



# **NTTドコモの事業戦略**

**株式会社NTTドコモ 代表取締役社長  
中村 維夫**

**2008年3月13日**

# 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ARPU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 of 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-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
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あり得ること

# 本日のご説明の主な構成

## 1. 携帯市場の変化

- ・ 市場の成熟化
- ・ 競争の激化
- ・ ドコモの財務状況

## 2. 新たなビジネスモデルの導入

- ・ 既存ユーザー重視のモデルへ転換
  - ⇒ 新たな販売モデル
  - 新たな割引サービス
  - ポイントプログラム

## 3. 今後の成長に向けた取組み

- ・ 携帯の「生活インフラ化」
  - ⇒ 定額制、生活アシスト、国際の3分野
- ・ FOMAネットワーク
- ・ インターネットのモバイル化

## 4. 株主還元

# **1. 携帯市場の変化**

# 本日のご説明の主な構成

## 1. 携帯市場の変化

- ・ 市場の成熟化
- ・ 競争の激化
- ・ ドコモの財務状況

## 2. 新たなビジネスモデルの導入

- ・ 既存ユーザー重視のモデルへ転換
  - ⇒ 新たな販売モデル
  - 新たな割引サービス
  - ポイントプログラム

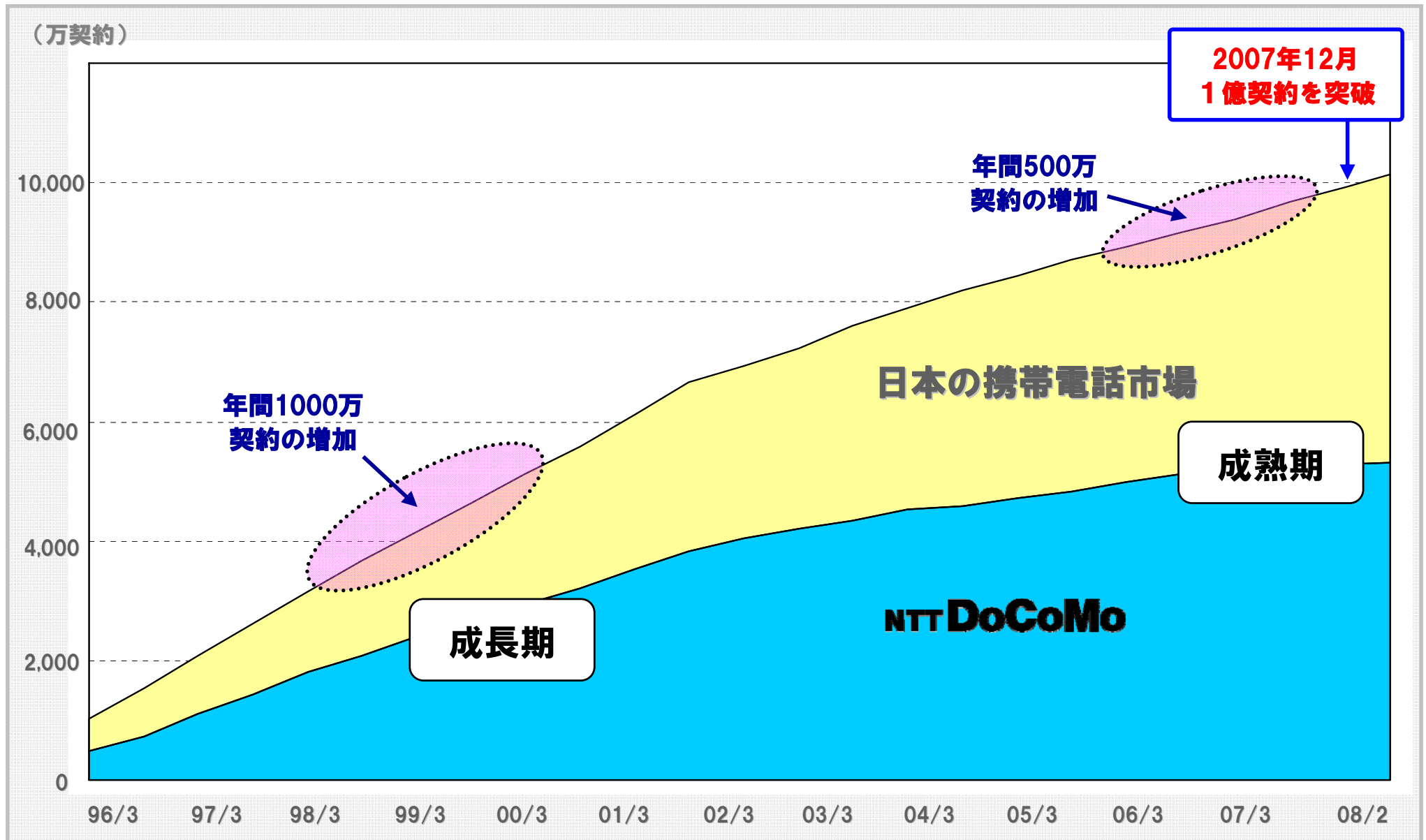
## 3. 今後の成長に向けた取組み

- ・ 携帯の「生活インフラ化」
  - ⇒ 定額制、生活アシスト、国際の3分野
- ・ FOMAネットワーク
- ・ インターネットのモバイル化

## 4. 株主還元

# 携帯市場の変化-1

- 日本の携帯市場は1億契約を突破（成長期⇒成熟期）



\*出典：TCA（社団法人電気通信事業者協会）

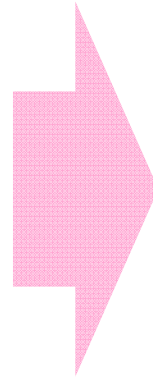


## 携帯市場の変化-2

### 成長期

■新規中心の携帯販売  
⇒端末の安売り  
（携帯普及の原動力）

■携帯は通話とメール中心



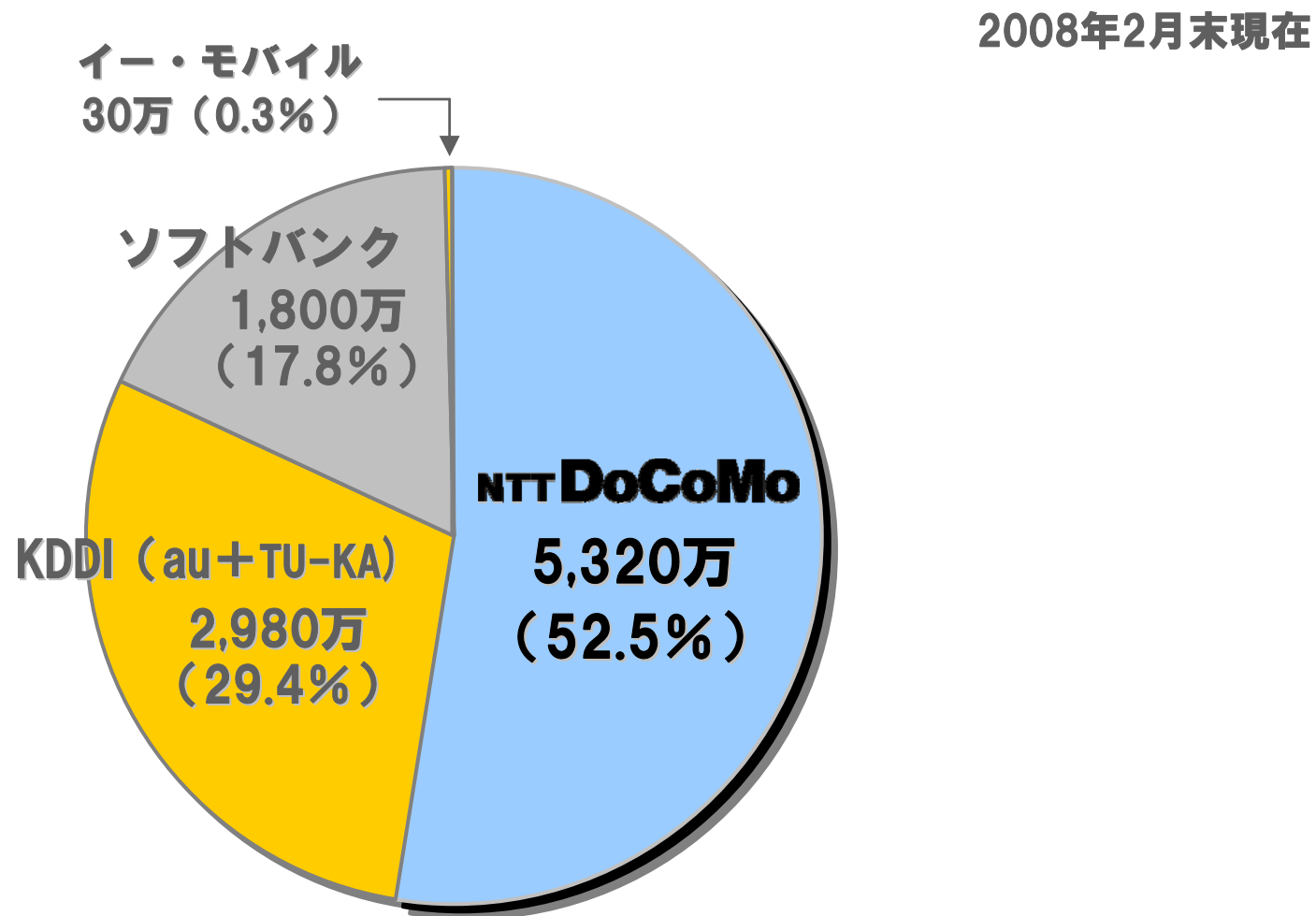
### 成熟期

■取替中心の携帯販売  
⇒端末の安売りは限界  
⇒頻繁に取替える人と端末  
を長く使う人の不公平感

■携帯は生活の必需品  
⇒FOMAの普及  
⇒通信の高速化  
⇒おサイフケータイ  
⇒インターネット  
のモバイル化

# ドコモの市場シェア

- ・ 2008年2月末におけるドコモの市場シェアは約53%

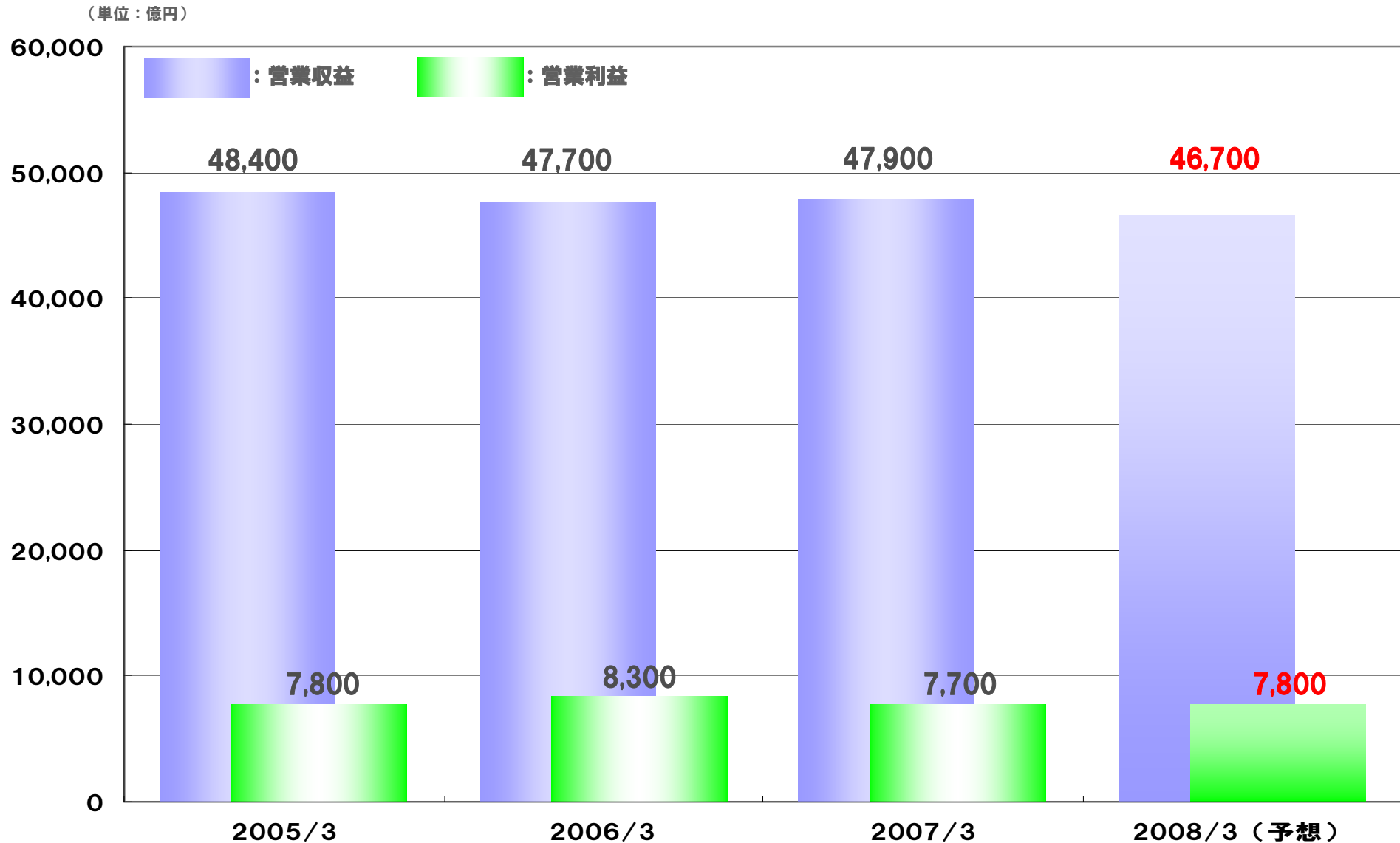


出典：TCA（社団法人電気通信事業者協会）



# ドコモの営業収益・営業利益

- ・ 市場の成熟化に伴い、営業収益・営業利益ともおおむね横ばい傾向



# 2008年3月期 第3四半期決算概況

US GAAP

|                       | 2006/4-12<br>(1Q~3Q) (1) | 2007/4-12<br>(1Q~3Q) (2) | 増減<br>(1) → (2) | 2008/3<br>(通期予想) (3)<br>(07/10/26発表) | 進捗率<br>(2) / (3) |
|-----------------------|--------------------------|--------------------------|-----------------|--------------------------------------|------------------|
| 営業収益<br>(億円)          | 35,970                   | 35,220                   | -2.1%           | 46,670                               | 75.5%            |
| 携帯電話収入<br>(億円)        | 31,576                   | 30,605                   | -3.1%           | 40,600                               | 75.4%            |
| 営業利益<br>(億円)          | 6,769                    | 6,250                    | -7.7%           | 7,800                                | 80.1%            |
| 当期<br>純利益 (億円)        | 4,037                    | 3,765                    | -6.7%           | 4,760                                | 79.1%            |
| 営業利益率 (%)             | 18.8                     | 17.7                     | -1.1 ポイント       | 16.7                                 | -                |
| EBITDAマージン<br>(%) *   | 34.6                     | 34.3                     | -0.3 ポイント       | 34.2                                 | -                |
| フリーキャッシュフロー<br>(億円) * | 319                      | 3,612                    | +1,032.3%       | 4,600                                | 78.5%            |

◆本資料における連結財務諸表等は、会計監査人による監査を受けておりません

◆フリーキャッシュフローの算定にあたっては、期末日が金融機関の休業日になったことによる電話料金未回収影響額、および期間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いています

\*各数値の算定については、弊社ホームページ内の「IR情報」をご参照ください

## **2.新たなビジネスモデルの導入**

# 本日のご説明の主な構成

## 1. 携帯市場の変化

- ・ 市場の成熟化
- ・ 競争の激化
- ・ ドコモの財務状況

## 2. 新たなビジネスモデルの導入

- ・ 既存ユーザー重視のモデルへ転換
  - ⇒ 新たな販売モデル
  - 新たな割引サービス
  - ポイントプログラム

## 3. 今後の成長に向けた取組み

- ・ 携帯の「生活インフラ化」
  - ⇒ 定額制、生活アシスト、国際の3分野
- ・ FOMAネットワーク
- ・ インターネットのモバイル化

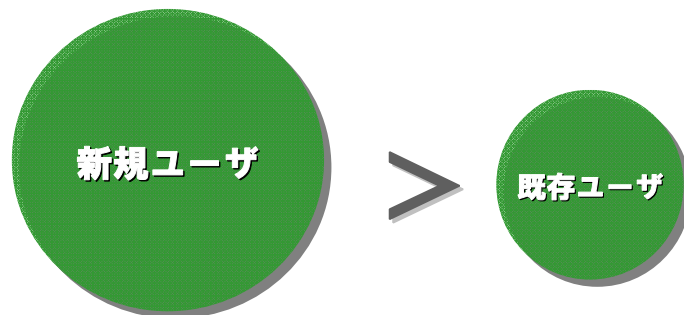
## 4. 株主還元

# 新たなビジネスモデルの導入-1

- ・ 成長期から成熟期に適したビジネスモデルへ転換  
(新規ユーザ重視型のモデル ⇒ 既存ユーザ重視型のモデル)

## 成長期

端末奨励金を使って端末を安く提供し  
**新規ユーザの獲得を追求**するモデル



### ■プラスの側面

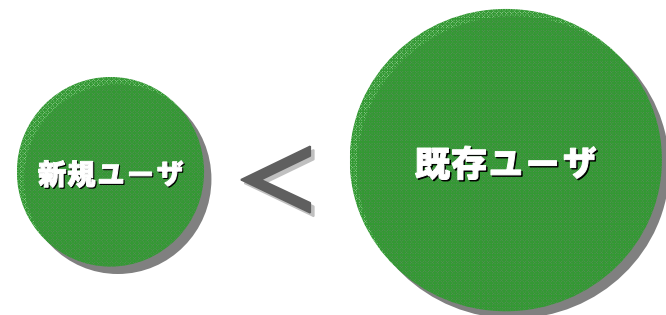
- ・ 携帯市場急成長の原動力
- ・ 端末、サービスの高機能化を促進

### ■マイナスの側面

- ・ 端末取替頻度の差に伴う不公平感

## 成熟期

低廉な料金で便利なサービスを自由に利用できる、**既存ユーザの利便性を追及**するモデル



### ■ユーザにとって

- ・ 長期利用者ほどお得になる料金
- ・ ネットワークサービスの高度化

### ■携帯事業者にとって

- ・ 契約期間の長期化、解約率の低下

## 新たなビジネスモデルの導入-2

- ・「新たな販売モデル」と「新たな割引サービス」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-1

- ・ 2007年11月下旬から新たな販売モデルを導入（905i以降の端末販売に適用）

## バリューコース

端末費用を負担して頂くかわりに、基本使用料が安くなるコース

《バリューコースのイメージ》

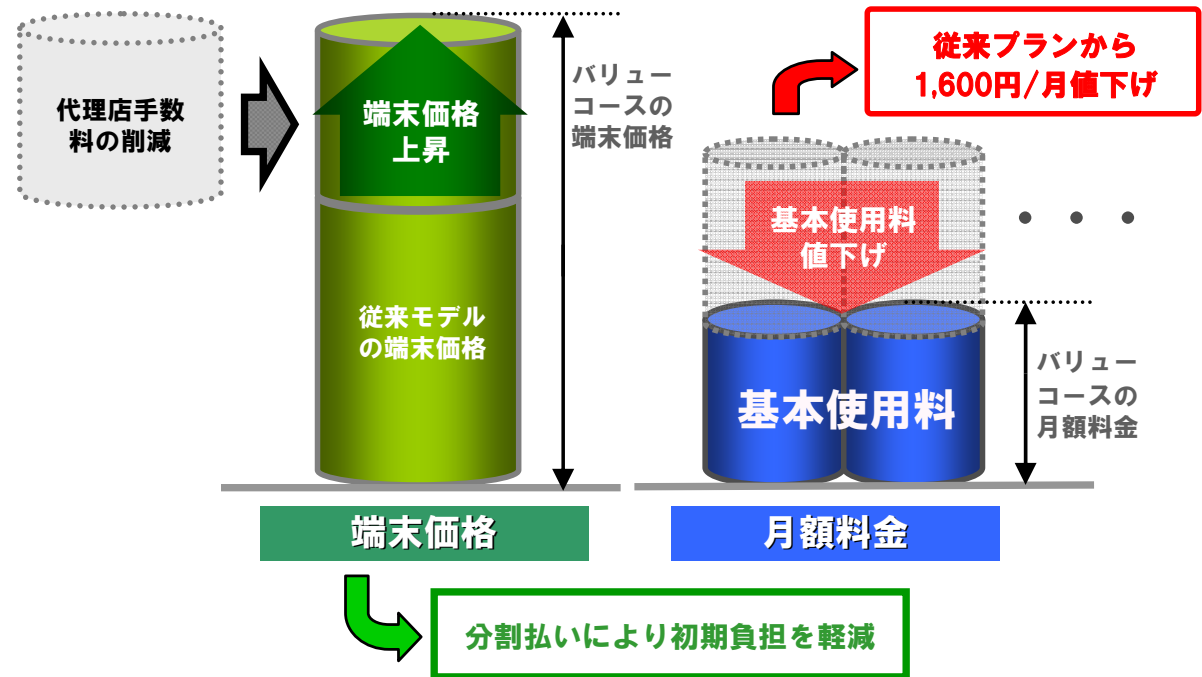
### ■端末価格

- ・ 代理店手数料の削減  
⇒ 端末価格の上昇  
(分割払いのプランを用意)

### ■月額料金

- ・ 端末価格の上昇に見合った  
基本使用料の値下げ  
(従来プランから▲1600円/月※)

※ 各種割引適用前に対して1,600円/月の値下げ



## ベーシックコース

基本使用料は従来どおりで、端末費用を抑えたコース

### ■端末価格

- ・ 2年間利用を前提に15,000円割引

### ■月額料金

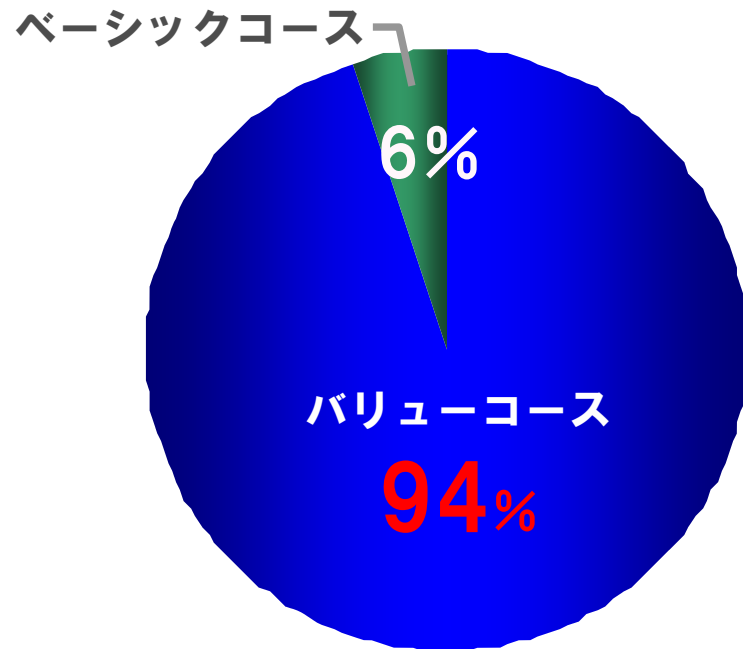
- ・ 従来の料金プランのまま

# 新たな販売モデル-2

・バリュープランの契約数 400万突破（導入から15週目）

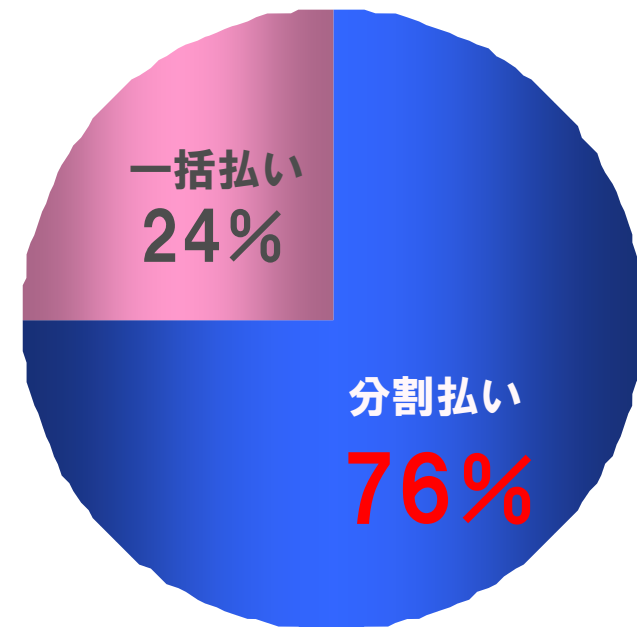
## 新モデル販売の内訳

94%のユーザーが  
「バリューコース」を選択※



## 支払方法（バリューコース）

76%のユーザーが  
「分割払い」を選択※



※2007年11月26日～2007年12月31日までの実績

# 新たな販売モデル-3

- ・ 2007度下期に905i・705iシリーズ、全23機種74色を投入



# 新たな割引サービス-1

- ・ 2007年度第2四半期より、3つの新しい割引サービスを提供



2年契約で、最初から **基本料半額**※1

ファミ割・オフィス割  
なら更におトク

2ヶ月くりこして分け合える※2

家族間メール無料

家族間通話30%OFF

※1 契約期間中に割引サービスの廃止、ご契約回線の解約または利用休止の場合は、一律9,500円の解約金が発生します（契約満了月の翌月を除く）

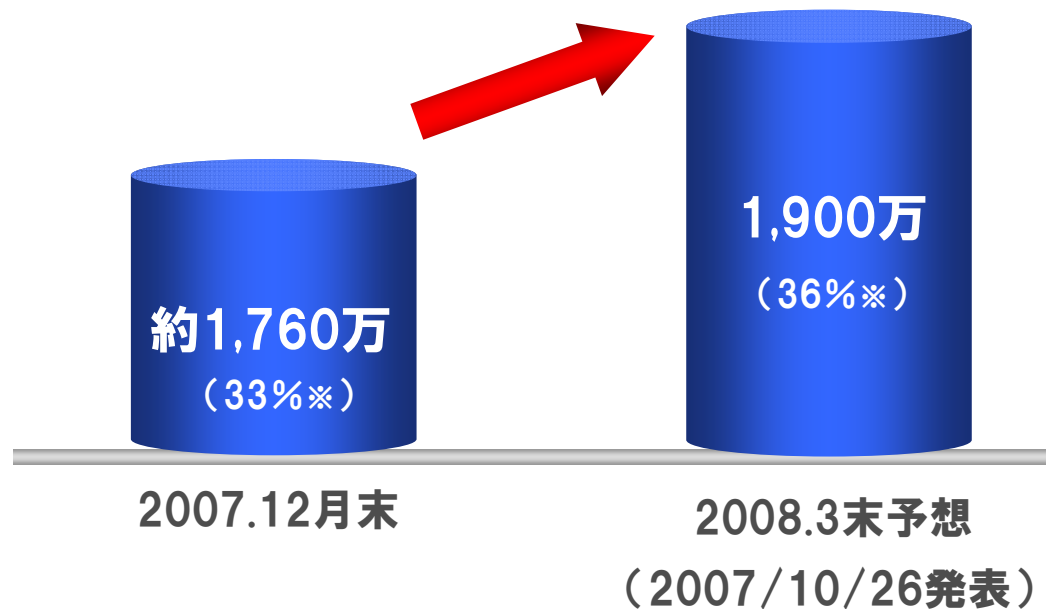
※2 2ヶ月繰り越した後、余った無料通信分が、当月の無料通信分の超過額の割合に応じて共有されます

# 新たな割引サービス-2

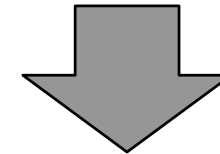
- ・ 新たな割引サービスの契約数は急速に拡大

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

**12月末：約1,760万契約**



新たな割引サービス  
契約の増加



契約期間の長期化

解約率の低減

※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

# ポイントプログラム

- ・「ドコモプレミアクラブ」のポイントプログラムを、  
2008年4月よりグレードアップ

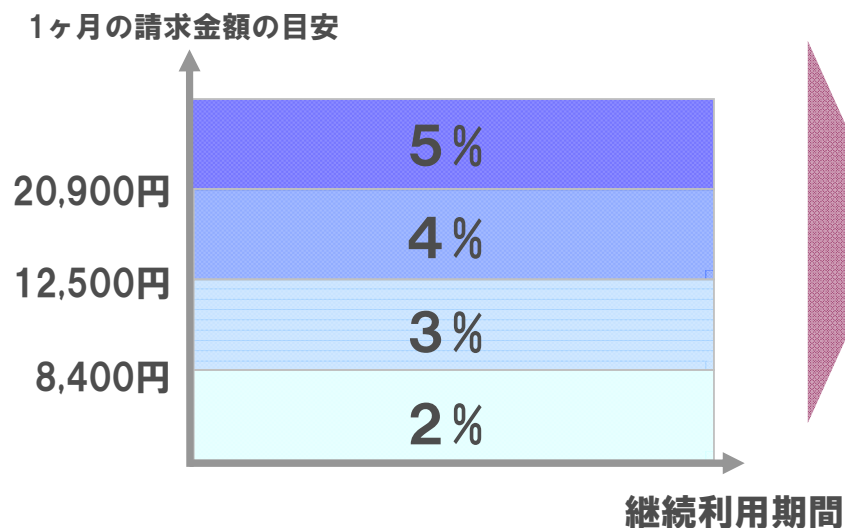
## ■ポイント付与の条件に利用期間をプラス

長期契約者ほど高い付与率に、最大7%！！

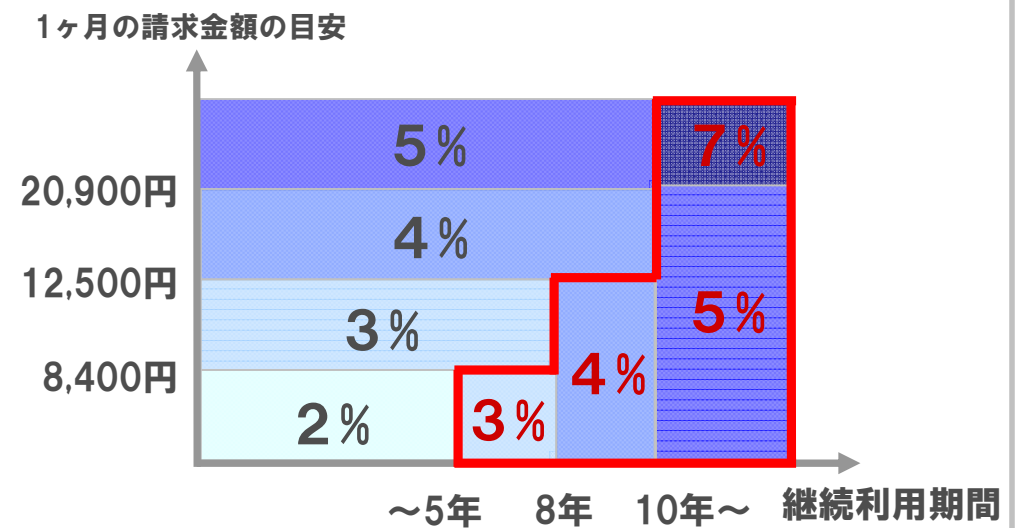


会員数 約4,900万  
(2007年12月末)

従来



4月~



# 料金改定-1 (2008/02/27発表)

## ・ 家族間や法人グループ間の通話料金に定額制を導入

### 家族間の通話

**ファミ割内通話が無料**  
(2008年4月より)

FOMA契約者

「ファミ割MAX50」の契約が前提※1

### 法人グループ間の通話

**オフィス割内通話が無料**  
(2008年6月より)

2～10回線の法人ユーザ

提供条件はファミ割と同様

**グループ内通話が定額※2**  
(2008年6月より)

11～300回線の法人ユーザ

定額料：900円/月

※1 継続利用期間10年以上のユーザーは、ファミリー割引・新しいねん割引の加入で適用

※2 対象のプランは、FOMAタイプM（バリュー）、FOMAタイプL（バリュー）、FOMAタイプLL（バリュー）、タイプビジネス（バリュー）

注）本スライドは主な改定内容についての記載であり、詳細については弊社ホームページ等をご確認ください



## 料金改定-2 (2008/02/27発表)

- ・ i モード付加使用料を見直し

i モード付加使用料

200円/月 ⇒ 300円/月

(2008年6月より)

i モードプラットフォームのコスト増

- トラヒックの増加
- サービス品質向上

(参考) 他社の料金

au

EZ WINコース

: 300円/月

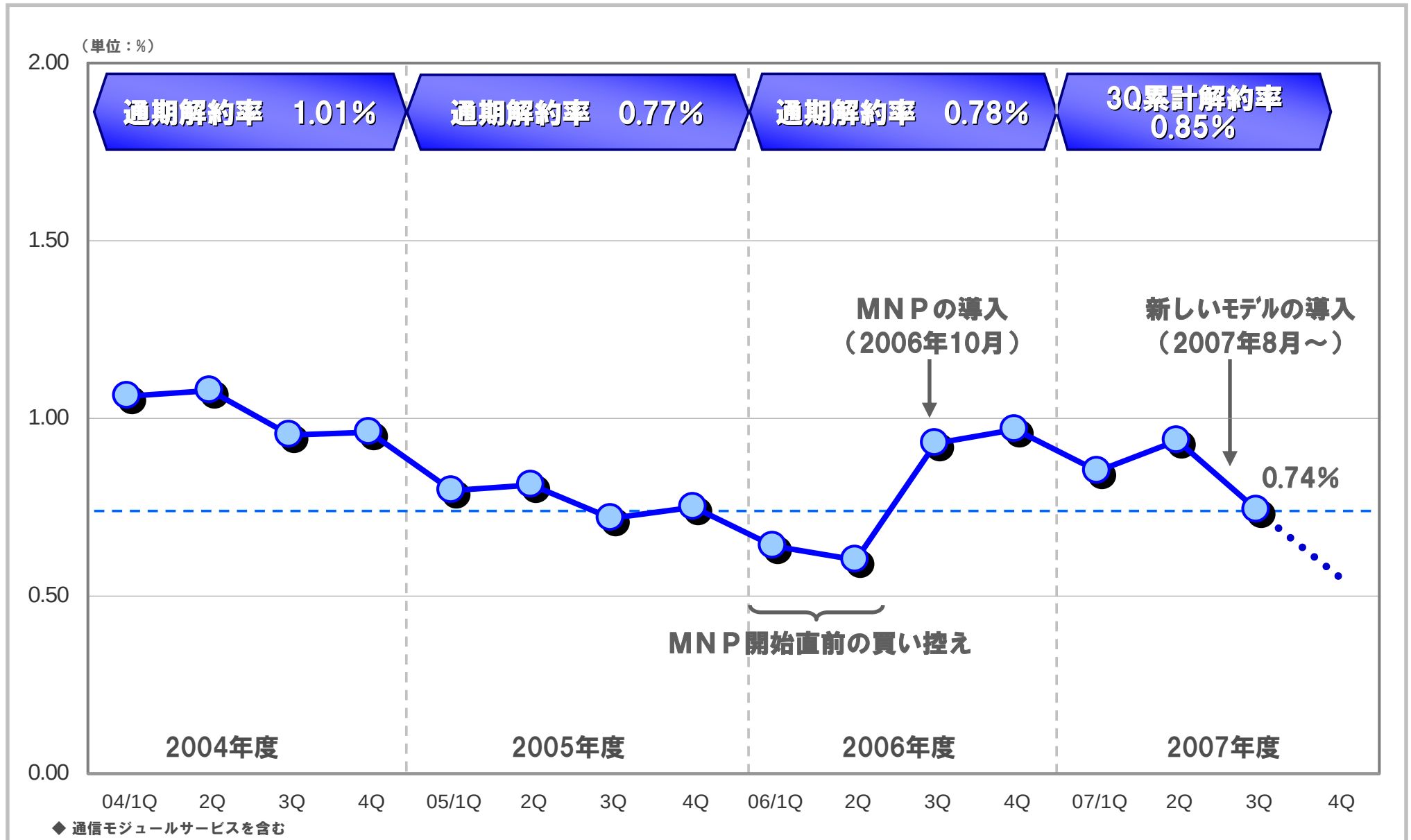
ソフトバンク

S! ベーシックパック

: 300円/月

# 解約率

- ・ 新たなビジネスモデルの導入により解約率は低下傾向に



### **3. 今後の成長に向けた取り組み**

# 本日のご説明の主な構成

## 1. 携帯市場の変化

- ・ 市場の成熟化
- ・ 競争の激化
- ・ ドコモの財務状況

## 2. 新たなビジネスモデルの導入

- ・ 既存ユーザー重視のモデルへ転換
  - ⇒ 新たな販売モデル
  - 新たな割引サービス
  - ポイントプログラム

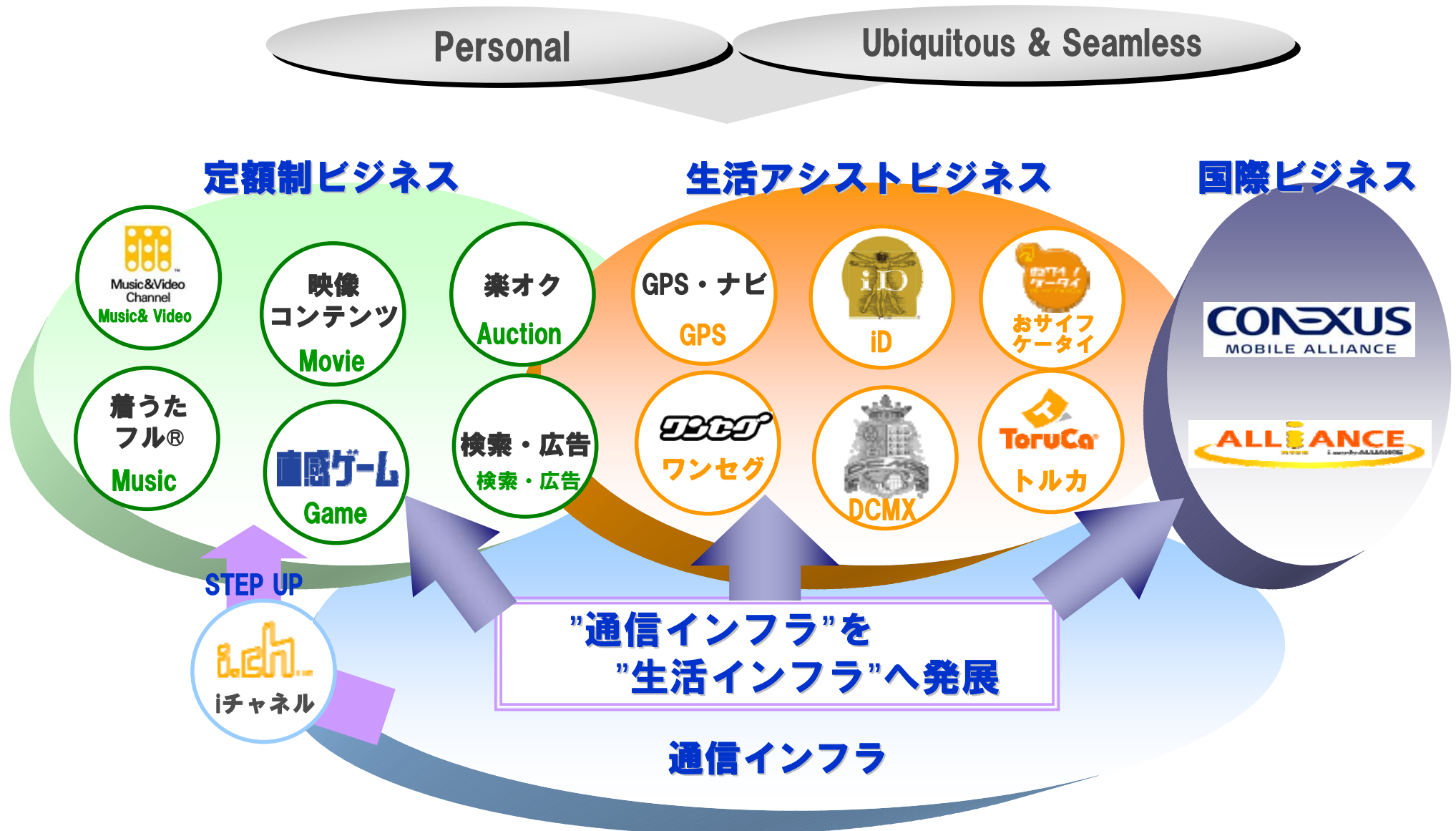
## 3. 今後の成長に向けた取組み

- ・ 携帯の「生活インフラ化」
  - ⇒ 定額制、生活アシスト、国際の3分野
- ・ FOMAネットワーク
- ・ インターネットのモバイル化

## 4. 株主還元

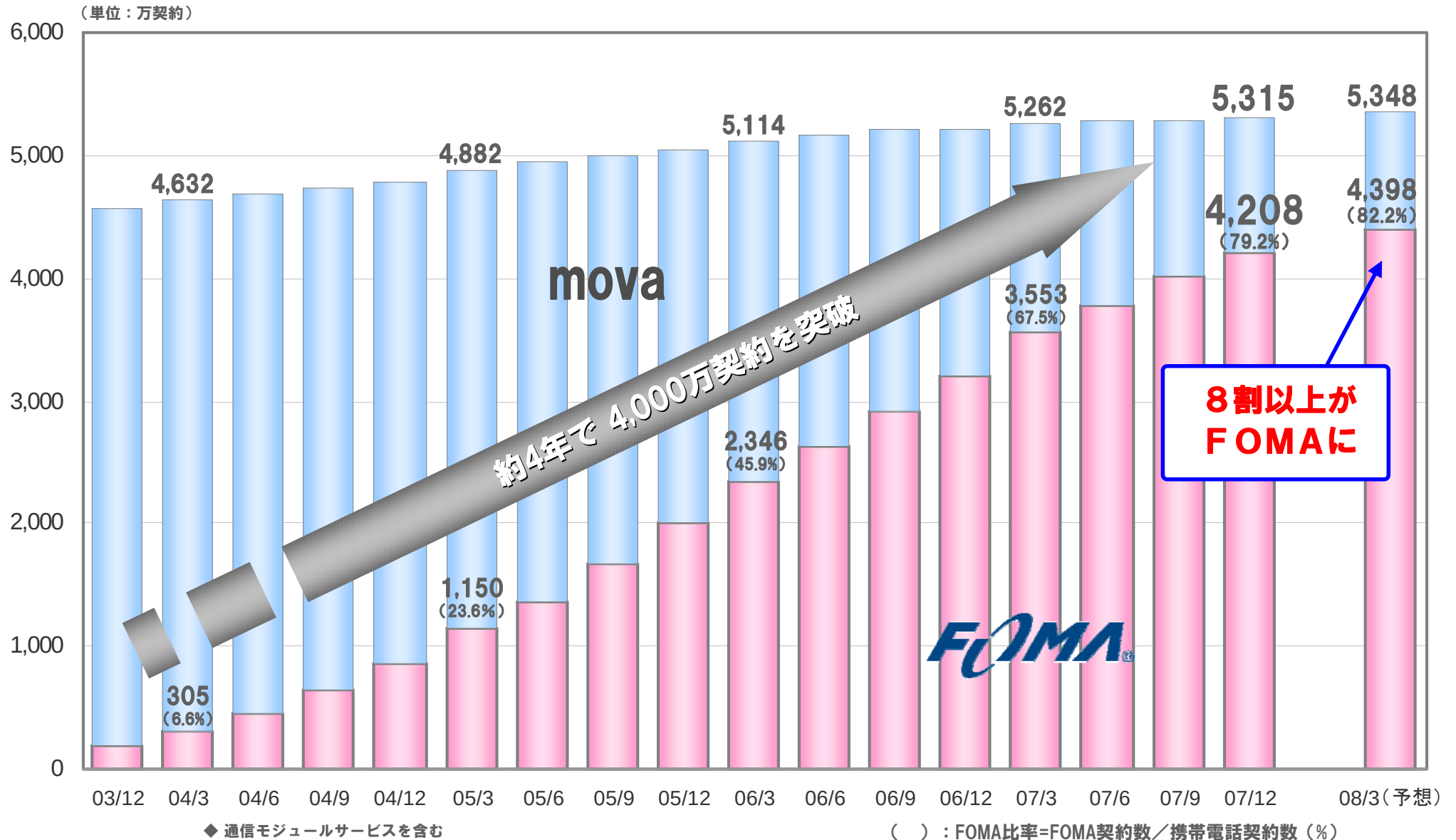
# 中期的なサービスの方向性

- ・ より多くのお客様に、より長く、より便利にお使いいただけるよう、3つのビジネス分野（定額制、生活アシスト、国際）での発展を目指す



# FOMAへのマイグレーション

- ・ 3つのビジネス分野での発展のベースとなるFOMA契約が全体の80%台に



# FOMAとm o v aの比較

|                      | mov a           | FOMA                                | FOMAの優位性                                              |
|----------------------|-----------------|-------------------------------------|-------------------------------------------------------|
| 通信速度                 | 最大28.8K         | 最大3.6M<br>(将来100M超へ)                | ・ 高速かつ大容量であるため、<br>多様なサービスが提供できる<br>( P C + モバイルの利便性) |
| 通信方式                 | PDC方式<br>(日本独自) | W-CDMA方式<br>(世界標準)、<br>GSM/W-CDMA方式 | ・ 世界中で自分のケータイが<br>使える※                                |
| FeliCaチップ<br>(非接触IC) | 一部機種に搭載         | 多くの機種に搭載<br>(容量も約3倍)                | ・ 通信が主だったケータイの<br>使い方が広がる<br>(クレジット、定期券、鍵など)          |
| その他                  | 2012年停波予定       |                                     |                                                       |

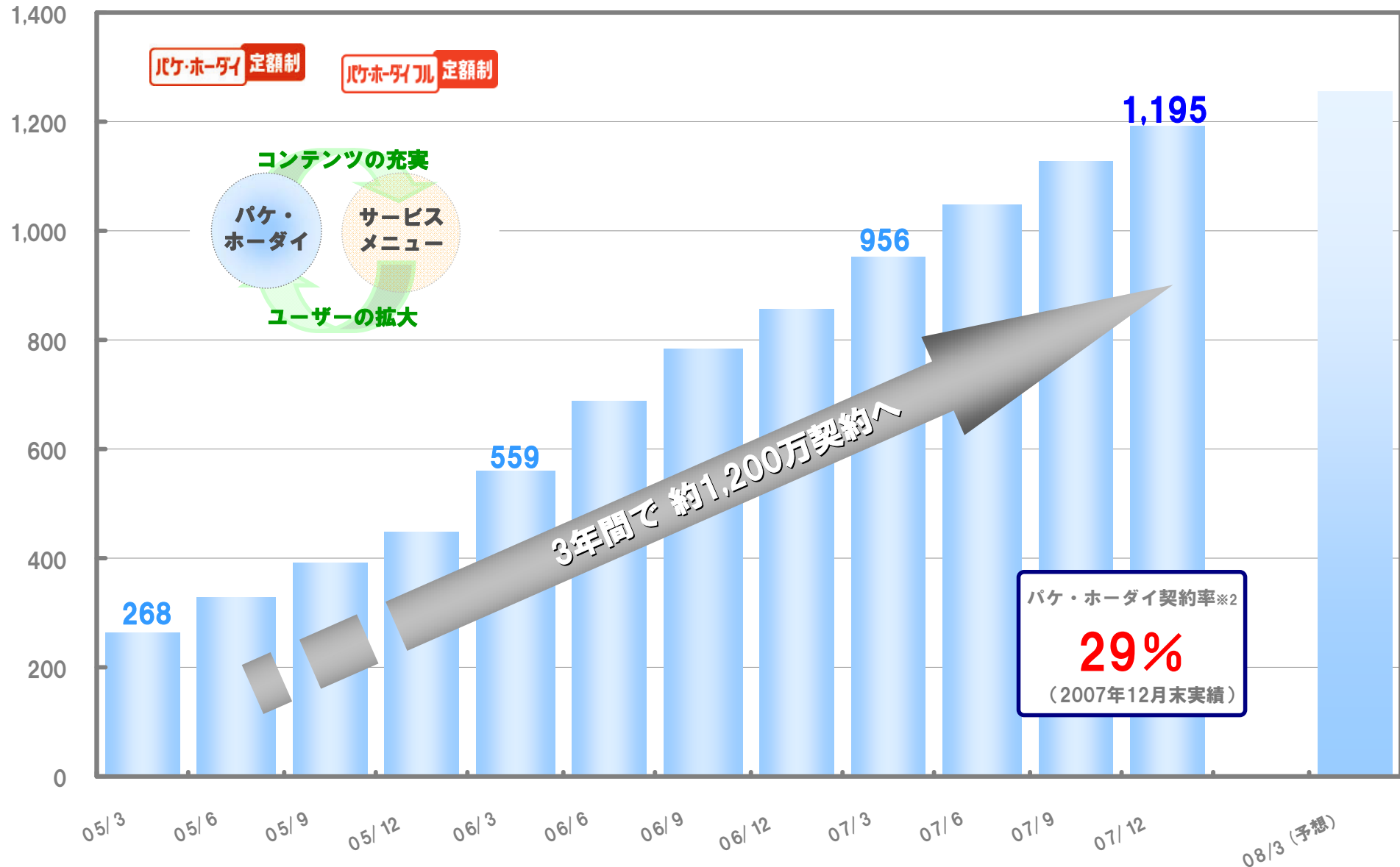
※国際ローミングに対応した端末が必要になります。



# 定額制ビジネス -1

## パケ・ホーダイ契約数 ※1

(単位：万契約)



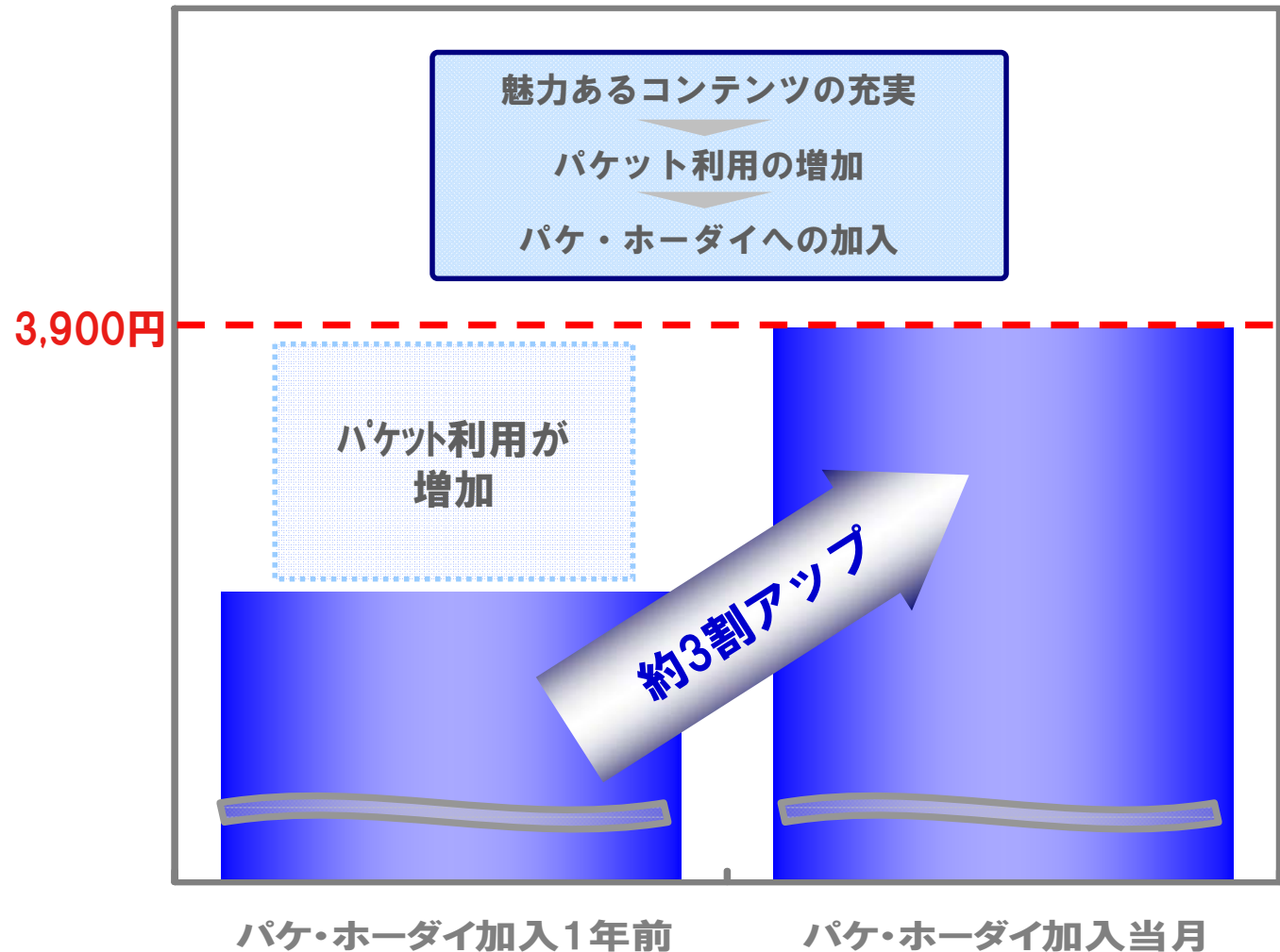
※1：パケ・ホーダイフルを含む

※2：パケ・ホーダイ契約率＝パケ・ホーダイ契約数／FOMA契約数

# 定額制ビジネス -2

## パケット通信収入額の増加

### ■パケ・ホーダイ契約者からのパケット通信収入額（イメージ）



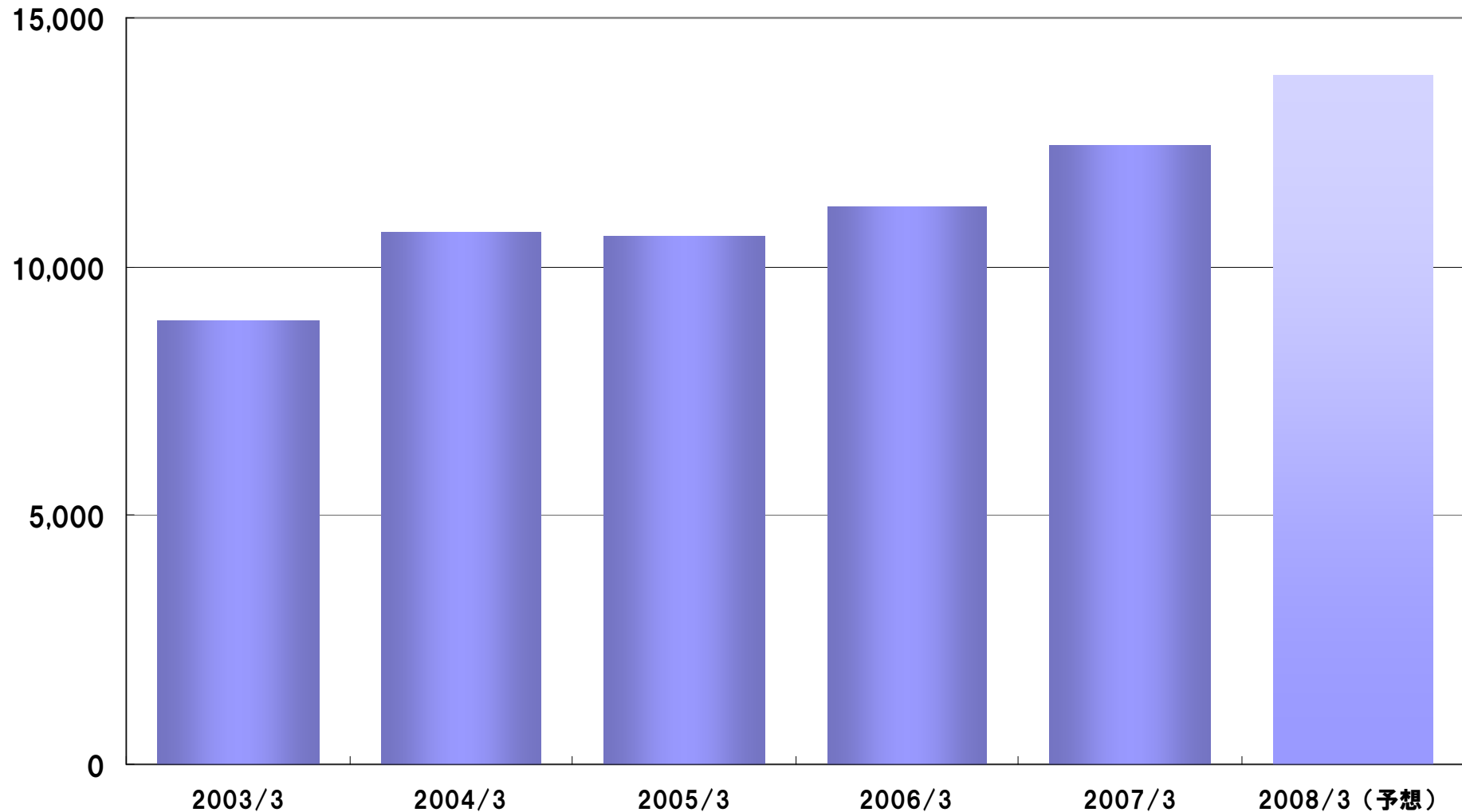
※2007年4月にパケ・ホーダイに加入したユーザーのサンプルから推計

# 定額制ビジネス -3

- ・ パケット通信収入は順調に拡大（13,000億円台の収入規模）

パケット通信収入の推移

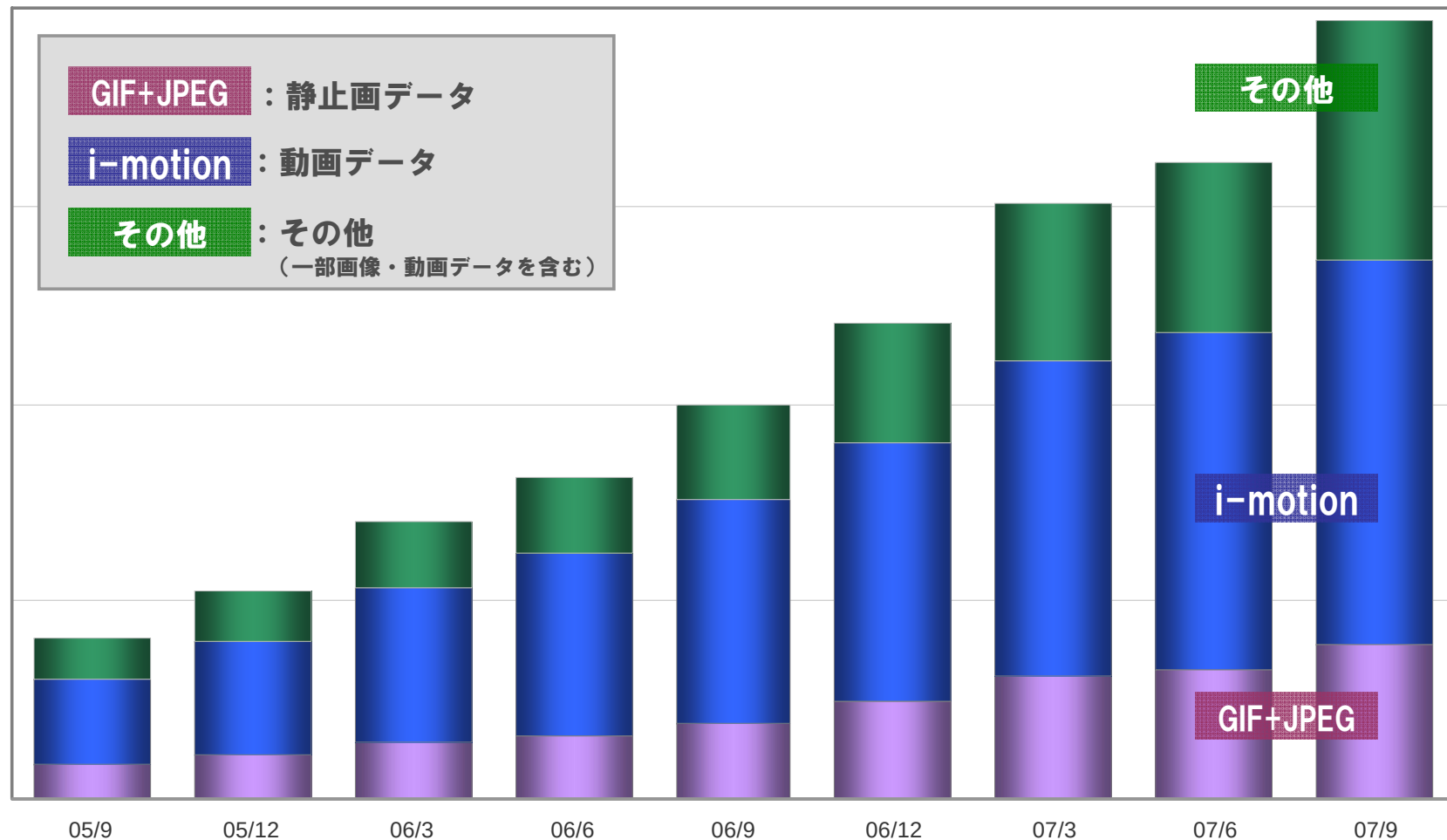
（単位：億円）



# 定額制ビジネス-4

- ・映像系コンテンツ利用の拡大が、パケ・ホーダイ契約者の増加、パケット通信収入の増加に大きく寄与

## FOMAのパケット・トラフィック

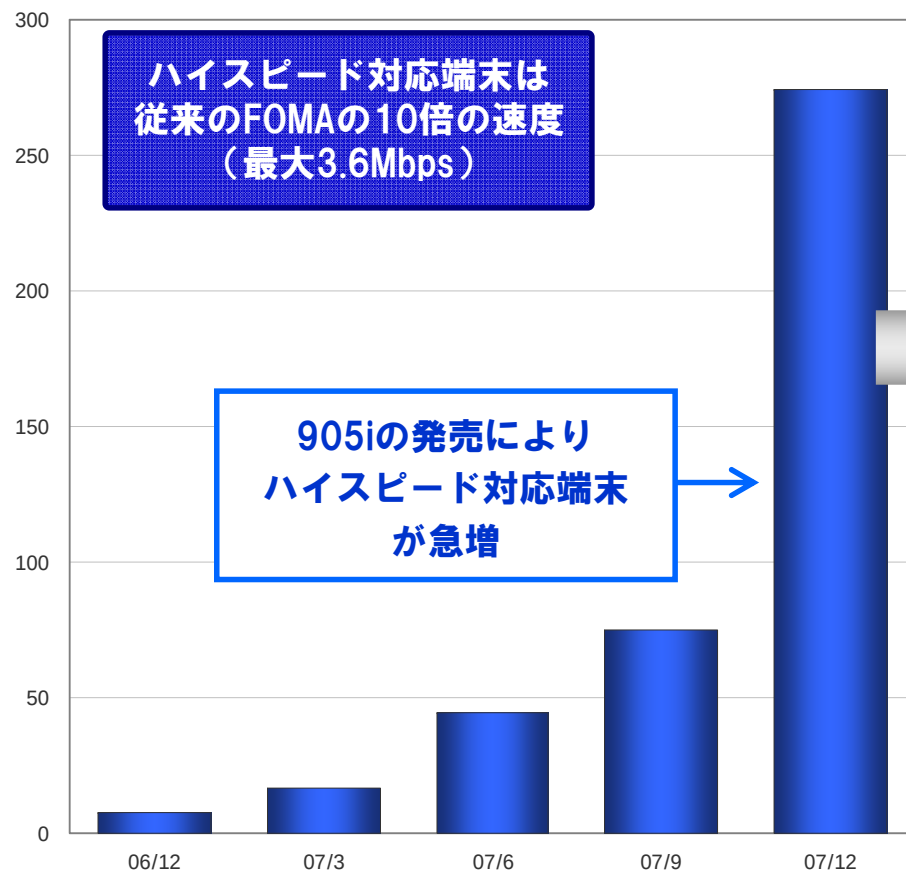


# 定額制ビジネス-5

- ・ 905i（ハイスピード対応端末）の販売に伴い、パケ・ホーダイフルが急増

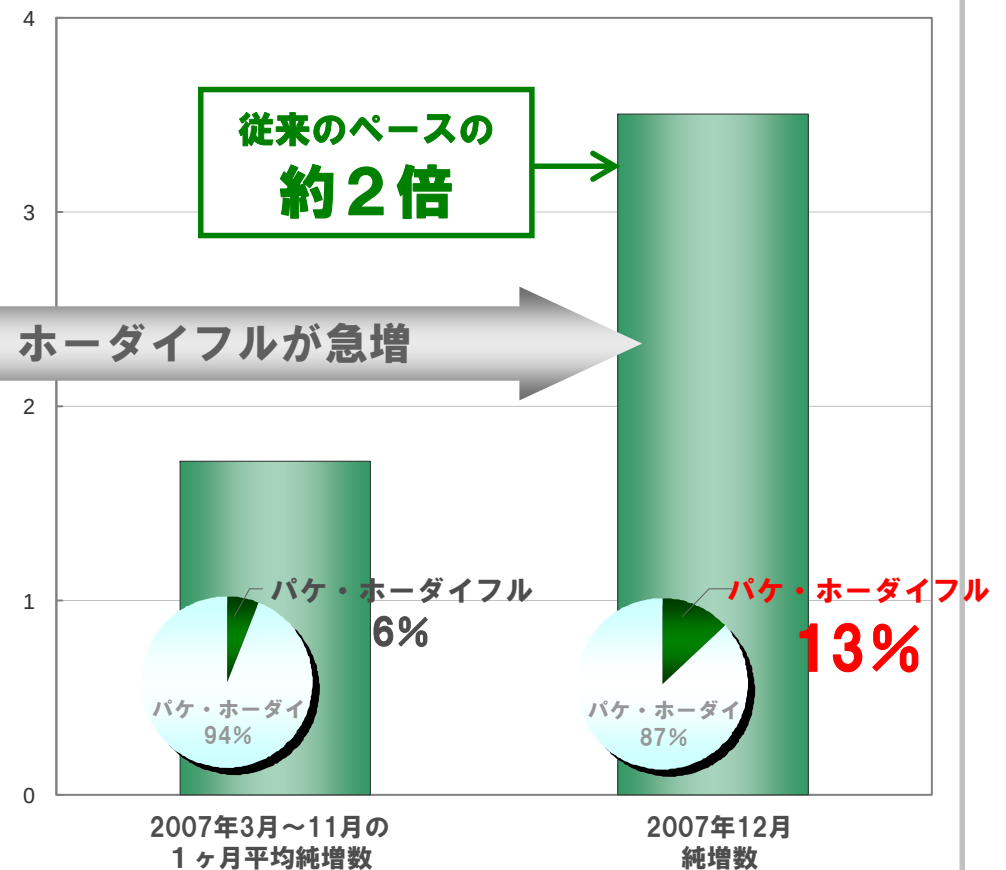
## ハイスピード対応端末契約数

（単位：万契約）



## パケ・ホーダイフル純増数

（単位：万契約）



※円グラフはパケ・ホーダイ純増の内訳の構成比

# 定額制ビジネス-6

## パケ・ホーダイ

3,900円/月

**iモードが使い放題**

(定額対象：iモーションやiモードメールなど)

## パケ・ホーダイフル

5,700円/月

**iモードが使い放題**

(定額対象：iモーションやiモードメールなど)



**フルブラウザも使い放題※**

(定額対象：動画やブログなどのPCサイト)

## フルブラウザ

**パソコン向けサイトを  
ケータイの画面で  
見ることができる**



パソコンの画面

画面の  
イメージ



フルブラウザの画面

※フルブラウザ対応端末に限ります。

\*パソコンとケータイを接続してデータ通信をする場合は、パケ・ホーダイ、パケ・ホーダイフルとも定額対象外となります。

# 生活アシストビジネス-1

- ・ 朝起きてから、夜寝るまで。ケータイがさまざまな場面をサポート

## 生活アシストのイメージ

- 道案内
- 地図情報



GPS



ALARM

- 目覚まし
- スケジュール



- 乗車券・定期券
- タクシーのお支払い
- 飛行機のチケット

TRANSPORTATION

- TV視聴
- データ放送



ONE-SEG

- レストラン・カフェ  
などの支払い



RESTAURANT



- 買い物のお支払い
- クレジットカード

KEITAI-CREDIT



- オフィスへの入退室
- マンションの鍵

KEY/ID



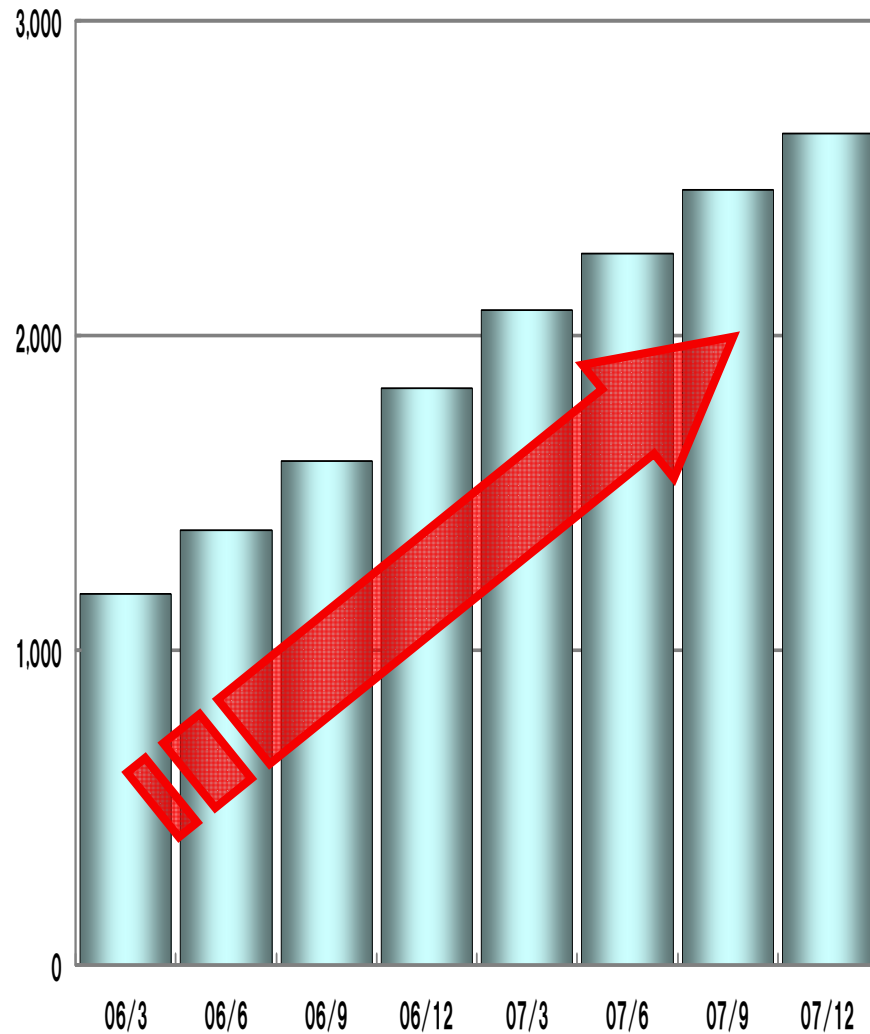


# 生活アシストビジネス-2

## ・おサイフケータイやワンセグは着実に拡大

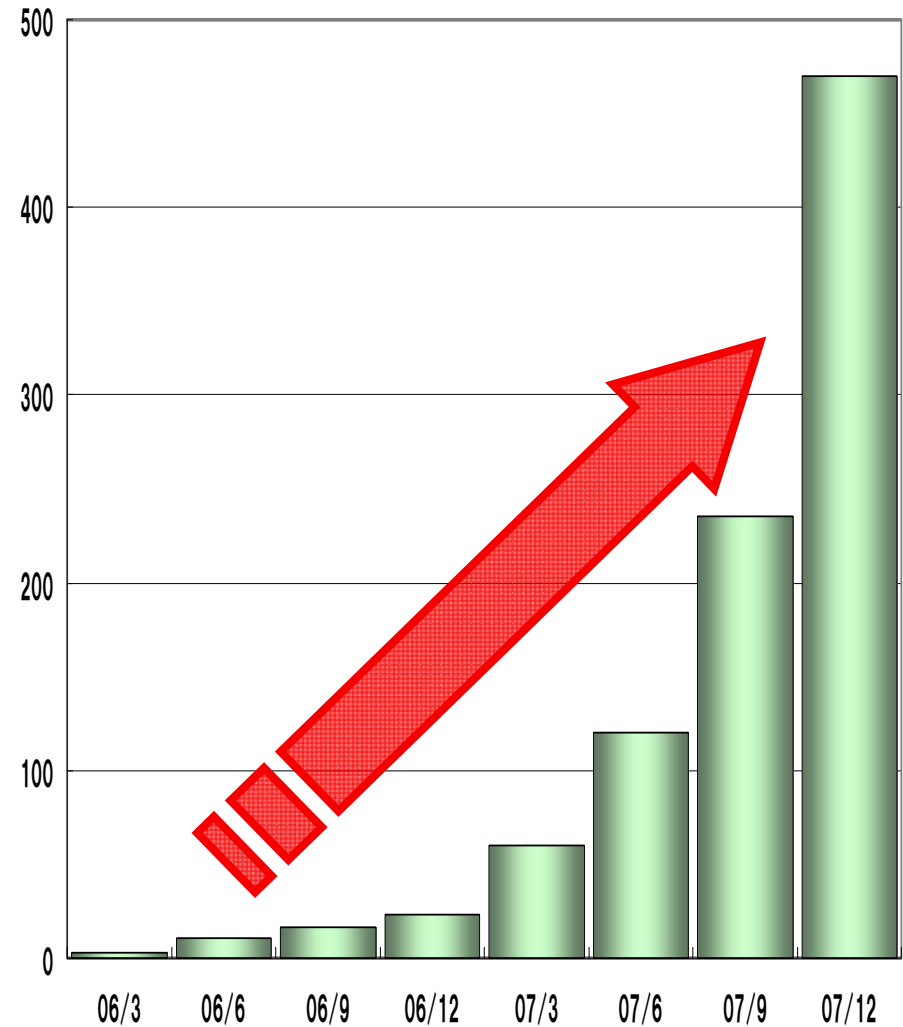
おサイフケータイ対応端末契約数

(単位：万契約)



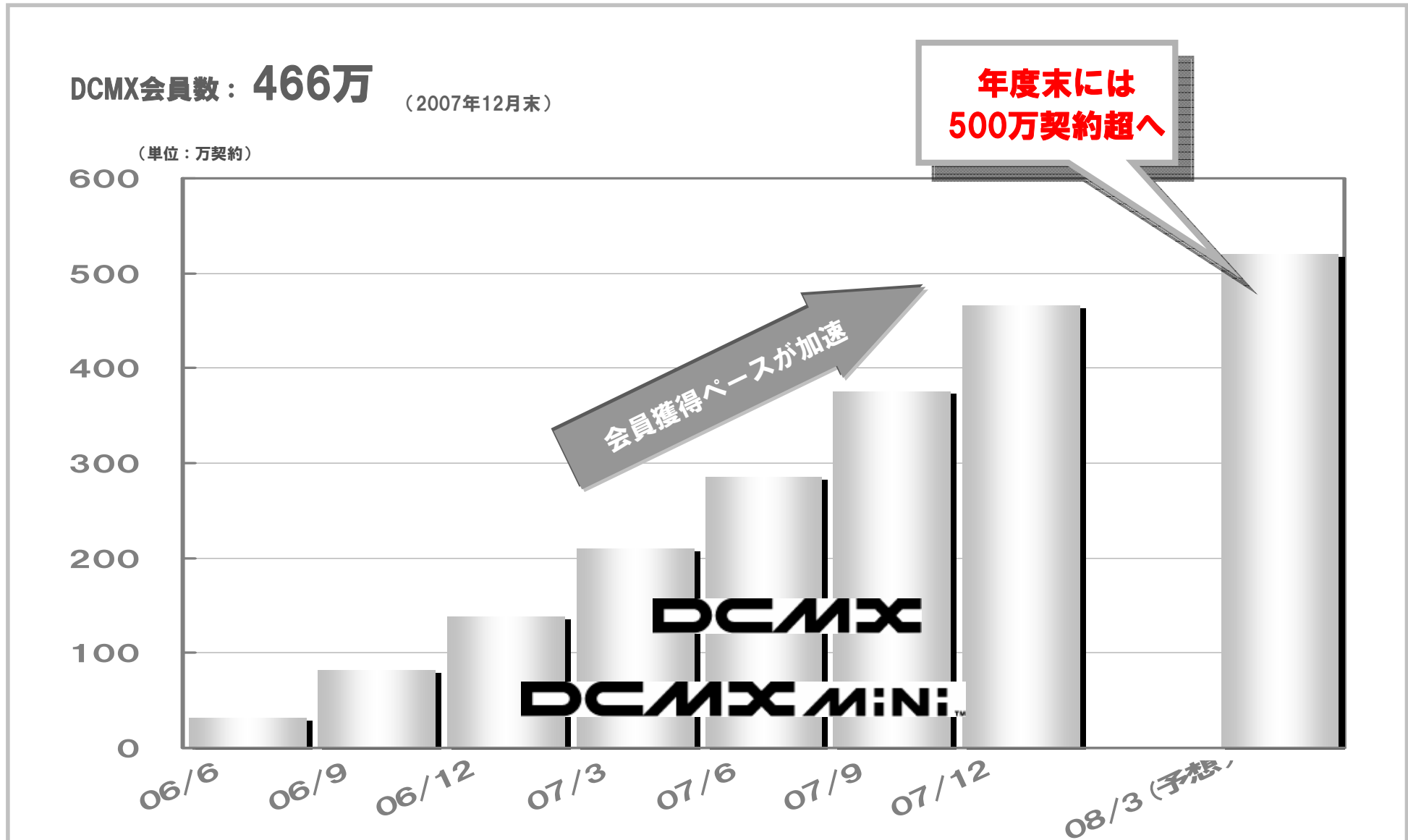
ワンセグ対応端末契約数

(単位：万契約)



# 生活アシストビジネス-3

- ・ DCMX（ケータイクレジット）会員数は2007年度末で500万契約超へ



# 生活アシストビジネス-4

- ・ DCMX（ケータイクレジット）が使える店舗はますます増加
- ・ 決済端末は2007年度末で205万台超へ

## ■ 2007年度末目標

（2007/10/26発表）

決済端末 : 25万

### これまでの主な取組み

販売  
チャネル

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

利用可能  
店舗の拡大

コンビニエンスストア  
ファーストフード  
中小規模店舗

## 主な利用可能店舗

・ am/pm



・ ファミリーマート

FamilyMart

・ 東京無線タクシー



・ 日本マクドナルド



・ サークルKサンクス



※順次導入中

・ ローソン

LAWSON

・ チェッカーキャブ



・ イオン

AEON

# 国際ビジネス-1

- ・ 3つの分野で国際ビジネスの成長を目指す

## 国際サービス

渡航者 向け

## 法人向け ソリューション

海外拠点 向け

## 海外での ビジネス展開

アジア・太平洋エリア中心

### 国際ローミング

ドコモのケータイを海外でつかう  
**WORLD WING**

### 国際通信

ドコモのケータイで海外へかける  
**WORLD CALL**

### 海外進出企業への ソリューション提案

### 出資・提携

**KTF**

**PLDT**

**GUAMCELL**  
COMMUNICATIONS  
The Choice is Clear

**interTouch**  
MAKE THE CONNECTION

**CONEXUS**  
MOBILE ALLIANCE

優先ローミング

協業によるシームレスな  
モバイルサービス

# 国際ビジネス-2

- ・日本で使っているケータイを“そのまま持っていける”
- ・日本と同じ電話番号、メールアドレスが“そのまま使える”

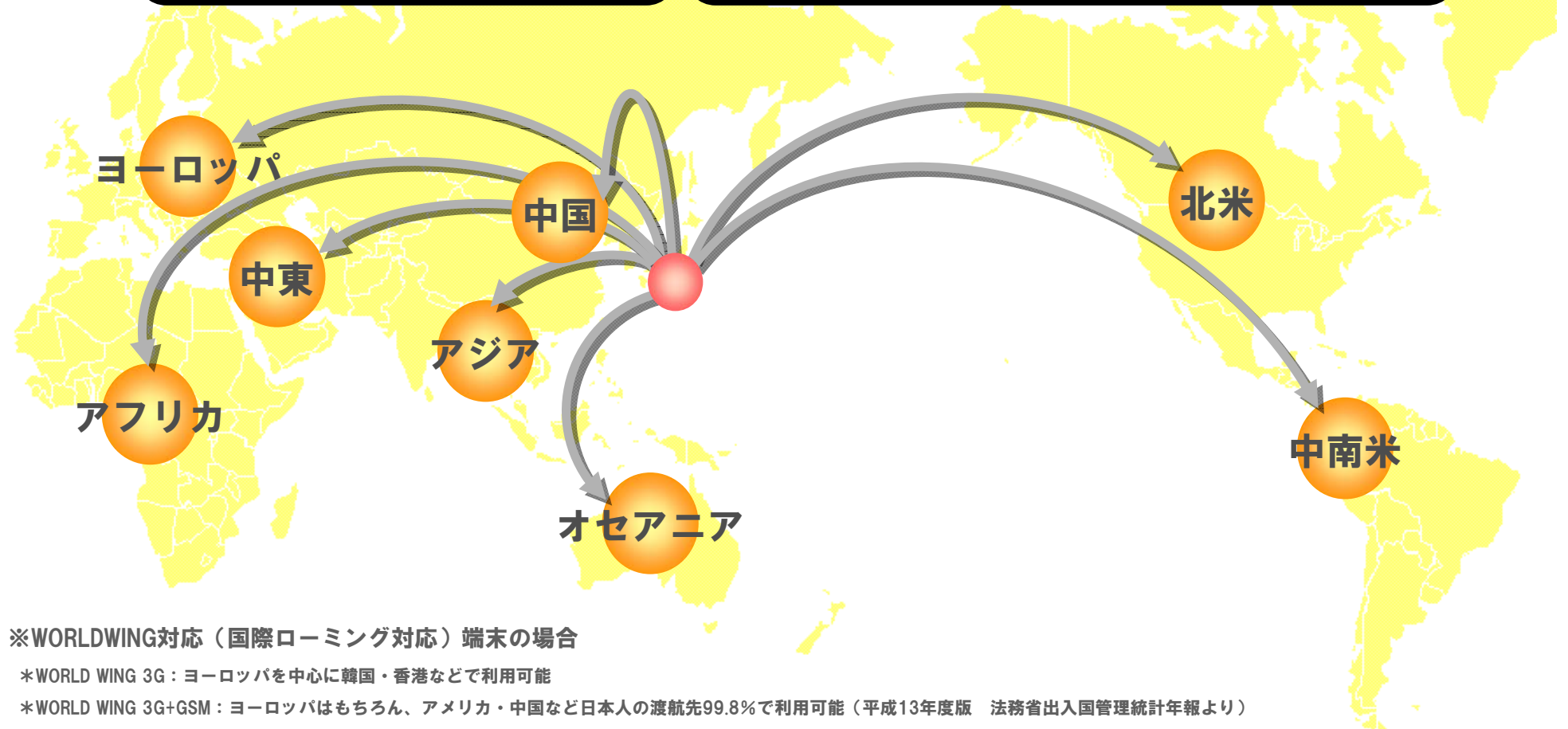
## 国際ローミングエリア



ヨーロッパを中心に  
韓国や香港など  
世界55の国や地域



音声通話が世界156の国や地域  
iモードやメールが114の国や地域  
(2007年3月12日現在)



※WORLDWING対応（国際ローミング対応）端末の場合

\*WORLD WING 3G：ヨーロッパを中心に韓国・香港などで利用可能

\*WORLD WING 3G+GSM：ヨーロッパはもちろん、アメリカ・中国など日本人の渡航先99.8%で利用可能（平成13年度版 法務省出入国管理統計年報より）

# 国際ビジネス-3

- ・国際ローミング機能を標準搭載！「ALL IN 世界ケータイ」

905i シリーズ

★「ALL IN 世界ケータイ」



D905i



F905i



N905i



P905i



SH905i



S0905i

※3Gローミング：ヨーロッパを中心に韓国・香港などで利用可能

※3G+GSMローミング：ヨーロッパはもちろん、アメリカ・中国など日本人の渡航先99.8%で利用可能（平成13年度版 法務省出入国管理統計年報より）



# 国際ビジネス-4

## ・英会話もあんしん & 現地情報をラクラク入手

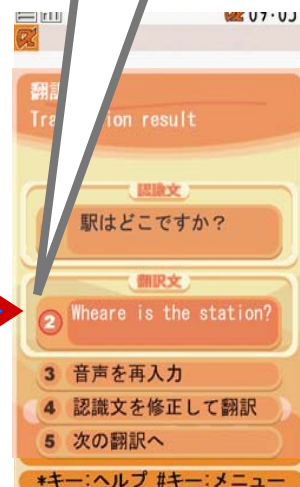
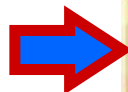
### 便利な海外用サービス-1

#### ★「しゃべって翻訳」iアプリ

日本語を英語に、  
英語を日本語に自動翻訳

駅はどこですか？

翻訳文を  
画面上に表記

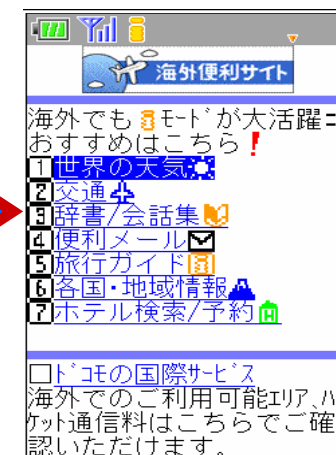
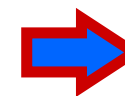
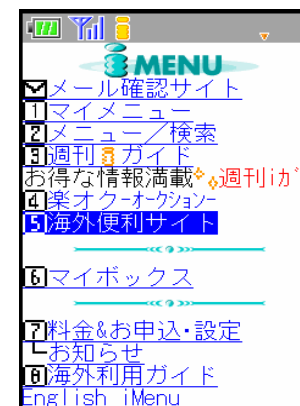


© ATR-Trek Co.,Ltd.

### 便利な海外用サービス-2

#### ★iエリアもグローバル化！

ケータイの位置情報を使って、  
今いる地域の情報を入手できる



#### 主な情報提供会社



地球の歩き方



ZENRIN  
DataCom

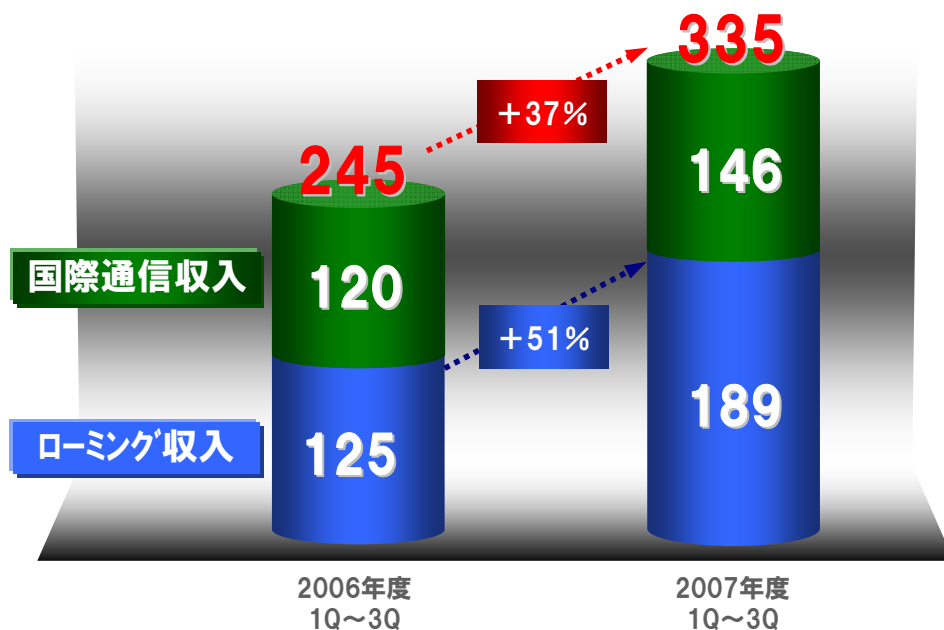


# 国際ビジネス-5

- ・ 国際サービス収入は前年同期比で37%増加

## 国際サービス収入

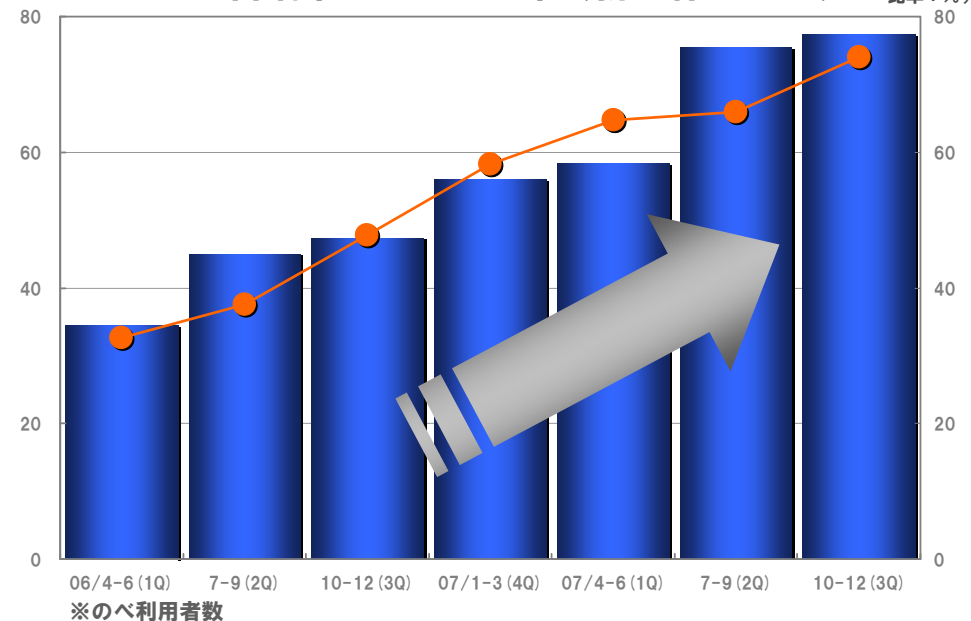
(単位: 億円)



## 国際ローミング利用者数

■ 国際ローミング利用者数※ (棒グラフ) と  
自端末ローミング比率 (折れ線グラフ) (ローミング比率: %)

(利用者数: 万人)



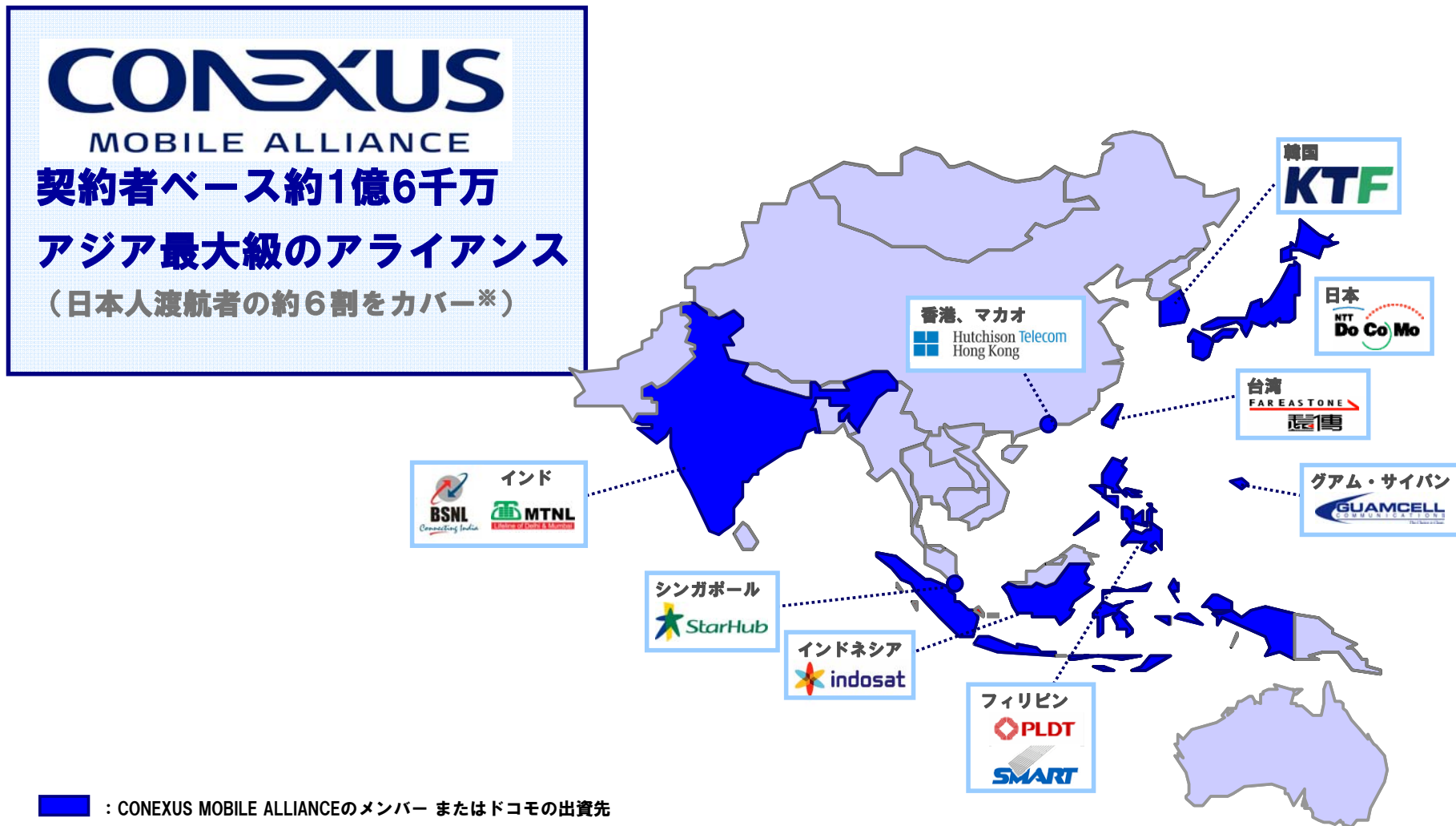
- ・ 国際ローミングエリアの更なる拡充
- ・ 905 i シリーズに 国際ローミング (3G+GSMローミング) 機能を標準搭載

## 国際ローミング収入の更なる拡大

# 国際ビジネス-6

## 出資・提携を通じた、国際ローミング・法人向けサービスの充実

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



※CONEXUSエリア+ハワイ（ドコモと事業協力）

# 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

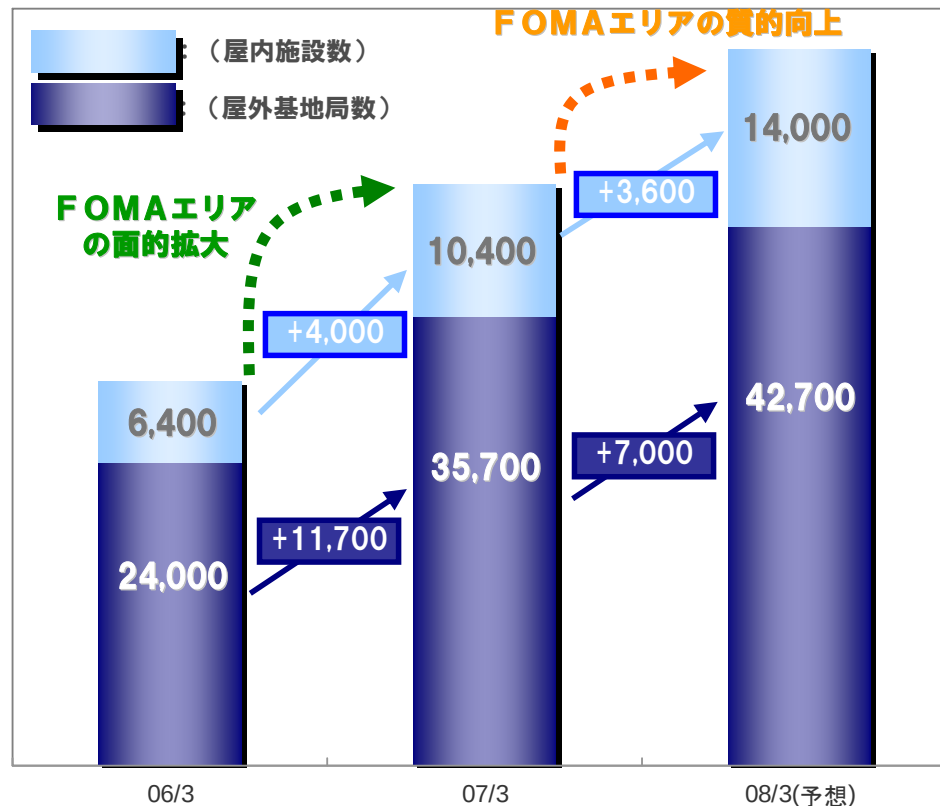
2007年度予想

サービス収入  
460億円

# FOMAネットワーク-1

- ・ FOMAエリアは面の拡大から品質向上のフェーズへ

|           | 2006/3<br>(通期) (1) | 2007/3<br>(通期) (2) | 増減<br>(1) → (2) | 2008/3<br>(通期予想)<br>(3) | 増減<br>(2) → (3) |
|-----------|--------------------|--------------------|-----------------|-------------------------|-----------------|
| 設備投資 (億円) | 8,871              | 9,344              | +5.3 %          | 7,580                   | -18.9 %         |



## エリア改善の主な取組み

- 繁華街等のエリア改善
  - － 低層基地局
  - － ブースター
- 動線を意識したエリア改善
  - － 鉄道、高速道路、歩行動線

# FOMAネットワーク-2

- ・ きめ細やかなネットワーク品質向上の取組みにより、FOMAエリア品質は更に向上

## 繁華街等のエリア改善

(イメージ図)

屋外基地局

低層基地局

ブースター

低層基地局 ブースター

ビル低層階  
地下エリア

## 人の動きを意識したエリア改善

(イメージ図)

チューニング

エリアの最適化

高速道路  
鉄道路線  
歩行経路

## おめでとうコール輻輳対策

規制時間・規制率・規制範囲を大幅に縮小し、お客様の利便性を向上

基地局・交換機の強化

規制時間

(2007年)

最長30分

(2008年)

最長**20分**

規制率

最大70%

最大**50%**

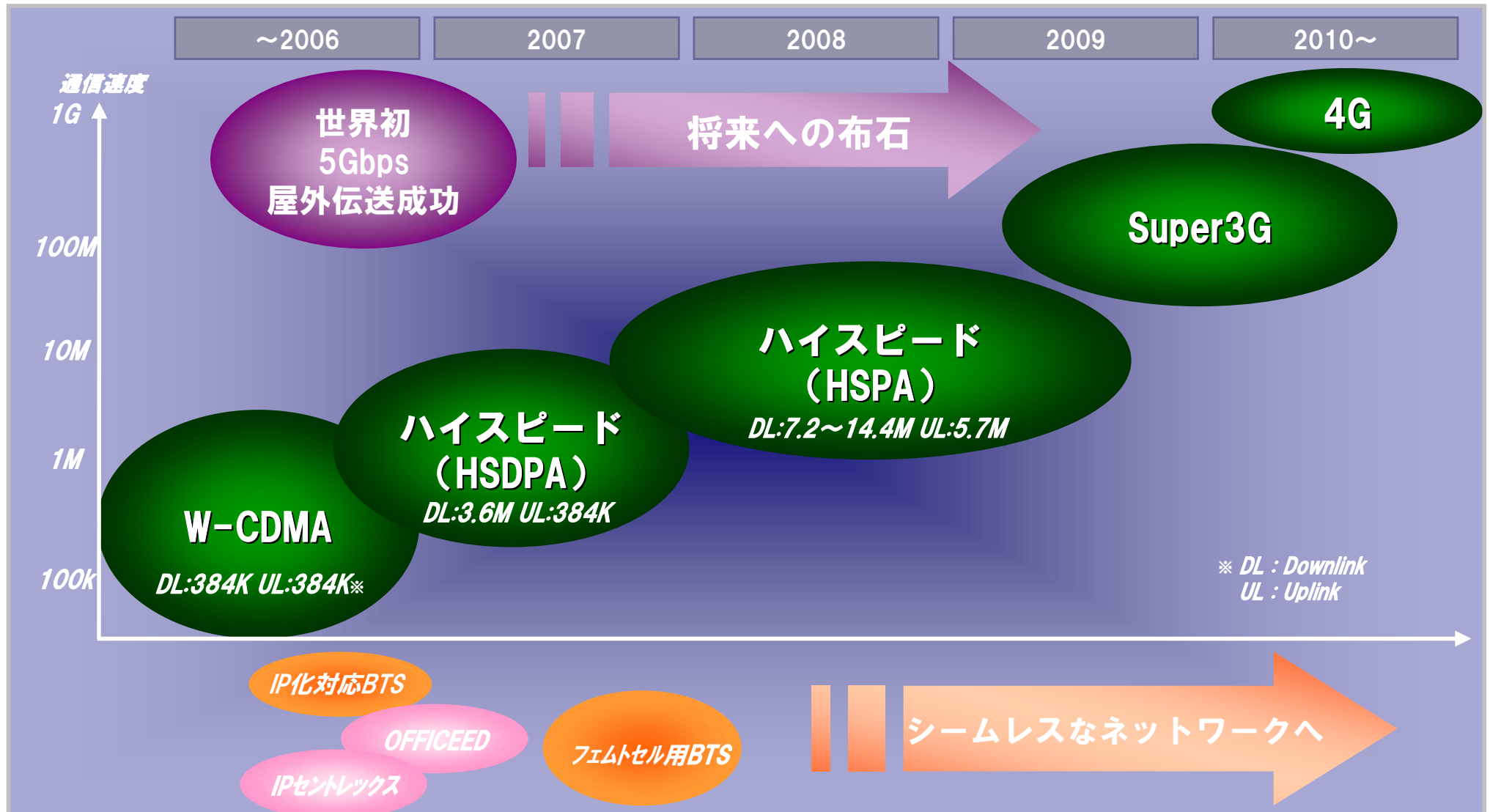
規制対象基地局

全体の20%

全体の**5%**

# ネットワークの高度化

## ・ネットワークの高度化、高速大容量化を推進





# インターネットのモバイル化（Googleとの提携）

- ・インターネットのモバイル化、アプリケーションの高度化が更に進展

## 新たな検索サービス



The screenshot shows a mobile website with a search bar at the top containing the text "ラーメン 銀座" (Ramen Ginza) and a "検索" (Search) button. Below the search bar is a "MENU" section with various items like "DCMX", "マイメニュー", "メニューリスト", "週刊iガイド", "ミュージック", "ゲーム", "とくするメニュー", "楽オク", "iエリア-周辺情報-", "マイボックス", "料金&お申込・設定", and "お知らせ". To the right of the menu is a blue box with the text "トップ画面に 検索BOXを設置" (Install search box on top screen). Below the menu is a "TOPICS" section with various articles. To the right of the topics is a blue box with the text "検索結果を同時表示 (公式、一般、PCサイト)" (Simultaneously display search results (official, general, PC site)). At the bottom of the menu is a blue box with the text "Google AdWords™ ※1 による検索連動型広告" (Search-linked advertisement by Google AdWords™ ※1).

## Googleアプリケーション

Google マップの標準搭載、  
Gmail™、YouTube™等のiモード対応を検討



The block contains five screenshots of Google applications. From left to right: Google Maps (showing a map of Ginza), Gmail (showing an email interface), Picasa (showing a photo gallery), YouTube (showing a video player), and Google Calendar (showing a calendar). Below the screenshots are labels: "Webメール" (Webmail) under Gmail, "写真管理ソフトウェア" (Photo management software) under Picasa, "動画共有サイト" (Video sharing site) under YouTube, and "カレンダー" (Calendar) under Google Calendar. A central text block says "・PCと連携可能な" (Compatible with PC).

## プラットフォーム

「Android※2」の商用化を検討

## 新たなモバイルマーケティング

Google、ドコモグループ が共同で検討

※1 Google AdWords™・・・広告配信プラットフォーム。検索ボックスに入れた検索ワードに連動した広告が、検索結果と同じページに別枠で表示される。

※2 GoogleをはじめとするOpen Handset Alliance™により昨年発表された携帯電話向けソフトウェアプラットフォーム



# 研究開発

## ・新たなサービス・機能に向けたドコモの研究開発

### ウェルネスケータイ

歩数計（カロリー消費量）、脈拍数、  
体脂肪などを計測し、ケータイで健康管理。



### 人体通信

人の体を通して、データのやりとりを行う。  
直感的で便利な新しいケータイの使い方を提供。

#### クレジット/電子マネー



ケータイを取り出さず  
触るだけで決済

#### 改札/入場ゲート（認証/決済）



触れる/通るだけで入出場

## 4. 株主還元

# 本日のご説明の主な構成

## 1. 携帯市場の変化

- ・ 市場の成熟化
- ・ 競争の激化
- ・ ドコモの財務状況

## 2. 新たなビジネスモデルの導入

- ・ 既存ユーザー重視のモデルへ転換
  - ⇒ 新たな販売モデル
  - 新たな割引サービス
  - ポイントプログラム

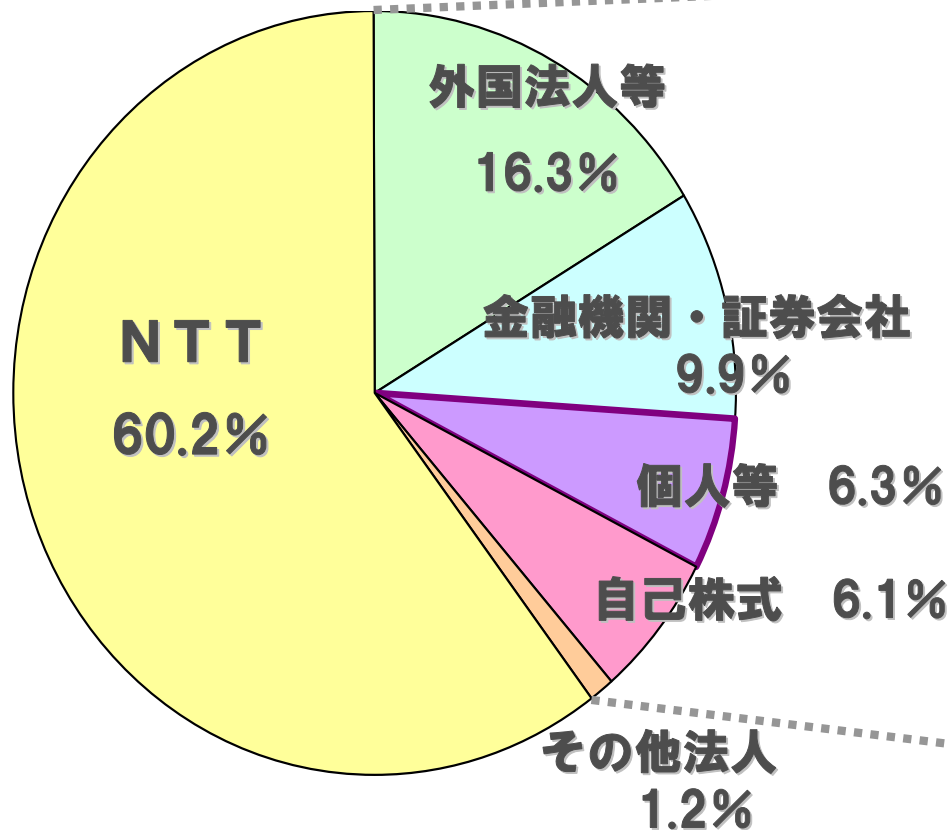
## 3. 今後の成長に向けた取組み

- ・ 携帯の「生活インフラ化」
  - ⇒ 定額制、生活アシスト、国際の3分野
- ・ FOMAネットワーク
- ・ インターネットのモバイル化

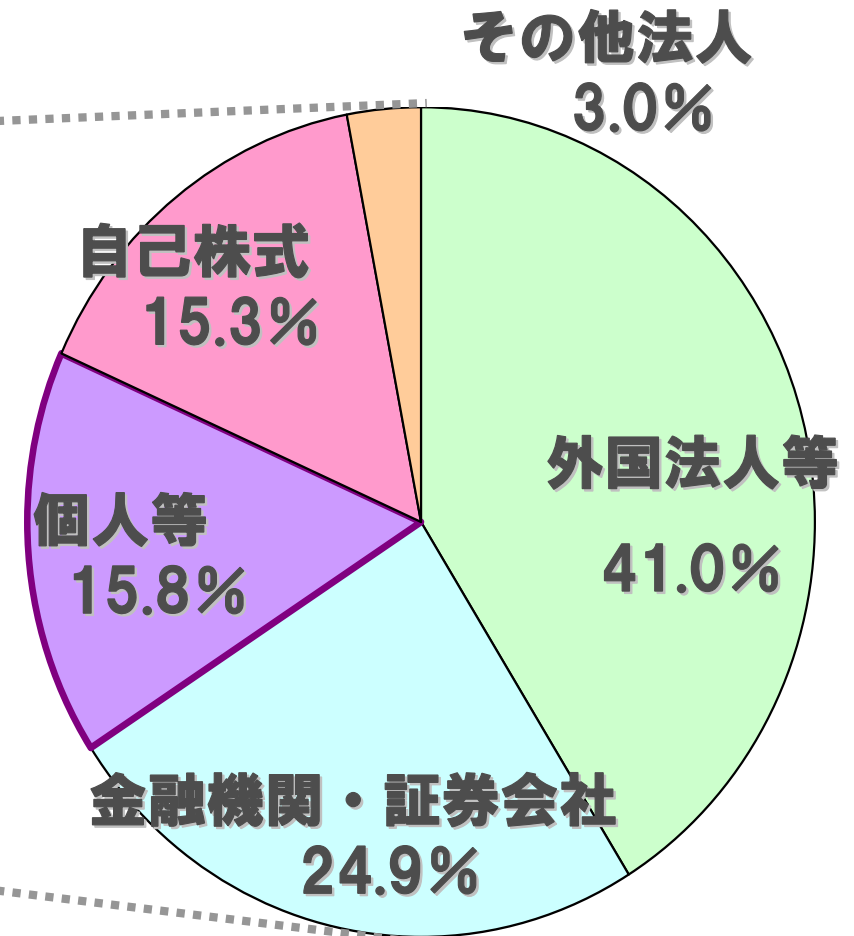
## 4. 株主還元

# 株主還元-1

所有者別株式数構成比



所有者別株式数構成比（NTT除き）



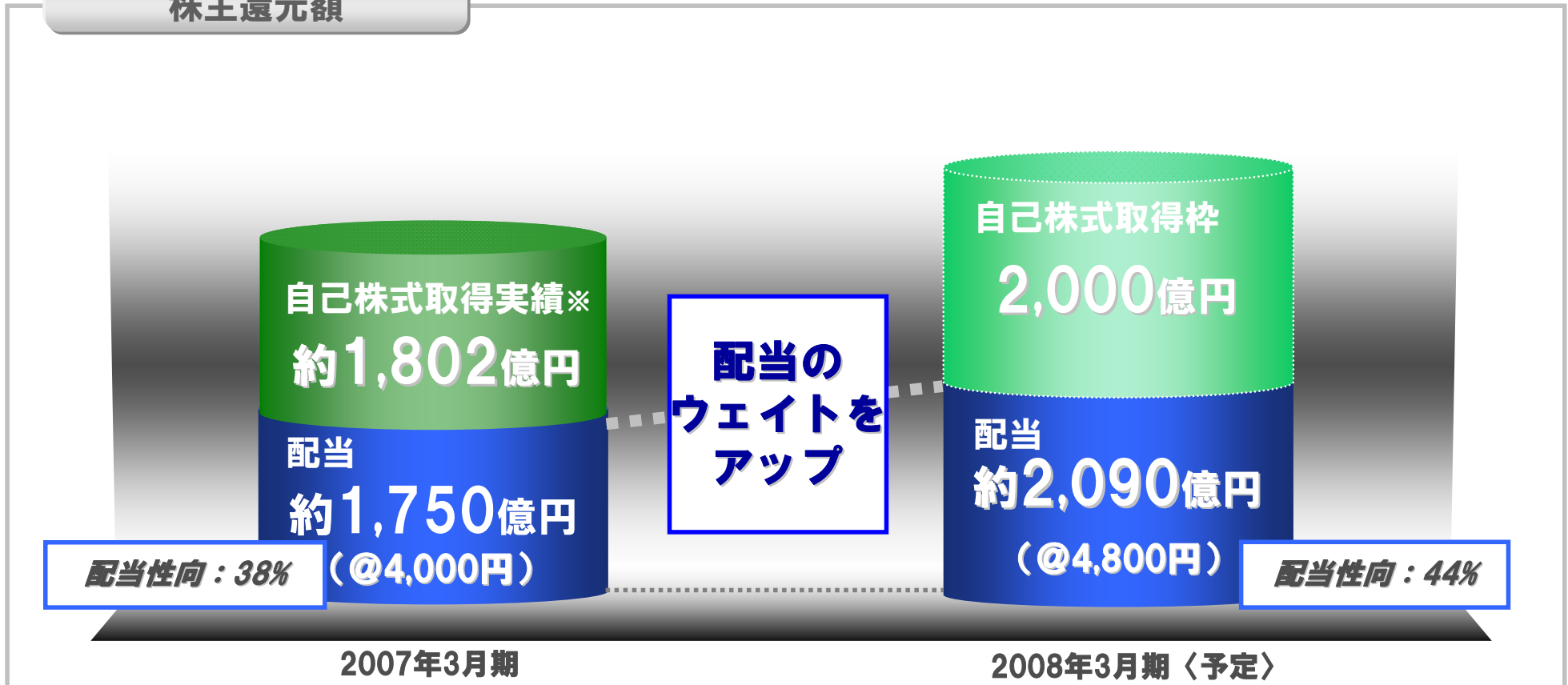
**個人株主数：約33万人**

2007年9月末現在

# 株主還元-2

- 2008年3月期〈予定〉
  - 一株当たり配当金：4,800円（20%増配）
  - 自己株式取得：総会授權枠は2,000億円、100万株

## 株主還元額

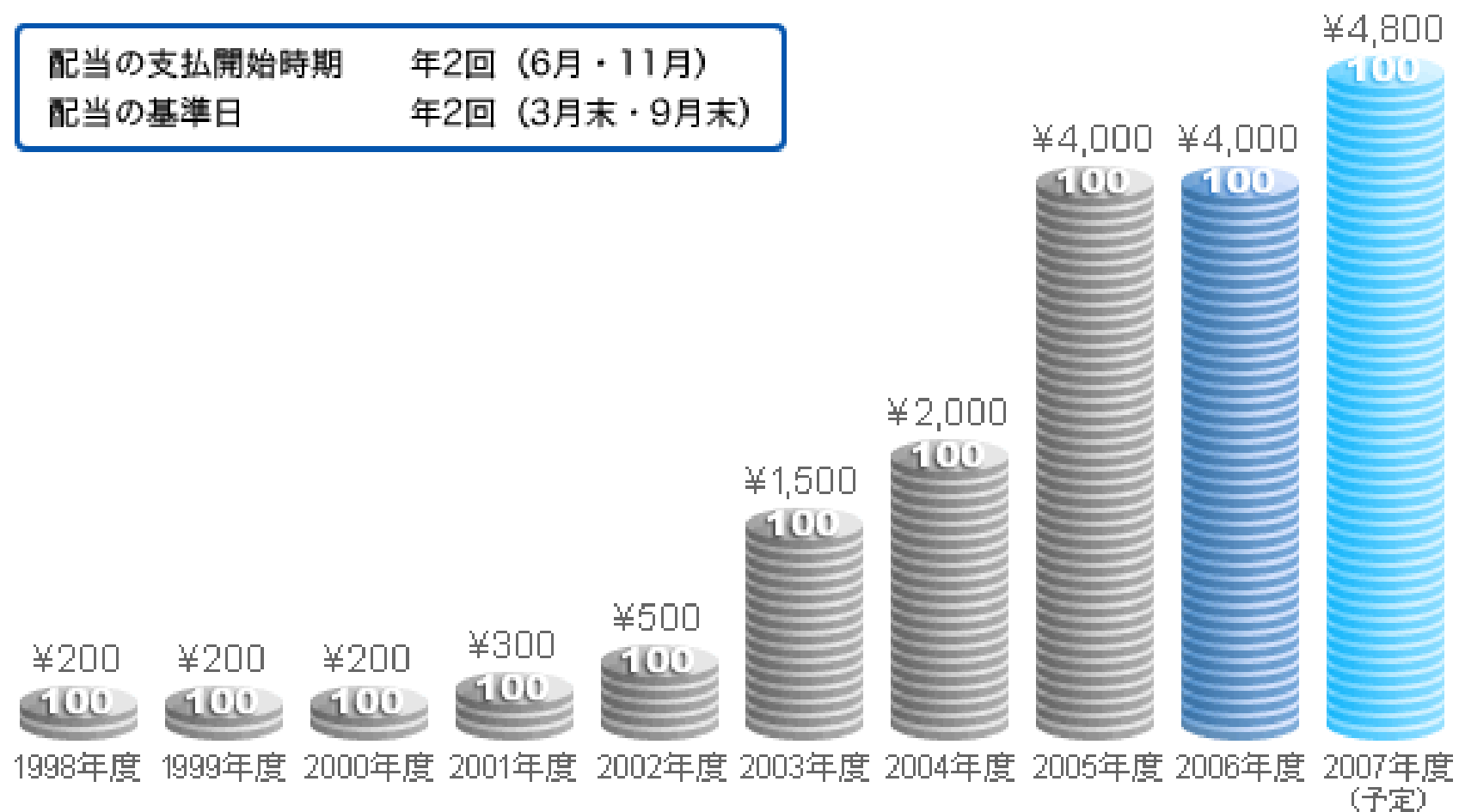


※第15回定時株主総会（2006年6月20日開催）から第16回定時株主総会（2007年6月19日開催）までの期間における取得実績  
なお、第15会株主総会で決議された自己株式の取得枠は、価額ベースで2,500億円

# 株主還元-3

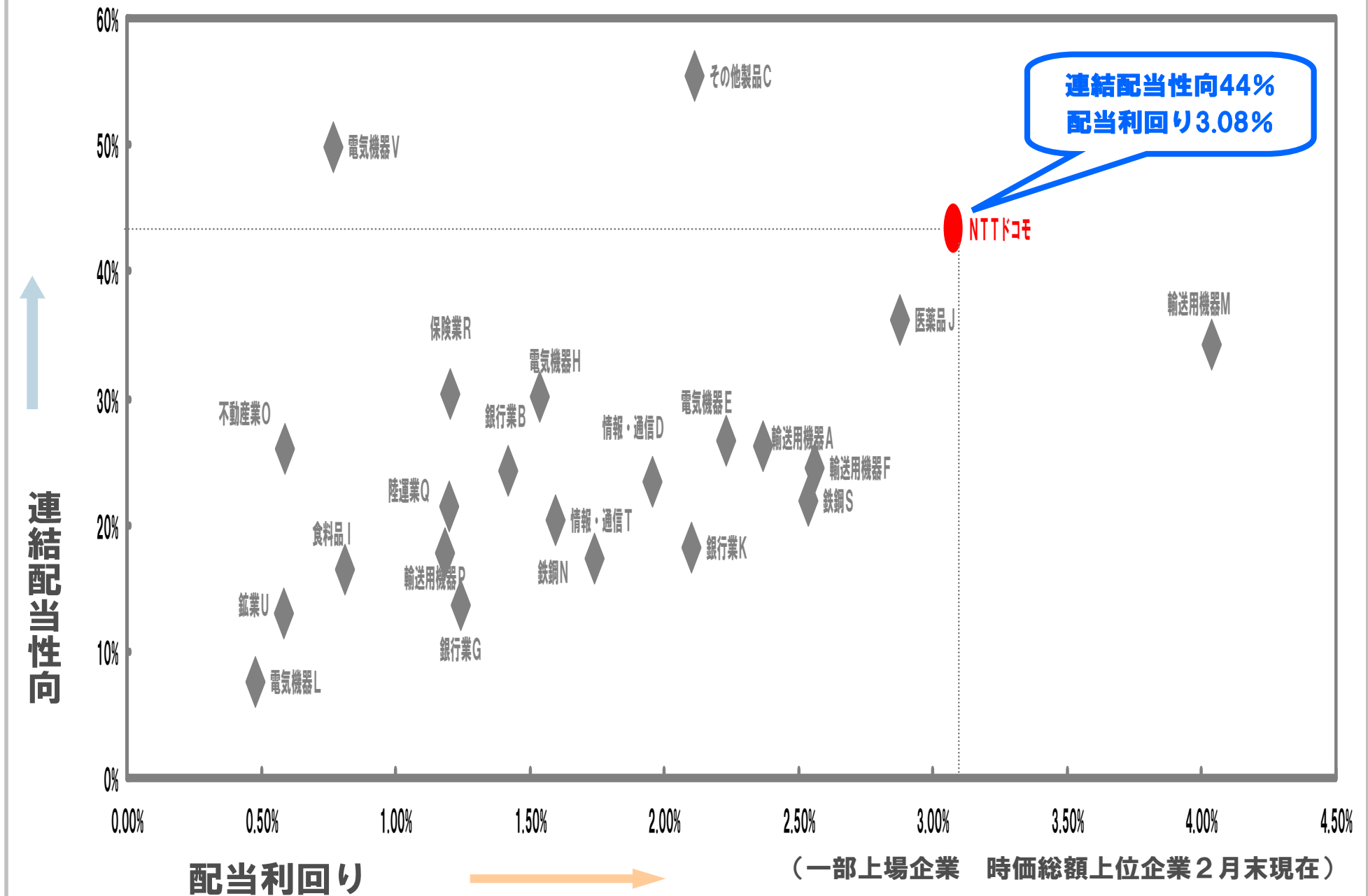
## 一株当たり配当金の推移

配当の支払開始時期 年2回（6月・11月）  
配当の基準日 年2回（3月末・9月末）



# 株主還元-4

2007年度業績予想による配当指標ポジショニング







# **NTTドコモの事業戦略**

**株式会社NTTドコモ 代表取締役社長  
中村 維夫**

**2008年3月13日**

# ドコモの個人投資家向け I R サイトのご紹介

ドコモ I R サイト内の個人投資家向けページには、「ドコモ早わかり講座」や「ドコモ通信」「よくあるご質問」など個人投資家の皆様にとってわかりやすく、使いやすい内容を掲載しております。ぜひ一度ご利用ください！

## <個人投資家様向けページ（パソコン用）>

<http://www.nttdocomo.co.jp/ir/>

[ホーム](#) / [企業情報](#) / [株主・投資家情報](#) / [個人投資家の皆さまへ](#)

### 個人投資家の皆さまへ

もっとドコモに親しんでいただくために…

このコーナーでは、個人投資家の皆さまへ向け、ドコモの現在と未来を紹介します。



#### ドコモ早わかり講座

ドコモの現在と未来について、わかりやすく紹介しています。



FOMA L705iX  
高速ハFOMA-D705iμ(ミュー)  
Super Slim ストレートケータイ

- ▶ [Chapter 1. ドコモの歩み](#)
- ▶ [Chapter 2. お客さま満足度向上のために](#)
- ▶ [Chapter 3. これからのドコモ](#)
- ▶ [Chapter 4. 直近の業績](#)
- ▶ [Chapter 5. 株主還元](#)

[▶ ドコモ早わかり講座へ](#)

## <iモード版 I R サイト（ケータイ用）>

<http://i.nttdocomo.co.jp/ir/>



■ IR情報  ■

・[2006年度 第3四半期決算発表](#)  
・[社長コメント\(動画\)](#) 

- (1) [最新IRニュース](#)
- (2) [株価](#)
- (3) [IRメール配信](#)
- (4) [IRカレンダー](#)
- (5) [株式事務](#)
- (6) [投資家様からの声](#)

⇒ [ご利用にあたって](#)  
⇒ [ドコモからのお知らせ](#)

ニュース、工事、製品、サービスなどの情報はコチラ！

ぜひ、ブックマーク登録を！

※本サイトは iモード パケット通信料が無料となっております。(一部 iモード パケット通信料がかかる場合があります。)

バーコードリーダ対応ケータイから簡単にドコモの I R サイトにアクセスいただけます！

