

# 垂直統合型ビジネスモデルからの脱却 水平分業に「他力本願」の懸念

WiMAXで想定されているビジネスモデルは携帯電話とは大きく性格を異にする。サービスと端末の開発・販売が開放された「オープン／水平分業モデル」で新需要の開拓を目指す懸念もありそうだ。

これまで垂直統合型が続いてきた日本の移動通信業界にとって、2.5GHz帯BWAはオープン／水平分業型ビジネスモデルの最初の試金石だ。果たして、その具体的な姿はどのようなものになり、既存の携帯電話ビジネスとは何が異なるのだろうか。「アプリケーション／サービス」と「端末」の2つの視点から見ていく。

## 「0種事業者」が登場か？

前述の通り、2.5GHz帯BWAでは、MVNOへのインフラ開放が義務付けられている。これはFTTHやADSLなど固定系インターネット接続の世界では一般的な再販型ビジネスモデルをモバイルにも導入しようとするもの

と理解すると分かりやすいだろう。

現時点の情報を見る限り、2.5GHz帯BWAに名乗りを上げた4陣営のうち、最も積極的にオープン化を推し進めようとしているのは、ソフトバンクとイー・アクセスが出資するオープンワイヤレスネットワーク（Open Win）である。OpenWin取締役CEOの宮川潤一氏は「0種事業者」という言葉を使って、同社のビジネスモデルを説明する。自社では一切小売は行わず、MVNOへの卸売りに徹するという戦略だ（図表1）。

他の3陣営は自社販売もしていき考えられるが、いずれにせよMVNOへの回線提供が義務付けられている以上、そのビジネスモデル

はインフラ特化型、FTTHやADSL事業のような“土管屋”の色彩が強くなる可能性が高い。

では、どのようなMVNOが現れるのだろうか。

アッカ・ワイヤレスとOpenWinには複数の大手ISPが出資しているが、ここからも分かる通り、WiMAXインフラ上でMVNOビジネスを最初に展開するプレイヤーの1つはISPになりそうだ。だが、これだけでは、既存の固定系ブロードバンドサービスをモバイル／ワイヤレスに拡張するだけともいえる。

今回、総務省がオープン化を義務付けたのは、コンテンツプロバイダーなど多様なプレイヤーが容易にMVNOとして参入できる環境を整備することで、多様なアイデアの実現を可能にし、新たな市場を創出するためだ。WiMAX事業者にしても願いは同じ。自社だけでなく、さまざまなプレイヤーがWiMAXの特徴を活かし、従来なかった魅力的なアプリケーション／サービスを提供してこそ新たな市場を創出でき、ビジネスとして本格的に立ち上がっていく。

期待感が高いのは、まず法人ソリューションだ。大手システムインテグレーターは、アクセス回線からネットワークインフラ、情報システムまでをトータルでユーザー企業に提供している。安価に高速なモバイル／ワイヤレス通信を実現できるWiMAXは今

図表1 OpenWinが考える水平分業型の事業構造

