

有力アナリスト・コンサルタントに聞く WiMAX成功の必要条件

WiMAXの事業性については、当の申請事業者の中にも「厳しい」という見方が少ない。WiMAXが成功するための条件は何か。3人の有力アナリスト・コンサルタントに聞いた。

WiMAX事業は本当に成立するのか——。このポイントを考えるうえで、3人がまず揃って指摘するのは、消費者の可処分所得の問題だ。現在、コンシューマーは携帯電話に毎月5000～7000円、固定ブロードバンドに数千円を支払っている。WiMAXの月額料金はADSL並みの3000～4000円となりそうだが、そうした中、さらに追加で通信料を支払う消費者はどうしても限られる。

そこで日本総合研究所の新保豊氏が、WiMAX成功の必要条件の第一に挙げるのが景気拡大である。「この9年間、平均給与は下がり続けているが、支払いに充てる可処分所得が増えれば、あとは配分の問題にな

る。そこにWiMAX事業者が魅力的なサービスを提供できれば、それを獲得できる可能性がある」ためだ。

しかし、一事業者の努力では、景気はどうにもならない。今後も可処分所得が増えないとすれば、どのような手があるだろうか。まず考えられるのは、現在の携帯電話市場から需要を奪ってしまうことだ。だが、WiMAXが携帯電話並みのエリアカバー率を実現した将来はともかく、今のところは3人ともこれに否定的だ。

例えば、ガートナー ジャパンの石渡昭好氏は「最近、携帯電話事業者が良いサービスを出しても、ユーザーはある程度の金額で利用を止める傾向が強い。その中、WiMAXが同じようなことをしても、ビジネスにはならない。完全に違う土俵を狙っていく必要がある」と話す。

つまり、WiMAXならではのまったく新しいアプリケーション／サービスが不可欠ということである。

もちろん、「キラーアプリに関する

議論はされ尽くしているが、結局、通話・メール・Webブラウジングの三種の神器を超えるものは見つからない」とアーサー・D・リトル(ジャパン)の松岡良和氏が話すように、それは容易なことではない。ただ、松岡氏はこうも言う。

「サービス開発担当者が見抜けなかったというより、これまでの常識からすると、最初から除外していたような領域。そんな領域があるのではないか」

水平分業には懐疑的

総務省が2.5GHz帯BWAで目指すのは、オープン／水平分業型ビジネスモデルの導入によるモバイルビジネスの活性化だ。これまでは、通信事業者の論理、発想だけでサービスは開発されてきた。そこに外部のアイデアをオープンに持ち込めるようにすることが、総務省の狙いである。WiMAXは、松岡氏の言う「常識外」のサービスが登場しやすいビジネスモデルといえよう。

だが、水平分業モデルに対して松岡氏は懐疑的だ。「長期的に見れば望ましい形なのだろうが、新しい社会基盤を作るうえで『水平分業でや



WiMAXが同じようなことをしても、ビジネスにはならない。完全に違う土俵を狙っていく必要がある

ガートナー ジャパン 主席アナリスト 石渡昭好氏