

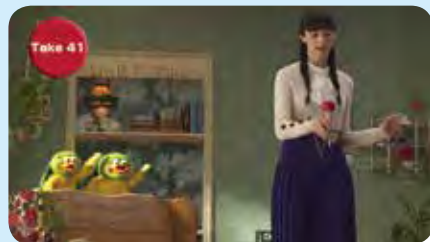
COMMERCIAL NEWS

[ドコモ コマーシャルニュース]

「申込んでスグよ、スグですよ〜♪」のCM「申込んでスグよの歌」篇をご覧になりましたか？
中条あやみさんのけん玉技に「あれは合成？編集？」と話題になりました。今回は、その裏話をお伝えします！



けん玉のシーンは、合成でも編集でもなく、中条あやみさんご本人が行っています。日本けん玉協会の先生にレクチャーを受けた初日は、けん玉の大皿部分に玉をのせるのも至難の技。多忙のなか時間を作って、1週間練習を重ねたそうです。本番当日は、夕方からの撮影スタートにスタッフは朝までかかる覚悟で臨みました。ところが、あやみさんは見違えるほどに上達。本来は「歌」部分は別で録音する予定でしたが、つい監督の要求もエスカレートし、歌いながらの撮影に……。撮影中は、スタジオ内の全スタッフが、モニターにかじりつくようにあやみさんを見つめていました。何テイク繰り返してもなかなか成功しません。しかし、けん玉の手つきはだんだんスムーズに。そして41テイク目、ついに大成功！CM最後のこの表情は、苦労の末の心からの笑顔なのです。終了後は、日本けん玉協会より7級認定書を授与。3時間におよぶ撮影に弱音も吐かず、黙々と挑戦し続けたあやみさんに拍手が沸き起こりました。



カメの被り物を着て応援していたポインコ兄弟も超キュート！
これから、あやみさんとポインコ兄弟のCMにご期待ください。

WEB けん玉大成功の瞬間はこちら

● CM
<https://youtu.be/bzkCx-E0wRk>



●メイキングムービー
<https://youtu.be/xqtoJBFUKN4>



※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

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. **70** | 2017
夏号

中期戦略2020

beyond 宣言

～想いをつなげ 5Gでより豊かな未来へ～

WEB版ドコモ通信で詳細・最新情報を配信中

ドコモ通信 70号



ドコモは、2020年のさらにその先を見据え、5Gでより豊かな未来を実現していきます。日頃より格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。2016年度の業績についてご報告申し上げます。

代表取締役社長 **吉澤和弘**



- ◎ 対前年増収増益。営業利益は業績予想を上回る**9,447億円**。
- ◎ **お客さま還元を強化しつつ継続的なコスト効率化、スマートライフ領域の成長等により利益を拡大。**
- ◎ **中期目標は1年前倒しで達成。新たに中期戦略2020「beyond宣言」を発表。**

2016年度の事業運営結果について

通信事業においては、料金プラン「カケホーダイ&パケあえる」のさらなる充実に取り組んだ結果、その契約数が3,707万契約に拡大、「ドコモ光」契約数は340万契約に拡大しました。また、LTEネットワークは新たな高度化技術の導入により国内最速*1の受信時最大682Mbpsサービスを2017年3月に開始し、さらなる高速化を進めています。

スマートライフ領域では、「dマーケット」などのコンテンツサービスを充実させたほか、クレジットカード「dカード」は契約数が順調に増加し、拡大が続いています。また、「dポイント」加盟店は約22,400店舗と広がり、ポイントがたまる・つかえる場所が増えていきます。

さらに、「+d」のパートナー数は236となり、小売・農業・教育などの幅広い分野において協創を続けています。

*1 2017年3月末現在。日本国内における携帯電話事業者において(自社調べ)

2017年度の事業運営および業績予想について

2017年4月27日に中期戦略2020「beyond宣言」(P.7特集)を発表しました。その初年度となる2017年度は「進化に挑む年」と位置付けています。将来に向けて事業基盤を強化するために、継続的なお客さま還元を行い、5G、AI*2、IoT*3などの先進技術を活用したさまざまな「スタイル革新」に取り組みます。利益創出のための企業努力も欠かせません。コスト効率化を継続し、2017年度は前年同期比900億円の費用削減を行います。また、スマートライフ領域のコンテンツや金融・決済サービス、法人ソリューションの提供などによって着実な利益成長をめざします。

これらの取り組みにより、営業収益は前年同期比1,654億円増の4兆7,500億円、営業利益は前年同期比153億円増の9,600億円を見込んでいます。また、キャッシュの創出力を表す、「beyond宣言」における経営目標の「営業フリーキャッシュフロー*4」は9,100億円の達成をめざします。

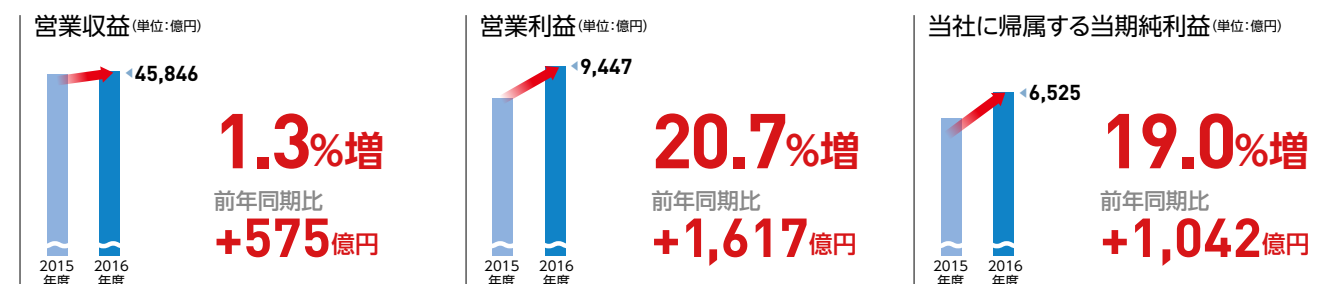
2016年度 決算ハイライト

営業収益は、お客さま還元の強化による減収影響はあるものの、パケット通信の利用拡大や「ドコモ光」契約数の拡大による通信サービス収入の増加に加え、コンテンツや金融・決済サービスなどのスマートライフ領域*1の順調な成長により、前年同期に比べ575億円増の4兆5,846億円となりました。

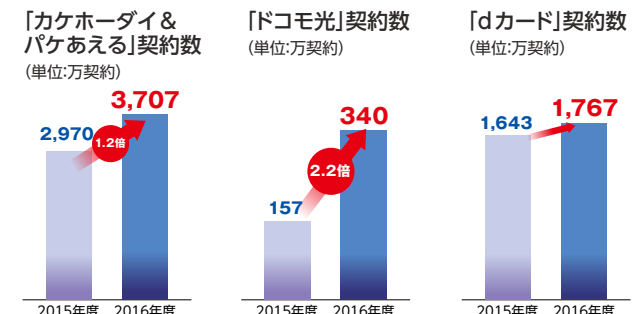
営業費用は、「ドコモ光」およびスマートライフ領域に関する費用の増加に加え、お客さま還元の強化に伴う

費用が増加しました。一方で有形固定資産の減価償却方法の変更による費用の減少や端末機器原価の減少、継続的なコスト効率化の取組みなどにより、前年同期に比べ1,042億円減の3兆6,398億円となりました。

これらの結果、営業利益は前年同期に比べ1,617億円増の9,447億円となり、連結業績予想9,400億円を上回る結果となりました。



*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」を合わせた事業領域のこと。



*2 AI (Artificial Intelligence): 人工知能
 *3 IoT (Internet of Things): あらゆるモノがインターネットを通じて接続され、状況の把握や制御などを可能にするといった概念のこと。
 *4 営業フリーキャッシュフロー: 営業フリーキャッシュフロー=EBITDA-設備投資

	2016年度 通期(1)	2017年度 通期(2)	増減 (2)-(1)
営業収益	45,846	47,500	+1,654
営業費用	36,398	37,900	+1,502
営業利益	9,447	9,600	+153
営業FCF (EBITDA*2-設備投資)	8,664	9,100	+436
コスト効率化		-900	-900

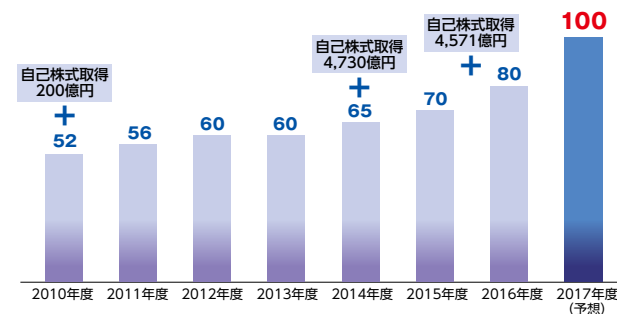
*2 2017年3月期よりEBITDAの定義を変更し、従来含めていなかった営業権および非償却対象の無形固定資産にかかわる減損損失を含みます。新定義:営業利益+減価償却費+有形固定資産売却・除却損+減損損失(有形固定資産、償却対象の無形固定資産、営業権、非償却対象の無形固定資産)

Q1 2017年度の株主還元について教えてください。

A1 年間配当予想は1株当たり20円増配の100円です。自己株式の取得は機動的に実施の判断をしていきます。

2017年度は、利益回復が進んでいることからの感謝の意味を込めて、年間配当を20円増配し、1株当たり100円とさせていただく予定です。引き続き安定性・継続性を考慮しながら、増配に努めていきます。また、自己株式の取得については、市場動向や財務状況、成長分野への投資活動の状況など、さまざまな要素を見極めながら機動的に実施の判断をしていきます。今後も事業の成長と拡大により企業価値を高めながら、株主のみならずさまへ利益を還元していくことを経営の重要課題とし、事業運営に取り組んでいきます。

株主還元 1株当たり配当金(単位:円)



※ 配当額は、2013年度に実施した株式分割を考慮して記載しております。

Q2 以前に発表した中期目標は達成したのでしょうか。

A2 すべての指標において、1年前倒して目標を達成しました。

2014年10月発表の中期目標では営業利益の早期回復をお約束し、全社一丸となり取り組んできました。特にスマートライフ領域では、コンテンツや金融・決済サービスなどが成長をけん引しています。また、設備投資の効率化やマーケティング関連費用の削減などのコスト効率化にも取り組んできました。株主還元も強化し、2016年度の1株当たりの配当は2013年度から20円増の80円、自己株式は累計約9,300億円を取得しました。この結果、すべての指標を1年前倒して達成。今後は新たに発表した中期戦略2020「beyond宣言」の実行に向けて、取り組みを進めていきます。

利益回復に向けた中期目標 (2014年10月31日発表) (単位:億円)

	2016年度実績	2014年10月31日発表 利益回復に向けた中期目標
営業利益	9,447	2017年度: 8,200以上 (2013年度水準以上)
スマートライフ領域	1,119*1	2017年度: 1,000以上
コスト効率化(2013年度比)	▲4,700*2	2017年度: ▲4,000以上
設備投資額	5,971	2015年度~2017年度: 6,500以下
株主還元	配当 80円(+20円*3) 自己株式取得 累計: 約9,300億円	増配と自己株式取得による強化

*1 減損損失(-81億円)を含む

*2 2014年度 1,200億円、2015年度 2,400億円、2016年度 1,100億円の合計

*3 2013年度比

Q3 お客さま還元の強化として、どのようなことを実施するのでしょうか。

A3 料金プランとdポイントの充実などを通じて、継続的にお客さま還元を実施します。

中期戦略2020「beyond宣言」(P.7特集)の「マーケットリーダー宣言」の第一弾として、300億円規模のお客さま還元を実施します。2017年5月10日に「ドコモポイント」を「dポイント」に自動移行しました。ポイントの利用用途拡大や利用期限の延長もしており、ムダなくご利用いただけるようになりました。また、ご家族がもっとお得・便利にご利用いただけるよう、料金プラン「カケホーダイ&パケあえる」の充実を図りました。2017年5月24日には家族通話が中心のお客さま向けに、月額980円でご利用いただける「シンプルプラン*4」を、データ通信の多いお客さま向けに、データ容量30GBの「ウルトラシェアパック30」を提供開始しました。

追加のお客さま還元として、2017年6月1日には、ひとつの端末を長くお使いになるお客さま向けに、対象端末をご購入いただくことで月々のご利用料金から毎月1,500円を割引く料金プラン「docomo with」の提供を開始しました。「シンプルプラン」と「docomo with」を組み合わせる場合、3人家族であれば1人当たり毎月2,013円からご利用いただけます。今後も継続的にお客さま還元を実施してまいります。

料金プラン

基本プラン	月額	通話料	シェアパック	データ量	月額 ⁶
カケホーダイプラン	2,700円	通話無料	ウルトラシェアパック100	100GB	22,500円
カケホーダイライトプラン	1,700円	5分以内通話無料*5	ウルトラシェアパック50	50GB	14,200円
NEW シンプルプラン	980円	家族内通話無料*5	NEW ウルトラシェアパック30	30GB	12,300円 +1,000円でデータ量2倍
			シェアパック15	15GB	11,300円
			シェアパック10	10GB	8,500円
			シェアパック5	5GB	5,700円

「シンプルプラン」[docomo with]を家族3人でご利用の場合

	代表回線15年利用	25歳以下
	2GB利用	2GB利用
	シンプルプラン	シンプルプラン
基本プラン	980円	980円
SPモード	300円	300円
	シェアパック5	
バケットパック	6,500円 ずっとドコモ割 ▲800円	500円 U25応援割 +1GB
docomo with	▲1,500円	▲1,500円
	5,480円	280円
	280円	

1人当たり 平均2,013円*7 (2GB)
(3人合計6,040円)

*4 シェアパック加入のお客さま専用プラン

*5 通話無料対象外通話については、30秒ごとに20円

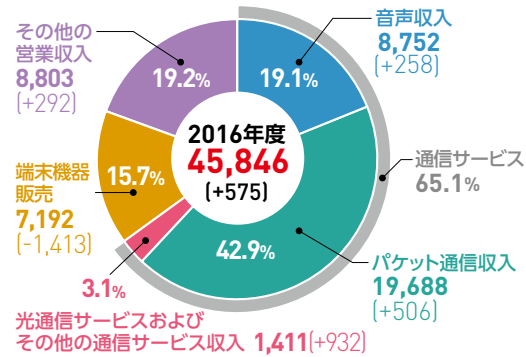
*6 金額は「ずっとドコモ割」15年以上の場合

*7 別途端末代金、定額対象以外の通話・通信料、ユニバーサルサービス料などがかかります

※表示金額はすべて税抜です。

☑ 営業収益の内訳 (単位:億円)

[]内は前年同期比



POINT

お客さま還元強化による減収影響はあるものの、「カケホーダイ&パケあえる」におけるパケット利用の拡大や「ドコモ光」契約者数の拡大、スマートライフ領域の順調な成長などにより、増収。

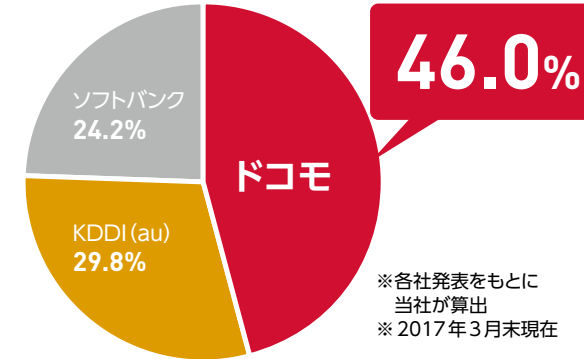
☑ セグメント別の業績 (単位:億円)

		2015年度 (1)	2016年度 (2)	前年同期比 (2)-(1)
通信事業	営業収益	36,898	37,112	+214
	営業利益	7,089	8,328	+1,239
スマートライフ事業	営業収益	5,041	5,019	-22
	営業利益	465	579	+115
その他の事業	営業収益	3,593	4,004	+411
	営業利益	277	540	+263

POINT

通信事業、スマートライフ領域ともに増収増益。

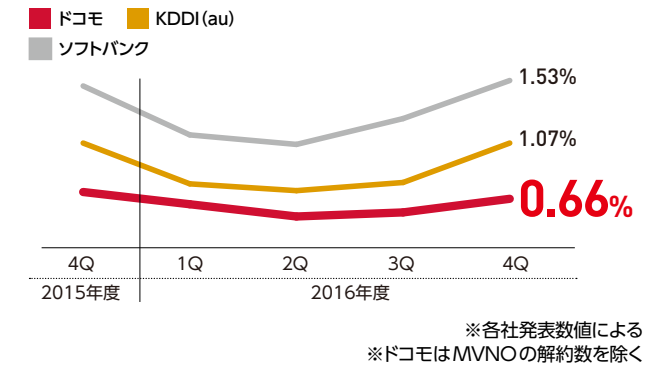
☑ マーケットシェア



POINT

タブレットなどの2台目需要が新規獲得につながり、前年同期比0.7ポイント改善。

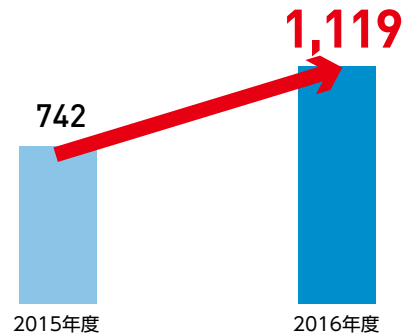
☑ 解約率



POINT

「カケホーダイ&パケあえる」や「ドコモ光」の効果などにより、前年同期の0.71%から改善。

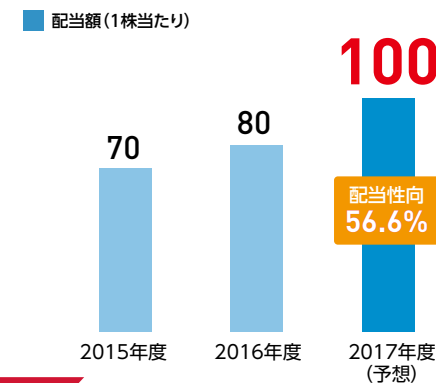
☑ スマートライフ領域 営業利益 (単位:億円)



POINT

「dマーケット」をはじめとしたコンテンツサービスの利益拡大やケータイ補償サービスの契約数が増加したことなどにより、増益。

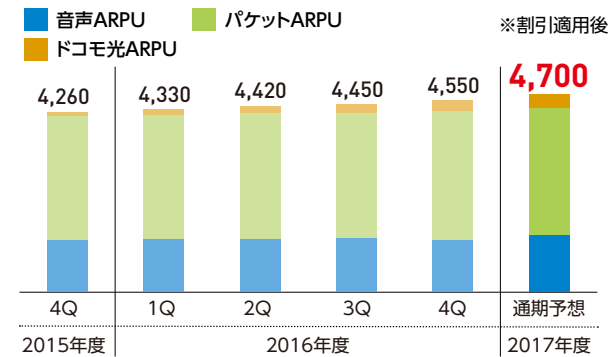
☑ 配当額と配当性向 (単位:円)



POINT

2016年度は1株当たり80円を実施。2017年度の配当予想は20円増配し、1株当たり100円。

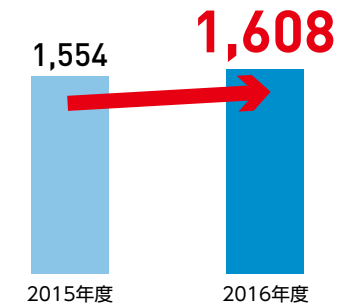
☑ ARPU (1利用者当たり月間平均収入) (単位:円)



POINT

「ドコモ光」の拡大とパケット利用拡大に伴うパケットARPUの成長により、総合ARPUは回復傾向が継続。

☑ 「dマーケット」契約数 (単位:万契約)



POINT

サービスやコンテンツの充実が契約数の増加につながり、前年同期比54万契約増加。

想いをつなげ

》5Gで

より豊かな未来へ

ドコモは2020年のさらにその先を見据え、ビジネスパートナーのみならずともお客様の期待を超えることで、お客様には驚きと感動の提供を、パートナーのみならずとも新しい価値の協創をめざします。

そのためにドコモ自身が変わり、5G^{*1}で豊かな未来を実現するという意味を含め、中期戦略2020「beyond宣言」を策定しました。

お客様には、「お得・便利」、「楽しさ・驚き」、「満足・安心」といった価値や感動を提供します。

パートナーとは、「+d」の取組みを通じて、「産業への貢献」、「社会課題の解決」、「商流拡大」といった新しい価値の協創を実現します。

その実現に向けて、6つの宣言を定めました。

お客様への3つの宣言

宣言1 マーケットリーダー宣言

サービス、料金、ポイントの進化により、「お得・便利」を先導するマーケットリーダーをめざします。

具体的には、サービス、料金、ポイントのそれぞれの価値を高め、融合し、一人ひとりのライフスタイルに寄り添った組み合わせで、お客様にドコモならではのお得を提供します。

料金の取組みとして、まず「シンプルプラン」、「ウルトラシェアパック30」、「docomo with」の提供を開始しました。(P4ドコモQA)

また、「dポイント」は、加盟店を2020年度までに300社以上へ拡大し、ポイント発行額も日本最大級をめざします。これらにより、お客様の身の回りのあらゆるところで「dポイント」がもっとお得・便利に使える環境を実現します。

宣言2 スタイル革新宣言

5GとVR^{*2}・AI・IoTなどの先進技術を活用して、お客様や世の中のスタイルを革新する「楽しさ・驚き」のあるサービスを創出していきます。その実現に向けて、「empower+d challenge(エンパワードチャレンジ)」というプロジェクトで3領域・9つのチャレンジを推進します。

①体感革新

AR^{*3}・VRを活用した新エンターテインメント体験、次世代モビリティ、シェアリングを通じて、ワクワクする新しい体験を提供します。

②ライフスタイル革新

AIエージェント、FinTech(フィンテック)^{*4}、トータルヘルスケアによりイライラのない新しいライフスタイルを提供します。

③ワークスタイル革新

ドローンロボティクス、ワークイノベーション、ワークマッチングによって、イキイキとした働き方に革新を起こします。

宣言3 安心快適サポート宣言

AIを活用しお客様接点を進化させることで、お客様の待ち時間を解決し、「満足・安心」だと感じていただけるサポートを実現します。

具体的には、これまでのドコモショップやコールセンターだけでなく、スマートフォンに相談すればその場で問題解決できる環境の構築や新たにセルフ端末による受付なども導入します。そして、これらのお客様接点が連携し、お客様一人ひとりをより理解することで、今まで以上のおもてなしができるサポートを実現します。



※1 5G：高速・大容量、低遅延、多数の端末との接続を特長とする次世代通信方式。
 ※2 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として知覚させる技術のこと。
 ※3 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。
 ※4 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。ビッグデータや人工知能(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。

ビジネスパートナーへの3つの宣言

宣言4 産業創出宣言

高速・大容量、低遅延、多数の端末と接続できる5Gネットワークをパートナーに活用いただくことで、パートナーのビジネスチャンスを広げ、あらゆる産業の発展や新たな産業創出に貢献します。

その第一弾として、「5Gトライアルサイト」を2017年5月にスタートさせました。(▶右下コラムへ)

パートナーと5G時代の先行事例をともにつくり、多くのみなさまに体験いただきながら、新たなサービスを創出していきます。

宣言5 ソリューション協創宣言

日本の成長と豊かな社会の実現をめざして、パートナーとともに社会課題解決と地方創生に取り組みます。「+d」の取り組みをさらに推進し、一次産業、教育、スポーツ、ヘルスケア、モビリティ、働き方改革などにおいて、さらなる豊かさを享受できる仕組みをパートナーとともに創出していきます。

働き方改革では2017年度からテレワークを推進する円滑なコミュニケーションツール、移動時間を短縮できるシェアオフィスのソリューションを順次提供します。

宣言6 パートナー商流拡大宣言

送客、ポイント、FinTech、ドローン、AIエージェント、IoTなどドコモのアセットを活用したオープンなビジネスプラットフォームをさらに成長・進化させ、パートナーのビジネスを支え、商流を拡大させます。

事業構造を革新し、成長し続ける

ドコモは前述の6つの宣言の実行により事業構造を革新します。通信事業、スマートライフ領域、5Gや「ドコモ光」などのブロードバンドサービスとさまざまな付加価値サービスを融合・進化させることで、お客さまの期待を超える驚きと感動を提供し、ドコモ自身も成長し続けます。

5Gでさまざまな付加価値を融合



5Gによる新たなサービスが体験できる「5Gトライアルサイト」スタート 第1弾

5Gを活用した新しいサービスやコンテンツ創出に向けて開始した「5Gトライアルサイト」。その第一弾として、5月に東京スカイツリー展望デッキから180度風景の4Kのリアルタイム映像配信デモを実施しました。今後も東京・お台場や東京スカイツリータウン周辺などで検証を行います。



The President Diary

吉澤です。4月3日に入社式を行い、新社員400名を迎え入れました。今年で25年の節目を迎えるドコモ。これまで携帯電話の普及をけん引し、社会や生活を大きく変えてきました。

情報通信業界はその可能性ゆえ、変化が激しく、競争環境が激化しています。こうしたなかで、ドコモはお客さまや世の中へ「新しい価値」と「新しい感動」を提供しつづけるため、「ワクワクする未来に挑む」挑戦心、「失敗を恐れない」行動力、「やり抜く」信念と覚悟を持つ人を求め、採用活動を進めてきました。入社した400名はその力があり、今後の成長を担う人材です。

新しい仲間を迎え、社員一人ひとりが決意を新たにす入社式でした。中期戦略2020「beyond宣言」による豊かな未来の実現へ、さらにその先へと進むドコモに、ぜひご期待ください。

私から激励の言葉を贈りました
一人ひとりがいるいるなことに「挑み」づけ、さまざまな「アイデア」を発信し、壁があれば周りを「巻き込んで」乗り越えてほしい。長所を最大限に活かし、一緒に世界をオモシロくしていきましょう！

2017年度

ドコモグループ入社式

新社員代表からの力強い宣誓
コミュニケーションの枠をさらに広げ、心の動く瞬間をもっと増やしたい。



2年目社員からの頼もしい激励の挨拶
昨日の自分に勝ち、自身の成長を通じて、未来の自分にワクワクしよう。





2017夏 新サービス・新商品を発表

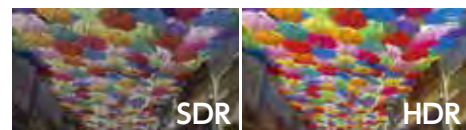
2017.05.24

「Challenge to Change—挑み続ける。人々の暮らしを、世の中を、もっと便利に快適に変えていくために—」というテーマを掲げ、2017夏 新サービス・新商品の発表会を開催しました。そのトピックスをご紹介します。

①世界初^{*1}、スマートフォンで4K HDR動画対応

4K HDR^{*}をいち早くスマホに採用しました。4K解像度が実現する鮮明さ、そしてHDR動画対応によって鮮やかな色彩の映像が楽しめます。緻密な明暗の表現が、リアルな臨場感を伝えます。

(対応機種：SO-04J)



SO-04J

②「スグ電」の進化

スマホを耳にあてるだけで応答できる「スグ電」がさらに進化。通話中の「じゃあね」「バイバイ」「失礼します」などの音声を認識し、耳からスマホを離すと自動的に切断します。応答から切断までを無意識に行えるストレスフリーな操作

^{*} HDR (High Dynamic Range)：明暗差の少ない自然な映像を記録するため、従来よりも輝度表現が拡大する技術。
^{*1} 2017年5月23日現在、スマートフォンにおいて、各メーカーからの公式発表に基づく。ソニーモバイルコミュニケーションズ株式会社調べ。

を実現しました。(対応機種：SO-03J、SO-04J、SH-03J、SC-02J、SC-03J、SC-04J)

●新商品について

https://www.nttdocomo.co.jp/2017_docomo_collection/index.html



③「dエンジョイパス」サービス開始

大人を楽しむ、ワンコイン優待サービス「dエンジョイパス」を、2017年夏よりスタート。毎日楽しく過ごせる、優待を活用したアクティブライフをご提案します。レジャー、グルメ、フィットネスクラブ、人間ドックなど、5万件以上の優待を月額500円で受け放題のサービスです。



●dエンジョイパスについて

<https://www.nttdocomo.co.jp/service/dmarket/enjoypass/index.html>



直近の事業活動やトピックなど、ドコモの最新情報をいち早くお届けします。



「DAZN for docomo」

サービス提供開始

2017.02.15

革新的なスポーツのライブストリーミングサービス「DAZN(ダ・ゾーン)」を提供するPerform Groupと協力して新サービス「DAZN for docomo」の提供をはじめました。「DAZN for docomo」は、DAZNが提供するサッカー(明治安田生命Jリーグ、ラ・リーガなど)、野球(広島東洋カープ^{*2}、横浜DeNAベイスターズ^{*2}、MLBなど)、バレーボール(Vリーグなど)、モータースポーツ(F1など)など、国内外130以上、年間6,000試合以上の主要スポーツ映像が見放題となります。

本サービスは、ドコモご利用中のお客さまであれば、月額980円でご視聴できます。さらに、「dTV」とセットでご利用であれば月額1,280円でお楽しみいただけます。また、さまざまなデバイスに対応し、スマホやタブレット、パソコン、テレビ^{*3}でも視聴することが可能です。詳細は2次元バーコードからチェックしてください!

^{*}本サービス利用条件については、HPでご確認ください。

●DAZN for docomoについて

<https://www.nttdocomo.co.jp/service/d4d/>



^{*2} ホームゲーム全試合。広島東洋カープの試合は広島県内および一部の地域ではご覧いただけません。
^{*3} 一部のテレビ、Amazon Fire TV、Fire TV Stick、ひかりTVチューナー、Google Chromecastが対応しています。



「都市鉱山からつくる! みんなのメダルプロジェクト」をスタート

2017.04.01

公益財団法人東京オリンピック・パラリンピック競技大会組織委員会は、「都市鉱山からつくる! みんなのメダルプロジェクト」をスタート。東京2020大会で使用する金・銀・銅メダルを、使用済み携帯電話(スマホ、タブレット含む)やパソコンなどの小型家電から回収したリサイクル金属でつくる、オリンピック・パラリンピック史上はじめての試みです。

ドコモは本プロジェクトの参加企業として、使用済み携帯電話のリサイクルプロセスを活用し、全国のドコモショップで回収を受けています。受付期間は2019年春頃^{*4}まで。金・銀・銅、合わせて約5,000個のメダルを製作する予定です。ぜひ、ご参加ください!



^{*}メダルは東京2020組織委員会が製作します。

●本プロジェクトについて

https://www.nttdocomo.co.jp/corporate/csr/ecology/resources/medal_project/



^{*4} 必要量が集まり次第、受付を終了する場合がございます。

^{*}表示金額はすべて税抜です。商品写真および画面はイメージです。

NTT docomo FRONT LINE

IRマン サクマが行く ドコモの最前線

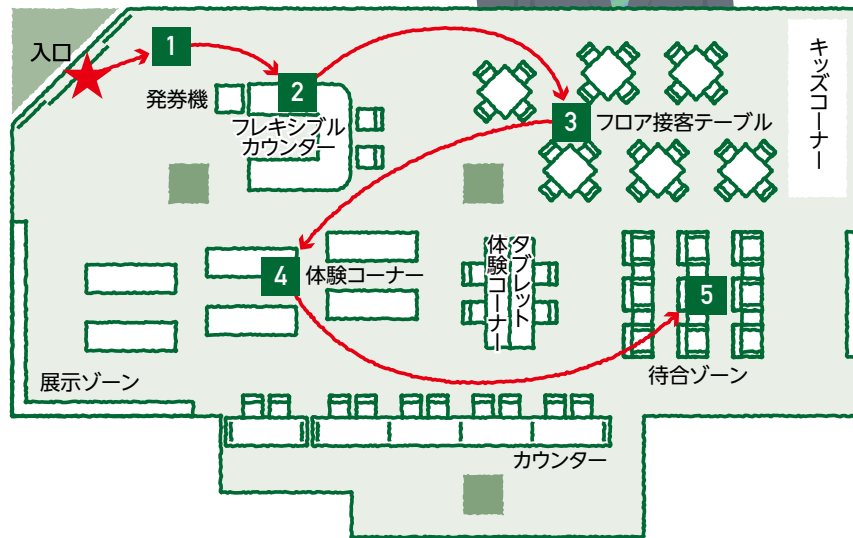
Vol.1 ドコモショップが変わった!?

タブレットを使って、カウンター以外の場所でもご案内ができるようになりました。

新しい接客スタイルを導入したドコモショップ東京駅大手町店。以前はカウンターでの対応が主でしたが、今は店内のあらゆる場所でお客さま対応ができるようになりました。新システムを搭載したタブレットを使って、その場で契約内容のご確認だけでなく、お客さまのご利用状況に合わせた料金プランやサービスのご提案をお客さまと一緒に画面を見ながら行えます。さらに、待ち時間の解決にもつながっております。

何が変わったのでしょうか？
入口から一緒に店内を回ってみましょう。

はじめまして！ IR担当のサクマです。
ドコモの最前線に突撃取材する新コーナーを担当します。
「ドコモショップが変わりつつある」との情報を入手し、さっそく新しい接客スタイルを導入したドコモショップ東京駅大手町店を取材しました！



体験コーナーでは、気になっているスマートフォンを実際に手に取って体験できます。

待合ゾーンでも、「dマガジン」などさまざまなサービスを体験でき、快適に過ごせます。

お客さまに寄り添った新しい接客スタイルを全国に展開していきます。ぜひご期待ください。

docomo 柔らかく親しみやすい雰囲気のお店に変身！

新しい接客スタイルを実現するため、お店を2017年1月に改装しました。改装コンセプトは「お客さまとの距離感の短縮」です。カウンターに阻まれ、パソコンを操作しながらでは、お客さまと距離がありました。一方、フロアでのタブレットによる対応は距離が近い分、親近感が生まれます。会話がはずみ、お客さまのライフスタイルに最適な提案を行うことが可能となりました。場所柄ビジネスパーソンのお客さまが多く、以前はやや緊張感がある雰囲気の店舗でしたが、改装後は、笑い声や笑顔にあふれた柔らかな雰囲気になり、気軽に足を運んでいただける店舗になったと思っています。

ドコモショップ東京駅大手町店 副店長 土門 繁 さん



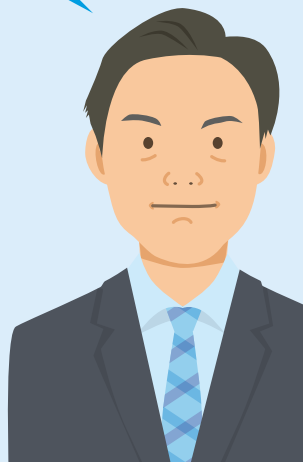
1 入口で迎えてくれたのは石合さん。「お客さまに喜んでいただけたらHappy」がモットーです。ここからフロアのスタッフがお客さまのご用件に合わせて案内します。



2 発券機となりのフレキシブルカウンターで契約内容の確認などを行います。



3 フロア接客テーブルでは、お客さまと一緒にタブレットの画面を見るためにL字型に座ります。利用状況やライフスタイルに合わせた料金シミュレーション、サービスのご提案などを行います。



69号(冊子版) アンケート結果をお知らせします

約14,000名の株主さまからご回答いただき厚く御礼申し上げます。

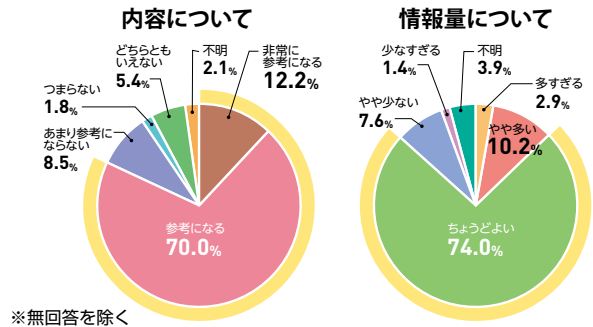
ご意見をもとに、わかりやすい表現や見やすい文字サイズへの変更など、さらに読みやすい冊子に改善しました。

今後も当社の経営方針・経営戦略や決算情報などをよりわかりやすくお伝えできるよう努めてまいります。また、当社IRサイトが約半数の株主さまに閲覧いただけていない状況をおぼやかし、より使いやすいサイトとして2017年4月にリニューアルを行いました。

〈アンケートについて〉

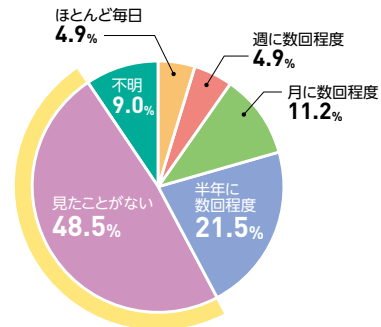
※ご回答いただきました内容につきましては、当社が十分な注意をもって取扱い、IR活動や経営の参考とする目的以外に使用することはありません。
※当アンケート結果はいただいたご回答から無作為に2,000件をサンプルとして抽出し、集計したものです。

「ドコモ通信」をご覧になった感想をお教えてください

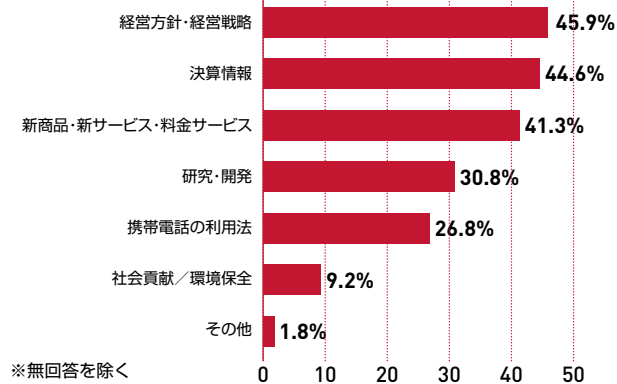


※無回答を除く

IRサイト閲覧頻度をお教えてください

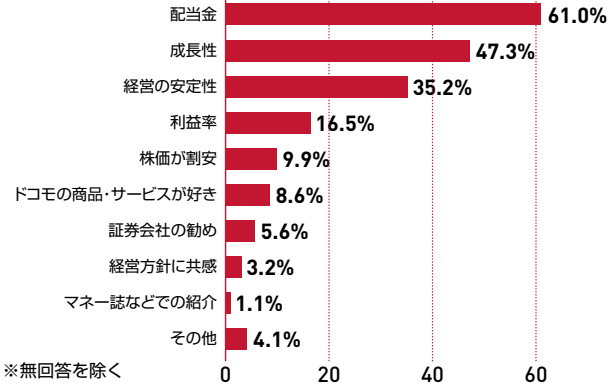


今後「ドコモ通信」からドコモのどのような情報を得たいとお考えですか



※無回答を除く

ドコモの株式を購入された理由をお教えてください



※無回答を除く

その他のアンケート結果については、WEB版ドコモ通信をご覧ください。

パソコンでも、スマホやタブレットでも!!

もっと見やすく、使いやすい... | ドコモIRサイトがリニューアル

TOPや各ページに写真やアイコンを多く使用することで、ほしい情報を視覚的に探すことができるようになりました!



株主・投資家情報

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

ドコモ IR 検索

「旬」の情報はトップページからすぐ見つかります

★個人投資家の皆さまへ
ドコモをわかりやすく解説しています

★IR資料室
★説明会資料
・決算や個人投資家説明会の資料
・社長の発表会動画

株主・投資家情報

最新更新日: 2017年5月29日 English

第26回 定時株主総会
2017年6月20日(火曜)
インターネットによる議決権行使のご案内

株価情報 (リアルタイム)
東証1部 コード:9437 NYSE コード:DOCM
前日比: -44.0 (-0.12%) \$24.5 前日比: \$0.8 (+3.18%)

社長からのメッセージ
2017年3月期 決算発表

個人投資家の皆さまへ
最新更新日: 2017年5月29日 (18:14:18)

経営方針
財務・業績
株式・社債情報

IR資料室
IRイベント
その他

★経営方針
写真でほしい情報をすぐに探せます

ほかの 카테고리へもすぐにアクセスできます

★株式・社債情報
★株価
株価の動き
★配当推移
上場後の配当推移
★自己株式の取得
自己株式の取得情報

ぜひ一度お訪ねください

※サイトイメージは2017年5月30日現在のものです。

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(個人番号)を通知し、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。

◆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お手続きおよび「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お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。

ドコモ IRメールニュースのご登録を!

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。

- 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メールニュース配信の登録・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メールニュース配信の登録・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。