

# ドコモビジネスが考える 社会・業界課題の解決策は「IoT×共創」 — IoT Partner Programキックオフイベント開催

ドコモグループの法人事業ブランド「ドコモビジネス」を展開するNTT コミュニケーションズ株式会社(以下、NTT Com)は2024年11月29日、大手町プレイスウェストタワーにて「IoT Partner Program」キックオフイベントを開催。すでにビジネスの共創に取り組んでいる株式会社チュウブ(以下、チュウブ)とNTT Com のトークセッションも開催され、産業別の課題解決に向けた、IoTの利活用における新たな知見を垣間見ることができた。



## ドコモビジネスが展開する「IoT Partner Program」とは?

現在、日本では労働人口の減少をはじめとしたさまざまな課題があり、産業DXが求められている。その課題解決の鍵となるのが「IoT」だ。そこでNTT Com のIoTプロダクト群とパートナー企業のソリューションの組み合わせによって、新しいサービスやソリューションの創出をサポートする「IoT Partner Program」を立ち上げた。

NTT Com 5G&IoTサービス部長の藤間良樹氏は「我々は、パートナーの皆さまと一緒に産業や社会を変えていきたいと思っています。どうぞこの場を共創のきっかけにさせていただければ幸いです」と来場者に向けて挨拶する。

「IoT Partner Program」の強みは大きく3つあるという。1つ目は共創パートナー数6,300社という「実績と経験」、2つ目は共創を支える「多様なプロダクト」、3つ目は63拠点からパートナー企業を支える「全国の支援体制」だ。

NTT Com IoT Partner Program担当の磯和七海氏は、パートナー企業から寄せられる相談について「例えば製品の遠隔監視、遠隔制御によるアフターサービスの効率化やコスト削減をしていきたい、自社製品にIoTを組み込んでしっかりと競合との差別化を図っていきたいといったお声も頂戴しており、具体的なビジネスの検討を進めている」と、口にする。

さらに続けて、「パートナー企業の強みと、NTT Comの強みを掛け合わせることで、エンドユーザーにとってより価値のあるソリューションを一緒に作っていきたい」とその意気込みを語った。

お客さまの課題をパートナー企業と共に解決していくことで、1社では実現できない新しいビジネスを創出できることが大きな魅力だ。

## 「IoT Partner Program」の加入メリットは?

パートナー企業からの声に応えるため「IoT Partner Program」ではサポートメニューを刷新。NTT Com IoT Partner Program担当の五十嵐雄也氏がその具体的な内容について解説する。

1つ目は、Webサイトから簡単に相談できる“よろず相談”の開始。2つ目は、パートナー向けイベント・勉強会の開催。3つ目は、SIM搭載デバイス開発支援や検証環境・技術相談の提供。4つ目は、Webサイト・展示会でのプロモーションだ。これらは加入企業が共創案件の各フェーズで利用できる。



NTT Com  
5G&IoTサービス部長  
藤間良樹氏



チュウブ  
海外・次世代  
ソリューションズ  
特任コーディネーター  
宮池史章氏



NTT Com 5G&IoT部  
IoTサービス部門  
GNSS担当  
野村陵斗氏

五十嵐氏は、「本日紹介した提供メニューについては、IoT Partner ProgramのWebサイトからお気軽にお申し込みください」と来場者に促した。

## パートナーの生の声 トークセッションでわかったIoT Partner Programのサポート力 ～docomo IoT 高精度GNSS位置情報サービスを活用した共創事例～

豊富なラインナップからIoT Partner Programの対象としてピックアップされているプロダクトを紹介。そのなかのひとつである「docomo IoT 高精度GNSS位置情報サービス」(以下、GNSS)を導入したチュウブの海外・次世代ソリューションズ特任コーディネーターの宮池史章氏と、NTT ComのGNSS担当 野村陵斗氏によるトークセッションが開催された。

「GNSS」とは、GNSS観測データをもとに誤差数cmの測位が行えるサービスである。この「GNSS」を自社の芝草刈りロボットへ導入したのが、芝生の生産・販売・施工・管理・施設運営までをワンストップで提供するチュウブだ。

市場に流通している完全自立走行型の芝草刈りロボットの多くは、安全のために芝草刈り範囲にワイヤーを埋設させることで作業範囲を指定し、GPS程度の精度でも利用できるようにしている。だが、今回チュウブが実現したのはワイヤーを埋設せずとも正確な自動走行が可能であるロボットとなり、GNSSの高精度な位置情報が活用されている。



GNSSを搭載したチュウブの芝草刈り機

宮池史章氏は「日本では現在、管理費がほぼ不要な人工芝の割合が増えています。しかし人工芝の割合が増加することで、マイクロプラスチック片の増加やケガの問題などが顕在化しています。芝刈り作業の自動化(稼働負担の軽減)が、課題解決の一助になるのではと考えました。」と導入の背景について語る。

宮池氏が競合のなかから、NTT ComのGNSSを選択したのは、Webページの豊富な情報開示とサポートの手厚さにあったという。

「他社さんが抽象的な情報の記載しかない印象のなか、NTT Comさんは具体的に多くの情報が開示されており、わかりやすく安心感があったというのを覚えています(宮池氏)。また続けて宮池氏は、実際にNTT Comにコンタクトをした際に「GNSS担当の方が直接お電話に出てください、すぐに具体的な回答を頂きました」とサポート体制の手厚さについて話し、「すぐスムーズに進行することができました」と、当時は振り返る。その後すぐに、お試し期間として国内各地での接続試験実施まで話が進んだようだ。

NTT Comの野村氏は「導入に向けた技術サポートは普段から実施しており、例えば、GNSSサービスに接続する際の設定サポートやうまく接続出来なかった場合のエラー調査なども行っております。そのほか、自社製品にGNSSを導入できるかなどのご相談も受け付けております」と、手厚いサポート体制に自信をのぞかせた。

導入した芝草刈りロボットは、自動で芝をメンテナンス、夜間にも自動で作業を行うため、その間に木の剪定など別の作業ができるようになり、作業効率も向上したという。これによってメンテナンスコストも低下し、顧客からは喜びの声が上がっているようだ。また一般の方からは「今まででグラウンドが一番きれい」と言われたこともあるという。

実際に協業してみてもの所感について聞かれた宮池氏は、「手厚いサポートとNTT Comの安心感、それを裏切らない迅速な対応というのが魅力でした」と話し、NTT ComのIoTビジネスへのサポートの手厚さを実感。GNSSは建設・農業・測量・ドローンなどでの利用が進んでおり、今後は車の自動運転やVR/AR分野、さらに競馬やドローンショーなどのエンターテインメントでも活用され始めており、今後もさまざまなシーンでの利用が期待されている。

## IoT Partner Programで提供すること

IoT Partner Programでは、共創における開発支援やプロモーションなどを一貫した体制で、パートナー企業の検討状況に応じて柔軟にトータルでサポートします。

共創案件の創出・サポート	01 共創案件創出サポート	共創に関する相談、情報共有の場を提供(無償) ・ 必ず相談の開催(パートナー企業の相談窓口) ・ パートナー企業向けイベントを定期開催 ・ ドコモビジネスのプロダクトの最新情報の展開
	02 テクニカルサポート	SIM搭載デバイス開発支援(無償)/デバイス開発アシスト(有償) ・ 無線技術と開発ノウハウで、デバイス開発をサポート ・ 検証環境/リソースの提供(一部無償) ・ プロダクトのトライアル、ライセンス貸し出し、個別勉強会開催 ・ 技術相談、QA支援(一部無償) ・ 共創検討の際&商材化後にお客さまへ提案する際の技術的な相談支援
	03 販売サポート	IoT Partner ProgramのWebサイト、イベント、展示会でのPR(無償) ・ Webサイト: IoT Partner Programサイト上での事例掲載等 ・ イベント: ドコモビジネスフォーラム、他社展示会での展示(一部)

※提供には別途条件がございます。個別にご確認ください。  
※その他共創検討状況に応じて柔軟にサポートさせていただきます。ご相談事項がございましたらお気軽にお問い合わせください。

IoT Partner Programでは製品のIoT化に向けた幅広いメニューを提供している

## 月額792円で始められる ワンストップソリューション「製品IoT化パック」

イベント内では、トークセッションで紹介された「GNSS」の他にもIoTプロダクトが紹介された。

1つ目は「製品IoT化パック」。手軽に製品をIoT化できるソリューションだ。「製品IoT化パック」は、製品状態の管理/可視化を実現するポータル機能を備えたIoTプラットフォームとセキュアかつ安価・柔軟に接続できるネットワークゲートウェイを提供。手軽に機器のIoT化を実現し、自社製品の付加価値向上に寄与する。そんなパッケージが、初期費用不要で1ID 792円で提供される。

すでに清掃ロボットのIoT化や水処理装置の保守高度化などの事例もあり、煩雑な設定や機器調達の手間をかけることなく自社製品をIoT化することができるのが魅力だ。

## 5G回線の閉域モバイル通信を実現する 「docomo MEC<sup>®</sup>」

2つ目が「docomo MEC」。手軽にセキュアな環境を構築できるモバイルソリューションだ。その特長は、閉域性、リアルタイム性、通信の効率化といったMECの一般的な特長に加え、MECに最適化された5G回線を利用していること。

さらに、利用端末にSIMを挿すだけで利用でき、専用サイトからモバイル回線のアクセス管理を行うことも可能なため、セキュアなシステムを構築し、柔軟にエンドユーザーに提供することが可能だ。

「docomo MEC」は高セキュアかつ低遅延な通信環境を煩雑な設定をせずに構築できるため、医療業界や屋外でのドローン飛行、コンテンツ配信などでも活用が期待されている。

## IoT Partner Programの展望

NTT Com 5G&IoTサービス部 インテグレーションサービス部門長の浅田隆介氏は、最後に「さまざまな社会課題、業界課題を解決に繋げていくためには、皆さまと一緒にビジネスを共創していく必要があると認識しています。このイベントを機に、皆さまの製品・サービスの付加価値向上に貢献したいと考えております」と挨拶し、イベントは幕を閉じた。

10月にローンチしたばかりにもかかわらず50名近いパートナー企業が集まり、活発に意見交換がされたIoT Partner Programキックオフイベント。

今後のNTT ComのIoTを活用した製品の付加価値向上に向けたサポートに期待する。



多くのパートナー企業と活発なコミュニケーションが行われた

お問い合わせ

NTTコミュニケーションズ株式会社

サイト [https://www.ntt.com/business/lp/biz\\_iot-partner.html](https://www.ntt.com/business/lp/biz_iot-partner.html)

メールアドレス [iot-partner-program@ntt.com](mailto:iot-partner-program@ntt.com)

●記載されている会社名や製品名は、各社の商標または登録商標です。

© NTT Communications Corporation All Rights Reserved.