



2014年度 決算

2015年4月28日

1. 2014年度 決算概況

- ◆ 主要な財務数値
- ◆ オペレーションの状況
- ◆ 主要トピックス

2. 2015年度 事業運営方針

- ◆ 業績予想
- ◆ 2015年度の取り組み
- ◆ 株主還元

2014年度 決算概況

U.S.
GAAP

営業利益 6,391億円 オペレーション数値は大幅改善

◆ 財務関連

- 営業収益 : 43,834億円 (前年度比 : - 1.7%)
- 営業利益 : 6,391億円 (前年度比 : -22.0%)

◆ オペレーション関連

- 新料金プラン契約数* : 1,783万契約
- 純増数 : 349万契約 (前年度比 : 2.2倍)
- スマートフォン利用数* : 2,875万契約 (前年度末比 : 1.2倍)

主要な財務数値

U.S.
GAAP

(億円)	2013年度 通期 (1)	2014年度 通期 (2)	増減 (2) - (1)
営業収益	44,612	43,834	-778
営業費用	36,420	37,443	+1,023
営業利益	8,192	6,391	-1,801
当社に帰属する当期純利益	4,647	4,101	-546
EBITDAマージン (%) *1	35.2	31.2	-4.0
設備投資	7,031	6,618	-414
フリー・キャッシュ・フロー *1 *2	2,572	2,956	+384

*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) 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

セグメント別 実績

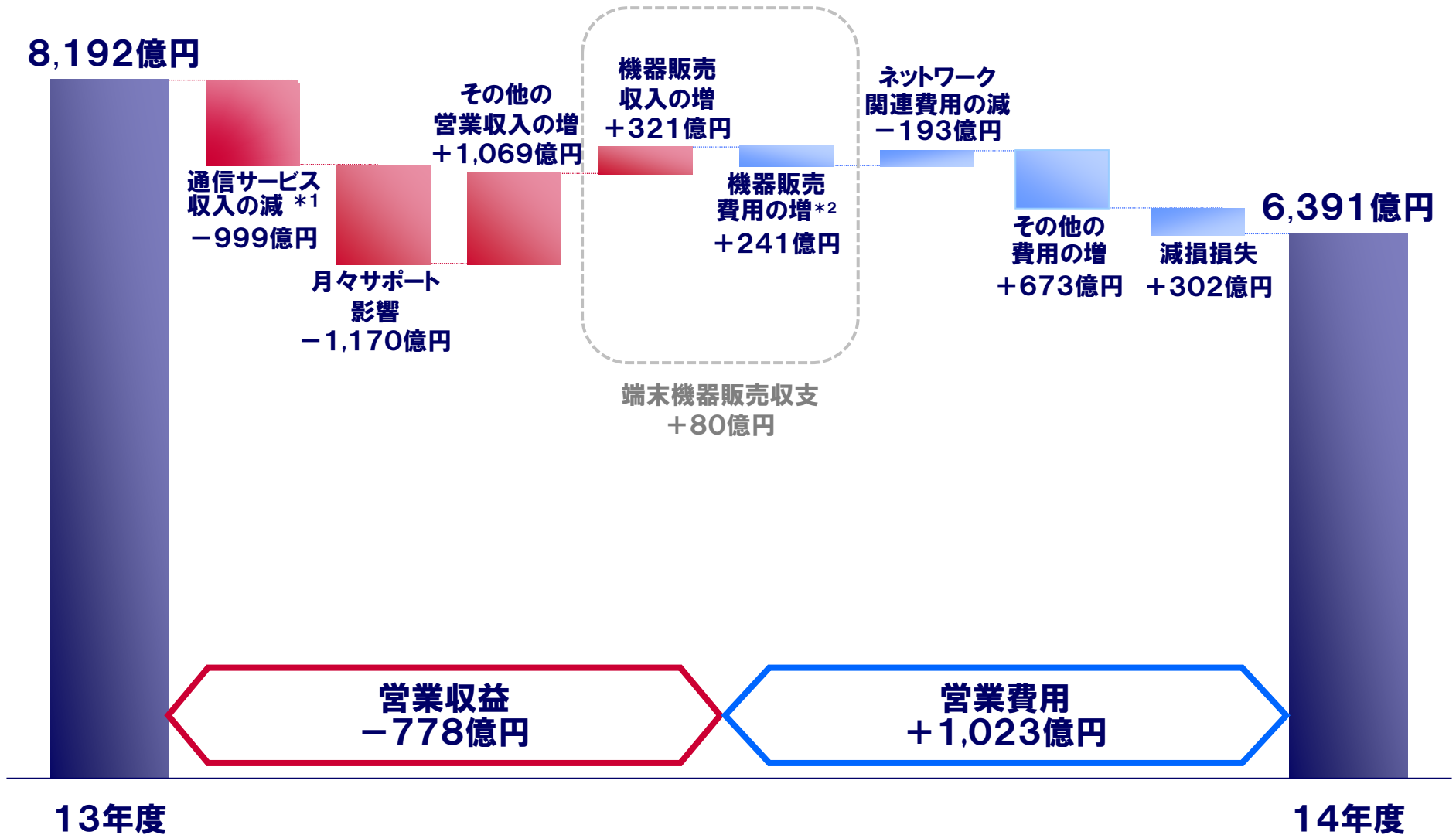
U.S.
GAAP

		2013年度 通期 (1)	2014年度 通期 (2)	増減 (2) - (1)	
スマートライフ領域	通信事業	営業収益	38,273	36,546	-1,728
		営業利益	8,127	6,361	-1,767
	スマートライフ事業	営業収益	3,568	4,370	+802
		営業利益	118	-39	-157
	その他の事業	営業収益	3,022	3,198	+176
		営業利益	-53	69	+122

◆ 報告セグメントの変更（モバイル通信事業 → 通信事業）に伴い、一部項目について組替えを実施。詳細は本資料の「損益計算書・セグメントの見直し」を参照。
 ◆ スマートライフ事業の営業利益は、携帯端末向けマルチメディア放送（mmbiグループ事業等）に係る事業資産の減損影響 302億円を含む

営業利益

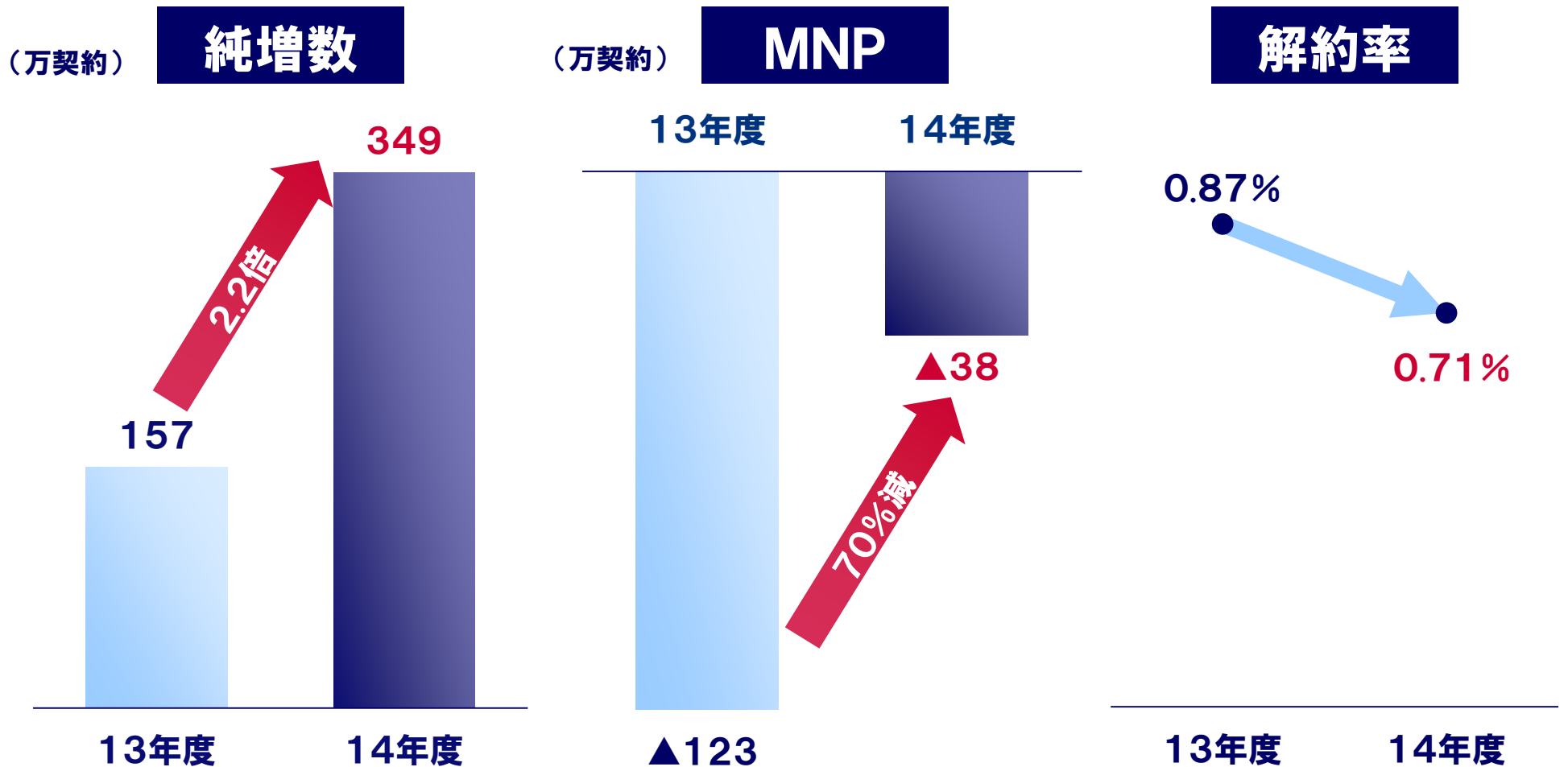
U.S.
GAAP



*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

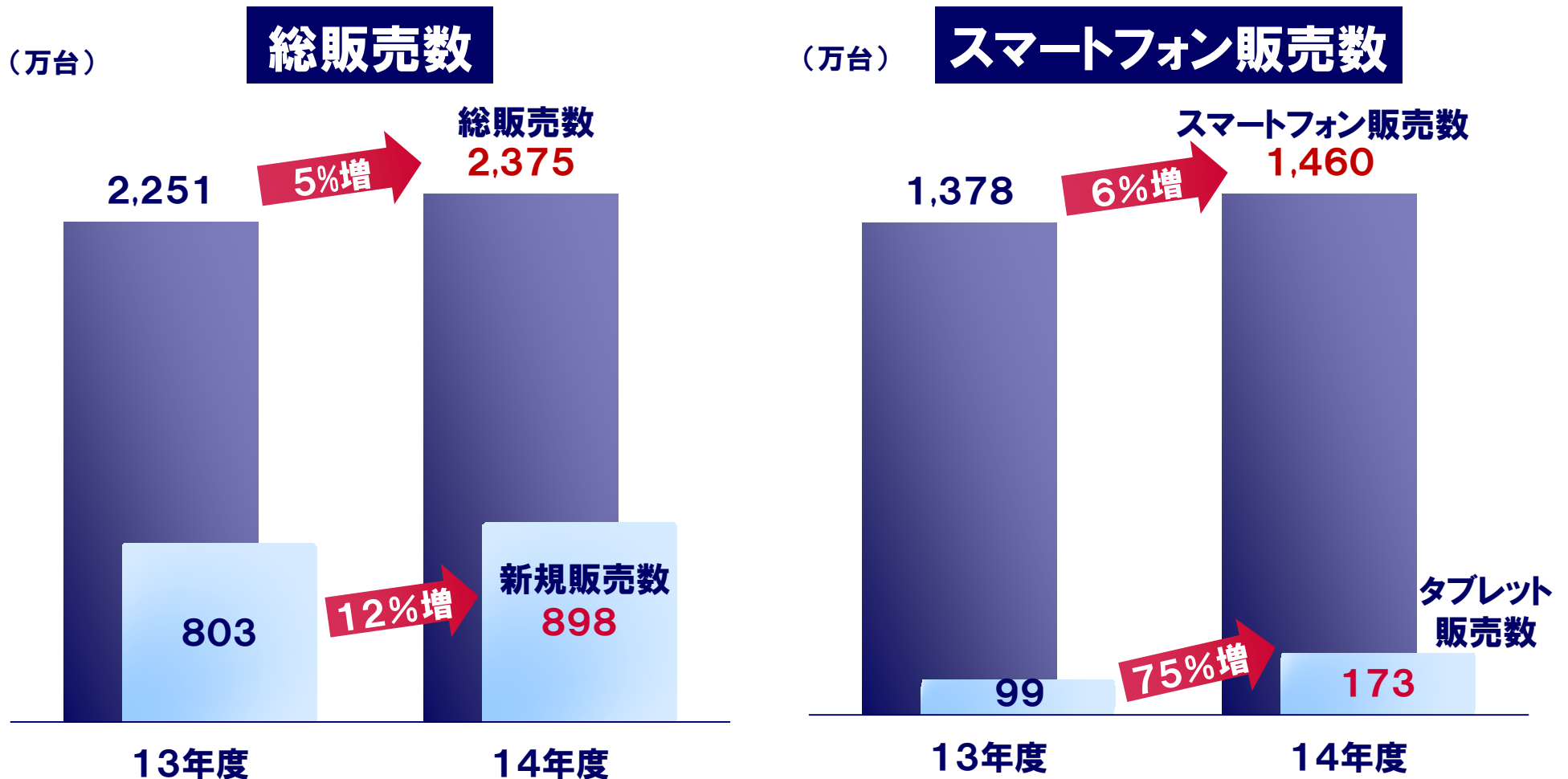
オペレーションの状況 ①

大きく改善



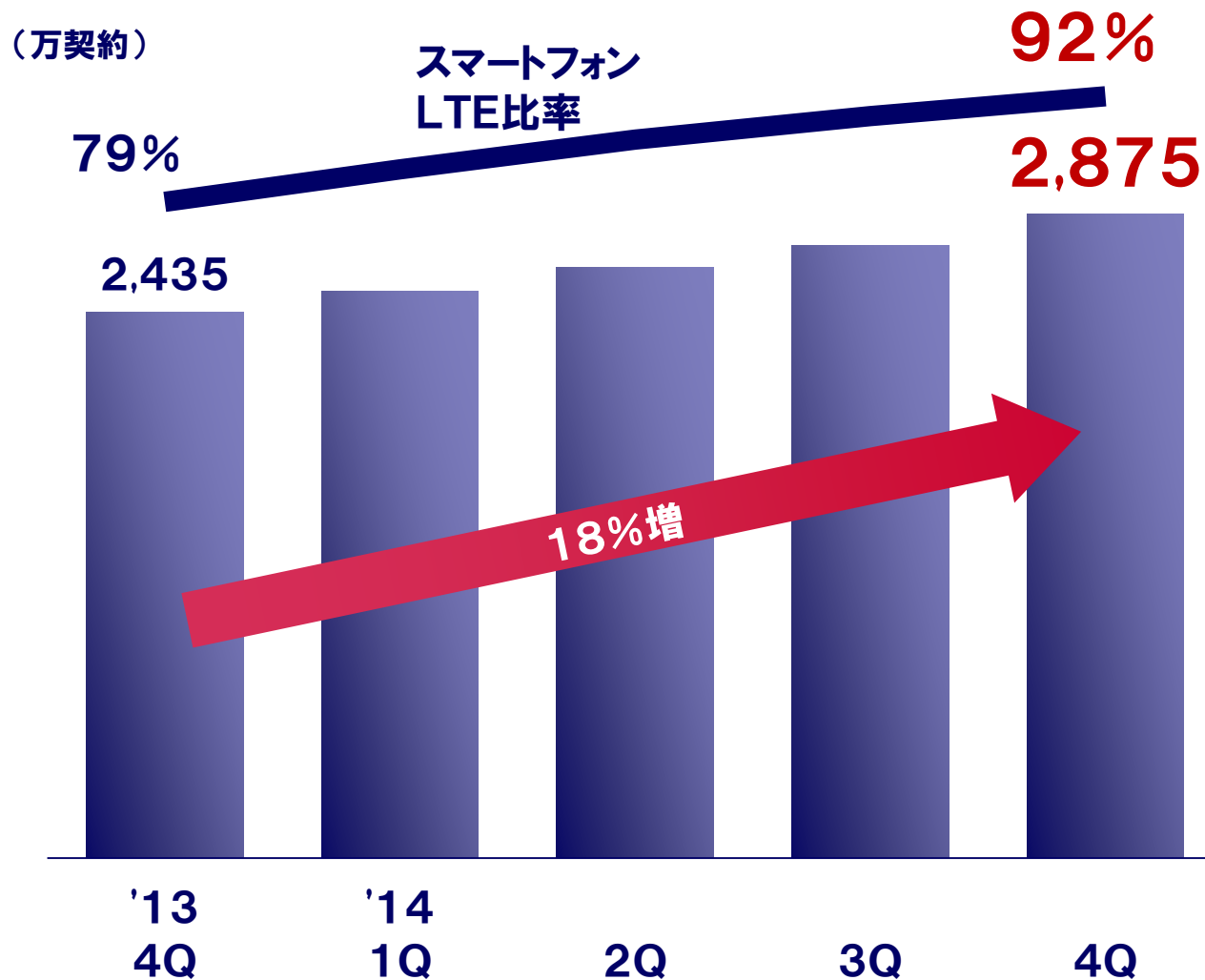
オペレーションの状況 ②

販売数も順調に増加



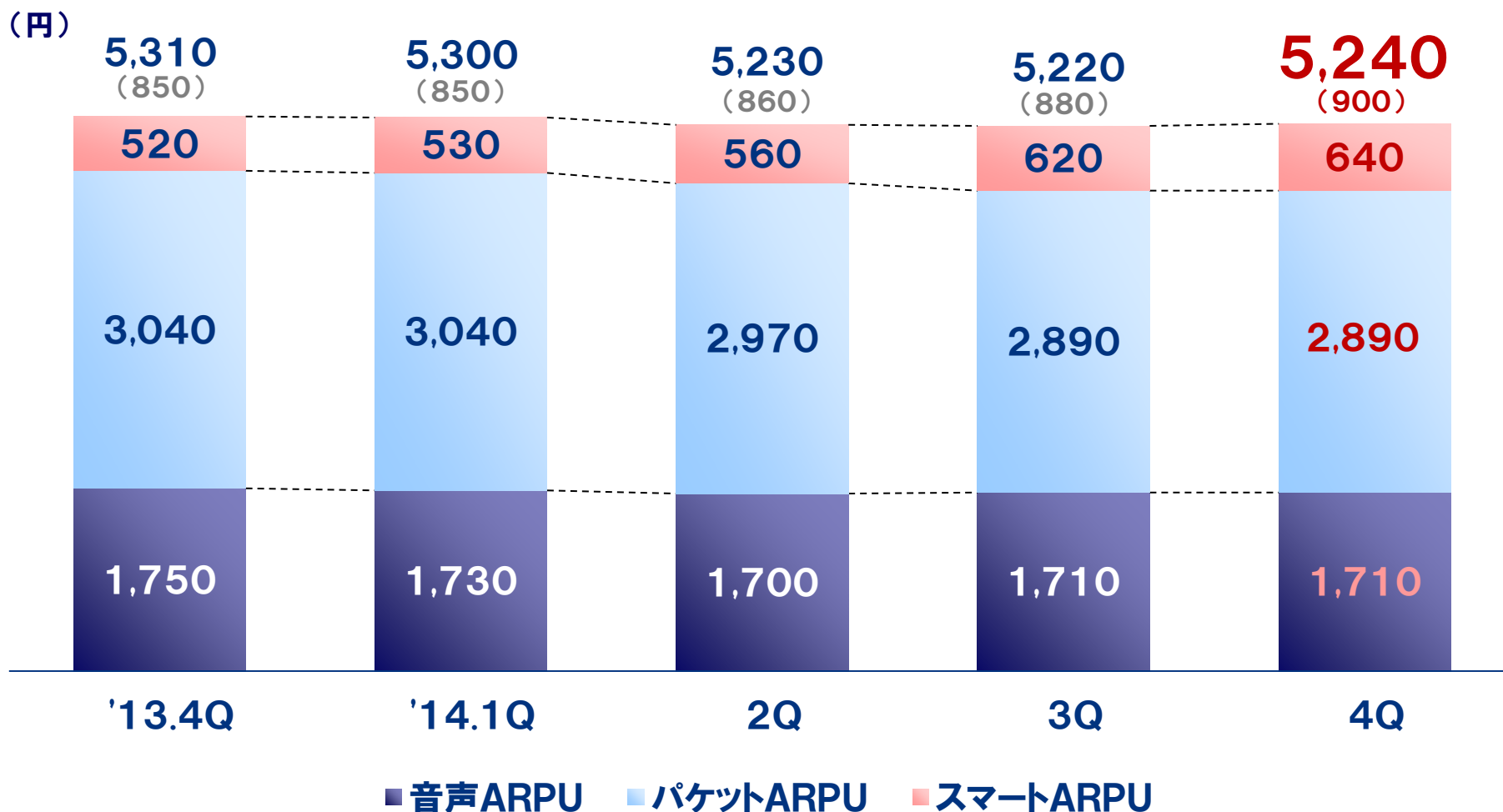
スマートフォン利用数

順調に拡大



ARPU (割引適用額除き*)

総合ARPU反転

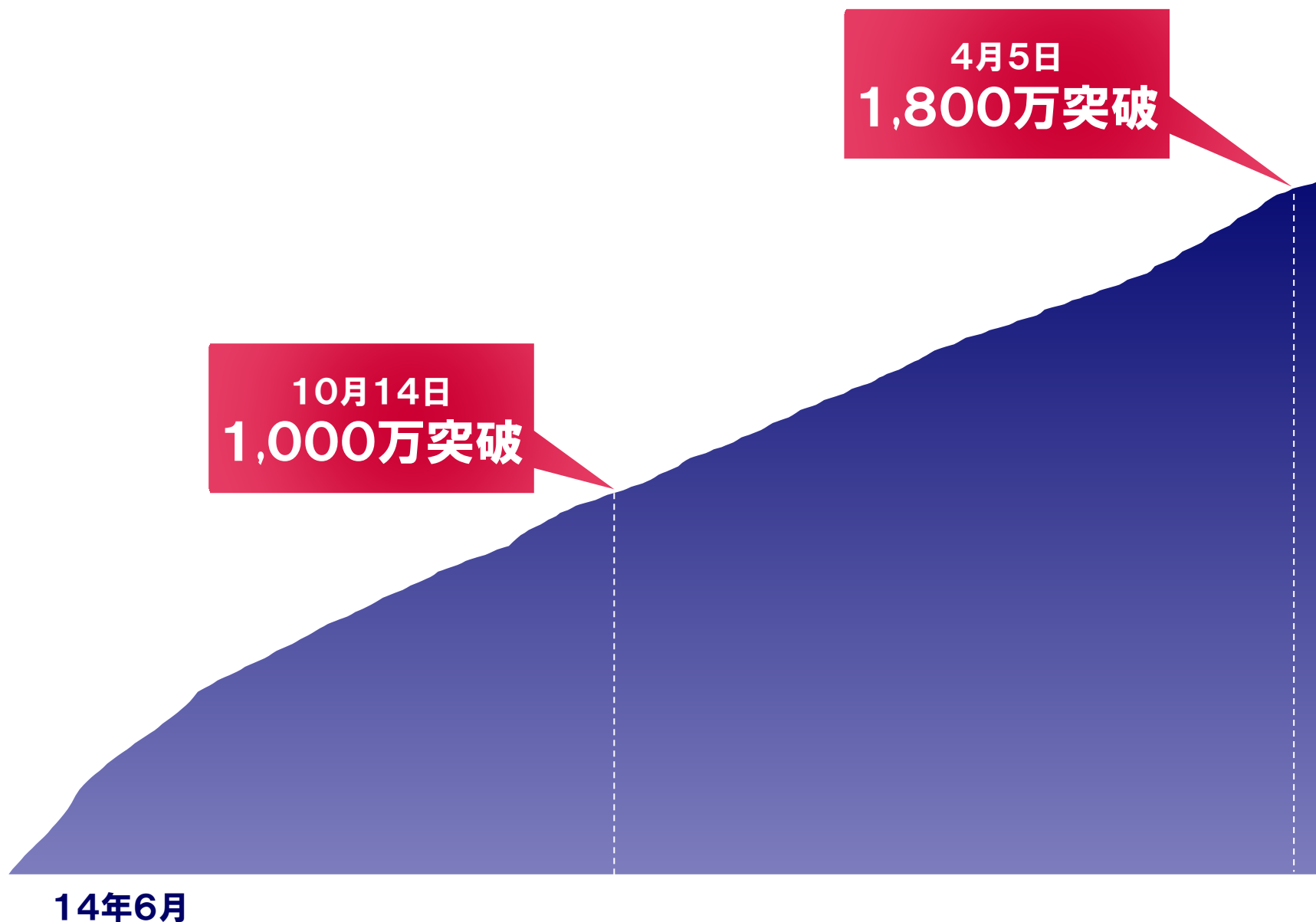


* 月々サポート・ドコモ光バックセット割引影響等除き

◆ ()内の数値は割引影響額。尚、スマートARPUへの割引影響はなし

◆ ARPUの定義については、本資料の「ARPU・MOUの定義および算出方法」を参照

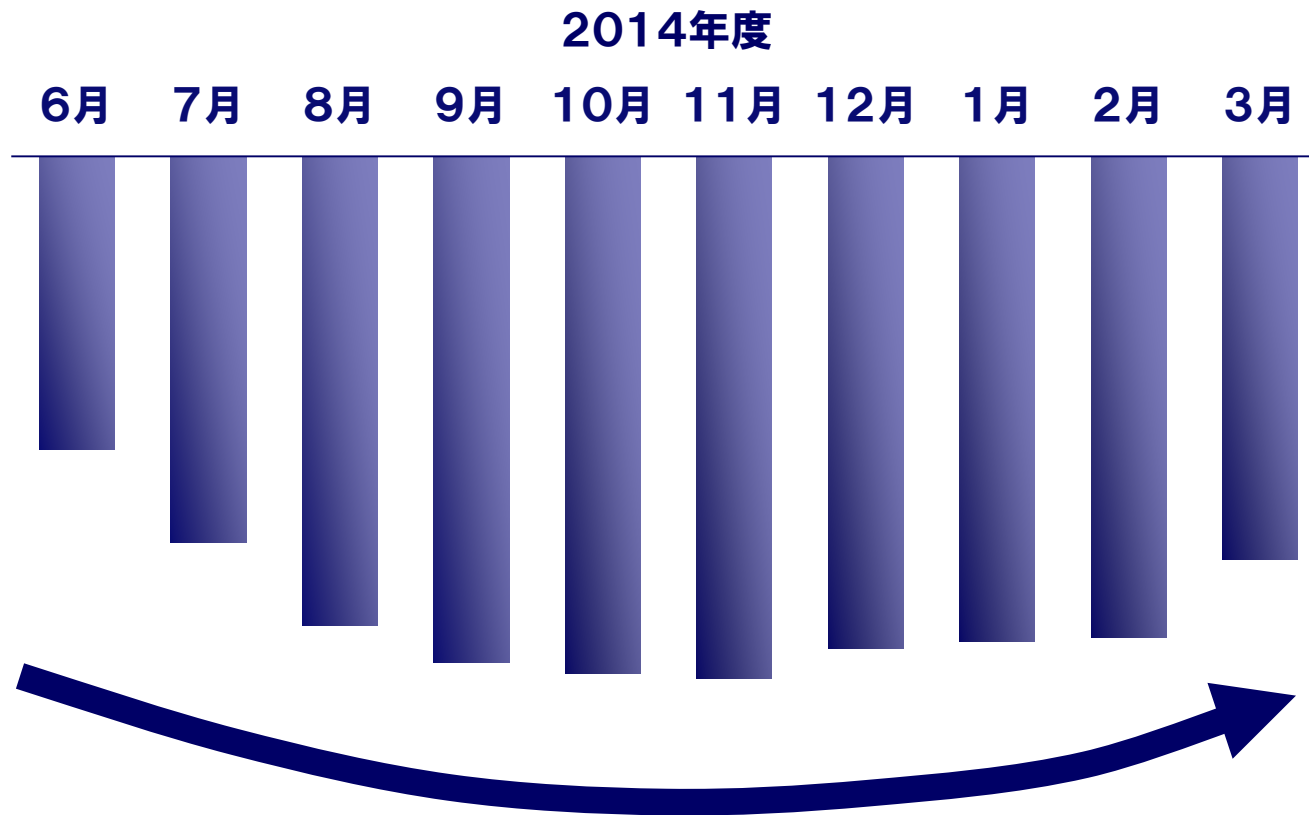
新料金プラン 契約数



14年6月

新料金プラン 収支影響

改善トレンド継続



2014年度
収支影響（累計）
▲1,070億円

ドコモ光

2月16日事前受付開始

3月1日サービス開始

お申込み数

23万件

(2015年3月末時点)

ドコモ光の状況

新料金プラン

ドコモ光の**2割**が上位プランへ移行

新規獲得

(「光★スマホ割^{*}」適用数)

ドコモ光の**3割**がモバイル新規契約

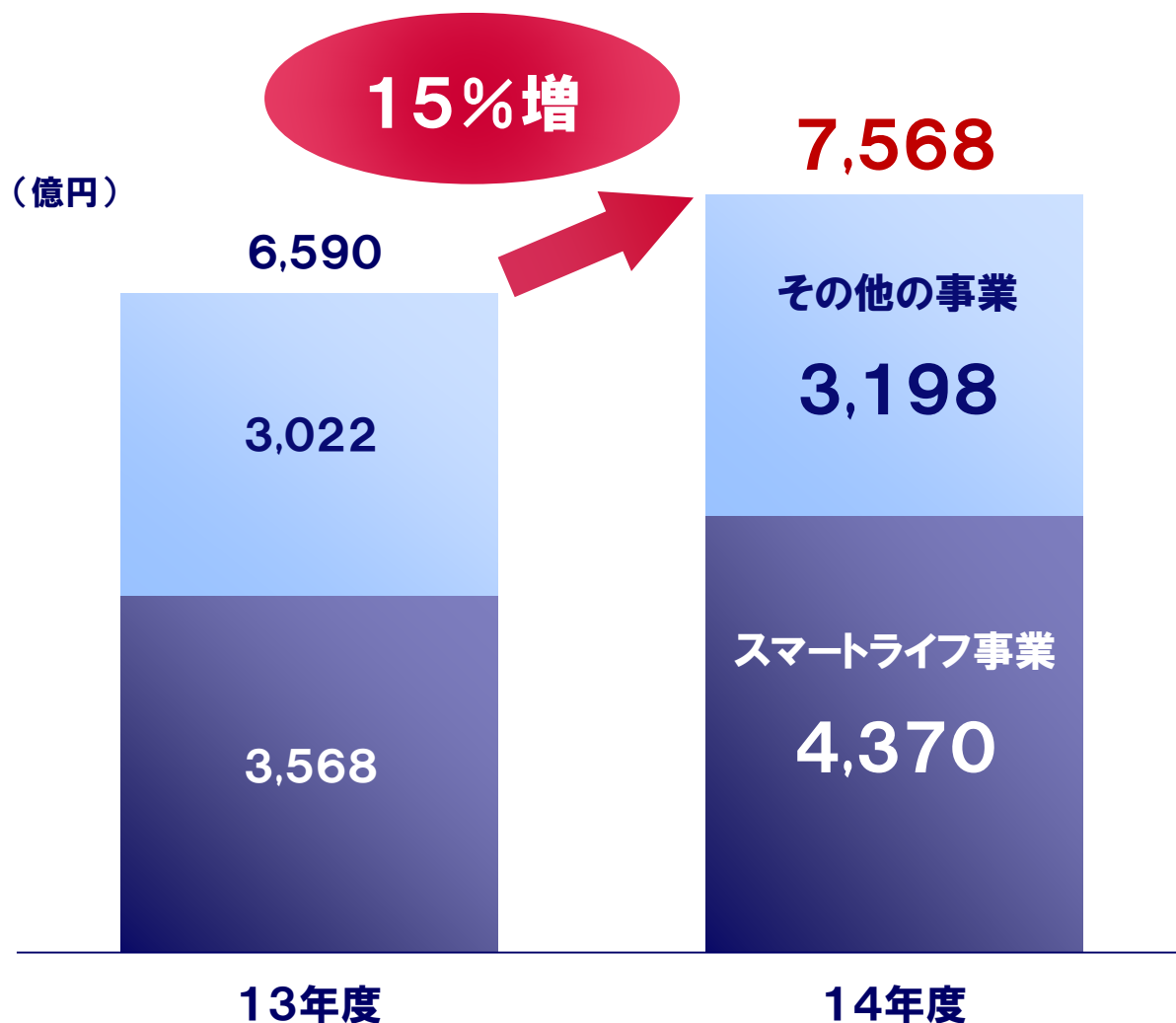
リテンション

ドコモ光の**6割**がシェアパックを選択

* 新規またはMNPポートインが対象
◆本ページに記載している数値は2014年度末時点の数値

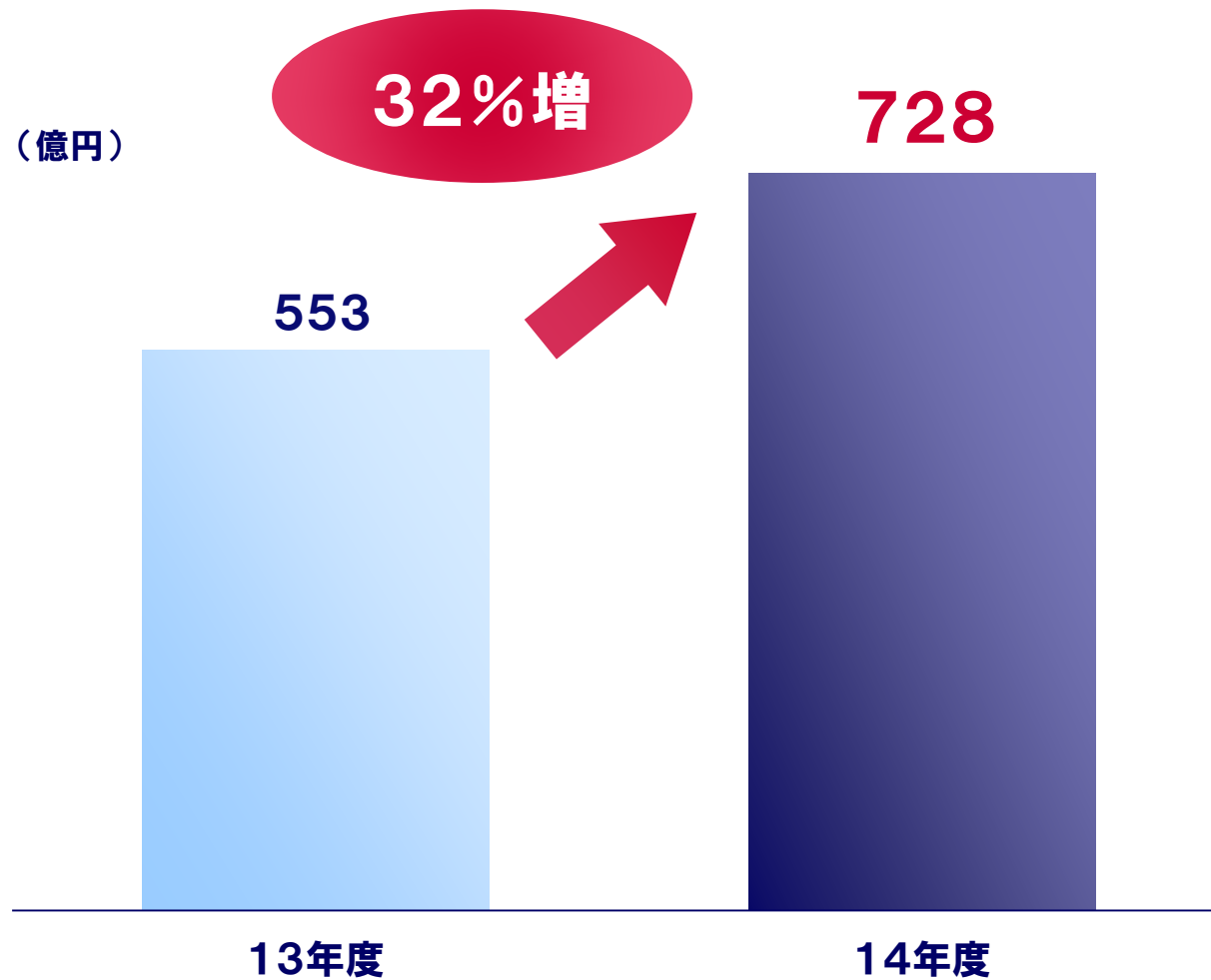
スマートライフ領域収入

約1,000億円増加



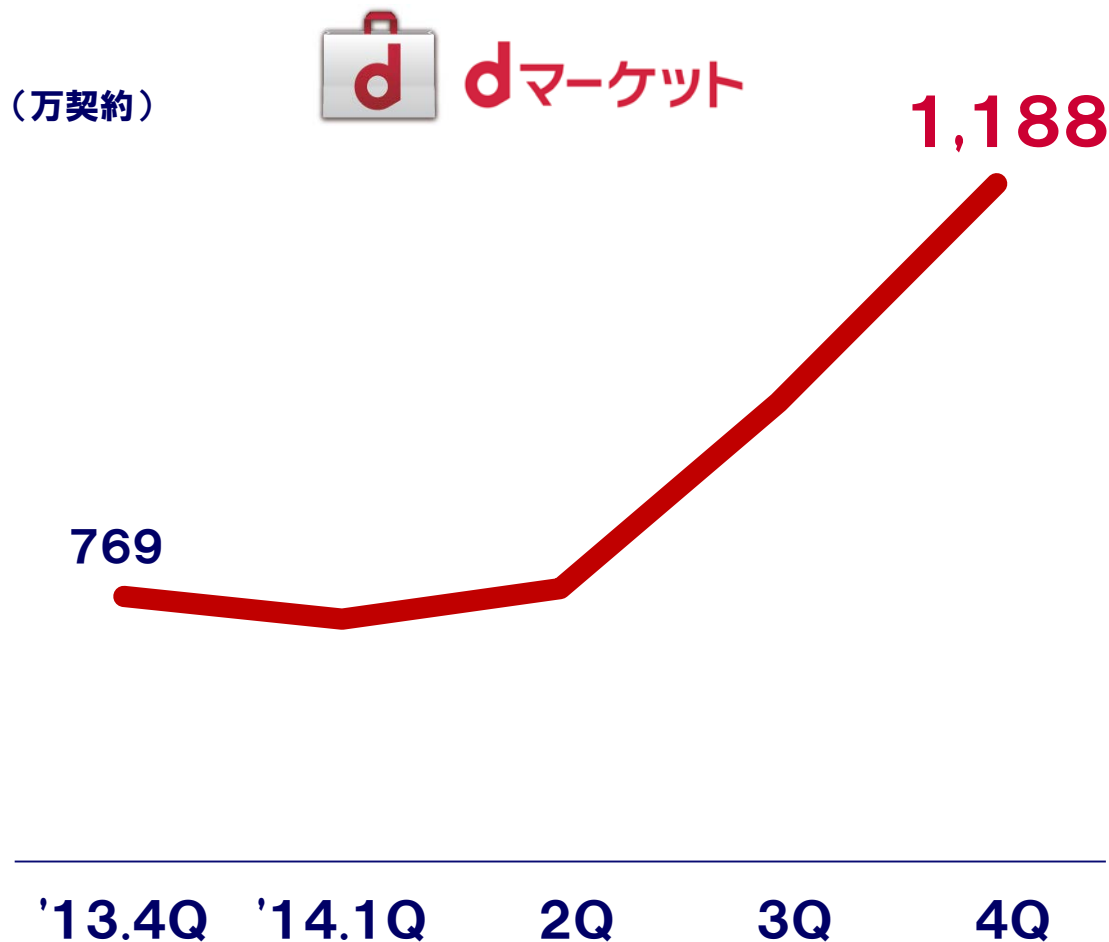
dマーケット 取扱高

大幅に増加



dマーケット 契約数

力強い成長が継続



契約数 (3月末時点)

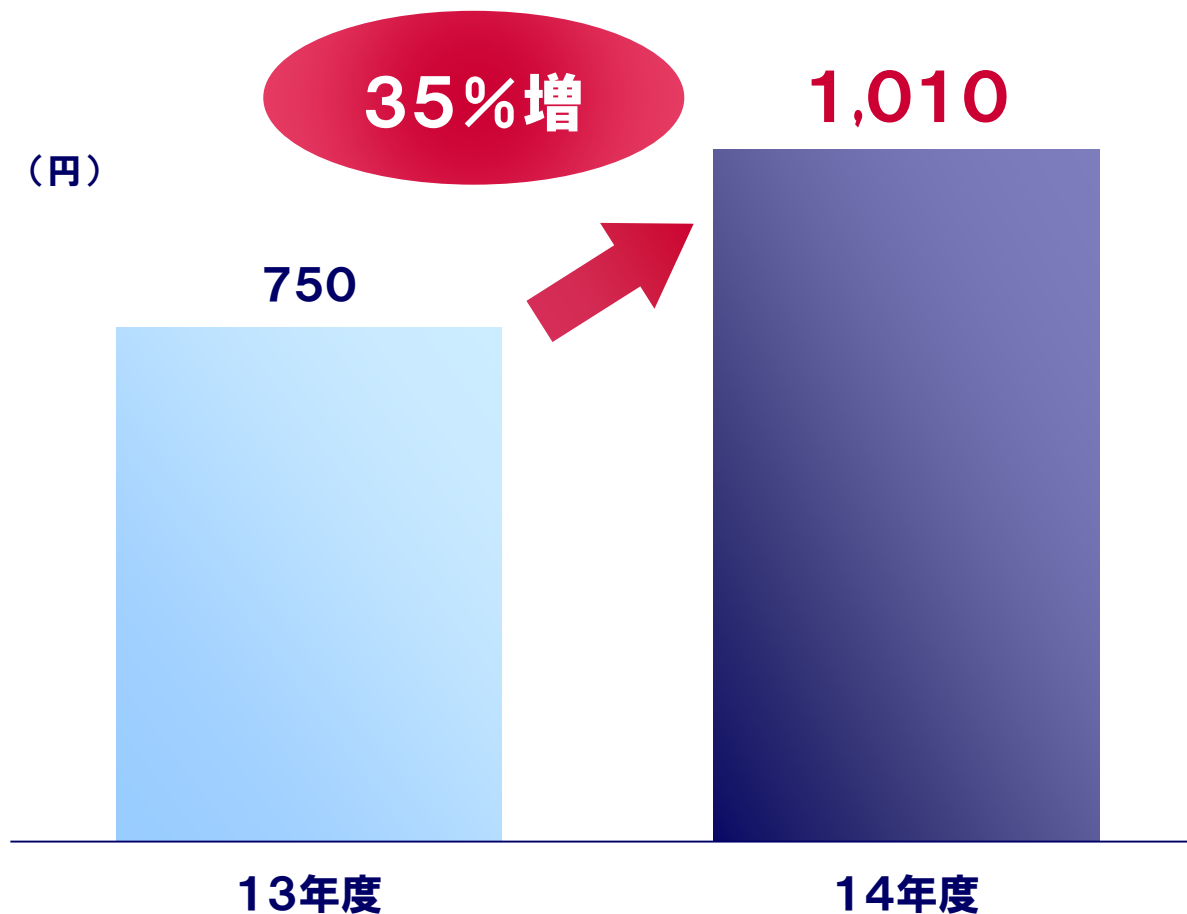
dTV 468万契約
dアニメストア 183万契約

dヒッツ
月額 500円コース 202万契約
月額 300円コース 102万契約

dキッズ 41万契約
dマガジン 191万契約

dマーケット 1人あたり利用料

大幅に増加

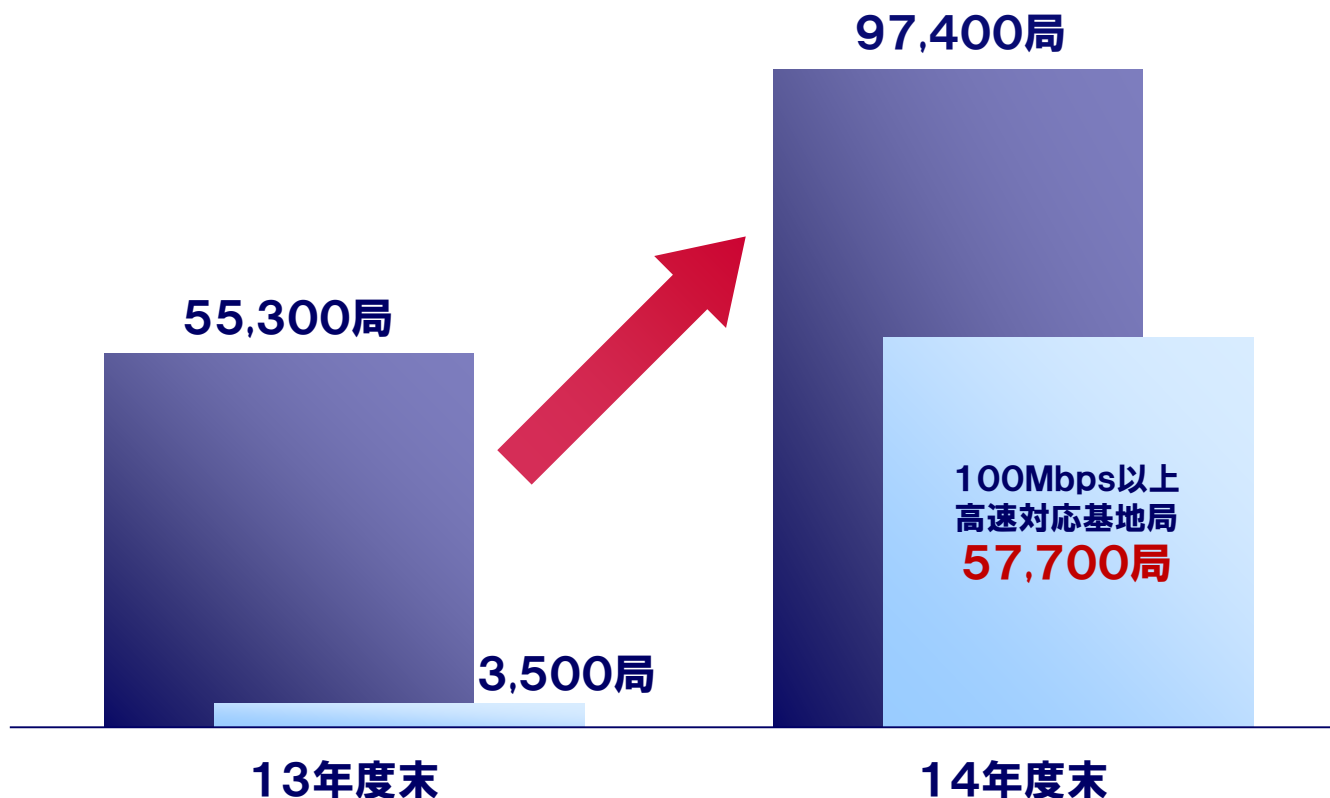


LTE ネットワークの拡大

高速対応基地局数 大幅増

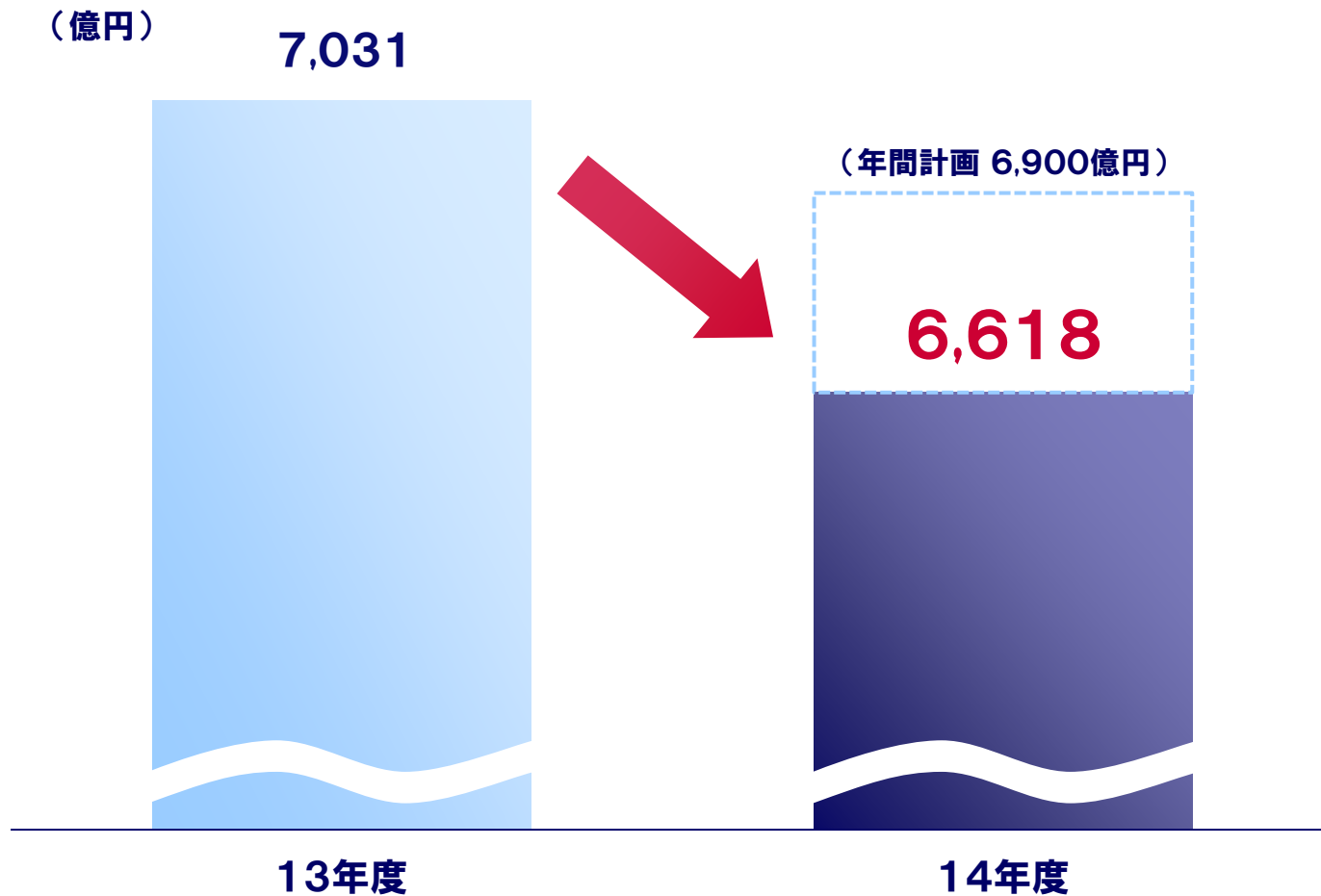
PREMIUM 4G 3月27日 開始
LTE-Advanced

国内最速 225Mbpsサービス



設備投資

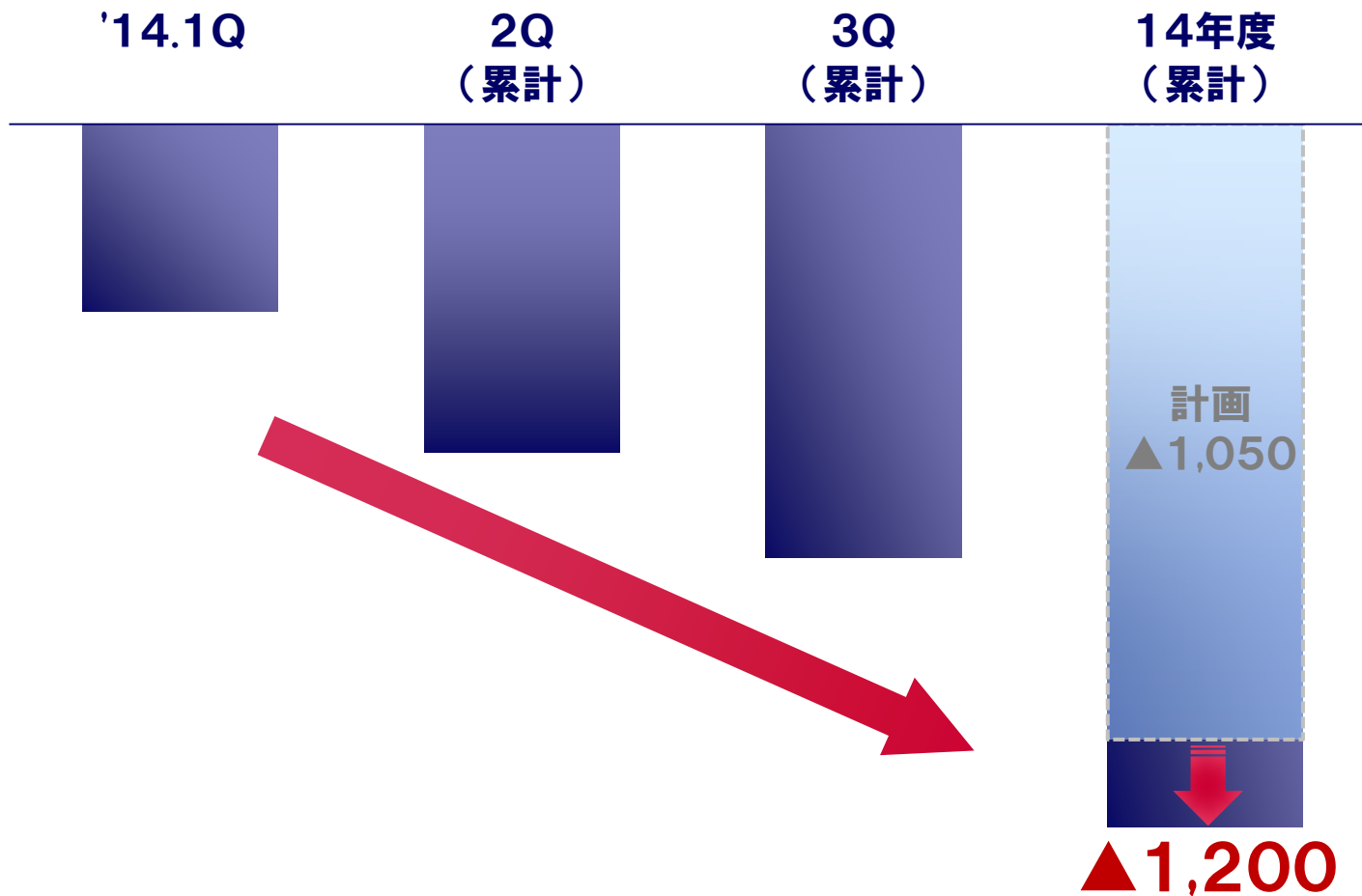
計画を上回る効率化



コスト効率化

計画を上回る効率化

(億円)



2014年度決算 まとめ

- **新料金プラン・ドコモ光導入による競争力向上**
- **スマートライフ領域収入の拡大**
- **LTE ネットワークの拡大・高速化と設備投資の効率化**
- **計画を上回るコスト効率化**
- **株主還元の強化**
(65円への増配、4,730億円の自己株式取得)

1. 2014年度 決算概況

- ◆ 主要な財務数値
- ◆ オペレーションの状況
- ◆ 主要トピックス

2. 2015年度 事業運営方針

- ◆ 業績予想
- ◆ 2015年度の取り組み
- ◆ 株主還元

2015年度 業績予想

U.S.
GAAP

(億円)	2014年度 通期 (1)	2015年度 通期予想 (2)	増減 (1)→(2)
営業収益	43,834	45,100	+1,266
営業費用	37,443	38,300	+857
営業利益	6,391	6,800	+409
当社に帰属する当期純利益	4,101	4,700	+599
EBITDAマージン (%) *1	31.2	29.7	-1.5
設備投資	6,618	6,300	-318
フリー・キャッシュ・フロー *1 *2	2,956	4,000	+1,044

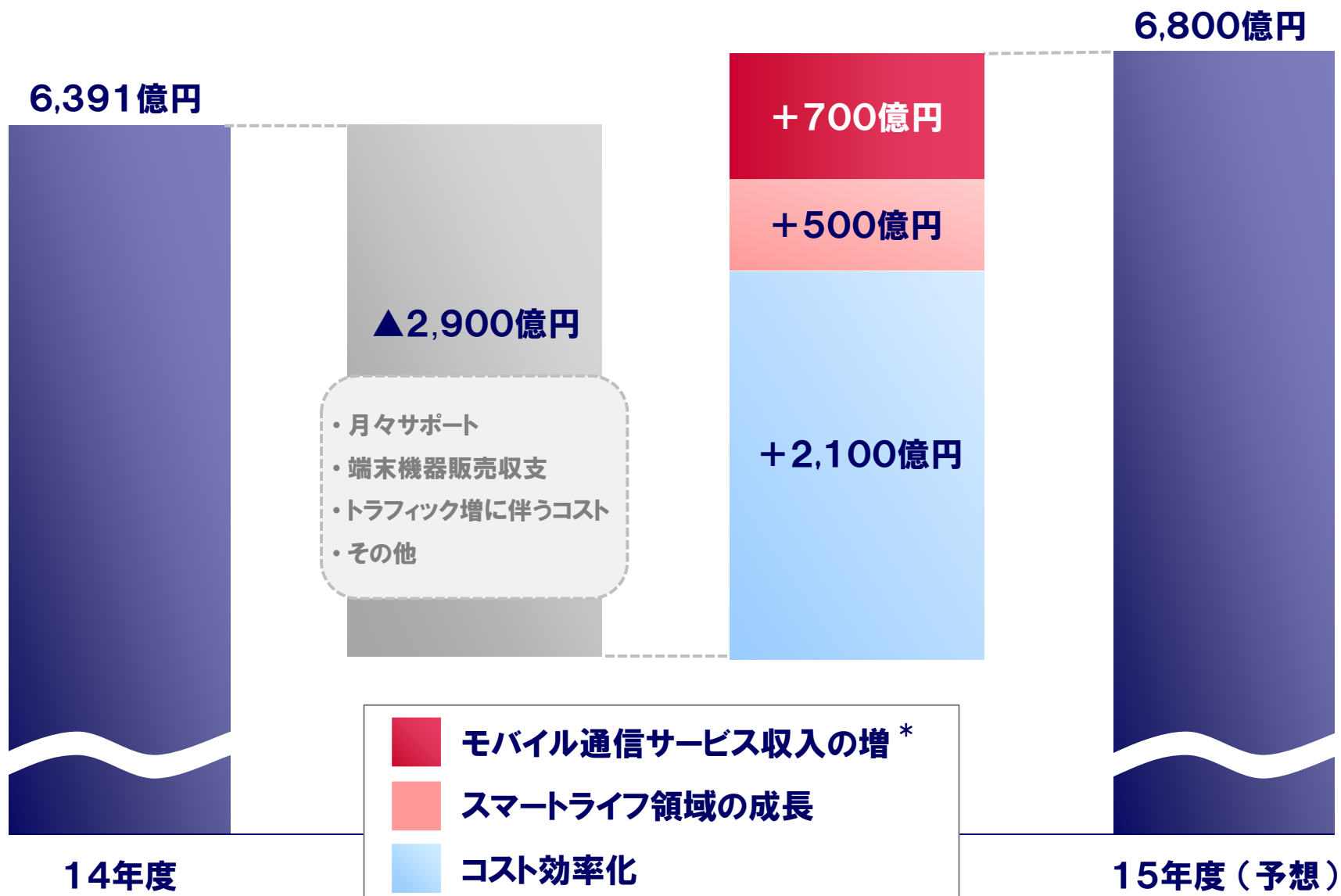
*1 各数値の算定については、本資料の「財務指標(連結)の調整表」及び当社ホームページ (www.nttdocomo.co.jp) 内の「株主・投資家情報」を参照

*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

2015年度 オペレーション指標

	2014年度 通期(1)	2015年度 通期予想 (2)	増減 (1)→(2)
純増数 (万契約)	349	330	-19
総販売数 (万台)	2,375	2,410	+35
(再)スマートフォン販売数 (万台)	1,460	1,580	+120
LTE 契約数 (万契約)	3,074	3,700	+626
ドコモ光 契約数 (万契約)	23*	180	+157

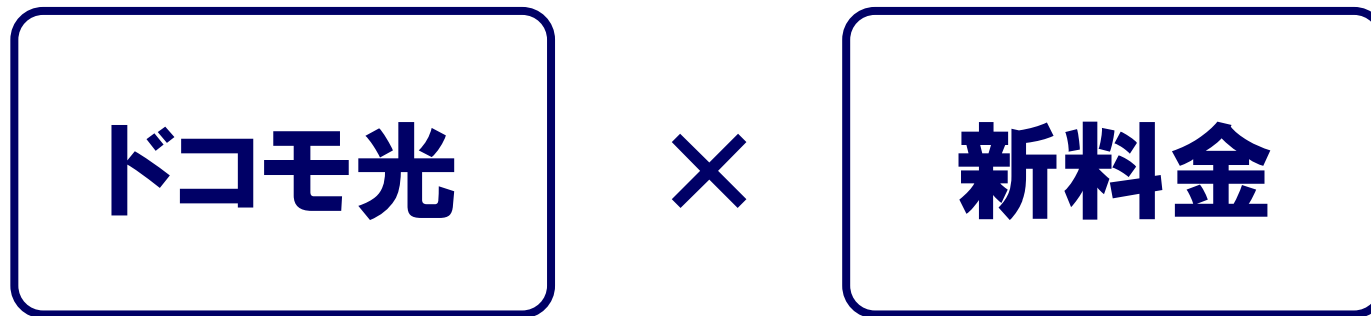
営業利益の主な増減要因



* 割引適用額除き

モバイル通信サービス収入の増

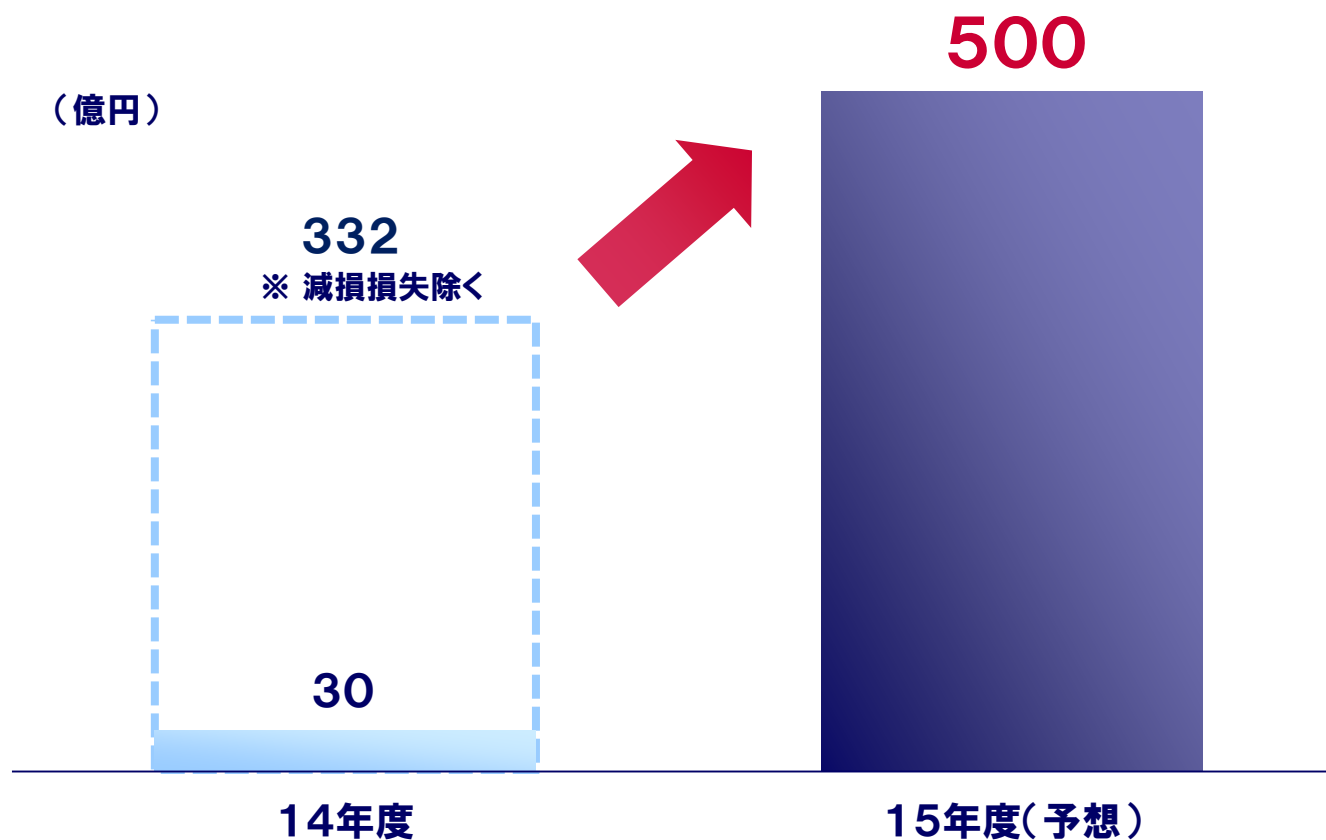
ドコモ光と新料金がドライバー



- **ARPU反転**
(音声収入の下げ止まり、パケット収入の増)
- **顧客基盤の拡大**
(新規獲得、リテンションの強化)

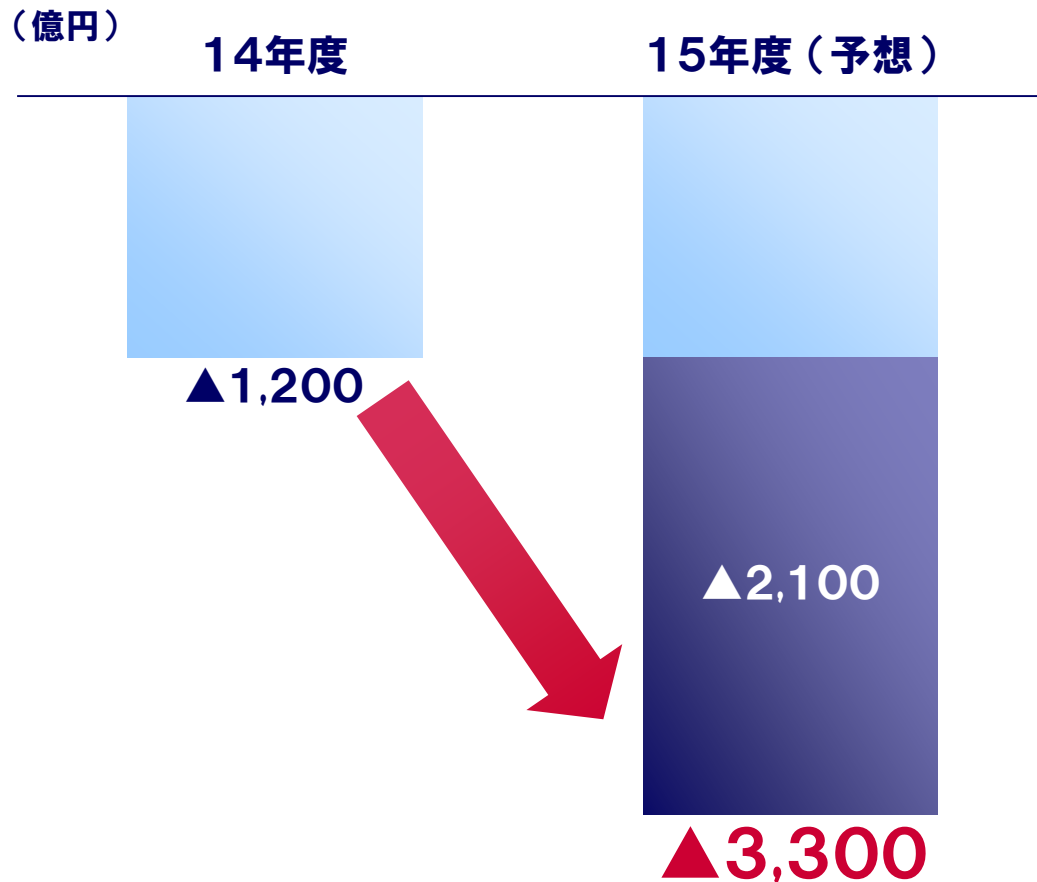
スマートライフ領域の成長

営業利益500億円へ



コスト効率化

更なる効率化の推進

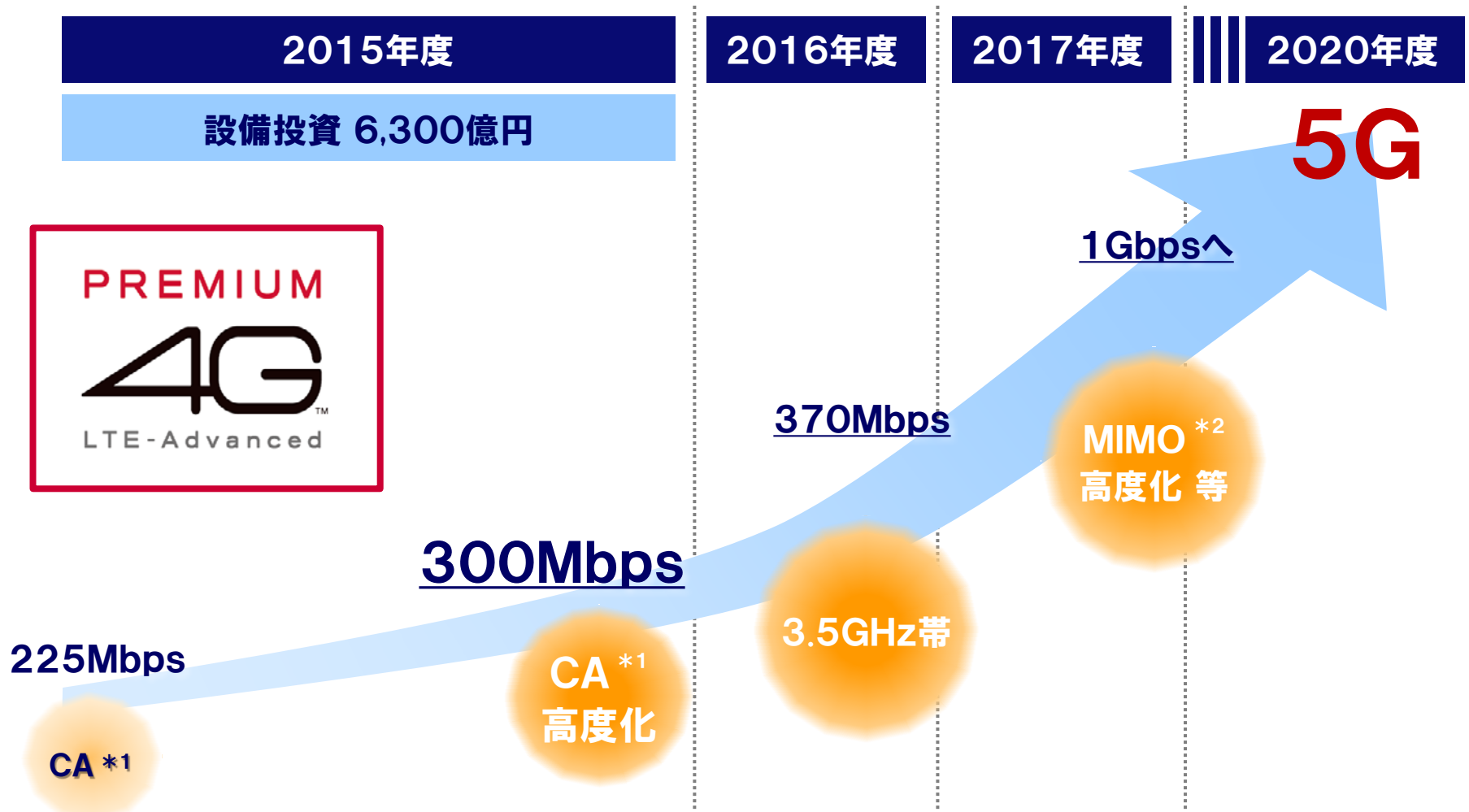


取り組み分野

- 【ネットワーク】
設備投資、保守委託費等
- 【マーケティング】
販売ツール、請求書費用等
- 【その他】
研究開発、情報システム等

ネットワークの更なる高速化

5Gに向け300Mbps開始へ



*1 CA(キャリアアグリゲーション)：複数の周波数帯を束ねて通信速度を向上させる技術

*2 MIMO：複数のアンテナから異なる信号を同時に送受信する技術

◆ 通信速度は、受信時最大の数値。技術規格上の最大値で、通信環境等により変化。

2015年度の取り組み

成長に向け、結果にこだわる年

通信サービス
収入の増

新料金プラン・ドコモ光の加入促進、リテンションの強化

上位プランへの移行促進等によるパケット収入の増

スマートライフ
領域の成長

dマーケット等の取り組み加速、サービス領域をホームへ拡大

法人営業の強化による新規開拓、B2B2Cの更なる強化

コスト効率化

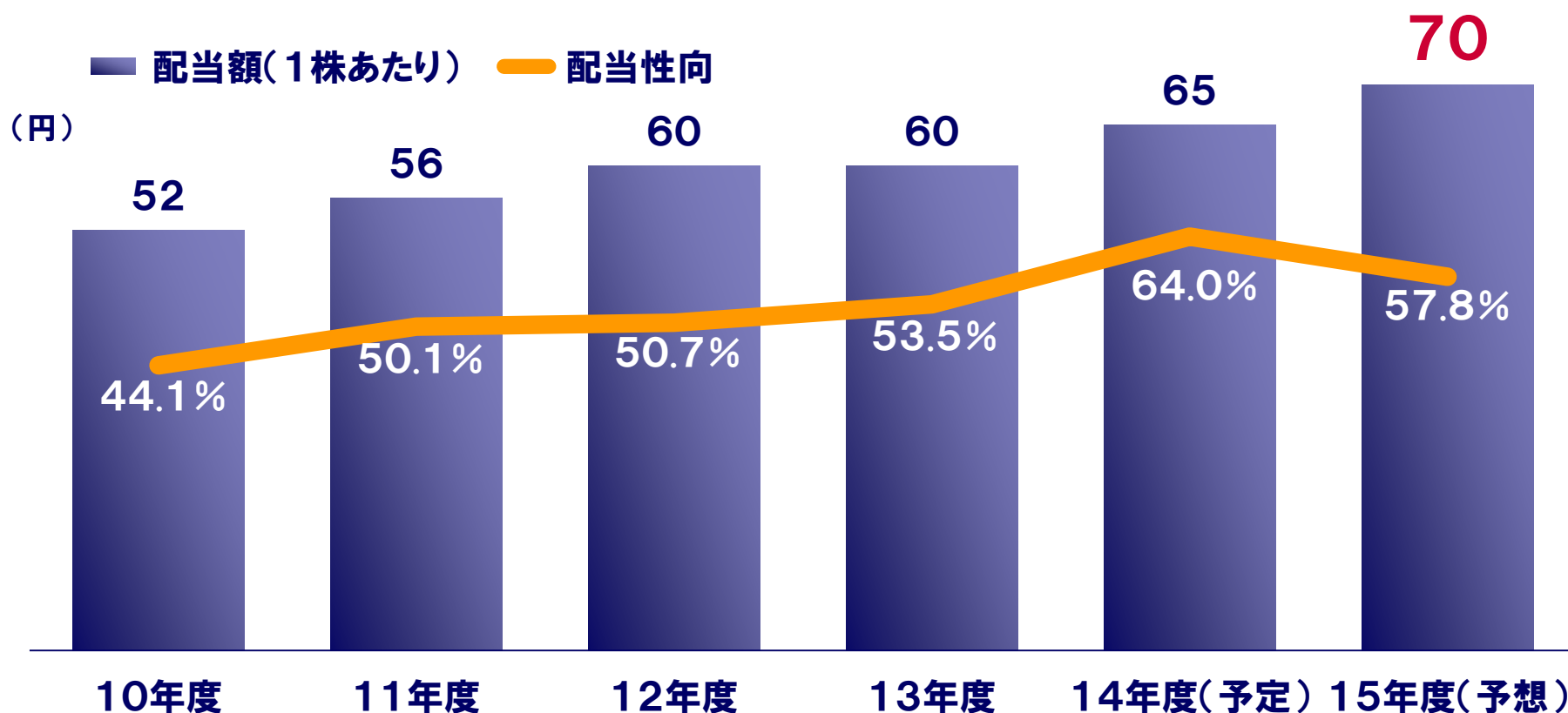
PREMIUM 4G の強化と設備投資の効率化

構造改革による徹底的なコスト効率化

株主還元

5円増配の70円

● 1株当たり配当金



中期目標に向けて確かな一歩へ

区分	2015年度予想	2017年度目標
営業利益	6,800億円	8,200億円以上
スマートライフ領域	500億円	営業利益 1,000億円以上
コスト効率化	▲3,300億円*	2013年度比 ▲4,000億円以上
設備投資額	6,300億円	2015年度～2017年度 6,500億円以下
株主還元	5円増配の70円(予想)	増配と自己株式取得 による強化

* 2014年度 1,200億円、2015年度 2,100億円の合計

NTT
docomo

Appendices

損益計算書・セグメントの見直し

変更前

変更後

連結損益計算書
営業収益内訳

モバイル通信サービス

端末機器販売

その他の営業収入

通信サービス

モバイル通信サービス収入

光通信サービス及び
その他の通信サービス収入

端末機器販売

その他の営業収入

*

セグメント情報

モバイル通信事業

スマートライフ事業

その他の事業

通信事業

スマートライフ事業

その他の事業

*

セグメントに含まれるサービス等

通信事業

モバイル通信サービス収入

- ・LTE (Xi) サービス
 - ・FOMAサービス
 - ・国際サービス
 - ・端末販売
- 等

光通信サービス及びその他の通信サービス収入

- ・光通信サービス
 - ・衛星電話サービス
 - ・海外ケーブルテレビサービス
- 等

スマートライフ事業

dマーケット（メディアコンテンツ、コマース）

- ・動画配信サービス
 - ・音楽配信サービス
 - ・電子書籍サービス
 - ・オンラインショッピングサービス
- 等

金融・決済サービス

- ・クレジットサービス
 - ・料金回収代行
- 等

生活関連サービス

- ・料理教室
 - ・健康管理
 - ・メディカルデータベース
- 等

ショッピングサービス(コマース)

- ・通信販売
 - ・音楽ソフト販売
 - ・食品宅配
- 等

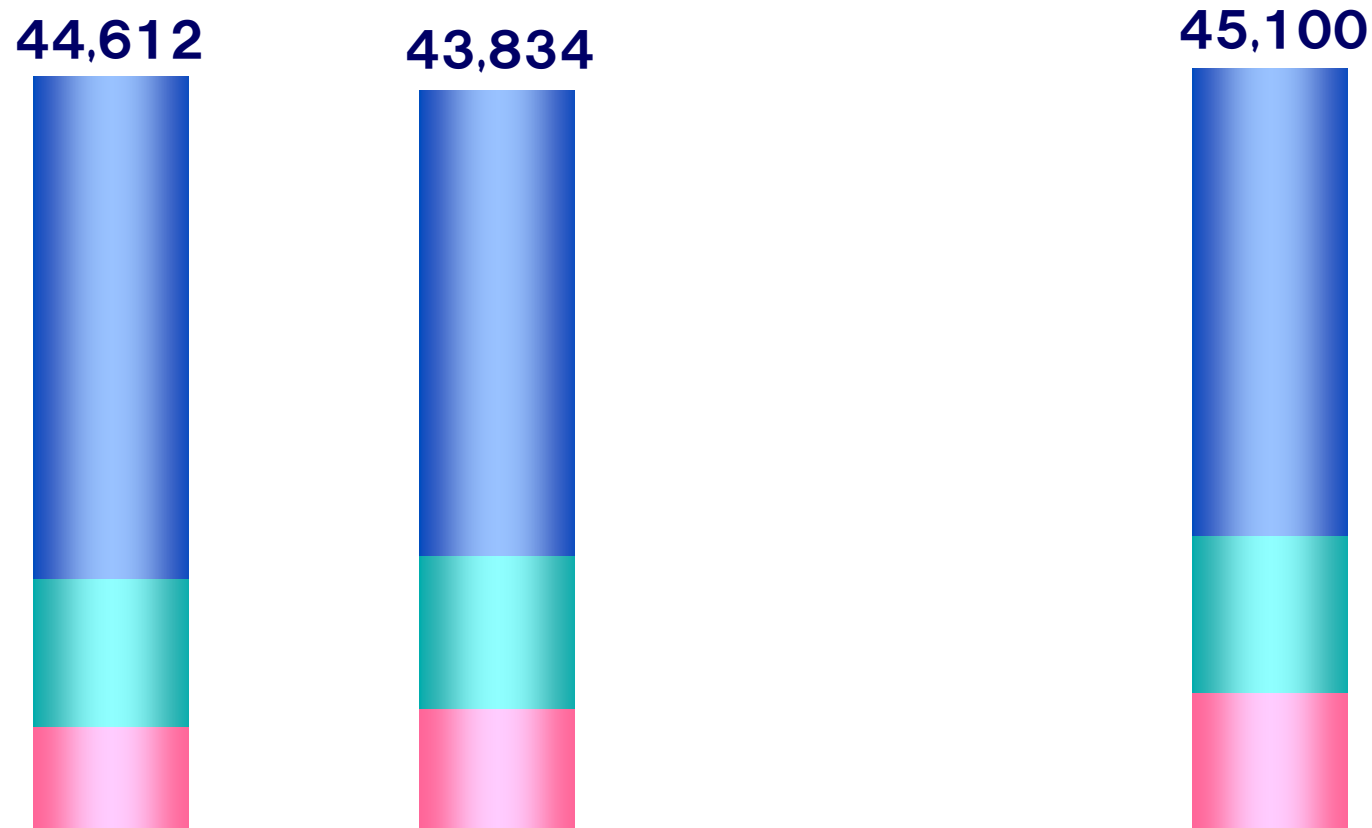
その他の事業

- ・ケータイ補償サービス
 - ・システム開発・販売・保守受託
- 等

営業収益の推移

U.S.
GAAP

(単位:億円)



13年度

14年度

15年度
(通期予想)

■ 通信サービス

29,640

27,472

27,550

■ 端末機器販売

8,720

9,041

9,290

■ その他の営業収入

6,252

7,322

8,260

◆ 「国際サービス収入」は「通信サービス」に含めております

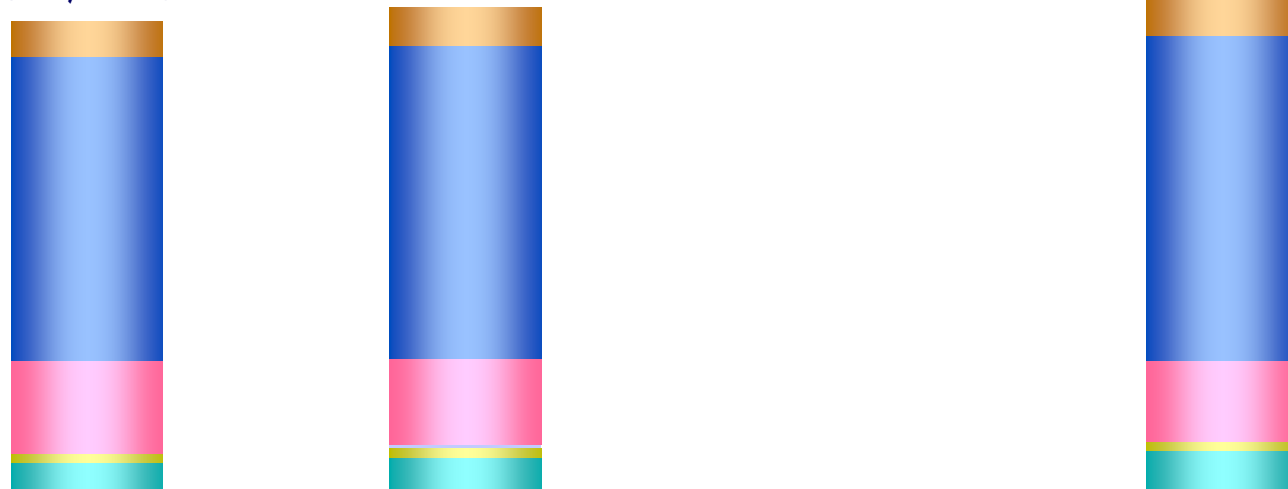
◆ 2014年度において、従来その他の営業収入に含めていた収入の一部(衛星電話、海外ケーブルテレビ収入等)を光通信サービス及びその他の通信サービス収入に計上しています。それに伴い、2013年度のその他の営業収入額を82億円組替えています。

営業費用の推移

U.S.
GAAP

(単位:億円)

36,420 37,443 38,300



13年度

14年度

15年度
(通期予想)

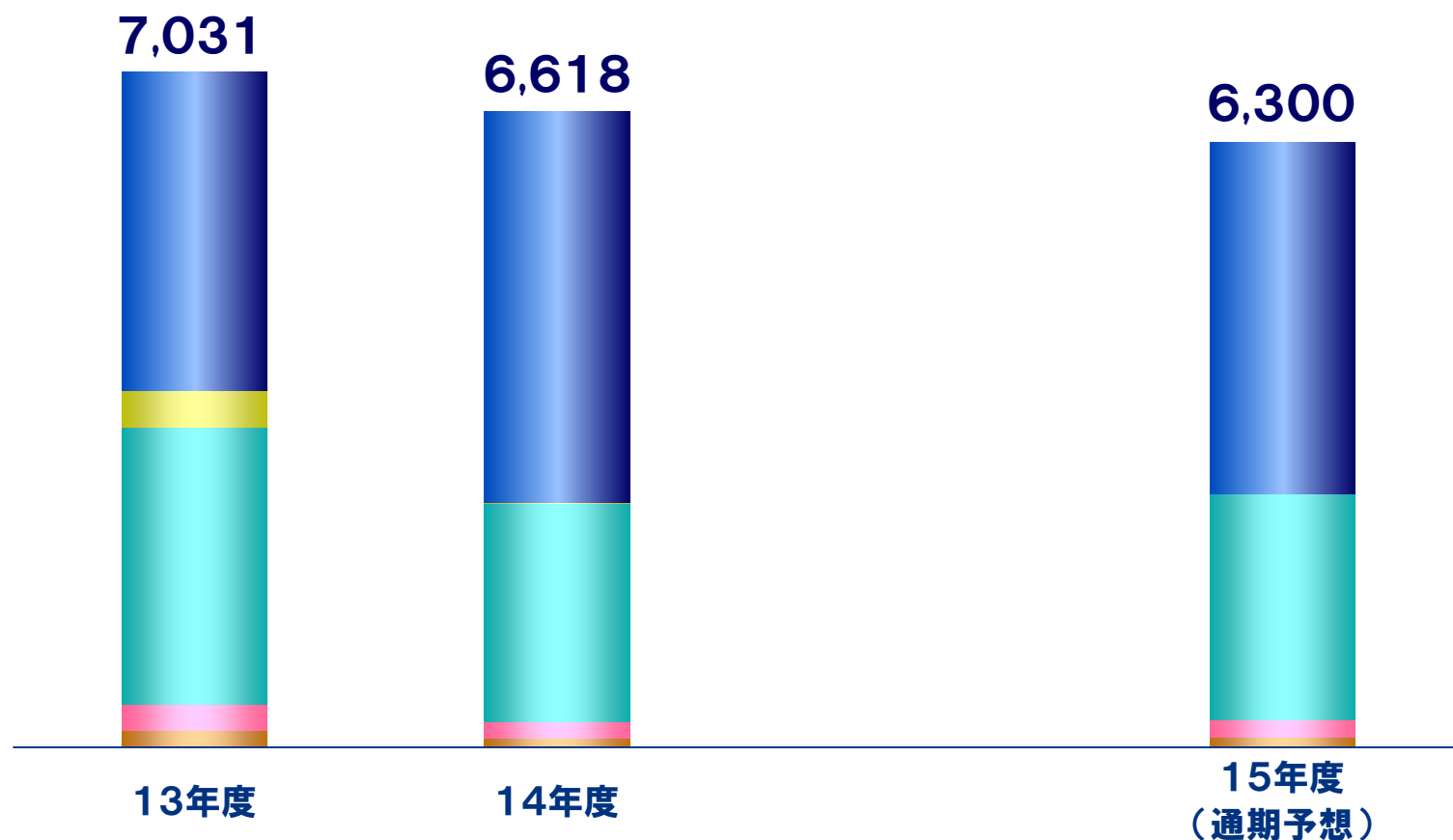
■ 人件費	2,759	2,865	2,960
■ 経費	23,382	24,181	25,090
■ 減価償却費	7,187	6,598	6,250
■ 減損損失	-	302	-
■ 固定資産除却費	654	695	670
■ 通信設備使用料	2,047	2,403	2,930
■ 租税公課	391	401	400
(再掲) 収益連動経費 *	12,574	12,810	12,720
(再掲) その他経費	10,808	11,370	12,370

*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)



■ 通信事業 (LTE (Xi))

■ 通信事業 (FOMA)

■ 通信事業 (その他)

■ スマートライフ事業

■ その他

◆ 報告セグメントの変更に伴い、13年度実績の内訳を旧報告セグメントから組替えております。

◆ 旧報告セグメントにおける「携帯電話事業(LTE)」及び「携帯電話事業(FOMA)」に含まれていた研究開発投資額は、新報告セグメントにおいては主に「通信事業(その他)」に計上。

オペレーションの状況

			2013年度 (1)	2014年度 (2)	増減 (2) - (1)	2015年度 (通期予想)	
携帯電話	契約数【千契約】		63,105	66,595	+3,490	69,900	
		(再) FOMA	41,140	35,851	▲5,289	32,900	
		(再) LTE (Xi)	21,965	30,744	+8,779	37,000	
		(再) iモード	26,415	22,338	▲4,077	19,100	
		(再) spモード	23,781	28,160	+4,379	31,900	
		(再) 通信モジュールサービス	3,338	4,176	+838	-	
	純増数【千契約】		1,569	3,490	+1,921	3,300	
	販売数【千台】 (端末持込分含む)	販売数		22,514	23,751	+1,237	24,100
		LTE (Xi)	新規	5,005	6,091	+1,086	-
			契約変更	7,154	5,271	▲1,884	-
			機種変更	2,601	5,836	+3,235	-
		FOMA	新規	3,023	2,890	▲133	-
			契約変更	69	130	+61	-
	機種変更		4,662	3,534	▲1,128	-	
	スマートフォン販売数【千台】		13,781	14,595	+814	15,800	
	解約率【%】		0.87	0.71	▲0.16	-	
	総合ARPU【円】		4,610	4,370	▲240	4,310	
	音声ARPU【円】	1,410	1,180	▲230	1,090		
	パケットARPU【円】	2,700	2,600	▲100	2,540		
	スマートARPU【円】	500	590	+90	680		
MOU【分】		109	112	+3	-		

◆ 2014年度第2四半期よりARPU及びMOUの算定方法を変更。(それに伴い、2013年度のARPU及びMOU実績数値も変更)
 ◆ ARPUの定義については、本資料の「ARPU・MOUの定義および算出方法について」を参照。 ◆ 契約数については、各期末の数値。

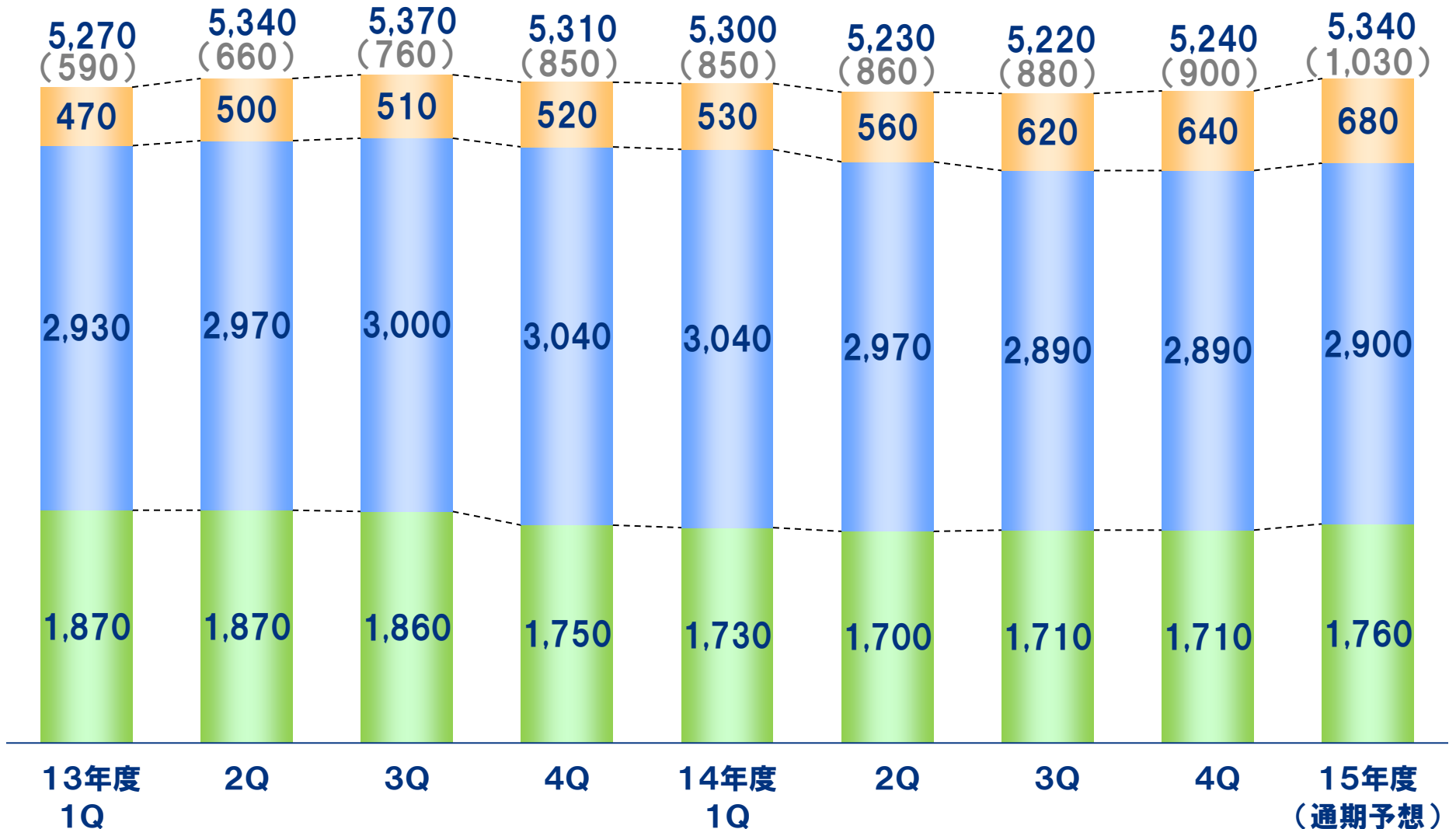
主なサービスの状況

		2014年度 3Q末 (1)	2014年度 4Q末 (2)	増減 (2) - (1)
dマーケット				
	dTV 契約数 (万契約)	430	468	+39
	d Hits 契約数 (万契約)	245	304	+59
	dアニメストア 契約数 (万契約)	147	183	+37
	dキッズ 契約数 (万契約)	28	41	+14
	dマガジン 契約数 (万契約)	117	191	+74
ドコモサービスパック				
	おすすめパック (万契約)	421	492	+72
	あんしんパック (万契約)	806	980	+174
その他サービス				
	カラダのキモチ (万契約)	57	66	+9
	NOTTV (万契約)	170	175	+5

総合ARPU (割引適用額除き)

(単位:円)

■音声ARPU ■パケットARPU ■スマートARPU



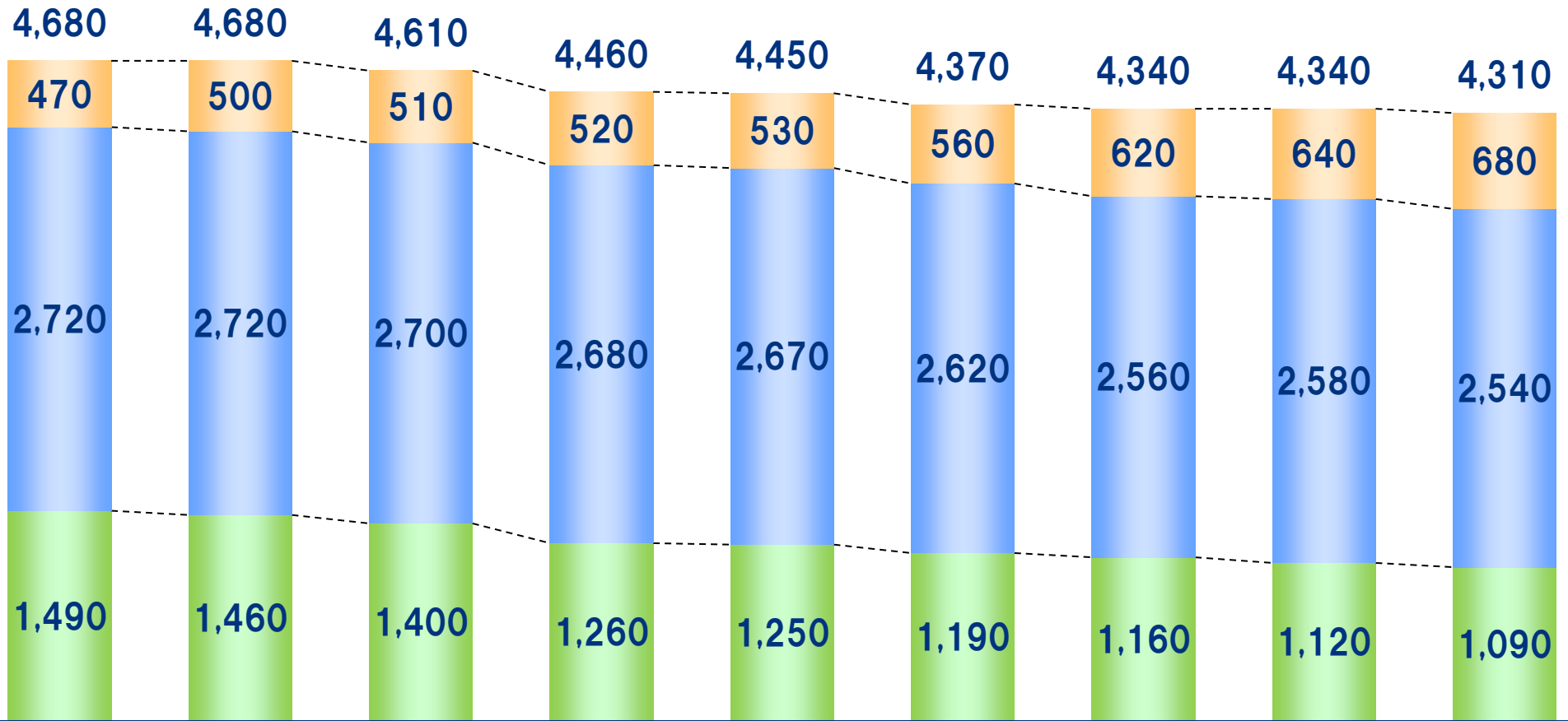
- ◆ スマートARPUへは、割引影響はありません。
- ◆ 2014年度第2四半期よりARPUの算定方法を変更。(それに伴い、2013年度及び2014年度1QのARPU実績数値も変更)
- ◆ ARPUの定義については、本資料の「ARPU・MOUの定義および算出方法」を参照。

※ ()内の数値は割引影響額

総合ARPU ・ MOU

(単位:円)

■音声ARPU ■パケットARPU ■スマートARPU



13年度 1Q 2Q 3Q 4Q 14年度 1Q 2Q 3Q 4Q 15年度 (通期予想)

MOU (分) 111 110 110 105 103 112 118 115

◆ 2014年度期第2四半期よりARPU及びMOUの算定方法を変更。(それに伴い、2013年度及び2014年度1QのARPU及びMOU実績数値も変更)
 ◆ ARPUの定義については、本資料の「ARPU・MOUの定義および算出方法について」を参照。

主要な財務指標

	2013年度 期末	2014年度 期末	2015年度 (予想)
収益性・効率性に関する指標			
EBITDA (億円)	15,722	13,691	13,400
EBITDAマージン (%)	35.2	31.2	29.7
フリー・キャッシュ・フロー (億円)	2,572	2,956	4,000
ROE (%) ※当社に帰属する当期純利益÷株主資本*	8.4	7.4	8.6
安全性に関する指標			
株主資本比率 (%) ※株主資本÷総資産	75.2	75.3	77.2
D/E レシオ (倍) ※有利子負債÷株主資本	0.041	0.041	0.040
有利子負債/EBITDA倍率 (倍)	0.15	0.16	0.17
株式価値に関する指標			
EPS (円) ※1株当たり当社に帰属する当期純利益	112.07	101.55	121.09
PER (倍) ※時価総額÷当社に帰属する当期純利益	14.53	19.74	—
PBR (倍) ※時価総額÷株主資本	1.20	1.50	—
配当性向 (%)	53.5	64.0	57.8
配当利回り (%) 年間配当金額÷期末株価	3.7	3.1	—
時価総額 (億円) 期末株価×発行済み株式数 (自己株式除く)	67,509	80,948	—

◆ ROEの計算に使用している株主資本は前期末と当期末の平均値。

◆ フリー・キャッシュ・フロー算定にあたっては、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



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契約当たり月間平均収入

1契約当たり月間平均収入(ARPU)は、1契約当たりの各サービスにおける平均的な月間営業収益を計るために使われています。ARPUはモバイル通信サービス及びその他の営業収入の一部を、当該期間の稼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契約当たり月間平均通話時間

② ARPUの算定式

総合ARPU:音声ARPU+パケットARPU+スマートARPU

・音声ARPU:音声ARPU関連収入(基本使用料、通話料)÷稼動契約数

・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」、「ドコモビジネスランシーバー」並びに仮想移動体通信事業者(MVNO)へ提供する卸電気通信役務及び事業者間接続は、ARPU及びMOUの算定上、収入及び契約数のいずれにも含めていません。

財務指標(連結)の調整表 ①

1. EBITDA、EBITDAマージン

(単位:億円)

	2016年3月期 通期(予想)	2014年3月期 通期	2015年3月期 通期
a. EBITDA	13,400	15,722	13,691
減価償却費	△ 6,250	△ 7,187	△ 6,598
有形固定資産売却・除却損	△ 350	△ 343	△ 401
減損損失	—	—	△ 302
営業利益	6,800	8,192	6,391
営業外損益(△費用)	70	139	48
法人税等	△ 2,120	△ 3,080	△ 2,381
持分法による投資損益(△損失)	△ 70	△ 691	△ 78
控除:非支配持分に帰属する当期純損益(△利益)	20	88	121
b.当社に帰属する当期純利益	4,700	4,647	4,101
c.営業収益	45,100	44,612	43,834
EBITDAマージン (=a/c)	29.7%	35.2%	31.2%
売上高当期純利益率 (=b/c)	10.4%	10.4%	9.4%

(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。

2. ROE

(単位:億円)

	2016年3月期 通期(予想)	2014年3月期 通期	2015年3月期 通期
a. 当社に帰属する当期純利益	4,700	4,647	4,101
b. 株主資本	54,791	55,059	55,117
ROE (=a/b)	8.6%	8.4%	7.4%

(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

財務指標(連結)の調整表 ②

3. フリー・キャッシュ・フロー（資金運用に伴う増減除く）

（単位：億円）

	2016年3月期 通期（予想）	2014年3月期 通期	2015年3月期 通期
営業活動によるキャッシュ・フロー	10,300	10,006	9,630
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 6,300	△ 7,036	△ 6,512
フリー・キャッシュ・フロー	4,000	2,971	3,118
資金運用に伴う増減（注）	-	399	162
フリー・キャッシュ・フロー （資金運用に伴う増減除く）	4,000	2,572	2,956

(注) 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。
2014年3月期通期、2015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。
2016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があり得ること
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 NTTドコモまたは該当する各社の登録商標または商標です。