

NTT is...

2014
spring

春

この絵はNTTの海外拠点がある国をイメージしています。どこの国かは14ページをご覧ください。





代表取締役副社長
かた やま やす よし
片山 泰祥

NTTグループは、2012年11月に中期経営戦略「新たなステージを目指して」を公表しました。今回は、NTTグループの技術戦略を担う片山副社長に中期経営戦略における研究開発(R&D)の取り組み状況と今後のビジョンについて聞きました。

Q 中期経営戦略を踏まえた、この1年のNTTグループR&D部門の取り組みについてお聞かせください。

A 中期経営戦略では、「グローバル・クラウドサービス」を事業の基軸にすることを掲げています。NTTグループでは、グローバル市場での競争力を強化するため、2013年4月に研究開発拠点「NTT Innovation Institute, Inc.」[呼称：NTT I³ (NTTアイキューブ)]を米国のシリコンバレーに設立し、北米のNTTグループ会社のビジネスに対応した技術を、シリコンバレーの先進技術とNTTのR&D技術の連携により開発・提供しています。

具体的には、NTTアイキューブとNTTデータ、NTTコミュニケーションズが共同で、世界最大級のレストラン運営会社のYum! Brands, Inc.の共通系情報システムをクラウドサービスに移行させ、財務、総務、人事などの管理業務および情報システムのアウトソーシングサービスを提供するなどといった大規模案件を受注する成果を挙げています。こうした北米発の成功事例をグローバルに展開していくことで、「グローバル・クラウドサー

ビス」の成長をさらに加速する足掛かりにしたいと思っています。

また、中期経営戦略では、お客様から選ばれ続けるバリューパートナーへと変革することも掲げています。お客様にパートナーとして選ばれるだけの価値のある新しい技術の開発を加速するため、従来のNTTだけで行うR&D活動だけでなく、オープン・イノベーション^{*1}を基軸にしたR&D活動も推進しています。

Q バリューパートナーへと変革するためにも、オープン・イノベーションを基軸にしたR&D活動を推進されているということですが、その背景を詳しくお聞かせください。

A 通信会社のビジネスモデルが大きな節目を迎えているということがあります。情報通信市場は、固定通信も移動通信もお客様への普及が一巡しつつあり、従来のBtoC^{*2}ビジネスを展開するだけでは成長を維持できなくなっています。成長を維持するには、情報通信技術 (ICT) を活用して他社のBtoCビジネスを支援する

BtoBtoC^{*3}にビジネスを拡大していく必要があります。

こうした状況においてもお客様から選ばれ続けるバリューパートナーとなるには、NTTだけで全てを提供するのではなく、様々な企業と「コラボレーション (協業)」しながら、革新的な商品や新しいビジネスモデルを生み出していくことが重要と考えています。これは、R&Dにも同じことが言えます。技術分野の裾野が急拡大し、開発スピードの向上も求められているなかで、1社単独で開発していくには限界があります。そこで、オープン・イノベーションを基軸として業界横断でコラボレーションしていく取り組みを進めています。

■オープン・イノベーションの必要性

①技術分野の裾野が急拡大 × ②開発スピードの向上



Q R&D分野におけるコラボレーションについて、具体的な取り組み内容をもう少しお聞かせください。

A 具体的な取り組みとして、東レ株式会社との共同開発があります。今回、東レとNTTは、着るだけで心拍数や心電図の波形などの生体情報を確認できる機能素材「hitoe」を開発、実用化しました。この素材を使用した生体情報計測用ウェアを着用することで、職場、スポーツ、運転中など日常生活の様々なシーンで生体情報を快適かつ簡単に計測できるようになります。同時に、「hitoe」のようなウェアラブル製品を活用し、ドコモ・ヘルスケア社の健康プラットフォーム「WM(わたしムーヴ)®」*4と連携することをはじめ、スポーツ分野や健康増進分野等

■東レとの共同開発～機能素材「hitoe」～



を中心とした新しいサービスの提供を目指していきます。

ほかには、niconico（ニコニコ動画、ニコニコ生放送）などのサービスを手がける株式会社ダウンゴとの業務提携もあります。ダウンゴとNTTのコラボレーション開発により、ダウンゴが設営したライブ会場に設置した360度撮影できる全天周カメラの映像を、視聴者がヘッドマウントディスプレイ（HMD）を通して、好きな方向を自由に視聴できる新しいサービスのプロトタイプを開発しました。見ている方向の映像を高品質に選択配信する技術を使い、視聴者がどの方向を向いても高品質な映像が視界を

■ダウンゴ×NTTのコラボレーション開発
～全天周映像向けインタラクティブ視聴技術～



覆うため、あたかもその場にいるかのような臨場感あふれる映像を体験することが可能となります。

このように、R&Dにおいてもコラボレーションを加速し、変革を目指していきたいと考えています。

「hitoe」については、P8でも紹介しています。

Q 最後に、今後のR&D戦略について、一言抱負をお願いします。

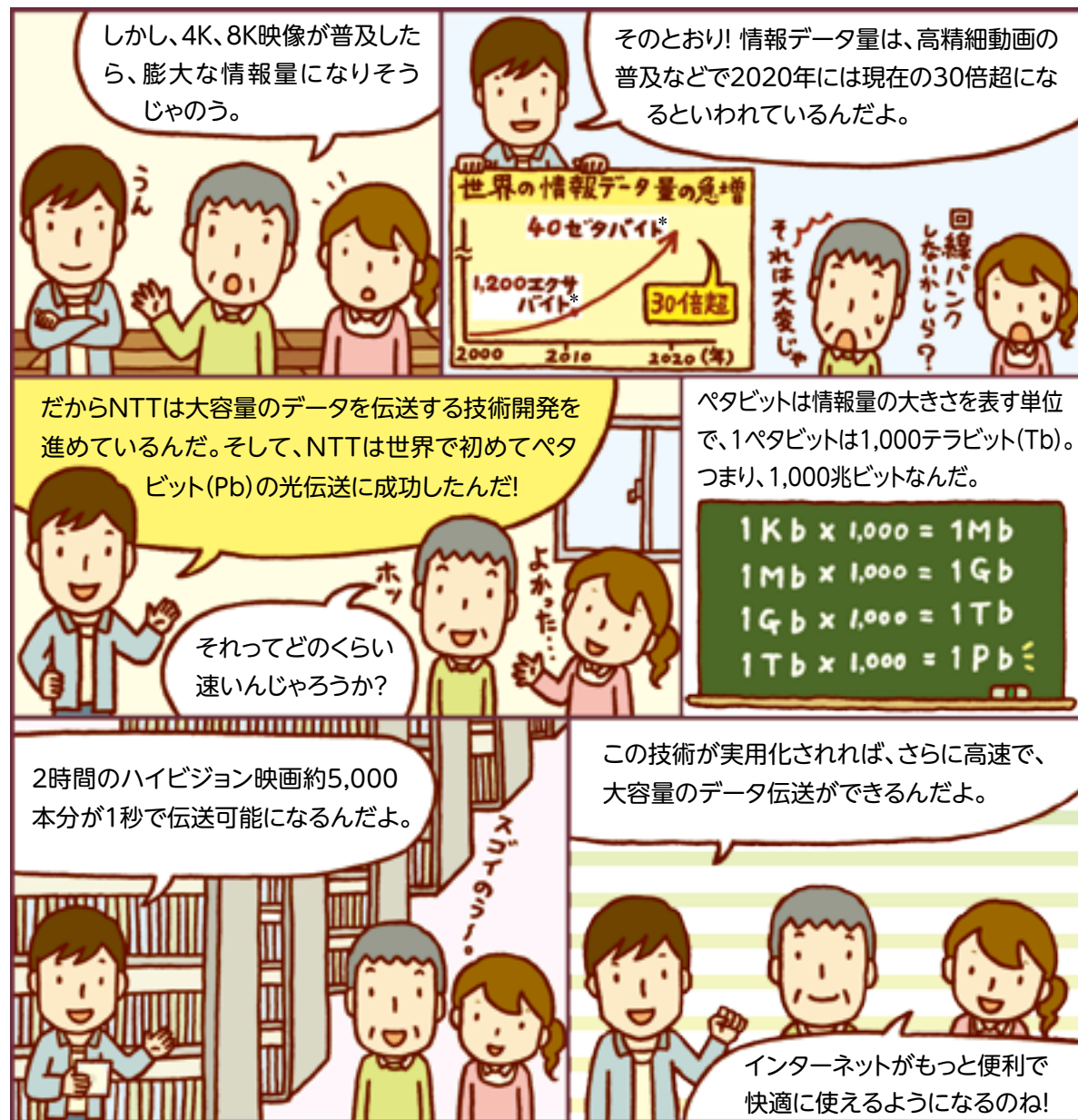
A 前述したような具体的な成果も出てきましたが、今後はこういった取り組みをより本格化してまいります。そのためには、他社に協業相手として選んでもらえるよう、ずば抜けて突出している技術や特徴ある技術をさらに磨き上げることと、単に開発して終わりではなく、その技術が実社会で価値を生み出せるよう、R&D部門がサービスのイノベーションやビジネスモデルまでも考えていくことが重要だと思っています。こうした取り組みを通じて、今後もイノベーションとコラボレーションを加速させ、お客様やサービス事業者選ばれ続けるバリューパートナーとなることを目指してまいります。



- *1 オープン・イノベーション…新技術・新製品の開発に際して、組織の枠組みを超え、広く知識・技術の結集を図ること。
- *2 BtoC…Business to Consumerの略。個人のお客様向けのビジネス。
- *3 BtoBtoC…Business to Business to Consumerの略。BtoCビジネスを展開する企業を支援するビジネス。
- *4 「WM(わたしムーヴ)®」…ドコモ・ヘルスケア社が展開する健康プラットフォーム事業のブランド名称。同事業を通じて、生涯にわたるライフスタイルをお客様に提案し、健康なからだづくりをサポート。「WM(わたしムーヴ)®」は、ドコモ・ヘルスケア株式会社の登録商標です。

NTTは2013年11月に「新たなステージに向けての取り組み」を発表しました。
ここでは、新たなステージにおけるスマートライフ、スマートワークを実現する研究成果についてご紹介します。





*エクサバイトは 10^{18} バイト、ゼタバイトは 10^{21} バイト、1バイトは8ビット。



第3四半期(累計)の決算概要

◎営業収益は前年同期と比べて1,035億円(1.3%)増加の8兆252億円

・長距離・国際通信事業セグメントおよびデータ通信事業セグメントにおける海外売上高の拡大や為替変動の影響などにより増加

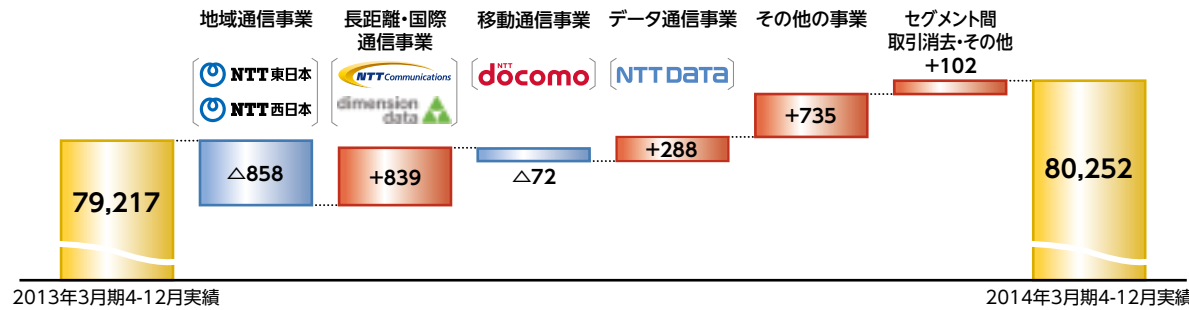
◎営業費用は前年同期と比べて1,116億円(1.6%)増加の7兆401億円

・地域通信事業セグメントにおいてコスト削減に努めたものの、長距離・国際通信事業セグメントおよびデータ通信事業セグメントにおける為替変動の影響などにより増加

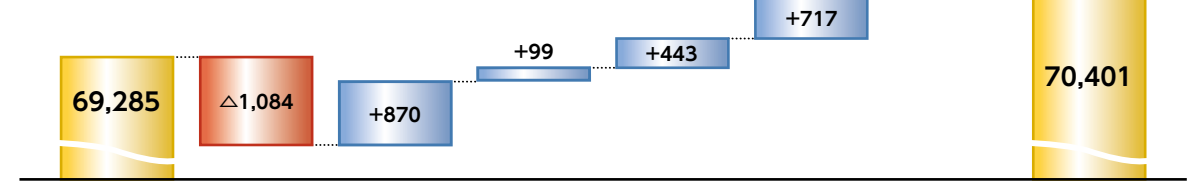
◎営業利益は前年同期並みの9,851億円

前年同期比増減の内訳(セグメント別)

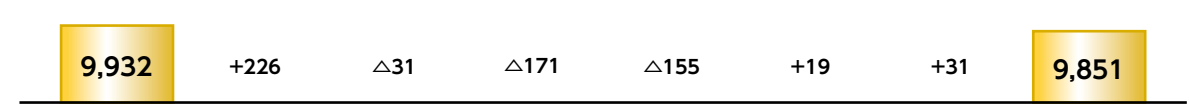
●営業収益(対前年: +1,035)



●営業費用(対前年: +1,116)



●営業利益(対前年: △81)



本誌に記載されている予想数値および将来の見通しは、不確実性・不確実性を含んでおり、実際の業績などにつきましては、今後の経済や情報通信業界内外の動向、新たな技術・サービスや料金水準などにより変動することがあります。従って、当社として、その確実性を保証するものではありません。

連結および主要な会社別損益状況

NTT連結とは、NTTグループ連結子会社840社、持分法適用会社110社の連結決算を表しています。
ここでは、主な5社として、NTT東日本、NTT西日本、NTTコミュニケーションズ、NTTデータ、NTTドコモを掲載しております。

(単位: 億円)

区 分	NTT連結 *1 NTT	NTT東日本 *1 NTT東日本	NTT西日本 *1 NTT西日本	NTT コミュニケーションズ *1 NTT Communications	NTTデータ *1 NTT DATA	NTTドコモ *1 docomo
営 業 収 益	80,252	13,195	11,720	6,854	9,425	33,636
(対前年増減額)	(1,035)	(△450)	(△365)	(△143)	(306)	(△72)
(対前年増減率)	(1.3%)	(△3.3%)	(△3.0%)	(△2.0%)	(3.4%)	(△0.2%)
(通期業績予想)	(110,000)	(17,830)	(15,860)	(9,250)	(13,300)	(46,400)
(進 捗 率)	(73.0%)	(74.0%)	(73.9%)	(74.1%)	(70.9%)	(72.5%)
営 業 費 用	70,401	12,495	11,530	5,993	9,168	26,749
(対前年増減額)	(1,116)	(△540)	(△372)	(△64)	(538)	(63)
(対前年増減率)	(1.6%)	(△4.1%)	(△3.1%)	(△1.1%)	(6.2%)	(0.2%)
(通期業績予想)	(97,700)	(17,180)	(15,660)	(8,130)	(12,700)	(38,000)
(進 捗 率)	(72.1%)	(72.7%)	(73.6%)	(73.7%)	(72.2%)	(70.4%)
営 業 利 益	9,851	700	189	860	257	6,887
(対前年増減額)	(△81)	(90)	(6)	(△78)	(△231)	(△135)
(対前年増減率)	(△0.8%)	(14.8%)	(3.8%)	(△8.4%)	(△47.4%)	(△1.9%)
(通期業績予想)	(12,300)	(650)	(200)	(1,120)	(600)	(8,400)
(進 捗 率)	(80.1%)	(107.6%)	(94.9%)	(76.8%)	(42.9%)	(82.0%)
税引前利益	10,241	*2 899	*2 276	*2 1,023	*2 284	7,036
(対前年増減額)	(384)	(88)	(8)	(△33)	(△163)	(43)
(対前年増減率)	(3.9%)	(11.0%)	(3.2%)	(△3.2%)	(△36.5%)	(0.6%)
(通期業績予想)	(12,800)	(830)	(280)	(1,220)	(490)	(8,420)
(進 捗 率)	(80.0%)	(108.2%)	(98.7%)	(83.9%)	(58.0%)	(83.6%)
四半期純利益	*3 4,843	578	184	690	101	*4 4,302
(対前年増減額)	*5 (376)	(55)	(△34)	(△23)	(△119)	(137)
(対前年増減率)	*5 (8.4%)	(10.7%)	(△15.8%)	(△3.3%)	(△54.1%)	(3.3%)
(通期業績予想)	(5,850)	(500)	(190)	(840)	(230)	(5,100)
(進 捗 率)	(82.8%)	(115.8%)	(97.1%)	(82.2%)	(44.0%)	(84.3%)

*1 当社およびNTTドコモは米国基準(連結)、NTT東日本、NTT西日本およびNTTコミュニケーションズは国内基準(単独)、NTTデータは国内基準(連結)に準拠して作成しております。
*2 NTT東日本、NTT西日本、NTTコミュニケーションズおよびNTTデータの税引前利益欄には、経常利益を記載しております。
*3 NTT連結の四半期純利益は、当社に帰属する四半期純利益(非支配持分帰属分控除後)を記載しております。
*4 NTTドコモの四半期純利益は、NTTドコモに帰属する四半期純利益(非支配持分帰属分控除後)を記載しております。
*5 NTT連結の四半期純利益における対前年同期比増減額および対前年同期比増減率は、PLDT社の持分法適応適用後の数値を記載しております。

10 October

-

-
- マルチクラウドコントロールサービス**
- クラウド特性を活かした一元的な運用管理を実現しおきとて提供
 クラウドの運用管理を一元化して、コスト削減を実現
- | | | | |
|---------|------|--------|------|
| サービスの連携 | 権限管理 | アクセスログ | 運用監視 |
|---------|------|--------|------|
- クラウド引越しサービス**
- 既存環境からの
遷移をサポート
- 移行支援チームによる指導
- マルチクラウドインフラ提供サービス**
- 複数のクラウド基盤から最適なものを選択し、構築
- Gravit Cloud AWS Azure GCP
- 株式会社クラウドワークス
- Windows Azure

- 11 November

-

-

- 12 December

-
- A television set is shown displaying a video of a cat. A hand is holding a remote control, pointing it towards the TV. The video on the screen shows a cat with a red collar, and there are Japanese subtitles at the top. A media control bar is visible at the bottom of the screen.

-
- 高度で多様な
分析技術の開発・
S/BDへの
組み込み/連携
- サポート/SI支援
安定運用
- 堅牢・高性能な
インフラ強化・
研究開発
- NTTソフトウェア
- Preferred Infrastructure.
- Jubatus
- NTT

今回はNTTデータ、NTTコミュニケーションズが2013年秋に実施した海外での事業拡大に向けた取り組みについて、ご紹介します。

NTT Data

また、everis社が持つスペインと南米の開発拠点を活用し、価格競争力とサービス品質の向上を目指します。

保有する開発拠点の活用イメージ

メキシコ

コロンビア

ペルー

ブラジル

チリ

アルゼンチン

イギリス

ベルギー

スペイン

ポルトガル

イタリア

中南米への
開発委託

欧州圏内での
開発委託

■ everis社の所在国
● everis社の開発拠点



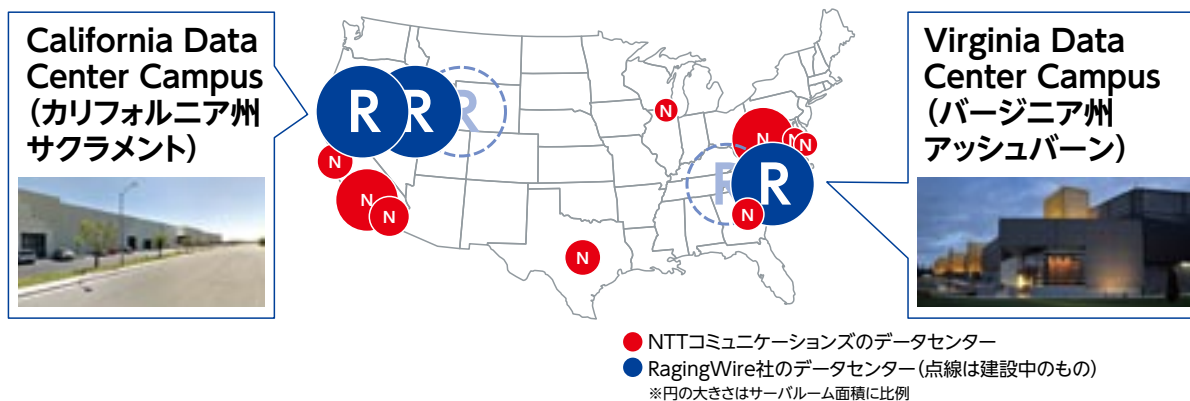
米国RagingWire社の子会社化



NTTコミュニケーションズは、米国のデータセンター事業者であるRagingWire Data Centers (以下、RagingWire社) を2014年1月30日 (米国時間) に子会社化しました。

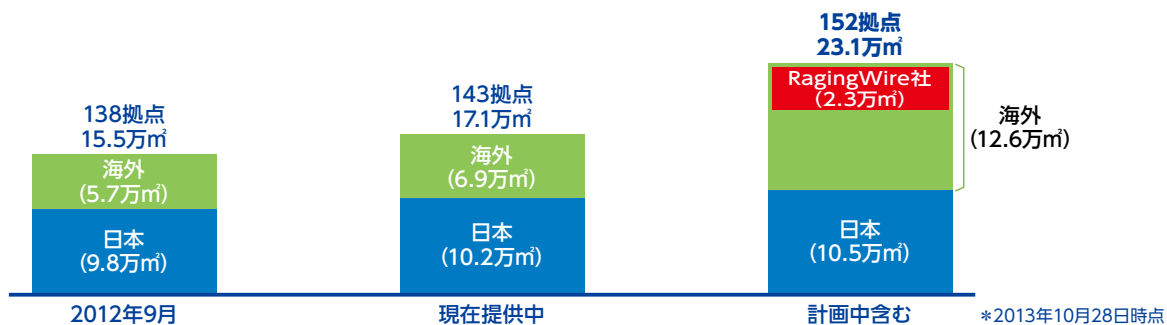
これにより、米国で提供可能な高品質データセンターのサーバールーム面積が大幅に拡大し、お客様のクラウド・データセンターサービスへの旺盛な需要にも対応が可能となりました。

■NTTコミュニケーションズとRagingWire社のデータセンター



■NTTコミュニケーションズのデータセンター拡充状況

データセンターをNTTコミュニケーションズの統一ブランド **Nexcenter** によりグローバルに展開。



米国Virtela社の子会社化



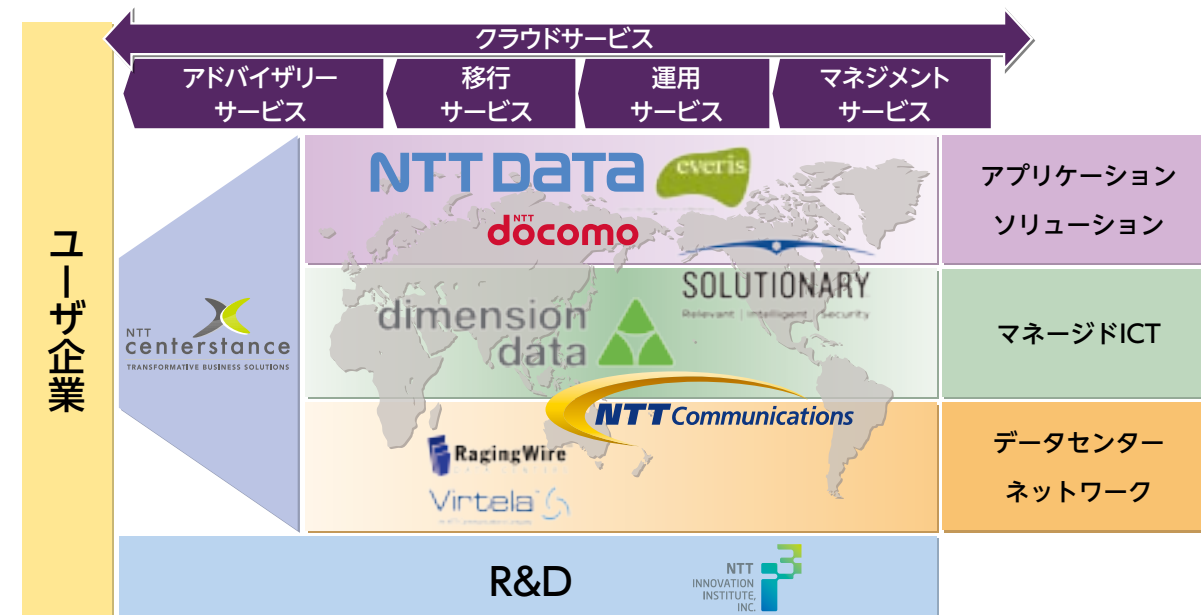
NTTコミュニケーションズは、ネットワークサービスやクラウド型マネジメントネットワークサービスを提供している米国のVirtela Technology Services Incorporated (以下、Virtela社) を2014年1月2日 (米国時間) に子会社化しました。

これにより、Virtela社のオペレーションとの統合による事業効率化や、ネットワーク仮想化技術を活用したサービスの拡充を図ります。

以上のように、NTTグループでは海外事業の展開を加速させています。

今後もNTTグループ各社が連携し、クラウドサービスをフルラインアップで提供できる強みを活かして事業の拡大を図っていきます。

■NTTグループのグローバル・クラウドビジネス推進体制



中央の絵の国は「ブラジル連邦共和国」です。

左上の絵の国は「ドイツ連邦共和国」、中央上の絵の国は「インド共和国」です。



株式インフォメーション

住所・氏名など届出事項の変更、配当金振込先の指定について

【証券会社の口座に当社株式が記録されている株主様】

お取引先の証券会社へお問い合わせください。

【特別口座に当社株式が記録されている株主様】

当社特別口座管理機関の三井住友信託銀行へお問い合わせください。

◎住所・氏名の表記について

住所および氏名などの文字のうち、証券保管振替機構が指定していない漢字などが含まれている場合には、その全部または一部を証券保管振替機構が指定した文字に置き換えさせていただくことがございますのでご了承ください。

◎未払配当金の支払について

まだ受け取られていない配当金がある場合は、お早めに三井住友信託銀行にお問い合わせください。

株主名簿管理人・特別口座管理機関へのお問い合わせは

〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号

三井住友信託銀行株式会社 証券代行部

NTT株主様専用電話： **0120-584-400**

代表電話： **0120-782-031**

株主・投資家の皆様向けホームページ

<http://www.ntt.co.jp/ir/>

■NTT東日本・NTT西日本

「電話サービス」に関する
お申し込み・お問い合わせは

 **116** (局番なし)

午前9時～午後5時 年中無休(ただし年末年始を除く)

「ブロードバンドサービス」に関する
お申し込み・お問い合わせは

 **0120-116-116**

NTT東日本：午前9時～午後5時 年中無休(ただし年末年始を除く)

NTT西日本：午前9時～午後9時 年中無休(ただし年末年始を除く)

■NTTコミュニケーションズ

電話・インターネットのサービスに関する
お申し込み・お問い合わせは

 **0120-506-506**

午前10時～午後7時 年中無休(ただし年末年始を除く)

■NTTドコモ

総合お問い合わせ先／各種ご注文受付
(ドコモ インフォメーションセンタ)

ドコモの携帯電話からの場合

 **151** (局番なし)

(一般電話などからはご利用になれません。)

一般電話などからの場合

 **0120-800-000**

(午前9時～午後8時 年中無休)

