

ICTビジョン懇談会 基本戦略WG（第2回資料）

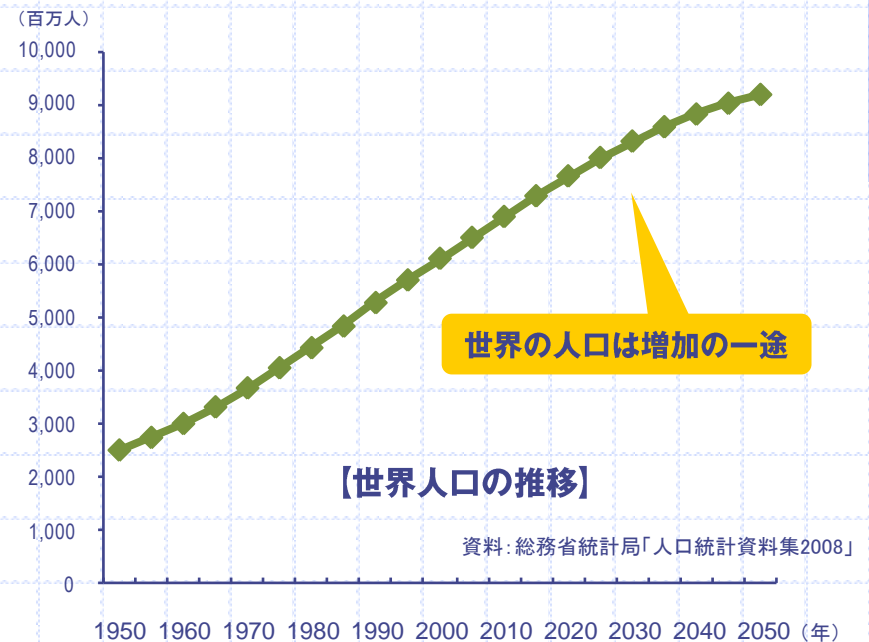
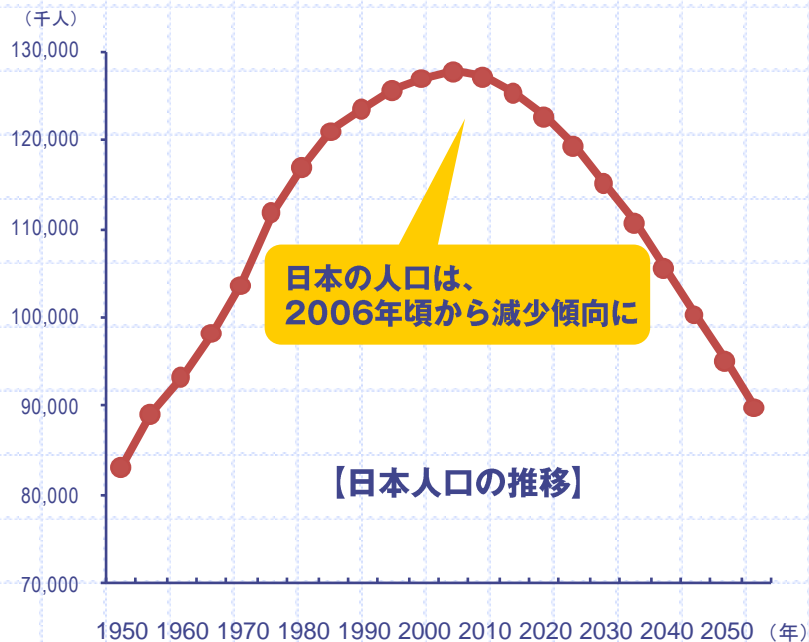
ICTビジョンの検討にあたって

2008年12月4日

株式会社インフォシティ
岩浪 剛太

政策のゴール設定について

◆ 課題認識 - 確実に到来する未来

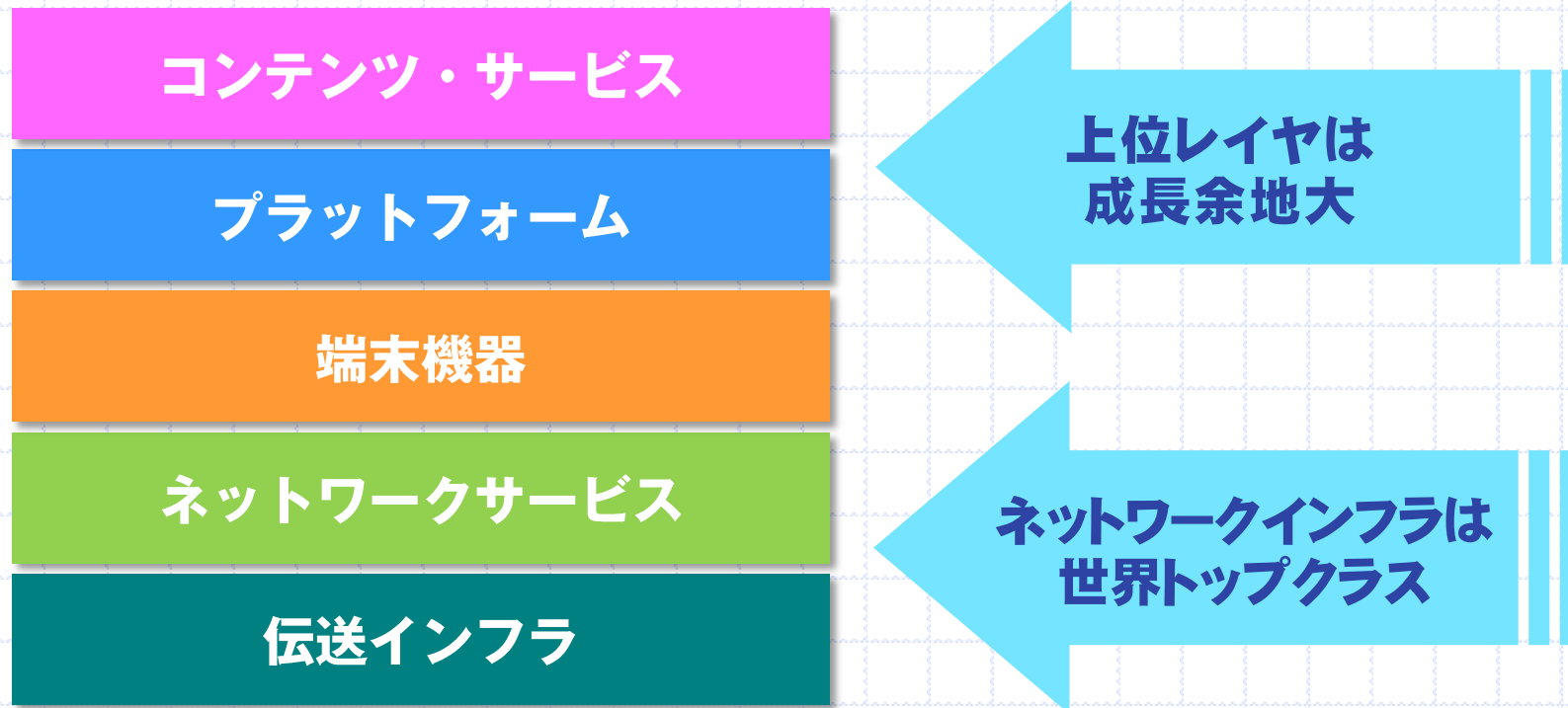


国内市場の縮小

グローバルなビジネス展開をしなければ成長・発展はない

成長の促進

◆ ICTビジョンによって成長を促進すべき産業分野

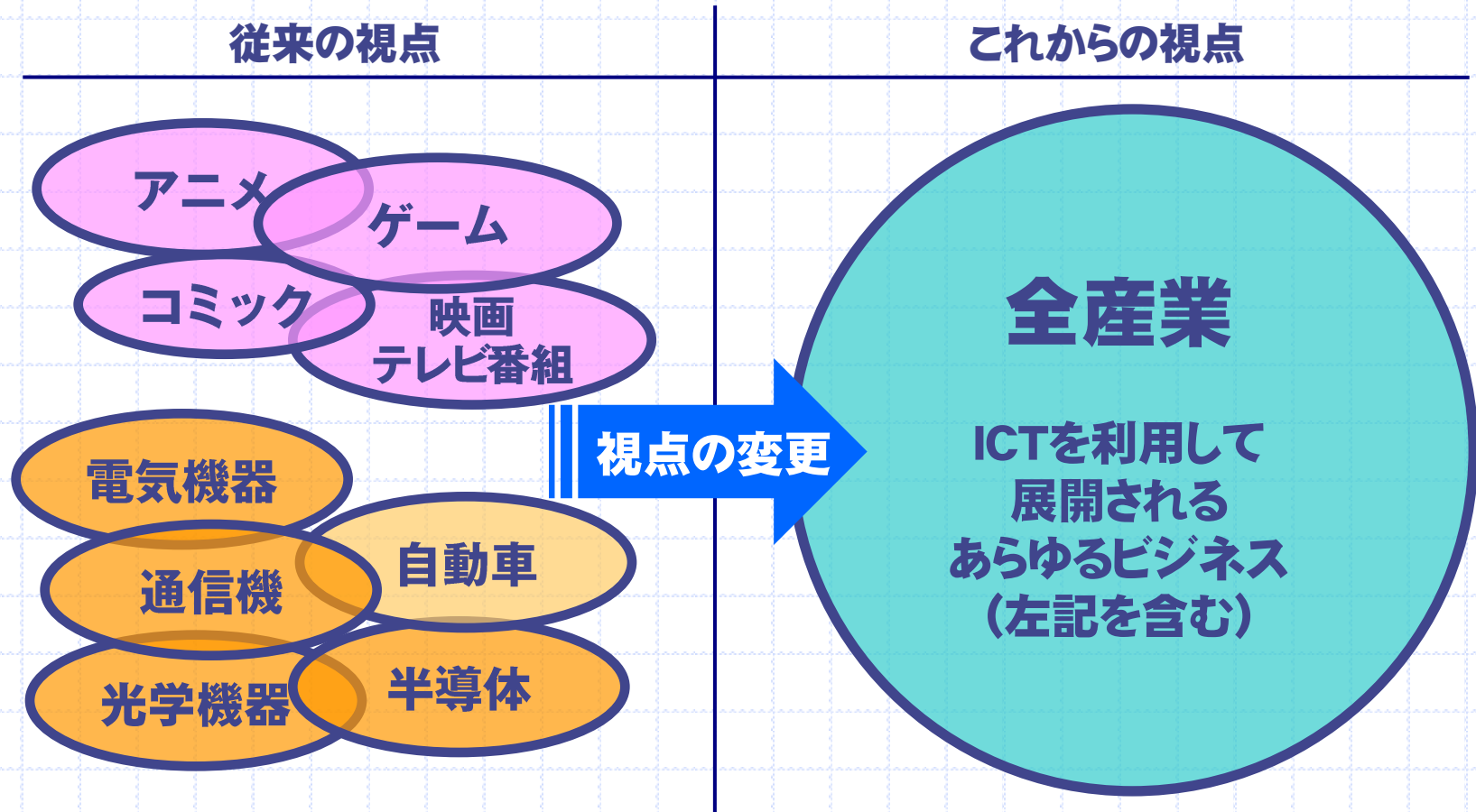


◆ コンテンツ・サービスレイヤの再定義

- 狭義のコンテンツ
 - 映像・音楽・出版・ゲーム・インターネットネットコンテンツ等
- ICTを利用して展開されるあらゆる分野のビジネス

国際展開の推進

◆ 国際展開を推進すべき産業分野



従来からの伝統的輸出産業（あるいはその候補）に偏重しがちな国際競争力強化視点を変更し、全産業の国際展開という視点に

重点分野の設定

◆ 基本ターゲットは全産業

ICTビジョンの推進によって国際展開の推進を期すべき対象は、基本としては“ICTを活用して展開されるあらゆるビジネス”となる

◆ 重点分野

しかし、今回のICTビジョン策定を、将来を見据えた日本社会発展の基本戦略と位置づけるならば、下記の対象を国際展開推進の最重点分野と捉えるべきである

地域事業者

中小・零細事業者

新規事業者

ゴール設定

ICTビジョンの推進

地域事業者、中小・零細事業者、新規事業者であっても、ICTビジョンが推進された成果によって、世界市場を相手にビジネス展開ができるようになった

参考事例1：中国・義烏(イーウー)マーケット

◆ 義烏の概要

■ 街全体が巨大な卸売りの市場

- 中国浙江省義烏市の中心部が全て巨大な世界最大規模の総合卸売市場
 - 街の中に幾つもの巨大卸売ビルと無数の卸店舗があり、街全体が巨大な卸売りの市場になっている
 - 農民出身の義烏県政府書記が「商業振興による都市建設」をスローガンに揚げ、政策を推進
 - 国連と世界貿易機構が「世界最大の雑貨卸売市場」と指定
- 中国全土から雑貨・販促品などを中心に様々なジャンルの製品・パーツが集結
 - 日本の100円ショップやネットショップで販売されている小物雑貨類の世界最大級の生産・流通基地
 - 商品の点数、種類、品質は年々飛躍的に向上

■ この数年間輸出が急増

- 2007年の年間取引額は348億元(約5,520億円)で、前年比10.6%増
- 世界215ヶ所以上の地域に向けた輸出総額は、そのうちの60%強(年々増加)

■ 状況

- 6万店舗以上
- 約2千種類、約40万品目
 - 世界の軽工業分野の商品アイテムの約80%
- 毎日20万人のバイヤーが世界中から訪れる
- 駐在外国人は1万人以上
- 外国企業オフィスは約600か所



◆ 巨大卸売り市場の特徴

■ 魅力

- 完成品・パーツの種類が多さ、価格の安さ
- 小ロットのカートン単位の仕入れが可能



◆ 日本でのトレンド

■ インターネットオークションなどでブームに点火

● 事業者だけでなく、個人ユーザも買い付けに参入

- 海外仕入れの達人、ヤフオクノウハウ、稼げるヤフオク
- バイヤーアテンドサービス・代行
- 義烏の買付・視察ツアー、イーウーのことなら何でもお任せ

★ 連休を使ってOL仲間が義烏に買い付けツアー



◆ 情報化

■ 独自の情報ネットワークを保有

- 「中国小商品網」のサイトは5万以上の情報を収集
- 各ブースにはインターネット回線がつながっていて、電子商取引もOK

■ デジタル義烏の建設に向けた情報技術の応用を推進

- 市政府情報センターほか関連部署の協力によって、政務情報公開サイト、警察電子モニターシステム、税務管理サイト、IT情報サイト、金融サイト、教育サイト、テレビ電話会議ネットワーク、オンライン証券取引システムなどの情報化応用プロジェクトが完成

参考事例2 : Apple/App Store

◆ iTunes Storeに登場したアプリケーションストア

■ 2008年7月、iPhone3Gの発売と同時にオープン

- オープン1カ月間で、およそ3000万ドルの売り上げ、ダウンロード数6000万以上
 - オープン3日間で1000万ダウンロード、オープン2か月では1億超のダウンロード
- 現時点で日本でも一万点以上のアプリケーションが掲載

■ iPhone/iPod touch向けアプリケーションの販売サービス

- 開発者がApp Storeに登録するとアプリケーションを世界中で販売することができる
- 最低年間 ¥10,800で、SDK提供から実機テスト・販売まで全てをAppleがサポート



◆ 一夜にして新たな世界規模のソフトマーケットが誕生

- 開発者 70%/Apple 30%の売上配分

- 世界中のソフトウェア開発者が熱い視線

- カリフォルニア州パロアルトのTapulous社（従業員8人の新興企業）は、「Twinkle」（コミュニケーション・アプリ）、「Tap Tap Revenge」（ゲーム）を無料で公開

- 「Tap Tap Revenge」は100万ダウンロード超 ← 投資家からの資金調達にも成功

- ベンチャーキャピタル「iFund」も登場

- 日本でも成功者が続々誕生

- 物書堂(ものかきどう)の電子辞典アプリ - 10月時点で約3900万円の売上

- 笠谷真也氏個人の「Pocket Guitar」 - 10月時点での約3400万円の売上

◆ 競合他社の取り組み (Smart Phone向け)

Google

Android Market … for Android

Microsoft

Skymarket … for Windows Mobile 7 (or 6.5)

Nokia

Ovi … for Symbian OS

世界進出支援プラットフォーム事業

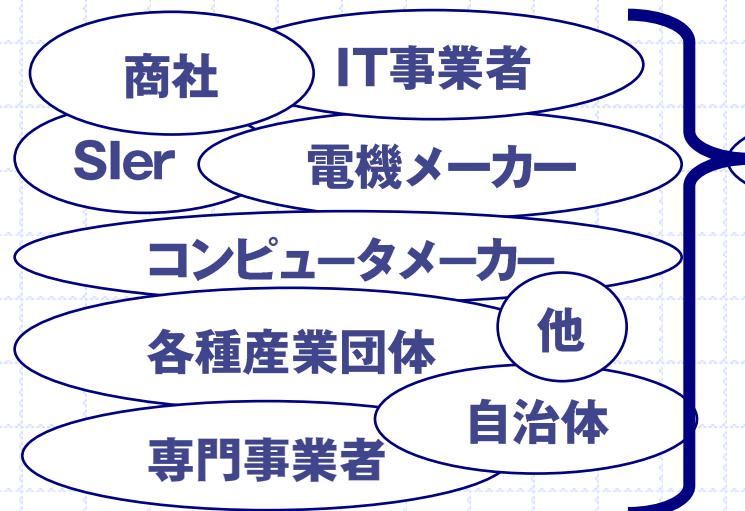
重点事業者(地域事業者/中小・零細事業者/新規事業者等)が世界進出を躊躇する理由

- ✓ 言語の障壁
- ✓ ICTリテラシの障壁
- ✓ 海外ビジネスルールの障壁、等

障壁

課題解決・全面サポート

世界進出支援プラットフォーム事業者候補



世界進出支援プラットフォーム

全産業(重点事業者)

プラットフォーム

端末機器

ネットワークサービス

伝送インフラ

プラットフォームを支援・育成

※当面は政府直轄でモデル事業を実施

ICTビジョン推進の成果

◆ 成功ストーリー

ICTによる
世界ビジネスの展開に
国内地域格差なんて
関係ない
むしろ地方の方が
コストなどで有利だ

地域事業者

従来通り
いいモノを作ること
に専念していればいい
後はICTに任せれば
世界で売れる

中小・零細事業者

新規に起業するなら
ICT基盤が強力な
日本で起業したい
その方が
成功確率が高い

新規事業者

地方に住む方が快適に
生活できる
バリバリ働くにも
足りないところは
ICTで調達すればいい

ICTを活用すれば
大企業と同じように
世界展開できる
新規事業に
チャレンジしよう

ICT環境が整備されている
日本のベンチャーの方が
世界で成功しやすい
投資しよう

ユーザ主権原則の重要性について

◆ デジタル時代、ネットワーク時代におけるビジネスの鉄則

いち早く多数のユーザ利用を達成した者が勝利する

■ オークションビジネスの例

- 日本：Yahoo!が先行してユーザを獲得、eBayが参入するがYahoo!に勝てず撤退
- 米国：eBayが先行してユーザを獲得、Yahoo! が参入するがeBayに勝てず撤退

■ ネットワークの外部性が強烈に作用する

- 利用が利用を呼び、ユーザがユーザを呼ぶ

■ ユーザがデジタル製品・サービスに求めるもの

1. コスト

4. 安全性

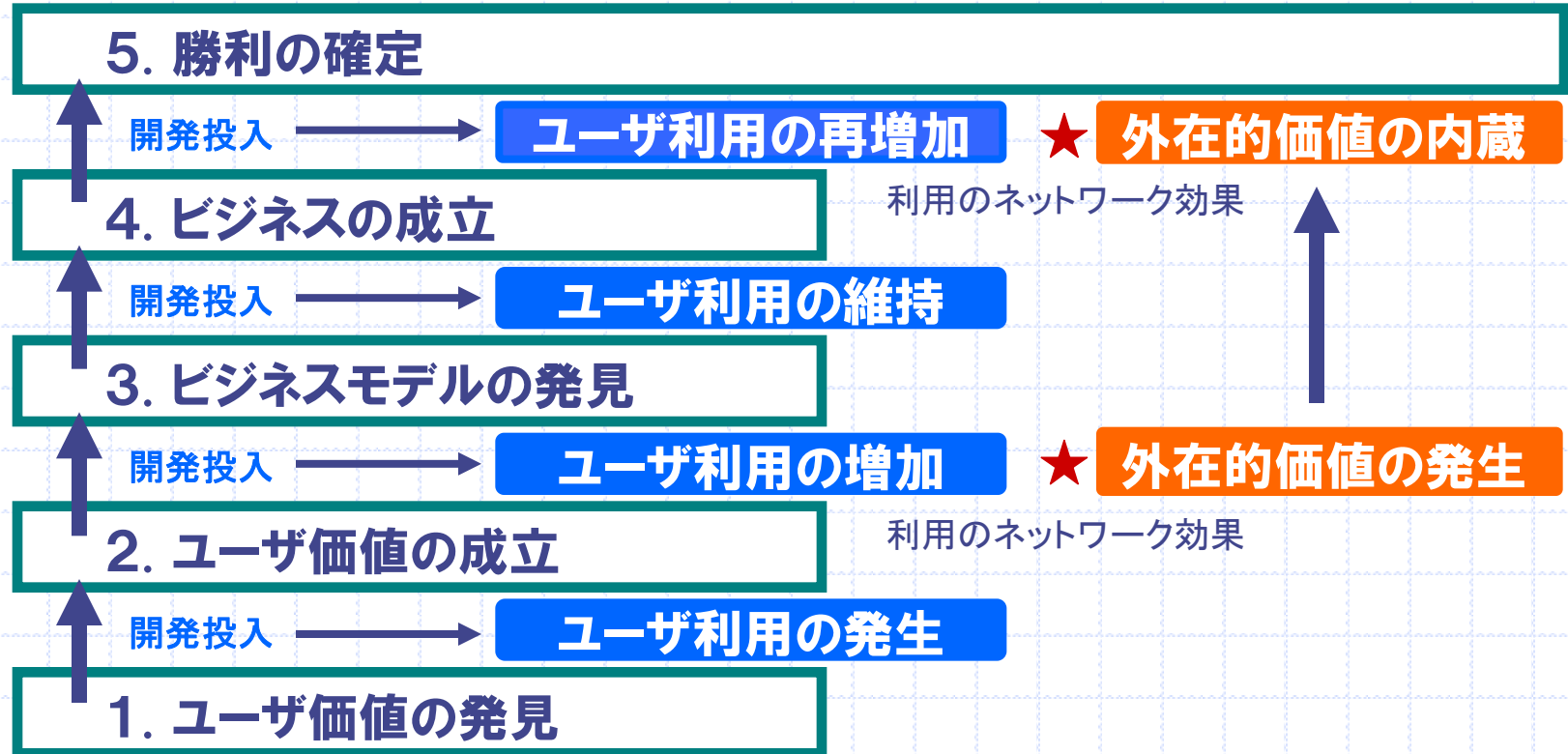
2. 利便性

3. クオリティ

- ◆ ユーザのニーズを直視し、それを最優先に実行すること（他は無視すべき）
 - 対象製品・サービスによって優先順位が変わることはあるが、概ね上記の順位
- ◆ 把握したユーザのニーズに最大限応える製品・サービスを開発すること

ユーザ時代のビジネス展開

◆ ユーザ時代におけるビジネスの勝ちパターン



- ビジネスモデルが発見されてからではもう遅い (チャレンジャーなら尚更)
- 極力早期に市場投入してユーザに問うことが重要

➡ **まずは市場にチャレンジできるようなルール整備が必要**

インターネット政策の大原則

◆ いずれもユーザ主権を大原則としている

ICT政策版
フェアユース原則

FCC Internet Policy Statement

2005/9/23

- 消費者は、自らの選択により、合法的なインターネット上のコンテンツにアクセスする権利を有する
- 消費者は、法の執行の必要性に従いつつ、自らの選択によってアプリケーションやサービスを楽しむ権利を有する
- 消費者は、ネットワークに損傷を与えない合法的な端末装置を自らの選択によって接続する権利を有する
- 消費者は、ネットワークプロバイダ、アプリケーション&サービスプロバイダ、コンテンツプロバイダ間の競争を楽しむ権利を有する

ネットワークの中立性に関する懇談会

2007/9/20

- 消費者がネットワーク(IP網)を柔軟に利用して、コンテンツ・アプリケーションレイヤーに自由にアクセス可能であること
- 消費者が技術基準に合致した端末をネットワーク(IP網)に自由に接続し、端末間の通信を柔軟に行うことが可能であること
- 消費者が通信レイヤー及びプラットフォームレイヤーを適正な価格で公平に利用可能であること

まとめ

ユーザ主権原則の確立

公正な競争環境の整備

産業構造の再構成

自由なイノベーションの活性化

ICT活用ビジネスの発展

ICTインフラの高度化

犯罪対策

ユーザ利用の促進策

安全性確保

産業の国際競争力強化

世界進出支援プラットフォームの実現

産業・経済の発展、社会・生活の向上

日本国民の幸福

全産業のICTによる世界展開の実現

Topics - 2008/11/29

出展: <http://sankei.jp.msn.com/economy/it/081129/its0811291212001-n1.htm>

ニュース: 経済・IT

金融・財政 | 産業・ビジネス | IT | 写真

メールで知らせる | メッセする | プリントする

日本の絵文字が“世界進出”へ グーグルが標準化提案

2008.11.29 12:10

このニュースのトピックス: ケータイ・PHS

インターネット 検索大手グーグルが、日本の携帯電話で広く使われている絵文字の「世界標準化」に乗り出すことが29日、分かった。同社が日本語公式ブログで明らかにした。長らく日本で独自の発展を遂げてきた絵文字が、日本発の新しい文化として世界に浸透する日も近いかもしれない。

絵文字は、日本の携帯電話事業者がそれぞれ独自に開発したもので、国内の携帯電話間では、事業者が異なっても自動変換され似たような絵文字が表示されるようになっている。しかし、一般のパソコンでは絵文字を用いたメールやウェブサイトの表示はできず、文字化けなどの問題を引き起こしてしまう。

この問題を解消するためグーグルは、絵文字を世界共通の文字コード「ユニコード」の文字として符号化することを提案。符号化に必要なデータを公開し、携帯電話各社や絵文字ユーザーからのフィードバックを募っていく。絵文字をユニコードに組み込むことで、自分がメールで送った絵文字が受信側でも同等の絵文字で表示されること、ウェブで見る絵文字が他の携帯ユーザーにも同じに見えること、また検索エンジンで絵文字を探せば結果が返ってくることも可能になるとしている。

同社のメールサービス「Gmail」ではすでに携帯版、パソコン版ともに絵文字を使ったメールの送受信に対応している。また、アップルの携帯電話「iPhone 3G」でも、今月21日に公開された基本ソフト（OS）のアップデートにより、日本国内で絵文字の使用が可能となった。グーグルも携帯電話向けOS「アンドロイド」を擁し、世界各国で対応端末が発売される予定であることから、「絵文字の国際化」は一気に加速しそうだ。



アップルの「iPhone 3G」で絵文字の使用が可能に。グーグル主導のユニコード化で世界の「emoji」になる日も近い？