INTERIM REPORT
2024.10–2025.9

BASE OPEN HUB

Powering the Expansion of Co-Creation.

目次 01

ABOUT OPEN HUB Base 02

- OPEN HUBのコンセプト 03
- OPEN HUB Baseとは 04
- OPEN HUB代表 戸松正剛の想い 05
- OPEN HUB Baseの進化 07
- 形成される「共創コレクティブ」 08
- OPEN HUBが提供する「4つの機能」 09
- 数字でみるOPEN HUB Base 11
- OPEN HUB Baseの運営体制
  - コミュニティ・マネージャー 13
  - カタリスト 14
  - OPEN HUB Base会員 15
    - 企画委員 16
    - アンバサダー 19

ACTION 20

- 共創コレクティブの現在地 21
- 共創コレクティブ事例 22
- OPEN HUB Baseの提供機能
  - 社会可能性発見AI 25
  - イベント 26
- イベント設計のこだわり 27

MESSAGE 28

- 寄稿｜OPEN HUB Baseの価値と可能性
  - 児玉秀明（Catalyst / Advisor） 29
  - 藤元健太郎（Catalyst / Advisor） 30

アイデアの共有から始まる、越境的コミュニティ

先端テクノロジーで人と社会をつないできたNTTドコモビジネスが、会員の皆さまと一緒にこれからの社会の可能性とビジネス創出を探索するコミュニティ『OPEN HUB Base』。

人びとの描く理想の未来が多様化していることに着目し、2021年から活動してきました。今や、コミュニティの会員数は27,000人に拡大。13ものテーマに沿ったイベントやワークショップ、勉強会などを実施しています。

活動を通して見えてきたのは、多面的な視点で社会の可能性を捉え、他の企業や自治体との協働やアクセスを “共想” することがビジネス創出の糸口ではないかということです。

会員の間では、自主的に「問い」を掲げて議論を深めていく活動が芽生え始めています。そうした集合体が複数立ち上がり、相互に刺激し合いながら、多方面でのアプローチでより良い社会の姿を追い求めていく。単なるコミュニティ活動にとどまらない『共創コレクティブ』への発展は、OPEN HUBにとっての大きな進化です。

集合、対話から、拡張のフェーズへ。社会の可能性を “共想” し、互いの一歩を挑戦の力に変えていく。そんな参画者との出会いと体験の場を提供します。

About OPEN HUB Base

OPEN HUBのコンセプト 03
OPEN HUB Baseとは 04
OPEN HUB代表 戸松正剛の想い 05
OPEN HUB Baseの進化 07
形成される「共創コレクティブ」 08
OPEN HUBが提供する「4つの機能」 09
数字でみるOPEN HUB Base 11
OPEN HUB Baseの運営体制
- コミュニティ・マネージャー 13
- カタリスト 14
- OPEN HUB Base会員 15
  - 企画委員 16
  - アンバサダー 19

OPEN HUB | for Smart World

未来をひらく「コンセプトと社会実装」の実験場

OPEN HUB for Smart Worldは、社会課題を解決し、わたしたちが豊かで幸せになる未来を実現するための新たなコンセプトを創り、社会実装を目指す事業共創の場です。

各領域に精通した専門家であるカタリストやパートナー企業に所属する「人」とともに、多様なアイデアや最先端の「技」を組み合わせて、リアルに、時にバーチャルな「場」で思考を重ね、ビジネス課題の解決に向けた取り組みを行っています。

共創エコシステムを駆動する企業人集合体「BASE」

BASE（OPEN HUB Base）は、社会の可能性に対して新たな価値の創出を目指す会員（企業に属する人：企業人）の集合体であり、OPEN HUBの4つの機能（MEDIA、BASE、PARK、PLAY）を連結し価値創出を推進する生態系です。社会の変化や未来予測を踏まえた勉強会・ワークショップ、最新テクノロジーの体験機会を提供することで、会員の知的探求を促し、共創ビジネスにつながる新しいサービスアイデアの発露と会員同士の対話を促進。異なる知見を持つ会員がお互いを刺激し合うことで、アイデアの拡散とビジネスモデル・体制構築の構想を促し、その後の具体的な議論と検証へつなげていきます。

OPEN HUB Base

人　技　場

社会可能性ニーズ → サービスアイデアの形成（問いの言語化） → ケイパビリティアイデアの形成（構想の具体化） → 社会実装

サービスアイデアの形成

会員が課題や知恵を持ち寄り、対話することで、未来の社会像とそこに至る価値創造の筋道を描きます。単なる機能や要件の整理にとどまらず、解くべき課題の再定義から、提供価値・体験設計・ブランドストーリーまでを統合的に検討。社会の可能性と事業機会を交差させ、「叶えたい未来」を言語化することで、サービスアイデアを形成します。

ケイパビリティアイデアの形成

描いたサービスアイデアを社会実装するため、事業化に向けた提供モデルと運営体制の可能性を具体化します。ターゲットや提供チャネル、収益設計、パートナー連携の方向性を整理するとともに、必要となる技術・人材・プロセスを明確化。共創パートナーとともに持続的に価値を提供する仕組みを構想します。

過去志向の「課題解決」から、未来志向の「可能性発見」へ

戸松 正剛

NTTドコモビジネス OPEN HUB代表

「OPEN HUB Base」が生まれるまで

OPEN HUB Baseの源流は、2018年頃に自然発生的に生まれた「C4BASE」というコミュニティにあります。当時はまだオープンな場ではなく、われわれのお客さまやパートナーを中心にして、「顔が見える」50人から100人程度のメンバーが集う、極めてクローズドな集まりでした。

そこに集っていたのは、時代の節目に何か社会的なインパクトを残したい、わくわくする未来をつくりたい、という想いを持った方々です。活動もデジタルではなく、リアルな場で集まり、互いに考えていることを率直に話し合う、非常に濃密な関係性でした。

大きな転機はコロナ禍です。リアルで会えなくなったことでオンラインに移行した結果、会員数は爆発的に増え1万人規模になりました。われわれの取り組みを知っていただく良い機会にはなりましたが、一方でコミュニケーションが希薄化していくという課題も生まれました。リアルの濃密さとデジタルの拡張性、その両方が必要だという結論に至り、2021年にオンラインとオフラインのハイブリッドな場として「OPEN HUB」がスタートしたのです。

「OPEN HUB」には大きく3つの役割があります。1つ目は、われわれのビジョンや戦略の可視化と社会への問いかけ。2つ目は、事業部門と顧客との共感の醸

戸松 正剛　（NTTドコモビジネス OPEN HUB代表）

NTTグループ各社にて、主にマーケティング／新規事業開発に従事。米国留学（MBA）を経て、NTTグループファンド出資のスタートアップの成長／Exit支援、Jリーグ他プロスポーツ業界とのアライアンスなどを手掛ける。2021年OPEN HUBを設立、代表に就任。統合マーケティング部長（現職）として、ABM、デジタルマーケティング、インサイドセールス、カスタマーサクセス、セールスイネーブルメント、会員コミュニティなど、B2Bマーケティング全般を統括している。

成。そして3つ目が、社内にいる専門的な知見を持ったカタリスト人材を社外に発信する、タレント発掘・育成です。

そして、コミュニティである「OPEN HUB Base」は、OPEN HUBが提供するPARK、PLAY、MEDIAといった「場」、会員や社内外カタリストなどの「人」、NTTドコモビジネスをはじめNTTグループが持つ「技」を有機的につなげる心臓部です。イベントや対話を通じて、ビジョンの実験場としての役割を果たしたり、新たな問いを立てたり、社内外のタレントがその議論をドライブしたりする。まさにOPEN HUBのエコシステムを循環させる、中核なのです。

目指すのは、中長期の視点に立つエコシステムの醸成

近年、企業同士のオープンイノベーションの場は珍しくありません。しかし、その多くは参加企業、または運営企業の短期的な利益を追求する場になってはいないでしょうか。われわれの目指す場所は、そこにはありません。もし私たちが会員の皆さんを単なる「見込み客」と捉えたら、OPEN HUB Baseのコミュニティは成り立たなくなるはずです。

目指しているのは、もっと中長期的な利益の視点に立った「エコシステム」の醸成です。社会的なインパクトを創出したいと考える多様な人々や組織が自律的につながり、問いを立て、議論をして、社会実装する。そんなエコシステムを思い描いています。異なる思想や専門性を持つ人々が交わることで、同質的な集団からは生まれない、新しい価値が創造されると信じています。OPEN HUBでは、問いの設定やアイデアの拡散を生成AIがサポートし、議論を促進させる『社会可能性発見AI』を開発。イベントなどで利用してもらっています。

正直なところ、今コミュニティとして取り組んでいることが、NTTドコモビジネスの直接的な利益につながるかは分かりません。それでも、社会にとって意義があるという「大義」に共感できるからこそ、一緒に議論を深め、ビジネスモデルを考えたい。短期的な利益をいったん横に置くからこそ、企業や組織の壁を越えた本質的な対話が可能になるのです。

「課題解決」ではなく「可能性発見」へ

最近、私が強く意識しているのは、「社会課題解決」という言葉との向き合い方です。もちろん重要なことですが、この言葉はマイナスの状態にあるものを、なんとか平常時に戻そうという印象を与えます。しかし、そのアジェンダは、人を心からわくわくさせるでしょうか。

私たちは最近「社会可能性発見」という言葉を使うようにしています。今はまだ可能性として認識されていないけれど、言われてみれば確かにそうだ、という未来のあり方を見つけ出す。そして「未来はこうあるべきだ」という可能性の方に旗を立てて進んでいく方が、人は元気が出るのではないでしょうか。

データとは過去のもの。データから導き出される「課題解決」は、ある意味で過去志向です。しかし、未来のお客さまの偶発的な行動や、異なるアセットの掛け合わせから生まれる「可能性」は未来志向です。今はまだ誰も見ていない世界だけれど、誰かが立てた旗が「そうなったらいいね」という共感を呼ぶ。そんな可能性にフォーカスするコミュニティでありたい。それが、私たちの目指す姿です。

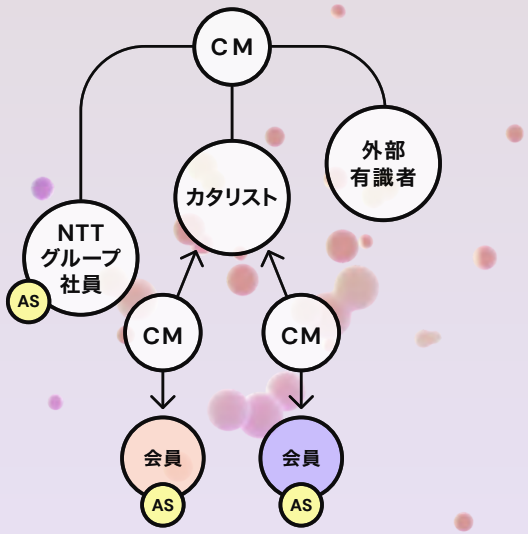
OPEN HUB Baseの活動は、3つのフェーズ「Assembly（集合）」「Dialogue（対話）」「Expansion（拡張）」で進化しています。

FY 21-22

Assembly（集合）

情報のインプット

世の中の変化、課題、未来予測などをテーマにイベントを数多く開催し、会員を増やしていく。会員は、講演や勉強会などから情報をインプットするほか、カタリストや他の会員と出会う。

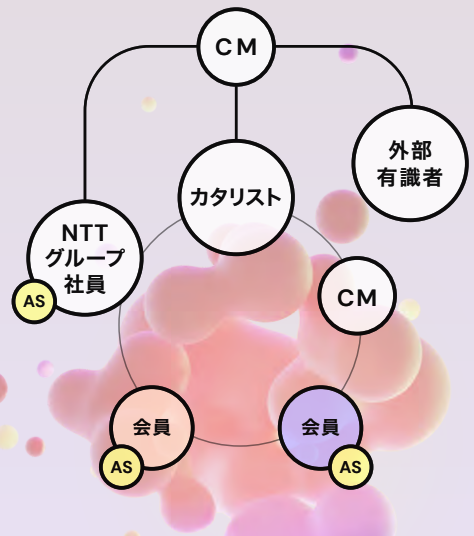


FY 23-24

Dialogue（対話）

問いの言語化

自ら手を動かすワークショップやNTTグループが持つテクノロジーの体験機会を増やし、テーマを深堀り。同じ課題感を持つ会員同士が自らの考えや意見を交わして「問い」を言語化する。

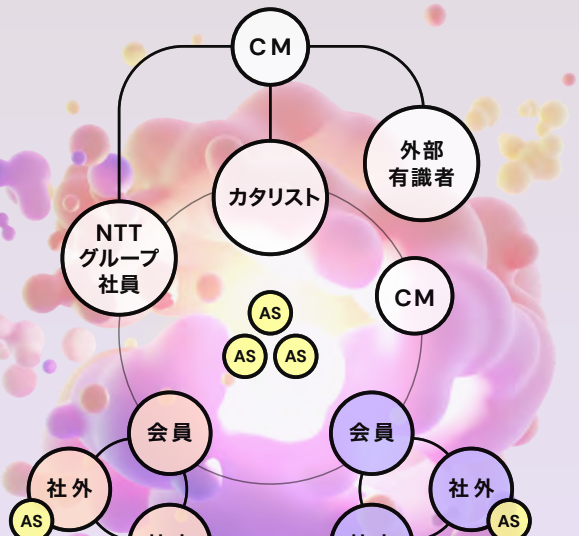


FY 25-

Expansion（拡張）

ビジネス創出

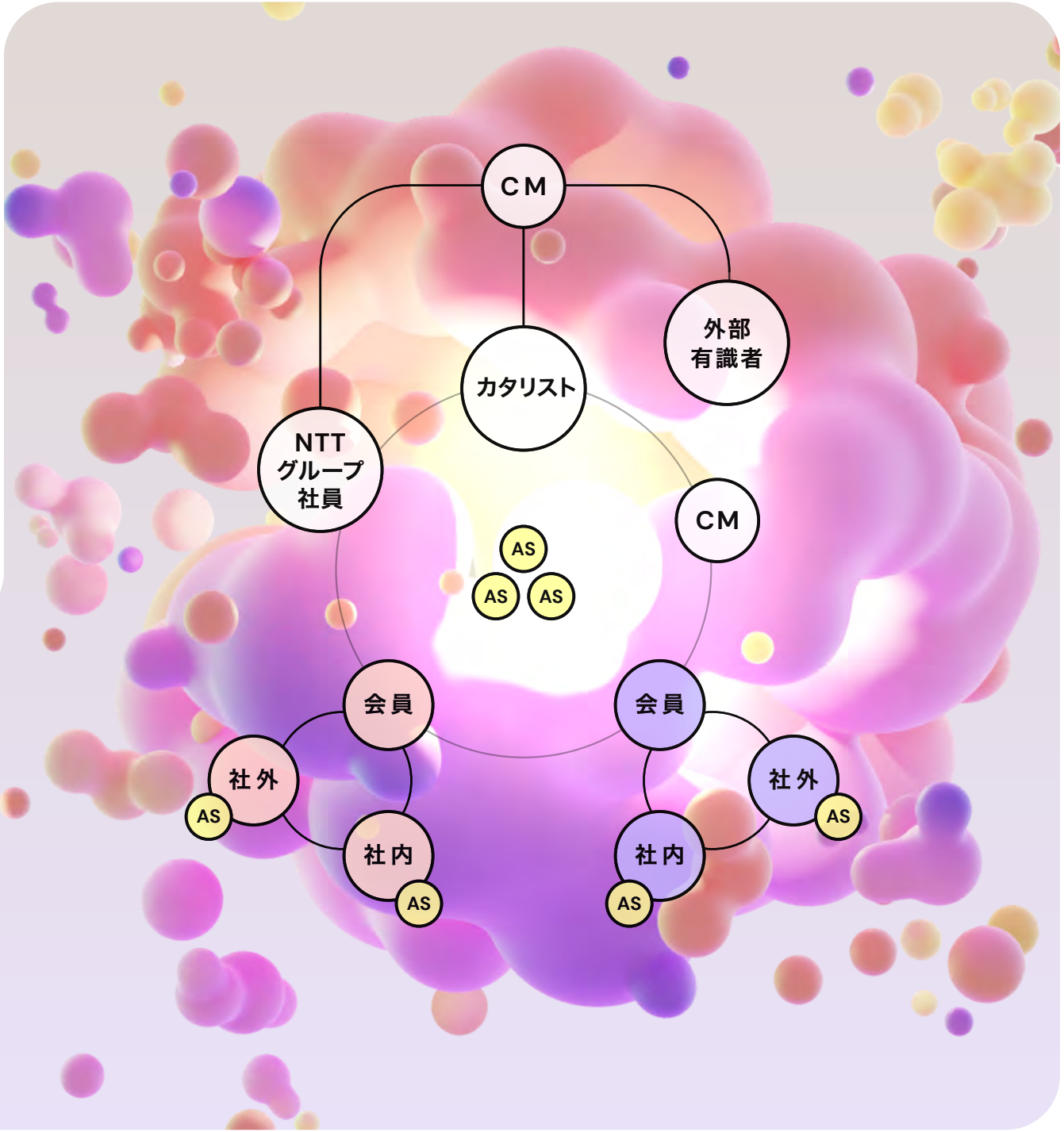
企業人集合体が「問い」を深化させてサービスコンセプトを設計。参画者を増やしながら、お互いが持つアセット（技術・資産）を組み合わせてビジネスモデルを構築し、社会実装を目指す。



CM コミュニティ・マネージャー　AS アセット

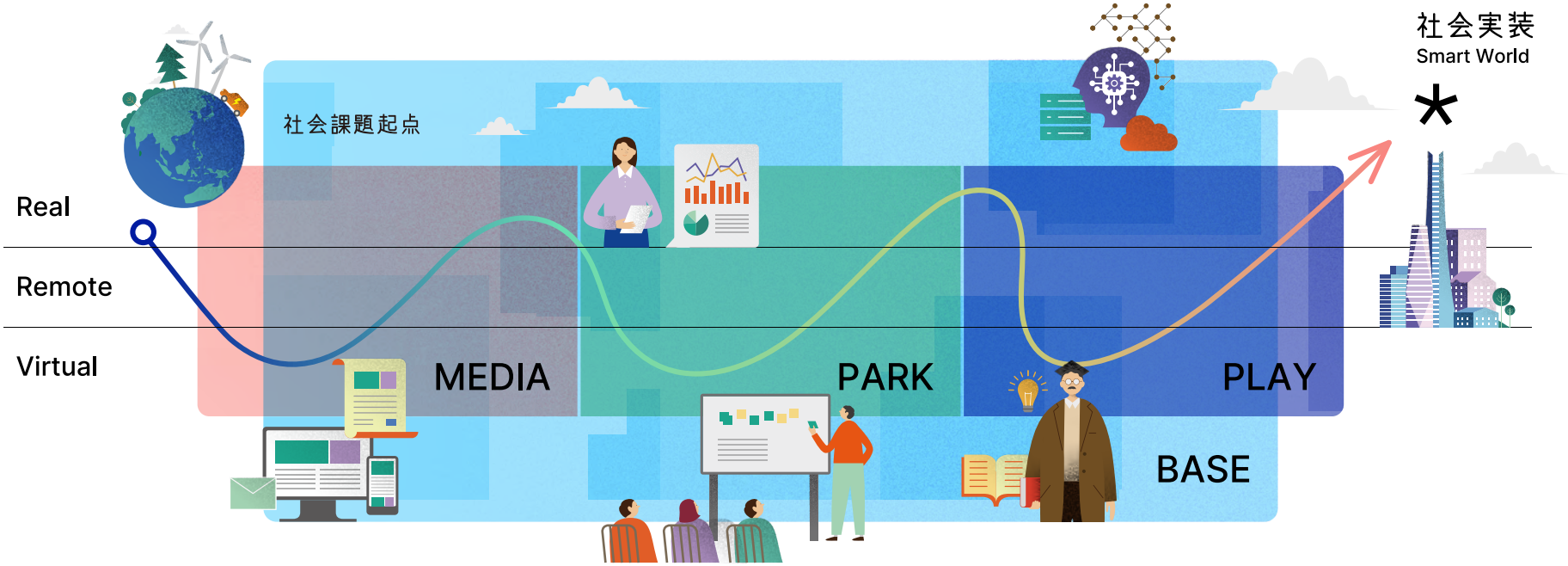
自走的活動を行う企業人集合体の生態系「共創コレクティブ」

会員同士の出会いと議論を経てつながった企業人集合体が、「問い」を掲げてサービスアイデアを磨き、自らが持つアセット（技術・資産）とNTTグループのアセットを組み合わせることで、社会実装に向けた議論を深めていく。OPEN HUB Baseは、単なるコミュニティ活動にとどまらない、自走的活動を行う企業人集合体の生態系『共創コレクティブ』として、より価値創出の実現性を高めた活動へと発展しています。



社会実装に向けた体験を往来

OPEN HUBは社会課題を起点に各環境（リアル/リモート/バーチャル）を横断しながら、持続可能な社会であるSmart Worldの実現に取り組んでいます。「知る」「つながる」「体験する」「生み出す」。OPEN HUBが提供するこれら4つの体験を通して、企業の皆さまとともに、新規ビジネスの創出や社会実装を目指しています。



知る

MEDIA

最新のトレンドや事例など
ビジネスのインサイトをお届け

つながる

BASE

アイデアの共有から始まる
越境的コミュニティ

体験する

PARK

リアルとバーチャルの垣根を超えた
新たなビジネス創出の場

生み出す

PLAY

事業創出から社会実装まで
カタリストと取り組む共創プログラム

OPEN HUBが提供する「4つの機能」

オウンドメディア　知る

MEDIA

最新トレンドや事例など
ビジネスのインサイトをお届け

JOURNAL　RADIO

メルマガ会員
45万名

コミュニティ　つながる

BASE

アイデアの共有から始まる
越境的コミュニティ

WORKSHOP　PICH

コミュニティ会員
2.7万名

共創の場　体験する

PARK

リアルとバーチャルの垣根を超えた
新たなビジネス創出の場

METAVERSE　DIGITAL HUMAN

来訪
2,500社
6,000名

プログラム　生み出す

PLAY

1,100名の社内外の専門家
「カタリスト」と取り組むプログラム

CATALYST　ASSET

カタリスト　共創案件
1,100名　**1,200件**

知財功労賞　経済産業大臣表彰

4つの機能の往来で生まれる「会員の可能性発見型発想の連鎖」による社会実装の実現

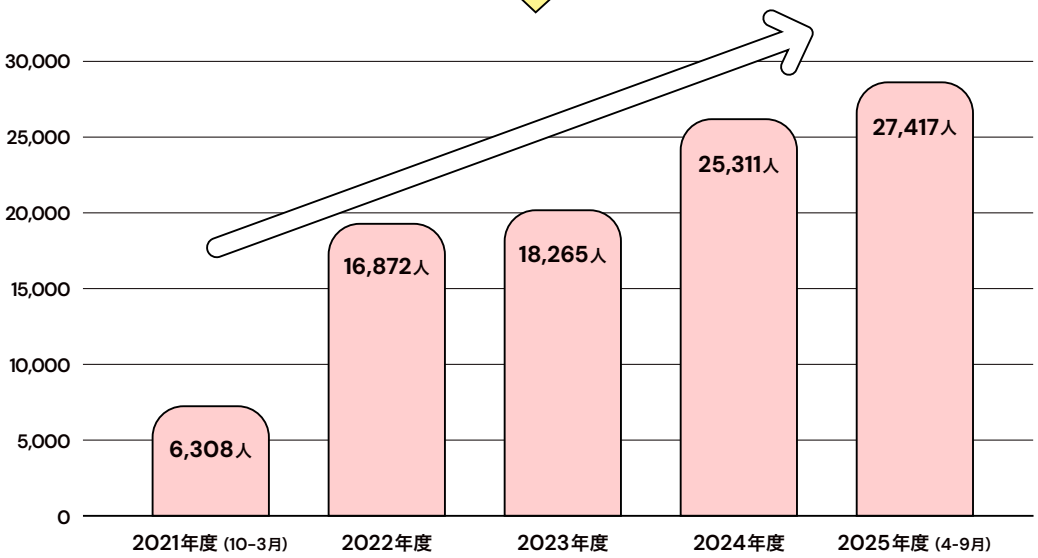
会員の可能性発見型のアイデアが、OPEN HUBの4つの機能を往来し<知る→つながる→体験する→生み出す>が循環します。
会員同士がお互いの発想や創造力で刺激し合い、テクノロジーと結びつくことで社会実装の実現性を高めます。

数字でみる OPEN HUB Base

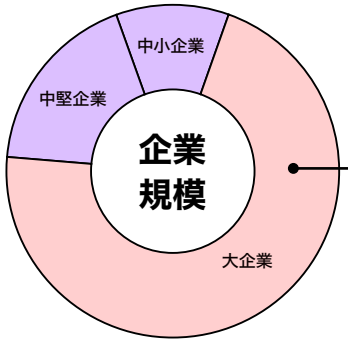
OPEN HUB Baseが拡張してきた歩みを数字でご紹介します。2021年10月の活動開始以降、会員数は4.3倍に増加。ウェビナー中心だったイベントも、開催頻度を維持しながら、会員同士が顔を合わせて議論できるリアルイベントに比重を移し、より深く議論できる場へと変化しています。また、OPEN HUB Baseが開発した「社会可能性発見AI」の導入が、新たな創出プロジェクトの増加へと繋がりはじめています。

会員数

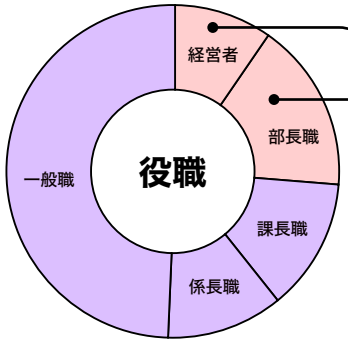
約 27,417名　2021→2025 4.3倍



数値は2021年10月～2025年9月までの集計値です。



大企業 82%



決裁権者 26%

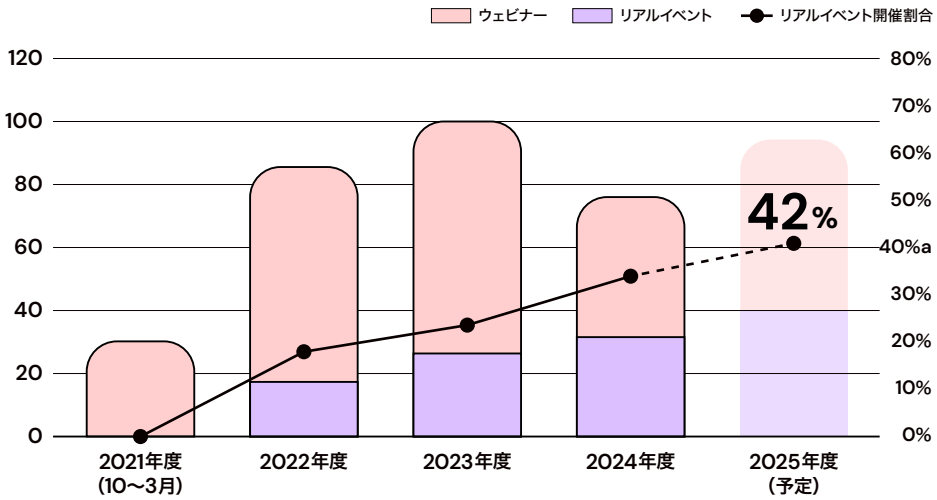
イベント

開催ペース	3営業日に1回※
のべ参加者数	51,271名

	のべ開催回数	1回あたり平均参加者数
リアルイベント	85回	55名
ウェビナー	257回	181名
RADIO	126回配信	出演者数 250名 会員企業や有識者、技術者など

リアルイベントの割合アップ

イベント開催数（ウェビナー含む）とリアルイベントの割合推移



会員同士の密なコミュニケーションを可能にする対面での議論。年を重ねるごとにリアルイベントの開催数を増加させ、「ひとりではたどり着けなかった可能性」に出会う機会を創出している。

社会可能性発見AI

登録アカウント数 **135**

OPEN HUBが開発した「人間の創造性を拡張するAI」によって、135もの新たな発想とサービスの芽が生まれている。人とAIの創造力を交差させ、事業化の可能性を生み出している。

創出プロジェクト

約 **1,200** 件

社会実装に向けた具体的な議論を経て、組織化やサービス化が進むプロジェクトが約1,200件誕生。参画者が持つアセット（技術・強み）の掛け合わせによる未来創造が加速している。

数値は2021年10月〜2025年9月までの集計値です。　※リアルイベントとウェビナーの開催数を基に換算

越境のつながりを編む
コミュニティ・マネージャー
COMMUNITY MANAGER

OPEN HUB Base会員同士のつながりを設計・促進。勉強会・ワークショップ「DIALOG」、ピッチ、交流会、ウェビナーといったイベントを企画運営し、学びを実践へと橋渡しします。コミュニティ・マネージャー自身の経験を踏まえた“素人感覚×玄人知識”を行き来しながら共創を前に進めます。

事業化を見据えて会員をつなぐ

入社後に従事した車両管理系サービスの法人営業で培った現場経験を背景に、事業化のリアルを見据えてOPEN HUB Baseを運営しています。さまざまな業種の会員の方とのコミュニケーションで得たビジネスのバランス感覚を駆使し、会員の皆さんが、市場動向や競合優位性、コストバランスを踏まえて“実際に動く”共創相手を見つけられるようにお声掛けをしたり、イベント参加をご提案するなど支援。共創ビジネス創出のタイミングを逃さないエコシステム設計ができるように心掛けています。

穐利理沙　NTTドコモビジネス ビジネスソリューション本部 統合マーケティング部
法人営業を経た後、OPEN HUB Baseの立ち上げから参画し4年目。OPEN HUB Baseのコミュニティ・マネージャーとして、さまざまな業界のお客さまの案件の実践と学びから得た知見をビジネスアイデアへと昇華させ、会員を支援している。事業共創ビジネス創出への挑戦の連鎖を生み出す仕掛け人として活動中。

半歩先を導く共創の仲間として会員をリード

OPEN HUB Baseの魅力は、社会課題解決という大きな目的に向かいながらも、寄り道や余白から新しい発想が生まれるところにあります。私はコミュニティ・マネージャーとして、会員の皆さんと同じ目線で悩み、語り合い、ともに挑戦する存在です。営業時代に金融業界のお客さまを担当して培った現場経験を活かし、半歩先の情報や人との出会いを生み出しながら、一人ひとりが自分らしく動きやすくなるきっかけを提供したい。信頼できる窓口でありつつ、共創を楽しむ仲間として、挑戦に伴走できる“コミュニティのプロ”であり続けたいと考えています。

福嶋 麻由佳　NTTドコモビジネス ビジネスソリューション本部 統合マーケティング部
金融業界のお客さま企業との大型案件を多数実現後、カタリストとしてDX推進や新規事業創出を手掛ける。現在はOPEN HUB Baseのコミュニティ・マネージャーとして会員と共に課題を紡ぎ、共創を推進。音声Podcast「OPEN HUB RADIO」を立ち上げ、企画立案から編集配信、RADIOパーソナリティを務め、温度感ある対話で新しい価値を育んでいる。

カタリスト

CATALYST

コンセプトの創出・課題解決のための社内外の専門家

各分野に精通し、ビジネス共創の推進能力と実績を持ち合わせるNTTドコモビジネス社内外の専門家が『カタリスト』です。OPEN HUB事務局がカタリストの知見や経験を加味し、レベル認定を行っています。カタリストは、会員の皆さまの発想やアセットと、自身の得意領域を掛け合わせ、ビジネスの牽引役として事業コンセプトの創出を支援し、社会実装を目指します。

OPEN HUB Base会員

MEMBER

OPEN HUB Baseは、企業に属する人なら誰でも登録できる共創コレクティブ。イベントでの勉強会・ワークショップ、ウェビナー、会員同士の交流機会、会員限定コンテンツを通じて、越境的に学 び合い、新規ビジネス共創と社会実装を目指します。

コミュニティ会員

自らの課題意識を持ちながらOPEN HUBに能動的に参加する会員。イベントやウェビナー、会員限定コンテンツを通じて越境学習と会員同士の交流を重ね、社会課題や自社の経営課題に対する問いを磨き、社会実装を目指していく。

・イベントへの参加
・会員同士による共創コレクティブ活動

企画委員

共創コレクティブの立ち上げや、実装のための対話・検証を誘導し議論を深めていくリーダー的役割。

・社会課題の解決をテーマとした
　共創コレクティブ活動の企画・運営
・会員同士による対話・検証の誘導
・イベントの企画・開催・出演

アンバサダー

OPEN HUBの価値や魅力を自らの言葉で発信し、共創コレクティブ活動を活性化する役割。

・OPEN HUBに関する情報発信
・共創コレクティブ活動への参画

企画委員

OPEN HUB Base会員の中には、自ら問いを立て、メンバー同士で話し合いながら、イベントの企画・運営・出演などを行う『企画委員』という役割があります。企画委員の皆さんは何を考え、どのような活動をしているのか、聞いてみました。

（上段左から）中山 尚紀さん、灘地 将さん　（下段左から）等々力 勝也さん、町田 芽さん、齋藤 忍さん

企画委員として どんな活動をしているのですか

町田

2025年度から企画委員として、定例会議に出席させていただいています。私はTOPPAN株式会社の中で、文化財のデジタルアーカイブやデジタルコンテンツ化などに取り組む文化事業に携わっています。OPEN HUB Baseでは『TOPPANの文化事業を加速させる』という自社の課題をテーマに、AIを活用したワークショップを開いて、登壇させていただいたことがありました。

文化業界やミュージアムには課題が多く、TOPPANだけではなく企業連携で解決することが必要だと考えています。OPEN HUB Baseにはさまざまな企業とのネットワークがあり、そうしたつながりのきっかけをいただけるのは、とてもありがたいことです。また私自身、OPEN HUB Baseでの活動を通じてさまざまな人や考えとの出会いがあり、日々刺激をいただいています。

中山

私自身の持ち込み企画である『会議2.0』というテーマを、企画委員として推進させてもらっています。ワークショップのテーマ設計、関係者との調整、集客、当日のファシリテーションまで、幅広く担当しています。日常業務の中で最も時間を費やしている会議が、単なる報告と連絡の場ではなく、アイデアを創出できるものに変われば、日本の企業もより良く変わっていくのではないかと考えています。

OPEN HUB Baseでワークショップやウェビナーに参加しているとさまざまな出会いがありますが、企画委員という立場だと、また違った深さの関係性になることができます。企画委員としての定例会議のあとにオフ会で交流するなど、そういったことも、すごく楽しみのひとつですね。

企画委員になって、どんなメリットがありましたか？

齋藤

私は会社の中で、新しい製品やコンセプトをつくる部署にいます。社内では一番先を行かなくてはいけない部署の一員なので、日々の情報収集は欠かせません。社内にある情報だけでは視野が狭まり、新しいものが生まれにくいのではないかと思い、異業種の方々のものの見方であったり、知らなかった情報であったりを求めて、OPEN HUB Baseと関わるようになりました。

先日参加したイベントは『メタ認知』をテーマにしていたのですが、自分の想像の先を行く内容で、思いもよらない情報や知識に触れることができました。これから、ここで得た情報や知識を、会社にもフィードバックしていければと考えています。

等々力

OPEN HUB Baseのイベントがきっかけでつながったスタートアップ企業と、弊社の担当者が打ち合わせを重ねた結果、新規事業がはじまったという事例があります。OPEN HUB Baseには、会社業務の中では出会えないさまざまな業種の方がいらっしゃって、いろんなテーマでイベントやワークショップが開催されるので刺激になっています。

最初に参加したイベントが『アート×生成AI』でした。OPEN HUB Baseからの案内がなければそもそも参加していないようなテーマだったのですが、実際に参加してみると参加者の方と哲学的な深い議論になり、記憶に残っていますね。

町田 芽
TOPPAN株式会社 情報コミュニケーション事業本部 文化事業推進本部 事業開発部2T 係長

中山 尚紀
三菱ケミカル株式会社 デジタル統括本部 ビジネスプロセストランスフォーメーション本部 データサイエンス部 マルチモーダルテクノロジーグループ マネージャー

齋藤 忍
株式会社イワキ 開発本部 技術センター 開発二部二課 課長

等々力 勝也
日本郵船株式会社 DX推進グループ スマートワークチーム兼ユーザーサポートチーム

灘地 将
株式会社オカムラ DX戦略部 先進テクノロジー共創担当

OPEN HUB Baseと他のコミュニティとの違いを教えてください。

灘地

OPEN HUB Baseは企画委員の仕組みがとても良いと思っています。一般的な共創の場では、運営者が単発のイベントを開催することはあっても、参加者同士の横のつながりから新しいイベントのアイデアが生まれ、なおかつそれを実現できる場が提供されるなんてことはありません。OPEN HUB Baseの運営の皆さんは会員に委ねる部分は委ねつつ、本当に必要なところはサポートをしてくれます。

企業が運営する共創の場では、その企業の思惑に沿っていないと認められなかったり、支援してくれなかったりということが一般的だと思いますが、OPEN HUB Baseは本当にしがらみがなく、自由です。懐の深さを感じますよね。

中山

参加している人の質の高さは特徴だと思います。他のコミュニティでは、上司からの指示で来ている人たちも多いのですが、OPEN HUB Baseは自分の意思で来ている人が多く、意識の高さに差があります。加えて、OPEN HUB Baseの運営をしていらっしゃる方の意識も高くて、私たちをお客さんではなく仲間として見てくれていると感じられるのが心地良いんですよね。

これからの時代、『モノ』の会社は『コト』のノイズを入れて、『コト』の会社は『モノ』のノイズを入れて循環を生んでいかなくてはいけません。OPEN HUB Baseはそのコミュニティ設計が上手いんです。競争しながら共創する。その場がOPEN HUB Baseなんじゃないかなと思います。

企画委員持ち込み企画始動

生成AIで会議は変わる？「会議2.0プロジェクト」

日々の中でも多くを占める会議の時間。せっかくの会議が報告・連絡・相談（報連相）で終わってしまうことも少なくありません。会議2.0ではAIで報連相にかかる時間を圧倒的に短縮。会議を効率化して、創造性のあるディスカッションを促す活動です。

アンバサダー

OPEN HUBの価値や魅力を自らの言葉で発信し、
共創コレクティブ活動を活性化する役割の会員です。

中尾　智三郎

キリンホールディングス株式会社
執行役員　経営企画部　部長

OPEN HUB Baseは、多様な『知』に触れることで、異なる業界や世代をつなぐ事業共創が生まれる素地があります。企業間交流も始まり、価値創造が広がり、これからがますます楽しみです。

鎌北　雛乃

住友商事株式会社
MIRAI LAB PALETTE
Community Manager

OPEN HUB Baseとのイベント共催を通じ、お互いのコミュニティの『知』や『つながり』が掛け合わさり、多様な可能性が広がりました。これからも共に新しいつながりや価値を創り出していきたいです。

森岡　玲子

三菱電機株式会社
ブランドコミュニケーション部
METoAコミュニケーショングループ グループマネージャー

弊社の取り組みを、今まで接点のなかった企業さまにご紹介でき、新たな反応を得ることができました。また、その場で繋がった方と、さらに深い情報交換もできて、大変有意義な機会をいただきました。

廣野 芳紀

一般社団法人日本自動車連盟
理事　デジタル戦略推進部　部長

OPEN HUB Baseは、知の探索欲と探究心がくすぐられる知の冒険ができる場所。このOPEN HUB Baseでの共創を通じ、JAFは、DX推進を加速させました。業界の枠を超えた他業種の方々と、一緒にカジュアルに『知』をシェアし、JAFの新しい未来のカタチをワクワクドキドキしながら模索中です！

斉藤　直之

株式会社博報堂
マーケットデザイン事業ユニット
MD事業経営企画室 計画部
マネジメント・プラニング・ディレクター MBA

最新テクノロジーを起点とした共創PJの具体化を進めています。AI・GXなど今日的テーマを中心に一定の規模感や展開力のあるPJを構想し、ビジネス化に向けチャレンジしています。OPEN HUB Base会員同士という信頼感とフラットな距離感で、構想を実装につなげたいと思っています。

宇高　沙織

株式会社オカムラ
DX戦略部　DXアカデミー担当

弊社のDX人財育成コミュニティ向けに、「社会可能性発見AI」を活用したワークショップを開催していただきました。AIと壁打ちしながらアイデアを深め、リーンキャンバスに整理するプロセスを体験しました。多角的な視点を得られる、充実した時間でした。

氏名は非公表

大手通信教育企業

著名人の講演や各社の取組事例を間近で聴けるだけでなく、豊富なワークや交流会を通じて異業種の方々ともご縁が生まれました。現在、当社事業に関心を持ってくださった企業とのコラボレーション案件が複数進行中です。

0→1を描き
社会実装へつなぐ

OPEN HUB Baseは、集合と対話を起点に、社会実装へと確かにつながる活動を進めています。多彩なテーマのイベントを通じた学びと体験により、自社業務では出会えない他社の会員との人的ネットワークが生まれ、相互の知見やアセットの組み合わせを模索する自走的な活動「共創コレクティブ」が、複数のテーマにわたり芽生えはじめています。

こうした活動の土台となるのが、NTTグループの豊富なアセットです。さらに、共創ビジネスにつながる問いやアイデアを、データ分析によって導く「社会可能性発見AI」もその一つ。生成AIのディープリサーチにより、ビジネス創出につながるアイデアを数多く提示し、人の発想を拡張させて共創ビジネスの創出を後押しします。

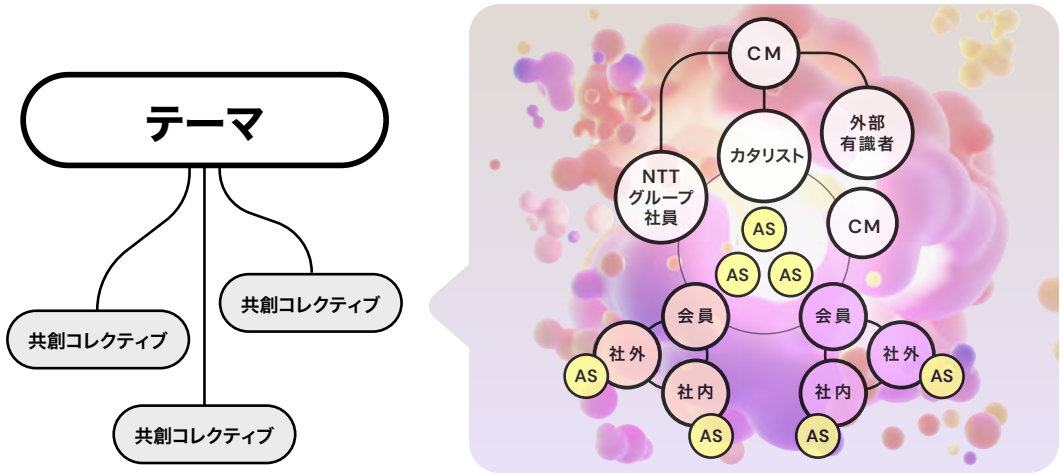
ACTION

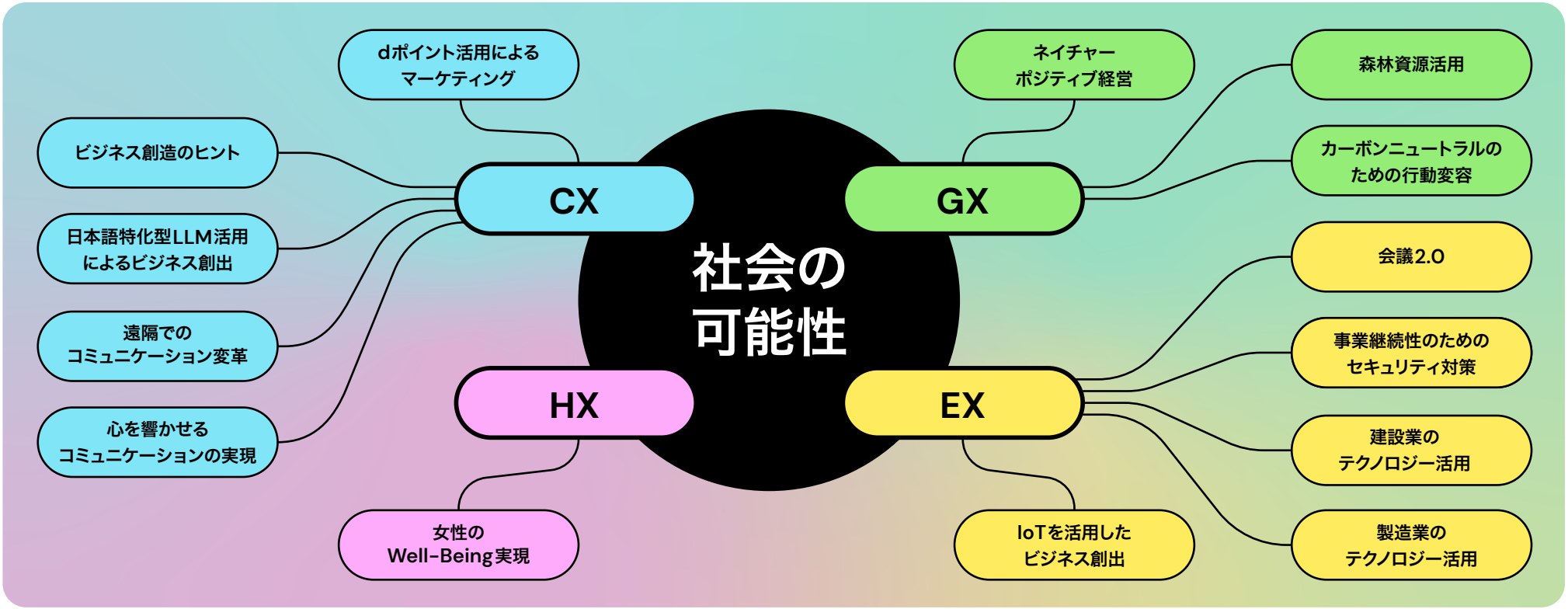
共創コレクティブの現在地 21
共創コレクティブ事例 22
OPEN HUB Baseの提供機能
- 社会可能性発見AI 25
- イベント 26

イベント設計のこだわり 27

動き出した14の共創コレクティブ

単なるコミュニティ活動にとどまらない、自走的活動を行う企業人集合体の生態系『共創コレクティブ』。「問い」を掲げ、自らが持つアセット（技術・資産）とNTTグループのアセットを組み合わせることで、サービスアイデアの実装に向けた議論を深めていきます。現在、4つのテーマで14の事例が生まれています。





共創コレクティブ事例

GX

世界中で加速するカーボンニュートラルへの動き。地球の危機的状況を前に、デジタル技術はどう活用できるのか？ 専門家や先駆企業とともに、新たな時代の社会変革を読み解きます。

Co-Creation Collective

001 | カーボンニュートラルのための行動変容

企業が脱炭素を実現するには、従業員一人一人の行動変革が必要です。従業員の環境意識・行動変容を促進し、さらなる環境価値向上を目指します。

002 | 森林資源活用

森林クレジットの活用により森林の価値を高め、森と人を育む。既存の林業ビジネスのDXから持続可能なグリーン社会の実現を目指します。

003 | ネイチャーポジティブ経営

ヒトと自然が“あたりまえに”共生している世界を目指し、ドコモグループのアセットとステークホルダーの力をつないだ事業機会の創出に取り組みます。

HX

高齢化に直面する中、健康寿命延伸と医療資源の最適配分、ダイバーシティ＆インクルージョンは社会課題の核心です。遠隔診療やAI診断、ウェアラブルデバイスを活用した予防・効率化の実現に向けて考えます。

004 | 女性のWell-Being実現

女性のWell-Beingにつながるよう、各ライフステージで女性が直面する課題に対してデータ利活用による解決策を議論します。

EX

人口減少と、それにより引き起こされる人材不足は、製造・物流・医療・サービスなどさまざまな業種の事業継続を脅かしています。AIやロボティクス、データ活用などのデジタル技術の活用による事業共創で、新たな成長の道を拓きます。

Co-Creation Collective

005 | IoTを活用したビジネス創出

NTTドコモビジネスが、IoTを活用したビジネス創出を目指しIoT Partner Programを創設。プログラムに参加する企業とIoTを活用したビジネス創出にに励みます。

006 | 建設業のテクノロジー活用

建設業の現場から設備保全に至るまで、デジタルツインやドローンなどテクノロジー活用の可能性を議論します。

007 | 製造業のテクノロジー活用

製造業の現場の課題に対して、『IOWN』を活用し遠隔監視やロボット導入などをどう実現できるのか可能性を探ります。

008 | 会議2.0

会議の時間を報告・連絡・相談だけで終わらせないために、創造的なディスカッションの場へと変えるためのAI活用を目指します。

009 | 事業継続性のためのセキュリティ対策

事業継続性の強化と安全なデジタル環境の実現を目指し、生成AIなど最新技術を活用したセキュリティ対策を実現します。

CX

市場競争の激化と人手不足の中、企業存続の鍵となるのがCX向上です。AIやデータ利活用が個別最適化された体験を提供し、顧客ロイヤルティを高めていく。産業構造や社会全体の信頼関係を再構築する道筋を考えます。

Co-Creation Collective

010 | 遠隔でのコミュニケーション変革

低遅延・低消費電力・大容量通信を実現する次世代ネットワーク『IOWN』を活用した、人々のコミュニケーションの変革について議論します。

011 | 日本語に特化したLLMを活用した ビジネス の可能性

生成AIや、生成AIを活用したSaaSサービスを提供する企業に対し、NTTグループが開発する『tsuzumi』の組込みを支援し、サービスの付加価値向上を目指します。

012 | 心を響かせるコミュニケーションの実現

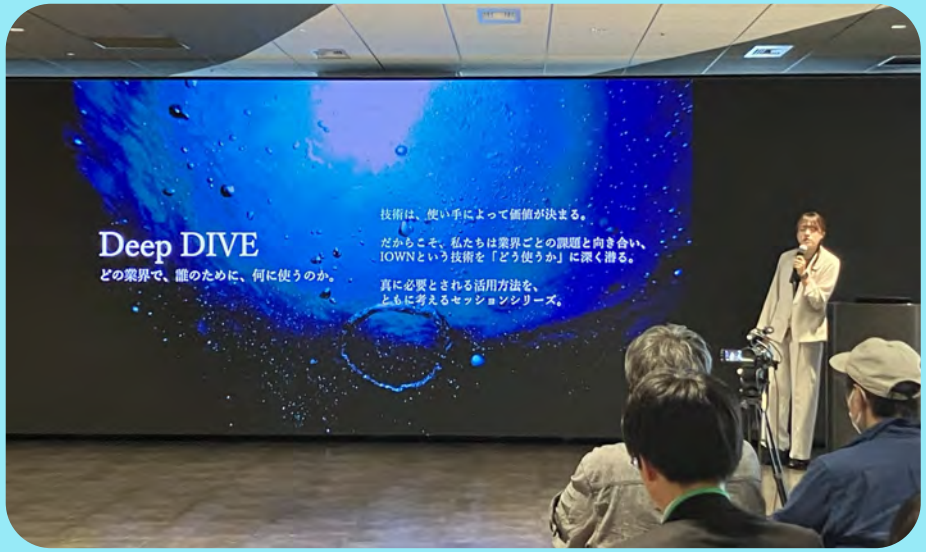
『伝える』から『伝わる』へ。AI時代にこそ求められる、人の心を動かすコミュニケーションのあり方について考えます。

013 | 人流データ活用による新たな価値創出

マーケター同士がマーケティング戦略や成功事例、苦労した体験などを共有し合うことで、成果を生むマーケティングについて考えます。

014 | ビジネス創造のヒント

OPEN HUBの社外カタリストが持つ多彩な知見やノウハウを共有・体験し、ビジネス創造をさらに促進する「明日から使える実践的ヒント」を共有します。



社会可能性発見AI

社会可能性発見AIがもたらすのは、人間の固定観念を越えたアイデアの創出です。サービスコンセプトの設計に欠かせない「問い」の言語化を、生成AIがサポート。新たなビジネス創造への気づきや発想をもたらします。

“ワークショップ貧乏” という課題

共創ビジネス創出の現場では、「ワークショップで面白いアイデアを出せても、それで終わってしまう」という悩みの声をよく聞きます。こうした“ワークショップ貧乏” とも言える状況に直面している方は非常に多いのではないでしょうか。

課題やニーズを捉えていなかったり、「問い」の設定があいまいだったり、原因はさまざまあるでしょう。共創ビジネス創出には、検討の初期段階で大量のアイデアをアウトプットした後、収束させていくことが非常に大事です。こうした議論の経験が少ないビジネスパーソンには、何らかのサポートが必要です。そこで、アイデアのアウトプットは生成AIにやってもらい、出てきたアイデアを人がブラッシュアップするというコンセプトで「社会可能性発見AI」を開発しました。

アセットを踏まえてアイデアをアウトプット

操作方法は簡単です。利用者は画面の流れに沿って『企業名』や『関心のあるテーマ』を入力します。すると、生成AIが10個ほどの「問い」を提示。そこから1つを選ぶと、「サブ問い」を選択するよう誘導されます。「サブ問い」とは、『売上げを伸ばしたい』というテーマに対しての「マーケティング活動」「営業担当者とお客さまとのコミュニケーションのあり方」「ブランディング」といったことです。売上げを構成する要素を絞り込むことで、アイデアの方向性を定めていきます。

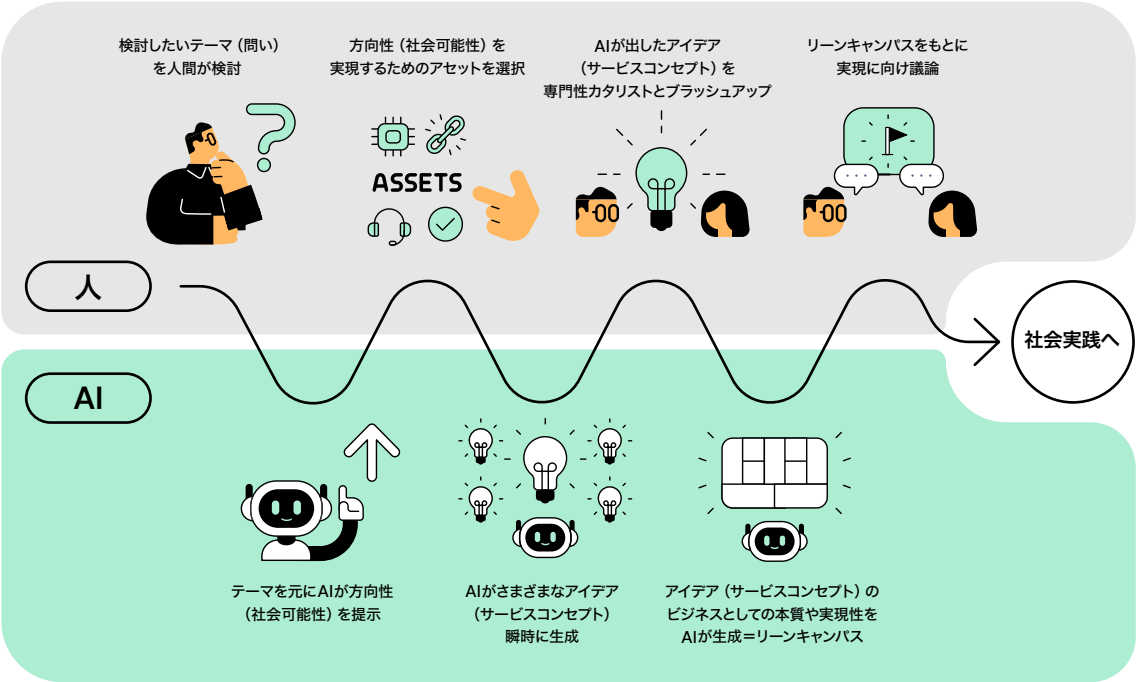
他には、『自社が持つアセット（強みや技術、資産）』や『NTTグループのアセット』『一緒に議論したい社内外カタリストのタイプ』も選んでもらいます。入力が終わると、生成AIが入力内容に関連したさまざまな領域の事例をディープリサーチした上で、“社会可能性” のアイデアをイメージ画像とともに出力します。

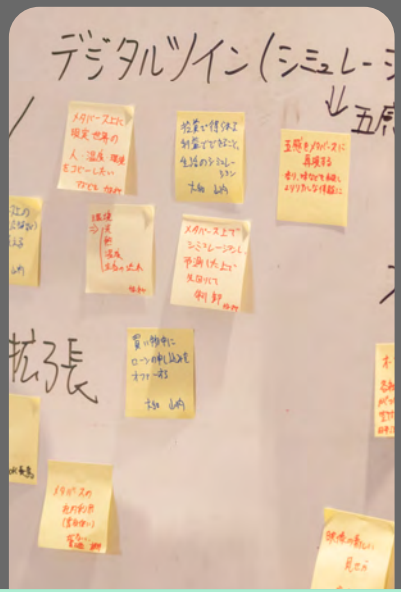
人間の創造性を拡張するAI

最大の特長は、自社やNTTグループのアセットを踏まえたアイデアを導き出してくれる点です。自社の強みや技術、資産に基づいたアイデアであれば、なぜ自社がこのビジネスに取り組むのか？ という疑問は生まれにくくなるはずです。

2023年に開発して以降、ビジネスアイデアの仮説を素早く検証・ブラッシュアップするリーンキャンバスのフレームワークや、「問い」の設定機能を実装。バージョンアップを図ってきました。NTTドコモビジネスがOPEN HUBを通じて共創ビジネス創出に真摯に向き合ってきた経験とノウハウ、あらゆる分野の顧客基盤を持つ強みが生かされています。「人間の創造性を拡張するAI」として今後も機能を拡充させ、会員の皆さんの共創ビジネス創出に役立てていきます。

PC画面で情報を入力・選択すると、
サービスコンセプトをアプトプットします。





イベント

会員がリアル/リモート/バーチャルに関わらず同じ空間に集い、有識者やカタリストからの学びとテクノロジー体験などを通じた情報インプットのほか、会員同士が議論やアイデアを重ねていく活動が『イベント』です。社会の変化を捉えた新たな視点や、さまざまな会員が持つ考えやアイデアに触れることで、自らの発想を拡張させるとともに、会員同士の出会いや交流機会を生む起点です。

勉強会・ワークショップ

まだ言語化されていない課題を浮き彫りにする有識者講演、具体的な課題にフォーカスした議論やテクノロジー体験など、多彩な学び・体験でビジネスを生むための「問い」を磨きます。

POINT

- 「問い」を立てDIALOG形式で深掘り
- 参加者×カタリストで議論を拡張・収束
- インプットとアウトプットを往復

ピッチ・交流会

自社が持つ技術をどう活用できるのか。日常の業務では出会えない会員同士が考えやアイデアを交差させることで、分野を越えたビジネスの可能性を広げます。

POINT

- 技術紹介・活用アイデアの議論
- 開発者との直接対話
- ビジネスアイデアとテクノロジーの接続

ウェビナー

リアルの場には参加できなくても、リモートやバーチャル空間を活用し学びと体験の機会を提供します。業務が忙しい時期でも継続的な情報インプット・アウトプットを可能にします。

POINT

- 社会トレンドを配信
- アーカイブでの振り返り
- MEDIAとの回遊で学びを拡張

ラジオ

多彩なゲストを迎えて会員の“知の探索”をサポートする「声に未来を乗せて発信するラジオ番組」。会員企業や有識者、技術者などと事業共創から人の生き方まで多彩なテーマを横断し、ビジネスのヒントを探ります。毎週火曜11時配信。

POINT

- “ながら”のインプット
- 心地よい会話からビジネスを創造
- 番組発のイベント開催も

いつからでも参加できる イベント設計へのこだわり

共創ビジネスの実現には、1社に閉じず複数社で取り組むべき「問い」の設定がとても重要です。世の中に漂う雰囲気、少し先の未来予測、中長期的な視点でのあるべき姿、テクノロジーなど、多彩なテーマのイベントを開催し、会員の皆さまがいつからでも気になるテーマについての情報に触れ、考えやアイデアを深めてもらえるように企画を検討しています。イベントは1年間アーカイブ配信も行っています。

集う

少し先の未来のことを学び、
興味や関心を持ってもらう

探求する

有識者やカタリストとの
対話からより深く考える

描く

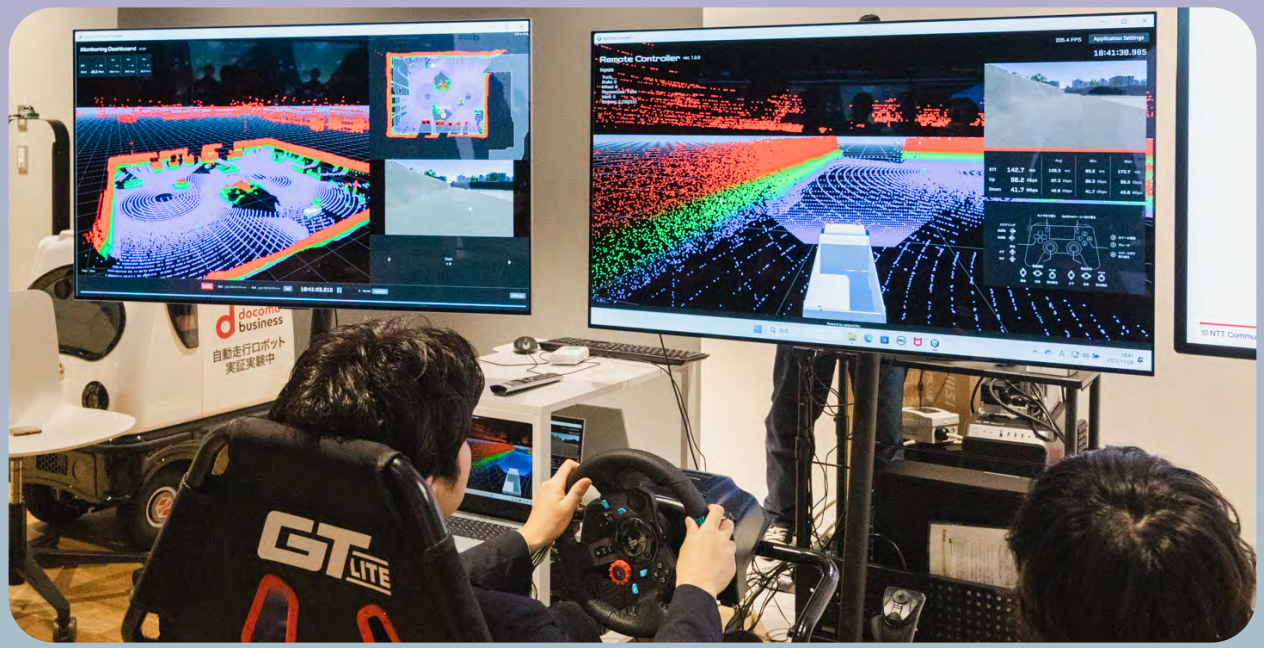
テクノロジーの可能性を知り
活用方法を考える

DEEP DIVE
IOWNで、製造業は
どう変わるのか？

生成AI時代に問い直す。
人の価値再定義

【IOWNが変える未来】
触感コミュニケーションの
新たな価値

顧客価値を最大化する
“仕掛け” とは？
イベント直前トーク



OPEN HUB Baseの価値と可能性

OPEN HUB Baseは、企業の枠を越えて異なる視点や経験を重ね合うことで、新しい価値のはじまりを生み出す「共創エコシステムの動力」へと進化しています。その可能性を誰よりも敏感に感じ取っている社外カタリストの2人に、未来への期待を寄せていただきました。

彼らの言葉には、OPEN HUB Baseで芽生えている小さな変化の兆しと、それが社会を動かす力へと育っていく確かな手応えが宿っています。外から見るからこそ感じ取れるOPEN HUB Baseの価値と可能性から、この共創コレクティブという生態系がどこへ向かい、どんな価値を解き放とうとしているのか。その輪郭をぜひ感じてください。

MESSAGE

寄稿 | OPEN HUB Baseの価値と可能性

児玉秀明（Catalyst / Advisor） 29

藤元健太郎（Catalyst / Advisor） 30

「個」と「組織」と「コミュニティ」が三位一体で創造を育む

児玉秀明
(Catalyst / Advisor)

私は2022年、OPEN HUBのスタート時からカタリストとして活動してまいりました。これまで、講演やワークショップ、OPEN HUB RADIOへの出演など、さまざまな形で私なりの考えや想いを発信してきました。

近年「オープンイノベーション」や「共創支援」といった言葉は、先の見えないVUCA時代に対応する手法として広く使われるようになっています。しかし、必ずしも実効性が伴っているとは言い切れません。その背景には、共創を支える基盤としての「コミュニティの力」が十分に意識されていないことがあると考えています。

オープンイノベーションの本質は、単なる技術やリソースの交換ではなく、異質なもの同士が出会い、新しい価値を生み出すことにあります。そのためには、対話や学びが絶えず循環する「場」が不可欠です。OPEN HUBはまさに、「個」と「組織」と「コミュニティ」が三位一体となり、創造を育む場として機能していると実感しています。

私はこれからもカタリストの立場から、人の心を動かし、共に未来を描いていくOPEN HUBの一員でありたいと願っています。

児玉秀明 (Catalyst /Advisor)
マッキャン・エリクソン博報堂（現マッキャン・エリクソン）にてアートディレクターとして活躍した後、アマナグループの前身である広告写真制作会社のアーバンパブリシティに入社。株式会社アマナの取締役兼クリエイティブ・ディレクターとして長らくコーポレートブランディングを担当。楽天大学講師や多摩美術大学非常勤講師を歴任。アマナグループの中でクリエイティブ人材を増やすための教育事業を行う株式会社アマナビの代表取締役社長に就任。現Creative Knowledge Laboratory 代表フェロー。

藤元健太郎　D4DR株式会社代表　(Catalyst /Advisor)

野村総合研究所を経てD4DR株式会社代表。1993年からeビジネスに取り組み、広くITによるイノベーション、新規事業開発、マーケティング戦略、未来社会シナリオ作成などの分野でコンサルティングを展開。スタートアップ経営にも参画。関東学院大学非常勤講師、日経MJ、Newsweek日本版でコラム連載中。近著は「ニューノーマル時代のビジネス革命」(日経BP)。2015年からNTTドコモビジネス共創プログラムのコーディネーターとして活動。

孤独なR&Dからの脱却——OPEN HUBがつくる外部知の循環

藤元健太郎　D4DR株式会社代表
(Catalyst / Advisor)

AIなどのテクノロジーの進化や社会環境変化の進展とともに我々は事業環境も劇的に変わる非連続な変化の渦に突入しようとしている。
こうした状況においては一社一社で孤独に向き合うよりは、OPEN HUBのような共創プラットフォームの場において、あるべき未来社会像を議論し合えることの意味はとても大きい。さらに企業がイノベーションを生み出せる環境をつくるにあたり、外部から質の高い知の調達を持続的に行う必要がある。そのためには、質の高いソーシャルキャピタルの構築が重要だが、社員たちが属人的スキルに依存しない形でそれを実現するのには困難を伴う。そういう意味でもOPEN HUBのコミュニティは、社員が効果的にソーシャルキャピタルを構築し、知の外部調達を可能にするプラットフォームであるとも言える。参加企業は今後、ますます戦略的に活用していくべきだろう。

INTERIM REPORT 2024.10-2025.9

OPEN HUB | for Smart World

PLAYGROUND of
Concept Innovation

未来をひらく
「コンセプトと社会実装」の実験場

INTERIM REPORT | 2024.10-2025.9

OPEN HUB
https://openhub.ntt.com/

NTT docomo Business

株式会社NTTドコモビジネス
〒100-8019東京都千代田区大手町2-3-1 大手町プレイスタワー