

Introduction

携帯電話市場とともに、お客様とともに、ドコモは常に時代の先頭を進みます。
ケータイが羽ばたく過程は、ドコモならではの確かな強み・基盤を築く過程でもあります。
市場の変化を捉え、培った財産を活かす好機とし、更なる成長の機会を自ら見出す。
ドコモの見据えるビジネスの今とこれからのを、ご紹介します。

携帯電話市場とドコモ

「いつでもどこでも会話できる」から始まった携帯電話。ドコモはケータイの持つ可能性を追求し、日本の携帯電話市場を牽引してきました。携帯電話サービスが日本で開始して約30年経ちますが、この間に人々のライフスタイルは劇的に変化しました。時代とともに、より便利、快適に。お客様の生活に寄り添うケータイはどうあるべきか。ドコモは、「つながるもの」、「一人ひとりが身につけるもの」という点に着目し、「ケータイがある生活」を積極的に提案してきました。様々な課題と常に真摯に向き合い続けた結果、メール機能やインターネット接続を実現したiモードに始まり、決済機能を組み込んだ「おサイフケータイ」、ケータイでの動画配信やテレビ視聴、お客様一人ひとりに合わせたサービスや情報の提供など、ドコモは様々な「夢の社会」を実現してきました。ケータイの可能性を引き出し、付加価値の高い新たなサービスを——ドコモの変わらぬ事業の軸足です。

Current Strength to Further Strength

ドコモが築いた強み

時代に即し、新たな挑戦を続けるドコモ。これが可能な理由は何でしょうか？ ドコモは、ケータイを通じお客様の豊かな生活を支える企業として、自社の携帯電話事業に留まらないビジネスの視野を大切にしています。ドコモが柱となり、端末メーカー、コンテンツ制作会社など、周囲の事業領域も含めたビジネスモデルを推進する。この独自のモデルを推し進め、様々なプレーヤーが参入しやすい環境でエコシステムを確立できたことで、ドコモは多様なサービスを提案してきました。同時にこのモデルにより、ドコモはiモードに代表されるモバイルコミュニケーションプラットフォームを構築し、世界に先駆けてデータ通信分野の収益基盤を作り上げました。

現在、ドコモはこのビジネスモデルを事業のベースとし、ケータイと様々な生活ツールとの融合に精力的に取り組んでいます。また、クレジット、eコマース、流通など、プラットフォームとしてのケータイの可能性は更に広がりを見せ、今や医療分野などでのソーシャルサポートサービスの提供も現実のものとなりつつあります。「ケータイでつながる社会」を更に豊かで安心なものとするため、様々な業種・業界が協力する核となり、社会とともに企業も成長を続ける。そのような新たなビジネスのエコシステムをはぐむ力がドコモの変わらぬ強みです。

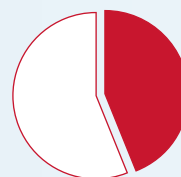


明日を見つめ、挑戦を続けるドコモ。その成長は、お客様にご支持いただける携帯電話事業者としての確かな基盤があればこそ可能と考えています。

幅広い顧客基盤

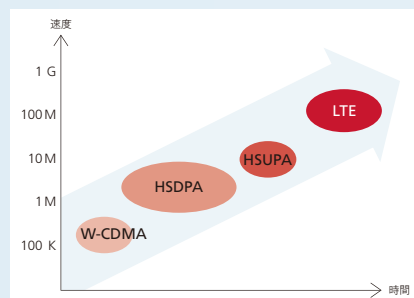
ドコモは、日本の人口の半分近くにあたる約5,600万のお客様にご利用いただいています。世代、好み、そして生活習慣も異なる一人ひとりのお客様が何を望まれているか。それと日々向き合いながら、ドコモはこの幅広い顧客基盤を構築してきました。また、充実した様々なサービスを提供することがお客様にドコモをもっとご利用いただける環境になり、企業としての成長につながると考えています。だからこそ、決して容易ではありませんが、ドコモは「お客様満足度の向上」を事業戦略のひとつに掲げ、お客様の目線を大切に、変革と挑戦を加速します。

日本の人口に占める
ドコモユーザー比率



ドコモユーザー
5,608万

ネットワークの進化



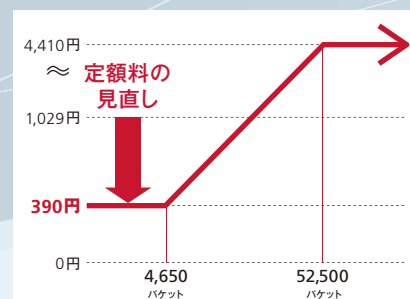
高いネットワーク品質

使い方が多様化したとは言え、通話・通信は今なおケータイの根幹をなす機能です。ドコモは、19年前の事業開始より、高いネットワーク品質をお客様にご提供することを事業の基軸としてきました。当初は「いかにエリアを広げ、また途切れない通話を実現するか」、そして近年のデータ通信の時代に入ってから「いかに通信速度（スループット）を上げるか」というように、時代とともに変化する課題に取り組んでいます。ここ数年、データ通信の利用は急激に増加しています。サービスをスムーズに、快適にご利用いただくため、ドコモならではの品質をこれからも大切にします。

安心して使える料金プラン

ケータイが活躍できるシーンを拡大するために、様々なサービスや豊富なコンテンツと並び、お客様目線の料金体系のご提供も重要です。データ通信の利用の高まりに合わせて、ドコモは通信料を気にせずにご利用いただける定額制を導入しました。また、2008年には、ご利用頻度が低いお客様またはご利用頻度が月によりまちまちなお客様でもご安心いただけるように、2段階のバケット定額サービスである「パケ・ホーダイ ダブル」の提供を開始しました。今ではお客様の半数以上にバケット定額サービスをご利用いただいております。安心してケータイをお使いいただける料金体系を提供できるよう努めています。

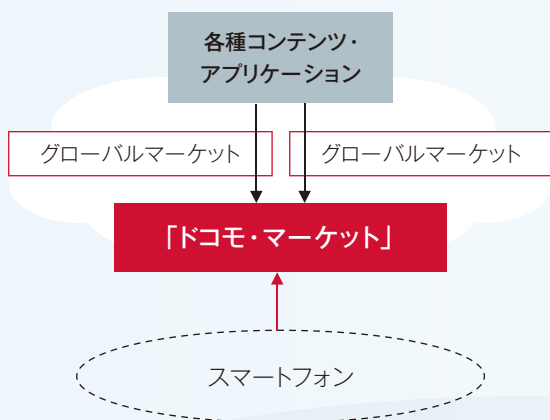
「パケ・ホーダイ ダブル」の見直し



国内外で大きく動く市場の潮流。ドコモは自社の強みを活かす好機と捉え、新たな成長を目指します。

次の成長に向かって

オープンOS向けアプリ流通基盤



モバイルコンテンツビジネスへシフトするグローバルな潮流

現在、携帯電話事業者以外の新たな分野のプレーヤーが参入し、業種をまたぎ世界規模でモバイルコンテンツビジネスを推進しています。これによって、海外ではモバイルデータ通信の市場が拡大しつつあります。注目していただきたいポイントは、このビジネスが、ドコモがこれまで推進してきたビジネスと同様、多様なプレーヤーの参加を促進することでひとつの大きなエコシステムを形成し、成長するというビジネスモデルを形成しているという点です。ドコモはこの動きを、日本で培ったノウハウを活かしてグローバルに事業を展開するチャンスと考えます。

ドコモの基盤が生きる国内の潮流

一方、日本の携帯電話市場は、人口普及率が約9割に達するなど規模の面で成熟期に入り、ドコモは今こそが質の面での更なる成長機会と捉えています。確かな基盤を活かし、より充実したサービス、より信頼ある品質、より精練化した料金体系で勝ち残ることはもちろん、誰もが身につけるケータイに、ドコモだからこそ可能な健康管理支援などのソーシャルサポートサービスや、情報家電をはじめとする様々な生活ツールとの融合サービス、パーソナル化されたサービスといった、付加価値の高い新たなサービスを創る好機と考えています。

