

株式会社NTT DXパートナー

DX STRATEGY ・ 2026－2028

DX推進戦略

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

実務執行総括責任者

代表取締役 長谷部 豊

2026年06月09日 取締役会の方針に基づき策定

1 経営ビジョン・ビジネスモデルの策定とDX推進の全体像

企業経営の方向性及び情報処理技術の活用の方

2 DX戦略の策定とその実行計画

企業経営及び情報処理技術の活用の方

3 DX戦略の推進__組織づくり

戦略を効果的に進めるための体制の提示

4 DX戦略の推進__デジタル人材の育成・確保

戦略を効果的に進めるための体制の提示

5 DX戦略の推進__ITシステム環境及び整備計画

最新の情報処理技術を活用するための環境整備の方

6 成果指標の設定・DX戦略の見直し

戦略の達成状況に係る指標の決定

7 DX戦略の推進__サイバーセキュリティ

サイバーセキュリティに関する対策の的確な策定及び実施

01 — SECTION

企業経営の方向性及び 情報処理技術活用の方方向性の決定

経営ビジョン・ビジネスモデルの策定と、DX推進の全体像

経営ビジョンとDXビジョンについて

上位概念（経営ビジョン・私たちの役割）



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。



ビジョンを
踏まえて策定

★ 本スライドの主題 —— 策定・発信する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ビジョンにこめた思い

「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。

全社DX（AX）戦略にかける思い

“「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。

今、生成AIをはじめとするデジタル技術は、かつてデジタル活用に遅れをとりがちだった地域の中小企業や自治体においても、AIを自律的に活用し、業務変革を自走できるほどに急激に進化してきている。私たちの顧客が秘める可能性は、今まさに、かつてなく大きく広がっている。

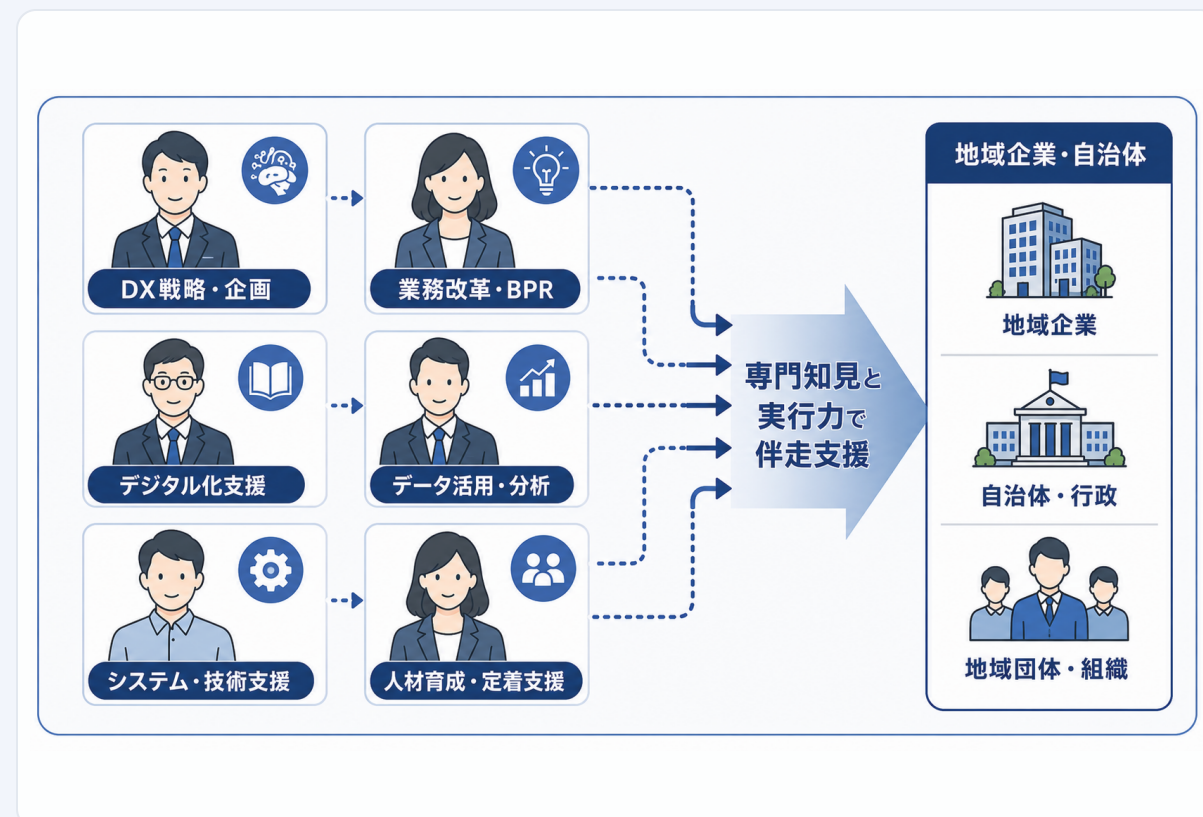
今こそ、私たち自身がDX・AXの実践を加速させ、顧客への価値提供からバックオフィスまで、すべてにわたってAIとの協働モデルを実践しノウハウを蓄積していく。そして、その知見を顧客のAI活用自走化支援にも活かし、ともに成長していくことが、私たちの全社DX（AX）戦略にかける思いである。

私たちは、「人が支援する会社」から、**「AI・データ・ナレッジが循環し、地域企業とともに社会への価値を共創するプラットフォーム」**へ進化していく。

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。

ビジネスモデルの方向性・変革

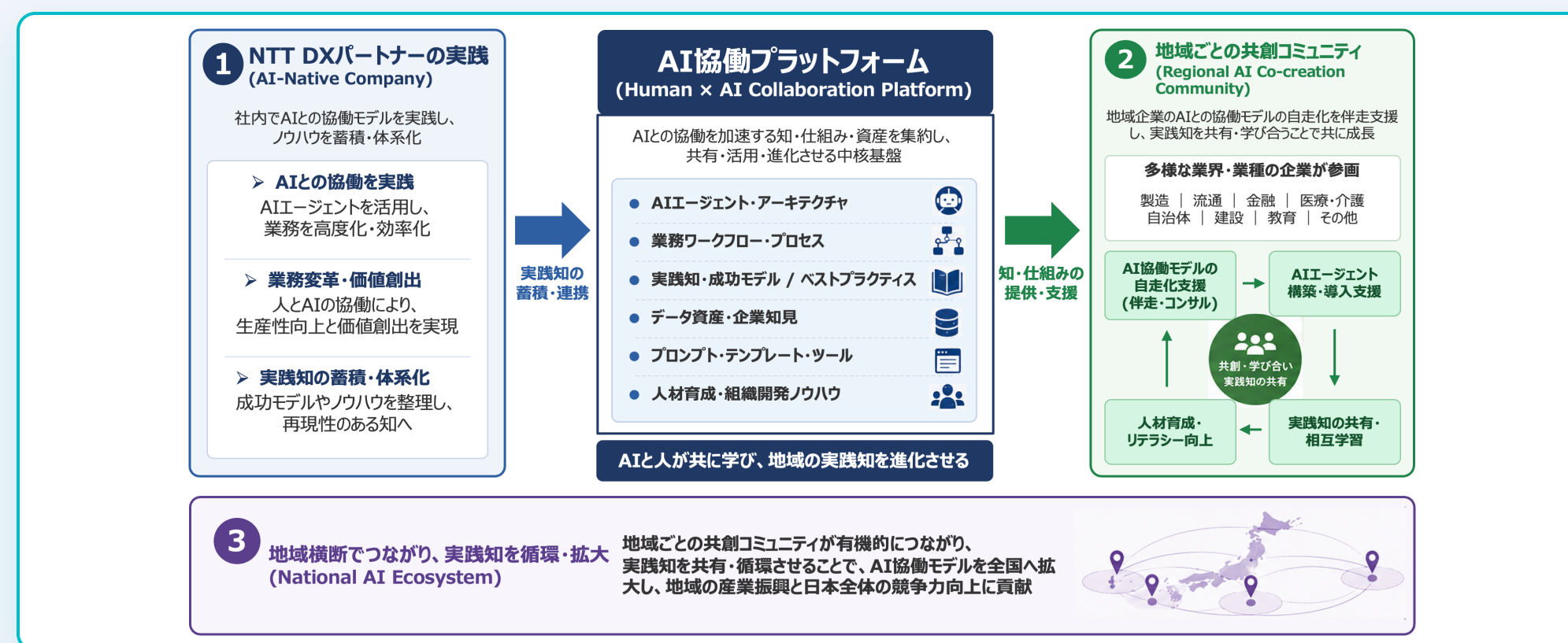
AS-IS これまでのビジネスモデル



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。

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」 ※ 提案・コンサル・デリバリーの現場課題から抽出

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

発展的かつ持続可能なループ



02

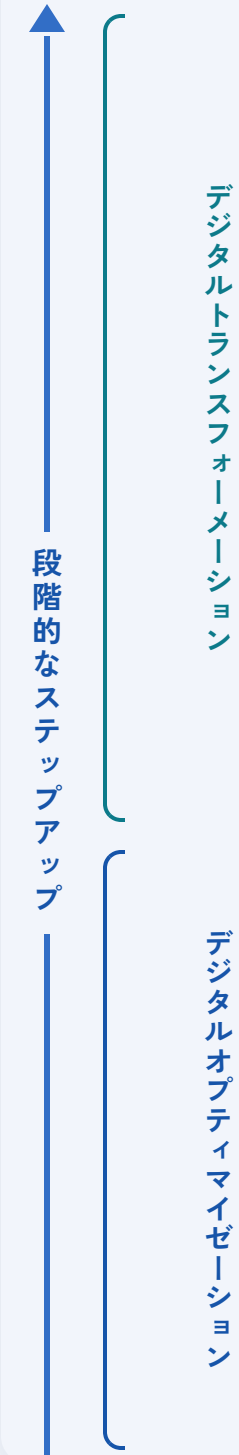
SECTION

企業経営及び情報処理技術の活用の 具体的な方策（戦略）の決定

02

事業変革の7段階

Lv	名称	定義			一言で
		範囲	考え方	深さ（DXの種類＝得られる成果）	
7	社会の変革	社会	消費者行動、業界内外の構造、労働構造など社会の行動や構造が変革される	隣接市場・新規事業展開／プラットフォームビジネス展開	社会を変えた
6	市場での立ち位置の変革	市場 （自社の立ち位置）	業界内の構造や市場が変革される	新収益源／サービス・製品の創出／成果分配型事業展開	市場を変えた
5	市場での競争力の変革	競争力 （事業成長力）	提供価値が向上し、価値向上により当該企業の市場での競争力が変革される	新収益源／サービス・製品の創出	競争力を変えた
4	顧客体験の変革	顧客体験 （取引先等も含む）	新たな提供価値を生み出し、取引先・顧客など当該企業外のプレイヤーの体験が変革される	顧客体験高度化／在庫と収益のバランス最適化	売り物の価値を高めた
3	取引先も含めた業務改革	取引先も含めた組織全体の業務	組織内に限らず、取引先を含めたサプライチェーンが変革される	外部（取引先）を巻き込んだサプライチェーンの変革	サプライチェーンを変えた
2	企業全体の業務改革	組織全体の業務	複数業務・部門を跨った業務が変革される	生産性改善・既存売上改善／生産設備等の最適化／財務の最適化	業務を変えた
1	一部の業務改革	ある特定部門の業務	個々の業務・部門の業務が変革される	売上原価削減／販管費削減	一部業務を変えた



出典と考え方：IPA「DX実践手引書 ITシステム構築編」／ レベル1（局所的な業務改善）からレベル7（社会変革）へ、変革の対象が外側へ広がるほど成果も高度化する。

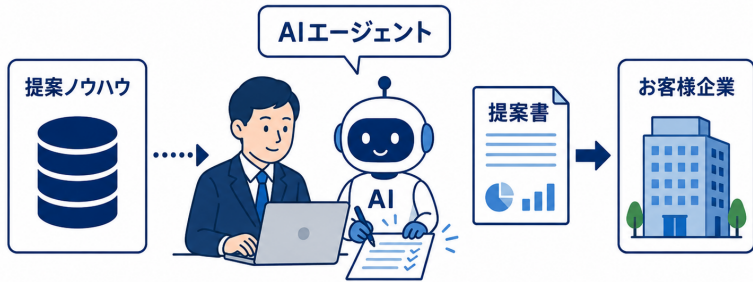
3つの DX戦略

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。



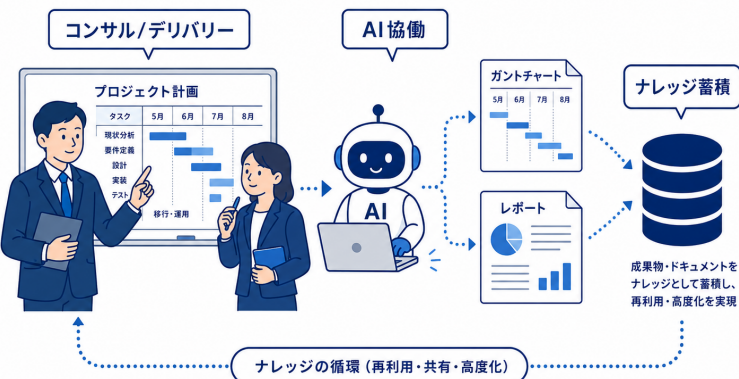
主な取り組み

- 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。



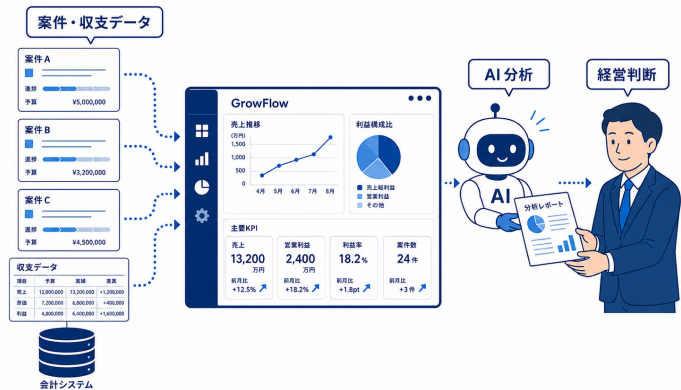
主な取り組み

- 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

3か年の実行計画

2026～2028年の3か年における**3つのDX戦略の実行計画**（基盤整備 → 全社定着・高度化）。

戦略テーマ	2026年	2027年	2028年
提案プロセスへのAIエージェント活用（事業/業態ごと）	● 提案プロセスの可視化：提案業務の流れ・課題・AI適用余地を整理し、標準化に向けた基盤を整備 ● AI活用ルールの整備：提案・コンサル業務における利用ルール・品質基準を策定 ● 提案ノウハウの構造化：既存提案資産や暗黙知をAI活用可能な形式へ構造化 ● 提案支援の段階導入：一部案件でAIを活用した提案活動へ段階導入し、実運用を通じて検証	● AI提案ワークフローの標準化：AI活用を前提とした提案プロセス・成果物フォーマットを統一 ● 提案ナレッジ再利用基盤の整備：過去提案を検索・再利用できる環境を構築 ● AI活用の全社展開：各事業部へAI活用モデルを展開し、提案活動へ定着 ● 提案KPI改善サイクルの確立：提案速度・品質・受注率を定点観測し継続改善	● AI協働型提案モデルの定着：AIと人が協働する高付加価値提案モデルを全社標準化 ● データドリブン提案高度化：市場・競合・案件データを活用した提案最適化を推進 ● DXPN提案モデルのブランド化：AI活用実績を対外発信し、競争力向上へ繋げる
コンサル/デリバリープロセスへのAIエージェント活用（事業/業態ごと）	● 業務プロセスの可視化：コンサル/デリバリープロセスを整理し、AI適用領域を明確化 ● コンサルノウハウの形式知化：思考プロセス・判断基準を知見として構造化 ● AI活用の段階導入：パイロット案件でAI協働モデルを検証 ● 生産性ベースライン測定：AI導入前後の効果測定指標を定義	● AI協働ワークフローの整備：PMO・振り返り・資料作成業務をAI連携 ● ナレッジ自動蓄積の推進：案件成果・知見を継続蓄積できる環境を整備 ● AI活用定着支援：OJT・実践共有を通じ、現場利用を推進 ● 生産性改善サイクルの確立：AI活用効果を可視化し継続改善を推進	● AI協働型コンサルモデルの定着：AIと人の役割分担を最適化し高付加価値支援を実現 ● コンサルモデルの差別化：AI活用実績を強みに競争力を向上 ● AIサービス化の推進：知見・ワークフローをサービス化し新事業へ展開
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」運用の定着：案件・収支データを継続的に蓄積できる運用を確立 ● データ品質向上：入力ルール・定義を整理し分析可能な状態へ整備 ● 分析要件の整理：経営分析に必要な観点・KPIを明確化 ● AI分析の段階導入：レポート自動生成・分析自動化を段階展開	● 多角的経営分析の実現：顧客別・案件別・サービス別分析を高度化 ● レポート自動化の推進：経営レポート・収支分析業務を効率化 ● バックオフィス業務標準化：周辺業務のワークフロー整理・システム化を推進 ● データ連携強化：隣接システムとの連携を拡大	● 経営インテリジェンス基盤の確立：リアルタイム分析・AI予兆検知を実現 ● AI意思決定支援の高度化：経営判断を支援する分析モデルを高度化 ● フロント業務との連携強化：顧客分析・案件創出へデータ活用を展開

03

SECTION

戦略を効果的に進めるための 体制の提示

03

全社DX推進プロジェクトの体制

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。「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。



「実利」を伴う成功体験を重ねる

全従業員の「気づき」を起点に、収集・検討・実行・評価の5ステップを**一つのサイクル**として継続的に回し、改善を積み上げる。



お客様満足度向上／工数・コスト削減などの「**実利**」を伴う**成功体験**を重ねながらサイクルを回し、持続可能なDX推進を目指す。
経営トップの積極的な関与・意思決定・情報発信が、推進を支える。

04

SECTION

戦略を効果的に進めるための 体制の提示

04

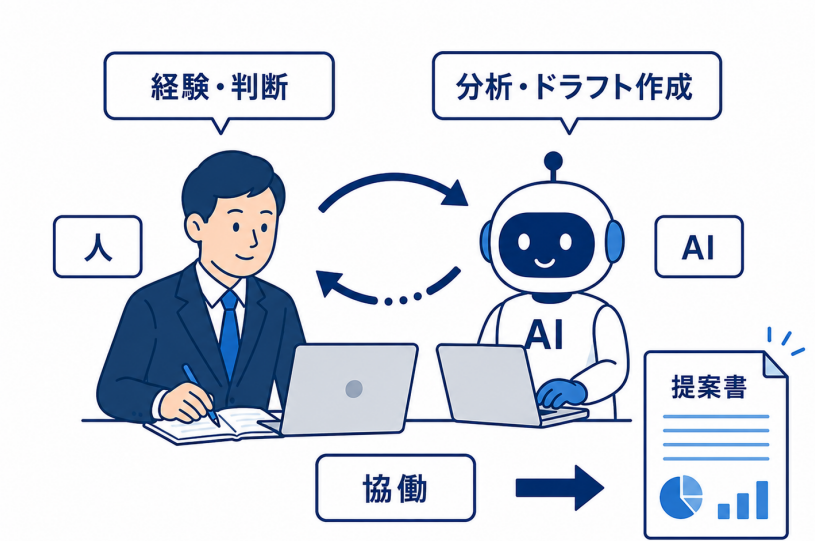
3つのデジタル人材戦略

以下の3つの育成・確保戦略を掲げ、2026年～2028年の3年間で組織全体のデジタル活用を加速する。

人材戦略①

AI協働型コンサルタントへの転換

提案・コンサル・デリバリーにAIを組み込み、人とAIが協働する新たな業務モデルへの転換を推進する。



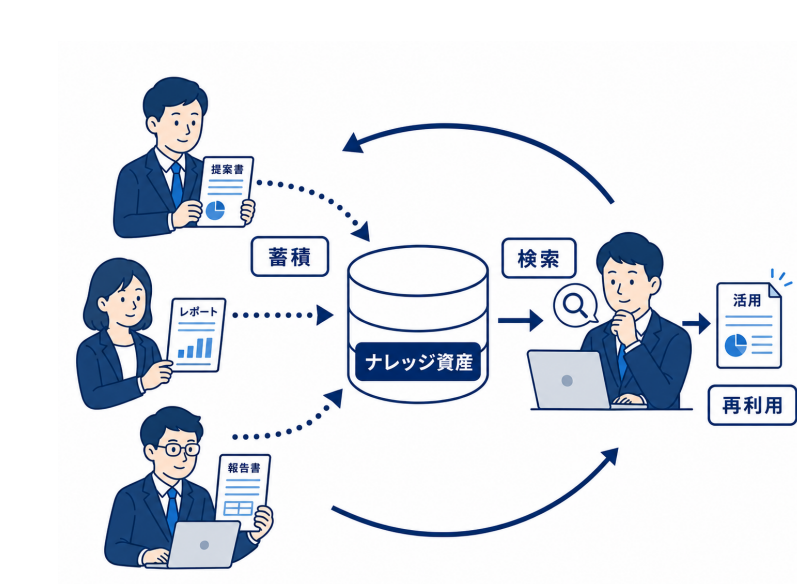
育成・確保の方針

- AI活用ガイドライン・品質基準の整備
- 生成AI活用研修を全コンサルタントへ
- AI協働型コンサルモデルの全社定着

人材戦略②

ナレッジの組織資産化と再利用

提案・コンサルノウハウを組織知として蓄積・再利用し、専門知識を組織全体で活かせる高付加価値支援モデルを構築する。



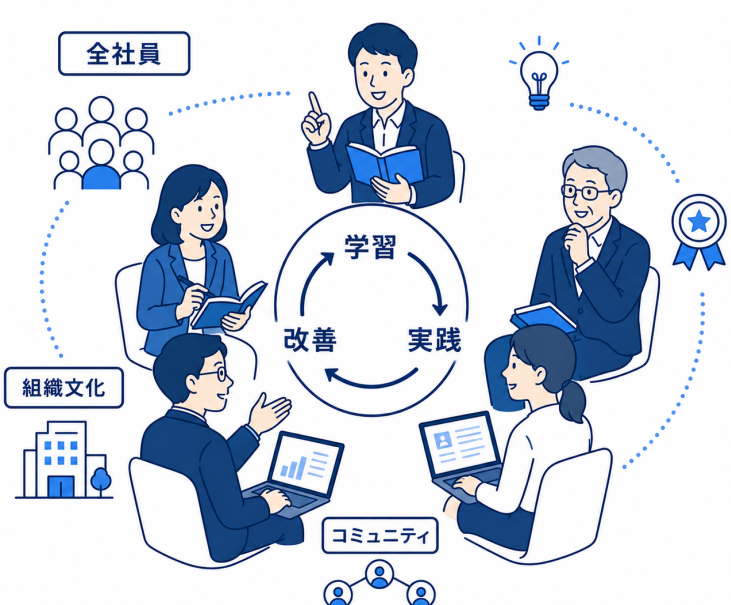
育成・確保の方針

- 提案・コンサルノウハウの棚卸し・構造化
- ナレッジ蓄積・検索基盤の整備
- 過去提案資産の再利用基盤を実装

人材戦略③

学習・実践を循環させる組織文化への進化

AI活用を「一部の専門人材」に閉じず、全社員が実践・改善を繰り返しながら進化する組織文化を形成する。



育成・確保の方針

- 部門横断のAI活用推進コミュニティ形成
- 社内資格取得・表彰制度で後押し
- 全社員が学習・改善する文化の定着

人材戦略の3か年計画

2026年から2028年までの3年間における実行計画の詳細は、以下の方針で進める。**AI協働への転換・ナレッジの資産化・学び合う文化**を軸に、段階的に人材層を厚くする。

育成・確保戦略	2026年	2027年	2028年
AI協働型コンサルタントへの転換	- AI活用ガイドラインを整備（利用ルール・品質基準） - 生成AI活用研修を全コンサルタントへ実施 - AI提案の実運用検証を一部案件で実施	- AIエージェントを活用した提案活動へ段階展開 - 業務プロセス・成果物フォーマットをAI活用前提で統一	- AI協働型コンサルモデルを全社定着 - 高付加価値支援モデルを実現（専門知見を組織全体で活用）
ナレッジの組織資産化と再利用	- 提案・コンサルノウハウの棚卸し（成果物・知見を収集・分類） - 知見の構造化を開始（AI活用可能な形式へ）	- ナレッジ蓄積・検索基盤を整備（必要なノウハウに即アクセス） - 再利用基盤を整備（過去提案資産を新規案件へ転用）	- AIを活用した組織知循環モデルを確立 - 知見が継続蓄積・活用される基盤を実現
学習・実践を循環させる組織文化への進化	- 部門横断のAI活用推進コミュニティを形成 - AI活用事例の社内共有を運用開始	- デジタル関連の社内資格取得を推進 - 表彰制度を運用（実践者を称える） - 活用事例を体系的に整理	- 優れた事例の横展開：他部門・他案件へ展開 - 学習・改善する文化を全社定着

※ AI活用を一部の専門人材に閉じず、全社員が学習・実践・改善を循環させる組織文化の形成を重視して策定。

05

SECTION

最新の情報処理技術を活用するための 環境整備の具体的方策の提示

05

ITシステム環境整備の3か年計画

前項のDX戦略テーマを実現するためのITシステム環境整備計画の詳細は、以下の方針で進める。**生成AI利用環境・ナレッジ基盤・経営分析基盤**を段階的に高度化する。

戦略テーマ	2026年	2027年	2028年
提案プロセスへのAIエージェント活用	- AI提案基盤を整備（Claude / ChatGPT等の生成AI利用環境） - 提案テンプレート・知見基盤を構築 - AI協働モデルを案件提案活動で実践	- AI活用を前提とした提案・コンサル業務を標準化 - 検索・再利用可能な提案ナレッジ環境を整備	- AI活用モデルを各事業部へ展開 - AI協働型提案基盤を全社定着 - 提案品質・生産性改善サイクルを確立
コンサル/デリバリーへのAIエージェント活用	- AI協働業務基盤を整備（プロセスを整理・可視化） - コンサル知見基盤を構造化（思考プロセス・判断基準） - AI協働モデルを実案件で段階導入	- AI協働ワークフローを整備（PMO・振り返り・資料作成をAI連携） - ナレッジ自動蓄積環境を整備 - OJT・実践共有で現場利用を推進	- AI協働型コンサル基盤を全社定着（役割分担を最適化） - AIサービス化基盤を整備（知見・ワークフローを新事業へ展開）
案件・収支管理の最適化（全社）	- 社内業務DX基盤「GrowFlow」の運用基盤を整備（案件・収支データを継続蓄積） - 経営分析基盤を整理（観点・KPI・データ定義） - AI分析を試験導入	- AI経営分析基盤を高度化（収支分析・レポート自動生成） - バックオフィス業務を標準化 - 隣接システムとのデータ連携を拡大	- 経営インテリジェンス基盤を確立（リアルタイム分析・AI予兆検知） - AI意思決定支援を高度化 - 顧客分析・案件創出へデータ活用を展開

06

SECTION

戦略の達成状況に係る指標の決定

06

成果指標の3か年目標

指標の考え方

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。

- 事業価値に直結：提案・コンサル・収支管理の生産性向上と売上拡大に直結する指標を選定
- AI協働の定着を測る：AIエージェントと「協働する働き方」の浸透・定着度を可視化
- 効率化と価値創出の両輪：リードタイム短縮などの効率化と、再利用・付加価値向上などの価値創出を両立
- 持続的成長をドライブ：売上・利益などの事業成果につながる指標を含め、中長期の成長を後押し

DXPNが目指す姿（3年後の状態像）

AIエージェントと協働するプロフェッショナル集団へ

～AIが“仲間”として価値を生み、地域の未来をともに作る～

2026年度 基盤構築と実践

AIを使う会社から
AIと協働する会社へ

2027年度 拡大・標準化

AI協働から
AI自律型業務へ

2028年度 定着・高度化

AI自律型業務から
AI駆動型経営へ

共通基盤（3年間を通じて強化）：推進体制／データ基盤・標準化／ガバナンス・セキュリティ／人材・ナレッジ

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

KPI活用のポイント

- 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
- 部門別・サービス別にブレイクダウンし、現場の改善活動に接続
- 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

07

SECTION

サイバーセキュリティに関する対策の 的確な策定及び実施

07

情報セキュリティポリシー

2024年6月14日に制定した「**情報セキュリティポリシー**」に基づき、全社で情報・サイバーセキュリティ対策に取り組む。

情報セキュリティポリシー

私たちはNTTグループの情報セキュリティポリシーにのっとり“**Your Value Partner**”として事業活動を通じてパートナーの皆さまとともに社会的課題の解決をめざすという考え方のもと、安心・安全なICT基盤の責任ある担い手として、以下の方針に従い、情報セキュリティの確保に努めデジタル経済・リモート社会の健全な発展に貢献していく。

- 1 デジタル経済・リモート社会における情報セキュリティの重要性を深く認識し、安心・安全で便利なICT関連サービス環境の構築に努め、情報セキュリティの確保に取り組む。
- 2 情報セキュリティマネジメント統括責任者のもと、統一的な情報セキュリティの管理体制を整備し、不正アクセス、情報の紛失・改ざん・漏洩の防止等と被害最小化に向けたセキュリティ対策、社員教育、監査等を継続的に向上させる。また、機密情報を取り扱う委託先等のサプライヤーに対しても、適切な情報セキュリティの確保を求め、サプライチェーン全体を通じた情報の保護に努める。
- 3 情報は企業経済活動の貴重な資産であること、従って情報を保護することは、NTTグループの事業活動の基本であり、企業としての重要な社会的責任であることをNTTグループ会社の役員・従業員が十分に認識し、通信の秘密の厳守はもとより個人情報保護法等の関連法令等を遵守するとともに、情報セキュリティ規程等を整備し、これらの違反が認められた場合は、懲戒規程等に基づいて厳粛に対処する。

生成AI活用における情報管理・利用ガバナンス

生成AI・AIエージェントの業務利用拡大に伴い、**社内AI活用ガイドライン**を整備し、機密情報・個人情報の入力制限、利用可能ツール、出力結果の確認、著作権・誤情報リスク、社外利用時の確認手順等を定めている。これにより、AI活用を推進しながら、安全かつ適正な業務利用を徹底する。



「**SECURITY ACTION制度**」に基づき、**二つ星の宣言をしている**。（自己宣言ID取得日：2026年3月6日）

情報セキュリティポリシーは、[こちら](http://www.nttdxpn.co.jp/g_policy)（www.nttdxpn.co.jp/g_policy）（当社ホームページ内）で公開している。

— CLOSING

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。

株式会社NTT DXパートナー

www.nttdxpn.co.jp