

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、スマートフォンの急速な普及など大きな変革期にあり、携帯電話の番号ポータビリティが活性化するなど、事業者間の厳しい競争環境が続いています。

そのような市場環境において、当社グループは、企業ビジョン「HEART～スマートイノベーションへの挑戦～」を掲げ、全ての人々が安心・安全で豊かに生活できる社会の実現と更なる成長に向けた取り組みを進めています。また、中期的な経営方針である「中期ビジョン2015～スマートライフの実現に向けて～」のもと、モバイル領域の更なる強化及び新たな価値創造に向けた新領域の拡大を通じ、「スマートライフのパートナー」として、お客様一人ひとりの暮らしやビジネスをより安心・安全、便利で快適になるようサポートしていきます。

当連結会計年度において、当社グループはモバイル領域を強化するため、より多くのお客様のご要望にお応えできるよう、スマートフォンなどの端末ラインナップやXi（LTE^{※1}サービス）のサービスエリア、料金サービス、アフターサービスの充実に努めてきました。また、新領域の拡大に向けた8つの新たな分野^{※2}において、アライアンス企業との協業や様々な産業・サービスとモバイルとの融合を積極的に進めてきました。

さらに、「dマーケット」等の「ドコモクラウド」を基盤とした機能・コンテンツの拡充により、モバイル領域及び新領域の取り組みを連携させることで、お客様により利便性の高いサービスの提供に努めてきました。また、将来に向けてベンチャー企業との連携によるスマートフォン向けサービスの更なる充実、及び新領域のサービス開発力を強化するため、2013年2月にファンド運営会社である株式会社ドコモ・イノベーションベンチャーズを設置し、併せて起業支援プログラム「ドコモ・イノベーションビレッジ」を開始しました。

当連結会計年度の業績について、モバイル通信サービス^{※3}における音声収入は「月々サポート」やMOU^{※4}の減少などの影響により2,673億円減少したものの、パケット通信収入はXiサービス契約者の増加やスマートフォンの積極的な販売による更なる利用者拡大により1,093億円増加しました。端末機器販売においては、卸売単価及び代理店への販売数が増加したことにより2,592億円増加しました。また、新領域の順調な拡大等により、その他の営業収入は1,289億円増加しました。その結果、営業収益は前連結会計年度に比べ2,301億円増の4兆4,701億円となりました。

営業費用は経営体質の強化に向けコスト効率化を推進する一方、新領域の拡大等に伴う費用の増加、仕入単価及び代理店への販売数の増加に伴う端末機器原価の増加等により2,674億円増の3兆6,329億円となりました。

これらの結果、営業利益は前連結会計年度に比べ373億円減の8,372億円となり、当初の目標9,000億円は達成できなかったものの、第2四半期に見直した連結業績予想である8,200億円を上回る結果となりました。また、税引前利益8,417億円から税金等を控除した当社に帰属する当期純利益は前連結会計年度に比べ317億円増の4,956億円となりました。

今後も当社グループは、モバイル領域及び新領域の取り組みを一層加速させるとともに、より安心・安全かつ高品質なネットワークの運用により、引き続きお客様満足度の向上に努めていきます。また、これらの取り組みを着実に実行するため、経営体質の強化に向けた構造改革を確実に推進していきます。

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

※2 メディア・コンテンツ、金融・決済、コマース、メディカル・ヘルスケア、M2M、サービス基盤（アプリケーション・プラットフォーム）、環境・エコロジー、安心・安全の8分野の事業領域

※3 当社グループの新領域における取り組みの拡大に伴い、前連結会計年度及び当連結会計年度の連結損益計算書における営業収益の表示方法を変更しています。「無線通信サービス」に含まれていた収入の一部を「その他の営業収入」として表示し、「無線通信サービス」を「モバイル通信サービス」として表示しています。

※4 1契約当たり月間平均通話時間

当連結会計年度における主な経営成績は、次のとおりです。

区分	当連結会計年度 2012年4月1日から 2013年3月31日まで (億円)	対前年度増減率(%)
営業収益	44,701	5.4
営業利益	8,372	△4.3
税引前利益	8,417	△4.0
当社に帰属する当期純利益	4,956	6.8
EBITDAマージン	35.1%	△2.2ポイント
ROCE (税引前)	15.2%	△1.3ポイント
ROCE (税引後)	9.4%	△0.4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 2011年4月1日から 2012年3月31日まで (億円)	当連結会計年度 2012年4月1日から 2013年3月31日まで (億円)
a. EBITDA	15,833	15,693
減価償却費	△6,848	△7,002
有形固定資産売却・除却損	△241	△319
営業利益	8,745	8,372
営業外損益(△費用)	25	45
法人税等	△4,025	△3,376
持分法による投資損益(△損失)	△135	△188
控除：非支配持分に帰属する 当期純損益(△利益)	30	103
b. 当社に帰属する当期純利益	4,639	4,956
c. 営業収益	42,400	44,701
EBITDAマージン (=a/c)	37.3%	35.1%
売上高当期純利益率 (=b/c)	10.9%	11.1%

(注) 当社が使用しているEBITDA及びEBITDAマージンは、米国証券取引委員会(SEC)レギュレーション S-K Item 10(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)：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 (税引前)、ROCE (税引後)の算出過程)

区分	前連結会計年度 2011年4月1日から 2012年3月31日まで (億円)	当連結会計年度 2012年4月1日から 2013年3月31日まで (億円)
a. 営業利益	8,745	8,372
b. 税引後営業利益 {=a*(1-実効税率)}	5,177	5,182
c. 使用総資本	52,990	55,003
ROCE (税引前) (=a/c)	16.5%	15.2%
ROCE (税引後) (=b/c)	9.8%	9.4%

(注) 使用総資本 = (前連結会計年度末株主資本 + 当連結会計年度末株主資本) ÷ 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

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40.8%、当連結会計年度38.1%

ARPU・MOU

当連結会計年度より、音声ARPUとパケットARPUに加え、新領域における収益性を示す指標として「スマートARPU」を新設しました。

(単位：円)

区分	当連結会計年度 2012年4月1日から 2013年3月31日まで (円)	対前年度増減率 (%)
総合ARPU	4,840	△5.8
音声ARPU	1,730	△21.4
パケットARPU	2,690	3.9
スマートARPU	420	20.0
MOU	117分	△7.1

(注) 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、当該期間の稼働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) ÷ 稼働契約数
- ・パケットARPU : パケットARPU関連収入 (月額定額料、通信料) ÷ 稼働契約数
- ・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) ÷ 稼働契約数

3 稼働契約数の算出方法

当該期間の各月稼働契約数 ((前月末契約数 + 当月末契約数) ÷ 2) の合計

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

5 対前年度増減率については、前連結会計年度のARPU及びMOUに、m o v a サービスを含めて算出しています。

6 当連結会計年度にスマートARPUを創設したことに伴い、総合ARPUにはスマートARPUを含みます。なお、前連結会計年度のARPUにおいて、従来パケットARPUに含めていた要素の一部 (コンテンツ関連収入等) をスマートARPUに組替えて算出しており、その対象額は80円となります。対前年度増減率はその数値を用いて算出しています。

セグメントの業績は、次のとおりです。

携帯電話事業

当社グループは、「ドコモクラウド」を中心としたドコモならではの最先端のサービスを提供するとともに、大容量のバッテリーや高速処理が可能なクアッドコアCPUを搭載した「Xperia™ Z SO-02E」※を発売するなど、スマートフォンの更なる利便性向上に取り組みました。

さらに、ボタンを押したような感覚がある「らくらくタッチパネル」など、使いやすさを工夫した「らくらくスマートフォン」や、初めてスマートフォンを持つジュニア層向けに機能を充実させた「スマートフォン for ジュニア SH-05E」など、幅広くお客様が安心・安全にご利用いただける端末ラインナップを強化しました。

また、お客様がよりドコモをご利用いただきやすい環境を提供するため、料金サービスやサービスエリア、アフターサービスなどを拡大・充実しました。

これらの取り組みの結果、当連結会計年度におけるスマートフォン販売台数は1,329万台となり、当連結会計年度末のs pモード契約数は1,828万契約となりました。

当連結会計年度末の携帯電話契約数は、スマートフォンの販売が順調に推移したことにより、前連結会計年度末と比較し141万契約増の6,154万契約となりました。一方、純増数獲得に向けた他社との厳しい競争が続き、携帯電話の番号ポータビリティの影響も拡大し、当連結会計年度における解約率は前連結会計年度と比較し0.22ポイント増の0.82%となりました。

音声収入は「月々サポート」やMOUの減少などの影響により2,673億円減少したものの、パケット通信収入はXiサービス契約者の増加やスマートフォンの積極的な販売による更なる利用者拡大により1,093億円増加しました。端末機器販売においては、卸売単価及び代理店への販売数が増加したことにより2,592億円増加しました。

以上の結果、当連結会計年度における携帯電話事業営業収益は、前連結会計年度に比べ1,646億円増の4兆2,752億円、携帯電話事業営業利益は前連結会計年度に比べ180億円減の8,683億円となりました。

※ 「Xperia」はSony Mobile Communications ABの商標または登録商標です。

当連結会計年度における携帯電話事業の主な取り組みは、次のとおりです。

《ドコモクラウドの推進》

お客様がスマートフォンやタブレットを通じ、ドコモのネットワーク上のサーバにアクセスすることで、ドコモならではの便利なサービスをご利用いただける「ドコモクラウド」の取り組みは、次のとおりです。

「ドコモクラウド」における3つのサービス分野

概要	
dマーケット	動画や音楽、電子書籍などの豊富なデジタルコンテンツや、食品・日用品等の幅広い商品をクラウド上で提供するマーケット
インテリジェントサービス	音声認識や翻訳、音声合成などの最先端技術をクラウド上で提供するサービス
ストレージ	写真や動画、電話帳などをクラウド上に保存できるサービス

<dマーケット>

- ドコモオリジナルのゲームなどを提供する「dゲーム」や、食品・日用品等を販売する「dショッピング」を新たに開始しました。また、映画やドラマなどを配信する「dビデオ」は当連結会計年度末において413万契約となるなど、従来から提供しているサービスのコンテンツ強化にも引き続き取り組みました。
- 株式会社角川書店と共同で、株式会社ドコモ・アニメストアを設立し、「dアニメストア」へのコンテンツを提供しました。
- 複数の異なるスマートフォンやタブレットで、お客様が購入した「dマーケット」のコンテンツを同じIDで共有・利用することができるマルチデバイス化を開始しました。
- 独自のホーム画面を搭載し、「dビデオ」等を簡単に利用できるWi-Fi専用タブレット端末「dtab」を発売しました。また、テレビの外部接続用端子にスティック状の端末を接続することで「dビデオ」等のコンテンツが楽しめる「SmartTV Stick 01」を発売し、スマートフォンをタブレットやテレビなどの機器と連携させる「docomo Smart Home」の取り組みを展開しています。

<インテリジェントサービス>

- メッセージをクラウド上で翻訳して送信するサービス「メール翻訳コンシェル」や、スマートフォン等のカメラに写した文字を翻訳する「うつつて翻訳」、スマートフォン等に話しかけることで通話内容などを翻訳する「はなして翻訳」*の提供を開始しました。
- 音声エージェントサービス「しゃべってコンシェル」アプリのインストール数は、当連結会計年度末において1,000万を突破し、総アクセス数は約3億4千万となりました。

* 「はなして翻訳」については、「CEATEC JAPAN 2012」において「米国メディアパネル・イノベーションワード2012」のグランプリを、「Mobile World Congress 2013」において「2013年グローバルモバイル賞」を、また「CTIA 2013」において「2013年 CTIA E-Tech (Emerging Technology)賞」を獲得しました。

<ストレージ>

- 写真や動画をクラウド上に保存し、スマートフォンやタブレットだけでなくパソコンからも閲覧・編集ができる「フォトコレクション」の提供を開始しました。
- 電話帳をクラウド上に保存することで、簡単に電話帳データのバックアップや機種変更した端末へ移行ができる「ドコモ電話帳」の提供を開始しました。

《料金サービスの拡充》

スマートフォンやタブレット、データ通信専用端末などをご利用されているお客様の多様なニーズにお応えするため、次のような新たなパケット定額サービスの開始や割引キャンペーンを実施しました。

- X i の新たなパケット定額サービスとして、月額4,935円で3GBまで高速でのパケット通信がご利用いただける「X i パケ・ホーダイ ライト」及び「X i データプラン ライト にねん」※¹の提供を開始しました。
- 「らくらくスマートフォン」向けのパケット定額サービス「らくらくパケ・ホーダイ」及び「スマートフォン for ジュニア SH-05E」向けのパケット定額サービス「X i パケ・ホーダイ for ジュニア」を月額2,980円の定額料金で提供を開始しました。
- 2 契約目にタブレット等を「X i データプラン フラット (にねん含む)」でご利用いただくことで、毎月の基本使用料を割引く「プラスX i 割キャンペーン」※²を実施しました。

上記の他に「X i スタートキャンペーン2」や「X i スマホ割」、「ありがとう10年X i スマホ割」、「キッズ割」、「ドコモの家族セット割」、「学生家族いっしょ割」、「応援学割2013」など、お客様のご契約内容に応じた期間限定の割引キャンペーンを実施しました。

※¹ 「X i データプラン ライト」を併せて提供開始。

※² 1 契約目のスマートフォン等でパケット定額サービスのご利用が必要。

《サービスエリアの拡大》

当社グループは、安心・安全かつ高品質なネットワークを運用するため、高速・大容量通信が可能なX i サービスエリアの充実などに取り組んでいます。当連結会計年度においては、お客様ニーズの高いエリアを中心にサービスエリアの更なる拡大及び高速化に努めるなど、次のような取り組みを実施しました。

- 全国県庁所在地及び主要都市を中心にX i サービスエリアを更に拡大するとともに、全国33都市のX i サービスを更に高速化し、国内最速の受信時最大112.5Mbpsの超高速通信サービスの提供を開始しました。
- 東京メトロ・都営地下鉄全線の駅間※を始め、全国の地下鉄等でのX i サービス提供を開始し、当連結会計年度末には412駅、500駅間のエリア化を完了しました。
- 東海道・山陽・東北・上越・山形・秋田・長野・九州新幹線の全97駅及び全国の主要53空港においてX i サービスの提供を開始しました。
- LTE及び3Gの両方式に対応した超小型基地局「X i フェムトセル」を開発し、設置を開始しました。
- 自宅でのWi-Fi利用に必要な無線LANルーターを貸し出しする「Home Wi-Fi」の提供を開始しました。
- スマートフォン等で高速大容量のデータ通信がご利用いただける公衆無線LANサービス「docomo Wi-Fi」のエリアを、大規模商業施設や飲食チェーン店、コンビニエンスストアなどを中心に拡大しました。また、「docomo Wi-Fi」を無料で提供する「docomo Wi-Fi 永年無料キャンペーン」を実施しました。
- お客様により高速かつ利便性の高いサービスを安定して提供するため、700MHz帯を使用する特定基地局の開設計画を総務省に申請し認定を受けました。

※ 連絡線の設置工事を行っている有楽町線・副都心線小竹向原駅～千川駅間を除く。

《アフターサービスの充実》

お客様満足度の更なる向上に向け、次の取り組みを実施しました。

- お客様のスマートフォン等をウイルスなどから守る「ドコモ あんしんスキャン」の機能を拡充し、「s pモードメールウイルスチェック」のサービスと組み合わせた「あんしんネットセキュリティ」の提供を開始しました。
- スマートフォン等の端末操作専用のコールセンターを東京・大阪に次いで仙台に開設し、お客様からのお問い合わせに迅速に対応する体制を整えました。
- 専用のコールセンターのオペレーターが、お客様のスマートフォン画面を遠隔で確認しながら操作のサポートを行う「スマートフォンあんしん遠隔サポート」の契約数は、当連結会計年度末において250万契約を突破しました。
- エリア改善のご要望に応じて、お客様を訪問するエリア品質調査の対応件数は、当連結会計年度において約69,000件となりました。
- 水濡れや紛失、全損などのトラブルを補償し、お電話いただくだけで同一機種・同一カラーの携帯電話（リフレッシュ品※・新品電池含む）を直接お届けする「ケータイ補償 お届けサービス」の契約数は、当連結会計年度末において3,748万契約となりました。

※ リフレッシュ品とは、お客様より回収した携帯電話に故障修理、外側カバーの新品交換、品質の確認を行った上で、新品同様の状態に初期化した携帯電話をいう。

《法人営業の取り組み》

法人のお客様のビジネスシーンに新たな価値を提供するため、「ドコモクラウド」を中心に次の取り組みを実施しました。

- 法人向けに展開している全国型内線サービス「オフィスリンク」において、クラウドで構内交換機（PBX*）の機能がご利用いただける「仮想PBXタイプ」の提供を開始しました。
- 携帯電話やスマートフォンの通話の内容をクラウド上で自動録音する法人向けサービス「通話録音サービス」の提供を開始しました。
- 法人におけるタブレット市場の開拓を共同で推進するため、日本マイクロソフト株式会社と協業していくことに合意しました。

※ Private Branch Exchange

《グローバルビジネスの展開》

国際サービスの更なる拡充や海外でのビジネス展開の推進に向け、次の取り組みを実施しました。

- 当連結会計年度末において、国際ローミングサービスをご利用いただける国・地域の数は次のとおりです。
 - 音声通話・ショートメッセージサービス（SMS）：225
 - パケット通信サービス：203
 - テレビ電話：54

- 海外で公衆無線LANサービスがご利用いただける「WORLD WING Wi-Fi」を「海外パケ・ホーダイ」のお客様向けに提供を開始しました。
- 中国最大の通信事業者チャイナモバイル社^{※1}及び韓国最大の通信事業者KT社^{※2}との日中韓協業の取り組みのなかで、ローミング利用者の利便性向上のため、NFC^{※3}の国際ローミングに関する共通仕様を策定しました。またWi-Fiローミングインの拡充を目指した協業推進についても合意しました。
- チャイナモバイル社が運営する中国最大級の有料アプリストア「モバイルマーケット」において「dゲーム」（中国語名「DOCOMO d遊戯」）の提供を開始しました。
- 海外におけるプラットフォームサービスの拡大を目指し、欧州を中心にモバイルコンテンツを提供するイタリアのボンジョルノ社^{※4}を株式公開買付けにより子会社化しました。

※1 China Mobile Communications Corporation

※2 KT Corporation

※3 Near Field Communicationの略称で近距離無線通信をいう。国際標準の無線通信規格で、数cmの至近距離で非接触ICカードや機器間通信などのデータ通信が可能。

※4 Buongiorno S.p.A.

主なサービスの契約数、携帯電話販売数及び業績の状況は、次のとおりです。

主なサービスの契約数

区分	当連結会計年度末 2013年3月31日 (千契約)	対前年度末増減率(%)
携帯電話サービス	61,536	2.3
X i サービス	11,566	419.8
FOMAサービス	49,970	△13.7
パケット定額サービス	38,704	6.6
iモード	32,688	△22.8
s pモード	18,285	90.7
iチャンネル	13,815	△14.3
iコンシェル	8,868	56.3

- (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います。
- 2 2008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、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契約も含まれています。

携帯電話販売数

区分	当連結会計年度 2012年4月1日から 2013年3月31日まで (千台)	対前年度増減率(%)
携帯電話販売数	23,555	6.6
X i		
新規	2,840	135.5
契約変更	6,995	562.3
機種変更	653	—
FOMA		
新規	4,575	△11.5
契約変更	29	△96.6
機種変更	8,463	△38.6

- (注) 対前年度増減率については、前連結会計年度の携帯電話販売数に、m o v a携帯電話販売数を含めて算出しています。
- 新規：新規の回線契約
 契約変更：FOMAからX iへの変更及びX iからFOMAへの変更
 機種変更：X iからX iへの変更及びFOMAからFOMAへの変更

業績

区分	当連結会計年度 2012年4月1日から 2013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	42,752	4.0
携帯電話事業営業利益(△損失)	8,683	△2.0

その他事業

当連結会計年度におけるその他事業の主な取り組みは、次のとおりです。

《クレジットサービスの促進》

- 新たな決済サービスの実現に向け、ケータイクレジット「iD」の世界各国における利用環境拡大を目的とし、MasterCard Worldwideとの業務提携に合意しました。
- コンビニエンスストアでの取り扱いを拡大するなど、引き続き「iD」の加盟店開拓に努めました。また、「iD」読み取り機の稼働台数は48万台となり、会員数は1,817万人となりました。
- クレジットサービス「DCMX」及び「DCMX GOLD」などの更なるサービスの充実と加入促進に取り組みました。また、「DCMX」の各サービスを合わせた会員数は1,385万人となりました。

《サービスの拡大を目指した新たな出資・提携》

主な出資・提携先	主な取り組み内容
ドコモ・ヘルスケア株式会社	健康を軸としたトータルでの健康支援サービスを目指すため、オムロンヘルスケア株式会社と共同で合弁会社ドコモ・ヘルスケア株式会社を設立しました。
タワーレコード株式会社	モバイルと音楽エンターテインメントに関する実績・経験・ノウハウとのシナジーを活かした付加価値の高いサービスの提供を推進するため、タワーレコード株式会社の子会社化を実施しました。
マガシーク株式会社	「dマーケット」におけるサービス拡大を目的に、ファッションサイト「MAGASEEK」などを運営するマガシーク株式会社の株式公開買付けを実施し、子会社化しました。
株式会社ABC Cooking Studio	食事・料理を中心としたお客様のライフスタイルをサポートすることを目的に、株式会社ABC Cooking Studioと学びや健康に関して協業することに合意しました。

《グループ会社の事業展開》

主なグループ会社	主な取り組み内容
株式会社 オークローン マーケティング	株式会社オークローンマーケティングの商品について、「dショッピング」での取り扱いを開始しました。 また、「ショップジャパン」等のスマートフォン公式サイトで商品を購入されたお客様を対象に、「ドコモプレミアクラブ」ポイントの付与を開始しました。
らでいっしゅぼーや 株式会社	らでいっしゅぼーやや株式会社の商品について、「dショッピング」での取り扱いを開始しました。 また、らでいっしゅぼーや会員の契約取次をドコモショップにおいて開始し、ドコモの顧客基盤を活かした販売力の強化に努めました。
株式会社 D 2 C	株式会社D 2 Cにおいて、「dマーケット」向け広告など、スマートフォン向け広告の販売強化を進めました。 また、スマートフォン向け広告配信サービス「メッセージS（メッセージスペシャル）」の広告販売を開始しました。
株式会社 mm b i	株式会社mm b iのスマートフォン向け放送局「NOTTV」において、ソーシャルメディア等と連携したオリジナル番組を制作するとともに、放送エリアを33都道府県まで拡大しました。 「NOTTV」対応端末は21機種、契約数は68万契約となりました。

当連結会計年度におけるその他事業営業収益は、前連結会計年度に比べ655億円増の1,950億円、その他事業営業費用は前連結会計年度に比べ848億円増の2,261億円となり、その他事業営業損失は311億円となりました。

業績の状況は、次のとおりです。

業績

区分	当連結会計年度 2012年4月1日から 2013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	1,950	50.6
その他事業営業利益(△損失)	△311	△162.0

(参考) 新領域における取り組み

当社グループの「携帯電話事業」及び「その他事業」の各セグメントには、8つの新たな分野における取り組みを含んでいます。分野ごとの主なサービスは次のとおりです。

分野	主なサービス (アライアンス企業)
メディア・コンテンツ	dビデオ、dミュージック、dヒッツ、dブック、dアニメストア、 dゲーム、NOTTV (mm b i)、モバイル広告 (D2C) など
金融・決済	クレジットサービス、ケータイ補償 お届けサービス など
コマース	dショッピング、通信販売 (オークローンマーケティング、マガシーク、らで いっしゅぼーや)、音楽ソフト販売 (タワーレコード) など
メディカル・ ヘルスケア	健康支援サービス (ドコモ・ヘルスケア)
M2M	お便りフォトサービス、ドコモ ドライブネット、 PlayStation®Vita※1など
サービス基盤 (アグリゲーション・ プラットフォーム)	モバイルコンテンツ配信、プラットフォームサービス (ネットモバイル※2、ボ ンジョルノ) など
環境・エコロジー	環境センサーネットワーク、サイクルシェアリング など
安心・安全	スマートフォンあんしん遠隔サポート、あんしんネットセキュリティ など

※1 「PlayStation」は、株式会社ソニー・コンピュータエンタテインメントの登録商標です。

※2 net mobile AG

(2) 通信ネットワークの安定的な運用

当社グループは、人と人を結ぶ通信・コミュニケーションを確保するという社会インフラとしての使命を果たすため、大規模災害時等にも対応する通信インフラの構築に取り組んでいます。

また、急速なスマートフォンの利用拡大に伴う通信環境の変化や、クラウドサービスの拡充などに対応するため、ネットワークの安定的な運用に取り組んでいます。

《災害時に備えた対策》

- 首都圏直下型地震などの大規模な災害に備えるため、首都圏に存在する重要な通信設備の分散化に取り組んでいます。当連結会計年度においては、スマートフォンのパケット通信プラットフォームのバックアップセンターを九州に、顧客情報基盤のバックアップセンターを関西に構築しました。
- 災害時の非常用電源として40時間以上の電力供給が確保でき、従来よりも軽量・小型化した燃料電池の基地局への設置を開始するとともに、基地局の新たな長期停電対策として、遠隔制御による装置の省電力化を導入しました。
- 地震や大雨などの自然災害や集客イベントなどでの通信確保を目的として、高速通信サービスLTE（受信時最大75Mbps）に対応したXi移動基地局車を導入しました。
- 指定行政機関と協力して例年実施している「NTTドコモグループ総合防災訓練」において、東日本大震災の教訓を踏まえ新たに導入した機器等の設営や運用を通じて、災害時の通信確保や災害の影響を受けた通信設備等の復旧について、手順の検証・確認を行いました。
- 災害に強く、環境にやさしい「グリーン基地局」の実用化に向けた実証実験に取り組みました。

《通信障害への対策》

2011年6月から2012年1月にかけて発生した一連の通信障害について、その再発防止に向けた対策は以下のとおり2012年12月をもって全て完了しました。

対象項目		対策内容	完了時期
処理能力に関する対策	パケット交換機への対策	処理能力総点検結果を踏まえたパケット交換機の設備増設	2012年4月
		新型パケット交換機の更なる処理能力向上	2012年8月
	s pモードシステムへの対策	新規に開発したメール情報サーバの導入	2012年2月
		スマートフォンの増加に対応するソフトウェアの改善、ネットワーク機器の増設	2012年12月
	バーストラフィックへの対策	接続ルートが故障した場合の処理変更	2012年4月
		サービス制御装置が予備機に切り替わった場合の処理変更	2012年8月
制御信号増加への対策	1回の無線接続で複数のアプリケーション通信を可能とするよう接続手順を変更	2012年11月	
処理方式に関する対策	s pモード及びm o p e r a 接続手順を変更（IPアドレスの不一致が発生しないよう接続手順を変更）		2012年3月
	方式検討においてユーザ識別情報の不一致防止のためのチェックポイントを追加		2012年1月
ソフトウェア品質に関する対策		開発ドキュメントの整備と試験の強化	2012年3月
工事品質に関する対策	工事時のお客様影響の把握、工事情報の社内共有、工事中の不測の事態に備えた回復手順等の事前確認		2012年2月
	お客様影響を最小化するための工事内容に応じた実施時間帯のルール化 等		2012年2月

当連結会計年度において発生した通信障害への対策としては、通信設備の増強及び処理能力の向上や原因となった設備等を保有する他の事業者における不具合の修正対応を完了しました。また、工事品質及びソフトウェア品質の向上に関する対策などを実施し、継続的に通信ネットワークの安定的な運用に取り組んでいます。

当社グループは、今後もお客様に安心・安全にご利用いただけるよう、通信ネットワークの一層の信頼性向上に努めていきます。

(3) キャッシュ・フローの状況

当連結会計年度における営業活動によるキャッシュ・フローは、9,324億円の収入となりました。前連結会計年度と比較して1,782億円（16.0%）キャッシュ・フローが減少していますが、これは、顧客による携帯端末の割賦購入に伴う立替払いが増加したことなどによるものです。

投資活動によるキャッシュ・フローは、7,019億円の支出となりました。前連結会計年度と比較して2,727億円（28.0%）支出が減少していますが、これは、期間3ヵ月超の資金運用に伴う短期投資による支出が減少したことなどによるものです。

財務活動によるキャッシュ・フローは、2,610億円の支出となりました。前連結会計年度と比較して1,176億円（31.1%）支出が減少していますが、これは、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、前連結会計年度末と比較して284億円（5.4%）減少し、4,937億円となりました。また、資金の一部を効率的に運用するために実施した期間3ヵ月超の資金運用残高は当連結会計年度末において2,818億円であり、前連結会計年度末においては3,815億円でした。

(4) CSRの取り組み

当社グループは、国や地域、あるいは世代を超えて、人々がより快適に暮らせる豊かな社会の実現に貢献する新たなサービスを創造することで、企業の社会的責任（CSR）を果たしていきます。

東日本大震災後、CSRに対する社会的要請が一層高まるなか、当社グループは、サービスを確実に提供し続け、お客様に安心・安全をお届けしていくことに加えて、被災地の復興支援にも継続的に取り組んでいます。

当連結会計年度に実施した主な取り組みは次のとおりです。

《安心・安全なモバイル社会の実現》

- 大規模災害発生時にも対応する通信環境を整備するため、基地局への長期停電対策や重要な施設の分散化を実施しました。詳細な取り組み内容については、「(2) 通信ネットワークの安定的な運用 《災害時に備えた対策》」を参照下さい。
- お客様が安心してスマートフォンをご利用いただけるよう、スマートフォン向けのセキュリティサービスやご案内サービスなどの充実を努めました。詳細な取り組み内容については、「(1) 業績 《アフターサービスの充実》」を参照下さい。

- 携帯電話におけるマナーやトラブルへの対処方法を啓発する「ケータイ安全教室」を当連結会計年度において約6,670回実施し、93万人に受講いただきました。これにより2004年の開始以降、「ケータイ安全教室」の実施回数は累計約3万4,000回となり、受講者数は累計500万人を超えました。

《地球環境保全・地域社会への貢献》

- 限りある資源を有効活用するため、不要になった携帯電話端末の回収をドコモショップの店頭などを通じて、引き続き実施しました。お客様から回収した使用済み携帯電話端末は、当連結会計年度末において367万台となり、累計の回収台数は8,400万台を超えました。
- 各地で発生した自然災害^{※1}により被災された方に向けた「被災地支援チャリティサイト」を機動的に開設し、当社の携帯電話を通じて募金ができる環境を整えました。また、お客様からお寄せいただいた募金については、各団体へ寄付を行いました。
- 自然環境保護の取り組みとして、宮城県南三陸町のフォレストック認定^{※2}を受けた町有林の約45%にあたるCO₂吸収量クレジットを購入し、森林保全活動に向けた支援を行いました。また、「ドコモの森」づくりを通じた森林整備活動に引き続き取り組み、「ドコモの森」は全国47都道府県、50か所に広がりました。

※1 九州北部豪雨、フィリピン洪水・台風、ハリケーン「サンディ」に対して開設。

※2 一般社団法人フォレストック協会が、日本の国内森林を対象に適切かつ持続的な森林管理や生物多様性保全などの一定の基準を満たした森林を評価し認定する制度。

《東北復興支援》

- 東日本大震災被災地域の復興活動に貢献するため、「東北復興新生支援室」を拠点に福島県の避難世帯への情報配信や仮設住宅の見守り事業などで、タブレットを活用した支援活動を行いました。また、モバイルを活用した被災された方への支援や地域の復興活動を進めるNPO等、11の市民活動団体に対し活動資金の支援を実施しました。
- 東日本大震災からの復興に向け、被災地での社員ボランティア活動に取り組み、当連結会計年度において549名の社員が参加しました。また、当社グループ社員の寄付及び当社グループ各社から被災地支援団体への企業寄付は、当連結会計年度末において累計で約5億8,000万円となりました。

(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22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します。

移動電気通信役務損益明細表

2012年4月1日から
2013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	音声伝送役務			
	携帯電話	1,272,936	858,187	414,749
	その他の移動体通信	4,851	13,662	△8,810
	小計	1,277,788	871,849	405,938
	データ伝送役務	1,940,010	1,541,077	398,933
小計	3,217,799	2,412,926	804,872	
移動電気通信役務以外の電気通信役務		3,039	687	2,352
合計		3,220,838	2,413,614	807,224

- (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項により作成しています。
- 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 1 業績等の概要」に記載のセグメントの業績とは一致していません。

2 【生産、受注及び販売の状況】

当社グループは電気通信事業等の事業を行っており、生産、受注といった区分による表示が困難であるため、セグメントごとに生産規模及び受注規模を金額あるいは数量で示すことはしていません。このため生産、受注及び販売の状況については、「第2 事業の状況 1 業績等の概要」に記載のセグメントの業績に関連付けて示しています。

3 【対処すべき課題】

当社グループは「中期ビジョン2015～スマートライフの実現に向けて～」を着実に実行するため、これまで「総合サービス企業への進化」をテーマに取り組んできました。今後は、当社グループの取り組みをより分かりやすくお伝えするために、お客様に寄り添う「スマートライフのパートナーへ」を新たなテーマに掲げ、「中期ビジョン2015」を実現していきます。

2013年度においては、「スマートフォンユーザ基盤の拡大」及び「ドコモクラウドを活用した新たな収益源の創出」に向けて取り組みます。また、それを確実なものにするため、「構造改革による経営基盤の強化」を推進していきます。

《スマートフォンユーザ基盤の拡大》

○ デバイス（端末）

端末の魅力をより向上させるため、「分かりやすく選びやすい」をキーワードに、主力機種へのリソース集中を軸にラインナップを展開していきます。

○ ネットワーク

より高品質のモバイル通信をご利用いただけるようX iの品質強化に集中して取り組み、「つながる・つかえるLTE」をより強化します。さらに、Wi-Fi環境も拡充し、快適な通信環境の提供に注力していきます。

○ サービス

スマートフォンのご利用にあたり、「お得と安心」をキーワードに人気サービスのパッケージ化と「dマーケット」のストア数・アイテム数を更に拡大し、魅力あるマーケットの拡充を進めていきます。

《ドコモクラウドを活用した新たな収益源の創出》

「dマーケット」、「インテリジェントサービス」、「ストレージ」の3つの分野から成る「ドコモクラウド」では、お客様の暮らしやビジネスがより安心・安全かつ便利になるよう、様々なサービス・商品やドコモならではの最新技術を活かしたサービスを提供します。

また、起業支援プログラム「ドコモ・イノベーションレッジ」を通じて他社が提供するサービスからでも、「ドコモクラウド」上のデータにアクセスできる仕組み（API※）を開発パートナーに提供するなど、サービスの更なる発展を目指していきます。

当社グループは、この「ドコモクラウド」と、新領域として掲げている8分野における取り組みの相互連携により、お客様の「スマートライフ」の実現を加速していきます。

さらに、社会生活を営む上で欠かせない「健康」を今後の重点取り組みの一つとします。当社はドコモ・ヘルスケア株式会社において、健康プラットフォーム「WM（わたしムーヴ）」の提供を2013年4月に開始しました。この「WM（わたしムーヴ）」では、スマートフォン等と健康機器を活用して、お客様の健康データを蓄積・分析することでお客様に最適なサービスや商品をアライアンス企業と連携して提供していきます。

これらの取り組みにより、当社グループにおける新たな事業領域の収入は、2013年度7,000億円、2015年度1兆円を目指します。

※ Application Programming Interface

《構造改革による経営基盤の強化》

全社的な業務の見直しにより、モバイル領域を徹底的に効率化し、コスト競争力を強化します。また、2013年7月にスマートライフビジネス本部を設置し、サービス提供のスピードアップを図り、新領域8分野における更なるサービスの創造・拡大を推進していきます。

さらに当社グループは、社会に「あふれる情報」からお客様に「役立つ情報」を「最適なタイミング」でお届けし、安心・安全、便利で快適な生活になるようサポートしていきます。このように、自らがサービスプロバイダーへも進化することで、お客様にとって最大の価値を提供するとともに、個人認証の世界を「電話番号」から「docomo ID」に拡大することで、より多くの方がネットワークやデバイス（端末）に依存せず、自由にドコモのサービスをご利用できる環境を整えていきます。

また、海外のお客様に対しても「スマートライフのパートナー」となるため、これまで築いてきた海外キャリアとの関係を活かしながら、それぞれの国や地域の状況に応じた事業を展開し、音声を中心としたサービスから、モバイルで決済・認証が可能なステージへ、そしてより便利で有益なサービスを提供するステージへと進化させ、グローバル規模での成長を目指していきます。

株主還元については、経営の重要課題の一つと位置付け、連結業績及び連結配当性向にも配慮し、引き続き安定的な配当に努めていきます。

(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 4 事業等のリスク」等をあわせてご参照ください。

4 【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、当社グループが現在入手している情報に基づく、本有価証券報告書提出日現在における予測、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

当社グループは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高速移動通信サービス対応端末や音楽・映像再生機能搭載をはじめとするお客様のニーズや嗜好を追及した端末、音楽・映像配信サービス、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等の割賦販売方式の導入を行っています。また、固定通信との融合サービスとして、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、携帯電話・固定電話のセット割引など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された場合に、当社グループが規制の対象であることなどの要因により、適時・適切に対応できるとは限りません。さらに、他の事業者が、お客様にとってより訴求力のある端末を提供することに対し、当社グループの提供する端末ラインナップが適時・適切にこれに対抗し得ない可能性もあります。移動通信ネットワークについても、他の事業者が当社を上回るエリア・品質を伴ったネットワークを構築する一方で、当社が想定する期間でエリア・品質を伴ったネットワークの構築ができない場合、当社が提供するネットワークに対するお客様満足度が低下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（当社グループのスマートフォンやタブレット端末において動作するアプリケーションを利用するサービスを含みます。）や、ブロードバンド高速インターネットサービスやデジタル放送、Wi-Fi等を利用した公衆無線LAN、その他OTT^{*1}事業者等による無料もしくは低価格のサービス等、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しています。

通信業界における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^{*2}や異業種からの参入を含めた競争レイヤーの広がりによるビジネス・市場構造の変化、規制環境の変化、料金競争の激化といったものが競争激化の要因として挙げられます。スマートフォンやタブレット端末等のオープン・プラットフォーム端末の普及拡大に伴い、多くの事業者等が携帯電話端末上でのサービス競争に参入してきており、今後、これらの事業者等がお客様にとってより利便性の高いサービスを提供したり、更に料金競争が激化する可能性があります。

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の減少が加速したり、当社グループの

期待する数に達しないかもしれず、また、既存契約数についても、更なる競争激化のなか、他の事業者への転出等によって既存契約数を維持し続けることができない可能性があり、さらには、新規獲得契約数及び既存契約数を維持するため、見込み以上のARPUの低下が発生したり、想定以上のコストをかけなくてはならないかもしれません。当社グループは厳しい市場環境のなか、高度で多様なサービスの提供及び当社グループの契約者の利便性向上を目的として、Xiサービスのドコモご契約者への国内音声通話定額サービス「Xiカケ・ホーダイ」、パケット定額サービス「Xiパケ・ホーダイ フラット」、「Xiパケ・ホーダイ ダブル」や、「Xiパケ・ホーダイ ライト」及び、機種ごとに設定した一定額を毎月の利用料金から割引く「月々サポート」の導入など、各種の料金・割引サービス等の改定を行っておりますが、それによって当社グループの契約数を獲得・維持できるかどうかは定かではありません。また、これらの料金・割引サービス等の改定によりARPUが一定程度低下することを見込んでおりますが、各種割引サービスの契約率や定額制サービスへ移行する契約数の動向が、当社グループが想定したとおりにならない場合、当社グループの見込み以上にARPUの低下が起こる可能性があります。

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

さらに、経営体質の強化に向け、ネットワーク、販売・サービス、研究開発、端末に関わる効率化を推進しているところですが、他の事業者等との競争が激化したり、市場環境が変化することなどにより、効率化が期待どおりに進まず、想定していたコスト削減ができない可能性があります。

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

※1 Over The Topの略。自社でサービスの配信に必要な通信インフラを持たずに、他社の通信インフラを利用してコンテンツ配信を行うサービス。

※2 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

当社グループは、iモードや、spモード、「dメニュー」、「dマーケット」などのスマートフォンのサービス、Xiの普及拡大、及びこれらによるパケット通信その他データ通信の拡大、「しゃべってコンシェル」等のクラウドサービスの拡大、さらに「スマートライフの実現」を目指した、メディア・コンテンツ、金融・決済、コマース、メディカル・ヘルスケア、M2M(Machine-to-Machine)、環境・エコロジー等、様々なサービスや産業との融合による新たな価値創造への取り組み等による収益の増加が今後の成長要因と考えておりますが、そうしたサービスの発展を妨げるような数々の不確定性が生じる可能性があり、その場合そうした成長が制約される可能性があります。

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

特に、以下の事柄が達成できるか否かについては定かではありません。

- ・サービス・利用形態の提供に必要なパートナー、スマートフォンのサービス等の利用促進に必要なオペレーティングシステムやアプリケーション等のソフトウェアの提供者、端末メーカー、コンテンツプロバイダ、おサイフケータイサービス対応の読み取り機の設置店舗等との連携・協力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・利用形態・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・Xi端末や当社グループが提供するサービスに対応した端末、スマートフォンのサービス等の利用促進に必要なオペレーティングシステムやアプリケーション等のソフトウェア、コンテンツなどを適時に適切な価格で安定的に生産・提供できること
- ・現在または将来の当社グループのiモード、spモード等のISPサービス、音声通話やパケット通信を利用するための各種料金プランや割引サービス、「しゃべってコンシェル」、「はなして翻訳」等のインテリジェントサービス、「フォトコレクション」等のストレージサービス、「dゲーム」、「dビデオ」、「dショッピング」等の「dマーケット」上のサービスまたは「DCMX」等の金融・決済サービス、「NOTTV」等のメディア・コンテンツサービス、オークローンマーケティングや、らでいっしゅぼーやなどが展開するコマース事業などの様々なサービス、ドコモ・ヘルスケアや日本アルトマークが展開するメディカル・ヘルスケアサービス等のような他産業との融合による新たな価値創造への取り組みが、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
- ・オープン・プラットフォームの普及という事業環境のもと、当社グループのこれらサービスと競合する類似サービスを提供する他の事業者が、より競争力・訴求力のあるサービスを提供し、当社グループのサービスを凌駕することのないこと
- ・携帯電話端末機能に対する市場の需要が想定どおりとなり、その結果端末調達価格を低減し、適切な価格で販売できること
- ・LTE/LTE-Advanced*等の技術により、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。

※ LTEと技術的な互換性を保ちつつ、更に高度化された移動通信方式で、3GPPで標準化が進められている。

- (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

日本の電気通信業界では、料金規制等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。また、当社グループは、他の事業者等には課せられない特別な規制の対象となることがあります。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います。

- ・SIM*ロック解除規制など、端末レイヤーにおける競争促進のための規制
- ・周波数再割当て、オークション制度の導入などの周波数割当て制度の見直し
- ・認証や課金といった通信プラットフォームの一部の機能を他社に開放することを求めるような措置
- ・プラットフォーム事業者やISP事業者、コンテンツプロバイダ等に対して、iモードやspモード等、当社サービスに係る機能の開放を求めるような規制
- ・特定のコンテンツや取引、またはiモードやspモード等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
- ・「ファミ割MAX50」等の解約金を含む継続利用期間の契約を前提とする当社グループの割引サービスの提供を禁止または制限するような規制
- ・携帯電話のユニバーサルサービスへの指定、現行のユニバーサルサービス基金制度の変更など新たなコストが発生する措置
- ・MVNOの新規参入の促進のための公正競争環境整備策
- ・指定電気通信設備制度（ドミナント規制）の見直しによる新たな競争促進のための規制
- ・当社グループを含む日本電信電話株式会社（NTT）グループの在り方に関する見直し
- ・その他、当社及びNTT東日本・西日本を対象とした競争セーフガード制度、事業者間接続ルールの見直し等、通信市場における当社グループの事業運営に制約を課す競争促進措置

上記に挙げた移動通信事業に影響を与え得る改革案に加え、当社グループは、国内外の様々な法令・規制・制度の影響を受ける可能性があります。例えば、当社グループは契約数や契約者のトラフィック量の増加に対応し、サービス品質の確保・向上を図るため通信設備の拡充を進めており、その結果、電力使用量が増加傾向にあります。当社グループは、省電力装置や高効率電源装置の導入など温室効果ガス排出量の削減に向けた施策を実施していますが、温室効果ガス排出量削減のための規制等の導入によりコスト負担が増加し、当社グループの財政状態や経営成績に悪影響を与える可能性があります。また、燃料価格の高騰等を受けた電気料金の値上げにより、当社グループがサービス提供に必要な設備等の維持運用に係る費用が増加することで、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、2010年7月に米国で「金融規制改革法」が成立しました。これを受けて米国証券取引委員会は、取り扱っている製品を対象の鉱物を使用する米国上場企業に対して、それらがコンゴ民主共和国及び隣接国産であるかどうかの開示を義務付ける規則を2012年8月に制定しました。この規則の導入に伴い、規則遵守のための調査費用の負担、対象の鉱物を使用する部材等の価格上昇等により、コスト負担が増加するなど、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。さらに、当社グループは、新たな収益源の確保に向けて、メディア・コンテンツ、金融・決済、コマース、メディ

カル・ヘルスケア、M2M、環境・エコロジー等の分野におけるモバイルと様々なサービスや産業との融合による新たな価値創造への取り組みを展開するなど、出資・提携を通じて様々な事業やビジネス領域へ進出していることから、移動通信事業に関わる法令・規制・制度に加え、新たなサービス・事業・ビジネス領域における特有の法令・規制・制度の影響を受けます。これらの法令・規制・制度が適用されることにより、当社グループの事業運営に制約が課され、当社グループの財政状態や経営成績に悪影響が発生する可能性があります。

移動通信事業に影響を与え得る改革案が実施されるか、またはその他の法令・規制・制度が立案されるかどうか、そして実施された場合に当社グループの事業にどの程度影響を与えるのかを正確に予測することは困難であります。しかし、移動通信事業に影響を与え得る改革案のいずれか、またはその他の法令・規制・制度が導入、変更または当社グループへ適用された場合、当社グループの移動通信サービスの提供が制約され、当社グループの財政状態や経営成績に悪影響を与える可能性があります。

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

- (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

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。

その他、当社グループの契約数や契約者当たりのトラフィック量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。

当社グループでは新たに割り当てられた700MHz帯域を使用する特定基地局を開設する計画をしておりますが、該当の周波数帯域を使用している既存のFPU*及び特定ラジオマイクの移行を促進するための措置（終了促進措置）が想定どおりに進まないことで、円滑な移動通信ネットワークの運用ができず、サービス品質が低下したり、追加の費用が発生する可能性があります。

当社グループはLTE等の技術やLTE移行促進等による周波数利用効率の向上及び新たな周波数の獲得に努めておりますが、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。

また、基地局設備や交換機設備、その他サービス提供に必要な設備等の処理能力にも限りがあるため、トラフィックのピーク時や契約数が急激に増加した場合、または当社グループのネットワークを介して提供される映像、音楽といったコンテンツの容量が急激に増加した場合、サービス品質の低下が発生するかもしれません。またFOMA及びXiサービスに関しては、スマートフォンやタブレット端末、PC向けデータ通信端末の普及拡大に伴い、サービスに加入する契約数の伸びや加入した契約者当たり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ます。さらにスマートフォンやタブレット端末上で動作するアプリケーション等のソフトウェアの中には、通信の確立、切断等をするために、端末とネットワーク間でやりとりされる信号である制御信号の増加等、当社グループの想定を大きく上回る設備への負荷を生じさせる可能性を有するものがあります。これらにより、既存の設備ではそうしたトラフィックを処理できないことで、サービス品質が低下したり、通信障害が発生する可能性があります。これに対応するための設備投資コストが増加する場合があります。

当社グループは、今後のスマートフォンのトラフィック増加に対応するためのネットワーク基盤の強化に取り組んでおります。しかしながら、今後の契約数の伸びや契約者当たりのトラフィック量や制御信号の増加等が当社グループの想定を大きく上回って通信障害等不測の事態が発生し、これらの問題に適時かつ十分に対処できないようであれば、当社グループの移動通信サービスの提供が制約を受けるあるいは顧客の信頼を失うことで、契約者が競合他社に移行してしまうかもしれず、他方これに対処するためには設備投資コスト等が増加することで、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。

※ Field Pickup Unitの略。スポーツ中継、報道などのテレビ放送のために使用される無線中継システム。

- (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

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

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

また、標準化団体等の活動等により当社グループが採用する標準技術に変更が発生し、当社グループが使用する端末やネットワークについて変更が必要になった場合、端末やネットワーク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。

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

- (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や設立する合弁会社等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。メディア・コンテンツ、金融・決済、コマース、メディカル・ヘルスケア、M2

M、環境・エコロジー等の移動通信事業以外の新たな事業分野への出資にあたっては、当社グループの経験が少ないことから、想定し得ない不確定要因が存在する可能性もあります。

近年、当社グループの投資先は、競争の激化、負債の増加、世界的な景気後退、株価の大幅な変動または財務上の問題によって様々な負の影響を受けています。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下落が生じ、それが一時的なものではない場合、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

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ます。また、当社グループの提供する携帯電話端末を通じ、当社グループはもとより当社グループのパートナーやその他の当社グループ外の多数の事業者等がサービスを提供しております。当社グループや当社グループ外の事業者が提供する端末やアプリケーション等のソフトウェアやシステムに技術的な問題が発生した場合、またはその他の不具合、欠陥、紛失等が発生した場合等、当社グループや他の事業者等の商品やサービスの不完全性等に起因して問題が発生した場合には、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おそれがあり、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。また、当社グループは、新たな収益源の確保に向けて、メディア・コンテンツ、金融・決済、コマース、メディカル・ヘルスケア、M2M、環境・エコロジー等の分野におけるモバイルと様々なサービスや産業との融合による新たな価値創造への取り組みを展開しており、これらの商品やサービスの不完全性等に起因して問題が発生した場合も、当社グループの信頼性・企業イメージが低下するなどし、当社グループの財政状態や経営成績に悪影響を及ぼす可能性があります。当社グループの信頼性・企業イメージの低下または解約数の増加やコストの増大につながる可能性のある事態としては、例えば以下のようなものが考えられます。

- ・ 端末に搭載されている様々な機能の故障・欠陥・不具合の発生
- ・ サービス提供に必要なソフトウェアやシステムの故障・欠陥・不具合の発生
- ・ 他の事業者等のサービスの不完全性等に起因する端末やサービスの故障・欠陥・不具合の発生
- ・ 端末、ソフトウェアやシステムの故障・欠陥・不具合や他の事業者等のサービスの不完全性等に起因した情報、電子マネー、ポイント、コンテンツ等の漏洩や消失
- ・ 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、ポイント等の第三者による不正な利用
- ・ 端末内部やサーバー等に蓄積された利用履歴、残高等のお客様情報・データの第三者による不適切な読み取りや悪用
- ・ 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、その他データの不十分または不適切な管理
- ・ 通信販売等のコマース事業で提供されている、当社グループの商品やサービス、または当社が運営する「dメニュー」や「dマーケット」等のプラットフォーム上で提供されている商品やサービスの欠陥・瑕疵等に伴うお客様への事故・不利益の発生

- ・新たな価値創造に伴い提供されているメディカル・ヘルスケア、M2M、環境・エコロジー等の分野における商品やサービスの不完全性に伴うお客様への事故・不利益の発生

- (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

当社グループの提供している商品やサービスがユーザに不適切に使用されること等により、当社グループの商品・サービスに対する信頼性が低下し、企業イメージが低下することで、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。

例えば、当社グループが提供する i モードメール、s p モードメール、SMS 等のメールを使った迷惑メールがあります。当社グループは、迷惑メールフィルタリング機能の提供、各種ツールによる契約者への注意喚起の実施や迷惑メールを大量に送信している業者に対し利用停止措置を行うなど、様々な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 モードまたは s p 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音声通話が可能な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、更に音声通話が可能なプリペイド携帯電話のサービスの提供を2012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、有料コンテンツの過度な利用による高額課金といった問題や、自動車や自転車の運転中の携帯電話の使用による事故の発生といった問題もあります。さらには、小中学生が携帯電話を所持することについての是非や、「青少年が安全に安心してインターネットを利用できる環境の整備等に関する法律」の施行に伴い、未成年者に対して、原則適用している有害サイトアクセス制限サービス（フィルタリングサービス）の機能の十分さや精度等に関して様々な議論があります。こうした問題も、同様に企業イメージの低下を招くおそれがあります。

このような携帯電話をめぐる社会的な問題については、フィルタリング機能の提供や利用サイトの制限等の各種サービスや青少年向け携帯電話を提供することなどにより、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できるかどうかは定かではなく、適切な対応ができなかった場合には、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

当社グループは、電気通信事業並びにクレジット事業・通信販売事業等のその他事業において多数のお客様情報を含む機密情報を保持しており、「個人情報の保護に関する法律」に則した個人情報保護の適切な対応を行う観点から、個人情報を含む業務上の機密情報の管理徹底、業務従事者に対する教育、

業務委託先会社の管理監督の徹底、技術的セキュリティ強化等の全社的な総合セキュリティ管理を実施しております。

しかし、これらのセキュリティ対策にもかかわらず漏洩事故や不適切な取り扱いが発生した場合、当社グループの信頼性・企業イメージを著しく損なうおそれがあり、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

当社グループや事業上のパートナー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、当社グループ等は、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、当社グループや事業上のパートナーの特定の技術、商品又はサービスの提供ができなくなる可能性があります。また、他者より、当社グループがその知的財産権等の権利を侵害したとの主張を受けた場合には、その解決に多くの時間と費用を要する可能性があります。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。

さらに、当社グループが保有する知的財産権等の権利について、第三者が不正に使用することなどにより、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ります。

- (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

当社グループは基地局、アンテナ、交換機や伝送路などを含む全国的なネットワークを構築し、移動通信サービスを提供しております。当社グループのサービス提供に必要なシステムについては、安全かつ安定して運用できるよう二重化するなどの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やソフトウェアの不具合によるもの、地震・津波・台風・洪水等の自然災害、電力不足等の社会インフラの麻痺、テロといった事象・事件によるもの、有害物質の拡散や感染症

の流行等に伴い、ネットワーク設備の運用・保守が十分に実施できないことによるものなどがあります。こうした要因によりシステムの障害が発生した場合、修復にとりわけ長い時間を要し、結果として収益の減少や多額の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、ウイルスに感染することにより時として全世界で数千万台のコンピュータに影響が出る事例が発生し、携帯電話においても、スマートフォンの拡大に伴い、携帯電話端末を標的としたウイルスが増加しております。当社グループのネットワーク、端末、その他の設備においても、そのような事態が引き起こされる可能性はないとは言い切れず、ハッキングや不正なアクセス等により、ウイルス等が当社グループのネットワークや端末、その他の設備に侵入した場合、または、サイバー攻撃を受けた場合には、システム等に障害が発生し、提供するサービスが利用できなくなったり、品質が低下したり、機密情報の漏洩事故の発生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、端末、その他の設備に対する信頼性や、顧客満足度が著しく低下するおそれがあります。当社グループは不正アクセス防止機能、携帯電話の遠隔ダウンロードやスマートフォン向けウイルス対策サービス「あんしんネットセキュリティ」の提供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、システム障害やサービス品質の低下、機密情報の漏洩事故等の損害が起こる可能性もあります。

これらのほか、自然災害や社会インフラの麻痺等の事象・事件、有害物質の拡散や感染症の流行等により、当社の事業所や販売代理店等の必要なパートナーが業務の制限を強いられたり、一時的に閉鎖せざるを得なくなった場合、当社グループは、商品・サービスの販売・提供の機会を喪失するほか、お客様からのお申し込み受付やアフターサービスなどに関する要望に適切に対応できない可能性があります。

このような不慮の事態において当社グループが適切な対応を行うことができなかった場合、当社グループに対する信頼性・企業イメージが低下するおそれがあるほか、収益の減少や多額の費用の支出につながる可能性があります、またこのような不慮の事態によって市場の成長が鈍化したり、市場が縮小した場合、当社グループの見込み以上にARPUが低下したり、当社グループが期待する水準での新規契約数の獲得及び既存契約数の維持ができない可能性があります。これらにより、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

世界保健機関（WHO）やその他の組織団体等、及び各種メディアの報告書によると、無線通信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可能性、ガン等を引き起こし、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き切れないことなどの意見が出ております。無線電気通信機器が使用者にもたらすと考えられる健康上のリスクへの懸念は、契約者の解約の増加や新規契約者の獲得数の減少、利用量の減少、新たな規制や制限並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。当社グループの携帯電話と基地局から発する電波は、いずれも日本の電波防護に関する基準と、WHOが推奨している国際非電離放射線防護委員会の国際的なガイドラインに従っております。WHOは現在の国際的なガイドラインの値を超えない強さの電波であれば、健康に悪影響を示すという明確な証拠はないという見解を示しています。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、総務省及び電波環境協議会は、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。当社グループは携帯電話を使用する際に、これらに対応した注意を利用者が十分認識するよう取り組んでいます。しかしながら、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があり得ること

日本電信電話株式会社（NTT）は2013年3月31日現在、当社の議決権の66.65%を所有しております。1992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います。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いますが、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います。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。

5 【経営上の重要な契約等】

- 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

当社は日本電信電話株式会社（NTT）と、NTTが行う基盤的研究開発に関し、NTTから当社へ提供される役務及び便益並びにその対価の支払等を内容とする契約を締結しています。あわせて、当社はNTTと、NTTが行うグループ経営運営に関し、NTTから当社グループへ提供される役務及び便益並びにその対価の支払等を内容とする契約を締結しています。

- NTTファイナンス株式会社との当社通信サービス等料金の請求・回収業務等に関する契約

当社はNTTファイナンス株式会社（NTTファイナンス）と、通信サービス等料金の請求・回収業務等に関する基本契約及び当該契約に基づく債権譲渡契約等を締結し、これにより当社は、通信サービス等に係る債権をNTTファイナンスに譲渡しています。

6 【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、次のとおりです。

《端末及びサービスに関する開発》

- 「ドコモクラウド」のサービス拡充のため、「メール翻訳コンシェル」や「はなして翻訳」、「フォトコレクション」などのサービスを商用導入しました。また、「しゃべってコンシェル」の機能拡充や「電話帳」のクラウド化を実施しました。
- スマートフォン等の電池の持ちを改善するため、安全な大容量バッテリーを商用導入しました。また、従来よりも最大で2倍の速さで充電できる急速充電対応のACアダプタを商用導入し、充電時の利便性向上を図りました。
- X i サービスにおいて、国内最速*の受信時最大112.5Mbpsの超高速通信に対応したモバイルWi-Fiルーターを商用導入しました。

※ 2013年3月13日現在、各社公表値比。

《今後の実用化を目指した技術開発》

- 第4世代移動通信規格であるLTE-Advancedの商用導入に向けて、「高度化C-RANアーキテクチャ」を実現する高密度基地局装置の開発を開始しました。本装置により、駅などの通信量が特に多い地域において、無線容量と処理能力の向上を目指します。
- 今までにない操作感や入力方法を可能とするため、透過型のディスプレイの両面にタッチパネルを貼ることで、何れの面でも操作を可能とした「透過型両面タッチディスプレイ端末」や、携帯電話が握られた際の場所と力を検知し、様々な操作を行うことができる「GripUI」などの開発に取り組みました。
- ソーラーパネルによる太陽光発電や燃料電池、風力発電、大容量蓄電池などを有効利用し、環境に優しく、かつ災害にも強い「グリーン基地局」の実用化に向けたフィールド試験を開始しました。

《将来技術に関する取り組み》

- LTE及び将来のLTE-Advancedエリアの充実に向け、従来よりも限られたスペースへの子局の設置や、きめ細やかな電波放射の制御を可能とするアクティブアンテナとLTE基地局との接続試験に成功しました。
- 災害に強い情報通信ネットワークの実現に向け、音声通信とパケット通信の処理割合を動的に変更することが可能となるネットワーク仮想化の基盤技術の研究開発を行い、災害時などに発生する音声通信などの混雑の緩和に有効であることを実証しました。

以上の結果、当連結会計年度の研究開発費合計は、1,113億円となりました。

7 【財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析】

当社グループの財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況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ください。

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 4 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。

(1) 営業成績

①概要

②移動通信市場の動向

③事業戦略

④営業活動の動向

⑤当連結会計年度の業績

⑥セグメント情報

⑦今後適用される会計基準

⑧最重要な会計方針

(2) 流動性及び資金の源泉

①資金需要

②資金の源泉

(3) 研究開発

(4) 事業及び業績の動向に関する情報

(1) 営業成績

①概要

当社グループは日本最大の移動通信事業者であり、当連結会計年度末において、日本全国の携帯電話サービス契約数のおよそ45.2%に相当する総計6,154万の契約を有しております。当社グループは主として音声及びデータの携帯電話サービスならびに携帯電話サービス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、クレジットサービス、通信販売、ホテル向けインターネット接続サービスなどを提供しております。

当連結会計年度においては、中期的な経営方針である「中期ビジョン2015～スマートライフの実現に向けて～」のもと、モバイル領域の更なる強化及び新たな価値創造に向けた新領域の拡大に取り組んでまいりました。モバイル領域の強化においては、より多くのお客様のご要望にお応えできるよう、スマートフォンなどの端末ラインナップ、Xiサービスエリア、料金サービス、アフターサービスの充実に努めてきました。また、新領域の拡大に向けては、8つの新たな分野、「メディア・コンテンツ」、「金融・決済」、「コマース」、「メディカル・ヘルスケア」、「M2M」、「サービス基盤（アプリケーション・プラットフォーム）」、「環境・エコロジー」、「安心・安全」の事業領域において、アライアンス企業との協業や様々な産業・サービスとモバイルとの融合を積極的に進めてきました。

さらに、「dマーケット」などの「ドコモクラウド」を基盤とした機能・コンテンツの拡充により、モバイル領域及び新領域の取組みを連携させることで、お客様により利便性の高いサービスの提供に努めてきました。また、将来に向けてベンチャー企業との連携によるスマートフォン向けサービスの更なる充実及び新領域のサービス開発力を強化するため、2013年2月にファンド運営会社である株式会社ドコモ・イノベーションベンチャーズを設立し、併せて起業支援プログラム「ドコモ・イノベーションレッジ」を設置しました。

当連結会計年度における営業収益は、パケット通信収入や端末機器販売収入の増加、新領域の拡大等により前連結会計年度に比べ2,301億円増の4兆4,701億円となりました。営業利益は、経営体質の強化に向けコスト効率化を推進する一方、新領域の拡大に伴うコスト、端末の仕入単価及び代理店への販売数増加に伴う端末機器原価の増加などによって営業費用が増加したことにより、373億円減の8,372億円となりました。当社に帰属する当期純利益は、当連結会計年度以降の法人税率の低下に伴い、前連結会計年度に繰延税金資産（純額）を減少させたことによる影響がないことなどにより、317億円増の4,956億円となりました。また、営業活動によるキャッシュ・フローは、お客様による携帯端末代金の分割払いに伴う立替払いが増加したことなどを受け、前連結会計年度に比べ1,782億円減の9,324億円、設備投資は、X i サービスエリアの充実に向けた基地局増設及び災害対策に向けた重要設備の分散化対応などにより、268億円増の7,537億円となりました。

②移動通信市場の動向

社団法人電気通信事業者協会及び移動通信事業者各社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の契約純増数は784万契約となり、当連結会計年度末の総契約数は1億3,604万契約、人口普及率は約107%となりました。

携帯電話契約数の増加率は、前連結会計年度は7.3%、当連結会計年度は6.1%となりました。人口普及率の高まりと将来の人口の減少傾向に伴い、音声利用を伴う新規契約数の今後の伸びは限定的であると予想されるなか、スマートフォンやタブレット端末、PCデータカード、携帯ゲーム機、機器組み込み型の通信モジュールなど新たな市場の開拓による契約者の増加が新規契約数の増加に寄与しております。

当連結会計年度末において、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、各社グループとも第3世代移動通信サービスを導入しており、主流なサービスとなっております。また、当社グループは、2010年12月に国内携帯電話事業者として初めて、第3世代移動通信システムを発展させた通信規格LTE（Long-Term Evolution）によるX i サービスを開始いたしました。当連結会計年度末におけるX i サービス契約者は、1,157万契約と前連結会計年度末の222万契約から大きく増加しました。更にX i サービスの拡大に伴い、スマートフォンの販売も急速に拡大しており、当連結会計年度のスマートフォン販売数は1,329万台で、当社の総販売数に占める割合は5割を超えました。当社グループでは、スマートフォン販売の拡大傾向は今後も継続するものと予想しております。

国内移動通信市場は、音声通話を中心的な用途とした契約者の数については今後の成長は限定的であると予想されるものの、スマートフォン利用の拡大、パケット定額制や高速データ通信サービスの普及などを背景としてデータ通信利用が増大しているほか、携帯電話向けコンテンツ・アプリケーションなど新たな市場機会が生まれております。その一方で、増加するデータトラフィックを収容するネットワーク容量の確保や災害時においても安定した通信サービスの提供を可能とする信頼性の高いネットワー

クの構築に対する通信事業者への社会的な要請が高まっております。また、2006年に始まった携帯電話の番号ポータビリティが近年活性化するなど、事業者間の厳しい競争環境が続いております。

当社を含む各移動通信事業者は、以下の取組みを通じて既存契約者の維持と新規契約者の獲得のほか、新たな市場での収益獲得に向けた競争を展開しております。

- ・料金施策：同一事業者と契約する家族間通話、同一法人名義回線間通話の無料化、長期間契約を前提にした割引制度の導入、パケット定額サービスの導入、スマートフォン利用者向けの通信料金割引制度の導入等
- ・携帯端末販売促進：携帯端末代金の分割払い制度の導入、携帯端末補償サービスの提供等
- ・新サービスの提供：携帯電話を利用した電子決済、音楽・動画配信、ユーザーの嗜好に合わせた自動情報配信、位置情報サービス、電子書籍サービス、クラウドサービス、携帯電話向けアプリケーションの提供等
- ・訴求力のある端末の提供：非接触型ICカード機能、GPSによる位置検索機能、セキュリティ機能、防水機能等の多様な機能のほか、デザイン、端末の薄さ・軽さ、長寿命の電池を備えた端末の提供等
- ・ネットワーク：通信品質、HSPA・LTEなどによる高速データ通信エリアの拡充、災害時にも安定した通信サービスを提供するネットワークの構築等
- ・アライアンス：小売業者、金融機関、コンテンツホルダー、アプリケーションプロバイダー等の他事業者との提携等

当社グループ及び他の移動通信事業者は、無線周波数を政府機関より割り当てられており、電気通信事業法や電波法等による規制を受けております。近年、日本の移動通信業界は、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、今後、規制環境の変化が更に進んだ場合、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っております。将来、IP電話技術の無線通信への応用が更に普及した場合、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。近年、IP技術を活用した音声通話サービス（VoIP）をスマートフォン上で実現するアプリケーションの利用が進んでいるほか、世界の主要な携帯電話事業者の一部において、LTE技術を活用した音声IPサービス（VoLTE）の導入を進める動きがあるなど、今後、携帯電話においてもIP技術を活用した通話サービスの利用が本格的に拡大する可能性があります。

また携帯電話とブロードバンドの普及に伴い、固定通信と携帯電話を融合したサービスの開発が進んでおります。従来は、主に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るにとどまっておりましたが、近年、スマートフォンの普及拡大に伴って、携帯電話サービスと固定通信サービスを一体的に提供する動きが競合事業者の間で強まっております。今後、スマートフォンの浸透に伴い固定通信と携帯電話が融合したサービスの本格的な普及が加速し、将来的には固定通信網と移動通信網が継ぎ目なく連携したサービスや固定通信網と移動通信網の接続を可能とする一体型端末の開発への需要が高まる可能性があります。

高速無線ネットワークの分野ではWiMAXが米国電気電子学会にて標準規格として承認されました。日本においても、2009年7月には商用サービスが開始され、当連結会計年度末において、WiMAX事業者は一定規模の顧客を獲得するに至っております。

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

③事業戦略

日本の携帯電話市場は契約数が当連結会計年度末において、1億3千万契約を超え、既に成熟期に入っていると考えております。この成熟期において、さらなる成長を目指すにあたり、2011年11月に「中期ビジョン2015～スマートライフの実現に向けて～」を発表しました。この中期ビジョンは、2010年7月に発表した当社グループの2020年ビジョン「HEART～スマートイノベーションへの挑戦～」の実現のための確実なステップとして策定したもので、これまで「総合サービス企業への進化」をテーマに取り組んできました。

今後は、当社グループの取組みをよりわかりやすくお伝えするために、一人ひとりの「スマートライフのパートナーへ」を新たなテーマに掲げ、「中期ビジョン2015」を実現していきます。当社グループは「スマートライフのパートナー」として、「あふれる情報」から「役立つ情報」を「最適なタイミング」でお届けし、お客様の行動、生活を支援することで、お客様には「便利」、「安心・安全」、「楽しい」生活を送っていただけるようサポートしていきます。この取組みを実現するため、「モバイル領域の競争力強化」と「新領域での取組み加速」を推進していきます。

モバイル領域では、デバイス（端末）・ネットワーク・サービスそれぞれにおいて、お客様の声を反映した施策展開により基本要素を集中して磨き直し、競争力を強化します。デバイス（端末）では、端末の魅力をもっと向上させるため、「分かりやすく選びやすい」をキーワードに主力機種へのリソース集中を軸にラインナップを展開していきます。ネットワークでは、より高品質のモバイル通信をご利用いただけるようLTEサービスの品質強化に集中して取組み、「つながる・つかえるLTE」を一層強化します。サービスでは、「お得と安心」をキーワードに人気サービスのパッケージ化と「dマーケット」のストア・アイテム数を更に拡大し、魅力あるマーケットの拡充を進めていきます。

「新領域での取組み加速」に向けては、「dマーケット」、「インテリジェントサービス」、「ストレージ」の3つの分野から成る「ドコモクラウド」と、新領域として掲げている8分野における取組みの相互連携により、「スマートライフ」の実現に取り組んでいきます。この展開に向けて、サービスのプラットフォーム提供だけでなく、自らがサービスプロバイダーへも進化することで、お客様にとって最大の価値を提供していきます。より多くのお客様に快適なサービスをご利用いただくため、認証基盤を「電話番号」から「docomo ID」に拡大することで、お客様がネットワークの種類を意識せず（ネットワークフリー）、あらゆるデバイス（端末）から自由にアクセスできるように（デバイスフリー）、利用機会の拡大を図ります。

また、当社グループはグローバル規模で「スマートライフのパートナー」を目指していきます。これまで築いてきた海外キャリアとの関係を活かしながら、それぞれの国や地域の状況に応じ、音声を中心としたサービスから、モバイルで決済・認証が可能なステージへ、そしてより便利で有益なサービスを提供するステージへと進化させます。

「モバイル領域の競争力強化」と「新領域での取組み加速」の両方を成し遂げるためには、構造改革による経営基盤の強化が必要不可欠となります。全社的な業務の見直しにより、モバイル領域を徹底的に効率化し、コスト競争力を強化します。また、2013年7月のスマートライフビジネス本部の設置を出発点として、サービス提供のスピードアップを図り、新領域8分野における更なるサービスの創造・拡大を推進していきます。当社グループは、これまでお客様とともに培った事業基盤を強みとして、お客様に安心してサービスをご利用いただくための取組みを一丸となって推進し、これからも信頼していただける企業集団を目指します。

④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) 営業収益

モバイル通信サービス

当社グループのモバイル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、パケット通信料、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。モバイル通信サービスには、LTEによるXiサービス及び第3世代のFOMAサービス等からの収入が含まれております。当社グループは経営資源を集中すべく、movaサービスを前連結会計年度末にて終了いたしました。

また、モバイル通信サービス収入は音声収入とパケット通信収入から構成されます。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、月額定額料及びデータ量に応じて課金される通信料から得られ、スマートフォンなどによる新たなデータ通信サービスがパケット通信収入の拡大を牽引しております。スマートフォンやタブレット端末等の利用者は、従来のiモード端末の利用者に比べてより多くのデータ通信を利用する傾向があるため、スマートフォンやタブレット端末の普及に伴ってパケット通信収入が拡大する傾向にあります。パケット通信収入のモバイル通信サービス収入に占める割合は年々増加し、前連結会計年度は53.6%、当連結会計年度は59.8%を占めております。

モバイル通信サービス収入は、契約者数の増減のほか、お客様に提供する料金割引や料金プランなどの料金施策、お客様の利用動向などの影響を受けます。特に、近年では、従来の携帯電話と比較して高いデータ通信利用を伴うスマートフォンの普及が進んでいるほか、タブレット端末（音声通話の提供なし・高いデータ通信量）、機器内蔵通信モジュール（音声通話の提供なし・低いデータ通信量）、携帯ゲーム機やデータ通信専用端末など多様な通信端末・通信サービスへのニーズが高まっております。その結果、個々の契約の収益水準が多様化しております。

タブレット端末など新たな市場ニーズの開拓に伴って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、音声通話の利用を伴う従来型の契約の伸び率は限定的な水準に止まっております。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お客様誘引施策等による解約率低下に向けた取組みは、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や費用の増加により利益に対してマイナスの影響を及ぼす可能性があります。

競合企業の端末ラインナップ強化やネットワーク品質改善などによって競争環境が一層厳しさを増す中、当社グループは契約者の維持に重点をおき、当連結会計年度においても、お客様満足度向上に向けた様々な取組みを実施してまいりました。これらの取組みには、端末ラインナップの強化、Xiサービスエリアの拡大、アフターサービスの充実などが含まれております。

端末ラインナップにおいては、利用頻度が高いお客様のために、大容量のバッテリーや高速処理が可能なCPUを搭載した端末や、初めてスマートフォンを持つジュニア層向けに機能を充実させた「スマートフォン for ジュニアSH-05E」を発売しました。

Xiサービスエリアの拡大については、お客様ニーズの高い全国県庁所在地及び主要都市を中心にXiサービスエリアを更に拡大するとともに、全国33都市のXiサービスを更に高速化し、国内最速の受信時最大112.5Mbpsの超高速通信サービスの提供を開始しました。

アフターサービスの充実については、スマートフォン等をウイルスなどから守る「ネットセキュリティあんしんパック」の提供を開始し、また後述の「ケータイ補償 お届けサービス」を引き続き提供しました。

当連結会計年度における解約率は前連結会計年度の0.60%から0.82%へ上昇いたしました。これらの取組みの結果、依然として低水準に抑えられております。

当社は2007年に「バリューコース」を端末機器販売方式として導入いたしました。「バリューコース」は、当社が販売代理店に支払う販売手数料のうち、従来は端末の値引き原資に充当されていた販売手数料を減額し、その結果値引きされていない端末機器の購入費用を契約者が負担する一方で、月額基本使用料が一定額減額された料金プラン「バリュープラン」が適用される販売方式であります。「バリュープラン」の契約者数は当連結会計年度末で3,926万契約と全契約者数の64%となっております。また、2011年に、一定の契約条件を満たしたスマートフォンやタブレット端末等を利用のお客様を対象にご購入の機種に応じた一定額を毎月のご利用料金から最大24ヶ月割り引く「月々サポート」を導入しました。スマートフォンやタブレット端末等の購入に際して、ほとんどのお客様が「月々サポート」の利用を選択しており、スマートフォン等の普及に伴って「月々サポート」契約数は着実に拡大しております。近年、音声収入が下落する傾向が続いておりますが、これは「月々サポート」の契約者数の増加による影響に加え、通話料が無料となる通話利用の増加やデータ通信利用拡大などのお客様の利用動向の変化による課金対象MOU (Minutes Of Use) 減少の影響が挙げられます。なお、当社グループでは、今後、スマートフォンやタブレット端末の販売が拡大するに伴って音声収入の減少は継続すると想定しております。

当連結会計年度のモバイル通信サービス収入は、X i サービス契約者の増加やスマートフォンなどの積極的な販売による更なる利用者拡大によりパケット通信収入が拡大しましたが、「月々サポート」の契約者数の拡大と課金対象MOUの減少などによる音声収入の下落を上回るまでには至らなかったことから、前連結会計年度に引き続き減少いたしました。

当社グループは、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の指標として、ARPU (Average monthly Revenue Per Unit、1契約当たり月間平均収入) を用いております。ARPUは、音声ARPU、パケットARPU及びスマートARPUで構成されており、音声ARPU及びパケットARPUは、モバイル通信サービス収入に含まれる音声収入及びパケット通信収入を、当該期間の稼働契約数で割って算出されています。各月の平均的利用状況を反映しない契約事務手数料及び一部の収入等は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一定程度、有用な情報を提供すると考えております。近年、上述の料金割引サービスの普及のほか、音声通話を提供しないデータ通信専用サービスの契約数増加に伴い、音声ARPUの下落幅が大きくなっており、今後も継続するものと見込んでおります。

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通信端末を端末メーカーと共同で開発した後、端末メーカーから購入し、主に契約者への販売を行う販売代理店に対して販売しております。

当社グループは、契約者が販売代理店等から端末機器を購入する際に、端末機器代金の分割払いを選択するオプションを提供しています。契約者が分割払いを選択した場合、当社グループは契約者及び販売代理店等と締結した契約に基づき、契約者に代わって端末機器代金を販売代理店等に支払い、立替えた端末機器代金を分割払いの期間にわたり、毎月の通話料金と合わせて直接契約者に請求します。この契約は、当社グループと契約者との間で締結するモバイル通信サービスに関する契約及び販売代理店等と契約者の間で行われる端末機器売買とは別個の契約であります。端末機器販売に係る収益は端末機器を販売代理店等に引渡した時点で認識され、契約者からの資金回収は立替代金の回収であるため、端末機器販売収入を含む当社グループの収益に影響を与えません。

端末機器販売による収入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17.0%を占めております。当社は、米国会計基準に従い販売代理店に支払う販売手数料の一部を端末機器販売収入から減額する会計処理を行っております。結果として、端末機器原価が端末

機器販売収入を上回る状況が構造的に続いております。しかしながら、上述の分割払いの導入以降、販売手数料を削減したことにより、端末機器販売収入より減額される販売手数料の額は大幅に減少しており、その結果、端末機器原価が端末機器販売収入を上回る影響は分割払い導入前に比べ縮小しております。当連結会計年度においては、端末機器販売収入は前連結会計年度に比べ2,592億円（52.0%）増加いたしました。スマートフォン販売が好調に推移したことなどに伴って端末卸売販売数が増加したことが主な要因であります。

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」を合わせてご参照ください。

その他の営業収入

その他の営業収入には、主に、子会社売上、「ケータイ補償 お届けサービス」関連収入、クレジットサービス事業収入が含まれております。

子会社売上

子会社売上には、当社の子会社による通信販売などに関連する収益が含まれております。当社グループは、今後成長が見込まれる「メディア・コンテンツ」、「金融・決済」、「コマース」、「メディカル・ヘルスケア」、「M2M」、「サービス基盤（アグリゲーション・プラットフォーム）」、「環境・エコロジー」、「安心・安全」の8分野の事業領域においてサービスの拡大を目指しており、当連結会計年度には、タワーレコード株式会社、イタリアのBuongiorno S.p.A.、マガシーク株式会社等を新たに子会社化いたしました。また、当社の子会社において以下の事業展開を図っております。

- ・株式会社オークローンマーケティングの商品について、「dショッピング」での取り扱いを開始しました。また、「ショップジャパン」のスマートフォン公式サイトで商品を購入されたお客様を対象に、「ドコモプレミアクラブ」ポイントの付与を開始しました。
- ・らでいっしゅぼーや株式会社の商品について、「dショッピング」での取り扱いを開始しました。また、らでいっしゅぼーや会員の契約取次をドコモショップにおいて開始し、当社グループの顧客基盤を活かした販売力の強化に努めました。
- ・株式会社D2Cにおいて、「dマーケット」向け広告など、スマートフォン向け広告の販売強化を進めました。また、スマートフォン向け広告配信サービス「メッセージS（メッセージスペシャル）」の広告販売を開始しました。
- ・株式会社mmbiのスマートフォン向け放送局「NOTTV」において、ソーシャルメディア等と連携したオリジナル番組を制作するとともに、放送エリアを33都道府県まで拡大しました。また、当連結会計年度末における「NOTTV」対応端末は21機種、契約数は68万契約となりました。

「ケータイ補償 お届けサービス」関連収入

「ケータイ補償 お届けサービス」は、携帯電話機の水濡れや紛失などのトラブルを補償し、お電話いただくだけで同一機種・同一カラーの携帯電話をお届けするサービスで、お客様の利用機種に応じて、294円または399円の月額利用料が適用されます。この月額利用料は、サービス提供にあたって当社が負担する保険料と概ね同等の水準に設定されております。当連結会計年度末における「ケータイ補償 お届けサービス」の契約者数は、3,748万契約となっております。

クレジットサービス事業収入

2005年12月、当社はクレジットブランド「iD」の提供を開始しました。また、2006年4月からは当社独自のクレジットサービス「DCMX」を提供しております。携帯電話に決済機能対応の非接触型ICカードを搭載することで携帯電話によるクレジット決済を可能にするものであります。当連結会計年度末における「DCMX」の契約数は1,385万契約、「iD」対応の読み取り機の稼働台数は48万台となり、取扱高も増加しております。

また、2010年度に開始した当社グループのクラウドサービスの1つである「dマーケット」を通じて得られる収入が拡大しております。「dマーケット」とは、動画や音楽、電子書籍などの豊富なデジタルコンテンツや、食品・日用品などの幅広い商品をクラウド上で提供、販売するマーケットであり、映画やドラマを配信する「dビデオ」や、ブラウザゲームを提供する「dゲーム」、食品・日用品などの販売を行う「dショッピング」などのストアから構成されております。

「dビデオ」においては、コンテンツを幅広く取りそろえたこと等から、当連結会計年度末において400万契約を突破しました。

今後も「dマーケット」を通じて得られる収入の増加は続くものと見込んでおります。

上記の結果、当連結会計年度におけるその他の営業収入は、前連結会計年度に比べ1,289億円(31.1%)増加いたしました。

当社グループは、新領域における収益性を示す指標として、音声ARPUとパケットARPUに加え、スマートARPUを導入いたしました。スマートARPUはその他の営業収入の一部を稼働契約数で割って算出されます。当連結会計年度のスマートARPUは前連結会計年度の350円から420円と増加しており、今後も増加する傾向にあると見込んでおります。

(b) 営業費用

サービス原価

サービス原価とは主に契約者に携帯電話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、「ケータイ補償 お届けサービス」提供に伴う保険費用等が含まれております。当連結会計年度においては営業費用の27.6%を占めております。サービス原価のうち、大きな割合を占めるものは通信設備の保守費用等である施設保全費及び他社の通信網利用や相互接続の際支払う通信設備使用料であり、当連結会計年度ではそれぞれサービス原価総額の33.8%及び20.7%を占めております。通信設備使用料は他事業者の料金設定によって変動いたします。当連結会計年度のサービス原価は前連結会計年度から1,096億円(12.3%)増加し、1兆35億円となりました。子会社の売上の増加に伴うサービス原価の増加や、「ケータイ補償 お届けサービス」契約者の拡大に伴う保険費用の増加が主要な要因です。

端末機器原価

端末機器原価は新規の契約者及び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等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等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21.1%を占めております。当連結会計年度の端末機器原価は前連結会計年度から725億円(10.4%)増加いたしました。お客様の多様なニーズに応え、多様かつ高機能な端末を取り揃えたことにより仕入単価が増加したこと及びスマートフォンの順調な販売に伴い販売代理店への端末卸売販売数が増加したこと等が主な要因です。

減価償却費

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19.3%でありました。

前連結会計年度において、X i サービスエリア拡充のためのネットワーク構築、及び新たな災害対策への投資などを実施したことなどから、当連結会計年度の減価償却費は7,002億円と前連結会計年度から154億円(2.3%)微増いたしました。また、当連結会計年度の設備投資においてX i サービスエリア拡充のための基地局の大幅な増設及び災害対策に向けた重要設備の分散化対応を行ったことにより、翌連結会計年度の減価償却費は増加する見込みですが、引き続き、設備装置の集約化や、建設工事の効率化等によりコスト効率化に努めていきます。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32.0%を占めております。販売費及び一般管理費の主要なものは、新規契約者獲得と既存契約者の維持に関する費用であり、その中でも大きいものは販売代理店に対する手数料であります。販売代理店に当社が支払う手数料には、新規契約や端末の買い増しなど販売に連動する手数料と、料金プラン変更の受付や故障受付など販売に連動しない手数料があります。当社グループは米国会計基準を適用しており、販売に連動する手数料の一部を端末機器販売収入から控除し、それ以外の手数料については販売費及び一般管理費に含めております。また、販売費及び一般管理費には、「ドコモポイントサービス」制度に関する経費や端末故障修理などお客様へのアフターサービスに関連する費用が含まれております。

当連結会計年度は、2011年4月より実施した「ドコモポイントサービス」の制度改定に伴ってポイントサービス関連経費が減少しているものの、スマートフォンの販売拡大に伴って販売代理店での注文処理件数が増加したことなどから販売代理店に支払う手数料が前連結会計年度と比べて増加したため当連結会計年度の販売費及び一般管理費は前連結会計年度に比べ増加しております。

(c) 営業利益

当連結会計年度においては、上述のとおりモバイル通信サービス収入は減少いたしました。一方、営業費用はサービス原価、端末機器原価、減価償却費及び、販売費及び一般管理費全てにおいて増加し、営業費用の増加が営業収益の増加を上回ったため、営業利益は減少いたしました。

(d) 営業外損益・持分法による投資損益

当社グループは戦略の一環として移動通信事業に資する事業を展開する国内外の様々な企業に対して投資をしております。米国会計基準に基づき、投資先に対して当社グループが支配力を有するまでの財務持分を有していないものの重要な影響力を行使し得る場合、当該投資には持分法が適用され、連結貸借対照表において「関連会社投資」として計上されます。持分法が適用された場合、当社グループは投資先の損益を出資比率に応じて当社グループの連結損益に含めております。当社グループが重要な影響力を行使できない投資先については、当該投資は連結貸借対照表の「市場性のある有価証券及びその他の投資」に含まれます。当社グループの経営成績はこれらの投資の減損及び売却損益の影響を受ける可能性があります。「市場性のある有価証券及びその他の投資」の減損処理を実施する場合や「関連会社投資」及び「市場性のある有価証券及びその他の投資」の売却に際して売却損益を計上する場合、それらの金額は営業外損益にて計上されます。また、「関連会社投資」について減損処理を実施する場合、その減損額は「持分法による投資損益」に計上されます。投資の減損に関する会計方針につきましては、後述の「⑧最も重要な会計方針- (d) 投資の減損」を合わせてご参照下さい。

⑤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しております。次の表は、当連結会計年度と前連結会計年度の連結損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。

(単位：百万円)

	前連結会計年度 2011年4月1日から 2012年3月31日まで	当連結会計年度 2012年4月1日から 2013年3月31日まで	増減	増減率 (%)
営業収益：				
モバイル通信サービス	3,326,493	3,168,478	△158,015	△4.8
音声収入(1)	1,541,884	1,274,584	△267,300	△17.3
(再掲) FOMAサービス	1,518,328	1,216,814	△301,514	△19.9
パケット通信収入	1,784,609	1,893,894	109,285	6.1
(再掲) FOMAサービス	1,750,824	1,560,225	△190,599	△10.9
端末機器販売	498,889	758,093	259,204	52.0
その他の営業収入	414,621	543,551	128,930	31.1
営業収益合計	4,240,003	4,470,122	230,119	5.4
営業費用：				
サービス原価	893,943	1,003,497	109,554	12.3
端末機器原価	695,008	767,536	72,528	10.4
減価償却費	684,783	700,206	15,423	2.3
販売費及び一般管理費	1,091,809	1,161,703	69,894	6.4
営業費用合計	3,365,543	3,632,942	267,399	7.9
営業利益	874,460	837,180	△37,280	△4.3
営業外損益(△費用)	2,498	4,478	1,980	79.3
法人税等及び持分法による投資損益(△損失)前利益	876,958	841,658	△35,300	△4.0
法人税等	402,534	337,571	△64,963	△16.1
持分法による投資損益(△損失)前利益	474,424	504,087	29,663	6.3
持分法による投資損益(△損失)	△13,472	△18,767	△5,295	△39.3
当期純利益	460,952	485,320	24,368	5.3
控除：非支配持分に帰属する当期純損益(△利益)	2,960	10,313	7,353	248.4
当社に帰属する当期純利益	463,912	495,633	31,721	6.8

(1) 回線交換によるデータ通信を含んでおります。

当連結会計年度における業績の分析と前連結会計年度との比較

当連結会計年度の営業収益は前連結会計年度の4兆2,400億円から、2,301億円(5.4%)増加して4兆4,701億円になりました。モバイル通信サービス収入は3兆1,685億円と前連結会計年度の3兆3,265億円に比べて1,580億円(4.8%)減少いたしました。その結果、モバイル通信サービス収入の営業収益に占める割合は70.9%と前連結会計年度の78.5%から減少いたしました。モバイル通信サービス収入の減少は音声収入の減少が主な要因であります。音声収入は、前連結会計年度の1兆5,419億円から1兆2,746億円に2,673億円(17.3%)減少し、パケット通信収入は前連結会計年度の1兆7,846億円から1兆8,939億円に1,093億円(6.1%)増加しましたが、音声収入の減少を上回るに至りませんでした。音声収入の減少の原因としては「月々サポート」契約者数の増加や課金MOUの減少が挙げられます。これによって、当連結会計年度の音声ARPUは前連結会計年度の2,200円から470円(21.4%)減少し、1,730円となりました。パケット通信収入の増加の原因としては、Xiサービス契約者の増加やスマートフォンなどの積極的な販売によるデータ通信利用の拡大の影響が挙げられます。Xiサービス契約者及びスマートフォンの利用者はFOMAサービス契約者及びiモード契約者よりもデータ通信利用が高い傾向があり、既存のFOMAサービス、iモード端末の利用者がXiサービスもしくは、スマートフ

オンへ移行するに伴ってパケット通信収入が拡大する傾向にあります。当連結会計年度のX i サービス契約者数は1,157万契約となり、スマートフォン販売数は1,329万台となりました。これによって、当連結会計年度のパケットARPUは前連結会計年度の2,590円から100円(3.9%)増加し、2,690円となりました。

端末機器販売収入は、上述のスマートフォンの販売数の増加に伴い、販売代理店への端末卸売販売数が増加したことから前連結会計年度の4,989億円から7,581億円に2,592億円(52.0%)増加いたしました。

その他の営業収入は、前連結会計年度の4,146億円から5,436億円へと1,289億円(31.1%)増加いたしました。これは、新たに子会社を取得したことにより子会社の売上が増加したこと及び「ケータイ補償お届けサービス」の契約数の増加に伴い関連収入が増加したことによるものです。

営業費用は、前連結会計年度の3兆3,655億円から3兆6,329億円へと2,674億円(7.9%)増加いたしました。経営体質の強化に向けコスト効率化を推進する一方、新領域の拡大に伴う費用の増加により、サービス原価が前連結会計年度の8,939億円から1兆35億円へと1,096億円(12.3%)増加したこと、及び仕入単価及び販売代理店への販売数の増加に伴って端末機器原価が前連結会計年度の6,950億円から7,675億円へ725億円(10.4%)増加したことなどによるものです。

以上の結果、当連結会計年度の営業利益は8,372億円となり前連結会計年度の8,745億円から373億円(4.3%)減少いたしました。営業利益率は、前連結会計年度の20.6%から18.7%に下落いたしました。

営業外損益には支払利息、受取利息、受取配当金、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。当連結会計年度の営業外収益は45億円となり、前連結会計年度より20億円増加となりました。

以上の結果、法人税等及び持分法による投資損益前利益は8,417億円となり、前連結会計年度の8,770億円から353億円(4.0%)減少いたしました。

法人税等は当連結会計年度が3,376億円、前連結会計年度が4,025億円でありました。税負担率はそれぞれ40.1%、45.9%でありました。前連結会計年度の法人税額は、当連結会計年度以降の法人税率の低下に伴い、前連結会計年度に繰延税金資産(純額)を減少させたことによる調整額の影響が含まれておりましたが当連結会計年度はその重要な影響がないこと、及び当連結会計年度の法人税率が下がったことにより650億円(16.1%)減少しました。

持分法による投資損益は、当連結会計年度は188億円、前連結会計年度は135億円の損失を計上いたしました。当連結会計年度は主にTata Teleservices Limitedを含む一部の関連会社投資の減損損失を計上したことによるものであります。

以上の結果、当連結会計年度の当社に帰属する当期純利益は4,956億円となり、前連結会計年度の4,639億円から317億円(6.8%)増加いたしました。

なお、上述の当連結会計年度及び前連結会計年度の業績に関連する事業データについては、以下をご参照ください。

	前連結会計年度 2011年4月1日から 2012年3月31日まで	当連結会計年度 2012年4月1日から 2013年3月31日まで	増減	増減率 (%)
携帯電話				
契約数(千契約)	60,129	61,536	1,407	2.3
(再)Xiサービス	2,225	11,566	9,341	419.8
(再)FOMAサービス	57,905	49,970	△7,935	△13.7
(再)パケット定額サービス	36,295	38,704	2,409	6.6
(再)iモードサービス	42,321	32,688	△9,634	△22.8
(再)spモードサービス	9,586	18,285	8,698	90.7
契約数シェア (%) (1) (2)	46.9	45.2	△1.7	-
総合ARPU (円) (3)	5,140	4,840	△300	△5.8
音声ARPU (円) (4)	2,200	1,730	△470	△21.4
パケットARPU (円)	2,590	2,690	100	3.9
スマートARPU (円)	350	420	70	20.0
MOU (分) (3) (5)	126	117	△9	△7.1
解約率 (%) (2)	0.60	0.82	0.22	-

(1) 他社契約数については、社団法人電気通信事業者協会及び各社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、電話番号保管サービス及びメールアドレス保管サービス関連収入及び契約数を含めずに算出しております。

(4) 回線交換によるデータ通信を含んでおります。

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

ARPUの定義

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

稼動契約数: 当該年度(4月から翌年3月)の「各月稼動契約数」*の合計

*「各月稼動契約数」: (前当該月末契約数+当該月末契約数) ÷ 2

⑥セグメント情報

(a) 概要

当社の最高経営意思決定者は取締役会であり、内部のマネジメントレポートからの情報に基づいて事業別セグメントの営業成績を評価し、経営資源を配分しております。

当社は事業別セグメントを携帯電話事業、クレジットサービス事業、通信販売事業、ホテル向けインターネット接続サービス事業及びその他の事業の5つに分類しております。

その金額的な重要性により、携帯電話事業のみが報告セグメントに該当し、そのため報告セグメントとして開示されております。残りの4つのセグメントはいずれも金額的な重要性がないため、「その他事業」としてまとめて開示されております。

(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4兆1,106億円から1,646億円(4.0%)増加して4兆2,752億円となりました。当連結会計年度における音声通信及びパケット通信による収益であるモバイル通信サービス収入は、3兆1,685億円となり前連結会計年度の3兆3,265億円から1,580億円(4.8%)減少いたしました。一方、端末機器販売に係る収入については、端末機器の卸売販売数が増加したことにより、前連結会計年度の4,989億円から2,592億円(52.0%)増加し7,581億円となりました。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95.6%、前連結会計年度が96.9%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3兆2,242億円から1,826億円(5.7%)増加して3兆4,069億円となりました。これは、スマートフォンの販売拡大に伴って販売代理店での注文処理件数が増加したことなどから販売代理店に支払う手数料が前連結会計年度と比べて増加したためであります。この結果、当連結会計年度の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8,863億円から180億円(2.0%)減少し、8,683億円となりました。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「④営業活動の動向」「⑤当連結会計年度の業績」を合わせてご参照下さい。

(c) その他事業

その他事業の当連結会計年度の営業収益は、前連結会計年度の1,294億円から655億円(50.6%)増加し1,950億円になりました。新たに子会社を取得したことにより、その他事業に含まれる子会社の売上が増加したことが主な要因です。当連結会計年度の営業収益総額の4.4%を占めております。営業費用は前連結会計年度の1,413億円から848億円(60.0%)増加し、2,261億円となりました。営業費用についても、子会社の費用が増加したことなどにより、増加いたしました。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119億円から311億円となりました。

⑦今後適用される会計基準

2013年2月、米国財務会計基準審議会(Financial Accounting Standards Board)は会計基準アップデート(Accounting Standards Update、以下「ASU」)2013-02「包括利益(トピック220):その他の包括利益累積額から振り替えた金額の報告」を公表しました。ASU2013-02は、その他の包括利益累積額から、全額を当期純利益に振り替えた項目について、その他の包括利益累積額からの振り替えによる当期純利益の各項目への影響を開示することを規定しています。また、全額を当期純利益に振り替えていない項目については、振替影響に関する追加情報を開示している財務諸表の注記へ相互参照することが求められます。ASU2013-02は、2012年12月16日以降に開始する会計年度及び会計年度に含まれる会計期間より適用となります。ASU2013-02の適用による経営成績及び財務状態への影響はありません。当社は現在、ASU2013-02の適用による追加の開示を検討しております。

⑧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ております。連結財務諸表の注記3には、当社グループの連結財務諸表の作成に用いられる主要な会計方針が記載されております。いくつかの会計方針については、特に慎重さが求められております。なぜなら、それらの会計方針は、財務諸表に与える影響が大きく、また経営者が財務諸表を作成する際に用い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、独立会計監査人ならびに当社の監査役と協議を行っております。当社の監査役は、取締役会及びいくつかの重要な会議に出席して意見を述べるほか、取締役による当社の職務執行を監査し、計算書類等を監査する法的義務を負っております。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、見積耐用年数にわた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もっております。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7,002億円、6,848億円でありました。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最長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。当連結会計年度及び前連結会計年度において、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見積耐用年数の見直しは経営成績や財政状態に重大な影響がありませんでした。

(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（営業権及び非償却性無形固定資産を除く）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ております（ただし、これらの事項に限定されるわけではありません）。

- ・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おそ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わたってその資産が生み出す将来のキャッシュ・インフローとアウトフローを見積もっております。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・フローに基づいております。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。当連結会計年度及び前連結会計年度においては長期性資産に関する減損損失を計上いたしましたが、その影響は軽微であります。

(c) 営業権及び耐用年数が確定できない無形固定資産の減損

当社グループは、企業結合により認識した営業権及び耐用年数が確定できない無形固定資産については、年1回主に3月31日時点で、また、減損の可能性を示す事象又は状況が生じた場合にはその時点で、減損テストを実施しております。

当社グループの営業権は、主として2002年11月に実施した株式交換により地域ドコモ8社の非支配持分を取得し、完全子会社化したことにより認識されたものであります。さらに近年、新領域への展開を目的としたマジョリティ出資を実施しており、当該マジョリティ出資により認識された営業権が増えております。これにより当連結会計年度末の残高は2,176億円となっております。また、耐用年数が確定できない無形固定資産の当連結会計年度末の残高は52億円となっております。

減損テストは、事業セグメントまたはそれより一段低いレベルの報告単位毎に、二段階の手続きによって実施しております。減損テストの第一段階では、報告単位の公正価値と営業権を含む簿価とを比較しております。報告単位の公正価値は主に割引キャッシュ・フロー法を用いて算定しております。報告単位の簿価が公正価値を上回る場合には、減損額を測定するため、第二段階の手続きを行っております。第二段階では、その報告単位の営業権の簿価と営業権の公正価値を比較し、簿価が公正価値を上回っている金額を減損として認識いたします。

また、耐用年数が確定できない無形固定資産の減損テストに関しては、耐用年数が確定できない無形固定資産の公正価値と簿価を比較し、簿価が公正価値を上回る場合減損損失が計上されます。

公正価値の算定において、営業権及び耐用年数が確定できない無形固定資産について対象となる報告単位の事業計画などに基づき、当該報告単位の生み出す将来キャッシュ・フローを見積っております。将来キャッシュ・フローの割引現在価値を算定する際に、異なる見積りや前提条件が用いられた場合、営業権の評価も異なったものとなる可能性があり、それに伴い将来追加的な減損処理が必要となる可能性があります。

報告単位である国内携帯電話事業は、1,335億円の金額的に最も重要な営業権を有しており、携帯電話事業セグメントに含まれております。当該報告単位の公正価値は、当連結会計年度及び前連結会計年度の減損テストの第一段階の手続きにおいて、十分に簿価を超過していると判定されております。また、その他の報告単位が有する残りの営業権の公正価値も、簿価を十分に超過しているか、もしくは重要性がないと考えております。公正価値は、主に将来の事業計画に基づいた割引キャッシュ・フロー法により見積もられ、その計画は過去実績や最新の中長期的な見通しを基に作成されておりますが、現時点で予期しない事象により将来の営業利益が著しく減少した場合、当該報告単位の予測公正価値に不利な影響を及ぼすことがあります。

当連結会計年度において73億円の減損損失を計上しております。前連結会計年度において、事業環境の急激な変化に伴い、報告単位であるPacketVideo Corporationの営業権に係る減損損失63億円を計上しております。報告単位の公正価値は割引キャッシュ・フロー法及びマーケット・アプローチによって測定しております。

(d) 投資の減損

当社グループは国内外の他企業に対して投資を行っております。それらの投資は出資比率、投資先への影響力、上場の有無により持分法、原価法及び公正価値に基づいて会計処理を実施しております。過去において、当社グループ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(△損失)」に計上しました。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。また、今後、投資持分の売却に際して多額の売却損益を計上する可能性もあります。当連結会計年度末において、関連会社投資の簿価は3,520億円、市場性のある有価証券及びその他の投資の簿価は3,716億円でありました。

当社グループの主要な投資先は、三井住友カード株式会社、インドの Tata Teleservices Limited (T T S L) 及びフィリピンの Philippine Long Distance Telephone Company (P L D T) であり、三井住友カード株式会社、T T S L は当連結会計年度末において、いずれも「関連会社投資」に区分されております。P L D T については、当連結会計年度の第3四半期に、重要な影響を及ぼす能力を喪失していると判断し、P L D T の持分証券を「関連会社投資」から「市場性のある有価証券及びその他の投資」の売却可能有価証券に振り替えております。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。当社グループは、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、当社グループ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（ただし、これらの事項に限定されるわけではありません）。

- ・投資先企業株式の市場価格が、著しくあるいは継続的に下落していること
- ・投資先の当期の営業キャッシュ・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損が計上されたこと
- ・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

当社グループ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、減損損失を計上しております。このような減損処理時の投資の公正価値が新たな投資簿価となっております。「関連会社投資」の評価損は連結損益計算書の「持分法による投資損益(△損失)」に、「市場性のある有価証券及びその他の投資」の評価損は「営業外損益(△費用)」にそれぞれ含まれております。当連結会計年度及び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、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。当連結会計年度における T T S L を含む関連会社投資の減損額は259億円でありました。関連会社の市場を取り巻く最近の経済、財政状況により、投資先の価値に一時的ではない下落が生じていないかを判断するため、投資先の事業の見通しを検討しております。また、当社は投資先の価値を評価するにあたり、直近の業績に基づくキャッシュ・フロー計画、第三者評価や、その他の財務情報等を活用しております。当連結会計年度において、過去実績や最新の中長期的な見通しを基に作成した、見積将来キャッシュ・フローは著しい下方修正となり、減損損失を認識いたしました。これらの投資先の価値を見積もるにあたり、重要な観察不可能なインプット値として11.3%~15.9%の加重平均資本コストを使用いたしました。また、前連結会計年度の減損による影響は軽微でありました。「市場性のある有価証券及びその他の投資」については、当連結会計年度及び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、それぞれ109億円、40億円の減損損失を計上いたしました。

当社グループは減損実施後の投資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、投資価値が投資簿価を下回っている期間や、予測される回収可能価値等の条件次第では、将来追加的な減損処理が必要となる可能性があります。

(e) ポイントプログラム引当金

当社は携帯電話利用などに応じて付与するポイントと引き換えに、当社の商品購入時の割引等の特典を提供する「ドコモポイントサービス」を実施しており、お客様が獲得したポイントについて「ポイントプログラム引当金」を計上しております。当連結会計年度末及び前連結会計年度末におけるポイントプログラム引当金は短期、長期合わせてそれぞれ1,440億円及び1,829億円でありました。また、当連結会計年度及び前連結会計年度において計上されたポイントプログラム経費は、それぞれ747億円及び958億円でありました。

ポイントプログラム引当金の算定においては、将来の解約等による失効部分を反映したポイント利用率等の見積りが必要となります。実際のポイント利用率が当初見積りよりも多い場合などにおいて、将来において追加的な費用の計上や引当金の計上を実施する必要がある可能性があります。当連結会計年度末におけるポイントプログラム引当金の算定において、その他全ての仮定を一定としたままで、ポイント利用率が1%上昇した場合、約15億円の引当金の追加計上が必要となります。

(f) 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N T T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付債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。

当連結会計年度末及び前連結会計年度末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 2011年4月1日から 2012年3月31日まで	当連結会計年度 2012年4月1日から 2013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	1.9%	1.5%
年金資産の長期期待収益率	2.0%	2.0%
実際収益率	約1%	約9%
N T T企業年金基金制度		
割引率	1.9%	1.5%
年金資産の長期期待収益率	2.5%	2.5%
実際収益率	約1%	約12%

当社グループの従業員非拠出型確定給付年金制度の予測給付債務は、当連結会計年度末で2,148億円、前連結会計年度末で2,024億円でありました。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当連結会計年度末で1,169億円、前連結会計年度末で1,028億円でありました。予測給付債務は、その実績との差異及び仮定の変更により大きく変動す

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、その他の包括利益累積額として認識された年金数理純損失のうち、予測給付債務もしくは年金資産の公正価値のいずれか大きい方の10%を超える額が従業員の予測平均残存勤務期間にわたって償却されております。

当社グループの従業員非拠出型確定給付年金制度及び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、当連結会計年度末における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	△150 / 162	3 / △4	102 / △103
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	△115 / 128	2 / △1	75 / △82
年金資産の長期期待収益率が0.5%増加／低下	—	△4 / 3	—

年金債務算定上の仮定については、連結財務諸表注記16を合わせてご参照ください。

(g) 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。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296億円、140億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。当連結会計年度末における繰延契約事務手数料収入は951億円となっております。

(2) 流動性及び資金の源泉

①資金需要

翌連結会計年度の資金需要として、端末機器販売に係わる立替え払い、ネットワークの拡充資金及びその他新たな設備への投資資金、有利子負債及びその他の契約債務に対する支払のための資金、新規事業や企業買収、合併事業などの事業機会に必要な資金が挙げられます。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、債券や株式の発行による資本市場からの資金調達により確保できると考えております。当社グループは安定的な業績と強固な財務体質により高い信用力を維持し、十分な調達能力を確保しているものと考えております。また、当社グループは現在の資金需要に対して十分な運転資金を保有してい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。さらに、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。

近年では、X i サービス利用者の順調な拡大及び、スマートフォンの急速な普及などを背景としてデータ通信利用が大きく拡大する傾向にあります。それに伴い通信の高速化、及びトラフィックの急激な需要増加への対応が必要となっております。当社グループは、既存のFOMAネットワークの容量拡大のほか、X i サービスのエリア拡充、ネットワークの過剰利用に対するトラフィック制御、W i - F i などの活用によるデータオフロードといった対策を講じております。

また、700MHz帯を使用する特定基地局の開設計画についての認定を2012年6月に総務大臣より受け、当該周波数帯を利用して、通信の高速化、トラフィック増加への対応を行う予定です。

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268億円(3.7%)増加いたしました。これは、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・低コスト化についての取組みを継続したものの、X i サービス利用者の順調な拡大に伴うX i ネットワークの設備増強の増加要因があったほか、災害対策に向けた重要設備の分散化対応への投資を実施したことなどによります。

なお、2011年6月以降、当社グループの通信ネットワークにおいて一連の通信障害の再発防止に向けた対策を実施し、2012年12月までに全て完了しました。

当連結会計年度は、X i サービスのエリア充実を図るため基地局の大幅な増設を進め、X i サービスの屋外、屋内基地局を前連結会計年度末より17,400局増設し、累計で24,400局となりました。また、F OMAサービスの屋外基地局についても前連結会計年度末より1,700局増設し、累計で68,800局としたほか、屋内基地局についても前連結会計年度末より2,200局の増設を行い、累計で33,900局のエリア化を完了いたしました。

当連結会計年度の設備投資額は7,537億円、前連結会計年度は7,268億円でありました。当連結会計年度において設備投資の29.0%がX i ネットワーク構築目的に、26.8%がF OMAネットワーク構築目的に、24.6%がサーバー等その他携帯電話事業目的に、19.6%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12.7%がX i ネットワーク構築目的に、44.1%がF OMAネットワーク構築目的に、20.5%がサーバー等その他携帯電話事業目的に、22.7%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額が7,000億円になり、そのうち約51%がX i ネットワーク構築目的に、約10%がF OMAネットワーク構築目的に、約20%がサーバー等その他携帯電話事業目的に、約19%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、F OMAからX i ネットワークへのリソースシフトを加速させる一方、設備投資額削減に向けて、その他の情報システム投資や研究開発投資を最適化することにより、引き続き投資の効率化も図っていきます。

当社グループの設備投資の実際の水準は、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、データ通信事業に対する市場の需要動向ならびにこうした需要に対応するため継続的に行っている既存ネットワーク拡充の状況により影響を受けていくと考えております。

(b) 長期債務及びその他の契約債務

当連結会計年度末において、1年以内返済予定分を含む長期の有利子負債は2,415億円で、主に社債と金融機関からの借入金であります。前連結会計年度末においては2,559億円でありました。また、当連結会計年度において600億円の無担保社債の償還を行い、これにより減少する手元資金を充当するため600億円の無担保社債を新規に発行いたしました。前連結会計年度には長期の有利子負債による資金調達を実施しておりません。当連結会計年度に822億円、前連結会計年度に1,719億円の長期の有利子負債を償還いたしました。

当連結会計年度末において、長期の有利子負債のうち、15億円（1年以内返済予定分を含む）は金融機関からの借入金であります。借入金利の加重平均が年率1.9%の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2018年3月期であります。また2,400億円（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1.3%、満期は翌連結会計年度から2019年3月期となります。

当連結会計年度末において、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。スタンダード・アンド・プアーズは、2013年1月28日に当社の長期発行体格付のアウトルックを「安定的」から「ネガティブ」に変更いたしました。格付は格付会社による当社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	アウトルック
ムーディーズ	長期債務格付	A a 2	安定的
スタンダード・アンド・プアーズ	長期発行体格付	AA	ネガティブ
	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、長期有利子負債に係る支払利息、リース債務及びその他の契約債務（1年以内償還または返済予定分を含む）の今後数年間の返済金額は、次のとおりであります。

(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年超
長期有利子負債					
社債	240,000	70,000	—	60,000	110,000
借入	1,459	437	570	452	—
長期有利子負債に係る支払利息	13,093	3,109	4,476	4,458	1,050
キャピタル・リース	5,261	2,060	2,408	777	16
オペレーティング・リース	20,708	2,994	5,736	4,371	7,607
その他の契約債務	108,199	107,199	1,000	—	—
合計	388,720	185,799	14,190	70,058	118,673

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

その他の契約債務は、主として携帯電話ネットワーク向け有形固定資産の取得に関する契約債務や棚卸資産（主に端末機器）の取得、サービスの購入にかかる契約債務などから構成されております。当連結会計年度末の有形固定資産の取得に関する契約債務は335億円、棚卸資産の取得に関する契約債務は626億円、その他の契約債務は121億円でありました。

既存の契約債務に加えて、当社グループではFOMAやXi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。

②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 2011年4月1日から 2012年3月31日まで	当連結会計年度 2012年4月1日から 2013年3月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,110,559	932,405
投資活動によるキャッシュ・フロー	△974,585	△701,934
財務活動によるキャッシュ・フロー	△378,616	△260,967
現金及び現金同等物の増減額	△243,473	△28,404
現金及び現金同等物の期首残高	765,551	522,078
現金及び現金同等物の期末残高	522,078	493,674

当連結会計年度におけるキャッシュ・フローの分析と前連結会計年度との比較

当連結会計年度における営業活動によるキャッシュ・フローは、9,324億円の収入となりました。前連結会計年度と比較して、1,782億円（16.0%）キャッシュ・フローが減少しておりますが、これは、お客様による携帯端末代金の分割払いに伴う立替払いが増加したことなどによるものであります。投資活動によるキャッシュ・フローは、7,019億円の支出となりました。前連結会計年度と比較して、2,727億円（28.0%）支出が減少しておりますが、これは、期間3ヵ月超の資金運用に伴う短期投資による支出が減少したことなどによるものであります。財務活動によるキャッシュ・フローは、2,610億円の支出となりました。前連結会計年度と比較して、1,176億円（31.1%）支出が減少しておりますが、これは、長期借入債務の返済による支出が897億円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、前連結会計年度末と比較して284億円（5.4%）減少し、4,937億円となりました。また、資金の一部を効率的に運用するために実施した期間3ヵ月超の資金運用残高は当連結会計年度末で2,818億円であり、前連結会計年度末においては3,815億円でありました。

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、お客様による携帯端末代金の分割払いに伴う立替払いの増加が見込まれるものの、お客様による携帯端末代金の分割払いに伴う立替代金の回収が増加し、また、法人税率の低下により法人税等の支払の減少が見込まれることなどから、営業活動によるキャッシュ・フローは増加する見通しであります。

投資活動によるキャッシュ・フローについては、設備投資等により7,030億円と予想しております。設備投資及び合理的に見積もることができるもの以外の投資活動によるキャッシュ・フローについては、現時点では予想が困難であることから、投資活動によるキャッシュ・フローの予想には含めておりません。

(3) 研究開発

当社グループの研究開発活動は、新製品や新サービスの開発、LTE及び第四世代移動通信規格であるLTE-Advancedに関する研究開発などを通じた経済的なネットワーク構築およびモバイル領域の競争力強化のためのネットワークの高機能化を行っております。また、新領域での取組み加速に向けた新領域サービス提供のための基盤構築やイノベーション創出に向けた基礎研究等を行っております。研究開発費は発生時に費用計上しております。当連結会計年度及び前連結会計年度における当社グループの研究開発費は、それぞれ1,113億円、1,085億円でありました。

(4) 事業及び業績の動向に関する情報

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様ニーズの多様化に加え、スマートフォン利用が急速に拡大するなど、市場動向が変化するなか、各事業者とも端末ラインナップの充実や付加価値の高いサービスの提供、ならびに低廉な料金プランの導入等を進めており、今後も事業者間の厳しい競争環境は継続していくと想定されております。

翌連結会計年度に予想される事業及び業績の傾向については、以下のとおりであります。

営業収益：

- ・人口普及率の高まりにより新規契約数の大幅な伸びは望みにくい状況ではありますが、スマートフォンやPCデータカード、Wi-Fiルーター及び機器組み込み型の通信モジュールなど新たな市場の開拓による契約者の増加を目指してまいります。また、Xiサービスの利用者拡大に向けて積極的に取り組んでまいります。一方、他社への流出抑止に向け、ラインナップの絞り込みによる定番機種の新規創出等、解約率低減の取組みを行います。それらの取組みにより翌連結会計年度における契約数は増加するものと予想しております。
- ・モバイル通信サービス収入についてはパケット通信収入の増加はありましたが、「月々サポート」の影響により当連結会計年度は前連結会計年度と比較し減少いたしました。この傾向は翌連結会計年度も続くと考えております。
音声収入減少の要因は、「月々サポート」の浸透による割引の拡大、より低廉な基本料金を選択するお客様の増加、課金MOUの減少及び接続料収入の低減などであり、音声収入の減少は翌連結会計年度も続く予想しております。
また、パケット通信収入増加の要因は、「月々サポート」の浸透による割引の拡大を超える、スマートフォンユーザーやデータプランユーザーの拡大などであり、スマートフォンユーザーの拡大などにより、増加傾向が継続すると予想しております。
- ・端末機器販売収入については、当連結会計年度はスマートフォンの販売数拡大などにより増加しました。翌連結会計年度も、更なるスマートフォンの販売数拡大や端末販売に関する手数料（米国会計基準上、端末機器販売収入の減額として計上）の一層の効率化などにより、増加傾向が継続すると予想しております。

- ・その他の営業収入についても成長に向けた取組みを推進しており、当連結会計年度は増収でありました。翌連結会計年度においてもdマーケット収入の拡大や子会社の売上拡大等により、当連結会計年度と比較して増収を見込んでおります。

以上により、翌連結会計年度の営業収益は当連結会計年度に続き、増収となる見込みであります。

営業費用：

- ・端末機器原価については、当連結会計年度は、スマートフォンの販売数増加などを受けて増加しました。翌連結会計年度においても同様の傾向が続くと予想していることから、端末機器原価は増加すると見込んでおります。
- ・販売費及び一般管理費やネットワーク関連コスト（通信設備使用料、減価償却費）等の営業費用については、新規契約やスマートフォン移行に的を絞った効率的な販売促進活動の実施によるコスト削減、全社を挙げた構造改革の取組みによるネットワーク、研究開発及び販売関連等のコスト削減を見込んでおります。一方で、「dマーケット」等、収益増に連動した新たな成長分野での費用増加についても見込んでおります。

以上により、翌連結会計年度の営業費用は当連結会計年度と比較し増加すると予想していますが、その増加は営業収益の増加を下回ると見込んでおります。

これらの結果、翌連結会計年度の営業利益は当連結会計年度を上回る水準を見込んでおります。

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 7 財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析」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グループ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。当社グループの実際の業績は、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、ならびに「第2 事業の状況 4 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。さらに、想定外の事象及び状況が、当社グループの財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローに影響を及ぼす可能性もあります。このため、前述の予測が正確であるという保証は不可能であり、いたしかねます。