

YOZAN

6月に実証実験を控えたWiMAX モバイルセントレックスへも応用



CTO 執行役員
技術開発本部長
小松宏輔 氏



執行役員
事業推進本部
ソリューション営業部長
重田康一 氏

YOZAN(鷹山)は今年12月からWiMAX(IEEE802.16)による定額データ・音声通信サービスを開始する。月額料金は3000円。いよいよ本格的なコピキタスブロードバンド時代が到来する。日本初の試みを牽引する2人のキーマンが戦略を語った。

YOZANは2月1日、CTO(最高技術責任者)にソニー木原研究所前社長の小松宏輔を迎えた。小松はプレイステーション2用画像生成LSIの開発者として著名だが、畑の違う通信事業に参画した理由について、「これからは広域無線LANによるIP通信の時代。新しい時代を自分の手で切り拓きたいと思った」と語っている。

では、なぜYOZANなのか。「自らのビジネスモデルを壊しかねないこの事業に、大手キャリアは参入できない。かといって、基地局インフラの構築には大変な時間とコストがかかるため、新規参入も困難だ。YOZANが日本で最初にWiMAXサービスへの参入をアナウンスしたのは、YOZANにしかできなかったからだ」

小松のミッションは「WiMAX事業を強気に牽引していくこと」である。まずは6月から始まるフィールドテストが大きな山場となる。海外では商用WiMAXサービスが始まっているが、東京のような大都市で展開している例は見当たらない。ビルの反射や干渉の影響など、徹底的に電波特性を調べ上げる必要がある。「電波の届かないエリアも当然あるだろう。そうしたデッドポイントをどうやって埋めるかも詰めなければならない」。小松はWi-Fiでの補完を考えている。

YOZANではサービス開始にあたって、WiMAX対応のコンパクトフラッシュ型通信カードを提供する計画だ。併せて、携帯電話型端末の開発も進めている。「当初は通信カード挿入型になる。最新の携帯電話と比べ、最初はサイズやバッ

テリー持続時間などで見劣りするだろうが、半年、1年後にはかなり完成度を高める自信がある」と小松は話す。

新時代をともに創造

携帯電話型端末はリリースするが、「携帯電話と競合するつもりはない」とWiMAX事業のプロジェクトリーダーを務める重田康一執行役員は説明する。「移動体音声通話サービスでは携帯電話にかなわない。音声・インターネット・メールだけではなく、数十Mbpsの帯域を生かしたアプリケーションを具現化していきたい」。それが重田の最大の使命だ。

その1つはすでに動き出している。モバイルセントレックスだ。オフィス内ではWi-Fi、屋外ではWiMAXを使い、内線・外線通話を実現する。ほかにも、映像配信や位置情報サービスなど、たくさんのプランが進行中だ。

新しい時代を切り拓くためには、優秀な人材が欠かせない。そこでYOZANはともに新しい通信の形を創造する技術者を募集している。「われわれは今、未来を先取りしようとしている。自分が先頭に立って時代を牽引していきたいエンジニアにとっては、願ってもないチャレンジの場となるはずだ」。そう小松は呼びかけている。

採用に関するお問い合わせ

株式会社YOZAN

<http://www.yozan.co.jp/recruit>

採用情報の詳細については上記URLをご覧ください

tel : 03-4386-4536