

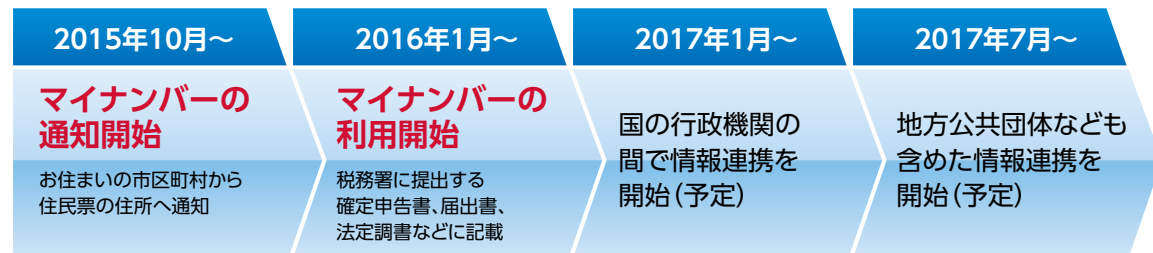


## 株式に関する「マイナンバー制度」のご案内

市区町村から通知されたマイナンバーは、株式の税務関係の手続きで必要となります。このため、株主さまから、お取引のある証券会社などへマイナンバー\*をお届けいただく必要がございます。

\*マイナンバー制度とは、国民一人ひとりにマイナンバーを配布し、その番号によって複数の行政機関に存在する個人の情報を正確に連携させるための新しい社会基盤です。

### ■ 制度実施の流れ



### ■ 株式業務におけるマイナンバーの利用

法令に定められたとおり、支払調書には株主さまのマイナンバーを記載し、税務署へ提出いたします。

#### 主な支払調書

- 配当に関する支払調書
- 単元未満株式の買取請求などの株式の譲渡取引に関する支払調書



## 株式および「マイナンバー制度」に関するお問い合わせ先のご案内

### 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/**

- 特別口座に記録された株式に関する各種手続きおよび「マイナンバー制度」に関するお問い合わせにつきましては、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。
- 住所変更、配当金振込指定その他各種手続きにつきましては、お取引の証券会社などまでお問い合わせください。

※本ドコモ通信に掲載されている会社名、商品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



ドコモ通信  
TOPP対談

堤 真一さん  
[俳優]

加藤 薫  
[ドコモ代表取締役社長]

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. **66** | 2015  
冬号



対談の様子は中面7ページをご覧ください。

WEB版ドコモ通信で詳細・最新情報を配信中

ドコモ通信 66号



NTT docomo



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」と位置付け、事業運営を進めております。**

株主のみなさまには日頃より格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。当社2015年度上期の業績につきましてご報告申し上げます。

加藤 薫 代表取締役社長  
加藤 薫

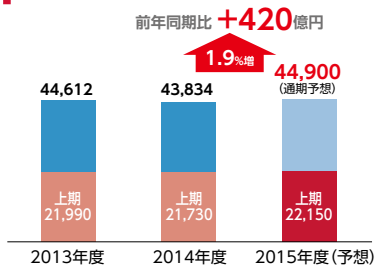
## 2015年度上期 決算ハイライト

営業収益は、「月々サポート」などの影響によりモバイル通信サービス収入が減少したものの、「dマーケット」をはじめとしたスマートライフ領域<sup>\*1</sup>の収入が増加したことなどにより、前年同期に比べ420億円増の2兆2,150億円となりました。

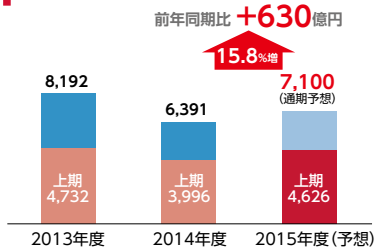
営業費用は、コスト効率化の取組みによる販売関連経費やネットワーク関連費用の減少などにより、前年同期に比べ210億円減の1兆7,524億円となりました。

これらの結果、営業利益は前年同期に比べ630億円増の4,626億円となり、当社に帰属する当期純利益は、前年同期に比べ576億円増の3,171億円となりました。

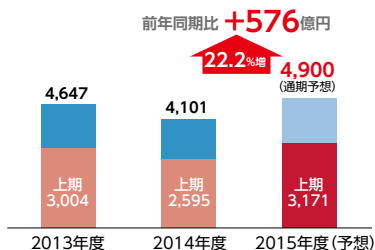
営業収益(単位:億円)



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

- 通信事業の回復、スマートライフ領域の利益成長、コスト効率化の取組みにより、対前年同期 増収増益
- 「dマーケット」の契約数や1人あたり利用料が着実に成長
- 利益の回復傾向が継続していることから、2015年度業績予想の見直しを実施

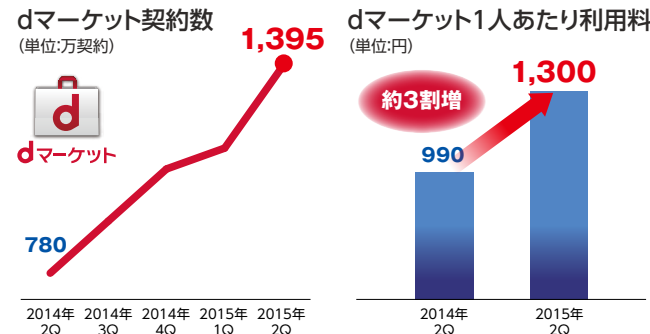
### 2015年度上期の事業運営結果について

通信事業においては、純増数などのオペレーション数値の改善が継続するとともに、新料金プランの契約数も2,400万契約<sup>\*1</sup>を突破し、順調に拡大しています。また、「ドコモ光」の契約数は72万契約<sup>\*2</sup>に増加しました。

スマートライフ領域においては、「dマーケット」の月額サービス契約数が1,395万契約<sup>\*2</sup>となり、1人あたりの利用料も前年同期比で約3割増加するなど、着実に成長し、上期の利益成長に貢献しました。

また、J.D. パワーによる顧客満足度調査では第1位を受賞し、お客さまから高い評価を得ています<sup>\*3</sup>。

<sup>\*1</sup> 2015年10月7日現在 <sup>\*2</sup> 2015年9月30日現在  
<sup>\*3</sup> 詳細は4ページをご参照ください



<sup>\*2</sup> ARPU: 1利用者あたり月間平均収入。  
<sup>\*3</sup> 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。  
<sup>\*4</sup> +d (プラスディー): ドコモが持つビジネスアセットを連携させ、パートナーとともに新たな付加価値を協創するビジネスの仕組み。

### 2015年度業績予想の見直しおよび下期の事業運営について

2015年度上期は増収増益となり、利益の回復傾向が継続していることから、2015年度業績予想を見直し、営業利益を7,100億円といたします。下期も、通信事業においては、新料金プランへの移行促進と「ドコモ光」の加入者数拡大を進めるとともに、上位プランへの移行やタブレットなどの2台目利用の促進などにより、ARPU<sup>\*2</sup>のさらなる回復をめざします。LTEネットワークにおいては、PREMIUM 4G<sup>\*3</sup>対応基地局数を年度末までに18,000局とし、10月に開始した300Mbpsの高速通信サービスのエリア拡大を進めます。

スマートライフ領域においては、「dマーケット」契約数のさらなる拡大をめざすと同時に、「+d<sup>\*4</sup>」によるパートナーとの「協創」も推進します。

これらの取組みを通じ、2013年度の利益水準である8,200億円以上への回復をめざした中期目標の達成に向けて、今後も結果にこだわり取り組んでまいります。

<sup>\*1</sup> 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」を合わせた事業領域のこと。



**Q1** 2015年度の営業利益予想を上方修正した背景について教えてください。

**A1** スマートライフ領域の利益拡大、コスト効率化のさらなる推進により、当期営業利益予想を上方修正しました。

「dマーケット」などを中心としたコンテンツサービス、クレジットサービスなどの金融・決済サービス、グループ会社のショッピングサービスなどが牽引し、上期のスマートライフ領域における営業利益が前年同期に比べて約3倍の424億円となるなど、好調に推移しています。加えて、コスト効率化についても上期で1,300億円と当初の年間目標に対し、前倒しで順調に進捗しています。これらのことから、2015年度の業績予想における営業利益は、スマートライフ領域の利益成長で200億円、コスト効率化で100億円、合計300億円上方修正し、年間7,100億円といたします。

中期的には、2017年度営業利益8,200億円以上をめざし、全社一丸となって取り組んでいきます。

業績予想の見直し(単位:億円)

	2015年度 当初予想(1)	2015年度 今回予想(2)	増減 (2)-(1)
営業利益	6,800	7,100	+300
当社に帰属する当期純利益	4,700	4,900	+200
設備投資	6,300	6,000	-300
フリー・キャッシュ・フロー*1*2	4,000	4,800	+800

\*1 フリー・キャッシュ・フロー=営業活動によるキャッシュ・フロー+投資活動によるキャッシュ・フロー

\*2 フリー・キャッシュ・フロー算定にあたっては、期間3か月超の資金運用を目的とした金融商品の取得、償還および売却による増減を除く

**Q2** 「2015-2016冬春モデル」の概要について教えてください。

**A2** スマートフォン・タブレット11機種、ドコモケータイ1機種、モバイルWi-Fiルーター1機種の合計13機種をご用意しました。

冬春モデルの特長について紹介します。

①「PREMIUM 4G」受信時最大300Mbpsに対応  
周波数帯域を束ね通信速度を向上させる技術を使った、最大通信速度300Mbpsに対応したスマートフォン1機種・モバイルWi-Fiルーター1機種を提供します。

② 4K ディスプレイを搭載

フルHDの4倍という圧倒的な高解像度で、4K画質で撮影した写真、動画や4K対応コンテンツを楽しめるスマートフォン1機種を提供します。

③ 生体認証機能の拡充

「指紋認証」「虹彩認証」対応機種が拡大。スマホのロック画面解除はもちろん、パスワードを入力することなく本人確認ができるので、「docomo ID」ログインや、「ドコモ ケータイ払い」などの決済がカンタンです。

④「ドコモ ケータイ」1機種を提供

大画面と超大文字でディスプレイが見やすく、おサイフケータイ®などの便利機能も搭載したドコモケータイ1機種を提供します。

2015-2016冬春モデル



商品写真および画面はイメージです。

冬春モデルについて詳しくはドコモのホームページをご確認ください。  
WEB [https://www.nttdocomo.co.jp/2015\\_winter\\_feature/](https://www.nttdocomo.co.jp/2015_winter_feature/)

**Q3** 2015年個人向け携帯電話サービス顧客満足度調査結果について教えてください。

**A3** ドコモは総合ランキング第1位を受賞。日頃のご愛顧に感謝するとともに、今後もさらなる努力を続けます。

ドコモは、この度国際的な顧客満足度調査の専門機関である株式会社J.D. パワー アジア・パシフィックの「J.D. パワー アジア・パシフィック 2015年日本携帯電話サービス顧客満足度調査<sup>SM</sup>」\*3における総合満足度ランキングで、第1位の評価をいただきました。

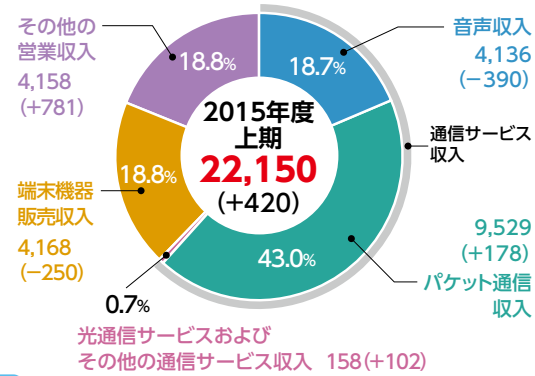
日頃からご愛顧いただいているお客さまへ深く感謝申し上げますとともに、今後も、お客さま満足度の向上に向けてより一層努力してまいります。

\*3 全国の携帯電話の個人利用者31,200名を対象に、「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」「アフターサポート」の6つの要素について調査を実施。



## 営業収益の内訳 (単位:億円)

( )内は前年同期比



### Point

「月々サポート」などの影響により音声収入が減収したものの、パッケージ通信収入の増加、スマートライフ領域の収入の増加により、増収。

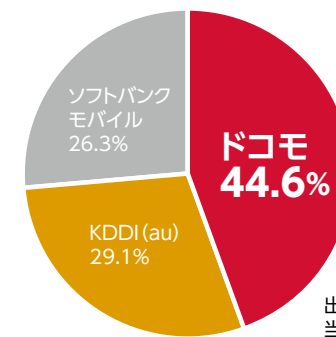
## セグメント別収益・利益 (単位:億円)

セグメント	項目	2014年度	2015年度	増減 (2)-(1)
		上期 (1)	上期 (2)	
通信事業	営業収益	18,265	18,070	-194
	営業利益	3,847	4,202	+355
スマートライフ事業	営業収益	2,083	2,463	+380
	営業利益	134	334	+201
その他の事業	営業収益	1,524	1,735	+211
	営業利益	15	90	+75

### Point

通信事業は「月々サポート」などの影響により減収となったものの、コスト効率化などを進めた結果、増益。スマートライフ領域は営業収益・利益ともに好調な進捗。

## マーケットシェア

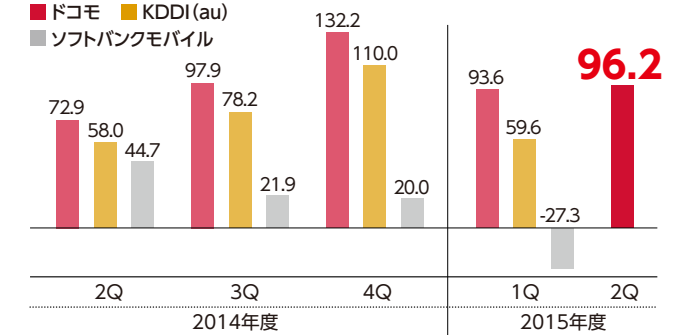


出典:各社発表をもとに当社が算出  
2015年6月末現在

### Point

タブレットを中心とした2台目需要や、モジュールの新規販売などにより前年同期比0.9ポイント改善。

## 純増数 (単位:万契約)

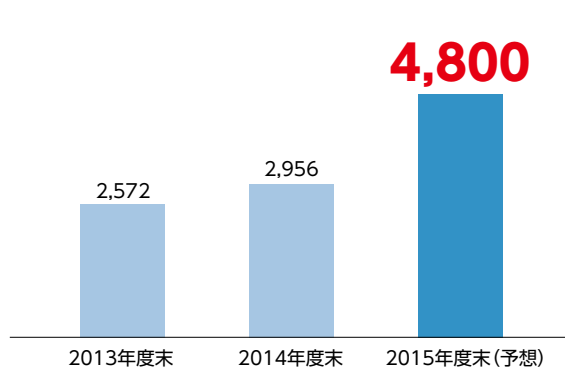


### Point

新料金プランによるご家族単位でのご利用の促進などに加え、データプランの純増が貢献し、順調に推移。

## 決算情報

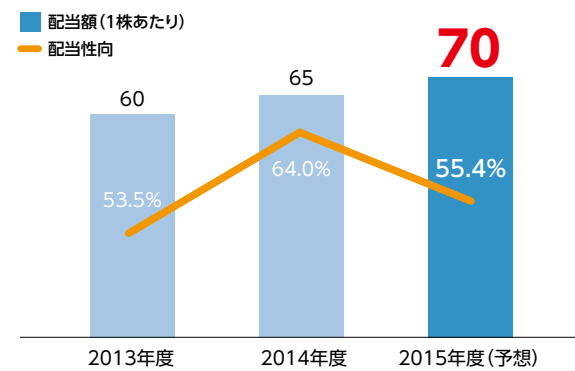
### フリー・キャッシュ・フロー (単位:億円)



### Point

業績予想の上方修正に伴い、フリー・キャッシュ・フローの今年度予想を4,000億円から4,800億円に変更。

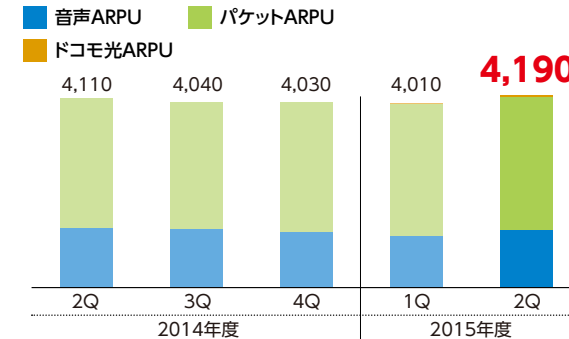
### 配当額と配当性向 (単位:円)



### Point

2015年度は前年度比5円の増配を実施し、1株あたり70円とする予定。

### ARPU (1利用者あたり月間平均収入) (単位:円)

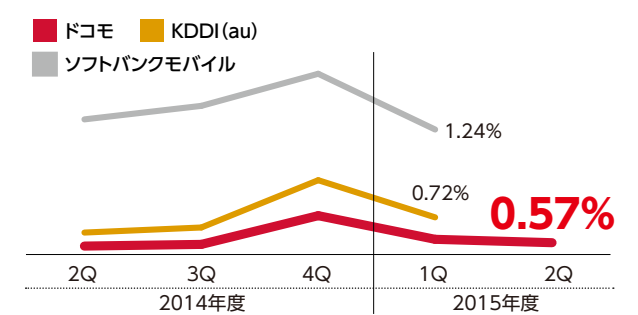


※割引適用後

### Point

新料金プランの減収影響が底打ちしたことに加え、タブレットなどの2台目利用、パッケージの上位プランへの移行などの利用促進によりARPUは向上。

### 解約率 (単位:%)



※ドコモは新定義(MVNOの解約数を除く)

※ソフトバンクは新定義(「通信モジュール等」を除く)

### Point

解約率は引き続き低水準で推移。



## ドコモ通信トップ対談

俳優

堤 真一 さん

ドコモ代表取締役社長

加藤 薫

**Profile** 堤 真一 (つづみ しんいち 本名同じ)  
俳優 1964(昭和39)年7月7日生まれ 兵庫県西宮市出身

1987年NHKドラマ「橋の上においでよ」で、主演デビュー。舞台・映像と幅広く活躍を続ける。映画「ALWAYS 三丁目の夕日」(2005)で、日本アカデミー賞最優秀助演男優賞を受賞。近年の出演作品は、舞台「ロンサム・ウエスト」(2014)、映画「神様はバリにいる」「日本のいちばん長い日」(2015)、NHK連続ドラマ小説「マッサン」(2014～2015)、ドラマ「リスクの神様」(2015、フジテレビ)など。2015年5月から、NTTドコモ新CMキャラクターを務めている。

## 本当のコミュニケーションは、会話を通じて相手を思いやること

実力派俳優としてテレビに、映画に、舞台にと大活躍の堤真一さん。新CMシリーズにはドコモやモバイルに関する「得ダネ」を追う新聞記者役でご出演いただいています。対談当日は、次の出演映画に向け精悍な顎ひげを蓄えた姿で登場。俳優として、親として、人間として考えるコミュニケーションの在り方などについて、加藤社長とお話いただきました。

母親とは声で連絡とりたいですね。

**加藤薫(以下加藤)** 今回のCMでは堤さん扮する新聞記者がいいですね。シリアスななかにちょっと笑いが効いているというか。

**堤真一(以下堤)** 特ダネに異常に執着している記者という設定で、“熱くなればなるほど傍から見ると変わり者で可笑しい奴”みたいな役回りですね。

**加藤** 苦労などありましたか？

**堤** 監督から「徹底してシリアスな感じで」といわれましたが、最初は15～30秒という短い演技のなかで表現するのが難しく……でもシリーズを重ねるうちに共演者との呼吸も合い、いまはうまく表現できていると思います。



料金「得ダネを追え!ずっとドコモ割」篇

**加藤** 堤さんには7年前にもドコモのCMに出演いただいています。

**堤** 「アンサーハウス」ですね。シェアハウスに集まる若者という設定でした。

**加藤** 当時はまだフィーチャーフォン、いわゆる「ケータイ」の時代です。堤さんは、あの頃はケータイをお持ちでしたか？

**堤** はい、使っていましたね。いまはスマホです。

**加藤** ケータイからスマホに変わり、使い方はだいぶ変わりましたか？

**堤** ケータイではメールが画期的でしたね。スマホは情報検索が便利で、調べ物で使っています。若いときはよく長電話しましたが、いまは必要最低限の連絡程度です。ただ、親からの電話はどうしても長くなりますね(笑)。仕方ないです。耳も遠くなっているし、自分のいいことを延々としゃべるので、正直うんざりするところもありますけど。



Answer「SMART」篇 2009年

**加藤** でも堤さん、お子さんが大人になったら、今度はあなたがいわれる番ですよ。親は子どもの声が聞きたいものです。私も「たまには電話せんか」といっては子どもにうざりたいと思われる状況になっています。

**堤** そうですね、本当に(笑)。私も母親とはなるべく電話で、声で連絡をとりたいと思っています。

**加藤** 私も、やはり親しい人とのコミュニケーションにはメールより声の方が……。

**堤** 絶対電話の方がいいですね。

ひと  
他人の発想を取り入れることが  
大きな役作りにつながります。

**堤** 俳優は意外と待ち時間が多い仕事で、待っている間は各自で勝手に時間を潰しているわけです。それでも以前はどこかで会話がはじまり、現場が打ち解けていったのですが……いまは私も含めて、気づけばみんな下を向いてスマホを触っていますね。

**加藤** 人同士のかかわりが薄くなってしまいますね。

**堤** コミュニケーションをとるのが難しくなったというか、こっちを向いてもらうまでに時間がかかるようになりました。

**加藤** それは、ドコモが抱える自己矛盾でもあります。よりよいコミュニケーションを追求しながら、結果的に自分で自分を否定してしまっているような……。

**堤** 私はスマホを使って情報を集めますが、それは単に知識をためるだけです。その先に行くためには、知識を何かに変換しなければならない。変換するには、やはり人とのかかわりが必要です。

**加藤** 一人では何もできませんからね。会社もそうです。一社でできることはたかが知れている。いまドコモでも、他の会社と協力して互いの知恵や能力を持ち寄ることで新しいサービスができないかと取り組んでいます。

**堤** 役作りでも、私は「他人の脳みそを借りる」ことにしています。

**加藤** 脳みそを借りるんですか？

**堤** 一人で台本を読んで作るイメージは、その段階では自分

勝手な小さなものでしかありません。でも、そこに監督、共演者、メイクさん、衣装さんたちがいることで、いろいろ気づかされるんです。もちろん迷うことも多いですが、他人の発想を取り入れ、自分なりにアレンジすることが大きな役作りにつながっています。

**加藤** とても柔軟な考え方ですね。どうしてそんなに柔軟になれるんでしょう。

**堤** どうでしょうか……。若い頃は50歳過ぎたらもっと楽に芝居ができると思っていました。でも実際には50歳になっても不安ばかりで。50歳って、こんなに稚拙なものかと唖然としています。

**加藤** 堤さんは50歳といっても、気持ちは20歳ぐらいですよ。

**堤** そうですね。20歳ってことはないですが、まあ30歳ぐらい……。

**加藤** 織田信長は人生50年といいましたが、昔の50歳といまの50歳は全く違う。迷って当然です。





垣根を低くする——

そのために技術でできることは、いくらでもあります。

**堤** いまサントリーさんの「ウイスキーアンバサダー」として、ウイスキー作りのこだわりや技術者の情熱を紹介する仕事をしているんです。

**加藤** 機内誌に記事が載っていますね。蒸留所を訪問したり……。

**堤** これまで特にウイスキーを好んで飲むというわけではなかったのですが、製造現場に行き作り手のこだわりを聞いてからは自然に手が伸びるようになりました。やはりナマで見たものには愛着が湧きます。

**加藤** わかります。新サービス『すきじかん』の発表にあたり、私も「そば打ち」を体験しました。現場で奥深いものに触れると知識が広がって、豊かになりますね。

**堤** 『すきじかん』では体験コースのなかに「溶接」があるということで、綾野くんが興奮していました。一人では敷居が高くて、ああいうサービスがあればやる気になりますね。

**加藤** 最初は億劫でも、思い切ってやってみると発見がある。垣根を飛び越えると別の世界が広がります。

**堤** 私の母はもう80歳を過ぎているのですが、75歳くらいのときにケータイでの

メールのやり方を教えると、最初は私のメールに一言返してくるぐらいだったのに、いまはすごいですよ。絵文字入れて、写真も貼り付けて……と。ケータイを触ること自体が若さを保つ秘訣だと感じます。

**加藤** 情報機器はどんどん進化しますが、多くの人々が難しく使えないという不安を抱えています。この「使えない」が越えられるように、垣根をもっと低くしていきたい。操作を簡単にして高齢者の方に毎日タブレットを使ってもらうために『おらのタブレット』というものも開発しました。

**堤** それは素晴らしいですね。情報機器はお年寄りにこそ必要です。足腰が悪くて動けなくてもタブレットを使いこなしてコミュニケーションができたり……いつかそうなればいいですね。

**加藤** 技術でできることは、まだいくらでもあります。技術の力で「いつかそうなればいいな」を「あたりまえ」にしたいと思っています。



これは会話じゃない——

勘違いしている自分が怖くなったんです。

**堤** 若い娘がいるんです。技術的なことはわかりませんが、SNSが絡む事件が増えていると聞くと、娘には将来そういうものにかかわってほしくないと思います。もちろんSNSは便利ですが、犯罪の入口になる可能性もありますから。

**加藤** 不適切なサイトやサービスを閲覧できないようにするフィルタリングという仕組みもありますが、残念ながら完全にブロックするのは難しいのが現状です。

**堤** ネットでは誰もが匿名で発信できるので、誰が発言しているのかを見極めるのはとても難しいですね。

**加藤** 匿名性により事件が起こるのは情報化の影の部分です。関係者全員で事件が起きないように努力し続けるしかありません。

**堤** いつかネット上では嘘がつけない何か、嘘を見極められる何かができればいいなと願っています。それでもゼロにはならないでしょうけど……。ネットの会話は会話ではない、本当のコミュニケーションではないということを一人ひとりが肝に銘じるかないですね。

**加藤** 匿名の関係は、本当の人間関係ではないですからね。

**堤** 本当のコミュニケーションは、会話しながら相手を想うことじゃないですか。会話を通じて相手を想いやるのが基本ですよ。私も以前はSNSのチャットを使っていましたが、いまはやめました。知人とやりとりをしていて「これは会話じゃないのに、俺は会話が成立しているような気になっている」と思って怖く

なったんです。勘違いしては駄目だと思い、それ以来SNSの類は一切やりません。

**加藤** そのお話は、コミュニケーションの本質を突いていますね。本日は堤さんとお話させていただき、改めて会話とは何か、また本来のコミュニケーションとは何かを考えるいい機会になりました。まだまだ私たちの果たすべき役割はたくさんあると気づかされましたし、そこが今後の課題解決に向けたドコモのスタートになると思います。どうもありがとうございました。

 トップ対談の全文は、WEB版ドコモ通信をご覧ください。

対談を終えて

加藤社長とは、5月の「新サービス・新製品発表会」のときにはじめてお会いしました。大きい会社の社長さんということで、バシッとして、キリッとして……と勝手に想像していましたが、実際は、ものすごく気さくで、しゃべりやすい方でした。だから、知らないうちに失礼な態度をとってしまい、後から矢が飛んできたらヤバイなあと(笑)。今回も、とても楽しい対談でした。いつか綾野くん、高畑さんたちCM共演者と一緒に、加藤社長を囲んでお酒でも飲みたいですね。



# ドコモプレミアクラブが 新生「dポイントクラブ」に!



## 12月1日から、「dポイントクラブ」がスタート!

ドコモは「+d」によるビジネス拡大の取組みとして、2015年5月、株式会社ローソンとの業務提携に合意しました。全国約11,000店舗以上のローソンに、「ドコモポイント」を保有する5,400万人のお客さま、そして1,600万人以上のクレジット会員さまという強みをプラスして、お客さまへさらなる価値をご提供します。6月以降、ローソンで「DCMX」や「DCMX mini」でお買物をするすると3%の割引、12月以降はさらに2%ポイント還元のおトクを提供します。また、12月1日からは、「dポイントクラブ」がはじまります。ドコモの回線をお持ちでないお客さまもお申込みができ、ドコモの長期ご契約者さまの優待特典も充実させています。今後も、お客さまのニーズにお応えし、パートナー企業との提携を推進して、常にお客さまに選んでいただけるポイントプログラムをめざします。ケータイとコンビニという異なる事業がつながった「もっとおトク・もっと楽しい・もっと便利」なサービスが、いつかあたりまえになる日まで。

NTTドコモ マーケティング部  
ロイヤリティプログラム担当  
廣野 愛子

### 私のモバイルライフ術

私は、お菓子や飲み物など、ちょこちょことコンビニでお買物するのが大好きです。でも、その都度ポイントがいたらさらにうれしい! 学生さんやお父さんは、月末におこづかいがピンチになったらポイントでお買物ができるのが便利かも。ポイントをためて、「dトラベル」で旅行を予約……なんてこともできますね。月々のケータイ利用料でたまるポイントに、毎日のお買物もプラスすれば、気になっていたプチ贅沢が実現できるのが「dポイントカード」の魅力です。



## dポイントクラブの特徴

個人名義の方ならどなたでもご入会できます。  
入会金・年会費は無料。  
ドコモの回線をお持ちでない方もお申込みができます。

### 1 dポイントカードを店頭で受け取ったら すぐにポイントがためられる!

ポイントのご利用にはdポイントクラブ特約への同意が必要です。

たとえば、ローソンでご利用の場合

6月1日~	12月1日~
3%割引*	さらに1%ポイントがたまる
1%ポイントがたまる	dポイントカード 100円=1P(税抜)

\*一部対象外の商品・サービスがあります。

### 2 どんどんためて、どんどん使える!

「ドコモプレミアクラブ」よりもためる・使える場所が、ぐーんと広がりました。

ためる!!	使う!!
<p><b>NEW</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>街のお店で</li> <li>DCMX、dカードなどの決済で</li> <li>ネットショッピングで</li> <li>JALのマイル/Pontaポイントとの相互交換で</li> </ul>	<p><b>NEW</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>街のお店で</li> <li>ケータイ料金支払いに</li> <li>ネットショッピングで</li> <li>JALのマイル/Pontaポイントとの相互交換に</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>ドコモのケータイおよび「ドコモ光」のご利用で</li> <li>dマーケットで</li> <li>ポイント提携店で</li> <li>アンケートに答えて</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ドコモ商品の購入に</li> <li>iDショッピングご利用代金に</li> <li>dマーケットで</li> <li>グルメカタログや商品券などの交換に</li> </ul>

### 3 ドコモの長期ご契約者さまに優待特典も!

より充実したステージ特典ポイントやクーポンをご利用いただけます。

6か月間のdポイント獲得数で「ステージ」が決定	600ポイント未満	600ポイント以上	3,000ポイント以上	10,000ポイント以上
	レギュラー	ブロンズ	シルバー	ゴールド
ドコモのケータイおよび「ドコモ光」のご利用金額1,000円につき <small>*dポイント進呈率は、各サービス・商品で異なります。</small>	10ポイント	10ポイント	10ポイント	100ポイント
1 <b>ステージ優遇</b>	—	ドコモ 継続利用期間 10年以上	15年以上	—
2 <b>ステージ特典ポイント</b>	500ポイント	1,500ポイント	3,000ポイント	3,000ポイント
3 <b>dポイントクラブクーポン</b>	—	—	—	—
4 <b>映画や遊園地、スポーツクラブなどを優待価格でスペシャルクーポン</b>	—	—	—	—
5 <b>ホテル宿泊などの特典を抽選で無料プレゼントプレミアムクーポン</b>	—	—	—	—
6 <b>dTVやdミュージックなどで使える! dマーケット特典</b>	—	—	—	—

【期間】2015年12月1日～2016年5月31日  
※2016年7月の進呈時点でのステージを適用いたします。

\*ペア回線(「ドコモ光」対になる携帯回線)がdポイントクラブ会員の場合、「ドコモ光」の月額使用料もdポイント進呈の対象となります。

dポイントクラブについて詳しくはドコモのホームページをご確認ください。

<https://www.nttdocomo.co.jp/support/benefit/premier/>





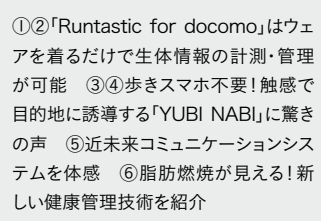
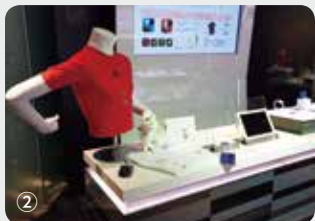
# 株主さま向け 事業説明会 & ショールーム見学会

## 開催のご報告

個人株主のみなさまとのコミュニケーションを深める取り組みとして、昨年よりドコモ本社にて「事業説明会&ショールーム見学会」を開催しています。9月10日に実施した第2回では、雨にもかかわらず45名の株主さまにご参加いただきました。第1回開催時に「販売中の製品はお店でも見られるので、ショールームでは世に出ていない新しい技術が見たかった」「経営陣から直接話が聞きたかった」などのご意見を多数いただいたことから、今回は、ショールーム見学では研究開発を進めている近未来技術の紹介、事業説明会では当社取締役との意見交換をプログラムに加えました。

### アンケート自由記入欄のコメントから

- ドコモの将来への取り組みがよくわかりました。これからも利益をしっかりと出してくださいを期待しています。
- 非常に役立ちました。ドコモ株式の売却を考えていましたが、長期保有してもいいなと思いました。
- ショールームで不思議な空間を体験できてよかったです。
- ショールームを自由に見て回る時間がほしかったです。
- 役員との質疑はよかったです。ぜひ本日の内容を受け止めてもらえればと思います。
- 役員が直接質問に答えてくださり、株主を大事にしてくれていると感じました。さらに会を充実してください。



①②「Runtastic for docomo」はウェアを着るだけで生体情報の計測・管理が可能 ③④歩きスマホ不要! 触感で目的地に誘導する「YUBI NABI」に驚きの声 ⑤近未来コミュニケーションシステムを体感 ⑥脂肪燃焼が見える! 新しい健康管理技術を紹介

## ご参加いただいたみなさまと取締役との質疑応答

Q1 長期利用者をもっと優遇することが解約率の改善につながるのでは?

A1 5年以上ご利用の方はパケットバック定額料が割引になる「ずっとドコモ割」や、スマートフォン購入時に機種代金がお得になる「ありがとう10年スマホ割」などを実施しています。対象となる長期利用のお客さまにきちんと割引の情報が伝えられるよう、これらのサービスについて一層の認知を図ってまいります。

Q2 ABCクッキング、タワーレコードなどの子会社化はどのようなメリットがあるのか。

A2 従来の通信事業に加え、将来の収益の柱として6,500万を超える顧客基盤や通信ネットワークというドコモの強みが活用できる分野を選択し、いろいろな会社に出資しています。今後はこうした子会社でのドコモのお客さま向け優遇策の拡大、子会社間での取引の活発化など、グループとしての連携強化を図り、通信に続く第2の柱を育てていきたいと考えています。

Q3 フィーチャーフォンはこれからも販売してほしい。

A3 フィーチャーフォンは根強い人気、ご要望があり、今後も販売を続けていきたいと考えています。また、スマートフォンへのシフトを進めるなかで、よりシンプルで使いやすいスマートフォンも提供していきます。



ドコモケータイP-01H (2015年11月下旬発売予定)

Q4 他社のように株主優待をやってほしい。

A4 利益還元に対しては、株主優待よりも現金での配当がすべての株主さまに平等にご満足いただけたと考えております。配当は国内トップレベルの配当性向を維持しながら安定的に増配を継続しております。今後も安定性・継続性を考慮して配当を行っていくために、まず利益を出すことで株主のみなさまのご期待に応えていきたいと考えています。

### みなさまのご意見をうけて

今回の意見交換の場は株主さまと直接お話しできる大変貴重な機会でした。顔を合わせた対話だからこそドコモへの理解をより深めていただけたのではないかと感じております。株主としての視点、携帯電話ユーザーとしての視点両方を併せ持つ個人投資家のみなさまから、私たちが学び気づかされることも大変多くあり、今後の会社経営に活かしていきたいと思っております。



取締役常務執行役員 経営企画部長 阿佐美 弘恭

当日は悪天候にもかかわらず多くの株主さまにお越しいただき大変感謝しております。製品・サービスやネットワーク、業績、株主さま還元など多岐にわたるテーマについて直接意見交換させていただき、大変貴重な機会となりました。今回頂戴した当社に対する励ましの声や改善提案をもとに、株主さまのご期待にお応えできるよう努めてまいります。



取締役常務執行役員 財務部長 佐藤 啓孝