

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

ドコモ通信

DOCOMO TSUSHIN

vol. 77

[最終号]

株主の皆さまへ

NTT Do Co Mo

ドコモ通信

創刊号 Vol.1

第8号

決算特集

2005年10月1日発行

Page 5 株主の皆さまへ
Page 8 株主の皆さまへ
Page 9 株主の皆さまへ
Page 10 What's New?
Page 12 株主の皆さまへ
Page 14 株主の皆さまへ

株主の皆さまへ

docomo

ドコモ通信

創刊号 Vol.1

第71号

2017年11月号

次世代通信システム 5G

WEB版ドコモ通信で詳細・最新情報を配信中

株主の皆さまへ

NTT Do Co Mo

ドコモ通信

第16号

Vol.16

2017年11月号

WEB版ドコモ通信で詳細・最新情報を配信中

株主の皆さまへ

docomo

ドコモ通信

第70号

2017年11月号

中期戦略2020

beyond宣言

～想いをつなぐ 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

株主の皆さまへ

docomo

ドコモ通信

第53号

2012年11月号

20周年

決算特集

2012年11月号

WEB版ドコモ通信で詳細・最新情報を配信中

株主・個人投資家の皆さまへ

NTT Do Co Mo

ドコモ通信

第27号

2008年11月号

11月1日、新料金サービススタート!

新料金プラン

皆さまに支持されてらくらくホンシリーズは550万台を実現!!

WEB版ドコモ通信で詳細・最新情報を配信中

株主・個人投資家の皆さまへ

docomo

ドコモ通信

第76号

2020年11月号

5G

docomo

WEB版ドコモ通信で詳細・最新情報を配信中

株主の皆さまへ

NTT Do Co Mo

ドコモ通信

夏月号 Vol.1.5

第9号

決算特集

2012年11月号

WEB版ドコモ通信で詳細・最新情報を配信中

21年間ご愛読ありがとうございました

株主の皆さまへ

NTT Do Co Mo

ドコモ通信

第21号

Vol.21

決算特集

第13号

2005年10月1日発行

WEB版ドコモ通信で詳細・最新情報を配信中

株主の皆さまへ

docomo

ドコモ通信

第64号

2015年11月号

いつか、あたりまえになることを。

WEB版ドコモ通信で詳細・最新情報を配信中

株主・個人投資家の皆さまへ

docomo

ドコモ通信

第41号

2009年6月号

データ通信が拓くドコモ成長のシナリオ

「変革とチャレンジ」をより確かなものへ。

WEB版ドコモ通信で詳細・最新情報を配信中

株主・個人投資家の皆さまへ

docomo

ドコモ通信

第39号

2009年6月号

2段階/チケット定額サービスならケータイ動画の楽しみ方がもっと広がる

ドコモが拓くケータイの未来

WEB版ドコモ通信で詳細・最新情報を配信中

株主の皆さまへ

NTT Do Co Mo

ドコモ通信

Vol.32

決算特集

第13号

2005年10月1日発行

おサイフケータイが拓く携帯電話の未来

GPS機能 徹底解剖

WEB版ドコモ通信で詳細・最新情報を配信中

株主・個人投資家の皆さまへ

docomo

ドコモ通信

第40号

2009年6月号

ドコモのケータイは4つの新シリーズへ。

「iコンシェル」があなたの生活をちょっと便利に

WEB版ドコモ通信で詳細・最新情報を配信中

株主・個人投資家の皆さまへ

NTT Do Co Mo

ドコモ通信

第28号

2008年3月号

子どもたちのあんしんを考えた「キッズケータイ」

「お客様重視」を目指したドコモの取り組み

新しいコミュニケーションのカたち

WEB版ドコモ通信で詳細・最新情報を配信中

株主・個人投資家の皆さまへ

docomo

ドコモ通信

第75号

2019年11月号

5G OPEN

すべての可能性がひらかれる。

4ヶ月間限定! 公式アカウント「DOCOMO IR News」スタート!

WEB版ドコモ通信で詳細・最新情報を配信中

NTTドコモの さらなる強化に向けて



はじめに、「ドコモ口座」不正利用の発生により、多くのみなさまに大変ご迷惑をおかけしましたことを深くお詫び申し上げます。被害にあわれたお客さまへ全額を補償するとともに、不正利用対策の強化として、オンライン本人確認システム(eKYC^{*})を導入いたしました。今後も、セキュリティ強化の対策を確実に実施し、あんしん・安全にサービスをご利用いただけるよう、取り組んでまいります。

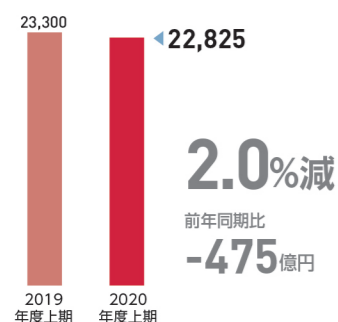
2020年度上期決算概況

今年度は、2020年代という『新時代の成長に向けたスタートの年』として、「①顧客基盤のさらなる強化」、「②会員を軸とした事業運営の本格化」、「③5G時代の新たな価値創造」の3つの柱と、それらを支える「構造改革」に取り組んでいます。新料金プラン「ギガホ」「ギガライト」のお客さま還元影響や、新型コロナウイルス影響による、販売関連収入や国際ローミング収入の減少により営業収益が対前年度2.0%減の22,825億円となったものの、スマートライフ事業拡大に向けた取組みの着実な成果などにより営業

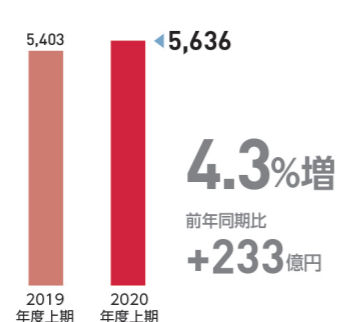
利益が4.3%増の5,636億円となり、減収増益の決算となりました。通信事業の営業利益は2.7%減の4,336億円となり、スマートライフ領域については、金融・決済事業の着実な成長や会計制度の要因により、営業利益は37.5%増の1,300億円となりました。また、「dポイントクラブ会員」については8%増の7,815万会員となり、2021年度に目標としていた7,800万を前倒しで達成しました。

^{*} eKYCとは「electronic Know Your Customer」の略称で、オンライン上での本人確認となります。「d払い」アプリにてお客さまご自身と運転免許証などの写真付の本人確認書類を撮影の上、撮影画像のアップロードを行い、撮影画像の人物と本人確認書類上の人物の同一性を確認します。

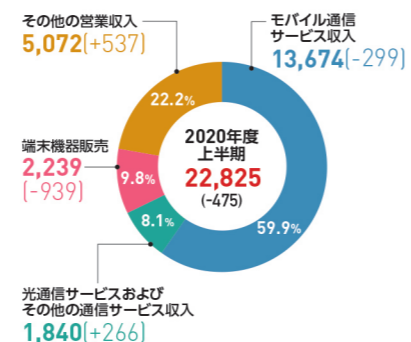
営業収益 単位(億円)



営業利益 単位(億円)



営業収益の内訳 単位(億円)



NTTドコモのさらなる強化に向けて

この度、日本電信電話株式会社(以下、NTT)がドコモの完全子会社化に向け株式の公開買付を行うこと、そしてドコモとしてもその方針に賛同することを発表しました。この決定は、ドコモのさらなる強化に向けたものですが、その背景や意義についてご説明させていただきます。

ドコモを取り巻く環境は大きく変化しています。通信業界では、新規参入やサブブランドの攻勢もあり競争がますます激しくなっています。そして非通信の分野では異業種のプレイヤーとの競争も加速しています。さらに社会全体は、新型コロナウイルスをきっかけとして急速に「リモート型」にシフトしてきています。これは企業にとってはデジタルトランスフォーメーションをさらに加速させるものであり、個人の方やコミュニケーションのあり方も大きく変容しています。

こうした環境変化のなかで、お客さまのニーズはより多様化・高度化・複雑化してきており、当社の既存事業領域だけでは対応できないケースも出てきています。社会が大きく変化し、5Gの本格展開がはじまったこのタイミングこそ、モバイル中心の事業領域を拡大し、社会の期待やニーズにトータルで応えられる存在へと変革する必要があると考えています。

より便利で使いやすいサービスをいち早く創出しお客さまの期待に応えることはもちろん、社会・産業のデジタル化・スマート化の実現を通じて社会課題解決に貢献すること、そして日本のICT産業のさらなる発展・国際競争力の向上に貢献していくことが、2020年代、2030年代のドコモの果たすべき役割だと考えております。

今回の完全子会社化を通じて、ドコモはNTTグループの中核を担い、コンシューマ・法人を問わず「すべてのお客さまのフロント」として、モバイルネットワークだけでなくソリューション・アプリケーションまで含めて、お客さまのニーズにトータルで対応することができる会社に変革してまいります。そのためには、「サービス創出力・提供力」を徹底的に強化するとともに、「通信ネットワークの競争力」をさらに高める必要があります。NTTの完全子会社となり、NTTグループ各社が持つアセットやリソースを戦略的かつ機動的に活用し、ドコモの持つ事業基盤を強化することが、そのための最短かつ最も確実な方法であると判断しました。

事業基盤の強化

具体的には、大きく3つの分野での強化を実現していきます。

まずは、ネットワークの高度化・効率化による通信事業の競争力強化です。たとえば、グループ各社のネットワークの連携強化により、モバイルのみならず、固定・Wi-Fiなどを融合したネットワークやサービスを提供することができ。また、各社の通信設備の活用や、オペレーション・設備保守における協調を行うことで、より安定的でコスト競争力の高いネットワークが実現できます。これにより、多様なお客さまニーズに応える新たなコミュニケーションサービスや低廉で使いやすい料金の提供を実現してまいります。

つぎに、法人事業とスマートライフ事業のさらなる強化です。モバイル・固定・上位レイヤを融合した新しいサービスを創出してソリューションの領域を拡張していくことに加え、法人営業部門の連携により、「より強い」営業力を実現します。また、スマートライフ事業では、グループ各社との連携強化により、会員基盤を活用したエコシステムの拡大を加速するとともに、映像配信やヘルスケアなどの成長分野でNTTグループの技術やサービスと連携させることで、新たな事業の創出を実現してまいります。

最後に、研究開発体制の強化です。ドコモとNTTの研究開発体制の連携強化により、NTTの基礎研究成果を早期に取り込むことで、高品質なサービスを早期に創出する体制を構築していきます。また、中長期的な企業価値向上のために必要不可欠な、通信技術の進化や6G・IOWNなどの次世代ネットワークの実現に向けて研究開発力をさらに強化していきます。

最後に

5G時代が幕開けした今こそ、各分野でNTTグループ各社との連携を強化することで、ドコモはモバイル中心から事業領域を拡大し、お客さまのニーズにトータルで応えられる存在へと変革していきます。さらに強いドコモになるために、そして社会にもっと貢献していくために、変化を恐れずにチャレンジを続け、ドコモの成長のみならず、NTTグループ全体の成長を牽引してまいります。

最後に、株主のみなさまには、長年にわたり弊社の経営にご理解と温かいご支援を賜りましたことを心より感謝申し上げます。今後も、新たな価値創造と社会課題の解決に努めてまいりますので、引き続き変わらぬご理解とご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

代表取締役社長

吉澤和弘

オフィスから作業現場をリアルタイムに 遠隔支援 AceReal® for docomo

ドコモの5GネットワークとARスマートグラスを融合し、作業現場の遠隔支援を行うAceReal® for docomo。国内外の作業現場が抱えるさまざまな課題を解決し、企業の活動をサポートします。

作業現場が抱える課題を解決

AceReal® for docomoとは、ドコモの5GネットワークとARスマートグラスがセットになり、オフィスからリアルタイムで作業現場を遠隔支援するソリューションです。現在多くの企業が、現場指導や技術継承についてさまざまな課題を抱えています。

①現場指導の非効率性

指導する熟練指導者が現場に同行することにより、出張費用や人件費、移動時間など、無駄なコストや時間がかかっています。

②技術継承が難しい

熟練指導者の不足によりOJTに限界が。マニュアルや座学の教育だけでは若手社員には不安があり、定着度も低下しています。

③コロナ対策

三密など感染リスクが高いなかでの現場作業、接触しやすい現場での指導には不安があります。

遠隔からの効率的な支援を実現するAceReal® for docomoは、これらすべての課題を解決できます。

ARグラスの機能とは

ARグラスとは、グラス越しに見える現実世界にデジタル情報を付加し、装着者が見ている映像を遠隔にいる人が共有できるスマートグラスです。

いわば「メガネの形をしたタブレット端末」で、さまざまなセンサー、カメラ、マイクなどを使用できます。OSも搭載しているため、アプリケーションを動かすことも可能。無線LANでインターネットに接続でき、ハンズフリーなので、作業用に適しています。

このARスマートグラスとネットワークを融合させたAceReal® for docomoは、上記の作業現場でのさまざまな課題を解決。主に製造業での製品の保守メンテナンス業務、電気・ガスなどのインフラ業での設備点検業務などに活用できます。

国際間でもあんしんして使用できる

ドコモは国際間であんしんしてクラウドを利用できる「5Gクロスボーダー基盤(5G X-Border Platform)」を構築。ドコモのネットワーク内に設置したクラウド基盤「ドコモオープンイノベーションクラウド®」と、海外オペレーターの5Gネットワーク網を、専用ネットワーク経由で直接接続。オープンネットワークから遮断された国際閉域通信を実現しました。

このプラットフォームを活用して、日本とタイの作業現場を結ぶ「グローバル向けAceReal®」のプレサービスを、2020年10月15日からスタートしました。

タイにいる作業者が装着したARスマートグラスに、必要なマニュアルや作業指示、現場画像を表示。日本のオフィスから音声と映像によって、作業指示を行えます。

5Gクロスボーダー基盤を活用したAceReal®の遠隔支援ソリューションを提供することによって、今後ドコモは、国内のみならず企業の国際的な活動もサポートしていきます。

AceReal® for docomoのシステムイメージ

遠隔支援



マニュアル表示



工程チェックリスト



遠隔支援に加え、現場側で単独で使えるアプリを標準搭載。現場の単独作業でも品質向上が可能。

AceReal® for docomoの3つのポイント

Point1 支援者と現場作業者をサポートするさまざまな機能

- 現場作業者**
- ビデオ電話 遠隔地の支援者から現場の作業者に、ビデオ電話で指示・確認を行える。
 - マニュアル 作業に必要な動画や画像は、ハンズフリーで閲覧可能。
 - チェックリスト 工程を漏らさずに作業を進められるようにチェックリストを作成し、共有。

- 支援者**
- 静止画編集 現場の映像をキャプチャーし、支援者が指示を書き加えてフィードバック。
 - ファイル送信 支援者から作業者に、音声・映像以外にファイルを送ることも可能。
 - 録画・再生 作業者が見ている映像を支援者のPCに保存し、作業報告や教育素材に。

Point2 5Gにより映像や音声、資料のやりとりがシームレスに

大容量・低遅延の5Gだからこそ、リアルタイムにデータを円滑に転送できるため、映像や音声などのリッチコンテンツをより鮮明な状態で支援が可能に。

Point3 ドコモオープンイノベーションクラウドにより高セキュリティを実現

従来は遅延やセキュリティの課題があったが、ドコモオープンイノベーションクラウドにより、ドコモ網内だけで完結することができるため、低遅延と高セキュリティを可能にしました。

特集：ドコモの新型コロナウイルスへの対応

with コロナの時代だから――

「いまドコモにできること」 を追求する

docomo Shop ドコモショップ

新しい生活様式に合わせた
お客さまのための店づくり

新型コロナウイルス感染防止を目的にドコモショップは営業時間の短縮、受付業務の一部縮小を実施しましたが、6月から通常営業を再開。三密(密集・密接・密閉)回避+衛生管理を基本に、あんしんしてご利用いただける環境づくりに取り組み、お客さまをお迎えしています。

ドコモショップにおける三密回避 + 衛生管理の取り組み

密集の回避

メールやSNS、テレビCMなどメディアを活用してお客さまにWeb利用の協力をお願いし、操作説明をご希望のお客さまには動画で学べる「ドコモスマホ教室オンライン版」をご提供しています。また、来店予約をお願いして待ち時間ゼロ・応対時間の短縮に努めています。

密接の回避

マスク・接客フェンスなどの活用を徹底。スタッフのマスク着用はもちろん、お客さまにもマスクの着用をお願いしています。カウンターやテーブルには対面接客フェンスやサイドフェンスを設置しソーシャルディスタンスを確保。バックヤードや休憩室でのスタッフ同士の接触もなるべく回避するよう意識を高く持って店舗を運営しています。

密閉の回避

バックヤード、休憩室も含め窓やドアは常時開放を基本とし、冷暖房が必要な場合は30分に1回換気するなど、店舗の換気を徹底しています。

衛生管理

お客さまに来店時の検温をお願いしているほか、マスクをはじめゴム手袋、アルコールスプレー、体温計など感染対策用の備品を常備し、指定の場所に置いています。



マスクや仕切り板を活用し感染予防



密を避けるため、お客さまにご来店いただく際は原則予約に



動画で学べる「ドコモスマホ教室オンライン版」

新型コロナウイルスが猛威を振るい、今後も予断を許さない状況のなか、あらゆる場面でいままでの生活様式からwithコロナの新しい生活様式へ、変化が加速しています。ドコモでは、常にお客さまに最適なモバイル環境を提供し続けるため、さまざまな部署でニューノーマルを見据えた体制づくりを進めています。ここではドコモショップ、ネットワーク業務におけるコロナ禍を踏まえた取組みについてご紹介します。

Network ネットワーク

どんなときでも通信インフラを
守り続けるために

ドコモは、指定公共機関の使命として、常に通信サービスの確保、早期復旧を実現できる体制を構築してきました。新型コロナウイルスの脅威という、かつて経験したことのない事態を受け、今後も使命を果たしていくための新しい体制づくりに取り組んでいます。

最悪の事態に備え新たな監視体制を構築

ドコモのネットワークを監視・制御するNOC(ネットワークオペレーションセンター)は全国に2拠点あり、一方が機能不全に陥ってももう一方で業務を継続できるようにリスク管理をしています。しかし、今回のコロナ禍は、全国的な感染拡大により2つのNOCが同時に緊急対応を迫られる、想定外の事態でした。

そこで、まずNOCが閉鎖される最悪の事態を想定して代替ルームを構築し、監視環境を確保。センター内でもオペレーター専用エレベーターを用意してほかのスタッフと動線をわかるなどの感染防止対策に取り組みました。

また、現場の負担軽減を図り、モバイルOPS*を使った在宅でのネットワーク監視を導入しました。今後も想定される感染の再拡大に備えるため、在宅監視を推進し、監視対象を基地局装置から交換装置などに広げることを検討しています。在宅監視の対象が広がれば、台風など自然災害下で選択肢となる可能性があり、リスク管理の強化につながります。

感染予防と復旧・支援のバランスを図る災害対応

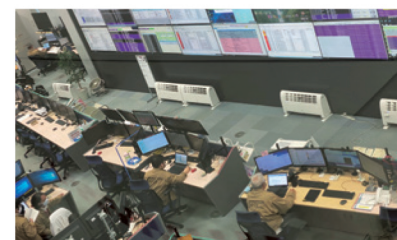
新型コロナウイルスへの警戒が続くなか、令和2年7月豪雨では広い地域で被害が発生し、ドコモでは状況に応じてマスクだけでなくフェイスガード・ゴーグルの着用、仕切り板の設置など、できる限り感染防止に取り組みながら、早期復旧をめざして作業を実施しました。

withコロナの状況では、災害対応においても感染予防と復旧作業のバランスを図る、これまでにないアプローチが必要です。ドコモでは、広域支援のあり方、避難所支援での充電サービスにおける感染対策、接触機会削減など、今回の豪雨災害における対応事例・実績を幅広く検討し、それらを踏まえた新しい体制の構築に取り組んでいます。

* OPS:オペレーションシステムの略称



NOCは東日本(左)と西日本(右)の2拠点でリスク管理



仕切り板や席の間隔を広げて感染予防をしながら遠隔監視



ゴーグル装着による避難所支援



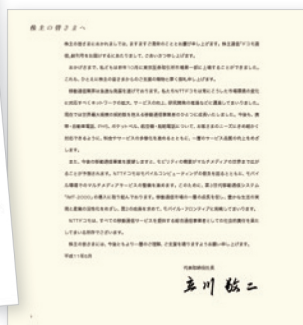
フェイスガード着用による設備復旧

ドコモ通信をご愛読いただき、 ありがとうございました。

ドコモの旬な取組みを少しでも株主のみなさまへお届けすべく、平成11年に創刊し、21年間にわたって発行してまいりましたドコモ通信は、本号にて最終号となります。

みなさまの長年のご支援に、心から感謝申し上げます。

今後も、新たな価値創造と社会課題の解決に努めてまいり所存でございますので、引き続き変わらぬご理解とご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。



ドコモ通信創刊号の記載内容

- ① 当時の立川社長による、モバイル環境でのマルチメディアサービスの整備に意欲を示した社長メッセージ
- ② 数字で見るDoCoMo:1998年度末の携帯・自動車電話契約数は約2,400万人(2019年度末は約8,000万人)
- ③ What's New: 1999年2月に開始した、「iモード」のサービス内容。話す「携帯」から使う「携帯」への進化をご紹介



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

0120-232-711 受付時間/午前9:00~午後5:00 (土・日・祝祭日等を除く)

〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号
三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部

Web <https://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願います。
- ・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願います。
- ・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、お取引の証券会社までお問い合わせ願います。



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。

※本ドコモ通信に掲載されている会社名、製品名、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。