INTERVIEW

モバイルコンバージェンスを基軸に、魅力ある“個”人中心サービスの創出を目指す

モバイルコンバージェンスを基軸に、携帯電話サービスの「ユビキタス&シームレス化」に積極的に取り組むNTTドコモ。「高速」「定額」「セキュリティ・安全」といった顧客ニーズに対応したユビキタスサービスの最近の取組みについて、プロダクト＆サービス本部ユビキタスサービス部の青山幸二部長にうかがった。

成熟したモバイル市場の活性化に向けたオープン化の波

―初めに、周辺環境を含め、最近のビジネスの状況からお聞かせください。

青山　ご存知のように、わが国の携帯電話の契約数はPHSを含めすでに1億を突破し、市場は飽和状態にあるとも言われています。また、昨年11月にNTTドコモは“AII IN世界ケータイ”と称する「905iシリーズ」を市場投入しました。“全部入り”と称する905iシリーズは、ワンセグや、HSDPA、WORLD WING（3G+GSM）、GPS、2in1、DCMXといった最新の機能を全て搭載しています。こういった製品を市場投入するまでになったことからも、市場はかなり成熟してきたといえます。

一方、総務省では「モバイルビジネス研究会」の報告を踏まえ、「モバイルビジネス活性化プラン」を策定し、その重点施策として「販売モデルの見直し」を掲げました。この指針に基づいて、新販売方式を導入しております。総務省の「モバイルビジネス活性化プラン」策定の狙いは、従来の垂直統合型のモデルから水平分離型のモデルへとモバイルビジネスの環境を変えることによって、料金の透明性や低廉化を促進することと、MVNO（Mobile Virtual Network Operator）による新規参入の促進にあります。

グーグルの「Android（アンドロイド）」などは水平分離モデルであるといえます。こういったオープン化の波にさらされている私どもは、旧来の事業モデルに加え、新しいビジネスモデルに基づくサービスの創出が必要とされてきています。

モバイルコンバージェンスによる“個”人中心サービスの創出

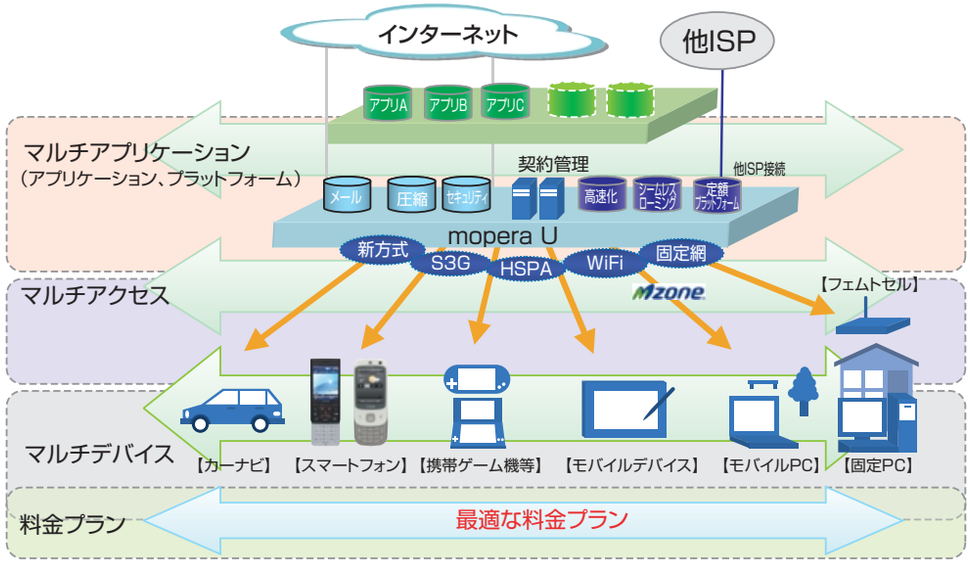
―新ビジネスモデルに基づくサービスの例としてどのようなものをお考えですか。

青山　“個”人を中心とした、個人とつながっているものに関するサービスへの要求が高まるのではないかと思っています。例えば、“個”人の趣味・嗜好や購買内容などに合わせたレコメンデーションサービスの提供はその好例です。今後、ネットワーク、プラットフォーム、デバイス、アプリケーションがそれぞれ多様化していきます。アクセスネットワークは、WiFi、HSPA、スーパー3G、フェムトセル+固定網など、場所・時間を問わず“個”人がいる環境に最適なネットワークに意識せずにつながるようにしなくてなりませんし、デバイスも多目的端末化（PC化）や通信モジュールの埋め込みを含め、マルチデバイス化してきます。さらに多種多様なアプリケーション

㈱NTTドコモ
プロダクト＆サービス本部
ユビキタスサービス部長
青山 幸二氏

が提供されるようになると思います。そして、“個”人に最適な料金プランの提供が必要になります。

こういった取組みを、私は「モバイルコンバージェンス」と称しています（図参照）。このモバイルコンバージェンスを推進することが私どもユビキタスサービス部の主要ミッションであり、これを基軸にコンシューマ・法人ユーザーを問わず、“個”人を中心としたTPOに応じた魅力あるサービスの創出に注力していきたいと考えています。



モバイルコンバージェンス構想

“一歩先を目指し”、一歩一歩着実に前進することに注力

――モバイルコンバージェンスの推進という観点で、現在どのような点に一番注力されていますか。

青山　昨年10月にはパソコン向けに「定額データプラン」を開始し、お客様に安心してご利用いただけるようにいたしました。上位のアプリケーションにつきましても、YouTubeをはじめとする映像系リッチコンテンツ、SNSやPeer to Peerのファイル交換などのCGM（Consumer Generated Media）といった新しいコミュニケーション体験を実現するアプリケーションが拡大し始めていますので、こういった新しいアプリケーションへの対応に注力していきたいと考えています。

いずれにしましても“一歩先を目指して”、デバイス、ネットワーク、プラットフォーム、アプリケーションの4レイヤでそれぞれの取組みの実現に向けて、一歩一歩着実に前進していきたいと考えています。

――詳細は各論の頁でご紹介しますが、デバイスの多様化を含め最近のトピックをお聞かせください。

青山　デバイスの多様化につきましては、お客様視点での商品開発・サービス提供を前提に、FOMAデータ通信カードやスマートフォンのラインナップ拡充、メーカーブランドでのモジュール内蔵PCの提供を行っています。特に法人のお客様からは、“高速・定額・安心”に対するニーズが高いので、安心・安全で人に優しい機能の強化や、定額プランの更なる高速化も視野に入れ検討・開発を行っています。

モバイルコンバージェンスの推進にパートナーとの連携は不可欠

――最後に今後の抱負をお聞かせください。

青山　モバイルコンバージェンスの推進にあたっては、パートナーとの連携は不可欠です。特に、“個”人を中心にしたマルチアプリケーションの展開にあたっては、“B to B to C”が中心ですので、私どもの役割はC向けアプリケーションを提供するお客様を下支えすることです。NTTドコモだけで行えるのは“つなぐ”ことまでです。その上で展開されるパートナー様の仕事がより効率的に、また安全に行えるようにすることが、私どもに課せられた重要な使命だと思っています。

――本日は有難うございました。

（聞き手・構成：編集長　河西義人）