

docomo

COMMERCIAL NEWS

【ドコモ コマーシャルニュース】

ストライプのシャツとミニタイトスカートにハイヒール、真っ赤な口紅で現れたのは、ブルゾンちえみさん…ではなく、なんと「彼女」だった!? ドコモのCM「みつきのほんき」篇に、本気で驚いた人が続出しました。



真っ赤なルージュにタイトスカート。with B(←本物です)を従えて、セクシーにイメチェンしたみつきのほんきは、堤キャップに刺さるのか!?



ずっと毎月1,500円割引の[docomo with]登場! よろしくね。

「最近出会ったできる女に心奪われて、仕事がかどらない? ふっ、ダメキャップ♡」

「特ダネを追い!」シリーズで高畑充希さんが、ブルゾンちえみさんのネタを再現した「みつきのほんき」篇。ネットを中心に大きな話題になりました。

特ダネ記者・堤真一さんが、部下の綾野剛さんの妹でキャリアウーマンのブルゾンちえみさんに一目惚れ。ブルゾンちえみさん化した高畑さんが、ブルゾンさんのネタで使われる音楽『ダーティー・ワーク』にあわせて登場。堤さんに対して、「最近出会ったできる女に心奪われて、仕事がかどらない? だめキャップ」と問いかける。あぜんとする堤さんに「あなたの一番そばにいるキャリアウーマンは誰ですか?」とたたみかけると、振り向きざまに「高畑充希」と決める彼女に、綾野さんは「すごい出てきたな」ともらし、堤さんは「いい…」とうっとりする。

高畑充希さんといえば、NHK連続テレビ小説「とと姉ちゃん」のヒロインほかで知られる、清楚なイメージが強い女優。その彼女が、今年ブレイクしたブルゾンちえみさんの完全コピーをするなんて!と、放映開始後の6月29日には、ネットが騒然。「ドコモの新CMは、もう爆笑必至!」「高畑充希ちゃん本当かわいい」「うまい」「かっこいい」など、多くの書き込みがありました。

ブルゾンさんはどうするつもり? 綾野さんの義父のラーメン屋さんはどうなったの? など……いろいろ展開が気になるドコモのCM。これからもご期待ください!

※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

NTT docomo

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. **71** | 2017
冬号

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 —

ドコモ通信 71号



「beyond宣言」の実行を通じて「お客さまサービスの向上」と「企業の持続的発展」の両立に向け全力で取り組み、営業FCFの増加と株主還元強化をめざします。

日頃より格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。2017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**

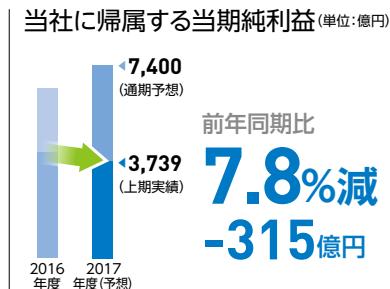
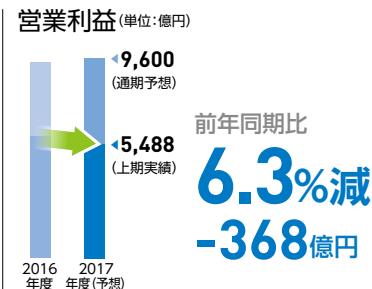


2017年度上期 決算ハイライト

営業収益は、お客さま還元強化による減収影響はあるものの、月々サポートの低減や「ドコモ光」契約数の拡大による通信サービス収入の増加などにより、前期に比べ118億円増の2兆3,001億円となりました。

営業費用は、端末機器原価の減少や継続的なコスト効率化による費用の削減がある一方、「ドコモ光」の収入に連動する費用の増加、減価償却費の増加などにより、前期に比べ486億円増の1兆7,514億円となりました。

これらの結果、営業利益は前期に比べ368億円減の5,488億円となりました。また、「beyond宣言」における経営目標である営業FCF^{*1}については営業利益の減少などにより6.4%減の5,383億円となりました。これらは計画どおりの結果であり、年間業績予想9,600億円に対して順調な進捗となっています。



*1 営業FCF: EBITDA-設備投資。



- ◎ 対前年増収減益の決算も、年間業績予想に対しては順調な進捗。
- ◎ +dパートナー数が321に拡大。5G時代に向けた「beyond宣言」の取組みを加速。

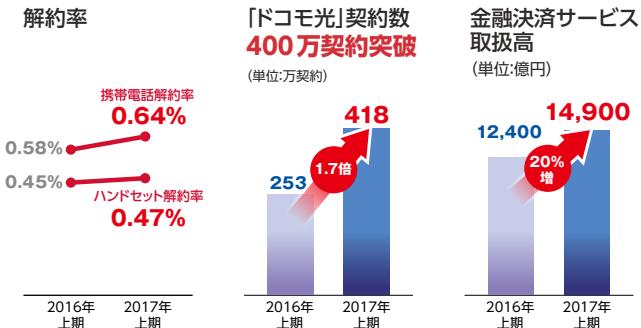
2017年度上期の事業運営結果について

通信事業において、携帯電話契約数は7,536万契約まで拡大し、解約率は0.64%、ハンドセット解約率は0.47%と引き続き低水準で推移しています。「ドコモ光」契約数は8月に400万契約を突破し、9月末では前年同期比1.7倍の418万契約となりました。また、LTEネットワークは国内最速*の788Mbpsサービスを2017年9月に開始し、全国195都市へ展開しています。

スマートライフ領域では、dカード、dケータイ払いプラスなどを含む金融決済サービスの取扱高が前期に比べ20%増の1兆4,900億円に拡大しました。また、dポイント提携先は2.7倍の157、店舗数は約3.1万店舗まで広がり、dポイントがたまる・つかえる場所が増えています。

さらに、「+d」のパートナー数は321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。

* 2017年9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)



*2 AI (Artificial Intelligence): 人工知能。

*3 IoT: 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 LPWA: IoTでは、これまでのインターネット通信とは異なり、データ量は小さいながら、高頻度に通信が行われ、さらにその機器は低消費電力であることが求められる。こうした要件を満たす無線通信技術を「LPWA (Low Power Wide Area)」と呼ぶ。

中期戦略2020「beyond宣言」の主な取組み状況について

「マーケットリーダー宣言」としては、お客さまがおトクを選べる「ずっとドコモ割プラス」や端末を長くご利用いただくほどおトクになる「docomo with」の対象端末の拡大を発表しました。

「あんしん快適サポート宣言」としては、ドコモショップでのスマホ教室を拡充するほか、インフォメーションセンターでのAI^{*2}によるお問い合わせサポートの開始やオンライン手続サイトでのチャットサポートなど、お客さまのお困りごとを解決するサポートを開始しました。

「スタイル革新宣言・産業創出宣言」としては、5G時代の音楽ライブやスポーツ観戦など新エンタメ体験のトライアル施策の実施や、「AIエージェントサービス」の先行商用サービスの提供を開始しました。

「ソリューション協創宣言・パートナー商流拡大宣言」としては、パートナーの皆さまのIoT^{*3}のニーズに対応する多様なLPWA^{*4}サービスの提供開始や、「+d」による新たなマーケティング施策の実現に向けたマツモトキヨシホールディングスさまとの業務提携を発表しました。

私たちは引き続き「beyond宣言」の実行を通じて「お客さまサービスの向上」と「企業の持続的発展」の両立に向け全力で取り組みます。

Q1

2017年度の業績予想に対する見直しについて教えてください。

A1

Tata Sons Limited(タタ・サンズ)からの仲裁裁定金の入金により、2017年度の当期純利益予想を7,400億円に、フリー・キャッシュ・フロー予想を8,550億円に見直します。

ドコモは2014年7月にタタ・サンズに対しTata Teleservices Limitedの株式売却権を行使し、2017年4月にはインド・デリー高等裁判所より仲裁裁定の執行判決を取得しました。本判決に基づいて、2017年10月31日(火)、タタ・サンズから仲裁裁定金として1,449億円を受領しました。

その結果、第3四半期において営業外収益として1,449億円を計上するため、2017年度のフリー・キャッシュ・フロー予想を8,550億円に見直します。あわせて、法人税および為替の含み損などを差し引いた850億円が当社に帰属する当期純利益に加算される見込みのため、2017年度の当期純利益予想を7,400億円に見直します。

業績予想の一部見直し (単位:億円)

	2017年度 当初予想(1)	2017年度 今回予想(2)	増減 (2)-(1)
営業収益	47,500	47,500	±0
営業利益	9,600	9,600	±0
当社に帰属する当期純利益	6,550	7,400	+850
フリー・キャッシュ・フロー (資産運用に伴う増減除く)	7,100	8,550	+1,450

Q2

株主還元強化の取組みについて教えてください。

A2

株主還元の強化と資本効率の向上を図るため、自己株式の取得を行います。

2017年10月26日に3,000億円を上限とする自己株式の取得枠設定を発表しました。

株主還元は従来から当社の重要な経営課題と位置付けており、「beyond宣言」においても「強化をめざす」とお伝えしてきました。今後も自己株式の取得については、市場動向・財務状況・成長投資の状況などさまざまな要素を見極めつつ、機動的に実施判断をしてまいります。

自己株式取得枠にかかわる事項の内容

1 取得対象株式の種類	普通株式
2 取得し得る株式の総数	1億2,000万株(上限) (発行済株式総数(自己株式を除く)に対する割合3.24%)
3 株式の取得価額の総額	3,000億円(上限)
4 取得期間	2017年10月27日～ 2018年3月31日

2017年9月30日時点の自己株式の保有状況

発行済株式総数(自己株式を除く)	3,704,585,533株
自己株式数	194,977,467株

Q3

お客さま還元の取組みについて教えてください。

A3

「dポイントクラブ」をリニューアルし、「ずっとドコモ割プラス」を特典に追加します。

6,324万人*のお客さまにご加入いただいている会員プログラム「dポイントクラブ」を、2018年5月よりリニューアルします。

会員ステージの判定方法を変更し、ドコモ回線を長期にご利用のお客さまもステージが上がりやすくなりました。また、「dポイントクラブ」の新たな特典として、長期ご利用者向け割引の「ずっとドコモ割」を更に充実させた

「ずっとドコモ割プラス」を追加します。ご利用期間またはdポイントの獲得数に応じた割引が適用されます。さらに、「ずっとドコモ割プラス」では料金割引か料金割引額の1.2倍のdポイント進呈のいずれかをお客さまが選択できる仕組みを設けます。これらにより、長くご利用、またはたくさんご利用のお客さまによりおトクを実感していただける「dポイントクラブ」に生まれ変わります。

* 2017年9月30日現在

新たな「dポイントクラブ」(2018年5月～)

	1st ステージ	2nd ステージ	3rd ステージ	4th ステージ	プラチナ ステージ
ドコモ回線 継続利用期間	4年未満	4年以上	8年以上	10年以上	15年以上
dポイント 獲得数(6か月)	600pt 未満	600pt 以上	1,800pt 以上	3,000pt 以上	10,000pt 以上

ドコモ回線継続利用期間およびdポイント獲得数の両方のステージ判定基準を満たした場合、どちらか上位のステージが適用されます。

選べる!!

ずっとドコモ割プラス

料金割引

ポイント進呈

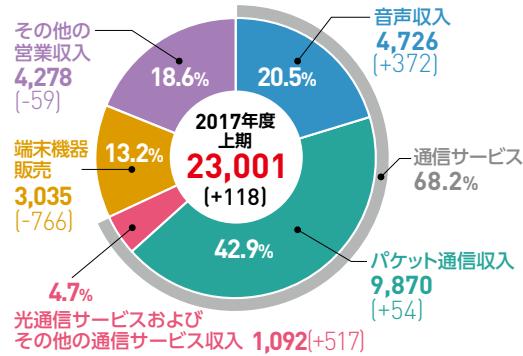
1.2倍

バック名	ステージ	料金割引					ポイント進呈				
		1st	2nd	3rd	4th	プラチナ	1st	2nd	3rd	4th	プラチナ
シェア パック	ウルトラシェアパック100	—	▲1,000円	▲1,200円	▲1,800円	▲2,500円	—	1,200P	1,440P	2,160P	3,000P
	ウルトラシェアパック50	—	▲800円	▲1,000円	▲1,200円	▲1,800円	—	960P	1,200P	1,440P	2,160P
	ウルトラシェアパック30	—	▲600円	▲800円	▲1,000円	▲1,200円	—	720P	960P	1,200P	1,440P
	シェアパック15(標準)	—	▲600円	▲800円	▲1,000円	▲1,200円	—	720P	960P	1,200P	1,440P
	シェアパック10(小容量)	—	▲400円	▲600円	▲800円	▲1,000円	—	480P	720P	960P	1,200P
	シェアパック5(小容量)	—	▲100円	▲200円	▲600円	▲800円	—	120P	240P	720P	960P
データ パック	ウルトラデータLLパック	—	▲200円	▲400円	▲600円	▲800円	—	240P	480P	720P	960P
	ウルトラデータLパック	—	▲100円	▲200円	▲600円	▲800円	—	120P	240P	720P	960P
	データMパック(標準)	—	▲100円	▲200円	▲600円	▲800円	—	120P	240P	720P	960P
	データSパック(小容量)	—	—	—	—	▲600円	—	—	—	—	720P
	ケータイパック	—	—	—	—	最大▲300円	—	—	—	—	最大360P

※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

「ドコモ光」契約者数の拡大による光通信サービス収入の増加、パケット利用の拡大と「月々サポート」の割引影響の縮小などにより増収。

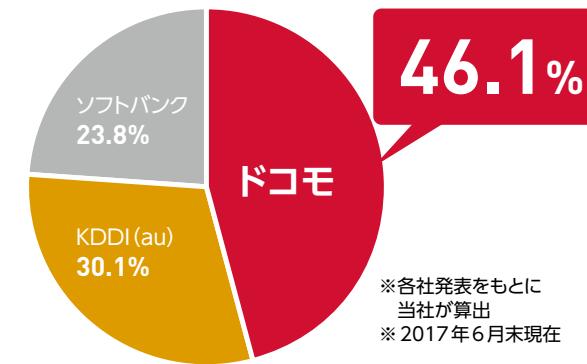
☑ セグメント別の業績 (単位:億円)

		2016年度 上期(1)	2017年度 上期(2)	増減 (2)-(1)
通信事業	営業収益	18,566	18,708	+142
	営業利益	5,247	4,744	-504
スマートライフ事業	営業収益	2,504	2,302	-202
	営業利益	370	335	-35
その他の事業	営業収益	1,934	2,152	+218
	営業利益	239	409	+170

POINT

通信事業は増収減益。減価償却方法の変更が主な減益要因。スマートライフ事業とその他の事業を合わせたスマートライフ領域は増収増益。スマートライフ事業の収益の減は、グループ会社であるD2C社の収益計上方法を変更したことが主な要因。

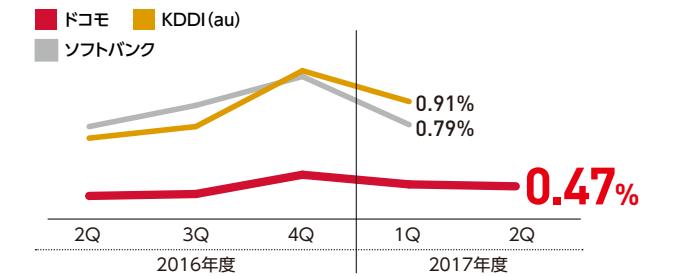
☑ マーケットシェア



POINT

ドコモのマーケットシェアは、前年同期比0.7ポイント改善。

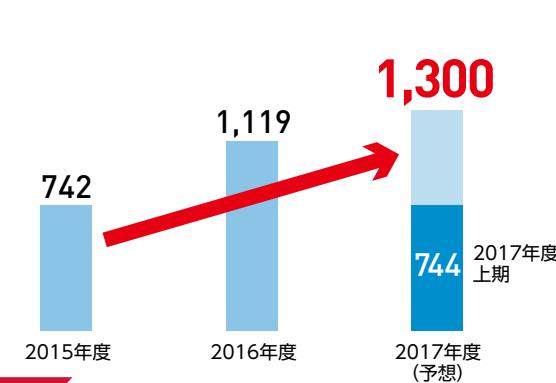
☑ ハンドセット解約率



POINT

ハンドセット解約率は0.47%。引き続き低水準で推移。

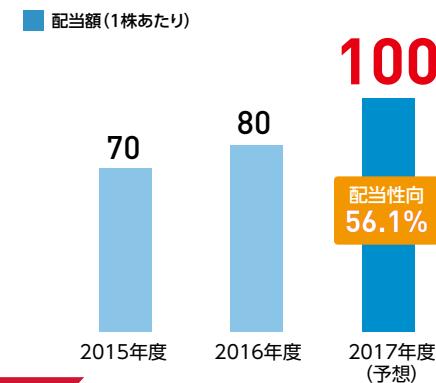
☑ スマートライフ領域 営業利益 (単位:億円)



POINT

年間業績予想1,300億円の達成に向け、着実に進捗。

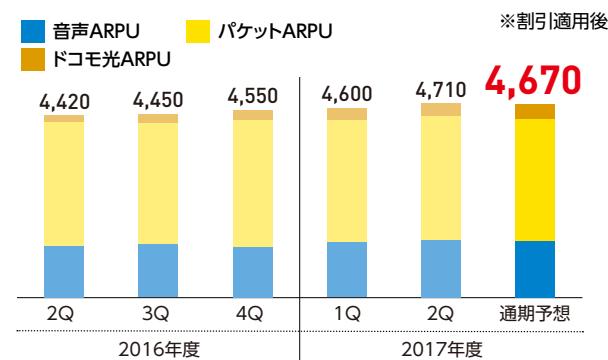
☑ 配当額と配当性向 (単位:円)



POINT

2016年度は一株あたり80円を実施。2017年度はさらに20円増配し、一株あたり100円とする予定。

☑ ARPU (1利用者あたり月間平均収入) (単位:円)



POINT

積極的なお客さま還元を継続しつつ、月々サポートの低減や「ドコモ光」契約数の増加などにより、ARPUは順調に拡大。

☑ 「dポイントクラブ」会員数 (単位:万人)



POINT

「dポイントクラブ」会員数は6,324万人。着実に増加。

DOCOMO HEADLINE ドコモヘッドライン

PRODUCTS 2017-2018冬春 新サービス・新商品発表会を開催
2017.10.18

2017-2018冬春の新商品として、新色を含めた15機種を開発し、順次発売を開始しました(スマートフォン11機種、タブレット2機種、新色2機種)。

ドコモオンラインショップでご購入される場合、「docomo with」対応機種は一括で2万円台～3万円台、ハイエンドモデル(高性能・高性能)は「月々サポート」などの適用条件を満たした場合、2万円台～4万円台の価格帯でご購入いただけます。今回注目の新商品をご紹介します。



①「docomo with」対応機種の拡充

お客さまの月々のご利用料金から、毎月1,500円割引料金プラン「docomo with」対応として、Galaxy Feelの新色を加えた4機種を新たに提供します。これに

*1 シンプルプラン(980円)、spモード(300円)、シェアオプション(500円)の合計から1,500円を引いた金額です。

より、シェアパック子回線をご利用の場合は、月額280円から*1最新機種をお使いいただけます。

対応機種: (写真左から)AQUOS sense SH-01K、Galaxy Feel SC-04J(Aurora Green)、MONO® MO-01K、らくらくスマートフォンme F-03K



②ドコモ企画のグローバルモデル、2画面スマートフォン「M」を提供

ドコモが企画したグローバルモデルとして、世界の通信キャリアから発売が予定されている2画面スマートフォン「M Z-01K」。動画を見ながらメッセージのやりとりができたり、2画面を広げて使うことで、1つの大画面として利用できるなど、利用シーンに合わせた使い方が可能です。



●新商品について

https://www.nttdocomo.co.jp/product/17-18_docomo_collection/



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。

SERVICE 「dカーシェア」を提供開始
2017.10.18

ドコモは、「dマーケット」の新たなサービスとして「dカーシェア」を提供します。

月額利用料は無料で、カーシェアリング事業者による「カーシェア」、個人間カーシェアリングの「マイカーシェア*2」、国内主要レンタカー事業者の「レンタカー」のなかから、用途や場所、利用日に合わせて、好きな車を選択し、利用することができます。



「dカーシェア」は、上記3つの利用スタイルをまとめ、1つのサービス(プラットフォーム)として利用できることが特長です。スマートフォンなどで、希望する場所や利用日時などの指定条件から、上記3サービスの全車両を対象に、検索→予約→決済(「レンタカー」は除く)まで可能です。利用した分をその都度お支払いいただき、1回のお支払いごと*3に、100円につき1ポイントのdポイントがたまり、たまったdポイントをお支払いに充当することもできます。ドコモの回線をお持ちでないお客さまもご利用可能です。

●dカーシェアについて 

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



*2 個人間において、自家用自動車の使用・管理に関する権限と責任を分担し、車両を共同で使用するものです。レンタカーのように、貸主と借主の関係で車両の貸渡しを行うものではありません。お客さまは、ご自身の責任と判断のもと、利用規約に定めるルールを遵守の上、共同使用を行うものとします。

*3 一部ポイント付与対象外となる料金がございます。

CSR 「スマホ・ケータイ安全教室」の累計受講者数が1,000万人を突破
2017.07.10

ドコモはスマートフォンや携帯電話の普及拡大に伴い、誤った使い方や新しいサービスに起因する危険やトラブルを未然に防ぐための対応方法を啓発する「スマホ・ケータイ安全教室」を実施しております。2004年7月から始まった本教室の累計受講者数は、2017年7月6日に1,000万人を突破しました。

開始当初は迷惑メールや出会い系サイト、高額請求などのトラブルが中心でしたが、現在はスマートフォンの急速な普及に伴うSNS、コミュニケーションアプリでの言葉の行き違い、出会い系、なりすましなどのトラブルが急増しており、時代の変化に合わせて内容の更新・拡充を行っています。受講者の方からも「自分の日頃の使い方を見直すことができた」(中学生)などのお声をいただいております。2016年度の実施回数は約7,980回、受講者数は126.7万人と過去最大の開催規模となりました。

これからもドコモは、「スマホ・ケータイ安全教室」を通じた啓発活動に積極的に取り組みます。



※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。

次世代の通信システム 5G で何ができるの？

(第5世代移动通信)

5Gはドコモが進める中期戦略2020「beyond宣言」を支える技術。でも、一体どんな技術？ それで何ができるようになるの？
——ミライちゃんの質問にビヨンド博士が答えます。

5G 未来予想図 (5G の導入で実現が期待されていること)

立体映像で遠くに見ながらスポーツ観戦

高速・大容量 低遅延



医師不在の地域で遠隔手術

高速・大容量 低遅延



ドローンで遠くの離島へ宅配便

低遅延



車の自動運転

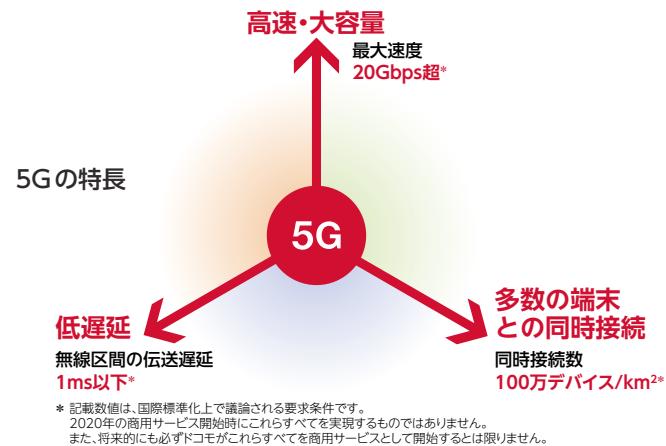
高速・大容量 低遅延 多数接続



豊かな未来を実現するための新しい技術

- 博士、教えて！ 5Gって、どこがすごいの？
- 5Gでは今のネットワーク(4G:第4世代移动通信)の特長がさらに進化しており、実用化されれば私たちの生活が大きく変わる可能性があるんだ。
- さらに進化した特長って？
- 「高速・大容量」「低遅延」「多数の端末との同時接続」。大きくはこの3つになる。

- う〜ん、わからないなあ……。
- では順に説明していこうね。「高速・大容量」は通信速度が劇的に向上し、膨大な量のデータも素早くやりとりできるということ。これは、今までの携帯電話でも重視されてきたね。
- わかる！
- 今も通信回線を通るデータ量は増え続けている。対応は待たなしの状態なんだ。
- 5Gだと、今より動画がきれいになって、ダウンロードも速くできるようになるの？
- そのとおり。スマホはもっと便利で快適になる。たとえば、4K、8K映像もストレスなく視聴できる。そして、AR^{*1}/VR^{*2}などの新しい技術を活用した臨場感ある動画も楽しめるようになる。
- 「低遅延」や「多数の端末との同時接続」は？
- IoTという言葉聞いたことがあるかい？
- 「モノのインターネット化」でしょ？ ニュースでやっていたわ。これからは、あらゆるモノがインターネットにつながって通信できるようになる。たとえば、家庭内で利用している家電



- なども対象になるって。
- そのとおり。IoTは人口減少や少子高齢化が進む今後の日本で、その社会課題の解決に貢献する技術として期待されている。さっきの2つの特長は、特にIoTのネットワークに必要なものなんだ。
- ふうん……どうして必要なの？
- まず「多数の端末との同時接続」は、文字どおり同時に多数のモノが接続できること。家電や車をはじめ多くのモノがインターネットにつながるIoTでは、この機能が絶対必要だ。
- たしかに。じゃあ「低遅延」は？
- これは情報を遅れることなく伝えられるということ。5Gでは遅れが非常に小さくなる。たとえば、運転手がいない遠隔操作の自動運転を実現するには、情報のやりとりが遅れてはいけなため5Gが役立つ。そのほかにも、医療(遠隔手術)などの情報の遅れが許されない分野で、より高度なIoTを実現するためにも、5Gのネットワークが求められているんだよ。

※1 AR(拡張現実)：人が感知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。
 ※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感知させる技術のこと。

来るべき5G時代を見据えたドコモの取組みは?

- 5Gはいつから使えるようになるの?
- ドコモは2020年のサービス開始をめざしている。競争も厳しいが、世界の先頭集団として研究開発を進め、5Gを熟知していることがドコモの強みだ。
- 2020年には全国どこでも使えるようになるの?
- 導入当初は全国一律ではなく、必要とされる地域に適切な機能のサービスを提供していくことになる。下の5Gエリア展開図を見てごらん。

ドコモの5Gエリア展開図



新しい産業創出に向けた取組み (パートナー企業との連携)

Always Security OK

ALSOX +

Orchestrating a brighter world

NEC

高度化警備サービス
複数の高解像度カメラ(4Kなど)から収集した大容量の映像を、5Gでコントロールセンターへ送信。AI(人工知能)で解析し異常状態や不審行動を検知することで、犯罪・事故を未然に防止するサービスを実現。オフィス商業ビルをはじめとした都市空間や大規模イベント会場などでの活用を想定。

5Gを活用した新しいセキュリティシステムを構築

コントロールセンター
●監視/指示
●情報解析
●情報データベース

映像共有
データ解析結果
映像共有

ドローン映像
解析結果共有
ロボット映像

なるほど。たとえば都心では「高速・大容量」、IoTを進める農業地帯では「多数の端末との同時接続」のニーズに応えるサービスからはじめるのね。2020年まであと3年だけど、今ドコモはどんなことをやっているのかしら?

国内外の企業と協力して5Gの技術検証を行い、5Gの国際標準化活動を進めている段階だ。また、多くのパートナー企業と5Gを活用した新しい産業創出(5Gトライアルサイト)に取り組んでいる。

きっと私が大人になるまでに、今では考えられないようなことがいろいろできるようになっていくのね。

KOMATSU

5Gの特長である高速・大容量、低遅延の機能を活かした建設機械の遠隔制御を検証。建設機械に搭載した複数のカメラで撮影した高精細な現場映像と建設機械を制御する信号を、5Gにより遠く離れたオフィスと双方向でリアルタイムに通信し、現場状況をリアルタイムに把握しながら遠隔で建設機械を操作。

建設機械の遠隔制御

映像のリアルタイム転送・建設機械の遠隔制御

The President Diary

マスコミとのコミュニケーション

NHK「サラメシ」に取材をしていただきました。「社長はランチに何を食べているのか?」という素朴な疑問に答えるという企画です。マスコミとの対話は非常に重要な仕事です。これからも積極的なマスコミとのコミュニケーションを通じて、ドコモのことをみなさまに知っていただきたいと考えております。ご期待ください。



携帯電話初号機 TZ-802型



1 いつもどおり出社します。エントランスで取材クルーに出迎えていただきました。

TV取材を通じた私のある1日をご紹介します



2 社員より早く出社します。早速エレベーター内でインタビューを受けました。



3 社長室へ入室し、最初にメールをチェックします。みなさまの日課と同じかと思えます。



4 社長就任後、短時間で効率的に行う「立ったまま会議」を導入しました。働き方改革として、会議時間の短縮に効果がありました。



5 中期戦略に関するミーティングで、座ってじっくりと議論をします。みなさまにお約束した宣言の進捗状況を確認し、指示を出します。



6 普段のランチは社長室でとります。今回はサンドイッチ、サラダ、スープです。スープは、グループ会社「らでいっしょばーや」の商品です。健康第一です。



7 秘書とテーブルを囲むのがスタイルです。メンバーとのコミュニケーションを大切にしています。

日本一 ワクワクする ポイントに。 「dポイントカード」

2015年12月に提供を開始した「dポイント」。2年の間に着実に成長を遂げ、中期戦略2020「beyond宣言」では日本最大級のポイント発行額をめざしています。その実現のために、パートナー推進室では、さまざまな取り組みを実施しています。

① 加盟店開拓

つかえるお店が増えることが、dポイントカードの魅力、そして会員のみなさまのメリットを増やすことにつながります。そこで、コンビニや飲食店、街のお店や美容関連など多業種のdポイント加盟店の開拓を推進中。2020年度までに300社以上の拡大をめざしています。

② お客さまのご利用促進

獲得ポイント増量キャンペーン「スーパ〜チャンス!」、dポイントでしか購入できないポイントグッズのご提供など、お客さまに喜ばれる種々の施策を打ち出し、dポイントカードのご利用促進を図っています。

dポイントクラブ会員は現在6,324万人(2017年9月末時点)で、他キャリアのユーザーも含め、幅広くご利用いただいています。「日本一ワクワクするポイント」として、日本一の発行額をめざします。もっと楽しく、もっとおトクに、ポイントをつかった快適ライフをご提案します。

ご利用者登録はお済みですか?

dポイントカードは、dポイント加盟店で、その日からポイントを「ためる」ことができますが、ポイントを「つかう」には利用登録が必要となります。

方法1 dポイントカードで登録

ドコモショップやdポイント加盟店で「dポイントカード」を入手。バーコードにアクセスして、登録を行います。



方法2 アプリで登録

「dポイントクラブアプリ」をダウンロードして、利用者登録を行います。



楽しくおトクな、 快適dポイントライフ

d 家族と一緒に

- ・レストランでお食事
- ・百貨店でお買物
- ・映画を楽しむ
- ・ポイントグッズをプレゼント

●dポイントクラブについて

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

d 普段づかい

- ・お散歩のついでにコーヒーを
- ・お買物は近くのコンビニで
- ・疲れた時はマッサージも

d 旅のお供に

- ・アプリで近くの加盟店を検索
- ・レンタカーを借りる
- ・地元の人気店でお食事



ご存知ですか? dポイントの裏ワザ

あまり知られていないdポイントのため方をご紹介します。「レシートでためる」は、対象商品をお店で購入後、カメラで撮ったレシートの画像を送るだけでポイントがたまります。また、dポイントクラブサイトの「くじ」などでコツコツポイントをためるのもおすすめです。ぜひチェックしてみてください!



NTTドコモ
プラットフォームビジネス推進部
パートナー推進室 企画担当主査
加藤美紀



ほぼ全員がパン作り初心者。でも、みんなで作るから大丈夫です。

株主さまイベント、大盛況!

「もっとドコモを知ってほしい!」そんな思いを込めて、ドコモは株主さまイベントを開催しています。4年目を迎えた今年も複数のコースをご用意しました。ABCクッキングスタジオで、ドコモの社員と一緒にパン作りを体験したり、品川のネットワークオペレーションセンターでは、ドコモの裏側を見学していただきました。今年12月にはドコモR&Dセンタ見学会も実施する予定です。「体験」を通じてドコモの事業をご理解いただき、もっとドコモに親しんでいただけるように工夫を凝らしたプログラム。終了後のみなさまの笑顔に、社員一同感激いたしました。これからも楽しいイベントを考えていきますので、どうぞお楽しみに!

ドコモと作る!

10月4日

【会場】ABC名鉄百貨店本店
クッキングスタジオ



かぼちゃパウダーが入った黄色いパン種を切りわけ。緊張してなぜか笑いが。



パン種をこねこね……粘土細工みたいで楽しい!



切れ目を入れてからくるくると。みなさんお上手でした。



できた!かぼちゃのシュガーナッツブレッド。できたての甘い香りがたまりません。



株主さま同士の交流も活発に行われました。



飲みものと一緒に試食。お味はいかがですか?

ABCクッキングスタジオ イベント概要

コース名	日程	会場	招待人数
ABCクッキングスタジオ 特別限定レッスン	9月28日	福岡	40名
	10月4日	名古屋	40名
	10月5日	大阪	40名



24時間365日、ネットワーク設備を監視。トラブルが発生すると、大画面に異常が知らされます。

ドコモを知る!

9月21日

【会場】ネットワーク
オペレーションセンター(品川)



今回のお土産は、なんと!「ポインコ兄弟」のぬいぐるみ。レアです。人気です。

非常時に備えた「自家発電システム」は、地下にあります。



ネットワークオペレーションセンターについて、動画でご紹介。



ネットワークオペレーションセンターを上から見学。壮観です。



災害時に現地に出勤する「移動基地局車」。ネットワークの応急復旧を行います。



今回のお土産は、なんと!「ポインコ兄弟」のぬいぐるみ。レアです。人気です。

ネットワークオペレーションセンター(NWOPC) イベント概要

コース名	日程	会場	招待人数
ネットワーク オペレーションセンター見学会	9月21日 午前/午後	東京	各15名

ドコモR&Dセンタ イベント概要(未開催)

コース名	日程	会場	招待人数
ドコモR&Dセンタ見学会	12月14日 午前/午後	横須賀市	各20名

アンケート自由記入欄のコメントから

- 普段見ることのできない施設が見られて興味深く思えた。(NWOPC)
- 普段何気なく使っている携帯の裏方での監視、保守の実態を垣間見て通信の重要さを改めて再認識した。(NWOPC)
- パン作り以外にもさまざまなクラスを開催なさっていると思いますが、今回のイベントがパンでよかったです。お料理ですと生徒(株主)のスキルの差が大きそうですし、今回のようなメニューがちょうど手軽で楽しかったです。(ABCクッキングスタジオ)
- はじめての体験でしたが、大変おいしくいただきました。ドコモからの報告も日頃考えていなかったことなので勉強になりました。ドコモ通信をもっと読もうかなと思いました。(ABCクッキングスタジオ)

※今年度のイベントについては、すでにご招待者は決定しています。今後のイベントの参加募集については、次号の「ドコモ通信」でお知らせします。