

9437

NTTドコモ

NTT
docomo



IR担当部長 寺西 俊広 氏



～ NTTドコモの事業展開について ～

NTTドコモの概要と強み

● NTTドコモとは

- ・NTTグループの中核企業
(連結構成比: 営業収益約4割、営業利益約6割)
- ・モバイル通信事業を核に、お客様のスマートライフのパートナーとして、付加価値創造企業から協創企業へと事業構造・収益構造が変化

● 強み

- ・国内No.1の契約シェア(45%超)を誇る顧客基盤
- ・横須賀にR&Dセンターを有し、5Gなど高速化するネットワークへの対応が可能な研究開発力
- ・同業他社比較で優れた通信ネットワーク実効速度
- ・負債の少ない強固な財務状況(負債比率0.04倍)

● 2017年3月期業績

- ・営業収益 : 4兆5,846億円(連結構成比: 約4割)
- ・営業利益 : 9,447億円(連結構成比: 約6割)
- ・FCF : 6,645億円

中期戦略2020「beyond宣言」②

● 宣言3 安心快適サポート宣言

- ・スマホ教室を全国規模で拡充(ドコモショップ)
- ・AIによるお問い合わせサポート、オンライン手続きのチャットサポート等、お客様との接点の強化など

● 宣言4 産業創出宣言

- ・5G時代の新エンタメ体験(音楽ライブ・スポーツ観戦)スタイル提供による新産業の創出など

● 宣言5 ソリューション協創宣言

- ・農業・漁業、工業、商業、交通分野など、多様なニーズに対応したIoTソリューションの提供など

● 宣言6 パートナー商流拡大宣言

- ・d car share提供開始による、レンタカー会社やカーシェアリングサービス企業との連携
- ・マツモトキヨシホールディングス様との協業によるポイント会員、マーケティングデータの連携など

中期戦略2020「beyond宣言」①

● 6つの宣言

1. お得・便利が見える「マーケットリーダー宣言」
2. 一人ひとりの豊かな「スタイル革新宣言」
3. いつでも身近な「安心快適サポート宣言」
4. 5Gで共に革新する「産業創出宣言」
5. 社会課題を解決する「ソリューション協創宣言」
6. ビジネスプラットフォームによる「パートナー商流拡大宣言」

● 宣言1 マーケットリーダー宣言

- ・お客様がおトクを選べるずっとドコモ割プラス
- ・毎月割引「docomo with」対象端末を5つに拡大など

● 宣言2 スタイル革新宣言

- ・FinTech推進室など、中期戦略を実現する組織の新設によるスタイルの革新
- ・5G時代の音楽ライブ・スポーツ観戦スタイル、AIタクシー、AIエージェントサービスの導入による利便性向上、クルマシェアリングスタイルの革新など

株主還元・CSR

● 株主還元の基本方針

- ・安定的／継続的な配当と機動的な自社株式取得

● 配当

- ・2016年度の実績は80円／株
- ・2017年度の予想は100円／株(配当性向: 56.1%)
- ・高い配当利回り: 3.51%(2017年12月6日現在)

● 自社株買い

- ・取得株式数1億2,000万株、取得金額3,000億円を上限とする自己株式取得を予定
(取得期間: 2017年10月27日～2018年3月31日)

● CSRへの取り組み

- ・平時、災害時の通信ネットワークの安全性・信頼性確保のための防災訓練や移動基地局車の整備
- ・「スマホ・ケータイ安全教室」の実施
- ・都市鉱山から作る「みんなのメダルプロジェクト」など