

ドコモ
通信

DOCOMO TSUSHIN

株主・個人投資家の皆さまとの
コミュニケーションマガジンvol. **64** | 2015
夏号

いつか、あたりまえになることを。

ドコモは、いま、あたらしいことに挑んでいます。

それは、生活にかかわるあらゆるモノやコトをつないで、

いままでになかった快適や感動をかなえていくこと。

私たちは、これを「スマートイノベーション」と呼んでいます。

安心や安全、健康、学び、そして暮らしの中のさまざまな楽しみまで。

一人ひとりの、いわば「生きる」とつながって、最適な情報と一歩先の喜びを提供する。

それを実現するさまざまなビジネスの革新を支える。

さらに、社会課題の解決を導くあらたな仕組みづくりにも、かかわっていきます。

ドコモは、これまでもあたらしいことに挑んできました。

ただ、私たちが生み出したものは、そのときあたらしいだけでなく、

気がつくと、日本中のみんながふつうに使いこなすものになっていました。

「スマートイノベーション」がかなえるライフスタイルも、

きっといつか、スタンダードになる。そう信じています。

ドコモがめざすのは、あたらしいことが、みんなのあたりまえになる日。

その日に向かって、私たちは、すべてに取り組んでいきます。





中期的な営業利益の成長に向けて、2015年度は「結果にこだわる年」と位置づけ、事業運営にあたります。

株主の皆さまには日ごろより格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。当社2014年度の業績につきましてご報告申し上げます。

代表取締役社長 加藤 薫

2014年度決算ハイライト

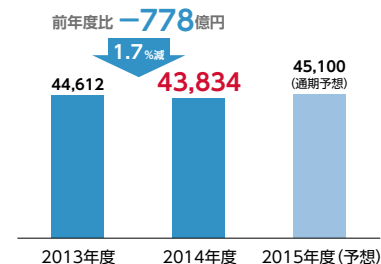
営業収益は4兆3,834億円で前年度比778億円の減収、営業利益は6,391億円で前年度比1,801億円の減益となりました。

営業収益は、端末機器販売収入やスマートライフ領域^{※1}からの収入を主とするその他の営業収入がそれぞれ321億円、1,069億円増加したものの、「月々サポート^{※2}」による割引影響の拡大や新料金プラン「カケホーダイ&パケあえる」の減収影響が先行したことにより、通信サービス収入が2,168億円減少しました。営業費用は、コスト効率化を推進したものの、端末機器原価などの増加により、1,023億円増の3兆7,443億円となりました。

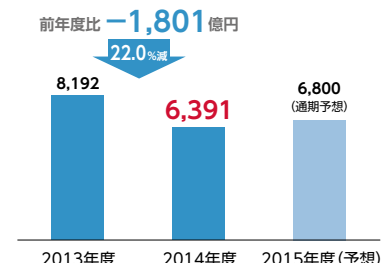
当社に帰属する当期純利益については、前期に比べ546億円減の4,101億円となりました。

株主還元については、1株当たりの配当金を当初予想の60円から65円へ増配すると共に、4,730億円の自己株式取得を実施しました。

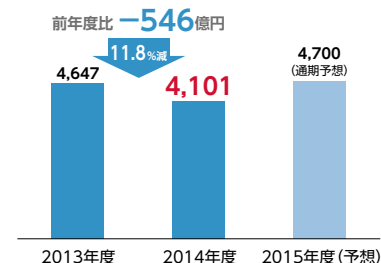
営業収益(単位:億円)



営業利益(単位:億円)



当社に帰属する当期純利益(単位:億円)



Point

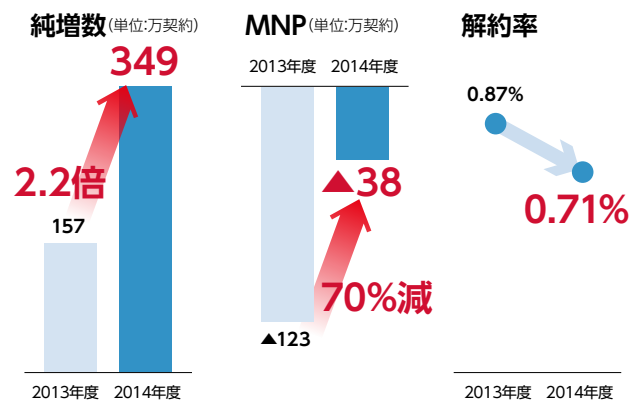
- 営業収益4兆3,834億円・営業利益6,391億円
- iPhone・新料金プラン・ドコモ光が揃い、オペレーション数値が大幅に改善
- dマーケットの力強い成長が継続するなどスマートライフ領域収入が順調に拡大

2014年度の事業運営結果について

当年度は、新料金プランやドコモ光の導入により、純増数やMNP、解約率などのオペレーション数値は大幅に改善し、成長軌道の礎を確立した1年となりました。

dマーケットをはじめとしたスマートライフ領域の収入も順調に拡大しました。LTEネットワークについては、PREMIUM 4G^{※3}のサービス開始など、高速化とエリア拡大を推進すると共に、設備投資の効率化も実現しました。また、コスト効率化についても、計画を上回る結果を残しました。

オペレーション数値の改善状況



2015年度の事業運営について

通信事業においては、新料金プランやドコモ光の加入促進、上位プラン(データMパック・Lパック・シェアパック)への移行促進により、増収をめざします。スマートライフ領域においては、dマーケットの取り組みを加速すると共に「ホーム」領域へのサービス拡大を推進します。加えて、法人営業の強化や、B2B2C^{※4}ビジネスの拡大をめざします。また、ネットワークにおいては、CA(キャリア アプリゲーション)^{※5}技術などにより300Mbpsまで高速化を図ると共に、コスト効率化も徹底的に推し進めます。

2015年度は「成長に向け結果にこだわる年」と位置づけ、これらの取り組みにより、6,800億円の営業利益目標の達成をめざします。

2015年度 業績予想(単位:億円)

営業収益	45,100
営業費用	38,300
営業利益	6,800
当社に帰属する当期純利益	4,700

WEB 決算の詳細についてはWEB版の【決算情報】をご覧ください

※1 スマートライフ領域: 「スマートライフ事業」と「その他の事業」を合わせた領域の呼称であり、通信事業の周辺分野を収益源としている。
 ※2 月々サポート: お客さまが購入された端末機種に応じたサポート金額を、毎月のご利用料金から割引引くサービス。

※3 PREMIUM 4G: LTEをさらに高度化した無線通信方式LTE-Advancedのブランド名称。
 ※4 B2B2C: 顧客企業の消費者向け事業の一部になっているようなものや、企業と消費者の取引を仲介・媒介するような事業などをさした概念。
 ※5 CA (キャリア アプリゲーション): 複数の周波数帯を束ねて通信速度を向上させる技術。

Q1 「2015夏モデル」の概要について教えてください。

A1 ドコモスマートフォン8機種・タブレット2機種、ドコモ ケータイ2機種の合計12機種をご用意しました。

夏モデルの4つの特長について紹介します。

【主な特長】

① LTE-Advanced [PREMIUM 4G]に対応

スマートフォン・タブレット7機種が対応し、38都道府県128都市*で受信時最大225Mbpsの高速通信サービスをご利用いただけます。

* 2015年4月30日時点

② 生体認証機能の搭載

虹彩認証機能を搭載した1機種*と指紋認証機能を搭載した3機種を提供します。画面ロックの解除はもちろん、ドコモのサービスへのログイン・決済に生体認証が対応しています。

* 2015年5月13日現在、スマートフォンにおいては世界初(富士通株式会社調べ)


③ カメラ機能の充実

スマートフォン・タブレット全機種において、画素数の向上や広角化、自分撮りに便利な機能の追加など、カメラの性能が向上しています。

④ 「ドコモ ケータイ」2機種の提供

従来のドコモ ケータイと同じFOMAの料金プランで、スマートフォン向けサイトやPC向けサイトを閲覧でき、また無料通話・メールアプリ[LINe]もご利用いただけます。



 夏モデルについて詳細はWEBサイトをご確認ください。

Q2 「ドコモ光」の進捗状況について教えてください。

A2 堅調な立ち上がり。今後もさらに利便性を高めていきます。

2015年3月に提供開始した「ドコモ光」は1 ヶ月で23万件のお申し込みをいただいております。一方で、多くのお申し込みをいただいた結果、一部のお客さまの開通に遅れが生じているため、早期解消に取り組んでいきます。また、お申し

込みから開通までの期間短縮を図っていきます。

導入による効果としては、新料金プラン[パケットパック]の上位プラン(データMパック・Lパック・シェアパック)への移行や新規回線の獲得、家族単位でのご利用の促進などが見られ、結果として純増数や解約率の改善といった収益基盤の強化につながっているという手応えを感じています。今後はドコモ光とモバイル回線を合わせた使い勝手の良

Q3 シニア層向けに実施しているキャンペーンについて教えてください。




A3 「シニアはじめてスマホ割*1」と「かんたんスマホ講座*2」によって、シニアの方にも快適にスマートフォンをご利用いただけるようサポートします。

ドコモでは、60歳以上でフィーチャーフォン※1をご利用のお客さまが新たにスマートフォンへ機種変更された場合、最大2年間毎月の基本料金を1,520円割引する「シニアはじめてスマホ割」と「かんたんスマホ講座」1回分を無料でご利用いただける「はじめてスマホ」キャンペーンを2015年4月

*1 適用条件など詳しくはこちら。https://www.nttdocomo.co.jp/ → キャンペーン・イベント情報
 *2 かんたんスマホ講座について詳しくはこちら。https://www.nttdocomo.co.jp/ → お客様サポート → プレミアクラブ → プレミアクラブ 安心サポート → あんしん遠隔サポート → かんたんスマホ講座
 ※1 フィーチャーフォン:従来のドコモ ケータイ

いサービスや、お客さまの「お困りごと」を解決するサポートサービスを充実させるなど「ドコモ光」の魅力さをさらに高めていきたいと考えています。

ドコモ光導入によるプラス効果

-  **ドコモ光の2割が上位プランへ移行**
-  **ドコモ光の3割が携帯電話を新規契約**
-  **ドコモ光の6割が光シェアパックを選択**

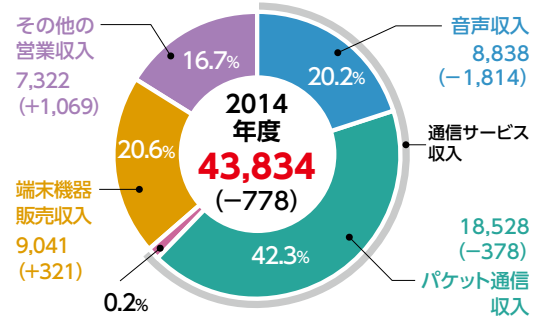
24日から6月30日まで実施しています。「かんたんスマホ講座」は「シニアはじめてスマホ割」をお申し込みいただいたお客さまが専門のオペレーターのサポートによって、遠隔でスマートフォンやタブレットの画面を共有し、ご自宅にいながらにしてスマートフォンの使い方を学ぶことができるサービスです。

スマートフォンの料金面や操作方法に不安をお持ちのお客さまでも安心・安全で快適にスマートフォンをご利用いただけるようドコモはサポートしていきます。

はじめてスマホ割 適用でシェアパックの子回線の場合、
 「シニアはじめてスマホ割」
月額1,980円～スマホが持てます!
 初回の1講座を通常1,800円 → **0円で提供!**
 「かんたんスマホ講座」

営業収益の内訳 (単位:億円)

()内は前年同期比



Point

端末機器販売収入およびその他の営業収入は増加したものの、新料金プランや「月々サポート」の減収影響などによる通信サービス収入の減少が大きく、前年比減収。

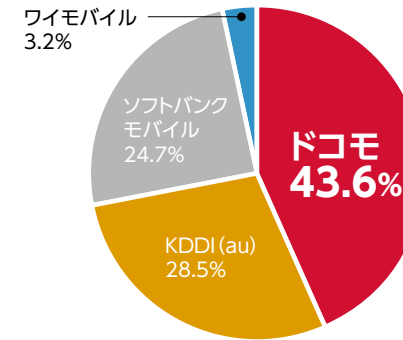
セグメント別収益・利益 (単位:億円)

		2013年度 (1)	2014年度 (2)	増減 (2)-(1)
通信事業	営業収益	38,273	36,546	-1,728
	営業利益	8,127	6,361	-1,767
スマートライフ事業	営業収益	3,568	4,370	+802
	営業利益	118	-39	-157
その他の事業	営業収益	3,022	3,198	+176
	営業利益	-53	69	+122

Point

スマートライフ事業の営業損失は株式会社mmbilに係る事業資産の減損損失を302億円計上したことによるもの。この影響を除いた営業利益は263億円。

マーケットシェア

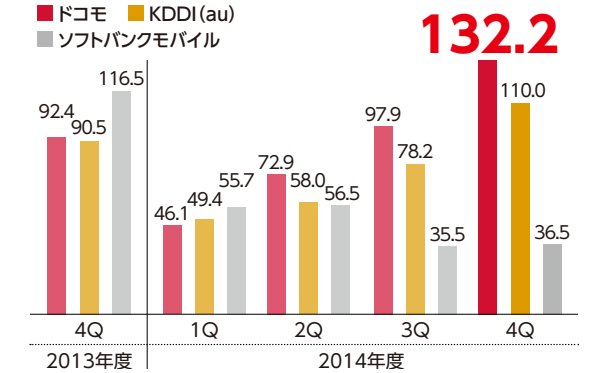


出典:各社発表をもとに当社が算出
2015年3月末現在

Point

厳しい競争環境により前年度末比0.2ポイント減少したが、新料金プランやドコモ光などによる純増数の改善によりシェア拡大を目指す。

純増数 (単位:万契約)

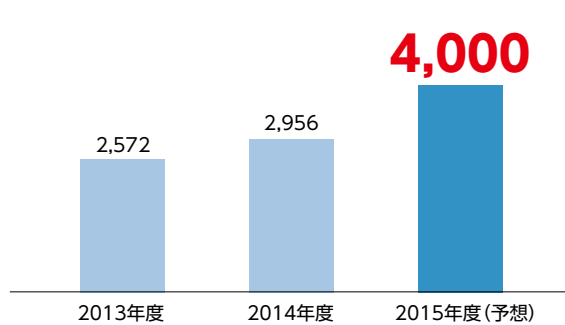


Point

新料金プランによるご家族単位でのご利用の促進や、割引施策による若者層の取り込みなどにより順調に推移。

決算情報

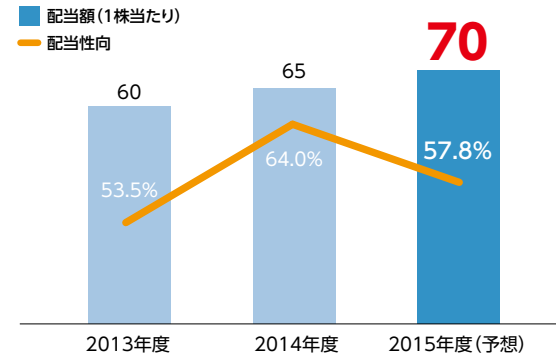
フリー・キャッシュ・フロー (単位:億円)



Point

2014年度は営業利益の減少があったものの、運転資本の改善や設備投資の効率化により前年比384億円増、計画比1,356億円増。2015年度は割賦債権の回収額の増加などにより、4,000億円となる見込み。

配当額と配当性向 (単位:円)



Point

2014年度期末配当にて、当初予定から5円の増配を実施。2015年度についてはさらに5円増配し、一株当たり70円とする予定。

総合ARPU (1契約当たりの月間収入) (単位:円)

● 2014年度4Q (1月～3月)

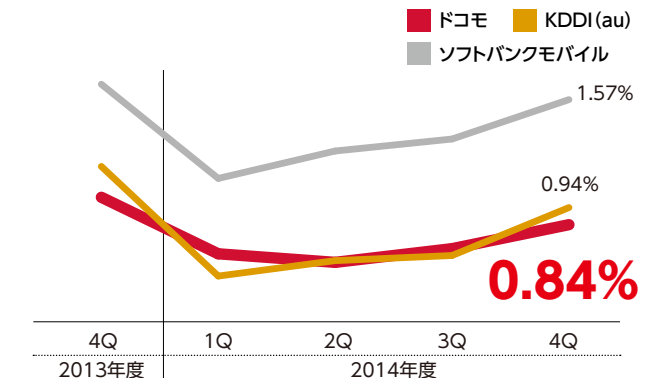
ドコモ	4,340 (-120)
KDDI (au)	4,520 (+10)
ソフトバンクモバイル	4,130 (-210)

※各社割引適用後
※()内は前年同期比
※ソフトバンクモバイルにワイモバイルは含まず

Point

新料金プランの減収傾向が底打ちし、総合ARPUが前四半期比で横ばい。

解約率 (単位:%)



Point

新料金プランの効果などにより、前年同期比で大幅に改善。

「社会価値の協創」を通じた収益拡大

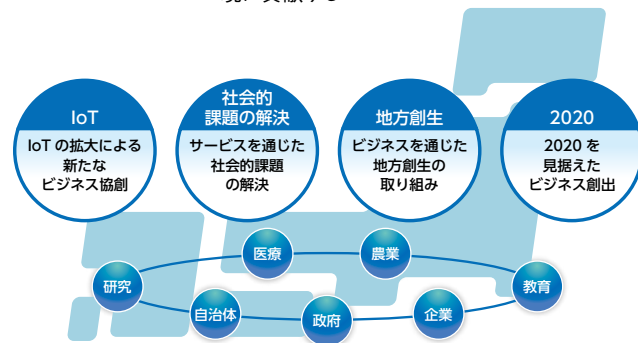
パートナーとの協創で日本の未来づくりに貢献

企業・自治体など多様なパートナーとの協創を通じて、産業の活性化、社会的課題の解決に寄与する新しいビジネスを創出します。そして、これらの取り組みを通じ、豊かな未来社会の実現に貢献します。

4つの分野で社会価値を協創

「社会価値の協創」ではIoT、社会的課題の解決、地方創生、2020の4分野に取り組めます。ここでは社会的課題の解決について、具体的にご紹介します。

社会価値の協創 世の中の様々なパートナーの皆さまとのコラボレーションを通じて日本の成長と豊かな社会の実現に貢献する



ICTの力で医療・教育・農業の課題を解決

ICTによるパートナーとの連携のしくみを通じて、健康・医療、教育・学習、農業の各分野でクラウドを活用した新しいサービスを創出。通信の力で社会的課題の解決・改善をめざします。例えば、医療分野では医療関係者間のスピーディな連絡や情報共有を支援するコミュニケーションサービス、農業分野では水田センサによる水田管理や、牛の分娩監視による畜産農家の経営サポート、教育分野では大学教授陣による本格的な講義を受けられるウェブサービスを展開しています。



サービスを通じた社会的課題の解決

農業のICT化推進を通じた社会的課題の解決の一例が、新潟市との提携による稲作営農管理システムです。

水田センサを用いた稲作営農管理システムの実証プロジェクト

日本最大の水田面積をもつ新潟市において、ベジタリア株式会社、ウォーターセル株式会社と連携し、クラウド型の水田管理システムを導入します。

ICTによる効率的な農業経営を実現することで、農業従事者の減少や高齢化、経験や勘による経営などの課題を解決し、生産性の向上や収穫量の拡大をめざします。今後全国展開も視野に入れ、日本の農業のICT化に貢献します。

*社会的課題の解決の例として、本誌P15 ドコモの最前線もご参照ください。

各社の主な役割

ドコモ：水田センサと水田管理システム間の通信の整備
ベジタリア：水田センサ、水田管理システムの開発
ウォーターセル：機器設置およびメンテナンス



農業支援アプリケーション画面

水田センサ

新ブランドスローガン「いつか、あたりまえになることを。」

ドコモは、新たなブランドスローガン「いつか、あたりまえになることを。」を発表しました。高度な技術やビジネスのしくみを通じてドコモがお客さまに提供するのは、「簡単で、あたりまえ」なサービス。それがドコモの考える理想のイノベーションです。気がつけば、あなたの生活にあたりまえに存在するサービスをそっと提供する。そんなイノベーションに向けて、ドコモはこれからも挑み続けます。

いつか、あたりまえになることを。



ベンチャーとの連携で 新しいビジネスの 柱を創りたい

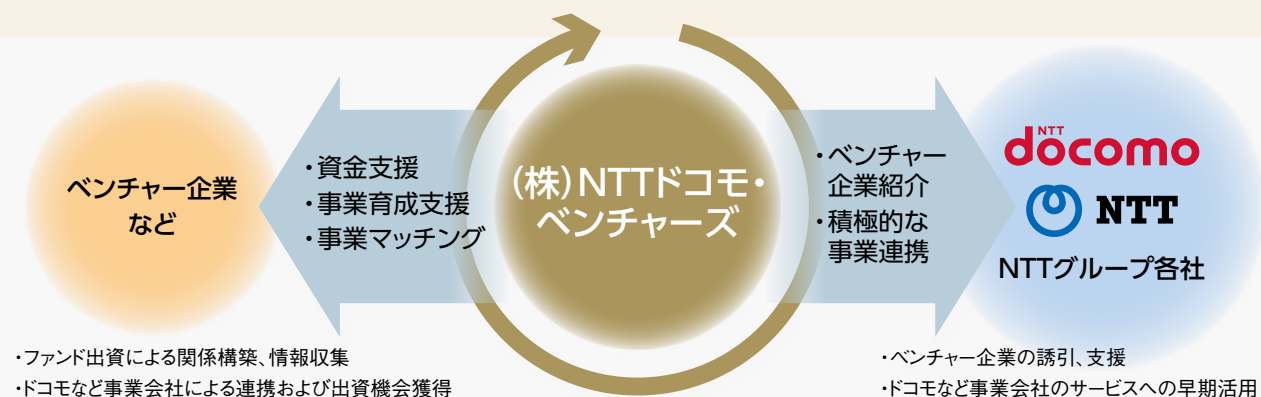


(株)NTTドコモ・ベンチャーズはNTTグループを代表するCVC（コーポレートベンチャーキャピタル）として、NTTの子会社*1株式を100%取得する形で2013年2月に設立されました。

*1 NTTインベストメント・パートナーズ(2008年設立)

事業概要

(株)NTTドコモ・ベンチャーズは、NTTグループ全体の「ベンチャーコミュニティとの総合窓口」として、サービス・技術・プロセスのイノベーションを加速させていきます。



ベンチャー企業とのオープンイノベーションを加速させるために、NTTグループの経営資源および事業開発機会を活用することで、ベンチャー企業の皆さまとの協業を積極的に推進していきます。

CVCってなに？ なぜドコモがCVCを？

CVCは、ドコモのような事業会社が事業上のシナジーをめざしベンチャー企業に投資・経営支援する取り組みです。

ドコモがCVCを展開するのは、ベンチャー企業を持つ斬新なアイデアやスピード感が、イノベーションを促進する有力な手段と考えるからです。特にドコモが拡大をめざすスマートライフ領域では、ベンチャー企業との協業が、新たな事業の種となる可能性は大きいのです。

出資比率は20%未満がルール

出資比率は基本的に20%未満がルール。2015年5月現在、教育、ヘルスケア、コマース、セキュリティなどの多岐にわたる分野で25社に出資。うち10社が海外ベンチャーです。携帯電話やスマートフォンに直結した企業だけでなく、NTTグループとして視野を広げて検討しています。

会社概要

会社名	株式会社NTTドコモ・ベンチャーズ
設立	2008年2月20日
資本金	5,000万円
株主構成	株式会社NTTドコモ 100%

NTTドコモ・ベンチャーズについて詳細は同社のWEBサイトをご確認ください。

<https://www.nttdocomo-v.com/>



*2 成長フェーズ

ベンチャー企業の成長・発展過程。プランニング(準備期)→シード/アーリー(創業期)→ミドル(成長期)→レイター(成熟期)に区分される。

あらゆる成長フェーズに対応した支援を用意

ベンチャー企業が直面する課題、必要とする支援は、成長フェーズ*2で異なります。NTTドコモ・ベンチャーズでは、ファンドを通じた投資だけでなく、起業前には共同事業開発プログラム、起業の初期段階では起業支援プログラムなど、ベンチャーのあらゆる成長フェーズに応じた適切な支援を行っています。

既存事業の破壊も覚悟

実際に優良な投資先が見つかって、異なる文化やスピード感に大企業がついていけない、ということがあります。既存事業も破壊する覚悟で取り組み、日本のCVCとしてのロールモデルになるべく、NTTドコモ・ベンチャーズのチャレンジは続きます。

CEO message CEOメッセージ

当社はNTTグループとベンチャーコミュニティをつなぐ総合窓口として、ドコモをはじめNTTグループ各社が持つ資源を活用した支援を行い、新しい発想で事業を創出する起業家、革新的なサービス・技術を持つベンチャー企業との連携・協業による新たなビジネスの創造をめざしています。支援先とは、互いに対等なビジネスパートナーとして、切磋琢磨しながら共同で社会の常識を変える新たな価値の創造に向け取り組んでいます。日本のみならずグローバルスケールで、ベンチャー企業との協業を積極的に進めてまいります。

代表取締役社長 栄藤 稔



テレビ感覚で 楽しめる dTVが面白い!



リニューアル&リブランディングしたdTV

ドコモがエイベックス通信放送との協業によって提供する定額制動画配信サービス「dビデオpowered by BeeTV」が、「dTV」としてリニューアルしました。「dビデオ」は、スマートフォンなどで動画を見る楽しさを提供したサービス。「映画を見るなら大きい画面で!」という多くのお客さまの声にお応えして、テレビ感覚の快適な映像視聴を実現したのが「dTV」です。国内外の映画やドラマ、アニメ、音楽、オリジナルコンテンツなど約12万作品が月額500円(税抜)で見放題。1つの契約で、スマホやタブレット、パソコン、そしてテレビでいつでもどこでも映像視聴が楽しめます。幅広い年齢層のお客さまにご利用いただき、現在の契約数は約468万(2015年3月末現在)。今後もコンテンツやサービスにさらに磨きをかけて、「動画配信サービスといえばdTV」——そう思っていただけの存在をめざします。

私たちのモバイルライフ術

NTTドコモ
(前職) マーケットビジネス推進部
映像ビジネス担当
(現職) 端末サービス部
サービスアプリ推進担当
三木 香織

dTVの新機能を使うと、映像を見る楽しさも倍増!
お気に入りの音楽PVを集めて「プレイリスト」で聴くのがマイブームです。アプリを起動すると予告編が自動的に再生されるので、気になるものは「お気に入り(クリップ)登録」しています。「あなたにオススメ」や「見逃し配信」など便利な機能もぜひ使ってみてくださいね!

1 dTVの3大魅力 ザッピング*UI

dビデオは、自分が見たい作品を探しやすい画面デザインでした。レンタルビデオ店の棚のイメージです。dTVはアプリを立ち上げると、映画やドラマの予告編を自動再生。テレビでザッピングをする感覚で見たい作品を選べます。



*テレビを視聴している際にリモコンを操作してチャンネルを頻りに切り替えるような行為のこと。

「アイアンマン」
©2008 MVL Film Finance. All Rights Reserved.
「ソーシャルネットワーク」
©2010 Columbia Pictures Industries, Inc. and Beverly Blvd LLC. All Rights Reserved.
「ソルト」
©2010 Columbia Pictures Industries, Inc. and Beverly Blvd LLC. All Rights Reserved.

2 dTVターミナル

dTVをテレビで楽しむための専用アダプター。テレビにケーブルをつないで電源を入れ、インターネットに接続するだけで設定は終了。dアニメストアも利用できます。



3 コンテンツの強化

エンターテインメントビジネスの雄・エイベックス社の強みを存分に活かして、オリジナルコンテンツにも力を入れています。実写版ドラマ「進撃の巨人」の独占配信、「ニュー・シネマ・パラダイス」でおなじみのジュゼッペ・トルナトーレ監督作品など、dTVでなければ見られない作品が目白押しです。



「進撃の巨人」
©諫山創・講談社/「進撃の巨人」製作委員会



「ニュー・シネマ・パラダイス」
©1989 CristaldiFilm



dTVについて詳細はWEBサイトをご確認ください。
<http://video.dmkt-sp.jp/>

NTTドコモ
マーケットビジネス推進部
エイベックス通信放送出向
田邊 哲平

僕にとってのdTVは、進化したテレビ。つけっぱなしにして料理を作るのが好きなんです。見るのはもっぱらdTVオリジナル。関根勤・麻里親子初の共演となる『発掘!ブレイクネタ 芸人!芸人!!芸人!!!』や『がんばれ!エガちゃんピン5アルティメット』など、地上波ではめったに見られないレアなシーンの連続に大笑いしています。



NTT
docomo

タブレットで高齢者に笑顔届けたい!

FRONT
LINEドコモの
最前線

NTTドコモ長野支店

長野県下伊那郡天龍村。人口1,500人、65歳以上の高齢者が56%を占める同村では、独居の高齢者率も高く、広域な土地に集落が点在。緊急時の連絡や、見守り、健康管理などの課題を抱えていました。そこで長野支店の若手グループは、タブレットで村の課題を解決すべく、村に通うことに……。



写真 後列/新堀 雄基、山田 将人、陳 世源
前列/横澤 尚一、清水 友美

「おらのタブレット」概要

初めてタブレットに触れる高齢者の方でも使いやすい・使ってみたくて思っていただけのように、待ち受け画面を親しみのある部屋のデザインに。役場からのお知らせはメールで届き、高齢者が読むと既読通知が自動で役場に届くため、簡単な安否確認が可能です。健康アプリに朝晩の血圧を入力すると、その変化をグラフで確認できるだけでなく、保健師さんに自動で送信されます。その他にも、テレビ電話、ラジオ、ニュース閲覧など、様々な用途で活用されています。

2013年5月、長野支店の若手メンバーで、「高齢者×タブレット」をテーマにしたプロジェクトを開始。高齢者にとっての理想のタブレットを明らかにするために、まずは県内の高齢者300名の方にアンケートをお願いしました。ヒアリングを重ねるうち、「タブレットを一目見ただけで苦手意識を持たれる方が多いこと」「高齢者が迷わず操作できるアプリが世の中にないこと」が分かり、長野支店独自で高齢者に特化したアプリを開発することを決意。メールや健康管理など最小限の機能を搭載したオリジナルのアプリを開発しました。

2014年2月、ニュースでも報道された大雪の日、長野県天龍村でも丸4日間停電に見舞われた集落がありました。同村では、以前からの課題であった「緊急時の連絡手段」を早急に整備するために、ICT検討委員会を設立。その際、多くの高齢者の声をもとにアプリを開発した知見を評価され、私たちメンバーもアドバイザーとして参加することになりました。そして、ICTの導入効果に懐疑的な方々の疑

問をひとつずつ検証するため、私たちのアプリで実証実験をすることになったのです。

実証実験は、20軒の世帯にタブレットを約2週間使っていただき、一軒一軒訪問して直接感想を聞きながら導入効果を検証するものでした。長野市内から天龍村までは車で片道約3時間半。集落と集落が離れており、隣の家まで数十分かかることも珍しくないため、1日で4、5軒訪問するのが精一杯です。しかし、皆さまの声を聞き、暮らしを目の当たりにすることで、生活上のご不便やお悩みを肌で感じることができました。

そのような実証実験を5回繰り返し、その都度、私たちのアプリも改善を繰り返しました。そうして完成したのが『おらのタブレット』です。完成したアプリと、それによる実証実験結果がICT検討委員会で評価され、2015年1月に20台の受注をいただくことができました。現在はどのように全600世帯に導入するかをご検討いただいているところです。

受注までの1年半の間、頑張り続け

られたのは、他でもない高齢者の方々のおかげでした。新たな問題が発生した時も、私たちにいつも優しく接していただき、そしてアプリの完成を待ち望んでいる方々の顔が脳裏に浮かんで、「何としても力になりたい!」という強い気持ちがこみ上げ、前に進むことができました。

現在、天龍村では、防災目的だけでなく、高齢者が保健師さんにテレビ電話で気軽に相談するなど、様々な用途で活用されています。先日は「買い物支援に使うことはできないか」と、高齢者の方からご要望がありました。

私たちの次の夢は、『おらのタブレット』を日本全国の高齢者の皆さまに使っていただくことです*。支社、支店と連携し、高齢者の皆さまの笑顔がたくさん作っていきたくて思っています。



「おらのタブレット」アプリ画面
*2015年6月1日より、全国の法人・地方自治体向けに提供開始済み



記事の続きはWEB版でお読みいただけます。





IRメールニュースの ご登録を!

登録方法は簡単!

●パソコン・タブレット・スマートフォンでニュースを受け取る場合はこちらからご登録ください。

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

(「IRメールニュース配信の登録・停止」ページ)



●携帯電話(iモード端末)でニュースを受け取る場合はこちらからご登録ください。

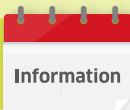
<http://i.nttdocomo.co.jp/ir/mail/index.html>

(「IRメール配信」登録・停止ページ)



※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ございません。



「復興特別所得税」に関するご案内

「東日本大震災からの復興のための施策を実施するために必要な財源の確保に関する特別措置法(平成23年法律第117号)」の施行に伴い、2013年1月1日以降に支払われる上場株式等の配当等に係る所得税に対し、以下のとおり2.1%が追加課税されています。

	2012年12月31日まで	2013年1月1日から 2013年12月31日まで	2014年1月1日から 2017年12月31日まで	2018年1月1日から
合計	10%	10.147%	20.315%	20%
①所得税	7%	7%	15% ^(※)	15%
②復興特別所得税(①×2.1%)	-	0.147%	0.315%	-
③住民税	3%	3%	5% ^(※)	5%

●源泉徴収が行われる場合の税率です。ただし、内国法人の場合は住民税が徴収されません。^(※)証券税制における軽減税率の適用終了に伴う税率の変更です。
●上記は、上場株式等の配当等に係る復興特別所得税について、一般的な情報を提供するために作成されたものであり、本ご案内の内容が当てはまらない場合もございます。詳細は国税庁(ホームページ: <http://www.nta.go.jp/>)や最寄りの税務署等にお問い合わせください。

ドコモのIR関連の最新情報をメールでお届けするIRメールニュースサービスにぜひご登録を(購読無料)。
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。

会社情報

会社概要 (2015年3月31日現在)

社 名 株式会社NTTドコモ(英文名: NTT DOCOMO, INC.) (証券コード: 9437)
 本 社 所 在 地 〒100-6150 東京都千代田区永田町二丁目11番1号 山王パークタワー
 電話(03) 5156-1111(大代表) ホームページ <https://www.nttdocomo.co.jp/>
 設 立 1991年8月(資本金: 9,496億7,950万円)
 事 業 年 度 毎年4月1日から翌年3月31日まで
 配当支払株主確定日 期末配当: 毎年3月31日 中間配当: 毎年9月30日

総合お問い合わせ先/各種ご注文受付(ドコモ インフォメーションセンター)

ドコモの携帯電話からの場合

(局番なし) **151** (無料)

受付時間 午前9:00 ~ 午後8:00(年中無休)

※一般電話などからは、ご利用になれません。

一般電話などからの場合

0120-800-000

受付時間 午前9:00 ~ 午後8:00(年中無休)

※一部のIP電話からは接続できない場合があります。
※番号をよくお確かめのうえ、おかけください。

株式に関するお問い合わせ先

三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部

〒137-8081 東京都江東区東砂7丁目10番11号

0120-232-711

オペレーター対応 受付時間 平日のみ/午前9:00~午後5:00

0120-244-479

各種お手続き用紙のご請求(音声自動応答) 24時間受付

<http://www.tr.mufg.jp/daikou/>

・住所変更、配当金振込指定その他各種お手続きにつきましては、お取引の証券会社等までお問い合わせください。
・特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、特別口座の口座管理機関である三菱UFJ信託銀行までお問い合わせください。
・お支払期間経過後の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行までお問い合わせください。