

ウィルコムの子ビジネスモデル

2007年8月29日

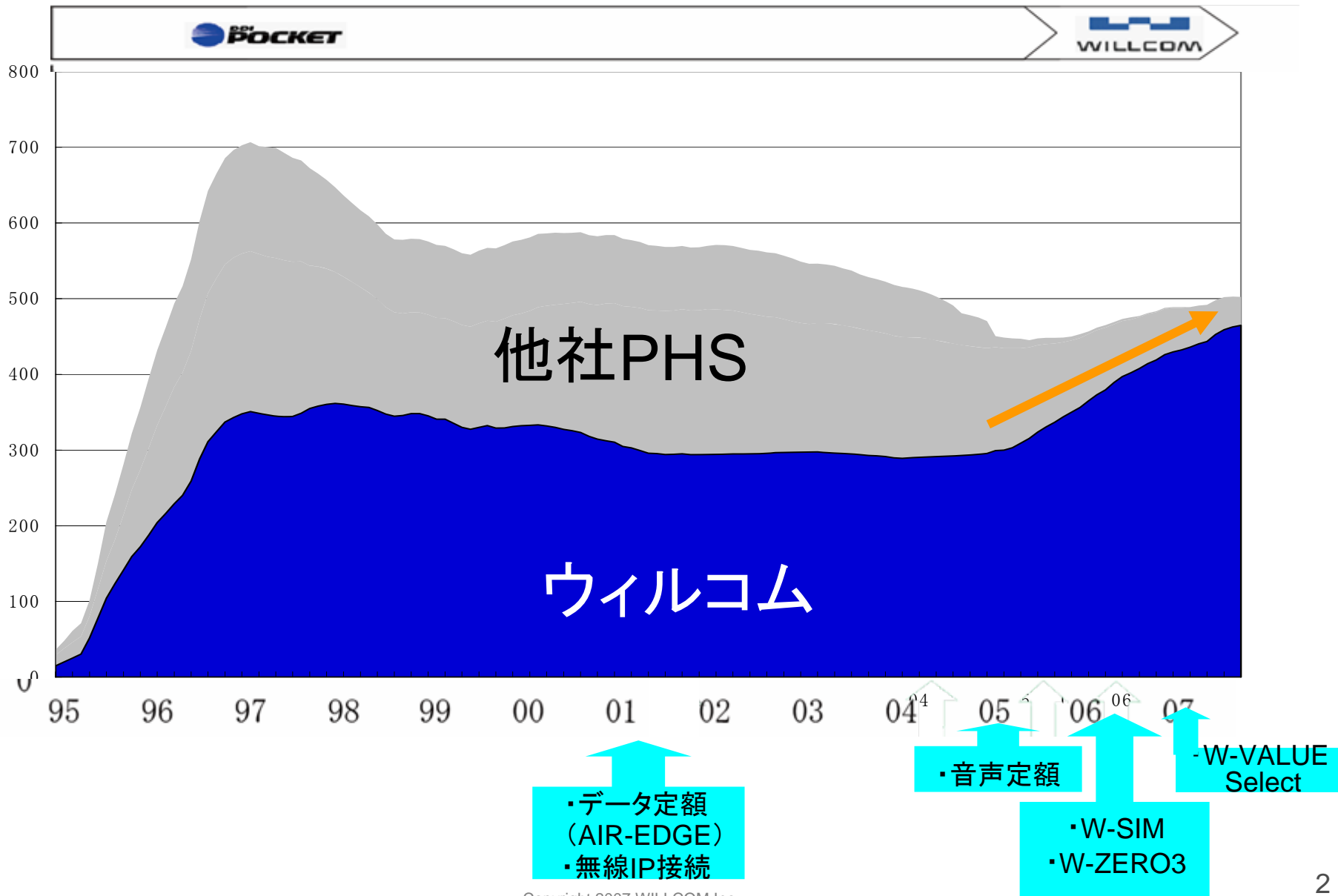
株式会社ウィルコム

代表取締役社長 喜久川 政樹

ウィルコムビジネスモデルの特長

- ◆低額・定額な料金の実現
- ◆オープンプラットフォームの構築
- ◆様々な協業形態の実現
- ◆海外への広がり

PHS加入者の推移

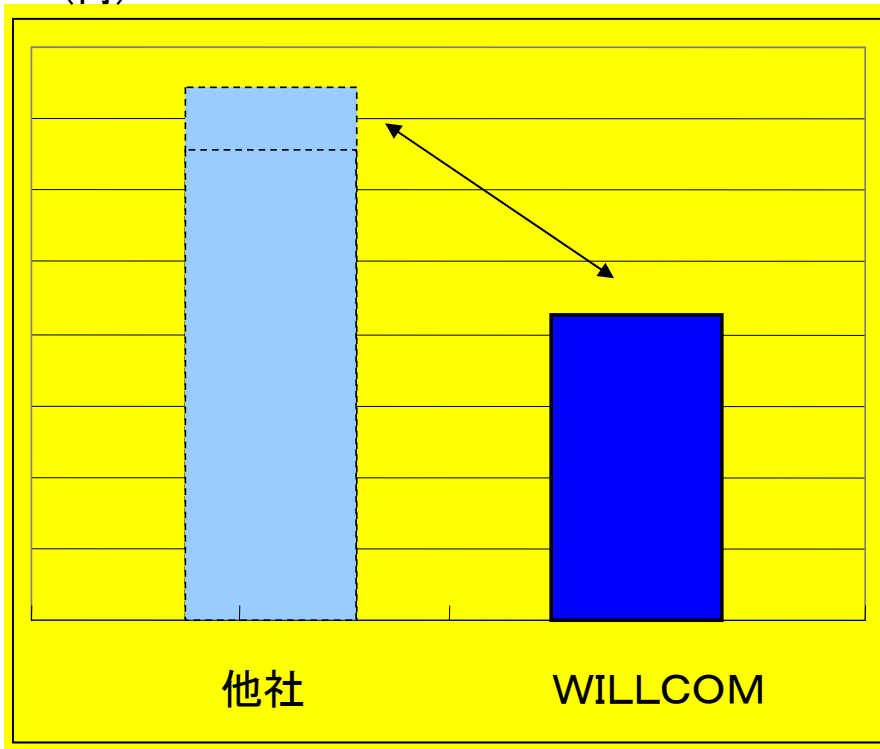


低額・定額なサービスの実現

◆低水準な販売手数料を実現することでお客様に
低額・定額な料金サービスの提供も既に実現

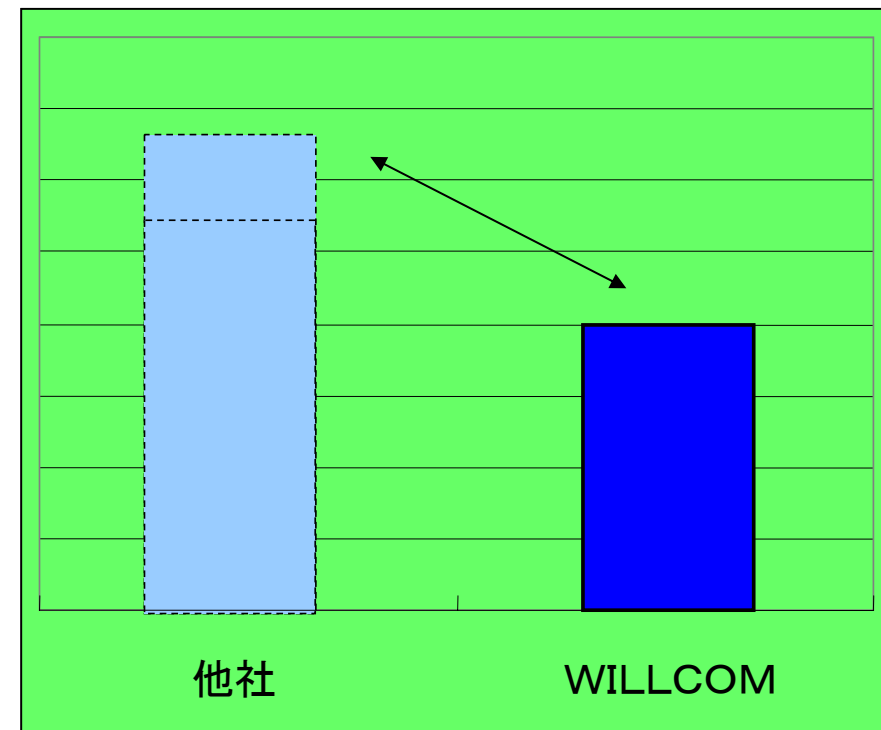
販売手数料

(円)



ARPU

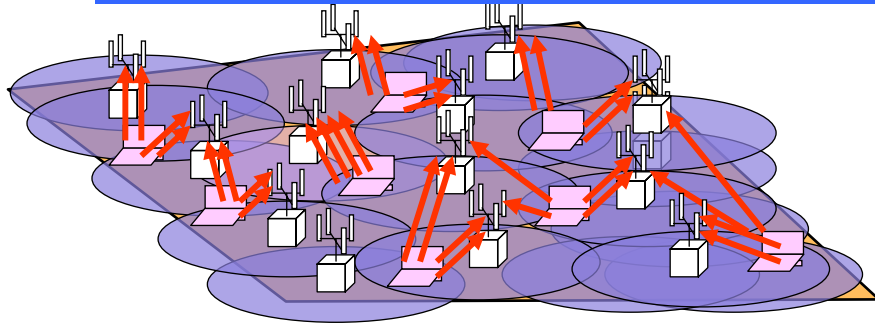
(円)



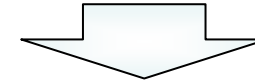
※各社06年度公表数値、証券会社レポートなどにより当社推計

データ通信も音声も低額・定額なサービス

ウィルコムサービスの特長: マイクロセル方式でネットワークを構築



多数の基地局でユーザを分散することで
1ユーザ当りの利用量/速度を最大化
低消費電力で通信が可能



No Limitなサービス

通 話

時間帯の制限なく定額

メール

他社と送受信しても定額

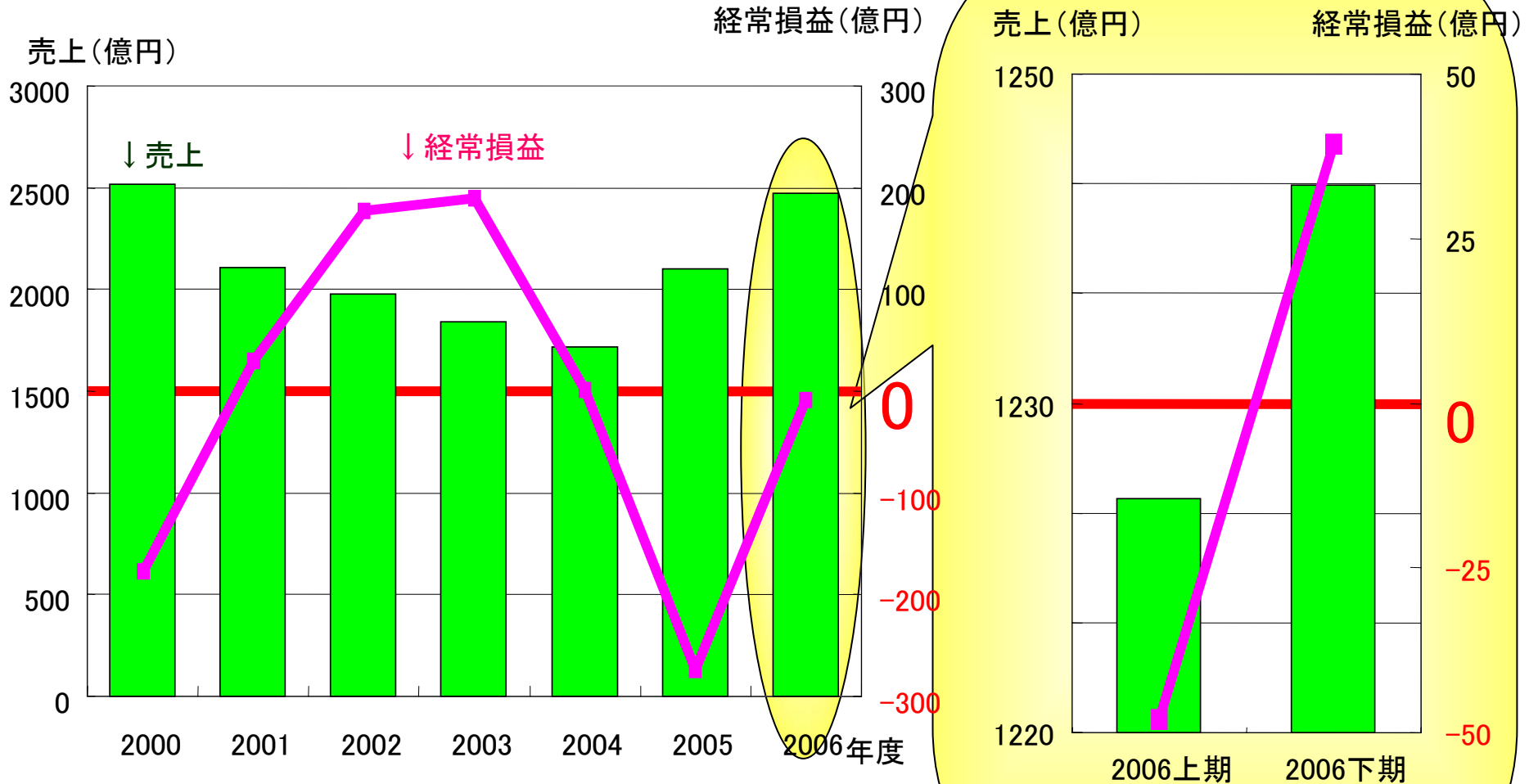
データ通信

パソコンで利用しても定額

「リーズナブル for Rich use(たくさん使ってもリーズナブル)」
なサービスが提供可能

売上と経常損益の推移

◆低額・定額な料金を提供しながら、2006年度下期には黒字化も達成



分離モデルの導入:「W-VALUE SELECT」

- ◆更にこれまでの低廉なコミッションモデルに加えて、分離モデルの「W-Value Select」を導入することで、お客さまが割賦販売を選択して電話機購入することも可能に



ダズルバリューセレクト

W-value select

オープンプラットフォーム&コミュニティマーケティング

ウィルコム独自性
マイクロセル:大容量・小電力

制約の無い
コミュニケーション
サービス

〔24時間いつでも
定額料金〕

制約の無い
オープンな
プラットフォーム展開

〔W-SIM/
汎用OS端末など〕

コミュニティマーケティングによるマーケット拡大の実現

法人

取引先

医療

シニア

サークル

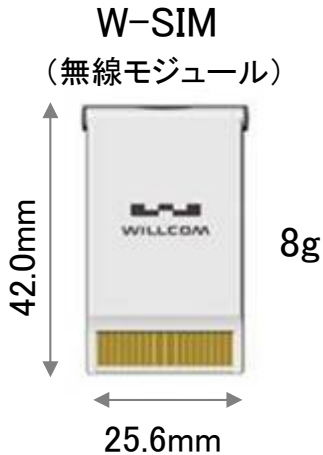
家族

友達

.....

ハードウェアでのオープン化: SIM Style

◆PHS無線部分の超小型モジュール化(8g)を実現。無線部分の開発が不要となり各ベンダーの得意分野を活かした様々なプロダクト展開が可能に

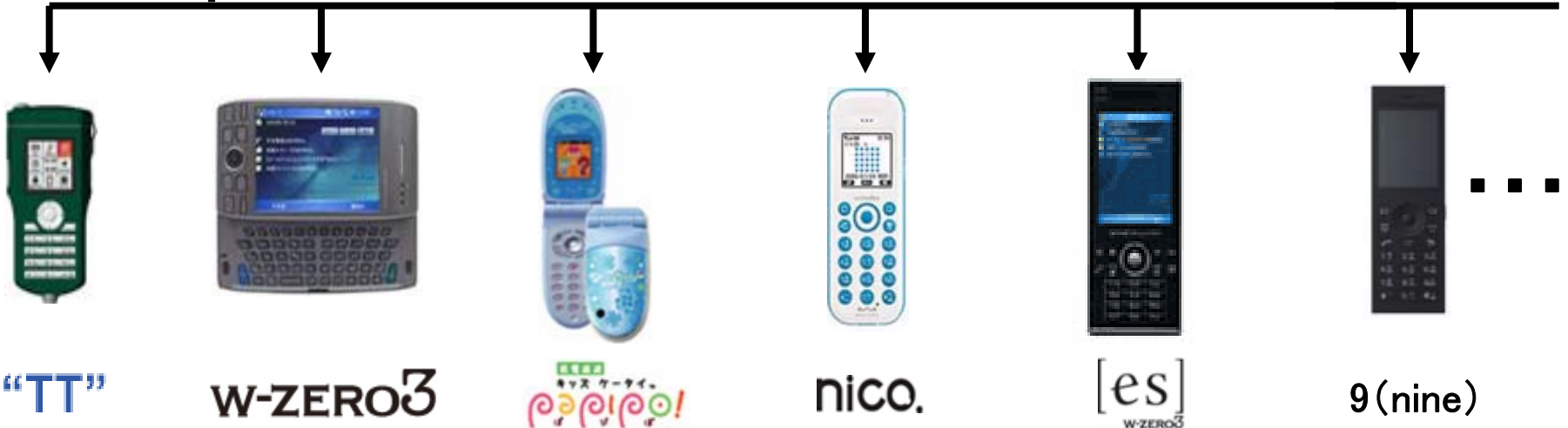


W-SIMの特長

電話機の少量多品種化が実現

- ▶ 無線等の知識が不要でどのようなメーカーでもつくりやすい
- ▶ 少ロットでの開発が可能(数千台オーダー~)
- ▶ 端末の開発期間が大幅に短縮(半年程度~)
- ▶ ユーザーが差し替えるだけで電話機を変えられる

ハンディターミナル、電子POPなどへの展開も実現済



更に広がるSIM Style の世界

現在、既に実現したもの、実現が見えているもの



(c)2002-2005 www.arttodayjapan.com の画像を使用しています

オープンプラットフォームにより実現した主なアライアンス

Hardware

UNITED COLORS OF BENETTON.

TAKARA TOMY



ビックカメラ ヨドバシカメラ EIDEN



ビックカメラ KES 株式会社ケーイー

BAN DAI



nine



Software

ラジオ

WAVE 81.3FM

Brandnew

ラジオNIKKEI



TV

SKY PerfecTV!
With Sling Box



証券

内藤証券



Solution

イントラ&メールASP



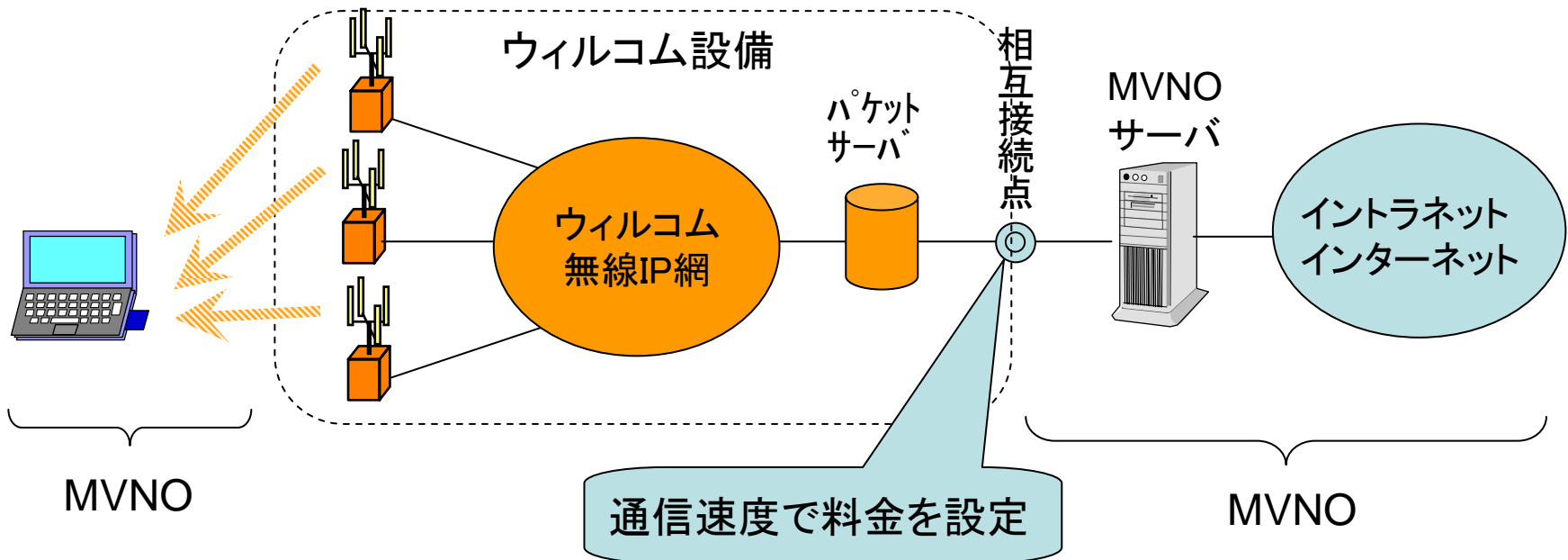
IP-VPN

ACCA NETWORKS
Broadband Partner



データ通信のオープン化：無線IP接続サービス（日本通信様など）

◆無線IP接続事業者にて自由な料金設定が可能



「無線IP接続サービス」の利用者

- 日本通信 (b-mobile)
- 京セラコミュニケーションシステム (KWINS)
- 富士通 (mobile+)
- 三菱電機情報ネットワーク (MINDモバイルネットワークサービス)

- ニフティ (@nifty MobileP)
- NTTコミュニケーションシステム (Arcstar IP-VPN)
- ソニーコミュニケーションシステム (bitWarp)

()内はブランド名

音声サービスのオープン化：J:COMモバイル（J:COM様）

◆モバイル（ウィルコム定額プラン）、CATV、固定電話、ブロードバンドを 組み合わせた日本初の定額クアドロプレイサービスが実現

J:COM殿 & WILLCOMの共同ブランド

 **J:COM MOBILE**
powered by WILLCOM

オリジナル端末



FMCサービスの
先駆け

ワンビリング化の実現
とくとく・トークMOBILE※

※月額250円で2500円分の
自宅固定電話との通話込みの
オプション料金

端末開発&コンテンツのオープン化 : papipo! (バンダイ様)

- ◆バンダイ様が得意とする顧客層に対して機器販売だけでなく、W-SIMを活用したオリジナル端末開発やコンテンツ販売もあわせたビジネスチャンス(収益源)を新たに創出

端末開発のオープン化



バンダイ様の販路で機器販売



+

コンテンツのオープン化



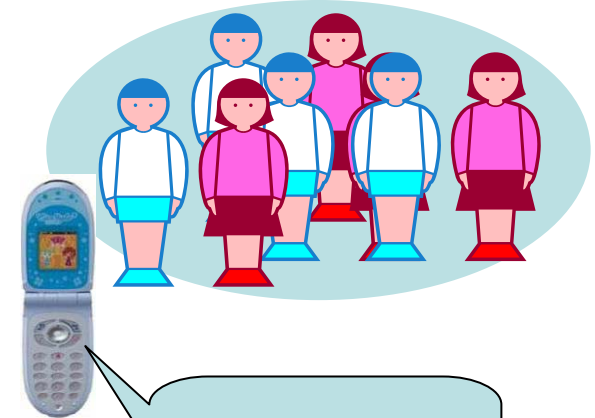
自社コンテンツ提供



料金回収代行



バンダイ様の顧客層



バンダイ様の専用
サイトのみ接続

(着メロ、ゲーム、Eメールなど)

ソフトウェアのオープン化：汎用OS端末 W-ZERO3 Advanced[es]の導入

◆汎用OS(Windows Mobile)を搭載したW-ZERO3 Seriesでは
PC向けのコンテンツも容易にカスタマイズ可能

W-ZERO3 / Advanced[es]



汎用OS(Windows Mobile)搭載

- ・NET技術者が新マーケットを創造
PCアプリ他のケータイへの活用
- ・インターネットラジオや株価検索
などのPCコンテンツを活用して
容易にカスタマイズ可能



更にスリムかつ高機能なスマートフォン

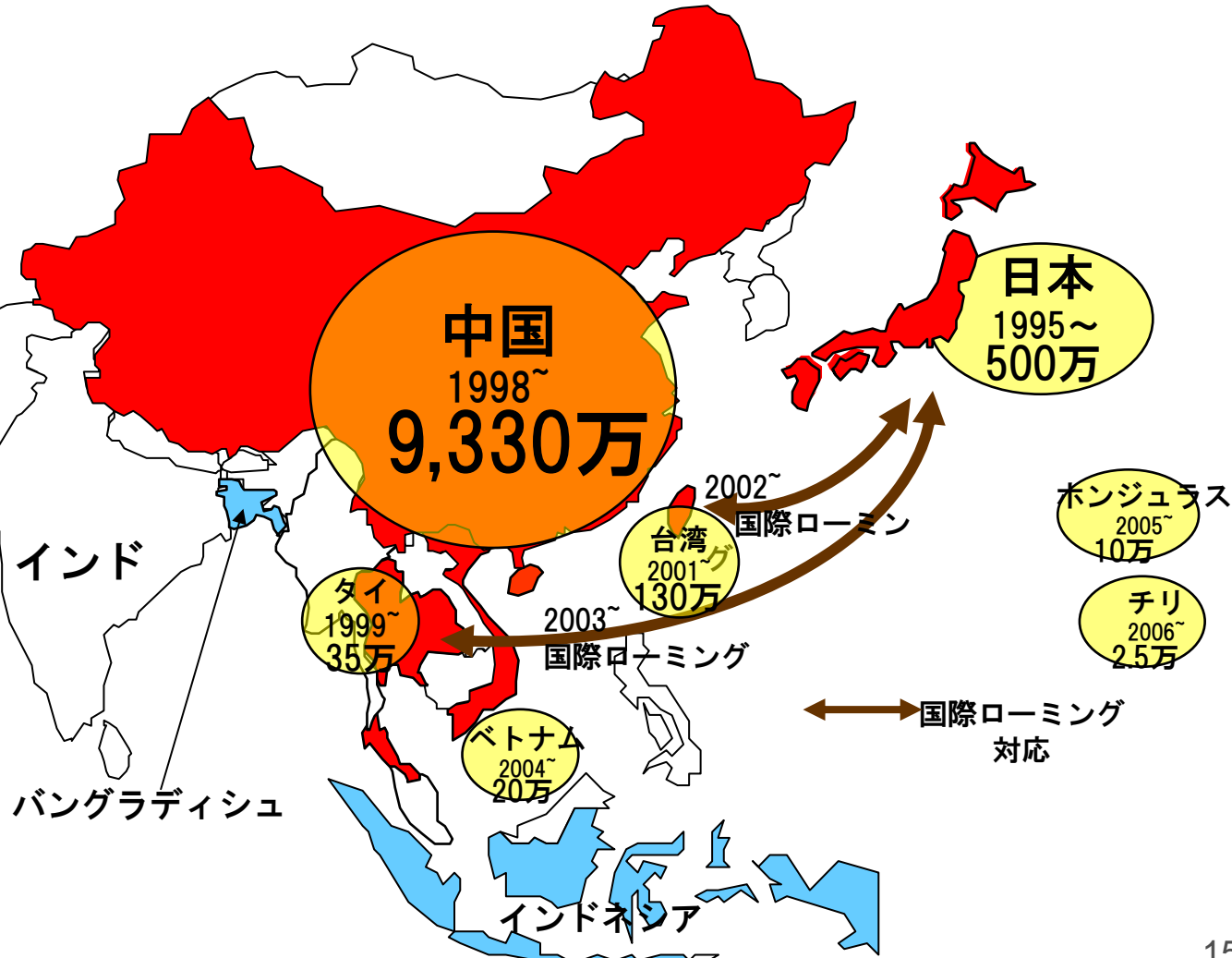
世界に広がるPHS

◆事業者として日本発の技術であるPHSの海外導入に積極的に協力することで、PHS産業の発展に貢献

＜世界のPHS加入者数＞

日本	500万
中国	9,330万
台湾	130万
タイ	35万
ベトナム	20万
ホンジュラス	10万
チリ	2.5万

PHS MoU Group 調べ
(2006年10月現在)
※日本は2007年データ



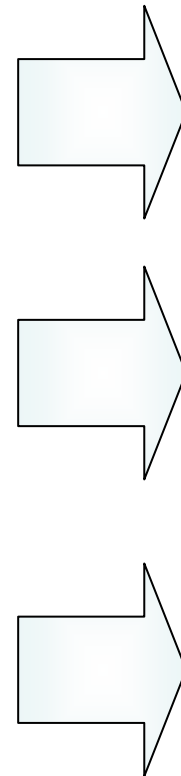
サービス中

準備中

更なるPHS産業の発展・国際化に向けて

- ◆日本発のPHS技術が更に発展・国際化に寄与できるよう、下記のような取り組みを積極的に図っていく

- ・PHS無線パケット技術の導入支援
- ・W-SIM技術のご紹介や導入に向けた意見交換
- ・次世代PHSのご紹介



中国を初めとする
海外PHS事業者



最後に

- ◆これまでも当社は、より豊かなコミュニケーションを目指して、たくさん使ってもリーズナブルな「低額・定額料金の提供」や、多様化するお客様のニーズに対応するために、より多くのパートナーが参入可能な「オープンプラットフォームの構築」を実現してまいりました
- ◆従いまして当社としては、今回のモバイルビジネス研究会のご趣旨について基本的に賛同させていただきます



WILLCOM