

フュージョンが中小企業向けPHSサービス 楽天モバイル「3分8.4円」の衝撃度

フュージョン・コミュニケーションズがスタートさせた楽天モバイルは、IP電話と同等の料金で使える企業向けPHSサービス。格安料金を中小法人市場を開拓し、事業の次の柱に育てたい考えだ。 文 藤井宏治 (ジャーナリスト)

固定電話への通話が3分8.4円破格の通話料金を打ち出した移動電話サービスが4月15日にスタートした。IP電話事業者のフュージョン・コミュニケーションズが、ウィルコム社のMVNOとしてスタートさせた「楽天モバイル for Business」(以下、楽天モバイル)だ。2007年に楽天グループ入りしたフュージョンにとって初の楽天ブランドでのサービスとなる。

ウィルコムの7分の1

楽天モバイルの特色は、何よりもその「安さ」にある。

料金プランのフレームは、ウィルコムの音声定額サービス「新ウィルコム定額プラン」と同様なので、これとの比較で見たい。

定額料金を払えば、すべてのPHSユーザーへの通話料金が無料となる点は両者とも同じである。異なるのは料金水準で、まず定額料金が2310円と新ウィルコム定額プランの2900円より割安だ。

価格差が大きいのは、他の携帯電話会社や固定電話へ発信する際の通話料金である。

新ウィルコム定額プランが、固定電話宛て30秒10.5円、他社携帯宛てが30秒13.125円であるのに対し、楽天

モバイルの料金は固定電話宛てが3分8.4円、他社携帯宛てが1分16.695円。同一通話時間で比較すれば前者が7分の1、後者でも3分の2弱の水準となっている。さらに楽天モバイルでは、同社の050 IP電話サービス「FUSION IP-Phone」宛ての通話料金が無料、国際電話も米国本土向けで1分8円という格安料金が設定されている。

実はこれらの料金設定はFUSION IP-Phoneの通話料金と同一のものである。IP電話の料金で通話できる移動電話サービス。これが楽天モバイルなのである。

フュージョンで楽天モバイルを担当する取締役執行役員の井上好永氏は「基本料金では当社より安いサービスもあるが、ビジネスで普通に通話をされるお客様なら他社のサービスより必ずお得になる。固定網と同じ料金なので携帯電話と固定電話を使い分ける必要もなくなる」とその利点を説明する。

W-VPNの仕組みで接続

ではフュージョンは、どのようにしてこのサービスを実現したのだろうか。サービス提供の仕組みを見ていくことにしよう。



フュージョン・コミュニケーションズ 取締役 執行役員 営業部長 兼 支店統括グループ 兼 モバイル営業グループ 井上好永氏

楽天モバイルは、日本では例の少ない音声系MVNOである。このサービスを本格展開するためにはMVNOとキャリアのネットワークを接続しなければならないが、今回のフュージョンとウィルコムの接続形態は事業者間接続で一般的な中継交換機レベルでの接続ではない。

代わりに用いられているのは、ウィルコムが07年から提供している企業向け内線ソリューション「W-VPN」の仕組みである。W-VPNではウィルコムがISDNに準じた専用回線をユーザー宅内まで引きPBXにつなぎ込むが、同様の仕組みでフュージョンの交換設備が接続されているのだ。

そのうえでウィルコムの交換設備側で、楽天モバイル端末からの070番号(PHS)への発信と緊急通報を除くすべての呼をフュージョンのネットワークに転送。この呼を受けたフュージョンIP網で発IDをPHSの070番号から050番号に変換して再発信するという形がとられている。

逆に固定電話や他社携帯からの楽天モバイル端末宛て通話は、まず050番号でフュージョンの交換設備で



端末はウィルコムのものをそのまま利用。写真の「X PLATE」WX220J(Z)のほか、「WILLCOM 03」WX330J(Z)なども使用できる

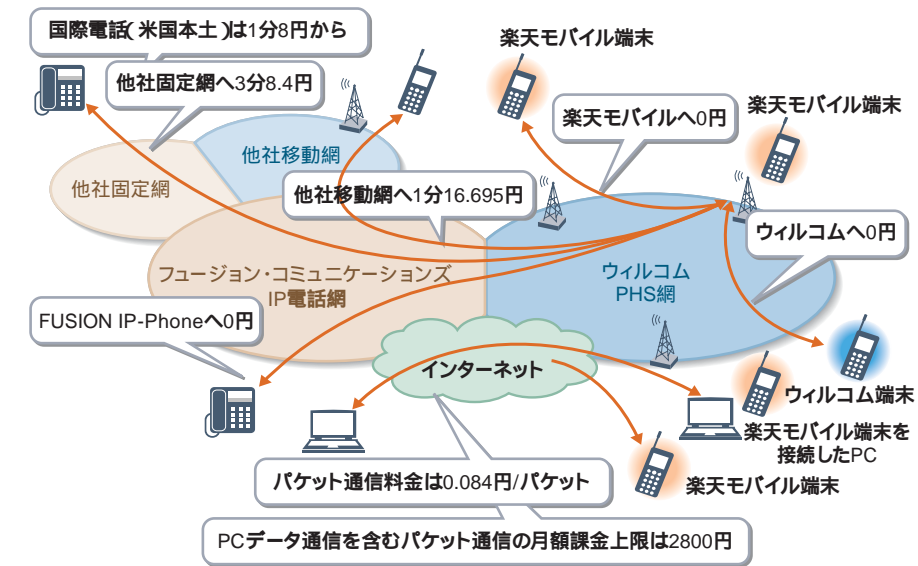
受け、ウィルコム網の楽天端末に転送される。基本的には050がユーザーの電話番号になるが、楽天端末を含むPHS端末との発信は070番号で直接行われるので、050と070の2番号が必要となる。

W-VPNの仕組みを利用したことは、楽天モバイルが安価な料金設定をできた要因の1つとなっている。「接続部分での投資はほとんど発生していない。主な投資は課金システムの変更に変わるもの」と井上氏は話す。その他の面でもコスト削減は徹底している。例えば、端末はウィルコムのものをそのまま調達、Webサイトもメールアドレスもウィルコムのものを利用している。

安さを実現した最大のファクターは接続料金だ。フュージョンはウィルコム回線を新ウィルコム定額プランの料金をベースとした卸価格で調達している。この料金は回線単位の定額なので、接続料と楽天モバイルのユーザー料金2310円との差額がフュージョンの収益の1つとなっている。

さらにIP電話網経由での発信信では、従来通りの収益が得られる。利用が増えれば格安料金でも十分に

図表 楽天モバイル for Businessのサービスイメージ



採算がとれるのである。

狙いはケータイ導入企業

ターゲットについては「小口法人から中堅企業を考えている」と井上氏は語る。大手企業ですでにキャリアとの相対取引で好条件を引き出しているケースが多く、料金はあまり訴求力を持たない。だが、こうした恩恵に与れない小規模企業に対しては、大きな訴求力を持つからだ。

最も有力なターゲットは他社の携帯電話を導入している会社だという。「すでに従業員に携帯電話を支給している企業では、携帯電話発着料だけでなく、会社の固定電話から従業員にかかる通話料金がコスト増につながっているケースが多い。着信料金もIP電話と同額の楽天モバイルでは、大幅なコスト削減提案が可能だ」(井上氏)。

フュージョンでは、IP電話の販売を手がけてきた既存の代理店に対して楽天モバイルの取り扱いを積極的

に呼びかけている。IP電話との料金が無料である同サービスはユーザーにとって大きなメリットがあり、IP電話の契約増にもつながるからだ。

また、楽天モバイルの開始を機に新規代理店の募集も積極的に行い始めた。特に力を入れているのが法人営業部門を持つ携帯電話販売代理店の開拓である。

面白いのが販売条件。端末の在庫はフュージョン側で持ち、代理店側には保証金などの負担を求めている。これはIP電話の代理店でも扱いやすくするための措置だという。販売手数料は「IP電話と携帯電話の中間くらい」というから、携帯電話代理店にとっても意外にいい商材になる可能性もありそうだ。

フュージョンでは、楽天モバイルをIP電話に匹敵する事業の新たな柱に育てる方針だという。将来的には個人向けサービスへの進出も想定している。楽天ブランドの採用にはその布石としての意味もあるのだろう。