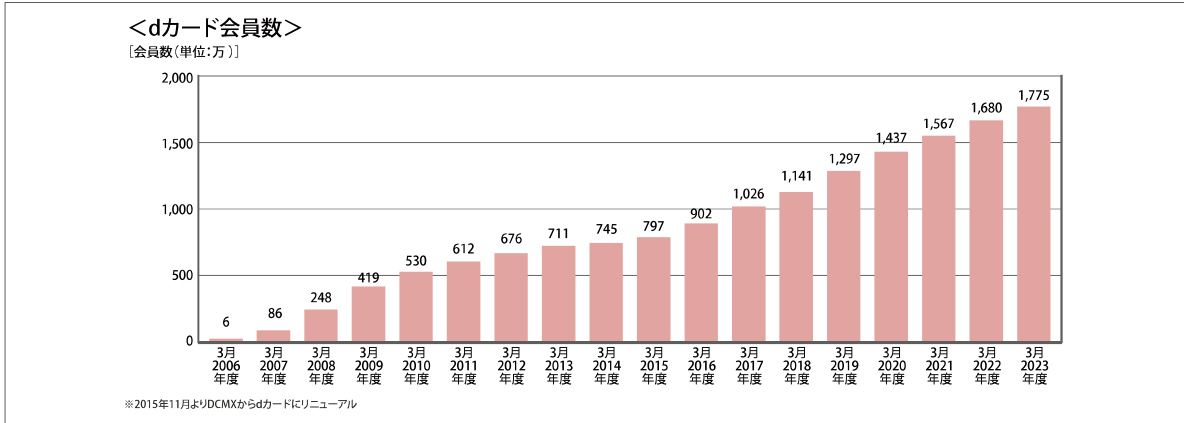


図表2-2-12 ▶ dカード会員数推移



出所：NTTドコモ『ドコモ データブック2024』（2024年9月）

図表2-2-13 ▶ dカード ID会員数とR/W端末台数の推移

	2006年度	2007年度	2008年度	2009年度	2010年度	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度
	3月	3月	3月	3月	3月	3月	3月	3月	3月	3月	3月	3月	3月	3月	3月
会員数	238	667	1,120	1,420	1,584	1,688	1,817	2,023	2,115	2,215	2,416	2,849	3,209	4,114	4,555
加盟店端末	14.5	30	37.6	41.7	51.3	54.5	47.9*	52.1	56.3	63.2	71.1	80.9	93.9	111.1	129.4

*IDのR/W端末設置台数は、2013年3月末時点より「稼働台数」に変更

	2021年度	2022年度	2023年度				2024年度
	3月	3月	6月	9月	12月	3月	6月
会員数	4,534	4,888	4,912	5,016	5,036	5,095	5,386
加盟店端末	185.7	207.1	215.9	220.1	230.0	232.3	245.5

出所：NTTドコモ『ドコモ データブック2024』（2024年9月）

dポイントは、ドコモユーザーに限らず非ユーザーにも開放されており、dポイント加盟店での支払時にポイントを貯めたり使用したりすることが可能である。2024年12月末時点で、dポイントクラブ会員は1億人を超え、加盟企業は656社、ポイント利用可能店舗は10万件を超えている。また、キャッシュレス決済「d払い」やクレジットカード「dカード」との連携によりポイント還元率を高める施策や、新NISA対応の投資信託にdポイントを活用できる仕組みを提供するなど、資産形成領域との統合も進展している。これにより、生活のあらゆる場面でポイントが循環する経済圏を実現している。

このような経済圏戦略は、楽天やPayPayといった競合他社によるポイント・決済サービスを軸とした囲い込みモデルへの対抗策でもある。例えば、2024年4月にはAmazonとの提携を開始し、Amazon.co.jp上でdポイントを貯めたり利用したりできる機能を導入した。さらに、マネックス証券やオリックス・クレジットとの資本業務提携を通じて、証券・ローン分野での金融サービスの拡充を図っている。これらは、通信と金融を掛け合わせた生活密着型サービスの提供により、多面的な成長を実現するための布石である。

図表2-2-14 ▶ THEO+ docomo



出所：THEO+ docomoウェブサイト

この戦略をさらに加速させる動きとして、2025年5月、NTTドコモは住信SBIネット銀行に対する株式公開買付け(TOB)を発表した。同行株式の約32%を1株当たり4,900円で取得し、三井住友信託銀行と並ぶ筆頭株主となると同時に、SBIホールディングスが保有する34.19%の株式については住信SBIネット銀行が自己株式として買い戻すスキームが採られた。最終的な株主構成はドコモが65.81%、三井住友信託銀行が34.19%となり、議決権は