



第2部

「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

キャスター・エッセイスト

福島 敦子

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



ドコモの現状

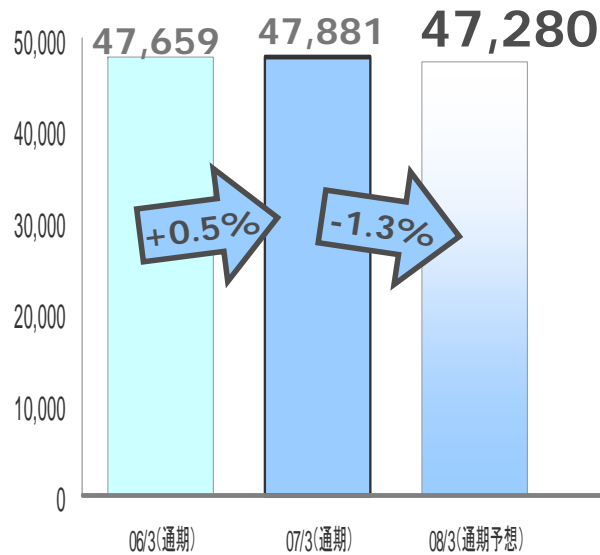
ドコモの事業規模

業績推移

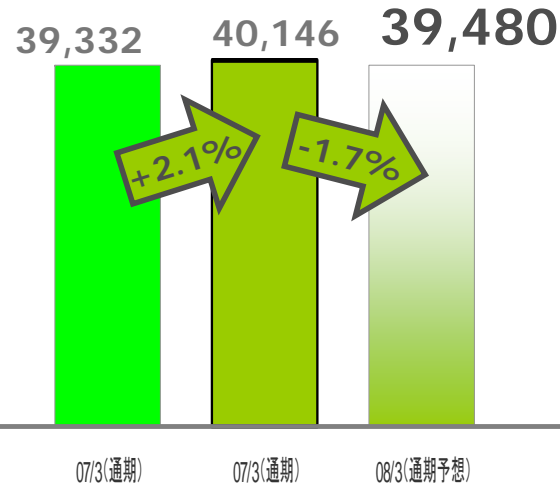
(単位：万人・億円)

	2005年度	2006年度	2007年度
契約者数	5,114	5,262	5,389
営業収益	47,659	47,881	47,280
営業費用	39,332	40,146	39,480
営業利益	8,326	7,735	7,800

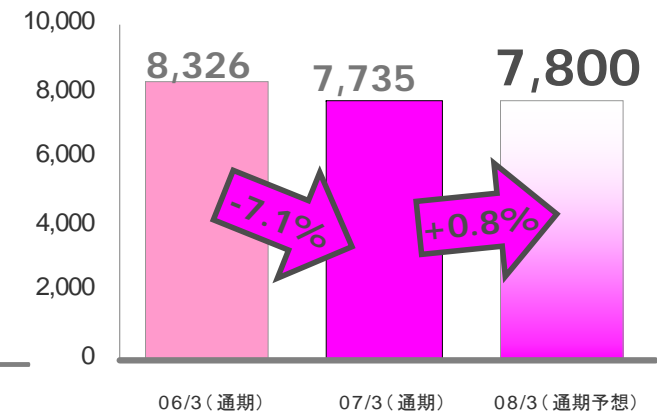
営業収益



営業費用

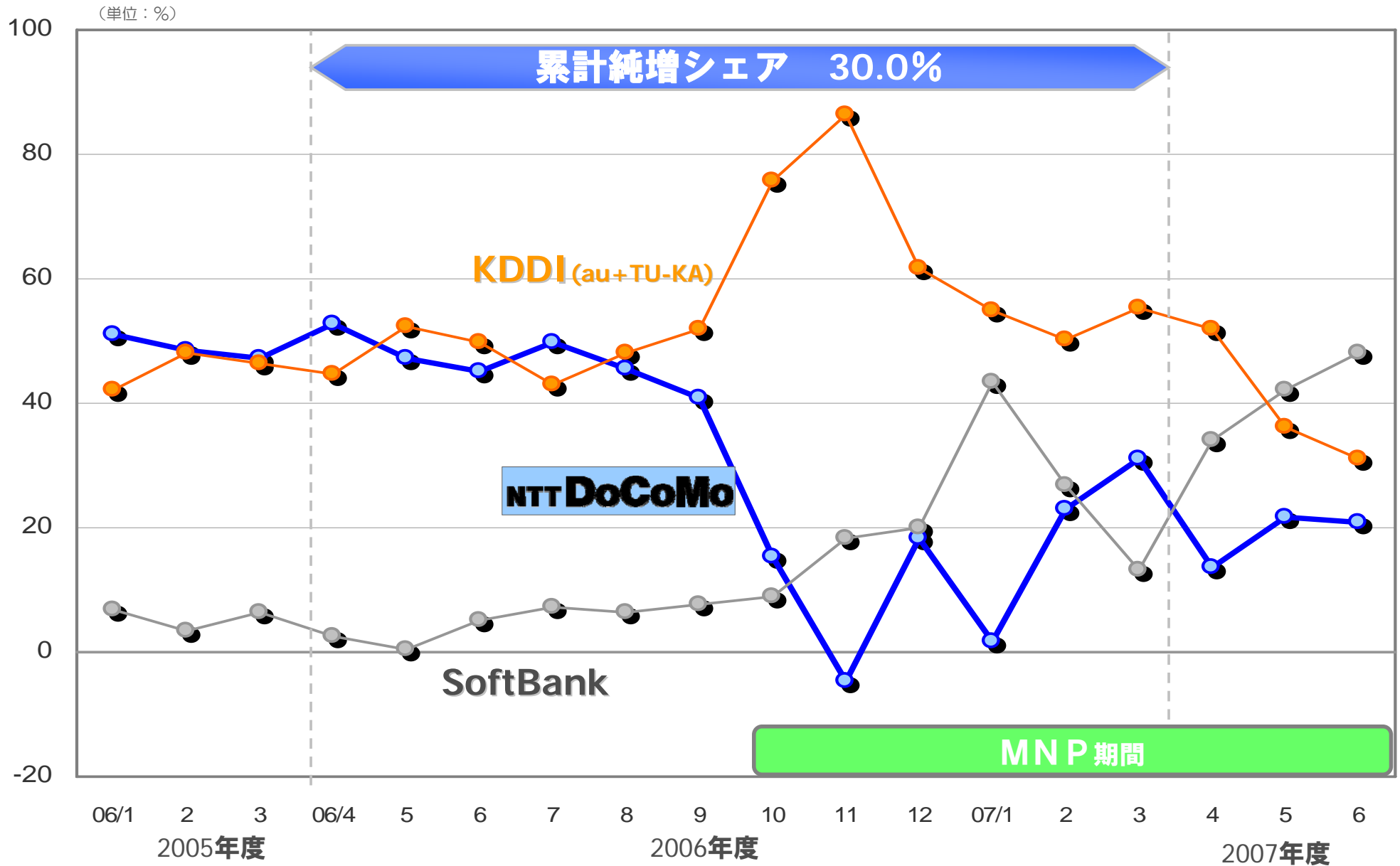


営業利益



(単位：億円)

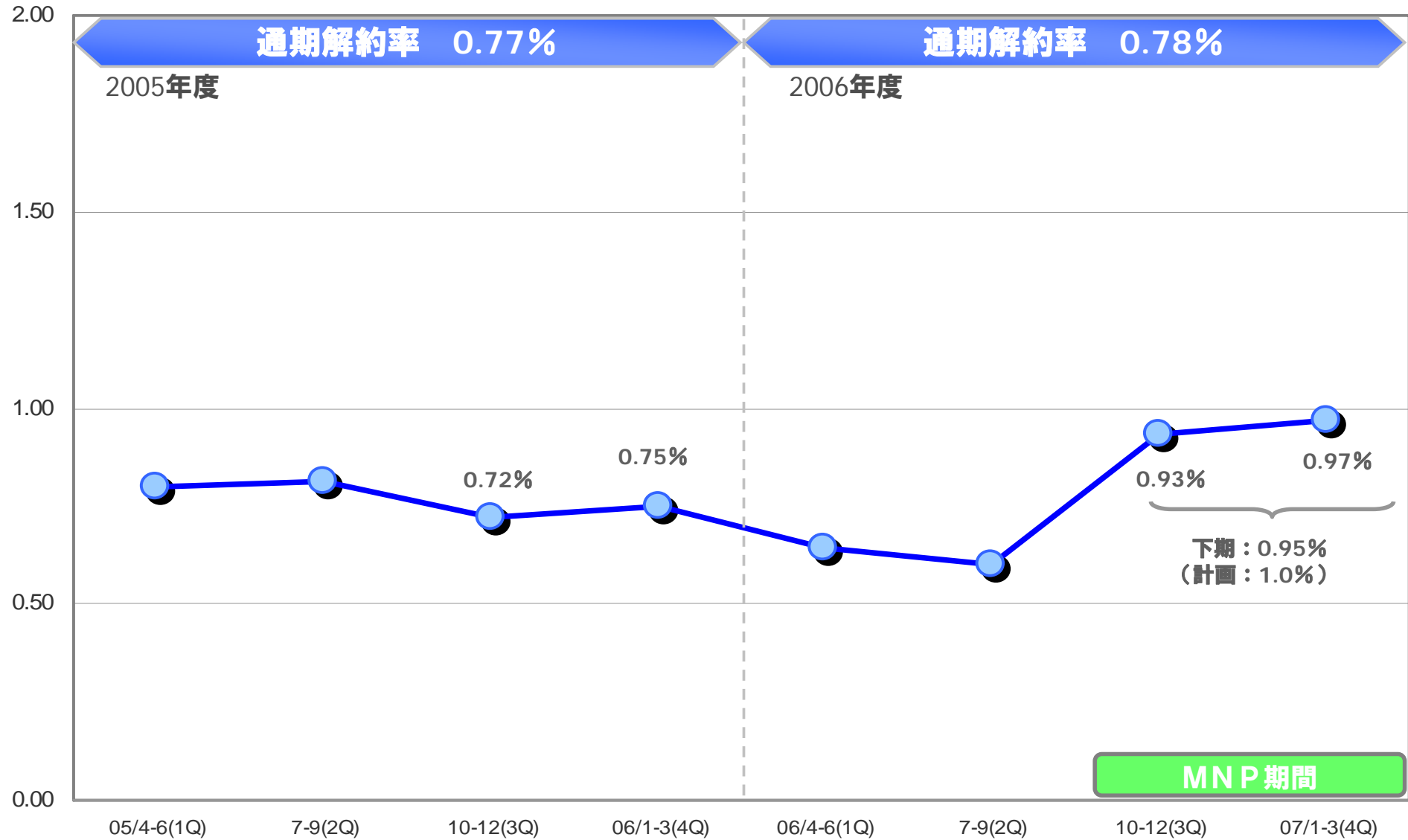
純増シェア



- ◆ 計算に基づく数値の出所：TCA
- ◆ 通信モジュールサービスを含む
- ◆ イーモバイルを含まない

解約率

(単位：%)



- ◆ 計算に基づく数値の出所：TCA
- ◆ 通信モジュールサービスを含む

MNPに対する対策

他社へ移られた方の主な理由

ネットワークの
つながりにくさ

基地局数を
1.5倍に

料金が高いという
イメージ

料金メニューの
充実・多様化

他社と同等以上の
FOMAエリアの構築

かつての“つながらない”
“高い”というイメージを

払拭できていない

他社と遜色ない料金

ドコモに契約された方の主な理由

ネットワークの
つながりやすさ

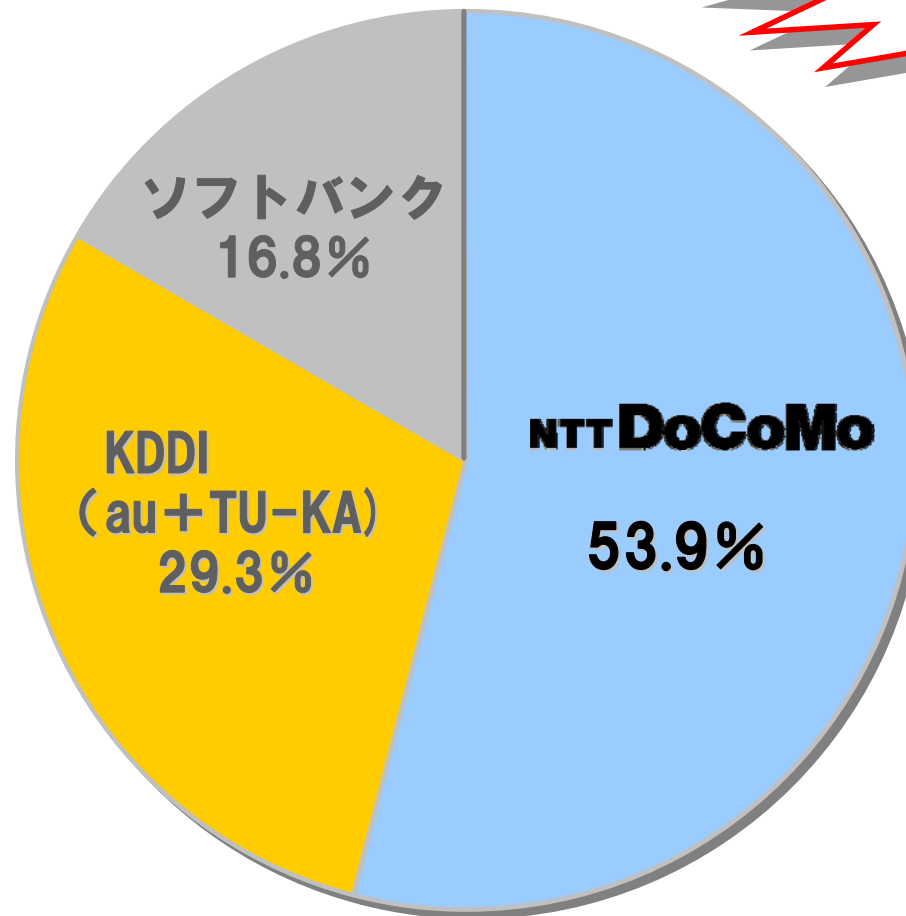
ファミリー割引が
魅力

端末のデザインが
良い

マーケットシェア

- 2007年6月末におけるドコモの携帯電話市場シェアは約54%

業界NO.1

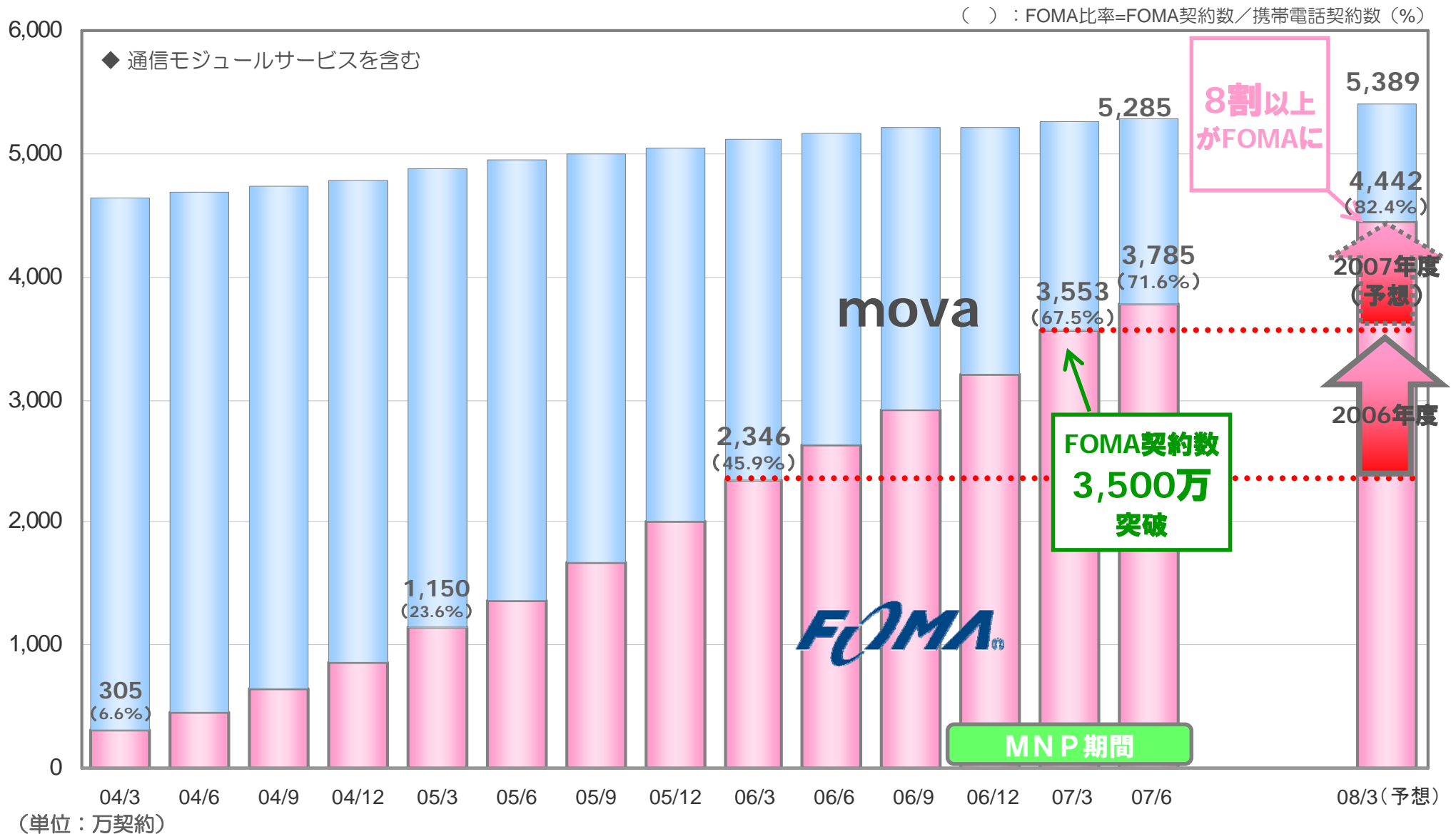


*出典：TCA（社団法人電気通信事業者協会）
*イーモバイルを含まない

2007年6月末現在

FOMAへの移行

- 2006年度末のFOMA契約数は3,500万契約を突破
- 2007年度末には4,440万契約と8割以上がFOMAに





今後の事業戦略

サービスの方向性

- 「パーソナル化」「ユビキタス&シームレス化」へのニーズを、生活インフラを提供することにより実現

パーソナル化

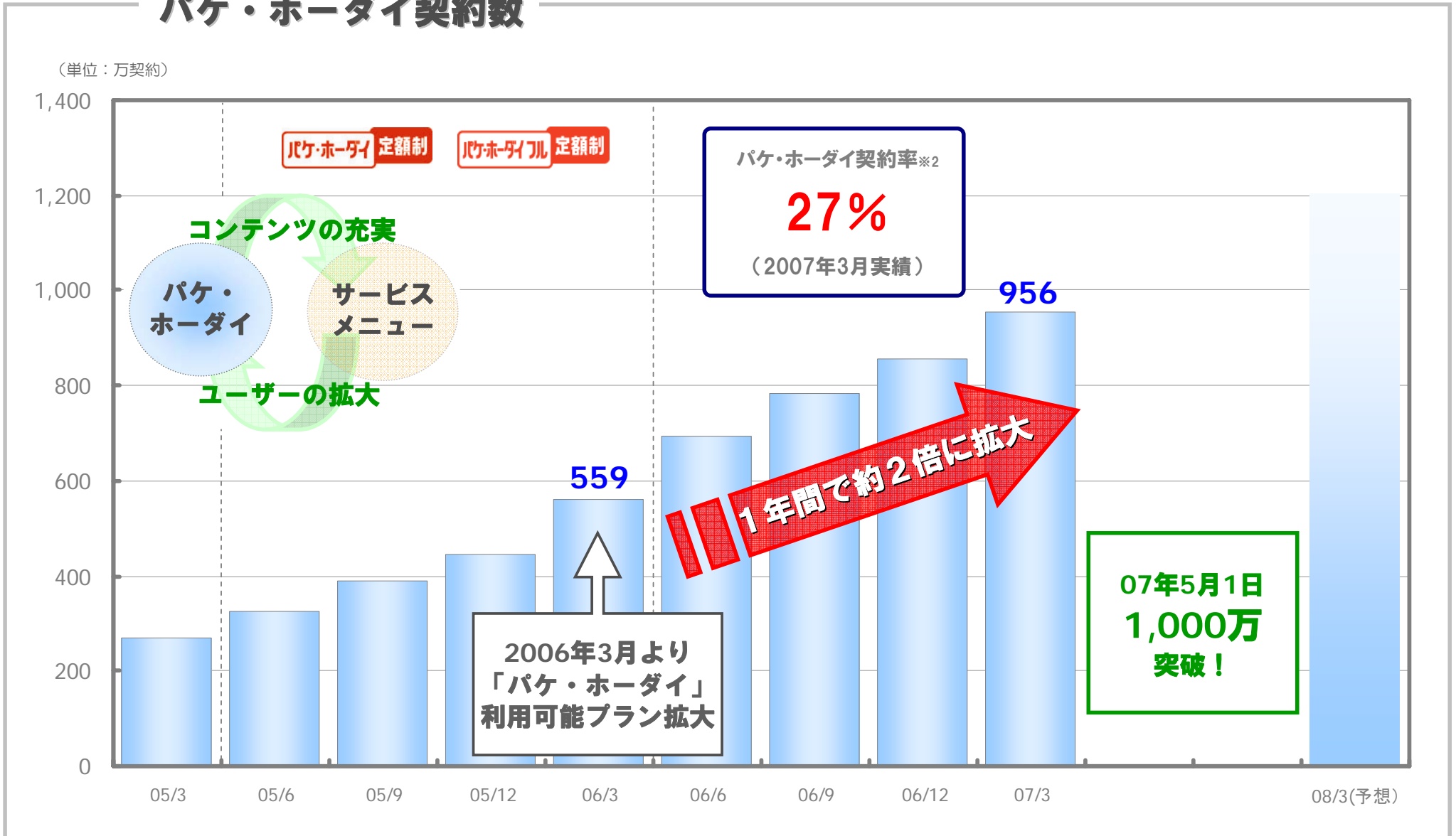
ユビキタス&シームレス化



定額制

- ・パケ・ホーダイは956万契約と、1年間で約2倍に拡大 ※1
 (利用可能プラン拡大と、サービスメニューの充実が契約増に貢献)

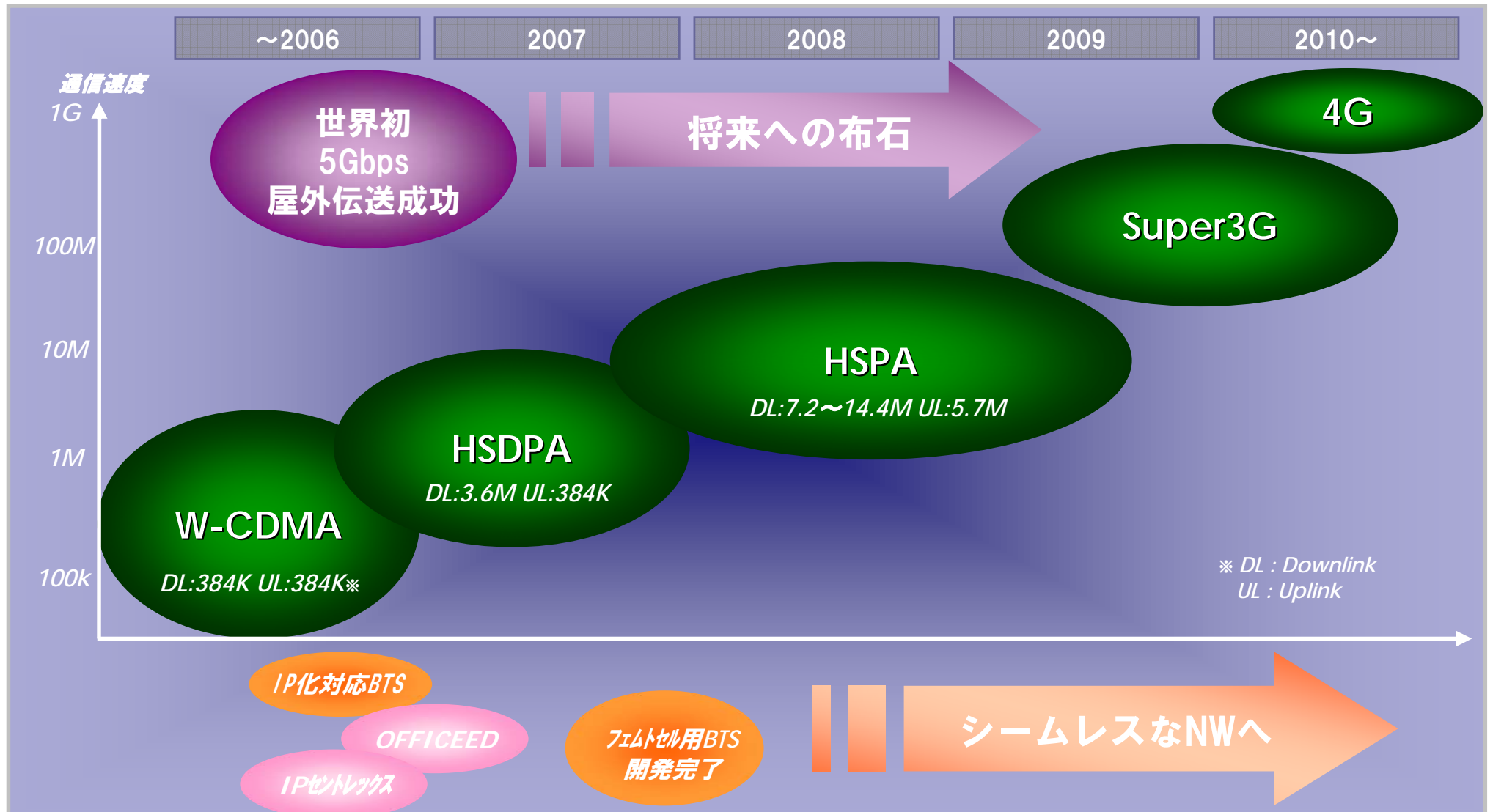
パケ・ホーダイ契約数



※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

ネットワークの高度化

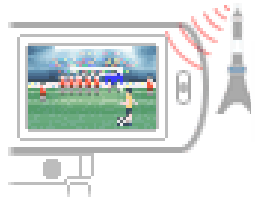
- サービスのパーソナル化、ユビキタス&シームレス化に対応したネットワークの高度化・高速大容量化を推進



“生活アシスト”のイメージ

・朝起きてから、夜寝るまで。“ケータイ1台で完結する生活”の実現へ

TV視聴、データ放送



ONE-SEG

道案内、地図情報



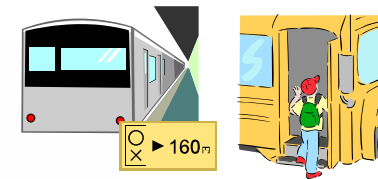
GPS

目覚まし、
スケジュール



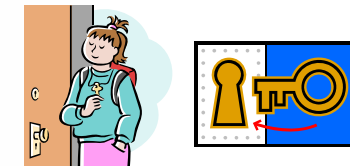
ALARM

乗車券・定期券、
タクシーの支払い
飛行機のチケット



TRANSPORTATION

オフィスへの入退室、
マンションの鍵、



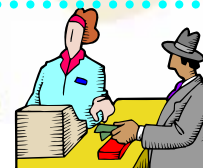
KEY / ID

ケータイクレジット

レストラン、カフェ
などの支払い



RESTAURANT



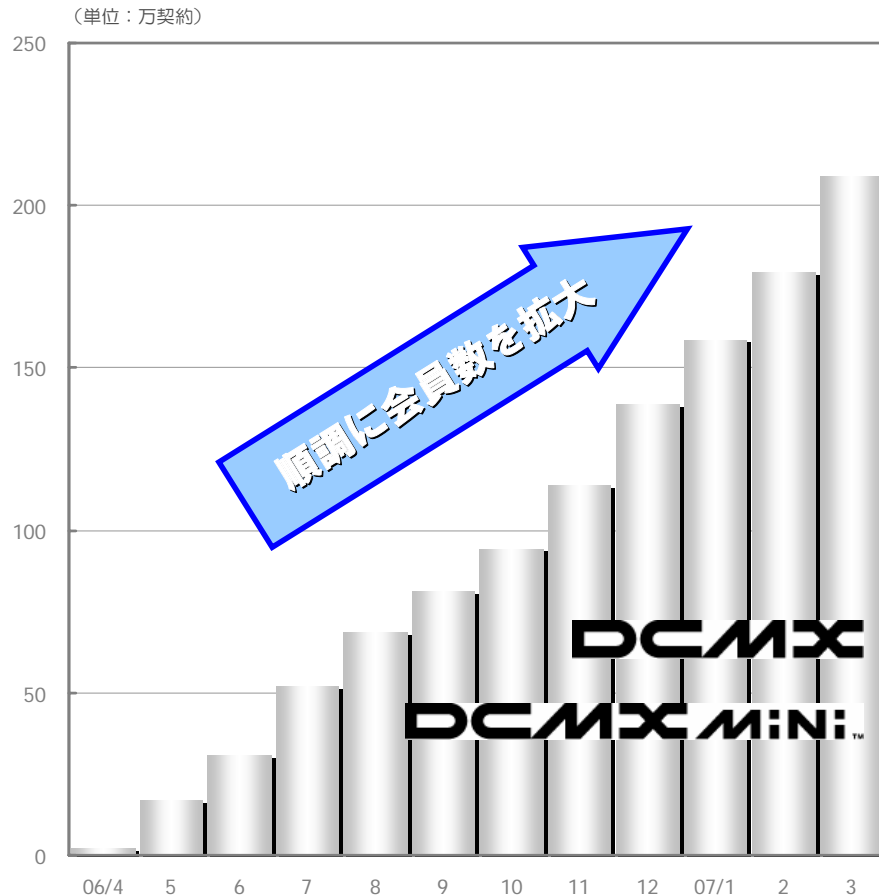
SHOPPING

買い物のお支払い

クレジットビジネス

- DCMXは200万会員を突破、iD決済端末も約15万台と順調に拡大
- 2007年度は更なる会員獲得と利用拡大のフェーズへ

■ 2006年度末 DCMX会員数：**200万突破**
iD決済端末：**約15万台**



■ 2007年度末目標 DCMX会員数：**400万**
iD決済端末：**約25万台**

•販売チャネル拡大

全国のドコモショップで会員獲得強化

•カードラインアップの充実

ゴールドカード、家族カード、ETCカードを追加

•iDネット決済の開始

•iD利用可能店舗の拡大

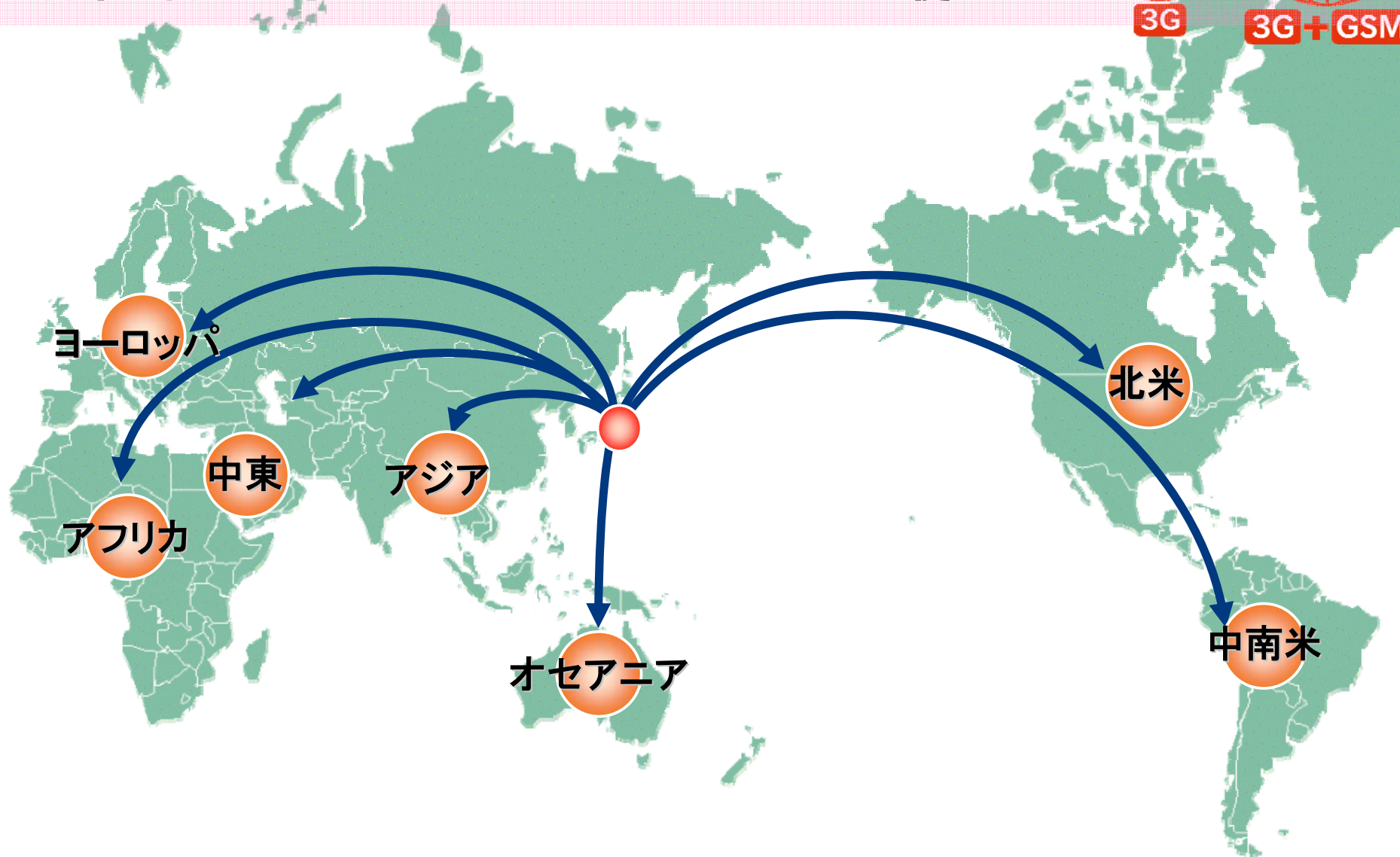
主要コンビニエンスストア、ファーストフードへの拡大



(業種別企業名50音順)

国際サービス-1

- 日本で使っている電話機を“そのまま持っていける”
- 日本と同じ番号、メールアドレスを“そのまま使える”



音声通話が世界153の国や地域、iモードやメールが101の国や地域で使える！

2007年7月3日現在

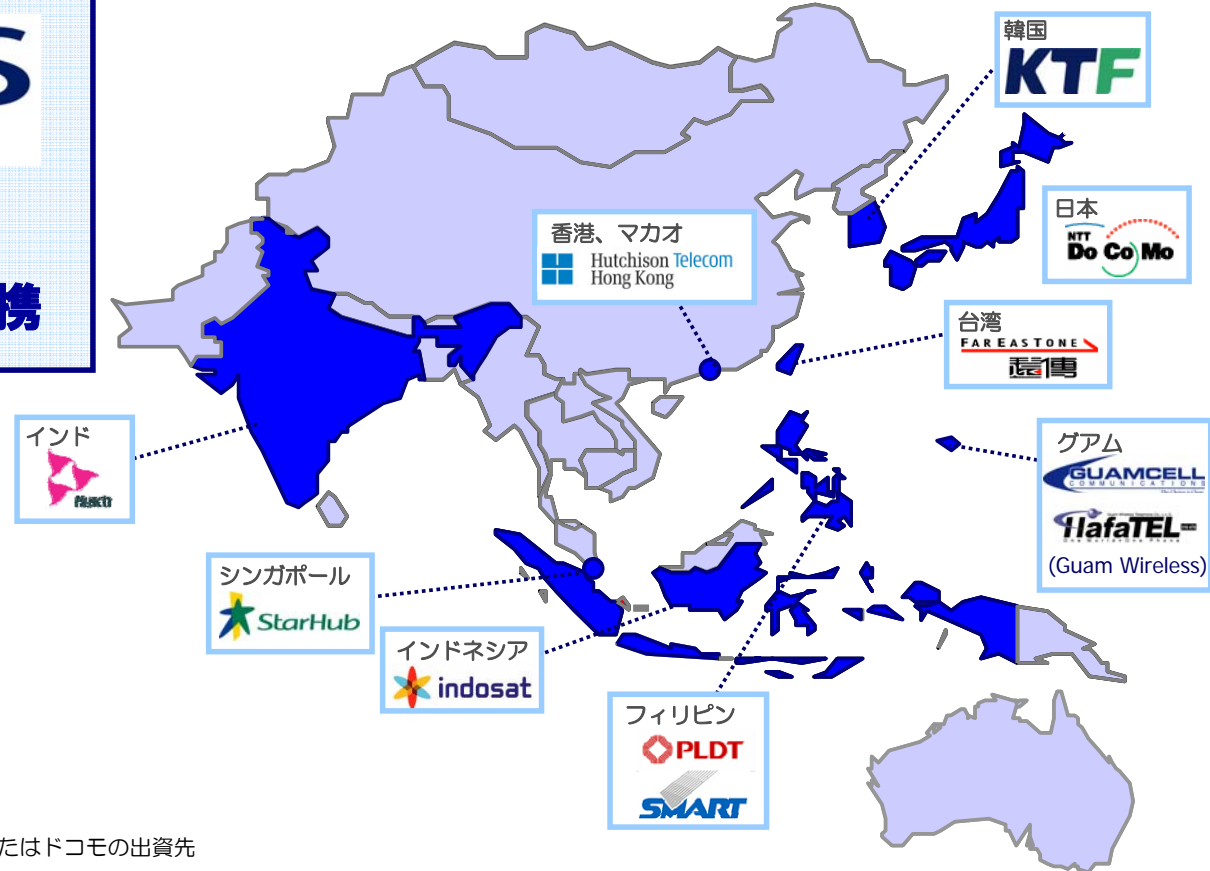
国際サービス-2

- CONEXUS MOBILE ALLIANCEの結成
→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

CONEXUS
MOBILE ALLIANCE

契約者ベース1億3千万
アジア最大の事業者間提携

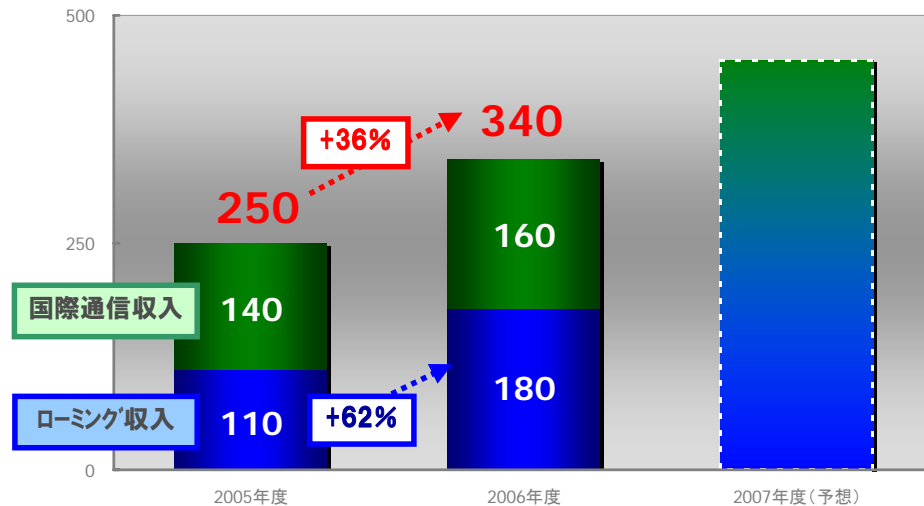


国際サービス-3

- ・ 国際サービス収入は、ローミング対応機種種の普及に伴い大きく成長
- ・ 韓国、グアム・サイパンでのW-CDMA・HSDPAサービス展開（海外出資の効果）

■ 国際サービス収入

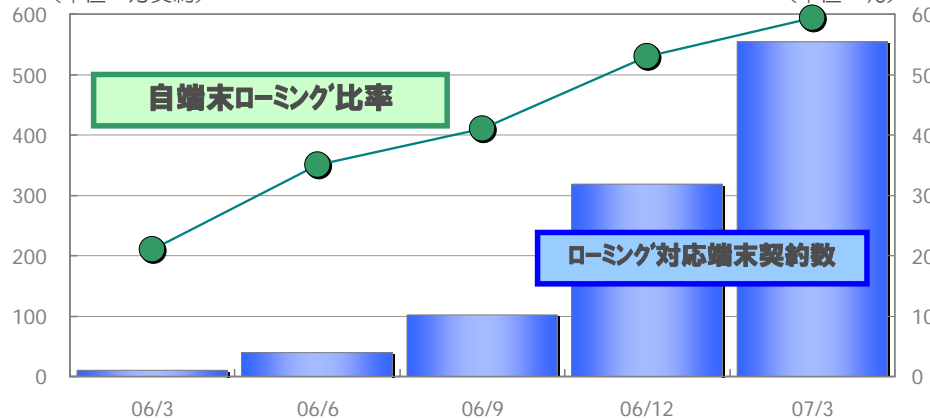
(単位：億円)



■ 自端末ローミング比率 ※1

(単位：万契約)

(単位：%)



■ 海外出資の効果が目立化

■ 韓国

2007年3月よりW-CDMA・HSDPA
を全国展開

KTF

■ グアム・サイパン ※2

2008年度以降 W-CDMA・HSDPA
を順次開始

GUAMCELL
COMMUNICATIONS
The Choice is Clear.

ドコモの3Gローミング端末が利用可能に

**国際ローミング収入の拡大
国内における競争力の向上**

*1 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

*2 北マリアナ諸島連邦 (CNMI: Commonwealth of the Northern Mariana Islands) を示す。アメリカ合衆国の自治領。サイパンを含む14島で構成

プロモーション

新たなイメージ戦略



「一歩先へ」

- 「ケータイ」の新たな価値創造のために、ドコモは挑戦します



新端末 (904i)

・常識とケータイを変える 904 i



D904i

直感操作が新しい
スリムスライド
ケータイ



F904i

3.1インチ・
フルワイド大画面
ワンセグ対応
ヨコモーション
ケータイ



N904i

3インチ・ワイドVGA
高音質サウンド
ハイスピード
対応ケータイ



P904i

進化した
ワイヤレス
ミュージックケータイ



SH904i

パットをなぞる操作感
3インチ・ワイド
液晶ケータイ

常識と
ケータイを
変える
904i

サービスラインナップが一気に充実

MUSIC

うた・ホーダイ
Napster&WMA

GAME

直感ゲーム(D/P/SH)
メガゲーム

VISUAL

ビデオクリップ
ワンセグ(F)

2in1

業界初の
新サービス

DCMX

カードライン
アップ充実

COMMUNICATION

デコメール&
2MB添付

USEFUL

楽オク出品アプリ
iアプリ・ banking

GPS

GPSナビ
ケータイお探しサービス

GLOBAL

3Gローミング

新サービス (2 in 1)

- 904iシリーズなら、2つの契約を用途に応じて使い分けできる「2in1」サービスにも対応

■ 3つのモードがケータイに出現

2in1™

■ 月額基本料：945円（税込）

デュアルモード



両モードが
使用可能

Aモード



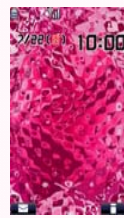
電話番号 A

メールアドレス A

電話帳 A 発着履歴 A

メールBOX A 待受画面 A

Bモード



電話番号 B

メールアドレス B

電話帳 B 発着履歴 B

メールBOX B 待受画面 B

ケータイ一つだと・・・



「2in1」で様々な使い分けが可能

相手に応じて

Aモード
家族 友人

Bモード
サークル仲間 等

一方を 公開用として

Aモード
家族 友人
仕事先

Bモード
宅配便 メルマガ
申込書記入 等

ビジネスと プライベートで

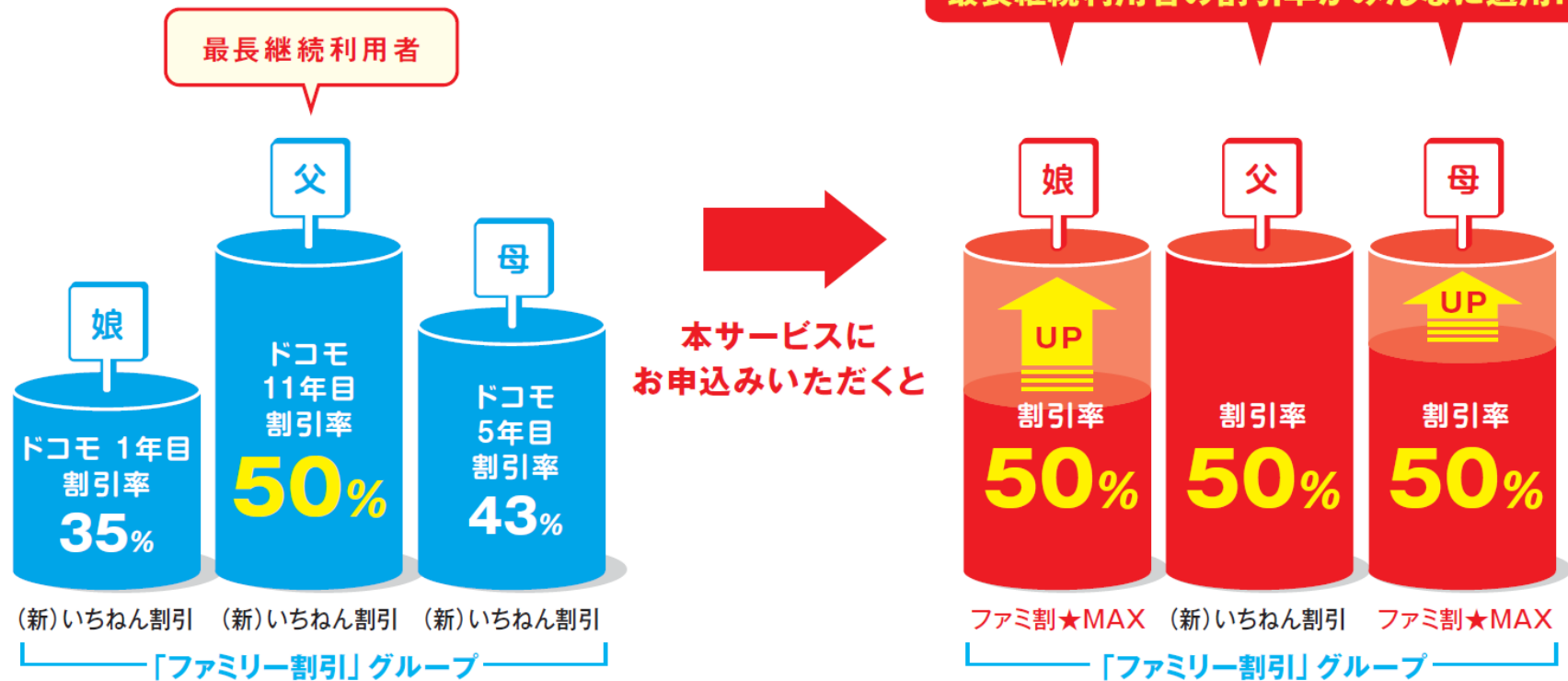
Aモード
プライベート

Bモード
ビジネス

新料金-1



「ファミリー割引」グループ内で、最も長くドコモをご利用の方の基本使用料割引率がお申込頂いたご家族に適用されます。

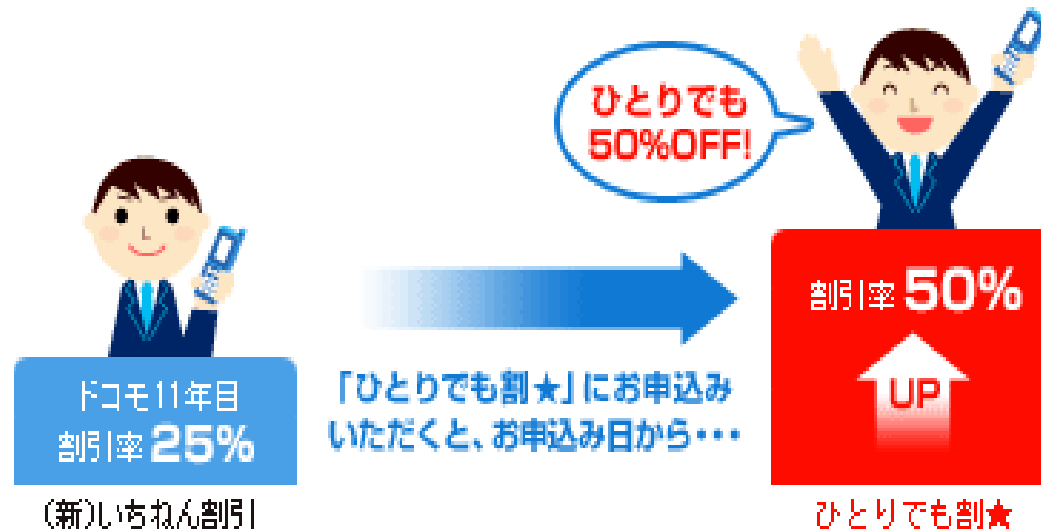


- FOMA・movav新料金プラン(「ファミリーワイド」「ファミリーワイドリミット」を除く)で「ファミリー割引」ご契約者が対象です。
- 一回線毎のお申込みが必要です。 ●2年間同一回線の継続利用をお約束いただきます。
- 契約期間中に割引サービスの廃止、ご契約回線の解約または利用休止の場合は、継続利用期間にかかわらず9,975円(税込)の解約金が必要となります。(契約満了月の翌月を除く)

新料金-2



「ファミリー割引」に加入していなくても、継続利用年数に応じて基本使用料が最大半額になります。



継続利用年数	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	6年目	7年目	8年目	9年目	10年目	10年超
ひとりでも割★	37%	38%	40%	41%	43%	45%	46%	47%	48%	49%	50%
参考 (新)いちねん割引	10%	12%	14%	16%	18%	20%	21%	22%	23%	24%	25%

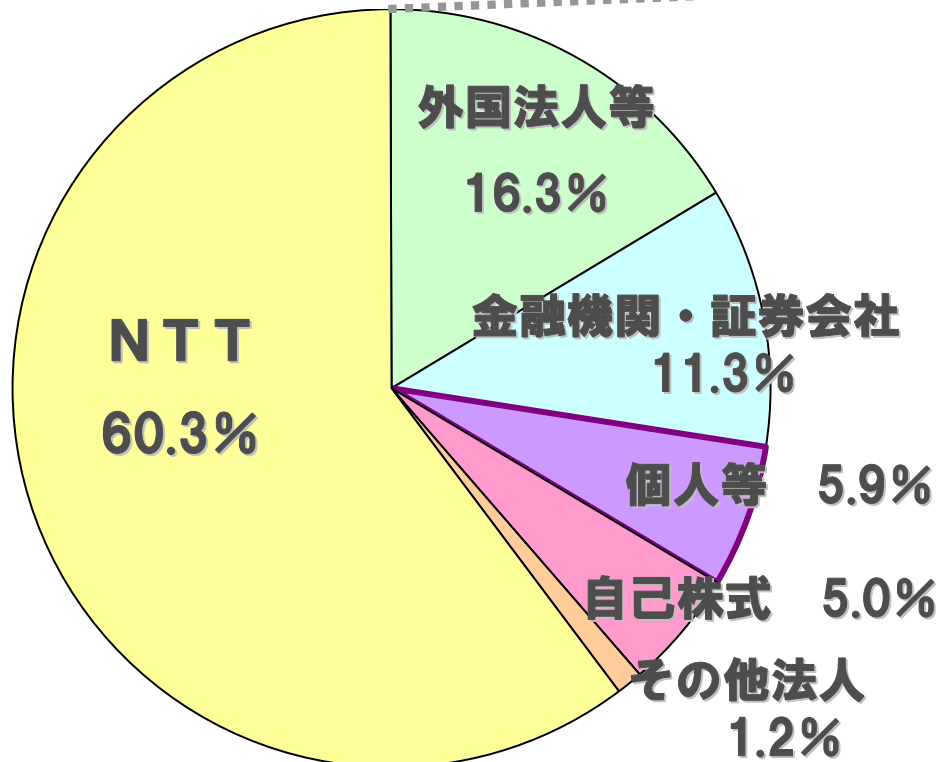
- FOMA・movi新料金プランが対象です。 ●2年間同一回線の継続利用をお約束いただきます。
- 契約期間中に割引サービスの廃止、ご契約回線の解約または利用休止の場合は、継続利用期間にかかわらず9,975円(税込)の解約金が必要となります。(契約満了月の翌月を除く)



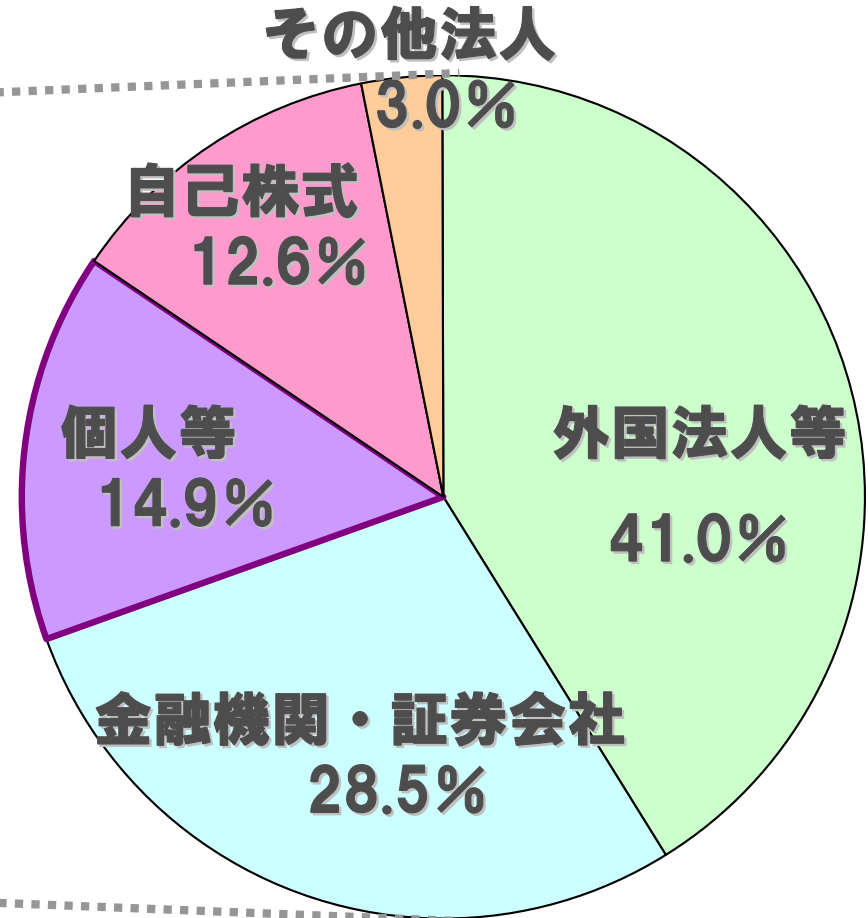
株主還元

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32万人

2007年3月末現在

株主還元-2

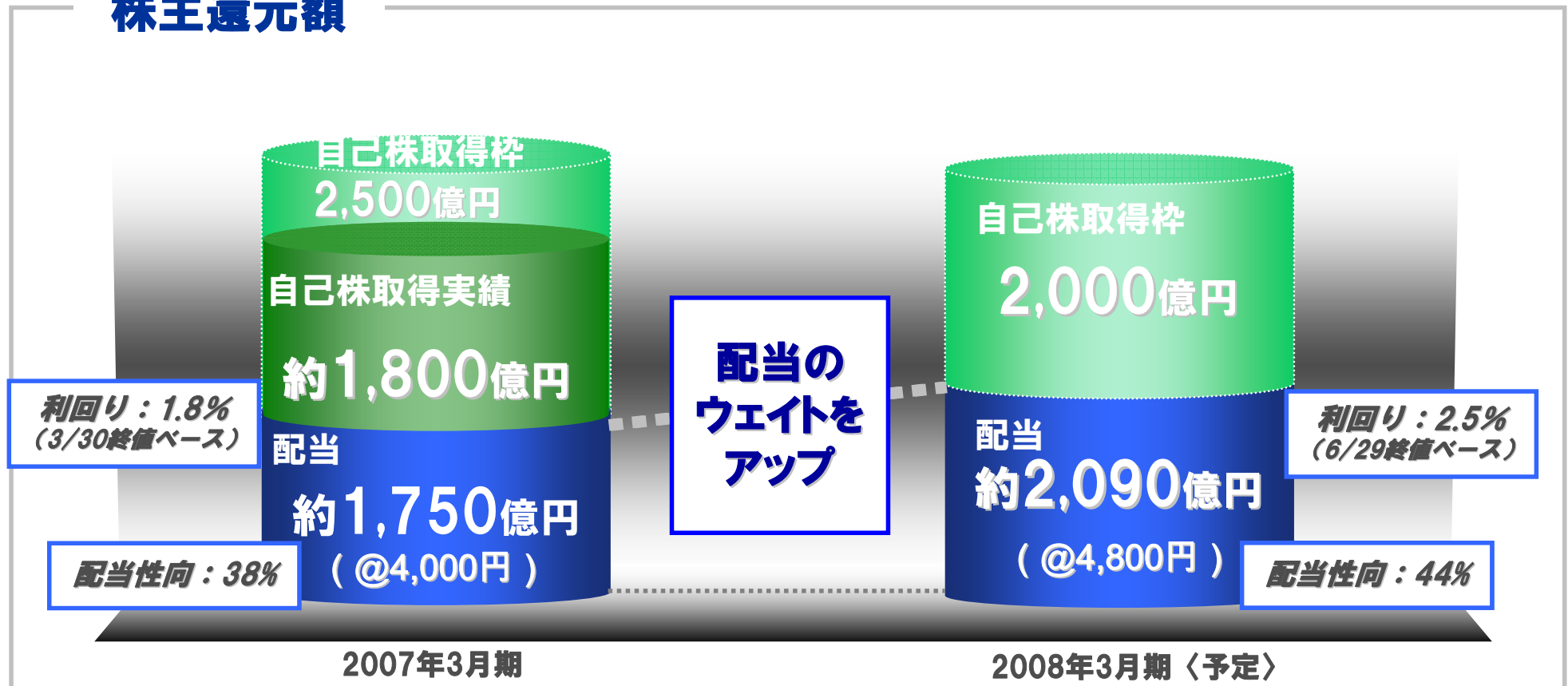
- 株主の皆様への利益還元を経営の重要課題の一つと位置づけ

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：総会授権枠は2,000億円、100万株を取得

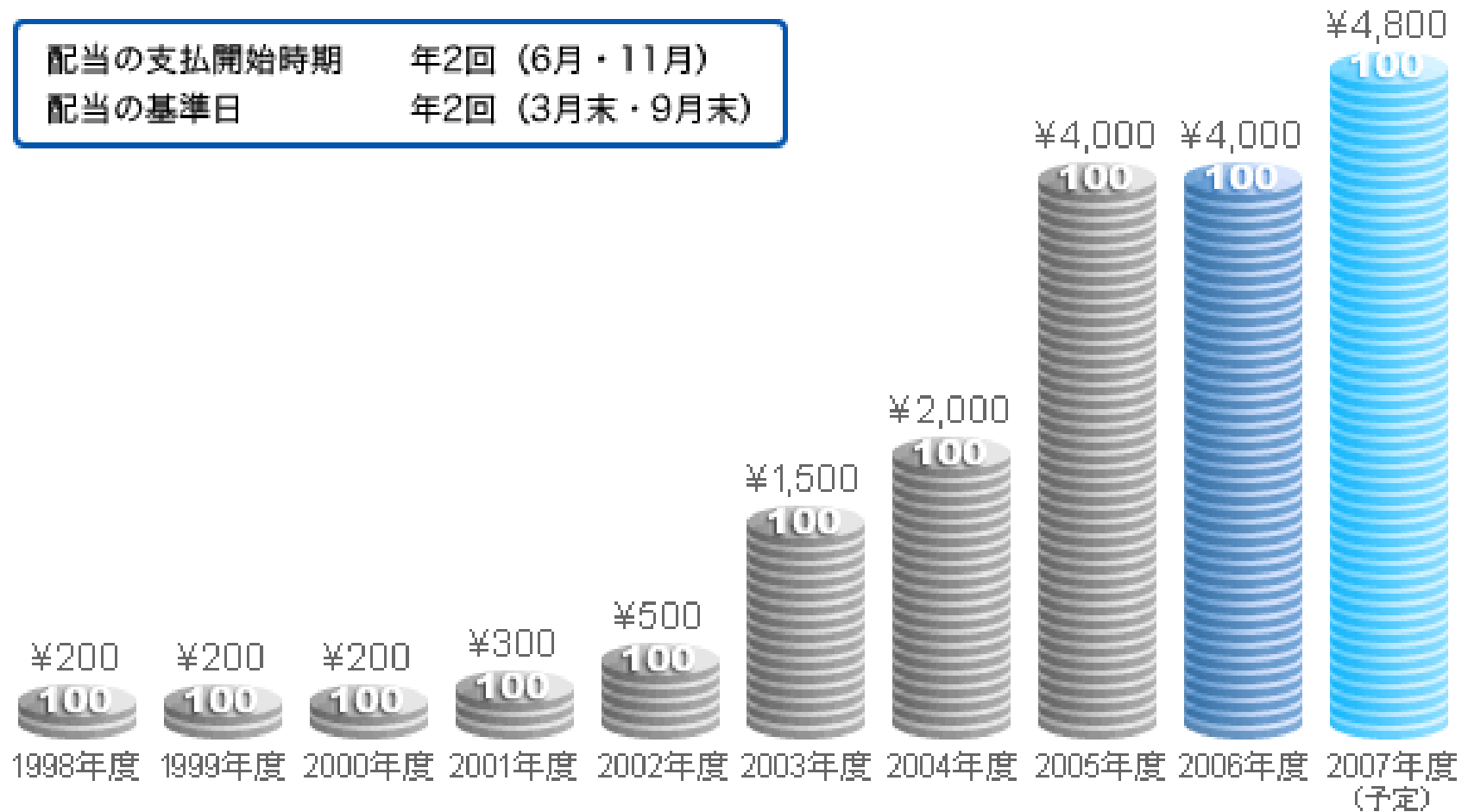
株主還元額



株主還元-3

一株当たり配当金の推移

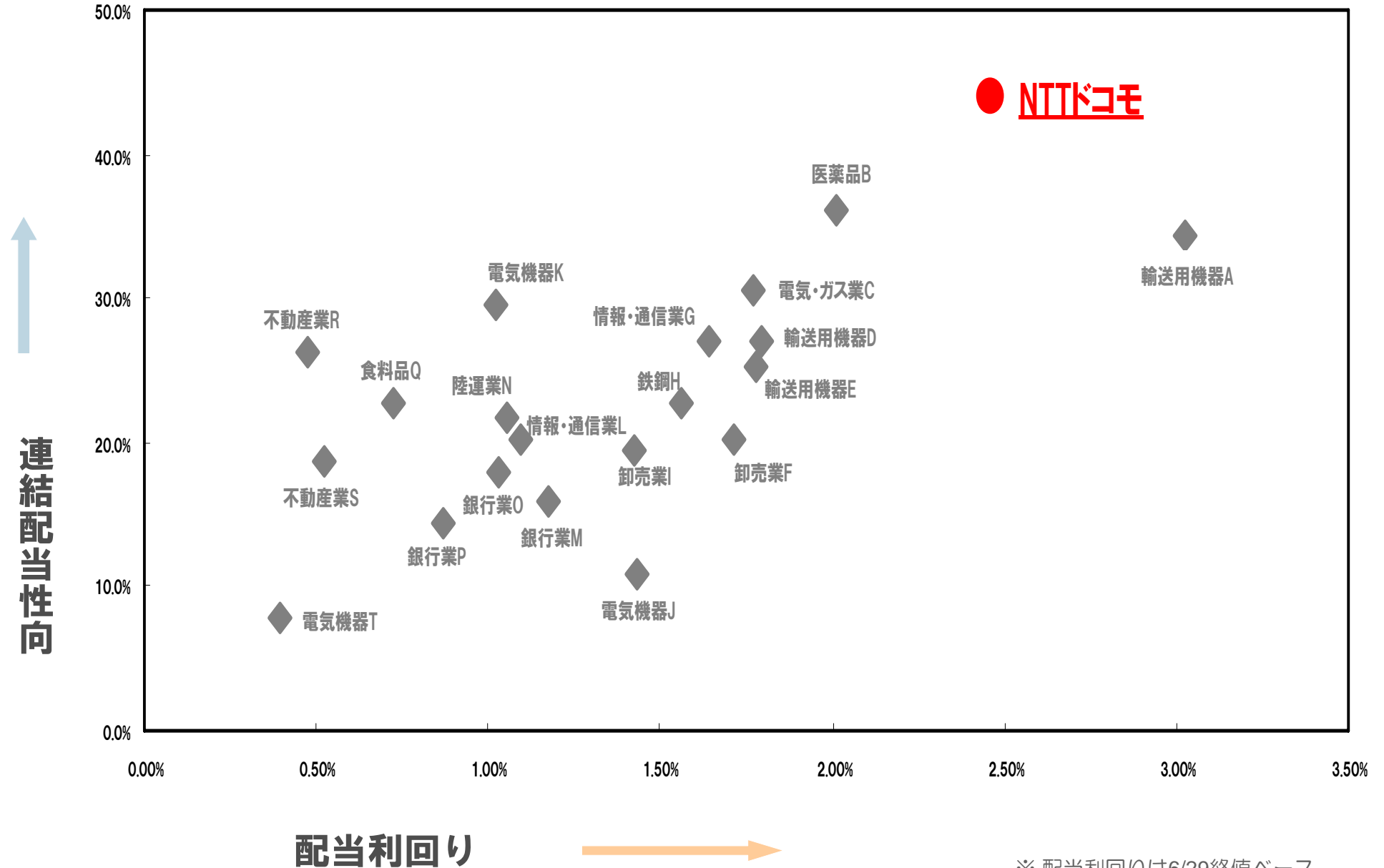
配当の支払開始時期 年2回 (6月・11月)
配当の基準日 年2回 (3月末・9月末)



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

(東証一部 時価総額上位企業
6月末現在)



※ 配当利回りは6/29終値ベース



本日のまとめ

本日のまとめ

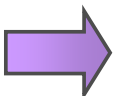
1. MNPの影響は小幅なレベル⇒累計シェアは過半を確保

- 2006年度下期平均で1%を切る解約率
- 5,200万超ユーザーに支えられた収益基盤

2. 「一歩先へ」に向けた挑戦

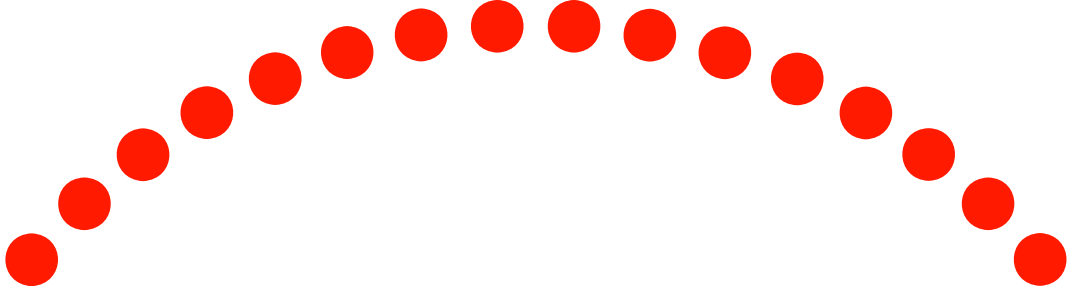
- 「ドコモ2.0」：新たな価値創造に挑戦
- 「定額制」、「生活アシスト」、「国際」の3分野でのサービス拡大

3. 日本企業の中では高水準な配当

- 配当を20%増配、1株当たり4,800円へ
  **配当利回り2.5%（6月29日終値現在）**
 配当性向約44%（予想）



NTT



Do

Co

Mo

