



株式会社NTTドコモ
インド TTSL社への出資について
平成20年11月17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制度、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・維持できる契約数が抑制されたりARPUの水準が逡減しつづれたり、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、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、顧客満足の継続的獲得・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

本出資の目的

- 1) **国内市場の成熟化にあたり、有望な新興国インドの成長を取り込み、中期的な財務リターンを確保**
- 2) **TTSLとのシナジー(ローミング、法人営業、ブランド、端末共同調達等)を確保、ドコモの中期的成長機会を獲得**

目次

1. 経済成長の有望な新興市場、インド

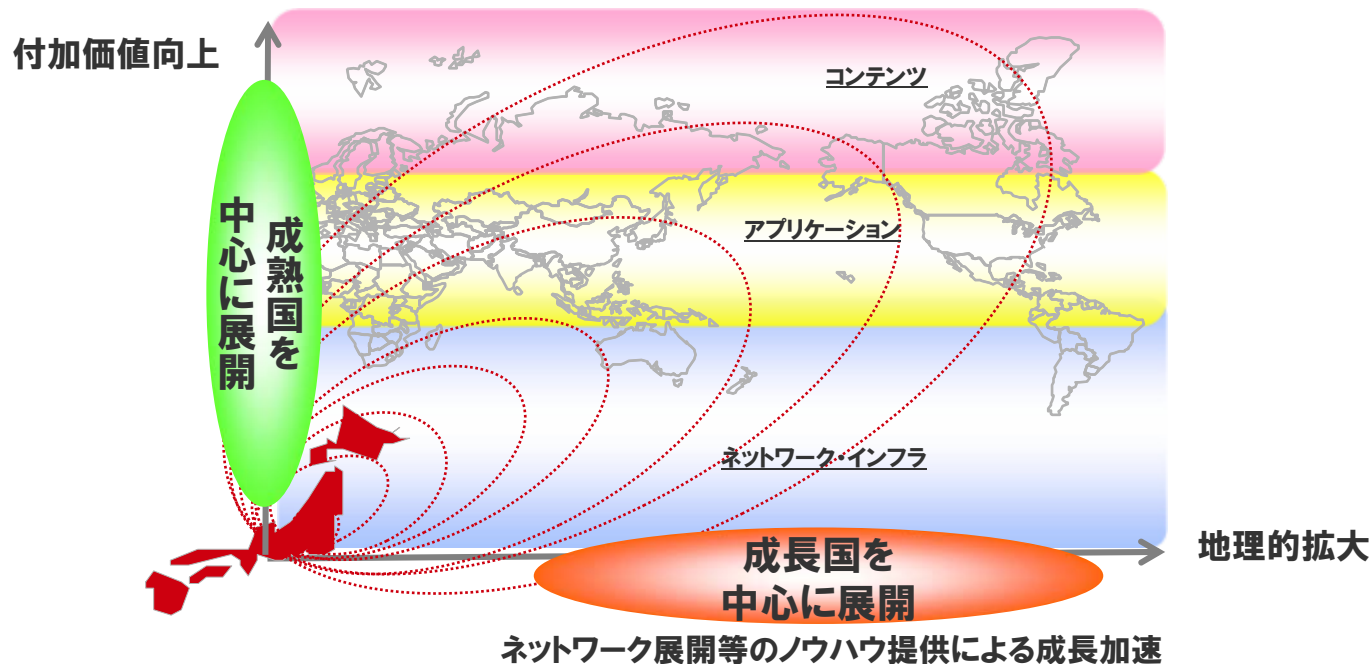
2. パートナーとしてのTTSLの優位性

3. ドコモによるTTSL事業参画

**4. TTSLの成長を取り込み
中期的にリターンを獲得**

海外展開戦略

- アジア・太平洋地域を中心とする出資・提携を推進し、世界規模での国際事業収益の拡大と持続的成長をねらう。



(参考) 主な海外出資状況

主な出資先（海外）

CONEXUS
MOBILE ALLIANCE

HTCL

香港・マカオ

時期: 1999年12月

Hutchison Telecom
Hong Kong

出資比率: 24.1%

CONEXUS
MOBILE ALLIANCE

KTF

韓国

時期: 2005年12月

出資比率: 10.7%

KTF

NTT
docomo

Tata Teleservices Limited

インド

時期: 2009年3月(予定)

出資比率: 26.0%

今回の出資

TATA
indicom

TM International (Bangladesh)

時期: 2008年9月

出資比率: 30%

バングラデシュ

AKTEL
CLEARLY AHEAD
NEW NTT SERVICE

U Mobile

時期: 2008年3月

出資比率: 16.5%

マレーシア

umobile

DOCOMO interTouch

時期: 2004年12月

出資比率: 100%

シンガポール

NTT
docomo
DOCOMO interTouchCONEXUS
MOBILE ALLIANCE

台湾

FET

時期: 2001年2月

出資比率: 4.7%

FAREASTONE
遠東

グアム

DOCOMO PACIFIC

時期: 2006年12月

出資比率: 100%

NTT
docomo

DOCOMO PACIFIC

CONEXUS
MOBILE ALLIANCE

フィリピン

PLDT

時期: 2006年3月

出資比率: 14.1%

PLDT

SMART

※2008年11月12日現在

1. 経済成長の有望な新興市場、インド

経済成長の有望な新興市場
インド

パートナーとしてのTTSLの優位
性

ドコモによる
TTSL事業参画

TTSLの成長を取り込み
中期的にリターンを獲得

■ 新興国インドにおけるプレゼンスの
獲得

■ 成長機会の確保

✓ 携帯電話人口普及率

現在*1の30%(3.2億加入)*2
から2012年に54%程度(6.5
億加入)*2へ大きく増加

✓ 世界第2位のモバイル市場に
おける成長性

*1 2008年9月末時点 *2 出典: Wireless Intelligence

1-1. インド概況 ①

◆ 概況

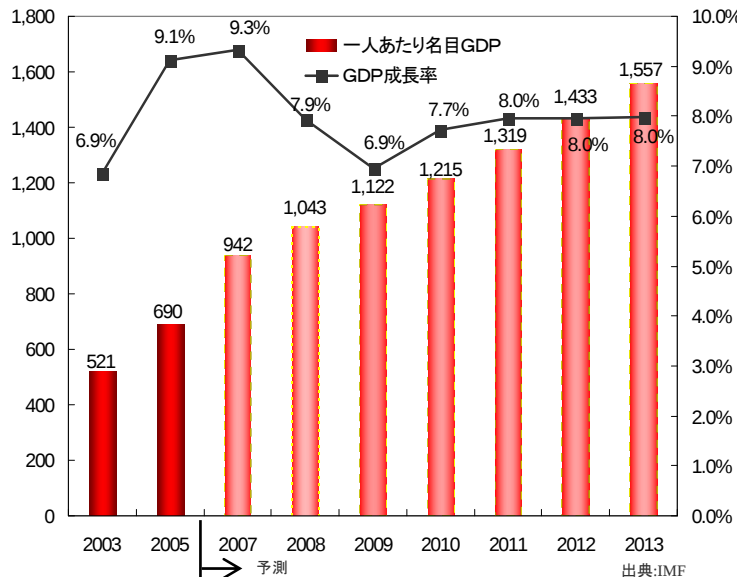
- 国名 インド
- 面積 3,287,263平方キロメートル
(インド政府資料:パキスタン、中国との係争地を含む)
- 人口 11億4800万人 (2008年7月.)
- 首都 ニューデリー(New Delhi) 人口 29.5万人(2001年)
- 宗教 ヒンドゥー教徒80.5%、イスラム教徒13.4%、
キリスト教徒2.3%、シク教徒1.9%、
仏教徒0.8%、ジャイナ教徒0.4%(2001年国勢調査)
- 言語 連邦公用語はヒンディー語、
他に憲法で公認されている州の言語が21
- 経済 実質GDP成長率: 9.3%(2007年)
名目GDP: 45兆5,260億ルピー (2007年)、(1兆1,007億USドル)
一人あたりのGDP(名目): 942ドル (2007年)
- その他 1990年代以降、インドは経済自由化・改革を進め、高い経済成長を達成している。
豊富な若年層の存在がIT産業を飛躍的に発展させ、インドの経済規模は世界第12位となっている。



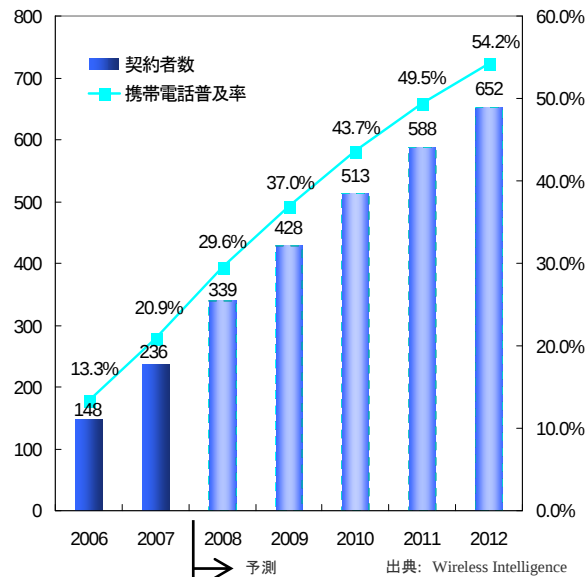
1-1. インド概況 ②

◆ マクロ経済及び携帯電話市場共、高い成長が見込まれる

(単位:ドル) 一人あたり名目GDPとGDP成長率



(単位:百万人) 契約者数及び普及率の推移



基礎経済指標比較 (2007年)

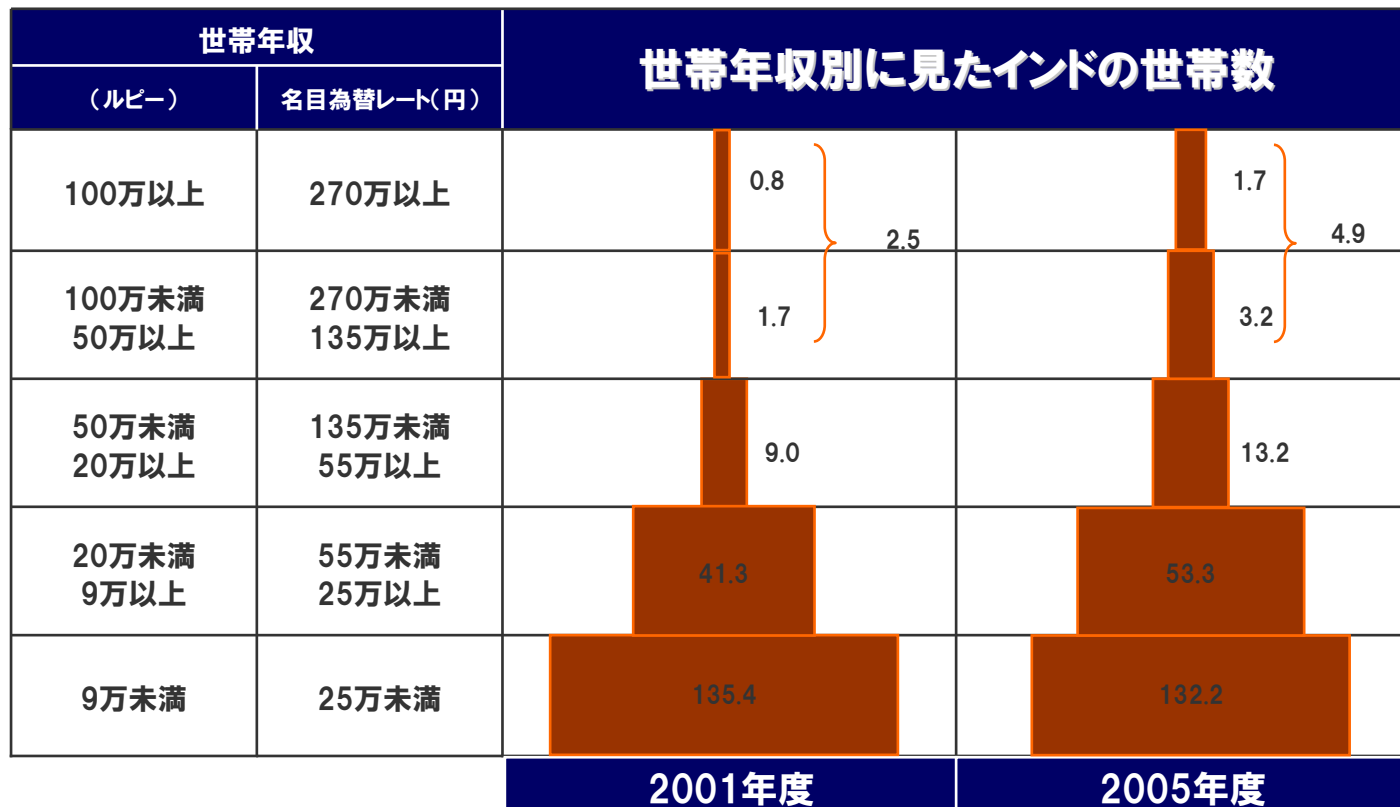
	インド	日本
実質GDP成長率	9.34%	2.08%
名目GDP総額(US\$億)	11,007	43,815
名目GDP／一人(US\$)*	942	34,296
携帯電話人口普及率	21%	78%

出典: Wireless Intelligence、IMF * 予測値

1-1. インド概況 ③

インドではミドルクラスの世帯が拡大している

(単位:100万世帯)



出典) 国立応用経済研究所(NCAER)を基に野村総合研究所が作成

注) 1) 世帯年収はインフレの影響を排除しているため、2001年価格としている

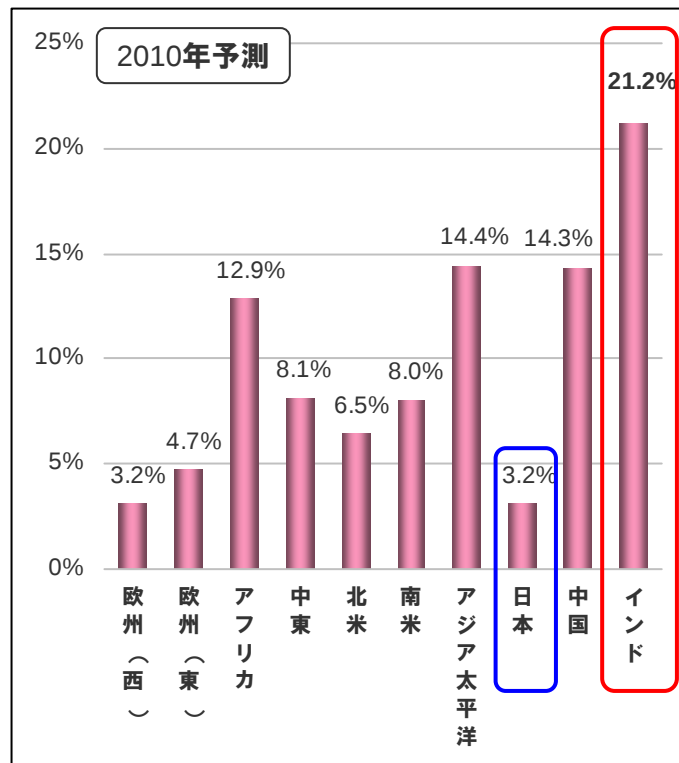
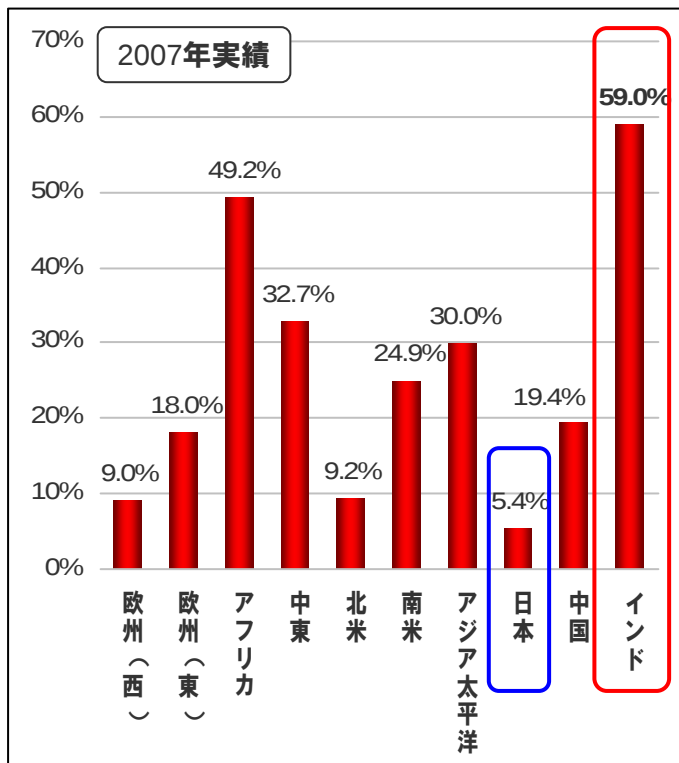
2) 円ルピーの換算レートは、1ルピー=約2.73円(2008年3月4日のTTSLレートを参考とした概算値)

1-2. インド携帯市場の成長性

- インド市場の成長性は著しく、中期的に成長性取り込み可能
- 人口普及率は現在*1 の約30%(3.2億加入)から2012年に54%程度(6.5億加入)*2へ大きく増加

携帯加入者増加率(前年比)

*12008年9月末 *2 出典:Wireless Intelligence



1-3. インドのオペレータ

インドの携帯電話契約者数(2008年9月):3億1530万
(内訳: GSM 2億3370万、CDMA 8,160万)

	加入者数 (08/9)	GSM加入者数 (08/9)	シェア (08/9)	売上 (08/3)	契約者獲得済み サークル数
	(百万)	(百万)		(百万US\$)	
Bharti	77.5	77.5	24.6%	5,517	23
Reliance Communications	56.0	9.2	17.8%	3,865	23
Vodafone Essar	54.6	54.6	17.3%	NA	19
BSNL	43.9	39.2	13.9%	7,812	21
IDEA (合併発表済み)	30.4	30.4	9.6%	1,380	12
TTSL (TTML含む) ^{※1}	29.3	0.0	9.3%	1,104	20 ^{※2}
Aircel	13.9	13.9	4.4%	NA	10
Spice (合併発表済み)	3.6	3.6	1.1%	197	2
MTNL	4.0	3.7	1.3%	918	2
その他(5社)	2.1	1.7	0.7%	NA	NA

※1売上はTSL単体

※2 免許取得サークル数は23

出典: TRAI, COAI, Company information.

2. パートナーとしてのTTSL の優位性

経済成長の有望な新興市場
インド

パートナーとしてのTTSLの優位
性

ドコモによる
TTSL事業参画

TTSLの成長を取り込み
中期的にリターンを獲得

■ パートナーとしてのTTSL の優位性



- ✓ インド最大で信頼性も高いTataグループ
- ✓ GSMサービスの新展開による成長余力
- ✓ ドコモの技術・ノウハウ供与によるTTSL社の更なる企業価値の向上

2-1. TTSL社の高い成長ポテンシャル(ネットワーク)

◆ ネットワークの構築、保守運用は最高水準

- インド電信統制局(TRAI)のレポート等ではTTSL社のネットワークが最高品質の評価
- 重要なネットワーク作業は自社で行い、エンジニアのノウハウが蓄積
- GSM新規参入だが、CDMA設備と共用でコスト削減が可能(30~40%減)*

* TTSL試算値

2-2. TTSL社の高い成長ポテンシャル(店舗網)

◆ 3,500店以上※の専門店・直営店舗

- 競合他社と比べて圧倒的な販売チャネル
- 可処分所得の増加している農村地域の通信需要の早期取り込みに有利
- 現在のCDMAの顧客基盤を維持しつつ、全国の店舗網を活用したGSMユーザの獲得を狙う

2-3. TTSL社の高い成長ポテンシャル(ブランド)

◆ 高いブランド認知度*

- TTSL はブランド想起、ブランド認知、広告の全ての分野において最高の評価を獲得
- TTSL の広告はインド主要大都市におけるテレビ視聴者調査において第一位を獲得

*出典: Synovate Research (September 2007)

3. ドコモのTTSL事業参画

経済成長の有望な新興市場
インド

パートナーとしてのTTSLの優位
性

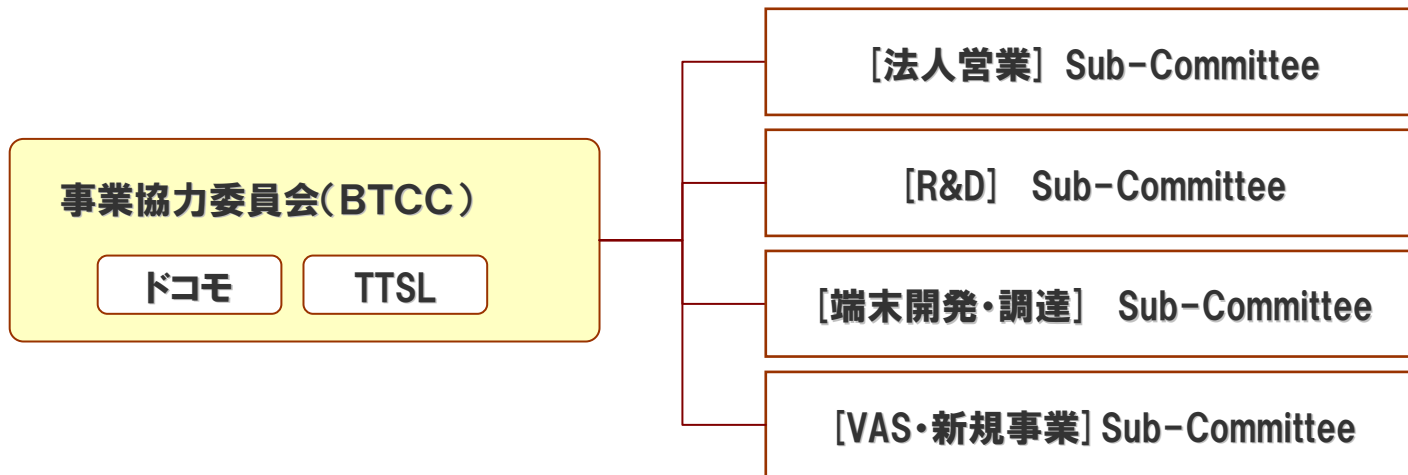
ドコモによる
TTSL事業参画

TTSLの成長を取り込み
中期的にリターンを獲得

- TTSLの事業計画策定に参画
- TTSLの事業運営に積極的に関与
- GSM・W-CDMA展開を支援し、早期立
上げを強力に推進

3-1. BTCC組織図

- 事業協力委員会(BTCC※)は年2回ペースで実施(予定)
- Sub-Committeeは年7~8回ペースで実施(予定)
- NTTグループとタタ・グループの協力によるシナジー創出も期待



3-2. GSM・W-CDMA展開の支援

TTSLのGSM展開プラン

- 全国GSM事業許可を取得
- 2009年1月展開予定
- CDMA設備の共用によるコストの低減(30%~40%減)が可能
- 新ブランドの立ち上げ
- 他社を圧倒する3,500店以上の店舗網を活用

ドコモの支援

- 出資によるGSM展開資金の援助
- 経営モニタリング、進捗管理
- W-CDMA展開・検討アドバイス
- 共同運営を推進する新たなガバナンス体制を導入
 - NW・タスクフォースを結成
 - BTCCの設置

TTSLの成長余力は高く、ドコモの支援によりGSM展開を加速

4. 本出資の狙い

経済成長の有望な新興市場
インド

パートナーとしてのTTSLの優位
性

ドコモによる
TTSL事業参画

TTSLの成長を取り込み
中期的にリターンを獲得

- TTSLへの出資により中期的な財務リターンの獲得
- ドコモを含めたNTTグループとの中長期的なシナジー創出

4-1. 中期的なリターンの獲得

- **新たな成長ドライバーを求め海外投資を促進するための布石**
 - ✓ **国内市場の成熟化にあたり、新興国の成長取込みはドコモの継続成長にも貢献**
- **中長期的にインド市場及びTTSLの成長を取り込む**
 - ✓ **TTSLは他社を圧倒するNW品質・販売チャネル・ブランド力を有しており、その成長余力は高く、中期的リターンを期待**
- **実質的なイコールパートナーとして事業運営に参画し、中長期的に協業を促進**

4-2. 期待されるシナジー

1. 法人営業活動の促進・展開
2. 日印間で増大するトラフィックの取り込み
3. VAS(付加価値サービス)収入の拡大
4. 端末共同開発・共同調達
5. 共同ブランド開発、グローバル展開

