

年頭にあたって



株式会社NTTドコモ 代表取締役社長 吉澤 和弘

謹んで新年のご挨拶を申し上げます。

昨年は、地震や台風など度重なる自然災害に対する迅速な復旧活動や、増大する通信トラフィックに対する設備増強への対応など、協会会員各社の皆様には、多大なご支援ご協力を賜り、誠にありがとうございます。改めて感謝申し上げます。

さて2018年は、「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みました。

5月にはdポイントクラブの「会員基盤」を軸とした事業運営をスタートし、dポイントの魅力をさらに高める「d払い」や「ポイント投資」などの新たなサービスも開始しました。

社員が一丸となってbeyond宣言の実行に積極的に取り組んだ結果、2018年度の業績についても、年間業績予想に対して順調に進捗しています。

現在、社会のあらゆる場面で「デジタルトランスフォーメーション」を契機としたキャッシュレスや次世代モビリティといったサービスの進化や、それに伴う競争環境の変化が進行しています。モバイル業界では新たなプレイヤーの参入も予定されており、また社会やお客さまからの注目や期待も高まっています。

そのような中、いよいよ2019年が始まります。

私は、2019年を「2020年代の更なる成長に向けた

変革の年」だと考えています。昨年10月に発表した中期経営戦略で、ドコモは「会員を軸とした事業運営」「5Gの導入とビジネス創出」に舵を切る、と宣言しました。激しく変動する環境の中で、2020年代の持続的成長に向け、3つの目標をかかげました。①「お客さま還元の実施とお客さま接点の進化」、②「顧客基盤をベースとした収益機会創出」、③「5Gによる成長」を目標にして、自ら変革していく年にしたい、と考えています。

まず1つ目、お客さまに対しては、おトクでシンプルな料金プランによる還元を実行します。3Gフィーチャーフォンからスマートフォンへのマイグレーションも積極的に進めていきます。

次に2つ目として、お客さまとの長いお付き合いの中で蓄積するデータを活用し、一人ひとりに寄り添ったデジタルマーケティングをさらに進めていきます。こうした取り組みにより、「会員」を軸とした顧客基盤を強化します。加盟店や法人企業などのパートナーもさらに拡大します。そして、強化した顧客基盤とパートナーをドコモの持つアセットで結び付け、スマートライフサービス、法人サービスなど「非通信事業」の収益機会を創出します。

そして3つ目、5Gについては、9月のラグビーワールドカップを皮切りに、いよいよプレサービスを開始します。まずは「高速・大容量」という5Gの特長を活かし、スポーツ観戦やeスポーツイベントなどで新たな体感を一足早くお客さまへ提供していきま

す。また、2,000を超えるパートナーとの協創を通じて、産業、医療、防災といった社会課題の解決や地方創生に貢献できるサービスを創出していきます。こういった取り組みを積極的に社会に発信し、来年の5G商用サービス開始に向けた機運を高めていきたいと考えています。

東京2020オリンピック・パラリンピック競技大会まで、570日を切りました。本大会を5G商用開始後の最大のショーケースにとらえ、国内外のお客さまに、

ドコモが持つ技術力、品質の良さ、素晴らしさを体感していただけるよう、準備を加速していきます。

2019年が、皆さんにとって、素晴らしい1年となりますよう祈念して年頭の挨拶といたします。

*NTTドコモは、東京2020ゴールドパートナー（通信サービス）です。

