

モバイルサービスの進化と 新たな価値創造への取り組み



2013年2月19日
株式会社NTTドコモ
代表取締役社長 加藤 薫

自己紹介

【出身地】 大阪府

【略 歴】

1977年(S52) 日本電信電話公社入社

1982年(S57) 技術局第二調査係長

1988年(S63) 神戸支社副支社長

1990年(H 2) 国際調達室担当部長

1992年(H 4) 北陸支社設備企画部長

1994年(H 6) エヌ・ティ・ティ関西移動通信網株式会社

資材部長 総務部担当部長兼務 設備部担当部長兼務

2002年(H14) 株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ関西 取締役 経営企画部長

2005年(H17) 当社 特別参与

同年7月 三井住友カード株式会社 代表取締役兼専務執行役員

2007年(H19) 株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ関西 常務取締役

同年7月 同社 常務取締役 経営企画部長

2008年(H20) 当社 取締役常務執行役員 経営企画部長

2012年(H24) 当社 代表取締役社長

(現在に至る)

I

市場動向

2

お客様満足度向上に向けた取り組み

3

モバイルサービスの進化

4

新たな価値創造に向けた取り組み

5

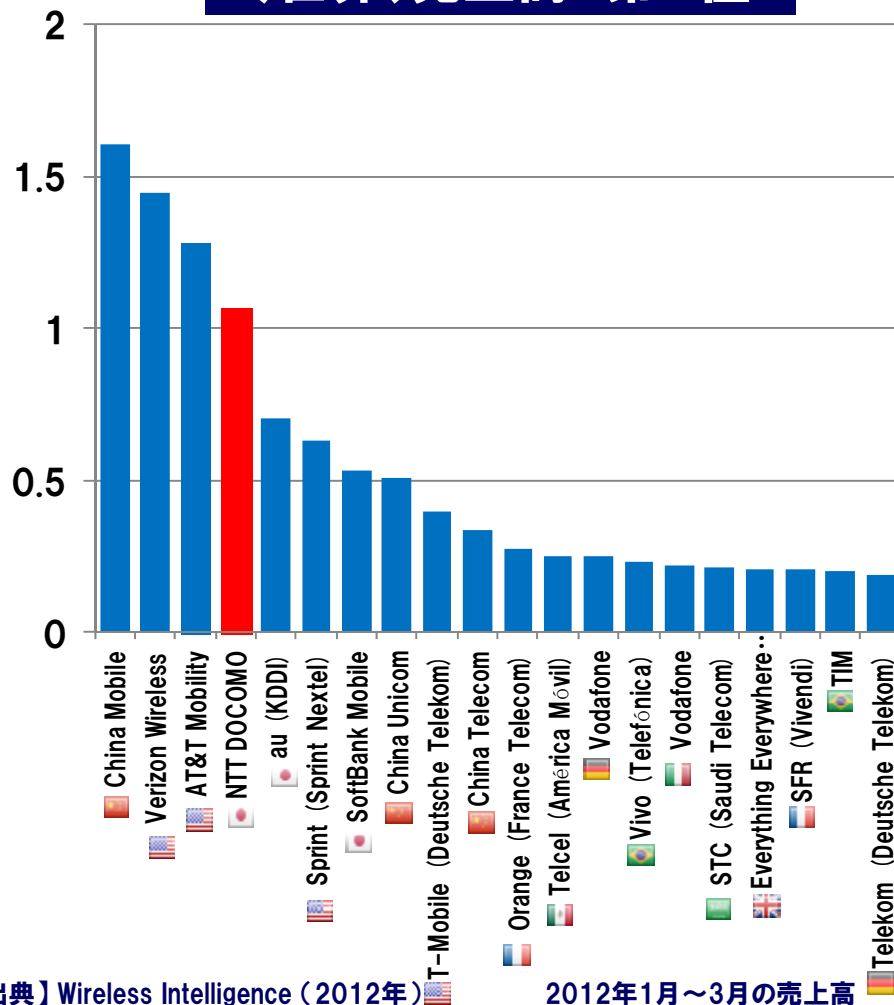
競争力強化に向けて

ドコモの携帯電話市場における位置づけ

世界の主な通信事業者の中で、売上高では第4位
国内契約数シェアは第1位

(兆円)

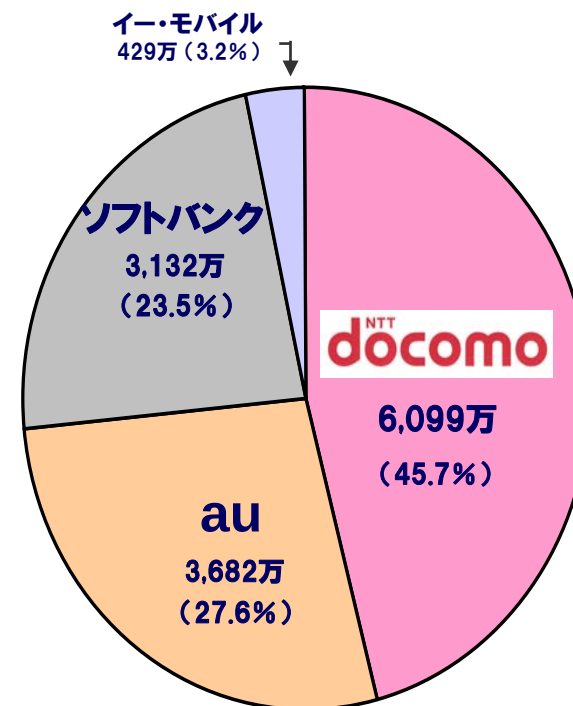
(世界)売上高 第4位



【出典】Wireless Intelligence (2012年)

2012年1月～3月の売上高

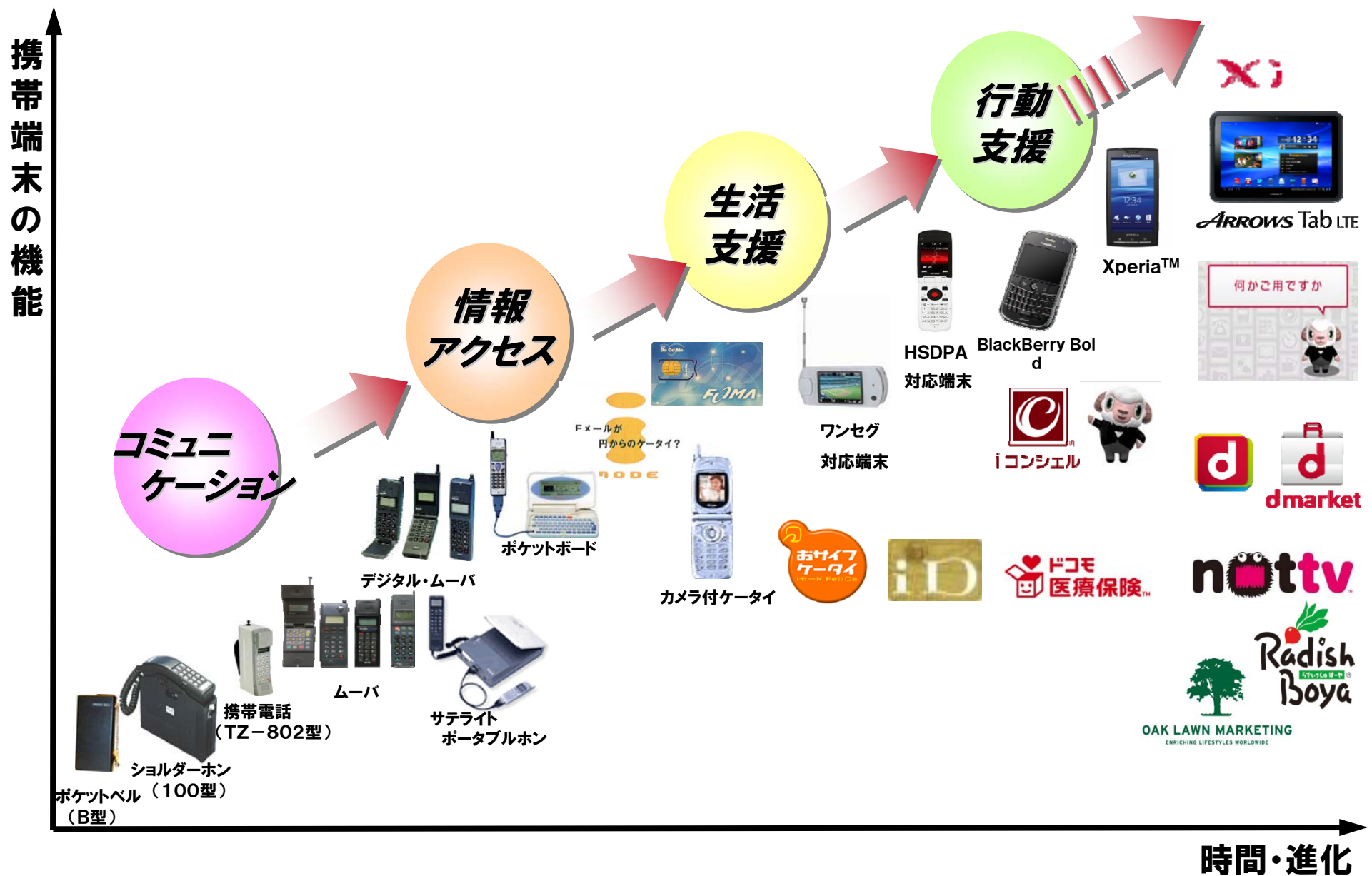
(国内)契約数シェア 第1位



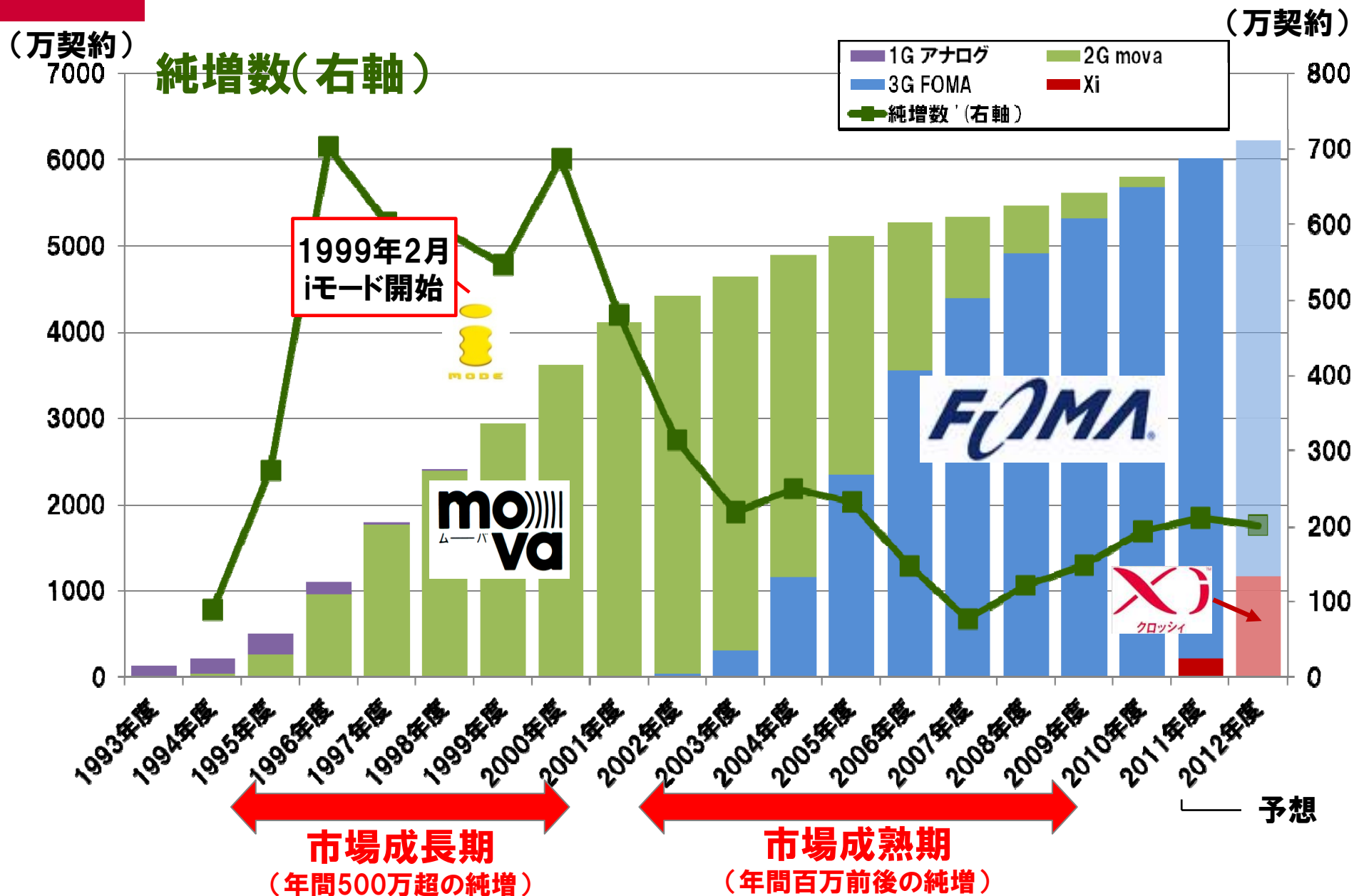
(2012年12月末)

出典: TCA (社団法人電気通信事業者協会)

通信サービスの進化

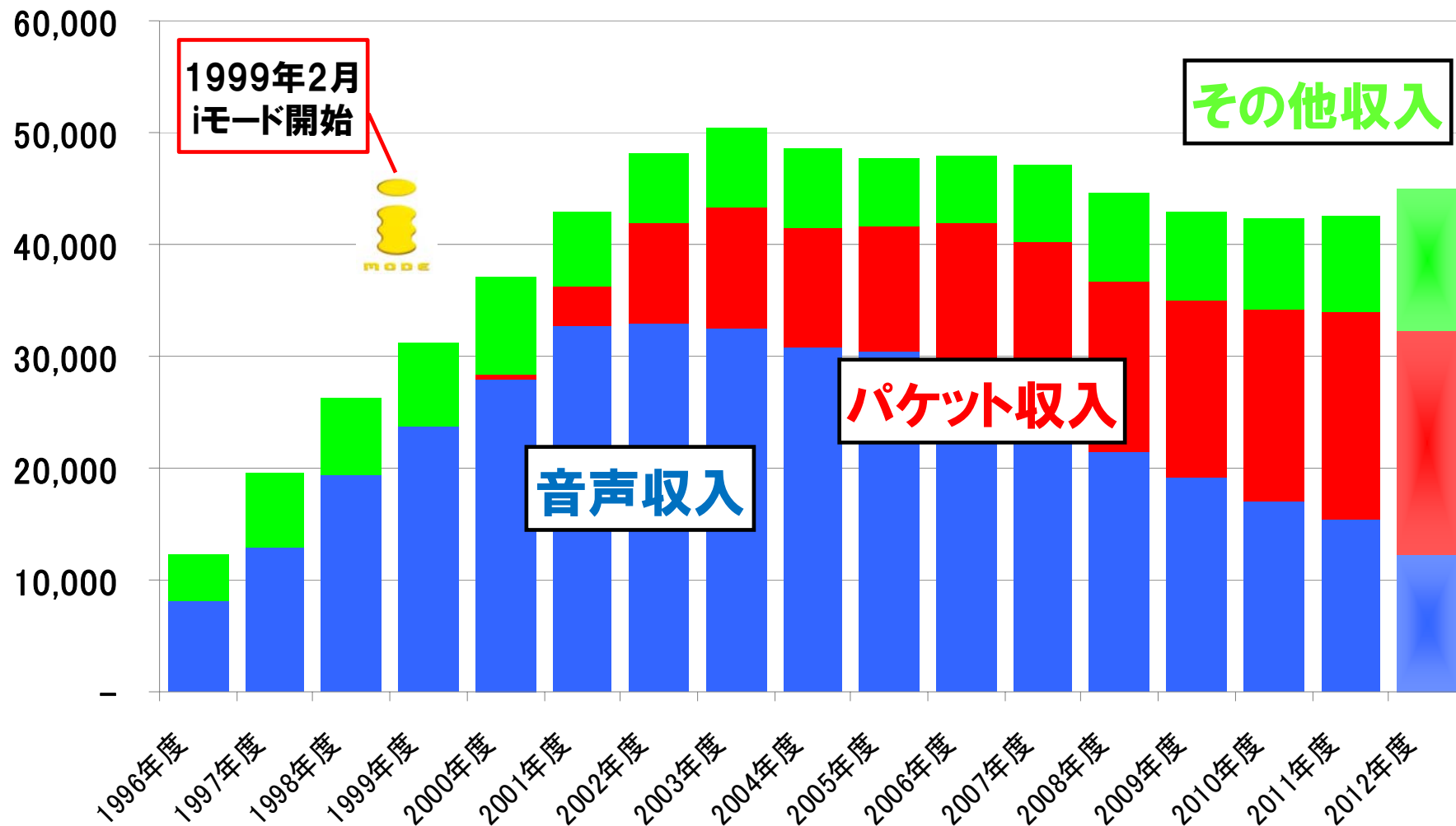


ドコモの携帯電話契約数の推移



ドコモの収入構造の変化

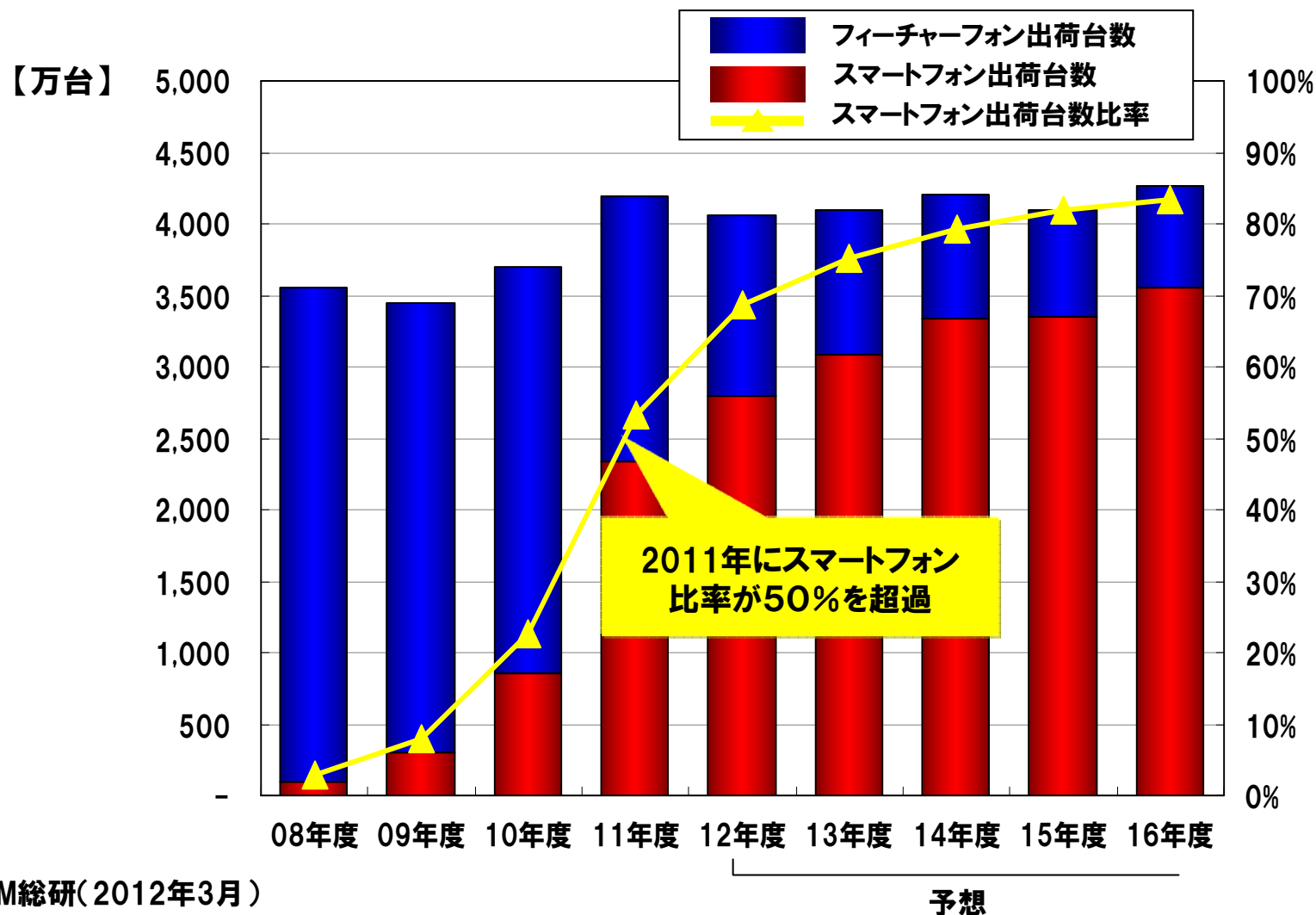
(億円) 音声収入の低下をパケット収入の増で補っていく



予想

日本のスマートフォンの出荷台数・比率

2011年度にはスマートフォンの出荷台数が
フィーチャーフォン(従来型端末)を超過し、今後さらに拡大



I

市場動向

2

お客様満足度向上に向けた取り組み

3

モバイルのサービス進化

4

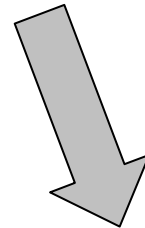
新たな価値創造に向けた取り組み

5

競争力強化に向けて

お客さま満足度調査*の結果

2010～11年
2年連続1位



1位返り咲きを
目指す

2012年は僅差
で2位

*日本携帯電話サービス顧客満足度調査

出典: J. D. パワー アジア・パシフィック 2010-2012年日本携帯電話サービス顧客満足度調査SM*

「電話機」「提供サービス」「通信品質・エリア」「各種費用」「電話機購入経験」「アフターサービス対応」の6つのファクターによる総合評価

*調査実施時期2012年7月、日本国内在住の携帯電話利用者(2012年調査)計31,200名からの回答による。japan.jdpower.com

2020年ビジョン ～スマートイノベーションへの挑戦～

これまでの10年は
モバイルの可能性を追求してきた

これからの10年は、モバイルを核とする
「総合サービス企業」へ進化
(Integrated Service Company)

MAGIC

Mobile Multimedia
Anytime, Anywhere, Anyone
Global Mobility Support
Integrated Wireless Solution
Customized Personal Service

“モバイルキャリア”
2000年～2010年

■ 2020年ビジョン
～スマート イノベーションへの挑戦～

HEART

Harmonize

[国・地域・世代を超えた
豊かな社会への貢献]

Evolve

[サービス・ネットワークの進化]

Advance

[サービスの融合による
産業の発展]

Relate

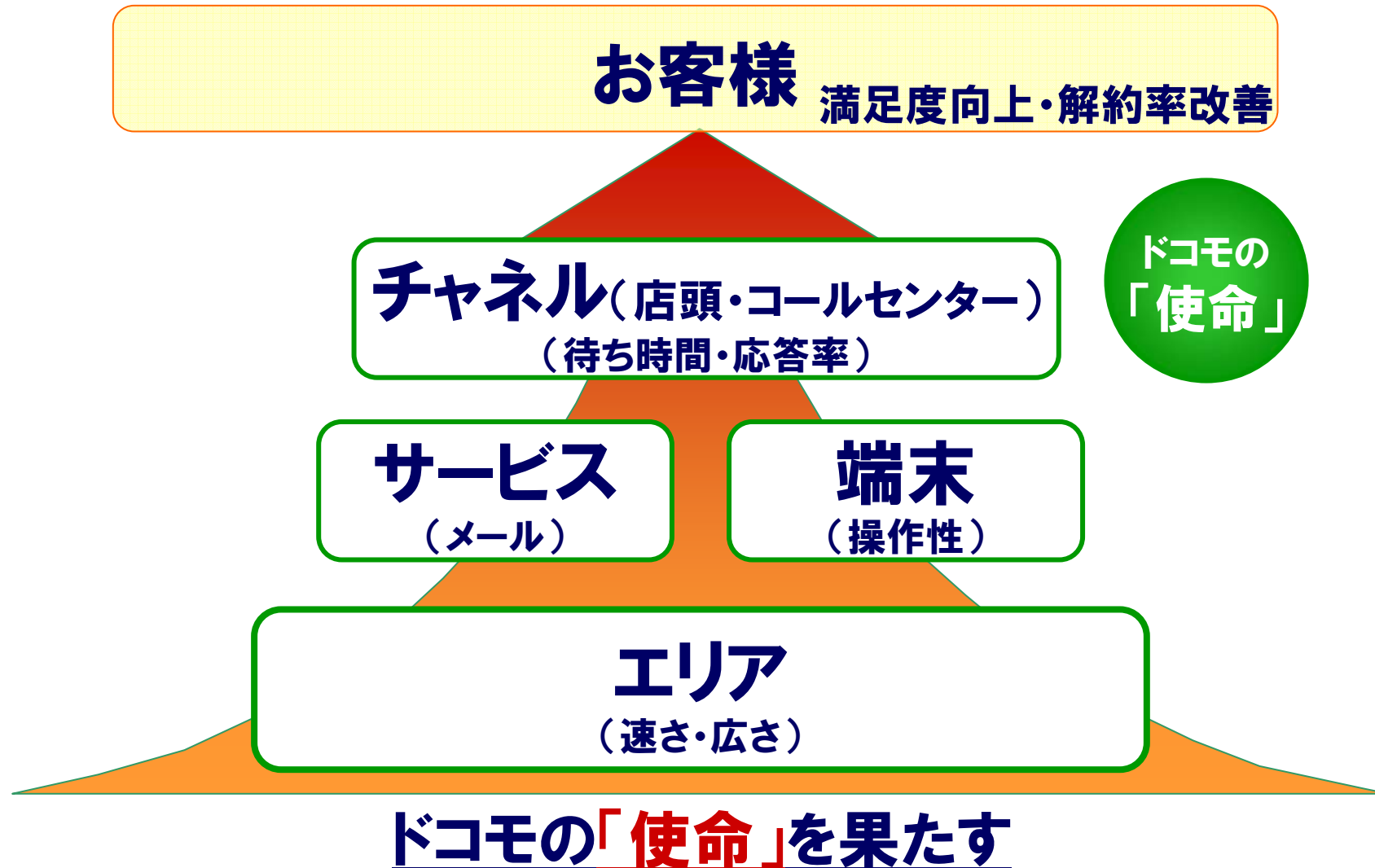
[つながりによる喜びの創出]

Trust

[安心・安全で心地よい暮らしの支援]

“パーソナルライフエージェント”
2011年～2020年

お客様満足度向上：ドコモの「使命」を果たす



お客様満足度向上：ドコモの「夢」の実現

ドコモの「夢」＝「スマートライフ」の実現

- ・ 暮らしの付加価値向上

便利・充実・効率的

ドコモの
「夢」

ドコモの「夢」
＝スマートライフの実現

安心・安全

楽しみ・喜び

- ・ 安心で心地よい暮らしの実現

- ・ 楽しみ、喜びを感じられる毎日の実現

I

市場動向

2

お客様満足度向上に向けた取り組み

3

モバイルのサービス進化

4

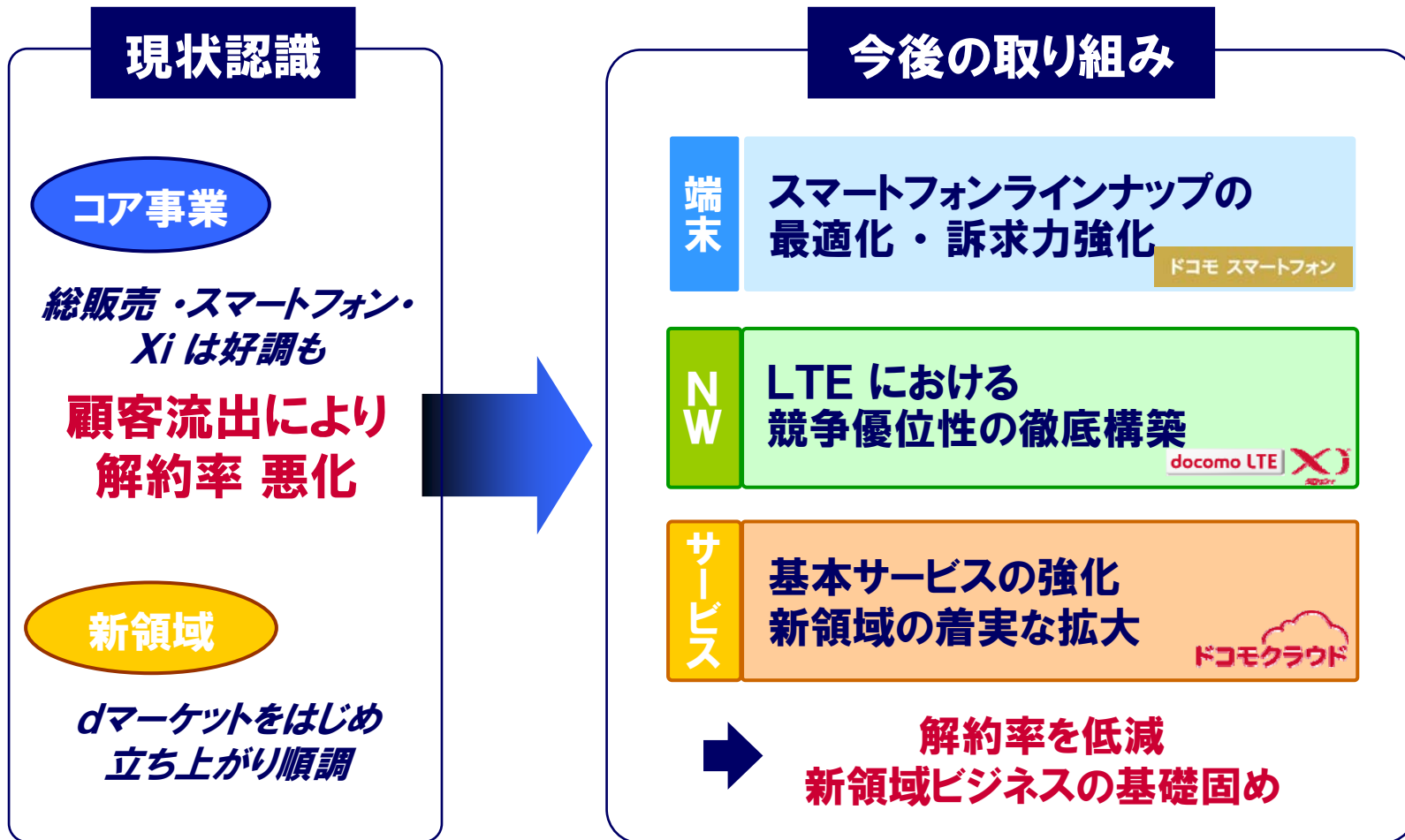
新たな価値創造に向けた取り組み

5

競争力強化に向けて

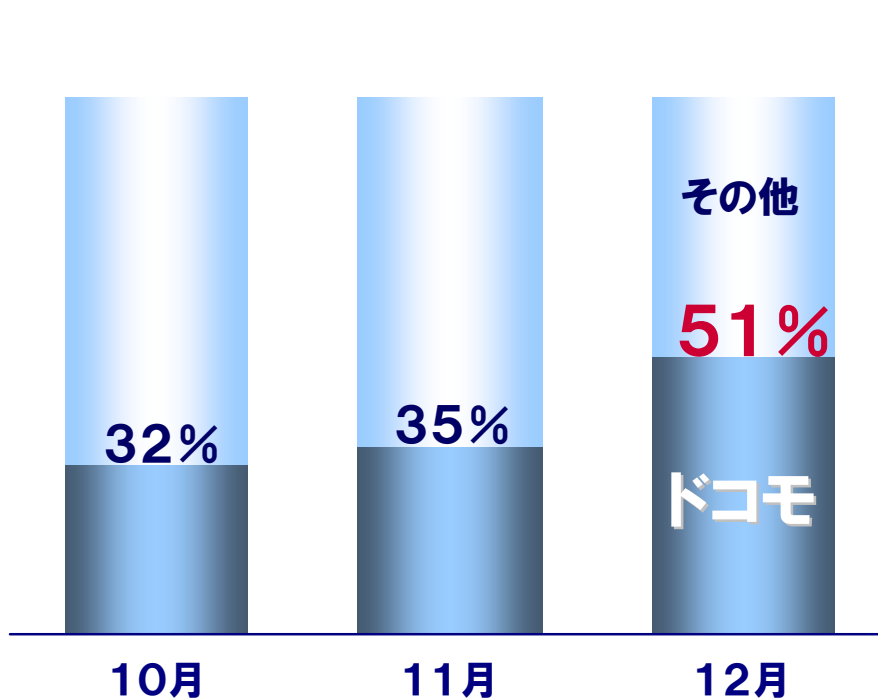
今後の取り組み方針

競争力を磨き直す



冬モデル 販売状況

ドコモ スマートフォン

冬モデル発売によりシェア向上
国内人気機能搭載モデルが好評

スマートフォン販売シェア ※

※ 携帯電話の分類中、上位4キャリアの4OS搭載端末(Android/iOS/WindowsMobile・WindowsPhone/BlackBerry)におけるキャリア別数量シェア
 “全国有力家電量販店の販売実績集計／GfKジャパン調べ(タブレット型端末は含まない)”

発売2ヶ月で
約44万台AQUOS PHONE ZETA
SH-02E発売2ヶ月半で
約47万台XPERIA AX
SO-01E

防水



ワンセグ

赤外線
通信おサイフ
ケータイ

高精細・高速通信・高速処理の春モデル

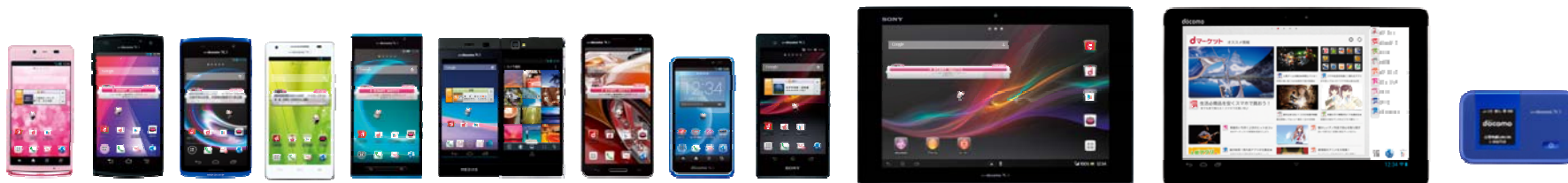
国内最速
112.5Mbps[※]
2機種

高精細
フルHD
ディスプレイ
5機種

高速処理
クアッドコア
CPU
9機種

大容量バッテリー 9機種

※ 2013春モデル HW-02E・HW-03E における最大受信速度



話題の機種を積極訴求 年間最大の春商戦で売り勝つ

docomo
NEXT
series

XPERIA Z

SO-02E

- フルHDディスプレイ
- 受信時最大 100Mbps
- クアッドコアCPU
- NFC
- 2,330mAh 大容量バッテリー

ドコモ
タブレット

XPERIA Tablet Z

SO-03E

- 世界最薄 6.9ミリ
- 国内最軽量※ 495グラム



※10インチクラスの液晶を保有するタブレット製品において
2013年1月21日 ソニーモバイルコミュニケーションズ株式会社調べ

スマートフォンの可能性を 広げる新スタイルの提案



docomo
NEXT
series

MEDIAS W

N-05E

- 開けば5.6インチ 3つの新スタイル
1画面タブレットスタイル
キーボードスタイル
W ムービースタイル
- 2画面で自在に連携「Utility Apps」
メモ・ブラウザ・ギャラリー など
- 受信時最大 100Mbps
- 2,100mAh 大容量バッテリー

スマートフォン for ジュニアの発売

ドコモ スマートフォン

ジュニア層が安心してスマートフォンをご利用いただける
スマートフォン for ジュニアを2月1日に発売

端末

初めてのスマートフォンを
あんしん・あんぜんに利用できる機能が
充実



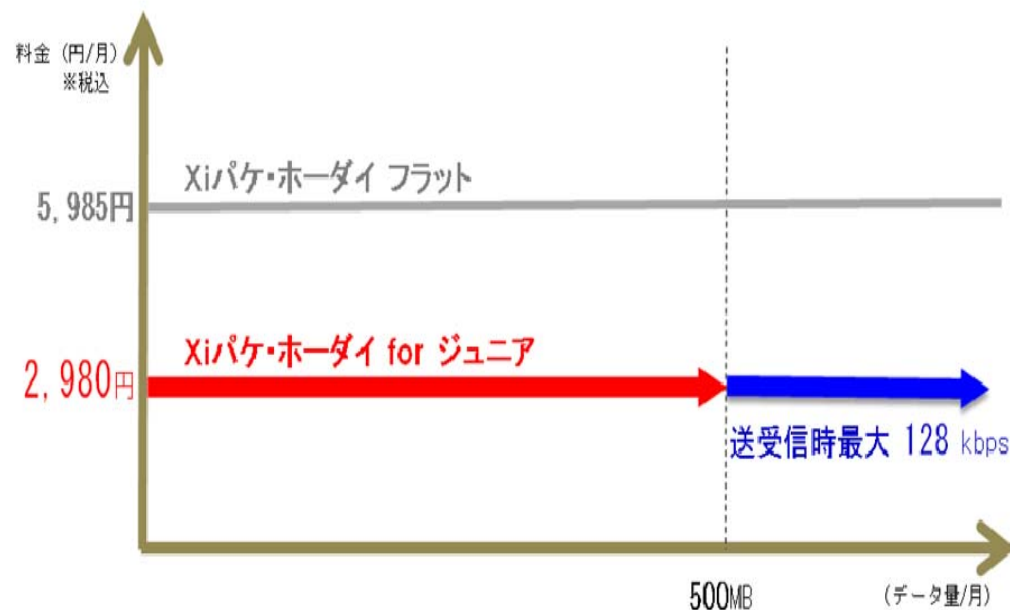
ブルー

ピンク

ホワイト

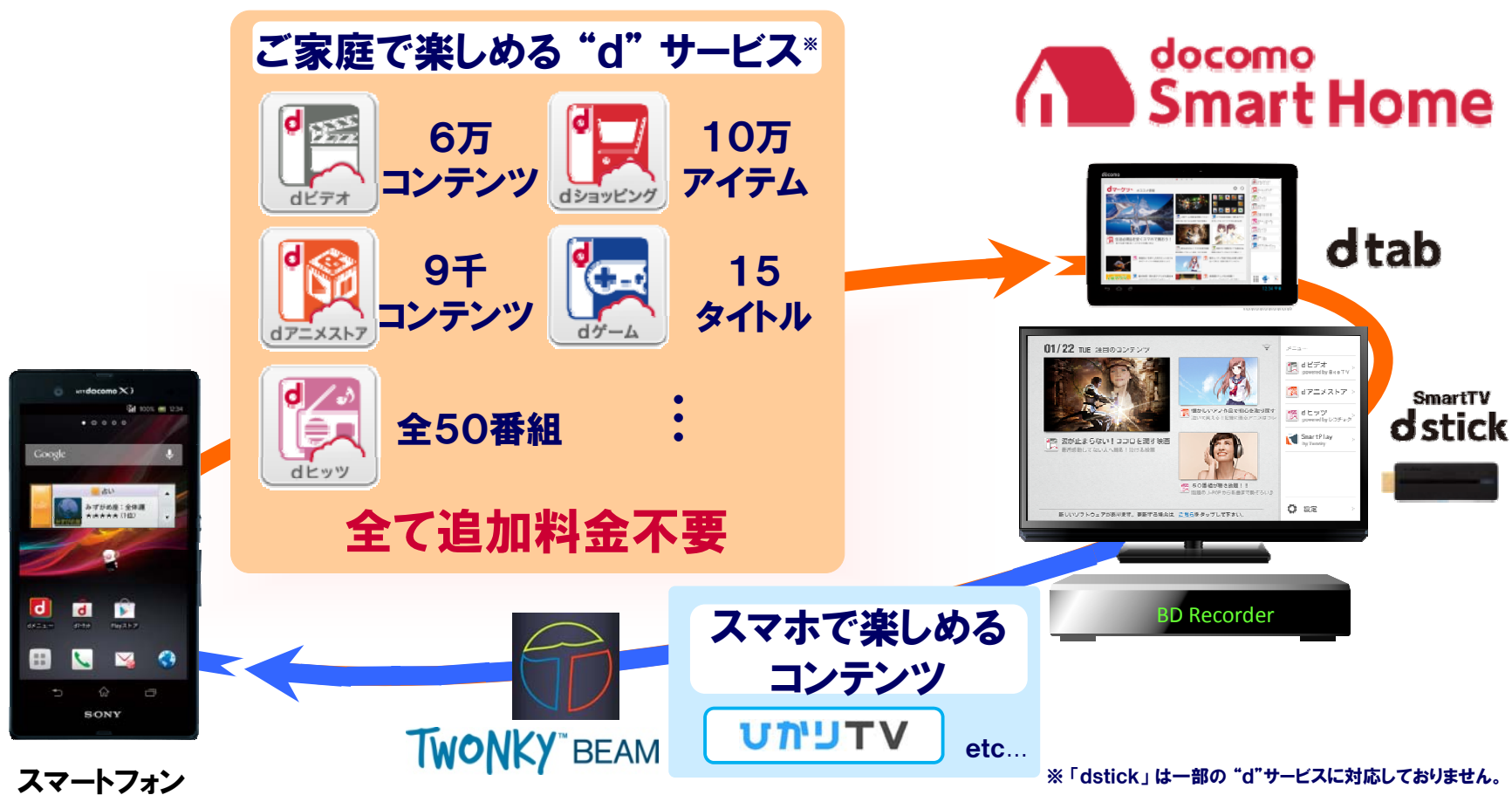
料金

安心してご利用いただける料金を新設！



docomo Smart Home

ドコモ スマートフォン

シームレスな連携により
“d” サービスの利用を促進

SmartTV dstick



dtab



※「dアニメストア」はKDDI株式会社の商標です。

スマートフォンと同じdocomo IDで利用可能



dtab

追加
料金不要



dマーケットを利用しやすいUI



dtab



dtabの利用シーン



dショッピングで
お買い物



気になる情報を
チェック



web
ブラウジング



dブックで
コミックを購読



dビデオで映画鑑賞



SmartTV dstick



Smart TV dstickの利用シーン



リビングで映画を楽しむ



dマーケット



dビデオ dアニメストア dヒット

自分の部屋でアニメを楽しむ



今後の端末戦略

ドコモ スマートフォン

選択と集中による 競争力の強化

◆ 主力機種種の積極訴求

◆ ラインナップの絞込み

◆ 魅力ある最新機種種の先行投入

◆ 個々の利用者層のニーズに適う
特徴ある端末導入



春商戦に向けた販売施策

ドコモ スマートフォン

学生の新生活をサポート 新規獲得・リテンション(契約継続)強化



応援学割

毎月の基本使用料を割引

学生もその家族(新規)も
最大37ヶ月間
基本使用料 0円
スマホならパケット定額料
1,050円/月 引

学生家族 いっしょ割

端末の購入代金を割引

学生・家族 一緒に購入で最大
学生 10,000円 引
家族 5,000円 引

ありがとう10年

Xi スマホ割

毎月の基本使用料を割引

10年以上継続ご利用の方
タイプXi にねん
実質基本使用料
1年間 0円

ドコモLTE「Xi」(クロッシィ)



LTEの特長である「高速」「大容量」「低遅延」を活用し、これまでにない新しいサービスを提供していく

LTEの特徴



高速

通信速度 約**10倍**
※

大容量

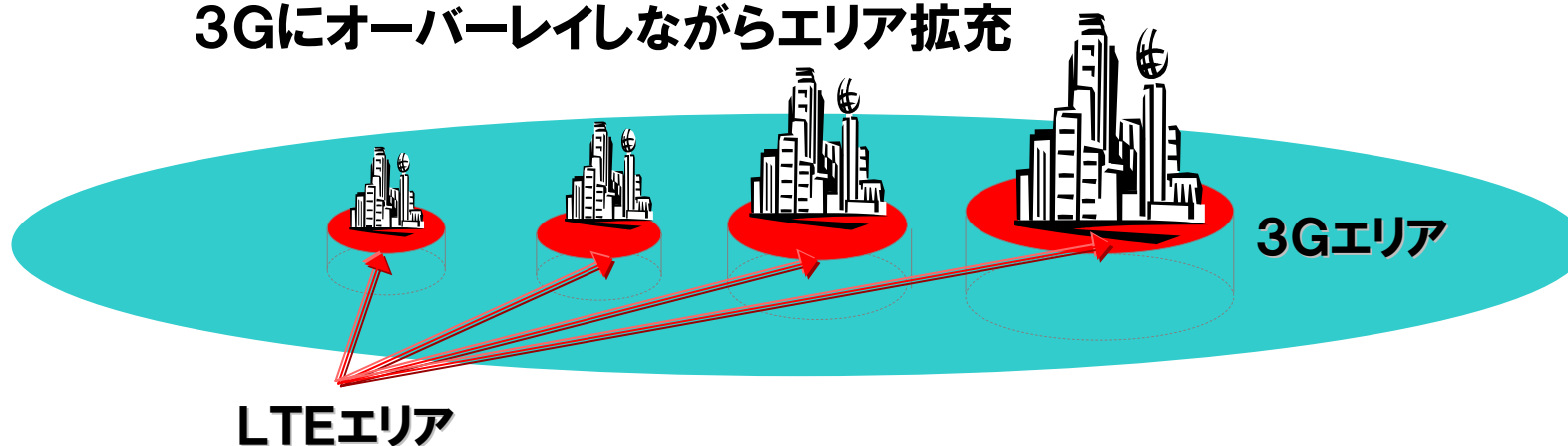
周波数
利用効率 約**3倍**

低遅延

伝送遅延
(最大効果) 約**1/4**

※HSPA下り最大7.2Mbpsと、LTE下り最大75Mbpsとの比較

3Gにオーバーレイしながらエリア拡充



「Xi」の更なる拡大 より速く・より広く LTE 先駆者として次なるステージへ

docomo LTE



より速く

2013年 6月

75Mbps

対応基地局

4,000局
⇒10,000局

2013年6月

最大受信速度

112.5Mbps

国内最速

50都市で利用可能

2013年度内

更に

150Mbpsへ

より広く

Xiエリア
カバー率2012年12月
54%

郊外へ

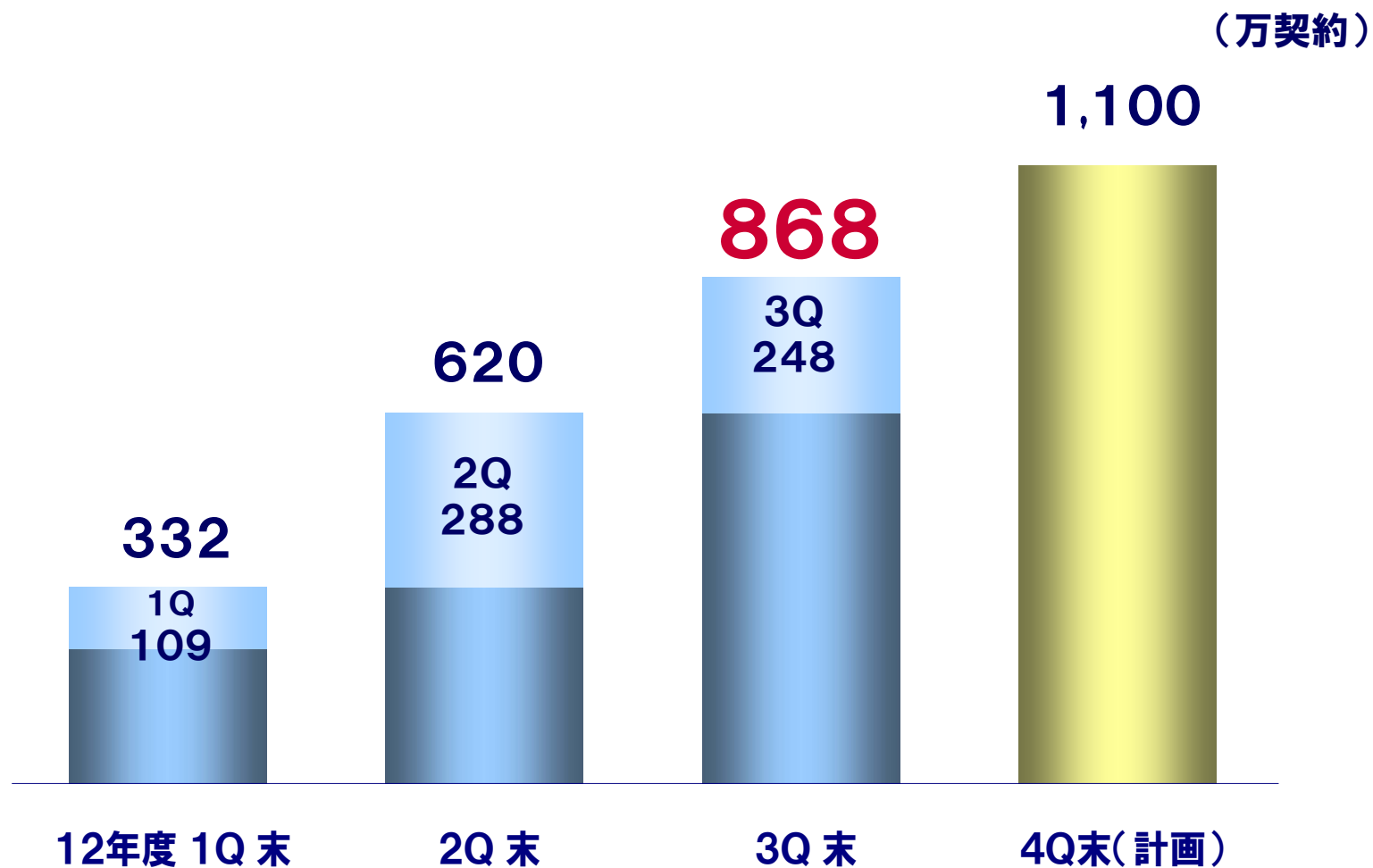
2013年3月
75%FOMA
相当まで2015年3月
98%12
年度末国内トップ
50空港※1新幹線全97駅
東海道 全区間※2
山陽 新大阪～三原間東名阪
主要JR9路線※3

※1 2010年度 乗降客数上位50空港（一部離島の空港を除く）

※2 山手線、京浜東北線、東海道線（東京～戸塚）、中央線（東京～立川）、総武線（東京～千葉）、東海道線（名古屋～岐阜）、中央線（名古屋～高蔵寺）、大阪環状線、神戸線（大阪～三宮）

※3 一部トンネル除く

Xi 契約数の拡大 年間計画を上回るペースで拡大



使いやすい「Xi」料金プラン

利用量、利用形態に応じた多彩な料金プランを用意
 中利用層向けパケット定額サービス「Xiパケ・ホーダイ ライト」を2012年10月1日から提供
 Xi契約者の裾野を拡大し、トータルで増収を目指す

多彩な料金プラン

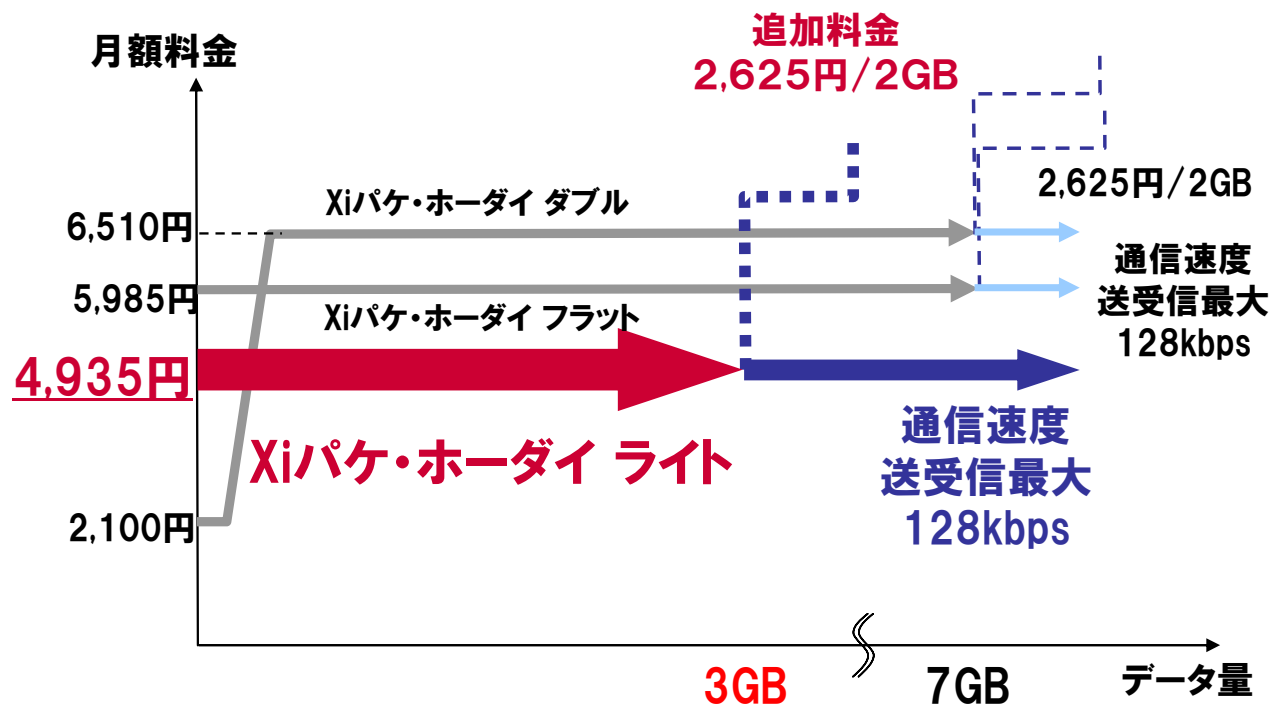
高利用者向け

■ Xiパケ・ホーダイ フラット

中利用者向け

■ Xiパケ・ホーダイ ダブル
 ■ Xiパケ・ホーダイ ライト

Xiパケ・ホーダイ ライト



I

市場動向

2

お客様満足度向上に向けた取り組み

3

モバイルのサービス進化

4

新たな価値創造に向けた取り組み

5

競争力強化に向けて

ドコモの新たな価値創造における3つのキーワード



ドコモクラウド



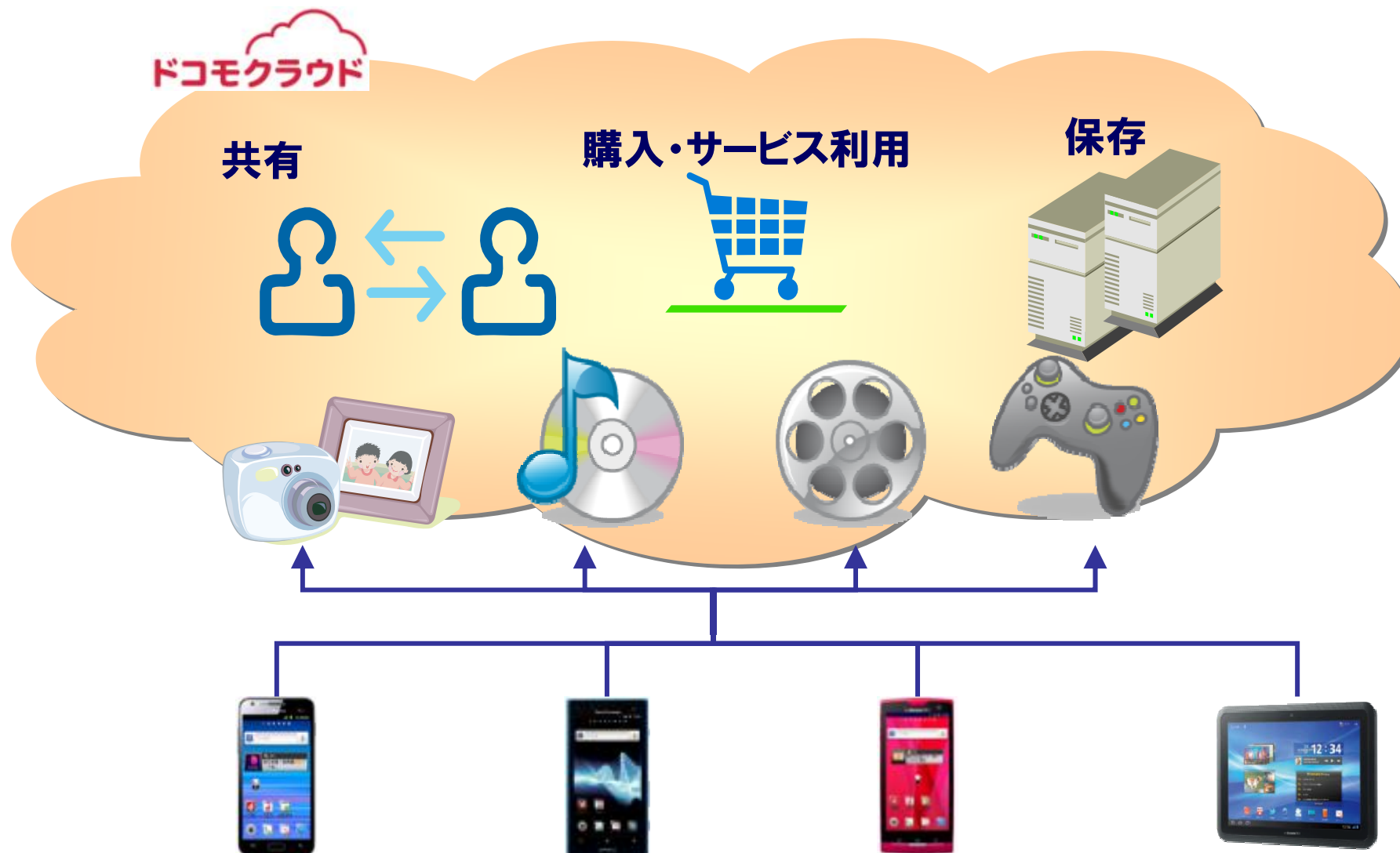
dマーケット

インテリジェントサービス
ストレージ

新領域8事業

ドコモクラウドとは

ネットワークの特性を活かしたサービス提供



ドコモクラウド(3つの方向性)



「最先端のサービス開発」により新たな収益を生み出す



dマーケット



インテリジェント
サービス



ストレージ



しゃべって
コンシェル



メール翻訳
コンシェル



うつして
翻訳



はなして
翻訳



フォトコレクション



ドコモ電話帳



ドコモメール

※「dアニメストア」はKDDI株式会社の商標です

dマーケット

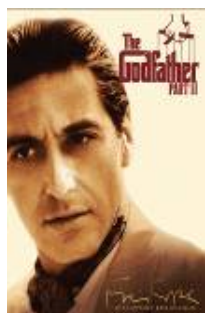
デジタルコンテンツ、生活サービスからリアルまでトータルで提供





360万契約突破（1月末現在） 魅力ある7,000タイトル

国内外の映画やドラマ、音楽からBeeTVまで
月額525円で見放題



ゴッドファーザー
PART II

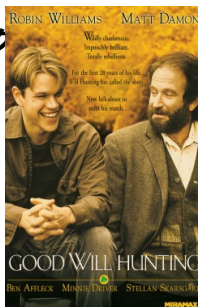
COPYRIGHT (C) 2013 BY PARAMOUNT PICTURES CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED.



タイタニック

(C) 1997 Twentieth Century Fox Film Corporation and Paramount Pictures Corporation. All rights reserved.

グッド・ウィル・ハンティング
／旅立ち

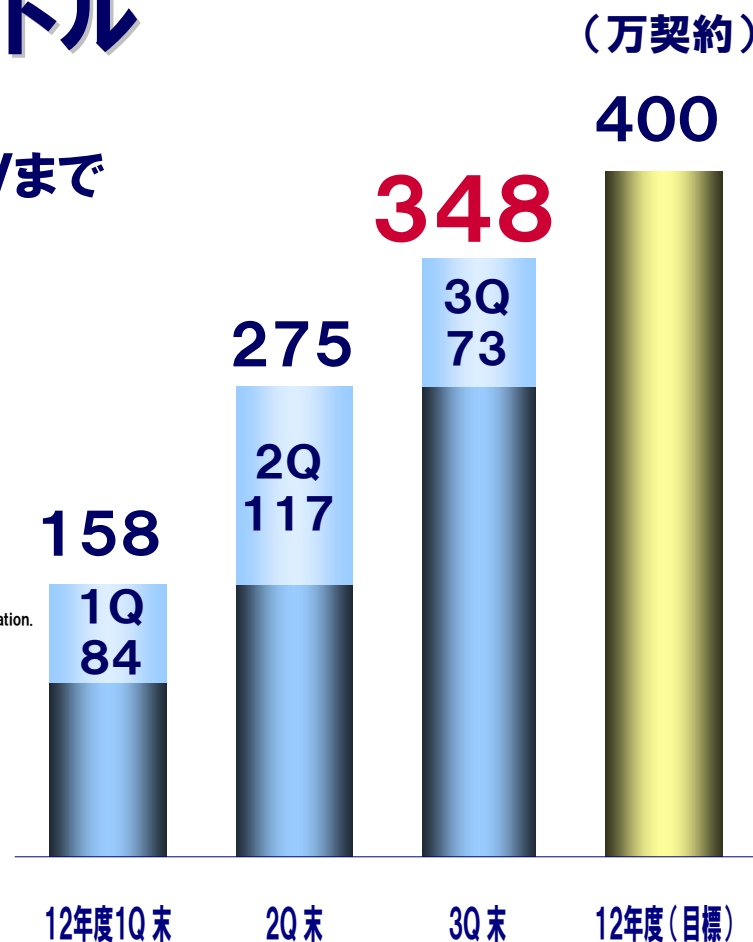


(C) 2012 Miramax, LLC.

英国王のスピーチ



(C) 2010 See-Saw Films. All rights reserved.



dゲーム・dショッピング



内容を充実し更に加速

(数値は1月末現在)



dゲーム

2012年
12月13日 開始

ゲーム登録数 36万超
タイトル数 15

オリジナル 3タイトル提供開始
更にゲームラインナップを拡充

<ドコモオリジナルタイトル>

英雄スピリッツ (2012/12/25開始) どこでもダビつく (2013/1/17開始) 大富豪モンスターズ (2013/1/17開始)



dショッピング

2012年
12月19日 開始

訪問者数 約150万人
購入単価 約3,500円/回
アイテム数 10万品

商材を更に拡大
ファッション領域へ

1月31日
マガシーク社 株式公開買付け開始



総合ファッション ECサイト
「自分のためのセレクトショップ」

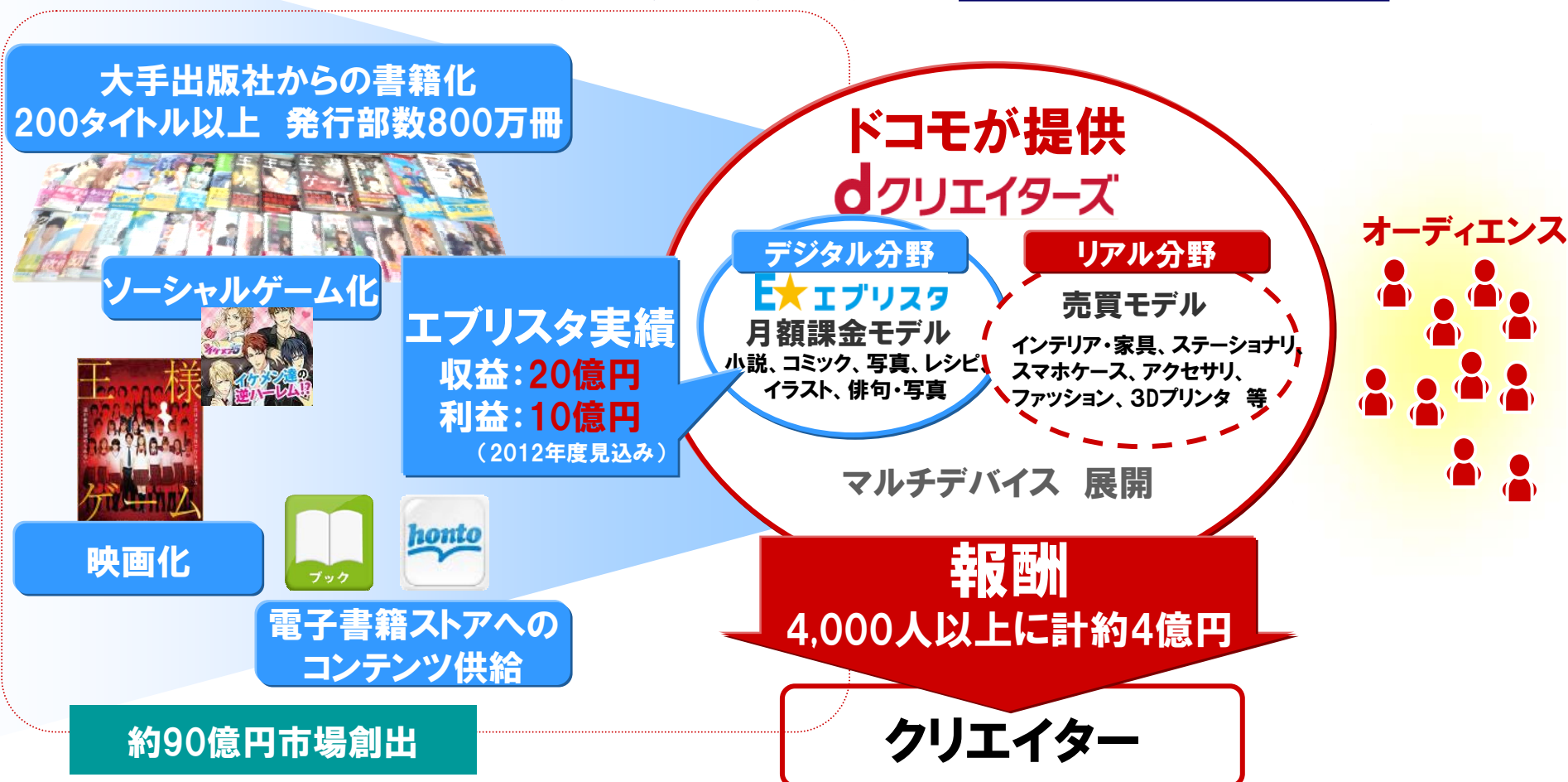


dクリエイターズ

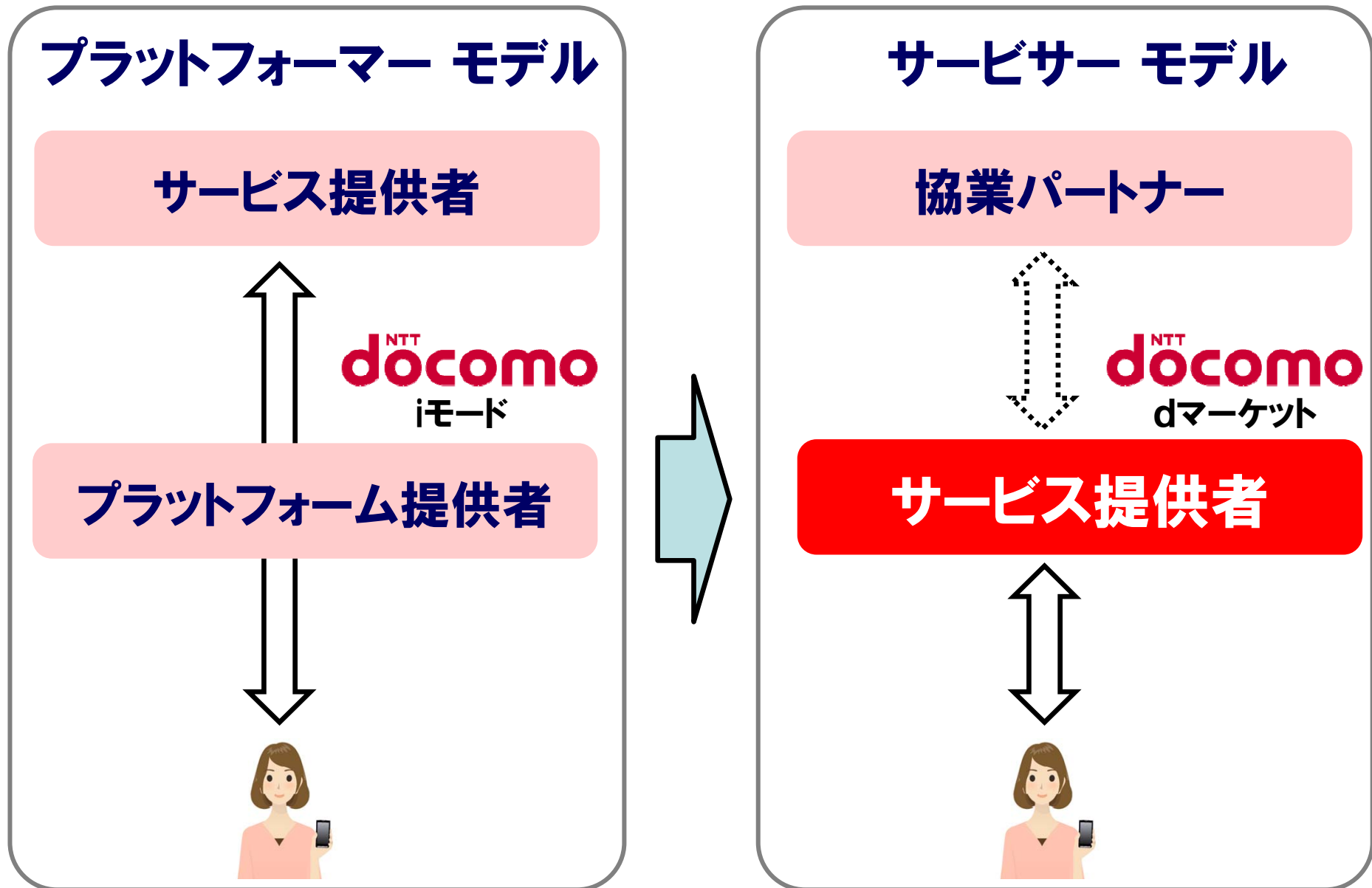


一般クリエイターの夢をかなえるサービスを提供
個人作品の展示・販売が可能。自己実現の場を創出
デジタル分野の実績を糧に、リアル分野にも拡大

※エブリスタ：ドコモとDeNA社が共同出資して設立した、国内最大級の小説・コミック投稿プラットフォーム

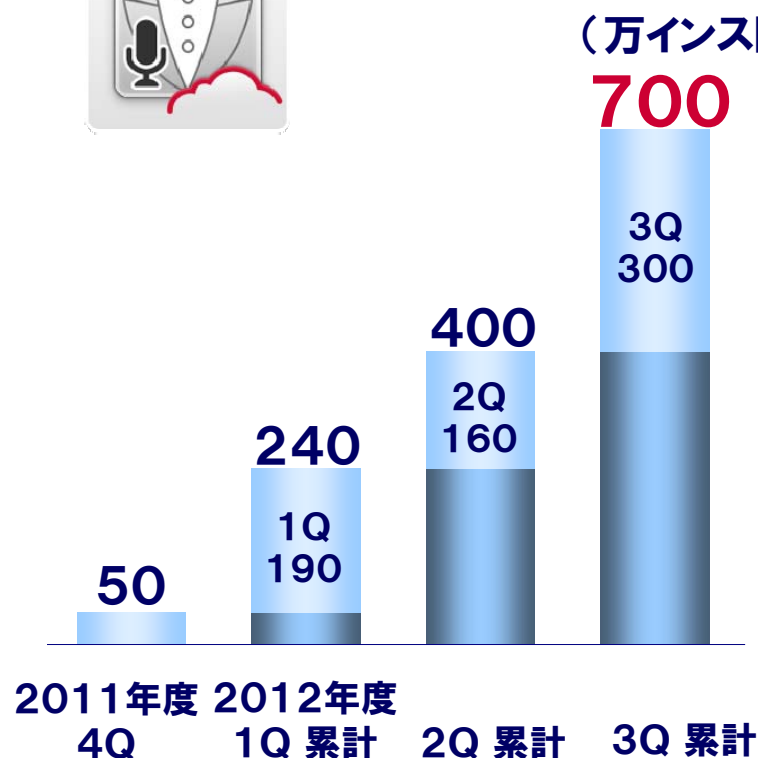


プラットフォームだけでなくサービスへ



インテリジェントサービス ～しゃべってコンセルの拡大～

利用数 2.8億回 (1月末現在)
導線として各サービスを促進



しゃべってキャラ
9万ダウンロード

<人気キャラクター>

秘密結社鷹の爪 吉田くん



(C) 蛙男商会/DLE

ちびまる子ちゃん



渡辺直美

©さくらプロダクション/
日本アニメーション



(C) ベルロックメディア

新たなコンテンツ
市場を創出

話しかけて
商品表示



dショッピング

インテリジェントサービス ～翻訳サービス～



はなして翻訳（通訳電話サービス）



CEATEC JAPAN 2012

米国メディアパネル・イノベーションアワード

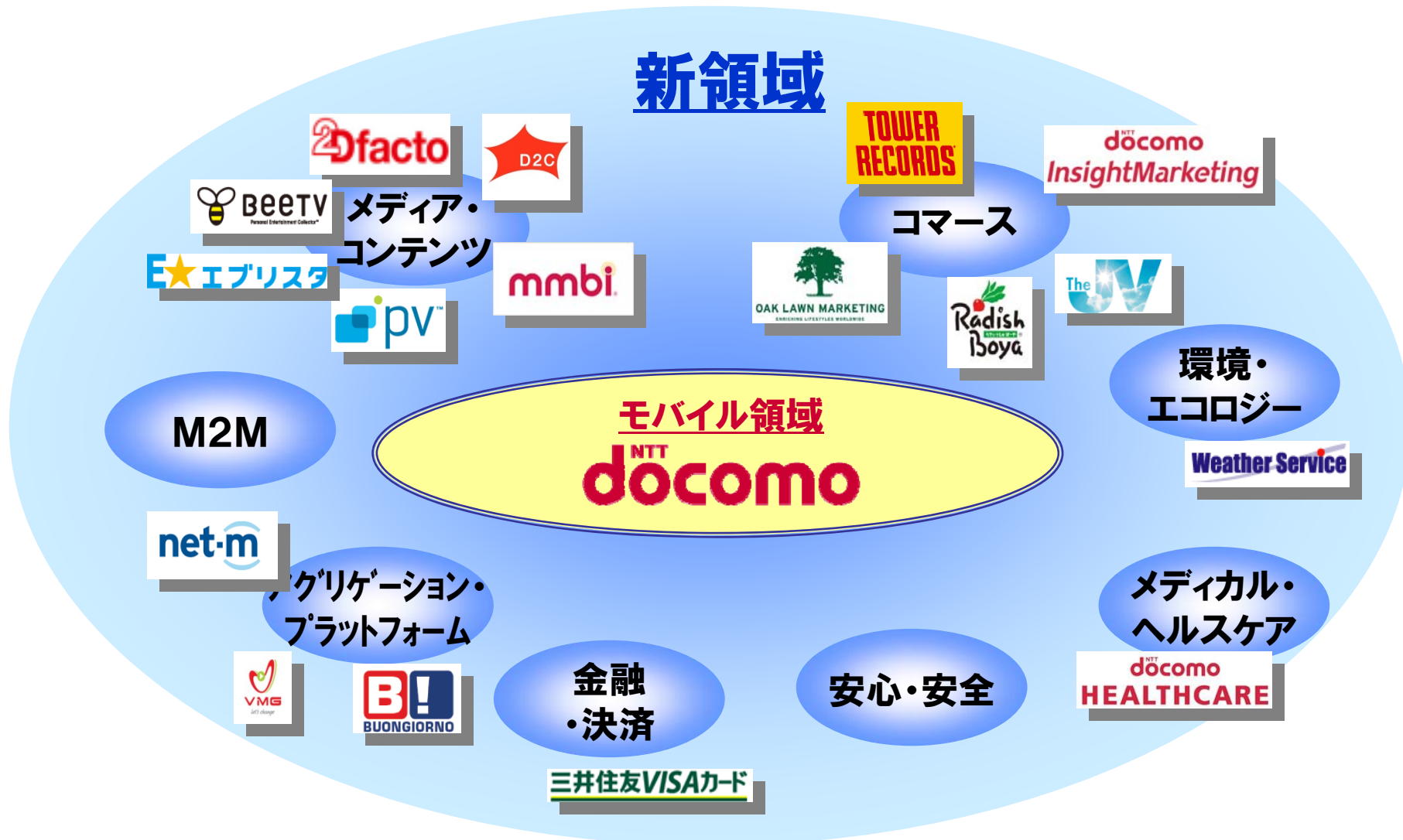
“グランプリ”受賞
(2012年10月5日)

2012年11月1日よりサービス提供開始

うつして翻訳 絶賛提供中(2012年10月11日～)

アライアンス企業との連携加速(新領域8分野)

新領域拡大に向けたアライアンスを加速



メディア・コンテンツ事業: NOTTV



日本初のスマホ向け放送サービスを提供

契約者数 51万
(1月末時点)

月額420円

双方向・SNS連携

高画質・高音質

災害放送の実施

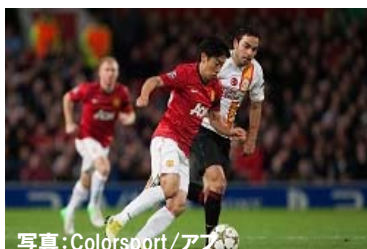
■ 対応端末



2013年春モデルは6機種が対応し、**合計23機種**に！

■ 幅広いジャンルの番組

リアルタイム視聴



スポーツ中継(欧州サッカー)



係長 青島俊作2
＜シフトタイムあり＞



ONE PIECEとのタイアップ番組
＜一部シフトタイムあり＞
C) 尾田栄一郎/2012「ワンピース」製作委員会



EXFILE



NOTTV NEWS by 日テレNEWS24
＜シフトタイムあり＞



ゴルフセントラル

シフトタイム視聴



毎日新聞
TAP-i
NOTTV版



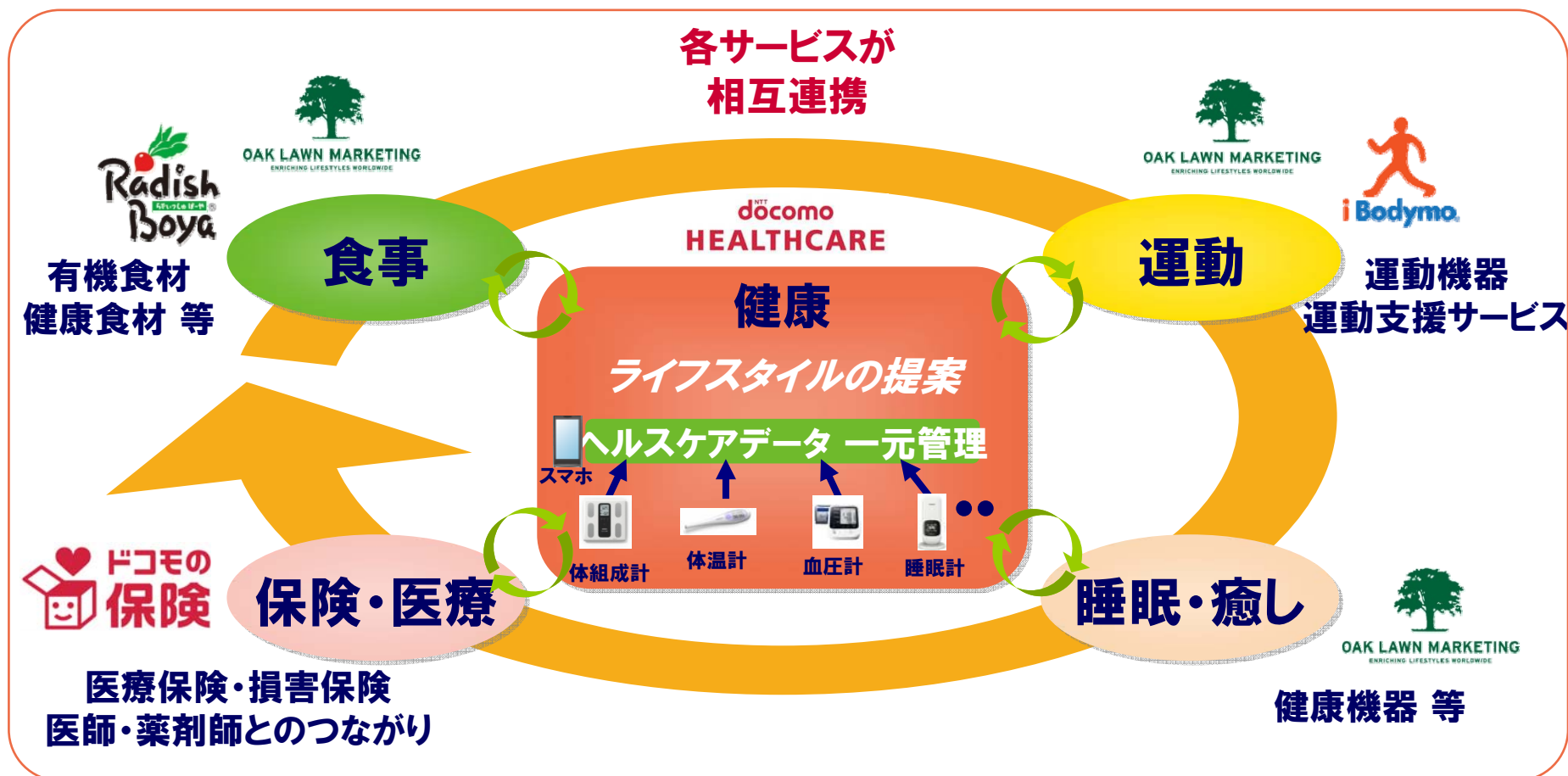
予告編ぴあ
～全部のせつ
＜リアルタイムあり＞



血液型×星座 毎日占い

今後の重点取り組み分野：健康

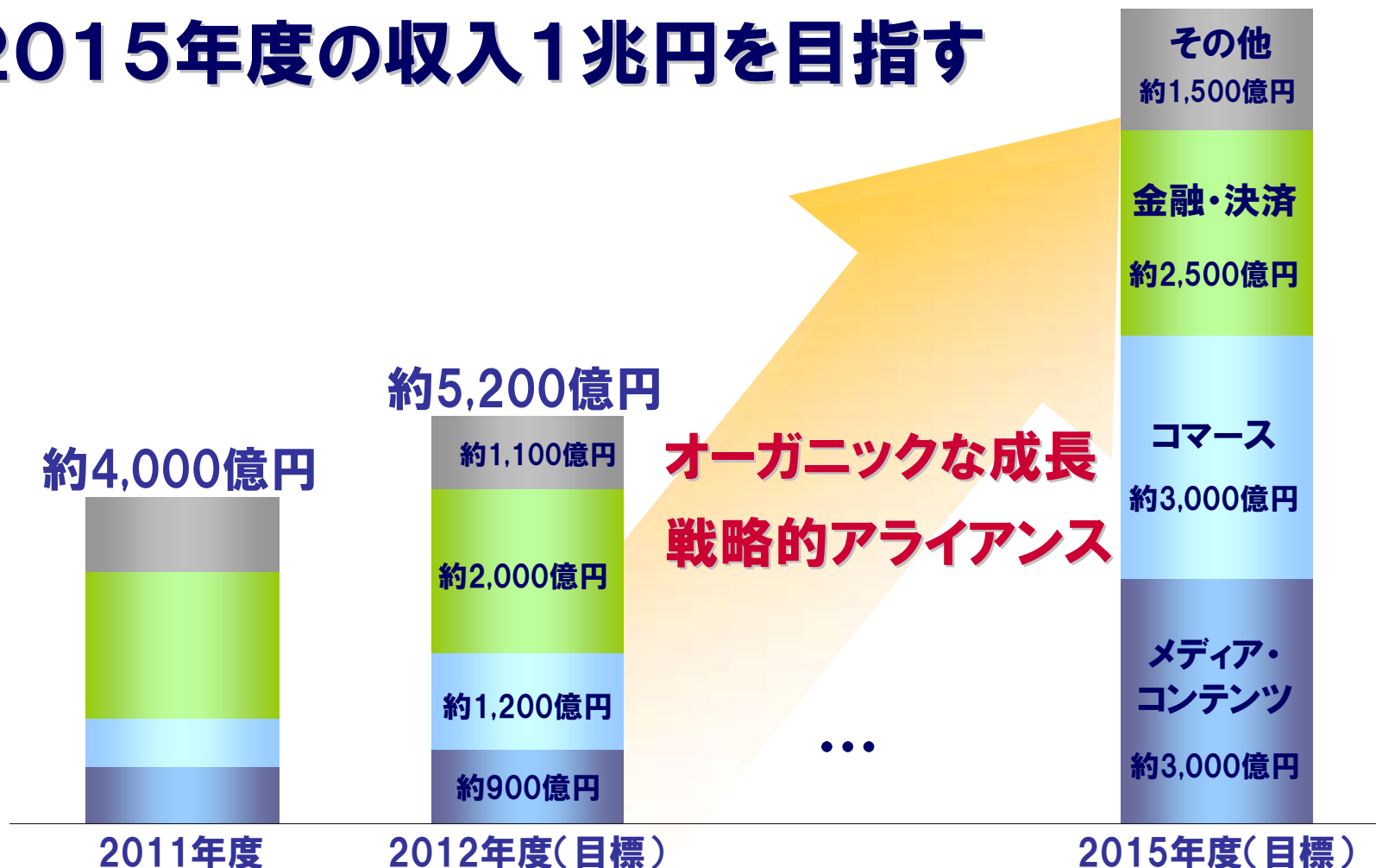
お客様の「ウェルネス」を トータルでサポート



新領域収入の目標

新領域における
2015年度の収入1兆円を目指す

約1兆円



I

市場動向

2

お客様満足度向上に向けた取り組み

3

モバイルのサービス進化

4

新たな価値創造に向けた取り組み

5

競争力強化に向けて

経営体質の強化

2,000億円効率化へ向け 抜本的に検討

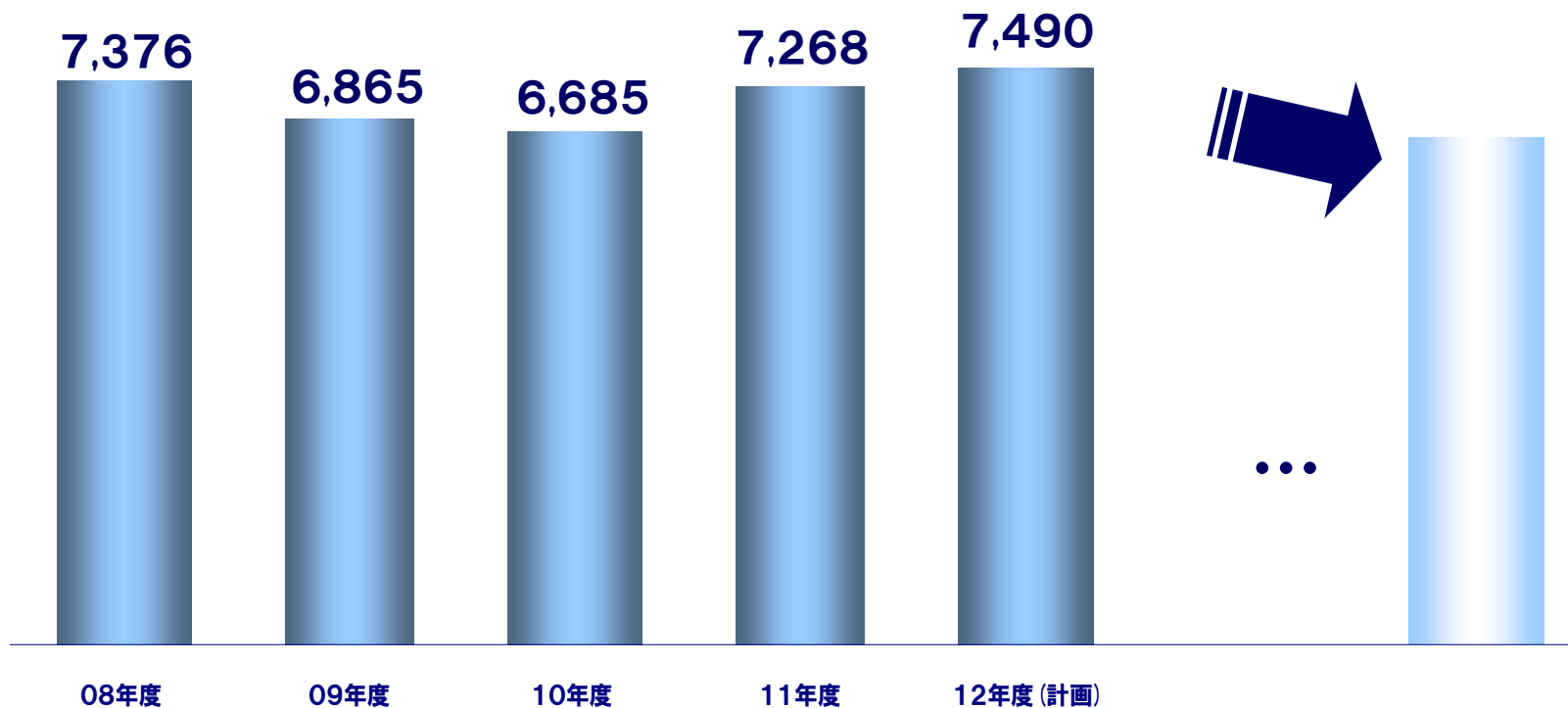
構造改革プロジェクト

カテゴリ	検討内容（主要項目）
ネットワーク	◆ 開発・調達・建設・保守 トータルで効率化
販売 サービス	◆ 店頭・コールセンター稼働の最適化 - オンラインショップの活用/業務プロセスの見直し ◆ サービスラインナップの最適化（新陳代謝の促進）
研究開発	◆ 開発対象装置の選択と集中 ◆ サービス開発の最適化
端末	◆ 調達価格低減に向けた端末戦略の見直し - 搭載機能・販売サイクル・調達方法の最適化、修理費の低減

設備投資の効率化

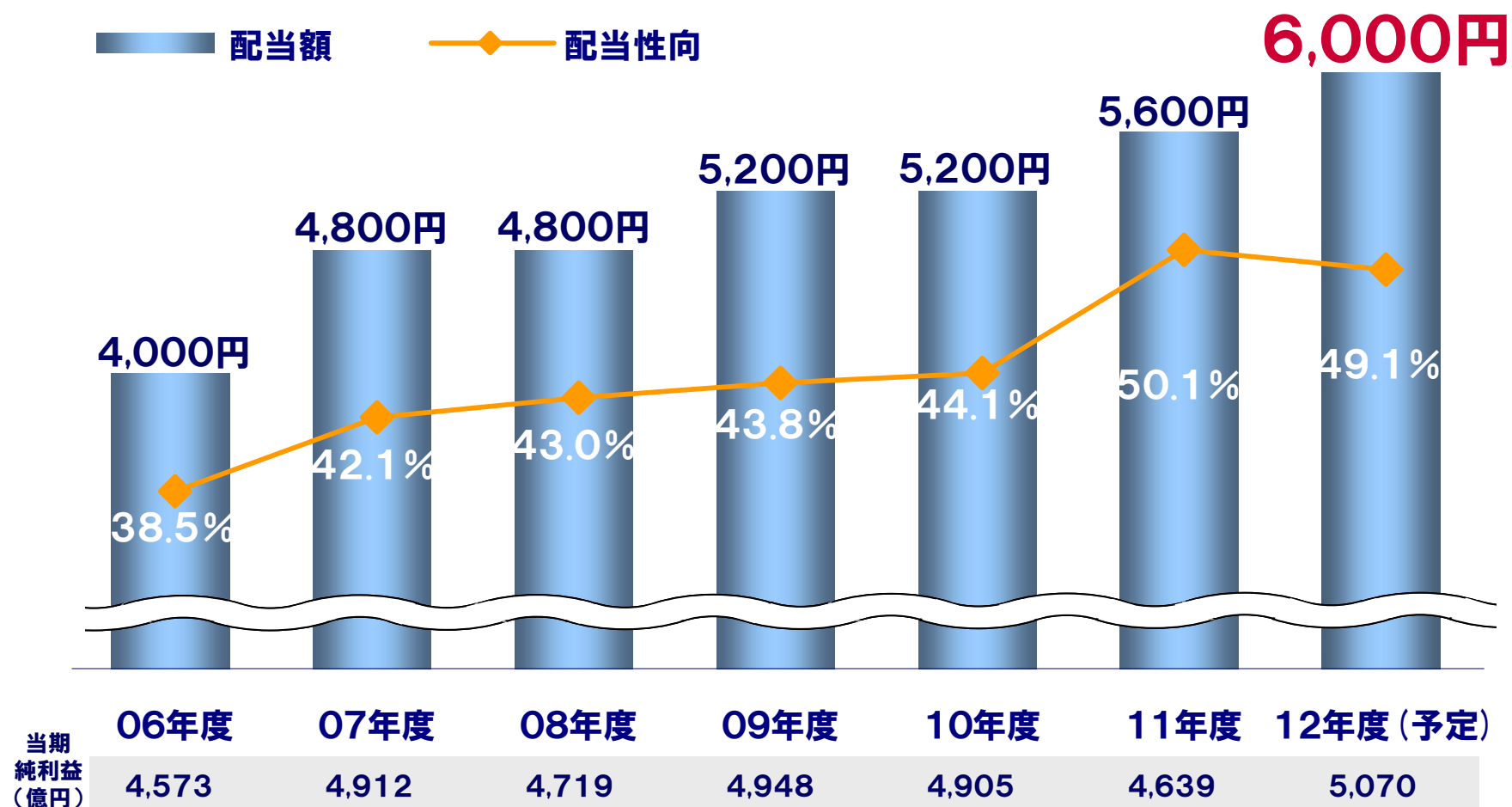
中期的に7,000億円を下回る水準へ

(億円)



株主還元

安定的配当の継続 国内トップレベルの配当性向を維持



競争力強化に向けて

- ▶ スマートフォン ユーザ基盤は順調に拡大
- ▶ 依然厳しい競争環境

- ◆ スマートフォン・Xi へのシフトを加速
- ◆ コア事業の磨き直し
 - ▶ 主力機種へのリソース集中
 - ▶ 他社を凌駕するLTE ネットワーク実現
 - ▶ 基本サービス強化・新サービス充実
- ◆ 構造改革の着実な実行

中期経営目標(2015年度)

スマートフォン契約数



4,000万

Xi契約数



4,100万

パケット収入



1.5倍(対2011年度)

新領域収益



1兆円以上

スマートARPU



約2倍(対2011年度)

手のひらに、明日をのせて。

NTT
docomo

本資料に記載されている会社名、製品名などは該当する会社の商標または登録商標です