

# The Challenge for New Value Creation

## 特集：新たな価値創造へのチャレンジ

KDDIでは、持続的成長を遂げていくためには既存事業の強化に加え、情報通信を核とした新たな高付加価値事業への取り組みを強化していくことが重要と考えています。

コンシューマ向けではauの顧客基盤を活用した、非電気通信分野も含む新規事業の創出、法人向けではFMC\*をベースとしたICT\*\*のオールラウンドプレイヤーを目指して、新たな価値創造にチャレンジしています。

KDDIは、あらゆるサービスにおけるお客様満足度No.1を目指してお客様や社会への新たな価値を提供していきます。

\* FMC: Fixed and Mobile Convergence

\*\* ICT: Information and Communication Technology

## 目次

### 12 ■ 新たな価値創造1

#### モバイルネット金融事業の展開

今までにない全く新しいタイプの銀行、「じぶん銀行」をご紹介します。

### 14 ■ 新たな価値創造2

#### モバイルWiMAX事業の展開

いつでもどこでもブロードバンドに接続できる社会の実現を目指すモバイルWiMAX事業についてご紹介します。

### 16 ■ 新たな価値創造3

#### 法人向けビジネスの進化

今後高い成長が見込まれるモバイルソリューション、新たなサービスとして注目されるSaaS型ビジネスの展開についてご紹介します。

新たな価値創造1

# モバイルネット金融事業の展開 ~じぶん銀行~

2008年7月KDDIと三菱東京UFJ銀行の合併により新しいタイプの銀行が誕生しました。新銀行は携帯電話の持つ特性を活かし、お客様一人ひとりにとって価値のある銀行を目指します。

## ■ 新たな価値の創造

### 「敷居の高さ」ゆえに取りこぼしてきた収益機会

「銀行取引」という言葉から、「窓口での手続きが煩雑で待ち時間が長い」とか「インターネットバンキングは、パソコンを立ち上げアクセスするのが億劫」といったイメージを思い浮かべる人は少なくありません。買いたいモノが見つかった時、時間と場所を選ばずに銀行取引ができたり、友人との会食後の

「割り勘」決済が簡単にできたりと、銀行が自分にとってもっと「敷居の低い」身近な存在であれば、銀行サービスと接する機会は格段に増えるはずで。また定期預金や外貨預金のような運用商品について難しそうというイメージがあるのではないのでしょうか。わたしたちはいまや国民一人一台所有すると言われる携帯電話に特化することで新しい事業機会を創造できるものと考えました。

### KDDIと三菱東京UFJ銀行の課題解決に向けたベスト・ソリューション

「銀行の敷居の高さを解消し、自分にとってもっと身近な銀行を作りたい」

こうしたKDDIと三菱東京UFJ銀行の強い思いが時を同じくして一致したことが、「じぶん銀行」の誕生につながりました。日本の携帯電話市場の成熟化が進むなかで新規事業の展開を模索していたKDDI。従来の銀行業務でカバーしきれない個人のお客様のニーズを取り込

## じぶん銀行

日本で先行する他のインターネットバンクに対する「じぶん銀行」のアドバンテージとして、約3千万のauの契約者と、約4千万人の三菱東京UFJ銀行の個人のお客様の存在があります。今後は個人のお客様向けに主要な金融サービスを提供することを視野に入れ、2010年度(3期目)には240万口座、預金量1兆円の実現。2012年度(5期目)には340万口座、預金量1兆5千億円の実現と累積損失の一扫を目指します。

## サービス展開

銀行基本機能に加えて、「携帯ならではの」付加価値の高いサービスを継続的に開発・導入。

	2008年7月~	2008年秋~	2009年春~
携帯電話 インタフェース	専用アプリをダウンロード(au) ブラウザでも快適に取引可能	新機種には専用アプリをプリインストールし、 ラウンチャーにじぶん銀行の入り口(au)	
携帯ならではの サービス	ケータイ通帳 携帯番号での振込	携帯で即時に申し込める カードローン	機動的に取引ができる 外貨預金
		携帯から証券・保険の 仲介サービス	携帯クレジットカード (非接触IC)
決済・EC連携	ショッピングモール・オークションなど auモバイルECでのじぶん銀行決済 電子マネーチャージ		EC連携の拡大 多様な決済(公営競技等)への展開

## 携帯電話と金融サービスの親和性をあらためて確信

「じぶん銀行」設立までの準備段階では、KDDIが携帯端末の操作や通信アクセス部分を担当し、三菱東京UFJ銀行が銀行実務を担当しました。従来から携帯電話と金融サービスの親和性を感じていましたが、設立準備作業を進めていくなかで確信に変わりました。また新銀行では、システム構築やセキュリティへの配慮にも万全を期しているほか、サービスラインナップの拡充も順次進めていきます。「じぶん銀行」の提供する今後の新しい金融サービスに期待していただきたいと思います。



竹島 弘幸  
株式会社じぶん銀行  
執行役員  
マーケティング本部長

みたいとモバイルネット戦略を模索していた三菱東京UFJ銀行。「じぶん銀行」はまさに、両社の課題解決に向けたベスト・ソリューションであると言えます。

### 新たな価値創造への思いが困難な課題を解決

「じぶん銀行」の持つ強いこだわりの一つに「携帯電話端末上での使い勝手の良さの追求」があります。つまり、いつでもどこでも使いたいときに1クリック・2クリックで取引が可能な環境をつくることに、大きな価値があると考えています。この環境を作り上げるためには携帯電話端末にアプリケーションソフトを

ビルトインするなど、通信事業者と銀行との強い連携がどうしても必要です。

新銀行の代表的なサービスの例として、「ケータイ番号振込\*」があげられます。これは相手の携帯電話番号と口座名義の頭二文字の入力で手軽に振込ができるという、これまでの銀行にない発想に基づくサービスで、携帯電話に登録している従来の「アドレス帳」から相手先を検索して振込サービスを受けることができます。このサービスの実現には、通信事業者の有する携帯電話番号データと、銀行の有する口座番号データとの間の正確な連動が必要であり、これにはコンプライアンス面、システム

面、セキュリティ面など、クリアすべき多くの課題もありました。新銀行はこうした課題を、両社の徹底した協力体制と、新銀行を通じた新たな価値創造に向けた熱意によって乗り越えることができたと考えています。

\*ビジネスモデル特許を出願中

### ■ KDDIにとっての新たな価値 魅力ある金融サービスが簡単に利用できることで、auの魅力化・ご契約者の満足度向上に貢献

今後発売されるau携帯電話端末には専用アプリがプリインストールされ、最も使いやすいインターフェースが実現されるほか、「ケータイ番号振込」やauケータイ上でのショッピング・オークションの決済取引がより簡単・スピーディーに完結する「じぶん銀行決済」などの魅力的なサービスがauご契約者のみ利用可能となります。これにより、auユーザの「じぶん銀行」を活用した通信の活性化や商取引の拡大が見込まれ、auサービスの魅力の向上・ご契約者のご満足度向上に寄与するものと考えています。

### 簡単な操作で様々な金融サービス\*が利用可能



## 新たな価値創造2

# モバイルWiMAX事業の展開 ～UQコミュニケーションズ～

いつでもどこでもブロードバンドに接続できる社会を実現する重要な社会インフラとなるモバイルWiMAXネットワーク。モバイルWiMAX事業を通じて、新たな市場の創出・価値の創造を目指します。

### ■ 新たな価値の創造

#### 国内では唯一のモバイルWiMAX通信事業者

モバイルWiMAXは、「広帯域／大容量・高速移動性・常時接続」を特長とする世界標準規格の新たな通信技術であり、2006年には韓国でサービスが開始され、アメリカ他諸外国でもサービス提供に向けたインフラ整備、端末開発が進んでいます。

国内では、2007年12月、KDDIなど6社が出資する「ワイヤレスブロードバンド企画株式会社（現UQコミュニケーションズ株式会社）」が2.5GHz帯特定基地局開設計画の認定を取得し、全国展開を行う国内唯一のモバイルWiMAX通信事業者となりました。

#### モバイルWiMAXの目指す世界

モバイルWiMAXは、いつでもどこでも外に持ち出せて、オフィスや自宅、街角など、あらゆる場所でのブロードバンド接続環境の実現を目指します。

あらゆるものがネットワークにつながり、気が付かないうちにモバイル

WiMAXを利用しているというサービスのあり方は、「Broadband always with you」というUQコミュニケーションズの経営ビジョンそのものです。

そして、既存市場の代替ではなく、多種多様な機器が、ブロードバンドネットワークに接続され、利用される新たな市場・新たなビジネスモデルを創出したいと考えています。これこそがモバイル

WiMAXの目指す世界であり、事業としての価値と言えます。

#### MVNO\*による市場の活性化

モバイルWiMAXの新たな市場の創出にあたって重要なポイントになるのが、MVNOによる市場の活性化です。多くのお客様にご利用いただくためには、より魅力的なサービスがさまざまな

#### モバイルWiMAXの特長

<b>High Speed</b> 【広帯域・大容量】	<ul style="list-style-type: none"> <li>最大40Mbps（将来は80Mbpsに拡張）</li> </ul>
<b>Mobility</b> 【高速モビリティ】	<ul style="list-style-type: none"> <li>時速200km超*の高速移動中でも利用可能</li> <li>*モバイルWiMAX標準仕様では120km/h</li> <li>フェージングシミュレータ評価で、200km/h移動環境下で可用性確認</li> </ul>
<b>Always On</b> 【常時接続】	<ul style="list-style-type: none"> <li>常時接続により、新たな利用形態が出現</li> <li>ダイヤルアップの煩わしさから開放</li> </ul>
<b>Global Standard</b> 【世界標準規格】	<ul style="list-style-type: none"> <li>世界標準規格であり、利用端末を海外でもそのまま使用できる環境が実現</li> <li>世界共通仕様による端末価格の低廉化が可能</li> </ul>

#### モバイルWiMAXが創り出す世界



分野から立ち上がってこなければなりません。

モバイルWiMAXがMVNOにオープンなものとなることで多彩なプレイヤーが参入し、ユーザーの利用形態も広がりを見せると考えています。

UQコミュニケーションズでは既に、MVNOとして事業展開を考える企業への説明会を開催していますが、200社近くのさまざまな業種の企業が出席するなど予想を上回る反響があり、注目や期待、事業参入への意欲の高さに手応えを感じています。今後は、多数のMVNOとアライアンスを組み、新たな市場を立ち上げていきます。

\*MVNO: Mobile Virtual Network Operator  
(仮想移動体サービス事業者)

## まずは認知度の向上、そして市場の拡大へ

2009年2月の試験サービス開始まで、猶予期間は長くはありませんが、現状ではまだ「モバイルWiMAX」という言葉が一般に浸透しているとは言えないと認識しています。今後はPR戦略を練って、認知度を上げる工夫をしていきます。

立ち上げ初期は、自らリスクを取り率先して動かないと市場が広がらないので、まずは「たくさん汗をかく」という覚悟で臨みます。そして、MVNO様と一緒にさまざまな市場の可能性を探っていきます。



坂口 肇  
UQコミュニケーションズ  
株式会社  
マーケティング戦略部長

## ■ KDDIにとっての新たな価値

KDDIは、同社の32.26%の株式を保有する筆頭株主として、KDDIが培ってきた技術、事業ノウハウをUQコミュニケーションズの設備構築と事業運営に注ぎ込んでいます。

また、WiMAXサービスを自社サービスのラインナップに加え、ソリューション提案の幅を広げるなど、最新技術によるお客様の利便性・満足度の向上に寄与するものと考えています。

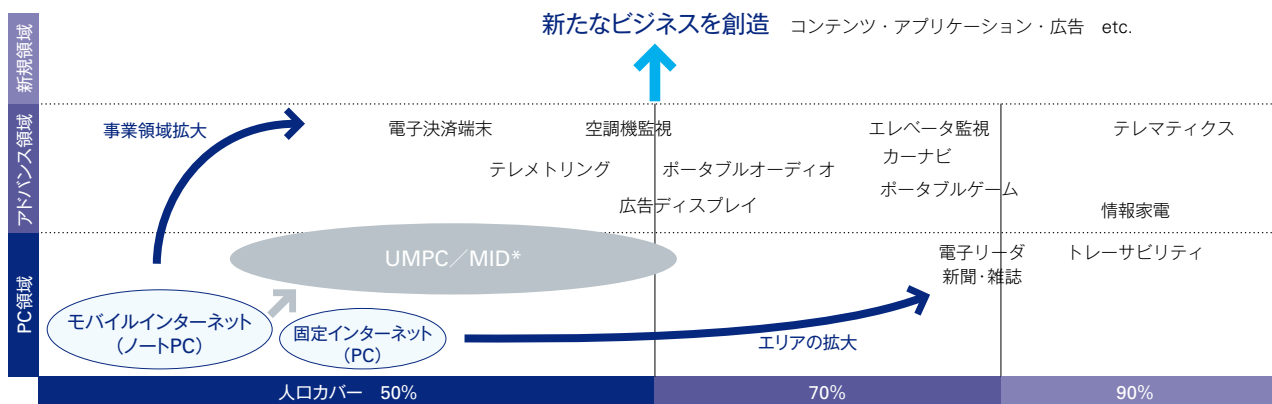
## UQコミュニケーションズ

KDDIをはじめ、Intel Capital Corporation、東日本旅客鉄道(株)、京セラ(株)、(株)大和証券グループ本社、(株)三菱東京UFJ銀行の6社の出資による、モバイルWiMAXの事業会社。

2009年2月には、東京23区、横浜、川崎地区で試験サービスを開始、同年夏から首都圏、名古屋、大阪、京都、神戸をエリアに加え商用サービスを開始。

以降、2009年度末までに全国政令指定都市、2012年度末には、人口カバー率90%以上にエリア拡大を図ります。

## マーケティング展開



\*UMPC: Ultra Mobile PC, MID: Mobile Internet Device

新たな価値創造3

# 法人向けビジネスの進化

KDDIが法人向けビジネスにおいて目指すもの — それは「ICT\*をワンストップで提供するオールラウンドプレイヤー」です。「チャレンジ2010」のもと、ネットワークサービスの提供を核に、お客様の価値創造につながるICTソリューションの開発・提供を通じて、法人向けビジネスを進化させていきます。\*ICT: Information and Communication Technology

## ■ お客様の要望の多様化

KDDIは固定(Fixed)通信と移動(Mobile)通信を提供する総合通信事業者として、早くから「FMC(Fixed and Mobile Convergence)型サービス」に取り組み、競争力のあるサービスを提供してきました。

最近では、多くのお客様が経営力を高めるためにICTを活用されており、お客様からはネットワークのみならず周辺の領域も含めて、ワンストップでご提供するソリューションが求められています。

また、通信インフラが進化する中で、固定通信と移動通信をシームレスに利

用することにより、社内(内勤)と社外(外勤)の業務連携をスムーズに行いたいとのご要望も増えています。

さらに、中・小規模のお客様を中心に、多額の設備投資やメンテナンスコストをかけずに業務用ソフトウェアを利用し、業務の効率化を図りたいとの要望も増えています。

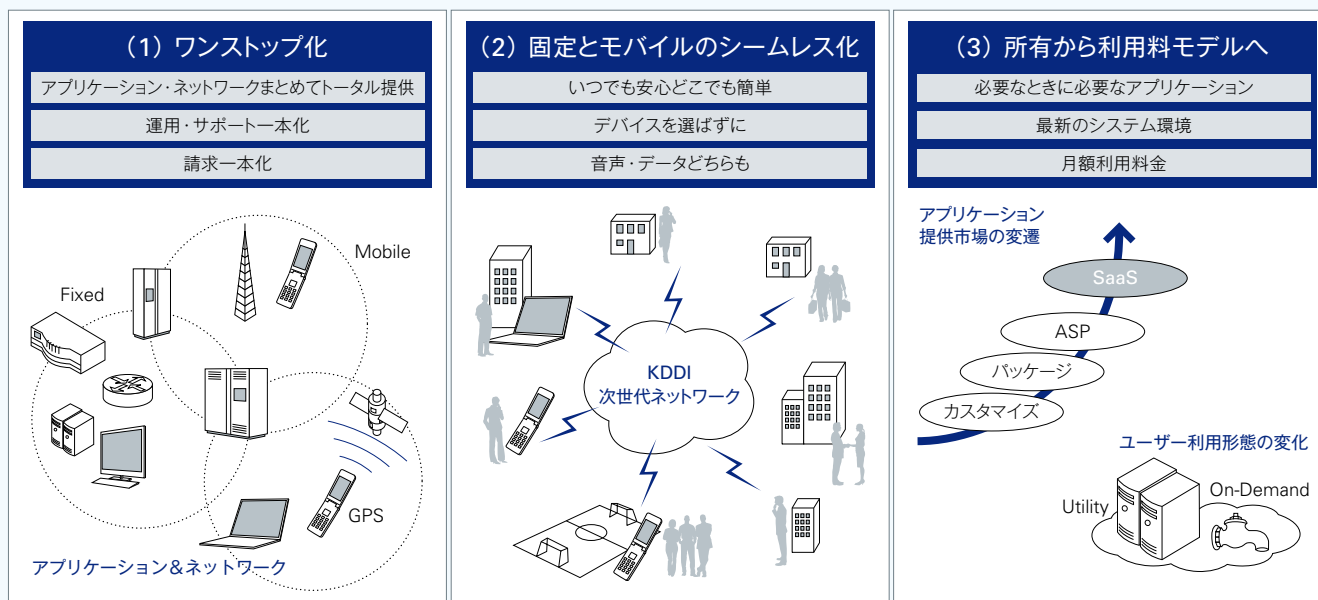
## ■ KDDIにとっての新たな価値

KDDIでは多様化するお客様のご要望に答えるべく、「ICTをワンストップで提供するオールラウンドプレイヤー」を目指します。サービスの根幹となるネット

ワークサービスでは、「FMC型サービス」を含めさらに磨きをかけていきます。さらにこうした通信事業者本来のサービスに加え、オフィス内のLANシステム構築といったシステムインテグレーション領域のサービスやサーバ側のアプリケーションプログラムなどいわゆる上位レイヤーサービスまでをワンストップで提供できるよう、新たな事業領域への拡大を進めています。

次に、これらKDDIの新たな取り組みについてご紹介します。

### お客様の3つの要望



## モバイル・ソリューションにより、お客様のビジネスをトータルに支援

KDDIは大・中規模法人を中心に、携帯電話を使ってお客様業務の効率化・セキュリティ強化を図るモバイル・ソリューションを提供しており、大きな成果をあげています。

### ■ 新たな価値創造

#### ～ お客様導入事例

#### ALSOKの「隊員指令システム」～

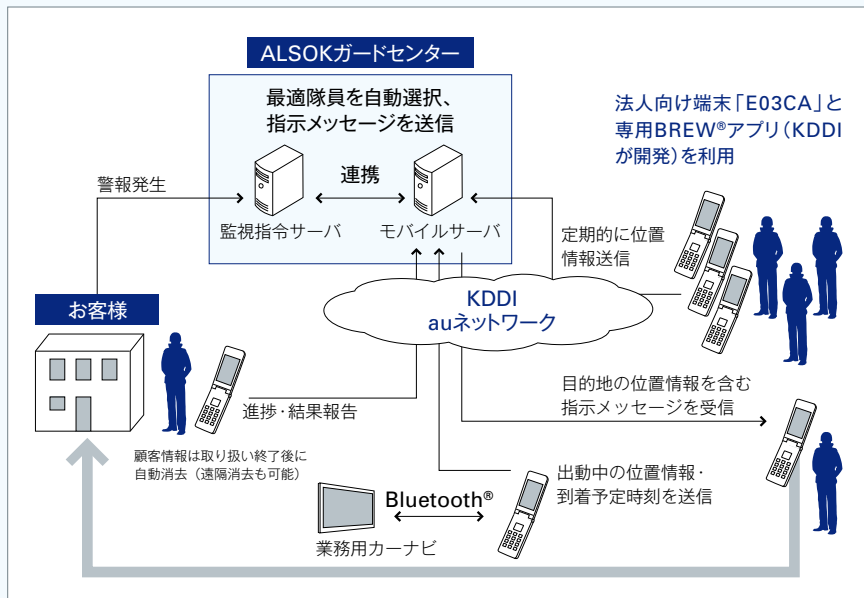
#### 背景

ALSOK（総合警備保障株式会社）は日本有数の大手警備会社です。ALSOKの提供する「機械警備サービス」は、侵入・火災・非常などの緊急時にALSOKの隊員が駆けつけ対処するサービスです。このサービスでは、実際の緊急時に「どこにいる隊員を現場へ出動させるのが最適か?」、「隊員をどのように現場へ誘導するか?」といった判断について、時間を要していました。KDDIがサポートした「隊員指令システム」は、こうした判断において、監視員の負荷を減らしシステムティックに行えるようにしたものです。

#### 概要

大きなポイントはBluetooth®をはじめとした携帯電話端末機能の活用と、ALSOK社内の基幹システムの連携にあります。具体的には、端末に搭載されたGPS（Global Positioning System）

au携帯電話とALSOK基幹システムの連携により、隊員の駆けつけ時間短縮を実現



を活用した隊員位置情報の把握、SMS（Short Message Service）によるリアルタイムでのメッセージ到達確認、Bluetooth®通信を使ったカーナビへの目的地登録と到着予定時刻の自動送信など、カーナビ情報と基幹システムとの連携などがあげられます。

### ■ KDDIにとっての新たな価値

KDDIはネットワークサービスに加え、携帯電話を使ったお客様のモバイル・ソリューションの提供により、競争が激化する法人向け通信ビジネスで優位性を発揮しています。KDDIのモバイル・ソリューションは、自動車・運輸・警備保障サービスなど様々な業種・業界のお客様から高い評価をいただいております。当社のサポートした事例は、3年連続で「MCPC（モバイルコンピューティング推進コンソーシアム）award」においてグランプリ・総務大臣賞を受賞するなど、大きな成果をあげているといえます。今後も、モバイル・ソリューションの提供を通じて、お客様業務の効率化・セキュリティ強化に貢献するとともに、当社の法人向け移動通信事業のさらなる成長を目指します。



竹牟禮 俊文様  
東北総合警備保障株式会社  
取締役  
(当時 即応体制改善  
プロジェクト長)

#### 今回の「隊員指令システム」が「MCPC award 2008」グランプリ・総務大臣賞を受賞

システム構築のパートナー選びについては、他の通信事業者を含め複数社の提案を受けましたが、どこにいてもつながりやすいモバイルネットワークの存在、Bluetooth®を使ったカーナビとの連携などに大きな価値を感じ、KDDIの提案するシステムを採用しました。このシステムの導入により隊員の出勤時間が大幅に短縮されサービスの向上が図れたほか、コストも大幅に削減できました。今後も通信コストのさらなる削減を含め、通信事業者としての技術・ノウハウを活かした新たな提案に期待しています。

## SaaS型ビジネスの展開

SaaS (Software as a Service)とは、通信ネットワークの利用などにより、利用者が高額なパッケージソフトの購入や大規模なシステム投資を行わずに、ソフトウェアの必要な機能のみを選択して月額単位で利用できるサービスです。KDDIは、日本のSaaS市場の創造・発展に向けて積極的に貢献していきます。

### ■ 新たな価値創造

#### 中・小規模企業の競争力強化に向けて

日本のブロードバンド・インフラは、速度面も環境面でも十分なレベルに達しているにもかかわらず、企業のICT利活用度はまだまだ低いのが現状です。このため、日本政府は中・小規模企業の労働生産性の向上および国際競争力の確保に向けてICTの利活用を推進しています。

#### KDDIが進めるSaaS型ビジネス

KDDIも、こうした社会的要請の強い分野において、新たな価値を創造すべく、ソフトウェア提供企業との提携を通じて、ICTをワンストップで提供するモバイルを軸としたSaaS型サービスの提供を開始しています。

#### マイクロソフト社との提携

2007年6月に、マイクロソフト社との間で、日本のSaaS市場の創出を共同で進めていくことについて、包括的合意を行いました。これは、「日本のSaaS市場を健全に発展させることで、日本企業の生産性向上に貢献したい」という、両社の「思い」が一致したことにより実現したものです。SaaS型サービスの第一弾として、2008年4月に「KDDI Business Outlook」の提供を開始しました。これは、マイクロソフト社の「Microsoft® Office Outlook®」をPCとau携帯電話端末の双方から使うことのできる新しいコミュニケーションサービスで、好評を博しています。

### 今後の展開

その他のSaaS型サービスメニューの拡大にあたっては、アプリケーションパートナー各社への支援プログラムを提供しています。すでに50社以上のパートナー様が支援プログラムをご活用いただいております(2008年6月現在)、今後もさらに提携先企業の拡大を進め、サービスの充実化を図っていきます。

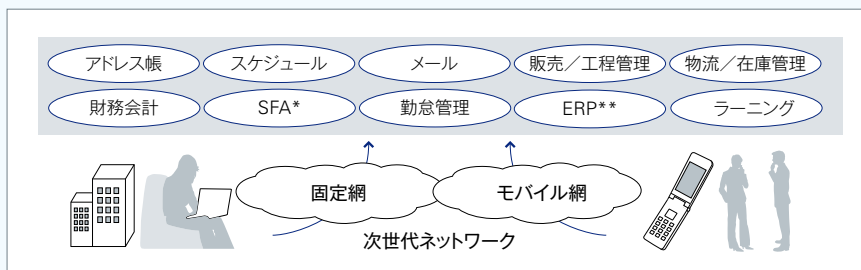
### ■ KDDIにとっての新たな価値

KDDIはSaaS型ビジネスの展開により、新たにソフトウェア・業務用アプリケーションについても提供することが可

能となります。ネットワークサービスの提供が中心であった法人向けビジネスにおいて、ワンストップでかつ一元的にデバイス(PC、携帯など)からシステム、さらにはネットワークまでを提供できるようになれば、ビジネスの幅が広がり、ネットワークサービスそのものの付加価値も向上するようになります。

このように、KDDIではICTをワンストップで提供するオールラウンドプレイヤーとして、お客様自身が必要とする「価値創造(売上増加、利益拡大、顧客満足向上、競争力強化など)」に貢献していきます。

#### 通信回線からアプリケーションサービスまでICTサービスをワンストップで提供



\* SFA Sales Force Automation 営業支援システム  
\*\* ERP Enterprise Resource Planning 企業資源計画

### 日本の中・小規模法人の業務効率向上に貢献する

KDDIの法人ビジネスは、固定・移動通信ネットワークを核として、ICTにおけるサービスの境目をなくして、ネットワークからソフトウェアのサービス領域までをワンストップで提供できる体制を目指しています。

SaaS型ビジネスは新しくチャレンジングな領域ですが、「法人企業全体の業務効率向上のため、自分たちができることは何か?」という視点を持ち、パートナー企業の協力を得ながら、お客様に対するサービスの拡充に努めていきます。



傍島 健友  
ソリューション戦略本部  
アプリケーション推進部  
1グループ  
グループリーダー