

特集 3

商・材・研・究

PDA型スマートフォン

今度こそ法人で離陸できるか  
求められるきめ細かな提案力

何度もトライしながら浮上できなかった日本のスマートフォン市場に、ここ1年半で普及の兆しが見えてきた。データ通信の定額化などを導火線に、個人市場から広がり始めているが、今後のブレイクのカギを握るのは法人市場だ。

2005年末に市場投入されたウィルコム(W-ZERO3)を皮切りに、通信機能を持ったPDA型のスマートフォン市場が急速に好転の兆しを見せ始めている。

ガートナー ジャパンの発表した「日本PDA / ハンドヘルドPC市場調査」を見てもそれは明らかだ(図)。05年まで緩やかに縮小し続けていたPDA市場が06年になり、一気に前年比115.2%という急成長を遂げた。内

訳は、法人成長率が17.2%、個人成長率が229.6%と、まず個人市場から火がついたと言える。

しかし、野村総合研究所の情報・通信コンサルティング部上級コンサルタントの北俊一氏は「スマートフォンは今後法人向けモバイルソリューションに不可欠となりうる」と断言する。

現在、携帯電話における法人契約の割合はおよそ1割程度。だが、実際には個人名義の携帯電話のうち約

2000万は、社員の個人携帯電話を仕事に使っているケースだという。今後、個人情報保護の観点から、仕事で使う携帯電話を会社が貸与する流れが加速することは間違いない。その際にスマートフォンは、音声通話のみならず業務アプリ連携という付加価値を与えられる商材として有力だ。

今、スマートフォンに注目が集まり始めているのには、いくつかの背景が存在する。

まず第1に、キャリアが通話・通信回線つきで販売することで、導入時のハードルや煩雑さが低減し、奨励金により端末価格が抑えられたということがある。

2つめに、Windows Mobileというブランド力のあるOSと通話・通信機能がセットになったことも大きい。Windowsは他のOSやプラットフォー

ムに比べて知名度の高さが歴然としており、ソフトバンクモバイル法人事業統括部ビジネスマーケティング部リサーチ&コミュニケーション企画課の藤田智弥課長も「これまでPDAで何ができるのか今一つ分からなかったという層もイメージできるようになった。『Windows』と言うと反応度が全く違う」と影響力の強さを語る。

OutlookやExchangeなど多くのビジネスアプリケーションとの連携が容易という利点もある。マイクロソフトのモバイル&エンベデッドデバイス本部エグゼクティブプロダクトマネージャの石川大路氏は「日本にPCユーザーは6600万人おり、Officeユーザー、特にOutlookユーザーも数千万人いる。これらのユーザーにはWindows Mobileのメリットを効果的に感じてもらえるだろう」と優位性を語る。

3つめに、05年に施行された個人情報保護法により、社内のノートPCを社外に持ち出すことに対し、企業が慎重になってきた一面がある。スマートフォンならば、通信機能がついているという利点を活かし、例えばウィルコムの「WILLCOM Sync Mobile」をはじめ、遠隔地からのデータ消去が容易に可能になるサービスやアプリが多く提供されている。

4つめが端末機能の充実だ。無線LAN機能の搭載でIP内線電話などVoIP系ソリューションへの対応が可

NTTドコモ



「hTc Z」



「BlackBerry 8707h」

能になった。CPUの処理速度もPCに近づく勢いで高速化し、業務系アプリの組み込みやデータベース連携など、企業が望むソリューションをストレスなく実行できる環境が整った。

5つめには、キャリアのネットワークの充実がある。ネットワークが高速化したことで、サーバーへのアクセスやデータ通信が快適に行えるようになった。また、パケット料が安価になりデータ定額も登場したことで費用の上限が見えやすくなり、導入へのハードルはより下がったと言える。

これら端末側の進歩に加え、景気回復により企業がモバイル・IT投資に前向きになってきたことや、競走力強化にモバイル/ワイヤレスが有効であるという認識が行き渡りつつあることが重なり、今、スマートフォンが注目されているというわけだ。

顧客のニーズは2パターン

一口にスマートフォンと言っても、さまざまな定義があり、一般的に統一

されたものはない。

ここでは、「通話もしくは通信機能をサポートしながら、フルキーボード搭載でPCに近い操作性を確保し、PCで可能なソリューションをある程度可能にしたモバイルデバイス」と定義することにする。日本国内の主なスマートフォンを示した(表)。

では、実際にスマートフォンを使うと何ができるのか。PCで出来ることはほとんど出来てしまう、というのが正解だが、顧客のニーズは大きく2種類に分けられる。

メールやグループウェア等を社内と同期させ、どこでも情報共有を可能にするモバイルオフィスの利用

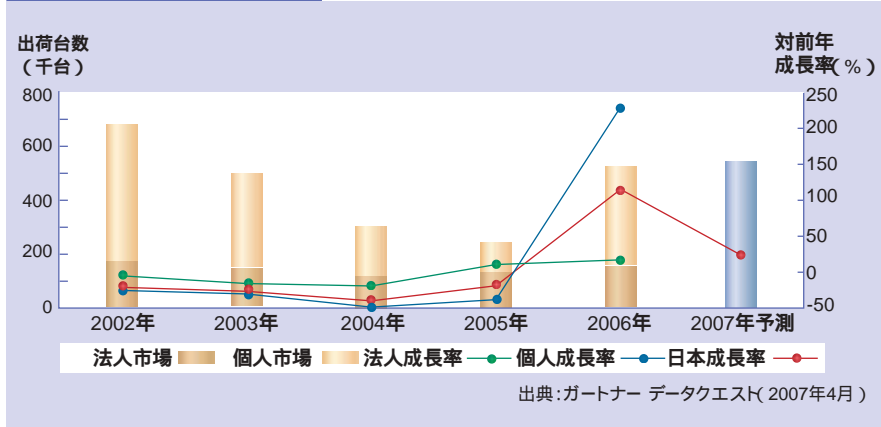
会社独自の業務系アプリケーションを組み込み、システムと連携させた業務用端末としての利用

ドコモは2つのアプローチ

ここから端末をみていこう。

に特化した端末が、NTTドコモのRIM社製「BlackBerry 8707h」だ。準備されているソリューションの枠をはみ出した利用は出来ないが、を

図 PDA出荷台数予測



ウィルコム



「W-ZERO3」



「W-ZERO3 [ es ]」