

# 米国におけるワイアレスモバイルデータ およびワイヤレステレメトリー市場動向

講師：ジョージ・ホフマン（ヤンキー・グループ日本支社長）

26

9月3日、ヤンキー・グループのジョージ・ホフマン氏を講師に迎えて、掲題のテーマでIECP研究会が行われた。講演の概要は以下のようであった。

1. 日本のモバイル市場が若年層の消費者によって支えられているのに対し、米国ではビジネス分野でモバイル市場の活性化を図ろうとしている。
2. モバイル&ワイアレス関連投資について、現在導入中および1～2年以内に導入すると回答した企業が半数を超えるという調査結果に見られるように、2003年の米国大手企業は、ITへの投資が全般的に抑制傾向にあるなかで、ワイアレス関連には積極的な投資姿勢を示している。米国には約1,200万人の営業マンがおり、携帯電話やPDA (Personal Digital Assistant) などモバイル・デバイスを利用するモバイル・セールスワーカーの市場規模は、2002年の1.3億ドルから2006年には10億ドル以上に急増すると予測されている。ただし、現在はポイント・ソリューションという限定的な機能の個別システムで利用されており、今後はモバイル機能を統合した基幹システムに発展するか否かが課題である。米国では、2001～02年のIT分野での実質的な投資凍結を受けて新興のワイアレス・コンピューティング企業が次々と撤退するなかで、現在はIBM、Accenture、HP、CGEY、Siemens、EDSなど大手SI (System Integration) 企業がワイアレス・コンピューティング・ソリューションをリードしている。ただし、ワイアレス技術はまだ企業ITの主流にはなっていない。また米国のキャリアは、ワイアレス分野ではシステム統合やプロフェッショナルサービスを行っていない。
3. ワイヤレス通信、特に、M2M (Machine-to-Machine) 通信は、第3世代 (CDMA-1X、GPRS) への移行が有望視されるものの、GSM (Global System for Mobile Communication) もまだ健在であり、またサービス料金、端末が高価で、ビジネスモデルが成り立っていない。テレメトリー市場を促進させるには、ユビキタス・ネットワークのインフラ整備と並んで、新たな差別的なアプリケーション、高価値サービスによって、導入企業に投資効果 (ROI: Return on Investment) を確信させる必要がある。従来のM2Mアプリケーションは、公共料金検針、運行管理など、固定環境で限定的に行われてきたが、今後は自販機、資産・機器管理、セキュリティなど、移動環境で高速データ通信が可能なサービスが新規用途として登場してくる。米国の主要ワイアレス事業者は、テレメトリーサービス市場を新たな収益源として見直し、検針、運行管理、金融サービスなど、サービスの拡大に注力している。
4. RFID (Radio Frequency Identification) は、大量の商品を管理するというリアル・ワールドでのリモートコントロールとして効果的である。またRFIDと無線LANとを比較すると、位置特定、個別認識、双方向、標準化以前から試行されている点など、共通点が多い。米国の小売業の分野では、ウォルマートが仕入商品管理に、またジレットやプラダでも商品管理にRFIDを利用している。今後のRFIDの普及には次の3点の環境が整う必要がある。つまり、①RFIDの標準化が進展し、デバイス価格 (現在は \$0.50/tag 程度で、目標は \$0.01/tag) もさらに廉価になること、②POS端末側の機器も廉価になること、そして③RFIDによる機能と付加価値の明確なアプリケーションが開発されることが重要である。

講演を聞いて感じたことであるが、RFIDについては、技術的な多くの課題の解決に加えてプライバシー保護の観点も考慮すると、まずはビジネス分野での実績を積み上げることは当然の流れと言えよう。経済産業省はRFIDを新たな産業の米と位置づけ、愛知万博の入場券への利用を決めた。ヒューマン対マシン、バーチャル対リアル、コンシューマ対インダストリーの分類において、iモードとは全く別の領域で爆発的な普及を狙う小粒な新人に大いに期待したい。

小林寛三 (GLOCOMフェロー)