

BASIC POLICY ON DX PROMOTION

DX推進基本方針

地域とともに進化する、デジタルの力で地域の未来をひらく。

制定日 2026年06月09日 実務執行総括責任者 代表取締役 長谷部 豊 対象期間 2026 ― 2028

1 DIRECTION 企業経営の方向性及び情報処理技術の活用の方向性

経営ビジョン

経営ビジョン
ひと、企業、まちの個性が生きて輝き、愛着をもてる世の中をつくる

NTT東日本グループの一員として、地域のひと・企業・まちの個性が輝く社会の実現を目指す、当社の最も上位の目指す姿。

私たちの役割

地域の可能性を引き出す、DXの伴走パートナー

NTT東日本グループが通信分野で培ってきた技術・ノウハウと、多様な企業との連携により、地域の企業や自治体の可能性・魅力を最大限引き出し、自走するための支援を「DX」の切り口で行うパートナー企業。

経営ビジョンを実現するために掲げるDXビジョン

DX VISION

地域とともに進化する、デジタルの力で地域の未来をひらく

DXビジョンにかけた思い

「地域とともに」―― 外から解決策を持ち込むのではなく、自治体・地域企業・住民と一緒に課題を見つけ、一緒に答えをつくる。

「デジタルの力で」―― AIやデータ活用は目的ではなく手段。技術は地域の現場に届いてはじめて意味を持つ。

「地域の未来をひらく」―― 支援が終わっても自走できる地域へ。「頼られ続ける」ではなく「自立を後押しする」パートナーであること。

2 BUSINESS MODEL TRANSFORMATION ビジネスモデルの変革

提案・コンサル・デリバリーで培った知見を組織資産として循環・再利用し、「人が支援する会社」から、AI・データ・ナレッジが循環する「AI協働エコシステム」へ進化する。AS-IS（これまで）からTO-BE（目指す姿）への変革に向け、解決すべき自社内部の課題を明確にする。

AS-IS これまでのビジネスモデル

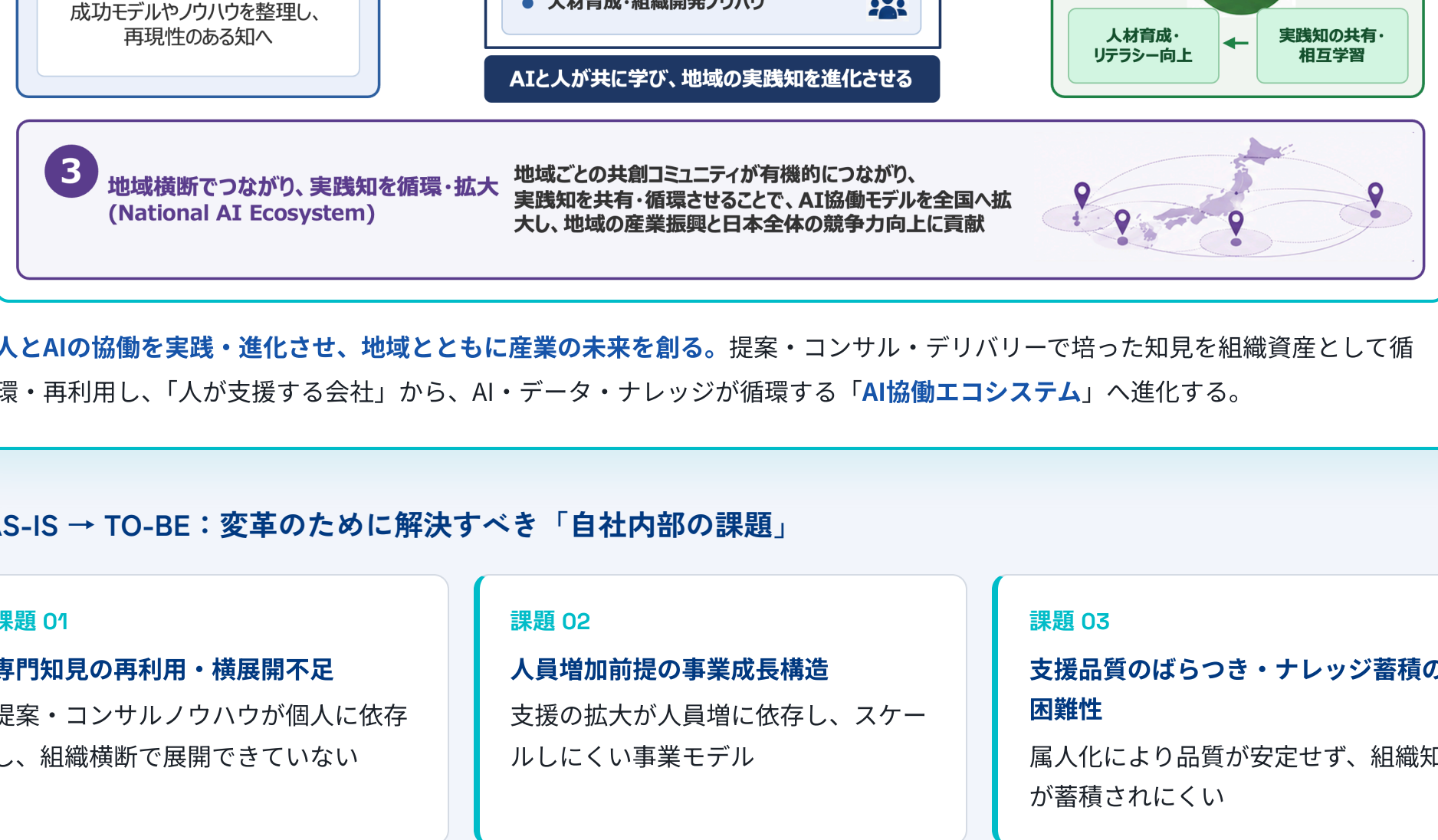


専門人材中心の支援モデル。現場で培った専門知見を活かし、地域企業・自治体にDX認定支援・コンサル・デジタル化支援を提供。一方で、ノウハウの再利用や組織横断での展開に課題がある。

変革

TO-BE AI協働エコシステムへ

目指す姿



人とAIの協働を実践・進化させ、地域とともに産業の未来を創る。提案・コンサル・デリバリーで培った知見を組織資産として循環・再利用し、「人が支援する会社」から、AI・データ・ナレッジが循環する「AI協働エコシステム」へ進化する。

AS-IS → TO-BE：変革のために解決すべき「自社内部の課題」

課題 01

専門知見の再利用・横展開不足

提案・コンサルノウハウが個人に依存し、組織横断で展開できていない

課題 02

人員増加前提の事業成長構造

支援の拡大が人員増に依存し、スケールしにくい事業モデル

課題 03

支援品質のばらつき・ナレッジ蓄積の困難性

属人化により品質が安定せず、組織知が蓄積されにくい

3 STRATEGY 企業経営及び情報処理技術の活用の具体的な方策（戦略）

以下の3つのDX戦略を掲げ、2026年～2028年の3年間で組織全体のデジタル活用を加速し、「人が支援する会社」から、AI・データ・ナレッジが循環するプラットフォームへ進化する。

DX戦略①

提案プロセスへのAIエージェント活用

（事業/業態ごと）

提案ノウハウをAI実装し、プロトタイプ起点で段階的に提案プロセスを自律化する。

主な取り組み

- 提案業務の可視化と標準化
- 提案ノウハウのAI活用形式への構造化
- AI提案ワークフローの全社定着

DX戦略②

コンサル/デリバリーへのAIエージェント活用

（事業/業態ごと）

コンサル/デリバリーノウハウをAI実装し、プロトタイプ起点で段階的に進め、AI協働モデルを実現する。

主な取り組み

- コンサル/デリバリーの可視化・形式知化
- PMO・資料作成へのAI協働導入
- AI協働型コンサルモデルの定着

DX戦略③

案件・収支管理の最適化と柔軟な進化

（全社）

社内業務DX基盤「GrowFlow」によるデータ蓄積を起点に、生成AIで多角的分析と経営インテリジェンス化を実現する。

主な取り組み

- 社内DX基盤「GrowFlow」運用定着
- 生成AIによる多角的経営分析
- 経営インテリジェンス基盤の確立

4 STRUCTURE 戦略を効果的に進めるための体制

環境変化が激しい現代において、掲げたDXビジョンを着実に遂行するためには、戦略の迅速な意思決定と部門連携が不可欠である。「全社DX推進プロジェクト」を立ち上げ、中長期的な経営戦略の立案・実行を担う体制を確立し、全社DXの企画・統括を進める。

経営トップ

代表取締役社長 阿部 隆

プロジェクトオーナー（実務執行総括責任者）

代表取締役 長谷部 豊

プロジェクト推進リーダー

CSO 平塚 信行

情報発信責任者

CMO 近藤 俊輔

DX推進担当

各事業部長または任命責任者

DX推進担当の役割

- 事業部の事業をデジタル技術で持続的に競争力を向上させる戦略や、戦略を評価するKPIを策定
- 策定された戦略を事業部内で実行推進し、外部パートナー（NTT東日本/NTTグループ会社/協業・共創パートナー各社）と連携・支援を行う

5 METRICS 戦略の達成状況に係る指標

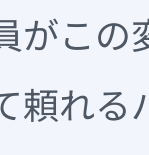
社員一人ひとりの付加価値を高めるため、AIエージェントの導入有無ではなく「提案・コンサル・案件管理業務の変革と事業成長への貢献度」を測る指標を厳選し、2026年～2028年度の3か年目標を設定する。

主な関係領域	KPI（重要指標）	指標の定義・測り方	2026年度	2027年度	2028年度
提案プロセスへのAIエージェント活用 （事業/業態ごと）	① AI協働提案率	AIエージェントを活用して提案を行った案件の割合	20%	50%	80%
	② 提案リードタイム短縮率	案件相談から提案書提出までの期間短縮率（対2025年度比）	20%短縮	40%短縮	60%短縮
コンサル/デリバリーへのAIエージェント活用 （事業/業態ごと）	③ AI協働案件率	AIエージェントを活用して案件を行った案件の割合	30%	50%	80%
	④ コンサル・デリバリ生産性向上率	成果物あたり投入工数改善率（対2025年度比）	20%向上	40%向上	60%向上
案件・収支管理の最適化と柔軟な進化 （全社）	⑤ バックオフィスのデジタル化率	DX実施業務数/対象業務数	50%	70%	100%
	⑥ バックオフィス業務リードタイム短縮率	DX化におけるバックオフィス業務のリードタイム短縮率	20%短縮	40%短縮	60%短縮

四半期ごとにモニタリングし、目標未達時は要因分析と打ち手を即時実行する。部門別・サービス別にブレイクダウンして現場の改善活動に接続し、KPIと連動した評価・表彰・インセンティブ設計で行動変容を後押しする。

6 LEADERSHIP & COMMUNICATION 実務執行総括責任者による効果的な戦略の推進等を図るために必要な情報発信

“「人が支援する会社」から、AI・データ・ナレッジが循環するプラットフォームへ。



実務執行総括責任者：代表取締役 長谷部 豊

NTT DXパートナーは、地域の産業振興と社会課題の解決を使命とし、顧客への価値創造を最優先に追求する会社である。私たち自身がDX・AXの実践を加速させ、顧客への価値提供からバックオフィスまで、すべてにわたってAIとの協働モデルを実践しノウハウを蓄積していく。その知見を顧客のAI活用自走化支援にも活かし、ともに成長していくことが、私たちの全社DX（AX）戦略にかける思いである。

全社員がこの変革の担い手となり、ともに学び、ともに実践し、ともに成長しながら、地域と顧客から「真の自律自走化に向けて頼れるパートナー」として選ばれ続ける会社になることを目指していく。

経営トップとしての情報発信

実務執行総括責任者が、社内外に向けて全社DX（AX）戦略にかける思いと方針を継続的に発信し、変革をリードする。

DX活動としての情報発信

情報発信責任者（CMO）のもと、本基本方針・DX推進戦略の取り組みと成果を当社ホームページ等で広く公開・発信する。

> DX戦略の詳細等について

本基本方針の背景にある全体像・ビジネスモデルの変革・実行計画・人材育成・IT環境整備・セキュリティ対策など、DX戦略の詳細は以下の資料をご覧ください。