日本最大の雑誌読み放題サービス

dマガジン事業の現状とさらなる進化

コンシューマビジネス推進部
書籍ビジネス担当

伊藤　元基

dマガジン事業の現状とさらなる進化

NTTドコモ
伊藤　元基

dマガジン技術紹介

ブックウォーカー
高見　真也

自己紹介

スマートライフビジネス本部
コンシューマビジネス推進部　伊藤　元基

＜略歴＞

2000年	NTT docomo北海道	代理店営業部（ルートセールス・販売企画）
2003年	同	経営企画部（事業計画管理）
2005年	NTT docomo	販売部（代理店手数料企画）
2009年	同　北海道支社	営業部（販売企画）
2011年	同	販売部（代理店企画）
2013年	ドコモCS北海道	函館支店（営業）
2015年	NTT docomo	コンシューマービジネス推進部　書籍ビジネス担当（現職）

＜趣味＞　雑誌閲覧・スポーツ観戦・食べ歩き（飲み歩き）
＜特技＞　アメリカンフットボール・アルペンスキー

NTT docomo

中期戦略2020

beyond宣言

beyond

～ 想いをつなげ 5Gでより豊かな未来へ ～

お客さまの期待を超える驚きと感動を

パートナーとの新しい価値の協創を

ドコモは2020年 さらにその先の未来へ

あらゆる想いをつなげ

今までにない挑戦により実現し続けます

beyond

～ 想いをつなげ 5Gでより豊かな未来へ ～

お客さまへの価値・感動

お得・便利

楽しさ・驚き

満足・安心

5G

パートナーとの価値・協創 +d

産業への貢献

社会課題解決
地方創生

商流拡大

beyond

～ 想いをつなげ 5Gでより豊かな未来へ ～

お客さまへの価値・感動

宣言 1 マーケットリーダー宣言

宣言 2 スタイル革新宣言

宣言 3 安心快適サポート宣言

パートナーとの価値・協創

宣言 4 産業創出宣言

宣言 5 ソリューション協創宣言

宣言 6 パートナー商流拡大宣言

beyond宣言

サービスの創造・進化　“変わる”　+d によるビジネスの進化

あらゆる基盤の強化・進化

お客さま接点の進化 | NW・研究開発（5G/AI/IoT） | 健全な財務体質

2017年度の主要な取り組み

docomo

「beyond宣言」発表以降　着実に実行

	1Q	2Q	3Q	4Q
	○「beyond宣言」発表			
宣言1 マーケットリーダー	● シンプルプラン ● docomo with		● docomo with 対象端末拡大	● いちおしパック
宣言2 スタイル革新	● みえる留守電	● dジョブ	● dカーシェア	● dTVチャンネル ● AIタクシー ● スポーツ自動撮影・解析トライアル ● ドローンプラットフォーム「docomo sky」開発
宣言3 安心快適サポート			● オンライン手続きチャットサポート	● ドコモスマホ教室
宣言4 産業創出	● 5Gトライアルサイト		● 5Gトライアルイベント（YOYOGI CANDLE 2020）	● ドコモ5Gオープンパートナープログラム
宣言5 ソリューション協創		● 一次産業向けAI活用IoTソリューション	● LANDLOG ● ロケーションネット（トップガンの取り組み）	● LPWA活用 IoT家電実証実験（秋以降実施予定）
宣言6 パートナー		● AIエージェントAPI		● マツモトキヨシとの協業（d払い対応） ● 建設現場IoT

より豊かで快適な生活のために　－代表的なサービス－

docomo

■ 当社は創業以来、コミュニケーションやエンターテイメントを革新するサービスや生活をより安心に、より便利にするサービスを数多く提供してきた

iモード

i MODE

1999

iアプリ

最初に登場した「iアプリ」

2001

緊急速報エリアメール

2007

dマーケット月額サービス

dTV　dマガジン　dヒッツ

見放題・読み放題
・聴き放題

2011

絵文字

1999

おサイフケータイ

2004

モバイル動画

2009

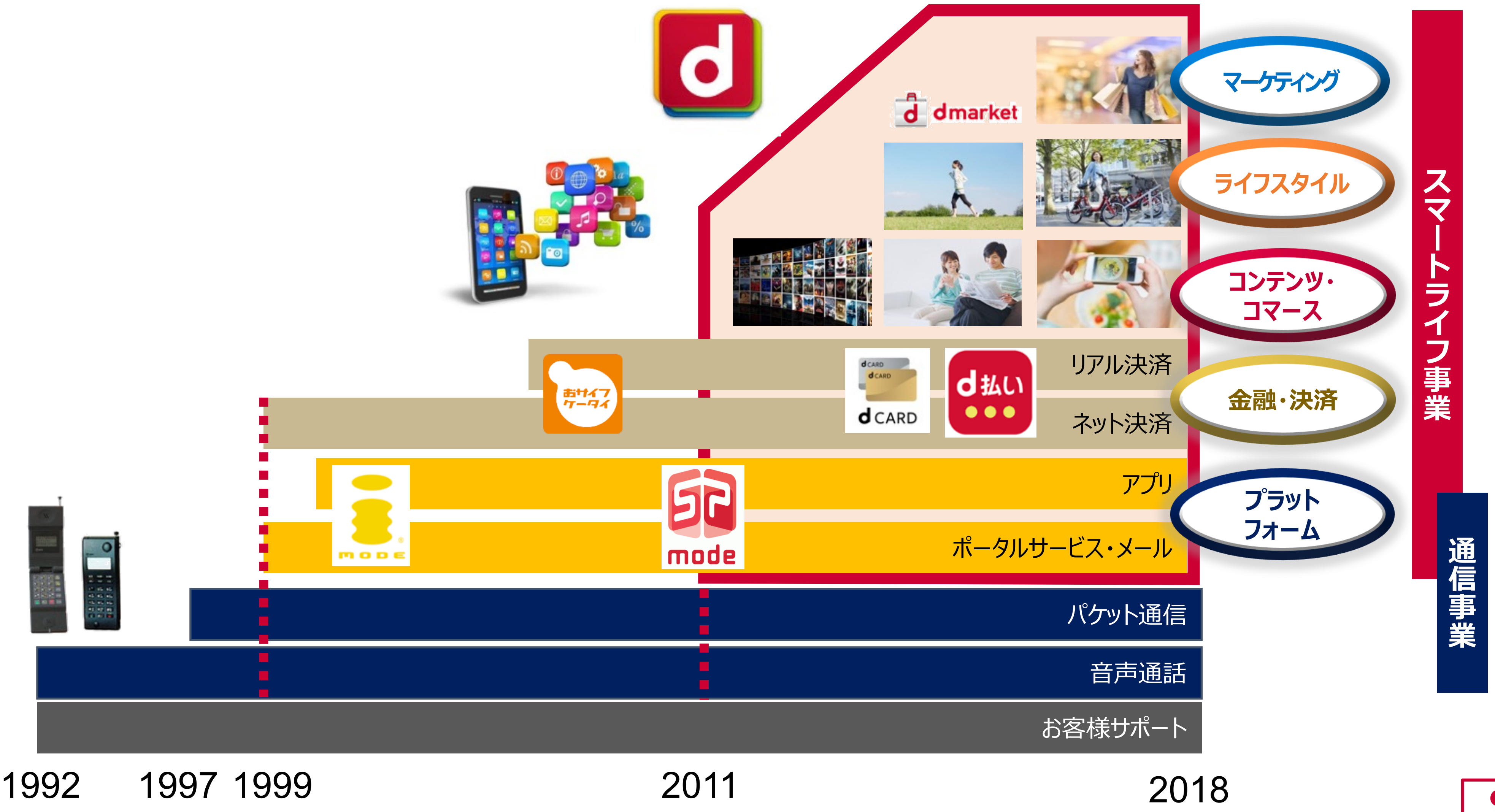
dポイント

2015

サービスの積み重ねの歴史

docomo

■ 今回は、お客様から対価を戴くサービスのうち「スマートライフ事業」を取り上げる
■ 2011年“総合サービス企業としてスマートライフを実現”と宣言をしてから急拡大してきた



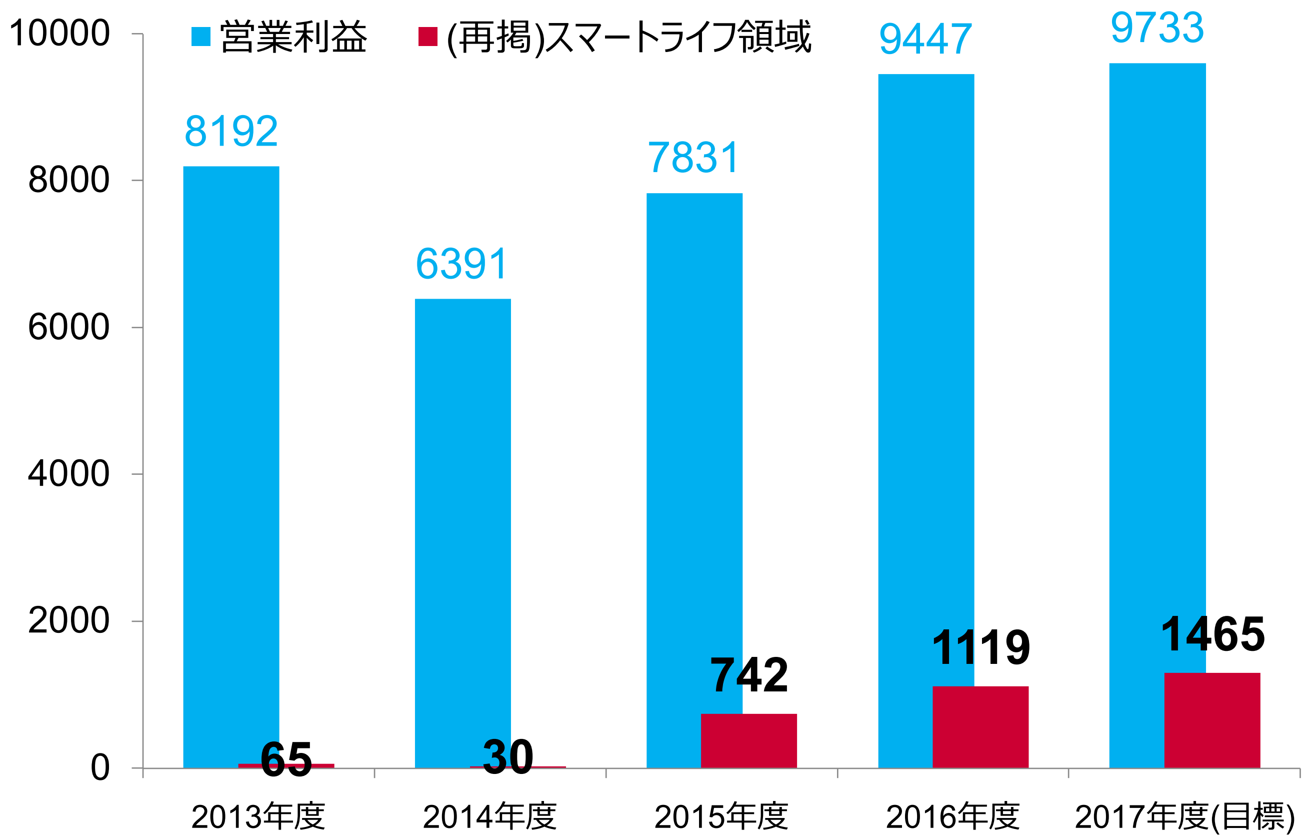
スマートライフビジネス本部のミッション

イノベーション と コラボレーション を通じて
お客様の<u>スマートライフの実現</u>を目指す

スマートライフ領域の営業利益

■ 各事業が順調に立ち上がり、2016年度には1,000億円超の利益を生む領域に成長

営業利益の推移



スマートライフビジネス本部

NTT docomo

Smart-life Business Division

５つの事業部 / **グループ12社**

コンテンツ・コマース

映像・音楽・書籍等の
コンテンツ配信と
ショッピングサービス

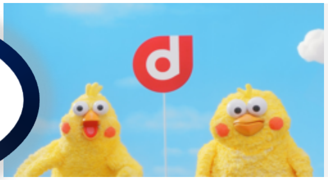
ライフスタイル

健康・教育・環境等の
豊かで快適な生活を
実現するサービス

金融決済

dカード・d払い・
保険・投資などの
お金に関するサービス

プラットフォーム



dポイント・dmenu・
dアカウント・メールなど
基盤となるサービス

マーケティング

上記の顧客基盤を
活かした
広告・送客サービス

５つの事業部:
- コンシューマビジネス推進部
- ライフサポートビジネス推進部
- 金融ビジネス推進部
- プラットフォームビジネス推進部
- スマートライフ推進部

グループ12社:
- docomo AnimeStore
- TOWER RECORDS
- MAGASEEK
- OAK LAWN MARKETING
- docomo HEALTHCARE
- Altmarc INC.
- docomo gacco
- ABC Cooking Studio
- docomo bike share
- docomo InsightMarketing
- D2C
- Location VALUE

NTT docomo

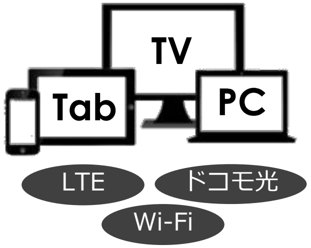
- 映像・音楽・書籍等のデジタルコンテンツとショッピング事業
- マルチキャリア対応でドコモ以外のお客様も利用可
- 月額デジコンサービス契約 1,700万超は国内屈指の規模

映像

4サービスすべて月額

dTV　dTVch　アニメストア　DAZN for docomo

avex broadcasting & communications　docomo AnimeStore



■スマホ、タブレット、TV、PCなど様々なデバイスで、NWを選ばず楽しめる
■月額映像系4サービス合計で約700万契約。国内最大級のオンデマンド映像サービス群

ゲーム

dゲーム

■独自新作ゲームをはじめ、大手ゲーム会社の人気ゲームを無料で楽しめる

総合

月額

スゴ得コンテンツ

■約200の人気アプリやWebコンテンツが好きなだけ使える

音楽

月額

■人気アーティスト数No.1の定額音楽配信「dヒッツ」

■最新J-POPから洋楽・K-POPまで、900万曲以上の国内最大級の音楽配信サービス

書籍

月額

■国内No.1 契約数の雑誌読み放題サービス「dマガジン」

■コミック、小説、実用書など多彩なジャンルの電子書籍が約100万冊の「dブック」

コマース

fashion　MAGASEEK

■dポイントが貯まる・使えるショッピングサイト
■高島屋、JTB、出前館など多数のパートナーと協業

5G時代の新たな価値を創出するための
empower+d challenge

*AR(Augmented Reality):現実空間に付加情報を表示させ、現実世界を拡張する技術のこと

dマガジン

週刊文春 / 週刊新潮 / FRIDAY / 週刊ダイヤモンド / 週刊アスキー / Number / 女性セブン / オレンジページ / VERY / anan / CanCam / BAILA

人気雑誌が200誌以上
バックナンバーも含め
1,500冊以上が読み放題

スマートフォン、
タブレット、パソコンで
最大6台まで楽しめる

月額400円
初回31日無料

電波が届かないところでも、
雑誌が読める

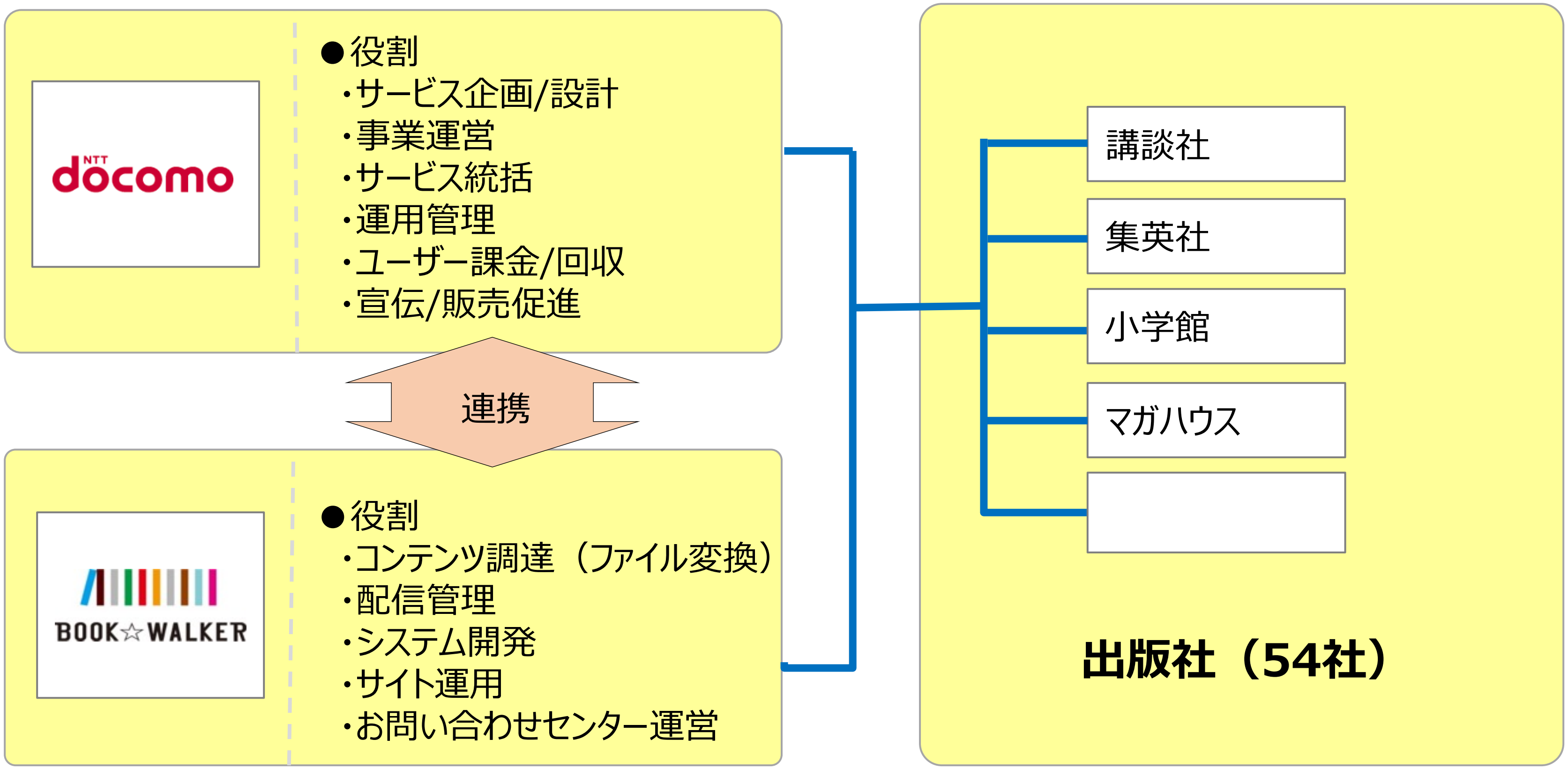
紙の雑誌と変わらない、
読みやすいビューア

docomo　A社　S社　U社　Y社

ドコモじゃなくてもOK!!

■ **ドコモとパートナー会社（ブックウォーカー社）と連携しサービスを提供しています**

■ **収益はドコモ、ブックウォーカー、出版社で分配されます**
出版社への分配は雑誌ごとの閲覧者数に応じて分配されます



■㈱ブックウォーカー　会社概要
・資本金：1億円（㈱KADOKAWA100%子会社）
・事業内容：KADOKAWAグループのデジタル戦略子会社として、電子書籍ストア「BOOK☆WALKER」を運営

dマガジン事業の今後の方針

■ 「事業環境の変化」及び「適正な販売（サービス販売の見直し）」を踏まえて、今後はWEB販売強化、利用定着による解約率抑制に加えて新たな事業へのチャレンジが必要となります。

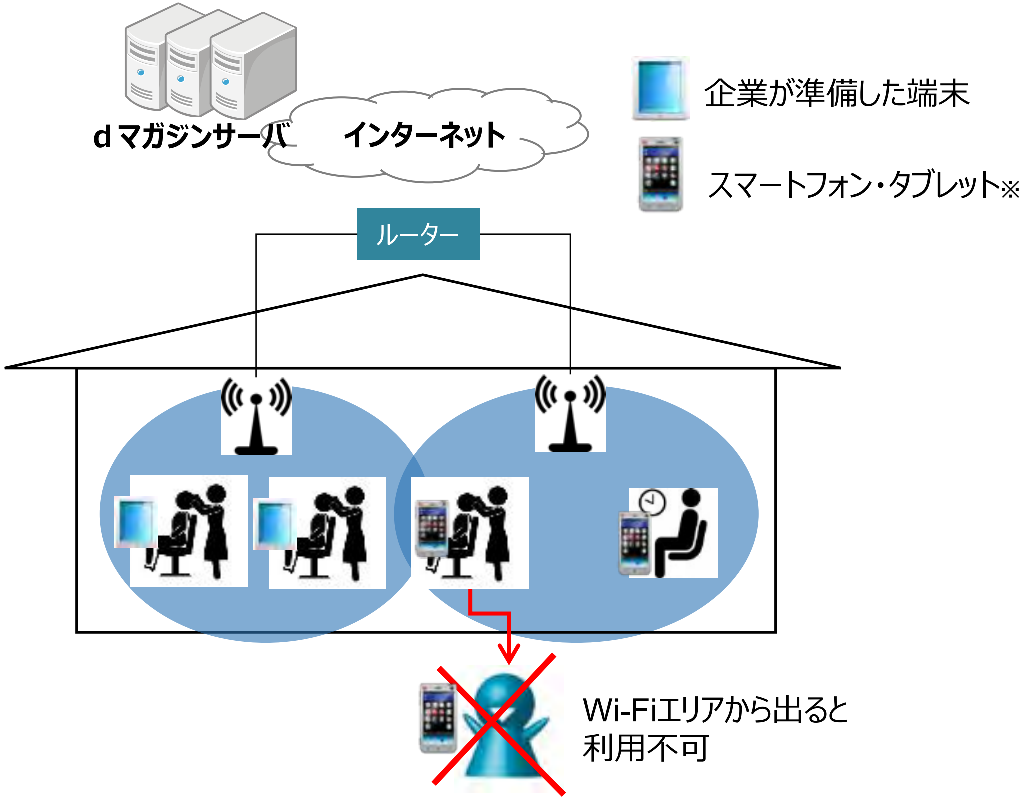
既存事業の強化	販売を増やす	● WEB販売の強化
	解約を減らす	● dマガジン内のデジタル化を推進し、「動画」「SNS」「位置情報」等を使用した、新たなお客様体験を実現 ● 「お気に入り登録」推進キャンペーン
新たなビジネスの展開	企業向け	● dマガジン for Biz
	ライト層向け	● dマガジン for スゴ得
	新規事業	● dマガジン上の広告事業

dマガジン for Biz
dマガジン forスゴ得

dマガジン for Biz (2017年1月スタート)

■ dマガジンを社内利用したり、ゲスト向けに無料でdマガジンを提供できるサービス

➢ 予め登録したWi-Fiスポットに「ｄマガジン」アプリがインストールされたスマートフォン（au･Softbankも可）及びタブレットにて接続すると、電子雑誌の読み放題サービスを利用することができます。



1 提供形態

- ✓ ご指定のWi-Fiエリア内において、お申込いただいた同時接続数を上限に、複数端末が同時にｄマガジンを利用する事が可能。
- ✓ ご利用端末は、事前準備もしくは**エンドユーザ様持ち込み端末での利用可**。

2 配信コンテンツ

- ✓ 雑誌最新号約156誌（2018年3月末時点）配信。
- ✓ バックナンバーも最大過去1年分用意。（合計800冊以上）

※：dマガジンアプリの対応機種に限ります。
Android：OS4.0~8.0、iOS：OS7.0~10.3
（2017年8月時点）
（詳細はdマガジンHPをご確認ください）

導入事例：　株式会社東急ホテルズ 様　　業種：宿泊業

・利用開始：10月
・利用ＩＤ数：80ＩＤ
・利用場所：全国のエクセルホテルT（札幌、赤坂、渋谷、二子玉川、羽田、富山、松江、博多）の全客室内
・利用用途：お客様のＣＳ向上

利用イメージ

(お客様向け専用案内チラシを作成し、各部屋へ配備)

Q導入経緯

エクセルホテルTがブランドとして掲げている“スマートなおもてなし”や“新しいコトに出会える時間”を体現できるサービスであったため。

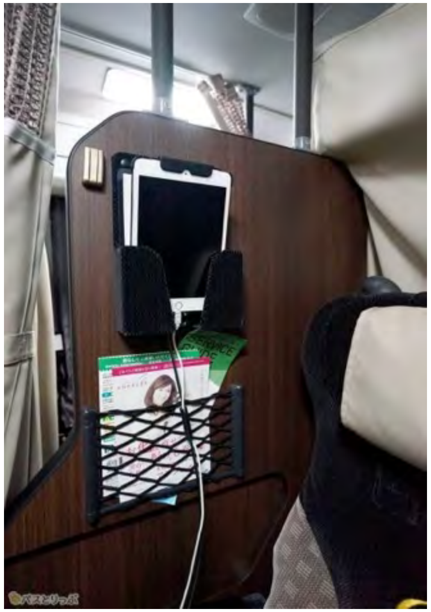
Q導入理由（決め手）

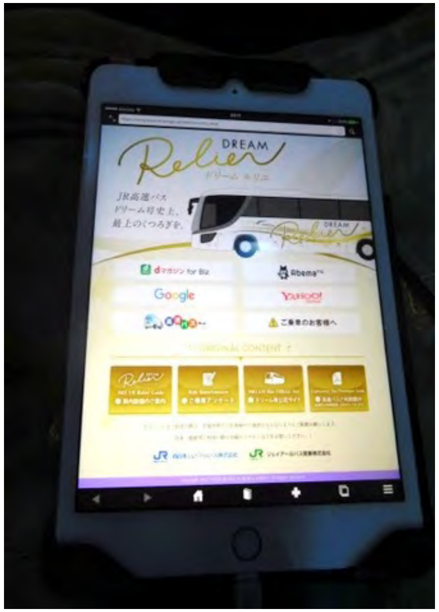
・雑誌のジャンルが幅広く、ホテルごとに異なる多様な客層にも対応できる。
・ランニングコストが月額5,000円からと手頃な価格である（１棟200室弱で、同時接続数10ID～20IDで導入）。
・導入時に複雑な工事等を必要とせずに導入ができる。

導入事例：ＪＲバス（関東･西日本）様　業種：運輸業

・利用開始：2017/04~
・利用ＩＤ数：20ＩＤ（相互運行している、西日本Ｊバス様と合わせると40ＩＤ）
・利用場所：18席限定の東京~大阪間を運行する豪華バス“ドリームルリエ号”車内
・利用用途：乗客向けにipadを1席1台設置し、移動中に閲覧

利用イメージ





・Ｑ導入経緯
豪華バス投入にあたり、お客様満足度向上に向けてご相談を頂き、タブレット及びd系商材を各種提案。
運行前に導入を決定頂く。

・Ｑ導入理由（決め手）
安価な値段、併せて導入する予定であったフリーWi-Fiとの相性が良かった点等

dマガジン for Biz　導入事例③

ドコモショップ
宇都宮駒生店スタッフ

導入事例：　ドコモショップ宇都宮駒生店（ハヤブサドットコム様）

・利用開始　：12月
・利用ＩＤ数：10ID
・利用場所　：店頭・スマホ教室
・利用イメージ：・店頭にて、お客様のスマホもしくはタブレットを貸出し、お客様の待ち時間に利用。
　　　　　　　・スマホ教室にて利活用。

＜各席の横に利用手順書を配備＞

＜お客様貸出用のタブレットも数台配備＞

導入効果：

✓低獲得率スタッフの獲得率向上
　⇒今まで端末購入時のみにしか販促できていなかったスタッフが、お客様が待ち時間に体験頂くことにより、声掛けがしやすくなった。
✓雑誌購入コストが年間コスト12万円が6万円まで半減
　⇒年間購入雑誌20誌→11誌へと削減。
✓お客様待ち時間の満足度向上
　⇒タブレットを貸出し、149誌からお客様の好きな雑誌を読んでいただいている。

dマガジン for スゴ得 (2018年2月スタート)

■ 「いちおしパック」「スゴ得コンテンツ」契約のお客様であれば、
ｄマガジン契約がなくても、月1回雑誌全てが読み放題！
さらに好きな雑誌を月1冊購読可能となります。

いちおしパック

2018年2月28日
提供開始

500円/月

べんり

約200のコンテンツが使い放題
スゴ得コンテンツ

あなたに今必要な情報をお届け
iコンシェル

おトク

【強化】利用促進
いちおしパック特典
まいにちおトクに出会える
【初回入会プレゼント】 【毎日抽選プレゼント】

【強化】利用促進
人気有料サービスも
おためし体験
マガジン アニメストア ヘルスケア

あんしん

写真も動画もたくさん保存できる
クラウド容量オプション
プラス50GB

【強化】解約抑止
いちおしパック特典
もしものときもポイント還元
あんしんパック -サポート特典-
最大5,000ポイント進呈
【対象者】あんしんパック/あんしんパックプラスご契約者

掲載雑誌数：179誌
（参考: ｄマガジン198誌、for Biz149誌）
ｄマガジンへのアップグレード手続きも簡単

d マガジン広告事業 (2018年3月スタート)

- 電子雑誌ではこれまで広告商品化をしておらず、出版社ごとの判断で本誌広告の転載や削除がなされるなど、広告商品化のルールが未整備となっていました
- そこで本誌とは異なる読者層をターゲットに、デジタルの媒体特性を活かした広告を掲載するという、新たな広告モデルを提供します。

■サービスイメージ

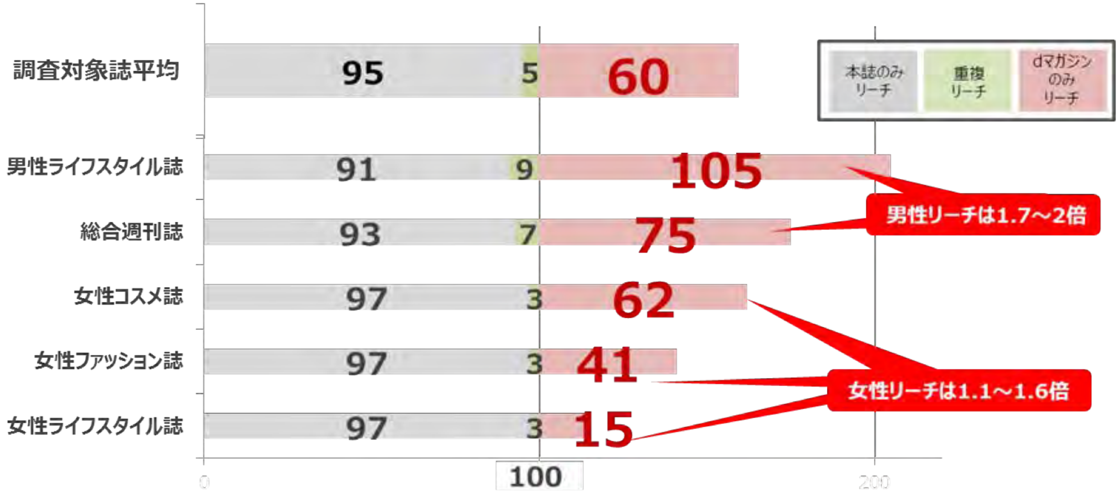
dマガジン上に掲載されている49社147誌※の電子雑誌の誌面の内に広告掲載が可能。

※2018年2月末現在

■リーチ調査

本誌の読者リーチを100とした場合、dマガジンによって読者リーチはどの程度拡大するか

全体平均ではリーチが約**1.6倍**、特に男性誌で顕著
また、重複リーチ層は**ほぼ存在しない**



「dマガジン広告効果実証調査（2016年11月～2017年1月） ※dマガジンユーザー実態調査編」
企画：NTTドコモ/電通/D2C　調査機関：マクロミル

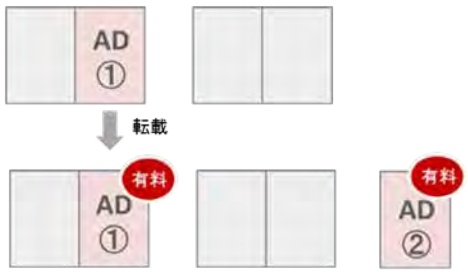
d マガジン広告事業（ロードマップ）

docomo

2018年3月	2018年秋頃～	2019年～
STEP1 有料広告掲載の開始	**STEP2** 機能の拡張	**STEP3** 新規取り組み

STEP1 有料広告掲載の開始

①**dマガジン広告**開始による
新規売上の獲得



②リンク機能オプション(2018年1Q予定)

広告枠に対しての追加
オプションとして提供予定
（詳細検討中）

STEP2 機能の拡張

デジタルならではの機能追加。
雑誌広告とは異なる市場を
取り込む

例）ターゲティング配信

誰に見せるかが
重要な広告案件

例）動画配信

広告素材を動画に
限定した広告案件

例）特集スポンサード配信

dマガジン内「オスス
メ記事」の強化によ
り時節に沿った記事
と広告案件を掲出

STEP3 新規取り組み

出版社様各事業とdマガジン以外
のドコモサービス、さらにソーシャルの
3要素を含めた取組に発展させる

まとめ

■ ｄマガジンは、
①既存事業（月額400円）の強化
②新たなビジネスの展開
によりお客様利便性を向上させ、ｄマガジン事業の更なる成長を目指します。

■ 出版社様の優良なコンテンツである雑誌コンテンツビジネスの最大化に向けて、ｄマガジン事業の成長により寄与していきます。

おわりに

お客様のスマートライフの実現に向けて

いつか、あたりまえになることを。