

普及への条件出揃う

M2M市場の拡大を妨げていた障壁が取り払われつつある。安価かつ迅速なM2Mサービスの展開を可能にする「M2Mプラットフォーム」構想により、多様なプレイヤーが参集。市場が活性化する準備が整った。 文◎坪田弘樹(本誌)

1億2000万を超える携帯電話契約数に比べると、通信モジュールの契約数は500万回線足らずとわずか4%に過ぎない。だが今、その通信モジュールを使ったM2M (Machine to Machine) 市場が爆発的に成長する兆しを見せている。

M2Mは、さまざまな機械やデバイスがモバイル/IPネットワークを介して相互に通信し合う形態を指す言葉だ。対象となるのは、PCやサーバーだけでなく、工作・建設機械や自動販売機、監視カメラ等から、照明や空調設備、あるいはセンサーなど多岐にわたる。使い方も、機器からセンター側へと情報を吸い上げて状態を監視するものから、逆に遠隔

から機器を制御したり、データを配信するものまでさまざまだ。

そのポテンシャルは大きい。

2011年12月にシード・プランニングは国内携帯電話通信モジュール端末に関する市場予測を発表した(図表1-1)。それによれば、2010年度に約477万だった通信モジュール契約数は、2020年度末までに4652万契約へ増加(高位予測)する見込みだ。また、端末と通信サービスを合わせた金額ベースでは、2010年度の584億円から2020年度には2773億円に市場が拡大する見通しだ。

なぜ今、M2Mなのか

通信モジュールを使ったM2Mソリ

ューションは従来から自販機や工作機械の遠隔監視、ガス・水道メーターの遠隔検針、業務用車両の運行管理などに用いられており、かねてから有望市場と目されてきた。だが、周囲の期待に比べて実際の市場の伸びは必ずしも高いとは言えなかった。

最大の要因はコストだ。

通信モジュールの価格と通信料金の高止まりが続き、それがビジネスモデルを確立するうえでの障害となっていた。また、M2Mソリューションを組み立てるには、端末からデータを吸い上げ、それを収集・分析し管理するためのシステムや業務アプリケーションの開発も必要になる。

こうしたコストを支払ってもなお業務効率化に効果を挙げられる領域は自ずと限られた。ネットワーク化することで業務効率化その他の効果を生み出せるモノ、領域はさまざまあるが、費用対効果のバランスを取るの是非常に難しい(図表1-2)。そのためM2Mは、前述のような限られた領域でのみ活用される状態が長く続いてきた。

その状況が今、大きく変わりつつある。

図表1-1 国内携帯電話モジュール端末市場の予測

