2012年度決算および
2013年度の取組み

2013年4月26日

Ⅰ 2012年度 決算概況

Ⅱ 2013年度の見通しと主な取り組み

Ⅲ 中期的成長に向けて

1 スマートライフのパートナーへ

2 更なる利益成長

2012年度 決算のトピック

U.S. GAAP

■ 前年度比 増収・営業減益

■ スマートフォン・Xi 顧客基盤 大幅に拡大

営業収益　：　44,701億円（前年度比：＋5.4％）
営業利益　：　8,372億円（前年度比：－4.3％）
当期純利益 *1：　4,956億円（前年度比：＋6.8％）

【決算のポイント】

- パケット収入*2：18,939億円（前年度比: ＋6.1％）
- 総販売数：2,355万台（前年度比：＋6.6％）
- スマートフォン販売数：1,329万台（前年度比：＋50.7％）
- Xi 契約数：1,157万（前年度末比：5.2倍）

◆ 本資料における連結財務数値等は会計監査人による監査前のもの
＊1 当社に帰属する当期純利益　＊2 本決算よりパケット収入の集計定義を変更。詳細は本資料「PL項目の見直し」を参照

2012年度 主要な財務数値

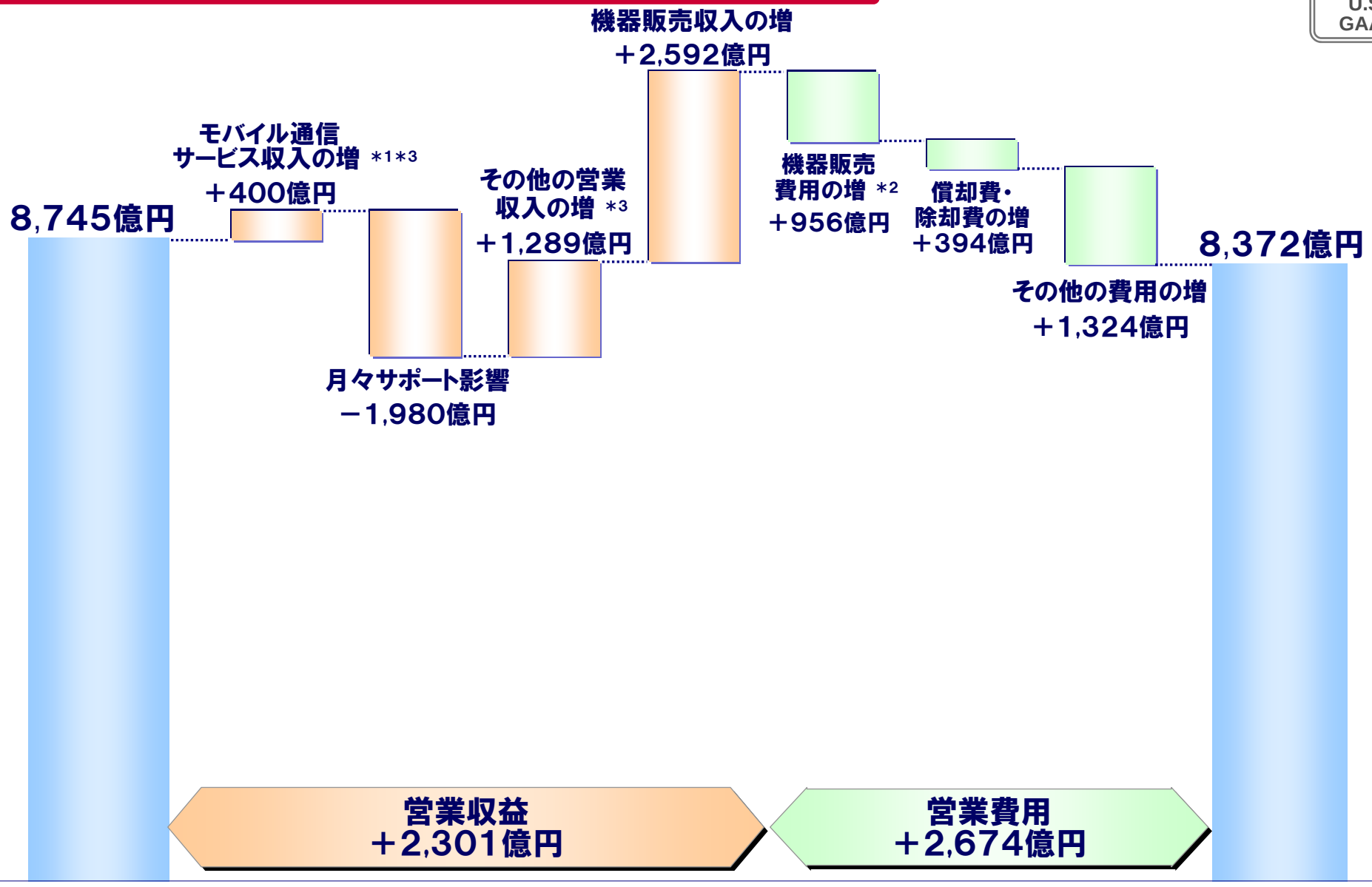
U.S. GAAP

（億円）	2011年度 通期(1)	2012年度 通期(2)	増減 (1)→(2)
営業収益	42,400	44,701	+2,301
営業費用	33,655	36,329	+2,674
営業利益	8,745	8,372	−373
当社に帰属する当期純利益	4,639	4,956	+317
EBITDAマージン（％）＊1	37.3	35.1	−2.2
設備投資	7,268	7,537	+268
フリーキャッシュフロー ＊1 ＊2	5,035	2,256	−2,779

＊1 各数値の算定については、本資料の「財務指標（連結）の調整表」及び当社ホームページ (www.nttdocomo.co.jp) 内の「株主・投資家情報」を参照
＊2 フリーキャッシュフロー算定にあたっては、期末日が金融機関の休業日であったことによる電話料金未回収影響額、NTTファイナンス株式会社への電話料金の債権譲渡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く

2012年度 営業利益の状況

U.S. GAAP

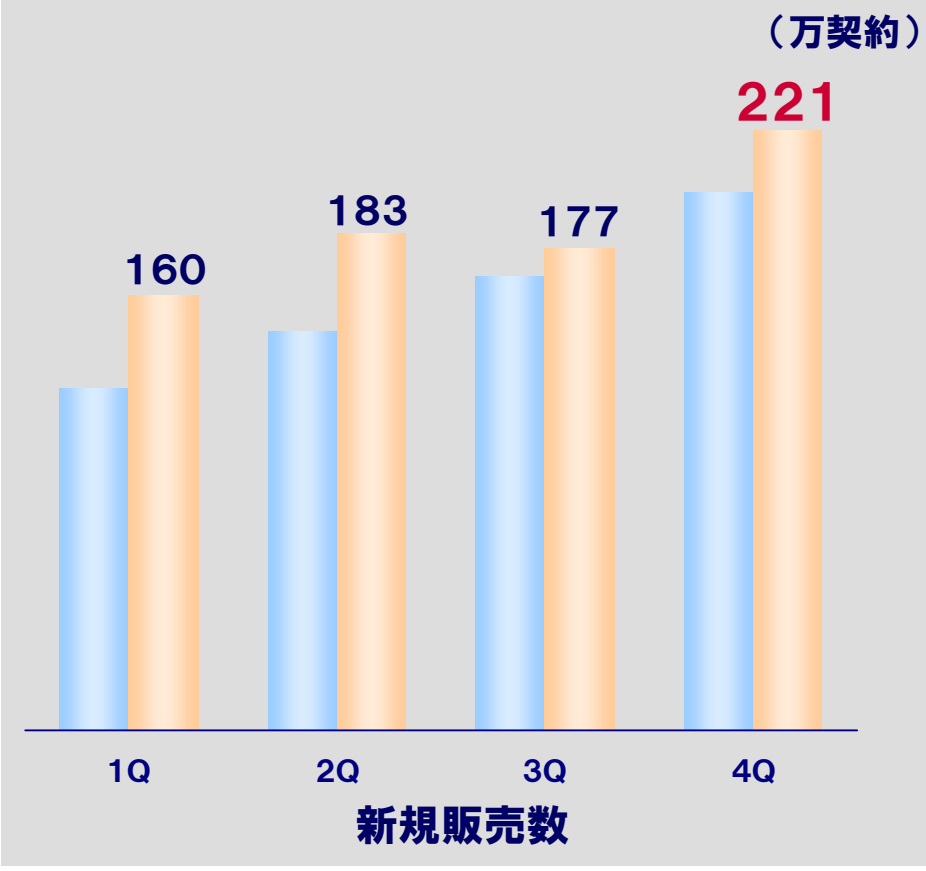


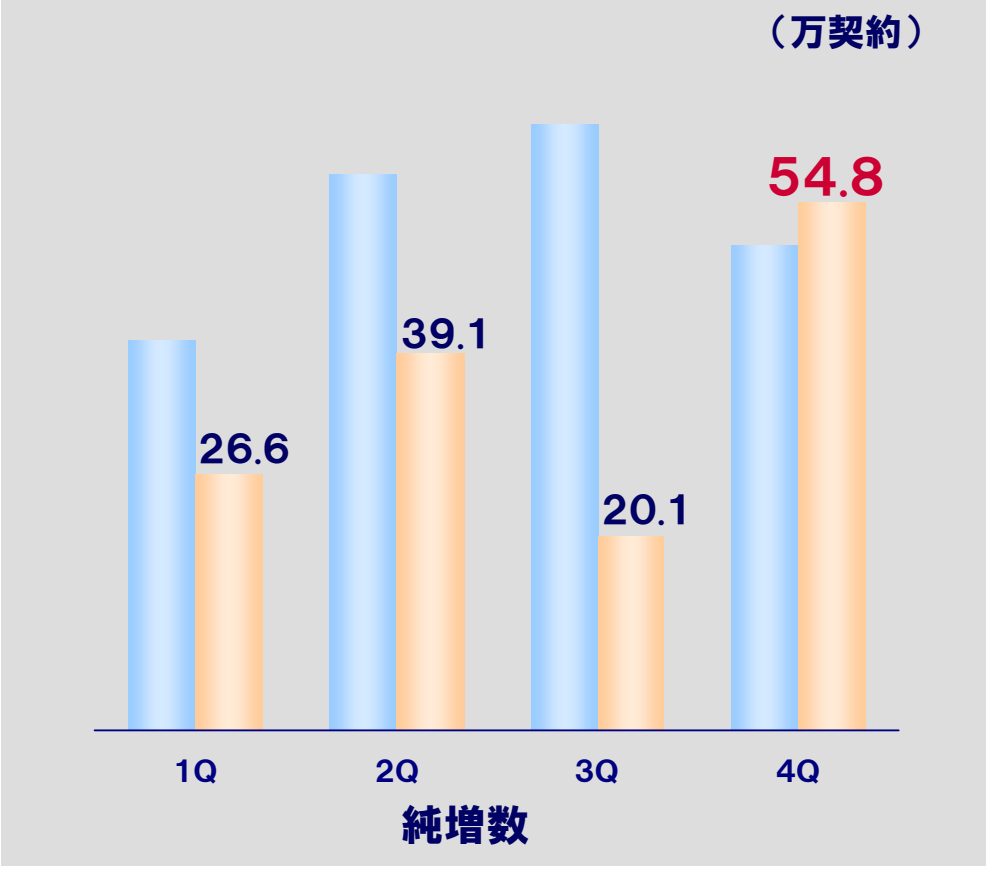
11年度

12年度

＊1 月々サポート影響除く　＊2 端末機器原価、代理店手数料の合計　＊3 本決算より一部の営業収益項目の定義を変更。詳細は本資料「PL項目の見直し」を参照

新規販売は好調も
MNP転出増で純増数は苦戦

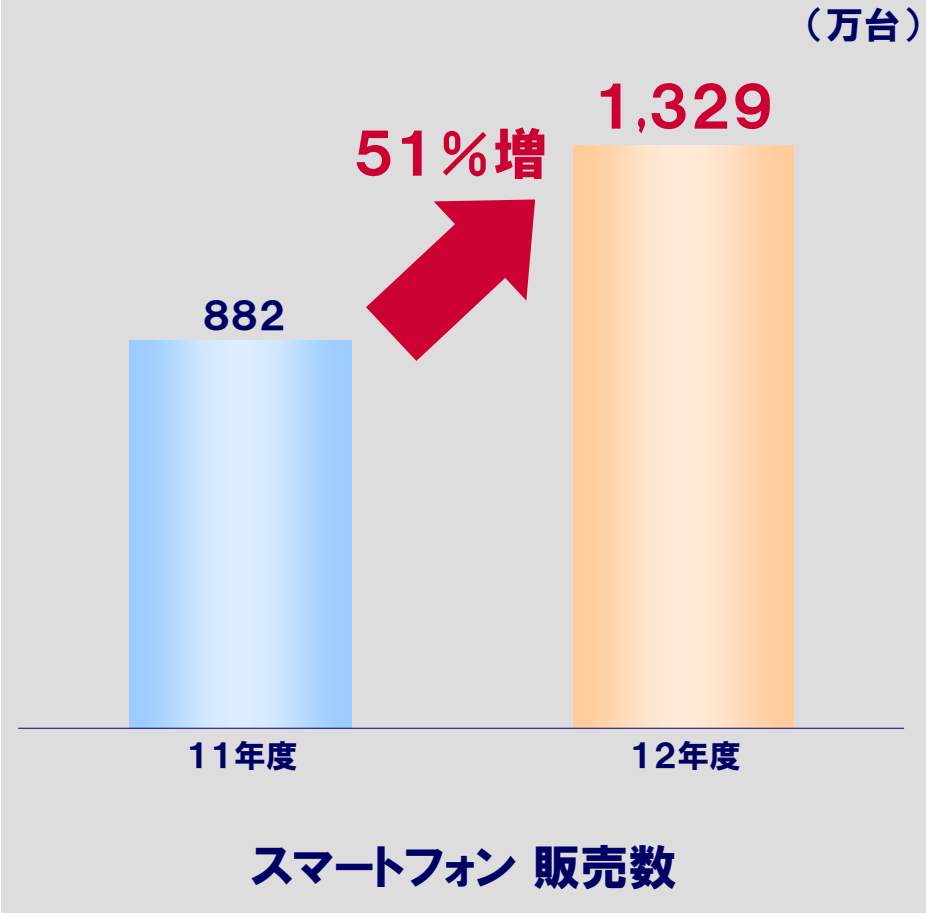


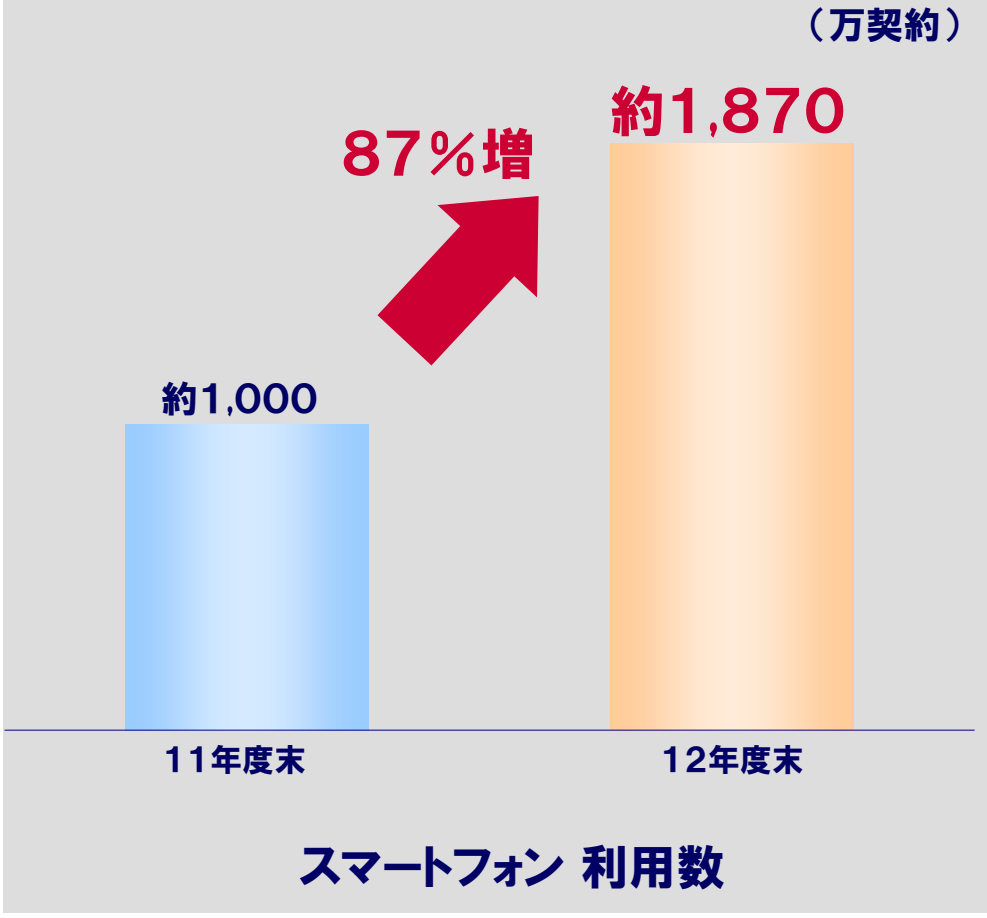


2011年度 実績　2012年度 実績

スマートフォン販売数・利用数

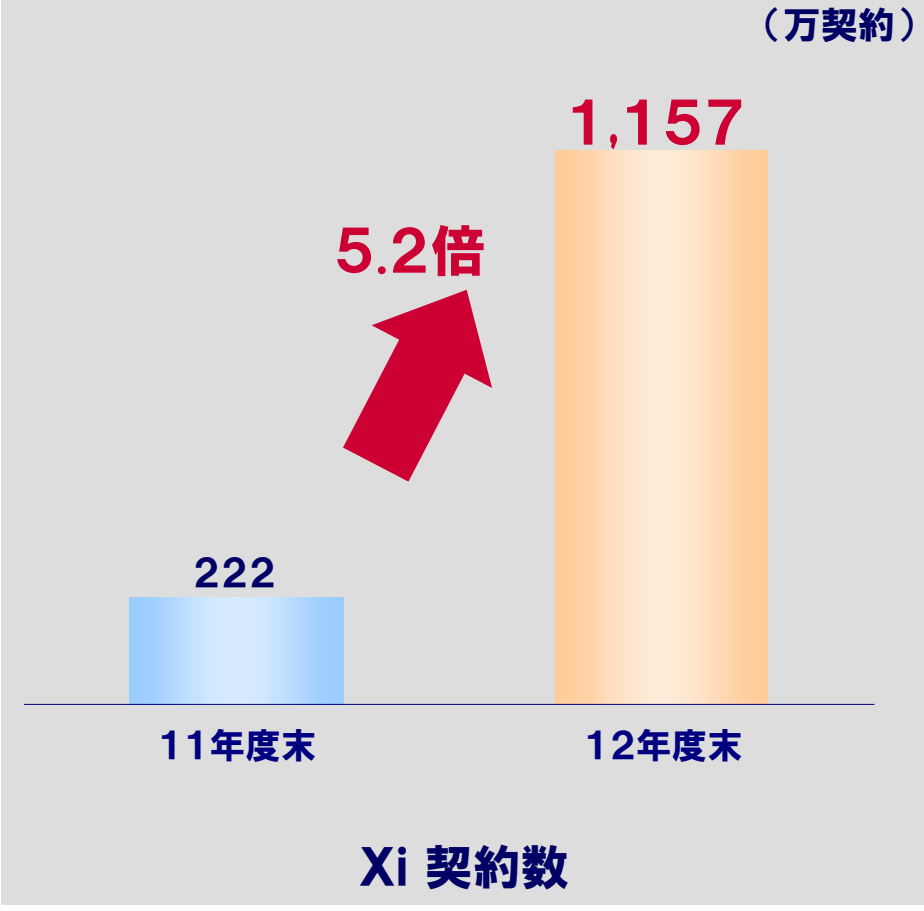
スマートフォン基盤 約2倍に

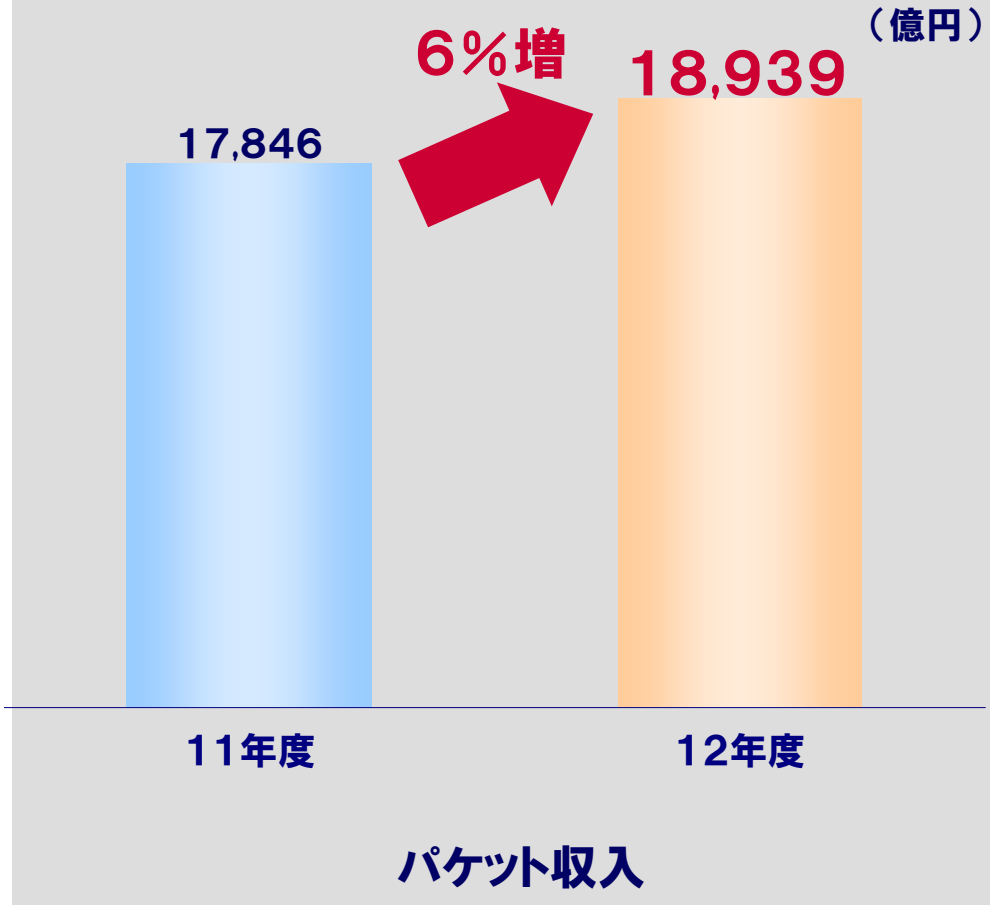




Xi 契約数・パケット収入

Xi 1,200万契約突破（4/20）
パケット収入は前年度比 1,093億円増

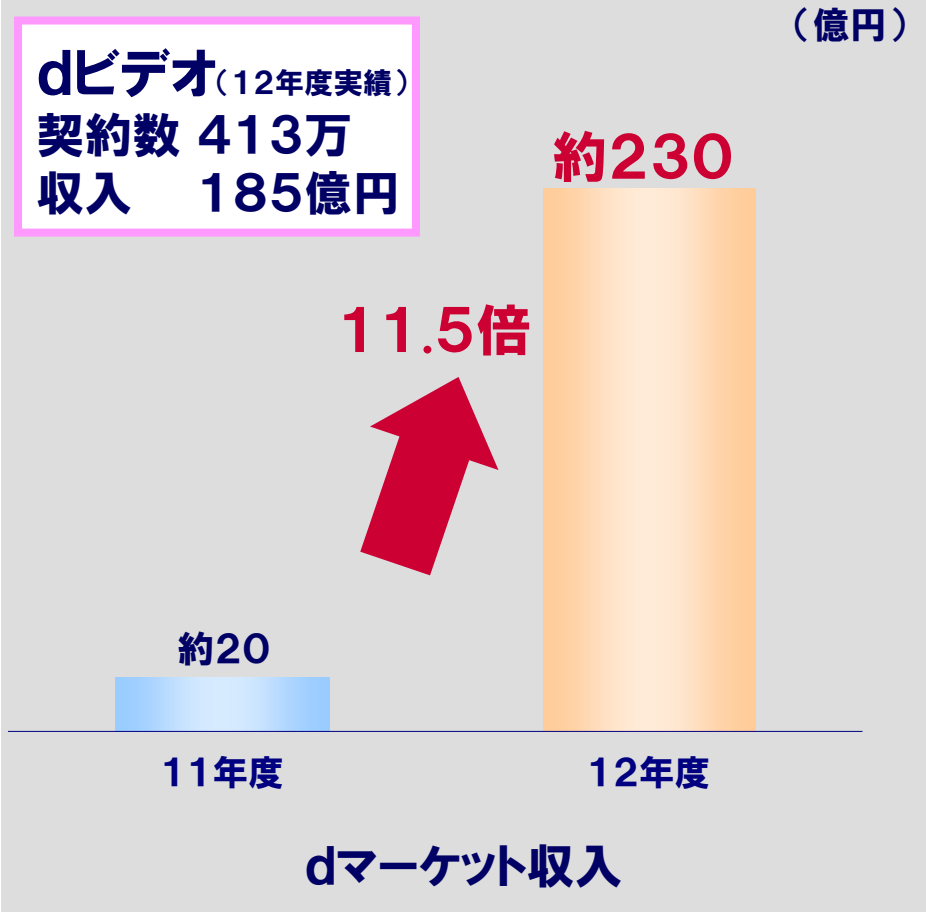


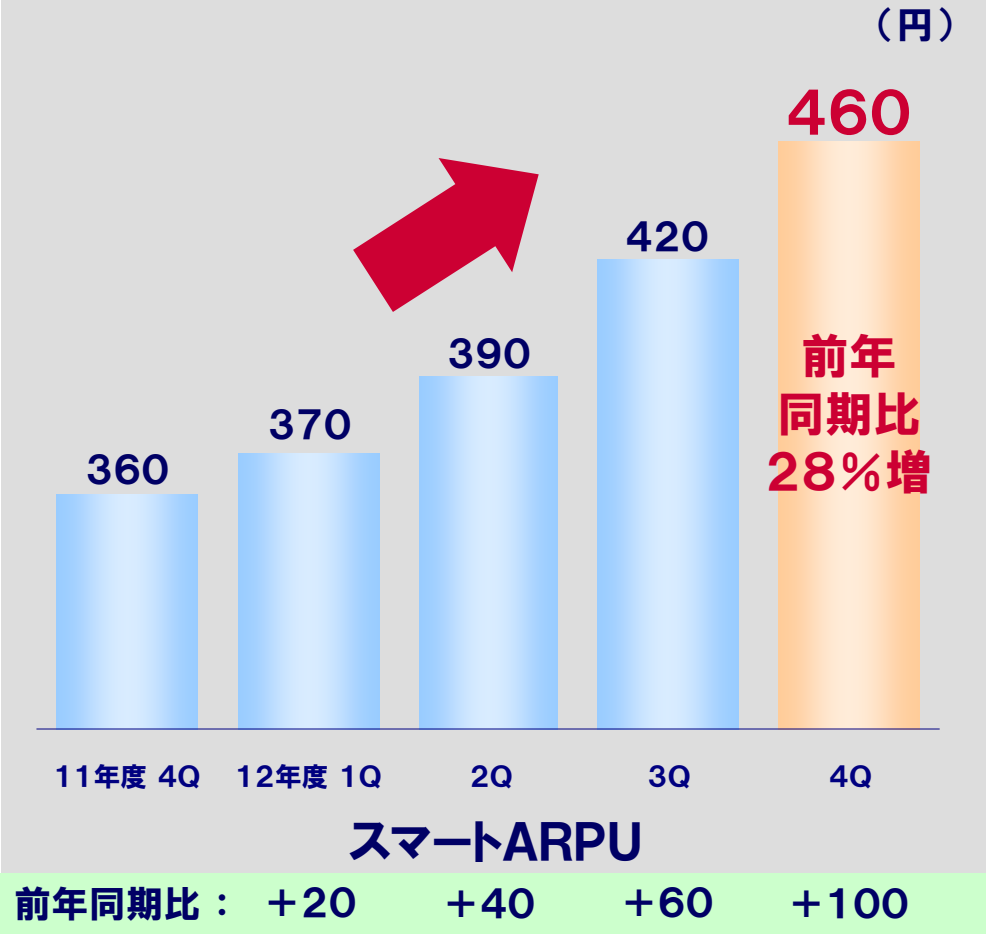


※ 本決算よりパケット収入の集計定義を変更。詳細は本資料「PL項目の見直し」を参照

dマーケット・スマートARPU

dマーケットは順調に拡大
スマートARPU 前年同期比 100円増





2012年度 まとめ

◆ 各種施策が奏功し 将来に向けた
スマートフォンユーザ基盤確立

◆ dマーケットのラインナップ充実
新領域収入も順調に拡大

◆ MNP転出抑止、純増数獲得では苦戦

◆ 施策・コストコントロールにより見直し後の
営業利益目標（8,200億円）を確保

Ⅰ	2012年度 決算概況
Ⅱ	**2013年度の見通しと主な取り組み**
Ⅲ	中期的成長に向けて
1	「スマートライフのパートナーへ」
2	更なる利益成長

2013年度 業績予想

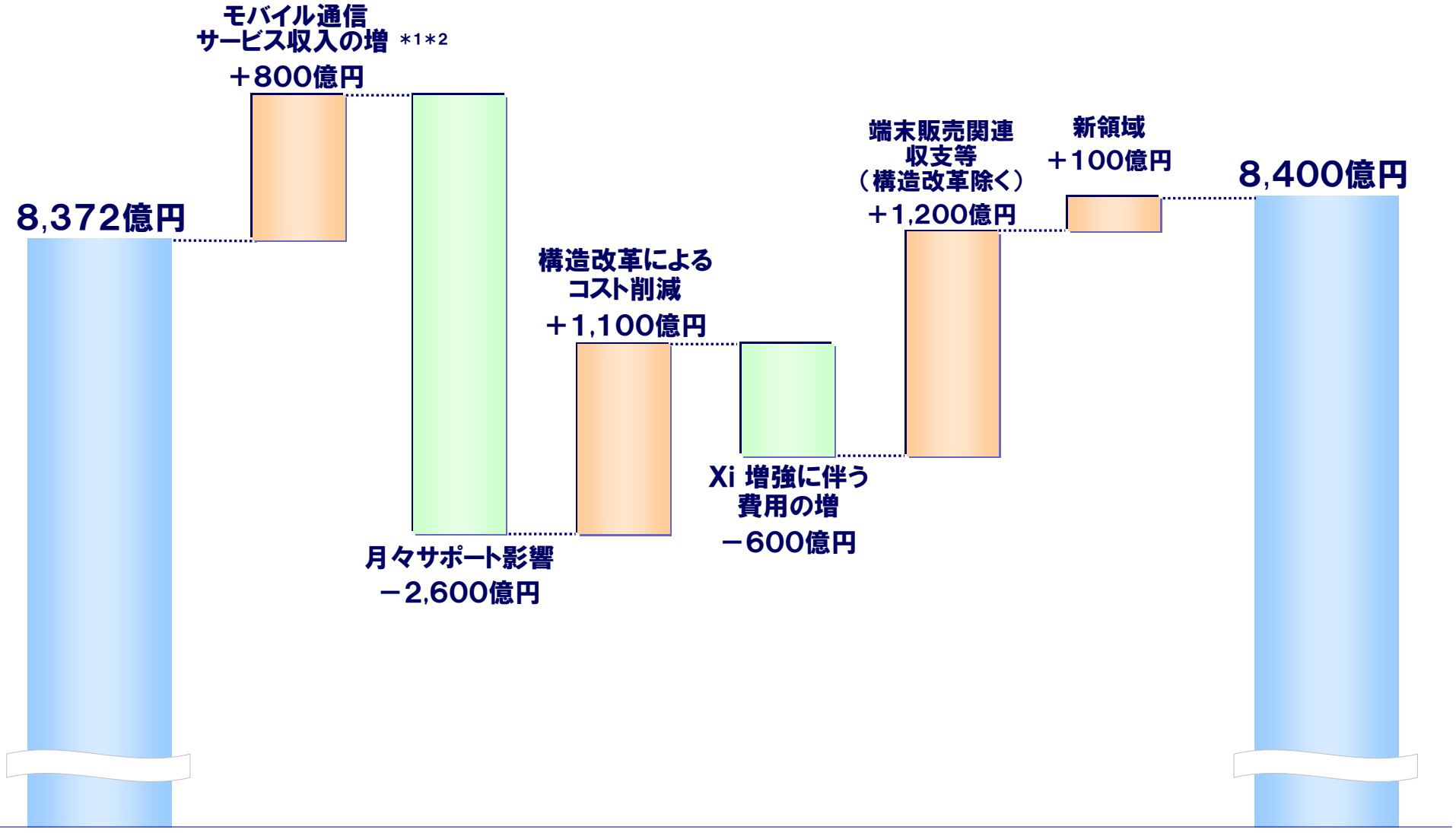
U.S. GAAP

（億円）	2012年度 通期(1)	2013年度 通期予想(2)	増減 (1)→(2)
営業収益	44,701	46,400	+1,699
営業費用	36,329	38,000	+1,671
営業利益	8,372	8,400	+28
当社に帰属する当期純利益	4,956	5,100	+144
EBITDAマージン（％）*1	35.1	34.2	−0.9
設備投資	7,537	7,000	−537
フリーキャッシュフロー *1 *2	2,256	4,000	+1,744

＊1 各数値の算定については、本資料の「財務指標（連結）の調整表」及び当社ホームページ (www.nttdocomo.co.jp) 内の「株主・投資家情報」を参照
＊2 フリーキャッシュフロー算定にあたっては、期末日が金融機関の休業日であったことによる電話料金未回収影響額、NTTファイナンス株式会社への電話料金の債権譲渡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く

2013年度 営業利益の見通し

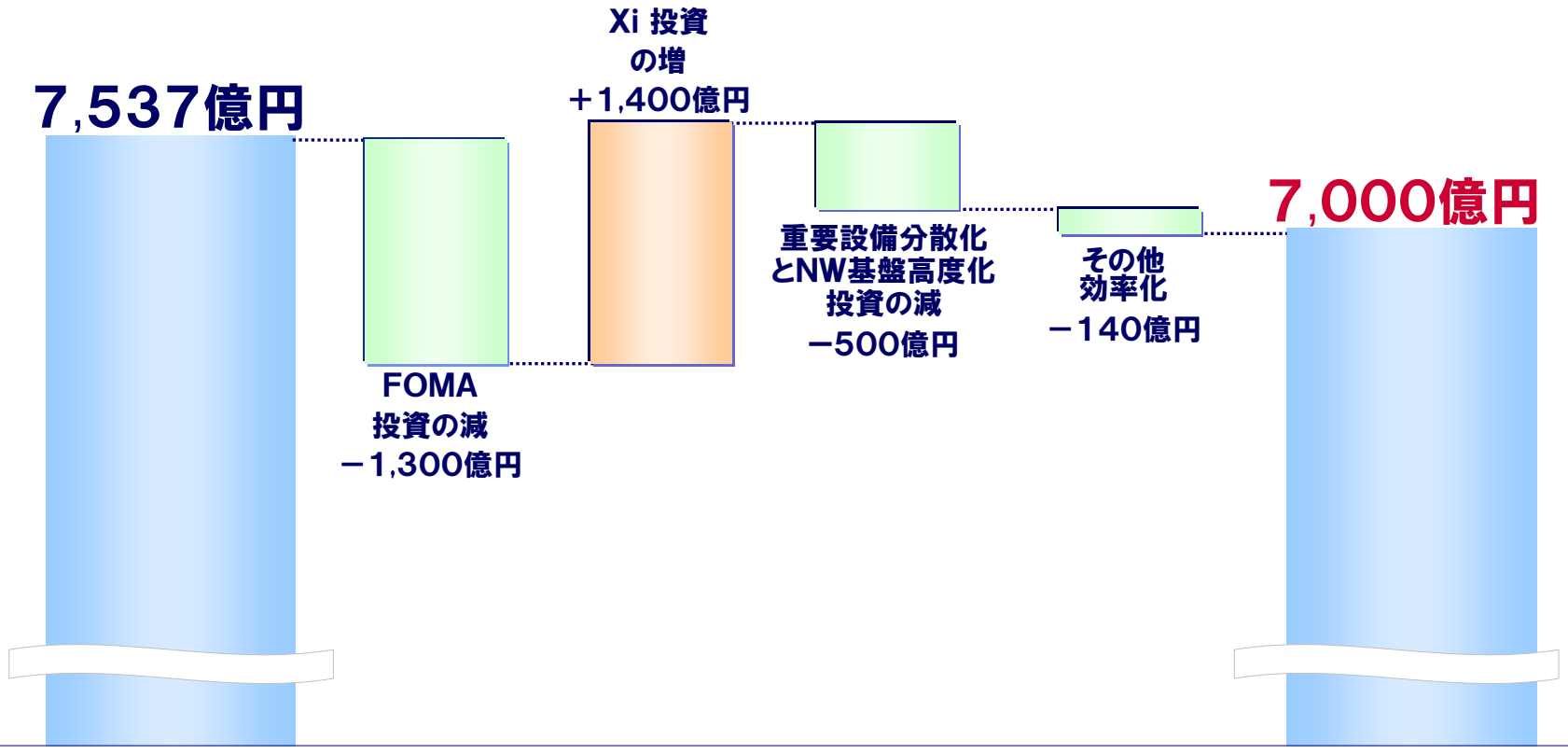
U.S. GAAP



＊1 月々サポート影響除く　＊2 本決算より一部の営業収益項目の定義を変更。詳細は本資料「PL項目の見直し」を参照

設備投資

効率化とXi 投資強化
7,000億円水準へ



2013年度 オペレーション指標

	2012年度 通期(1)	2013年度 通期予想(2)	増減 (1)→(2)
純増数（万契約）	141	185	+44
総販売数（万台）	2,355	2,450	+95
（再）スマートフォン販売数（万台）	1,329	1,600	+271
Xi 契約数（万契約）	1,157	2,500	+1,343
パケット収入（億円）	18,939	19,560	+621
スマートARPU（円）	420	510	+90

2013年度 事業運営方針

「スマートライフのパートナーへ」

便利・充実・効率的　安心・安全　楽しみ・喜び

モバイル領域

基本要素の磨き直し
ユーザ基盤の更なる拡大

新領域

クラウドサービスの拡充
新たな収益源を拡大

デバイス　ドコモ スマートフォン

お奨め機種の明確化

NW　docomo LTE Xi

LTE「Xi」
品質向上の徹底

サービス　ドコモクラウド

サービスパックの導入
dマーケットの拡充

構造改革による経営基盤強化

分かりやすく選びやすいデバイス

競争力は確実に改善
更に商品力・訴求力徹底強化

発売5ヶ月で
約60万台

AQUOS PHONE ZETA
SH−02E

発売2ヶ月半で
約63万台

XPERIA Z
SO−02E

家電量販店携帯電話販売ランキング ※

8週連続 1位
（12年11月26日～13年1月20日まで）

6週連続 1位
（13年2月4日～13年3月17日まで）

「最先端」「安心・使いやすい」
の観点で商品力強化

ラインナップ絞込みにより
主力機種へリソース集中

※ 当該一週間における機種別数量シェア　“全国有力家電量販店の販売実績集計／GfKジャパン調べ“

つながる、つかえるLTE「Xi」

Xi 基地局数 1年前倒し倍増へ
高速エリアも加速展開

つながりやすさ 徹底強化

Xi 基地局数

13年3月：24,400局 倍増 → 14年3月：50,000局

《 昨夏時点計画から達成を1年前倒し 》

通信継続率 向上

ドコモは3G ⇔ LTE
双方向ハンドオーバー

山手線LTE
通信継続率
97.1％

LTE通信
3G通信

※ 2013年3月 当該区間乗車時においてLTEで通信可能だった区間の割合（弊社調べ）

高速エリア どんどん加速

75Mbps 対応基地局数

	昨年12月時点計画		
13年3月：	4,000局	加速 →	6,800局
13年6月：	10,000局	加速 →	15,000局

112.5Mbps 対応エリア数

	昨年12月時点計画		
13年6月：	52 都市	加速 →	100 都市

さらに今年度いち早く 最大受信速度 150Mbps 開始予定

第三者機関 LTE 調査結果

エリア・速度とも No. 1

※ 各社主力機種比較

- 東北・中国・九州地区 エリア化率100%
- 「ビジネス街・オフィス街」・「繁華街・待ち合わせスポット」・「空港」 100%
- 人が多く集まる場所 全13カテゴリーで下り速度 No. 1

【日経BPコンサルティング「過去最多・全国1,000個所大規模LTEエリア調査」】

通信キャリア	エリア化率	平均下り速度（Mbps）
NTT docomo XPERIA Z	97.4%	16.06
au iPhone 5	87.1%	10.72
SoftBank iPhone 5	90.9%	9.49

調査期間：2013年3月30日 ～ 4月15日（日経BPコンサルティング調べ）
※エリア化率　：全1,188ポイントの中で、LTEにつながったポイント数の比率
※平均下り速度：各機種ごとにLTEによるデータ通信ができた場合のダウンロードスピードの平均値。
通信速度計測には、「RBB TODAY SPEED TEST」アプリを使用。

「お得」で「安心」ドコモサービスパック

サービスをパッケージ化
お得・安心・便利につかえる

ドコモ サービスパック
5月中旬 提供開始予定

おすすめパック

月額合計 525円

大幅にお得な料金でいっぱい楽しめる

スゴ得コンテンツ New

各ジャンルの人気上位
約100コンテンツ 使い放題

iコンシェル

クラウド容量オプション
プラス50GB

フォトコレクション

データ保管BOX

あんしんパック

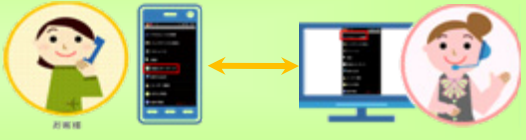
月額合計 630円

どんなときも安心の万全サポート体制

ケータイ補償
お届けサービス

あんしん
ネット
セキュリティ

スマートフォン
あんしん遠隔
サポート

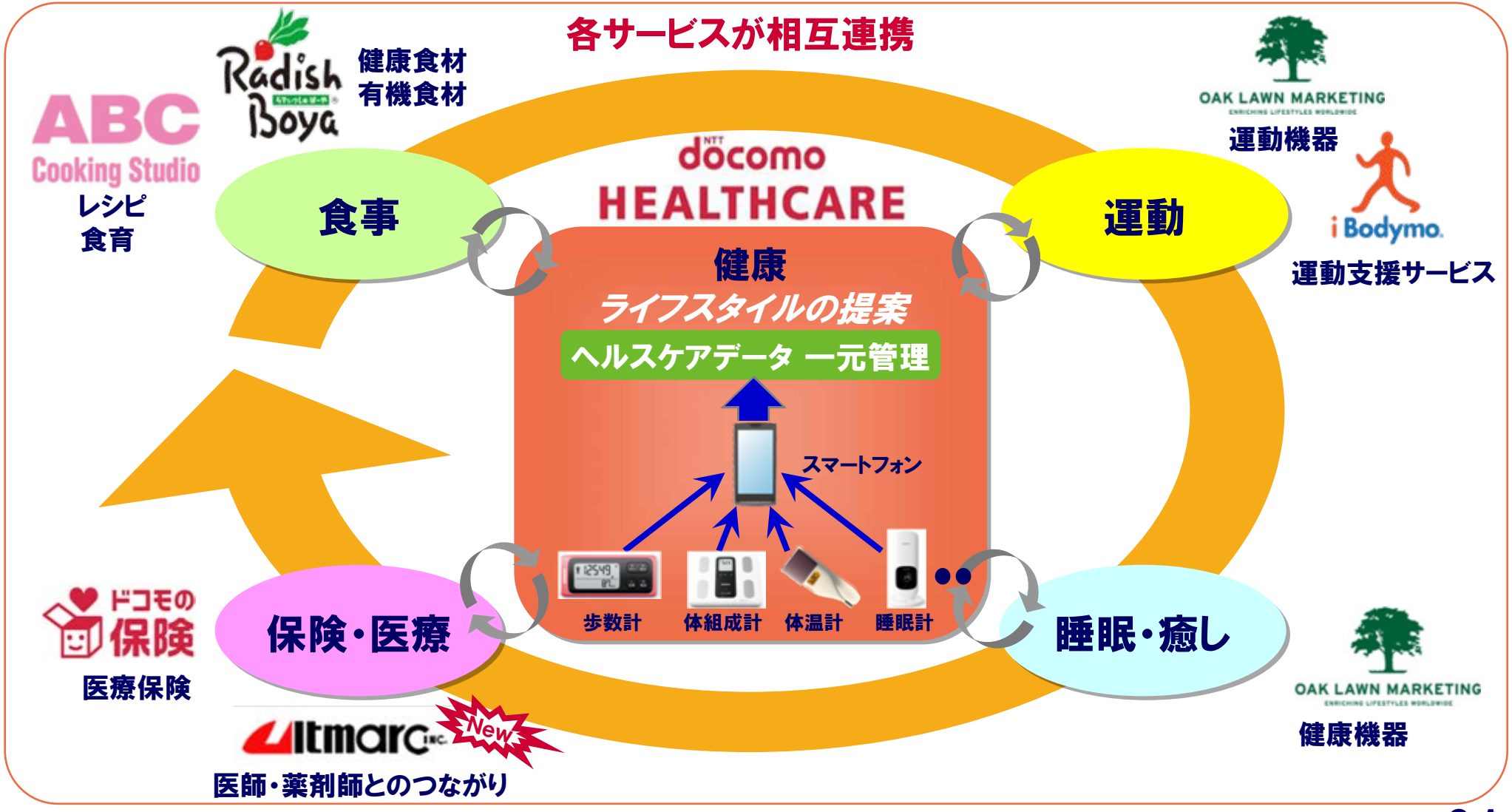


dマーケットの展開加速

ストア・アイテム数 さらに拡大
マーケットとしての魅力を追求

重点取り組み分野 ： 健康

お客様の「ウェルネス」をトータルでサポート



健康サービスの充実・拡大

“あなた”に寄り添うヘルスケアサービス

「からだデータ」がみえる → 「からだケア」をアドバイス

2013年4月～

わたしムーヴ

あなたの「からだデータ」を安心お預かり

かんたんデータ転送

10秒で測定　ねむりの質をチェック

体温計　睡眠計　ねむり時計　体組成計　歩数計

ウェアラブル機器へ

2013年6月～ New

カラダのキモチ

あなたのからだリズムに合わせたアドバイス

★毎日、アドバイス

★からだの変調をお知らせ

★お見舞金サポート

2013年冬～ New

「からだケアエージェント（仮称）」

あなたのそばでいつでも健康ライフをサポート

あなたのウェルネスをしっかりサポート

Ⅰ	2012年度 決算概況
Ⅱ	2013年度の見通しと主な取り組み
Ⅲ	**中期的成長に向けて**
1	**「スマートライフのパートナーへ」**
2	更なる利益成長

「スマートライフのパートナーへ」

「スマートライフのパートナーへ」 ～ お客様に寄り添って提供する価値

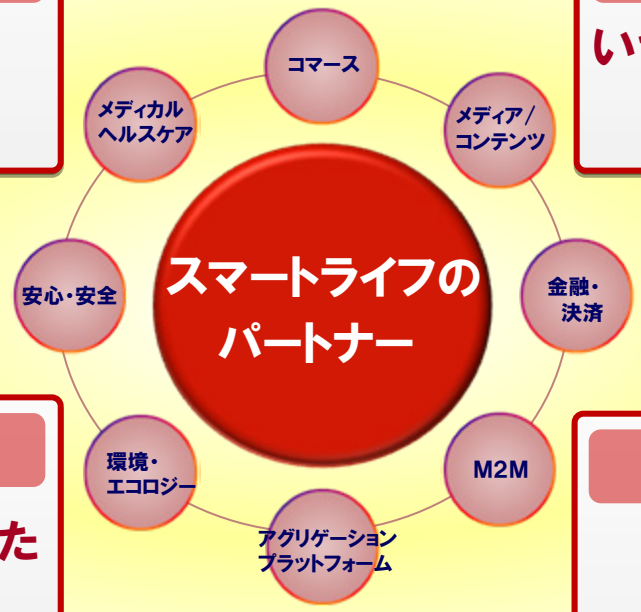
あふれる情報から、適切な情報を適切なタイミングでお届け
お客様の行動、「便利」「安心・安全」「楽しい」生活を支援

アドバイス

専門知識に基づき
適切にサポート

モニタリング

いつでもどこでも日常生活を
見守り安心をサポート



マッチング

お客様の趣味・嗜好に合った
モノ・サービスの提案

プランニング

お客様の望むプランを
スムーズにアレンジ

モバイルによるコミュニケーションの進化

「スマートライフのパートナーへ」に向けた進化① ～ 利用機会の拡大

お客様に様々な利用シーンで最大の価値を感じていただくための進化

プラットフォーマー＆サービスプロバイダー

docomo HEALTHCARE …

ドコモクラウドを活用し
自らサービスプロバイダーへも進化

NWの種類を意識しない
シームレスな環境

あらゆるデバイスから
自由に便利にアクセス可能

ネットワークフリー

WiFi/光回線（他社網含む） モバイルNW

デバイスフリー

「スマートライフのパートナーへ」に向けた進化②　～ 基盤の整備

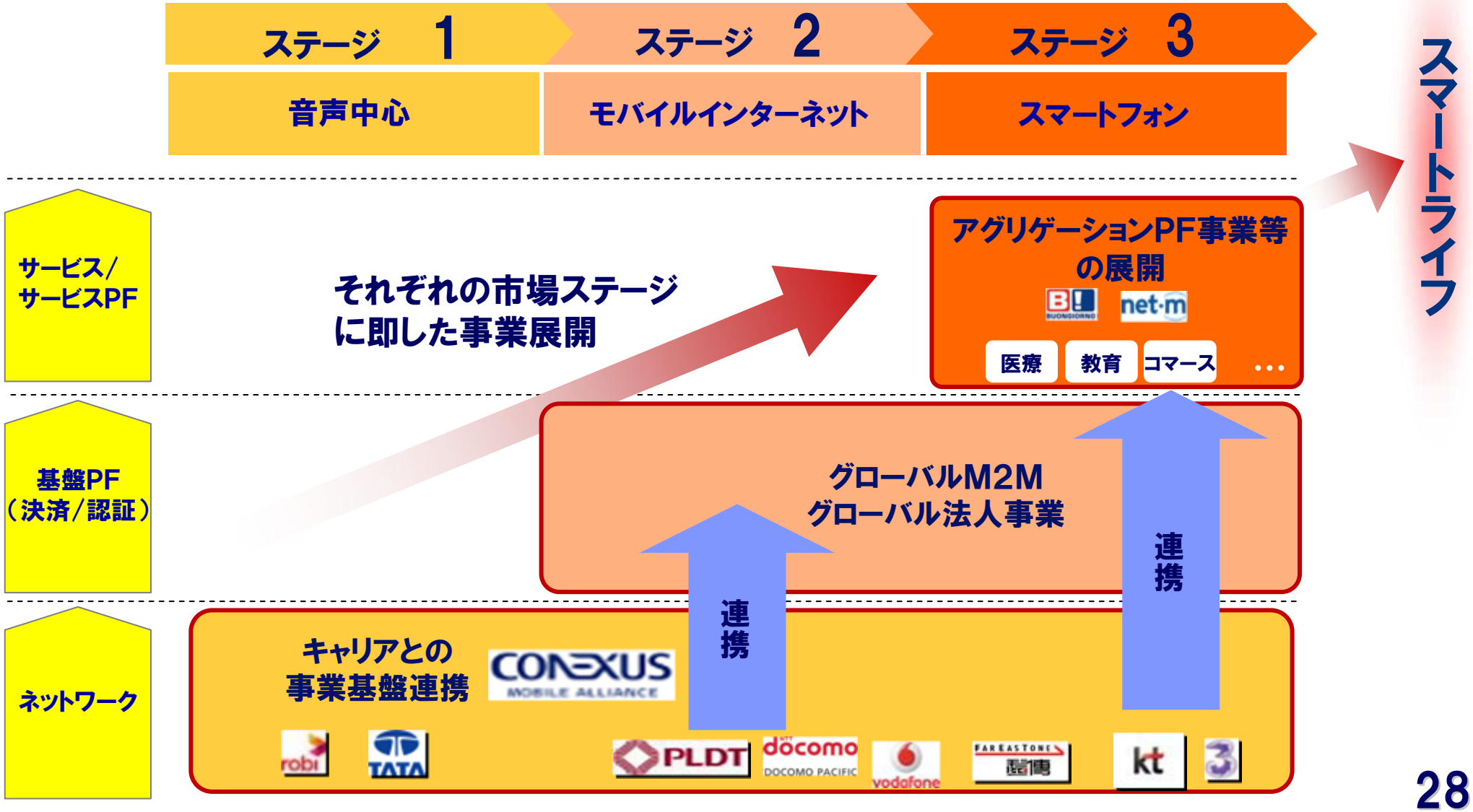
より多くのお客様にサービスをご利用いただくための環境構築

サービス拡大を支える基盤

- 電話番号
- docomo ID　（キャリアフリー）
- 認証・課金基盤

「スマートライフのパートナーへ」 ～ グローバル戦略

それぞれの国のステージに即した事業展開を促進し
グローバル規模でスマートライフのパートナーへ



「スマートライフのパートナーへ」 ～ 体制見直し

スマートライフビジネス本部を設立（7月1日）

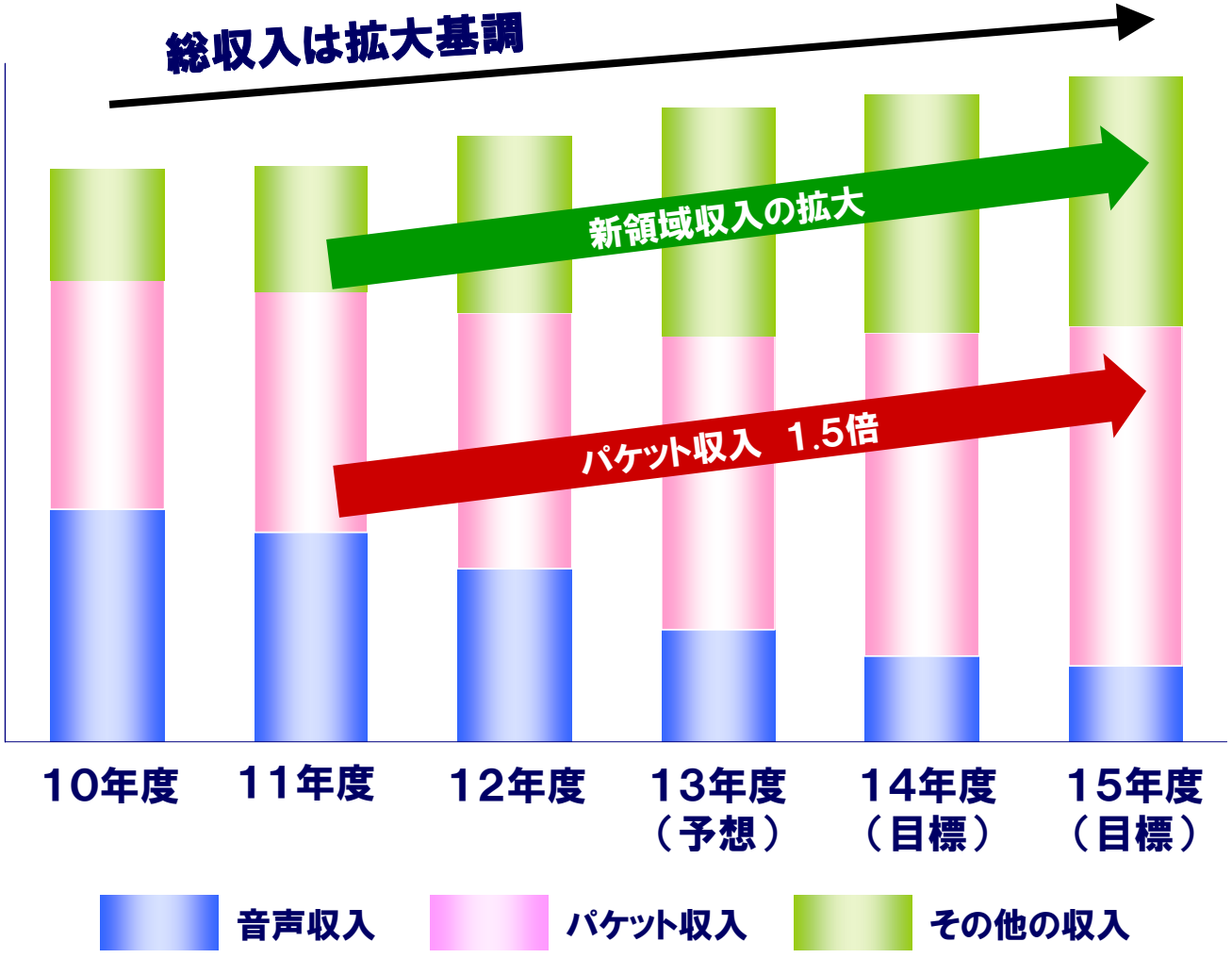
狙い

- 事業本部へ権限委譲
  サービス提供スピードアップ
- サービス創造・拡大の
  更なる推進
- 新領域8分野の推進と
  アライアンス強化

Ⅰ	2012年度 決算概況
Ⅱ	2013年度の見通しと主な取り組み
Ⅲ	**中期的成長に向けて**
1	「スマートライフのパートナーへ」
2	**更なる利益成長**

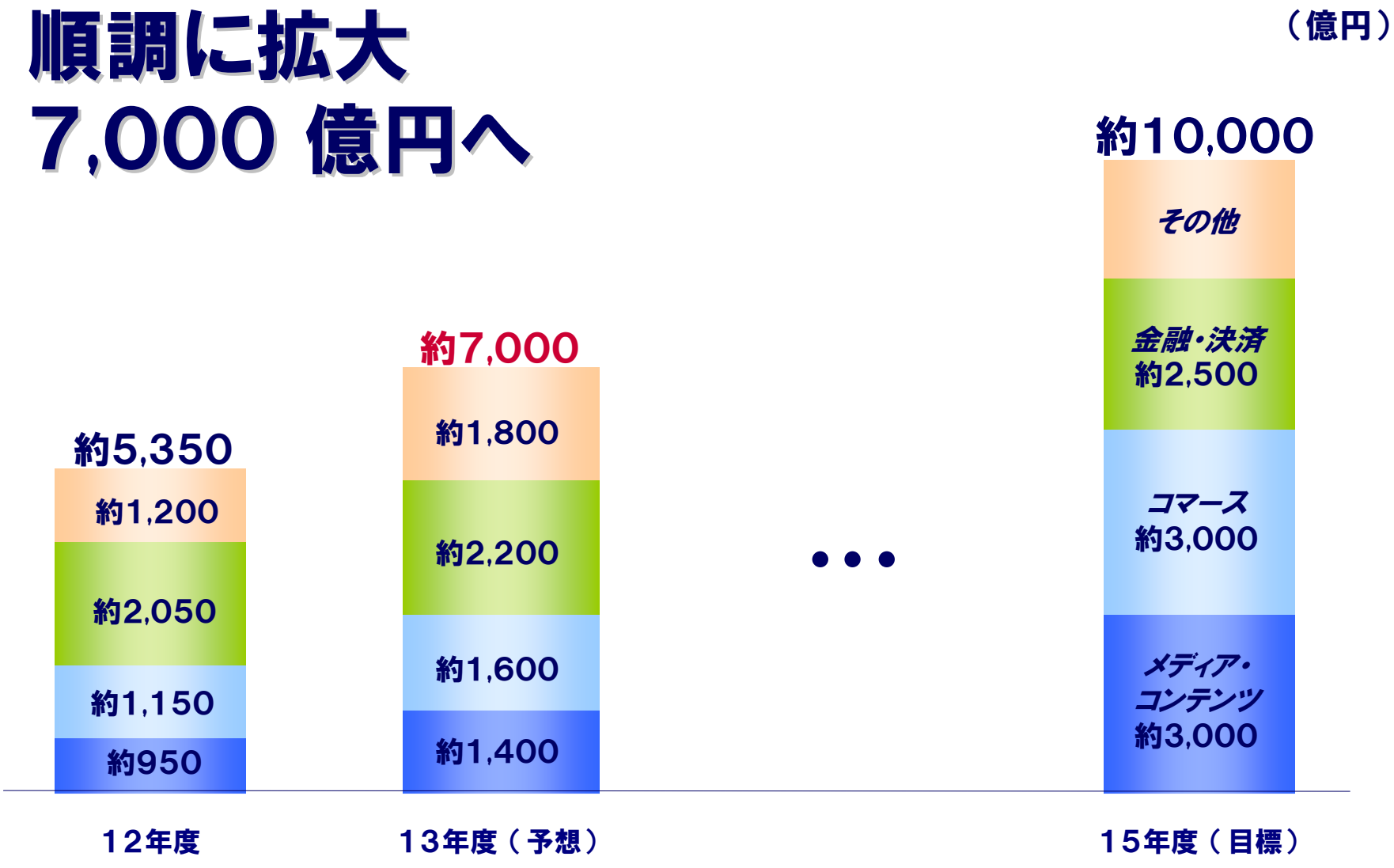
総収入の見込み

パケット収入・新領域収入増加により総収入を拡大



新領域収入の拡大

順調に拡大
7,000 億円へ



スマートARPU	420円	510円	670円

経営体質の強化

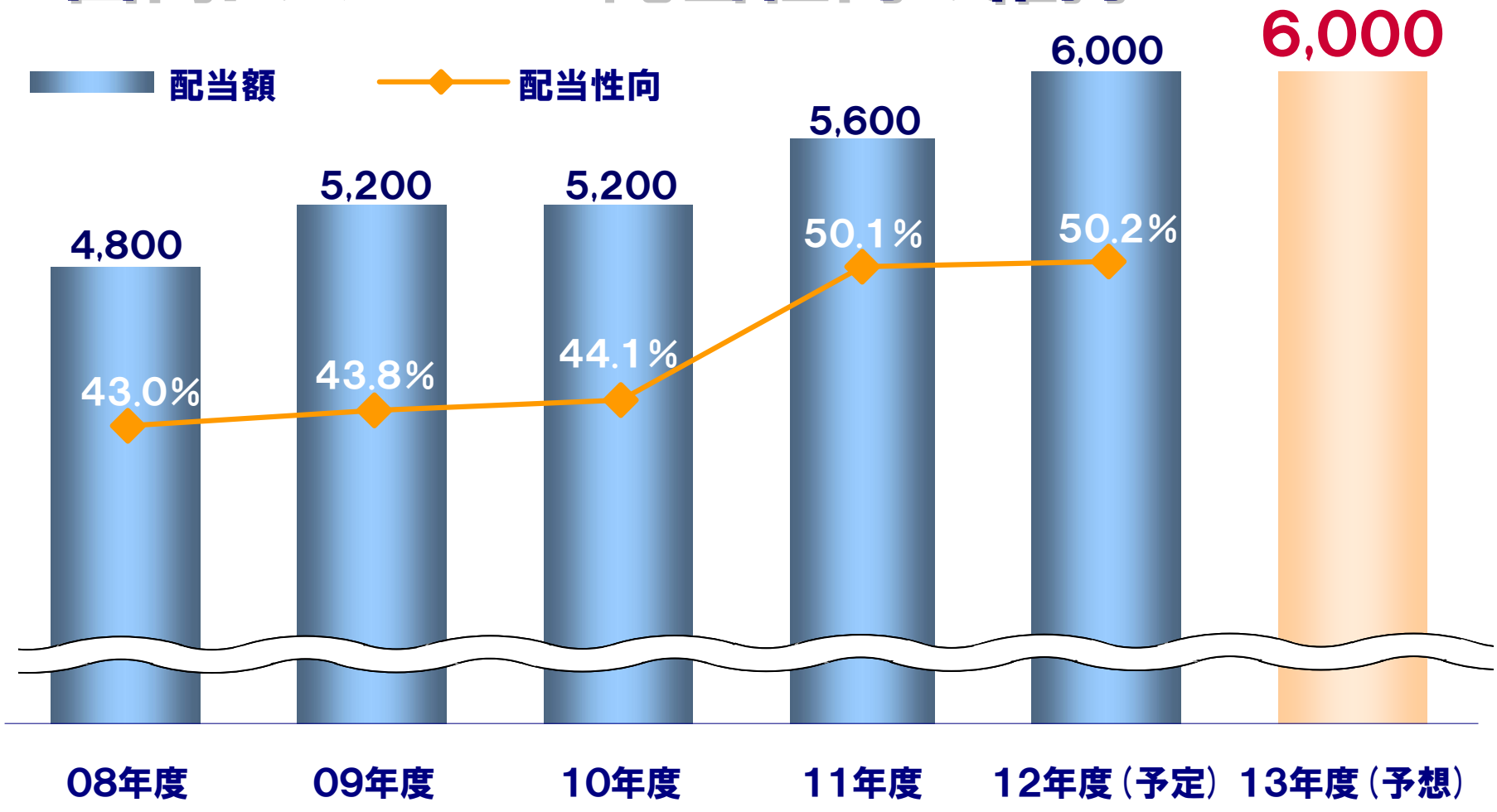
構造改革をスピードアップ
１５年度 2,500億円効率化へ

※ 削減額は対１１年度比

株主還元

（単位：円）

安定的配当の継続
国内トップレベル配当性向の維持



＊ 13年度（予想）の1株当たり配当額は、13年10月1日に予定している1：100の株式分割を考慮しない場合の配当額を記載

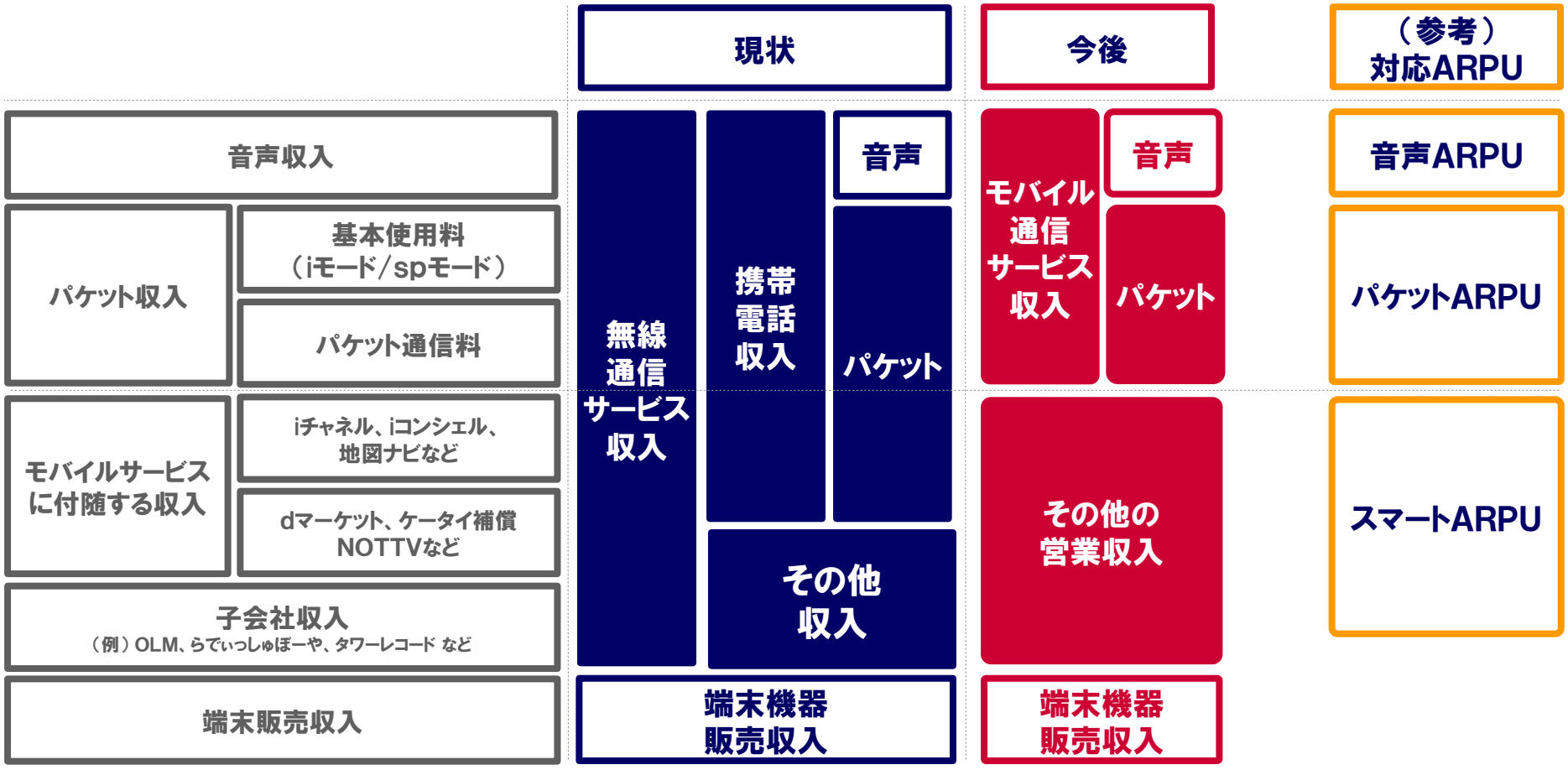
最後に‥

- ◆ １２年度 各種施策により業績予想を達成
- ◆ 最大の変革期に経営リソースを重点分野に集中、ゼロベースで全業務見直し
- ◆ 事業成長と構造改革により早期に営業利益9,000億円へ
- ◆「スマートライフのパートナーへ」邁進

NTT docomo

Appendices

PL 項目の見直し



（参考）見直しによる組替額

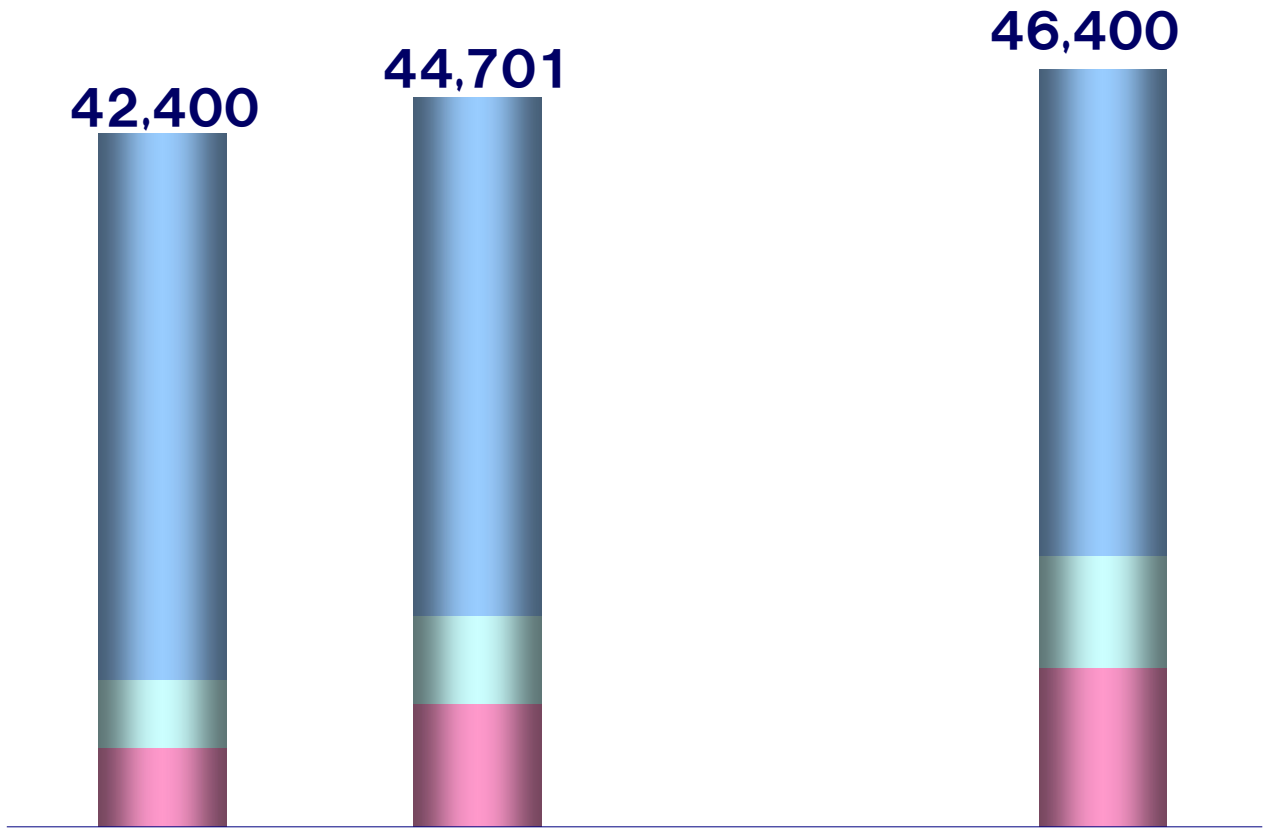
（単位：億円）

2011年度	1Q	2Q	3Q	4Q	年間	2012年度	1Q	2Q	3Q	4Q	年間
（旧）パケット収入	4,453	4,612	4,652	4,722	18,439	（旧）パケット収入	4,851	4,905	5,013	4,990	19,759
（新）パケット収入	4,308	4,469	4,504	4,566	17,846	（新）パケット収入	4,674	4,704	4,800	4,761	18,939
組替額	145	143	148	156	592	組替額	177	201	213	229	820

営業収益の推移

U.S. GAAP

（単位：億円）



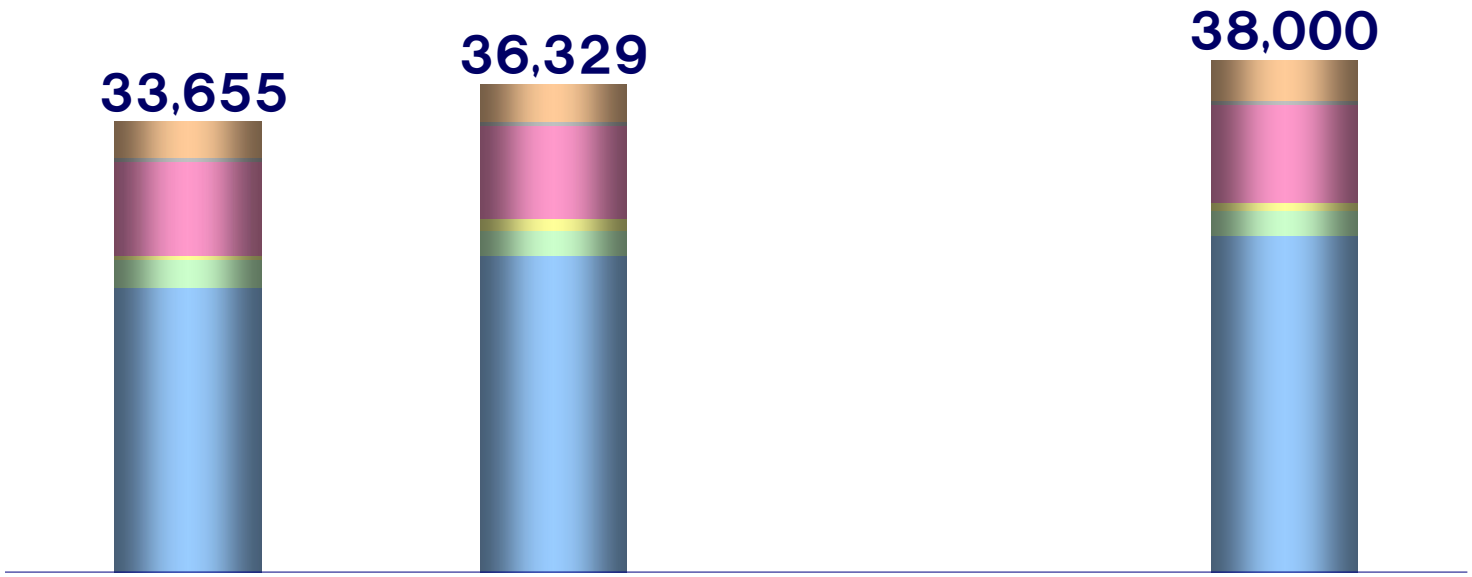
	2011年度	2012年度	2013年度（通期予想）
モバイル通信サービス収入	33,265	31,685	29,900
その他の営業収入	4,146	5,436	6,640
端末機器販売収入	4,989	7,581	9,860

◆「国際サービス収入」は「モバイル通信サービス収入」に含めております

営業費用の推移

U.S. GAAP

（単位：億円）



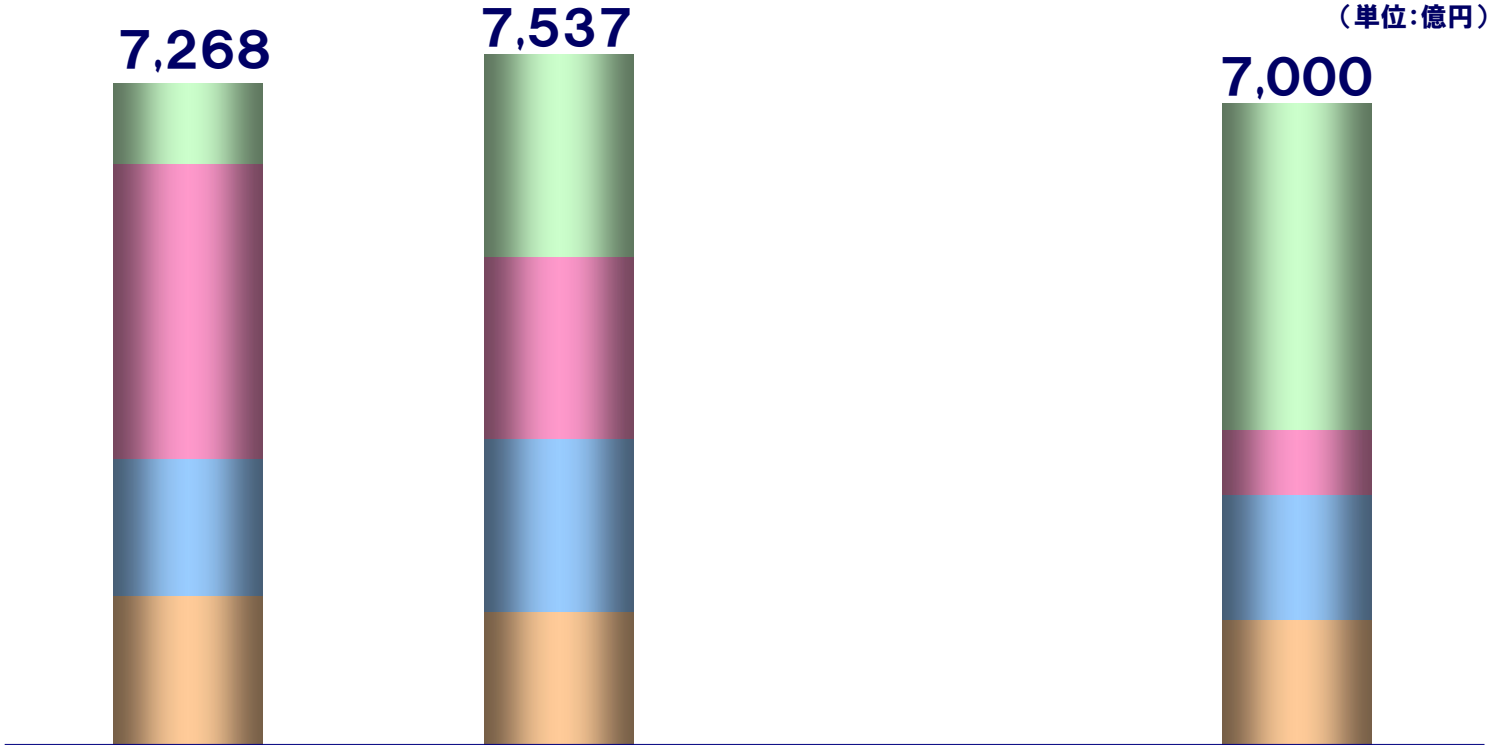
	2011年度	2012年度	2013年度（通期予想）
人件費	2,729	2,801	2,920
租税公課	388	386	380
減価償却費	6,848	7,002	7,250
固定資産除却費	403	642	600
通信設備使用料	2,112	2,075	1,850
経費	21,176	23,424	25,000
（再掲）収益連動経費 ＊	11,706	12,654	13,490
（再掲）その他経費	9,470	10,769	11,510

＊収益連動経費＝端末機器原価＋代理店手数料＋ロイヤリティプログラム経費

設備投資の推移

U.S. GAAP

（単位：億円）

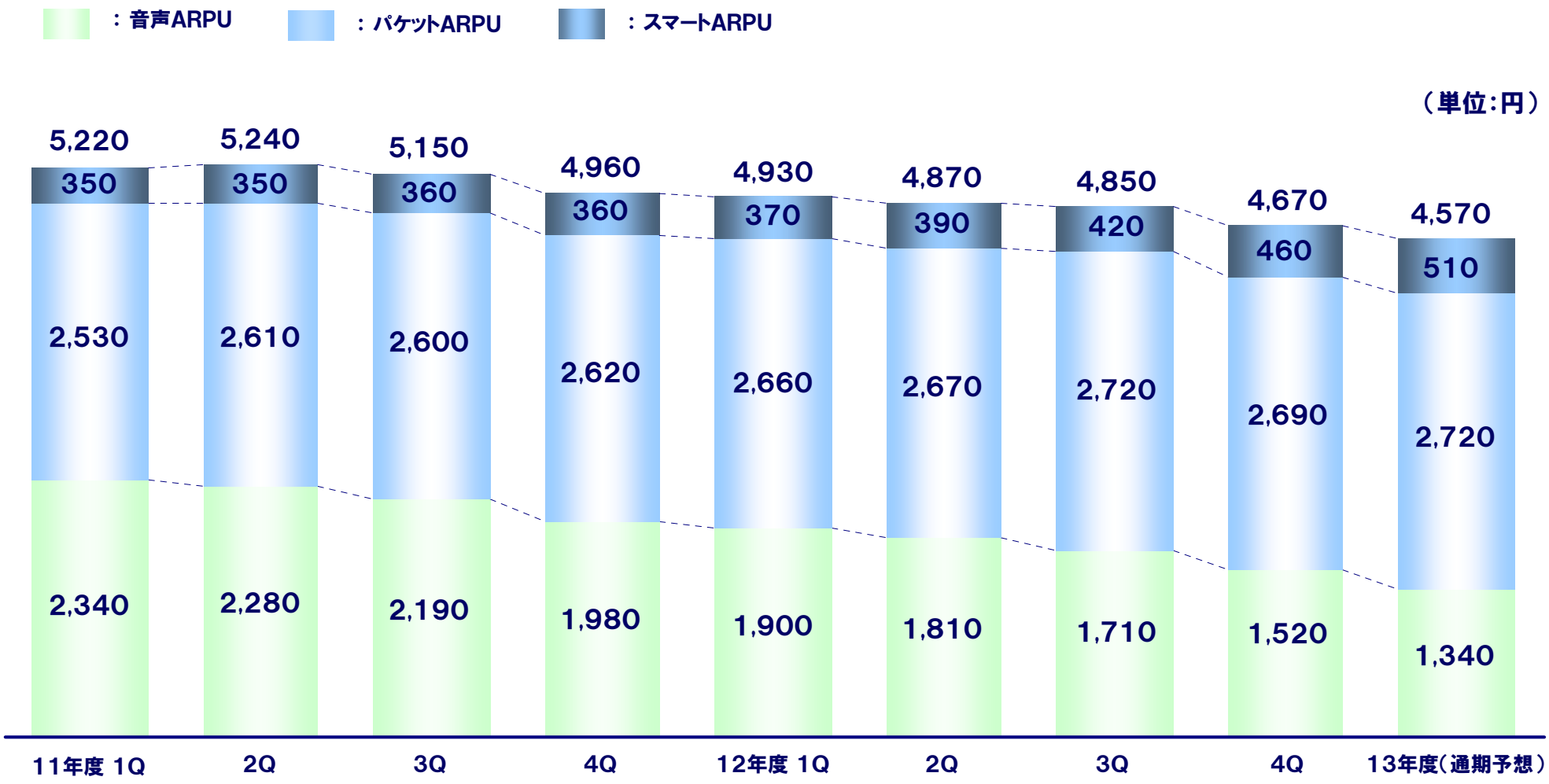


	2011年度	2012年度	2013年度（通期予想）
携帯電話事業（LTE）	923	2,189	3,560
携帯電話事業（FOMA）	3,205	2,016	700
携帯電話事業（その他）	1,476	1,856	1,390
その他（情報システム等）	1,652	1,475	1,360

オペレーションの状況

				2011年度 (1)	2012年度 (2)	増減 (1) → (2)	2013年度 (通期予想)
携帯電話	契約数 【千】			60,129	61,536	1,407	63,400
	（再）FOMA			57,905	49,970	−7,935	38,110
	（再）Xi			2,225	11,566	9,341	25,300
	（再）iモード			42,321	32,688	−9,634	24,030
	（再）spモード			9,586	18,285	8,698	27,160
	（再）通信モジュールサービス			2,330	3,169	839	3,690
	純増数 【千】			2,120	1,407	−713	1,870
	販売数【千】（端末持込分含む）	販売数		22,089	23,555	1,466	-
		Xi	新規	1,206	2,840	1,634	-
			契約変更	1,056	6,995	5,939	-
			機種変更	37	653	616	-
		FOMA	新規	5,168	4,575	−593	-
			契約変更	833	29	−805	-
			機種変更	13,786	8,463	−5,323	-
	解約率【%】			0.60	0.82	0.22	-
	総合ARPU【円】			5,140	4,840	−300	4,570
	音声ARPU【円】			2,200	1,730	−470	1,340
	パケットARPU【円】			2,590	2,690	100	2,720
	スマートARPU【円】			350	420	70	510
	MOU【分】			126	117	−9	-

総合ARPU・MOU



MOU（分）	128	129	126	121	119	119	118	110

◆ 本資料に記載のARPUについては、新たなARPUの定義に基づき算出しています。
◆ ARPU・MOUの定義および算出方法については、本資料の「ARPU・MOUの定義および算出方法について」をご参照ください。

総合ARPUへの月々サポート影響

（単位：円）

	2011年度				2012年度				2013年度
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	通期予想
総合ARPUへの月々サポート影響	−10	−40	−60	−110	−180	−290	−390	−510	−700
音声ARPU	−10	−40	−60	−90	−140	−210	−280	−340	−440
パケットARPU	0	0	0	−20	−40	−80	−110	−170	−260

※ 月々サポート影響除き

総合ARPU	5,230	5,280	5,210	5,070	5,110	5,160	5,240	5,180	5,270
音声ARPU	2,350	2,320	2,250	2,070	2,040	2,020	1,990	1,860	1,780
パケットARPU	2,530	2,610	2,600	2,640	2,700	2,750	2,830	2,860	2,980
スマートARPU	350	350	360	360	370	390	420	460	510

◆ スマートARPUは、月々サポート影響はありません。
◆ 本資料に記載のARPUについては、新たなARPUの定義に基づき算出しています。
◆ ARPUの定義および算出方法については、本資料の「ARPU・MOUの定義および算出方法について」をご参照ください。

ARPU・MOUの定義および算出方法について

① ARPU・MOUの定義

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

１契約当たり月間平均収入（ARPU）は、１契約当たりの各サービスにおける平均的な月間営業収益を計るために使われています。ARPUはモバイル通信サービスおよびその他の営業収入の一部を、当該期間の稼動契約数で割って算出されています。こうして得られたARPUは１契約当たりの各月の平均的な利用状況及び当社による料金設定変更の影響を分析する上で有用な情報を提供するものであると考えています。なお、ARPUの分子に含まれる収入は米国会計基準により算定しています。

b. MOU（Minutes Of Use）：１契約当たり月間平均通話時間

② ARPUの算定式

総合ARPU：音声ARPU＋パケットARPU＋スマートARPU

・音声ARPU：音声ARPU関連収入（基本使用料、通話料）÷稼動契約数

・パケットARPU：パケットARPU関連収入（月額定額料、通信料）÷稼動契約数

・スマートARPU：その他の営業収入の一部（コンテンツ関連収入、料金回収代行手数料、端末補償サービス収入、広告収入等）÷稼動契約数

③ 稼動契約数の算出方法

当該期間の各月稼動契約数（（前月末契約数＋当月末契約数）÷２）の合計

（注）通信モジュールサービス、「電話番号保管」及び「メールアドレス保管」は、ARPU及びMOUの算定上、収入、契約数ともに含めていません。

財務指標（連結）の調整表

（単位：億円）

1. EBITDA、EBITDAマージン

	2014年3月期通期（予想）	2012年3月期通期	2013年3月期通期
a.EBITDA	15,880	15,833	15,693
減価償却費	△ 7,250	△ 6,848	△ 7,002
有形固定資産売却・除却損	△ 230	△ 241	△ 319
営業利益	8,400	8,745	8,372
営業外損益（△費用）	100	25	45
法人税等	△ 3,350	△ 4,025	△ 3,376
持分法による投資損益（△損失）	△ 130	△ 135	△ 188
控除：非支配持分に帰属する四半期（当期）純損益（△利益）	80	30	103
b.当社に帰属する四半期（当期）純利益	5,100	4,639	4,956
c.営業収益	46,400	42,400	44,701
EBITDAマージン（=a/c）	34.2%	37.3%	35.1%
売上高当期純利益率（=b/c）	11.0%	10.9%	11.1%

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

2. フリー・キャッシュ・フロー（特殊要因、債権譲渡影響及び資金運用に伴う増減除く）

（単位：億円）

	2014年3月期通期（予想）	2012年3月期通期	2013年3月期通期
フリー・キャッシュ・フロー（特殊要因、債権譲渡影響及び資金運用に伴う増減除く）	4,000	5,035	2,256
特殊要因（注1）	-	△ 1,470	1,470
債権譲渡影響（注2）	-	-	△ 2,420
資金運用に伴う増減（注3）	-	△ 2,205	999
フリー・キャッシュ・フロー	4,000	1,360	2,305
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 7,030	△ 9,746	△ 7,019
営業活動によるキャッシュ・フロー	11,030	11,106	9,324

（注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。

（注2）債権譲渡影響とは、NTTファイナンス株式会社への電話料金の債権譲渡による電話料金未回収影響額です。
なお、NTTファイナンス株式会社からの債権譲渡価額の支払条件は当社の従来の資金回収サイクルと概ね同等に設定しているため、当社の資金繰りへの重大な影響はありません。

（注3）資金運用に伴う増減とは、期間3ヵ月超の資金運用を目的とした金融商品の取得、償還及び売却による増減です。
2012年3月期通期及び2013年3月期通期の投資活動によるキャッシュ・フローは、資金運用に伴う増減を含んでおります。
2014年3月期通期（予想）の投資活動によるキャッシュ・フローは、資金運用に伴う増減の予想が困難であるため、資金運用に伴う増減は見込んでおりません。

NTT docomo

事業等のリスク

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

1. 携帯電話の番号ポータビリティ、訴求力のある端末の展開、新規事業者の参入、他の事業者間の統合など、通信業界における他の事業者等及び他の技術等との競争の激化や競争レイヤーの広がりをはじめとする市場環境の変化に関連して、当社グループが獲得・維持できる契約数が抑制されたり、当社グループの想定以上にARPUの水準が逓減し続けたり、コストが増大したり、想定していたコストが削減できない可能性があること
2. 当社グループが提供している、あるいは新たに導入・提案するサービス・利用形態・販売方式が十分に展開できない場合や想定以上に費用が発生してしまう場合、当社グループの財務に影響を与えたり、成長が制約される可能性があること
3. 種々の国内外の法令・規制・制度の導入や変更または当社グループへの適用により、当社グループの事業運営に制約が課されるなど悪影響が発生し得ること
4. 当社グループが使用可能な周波数及び設備に対する制約に関連して、サービスの質の維持・増進や、顧客満足の継続的獲得・維持に悪影響が発生したり、コストが増加する可能性があること
5. 当社グループが採用する移動通信システムに関する技術や周波数帯域と互換性のある技術や周波数帯域を他の移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
6. 当社グループの国内外の投資、提携及び協力関係や、新たな事業分野への出資等が適正な収益や機会をもたらす保証がないこと
7. 当社グループや他の事業者等の商品やサービスの不具合、欠陥、不完全性等に起因して問題が発生し得ること
8. 当社グループの提供する商品・サービスの不適切な使用等により、当社グループの信頼性・企業イメージに悪影響を与える社会的問題が発生し得ること
9. 当社グループまたは業務委託先等における個人情報を含む業務上の機密情報の不適切な取り扱い等により、当社グループの信頼性・企業イメージの低下等が発生し得ること
10. 当社グループ等が事業遂行上必要とする知的財産権等の権利につき当該権利の保有者よりライセンス等を受けられず、その結果、特定の技術、商品またはサービスの提供ができなくなったり、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。また、当社が保有する知的財産権等の権利が不正に使用され、本来得られるライセンス収入が減少したり、競争上の優位性をもたらすことができない可能性があること
11. 自然災害、電力不足等の社会インフラの麻痺、有害物質の拡散、テロ等の災害・事象・事件、及び機器の不具合等やソフトウェアのバグ、ウイルス、ハッキング、不正なアクセス、サイバーアタック、機器の設定誤り等の人為的な要因により、当社グループのサービス提供に必要なネットワークや販売網等の事業への障害が発生し、当社グループの信頼性・企業イメージが低下したり、収入が減少したり、コストが増大する可能性があること
12. 無線通信による健康への悪影響に対する懸念が広まることがあり得ること
13. 当社の親会社である日本電信電話株式会社が、当社の他の株主の利益に反する影響力を行使することがあり得ること

本資料に掲載されている会社名、ロゴ、製品名、サービス名およびブランドなどは、株式会社 NTTドコモまたは該当する各社の登録商標または商標です。
・ dアニメストアはKDDI株式会社の商標です。
・ iPhoneはApple Inc. の商標です。
・ iPhone商標はアイホン株式会社のライセンスに基づき使用されています。