

モバイルビジネス研究会 プレゼンテーション資料

MVNEの視点からの問題認識と提案

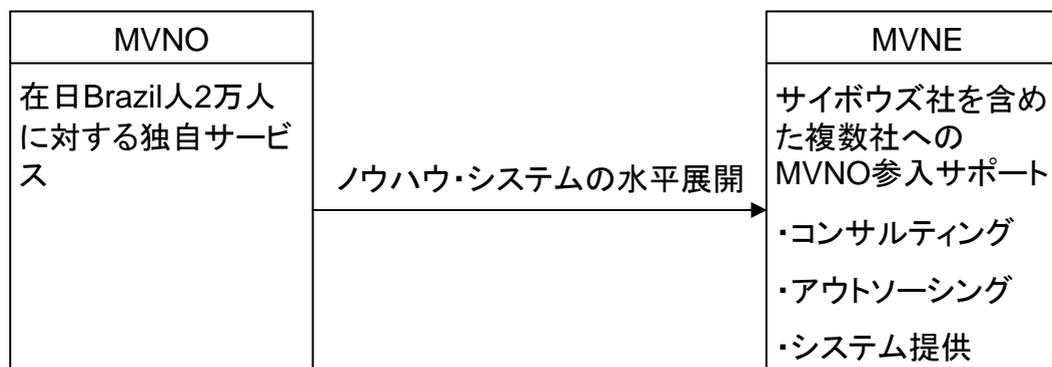
2007年3月19日

株式会社インフォニックス

当社のご紹介と本資料の目的

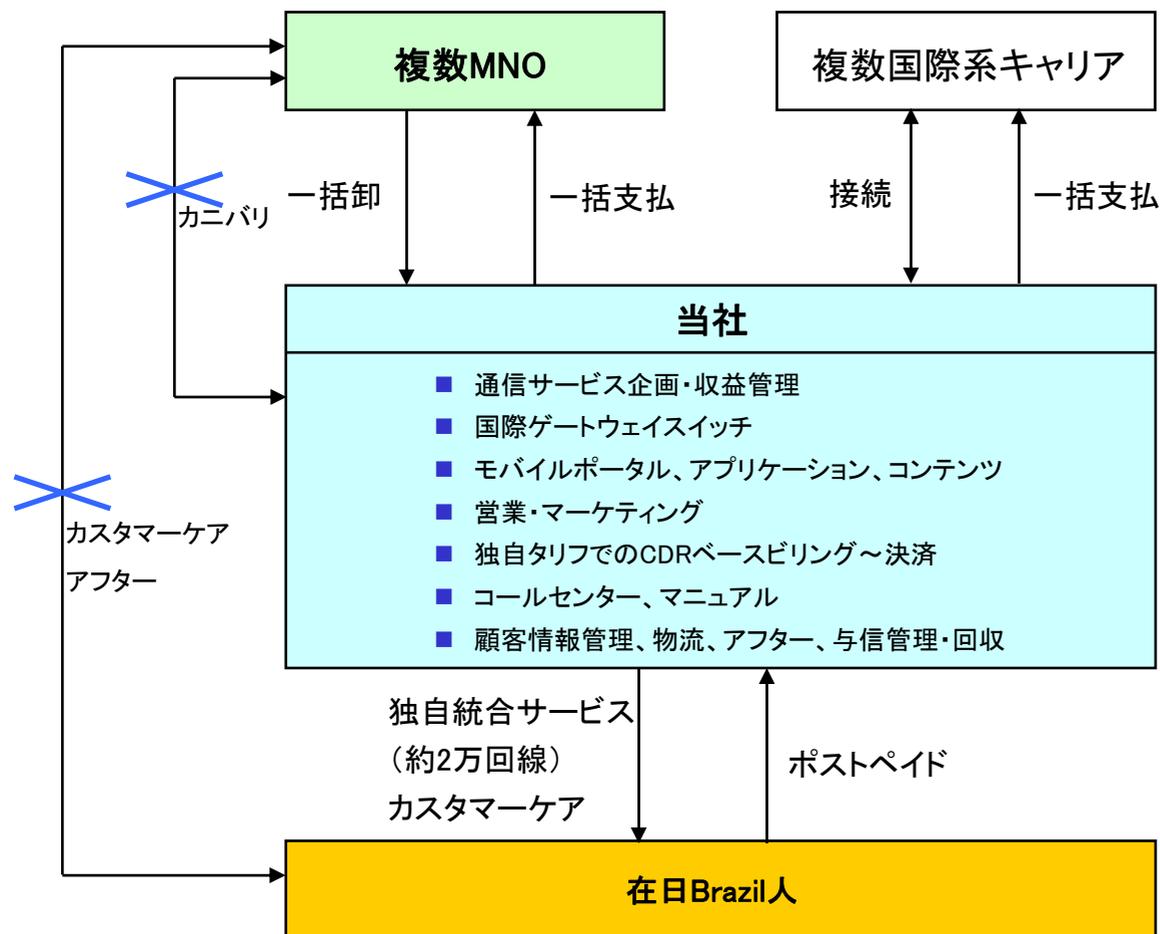
- サイボウズ株式会社の連結対象子会社

- 事業内容



- 実際のMNOやMVNOとの交渉・調整過程を通じて直面している、MVNO促進の具体的な阻害要因を示す。
- どのようにすれば今後MVNO参入が促進され则认为られるのか、案を提示する。

参考) 当社のMVNO事業概要



■ サービスの独自設計・統合

- モバイル通話、国際電話、タリフ、モバイルポータル、アプリケーション、コンテンツ、保険制度、ポイント制度など
- 生涯価値ベースの設計

■ ポルトガル語環境の提供

- コールセンター、マニュアル、請求書、モバイルポータルなど
- 端末ベースでも模索中

■ セグメント固有ノウハウの蓄積

- タリフ選好、営業手法、審査基準、与信管理、解約防止など

参考) 当社のMVNEサービス領域

	ネットワーク	サービスプラットフォーム	移動機/回線	コンテンツ	サービス開発・設計	プロビジョニング	ビルディング	カスタマーケア	マーケティング・営業
企画・管理系			端末企画 購買計画・管理 端末検証 オペレーションアウトソース先管理	コンテンツ企画 購買計画・管理 コンテンツ原価管理 オペレーションアウトソース先管理	通信サービス設計 プライシング設計・管理 原価管理 収益管理	バックエンド設計 バックエンドコーディネーション 業務フロー設計 オペレーションパフォーマンス管理	課金マスタ管理 CS企画 CSレベル設定 与信企画・基準管理 オペレーションアウトソース先管理	マーケティング戦略 チャンネル管理 ブランド管理	
オペレーション系			回線ハンドリング 受発注 在庫 開通処理 プリセット 物流	受発注 コンテンツ設定(端末・サーバなど)	原価計算・検証 シミュレーション 仕入回線情報の入力・更新	タリフ変更対応 サービス追加対応 仕入れ先追加対応 オペレーションパフォーマンス測定	CDR管理 レイティング ビルディング 請求書発行 決済データ生成 売掛金管理	審査 顧客契約入力・更新 受発注管理 コールセンター 与信枠関連業務 故障対応	営業 販売促進 ショップ対応 代理店対応
アドミ対応			資産管理データ生成	会計データ生成	経営管理データ生成	資産管理データ生成	会計データ生成		

■ 対応領域

- MNO
 - 当社
 - 当社連携企業(コーディネーション対象)
 - MVNO
- } MVNE対象

MVNO企画時の典型的な思考ルート

「このセグメントに、こんな付加価値(アプリケーション・コンテンツ・NW連動など)で、通信サービスとセットにして提供したい」

日本でのモバイルのデファクトUI
= 日本メーカー製端末

日本メーカーによる端末の開発ロット:
30万台

海外メーカー(OS)製スマートフォンは、
プラットフォームはオープンだがUI面で
マーケティング上限界
(訴求範囲がガジェットニッチ層に
限定される)

独自端末はリスクが大きすぎる

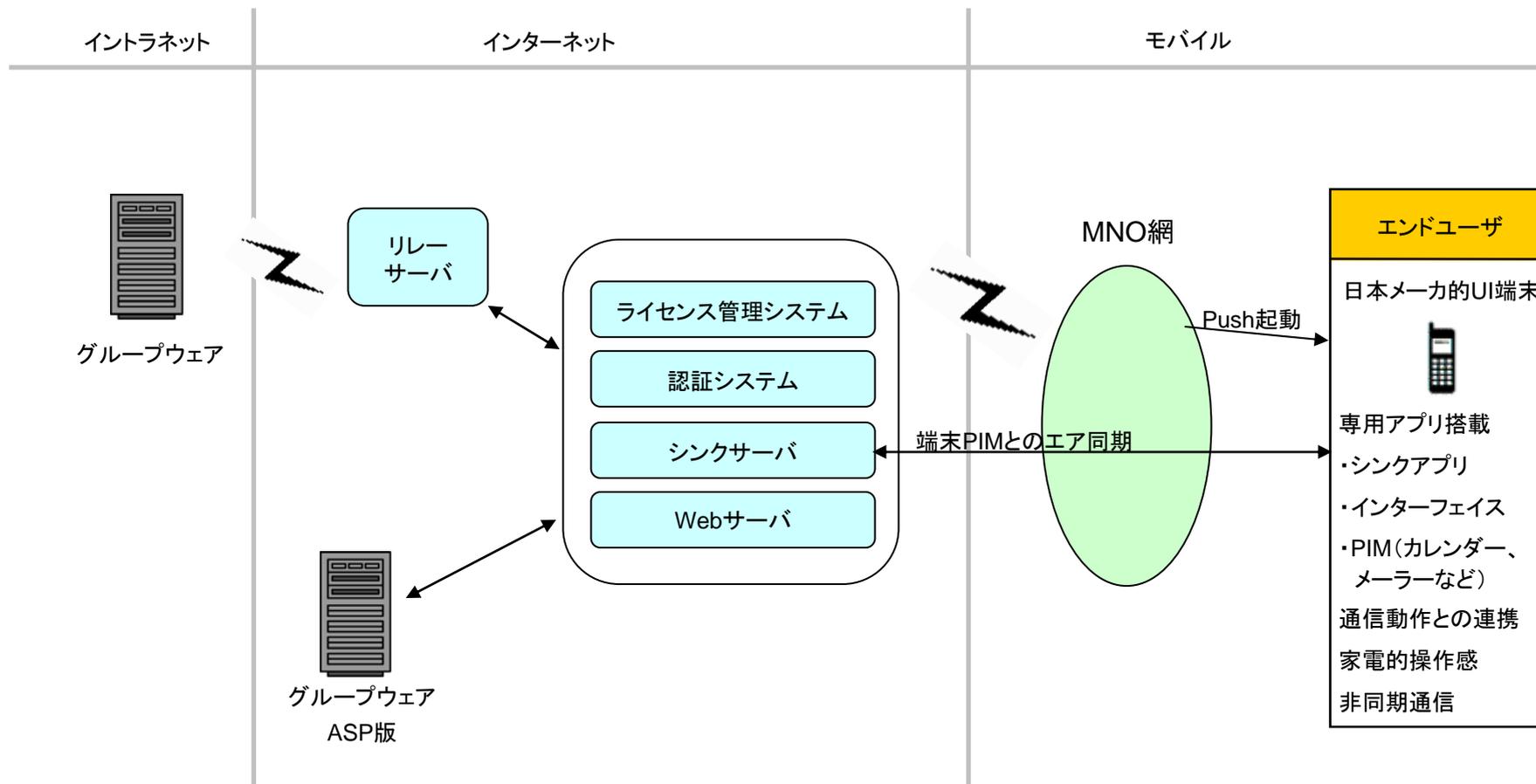
MNO端末上での展開が
当面は現実的

現行の日本メーカー製MNO端末では
企画した付加価値サービスは実現できない。

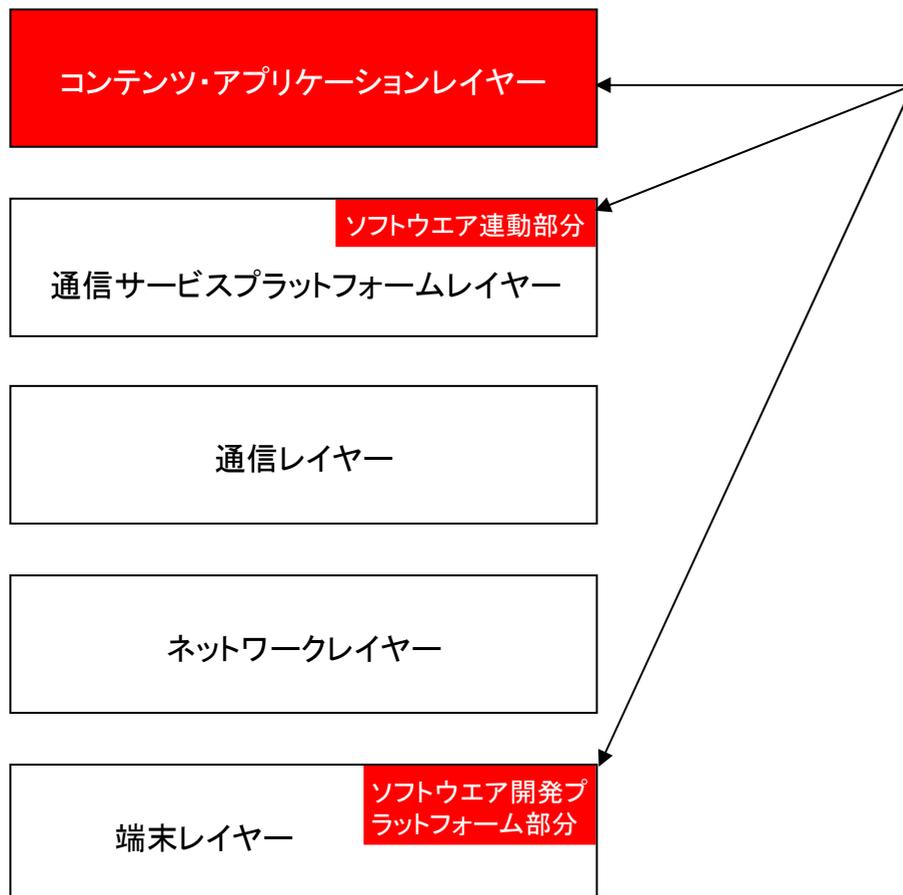
手詰まり

MNO
「MVNO独自の付加価値があれば
……」

サイボウズ社のMVNOサービスイメージ



レイヤー別視点における問題の所在



■ 各レイヤーをそれぞれオープンにしていく必要はあるが、最大の問題点はMNO端末上でのソフトウェア開発プラットフォームの非オープン性(及び非共通性)

➤ メディア機能を含むソフトウェア部分が新たな付加価値の最大の源泉でありながら、自由度が狭い(かつ分断されている)。

◆ PCの世界で例えば、マイクロソフト社自身またはマイクロソフト社が認めたプレイヤーしか自由にソフトウェアを開発できない状態

➤ 他のレイヤーについては、非効率ではあるものの(完璧ではないものの)対処法・解決策はあり、当社が関わっている案件で致命的な阻害要因にはなっていない。

- ◆ データ連携
- ◆ オペレーション連携
- ◆ NW連携

MNO端末(日本メーカー)におけるソフトウェア開発プラットフォームの現状

■ MNO間・端末メーカー間・端末間の差異の大きさ

■ オープン範囲の狭さ

- ブラウザ
- メール
- インターフェイス(入出力、メニュー構成など)
- PIM
- 表示言語・辞書機能
- NW連動部分
 - ◆ メールのプッシュ通知
 - ◆ センタープッシュでのアプリ起動

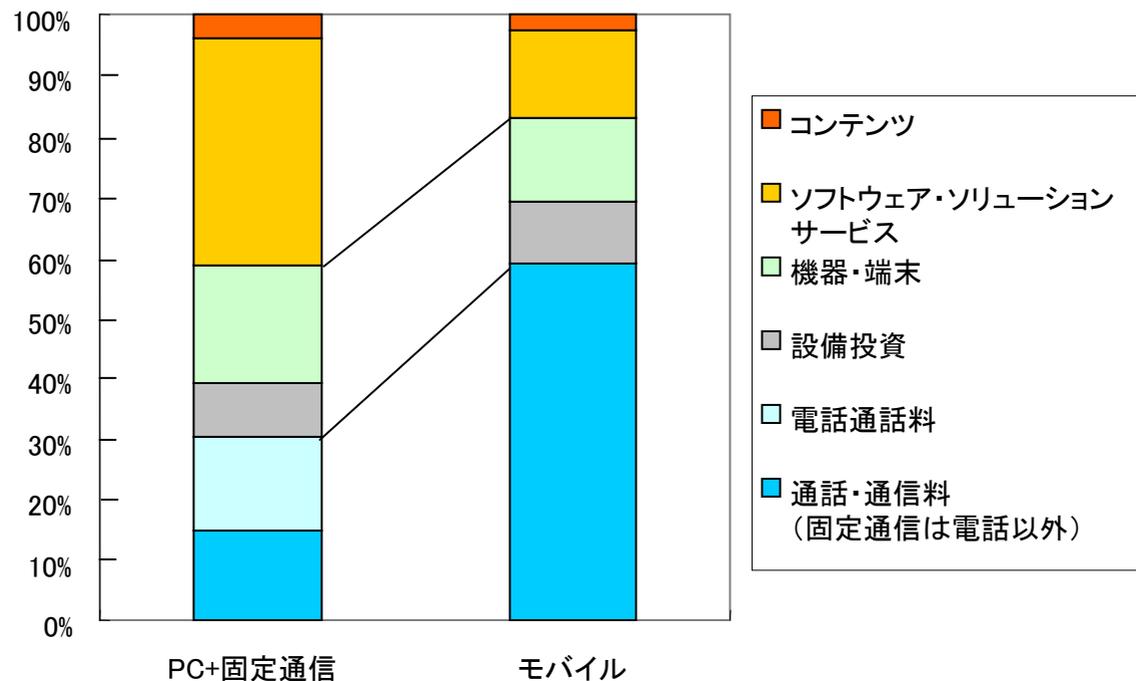
※BREWなどオープン範囲が広い場合は、開発資格を審査ベースで制限

- ✓ サービスの主導権をMNOが確保することが前提
- ✓ 開発者数が少なく、プラットフォームとしてこなれていない。

■ MNOが主導するアプリケーション／サービスの優先

- メニュー構成
- キー割り当て
- 入替不可能性
- 起動など動作面
- メモリ割り当て

PC分野とモバイル分野の産業構成比(日本・2005年)



出所)

PC+固定通信

通信料、設備投資、機器(コミュニケーション機器):サイボウズM&T社『情報通信ネットワークの動向分析とコミュニケーション機器市場の展望2006年度版』
(総務省公表データを含め東京経営調査推定)

機器(コンピュータ機器)、ソフトウェア・サービス(SI開発、アウトソーシング、その他サービス): 社団法人電子情報技術産業協会

ソフトウェア・サービス(国内ソフトウェア市場): IDC調べ

コンテンツ: 総務省『メディア・ソフトの制作及び流通の実態』調査結果報告書

※モバイル: 『モバイル社会白書2006』資料

ただし、モバイルソリューションはモバイル対応しているシステムの全体をカウントしており、上記比較の観点からは過大に表示されているとともに、PC分野と重複している。
「モバイルソリューションについては、今年度は基幹系へのモバイルアクセスも含めて網羅性を高めたため、市場規模は1兆2,069億円程度と推定される。」

提案①ソフトウェア開発プラットフォーム:PC的なソフトウェア開発環境の整備

■ PC分野における米国のOSプレイヤーに対する規制が参考になるのでは

- 開発者制限の排除
- APIの公開
- OSプレイヤー(モバイルではMNO)のアプリケーションと同等の自由度・使い勝手(モバイルの場合は通信との連携も)を保証
- 以上に関するモニタリング機能の設置

※PCと違い、モバイルでは通信を阻害(帯域占有など)しないようにあらかじめ切り分けは必要

※もちろん、PCで起きているようなセキュリティなどの問題は予測されるが、明らかに付加価値増のメリットの方が大きい。

■ 参入・開発投資を促進する環境として開発プラットフォームの共通化(最終的にはMNO間共通)

- アプリケーション(API、開発キット)
- NW連動プロトコル



■ MVNOに限らず、モバイルソフトウェアについて考え、ビジネスを展開するプレイヤーを、PC・インターネット分野のように大量流入させ、集合知を形成し、産業発展の原動力とする。

- 3Gが先進的に普及している日本が、先行してノウハウを溜められる分野

■ MVNOはそのうち、「セグメントの特性上、通信サービスまでバンドルした方が展開がスムーズなプレイヤー」という位置づけ

- 付加価値を創出し易くなれば、MNOとのWIN-WINの構図も見え易くなる。

販売奨励金・SIMロックに関する認識

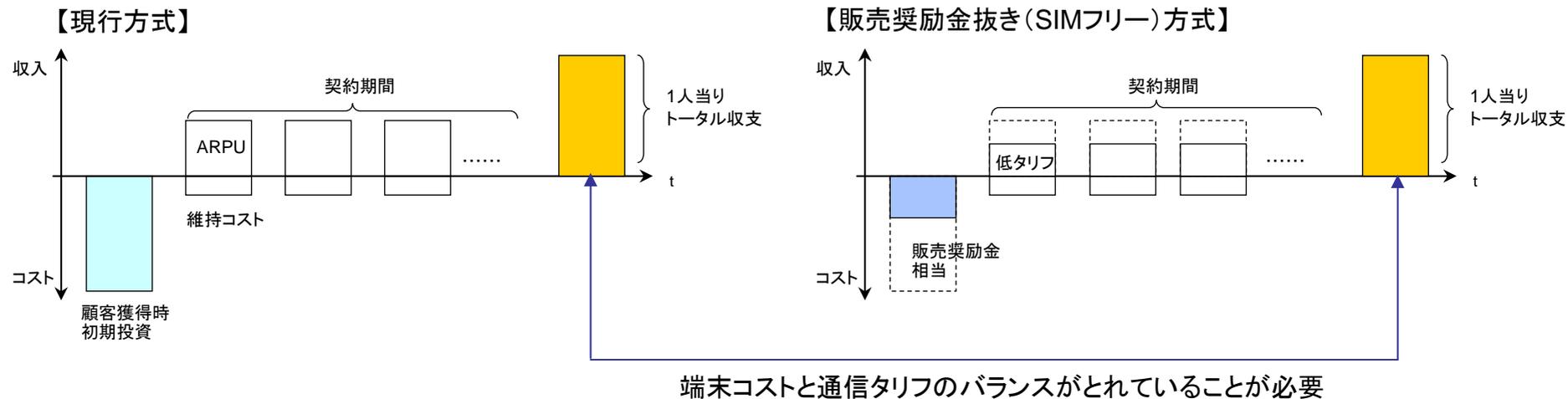
- MNOとの仕入れ交渉は、MNOのタリフがベースとなる場合が多いが、それに端末コストの回収分が含まれている。
 - ➡ MVNOにとっては、独自端末を調達した場合、
またはMNO端末をベースにした場合でもその端末投資リスクを負った場合、
MNOとの仕入れ交渉の基準がない。

- 再三指摘されているように、現行インセンティブモデルがエンドユーザーにとって不透明、不公平となっていることも確か

- しかし、現行モデルが新サービスを促進してきた効果は確かにあり、今後MVNOにとっても類似の方式を取った方がよい場合もあり得る。
 - 固定通信や放送、保険など、継続課金が発生する事業においては普通のモデル

提案②販売奨励金・SIMロック

- 販売奨励金抜き (=SIMフリー) 方式をオプションとして、それに連動したタリフとセットでの提示を義務付ける。
 - 現行の販売奨励金付き方式との並行表示
 - 両方式間の恣意的な操作を抑制するため、顧客当りの投資回収モデルをベースとした説明責任を課す。



エンドユーザにとっての透明性、現行モデルのメリット、MVNOにとっての交渉のベース
のそれぞれを確保