

「FUTURE-EXPERIMENT VOL.01 距離をなくせ。」
 このCMは、Perfumeの3人が、東京、ロンドン、NYにある別々のステージでパフォーマンスしたイベントの映像で構成されています。あの映像の裏側には、ドコモが誇る最新技術による挑戦がありました。

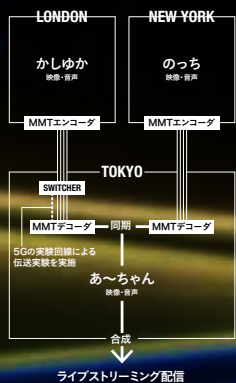
距離を超えて、3人がひとつになる。
 二度とない、その瞬間をつくりだす。
 そんな挑戦を、ドコモの技術がサポート。



1万 km 以上離れた3つの空間を時間のずれなくひとつの映像に収めるためには、最新の技術が不可欠。Perfumeが生み出す完璧なシンクロは、ネットワークのたった1コマの遅延が、大きな影響をおよぼします。これを吸収するために、ネットワーク、映像、伝送、映像処理…すべてのパートで同期を実現する必要があり、そこが大きな課題でした。これらを実現するために、Advanced MMTというNTTの技術を採用。また、映像を同期させるために、ロンドンから伝送された映像・音声データを第5世代移動通信システム5Gの実験回線を用いて伝送しました。高速大容量そして低遅延。この2つの特徴をもつ5Gの活用により、今回のプロジェクトを実現させました。

結果はCMのとおり。想像をはるかに超えた、完璧なシンクロ・パフォーマンスが、最新の技術によって届けられました。「1万 km 以上の距離を超えて踊っている最中、その場で3人が動いているような、不思議な感覚に捉われました。すごく貴重な体験をさせていただいてうれしかったです」と、Perfumeの3人も大感激。ドコモのプロジェクト「FUTURE-EXPERIMENT」シリーズの続編をどうぞ楽しみに！

ネットワーク全体の構造概要と5G通信



本番直前まで、3人は動きの軌跡や一緒にいるように見えるタイミングなど、ディテールをつめる作業を行っていた。



FUTURE-EXPERIMENT コンテンツ
https://www.nttdocomo.co.jp/special_contents/future_experiment/

※本ドコモ通信に掲載されている会社名、商品名、施設名などは該当する各社の商標または登録商標です。
 ※本ドコモ通信から許可なく転記、複写することを固く禁じます。



この冊子は
 植物油インキで
 印刷しています。



見やすい
 ユニバーサルデザインフォントを
 採用しています。

株式会社NTTドコモ

ドコモ
 通信

DOCOMO TSUSHIN

株主・個人投資家のみなさまとの
 コミュニケーションマガジン

vol.72 | 2018
 夏号

my
 daiz

はじめまして。
 「my daiz」です。



WEB版ドコモ通信で詳細・最新情報を配信中

ドコモ通信 72号



選ばれ続け つながり続ける 強いICTサービスパートナーへ——
新事業スローガンのもと、新しい価値・感動の提供を
めざし取組んでまいります。

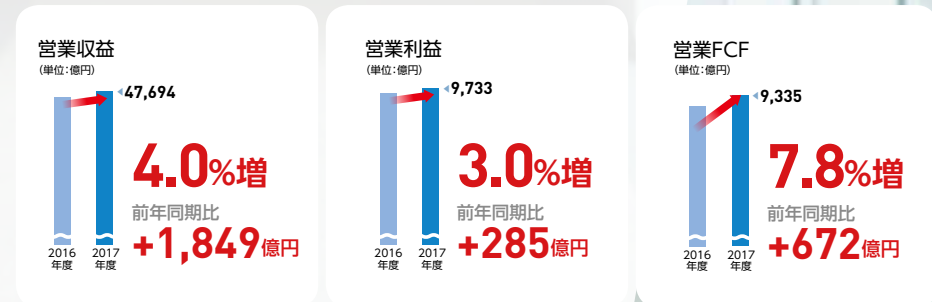
2017年度の決算は、営業収益が対前年度4.0%増の4兆7,694億円、営業利益が3.0%増の9,733億円となり増収増益を達成しました。また、「beyond宣言」における経営目標である営業FCF^{※1}についても7.8%増の9,335億円となりました。

通信事業については、「docomo with」や「シンプルプラン」など、積極的なお客さま還元を継続しつつも月々サポートの割引影響の縮小やドコモ光契約数の増加などにより対前年度同額の営業利益となりました。

スマートライフ領域については、業績予想の1,300億円を上回る1,405億円の営業利益を達成しました。

コスト効率化については、全社一丸となって取組んだ結果、予想を上回る980億円の削減を達成しました。

代表取締役社長 **吉澤和弘**



※1 営業FCF: EBITDA-設備投資。



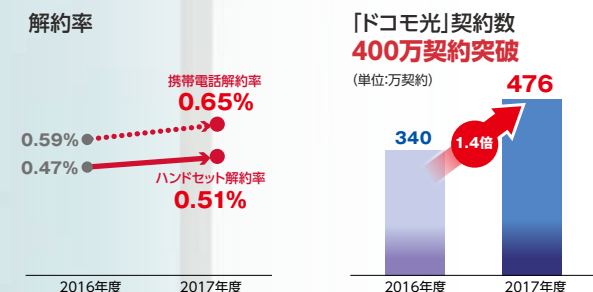
- 2017年度は対前年増収増益の決算となり営業利益は業績予想を上回る9,733億円
- 2018年度は①会員基盤を軸とした事業革新と②「beyond宣言」の実現に向けた成長投資に取組む

2017年度の事業運営結果について

通信事業では携帯電話契約数が7,637万契約まで拡大した一方、解約率は0.65%、ハンドセット解約率は0.51%と低水準で推移し、「ドコモ光」契約数は476万契約となりました。また、ネットワークについては、ダウンロードの実効速度が対前年1.5倍に高速化し、2018年夏には国内最速の受信時最大988Mbpsの通信サービスがスタートする予定です。

スマートライフ領域では、dポイントクラブの会員数が6,500万を突破し、dポイントの提携先は229、店舗数は約3.4万店舗まで拡大しました。「+d」パートナー数も468と増加しています。

さらに、ESG^{※2}における取組みが評価され、「東洋経済CSR企業ランキング」において総合1位を獲得しました。



※2 ESG: Environment (環境)、Social (社会)、Governance (企業統治) の観点。

2018年度の事業運営および業績予想について

2018年度は、営業利益9,900億円、営業FCF9,600億円をめざします(※2018年度から会計基準を国際財務報告基準(IFRS)に変更)。昨年度を上回る1,200億円のコスト効率化を実施し、増益は堅持しつつも、次なる成長へと経営資源を集中させて取組みます。

具体的には、大きな2つの柱として①会員基盤を軸とした事業革新と②「beyond宣言」の実現に向けた成長投資に取組んでいきます。

事業革新については、これまでの「回線契約」中心から、「会員」を軸とした顧客基盤の拡大を5月より本格的にスタートさせます。成長投資については、5Gの技術/ビジネス開発、会員基盤、AIエージェントなど、新サービス創出に向けて集中して投入していきます。

「選ばれ続け つながり続ける 強いICTサービスパートナーへ」の事業スローガンのもと、お客さまや社会をICTでつなぎ、新しい価値・感動を提供し続けられる企業をめざし、取組んでまいります。

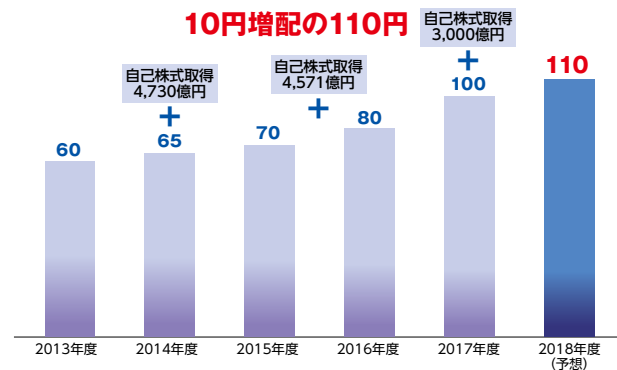
Q1 2018年度の株主還元について教えてください。

A1 年間配当予想は1株あたり10円増配の110円です。自己株式の取得は機動的に実施の検討をしていきます。

2018年度は年間配当を10円増配し、1株あたり110円(中間:55円、期末:55円)とさせていただき予想です。

自己株式の取得については、2018年3月末までに3,000億円を上限とする取得枠を設定し、約3,000億円を取得しました。今後についても「beyond宣言」でお約束したとおり、継続的な増配と機動的な自己株式取得による株主のみなさまへの還元の強化を検討していきます。

株主還元 1株あたり配当金(単位:円)



※ 自己株式の取得金額は、公開買付および市場買付による買付の合算値

Q2 「会員基盤を軸とした事業革新」とは、具体的にどのようなことを実施するのでしょうか。

A2 携帯電話回線契約の有無にかかわらず、「会員」を軸とした事業運営を推進していきます。

「会員」とは、回線契約にかかわらずご登録いただける「dポイントクラブ」の会員のことを示しており、2018年3月末時点で約6,560万会員となっています。今後も「会員」としての顧客基盤を拡大し、「会員」であるすべてのお客さまへの価値提供を強化するために、2018年5月に会員基盤を整備しました。これにより、お客さま一人ひとりを理解して「絆」を深め、お客さまに一歩進んだ「お得・便利・驚き」をお届けいたします。そしてdポイントを中心とした「+d」の取組みを促進し、お客さまへの提供価値の最大化、パートナーのみなさまのビジネス拡大を実現し、それらの結果として当社の収益基盤の強化をめざし、より豊かな未来を実現してまいります。

すべての「dポイントクラブ会員」にさらなる価値を提供



Q3 お客さま還元の強化として、どのようなことを実施するのでしょうか。

A3 料金プランの充実を通じて、継続的にお客さま還元を実施します。

中期戦略2020「beyond宣言」の「宣言1:マーケットリーダー宣言」に基づく取組みとして、5月25日よりお客さまのご利用データ量に応じた定額制料金プラン「ベーシックシェアパック™」「ベーシックパック」の提供を開始しました。

家族でご利用のお客さま向けの「ベーシックシェアパック」は5GBで6,500円から、おひとりでご利用のお客さま向けの「ベーシックパック」は1GBで2,900円から、それぞれ4段階の定額制料金となり、おトクにご利用いただけます。また、家族内の通話が無料となる「シンプルプラン」と合わせてご利用いただくことができ、「docomo with®」「ずっとドコモ割プラス」を適用することで、たとえば家族3人で「ベーシックシェアパック」をご契約の場合は、一人あたり月1,980円*1から、おひとり「ベーシックパック」をご契約の場合は、月2,480円*2から、スマートフォンをご利用いただけます。

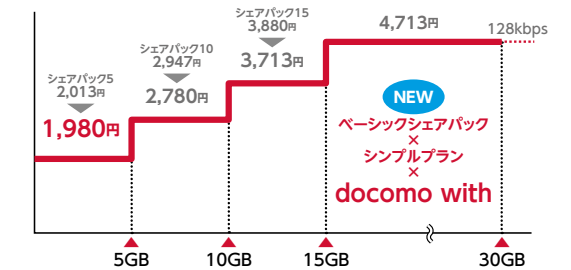
ドコモは今後も、一人ひとりのライフスタイルに寄り添い、安心して長く使い続けていただける料金サービスの充実をめざしてまいります。

*1 ご家族3人で「シンプルプラン」「ベーシックシェアパック」「シェアオプション」「ずっとドコモ割プラス(プラチナステージ)」「spモード®」「docomo with」をご契約いただいた場合の合算金額の一人あたりの平均料金です。

*2 「シンプルプラン」「ベーシックパック」「ずっとドコモ割プラス(プラチナステージ)」「spモード」「docomo with」の合算金額です。

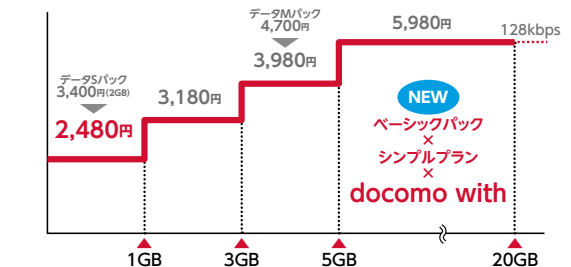
「ベーシックシェアパック」の新設

ご家族3人ならお一人あたり**1,980円**から



「ベーシックパック」の新設

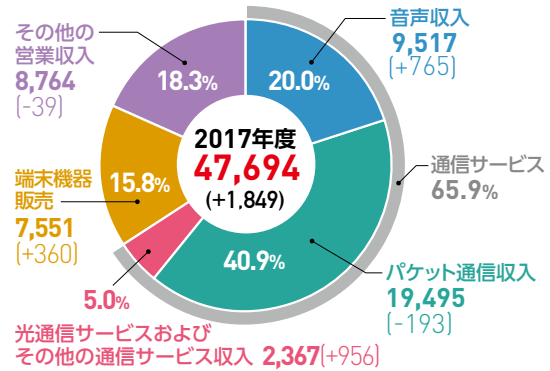
「シンプルプラン」と組み合わせで**2,480円**から



※表示金額はすべて税抜です。

営業収益の内訳(単位:億円)

[]内は前年同期比



POINT

「月々サポート」の割引影響の縮小や光通信サービス収入の増加、また端末機器販売数の増加などにより増収。

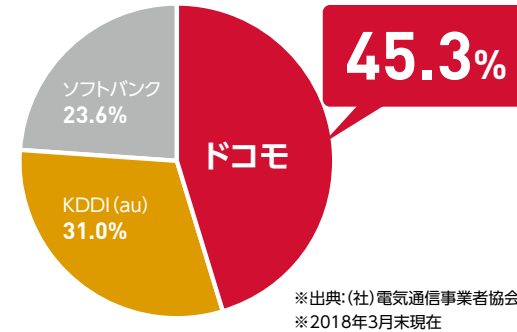
セグメント別の業績(単位:億円)

		2016年度 (1)	2017年度 (2)	前年同期比 (2)-(1)
通信事業	営業収益	37,112	38,984	+1,872
	営業利益	8,328	8,328	-0
スマートライフ事業	営業収益	5,019	4,667	-352
	営業利益	579	629	+50
その他の事業	営業収益	4,004	4,365	+361
	営業利益	540	776	+236

POINT

通信事業は増収減益。スマートライフ事業は減収増益。子会社の収益計上方法の変更が主な減収要因。その他事業は増収増益。あんしんサポートの拡大等により増収。

マーケットシェア

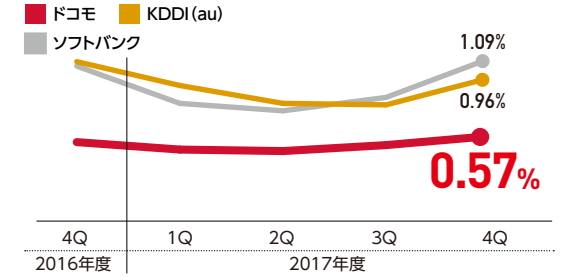


※出典:(社)電気通信事業者協会
※2018年3月末現在

POINT

マーケットシェアは、引き続き業界トップの45.3%。

ハンドセット解約率

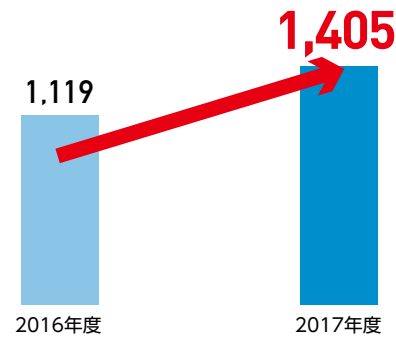


※各社発表数値による
※ドコモは、スマートフォンやフィーチャーフォンなどにかかわる「基本プラン(データプラン、デバイスプラス除く)」「Xi/FOMA総合プラン」および「タイプリミット/バリュー/タイプリミット」の解約率

POINT

2017年度第4四半期のハンドセット解約率は前年同期比+0.04ポイントとなっているものの、引き続き低水準で推移。

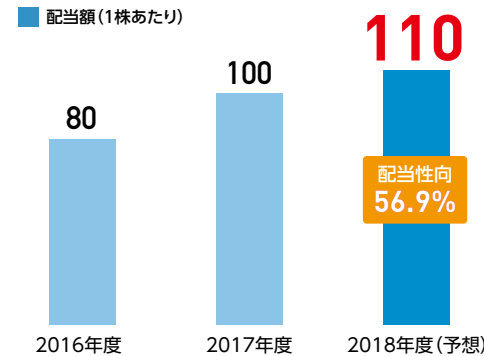
スマートライフ領域 営業利益(単位:億円)



POINT

年間業績予想1,300億円を上回る1,405億円を達成。

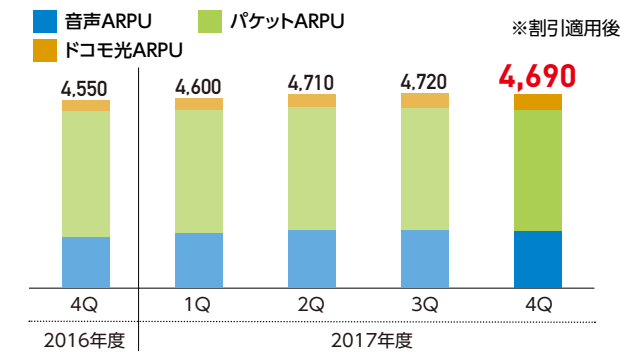
配当額と配当性向(単位:円)



POINT

2017年度は一株あたり100円を実施。2018年度はさらに10円増配し、一株あたり110円予想。

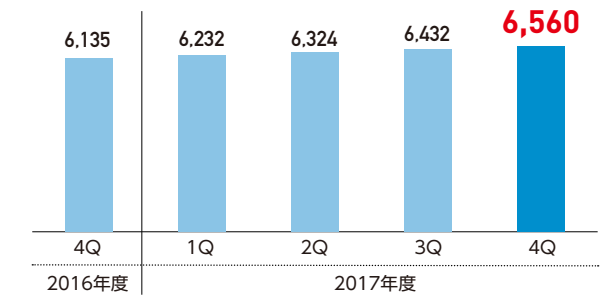
ARPU(1利用者あたり月間平均収入)(単位:円)



POINT

月々サポートの割引影響の縮小やドコモ光契約数の増加等により、総合ARPUは前年同期比+140円の増加。

「dポイントクラブ」会員数(単位:万)



POINT

dポイントクラブ会員数は約6,560万。着実に増加。

AIエージェントサービスがお客さまの生活スタイルを変える

2020年、さらにその先を見据えた新しい価値の創造をめざし、ドコモは中期戦略2020「beyond宣言」を推進しています。お客さまへの3つの宣言(宣言1~3)、パートナーへの3つの宣言(宣言4~6)から成る「beyond宣言」。今回は、最先端技術によりお客さまの生活スタイルを変える「宣言2:スタイル革新宣言」から、新しいAIエージェントサービスをご紹介します。



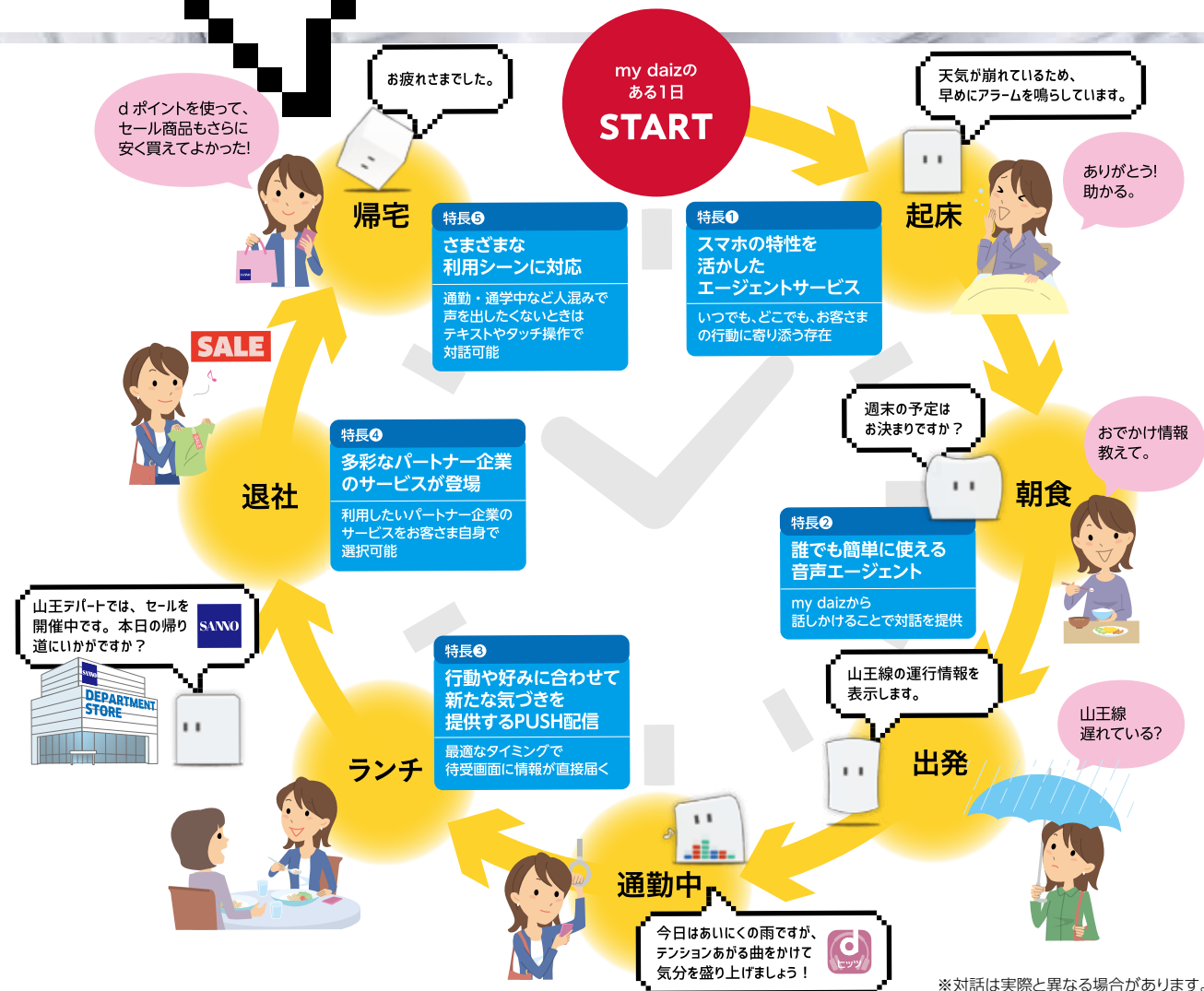
はじめまして、わたしは「my daiz」
ドコモが開発した新しいAIエージェントサービスです。



ドコモは「スタイル革新宣言」で掲げたお客さまの生活スタイルを革新する究極のエージェントサービスとして、わたし「my daiz」を開発し、5月に提供を開始しました。AI(人工知能)を活用し、お客さまへの理解を深め、それぞれのお客さまに寄り添う最適な情報やサービスをお届けします。スマートフォンやタブレットにアプリをインストールすれば、その時からわたしはパーソナルエージェント。それぞれのお客さまの行動や状況、好みを学習します(パーソナライズ)。そして、ドコモやパートナー企業の提供する情報から、それぞれのお客さまにあった情報を先読みしてタイムリーにご提案し、お客さまを24時間サポートします。

※専用のアプリにより所定の設定のみで、ご利用いただける無料サービスと、別途お申込みが必要な有料サービスがあります。有料サービスはお客さまのご契約状況などにより適用される規約とご利用料金が異なります。詳しくはドコモのホームページでご確認ください。

ドコモのAIエージェントサービス「my daiz」が提供する5つの特長



※対話は実際と異なる場合があります。

多くのパートナー企業とともに、
あなたに新しい価値や感動をお届けするため、わたしは進化し続けます。

わたしは「dTV」「dマガジン」などドコモ独自のサービスをご提供しますが、それだけではありません。ドコモと多くのパートナー企業との連携により、多様なサービスを実現させています。

実は、わたし「my daiz」は、多彩なパートナー企業がわたしの上に自社のサービスをのせ、お客さまに提供できるシステムでもあります。いまは33の企業や自治体のパートナーが参画し、56のメンバー*（サービス）を提供していますが、

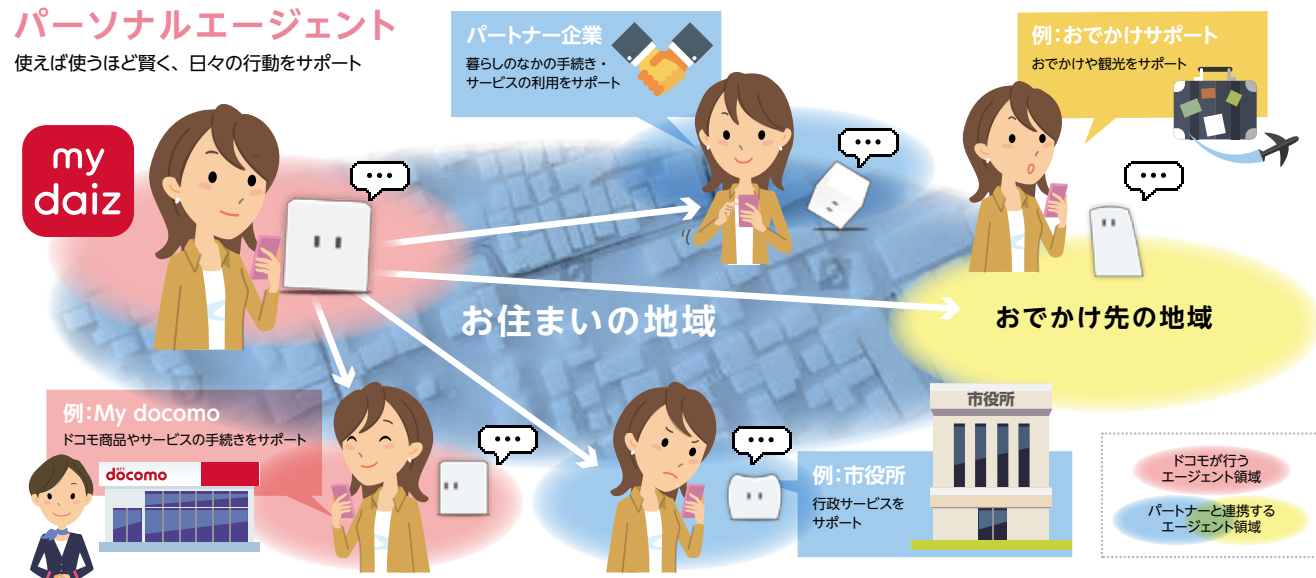
さらにお客さまを広くサポートできるよう、ドコモではさまざまなパートナー企業に連携を呼びかけ、メンバー（サービス）の拡大を進めています。

これからも、わたしは、AI技術、サービス内容でも進化を続け、お客さま一人ひとりの豊かな生活の実現をめざします。

*「my daiz」におけるエージェントの呼称です。2018年5月16日時点のデータです。

パーソナルエージェント

使えば使うほど賢く、日々の行動をサポート



世界最大のモバイル関連展示会「Mobile World Congress 2018」(MWC)で基調講演を行いました。MWCは各国の通信キャリアやベンダー、端末メーカー、コンテンツ会社が集結する一大イベントです。

当日の講演では、ドコモが取組む「beyond宣言」の全体像を説明し、5Gの具体例を交えて紹介。2020年、そしてさらにその先を見据えたドコモの戦略を明らかにしました。

世界に向けて 5Gの取組みをアピール



パフォーマーの動きと連動してロボットが半紙に筆で文字を書くデモを実施



リハーサルも和気あいあい



出展ブースにてドコモ関係者全員集合



「2020年、そしてさらにその先を見据え、5Gの可能性とパートナーとの協創により、豊かな未来の実現に貢献していきたい」というメッセージを発信しました。

For All—2018年夏 新サービス・新商品発表会を開催

ドコモは、2018年5月16日(水)に「2018年夏 新サービス・新商品発表会」を開催しました。今回のテーマは「For All」。みなさまの期待を上回る、感動・驚きを与える新サービス・新商品が勢揃いしました。国内最速*の通信速度、充実のカメラ機能、そして進化したオーディオ体験—これらの新機能を、10機種のスマートフォン、1機種のタブレットのなかで展開しています。

*2018年5月15日(火)現在、日本国内における携帯電話事業者において。自社調べ。

●新商品について

https://www.nttdocomo.co.jp/product/promotion/18_docomo_collection/



「ためる」から「ためて、ふやす」時代へ

2018年5月16日(水)、ドコモは株式会社お金のデザインと提携し、「dポイント」による「ポイント投資」というサービスの提供を開始。またロボアドバイザーによる自動運用で、少額から資産運用ができる「THEO+ docomo」のサービスを始めました。ドコモは、スマホで少額から資産運用ができる機会を提供することで、「貯蓄から資産形成へ」という社会的課題の解決に貢献してまいります。

●ポイント投資

<https://dpoint-inv.com/>



●THEO+ docomo

<https://docomo-inv.com/theo/>



*商品画像および画面はイメージです。



IRマン サクマが行く

ドコモの最前線

快適なエリアに磨き上げる



お客さまがドコモを選ぶその理由のひとつは“快適なエリア”

私たちがスマートフォンやタブレット端末を快適に使える環境にするために重要なのが通信ネットワークのサービスエリア(以下「エリア」)です。ドコモの強みは「エリアが快適であること」であり、その強みを継続的に維持・強化するために無線アクセスネットワーク部の「エリア品質担当」は日々努力をしています。「エリア品質担

当」とは、新たなエリア改善プロセスや新しい改善手法を実践する本社直轄の組織です。

ドコモが25年間培ってきた知見とノウハウを最大限に発揮し、お客さまが、迷わずドコモを選んでいただけるような絶対的な信頼と安心感を獲得できるようにエリアを磨き上げることをビジョンに掲げています。



A ドコモのネットワークの強みとは？

私たちドコモの夢は、陸・海・空のどこでもつながるネットワークを構築し、日本全国をエリアにすること。ドコモのネットワークが、優れている点とは何でしょうか。

●エリアが広く丈夫

都市部や住宅地帯はもちろん、イベント施設や山岳地帯など多くの場所でストレスなくつながります。また災害時を想定した信頼性の高いネットワークを構築しています。

●速い通信速度

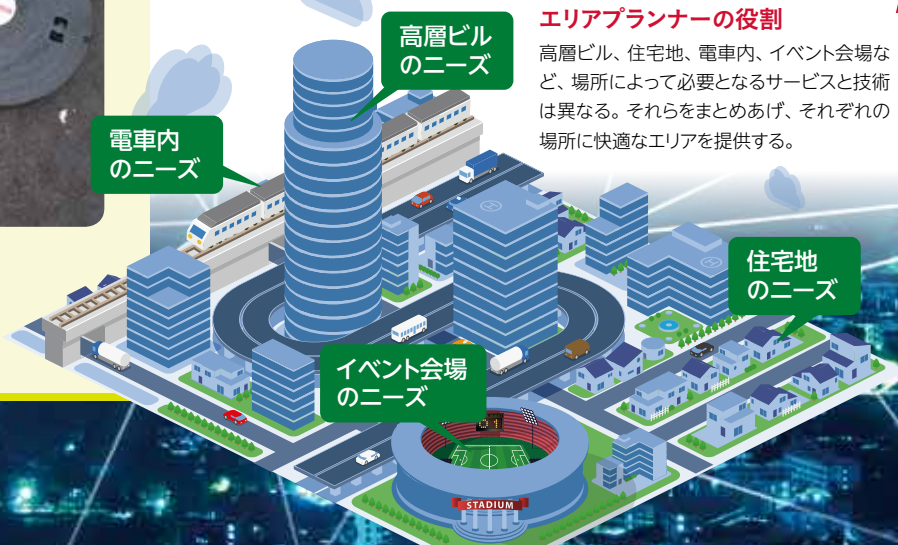
総務省実効速度計測において、3年連続事業者最高水準を達成するなど、通信速度がどこよりも速い。

●たゆまぬ研究開発

マンホール型基地局やドローン中継局の開発、従来の手法に捉われないエリアづくりを推進するなど、夢の実現に向けて取り組んでいます。



マンホール型基地局



多様化するニーズを先取り、必要な場所に必要なエリアを

LTEの磨き上げと来たるべき5GやIoT時代に向けて、ドコモは『エリアプランナー』による新たなエリア品質向上プロセスを構築しました。エリアプランナーとは、割り当てられた街や地区を愛し、街並みの変化やお客さまの利用用途にも素早く対応し、常に快適な通信環境を維持できるようエリアをデザインし、あらゆる手法を駆使してエリアを磨き上げるエキスパートのことで

です。5GやIoT時代になると、この“サービス”をこの“技

術”でこの“エリア”に展開するといった多種多様なニーズが増えてくると考えられます。そのニーズに応えるために、必要な場所に必要なエリアを提供する。お客さまのライフスタイルや要望に寄り添う、それがエリアプランナーの役目なのです。

2018年4月より、日本全国でエリアプランナー体制がスタートしました。新たな時代に向けて、エリアプランナーの活躍に大きな期待がかかります。



①机上でのデータ収集

街並みの変化やトラフィック情報などさまざまな情報を入手して、担当エリアの現状を把握する。

②現地でのデータ収集

専用の測定器を使ってフィールドワーク。建築物が織りなす街の形状、人の流れや通信行動、基地局の設置状況、電波状況などをチェック。



エリアプランナーの役割

高層ビル、住宅地、電車内、イベント会場など、場所によって必要となるサービスと技術は異なる。それらをまとめあげ、それぞれの場所に快適なエリアを提供する。



③快適なエリアに磨き上げる

机上および現地で得られた情報からエリアをデザインし、快適なエリアに磨き上げる。

情報を収集し、街を歩き、データを集めて考える。さまざまな条件から、場所ごとに快適なエリアに磨き上げていく。まるで未来の街を描くような仕事ですね。



71号(冊子版) アンケート結果をお知らせします

約15,000名の株主さまからご回答いただき厚く御礼申し上げます。

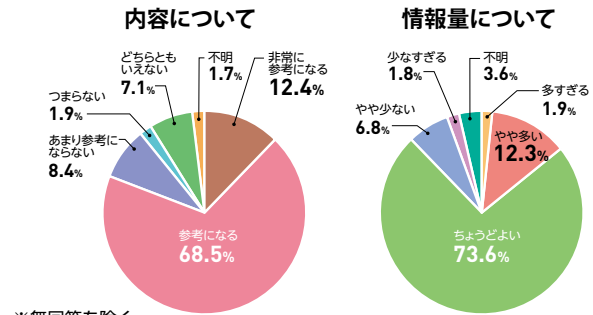
アンケートの結果「経営方針・経営戦略」に関する情報ニーズが高いことから、今回の「ドコモ通信」ではドコモの経営戦略である「beyond宣言」の実現に向けた取組みを特集のテーマとしました。今後も具体的な内容・進捗などを順次わかりやすくご紹介していきたいと考えています。

また、当社IRサイトの個人投資家向けページを2018年3月にリニューアルしました。継続的に改善に努め、株主のみなさまにご活用いただけるIRサイトをめざします。

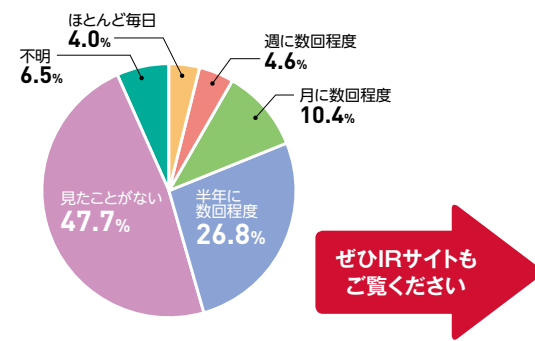
〈アンケートについて〉

※ご回答いただきました内容につきましては、当社が十分なる注意をもって取扱い、IR活動や経営の参考とする目的以外に使用することはありません。
※当アンケート結果はいただいたご回答から無作為に2,000件をサンプルとして抽出し、集計したものです。

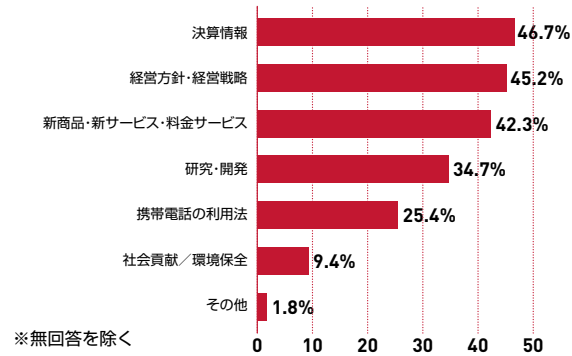
「ドコモ通信」をご覧になった感想をお教えてください



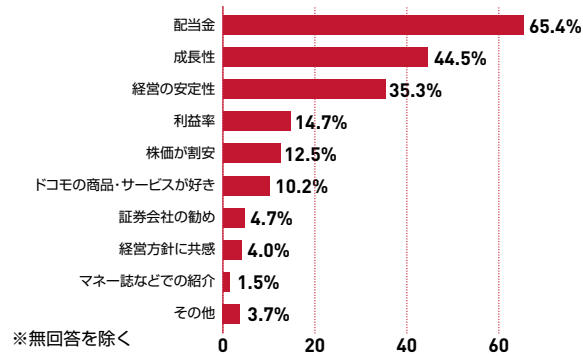
IRサイト閲覧頻度をお教えてください



今後「ドコモ通信」からドコモのどのような情報を得たいとお考えですか



ドコモの株式を購入された理由をお教えてください



その他のアンケート結果については、WEB版ドコモ通信をご覧ください。



Webサイトリニューアル

「個人投資家の皆さまへ」が新しくなりました



個人投資家の皆さまへ

企業・IR情報

- 株主・投資家情報
- IRニュース
- 個人投資家の皆さまへ
- 経営方針
- 財務・業績
- 株式・社債情報
- IR資料室
- IRイベント
- 経理報告資料
- CSR

ドコモのご紹介

- ドコモのあゆみ
- ドコモの事業と収益構造
- ドコモを取り囲む事業環境
- ドコモの強み
- ドコモの業績
- ドコモの経営方針

株主さまのメリット

- メリット1: 配当(安定性・継続性を重視)
- メリット2: 株主さまとのコミュニケーション

ドコモをもっとご理解いただくために

- IRニュース: ドコモの株主・投資家の方々に向けた最新情報を掲載しています。
- 決算情報: 決算発表の内容をまとめた書籍です。
- ドコモ通信: 最新トピックスや業績動向などをわかりやすく紹介する株主通信です。
- 株主さまイベント: 楽しみながらドコモについて理解を深めていただけるイベントを開催しています。
- 個人投資家説明会: 個人投資家の皆さまを対象とした会社説明会を実施しています。
- 配当情報: これまでの配当情報をご覧いただけます。

「個人投資家の皆さまへ」はIRサイトのなかで、特にドコモへの投資を検討するみなさまへの情報提供を目的とするコンテンツです。今回のリニューアルでは、はじめて訪問された方でも必要な情報が検索しやすいよう、よりシンプルなデザインをめざしました。

ページトップでは最新情報やイベント、注目トピックスなど旬な情報を掲載

ドコモについてご紹介します! アイコンをクリックすればそれぞれのドコモ情報へ

ここから「ドコモ通信」へ

配当はこちらからご確認

IRニュース、決算情報、説明会動画などはこちらから

アクセスはこちら

<https://www.nttdocomo.co.jp/corporate/ir/personal/>

ドコモ IR 検索



※サイトイメージは2018年5月30日現在のものです。

株式に関する「マイナンバー制度*」のご案内

市区町村から通知されたマイナンバーは、株式の税務関係の手続きで必要となります。
このため、株主さまから、お取引のある証券会社などへマイナンバーを
お届けいただく必要がございます。

*マイナンバー制度とは、国民一人ひとりにマイナンバー(個人番号)を通知し、その番号によって複数の行政機関に存在する個人の情報を正確に連携させるための新しい社会基盤です。

◆株式業務におけるマイナンバーの利用

法令に定められたとおり、支払調書には株主さまのマイナンバーを記載し、税務署へ提出いたします。

主な支払調書

- 配当に関する支払調書
- 単元未満株式の買取請求などの株式の譲渡取引に関する支払調書

株式および「マイナンバー制度」に関するお問い合わせ先のご案内

三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部

〒137-8081 東京都府中市日鋼町 1-1 (府中インテリジェントパーク内)

☎ 0120-232-711

オペレーター対応 受付時間 9:00~17:00(土・日・祝日を除く)



〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号
三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部



<https://www.tr.mufig.jp/daikou/>

- 特別口座に記録された株式に関する各種お手続きおよび「マイナンバー制度」に関するお問い合わせにつきましては、特別口座の口座管理機関である三菱UFJ信託銀行までお問い合わせください。
- お支払期間経過後の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行までお問い合わせください。
- 住所変更、配当金振込指定その他各種お手続きにつきましては、お取引の証券会社などまでお問い合わせください。



ドコモIRメールニュースのご登録を!

購読無料

主な報道発表資料、IRイベント情報、株主・投資家サイト更新情報などのご案内をお届けします。

- パソコン・タブレット・スマートフォンから

<https://www.nttdocomo.co.jp/corporate/ir/mailnews/index.html>

(IRメールニュース配信の登録・停止ページ)



- ドコモ ケータイ(iモード)から

<http://i.nttdocomo.co.jp/ir/mail/index.html>

(IRメールニュース配信の登録・停止ページ)



※内容につきましては、万全を期してはおりますが、掲載された情報の誤り、データのダウンロードなどによって生じた障害などに関しまして当社は一切責任を負うものではありません。また、当社は予告なしにドコモIRメールニュースの運営を中断または中止することがあります。

※ご登録いただいた内容は、ドコモIRメールニュース配信以外の目的では使用いたしません。また、無断で第三者に情報を提供することはございません。