

dポイントのCMで人気沸騰、「3本がパァ〜」でおなじみのポインコ兄弟。今回は、ポインコ兄弟をより深く知っていたくためにプロフィールをご紹介します！



**ポインコ兄(左)**

リーダー的存在だが、実は頼りない。けど、弟想いのやさしいお兄さんで甘えてくる弟を楽しませるために、一発ギャグを披露したりもする。

**ポインコ弟(右)**

甘えん坊で食いしん坊な、陽気な弟。体脂肪は35%もあり、最近ジムに通いだした。好物はからあげ。特技はおかわり。

今後ポインコ兄弟は、どのようなdポイント生活を送るのでしょうか。CMの展開にご期待ください。それではみなさま「HAVE A NICE d!!」

 **ポインコの物語や動画などはこちら**  
[https://www.nttdocomo.co.jp/special\\_contents/dpoint/character/](https://www.nttdocomo.co.jp/special_contents/dpoint/character/)



**dポイントカード**(入会金・年会費無料)  
 ドコモショップやdポイント加盟店で配布中!

ローソンなどのdポイント加盟店でdポイントをためたり、つかったりするためのカード。そのほかにdポイントはドコモのケータイ料金やネットでのお買物などにもつかえます。

※今年度から「ドコモ通信」は年2回の発行となりました。より充実した誌面づくりを行い、株主のみなさまに有益な情報をこれからもお届けしてまいります。

※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**  
 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. **69** | 2016  
 冬号

特集

**ドコモとAIがつなぐ  
 未来のインフラ**



**人間行動サポートや社会的課題を解決するAIの取組み**

ドコモは、AIにより交通・医療・公共インフラなどの産業分野における社会的課題を解決する取組みを進めています。

— WEB版ドコモ通信で詳細・最新情報を配信中 —

ドコモ通信 69号



「更なる価値」をお客さま・世の中へ——  
「サービスの創造・進化」「+dの促進」「あらゆる基盤の強化」に取り組んでいます。

日頃より格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。2016年度上期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**



## 2016年度上期 決算ハイライト

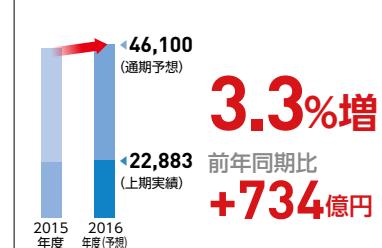
営業収益は、スマートフォンやタブレット端末などの利用数、「カケホーダイ&パケあえる」契約数、「ドコモ光」契約数の拡大によりデータを中心にご利用が増え、機器販売収入の減少はあるものの、通信サービス収入の回復が継続しています。また、コンテンツや金融・決済サービスなどのスマートライフ領域<sup>\*</sup>の順調な成長により、前年同期に比べ734億円増の2兆2,883億円となりました。

営業費用は、「ドコモ光」およびスマートライフ領域

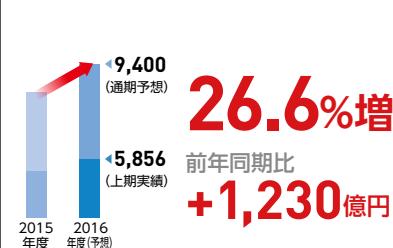
にかかわる費用が増加したものの、有形固定資産の減価償却方法の変更による費用の減少や端末機器原価の減少、継続的なコスト効率化の取り組みなどにより、前年同期に比べ497億円減の1兆7,027億円となりました。

これらの結果、営業利益は前年同期に比べ1,230億円増の5,856億円、当社に帰属する当期純利益は前年同期に比べ883億円増の4,054億円となりました。

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)



<sup>\*</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。



- ◎ **対前年同期 増収増益。お客さま還元を強化した上でコスト効率化のさらなる推進により業績予想を見直し**
- ◎ **通信事業は「カケホーダイ&パケあえる」などの契約数拡大により、ARPUの回復が継続**
- ◎ **スマートライフ領域はコンテンツや金融・決済サービスなどが着実に成長**

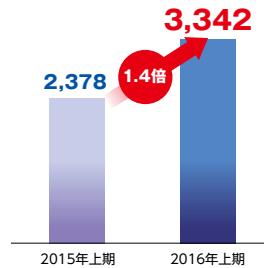
### 2016年度上期の事業運営結果について

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」の契約数が3,342万契約に伸び、加入者によるパケット利用の拡大が進みました。「ドコモ光」は253万契約に増加し、順調に拡大しています。

スマートライフ領域においては、「dマーケット」などのコンテンツサービスやクレジットカード「dカード」などの金融・決済サービスが利益成長を牽引したほか、「dポイント」の加盟店数拡大などを進め、ポイントがたまる・つかえる店舗数は約20,900<sup>\*1</sup>となりました。

また、多様なパートナーとの協創により事業拡大や新サービス創出をめざす「+d」のパートナー数は164<sup>\*2</sup>を超え、順調に拡大しています。

「カケホーダイ&パケあえる」契約数  
(単位:万契約)



「dカード」契約数<sup>\*3</sup>  
(単位:万契約)



### 2016年度業績予想の見直しおよび下期の事業運営について

2016年度上期は増収増益となり、通信サービス収入の回復やコスト効率化を推し進めた結果、当初の見込みより好調であることから、2016年度業績予想を見直し、営業利益を9,400億円といたします。

下期も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」や「ドコモ光」の普及拡大を進めるとともに、スマートフォンのご利用やタブレット端末など2台目需要を促進していきます。また、LTEネットワークは高度化を進め、2017年3月にスマートフォン国内最速<sup>\*4</sup>の500Mbpsサービス、さらに3月以降には682Mbpsの高速データ通信サービスを開始する予定です。

スマートライフ領域においては「dマーケット」契約数の拡大をめざし、また「+d」の取組みを加速させてパートナーのみなさまとともに社会的課題の解決や地方創生・2020に取り組んでいきます。

今後もお客さま還元を強化しつつ、さらなるコスト効率化などの企業努力も進め、「お客さまサービスの向上」と「企業の持続的発展」の両立に全力で取り組んでまいります。

<sup>\*1</sup> 2016年10月現在  
<sup>\*2</sup> 2016年9月現在  
<sup>\*3</sup> dカード・dカードminiの合計  
<sup>\*4</sup> 2016年10月19日現在、日本国内における携帯電話事業者において(自社調べ)

Q1

2016年度業績予想を上方修正した背景について教えてください。

A1

通信サービス収入の回復とコスト効率化を推し進めた結果、当初見込みより好調な業績です。

パケット通信を中心に利用が増え、1利用者あたり月間平均収入 (ARPU) が伸びたことから、営業利益は前年同期に比べて1,230億円増の5,856億円となりました。また、ネットワークや販売ツールなどにかかる費用の削減を進め、昨年度比で約430億円のコスト効率化を実現しました。営業利益の好調な推移をうけて、2016年度下期はお客さま還元を強化するとともにコスト効率化の企業努力も続け、営業利益予想は300億円上方修正し、9,400億円といたします。これからも「お客さまサービスの向上」と「企業の持続的発展」の両立に向けて、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)

	2016年度 当初予想(1)	2016年度 今回予想(2)	増減 (2)-(1)
営業利益	9,100	9,400	+300
当社に帰属する当期純利益	6,400	6,550	+150
設備投資	5,850	5,850	0
フリー・キャッシュ・フロー*1*2	6,000	6,400	+400
コスト効率化*3	-800	-1,000	-200

\*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

\*3 数値は2015年度比

Q2

自己株式取得の進捗状況について教えてください。

A2

順調に進めており、9月末までに取得した株式の総額は約4,167億円です。

2016年1月29日に5,000億円を上限とする自己株式の取得枠設定を発表しました。このうち、9月末までの取得株式の総額は約4,167億円となりました。取得枠の残額約833億円を上限として、引き続き2016年12月31日までの期間中に市場での買い付けを進めていきます。

今後も株主のみなさまへの利益還元を重要な経営課題のひとつと位置付け、前向きに取り組んでまいります。

## 自己株式取得の進捗状況

2016年1月29日開催の取締役会における決議内容	
取得する株式の種類	当社普通株式
取得する株式の総数	2億2,000万株(上限) [発行済株式総数(自己株式を除く)に対する割合:5.67%]
株式の取得価額の総額	5,000億円(上限)
株式を取得する期間	2016年2月1日～2016年12月31日
上記取締役会決議に基づき取得した自己株式の累計 (2016年9月30日現在)	
取得した株式の総数	161,228,062株
株式の取得価額の総額	416,667,028,978円

Q3

お客さま還元の強化について教えてください。

A3

子育て家族を応援する「ドコモ 子育て応援プログラム」を新設するとともに、料金プランの充実を進めています。

## ■子育て家族の応援

ドコモは、子育て家族のお客さまを応援する「ドコモ 子育て応援プログラム」と「キッズケータイプラス」を発表しました。「ドコモ 子育て応援プログラム」では、お子さまの誕生月に毎年「dポイント」を3,000ポイントプレゼントするほか、写真や動画を無料で保管したり、フォトブックを作成できる特典を提供します。また、「キッズケータイプラス」は月額500円(税抜)で「キッズケータイ」をご利用いただけます。今後も子育て中のご家族が、より安心して、より便利に、より楽しく過ごせるような取組みを進めていきます。

## ■料金プランの充実

また、昨年9月以降、ご利用の少ないお客さま向けや長くご契約されているお客さま向けの料金プランなどを充実させてきました。2016年9月には大容量データ通信の「ウルトラパック」「ウルトラシェアパック」を新設したほか、LTE対応「ドコモ ケータイ」の発売に合わせて「カケホーダイライトプラン(ケータイ)」と「ケータイパック」を10月21日より提供しています。

## ドコモ 子育て応援プログラム



- 特典1 お子さまの誕生月に毎年 dポイント3,000Ptプレゼント\*4
- 特典2 写真・動画を「ドコモクラウド」(55GB)で無料保管
- 特典3 保存した写真を無料でフォトブックに

\*4 期間・用途限定

## 料金プラン(税抜)

基本プラン	月額料金*5	通話料	
		国内通話	5分以内無料*6
スタンダードなプラン	カケホーダイプラン(スマホ/タブ)	2,700円	無料
	カケホーダイプラン(ケータイ)	2,200円	無料
	カケホーダイライトプラン(スマホ/タブ)	1,700円	5分以内無料*6
	カケホーダイライトプラン(ケータイ) NEW	1,200円	5分以内無料*6
キッズケータイ向け	キッズケータイプラス*7 NEW	500円	家族内無料*8

\*5 2年定期契約の場合。契約期間なしでご契約の場合は料金が異なります。

\*6 5分を超える部分:20円/30秒

\*7 12歳以下のお子さまのみ申込み可

\*8 ファミリー割引グループ内の通話が無料(グループ外は20円/30秒)

パケットパック	月額料金	データ量	
		家族でシェア	ひとりでご利用なら
家族でシェア	ウルトラシェアパック100 9月-	25,000円	100GB
	ウルトラシェアパック50 9月-	16,000円	50GB
	シェアパック15(標準)	12,500円	15GB
	シェアパック10(小容量)	9,500円	10GB
ひとりでご利用なら	シェアパック5(小容量)	6,500円	5GB
	ウルトラデータLLパック 9月-	8,000円	30GB
	ウルトラデータLパック 9月-	6,000円	20GB
	データMパック(標準)	5,000円	5GB
らくらくスマートフォン向け	データSパック(小容量)	3,500円	2GB
	らくらくパック	2,000円	200MB
	ドコモケータイ向け ケータイパック NEW	300円~4,200円	2GB

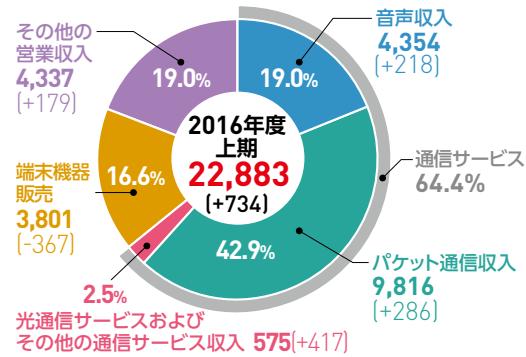
●料金プランについて、詳しくは「ドコモのホームページ」でご確認ください。

[https://www.nttdocomo.co.jp/charge/new\\_plan/bill\\_plan/](https://www.nttdocomo.co.jp/charge/new_plan/bill_plan/)


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

パケット利用拡大や「ドコモ光」の契約者数が拡大したことなどによる通信サービス収入回復。dマーケットをはじめとしたスマートライフ領域の順調な成長により、増収。

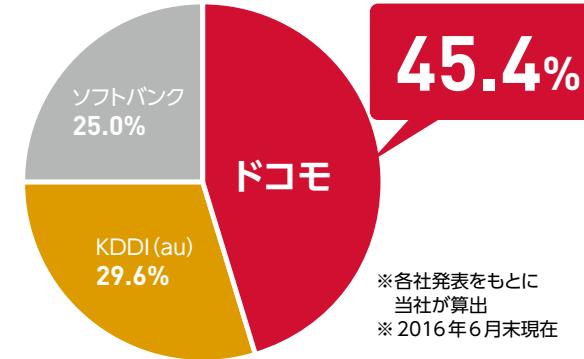
セグメント別の業績 (単位:億円)

		2015年度 上期(1)	2016年度 上期(2)	前年同期比 (2)-(1)
通信事業	営業収益	18,070	18,566	+496
	営業利益	4,202	5,247	+1,046
スマート ライフ事業	営業収益	2,463	2,504	+41
	営業利益	334	370	+35
スマート ライフ領域 その他の 事業	営業収益	1,735	1,934	+199
	営業利益	90	239	+149

POINT

通信事業、スマートライフ領域ともに増収増益。

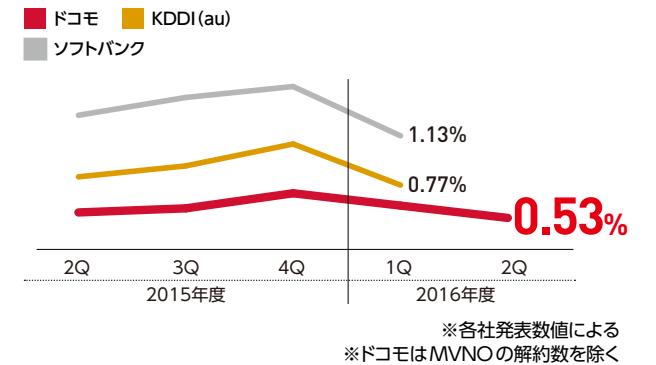
マーケットシェア



POINT

ドコモのマーケットシェアは前年同期比0.8ポイント改善。

解約率

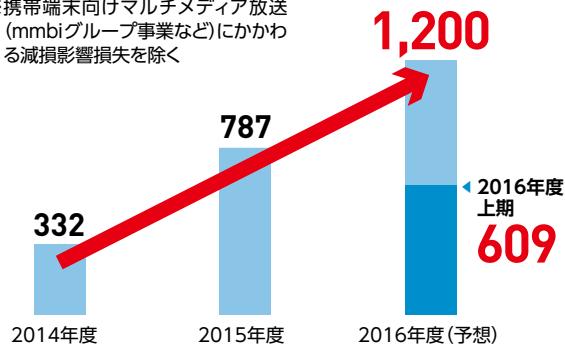


POINT

解約率は0.53%と引き続き低水準で推移。

スマートライフ領域 営業利益 (単位:億円)

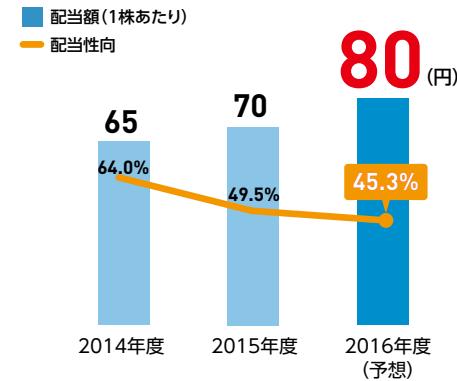
※携帯端末向けマルチメディア放送 (mmbiグループ事業など)にかかわる減損影響損失を除く



POINT

スマートライフ領域の営業利益は、年間目標1,200億円の達成に向け、着実に進捗。

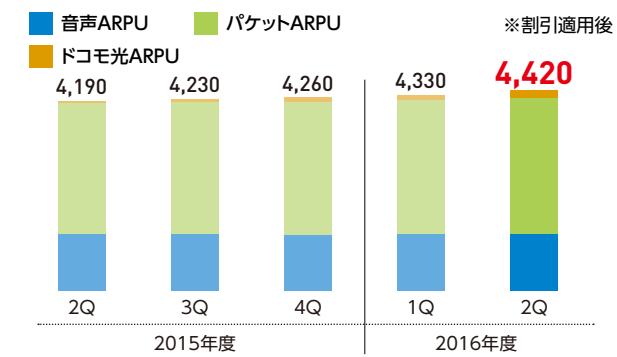
配当額と配当性向 (単位:円)



POINT

2016年度は前年度比10円の増配を実施し、1株あたり80円とする予定。

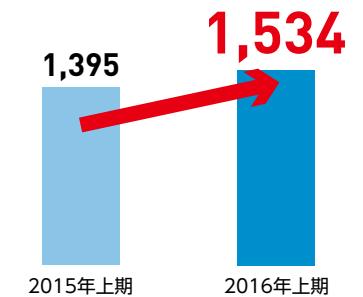
ARPU (1利用者あたり月間平均収入) (単位:円)



POINT

総合ARPUは4,420円、前年同期比でプラス230円。

dマーケット契約数 (単位:万契約)



POINT

dマーケット契約数は1,534万契約、前年同期比139万契約増加。

# DOCOMO HEADLINE ドコモヘッドライン

## 2016-2017年冬春 新商品 13機種を発表 2016.10.19

2016-2017年冬春 新商品の特長についてご紹介します。

### ①ドコモ初のオリジナルスマートフォン「MONO(モノ)」を提供

ドコモがおすすめする、コストパフォーマンスの優れた新定番スマホ。画面操作をせずにマナーモードの切り替えが簡単にできる専用スイッチを搭載し、VoLTE\*や防水といった機能も十分に備えたドコモ初のオリジナルスマートフォンです。

### ②さらに通信が速くなった「PREMIUM 4G\*1」に対応

国内最速\*2 受信時最大500Mbps超\*3\*4に対応し、動画などの大容量コンテンツを従来より短時間でダウンロードできるなど、より快適にご利用が可能です。(500Mbps対応:スマートフォン2機種、682Mbps対応:データ通信製品1機種)

### ③LTE、VoLTEに対応したドコモ ケータイ\*2機種、「ドコモ らくらくホン」1機種を提供

新しい「ドコモ ケータイ」と「ドコモ らくらくホン」はLTE・VoLTE対応。高速通信および高音質で安定した通話をご利用になれます。また、これらの発売を機に、月額1,200円(税抜)で5分以内の国内音声通話を回数の制限なく利用可能な音声通話定額プラン「カケホーダイライトプラン(ケータイ)」と、月額300円(税抜)からお使いになれる2段階パケット定額プラン「ケータイパック」を提供しています。

#### ●新商品について

[https://www.nttdocomo.co.jp/2016\\_docomo\\_collection/index.html](https://www.nttdocomo.co.jp/2016_docomo_collection/index.html)



## 2016-2017年冬春 新商品ラインナップ



\* VoLTE (Voice over LTE): LTEの回線上で提供する高音質な通話サービス。

\*1 ドコモでは、LTE-Advancedを使用した通信サービスを「PREMIUM 4G」というプロモーション・ワードで展開します。

\*2 2016年10月19日現在、日本国内における携帯電話事業者において(自社調べ)。

\*3 受信時最大500Mbps超は一部地域に限ります。通信速度は、受信時の技術規格上の最大値であり、実際の通信速度を示すものではありません。

ベストエフォート方式による提供となり、実際の通信速度は、通信環境やネットワークの混雑状況に応じて変化します。

\*4 受信時最大500Mbps超は2017年3月に提供予定です。

表示金額は全て税抜です。

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。

## 「ドコモでほけん相談」をスタート 2016.09.01

保険会社9社と代理店契約を締結し、2016年9月1日よりドコモショップで保険についてご相談いただける「ドコモでほけん相談」を、関東甲信越エリアのドコモショップ11店舗で開始しました。

「ドコモでほけん相談」は、ドコモショップ店内でお金や保険に関する無料のセミナーを開催。また、希望されるお客さまには、資格をもった専門スタッフが「ほけん相談カウンター」で個別相談も承ります。

身近なドコモショップで大切だけれどなかなか人には聞けないお金や保険のことをあんしんして聞ける環境を提供し、お客さまとより長く、深い関係を築いてまいります。

今後も取扱い店舗を順次拡大するとともに、現在ドコモが提供しているヘルスケア関連のサービスなどと連動した新しい保険商品やサービスの検討を進めてまいります。

いっしょに話そう、未来のこと。

ドコモでほけん相談

#### 取扱保険会社

【生命保険会社】 オリックス生命保険株式会社、損保ジャパン日本興亜ひまわり生命保険株式会社、東京海上日動あんしん生命保険会社、日本生命保険相互会社、ネオファースト生命保険株式会社、三井住友海上あいおい生命保険株式会社、三井生命保険株式会社、メディケア生命保険株式会社

【損害保険会社】 東京海上日動火災保険株式会社

## DJSI Asia Pacificに選定 2016.09.08

ドコモは、世界的なESG投資\*5指標であるDow Jones Sustainability Indices(以下DJSI)の、アジアパシフィック地域の構成銘柄であるDJSI Asia Pacificに選定されました。

DJSIは、米国のダウ・ジョーンズ社とスイスのRobecoSAM社が提携して開発した「経済」「環境」「社会」という3つの側面から、企業の持続可能性を評価するものです。

このたびドコモは、研究開発からサービス開発までを含めたイノベーションの創出、地球温暖化防止対策、安全で健康に働ける職場づくりや人材開発などの取組みが高く評価されました。これからもドコモは、持続可能な社会の実現に向けて、CSR活動を推進し、さらなる企業価値の向上に取り組めます。

MEMBER OF

Dow Jones Sustainability Indices

In Collaboration with RobecoSAM

\*5 ESG投資:環境(Environment)、社会(Social)、ガバナンス(Governance)という、3つの観点から考慮した投資手法。ESGを含むCSRの取組みに注力している企業は、持続的に成長する可能性が高いため、長期投資先としての選定対象につながります。



# 特集 ドコモとAI (人工知能)

## AIの進化が未来を拓く

ロボットとの対話など、すでにAI(Artificial Intelligence: 人工知能)は私たちの身近な技術です。最近の技術革新「ディープラーニング(深層学習)」により飛躍的に能力が向上し、ますますAIに注目が集まっています。

### 「強いAI」と「弱いAI」

AIには「強いAI」「弱いAI」の2種類があるといわれます。前者は人間同等の知能を持つ技術のことで、映画やアニメに登場するおなじみのキャラクターがこのタイプです。

一方、後者は人間知能の一部を代替する技術のことで、いま話題になっているAIはこのタイプです。

「弱いAI」は50年以上前から着実に発展を続け、少しずつ生活の中に浸透してきました。いまではAIを搭載して使いやすくなった家電、特定の会話ができるコミュニケーション型ロボットなど、実用化されたものも数多く存在します。

※1 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。  
 ※2 クラウド: ネットワーク上に置いた機器やデータ・ソフトウェアを、通信回線を通じて利用できること。  
 ※3 ビッグデータ解析: 大容量のデジタルデータを解析すること。

### 最近の技術革新「ディープラーニング」とは?

いま、なぜ改めてAIが注目されるのか。

大量のデータから自動的に学習する新技術「ディープラーニング」の登場が大きな要因です。ディープラーニングでは、人間の赤ちゃんが、真っ白な状態からさまざまな経験を通じて成長していくように、データ量が増えれば増えるほど能力が向上します。この技術革新により、AIの性能は飛躍的に向上し、すでに特定分野では人間を上回る能力を獲得しはじめています。

### AIと通信による相乗効果とは?

現在、AIはさまざまな産業において活用が広がっています。その背景には、すべての“モノ”を通信でつなぐIoT<sup>※1</sup>、データを蓄積し、解析するクラウド<sup>※2</sup>やビッグデータといった技術進化があります。

IoTとクラウドにより収集、蓄積された大量のデータを、ビッグデータ解析<sup>※3</sup>やディープラーニングなどのAIと組み合わせることで、さまざまな産業における課題解決に貢献することが期待されています。

## ドコモがめざすAIの取組み

### 人間行動サポートと社会的課題の解決に向けて——

ドコモでは、AIの取組みによって「生活に溶け込むパーソナルエージェント」が生まれ、また「社会システムの最適化」が実現されるビジョンを描いています。

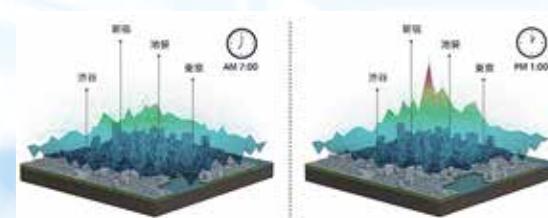
具体的には、人間行動を先読みしてサポートするサービスの開発や、少子高齢化・労働人口不足などの社会的課題の解決に向けた仕組みの構築をめざしています。

その実現に向けて、ドコモはこれまでの事業で培ったモバイル通信インフラとクラウド、ビッグデータ解析やディープラーニングなどのAIを組み合わせた資産をもとに、外部のパートナーと連携することで、交通、医療、公共インフラなどのさまざまな産業における課題を解決するための取組みを進めています。

### ドコモの資産

#### モバイル空間統計

「モバイル空間統計」は、ドコモの携帯電話ネットワークの仕組みを利用して作成される人口の統計情報です。日本全国の1時間ごとの人口分布を、24時間365日把握することができます。その情報と外部のパートナーが持つ情報を融合させ、AIで分析することにより新たな価値として、社会システムの最適化につながると期待されています。



### ドコモの資産

#### 自然対話技術

音声による対話では、長年にわたり研究を進めてきた「しゃべってコンシェル」の技術を軸にしています。その技術に新たな機能として、より自然に対話ができる技術を追加し、技術そのものを商品化しました。外部のパートナーの商品と組み合わせることで、話す「自動車」「家電」「ロボット」へと進化し、人間行動のサポートにつながると期待されています。



# +d パートナーとの連携で大きな成果を

## 現在の取組み

### Case01 30分後のエリア別タクシー乗客希望数を予測

東京無線協同組合、富士通株式会社、富士通テン株式会社と連携し、実証実験を行っています。

ドコモの携帯電話ネットワークの仕組みを活用して作られる人口統計情報、タクシー運行情報、気象情報、周辺施設情報などを組み合わせた情報をAIで分析し、エリア別に現在から30分後のタクシー乗客希望数を予測します。その予測情報をタクシードライバーに配信することで、乗客希望数の多いエリアにタクシーが十分に配車され、タクシー不足の解消やタクシーの効率的な運行を実現します。

### タクシー乗客希望数の予測結果と車両配車



### Case02 九州大学構内における自動運転バスを実現

2018年度下期に九州大学伊都キャンパス内を循環する自動運転バスサービスの提供に向けて、国立大学法人九州大学、株式会社ディー・エヌ・エー、福岡市と「スマートモビリティ推進コンソーシアム」を設立し、今後実証実験を行います。ドコモでは、見通しの悪い交差点の道路にセンサーを設置することで、バスに搭載されたカメラでは認識することができない車や人を察知しバスなどに伝える「路車間協調技術」や、運賃や目的地への行き方など、乗客の質問に答える「自然対話技術」、停留所の乗降数予測に基づいて最適なルートでバスを運行する「運行管制技術」を提供します。

### 「自然対話技術」を活用したサービスイメージ



## The President Diary

### 全国ドコモショップとの対話

吉澤です。6月にドコモの社長に就任しました。社長の仕事は多岐にわたりますが、ステーキホルダーとのコミュニケーションは非常に重要な仕事です。そのため積極的に社外へ出て、多くの方々と触れ合うよう努めています。できる限りスケジュールに組み入れているドコモショップ訪問もその一環です。全国を回り、9月末までに17店舗のショップスタッフと直接会って意見交換をしました。

ドコモショップは私たちの活動の最前線、お客さまとドコモをつなぐ大切な接点です。

今後も直接ドコモショップを訪問し、スタッフとの対話を重ねることで、お客さまの声を経営に反映していきます。



# 社長日記

しゃちょうにっき



- APiA店(北海道)
- 盛岡店(岩手)
- AER(アエル)店(宮城)
- 仙台クロスロード店(宮城)
- 海老名駅前店(神奈川県)
- 海老名西口店(神奈川県)
- 本厚木店(神奈川県)
- 阿蘇一の宮店(熊本)
- 菊陽店(熊本)
- 平成大通店(熊本)



ドコモショップ札幌店(北海道)



ドコモショップ山田南店(大阪)



ドコモショップ東戸塚店(神奈川県)



ドコモショップ札幌八軒店(北海道)



ドコモショップ新市街店(熊本)



ドコモショップ本町店(大阪)



ドコモショップ仙台さくら野店(宮城)

# 楽しく、 おトクに 健康づくりを!

## スマホの特性を活かした 「dヘルスケアパック」



ドコモは2016年4月19日より、お客さまの健康をサポートする新サービス「dヘルスケアパック」を提供しています。健康に関する3つの既存アプリに新開発の「歩いておトク」を加えた、4つのサービス(14種類のアプリケーション)を月額500円(税抜)でご利用になれます。今まで健康に関心を持てなかった人でも、身体を動かして健康づくりに意欲的になることで、生活習慣病を予防し、健康寿命を延ばすことができると考えました。仕事や家事で忙しくて運動する時間がない人も、いつでもどこでも持ち歩いているスマホを使えば、ちょっとした時間を活用して健康づくりができるサービスです。「dヘルスケアパック」の特長は、①「歩く」だけでOK②「楽しくおトク」に続けられ③もっと頑張りたいと思ったらよりハイレベルな運動・健康行動にステップアップできること。「誰でも始めることができ、ずっと続けることができる」。そのための仕掛けに工夫を凝らしました。約37万契約(2016年9月末現在)と順調に成長している本サービス。今後も一人ひとりのニーズに合った健康づくりのお手伝いができるよう、サービスをさらに充実させていきます。

●dヘルスケアパックWEBサイト  
<https://health.dmkt-sp.jp>



## dヘルスケアパックの3大特長

- 1 「歩く」だけでOK**  
 「dヘルスケアパック」の「歩いておトク」は、日常の「歩く」という行為に着目したアプリ。運動が苦手、何をやっていいかわからない…という人でも気軽にはじめることができます。
- 2 「楽しくおトク」に**  
 運動は継続することが大切。「歩いておトク」は、毎日の歩数でdポイントをためることができ、さらに歩数に応じて世界中の観光地を巡るバーチャルツアーも体験できるので、飽きずに楽しく続けられます。
- 3 「次のステージ」へ!**  
 歩くことで健康に対する意識が高まったら、生活習慣を見直す、あるいは走ったり筋トレをしたり。自分に合ったトレーニング方法やサービスを選べます。

## dヘルスケアパック4つのサービス



### 「歩いておトク」

毎日の歩数がdポイントになるアプリ。歩数に応じて世界中の観光地をバーチャルツアーで体験でき、歩くことを楽しみながらdポイントがためられます。



### 「からだの時計WM」

食事や睡眠、運動のタイミングを整えて、理想のカラダに近づけるアプリ。専門家監修の多彩なコンテンツや、管理栄養士のアドバイスなどであなたをサポートします。



### 「カラダのキモチ」

女性の生理日予測や基礎体温を管理できるアプリ。女性特有のカラダの変化に合わせて、専門家監修のカラダやココロのアドバイスを毎日お届けします。妊娠を希望される方にもおすすめ。



### 「Runtastic for docomo」

ランニングや体幹トレーニングなど、多彩なトレーニングアプリが使い放題。レベルや目的に応じたトレーニングプランがあり、運動するほどdポイントがたまる。

## 私のモバイルライフ術

ヘルスケア担当になってから、ランニングをするようになりました。休日、近所の川べりで風を感じながら走るのが好きです。夜ぐっすり眠れるので、心身がリフレッシュして月曜から仕事をスタートできます。それ以来疲れにくくなって、集中力もアップ。健康になると、生活の質が変わることを実感しています。みなさまも、まずは「歩いておトク」からお試しください!

こんなに  
dポイントが!

NTTドコモ  
ライフサポートビジネス推進部  
ヘルスケア事業推進  
ウェルネスビジネス担当

山下真季





4人1組で。  
チームワークが  
大切です



手早くテーブルセッティング

VR(バーチャルリアリティ)を使った近未来コミュニケーション



メインは豚肉の  
フリカッセ



最新タブレットを体験



解説にナットク! 皮膚ガス計測

# 株主さまイベント 開催のご報告



ドコモは個人株主のみなさまとの交流を深めるために、2014年より株主さま向けイベントを毎年開催しています。3年目を迎えた今年は、日数・会場など規模を拡大し、複数のコースをご用意しました。また、ドコモのグループ会社である「ABCクッキングスタジオ」の特別限定レッスンや、最新タブレットを利用した電話教室など、「体験」しながらドコモの事業をご理解いただけるような工夫をしました。

## イベント概要

コース	日程	会場	招待人数
ショールーム見学会と電話教室	9月28日	ドコモ本社	30人
ABCクッキングスタジオ特別限定レッスン(東京)	10月4日	東京會館 クッキングスクール	40人
ABCクッキングスタジオ特別限定レッスン(大阪)	10月7日	ABC心齋橋大丸 クッキングスタジオ	40人
歴史展示スクエア見学と電話教室	10月12日	歴史展示スクエア	20人



専門の講師によるレッスン



こんな感じで大丈夫ですか?

なるほど! 移動体通信の歩みを知る



お土産は  
らでいっしょ  
ぼーやのカレー



らでいっしょぼーやの  
キャベツ。甘いです!



ニース風サラダ。仕上げは…



歓談のひと時。おいしい料理で話も弾みます

## アンケート自由記入欄のコメントから

- 未来の技術研究などとても楽しく見る事ができました。今後も期待しています。(ショールーム)
- らでいっしょぼーやの野菜を使用するといった説明があった。ABCクッキングスタジオ、らでいっしょぼーや、ドコモがつながる意義を知りたい。(ABCクッキングスタジオ特別限定レッスン)
- ドコモさんの事業の広さがわかりました。通信以外のことわかるこのようなイベントはよいと思います。(ABCクッキングスタジオ特別限定レッスン)
- 衛星電話、携帯電話の歴史になるほど。(歴史展示スクエア)
- タブレットをはじめて使いました。画面が大きくて見やすいですね。友達が利用していることを納得しました。(電話教室)

## みなさまのご意見をうけて

当日は多くの株主さまにお越しいただき誠にありがとうございました。今年度は実施回数を増やすとともに弊社社員も一緒に、株主さまと交流させていただくイベントを開催しました。今回頂戴したご意見やご要望をもとに、来年度のイベントも株主のみなさまのご期待にお応えできるよう努めてまいります。



IR部長  
高木 克之