

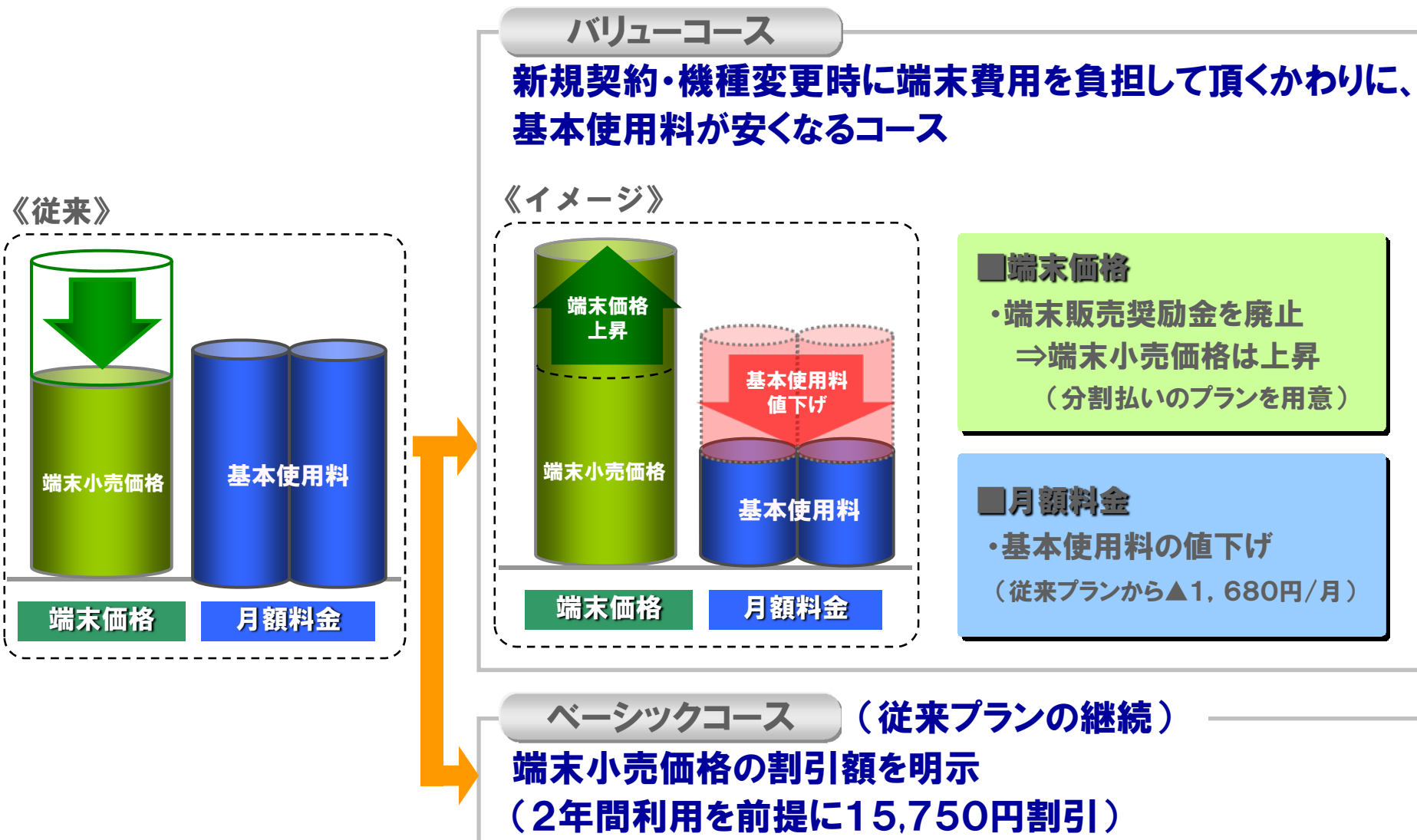


当社の取り組みについて

2008年10月23日
株式会社NTTドコモ

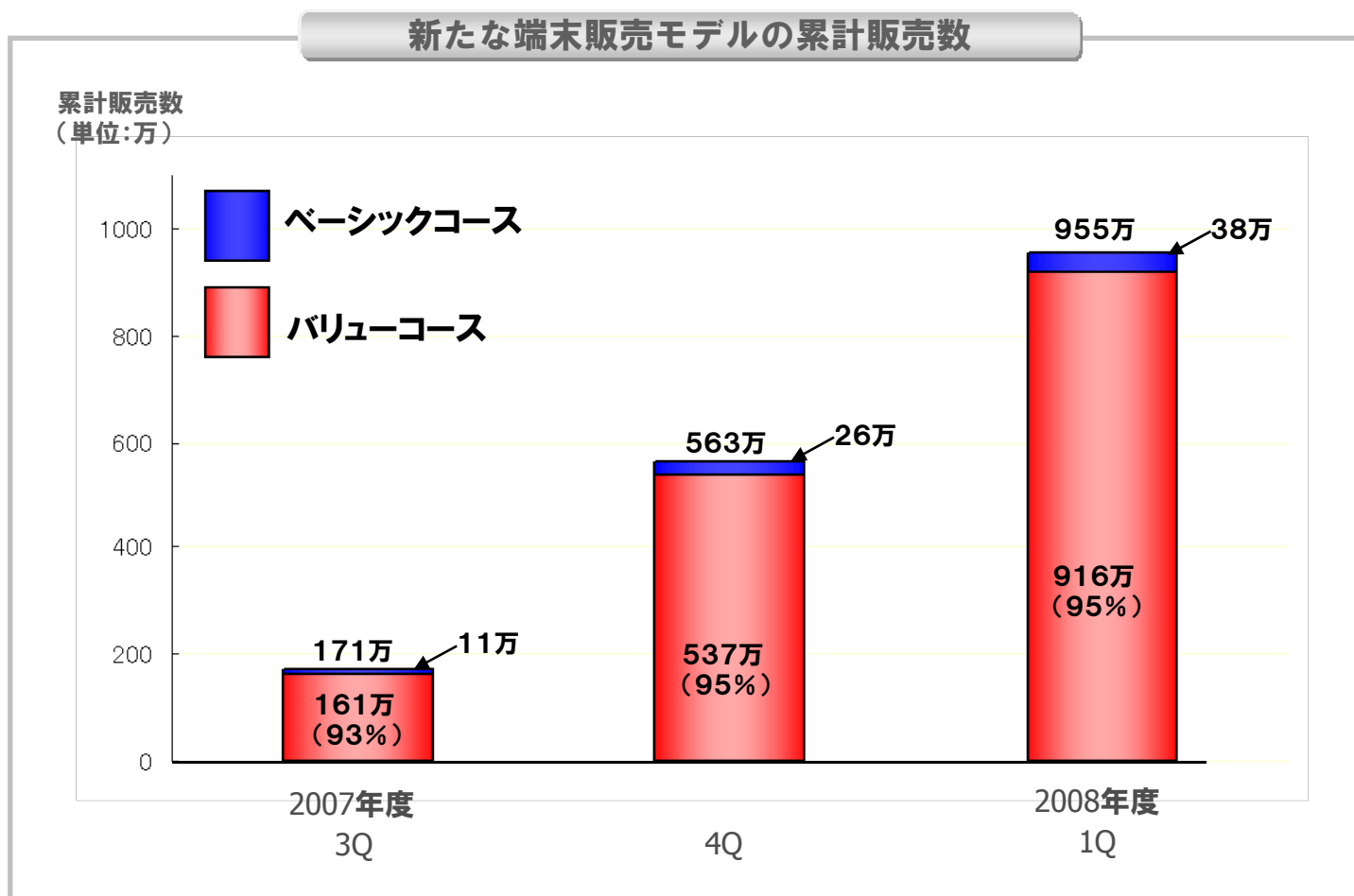
新たな端末販売モデルの導入

- 新たな端末販売モデルとして2つのコースを2007年11月に導入
(FOMA 905iシリーズ～)



新たな端末販売モデルの利用状況

- 新たな端末販売モデルのうち、バリューコース(バリュープラン)を多くのお客様に選択していただき、7月に1,000万を突破



端末ラインアップの充実

- お客様の多様なニーズに応えるため、高機能端末から軽量・デザインを重視した端末まで様々な選択肢を用意

高機能端末 (90xシリーズ)

905i
★ALL IN★
世界ケータイ

3G+GSM HIGH-SPEED GPS
ワンセグ 直感ゲーム エリアメール

オールラウンド動画ケータイ

906i シリーズ

充実の機能+動画強化

3G+GSM HIGH-SPEED GPS
ワンセグ 直感ゲーム エリアメール + 動画



お客様の様々なニーズに合わせたラインアップ (70xシリーズ)

NEW 705i
SLIM*DESIGN

超薄型 デザイン ブランドコラボ HIGH-SPEED
ワンセグ

防水 ストレート型

個性派スリム

706i シリーズ

豊富なスリムデザインラインナップ

706ie

誰にでも使いやすいケータイ

HIGH-SPEED ワンセグ
ブランドコラボ 超薄型 ウェルネス

使いやすい簡単操作

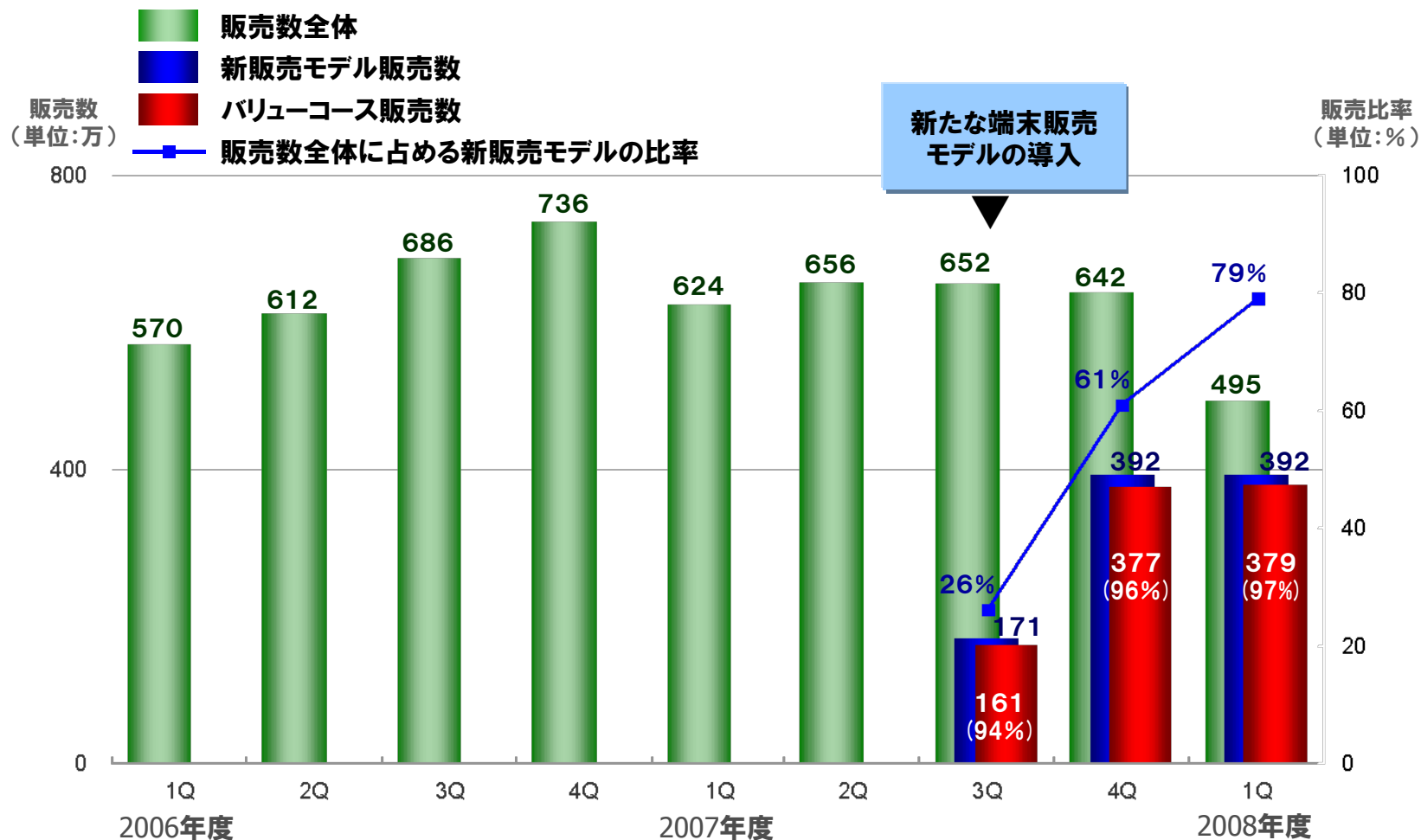


防水 ストレート型 デザイン

当社の販売数の推移

- 新たな端末販売モデル導入後の販売数は、市場の成熟化・景気の低迷等を含む様々な要因により減少傾向だが、新たな端末販売モデルの比率は増加

販売数と新たな端末販売モデルの占める比率



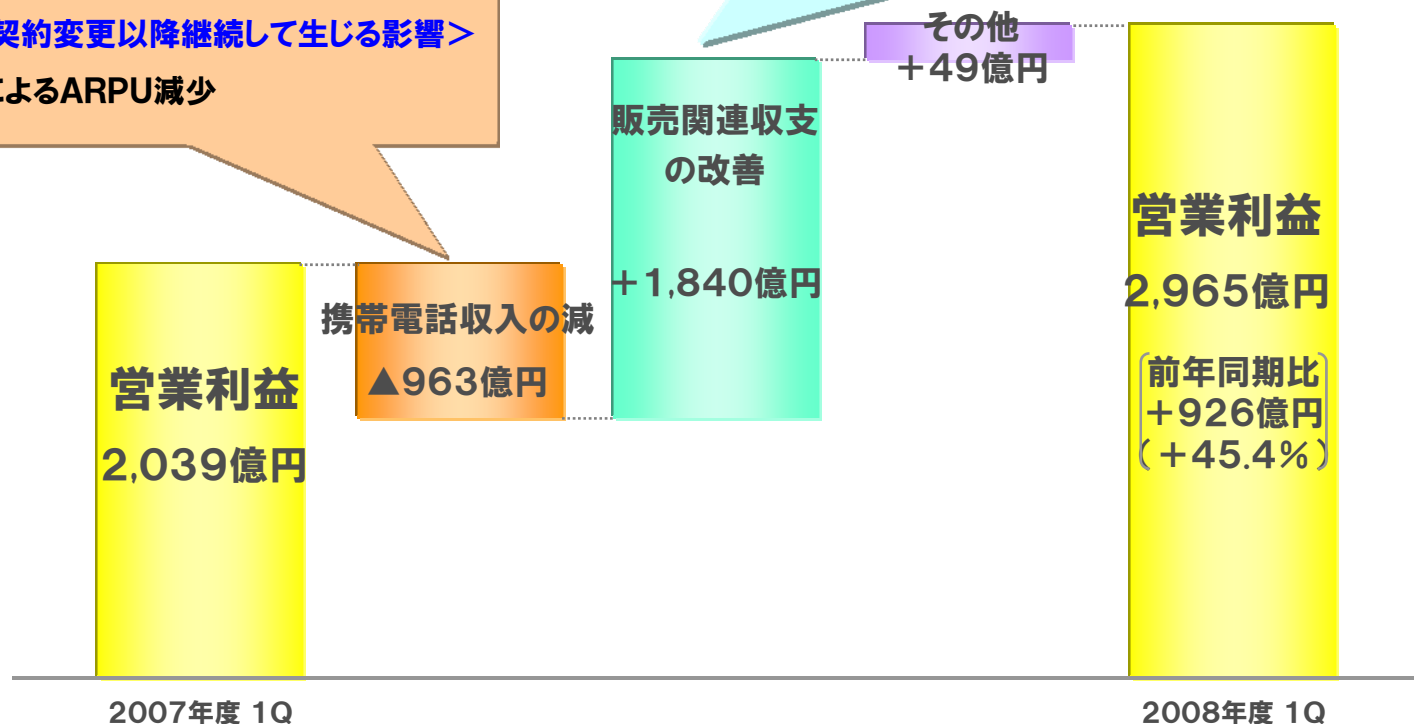
当社の営業利益への影響

- 新たな端末販売モデルの拡大により携帯電話収入は減少したが、端末販売奨励金等の減少により営業利益は一時的に改善

2008年度1Qの営業利益の増減

- ◆新たな端末販売モデルによる基本使用料の減少
⇒〈お客様の契約変更以降継続して生じる影響〉
- ◆割引サービスによるARPU減少

- ◆新たな端末販売モデルによる端末販売奨励金の減少
⇒〈お客様の契約変更時に生じる影響〉
- ◆販売数の減少等による通信販売奨励金の減少



ユーザ等のご意見

- **新たな端末販売モデルに対するご意見は以下のとおり**

ユーザのご意見

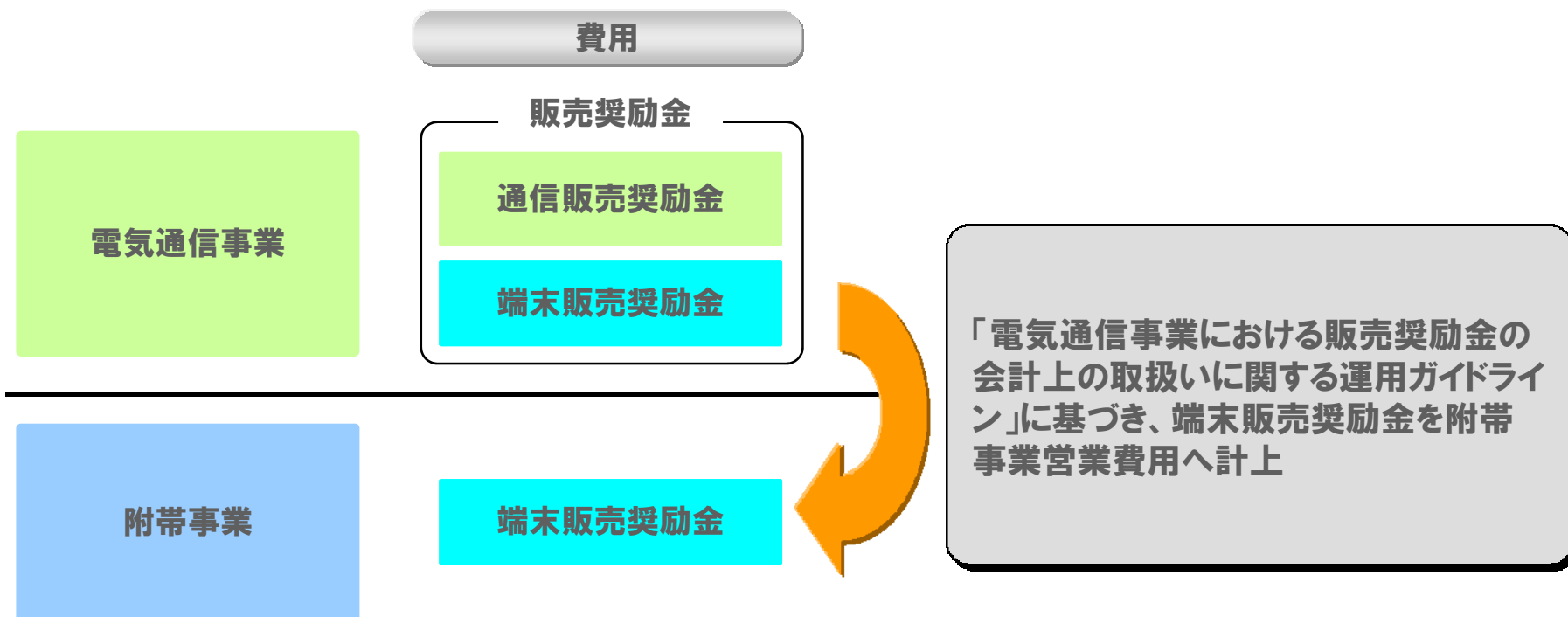
- ✓ バリューコースはとても買いやすいので良い
- ✓ 端末価格は高くなったが、分割払いができて、とても助かった
- ✓ バリューコースとベーシックコースはどちらが得か、わかりづらい
- ✓ 基本料金が下がったことは歓迎だが、端末本体価格が高くなったので購入しづらい
- ✓ 端末価格が高いため、機種変更が簡単にできない

代理店担当者の意見

- ✓ 料金プランが多様になり、お客様への説明が難しくなり、手間も増えた
- ✓ 分割払いができて、お客様にとっては手持ちの予算が少なくても端末が買えるという事でとても魅力的だと思う
- ✓ 端末価格が高くなったので、お客様に満足していただける魅力的な機種が欲しい

(参考) 販売奨励金に係る会計整理の明確化

- 2008年度決算以降、端末販売奨励金を附帯事業の営業費用に計上



国際ビジネスの戦略

- 3つの分野で国際ビジネスの成長を目指す
- 国際ビジネスの円滑な推進のため、コネクサスを中心とした国際アライアンスを強化

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

ドコモのゲートウェイを海外でつかう
WORLD WING

国際通信

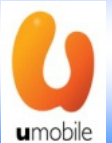
ドコモのゲートウェイで海外へかける
WORLD CALL

海外進出企業への ソリューション提案

出資・提携



DOCOMO InterTouch



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

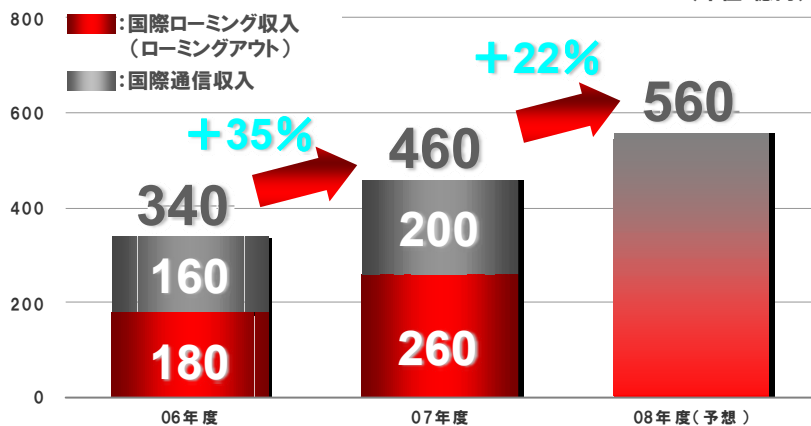
国際ビジネスの状況

・ 国際サービス収入は順調に増加

国際サービス

■ 国際サービス収入

(単位: 億円)



法人向けソリューション

■ ドコモチャイナ設立

日系企業への法人営業

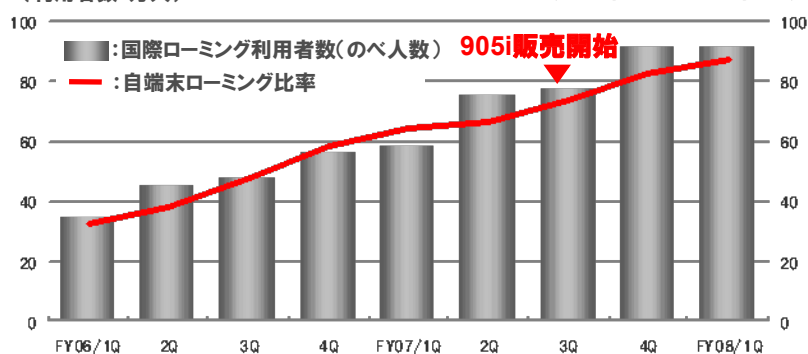
▷ 企業通信ソリューション

▷ 情報通信コンサルティング

■ 国際ローミング利用者数

(利用者数: 万人)

(自端末ローミング比率: %)



出資・提携

■ TMIB社(バングラデシュ)への出資(2008年9月)

▷ 出資額: 375億円

▷ アジア・太平洋地域における成長機会の確保

主な海外出資の状況

- アジア各国のキャリアに出資するとともに、欧米を含む各国に事務所・現地法人等の拠点を展開

主な出資先（海外）及び海外拠点

その他の海外拠点

- 事務所：パリ
- 研究所：アメリカ（カリフォルニア州）、ヨーロッパ（ミュンヘン）
- 現地法人：ドコモUSA（ニューヨーク、ワシントン等）、ドコモヨーロッパ（ロンドン）、等

CONEXUS
MOBILE ALLIANCE

時期：1999年12月

出資額：462億円

出資比率：24.1%

香港・マカオ



CONEXUS
MOBILE ALLIANCE

時期：2005年12月

出資額：656億円

出資比率：10.7%

韓国

KTF

NTT docomo

CONEXUS
MOBILE ALLIANCE

台湾

時期：2001年2月

出資額：688億円

出資比率：4.7%



遠東

グアム

NTT docomo
DOCOMO PACIFIC

時期：2006年12月

出資額：94億円

出資比率：100%

NTT docomo

CONEXUS
MOBILE ALLIANCE

フィリピン

時期：2006年3月

出資額：1,512億円

出資比率：14.1%

PLDT

SMART

時期：2008年9月

出資額：375億円

出資比率：30%

バングラデシュ



時期：2004年12月

出資額：305億円

出資比率：100%

シンガポール

NTT docomo
DOCOMO interTouch

時期：2008年3月

出資額：102億円

出資比率：16.5%

マレーシア



シンガポール 事務所

ハノイ 事務所

ドコモチャイナ

上海 事務所

北京 事務所・研究所

※2008年9月末現在

アライアンスの展開・強化（CONEXUS）

- CONEXUS MOBILE ALLIANCEを発表(2006年12月5日)
- 12の国・地域において、約1億9千万人の契約者を有するアジア・太平洋地域最大級の
アライアンス
⇒国際ローミング、法人向けサービス等の充実を図る

CONEXUS
MOBILE ALLIANCE

