

# 2-3. 協業概要 | 現在進めている事業提携スコープ全体像



## ■ 基本的な考え方

顧客ニーズにマッチした価値創造、マーケットからの両社にとって収益拡大又はコスト削減に資する3つのスコープに分類し、検討・実行  
最終的には、**両社でDigital BPOの拡大とその先のセキュアなAIの本格活用**により、より良い社会の実現を目指していく

トランスコスモス×NTT Comの顧客をデマケーション及びGTMを実施

検討軸

販売連携

新規ソリューション共同開発

scope 01  
特定分野向け  
Digital BPO  
販売協業

**GX分野向け**

<b>TCI</b>	×	<b>NTT Com</b>
各事業の排出量収集 BPO		GHG排出量可視化サービス

分散データ収集とデジタル化のワンストップ提供の実現

**自治体向け** Scope3で新規事業共同開発中

<b>TCI</b>	×	<b>NTT Com</b>
LINE活用DX/BPOによる行政DX		LGPFによる住民/行政DX

自治体向けDX商材を両社で拡販し窓口開拓

**人財教育分野向け**

<b>TCI</b>	×	<b>NTT Com</b>
統合人事システム BPO		自律的キャリア形成プラットフォーム

人事ソリューションに加えて人財活用サービスの付加価値提供

.....  
版化し他分野を追加

scope 02  
ソブリンAI協業

**本格的なAI活用を求める分野/業界向けのソリューション創出**

<b>TCI</b>	API連携ソリューション <b>DEC Connect</b>	×	<b>NTT Com</b>
既存チャネルから得られたVOC+行動履歴+ドキュメント等のCXプラットフォーム			NTT版LLM   <b>tsuzumi</b> 日本語言語処理世界トップクラス&マルチモーダルで、柔軟なカスタマイズによるマルチアダプタ、省電力で高パフォーマンスなLLMプラットフォーム

セキュアで業界特化したデータを活用した独自環境のLLMを連携して提供

scope 03  
Digital BPO  
ソリューション  
協業

**両社の強みBPO及びアセットを掛け合わせた非競争領域への共同ソリューション創出**

<b>TCI</b>	×	<b>NTT Com</b>
国内最大規模の豊富な実績のBPO+デジマ+ECソリューション		DXソリューション+システムPF+音声/データNW

双方強みのアセット事業の組み合わせによる競争力と規模の経済性を磨き、業界No.1のレジリエントなソリューションによりシェア拡大

「誰と」ビジネスするかー既存Sol軸

「何を」ビジネスするかー新規Sol軸

両社でDigital BPOの拡大と、その先のセキュアなAI本格活用へ