

第2 【事業の状況】

1 【業績等の概要】

(1) 業績

概況

移動通信市場は、人口普及率の高まりに伴う成熟化の進展に加え、一昨年に開始された携帯電話番号ポータビリティ（MNP）※¹や新規事業者の参入の影響などにより、事業者間の競争がますます激化しております。

そのような市場環境の中で、当社グループは、料金サービスの拡充、新販売モデルの導入、ネットワーク品質の向上、端末ラインナップの強化、サービスの充実など、総合的な取り組みを展開し、既存のお客様との関係をより深めていくことを重視する事業モデルへの転換を進めるとともに、コアビジネスである携帯電話サービスの一層の競争力強化に努めてまいりました。

また、クレジットサービスや国際ローミングサービス※²の普及を促進し、収益機会の拡大にも努めてまいりました。

これらの取り組みの結果、新たな料金割引サービスの普及の影響などにより、当連結会計年度における営業収益は前連結会計年度に比べ763億円減の4兆7,118億円となったものの、新販売モデルの導入による代理店手数料の減少などにより、営業利益は348億円増の8,083億円となりました。また、税引前利益は8,007億円、当期純利益は4,912億円となりました。

※ 1 携帯電話の利用者が電話番号を変えずに他の携帯電話会社に契約を変更できる制度。

※ 2 海外の通信事業者のサービスエリアで、日本でお使いの携帯電話番号やメールアドレスがそのままご利用いただけるサービス。

当連結会計年度における主な経営成績は次のとおりであります。

区分	当連結会計年度 平成19年4月1日から 平成20年3月31日まで (億円)	対前年度増減率(%)
営業収益	47,118	△1.6
営業利益	8,083	4.5
税引前利益	8,007	3.6
当期純利益	4,912	7.4
EBITDAマージン	34.8%	1.9ポイント
ROCE	17.0%	0.9ポイント
ROCE(税引後)	10.0%	0.5ポイント

- (注) 1 EBITDAマージン：EBITDA÷営業収益
 EBITDA：営業利益＋減価償却費＋有形固定資産売却・除却損
 (EBITDAマージンの算出過程)

区分	前連結会計年度 平成18年4月1日から 平成19年3月31日まで (億円)	当連結会計年度 平成19年4月1日から 平成20年3月31日まで (億円)
a. EBITDA	15,746	16,391
減価償却費	△7,453	△7,764
有形固定資産売却・除却損	△557	△544
営業利益	7,735	8,083
営業外損益(△費用)	△6	△76
法人税等	△3,137	△3,230
持分法による投資損益(△損失)	△19	136
少数株主損益(△利益)	△0	△1
b. 当期純利益	4,573	4,912
c. 営業収益	47,881	47,118
EBITDAマージン (=a/c)	32.9%	34.8%
売上高当期純利益率 (=b/c)	9.6%	10.4%

(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 Item 10(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。

- 2 ROCE：営業利益÷使用総資本
 ROCE(税引後)：税引後営業利益÷使用総資本
 (ROCE、ROCE(税引後)の算出過程)

区分	前連結会計年度 平成18年4月1日から 平成19年3月31日まで (億円)	当連結会計年度 平成19年4月1日から 平成20年3月31日まで (億円)
a. 営業利益	7,735	8,083
b. 税引後営業利益 {=a*(1-実効税率)}	4,572	4,777
c. 使用総資本	48,043	47,596
ROCE (=a/c)	16.1%	17.0%
ROCE(税引後) (=b/c)	9.5%	10.0%

(注) 使用総資本=(前連結会計年度末純資産+当連結会計年度末純資産)÷2+(前連結会計年度末有利子負債+当連結会計年度末有利子負債)÷2 (※)

(※) 純資産については、少数株主持分を含んでおりません。

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

実効税率：前連結会計年度、当連結会計年度とも40.9%

事業の種類別セグメントの業績は次のとおりであります。

携帯電話事業

当連結会計年度末における当社グループの携帯電話サービス契約数は5,339万契約（前年度末比1.5%増）となりました。そのうち「FOMA」サービスの契約数は、「mova」サービスからの移行が引き続き順調に進展して4,395万契約（同23.7%増）に達し、当社グループの携帯電話サービス契約数の82%を超えました。また、「FOMA」端末向けの情報配信サービス「iチャンネル」や、「iモード」パケット定額サービスの契約数も順調に拡大するなど、携帯電話の「生活インフラ」化を進めました。

携帯電話サービス契約の純増数については、MNPや他事業者が実施した施策の影響により厳しい状況が続いておりますが、次のような各種の取り組みにより、既存のお客様との関係強化を図った結果、当連結会計年度末にかけては携帯電話サービスの解約率がMNP開始前の水準にまで低減するなど、事業基盤の安定化を図ることができました。

具体的な取り組みの状況は次のとおりであります。

《料金サービスの拡充と新販売モデルの導入》

○2年間継続してご利用いただくことを条件に、継続利用期間に関係なく基本使用料を一律50%割引く新たな料金割引サービス「ファミ割MAX50」及び「ひとりでも割50」の提供を開始いたしました。また、「FOMA」サービスをご利用で「ファミ割MAX50」をご契約のお客様などを対象に、平成20年4月1日より、同一「ファミリー割引」グループへの通話を無料といたしました。

○「FOMA905i」シリーズ以降の対象携帯電話機をご購入いただく際に、お客様のご要望に合わせて、2つのコースのいずれかを選択いただける新販売モデルの提供を開始いたしました。

- ・「バリューコース」：従来に比べて携帯電話機購入代金の負担が増すものの、月々の基本使用料が低廉な新料金プラン「バリュープラン」が適用され、携帯電話機購入代金の分割払いも可能なコース。
- ・「ベーシックコース」：従来の料金プランが適用され、2年間同一の携帯電話機を継続利用していただくことを条件に、携帯電話機購入代金が割引かれるコース。

このご購入方法を開始して以来、9割以上のお客様に「バリューコース」をご選択いただき、当連結会計年度末現在で「バリュープラン」の契約数は500万契約に達しました。

《国際サービスの普及促進》

○主力端末である「FOMA905i」シリーズをはじめとして、W-CDMA^{※1}に加え、世界で広く採用されている通信方式であるGSM^{※2}にも対応した端末ラインナップを充実させたことにより、お客様ご自身の携帯電話機を使用する形での国際ローミングサービスの利用が飛躍的に増加いたしました。

○国際ローミングのサービスエリア拡大に取り組み、当連結会計年度末には、ご利用いただける国と地域の数は次のとおりとなりました。

- ・音声・ショートメッセージサービス（SMS）^{※3}：157
- ・パケット通信サービス：114
- ・テレビ電話：45

- ※ 1 Wideband Code Division Multiple Accessの略。第三代移動通信システム（3G）の一つ。
- ※ 2 Global System for Mobile Communicationsの略。第二代移動通信システムの一つ。
- ※ 3 電話番号で文字メッセージが送受信できるサービス。

《法人営業の強化》

- 法人営業については、お客様からの多岐に渡るご要望にお応えするため、料金、端末、サービスなどの面で様々な取組みを進めてまいりました。
- 料金面では、2年間継続してご利用いただくことを条件に、継続利用期間に関係なく基本使用料を一律50%割引く「オフィス割MAX50」の提供を開始いたしました。さらに、平成20年6月1日から、法人のお客様が同一名義で契約する「FOMA」をあらかじめグループ登録いただくことで、グループ内の「FOMA」同士の通話を定額とする「ビジネス通話・ホーダイ」を開始いたしました。また、リモートアクセスサービス「ビジネスm o p e r a アクセスプロ」に対応したパソコン向けパッケージ定額プランとして、最大受信速度7.2Mbpsまたは3.6Mbpsの高速データ通信サービス「FOMA ハイスピード」でご利用いただける「定額データプランHIGH-SPEED」と、低速ながら低廉な料金でご利用いただける「定額データプラン64K」の提供を開始いたしました。
- 端末面では、法人のお客様からご要望の多いセキュリティの強化など、ビジネス向けの機能を重視した「FOMA F905i Biz」等を発売いたしました。また、「BlackBerry 8707h」日本語対応版、「FOMA F1100」などスマートフォンのラインナップを充実させてまいりました。
- サービス面では、携帯電話を業務改善や売上向上のツールとして活用したいというお客様のご要望にお応えして、数多くの携帯電話を活用したソリューションを開発し、提供いたしました。また、法人のお客様専用の電話お問い合わせの窓口を開設し、幅広いお客様のご要望にお応えする体制作りについても取り組んでまいりました。

《サービス、アフターサービスの充実》

当連結会計年度中に開始した主な新サービス、アフターサービスは次のとおりであります。

サービス名	サービスの概要
2 i n 1	1台の携帯電話で2つの電話番号と2つのメールアドレスがご利用いただけるサービス
イマドコかんたんサーチ	「iモード」対応端末を使って相手の電話番号を入力するだけで、相手のおおよその居場所を手軽に地図と住所で確認できるサービス
iモード.net	ご利用中の「iモード」メールアドレスを利用して、インターネットに繋がったパソコンから「iモード」メールの送受信が可能なサービス
電池パック500ポイント交換サービス	1年以上2年未満同一の「FOMA」端末を継続してご利用いただいている「ドコモプレミアクラブ」会員のお客様に、ドコモポイント500ポイントで電池パック(1個)と交換するサービス
ケータイあんしんパック	個人データ(ICカード機能、電話帳など)に遠隔でロックをかけることができる「おまかせロック」、紛失した携帯電話の探索ができる「ケータイお探しサービス」、ネットワーク上に電話帳やメールなどをバックアップできる「電話帳お預かりサービス」をパッケージとし、さらに一部の「安心・安全」機能を強化したサービス

また、当社グループの携帯電話などのご契約者に提供している会員サービス「ドコモプレミアクラブ」について、平成20年4月ご請求分（平成20年3月ご利用分）より、ステージ決定の条件に継続利用期間を追加するとともに、ドコモポイントの最高獲得率を引き上げるなど、長期にご利用いただいているお客様へのサービスを充実いたしました。

《端末ラインナップの強化》

当連結会計年度中に発売した主な商品は次のとおりであります。

商品名	商品の概要
FOMA 905iシリーズ	国際ローミング、ワンセグ、「FOMAハイスピード」などの最新機能を搭載した高機能携帯電話シリーズ
FOMA 705iシリーズ	スリムなボディや個性的なデザインに加え、多彩な機能を搭載した携帯電話シリーズ
FOMA 904iシリーズ	「2in1」やパソコン用のインターネットサイトが表示できる「iモード」フルブラウザに対応し、ゲーム・音楽機能を充実させた携帯電話シリーズ
FOMA 704iシリーズ	ワンセグや防水機能など、お客様の欲しい機能で選べる「スリム&コンパクト」な携帯電話シリーズ
らくらくホン ベーシック	ワンタッチダイヤルボタンや大きな文字表示など、基本機能に特化したらくらくホン
らくらくホンIV	「あんしん」、「かんたん」をさらに追求したGPS機能搭載らくらくホン
キッズケータイ FOMA F801i	置き忘れ防止機能や防水対応など、さらに「あんしん」を追求した子ども向け携帯電話
ビジネスケータイ FOMA F905i Biz FOMA N905i Biz PRO SOLID μ	カメラレスやセキュリティ機能が充実した法人のお客様向け携帯電話
FOMA F1100	「Windows Mobile® 6※」を搭載し、ビジネス機能が充実の「携帯性」と「使いやすさ」を備えた携帯端末
FOMA A2502 HIGH-SPEED FOMA N2502 HIGH-SPEED	「FOMAハイスピード」に対応したデータ通信専用端末

※「Windows Mobile」は、米国Microsoft Corporationの米国及びその他の国における商標または登録商標であります。

主なサービスの契約数、ARPU及び業績の状況は次のとおりであります。

主なサービスの契約数

区分	当連結会計年度末 平成20年3月31日 (千契約)	対前年度末増減率(%)
携帯電話サービス	53,388	1.5
「FOMA」サービス	43,949	23.7
うち「iチャネル」	15,649	47.9
うち「iモード」パケット定額サービス	12,744	33.3
「mova」サービス	9,438	△44.8
「iモード」サービス	47,993	0.9

- (注) 1 携帯電話サービス契約数及び「FOMA」サービス契約数には、通信モジュールサービス契約数を含めて記載しております。
- 2 平成20年3月3日より、「2in1」を利用するにはその前提として原則「FOMA」契約を締結することが条件となっており、当連結会計年度末の携帯電話サービス契約数及び「FOMA」サービス契約数にはその場合の当該「FOMA」契約も含まれております。
- 3 「iモード」パケット定額サービスは、「パケ・ホーダイ（「FOMA」サービスの「iモード」パケット通信料が定額で使い放題となる料金サービス）」分、「パケ・ホーダイフル（「FOMA」サービスの「iモード」パケット通信料や「iモード」フルブラウザによる通信料が定額で使い放題となる料金サービス）」分の合計で記載しております。
- 4 「iモード」サービスは、「FOMA」サービス分(41,213千契約)、「mova」サービス分(6,779千契約)の合計を記載しております。

ARPU

	当連結会計年度 平成19年4月1日から 平成20年3月31日まで (円)	対前年度増減率(%)
総合ARPU (FOMA+mova)	6,360	△5.1
音声ARPU	4,160	△11.3
パケットARPU	2,200	9.5
総合ARPU (FOMA)	6,990	△11.1
音声ARPU	4,340	△14.4
パケットARPU	2,650	△5.0
総合ARPU (mova)	4,340	△16.2
音声ARPU	3,590	△14.3
iモードARPU	750	△24.2

- (注) 1 ARPU (Average monthly Revenue Per Unit) ※1 : 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な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は契約者の各月の平均的な利用状況及び当社グループによる料金設定変更の影響を分析する上で有用な情報を提供するものであると考えております。なお、ARPUの分子に含まれる収入は米国会計基準により算定しております。(以降、ARPUの記述について同様)

- (1) 総合ARPU(FOMA+mova)…音声ARPU(FOMA+mova)+パケットARPU(FOMA+mova)
 音声ARPU(FOMA+mova)
 …音声ARPU(FOMA+mova)関連収入(基本料、通話料)÷稼動契約数(FOMA+mova)
 パケットARPU(FOMA+mova)
 …(パケットARPU(FOMA)関連収入(基本料、通信料)+iモードARPU(mova)
 関連収入(基本料、通信料))÷稼動契約数(FOMA+mova)
- (2) 総合ARPU(FOMA)…音声ARPU(FOMA)+パケットARPU(FOMA)
 音声ARPU(FOMA)
 …音声ARPU(FOMA)関連収入(基本料、通話料)÷稼動契約数(FOMA)
 パケットARPU(FOMA)
 …パケットARPU(FOMA)関連収入(基本料、通信料)÷稼動契約数(FOMA)
- (3) 総合ARPU(mova)…音声ARPU(mova)+iモードARPU(mova)
 音声ARPU(mova)
 …音声ARPU(mova)関連収入(基本料、通話料)÷稼動契約数(mova)
 iモードARPU(mova)^{※2}
 …iモードARPU(mova)関連収入(基本料、通信料)÷稼動契約数(mova)

2 稼動契約数の算出方法

当該年度4月から3月までの各月稼動契約数((前月末契約数+当月末契約数)÷2)の合計
 (以降、稼動契約数の記述について同様)

※1 通信モジュールサービスは、ARPUの算定上、収入、契約数共に含めておりません。

※2 iモードARPU(mova)は、iモードの利用の有無に関わらず、「mova」の全ての契約数に基づいて計算しております。

業績

区分	当連結会計年度 平成19年4月1日から 平成20年3月31日まで (億円)	対前年度増減率(%)
携帯電話事業営業収益	46,471	△1.5
携帯電話事業営業利益(△損失)	8,582	6.8

PHS事業

PHSサービスについては、ご利用のお客様に対して、「FOMA」サービスへの移行促進に取り組み、平成20年1月7日をもってサービスを終了いたしました。

業績の状況は次のとおりであります。

業績

区分	当連結会計年度 平成19年4月1日から 平成20年3月31日まで (億円)	対前年度増減率(%)
PHS事業営業収益	100	△57.5
PHS事業営業利益(△損失)	△300	△94.8

その他事業

《クレジットビジネスの普及促進》

○クレジットサービス「DCMX」については、新たに「DCMX GOLD」などの提供を開始し、サービスラインナップの充実を図るとともに、ドコモショップ等販売チャネルにおける取り組みの強化を図ってまいりました。その結果、当連結会計年度末現在における「DCMX」の各サービスを合わせた契約数は、前連結会計年度末に比べ355万契約増加し、564万契約に達しました。

○「iD」については、コンビニエンスストア、スーパーマーケット、ドラッグストア、商店街など、お客様の日常生活に深く関わる店舗に重点を置いて読み取り機の設置を積極的に進めてまいりました。また、「ファミリーマート」において、「iD」と「E d y」に対応した共用読み取り機をコンビニエンス業界で初めて全店舗に導入いたしました。これらの取り組みの結果、当連結会計年度末現在における読み取り機の設置台数は、前連結会計年度末に比べて16万台増加し、約30万台となりました。

《その他》

○当社グループでは、「iモード」サイトのモバイル広告販売、モバイル技術・ノウハウを活かした各種システムソリューション等の開発・販売及びホテル向け高速インターネット接続サービス事業等に取り組み、収益の拡大を図ってまいりました。

業績の状況は次のとおりであります。

業績

区分	当連結会計年度 平成19年4月1日から 平成20年3月31日まで (億円)	対前年度増減率(%)
その他事業営業収益	547	19.6
その他事業営業利益(△損失)	△199	△34.9

(2) キャッシュ・フローの状況

営業活動によるキャッシュ・フローは、1兆5,601億円となりました。前連結会計年度と比較して5,795億円増加（前年度比 59.1%増）しましたが、これは主にHutchison 3G UK Holdings Limited株式の減損が、税務上損金として容認されたこと等から、法人税等の支払・還付額（純額）が1,797億円と前連結会計年度3,589億円から減少したことなどによるものであります。また、前連結会計年度末日が金融機関の休業日であったため、携帯電話料金等の現金収入2,100億円が当連結会計年度で収納されております。

投資活動によるキャッシュ・フローは、7,588億円の支出となりました。前連結会計年度と比較して支出が1,888億円減少（前年度比 19.9%支出減）しましたが、主に出資等の長期投資による支出が増加したものの、固定資産の取得による支出が減少したこと、及び期間3ヵ月超の資金運用の増減による収入（純額）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、4,975億円の支出となりました。前連結会計年度と比較して支出が340億円減少（前年度比 6.4%支出減）しましたが、主に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。

以上の結果、当連結会計年度末における現金及び現金同等物は6,469億円となり、前連結会計年度末と比較して3,038億円増加いたしました。また、資金の一部を効率的に運用するために実施した期間3ヵ月超の資金運用残高は、当連結会計年度末において522億円であり、前連結会計年度末においては2,005億円でありました。

なお、詳細につきましては「第2 事業の状況 8 財政状態及び経営成績の分析」をご参照ください。

(3) CSRの取り組みの状況

当社グループは、社会と共生するとともに事業活動そのものを誠実に推進することにより、社会へ貢献することを目指しております。携帯電話事業者の社会的責任（CSR）として、携帯電話を取り巻く社会問題、地震等の災害対策及び地球環境問題への対応や、高齢の方や障がいのある方にも携帯電話の便利さを実感していただくことを重点課題と定め、様々な活動に取り組んでおります。これらの活動のうち、当社グループの商品・サービスに直接的に関わるものについては、「ドコモ『あんしん』ミッション」として展開しております。

当連結会計年度における主な活動内容は次のとおりであります。

《安心・安全なモバイル社会の実現》

○携帯電話を正しく安全に使うための知識やマナーを子どもたちに教える「ドコモケータイ安全教室」を開催（当連結会計年度において全国で約2,400回開催）するとともに、アクセス制限サービス（フィルタリングサービス）を普及促進いたしました。

○おお客様に安心して携帯電話をご利用いただくための各種サービスや、ご利用料金などに関する相談受付・コンサルティングを行う専用コールセンター「ドコモあんしんホットライン」を開設いたしました。

《ユニバーサルデザインの推進》

○高齢の方や障がいのある方が日常生活の中で便利に携帯電話を使用していただけるよう、出張セミナー型の「ケータイ活用講座」を開催（当連結会計年度において関東甲信越で合計41回開催）いたしました。

○平成11年の発売以来、多くのおお客様にご好評をいただいている「らくらくホン」シリーズの累計販売台数が平成19年4月に全国で1,000万台を突破し、当連結会計年度末には1,289万台に達しました。

○全ての人を使いやすい製品・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に基づく当社の取り組みが評価され、「平成19年度バリアフリー化推進功労者表彰 内閣総理大臣表彰」を受賞いたしました。

《地球環境保全》

○光張出し局[※]の導入、高効率電源装置・高効率空調装置の導入等により、通信設備における省エネルギー化を推進いたしました。

○使用済み端末の回収（累計6,500万台）、「ドコモの森」森林整備活動（累計36ヵ所）を実施いたしました。

※ 主装置（親局）と別の場所に置き、光ケーブルで結んだ子機のみ設置した基地局。

《社会貢献活動》

○子どもの教育支援として、タイにおける学校建設（累計10校）や、各種スポーツ教室を通じた青少年の健全育成への取り組みを実施いたしました。

○民間企業から世界基金への持続的な資金の流れを作る寄付の仕組み「プロダクト・レッド」に参加し、「FOMA M702iS (RED)」をご利用いただいているお客様の対象期間中の月額請求額1%相当を、アフリカでのHIV/AIDS対策として寄付いたしました。

(4) 防災への取り組みの状況

携帯電話は人々の生活に欠かせない重要な通信インフラを担っており、地震・風水害など災害発生時において、人命救助や国の機関・地方自治体の通信機能を担うなど極めて重要な役割を果たすことが期待されております。当社グループでは、防災への取り組みを携帯電話事業者のCSRの重点課題と位置づけており、「災害対策三原則」を掲げ、災害に強い通信ネットワークの構築を図るとともに、ネットワークの安全性と信頼性の確保に努めております。

また、通信ネットワークの復旧・確保のみならず、会社としての機能をいかに保ち、事業を継続するかという事業継続計画（Business Continuity Plan）についても、組織ごとに復旧優先業務を明確にしたうえで、予め設定した目標時間内で可能な限り早期に事業を再開できるよう、事前に取り決めた事項や手順を定めた事業継続計画を策定いたしました。今後、教育や訓練、モニタリングを行い、その結果を事業継続計画に反映するなど、継続的な取り組みを行ってまいります。

《災害対策三原則》

○システムとしての信頼性向上

災害時においても移動通信システムとして確実に機能するよう、建物及び鉄塔の耐震補強、機器の耐震補強・固定、とう道へのケーブルの収容、通信ケーブルの地中化など施設・設備自体の耐震化を図っております。また、中継伝送路（中距離伝送路）の多ルート化・二ルート化・ループ化、通信設備の二重化・分散設置、通信衛星の利用拡大など設備・回線のバックアップによりネットワークの信頼性向上に努めております。

○重要通信の確保

国の機関・地方自治体の災害対策に協力する指定公共機関として、災害時に防災機関が優先して使用できるよう災害時優先電話制度を設けるとともに、ネットワークの効率的なコントロール、災害時における地方自治体等への携帯電話の貸し出し等により重要通信の確保に努めております。

○通信サービスの早期復旧

ひとたび災害が発生した場合、一刻も早い移動通信サービスの復旧を図るため、ハード面の対策として、可搬型基地局装置の配備、移動電源車の配備、復旧用資材の確保、また、ソフト面の対策として、被災時の措置マニュアルの策定、災害対策本部等の組織化、防災訓練等の実施に努めております。

《防災体制》

災害発生時の体制については、非常事態が発令された場合、本社または支店等に災害や被災の規模に応じて災害対策本部が設置されます。災害対策本部は、被災していない当社グループ各社、NTTグループ等と連携しながら情報収集を行い、これに基づき復旧作業や応援計画等を調整し、災害対策本部内の各班がそれぞれの作業を指揮してまいります。災害の規模によっては内閣府や総務省、国の緊急対策本部等と連携し、国等の復旧活動に協力してまいります。また、報道機関に対する被害状況及び復旧状況の具体的な説明等を通じ、お客様への情報提供を行ってまいります。

当連結会計年度において、災害発生時における多様な対応を実現する具体的取り組みとして、指定したエリアにおける対応携帯電話機に対して、輻輳の影響を受けずに、気象庁の緊急地震速報などのメッセージを配信する「緊急速報『エリアメール』」の提供を開始いたしました。また、平成19年7月に発生した新潟県中越沖地震において、停電基地局に対し移動電源車及び発動発電機を早期に配備し、サービスエリアの確保を行うとともに、地震発生後避難所への携帯電話の無料貸し出しや携帯電話の充電サービスなどを行ってまいりました。

(5) 提出会社の移動電気通信役務損益明細状況

平成16年総務省告示第232号(電気通信事業会計規則附則第3項の規定に基づく基礎的電気通信役務損益明細表、指定電気通信役務損益明細表及び移動電気通信役務損益明細表の開示方法)に基づき、第17期における当社の移動電気通信役務損益明細表を以下に記載いたします。

移動電気通信役務損益明細表

平成19年4月1日から
平成20年3月31日まで

(単位：百万円)

役務の種類		営業収益	営業費用	営業利益
移動電気通信役務	携帯電話	1,228,355	913,100	315,254
	PHS	5,437	10,639	△5,201
	その他の移動体通信	6,005	9,129	△3,123
	小計	1,239,798	932,869	306,929
	データ伝送役務	706,492	646,703	59,788
	小計	1,946,290	1,579,572	366,718
移動電気通信役務以外の電気通信役務		180	1,103	△922
合計		1,946,471	1,580,675	365,795

- (注) 1 移動電気通信役務損益明細表は、電気通信事業会計規則第5条及び同附則第2項、第3項により作成しております。
- 2 移動電気通信役務損益明細表は、提出会社における単独情報のため、「第2 事業の状況 3 営業実績 (2) 営業収益実績」とは一致しておりません。

2 【仕入実績】

端末機器については、主に当社グループ独自仕様により、また一部はメーカー提案仕様により、当社及び地域ドコモ8社分を一括調達しており、自社製造は行っておりません。なお、端末調達実績については次のとおりであります。

区分	当連結会計年度 平成19年4月1日から 平成20年3月31日まで (百万円)	対前年度増減率(%)
携帯電話端末機器	1,172,173	1.3
PHS 端末機器	55	△62.7
その他端末機器	1,346	△9.8
合計	1,173,573	1.3

- (注) 1 金額は調達価格で表示しております。
2 上記金額には、消費税等は含まれておりません。

3 【営業実績】

(1) 携帯電話販売実績

区分	当連結会計年度 平成19年4月1日から 平成20年3月31日まで (万台)	対前年度増減率(%)
携帯電話（FOMA+mova）販売数	2,574	△1.2
「FOMA」	新規	568
	移行	653
	買い増し	1,309
「mova」	新規	20
	取替	24

- (注) 新規：新規の回線契約
移行：「mova」から「FOMA」への契約変更
買い増し：「FOMA」から「FOMA」への機種変更
取替：「mova」から「mova」への機種変更

(2) 営業収益実績

区分	当連結会計年度 平成19年4月1日から 平成20年3月31日まで (百万円)	対前年度増減率(%)
携帯電話事業	4,647,132	△1.5
PHS 事業	9,953	△57.5
その他事業	54,742	19.6
合計	4,711,827	△1.6

- (注) 上記金額には、消費税等は含まれておりません。

4 【対処すべき課題】

熾烈さを増す市場環境に対応するため、当社グループは、「新ドコモ宣言」を契機としたドコモブランドの刷新及び地域ドコモ8社の当社への統合を軸とした事業運営体制の見直しを進め、「コアビジネスの基盤強化による競争力の向上」、「新たな価値創造による収益の拡大」、「コスト削減・効率化への取り組み」の3点を軸に事業運営にあたることで、企業価値最大化を図ってまいります。

《 新ドコモ宣言 》

ブランドを磨きなおし、お客様との絆を深めます。

お客様の声をしっかり受け止め、その期待を上回る会社に変わります。

イノベーションを起こし続け、世界から高い評価を得られる企業を目指します。

生き活きとした人材で溢れ、同じ夢に向かってチャレンジし続ける集団となります。

《 コアビジネスの基盤強化による競争力の向上 》

- 当社グループのサービスをご利用いただいているお客様のご満足を高め、お客様との関係をより深めていくことを第一に商品・サービスの提供に取り組んでまいります。
- 高品質で安定したネットワークの構築、アフターサービスの充実、利用しやすい料金サービスの提供、端末ラインナップの拡充等、総合的な競争力を引き続き強化してまいります。
- 地域ドコモ8社の当社への統合及び業務プロセスの見直しを行うことで、お客様サービスの統一・強化に努めてまいります。

《 新たな価値創造による収益の拡大 》

- クレジット事業の拡大、海外の携帯電話事業者とのローミングサービスの普及促進、法人市場におけるソリューション提案の拡大等、更なる成長が期待できる領域での収益機会の拡大に取り組んでまいります。
- 携帯電話を利用した検索連動コンテンツサービスや、お客様の生活スタイル・嗜好に合わせた行動支援機能等、パートナー企業と連携してお客様の利便性向上に繋がる付加価値の高いサービス提供に努めてまいります。
- 高速かつ高品質で、お客様の行動範囲、サービス利用シーンに即したネットワーク構築を進めてまいります。そしてこれらの基盤を活用して、お客様の生活をより豊かにする新たなサービス創造に挑戦してまいります。
- 当社グループは、パートナー企業との戦略的な出資・提携により、国内外を問わず事業領域を積極的に拡大してまいります。

《 コスト削減・効率化への取り組み 》

- 業務プロセスの見直しによるネットワークコストの低減及び新販売モデルの浸透による代理店手数料の効率的な運用等を進めてまいります。
- 地域ドコモ8社の当社への統合を契機として、意思決定の迅速化を図るとともに、コールセンター等における営業・アフターサービス業務の最適化、管理・共通業務の集約等により、事業の効率化を進めてまいります。

また、当社グループの業務の適正を確保するための体制（内部統制システム）の整備・運用を通じ、当社グループのコンプライアンスの確保やリスク管理等を徹底していくとともに、CSR活動にも真摯に取り組むことにより、すべてのステークホルダーの方々の信頼を得ていきたいと考えております。

（注）本項における将来に関する記述等については、「第2 事業の状況 5 事業等のリスク」等をあわせてご参照ください。

5 【事業等のリスク】

本有価証券報告書に記載した事業の状況、経理の状況等に関する事項のうち、投資者の判断に重要な影響を及ぼす可能性のある事項には、以下のようなものがあります。

なお、本有価証券報告書に記載されている、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、別途明記されている場合を除き、当社グループが現在入手している情報に基づき、本有価証券報告書提出日現在において判断した予測、期待、想定、計画、認識、評価等を基礎として記載されているに過ぎません。また、予想数値を算定するためには、過去に確定し正確に認識された事実以外に、予想を行うために不可欠となる一定の前提(仮定)を用いております。これらの記述ないし事実または前提(仮定)は、客観的には不正確であったり将来実現しない可能性があります。その原因となる潜在的リスクや不確定要因に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、経営成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) 携帯電話番号ポータビリティ、新規事業者の参入など市場環境の変化により競争の激化するなか、通信業界における他の事業者及び他の技術等との競争に関連して、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の水準が逡減しつづけたり、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番号ポータビリティや新規事業者の参入など市場環境の変化による、通信業界における他の事業者との競争の激化にさらされております。例えば、他の移動通信事業者も第三世代移動通信サービス対応端末や音楽再生機能搭載端末、音楽配信サービス、利用先を限定した音声・メール等の定額利用サービスなどの新商品、新サービスの投入、あるいは携帯電話端末の割賦販売方式の新たな導入を行っております。また、請求書の統合、ポイントプログラムの合算、携帯電話 - 固定電話間の通話無料サービスなど、固定通信との融合サービスの提供を行う事業者もあり、今後、お客様にとってより利便性の高いサービスを提供する可能性があります。

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

他の事業者や他の技術などとの競争以外にも、日本の移動通信市場の飽和、MVNO[※]の新規参入を含めた競争レイヤ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市場環境の変化による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ず、当社グループの期待する数に達しないかもしれません。また、新規獲得契約数だけでなく、既存契約数についても、料金やサービスにおける他の移動通信事業者との競争の激化するなか、当社グループが期待する水準で既存契約者数を維持し続けることができない可能性があり、さらには、新規獲得契約数及び既存契約者数を維持するために想定以上のコストをかけなくてはならないかもしれません。当社グループは厳しい競争環境のなか、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「mov a」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）など、各種の料金改定を行っておりますが、それによって当社グループの契約者を獲得・維持できるかどうかは定かではありません。また、これらの料金改定によりARPUが一定程度低下することを見込んでおりますが、「ファミリー割引」の契約率や定額制サービスへ移行する契約数の動向が、当社グループが想定したとおりにならない場合、当社グループの見込み以上にARPUの低下が起こる可能性があります。その結果、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。

※ MVNO：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。

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

当社グループは、「FOMA」端末によるテレビ電話等のAVトラフィック拡大や、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、データ通信の拡大等による収益の増加が今後の成長要因と考えておりますが、そうしたサービスの発展を妨げるような数々の不確実性が生じる可能性があり、その場合そうした成長が制約される可能性があります。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できること
- ・HSDPA※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。

※ HSDPA：High Speed Downlink Packet Accessの略。W-CDMA方式による高速パケット通信技術。

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

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

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

上記のような改革案のいずれかが、関係する法律や規則において立案されるかどうか、そして実施された場合に当社グループの事業にどの程度影響を与えるのかを正確に予測することは困難であります。しかし、上記に挙げた改革のいずれか、またはその他の法律や規制に関する改革が行われた場合、当社グループの移動通信サービスの提供が制約され、既存の収益構造に変化がもたらされる等により、当社グループの財政状態や経営成績に悪影響を与える可能性があります。

※ SIM: 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。

- (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 of 継続的獲得・維持に悪影響が発生し得ること

移動通信ネットワークの容量の主要な制約のひとつに、使用できる無線周波数の問題があります。当社グループがサービスを提供するために使用できる周波数や設備には限りがあります。その結果、東京、大阪といった都心部の主要駅周辺などでは、当社グループの移動通信ネットワークは、ピーク時に使用可能な周波数の限界、もしくはそれに近い状態で運用されることがあるため、サービス品質の低下が発生する可能性があります。また、基地局設備または交換機設備等の処理能力にも限りがあるため、

トラフィックのピーク時や契約数が急激に増加した場合、または当社グループの「iモード」サービス上で提供される映像、音楽といったコンテンツの容量が急激に拡大した場合にも、サービス品質の低下が発生するかもしれません。また「FOMA」サービスや、「FOMA」の「iモード」パケット通信料の定額制サービス、ならびにPC向けインターネットサイトのフルブラウザ閲覧・動画閲覧等の定額制サービスに関しては、サービスに加入する契約数の伸びや加入した契約者のトラフィック量が当社グループの想定を大きく上回る可能性があり、既存の設備ではそうしたトラフィックを処理できず、サービス品質が低下する可能性があります。

また、当社グループの契約数や契約者のトラフィックが増加していくなか、事業の円滑な運営のために必要な周波数が政府機関より割り当てられなかった場合にも、サービス品質が低下する可能性があります。

当社グループは技術による周波数利用効率の向上、新たな周波数の獲得に努めてきましたが、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。

- (5) 第三世代移動通信システムに使用している当社のW-CDMA技術やモバイルマルチメディアサービスの海外事業者への導入を促進し、当社グループの国際サービス提供能力を構築し発展させることができる保証がないこと

当社グループの第三世代移動通信システムには、現在、広帯域符号分割多重アクセス方式(W-CDMA)技術を使用しております。W-CDMA技術はIMT-2000と呼ばれるガイドラインの策定を通じて第三世代の移動通信技術を標準化するための試みの一部として、国際電気通信連合(ITU)によって承認されている、移動通信技術の世界標準のひとつであります。もし十分な数の他の移動通信事業者が当社グループと互換性のあるW-CDMA標準技術に基づく端末やネットワーク機器を採用すれば、当社グループは国際ローミングサービス等のサービスを世界規模で提供できるようになります。当社グループは海外の出資先や戦略的提携先その他の多くの移動通信事業者がこの技術を採用することを期待しております。

また当社グループは「iモード」サービスについても海外事業者と技術提携を行っており、これにより海外事業者における「iモード」の普及・拡大を積極的に推進しております。

しかし、十分な数の他の事業者がW-CDMA標準技術を採用しなかった場合や他の事業者においてW-CDMA技術の導入及び普及拡大が遅れた場合、当社グループは国際ローミングサービスを期待どおりに提供できないかもしれず、当社グループの契約者の海外での利用といった利便性を損なう可能性があります。また、海外でのW-CDMA技術の導入が十分な規模に達しない場合に加えて、提携した海外事業者における「iモード」契約数の拡大及びその「iモード」サービスの利用が促進されない場合は、当社グループのネットワーク機器購入や携帯電話端末メーカーとコンテンツプロバイダによる当社グループのサービスに対応した端末、コンテンツなどの生産・提供などにおいて、当社グループが現在期待しているほどの規模の経済による利益や適切な価格での端末、コンテンツなどの提供を実現することができない可能性があります。また、標準化団体等の活動によりW-CDMA技術に変更が発生し、当社グループが現在使用している端末やネットワークについて変更が必要になった場合、端末やネットワーク機器メーカーが適切かつ速やかに端末及びネットワーク機器の調整を行えるという保証はあ

りません。

こうしたW-CDMA技術及び「iモード」サービスの展開が想定どおりとならず、当社グループの国際サービス提供能力の向上や世界レベルでの規模の経済による利益を実現させることができない場合、当社グループの財政状態や経営成績に悪影響を与える可能性があります。

- (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

当社グループの戦略の主要な構成要素のひとつは、国内外の投資、提携及び協力関係を通じて、当社グループの企業価値を高めることとあります。当社グループは、この目的を達成するにふさわしいと考える、海外における他の会社や組織と精力的に提携・協力関係を築いてまいりました。また国内の企業に対しても投資、提携及び協力関係を結び、新たな事業分野に対して出資を行うなどの戦略を推進しております。

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

近年、当社グループの投資先は、競争の激化、負債の増加、株価の大幅な乱高下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。

- (7) 当社グループの携帯電話端末に決済機能を含む様々な機能が搭載され、当社グループ外の多数の事業者のサービスが携帯電話端末上で提供されるなかで、端末の故障・欠陥・紛失等や他の事業者のサービスの不完全性等に起因して問題が発生し得ること

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

- (8) 当社グループの提供する製品・サービスの不適切な使用により、当社グループの信頼性・企業イメージに悪影響を与える社会的問題が発生し得ること

当社グループの提供している製品やサービスが心ないユーザに不適切に使用されることにより、当社グループの製品・サービスに対する信頼性が低下し、企業イメージが低下することにより、既存契約者の解約数が増加したり、新規契約者が期待どおり獲得できない可能性があります。

一例として、当社グループが提供する「iモード」や「ショートメール」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これ、「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、当社グループはインターネット社会の健全な発展を促進する観点から、未成年者に悪影響を与えると思われる有害情報サイトに対して、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）を導入しておりますが、このサービスに関しては総務省やコンテンツプロバイダ等を含めた様々な議論もあり、社会的問題として取り上げられている状況です。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ます。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。

- (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

平成17年4月より、個人情報の保護に関する法律(以下、「個人情報保護法」)が全面施行され、個人

情報を取り扱う企業においては個人情報の保護が重要課題の1つとなっております。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、個人情報保護法への適切な対応を行う観点から「情報セキュリティ部」を設置し、個人情報を含む業務上の機密情報の管理徹底、業務従事者に対する教育、業務委託先会社の管理監督の徹底、技術的セキュリティ強化等の全社的な総合セキュリティ管理を実施しております。

しかし、これらのセキュリティ対策にもかかわらず漏洩事故や不適切な取り扱いが発生した場合、当社グループの信頼性を著しく損なう恐れがあり、解約数の増加や当事者への補償によるコストの増大、新規契約数の鈍化など、当社グループの財政状態や経営成績に悪影響を及ぼす可能性があります。

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

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つたり、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つた場合には、当社グループの、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ます。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ます。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。

- (11) 地震、電力不足、機器の不具合等や、ソフトウェアのバグ、ウィルス、ハッキング、不正なアクセス、サイバーアタック等の人為的な要因に起因して、当社グループのサービス提供に必要なネットワーク等のシステム障害や当社グループの信頼性・企業イメージの低下等が発生し得ること

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、移动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ます。その要因となり得るものとしては、システムのハードウェアの不具合によるもの、地震、電力不足、台風、洪水、テロといった事象・事件によるネットワークの損壊があります。こうしたシステムの障害時には、修復にとりわけ長い時間を要し、結果として収益減や多額の修復費用の支出につながる可能性があります。それにより当社グループの財政状態や経営成績に悪影響を与える可能性があります。

また、固定のインターネットでは、ウィルスに感染することにより時として全世界で数千万台のコンピュータに影響が出る事例があります。当社グループの移动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、ウィ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つた場合、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。

(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

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おるものもありますが、無線電気通信機器が使用者にもたらす、もしくはもたらすと考えられる健康上のリスクは、既存契約者の解約数の増加や新規契約者の獲得数の減少、利用量の減少、ならびに訴訟などを通して、当社グループの企業イメージ及び当社グループの財政状態や経営成績に悪影響を与える可能性もあります。また、いくつかの移動通信事業者や端末メーカーが、電波により起こり得る健康上のリスクについての警告を無線端末のラベル上に表示していることで、無線機器に対する不安感が高められているかもしれません。研究や調査が進むなか、当社グループは積極的に無線通信の安全性を確認しようと努めておりますが、更なる調査や研究が、電波と健康問題に関連性がないことを示す保証はありません。

さらに、当社グループの携帯電話と基地局から発する電波は、電波のSAR (Specific Absorption Rate : 比吸収率)に関するガイドラインなどの、日本の電波に関する安全基準と、国際的な安全基準とされている国際非電離放射線防護委員会のガイドラインに従っております。一方、日本の電波環境協議会は、携帯電話や他の携帯無線機器からの電波が一部の医用電気機器に影響を及ぼすということを確認しました。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。

(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あり得ること

日本電信電話株式会社（NTT）は当連結会計年度末現在、当社の議決権の64.84%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。

6 【経営上の重要な契約等】

(1) 日本電信電話株式会社が行う基盤的研究開発及びグループ経営運営に関する契約

当社と日本電信電話株式会社（N T T）は、N T Tが行う基盤的研究開発に関し、同社から当社へ提供される役務及び便益ならびにその対価の支払等を内容とする契約を締結しております。あわせて、当社とN T Tは、N T Tが行うグループ経営運営に関し、同社から当社グループへ提供される役務及び便益ならびにその対価の支払等を内容とする契約を締結しております。

(2) 地域ドコモとの吸収合併に関する契約

平成20年4月25日、当社と株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ北海道、株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ東北、株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ東海、株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ北陸、株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ関西、株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ中国、株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ四国及び株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ九州とは、平成20年7月1日を効力発生日として、当社を存続会社とする吸収合併に関する合併契約を締結いたしました。

なお詳細につきましては、「第5 経理の状況 2 財務諸表等 (1) 財務諸表 注記事項（重要な後発事象）」をご参照下さい。

7 【研究開発活動】

当連結会計年度中に実施した研究開発の内容は次のとおりであります。

《当連結会計年度中に提供開始した端末・サービスに関する開発》

- 「F O M Aハイスピード」、G S M、ワンセグなどの機能の標準搭載を実現した「F O M A 9 0 5 i」シリーズをはじめ、多様化するお客様ニーズに対応するための新商品開発を進めてまいりました。
- 緊急地震速報に対応した一斉同報配信ネットワークを開発し、「緊急速報『エリアメール』」を開始するなど、新たなサービスを実用化いたしました。

《今後の実用化を目指した技術開発》

- 更なる高速通信技術である次世代標準規格S u p e r 3 G^{※1}（L T E^{※2}）の開発や、柔軟で経済的なネットワークの実現のため、ネットワークのオールI P化の開発に取り組みました。

※ 1 W－C D M Aの拡張技術であるH S D P A（High-Speed Downlink Packet Access）／H S U P A（High-Speed Uplink Packet Access）を進化させた標準規格で、データ通信速度の高度化や接続遅延の短縮、周波数利用効率の向上等を目的としたシステム。

※ 2 Long Term Evolutionの略。S u p e r 3 Gの国際規格名称。

《将来技術に関する取り組み》

- 第四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を継続して実施いたしました。
- 人体の一部を伝送路として利用し、微弱な電気信号によりデータのやり取りを行う人体通信技術の開発や、より肉声に近い通話を実現するための高音質音声符号化の研究など、新たなコミュニケーション手段の創造に関するネットワーク・端末・メディア等の研究に取り組みました。

以上の結果、当連結会計年度における研究開発費は、総額1,000億円となりました。

8 【財政状態及び経営成績の分析】

当社グループの財政状態及び経営成績に関する以下の考察は、本有価証券報告書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。将来の記述は本有価証券報告書提出日現在において判断したものであり、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「第2 事業の状況 5 事業等のリスク」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。

- 当社グループの事業
- 移動通信市場の動向
- 事業戦略
- 営業活動の動向
- 当連結会計年度の業績
- セグメント情報
- 会計基準の動向及び最重要な会計方針
- 流動性及び資金の源泉
- 研究開発
- 市場動向に関する情報

(1) 営業成績

当社グループの事業

当社グループ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。平成20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52.0%に相当する総計5,339万の契約を有しております。当社グループ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、携帯電話を利用したクレジットブランド、クレジットサービスを提供しております。

携帯電話の普及が急速に拡大する中で、当社グループは移動通信事業の第一人者としての地位を保って参りました。携帯電話が広く一般に利用されるようになった現在、事業開始当時のような急激な業績の向上を再現することは難しい状況ではありますが、携帯電話サービスを従来の通信のインフラストラクチャーから日常生活のインフラストラクチャーへ進化させることによ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。

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、当連結会計年度における携帯電話とPHSの契約純増数は564万契約となり、平成20年3月31日現在の総契約数は1億734万契約、人口普及率は84.0%となりました。携帯電話契約数の増加率は、平成17年度以降5.5%、5.4%と下降傾向が継続しておりましたが、当連結会計年度では6.2%となりました。しかし、人口普及率の高まりと将来の人口の減少傾向に伴い、今後の新規契約数の伸びは限定的であると予想されます。

平成20年3月31日現在、日本における携帯電話サービスは当社を含む4社及びこれらの各グループ会社により提供されております。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平成13年に当社グループが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、新規契約者の獲得や既存契約者の第三代移動通信サービスへの移行に向けて激しい競争を展開しております。平成20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8,806万契約に達し、携帯電話全契約数の85.7%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。当社グループを含む各移動通信事業者は、

- ・同一事業者と契約する家族間通話、同一法人名義回線間通話の無料化、長期間契約を前提にした基本料半額化等の料金値下げまたは割引制度の導入
- ・端末割賦販売制度等の新しい販売方式の導入
- ・携帯電話を利用した電子決済、音楽・動画配信、ニュース配信、Web閲覧フィルタリングサービス、位置情報サービス、高速データ通信等の新サービスの提供
- ・テレビ、ラジオ、音楽再生、動画閲覧、非接触型ICカード機能、GPSによる位置検索、大容量メモリー、GSM通信サービス対応、セキュリティ機能といった多様な機能を搭載した新型携帯電話端末の投入
- ・小売業者、製造業、金融機関等の他事業者との提携等

を通じて既存契約者の維持と新規契約者の獲得に向けた競争を展開しております。

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、各社による料金値下げ施策が実施されております。平成18年10月より、電話番号を変更することなく契約する携帯電話事業者の変更が可能になる携帯電話番号ポータビリティが導入されました。平成19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。報告書における提言が行政当局により実施された場合、当社グループを含む移動通信業界の収益構造やビジネスモデルが大きく変化することを余儀なくされる可能性があります。

インターネットの技術革新は当社グループを含む移動通信業界に大きな影響を与える可能性があります。インターネットプロトコル(以下「IP」)技術を利用した音声通信であるIP電話は、ブロードバンドの普及に伴い、固定電話において一般的になりつつあります。将来、IP電話技術の無線通信への応用が一般的に普及した場合、移動通信業界の収益構造を大きく変化させるものと想定されます。また

携帯電話とブロードバンドの普及に伴い、将来的に固定通信と携帯電話を融合したサービスの開発が予想されております。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。また平成18年4月に開始された携帯電話・移動体端末向け地上デジタルテレビ放送(ワンセグ)は既に多くの携帯電話端末に対応機能が搭載され、将来における放送と移動通信の融合の端緒になると考えられております。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。日本においても平成19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、将来の商用サービス提供に向けて準備を進めております。

以上の通り、市場、規制、技術の観点から、移動通信事業をめぐる競争環境は今後ますます厳しくなっていくことが想定されております。

事業戦略

日本の携帯電話市場は契約数が平成19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の契約者の流出を最小限にする必要があります。当社グループは最大の市場シェアを持つ第一人者として、既存契約者の維持を重視しております。

成長期においては新規契約を獲得するために、移動通信事業者が販売代理店に端末販売奨励金等の販売手数料を支払い、契約者からの通話・通信料収入にて販売手数料を回収するという端末販売と通信サービス販売が一体化した垂直統合型のビジネスモデルが一般的でありました。端末販売奨励金は販売代理店により端末販売価格値下げの原資とされ、安価な端末の販売は契約者の拡大に大きく寄与いたしました。一方で市場が成熟期に入った現在では、従来のビジネスモデルはコスト負担の透明性に欠ける、あるいは端末の利用期間により、契約者の間にコスト負担の不公平が生じる、販売手数料が移動通信事業者の利益を圧迫する等の問題点がありました。

こうした市場の変化に対応するために、平成19年11月より当社グループは従来の端末販売奨励金を廃止し、新しい端末機器販売方式と割引された料金プランを導入いたしました。「バリューコース」は端末販売奨励金により値引きされていない端末機器の購入費用を契約者が負担する一方で月額基本使用料が減額された料金プラン「バリュープラン」が適用される販売方式であります。端末機器購入費用は割賦払いを利用することができます。契約者が割賦払いを選択した場合、当社グループは端末機器の代金を立替えて販売代理店に支払い、立替えた端末機器代金を割賦払いの期間にわたり、毎月の通話料金と合わせて直接契約者に請求いたします。端末機器販売に係る収益は端末機器を販売代理店に引渡した時点で認識されるため、販売代理店への端末機器代金の立替え払いと契約者からの端末機器代金立替え払いの回収は収益に影響を与えません。端末販売価格を当社グループが契約者に直接値引きする一方で月額基本使用料が減額されない料金プランが適用される「ベーシックコース」を合わせて導入いたしました。また、「バリューコース」を中心に販売促進を展開して参ります。「バリューコース」「ベーシックコース」は平成19年11月以降に発売される端末機器購入に適用されます。また平成19年8月及び9月には2年間の継続利用を条件に月額基本使用料を半額にする割引サービス「ファミ割MAX50」「ひとりでも割50」「オフィス割MAX50」を導入いたしました。これら新しい端末機器販売方式と割引サービスの導入により、既存契約者の契約期間の長期化と解約率の低下を実現したいと考えております。

「バリューコース」導入に伴う財政状態への影響については後述の「(2)流動性及び資金の源泉」をご参照下さい。

営業活動の動向

以下では、当社グループ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。

(a)収益

無線通信サービス

当社グループ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「m o v a」サービス等が含まれます。「FOMA」サービスは「m o v a」サービスに比べデータ通信速度が速く、データ通信料金も低く設定されております。当社グループはより高機能な「FOMA」サービスにより、利用者にとって利便性の高く、競争力のある新サービスの提供が可能になると考えており、既存「m o v a」サービス契約者の「FOMA」サービスへの誘導と新規「FOMA」サービス契約者の獲得を目指しております。平成20年3月31日現在、「FOMA」サービス契約数は第三世代携帯電話契約数としては携帯電話事業者の中で最大の4,395万契約に達し、当社グループ携帯電話契約数全体の82.3%を占めております。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益に占める割合は増加し、前連結会計年度は28.8%、当連結会計年度は33.0%を占めております。契約者が「m o v a」サービスから「FOMA」サービスに移行した結果、「FOMA」サービスのパケット通信収入が全パケット通信収入に占める割合は年々増加し、前連結会計年度には78.2%、当連結会計年度は91.3%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、当社グループは既存契約者と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。

当社グループ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。当社グループ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。当社グループは契約者の維持に重点をおき、解約率を低く保つために長期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参りました。当連結会計年度には前述の「バリューコース」、「ファミ割MAX50」「ひとりでも割50」「オフィス割MAX50」等の割引サービスの導入、HSDPA(High-Speed Downlink Packet Access)データ通信サービスのエリア拡大、魅力のある「FOMA」端末の販売、屋内外の「FOMA」サービスエリアの拡充等を実施いたしました。また年少・年配の利用者の携帯電話利用を促すために「キッズケータイ」「らくらくホン」等の新端末を導入し、新しい利用者層の開拓に向けた取り組みも継続しております。

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。当社グループは、A

ＲＰＵ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に用いております。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、及び当社グループによる料金設定変更の影響を分析する上で有用な情報を提供すると考えております。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。ＡＲＰＵ（ＦＯＭＡ＋ｍｏｖ）は近年漸減傾向が続いております。ＡＲＰＵ減少の原因としては、長期契約割引を契約した多くの契約者の月額基本使用料の割引率が長期利用により漸増したことが挙げられます。更にＭＯＵ（Minutes of Usage、１契約当たり月間平均通話時間）が減少したこと、既存契約者の維持のために実施した割引サービスを利用する契約者の増加もＡＲＰＵ減少の要因となっております。当社グループはＡＲＰＵ増加のための取組みとして「iモード」パケット定額サービス「パケ・ホーダイ」、ニュース等の情報を携帯電話端末に自動配信する「iチャンネル」サービスの販売促進を展開しております。更に国際ローミングサービス対応端末の販売を拡大することで、国際ローミング収入の拡大に努めております。また、「FOMA」サービスにおける音楽配信、動画コンテンツ配信等、音声通話以外での利用促進を実施しております。前連結会計年度はＡＲＰＵの下落が継続したものの契約数が増加し、「２ヶ月くりこし」失効見込み額を収益として計上した結果、携帯電話収入は増加いたしました。当連結会計年度は、既存契約者維持のために導入した割引サービスが浸透した影響によりＡＲＰＵが下落し、携帯電話収入は前連結会計年度から減少いたしました。翌連結会計年度においても割引サービスの浸透に伴う減収影響が契約数の緩やかな伸びに伴う増収効果を相殺する構造が継続し、携帯電話収入は当連結会計年度の水準から減少するものと見込んでおります。当社グループはブランドロイヤリティ向上のマーケティングを通じて既存契約者の維持を図りつつ、非無線通信事業収益の拡大により持続的成長を実現したいと考えております。

端末機器販売

当社グループは、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、販売代理店を通じて契約者に販売しております。

契約者の多様な需要に応えるために当社グループは、先進的な機能を搭載した「9シリーズ」、デザインと機能のバランスを重視した「7シリーズ」等の豊富なバリエーションの携帯電話端末を提供しております。

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、当連結会計年度の営業収益総額の11.6%を占めております。当社グループは新会計問題審議部会報告（Emerging Issues Task Force、以下「EITF」）01-9「売り手による顧客（自社製品再販業者を含む）への支払報酬に関する会計処理」を適用しており、販売代理店に支払う販売手数料の一部を端末機器販売収入と販売費及び一般管理費の減額として会計処理を行っております。その主要なものは契約者が購入した端末の種類に応じて販売代理店に支払う端末販売奨励金であります。この会計処理に伴い、端末機器原価が端末機器販売収入を上回り、端末機器の販売が営業利益を減少させる状況が構造的に続いております。当連結会計年度においては販売代理店への端末機器販売数、販売単価が共に前連結会計年度より減少し、販売手数料控除前の端末機器販売収入は減少いたしました。しかし、「バリューコース」導入により、端末機器販売収入から控除される端末販売奨励金が減少したため、販売手数料控除後の端末機器販売収入は前連結会計年度に比べて増加いたしました。翌連結会計年度においては販売代理店への端末機器販売数の増加に加えて、「バリューコース」浸透に伴う端末販売奨励金削減の影響により、端末機器販売収入は大幅に増加すると見込んでおります。端末機器販売数増加の理由としては、契約者の多

様な需要に対応するため、販売代理店への卸売端末機器販売数が増加すると見込んでいることによりま
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。

事業領域の拡大

競争が激化する環境下において、当社グループ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。その代表的なものが携帯電話を利用したクレジ
ットサービスであります。携帯電話に決済機能対応の非接触型 I C カードを搭載することで携帯電話に
よる決済を可能にし、携帯電話を日常生活により密着したツールにしていきたいと考えております。平
成17年12月には携帯電話によるクレジットブランド「i D」の提供を開始し、平成18年4月から当社グ
ループ自身が携帯電話を利用した独自のクレジットサービス「DCMX」を提供しております。当連結
会計年度においては「DCMX」の会員獲得と利用促進、「i D」の利用店舗の拡大に積極的に取り組
みました。平成20年3月31日現在、「DCMX」の契約数は564万契約、「i D」対応の読み取り機の
設置台数は30万台に達し、事業環境の整備は着実に進捗していると考えております。

また、米国Google社との提携を通じて「i モード」のポータル機能を強化することにより、携帯電話
の広告媒体としての価値を向上させていきたいと考えております。

これらクレジット事業や広告事業の当社グループの経営成績への貢献は現時点でまだ僅少でありま
すが、早期の事業展開に向けて引き続き取り組んで参ります。

(b) 費用

サービス原価

サービス原価とは契約者に無線通信サービスを提供するために直接的に発生する費用であり、通信設
備使用料、施設保全費、通信網保全・運営に関わる人件費等が含まれます。当連結会計年度においては
営業費用の20.8%を占めております。サービス原価のうち、最も大きな割合を占めるものは他社の通信
網利用や相互接続の際に支払う通信設備使用料であり、当連結会計年度ではサービス原価総額の42.5%
を占めております。通信設備使用料は当社グループ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した。当連結会計年度においても、NTTの専用線使用料が下がった
影響等により前連結会計年度の水準から微減いたしました。翌連結会計年度においてもこの傾向は継続
し、通信設備使用料は当連結会計年度の水準から微減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当社グループが
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。当連結会計年度においては営業費用の29.5%を占めてお
ります。近年では、契約者が「m o v a」サービスからより高機能な「FOMA」サービスへ移行し、
単価がより高い「FOMA」端末の卸売販売台数が増えたため、仕入単価は上昇傾向にありましたが、
当連結会計年度においては仕入単価が前連結会計年度に比べて減少いたしました。仕入単価の減少の理
由は先進的な機能を搭載した「9シリーズ」の端末販売数が前連結会計年度に比べ減少した一方、より

安価でデザインと機能のバランスを重視した「7シリーズ」の端末販売数が増加したことによります。一方、「m o v a」サービスから「F O M A」サービスへの移行に伴い「m o v a」端末販売数の減少が「F O M A」端末販売数の増加を上回ったため、端末機器販売数は前連結会計年度に比べて微減いたしました。その結果、当連結会計年度の端末機器原価は前連結会計年度の水準から減少いたしました。翌連結会計年度においては仕入単価の水準が当連結会計年度と同水準と見込む一方で、「F O M A」端末販売数の増加が「m o v a」端末販売数の減少を上回り、端末機器販売数が増加することから端末機器原価は前連結会計年度の水準を上回ると見込んでおります。

当社グループ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 L S I 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当社グループ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いたします。携帯電話利用者の用途・利用頻度に対応した「7シリーズ」等の「F O M A」端末をより安価に調達することや、「7シリーズ」の更なる販売拡大を通じて端末機器原価の低減を目指しております。更に、端末利用期間の長期化を促し、機種変更を抑制することを通じて、端末機器原価の抑制に取り組んでおります。具体的には、「バリューコース」の導入や「ドコモプレミアクラブ」に加入した契約者に対する利用端末の電池パックの無料提供や無料故障修理サービス保証対象期間の延長を実施しております。今後は地域子会社の吸収合併に伴う在庫管理の共通化により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渡って費用として計上するものであります。当連結会計年度において減価償却費の営業費用総額に占める割合は19.9%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、当社グループは当連結会計年度までに「F O M A」サービスのネットワークへの積極的な設備投資を実施して参りました。当連結会計年度における主な取組みは以下の通りであります。

- ・「F O M A」ネットワークの品質向上
- ・「iモード」パケット定額サービスの浸透に伴う通信トラフィック増加に対応した「F O M A」ネットワークの容量拡大
- ・H S D P A データ通信サービスエリアの拡大

積極的な設備投資に伴い、減価償却費は近年増加傾向が続いております。当連結会計年度の減価償却費は前連結会計年度の水準を上回りました。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、翌連結会計年度における減価償却費は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

当連結会計年度において販売費及び一般管理費は営業費用の29.9%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販売手数料であります。販売代理店に当社グループが支払う販売手数料の主な構成要素は、各新規契約に対する成約手数料と各代理店の1ヵ月当たりの新規契約数によって決まる

数量インセンティブであります。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。「事業戦略」の項にて前述の通り、従来契約者が購入した端末機器の種類に応じて販売代理店に対して支払っていた端末販売奨励金は廃止いたしました。販売手数料は、各地域の競争及び経済情勢の相違などを要因として地域によって異なっております。

当社グループはEITF 01-9を適用しており、端末販売奨励金を含む販売手数料の一部を端末機器販売収入と販売費及び一般管理費の減額として計上しております。「バリューコース」を導入した結果、当連結会計年度においては減額を計上する前の販売手数料、減額を計上した後の販売手数料は共に前連結会計年度に比べて減少いたしました。翌連結会計年度においても、「バリューコース」の浸透が継続し、販売手数料は当連結会計年度に比べて減少すると見込んでおります。

(c) 営業利益

当連結会計年度においては、割引サービスの浸透に伴う無線通信サービス収入の減少が端末機器販売収入の増加を上回り、営業収益は前連結会計年度に比べて減少いたしました。一方で、主に「バリューコース」導入に伴う販売手数料の削減により、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。その要因は以下の通りであります。

- ・長期契約割引を契約した契約者の長期利用に伴う月額基本使用料の割引率漸増、既存契約者の維持のために実施した割引サービスを利用する契約者の増加、MOUの減少に伴うARPUの減少に加え、前連結会計年度に「2ヶ月くりこし」失効見込み額を収益として計上した影響により、携帯電話収入は減少
- ・販売代理店への端末機器販売数、販売単価共に前連結会計年度より減少する一方で「バリューコース」導入により、端末機器販売収入から控除される端末販売奨励金が減少したため、販売手数料控除後の端末機器販売収入は前連結会計年度に比べて増加。しかし、端末機器販売収入の増加が携帯電話収入の減少を補うには至らず、営業収益は減少
- ・営業費用は「バリューコース」導入に伴う販売手数料の削減効果ならびに端末機器の仕入単価及び代理店への販売台数の減少による端末機器原価の減少により、営業収益の減少を上回る水準で減少し、営業利益は改善

携帯電話番号ポータビリティの導入以降、携帯電話サービスをめぐる競争環境は厳しさを増しております。当社グループはコーポレートブランドを刷新し、既存顧客の満足度向上を念頭に置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、「バリューコース」を代表とする新たなビジネスモデルの浸透と生活インフラとしてのサービス提供を目指します。以下の理由により、翌連結会計年度の営業収益、営業利益は共に増加するものと見込んでおります。

- ・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」の浸透、既存契約者維持のために実施した割引サービスを利用する契約者の増加、「ファミ割MAX50」登録回線間国内通話無料化によるARPUの減少が契約数の増加に伴う増収効果を上回り、減収が見込まれること
- ・販売代理店への端末機器販売数の増加と「バリューコース」導入に伴う販売手数料削減効果の継続による端末機器販売の増収幅が携帯電話収入の減収幅を上回り、営業収益は増加すると見込まれること

- ・「バリューコース」導入に伴い販売手数料は減少するものの、既存契約者維持のための施策費等の増加に伴い、営業費用は微増。ただし、営業収益の増加を相殺する水準には至らず、営業利益は増加すると見込まれること

生活インフラとしてのサービス提供として以下の分野での発展を目指して参ります。

- ・「iモード」パケット定額サービス「パケ・ホーダイ」、情報配信サービス「iチャンネル」、音楽・動画自動配信サービス「Music & Videoチャンネル」等定額制の付加料金プラン・付加サービスの販売拡大
- ・クレジットサービス「DCMX」の会員獲得・利用促進を中心とした非無線通信事業収益の拡大
- ・国際通話・国際ローミング等の国際サービスの利用促進とアジア地域への出資提携による成長

コスト削減への取り組みについては、以下の通りであります。

- ・「バリューコース」の更なる浸透を通じた販売手数料の削減
- ・端末機器メーカーに対するパッケージ化された当社グループ向け端末ソフトウェアの提供による端末開発コストの削減
- ・地域子会社の吸収合併による共通業務の最適化、共通在庫管理による在庫削減

(d) 営業外損益

当社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、出資比率が20%以上50%以下の場合、または投資先に対して当社が重要な影響力を行使し得る場合、当該投資には持分法が適用され、連結貸借対照表において「関連会社投資」として計上されます。持分法が適用された場合、当社は投資先の損益を出資比率に応じて当社の連結損益に含めます。出資比率が20%未満の場合は、当該投資は連結貸借対照表の「市場性のある有価証券及びその他の投資」に含まれます。当社グループの経営成績はそれら投資の減損及び売却損益の影響を受ける可能性があります。過去において、当社はいくつかの「関連会社投資」について多額の減損処理を実施し、その減損額はそれぞれの会計期間における「持分法による投資損益」に計上されました。今後においても「関連会社投資」及び「市場性のある有価証券及びその他の投資」について同様の減損が発生する可能性があります。後述の「最重要な会計方針－投資の減損」を合わせてご参照下さい。また、投資の売却に際して多額の売却損益を計上する可能性があります。平成20年3月31日現在、「関連会社投資」の簿価は3,495億円、市場性のある持分証券及び原価法で計上されている持分証券の簿価は1,873億円でありました。

当連結会計年度の業績

以下では当連結会計年度の業績についての分析をいたします。次の表は、当連結会計年度と前連結会計年度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。

	前連結会計年度 平成18年4月1日から 平成19年3月31日まで	当連結会計年度 平成19年4月1日から 平成20年3月31日まで	増減	増減率 (%)
携帯電話 契約数(千契約)	52,621	53,388	767	1.5
(再)「FOMA」サービス	35,529	43,949	8,420	23.7
(再)「mova」サービス	17,092	9,438	△7,653	△44.8
(再)「iモード」サービス	47,574	47,993	419	0.9
契約数シェア (%) (1) (2)	54.4	52.0	△2.4	—
総合ARPU(FOMA+mova) (円) (3)	6,700	6,360	△340	△5.1
音声ARPU (円) (4)	4,690	4,160	△530	△11.3
パケットARPU (円)	2,010	2,200	190	9.5
MOU (FOMA+mova) (分) (3) (5)	144	138	△6	△4.2
解約率 (%) (2)	0.78	0.80	0.02	—

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

(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 Usage) : 1契約当たり月間平均通話時間

(単位：百万円)

	前連結会計年度 平成18年4月1日から 平成19年3月31日まで	当連結会計年度 平成19年4月1日から 平成20年3月31日まで	増減	増減率 (%)
営業収益：				
無線通信サービス	4,314,140	4,165,234	△148,906	△3.5
携帯電話収入	4,182,609	4,018,988	△163,621	△3.9
音声収入(6)	2,940,364	2,645,096	△295,268	△10.0
(再掲)「FOMA」サービス	1,793,037	2,084,263	291,226	16.2
パケット通信収入	1,242,245	1,373,892	131,647	10.6
(再掲)「FOMA」サービス	971,946	1,254,648	282,702	29.1
PHS収入	23,002	9,472	△13,530	△58.8
その他の収入	108,529	136,774	28,245	26.0
端末機器販売	473,953	546,593	72,640	15.3
営業収益合計	4,788,093	4,711,827	△76,266	△1.6
営業費用：				
サービス原価	766,960	811,133	44,173	5.8
端末機器原価	1,218,694	1,150,261	△68,433	△5.6
減価償却費	745,338	776,425	31,087	4.2
販売費及び一般管理費	1,283,577	1,165,696	△117,881	△9.2
営業費用合計	4,014,569	3,903,515	△111,054	△2.8
営業利益	773,524	808,312	34,788	4.5
営業外損益(△費用)	△581	△7,624	△7,043	—
法人税等、持分法による投資損益及び少数株主損益前利益	772,943	800,688	27,745	3.6
法人税等	313,679	322,955	9,276	3.0
持分法による投資損益及び少数株主損益前利益	459,264	477,733	18,469	4.0
持分法による投資損益(△損失)(税効果調整後)	△1,941	13,553	15,494	—
少数株主損益(△利益)	△45	△84	△39	△86.7
当期純利益	457,278	491,202	33,924	7.4

(6) 回線交換によるデータ通信を含んでおります。

平成20年3月31日現在、当社グループの携帯電話サービスの契約数は、5,339万契約と平成19年3月31日時点の5,262万契約から1年間で77万契約(1.5%)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、当社グループ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」サービス契約数は平成19年3月31日時点の3,553万契約から平成20年3月31日現在で4,395万契約と842万契約(23.7%)増加いたしました。平成20年3月31日現在、「FOMA」サービス契約数は全契約数の82.3%を占めております。一方「mova」サービス契約数は「FOMA」サービスへの移行により平成15年度以降減少に転じ、平成20年3月31日現在では944万契約と平成19年3月31日時点での1,709万契約から1年間で765万契約(44.8%)減少しております。今後もこの「mova」サービスから「FOMA」サービスへの契約者の移行が進展していくことが予想されます。平成20年3月31日現在における契約数シェアは52.0%と平成19年3月31日時点の54.4%に比べて2.4ポイント減少いたしました。「iモード」サービス契約数は、平成20年3月31日現在で4,799万契約と平成19年3月31日時点の4,757万契約から1年間で42万契約(0.9%)増加しております。

当連結会計年度における総合ARPU(FOMA+mova)は6,360円と前連結会計年度の6,700円に比べ340円(5.1%)減少いたしました。音声ARPUは4,160円と前連結会計年度の4,690円に比べて530円(11.3%)減少いたしました。この原因としては長期契約割引を契約した多くの契約者の月額基本使用料の割引率が長期利用により漸増したこと、MOUが減少したこと等が挙げられます。更に既存契約者の維持のために実施した割引サービスを利用する契約者の増加による影響も音声ARPU減少の要因となっております。一方でパケットARPUは2,200円と前連結会計年度の2,010円に比べて190円(9.5%)増加いたしました。パケットARPU増加の原因としては「iチャネル」等のiモード利用を促進するサービスや「iモード」パケット定額サービスの浸透が挙げられます。MOU(FOMA+mova)は、138分となり前連結会計年度の144分から6分間(4.2%)減少いたしました。

当社グループの携帯電話契約の解約率は、当連結会計年度及び前連結会計年度でそれぞれ0.80%及び0.78%でありました。当連結会計年度の解約率は携帯電話番号ポータビリティの影響により、前連結会計年度より0.02ポイント上昇いたしました。上半期の解約率は0.90%まで上昇したものの、平成19年8月及び9月の「ファミ割MAX50」「ひとりでも割50」「オフィス割MAX50」等の割引サービスの導入、平成19年11月の「バリューコース」導入の影響により、下半期の解約率は0.71%と減少傾向に転じております。当社グループ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、当社グループのネットワークとサービスに対する顧客の信頼など様々な要因の結果と考えております。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。

当連結会計年度には、「バリューコース」と「バリュープラン」の導入、割引サービス「ファミ割MAX50」「ひとりでも割50」「オフィス割MAX50」の導入、HSDPAデータ通信サービスのエリア拡大、魅力のある「FOMA」端末の販売、屋内外の「FOMA」サービスエリアの拡充等の契約者重視の視点に立った施策を実施いたしました。

当連結会計年度の営業収益は前連結会計年度の4兆7,881億円から、763億円(1.6%)減少して4兆7,118億円になりました。無線通信サービス収入は4兆1,652億円と前連結会計年度の4兆3,141億円に比べて1,489億円(3.5%)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88.4%と前連結会計年度の90.1%から減少いたしました。無線通信サービス収入は前連結会計年度から減少いたし

ましたが、携帯電話収入、特に音声収入の減少と平成20年1月にサービスを停止したPHS事業からのサービス収入の減少が主な要因であります。携帯電話収入の減少は、音声収入が前連結会計年度の2兆9,404億円から2兆6,451億円に2,953億円(10.0%)減少した一方、パケット通信収入が前連結会計年度の1兆2,422億円から1兆3,739億円に1,316億円(10.6%)増加したことによります。音声収入の減少、パケット通信収入の増加の原因についてはARPUの増減にて分析したとおりであります。更に前連結会計年度に「2ヶ月くりこし」失効見込み額を収益として計上したことも携帯電話収入減少の一因になっております。携帯電話収入のうち「FOMA」サービスに係る収入は、音声収入で前連結会計年度の1兆7,930億円から2兆843億円に2,912億円(16.2%)、またパケット通信収入が前連結会計年度の9,719億円から1兆2,546億円に2,827億円(29.1%)、それぞれ増加いたしました。PHS収入は95億円と前連結会計年度の230億円に比べて135億円(58.8%)減少し、無線通信サービス収入全体に占める割合は0.2%でありました。「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連結会計年度の4,740億円から5,466億円に726億円(15.3%)増加いたしました。

営業費用は、前連結会計年度の4兆146億円から3兆9,035億円へと1,111億円(2.8%)減少いたしました。この減少は主に、「バリューコース」の導入に伴う販売手数料の減少により販売費及び一般管理費が前連結会計年度の1兆2,836億円から1兆1,657億円へ1,179億円(9.2%)減少したことによるものであります。また、平成20年2月にエヌ・ティ・ティ企業年金基金(以下、「NTT企業年金基金」)が厚生年金の代行部分に対応する年金資産を政府に返還したことに伴う清算益等247億円を営業費用の減少として計上しております。サービス原価は「FOMA」基地局数の増加に伴い、前連結会計年度の7,670億円から8,111億円へ442億円(5.8%)の増加となりました。同様に前連結会計年度における「FOMA」サービスネットワークへの積極的な設備投資に伴い、減価償却費は、前連結会計年度の7,453億円から7,764億円に311億円(4.2%)増加いたしました。

営業利益率は、前連結会計年度の16.2%から17.2%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、当連結会計年度の営業利益は8,083億円となり前連結会計年度の7,735億円から348億円(4.5%)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。当連結会計年度は76億円の営業外費用を計上いたしました。前連結会計年度は6億円の営業外費用を計上していたため、当連結会計年度の営業外費用は前年度比で70億円の増加となりました。

以上の結果、法人税等、持分法による投資損益及び少数株主損益前利益は8,007億円となり、前連結会計年度の7,729億円から277億円(3.6%)増加いたしました。

法人税等は当連結会計年度が3,230億円、前連結会計年度が3,137億円でありました。税負担率はそれぞれ40.3%と40.6%でありました。当社グループは、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当連結会計年度、前連結会計年度共に40.9%でありました。日本政府は税法上の特別措置として、研究開発費総額の一定

割合を税額控除する制度を導入しております。また平成17年度から2年間、情報基盤強化設備等に係る税額を控除できる制度を導入しております。当連結会計年度、前連結会計年度における法定実効税率と税負担率の差異は主にこれら税法上の特別措置によるものであります。

持分法による投資損益(税効果調整後)は、前連結会計年度は19億円の損失でありましたが、当連結会計年度はフィリピンの通信事業者Philippine Long Distance Telephone Companyに対して持分法を適用した影響により136億円の利益に転じました。

以上の結果、当連結会計年度の当期純利益は4,912億円となり、前連結会計年度の4,573億円から339億円(7.4%)増加いたしました。

セグメント情報

(a) 概要

当社グループの事業は携帯電話事業、PHS事業、その他事業の3つのセグメントにより構成されております。当社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。

携帯電話事業セグメントの主要な営業種目は、以下のとおりであります。

- ・携帯電話(FOMA)サービス
- ・携帯電話(mov a)サービス
- ・パケット通信サービス
- ・国際電話サービス
- ・衛星電話サービス
- ・上記サービスに関連する端末機器販売

PHS事業セグメントの主要な営業種目はPHSサービスと関連端末機器の販売であります。その他事業セグメントにはクレジットサービスや公衆無線LANサービス、その他のサービスを含みますが、それらの資産と収益の規模的重要性は僅少であります。

(b) 携帯電話事業

当連結会計年度における携帯電話事業セグメントの営業収益は前連結会計年度の4兆7,189億円から717億円(1.5%)減少して4兆6,471億円となりました。携帯電話サービスの音声伝送及びパケット通信による収益である携帯電話収入は、4兆190億円となり前連結会計年度の4兆1,826億円から1,636億円(3.9%)減少いたしました。当連結会計年度は「バリューコース」導入に伴い、端末機器販売に係る収益から控除される販売手数料が減少したことにより、端末機器販売に係る収益が前連結会計年度の水準から増加いたしました。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、当連結会計年度が98.6%、前連結会計年度が98.5%でありました。携帯電話事業の営業費用は前連結会計年度の3兆9,152億円から1,263億円(3.2%)減少して3兆7,889億円となりました。この結果、当連結会計年度における携帯電話事業セグメントの営業利益は前連結会計年度の8,037億円から545億円(6.8%)増加し、8,582億円となりました。携帯電話事業における収益及び費用の増減の分析については前述の「事業戦略」「営業活動の動向」「当連結会計年度の業績」を合わせてご参照下さい。

(c) PHS事業

当社グループはPHS事業の将来性を検討し、平成20年1月7日にサービスを終了いたしました。サービス終了までに当社グループはPHS契約者の「FOMA」サービスへの移行を促進いたしました。当連結会計年度のPHS事業セグメントの営業収益は前連結会計年度の234億円から135億円(57.5%)減少し、100億円になりました。PHS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、当連結会計年度は0.2%、前連結会計年度は0.5%でありました。PHS事業セグメントの営業費用は、前連結会計年度の388億円から11億円(2.8%)増加し399億円となりました。以上の結果、当連結会計年度におけるPHS事業セグメントの営業損失は前連結会計年度の154億円から300億円に拡大いたしました。

(d) その他事業

その他事業セグメントの当連結会計年度の営業収益は、前連結会計年度の458億円から90億円(19.6%)増加し547億円になりました。当連結会計年度の営業収益総額の1.2%を占めております。営業収益の増加は主に広告事業、システムの開発・販売・保守受託事業及びホテル向け高速インターネット接続サービス事業等に関連する収益の増加によるものであります。営業費用は前連結会計年度の606億円から141億円(23.3%)増加し747億円となりました。営業費用の増加は主にクレジットサービスに関わる費用等の増加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当連結会計年度の営業損失は前連結会計年度の148億円から199億円に拡大いたしました。

会計基準の動向

平成19年12月、米国財務会計基準審議会(Financial Accounting Standards Board、以下「FASB」)は米国会計基準書(Statement of Financial Accounting Standards、以下「SFAS」)第141号(2007年改訂)「企業結合」(以下「SFAS第141号改訂」)を公表いたしました。SFAS第141号改訂は、企業結合における取得者は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、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、下回る場合は過少額を取得に伴う利益として認識、測定することを要求しております。SFAS第141号改訂は、平成20年12月15日以降に開始する会計年度中に発生した企業結合取引から適用となります。SFAS第141号改訂適用による経営成績及び財政状態への影響は将来の企業結合の有無によるものと考えております。

平成19年12月、FASBはSFAS第160号「連結財務諸表における非支配持分—ARB第51号の修正」を公表いたしました。SFAS第160号は、連結子会社の非支配持分を親会社の資本の部において、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増減を伴う取引のうち、支配に影響しない範囲の取引は資本取引として会計処理を行うことを要求しております。SFAS第160号は、平成20年12月15日以降に開始する会計年度における会計期間から適用となります。SFAS第160号の適用による、経営成績及び財政状態への影響は軽微であると予想しております。

平成20年3月、FASBはSFAS第161号「デリバティブ及びヘッジ取引に関する開示—SFAS第133号の修正」を公表しました。SFAS第161号はデリバティブを保有する企業に対して、デリバティブをいかに利用しているか、なぜ利用するのか、またヘッジ手段であるデリバティブとヘッジ対象について、SFAS第133号に基づいていかに処理しているか、更にデリバティブとヘッジ対象が企業の財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローにどのような影響を与えているか、等について財務諸表利用者が理解できる情報を開示することを要求しております。SFAS第161号は平成20年11月16日以降に開始する会計年度にお

ける会計期間から適用となります。当社はSFAS第161号の適用による経営成績及び財政状態への影響を検討中です。

最重要な会計方針

連結財務諸表の作成には、予想される将来のキャッシュ・フローや、経営者の定めた会計方針に従って財務諸表に報告される数値に影響を与える項目について、経営者が見積りを行うことが要求されます。連結財務諸表の注記3には、当社の連結財務諸表の作成に用いられる重要な会計方針が記載されています。いくつかの会計方針については、特に慎重さが求められます。なぜなら、それらの会計方針は、財務諸表に与える影響が大きく、また経営者が財務諸表を作成する際に用いられた見積り及び判断の根拠となっている条件や仮定から、実際の結果が大きく異なる可能性があるためであります。当社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、独立監査人ならびに当社監査役と協議を行いました。当社監査役は、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、取締役による当社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。

(a) 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

当社グループの携帯電話事業で利用されている基地局、アンテナ、交換局、伝送路等の有形固定資産、自社利用のソフトウェア及びその他の無形固定資産は財務諸表上に取得価額または開発コストで計上され、見積耐用年数に渡って減価償却が行われております。当社グループは、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。当連結会計年度及び前連結会計年度に計上された減価償却費の合計は、それぞれ7,764億円、7,453億円でありました。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。

(b) 長期性資産の減損

当社グループは、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、当社グループが重要であると考えられるものには、その資産を利用する事業に関係する以下の傾向または条件が含まれます(ただし、これらの事項に限定されるわけではありません)。

- ・資産の市場価値が著しく下落していること
- ・当期の営業キャッシュ・フローが赤字となっていること

- ・競合技術や競合サービスが出現していること
- ・キャッシュ・フローの実績、または見通しが著しく下方乖離していること
- ・契約数が著しく、あるいは継続的に減少していること
- ・資産の使用方法が変更されていること
- ・その他のネガティブな業界動向あるいは経済動向

上記またはその他の事項が1つ以上存在し、または発生していることにより、特定の資産の帳簿価額が回復可能ではない恐れがあると判断した場合、当社グループは、予想される耐用年数に渡ってその資産が生み出す将来のキャッシュ・インフローとアウトフローを見積ります。当社グループ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。

(c) 投資の減損

当社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、時価法及び原価法に基づいて会計処理を実施しております。平成20年3月31日現在における関連会社投資の簿価は3,495億円、市場性のある持分証券及び原価法で計上されている持分証券の簿価は1,873億円でありました。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。当社は、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、当社が重要であると考えられるものは、以下のとおりであります(これらに限定されるわけではありません)。

- ・投資先企業の市場価格が、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

当社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。

ます。関連会社投資の評価損は連結損益及び包括利益計算書の「持分法による投資損失」に、市場性のある持分証券及び原価法で計上されている持分証券の評価損は「営業外損益」にそれぞれ含まれております。当連結会計年度、前連結会計年度に実施した関連会社投資の価値評価においては、それぞれ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ますが、その金額は僅少であります。市場性のある持分証券及び原価法で計上されている持分証券については、当連結会計年度、前連結会計年度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ますが、当社グループ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。

当社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、将来追加的な減損費用計上が必要となる可能性があります。

(d) 繰延税金資産

当社グループは、繰越欠損金・税額控除について見込まれる将来の税効果及び貸借対照表上の資産・負債の計上額と税務上の価額との一時差異に関して法定実効税率を用いて繰延税金資産及び負債を計上いたします。繰延税金資産または負債の額を決定する際に、当社グループは欠損金等の繰越期間や、一時差異が解消した時に有効であると予想される法定実効税率を見積って用いる必要があります。また当社グループは税務上の便益の全部または一部の実現可能性が低いと判断される場合に、特定の繰延税金資産に対して評価性引当額を計上しております。評価性引当額を適切に決定する際、当社グループは予想される将来の課税所得、税額控除を請求または実現する時期を見積り、実施可能なタックス・プランニングを策定する必要があります。将来の課税所得が予想を下回った場合、もしくはタックス・プランニングを策定どおりに実施できなかった場合には、将来関連する判断がなされた年度において、評価性引当額を追加計上する必要が生じる可能性があります。

(e) 年金債務

当社グループは、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、当社グループ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。

平成20年3月31日及び平成19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当連結会計年度及び前連結会計年度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。

	前連結会計年度 平成18年4月1日から 平成19年3月31日まで	当連結会計年度 平成19年4月1日から 平成20年3月31日まで
従業員非拠出型確定給付年金制度		
割引率	2.2%	2.3%
年金資産の長期期待収益率	2.5%	2.5%
実際収益率	約3%	約△9%
N T T企業年金基金制度		
割引率	2.2%	2.3%
年金資産の長期期待収益率	2.5%	2.5%
実際収益率	約3%	約△5%

当社グループの従業員非拠出型年金制度の予測給付債務は、平成20年3月31日現在で1,822億円、平成19年3月31日時点で1,830億円であります。当社グループの従業員に係る数理計算を基礎として算出されたN T T企業年金基金制度の予測給付債務は平成20年3月31日現在で783億円、平成19年3月31日時点で1,314億円であります。予測給付債務は、その実績との差異及び仮定の変更により大きく変動する可能性があります。仮定と実績との差異に関しては、米国会計基準に基づき、その他包括利益累積額として認識された年金数理純損失のうち、予測給付債務もしくは年金資産の公正価値のいずれか大きい方の10%を超える額が従業員の予測平均残存勤務期間に渡って償却されます。

当社グループの従業員非拠出型年金制度及びN T T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、平成20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。

(単位：億円)

仮定の変更	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	△116 / 125	3 / △2	70 / △75
年金資産の長期期待収益率が0.5%増加/低下	—	△4 / 4	—
N T T企業年金基金制度			
割引率が0.5%増加/低下	△86 / 97	3 / △3	53 / △59
年金資産の長期期待収益率が0.5%増加/低下	—	△4 / 5	—

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

(f) 収益の認識

当社グループ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。当該会計方針は、当期純利益に対する重要な影響はないものの、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当社グループの経験に基づき算定されております。当連結会計年度及び前連結会計年度において、それぞれ382億円、452億円の契約事務手数料収入及び関連する直接費用を計上いたしました。平成20年3月31日現在の繰延契約事務手数料収入は1,037億円となっております。

(2) 流動性及び資金の源泉

資金需要

「(1)営業成績」の「事業戦略」にて述べたとおり、当社グループは平成19年11月より「バリューコース」を導入いたしました。「バリューコース」では契約者が端末機器の購入に割賦払いを選択した場合、当社グループは端末機器代金を立替えて販売代理店に支払い、立替えた端末機器代金を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いたします。よって、端末機器代金の立替えがキャッシュ・フロー及び流動性に大きな影響を与える可能性があります。当連結会計年度の資金需要として、この端末機器販売に係わる立替え払い、「FOMA」ネットワークの拡充資金及びその他新たな設備への投資資金、有利子負債及びその他の契約債務に対する支払のための資金、新規事業や企業買収、合弁事業などの事業機会に必要な資金などが挙げられます。当社グループ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、社債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。当社グループは、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。

(a)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。当社グループにおけるネットワーク構築のための設備投資額は、導入する設備の種類と導入の時期、ネットワーク・カバレッジの特性とカバーする地域、ある地域内の契約数及び予想トラフィックにより決まります。更に、サービス地域内の基地局の数や、基地局における無線チャンネルの数、必要な交換設備の規模によっても影響されます。また設備投資は、情報技術やインターネット関連事業用サーバーに関しても必要となります。

当連結会計年度の設備投資額は前連結会計年度と比較して減少いたしました。これは、携帯電話番号ポータビリティの導入に向けた競争力強化のために前連結会計年度に実施した「FOMA」サービスエリアの拡充等に要する積極的な投資が一巡したことによります。当連結会計年度は、「FOMA」の屋外基地局を平成19年3月31日より約7,000局増設し、累計で約42,700局としたほか、屋内施設数についても累計で約15,100施設のエリア化を完了いたしました。また、物品調達価格の低減、経済的な装置の導入、設計・工事の工夫などネットワークコストの削減にも努めてまいりました。

当連結会計年度の設備投資総額は7,587億円、前連結会計年度は9,344億円でありました。当連結会計年度において設備投資の68.6%が「FOMA」ネットワーク構築目的に、1.9%が第二世代の「m o v a」ネットワーク構築目的に、11.7%がその他携帯電話事業目的に、17.8%が共通目的(情報システム等)に使用されております。これに対し、前連結会計年度においては設備投資の71.2%が「FOMA」ネッ

トワーク構築目的に、2.0%が「m o v a」ネットワーク構築目的に、10.5%がその他携帯電話事業目的に、0.1%がPHS事業目的に、16.2%が共通目的(情報システム等)に使用されております。

翌連結会計年度においては設備投資総額が7,190億円になり、そのうち約65.6%が「FOMA」ネットワーク構築目的に、約1.1%が「m o v a」ネットワーク構築目的に、約12.0%がその他携帯電話事業目的に、約21.3%が共通目的(情報システム等)になると見込んでおります。翌連結会計年度は、契約者個々のご要望にきめ細やかに対応することを目指し、更なる「FOMA」エリアの品質改善に取り組むとともに、ネットワークのHSDPA化を推進することで急激なパケット・トラフィックの増加へ効率的に対応し、契約者の利便性の向上に取り組みます。

現時点で当社グループ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前連結会計年度に既にピークを迎え、以降減少することを見込んでいることによります。

当社グループ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伝送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。

(b)長期債務及びその他の契約債務

平成20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4,768億円で、主に社債と金融機関からの借入金でありました。平成19年3月31日時点では6,029億円でありました。当連結会計年度及び前連結会計年度に当社グループ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。当連結会計年度に1,310億円、前連結会計年度に1,937億円の長期の有利子負債を償還いたしました。

平成20年3月31日現在、長期の有利子負債のうち、952億円(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。これらの借入金は円建、米ドル建及びシンガポールドル建であり、それぞれの加重平均借入金利は年率1.2%、6.4%及び4.7%でありました。これらの借入金は主に固定金利による借入であり、返済期限は翌連結会計年度から平成24年度であります。また3,815億円(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1.4%、満期は翌連結会計年度から平成23年度となります。また当社グループでは、特定の年に返済・償還額が偏らないように資金調達の条件を設定しております。

平成20年6月11日、当社は発行総額800億円、表面利率1.96%、満期が平成30年度の無担保国内社債を発行いたしました。調達資金の主な用途は長期借入債務の返済等であります。

平成20年3月31日現在、当社及び当社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。これらの格付は当社が依頼して取得したものであります。なお、スタンダード・アンド・プアーズは、平成19年5月21日に当社グループの長期発行体格付及び長期優先債券格付をAA-からAAに変更いたしました。格付は格付会社による当社グループ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、格付は当社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look
ムーディーズ	長期債務格付	A a 1	安定的
スタンダード・アンド・プアーズ	長期発行体格付	AA	安定的
	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、当社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。

当社グループの長期有利子負債、リース債務及びその他契約債務の今後数年間の返済金額は次のとおりであります。

(単位：百万円)

負債・債務の内訳	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年後以降
長期有利子負債					
社債	381,511	49,200	163,845	168,466	—
借入	95,241	26,462	46,037	22,742	—
キャピタル・リース	8,284	3,036	3,923	1,264	61
オペレーティング・リース	22,629	2,152	3,391	2,848	14,238
その他の契約債務	118,695	118,695	—	—	—
合計	626,360	199,545	217,196	195,320	14,299

(注) 重要性がない、あるいは支払時期が不確実な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、サービスの購入及び持分証券の取得にかかわる契約債務などから構成されております。平成20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517億円、棚卸資産の取得に関する契約債務は220億円、その他の契約債務は449億円でありました。

既存の契約債務に加えて、当社グループでは「FOMA」のネットワーク拡充などのために今後も多額の設備投資を継続していく方針であります。また、当社グループでは随時、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、当社グループ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

次の表は当社グループの当連結会計年度及び前連結会計年度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)

	前連結会計年度 平成18年4月1日から 平成19年3月31日まで	当連結会計年度 平成19年4月1日から 平成20年3月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	980,598	1,560,140
投資活動によるキャッシュ・フロー	△947,651	△758,849
財務活動によるキャッシュ・フロー	△531,481	△497,475
現金及び現金同等物の増減額	△497,662	303,843
現金及び現金同等物の期首残高	840,724	343,062
現金及び現金同等物の期末残高	343,062	646,905

当連結会計年度の営業活動によるキャッシュ・フローは1兆5,601億円の収入で、前連結会計年度の9,806億円の収入に比べ5,795億円(59.1%)増加いたしました。これは、前連結会計年度は法人税等の支払額が3,599億円、法人税等の還付金が9億円であったのに対し、当連結会計年度は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額が2,001億円、法人税等の還付金が203億円となり、法人税等の支払額(純額)が前連結会計年度から1,792億円減少したこと、及び平成19年3月31日が金融機関の休業日のため携帯電話料金等の現金収入2,100億円が当連結会計年度に収納され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、固定資産の取得に7,653億円の支出、戦略的出資等に1,243億円の支出、期間3ヵ月超の資金運用に伴う長期投資の償還等の収入1,489億円などにより7,588億円の支出でありました。前連結会計年度の9,477億円の支出に比べ、支出額が1,888億円(19.9%)減少いたしました。これは、出資等の長期投資による支出が1,243億円と前連結会計年度の419億円から増加したものの、固定資産の取得による支出が7,653億円と前連結会計年度の9,487億円から減少し、期間3ヵ月超の資金運用に伴う長期投資の償還及び短期投資等による収入(純額)が前連結会計年度の507億円から、当連結会計年度は1,489億円に増加したことなどによるものであります。当連結会計年度は、HSDPAサービスエリアの拡大、既存「FOMA」ネットワークの容量・品質の向上等、契約者の要望への対応を主眼に置いた設備投資を実施いたしました。

財務活動によるキャッシュ・フローは、長期借入債務の返済に1,310億円の支出、配当金の支払に1,905億円の支出、自己株式の取得に1,730億円の支出をしたことなどにより4,975億円の支出でありました。前連結会計年度の5,315億円の支出に比べ、支出額が340億円(6.4%)減少いたしました。これは配当金の支払による支出が1,905億円と前連結会計年度の1,769億円から増加し、自己株式の取得による支出も1,730億円と前連結会計年度の1,572億円から増加したものの、長期借入債務の返済による支出が1,310億円と前連結会計年度の1,937億円から減少したことなどによるものであります。

平成20年3月31日現在の現金及び現金同等物は、6,469億円となり、平成19年3月31日時点の3,431億円より3,038億円(88.6%)増加いたしました。また、資金の一部を効率的に運用するために実施した期間3ヵ月超の資金運用残高は平成20年3月31日現在で522億円であり、平成19年3月31日時点においては2,005億円でありました。

翌連結会計年度の見通し

翌連結会計年度の資金の源泉については、「バリューコース」の浸透により端末機器販売に関わる割賦債権が大幅に増加し、法人税等の支払額も前連結会計年度に比べ増加が見込まれることから、営業活動によるキャッシュ・フローは大幅に減少する見通しであります。当社は現時点においてこの営業活動によるキャッシュ・フローの減少は一時的なものと見込んでおります。

投資活動によるキャッシュ・フローは、設備投資が7,190億円と当連結会計年度の7,587億円に比べ減少が予想されております。

(3) 研究開発

当社グループの研究開発活動は3つの重点取り組みを掲げております。第三世代移動通信システム向けの端末等の新製品や新サービス及び新アプリケーションの開発、3.9世代と呼ばれる、スーパー3Gのインフラ及び端末の開発、第四世代移動通信システムの研究であります。研究開発に関連する支出は、発生時点で当期費用として処理されております。当連結会計年度及び前連結会計年度における研究開発費はそれぞれ1,000億円、993億円でありました。

(4) 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、携帯電話番号ポータビリティや新規事業者の参入など市場動向は変化しているなか、各事業者とも端末ラインナップの充実や付加価値の高いサービスの提供、ならびに低廉な料金プランの導入、あるいは端末割賦販売制度等の新しい販売方式の導入等を進めており、事業者間の競争が今後ますます激化すると想定されます。

翌連結会計年度の営業収益、営業利益は共に当連結会計年度と比較し、増加を見込んでおります。当連結会計年度の動向、及び翌連結会計年度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、既存契約者の満足度向上を念頭においたブランドロイヤリティ向上のマーケティングを通じて解約率の低減等を図ることで、翌連結会計年度は当連結会計年度以上の契約純増数の獲得を見込んでおり、契約数は増加するものと予想しております。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」契約の割合は9割程度まで高くなる予定であります。
- ・総合ARPU (FOMA+mova)、音声ARPU (FOMA+mova)については、当連結会計年度は対前年度で減少、パケットARPU (FOMA+mova)は増加しました。この傾向は翌連結会計年度も続くと考えております。その要因としては、これまでに実施した競争力強化に向けた各種割引サービスの浸透や、端末販売奨励金により値引きされていない端末の購入費用を契約者が負担する一方、月額基本使用料が減額される「バリュープラン」の導入に伴う収入の低下の影響によるものと、パケットARPUについては「mova」から「FOMA」への移行に伴う請求金額の増加や「iモード」パケット定額サービスに加入する契約数の増加等によるものであります。

- ・ 端末機器販売収入については、当連結会計年度は販売代理店への端末機器販売数、販売単価共に前連結会計年度より減少しましたが、平成19年11月の「バリューコース」導入に伴い、端末機器販売収入から控除される端末販売奨励金が削減されたため、販売手数料控除後では前連結会計年度に比べて増加いたしました。翌連結会計年度は代理店への卸売端末機器販売数の増加に加え、「バリューコース」の更なる市場への浸透により端末機器販売収入から控除される端末販売奨励金が減少するため、販売手数料控除後では当連結会計年度に比べて大きく増加する見込みであります。
- ・ 上記を通じて、翌連結会計年度の営業収益は、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は減じるものの、端末機器販売収入の増収幅がそれを上回ることで、当連結会計年度と比較し増収となります。
- ・ 販売費及び一般管理費やネットワークコスト（通信設備使用料、減価償却費、固定資産除却費）等の営業費用については、既存契約者の満足度向上のための施策（コーポレートブランド刷新によるCI変更、地域ドコモの1社化等）による一般経費の増加などがあるものの、「バリューコース」の浸透による販売手数料の減少や、設備投資の効率化・低コスト化等により、翌連結会計年度は当連結会計年度と比較して同水準になる見込みであります。

上記を通じて、翌連結会計年度の当期純利益は当連結会計年度と比較して増加を見込んでおります。

なお、平成19年11月に導入した「バリューコース」においては、販売時に従来適用していた販売手数料が減少される一方、付随する「バリュープラン」による月額基本使用料の割引は将来にわたって適用されるため、一時的な増益に寄与する要因となります。その影響は、同販売方式が市場に浸透する翌連結会計年度に最も大きくなり、平成21年度以降、その効果は収束していく見込みであります。

市場動向に関する上記以外の情報は、本項目「第2 事業の状況 8 財政状態及び経営成績の分析」の他の箇所にも含まれております。

上記の記述には、上記記載の各要因、市場・業界の状況、及びかかる状況下での当社の業績に関する経営陣の想定や認識に基づく将来の見通しに関する記述を含んでおります。当社の実際の業績は、これらの予測と大きく異なる可能性もあり、また市場・業界の状況の変化、競争、「iモード」の継続的な成功、ならびに「第2 事業の状況 5 事業等のリスク」で記載の他の要因・リスク等の様々な要因・不確実性に影響される可能性があります。更に想定外の事象及び状況が、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性もあります。このため、上述の予測が正確であるという保証は不可能であり、致しかねます。