



## 日本がリードしそこなう？ 次世代インターネット

日本通信株式会社 代表取締役社長 **三田 聖二**



### 1. はじめに

本日はよろしくお願ひします。20年ほど前、携帯電話を扱うモトローラに在籍していました。その頃にはじめて会い、以来長くお付き合いさせていただいている方々が、皆様の中にちらほらといらっしゃる。今回このような機会を用意していただいたことを非常に光榮に思います。

私は23年間をアメリカで過ごしてきました。皆様は「三田さんもやっと少しは日本語が分かるようになったな」とおっしゃるかもしれません。しかし、英語よりは下手な日本語の方がよいと思いますので、日本語でプレゼンテーションさせていただきます。

私はこの携帯電話業界の日本での立ち上げに携わり、一緒に成長してきました。当時はユーザがまだ100万人もいない時代でした。その頃は、携帯電話という製品や、そのサービスを使うことに対して、月々の料金として数十万円を支払う必要がありました。

私はこういう古い時代からの人間ですから、その観点からいかに企業を興し、産業又は経済効果があるビジネスに成長させていくか、という話をします。この携帯電話事業が日本経済に大きく影響し、日本経済を世界のトップに再復活させるポテンシャルがある、というのが本日のテーマです。これに付随してところどころの問題点もお話したいと思ひます。

### 2. 水平分業の始まり

アメリカには、初めて自動車という製品を市場投入したフォードという会社があります。もちろん当時は製品の部品をすべて自分で手配する必要がありました。例えば誰もタイヤを作ったことがなかったので、タイヤを作るためのゴムが必要でした。だから、ゴムとは何か、というところから始めて、「フォードランディアプランテーション」という畑をブラジルに作り、さらにコスタリカにも作って、ようやく自社に必要なゴムを供給できました。

ゴムは化学者が作った部品ですが、御存じのとおり、自動車会社は基本的に機械工学なのです。ですから化学の能力を持っている人はあまり尊敬されていませんでした。このタイヤが製品化され独立した会社になると、ゼネラルモーターズの子会社に、タイヤを売ってくれと頼まれるほどの品質を持っていたことが分かりました。しかし、競争相手に部品を直接売ることができないため、フォードは別会社を作ることになりました。

その会社は後に「Firestone Tire and Rubber Company」になりました。そこでは化学者たちが主要な製品を研究開発していたので、自分たちが一番偉いという文化を作り、化学工学という学問が生まれたと聞いています。

### 3. コンピュータ業界の事情

様々な人が一緒になって社会を作ります。そこで、一人で社会を全て回すという独裁の組織と、みんなで力を合わせるオープンな組織、そのどちらが本当に有利かは、皆様も十分御理解なさっていると思ひます。そうした組織がどれだけ国の経済に影響を与えられるかも同様です。垂直統合されている企業は、時機によって役割分担が行われるとしても、経済効果を与えるほどになるまでは、図1のような成長曲線を描きます。

コンピュータ業界を見てみましょう。コンピュータ業界を

どの業界にも当てはまる発展モデル

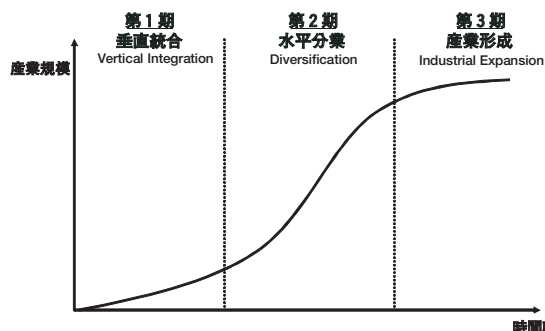
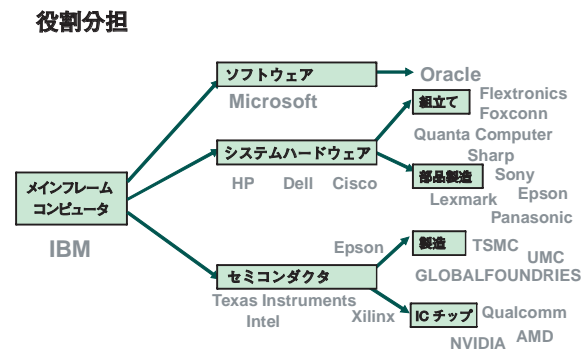


図1 自動車業界の発展



開拓したのは、計算機を独力で作ったIBMでした。IBMは「International Business Machine」と言い、マシンが名前に含まれています。今日では重要な電子工学が、当時のIBMに存在していませんでした。しかし、今のコンピュータ業界を見ると、図2のように多彩な企業が存在します。これでも全然足りないほどです。



Copyright © 2012 Japan Communications Inc.

図2 産業の誕生と発展

IBMも当時は全ての部品を自社で作らなければならず、垂直統合で成長してきた会社でした。初めて半導体を生産したときには、まずシリコンの砂が必要だったので、工場です砂を洗い、適切な質の砂を自分で用意していたそうです。ソフトウェアは自社開発、ハードウェアも自社開発。必要な部品は垂直統合でしか調達できなかったのです。しかしコンピュータ業界は今ではオープンな環境となり、ソフトウェアはOSとアプリケーションに分離され、ハードウェアは部品と組立てに分離されました。

さらに半導体産業は、設計だけを行う「ファブレス」企業が成立し得るのです。半導体産業の工場は、製品の製造とその生産技術に集中しています。そして別のファブレス企業が半導体を設計し、また別の企業がその半導体を生かして製品化します。

#### 4. 携帯電話事業もオープンへ

さて、携帯電話産業ではどうなっているのでしょうか。これも実は同じストーリーです。日本の携帯電話事業者は、事業開始からまだ15年ほどしかたっており、垂直統合の状態にあります。例えば、コンピュータ業界の周辺にはハードウェアやソフトウェア、サービスを扱う様々な会社がありますが、そのいずれも小さくありません。非常に勢いがあり、非常に

金持ちで、世界中の市場を動かすような会社です。そうした会社が、垂直統合の移動体通信キャリアに対して、今も攻め立てています。

近年流行しているスマートフォンは、コンピュータ業界の製品です。日本の端末メーカーはもう携帯電話というデバイスを作っていません。実はスマートフォンは電話機ではないのです。音声通信は昔ながらの回線交換という形ではなく、パケット通信で実装されています。つまり端末メーカーは、携帯電話事業において垂直統合からの変化に直面しています。

そうした中で総務省は、垂直統合した携帯電話事業者がこの先役に立たないのではないか、逆にもっと役に立つようになるために、垂直統合モデルをオープンにするべきではないか、と考えたようです。15年ほど前、まだ郵政省と呼ばれた時代から総務省は様々なレベルでこの問題に取り組んできました。そしてついに3年前総務省は、NTTドコモと日本通信に対し、ネットワークを相互接続できるようにしろ、と指示を出しました。そうしてNTTドコモさんと契約できる環境を作っていただけなのです。

1990年代に開催されたIMT2000の新規ビジネス研究会で、次のことが決まっていたと理解しています。①2010年にシムロックを解除し、オープンにしてどこでも買えるようにすること、②その前にナンバーポータビリティを導入すること、③キャリアが番号を縛るのではなく消費者のものにして選べるようにすることです。推測ですが、日本では電波オークションを実施していないからこそこういうことが実現できたのだと思います。

監督官庁である総務省が電波を売っていたら、どうやってキャリアを監督すればいいのでしょうか。例えば、ボーダフォンが初めてGSMの電波を調達したとき、EUのレギュレータなどはローミング料が高すぎるから強制的に下げよう言いました。しかし裁判所は、売った電波に対して指示できても強制する権限がない、という判決を下し、それが今でも効いております。

#### 5. オープン化への抵抗

しかしながら、携帯電話事業者たちは、この垂直統合を守りたいという意識があるようです。現状のモバイルナンバー



ポータビリティ制度では、新しい製品で新規ユーザを獲得するというより、自社と他社での加入者の取り合いになっています。モバイルナンバーポータビリティでキャリアを変更したら7万円のキャッシュバックを実施するなど、既存のユーザはどのような風を感じているのでしょうか。現状はそういった歪んだ市場になっているのです。既に様々なスマートフォンでシムロックを解除していただきましたが、一番市場に影響力のあるiPhoneはまだ解除されていません。

また、ドコモはつい最近、総務省に対し、相互接続という概念で相互接続料金を出すべきではない、という意見を提出しました。実のところ、去年からNTTドコモと日本通信のMVNOに関する契約は守られておりません。去年の原価の算定式は、我々が契約で合意した算定とは異なります。しかし当社としては、これを法廷で争わずにどうやって戻すか、と1年間努力してきました。そして今年の相互接続料金の予測を聞くと、また更に契約を違反していました。しかも算定式を更に変えてきています。

一方、MVNOとして二百数十社になりますが、この中には丸紅さんやソニーさん、HPさんなどにMVNOに参加していただいています。そのMVNOサービスの唯一のライフラインが、当社とドコモさんの相互接続で、その契約なのです。日本通信にはその条件を守る責任があり、必要な手を執っていきますが、これは民と民の契約なのでそのレベルで対応していくつもりです。

## 6. クラウドが次世代インターネットの基盤

さて、日本ではどうしてAppleやGoogle、Facebookのようにオープンな企業が生まれませんか。私は創業者として17年目を間もなく迎えますが、このデータ通信を唯一の我々のビジネスとして取り組んでおります。その経験から言いますと、企業として自分たちの競争力を獲得するのは、大変な苦勞です。そこでオープンにしてビジネスしていくことに対して、競争力を確保しておきたい、変わってほしくないという気持ちが確かにあります。人間の性格における第一の弱みは、変化はよくない、という考えかもしれません。日本のルールもあるかもしれません。

しかし、既にもうクラウドコンピューティングという技術は市場で生きて機能しております。全てのクラウドコンピュ

ータは、現在は有線通信でつながっていますが、無線のものがますます普及していきます。それが次世代インターネットの基礎になる、と私は信じています。

## 7. 次世代インターネットのチャンス

携帯電話は急速に普及しました。インターネットも国連とITUが97年に世界の有線電話を開放したことで爆発的に世界を変えました。携帯電話の場合は、黒電話や有線電話の使い勝手が100倍、1000倍も自由になるような、良い製品でした。

人々がスマートフォンを買うのは情報を手に入れたいからです。情報量は、クラウドコンピューティングをきっかけに、次世代のインターネットに向けて増大していきます。日本は今、世界最高の携帯電話環境を持っています。それは総務省が決めたルールと方針に加え、光ファイバのバックボーンから成ります。光ファイバの通信網をこれほど安く使える市場は、OECD加盟国でも日本がナンバーワンです。韓国がついて来ている程度で、他の国は大幅に遅れています。これこそ総務省が狙いを定め、当社も一緒に協力させていただき、市場に導入しているMVNOの体制です。

しかし、残念ながら携帯キャリアは自分たちで全てを支配できると考えているようです。それは例えばIBMがいまだに半導体の砂からソフトウェア、ハードウェア、アプリケーションなどを全て自分で用意できると考えているようなものです。そうしたオープンへの抵抗は大間違いです。

日本の経済に悪く波及してくる大間違いです。これに対して、日本通信はどうすべきでしょうか。次世代インターネットのチャンスを止められるのはとんでもないことです。私は中途半端と言われるかもしれないが、これでも日本人ですので、この国の一員として命をかけて会社を経営し、皆さんの支援を続けていくつもりです。

皆さんいかがでしょうか。このチャレンジに私達と共に参加しましょう。日本通信はそのリーダーシップを依頼していただける限り取らせていただきたいと思います。本日はありがとうございました。

(2012年4月5日 第399回ITUクラブ例会より)