

# 2026年度2分科会の追加発足について

現在、2026年度分科会を4分科会発足・活動していますが、当初予定とおり、新たに2分科会（研究会）を追加発足します。

## ◆2026年度分科会（開催月は予定）

| 分科会名                           | 活動概要                                     | 6～7月 | 8月 | 9月     | 10月 | 11月  | 12月  | 1月 |
|--------------------------------|------------------------------------------|------|----|--------|-----|------|------|----|
| 新サービス分科会（RINK）                 | 新サービス（RINK）について学ぶ                        | 募集   | ○  | ○      | ○   |      |      |    |
| 新サービス分科会（SIGN）                 | 新サービス（SIGN）について学ぶ                        | 募集   | ○  | ○      | ○   |      |      |    |
| 新サービス分科会（ANCAR／IP-V）           | 新サービス（ANCAR／IP-V）について学ぶ                  | 募集   | ○  | ○      | ○   |      |      |    |
| 販売事例研究会（ネットワーク関連）<br>RINK・SIGN | サービス別に収益モデル／組合せモデルの事例を学び、自社でのビジネス立上げを目指す |      |    |        |     | 募集   | ○    | ○  |
| 販売事例研究会（音声関連）<br>ANCAR・IP-V    | サービス別に収益モデル／組合せモデルの事例を学び、自社でのビジネス立上げを目指す |      |    |        |     | 募集   | ○    | ○  |
| 基礎習得分科会                        | 各回のテーマに合わせ、基礎を学ぶ                         | 募集   | NW | セキュリティ | IoT | 生成AI | 生成AI | 音声 |

## 募集要項④

| NO | 項目                 | 詳細                                                                                                                                                                                                                     |
|----|--------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1  | 分科会名               | 販売事例研究会（NW）                                                                                                                                                                                                            |
| 2  | 目的                 | 各パートナーがNTTドコモビジネスのネットワークサービスを販売するにあたり、新たに構築した組合せモデル・販売スキーム・協業モデル・収益モデル等の事例を学び、自社販売スキームの構築に役立つ情報を学び、そのモデルを自社にて構築することで、各社のビジネス活性化につなげることを目的とした研究会。各種モデルのメリット／デメリットを学び、それを自社に持ち帰り、具現化することを目指す。（サービスとしては、RINK・SIGNを中心とする。） |
| 3  | 開催周期               | 11月～1月 1回／月程度開催                                                                                                                                                                                                        |
| 4  | 分科会開催方式            | ディスカッション実施のため、原則集合形式とするが、希望があればオンライン環境を準備。                                                                                                                                                                             |
| 5  | 募集人員数              | 5名～20名                                                                                                                                                                                                                 |
| 6  | 実施内容               | 別紙のとおり                                                                                                                                                                                                                 |
| 7  | 分科会リーダー            | 未定                                                                                                                                                                                                                     |
| 8  | 参加にあたり必要となるスキル・経験等 | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ docomo Business RINK、docomo Business SIGNなどの知識を有している方</li> <li>・ UNO等、閉域網の販売経験がある方（KDDI、SB回線可）</li> <li>・ ネットワークの販売に関する知識を有している方</li> <li>・ ネットワークの販売に対し、熱意に満ち溢れた方</li> </ul> |
| 9  | 目標／ゴールイメージ         | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 参加者が自社にてモデルの構築を目指す</li> </ul>                                                                                                                                                 |
| 10 | その他                | 講師は、NTTドコモビジネス社に依頼していますが、ご紹介する販売事例を作られたパートナー様に講師を依頼する場合があります。                                                                                                                                                          |

# 販売事例研究会（NW） カリキュラム（案）

| NO  | 日時                                | 区分         | 目的                                                                                               | カリキュラム                                                                                                                                                        |
|-----|-----------------------------------|------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 第1回 | 11月13日(金)<br>16:00～17:30<br>懇親会あり | 座学<br>1H   | ・ 各種販売モデル事例の共有                                                                                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ パートナープログラムのご紹介</li> <li>・ 東芝テック株式会社様事例紹介</li> <li>・ 経済的インセンティブの適用モデル</li> </ul>                                      |
|     |                                   | 議論<br>0.5H | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 各種販売モデル事例の更なる理解</li> <li>・ 自社にて検討するにあたり課題の解消</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 自社構築モデルの検討 <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 各種モデルの実現可否</li> <li>・ 課題になりそうな点の共有と解消方法検討</li> </ul> </li> </ul> |
| 第2回 | 12月11日(金)<br>16:00～17:30          | 座学<br>1H   | ・ 各種販売モデル事例の共有                                                                                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 再販可能なネットワーク商材のご紹介</li> <li>・ アイディアアクセス株式会社様事例紹介</li> </ul>                                                           |
|     |                                   | 議論<br>0.5H | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 各種販売モデル事例の更なる理解</li> <li>・ 自社にて検討するにあたり課題の解消</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 自社構築モデルの検討 <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 各種モデルの実現可否</li> <li>・ 課題になりそうな点の共有と解消方法検討</li> </ul> </li> </ul> |
| 第3回 | 1月25日(月)<br>16:00～17:30<br>懇親会あり  | 議論<br>1.5H | ・ 第1回・第2回内容を踏まえた自社での検討モデルの共有                                                                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 自社構築モデルの検討 <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 各種モデルの実現可否</li> <li>・ 課題になりそうな点の共有と解消方法検討</li> </ul> </li> </ul> |

※赤字は再検討

## 募集要項⑤

| NO | 項目                 | 詳細                                                                                                                                                                                                                           |
|----|--------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1  | 分科会名               | 販売事例研究会（音声）                                                                                                                                                                                                                  |
| 2  | 目的                 | 各パートナーがNTTドコモビジネスの音声の販売するにあたり、新たに構築した組合せモデル・販売スキーム・協業モデル・収益モデル等の事例を学び、自社販売スキームの構築に役立つ情報を学び、そのモデルを自社にて構築することで、各社のビジネス活性化につなげることを目的とした研究会。各種モデルのメリット／デメリットを学び、それを自社に持ち帰り、具現化することを目指す。（サービスとしては、IP-Voice・ANCARを中心とする。）          |
| 3  | 開催周期               | 11月～1月 1回／月程度開催                                                                                                                                                                                                              |
| 4  | 分科会開催方式            | ディスカッション実施のため、原則集合形式とするが、希望があればオンライン環境を準備。                                                                                                                                                                                   |
| 5  | 募集人員数              | 5名～20名                                                                                                                                                                                                                       |
| 6  | 実施内容               | 別紙のとおり                                                                                                                                                                                                                       |
| 7  | 分科会リーダー            | 未定                                                                                                                                                                                                                           |
| 8  | 参加にあたり必要となるスキル・経験等 | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ docomo Business ANCAR、IP-Voice、S-PBXなどの知識を有している方</li> <li>・ IP-Voice等、音声系サービスの販売経験がある方（KDDI、SB回線可）</li> <li>・ 音声系サービスの販売に関する知識を有している方</li> <li>・ 音声系サービスの販売に対し、熱意に満ち溢れた方</li> </ul> |
| 9  | 目標／ゴールイメージ         | ・ 参加者が自社にてモデルの構築を目指す                                                                                                                                                                                                         |
| 10 | その他                | 講師は、NTTドコモビジネス社に依頼していますが、ご紹介する販売事例を作られたパートナー様に講師を依頼する場合があります。                                                                                                                                                                |

# 販売事例研究会（音声）      カリキュラム（案）

| NO  | 日時                               | 区分         | 目的                                                                                               | カリキュラム                                                                                                                                                        |
|-----|----------------------------------|------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 第1回 | 11月6日(金)<br>16:00～17:30<br>懇親会あり | 座学<br>1H   | ・ 各種販売モデル事例の共有                                                                                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ パートナープログラムのご紹介</li> <li>・ 都築電気株式会社様事例紹介</li> <li>・ 経済的インセンティブの適用モデル</li> </ul>                                       |
|     |                                  | 議論<br>0.5H | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 各種販売モデル事例の更なる理解</li> <li>・ 自社にて検討するにあたり課題の解消</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 自社構築モデルの検討 <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 各種モデルの実現可否</li> <li>・ 課題になりそうな点の共有と解消方法検討</li> </ul> </li> </ul> |
| 第2回 | 12月4日(金)<br>16:00～17:30          | 座学<br>1H   | ・ 各種販売モデル事例の共有                                                                                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 再販可能なVoice商材のご紹介</li> <li>・ DAIKO XTECH株式会社様事例紹介</li> </ul>                                                          |
|     |                                  | 議論<br>0.5H | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 各種販売モデル事例の更なる理解</li> <li>・ 自社にて検討するにあたり課題の解消</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 自社構築モデルの検討 <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 各種モデルの実現可否</li> <li>・ 課題になりそうな点の共有と解消方法検討</li> </ul> </li> </ul> |
| 第3回 | 1月20日(水)<br>16:00～17:30<br>懇親会あり | 議論<br>1.5H | ・ 第1回・第2回内容を踏まえた自社での検討モデルの共有                                                                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 自社構築モデルの検討 <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 各種モデルの実現可否</li> <li>・ 課題になりそうな点の共有と解消方法検討</li> </ul> </li> </ul> |