

オープン化で魅力サービス続々 企業ネット分野で最大の効果

キラアプリが生まれにくい状況のなか、NGNは通話料収入に代わる収益源を生み出せるのか。その鍵を握っているのは、多様化するニーズへのアプローチを可能にする、NGN固有の機能の“第三者”への開放だ。

NGNへの移行は、通信事業者に設備・運用コストの削減という多大なメリットをもたらす。だが、収益の根幹を成してきた通話料収入の減少は今後も止まる見込みはなく、単なるコスト削減だけでは未来への展望は開けない。

NGNは「次世代インターネット」になるわけではない。既存PSTNや他社のNGN網、そしてインターネットと接続された次のキャリアネットワークに過ぎない。インターネット上でこれだけ多様なサービスが提供されているなか、NGNはどのような新しいサービスを提供し、新たな収益源を作るのか。

「確かな答えはまだない。これからの課題だ（NTTの雄川氏）というのが現状だ。

現在、NGN/IMS上で実現される新サービスとして挙げられているのは、QoS制御やIPマルチキャスト機能を活かしたハイビジョンクラスの映像配信、セキュアな認証機能を活かした情報家電との連携、PoC（Push

talk over Cellular）に代表される新しいリアルタイムコミュニケーション手段などだ。これら1つひとつがどれほどの収益を生み出すかと言えば、「甚だ心許ない」というのが大方の見方だろう。

例えば、期待の高い放送ビジネスだが、日本テレビでもその売上高は連結で約3466億円。対して、NTT東日本の音声伝送収入は約1兆4000億円と、マーケットの規模には大きな差がある。

もちろん今挙げた以外の新サービスの企画・開発も進んでいる。だが、「今のところ、キラアプリと呼べるようなサービスは皆無（ベンダー）というのが現実だ。それどころか、「NGN/IMS自身はキラアプリを生まない」というのが共通認識になりつつある。

点在化するニーズ

ただ、悲観する人ばかりではない。「インターネットを作った人たちが新サービスに関するアイデアを持って

いたかと言えば、答えはノーのはずだ。今、NGNのキラアプリが見つからないからといって心配は無用だ」と話すのはNECの広崎勝太郎執行役員専務だ。

インターネットが成功したのは、誰でもその上で自由にビジネスを展開できるオープンなプラットフォームだったからである。それゆえ、膨大なアイデアやリソースが集まり、インターネットは花開いた。

同じように、NGNも第三者にプラットフォームとして開放すれば、魅力的なサービスが数多く生まれる可能性が一気に高まる。

最近インターネットの世界ではロングテールに注目が集まっているが、現代はそもそも多数のユーザーに支持されるキラアプリを開発するのが難しい時代である。

NGNビジネスにおいても「ニーズは点在化している（日本HPテクニカルセールスサポート統括本部の山本幸治シニアコンサルタント）。通信事業者や限られたベンダーだけで、こうしたニーズにアプローチすることはきわめて困難だ。

IMSでは、ネットワーク固有の機能を第三者に公開できる。通信事業

者の外側にいる第三者がプレゼンスや認証、メッセージングといった機能を部品として組み込んだ新たなアプリケーションを考案・開発したり、さらには第三者自身がサービスを提供することが可能なのだ（図7）。

つまり、サードパーティ製のパッケージソフトによるサービス提供や、iモードのようなプラットフォームビジネスが展開できるというわけだ。

また、忘れてならないのは、NGN/IMSではサードパーティのアプリケーションベンダーやサービスプロバイダーは、通信に熟知していなくても構わないという点である。ネットワーク側の機能はオープンスタンダードのAPIを通じて利用するため、ITのスキルがあれば、低いハードルで通信サービスを開発できる。IMSは、開発者人口を飛躍的に増大させる。

ベンダーの間では、第三者によるアプリケーション開発の活性化策も始まっている。例えば、HPはテスト環境の提供や実装の支援などを行



NEC 執行役員専務 広崎勝太郎氏

う「HP Services Marketplace」を用意している。また、伊藤忠テクノサイエンス（CTC）テレコム企画開発部の長谷川真一ネットワーク企画課長は、「当社のキャリア向けSIビジネスにとっても、いかに多くのアプリケーションベンダーとパートナーシップを組めるかが、きわめて重要になってくる」と話す。

オープン化のリスク

ベンダーサイドは「第三者への開放」こそNGNビジネス成功の鍵と見ているが、通信事業者サイドはその覚悟を固めたわけではない。例えば、KDDIの安田氏は「検討はしているがリスクもあり、会社としてまだ判断はしていない」と明かす。これ



日本ヒューレット・パカード テクニカルセールスサポート統括本部 アドバンストテクノロジーソリューション部通信・メディアソリューション シニアコンサルタント 山本幸治氏

に対し、CTCの丸田淳一テレコム事業企画室長は「現段階で通信事業者が慎重になるのは当然のこと」と話す。

第三者がオープンにNGN上でサービスを提供できるようにすれば、自らの収益機会に加え、第三者の多様なアイデアによるマーケット拡大も期待できる。

だが、事業拡大ではなく、単なる「共食い」にとどまる可能性もある。もちろんプラットフォーム事業による収益は入ってくるが、これがどれだけの収益をもたらすかは現時点では不透明だ。

規制を受けるNTTは開放せざるを得ないが、それ以外の通信事業者は今後、きわめて重要な戦略的決断を迫られることになる。またNTTにしても、どのような開放の仕方が収益を最大化させるのか、十分な検討を重ねていくことになる。

ただ、この検討が通信事業者のペースで行えるかは分からない。なぜならISPなど通信事業者以外のサービスプロバイダーの間で、IMSプラットフォームを提供する動きもあるからだ。

図7 第三者向けプラットフォームとしてのNGN

