



株式会社NTTドコモ

IR Presentation

2007年1月

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留意下さい。

- ・携帯電話の番号ポータビリティの導入、新規事業者の参入など市場環境の変化により競争の激化が予想されるなか、通信業界における他の事業者及び他の技術との競争に関連して、当社グループが獲得・維持できる契約数及びARPU(1契約当たり月間平均収入)の水準が抑制されたり、コストが増大する可能性があること
- ・当社グループが新たに導入・提案するサービス・利用形態が十分に展開できない場合、当社グループの成長が制約される可能性があること
- ・種々の法令・規制・制度の導入や変更または当社グループへの適用により悪影響が発生し得ること
- ・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得ること
- ・第三世代移動通信システムに使用している当社のW-CDMA技術やモバイルマルチメディアサービスの海外事業者への導入を促進し、当社グループの国際サービス提供能力を構築し発展させることができる保証がないこと
- ・当社グループの国内外の投資、提携及び協力関係や、新たな事業分野への出資等が適正な収益や機会をもたらす保証がないこと
- ・当社グループの携帯電話端末に決済機能を含む様々な機能が搭載され、当社グループ外の多数の事業者のサービスが携帯電話端末上で提供される中で、端末の故障・欠陥・紛失等や他の事業者のサービスの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製品・サービスの不適切な使用により、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
- ・当社グループ又は業務委託先における顧客情報の不適切な取り扱い等により、当社グループの信頼性・企業イメージの低下等が発生し得ること
- ・当社グループ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、商品又はサービスの提供ができなくなる可能性があること、また、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
- ・地震、電力不足、機器の不具合等や、ソフトウェアのバグ、ウィルス、ハッキング、不正なアクセス、サイバーアタック等の人為的な要因に起因して、当社グループのサービス提供に必要なネットワーク等のシステム障害や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
- ・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
- ・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

◆ 収益の今後の方向性

◆ 費用の今後の方向性

◆ MNPの状況

生活インフラ化の推進

“通信インフラ”から“生活インフラ”へ

コア事業と新規事業の相乗効果により
生活インフラ化を推進

新規事業
(新たな
収入源)

コア事業

新規事業
(新たな
収入源)

相乗効果

構造改革
(コスト削減等)

サービスの方向性:「先進」「安心」

先進

●FeliCaサービス

- ・ケータイクレジット
- ・定期券(モバイルSuica)

●新たなコミュニケーション

- ・iチャンネル
- ・プッシュトーク

●音楽サービス

- ・ミュージックチャンネル
- ・Napster™

●放送連動サービス

●映像配信・TV電話

●検索・オークション

●国際サービス

- ・CONEXUS

●燃料電池

●法人お客様サービス

安心

●子供の安全対策

- ・キッズケータイ
- ・フィルタリング機能

●個人データ保護

- ・遠隔ロック
- ・データセキュリティ

●災害対策

- ・iモード災害伝言版

●NW品質の向上

●端末故障対応

- ・エアードาวน์โหลด

●迷惑メール対策

●プレミアクラブ

- ・無料故障修理サービス
- ・電池パック無料サービス



新たなプラットフォームビジネスの確立

- 生活インフラ化を推進するプラットフォームビジネス（定額制・生活アシスト）を確立することにより、新たな収入源を創出

従量制

【ARPU×契約数】

従量制

【ARPU×契約数】

+ノントラヒック収入

定額制プラットフォーム

定額制環境で利用し易い多彩なサービスの提供

生活アシストプラットフォーム

新たなインフラを活用したサービスの提供

+新たなプラットフォームビジネスの確立

従来のビジネスモデル

プラットフォーム上のサービス展開

- ・ 多彩なサービスを提供し、生活インフラとしてのプラットフォームを充実することにより、新たな収益の拡大を目指す

定額制プラットフォーム

パケ・ホーダイ 定額制



Music

映像
コンテンツ

Movie

楽オク

Auction

着うた
フル®

Music

903
MEGA
GAMES

Game

検索・広告

検索・広告

生活アシストプラットフォーム

GPS・ナビ

GPS



iD



おサイフ
ケータイ



DCMX



ToruCa

トルカ

ワンセグ

ワンセグ

STEP UP



iチャンネル

“通信インフラ”から
“生活インフラ”へ

音声



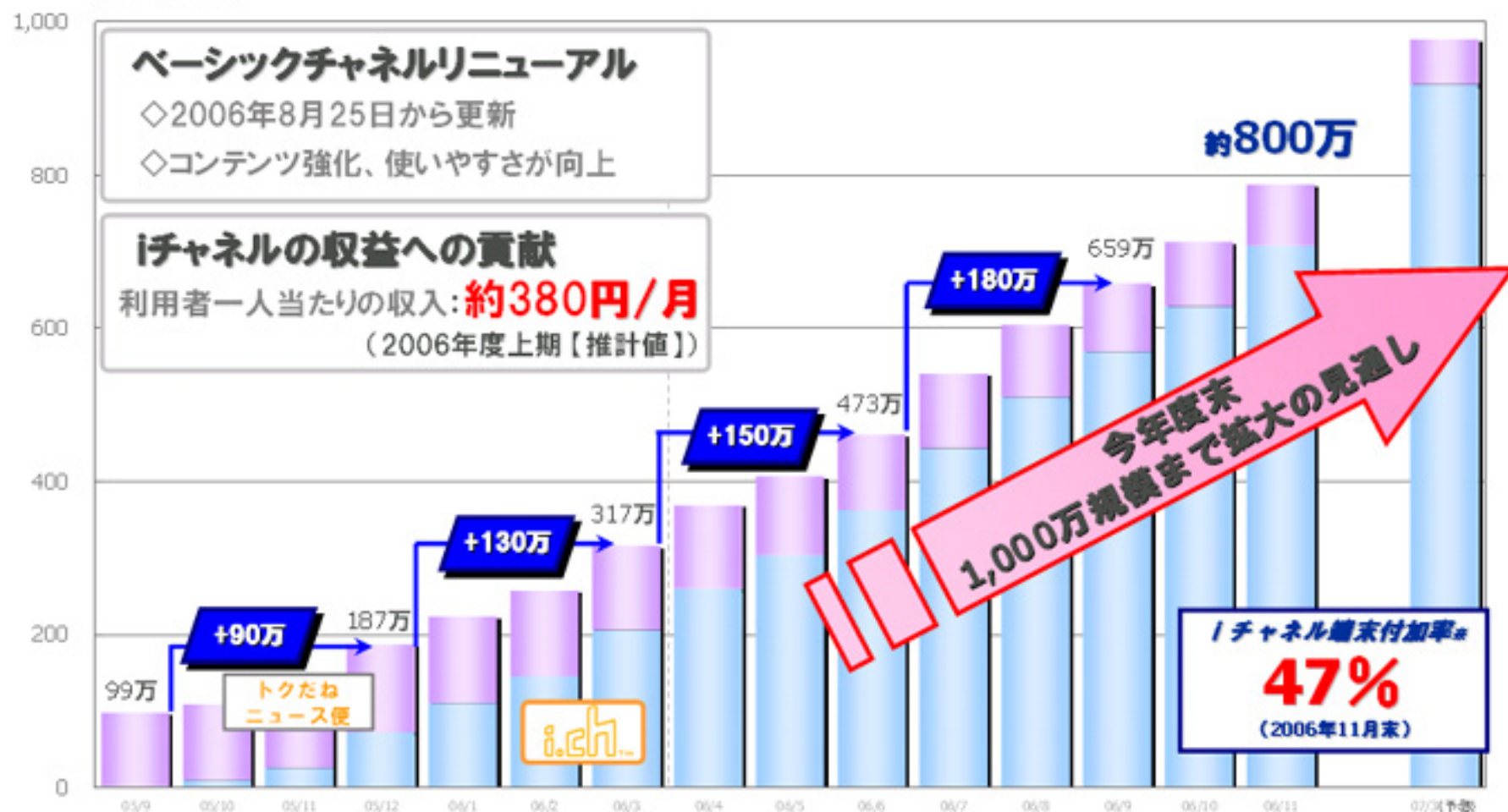
iモード

Push型情報配信

- ・ Push型情報配信サービス（iチャンネル+トクだねニュース便）は約800万契約に拡大
⇒データARPU底上げ、定額制への移行を促進

利用促進（Push型情報配信サービス）

（単位：万契約）



* iチャンネル端末付加率 = iチャンネル契約数 / 対応端末契約数

音楽・ゲーム

- ・音楽系サービスの利用は順調に拡大
- ・進化した映像と、きめ細やかな構成の「メガゲーム」を提供

音楽系サービス

◆ミュージックチャンネル

◇ミュージックチャンネル契約数：約**17,000**契約

◇契約率：約**3割**

※契約率＝契約者数/対応端末契約数（2006年11月実績）



◆定額制聴き放題「Napster™」に対応

◇Windows Media® Audio対応機種も
順次拡大



Game

◆メガゲーム

◇最大10MBまで拡大した、
大迫力のメガゲーム

903:
MEGA
GAMES



獣拳2



ストリートファイター
ZERO



DIRGE of CERBERUS LOST EPISODE
-FINAL FANTASY XI-



サクラ大戦



機動戦士ガンダムSEED 囑咐の宇宙



首都高バトル
EVOLUTION 2

検索・オークション

- ・ i モード検索サービスは、今後更に利便性を向上
- ・ 匿名性、安全性の高いオークションサービスを提供

検索サービス

■ i モード検索サービス（10月5日開始）

◆公式サイト検索に加え、13の検索サイトも利用可能



- ・ 検索結果に連動した広告、販促などへのビジネス領域拡大を検討
- ・ 位置情報に連動した検索機能を検討

オークション

■ i モード版「楽天オークション」 （11月20日開始）

◆両社の集客力を生かした、
ジャイアントマーケットを創造

日本最大級の
ショッピングモール

楽天

ケータイ
NO.1の加入者数

NTT
Do Co Mo

R 楽オク
Rakuten Auction

1億人のオークション革命

- ◆匿名エクスローサービスを導入
- ◆SNS（「オクトモ」）を提供

みんなの
DoCoMo

映像

- ・ワンセグ端末、HSDPAの本格展開にあわせ、映像のドコモをアピール

フジテレビ

マルチメディア放送企画
(LLC)の設立



日本テレビ

D.N.ドリームパートナーズ
(LLP)の設立



角川グループHD

映像コンテンツ市場の
開拓・活性化に向けた協力



映像コンテンツ市場の開拓・活性化に向け、
放送・出版各社との協力体制を整備

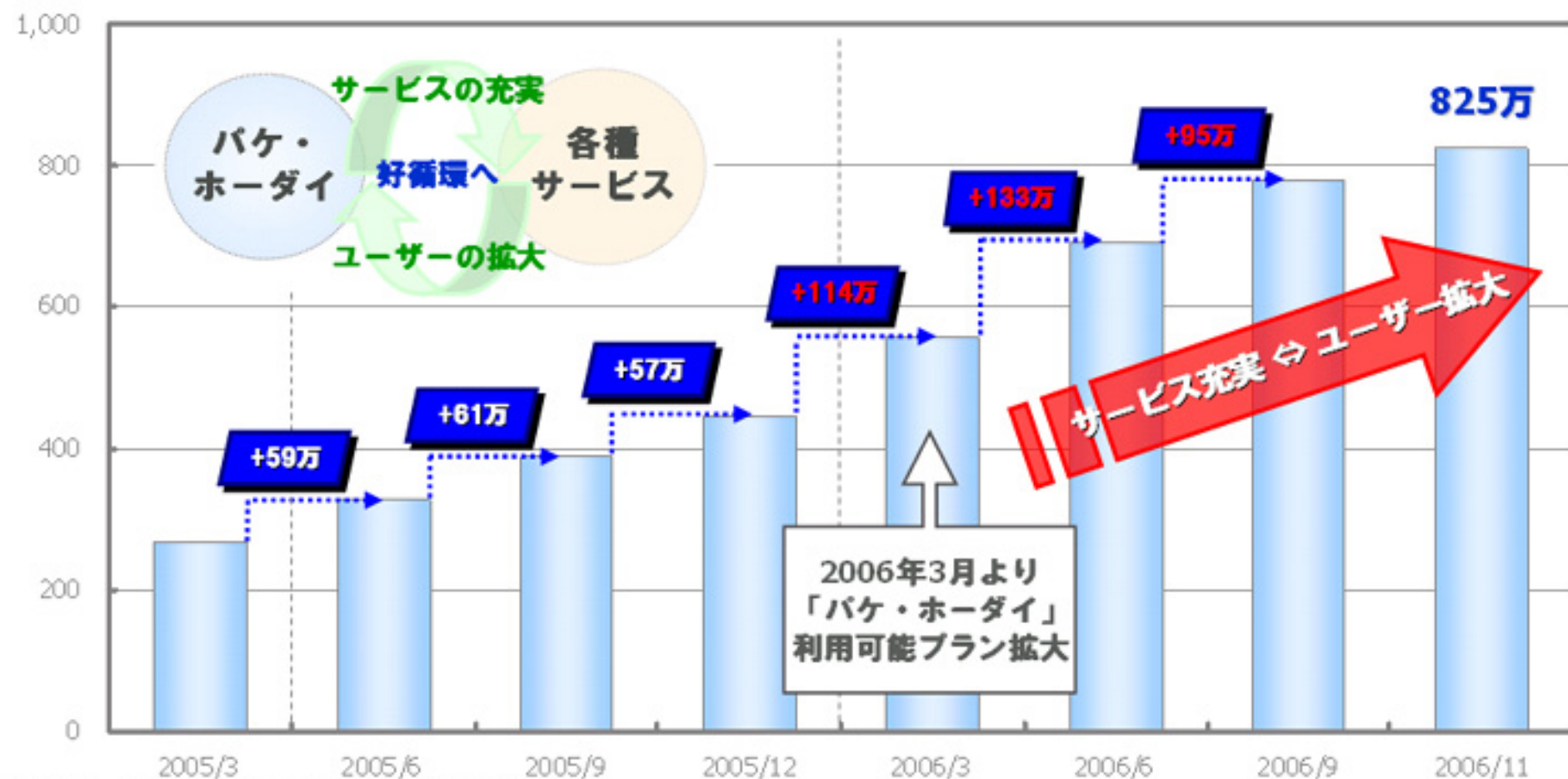
パケ・ホーダイ

- ・定額制プラットフォームを支える、パケ・ホーダイユーザーは825万に拡大
⇒サービス充実とユーザー拡大の好循環を実現

パケ・ホーダイ 定額制

2006年11月末 **825万契約** (パケ・ホーダイ契約率 27%)

(単位: 万契約)



* パケ・ホーダイ契約率 = パケ・ホーダイ契約数 / FOMA契約数

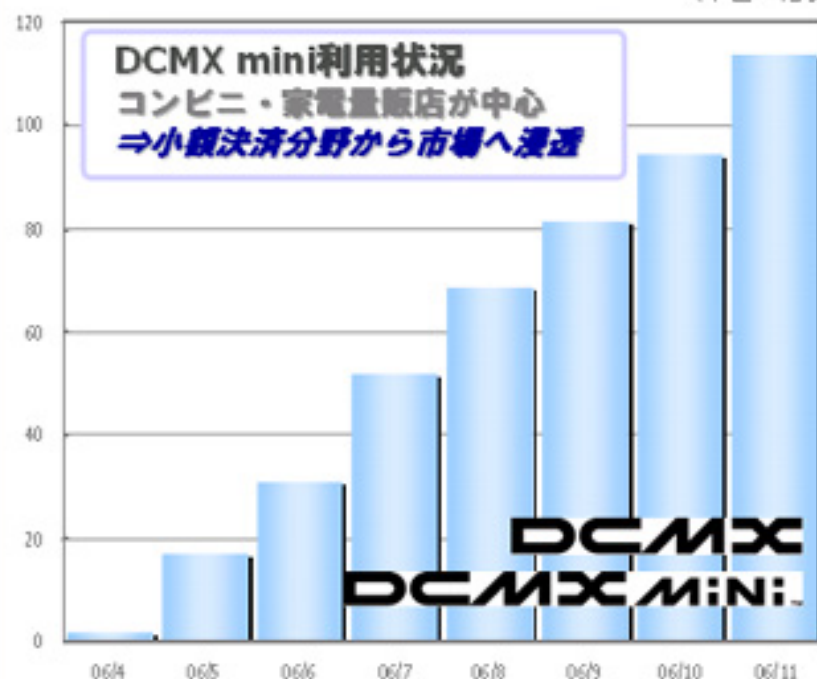
ケータイクレジット

- ・ DCMXは140万契約を突破。おサイフケータイも1,740万契約まで拡大
- ・ ケータイクレジット市場の拡大に向け、加盟店拡大を推進

◇DCMX契約数 (DCMX,DCMX mini)

2007年1月9日現在 **140万契約を突破**

(単位：万契約)



おサイフケータイ契約数 **1,740万契約**
(2006年11月末)



2007年3月末(予想)
2,000万契約

◇加盟店の拡大

iD決済端末台数

2006年11月末：約8.5万台

2007年3月末：約15万台(予想)

導入決定台数※：約35万台

主要なコンビニエンスストアで利用可能

(2007年春までに全店舗へ展開)

・ am/pm



・ ファミリーマート

FamilyMart

・ ローソン

LAWSON

・ サークルKサンクス (2007年度中)

Circle K Sunkus



タクシーへの導入による拡大 (2006年度中)

・ チェッカーキャブ



・ 東京無線協同組合
(東京無線タクシー)



※敬称略・企業名50音順

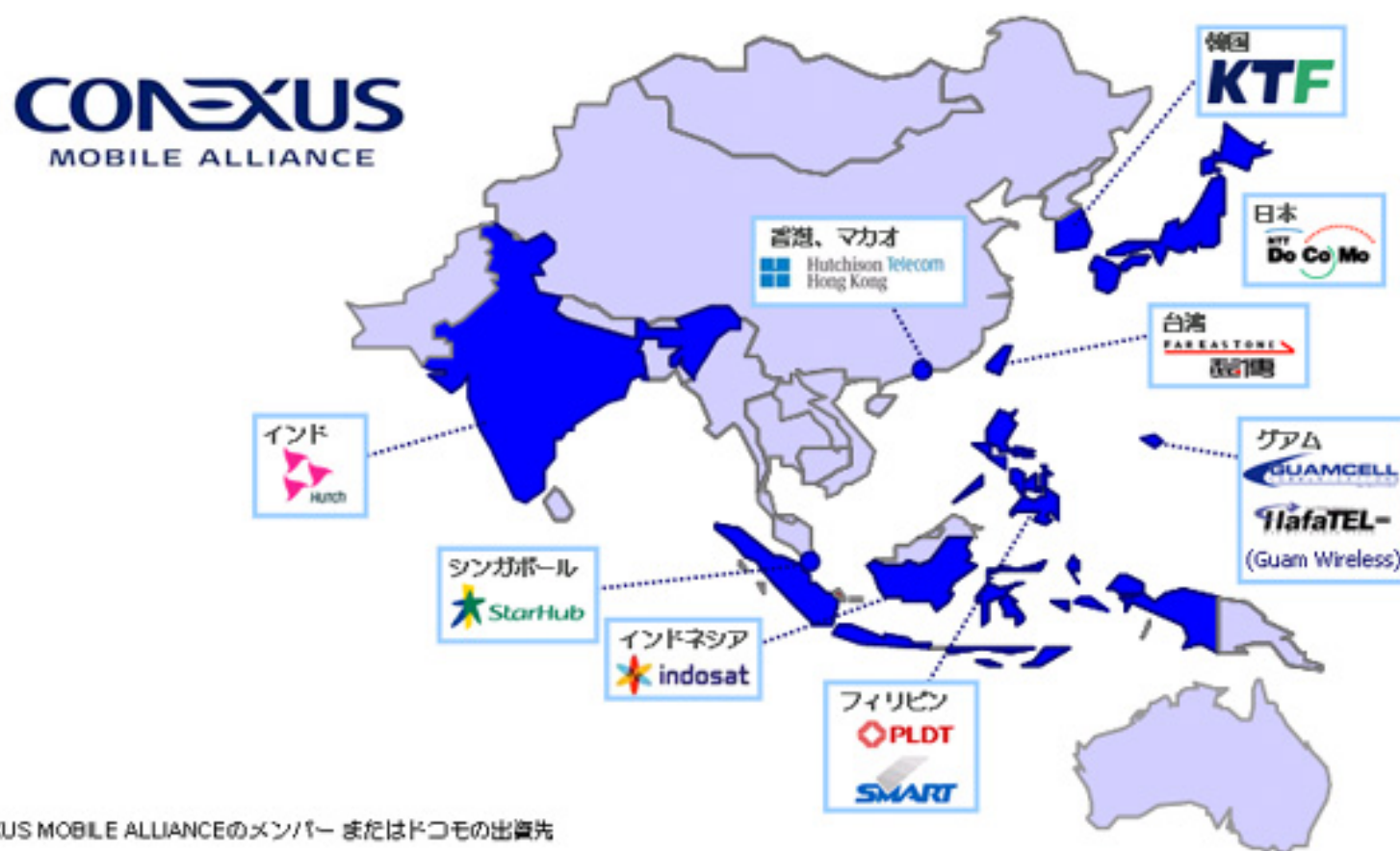
ケータイクレジットの市場拡大

※2006年1月9日現在、導入が決定されている台数であり、既に導入されている台数と今後導入が予定される台数の合計値です

国際サービス（1）

- CONEXUS MOBILE ALLIANCEを発表（2006年12月5日）
⇒国際ローミング、法人向けサービス等の充実を図る
（グアムを含め、日本からの渡航者の約半数をカバー）

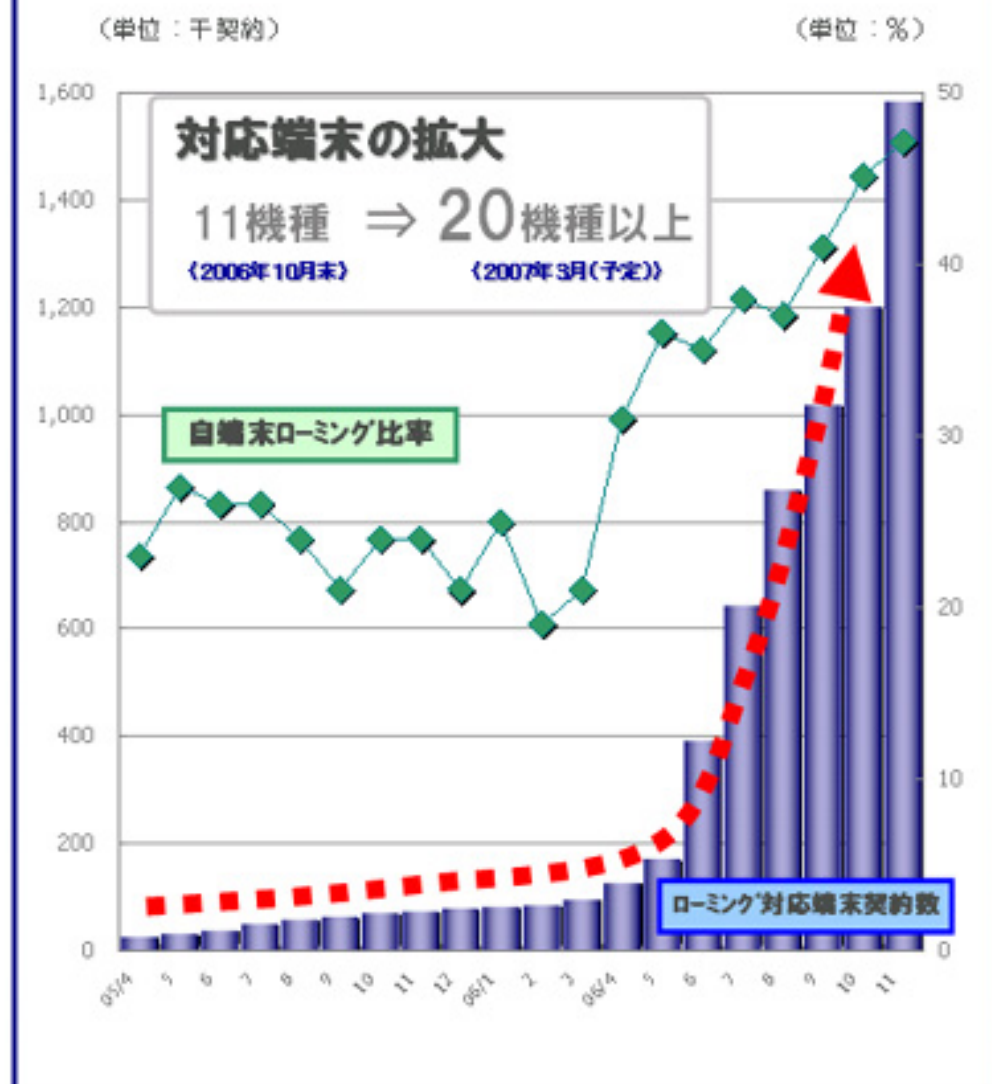
CONEXUS MOBILE ALLIANCEメンバーおよびドコモの出資先



国際サービス（2）

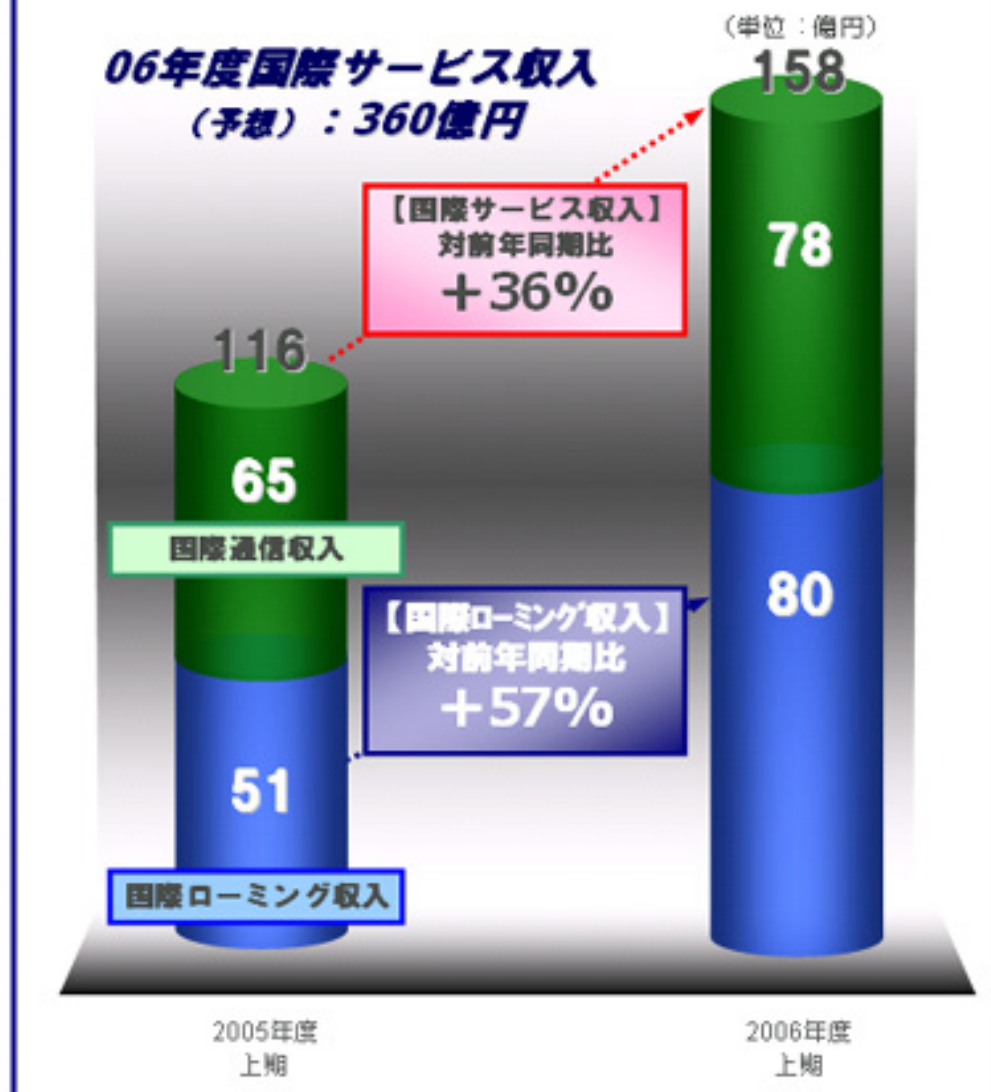
- ・ローミング対応端末は150万契約を突破
- ・国際ローミング収入は対前年同期比+57%と大幅に拡大

ローミング対応端末契約数



* 自端末ローミング比率=自端末でのWorldWingローミング利用者数/ローミング利用者数

国際サービス収入



◆ 設備コスト

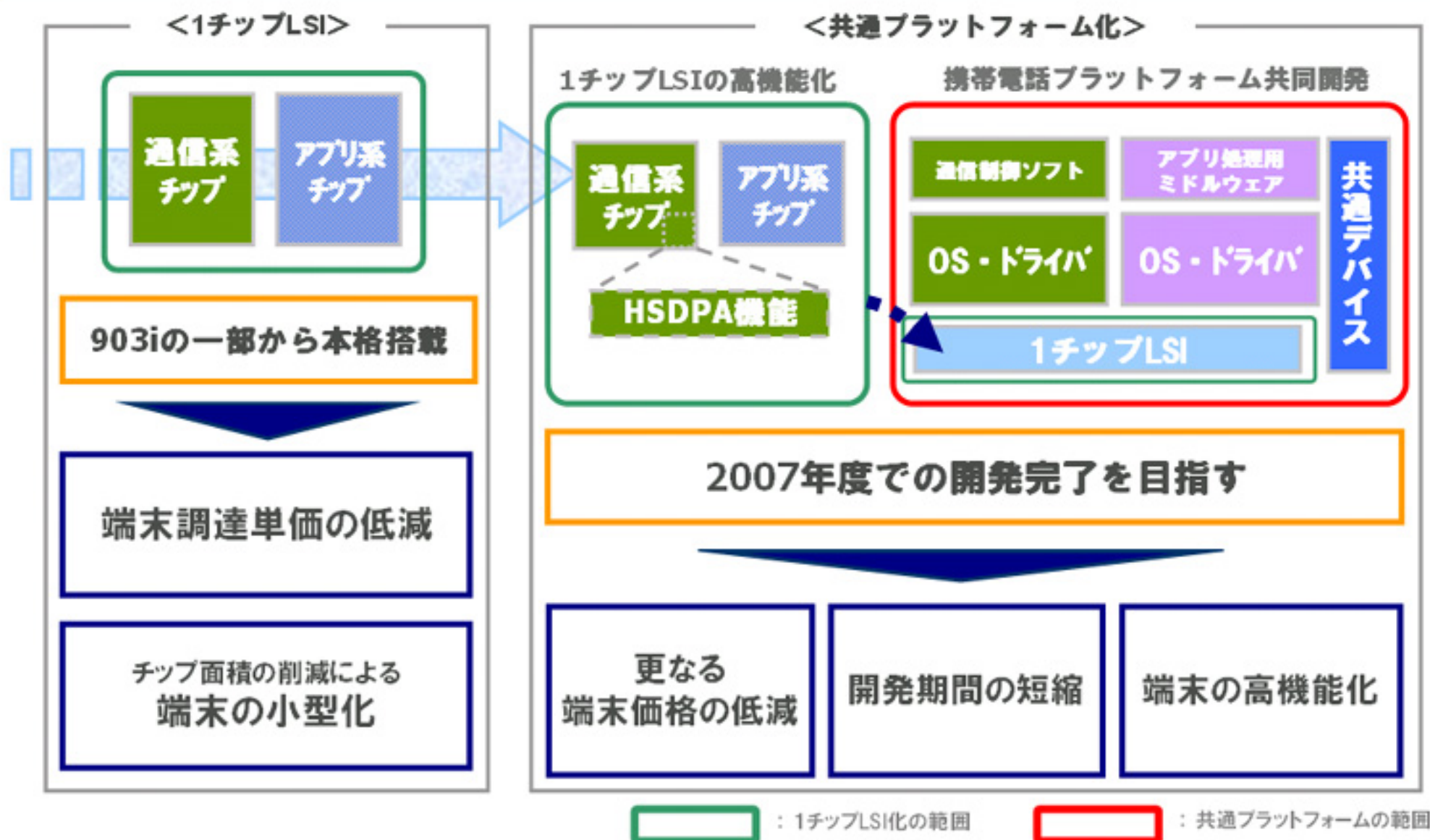
- ・ 2006年度でFOMAの設備投資はピークアウト
- ⇒中期的には設備コスト（減価償却費・除却費）は低減の方向

◆ 端末調達コスト

- ・ ワンチップLSIの搭載を本格化、共通プラットフォームの推進
 - ・ FOMA販売比率の上昇がピークアウト（06年度末で90％程度）
 - ・ 90Xシリーズ以外の販売比率の上昇（プロダクトミックス）
- ⇒中期的には販売関連コストは低減の方向

コスト削減（２）

- ・ 1チップ化（通信系・アプリケーション系）により調達価格の低減を促進
- ・ プラットフォーム化により、更なる価格低減 および サービス競争力強化を図る



◆ MNPは想定の範囲内となる

静かな立ち上がり

- ・ 11月の解約率は1%程度と小幅な上昇
- ・ MNPの利用は沈静化の傾向

◆ 12月・3月商戦が当面のヤマ場

- ・ 新端末、PR、キャンペーン等のリソースを投下



Appendices

903iシリーズ

・すべてがフルスペックになったフラッグシップ903i “the PREMIUM”
～いちばん感動する・いちばん役立つ・いちばん楽しいケータイに～

Entertainment Gear

音楽

150万曲キキ・ホーダイ、全機種着うたフル対応

ゲーム

最大1MBのメガ・ゲーム

ワンセグ

国内最薄・最長・最大、ワンセグ3モデル

(2006年10月12日現在)

Life Kit

おサイフケータイ

容量アップ & トルカに新機能

セキュリティ

ケータイお探しサービス

GPS

ナビゲーション搭載

Communication Tool

メール

240種類以上のデコメ絵文字、2MBまで添付可能

新コンテンツ

きせかえツール、マチキャラ

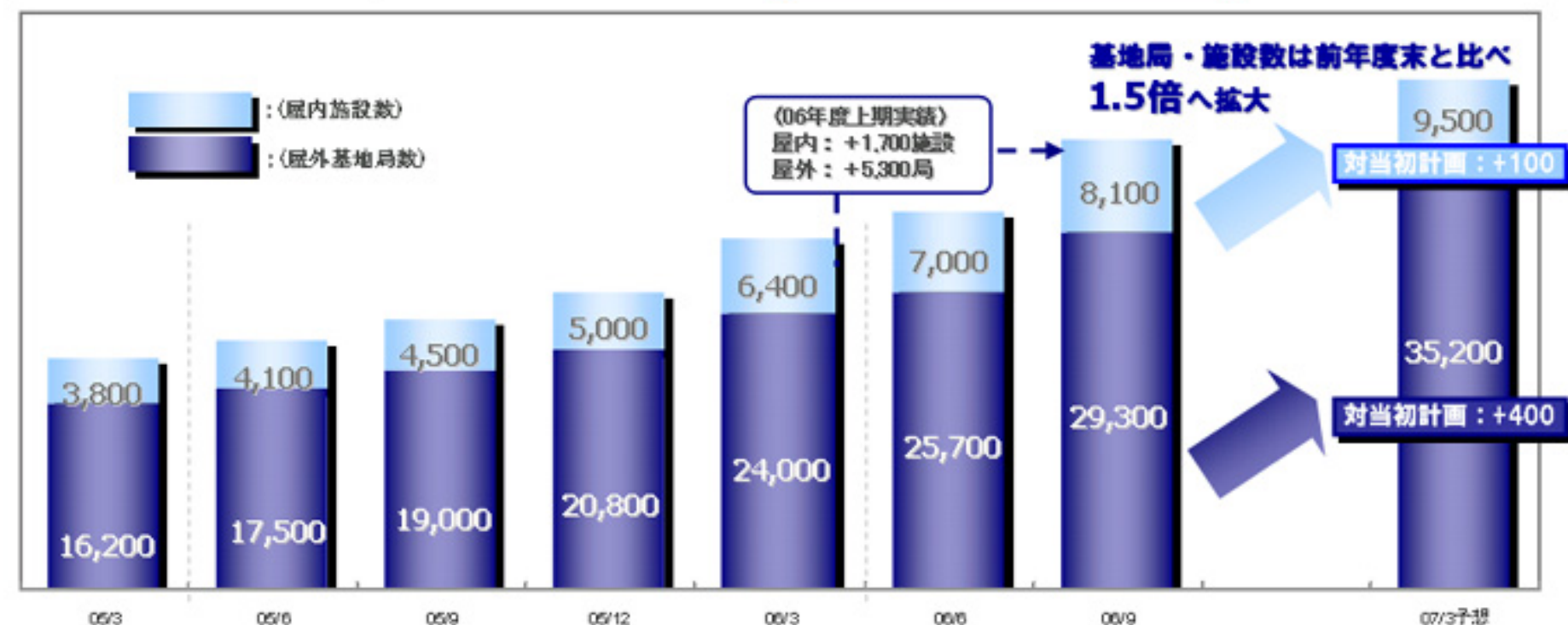
国際サービス

3Gローミング対応機種数拡大

FOMAネットワーク

- ・いちばん「つながる」、さらに「ハイスピードでつながる」！FOMAへ ※
⇒FOMAエリアはmovaを超える水準へ
HSDPAエリアも10月から全国主要都市へ拡大

	2007/3 (通期) 当初計画 (1) (2006年4月28日発表)	2007/3 (通期) 見直し後予想 (2) (2006年10月27日発表)	増減額 (1)→(2)
設備投資 (億円)	9,050	9,160	+110



- ・「聞かせて！FOMAの電波状況」への要望を反映 ⇒ キメ細やかなFOMAエリア構築
- ・全国の「JR駅、大学・短大・高専・高校、高速道路PA・SA、道の駅」全施設のFOMAエリア化を完了

※ネットワーク品質において、お客様満足度ナンバーワンを目指します

ネットワークの高度化

ネットワークの高度化による携帯電話サービスの進化

⇒ 更なるサービス充実、コンテンツリッチ化、端末魅力の向上による競争力UP

⇒ 無線ネットワーク効率化によるコスト削減、電波利用の効率化

下りデータ伝送速度

