

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。

当社を取り巻く環境は、政府の競争促進政策の強化、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、異業種からの新規参入の決定など競争は激化する一方です。また、各社ともポイントサービスの提供や金融・決済事業の強化を中心に、非通信事業においても将来の成長に向けた様々な取組みを推進しています。事業領域の拡大に伴い、EC業界をはじめとする異なる業界のプレイヤーが競合になるなど、従来の通信市場の枠を超えた領域での競争が加速しています。

このような市場環境の中、当社は、5Gを通じたより豊かな未来の実現に向け2017年4月に中期戦略2020「beyond宣言」を策定、「beyond宣言」に基づく具体的戦略とともに定量的な目標として2018年10月に中期経営戦略を策定し、「会員を軸とした事業運営への変革」と「5Gの導入とビジネス創出」に舵を切るという基本方針を示しました。

この基本方針を踏まえ、新料金プランによるお客さま還元を2019年度に実施することによって顧客基盤を強化しつつ、それを土台としてデジタルマーケティングを推進し、スマートライフビジネス、法人ビジネス、5Gビジネスなどの収益機会を創出します。また継続的にコスト効率化に取り組み、2020年代の持続的成長を実現します。

これらの取組みを通じて、2021年度には営業収益5兆円、2023年度には2017年度水準である営業利益9,900億円の達成をめざします。なお、中期経営戦略における株主還元方針として、「継続的な増配」と「機動的な自己株式の取得」による株主還元を加速させていきます。

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みなさまととも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、パートナーのみなさまとは、「+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。

その実現に向けた取組みとして「beyond宣言」を定めました。「beyond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でさまざまな付加価値を融合、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みます。

<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。

2019年度の事業運営方針

中期経営戦略の中で「会員を軸とした事業運営への変革」と「5Gの導入とビジネス創出」に舵を切るという基本方針を示した当社グループは、2019年度を「更なる成長に向けた“変革”を実行する年」と位置付け、将来の成長のために自らが変革していく1年とします。そして、異業種からの新規参入等の競争環境の急激な変化に対応するため、顧客基盤強化に向けた新料金プラン「ギガホ」「ギガライト」などを2019年6月より導入します。これにより一時的に減益を見込むものの、デジタルマーケティングの推進により、2020年代の持続的成長をめざし、以下の方針に基づいて事業運営を行っていきます。

① お客さまの信頼感・納得感で選ばれ続けるための競争力の強化

マーケットリーダーとして、新料金プランの提供と端末販売方法の見直しを行います。あわせてドコモショップのオペレーションを抜本的に見直し、待ち時間・応対時間を2018年度の約半分にする事で、お客さまの快適な体験を実現します。加えて、ライフスタイルに合わせた様々なサービスも総合的に提案するとともに、3Gフィーチャーフォンからスマートフォンへの移行も積極的に進め、顧客基盤の強化に努めます。

② マーケティングモデルの変革による新たな収益機会の創出

「会員基盤」の拡大に加えて、日常的に「dポイント」を使っていただくお客さまを1人でも多く増やすことでお客さまとの接点を拡大していきます。その上で、お客さま一人ひとりに最適なアプローチを行うことで新たな収益機会の創出や顧客基盤の確保に繋げていきます。また、パートナーの方々と共に深い関係を構築しお互いのアセットを組み合わせた新たなビジネス創出を進めていきます。

③ スマートライフ領域の更なる成長と5G商用化への準備の加速

スマートライフビジネスについては、特に「d払い」「dポイント」などが利用可能な場所の拡大と利用促進を通じて、決済プラットフォームを強化し、金融・決済事業の更なる成長に繋げていきます。法人ビジネスについては「ドコモ5Gオープンパートナープログラム」等を活用したパートナーとの協創を通じて新たなソリューション・ビジネスの創出を加速させていきます。5Gについては、2019年9月の「ラグビーワールドカップ2019™」を契機にプレサービスを開始し、円滑な商用開始に向けた準備を加速していきます。あわせて、映像サービスの強化により映像を軸とした新たなビジネスの拡大に努めていきます。

④ 業務プロセス改革と徹底的なコスト効率化

すべての取組みにおいて、グループ全社を挙げた徹底的なコスト効率化に取り組んでいきます。また、デジタルトランスフォーメーションによる業務プロセス改革、自律とチャレンジによる働き方改革にも力を入れていきます。

(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 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求した端末、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、ビッグデータやAIを活用した事業、FinTech^{※2}を含む金融・決済事業など、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、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。また、新規参入等の競争環境の急激な変化に対応するため、顧客基盤強化に向けた新料金プラン「ギガホ」「ギガライト」などを2019年6月より導入しました。

さらに、2年程度で機種変更をされるお客さまのご負担が大きく増えないように、お客さまが36回分割で対象機種をご購入される場合に、購入したスマートフォンをお返しいただくことで、分割支払金の最大12回分のお支払いが不要となる「スマホおかせしプログラム」の提供を開始しました。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 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、「会員を軸とした事業運営への変革」と「5Gの導入とビジネス創出」に舵を切るという基本方針を踏まえ、新料金プランによるお客さま還元を2019年度に実施することによって顧客基盤を強化しつつ、それを土台としてデジタルマーケティングを推進し、スマートライフビジネス、法人ビジネス、5Gビジネスなどの収益機会を創出すること等により、2020年代の持続的成長を実現したいと考えていますが、そうしたビジネスの創出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・端末販売方式が、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」「d払い」「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し、マーケティングモデルの変革が実現できること

- ・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
- ・LTE/LTE-Advanced、及び2020年にサービス提供をめざしている第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。

- ・通信料金と端末代金の完全分離や期間拘束等の行き過ぎた囲い込みの是正に関する規制
- ・販売代理店の届出制度導入による不適切な業務の是正に関する規制
- ・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
- ・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。

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、IoT端末等の普及拡大に伴い、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、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なく、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」、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、「歩きスマホ防止機能」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、業務委託先会社や事業上のパートナーの管理監督の徹底、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しる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しる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

当社グループは交換機、アンテナ、基地局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は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つた場合、当社グループに対する信頼性・企業イメージが低下するおそれがあるほか、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2019年3月31日現在、当社の議決権の64.10%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事業の概要及び動向
 - ③当連結会計年度の業績
 - ④セグメント情報
 - ⑤翌連結会計年度の見通し
 - ⑥提出会社の移動電気通信役務損益明細状況
 - ⑦生産、受注及び販売の状況
 - ⑧社会の持続的発展に向けた取組み
- (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) 重要な会計方針及び見積り

- (1) 営業成績
 - ① 市場の動向

当社グループの主要な事業は通信事業です。通信事業においては、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、光ブロードバンドサービス、衛星電話サービス、国際サービスなどを行っています。

また、スマートライフの実現に向け、動画・音楽・電子書籍等の配信サービス、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を行っています。

さらに、その他の事業として、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を行っています。

以下では、社会・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。

社会・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692万契約となり、当連結会計年度末の総契約数は1億7,536万契約、人口普及率は約139%となりました。人口普及率の高まりと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3.5%、当連結会計年度は4.1%となりました。

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の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り、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、異業種からの新規参入も決定するなど競争が激化しています。さらに、当社グループを含むMNO各社は、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(以下「NTT東日本」)及び西日本電信電話株式会社(以下「NTT西日本」)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競争の拡大が進みました。

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・提携が加速しています。今後は、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。

技術・サービス

スマートフォンやタブレット端末、IoT端末等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及び契約者数は、年々増加しています。

当社グループを含むMNO各社は、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、ネットワーク容量の拡大等の対策を講じています。

また、当社グループを含むMNO各社は、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・コンテンツを通信業界の枠組みを超えた幅広いパートナーと連携して開発しています。

規制

当社グループを含むMNO各社は、政府機関より無線周波数の割り当てを受けて事業運営しており、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。

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、2019年5月に改正電気通信事業法が公布されました。本改正電気通信事業法においては、通信料金と端末代金の完全分離、期間拘束等の行き過ぎた囲い込みの是正や販売代理店の届出制度導入による不適切な業務の是正等が含まれています。

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。

② 事業の概要及び動向

以下では、当社グループの事業概要と最近の動向について分析します。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。

(i) 通信事業

顧客

通信事業においては、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、光ブロードバンドサービス、衛星電話サービス、国際サービスなどを行っています。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44.7%に相当する総計7,845万の契約を有しています。当社の主要な顧客は、携帯電話の利用者であり、個人もしくは法人が顧客です。また、当社はMNOとして、MVNOに対して卸電気通信役務と事業者間接続の2つの形態により、通信サービスを提供しています。

事業の基盤となる設備

当社グループは、主に通信機器メーカーから電気通信設備を購入し、土地の地権者から許諾を得て基地局を設置することで、交換機、アンテナ及び基地局等を含む通信ネットワークを日本全域に構築しています。また、光ブロードバンドサービスは、NTT東日本及びNTT西日本から光回線の卸売りを受けて、契約者と直接回線契約を締結し、両社には通信設備使用料を支払っています。

販売方法

当社グループは、販売チャネルとして、日本全国に2,300を超えるドコモショップを展開しています。ドコモショップの多くは、当社と契約を行った販売代理店が運営しています。当社は、端末機器メーカーから携帯電話・通信端末を購入し、主に販売代理店に販売しています。販売代理店は、自らが在庫リスクを負って端末を契約者へ販売し、当社はその際、販売代理店に販売手数料を支払います。

また、端末の販売を行う際に、割賦販売を行うことがあります。その場合は、当社が契約者と割賦契約を締結し、販売代理店から当社が債権を取得して、12ヶ月から36ヶ月の期間に亘って料金を回収します。なお、当社のwebサイトから、直接契約者へ端末を販売する場合があります。その場合は、端末は契約者のもとへ郵送されます。

販売代理店が運営するドコモショップでは、多様な料金プランのご説明、契約手続き、端末の設定や操作説明などに時間を要するため、お客さまの待ち時間が長期化するとともに、スタッフの負担が増大しています。このため、当社は、料金プランをシンプル化するとともに、来店予約の拡大や各種手続きの簡素化、webサイトを通じた端末販売の拡大などの取組みを進めています。

営業収益の構造

携帯電話サービスの契約者は、毎月、通信等のサービスの提供を受けて、月額利用料金を支払います。月額利用料金は、定額部分と通信量に応じて支払われる部分とで構成されています。当社は、契約者が通信サービスの利用状況に応じて、最適なプランを選択できるように、通信量や接続端末の数などに応じた、多様なプランを提供しています。また、契約者は、契約継続期間に応じた割引や家族単位での割引など各種の割引を受けることが可能です。

当社グループは、1利用者あ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)を用いています。ARPUは、利用者の平均的な利用状況、料金プラン変更の影響などを分析する上で、有用な情報を提供すると考えています。ARPUは、モバイルARPU及びドコモ光ARPUで構成されています。

成長に向けた課題と取組み

人口普及率の高まりにより、日本の移動通信市場は成熟しており、音声利用を伴う利用者数の大幅な伸びは見込めません。また、新規事業者の参入も決定しており、当社グループにとっては、契約数の維持が重要な経営課題です。そこで、当社は契約数について、新規増加と解約数の差分である、純増数、純減数とともに、解約率に留意しています。解約の抑制には、長期契約者向けの割引、家族単位での割引、光ブロードバンドサービスとのセット販売などが効果を発揮しています。

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」の提供を開始しました。移動通信と固定通信とを組み合わせた映像系サービスなどの新たな付加価値サービスや、携帯電話サービスと合わせてお得な料金でご利用いただける料金体系を提供し、2019年3月末には576万契約となりました。

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、Wi-Fiルーター及びIoT端末など、多様な通信サービスへの需要が増加しています。加えて、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市場ニーズを機会と捉え、高速通信を可能とするLTE(Xi)サービスに対応したスマートフォンの販売拡大やLTEネットワークの拡充に取り組んでいます。さらに、5Gネットワークを構築するため、2019年4月から2024年3月までに累計1兆円を投資し、2019年9月のプレサービス開始、2020年春の商用サービス開始をめざします。

競争力強化の取組み

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。これは、国内音声通話を定額で利用可能とするとともに、家族単位でデータ量を分け合うことができるプランです。データ通信については、お客さまがご利用状況に合わせたプランを選択できるよう、利用するデータ通信量に応じて段階的に料金が設定された、さまざまな容量のポケットパックを設定しています。

また、お客さま還元による競争力強化、顧客基盤の維持・拡大を目的として、2018年5月よりご利用の少ないお客さま向けの「ベーシックシェアパック」「ベーシックパック」、長くたくさんご利用のお客さま向けの「ずっとドコモ割プラス」、2018年11月よりはじめてスマートフォンをご利用するお客さま向けの「ウェルカムスマホ割」の提供を開始しました。

一方、当社の料金プランに対して「複雑で分かりにくい」「おトクが実感できない」というお客さまの声が継続的に寄せられていました。そこで、真にお客さまに選ばれ続けるため、2019年4月、当社は従来の料金プランを大胆に見直すことを決定し、おトクでシンプルな新料金プラン「ギガホ」「ギガライト」の提供を2019年6月に開始しました。また、この新料金プランの提供と併せて、2019年6月より、2年程度で機種変更をされるお客さまのご負担が大きく増えないように、お客さまが36回分割で対象機種をご購入される場合に、購入したスマートフォンをお返しいただくことで、分割支払金の最大12回分のお支払いが不要となる「スマホおかえしプログラム」の提供を開始しました。

(ii) スマートライフ事業

スマートライフ事業においては、契約者及び会員に対して、動画・音楽・電子書籍等の配信サービス、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サービスを提供しています。

これらは、当社グループが直接サービスを提供するものもあれば、多様なパートナー企業と業務提携を行い、サービスはパートナー企業が提供するものもあります。多くの場合、当社グループは商品やサービスを販売するためのプラットフォームを提供しています。例えば、当社グループは、コンテンツマーケットとしてdマーケットを提供しています。そこでは、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、販売しています。

当社グループは、近年、金融・決済サービスに注力しており、主なサービスとしては、クレジットカードサービス及び「d払い」などがあります。

クレジットカードサービスでは、「dカード」及び「iD」ブランドの運営を行っています。「dカード」は、国際ブランドであるVisaとMastercardに対応しており、当社ブランドである「iD」の他に、お客さまが入会時に選択した国際ブランドの加盟店でも利用できます。クレジットカードサービスの主な収益源は、ショッピング利用の際にクレジットカード加盟店が支払う手数料のうち発行会社へ支払われる手数料、リボ払い・分割払いやキャッシングサービスを提供する際に会員から受け取る利息・手数料、及び会員から受け取る年会費です。

また、ネットショッピングや街のお店でのお支払いを月々の携帯電話料金と合算する等の支払いが可能な決済サービス「d払い」を提供しています。「d払い」の主な収益源は、決済利用の際に加盟店から受け取る手数料です。

金融・決済サービスにおいては、各サービスが利用可能な場所を拡大し、利用者の利便性を高めることが重要です。よって、当社グループは、加盟店の拡大を重要な課題と認識して取り組んでいます。

(iii) その他の事業

その他の事業には、毎月一定額をお支払いいただくことにより、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「ケータイ補償サービス」や、IoTに関連するサービスを含む法人顧客に対するシステムの開発・販売・保守受託等のサービスが含まれます。これらは、当社グループがサービス提供していますが、一部の業務については当社グループ外のパートナー企業に委託を行っているものもあります。

法人顧客に対しては、IoTに関連するサービスやソリューションの提供等を行っており、製造、モビリティ、建設、医療、及び教育などの幅広い領域で、異業種のパートナー企業とも連携して事業化に取り組んでいます。また、5Gの高速大容量・低遅延・多数の端末接続という特長を活用したソリューション創出にも取り組んでいます。

全事業共通の取組み（顧客の拡大と関係強化）

当社グループは、通信事業の競争力強化に留まらず、あらゆる事業における基盤の強化・進化に向けた取組みとして、「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・利便性向上を経営目標の一つとしています。また、サービスの創造・進化に向けた取組みとして、様々なパートナーと提携して、利用者の生活を支援するサービスの提供を始めています。

「dポイント」とは、入会金・年会費無料のポイントプログラムであり、「dポイント対象サービス」の利用や、各種のキャンペーンなどによって、会員に進呈されます。「dポイント」は、加盟店での商品・サービスの購入や、通信料金の支払いへの充当に利用することが可能です。

当社が「dポイント」を進呈することで、進呈しなかった場合と比較して、当社にとって収益の減少もしくは費用の増加という影響が生じます。また、加盟店やパートナー企業が会員へ「dポイント」を進呈することもあります。その場合、当社は加盟店やパートナー企業へ「dポイント」を販売し、代金を受け取ります。

当社は、「dポイント」の進呈や利用状況の把握によって、会員がどのような購買行動を行ったか、どのような対象にポイントを利用したか、会員の許諾ならびにパートナーとの契約に基づき様々なデータを蓄積しています。これによって、会員一人一人にあったマーケティングを行うことが可能となり、「dポイント」を利用した購買の誘因を行うことも可能となります。

なお、「dポイントクラブ」会員については、回線契約を伴わない形での獲得・維持が可能であり、会員数の継続的成長は可能であると見込んでいます。2019年3月末には、「dポイントクラブ」会員数は7,015万会員となり、2018年3月末から455万会員(6.9%)増加しました。

当社グループは、これまでの回線契約を中心とした顧客基盤から、回線契約の有無に係わらない「dポイントクラブ」会員をサービス提供の基盤とすることで、さらなる成長を目指しています。

③ 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、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：億円)

区分	前連結会計年度 2017年4月1日から 2018年3月31日まで	当連結会計年度 2018年4月1日から 2019年3月31日まで	増減	増減(%)
営業収益	47,623	48,408	786	1.7
営業費用	37,753	38,272	519	1.4
営業利益	9,870	10,136	267	2.7
金融収益	92	75	△17	△18.3
金融費用	66	65	△1	△0.8
仲裁裁定金収入	1,476	—	△1,476	—
持分法による投資損益(△損失)	44	△120	△165	—
税引前当期利益	11,417	10,026	△1,391	△12.2
法人税等	3,492	3,378	△115	△3.3
当期利益	7,925	6,649	△1,276	△16.1
当社株主	7,908	6,636	△1,272	△16.1
非支配持分	16	12	△4	△24.8

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

各事業セグメントの収支の分析については「(1)営業成績 ④セグメント情報」に記載しています。

全事業(連結)の営業収益及び営業費用はセグメント間取引消去後の金額であり、以下に記載する各事業セグメントの営業収益及び営業費用は、セグメント間取引消去前の金額です。セグメント間取引の消去によって、全事業(連結)の営業利益は影響を受けません。

営業収益

当連結会計年度の営業収益は、前連結会計年度から786億円(1.7%)増加し、4兆8,408億円となりました。主な要因は、「ドコモ光」の契約数拡大等により、「通信事業」の営業収益が827億円(2.1%)増加したためです。

また、「スマートライフ事業」の営業収益は20億円(0.4%)減少し、「その他の事業」の営業収益は9億円(0.2%)増加しました。

営業費用

当連結会計年度の営業費用は、前連結会計年度から519億円(1.4%)増加し、3兆8,272億円となりました。

主な要因は、「ドコモ光」の契約数拡大に伴う通信設備使用料の増加等により、「通信事業」の営業費用が706億円(2.3%)増加したためです。

また、「スマートライフ事業」の営業費用は98億円(2.5%)減少し、「その他の事業」の営業費用は59億円(1.6%)減少しました。

営業利益

当連結会計年度の営業利益は、前連結会計年度から267億円(2.7%)増加し、1兆136億円となりました。

主な要因は、「通信事業」の営業利益が121億円(1.4%)増加し、「スマートライフ事業」の営業利益が78億円(12.8%)増加し、「その他の事業」の営業利益が68億円(9.4%)増加したためです。

なお、営業利益率は、前連結会計年度の20.7%から20.9%に増加しました。

主な要因は、「通信事業」の営業利益率が、前連結会計年度の21.9%から21.8%に減少した一方で、「スマートライフ事業」の営業利益率は、前連結会計年度の13.4%から15.2%に増加し、「その他事業」の営業利益率は、前連結会計年度の16.5%から18.0%に増加したためです。

参考(セグメント損益の状況と構成比の推移)

以下の表は、当社グループの営業利益に占める各セグメントの構成比の推移を示したものです。近年、スマートライフ領域*の営業利益が全事業の営業利益に占める割合が増加する傾向にあります。

※ 「スマートライフ事業」と「その他の事業」をあわせた領域のこと。

[営業利益]

(単位：億円)

回次	第25期	第26期	第27期 (前連結会計年度)		第28期
			2018年3月	2018年3月	(当連結会計年度)
決算年月	2016年3月	2017年3月	2018年3月	2018年3月	2019年3月
会計基準	米国会計基準			IFRS	
通信事業	7,089	8,328	8,328	8,542	8,663
スマートライフ領域	742	1,119	1,405	1,327	1,473
スマートライフ事業	465	579	629	603	681
その他の事業	277	540	776	724	792
連結	7,830	9,447	9,733	9,870	10,136

[営業利益率]

回次	第25期	第26期	第27期 (前連結会計年度)		第28期
			2018年3月	2018年3月	(当連結会計年度)
決算年月	2016年3月	2017年3月	2018年3月	2018年3月	2019年3月
会計基準	米国会計基準			IFRS	
通信事業	19.2%	22.4%	21.4%	21.9%	21.8%
スマートライフ領域	8.6%	12.4%	15.6%	14.9%	16.6%
スマートライフ事業	9.2%	11.5%	13.5%	13.4%	15.2%
その他の事業	7.7%	13.5%	17.8%	16.5%	18.0%
連結	17.3%	20.6%	20.4%	20.7%	20.9%

[営業利益構成比]

回次	第25期	第26期	第27期 (前連結会計年度)		第28期 (当連結会計年度)
	2016年3月	2017年3月	2018年3月	2018年3月	2019年3月
会計基準	米国会計基準			IFRS	
通信事業	90.5%	88.2%	85.6%	86.6%	85.5%
スマートライフ領域	9.5%	11.8%	14.4%	13.4%	14.5%
スマートライフ事業	5.9%	6.1%	6.5%	6.1%	6.7%
その他の事業	3.5%	5.7%	8.0%	7.3%	7.8%
連結	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

仲裁裁定金収入

前連結会計年度においてインドのTata Sons Limitedより仲裁裁定金1,476億円を受領しました。

持分法による投資損益

当連結会計年度の持分法による投資損益は、120億円の損失となりました。

主な要因は、海外の通信事業者に関する損失を計上したためです。

税引前当期利益

上記の結果、当連結会計年度の税引前当期利益は、前連結会計年度から1,391億円(12.2%)減少し、1兆26億円となりました。

法人税等

当連結会計年度の法人税等は、前連結会計年度から115億円(3.3%)減少し、3,378億円となりました。

主な要因は、税引前当期利益の減少によるものです。

当社株主に帰属する当期利益

以上の結果、当連結会計年度の当社株主に帰属する当期利益は、前連結会計年度から1,272億円(16.1%)減少して、6,636億円となりました。

主要な財務指標(連結)

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)については、以下をご参照ください。

(EBITDAの算出過程)

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 (単位：億円)

区分	前連結会計年度 2017年4月1日から 2018年3月31日まで	当連結会計年度 2018年4月1日から 2019年3月31日まで
EBITDA	15,251	15,590
減価償却費	△4,866	△4,709
有形固定資産売却・除却損	△397	△416
減損損失	△118	△328
営業利益	9,870	10,136
a. 当社株主に帰属する当期利益	7,908	6,636
b. 営業収益	47,623	48,408
営業収益当期利益率(=a/b)	16.6%	13.7%

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いました。

当連結会計年度において、EBITDAは前連結会計年度の1兆5,251億円から339億円(2.2%)増加して1兆5,590億円となり、設備投資は前連結会計年度の5,770億円から167億円(2.9%)増加して5,937億円となりました。結果、当連結会計年度における営業FCFは、9,652億円となりました。

(ROEの算出過程)

ROE：当社株主に帰属する当期利益÷当社株主に帰属する持分合計 (単位：億円)

区分	前連結会計年度 2017年4月1日から 2018年3月31日まで	当連結会計年度 2018年4月1日から 2019年3月31日まで
a. 当社株主に帰属する当期利益	7,908	6,636
b. 当社株主に帰属する持分合計	55,779	55,185
ROE(=a/b)	14.2%	12.0%

(注) 当社株主に帰属する持分合計＝(前(前々)連結会計年度末当社株主に帰属する持分合計＋当(前)連結会計年度末当社株主に帰属する持分合計)÷2

④ セグメント情報

(i) 通信事業

業績

(単位：億円)

区分	前連結会計年度 2017年4月1日から 2018年3月31日まで	当連結会計年度 2018年4月1日から 2019年3月31日まで	増減	増減率 (%)
通信事業営業収益	38,944	39,771	827	2.1
通信事業営業費用	30,402	31,108	706	2.3
通信事業営業利益(△損失)	8,542	8,663	121	1.4

業績の概況

当連結会計年度における通信事業営業収益は、前連結会計年度から827億円(2.1%)増加しました。また、通信事業営業費用は、前連結会計年度から706億円(2.3%)増加しました。この結果、通信事業営業利益は、前連結会計年度から121億円(1.4%)増加しました。

通信事業セグメントの利益の主な源泉は、通信サービス収入であり、基本的な構造は以下のとおりです。

モバイル通信サービス収入＝稼働利用者数×モバイルARPU

光通信サービス収入＝稼働利用者数×ドコモ光ARPU

営業収益

競争力強化を目的としたお客さま還元による減収影響があるものの、「月々サポート※」による割引の縮小や「ドコモ光」の契約数増加による光通信サービス収入の増加、端末機器販売収入の増加等により営業収益は増加となりました。

営業費用

継続的なコスト効率化の取組みや前連結会計年度に起因する一時的な減価償却費の減少はあったものの、収益増に連動する通信設備使用料や端末機器原価が増加したことにより営業費用は増加となりました。

以上の結果、収益の増加が費用の増加を上回り、増収増益となりました

上記を含め、営業収益及び営業費用に影響を与えた要因を詳細に記載すると、以下のとおりです。

営業収益増加要因

- ・「月々サポート※」による割引の縮小(モバイルARPU増加)
- ・「ドコモ光」契約数の拡大(契約数増加)による、光通信サービス収入等の増加(結果ドコモ光ARPUが増加)
- ・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や、端末販売に占める高機能スマートフォンの比率が増加したことによる端末機器販売収入の増加
- ・スマートフォン利用の増加(モバイルARPU増加)

※ 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。当社は、契約者の維持・獲得による増収効果と「月々サポート」による減収影響のバランスを考慮して、「月々サポート」の水準を決定していました。なお、当社は2019年6月に新料金プランを導入したことに伴い、「月々サポート」の新規受付を中止しました。

営業収益減少要因

- ・お客さま還元による競争力強化を目的とした「シンプルプラン」「ウルトラシェアパック」「ウルトラパック」「ベーシックシェアパック」「ベーシックパック」「docomo with」等への移行影響(モバイルARPU減少)

営業費用増加要因

- ・「ドコモ光」の収益増加に連動して支払う通信設備使用料が増加
- ・調達単価の高いスマートフォンの割合が増加したため端末機器原価が増加

営業費用減少要因

- ・継続的なコスト効率化の取組み
- ・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などによる増加影響はあるものの、前連結会計年度において、比較的古い設備に関して認識した一時的な償却の影響がなくなったことによる減価償却費の減少

主要な事業データ

主なサービスの契約数

(単位：千契約)

区分	前連結会計年度 2018年3月31日	当連結会計年度 2019年3月31日	増減	増減率 (%)
携帯電話サービス	76,370	78,453	2,083	2.7
(再掲)カケホーダイ&パケあえる	41,964	45,793	3,829	9.1
LTE(Xi)サービス	50,097	55,872	5,775	11.5
FOMAサービス	26,273	22,581	△3,692	△14.1
ドコモ光サービス	4,762	5,759	996	20.9

(注) 携帯電話サービス契約数、LTE(Xi)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。

携帯電話販売数等

(単位：千台)

区分	前連結会計年度 2017年4月1日から 2018年3月31日まで	当連結会計年度 2018年4月1日から 2019年3月31日まで	増減	増減率 (%)	
携帯電話販売数	25,460	24,429	△1,031	△4.1	
LTE(Xi)	新規	10,039	9,930	△109	△1.1
	契約変更	3,207	3,021	△186	△5.8
	機種変更	10,201	10,082	△119	△1.2
FOMA	新規	1,190	924	△266	△22.4
	契約変更	28	28	1	2.5
	機種変更	795	444	△351	△44.2
解約率	0.65%	0.57%	△0.08ポイント	—	
(再掲)ハンドセット解約率	0.51%	0.47%	△0.04ポイント	—	

(注) 1 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)

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

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

2 解約率(ハンドセット解約率を含む)はMVNOの契約数及び解約数を除いて算出しています。

3 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。

区分	前連結会計年度 2017年4月1日から 2018年3月31日まで	当連結会計年度 2018年4月1日から 2019年3月31日まで	増減	増減率 (%)
総合ARPU	4,710	4,800	90	1.9
モバイルARPU	4,370	4,360	△10	△0.2
ドコモ光ARPU	340	440	100	29.4
MOU	136分	134分	△2分	△1.5

(注) 1 ARPU・MOUの定義

a. ARPU(Average monthly Revenue Per Unit)：1利用者当たり月間平均収入

1利用者当たり月間平均収入(ARPU)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に用います。ARPUは通信サービス収入(一部除く)を、当該期間の稼働利用者数で割って算出されています。こうして得られたARPUは1利用者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。

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

2 ARPUの算定式

総合ARPU：モバイルARPU＋ドコモ光ARPU

・モバイルARPU：モバイルARPU関連収入(音声関連収入(基本使用料、通話料)+パケット関連収入(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

3 稼働利用者数の算出方法

当該期間の各月稼働利用者数((前月末利用者数＋当月末利用者数)÷2)の合計

4 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
トランシーバー」並びにMVNOへ提供する卸電気通信役務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

なお、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
トランシーバー」、MVNOへ提供する卸電気通信役務及び事業者間接続に係る収入並びに「dポイント」等に係る収入影響等は、ARPUの算定上、収入に含めていません。

《トピックス》

○ お客さま還元の強化・スマートフォンへの移行促進

料金プラン「ベーシックシェアパック」「ベーシックパック」や「ずっとドコモ割プラス」を軸に、お客さまの様々なご要望に応じるとともに、「料金相談フェア」等の取組みを通じ、継続的なお客さま還元の強化やスマートフォンへの移行促進に努めました。

1つの端末を長くご利用になるお客さま向けの料金プラン「docomo with」は、対象機種種の拡大等の取組みにより、2019年3月に500万契約を突破しました。また「ウェルカムスマホ割」や「ドコモ 60歳からのスマホプログラム」などの提供により、スマートフォン・タブレット利用数は4,053万契約となりました。

開始年月	主な取組み
2018年 5月	ご利用量に応じた料金が適用される「ベーシックシェアパック」「ベーシックパック」
2018年 5月	「dポイントクラブ」のステージに応じて料金割引または「dポイント」進呈を選ぶことができる「ずっとドコモ割プラス」
2018年 9月	「ドコモ光」を長くご利用のお客さまに「dポイント」を進呈する「ドコモ光更新ありがとうポイント」
2018年11月	ケータイからスマートフォンへ、はじめて移行する際に料金を割り引く「ウェルカムスマホ割」
2018年12月	25歳以下のお客さまを対象にスマホ料金を割り引く「ドコモの学割」
2019年 3月	60歳以上のお客さまを対象におトクにサービスをご利用できる「ドコモ 60歳からのスマホプログラム」

○ お客さま接点の進化

ドコモショップやドコモ インフォメーションセンターの混雑時や営業時間外にも、スマートフォンや「ドコモ光」のお困りごとについて相談できるチャットボット*「おたすけロボット」の提供を開始し、さらに来店予約が可能な店舗の拡大等の取組みとあわせて、待ち時間・対応時間の短縮を図りました。

また、あんしんして便利にスマートフォンをお使いいただくため、全国のドコモショップで「ドコモスマホ教室」の開催を拡大し、あらゆるお客さま接点におけるサポート体制を強化しました。

※ 「チャット」と「ロボット」を組み合わせた言葉で、自動応答のサービスやプログラムのこと。

○ 通信ネットワークの強化

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1,684都市に拡大しました。ダウンロードはCA*¹の束ねる周波数帯を拡張し、国内最速*²受信時最大1,288Mbpsの通信サービスを2019年3月より提供を開始しました。また、アップロードはCAを新たに導入し、送信時最大131.3Mbpsの通信サービスを2018年11月より提供開始しました。

これらの取組み等の結果、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*³において、ダウンロードは前年を更に上回る191Mbps(対前年+5%)、アップロードは31Mbps(対前年+35%)を確認することができました。

※1 CA(キャリアアグリゲーション): 複数の周波数帯を束ねる技術。

※2 2019年3月31日時点(当社調べ)。

※3 中央値(Android+iOS)。

(ii) スマートライフ事業

業績

(単位：億円)

区分	前連結会計年度 2017年4月1日から 2018年3月31日まで	当連結会計年度 2018年4月1日から 2019年3月31日まで	増減	増減率 (%)
スマートライフ事業営業収益	4,508	4,488	△20	△0.4
スマートライフ事業営業費用	3,905	3,807	△98	△2.5
スマートライフ事業営業利益(△損失)	603	681	78	12.8

業績の概況

当連結会計年度におけるスマートライフ事業営業収益は、前連結会計年度から20億円(0.4%)減少しました。これは、2018年2月に売却したらでいっしゅぼーや株式会社における収入の減少及びコンテンツサービス収入の減少が、金融・決済サービス収入の増加などを上回ったことによるものです。

また、スマートライフ事業営業費用は、前連結会計年度から98億円(2.5%)減少しました。これは、2018年2月に売却したらでいっしゅぼーや株式会社で発生する費用の減少及びコンテンツサービス収入に連動した費用の減少が、金融・決済サービス収入に連動する費用の増加などを上回ったことによるものです。

この結果、スマートライフ事業営業利益は、前連結会計年度から78億円(12.8%)増加しました。

《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、「会員を軸とした事業運営への変革」を推進するため、株式会社マツモトキヨシホールディングスが運営する「マツモトキヨシ」や株式会社第一興商が運営する「ビッグエコー」など、「dポイント」取扱い店舗を継続的に拡大し、「dポイント」の利用促進・利便性向上に努めました。

また、海外における「dポイント」の取扱い店舗の拡大にも取り組み、新たにニューヨークやハワイの一部店舗でも「dポイント」をご利用いただけるようにしました。

これらの取組み等により、当連結会計年度末における「dポイント」提携先は418銘柄、約99,100店舗となりました。

○ スマートライフ実現に向けたサービス拡充

お客さまへの価値・感動の提供をめざし、新しいエンターテインメント体験やサービスを提供してきました。また、5Gによるコンテンツの高付加価値化や映像視聴スタイルの多様化に向け、株式会社N T T ぷららの子会社化することを2019年2月に決定^{*}しました。

開始年月	主な取組み
2018年 5月	日々の生活において必要となる情報やサービスを最適なタイミングで提案するAIエージェントサービス「my daiz」
2018年 9月	光回線を利用し、ご自宅のテレビやスマートフォン・タブレットで専門チャンネル、ビデオオンデマンド、さらに地上・BSデジタル放送が楽しめる「ひかりTV for docomo」
2019年 1月	音楽ライブの生配信をスマートフォン等からマルチアングルで視聴できるサービス「新体感ライブ」
2019年 3月	ディズニー公式エンターテインメントサービス「Disney DELUXE」

※ 2019年7月に子会社化予定。

○ 金融・決済事業の成長に向けた取組み

当社が持つ決済・ポイント・認証・与信基盤や、AI・IoTデバイスなどを活用し、パートナーとの協創のもと、簡単・便利・お得・あんしんを実感してもらえる新たな金融・決済サービスを提供してきました。2018年4月にはQRコード・バーコードを利用した新たなスマートフォン決済サービス「d払い」の提供を開始し、当連結会計年度末にはアプリのダウンロード数が380万を突破しました。当連結会計年度は株式会社ローソンが運営する街のお店「ローソン」や株式会社ファミリーマートが運営する街のお店「ファミリーマート」、アマゾンジャパン合同会社が運営する総合オンラインストア「Amazon.co.jp」などで利用可能となりました。

さらに、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103万契約増の1,995万契約となり、2019年1月には「dカード GOLD」の契約数が500万契約を突破しました。なお、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7,395億円増の3兆9,114億円となりました。

開始年月	主な取組み
2018年 4月	街のお店での支払いを月々の携帯電話料金と合算して支払うことができ、「dポイント」がたまる・使える決済サービス「d払い」
2018年 5月	「dポイント」を活用した投資体験サービス「ポイント投資」
2018年 5月	株式会社お金のデザインが提供する、ロボアドバイザーを利用した少額から自動で資産運用ができるサービス「THEO+ docomo」の取り扱い

※ 「dカード」「dカード mini」の合計契約数。

(iii) その他の事業

業績

(単位：億円)

区分	前連結会計年度 2017年4月1日から 2018年3月31日まで	当連結会計年度 2018年4月1日から 2019年3月31日まで	増減	増減率 (%)
その他の事業営業収益	4,398	4,407	9	0.2
その他の事業営業費用	3,674	3,615	△59	△1.6
その他の事業営業利益(△損失)	724	792	68	9.4

業績の概況

当連結会計年度におけるその他の事業営業収益は、前連結会計年度から9億円(0.2%)増加しました。これは、法人向けIoTサービスなどの収入の増加及び「ケータイ補償サービス」において契約者に占める高機能スマートフォン使用者の比率増に伴う収入の増加が、海外子会社のコンテンツ事業における収入の減少を上回ったことによるものです。

また、その他の事業営業費用は、前連結会計年度から59億円(1.6%)減少しました。これは、コスト効率化による費用の抑制などが、海外子会社のコンテンツ事業において発生した減損損失などを上回ったことによるものです。

この結果、その他の事業営業利益は、前連結会計年度から68億円(9.4%)増加しました。

《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2017年10月より開始しており、当連結会計年度はAI画像認識で商品棚の陳列状況を確認できる「棚SCAN-AI」等を提供しました。

○ IoTビジネスの更なる拡大

5G時代に向けてIoTの普及と利用がますます高度化し、グローバルなIoT市場が更に拡大していく中で、さまざまなソリューションを通じて法人のお客さまの生産性や付加価値の向上を図りました。

当社とヴァレオグループは、次世代コネクテッドカー及びモビリティサービスの開発・提供における協業に向けた取組みに2018年4月に合意しました。同グループは、自動車業界で進んでいる電動化、自動運転、デジタルモビリティの3つの自動車革命の中心となる技術を開発する自動車部品・システムのサプライヤーであり、両社の持つ技術・ソリューションを連携させ、次世代モビリティサービスの開発に着手しました。

また、グローバルでIoTサービスを展開する法人向けに、各国での回線・オペレーション・コンサルティングをワンストップで提供するグローバルIoTソリューション「Globiot(グロビオ)」の提供を2018年7月より開始しました。

さらに、法人のお客さま向けにIoTデバイスの低価格化/省電力化が可能な「LTE-M」を開発し、2018年10月より提供を開始しました。

○ ベンチャー支援の取組み

サービス・技術・プロセスのイノベーションを加速させるため、様々なベンチャー企業に対し出資しました。一例として、省電力無線技術の開発企業Locix, Inc.へ2018年7月に出資しました。同社が開発・提供する省電力ワイヤレスカメラと、当社の画像認識エンジンを組み合わせ、農業向けに遠隔地から病害虫の発生状況を検出する実証実験を実施しました。

さらに、5G時代の新たなエンターテインメントの提供をめざし、モバイル向けゲームストーリーミングサービスを手掛けるHatch Entertainment Ltd.へ2019年2月に出資しました。

⑤ 翌連結会計年度の見通し

当社グループを取り巻く市場環境は、大きく変化しています。

日本における通信市場は、大手3社に加えMVNO及び大手のサブブランド浸透により競争環境が激化しています。

さらに、翌連結会計年度は新規事業者の参入などにより、更なる市場活性化が見込まれます。

このような市場環境の中、当社グループは、翌連結会計年度を「更なる成長に向けた“変革”を実行する年」と位置付け、市場環境変化に先んじて競争力を強化するため、新料金プラン*「ギガホ」「ギガライト」などを導入しました。

新料金プラン*導入初年度はおトクになるお客さまの先行移行により減益となることを見込みますが、魅力的な新料金によりお客さまとの関係性を強化し、一人ひとりへの最適提案をすすめていくことで、顧客基盤を強化していきます。

加えて、中期成長に向けては、金融・決済、法人ソリューション分野を中心にスマートライフ領域を着実に成長させつつ、5G関連施策と当連結会計年度を上回る1,300億円のコスト効率化を実行します。

これらの取組みを「会員を軸としたデジタルマーケティング」によって推進し、翌連結会計年度の連結業績は以下のとおりを見込んでいます。

(単位：億円)

区分	当連結会計年度 (実績) 2018年4月1日から 2019年3月31日まで	翌連結会計年度 (予想) 2019年4月1日から 2020年3月31日まで	増減	増減率 (%)
営業収益	48,408	45,800	△2,608	△5.4
営業利益	10,136	8,300	△1,836	△18.1
税引前当期利益	10,026	8,380	△1,646	△16.4
当社株主に帰属する当期利益	6,636	5,750	△886	△13.4
設備投資額	5,937	5,700	△237	△4.0
フリー・キャッシュ・フロー (資金運用に伴う増減除く)	6,194	6,300	106	1.7
フリー・キャッシュ・フロー (資金運用に伴う増減 及びIFRS第16号適用影響除く)(*)	6,194	5,300	△894	△14.4
EBITDA	15,590	14,400	△1,190	△7.6
EBITDA(IFRS第16号適用影響除く)(*)	15,590	13,400	△2,190	△14.0

(*) IFRS第16号「リース」の適用を開始することに伴い、リースに関する費用の表示科目が経費から減価償却費に変更されますが、本数値は、当該影響を除いた値です。

営業収益

翌連結会計年度の営業収益は、当連結会計年度と比較して、2,608億円(5.4%)減少すると予想しています。主な要因は、スマートライフ領域及び「ドコモ光」の成長、新料金プラン*導入に伴う、「月々サポート」廃止による将来的な収入減少影響の改善はあるものの、「月々サポート」の適用が終了しているお客さま等、新料金プラン「ギガホ」「ギガライト」でおトクになるお客さまの先行移行影響によるモバイル通信サービス収入の減少及び、端末販売数減少による端末販売収入減少などが大きいからです。

※ 当社は、2019年6月より、通信料金と端末販売を分離した新料金プラン「ギガホ」「ギガライト」を導入しました。「ギガホ」及び「ギガライト」では、従来提供してきた「月々サポート」は適用されません。

営業利益

翌連結会計年度の営業利益は、当連結会計年度と比較して、1,836億円(18.1%)減少すると予想しています。主な要因は、営業収益の減少です。営業費用は、新料金プラン*導入に伴う代理店手数料の減少等、コスト効率化の取組みにより、772億円(△2.0%)減少すると予想しています。

税引前当期利益

翌連結会計年度の税引前当期利益は、当連結会計年度と比較して、1,646億円(16.4%)減少すると予想しています。主な要因は、営業利益の減少です。なお、金融損益及び持分法による投資損益は、改善すると予想しています。

当社株主に帰属する当期利益

上記要因により、翌連結会計年度の当社株主に帰属する当期利益は、当連結会計年度と比較して、886億円(13.4%)減少すると予想しています。

フリー・キャッシュ・フロー

翌連結会計年度のフリー・キャッシュ・フロー(資金運用に伴う増減及びIFRS第16号適用影響除く)は、当連結会計年度と比較して、894億円(14.4%)減少すると予想しています。主な要因は、三井住友カード株式会社の株式譲渡等によるキャッシュの増加はあるものの、税引前当期利益の減少によるキャッシュの減及び新規出資等によるキャッシュの減が増加額を上回るためです。

上記の将来に関する記述(翌連結会計年度の見通しを含む)を含む歴史的事実以外のすべての記述は、当社グループが本有価証券報告書提出時点で入手している情報に基づく、当該時点における予測、期待、想定、計画、認識、及び評価等を基礎として記載しています。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かったりする可能性があります。また、その原因となる潜在的リスクや不確定要因は、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、実際の業績等は様々な要因により予想と大きく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。

⑥ 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28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 ④ 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

2018年4月1日から
2019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	989,664	665,365	324,299
		その他	4,216	3,359	856
		小計	993,881	668,724	325,156
	データ伝送	携帯電話	2,009,985	1,466,266	543,719
		その他	5,797	2,249	3,547
		小計	2,015,783	1,468,516	547,266
	小計	3,009,664	2,137,241	872,423	
	移動電気通信役務以外の電気通信役務		315,553	276,440	39,113
	合計		3,325,218	2,413,681	911,536

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。

3. 退職給付引当金の計上方法に関する会計方針の変更

当社はNTT企業年金基金特例経理(旧NTT厚生年金基金特例経理)に関する会計処理について、同制度が、公的年金制度であり、かつ、複数事業主に該当する点に鑑み、従来は同制度への拠出金を支払時に費用処理していましたが、同制度は確定給付制度の一つであり、当事業年度において確定給付制度としての会計処理を行う環境が整備されたこと等により、合理的な数理計算を実施することが可能となったことから、当事業年度から将来の退職給付見込額のうち、当事業年度末までに発生している額を貸借対照表上で退職給付引当金として計上する方法に変更しています。

⑦ 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 ④セグメント情報」に関連付けて示しています。

⑧ 社会の持続的発展に向けた取組み

「新しい価値」の提供により社会課題を解決していく「Innovative docomo」と、企業としての社会的責任を遂行し、お客さまから信頼される企業体質をつくる「Responsible docomo」の両輪でESG^{※1}経営を推進し、社会の持続的発展に取り組んでいます。

また、CSR方針でめざす「あんしん・安全かつ快適で豊かに暮らせる社会」の実現に向けた2020年度への目標としてCSR中期計画を定め、当社が社会的責任を果たすために取り組むべき8つの重点課題を特定し、課題ごとに具体的な中期目標とKPIを掲げています。

これらの取組み等により、当社は世界的なESG投資指標である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4つの指数^{※2}などの構成銘柄に選定されています。さらに、2年連続で「東洋経済CSR企業ランキング」において第1位、「日経Smart Work経営調査」においても最上位グループである5つ星を獲得しています。

※1 企業を非財務面から分析する際に使用する尺度のことで、環境(Environment)、社会(Social)、ガバナンス(Governance)の頭文字を取ったもの。

※2 「FTSE Blossom Japan Index」「MSCIジャパンESGセレクト・リーダーズ指数」「S&P/JPX カーボン・エフィシエント指数」「MSCI日本株女性活躍指数」の4指数。

<Innovative docomo>

○ 「IoT×5G×SDGsパートナー協創プロジェクト」の開始

2018年12月に「ドコモ5Gオープンパートナープログラム」に参画しているパートナー企業・団体のうち、特にIoT分野におけるソリューション協創とSDGs達成に向けてご協力いただけるパートナーを対象に、新たな事業創出に向けた検討を行う「IoT×5G×SDGsパートナー協創プロジェクト」を開始しました。

○ 「みえる電話」の提供開始

2019年3月より、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画面上に文字で表示する「みえる電話」の提供を開始しました。本サービスは、聴覚に障がいのある社員がその経験を活かして発案・開発したものです。

<Responsible docomo>

○ 災害対策及び被災地支援の取組み

「平成30年7月豪雨」「平成30年台風第21号」「平成30年北海道胆振東部地震」及び「平成30年台風第24号」においては重要基地局の無停電化・バッテリー24時間化などの日頃からの災害対策に加え、被災地への移動基地局車や移動電源車の出動、自治体等への携帯電話の貸出しを実施し、通信サービス影響の極小化に努めました。また「平成30年北海道胆振東部地震」においては釧路市内の一部エリアで、はじめて大ゾーン基地局を運用しました。

さらに、災害救助法が適用された地域のお客さまを対象に、充電器等の無償提供や故障修理代金の一部減額などの支援措置を実施しました。加えて、ドコモロ座や「dポイント」による寄付も可能なチャリティサイトを開設し、募金を呼びかける活動を実施しました。

大規模災害の同時発生を踏まえて取り組んだ更なる災害対策のうち、広域・長時間停電への備えとしてドコモショップ全店への蓄電池配備を予定しており、当連結会計年度末において約1,100店舗への配備が完了し、また被災地支援の強化として復旧エリアマップ提供の迅速化等を実施しました。

○ 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」に参画しており、2018年10月に同委員会へ回収したリサイクル金属を初回納入しました。

○ 「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学んでいただく「スマホ・ケータイ安全教室」や、障がいのある方にスマートフォンの便利な機能や活用方法を紹介する「ドコモ・ハーティ講座」を実施しました。

教室名	当連結会計年度 実施回数	当連結会計年度受講人数
「スマホ・ケータイ安全教室」	約7,600回	約139万人(2004年より累計約1,211万人)
「ドコモ・ハーティ講座」	約100回	約1,000人

○ NPO法人モバイル・コミュニケーション・ファンド(MCF)の活動

当社が設立したMCFは、当連結会計年度も移動通信技術等に関する研究支援や海外留学生、社会的養護出身者の就学支援、市民団体への助成などを実施しました。

主な取り組み	総額
「ドコモ・モバイル・サイエンス賞」(先端技術・基礎科学)優秀賞各1件・(社会科学)奨励賞2件	1,800万円
アジアからの留学生、社会的養護出身者への奨学金(41名)	5,424万円
子どもの健全育成や子どもの貧困支援などに取り組む全国46箇所の市民活動団体への助成金	3,468万円

(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。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・株式の発行等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。

(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、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。

当連結会計年度に実施した主要な設備投資の内容及び翌連結会計年度における設備投資計画については、「第3設備の状況」をご参照下さい。

(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、長期の有利子負債は500億円です。前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1,600億円でした。当連結会計年度に1,100億円、前連結会計年度に603億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500億円は社債であり、表面利率は0.7%、満期は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	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。

当社グループの当連結会計年度末における長期有利子負債、長期有利子負債に係る支払利息（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：億円)

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	500	—	—	500	—
長期有利子負債に係る支払利息	16	4	7	5	—
合計	516	4	7	505	—

なお、当社グループのリース債務及びその他の契約債務については、「第5 経理の状況 1 連結財務諸表等 連結財務諸表注記 31リース、及び32コミットメント」に記載しています。

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：億円)

区分	前連結会計年度 2017年4月1日から 2018年3月31日まで	当連結会計年度 2018年4月1日から 2019年3月31日まで	増減	増減率 (%)
営業活動によるキャッシュ・フロー	14,986	12,160	△2,826	△18.9
投資活動によるキャッシュ・フロー	△7,055	△2,965	4,091	58.0
財務活動によるキャッシュ・フロー	△6,908	△10,901	△3,993	△57.8
現金及び現金同等物の増減額	1,026	△1,705	△2,731	—
現金及び現金同等物の期首残高	2,879	3,905	1,026	35.6
現金及び現金同等物の期末残高	3,905	2,200	△1,705	△43.7

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、1兆2,160億円の収入となりました。前連結会計年度に比べ2,826億円(18.9%)キャッシュ・フローが減少していますが、これは、前連結会計年度にTata Sons Limitedより仲裁裁定金を受領したことに加え、当連結会計年度は法人税等の支払額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、2,965億円の支出となりました。前連結会計年度に比べ4,091億円(58.0%)支出が減少していますが、これは、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、1兆901億円の支出となりました。前連結会計年度に比べ3,993億円(57.8%)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、長期借入債務の返済による支出や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2,200億円となり、前連結会計年度末と比較して1,705億円(43.7%)減少しました。

(3) 重要な会計方針及び見積り

当社グループにおける重要な会計方針については、「第5 経理の状況 1 連結財務諸表等 連結財務諸表注記3 重要な会計方針」に記載しています。

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むとともに、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みました。

○ 2020年の5G実現及びパートナーとの利用シーン創出に向けた取組み

・パートナーとの利用シーン創出に向けた取組み

2018年4月より「ドコモ5Gオープンパートナープログラム」に参画している企業・団体向けに、常設の5G技術検証環境である「ドコモ5Gオープンラボ」を国内外に4か所開設しました。また、「ドコモ5Gオープンラボ」とクラウド基盤をつなげた技術検証環境として「ドコモオープンイノベーションクラウド」を構築し、幅広いパートナーとともに5Gの新たな利用シーン創出に向けた取組みを推進しました。なお、当社は総務省の「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」において、2018年10月より自治体、企業、大学など26のパートナーと協力し、5Gを活用した各種実証試験を実施しました。成果の一例として、医療分野では日本で初めて5Gを活用した救急搬送の高度化ソリューションの実証に取り組み、救急車・ドクターカー・救急病院間の高度な情報連携が救命率向上に資することを確認しました。

・新体感イベントの実施

最先端の通信技術を活用し、今までに誰も体感したことがない体験を提案するプロジェクト「FUTURE-EXPERIMENT」を2017年より展開しています。2018年12月には、アーティスト「Perfume」と5Gの特長である高速・大容量、低遅延を活用した新たなコラボレーションプロジェクトを実施するなど、新たな共有体験を実現しました。

○ AIに関する取組み

・AIによる予測技術の活用

株式会社サイゼリヤ(以下「サイゼリヤ」と連携し、店舗オペレーションの効率化をめざす実証実験を2018年11月より開始しました。本実証実験では、当社の「近未来人数予測^{*1}」とサイゼリヤが保有する店舗毎の売上実績データ等をもとに、当社のAIに関する経験・ノウハウを活用し、店舗ごとの売上金額を予測する「リアルタイム売上予測技術^{*2}」を開発しました。また、同月より「近未来人数予測」と当社グループが提供する自転車シェアリングサービスの利用実績データをもとに、当社のAIを用いた「シェアリング交通需要予測技術^{*3}」を活用する自転車の再配置計画の最適化を行う実証実験を開始しました。これらの事例をはじめとして、当社のAIによる予測技術を用いたトライアル事例は、様々な分野へ広がっております。

※1 モバイル空間統計(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)のリアルタイム版。

※2、3 NTTグループのAI「corevo(コレボ)」を構成する技術。

○ 新たな価値の創出に向けた取組み

・「DOCOMO Open House 2018」の開催

幅広いパートナーの皆さまと協創を進めている取組みを広く発信する場として、2018年12月に「DOCOMO Open House 2018」を東京国際展示場で開催しました。5G、AI、IoTなどの最新技術、及びそれらを活用したビジネスソリューションなど200以上の展示と講演を行い、来場者は約14,000人に達しました。具体的には5Gの低遅延性を活かしたヒューマノイドロボット「T-HR3」の遠隔操作、景観を損ねずに設置可能な世界初^{*}の「窓の基地局化」を実現するガラスアンテナなどを主な取組みとして展示しました。

※ 当社及びAGC株式会社調べ。

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1.6%増の910億円となりました。

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。