

早くも損益分岐点を突破

動き出した「1兆6000億円市場」の現状と今後

総務省の推進策を契機に昨年立ち上った日本のMVNO。早くも損益分岐点を超えたMVNOも出てきており、今年はいよいよ本格的な成長期に入る。それを支えるのが多様な企業の新規参入と技術の進化だ。

文 藤井宏治(ジャーナリスト)

自らは無線インフラを持たず、他の事業者の設備を借りてサービスを提供する仮想移動体通信事業者

MVNO(Mobile Virtual Network Operator)。海外ではポピュラーなこのビジネスが、日本でも本格的に立ち上がる兆しが見えてきた。

中心となっているのが、2007年後半にイー・モバイル、NTTドコモの両キャリアが回線提供に動いたことで実現した3G/HSPA網による高速データ通信サービス。07年末以降、新サービスの投入が相次ぎ、消費者向けと企業向けを合わせて20以上のサービスが展開されている。

注目されるのが、そのいくつかがすでにビジネスとして軌道に乗り始めていることである。

例えば、大手ISPのインターネットイニシアティブ(IIJ)がドコモとイー・モバイルの回線を使って法人向けに展開している「IIJモバイルサービス(タイプD/タイプE)」の場合、サービス開始1年となる昨年12月末に契約者数が1万8000加入に達し、損益分岐点を超えた。今年4月初旬時点の

契約者数は、昨年末にスタートした消費者向けサービスを含め、2万数千加入となっている。

IIJでMVNO事業を所管する営業本部副本部長の丸山孝一氏は、現状を「ほぼ計画通り。順調に展開できている」と総括する。

また、昨年10月にNTTPCコミュニケーションズがスタートさせた企業向けの高速モバイルデータ通信サービス「Master's ONE セキュア・リモートアクセスサービス 定額FOMAデータ通信プラン」(以下、セキュア・リモートアクセス)も好調な出足を見せている。

NTTPCで、同サービスを担当するネットワーク事業部ビジネスソリューション部部長の齋藤壽勝氏は「実際に提供体制が整った11月から4カ月間で契約数は1万加入を超えた」と明かす。

双方の拡販につなげる

昨年来、MVNO事業が立ち上がってきた大きな要因は、総務省の支援策を通じてMVNOの事業環境が

急速に整備されたことだ。

総務省の狙いは携帯電話事業者以外のさまざまな企業が移動通信網を活用し、高度で多彩なサービスを展開できるようにすること。これにより、成熟期に入った移動体通信市場のさらなる成長を目指している。2社の事例はこうした施策が一定の成果を上げ始めたことを物語るものだ。

では、これらのサービスは実際にどのような付加価値を持ち、なぜユーザーに受け入れられているのだろうか。

IIJモバイルサービスの場合、サービス自体は、モバイル回線経由でノートPCなどからのインターネットアクセスを可能にするというポピュラーなものだ。料金も定額プランの場合、ドコモ回線を利用するタイプDの定額プランで月額8500円(税別。以下同じ)と、キャリアの料金より若干安い程度である。

このサービスの商品力は、その上で展開されるソリューションにあると見てよい。主力として展開しているのが、同社が固定系でも注力してい