

2023年6月26日
NTTドコモグループ

新規事業創出プログラム「docomo STARTUP」を開始 ～社員のアイデアから、NTTドコモグループ発のスタートアップを輩出する～

NTTドコモグループ3社^{※1}（以下、ドコモグループ）は、社員のアイデアを事業化する新規事業創出プログラム「docomo STARTUP™」を2023年7月1日（土）から開始します。ドコモグループ内での事業アイデア初期検証後に、社内外の資本・メンバーの協力を得たスピノフ^{※2}、スピノアウト^{※3}によってスタートアップ輩出をめざします。



市場環境が予測不可能と言われる VUCA^{※4} 時代において、企業には将来の競争力の源泉となる事業や人材を育むことが求められています。ドコモグループでは、社員が想いを持って新規事業創出に取り組むことにより、事業創出と人材育成を両輪で実施できると考えており、ドコモグループの社員が持つ可能性を最大限に引き出す仕掛けとして「docomo STARTUP」を立ち上げました。

1. 「docomo STARTUP」について

「docomo STARTUP」は、「COLLEGE」「CHALLENGE」「GROWTH」の3つのプログラムで構成されます。



新規事業創出に係るスキルやマインドを身に着ける「COLLEGE」、自ら考えたアイデアを応募し、厳選された事業アイデアについては伴走支援によりブラッシュアップする事業アイデアコンテスト「CHALLENGE」があります。

「CHALLENGE」で一定の事業性が確認できた事業アイデアは「GROWTH」に進み、検証予算やメンタリングなどの各種支援を通じて事業の検証・成長を加速します。このフェーズでは、事業アイデアやチームの描くビジョンに共感、ポテンシャルを感じていただける社外パートナーの皆さまと共創しながら、社会を変える事業を創りあげます。

また、「GROWTH」において成長の可能性のある事業アイデアはドコモグループからのスピノフ、スピノアウトによって会社を設立します。従来から設けていたドコモグループの子会社としてスピノフする仕組みに加え、ドコモグループがマイナー出資者となり、スピノアウトする「STARTUP コース」を新たに導入します。

2. 「STARTUP コース」について

新たに導入する「STARTUP コース」では、起案者の持分比率を高めつつ、社外からの出資や融資も含めて資本政策を検討するなど、オーナーシップを持って経営することで、これまで以上に柔軟な意思決定、機動的な事業推進ができます。スピノアウト後はスタートアップと同様の環境で事業の成長を図ります。経営者としての経験を積み、ドコモグループにその経験が還元されることを期待しています。

「STARTUP コース」の適用に際して、事業アイデアを検討するチームメンバーはドコモグループから出向もしくは辞職の選択を可能とします。辞職の場合においても、スピノアウト後に、仮に事業撤退が決定された場合には、ドコモグループへの復職を可能とし、チャレンジに伴うリスクを軽減します。また、事業アイデアによって外部資本を獲得した社員に対し、企業が実施している新規事業創出コンテストとしては最高水準の報奨金 300 万円を授与します。新規事業創出への取り組み意欲を喚起し、チャレンジする文化を醸成します。

3. 「docomo STARTUP」における今後の取り組み

ドコモグループではこれまでも新規事業創出を推進しており、社員から 2,000 件を超える事業アイデアの応募がありました。経済産業省の「未来人材ビジョン^{※5}」においても、「スタートアップと大企業の間の人材

の行き来を、政府としても支援すべき」と言及されている通り、企業の人材が失敗を恐れずチャレンジする環境を構築することが必要であると考えています。

今回新規事業創出の仕組みを刷新し、新たに「docomo STARTUP」を開始することで、スタートアップエコシステムの発展に貢献できると考えております。新規事業創出を通じて新たな価値を提供し続け、ドコモグループの発展だけでなく、日本経済の更なる活性化に貢献していきます。

これからも多くのパートナーとともに社会を変える事業創出をめざして取り組んでいきます。

- ※1 株式会社NTT ドコモ、NTT コミュニケーションズ株式会社、NTT コムウェア株式会社
- ※2 スピンオフとは、企業が特定の部門や事業を分離して新会社として独立させることで、元の企業から出資を受けて独立する場合をさす
- ※3 スピアウトとは、企業が特定の部門や事業を分離して新会社として独立させることで、元の企業からの出資を受けないもしくはマイナー出資で独立する場合をさす
- ※4 VUCA : Volatility (変動性)、Uncertainty (不確実性)、Complexity (複雑性)、Ambiguity (曖昧性) の頭文字をとったもの。先行きが不透明で、将来の予測が困難な状態を示す言葉
- ※5 「未来人材ビジョン」とは、経済産業省が2022年5月に公表した、未来を支える人材を育成・確保するための大きな方向性と、今後取り組むべき具体策を示すビジョン
(<https://www.meti.go.jp/press/2022/05/20220531001/20220531001-1.pdf>)

* 「docomo STARTUP」は、株式会社NTT ドコモの商標です。

「docomo STARTUP」の概要

1. 「docomo STARTUP」について

新規事業創出のマインド、スキルを“学ぶ場”「COLLEGE」、新規事業アイデアコンテストに“挑む場”「CHALLENGE」、事業の蓋然性が確認できたアイデアの検証・成長を加速させる“育てる場”「GROWTH」の3つのプログラムで構成されます。

	COLLEGE	CHALLENGE	GROWTH
参加対象	ドコモグループ社員 ^{※6}	ドコモグループ社員	事業性が認められたチーム + 外部パートナー
概要	新規事業開発に関するマインドとスキルの底上げ	新規事業アイデアコンテストによる事業性の高いアイデアの見極め	事業の検証・成長を加速させ、スピノフ・スピアウトをめざすための支援
詳細	<ul style="list-style-type: none"> ・イノベーターの講演によるマインドセット ・事業創出手法の理解・スキルの底上げ（リーン・スタートアップ） ・事業アイデアの発想・初期検証 	<ul style="list-style-type: none"> ・事業アイデアブラッシュアップのワークショップ ・事業アイデアコンテスト（約40件選考） ・選考通過アイデアは約4カ月間、外部メンターの伴走でブラッシュアップ 	<ul style="list-style-type: none"> ・個別の事業アイデアごとに検証予算付与 ・メンタリング、開発、マーケティングなどの各種支援 ・外部パートナーとのチームング ・経営者育成に向けた学習サポート ・事業計画・資本政策等検討支援など

2. 会社化に向けた「docomo STARTUP 制度」（「GROWTH」に進出したチームが対象）

「GROWTH」で成長の可能性のある事業アイデアは「docomo STARTUP 制度」を活用し、ドコモグループの外で事業を成長させます。「docomo STARTUP 制度」には、ドコモグループがマイナー出資者となってスピアウトする「STARTUP コース」と、スピノフによりドコモグループの子会社を設立する「AFFILIATE コース」があります。

	STARTUP コース	AFFILIATE コース
ドコモの出資比率	原則 15%未満	50%超
社員の扱い	出向 or 辞職	出向
報酬	・「STARTUP BONUS」	・事業功労金

	(外部からの資金を調達できた場合)	・ プロフィットシェアリング
--	-------------------	----------------

※6 海外拠点のグループ会社に在籍する社員及び有期社員は対象外