

第2【事業の状況】

1【経営方針、経営環境及び対処すべき課題等】

当社グループは、「新しいコミュニケーション文化の世界を創造する」という企業理念のもと、LTE(Xi)サービスの普及拡大を基本にコアビジネスの充実強化を図るとともに、お客さまの生活やビジネスに役に立つサービスの提供を通じて活力ある豊かな社会の実現に貢献し、株主の皆さまやお客さまから高い信頼と評価を得られるよう、企業価値の向上を図ることを経営の基本方針としています。

日本における通信市場は、政府の競争促進政策、MNO^{*1}のサブブランドやMVNOによる格安スマートフォンサービスの普及、異業種からのMNOへの新規参入の動きなどにより、競争の激化が進んでいます。MNOは共通ポイントサービスや決済プラットフォームの提供などの様々な取組みにより非通信事業を強化し、顧客基盤の拡大・強化に取り組んでいます。さらに、5Gへの移行を見据え、AI、IoT^{*2}、ドローンなどの新しい技術の活用により将来の成長を図るため、異業種との協業や出資・提携を加速させるなど、従来の通信市場の枠を超えた競争が本格化しています。

このような市場環境の中、当社グループは2017年4月に、5Gを通じたより豊かな未来の実現に向け、中期戦略2020「beyond宣言」を策定しました。

中期戦略2020「beyond宣言」

2020年のさらにその先を見据え、ビジネスパートナーの皆さまと共にお客さまの期待を超えることにより、お客さまへの驚きと感動の提供、パートナーとの新しい価値の協創の実現をめざします。

そのために、これまでの自分自身が変わり、5Gで豊かな未来を作っていく、という意味をbeyondに込めました。お客さまには、お得や便利、そして、楽しさ・驚き、満足・安心といった価値や感動を、パートナーとは、「+d」の取組みを通じて産業への貢献、社会課題の解決、そして商流拡大といった新しい価値の協創を、実現していきます。

そのための取組みとして6つの「beyond宣言」を定めました。

お客さまへの3つの宣言とパートナーへの3つの宣言の実行により、事業構造を革新し、お客さま還元と成長投資で事業基盤を強化しつつ、5Gで様々な付加価値を融合、進化させることで成長し続けます。

○ 「beyond宣言」

<宣言1 マーケットリーダー宣言>

サービス、料金、ポイントの融合・進化により、お得・便利を先導するマーケットリーダーをめざします。

<宣言2 スタイル革新宣言>

5Gの特徴とVRやAI、IoTなどの技術を活用し、お客さまの様々なスタイルを革新する、楽しさ、驚きのあるサービスを創り出していきます。実現に向け、「empower+d challenge(エンパワードチャレンジ)」という全社プロジェクトで9つのチャレンジを推進します。

<宣言3 安心快適サポート宣言>

満足・安心と感じていただけるお客さまサポートに向けて、AIを活用しお客さま接点を進化させます。

<宣言4 産業創出宣言>

高速大容量で、低遅延、そして多数の端末と接続できるネットワークである5Gの活用を通じて、パートナーのビジネスの可能性を広げ、日本中のあらゆる産業のさらなる発展をめざします。

<宣言5 ソリューション協創宣言>

日本の成長と豊かな社会の実現をめざして、「+d」の取組みをさらに推進し、社会課題の解決に取り組めます。

<宣言6 パートナー商流拡大宣言>

ドコモのアセットを活用したビジネスプラットフォームをさらに成長、進化させることで、パートナーのビジネスを支え、商流を拡大させる取組みを推進していきます。

※1 Mobile Network Operatorの略。移動通信サービスに係る無線局を自ら開設または運用し、移動通信サービスを提供している事業者。

※2 Internet of Thingsの略。あらゆるモノがインターネットを通じて接続され、状況の把握や制御等を可能にするといった概念のこと。

2018年度の事業運営方針

当社グループは、2018年度を、「beyond宣言の成果を続々とお客さまにお届けする」、また「事業基盤の変革がスタートする」年と位置付け、「beyond宣言」の実行・推進と、会員基盤を軸とした新たな事業基盤の構築に取り組んでいきます。

①「beyond宣言」の実行・推進

＜お客さまへの価値・感動＞

「dポイントクラブ」リニューアルや「ベーシックシェアパック/ベーシックパック」の新設など、継続的なお客さま還元、一人ひとりに寄り添った「お得・便利」の提供を実現していきます。また、AIエージェントの本格サービス提供等、最先端テクノロジーを活用したスタイル革新のビジネス化を実現していきます。AIを活用したお問い合わせサポートの開始等、お客さま接点の進化にも努めます。

＜パートナーとの価値・協創＞

「ドコモ5Gオープンパートナープログラム」をさらに推進し、5G開始当初から5G時代のサービスをご利用いただけるよう、幅広いパートナーと新たな利用シーンの創造を推進していきます。また、社会的課題や地方創生に向けたソリューション協創事例を確立・展開していくとともに、オープンなビジネスプラットフォームにより、パートナーの商流拡大を推進します。

②会員基盤を軸とした事業革新

携帯電話回線契約の有無にかかわらず、「会員基盤」を軸とした事業革新を推進していきます。デジタルマーケティング、AIエージェントを活用して、お客さま一人ひとりを理解し、絆をさらに深め、会員であるすべてのお客さまへの価値提供を強化していきます。

当社グループは、2018年度も「beyond宣言」を続々と実行・推進することにより、「お客さまサービスの向上」と「企業の持続的発展」に向けて全力で取り組み、営業FCFの増加と株主還元の強化をめざし、事業運営を行っています。

＜2018年度目標＞

項目	2018年度目標	＜ご参考＞ 2020に向けて
営業FCF ^{※1}	9,600億円	EBITDA成長と5G時代の効率的投資コントロールによる継続的に前年度を上回るキャッシュ創出
株主還元	年間配当 ^{※2} 110円	継続的な増配と機動的な自己株式取得

※1 営業FCF＝EBITDA－設備投資。国際財務報告基準(IFRS)に基づき目標値を算出。

※2 1株当たり配当金。

(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 2 事業等のリスク」等をあわせてご参照ください。

2 【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並びに移動通信事業者による他の業種への参入・協業等の活発化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の水準が通減し続けたり、コストが増大したり、想定していたコスト効率化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います。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さま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おり、今後、他の事業者がお客さまにとってより利便性の高いサービスや訴求力のある端末を提供することに対し、当社グループが適時・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さま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、OTT^{*1}事業者等による無料もしくは低価格のサービスやSIMの提供など、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。

電気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・環境の変化といったものが競争激化の要因として挙げられ、とりわけMVNOが提供する低価格のサービスを選択する利用者が増加する傾向にあります。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に関わるサービスに参入してきており、さらには東日本電信電話株式会社(N T T 東日本)及び西日本電信電話株式会社(N T T 西日本)による光アクセスのサービス卸の展開により、多様なプレーヤーによる光ファイバーを利用したサービス提供や移動通信と固定通信のセット割引が可能となり、今後、これらの事業者等がお客さま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。また、例えば、IoT、スマートホーム事業^{*2}、ビッグデータやAIを活用した事業、FinTech事業^{*3}など、移動通信事業者による他の業種への参入・協業等が活発化しており、他社が魅力的なサービスを提供することで、当社に対するお客さま満足度が下がる可能性や移動通信事業者が他の業種の提供するサービスをパッケージにしたセット割引等により、料金競争がより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について、そ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可能性があり、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可能性があります。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、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サービス、国内の音声通話を定額とし、パケット通信のデータ通信量を家族で分け合える料金プラン「カケホーダイ&パケあえる」、長期ご利用者向けの割引サービス「ずっとドコモ割プラス」、「ドコモ光」とスマートフォン・携帯電話をまとめて提供する「ドコモ光パック」、ご利用の少ないお客さま向けの料金プラン「シンプルプラン」、ご利用の多いお客さま向けの「ウルトラパック」、1つの端末を長くご利用になるお客さま向けの「docomo with」、お客さまのご利用データ量に応じて4段階の定額制料金が適用となる「ベーシックシェアパック」及び「ベーシックパック」など、各種料金プランや料金割引サービス等の改定を行ってきました。しかしながら、これら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、各種料金プランや料金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かったり、当社グループの想定していないARPUの低下が起こるなどの可能性があります。

また、市場の成長が鈍化した場合また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効率化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 家電製品や設備機器などをインターネットと接続して制御し、利便性向上や新たな価値提供を図る事業。
- ※3 FinanceとTechnologyを掛け合わせた造語。金融とITの融合領域の事業。

- (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、スマートフォン及びLTE(Xi)の普及拡大並びにこれらに対応するサービス利用によるパケット通信その他データ通信の拡大、さらにスマートライフ領域への取組み等による収益の増加が今後の成長要因と考えていますが、そうしたサービスの発展を妨げるような数々の不確定要素があり、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また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、当社グループのスマートフォン及びフィーチャーフォンなど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
- ・携帯電話端末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、及び過剰在庫が発生しないこと

- ・現在または将来の当社グループのspモード、i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、「my daiz」等のインテリジェントサービス、「dフォト」等のストレージサービス、「dTV」「dヒッツ」「dマガジン」等のdマーケット上のサービスまたは「dカード」「ドコモの保険」等の金融・決済サービス、株式会社オークローンマーケティングや、マガシーク株式会社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・ヘルスケア株式会社や株式会社ABC Cooking Studioが展開する生活関連サービス等のような他産業との融合による「+d」の取組みが、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
- ・当社の戦略やサービスの基盤となる、スマートフォン利用者数の拡大や「dポイント」「dアカウント」による顧客基盤の拡大等が当社の計画通り進展すること
- ・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
- ・LTE/LTE-Advanced、及び2020年にサービス提供を目指している第5世代移動通信方式(5G)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・販売方式が十分に展開できない場合やその展開に想定以上の費用が発生してしまう場合、または、事業運営に必要な人材の確保・育成・労務管理などが、当社グループの期待または予定どおりに実行できない場合は、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。

- (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、料金規制などを含め多くの分野で規制改革が進んでいますが、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。

- ・スマートフォンの端末購入補助の適正化に関する要請及び指針
- ・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の新規参入の促進及びMVNOサービスの低廉化・多様化のための公正競争環境整備策
- ・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
- ・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
- ・パーソナルデータの利活用に関する規制
- ・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、spモードやi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spモードやi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
- ・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
- ・NTT東日本及びNTT西日本のサービス卸により実現する光サービス「ドコモ光」等に対する販売・プロモーション・料金設定等に関する規制
- ・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

- ・民法・消費者契約法の改正及び法解釈の明確化等に関連して、当社グループが実施を企図する、契約約款・利用規約等の変更・サービスの改廃が制限されるような措置
- ・その他、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。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、「+d」の取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。

- (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、トラフィック*の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。

また、当社グループに割り当てられた周波数を使用する特定基地局を開設するためには、他事業者の既存無線局の移行を促進するための措置や周波数共用に関わる協議などが必要となる場合があります。これらの措置や協議などが想定どおりに進まない場合は、特定基地局を計画通りに開設できないことで、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/LTE-Advanced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いますが、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可能性があります。またLTE (Xi)及びFOMA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います。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。

※ データ通信等によって発生する通信の総量。

- (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いますが、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、新たな事業領域への出資等が適正な収益や機会をもたらす保証がないこと

当社グループの戦略の主要な構成要素のひとつは、「+d」の取組みとして、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であります。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・協力関係を築いてきました。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、スマートライフ領域に対して出資を行うなどの戦略を推進しています。

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。スマートライフ領域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、想定しているシナジーが十分に発揮されず、当社の戦略に影響を与える可能性もあります。さらに、投資、提携または協力関係を解消・処分することにより、損失が生じる可能性があります。

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います。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います。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、当社グループはスマートライフ領域への取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、残高等のお客さま情報・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・瑕疵等に伴うお客さまへの事故・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「ドコモメール」、spモードメール、iモードメール、「+メッセージ(プラスメッセージ)」、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いますが、未だ根絶するには至っていません。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、spモードまたはiモード契約数の減少となることもあり得ます。

また、振り込め詐欺等犯罪に使用される携帯電話はレンタル携帯電話が多く、貸し出す際に本人確認をしないなど不正利用防止法に違反した悪質なレンタル事業者に対しては、法に基づき役務提供の拒否をするなど、種々の対策を講じてきました。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に加え、いわゆる「歩きスマホ」という歩行中のスマートフォン等使用によるトラブルが発生しているという問題もあります。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」に基づき、青少年(18歳未満)のお客さまに対して、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、青少年による携帯電話からのインターネット利用が進む一方、青少年のSNS等利用に伴う被害の増加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、フィルタリングサービスの提供や利用者年齢認証による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いますが、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、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、通信事業とスマートライフ領域において多数のお客さま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います。

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ったり、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った場合には、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、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、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います。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います。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、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、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います。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がないとは言いきれず、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、その他設備に侵入した場合、または、サイバーアタックを受けた場合には、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いますが、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、お客さま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

各種メディアやインターネットを通じて、無線通信端末とその他の無線機器が発する電波は、人の健康に悪影響を及ぼす可能性があること、補聴器や心臓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があることなど、電波を利用するリスクへの懸念を示す情報が展開されています。これら無線機器が発する電波のリスクへの懸念は、携帯電話契約者の解約増加や新規契約者の獲得数減少、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端末と基地局から発する電波は、世界保健機関(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と同等であるところの、国が定める電波防護指針を遵守しています。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、人の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。また、WHOをはじめ海外の研究機関や総務省において、電波の人への健康影響に関する調査や研究が進められており、これまで人の健康に悪影響を及ぼすとした証拠は得られてはいません

が、更なる調査や研究結果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、携帯電話や他の無線機器からの電波が心臓ペースメーカーなどを含む、医用電気機器の動作に影響を及ぼすことを確認しており、安全に利用できるようガイドラインを作成して、一般に周知しています。当社グループも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案内するなどの取組みを行っています。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可能性があります。

(13) 当社の親会社であるNTT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

NTTは2018年3月31日現在、当社の議決権の66.64%を所有しています。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。

3 【経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析】

当社グループの経営者による財政状態、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あ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います。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 2 事業等のリスク」に記載されていますが、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います。

- (1) 営業成績
 - ①市場の動向
 - ②当連結会計年度の業績
 - ③セグメント情報
 - ④営業活動の動向及び翌連結会計年度の見通し
 - ⑤提出会社の移動電気通信役務損益明細状況
 - ⑥生産、受注及び販売の状況
 - ⑦持続可能な社会の実現に向けた取組み
- (2) 流動性及びキャッシュ・フローの状況
 - ①資金需要
 - ②キャッシュ・フローの状況
- (3) 最重要な会計方針及び見積り

(1) 営業成績

当社グループは、国内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、国内の携帯電話契約数の45.3%に相当する総計7,637万の契約を有しています。当社グループは主として携帯電話サービス及び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います。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、パケット通信によるデータ通信サービスを提供しています。携帯電話サービス、端末機器の販売に加えて、光ブロードバンドサービス、衛星電話サービス、国際サービスなどの通信事業を行っています。また、スマートライフの実現に向け、動画配信サービス・音楽配信サービス及び電子書籍サービスなどのdマーケットを通じたサービス、金融・決済サービス、ショッピングサービス、生活関連サービスなどのスマートライフ事業を行っています。その他、ケータイ補償サービス、システムの開発・販売及び保守受託などの事業を行っています。

①市場の動向

以下では、市場、技術・サービス、規制の観点から情報通信市場の動向を分析します。

市場

一般社団法人電気通信事業者協会の発表によれば、国内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571万契約となり、当連結会計年度末の総契約数は1億6,844万契約、人口普及率は約133%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、近年では、タブレット端末やモバイルWi-Fiルーターなどの2台目需要の喚起及び機器組み込み型の通信モジュールなどの新たな市場の開拓や、法人契約の拡大など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、携帯電話契約数の増加率は、前連結会計年度は4.0%、当連結会計年度は3.5%となりました。

当連結会計年度末において、国内における携帯電話サービスは、当社グループを含むMNOの3グループ及びMNOより通信設備を借り受けているMVNOにより提供されています。これら移動通信事業者は、それぞれの携帯電話サービスを提供するほか、それぞれが提供する携帯電話サービスに対応した携帯電話・通信端末を端末メーカーから購入し、

主に販売代理店に販売しています。販売代理店はそれらの端末をお客さまに販売しています。携帯電話サービスにおいては、各MNOグループとも第3世代移動通信システムを発展させた通信規格LTEを導入しており、第3世代からの移行も含めLTEの利用者は急速に拡大しています。当社グループのLTE(Xi)サービス契約数は、当連結会計年度末においては5,010万契約と前連結会計年度末の4,454万契約から大きく増加しました。当社グループでは、LTE(Xi)サービスの契約数の拡大傾向は今後も継続するものと予想しています。

国内移動通信市場では、スマートフォン利用の拡大、お客さまの多様なニーズに対応した様々なパケット料金プランの提供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、スマートフォン向けコンテンツ・アプリケーションなど新たな市場が拡大しています。その一方で、総務省の競争促進政策による接続料の低廉化等に伴い、MVNOによる格安スマートフォンサービスが普及していることに加え、MNOによるサブブランドの展開、異業種からのMNOへの新規参入の動きなどにより競争が激化しています。さらに、MNOは共通ポイントサービスや決済プラットフォームの提供などの様々な取組みにより非通信事業を強化し、顧客基盤の拡大や強化に取り組んでいます。今後も厳しい競争環境は継続していくと想定しています。

国内固定通信市場では、2015年2月より東日本電信電話株式会社及び西日本電信電話株式会社が提供する光アクセスのサービス卸を開始したことから、通信事業者のみならず、多様なプレーヤーによる光ファイバーを活用したサービスの提供が可能になり、これまでの固定通信市場の枠を超えた更なる競争の激化が進みました。当社グループにおいては、2015年3月より光ブロードバンドサービス「ドコモ光」及び「ドコモ光パック」を提供開始し、移動通信と固定通信とを組み合わせた新たな付加価値を提供しており、「ドコモ光」の契約数は当連結会計年度末には476万契約となりました。

また、5Gへの移行を見据え、AI、IoT及びドローンなどの新しい技術の活用により将来の成長を図るため、異業種との協業や出資・提携を加速させるなど、従来の通信市場の枠を超えた新たな市場での競争が本格化するものと予想しています。

こうした市場環境の変化の中、当社グループは2017年4月に、5Gを通じたより豊かな未来の実現に向け、中期戦略2020「beyond宣言」を策定しました。当連結会計年度は中期戦略2020「beyond宣言」の実現に向けた第一歩を踏み出すための「進化に挑む年」と位置付け、サービスの創造・進化、パートナーと新たな価値を協創する「+d」によるビジネスの進化、あらゆる基盤の強化・進化に取り組んできました。

技術・サービス

スマートフォンやタブレット端末、PC向けデータ端末の普及拡大やコンテンツのリッチ化に伴い、移動通信ネットワークのトラフィックは、年々増加しています。当社グループは、ネットワーク基盤の強化に取り組んでおり、通信設備の増強を図るとともに、より周波数利用効率のよいLTE-Advanced[®]を用いたサービス「PREMIUM 4G」を中心としたネットワーク容量の拡大等の対策を講じることで、安定した通信品質を提供しています。

また、2020年を目標とする5Gのサービス提供に向けて、5Gの特長である高速大容量、低遅延、多数の端末接続を活用した新たなサービス・コンテンツをパートナーの皆さまと幅広く連携して開発しています。2017年5月より5Gを使ったサービスをお客さまに体感いただける「5Gトライアルサイト」、2018年2月より5Gの技術や仕様に関する情報や、5Gの技術検証環境を無償で提供する「ドコモ5Gオープンパートナープログラム」を開始しました。

国内移動通信市場における料金競争が激化する中、当社グループは、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、2014年6月より料金プラン「カケホーダイ&パケあえる」を提供しています。また、お客さま還元強化として、2017年5月より家族通話中心で通話の少ないお客さま向けの「シンプルプラン」、2017年6月より1つの端末を長くご利用になるお客さま向けの「docomo with」の提供を開始しました。さらに、2017年10月よりお客さま接点の強化として「ドコモオンライン手続き」において、テキストチャットを活用したお客さまサポートをトライアルとして開始しました。

当社グループは、上記の通信事業の競争力強化に留まらず、あらゆる基盤の強化・進化に向けた取組みとして、2017年8月には株式会社マツモトキヨシホールディングスと共同で新たなサービスを提供する業務提携に合意するなど、「dポイントクラブ」の会員基盤を軸とした事業運営の推進に取り組み、「dポイント」の利用促進・利便性向上に努めました。サービスの創造・進化に向けた取組みとしては、2017年9月には新しい視聴体験を提供する「新体感音楽ライブイベント」等を実施しました。また、IoT拡大に向けた取組みとして、2017年10月より株式会社小松製作所等と共同で設立した株式会社ランドログにおいて、建設現場の作業効率を向上させるIoTプラットフォームの提供に向けた取組みを開始しました。さらに、AIを活用した取組みとして、「AIエージェントAPI」の提供を開始するとともに、2018年2月よりタクシー乗車需要を予測する「AIタクシー」の提供を開始しました。

※ 移動通信システムの規格策定を行う標準化団体(3GPP)で標準化が進められている、LTEと技術的な互換性を保ちつつさらに高度化した移動通信方式

規制

当社グループを含む国内のMNO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などによる規制を受けていますが、近年、国内の移動通信業界は、多くの分野で規制改革が進んでおり、2016年5月より改正電気通信事業法が施行されました。本改正法においては、移動通信事業者のうち、当社のみ課せられていた禁止行為規制が大幅に緩和され、当社は他移動通信事業者同様、様々なパートナーとの自由な協業が認められることとなりました。他方、本改正法においては、消費者保護を目的とした各種ルールが改正・新規導入されることとなりました。消費者保護政策は当社のみならず電気通信事業者全体に対する規定であり、各社とも本規定に基づく消費者対応が求められることとなります。今後、規制環境の変化がさらに進んだ場合、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。

以上のように、市場環境、規制、ビジネスモデルの変化の点などから、当社を取り巻く環境は厳しい状況ではありますが、引き続き競争力強化及び利益拡大に向けて取り組んでいます。

②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います。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及びその内訳を表しています。

(単位：百万円)

	前連結会計年度 2016年4月1日から 2017年3月31日まで	当連結会計年度 2017年4月1日から 2018年3月31日まで	増減	増減率(%)
営業収益：				
通信サービス	2,985,094	3,137,870	152,776	5.1
モバイル通信サービス収入	2,843,962	2,901,149	57,187	2.0
音声収入(1)	875,203	951,697	76,494	8.7
パケット通信収入	1,968,759	1,949,452	△19,307	△1.0
光通信サービス及びその他の 通信サービス収入	141,132	236,721	95,589	67.7
端末機器販売	719,161	755,138	35,977	5.0
その他の営業収入	880,297	876,401	△3,896	△0.4
営業収益合計	4,584,552	4,769,409	184,857	4.0
営業費用：				
サービス原価	1,335,457	1,348,100	12,643	0.9
端末機器原価	792,145	833,714	41,569	5.2
減価償却費	452,341	485,502	33,161	7.3
減損損失	12,205	12,088	△117	△1.0
販売費及び一般管理費	1,047,666	1,116,741	69,075	6.6
営業費用合計	3,639,814	3,796,145	156,331	4.3
営業利益	944,738	973,264	28,526	3.0
営業外損益(△費用)	4,825	123,361	118,536	—
法人税等及び持分法による投資損益 (△損失)前利益	949,563	1,096,625	147,062	15.5
法人税等	287,679	337,775	50,096	17.4
持分法による投資損益(△損失)前利益	661,884	758,850	96,966	14.6
持分法による投資損益(△損失)	△11,273	△12,229	△956	△8.5
当期純利益	650,611	746,621	96,010	14.8
控除：非支配持分に帰属する当期純損益 (△利益)	1,927	△2,079	△4,006	—
当社に帰属する当期純利益	652,538	744,542	92,004	14.1

(1) 回線交換によるデータ通信を含んでいます。

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4兆5,846億円から1,849億円(4.0%)増加して4兆7,694億円になりました。通信サービス収入は、3兆1,379億円と前連結会計年度の2兆9,851億円に比べて1,528億円(5.1%)増加しました。通信サービス収入のうち、モバイル通信サービス収入は、2兆9,011億円と前連結会計年度の2兆8,440億円に比べて572億円(2.0%)増加しました。モバイル通信サービス収入のうち音声収入は、前連結会計年度の8,752億円から9,517億円へと765億円(8.7%)増加しました。この増加は、「月々サポート」による割引の縮小に伴う増収影響等によるものです。なお、「月々サポート」とは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などをご利用のお客さま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ヶ月割り引くサービスです。パケット通信収入は、前連結会計年度の1兆9,688億円から1兆9,495億円へと193億円(1.0%)減少しました。この減少は、お客さま還元を目的とした「シンプルプラン」「docomo with」への加入増等による減収影響がスマートフォン利用の増加に加え、タブレット端末の販売促進による2台目需要の増加及び料金プラン「カケホーダイ&パケあえる」の上位プランへの移行が進んだことに伴う増収影響を上回ったことによるものです。当連結会計年度のLTE(Xi)サービス契約数は5,010万契約となり、スマートフォン及びタブレットの販売数は1,549万台となりました。光通信サービス及びその他の通信サービス収入は2,367億円と、前連結会計年度の1,411億円に比べて956億円(67.7%)増加しました。この増加は、2015年3月に提供を開始した「ドコモ光」において、当連結会計年度に契約数が大幅に増加したことによるものです。上記により、当連結会計年度の音声ARPUは、前連結会計年度の1,250円から120円(9.6%)増加し1,370円となりました。また、当連結会計年度のパケットARPUは、前連結会計年度の2,990円から20円(0.7%)減少し2,970円となりました。当連結会計年度のドコモ光ARPUは、「ドコモ光」の契約数の大幅な増加に伴う光通信サービス及びその他の通信サービス収入の増加により、前連結会計年度の190円から150円(78.9%)増加し340円となりました。

端末機器販売収入は、前連結会計年度の7,192億円から360億円(5.0%)増加して7,551億円になりました。これは、端末機器販売収入から減額する販売手数料等が減少したことに加え、販売代理店への卸売販売数が増加したことなどによるものです。

その他の営業収入は、前連結会計年度の8,803億円から8,764億円へと39億円(0.4%)減少しました。その他の営業収入には、主に、ショッピングサービスによる収入、生活関連サービスによる収入、ケータイ補償サービスなどによる収入、dマーケットから得られる収入、クレジットサービス収入、グループ会社による収入などが含まれています。主な減少要因は、グループ会社において取引形態の変更に伴い、収入及び費用を純額で計上することになった影響などによる収入の減がケータイ補償サービスの契約数の増加による収入の増加及び「dカード」等のクレジットサービスの取扱高の拡大による関連収入の増加を上回ったことなどによるものです。

営業費用は、前連結会計年度の3兆6,398億円から3兆7,961億円へと1,563億円(4.3%)増加しました。

お客さまに通信サービスや子会社におけるサービスを提供するために直接的に発生する費用であるサービス原価は、「ドコモ光」等の収益増加に連動したサービス原価の増加により、前連結会計年度の1兆3,355億円から1兆3,481億円へと126億円(0.9%)増加しました。

新規のお客さま及び既存のお客さま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するために仕入れた端末機器の購入原価である端末機器原価は、仕入単価の高いスマートフォン及びタブレット端末の割合が増加したことに加え、販売代理店への卸売販売数が増加した影響により、前連結会計年度の7,921億円から8,337億円へ416億円(5.2%)増加しました。

減価償却費は、前連結会計年度の4,523億円から332億円(7.3%)増加して4,855億円になりました。これは、トラフィック増加への対応及び「PREMIUM 4G」のエリア拡大などのための投資を進めたことによるものです。

減損損失は、前連結会計年度の122億円から121億円と1億円(1.0%)減少しました。当連結会計年度及び前連結会計年度における減損損失は、主に子会社に係る報告単位の営業権の減損です。

販売費及び一般管理費は、前連結会計年度の1兆477億円から1兆1,167億円と691億円(6.6%)増加しました。販売費及び一般管理費は、販売代理店へ支払う手数料や「dポイント」関連費用などの新規契約の獲得及び既存契約の維持に関する費用が主な構成要素です。「dポイント」に関する費用の増加等により、販売費及び一般管理費は増加しました。

上記のとおり、減損損失が減少したものの、サービス原価、端末機器原価、減価償却費ならびに販売費及び一般管理費が増加したことにより、営業費用は前連結会計年度と比べ増加しました。

この結果、当連結会計年度の営業利益は9,733億円となり前連結会計年度の9,447億円から285億円(3.0%)増加しました。営業利益率は、前連結会計年度の20.6%から20.4%に減少しました。

営業外損益には支払利息、受取利息、受取配当金、為替差損益、市場性のある有価証券及びその他の投資の評価損ならびに実現損益などが含まれています。当連結会計年度の営業外損益は1,234億円の利益となり、前連結会計年度の48億円の利益から1,185億円増加しました。主な要因は、当連結会計年度においてインドのTata Sons Limitedより仲裁裁定金を受領し、営業外収益に計上したことなどによるものです。

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1兆966億円となり、前連結会計年度の9,496億円から1,471億円(15.5%)増加しました。

法人税等は、前連結会計年度の2,877億円から501億円(17.4%)増加して3,378億円となりました。これは、主に法人税等及び持分法による投資損益前利益の増加によるものです。当連結会計年度及び前連結会計年度の税負担率はそれぞれ30.8%、30.3%でした。

持分法による投資損益は、前連結会計年度の113億円の損失から10億円(8.5%)損失が拡大し、122億円の損失となりました。当連結会計年度において持分法による投資損失が拡大した主な要因は、香港のHutchison Telephone Company Limitedにおける減損が縮小したものの、インドのTata Teleservices Limitedの損失が拡大したことなどによるものです。

以上の結果、当連結会計年度の当社に帰属する当期純利益は7,445億円となり、前連結会計年度の6,525億円から920億円(14.1%)増加しました。

主要な財務指標(連結)及び事業データ

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財務指標(連結)及び事業データについては、以下をご参照ください。

EBITDA、EBITDAマージン

EBITDA：営業利益＋減価償却費＋有形固定資産売却・除却損＋減損損失

EBITDAマージン：EBITDA÷営業収益

区分	前連結会計年度 2016年4月1日から 2017年3月31日まで (億円)	当連結会計年度 2017年4月1日から 2018年3月31日まで (億円)
a. EBITDA	14,634	15,099
減価償却費	△4,523	△4,855
有形固定資産売却・除却損	△542	△391
減損損失	△122	△121
営業利益	9,447	9,733
営業外損益(△費用)	48	1,234
法人税等	△2,877	△3,378
持分法による投資損益(△損失)	△113	△122
控除：非支配持分に帰属する 当期純損益(△利益)	19	△21
b. 当社に帰属する当期純利益	6,525	7,445
c. 営業収益	45,846	47,694
EBITDAマージン(=a/c)	31.9%	31.7%
売上高当期純利益率(=b/c)	14.2%	15.6%

(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。

営業フリー・キャッシュ・フロー(営業FCF)

当社は、EBITDAから設備投資額を控除して算出する営業FCFを事業運営上の目標としております。

当連結会計年度において、EBITDAは前連結会計年度の1兆4,634億円から465億円(3.2%)増加して1兆5,099億円となり、設備投資は前連結会計年度の5,971億円から207億円(3.5%)減少して5,764億円となりました。結果、当連結会計年度における営業FCFは、9,335億円となりました。

設備投資については、「(2)流動性及びキャッシュ・フローの状況 ①資金需要 (a)設備投資」に記載しています。

ROE

ROE：当社に帰属する当期純利益÷株主資本

区分	前連結会計年度 2016年4月1日から 2017年3月31日まで (億円)	当連結会計年度 2017年4月1日から 2018年3月31日まで (億円)
a. 当社に帰属する当期純利益	6,525	7,445
b. 株主資本	54,164	56,055
ROE(=a/b)	12.0%	13.3%

(注) 株主資本=(前(前々)連結会計年度末株主資本+当(前)連結会計年度末株主資本)÷2

(事業データ)

	前連結会計年度 2016年4月1日から 2017年3月31日まで	当連結会計年度 2017年4月1日から 2018年3月31日まで	増減	増減率 (%)
携帯電話サービス				
契約数(千契約)	74,880	76,370	1,491	2.0
LTE(Xi)サービス	44,544	50,097	5,553	12.5
FOMAサービス	30,336	26,273	△4,062	△13.4
(再)カケホーダイ&パケあえる	37,066	41,964	4,899	13.2
契約数シェア(%) (1) (2)	46.0	45.3	△0.7	—
販売数(千台)	27,482	25,460	△2,022	△7.4
新規(3)	9,796	10,039	243	2.5
LTE(Xi) 契約変更(4)	2,963	3,207	244	8.3
機種変更(5)	9,305	10,201	896	9.6
新規(3)	3,162	1,190	△1,971	△62.4
FOMA 契約変更(4)	63	28	△35	△55.9
機種変更(5)	2,194	795	△1,399	△63.8
総合ARPU(円) (6)	4,430	4,680	250	5.6
音声ARPU(円) (7)	1,250	1,370	120	9.6
データARPU(円)	3,180	3,310	130	4.1
パケットARPU(円)	2,990	2,970	△20	△0.7
ドコモ光ARPU(円)	190	340	150	78.9
MOU(分) (6) (8)	137	136	△1	△0.7
解約率(%) (2) (9)	0.59	0.65	0.05	—
(再)ハンドセット解約率(%) (10)	0.47	0.51	0.04	—
ドコモ光サービス				
契約数(千契約)	3,404	4,762	1,358	39.9

(1) 他社契約数については、一般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います。

(2) 通信モジュールサービス契約数を含めて算出しています。

(3) 新規：新規の回線契約(MVNOとの契約及び通信モジュールサービス契約を含む)

(4) 契約変更：FOMAからLTE(Xi)への変更及びLTE(Xi)からFOMAへの変更

(5) 機種変更：LTE(Xi)からLTE(Xi)への変更及びFOMAからFOMAへの変更

(6) 通信モジュールサービス、「電話番号保管」、「メールアドレス保管」、「ドコモビジネスランシーバー」ならびにMVNOへ提供する卸電気通信役員及び事業者間接続関連収入及び契約数を含めずに算出しています。

(7) 回線交換によるデータ通信を含んでいます。

(8) MOU(Minutes of Use)：1利用者当たり月間平均通話時間

(9) MVNOの契約数及び解約数を除いて算出しています。

(10) ハンドセット解約率とはスマートフォンやフィーチャーフォン等に係る「基本プラン(データプラン、デバイスプラス除く)」「Xi/FOMA総合プラン」及び「タイプリミットバリュー/タイプリミット」の解約率です。

ARPUの定義

総合ARPU：音声ARPU＋パケットARPU＋ドコモ光ARPU

音声ARPU：音声ARPU関連収入(基本使用料、通話料)÷稼働利用者数

データARPU：パケットARPU＋ドコモ光ARPU

パケットARPU：パケットARPU関連収入(月額定額料、通信料)÷稼働利用者数

ドコモ光ARPU：ドコモ光ARPU関連収入(基本使用料、通話料)÷稼働利用者数

稼働利用者数：当該年度(4月から翌年3月)の「各月稼働利用者数」*の合計

※「各月稼働利用者数」：(前月末利用者数＋当月末利用者数)÷2

(注) 利用者数は、以下のとおり、契約数を基本としつつ、一定の契約数を除外して算定しています。

利用者数＝契約数－通信モジュールサービス、「電話番号保管」、「メールアドレス保管」、「ドコモビジネスランシーバー」ならびにMVNOへ提供する卸電気通信役員及び事業者間接続に係る契約数－Xi契約及びFOMA契約と同一名義のデータプラン契約数

③ セグメント情報

概要

当社グループは、事業セグメントの区分を通信事業、スマートライフ事業、その他の事業の3つに分類しています。通信事業には、携帯電話サービス(LTE(Xi)サービス、FOMAサービス)、光ブロードバンドサービス、衛星電話サービス、国際サービス及び各サービスの端末機器販売などが含まれます。スマートライフ事業には、動画配信サービス、音楽配信サービス及び電子書籍サービスなどのdマーケットを通じたサービスならびに、金融・決済サービス、ショッピングサービス及び生活関連サービスなどが含まれます。その他の事業には、ケータイ補償サービスならびに、システムの開発、販売及び保守受託などが含まれます。

通信事業

(単位：百万円)

	前連結会計年度 2016年4月1日から 2017年3月31日まで	当連結会計年度 2017年4月1日から 2018年3月31日まで	増減
セグメント営業収益	3,711,156	3,898,387	187,231
セグメント営業費用	2,878,358	3,065,619	187,261
セグメント営業利益(△損失)	832,798	832,768	△30

通信事業セグメントにおける営業収益は、主に通信サービスの提供及び端末機器の販売によるものです。当連結会計年度における通信事業セグメントの営業収益は、前連結会計年度の3兆7,112億円から1,872億円(5.0%)増加して3兆8,984億円となりました。通信サービス収入は、3兆890億円と前連結会計年度の2兆9,425億円に比べて1,464億円(5.0%)増加しました。通信サービス収入のうち、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、2兆8,546億円となり前連結会計年度の2兆8,025億円から521億円(1.9%)増加しました。主な増加要因は、「月々サポート」による割引の縮小並びにスマートフォン利用の増加に加え、タブレット端末の販売促進による2台目需要の増加及び料金プラン「カケホーダイ&パケあえる」の上位プランへの移行が進んだことに伴う増収影響が、お客さま還元を目的とした「シンプルプラン」「docomo with」の追加等によりおトクとなるお客さまの増加による減収影響を上回ったことによるものです。また、当連結会計年度における光ブロードバンドサービス、衛星電話サービス、海外ケーブルテレビサービスなどの収益である光通信サービス及びその他の通信サービス収入は、2,343億円となり、前連結会計年度の1,400億円から943億円(67.3%)増加しました。主な増加要因は、「ドコモ光」の契約数が大幅に増加したことによるものであり、前連結会計年度末の340万契約から136万契約(39.9%)増加し476万契約となりました。また、端末機器販売に係る収入については、端末機器販売収入から減額する販売手数料等が減少したことに加え、販売代理店への卸売販売数が増加したことなどにより、前連結会計年度の7,168億円から363億円(5.1%)増加し7,531億円となりました。通信事業セグメントの営業収益がセグメント営業収益合計に占める割合は、当連結会計年度が81.2%、前連結会計年度が80.4%でした。通信事業セグメントの営業費用は、継続的なコスト効率化の取組み等を行ったもの、お客さま還元を目的とした「更新ありがとうポイント」や「ドコモ子育て応援プログラム」といった「dポイント」に関する費用の増加に加え、仕入単価の高いスマートフォン及びタブレット端末の割合の増加及び販売代理店への卸売販売数の増加による端末機器原価の増加、トラフィック増加への対応及び「PREMIUM 4G」のエリア拡大などのための投資を進めたことによる減価償却費の増加、「ドコモ光」の収益増加に連動する他社の通信設備使用料の増加等により、前連結会計年度の2兆8,784億円から3兆656億円と1,873億円(6.5%)増加しました。この結果、当連結会計年度の通信事業セグメントの営業利益は、前連結会計年度の8,328億円から大きな変動はなく8,328億円となりました。

通信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「②当連結会計年度の業績」、後述の「④営業活動の動向及び翌連結会計年度の見通し」をあわせてご参照下さい。

《トピックス》

○ お客さま還元強化

料金プラン「カケホーダイ&パケあえる」を軸に、お客さまの様々なご要望に応じた取組みを推進し、継続的なお客さま還元強化や、スマートフォン利用促進に努めました。

2017年5月より、家族通話中心で通話の少ないお客さま向けの料金プラン「シンプルプラン」、データ通信のご利用が多いお客さま向けの「ウルトラシェアパック30」の提供を開始しました。

また、2017年6月より、1つの端末を長くご利用になるお客さま向けの「docomo with」の提供を開始し、対象機種拡大等の取組みにより、2017年12月に100万契約を突破しました。

さらに、2018年3月より、お客さまが契約しているポケットパックなどのデータ量を海外でもご利用いただける「ポケットパック海外オプション」の提供を開始しました。

これらの取組み等により、当連結会計年度末における料金プラン「カケホーダイ&パケあえる」の契約数は、前連結会計年度末と比較して490万契約増の4,196万契約となりました。また、当連結会計年度末におけるスマートフォン・タブレット利用数は3,830万契約となりました。

○ お客さま接点強化

お客さまのお困りごとを解決するサポート体制の充実を図る取組みとして、2017年9月より、ドコモ インフォメーションセンターの自動音声応答システムにおいてAIによるお問い合わせサポートを開始し、お客さまのお問い合わせ時の待ち時間短縮を図りました。また、2017年10月より、「ドコモオンライン手続き」において、テキストチャットを活用したお客さまサポートを開始し、お客さまのお困りごとをその場でテキストチャットを活用し、オペレーターが対応する取組みを実施しました。

さらに、2018年1月より、スマートフォンに対する不安を解消し、スマートフォンを使いこなしていただけるよう、ドコモショップで開催している「ドコモスマホ教室」の取組みを強化し、カリキュラムのリニューアルを行うとともに、開催回数を増やし、お客さまが参加しやすい環境を提供しました。

○ 「ドコモ光」の普及に向けた取組み

2018年2月より、外出先でもご自宅でもデータ量を気にせず使いたいというお客さま向けに、スマートフォンと「ドコモ光」をセットでご利用いただくことで適用される「ドコモ光セット割」を改定し、「ウルトラパック」の「ドコモ光セット割」の割引金額を月額最大500円拡大しました。

また、提携するケーブルテレビ事業者の光ブロードバンドサービス及びインターネット接続サービスをセットでご利用いただける料金プラン「ドコモ光タイプC」の対象となる提携事業者を全国で9社に拡大しました。

これらの取組みのほか、各種販促キャンペーンを実施したこともあり、当連結会計年度における「ドコモ光」の純増数は136万契約、当連結会計年度末における契約数は476万契約となりました。

○ 通信ネットワーク強化の取組み

ネットワーク強化に向けて、「PREMIUM 4G」のエリアを当連結会計年度末で全都道府県1,637都市に拡大しました。また、2017年9月より、伝送技術をさらに進化させることにより国内最速の受信時最大788Mbpsの通信サービスを開始しました。さらに、2017年10月より、4つの周波数を束ねる新たなキャリアアグリゲーション^{※1}「4CA」の提供を開始しました。

これらの取組み等により、お客さまが快適にご利用いただける高速な通信環境の提供を実現しました。

なお、総務省が定めた「実効速度に関するガイドライン」に基づく実効速度計測の結果^{※2}、ダウンロードは前年を更に上回る182Mbps(対前年+64Mbps)、アップロードは23Mbps(対前年同)を確認することができました。

※1 複数の周波数を束ね、通信速度を向上させる技術。

※2 中央値(Android+iOS)。

スマートライフ事業

(単位：百万円)

	前連結会計年度 2016年4月1日から 2017年3月31日まで	当連結会計年度 2017年4月1日から 2018年3月31日まで	増減
セグメント営業収益	501,918	466,737	△35,181
セグメント営業費用	443,999	403,825	△40,174
セグメント営業利益(△損失)	57,919	62,912	4,993

当連結会計年度におけるスマートライフ事業セグメントの営業収益は、前連結会計年度の5,019億円から352億円(7.0%)減少して4,667億円となりました。主な減少要因は、グループ会社において取引形態の変更に伴い、収益及び費用を純額で計上することになった影響等による収入の減が、金融・決済系サービス等の収入の増を上回ったことによるものです。スマートライフ事業セグメントの営業収益がセグメント営業収益合計に占める割合は、当連結会計年度が9.7%、前連結会計年度が10.9%でした。スマートライフ事業の営業費用は、グループ会社における取引形態の変更に伴う費用の減、及び販売の効率化などによる費用の減が、将来の成長に向けた各種施策等の費用の増を上回ったことにより、前連結会計年度の4,440億円から4,038億円と402億円(9.0%)減少しました。この結果、当連結会計年度のスマートライフ事業セグメントの営業損益は、前連結会計年度の579億円の営業利益から50億円(8.6%)増加し、629億円の営業利益となりました。

《トピックス》

○ 「dポイント」の利便性向上

スマートライフ事業において、「dポイント」を貯める・使うことができるブランドやサイトの拡充に取り組み、「dポイント」の利便性向上を図りました。

2017年8月に、株式会社マツモトキヨシホールディングスと「dポイントクラブ」のお客さまの利便性とサービス向上に向け、共同で新たなサービスを提供する業務提携に合意し、業務提携による取組みの1つとして、2018年2月より、マツモトキヨシオンラインストアにおいて「d払い」の対応を開始しました。また、2017年6月より、「ドコモスマートアイランドプロジェクト」の取組みの1つとして、グアムの「dポイント」加盟店においても「dポイント」をご利用できるようにしました。

なお、当連結会計年度末における「dポイントクラブ」会員数は6,560万人、「dポイントカード」登録数^{*}は2,232万人、「dポイント」提携先は217銘柄となりました。

※ 利用者の情報を登録することで、提携先加盟店で「dポイント」を貯める・使うことができるお客さまの数。

○ スマートライフ実現に向けたサービス拡充の取組み

幅広いお客さまにdマーケットのサービスをお楽しみいただけるよう、dマーケットのサービス拡充に努めました。

2017年8月より、レジャー、温泉・美容、生活、宿泊、グルメなどのカテゴリにおけるサービスの優待等が利用できる「dエンジョイパス」の提供を開始しました。2017年9月より、スマートフォン等を利用して様々な仕事情報が検索できる「dジョブ」の提供を開始しました。2017年11月より、カーシェアリング事業者、レンタカー事業者及び個人が所有する車の中から、用途や場所、利用日にあわせて車を選び、「dアカウント」1つで利用できる「dカーシェア」の提供を開始しました。さらに、2018年1月よりスマートフォン等で映画、ドラマ、アニメ、趣味など31の専門チャンネルが手軽に見放題となる映像サービス「dTVチャンネル」の提供を開始し、あわせて当社の全ての映像サービスをご自宅等のテレビで視聴することができるセットトップボックス「ドコモテレビターミナル」の販売を開始しました。

また、スポーツライブストリーミングサービス「DAZN(ダゾーン) for docomo」の契約数が、2018年3月に100万契約を突破しました。そして、「DAZN for docomo」の多様なコンテンツに加え、当社が描く未来のスポーツの楽しみ方を体験いただける「DAZN for docomo SPORTS LOUNGE」を期間限定で開設しました。

さらに、「スゴ得コンテンツ」「iコンシェル」「クラウド容量オプション プラス50GB」の3つのサービスを割引価格でご利用いただける「おすすめパック」について、契約者限定の特典の追加などによるサービスの拡充を図り、2018年2月より「いちおしパック」にリニューアルしました。

○ 「dカード」普及に向けた取組み

クレジットサービス「dカード」の入会キャンペーン等の実施により、当連結会計年度末における「dカード」契約数^{*}は前連結会計年度末と比較して126万契約増の1,893万契約となり、2017年9月には「dカード GOLD」の契約数が300万契約を突破しました。また、金融・決済サービスの取扱高は前連結会計年度と比較して5,645億円増の3兆1,719億円となりました。

※ 「dカード」「dカード mini」の合計契約数。

その他の事業

(単位：百万円)

	前連結会計年度 2016年4月1日から 2017年3月31日まで	当連結会計年度 2017年4月1日から 2018年3月31日まで	増減
セグメント営業収益	400,400	436,495	36,095
セグメント営業費用	346,379	358,911	12,532
セグメント営業利益(△損失)	54,021	77,584	23,563

その他の事業の当連結会計年度の営業収益は、前連結会計年度の4,004億円から361億円(9.0%)増加し4,365億円になりました。主な増加要因は、ケータイ補償サービスの契約数が増加したことによる収益の増加に加え、IoTビジネスに関連するサービス収益の拡大等によるものです。その他の事業セグメントの営業収益がセグメント営業収益合計に占める割合は、当連結会計年度が9.1%、前連結会計年度が8.7%でした。営業費用は、IoTビジネスに関連する費用の増加等があったものの、コスト効率化により費用の抑制に努めた結果、前連結会計年度の3,464億円から125億円(3.6%)の増加にとどまり、3,589億円となりました。この結果、その他の事業セグメントにおける当連結会計年度の営業利益は、前連結会計年度の540億円から236億円(43.6%)増加して776億円となりました。

《トピックス》

○ 「トップガン」の取組み

当社のR&D部門と法人営業部門が連携し、お客さまやパートナーと三位一体のチームで課題解決を図る「トップガン」の取組みを実施しています。成果の一例として、2017年10月より、近距離無線技術(BLE)を利用した専用タグを、人やモノに装着することで、児童や高齢者の見守り、業務機器の位置把握などができるサービス「ロケーションネット」の提供を開始しました。

○ AIを活用した取組み

AIを活用したサービスの実用化を積極的に図っており、2017年4月より、株式会社ゼンリン及び当社の関連会社である株式会社ゼンリンデータコムと、自然対話技術^{*1}、行動先読み技術^{*1}、高度情報検索技術^{*1}などのAI技術を活用した、自動車向けの音声エージェントサービス「AIインフォテイメントサービス」の提供を開始しました。また、2018年2月より、携帯電話ネットワークの仕組みを利用した人口統計(モバイル空間統計のリアルタイム版)^{*2}とAIを活用したリアルタイム移動需要予測技術^{*1}で未来のタクシー乗車需要を予測するサービス「AIタクシー」の提供を開始しました。

※1 NTTグループのAI「corevo」を構成する技術またはその技術を利用したもの。

※2 お客さま個人を特定できる情報を一切含まない、エリア毎や属性毎の集団の人数を示す情報を用いた人口統計。

○ ベンチャー支援の取組み

様々な分野での革新的な技術や斬新なビジネスモデルを有するベンチャー企業への支援や連携強化を目的とし、ドローン、セキュリティ、宅配収納サービス、電子書籍プラットフォーム開発などの様々な技術やノウハウを有するベンチャー企業に対し出資しました。一例として、2017年11月に、米国を拠点にインフラ点検を目的とする商用ドローンの開発を行っているPRENAV, INC. (以下「プレナビ社」)に出資し、当社の無線基地局等の点検にプレナビ社のドローンソリューションを活用しています。

さらに、中期戦略2020「beyond宣言」の実現に向けて、ベンチャー企業支援や連携の強化を図るため、2017年10月に、NTTファイナンス株式会社とともに、ドコモ・イノベーションファンド2号投資事業有限責任組合を設立しました。

○ IoTの普及に向けた取組み

IoTの普及を図るため、2017年10月より、お客さまの様々なニーズや利用シーンに対応させた新料金プラン「IoTプラン」「IoTプランHS」の提供を開始しました。また、株式会社小松製作所等と共同で株式会社ランドログを設立し、建設現場の作業効率を向上させるIoTプラットフォームの提供に向けた取組みを開始しました。さらに、低消費電力・長距離通信・多接続を可能とする通信技術(LPWA)を活用したIoTのネットワークサービスとして、「LoRaWAN^{*}」の提供を開始しました。

※ LPWA規格の1つである「LoRa」を用いた広域ネットワークのこと。

④営業活動の動向及び翌連結会計年度の見通し

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の分析及び、翌連結会計年度の見通しを記載しています。当社グループは、資本市場における財務情報の国際的な比較可能性の向上等を目的として、翌連結会計年度から従来の米国会計基準に替えて国際財務報告基準(IFRS)を適用することを決定しました。したがって、翌連結会計年度の見通しは、IFRSに基づき分析しています。米国会計基準からIFRSへの変更に伴う主な影響は、IFRS第15号「顧客との契約から生じる収益」にかかわる会計処理の変更によるものであります。なお、米国会計基準において米国財務会計基準審議会が公表したAccounting Standards Update 2014-09「顧客との契約から生じる収益」を適用する場合についても、概ね同様の影響を受けると見込んでいます。詳細は、以下をご参照下さい。

(a)営業収益:

通信サービス

通信サービス収入は、モバイル通信サービス収入ならびに光通信サービス及びその他の通信サービス収入から構成されます。モバイル通信サービス収入は、携帯電話サービスから得られる収入であり、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、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ます。これらは契約数の動向、お客さまのサービスの利用動向、お客さまに提供する料金割引等の施策などによって影響を受けます。

契約数の増加に向けては、新規契約の獲得と既存契約数の維持が必要となりますが、人口普及率の高まりにより新規契約数の大幅な伸びが望めない一方で、スマートフォン、タブレット端末、ウェアラブル端末及びWi-Fiルーターなど多様な通信端末・サービスのニーズへの対応が求められています。また、スマートフォンの普及によるデータ通信利用の拡大に伴い、通信の高速化も求められており、当社グループはこうした新たな市場ニーズを捉え、LTE(Xi)サービスの利用者拡大に向けたスマートフォンの販売やLTEネットワークの拡充などに積極的に取り組んだ結果、当連結会計年度末のLTE(Xi)サービスの契約数は、前連結会計年度末に比べ12.5%増加し、5,010万契約となりました。

一方、既存契約の他社への流出を抑制し、これを維持することは当社グループにとって重要な事業課題であり、課題達成を図る指標として解約率を重視しています。解約は契約数に影響を与える要因の一つであり、特に契約純増数を大きく左右します。料金値下げやその他のお客さま誘引施策など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。当社グループは、競争力の強化に向けて2014年6月より料金プラン「カケホーダイ&パケあえる」の提供を開始するとともに、2015年3月より光ブロードバンドサービス「ドコモ光」及び「ドコモ光パック」の提供を開始しました。また、料金プランの充実によるお客さま還元強化、LTEサービスによるネットワークの進化及び高機能で魅力的なデバイス(端末)の提供などを進めてきた結果、当社グループにおける解約率は、前連結会計年度は0.59%、当連結会計年度は0.65%と低い水準を維持しています。今後も他社への流出抑止に向け、料金プランの充実や「ドコモ光」とのセット販売によるお客さまの囲い込み、ネットワークやサービスの拡充による他社との差異化などの、解約率低減に向けた取組みを行います。

これらの取組みの結果、当連結会計年度における契約数は2.0%増加しました。翌連結会計年度における契約数についても、新たな市場ニーズの開拓に努め、料金プランの充実によるお客さま還元強化やLTE(Xi)サービス利用者拡大に向けてスマートフォンの販売、LTE/LTE-Advancedネットワークの拡充などを積極的に取り組むことにより、引き続き増加するものと予想しています。

モバイル通信サービス収入については、お客さま還元を目的とした「シンプルプラン」「docomo with」への加入増による減収影響はあったものの、「月々サポート」による割引の縮小並びにスマートフォン利用の増加に加え、タブレット端末の販売促進による2台目需要の増加及び料金プラン「カケホーダイ&パケあえる」の上位プランへの移行が進んだことに伴う増収影響が上回ったことにより、当連結会計年度は前連結会計年度と比較して2.0%増加しました。翌連結会計年度については、スマートフォン利用の増加に加え、タブレット端末の販売促進による2台目需要の増加及び月額料金の高い上位プランへの移行に向け引き続き取り組むことによる増収が見込まれるものの、お客さま還元強化による減収影響の拡大に加え、翌連結会計年度から「dポイント」に関する経費の会計処理について販売費及び一般管理費の計上から収入の減額へ大部分を変更することから、翌連結会計年度におけるモバイル通信サービス収入は減少するものと予想しています。

料金プラン「カケホーダイ&パケあえる」は、2014年6月の提供開始から好評いただいております。当連結会計年度末は4,196万契約となりました。サービス開始当初は、「カケホーダイ&パケあえる」への移行によっておトクになるお客さまが想定を大きく上回るスピードで移行したことにより減収影響が発生しましたが、「カケホーダイ&パケあえる」への移行によりおトクになるお客さまの移行が鈍化したことによる音声収入の下げ止まりや、月額料金の高い上位プランへの移行の取組みによるパケット通信収入の増収影響により、「カケホーダイ&パケあえる」による減収影響は縮小しました。当連結会計年度及び前連結会計年度においては、月額料金の高い上位プランへの移行に向け引き続き積極的に取り組むことによる増収影響は拡大した一方、お客さま還元の強化による減収影響が発生しました。翌連結会計年度においては、お客さま還元の強化を目的とした取組みによる減収影響が、月額料金の高い上位プランへの移行による増収影響を上回ると考えています。

当社グループは、お客さまの多様なニーズに応えるため、2018年5月にお客さまのご利用データ量に応じて4段階の定額制料金が適用となる「ベーシックシェアパック」及び「ベーシックパック」、「dポイントクラブ」のステージに応じてパケットパックの料金が割引になり、また料金割引ではなく、割引額の1.2倍の「dポイント」進呈を選択することもできる「ずっとドコモ割プラス」の提供を開始するなど「カケホーダイ&パケあえる」の更なる充実を図ってまいります。翌連結会計年度においては、これらの対応により、減収影響が発生すると見込んでいますが、リテンション強化による回線解約の減少が見込まれることやコスト効率化などにより減収影響は吸収可能であると考えています。

光通信サービス及びその他の通信サービス収入は、光ブロードバンドサービス、衛星電話サービス、海外ケーブルテレビサービス及びその他の通信サービスから得られる収入です。2015年3月より、最大1Gbpsの高速通信をご利用いただける光ブロードバンドサービス「ドコモ光」と、スマートフォン・ドコモケータイと「ドコモ光」をまとめておトクな料金でご利用いただける「ドコモ光パック」の提供を開始しました。移动通信と固定通信を組み合わせた新たな付加価値を提供することにより、光ブロードバンドサービスの月額料金から得られる収入のみならず、携帯電話サービス契約の新規獲得及び解約抑止効果があるものと考えています。「ドコモ光」の各種販売施策の実施による「ドコモ光」の契約数の増加により、当連結会計年度における光通信サービス及びその他の通信サービス収入は、前連結会計年度と比較し67.7%増加しています。翌連結会計年度における光通信サービス及びその他の通信サービス収入は、「ドコモ光」の契約数の増加傾向が続くことから、増加するものと見込んでいます。

当社グループは、1利用者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利用者当たり月間平均収入)を用いており、利用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います。当連結会計年度は、音声ARPU、パケットARPU及びドコモ光ARPUで構成されていました。翌連結会計年度は、モバイル通信サービス収入にかかる料金プランの充実によるお客さま還元の強化等により、音声ARPU及びパケットARPUへの分計がお客さまのサービスの利用動向等を表すものでは無くなったため、モバイルARPU及びドコモ光ARPUの構成へ変更しています。モバイルARPUについては、スマートフォン利用の増加に加え、タブレット端末の販売促進による2台目需要の増加及び月額料金の高い上位プランへの移行の取組みにより増加傾向が続いていましたが、お客さま還元の強化による減収影響が拡大することに伴い、翌連結会計年度においては減少するものと見込んでいます。ドコモ光ARPUについては、「ドコモ光」の契約数の更なる増加により、翌連結会計年度において増加すると見込んでいます。以上の結果、翌連結会計年度においては、ドコモ光ARPUの増加がモバイルARPUの減少を上回ることから、ARPUは増加するものと見込んでいます。

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から購入し、お客さまへの販売を行う販売代理店に対して主に販売しています。

当社グループは、お客さま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。お客さまが分割払いを選択した場合、当社グループはお客さま及び販売代理店などと締結した契約に基づき、お客さま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お客さまに請求します。なお、この契約は、当社グループとお客さまとの間で締結する携帯電話サービスに関する契約及び販売代理店などとお客さまの間で行われる端末機器販売とは別個の契約です。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、お客さま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。

当社グループは、販売代理店に支払う販売手数料及びお客さまに対するインセンティブ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います。端末機器販売収入については、当連結会計年度において、端末機器販売収入から減額する販売手数料等が減少したことに加え、販売代理店への卸売販売数が増加したことから、前連結会計年度に比べ5.0%増加しました。

翌連結会計年度において、販売代理店への卸売販売数が減少するものの、端末機器販売収入から減額する販売手数料等が減少すると見込んでいます。これにより、端末機器販売収入は増加すると見込んでいます。

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」をあわせてご参照下さい。

その他の営業収入

その他の営業収入には、主に、ケータイ補償サービス、dマーケット及びクレジットサービスなどのスマートライフ領域から得られる収入などが含まれています。当社グループは様々な企業との提携を通じたスマートライフ領域の拡大をめざしており、翌連結会計年度においても、引き続きスマートライフ領域における収益の拡大をめざしてまいります。

ケータイ補償サービスは、毎月一定額をお支払い頂くことにより、携帯電話機の水濡れや紛失などのトラブルに対し、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したり、修理代金をサポートするサービスで、ご利用するお客さまは増えており、これに伴う収入も増加しています。翌連結会計年度においても、引き続きお客さまの利用拡大をめざしてまいります。

また、2010年度に開始した当社グループのコンテンツマーケットであるdマーケットは、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「dTV」や、アニメを配信する「dアニメストア」、音楽を配信する「dヒッツ」、雑誌を配信する「dマガジン」、料理や食に関する情報を提供する「dグルメ」、健康に関するサービスを提供する「dヘルスケア」、暮らしに役立つメニューを提供する「dリビング」などのストアから構成されています。当連結会計年度は、2017年8月より幅広いサービスの優待等が受けられる「dエンジョイパス」、2017年9月より様々な仕事情報が検索できる「dジョブ」、2017年11月より用途や場所、利用日にあわせて車を選ぶことができる「dカーシェア」、2018年1月より31の専門チャンネルが手軽に見放題となる映像サービス「dTVチャンネル」を開始するなど、dマーケットのサービスの拡充を行いました。また、dマーケットの各ストアにおいても、より魅力的なコンテンツの提供に取り組みました。今後もdマーケットを通じて得られる収益の拡大をめざしてまいります。

さらに、「dカード」等のクレジットサービスの契約数及び取扱高は、年々拡大しており、これに伴いクレジットサービスによる収益も増加しています。この傾向は、翌連結会計年度においても続く見込んでいます。

当連結会計年度におけるその他の営業収入は、上記の取組みによる収入の増加があるものの、グループ会社において取引形態の変更に伴い、収入及び費用を純額で計上することになった影響などによる収入の減少により、前連結会計年度に比べ0.4%減少しました。翌連結会計年度においては、上記の取組みにより当連結会計年度から増加すると見込んでいます。

以上により、翌連結会計年度の営業収益は増収となる見込みです。

(b) 営業費用：

サービス原価

サービス原価とは、お客さまに通信サービスや子会社における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・運営にかかわる人件費、ケータイ補償サービスなどの提供に伴う保険費用等が含まれています。当連結会計年度においては、サービス原価が営業費用の35.5%を占めています。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に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24.0%及び28.9%を占めています。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0.9%増加しました。これは、「ドコモ光」等の収益増加に連動したサービス原価の増加によるものです。翌連結会計年度においてもこの傾向は継続することから、サービス原価は増加傾向が継続すると予想しています。

端末機器原価

端末機器原価は、新規のお客さま及び既存のお客さま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するため仕入れた端末機器の購入原価であり、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22.0%を占めています。当連結会計年度の端末機器原価は、前連結会計年度から5.2%増加しました。これは、仕入単価の高いスマートフォン及びタブレット端末の割合が増加したことに加え、販売代理店への卸売販売数が増加した影響によるものです。翌連結会計年度においては、仕入単価の低いスマートフォンの割合が増加することに加え、販売代理店への卸売販売数の減少により、当連結会計年度から減少すると見込んでいます。

減価償却費

当連結会計年度において、減価償却費は営業費用の12.8%を占めています。当連結会計年度における減価償却費は、トラフィック増加への対応及び「PREMIUM 4G」のエリア拡大などのための投資を進めたことにより、前連結会計年度から7.3%増加しました。翌連結会計年度においては、技術開発等による設備投資額削減に向けて引き続き投資の効率化を行うことなどにより、減価償却費は減少すると見込んでいます。設備投資の詳細については、後述の「設備投資」の項をあ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29.4%を占めています。販売費及び一般管理費の主なものは、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す。当社が販売代理店に支払う手数料には、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、販売に連動する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、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います。また、販売費及び一般管理費には、「dポイント」に関する経費の一部や端末故障修理などお客さまへのアフターサービスに関連する費用が含まれています。当連結会計年度は、「dポイント」に関する経費の増加等により、販売費及び一般管理費は、前連結会計年度に比べ6.6%増加しています。翌連結会計年度においては、販売代理店に支払う手数料について、効率的なマーケティングによる費用削減を行うことに加え、「dポイント」に関する経費の会計処理について販売費及び一般管理費の計上から収入の減額へ大部分を変更することなどにより、販売費及び一般管理費は減少するものと見込んでいます。

以上により、翌連結会計年度の営業費用は、端末機器原価、減価償却費ならびに販売費及び一般管理費の減少があるものの、サービス原価の増加影響により当連結会計年度から増加すると予想しています。

これらの結果、翌連結会計年度の営業利益は、営業費用の増加が見込まれるものの、営業収益の増加が上回り、当連結会計年度から増益となる見込みです。

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 3 経営者による財政状態、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います。

⑤ 提出会社の移動電気通信役務損益明細状況

電気通信事業会計規則第5条、同附則第2項、第3項及び平成16年総務省告示第232号に基づき、第27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。

なお、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、「(1) 営業成績 ③ セグメント情報」とは一致していません。

移動電気通信役務損益明細表

2017年4月1日から

2018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	975,405	655,790	319,615
		その他	4,048	6,112	△2,063
		小計	979,454	661,902	317,551
	データ伝送	携帯電話	2,080,893	1,451,663	629,230
		その他	6,506	2,219	4,286
		小計	2,087,400	1,453,882	633,517
小計		3,066,854	2,115,785	951,069	
移動電気通信役務以外の電気通信役務		249,702	230,018	19,684	
合計		3,316,556	2,345,803	970,753	

注記事項

1. 移動電気通信役務損益明細表の作成基準

本移動電気通信役務損益明細表は、電気通信事業会計規則(昭和60年 郵政省令第26号)に基づいて作成しています。なお、本移動電気通信役務損益明細表は、総務大臣に提出するために作成しています。

2. 電気通信役務に関連する収益及び費用の配賦基準

電気通信役務に関連する収益及び費用の配賦基準については、電気通信事業会計規則及び附則第3項の規定により総務大臣に提出する基準及び手順に準拠して、電気通信事業会計規則第15条に基づく別表第二に掲げる基準によるほか、適正な基準によりそれぞれの役務に配賦しています。

⑥ 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、「(1) 営業成績 ③ セグメント情報」に関連付けて示しています。

⑦ 持続可能な社会の実現に向けた取組み

当社グループは、国や地域、世代を超えて、人々がよりあんしん・安全かつ快適で豊かに暮らすことができる社会の実現に貢献することをめざしています。

パートナーとともに新たなサービスやビジネスを創出する「社会価値の協創」として、様々な社会課題を解決すること (Innovative docomo)、その基盤として公正・透明で倫理的な事業活動を徹底すること (Responsible docomo)、この2つが当社グループの社会的責任 (CSR) であると考え、お客さまサービスの向上と企業の持続的発展をめざしていきます。

2017年7月に、CSR活動の新たな指針として、2020年に向けたCSR中期計画を公開し、その明確な指針と目標のもと、2020年のさらにその先を見据え、より豊かな未来の創造に挑戦していきます。

また、当社は世界的なESG投資^{※1}指標であるDow Jones Sustainability Indices(以下「DJSI」)のDJSI World Indexや年金積立金管理運用独立行政法人(GPIF)がESG投資において採用した3つの指数^{※2}などの構成銘柄に選定されています。さらに、「東洋経済CSR企業ランキング2018年版」において総合1位、「日経Smart Work経営調査」において最上位グループである5つ星、また「日経Smart Work大賞2018」においてイノベーション力部門賞を獲得しています。

※1 環境(Environment)、社会(Social)、ガバナンス(Governance)の頭文字を取ったものでこれら3つの観点を考慮した投資手法のこと。

※2 「FTSE Blossom Japan Index」「MSCIジャパンESGセレクト・リーダーズ指数」「MSCI日本株女性活躍指数」の3指数。

<Innovative docomo>

○ 「みえる留守電」の提供開始及び「みえる電話」の機能拡充

当社は「留守番電話サービス」でお預かりした伝言メッセージを文字に変換してスマートフォン画面に表示する「みえる留守電」の提供を開始しました。

また、当社でトライアル提供中である、耳の聞こえづらいお客さま向けに、通話相手の発話内容をリアルタイムにテキスト表示する「みえる電話」の機能を拡充し、文字を入力して相手に音声で伝える「入力発話機能」の提供を開始しました。さらに、2017年度グッドデザイン賞において、「グッドデザイン・ベスト100」の認定を受けました。

<Responsible docomo>

○ 災害対策への取り組み

「平成29年7月九州北部豪雨」において、移動基地局車の出動や、可搬型の基地局のヘリコプター空輸など、通信の早期復旧に取り組みました。さらに、地方自治体等への衛星携帯電話の貸出しや、被災者支援として、充電器の無償提供等の取り組みを実施したほか、チャリティサイトを開設し、寄付を行いました。

また、2017年5月に、被災時に地盤の影響等に左右されず、迅速な復旧を図るため、「ドローン中継局」の実証実験を群馬県吾妻郡長野原町にて実施し、実験電波を用いたエリア化に成功しました。

○ みんなのメダルプロジェクトへの参画

公益財団法人東京オリンピック・パラリンピック競技大会組織委員会が実施している、東京2020オリンピック・パラリンピック競技大会で使用するメダルを使用済み携帯電話等の小型家電から製作する「都市鉱山からつくる！みんなのメダルプロジェクト」に参画し、全国のドコモショップ等で、使用済み携帯電話等の回収の取り組みを進めました。

○ 「スマホ・ケータイ安全教室」及び「ドコモ・ハーティ講座」の継続的な取り組み

スマートフォン・携帯電話の利用におけるルールやマナー、トラブルへの対処方法を啓発する「スマホ・ケータイ安全教室」を当期において約7,900回実施し、のべ約135.6万人に受講いただき、本取り組みを開始してからの累計受講者数が1,000万人を突破しました。2017年9月には、警視庁が実施する「サイバー教室」と当社の「スマホ・ケータイ安全教室」を合同で開催するなどの取り組みも行いました。

また、障がいのある方にスマートフォン等を役立てていただけるよう、便利な機能や活用方法を紹介する「ドコモ・ハーティ講座」を99回開催し、のべ約1,000人に受講いただきました。

○ モバイル・コミュニケーション・ファンドの活動

当社が設立したNPO法人モバイル・コミュニケーション・ファンドは、当期においても移動通信技術等に関する優れた研究成果・論文に対して「ドコモ・モバイル・サイエンス賞」を授与し研究支援を実施しています。先端技術・基礎科学・社会科学部門の3部門で優秀賞(賞金600万円)各1件を表彰しました。また、アジアからの留学生40名に奨学金総額5,676万円を支給しました。さらに、子どもの健全育成や経済的に困難な子どもの支援などに取り組む全国59の市民活動団体に総額3,464万円の助成を実施しました。

(2)流動性及びキャッシュ・フローの状況

①資金需要

翌連結会計年度の資金需要として、端末機器販売にかかわる販売代理店への立替払い、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います。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います。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います。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

通信業界は、一般に設備投資の極めて大きい業界であり、通信ネットワークの構築には多額の設備投資が必要です。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、コンテンツのリッチ化や新サービスの提供等によりスマートフォンユーザのトラフィックが増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需要増加への対応が必要となっています。

当連結会計年度は、「更なる快適さ」を追求した強力なネットワークの構築を進めており、高品質な通信環境を提供してきました。お客さまにより快適にご利用いただけるネットワークの実現に向け、「PREMIUM 4G」に対応した基地局数を69,700局から108,300局に拡大しました。また、LTEサービスの更なるエリア充実を図るため、全国のLTEサービス基地局数を161,900局から185,000局にまで増設しました。

当連結会計年度の設備投資額は5,764億円、前連結会計年度は5,971億円でした。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207億円(3.5%)減少しましたが、これは、経営基盤の更なる強化に向け、引き続き通信ネットワークに係る設備投資の効率化に取組みつつ、物品調達費用等の低減や電気通信設備の建設工事の効率化を実施したことによるものです。また、後年のネットワークに係る運用費用の効率化を目的として、高性能装置の導入による設備の集約化・大容量化を積極的に実施しました。当連結会計年度において、設備投資の94.7%が通信事業に、2.9%がスマートライフ事業に、2.4%がその他の事業に使用されています。これに対し、前連結会計年度においては、設備投資の96.5%が通信事業に、2.4%がスマートライフ事業に、1.1%がその他の事業に使用されています。

翌連結会計年度の設備投資額は、トラフィック増加への対応及び「PREMIUM 4G」のエリア拡大などのネットワーク品質における競争上の優位性確保、ならびに先進的技術導入などの競争力獲得のための投資を進める一方、設備投資額削減に向けて引き続き投資の効率化を行うことにより、5,700億円に減少する見込みです。そのうち約94.4%を通信事業に、約3.5%をスマートライフ事業に、約2.1%をその他の事業に使用すると見込んでいます。

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ならびにその他の要因に影響を受けません。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ます。これらの設備投資は、データ通信に対する市場の需要動向及び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います。

(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1,600億円です。前連結会計年度末においては2,203億円でした。当連結会計年度に603億円、前連結会計年度に2億円の長期の有利子負債を償還しました。当連結会計年度末において、長期の有利子負債の1,600億円は社債であり、表面利率の加重平均は1.5%、満期は翌連結会計年度から2024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います。これらの格付は、当社が依頼して取得したものです。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	Aa3	安定的
スタンダード・アンド・プアーズ	長期債務格付	AA-	安定的
日本格付研究所	長期債務格付	AAA	ネガティブ
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	160,000	110,000	—	—	50,000
借入	—	—	—	—	—
長期有利子負債に係る支払利息	3,057	1,415	730	730	182
キャピタル・リース	2,725	934	1,189	572	30
オペレーティング・リース	71,410	14,620	23,111	14,339	19,340
その他の契約債務(1)	219,083	125,931	52,292	40,860	—
合計	456,275	252,900	77,322	56,501	69,552

- (1) 重要性がないまたは支払時期が不確実である契約債務については、上記表の「その他の契約債務」に含めていません。なお、当社グループの年金制度に対して、翌連結会計年度においてエヌ・ティ・ティ企業年金基金に対して2,526百万円の拠出を見込んでいます。詳細については、連結財務諸表注記17をご参照ください。

「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、サービスの購入に係る契約債務などから構成されています。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367億円、棚卸資産の取得に関する契約債務は255億円、その他の購入契約債務は1,569億円であり、うち専用線の使用に係るものが1,020億円でした。これらの契約債務の金額は、一定の仮定に基づき算定された見積金額であり、また、将来に予測されるすべての購入契約の内容を反映したものではありません。当社グループはこれらとは別に商品やサービスを必要な都度購入しています。当社グループは、LTEのネットワーク拡充やスマートフォン販売の拡大などのために今後も多額の設備投資や棚卸資産の取得を継続していく方針です。また、当社グループでは随時、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います。なお、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、訴訟及び保証などに関する偶発債務はありません。

②キャッシュ・フローの状況

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す。

(単位：百万円)

	前連結会計年度 2016年4月1日から 2017年3月31日まで	当連結会計年度 2017年4月1日から 2018年3月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,312,418	1,511,540
投資活動によるキャッシュ・フロー	△943,094	△718,372
財務活動によるキャッシュ・フロー	△433,097	△690,406
現金及び現金同等物の増減額	△64,827	103,139
現金及び現金同等物の期首残高	354,437	289,610
現金及び現金同等物の期末残高	289,610	392,749

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、1兆5,115億円の収入となりました。前連結会計年度と比べ1,991億円(15.2%)キャッシュ・フローが増加していますが、これは、Tata Sons Limitedより仲裁裁定金を受領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、7,184億円の支出となりました。前連結会計年度と比べ2,247億円(23.8%)支出が減少していますが、これは、関連当事者への短期預け金預入れによる支出の増加はあったものの、関連当事者への短期預け金償還による収入の増加などにより、収入の増加が支出の増加を上回ったことによるものです。

「財務活動によるキャッシュ・フロー」は、6,904億円の支出となりました。前連結会計年度と比べ2,573億円(59.4%)支出が増加していますが、これは自己株式の取得による支出が増加したことに加え、現金配当金の支払額が増加したことなどによるものです。

これらの結果、当連結会計年度末における現金及び現金同等物は3,927億円となり、前連結会計年度末と比べ1,031億円(35.6%)増加しました。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で3,706億円であり、前連結会計年度末においては3,011億円でした。

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、当連結会計年度におけるTata Sons Limitedからの仲裁裁定金の受領が無いことに加え、法人税等の現金支払額が増加することなどから、営業活動によるキャッシュ・フローは減少する見通しです。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5,700億円と予想しています。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いません。

(3) 重要な会計方針及び見積り

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ています。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重要な会計方針に関する以下の開示について、独立会計監査人及び当社の監査役と協議を行いました。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います。重要な会計方針は、以下のとおりです。

(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減価償却

当社グループの通信事業で利用されている基地局、アンテナ、交換局、伝送路などの有形固定資産、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、見積耐用年数及び選択した減価償却方法に基づき、減価償却が行われています。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見積耐用年数及び減価償却方法を決定しています。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4,855億円、4,523億円でした。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います。無線通信設備の見積耐用年数は概ね9年から16年となっています。自社利用のソフトウェアの見積耐用年数は最長7年としています。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可能性があります。また、減価償却方法は、新しい技術革新等の外部環境や内部環境の影響といった様々な要因による変化を考慮し、資産から生み出される将来の便益を費消するパターンをより適切に反映したものを採用しています。資産から生み出される将来の便益を費消するパターンが、当初の採用したものと異なった場合は、採用された減価償却方法を変更する可能性があります。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。

当連結会計年度において、経営成績や財政状態に重大な影響を与える有形固定資産、自社利用のソフトウェア及びその他の無形固定資産の減価償却方法の変更や見積耐用年数の見直しを行っていません。

(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かかわるソフトウェア、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(営業権及び耐用年数が確定できない無形固定資産(非償却対象の無形固定資産)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います。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係る以下の傾向または条件が含まれています(ただし、これらの事項に限定されるものではありません)。

- ・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います。当社グループの予想される割引前将来純キャッシュ・フロー合計額の見積りは、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います。予想される割引前将来純キャッシュ・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います。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・フローに基づいています。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の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、長期性資産の減損による影響は軽微でした。

(c) 営業権及び非償却対象の無形固定資産の減損

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す。また、スマートライフ領域への展開を目的としたマジョリティ出資を実施したことによっても認識されています。当連結会計年度末の営業権の残高は2,243億円となっています。また、非償却対象の無形固定資産の当連結会計年度末の残高は309億円となっています。

当社グループは、企業結合により認識した営業権及び非償却対象の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また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います。営業権の減損テストは、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います。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います。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います。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います。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します。また、非償却対象の無形固定資産の減損テストに関しては、非償却対象の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には減損損失が計上されます。公正価値の算定において、営業権及び非償却対象の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・フローを見積っています。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、それにより将来追加的な減損処理が必要となる可能性があります。

当連結会計年度末及び前連結会計年度末において報告単位である国内通信事業は、1,273億円の金額的に最も重要な営業権を有しており、通信事業セグメントに含まれています。当該報告単位の公正価値は、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います。また、当連結会計年度末及び前連結会計年度末において、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、またはその簿価に重要性がないと考えています。報告単位の公正価値は、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いますが、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。

当連結会計年度及び前連結会計年度においては、子会社に係る報告単位の営業権の減損損失としてそれぞれ89億円、100億円を計上しました。報告単位の公正価値は、割引キャッシュ・フロー法とマーケット・アプローチを併用しながら測定しています。

(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います。それらの投資は、出資比率、投資先への影響力及び上場の有無などにより持分法、原価法または公正価値に基づいて会計処理を実施しています。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、その減損額を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3,849億円、「市場性のある有価証券及びその他の投資」の簿価は1,995億円でした。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及びフィリピンのPLDT Inc. であり、当連結会計年度末において、いずれも「関連会社投資」に区分されています。

持分法投資及び原価法投資において、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場合は、常に減損の要否について検討を行っています。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、以下のとおりです(ただし、これらの事項に限定されるものではありません)。

- ・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
- ・投資先の過去の営業キャッシュ・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、及び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います。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います。当該減損処理時の公正価値は、投資の新たな簿価となっています。「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います。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います。

当連結会計年度及び前連結会計年度において、香港のHutchison Telephone Company Limitedを含む関連会社投資の減損額としてそれぞれ26億円、239億円でした。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加重平均資本コストを使用しており、当連結会計年度及び前連結会計年度の主要な値はそれぞれ7.3%、7.9%でした。

「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、減損による影響は軽微でした。

当社グループは、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いますが、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

当社グループは、携帯電話の利用などに応じてポイントを進呈する「ドコモポイントサービス」を提供しています。進呈されたポイントは、当社グループ商品の購入時の支払いへの充当などが可能です。2015年12月1日より、個人のお客さまに対し、携帯電話及びクレジットサービス(dカード、DCMX)の利用ならびに加盟店での支払いなどに応じてポイントを進呈する「dポイントサービス」の提供を開始しました。「dポイントサービス」においては、当社グループ商品の購入時の支払及び通信料金への充当ならびに加盟店での支払いへの充当などが可能です。なお、個人のお客さまは、モバイル通信サービス契約の解約後も「dポイント」を利用することが可能です。2015年4月1日から11月30日にかけて個人のお客さまに対して進呈された「ドコモポイント」は、自動的に「dポイント」へ移行されており、当社グループは、2015年12月1日以降、個人のお客さまに対して「ドコモポイント」を進呈していません。なお、2015年3月31日までに進呈された個人のお客さまに対する「ドコモポイント」は、2017年5月10日に「dポイント」へ移行され、2018年5月31日まで利用することが可能となりました。当社グループは、お客さま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」を計上していますが、「ドコモポイント」及び「dポイント」に係る引当金について、それぞれ個別に見積りを行っています。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1,216億円及び1,054億円でした。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1,194億円及び943億円でした。

ポイントの当初の有効期限が4年の「dポイント」及び2017年5月10日に個人のお客さまに対する「ドコモポイント」から移行した「dポイント」に係る引当金は、将来のポイント利用率を見込むのに十分な過去実績がないため、ポイント利用率の見積りを行っていません。十分な過去実績を基にした将来のポイント利用率の見積りや有効期間満了によるポイントの失効の際には、費用の戻入や引当金の取崩しが生じる可能性があります。

上記以外の「dポイント」及び法人のお客さまに対する「ドコモポイント」に係る引当金は、過去実績に基づき将来のポイント利用率等を見積りを行っています。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性が生じ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、その他すべての仮定を一定としたままで、ポイント利用率が1%上昇したことによる引当金の影響は軽微です。

(f) 年金債務

当社グループは、従業員非拠出型年金制度を設けており、ほぼ全従業員を加入対象としています。当社グループは、従来、従業員非拠出型年金制度として確定給付年金制度を採用していましたが、2014年4月1日以降の積立分について確定拠出年金制度を導入しました。なお、2014年3月31日以前の積立分は、引き続き確定給付年金制度として維持します。

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います。

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、平均残存勤務年数など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います。割引率については、償還期間が年金給付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います。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います。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います。

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、次のとおりです。

	前連結会計年度 2016年4月1日から 2017年3月31日まで	当連結会計年度 2017年4月1日から 2018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	0.7%	0.6%
年金資産の長期期待収益率	2.0%	1.0%
実際収益率	約3%	約4%
N T T企業年金基金制度		
割引率	0.7%	0.6%
年金資産の長期期待収益率	2.5%	1.9%
実際収益率	約3%	約4%

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2,254億円、前連結会計年度末で2,206億円でした。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1,576億円、前連結会計年度末で1,506億円でした。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上の差異のうち、予測給付債務また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、その他すべての仮定を一定としたままで、当連結会計年度末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	△89/93	7/△7	66/△68
年金資産の長期期待収益率が0.5%増加/低下	—	△5/5	—
N T T企業年金基金制度			
割引率が0.5%増加/低下	△170/191	1/△0	117/△131
年金資産の長期期待収益率が0.5%増加/低下	—	△5/4	—

年金債務算定上の仮定及び確定拠出年金制度などの導入については、連結財務諸表注記17をあわせてご参照下さい。

(g) 収益の認識

当社グループは、契約事務手数料収入等を繰り延べ、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います。関連する直接費用も、契約事務手数料収入等の額を上限として、同期間にわたって繰延償却しています。収益及びサービス原価の計上額は、契約事務手数料等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、技術などが挙げられます。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います。当連結会計年度及び前連結会計年度において、それぞれ383億円、342億円の契約事務手数料収入等及び関連する直接費用を計上しました。当連結会計年度末及び前連結会計年度末の繰延契約事務手数料収入等は、1,452億円及び1,265億円となっています。

4 【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(N T T)との間で、N T Tが行う基盤的研究開発及びグループ経営運営に関し、N T Tから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。

○ N T T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N T Tファイナンス株式会社(N T T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N T Tファイナンスに譲渡しています。

5 【研究開発活動】

当社は、5Gの提供やAI、IoT及びドローンなどのビジネスの展開に向けて、通信ネットワーク、デバイス、サービスにおける研究開発に取り組んでいます。また、2017年11月に、「docomo R&D Open House」を開催し、5G、AI、IoTなどに関する当社の取組みを公開するなど、外部の企業とともに、新たな価値の創出をめざしたオープンイノベーションにも積極的に取り組んでいます。

《当連結会計年度に実用化した技術》

○ IoT向け省電力化技術(eDRX/eTAU)

IoT端末の消費電力削減を目的とし、待ち受け中の通信周期を延ばし休止状態を長くすることや、位置登録信号の送信タイミングを最適化し処理回数を減らすことを可能とする機能を開発しました。

○ 商品棚画像認識

当社のAI技術を活用し、スマートフォン等の撮影でスーパーやコンビニなどの小売店の商品棚の陳列状況をリアルタイムに分析できる商品棚画像認識エンジン^{*}を開発しました。

※ NTTグループのAI「corevo」を構成する技術。

《今後の実用化をめざした研究開発》

○ 5Gに関する取組み

・5G商用化に向けた取組み

当社は、様々な5G無線技術の実証実験など5Gに関する研究開発等の成果を活用し、移动通信システムの規格策定を行う標準化団体「3GPP」において、5Gに関する無線方式の世界的な標準仕様の初版策定に貢献しました。

・新体感イベントの実施

2017年9月、11月及び2018年3月に、ヘッドマウントディスプレイ、3Dホログラムディスプレイ、ホログラフィック映像投影技術などの様々な映像技術を活用した「新体感音楽ライブイベント」を実施し、実際のライブ会場から離れた場所でも目の前でライブが行われているような新しいエンターテインメント体験の提供等を図りました。

・パートナーとの利用シーン創出に向けた取組み

2017年5月より、パートナー企業と幅広く連携し、5Gの特長を活用した様々なサービス・ビジネスを創造し、お客さまにも体験いただく「5Gトライアルサイト」を開始しました。その成果として5Gを利用した建設・鉱山機械の遠隔制御を目的とした実証実験^{*1}等を行いました。また、総務省の「5Gの実現による新たな市場の創出に向けた総合的な実証試験」にて、遠隔診療を目的とした実証試験^{*2}を実施しました。さらに取組みを拡大するため、2018年2月より、5Gの技術や仕様に関する情報や、5Gの技術検証環境を無償で提供する「ドコモ5Gオープンパートナープログラム」を開始しました。

※1 株式会社小松製作所と共同で実施。

※2 和歌山県、公立大学法人和歌山県立医科大学と共同で実施。

・新体感プロジェクションマッピング

2017年10月、11月に行われた、東京2020オリンピック・パラリンピック1,000日前を記念するイベント「YOYOGI CANDLE 2020」において、イベント会場のステージ上で選手が行ったパフォーマンスをリアルタイムにNTTドコモ代々木ビルの外壁に投影する、5Gを活用したリアルタイム空間情報伝送を提供しました。

○ AIに関する取組み

- ・「ドコモAIエージェント・オープンパートナーイニシアティブ」を推進

お客様のライフスタイルを革新する新しいAIエージェントの実現に向け、基盤の中核となる「AIエージェントAPI」を開発しました。サービスにもデバイスにもオープンな、音声インターフェースをベースとした新たなサービス提供スタイルの共同開発を行う「ドコモAIエージェント・オープンパートナーイニシアティブ」を推進しています。

- ・AI渋滞予知

2017年12月より、東京湾アクアラインにおいて、携帯電話ネットワークの仕組みを利用した人口統計(モバイル空間統計のリアルタイム版)^{※1}と東日本高速道路株式会社が保有する過去の渋滞実績などを活用した「AI渋滞予知^{※2}」による渋滞予測の実証実験を開始しました。

※1 お客様個人を特定できる情報を一切含まない、エリア毎や属性毎の集団の人数を示す情報を用いた人口統計。

※2 NTTグループのAI「corevo」を構成する技術。

○ IoT・デバイスに関する取組み

- ・ドローンプラットフォームの提供開始

2018年2月にドローンを用いてサービスを提供する企業向けに、ドローン運用をトータルにサポートするドローンプラットフォーム「docomo sky」を開発し、2018年3月にトライアルとして提供を開始しました。

- ・未来の家プロジェクト

2017年6月より、AI及びIoTを活用し、居住者の生活状態を可視化することで気づきを与えることや、快適な室内環境づくりを検討・推進する「未来の家プロジェクト^{※1}」を開始し、その取組みの1つとして、2017年12月より、IoTスマートホームを用いた生活モニタリング実証実験^{※2}を横浜市内で開始しました。

※1 横浜市、and factory株式会社と共同で実施。

※2 横浜市、and factory株式会社、相鉄グループ、富士通コネクテッドテクノロジーズ株式会社と共同で実施。

以上の結果、当連結会計年度の研究開発費合計は前連結会計年度に比べ10.5%増の918億円となりました。

なお、当社グループの研究開発活動は各セグメントを複合的に行うものも含まれ、各セグメントに関連付けて記載していません。