

**「スマートライフのパートナーへ」  
～ドコモが取り組む新たな価値創造～**



**2013年10月4日  
株式会社NTTドコモ  
代表取締役社長 加藤 薫**

# 自己紹介

---

【出身地】 大阪府

【略 歴】

1977年(S52) 日本電信電話公社入社

1982年(S57) 技術局第二調査係長

1988年(S63) 神戸支社副支社長

1990年(H 2) 国際調達室担当部長

1992年(H 4) 北陸支社設備企画部長

1994年(H 6) エヌ・ティ・ティ関西移動通信網株式会社

資材部長 総務部担当部長兼務 設備部担当部長兼務

2002年(H14) 株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ関西 取締役 経営企画部長

2005年(H17) 当社 特別参与

同年7月 三井住友カード株式会社 代表取締役兼専務執行役員

2007年(H19) 株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ関西 常務取締役

同年7月 同社 常務取締役 経営企画部長

2008年(H20) 当社 取締役常務執行役員 経営企画部長

2012年(H24) 当社 代表取締役社長

(現在に至る)



## I モバイル通信市場の現状

II スマートフォンの進化

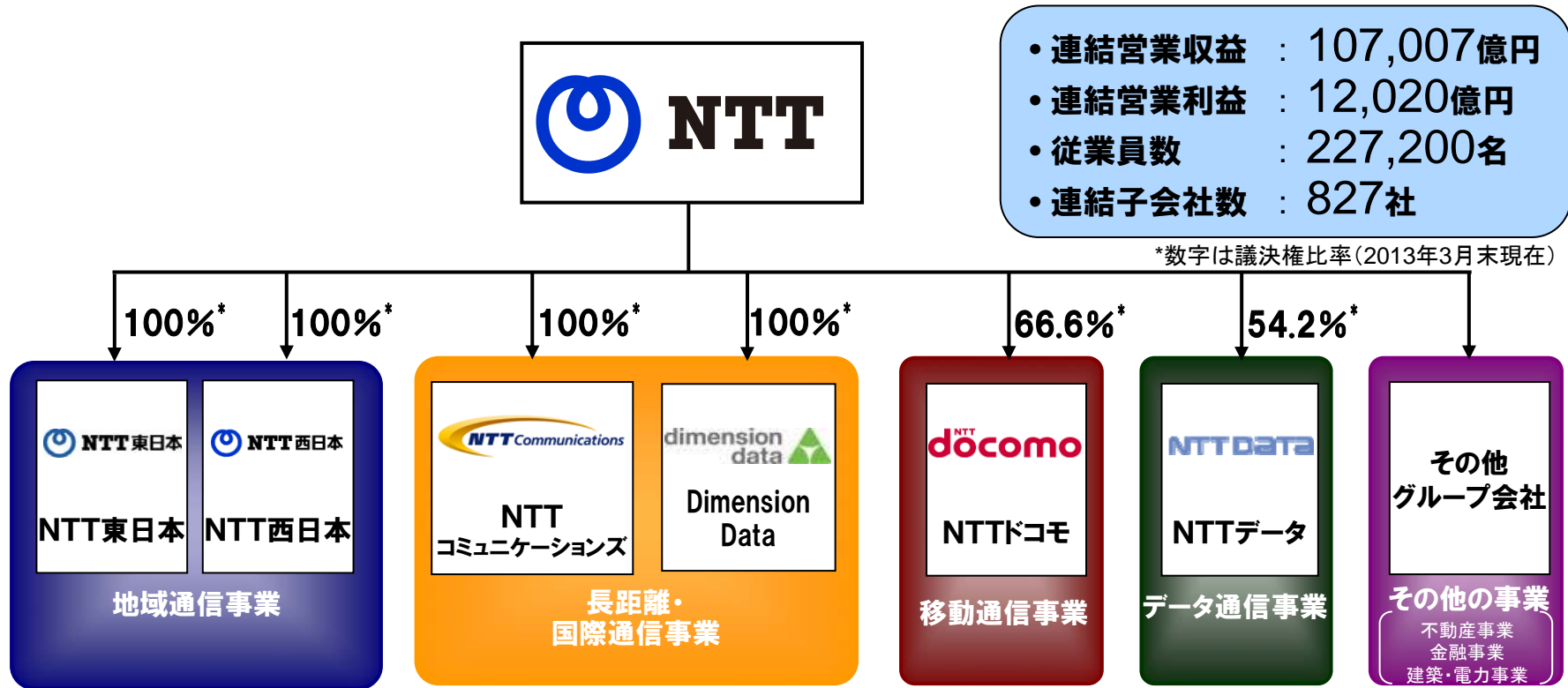
III ネットワークの進化

IV スマートライフのパートナーへ～新たな価値創造への取り組み～

V 競争力強化に向けて

# NTTグループにおける位置づけ

NTTドコモは、NTTの連結子会社であり、移動通信事業会社  
 売上高はNTTグループ全体の約4割、営業利益は約7割



営業収益	36,582億円	16,579億円	44,701億円	13,035億円	12,576億円
営業利益	925億円	1,213億円	8,364億円	858億円	536億円
従業員数	81,300名	33,300名	23,900名	61,400名	27,300名
子会社数	80社	270社	180社	217社	79社

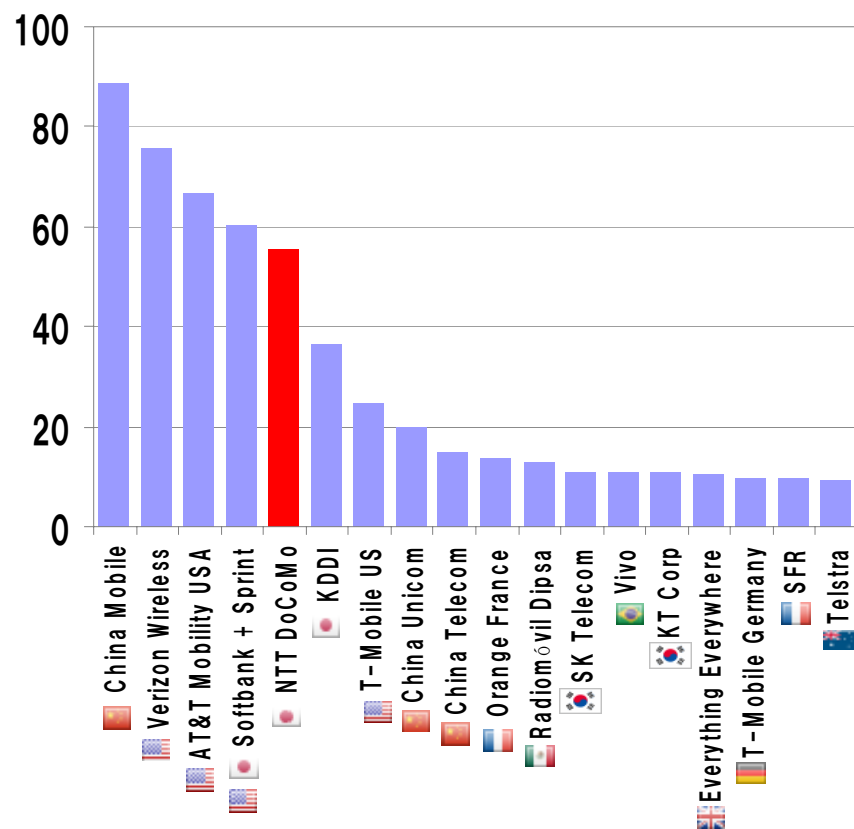
(注)2013年3月期。各セグメントの営業収益および営業利益は、セグメント間取引を含む。

# 携帯電話市場における位置づけ

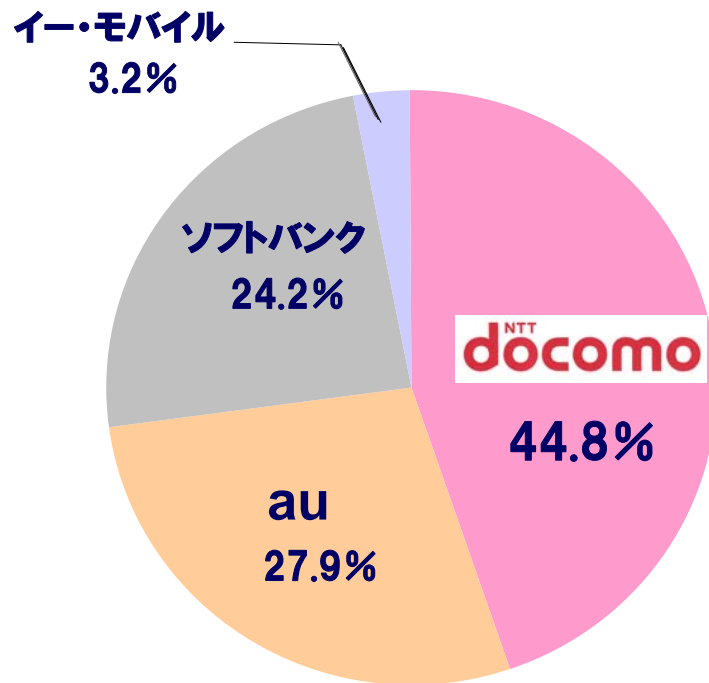
世界の主な通信事業者の中で、売上高では第5位  
国内契約数シェアは第1位

(10億ドル)

**(世界)売上高 第5位**



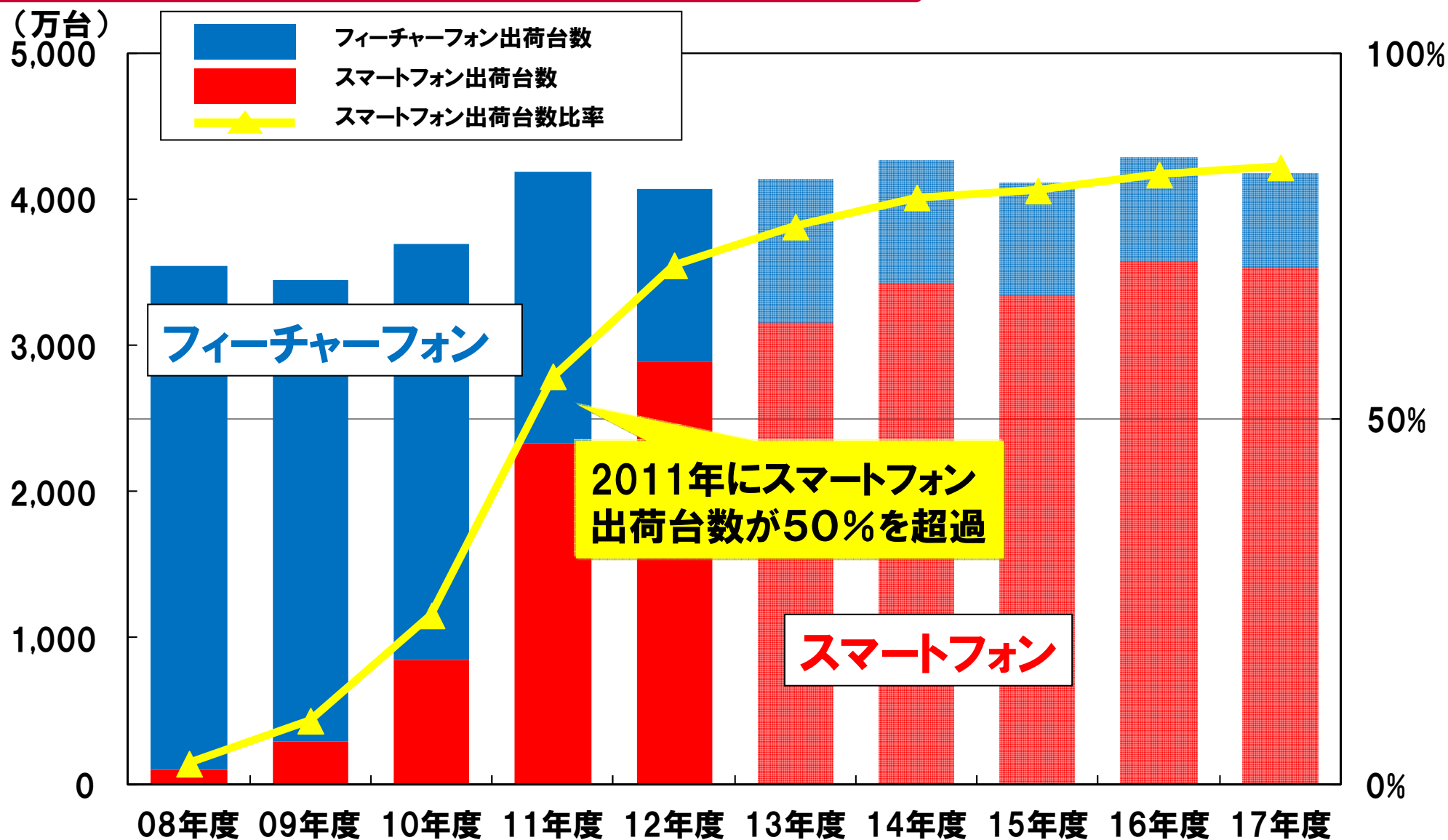
**(国内)契約数シェア 第1位**



(2013年6月末)

出典：各社発表を元に当社が算出

# 日本のスマートフォン出荷台数・比率

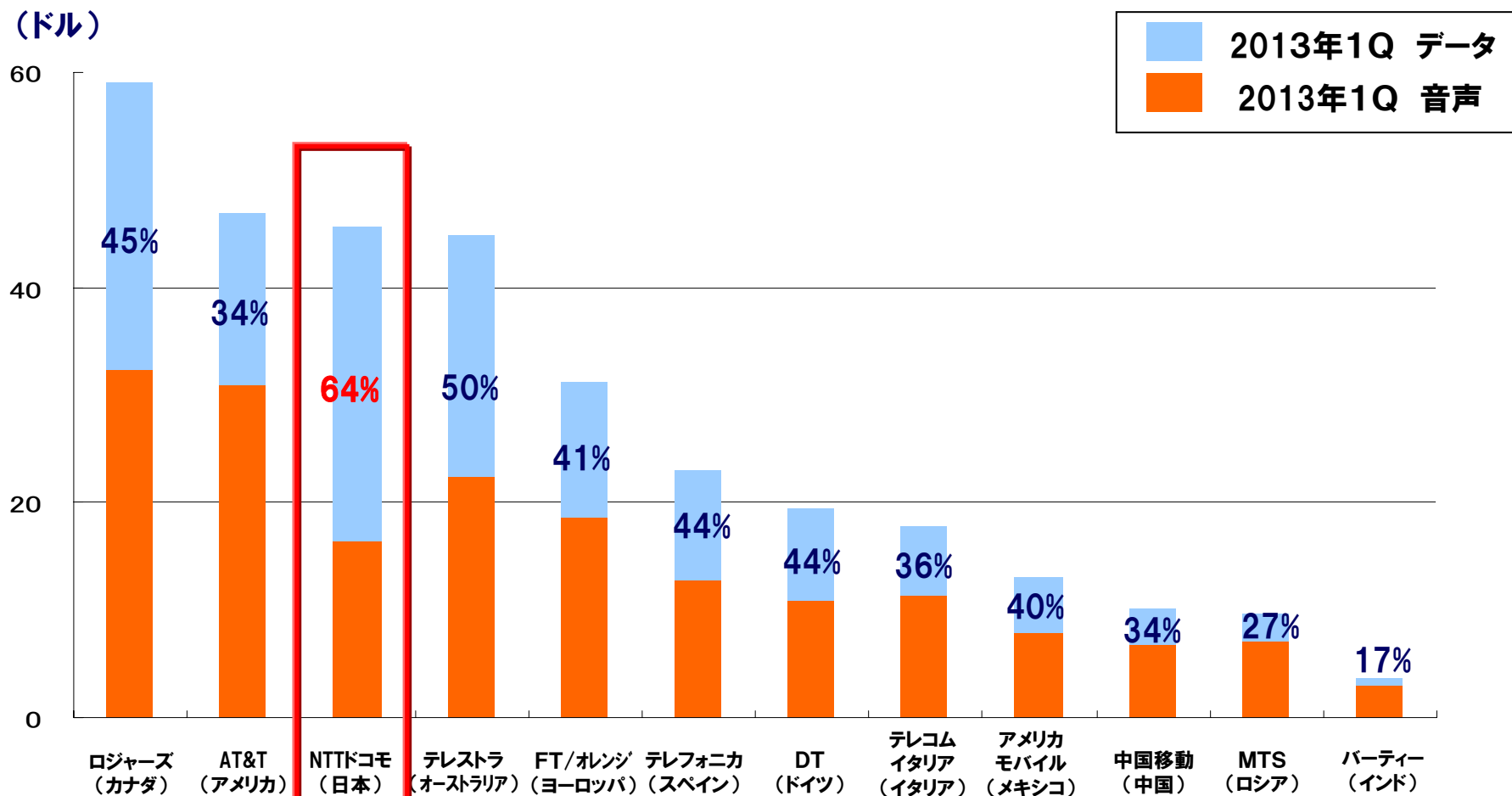


予想

【出展】MM総研(2013年3月)

# データARPU比率でリードする日本

日本ではデータARPUの割合が高い。

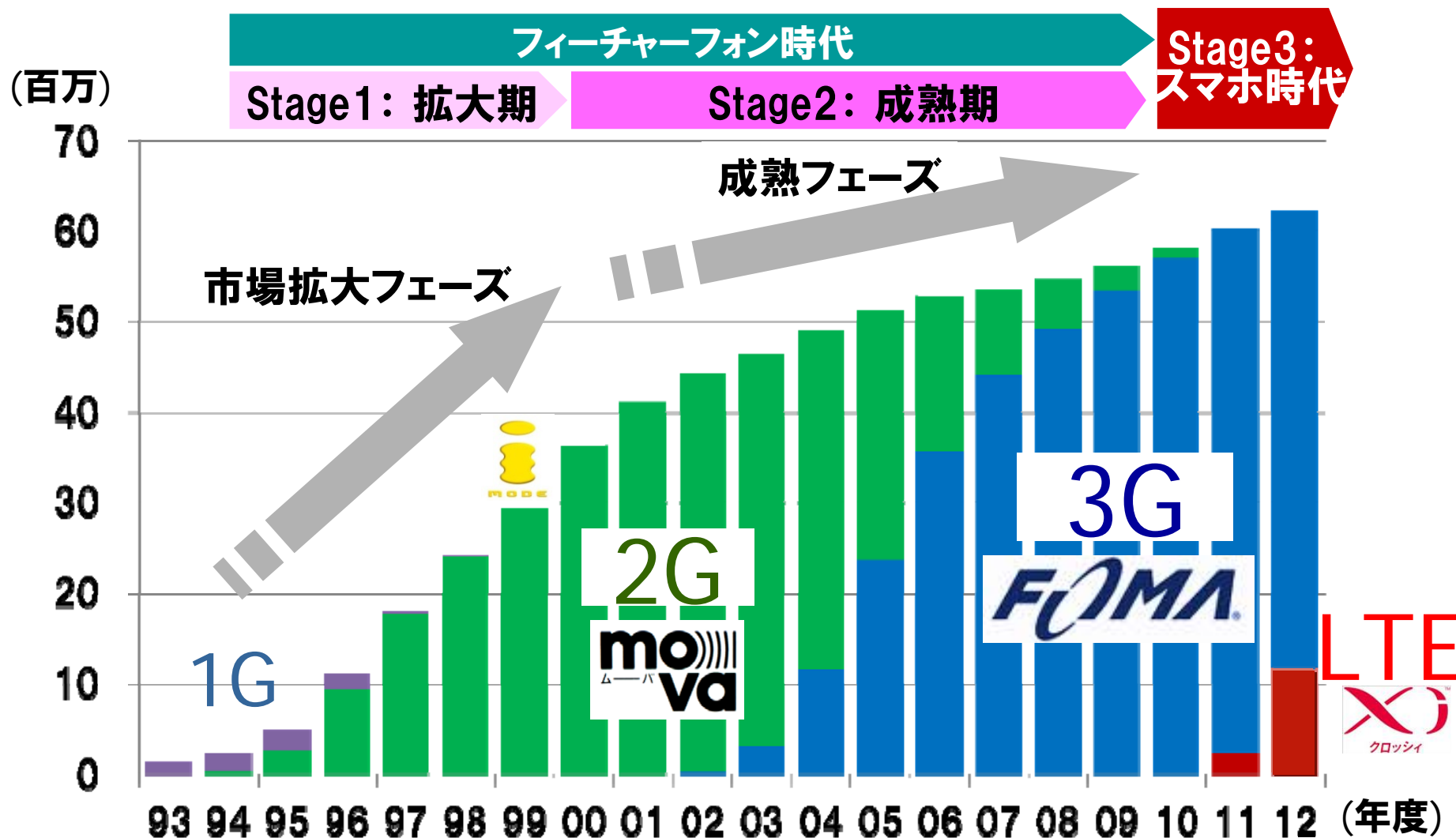


※ARPU= 加入者一人あたりの月間売上高

【出展】BofA Merrill Lynch Global Research estimates  
2013年7月2日の為替レートを適用

# ドコモ加入者数の推移

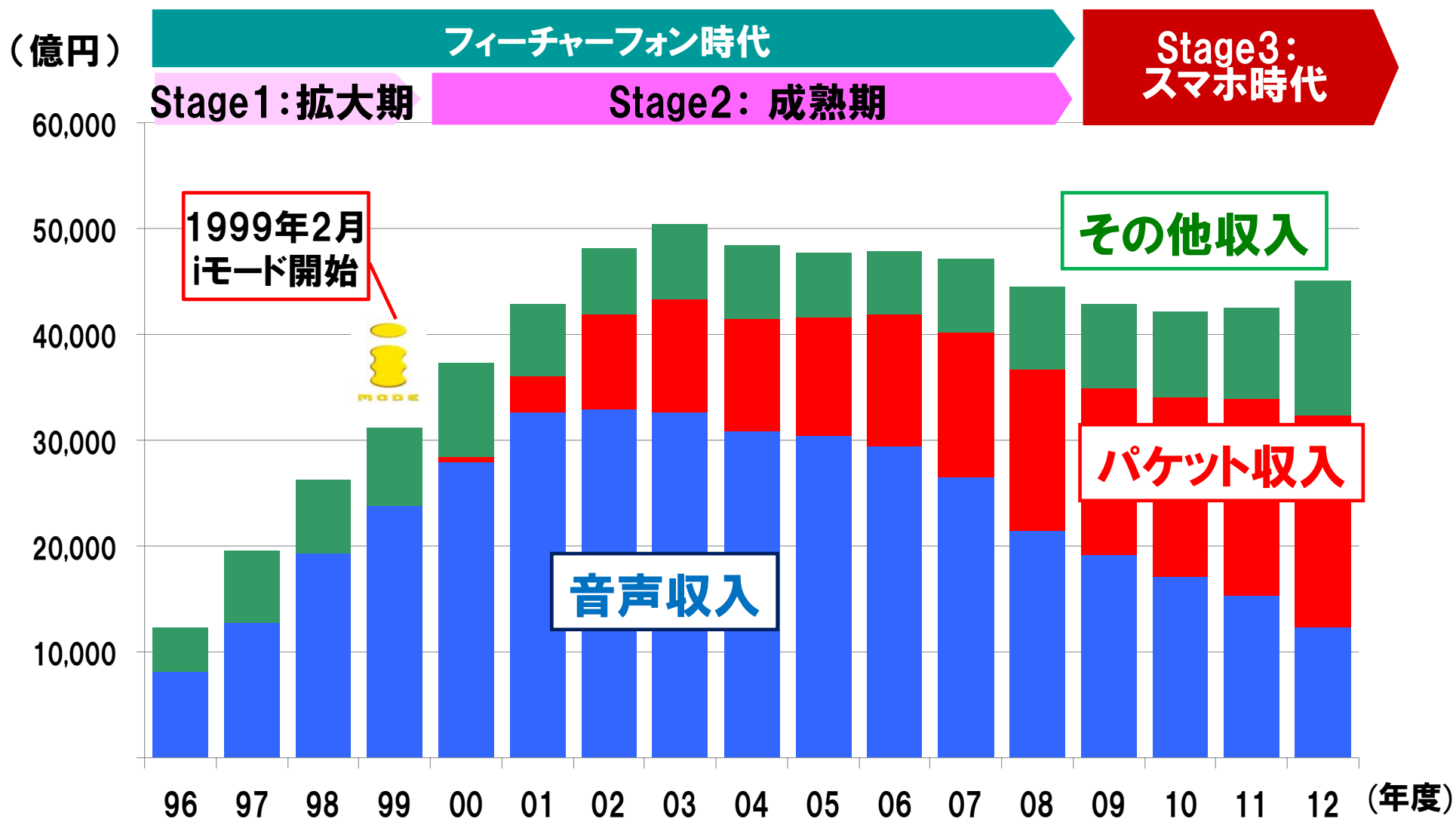
スマートフォン時代を迎え、契約者は拡大傾向





# ドコモの収入構造の変化

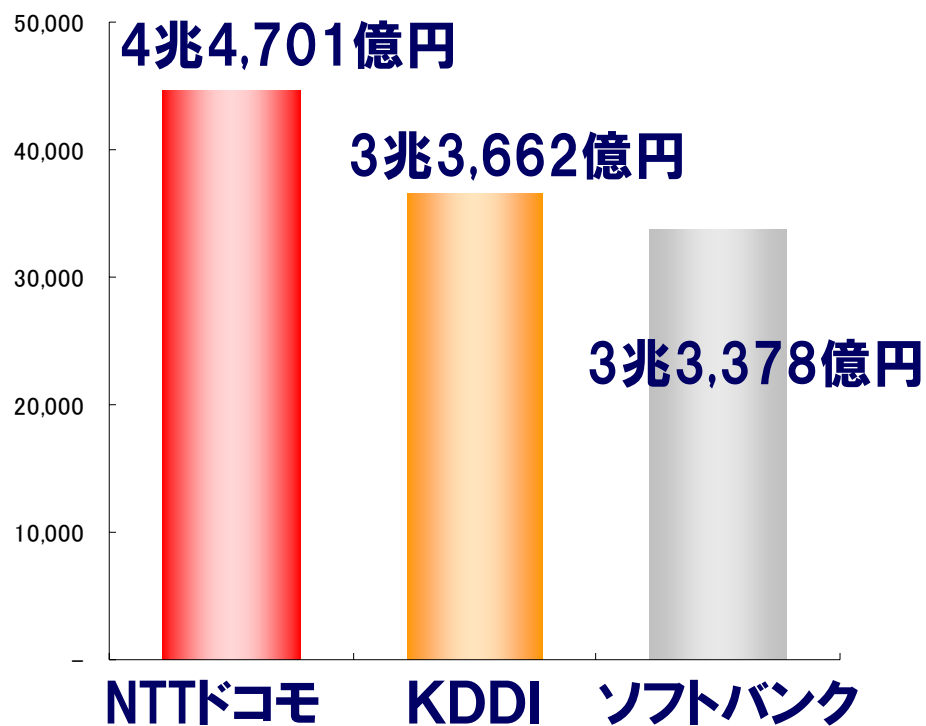
スマートフォン時代を迎え、収入の中核はパケット収入+その他収入へ



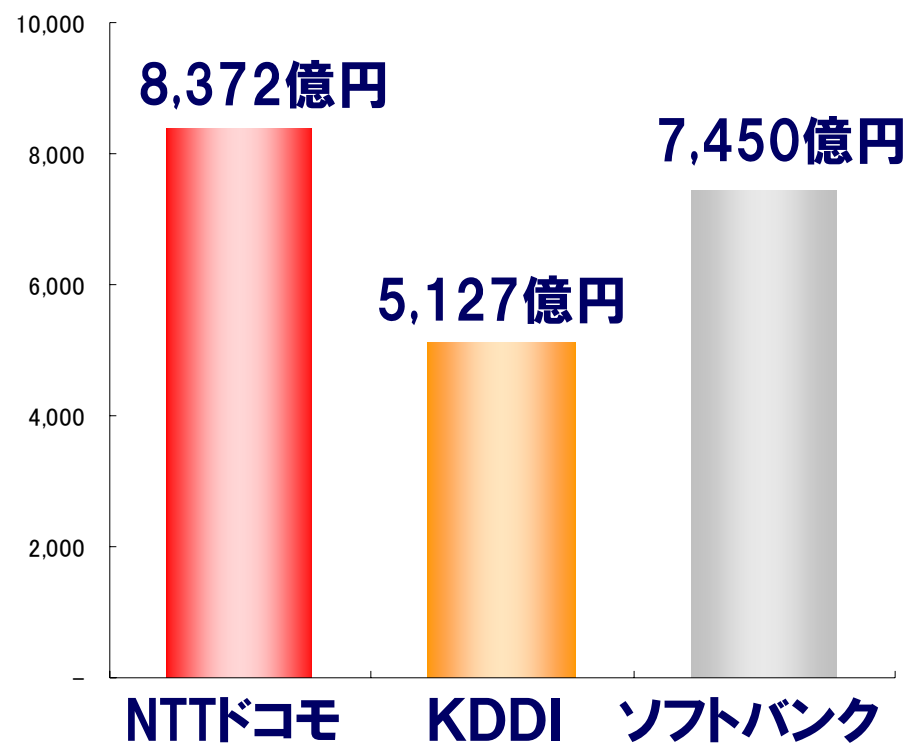
# 同業他社との経営指標比較①

営業収益、営業利益ともに同業他社を上回る

## 2012年度 営業収益



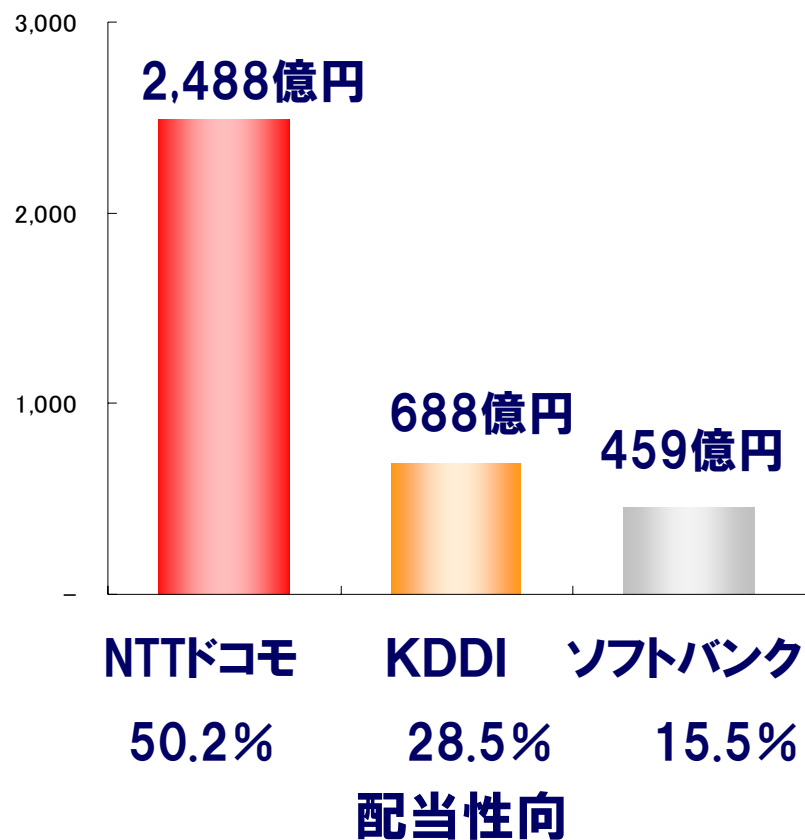
## 2012年度 営業利益



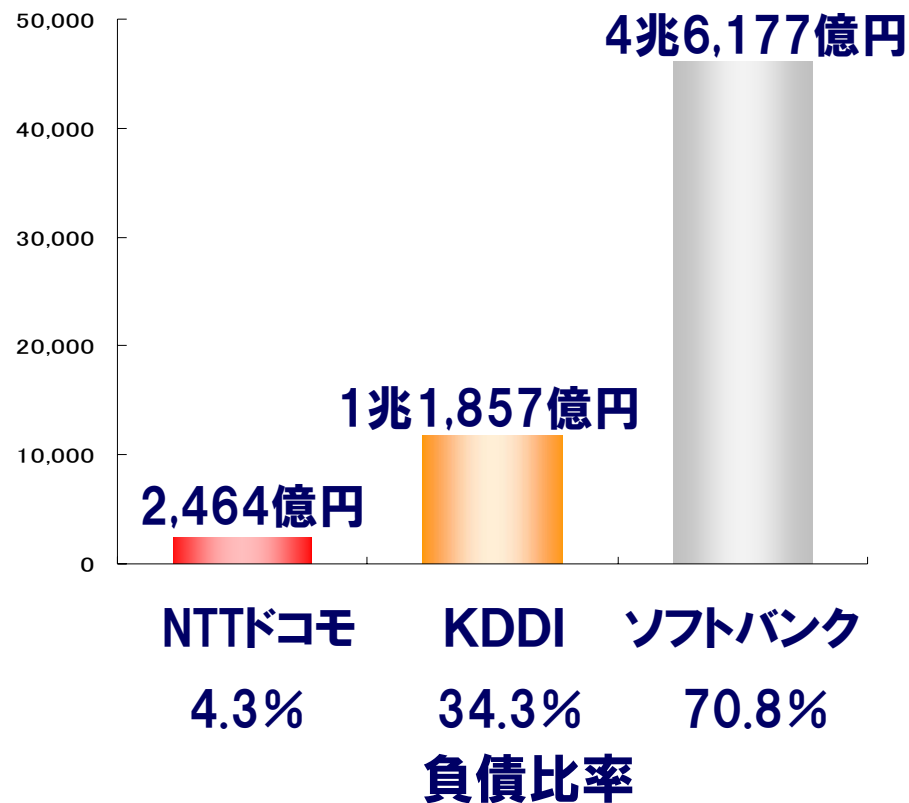
# 同業他社との経営指標比較②

配当関連、負債関連の指標について、同業他社を上回る

配当金総額 (2012年度)



有利子負債額 (2013年度1Q末)



負債比率 = 有利子負債額 ÷ (株主資本 + 有利子負債額)  
 有利子負債額、株主資本は各社会計基準による2013年度1Q末ベース。

---

I モバイル通信市場の現状



**II スマートフォンの進化**

III ネットワークの進化

IV スマートライフのパートナーへ～新たな価値創造への取り組み～

V 競争力強化に向けて

# 2013年度 事業運営方針

「スマートライフのパートナーへ」

便利・充実・効率的

安心・安全

楽しみ・喜び

モバイル領域

基本要素の磨き直し  
ユーザ基盤の更なる拡大

新領域

クラウドサービスの拡充  
新たな収益源を拡大

端末

ドコモ スマートフォン

お奨め機種<sup>の</sup>明確化

ネットワーク

docomo LTE 

LTE「Xi」  
品質向上の徹底

サービス

ドコモクラウド

サービスパックの導入  
dマーケットの拡充

構造改革による経営基盤強化

## 先進・安心 Xiスマートフォン

〔2013年夏モデル〕



- クアッドコアCPU
- 大容量バッテリー  
2000mAh以上
- Xi  
受信時最大100Mbps  
3周波数帯に対応 (2GHz, 1.5GHz, 800MHz)
- NFC
- NOTTV  
録画にも対応

※らくらくスマートフォン2はNFC,NOTTV非対応

➡ 10月 冬モデル新ラインナップ 発表予定

# 「ツートップ」販売状況

## 両機種とも販売好調 スマートフォンへの移行を促進

XPERIA™ A SO-04E



**14週 1位獲得**  
[ 13年5月13日～6月23日の6週  
13年7月1日～8月25日の8週 ]

家電量販店携帯電話販売  
ランキング(GfKジャパン調べ)\*  
発売から15週のうち

5月17日発売後  
**約160万台**

### お客様満足度向上

- ◆ 分かりやすさ 選びやすさ
- ◆ 魅力的
- ◆ お求め安い

### ツートップによる効果

- ◆ スマートフォン移行数\* **23%増**
- ◆ フィーチャーフォン ポートアウト数\* **32%減**
- ◆ 応対時間・待ち時間短縮
- ◆ 調達コスト低減

\* ツートップ発売前(13年5月1日～16日)と発売後(13年6月1日～16日)での比較

GALAXY S4 SC-04E



5月23日発売後  
**約90万台**

\* 当該一週間における機種別数量シェア SO-04E “全国有力家電量販店の販売実績集計/GfKジャパン調べ”

# iPhone(アイフォン)販売

---

## 9月20日よりiPhone販売開始

### ● 現在ドコモをお使いのお客様

iPhone買いかえ割

プラスiPhone割

### ● 他社からお乗りかえ(MNP)のお客様

ドコモへスイッチ学割

ドコモへスイッチ割

ドコモへおかえり割

iPhone下取りプログラム

### ● iPhoneをご購入のすべてのお客様

お求めやすい販売価格でご提供

例えば、iPhone 5s(16G)なら販売価格が新規、MNP、機種変更ともに実質0円

iPhone Xiカケ・ホーダイ半額キャンペーン



# らくらくスマートフォン



## らくらくスマートフォン2

- ボタンのように押した感触がある「らくらくタッチパネル」
- 見やすい大画面(4.3インチ)
- docomo LTE Xi対応

8月16日発売開始

## らくらくスマートフォンプレミアム

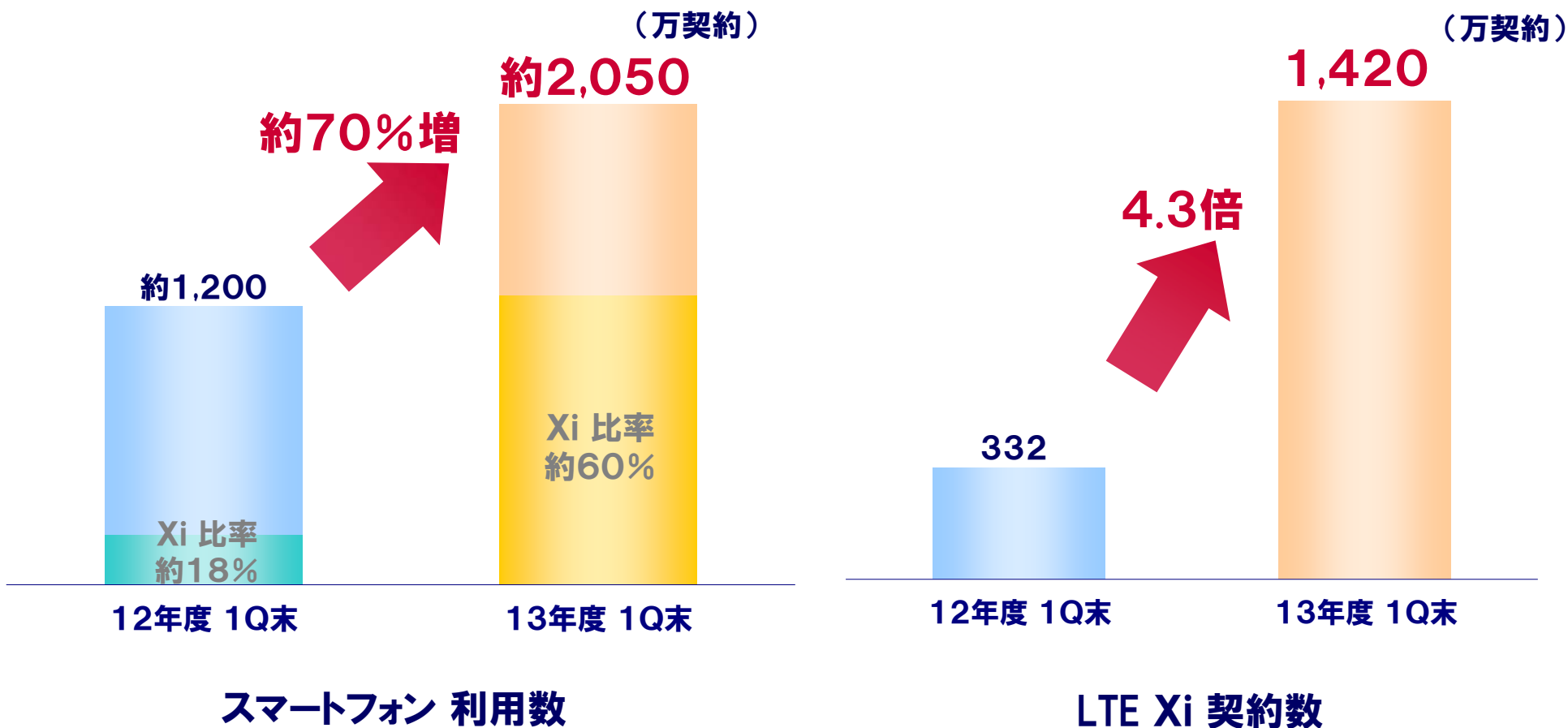
- 「dマーケット」に加え「Google Play」に対応



発売予定日:10月4日

# スマートフォン利用数

## スマートフォン基盤 2,000万突破 LTE Xiスマートフォン比率 6割を超える



---

I モバイル通信市場の現状

II スマートフォンの進化



**III ネットワークの進化**

IV スマートライフのパートナーへ～新たな価値創造への取り組み～

V 競争力強化に向けて

## Strong. ネットワーク

音声もデータ通信も

都市部も郊外も

平常時も災害時も

つなぐ努力

つなぐ技術

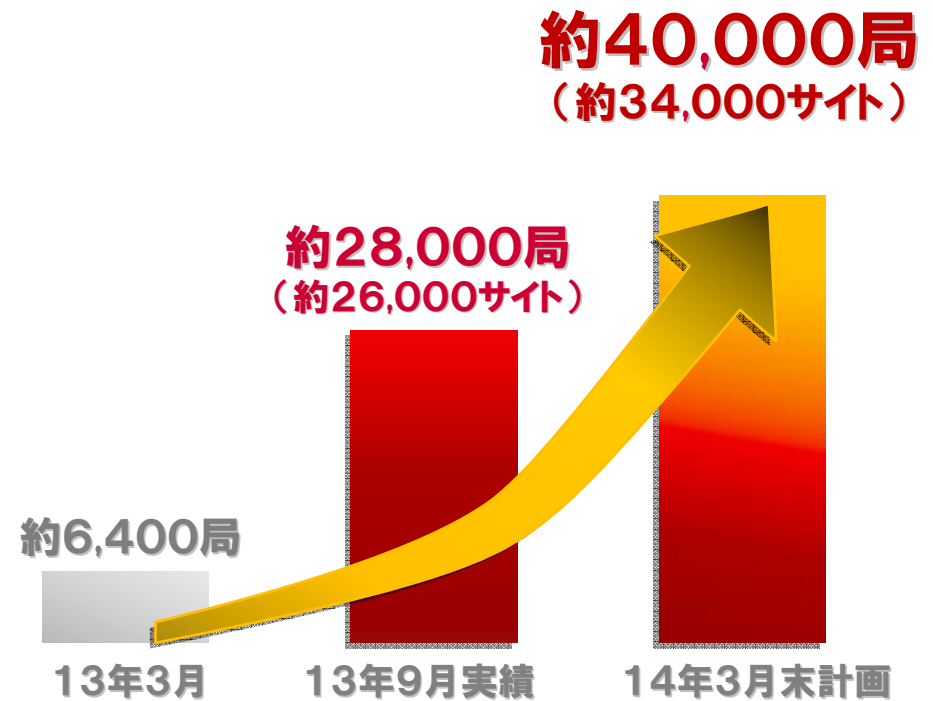
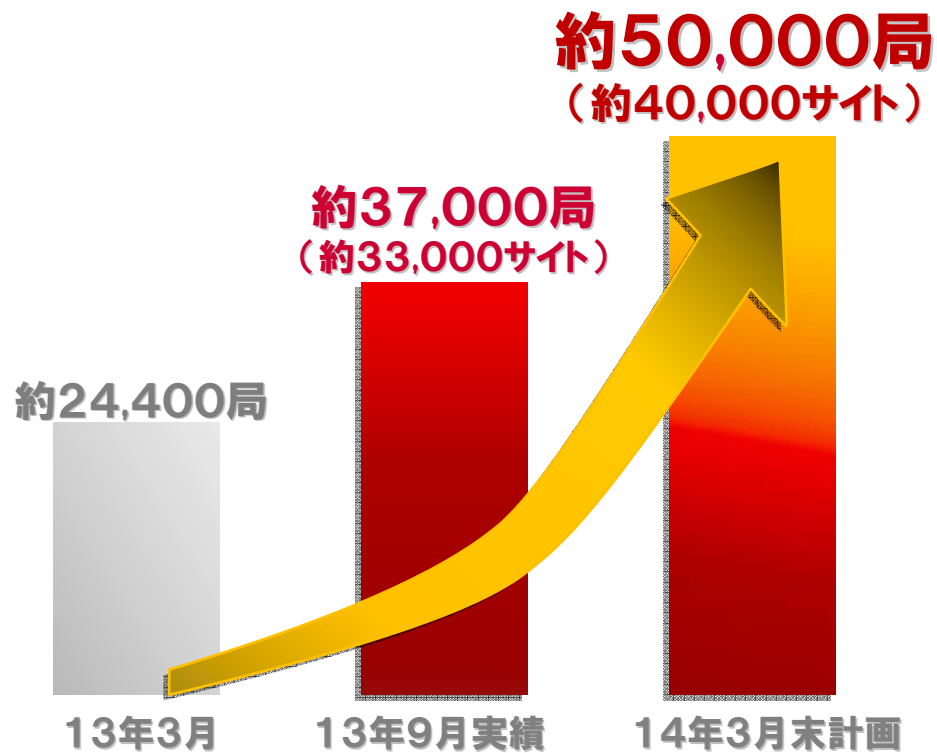
- お客様ニーズに合わせた  
Xiエリアの『広がり』
- 都市部で快適にお使いいただける『速さ』

- 2GHz・6セクタ基地局の都市部展開
- パラメータチューニングによるNW最適化

# ドコモのLTEサービスXi エリアは順調に拡大

## Xi 基地局

## 75Mbps以上 対応基地局



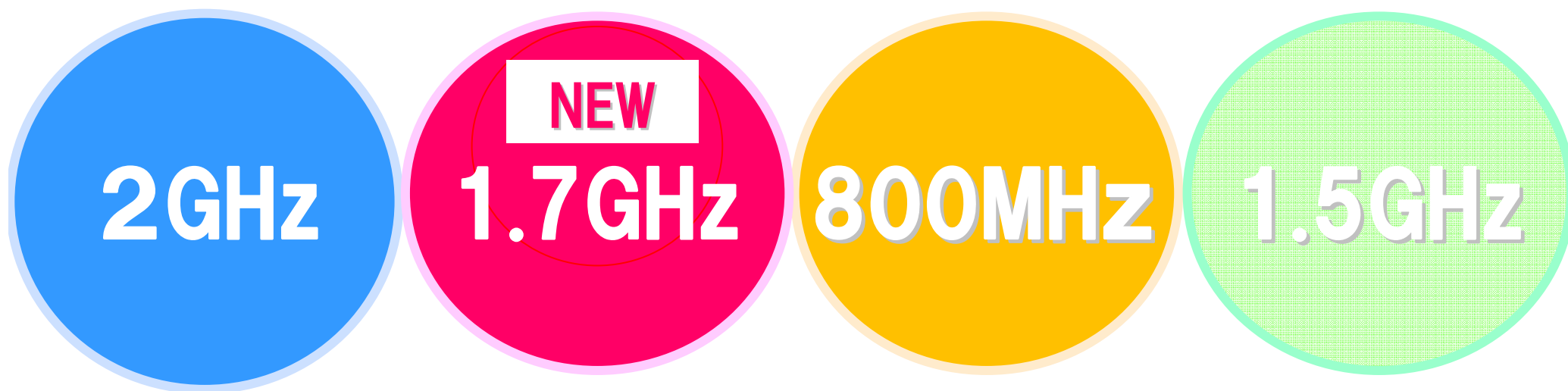
13年10月末 **150Mbps**サービス開始予定\*、対応エリア順次拡大

\* 東名阪で運用開始予定

# Xi向け周波数

- ドコモが使用する周波数は2GHz、1.7GHz、1.5GHz、800MHzのクアッドバンド
- 各周波数帯の特性を活かしたエリアの構築と展開
- 新規周波数帯の拡大による快適な速さの実現

## 4つの周波数帯を効率的に運用



※iPhoneは、2GHz、1.7GHz、800MHzに対応

# Xiネットワーク戦略

「広さ」、「速さ」、「快適さ」を追及し、お客様に満足いただける  
Xiネットワークを構築する

## 他社を上回るネットワークの実現



「広さ」

他社を上回るエリアの広さ

2GHz

800MHz

「速さ」

ピークスループット国内最速維持

1.7GHz

1.5GHz

「快適さ」

パケ詰まりのないネットワーク

2GHz

1.7GHz

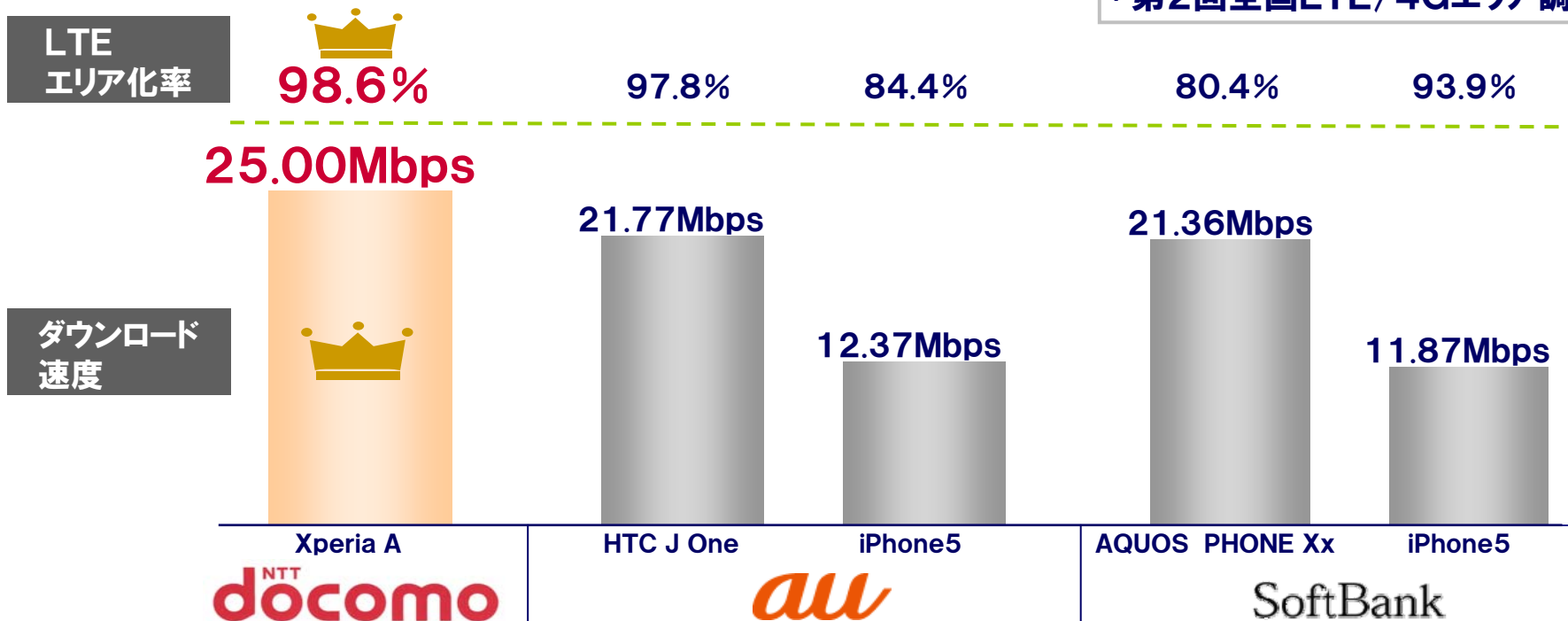
800MHz

1.5GHz

# 第三者機関 LTE 調査結果

## 過去最多 2147地点調査で エリア・速度とも No. 1

日経BPコンサルティング  
「第2回全国LTE/4Gエリア調査」



- 高層ビル・タワー・展望施設でもっとも使えるのはドコモ
- 富士山・三保の松原 全5地点でLTEがつかえるのはドコモだけ

過去最多の全国1,793か所(全2,147ポイント)での大規模LTEエリア調査における結果(日経BPコンサルティング調べ)  
 ※ 調査期間:2013年6月26日 ~ 7月15日 ※ LTEエリア化率:全2,147ポイント中、LTEでつながったポイント数の比率  
 ※ ダウンロード速度:各機種ごとにLTEによるデータ通信ができた場合のダウンロードスピードの平均値。計測には、「RBB TODAY SPEED TEST」アプリを使用



# 生活シーン・ビジネスシーンを支えるXiサービス



## Xiエリア化 完了 (2013年3月)

## Xi通信継続率

全8路線97駅



主要集客施設  
3,500施設



全国53主要空港



つながる、つかえる、LTE。

docomo LTE



### 大阪環状線



# 富士山 Xiエリア化

## 富士山でもXiサービス開始（7月11日～）

山頂に加え、頂上に続く4登山道  
すべてでLTEがつながるのはドコモだけ\*

### <LTE 提供エリア>

- 山頂（8月末まで）
- 吉田口（登山口・登山道・山小屋）
- 須走口（登山口・登山道・山小屋）
- 御殿場口（登山口・登山道・山小屋）
- 富士宮口（登山口・登山道・山小屋）

---

I モバイル通信市場の現状

II スマートフォンの進化

III ネットワークの進化



**IV スマートライフのパートナーへ～新たな価値創造への取り組み～**

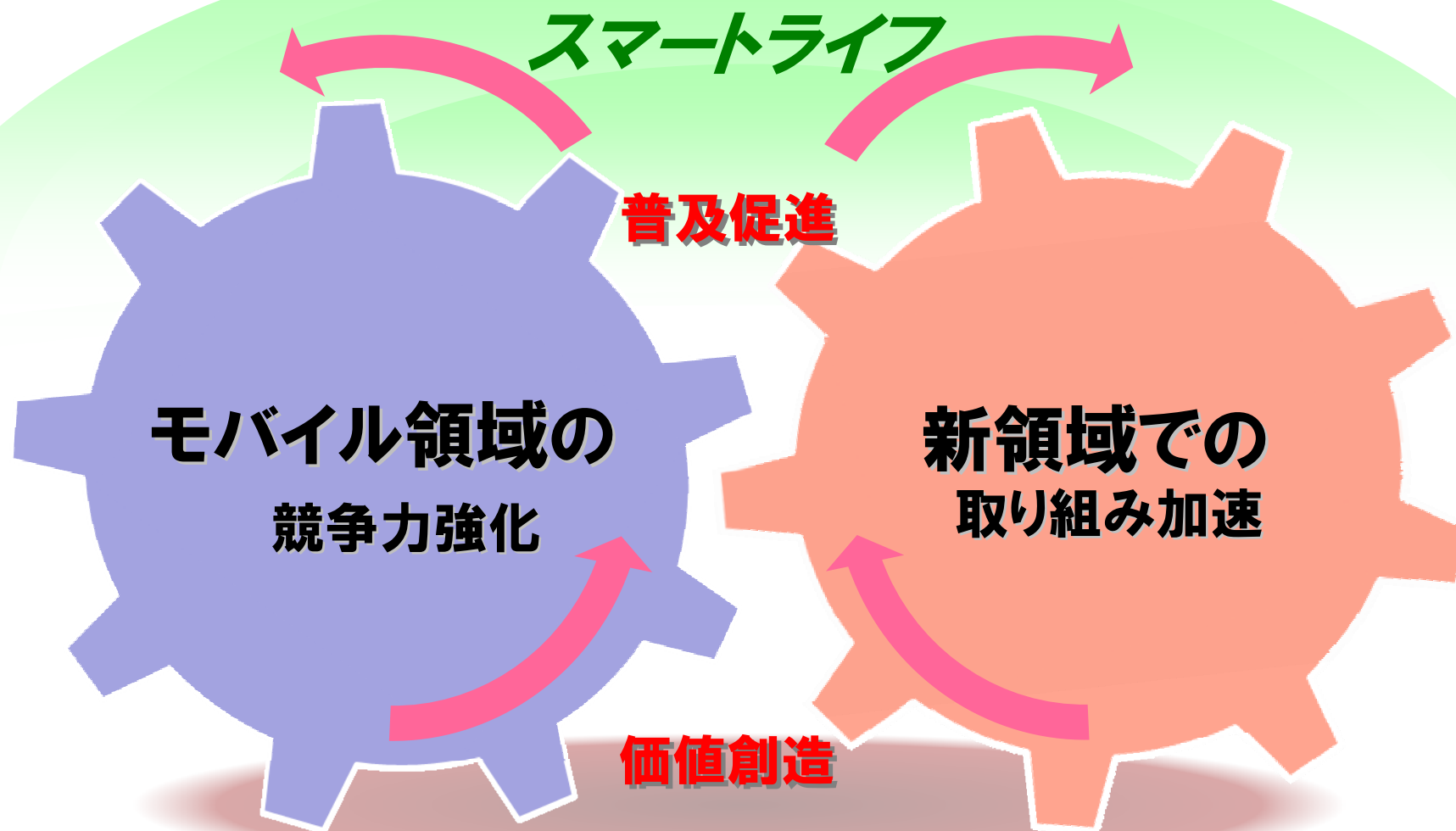
V 競争力強化に向けて

# 「スマートライフのパートナーへ」 ～「ドコモ生活圏」を構築～



# スマートライフの実現に向けて

モバイル領域と新領域を両輪として、スマートライフを実現していく



# “dマーケット”とは

## 生活を楽しく便利にするスマートフォン向けマーケット



生活  
サービス

学習

健康

旅行

eコマース  
(商取引)



食品・日用品



ハンドメイド作品

ファッ  
ション

デジタル  
コンテンツ



動画



音楽



電子  
書籍



アニメ

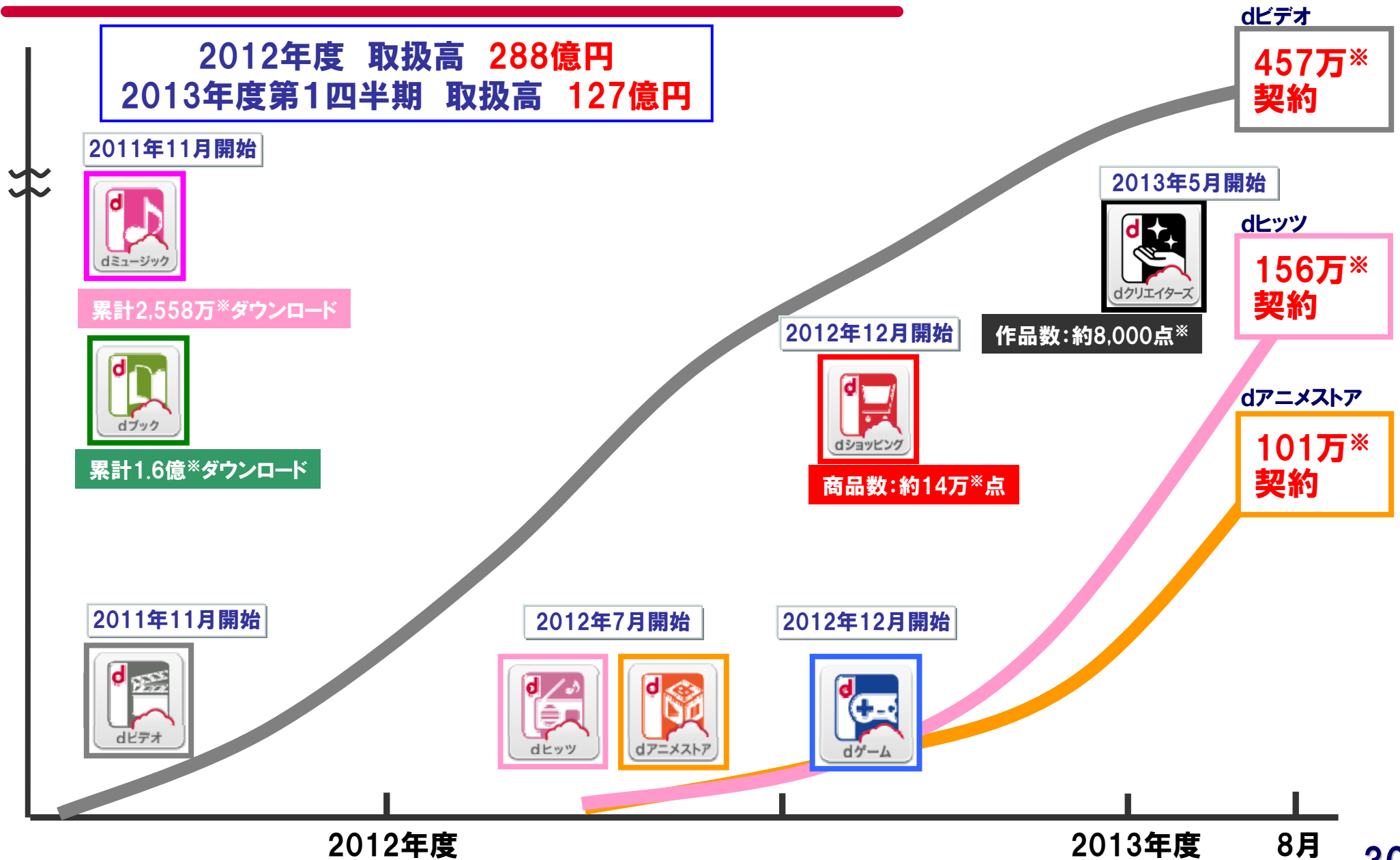


ゲーム

無限の楽しさが広がる  
マーケットへ



# dマーケットの拡大



# おすすめパック、あんしんパック

「お得と安心」をキーワードに人気サービスをパッケージ化

契約者数:約139万  
(8月末時点)

契約者数:約240万人  
(8月末時点)

## おすすめパック

~~924円/月~~ → 525円/月

スゴ<sup>得</sup>コンテンツ

人気コンテンツが使い放題



iコンシェル



クラウド容量オプション  
プラス50GB



## あんしんパック

~~1,029円/月~~ → 630円/月

ケータイ補償  
お届けサービス



スマートフォン  
あんしん遠隔  
サポート



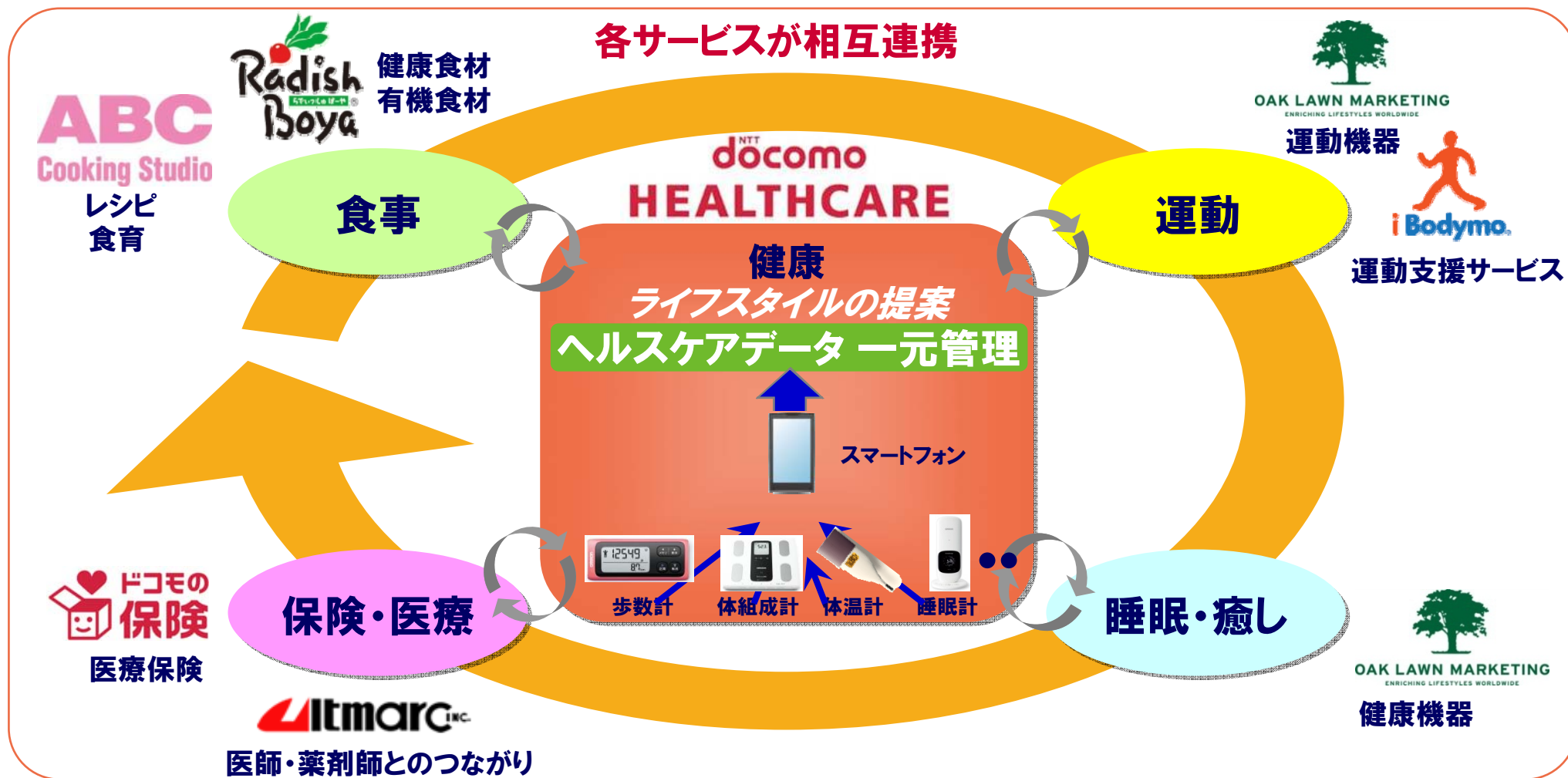
あんしん  
ネット  
セキュリティ



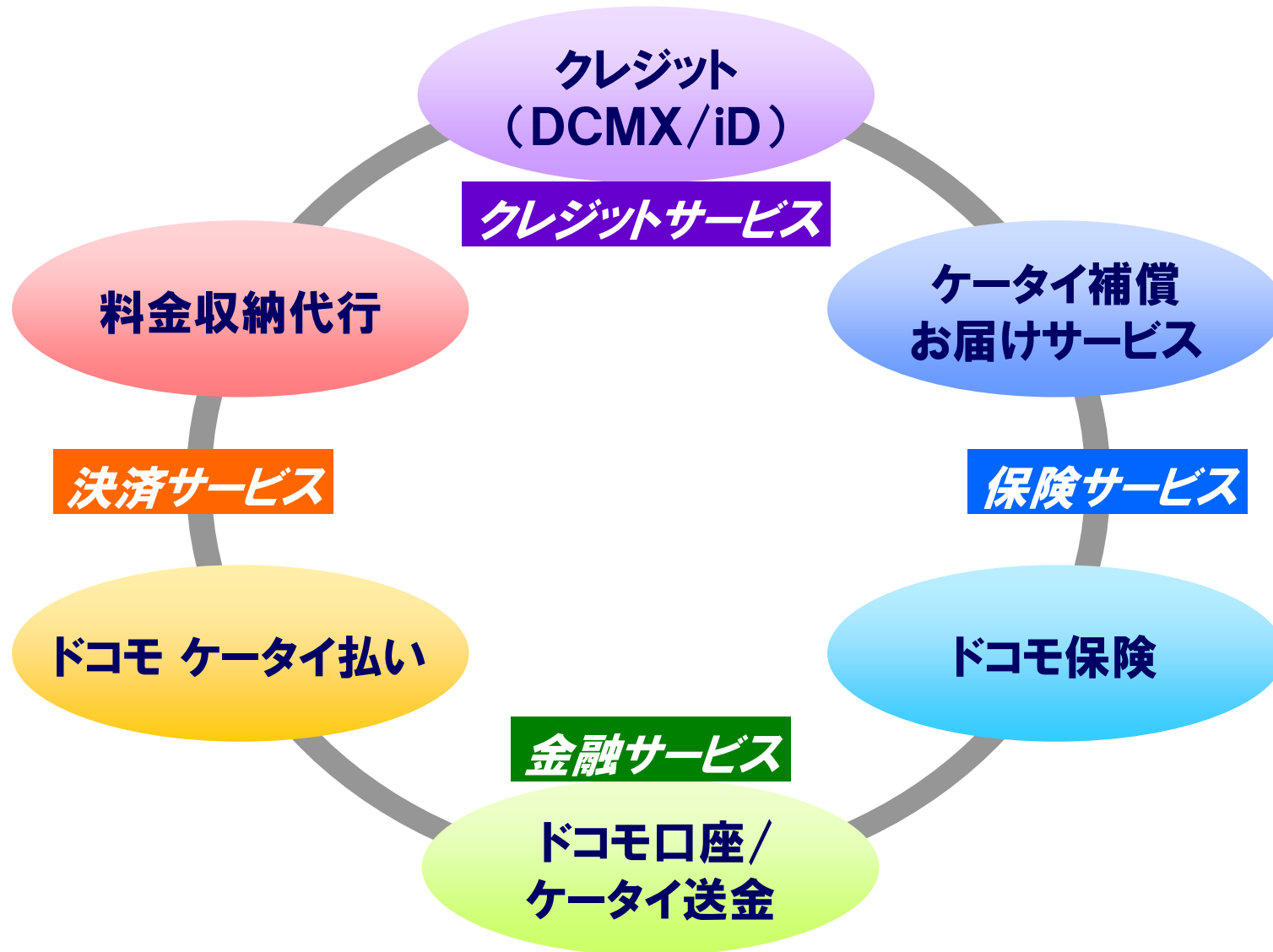


# 健康支援サービス

## お客様の「ウェルネス」をトータルでサポート

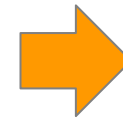


# 金融・決済事業における取り組み



# 新たな価値創造で、社会の様々な問題を解決

- 社会インフラを担う企業としての社会的責任の遂行
- 最速・強靱なネットワークの提供
- スマートライフのパートナーへ



社会の様々な問題を解決し、安心・安全でより豊かな社会の実現

## ドコモの夢

より豊かな社会の実現

環境に  
やさしい経営

健康な生活を  
全ての人に

etc

スマートライフのパートナーとして、  
社会の様々な問題を解決します

新たな価値の  
絶え間ない創造

高い品質のサービス  
を  
安定的に提供

社会インフラを担う企業としての社会的責任の遂行  
(適正な組織統治・人権尊重・公正な取引・お客様満足度の向上 etc)

## ドコモの使命

安心・安全な社会の実現

青少年の保護

ハンディキャップ  
をお持ちの方の  
サポート

etc

最速・強靱なネットワークの提供  
安定した通信・サービスを提供  
し続け、災害にも強いライフライン  
としての機能を果たす

---

I モバイル通信市場の現状

II スマートフォンの進化

III ネットワークの進化

IV スマートライフのパートナーへ～新たな価値創造への取り組み～



V 競争力強化に向けて

# 中期経営指標（2015年度）

---

スマートフォン契約数



4,000万

パケット収入



1.5倍（対2011年度）

新領域収入



1兆円

スマートARPU

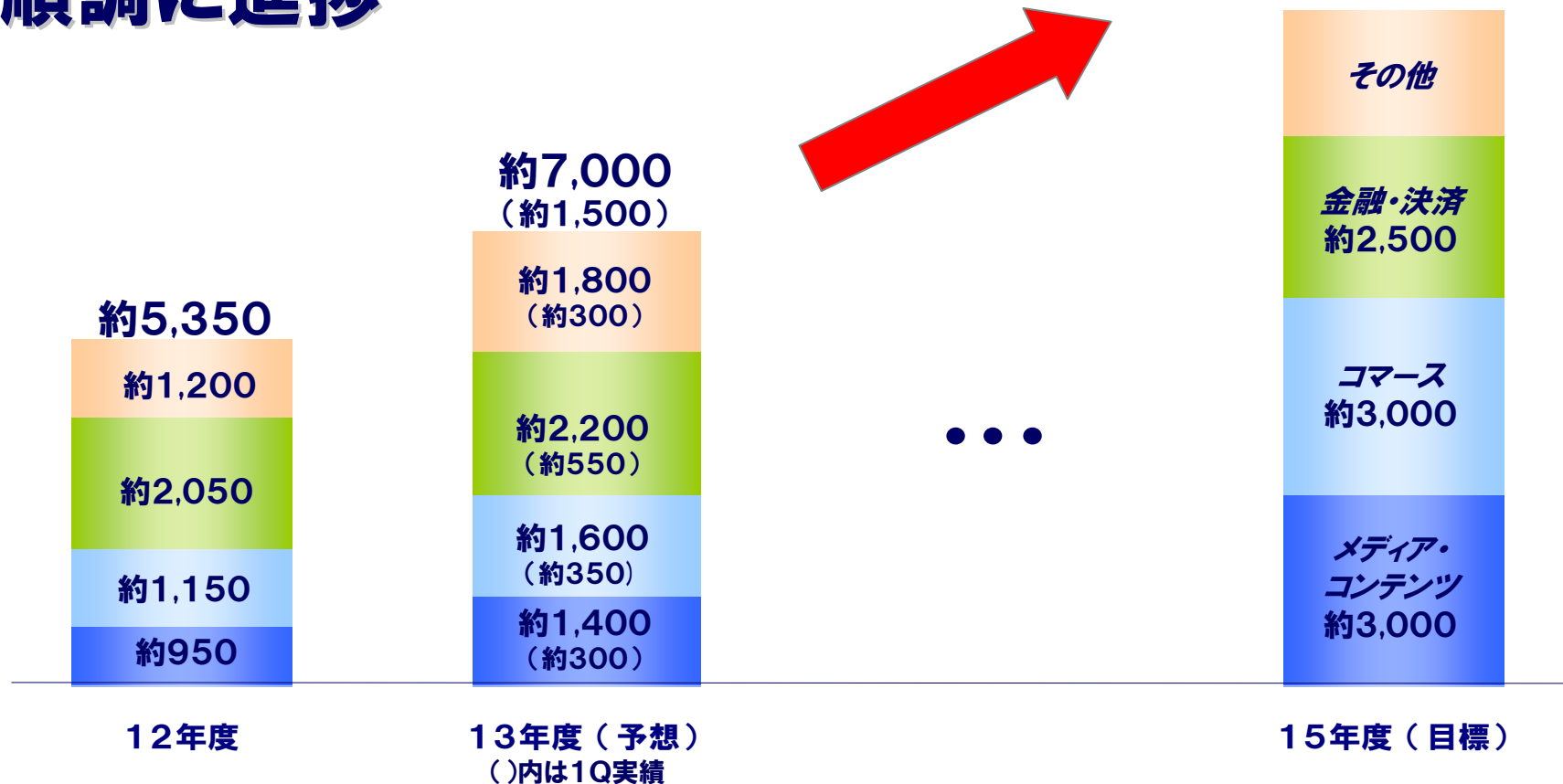


約2倍（対2011年度）

# 新領域収入の進捗

(億円)

## 2015年度 1兆円へ向け 順調に進捗



スマートARPU 420円

510円

670円

# 経営体質の強化

## 構造改革をスピードアップ 15年度 2,500億円効率化へ

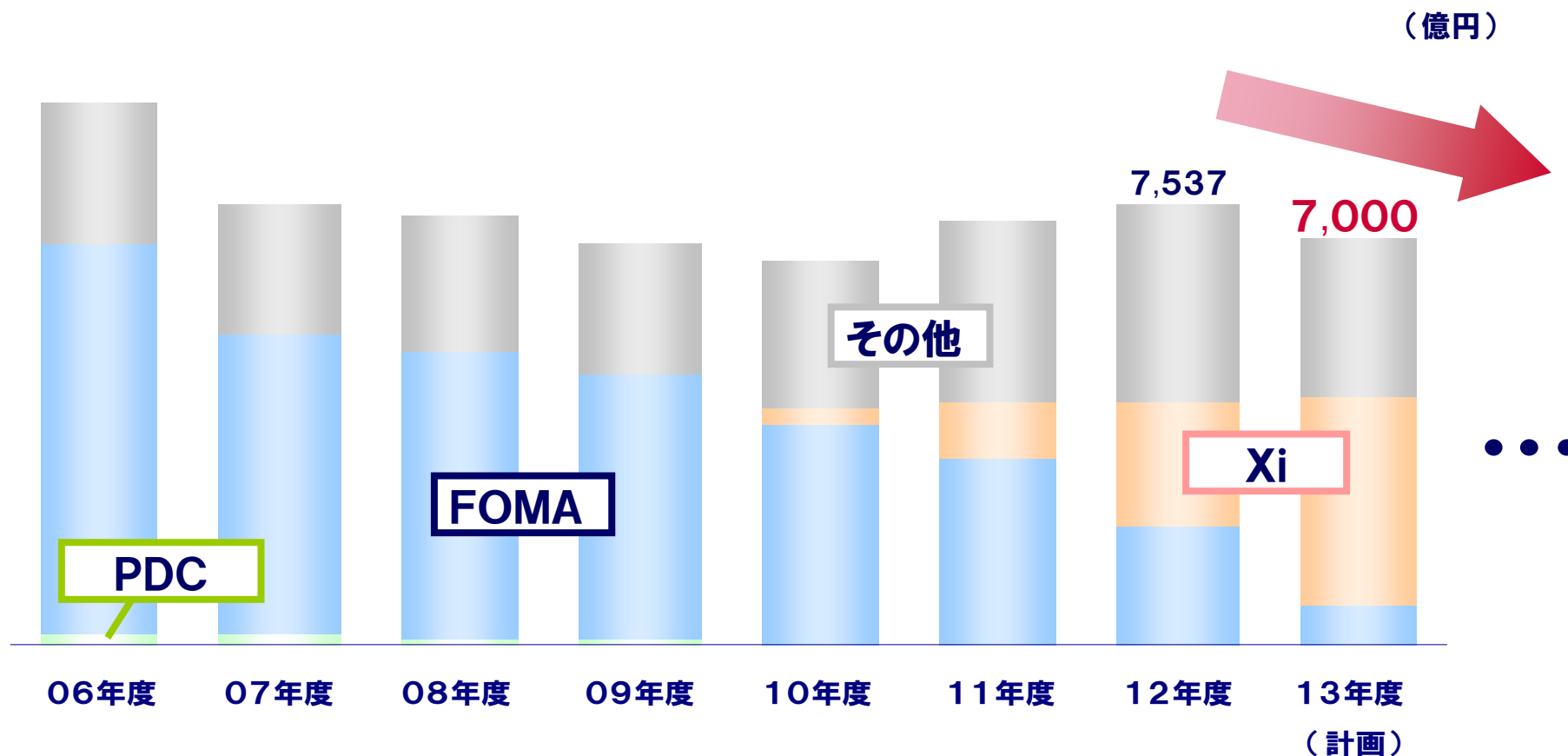


主な取り組み	ネットワーク	◆ 開発・調達・建設・保守トータルで効率化
	販売サービス	◆ 店頭・コールセンター稼働の最適化 - オンラインショップの活用/業務プロセスの見直し ◆ サービスラインナップの最適化
	研究開発	◆ 開発対象装置の選択と集中 ◆ サービス開発の最適化
	端末	◆ 調達価格低減に向けた端末戦略の見直し - 搭載機能・販売サイクル・調達方法の最適化、修理費の低減

※ 効率化額は対11年度比

# 設備投資

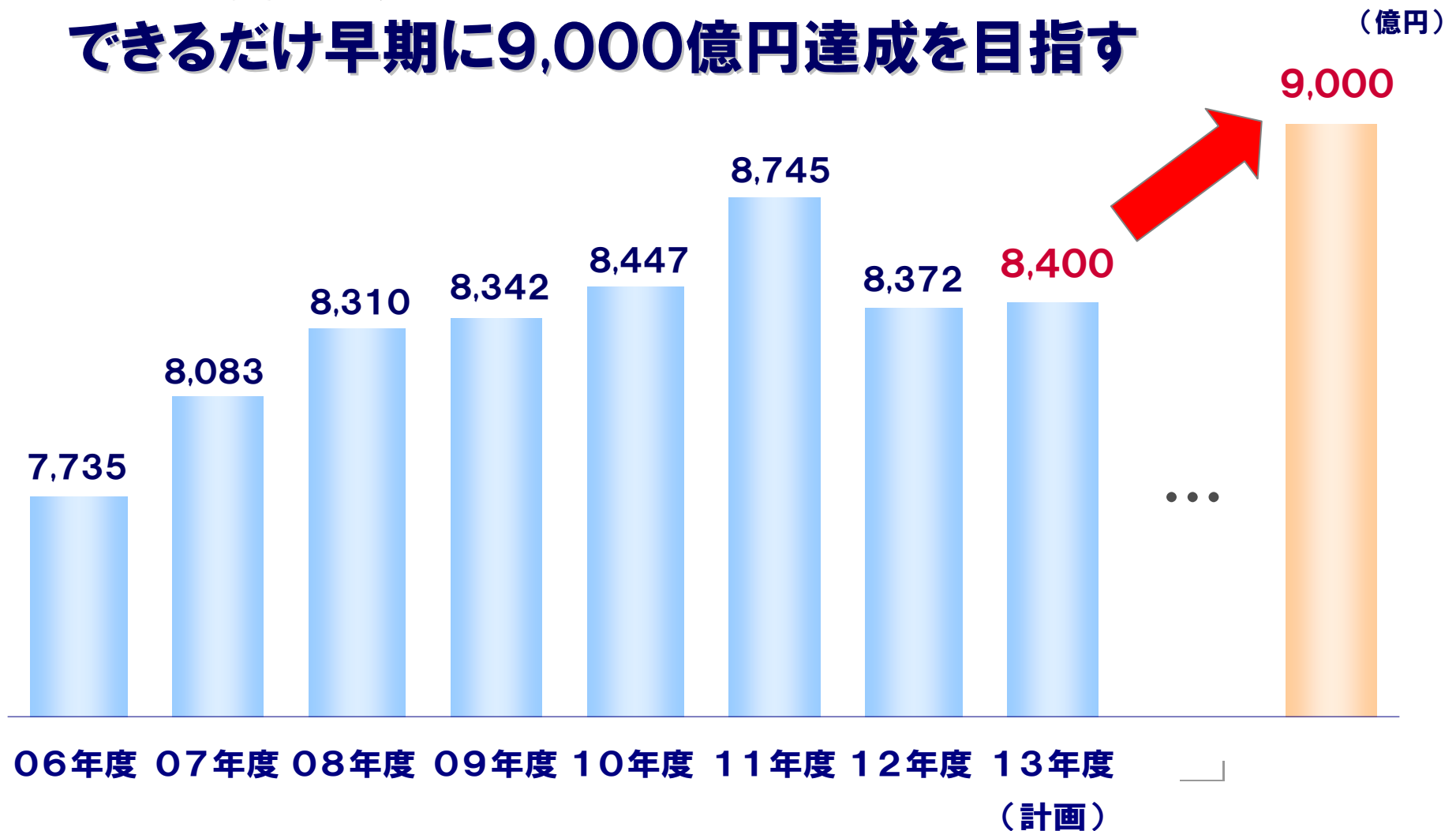
効率化とXiへのリソースシフト  
中期的に7,000億円を下回る水準へ





# 営業利益の推移

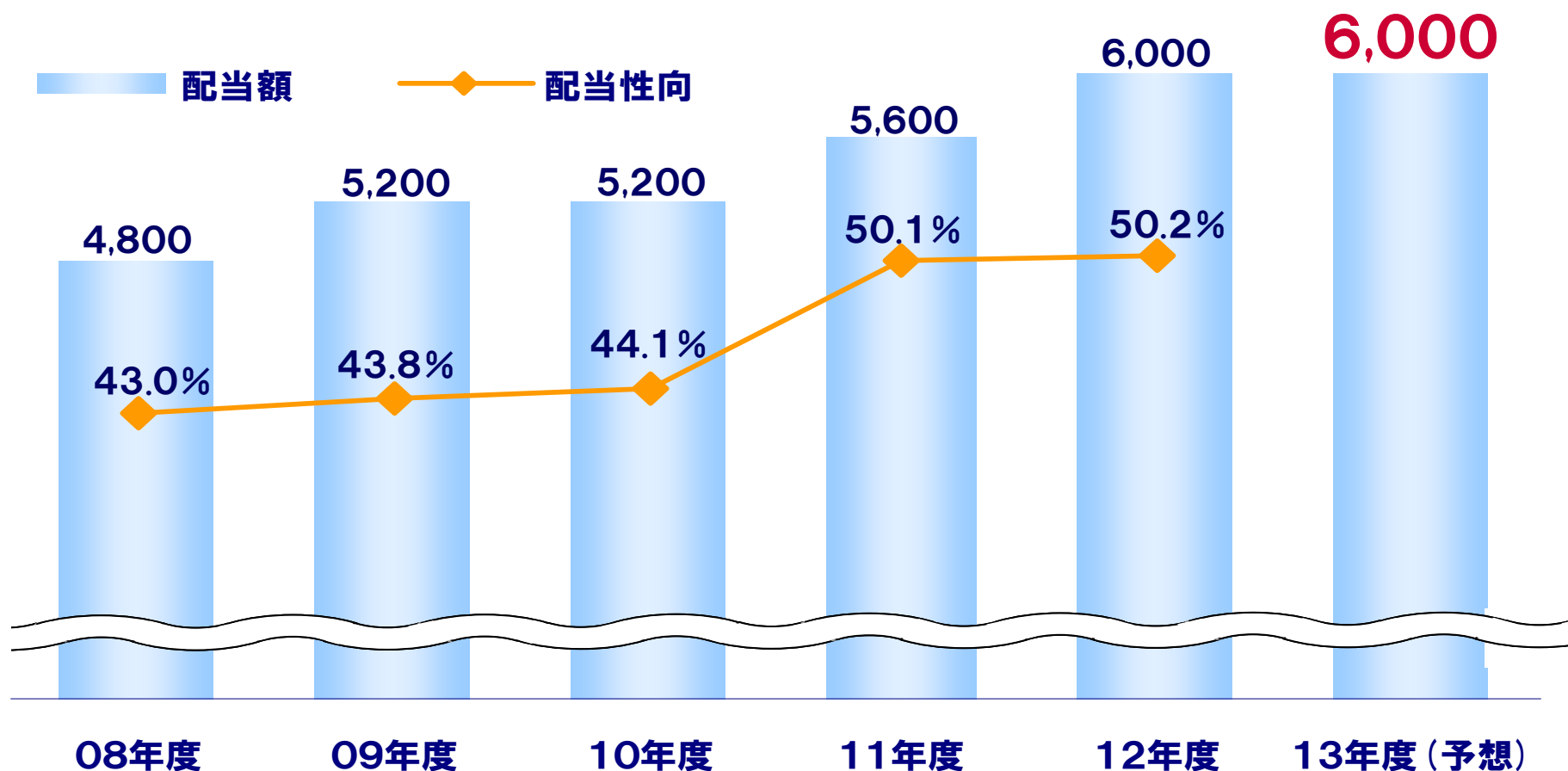
13年度は8,400億円を計画  
できるだけ早期に9,000億円達成を目指す



# 株主還元

## 安定的配当の継続 国内トップレベル配当性向の維持

(単位:円)



\* 13年度(予想)の1株当たり配当額は、13年10月1日に予定している1:100の株式分割を考慮しない場合の配当額を記載

# 最後に・・・

---

1. 6,200万の顧客基盤
2. NW品質・先進サービスに対する高い信頼
3. 世界をリードする研究開発力
4. 強固な財務体質
5. 国内トップレベルの配当性向・利回り



**NTT**  
**docomo**