

NTTドコモの事業展開について ～更なる成長に向けた“変革”の実行～

2020年2月27日

株式会社NTTドコモ

IR部 部長 大久保 知彦

1. 会社概要
2. 更なる成長に向けた“変革”を実行する年
3. 社会の持続的発展に向けた取組み
4. 2019年度業績予想と株主還元

1. 会社概要

2. 更なる成長に向けた“変革”を実行する年

3. 社会の持続的発展に向けた取組み

4. 2019年度業績予想と株主還元

会社概要

3

社名

株式会社 N T T ドコモ

資本金

9,496億7,950万円^{*1}

社名の由来

“Do Communications Over The Mobile Network”の頭文字を綴ったもの

時価総額

約10.3兆円^{*2}

営業開始日

1992年7月1日

従業員数
(連結)

26,564名^{*1}

事業別の営業収益構成比（2018年度）

スマートライフ領域
8,895億円

- ◆ コンテンツ・ライフスタイルサービス
(動画配信など)
- ◆ 金融・決済サービス
(dカード、d払いなど)
- ◆ 法人ソリューション
(法人IoTなど)
- ◆ あんしん系サポート
(ケータイ補償サービスなど)

約18%

約82%

営業収益
4兆8,408億円

通信事業
3兆9,771億円

- ◆ 携帯電話サービス
- ◆ 光通信サービス
- ◆ 国際サービス など

事業の変化

4



モバイルネットワークの進化

5

通信速度 26年間で約66万倍

(1993年 : 2.4kbps → 2019年冬 : 1,576Mbps)

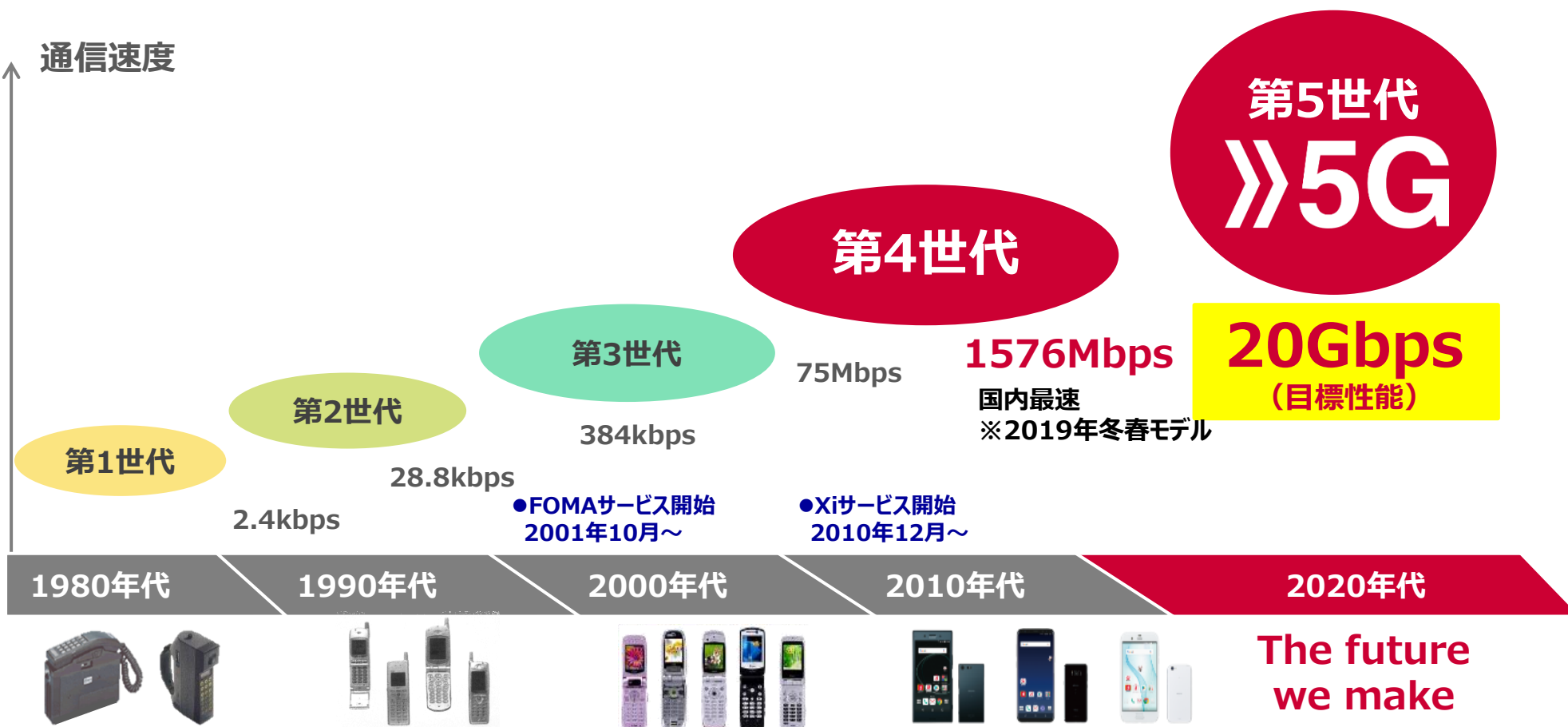
電話

メール、静止画、
インターネット接続

動画、音楽、ゲーム

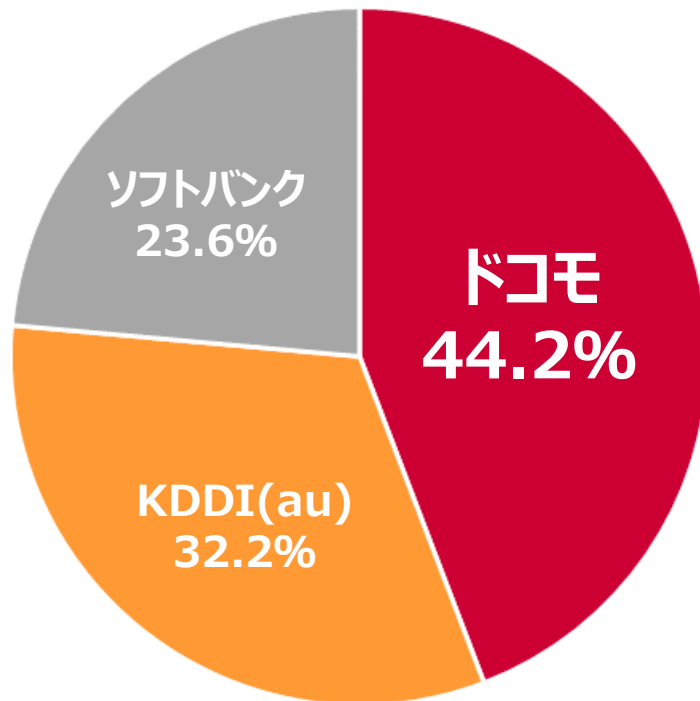
4K/8K動画、IoT、自動運転、
ロボット遠隔操作

通信速度

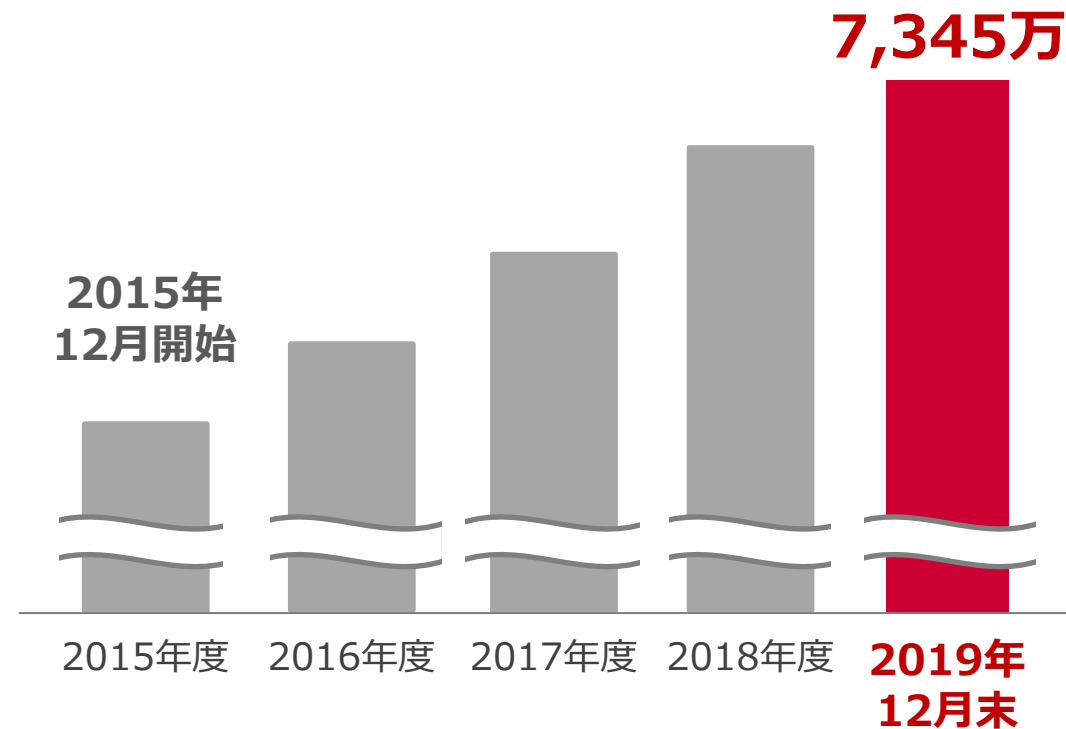


携帯電話契約数シェア国内No.1 共通ポイントにおいても日本有数の会員規模に成長

携帯電話契約数シェア

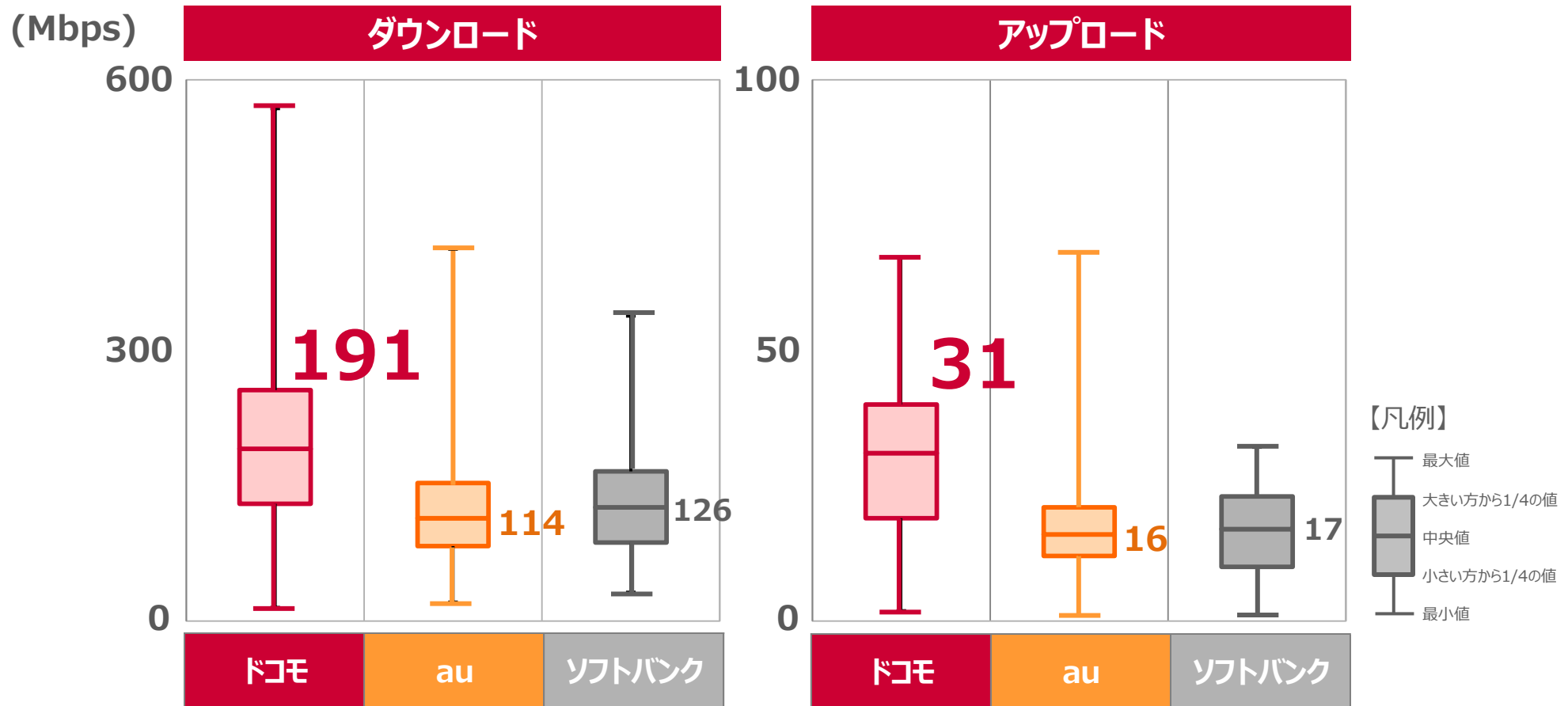


dポイントクラブ会員数



◆ 2019年12月末時点（出典：一般社団法人 電気通信事業者協会の発表数値）

ダウンロード・アップロードともに国内最速



- ◆ 総務省が定めた「実効速度に関するガイドライン」に基づき計測。他社数値は他社HP掲載データ(2019年3月末現在)により集計
グラフ内の数値は、AndroidとiOSの計測結果を集計した値
- ◆ 計測時期・計測都市を含む調査手法の詳細は各社公表資料を参照
- ◆ 「国内最速」は中央値による比較

ネットワークの信頼性・安定性を確保

平素からの備え

災害時の早期復旧



防災訓練



災害対策
(大／中ゾーン基地局など)



移動基地局車

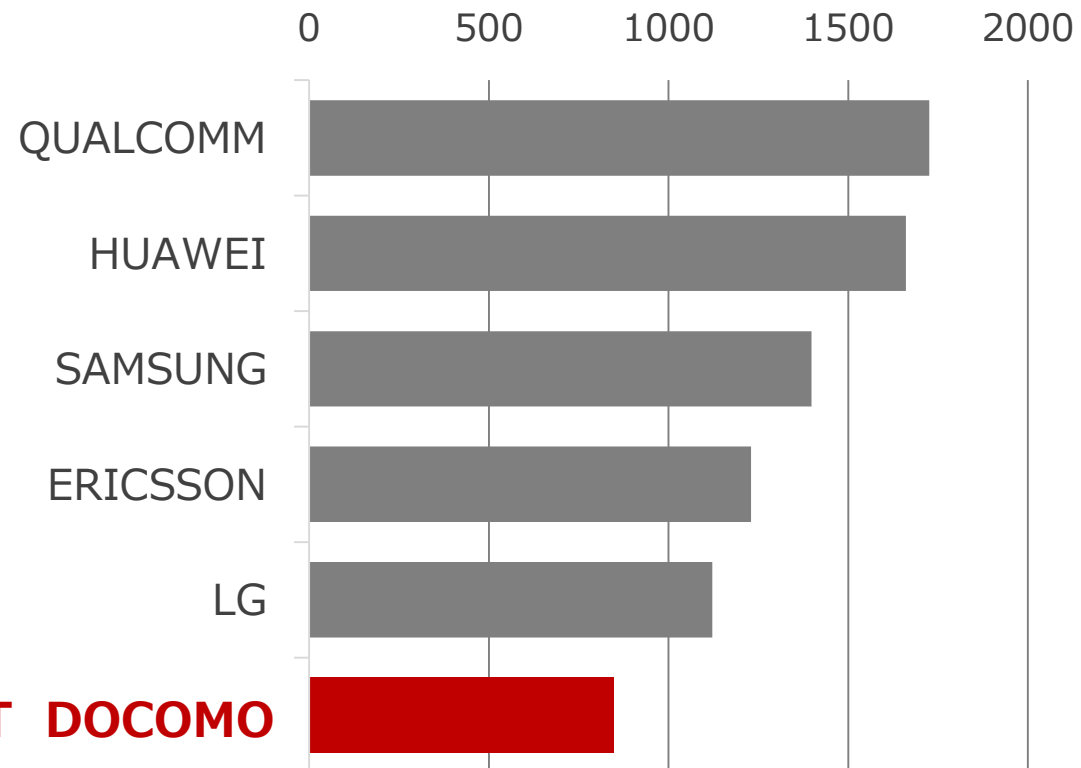
高品質なネットワーク等の研究開発に取り組む 5G標準規格必須特許候補保有件数 通信キャリア 1位

NTTドコモ R&Dセンタ



世界6位
通信キャリアとしては**世界1位**

5G標準規格必須特許候補の保有件数*



NTT DOCOMO

1. 会社概要

2. 更なる成長に向けた“変革”を実行する年

3. 社会の持続的発展に向けた取組み

4. 2019年度業績予想と株主還元

市場環境が激しく変化



① お客さまに選ばれ続けるための競争力強化

② マーケティングモデル変革による新たな収益機会創出

③ スマートライフ領域の更なる成長と5G商用化の加速

“シンプルでおトク” 新料金プラン



「2 択」で分かりやすい
基本プランを「おまとめ」
「ファミリー割引」も強化

“お求めいただきやすい” 新たな端末販売

月々のご負担を軽減

一括
払い

12回

24回

NEW

36回

高機能端末をお求めやすく

スマホおかえし
プログラム

2019年10月1日より「dカードお支払割」を新たに提供し 解約金不要で月額1,980円からご利用可能に

「dカードお支払割」により、定期契約なしでも
2年定期契約と同じ月額料金に



dカードの年会費を永年無料に

2年定期契約の解約金を9,500円から1,000円に値下げ

定期契約なしと2年定期契約の月額料金差が170円に

年間目標達成に向けて取り組みを強化

ギガホ **ギガライト**

1月31日
1,274万

19年度末目標
1,700万

◆ 新料金プランはギガホ、ギガライト、ケータイプラン、キッズケータイプラン、データプラス

顧客基盤強化に向けた取り組み

新料金プランのお客さま向けに各種キャンペーンを実施

ドコモのプランについてくる Amazonプライム



ディズニーデラックスセット割



ディズニー公式動画配信サービス

© Disney © Disney/Pixar © & ™ Lucasfilm Ltd. © MARVEL

ギガホ増量

ギガホ増量キャンペーン



4Gへの移行促進

17

2025年度末に3Gサービスを終了

2019年11月1日からスマホデビューがさらにおトクに

4Gラインナップ の充実

スタンダードモデルの拡充

Galaxy A20

AQUOS sense3



「はじめてスマホ購入サポート」 の提供

最大
4Gへの契約変更で 端末代金**20,000円OFF**

「おしゃべり割60」の提供

60歳以上の方なら「はじめてスマホ割」と合わせて
最大12か月間
5分以内の国内通話無料で **980円／月～**

◆「はじめてスマホ購入サポート」は他社3Gフィーチャーフォンご利用の方も対象

◆上記基本使用料については「みんなドコモ割(3回線以上)」、2年定期契約(自動更新・解約金あり)もしくは「dカードお支払割」適用後。5分を超える通話料別途

① お客さまに選ばれ続けるための競争力強化

② マーケティングモデル変革による新たな収益機会創出

③ スマートライフ領域の更なる成長と5G商用化の加速

会員基盤を軸とした事業を推進

19



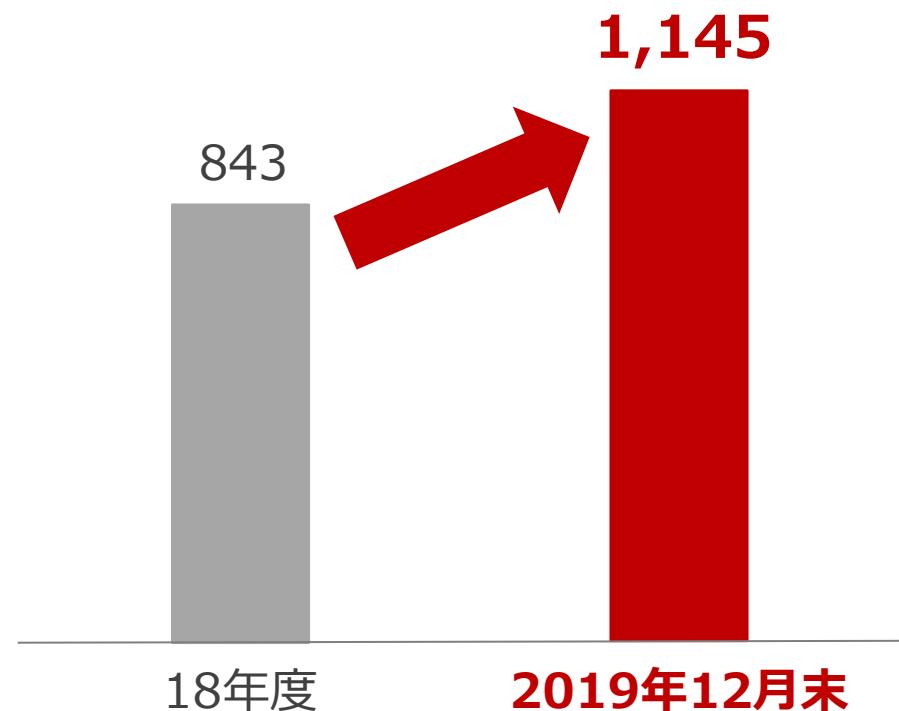
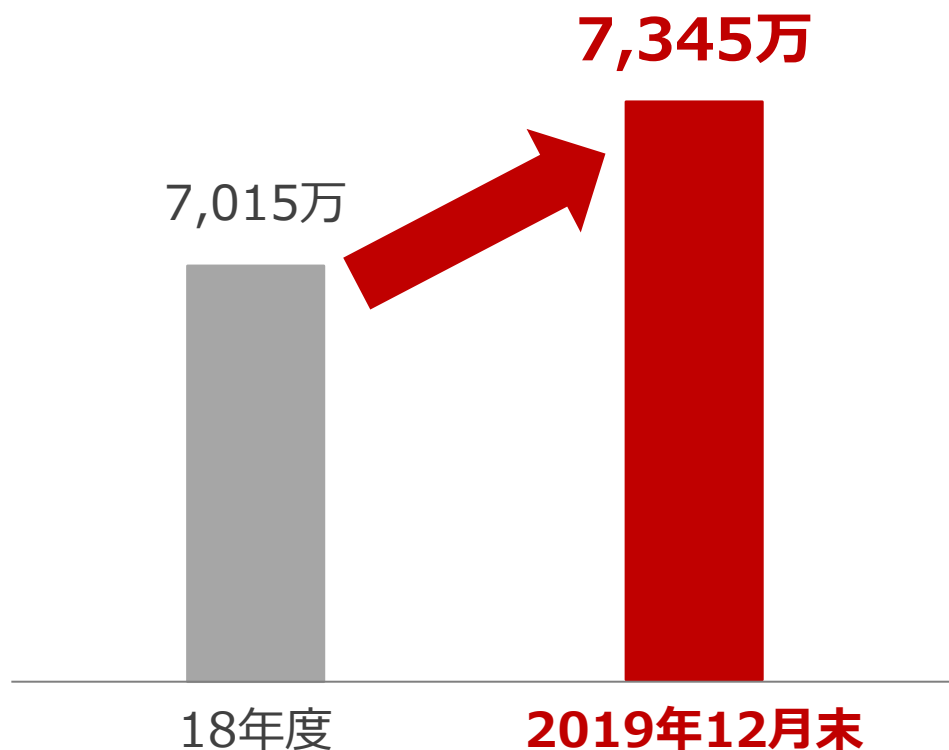
dポイントクラブ会員数・ +d パートナー数

20

dポイントクラブ会員数 7,300万突破
+d パートナー数 1,100突破

dポイントクラブ会員数

+d パートナー数



会員基盤を活かしデジタルマーケティングを更に加速

これまで

●月額課金

ドコモサービスをおススメ

●契約基盤



●人・店舗

2年に1回程度



これから

●月額+個別課金

パートナー商材も含めて
広くおススメ



●人・店舗+web・システム

・情報プッシュ→web誘導・購入まで自動で完結

・一人ひとりに最適な提案

いつでも

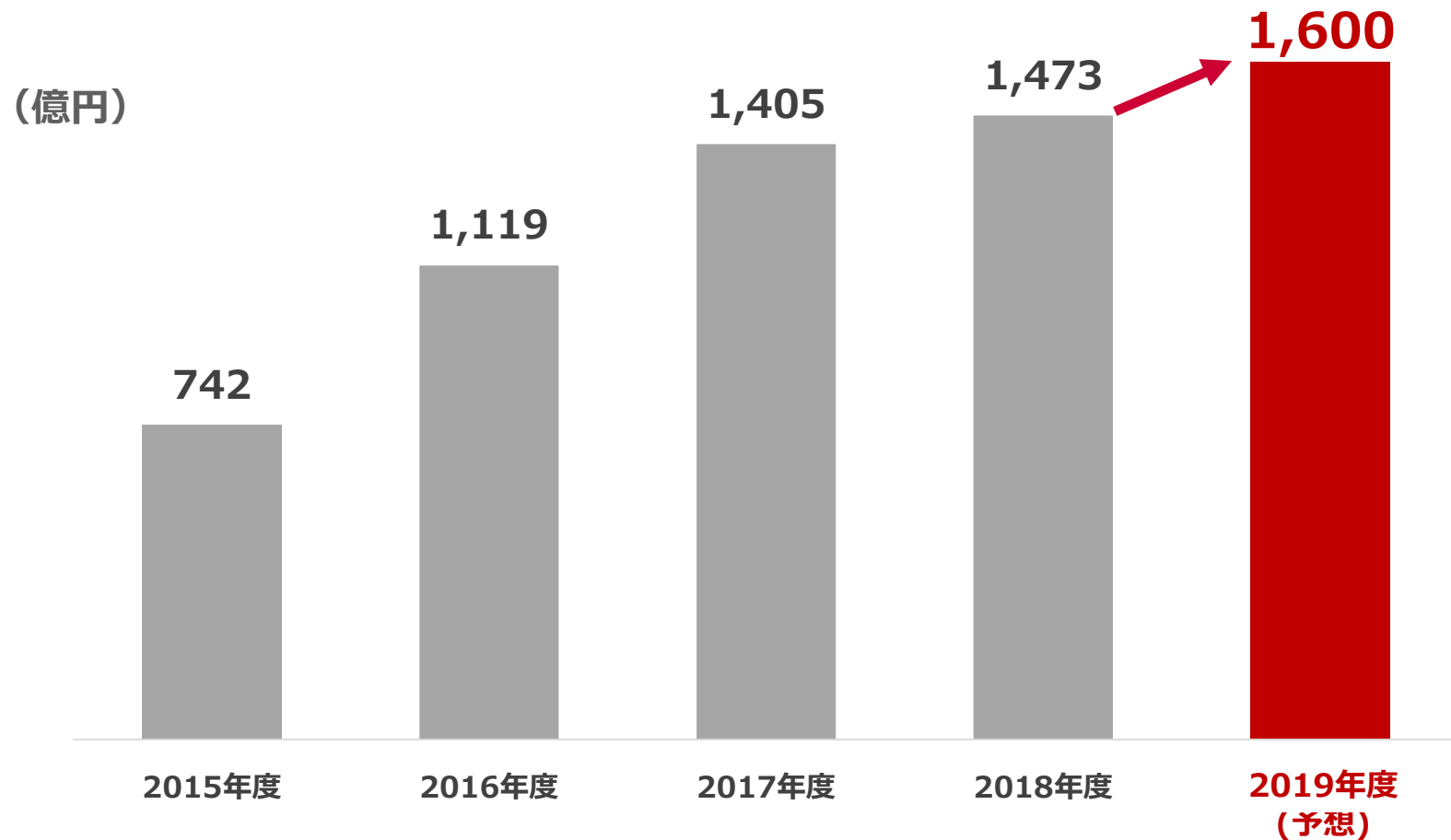


パートナーと連携した 他社へのソリューション提供・収益モデル創出



- ① お客さまに選ばれ続けるための競争力強化
- ② マーケティングモデル変革による新たな収益機会創出
- ③ スマートライフ領域の更なる成長と5G商用化の加速

スマートライフ領域の更なる成長 2019年度営業利益目標 1,600億円



お客さま・加盟店双方がメリットを享受できる 「キャッシュレスプラットフォーム」

お客さま



お得にお買い物

ライフスタイルに合わせて選べる
3つのキャッシュレスサービス



加盟店



来客数・売上増加

金融・決済サービス取扱高
3.9兆円



◆金融・決済サービス取扱高は2018年度実績。dカード、iD、d払い、料金収納代行等の取扱高が含まれる



d払い取扱高
2,600億円

d払いユーザー数
2,200万突破

決済・ポイント
利用可能箇所
143万ヶ所

ウォレット機能
提供開始



d払いミニアプリ
提供開始*

* サービス提供予定を含みます



LAWSON

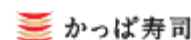


予約・注文

LAWSON



クーポン



- ◆ d払い取扱高は2019年度第3四半期累計であり、d払いコード決済、d払い(iD)決済、ネット決済の取扱高の合計
- ◆ d払いユーザー数はd払いアプリダウンロード数とd払い(iD)会員数の合計であり、2020年1月1日時点

- ◆ 決済・ポイント利用可能箇所はdポイント・iD・d払い決済（コード決済およびネット決済）利用可能箇所の合計

提携によって実現する取り組み

mercari
merpay



メルカリIDとdアカウント
連携による顧客基盤の拡大

dポイント連携
メルカリでdポイントたまる・つかえる

スマホ決済連携
メルペイでdポイントたまる・つかえる
メルペイ・d払い残高の連携
加盟店の共通化・共同推進

ドコモショップ連携
メルカリ教室・梱包サポートの全国展開

データを活用したマーケティング・
fintechサービスの共同開発検討

NTT
docomo

d POINT

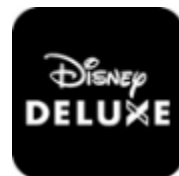
d払い

d CARD

ドコモの映像サービスは充実の6サービス 映画やドラマはもちろん、スポーツもアニメも趣味の番組も！



光回線で、専門チャンネルと
ビデオオンデマンドが楽しめる！



© Disney

ディズニー公式の動画＆
エンターテインメントサービス！



12万作品が見放題！
映画やドラマなど、好きな作品を好
きな時に一気に見！



国内外のスポーツをライブ配信！
見たいスポーツがここに。



趣味にあわせて楽しめる。
約30の専門チャンネルが見放題！



国内最大！約2,800作品が見
放題！TV配信中の最新作も。

5Gプレサービスの推進

29

2019年9月より5Gプレサービスを全国で展開中 プレサービス期間中に約100事例を創出

ラグビー国際大会
報道カメラ画像伝送



ドコモ5G
オープンパートナープログラム
参加企業・団体：3,200社以上(*)

* 2020年1月31日時点

北海道岩見沢市
自動制御トラクターの遠隔監視



「唐津くんち」
インターネット映像中継



金沢駅前にプロジェクション
アートを投影



31都道府県にて実施

◆ 2020年1月30日時点

事例：5Gで実現する遠隔高度医療

30



NTT docomo



遠隔スマート治療支援システム

モバイルSCOT[®] (Smart Cyber Operating Theater[®])

高度な医療を受けられる場所と機会を拡大

「モバイル治療室」



「モバイル戦略デスク」



◆ SCOT及びSmart Cyber Operating Theaterは学校法人東京女子医科大学の登録商標です

全国各地で5Gネットワークを構築

日本No.1
基盤展開率
97.02%

×

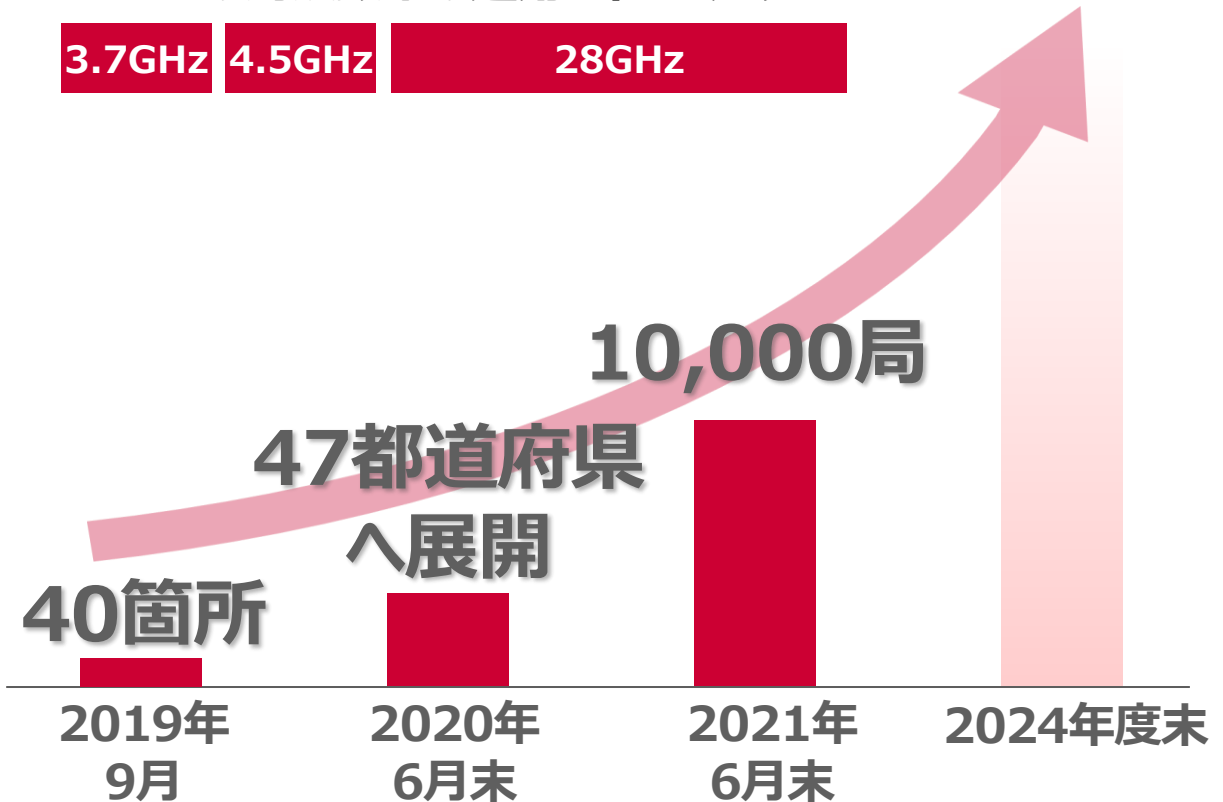
5G
技術者
10,000人

3つの周波数帯の運用はドコモだけ

3.7GHz

4.5GHz

28GHz

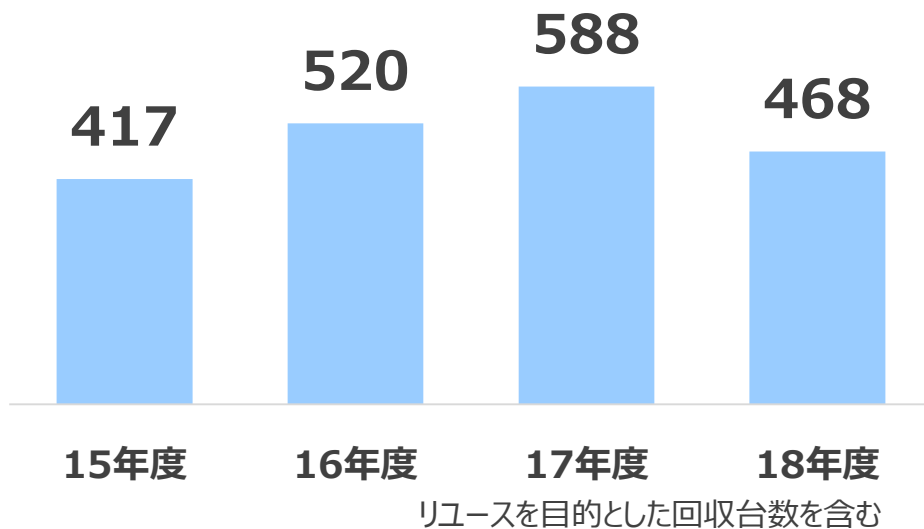


1. 会社概要
2. 更なる成長に向けた“変革”を実行する年
- 3. 社会の持続的発展に向けた取組み**
4. 2019年度業績予想と株主還元

これまでに約1億1,136万台の携帯電話を回収^{*1}

携帯電話回収台数の推移

(万台)



- | | |
|--------------|-------------------|
| ●回収実績 (18年度) | ●再生された主な資源 (18年度) |
| ・携帯電話 468万台 | ・銅 15,553kg |
| ・電池 340万台 | ・金 58kg |
| ・充電器 97万台 | ・銀 234kg |
| | ・パラジウム 0.4kg |

みんなのメダルプロジェクト^{*2}

2年間で621万台もの携帯電話を回収



主催：東京2020組織委員会
共催：NTTドコモ・日本環境衛生センター
環境省・東京都

＜東京2020オリンピックメダル＞



＜東京2020パラリンピックメダル＞



^{*1} 1998年から2018年度末までの実績

^{*2} 東京2020大会で使用するメダルを使用済み携帯電話等から製作する「都市鉱山からつくる! みんなのメダルプロジェクト」に参画

「スマホ・ケータイ安全教室」「ドコモ・ハーティ講座」

34

「スマホ・ケータイ安全教室」

累計開催数 約85,000回

累計受講者数 約1,330万人^{*1}

トラブルを未然に防ぐ

ルール・マナーを身につける



「ドコモ・ハーティ講座」

累計開催数 約910回

累計受講者数 約11,800人^{*2}

基本的な使い方や便利な機能・活用方法をご紹介します



^{*1} 「スマホ・ケータイ安全教室」の2004年7月から2019年12月末までの累計実績

^{*2} 「ドコモ・ハーティ講座」の2006年4月から2019年12月末までの累計実績

各種取組みを実施した結果、国内外のESG指数に選定

グローバル

著名なESG指数に継続選定



2019 Constituent
MSCI ESG
Leaders Indexes

日本

GPIF採用のESG指数全てに継続選定



2019 Constituent
MSCI ジャパンESG
セレクト・リーダーズ指数



2019 Constituent
MSCI日本株
女性活躍指数 (WIN)



女性活躍

「なでしこ銘柄」に選定、「えるぼし認定」でも最高評価を取得

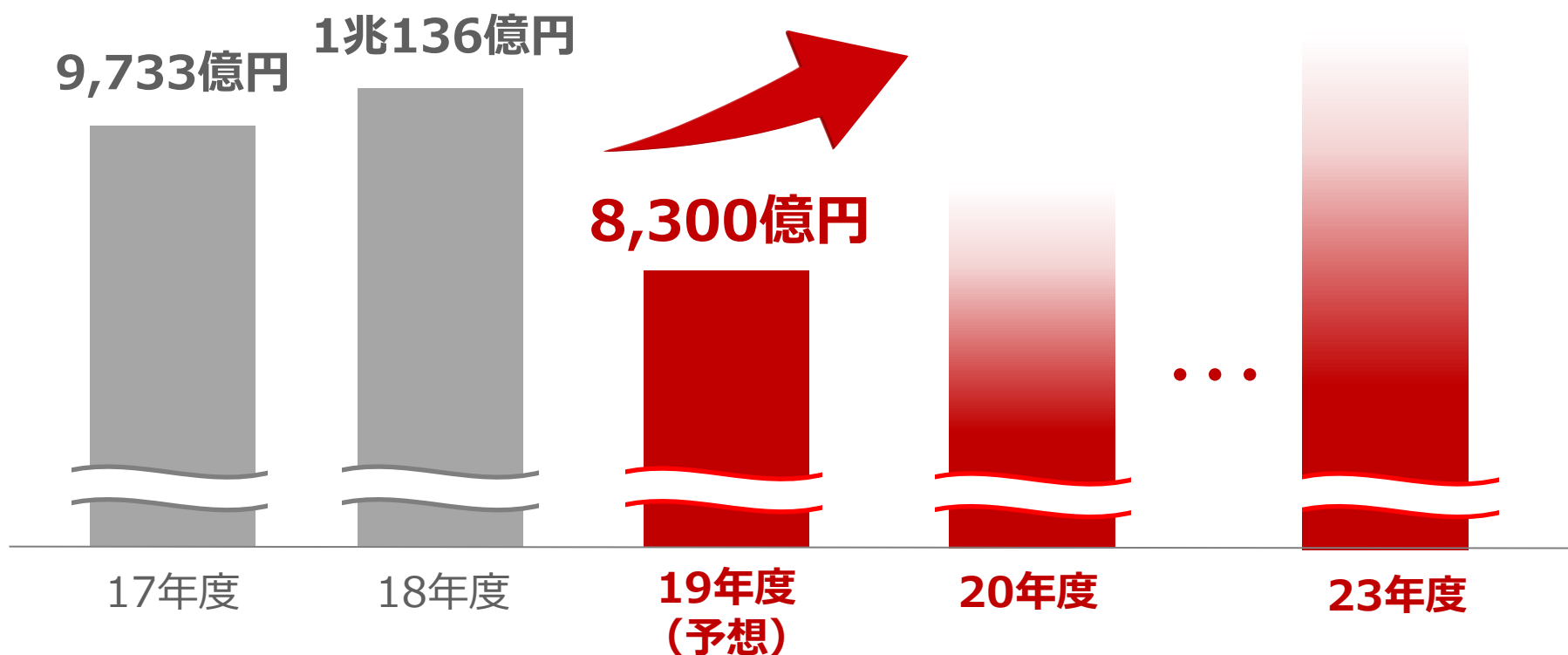


- ◆ なでしこ銘柄：経済産業省と東京証券取引所が共同で、「女性活躍推進」に優れた上場企業を「中長期の企業価値向上」を重視する投資家にとって魅力ある銘柄として紹介する事業
- ◆ えるぼし認定：女性活躍推進に関する取り組みの実施状況などが優良な企業を厚生労働大臣が認定するもの

1. 会社概要
2. 更なる成長に向けた“変革”を実行する年
3. 社会の持続的発展に向けた取組み
4. 2019年度業績予想と株主還元

19年度を利益の底とし早期の回復をめざす

営業利益見通し



株主還元の方針

継続的な増配と機動的な自己株式取得を加速

2019年度の株主還元

継続的な増配

1株あたりの年間配当予想は120円
(昨年度比+10円の増配)

自己株式取得枠3,000億円を設定

株式種類：当社普通株式
取得金額：3,000億円(上限)
取得株数：1億2,830万株(上限)
取得期間：2019年5月7日～2020年4月30日

年に1度自己株式の消却を検討

継続的な
増配

自己株式
の取得

自己株式
の消却

安定性・継続性を重視し、上場来安定的に増配

【1株当たり配当金（円）】

(2019年度)
ドコモ配当性向予想*
68.6%



◆ 配当額は、1999年度、2002年度、2013年度に実施した株式分割を考慮して記載

* 当該年度に予定している自己株式取得を考慮して算出

東証一部全銘柄平均配当利回りの 約 2 倍

ドコモの配当利回り*1

3.90%

- 東証一部全銘柄
平均配当利回り*2 **1.88%**
- 個人向け国債（変動10年）*3
適用利率 **0.05%**

*1 2020年2月26日終値より算出（出典：Bloomberg）

*2 出典：株式会社日本取引所グループHP

株式平均利回り（2020年1月） 東証一部単純平均利回り

*3 第119回国債（2020年2月）

株主さま限定イベント

株主さまのご関心に沿ったイベントを開催

ラグビー国際大会
5G パブリックビューイング（東京）



ネットワークオペレーションセンター
見学会（大阪/東京）



DOCOMO Open House
2020（東京）



ドコモのめざす姿

お客さまサービスの向上
社会的課題の解決
安定した通信ネットワーク



社会への貢献

持続的な成長
健全な財務体質



株主還元の加速
配当 + 自己株式の取得

株主の皆さまに長く愛される
会社をめざす

いつか、あたりまえになることを。



本資料に記載されている、将来に関する記述(業績予想を含む)を含む歴史的事実以外のすべての記述は、当社グループが現在入手している情報に基づく、現時点における予測、期待、想定、計画、認識、評価等を基礎として記載されているに過ぎません。また、予想数値を算定するためには、過去に確定し正確に認識された事実以外に、予想を行うために不可欠となる一定の前提(仮定)を用いています。これらの記述ないし事実または前提(仮定)は、客観的には不正確であったり将来実現しなかったりする可能性があります。また、その原因となる潜在的リスクや不確定要因はいずれも当社グループの事業、業績または財政状態に悪影響を及ぼす可能性があり、実際の業績等は様々な要因により予想と大きく異なる可能性があります。それらの潜在的リスクや不確定要因については、当社が公表している最新の有価証券報告書及び四半期報告書をご参照ください。

表示金額は特に記載のある場合を除きすべて税抜です。

本資料に掲載されている会社名、ロゴ、製品名、サービス名およびブランドなどは、株式会社NTTドコモまたは該当する各社の登録商標または商標です。

■ ソリューション

企業がビジネスやサービスで抱えている問題や不便を解消すること、および、そのために提供されるシステムなど

■ デジタルマーケティング

各種デジタル技術(Web・SNS・アプリ・実店舗におけるモバイル決済やポイントサービス 等)を活用したマーケティング活動

■ ライブビューイング

コンサートや演劇、スポーツの試合が行われている会場の中継映像を、映写・音響設備の整った映画館などで上映すること

■ プラットフォーム

ソフトウェアやシステムにおける動作環境・基盤

■ ビデオオンデマンド

視聴者が見たい時に様々な映像コンテンツを視聴することができるサービス

■ AI

Artificial Intelligenceの略。人工知能。

■ dアカウント

スマートフォン、タブレット、パソコンなどでdポイントやdマーケットなどのサービスを利用する時に必要なお客様ID。「docomo ID」を名称変更し、2015年12月1日より「dアカウント」となった。

■ DMP

Data Management Platformの略。データを管理・分析する基盤。

■ ESG

企業を非財務面から分析する際に使用する尺度のことで、環境(Environment)、社会(Social)、ガバナンス(Governance)の頭文字を取ったもの。

■ iD

クレジット決済のしくみを利用した後払い方式の電子マネー。クレジットカード情報を設定したおサイフケータイや対応カードを店頭等にある読みとり機にかざすだけでお支払いができる

■ IoT

Internet of Thingsの略。あらゆるモノがインターネットを通じて接続され、状況の把握や制御等を可能にするといった概念のこと。

■ MNO

Mobile Network Operatorの略。移动通信サービスに係る無線局を自ら開設または運用し、移动通信サービスを提供している事業者。

■ MVNO

Mobile Virtual Network Operatorの略。携帯電話などの無線通信インフラを他社から借り受けて、独自ブランドとしてサービスを提供している事業者。

■ VR

Virtual Realityの略。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。

■ 5Gオープンパートナープログラム

パートナーとなる企業・団体に対し、第5世代移动通信方式(5G)の技術や仕様に関する情報の提供や、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。

是非、PC/スマホ/タブレットからご覧下さい

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



★経営方針

写真でほしい情報をすぐに探せます

経営方針



社長からのメッセージ

当社の長より株主・投資家の皆様へのメッセージです。



経営方針・経営戦略

経営の根本方針、中長期的経営戦略、目標とする経営指標などについてご紹介します。



コーポレート・ガバナンス

コーポレート・ガバナンスに対する基本的考え方およびその実践の事例などを紹介しています。



リスクと機会への対応

リスクと機会への対応についてご紹介します。

★株式・社債情報

★株価

株価の動き

★配当推移

上場来の配当推移

★自己株式の取得

自己株式の取得情報

◆ サイトイメージは2019年8月1日時点のものです

当社の経営戦略などについても幅広く掲載しており、
当社の目指す方向性をご理解いただける内容となっております

統合報告書 2019



統合報告書 2019 ハイライト



アクセスはコチラから



NTTドコモは企業理念である
「新しいコミュニケーション文化の創造」に向けて、
お客様・パートナーへ「新しい価値」を提供していくことで
2020年代の持続的成長をめざしています。

本書では「トップコミットメント」「価値創造ストーリー」で企業理念実現に向けたロードマップを提示し、中期戦略「beyond宣言」に基づく中期経営戦略とCSR重点課題への2019年度の実践を紹介しております。

より多くの方々にドコモへのご理解を深めていただければ幸いです。

ハイライトも
ご用意しております

+メッセージ 公式アカウント 「DOCOMO IR NEWS」

IR最新情報の配信に加え、
サイト・各種資料へ手軽にアクセスできます

- ご登録はこちらから：



アプリのダウン
ロード・アップ
デートはこちら



公式アカウントの
ご登録はこちら



※ドコモ回線のスマホ・タブレットのみ登録可能
(他キャリア・MVNOは利用不可)

IRメールニュース

ドコモのIR関連の最新情報を
メールでお届けします

- ご登録はこちらから：



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>



ドコモ ケータイ（iモード）から

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



◆ +メッセージ・ドコモIRメールニュースの内容につきましては、万全を期してはありますが、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+メッセージ・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