

Part2 通信キャリアのM2M事業戦略

回線と保守で強み発揮

通信キャリアのM2Mビジネスは、急速に盛り上がりを見せている。プラットフォームの基本機能を共通化する動きがあるなか、キャリアは回線品質や保守・メンテナンスで強みを発揮することになる。

文◎村上麻里子(本誌)

「ずっと低空飛行だったが、1年半前から『これは来ている』と手応えを感じるようになった」

こう語るのは、KDDIでM2Mを担当するソリューション事業本部ソリューション推進本部副本部長兼ソリューション2部長の住吉浩次氏だ。

通信キャリアのビジネスの中でM2Mは、携帯電話やスマートフォンの影に隠れて長らく目立たない存在だった。だが、ここにきて大型案件の引き合いが多くなっており、受注も確実に増えているという。

TCA(電気通信キャリア協会)の

統計でも、キャリア各社の携帯電話の契約数はこの1年間に数%の増加にとどまっているのとは対照的に、通信モジュールの契約数は20~30%と大幅に伸びている(図表2-1)。

急成長の背景には、いくつかの要因がある。まず、通信モジュールの低廉化だ。1個当たりの価格が数万円から、最近では数千円程度に下がっている(図表2-2)。加えて、通信技術の進化やキャリア間の競争激化により通信料金も安くなったことで、導入のハードルが下がり、諸産業分野で高額な機械でなくてもビジネスモ

デルが成立しやすくなった。

自動車のITSにポテンシャル

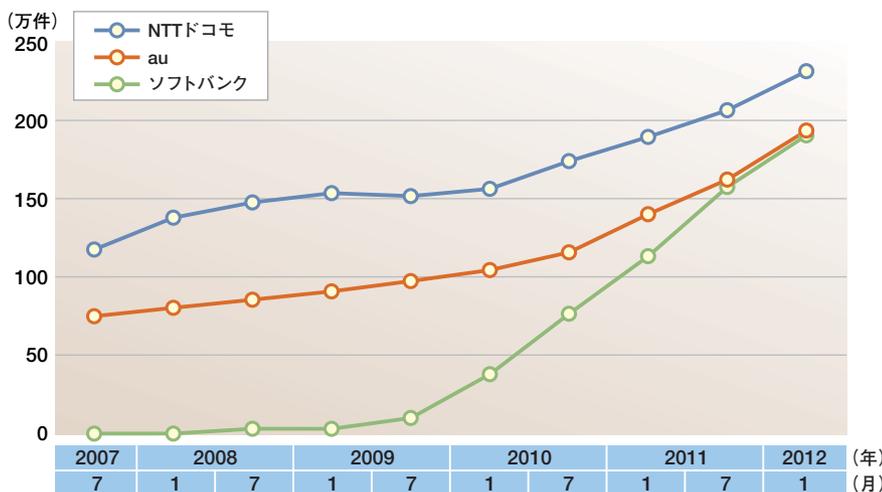
通信モジュールの組み込みや運用には試行錯誤を繰り返し、試作機を作ってから商用化までに平均2~3年かかっていたが、ようやくノウハウが蓄積され、成功事例も登場している。

NTTドコモが提供するM2Mサービスでは、飲料系の自動販売機や、たばこの自動販売機が全体の30%以上を占め、次いでガスや水道の遠隔検針が約15%となっている。

法人事業部第二法人営業部マシンコム営業企画担当部長の高橋宏寿氏は「自販機は飲料水とタバコを合わせても400万台に満たないが、自動車は約7800万台普及している」と話す。ドコモは自動車のITS分野ではまだそれほどシェアが高くなく、この分野にポテンシャルがあると見る。

一方、KDDIが得意とするのが、セコムの「ココセコム」に代表されるホームセキュリティで、このほか自動車のITSや電力の遠隔検針もシェアが高い。特に遠隔検針は、複数の電力会社に採用されている。

図表2-1 通信事業者別モジュール契約数の推移



出典：TCA(電気通信事業者協会)