

NTTドコモの事業展開について

2018年12月4日

株式会社NTTドコモ

代表取締役社長 吉澤 和弘

自己紹介



【略 歴】

- | | | |
|-------|-------|------------------|
| 1979年 | (S54) | 日本電信電話公社入社 |
| 2007年 | (H19) | 当社 執行役員 第二法人営業部長 |
| 2011年 | (H23) | 取締役執行役員 人事部長 |
| 2012年 | (H24) | 取締役常務執行役員 経営企画部長 |
| 2014年 | (H26) | 代表取締役副社長 |
| 2016年 | (H28) | 代表取締役社長（現在に至る） |

TZ-802型

NTT 携帯電話 初号機



- 1987年4月発売
- 連続通話時間：約60分
- 連続待受時間：約6時間
- 重量：約900 g
- 送信出力：1W

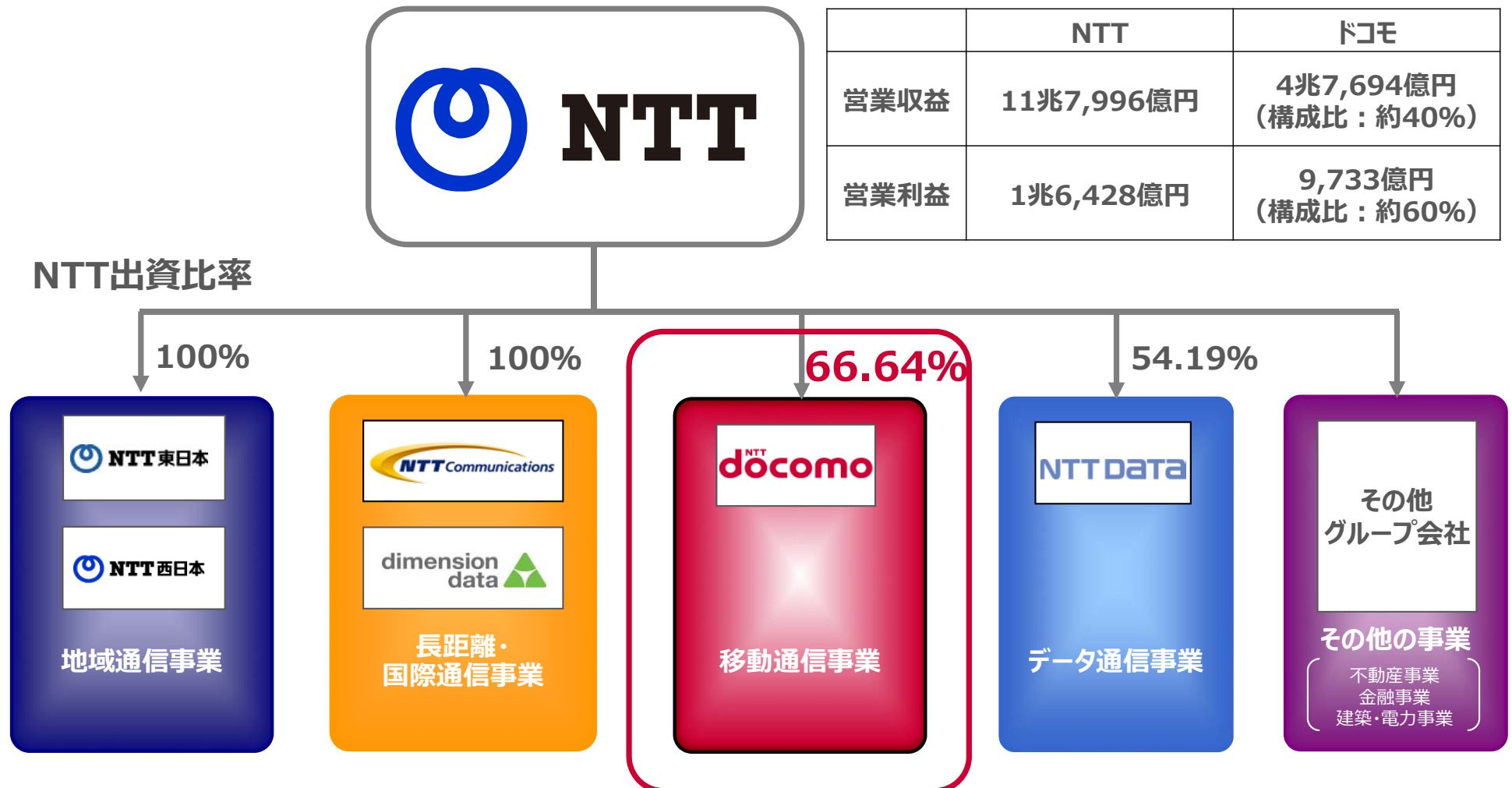
本日のご説明

1. ドコモの概要
2. 中期経営戦略
3. 株主還元
4. ESGの取組み

- 1. ドコモの概要**
- 2. 中期経営戦略**
- 3. 株主還元**
- 4. ESGの取組み**

NTTグループにおける位置づけ

営業収益は約 4 割、営業利益は約 6 割



◆ 2018年3月末現在

©2018 NTT DOCOMO, INC. All rights reserved.

ドコモの事業の変化



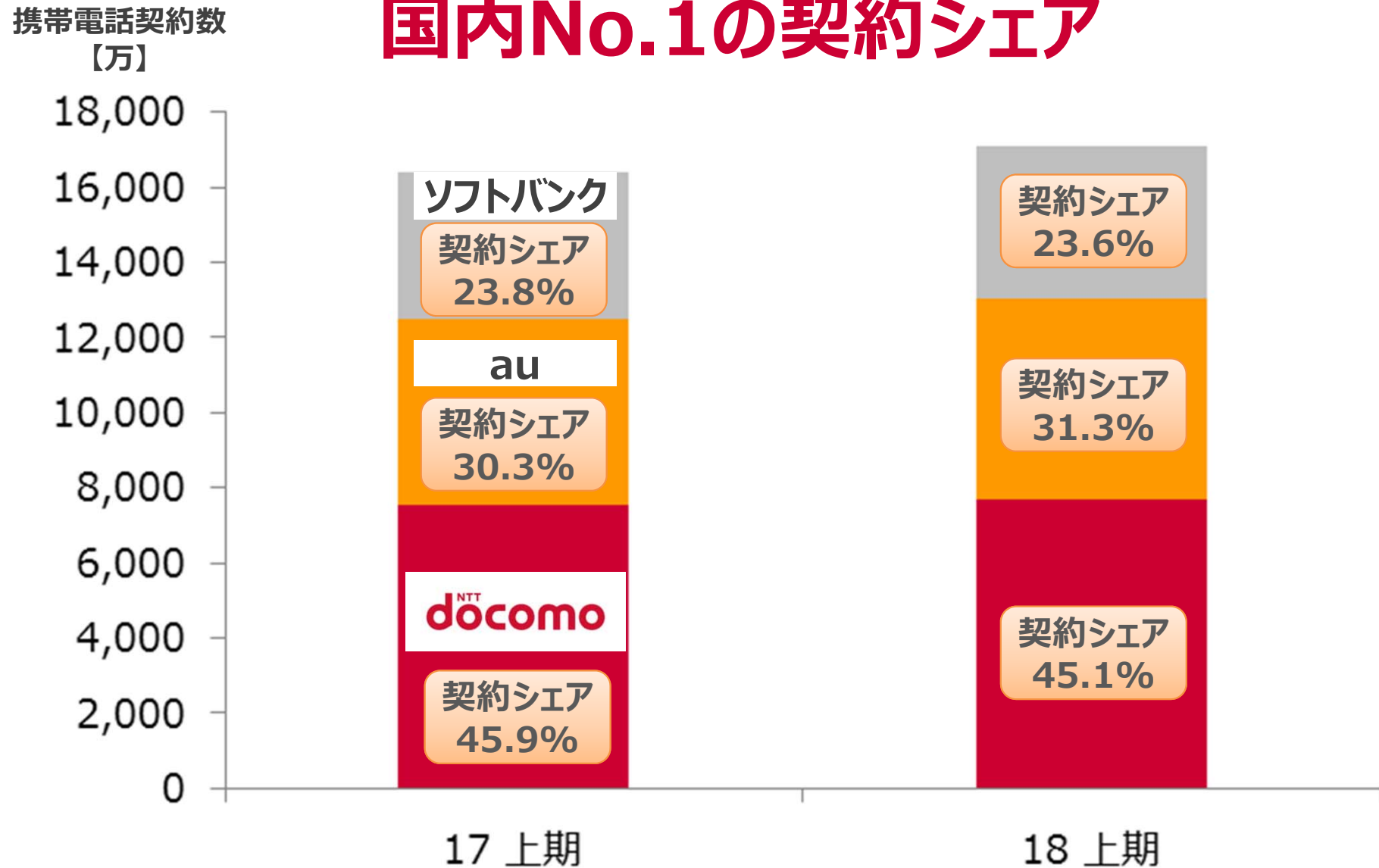
ドコモの強み

事業構造の変化を通じて蓄積した
ドコモの強みは3点



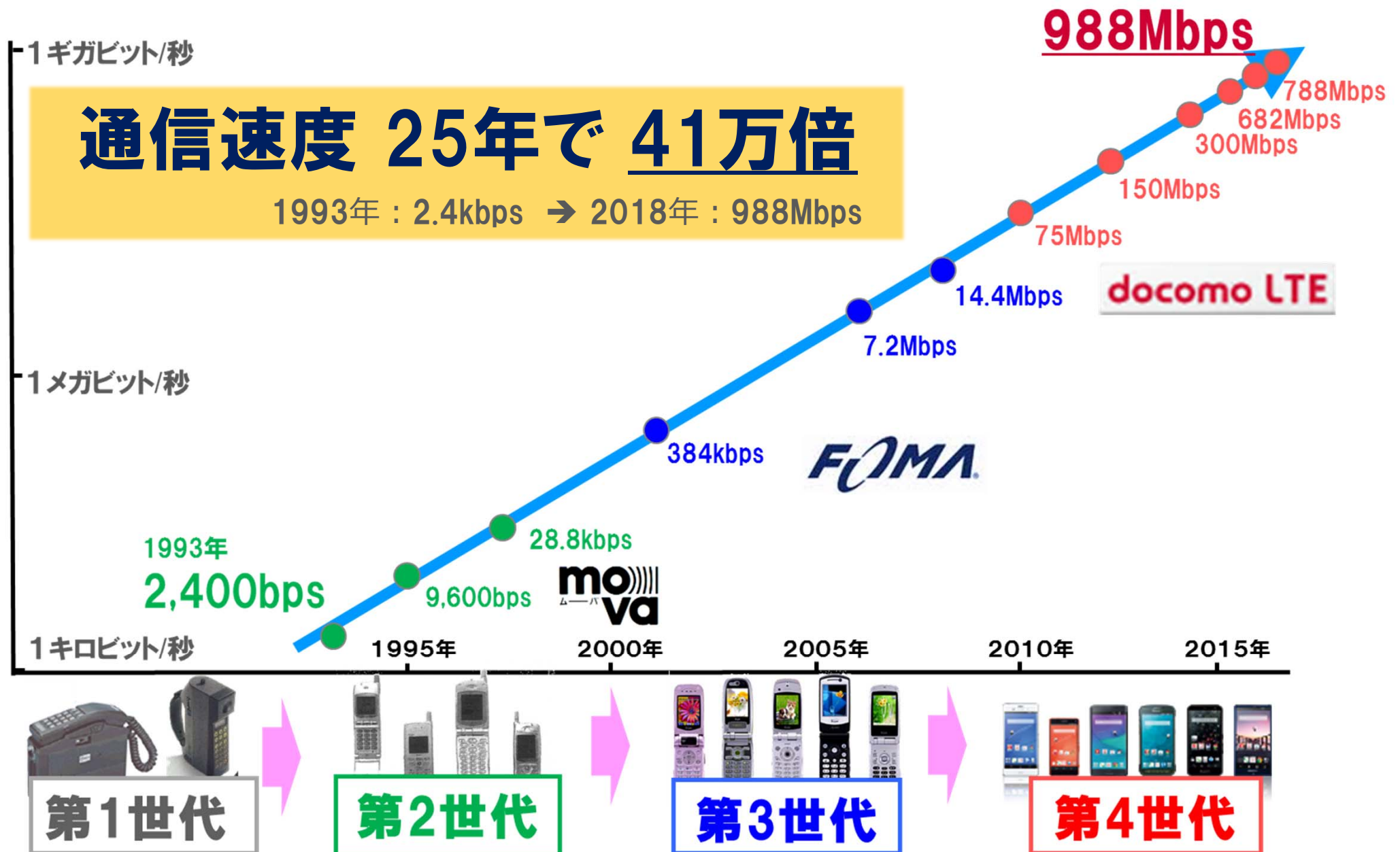
顧客基盤

国内No.1の契約シェア



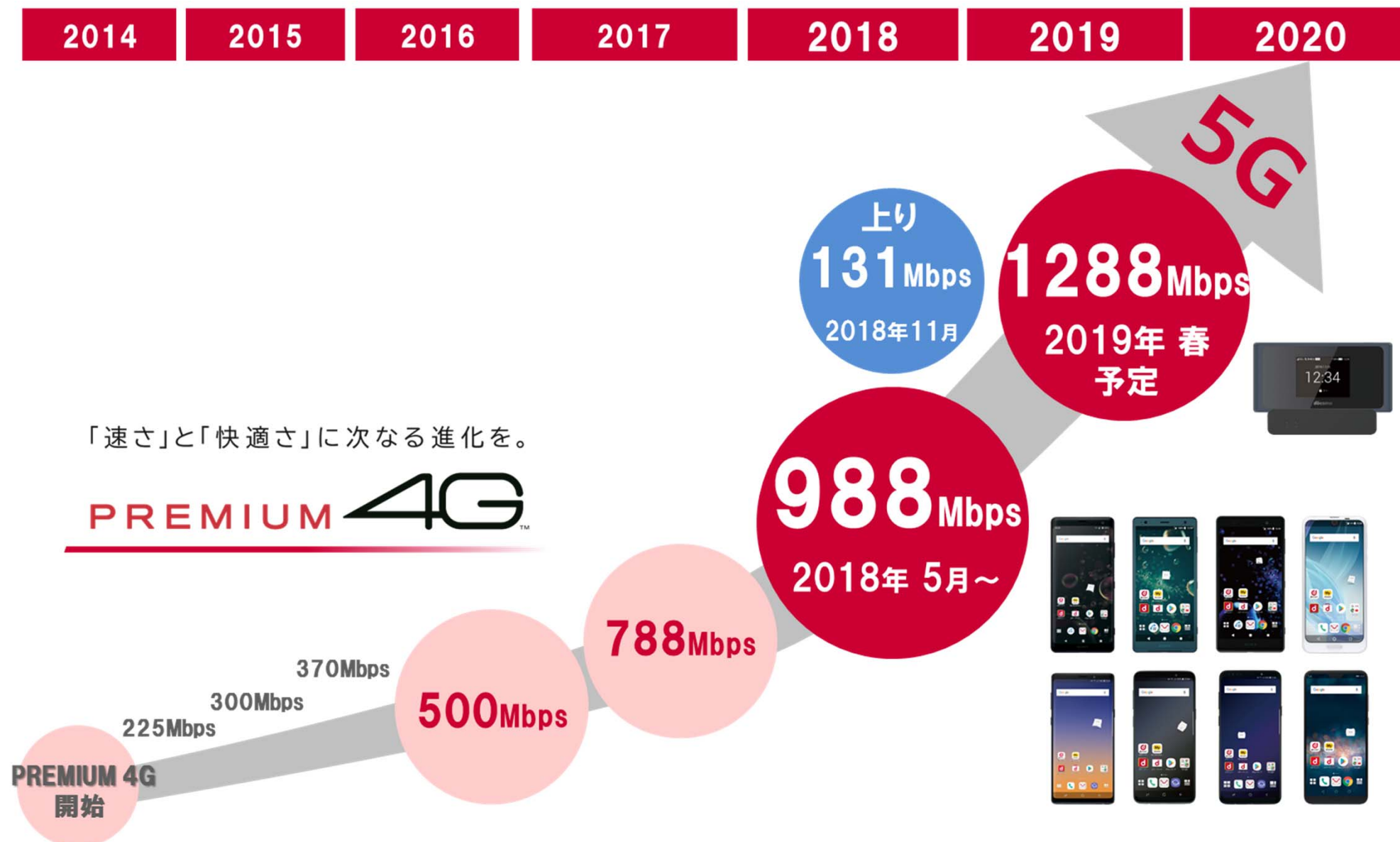
- ◆ (社) 電気通信事業者協会の発表数値を元に当社が作成
- ◆ 各社ともMVNO契約数を含む
- ◆ auには、UQ mobile契約数を含む。ソフトバンクには、Y!mobile契約数 (PHS除く) を含む (当社調べ)

研究開発



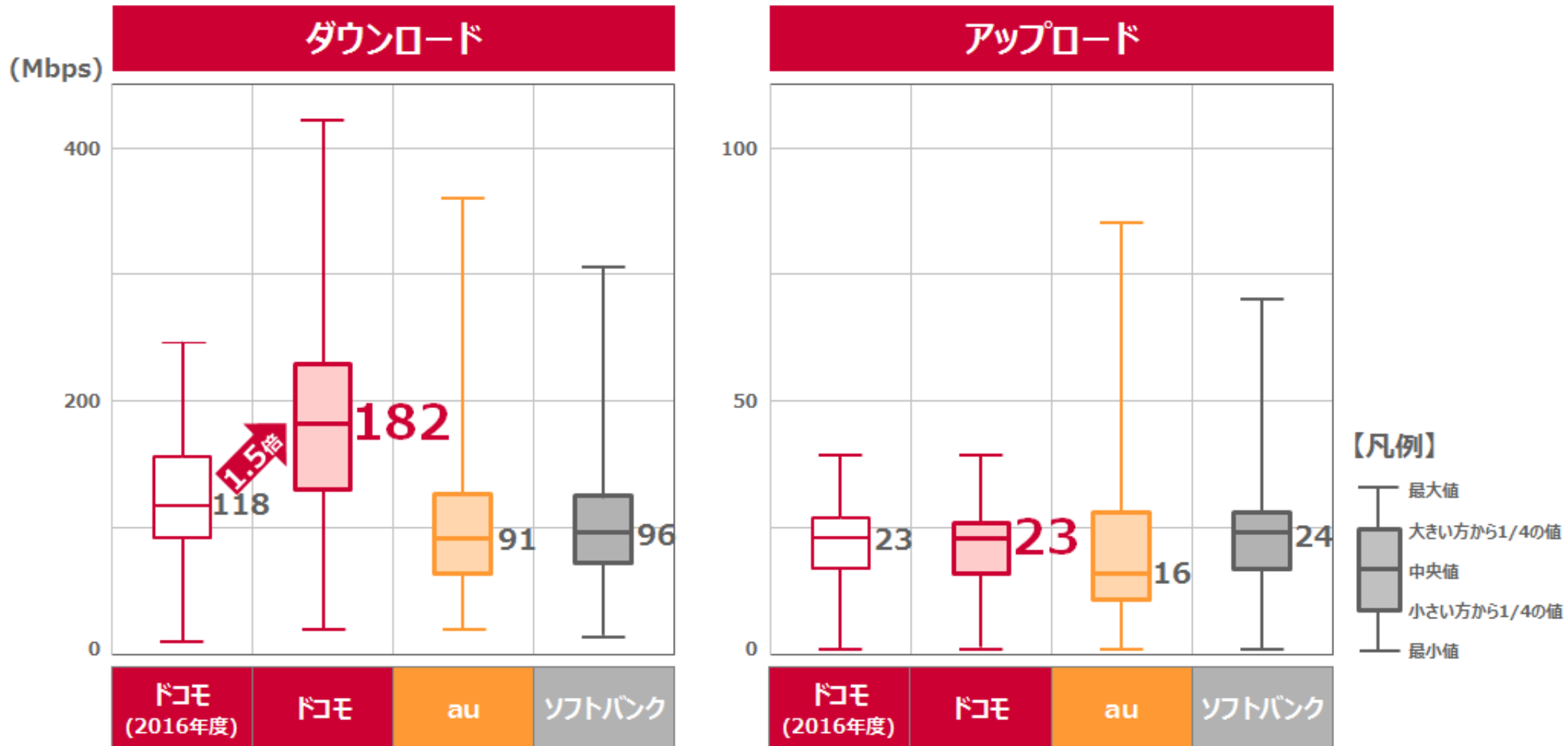
ネットワーク

5G実現に向けて「ギガ時代」へ



ネットワークの実効速度比較

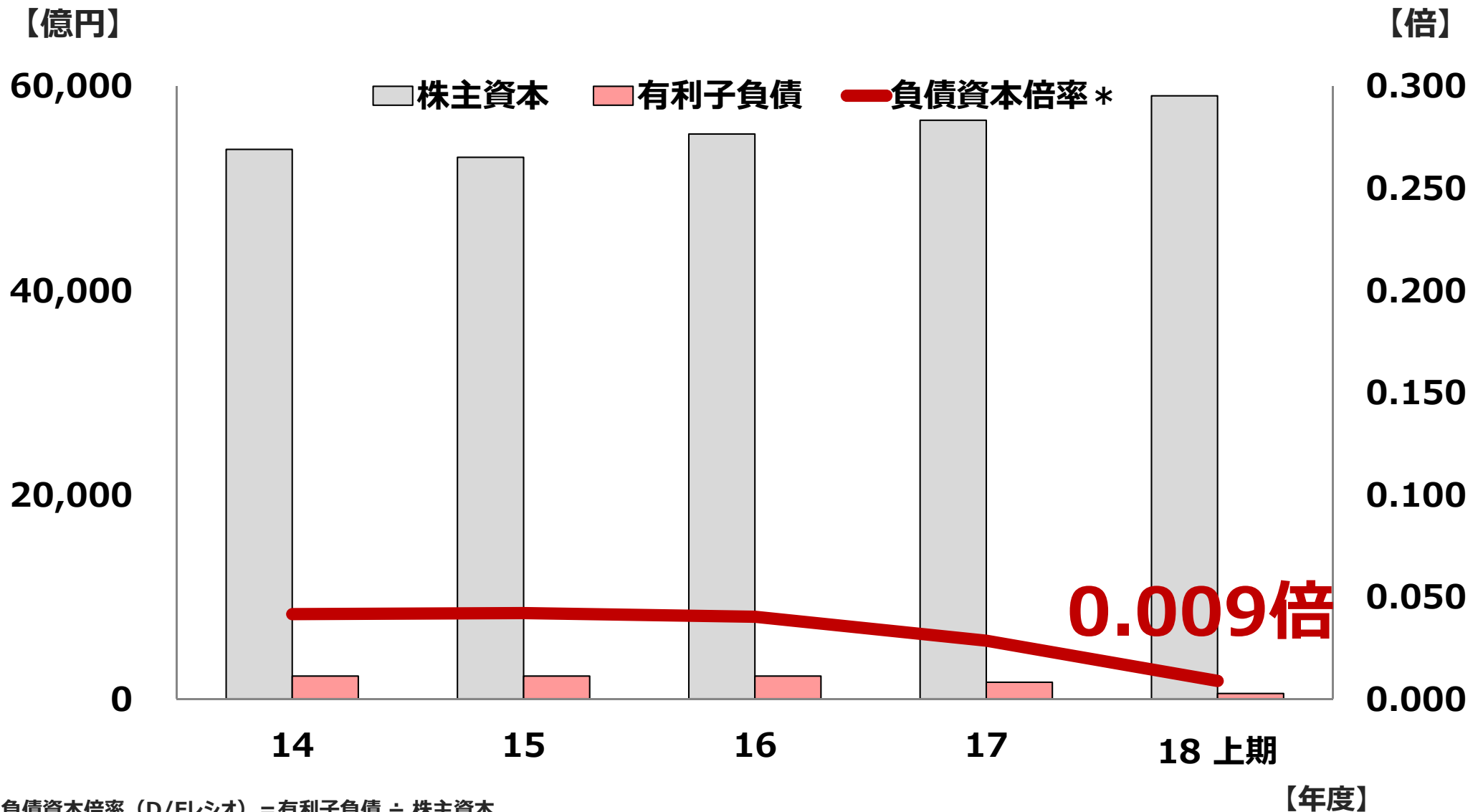
ダウンロードが更に高速化



- ◆ 総務省が定めた「実効速度に関するガイドライン」に基づき計測。他社数値は他社HP掲載データ(2018年3月末現在)により集計。グラフ内の数値は、AndroidとiOSの計測結果を集計した値
- ◆ 計測時期・計測都市を含む調査手法の詳細は各社公表資料を参照

財務資本

負債の少ない強固な財務基盤

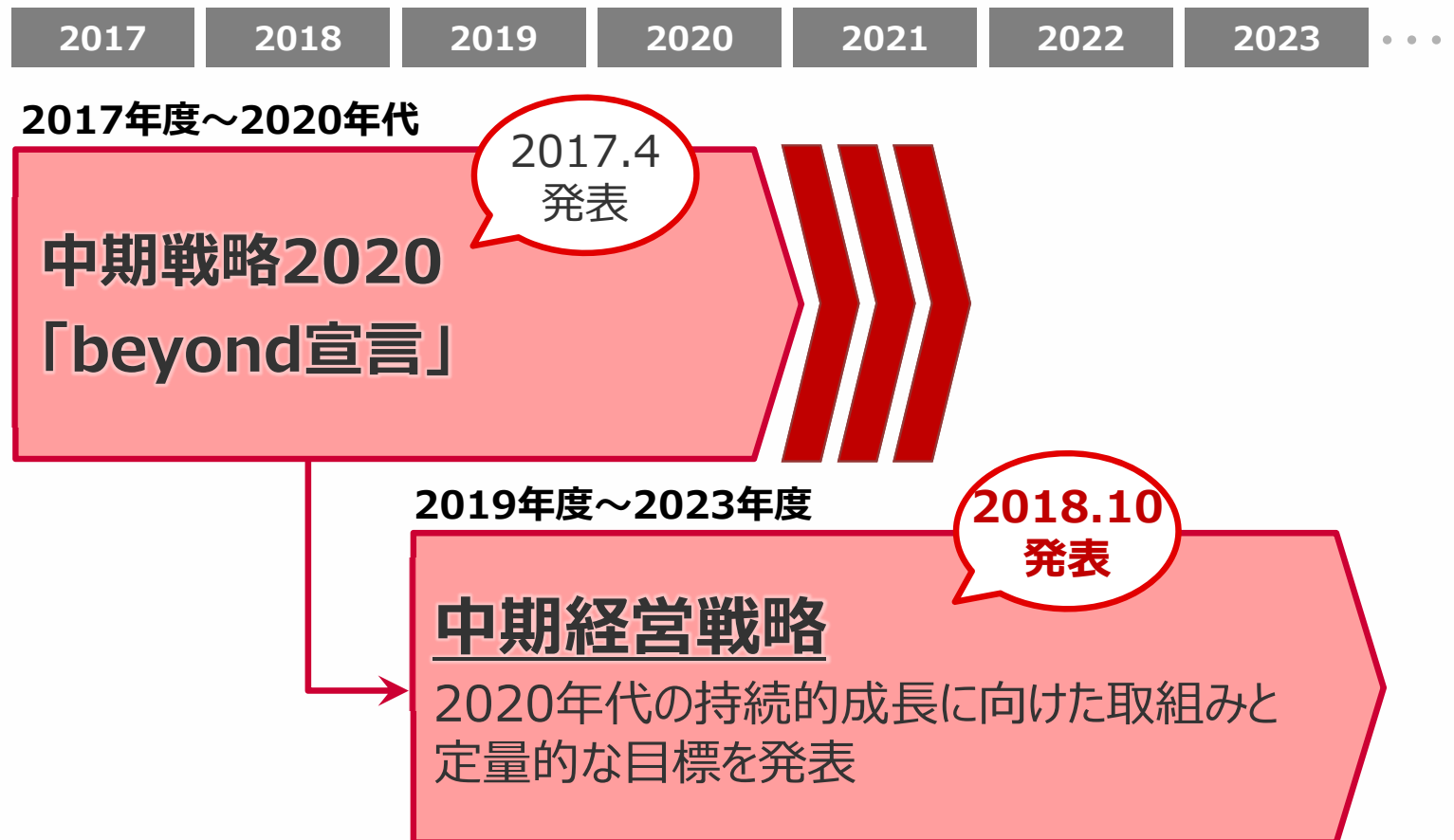


1. ドコモの概要
2. 中期経営戦略
3. 株主還元
4. ESGの取組み

中期経営戦略の位置づけ

「beyond宣言」に基づく 具体的戦略と定量的な目標を発表

中期経営戦略



beyond

～ 想いをつなげ 5Gでより豊かな未来へ ～

お客さまへの
価値・感動



お得・便利



楽しさ・驚き



満足・安心

5G

パートナーとの
価値・協創



産業への貢献



社会課題解決
地方創生



商流拡大





2020年代の持続的成長に向けて

会員を軸とした事業運営への変革 5Gの導入とビジネス創出

顧客基盤をベースとした収益機会創出

- 顧客基盤の拡大と+dの推進
- スマートライフビジネスの成長
- 法人ビジネスの成長

5Gによる成長

- 5Gネットワークの構築
- 5Gサービス・ソリューションの創出

お客さま還元の実施とお客さま接点の進化

- おトクでシンプルな料金
- 待ち時間・応対時間の短縮

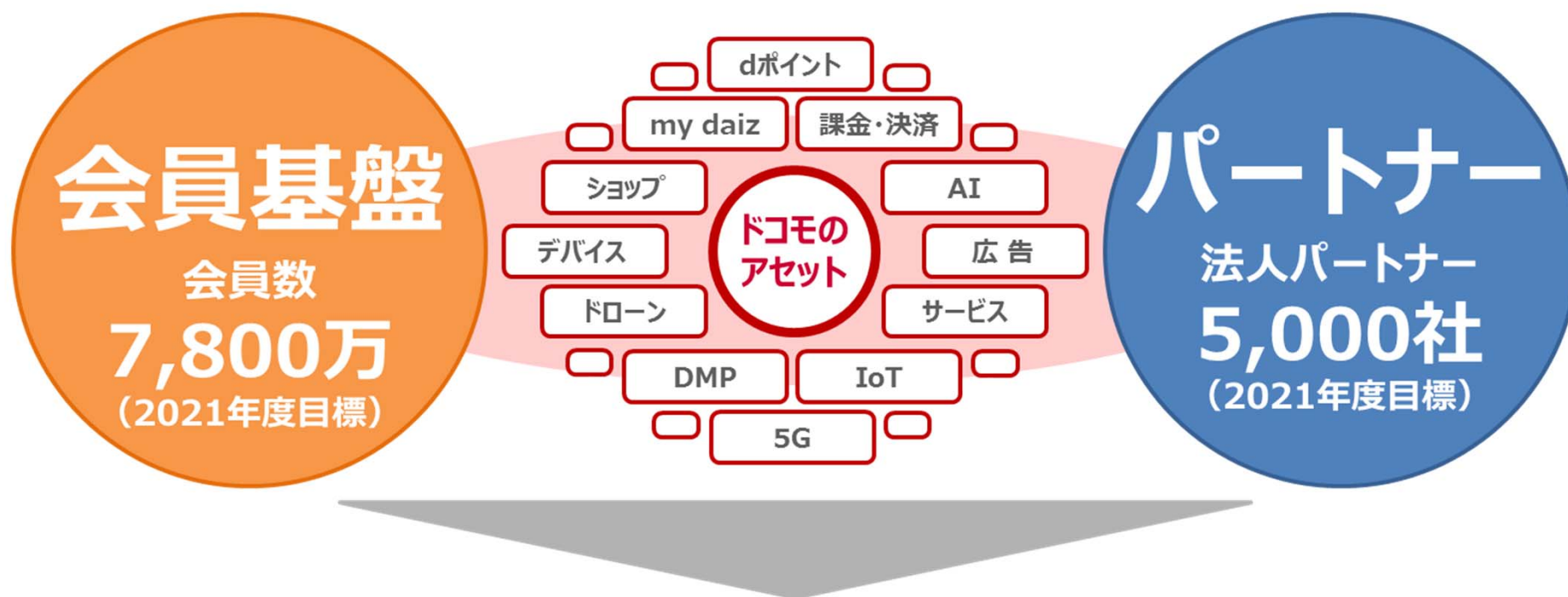
 **顧客基盤をベースとした収益機会創出**

 **5Gによる成長**

 **お客さま還元の実施とお客さま接点の進化**

+d の推進

お客さま・パートナーに新たな価値を提供
収益機会を創出する



新たな付加価値の創造

会員基盤を軸とした事業戦略



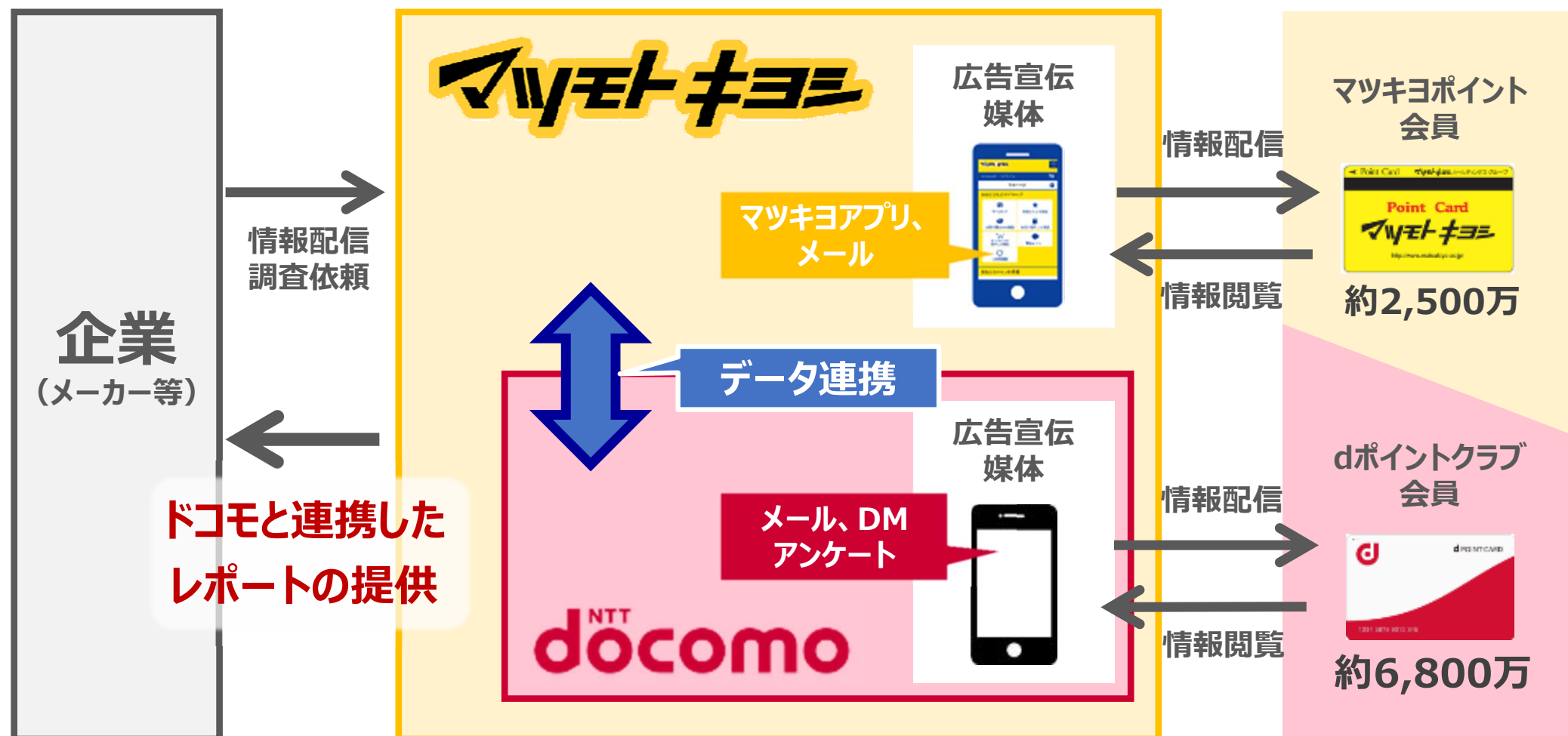
+d の進化

パートナーとの関係深化によるビジネスモデルの発展



データ連携による協創

両社の会員基盤や広告宣伝媒体を活用



宣言 4

産業創出

宣言 5

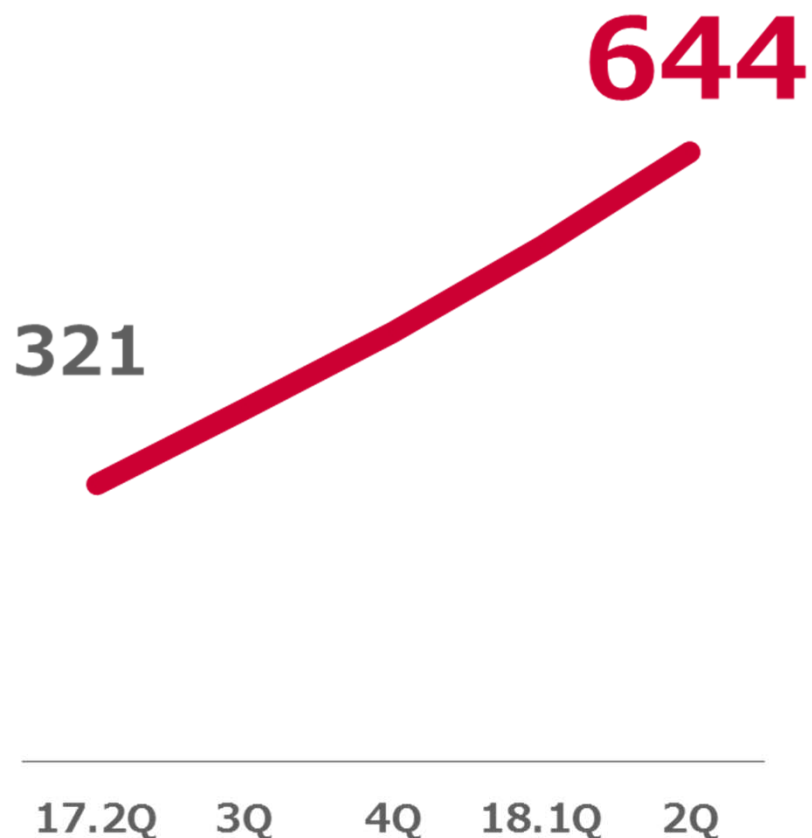
ソリューション
協創

宣言 6

パートナー
商流拡大

+dの推進

+dパートナー数 順調に拡大



「dポイント」取扱店舗拡大

9月発表



A D A S T R I A
—
Play fashion!



ICTを活用した
地域創生の推進に関する連携協定を締結

7月発表



国立大学法人
岩手大学

沖縄県他との連携による
ドコモ5GオープンラボOKINAWAの開設へ

7月発表



◆ +dパートナー数：ドコモのビジネスアセットの強みをプラスすることで新たな価値を協創したパートナー数

金融・決済事業の成長

決済を軸にエコシステムを拡大

決済・ポイント利用可能箇所 約90万 → **200万ヶ所** (2021年度目標)

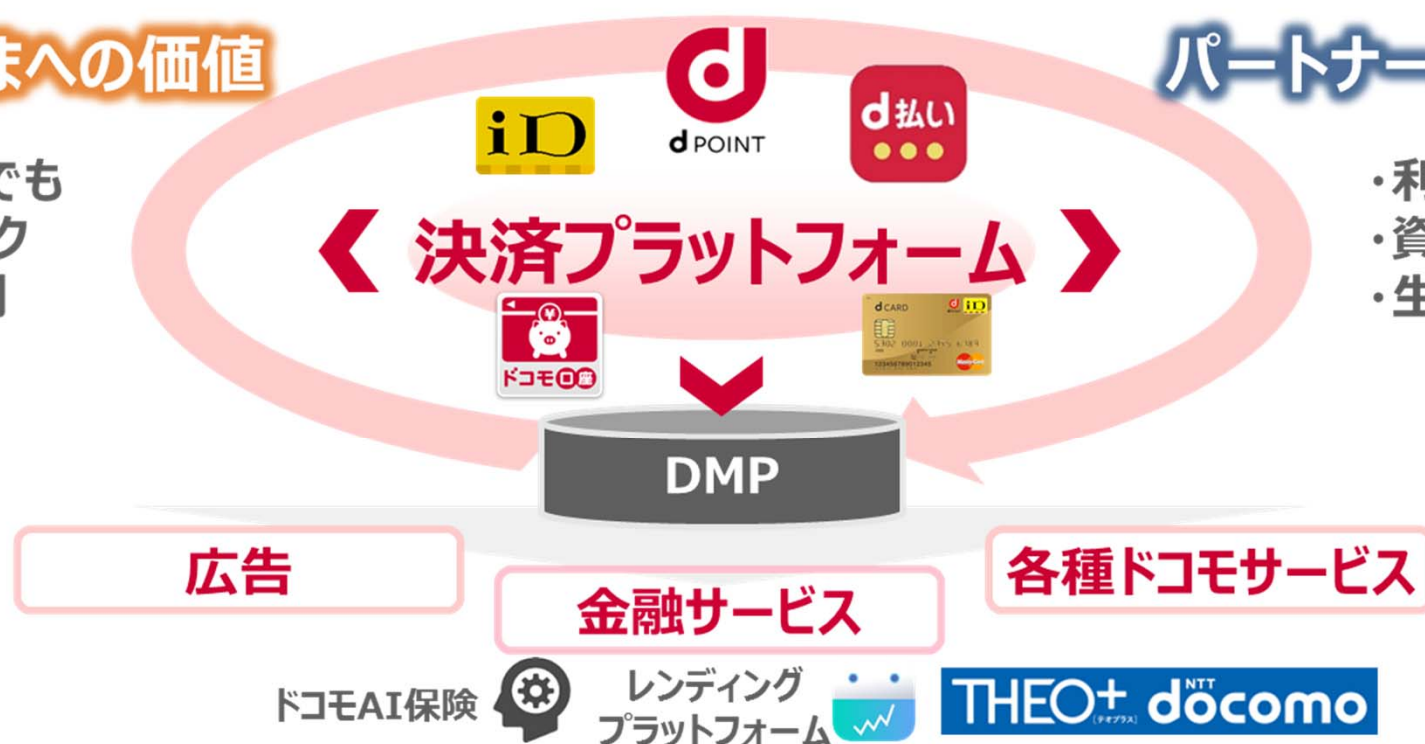
金融・決済取扱高 約3.2兆円 → **6兆円** (2021年度目標)

お客さまへの価値

- ・どこでも
- ・おトク
- ・便利

パートナーへの価値

- ・利用促進
- ・資金負担減
- ・生産性向上



宣言 4

産業創出

宣言 5

ソリューション
協創

宣言 6

パートナー
商流拡大

法人ビジネスの成長

新たなソリューションを創出・拡大
収益1,200億円へ (2021年度目標)

全国へ展開

社会課題を
ICTで解決



多様なパートナーとソリューション創出



HERE COMES
»5G
JAPAN 2020

»5G

DOCOMO 5G
Open Partner
Program

 **顧客基盤をベースとした収益機会創出**

 **5Gによる成長**

 **お客さま還元の実施とお客さま接点の進化**

5Gがめざす世界

高速・大容量

ピークレート
20Gbps 超*



AR/VR



4K/8K
ストリーミング



スタジアムソリューション



自動運転

5G



スマートシティ・スマートホーム



遠隔医療



農業ICT

低遅延

無線区間の伝送遅延
1ms 以下*

多数の端末との接続

同時接続数
10⁶ デバイス/km²*

* ネットワークの標準化にて議論される要求条件

宣言 2

スタイル革新

5Gの導入スケジュール

宣言 4

産業創出

宣言 5

ソリューション
協創

必要とされる場所に着実にエリアを構築

2018年度

2019年度

2020年度

202×年度

▲
ラグビーワールドカップ
2019™

▲
東京2020オリンピック
・パラリンピック競技大会

プレサービス
に向けた
NW構築・開発

プレサービス
(2019年9月～)

商用サービス
(2020年春～)

5Gインフラ構築等のため、**1兆円投資** (2019～2023年度累計)

◆ NTTドコモは、東京2020オリンピック・パラリンピック競技大会ゴールドパートナー（通信サービス）です

宣言 2

スタイル革新

5Gのエリア展開の考え方

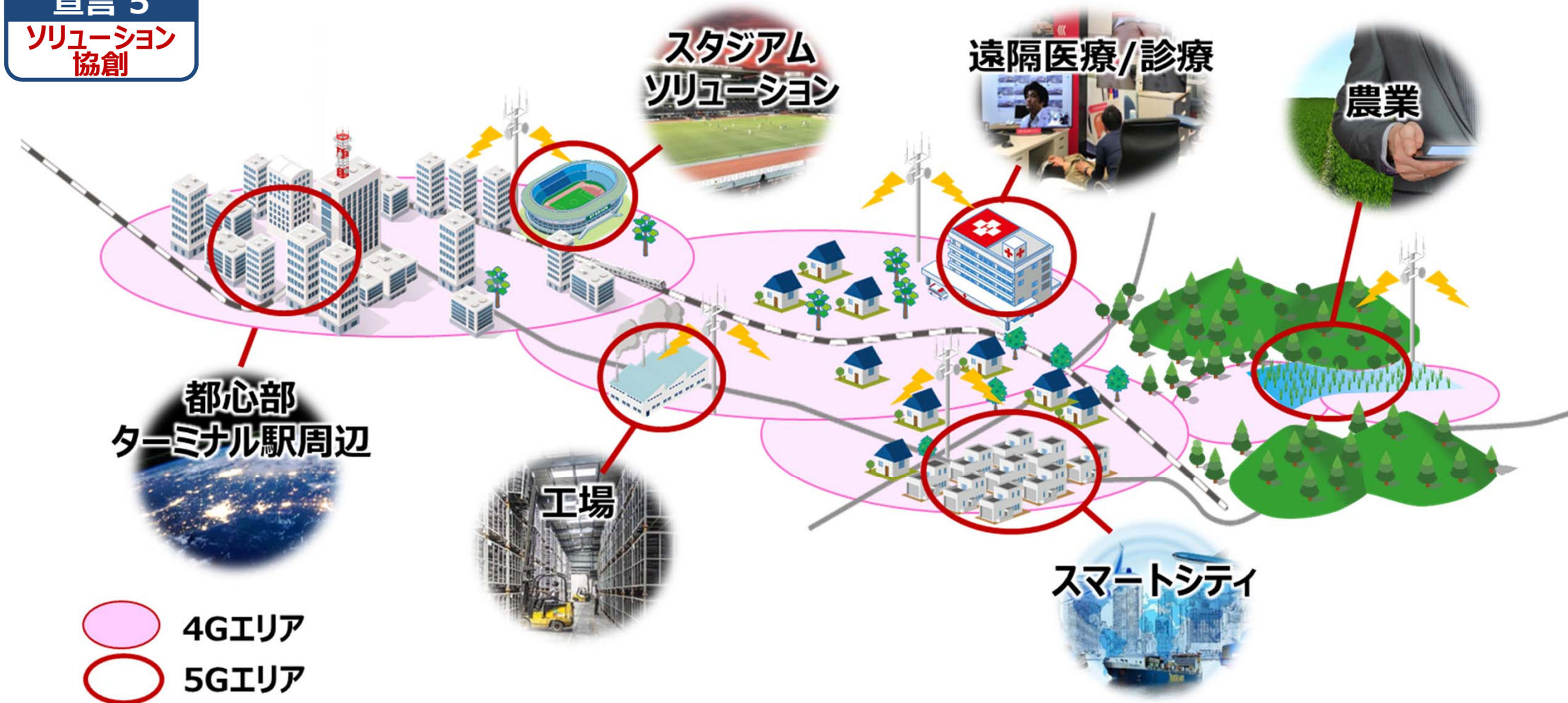
宣言 4

産業創出

宣言 5

ソリューション
協創

必要とされる場所に適切な機能で展開



宣言 2

スタイル革新

5Gサービス・ソリューション

宣言 4

産業創出

宣言 5

ソリューション
協創

5Gの本格導入に向け 幅広いパートナーと続々創出

新体感サービス



スタジアムソリューション

高臨場

HERE COMES

»5G

JAPAN 2020

インタラクティブ

社会課題解決・地方創生



遠隔医療



VR・AR・MR



新体感ライブ

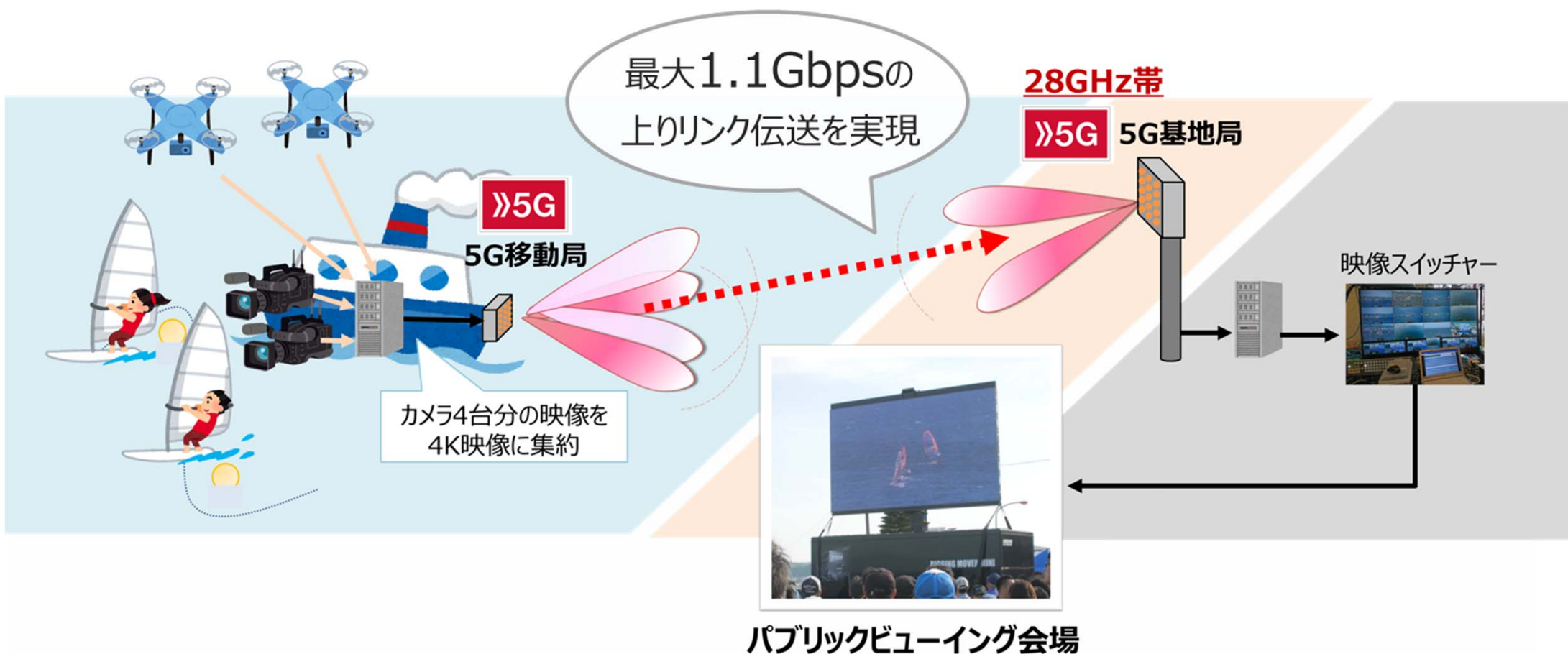


映像解析による 建設機械等の遠隔操作
異常検知
(防災・減災)



建設機械等の遠隔操作

ウィンドサーフィンW杯 パブリックビューイング会場でのライブ放映に成功



5Gを活用した建設機械の操作



コマツ様の建設機械を遠隔で操作



遠隔オペレータ

5G基地局

5G移動局



 **顧客基盤をベースとした収益機会創出**

 **5Gによる成長**

 **お客さま還元の実施とお客さま接点の進化**

はじめてのスマホをおトクな料金で



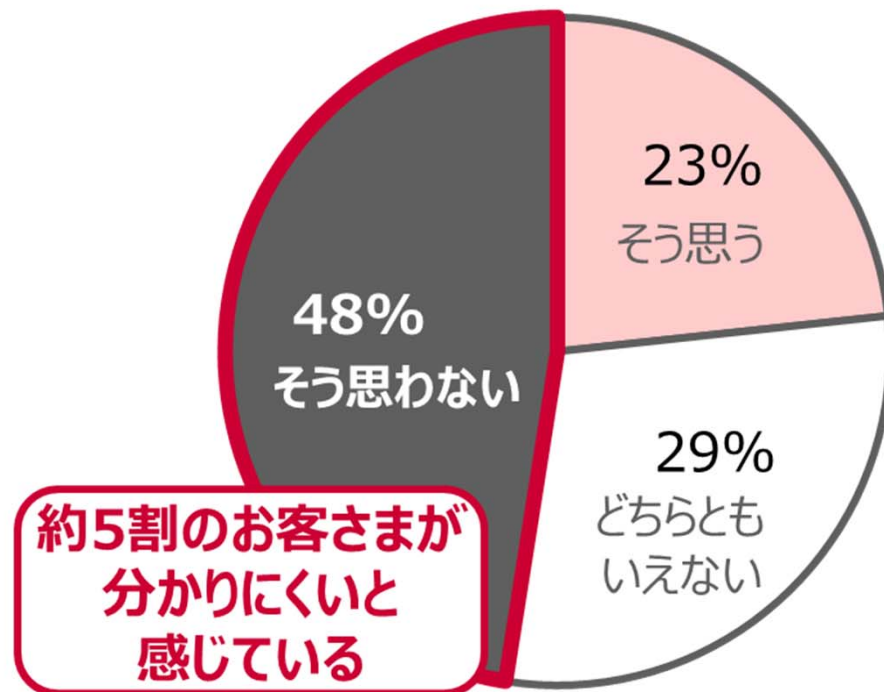
- ◆ 価格は全て税抜
- ◆ フィーチャーフォンご利用時の料金（タイプSSバリュー+ i モード+パケ・ホーダイ ダブル）
- ◆ スマートフォンご利用時の料金（シンプルプラン+spモード+ベーシックバック+ずっとドコモ割プラス(プラチナステージ)+docomo with+ウェルカムスマホ割）

おトクでシンプルな料金プランへ

お客さまの分かりやすさを追求

ドコモの料金プランについて

Q：料金プランが分かりやすい



お客さまの声

料金プランなど**もっとシンプル**にして欲しい。
分かりづらい。

料金プラン等の**仕組みが複雑**で、
ホームページ等を見ても**理解しきれない。**

料金プランなど、普段使っているだけでは、
よく分かりません。
利用者側には、**お得感が感じられない。**

◆ 料金に関するドコモ独自調査（調査時期：2018年6月、回答者数：6,618）

大胆な料金プランの見直し

**2019年度第1四半期に
発表・提供開始予定**

低廉な料金プラン

**2～4割程度
値下げ**



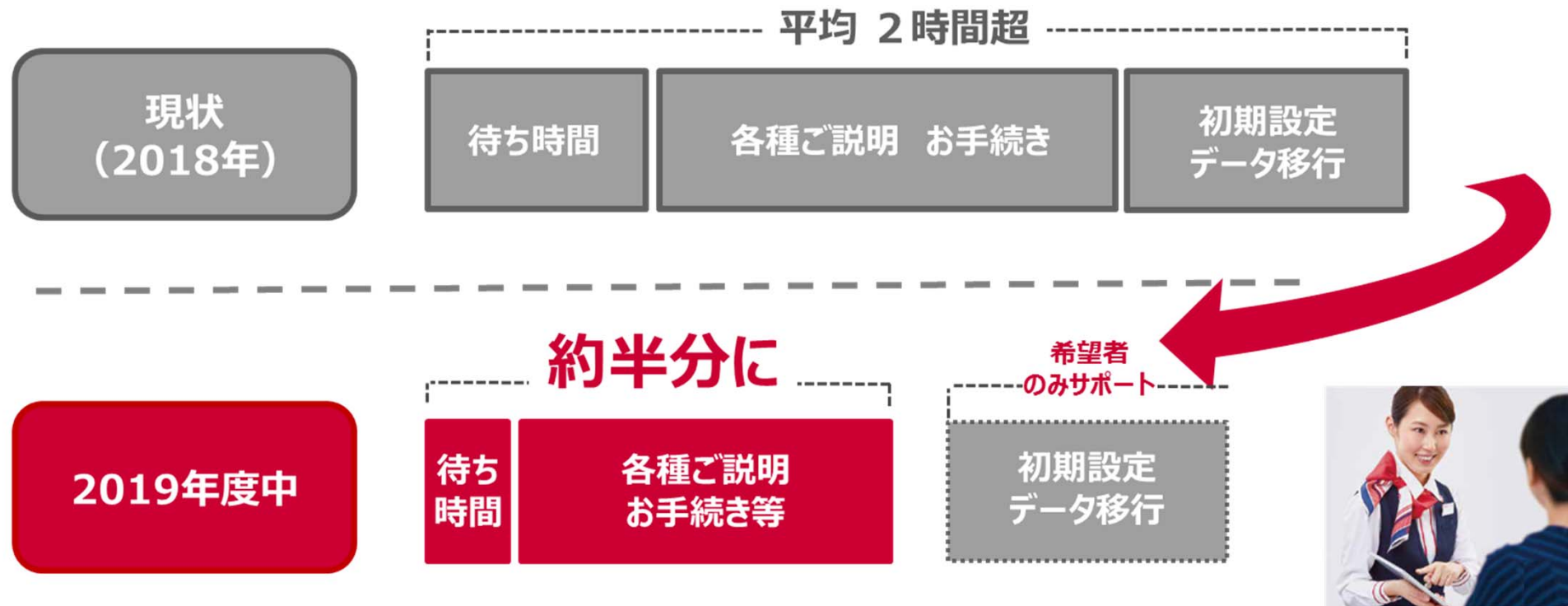
お客さま還元（1年あたり）

**最大
4,000億円
規模**

◆ お客さまのご利用状況によっては記載の値下げ水準とならない場合があります

お客さまの快適な体験のために

待ち時間・応対時間の短縮



短縮に向けた
取り組み

来店予約の拡大

説明方法の見直し

専門スタッフ配置
(初期設定・データ移行)

スマホ教室

WEB強化・マイクロマーケティングの推進・チャネル間連携

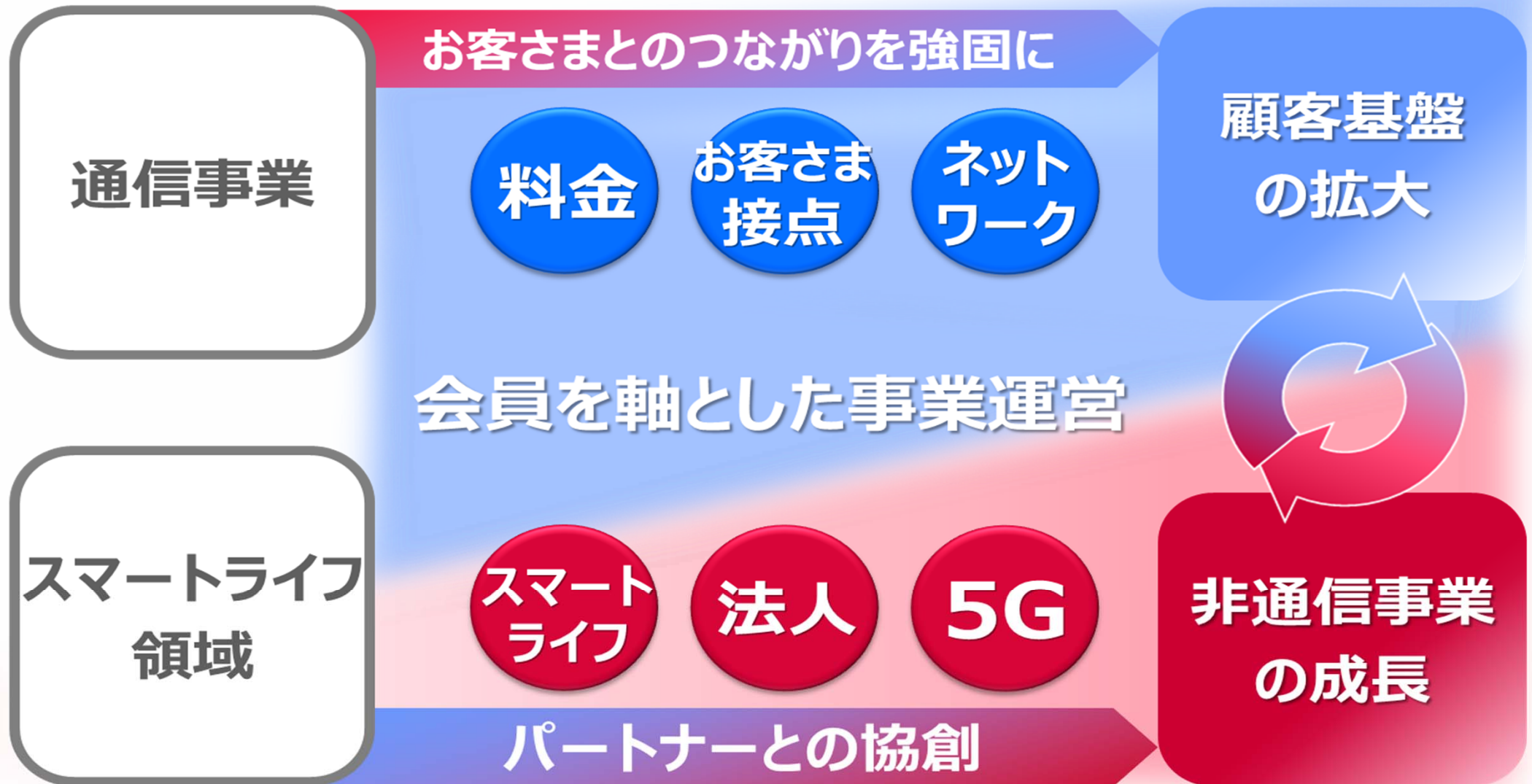
財務目標

お客さま還元・成長投資を実行



◆ 2023年度営業利益目標は2017年度水準

持続的成長に向けて



1. ドコモの概要
2. 中期経営戦略
3. 株主還元
4. ESGの取組み

株主還元の方針

継続的な増配と機動的な自己株式取得を加速

2018年度の株主還元

継続的な増配

1株あたりの年間配当予想は110円（従来予想どおり）
（昨年度比+10円の増配）

自己株式取得枠6,000億円を設定

株式種類：当社普通株式
取得金額：6,000億円(上限)
取得株数：2億6,000万株(上限)
取得期間：2018年11月1日～2019年3月31日
2018年11月6日 公開買付けの実施を発表
普通株式1株当たり 2,326円
実施期間 2018年11月7日～12月7日

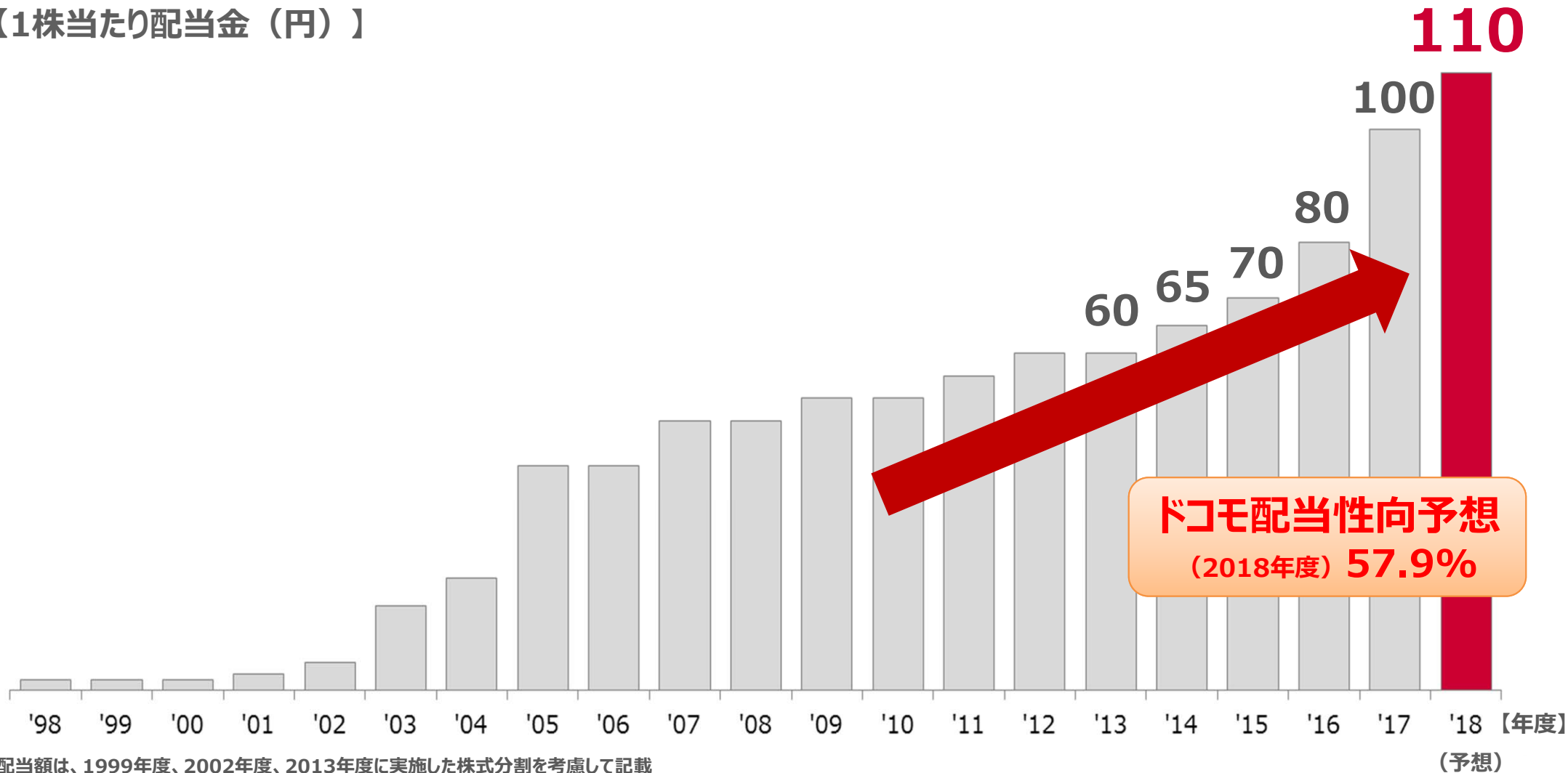
全ての自己株式を消却



配当推移

安定性・継続性を重視し、上場来安定的に増配

【1株当たり配当金（円）】



◆ 配当額は、1999年度、2002年度、2013年度に実施した株式分割を考慮して記載

(予想)

配当利回り

4.19%と高水準

ドコモの配当利回り^{*1}

4.19%

参考

- 平均配当利回り^{*2}
東証一部全銘柄 1.87%
- 個人向け国債（変動10年）^{*3}
適用利率 0.09%

^{*1} 2018年11月27日現在

^{*2} 出典：日本経済新聞 配当利回り予想 2018年11月27日朝刊

^{*3} 第104回国債（11月）

株主さま限定イベント

イベントを通じて株主さまとの対話を促進



ネットワークオペレーションセンター見学会



ドコモR&Dセンタ見学会

株主さまコミュニケーション

株主さまイベント 参加者募集!

株主さまイベントご好評につき、より多くの株主さまにご参加いただけるよう「ネットワークオペレーションセンター見学会」を2月に追加開催!

※ドコモ通信72号(2018夏号)にてご案内した株主さまイベントでは、ご応募多数の場合には長期保有の株主さまから順にご招待させていただきますので、今回ご案内の株主さまイベントにおきましては、抽選とさせていただきます。新たに株主となられたみなさまも奮ってご応募ください。

■概要

コース名	開催日/時間	開催場所	コース番号	定員
ネットワークオペレーションセンター見学会 ドコモのネットワークを24時間365日監視するセンターの中核へ潜入!	2019年2月13日(水) 10:00~12:00	東京(港区)	①	15名
	2019年2月13日(水) 15:00~17:00		②	15名
	2019年2月22日(金) 10:00~12:00	大阪(住之江区)	③	15名
	2019年2月22日(金) 15:00~17:00		④	15名

■応募方法

◎ 郵便はがき

◎ インターネット パソコン/タブレット/スマートフォン/ケータイ(iモード)
<https://www.enq-plus.com/enq/docomo/noc201902/>

■応募締切

◎ 2018年12月13日(木) ※当日消印有効

■参加費

◎ 無料 ※開催場所への往復交通費は各自でご負担をお願いします。

■お問い合わせ先

株式会社NTTドコモ IR部

◎ TEL: 03-5156-1377 受付時間 9:30~18:00(土・日・祝日を除く)

◎ E-mail: ir@nttdocomo.com

●郵便はがき

日本郵便株式会社
赤羽郵便局私書箱60号
NTTドコモ
株主さまイベント 係

■ご希望のコース番号
①、②、③、④
のいずれかひとつ
■郵便番号
■住所 郵便番号
■郵便局名
■氏名(ふりがなを記入願います)
■性別 ■年齢
■株主番号
(前回の配当金計算書の表上に記載がございます)
■お忘れさまの参加
(ご本人さま以外の方で)「あり」、「なし」



昨年度イベントの様子
はドコモ通信71号でご覧いただけます。



宛名面

裏面

みなさまからのご応募、お待ちしております!

- ご応募多数となった場合は抽選となります。当選者の発表は当選通知はがきの発送(2019年1月中旬予定)をもって代えさせていただきます。
- 当日は、当選者ご本人さまとお連れさま1名までご参加いただけます。
- 荒天など、諸般の事情により内容が変更または中止となる場合がございます。
- サイトアクセスに伴うパケット通信料はお客様のご負担となります。

1. ドコモの概要
2. 中期経営戦略
3. 株主還元
4. **ESGの取組み**

安定した通信ネットワーク

ネットワークの信頼性・安定性を確保

平素からの備え



防災訓練

災害時の早期復旧



災害対策
(大／中ゾーン基地局など)

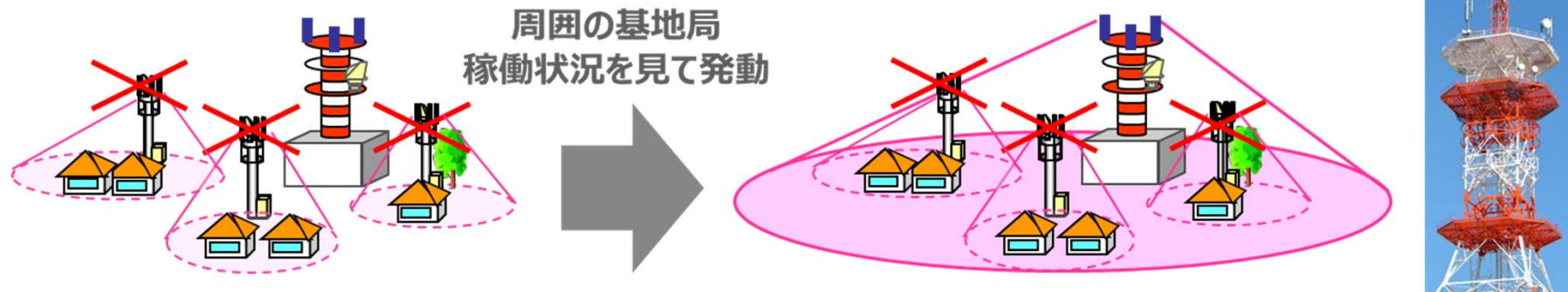


移動基地局車

台風21号及び北海道胆振東部地震における対応

サービス影響を最小限にすべく迅速に対応

大ゾーン基地局の初運用



釧路市内において広範囲の通信を回復

移動基地局車等の出動



充電・Wi-Fiサービスの提供



更なる災害対策

2年間で200億円規模の 災害対策を追加実施

広域・長時間停電 への備え

- ・ドコモショップへの蓄電池や太陽光発電システムの設置
- ・基地局、ビルの非常用電源強化

重要通信の確保・ 信頼性向上

- ・中ゾーン基地局の充実
- ・重要基地局の水害対策等による信頼性強化
- ・伝送路多ルート化の促進

通信サービスの 早期復旧

- ・非常用基地局の増配備（可搬衛星設備等）
- ・衛星回線帯域の拡大

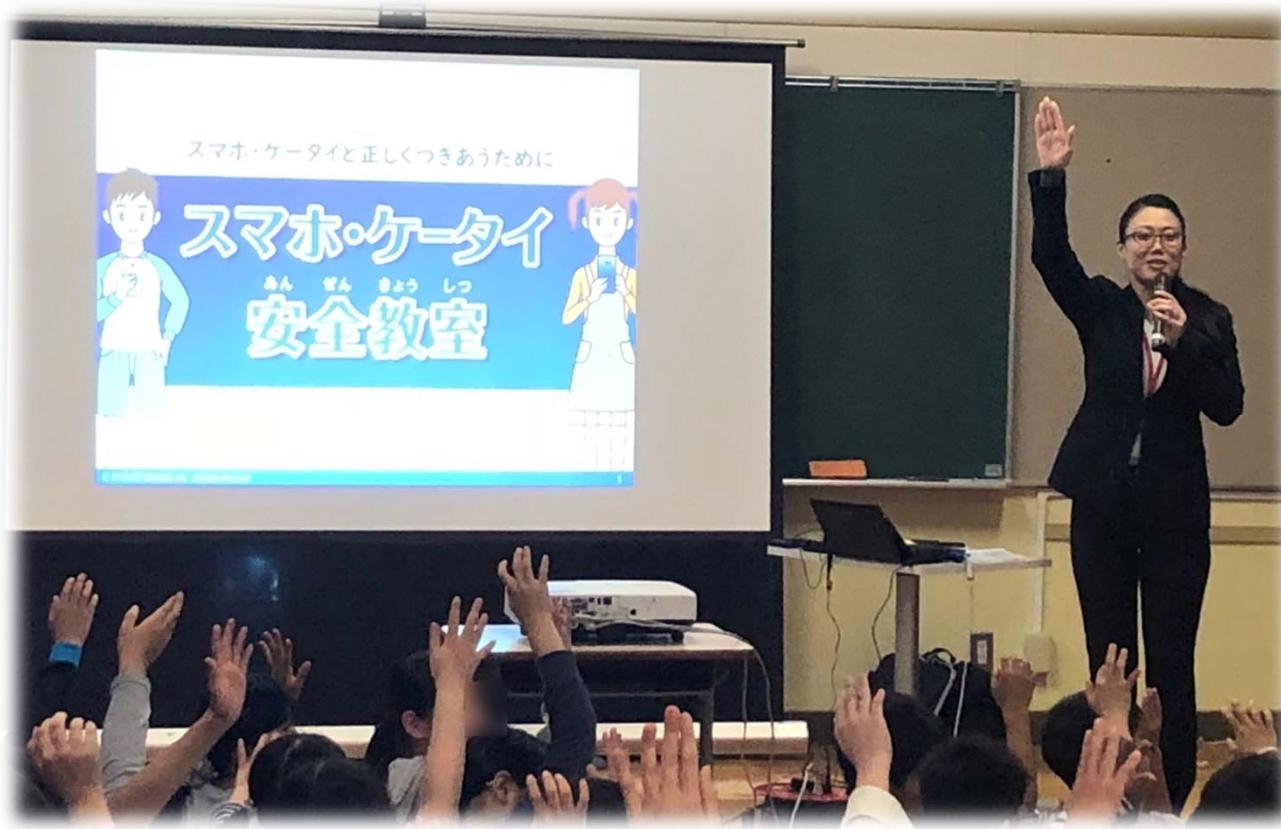
被災地支援強化

- ・復旧エリアマップの高度化
- ・貸し出しスマホ・タブレットの増配備

◆ 災害対策は2018年度、2019年度の設備投資及び費用の合計

スマホ・ケータイ安全教室

主に小学校高学年や中高生などを対象に開催
累計開催数約76,100回、受講者数約1,170万人*



トラブルを
未然に防ぐ

ルール・マナー
を身につける

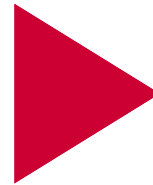
* 累計実績は2004年7月から2018年10月末時点

◆ 「スマホ・ケータイ安全教室」の詳細については、ドコモのホームページを参照 (<https://www.nttdocomo.co.jp/corporate/csr/safety/educational/index.html>)

投資家の皆さまへ

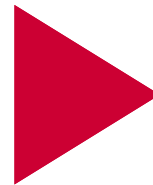
ドコモをめざす姿

お客さまサービスの向上
社会的課題の解決
安定した通信ネットワーク



社会への貢献

持続的な成長
健全な財務体質



株主還元の加速
配当 + 自己株式の取得

**株主の皆さまに長く愛される
会社をめざす**

いつか、あたりまえになることを。



用語集

■ MVNO

携帯電話などの無線通信インフラを他社から借り受けて、独自ブランドとしてサービスを提供している事業者。

■ DMP

データを管理・分析する基盤。

■ IoT

「モノのインターネット」とも呼ばれる。世の中に存在するすべてのモノに通信機能を持たせるという概念。

■ AI

人工知能。

■ CRM

顧客の購入履歴、趣味・嗜好、対応履歴などの情報を一括して管理し、企業の営業戦略に活用すること。

■ エコシステム

特定の業界全体の収益構造を表す単語。一社ではなく複数の企業が協調し、収益構造を高めることをめざす。

■ モビリティ

情報通信機器などを移動中や外出先で普段と変わらず利用できること、また、自動車や公共交通などの文脈で、人の移動手段、乗り物、交通などの意味でも用いられる。

■ Fintech（フィンテック）

フィンテックは、金融（Finance）と技術（Technology）を組み合わせた造語。AIなどの最新技術を活用した決済・送金、投資、保険などの金融サービスのこと。

■ インタラクティブ

「相互に作用する」という意味で、一方通行ではなく、双方向にやり取りができること。

■ VR

コンピューターによって作り出された人工の環境を現実の環境にて知覚させる技術のこと。

■ AR

人が知覚する現実の環境をコンピューターにより拡張する技術およびコンピューターにより拡張された現実の環境のこと。

■ MR

ARをさらに発展させたのがMRという技術。現実の環境と仮想の環境をより密接に融合させバーチャルな世界をより現実に行き届けることができること。

予想の前提条件その他の関連する事項

本資料に記載されている、将来に関する記述(業績予想を含む)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かったりする可能性があります。また、その原因となる潜在的リスクや不確定要因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、実際の業績等は様々な要因により予想と大きく異なる可能性があります。それらの潜在的リスクや不確定要因については、当社が公表している最新の有価証券報告書及び四半期報告書をご参照ください。

本資料に記載されている会社名、製品名などは該当する各社の商標又は登録商標です。

IRメールニュース

ドコモのIR関連の最新情報を
メールでお届けします（購読料無料）

報道発表

IRイベント情報

IRサイト更新情報

● ご登録はこちらから：



パソコン・タブレット・スマートフォンから

<https://www.nttdocomo.co.jp/corporate/ir/mailnews/index.html>



ドコモ ケータイ（iモード）から

<http://i.nttdocomo.co.jp/ir/mail/index.html>



統合報告書

財務・非財務情報の両面を含めた
「統合報告書2018」を発行しました。



パソコン・タブレット・スマートフォン
からの閲覧のみとなります。

<https://www.nttdocomo.co.jp/corporate/ir/library/annual/>



- ◆ ドコモIRメールニュースの内容につきましては、万全を期してはありますが、掲載された情報の誤り、データのダウンロード等によって生じた障害等に関しまして当社は一切責任を負うものではありません。また、当社は予告なしにドコモIRメールニュースの運営を中断または中止することがあります。あらかじめご了承ください
- ◆ ご登録いただいた内容は、ドコモIRメールニュース配信以外の目的では使用いたしません。また、無断で第三者に情報を提供することはありません