

音声定額サービスで変わる ビジネスコミュニケーション

携帯電話に押され長く漸減傾向が続いたPHSだが、この春以降、最大手ウィルコムの加入者が月5万~8万増という大きな伸びをみせている。起爆剤は言うまでもなく、同社が今年5月に導入した、移動体通信における音声定額サービス「ウィルコム定額プラン」だ。日本初の音声定額サービスの登場が市場に及ぼす変化を探ってみた。

「ウィルコム定額プラン」は、月額2900円、10回線以上の法人契約であれば月々2200円で、ウィルコム同士の通話料が無料になるサービス。加えてEメールも、ウィルコム加入者間だけでなく他社の携帯電話やインターネットユーザーとの間でも無料でやりとりできるようになる。日本の移動通信サービスとしては初の本格的な音声定額サービスだ。

光通信やDSL技術の発達により、データ容量が飛躍的に増大したインターネット

IPネットワークサービスでは、VoIPによる定額制音声通信が、もはや当たり前ものとして提供されている。これに対し移動通信、特に携帯電話では、事業者に割当可能な無線周波数が限定されるため、データ伝送容量が制約され、定額制の導入は困難といわれてきた。

第3世代携帯電話では周波数の利用効率が向上したものの、データ通信サービスの定額制は、やりとりするデータ量の少ないブラウザフォンサービスやメールに限定されている。音声通信の定額制に関しては、一部の携帯電話キャリアが法人向けに提供している程度にとどまっている。

これに対してウィルコムは、すでにデータ通信でも完全定額制を実現し、音声でも定額制を実現させた。

携帯電話各社が実現できない本格的な定額料金サービスを、ウィルコムが提供できるには理由がある。最大の要因は、同社が無線システムに採用している「マイ



JRC製AH-J3003S(左)
KYOCERA製AH-K3001V

ロセル方式」にある。

携帯電話は、1つの基地局で500m~数kmをカバーし、広範なサービスエリアを少ない基地局で構築できる「マクロセル方式」を採用している。一方PHSは、半径数100m程度という出力の小さな基地局を多数設置してエリアを構築する「マイクロセル方式」を採用している。この方式はサービスエリアの構築に時間がかかるものの、マクロセル方式に比べてはるかに大きな通信容量を確保できるという利点がある。「この特性を活かせば、定額料金の導入によりユーザーの通信時間や通信頻度が大幅に増えても対応できる」とウィルコムは判断したのだ。

加えてウィルコムでは、昨年末から高速データ通信にも対応できる高度化基地局を導入し、データ容量を最大4倍に拡大。さらに他社に先駆けてIPバックボーンへの移行に着手し、NTT地域会社へのアクセスチャージの支払いを低減した。これらの取り組みも、安価な音声定額料金の実現に大きく寄与しているという。

音声定額を機に 再評価されるPHS

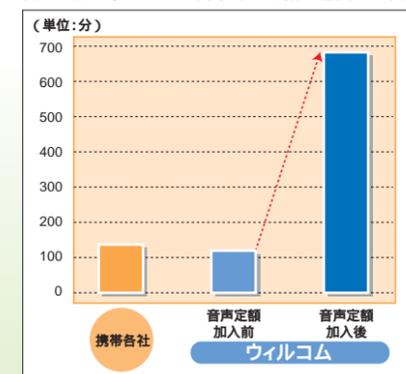
音声定額サービスの導入は、ウィルコムのPHSサービスにも大きな変化を及ぼし始めている。まず、あげられるのが、従来の携帯電話やPHSにはなかった利用形態が生まれてきていることだ。

ウィルコムは音声定額を、まず、家族や友人、恋人同士など個人ユーザー向けに訴求した。「料金が安くなれば、親しい人たちとより長時間、頻繁にコミュニケーションをとりたい」というニーズがあると考えたからだ。

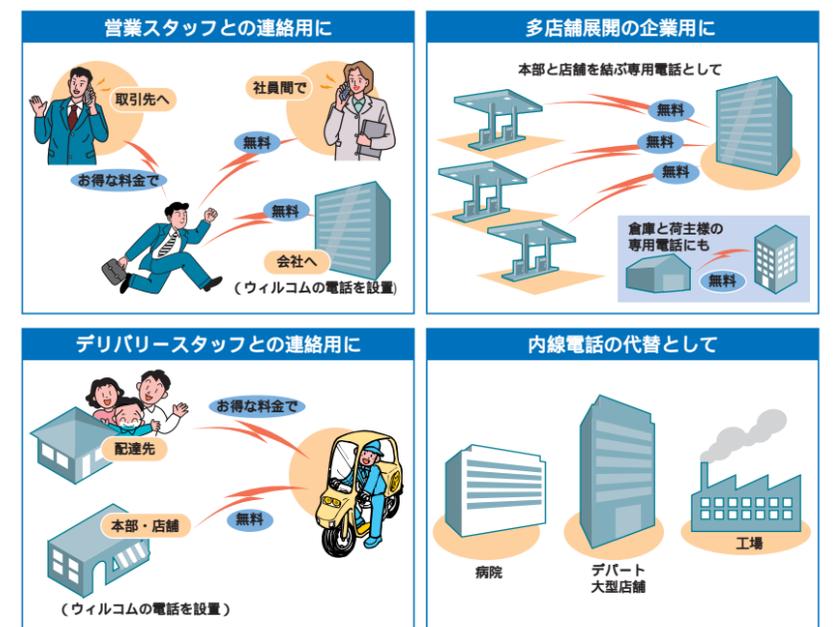
この予想的中し、申し込みは同社の予想を超えるものとなった。音声定額サービス加入者の平均通話時間は、加入前の約6倍に達した。携帯電話では実現できない「長電話」のニーズを、音声定額が顕在化させたのだ。

しかも、「定額」の対象はウィルコム間の通話に限られるため、音声定額のユーザーは、通話機会の多い相手にウィルコムへの加入を勧めることになる。こうしたユーザーの連鎖が、ウィルコム急進の背景の1つとなっている。

さらに見逃せないのが、音声定額の導入による1回線当りの月額通話分数的変化



音声定額のビジネスでの活用シーン



入を機に、PHSが本来持っているポテンシャルが再評価され始めている点だ。

その1つが音声品質。PHSでは音声信号の変化を忠実にデジタル信号に置き換えるADPCMという技術を採用。これにより、話し手の息づかいまで伝わる自然な音質を実現している。周波数を有効利用するために高度な圧縮技術を用いる携帯電話に比べ、聞き取りやすく長時間話しても疲れにくい。

また「PHSはサービスエリアが狭く使にくい」と言われてきたが、ウィルコムは2005年度中の人口カバー率を99%とすべくエリア構築を進めており、日常生活で不便を感じることはなくなっている。実際に使われる機会が増えたことで、これらのPHSの利点が再評価され始めているのだ。

高まる法人ユーザーの 導入機運

省電力という特性も、PHSのメリットだ。

医療現場でPHSの導入が進んでいる理由は、省電力、低電磁波という点が重視されているからである。

加えて特筆すべきは、音声定額サービスの開始を機に、法人ユーザーの導入機運が高まっていることだろう。

営業担当者やフィールドエンジニアといった外勤スタッフとの連絡用や、多店舗展開している企業が本部と店舗の連絡手段にこのサービスを活用すれば、明らかにコストメリットが生じる。音声定額サービスの登場により、PHSのセールスポイントが明確になってきたのだ。

業種によっては、営業部門の内線電話をPHSに置き換えてしまう企業も現れているという。音声定額の登場は、ビジネスコミュニケーションの姿をも変え始めたと言っ

お問い合わせ先

株式会社ウィルコム
法人サポートセンター
TEL: 0120-923-157
*受付時間平日: 9時~18時
URL: <http://www.willcom-inc.com/>