

ドコモ 通信

DOCOMO TSUSHIN

株主・個人投資家のみなさまとの
コミュニケーションマガジン

vol. **73** | 2018
冬号

みんなを、
ドまんなかに。

WITH YOUR STORY 

NTT
docomo

証券コード:9437

2018年9月より
新CM「星プロ」シリーズ
がスタート!



こちらから特設サイトを
ご覧ください。



Web版ドコモ通信をリニューアル。詳細・最新情報を配信中

ドコモ通信 IR



2020年代の持続的成長に向けた中期経営戦略の基本方針 「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」に舵を切る

上期決算概況について

2018年度の上期決算は、営業収益が対前年同期比4.1%増の2兆3,895億円、営業利益が9.0%増の6,105億円となり増収増益を達成しました。当社株主に帰属する四半期利益は3.8%増の4,071億円となりました。

通信事業は「docomo with」の対象端末拡大や新料金プラン「ベーシックシェアパック・ベーシックパック」の導入などによる積極的なお客さま還元を継続しつつも、ドコモ光契約数の増加や販売関連収支の改善により、営業利益は7.2%増の5,245億円となりました。

スマートライフ領域は、金融・決済サービスなどの順調な拡大により、営業利益は21.9%増の860億円となりました。

コスト効率化は、上期で740億円の効率化を実施し、年間目標1,200億円の達成に向けて着実に進捗しています。いずれも計画どおりの業績であり、年間業績予想9,900億円に対して順調な進捗となっています。

代表取締役社長 **吉澤和弘**



5Gプレサービスへの取組み加速と災害対策の充実

2020年春商用サービス開始予定の5Gについて、来年9月にはプレサービスの提供をめざして今年度から順次準備を進めています。そのためネットワークの開発や構築をさらに加速するため、今年度100億円の追加投資を予定しています。

また、今年度発生した台風21号および北海道胆振東部地震においても、これまでの取組みを活かし、迅速に災害対応を行いました。北海道では釧路市内において大ゾーン基地局を初めて運用することで広範囲の通信を回復し、また、被災地への移動基地局車の出勤、充電・Wi-Fiサービスの提供なども行いサービス影響を最小限にすべく迅速に対応しました。

5Gプレサービスに向けた取組みの加速と、災害対策のさらなる充実により、今年度の設備投資を200億円追加し5,900億円へと見直しました。

中期経営戦略について

2017年4月に発表した「beyond宣言」の実行をより加速し、2020年代の持続的な成長を実現するために、「会員を軸とした事業運営への変革」と「5Gの導入とビジネス創出」を基本方針とする中期経営戦略を発表しました。そのなかで骨子となるのは『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』の3点です。(詳細は「特集」(P6～)で紹介)

お客さま還元では、料金プランが「複雑でわかりにくい」というお客さまの声を真摯に受け止め、シンプルでわかりやすい料金プランに大胆な見直しを行います。

さらに、この料金プランの導入にあわせて、2～4割程度ご利用料金を低廉化させ*、1年あたり最大4,000億円規模となるお客さま還元を実行いたします。料金プランについては2019年度第1四半期の発表・提供開始を予定しております。このお客さま還元を来年度実行した場合は減益となる見込みとなり、株主のみなさまにはご心配をおかけするかもしれません。しかし、お客さまにおトクを実感していただき、ドコモを長くお使いいただくことで、顧客基盤をさらに強固なものとしていくためにはこうしたお客さま還元は必須であります。この顧客基盤を土台とし、スマートライフビジネス、法人ビジネス、5Gビジネスの成長を実現し、2021年度に営業収益5兆円、2023年度に営業利益9,900億円(2017年度水準)への回復をめざします。

株主還元について

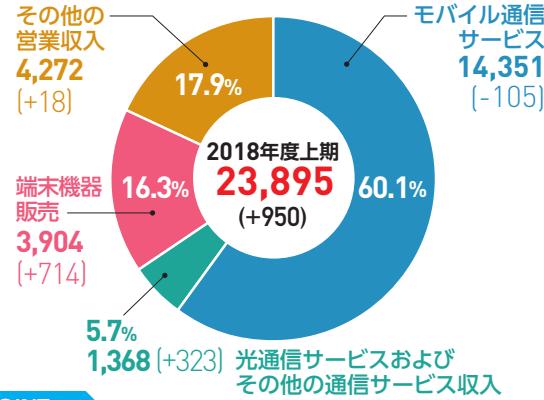
ドコモは本年10月に株式上場20周年を迎えることができました。株主さまをはじめとしたステークホルダーのみなさまのご支援、ご愛顧の賜物と改めてお礼申し上げます。みなさまのご期待に応えるべく、株主還元については、10月に過去最大規模となる6,000億円の自己株式取得枠を設定するとともに、自己株式の消却方針の見直しを行い、今後は保有するすべての自己株式の消却を検討していきます。

中期経営戦略を実行することで持続的な成長を果たし、継続的な増配と機動的な自己株式取得による株主還元をさらに加速してまいります。

*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。

営業収益の内訳(単位:億円)

[]内は前年同期比



POINT

光通信サービス収入の増加、端末機器販売の単金の増加などにより増収。

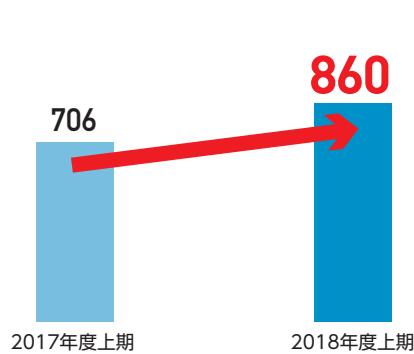
セグメント別の業績(単位:億円)

| | | 2017年度 上期(1) | 2018年度 上期(2) | 増減 (2)-(1) |
|-----------|------|-----------------|-----------------|---------------|
| 通信事業 | 営業収益 | 18,696 | 19,608 | +912 |
| | 営業利益 | 4,894 | 5,245 | +352 |
| スマートライフ事業 | 営業収益 | 2,220 | 2,227 | +7 |
| | 営業利益 | 312 | 371 | +59 |
| その他の事業 | 営業収益 | 2,138 | 2,181 | +43 |
| | 営業利益 | 394 | 489 | +95 |

POINT

すべてのセグメント(通信事業、スマートライフ事業、その他の事業)で増収増益。

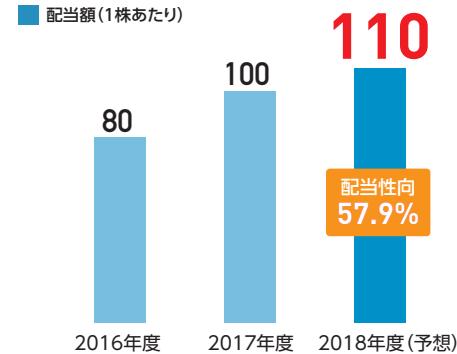
スマートライフ領域 営業利益(単位:億円)



POINT

年間業績予想1,400億円の達成に向け、着実に進捗。

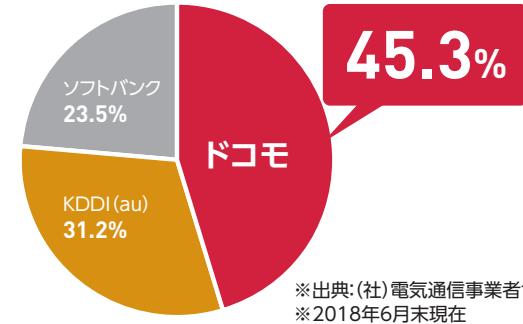
配当額と配当性向(単位:円)



POINT

2017年度は一株あたり100円を実施。2018年度はさらに10円増配し、一株あたり110円予想。

マーケットシェア

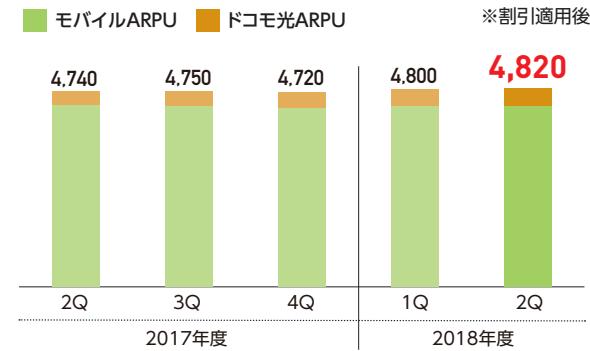


※出典:(社)電気通信事業者協会
※2018年6月末現在

POINT

マーケットシェアは、引き続き業界トップの45.3%。

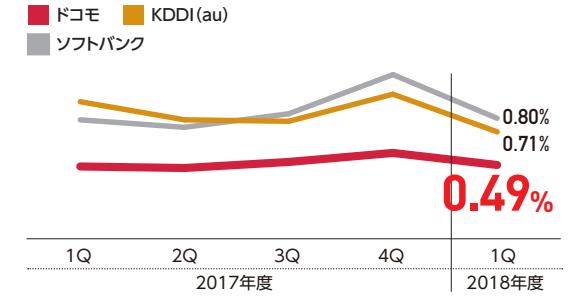
ARPU(1利用者当たり月間平均収入)(単位:円)



POINT

ドコモ光契約数の増加などにより、総合ARPUは前年同期比80円の増加。

ハンドセット解約率

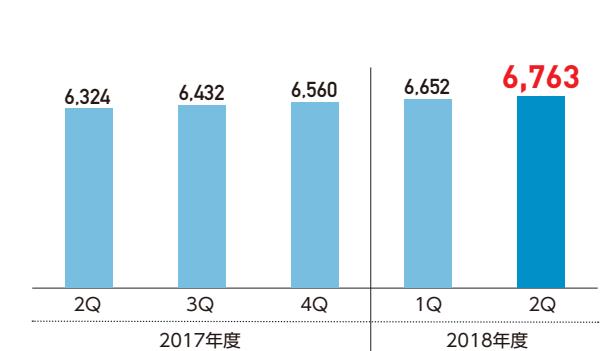


※各社発表数値による
※ドコモは、スマートフォンやフィーチャーフォンなどにかかる「基本プラン(データプラン、デバイスプラス除く)」「Xi/FOMA総合プラン」および「タイプリミット/バリュー/タイプリミット」の解約率

POINT

2018年度第1四半期のハンドセット解約率は前年同期比+0.01ポイントとなっているものの、引き続き低水準で推移。

「dポイントクラブ」会員数(単位:万会員)



POINT

「会員」を軸とした顧客基盤の拡大に取り組み、dポイントクラブ会員数は約6,763万。着実に増加。

Q 新サービス、新商品について教えてください。

A 今回も、みなさまの期待を上回る、驚き・感動を提供すべく新しいサービス・商品をご用意しました。

新サービス 「ドコモ レンディングプラットフォーム」

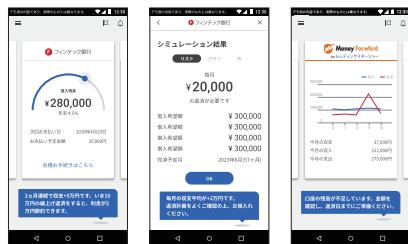
本サービスは金融機関がドコモのご契約者向けに新たな融資サービスを提供できるようになるプラットフォーム^{*}です。このプラットフォームの特長は、3つです。ドコモご契約者のご利用状況などから信用スコアを算出し、金融機関の審査に活用する「ドコモスコアリング」、融資サービスご利用のお客さま向けの専用アプリ「レンディングマネージャー」、そしてドコモの電子ウォレットサービス「ドコモ口座」などさまざまなドコモサービスとの連携です。「レンディングマネージャー」からは、借入から返済までの手続きができることに加え、お客さまごとの家計と借入状況を可視化し、最適な返済計画をアドバイスします。

^{*}プラットフォームとは、特定の活動を行うために必要なインフラ(基盤やシステムなど)のこと。

●詳しくはWebサイトでご確認ください



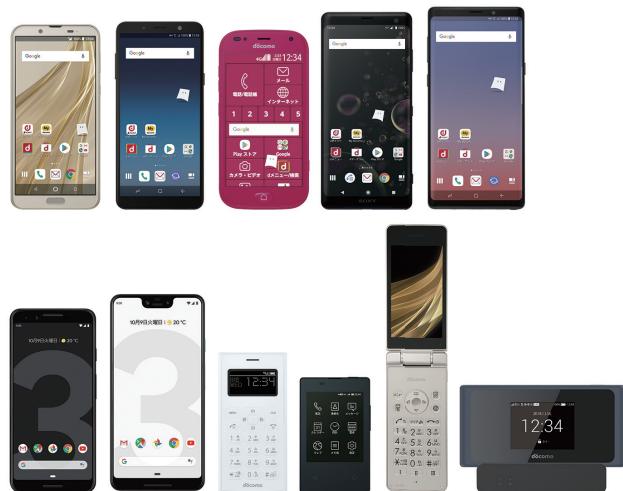
アプリ「レンディングマネージャー」画面イメージ



新商品 2018-2019冬春 新商品11機種ラインナップ

新商品ラインナップとして、スマートフォン5機種、ドコモケータイ2機種、ワンナンバーサービス対応製品1機種、データ通信製品1機種の全9機種を開発しました。これにより新商品は、Googleが提供する「Google Pixel 3」「Google Pixel 3 XL」を含め合計11機種のラインナップとなります。ワンナンバーサービスとは、1つの電話番号を2台で共有できるサービスです。たとえば、スマートフォンを親機、「ワンナンバーフォン」を子機と設定することで、スマートフォンを自宅に置いたまま、軽くて小さい「ワンナンバーフォン」だけをもって外出するといったご利用が可能です。

●詳しくはWebサイトでご確認ください



中期経営戦略 2020年代の 持続的成長に向けて

ドコモは、中期経営戦略として、「beyond宣言」の実現に向けた取組みと中期目標を発表しました。その基本方針は、「会員を軸とした事業運営への変革」と「5Gの導入とビジネス創出」で、「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」の3点に取り組みます。特集では、その取組みと中期オペレーション指標を解説します。

顧客基盤をベースとした収益機会創出

ドコモでは、dポイント会員と法人パートナーの拡大に注力することで、会員数7,800万、法人パートナー数5,000社をめざします。そして、その会員基盤と法人パートナーをドコモのアセットで結びつけることで、新しい価値を提供し、スマートライフビジネスと法人ビジネスなどの収益機会を創出します。

スマートライフビジネスにおける金融・決済事業では、これまでのdカードやdポイントに加え、今後はd払いやドコモ口座などを含めた決済基盤全体のエコシステム^{*1}を進化、拡大させることで、事業成長を実現します。そのために、dポイントやd払い、iDを利用できる場所を約90万から200万か所へ拡大させ、お客さまの利便性を向上させることで、取扱高6兆円をめざします。

法人ビジネスでは、お客さま、法人営業、研究開発部門が三位一体で連携した小規模チーム「トップガン」と「5Gオープンパートナープログラム^{**2}」などの取組みにより、ソリューションを創出し、社会課題の解決をめざします。これらの取組みにより、2017年度比約2倍である法人ソリューション収益1,200億円をめざします。



^{*1} 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している。

^{**2} 5Gオープンパートナープログラム: ドコモがパートナーとなった企業・団体に対し、5Gの技術や仕様に関する情報の提供や5Gのデモ環境と試験環境を利用可能な、ドコモ5GオープンラボTMの提供、パートナー間の意見交換を行う5Gパートナーワークショップの場を提供するもの。

5Gによる成長

新体感サービス



スタジアムソリューション



VR※3・AR※4・MR※5



新体感ライブ

高臨場

HERE COMES
»5G
JAPAN 2020

インタラクティブ※6

社会課題解決・地方創生



遠隔医療



映像解析による
異常検知
(防災・減災)



建設機械等の
遠隔操作

5Gネットワークを構築するため、2019年度から2023年度まで累計1兆円を投資し、2019年9月のプレサービス開始、2020年春の商用サービス開始を予定しています。5Gを利用したサービス・ソリューションでは、一般のお客さま向けに、スタジアムソリューションやVR※3・AR※4・MR※5などの新体感サービス提供、法人向けには、幅広いパートナーと防災や遠隔医療などに取り組み、社会や産業の発展に貢献します。

スタジアムソリューションでは、スタジアム内外の観戦者が、マルチアングル映像や選手データの閲覧など、より高度な観戦をできるようにし、スポーツの新しい観戦

スタイルを提供します。

防災分野では、市街地や施設内に設置された高精細カメラと5G・AIを組み合わせることで、リアルタイムに災害や事故などの発生を自動検知し、近くの警備員などに知らせることを可能とします。そして、遠隔医療では、移動診療車での遠隔医療実験として、医師が乗車する次世代移動診断車から、高精細診断映像を5Gでリアルタイムに総合病院へ伝送し、総合病院から診療アドバイスを得ることができるようになることで、医療格差の解決に貢献します。

お客さま接点の進化

ドコモショップでのお客さまの待ち時間・応対時間は、サンプル調査の結果、平均2時間超となっています。ドコモでは、その対策として料金プランのシンプル化、来店予約の拡大、説明方法の見直しなどに取り組みます。来店予約は、予約枠を拡大した店舗を2018年度中に全国300店舗、2019年度中に1,000店舗まで拡大する予定です。また、Web強化などにも取り組み、2019年度中には、現在の待ち時間・応対時間を約半分にします。

中期オペレーション指標のまとめ

顧客基盤をベースとした収益機会創出(2021年度)

| | |
|-----------------|---------|
| ● dポイントクラブ会員数 | 7,800万 |
| ● 法人パートナー数 | 5,000社 |
| ● 決済・ポイント利用可能箇所 | 200万か所 |
| ● 金融・決済取扱高 | 6兆円 |
| ● 法人ソリューション収益 | 1,200億円 |

5Gによる成長

| | |
|--------------------------------|-----|
| ● 5Gインフラ構築等投資額(2019から2023年度累計) | 1兆円 |
|--------------------------------|-----|

お客さま接点の進化

| | |
|-------------|------------------|
| ● 待ち時間+応対時間 | 現状の約半分に(2019年度中) |
|-------------|------------------|

※3 VR(バーチャルリアリティ): 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。

※4 AR(拡張現実): 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。

※5 MR(複合現実): ARをさらに発展させたものが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と感じることができること。

※6 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。

100万
ダウンロード
突破!

QRコード・バーコードでスマホ決済 「d払い」でスマートライフを

IT技術を活用した新しい金融・決済サービスによるキャッシュレス化に注目が集まっています。近年では、中国を中心にQRコード・バーコード決済が爆発的に普及。諸外国と比較してキャッシュレス化が遅れている日本では、国をあげて推進しています。

ドコモは、1999年より毎月の携帯電話料金との合算でお支払いができるキャリア決済を開始。それ以降、おサイフケータイ、後払い電子マネー iD、クレジットカードのdカードなどの金融・決済事業を先駆的に展開してきました。中期戦略2020「beyond宣言」のなかでは、ライフスタイル革新のチャレンジのひとつに「お客さまに寄り添った新しい金融・決済サービス」を掲げています。2018年4月に誕生した「d払い」は、QRコード・バーコードを活用して、お店で簡単にお支払いができる新しいサービス。

今まで培ったキャリア決済などのノウハウとスマホの手軽さを組み合わせているため、クレジットカードの使用を不安視するお客さまにも安心して使っていただけます。

お支払いによってdポイントがたまる・使えることもd払いの大きな魅力。加盟店も現金流通が減ることで、セキュリティ面や作業効率のメリットが得られます。

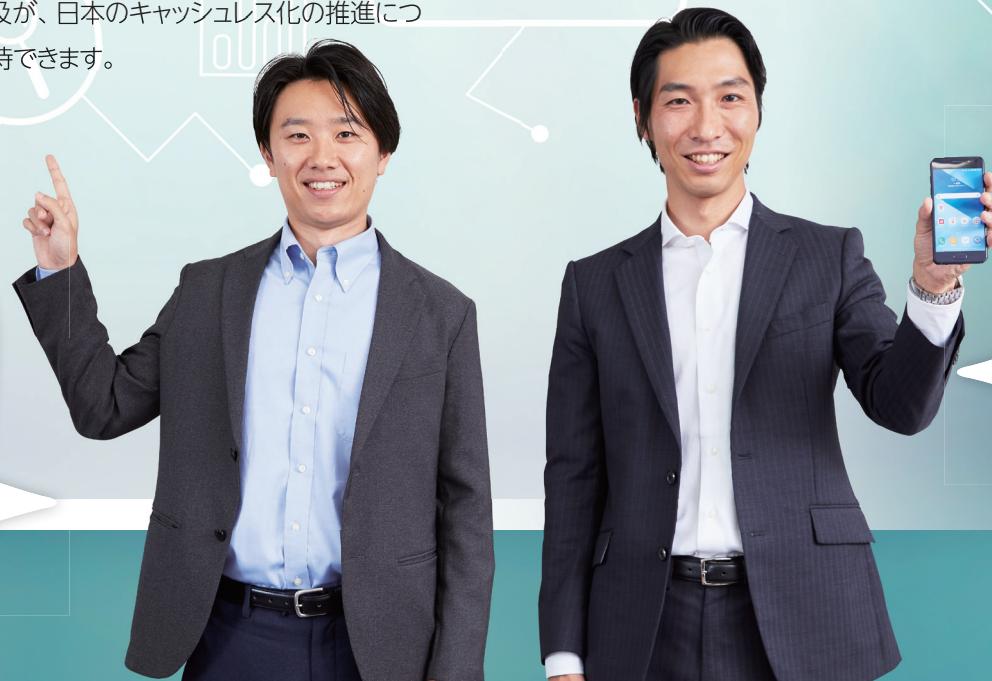
d払いは、今までおサイフケータイ、iD、dカードをご利用いただけなかったお客さま、クレジットカードのご登録を面倒に思われていたお客さまには最適なサービスです。d払いの普及が、日本のキャッシュレス化の推進につながることも期待できます。

2018年4月に提供開始したd払い用アプリは、すでに100万ダウンロードを突破。今後は10万店舗でご利用ができるサービスをめざしています。日々のお買い物をスマートに。あなたのキャッシュレス化をd払いから始めてみませんか？

「d払い」と「dポイント」両方に加盟しているお店でd払いを利用すると、dポイントがダブルでもらえます！コンビニやドラッグストアなど、生活のなかの小さなお買い物は、スマホがあればOK。d払いは、スマートで効率的なライフスタイルを可能にします。



NTTドコモ プラットフォームビジネス推進部
ペイメントビジネス担当 半田 武



かんたん・便利なスマホ決済 スマホに表示されたバーコードを読み取るだけでお支払いが完了します。

初回起動 > STEP 01 起動 > STEP 02 お支払い > STEP 03 完了

ドコモ携帯をご利用の方はd払いアプリをダウンロードすることで、かんたんに利用を開始できます。



ドコモのスマートフォンをご利用のお客さまは、4ケタのパスワードを入力すればすぐに利用できます。

d払いアプリを起動し、QRコード/バーコードを表示



dポイントご利用の場合はここにチェック

d払い加盟店のPOSレジ・タブレット等で読み取り



お支払い完了後は、決済画面が表示され、レシートメールが送付されます



決済完了画面 レシートメール

●d払いについて

https://service.smt.docomo.ne.jp/keitai_payment/



d払いのアプリにはキャンペーンなどお得な情報が随時アップされています。また、利用限度額も確認できるので、おサイフ管理にも最適。携帯電話事業者ならではの新しい決済サービスを、ぜひ1度体験してください！ ドコモの本気をご理解いただけるはずですよ。



NTTドコモ プラットフォームビジネス推進部
ペイメントビジネス担当 主査 八代 正俊

社長日記

しゃちょうにっき

被災・復旧の 教訓を踏まえ、 着実に次への備えを



各支店で被災状況を把握し、復旧に取組む

各地で発生した自然災害において被災された方々に心よりお見舞い申し上げますとともに、みなさまの安全と一刻も早い復興を心よりお祈り申し上げます。

自然災害が相次ぎ、各地で甚大な被害が発生しています。ドコモのネットワークも被災しましたが、災害発生時でも通信を確保し続けるという「ドコモの使命」にかける思い・実行力により、全社一丸となって早期にエリア回復を実現しました。

また、自ら被災地を視察するなかで、自然の脅威を改めて痛感するとともに、さらなる災害対策を早急に講じる決意をしました。新たな対策としては、全国のドコモショップに蓄電池を今年度中に配備し、停電時においても無料充電サービスを提供できる体制を整えます。また、太陽光発電システムについても順次導入を進めていきます。

今回の教訓を踏まえ、従来進めてきた災害対策の有効性をしっかりと検証し、次への備えを着実に推進していきます。

いぶり
北海道胆振東部
平成30年北海道胆振東部地震



まび
●岡山県倉敷市真備町
岡山県倉敷市真備町(平成30年7月豪雨)

●愛媛県大洲市
愛媛県大洲市(平成30年7月豪雨)

北海道胆振東部



基地局の被災状況、移動基地局車でのエリア救済状況などをヘリで上空から視察。さらなる災害対策のための指示を出しました。

岡山県倉敷市真備町



町内の「NTT 真備交換所」を視察。設備が水没し、複数の基地局でサービス中断故障が発生しましたが、被災後5日でエリア回復を実現しました。
(左から2番目が視察をする吉澤社長)

愛媛県大洲市



設備の水没によりサービス中断に至った基地局を視察。現地へ赴いて被災当時の状況を把握し、復旧までの取り組みを確認しました。
(右から2番目が視察をする吉澤社長)



ドコモ通信 Web版を リニューアル します!

ドコモは株主さまとのコミュニケーションを
一層進めてまいります。

※画面写真はイメージです。

- ✔ タイムリーな情報提供
- ✔ さらに見やすく、読みやすい内容に
- ✔ 紙面より充実したコンテンツの掲載

IRメールニュースに登録すると更新情報をお知らせ!

主な報道発表資料、IRイベント情報、株主・投資家サイト更新情報などのご案内をお届けします。
※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。

購読無料

●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>

[IRメール配信の登録・停止]ページ



●ドコモ ケータイ(iモード)から

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

[IRメール配信の登録・停止]ページ



※内容につきましては、万全を期してはおりますが、掲載された情報の誤り、データのダウンロードなどによって生じた障害など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。

※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ございません。

ドコモの企業価値を
お伝えする「統合報告書」
を2018年9月28日に
公開。

～2020年のさらにその先を見据えて～と題した「社長対談」から、身近なテーマであるお客さま満足度向上まで、ドコモの持続的成長に向けた幅広い取組みをご理解いただける内容となっております。
ぜひウェブサイトよりご覧ください。



社長対談



お客さま満足の向上



QRコードから
ご覧ください

※本ドコモ通信に掲載されている会社名、商品名、施設名などは該当する各社の商標または登録商標です。
※本ドコモ通信から許可なく転記、複写することを固く禁じます。



この冊子は
植物油インキで
印刷しています。



見やすい
ユニバーサルデザインフォントを
採用しています。

株式会社NTTドコモ