

# 2020年代に向けた 日本のICT政策について



December 26, 2011

株式会社インフォシティ 岩浪剛太

# ユーザの時代

## ▶ ユーザの変化

- 消費者、読者、視聴者でもあるが…
- ▶ +情報発信者、創作者、ネットワークの構成者 等



- 自分自身の利用を自覚し自由にサービスを選択する
- ライフスタイルに合わせて自在にツールを使い分ける

## ▶ ユーザの時代の支配者

- ユーザに最高のUX (user experience) を提供
- ▶ ユーザの支持による勝利

 **Apple**

**Google**

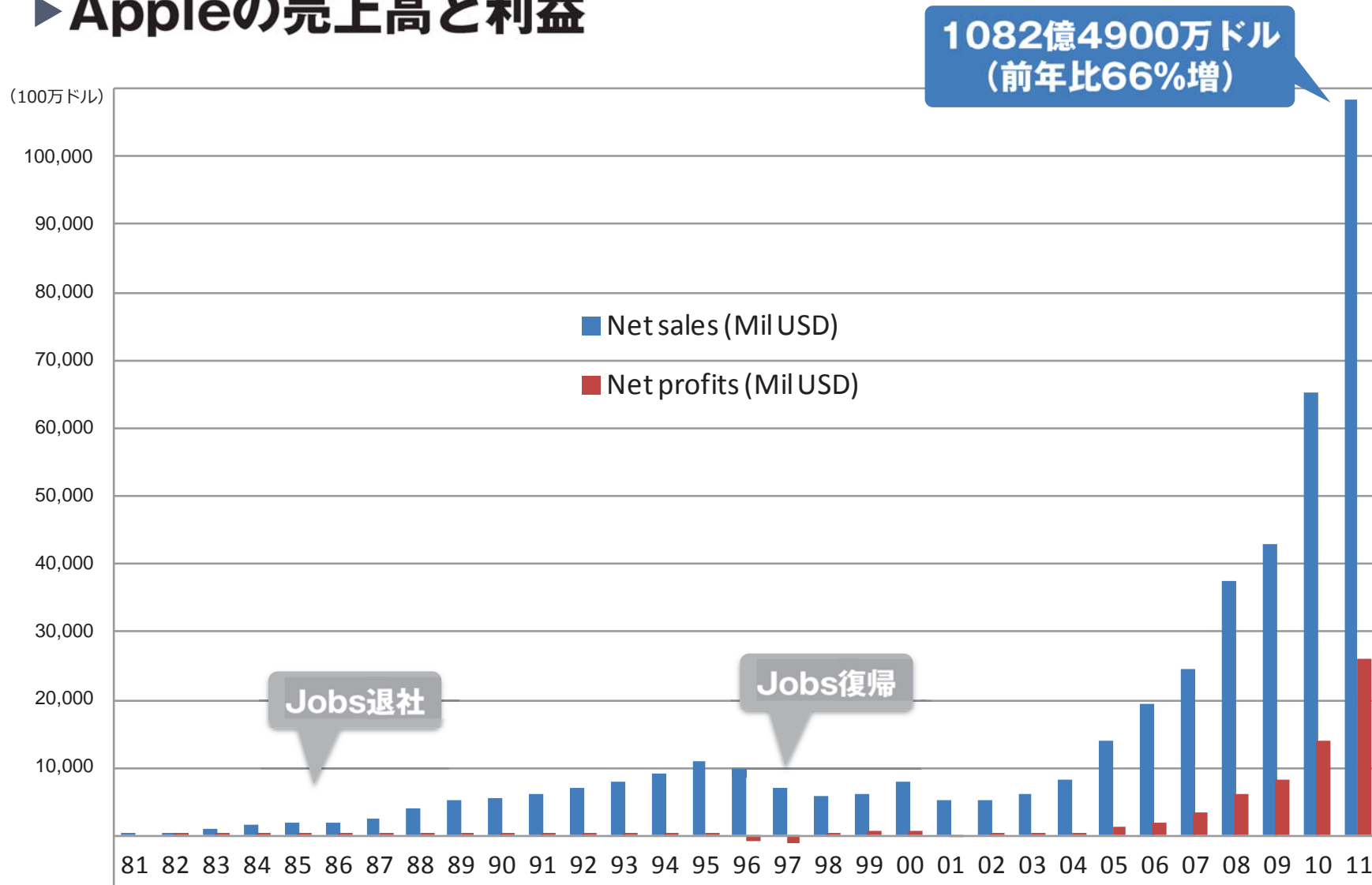
**amazon.com**  
and you're done.™

**facebook**



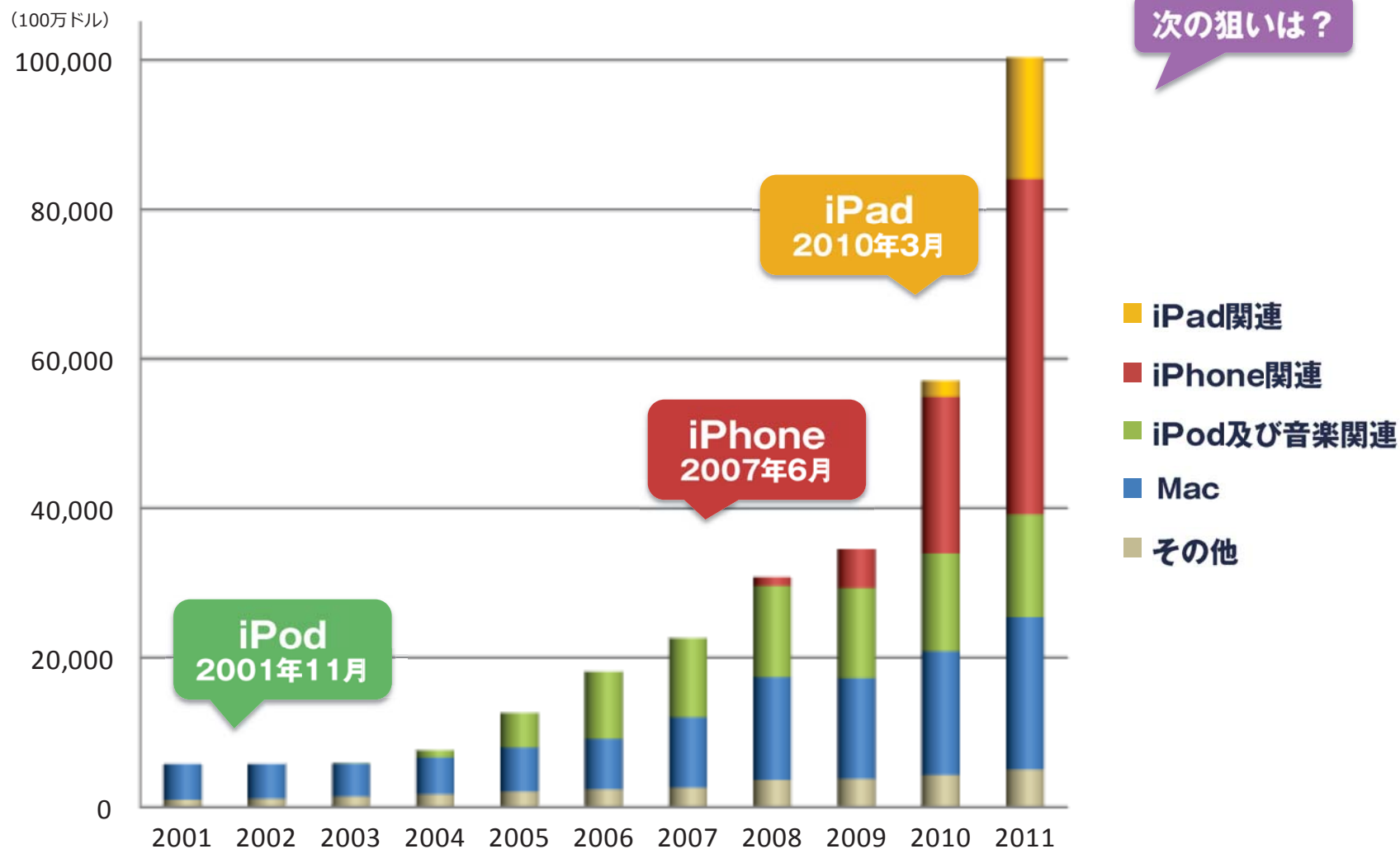
# Appleの驚異的な成功

## ▶ Appleの売上高と利益



# Appleの驚異的な成功

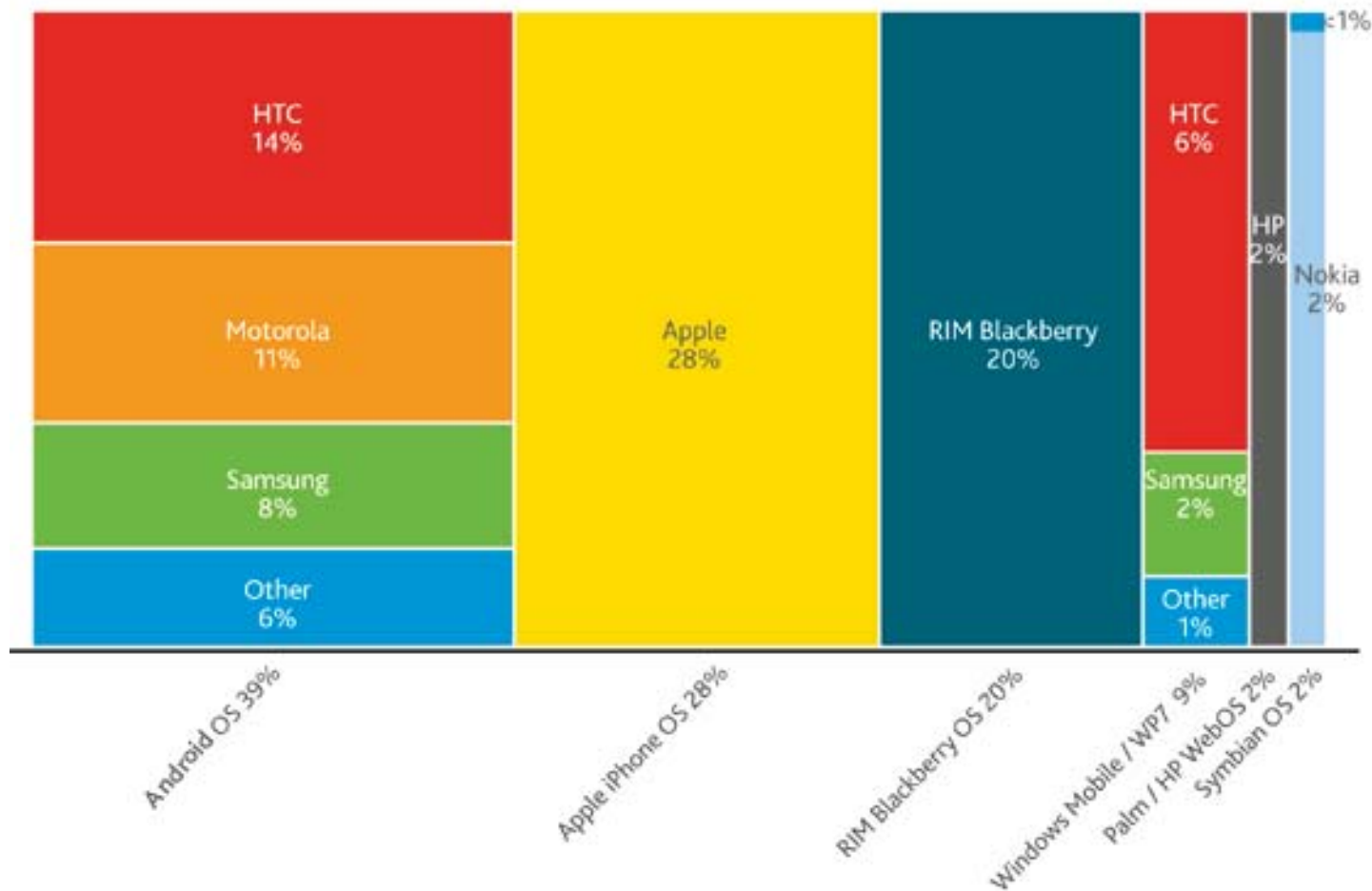
## ▶ iPod - iPhone - iPadの発売と売上推移



# 北米のスマートフォンOS/シェア

## Manufacturer operating system share-smartphones

Q2 '11; postpaid mobile subscribers, n=20,202



# Appleによるコンテンツ制覇

## ▶2011年までに主要コンテンツジャンルを全て制覇

- 音楽                    2003年    iTunes Music Store
- テレビ番組            2006年    iTunes Store
- 映画                    2006年    iTunes Store
- ゲーム                 2006年    iTunes Store
- アプリ                 2008年    App Store
- 書籍                    2010年    iBooks Store
- 新聞                    2011年    The Daily
- 雑誌                    2011年    News Stand

市場の1/3から1/2程度がAppleのストア1店舗で完結



巨大垂直統合プレイヤーに成長

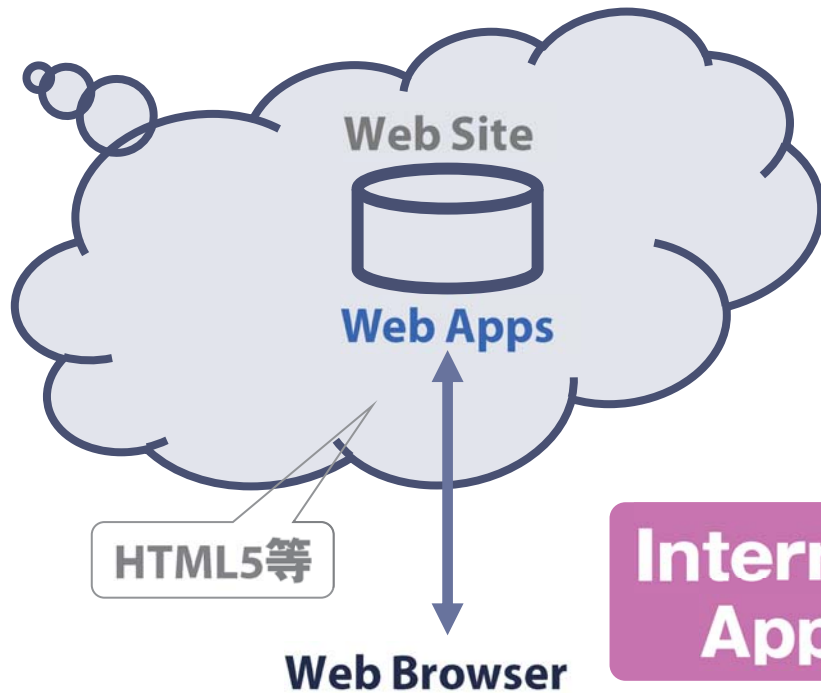
Appleによって快適なライフスタイルが約束される世界…

# OSとApplication Platformの戦略

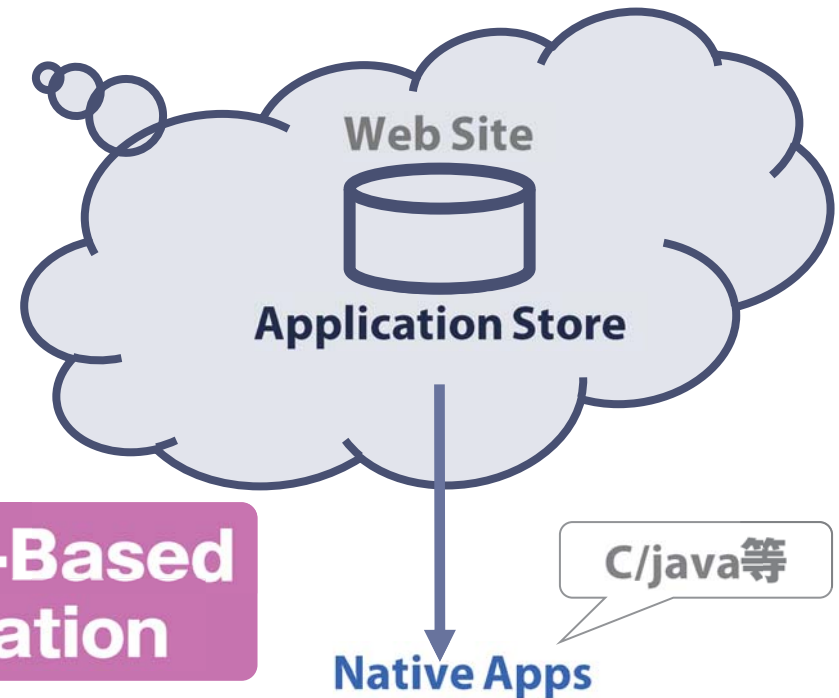
	Smart Phone		Smart Tablet / TV		Net Book / PC	
<b>Apple</b>	iOS Apps	Web Apps	iOS Apps	Web Apps	Mac OS Apps	Web Apps
	App Store	Safari	App Store	Safari	Mac App Store	Safari
	iOS		iOS		Mac OS	
<b>Google</b>	Android Apps	Web Apps	Android Apps	Web Apps	←※現在はまだChromeではない	
	Android Market	Chrome	Android Market	Chrome		
	Android		Android			
			Web Apps		Web Apps	
			Chrome Web Store		Chrome Web Store	
			Chrome OS		Chrome OS	
<b>Microsoft</b>	Windows Phone Apps	Web Apps	Windows Apps	Web Apps	Windows Apps	Web Apps
	Windows Store	IE	Windows Store	IE	Windows Store	IE
	Windows Phone		Windows		Windows	

# Mobile Applicationのタイプ

## Web Application



## Native Application



### Internet-Based Application

シンクライアント型端末  
(Net Book / ChromeTablet等)

- 低スペックCPU
- 最小限ストレージ
- 軽量OS

リッチクライアント型端末  
(iPhone / Android SmartPhone等)

- 高スペックCPU
- 大容量ストレージ
- 高機能OS



# Platformerのアプリケーション獲得競争

## ▶ 多くの魅力的なアプリケーション獲得した者が勝利

### ● Native Apps vs Web Apps

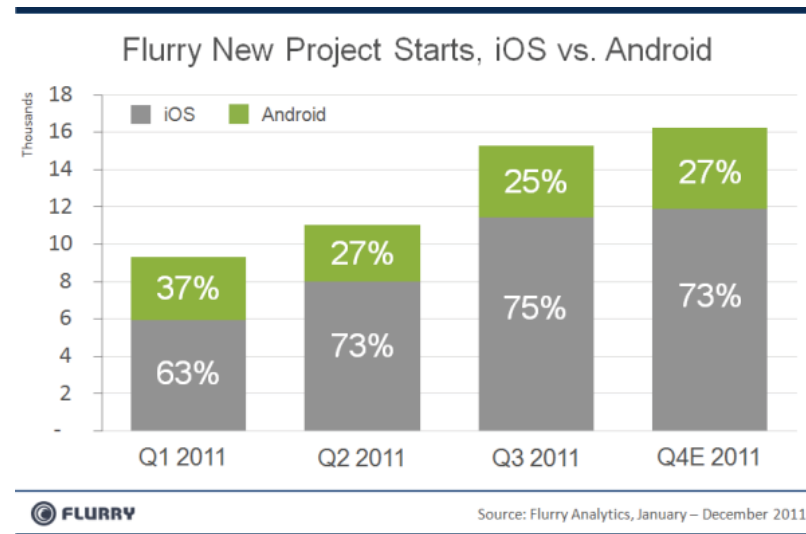
(Q2-2011 - 米IDC調べ)

- Native Apps Only 48%
- Web Apps Only 10%
- Both 42%

### ● iOS vs Android

- 依然としてiOSが優勢
- 同一アプリの売上比較

AppStore: Android Market=4:1



米Flurry Analytics調べ

## ▶ 各Platformerのデベロッパーイベント

- Apple : WWDC 2011
- Google : Google I/O 2011
- Microsoft : Build 2011
- Facebook : F8 Developer Conference 2011

開発者の獲得競争

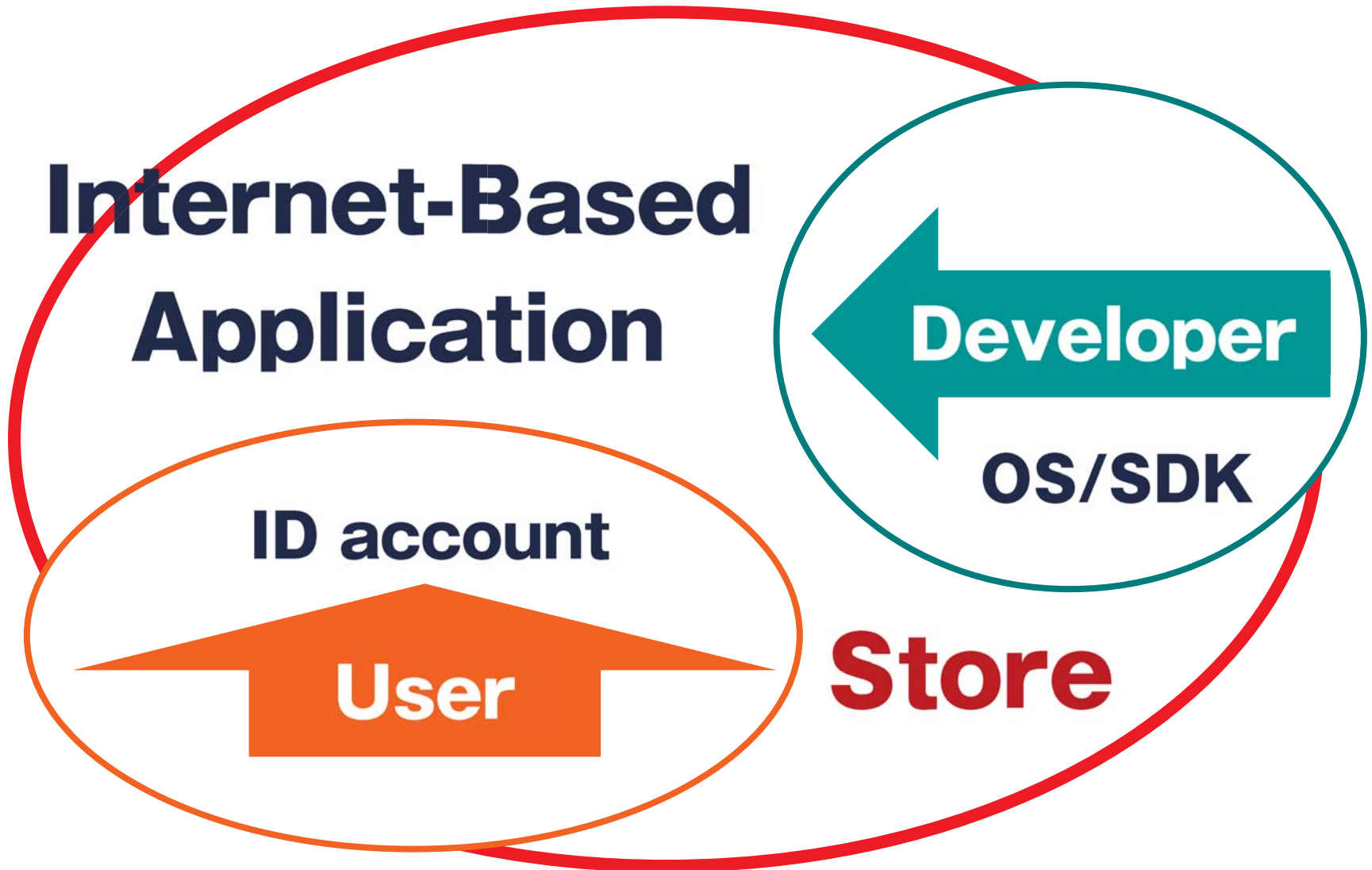
# Platformer による支配

## Platformerとは？

**多くのユーザの利用や  
多くの事業者のビジネス展開において  
否応なく依存せざるをえない存在**

OS、SDK、通信ネットワーク、ハードウェア、販売網、決済  
ユーザコミュニティ、ユーザID、知財、アプリケーション、その他

# 共通するターゲット



# App Storeという発明

## ▶ ユーザ利用のインフラ

### ↳ Google Search

インターネットは広大な海であり、危険なジャングル  
→ 案内役が必須




Google検索による  
インターネット支配

直接対決




Android Market

### ↳ App Store

- App Storeは人工的な巨大市場
- ユーザが欲しいアプリは全て揃っている

直接対決



App Store

Google検索の意義自体を  
低減させることに成功

# Storeを核としたライフスタイルアプリケーション

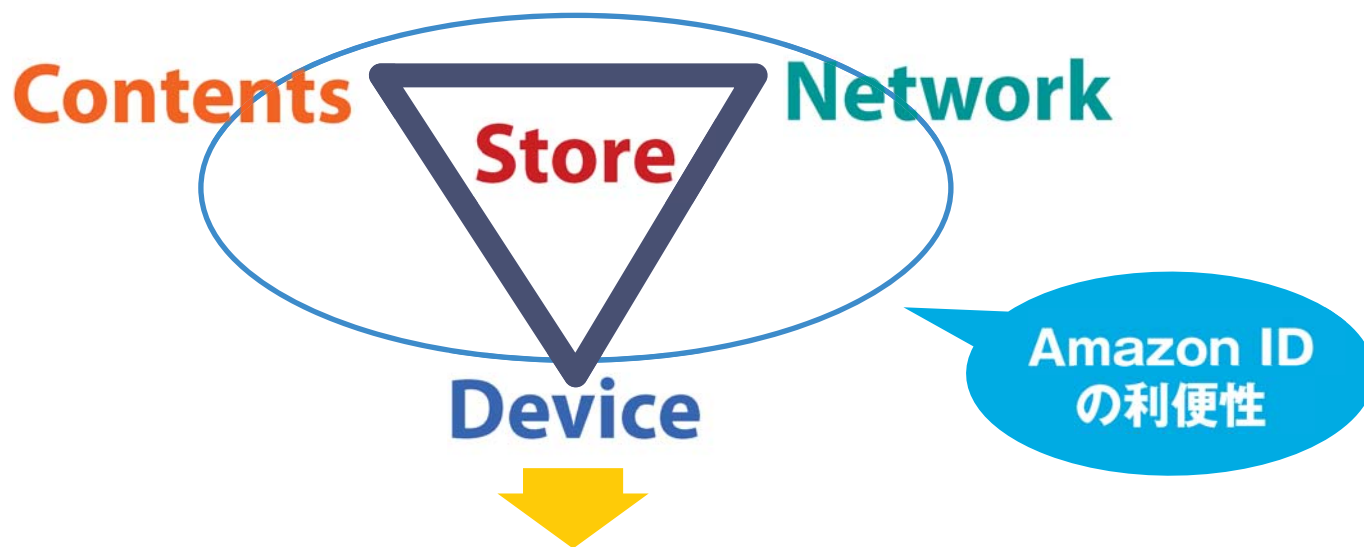
## iTunes Store - iTunes - iPod

ユーザの音楽ライフを全面支援するアプリケーション



## Amazon.com - Kindle

ユーザの読書ライフを全面支援するアプリケーション



書籍,音楽,ビデオ,ゲーム,アプリ→全てのライフスタイル支援へ

# Storeの王者・Amazon IDの脅威

## ▶ Kindle Fire 登場

### ● 発売以来絶好調

- 第1世代(2007年11月)、第2世代/Kindle DX(2009年)、第3世代(2010年)、第4世代(2011年9月:\$79/\$109)を発売
- 2011年11月にはKindle Fire(\$199)、Kindle Touch(\$99/\$149)を相次いで発売し、驚異的に売上を伸ばしている(Kindle FireはAmazon.comで11週連続で最も売れる商品となり、「欲しいものリスト」でもトップ)

### ● 月1冊の電子書籍をAmazonから無料で借りることができるサービスを提供開始

- Introducing The Kindle Owners' Lending Library (Nov 02, 2011)
- Prime会員が対象で、Kindle端末(Kindle Fireなど全機種)でのみ利用可能
- 借りられるのは月1冊までだが、貸出期限は設けられていない

書籍

雑誌

音楽

ビデオ

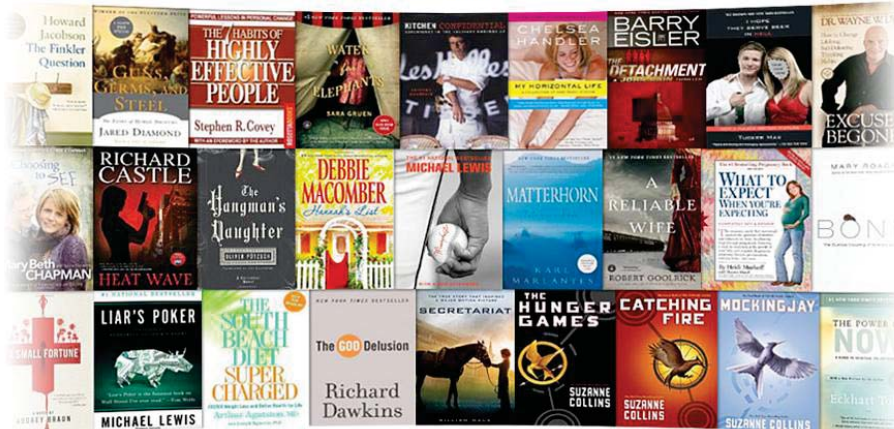
Apps

Kindleは現在毎週  
100万台が売れている

【電子書籍無償サービスでKindleへ囲い込み】

販売促進効果 大!

### Kindle Owners' Lending Library



### Introducing the Kindle Owners' Lending Library

With Prime, Kindle owners can now choose from thousands of books to borrow for free including over 100 current and former *New York Times* Bestsellers – as frequently as a book a month, with no due dates.

### ▶ Amazon Prime

- 日本：早期配達を無料で利用できるサービス
- 米国：2日間以内の無料配達及び、1万本以上の映画やTV番組のビデオが無料で無制限に見られるサービス (\$79/年)

# 全ての買い物はAmazonで！

## ▶リアル店舗を直撃 - Amazon Price Checkアプリ

- すべての店舗がAmazonのショールーム化！
- Price check by Amazon 経由で購入した商品を最大5ドル値引きする期間限定プロモーション
  - Is That Deal Really A Deal? Use the Price Check by Amazon App to Make Sure (Dec. 6, 2011)
  - 1商品当たり5%(最大5ドル)の割引を受けられ、1人当たり3つまで利用可能(最大15ドルの値引き)
  - 対象商品は、家電/玩具/音楽CD/DVD/スポーツ用品
  - ユーザがお店の商品価格を報告できるオプション機能も追加
  - ユーザに購入決定の手助けをすると同時に、Amazonはライバルの最新価格情報が追跡可能

価格優位性保持と  
Amazonからの購入動機づけ  
プロモーションツール



[Price checkでリアル店舗を一撃]

### Price Check for iPhone and Android

Is that deal really a deal? Take Price Check by Amazon with you to make sure.



### Get extra savings on December 10

Get a 5% discount (up to \$5) on select items in electronics, toys, sports, music, and DVDs, just by checking a price. Redeem this offer up to (3) times - a savings of up to \$15.

### Check prices instantly: Scan It, Snap It, Say It or Type It

Use barcode scanning, camera, speech or text search to find the lowest prices from Amazon.com and our merchants.

### Share in-store prices

With every in-store price you share, you help ensure our prices remain competitive for our customers.

### Download the free Price Check app to get started

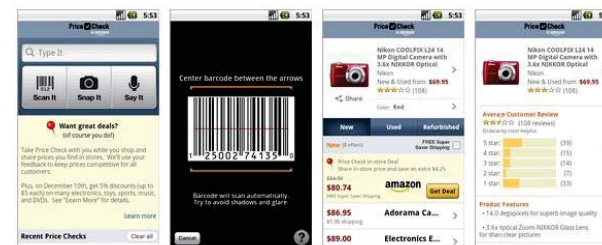
If you're already a Price Check user, simply download the latest version.



Download from the Amazon Appstore for Android



Search for "Price Check by Amazon" in the Android Market



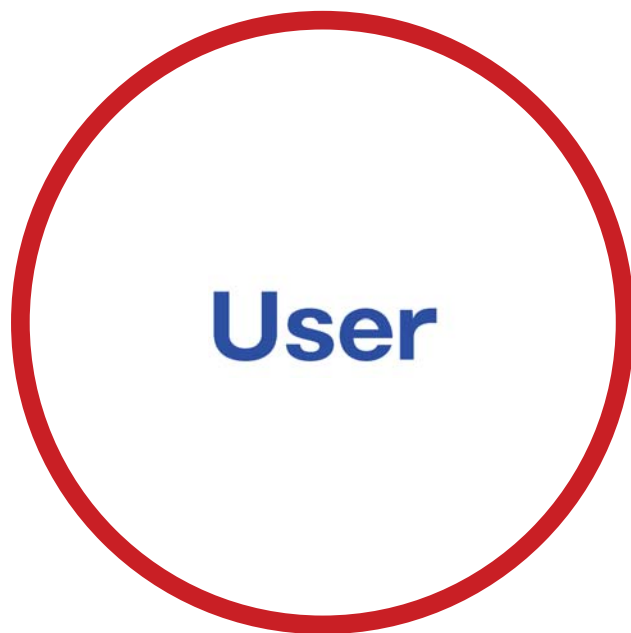
## ▶ Price Check (価格比較アプリ)

- iPhone/Android端末向け
- 購入したい商品を入力(バーコードスキャン/スナップ/音声認識/テキスト入力)すると、その商品を扱っている店舗(リアル店舗及びオンラインショップ)の販売価格を表示するアプリ(無料)

# 2020年に向けての競争ポイント

## ▶ ユーザとアプリケーション

- 勝利の条件→ユーザとアプリケーションの獲得



自由で多彩なアプリケーション開発の推進

ユーザ利用環境に注力したICT基盤の整備



# 自由で多彩なアプリケーション開発の推進

## ▶ アプリケーションとは

- アプリケーション=ユーザの利用対象
- アプリケーション事業者=日本の全産業

## ▶ ユーザ時代のアプリケーション

- 多くのユーザに支持されるメガアプリケーションが必要
  - すべての事業者のサービスがアプリケーションに
  - アプリケーションがユーザとの接点

ユーザが  
スタンダードを決める

## ▶ アプリケーションの開発基盤

- 現在の主力Mobile OS
  - Android ← Linuxベースとするコンシューマエレクトロニクス用OS: by Google
  - iOS ← FreeBSDを出自とするコンシューマエレクトロニクス用OS: by Apple
- SDK
  - 開発言語、開発ツール、ユーザ資源・・・
  - アプリケーション環境としてのクラウド

すべての端末が  
コンピュータアーキテクチャ

→ 10年先の未来を考えた場合、チャレンジする価値があるのでは？

## ▶ アプリケーション開発者の育成

- 潜在的に希望者もニーズも多い
- 支援体制は？

# 例) ユーザ時代のスタンダード化政策



★アプリケーション開発とユーザ利用を支援しながらスタンダードを確立  
 → 全産業のICT化・アプリケーション化促進、新規事業創造の促進

# ユーザ利用環境に注力したICT基盤の整備

## ▶ ユーザのインターネットライフを全面支援する情報通信基盤

ユーザがインターネットを利用する際の基本的な機能は  
すべて日本の社会共有機能として情報通信基盤側で整備する

ユーザの能力をエンパワーメント ユーザの解放

日本のユーザの  
リテラシーは世界一

巨大垂直統合プレイヤーのユーザ支配力を希薄化  
独占によるイノベーションの停滞を阻止

新規事業創出の  
機会増大

ICTの力で日本のすべての事業者を活性化

## ▶ ユーザ利用基盤機能の例 - 「ネットワーク払い」

- ユーザがインターネットを通じてお金を支払う機能を通信ネットワークの基本機能とする (固定通信網、移動体通信網、CATV網)
- 過去の成功事例
  - ダイアルQ2、i-mode

新規産業・ベンチャーの  
インキュベータ

# 例) 「ネットワーク払い」の利用イメージ

## ▶ ユーザのネットワークライフを支援する情報通信インフラ

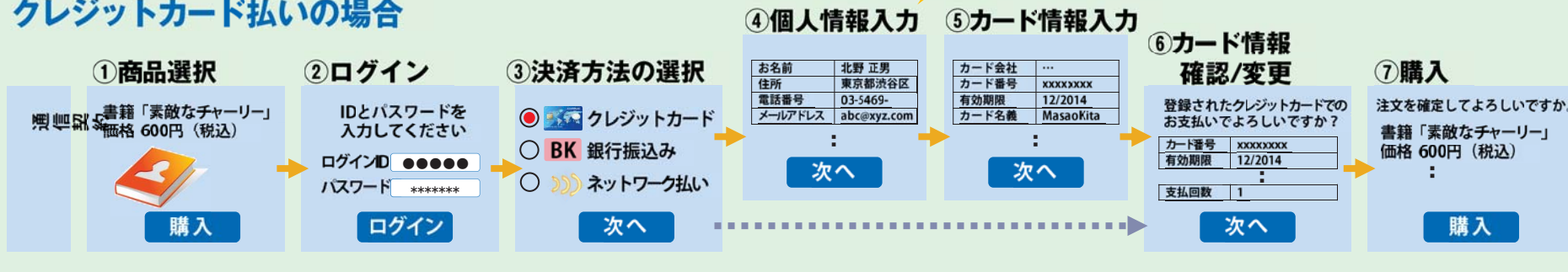
- 「支払い」はユーザのネットワークライフにおける再重要な行動  
→ どんな事業者でも手数料3%で簡単にインターネット上のビジネスが展開可能



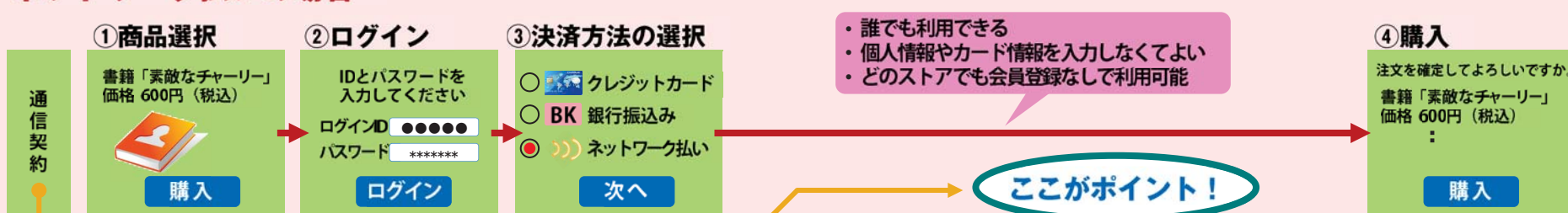
Smartテレビで見た商品をもっと買いたい!

- クレジットカードを持っていないと利用できない
- クレジットカード情報や個人情報の入力が必要
- しかも各ストアごとに会員登録が必要

### クレジットカード払いの場合



### ネットワーク払いの場合



# 2020年に向けたICT政策を議論するにあたって

## ▶ Social ICT Basic

- ユーザ ← すべての日本国民がインターネットユーザ
- アプリケーション ← すべての事業者がアプリケーション事業者
- ➡ 改めて日本国として共有すべき社会的ICTインフラとは何か？

## ▶ Japanese Style

- テクノロジーはグローバル
- ライフスタイルはローカル (日本固有、地域固有)
- ➡ すべてはユーザのため。そしてそのユーザは皆日本で暮らしている。

共有領域と競争領域を  
明快に分ける

## ▶ Unify!

- 世界的覇者の変化
  - レイヤーごとの覇者による各レイヤーの世界規模の支配 ↓
  - 1社巨大垂直統合型の覇者による海を越えたユーザの直接支配
- 美しい日本的社會
  - 各カテゴリで複数社が共存して競う社会
- ➡ 一致結束してこれにあたるべし！
- ➡ 仮想的に一体化できるような社会ルール、ICTインフラを構築。

日本の競争優位点は  
世界一のユーザ

ユーザを分断しない

ユーザにいいことする！  
が大前提

**ご静聴ありがとうございました。**



**INFOCITY®**  
DIGITAL MEDIATECHNOLOGY