



株式会社NTTドコモ

IR プレゼンテーション

2008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。

1. 携帯電話番号ポータビリティ、新規事業者の参入など市場環境の変化により競争が激化するなか、通信業界における他の事業者及び他の技術等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A R P U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
2. 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
3. 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、当社グループの事業運営に制約を課されるなどの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、顧客満足継続的獲得・維持に悪影響が発生し得ること
5. 第三世代移動通信システムに使用している当社のW-C D M A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
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
7. 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
8. 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
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
11. 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
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

■ **新たなビジネスモデル**

■ **中期的なサービスの方向性**

新たなビジネスモデルの導入①

- ・「新たな割引サービスと新たな販売モデル」をセットで提供することにより、市場成熟期に適したビジネスモデルへ転換

新たな割引サービス

ネットワーク利用
に関する期間契約

ファミ割 ★ MAX 50
Just for family

ひとりでも割 ★ 50
Just for you

オフィス割 ★ MAX 50
For business

新たな販売モデル

ケータイ端末利用
に関する期間契約

バリューコース

ベーシックコース

新たなビジネスモデルの導入②

- ・ 新たな割引サービスは好評、2007年度末で1,900万契約の見通し

■ 「ファミ割★MAX50」「ひとりでも割★50」「オフィス割★MAX50」

11月末：約1,600万契約まで拡大



期間契約の拡大

今後の解約率低減に寄与

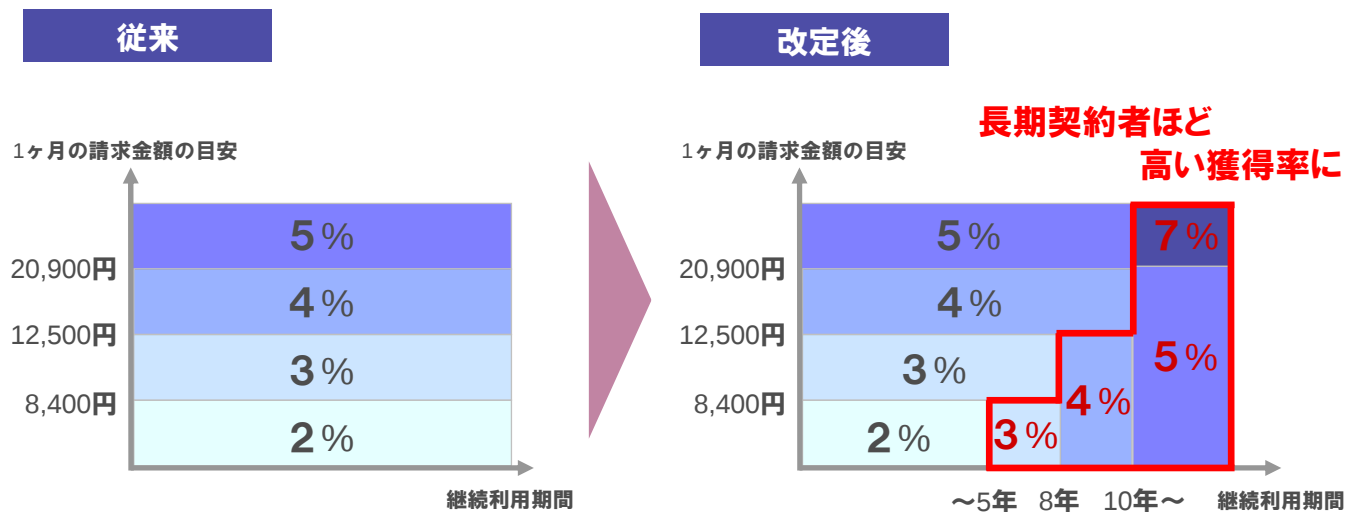
※携帯電話契約者数に対する、「ファミ割★MAX50」「ひとりでも割★50」「オフィス割★MAX50」の契約比率

新たなビジネスモデルの導入③

- ・長期契約者向けに「ドコモプレミアクラブ」のポイントプログラムを2008年4月より改定

■ ポイントプログラムの改定

- ・ポイント獲得率の決定条件に「継続利用期間」を追加



新たなビジネスモデルの導入④

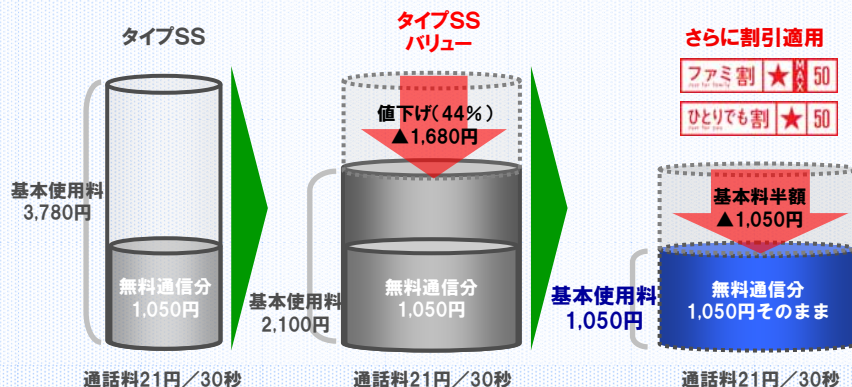
- ・新たに2つのタイプの販売モデルを導入
- ・905iシリーズ（2007年11月26日発売）以降の端末販売に適用

バリューコース

端末の初期費用をご負担していただく代わりに、
基本使用料が安くなるコース

- バリューコース用の販売価格
- 「バリュープラン」を新たに提供
従来プランから基本使用料（各種割引適用前）を一律1,680円/月値下げ
- 端末購入代金の分割払いも可能
- 無料通信分、ポイントは従来どおり
- 期間限定の特典

《例：「タイプSS」の基本使用料の場合》



ベーシックコース

基本使用料は従来どおりで、端末の初期費用を抑えたコース

- 端末購入価格を15,750円割引
(ベーシック購入サポート)
- 2年間のご利用が前提
- 従来の料金プランを適用
- 期間限定の特典

新たなビジネスモデルの導入⑤

- ・今年度下期に905i・705iシリーズ、全23機種75色を投入
- ・「ALL IN 世界ケータイ」905iシリーズの販売は好調

2007年

11月

12月

2008年

1月

2月

3月

冬商戦

春商戦

新販売モデルを
適用

905i Series 「ALL IN 世界ケータイ」

HSDPA・GSMローミング・ワンセグを標準搭載

905i
★ALL IN★
世界ケータイ

10機種
全36色



705i Series
「Smart ,Slim ,Surprise!」

13機種
全39色



新たな販売モデル開始後の状況（12/19までの状況）

- **905iシリーズの販売は好調**

⇒904 i シリーズの1.6倍程度の売れ行き

- **高いバリューコース選択率**

⇒新モデルのうち9割程度がバリューコースを選択

- **バリューコースのうち2～3割が一括払いでの購入**

中期的なサービスの方向性

- 「定額制ビジネス」「生活アシストビジネス」「国際ビジネス」の3つの方向性で事業の発展を目指す

Personal

Ubiquitous & Seamless

定額制ビジネス

生活アシストビジネス

国際ビジネス



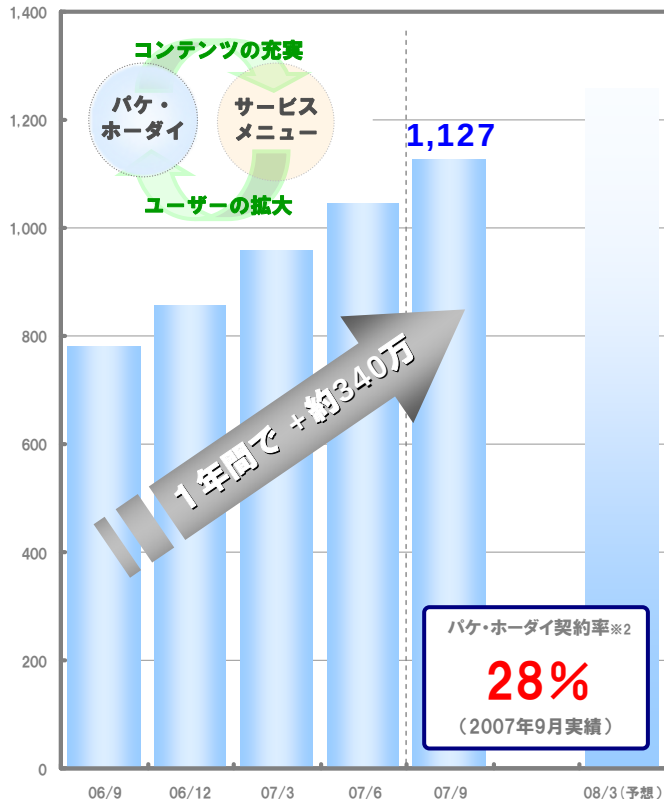
定額制ビジネス①

パケ・ホーダイ契約数：料金メニュー ※1

(単位：万契約)

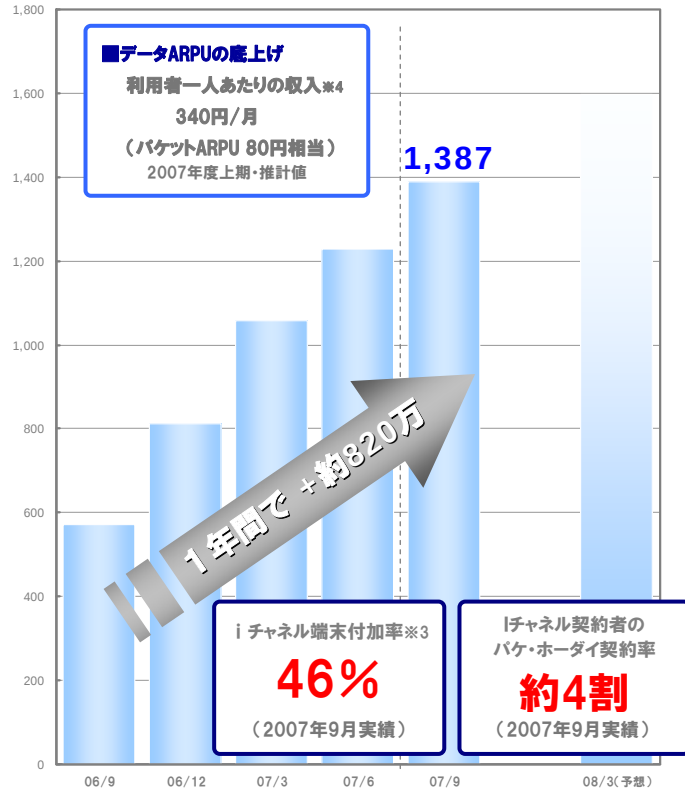
パケ・ホーダイ 定額制

パケ・ホーダイ 定額制



i チャンネル契約数：コンテンツ

(単位：万契約)



※1: パケ・ホーダイを含む ※2: パケ・ホーダイ契約率 = パケ・ホーダイ契約数 / FOMA契約数 ※3: i チャンネル端末未付加率 = i チャンネル契約数 / 対応端末契約数 ※4: 月額基本料 (150円) と従量制通信料の合計値

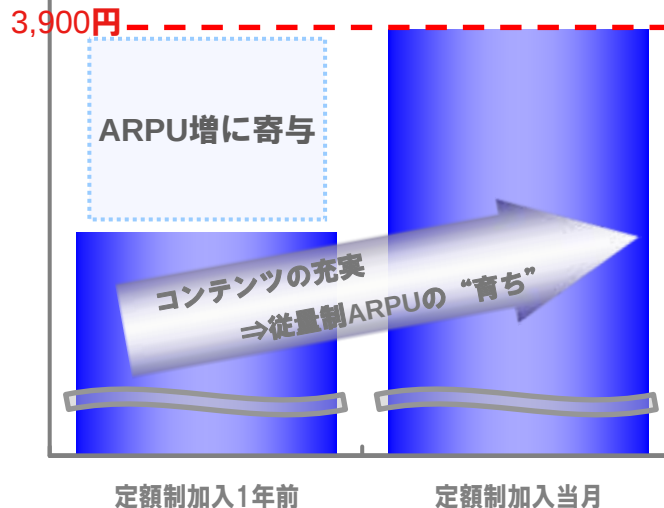
定額制ビジネス②

従量制パケットARPUの“育ち”

■パケ・ホーダイ加入者の 加入前パケット請求額推移(イメージ)

■ 従量制ARPUの伸び

- ⇒ 定額制への加入を促進
- ⇒ パケットARPU底上げに寄与



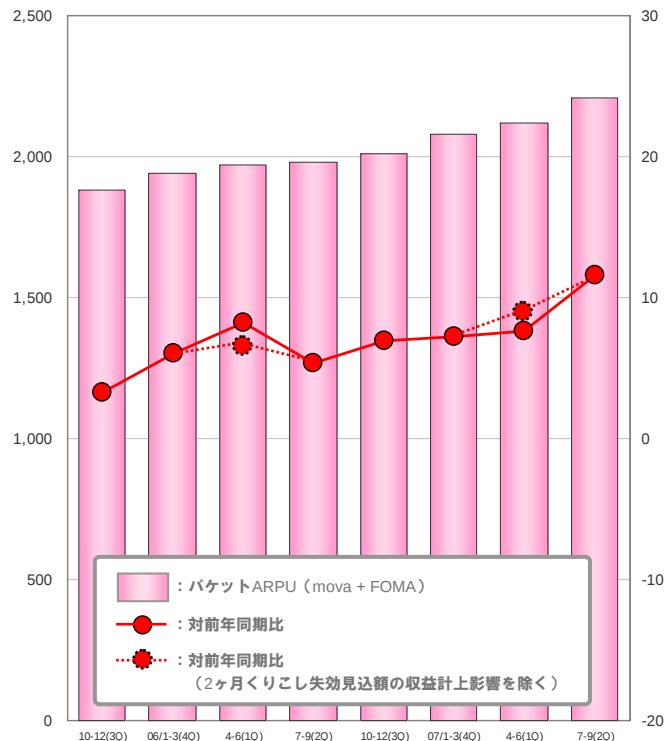
※当社サンプルデータからの推計

パケットARPUの推移

■パケットARPUの推移 (mova + FOMA)

(パケットARPU：円)

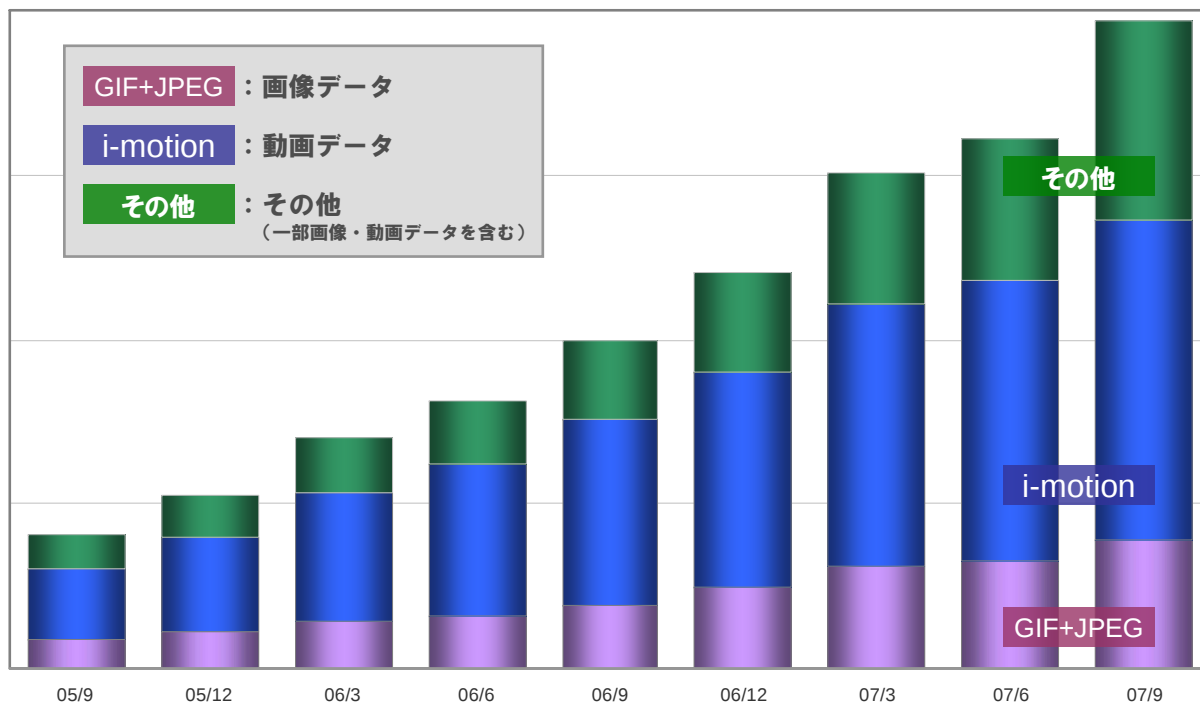
(対前年同期比：%)



定額制ビジネス③

- 映像系コンテンツ利用の拡大が、定額制加入者増、パケットARPUの底上げに貢献

データトラフィックの状況（FOMA）



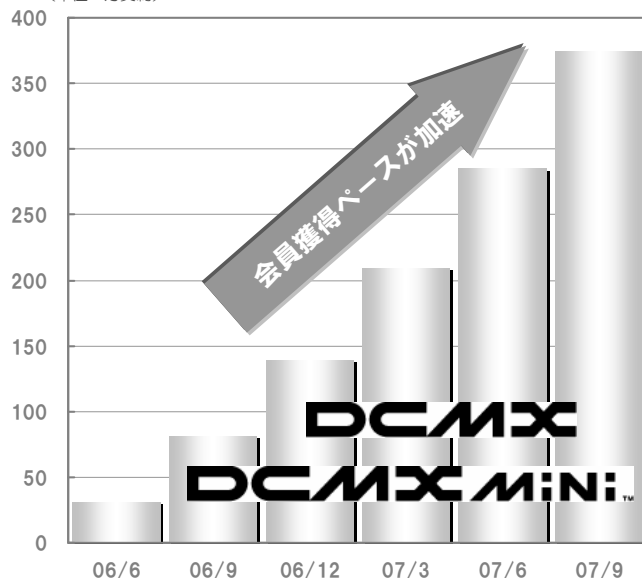
- ・ DCMX会員数の増加ペースが加速、2007年度末目標を500万に修正

DCMX会員数、iD決済端末台数

DCMX会員数：370万突破

iD決済端末：約21万台（2007年9月末）

（単位：万契約）



■ 2007年度末目標

（2007/4/27発表）

（今回発表）

DCMX会員数：400万

500万

iD決済端末：25万

25万

上期の主な取組み

販売
チャンネル

ドコモショップでの受付

カード
ラインナップ

家族、ETC、ゴールドカード

iD利用可能
店舗の拡大

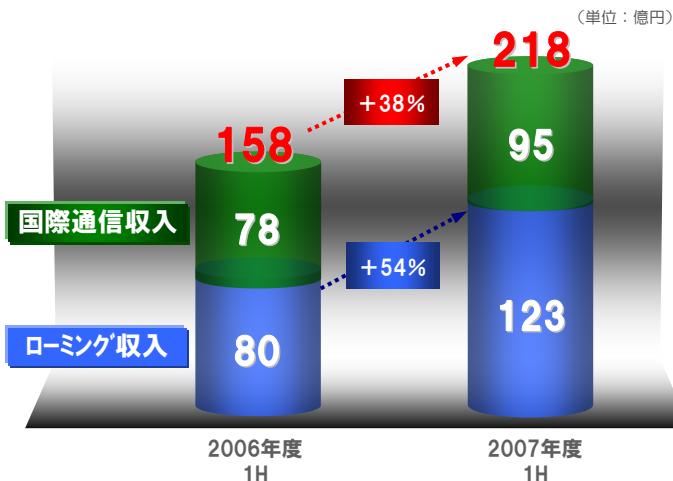
主要コンビニエンスストア

ファーストフード

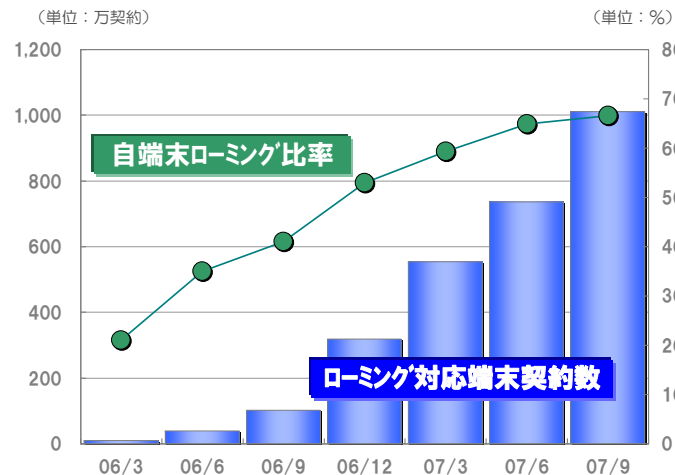
中小規模店舗

- ・ 国際サービス収入は前年同期比で38%増加
- ・ ローミング対応端末契約者が1,000万を突破

国際サービス収入



自端末ローミング比率 ※



905 i シリーズに「GSM+3G」ローミング機能を標準搭載

国際ローミング収入の更なる拡大

各ビジネスの成長

定額制ビジネス

2006年度（推計）

収益規模
4,000億円

1.5倍

2007年度（推計）

収益規模
6,000億円
増収効果
600億円

生活アシストビジネス

2006年度末実績

DCMX
会員数
210万

2.4倍

2007年度末予想

DCMX会員数
500万

国際ビジネス

2006年度実績

サービス収入
341億円

1.3倍

2007年度予想

サービス収入
460億円

