

# iモードFeliCaの新ビジネス 携帯電話が“最強の顧客接点”に

**iモードFeliCaが、企業とユーザーを結ぶ「最強の顧客接点」  
になろうとしている。通信サービスにとどまらない、巨大な  
ビジネスが生まれる可能性があるのだ。**

「携帯電話があれば財布を持ち歩く必要がない」 7月10日からスタートしたNTTドコモの新サービス「iモードFeliCa(アイモード・フェリカ)が、数年前には夢物語だった世界を実現させようとしている。

NTTドコモの中村維夫社長は6月21日の就任記者会見で、「今まで携帯電話は、ユーザーに“楽しさ”を提供することで発展してきた。それをiモードFeliCaによって“生活”の一部として、なくてはならない存在にしたい」と語った。

NTTドコモではiモードFeliCaを「おサイフケータイ」と銘打ち、電子マネー、クレジットカード、会員カードなど、財布の中身すべてを携帯電話に

置き換える利便性をユーザーに訴えている。

同社では今後、ほとんどの端末にiモードFeliCa機能を搭載していく方針だ。すでに、「F900iC」「P506iC」「SO506iC」「SH506iC」の4機種を今夏に投入することを決めている。今後発売される主力のFOMA、PDC端末の標準機能となっていくことは間違いなさそうだ。

しかし、iモードFeliCaのインパクトは別のところにある。「携帯電話が“最強の顧客接点”となる(秋沢志篤ampm社長)からだ。iモードのように爆発的な普及を見せれば、企業のコンシューマー向けマーケティングの常識を一変する可能性を秘めていると

言えよう。

iモードFeliCaを活用したパートナー企業が展開するビジネスと、NTTドコモなどキャリアが展開するビジネスの2つの視点から、将来に向けた可能性を検証していく。

## 多様なビジネス展開が可能

iモードFeliCaを活用することで、どのようなビジネス展開が可能になるだろうか。冒頭にあげたように、アイデア次第でさまざまな新サービスを提供できる。ビジネスモデルの観点からは、「プラットフォーム型」と「ソリューション型」の2つに分けられるだろう。

当面、すでにある基盤を活用するプラットフォーム型の方がビジネスと

して早く立ちあがるのが予想される。しかし、マーケティングや企業内の業務システムと連携することで強みを発揮するソリューション型ビジネスは、より大きな市場性を持っている。コンシューマー向けのプラットフォーム型が浸透してきた時点で、市場が急激に盛り上がっていくだろう。双方のビジネスの利用シーンから、将来への発展性を検証していく。

プラットフォーム型ビジネスは、iモードFeliCaの枠組みそのものを活用してユーザーに付加価値を与え、その代価として利益を得るもの。多くは手数料収入を見込んでおり、電子マネー、定期券、チケットへのなどの応用があげられる。

電子マネーでは、ビットワレットの「Edy(エディ)」が対応端末にプリセットされることになった。キャンペーン期間中100円分を全ユーザーにプレゼントしているのは、まず利用してもらい利便性を確かめてもらうためだ。

Edyは、サービス開始時点で全国約9000加盟店、自動販売機を含めた約2万7000台の端末で利用できる。400万枚発行されているカードに加え、iモードFeliCaが登場することで、加盟店の数はますます増加していくだろう。

ビットワレットの藤田憲彦ビジネス推進課長は、「Edyを携帯電話に搭載するにあたって、最も注意した点は顧客サポートの充実だった」という。水没等の原因による端末破損時に残高

表 iモードFeliCa対応サービス(7月10日時点)

企業名	提供サービス	プラットフォーム型ビジネス	ソリューション型ビジネス
エー・エム・ピー・エム・ジャパン	全国1400店舗でのEdy利用(支払い、チャージ)「Club ap アプリ」の提供		
サミー	大阪の「サミー戎プラザ」でのEdy運動サービス		
J-WAVE	会員証「J-WAVE PASS」機能		
セガ	「セガモバイルアプリ」との連携、対応店舗でのEdy連携		
ANA	国際線搭乗手続き「eプリチェックイン」Edyと連動した会員サービス「ケータイde Edyマイル」		
ソニー ファイナンス インターナショナル	クレジットと連携した通販サービス「eLIO オーダー」		
東宝	映画チケットの自動発券		
ビックカメラ	会員向け「ビックポイント機能付きケータイ」		
ビットワレット	電子マネー「Edy」		
富士ゼロックス	企業向け会議システム		
第一興商	会員サービス「club DAM MEMBERSHIP」		

返還される「Edyレスキューサービス」もその1つ。事前に登録し105円を支払えば、保険を掛けられる仕組みだ。

iモードFeliCa対応に合わせコカ・コーラの飲料自動販売機やセガのゲームセンターで、edyの利用が可能になる。従来ゲームセンターでは、1コイン100円単位でサービスを提供してきた。このため、値上げ、値下げを簡単できず、経営課題となっていた。電子マネーなら端数の決済を気にせずともよいので、柔軟な価格設定が可能になったという。

電子マネーについては、対応する店舗の数がユーザーの利便性を左右する決め手になる。NTTドコモの夏野剛マルチメディアサービス部長は、「今後3年間で、現在クレジットカードを使えるところプラスアルファの店舗や窓口、自動販売機で使えるようにしていきたい」と狙いを明かす。

JR東日本のsuica(スイカ)のiモードFeliCa対応は、来年に持ち越され

そうだ。suicaは、ももとの電子定期券、キップ機能にとどまらず、電子マネー、クレジットも利用できるようになる。電子マネーについては、コンビニ大手のファミリーマートとの提携を発表しており、首都圏と仙台の2800店舗で利用できるようになる。

全日本航空(ANA)では、国際線を対象にした搭乗券発行サービス「eプリチェックイン」を開始した。iモードを使って事前にチェックイン手続きを行えば、その結果がiモードFeliCaに反映され、空港窓口で端末をかざすだけで自動的に搭乗券が発行される仕組みだ。

ぴあでは音楽や映画などのチケット発行サービスに適用する。昨年10月に開始した「電子チケット+電子クーポン」サービスでは、すでに赤外線通信を使った携帯電話との連携を実現している。今回は、この仕組みにi

モードFeliCaを対応させたかたちだ。Webやiモードなどで事前にチケ

