手のひらに、明日をのせて。

NTT docomo

決済WG　３－７

既配付資料
（決済WG　２－１）

第2回　決済に関するWG

NTTドコモご説明資料

2008年5月30日

株式会社NTTドコモ

Copyright © 2008 NTT DoCoMo, Inc. All Rights Reserved.

NTTドコモの決済・ポイントサービスの概要

（ドコモ総契約数 5,348万、iモード 4,804万、おサイフケータイ 2,900万　08年4月末）

NTT docomo

提供主体

- ドコモのプラットフォーム上で他社が提供するサービス
- NTT docomo　ドコモ自身が提供するサービス

提供媒体

- おサイフケータイ以外の機種でも提供されるサービス
- おサイフケータイ（フェリカ内蔵）上で提供されるサービス
- おサイフケータイ以外の機種でも提供されるサービス

決済サービス（含む周辺事業）

非電子マネー系

- モバイルバンキング: 銀行、信金、信組、JA等　約1,400社（サイト）
- 証券決済: 証券会社 16社（サイト）
- 生損保 14社: うち生保入出金等(契約者貸付) 8社（サイト）
- 各種通販サイト等を通じた代金支払いサービス(口座振込、クレジット等)
- iモード情報料回収代行:　iメニューサイト数 約19,000（無料サイト含む）
- ドコモケータイ払い(通販代金等を携帯料金と一緒に払えるサービス):　約100社
- モバイラーズチェック（通信料等に充当できるプリペイドカード）
- ドコモコイン（通信料等に充当できる電子ギフト）

電子マネー系

- サーバー管理型電子マネー
  - WebMoney
  - BitCash
  - プレイステーション ネットワーク チケット
  - Starbucks Card　等
- 電子マネー(前払い/後払い)
  - Edy　QUICPay
  - Suica　VisaTouch
  - nanaco　/Smartplus
  - WAON　等

電子マネー基盤系 等

- 三井住友、オリコ等18社（カード）
- 三井住友、UC、セゾン、イオン等 61社（携帯クレジット）
- DCMX mini（携帯クレジット）
- DCMX（携帯クレジット）（クレジットカード）
- カード型iD
- iD（後払い電子マネーブランドサービス）会員708万人、読取端末32万台
- 電子マネーリーダーライター普及事業（JR東日本/ドコモ設立LLP）
- 連携
- おサイフケータイ発券事業（フェリカネットワークス: ソニー/ドコモ/JR東日本による合弁）

ポイントサービス

サービス系

- モバイルサイト等を通じたポイント、会員管理プログラム 等
- ポイントカード 等
  - ANA
  - JAL
  - JR東日本
  - コカ・コーラ
  - ヨドバシカメラ
  - ビックカメラ
  - マツモトキヨシ 等
- ポイントアグリゲーション
  - ピットモット
  - Felicaポケット 等
- ドコモポイントサービス（機器購入代金等に充当）:　ポイント引当額 約460億円
  ＊㈱NTTドコモ　2008年3月期決算短信より
- ドコモプレミアクラブ（会員優待プログラム）:　会員数　約4600万人

Copyright © 2008 NTT DoCoMo, Inc. All Rights Reserved.

手のひらに、明日をのせて。

NTT docomo

ドコモにおけるポイントプログラム、及びモバイラーズチェックのご紹介

Copyright © 2008 NTT DoCoMo, Inc. All Rights Reserved.

I.　ドコモプレミアクラブとは

II.　モバイラーズチェックとは

Copyright © NTT DoCoMo Inc. All Rights Reserved.

1. ドコモプレミアクラブとは

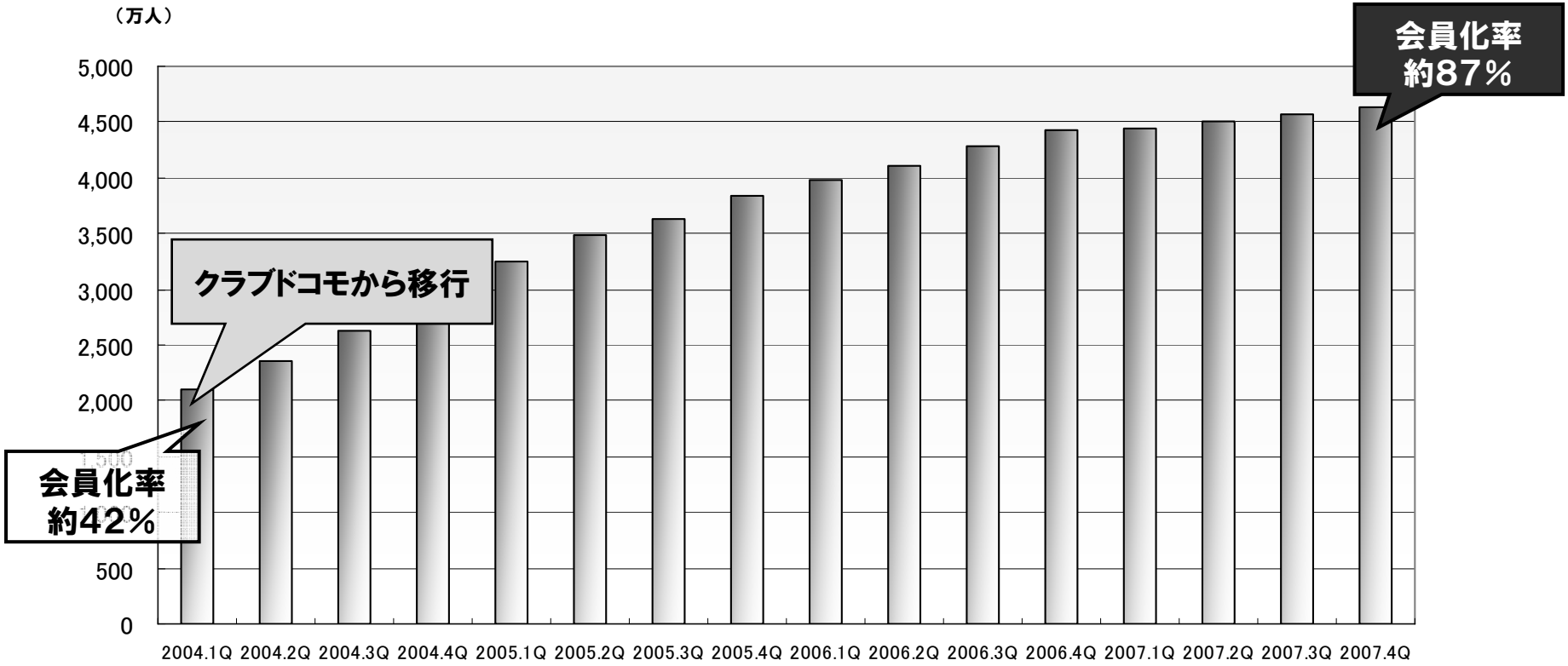
ドコモをより便利に楽しくご利用頂くための会員組織

テーマ	●会員限定の優遇サービス及び特典の提供 「あなただけを優遇しています」
入会条件	●申込制（入会基準なし）／入会金・年会費無料

Copyright © NTT DoCoMo Inc. All Rights Reserved.

2. プレミアクラブ会員数推移

○2004年4月のサービス開始より、順調に会員数が増加（2007年度末会員数：約4,600万人）



サービス開始後4年間で会員が約2,500万人増加

Copyright © NTT DoCoMo Inc. All Rights Reserved.

3. プレミアクラブサービス内容

「ためる喜び、使う楽しみ」によるポイントサービスの活性化	ライフスタイルサポート	コミュニケーション強化	ドコモをご利用頂く満足感・安心感	特別感限定感

お客様の満足度向上とドコモとの関係強化(関係の深さ×長さ)

Copyright © NTT DoCoMo Inc. All Rights Reserved.

4. ポイントをためる(ドコモ提供)

NTT docomo

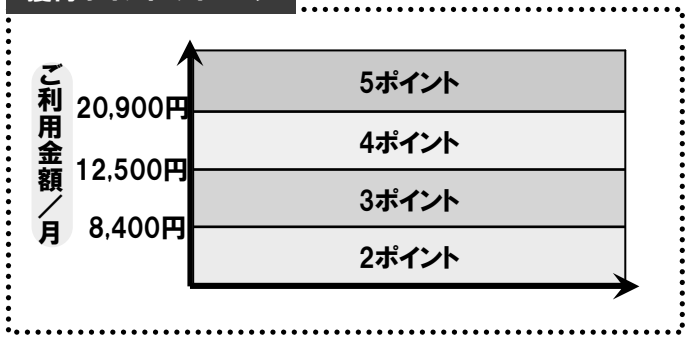
2008年 3月末まで　ご利用金額に応じたステージ決定

プレミアクラブは、入会するだけでドコモポイントが2～5倍。
ケータイご利用金額に応じてステージアップ！

毎月のご利用金額の目安(税別)	ステージ	ご利用金額100円につき
平均20,900円/月以上の方	プレミアステージ	5ポイント
平均12,500円/月以上の方	3rd ステージ	4ポイント
平均8,400円/月以上の方	2nd ステージ	3ポイント
平均8,400円/月未満の方	1st ステージ	2ポイント

（入会されていない方は100円につき1ポイント）

獲得ポイントのイメージ



2008年 4月1日より　ステージ決定にご利用期間を追加

ドコモプレミアクラブは長く使うほどステージUPでポイントがたまる!!
10年以上ご利用でみんなプレミアステージ!!

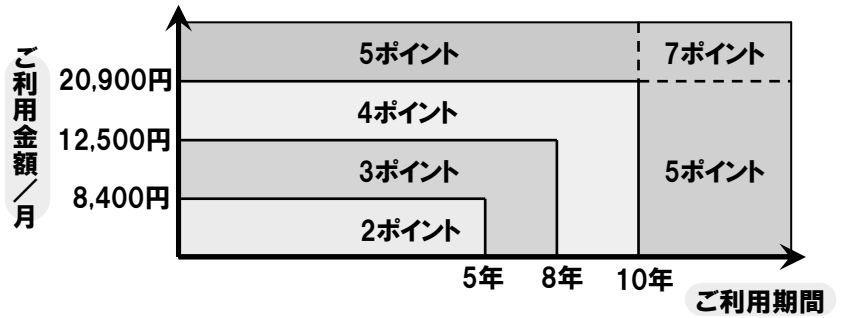
毎月のご利用金額の目安(税別)		ドコモのご利用期間	ステージ	ご利用金額100円につき
平均20,900円/月以上の方	または	10年以上の方	プレミアステージ	5ポイント
平均12,500円/月以上の方	または	8年以上の方	3rd ステージ	4ポイント
平均8,400円/月以上の方	または	5年以上の方	2nd ステージ	3ポイント
平均8,400円/月未満の方	かつ または	5年未満の方	1st ステージ	2ポイント

さらに

プレミアステージのみの特典	ステージ決定の両条件を満たせば、ご利用金額100円につき **7ポイントにUP！**

（入会されていない方は100円につき1ポイント）

獲得ポイントのイメージ



Copyright © NTT DoCoMo Inc. All Rights Reserved.

5. ポイントを使う(ドコモ提供)

ドコモ商品のご購入代金や修理代金が割引に

ポイント割引のしくみ

100ポイント ＝100円(税込105円)割引

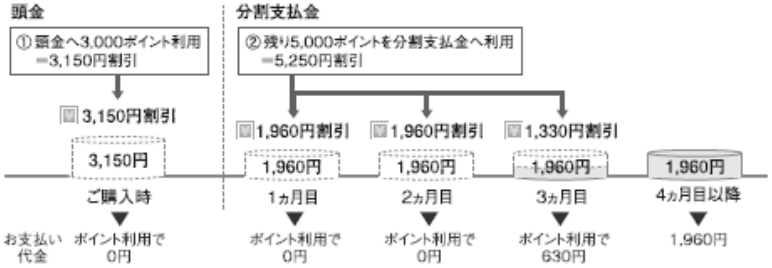
※100ポイント単位でご利用いただけます。
※ポイントの確認方法はP24をご参照ください。

例えば…
8,000ポイント ためると ▶ **8,000円分** となり ▶ お好きなドコモ商品を **8,000円(税込8,400円)** 割引で購入できる!

バリューコースの分割払いでも使える!

携帯電話購入代金の頭金や月々の分割支払金にもドコモポイントが利用できます。

●ご利用イメージ図　例:頭金3,000円(税込3,150円)、分割支払金1,960円／月の24回払いで購入し、ドコモポイント8,000ポイントを利用する場合。



ご購入時にご利用申込みのあったポイントは、頭金がある場合はまず頭金に充当され、続いて月々の分割支払金に順次充当されます。

ポイント割引対象商品

携帯電話などのドコモ商品

FOMA	FOMA905iシリーズ　FOMA705iシリーズ　等
mova	506iシリーズ　等

※店舗・時期により在庫切れになる場合もございますので、ご了承ください。

付属品などのドコモ商品

電池パック　イヤホンマイク　車載ハンズフリーキット　等

※モバイラーズチェックなど一部商品は、対象外となります。
※店舗・時期により在庫切れになる場合もございますので、ご了承ください。

故障修理

●お手持ちのドコモ商品が故障した場合に、ドコモショップ等でポイント割引利用をお申し付けいただきますと、修理代金から割引いたします。

Copyright © NTT DoCoMo Inc. All Rights Reserved.

6. ポイントをためる（アライアンス企業提供）

現状、40社がポイントアップサービスのパートナー企業として参画。

ポイント移行パートナー（34社）

クレジットカード会社等、提携企業のポイントを貯めて、ドコモポイントに移行。

ポイント付与パートナー（6社）

提携企業のサービス利用に応じて、
ドコモポイントがもらえる。

プレミアクラブ

docomo プレミアクラブ

ドコモ「DCMX」のショッピングポイント

DCMX

ポイント　ッピング

Copyright © NTT DoCoMo Inc. All Rights Reserved.

【6－参考】プロモーションイメージ（出光興産様事例）

対象期間（2007.10.1～2008.3.31）、全国約4500店舗の出光サービスステーションにて、ノボリ、ポスターを掲示。

■ 展開イメージ

ノボリ
（各SSに3本）

ポスター
（各SSに3枚）

チラシ（各SSで500枚配布）

Copyright © NTT DoCoMo Inc. All Rights Reserved.

7. ポイントを使う(アライアンス企業提供)

選べて楽しいポイント交換

トラベルコース

100,000P
スイートルーム＆ディナー
エグゼクティブ宿泊プラン(ペア)

名古屋:名古屋マリオットアソシアホテル

55,000P
温泉宿泊プラン(ペア)

温海温泉:萬国屋

10,000P
日帰り温泉＆昼食プラン(ペア)

湯布院温泉:ゆふいん名苑と名水の宿 梅園

他4プラン

エンターテイメントコース

3,000P

横浜:八景島シーパラダイス

テーマパーク＆レジャー
施設利用プラン
(1名様もしくは2名様〈施設による〉
入場券＋特典付〈一部施設〉)

グルメコース

10,000P
5,000P
3,000P

グルメカタログ
(ポイント別3コース)

リビンググッズコース

200,000P
ソニー ノートパソコン「VAIO」

37,000P
iPod touch 8GB

17,000P
ニンテンドーDS Lite

他9商品

ドコモオリジナルコース

25,000P
ブリヂストンサイクル
折りたたみ自転車「スニーカーライト」

ドコモプレミアクラブ
オリジナルカラー

8,000P
テンピュール
マルマルクッション

ドコモプレミアクラブ
オリジナルプリントカバー

3,000P
VIASAZABY
ショルダーバッグ

ドコモプレミアクラブ
オリジナル

他6商品

Copyright © NTT DoCoMo Inc. All Rights Reserved.

8. 会員優待サービス(ドコモ)

NTT docomo

プレミアクラブなら万が一の時も月額無料でサポート

故障	保証対象内の故障時は	⇒	3年間無料修理	無料故障修理サービス	
	保証対象外の故障時は	⇒	修理代金の上限は5,250円	修理代金安心サポート	
	お預かり修理の時は	⇒	ドコモの代替機を利用しない場合 無料で修理品を宅配返却	修理品宅配返却サービス	2008.7 開始予定
トラブル※	ケータイをなくした時の 緊急対応は	⇒	遠隔でケータイをロック(525円/回⇒無料) おおよその位置を確認(315円/回⇒無料)	おまかせロック ケータイお探しサービス	2008.10 開始予定
	万が一のトラブルによる 電話機の再購入は	⇒	購入後1年以内のトラブル時に、電話機 購入代金の一部をドコモがサポート	トラブル時購入サポート	
電池	電池消耗時は	⇒	1年以上利用:500P交換 2年以上利用:無料プレゼント	電池パック500P交換サービス 電池パック無料サービス	

※水濡れ、全損、紛失・盗難

さらに、あらゆるトラブル時に来店不要、電話一本で直接お届け(月額315円)

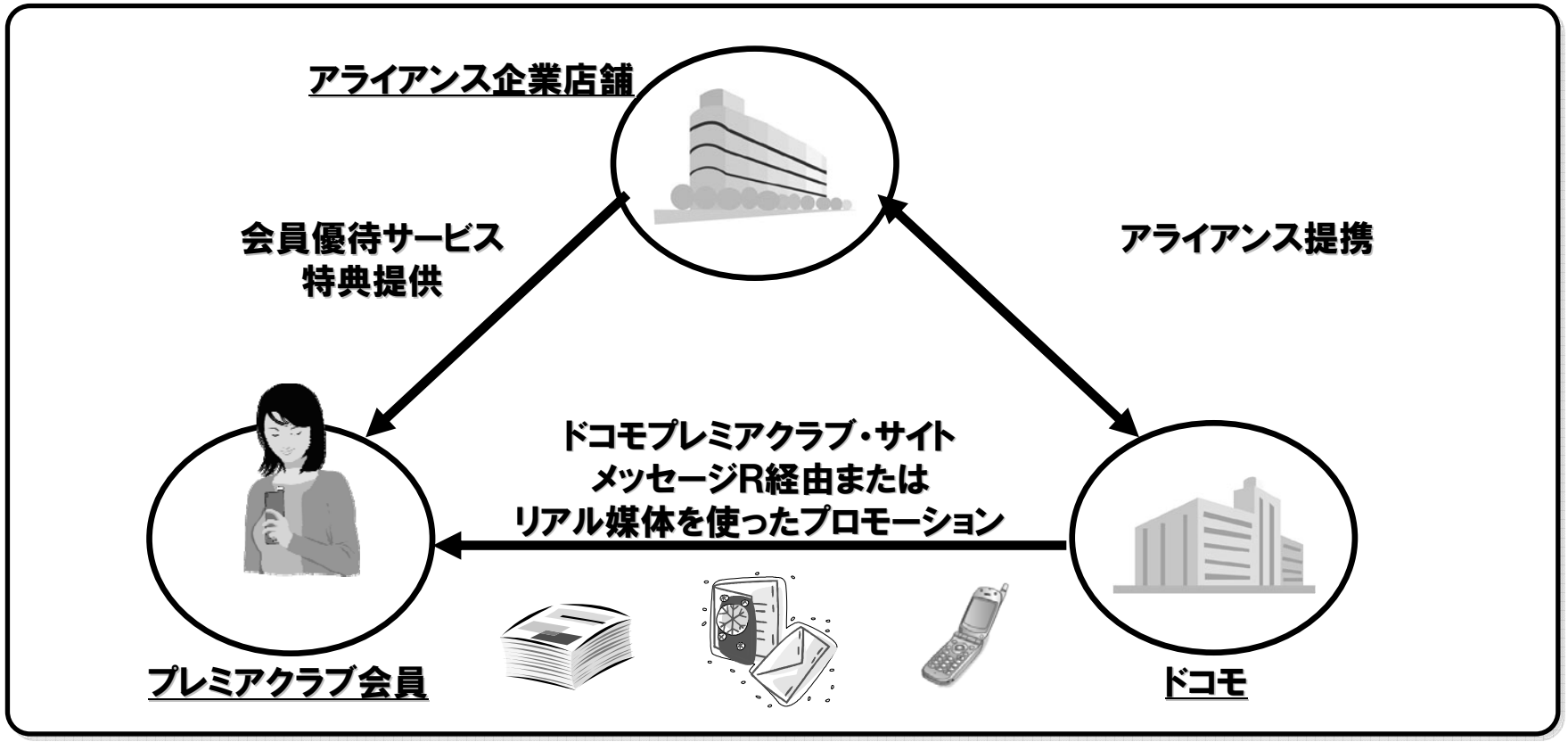
あらゆるトラブル(水濡れ・全損・盗難 紛失、故障など)時に迅速サポート	⇒	お電話一本で1～2日以内にリフレッシュ品 と新品電池をお届け(負担額:5,250円)	ケータイ補償 お届けサービス
機種変更時には	⇒	ポイントバック(2年超無事故で3,000P)	

Copyright © NTT DoCoMo Inc. All Rights Reserved.

9. 会員優待サービス(アライアンス)全体像

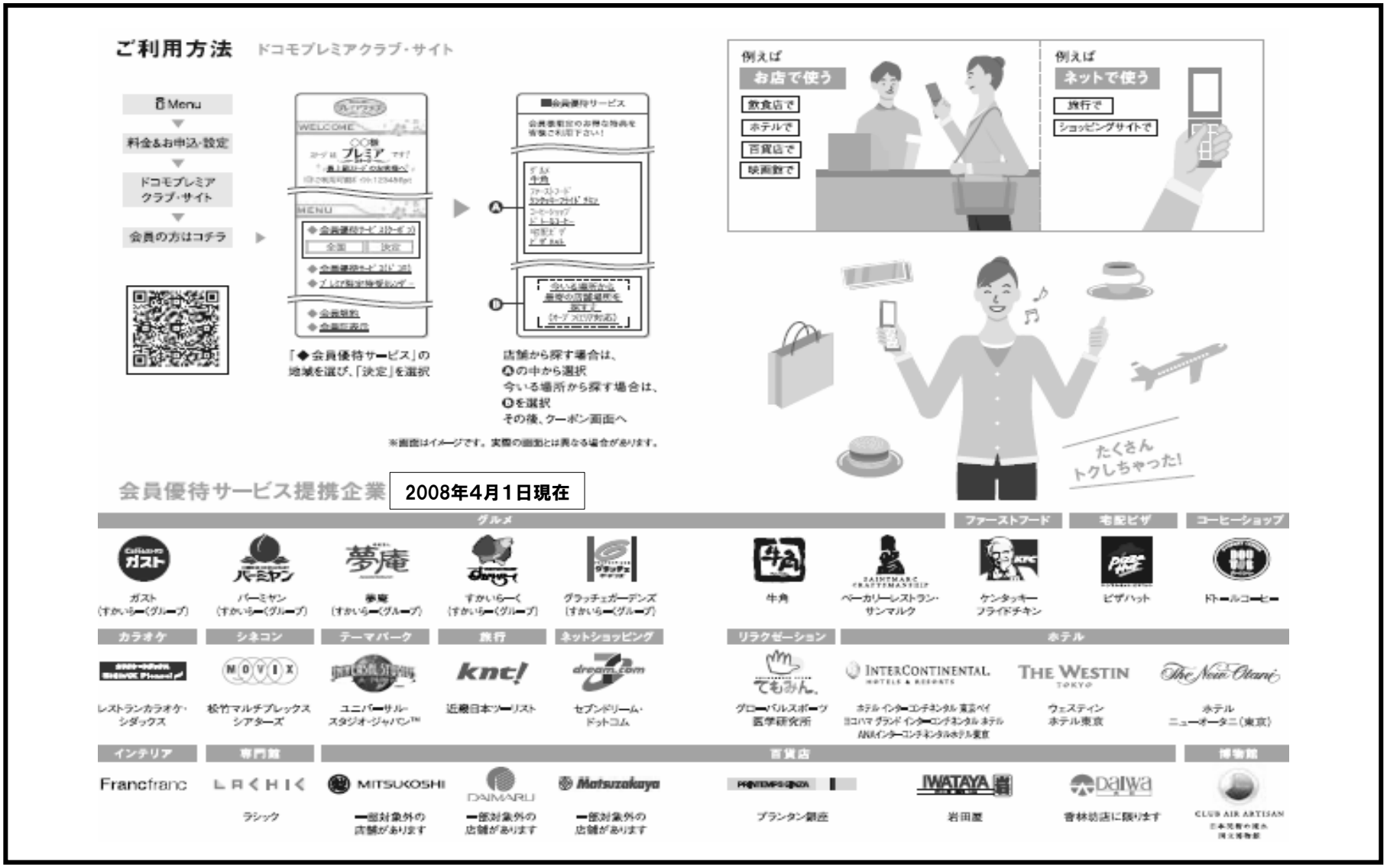
□ドコモ→アライアンス企業様：
4，600万人の会員に対し、請求書・カタログ等のツールや、ケータイサイト・メール等を活用した新たなプロモーションサービスのご提供。

□アライアンス企業様→ドコモ会員：
会員限定の各種付加価値サービス、ご優待サービスのご提供



Copyright © NTT DoCoMo Inc. All Rights Reserved.

10. 会員優待サービス(アライアンス)利用シーン



Copyright © NTT DoCoMo Inc. All Rights Reserved.

【10-参考①】会員優待サービス（アライアンス）提携企業店舗でのプロモーション

ケンタッキー・フライドチキン様とのタイアップ

プレミアクラブ会員向け
優待サービスのご提供

表面イメージ

切取り裏面イメージ

アンケートにお答え頂き、
ポイントをプレゼント

提携企業へ
フィードバック

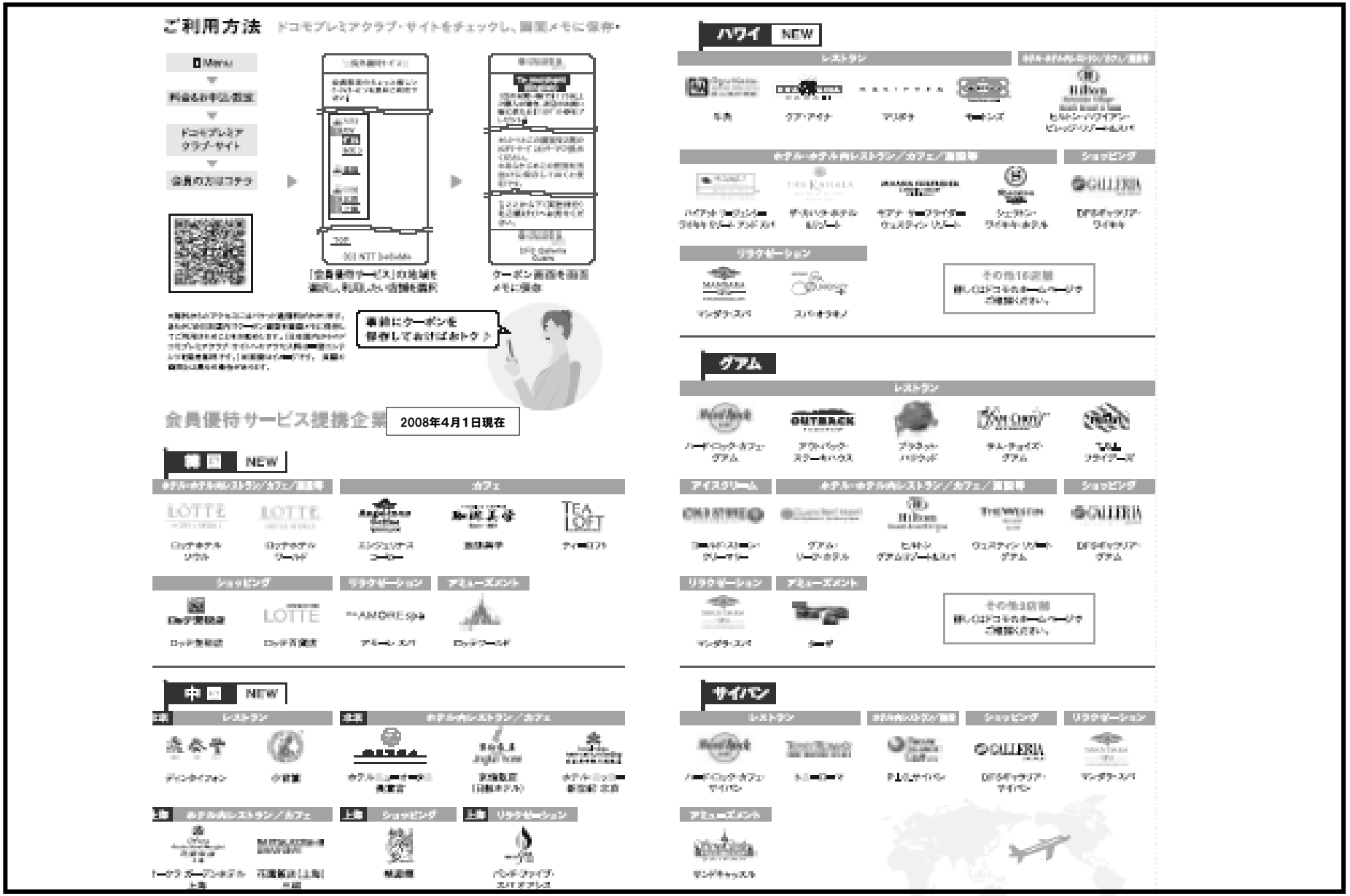
Copyright © NTT DoCoMo Inc. All Rights Reserved.

【10-参考②】会員優待サービス（アライアンス）提携企業店舗でのプロモーション

すかいらーく様とのタイアップ	ドトールコーヒー様とのタイアップ

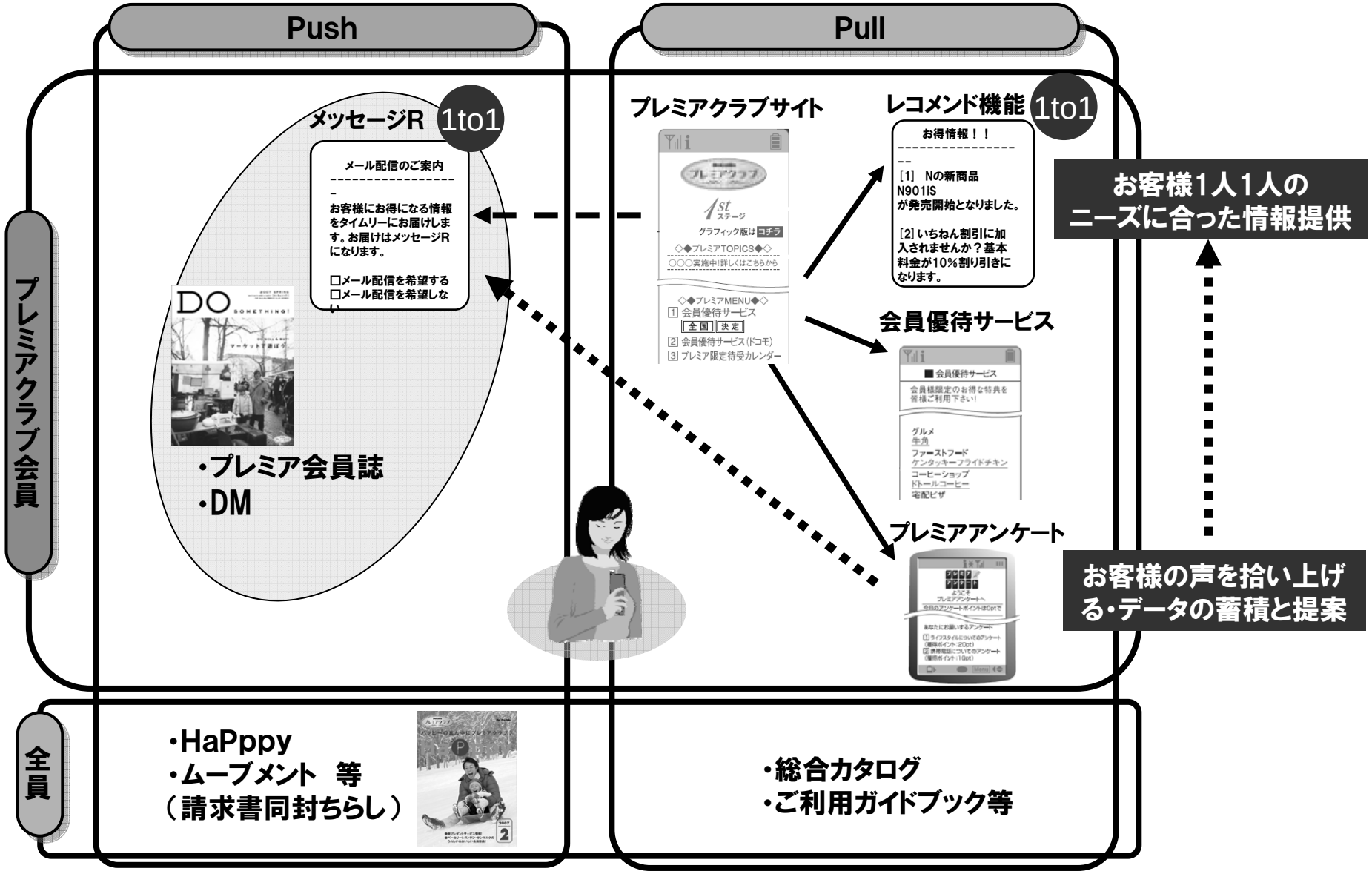
Copyright © NTT DoCoMo Inc. All Rights Reserved.

11. 会員優待サービス（アライアンス海外）利用シーン（2007年10月～）



Copyright © NTT DoCoMo Inc. All Rights Reserved.

12. お客様とのコミュニケーションの全体像



Copyright © NTT DoCoMo Inc. All Rights Reserved.

13. プレミアアンケートの概要

プレミアクラブ会員を対象に、プレミアクラブサイト（携帯サイト）及びマイドコモ（PCサイト）にて、アンケートを実施し、回答頂いたお客様に謝礼としてドコモポイントを贈呈。

お客様にとって

- 手軽にドコモポイントをためられるチャンス
- ドコモへ意見を発信できる

ドコモにとって

- お客様のご意見・ご要望をサービスに反映するためのツール
- アンケートを回答していく中でドコモのサービスを理解していただく、告知媒体としても活用

【現状】

●モバイルならではの迅速なレスポンスで1日で約10万回答回収

●アンケート回答経験者：約200万人（2008年度）

●外部企業からの調査も受託（「プレミアパネル」）

Copyright © NTT DoCoMo Inc. All Rights Reserved.

I. ドコモプレミアクラブとは

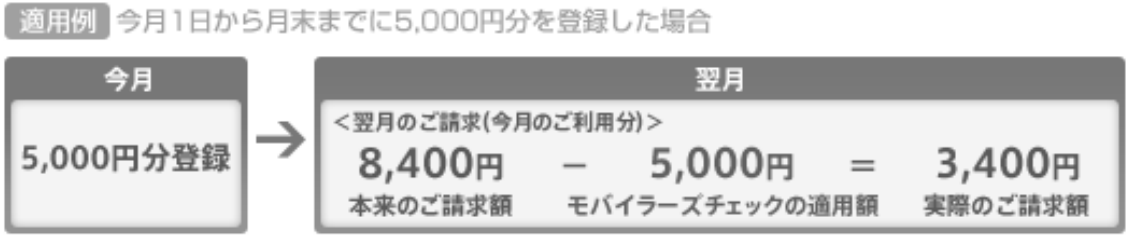
II. モバイラーズチェックとは

Copyright © NTT DoCoMo Inc. All Rights Reserved.

14. モバイラーズチェックとは？

ドコモの携帯電話の基本使用料、通話・通信料、iモード情報料、WORLD CALLなどの月々の料金が前払いできる、便利なプリペイドカードです。

●利用イメージ



●モバイラーズチェック(モバチェメール)で使用可能なサービス

①ドコモの携帯電話の基本使用料、通話・通信料
②iモード情報料
③国際通信料(WORLD CALL)
④ドコモプリペイド携帯電話通話料(既存ユーザーのみ)

●サービス経過

・2000.12 モバイラーズチェック(カードタイプ)販売開始
・2002. 7 PHSへチャージ範囲拡大
・2003. 5 FOMAへチャージ範囲拡大
・2003.12 モバチェメールサービス開始
・2005.10 シートタイプ販売開始(コンビニでの取り扱い開始)

Copyright © NTT DoCoMo Inc. All Rights Reserved.

15. モバイラーズチェックの種類と登録フロー

①カードタイプ

券種：　5,000円、3,000円、1,000円
販売店：ドコモショップ

①ｶｰﾄﾞ裏面のｽｸﾗｯﾁ部を削る

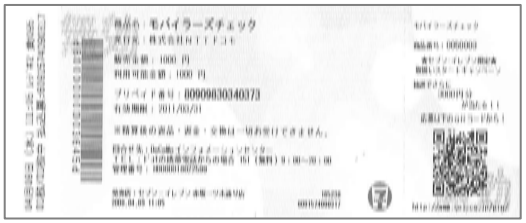
1400

②1400をﾀﾞｲﾔﾙし、ｶﾞｲﾀﾞﾝｽに沿って登録番号を登録する

登録完了

※専用サイトからも登録可能

②シートタイプ



券種：　5,000円、3,000円、1,000円
販売店：コンビニエンスストア

①コンビニエンスストアのマルチメディア端末から購入

②登録番号を発行

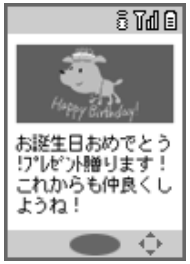
1400

③1400をﾀﾞｲﾔﾙし、ｶﾞｲﾀﾞﾝｽに沿って登録番号を登録する

登録完了

※専用サイトからも登録可能

②モバチェメール



券種：　10,000円、5,000円、3,000円、1,000円
販売店：　専用サイト

Menu ▶ 料金＆お申込・設定 ▶ モバチェメール

①モバチェメールサイトへアクセス

②サイト上で送る金額を購入
※クレジットカード支払いのみの受付となります

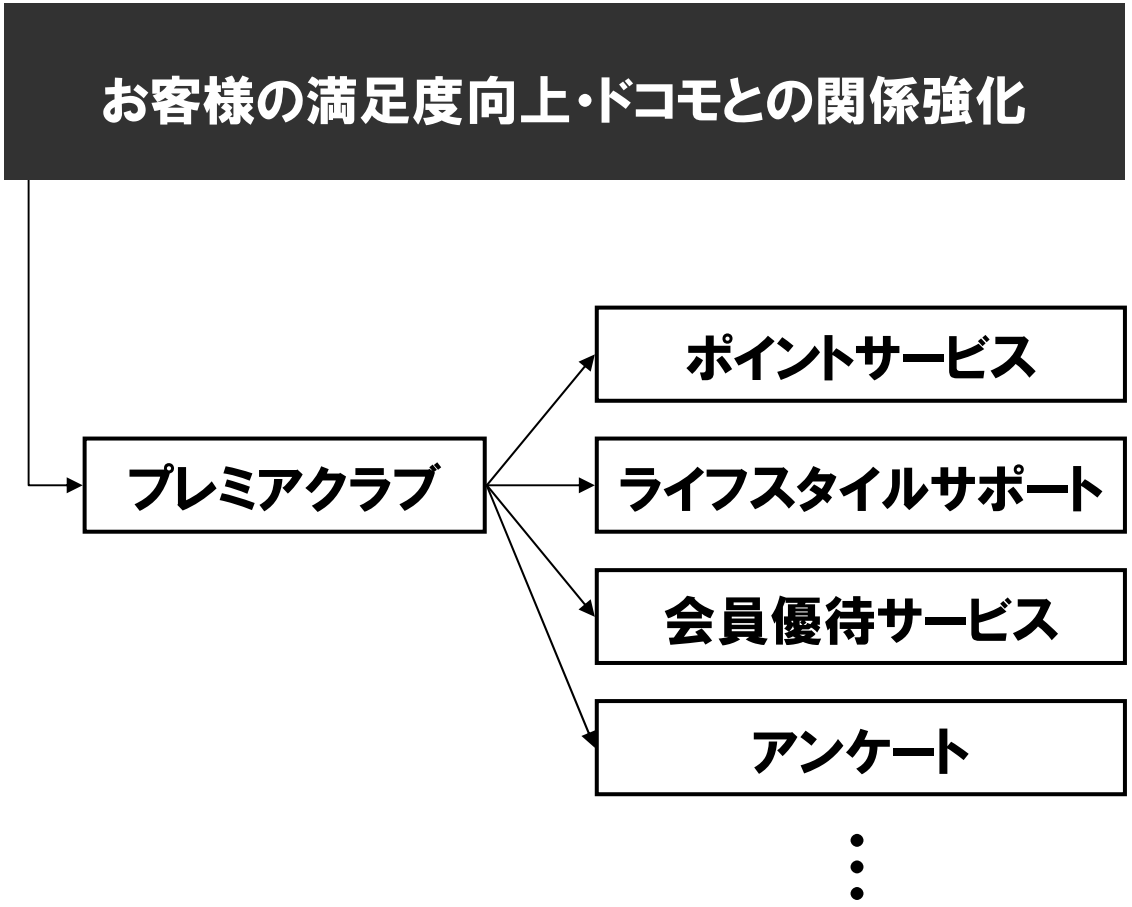
③メッセージ画像と共に相手へメールを送信

④届いたメールに記載されたURLをクリックし、「利用する」を選択する

登録完了

Copyright © NTT DoCoMo Inc. All Rights Reserved.

16. ドコモにおけるポイントサービスの位置づけ



ドコモにおけるポイントは、

- ユーザー囲い込みに必要なツール
- アンケート回収（お客様の声の吸い上げ）にも有効

ポイントは、
企業における有効なマーケティングツールの一つであり、
決済手段とは別という認識

Copyright © NTT DoCoMo Inc. All Rights Reserved.

手のひらに、明日をのせて。

NTT docomo

Copyright © 2008 NTT DoCoMo, Inc. All Rights Reserved.