

# モバイルSaaSで 携帯電話市場は どう変わるか

## 座談会 普及への展望 高速化とスマートフォンで用途拡大

「モバイルSaaS」への注目が高まっている。この新たなサービスは携帯電話キャリアやSierのビジネスにどのような変化をもたらすのか。主要キャリアとSierの5社に展望を聞いた。(司会 編集部) 構成 藤田 健 本誌)

SaaS( Software as a Service )の普及が着実に進むなか、モバイル端末でSaaSを活用する「モバイルSaaS」の活用機運が高まっている。モバイルデータ通信サービスの高速化/定額化と、スマートフォンなどモバイル端末の充実がその背景にある。

モバイルSaaSとは、SaaS事業者のプラットフォーム上にグループウェアや在庫管理等さまざまなアプリケーションを載せ、それをユーザーがワイヤレスブロードバンド回線でアクセスして活用するサービスだ。

本特集では、「モバイルSaaSで携帯電話市場はどう変わるか」というテ

ーマで、前半は主要携帯キャリアとSierの座談会、後半はネットコンピューティングアライアンス(NCA)による新たな活用シーンの提案という切り口で、今後の市場を展望する。

座談会に参加していただいたのは、NTTドコモ法人事業部ソリューションビジネス部の森山浩幹氏、KDDIソリューション事業統轄本部ソリューション戦略本部の大貫祐嗣氏、ソフトバンクモバイルマーケティング本部iPhone事業推進室の中山五輪男氏、富士通ビジネスシステム・サポートサービス本部アウトソーシングサービス統括部の今田正実氏、

TDCソフトウェアエンジニアリング・ソリューション営業本部の磯谷修平氏の5名だ。

### 携帯メールが活用されていない

現在の携帯電話市場は飽和状態といわれており、キャリア各社は法人市場にも重点を置き始めています。そうしたなかで登場したモバイルSaaSですが、果たして市場に根付くのでしょうか。

森山 今の経済状況を見ると、今後不況に陥ることは避けられないでしょう。そうなると、特に中小企業でより一層の効率化が求められます。その時に「本当に効率化するにはどうしたらよいか」と真剣に悩んでモバイルに目を向けていただけると、多分それが一番よい視点だと思って

います。

実際、携帯電話の利用料金は各社ともかなり安くなっていますので、回線ごとのコストはさほどかかりません。有線のように回線を引く手間やコストもかかりませんので、携帯電話導入のハードルは低いですし、モバイルSaaSも手軽に始められます。

中山 現在、PCは家庭に1台、会社に1台という時代になりつつありますが、携帯電話も同様に個人用と会社用の2台を持つことが当たり前の時代になっていくでしょう。

ただ、全国の中小企業を回っていると「最近、会社側から業務用の携帯電話を支給されました」というところがようやく増え始めているのが実情です。私が驚いたのは、「じゃあ、その携帯電話でメールを利用されていますか? 会社のメールを外出先で携帯電話で確認できますか? 」と聞くと、ほとんどの方がそれはできていないと回答されます。つまり日本では、米国で見られるような「BlackBerry」



NTTドコモ  
法人事業部  
ソリューションビジネス部  
第二ソリューション統括担当部長  
森山浩幹氏

を使って誰もがメールを活用しているというレベルまで達していないのです。

磯谷 それは確かです。私は中小企業向けに携帯電話の活用法の講義をしたことがあるのですが「まずメールを使って下さい」という話から入ります。アプリケーションの活用はそれなりのレベルに達しないといけないのですが、皆さんまだそれ以前の段階ですので、順番にステップアップしていかないといけないのです。

あとはお金の問題です。例えば、中小企業の方に月々5000円のSaaSを紹介すると、料金を聞いただけで拒否反応があります。当社はそれよりもかなり安価な料金で提供していますが、それでも「導入は難しい」といわれる方が多いのです。おそらく、まだSaaSの価値が分かっていないのでしょね。

今田 以前、ある中小企業の社長に「最近、新しい業務システムを作ったんだ」といわれて見せてもらったのですが、毎日の売上の速報が定時に社長の携帯あてにメールで届くという単純なものでした。しかし、経営者にとってはこれだけでも嬉しいもので、「毎日毎日電話で売上を確認しなくてもよくなった」と。

こういう、単純ながら日々の業務に不可欠なものに、プラスアルファの価値を加えて提供すれば、多分広がるのだらうと思います。特に中小企業は、社長が「入れるぞ」といえば基本的には入りますので。

中山 私はモバイルSaaSの普及には、魅力的なサービスも大事ですが、端末がもっとユーザーフレンドリーに



KDDI  
ソリューション事業統轄本部  
ソリューション戦略本部  
アプリケーション推進部部長  
大貫祐嗣氏

ならないといけないと思います。

例えば年配の方は、携帯電話の文字が小さくて見づらくても、文字を大きくする設定は面倒で「使えないからいいや」ということになってしまいます。「iPhone 3G」を使った人は分かると思いますが、これは指先で画面を操作するだけで簡単に文字の拡大・縮小が自分の好みの大きさにできます。端末側にこうした配慮が増えて使いやすくなれば、本当の意味でモバイルSaaSが根付くのではないのでしょうか。

### 会社と社員の双方にメリット

企業ユーザーがモバイルSaaSを利用することで、どのような効果が生まれるのでしょうか。

磯谷 それは明白で、いつでもどこでも仕事ができ、効率化を実現することでしょう。特に、携帯電話で会社のイントラネットにアクセスできるというのは非常に大きなメリットだと思います。