

## 提供価値

商用化目前/商用化済

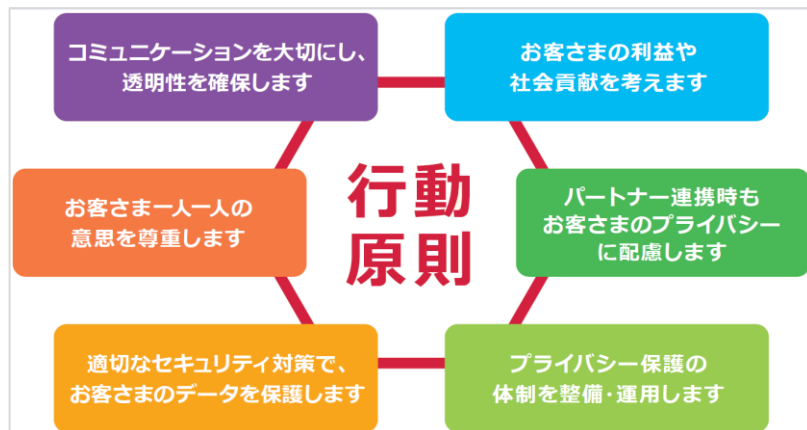
- 回線契約の有無にかかわらず「会員を軸とした事業運営」により、「dポイントクラブ会員」であるお客さますべてに一歩進んだ「お得・便利・驚き」をお届けし、パートナーのみなさまとビジネス拡大を実現します。

## 概要

- **会員基盤の拡大**  
「dポイント」などの豊富なアセットを活かし、会員数は順調に拡大。2019年9月末時点で7,200万人を突破。2021年度には会員数7,800万人、法人パートナー数5,000社をめざしています。
- **お客さま一人ひとりに最適な提案を**  
デジタルマーケティングの活用によって、日常的にポイントを“貯めて使う”お客さまを増やしていきます。また、お客さまとの継続的なリレーションにより、日々の生活につながる新しい価値を創造に挑戦します。
- **パートナー協創による新たな収益モデルの創出**  
予兆モデル等のAI技術やデータクラウドサービス、モバイル空間統計などを活用。Jリーグをはじめ複数のパートナーとの協創も進めています。今後、パートナーとの連携を更に図り、ビジネスフィールドを拡大することで、新たなエコシステムを構築していきます。



## NTTドコモ パーソナルデータ憲章



## 知ってナットク！ドコモのパーソナルデータ活用



## 提供価値

商用化目前/商用化済

- ドコモは、パーソナルデータから新しい価値を生み出し、お客さまや社会に還元することを目指しています。一方、パーソナルデータの活用にあたっては、法令を順守することはもちろん、お客さまのプライバシーを保護し、お客さまへの配慮の実践も重要な使命と考えています。
- 今回ご紹介する4つの取り組みを実践することにより、「透明性」「お客さま利益・社会貢献」「意思尊重」「第三者提供時の配慮」「セキュリティ対策」「体制整備」を提供しています。

## 概要

- NTTドコモ パーソナルデータ憲章  
お客さまのパーソナルデータを適切に取扱うための意思決定基準として、6つの行動原則を定めています。
- NTTドコモ プライバシーポリシー  
「当社がパーソナルデータをどのように取扱っているのか」「お客さまが自分のパーソナルデータをどのように管理することができるのか」などを明らかにしています。
- 知ってナットク！ドコモのパーソナルデータ活用  
ドコモにおけるパーソナルデータの取扱いについて、イラストなどを用いてわかりやすく解説しています。
- パーソナルデータダッシュボード  
お客さまご自身がパーソナルデータの取扱いについて同意いただいた内容を確認したり、設定・変更することができます。

