

セグメント別営業概況

移動通信事業

移動通信事業では、5Gサービスや新料金プラン「ahamo」を含めた携帯電話サービスおよび「ドコモ光」などの販売を推進したほか、スマートライフ領域においてさまざまな事業者とのコラボレーションを推進し、新たな付加価値の提供に取り組みました。

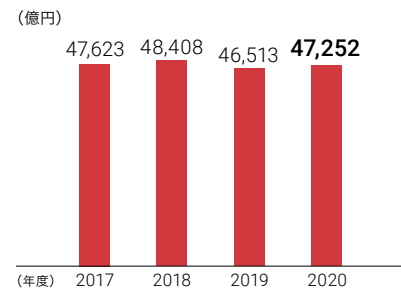
競争優位性

- ▶ いつでも、どこでも、快適に利用できる安定した通信ネットワーク
- ▶ 高い研究開発力
- ▶ 高い市場シェアと安定した顧客基盤

2020年度の実績

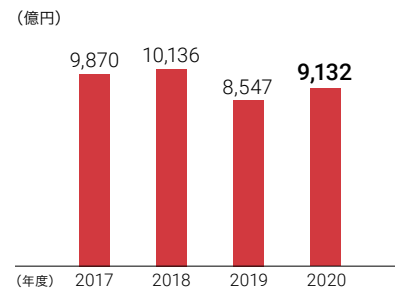
営業収益

4兆7,252億円



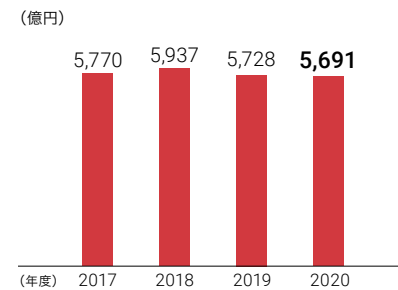
営業利益

9,132億円

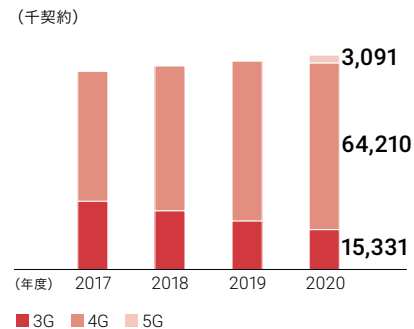


設備投資

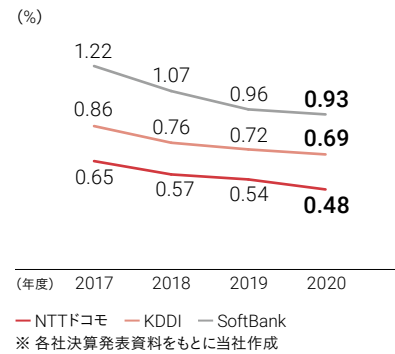
5,691億円



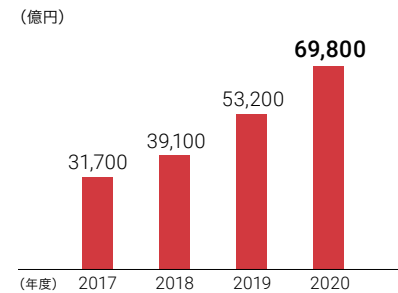
携帯電話契約数(3G, 4G, 5G)



解約率



金融・決済取扱高



TOPICS

一人ひとりのライフスタイルに合わせた料金サービス

NTTドコモ(以下、ドコモ)はこれまで、お客さま一人ひとりのニーズに寄り添った料金サービスの拡充に努めてきました。

2021年3月には、中容量でデジタルネイティブ世代のお客さまにフィットする、オンライン特化型の料金サービス「ahamo™」を提供開始しました。

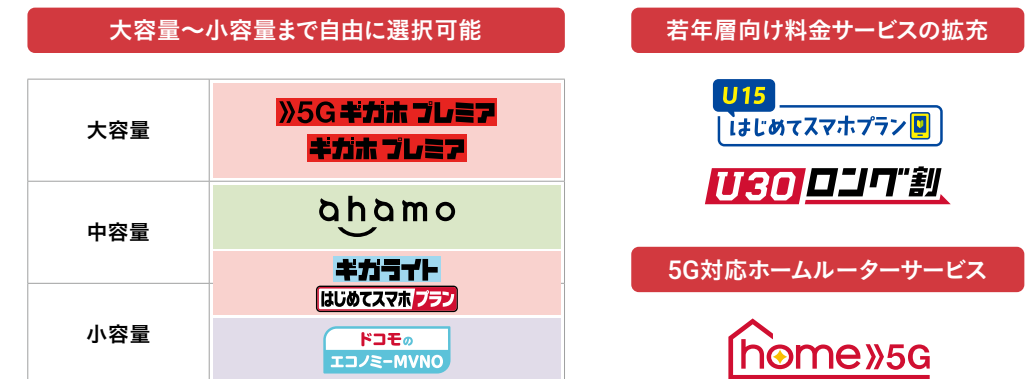
また、2021年4月には、小容量から無制限までの幅広い容量をカバーし、店頭でのご案内といったフルサポートをご希望されるお客さまにフィットする「プレミア」を見直し、「5Gギガホプレミア」などを提供開始しました。その後も「プレミア」では、「U15はじめてスマホプラン」や「U30ロング割」などを提供し、お客さまのライフステージにあわせて選択しやすい、おトクで便利な料金サービスを展開してきました。

さらには2021年10月、「低廉な料金をメインプランにしたい」というお客さまのニーズにこたえるため、dアカウント®やdポイントなどを活用するMVNO(以下、エコノミーMVNO)との連携に合意しました。

今回のエコノミーMVNOとの連携では、「プレミア」の小容量プランよりもさらに低廉な料金サービスをご希望されるお客さまのニーズにおこたえするようなサービスの充実をめざします。

料金サービスの提供主体はエコノミーMVNOとなりますが、利用料金に応じたdポイントの進呈*1や、マイページなどのdアカウントでの認証、通信料金へのdポイントの充当*2など、おトクで便利なドコモならではの連携を展開していきます。

*1 dポイントはドコモからでなく、エコノミーMVNOから進呈されます。
*2 dポイント(期間・用途限定)はご利用いただけません。



海外通信キャリアに最適なオープンRANを提供する「5GオープンRANエコシステム」を協創

ドコモは、NVIDIA、Qualcomm Technologies, Inc.、Wind River、Xilinx、インテル株式会社、ヴァイムウェア株式会社、NTTデータ、デル・テクノロジーズ株式会社、日本電気株式会社、富士通株式会社、マベニアおよびレッドハット株式会社の12社と、5G時代に通信キャリアや企業が持つ多様なニーズに応えられる柔軟なネットワークの構築を可能とする、オープンな無線アクセスネットワーク(以下、オープンRAN)の海外展開を目的とした「5GオープンRANエコシステム」の協創を開始しました。

ドコモは12社と協力し、海外通信キャリアのオープンRAN導入に向けた議論を開始しています。具体的には、オープンRANの導入を検討する通信キャリアの要望に応じて、最適な無線アクセスネットワークをパッケージ化して提供し、導入・運用・保守していくことをめざします。長年オープンRANを推進し、世界で初めてオープンRANを5Gにおいて実用化したドコモのノウハウを活用することで、パートナーがもつ強みを最大限に発揮、融合させ、柔軟で拡張性の高いネットワークを提供します。



地域通信事業

地域通信事業では、光アクセスサービスなどを様々な事業者へ卸提供する「光コラボレーションモデル」や、地域社会・経済の活性化に向けたソリューションビジネスの強化を図りました。

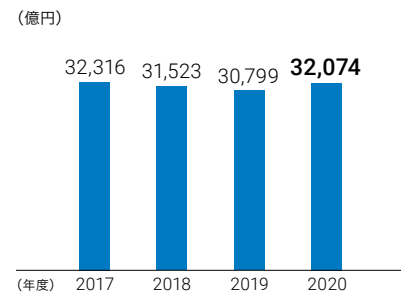
競争優位性

- ▶ セキュアで信頼性の高い安定した通信ネットワーク
- ▶ 地域に根ざしたICTソリューションの提供およびサポート
- ▶ 高い市場シェアと安定した顧客基盤

2020年度の実績

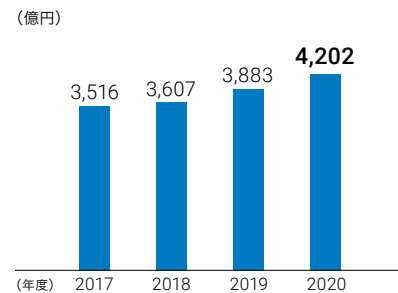
営業収益

3兆2,074億円



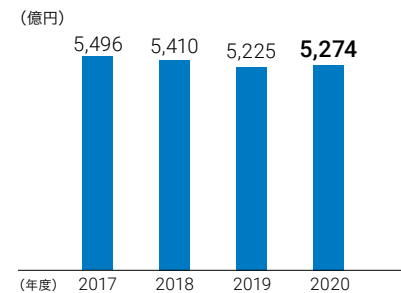
営業利益

4,202億円

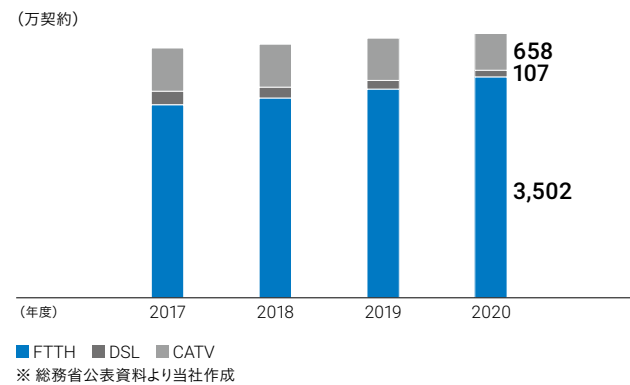


設備投資

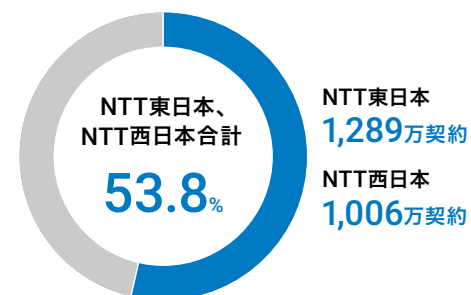
5,274億円



固定ブロードバンドサービスの契約数



固定ブロードバンドサービス契約数シェア (2020年度末)



※ 総務省公表資料より当社作成。卸電気通信役務の提供に係るものも含む。

TOPICS

国立大学法人帯広畜産大学とNTT東日本の持続可能なスマート農畜産業モデルの実現に向けた連携協定締結について

国立大学法人帯広畜産大学(以下、帯広畜産大学)とNTT東日本は、持続可能なスマート農畜産業モデルの実現に向けた連携協定を締結いたしました。

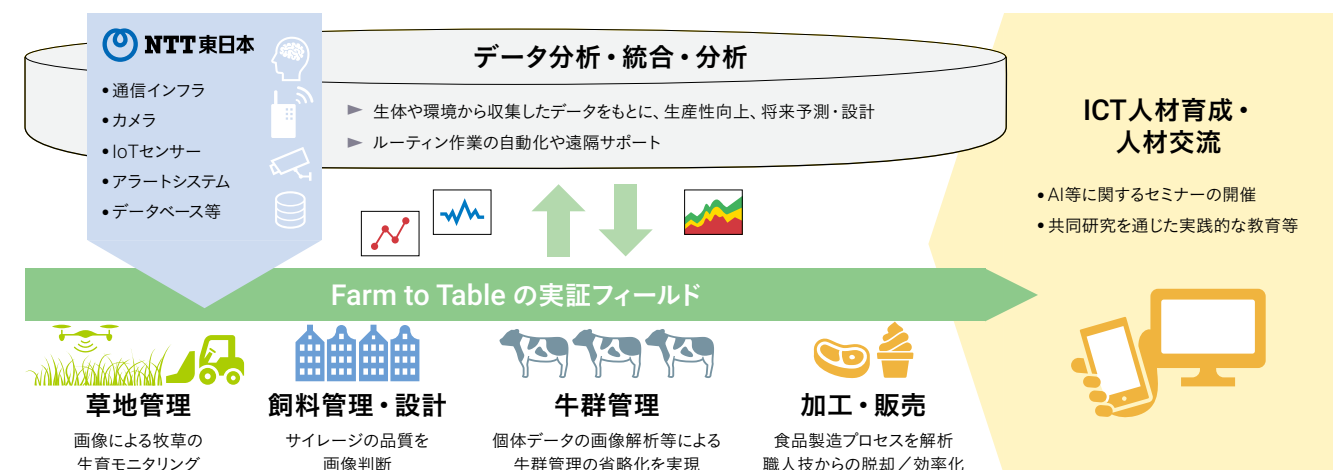
本協定の締結により、持続可能なスマート農畜産業に関する教育・研究を推進し、企業間連携による社会実装を通じて、農畜産業と経済の発展に寄与していきます。

北海道における農畜産業に携わる人口は年々減少・高齢化し、農地の大規模化や一農家当たりの家畜の飼養頭数の増加など、労働環境は過酷化しており、加えて、生産性の維持拡大、農業技術の伝承等の経営課題も多数抱えています。

これら課題を解決するためには、ICTの活用が求められているところですが、農畜産分野におけるICTの導入やそれを推進できる人材の育成は十分に進んでいるとは言えないのが実情です。こうした背景を踏まえ、この度、帯広畜産大学の国内大学最大規模の農場や農畜産分野における豊富な研究実績と、NTT東日本の通信環境およびICTを活用したデータ分析技術を融合するために、本協定を締結しました。

帯広畜産大学構内の実証フィールドにICTを導入することで、草地管理、飼料管理・設計、牛群管理、食品の加工・販売に至る「Farm to Table」を網羅したデータ収集・統合・分析を通して、持続可能なスマート農畜産業モデルの実現に向けた研究を推進すると同時に、農畜産業を牽引する人材を育成していきます。

NTT東日本では2020年7月にNTTグループ初となる畜産×ICT「株式会社ビオストック」を設立するなど、すでに農畜産業現場の課題解決に向けた取組みを進めており、今回両者の強みを結集し、ICT教育研究環境を強化することにより、農畜産業と経済を発展させ、地域活性化をめざしていきます。



ビジネスチャット「elgana」のご利用120万ID突破

NTT西日本では「ソーシャルICTパイオニア」として、社会を取り巻く環境変化がもたらす様々な課題を、ICTの力で解決すべく取り組んでいます。

誰もが安心してご利用いただけるコミュニケーションツールとして、NTTビジネスソリューションズが2020年4月に提供を開始したビジネスチャット「elgana(エルガナ)*1」のご利用が、サービス開始から1年7ヶ月で120万ID*2を突破しました(2021年10月末時点)。

今後も、「elgana」の特長である「安心」をベースとして、お客さまの声をいただきながら、使い心地の改善や機能の拡充を図り、お客さまの円滑なコミュニケーションを支援していきます。また、様々なパートナー企業さまのサービスとの連携を進め、お客さまの生産性向上やイノベーション創発を支援していきます。

*1「elgana」は、NTTビジネスソリューションズの登録商標です。サービス詳細はこちらをご覧ください： <https://elgana.jp/>

*2 NTTグループ内利用を含む



長距離・国際通信事業

長距離・国際通信事業では、ネットワーク、セキュリティなどを組み合わせたICTソリューションの提供力を強化したほか、クラウドサービスやマネージドサービスといった成長分野でのサービス提供力の強化を図りました。

競争優位性

- ▶ アプリケーションからITインフラまで含めたフルスタックでのソリューション提供
- ▶ グローバルカバレッジ
- ▶ 顧客との強力なエンゲージメント



データ通信事業

データ通信事業では、グローバルでのDX等の加速や、ニーズの多様化・高度化に対応するため、グローバル市場でビジネス拡大を図るとともに、市場の変化に対応したデジタル化の提案、システムインテグレーション等の多様なITサービスの拡大と安定的な提供に取組みました。

競争優位性

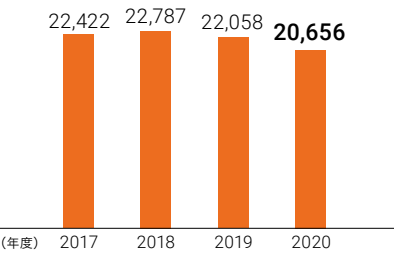
- ▶ 高度な技術開発力・プロジェクトマネジメント力
- ▶ 国内における高い市場シェアと安定した顧客基盤
- ▶ グローバルの開発拠点を活用した高いサービスデリバリー力

2020年度の実績

営業収益

2兆656億円

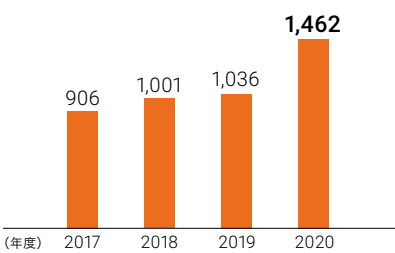
(億円)



営業利益

1,462億円

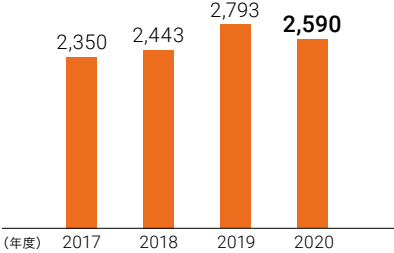
(億円)



設備投資

2,590億円

(億円)



TOPICS

ニューノーマルの経費精算革命－交通費も、その他の経費も自動で精算できる「SmartGo™ Staple」の提供を開始

NTTコミュニケーションズは、「モバイルSuica」および法人用プリペイドカードと連動する経費精算アプリによって、経費精算のデジタルトランスフォーメーション(DX)を実現する「SmartGo™ Staple」を、2020年9月30日より提供開始しました。

本サービスは、従業員による交通費と、その他の経費の支払いをキャッシュレス化し、煩雑な経費の精算業務を自動化します。経費精算アプリに取り込まれたデータは、簡単な申請とチェックのみで経理システムと連携*1することができるため、企業における経費精算業務を劇的に効率化することが可能です。

NTTコミュニケーションズは、2019年より、交通費の精算を自動化するサービス「SmartGo™」を提供してきました。本サービスは、クラウドキャスト株式会社が開発・提供する経費精算サービス「Staple(ステイプル)」・法人プリペイドカード「Staple(ステイプル)カード」と連携し、交通費に加えて、その他の経費についても自動で精算できるサービスとして新たに開発したものです。

NTTコミュニケーションズは、働く環境におけるあらゆるシーンのデジタル化を通じて、ワークスタイルのDXや「Smart Workstyle*2」を実現していきます。

*1 経費データはCSV形式で出力されます。

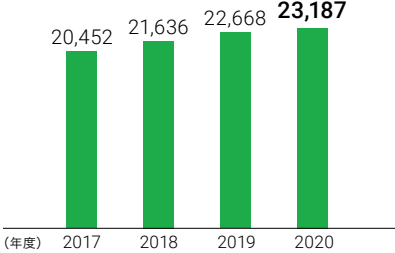
*2 NTTコミュニケーションズは、ICTによって社会課題を解決する「Smart World」の実現をめざしており、その領域の一つとして「Smart Workstyle」に注力しています。「Smart Workstyle」の領域では「発想を変えて、あたりまえの世界に」をコンセプトに、「すべての働く人が、最適な働き方を選び、活躍できる世界」をめざしていきます。「SmartGo™ Staple」は、「Smart Workstyle」を形作るサービスの一つです。

2020年度の実績

営業収益

2兆3,187億円

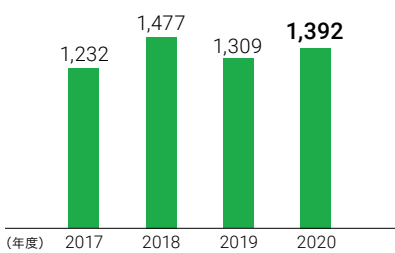
(億円)



営業利益

1,392億円

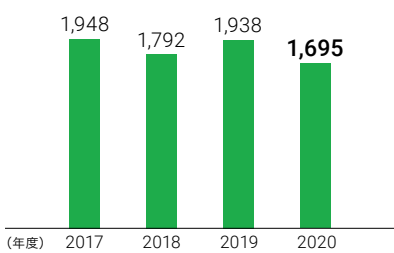
(億円)



設備投資

1,695億円

(億円)



TOPICS

トヨタコネクティッドとNTTデータ、モビリティサービス事業領域における業務提携を開始

トヨタコネクティッド株式会社(以下、トヨタコネクティッド)とNTTデータは、トヨタ自動車株式会社がグローバルで展開するモビリティサービス・プラットフォーム(以下、MSPF)のさらなる機能・サービスの拡張、コネクティッドカー展開国拡大に向け、より一層のソフトウェア開発力および、運用体制の拡充を目的として2020年4月1日より業務提携を開始しました。

具体的には、トヨタコネクティッドが培ったコネクティッドカー向けサービス事業の経験や、国内外で展開するカーシェア等のサービス開発・運用ノウハウと、NTTデータのグローバル規模でのITリソースや、クラウド・ビッグデータ等のテクノロジー活用ノウハウを掛け合わせると同時にMSPFをはじめとするモビリティサービス事業領域での共同開発と人材交流を通じてグローバルでの開発・運用力の強化と高度化を図ります。

また、中期的には、トヨタコネクティッドの持つお客さま接点と、NTTデータの流通・小売・金融業界などの多業種にわたる顧客基盤を両社で相互に活用することで、スマートシティ構想も視野に入れたMSPFのサービス力強化と、グローバル規模でのさらなるプラットフォーム事業の拡大を推進し、両社連携によるシナジー効果の最大化をめざします。

トヨタコネクティッドとNTTデータは、今回の業務提携を通じ両社の価値観含め共有し、ともに創り上げたサービスの提供を通じて、豊かで心ときめくモビリティ社会の創造に貢献していきます。



その他の事業

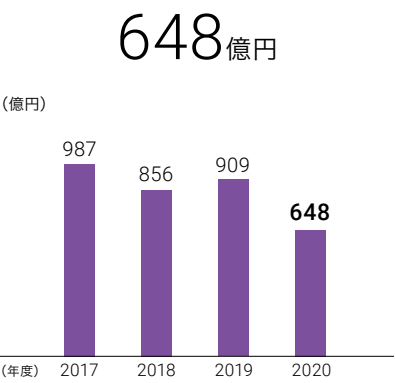
その他の事業では、主に不動産事業、金融事業、電力事業、システム開発事業に係るサービスを提供しました。

2020年度の実績

営業収益



営業利益



設備投資



主な取り組み内容

不動産事業

NTTグループの不動産事業を一元的に担うNTTアーバンソリューションズを中心に、オフィス・商業事業や住宅事業、グローバル事業を推進しました。

電力事業

スマートエネルギー事業を推進するNTTアノードエナジーを中心に、再生可能エネルギー発電の拡大、NTTグループが持つ資産を活用した新たな電力供給ソリューションの提供などを通じ、エネルギーのグリーン化などを推進しました。

金融事業

NTTファイナンスを中心に、通信サービス料金などの請求・回収、クレジットカード決済サービスの提供などを行いました。

システム開発事業

デジタルトランスフォーメーションの実現に向けて、新規サービスのプラットフォームとなるITシステム群などの開発・導入を推進しました。また、社会インフラの効率的維持・地域の活性化など、社会課題解決ソリューションの開発に取り組みました。

TOPICS

セブン&アイグループとNTTグループの協創で取り組むRE100店舗の実現

国内初オフサイトPPAを含むグリーン電力を一部店舗に導入

株式会社セブン&アイ・ホールディングス(以下、セブン&アイ)と当社は、セブン&アイグループの店舗運営における使用電力の100%再生可能エネルギー化の実現をめざし、国内初*1のオフサイトPPAによる電力調達およびNTTグループが所有するグリーン発電所からの電力を、2021年4月より順次、一部店舗に導入しました。

本取り組みは、セブン&アイグループのセブン・イレブン40店舗およびアリオ亀有の店舗運営に100%再生可能エネルギーを使用するものです。NTTアノードエナジーがオフサイトPPAの仕組みで2つの太陽光発電所を設置し、送配電網を介して電力供給*2を行います。事業者が、電力消費者である企業・自治体等専用の再生可能エネルギー発電所を遠隔地に設置し、送配電網を介してその電力を長期間供給するオフサイトPPAは、国内初の取り組みとなります。また、オフサイトPPAだけでは不足する部分を、NTTグループが所有するグリーン電力発電所を活用することで、店舗運営に使用する電力を100%再生可能エネルギー化します。

*1 株式会社資源総合システムへのヒアリング等を通じたNTTアノードエナジー調べ

*2 本電力供給は、NTTアノードエナジーがNTTアノードエナジーの子会社である株式会社エネット(小売電気事業者登録番号：A0009)の取次店として、サービス提供します。

オフサイトPPAについて

オフサイトPPAはオフサイト型コーポレートPPA(電力購入契約：Power Purchase Agreement)の略で、コーポレートPPAは、需要家が発電事業者から再生可能エネルギーの電力を長期に購入する契約です。

日本国内において多くの事例が存在するオンサイトPPAは、屋根や遊休地に発電設備を設置し需要家設備と隣接する形で電力を利用するモデルであるのに対し、今回のオフサイトPPAは、遠隔地の発電設備から送配電網を介して需要家設備へ送電するモデルです。

英国ロンドンにおけるオフィスビル取得について

NTT都市開発は、当社英国現地法人(NTT UD Europe Limited)を通じ、ロンドンのオフィスビル“130 Wood Street”の持分100%を取得しました。

本物件はロンドンのシティ中心地セントポール大聖堂近くに位置し、セント・ポールズ駅、バンク駅ならびにマンションハウス駅など多くの駅が利用できる利便性の良い立地です。周囲はオフィスビル、レストラン、カフェなどの飲食店に加えて、One New Change、ロンドン博物館、バービカンセンターなどの複合商業施設や文化施設も充実していることから、オフィスワーカーのみならず、観光客などによる賑わいが感じられる場所です。

また、セントポール大聖堂の周辺は景観規制があり、周囲は高層ビルが建てられないため、同エリア内においては希少なオフィスビルであり、多種多様なテナントの需要を見込んでいます。

