

モバイルWiMAXのビジネスモデルを貫くオープン化戦略 テレコムの常識を脱ぎ捨てるUQ

携帯電話事業者のオープン化も進展するなか、「土管屋」を標榜するUQコミュニケーションズは自らの市場を掘り起こしていけるのか。モバイルWiMAXのオープン化戦略を検証する。

文 飯塚周一(情報流通ビジネス研究所 所長)

日本では、3GはもとよりHSDPAや1X EV-DOといった3.5G携帯の普及率が高い。そして、高度化/高速化の進展はとどまることなく、3.9GたるLTEへの道筋も見えてきた。

他方では、携帯電話サービスとバンドルされたネットブックが、加入契約の拘束期間付きながらタダ同然で配られている。さらには、アップルのiPhoneに代表される、スマートフォンへの期待も日増しに高まっている。

ブロードバンド化をめぐる携帯電話のこうしたトレンドに、モバイルWiMAXは埋もれてしまうのではないかと そんな懸念は捨てきれない。

例えばモバイルWiMAXのサービスは、携帯にノートPCをつないで行うデータ通信と、一体どこが違うのかということにもなる。実際のところ、メディアではモバイルWiMAXを使用したデータ通信の実測テストが行われ、携帯電話のエリアや速度と比較されることも少なくない。

モバイルWiMAXの置かれた状況を眺めるとき、携帯電話が今までたどってきたような「濡れ手で粟」のごとき爆発的市場拡大の恩恵に預かれるわけではないことは、容易に察しがつく。こうしたなかで、モバイルWiMAXが地に足をつけながら着

実に離陸していくには、携帯電話と明らかに異なった立ち位置に基づくビジネスモデルが不可欠となるはずだ。

UQコミュニケーションズが強調するのは、オープンなビジネスモデルという点だが、最近では携帯電話の世界でもオープン化の波が押し寄せており、それとどう違うのだろうか。

UQが掲げるスローガンを検証するうえで、最も理解しやすいのは、政策当局による昨今のオープン化路線だろう。

オープン化政策の落とし子

総務省は、移動通信分野でのオープン化を喫緊の課題として強力に押し進めている。例えば2007年、議論百出したモバイルビジネス研究会では、携帯電話事業者の端末販売インセンティブモデルの見直し(通信料金と端末料金の会計上の分離)やSIMロックの是非、プラットフォーム連携の必要性、そしてMVNO参入の促進といったテーマが公開の場で大いに議論された。

これらのテーマは、すべてオープン化という言葉でくることができ。通信インフラとそれ以外のサービス/ハードウェアを峻別し、各レイヤ

にさまざまな企業の参入を促し、多様なビジネスモデルの可能性を追求するということだ。ここで議論されたことは、モバイルWiMAXが打ち出したオープンなビジネスモデルとして、ほとんどすべて実現しているといつて過言でない。

MVNOが大前提の網を構成

モバイルWiMAXやXGPといった2.5GHz帯BWA事業者は、MVNOに対するインフラ供与という義務が課されている。UQコミュニケーションズも「ネットワークのオープン化」を掲げ、自らがすべてのレイヤを仕切ってサービスを提供するのではなく、多様なMVNOにネットワークを貸すという、インフラビジネスを進めていくことになる。

総務省は、2.5GHz帯BWAに対する免許割当方針の公表とほぼ同じ頃、携帯電話では参入の進まなかったMVNOを推進するため、「MVNO事業化ガイドライン」の大幅改正に踏み切っている。

ガイドライン改正にあたって総務省は、他事業者との接続を念頭に置いていない携帯電話事業者のネットワークの門戸を開けさせるため、卸役務だけでなく電気通信事業法における「接続」の概念を持ち出すなどの知恵を働かせた。周波数逼迫という理由を盾に、携帯電話事業者がMVNOへのインフラ供与を拒否する