

NTTドコモビジネス 2025年度事業戦略発表会 詳細レポート

要約

- ・**重点4領域と成長目標:** NTTドコモビジネス（旧NTTコミュニケーションズ）は、人工知能（AI）やIoTなど4つの重点分野に注力し、2027年度までにこれらの領域の売上高を現在の約2500億円規模から5000億円超へ倍増させる成長戦略を発表しました¹²。この目標達成に向け、他社との業務提携や販路拡大などにより事業を強化していく方針です²。
- ・**AI活用の新サービス「docomo business ANCAR」:** 顧客接点にAIを活用してCX（顧客体験）向上やNPS改善、従業員体験（EX）向上を図る新コミュニケーションSaaS「docomo business ANCAR」を発表しました。本サービスはコンタクトセンターや店舗での音声AI対応、通話内容のテキスト化・要約、顧客対応データの分析などをワンストップで提供し、人手不足やカスタマーハラスメント対策など企業の課題解決につなげる狙いがあります³⁴。2025年12月より順次提供予定です⁵。
- ・**「AI-Centric ICTプラットフォーム」の展開:** AI時代に最適化された新たなICT基盤として「AI-Centric ICTプラットフォーム」を据え、次世代の成長戦略の中核に位置づけました⁶。このプラットフォームはネットワーク帯域をオンデマンドで柔軟に拡張できるNaaS（ネットワーク・アズ・ア・サービス）や液冷型データセンターなどを備え、AIの活用拡大に伴う**自律・分散・協調型AI社会**に対応するインフラを提供します⁷⁸。セキュリティ面でも、IoT機器の不審通信を検知・遮断する機能や、通信事業者網内のログと企業側ログを突合して迅速にインシデント対応できる仕組みを組み込み、AI時代の新たなリスクにも備えています⁹¹⁰。
- ・**既存インフラとの連携とパートナー戦略:** 同社はドコモグループの一員として、従来の通信ネットワーク、データセンター、セキュリティサービスと新領域をシームレスに連携させる方針です。例えば、高発熱なAI計算に対応する液冷データセンターを横浜・大阪に展開し、コンテナ型データセンターによって地方企業にもAIインフラを届けるなど、既存インフラを強化・活用します⁸。また、ドコモの法人営業網との統合効果で中小企業や地域へのリーチを拡大しており¹¹、今後はパートナー企業のAI・SaaSとの連携や他通信事業者へのサービス提供も視野に入れ、販路拡大による成長を目指します¹²。

AI・IoTなど重点4領域の展望と成長戦略

NTTドコモビジネスは2025年9月30日に都内で事業戦略説明会を開催し、同社が注力する4つの重点領域（AI、IoTを含む）におけるビジョンと成長計画を示しました¹。これら先端分野において、**2027年度に売上高合計5000億円以上を目指す**大胆な目標を掲げています¹。これは2024年度の約2500億円規模からの**倍増計画**に相当し、同社代表取締役社長の小島克重氏は「産業・地域DXのプラットフォーマー」として日本企業のDXを下支えしながら成長を図る考えを強調しました¹³¹⁴。重点4領域には、AIやIoTのほかクラウドやセキュリティ等のデジタル分野が含まれるとみられ、NTTドコモビジネスはこれらの技術を融合したサービス提供で競争力を高める狙いです。実際、同社はNTTドコモグループ再編で得たリソースを背景に、大企業から中小企業まで幅広い顧客基盤へのアクセスを強みに、重点領域の事業拡大に取り組んでいます¹³。さらに成長戦略として、**他社との業務提携や販路の拡大**による商機創出を掲げており、NTTドコモの法人営業部門との統合によって強化された地域営業力をテコに、中堅・中小企業へのDX支援需要も積極的に開拓していく方針です¹¹²。こうした取り組みにより、同社は今後3年間で重点領域の売上を倍増させる計画です。

AIを活用した顧客接点強化サービス「docomo business ANCAR」

NTTドコモビジネスが今回の戦略発表で目玉の一つとして紹介したのが、**AIを活用した新たな顧客接点強化サービス「docomo business ANCAR（アンカー）」**です。ANCARは「AI Native Communication with Advanced Resilience」の頭字語に由来し、その名が示す通り「AIを自然に当たり前に活用したコミュニケーション」および「困難な状況でも迅速かつ効率的に対応できる高度な復元力」をコンセプトとしています¹⁵。サービスの内容は、企業のコンタクトセンターや営業所、店舗などあらゆる顧客接点にAIを組み込む**SaaS型ソリューション**であり、以下のような機能群で構成されています⁴。

- ・**AI自動応対**: 自然な会話を認識する音声AI-IVR（自動音声応答）により、顧客からの電話問い合わせ内容を理解して適切な担当先へ振り分ける Routing 機能、チャットボットやボイスボットによる24時間対応 Chat/Voice 機能などを提供し、問い合わせ対応のCX向上につなげます¹⁶¹⁷。
- ・**通話の記録・分析**: 通話内容を録音する Rec 機能、録音データを自動でテキスト化する Convert、さらにテキスト化した履歴をAIが要約する Summarize 機能により、オペレーターの負担軽減と対応品質の平準化を実現します¹⁸¹⁹。
- ・**顧客体験の可視化**: 通信キャリアである同社ならではの**独自データ**（例：フリーダイヤルに発信したのが繋がらず諦めてしまった通話の記録等）と、企業内の通話ログや対応内容データを組み合わせて分析する Analyze/Insight 機能を搭載²⁰²¹。これにより、顧客が問い合わせに至る前段階も含めた包括的なCXの可視化・改善提案が可能となります。

本サービスの狙いは、**顧客体験（CX）の最大化と従業員体験（EX）の向上**によって企業の事業成長と生産性向上を支援することにあります³。例えば、AIによる自動応対で顧客の待ち時間短縮や24時間サポートを実現しつつ、通話録音と要約の自動化によってオペレーターの負担を軽減することで、顧客満足度向上と従業員のストレス低減を両立させます²²²³。さらに、録音データ活用による**カスタマーハラスメント対策**（悪質クレームへの抑止効果）や、膨大な通話データから得られる示唆によるサービス改善など、企業経営上の課題解決にも寄与します²⁴。NTTドコモビジネスは「ANCARを使う上で特にAIを意識する必要はなく、誰もが自然にAIを活用できる顧客接点を提供する」と説明しており²⁵、エンドユーザーには手間のない利便性を、従業員には業務負担軽減を、経営者には経営課題の解決をもたらすことを目指しています²⁶。なお、docomo business ANCARは**2025年12月から順次提供開始**予定であり⁵、まずは音声AI-IVRや通話録音・テキスト化など主要機能から展開し、その後2026年にかけてボイスボット対応やAI要約、高度な分析機能へと段階的に拡充される計画です¹⁷¹⁹。

AI-Centric ICTプラットフォーム：構造・背景・ユースケース

NTTドコモビジネスが成長戦略の要と位置づける「**AI-Centric ICTプラットフォーム**」は、AI時代のニーズに合わせて通信ネットワークやクラウド基盤を再構築した総合プラットフォームです⁶。同社の金井俊夫副社長（CRO）はこれを「企業のニーズに柔軟に対応できる新世代のネットワークプラットフォーム」と説明しており²⁷、従来の通信インフラにAI・クラウド・IoT・セキュリティ等を融合した包括的なサービス基盤となっています。

図：NTTドコモビジネスが掲げる「AI-Centric ICTプラットフォーム」概念図。産業・地域DXのプラットフォームとして、自律・分散・協調型AI社会の発展を支える新ステージの基盤と位置付けられている¹⁴⁶。

このプラットフォームが生まれた背景には、AIの普及によって企業ICT環境に新たな課題が生じていることがあります。**コンピューティング面**では、生成AIや機械学習の高度化に伴いGPUを大量に搭載した演算環境の需要が高まる一方、その高発熱と消費電力の問題から都心部での大規模データセンター新設が難しくなっています⁷⁸。また、多くの企業ではクラウド中心からオンプレミス分散型への回帰志向も見られ、自社拠点近くに計算リソースを置きたいというニーズ（＝“オンプレニーズ”）が高まっています⁷。**ネットワーク面**では、AIエージェントやロボットなど自律的に動作する「フィジカルAI」が現れることで、トラフィックの変

動が予測困難になりつつあります²⁸。必要帯域を常に大きめに確保すればコスト増となり、かといって固定的なネットワークではAIによる瞬発的な需要に対応しきれない、といったジレンマが顕在化しています²⁸。こうした**計算資源の分散化ニーズとネットワークの柔軟化要求**に応えるべく設計されたのがAI-Centric ICTプラットフォームです。

同プラットフォームの構造上の特徴としては、NTTドコモビジネスが全国に展開する通信・データセンター設備を土台に、**必要なときに必要なだけ計算資源・通信帯域を提供できる柔軟性**を備えている点が挙げられます。例えば、都市部の大規模AI処理需要に応えるため、横浜と大阪に**液冷方式の高性能データセンター**を既に開設し、1ラックあたり最大600kWというGPU集約ラックにも対応可能な環境を整備しています⁸²⁹。従来の空冷では冷却できないレベルの高発熱サーバー群も受け入れ可能とし、「1000Wドライヤー600台分」に例えられる膨大な熱にも耐えうるインフラです⁸²⁹。一方で、地方や郊外の現場に小規模なAI処理拠点を迅速に展開するため、**コンテナ型データセンター**（モジュール型DC）も開発しています³⁰。需要が限定的な地域でもコンテナ単位でAIインフラを設置でき、大企業のみならず地方の中小企業でも手軽に高度なAI環境を利用可能にする狙いです³⁰。このように計算リソースを分散配置しつつ、全体をネットワークでつないで統合管理することで、「全国の企業が使えるAIインフラ」を実現しようとしています³¹。

ネットワークについては、NTTドコモビジネスが提供する**NaaS型ネットワーク**を中核に、帯域幅をオンデマンドで変更できる仕組みを備えています³²。Webポータル上の操作で必要帯域を増減でき、その設定は最短10分程度で反映されるため、AIがトラフィックを大量発生させるタイミングに合わせて自動的にネットワーク容量を拡張するといった運用が可能です³²。利用料金は使った分だけの従量課金となるため、平常時はコストを抑えつつ、急な需要時には遅延なく通信リソースを確保できます³³。例えば、AI搭載の自律エージェントやロボット群（フィジカルAI）がある工場・物流拠点で一時的にデータ送信が増える場合でも、人手を介さずネットワークが即座にスケールアウトし、必要がなくなれば元に戻るといった柔軟性が担保されます。このように「**分散」「柔軟」「安全」「リーズナブル**」という企業の4大ニーズに応えるインフラとして設計されており、広範な企業ユーザーに有用だとしています³⁴³⁵。

セキュリティ面のユースケースも充実しています。同プラットフォームでは、ネットワーク上に**AIを用いた異常検知機能**を標準搭載し、たとえば産業機械やIoTデバイスからマルウェアが外部と通信しようとした際に、不審なトラフィックを即座に検知して管理者に通知します⁹。管理者の判断でその通信を遮断し、初動対応まで自動化できるため、膨大なIoT機器が稼働する環境でも人的リソースに頼らないセキュリティ対策が可能となります⁹。さらに、万一インシデント（不正アクセスや情報漏洩など）が発生した場合にも、企業内に残る通信ログだけでなく**通信事業者側ネットワークのログ**も照合することで、被害範囲の特定や原因究明を大幅に迅速化できます¹⁰³⁶。従来は企業内だけでは追跡が難しかった脅威について、キャリアの持つデータを活かして早期に手を打てる点は、NTTグループならではの強みです。

以上のようにAI-Centric ICTプラットフォームは、**AI時代の新たな社会インフラ**ともいうべき役割を果たし始めています。NTTドコモビジネスでは将来的なロードマップとして、このプラットフォーム自体の運用管理にもAIを取り入れる構想を示しています³⁷。具体的には、各社ごとに異なるICT環境や要件に合わせてAIが自律的にネットワーク設定やセキュリティポリシーを最適化する、いわば「AIが運用するネットワークサービス」の提供を2026年度にも開始する計画です³⁷。金井副社長は「これまで画一的だったマネージドサービスを、AIの力で企業ごとにカスタマイズする段階に入る」と述べ³⁷、AIエージェント同士が調整し合いながらインフラ運用を自動化していく未来像を示しました。こうした進化により、ユーザー企業にとってはますます**人を意識させないICT基盤**となり、AI時代のビジネスを下支えする存在になっていくでしょう。

自律・分散・協調型AI社会への対応

小島社長は発表会の冒頭で「世界はAIによる**自律・分散・協調の時代**に向かっている」と述べ、NTTドコモビジネスがその潮流にどう応えていくかを語りました³⁸。同社はもともと企業通信（ネットワーク）に強みを持ち、クラウドやセキュリティへとサービス領域を拡大してきましたが、2023年のグループ再編でNTTドコモの傘下に入ったことを契機に**AI分野を新たな柱**として取り込み、「産業・地域DXのプラットフォーム」

へ発展するビジョンを示しています¹⁴。自律型のAIエージェントや分散配置されたエッジAI、そして人とAI・AI同士が協調する社会においては、従来以上にリアルタイムで柔軟かつ安全な情報基盤が不可欠です。NTTドコモビジネスはまさにその基盤役を担おうとしており、前述のAI-Centric ICTプラットフォームやANCARの提供を通じて、「AIが当たり前活用される社会」の実現を後押しする構えです²⁶。例えば、自律走行車やスマートロボットが多数動く工場ではAI同士が協調して生産性を高め、人手不足の地域医療ではAIが分散配置された診療支援端末として活躍するといったユースケースが想定されます。こうした将来像に向け、同社は「エージェンティックAI」（Agentic AI）という概念にも着目しています。これは複数のAIエージェントがそれぞれ自律的に動きながら相互に連携・交渉する仕組みで、サービス提供者側・利用者側双方にメリットをもたらすと期待されています³⁹⁴⁰。NTTドコモビジネスは自社プラットフォームへのエージェンティックAI実装も視野に入れており¹²、将来的にはAIエージェント同士がフロントライン（顧客接点）で協調し合うことで、新次元のCX創出や業務自動化が進むだろうと見据えています⁴¹。「自律・分散・協調型AI社会では、顧客接点そのものの捉え方も変わるだろう」と松岡功氏（ITジャーナリスト）は指摘しており⁴²、NTTドコモビジネスの今回の戦略発表はその変化への具体的な対応策を提示するものとなりました。今後、同社の取り組みが日本企業のAI利活用をどこまで底上げできるか、注目が集まります。

通信・データセンター・セキュリティなど既存インフラとの連携方針

NTTドコモビジネスの強みは、NTTコミュニケーションズ時代から培ってきた**堅牢なインフラ基盤**を保有している点にあります。今回発表された各種のAIソリューションも、この既存インフラとの緊密な連携を前提に設計されています。小島社長も「通信から始まりクラウド、セキュリティマネジメントへと徐々に領域を広げてきた当社にAIが加わった」と述べており¹⁴、ネットワーク・データセンター・セキュリティという土台の上にAIやIoTの新サービスを統合していく方針です。

具体的な連携施策の一つは、既存の**通信ネットワークサービスとの融合**です。例えば、同社は企業向けネットワーク「docomo business RINK®」を提供していますが、その新機能として2025年9月30日より「**WANセキュリティ**」サービスを開始しました⁴³。これはネットワークの出口対策として通信経路上で脅威を検知・遮断する機能を組み込み、拠点間VPNやSD-WAN利用企業に追加のセキュリティ層を提供するものです。NaaS型のネットワーク基盤とセキュリティを一体化させることで、AI時代に増大するトラフィックやサイバー攻撃にも対応力を高めています。また前述のANCARでも、NTTドコモビジネスが提供する**電話網やモバイル通信網とAIを連携**させる点が差別化要素となっています⁴⁴。フリーダイヤルやArcstar IP電話サービスといった従来型の通信サービスと最新のAI技術を掛け合わせることで、通信キャリアだからこそ取得できる網内データをサービス品質向上に活かしています⁴⁵。このように、通信インフラとAIサービスの融合は同社戦略の核と言えます。

データセンター資産との連携も重要です。NTTドコモビジネスは国内外に大型データセンターを多数運営しており、特に日本国内では金融機関向けの堅牢な施設から最新鋭の液冷施設まで幅広く展開しています。AI-Centric ICTプラットフォームでは、既存のDCリソースをAI用途に最適化するとともに、小型分散DCの新設によってカバー範囲を拡大しています³⁰。例えば、横浜・大阪の液冷DCはNTTコミュニケーションズ時代から培ったDC運営ノウハウを活かしつつ、新たにAI仕様へ転用したものです。また、コンテナ型DCは従来の建屋型DCとは異なるアプローチですが、これも既存DC網との接続前提で設計されており、既存DCで培った運用管理システムを流用して効率的に制御されます。さらに、NTTグループの電力・空調管理技術（NTTファシリティーズ等のノウハウ）も総動員し、AI需要対応の電源・冷却確保に努めています。要するに、**既存のDCインフラ資産をベースにしなが、新発想のミニDCで補完するハイブリッド戦略**と言えるでしょう。

セキュリティサービスとの連携強化も見逃せません。NTTコミュニケーションズは従来よりマネージドセキュリティサービスやSOC（セキュリティオペレーションセンター）機能を提供してきましたが、NTTドコモビジネスへの社名変更後もこれらは継承されています。新戦略では、AIを活用したネットワークレベルの脅威検知⁹や、通信ログ分析による迅速なインシデント対応¹⁰など、既存セキュリティサービスを一段と高度化する方向性が示されました。これは、既存のノウハウとAI技術を組み合わせた**ハイブリッド型セキュリティ**へのシフトと位置付けられます。また、同社はNTTセキュリティ社などグループ内専門会社との連携も深めてお

り、ゼロトラストやセキュアアクセスサービスエッジ（SASE）領域でもグローバルに対応できる体制を敷いています。今後も通信キャリアとしての基盤信頼性と最新のセキュリティソリューションを融合し、安全なDX推進を下支えしていく考えです。

総じて、NTTドコモビジネスの新戦略は「**レガシー+AIの融合**」に重きが置かれていると言えます。長年培った通信・DC・セキュリティという基盤を棄てるのではなく、それらと新技術を組み合わせることで相乗効果を発揮しようとしています。これにより顧客企業は、新旧の技術スタックを意識することなく、必要なときに必要なICTサービスを受け取れるようになるでしょう。

業務提携・販路拡大による成長計画

NTTドコモビジネスが5000億円規模の売上目標を達成するには、単独のリソースだけでなく**エコシステム戦略**が不可欠です。同社は今回、**業務提携**と**販路拡大**の両面から成長加速を図る計画も示しました。まず業務提携では、AIやクラウド領域で強みを持つ企業との協業により、自社に足りない機能を補完したり新規ソリューションを共同開発したりする方針です。実際、NTTドコモビジネスは既にAI分野でスタートアップ企業との連携を進めており、生成AIの活用支援や業種特化AIソリューションの共創などに着手しています。また、**パートナー企業が提供する他社SaaSやAIサービスとの連携**も視野に入れており、自社プラットフォームに外部サービスを組み込むことで付加価値を高める戦略です¹²。たとえば、顧客関係管理（CRM）や現場作業管理といった既存業務システムとANCARを連動させ、AIが分析した顧客対応データを即座に経営ダッシュボードに反映するといった統合が考えられます。こうした他社との連携にオープンな姿勢は、NTTグループ全体の近年の方向性（オープンイノベーション推進）とも合致しています。

販路拡大の面では、NTTドコモビジネスはNTTドコモの法人営業チャンネルを取り込んだ強みを最大限活用します。NTTドコモは全国各地に中小企業向け営業網を持ち、携帯通信や社用携帯管理サービスを販売してきましたが、NTTドコモビジネスとの一体運営により**より幅広いソリューション提案**が可能になりました¹¹。既にその効果は現れており、地方自治体や地域企業との案件創出が増加しているといえます¹¹。今後もNTTドコモショップや地域拠点でのセミナー開催、「docomo Business Forum」といったイベント展開⁴⁶を通じて、自社サービスの露出を高めていく計画です。また興味深い点として、小島社長は「**他の通信事業者へのサービス提供拡大**」にも言及しました¹²。これは、NTTドコモビジネスのサービスを自社顧客だけでなく他キャリアの法人顧客にも販売する、あるいは他キャリアと共同でサービスを企画するといった可能性を示唆しています。実際、グローバル市場に目を転じればNTTと他国通信事業者との協業例は多々あり、例えばIoTのグローバルSIMサービスでは海外オペレーターとの連携で相互提供が進んでいます。国内においても、自社のプラットフォームをオープン化しKDDIやソフトバンク等のネットワークとも接続しうる形にすることで、市場全体を取り込む狙いがあるのかもしれません。さらに、SIパートナーや代理店網の活用も拡大します。NTTドコモビジネスはITベンダー各社や地域のSIerとパートナープログラムを構築しており、自社サービスを組み込んだDXソリューションをパートナー経由でも販売しています。今後はこのエコシステムを拡大し、パートナー企業のサービスに自社AI基盤を組み込んでもらうなど**双方向の販路開拓**を進める意向です。以上のように、多面的な協業とチャンネル戦略によって市場浸透を図り、掲げた成長目標の達成を目指します。

まとめ

2025年度事業戦略発表会で示されたNTTドコモビジネスのビジョンは、NTTグループの総合力を背景に「**AI時代の産業基盤プロバイダー**」へと飛躍しようとする意欲的なものです。AI・IoTを筆頭に据えた重点4領域での事業倍増計画^①、それを支えるAI-Centric ICTプラットフォームという新インフラの投入^⑥、そしてAIを実務に浸透させる具体策としてのANCARサービス展開^③——これらは一貫して、自律分散型のAI社会を先取りし企業のDXを支えるという戦略目的に沿っています。従来からのネットワーク・データセンター事業と最新のAI技術群を統合することで、「すべての企業でAI活用をサポート」するという掲げたミッション^{④⑦}^{④⑧}を実現しようとしています。もっとも、この野心的な計画には競合他社との競争や人材確保、技術開発など乗り越えるべき課題も存在します。特に生成AIブームの中で国内外のプレイヤーが群雄割拠する状況において、NTTドコモビジネスがどの程度イニシアチブを取れるかは未知数です。しかし、日本有数の通信インフラ

事業者グループの中核として、そのアセットと顧客網をフル活用できる同社の取り組みは大きな注目に値します。2027年度に向けた進捗の中で、今回発表された施策がどのような成果を上げるのか、引き続きウォッチしていきたいと思います。

参考文献・情報源:

- 【NTTドコモビジネス 竹野弘祐氏レポート】 13 14 7 8 32 9 他 (ケータイWatch, 2025年9月30日)
- 【NTTドコモビジネス プレスリリース】 3 17 他 (NTTドコモビジネスニュースリリース, 2025年9月16日)
- 【ITmedia解説記事】 15 4 26 12 41 (ITmedia エンタープライズ, 2025年09月29日)
- 【時事通信報道】 1 (時事通信/Yahoo!ファイナンス, 2025年9月30日配信)
- 【週刊BCN+ 報道】 49 (週刊BCN+, 2024年10月号)
- 【その他参考】NTTドコモビジネス テクノロジーロードマップ2025 50, NTTドコモビジネス公式サイト, NTTドコモニュースリリース 等。

1 NTTドコモビジネス、AIなど重点4領域で売上高5000億円超＝3年で倍増計画(時事通信) - Yahoo!ファイナンス

<https://finance.yahoo.co.jp/news/detail/8d68c28cff5ec6ec57d9a4ed2565c3aebec8a699>

2 まさ 目標流動資産1000万円大阪(東京も)大好き九州人 ... - X

<https://x.com/7obe0l2xudlywme>

3 5 16 17 18 19 22 23 24 44 ニュース 2025年9月16日:AIで顧客接点を進化させる新コミュニケーションサービス「docomo business ANCAR™」を提供開始 | NTTドコモビジネス 企業情報

<https://www.ntt.com/about-us/press-releases/news/article/2025/0916.html>

4 12 15 20 21 25 26 39 40 41 42 45 250929_news092.pdf

file:///file_00000000977c61fb89fee17cff2a4d93

6 7 8 9 13 14 27 28 29 30 31 32 33 34 35 38 47 NTTドコモビジネス、AI向けのICTプラットフォームですべての企業でAI活用をサポート - ケータイ Watch

<https://k-tai.watch.impress.co.jp/docs/news/2051291.html>

10 36 37 48 NTTドコモビジネス、AI向けのICTプラットフォームですべての企業でAI活用をサポート | NEWSjp

<https://news.jp/i/1345685964723912734?c=428427385053398113?c=428427385053398113>

11 49 NTTコミュニケーションズ、IoTや重点事業、地域ビジネスが伸長 管理プラットフォームやアプリ領域に本格進出 - 週刊BCN+

https://www.weeklybcn.com/journal/news/detail/20241017_206604.html

43 拠点間接続サービスの新機能とIoT向け「docomo business SIGN ...

<https://cloud.watch.impress.co.jp/docs/news/2050684.html>

46 NTT docomo Business Forum'25 (TOP) - NTTドコモビジネス

<https://www.ntt.com/business/go-event.html>

50 NTTドコモビジネスが「テクノロジーロードマップ2025」公開、AIなど7領域を展望 | BUSINESS NETWORK

<https://businessnetwork.jp/article/30041/>