

---

# 中小企業をなぜ 開拓？「NTTドコ モビジネスの ニッチ戦略」が おもしろい

23161425 NA SEUNGJAE

羅升載 (ナ スンジェ)

# 法人スマホ普及とNTTドコモの戦略

コロナとDX推進により、企業の法人スマホ導入が加速し、大企業では約4割まで普及している。  
この市場で高いシェアを持つNTTドコモは、2025年9月に中小・ベンチャー企業向けの新料金プラン（ドコモBizデータ無制限・ドコモBizかけ放題）を発表した。

# 中小・ベン チャー企業を 重視する理由

SaaSの増加と5G浸透により、多くの業務がスマホだけで完結できる環境が整った

一方で中小・ベンチャーの導入率は約2割にとどまり、BYODが一般的

しかし大企業取引ではCOBOが求められ、法人スマホの必要性が高まっている

導入が進まない原因は

①コスト負担、②端末管理・セキュリティ運用の手間

→新プランはこれらを解消するため、デバイス管理や紛失時サポートを含めた統合型となっている

SaaS (Software as a Service) :  
ソフトウェアをインストールせず、クラウド経由で利用できるサービス形態

BYOD (Bring Your Own Device) :  
従業員が自分の私用デバイス (スマホ・PC) を業務に利用する運用方式

COBO (Corporate Owned, Business Only) :  
企業が支給した端末を業務専用として使用させるセキュリティ重視の端末管理方式

# スマホを起点としたDX浸透

## 「ドコモビジネスパッケージ」でできることの一例

### コミュニケーションパッケージの一例

あんしんオフィス  
通信パック



- 快適なWEB会議とセキュリティを両立
- 新たな脆弱性に自動更新で対応

どこでもコミュニケーション  
パック



- スマホに内線着信すれば、外出先から電話対応
- どこからでも電話対応可能

### 業界・業務課題解決の一例

運輸業向け  
運行管理パック



- かんたんな操作で配車計画を自動作成
- リアルタイムで位置情報を把握。日報管理まで自動化可能

業務効率化（ノーコード）  
パック



- サイボウズ社の「kintone」をベースに、業務効率化を目的としたアプリ群を即導入
- よくある業務課題をもとに型化したプランを提供。即利用可能

SaaSベンダーは販売チャンネルが弱く、中小企業へは届きにくい状況がある。

ドコモは全国に営業網を持ち、スマホ販売と合わせてSaaSを届けることでDXの橋渡し役を担う。

岩手県の卸売企業の事例では、配送計画自動化などを導入し、業務稼働が3～4割削減。

# AIを活用した 業務革新

ドコモは2025年6月に「Stella AI for Biz」をリリース。

1000種類のテンプレート

GPT・Gemini・Grok・Claudeを用途に応じて選択

月額1980円で複数LLMを横断利用

初心者の「AIに何を聞くべきかわからない」課題をUI/UX改善で解決

またエクサウィザーズと連携し、AIロープレを展開。

専門家の知見をAIに学習

新人教育の効率化

スキルの組織的蓄積が可能

# 結論

中小企業にはIT・DX人材が不足、ドコモは

導入支援

使いこなしサポート

ソリューションのカスタマイズ

といった伴走支援を強化。

全都道府県に営業拠点を持つ強みを活かし、地域のDXプラットフォームを目指す。

## コメント

「DXが進むほどスマホの価値は高まり、法人スマホがビジネススキルの基盤になる時代が来ていると感じた。」

「法人スマホ市場はMVNOで広がったが、コスト面からBYODを選ぶ企業も多いと指摘。」

「中小企業に寄り添うドコモの戦略は共創型ビジネスの要であり、信頼を資産として築く姿勢に共感した。」

「中国の中小企業が既にスマホでIT化を実現している現状を見て、日本の中小企業は大きく遅れていると警鐘を鳴らした。」

「SaaSと中小企業の間には業務認識のギャップがあり、その橋渡しが重要だと強調。」

**MVNO（仮想移動体通信事業者 Mobile Virtual Network Operator）**  
自社で通信回線を持たず、NTTドコモ・KDDIなどの回線を借りて格安SIMサービスを提供する事業者のこと。

## 感想

この記事では、NTTドコモビジネスが通信キャリアに留まらず、中小企業のDXを支える“プラットフォーム企業”へと進化しようとしている点が特に印象的だった。

一方で、MVNOの普及や端末価格など、依然として多くの企業がBYODを選択している現実を考えると、全国的な普及には一定のハードルがあるとも感じた。

しかし、ドコモは全国に営業拠点をもち、スマホ・SaaS・AIを一体で提供できる強みがあるため、コスト抑制と運用負担の軽減を徹底すれば、中小企業のDX基盤として十分に定着する可能性があると考ええる。