

ようとする概念である。例えば、NTTドコモが展開するdポイントやd払いを、コンビニエンスストア、ドラッグストア、アパレルなど多様な業種の店舗に導入すれば、利用者は便利に買い物ができ、店舗側は新たな販促手段や顧客分析データを得られる。NTTは通信と決済基盤、ID管理を提供し、パートナーとともに付加価値サービスをつくり上げる。このモデルをさらに拡張すれば、防災・医療・物流・観光など多岐にわたる分野に適用が可能である。NTT自らがエンドユーザーに直接サービスを完結して提供するのではなく、パートナー(B)がエンドユーザー(X)に届けるのを後方支援・基盤提供・データ分析支援するという形だ。これによりNTTは単なる通信事業者の枠を越え、“産業構造を変革するプラットフォーマー”としての立ち位置を確立しようとしている。

(2) 多様な領域に浸透し始めたB2B2Xモデル

B2B2XモデルにおけるNTTの役割は、通信や決済基盤、データ分析といった高度なインフラを支援することにある。このモデルは、パートナーと共創することによって地方創生や産業DXの実現をめざすものであり、社会課題の解決と新産業の創出を同時に進める可能性を秘めている。

実際、NTTグループは総務省が2017年に開始した「ICT地域活性化施策」にも参画してきた。各地域の自治体や地元企業と手を携えながら、多種多様な地域課題に取り組んでいる。災害時の通信確保や遠隔医療の導入といった具体的な事例は、ICTによる地域支援の有効性を証明する好例といえる。

その一例としてNTT東日本が2011年12月にサービスを開始した「光ステーション」が挙げられる。店舗や公共施設へWi-Fi環境を提供するだけでなく、クーポン配信やプロモーション機能を活用することで集客を促進する仕組みが大きな特徴となっている。B2B2Xモデルにより利用者の利便性を高め、自治体等を中心とした商店街全体のWi-Fi化(街Wi-Fi)や、店舗側の収益増につなげることができた事例である(2024年サービス提供終了。一方で、オフィスや店舗向けの業務用Wi-Fiサービス「ギガらくWi-Fi」¹⁾は継続)。

観光分野では、NTTドコモと地域の鉄道事業者が共同で展開する「スマート観光サービス」がある。駅や観光地におけるARナビゲーションや多言語対応を実施し、訪日外国人の負担を軽減すると同時に公共交通機関の利用増加にも寄与している。また、NTTコミュニケーションズ(現NTTドコモビジネス)をはじめグループ会社全体で、自治体や企業との協業を通じてスマートシティの実証実験を全国各地で進めており、会津若松市や熊本市などでは都市OS上

で、デジタル行政手続き、地域通貨、商店街・地域店舗のデジタルクーポンやポイントサービス、エネルギーの地産地消を推進するサービスなどを展開している。これらの取り組みにより観光資源のデジタル化が進み、新たな経済活動が生まれつつある。

医療分野では、NTT西日本が推進する遠隔医療プラットフォームが、医療資源の限られる過疎地を強力に支援している。セキュアな通信技術を活用し、専門医の知見をオンラインで共有することで医師不足を補い、医療データのクラウド保管・分析により診療の効率化や患者の利便性向上にも寄与している。将来的にはAIによる診断支援や服薬指導の高度化など、更なる進化が期待されており、ICTが地域医療を飛躍的に変えていく可能性がある(各産業分野への具体的な価値創出事例については第3節で解説する)。

こうした事例からも、B2B2Xモデルが多様な領域で受容されつつあることがうかがえる。NTTはエンドユーザー向けのサービスを正面から打ち出すだけでなく、パートナーへの技術基盤提供を通じて地方創生と産業DXを同時に進めるプラットフォーマーとしての地位を確立しようとしている。

今後、5Gやローカル5Gの展開によってリアルタイムデータの活用範囲はさらに拡大すると予想される。遠隔操作や自動運転、オンライン教育など、高速かつ低遅延が求められる新サービス領域での技術革新が進む中、NTTはインフラの整備を一層加速させ、パートナーと連携しながら新市場を切り拓く計画を本格化している。

B2B2Xモデルは、単なるビジネス手法にとどまらず、社会変革を促す取り組みの一つとして注目されている。自社だけで完結せず、多様な企業との横連携を重視する点こそが、このモデルの肝といえる。NTTグループは、異業種パートナーとともにデータや知見を共有し、シナジーを最大化することで、従来の通信事業を超えた新たな価値を創出しようとしている。

1-2. 光コラボレーションモデルとドコモ光パックの提供

NTTグループは2015年に「光コラボレーションモデル」や「ドコモ光パック」を開始した。これらのサービスは、異業種企業との連携や固定通信と移動体通信の融合による新たな価値提供の契機となり、現在に至るまで、多くのユーザーに支持される基盤サービスとして定着している。NTTグループは前述のB2B2Xモデルのもと、これらを通じて、パートナー企業との協業による新市場の開拓や社会課題の

1 NTT東日本の法人向けマネージド無線LAN。機器提供と監視・保守を含む定額制で、拠点のWi-Fiを手軽に導入・運用。クラウド管理とサポート窓口で運用負荷を軽減。多拠点展開にも適している。