

セグメント別営業概況

総合ICT事業

総合ICT事業では、スマートライフ事業のM&Aによる非連続な成長を含めた取組み、コンシューマ通信事業の顧客ニーズに対応した料金プランの拡充による顧客基盤の強化、法人事業の更なる拡大を推進しました。

業績推移



2023実績

金融・決済、マーケティングソリューションを始めとするスマートライフ事業の拡大や法人事業における統合ソリューションの拡大等により、対前年増収増益となりました。

2024予想

引き続きスマートライフ事業及び法人事業における統合ソリューションの拡大等により、対前年増収増益を計画しています。

地域通信事業

地域通信事業では、地域の社会課題解決に向け、企業・自治体・社会のデジタルトランスフォーメーション(DX)を支援するソリューションビジネスの強化のほか、光アクセスサービス等を様々な事業者へ提供する「光コラボレーションモデル」の提供を推進しました。

業績推移



2023実績

災害復旧やセキュリティ関連費用の増等はあったものの、コスト効率化やノンコア資産スリム化等の取組みにより、対前年増収増益となりました。

2024予想

前年度のノンコア資産スリム化の反動や、災害復旧費用等の増に加えて、固定音声関連収入等の減収が継続すること等により、対前年減収減益を計画しています。事業の選択と集中や、コスト削減等を通じて、2025年度の対前年増益への反転と中期的な成長に向けて取り組んでいきます。

重点的取組み

■成長分野であるスマートライフ・法人分野でドコモグループを牽引し、持続的成長を実現

コンシューマ (スマートライフ・コンシューマ通信)	・お客さま一人ひとりに最適なサービスミックスを、店頭・オンライン・メディア等のマルチチャネルを活用し、シームレスなコミュニケーションで提案
法人	・大企業のお客さまに向けた、先進技術を活用したソリューション・サービスの展開 ・中堅・中小企業のお客さまに向けた、モバイルに加え業界別の課題解決ソリューションやニーズの多い分野を中心としたパッケージソリューションの提供、地域・企業の課題解決支援
ネットワーク	・環境変化や災害に強いネットワークの構築に向けた取組みの推進・お客さま体感品質の強化 ・2024年4月に設立した(株)OREX SAIを起点とする、OREX ^{※1} の海外展開の加速

※1 OREX : <https://ssw.web.docomo.ne.jp/orex/>

重点的取組み

■持続的な事業成長に向けた、「稼ぐ力」の復活

レガシー事業	・固定電話や専用線等レガシー系サービスのお客さまに代替サービスへ移行して頂き、収益基盤を維持
光事業	・フレッツ光クロス(10Gbps)の提供エリア拡大等による、お客さまの高速化ニーズを捉えた光需要の掘り起こし
法人事業	・地域の公共分野や企業のお客さまのDXを下支えすることによる、社会基盤ビジネスの拡大
成長事業	・NTTソルマーレ(株)、(株)NTTアグリテクノロジー等、グループトータルでの成長事業のスケール化
事業基盤	・DXやAIを活用した、CX向上やコスト競争力の強化 ・通信ネットワーク・人材等のアセットを次世代にアップデートし、AI・クラウドの進展により増大するトラヒックに対応

TOPICS

「OREX Packages」をグローバルに提供する 合併会社の設立

NTTドコモと日本電気株式会社(以下、NEC)は、オープンRANの海外展開の本格化に向け、「OREX Packages」^{※2}を提供する合併会社「株式会社 OREX SAI」を2024年4月1日に設立しました。

同社は、OREX PARTNERS^{※3}のあらゆる製品やサービス等を現地で調達、システムの動作検証をした上で、海外通信事業者の要望に応じたモバイルネットワークを提供します。また、NECがこれまで展開してきた50か国・地域以上での事業基盤やグローバルでのケイパビリティを活用し、より迅速なグローバルビジネスの展開が可能となります。同社を通じてOREX PARTNERSと更なる連携を図り、商用化を推進することで、あらゆるベンダーの機器やシステムと相互接続を可能とする“真のオープンRAN”の実現に貢献していきます。

「ドコモポイ活プラン」の 提供開始

NTTドコモは、決済手段のご利用状況に応じてさらにdポイント(期間・用途限定)がたまる新料金プラン「ドコモポイ活プラン」の第一弾として2024年4月に「ahamo ポイ活」、第二弾として2024年8月に「eximo ポイ活」の提供を開始しました。

「ahamo」や「eximo」といった通信サービスに、金融・決済や映像等のサービスを組み合わせた最適なサービスミックスでの提案を強化することで、収益拡大と顧客基盤の拡大をめざします。

※2 「OREX」が提供するオープンRANサービス、「OREX RAN」「OREX SMO」「OREX Services」を各通信事業者の要望に応じて組み合わせたサービスの総称

※3 2024年2月26日時点でOREX PARTNERS 16社、OREX RU PARTNERS 7社、OREX DELIVERY PARTNERS 7社

TOPICS

固定電話(加入電話・INSネット)の IP網移行

モバイル・ブロードバンドの進展によるコミュニケーション手段の多様化に伴う固定電話(加入電話・INSネット)の契約数等の減少に加え、電話サービスのために用いられている公衆交換電話網(PSTN)の設備(中継交換機・信号交換機)の維持限界(2025年頃)を見据え、2024年1月1日以降、地域ごとに段階的に固定電話(加入電話・INSネット)のIP網への設備切替を実施しました。

電話帳(タウンページ等)及び 番号案内(104番)の終了

NTT東日本及びNTT西日本は、電話番号をお調べいただく手段として、電話帳(タウンページ等)及び番号案内(104番)を提供してきましたが、近年はスマートフォンの普及等に伴い電話番号検索方法が多様化したことで、タウンページへの広告掲載数が減少するとともに、番号案内の利用数も大幅に減少していました。このような状況を踏まえ、紙資源消費を削減し、環境負荷の低減を実現する観点からも、2026年3月末をもって電話帳及び番号案内の提供を終了します。なお、目の不自由な方々の暮らしの役にたていただくことを目的に発行している「点字電話帳」及び障がいのある方を対象に無料で電話番号を案内する「ふれあい案内」については、提供を継続します。NTT東日本・NTT西日本の電話帳及び番号案内の終了後は、NTTタウンページ株式会社がインターネット上で提供するiタウンページ^{※1}にて電話番号を検索いただくことが可能です。

※1 iタウンページ <https://itp.ne.jp/>

セグメント別営業概況

グローバル・ソリューション事業

グローバル・ソリューション事業では、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のほか、データセンタービジネ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に取り組みました。

業績推移



2023実績

日本国内における公共・金融・法人分野の増収に加え、為替影響等により、対前年増収増益となりました。

2024予想

引き続きデジタル化需要の取込み等による増収等により、対前年増収増益を計画しています。

重点的取組み

■ [Realizing a Sustainable Future] — 未来に向けた価値をつくり、様々な人々をテクノロジーでつなぐことでお客さまとともにサステナブルな社会を実現

ITとConnectivityの融合による新たなサービスの創出	・国内における業際連携や海外におけるリージョン間の連携により新たなサービスを創出
Foresight起点のコンサルティング力強化	・NTTデータ独自のコンサルティングメソッドを確立・社内展開し、お客さま・業界の未来を構想するForesight起点のコンサルティング力を強化
アセットベースのビジネスモデルへの進化	・生成AI関連アセットのビジネス活用により、顧客との共創をはじめ多数の成果をグローバルで創出
先進技術活用力とシステム開発技術力の強化	・2023年度、生成AI領域のマーケットポジションで最高位評価を獲得 ^{*1}
人財・組織力の最大化	・人的資本の確保に加え、Top Employerのグローバル認定 ^{*2} を初取得

^{*1} HFS Research社発行の「HFS Research Generative AI Services」 ^{*2} 世界で17社、日本企業ではNTT DATAを含む2社が認定

TOPICS

ペイメント事業拡大に向け、マレーシアの決済サービスプロバイダーGHL Systems Berhadの株式を取得

2024年5月、NTTデータは、マレーシアを代表する決済サービスプロバイダーの1社であり、決済端末を通じた各種サービスに強みを持つGHL Systems Berhadの発行済み株式の58.7%を同社大株主より譲り受けることで合意、その後のマレーシア証券取引所を通じたその他既存株主に対する公開買い付けの実施により、7月に同社を完全子会社化しました。

マレーシアをはじめ、フィリピン、タイ等のASEAN地域で、48万台以上の決済端末を設置し、各種決済サービスを提供する同社を子会社化するとともに、NTTデータがペイメント分野で保有するサービスやノウハウを組み合わせることで、両社が展開する各国において、消費者にとってより便利で安心なキャッシュレス社会の実現に貢献していきます。

Microsoft Azure上でNTT版生成AI「tsuzumi」の提供開始

NTTデータは日本国内において、2024年11月以降、大規模言語モデルをクラウド上で利用可能とする、マイクロソフト社の「Model-as-a-Service (MaaS) プラットフォーム」上でtsuzumiの提供を開始します。利用者はAzureサービスの一部として迅速にtsuzumiを利用することができ、Azure AI Studio上でのチューニングやビジネスアプリケーション開発が可能となります。なお、同プラットフォーム上でのLLM提供ができる企業は、2024年6月時点、世界で10社のみであり、アジアではNTTデータのみです。今後NTTデータは、本サービスを日本国内のみならず、グローバルに広く提供することをめざします。

その他(不動産・エネルギー等)

不動産事業では、NTTアーバンソリューションズを中心に、ICT、不動産、エネルギー、環境技術等のリソースを最大限に活用することにより、個性豊かで活力ある街づくりを推進しました。エネルギー事業では、NTTアノードエナジーを中心に、再生可能エネルギー発電所の開発、エネルギーマネジメントシステムを活用したエネルギーの地産地消、脱炭素ソリューションの展開等を推進しました。

業績推移



2023実績

エネルギー事業における電気料収入の減少等により、対前年減収減益となりました。

2024予想

NTTアーバンソリューションズグループにおいて、分譲住宅販売の拡大等に伴う増収等があるものの、前年度物件売却益の反動減等により、対前年増収減益を計画しています。

重点的取組み

■ NTTアーバンソリューションズグループ

— NTTグループのリソースを最大限活用した「街づくり」を推進

コンサルティング	・街づくりに関するコンサルティング、調査・分析、データベースの運用・構築サービスを提供
不動産開発	・最新のICTや環境技術を活用し、NTTグループの資産活用や自治体・企業との連携により、その地域の価値をさらに高める開発を推進
ファシリティソリューション	・先進のICTと設計・維持管理ノウハウにより、環境負荷低減と快適性を両立させた建物づくりを実現
マネジメント	・ICTの活用により、オフィスや住宅の入居者さまの利便性向上と、物件・エリアの価値向上を実現

■ NTTアノードエナジーグループ

— 脱炭素社会の実現とエネルギーの地産地消推進に向け、スマートエネルギー事業を展開

グリーン発電	・太陽光、風力、地熱、バイオマス等、再生可能エネルギーの開発・運営を地域と共生しながら着実に実施
アグリゲーション	・再生可能エネルギーの普及・拡大に伴う課題を、需給バランスを調整する蓄電池やEMSにより解決
電力小売	・企業や自治体等の要望に合わせて、(株)エネットを中心に小売電気事業を展開し、再生可能エネルギーを持続的に提供
エンジニアリングソリューション	・電気通信電力設備や再生可能エネルギー・蓄電池・データセンターを中心としたエンジニアリングソリューションを積極的に展開

TOPICS

せんだい都心再構築プロジェクト第1号物件「アーバンネット仙台中央ビル」開業

2024年3月、仙台駅西側エリア最大級で高機能なオフィスフロア、多様化する働き方に対応したワークプレイスを擁する「アーバンネット仙台中央ビル」をオープンしました。都心部の新たな賑わいや回遊促進に向けた、オープンスペース・テラスを整備した、仙台市が進める「せんだい都心再構築プロジェクト」の第1号物件です。低層部では、コワーキングスペース・カンファレンス・イノベーションスペース等の交流空間を整備し、産官学の連携によるスタートアップ支援や多様なコミュニティ創出を行います。また、東北大学青葉山新キャンパス内に整備された3GeV高輝度放射光施設「NanoTerasu」^{*1}と連携した産業利用促進により、仙台市・宮城県の更なる活性化と地域課題の解決に寄与します。

^{*1} 太陽光の10億倍以上の明るさの光(放射光)を用いて、ナノスケールの解像度でミクロの世界を観察することができる「巨大な顕微鏡」施設

アグリゲーション事業の推進に向けたエネルギー流通プラットフォームの構築を開始

NTTアノードエナジーは、今後普及拡大が見込まれる蓄電池と需要家側のエネルギーリソースを統合的に制御し調整力とすることに加え、再生可能エネルギーを集約して電力需給を最適化する「アグリゲーション」の取組みを推進していきます。具体的には、「再生可能発電所」「系統蓄電池」「EV等の需要家内設備」の3つの分散するエネルギーリソースをアグリゲーションし、それらを支える高度な制御を担う基盤として「エネルギー流通プラットフォーム」の構築を進めます。同プラットフォームはNTTグループの最新技術を活用したデータ分析基盤、調整力取引を管理するアグリゲーション・コーディネーター基盤により構成されるもので、今後は再生可能エネルギー発電事業者や小売電気事業者等の需給バランスを最適に運用・制御するソリューションを提供していく予定です。