



**2013年度 決算**

**2014年4月25日**

# 2013年度 決算概況

- ➡ 前年度比 収益横ばい・営業減益
- ➡ 2013年度 ハイライト



# 今後の事業運営方針

- ➡ 2014年度の取組みと業績予想
- ➡ 中期的成長・株主還元



# 2013年度 決算サマリー



## 収益横ばい・営業減益

( )内は前年度比

営業収益	:	44,612億円	( -0.2%)
営業利益	:	8,192億円	( -2.1%)

### 【決算のポイント】

➤ 総販売数	:	2,251万台	( -4.4%)
➤ スマートフォン販売数	:	1,378万台	( +3.7%)
➤ スマートフォン利用数	:	2,435万契約	( +30.0%)
➤ LTE 契約数	:	2,197万契約	( +89.9%)

# 2013年度 主要な財務数値



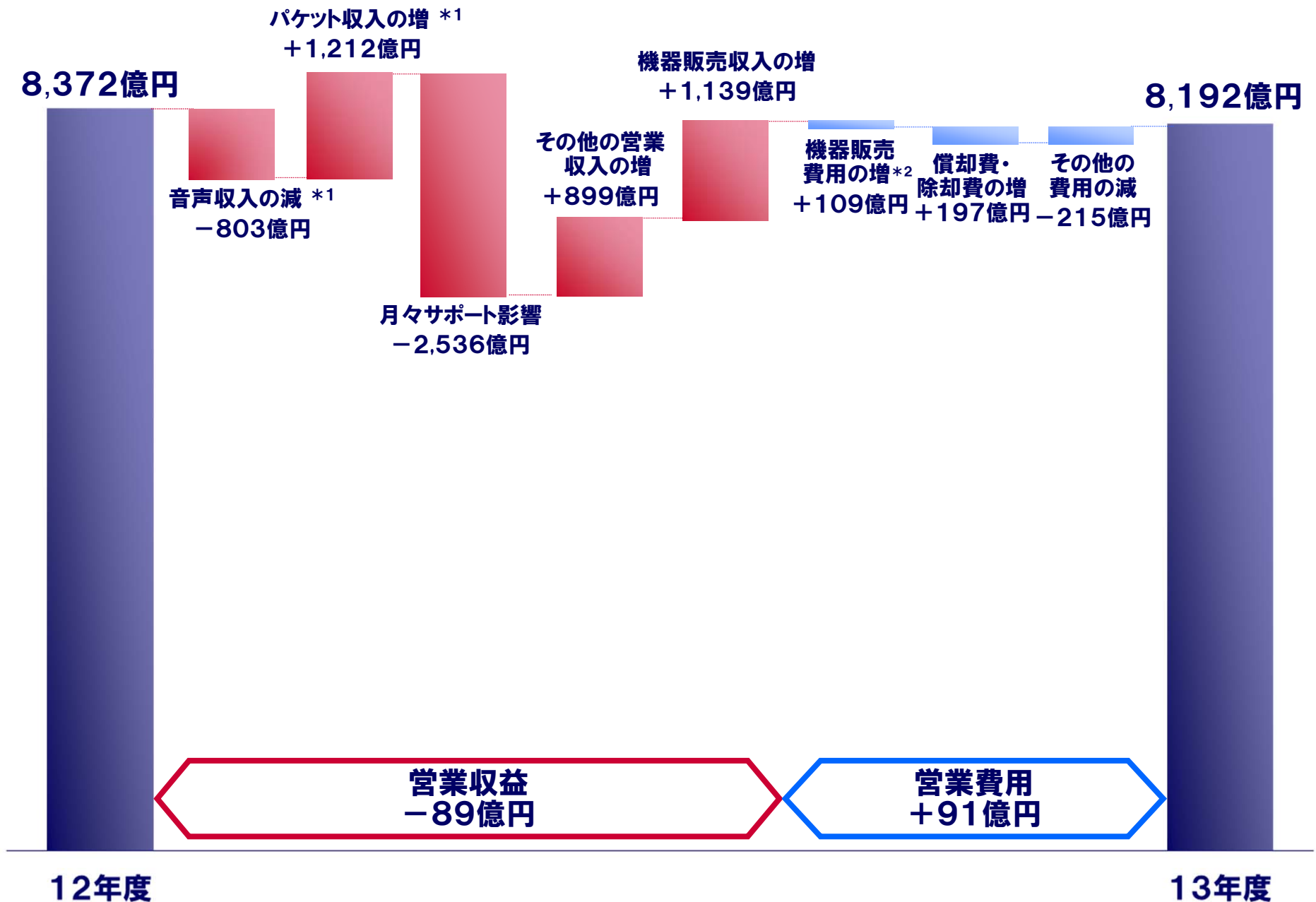
(億円)	2012年度 通期 (1)	2013年度 通期 (2)	増減 (1)→(2)
営業収益	44,701	44,612	-89
営業費用	36,329	36,420	+91
営業利益	8,372	8,192	-180
当社に帰属する当期純利益	4,910	4,647	-263
EBITDAマージン (%) *1	35.1	35.2	+0.1
設備投資	7,537	7,031	-505
フリー・キャッシュ・フロー *1 *2	2,256	2,572	+316

\*1 各数値の算定については、本資料の「財務指標(連結)の調整表」及び当社ホームページ ([www.nttdocomo.co.jp](http://www.nttdocomo.co.jp)) 内の「株主・投資家情報」を参照

\*2 フリー・キャッシュ・フロー算定にあたっては、期末日が金融機関の休業日であったことによる電話料金未回収影響額、NTTファイナンス株式会社への電話料金の債権譲渡による電話料金未回収影響額、及び期間3ヶ月超の資金運用を目的とした金融商品の取得、償還及び売却による増減を除く

# 2013年度 営業利益の状況

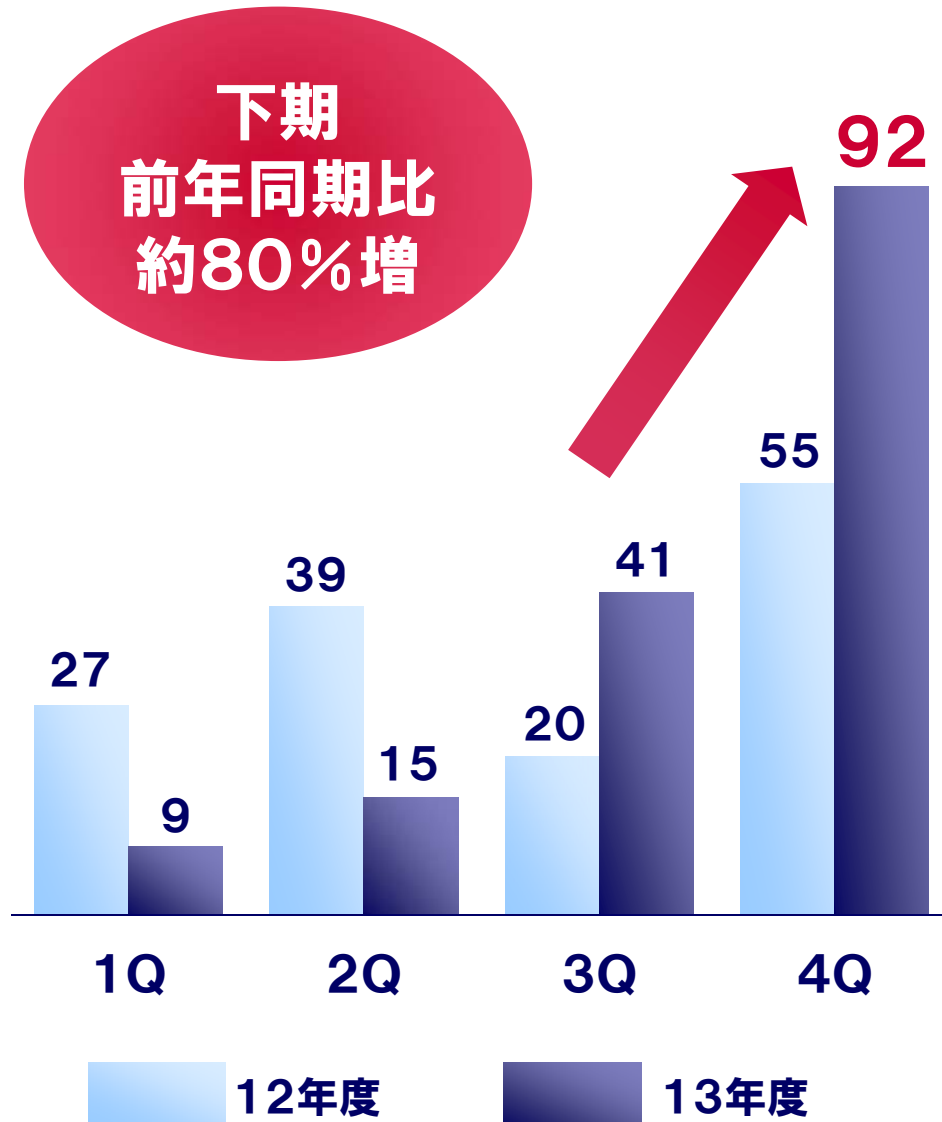
U.S.  
GAAP



\*1 月々サポート影響除く \*2 端末機器原価、代理店手数料の合計

# 純増数

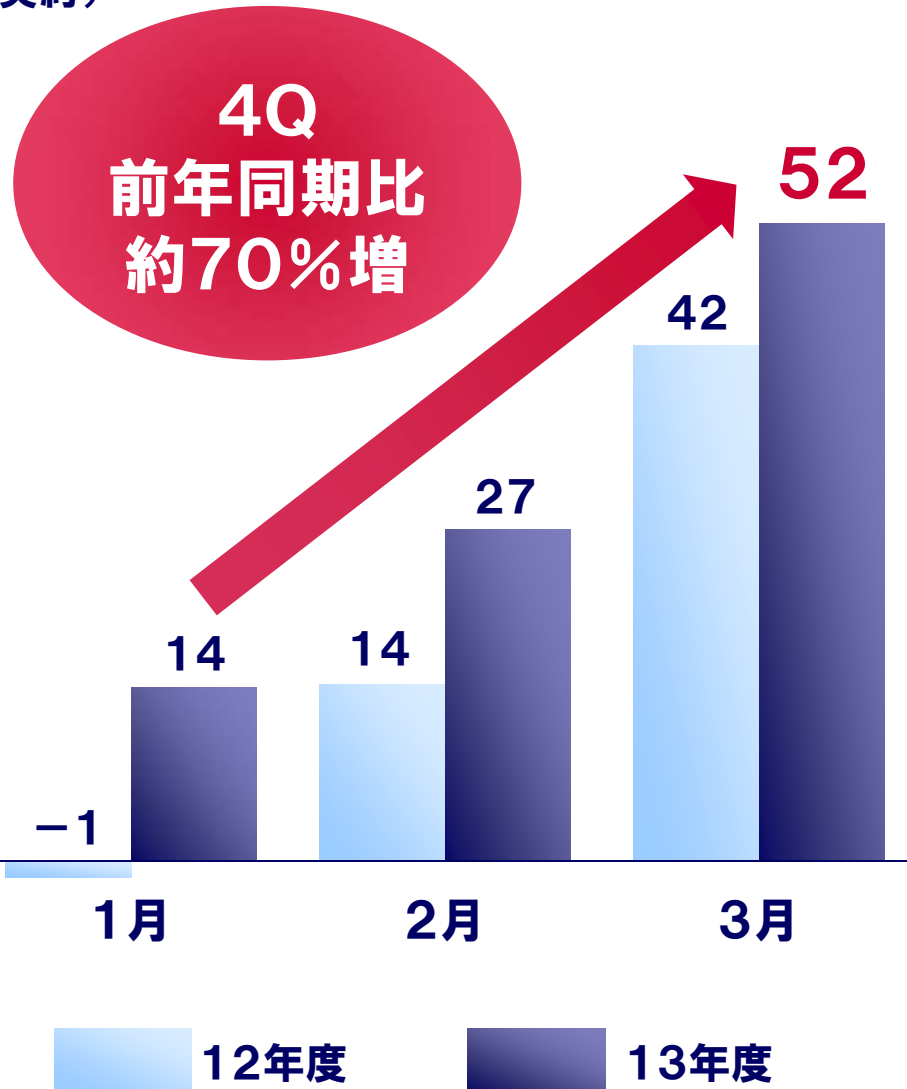
(万契約)



iPhone  
導入後  
大幅改善

# 純増数

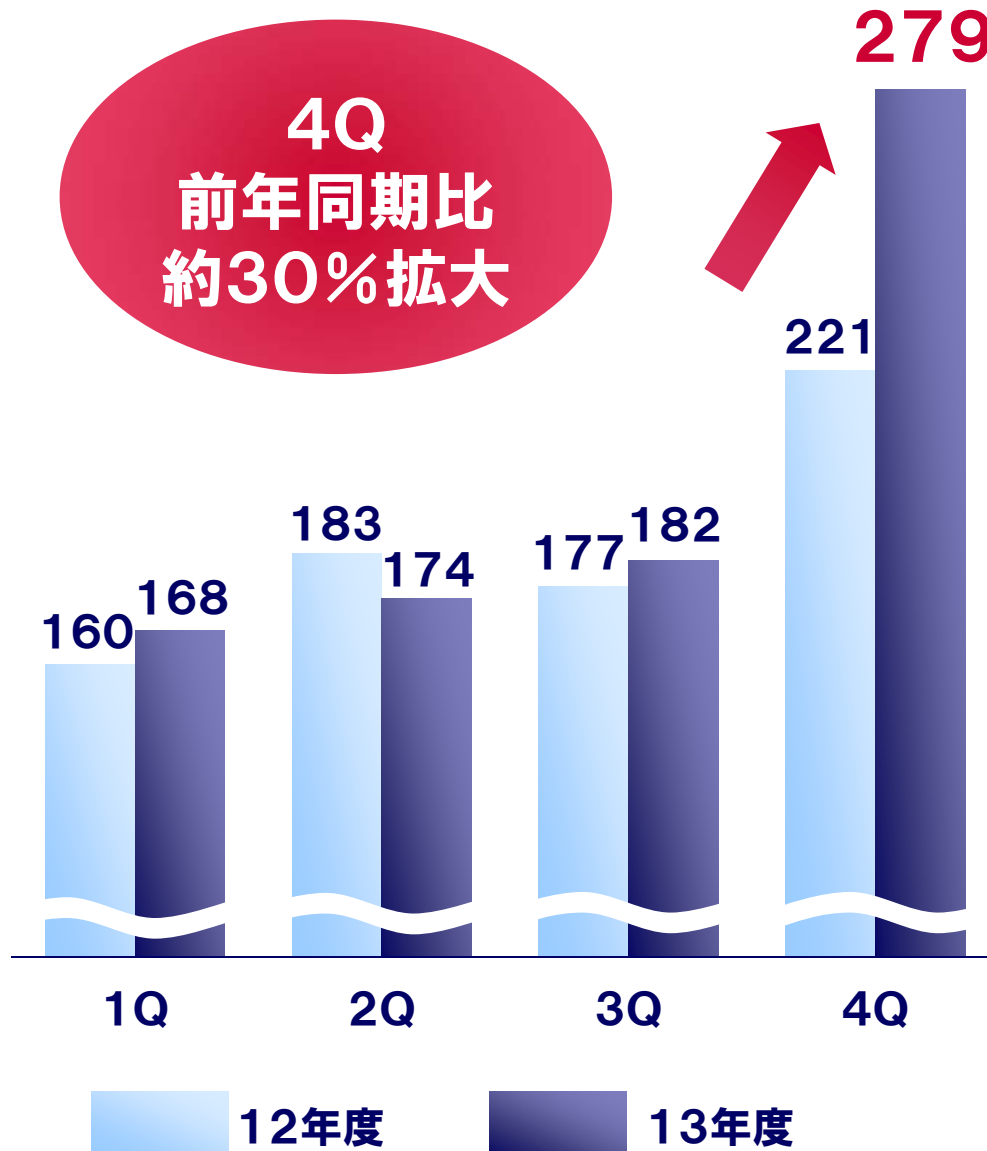
(万契約)



## 月別でも 大幅改善

# 新規販売数

(万契約)



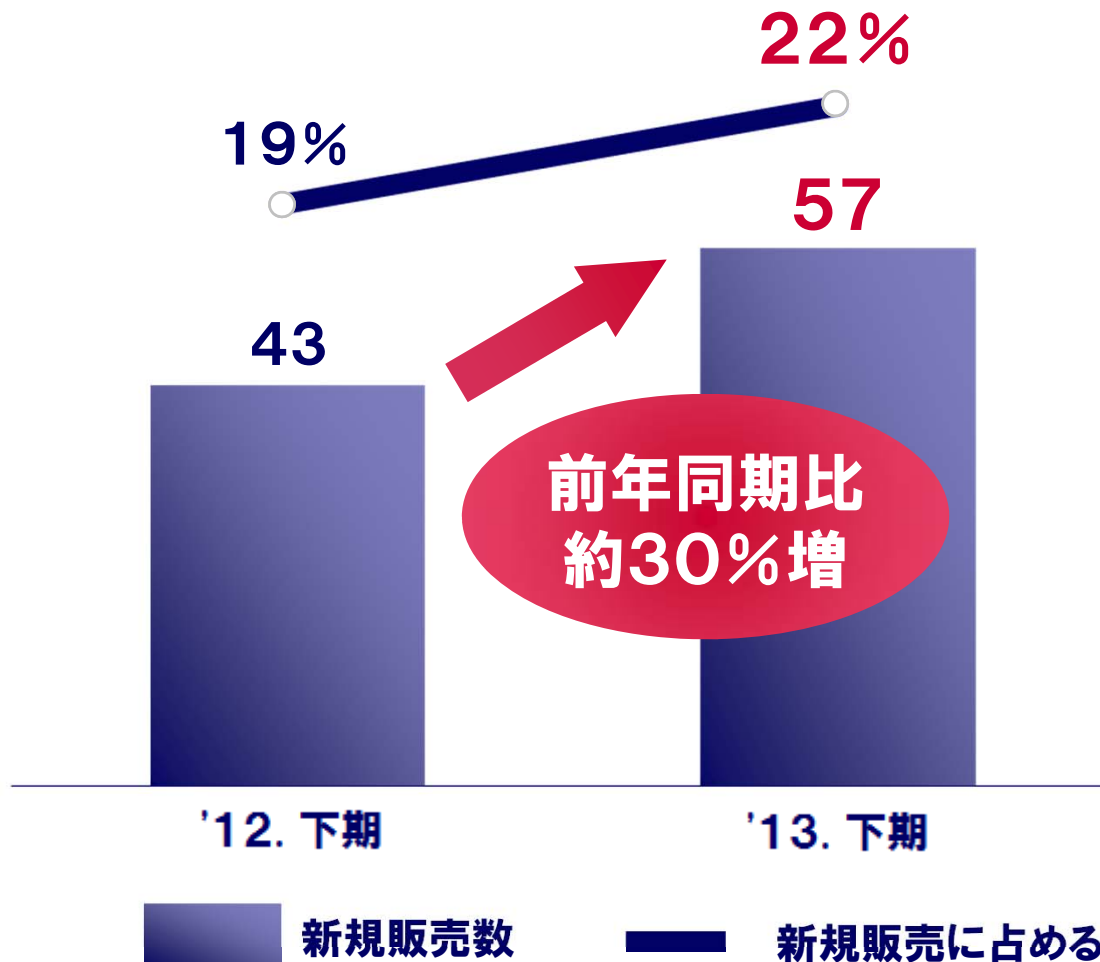
春商戦で  
顕著な伸び



# 新規販売数

(万契約)

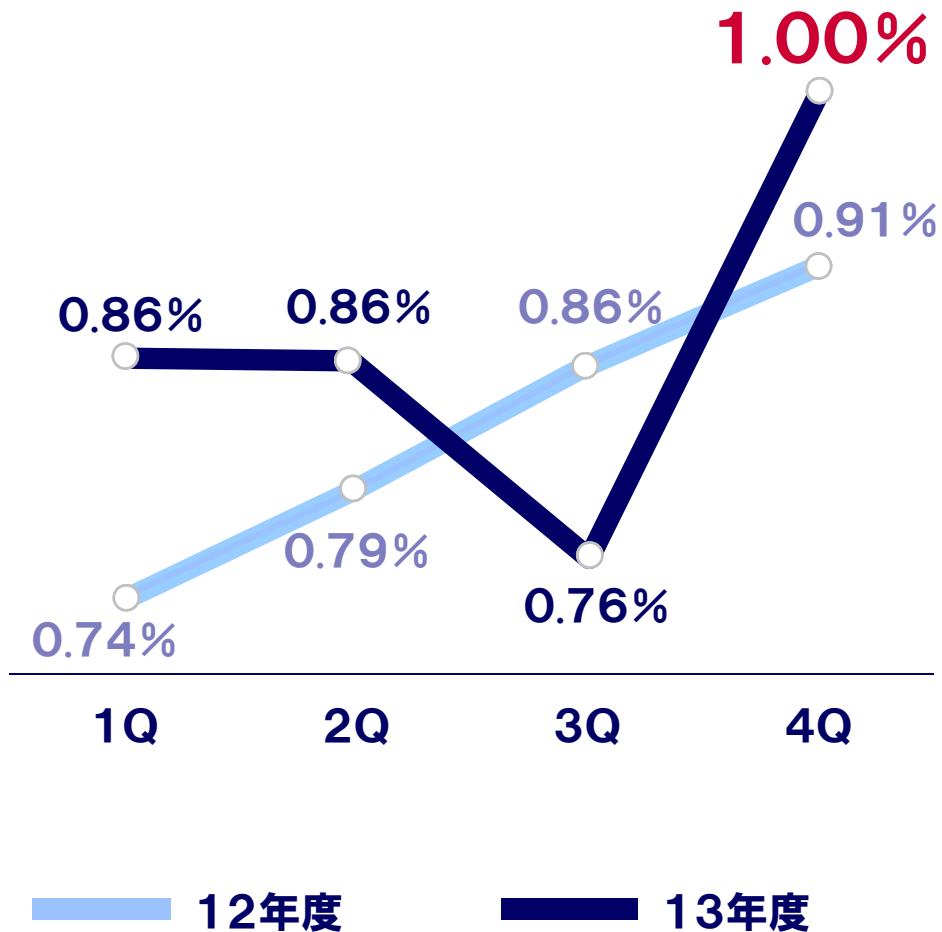
10代・20代 新規販売数 及び 構成比\*



## 春商戦で 若者層の 新規増加

\* 構成比は、新規販売合計(法人向け除く)に占める10代・20代の割合

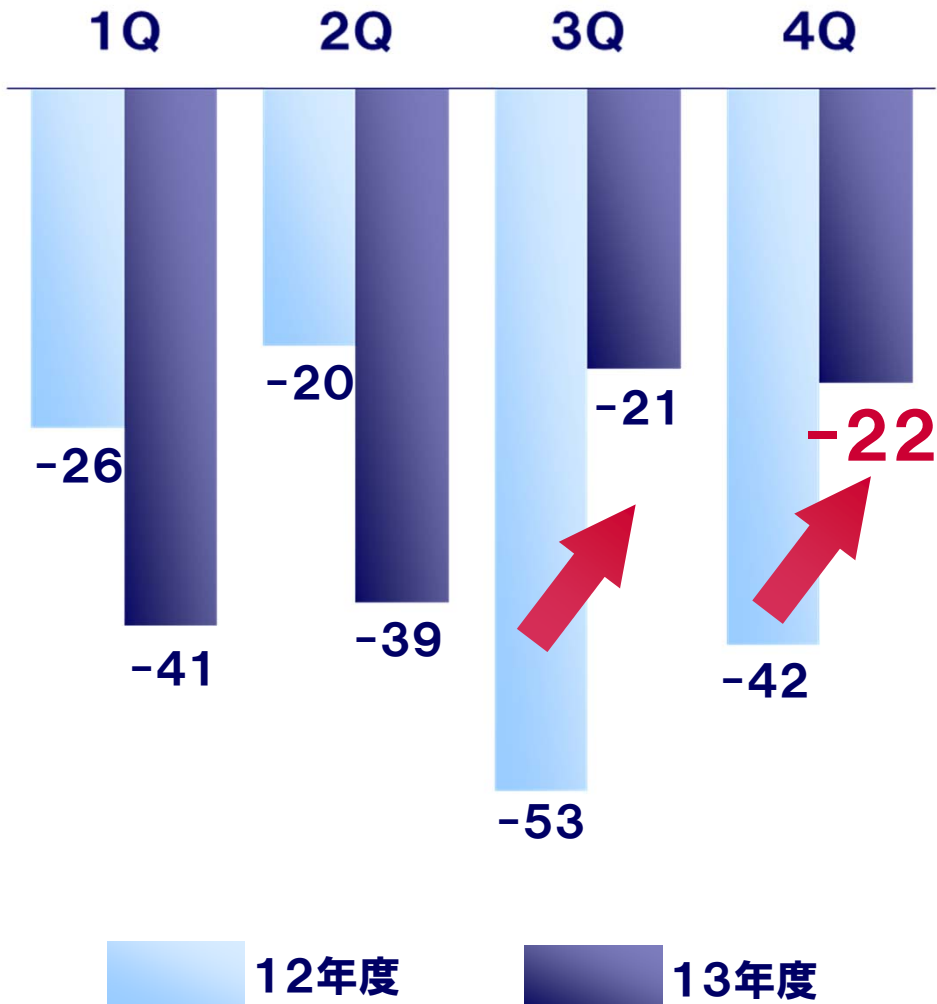
# 解約率



**MNP市場の  
過熱により  
解約率が上昇**

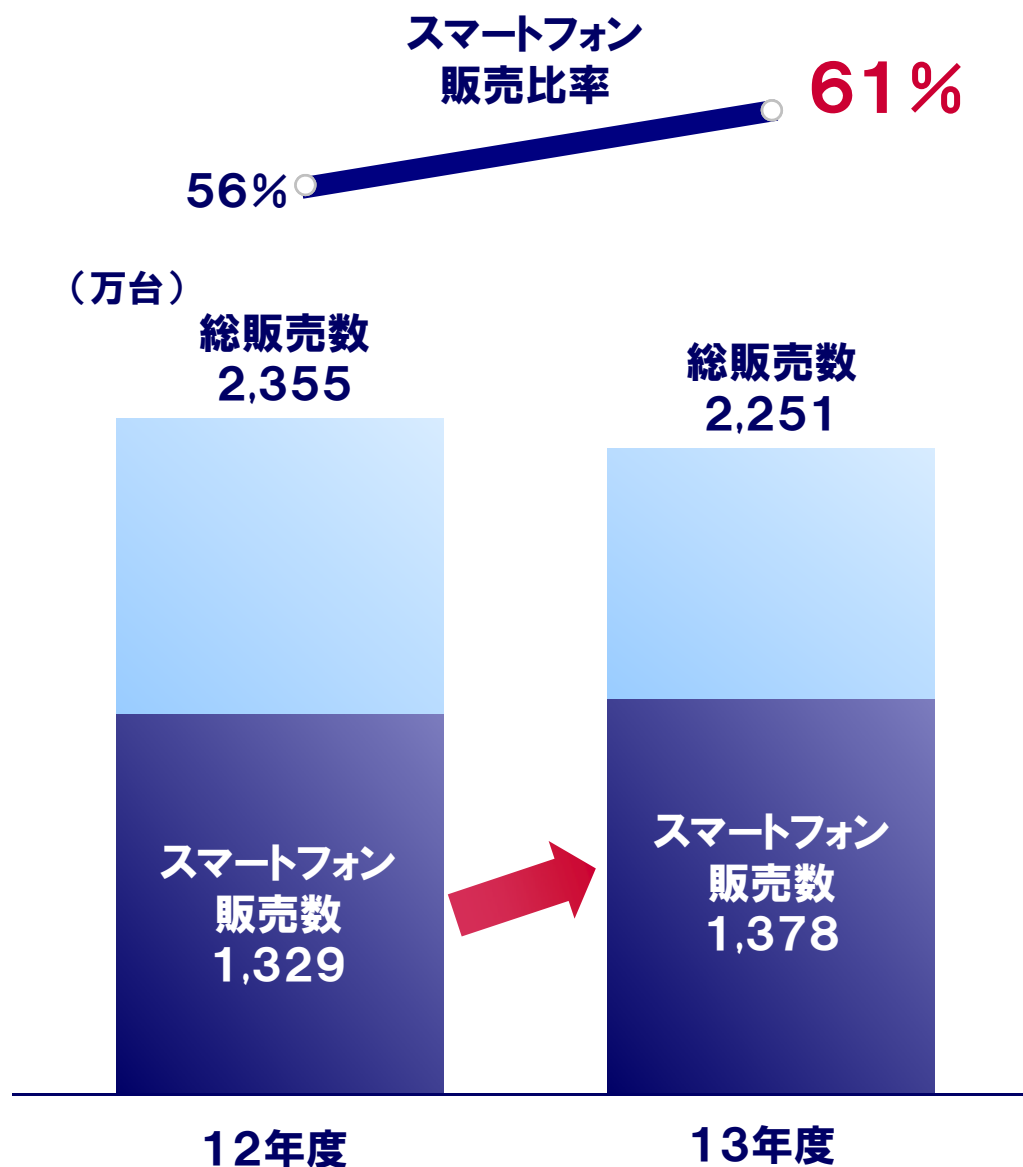
# MNPの状況

(万契約)



iPhone  
導入後  
大きく改善

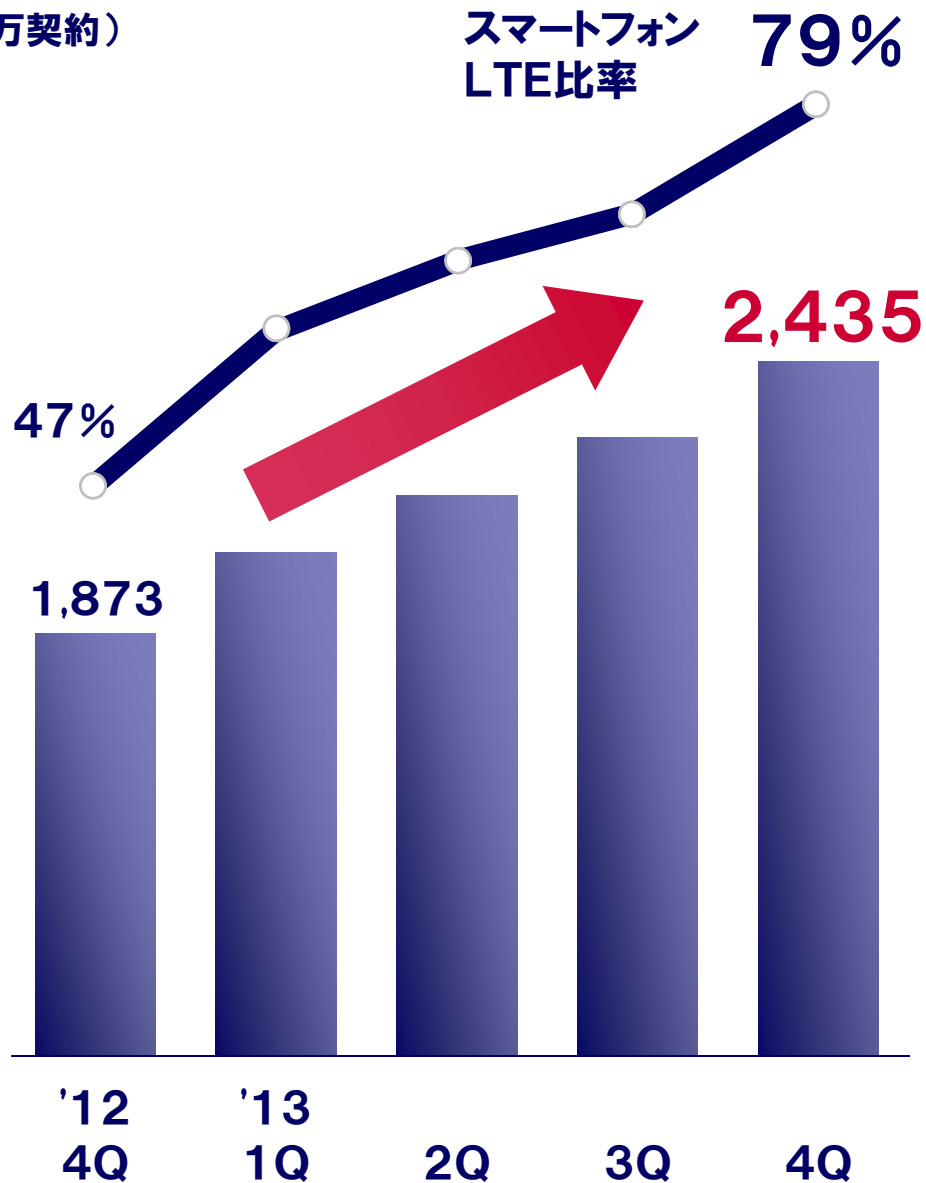
# 総販売数・スマートフォン販売数



販売数全体の  
6割以上が  
スマートフォンに

# スマートフォン利用数

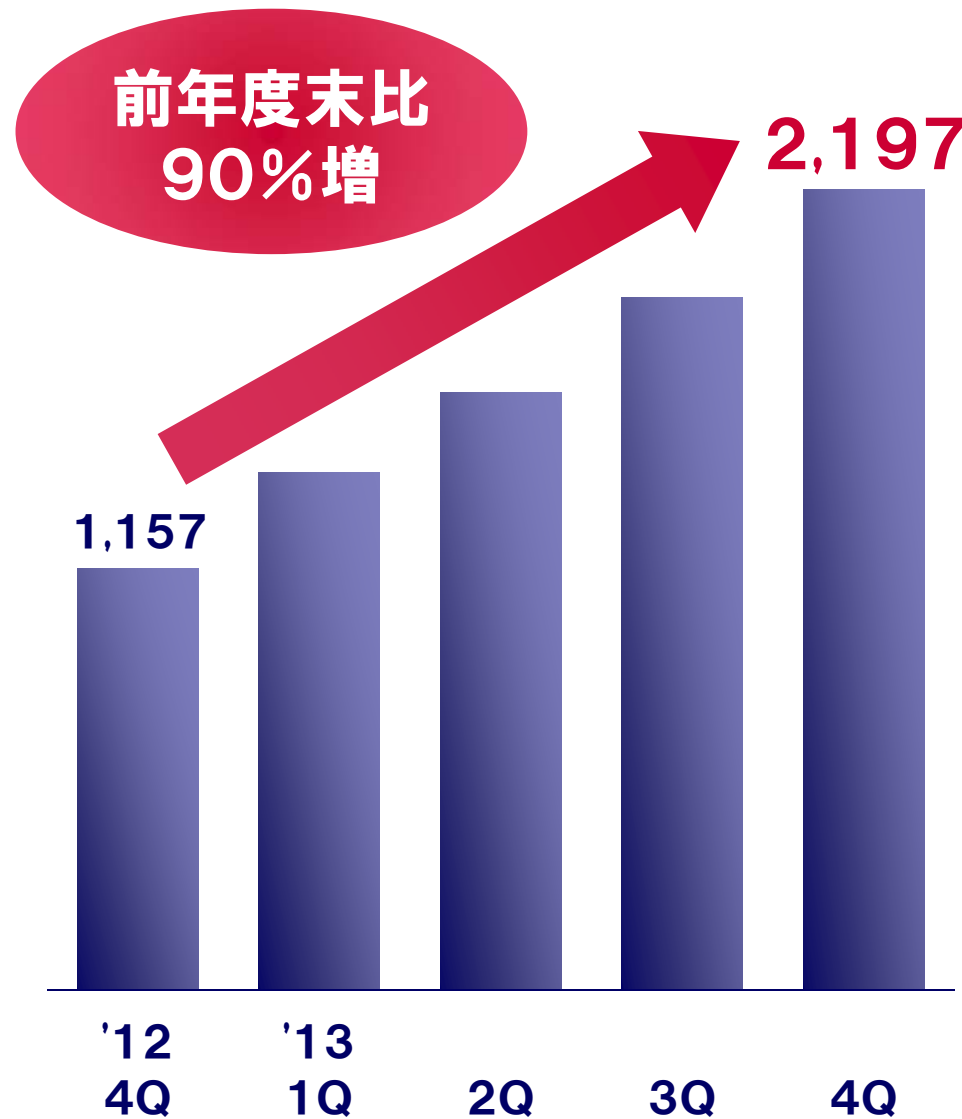
(万契約)



前年度末比  
30%増  
LTE比率 約8割に

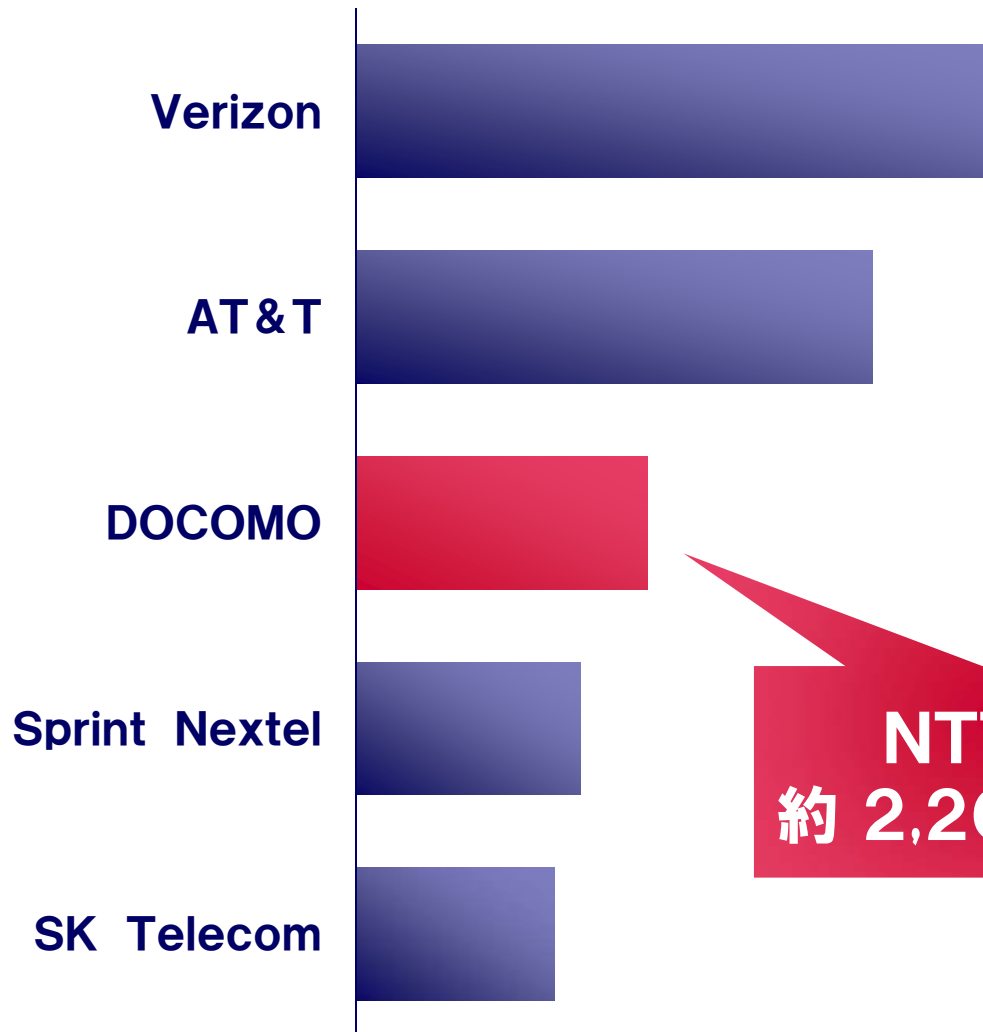
# LTE 契約数

(万契約)



**LTE契約数  
ほぼ倍増  
2,200万規模**

# LTE 契約数

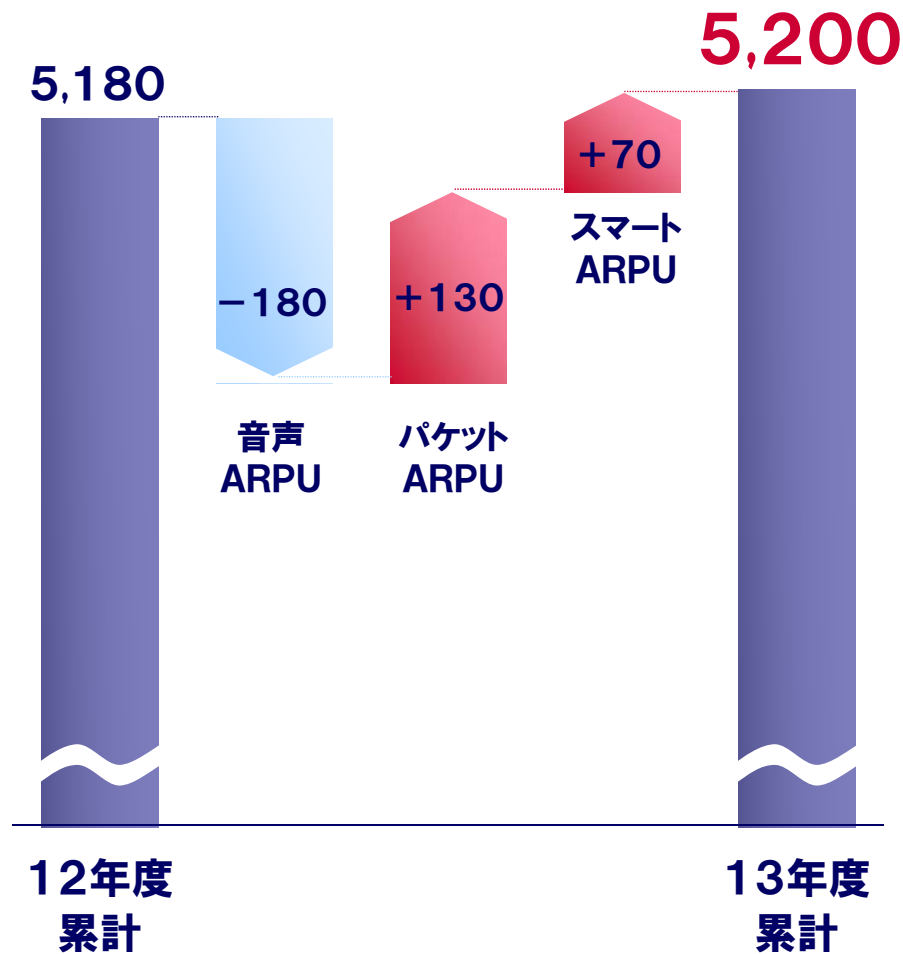


**世界第3位の  
LTE契約数**

**NTTドコモ  
約 2,200万 契約**

# ARPU (月々サポート影響除き)

(円)

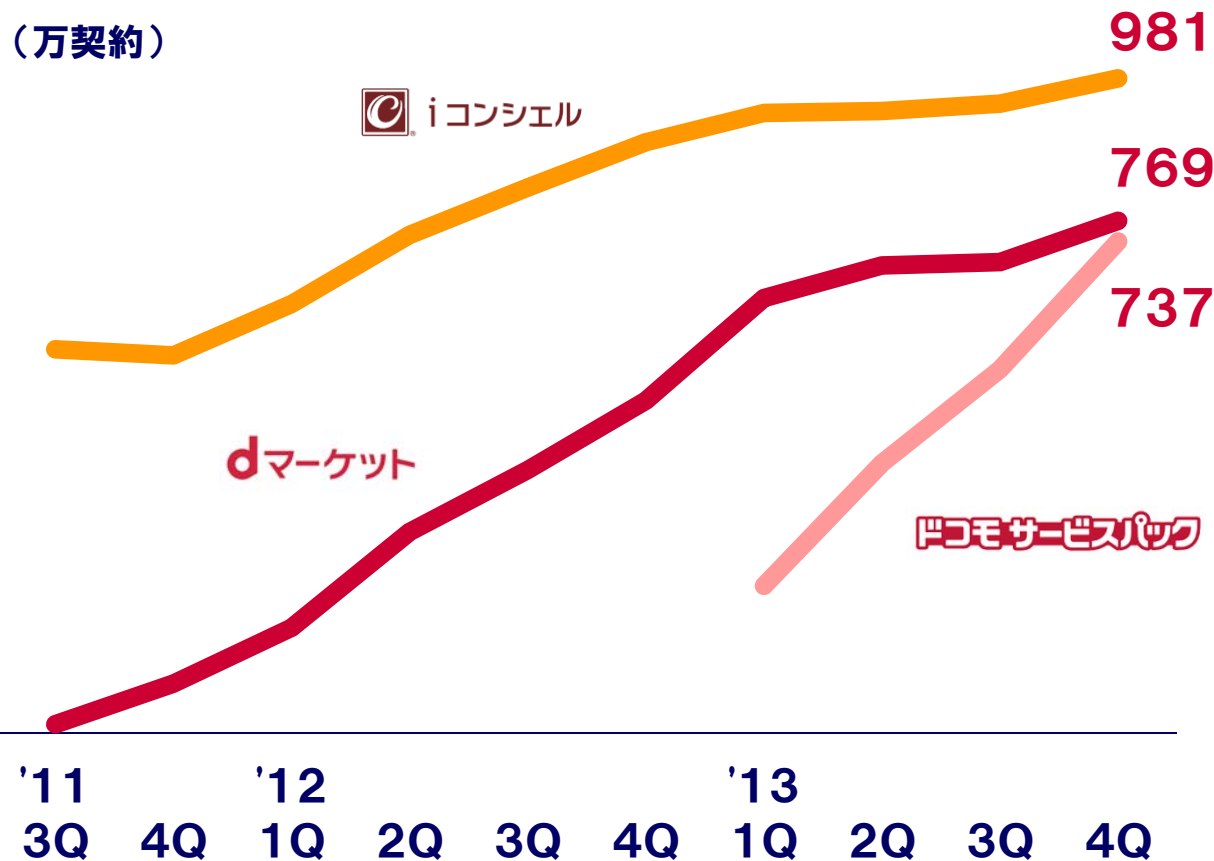


スマートフォン  
拡大により  
ARPU上昇



# 主要サービスの進捗

## 契約数 拡大傾向



計2,200万契約\*

dマーケット	
dビデオ 441万契約	dヒッツ 208万契約
dアニメストア 115万契約	dキッズ 5万契約
ドコモサービスパック	
おすすめパック 292万契約	あんしんパック 446万契約
iコンシェル 981万契約	

\* iコンシェルとおすすめパックの重複を除く。小数点第1位四捨五入  
 ※ dマーケットは月額課金サービスのみ

# dマーケット契約数

## 契約数の伸びが回復

(万契約)



### dヒッツ

- 200万契約突破
- 月額500円コース  
4月からスタート



※ dマーケットは月額課金サービスのみ

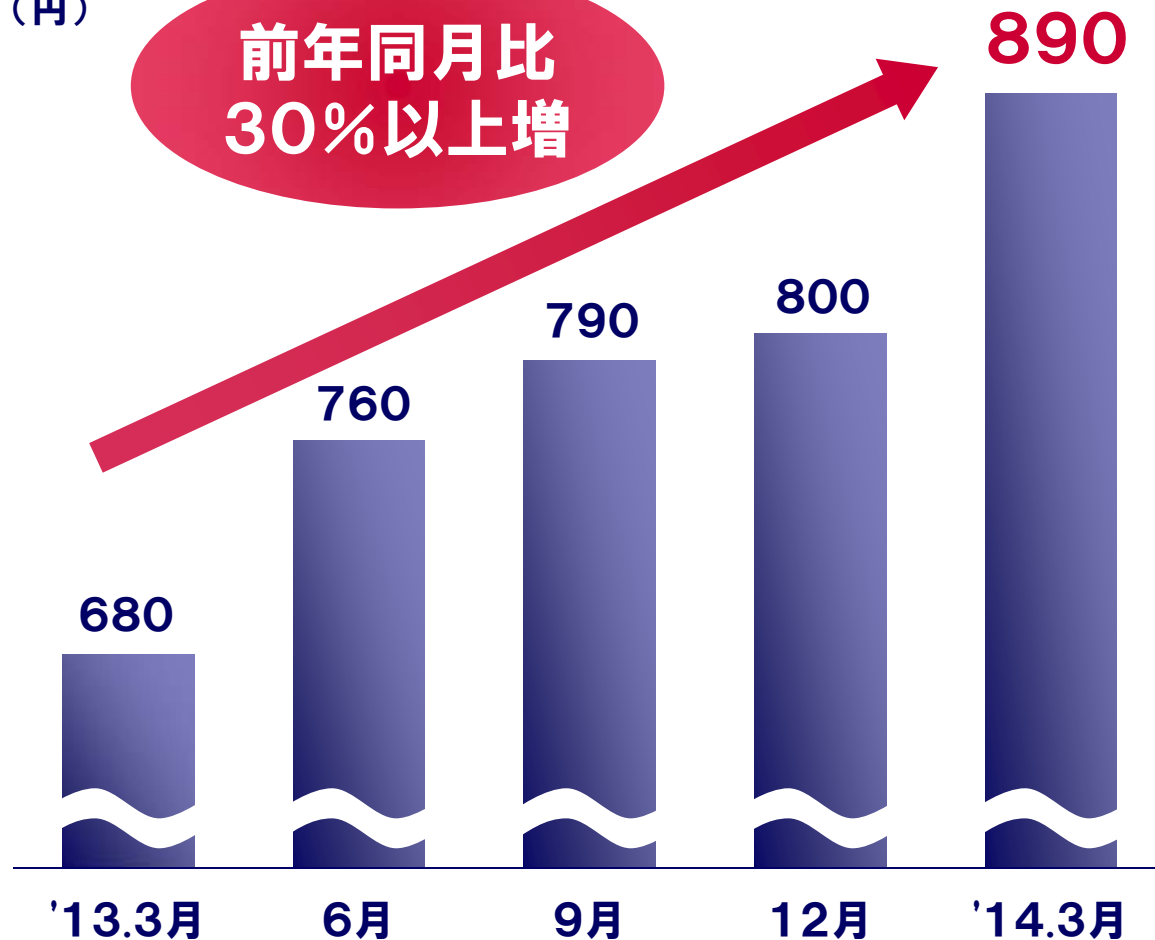


# dマーケット 1人あたり利用料

## お客様のご利用 大きな伸び

(円)

前年同月比  
30%以上増



### 増加の要因

#### 個別課金サービス成長

dトラベル    dゲーム  
dfashion    dブック  
dショッピング

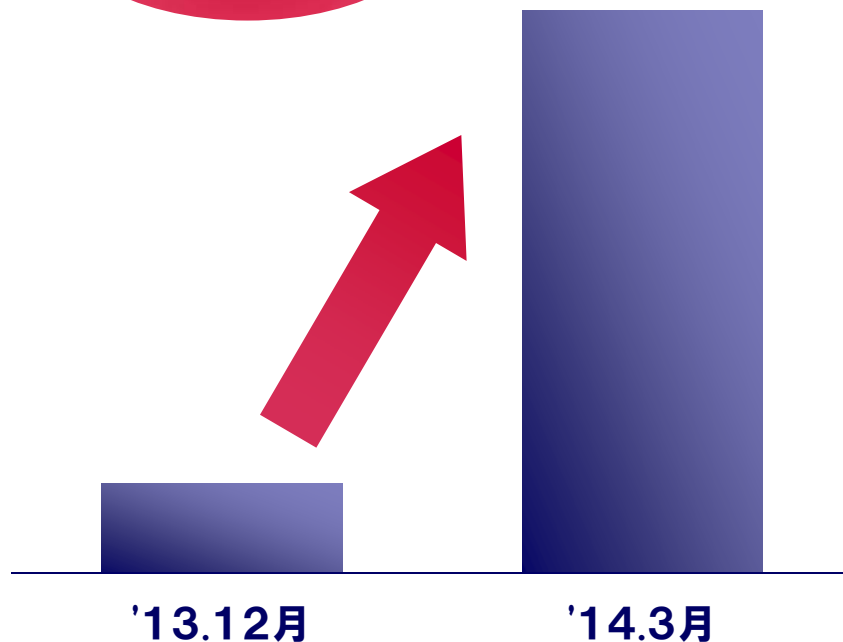
#### 月額サービス複数契約増

dビデオ    dヒッツ  
dアニメストア

## 利用者増で順調な立ち上がり



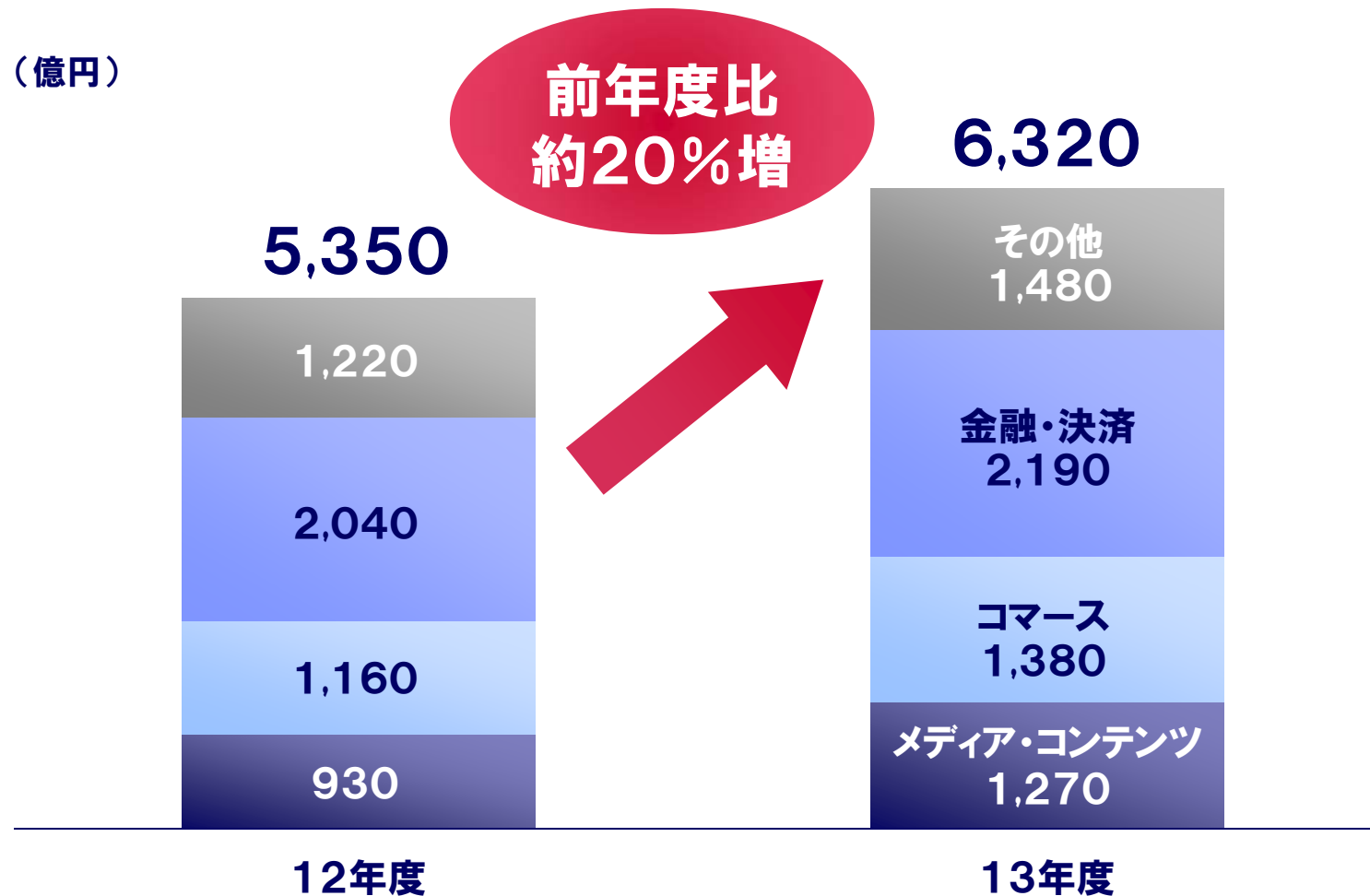
利用者数  
6倍増



- 旅行中の行動支援機能  
(ドコモ地図ナビと連携した旅程表等自動更新機能)
- 気分や目的から高品質な“旅”を探せる
- ドコモポイント、ケータイ払いの利用が可能

# 新領域収入の進捗

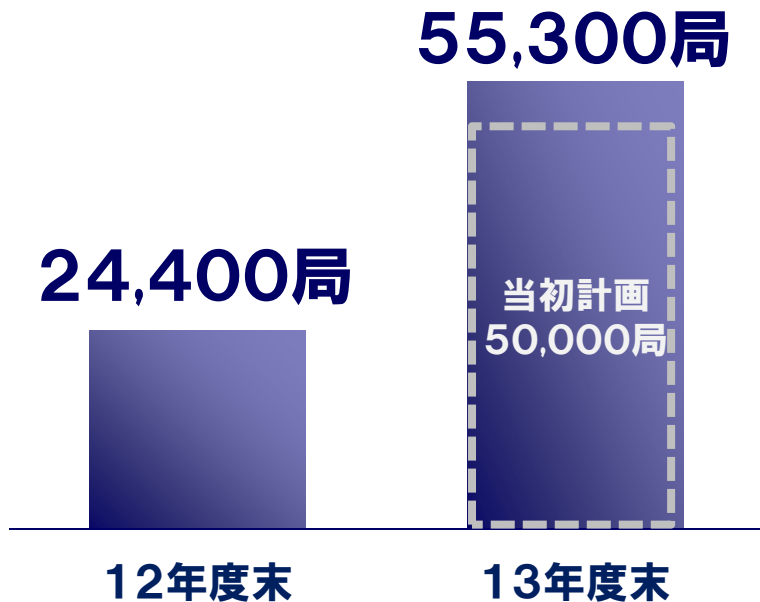
## 1,000億円規模の成長を達成



# LTE ネットワーク

## 基地局倍増の効果が顕在化

2013年度  
基地局が2.3倍に



### LTE通信速度調査結果\*

東京・大阪・名古屋

ビジネス街等 101箇所  
(2014年1月~2月)

No. 1



北海道・東北・中国・  
四国・九州地区

大学・高校・駅等 650箇所  
(2014年2月)

No. 1

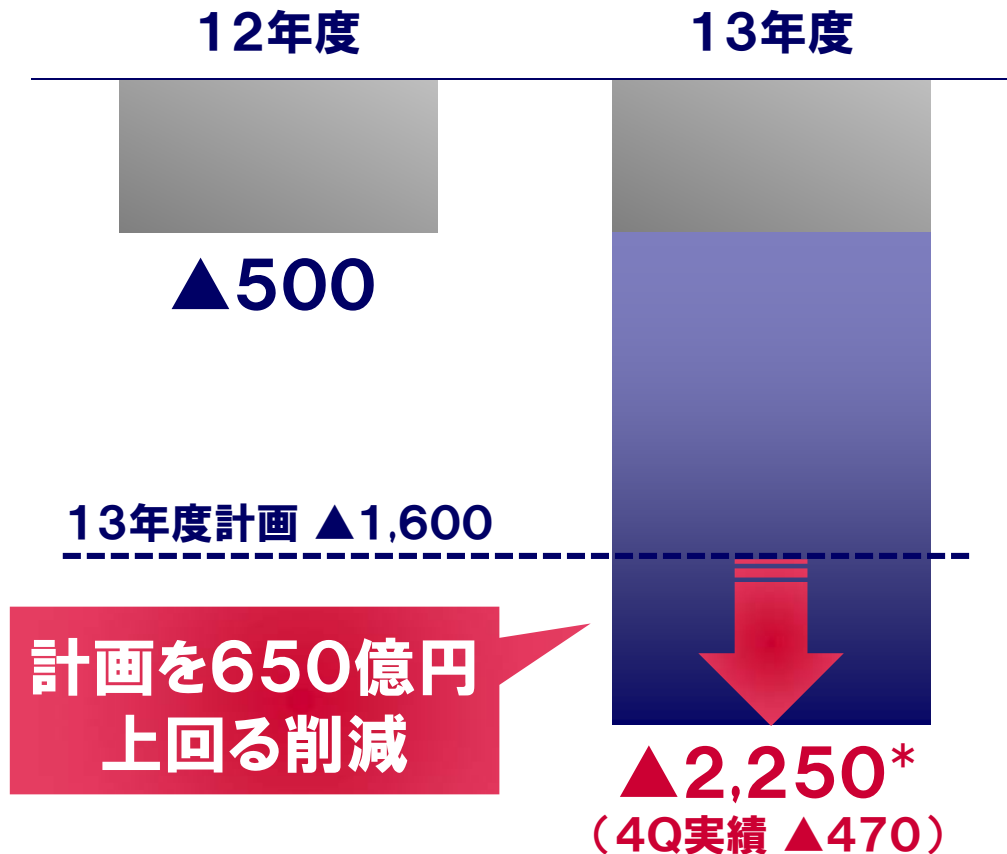


\* 株式会社イード社による調査。いずれも下り速度における順位

# 経営体質の強化

## 年間計画を上回るコスト効率化

(億円)



### 13年度削減内訳 (合計1,750億円)

- ・機器販売費用 : ▲400億円
- ・償却費・除却費 : ▲320億円
- ・その他の費用 : ▲1,030億円

\* グラフ内の13年度数値は、12年度からの累計値 ※ 数値は全て 対11年度比



# 2013年度決算 まとめ

- 第3四半期以降における純増数・MNPの大幅改善、スマートフォン契約数の着実な拡大とパケット収入増
- LTE基地局の大幅増によるエリア強化を実現
- dマーケット契約数の順調な拡大、新領域収入の着実な成長
- 計画を上回るコスト効率化を実現したものの、販売計画未達や春商戦の費用増加により減益

# 課題

- **パケット収入の更なる拡大**
  - ・ **スマートフォン利用者の更なる拡大**
  - ・ **「ケータイ+タブレット」等 複数デバイス利用促進**
- **キャッシュバックに偏った顧客獲得からの脱却**
  - ・ **ネットワークとサービスの拡充による他社との差別化**
  - ・ **解約率低下による顧客基盤の回復**
- **月々サポートのコントロール**

# 2013年度 決算概況

- ➡ 前年度比 収益横ばい・営業減益
- ➡ 2013年度 ハイライト



# 今後の事業運営方針

- ➡ 2014年度 of 取組みと業績予想
- ➡ 中期的成長・株主還元



# 2014年度の取組み

## 成長軌道の確立に向けて

モバイル事業の新たな成長に向けた **新料金プランの訴求**

パケット増収に向けた **スマートフォン販売強化と複数デバイス需要喚起**

競合他社との差別化と新領域拡大に向けた **サービスの拡充**

最強エリア構築に向けた **LTE基地局 4万局の増加**

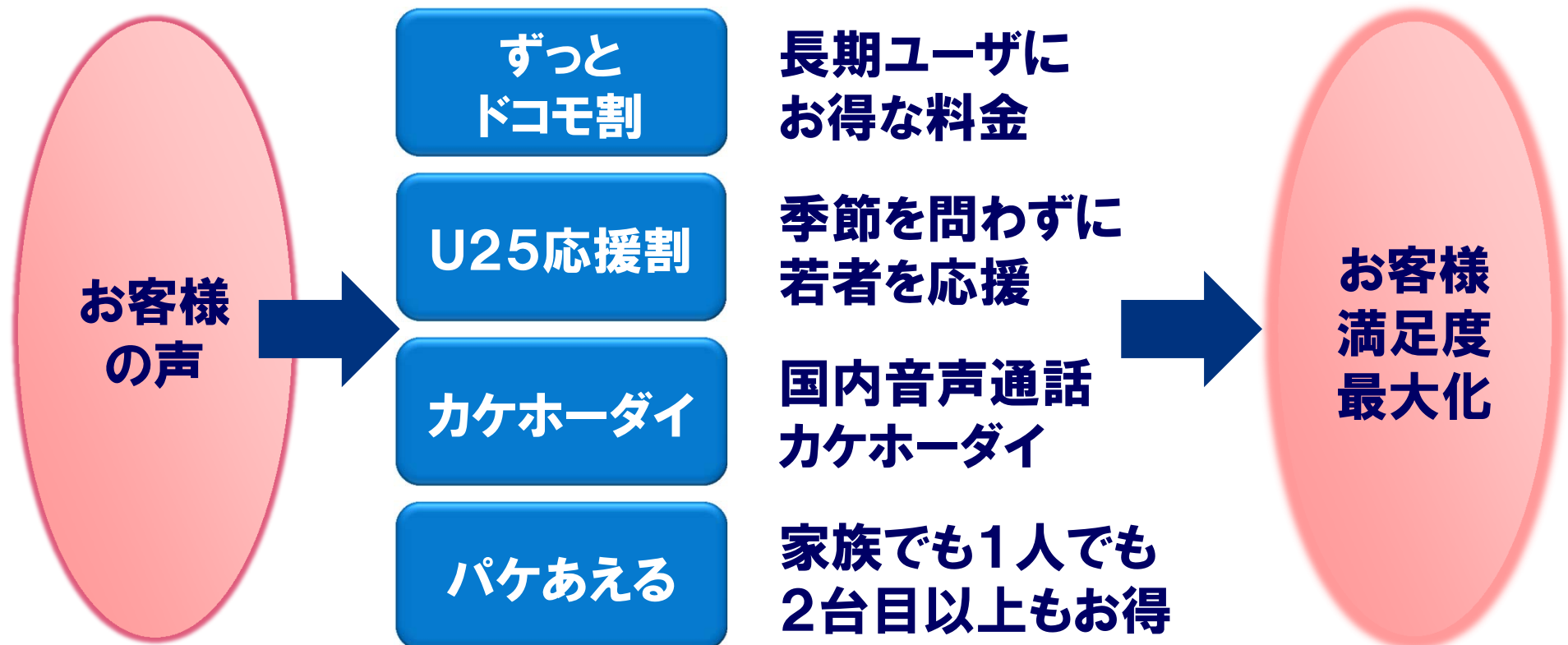
戦略的リソースシフトに向けた **事業構造の変革と再構築**

# 新料金プラン

## 時代を先取りする料金プランへ

**カケホーダイ & パケあえる**

～ スマートフォン・ケータイ・M2Mにも対応 ～



# 新料金プラン

## モバイル事業 新たな成長へ

カケホーダイ & パケあえる

パケット利用  
促進

音声  
コミュニケーション  
促進

契約数  
拡大

販売費用  
適正化

# サービスの拡充

## dマーケットのストア拡大



dマーケット

5月1日提供開始予定



dデリバリー



更なるマーケット拡大

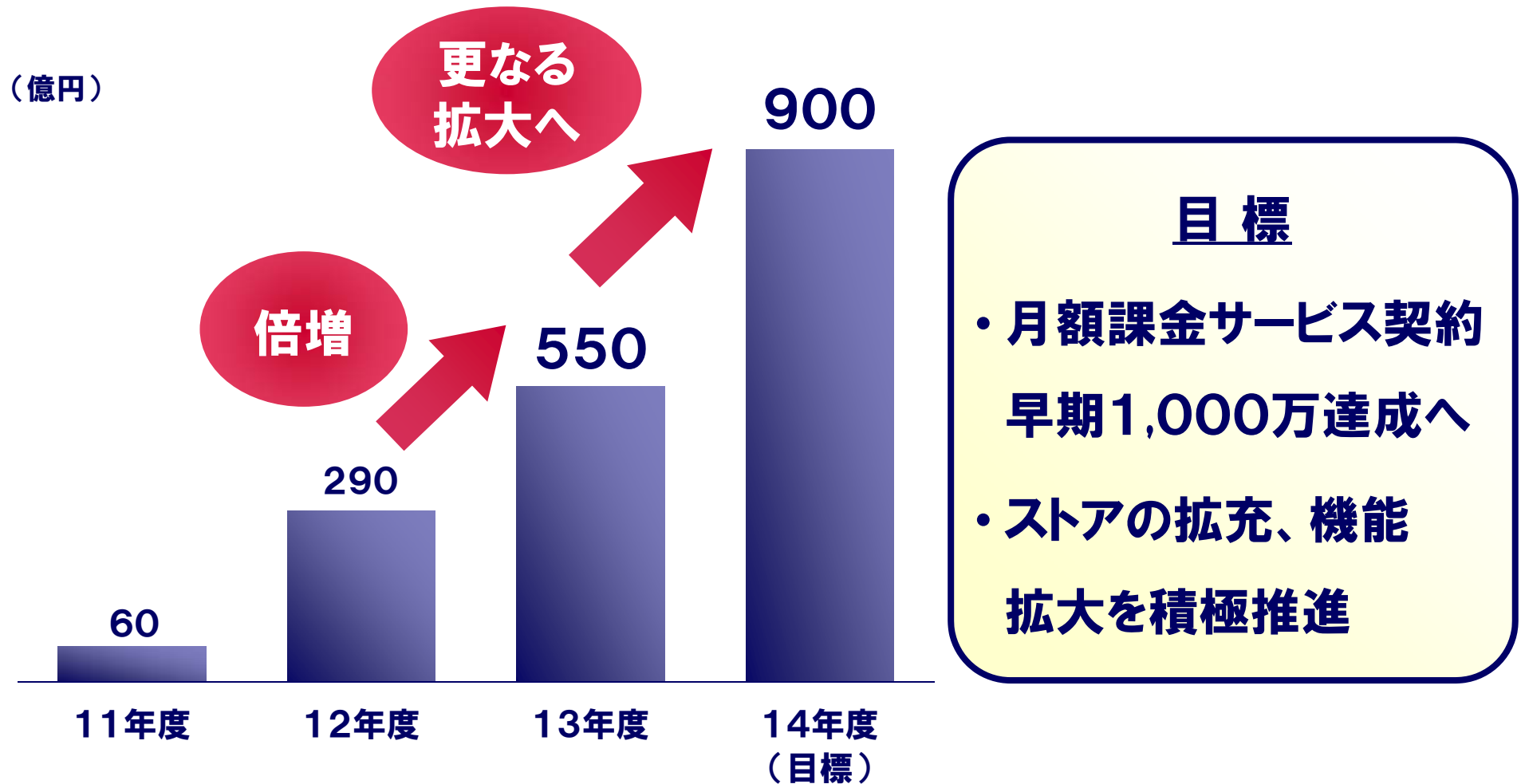
機能の追加でもっと使いやすく

11~13年度

14年度以降

# サービスの拡充

## dマーケット取扱高 益々拡大へ





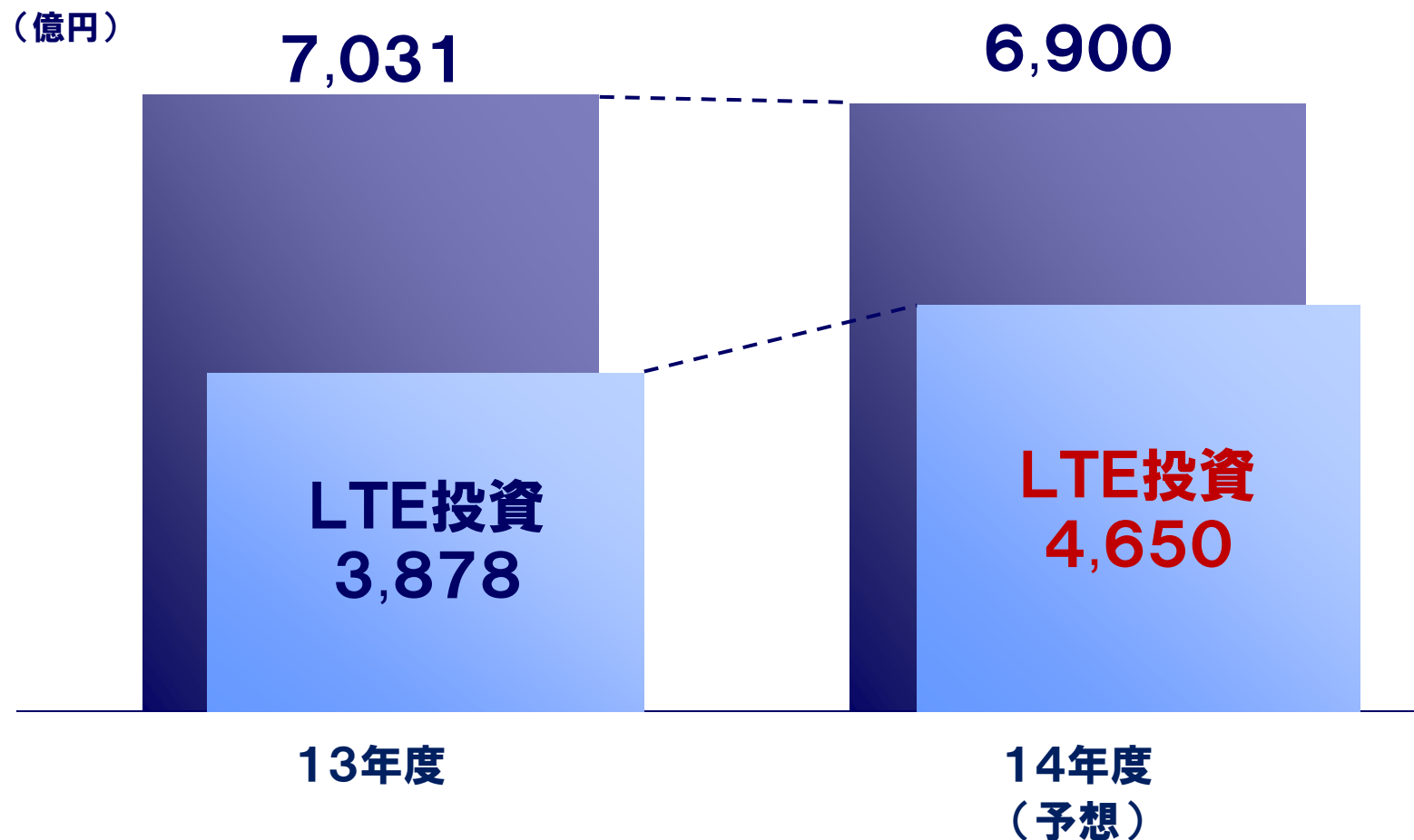
# 海外事業の展開

## 海外でも収益機会拡大を狙う



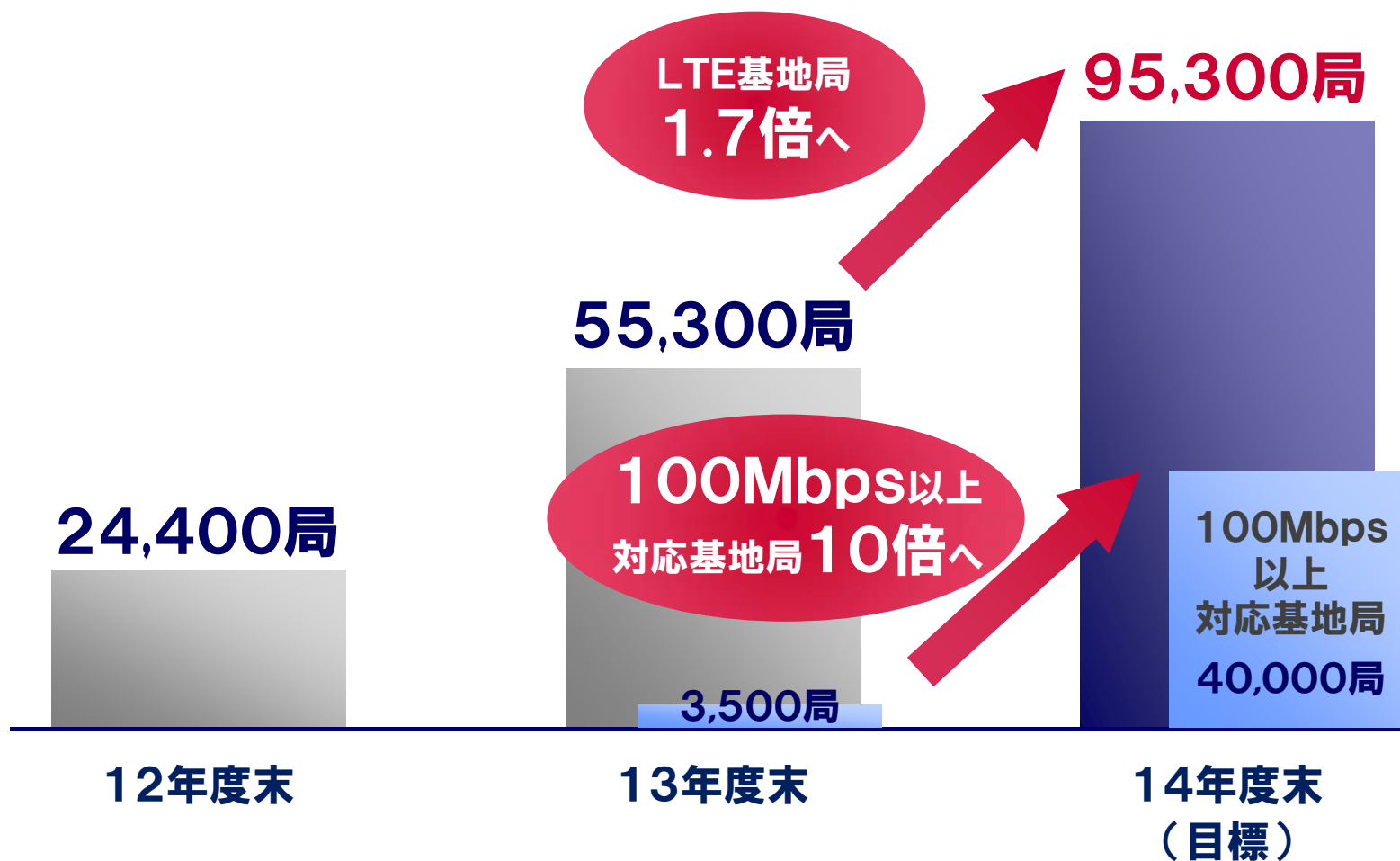
# 2014年度 設備投資の見通し

## LTE強化へ リソースを集中



# LTE ネットワーク

## LTE基地局 さらに大幅増へ



# LTE ネットワーク

## 今夏から VoLTE スタート

2014年 夏モデル スマートフォン 対応予定

VoLTE

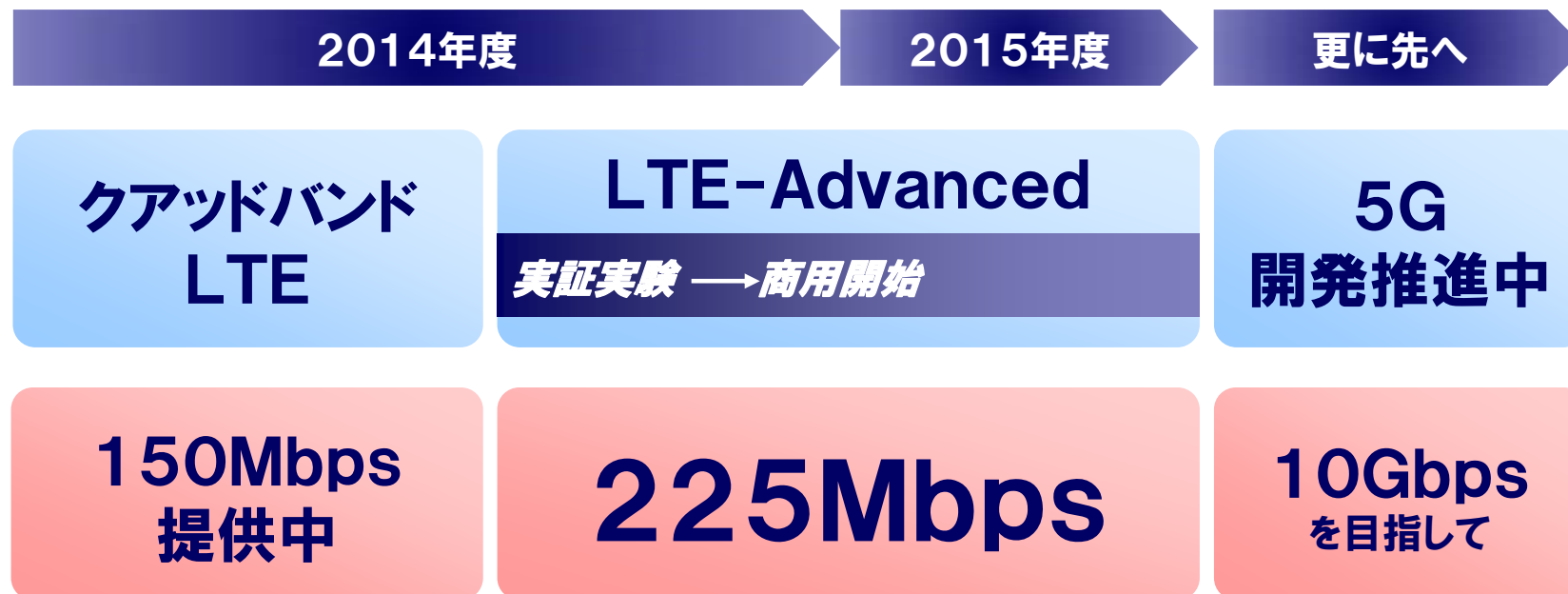
周波数利用効率が3倍アップ\*

高音質  
通話

低遅延

# LTE-Advancedの導入

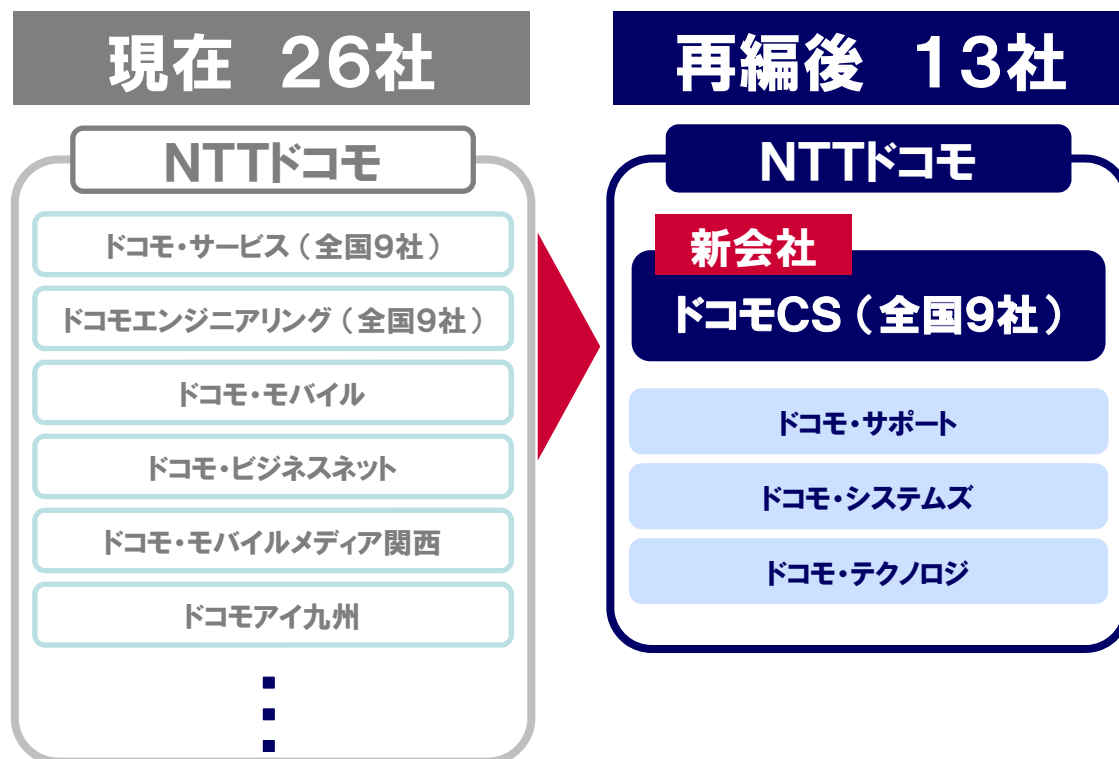
## 225Mbps サービス 2014年度中に スタート



# 事業構造の変革と再構築

## 新会社で地域に根差した お客様サービスの更なる向上へ

7月1日から グループ再編



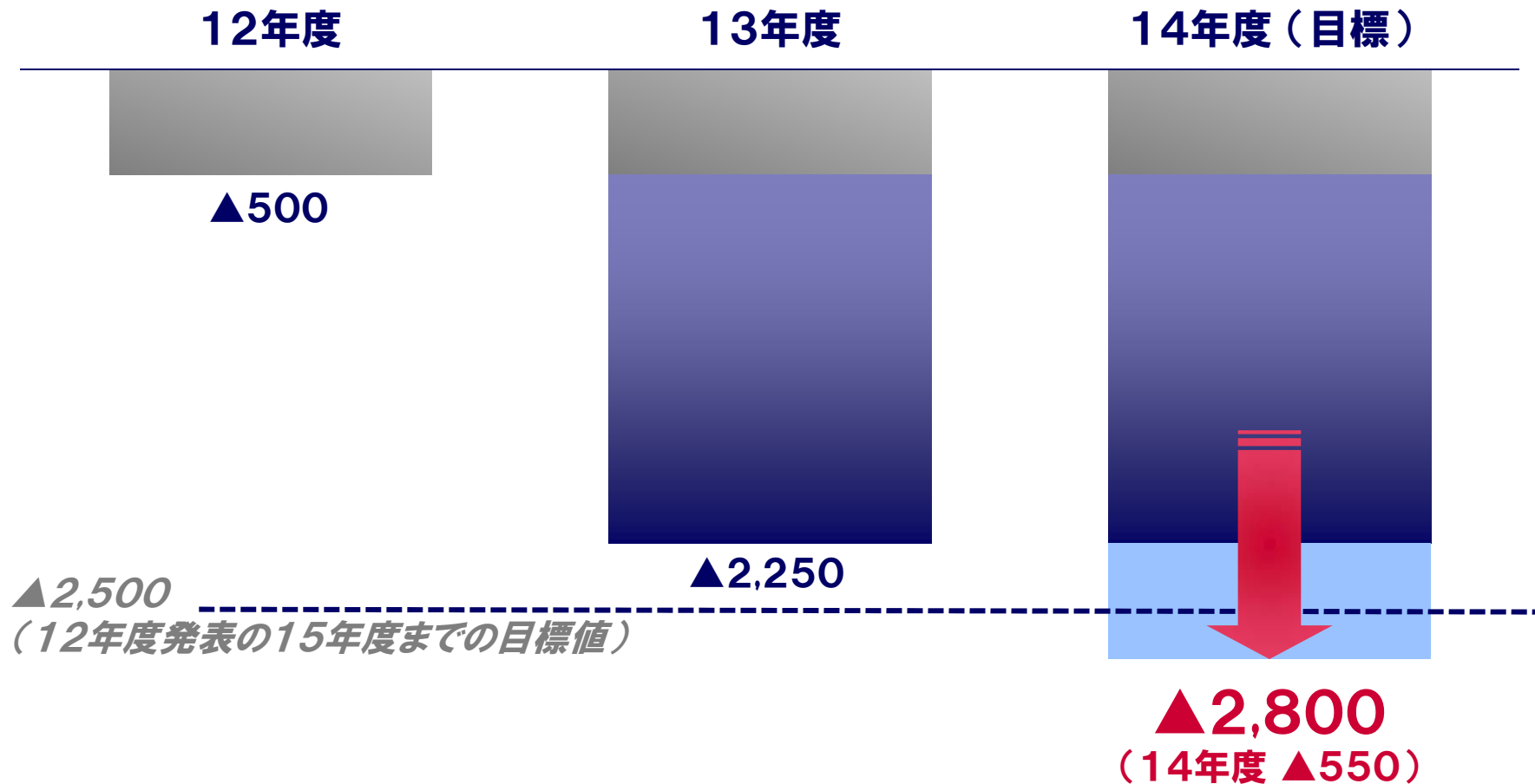
### 目的

- スペシャリスト集団、地域密着体制によるお客様サービス向上
- 支社スリム化による強化領域（新領域・法人）へのリソースシフト

# 経営体質の強化

## 更なる効率化の実現へ

(億円)



※ 数値は全て 対11年度比 ※ 実績及び計画値は、12年度からの累計値

# 2014年度 オペレーション指標

	2013年度 通期(1)	2014年度 通期予想 (2)	増減 (1)→(2)
純増数 (万契約)	157	370	+213
総販売数 (万台)	2,251	2,330	+79
(再)スマートフォン販売数 (万台)	1,378	1,530	+152
LTE 契約数 (万契約)	2,197	2,980	+783
パケット収入* (億円)	20,827	22,180	+1,353
スマートARPU (円)	490	530	+40



# 2014年度 業績予想



(億円)	2013年度 通期 (1)	2014年度 通期予想 (2)	増減 (1)→(2)
営業収益	44,612	45,900	+1,288
営業費用	36,420	38,400	+1,980
営業利益	8,192	7,500	-692
当社に帰属する当期純利益	4,647	4,800	+153
EBITDAマージン (%) *1	35.2	32.7	-2.5
設備投資	7,031	6,900	-131
フリー・キャッシュ・フロー *1 *2	2,572	2,800	228

\*1 各数値の算定については、本資料の「財務指標(連結)の調整表」及び当社ホームページ ([www.nttdocomo.co.jp](http://www.nttdocomo.co.jp)) 内の「株主・投資家情報」を参照

\*2 フリー・キャッシュ・フロー算定にあたっては、期末日が金融機関の休業日であったことによる電話料金未回収影響額、NTTファイナンス株式会社への電話料金の債権譲渡による電話料金未回収影響額、及び期間3ヶ月超の資金運用を目的とした金融商品の取得、償還及び売却による増減を除く

# 中期的成長に向けて

今年度の取組み

オペレーションの目標

事業貢献

**新料金**

**ネットワーク**

**サービス**

**デバイス**

スマートフォン移行  
・2台目利用拡大

フィーチャーフォン  
ユーザのニーズに対応

純増数拡大  
解約率低下

サービス・パッケージ  
利用促進

**モバイル事業  
新たな成長**

契約数

パッケージ

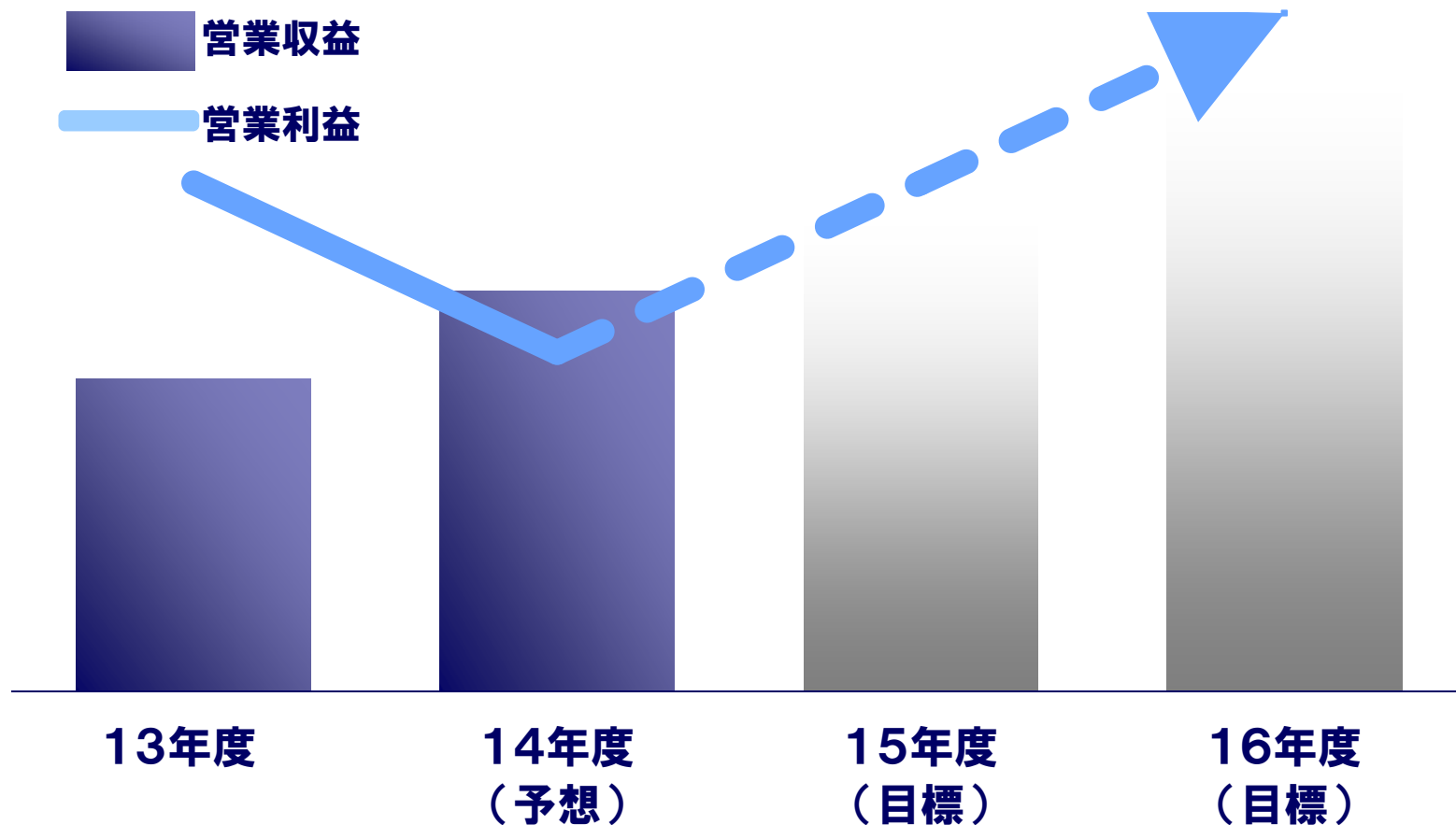
音声

**新領域拡大**

費用構造の抜本的な見直し

# 中期的成長に向けて

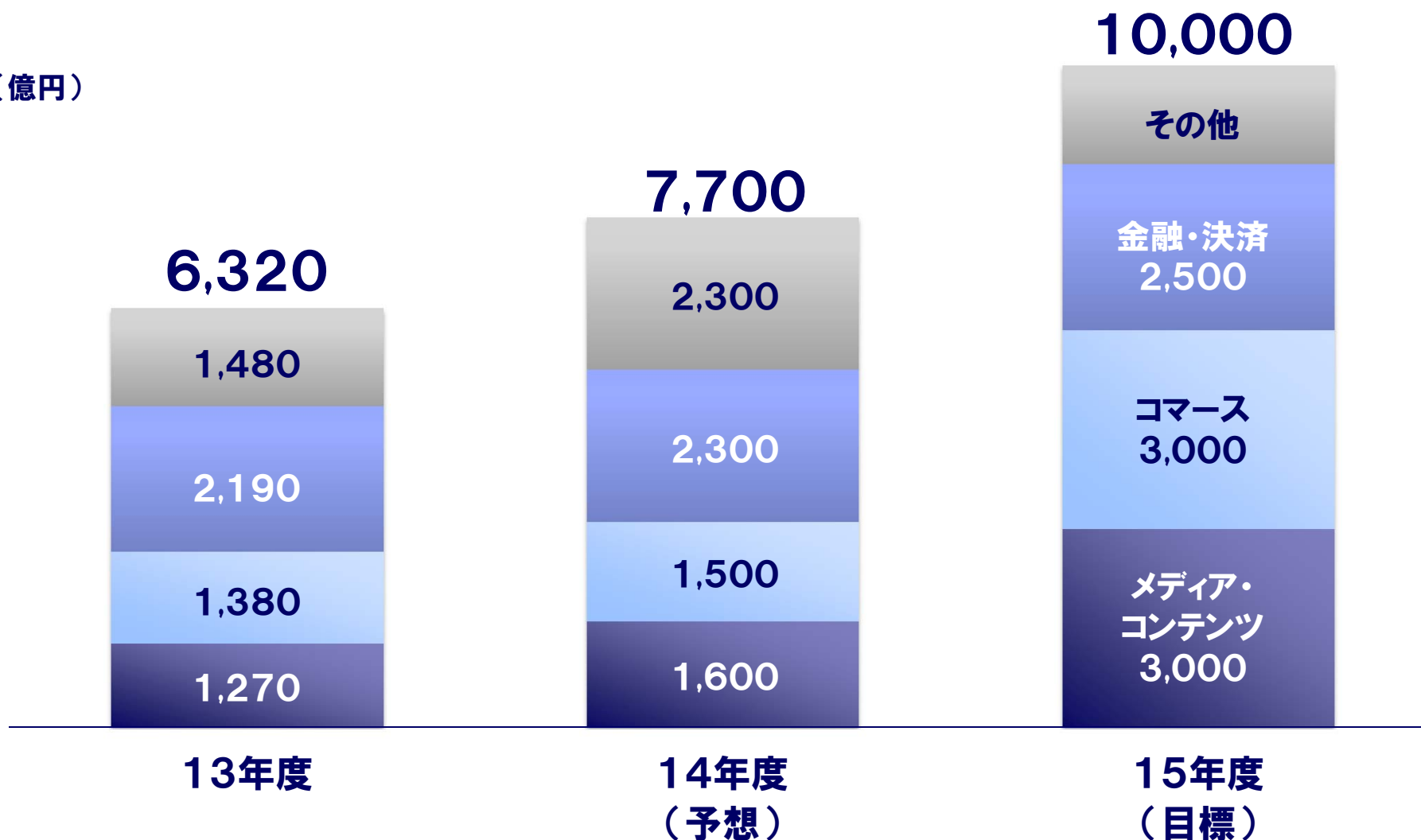
## 2015年度から 成長軌道へ



# 新領域収入の見通し

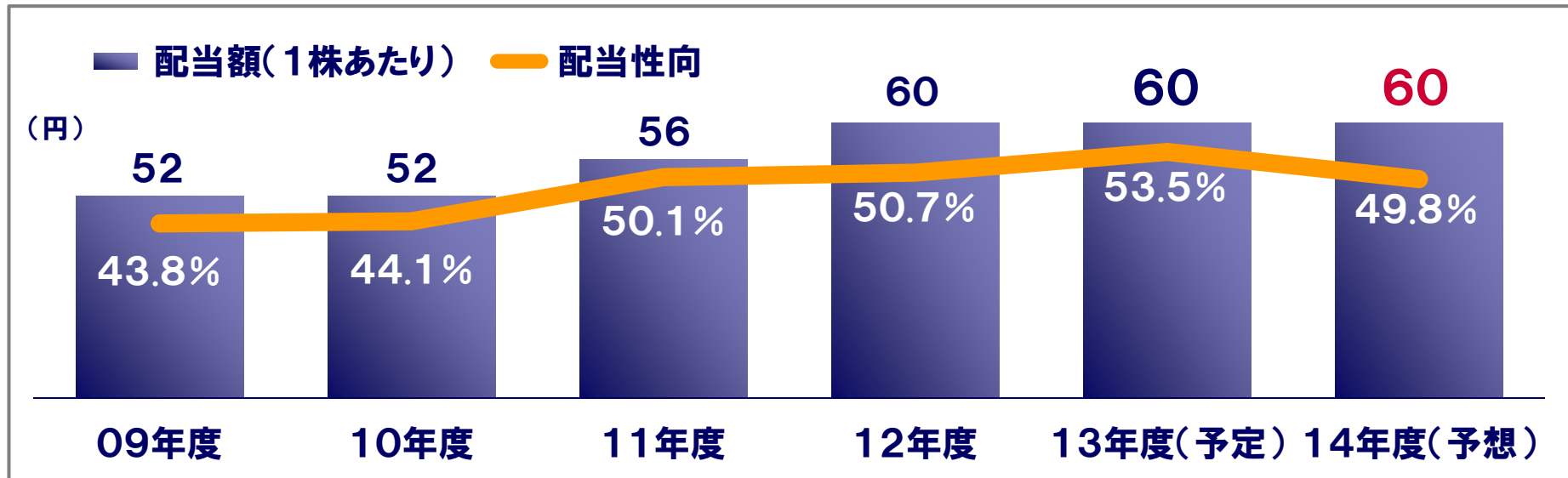
## 1兆円規模を目指して拡大

(億円)



# 株主還元

## ● 1株当たり配当金



## ● 自己株式の取得枠

- |                |                               |
|----------------|-------------------------------|
| (1) 取得対象株式の種類  | : 普通株式                        |
| (2) 取得し得る株式の総数 | : 3億 2,000万株 (上限)             |
| (3) 株式の取得価額の総額 | : 5,000億円 (上限)                |
| (4) 取得期間       | : 2014年 4月 26日 ~ 2015年 3月 31日 |

※ 14年度の配当性向については、14年4月25日に当社取締役会で決議した取得株数:3億2,000万株(上限)、取得総額:5,000億円(上限)の自己株式を取得する前提の数値  
※ 1株あたりの配当額は、13年10月1日に実施した 1:100 の株式分割を考慮後の数値

# 最後に・・・

## 成長軌道に向けて挑戦

- 新料金プラン導入を機に、純増拡大、スマートフォン移行・パケット利用の促進、解約率改善を図り、モバイル事業の新たな成長を目指す。
- ネットワーク・デバイスの磨き上げによりスマートフォン基盤を拡大。サービスの差別化でリードし、新領域収入・利益の拡大を図る。
- 月々サポート、販売費用、ネットワーク費用を適切にコントロールし、費用の効率化を図る。

**NTT**  
**docomo**

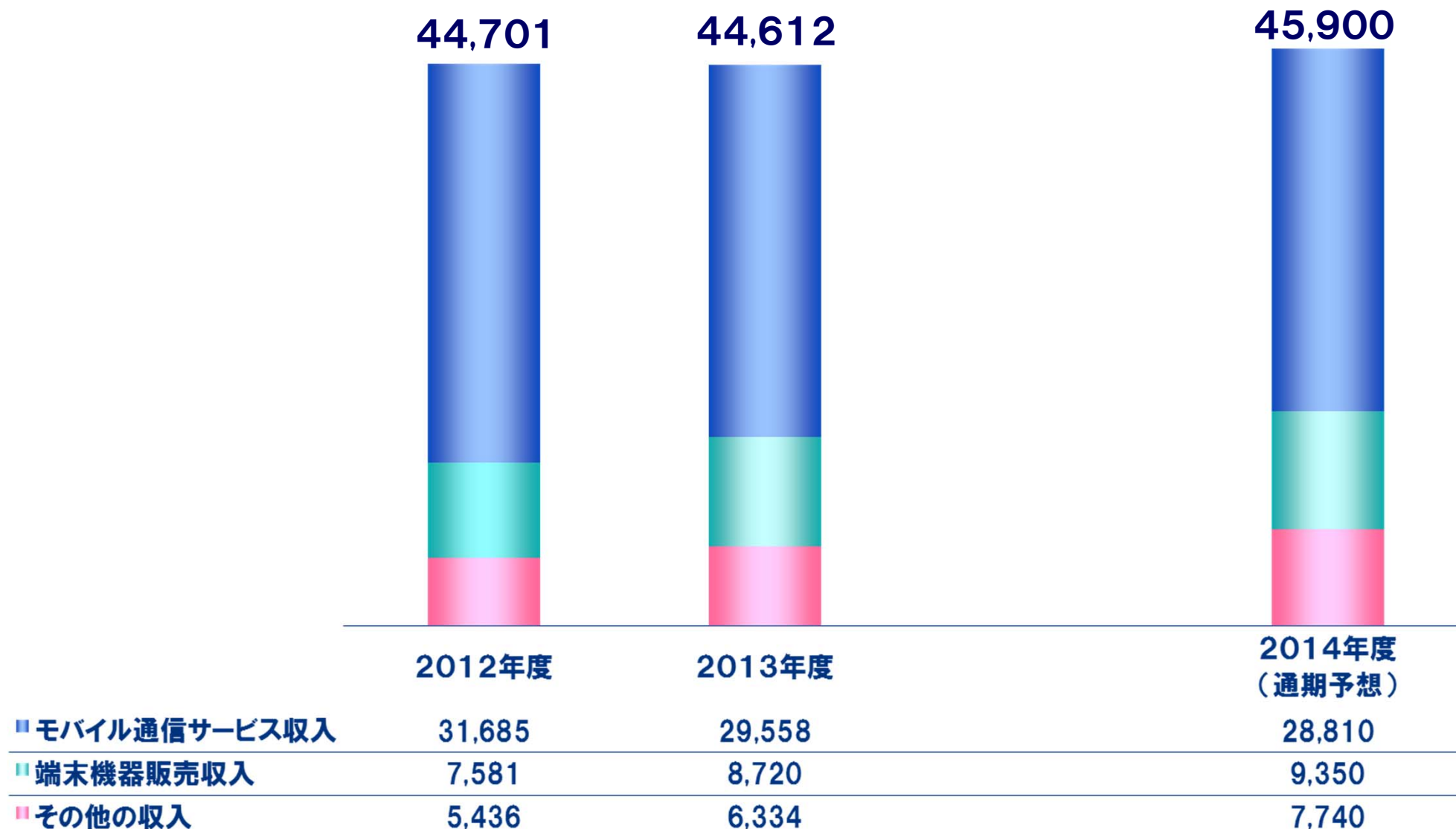
# Appendices



# 営業収益の推移

U.S.  
GAAP

(単位:億円)

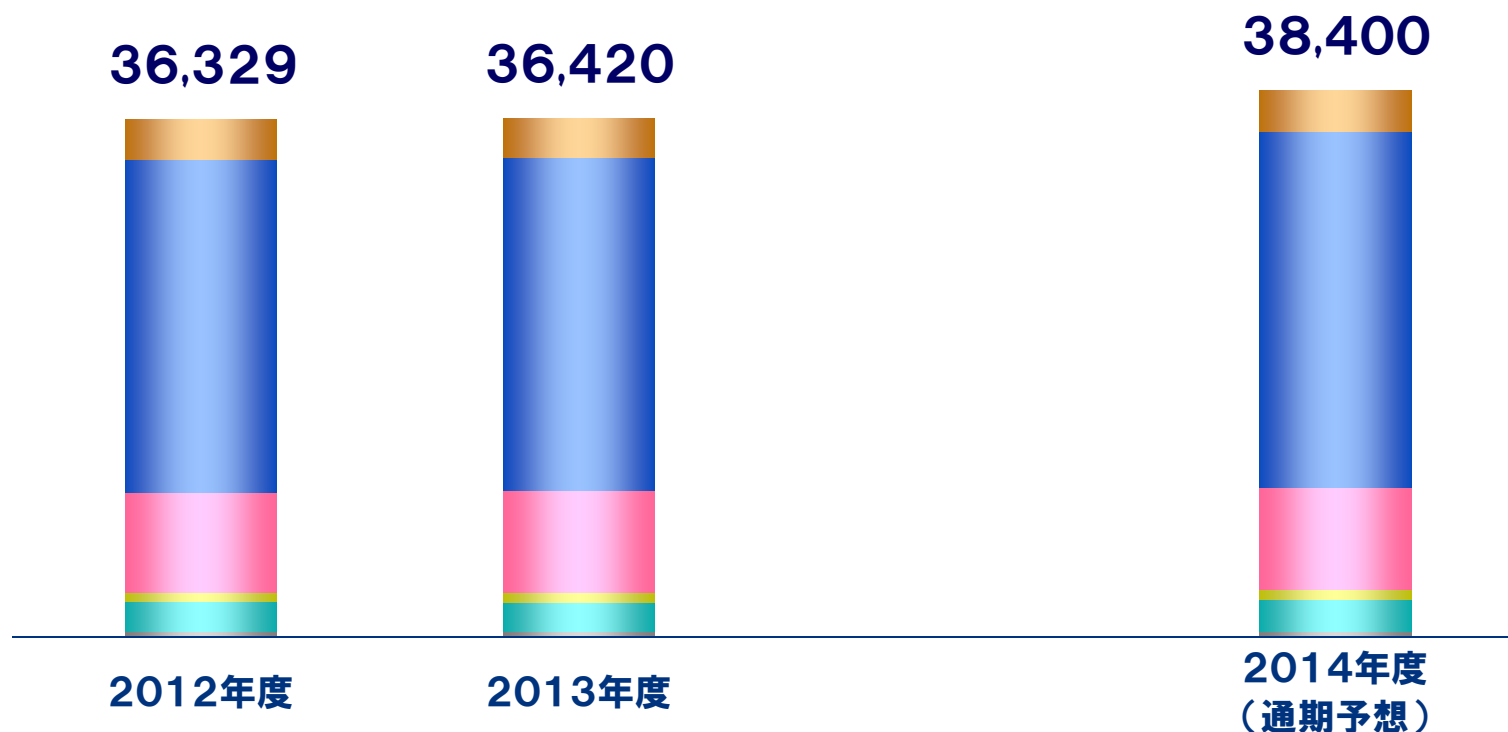


◆「国際サービス収入」は「モバイル通信サービス収入」に含めております

# 営業費用の推移

U.S.  
GAAP

(単位:億円)



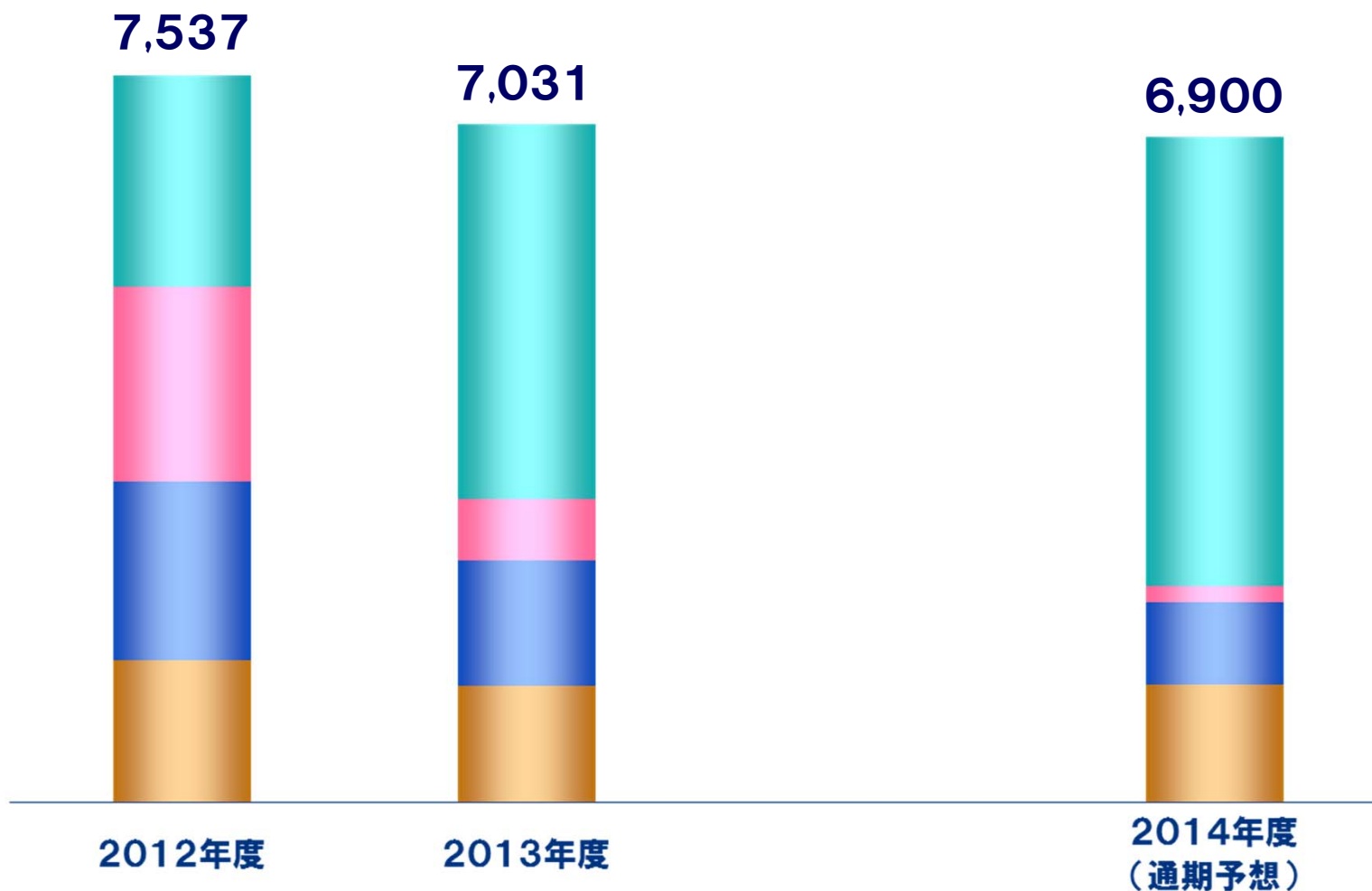
■ 人件費	2,801	2,759	2,880
■ 経費	23,424	23,382	25,040
■ 減価償却費	7,002	7,187	7,150
■ 固定資産除却費	642	654	710
■ 通信設備使用料	2,075	2,047	2,230
■ 租税公課	386	391	390
(再掲) 収益連動経費 *	12,654	12,574	12,860
(再掲) その他経費	10,769	10,808	12,180

\* 収益連動経費 = 端末機器原価 + 代理店手数料 + ロイヤリティプログラム経費

# 設備投資の推移

U.S.  
GAAP

(単位:億円)



■ 携帯電話事業 (LTE)	2,189	3,878	4,650
■ 携帯電話事業 (FOMA)	2,016	634	170
■ 携帯電話事業 (その他)	1,856	1,307	850
■ その他 (情報システム等)	1,475	1,212	1,230

# オペレーションの状況

		2012年度 (1)	2013年度 (2)	増減 (1) → (2)	2014年度 (通期予想)		
携帯電話	契約数【千】	61,536	63,105	+1,569	66,800		
		(再) FOMA	49,970	41,140	▲8,830	37,000	
		(再) Xi	11,566	21,965	+10,399	29,800	
		(再) iモード	32,688	26,415	▲6,273	22,700	
		(再) spモード	18,285	23,781	+5,497	28,700	
		(再) 通信モジュールサービス	3,169	3,338	+168	-	
	純増数【千】		1,407	1,569	+163	3,700	
	販売数【千】 (端末持込分含む)	販売数		23,555	22,514	▲1,041	-
		Xi	新規	2,840	5,005	+2,164	-
			契約変更	6,995	7,154	+159	-
			機種変更	653	2,601	+1,947	-
		FOMA	新規	4,575	3,023	▲1,551	-
			契約変更	29	69	+41	-
	機種変更		8,463	4,662	▲3,801	-	
	解約率【%】		0.82	0.87	+0.05	-	
	総合ARPU【円】		4,840	4,500	▲340	4,390	
		音声ARPU【円】	1,730	1,370	▲360	1,240	
	パケットARPU【円】	2,690	2,640	▲50	2,620		
	スマートARPU【円】	420	490	+70	530		
MOU【分】		117	106	▲11	-		

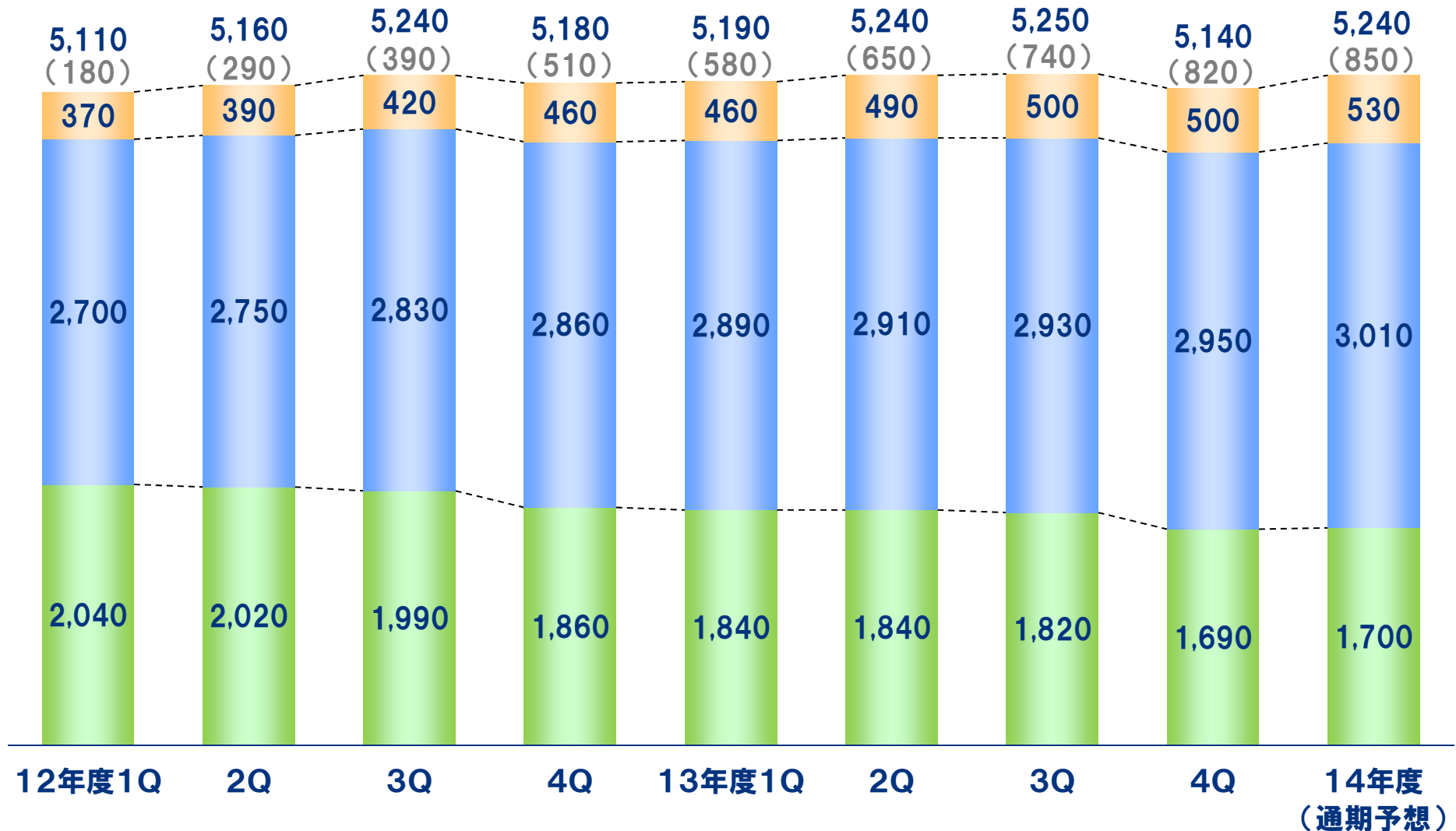
# 主なサービスの状況

		2013年度 3Q <sup>(1)</sup> 【前四半期】	2013年度 4Q <sup>(2)</sup>	増減 (1) → (2)
<b>dマーケット</b>				
	dビデオ 会員数 (万契約)	434	441	+7
	dヒッツ 会員数 (万契約)	173	208	+35
	dアニメストア 会員数 (万契約)	98	115	+17
	dミュージック 累計ダウンロード数 (万DL)	2,920	3,180	+260
	dブック 累計ダウンロード数 (万DL)	18,288	19,868	+1,580
<b>ドコモサービスパック</b>				
	おすすめパック (万契約)	206	292	+86
	あんしんパック (万契約)	340	446	+105
<b>その他新領域</b>				
	カラダのキモチ (万契約)	26	41	+15
	NOTTV (万契約)	153	161	+7

# 総合ARPU (月々サポート影響除き)

■音声ARPU ■パケットARPU ■スマートARPU

(単位:円)



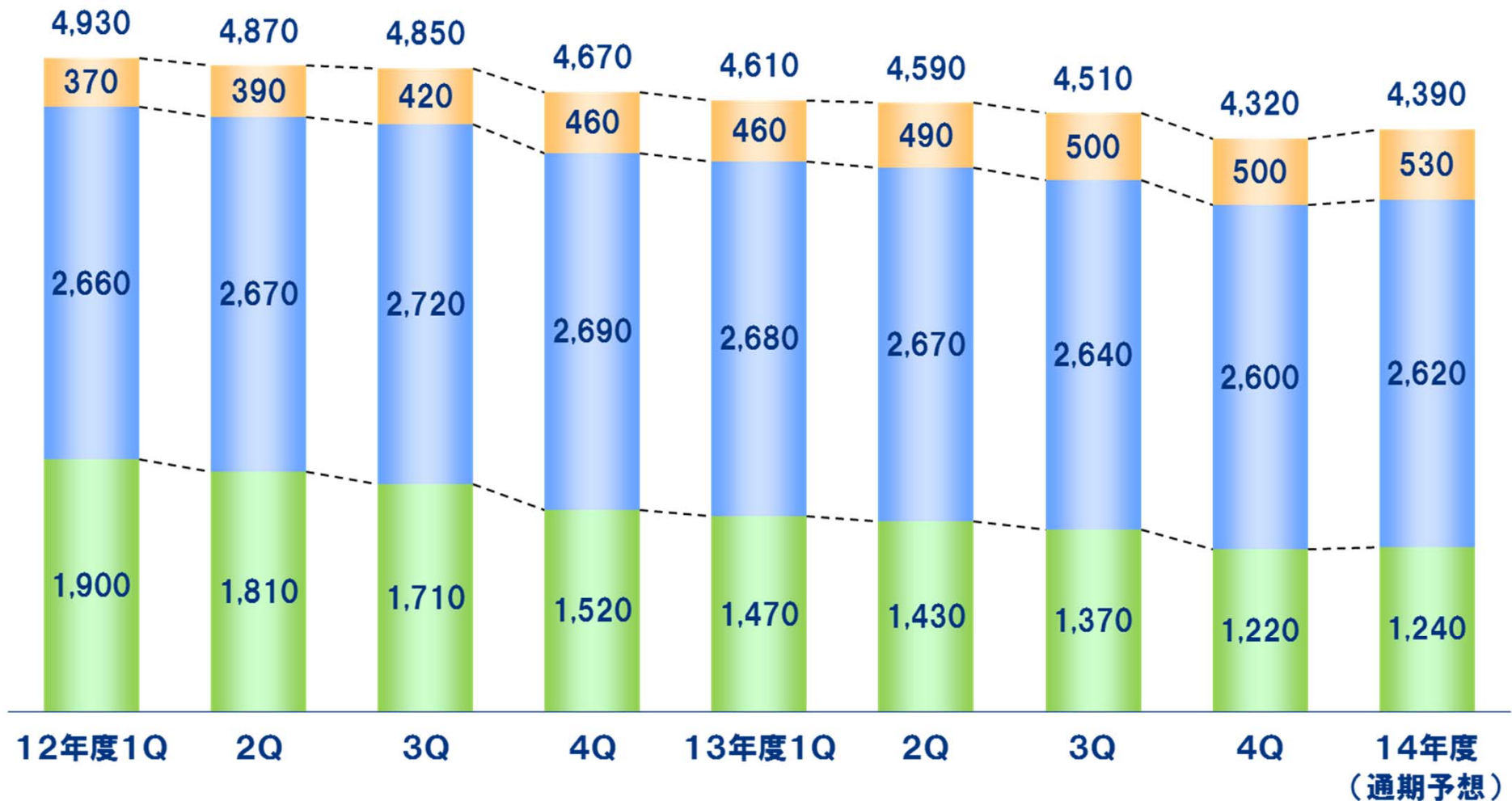
- ◆ スマートARPUへは、月々サポート影響はありません。
- ◆ 本資料に記載のARPUについては、新たなARPUの定義に基づき算出しています。
- ◆ ARPUの定義および算出方法については、本資料の「ARPU・MOUの定義および算出方法について」をご参照ください。

※ ( )内の数値は月々サポート影響

# 総合ARPU ・ MOU

(単位:円)

■音声ARPU   ■パケットARPU   ■スマートARPU



MOU (分)	12年度1Q	2Q	3Q	4Q	13年度1Q	2Q	3Q	4Q	14年度 (通期予想)
MOU (分)	119	119	118	110	109	108	107	102	

◆ 本資料に記載のARPUについては、新たなARPUの定義に基づき算出しています。  
 ◆ ARPU・MOUの定義および算出方法については、本資料の「ARPU・MOUの定義および算出方法について」をご参照ください。

# 主要な財務指標

	2012年度 期末	2013年度 期末	2014年度 期末(予想)
<b>収益性・効率性に関する指標</b>			
EBITDA(億円)	15,693	15,722	14,990
EBITDAマージン(%)	35.1	35.2	32.7
フリー・キャッシュ・フロー(億円)	2,256	2,572	2,800
ROE(%) ※当社に帰属する当期純利益÷株主資本*	9.4	8.4	8.7
ROCE(%) ※営業利益÷(株主資本+有利子負債)*	15.3	14.3	13.1
<b>安全性に関する指標</b>			
株主資本比率(%) ※株主資本÷総資産	74.9	75.2	—
D/E レシオ(倍) ※有利子負債÷株主資本	0.047	0.041	—
有利子負債/EBITDA倍率(倍)	0.16	0.15	—
<b>株式価値に関する指標</b>			
EPS(円) ※1株当たり当社に帰属する当期純利益	118.41	112.07	120.4
PER(倍) ※時価総額÷当社に帰属する当期純利益	12.0	14.53	—
PBR(倍) ※時価総額÷株主資本	1.1	1.2	—
配当性向(%)	50.7	53.5	49.8
配当利回り(%) 年間配当金額÷期末株価	4.2	3.7	—
時価総額(億円) 期末株価×発行済み株式数(自己株式除く)	58,925	67,509	—

ROE 及び ROCEの計算に使用している株主資本及び有利子負債は前期末と当期末の平均値  
 \* 2014年度期末予想について、2014年4月25日に当社取締役会で決議した取得株数:3億2,000万株(上限)、取得総額:5,000億円(上限)の自己株式を取得する前提の数値





**NTT**  
**docomo**

# ARPU・MOUの定義および算出方法

## ① ARPU・MOUの定義

### a. ARPU (Average monthly Revenue Per Unit) : 1契約あたり月間平均収入

1契約あたり月間平均収入(ARPU)は、1契約当たりの各サービスにおける平均的な月間営業収益を計るために使われています。ARPUはモバイル通信サービスおよびその他の営業収入の一部を、当該期間の稼動契約数で割って算出されています。こうして得られたARPUは1契約当たりの各月の平均的な利用状況及び当社による料金設定変更の影響を分析する上で有用な情報を提供するものであると考えています。なお、ARPUの分子に含まれる収入は米国会計基準により算定しています。

### b. MOU (Minutes of Use) : 1契約あたり月間平均通話時間

## ② ARPUの算定式

総合ARPU : 音声ARPU + パケットARPU + スマートARPU

- ・音声ARPU : 音声ARPU関連収入 (基本使用料、通話料) ÷ 稼動契約数
- ・パケットARPU : パケットARPU関連収入 (月額定額料、通信料) ÷ 稼動契約数
- ・スマートARPU : その他の営業収入の一部 (コンテンツ関連収入、料金回収代行手数料、端末補償サービス収入、広告収入等) ÷ 稼動契約数

## ③ 稼動契約数の算出方法

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

(注) 通信モジュールサービス、「電話番号保管」、「メールアドレス保管」及び「ドコモビジネスランシーバー」は、ARPU及びMOUの算定上、収入、契約数ともに含めていません。

# 財務指標(連結)の調整表 ①

(単位:億円)

## 1. EBITDA、EBITDAマージン

	2015年3月期 通期(予想)	2013年3月期 通期	2014年3月期 通期
<b>a. EBITDA</b>	14,990	15,693	15,722
減価償却費	△ 7,150	△ 7,002	△ 7,187
有形固定資産売却・除却損	△ 340	△ 319	△ 343
営業利益	7,500	8,372	8,192
営業外損益(△費用)	80	△ 38	139
法人税等	△ 2,700	△ 3,231	△ 3,080
持分法による投資損益(△損失)	△ 70	△ 296	△ 691
控除:非支配持分に帰属する当期純損益(△利益)	△ 10	103	88
<b>b.当社に帰属する当期純利益</b>	4,800	4,910	4,647
<b>c.営業収益</b>	45,900	44,701	44,612
<b>EBITDAマージン (=a/c)</b>	32.7%	35.1%	35.2%
<b>売上高当期純利益率 (=b/c)</b>	10.5%	11.0%	10.4%

(注)当社が使用しているEBITDA及びEBITDAマージンは、米国証券取引委員会(SEC)レギュレーションS-K Item10(e)で用いられているものとは異なっています。従って、他社が用いる同様の指標とは比較できないことがあります。

2013年3月期通期については、持分法を遡及して再適用したことを反映した数値です。

(単位:億円)

## 2. ROCE(税引前)

	2015年3月期 通期(予想)	2013年3月期 通期	2014年3月期 通期
<b>a. 営業利益</b>	7,500	8,372	8,192
<b>b. 使用総資本</b>	57,402	54,707	57,480
<b>ROCE(税引前) (=a/b)</b>	13.1%	15.3%	14.3%

(注)使用総資本=(前期末株主資本+当期末株主資本)/2+(前期末有利子負債+当期末有利子負債)/2

有利子負債=1年以内返済予定長期借入債務+短期借入金+長期借入債務

2013年3月期通期については、持分法を遡及して再適用したことを反映した数値です。

2015年3月期通期(予想)の使用総資本算定に使用している当期末株主資本については、2014年4月25日に当社取締役会で決議した、

取得株数:3億2,000万株(上限)、取得総額:5,000億円(上限)の自己株式を取得する前提の数値となっています。

# 財務指標(連結)の調整表 ②

(単位:億円)

## 3. フリー・キャッシュ・フロー (特殊要因、債権譲渡影響及び資金運用に伴う増減除く)

	2015年3月期 通期(予想)	2013年3月期 通期	2014年3月期 通期
<b>フリー・キャッシュ・フロー (特殊要因、債権譲渡影響及び資金運用に伴う増減除く)</b>	2,800	2,256	2,572
特殊要因(注1)	-	1,470	-
債権譲渡影響(注2)	-	△ 2,420	-
資金運用に伴う増減(注3)	-	999	399
<b>フリー・キャッシュ・フロー</b>	2,800	2,305	2,971
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 6,900	△ 7,019	△ 7,036
営業活動によるキャッシュ・フロー	9,700	9,324	10,006

(注1) 特殊要因とは、期末日が金融機関の休業日であることによる電話料金未回収影響額です。

(注2) 債権譲渡影響とは、NTTファイナンス株式会社への電話料金の債権譲渡による電話料金未回収影響額です。

2013年3月期通期の営業活動によるキャッシュ・フローは、債権譲渡による電話料金未回収影響額を含んでいます。

(注3) 資金運用に伴う増減とは、期間3ヵ月超の資金運用を目的とした金融商品の取得、償還及び売却による増減です。

2013年3月期通期、2014年3月期通期の投資活動によるキャッシュ・フローは、資金運用に伴う増減を含んでいます。

2015年3月期通期(予想)の投資活動によるキャッシュ・フローは、資金運用に伴う増減の予想が困難であるため、資金運用に伴う増減は見込んでいません。

# 事業等のリスク

本資料に記載されている、将来に関する記述を含む歴史的事実以外のすべての記述は、当社グループが現在入手している情報に基づく、現時点における予測、期待、想定、計画、認識、評価等を基礎として記載されているに過ぎません。また、予想数値を算定するためには、過去に確定し正確に認識された事実以外に、予想を行うために不可欠となる一定の前提(仮定)を用いています。これらの記述ないし事実または前提(仮定)は、客観的には不正確であったり将来実現しない可能性があります。その原因となる潜在的リスクや不確定要因としては以下の事項があり、これらはいずれも当社グループの事業、業績または財政状態に悪影響を及ぼす可能性があります。また潜在的リスクや不確定要因はこれらに限られるものではありませんのでご注意ください。

1. 携帯電話の番号ポータビリティ、訴求力のある端末の展開、新規事業者の参入、他の事業者間の統合など、通信業界における他の事業者等及び他の技術等との競争の激化や競争レイヤーの広がりをはじめとする市場環境の変化に関連して、当社グループが獲得・維持できる契約数が抑制されたり、当社グループの想定以上にARPUの水準が逡減し続けたり、コストが増大したり、想定していたコスト削減ができない可能性があること
2. 当社グループが提供している、あるいは新たに導入・提案するサービス・利用形態・販売方式が十分に展開できない場合や想定以上に費用が発生してしまう場合、当社グループの財務に影響を与えたり、成長が制約される可能性があること
3. 種々の国内外の法令・規制・制度等の導入や変更または当社グループへの適用等により、当社グループの事業運営に制約が課されるなど悪影響が発生し得ること
4. 当社グループが使用可能な周波数及び設備に対する制約に関連して、サービスの質の維持・増進や、顧客満足のための継続的獲得・維持に悪影響が発生したり、コストが増加する可能性があること
5. 当社グループが採用する移動通信システムに関する技術や周波数帯域と互換性のある技術や周波数帯域を他の移動通信事業者が採用し続ける保証がなく、当社グループの国際サービスを十分に提供できない可能性があること
6. 当社グループの国内外の投資、提携及び協力関係や、新たな事業領域への出資等が適正な収益や機会をもたらす保証がないこと
7. 当社グループや他の事業者等の商品やサービスの不具合、欠陥、不完全性等に起因して問題が発生し得ること
8. 当社グループの提供する商品・サービスの不適切な使用等により、当社グループの信頼性・企業イメージに悪影響を与える社会的問題が発生し得ること
9. 当社グループまたは業務委託先等における個人情報を含む業務上の機密情報の不適切な取り扱い等により、当社グループの信頼性・企業イメージの低下等が発生し得ること
10. 当社グループ等が事業遂行上必要とする知的財産権等の権利につき当該権利の保有者よりライセンス等を受けられず、その結果、特定の技術、商品またはサービスの提供ができなくなったり、当社グループが他者の知的財産権等の権利の侵害を理由に損害賠償責任等を負う可能性があること、また、当社グループが保有する知的財産権等の権利が不正に使用され、本来得られるライセンス収入が減少したり、競争上の優位性をもたらすことができない可能性があること
11. 自然災害、電力不足等の社会インフラの麻痺、有害物質の拡散、テロ等の災害・事象・事件、及び機器の不具合等やソフトウェアのバグ、ウイルス、ハッキング、不正なアクセス、サイバー攻撃、機器の設定誤り等の人為的な要因により、当社グループのサービス提供に必要なネットワークや販売網等の事業への障害が発生し、当社グループの信頼性・企業イメージが低下したり、収入が減少したり、コストが増大する可能性があること
12. 無線通信による健康への悪影響に対する懸念が広まることあり得ること
13. 当社の親会社である日本電信電話株式会社が、当社の他の株主の利益に反する影響力を行使することがあり得ること

本資料に掲載されている会社名、ロゴ、製品名、サービス名およびブランドなどは、株式会社 NTTDコモまたは該当する各社の登録商標または商標です。

- ・ iPhoneはApple Inc. の商標です。
- ・ iPhone商標はアイホン株式会社のライセンスに基づき使用されています。