジタリー レシート ホルダーズ	155,425	0.36
シービーロンドン リーガルアンドジェネラル アシュアランス ペンションズ マネージメント リミテッド	153,874	0.35
メロン バンク エヌエー アズ エージェント フォー イッツ クライアント メロン オムニバス ユーエス ペンション	150,051	0.34
計	31,042,150	70.89

(注) 自己株式は含まれておりません。

株価と出来高の推移





Printed in Japan