



**2013年度 第3四半期
決算説明会**

2014年1月31日



決算概況

- ➡ 対前年同期 収益横ばい・営業減益・最終増益
- ➡ 第3四半期 4つのハイライト



春商戦に向けた取組み

- ➡ 第3四半期決算を踏まえて
- ➡ 若年層施策、LTE拡大、チャネル強化



更なる成長に向けた取り組み

- ➡ dマーケットの進捗
- ➡ 収益基盤の拡大・構造改革に向けて

第3四半期決算（累計） サマリー

U.S.
GAAP

収益横ばい・営業減益・最終増益

（ ）内は前年同期比

営業収益	:	33,636億円	（	－0.2％	）
営業利益	:	6,887億円	（	－1.9％	）
当期純利益 ^{*1}	:	4,302億円	（	＋3.3％	）

【決算のポイント】

➤ パケット収入 ^{*2}	:	14,196億円	（	＋0.1％	）
➤ 総販売数	:	1,607万台	（	－8.6％	）
➤ スマートフォン販売数	:	987万台	（	＋1.8％	）
➤ スマートフォン利用数	:	2,278万契約	（	＋37.1％	）
➤ LTE 契約数	:	1,902万契約	（	＋119.2％	）

◆ 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 当社に帰属する四半期純利益 *2 2012年度決算よりパケット収入の集計定義を変更

主要な財務数値

U.S.
GAAP

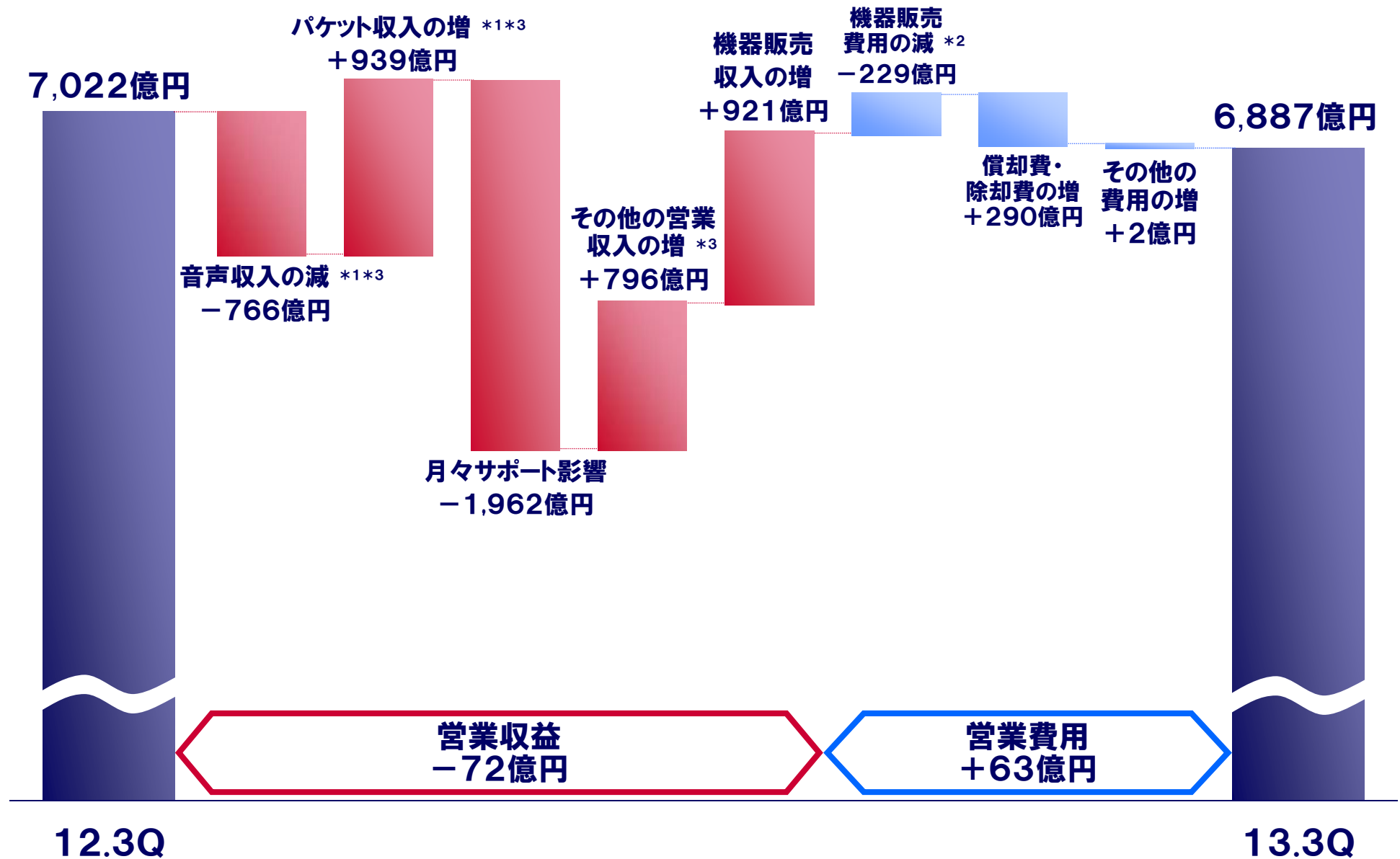
(億円)	2012年度 第3四半期 (1)	2013年度 第3四半期 (2)	増減 (1)→(2)
営業収益	33,708	33,636	-72
営業費用	26,686	26,749	+63
営業利益	7,022	6,887	-135
当社に帰属する四半期純利益	4,165	4,302	+137
EBITDAマージン (%) *1	36.2	36.7	+0.5
設備投資	5,404	4,723	-681
フリー・キャッシュ・フロー *1 *2	294	864	+569

*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

営業利益の状況

U.S.
GAAP



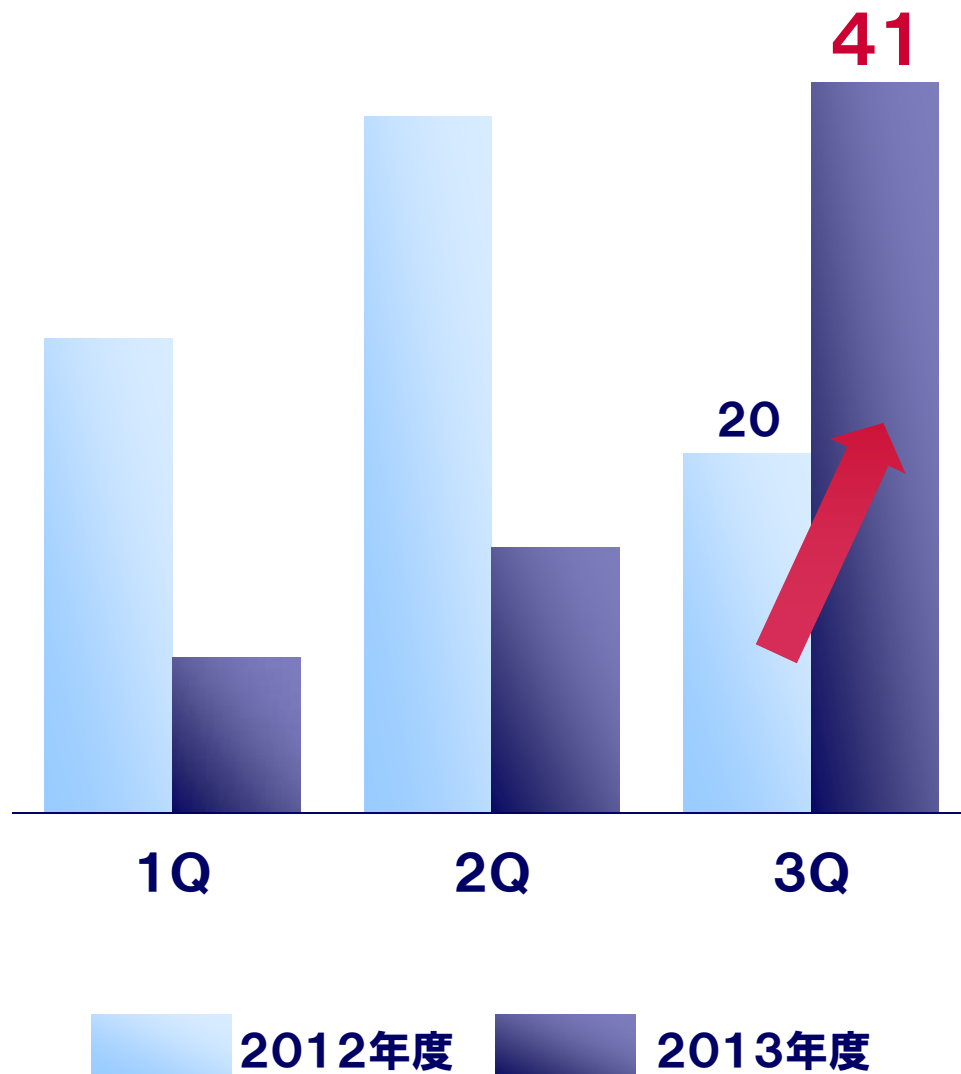
*1 月々サポート影響除く *2 端末機器原価、代理店手数料の合計 *3 2012年度決算より一部の営業収益項目の定義を変更

第3四半期 4つのハイライト

- ① 純増数拡大・MNP改善
- ② LTE・スマホユーザ基盤拡大
- ③ ARPU上昇トレンド
- ④ コスト効率化

純増数

(万契約)



純増数
前年同期比
2倍に

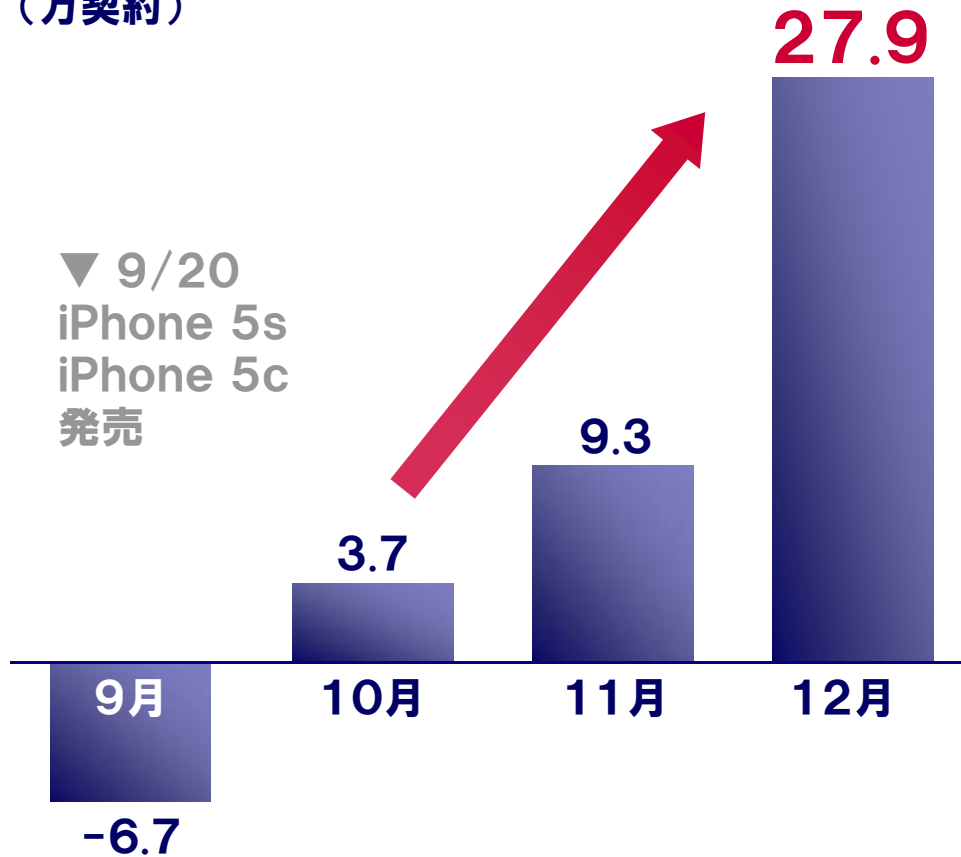
純増数

純増シェア
No. 1

(万契約)

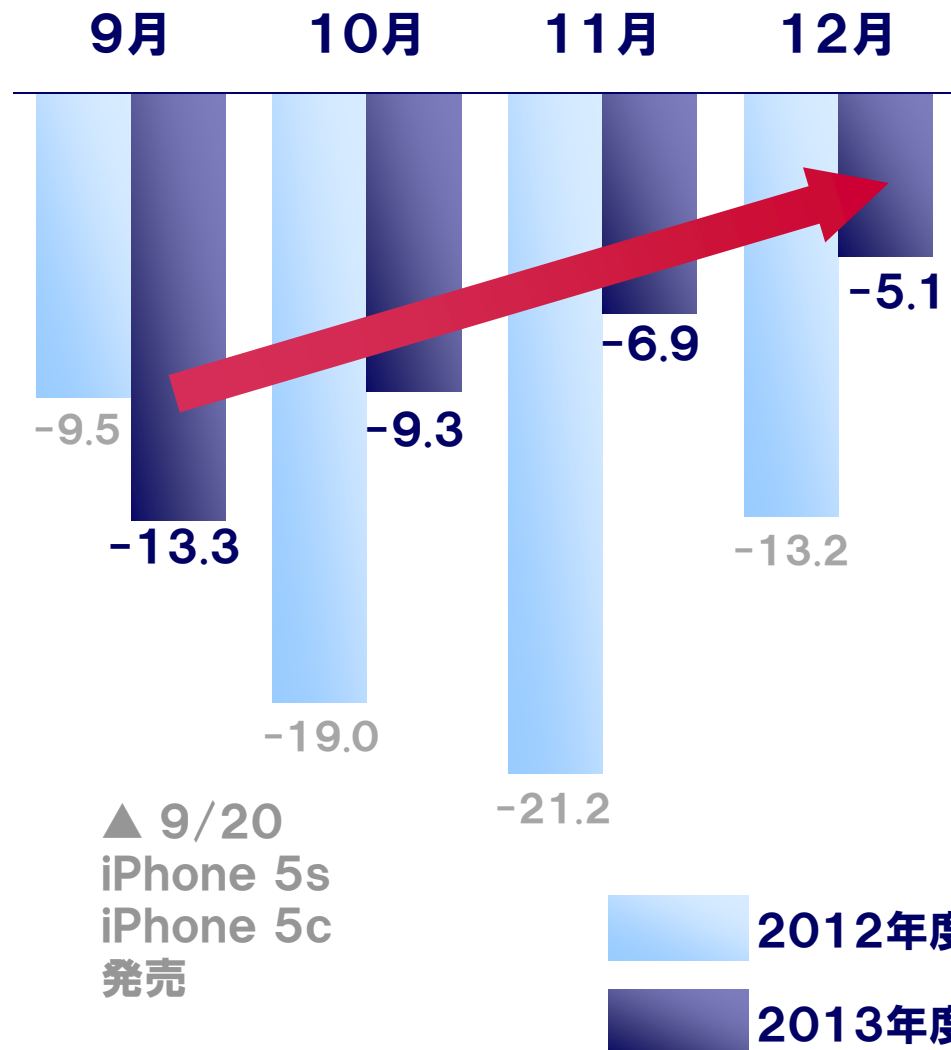
▼ 9/20
iPhone 5s
iPhone 5c
発売

10月以降
上昇トレンドへ



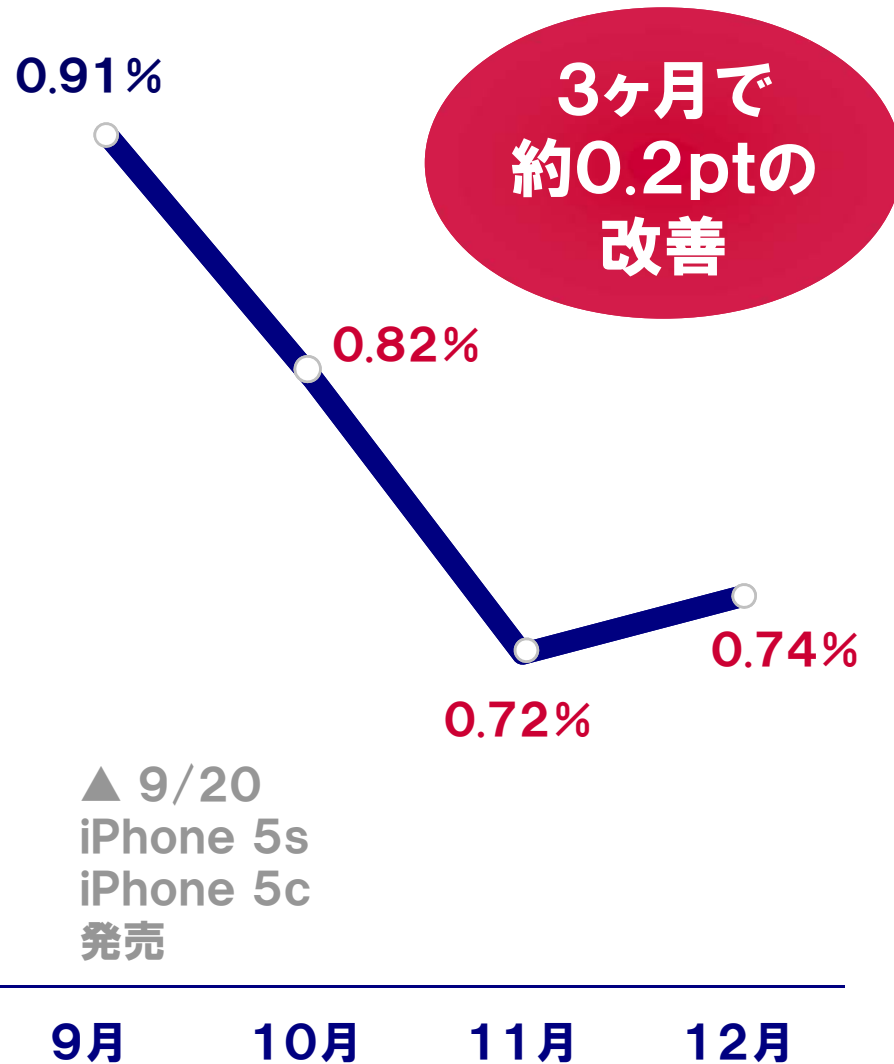
MNPの状況

(万契約)



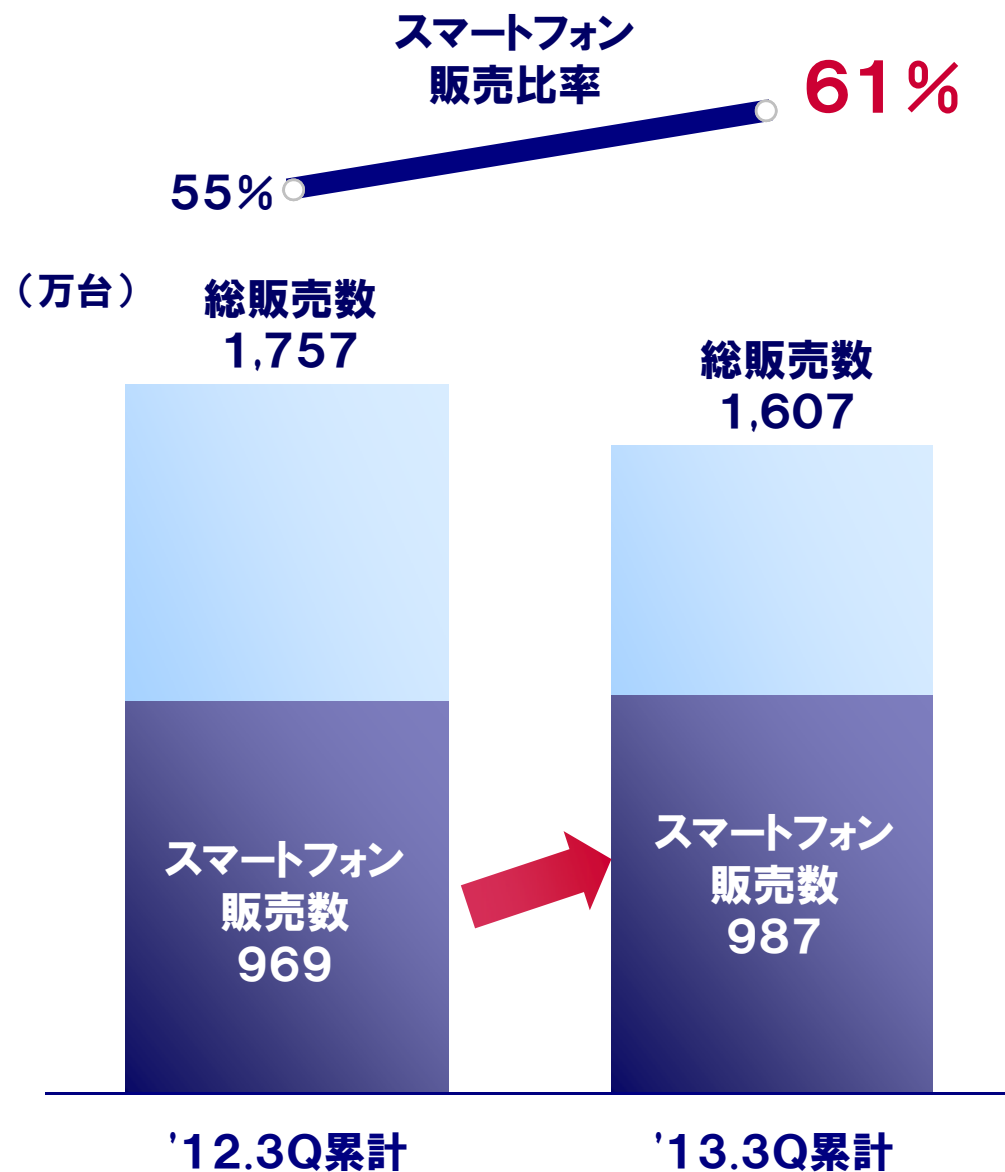
順調に改善

解約率



MNP改善に伴い
大幅低下

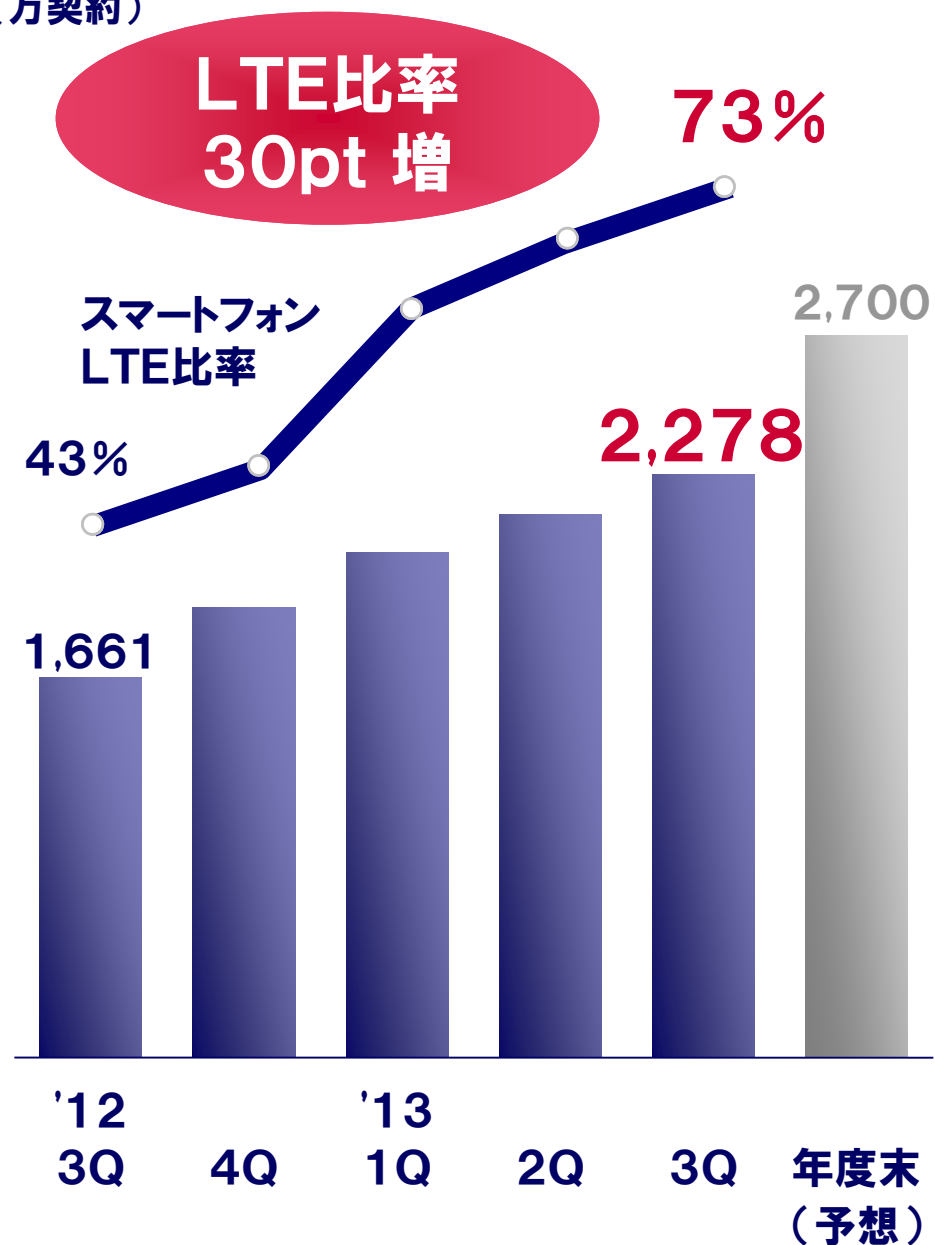
総販売数・スマートフォン販売数



スマートフォン 販売数拡大

スマートフォン利用数

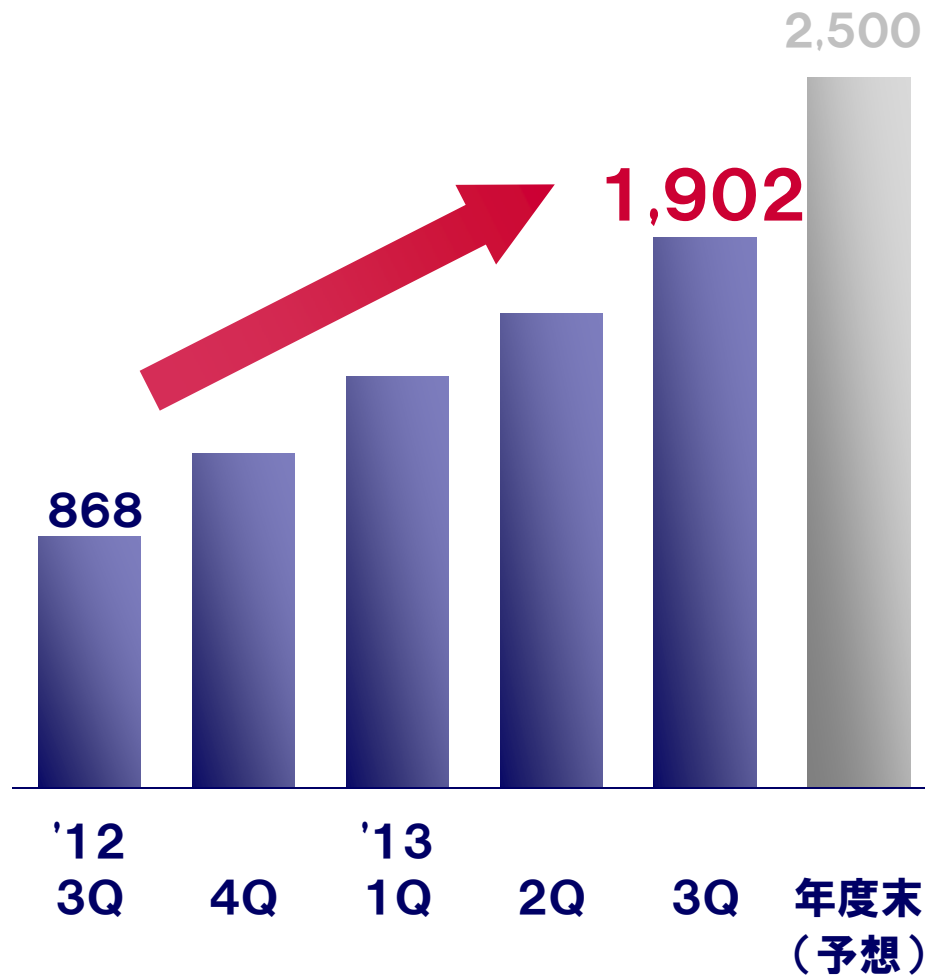
(万契約)



**顧客基盤
着実に拡大**

LTE 契約数

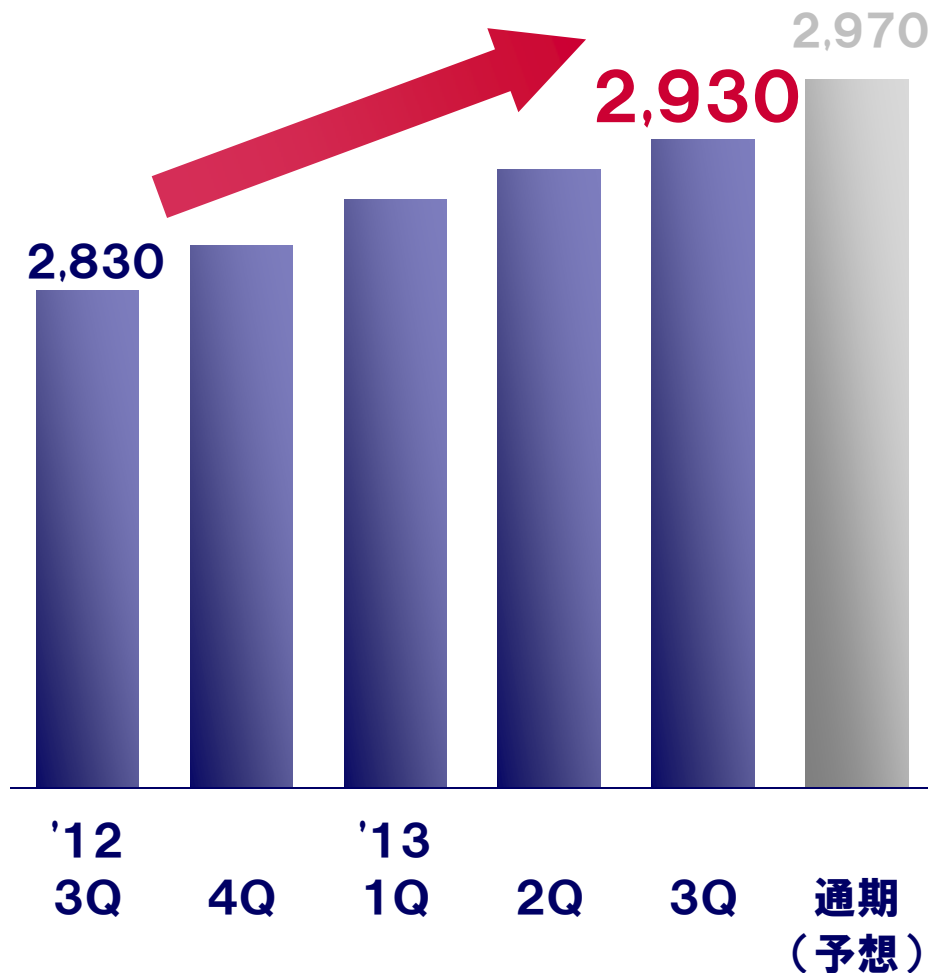
(万契約)



着実に増加

パケットARPU (月々サポート影響除き)

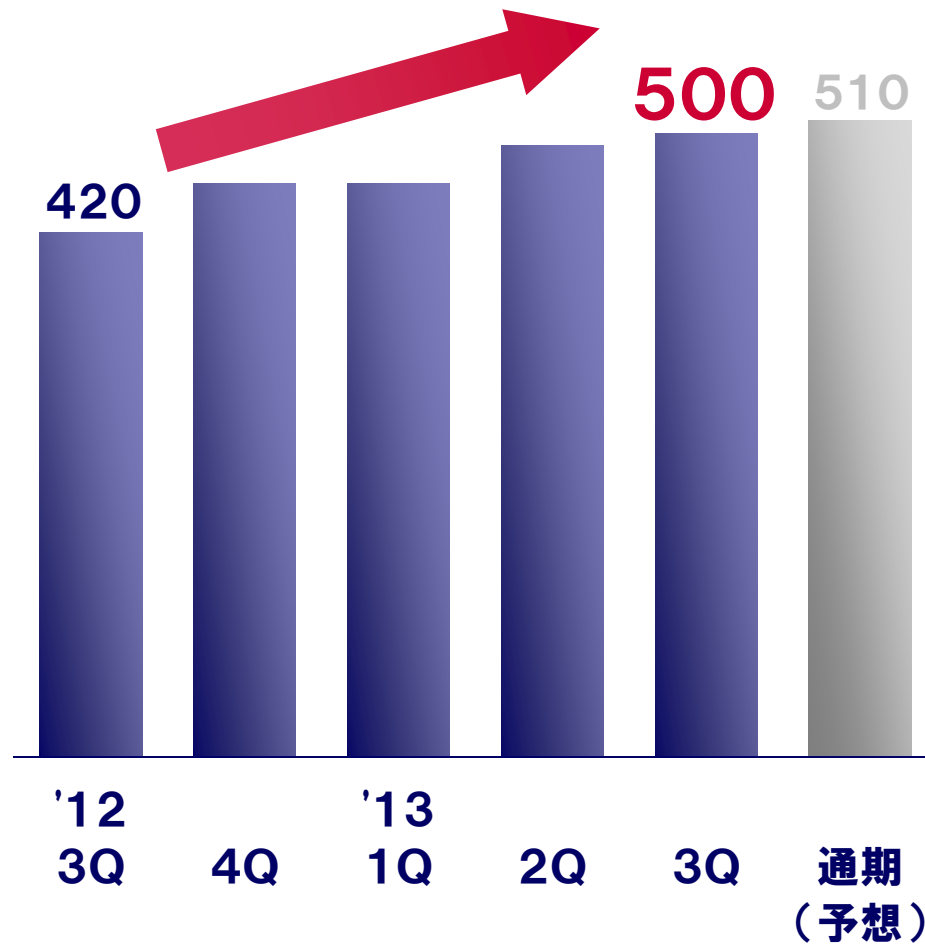
(円)



上昇トレンド
継続

スマートARPU

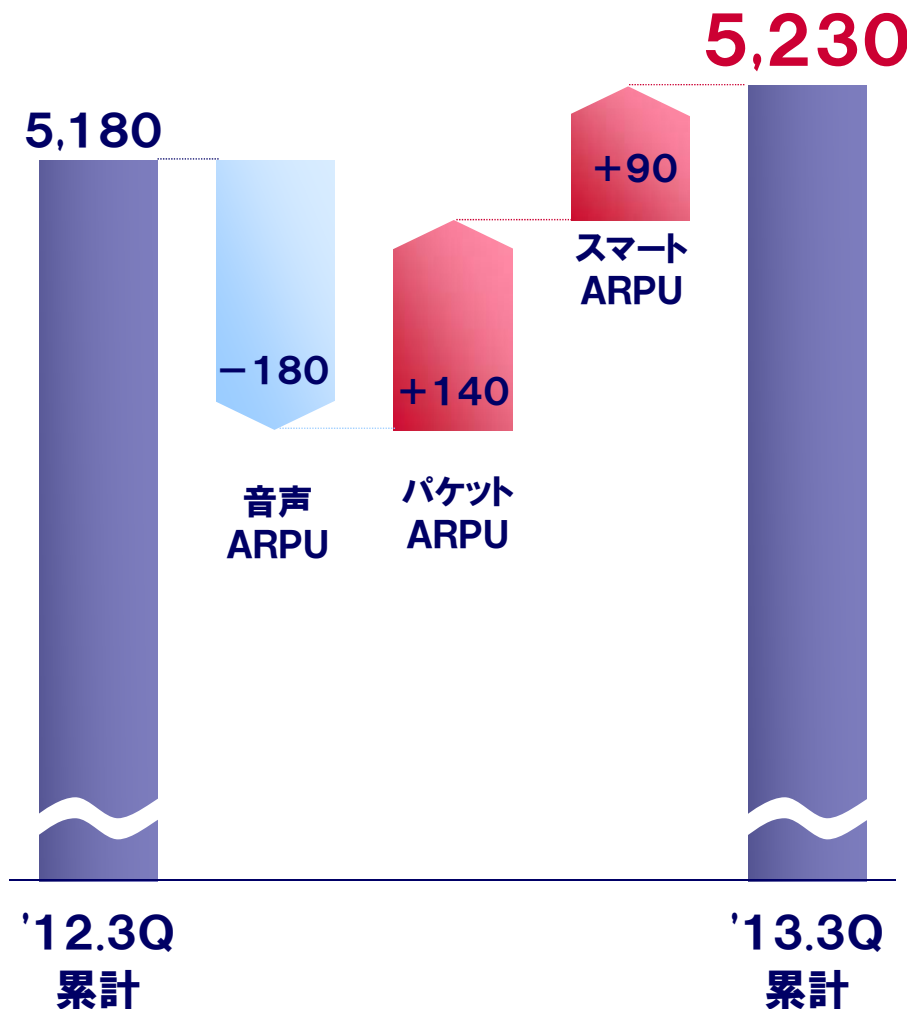
(円)



順調に成長

ARPU (月々サポート影響除き)

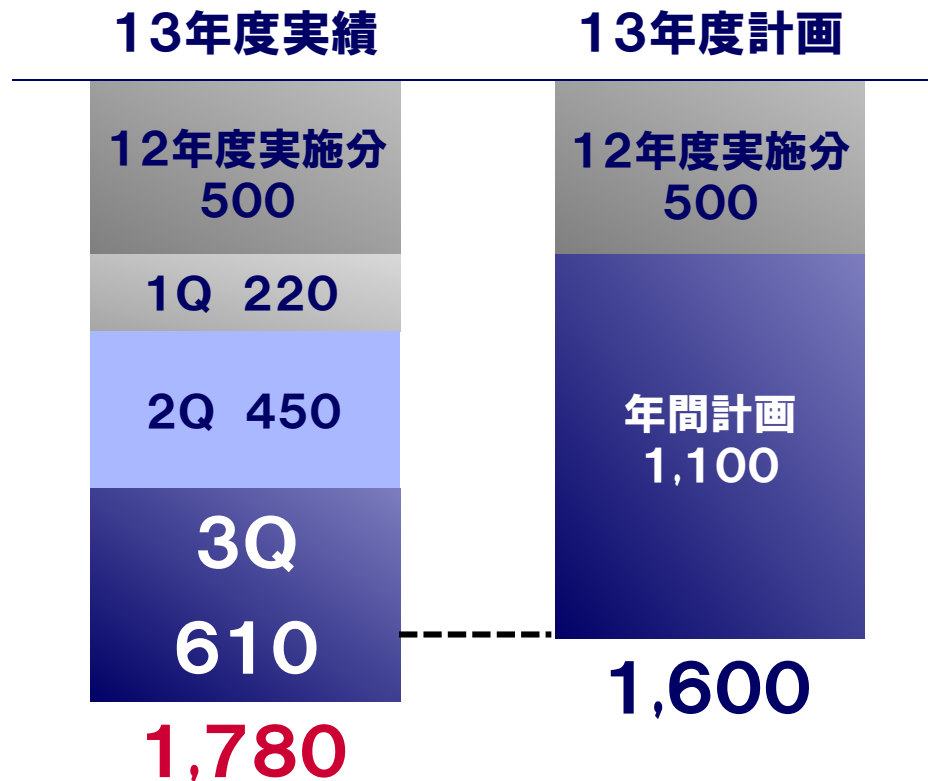
(円)



パケットARPU
スマートARPU
上昇を牽引

コスト効率化

(億円)



年間計画
前倒し
さらに推進

13年度実施分 -1,280 億円

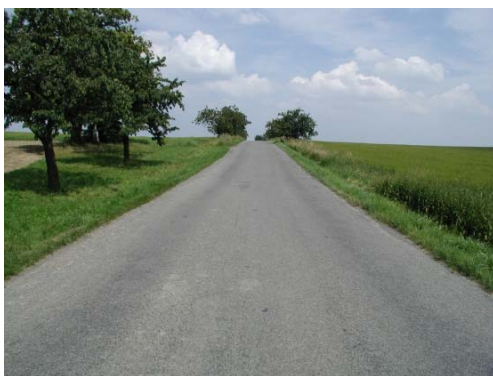
- ・機器販売費用 -260億
- ・償却費・除却費 -260億
- ・その他の費用 -760億

※ 効率化額は 対11年度比



決算概況

- ➡ 対前年同期 収益横ばい・営業減益・最終増益
- ➡ 第3四半期 4つのハイライト



春商戦に向けた取組み

- ➡ 第3四半期決算を踏まえて
- ➡ 若年層施策、LTE拡大、チャネル強化



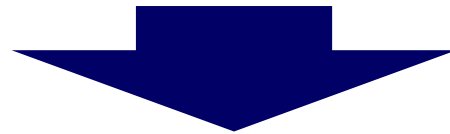
更なる成長に向けた取り組み

- ➡ dマーケットの進捗
- ➡ 収益基盤の拡大・構造改革に向けて

第3四半期決算を踏まえて

iPhone発売後 競争力は着実に改善

春商戦でこの勢いを加速



- **純増数の拡大**
- **スマートフォン販売の更なる加速**
- **LTE 顧客基盤の拡大**

春商戦に向けた取組み方針

① 若年層と家族に重点アピール

② 世界最速 クアッドバンドLTE

③ チャンネル・アフターの強みを活かして

春商戦における取組み

若年層と家族にアプローチ

申し訳ございませんが、権利上の都合により
画像を削除させていただきました。

春商戦における取組み

若年層と家族にアプローチ

学生は

基本使用料 3年間 **0円**



その家族は

新規契約 基本使用料 3年間 **0円**

機種変更 基本使用料 ^{実質} 1年間 **0円**



学生は

対象機種が最大 **10,080円** さらに
おトク



学生は

dマーケット複数契約で
データ量プレゼント **1GB**



ドコモ LTE あくなき努力

ドコモだけの クアッドバンドLTE



【受信時最大】
世界最速
150Mbps
始まる

※世界最速: 2013年10月現在各社公表値において。東名阪の一部から開始。2013年10月以降発売の機種(一部除く)より対応。通信速度は技術規格上の最大値で、通信環境等により変化します。



1.7GHz
1.5GHz
2GHz
800MHz

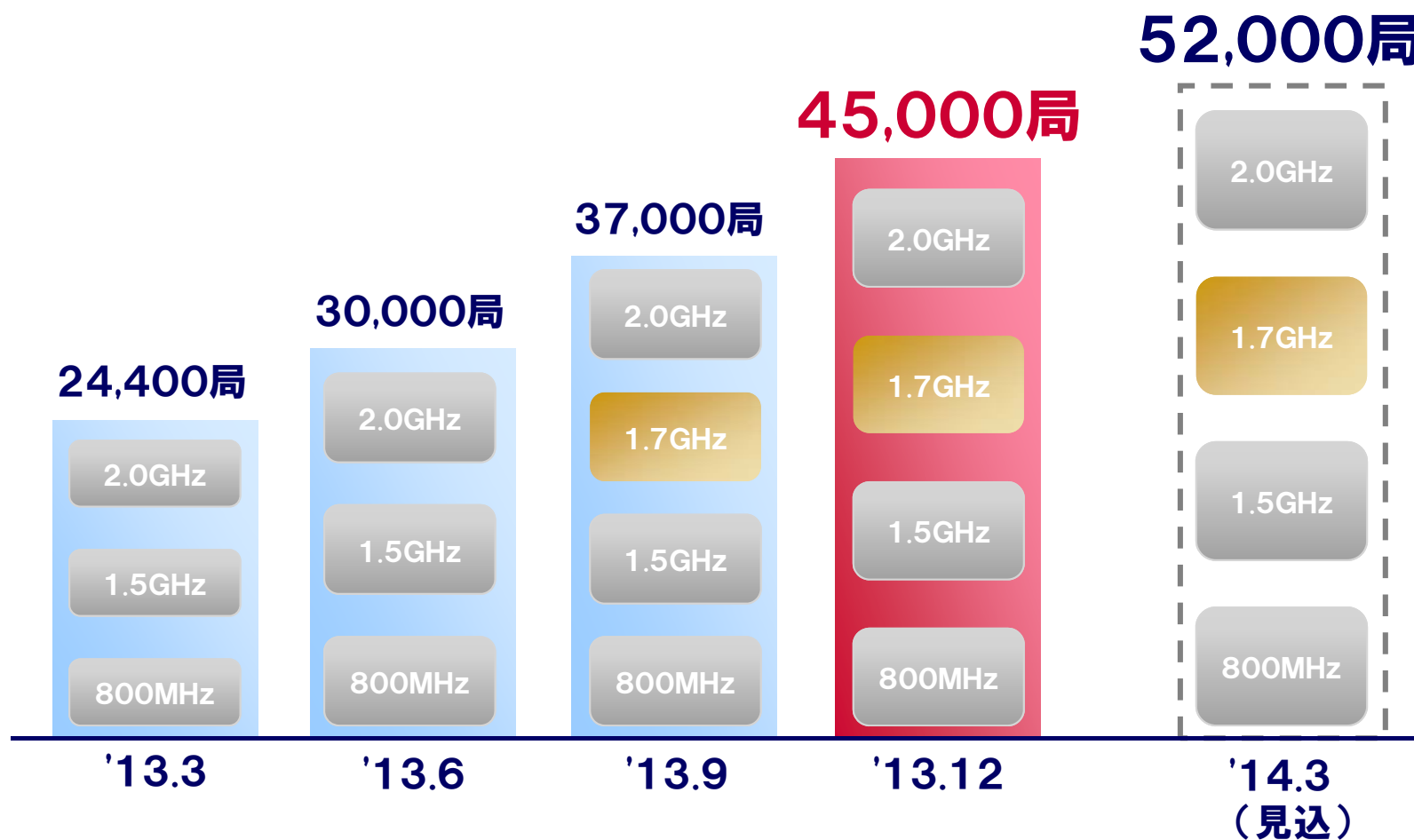
**4つの周波数帯で
快適な通信を。
クアッドバンドLTE**

※機種・エリアによって対応する周波数帯が異なります。

※CM上の演出です。

LTE 基地局倍増計画

LTE エリア拡大 順調に進展



LTE 基地局倍増計画

生活シーンのあらゆる場所で

【LTE エリア化率】(2013年12月末現在)

全国の新幹線全駅

100%

全大学主要キャンパス

100%

大型集客施設

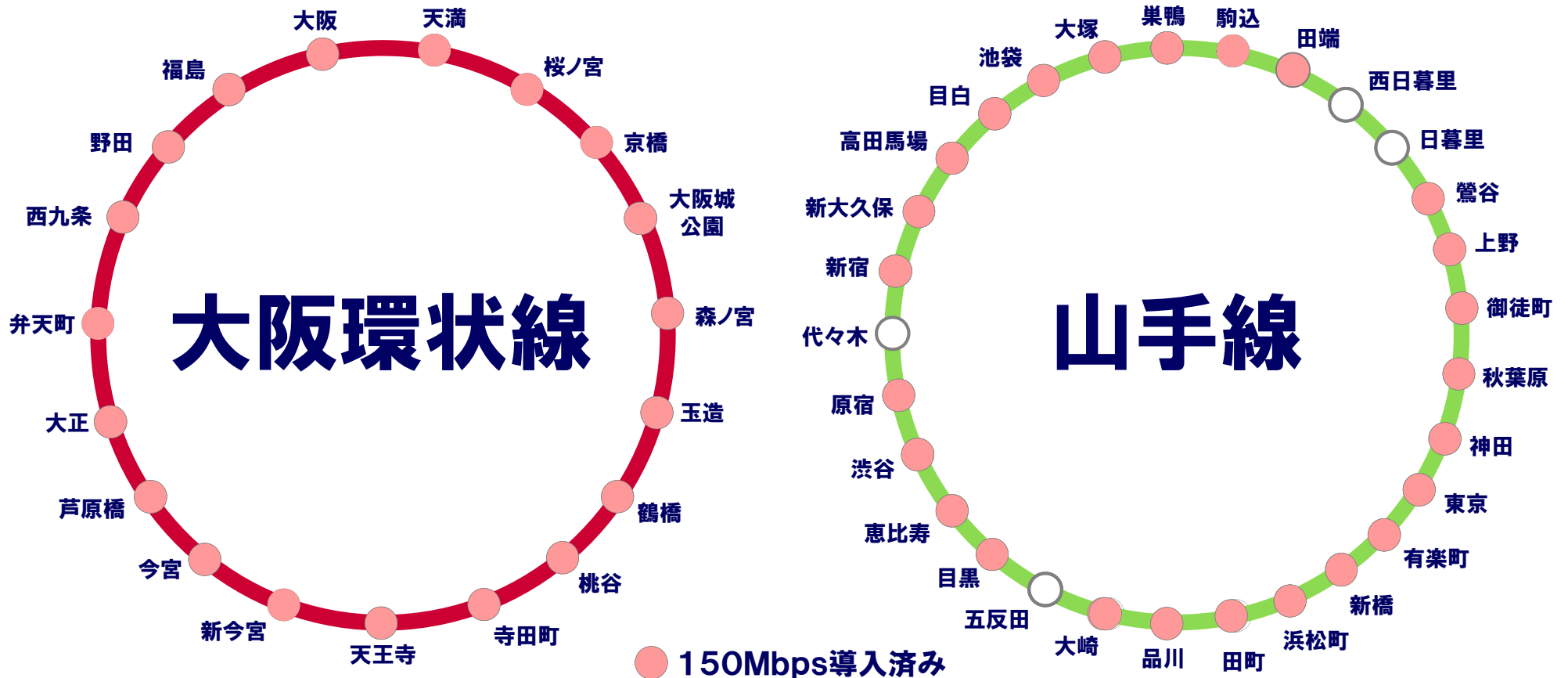
96%



ドコモのクアッドバンド LTE

世界最速 150Mbps どんどん拡大

都市部 主要駅・繁華街 高速エリア化

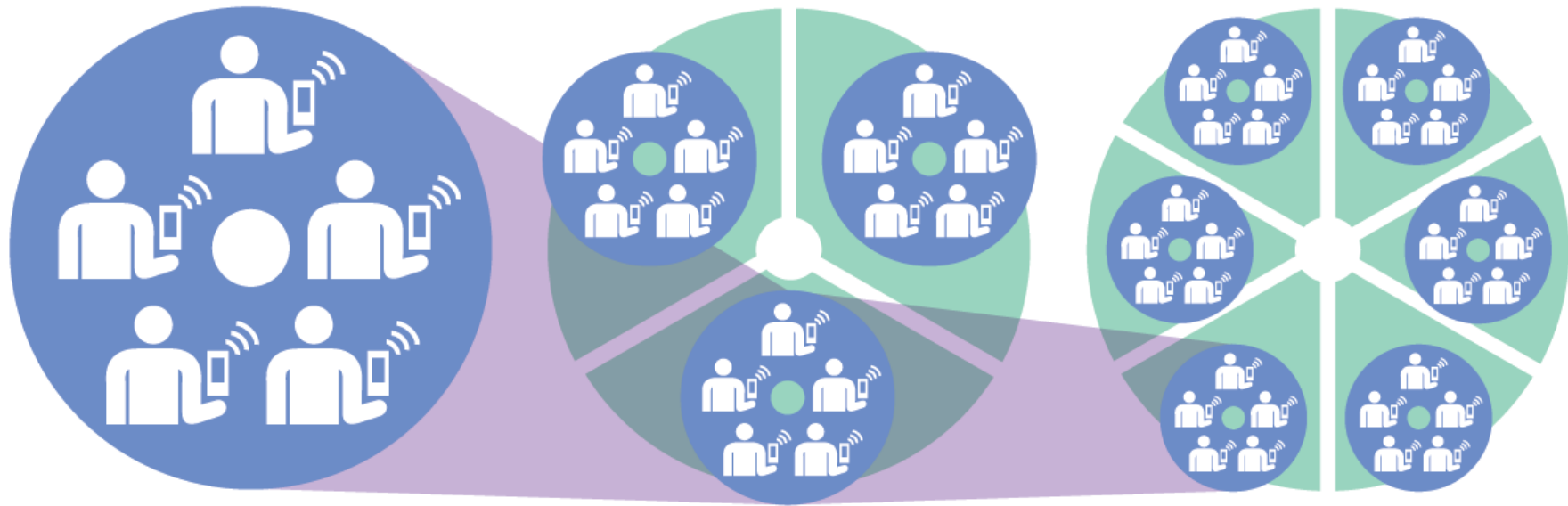


※ 「iPhone 5s」「iPhone 5c」においては、受信時最大100Mbpsを実現
※ LTE通信の通信速度において、各社公表値に基づく（2013年10月現在）。東名阪の一部のエリアにて利用可。通信速度は技術規格上の受信時最大値であり、通信環境により変化します。

ドコモ LTE もっと快適に

1つのエリアで6倍の人をつなぐ 「6セクタ基地局」

電波を有効利活用



一般的な基地局
(オムニ式)

3セクタ基地局

6セクタ基地局

LTE 通信速度 調査結果

クアッドバンド LTE 効果 顕在化

角川アスキー総合研究所

大阪

市内50か所
(2013年11月)

No. 1

名古屋

市内50か所
(2014年1月)

No. 1

RBB TODAY

東京

明治神宮
(2014年1月)

No. 1

**初詣時
自社調査**
(2014年1月)

No. 1



明治神宮
伏見稲荷大社
住吉大社
熱田神宮

海外 LTE ローミング

海外でも高速通信が楽しめる

対応予定端末 (iPhone) : 2機種

iPhone 5s 及び iPhone 5c

3月下旬から
順次開始予定

対応予定端末 (Android・データ通信) : 12機種



AQUOS PHONE ZETA
SH-01F



ARROWS NX
F-01F



XPERIA Z1f
SO-02F



GALAXY Note3
SC-01F

...

チャネルの強みを活かして

お客様対応力 = 競争力の源泉

ドコモショップ満足度

携帯電話購入時

アフターサービス

No. 1

コールセンター満足度

アフターサービス

No. 1



※ ドコモショップ満足度 : 各キャリアショップに3ヶ月以内に来店したお客様を対象とした自社調査（調査期間：12/20～12/25）ドコモ n=950 au n=569 ソフトバンク n=466
※ コールセンター満足度 : 各キャリアのコールセンターを3か月以内に利用したお客様を対象とした自社調査（調査期間：12/20～12/25）ドコモ n=183 au n=191 ソフトバンク n=146

アフターの強みを活かして

ドコモの手厚い iPhone 補償

選べる2つの補償サービス



AppleCare+ for iPhone

Apple 提供のアフターサービス

ケータイ補償サービス for iPhone

ドコモなら全て 7,875円 に対応可能



全損

紛失

盗難

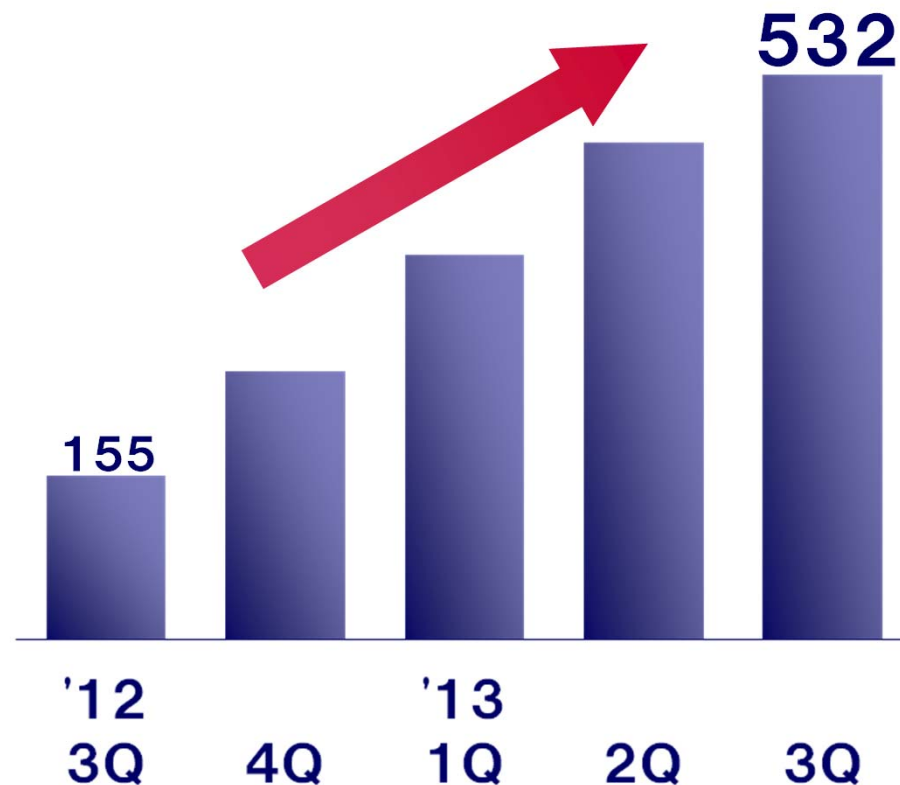
水濡れ

破損

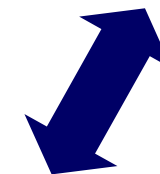
故障

アフターの強みを活かして 安心のサポート体制

スマートフォン
あんしん遠隔サポート
(万契約)



お客様



画面を共有



オペレーター



決算概況

- ➡ 対前年同期 収益横ばい・営業減益・最終増益
- ➡ 第3四半期 4つのハイライト



春商戦に向けた取組み

- ➡ 第3四半期決算を踏まえて
- ➡ 若年層施策、LTE拡大、チャネル強化

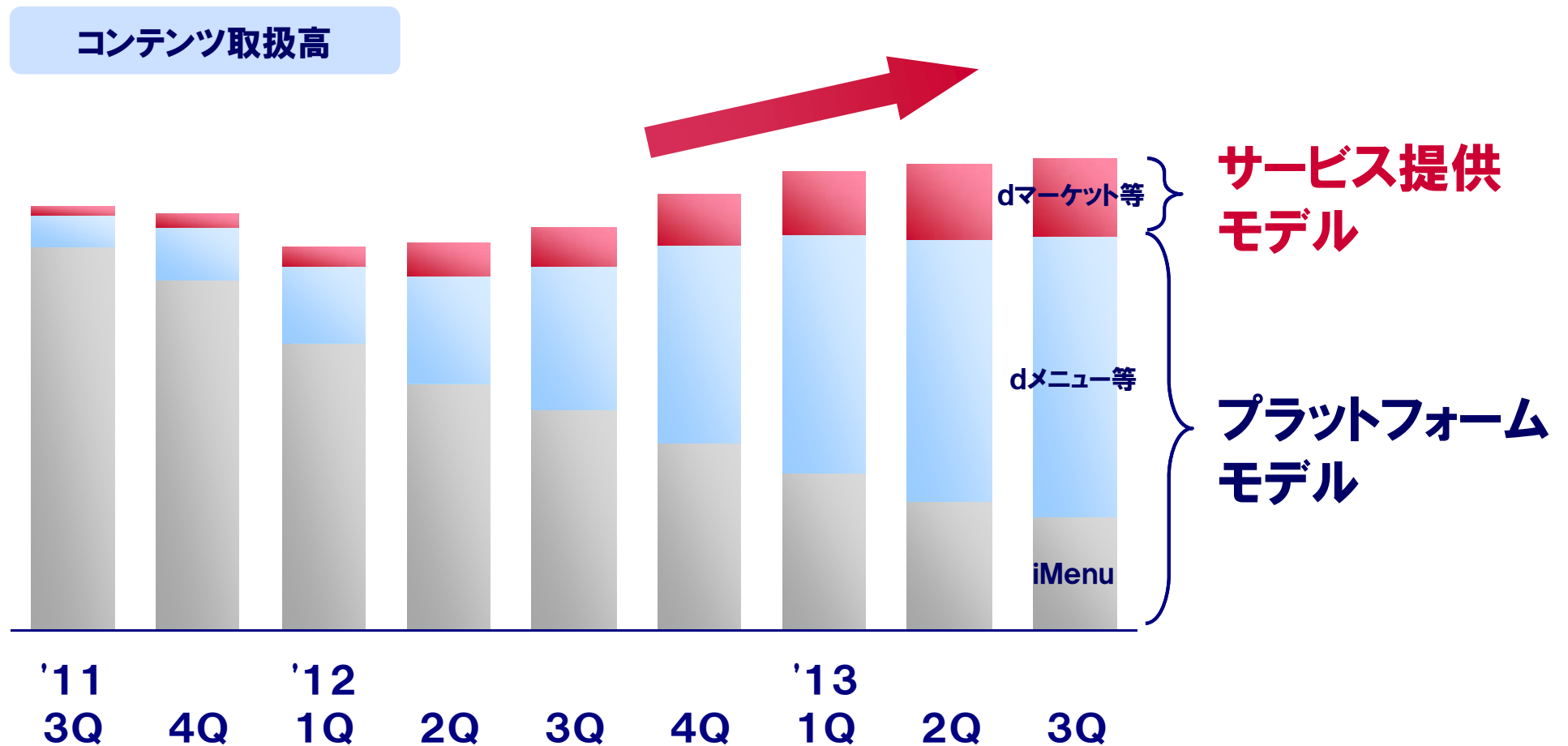


更なる成長に向けた取り組み

- ➡ dマーケットの進捗
- ➡ 収益基盤の拡大・構造改革に向けて

コンテンツ事業の変革と成長

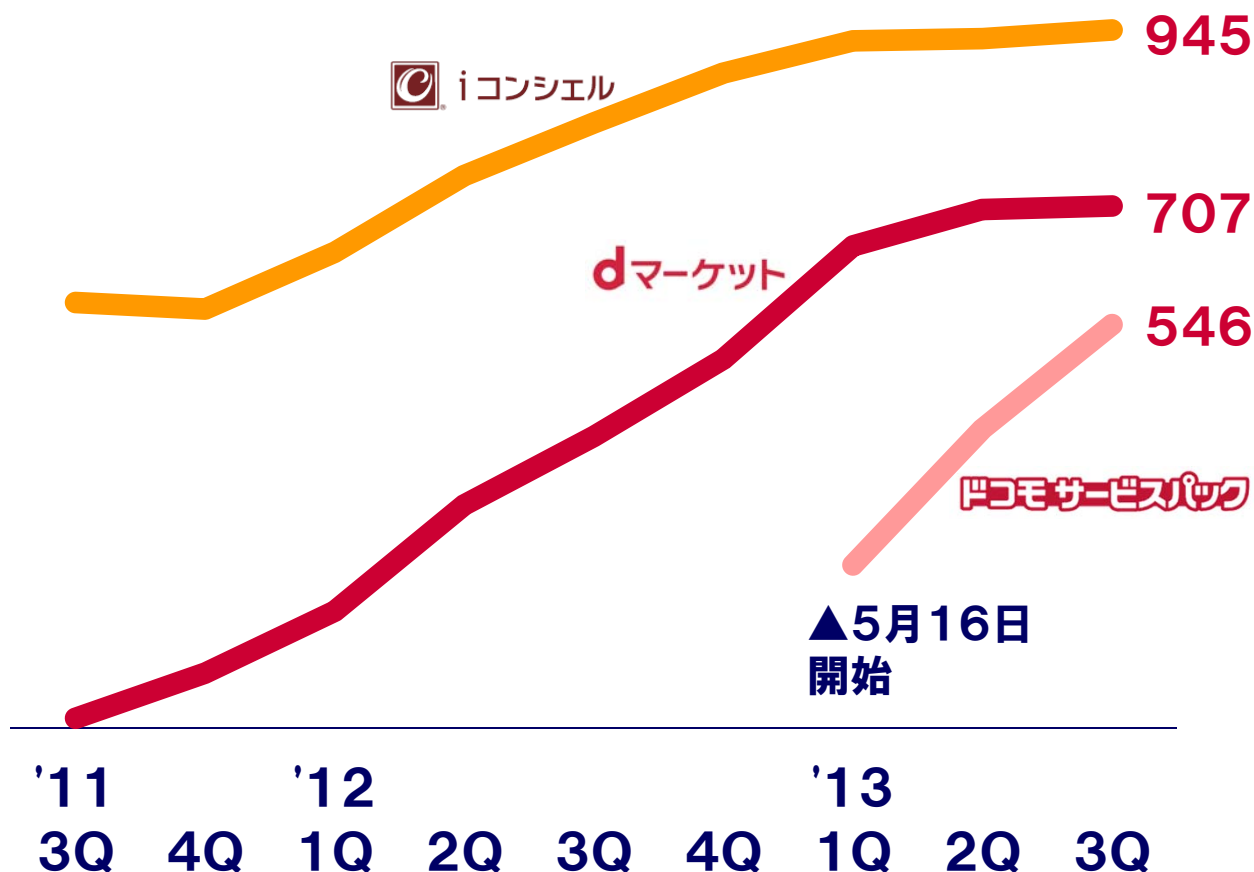
2つのモデルでスマホ領域を拡大



主要サービスの進捗

契約数 順調に増加

(万契約)



計1,993万契約*

iコンシェル

945万契約

ドコモサービスパック

おすすめパック 206万契約
あんしんパック 340万契約



dマーケット

dビデオ

434万契約

dヒッツ

173万契約

dアニメストア

98万契約

dキッズ^{New}

2万契約

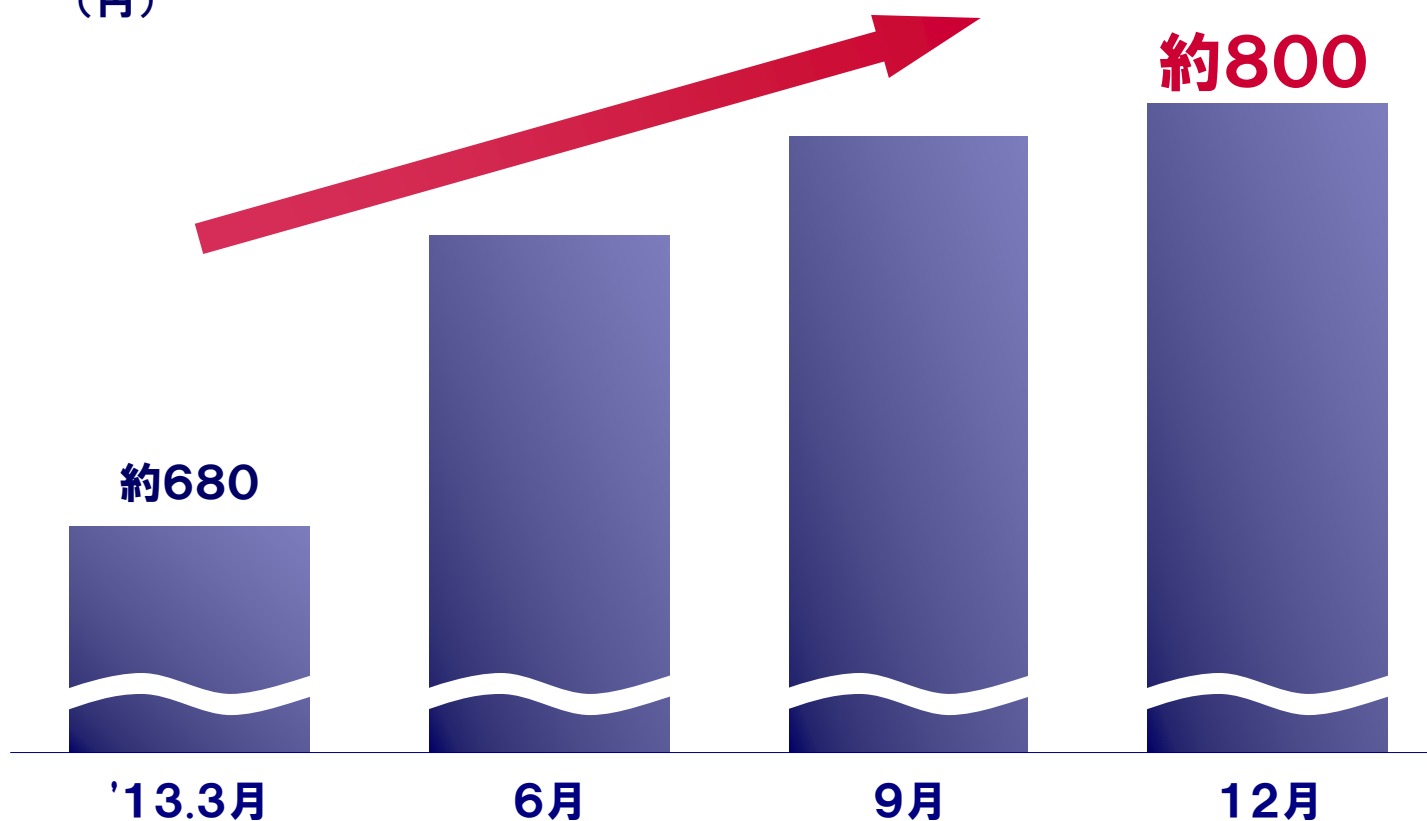
* iコンシェルとおすすめパックの重複を除く
※ dマーケットは月額課金サービスのみ

dマーケット 1人あたり利用料の推移

ストア拡充でご利用増加

dマーケット 1人あたりの利用料金 推移

(円)



dキッズの進捗

親子層が支持 滑り出し好調



dキッズ

サービス開始わずか1カ月で2万契約突破
約4割がタブレットとセット購入

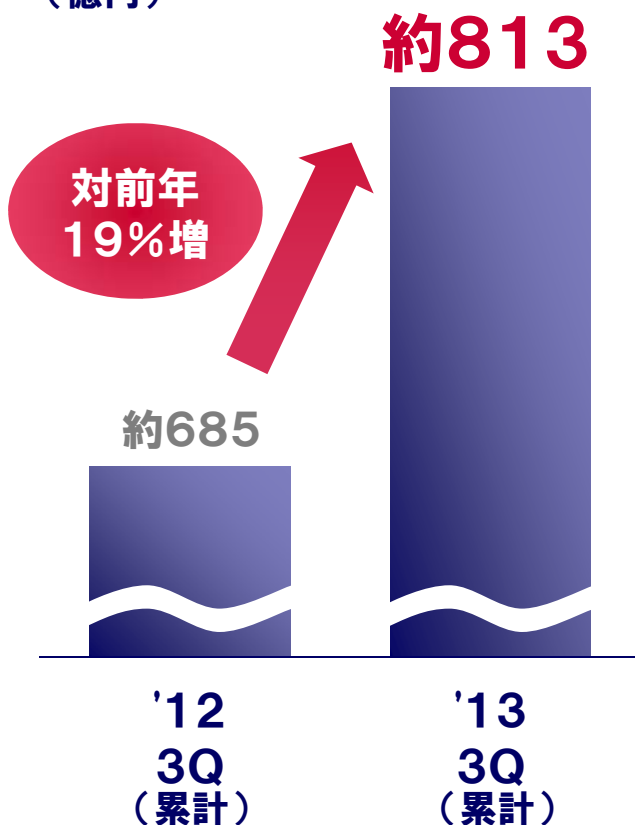


グローバル事業の進展

海外でもスマートライフ実現へ

グローバル事業関連収入

(億円)



新領域事業



fine trade gmbh

- 欧州モバイル／eコマース・ペイメント事業の拡大
- 国内新領域サービスの海外展開



キャリア事業

NTT docomo



kt

CONEXUS MOBILE ALLIANCE

- 日中韓キャリアとのサービス開発・連携の強化
- コネクサスを通じてアジア主要10キャリアとの連携推進
- グアムにおける固定・CATV等とのバンドルサービス実現

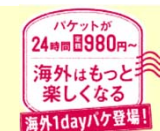
NTT docomo
DOCOMO PACIFIC



BUNDLE & BOOST
FUSION

国際通信

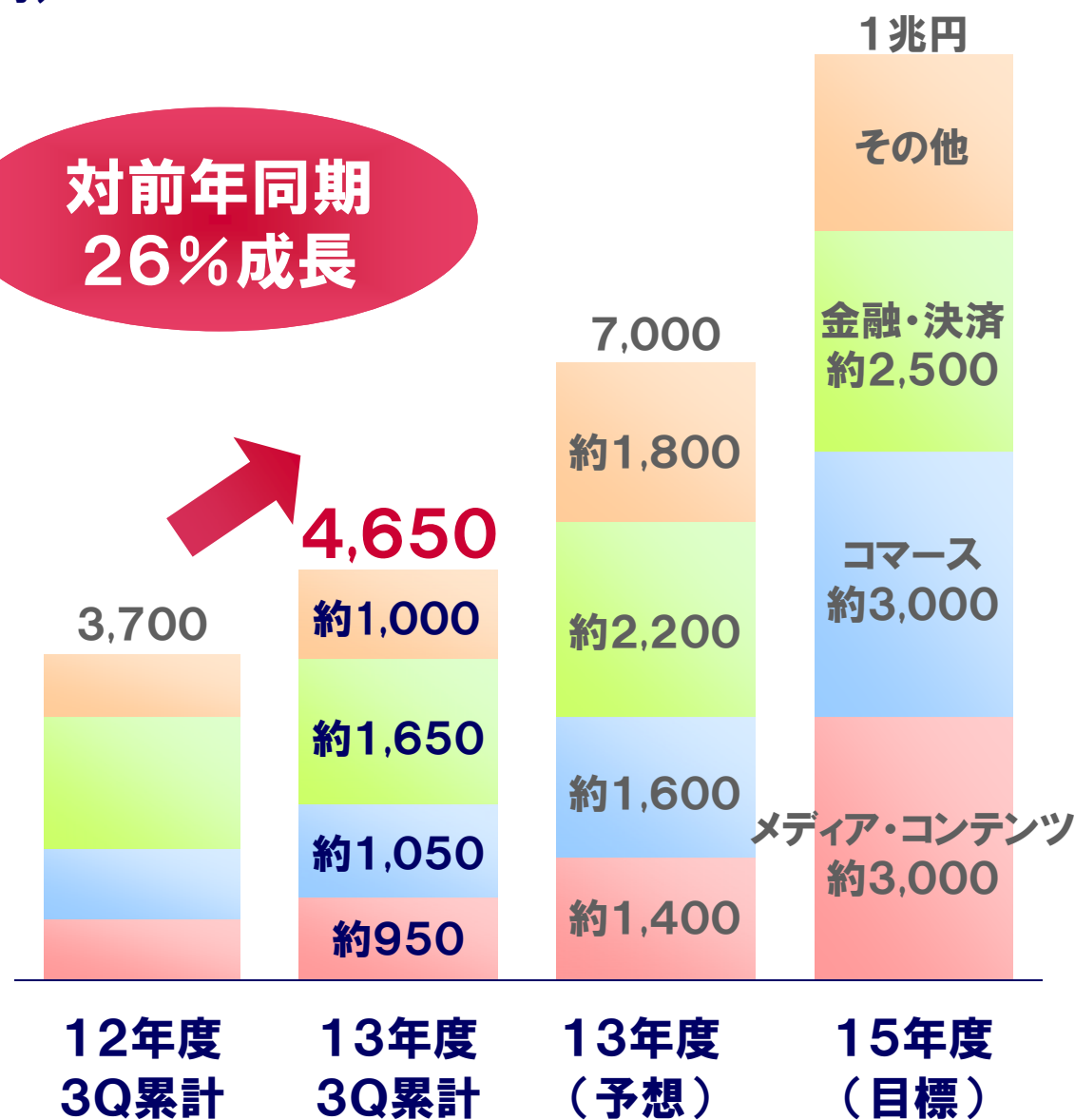
- 24時間 980円～「海外1dayパケ」スタート



新領域収入の進捗

(億円)

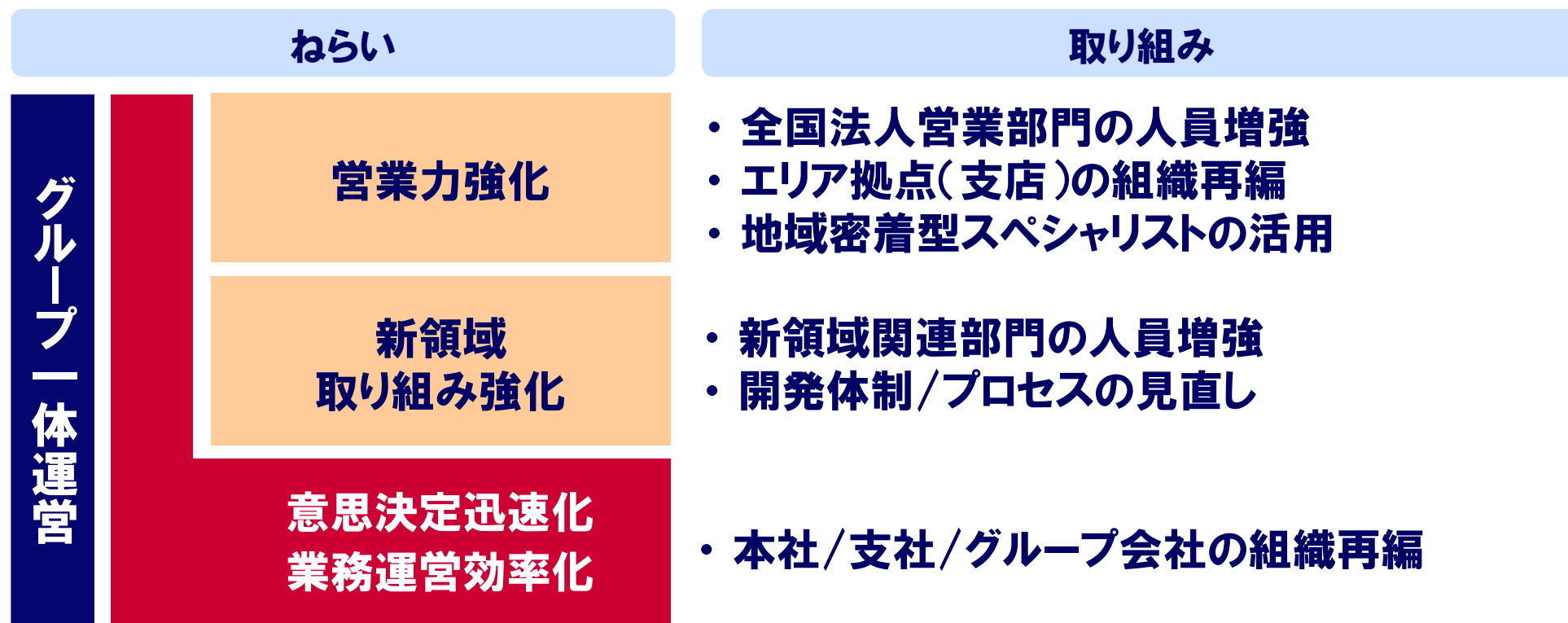
対前年同期
26%成長



目標に向け
順調に拡大

事業構造の変革と再構築

ダイナミックな変革により新たなステージへ



【リソースシフトイメージ】

2014年7月実施

新領域 : +300人
法人営業 : +500人



新領域 : +1,000人
法人営業 : +1,000~2,000人

2014年7月

2016年度末

第3四半期決算 まとめ

◆iPhone効果の発揮

- ① 純増数拡大・MNP改善
- ② LTE・スマホユーザ基盤拡大
- ③ ARPU上昇トレンド
- ④ コスト効率化

◆春商戦は若年層・LTEに注力

◆新たな収入源の創出・拡大

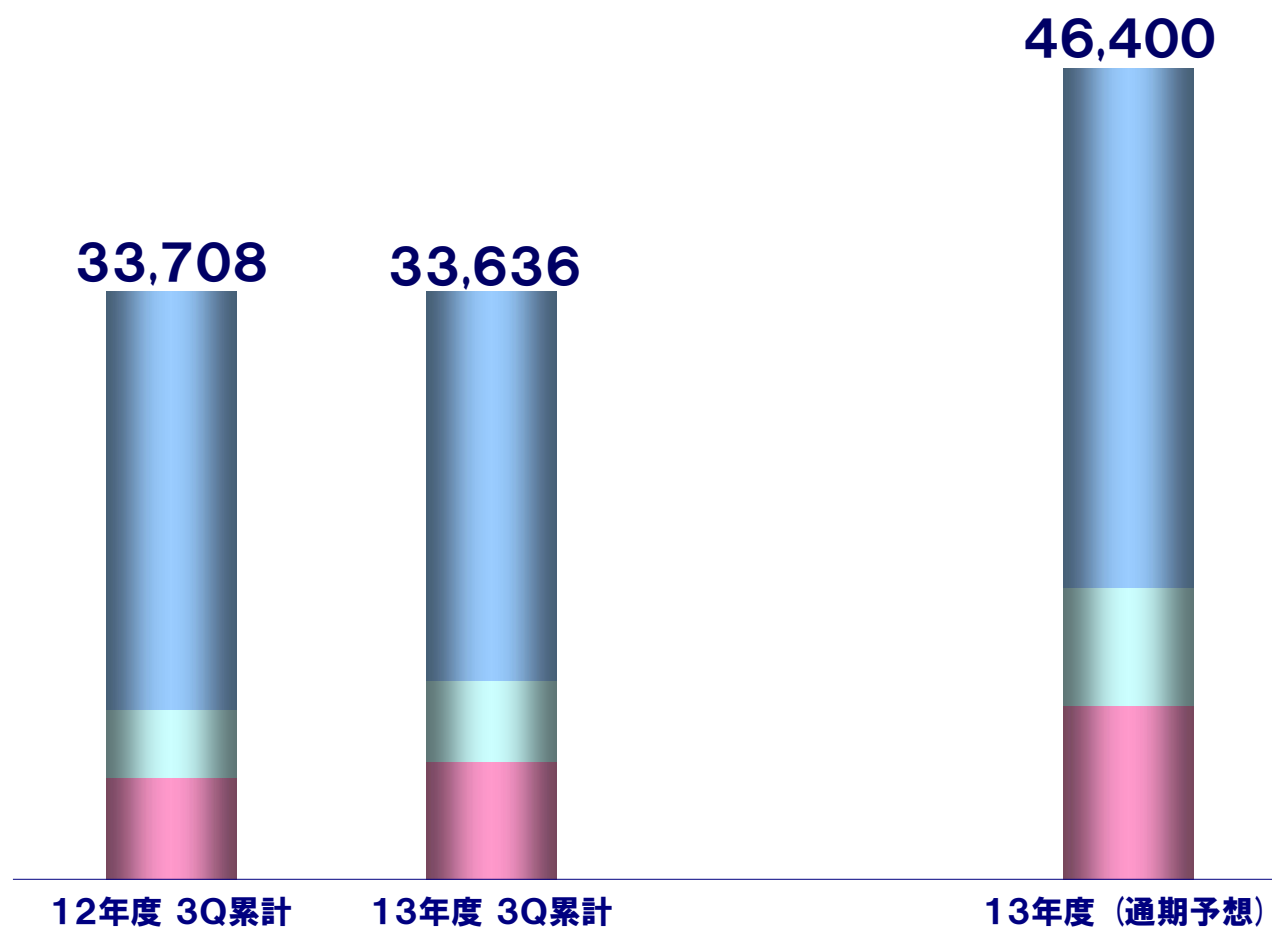


Appendices

営業収益の推移

U.S.
GAAP

(単位:億円)



■ モバイル通信サービス収入

23,991

22,202

29,610

■ その他の営業収入

3,880

4,676

6,720

■ 端末機器販売収入

5,837

6,758

10,070

◆「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)

26,686 26,749 38,000

12年度 3Q累計

13年度 3Q累計

13年度 (通期予想)

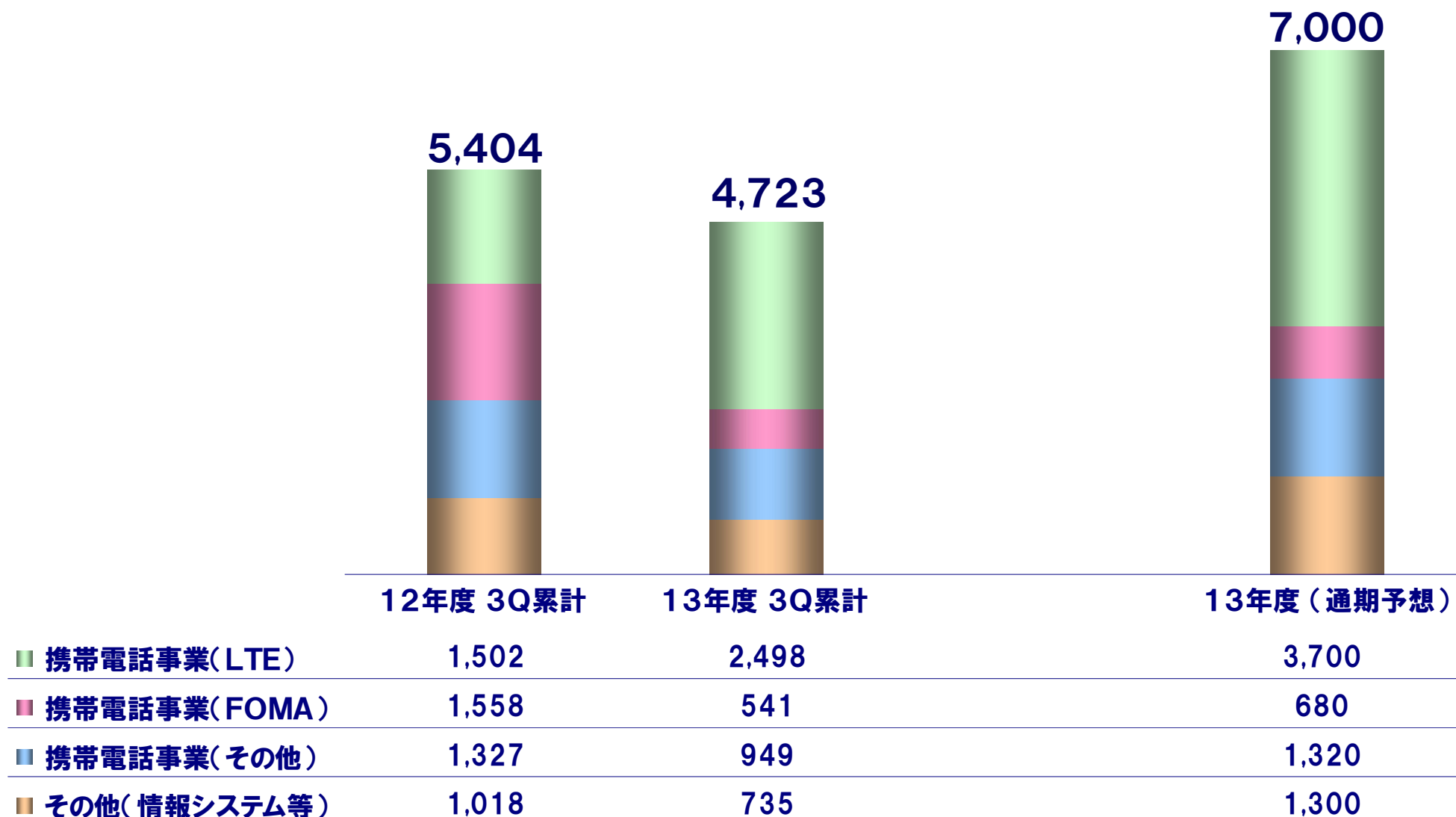
■ 人件費	2,089	2,078	2,860
■ 租税公課	291	294	380
■ 減価償却費	5,005	5,218	7,130
■ 固定資産除却費	398	476	650
■ 通信設備使用料	1,637	1,580	1,910
■ 経費	17,265	17,104	25,070
(再掲)収益連動経費 *	9,385	9,179	13,750
(再掲)その他経費	7,881	7,925	11,320

*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)



オペレーションの状況

			2012年度 3Q累計 (1)	2013年度 3Q累計 (2)	増減 (1) → (2)	2013年度 (通期予想)	
携帯電話	契約数【千】		60,988	62,182	+1,194	63,390	
		(再) FOMA	52,310	43,160	−9,150	38,390	
		(再) Xi	8,678	19,021	+10,343	25,000	
		(再) iモード	34,909	27,826	−7,083	24,030	
		(再) spモード	16,193	22,271	+6,078	27,160	
		(再) 通信モジュールサービス	3,000	3,303	+303	−	
	純増数【千】		859	646	−213	1,850	
	販売数【千】 (端末持込分含む)	販売数		17,570	16,065	−1,505	−
		Xi	新規	1,776	3,093	+1,317	−
			契約変更	5,002	5,472	+470	−
			機種変更	379	1,772	1,393	−
		FOMA	新規	3,426	2,142	−1,284	−
			契約変更	17	46	+29	−
			機種変更	6,971	3,540	−3,430	−
	解約率【％】		0.80	0.83	+0.03	−	
	総合ARPU【円】		4,890	4,570	−320	4,530	
	音声ARPU【円】		1,800	1,420	−380	1,320	
	パケットARPU【円】		2,690	2,660	−30	2,700	
	スマートARPU【円】		400	490	+90	510	
MOU【分】		119	108	−11	−		

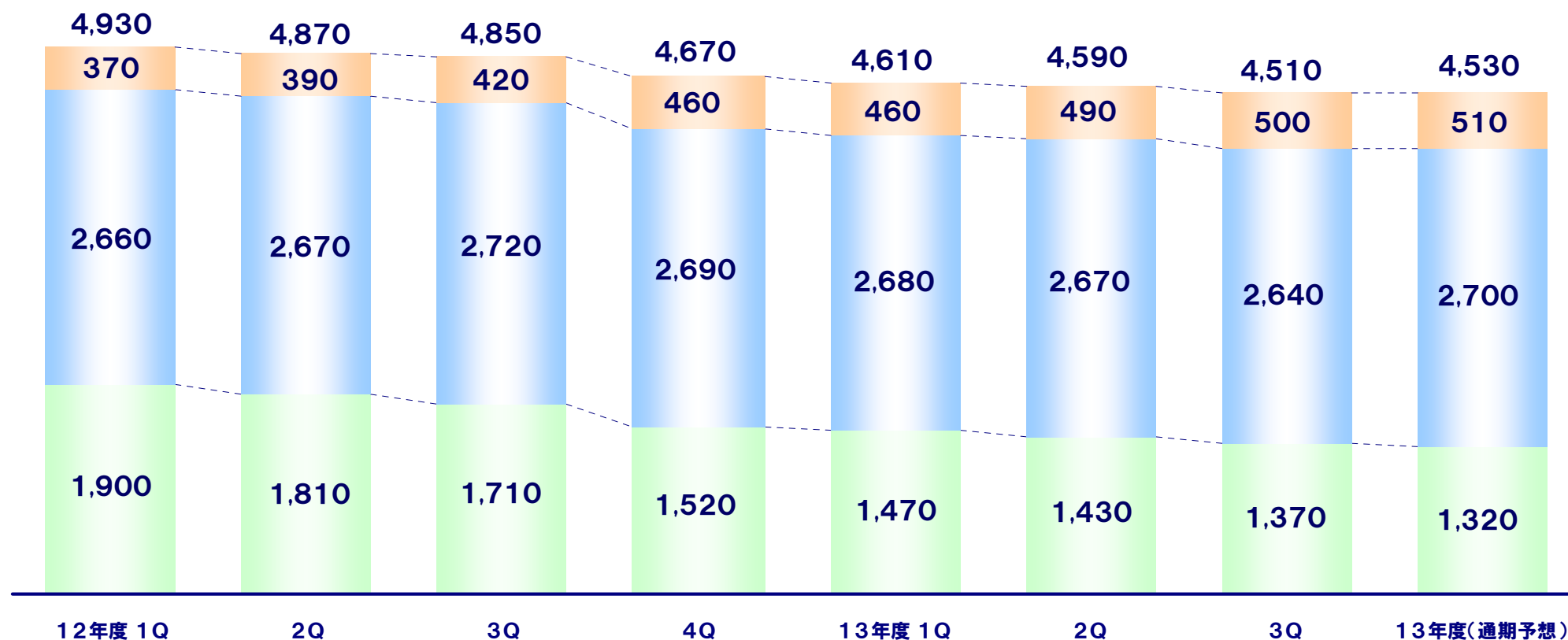
主なサービスの状況

	2013年度 2Q ⁽¹⁾ 【前四半期】	2013年度 3Q ⁽²⁾	増減 (1) → (2)
dマーケット			
dビデオ 会員数（万契約）	446	434	-12
dヒッツ 会員数（万契約）	155	173	+18
dアニメストア 会員数（万契約）	101	98	-3
dミュージック 累計ダウンロード数（万DL）	2,650	2,920	+270
dブック 累計ダウンロード数（万DL）	16,770	18,288	+1,518
ドコモサービスパック			
おすすめパック（万契約）	142	206	+64
あんしんパック（万契約）	263	340	+78
その他新領域			
カラダのキモチ（万契約）	23	26	+3
NOTTV（万契約）	148	153	+5

総合ARPU・MOU

：音声ARPU ：パケットARPU ：スマートARPU

(単位:円)



MOU
(分)

119

119

118

110

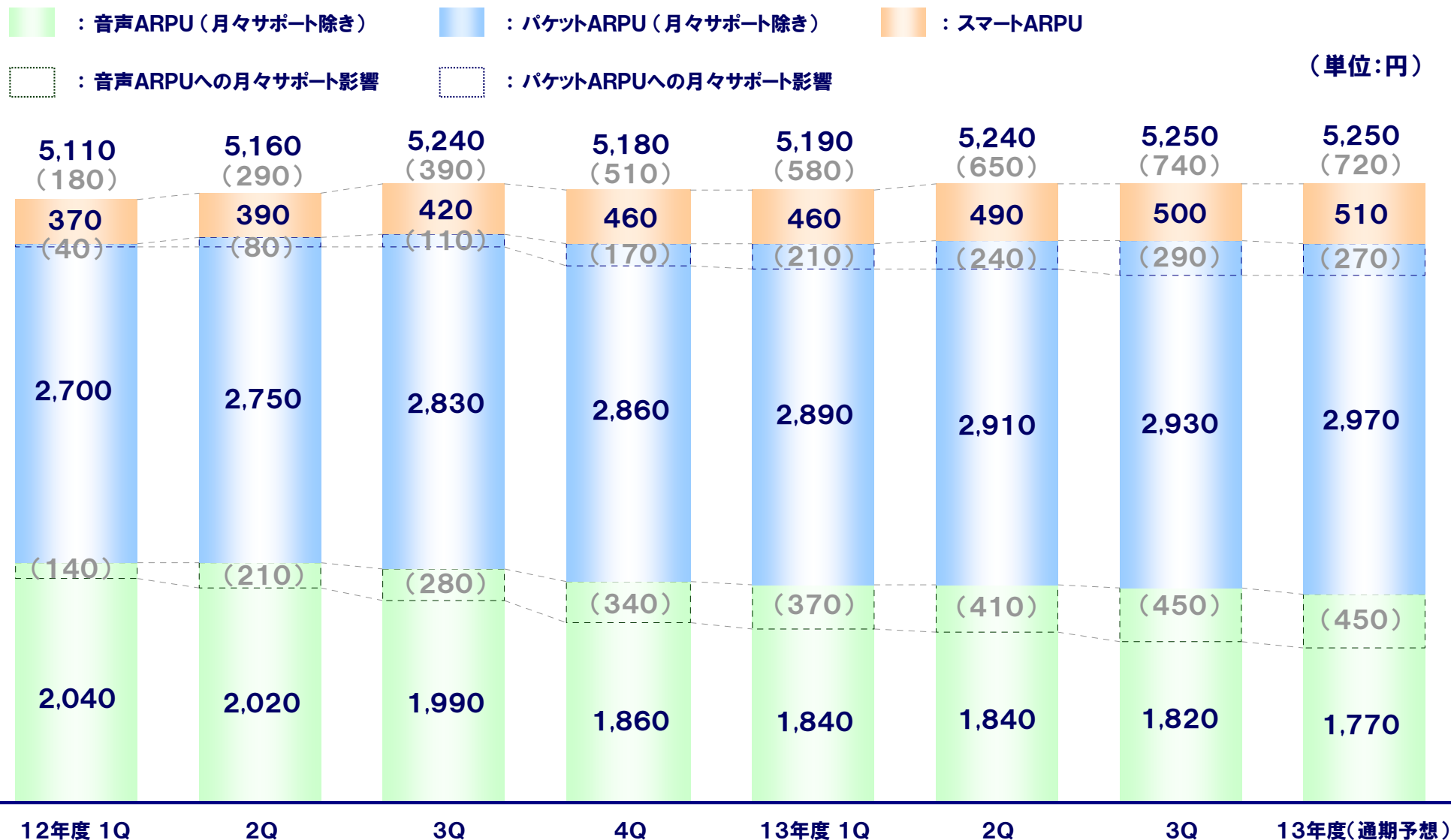
109

108

107

◆ 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（月々サポート影響除き）



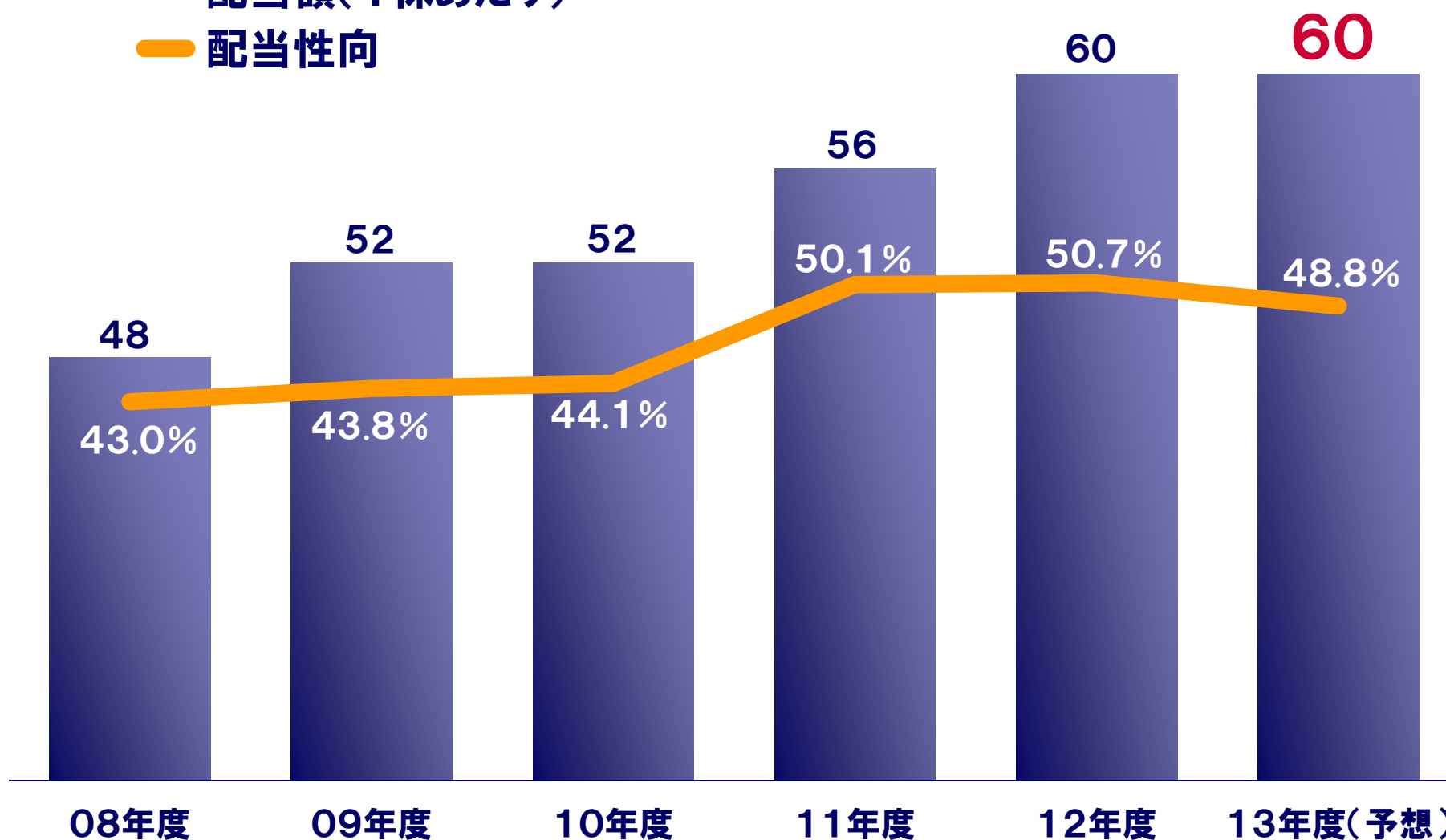
- ◆ スマートARPUへは、月々サポート影響はありません。
- ◆ 本資料に記載のARPUについては、新たなARPUの定義に基づき算出しています。
- ◆ ARPUの定義および算出方法については、本資料の「ARPU・MOUの定義および算出方法について」をご参照ください。

※（ ）内の数値は月々サポート影響

株主還元

(単位:円)

■ 配当額(1株あたり)
— 配当性向



* 13年10月1日に実施した 1:100の株式分割を考慮

主要な財務指標

	2012年度 3Q 累計	2013年度 3Q 累計	2012年度 期末	2013年度 期末 (予想)
収益性・効率性に関する指標				
EBITDA (億円)	12,214	12,334	15,693	15,810
EBITDAマージン (%)	36.2	36.7	35.1	34.1
フリー・キャッシュ・フロー (億円)	294	864	2,256	3,000
ROE (%) ※当社に帰属する四半期当期純利益÷株主資本*	—	—	9.4	9.2
ROCE (%) ※営業利益÷(株主資本+有利子負債)*	—	—	15.3	14.6
安全性に関する指標				
株主資本比率 (%) ※株主資本÷総資産	75.1	77.2	74.9	—
D/E レシオ (倍) ※有利子負債÷株主資本	0.048	0.040	0.047	—
有利子負債／EBITDA倍率 (倍)	—	—	0.16	—
株式価値に関する指標				
EPS (円) ※1株当たり当社に帰属する当期純利益	—	—	118.41	122.99
PER (倍) ※時価総額÷当社に帰属する当期純利益	—	—	12.0	—
PBR (倍) ※時価総額÷株主資本	1.0	1.3	1.1	—
配当性向 (%)	—	—	50.7	48.8
配当利回り (%) 年間配当金額÷期末株価	4.8	3.5	4.2	—
時価総額 (億円) 期末株価×発行済み株式数(自己株式除く)	51,420	71,532	58,925	—

* ROE 及び ROCEの計算に使用している株主資本及び有利子負債は前期末と当期末の平均値



NTT
docomo

ARPU・MOUの定義および算出方法

① ARPU・MOUの定義

a. ARPU (Average monthly Revenue Per Unit) : 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契約あ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」、「メールアドレス保管」及び「ドコモビジネスランシーバー」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 ①

(単位:億円)

1. EBITDA、EBITDAマージン

	2013年3月期 通期	2013年3月期 第3四半期 連結累計期間	2014年3月期 第3四半期 連結累計期間
a. EBITDA	15,693	12,214	12,334
減価償却費	△ 7,002	△ 5,005	△ 5,218
有形固定資産売却・除却損	△ 319	△ 188	△ 230
営業利益	8,372	7,022	6,887
営業外損益(△費用)	△ 38	△ 30	149
法人税等	△ 3,346	△ 2,757	△ 2,711
持分法による投資損益(△損失)	△ 180	△ 137	△ 72
控除:非支配持分に帰属する四半期(当期)純損益(△利益)	103	66	49
b.当社に帰属する四半期(当期)純利益	4,910	4,165	4,302
c.営業収益	44,701	33,708	33,636
EBITDAマージン (=a/c)	35.1%	36.2%	36.7%
売上高四半期(当期)純利益率 (=b/c)	11.0%	12.4%	12.8%

(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。
2013年3月期通期については、過年度に持分法を遡及して適用したことに伴う変更後の数値です。

(単位:億円)

2. ROCE (税引前)

	2013年3月期 通期
a. 営業利益	8,372
b. 使用総資本	54,707
ROCE (税引前) (=a/b)	15.3%

(注) 使用総資本(通期)=(前々期末株主資本+前期末株主資本)/2 +(前々期末有利子負債+前期末有利子負債)/2
有利子負債=1年以内返済予定長期借入債務+短期借入金+長期借入債務
2013年3月期通期については、過年度に持分法を遡及して適用したことに伴う変更後の数値です。

財務指標(連結)の調整表 ②

(単位:億円)

3. 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)

	2013年3月期 通期	2013年3月期 第3四半期 連結累計期間	2014年3月期 第3四半期 連結累計期間
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)	2,256	294	864
特殊要因(注1)	1,470	1,470	-
債権譲渡影響(注2)	△ 2,420	△ 2,530	-
資金運用に伴う増減(注3)	999	1,501	284
フリー・キャッシュ・フロー	2,305	736	1,148
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 7,019	△ 4,742	△ 5,473
営業活動によるキャッシュ・フロー	9,324	5,478	6,621

(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。

2013年3月期通期、2013年3月期第3四半期の営業活動によるキャッシュ・フローは、債権譲渡による電話料金未回収影響額を含んでいます。

(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。

予想の前提条件その他の関連する事項

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注意ください。

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の水準が逡減し続けたり、コストが増大したり、想定していたコスト削減が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・制度等の導入や変更または当社グループへの適用等により、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、当社グループ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、サイバー攻撃、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。

・ 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。