



倉本 實氏
パナソニック
モバイルコミュニケーションズ
取締役副社長



榎 啓一氏
NTTドコモ
常務取締役
プロダクト&サービス本部長



松本 徹三氏
クアルコムジャパン
代表取締役社長

創刊20周年 記念座談会

【移動体通信編】

自動車電話が始まって25年、携帯電話は17年目を迎えた。日本の移動体通信市場は目覚ましい発展を遂げ、世界の最前線を走っている。そこで、携帯電話業界のキーパーソン3人に、これまでの成果を整理し、これからの展開を予測していただいた。

(司会:月刊テレコミュニケーション編集長 土谷宜弘)

競争で発展した携帯電話 世界へ飛躍のチャンス到来

自動車電話から携帯電話へ進化

ここに、1994春に発行した『テレコミュニケーション増刊号 携帯電話販売ガイ

ドブック』がありますが、巻頭論文で「『自動車・携帯電話は2000年には加入者数で1000万人を突破する(郵政省)』という予測は決して夢物語ではない」と書いておりま

す。8300万を超えた今では隔世の感がありますが、「1000万人程度」というのが当時の大方の見通しであったわけですね。今年は、自動車電話が始まって25年ということになりますが、ここまで飛躍的に成長した理由は何か論じていただきたいと思います。はじめに、移動体通信のかかわりについて紹介してください。

倉本 日本で自動車電話の研究が始められたのは1954年で、400MHzの電波でしたが、本格的な移動体通信には使えず固定電話網の災害対策用などに実用化されました。800MHz帯に変え本格的なセルラー方式としてサービスインしたのは79年でした。世界で初めてです。最初に自動車に載せた移動機は7kgでした。それが小さくなって3kgのショルダーホンができました。試作機が完成した直後に御巣鷹山に日航機が墜落し、活躍したので記憶しています。

携帯電話サービスが始まったのが87年です。その時の携帯電話は900gありました。89年には640gまで軽くなりましたが、その直後に、アメリカのモトローラの「マイクロタック」が89年4月に発売されました。私達はこれに大変な衝撃を受け、追いつけ追い越せということで、NTTが91年4月に発売したムーバが300gでやっとキャッチアップしました。その後は、ほぼ世界に負けることはなくなりましたね。

松本 1980年のはじめ頃だったと思いますが、韓国で自動車電話が始まりました。私は当時、伊藤忠商事にいたのですが、アメリカの携帯電話メーカー・イーエフジョンソンに行き、韓国メーカーにライセンスする商談を行いました。ライセンス契約でき、韓国でスタートした自動車電話3機種のうち1機種は私が手がけることになりました。以来、移動体通信市場へのかかわりができたわけです。

榎 私は、今お話のあったムーバが出てきた時期、92年4月にNTTから分社したドコモに来ました。NTTでは無線の対極にあ

るケーブル畑を歩み各家庭への配線方式を知っていたので、移動体通信事業にとっていかに屋上が大切かということを感じました。つまり基地局設備、民間ビルの屋上を確保することがこの事業の命であると。当時は屋上の賃借代は安く、天井と壁の計5面がないということで、部屋代の6分の1くらいの値段で借りられたのです。ところが、事業者間の競争が激しくなると急騰し始めました。

技術方式と世界市場の変遷

移動体通信は今でこそ花形産業ですが、誕生当時は、電電会社の中でも傍流中の傍流だったと言われていましたね。

倉本 私は技術者でマイクロ波からスタートし衛星通信もやり、移動体通信に移りましたが、電電会社における無線事業は人も設備も全体の3%程度、移動体通信はさらにその中のごくわずかでしたね。

榎 「2000年に加入者1000万人は夢物語」というのは、皆がそうだったですね。電電公社も、日本の実業界全体もそうでした。

倉本 1992年からのドコモの歴史というのは、ある意味でデジタル携帯電話の歴史でもありました。93年からデジタルサービスを開始しましたが、最初は試行錯誤の連続でした。世界的にみると、デジタルではヨーロッパのGSM方式に遅れました。日米は技術的にはほぼ似た方式であり、同じ方式にしようという時期もあったのですが、結果的に



1994年春に発行された『テレコミュニケーション増刊号 携帯電話販売ガイドブック』

