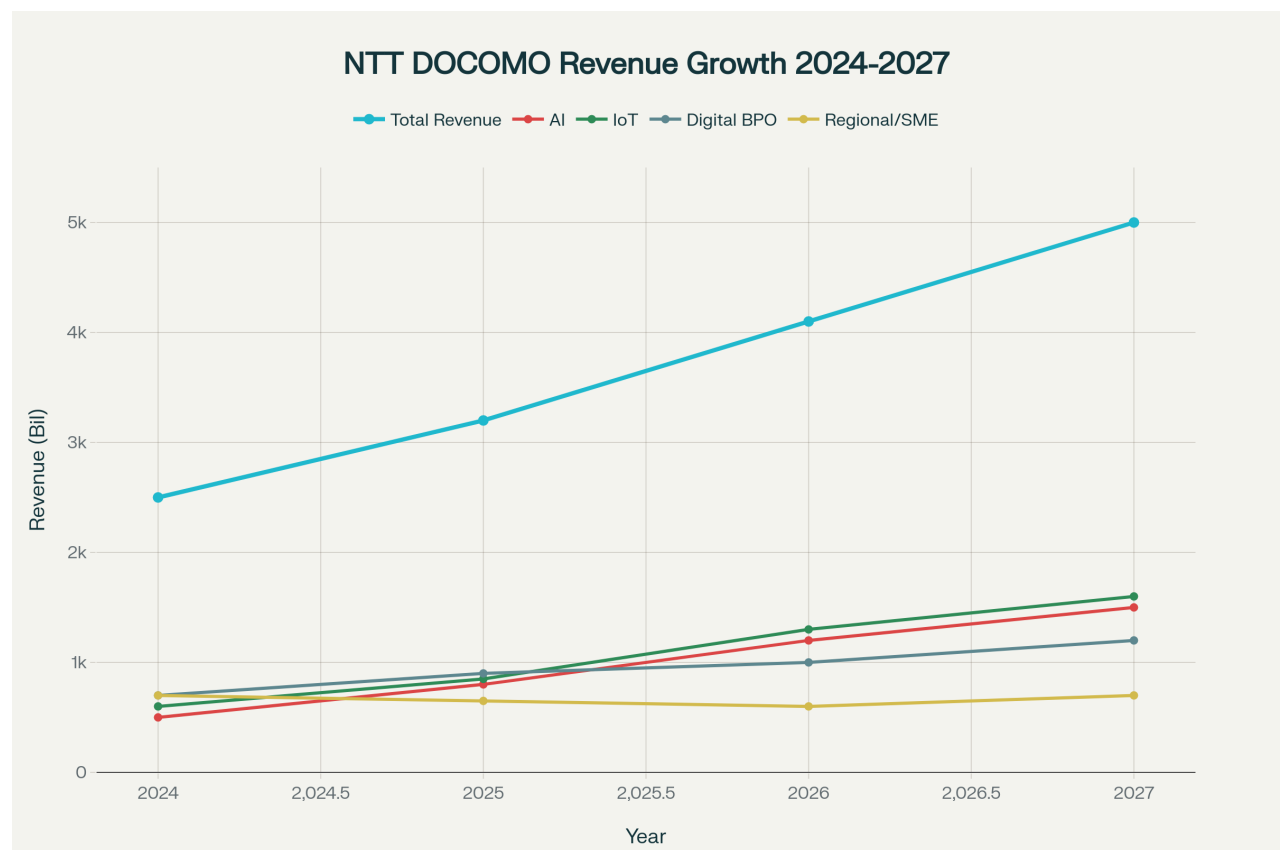




NTTドコモビジネスの戦略的変革：AI中心の5000億円成長計画とその実現可能性

NTTドコモビジネス（旧NTTコミュニケーションズ）が2025年9月30日に発表した事業戦略説明会は、単なる数値目標の発表にとどまらず、日本の企業向けICTサービス市場における同社の戦略的ポジショニングを根本的に再定義する重要な転換点となった。2027年度に売上高5000億円以上という野心的な目標は、現在の約2500億円から倍増を意味し、AI、IoT、デジタル・ビジネス・プロセス・アウトソーシング（BPO）、地域・中小企業向け事業の4つの重点領域での成長戦略に基づいている。^{[1] [2] [3]}

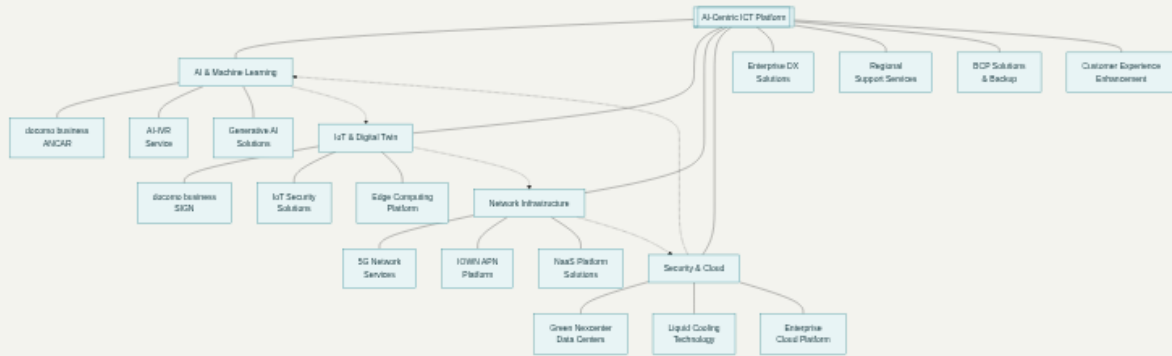


NTTドコモビジネスの重点4領域における売上高目標と成長戦略（2024-2027年）

この戦略転換は、2022年のNTTグループ再編により旧NTTコミュニケーションズがNTTドコモの子会社となり、2025年7月に社名を「NTTドコモビジネス」に変更した一連の組織改革の延長線上に位置している。同社の小島克重社長が掲げる「産業・地域DXのプラットフォーマー」としてのビジョンは、従来の通信事業者の枠を超えた包括的なソリューション提供企業への変革を示している。^{[4] [5] [6] [7] [8]}

AI-Centric ICTプラットフォーム構想の戦略的意義

NTTドコモビジネスが推進する「AI-Centric ICTプラットフォーム」構想は、同社の成長戦略の中核を成している。この構想は単なる技術的なコンセプトではなく、企業のDX推進における4つの基本要件「分散」「柔軟」「安全」「リーズナブル」を満たす統合的なソリューション基盤として位置づけられている。^{[9] [8] [10] [11]}



NTTドコモビジネスのAI-Centric ICTプラットフォーム構想とサービス体系

金井俊夫副社長が説明する通り、今後のAIインフラでは「集中から分散に向かう」トレンドが顕著になる。企業の基幹部門では自身の拠点に近い場所にコンピューティング装置を設置したいというオンプレミス需要が高まる一方、都市部でのAIセンター設置には高排熱対応の液冷データセンターの不足、資材高騰による建設コスト増、電力供給課題などの制約が存在する。^{[5] [8]}

このような課題に対して同社は、液冷方式対応データセンター「Green Nexcenter」を横浜と大阪に展開し、1ラック当たり最大600kWの電力消費に対応できる高冷却能力を実現している。従来の空冷方式と比較して約5倍の冷却能力を持つ液冷方式の採用により、AIやGPUサーバーの高発熱問題を解決し、同時に消費電力を約30%削減する省エネ効果も実現している。^{[8] [12] [13] [14] [15] [5]}

docomo business ANCARにみる顧客接点AI革命

2025年12月から順次提供開始される「docomo business ANCAR」（AI Native Communication with Advanced Resilience）は、同社のAI戦略の具体的な成果として注目される。このサービスは、コンタクトセンターや営業所、店舗など企業のさまざまな顧客接点をAIで進化させるSaaS型コミュニケーションサービスであり、通信キャリアならではの独自データを活用できる点が特徴的である。^{[4] [16] [17] [18]}

サービス提供機能の詳細な展開計画によると、2025年12月には通話録音機能「Rec」とテキスト化機能「Convert」から開始し、2026年にはAI-IVR機能「Routing」、チャットボット「Chat」、AI要約機能「Summarize」、データ分析機能「Analyze」を段階的に追加、2026年下期にはボイスボット「Voice」と詳細分析機能「Insight」を提供予定となっている。^{[19] [17] [20] [21]}



Diagram showing integration of AI, data storage, document processing, and communication to drive business growth with a central team.

このサービスの革新性は、通信キャリア網内の独自データを活用できる点にある。「混雑してつながらなかった、お客様が問い合わせを諦めてしまった」など、企業の窓口につながる前の通信データを分析することで、従来の企業では把握できなかった顧客体験の可視化が可能になる。高橋聡子執行役員が強調する「AIが自然に、当たり前のように活用できるコミュニケーション」の実現により、CX（顧客体験）の最大化、EX（従業員体験）の向上、顧客接点の強靱化を同時に達成する設計となっている。^{[4] [22] [16] [17] [18]}

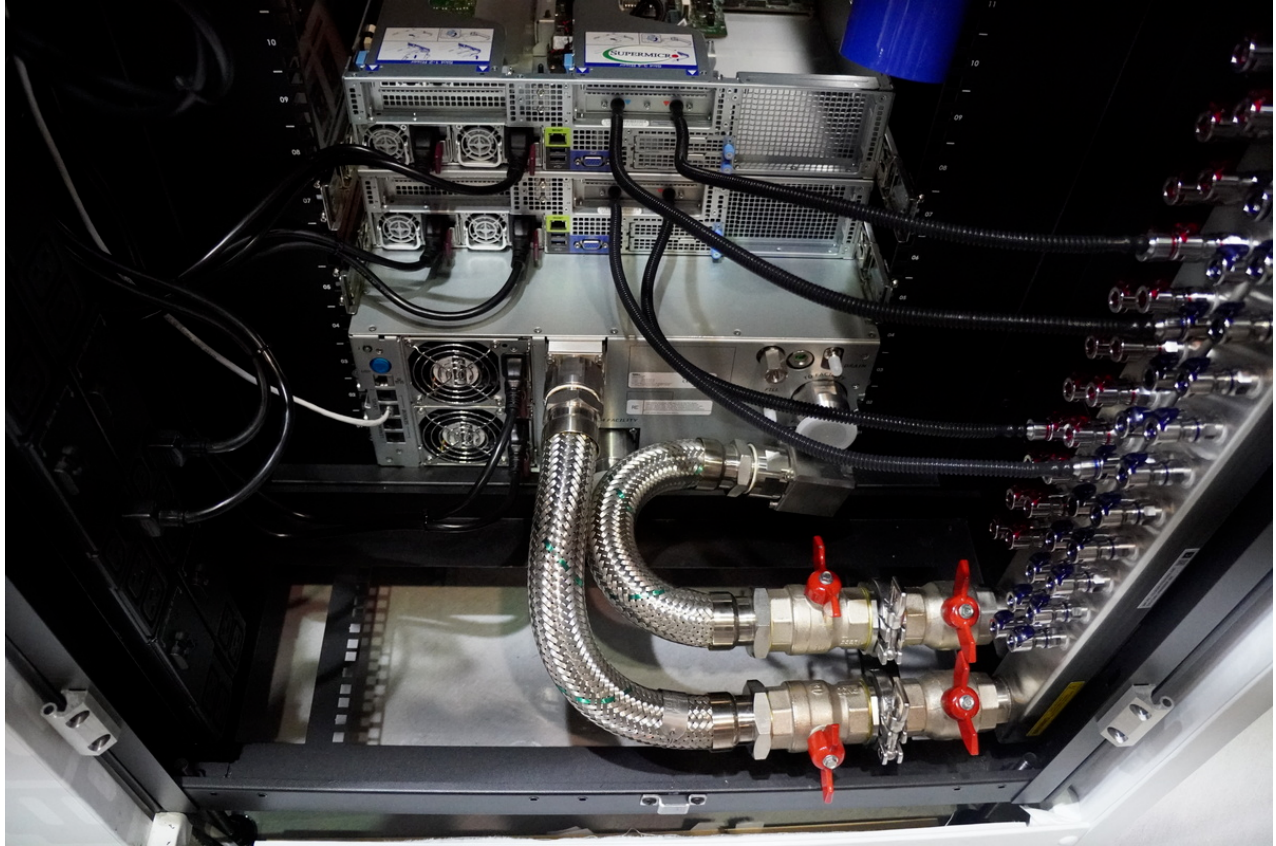
重点4領域における市場機会と競合分析

NTTドコモビジネスが設定した4つの重点領域は、それぞれ異なる市場ダイナミクスと成長機会を有している。AI領域では、企業のAI活用が社内業務効率化から社外顧客接点での活用へと段階的に拡大する中、同社は通信インフラとAI技術を融合した独自ソリューションでの差別化を図る。^{[4] [16]}

IoT領域では、小島社長が示した2027年度2500億円規模のビジネス実現目標が、同領域の戦略的重要性を物語っている。現状では通信回線を中心に数百億円規模であるが、回線管理やアプリケーションを含めた包括的なソリューション提供により大幅な成長を見込んでいる。新たに提供開始される

「docomo business SIGN」では、セキュリティ機能を標準搭載したIoTサービスとして、産業機械やIoTデバイスにおけるセキュリティリスクの課題に対応している。^{[23] [11]}

デジタル・ビジネス・プロセス・アウトソーシング（BPO）領域では、トランスコスモスとの協業によるtsuzumiを活用した次世代コンタクトセンターの開発が注目される。法人ビジネス界では、顧客体験分野で多くの課題を抱える企業からの引き合いが急増しており、同社の新サービス発表後の市場反応は良好である。^[23]



High-performance servers with liquid cooling tubes installed in a data center rack for efficient heat management.

地域・中小企業向け事業では、従来の約60万社から将来的に180万社への顧客基盤拡大を目指しており、全国54か所の事業拠点を活用した営業体制強化と、中堅・中小企業により親しみやすい「NTTドコモビジネス」への社名変更がその戦略的布石となっている。^{[24] [25]}

財務基盤と投資戦略の持続可能性

5000億円目標の実現可能性を評価する上で、同社の財務基盤と投資戦略の持続可能性は重要な要素である。NTTドコモの2024年度決算では、法人事業の営業利益が3158億円、営業収益が1兆9027億円となっており、2025年度予想では営業収益2兆円、営業利益2920億円が見込まれている。この数値には旧NTTコミュニケーションズの業績も含まれており、独立した企業としての詳細な収益構造の把握が課題となる。^[26]

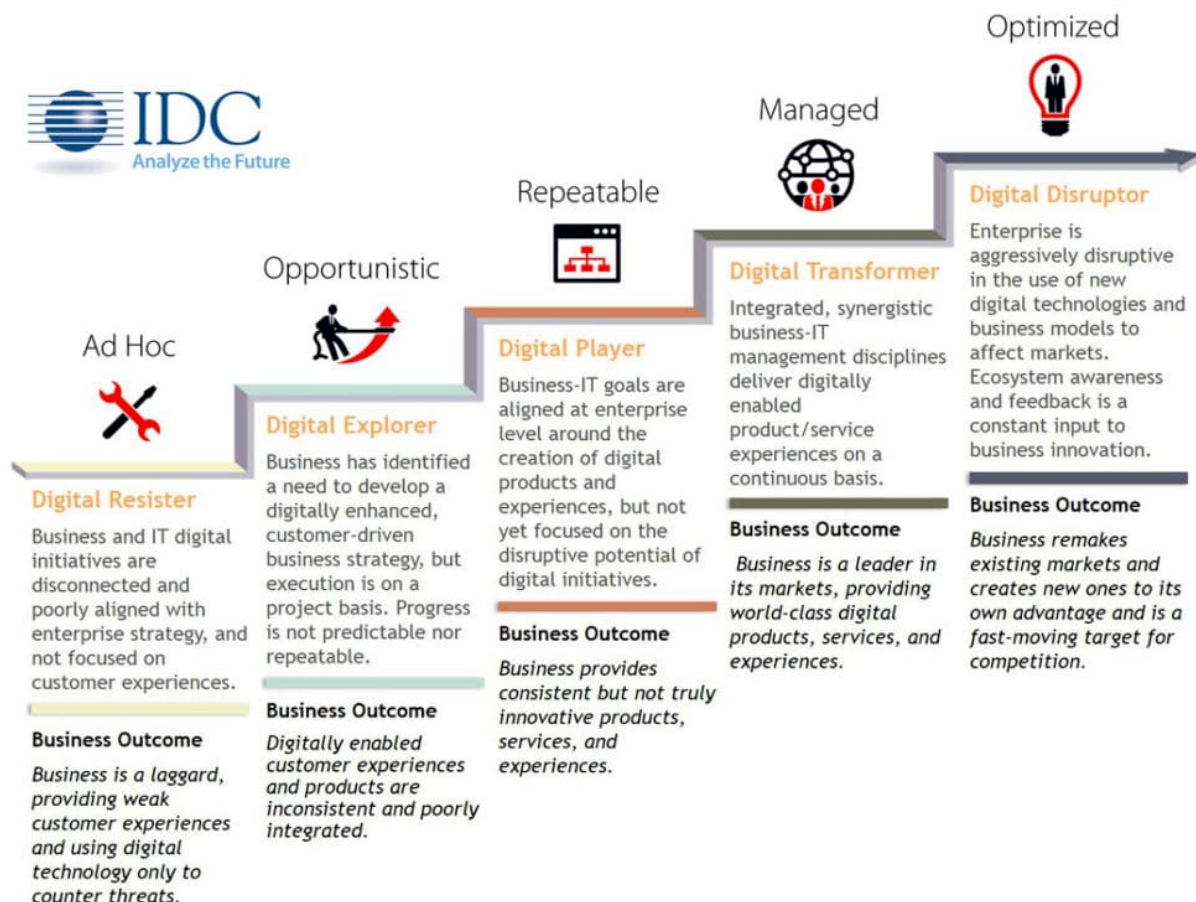
親会社であるNTTグループ全体の2024年度営業収益は13兆7047億円、営業利益1兆6496億円となっており、グループ全体としての資金調達能力や投資余力は十分に確保されている。特に、NTTの中期経営戦略では2023-2027年度の5年間で1.5兆円以上の成長投資を計画しており、データセンター事業への投資拡大が同社の成長戦略を強力に後押しする構造となっている。^{[27] [28]}

小島社長が明らかにした「資本提携や業務提携の強化」方針も、外部リソースの活用による成長加速の重要な手段として位置づけられる。「協業によるサービス機能の強化と販路拡大を目指す」という戦略は、自社単独での投資リスクを分散しながら、市場拡大を図る現実的なアプローチといえる。^[3]
^[29]

技術革新と市場競争における優位性

NTTドコモビジネスの技術革新戦略は、IOWN（Innovative Optical and Wireless Network）構想に基づくAPN（All-Photonic Network）技術の実装により、競合他社との差別化を図っている。2025年10月から提供開始される「docomo business APN Plus powered by IOWN」は、オンデマンドでの帯域変更機能や広帯域メニューの拡充により、AI時代の変動するトラフィック需要に柔軟に対応できる。^[30] ^[31]

同社が2025年9月に公開した「テクノロジーロードマップ2025」では、7つの重点技術領域における短期（2025年まで）、中期（2026-2028年）、長期（2029-2034年）の展望が示されている。特に「AI／ロボティクス」領域では、AIによる業務効率化・自動化から、AI同士の連携による複雑な課題解決、さらにはAI／ロボットと人々の共生による「豊かな日常」の実現までのロードマップが描かれている。^[32] ^[33] ^[34]



Stages of digital transformation maturity from digital resister to digital disruptor outlining business outcomes at each stage.

競合環境の分析では、法人ICT市場において同社は独特のポジションを占めている。KDDIの法人事業売上1兆2647億円（2023年度）、ソフトバンクの7875億円と比較して、NTTドコモビジネスは規模

的な優位性を有している。しかし、AWS、Google Cloud、Microsoft Azureなど海外IT企業との競争においては、グローバルスケールでの技術開発力や価格競争力において課題が残る。^{[35] [36]}

この競争環境において同社の差別化要因は、通信インフラとの緊密な連携、国内企業の商慣習に対する深い理解、そして全国規模での営業・サポート体制にある。特に、地方の中小企業におけるDX推進支援では、地域密着型のアプローチが海外IT企業に対する重要な優位性となる。^{[37] [38]}

組織変革と人材戦略の課題

NTTコミュニケーションズからNTTドコモビジネスへの社名変更は、単なる看板の掛け替えではなく、組織文化と事業戦略の根本的な変革を伴っている。小島社長が実施した社内アンケート調査では、当初の驚きの反応から、最新調査でのポジティブな意見約8割への変化が示すように、組織内での変革受容が進んでいる。^[24]

「コジー珈琲」に代表される小島社長の直接的なコミュニケーション手法は、従来の大企業的な階層構造を超えた現場との対話を重視する経営姿勢を表している。この人的資源管理の変革は、技術革新と並行して進行する重要な成功要因である。^[24]

従業員数約1万7200人を擁する同社において、AI・DX分野の専門人材の確保と育成は継続的な課題となる。特に、「産業・地域DXのプラットフォーマー」としての役割を果たすためには、技術的専門性と顧客業界に対する深い理解を兼ね備えた人材の育成が不可欠である。^[23]

社会的影響と持続可能性への貢献

NTTドコモビジネスの成長戦略は、企業の収益追求にとどまらず、日本社会全体のデジタル変革と持続可能な発展への貢献という社会的意義を有している。特に、地方創生における役割は重要である。PwCコンサルティング、Cキューブ・コンサルティングとの三社連携による地域課題解決プロジェクトでは、ヘルスケア、一次産業、観光分野での共創型ビジネスモデル展開が予定されている。^{[37] [38]}

Green Nexcenterでの100%実質再生可能エネルギー利用オプションは、企業のカーボンニュートラル達成とESG経営への貢献を実現し、データセンター業界全体の環境負荷低減にも寄与する。液冷方式による30%の消費電力削減効果は、AIやGPUサーバーの普及に伴う電力消費増加の社会的課題に対する技術的解決策として評価される。^{[12] [13] [14] [15]}

結論と展望

NTTドコモビジネスの2027年度売上高5000億円目標は、単なる数値目標を超えた日本企業のDX推進における包括的な戦略転換を表している。AI-Centric ICTプラットフォーム構想、docomo business ANCARなどの革新的サービス、液冷データセンター技術による差別化、そして全国規模での営業体制を基盤とする成長戦略は、理論的に実現可能性を有している。

しかし、この目標達成には技術革新の継続、人材育成の成功、競合との差別化維持、そして変化する市場ニーズへの適応能力が要求される。特に、海外IT企業との技術競争、AI分野での急速な技術進歩、企業のDX予算配分の変化などの外部要因への対応が重要な課題となる。

最終的に、同社の成功は個別サービスの優秀性よりも、「産業・地域DXのプラットフォーマー」としての統合的価値提供能力にかかっている。通信インフラ、AI技術、データセンター、セキュリティ、地域サポート体制を有機的に連携させた総合ソリューションの提供により、日本企業のデジタル変革を支える中核企業としての地位確立が期待される。2025年度の「成長に向けた変革の年」とい

う位置づけの下、同社の戦略実行力と市場適応能力が今後の成功を左右する決定的要因となるであろう。

※

1. <https://news.yahoo.co.jp/articles/09f020e5cf12a3839e226b83fdb062bba5ff866d>
2. <https://finance.yahoo.co.jp/news/detail/8d68c28cff5ec6ec57d9a4ed2565c3aebee8a699>
3. <https://www.nikkei.com/article/DGXZQOUC301AH0Q5A930C2000000/>
4. 250929_news092.pdf
5. NTTtokomohisinesu-AIXiang-kenoICTthuratutohumutesuhetenoQi-Ye-teAlHuo-Yong-wosahoto.docx
6. https://www.docomo.ne.jp/info/news_release/2021/12/14_01.html
7. https://zenn.dev/taku_sid/articles/20250510_ntt_future
8. <https://k-tai.watch.impress.co.jp/docs/news/2051291.html>
9. <https://www.ntt.com/business/dx/smart/generative-ai/lp1.html>
10. https://www.ntt.com/about-us/press-releases/news/article/2025/0610_2.html
11. <https://www.atpress.ne.jp/news/546953>
12. <https://wp.techfactory.itmedia.co.jp/contents/85378>
13. <https://openhub.ntt.com/journal/12009.html>
14. <https://www.ntt.com/bizon/greennexcenter.html>
15. <https://www.ntt.com/business/services/greennexcenter.html>
16. <https://news.yahoo.co.jp/articles/e5e5257699aef1f28a363b3c5646052fe5618c03>
17. <https://www.ntt.com/about-us/press-releases/news/article/2025/0916.html>
18. <https://newscast.jp/smart/news/2563310>
19. <https://callcenter-japan.com/article/8269/1/>
20. <https://it.impress.co.jp/articles/-/28373>
21. <https://iotnews.jp/ai/266705/>
22. <https://businessnetwork.jp/article/29998/>
23. <https://japan.zdnet.com/article/35224824/>
24. <https://news.mynavi.jp/techplus/article/20250711-3371194/>
25. https://www.weeklybcn.com/journal/keyperson/detail/20250714_210854.html
26. https://www.docomo.ne.jp/corporate/ir/binary/pdf/library/presentation/250509/presentation_fy2024_4q.pdf?ver=1746763221
27. <https://toyokeizai.net/articles/-/905192>
28. <https://www.businessinsider.jp/article/2505-ntt-docomo-2024-result/>
29. https://www.nikkei.com/nkd/industry/article/?DisplayType=1&n_m_code=142&ng=DGXZQOUC301AH0Q5A930C2000000
30. <https://www.ntt.com/about-us/press-releases/news/article/2025/0918.html>
31. <https://www.ntt.com/about-us/press-releases/news/article/2025/0319.html>
32. <https://businessnetwork.jp/article/30041/>
33. <https://www.ntt.com/about-us/press-releases/news/article/2025/0917.html>

34. <https://www.ntt.com/about-us/technologyroadmap.html>
35. <https://note.com/strategies/n/n08ebd2eaea8d>
36. <https://k-tai.watch.impress.co.jp/docs/column/mca/1598336.html>
37. <https://www.pwc.com/jp/ja/press-room/2025/solving-regional-issues.html>
38. <https://www.ccube-consulting.co.jp/985/>
39. NTTtokomohisinesuShe-Chang-AlnatoZhong-Dian-Ling-Yu-Mai-Shang-Gao-5000Yi-Yuan-he-Ri-Ben-Jing-Ji-.pdf
40. https://www.ntt.com/about-us/press-releases/news/article/2025/0611_3.html
41. <https://jbpress.ismedia.jp/articles/-/78853>
42. <https://www.ntt.com/about-us/nttdocomobusiness.html>
43. <https://www.nikkei.com/article/DGKKZO91644540Q5A930C2TB1000/>
44. <https://it.impress.co.jp/articles/-/27848>
45. <https://job.mynavi.jp/27/pc/search/corp276702/outline.html>
46. <https://www.ntt.com/about-us/company-profile/organization.html>
47. <https://www.ntt.com/about-us/press-releases/news/article/2025/0912.html>
48. <https://www.docomo.ne.jp/corporate/technology/rd/6g/001/>
49. https://www.weeklybcn.com/journal/news/detail/20250930_212077.html
50. <https://www.ntt.com/content/dam/nttcom/hq/jp/about-us/press-releases/pdf/2025/0918.pdf>
51. <https://www.ntt.com/content/dam/nttcom/hq/jp/about-us/press-releases/pdf/2025/0912.pdf>
52. <https://monolab.tokyo/articles/4829>
53. http://opencomputejapan.org/wp-content/uploads/2025/07/20250708_OCPJ2025Summer_NTTドコモビジネス.pdf
54. https://x.com/NTTCom_online/status/1972572103091368132
55. <https://www.atpress.ne.jp/news/544654>
56. <https://xtech.nikkei.com/atcl/nxt/column/18/01895/070500009/>
57. <https://deallab.info/tag/ntt/>
58. https://www.docomo.ne.jp/corporate/ir/library/presentation/181031_qa/
59. <https://www.ntt.com/about-us/company-profile/finance/financial.html>
60. https://www.docomo.ne.jp/corporate/ir/binary/pdf/library/report/fy2019/yuho_fy2019.pdf
61. <https://www.ntt.com/about-us/company-profile/finance/kessankoukoku.html>
62. <https://www.ntt.com/bizon/hack-account.html>
63. <https://matcher.jp/dictionary/articles/460>
64. <https://gurafu.net/jpn/ntt-communications>
65. <https://ja.wikipedia.org/wiki/NTTドコモビジネス>
66. <https://unistyleinc.com/techniques/1695>
67. <https://group.ntt.jp/ir/fin/highlight.html>
68. <https://www.nishinippon.co.jp/item/1403291/>
69. <https://www.onecareer.jp/articles/1132>
70. https://group.ntt.jp/group/at_a_glance.html

