



**2014年度 第2四半期  
決算**

**2014年10月31日**

# 1. 決算概況

- ◆ 主要な財務数値
- ◆ オペレーションの状況

## 2. 業績予想の見直し

- ◆ 業績予想の見直し・要因
- ◆ 下期の取組み

## 3. 利益回復に向けた中期目標

# 上期 決算概況



## 対前年同期 減収減益 オペレーション数値の改善が継続

### ◆ 財務関連

- 営業収益 : 21,730億円 (前年同期比 : -1.2%)
- 営業利益 : 3,996億円 (前年同期比 : -15.5%)

### ◆ オペレーション関連

- 新料金プラン契約数 : 943万契約
- 純増数 : 119万契約 (前年同期比 : 約5倍)
- スマートフォン利用数 : 2,640万契約 (前年同期比 : 約1.2倍)

# 主要な財務数値

U.S.  
GAAP

(億円)	2013年度 上期 (1)	2014年度 上期(2)	増減 (2) - (1)
<b>営業収益</b>	<b>21,990</b>	<b>21,730</b>	<b>-260</b>
<b>営業費用</b>	<b>17,258</b>	<b>17,734</b>	<b>+476</b>
<b>営業利益</b>	<b>4,732</b>	<b>3,996</b>	<b>-736</b>
<b>当社に帰属する四半期純利益</b>	<b>3,004</b>	<b>2,595</b>	<b>-409</b>
<b>EBITDAマージン (%) *1</b>	<b>37.6</b>	<b>34.2</b>	<b>-3.4</b>
<b>設備投資</b>	<b>3,018</b>	<b>2,925</b>	<b>-92</b>
<b>フリー・キャッシュ・フロー *1 *2</b>	<b>1,993</b>	<b>1,435</b>	<b>-558</b>

\*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

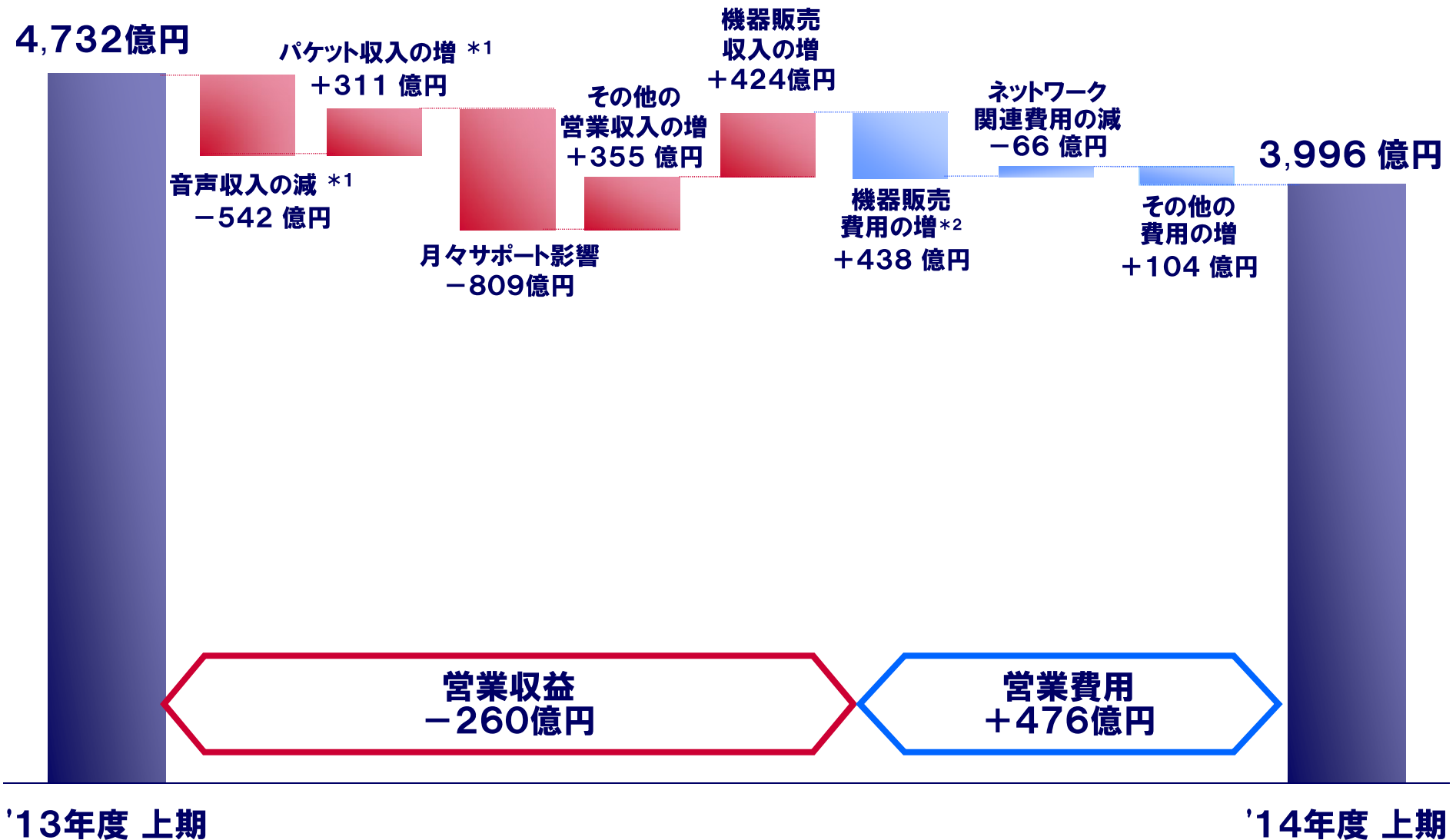
# セグメント別 実績

U.S.  
GAAP

		(億円)	2013年度 上期 (1)	2014年度 上期 (2)	増減 (2) - (1)
新領域事業	モバイル通信 事業	営業収益	18,894	18,240	-654
		営業利益	4,667	3,846	-821
	スマートライフ 事業	営業収益	1,739	2,050	+311
		営業利益	78	123	+46
	その他の 事業	営業収益	1,482	1,581	+100
		営業利益	-13	27	+40

# 営業利益

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

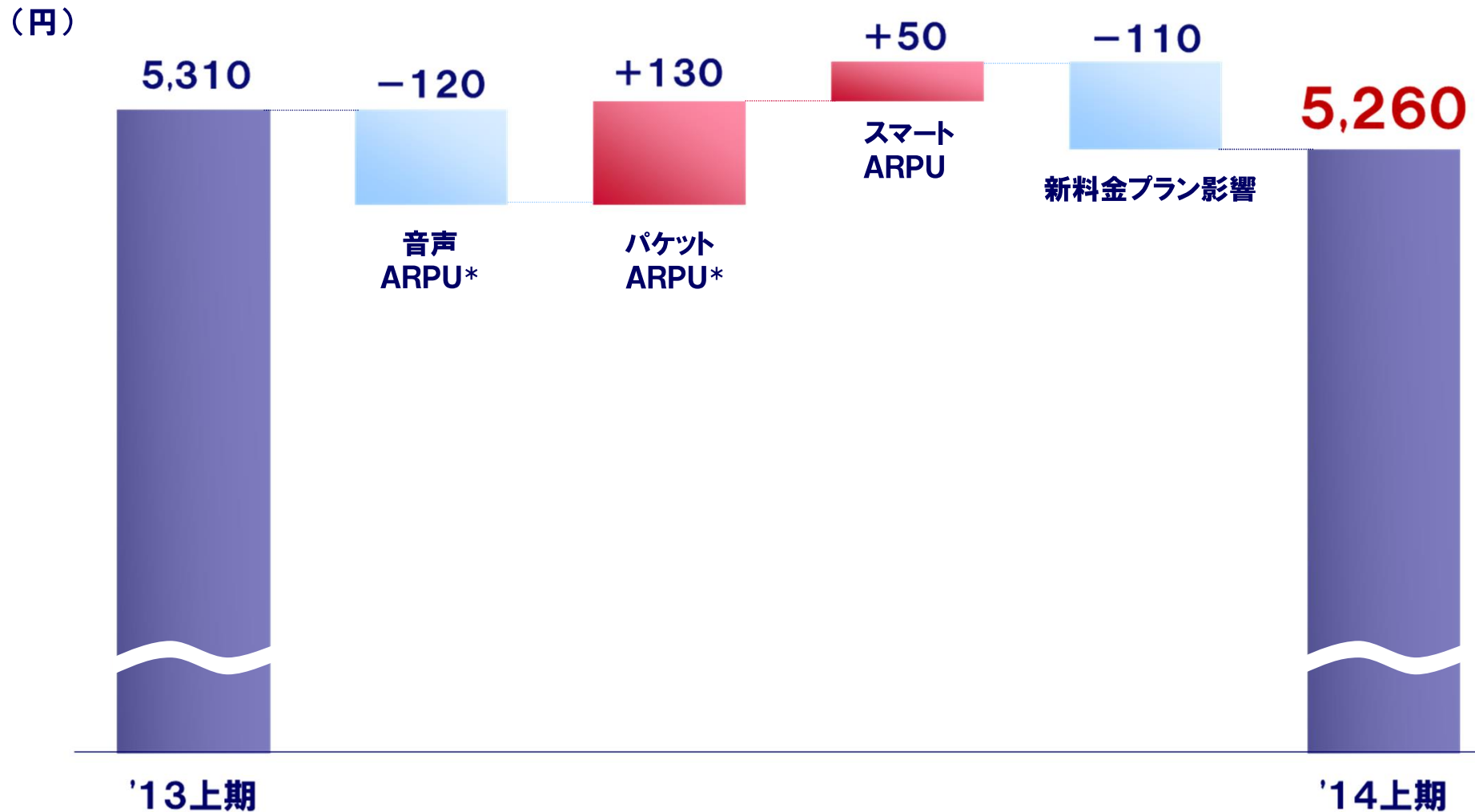
# 新料金プラン

## 契約数 1,000万突破



# ARPU 状況 (月々サポート影響除き)

## 新料金プラン影響が先行

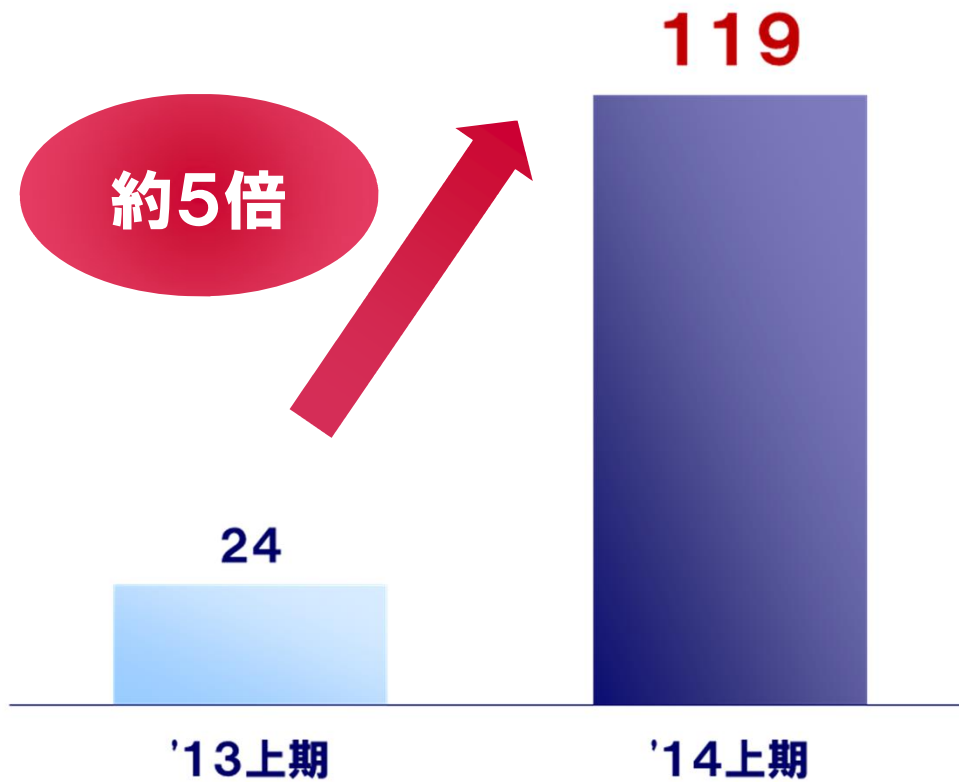


◆ 2014年度第2四半期よりARPUの算定方法を変更。(それに伴い、2013年度上期のARPU実績数値も変更)  
◆ ARPUの定義については、本資料の「ARPU・MOUの定義および算出方法について」をご参照。 \* 新料金プラン影響除く



# 純増数

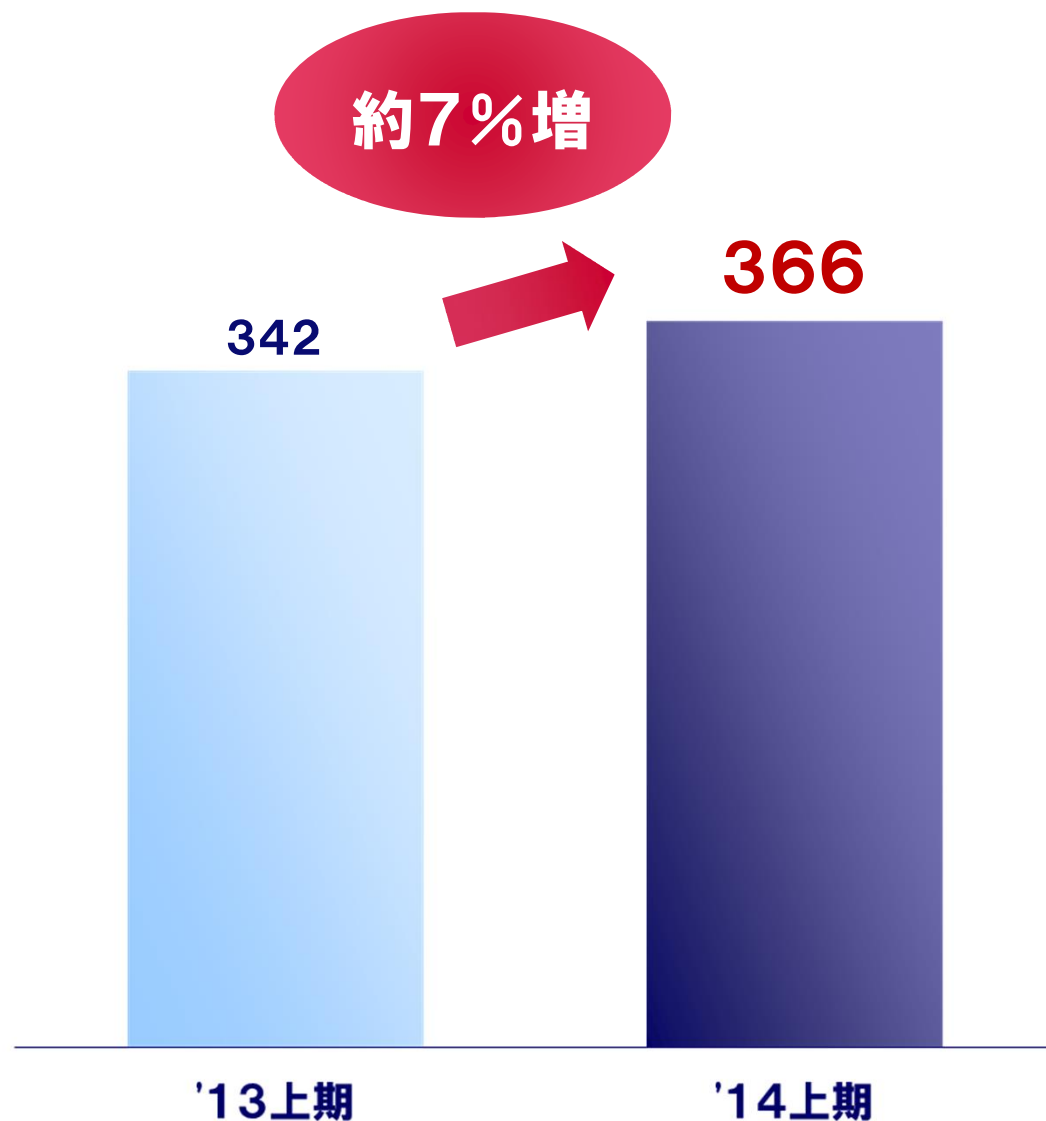
(万契約)



前年同期比  
大幅増加

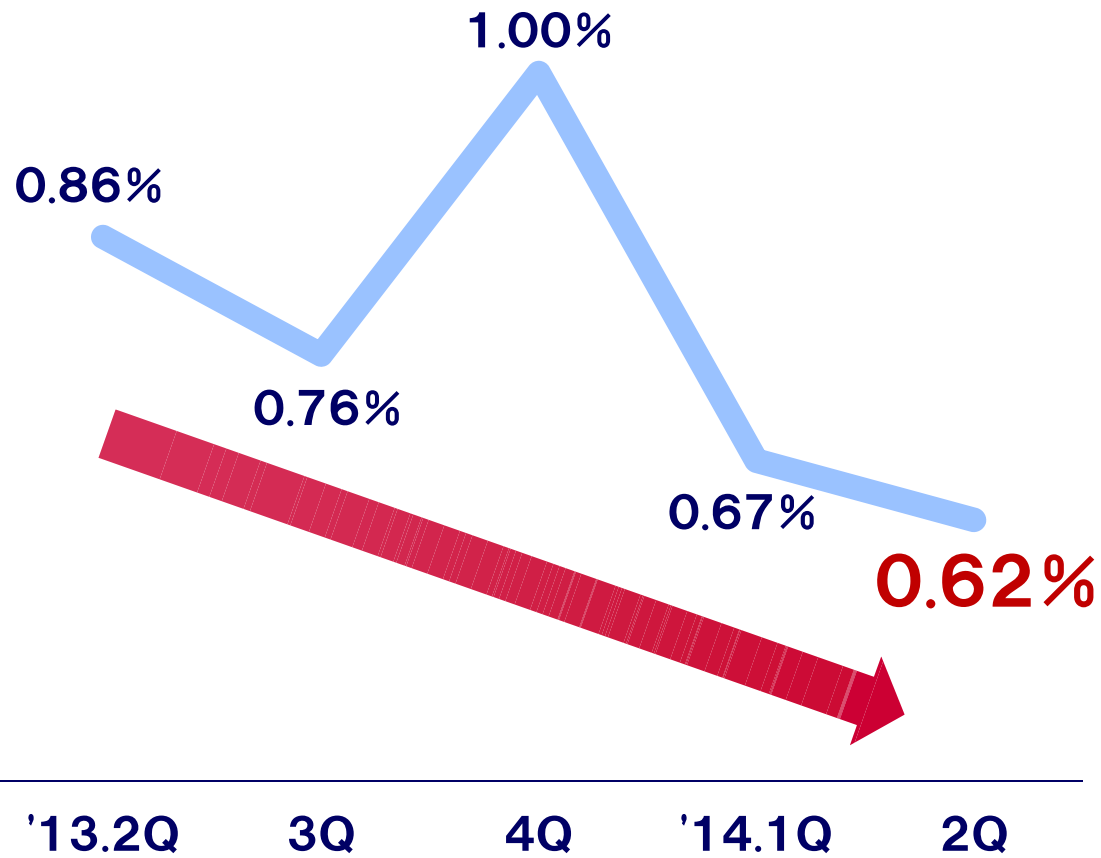
# 新規販売数

(万契約)



前年同期比  
増加

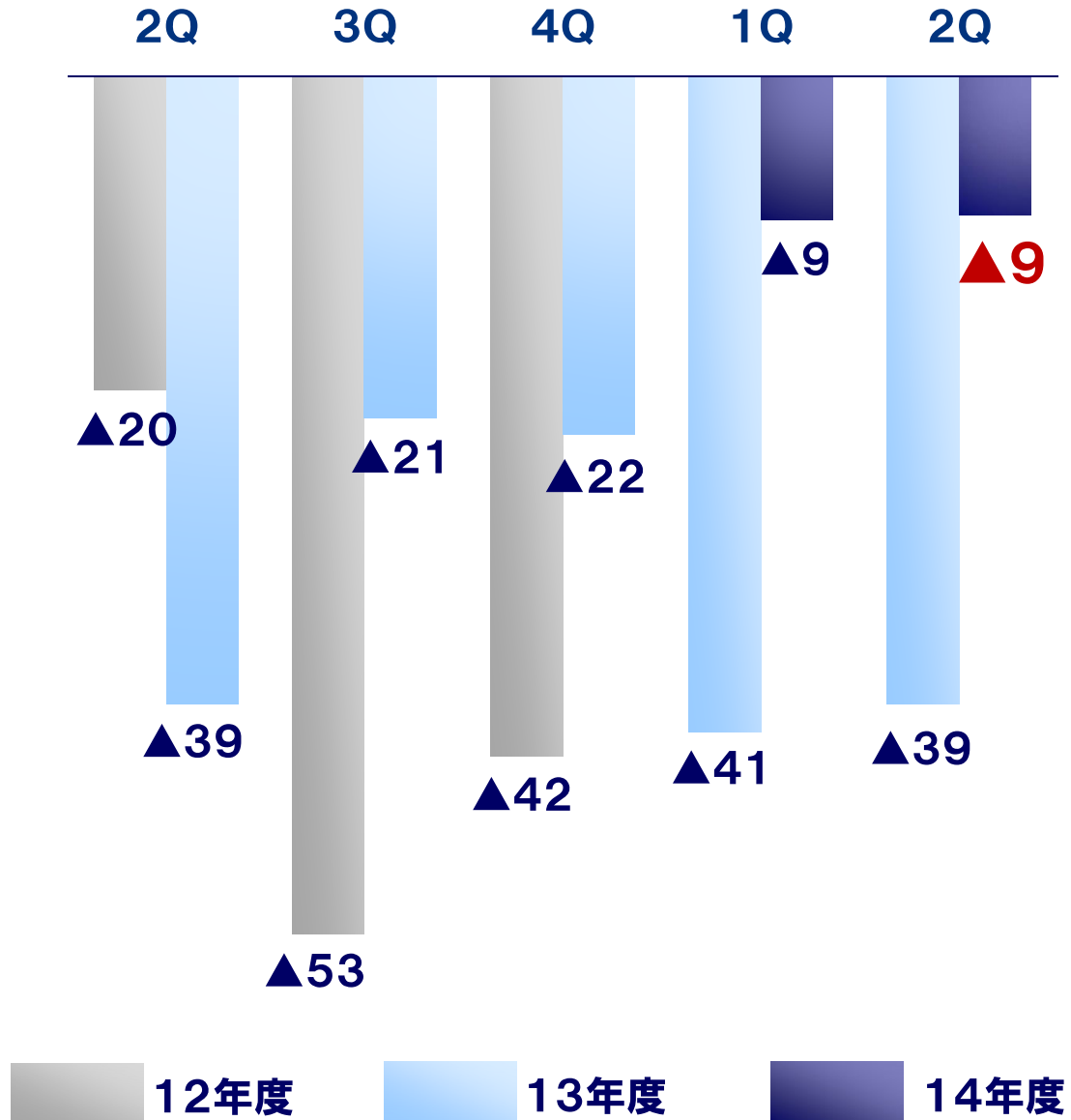
# 解約率



改善傾向  
継続

# MNP

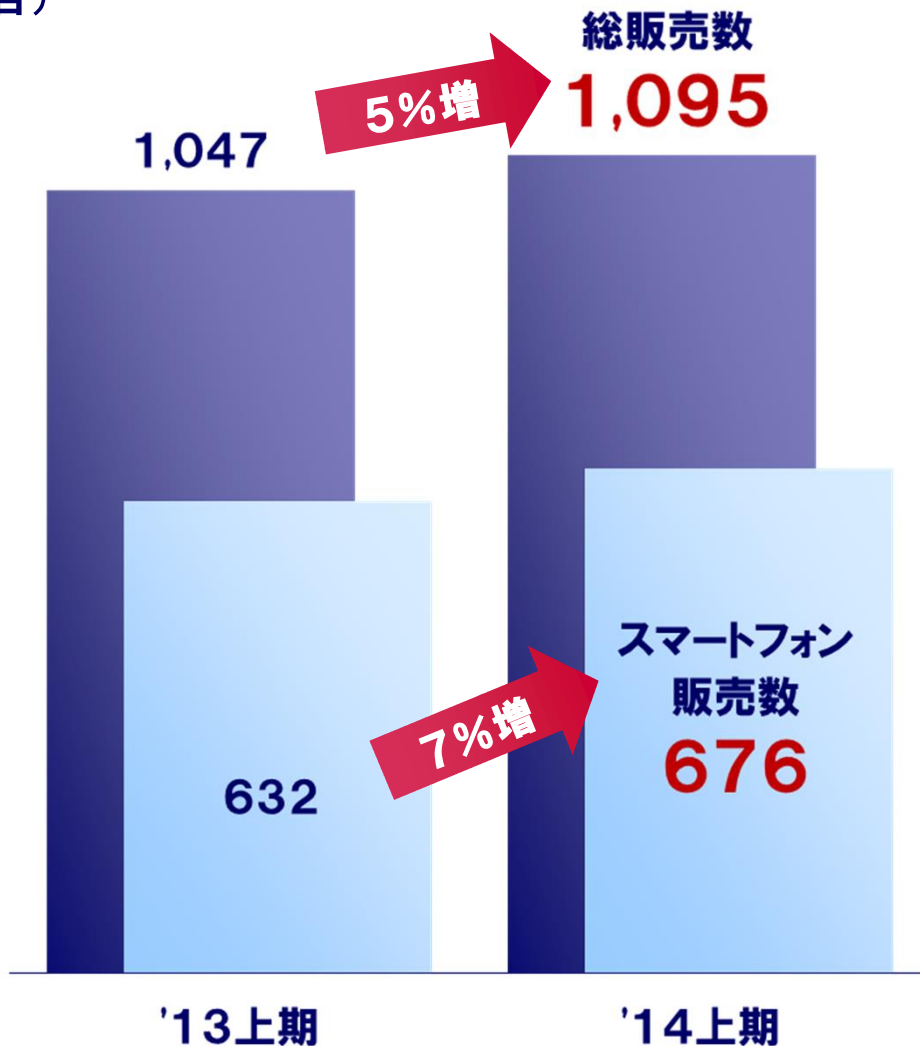
(万契約)



## 改善傾向 継続

# 総販売数・スマートフォン販売数

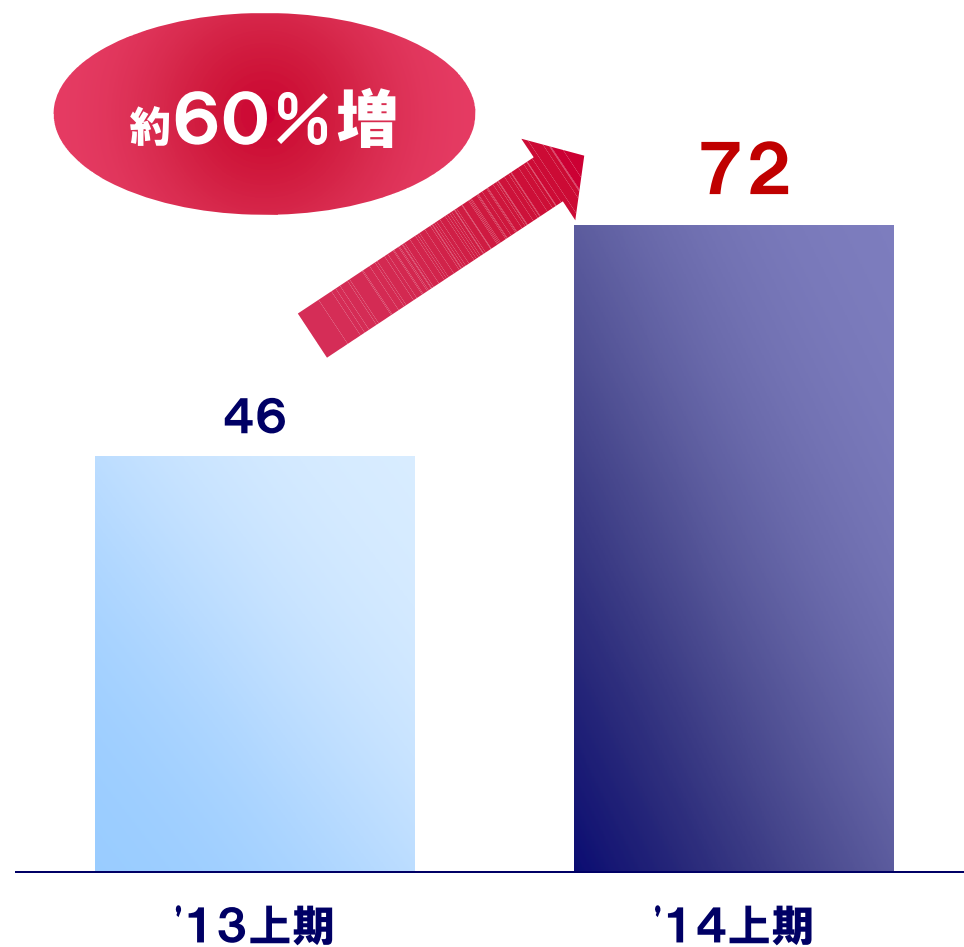
(万台)



前年同期比  
増加

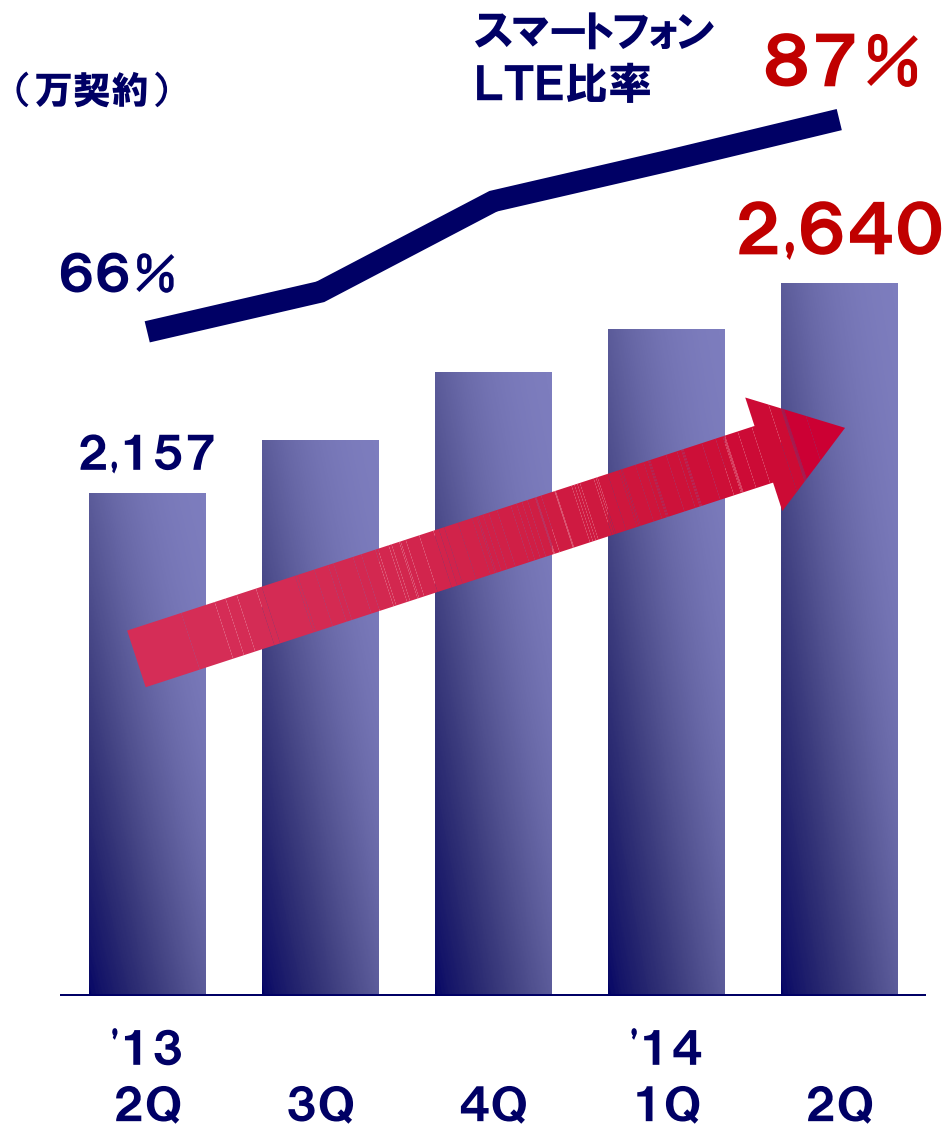
# タブレット販売数

(万台)



**2台目利用  
更に拡大**

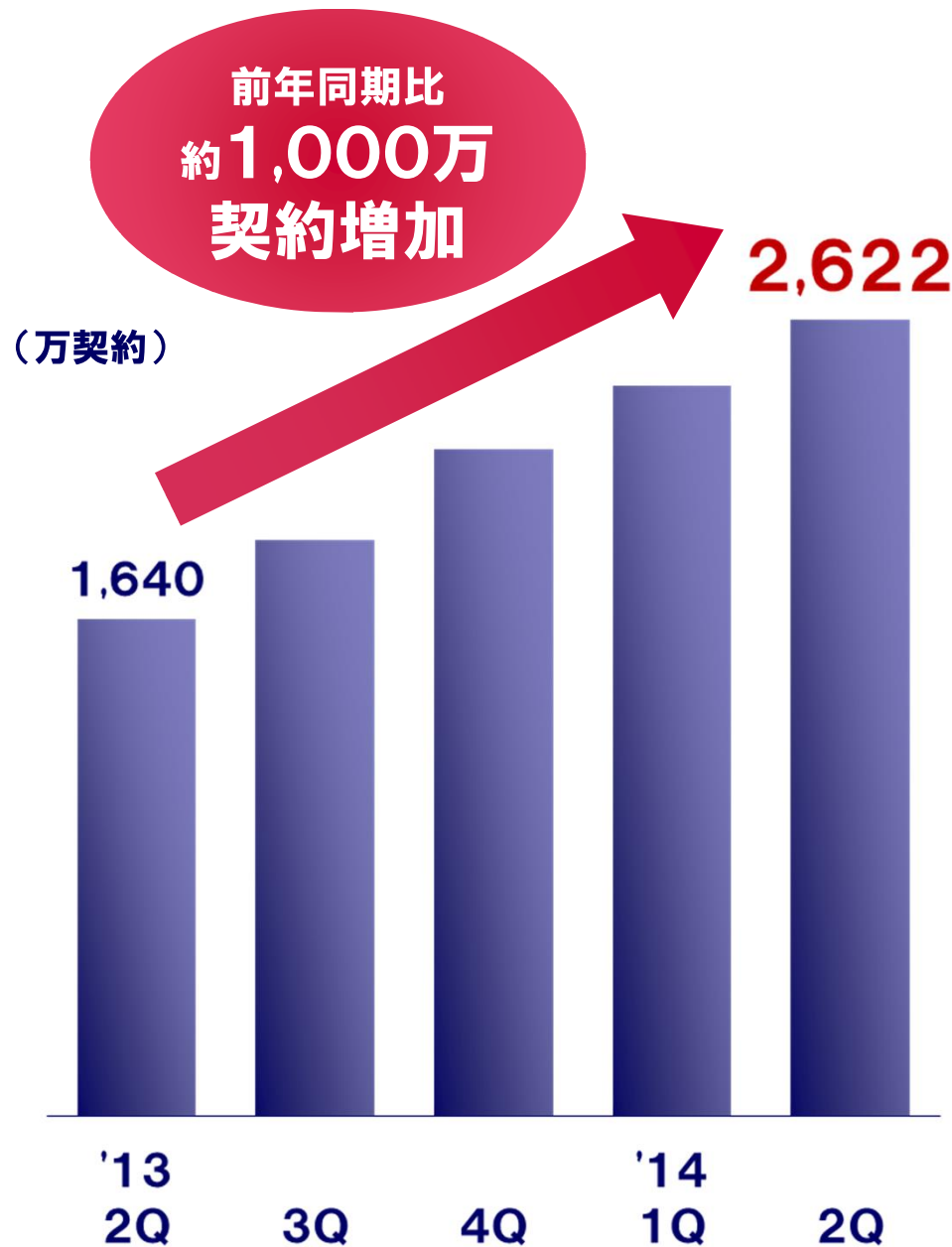
# スマートフォン利用数



**順調に拡大**  
**LTE比率9割弱**

※グラフ内の数値は四半期末の数値。

# LTE 契約数



## 2,600万突破

VoLTE の普及も拡大

対応 8機種  
約 130万台

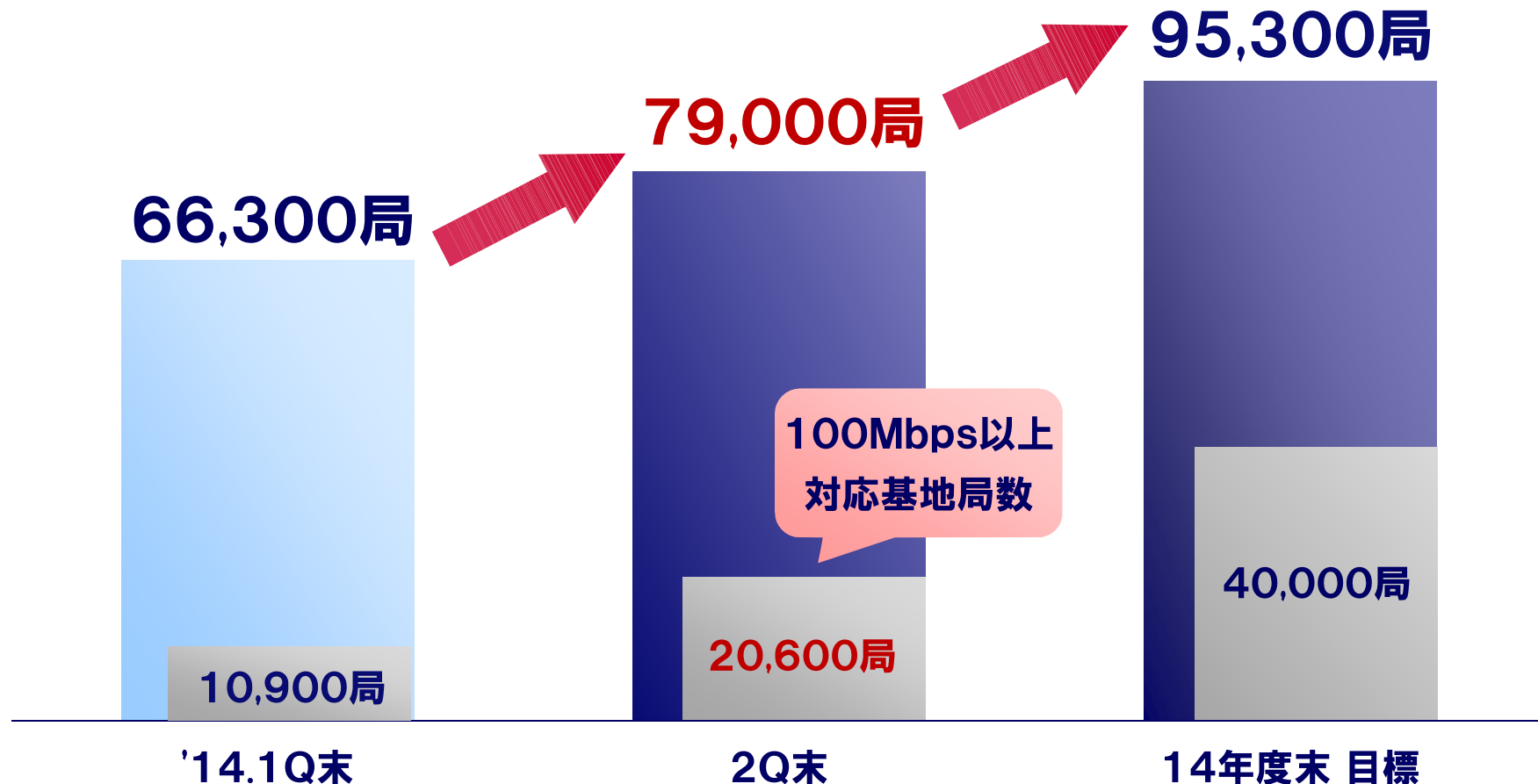
※グラフ内の数値は四半期末の数値。



# LTE ネットワーク

## LTE基地局 計画通り進展

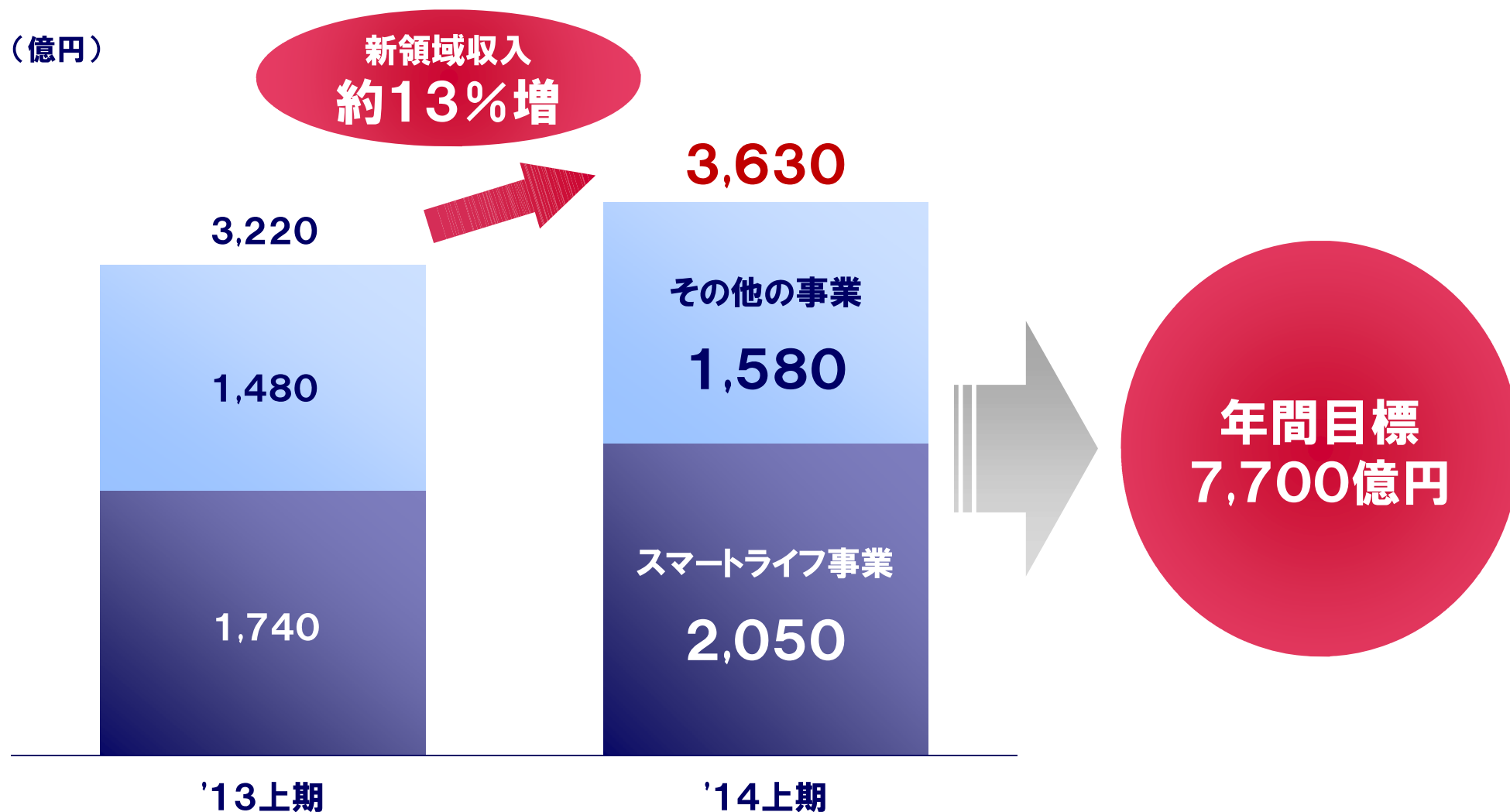
**国内最速 225Mbpsサービス (LTE-Advanced)**  
今年度中にスタート予定



※通信速度は、受信時最大の数値。技術規格上の最大値で、通信環境等により変化。 ※国内最速は2014年10月現在

# 新領域事業の進捗

## 年間目標に向け 順調に拡大



※新たな報告セグメントにおけるセグメント間取引を含んだ金額

# dマーケット 取扱高

## 着実に拡大

(億円)



### 主な取組み

**dマガジン**

サービス開始3か月で50万契約突破

**dヒッツ**

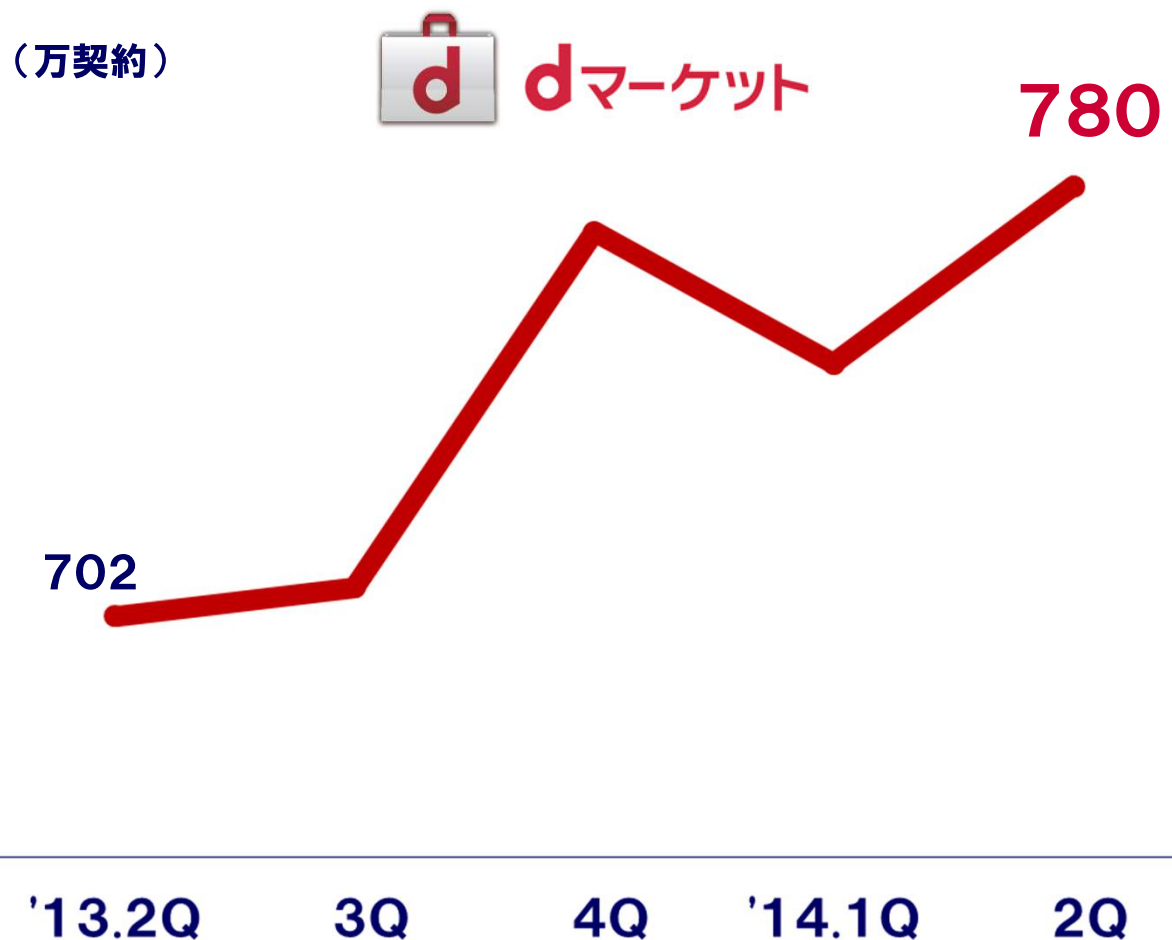
月額500円サービス 成長を牽引

**dトラベル**

夏休み向けリゾート特集等が好評

# dマーケット 契約数

## 成長トレンドが継続



### 契約数 (9月末時点)

**dビデオ** 400万契約  
**dアニメストア** 118万契約

### dヒッツ

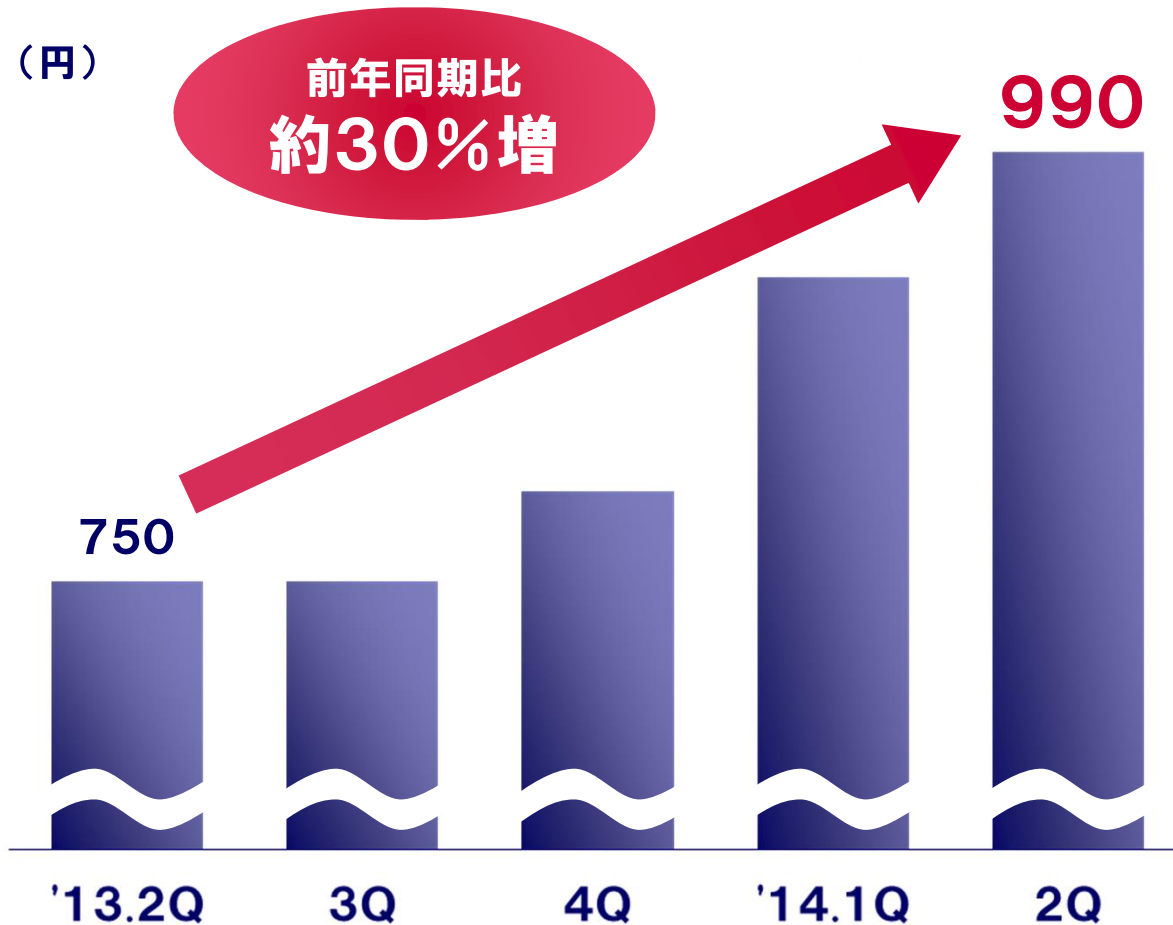
月額 500円コース 69万契約  
月額 300円コース 131万契約

**dマガジン** 51万契約  
**dキッズ** 12万契約

※ 本ページに記載しているdマーケットは月額課金サービスのみ。グラフ内の数値は四半期末の数値。

# dマーケット 1人あたり利用料

## 着実に成長



※四半期ごとのdマーケット1人あたり利用料は、四半期合計のdマーケット取扱高を、四半期各月のユニークユーザ数を合計した数値で除した数値。金額は税抜。

# 上期決算 まとめ

- **新料金プランが好評**
  - 純増数・MNP・解約率等が改善
  - 販売費用を継続的にコントロール
  - 減収影響が先行したが、徐々に緩和
- **新領域事業は順調に成長**
- **LTEネットワークの強化は計画通りに進展**

# 1. 決算概況

- ◆ 主要な財務数値
- ◆ オペレーションの状況

# 2. 業績予想の見直し

- ◆ 業績予想の見直し・要因
- ◆ 下期の取組み

# 3. 利益回復に向けた中期目標

# 2014年度 業績予想の見直し

U.S.  
GAAP

(億円)	2014年度 当初予想 (1)	2014年度 今回予想 (2)	増減 (2) - (1)
営業収益	45,900	44,000	-1,900
営業利益	7,500	6,300	-1,200
当社に帰属する当期純利益	4,800	4,200	-600
フリー・キャッシュ・フロー *1 *2	2,800	1,600	-1,200

\*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](http://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



# 主な見直し要因（営業利益）

【対当初予想】

新料金プラン影響

▲1,200億円

端末機器収支影響\*

▲600億円

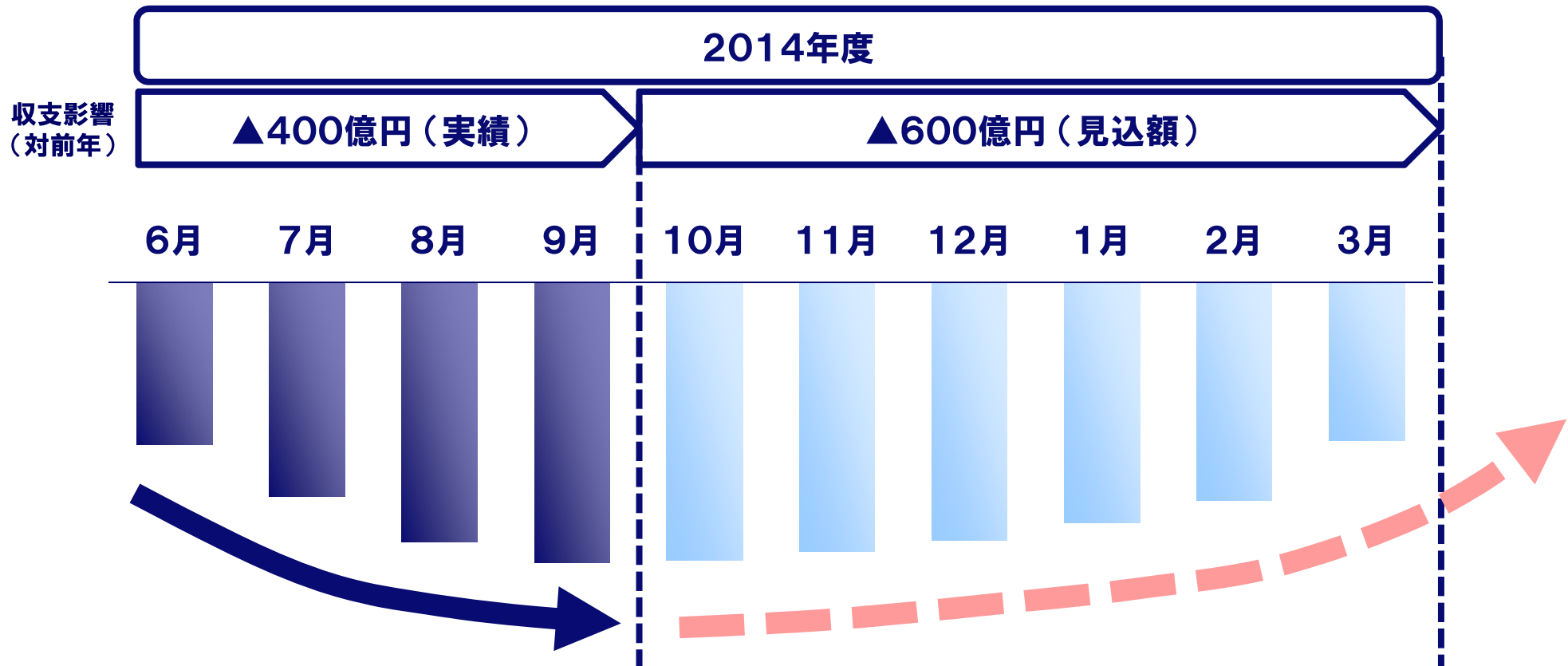
コスト削減

+500億円

\* 営業収益における端末機器販売収入の減少額控除前

# 新料金プラン収支影響

## 徐々に回復の見通し



- ・上位パック選択率向上
- ・ポテンシャル層比率の拡大
- ・移行前後の減収単金が縮小傾向

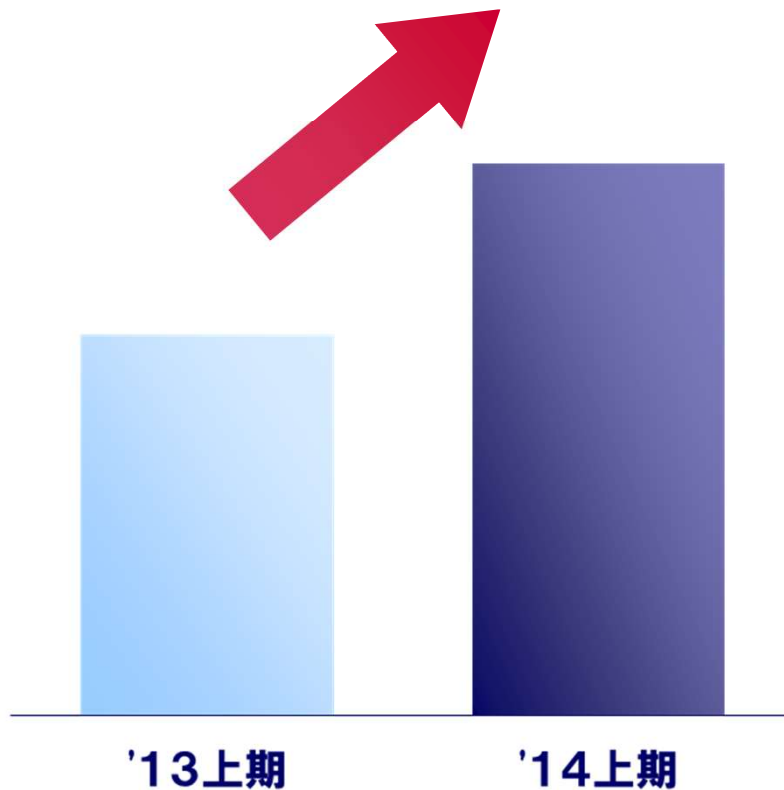
※ポテンシャル層: 新料金プラン移行後にご利用が増えるお客様

# パケットトラフィックの傾向

## 順調に増加

パケット総トラフィック

1.5倍



中期的な  
パケット収入拡大  
につなげる

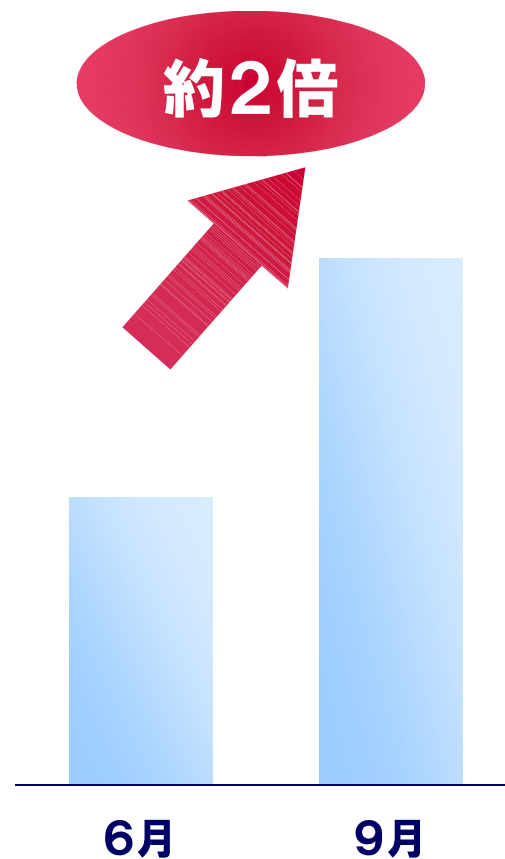
# 回復傾向①

## 上位パック選択率が向上

データMパック以上比率  
(個人向けプラン)



シェアパック15以上比率  
(家族向けプラン)



### 取組み

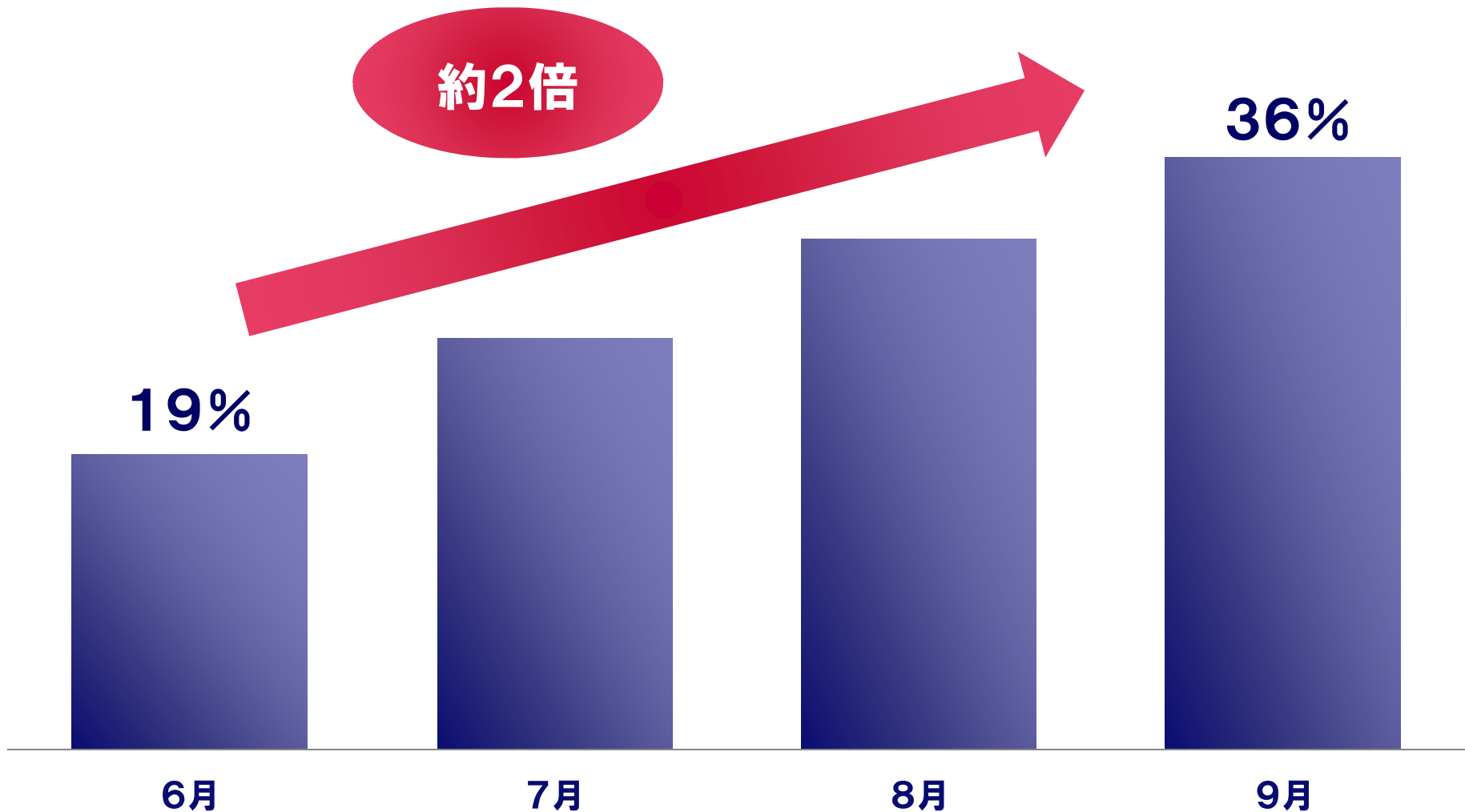
データLパックの提供開始  
(9月19日～)

パケットくりこし  
(10月1日～)

追加購入データ量の  
利用期間延長  
(10月1日～)

## 回復傾向②

# ポテンシャル層比率 拡大傾向

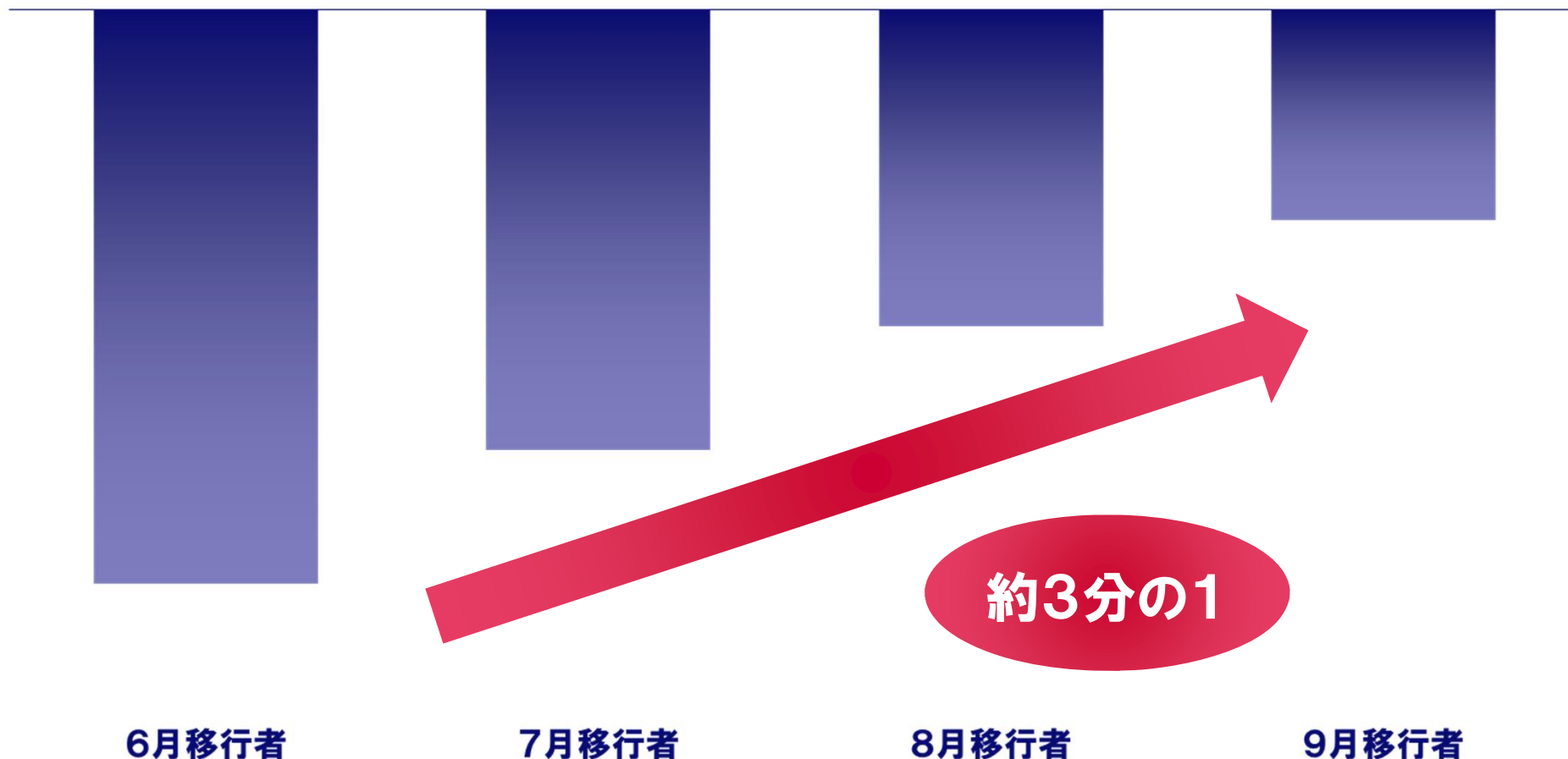


※ポテンシャル層:新料金プラン移行後にご利用が増えるお客様

## 回復傾向③

# 移行前後の減収額が縮小

新料金プラン移行翌月の請求単金（移行前との差分）



# 下期重点施策

- 「ドコモ光」の導入
- 新料金プランのアップセルと更なる普及拡大
- スマートフォンへの移行・タブレット等2台目利用の促進
- dマーケット重点サービスの販売強化  
(dビデオ、dヒッツ、dマガジン)
- 更なるコスト削減の実施

# **ドコモ 光**

## **2015年2月スタート予定**

**新料金プランとの組み合わせで更にお得**

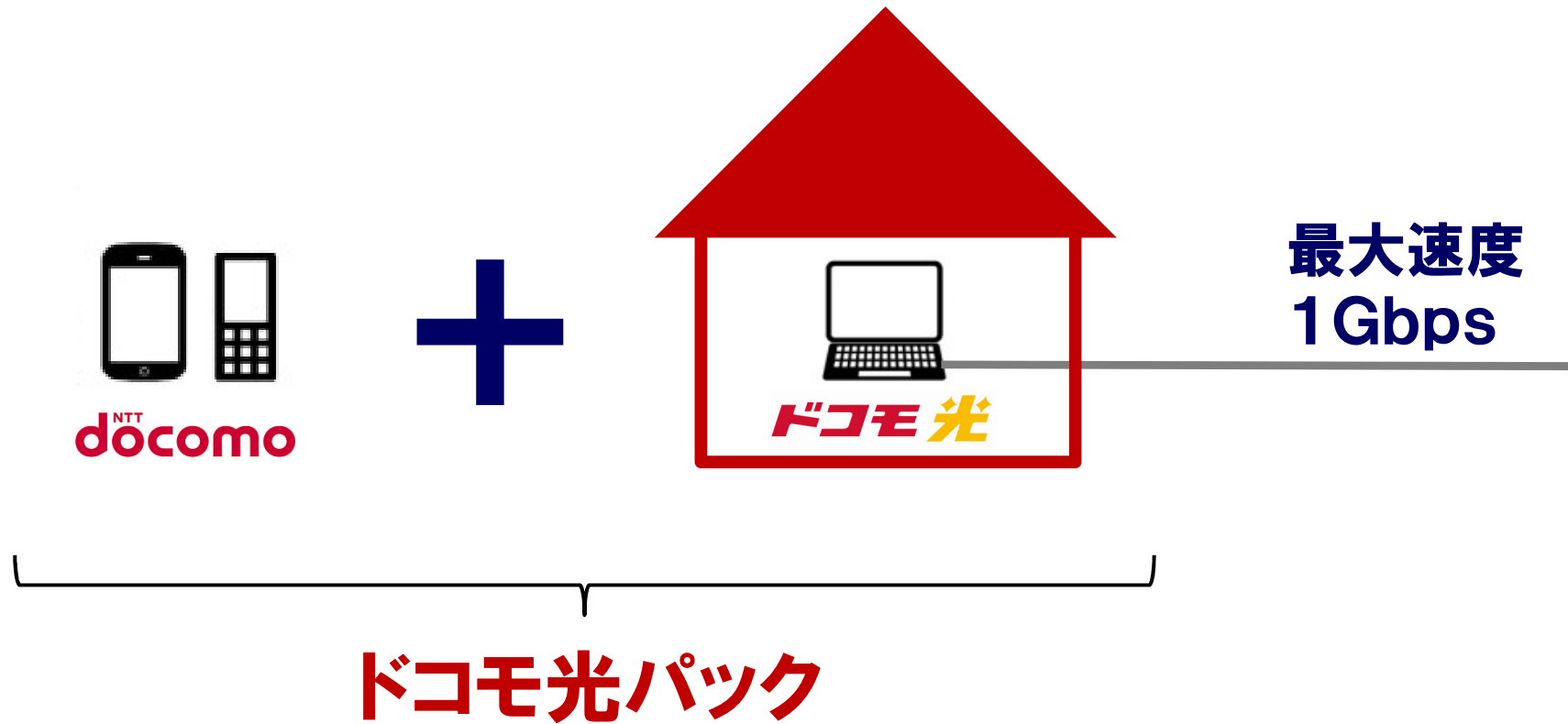
**家のネットが最大速度1 Gbpsで快適・使い放題**

**多様なISPが選べる安心・便利な一体型料金を提供**



# ドコモ光パック 登場

## ケータイとセット料金でおトクに！



# ドコモ光パック 料金イメージ

## 上位プランほどおトクに！

ドコモ光パック 料金

ケータイ 新料金プラン

ドコモ光 料金



# コスト削減

## 500億円の追加削減

(億円)



### 14年度上期 削減内訳

- ・機器販売費用 : ▲110億円
- ・償却費・除却費 : ▲90億円
- ・その他の費用 : ▲360億円

# 2014年度 株主還元

## 自己株式 市場買付けの実施

市場買付けによる自己株式取得を11月から実施予定

- 取得金額の上限：約 1,923億円
- 取得株式の上限：約 13,846万株

## 配当予想の修正

2014年度 期末配当を+5円/株

年間配当  
当初予想

60円/株



年間配当  
修正予想

65円/株

# 1. 決算概況

- ◆ 主要な財務数値
- ◆ オペレーションの状況

# 2. 業績予想の見直し

- ◆ 業績予想の見直し・要因
- ◆ 下期の取組み

# 3. 利益回復に向けた中期目標

# 利益回復に向けた中期目標

区分	目標
営業利益	2017年度：2013年度水準以上
新領域事業	営業利益 2017年度：1,000億円以上
コスト削減	2013年度比 削減額 2017年度：▲4,000億円以上
設備投資額	2015年度～2017年度 6,500億円以下
株主還元	増配と自己株式取得による強化

**モバイル事業の早期回復**

**新領域事業の利益成長**

**大胆なコスト削減**



**新料金プラン・ドコモ光による  
競争ステージの転換**

# Appendices



# セグメントに含まれるサービス等

## モバイル通信事業

### 携帯電話サービス

- ・Xiサービス
  - ・FOMAサービス
  - ・衛星電話サービス
  - ・国際サービス
  - ・端末販売
- 等

## スマートライフ事業

### dマーケット（メディアコンテンツ、コマース）

- ・動画配信サービス
  - ・音楽配信サービス
  - ・電子書籍サービス
  - ・オンラインショッピングサービス
- 等

### 金融・決済サービス

- ・クレジットサービス
  - ・料金回収代行
- 等

### 生活関連サービス

- ・料理教室
  - ・健康管理
  - ・メディカルデータベース
- 等

### ショッピングサービス(コマース)

- ・通信販売
  - ・音楽ソフト販売
  - ・食品宅配
- 等

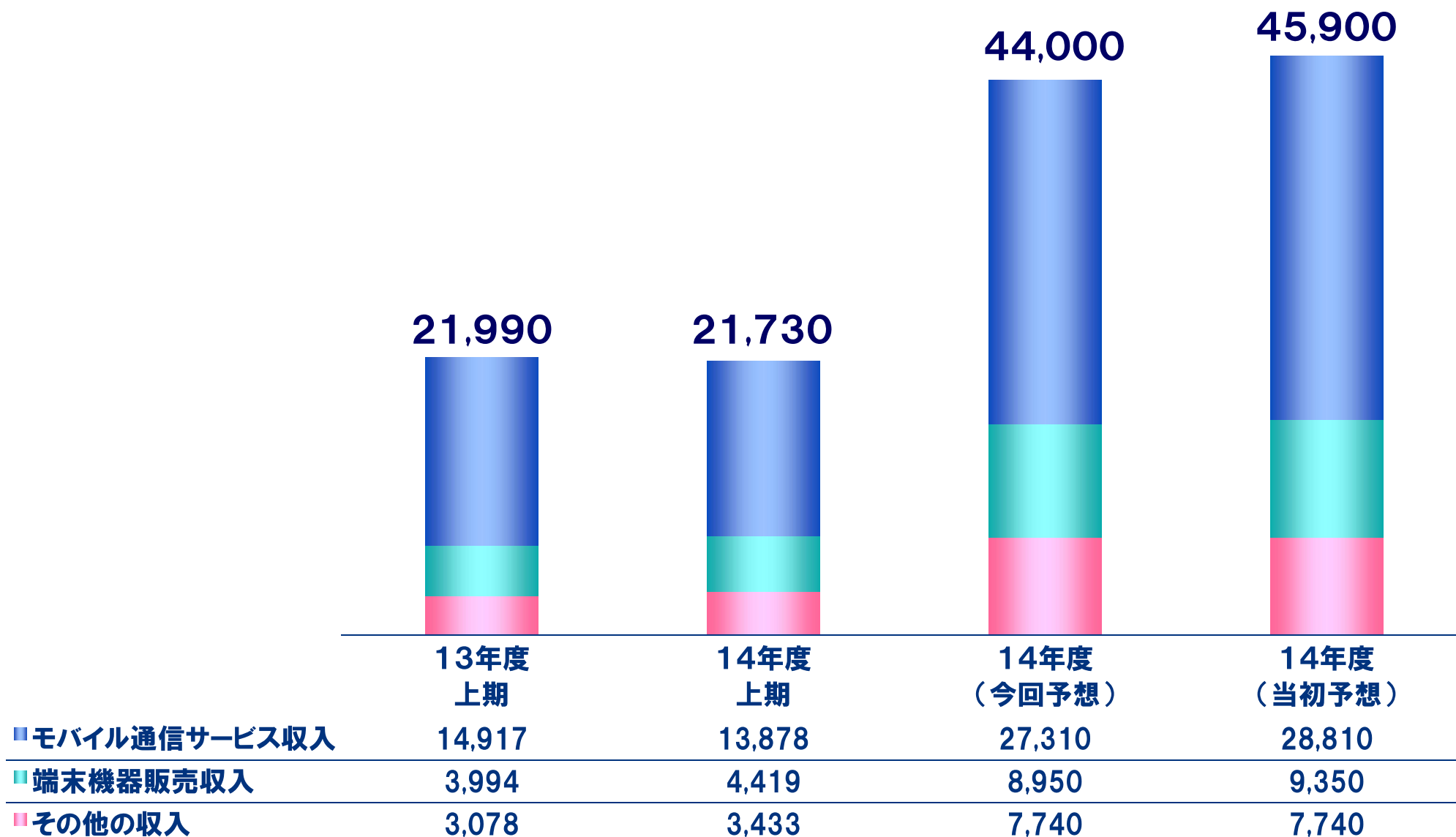
## その他の事業

- ・ケータイ補償サービス
  - ・システム開発・販売・保守受託
- 等

# 営業収益の推移

U.S.  
GAAP

(単位:億円)

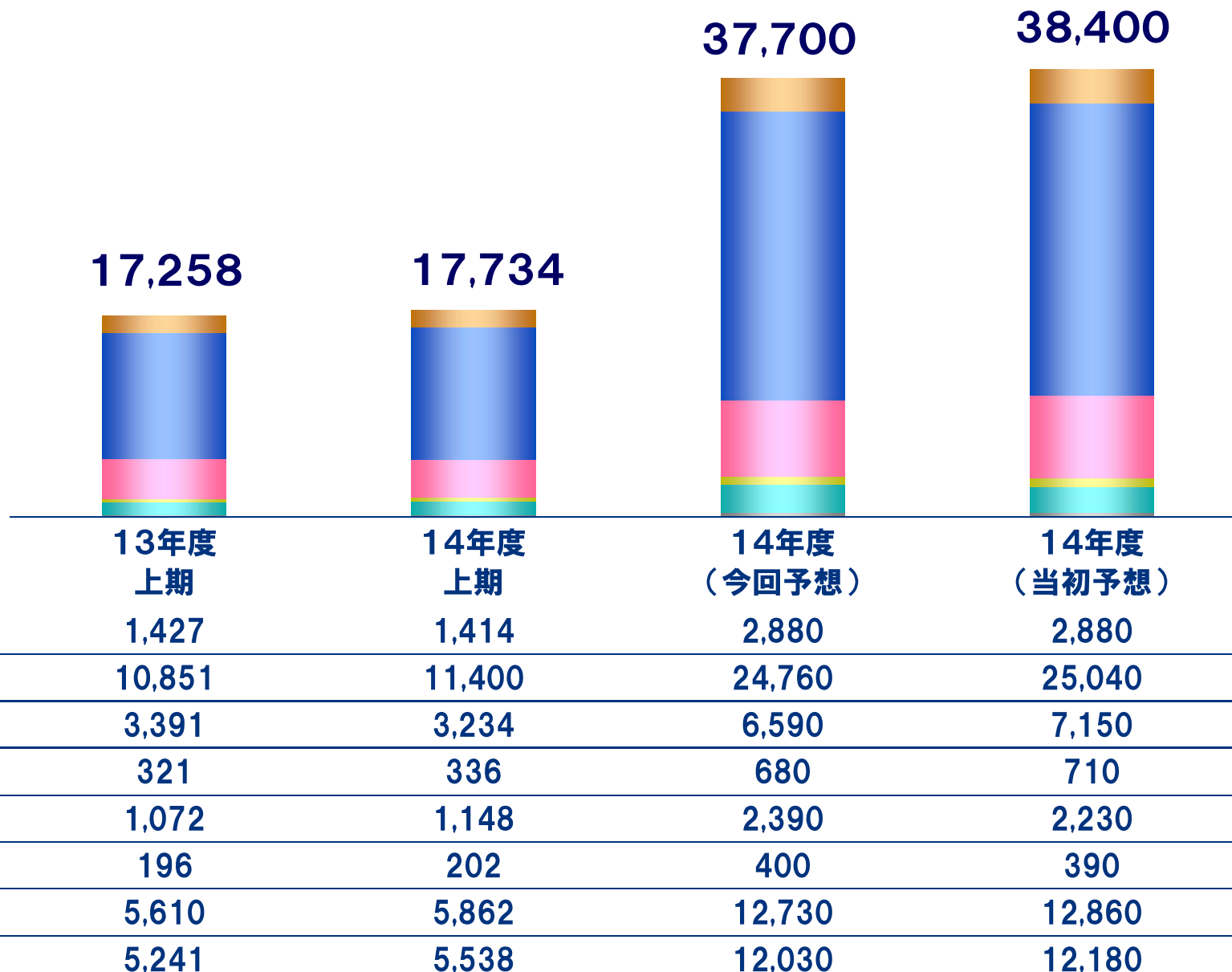


◆「国際サービス収入」は「モバイル通信サービス収入」に含めております

# 営業費用の推移

U.S.  
GAAP

(単位:億円)

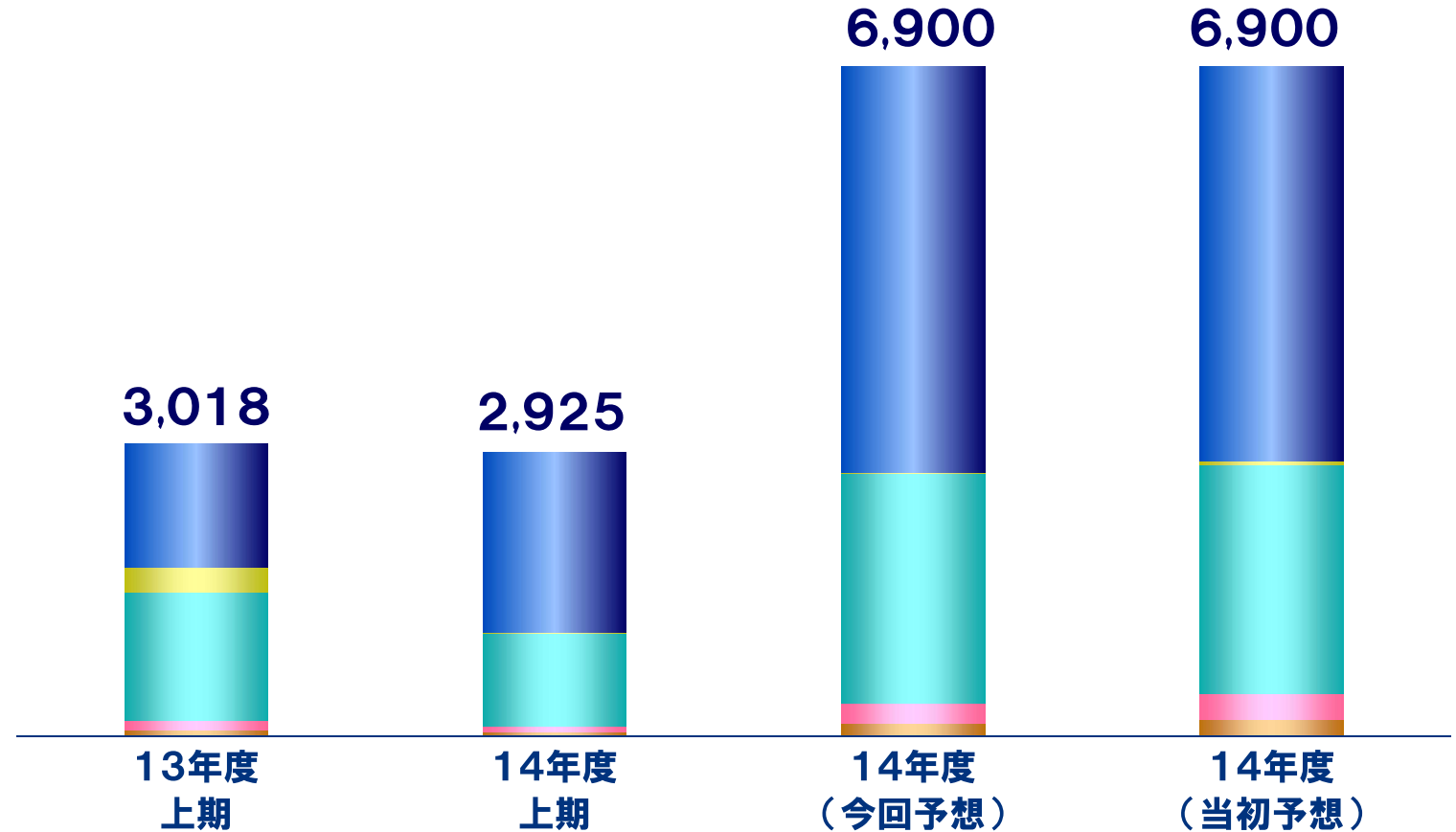


\*収益連動経費=端末機器原価+代理店手数料+ロイヤリティプログラム経費

# 設備投資の推移

U.S.  
GAAP

(単位:億円)



■モバイル通信事業 (LTE)	1,277	1,859	4,180	4,060
■モバイル通信事業 (FOMA)	260	9	10	40
■モバイル通信事業 (その他)	1,322	961	2,370	2,360
■スマートライフ事業	94	57	210	270
■その他	65	39	130	170

◆ 報告セグメントの変更に伴い、13年度上期実績及び2014年度通期予想(当初予想)の内訳を旧報告セグメントから組替えております。  
 \* 旧報告セグメントにおける「携帯電話事業(LTE)」及び「携帯電話事業(FOMA)」に含まれていた研究開発投資額は、新報告セグメントにおいては主に「モバイル通信事業(その他)」に計上。

# オペレーションの状況

			2013年度 上期 (1)	2014年度 上期 (2)	増減 (2) - (1)	2014年度 通期 (今回予想)	2014年度 通期 (当初予想)	
携帯電話	契約数【千】		61,772	64,295	+2,523	67,000	66,800	
	(再) FOMA		45,374	38,080	▲7,294	37,300	37,000	
	(再) Xi		16,398	26,215	+9,817	29,700	29,800	
	(再) iモード		29,228	24,320	▲4,909	22,700	22,700	
	(再) spモード		21,079	25,742	+4,663	28,000	28,700	
	(再) 通信モジュールサービス		3,271	3,465	+194	-	-	
	純増数【千】		236	1,190	+954	3,900	3,700	
	販売数【千】 (端末持込分含む)	販売数		10,473	10,948	+475	22,800	23,300
		Xi	新規	1,883	2,445	+562	-	-
			契約変更	3,604	2,816	▲788	-	-
			機種変更	933	2,518	+1,585	-	-
		FOMA	新規	1,533	1,220	▲313	-	-
			契約変更	30	64	+34	-	-
			機種変更	2,491	1,886	▲605	-	-
	スマートフォン販売数【千】		6,319	6,757	+438	14,100	15,300	
	解約率【%】		0.86	0.65	▲0.21	-	-	
	総合ARPU【円】		4,680	4,410	▲270	4,350	4,390	
	音声ARPU【円】		1,470	1,230	▲240	1,180	1,240	
	パケットARPU【円】		2,720	2,640	▲80	2,600	2,620	
	スマートARPU【円】		490	540	+50	570	530	
MOU【分】		110	108	▲2	-	-		

◆ 2014年度第2四半期よりARPU及びMOUの算定方法を変更。(それに伴い、2013年度上期のARPU及びMOU実績数値も変更)。2014年度通期 当初予想については、旧定義の数値を記載。

◆ ARPUの定義については、本資料の「ARPU・MOUの定義および算出方法について」をご参照。

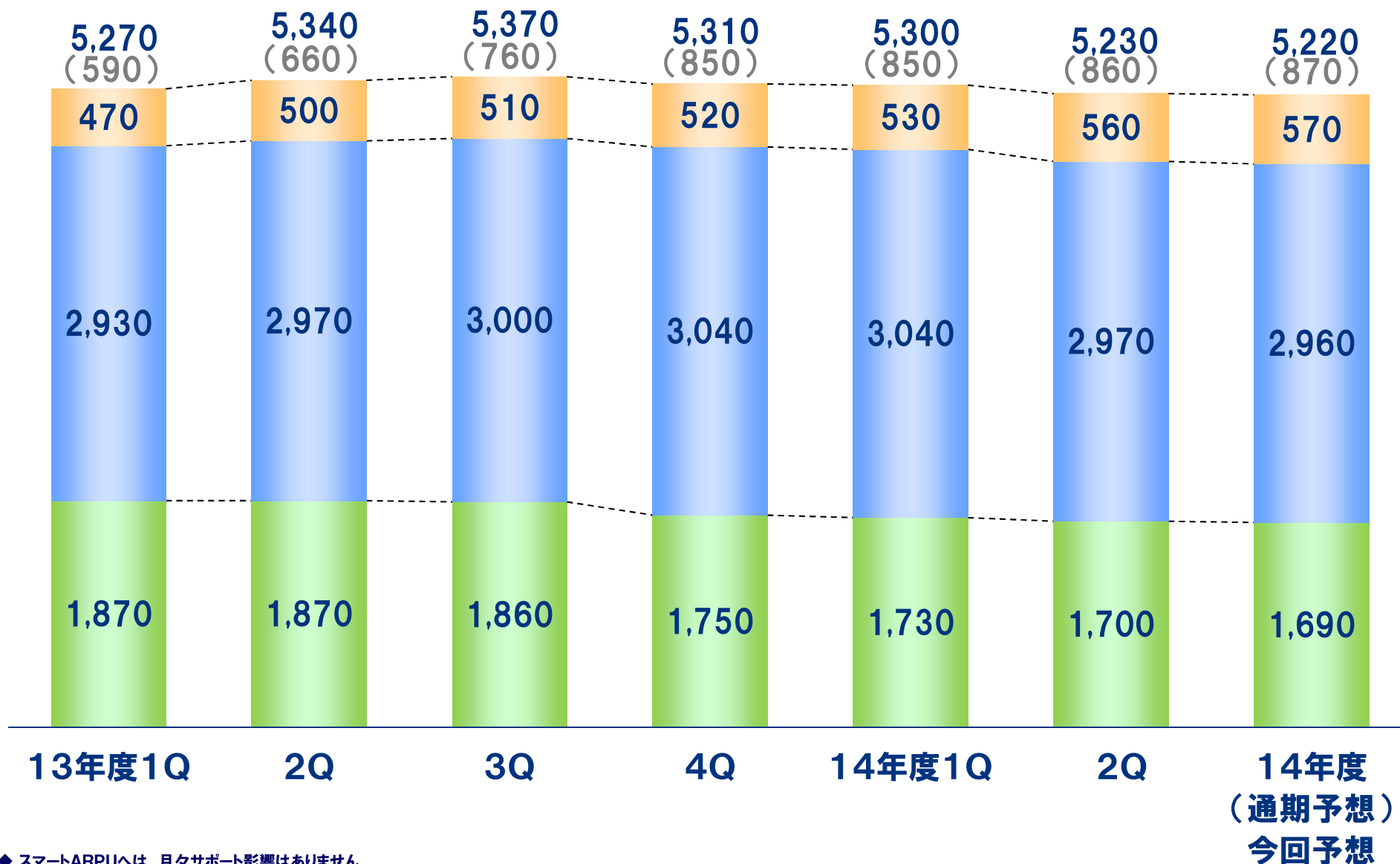
# 主なサービスの状況

		2014年度 1Q <sup>(1)</sup>	2014年度 2Q <sup>(2)</sup>	増減 (2) - (1)
<b>dマーケット</b>				
	dビデオ 契約数 (万契約)	413	400	▲13
	dヒッツ 契約数 (万契約)	200	200	0
	dアニメストア 契約数 (万契約)	114	118	+4
	dキッズ 契約数 (万契約)	9	12	+3
	dマガジン 契約数 (万契約)	9	51	+42
<b>ドコモサービスパック</b>				
	おすすめパック (万契約)	315	361	+46
	あんしんパック (万契約)	540	658	+118
<b>その他サービス</b>				
	カラダのキモチ (万契約)	44	49	+5
	NOTTV (万契約)	164	163	▲1

# 総合ARPU (月々サポート影響除き)

(単位:円)

■音声ARPU ■パケットARPU ■スマートARPU



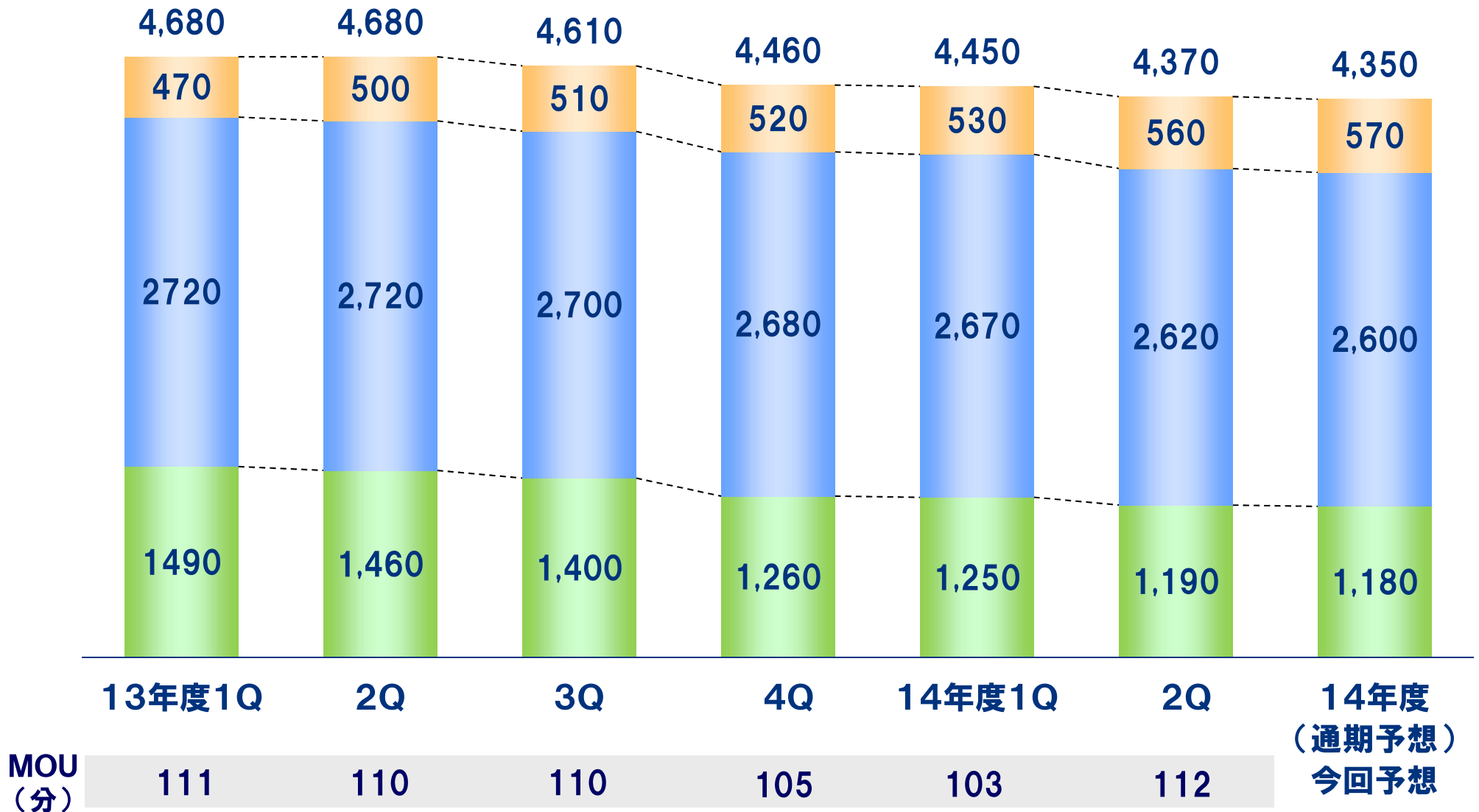
- ◆ スマートARPUへは、月々サポート影響はありません。
- ◆ 2014年度第2四半期よりARPUの算定方法を変更。(それに伴い、2013年度及び2014年度1QのARPU実績数値も変更)
- ◆ ARPUの定義については、本資料の「ARPU・MOUの定義および算出方法について」をご参照。

※ ( )内の数値は月々サポート影響

# 総合ARPU ・ MOU

(単位:円)

■音声ARPU ■パケットARPU ■スマートARPU



◆ 2014年度第2四半期よりARPU及びMOUの算定方法を変更。(それに伴い、2013年度及び2014年度1QのARPU及びMOU実績数値も変更)  
 ◆ ARPUの定義については、本資料の「ARPU・MOUの定義および算出方法について」をご参照。



# 主要な財務指標

	2013年度 上期	2014年度 上期	2013年度 期末	2014年度 期末 (今回予想)	2014年度 期末 (当初予想)
<b>収益性・効率性に関する指標</b>					
EBITDA (億円)	8,265	7,438	15,722	13,260	14,990
EBITDAマージン (%)	37.6	34.2	35.2	30.1	32.7
フリー・キャッシュ・フロー (億円)	1,993	1,435	2,572	1,600	2,800
ROE (%) ※当社に帰属する当期純利益÷株主資本*	5.5	4.7	8.4	7.6	8.7
ROCE (%) ※営業利益÷(株主資本+有利子負債)*	8.3	6.9	14.3	10.8	13.1
<b>安全性に関する指標</b>					
株主資本比率 (%) ※株主資本÷総資産	76.6	77.3	75.2	74.5	75.0
D/E レシオ (倍) ※有利子負債÷株主資本	0.044	0.042	0.041	0.075	0.041
有利子負債/EBITDA倍率 (倍)	—	—	0.15	0.30	0.15
<b>株式価値に関する指標</b>					
EPS (円) ※1株当り当社に帰属する当期純利益	—	—	112.07	104.45	120.4
PER (倍) ※時価総額÷当社に帰属する当期純利益	—	—	14.53	—	—
PBR (倍) ※時価総額÷株主資本	1.2	1.3	1.2	—	—
配当性向 (%)	—	—	53.5	62.2	49.8
配当利回り (%) 年間配当金額÷期末株価	—	—	3.7	—	—
時価総額 (億円) 期末株価×発行済み株式数 (自己株式除く)	66,016	72,584	67,509	—	—

※ 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。

※フリー・キャッシュ・フロー算定にあたっては、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

\*2014年度期末予想について、2014年4月25日に当社取締役会で決議した取得総額:5,000億円(上限)の自己株式を取得する前提の数値



**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及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」、「メールアドレス保管」、「ドコモビジネスランシーバー」並びに仮想移動体通信事業者(MVNO)へ提供する卸電気通信役務及び事業者間接続は、ARPU及びMOUの算定上、収入及び契約数のいずれにも含めていません。

# 財務指標(連結)の調整表 ①

## 1. EBITDA、EBITDAマージン

(単位:億円)

	2015年3月期通期 (今回予想)	2014年3月期 通期	2014年3月期 第2四半期 連結累計期間	2015年3月期 第2四半期 連結累計期間
a. EBITDA	13,260	15,722	8,265	7,438
減価償却費	△ 6,590	△ 7,187	△ 3,391	△ 3,234
有形固定資産売却・除却損	△ 370	△ 343	△ 142	△ 208
営業利益	6,300	8,192	4,732	3,996
営業外損益(△費用)	90	139	86	45
法人税等	△ 2,210	△ 3,080	△ 1,836	△ 1,419
持分法による投資損益(△損失)	10	△ 691	△ 10	△ 37
控除:非支配持分に帰属する当期純損益(△利益)	10	88	32	10
b.当社に帰属する四半期(当期)純利益	4,200	4,647	3,004	2,595
c.営業収益	44,000	44,612	21,990	21,730
EBITDAマージン (=a/c)	30.1%	35.2%	37.6%	34.2%
売上高四半期(当期)純利益率 (=b/c)	9.5%	10.4%	13.7%	11.9%

(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. ROCE (税引前)

(単位:億円)

	2015年3月期通期 (今回予想)	2014年3月期 通期	2014年3月期 第2四半期 連結累計期間	2015年3月期 第2四半期 連結累計期間
a. 営業利益	6,300	8,192	4,732	3,996
b. 使用総資本	58,227	57,480	57,197	57,853
ROCE (税引前) (=a/b)	10.8%	14.3%	8.3%	6.9%

(注)使用総資本(今回予想・通期): $(前(前々)連結会計年度末株主資本+当(前)連結会計年度末株主資本) \div 2 + (前(前々)連結会計年度末有利子負債+当(前)連結会計年度末有利子負債) \div 2$   
 使用総資本(連結累計期間): $(前(前々)連結会計年度末株主資本+当(前)第2四半期連結会計期間末株主資本) \div 2 + (前(前々)連結会計年度末有利子負債+当(前)第2四半期連結会計期間末有利子負債) \div 2$   
 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  
 (2014年3月期通期、2014年3月期第2四半期連結累計期間:実効税率38.1%、2015年3月期通期(今回予想)、2015年3月期第2四半期連結累計期間:実効税率35.8%)

# 財務指標(連結)の調整表 ②

## 3. フリー・キャッシュ・フロー（資金運用に伴う増減除く）

（単位：億円）

	2015年3月期通期 （今回予想）	2014年3月期 通期	2014年3月期 第2四半期 連結累計期間	2015年3月期 第2四半期 連結累計期間
営業活動によるキャッシュ・フロー	8,500	10,006	5,797	5,243
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 6,900	△ 7,036	△ 4,524	△ 3,934
フリー・キャッシュ・フロー	1,600	2,971	1,272	1,310
資金運用に伴う増減（注）	-	399	△ 720	△ 125
フリー・キャッシュ・フロー （資金運用に伴う増減除く）	1,600	2,572	1,993	1,435

（注）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。

2014年3月期通期、2014年3月期第2四半期及び2015年3月期第2四半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います。

2015年3月期通期(今回予想)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いません。

# 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风险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、潜在的风险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、新たな事業領域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。