

## ドコモ通信

D O C O M O T S U S H I N

vol.

74

2019夏号

シンプル2択な新料金。

ギガホ  
ギガライト

## 株主さまアンケートのお願い

ご回答期限: 2019年7月15日(月)

「ドコモ通信」は株主のみなさまのお声を反映し、よりよい誌面作りをめざしていきます。  
本誌へのご意見・ご感想をWebでお寄せください。

## 下記バーコードからアクセス

● パソコン・タブレット・スマートフォンから



<https://enq.smt.docomo.ne.jp/ENQ/EEQSRV09Servlet?AID=03fg27cjDzq001>

● iモードから



※iモード以外の携帯電話(ドコモ以外の携帯電話)をご利用のお客さまはパソコンからご回答ください。

アンケートをお答えいただくには  
dアカウントが必要です。

dアカウントをお持ちでない方は  
お手数ですがこちらから登録ください

<https://id.smt.docomo.ne.jp/>



パソコン・タブレット・スマートフォン用



iモード用

※お使いの端末によってアンケートにアクセスできない場合がございます。  
※サーバーメンテナンスなどによりアクセスできない場合がございます。  
※サイトアクセスに伴うデータ通信料はお客さまのご負担となります。  
※ご回答いただいた内容は、今後のIR活動の改善に向けて、個人を特定しない形式での統計データとしてのみ使用し、本目的以外での取扱いいたしません。

ドコモ通信Web版でも詳細・最新情報を配信中

ドコモ通信 IR





代表取締役社長 吉澤和弘

## 「更なる成長に向けた"変革"を実行」 2019年度ドコモの事業運営方針

### 2018年度 決算概況

2018年度を「革新し実行する年」として、中期戦略2020「beyond 宣言」の着実な実行と事業基盤の変革に取り組まれました。その結果、営業収益が対前年度1.7%増の4兆8,408億円、営業利益が2.7%増の1兆136億円となり4年連続で増収増益を達成しました。

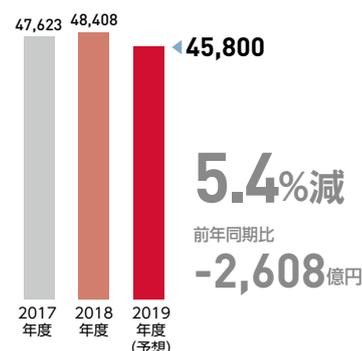
まず、事業基盤変革の柱である「契約者から会員へ」の取組みについては、これまでの「回線契約」中心から「会員」を軸とした顧客基盤の拡大に取組み、dポイントクラブ会員数は6.9%増の7,015万会員に達しました。

次に、通信事業においては「ベーシックシェアパック」「ベーシックパック」の導入などのお客さま還元を積極的に継続しつつもドコモ光契約数の増加などにより、営業利益は1.4%増の8,663億円となりました。スマートライフ領域においては、金融・決済サービスや法人ソリューションなどの順調な拡大により、営業利益は11%増の1,473億円となりました。

さらに、ESGにおける取組みについては女性の活躍推進に積極的に取り組んだ結果「なでしこ銘柄<sup>※</sup>」にはじめて選定されました。

※経済産業省と東京証券取引所が共同で、2012年度より女性活躍推進に優れた上場企業を「なでしこ銘柄」として選定し発表

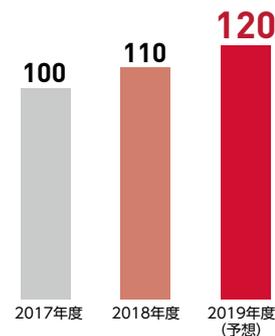
#### 営業収益 単位(億円)



#### 営業利益 単位(億円)



#### 一株あたりの配当金 単位(円)



## 2019年度 事業運営方針

当社は、2019年度を「更なる成長に向けた”変革”を実行する年」と位置付け、将来の成長のために自らが変革していく1年といたします。

市場環境が大きく変化する中で、マーケットリーダーとして先んじて競争力を強化するため、シンプルでおトクな新料金プラン「ギガホ」「ギガライト」を、また同時に、お客さまに端末を購入いただきやすい仕組みとして分割払い「36回払い」と端末購入プログラム「スマホおかえしプログラム」を2019年6月より新たに導入しました。

その結果、2019年度のお客さま還元影響は約2,000億円に達し、営業利益は8,300億円を見込んでおります。減収減益となることから株主・投資家のみなさまにご心配をおかけしますが、新料金プランご提供を通じてお客さま一人ひとりへの最適提案を行い関係性をより強化、顧客基盤を強固にし、会員基盤を拡大することで将来的に増収に繋げてまいります。

さらにデジタルマーケティングの推進によって金融・決済、法人ソリューション分野を中心にスマートライフ領域を着実に成長させつつ、2018年度を上回る1,300億円のコスト効率化を実行いたします。

## 5Gプレサービス、商用サービス開始に向けた取組み

5Gの3つの周波数帯域が2019年4月に割り当てられ、これを受けて当社は5Gエリアの構築に着工しました。どこよりも早く5Gを実体験いただけるよう、2019年9月の「ラグビーワールドカップ2019™」に合わせてプレサービスをご提供し、2020年春に5Gの商用サービスを開始する予定です。また、新たな取組みとして、「マイネットワーク構想™」を推進します。スマートフォン単体だけでなく、スマートフォンをハブとして、XRデバイスなどの多彩な周

辺デバイスと5Gのサービス・ソリューションとを連携させることにより、5G時代の新体感を提供します。5Gの強みを活かしたサービスをご利用いただくために、幅広いパートナーのみなさまとの協創を通じてより豊かな未来の実現に貢献してまいります。



\*「マイネットワーク構想」[MY NETWORK]は株式会社NTTドコモの商標です。

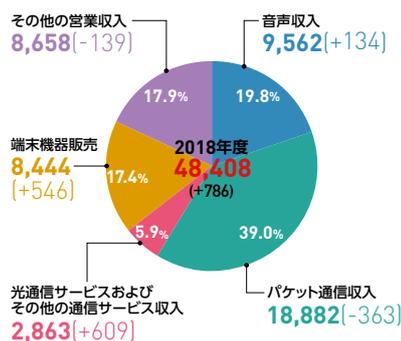
## 株主還元について

株主還元について、2018年度の配当は10円増配となる110円とし、自己株式取得は約6,000億円の買付を実施しました。2019年度は減益を見込みますが、フリー・キャッシュ・フローは中期的に安定して創出される見通しであることから、「継続的な増配」と「機動的な自己株式取得」による株主還元を加速させるという株主還元方針のもと配当金予想は120円とさせていただくとともに自己株式取得についても3,000億円の取得枠を設定し、引き続き株主還元の強化に努めてまいります。

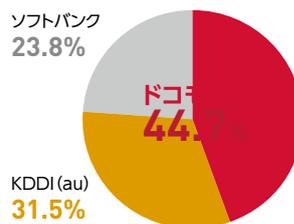
以上でお示したとおり、2019年度は減収減益見込みではありますが、当年度を底としてそれ以降できるだけ早期の業績回復をめざすとともに、引き続き株主還元の強化に努めてまいります。

株主・投資家のみなさまにおかれましては、日頃のご愛顧に改めてお礼申し上げますとともに、今後ともより一層のご理解・ご支援を賜りますようお願い申し上げます。

### 営業収益の内訳 単位(億円)

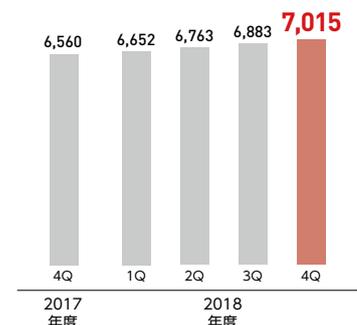


### マーケットシェア



※出典：(社)電気通信事業者協会  
※2019年3月末現在

### dポイントクラブ会員数 単位(万会員)



2019年6月1日(土)より

# 新料金プラン スタート!!

# ギガホ

これからは、シンプル2択。

# ギガライト

ドコモはシンプルでおトクな新料金プラン「ギガホ」「ギガライト」、あわせて「36回分割払い」と分割支払金のうち最大12回分のお支払いが不要となる「スマホおかしプログラム」を6月に導入しました。ここでは今回のお客さま還元について、多くの方から寄せられているギモンにお答えします。

## Q: いままでの料金プランと何が違うの？

新料金プランは、基本プラン・ISP・パッケージパックをワンパッケージにしたシンプルな料金プランとなりました。従来のプランでは、これらを組み合わせてご利用いただく料金体系であったため、「料金プランが複雑でわかりにくい」という声をいただいていた。

また、従来は機種購入時の「月々サポート」により、毎月の通信料金から最大24か月間割引していましたが、新料金プランでは、通信料金と機種代金を分離しているため、ずっとおトクにご利用いただける料金となっています。

## Q: 「ギガホ」と「ギガライト」の違いは？

「ギガホ」は、動画視聴などのデータ通信が多いお客さま向けの料金プランで、毎月30GBまで高速通信でご利用いただけます。さらに30GBを使い切っても最大1Mbpsの通信速度でご利用いただくことが可能です。

「ギガライト」はWebブラウジングやSNSの利用が中心のデータ通信が少ないお客さま向けの料金プランです。ご利用データ量に応じた料金が段階的に適用され、1GB以下の場合1,980円～のおトクな料金でご利用いただけます。

## Q: どんなケースがおトクになるの？

新料金プランは、ご家族・ご親族\*2人以上でドコモをご利用いただいていると「みんなドコモ割」により、1人あたり月額最大1,000円割引となります。また、ご家族・ご親族のうち1人でも「ドコモ光」をご契約いただいていると、「ドコモ光セット割」により1人あたり月額最大1,000円割引となります。

ドコモご契約者のうち8割以上のお客さまが割引適用となる「みんなドコモ割」と「ドコモ光」1契約で最大20人まで適用となる「ドコモ光セット割」の組み合わせにより、ご家族のおトクが一層拡大します。

なお、「月々サポート」適用中のお客さまは、割引適用の終了後に新料金プランに変更いただくことで、おトクにご利用いただけます。

\*離れてお住まいの方も含めて、代表回線契約者から三親等の方で最大20人までお申込みできます。

### ■ドコモの料金シミュレーション

新料金プランへのプラン変更やスマートフォンのご購入をご検討のお客さまは、こちらからご確認ください。

ドコモのホームページ > 料金・割引 > 料金シミュレーション

<https://www.nttdocomo.co.jp/charge/simulation/>

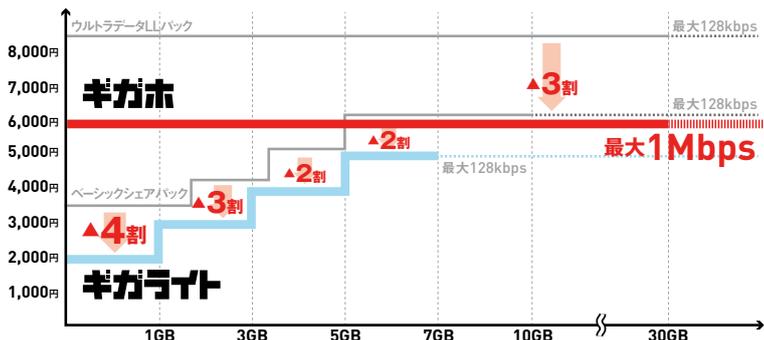
※しっかり料金シミュレーションのご利用の場合はdアカウントが必要となります。

※パソコン・タブレット・スマートフォンからご確認ください。

※サイトアクセスに伴うデータ通信料はお客さまのご負担となります。



## 従来の料金と比較して **最大4割の値下げ**



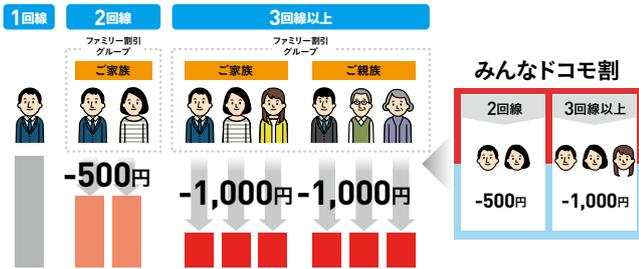
**ギガホ** 「みんなドコモ割(3回線以上)」の適用で従来プランより3割おトクに。さらに9月30日までのご加入で最大6か月間1,000円割引となる「ギガホ割」が適用されます。

**ギガライト** 「みんなドコモ割(3回線以上)」適用で従来プランより最大4割おトクに。ドコモのスマートフォン利用者の4割程度が1GBまで、2割程度が1~3GBのデータ通信量となっていることから、多くのお客さまにおトクを実感いただけるプランとなっています。

\*2年定期契約(自動更新・解約金あり)、通話料別途  
\*従来プランは「シンプルプラン」「ISP」「ずっとドコモ割プラス(プラチナステージ)」の場合  
\*「ベーシックシェアパック」は、家族3人で利用した場合の1人あたり料金  
\*「ギガホ」「ギガライト」は、「みんなドコモ割(3回線以上)」適用

## みんなドコモ割

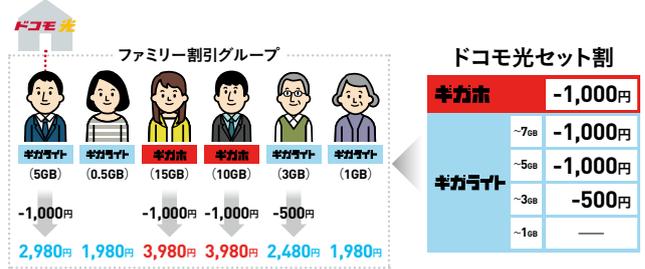
ご家族・ご親族の人数に応じて  
みんながおトクに



\*音声通話ができるプランが回線数カウント対象(2in1、キッズケータイプラス、キッズケータイプランを除く)  
\*「みんなドコモ割」の割引対象は「ギガホ」「ギガライト」

## ドコモ光セット割

ご家族・ご親族で一人でも  
ドコモ光を契約していればみんなおトクに



\*「みんなドコモ割(3回線以上)」適用。2年定期契約(自動更新・解約金あり)、通話料別途  
\*「ギガホ」は「ギガホ割」適用  
\*「ドコモ光セット割」の割引対象は「ギガホ」「ギガライト」

### Q: 端末の購入方法も変わるの？

端末購入を条件とした通信料金の割引はなくなりますが、新しい料金プランでは、最大4割の値下げを実現しています。また現在のスマートフォンのご利用期間は平均3年以上に伸びていますが、このような実態に合わせ、月々のご負担額を低減する観点から、新たに「36回分割払い」をご用意しました。一方で、2年から3年の間に機種変更されるお客さまには、スマートフォンを36回払いで購入いただき、お客さまのご希望のタイミングで端末をご返却いただければ、最大12回分の分割支払金が不要になる「スマホおかえしプログラム」を開始します。このプログラムには、「次の端末への機種変更」などの条件はありません。2019年夏のラインナップでは、下記掲載機種をはじめとしたハイスペックモデルが対象となります。

### Q: なぜ料金を改定するの？

これまでお客さまの多様なニーズに合わせて、さまざまなお客さま還元を実施してきましたが、「料金プランが複雑」「おトクを感じられない」というお客さまの声が継続的に寄せられていました。今年度下期から新規事業者が参入し、市場環境が大きく変化する可能性があるなかで、マーケットリーダーとしてお客さまに選ばれ続けるドコモになるため、この度新料金プランの導入を決定しました。多くのお客さまにおトクを実感いただくことで、顧客基盤を強化し、長期的な企業価値向上をめざしていきます。

### 最新スマホでもおトクにもてる！

## スマホおかえしプログラム

当プログラムにご加入いただいたお客さまが36回の分割払いで購入された対象機種をご返却いただいた場合に、その翌々月請求分以降の分割支払金(最大12回分)のお支払いが不要となります。



\*プログラムに加入した翌月を1か月目とし、1か月目でのお支払いを1回目のお支払いとします。

## docomo collection 2019



※画面はイメージです。

# 5G 5Gによる医療の課題解決

2018年12月に東京国際展示場で開催した「DOCOMO Open House 2018」では、5Gを軸としたIoTなどの最新技術やビジネスソリューションが紹介されました。教育や製造業、サービス業、観光や農業、モビリティ、家や街などのコミュニティなど、幅広い分野で、5Gが可能にするビジョンが展示されました。

そのなかでも、メディカル・ヘルスケア分野における展示には、多くの来場者の方に関心を寄せていただきました。

超高齢社会となった日本では、医療費の削減が大きな社会的課題となっています。それを解決する手段のひとつが、遠隔医療などにおけるICTの活用です。

東京女子医科大学とドコモは、遠隔高度医療を実現する「モバイルSCOT(Smart Cyber Operating Theater)」のコンセプトを提案しています。手術室には、ネットワーク化された医療機器や4K・3Dのカメラを設置し、それらから取得した情報や映像を1画面に集約して表示できます。医療

現場を「見える化」したデータを、遠隔地のモバイル戦略室にいる経験豊富な専門医に送信し、そのアドバイスに従って現場の執刀医が高度な手術を行えます。5Gの携帯性を活かして、手術室の環境をトラックに搭載した「モバイル診療車」を医師が不足する地域や災害地に派遣したり、専門医が移動中に遠隔手術支援したりすることも可能となります。高速・低遅延通信の5Gだからこそ、鮮明な映像をリアルタイムに送受信することができるのです。



モバイル診療車  
車内イメージ

# 2019年9月より、いよいよ5G プレサービス開始! 5G時代の幕開けと、 ドコモの新しい取組み

2019年4月、ドコモは総務省による5G周波数帯域の割当てを受け、5Gの特徴を活かしたエリア構築をスタートしました。2020年春からの商用サービス開始に向けて、今年9月開催予定の「ラグビーワールドカップ2019™」にてプレサービスを開始する予定です。ドコモでは「5Gによる成長」を大きな柱としており、このページでは5Gを活用した、新しいサービスやビジネスについて紹介します。



# 5G 最先端の空間コンピューティングを活用したMR技術企業と業務提携

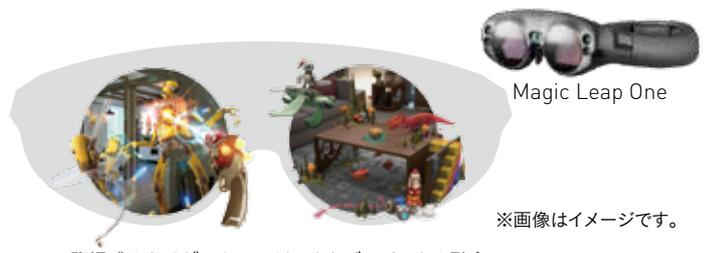
2019年4月、ドコモは米国・フロリダを本拠地とする Magic Leap 社(以下 ML 社)との資本・業務提携を発表しました。ML社は空間コンピューティングを専門とし、軽量のウェアラブルデバイスを提供している企業です。ドコモとML社は、日本に展開予定のコンテンツにおいて、dアカウント連携など日本版対応を共同で推進していきます。

ML社の強みは、最先端の空間コンピューティングを活用したMR(Mixed Reality: 複合現実)技術です。MRとは、AR(仮想現実)を発展させたもので、現実世界と仮想現実をさらに密接に融合させ、バーチャル空間をもっとリアルに感じることができます。

この技術により、臨場感にあふれたゲームやライブ、リアル会議に近いテレビ会議、工場や病院などでの3D映像の活用も可能となります。MRを活用するサービスは、エン

ターテインメントやビジネスにおける、さまざまな分野で成長が期待されています。

ドコモは5Gのもつ高速・大容量・低遅延といった特徴を活かし、dアカウントをはじめとするドコモのアセットとの連携を行うことで、空間コンピューティングを活用したMRサービスの創出と市場拡大をめざします。



臨場感のあるゲーム リアルとバーチャルの融合

※画像はイメージです。

※MAGIC LEAP、MAGIC LEAP ONEは Magic Leap 社の商標または登録商標です。

# dヘルスケア—— 毎日の歩数がdポイントに! 健康習慣づくりでdポイントもゲット



**無料版に加え、dポイントが必ずもらえる  
月額300円コースが登場!!**

dヘルスケアは、日々の歩数や体重などの情報をグラフで管理できるドコモの健康サポートサービスです。この4月には新たに月額300円コースの配信を開始。従来の無料版とともに、お客さまのニーズに合わせ選んでいただけるようになりました。300円コースでは、無料版の機能に加え、毎日配信される「今日は6,000歩歩こう!」などの健康ミッションをクリアするだけでdポイントが必ずもらえるほか、医師に24時間チャットで相談できる「first call」のサービスが利用できるなど、おトク感がさらにアップ。もちろんドコモ以外のスマホでも利用可能なキャリアフリーのサービスとなっています。

ドコモのホームページ > サービス・機能 >

dマーケット > dヘルスケア

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



**「dヘルスケア」アプリでは楽しみながら  
dポイントが貯まります!**



今日のミッションは  
「めざせ6,000歩!」



公園をお散歩して  
ミッションクリア



すぐにdポイントが  
当たる



**期待されるヘルスケア分野で  
ドコモグループの成長に貢献**

dヘルスケアは、dポイント会員のみなさまにおトク・便利なサービスを提供するスマートライフ事業のひとつです。この4月には300万ダウンロードを突破し、ドコモがめざすdポイントクラブ会員数7,800万人(2021年度目標)の達成に向け、着実に成長を続けています。

さらに、法人向け事業への展開も始まっています。5月からdヘルスケアとAIを活用しNTTグループ向けに従業員の健康状態に合わせた健康行動支援を開始。今後は他企業の健康経営を支援するサービスの展開を検討しています。そのほか、国内最大の医療IT企業であるエムスリー株式会社と資本提携し、共同で医療サポートサービスの提供を開始するなど、幅広い健康ビジネスの検討を進めています。

ヘルスケア事業は今後の成長が期待できると同時に、お客さまのデータをお預かりするため、高い信頼性が不可欠となる分野です。ドコモはこれまであんしん・安全を最優先に事業を行ってきましたが、引続きヘルスケア分野においても安心感をもっていただけるよう努めてまいります。

「dヘルスケア」アプリをご利用になって、

「健康意識が向上した」と答えた人は **89.6%**



**「ドコモ60歳からのスマホプログラム」で  
dヘルスケアをもっとおトクに!**

dヘルスケアをもっとおトクにご活用いただけるサービスとして、ドコモでは60歳以上のお客さまを対象とした「ドコモ 60歳からのスマホプログラム」の提供を開始しました。ご加入いただいた方には、dヘルスケアの特別ミッションクリアでdポイントが必ずもらえる特典をご用意しています。ほかにもレジャーやグルメなどで優待プランが使い放題になるサービス「dエンジョイパス」(月額500円)とシニア向けコミュニティサイト「らくらくコミュニティ」内のプレミアムゲーム(月額500円)が無料で利用できたり、電話サポートを受けられる「あんしん遠隔サポートセンター」が31日間無料で利用できたりと、スマホを活用しながら健康的で楽しい毎日を過ごすためのサービスが満載です。いますぐドコモのホームページからご確認ください。

ドコモのホームページ > サービス・機能 > ドコモ60歳からの  
スマホプログラム

[https://www.nttdocomo.co.jp/service/over60\\_smartphone\\_prog/index.html](https://www.nttdocomo.co.jp/service/over60_smartphone_prog/index.html)



ドコモ **60歳からの  
スマホプログラム**

特別ミッションクリアでもれなく  
**dポイントプレゼント**

ドコモ ライフサポートビジネス推進部  
ヘルスケアビジネス担当のメンバー