



Photograph: Atsushi Miyashita

今年の5月からスタートした、NTTドコモとマスターネットの新サービス「10円メール」。1000文字までのメールが通話料も込みで10円というインパクトのある料金体系とドコモによる大量の広告宣伝で、サービスの知名度はかなりのものとなっている。

しかし、腑に落ちない点がいくつかある。第一に「通話料込み」のサービスがどうして可能になったのか。ダイヤルアップIP接続でインターネットを利用するならば、嫌でも電話料金とプロバイダーへの接続料の2本立てで料金が発生する。プロバイダーは月額、あるいは年額で固定料金を取っているところも多いが、料金体系はどうあれ、サーバーを設置してインターネットに接続するための機器や管理のコストがかかる。通常は発信側が支払う電話料金も、タダというわけにはいかないはずだ。最終的に支払うのはユーザーが負担としても、その途中ではいったい誰がどうやって負担する仕組みとなっているのだろうか。

またドコモでは、ザウルスやリブレット、モバイルギアなど売れ筋PDAをアレンジした専用端末も販売しているが、とりわけザウルスをベースにした「モバイルZ」が問題

この春からサービスインした、まったく新しい電子メールサービスが10円メールだ。一通10円で電子メールがやりとりできるというこの新サービスは、どのような仕組みになっているのか、またどのような形で利益が出るのか。今回は、この10円メールの仕組みとビジネスモデル、そしてサービスの発想のきっかけを中心にレポートしていこう。

レポート 喜多充成

だ。このタイプのザウルスが、インターネットメールのやりとり、つまりPPP接続に対応していたとは聞いたことがない。カラーザウルスやパワーザウルスならばウェブブラウジングもできるが、ベースマシンはどう見てもザウルスのPI-8000。わざわざこのためにソフトを移植するまでのことをやったのであろうか。

広告によれば「10円メール」はNTTドコモとマスターネットが共同開発した、となっている。おそらく、これらの謎を全部をひっくりめた「新しい仕組み」が開発され、そのサービスを「10円メール」と名付けたに違いない。

そう考え、まず「10円メール」の提供元となるネットワークサービス業者「マスターネット」のホームページを探してみた。

URLは知らぬが、～or.jpか～co.jpか～ne.jpのどれかだろうと、まずwww.masternet.or.jpから打ち込んでみたら、「通信カラオケSingる♪」「株価チャート♪」そして「10円メール」のサービス品目を紹介するトップページが現れた。

答えの一つは...パソコンの無手順接続

ははあ、あのMIDIカラオケもこのサービスだったかと感心しながら、しかしこれらのサービスにいったいどんな脈絡があるのだろうかという新たな疑問も抱きつつ、社長のプロフィールのページを覗いて見て合点がいった。「趣味はキャバクラ。でも神に誓って妻を愛しています」という略歴だ

かなんだか分らぬ自己紹介ページの顔写真は、正面向きでニコなんてものではなく、アニメーションGIFで首がぐるぐる回転し、口からゴジラのように火を噴いている。

なるほど、このキャラクターから湧き出すアイデアが新しいサービスを生んでいるに違いない、インタビューすべきはまずこの人だ、と、取材依頼のメールを入れたら早速翌日返事が届き、マスターネット株式会社の代表取締役、西久保慎一さんに事の発端をまず聞くことになった。

「昨年の秋頃ですよ、話が持ち上がったのは、ある集まりで、以前から知っていたドコモの森さん（後述）と立ち話したのが始まりです。『携帯で安くインターネットメールのやりとりをしたいんだが、自分で使ってみてPPPがどうにもうまくない、不便でしょうがない』という。『無手順で受けるサーバーを立てて、それをインターネットに流せばできるじゃないですか』という、『そう思うでしょ、西久保さん。じゃあマスターネットでそれやってくれませんか』ってな話になって」（西久保さん）

ひとつだけ謎が解けた。「インターネットメールができます」とはいうものの、やっていることはパソコン通信そのものだ。接続のたび端末にIPアドレスを割り振るPPP接続ではなく、IDとパスワードのみでセッションを管理する無手順の接続だったのである。

わずか12秒！10円メールの正体

「でも最初は、土台ムリな話だと思いました。だって、その時から『どうしても1回10円でやりたい』って言うんですから」（西久保さん）

どこからこの10円が出てきたかという、ドコモの携帯電話の最低課金単位が10円になっているからだという。相手が一般の電話か携帯電話か、昼の通話か夜間の通話かどうかなどで違いはあるが、最近まで平日昼間・携帯電話～携帯電話の通話では、12秒刻みで10円の通話料が加算される。つまり、つないでから切るまでが12秒未満の通話なら、料金は10円しかかから

ないということになる。

逆に言えば、1回のセッションを12秒以内に終わるようにしないと「10円メール」というサービスは成り立たないわけである。ドコモをはじめ携帯電話でデータ通信を行う場合の通信速度は9600bps。12秒をフルに9000bpsで使えば、115200bit = 14400 Byteつまり英数字で14400文字分、日本語などの2バイト文字でも7200字の送受信が可能になる。短い用件をやりとりする電子メールならば十分すぎるサイズだ。しかし、コトはそう簡単にはではない。

モデム（正確には全区間がデジタルなので、モデムではなくアダプタなのだが）のネゴシエーション、つまり携帯電話網の両端で通信手順を確認するために12秒のうちのを半を費やしてしまうのだという。

「サーバー側で着信してから携帯電話のディスプレイに“ASYNC”と表示されるまでに6秒。これは非同期モードの意味で、デジタル携帯のネットワークの側で、通話のための回線からデータ通信の回線に切り替えるために必要な時間です。そこから、さらに“D-D”と表示されるまでに2秒、これはデジタル～デジタルで通信回線が確立したという表示で、ここまでの8秒間がアナログモデムというネゴシエーションの時間です。さらにIDとパスワードの認証を0.5秒で行い、ここまでの8.5秒」（西久保さん）

データの送受信を行う準備が整った時点で、残された時間はわずか4.5秒しかない。「メール送受信の時間を2秒とり、ガードタイムをさらに1秒。そして、接続から11.5秒後に切断処理を終えます。残り0.5秒はいわば最後ののりしろです」（西久保さん）

メールを送る時間は実はたったの2秒しかない

実は10円メールは、9600bpsのスピードで実質わずか2秒間でメールの送受信を行うサービスだったのである。

「この間に送れるデータは約2KB、2バイトで約1000文字です。通常の業務連絡的なメール送受信ならばこれで十分にカバーできるはずですよ」（西久保さん）



代表取締役 / 西久保慎一さん

では、大きなサイズのメールが届いていたり、本数が非常に多かったりした場合はどうなるのか。

「事前にサーバー側で2種類のメールファイルを生成しておくんです。2KB以内に収まるようメール本文を割愛したファイルと、受信したメールすべてのファイルです。ログイン時に、ユーザー側で10円で済ませるか、10円以上かかってもいいから全文受信するかを指定してもらうことになっていきますので、それに従ってどちらかのファイルを送出するわけです。また、20円、つまり24秒使う場合は後半の12秒がすべてデータの送受信に使えますから単純に倍ではなく、約14KBのメールが扱える。これでほとんどの場合カバーできるんじゃないでしょうか」（西久保さん）

なるほど。しかし、事前にメールファイル、しかも2種類作っておくのはサーバーにとって相当な負担になるのではないかと。メールが届くたび、そのファイルを更新しなければいけないからだ。

「いえ、そんなことはしていません。着信直前に10円メールのサーバーで、アクセスしてきたユーザーの2種類のメールファイルを作る仕組みになっているんです。ここにはちょっとしたトリックがあるんですよ」（西久保さん）

10円メールを支えるワザありの仕組み

そのタネ開かしは、携帯電話のネットワ



顔がくるくる回って、火を吹く社長の西久保さんのページ。



マスターネット株式会社のホームページ。

URL <http://www.masternet.or.jp/>

マスターネットのネットワークビジネスの足がかりとなる通信カラオケサービスは、ヒット商品の一つだ。

ークにあった。一般電話で最近始まった「発信者番号通知サービス」は、デジタル携帯電話ではサービス開始当初から行われている。この「発信者番号通知」を利用し、サーバー側で電話を受ける前に、通知された携帯電話番号からユーザーを割り出し、そのユーザーのメールボックスからメールを引っ張ってきて、先の2種類のファイルを生成しておくのだという。その処理を終えてから、電話を受ける、つまり先ほどの12秒のカウントダウンが始まるわけだ。

「インターネットでやりとりされているメールは、文字コードがJISでMIMEエンコードされています。ところが無手順のパソコン通信ではS-JISのテキストファイル。この変換を12秒の中で行っているのはとても10円で済まなくなる。事前にメールファイルを生成しておく最大の理由はそこにあったんです。

使ってみると、妙に呼び出しの時間が長くかかっているときもあるんですが、そういうときはメールの分量が多くてこの変換に時間がかかっているわけなんです。

こういった細部にわたりドコモさんと打ち合わせを重ね、昨年の暮れまでにサーバー側のプログラムをほぼ仕上げ、年明けからはデバッグにかかりました。それと平行してビジネスモデル作りもスタートしました」(西久保さん)

つい技術的な方向に話がいったしまったが、社長みずからが相当にのめり込み、新しい仕組み作りに関わっていたことがよく

分かった。が、問題は「ビジネスモデル」、つまりどうやってそれを商売にし、どこで利益を上げるかだ。

1通の利益は1円。しかし...

10円メールのアクセスポイントの電話番号は、いまのところ1か所のみ。これは全国共通で0120から始まるフリーダイヤル(着信人払い)の番号となっている。

「携帯電話の通話料金は着信したマスターネットで支払い、あとでまとめてユーザーのクレジットカードに請求します。先ほどの発信者番号通知があるので、かかってきた電話がドコモの携帯からのものかどうか、10円メールのユーザーからのものかどうかを判別し、そうでなければ着信しないようにしています。

1回のメールのやりとりで10円の通話料が発生しますが、マスターネットがドコモに支払うのは大口ユーザー割引を利用し2割引きの8円。さらに、クレジットカードの手数料などで1円ほどかかり、差し引き1円がマスターネットの粗利になります」(西久保さん)

つまり10円メールはネットワークの仕組みとしては「12秒メール」であり、同社のビジネスとしては「1円メール」ということだったのである。

入会金も月々ぎめの手数料もとらないで、しかも1回の利用で粗利が1円。薄利多売

で利を出すといっても、よくもまあ思い切ったものであるとよけいな心配をしてしまうのだがどうだろうか。

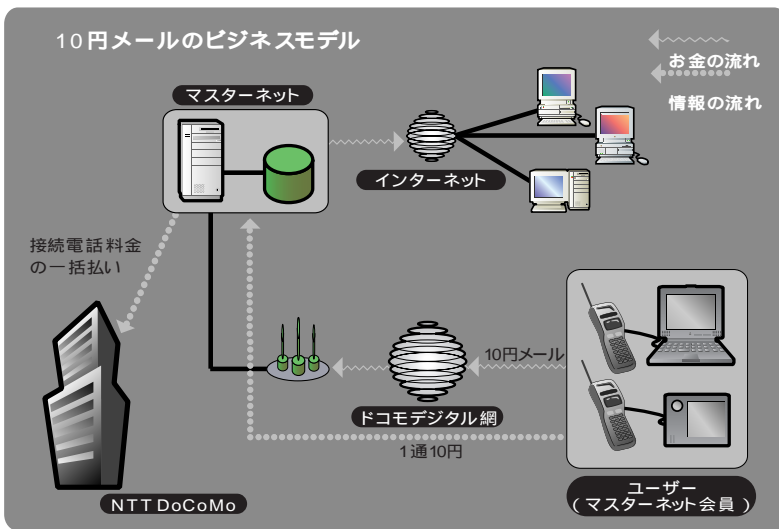
「5月からサービスを開始してユーザーは9月までに約1万人増えました。それに10円メールで入会したお客さんが、接続プロバイダーとしてもマスターネットを利用してくれる。プロバイダーが半年足らずで1万人を集めたとしたらバンザイもの。我々としては大ヒットだと思っていますよ」(西久保さん)

電子メールこそネットワークの本流

そもそもマスターネットは、明治乳業の100%出資子会社として1986年に設立されたパソコン通信事業者である。証券データのコンテンツプロバイダーとしてマスターネットを利用していた西久保さんは、1993年明治乳業の撤退に伴い「のれん」を引き受ける格好で社長に就任し、家族を引き連れ関西から東京に引っ越してきた人物である。

「引き受けた当時のユーザー数が、実質7000人ぐらいでした。周囲からは『人が手を引こうという会社を引き受けてどうする』とも言われましたが、私はサービスが縮小傾向にある中で残った7000人は、マスターネットを愛してくれているユーザーのはずだ。ネットワークサービスとは永続性を前提としたビジネスじゃないか、と思っていました」(西久保さん)

10円メールのビジネスモデル



REPORT
インターネットビジネス利用の現場から



NTTドコモでも10円メールという新しいサービスの告知に力を入れている。

が、しばらくは厳しい時期が続く。他の事業の利益をつぎ込む形で運営していたマスターネットだったが、95年、MIDIデータによるカラオケ配信「Singる」を開発、日本IBMを皮切りにほとんどのウィンドウズパソコンにプリインストールされた形でプレーヤーを提供、コンテンツであるMIDIデータも、マスターネットに限らず、ニフティなど他のネットワークサービスからも入手できる体制を整えた。最近では月間25万ダウンロード、平均単価100円と同社の顔というべきサービスに成長している。

「ですが、カラオケはサービスとしてはキワモノですね。使っても使わなくてもいい。でも、電子メールは本流です。これを使わなければネットワークを使う意味がないというアプリケーションです。」

パソコン通信事業者としてやってきて、プロバイダー事業もスタートさせたかったが、この乱立の状況下、ただインターネットの接続サービスだけ提供しても競争力がない。そう思っていた矢先の10円メールの話だったわけです。「『Singる』のヒットだけでもけっこう満足していたんですが、『10円メール』と2連発でヒットを飛ばせたのは大きかったですね。」(西久保さん)

ユーザーからは、反響もない代わりにユーザーサポートへの問い合わせもほとんどなく、しかし売り上げだけが着実に伸びているという、同社にとっては願ってもない「売れ方」となっている。

「自分で使っても便利です、ここだ

けの話、同業者の社員らしき会員の方も多
いんですよ。」(西久保さん)

と、最後にニンマリ打ち明けてくれた。

10円にこだわる仕掛け人がいた

そしてどこまでも10円にこだわったのが、お話に出てきたNTTドコモの森真人さん。コメントを求めると「だって、やっぱり10円でしょ。使う側からすると」と、なんとも心強いことをおっしゃってくれる。

森さんの所属する「モバイルコンピューティングビジネス部」は、携帯電話の新しい用途を開発し、スピーディーに世の中に送り出していく役割を担うセクション。過去には、9600bpsデータ通信のサービス開始とともに発売された携帯電話用デジタルデータ/FAXアダプタの開発や、携帯電話を用いた動画伝送システム、あるいは衛星電話によるライブ画像中継などを手掛けてきたという。

「10円メールは、いくつかの条件がからみあって生まれた新サービスです。まず、料金値下げで10円で通話できる時間が伸びた。そして、携帯のフリーダイヤルが可能になった。さらに、モバイルZなど専用端末が実現した…。こういったことがタイミング的に重なり、そこに西久保さんのような元気のいい社長が加わってくれて、新しいものが生まれたわけです。今年4月のPHSによる32Kデータ通信サービスの開始からそ

う遅れずにスタートできたこともよかったと思います。」(森さん)

最大手のパソコン通信業者と組むことも検討したが、こういった新しい仕組みを作るには料金体系を始めとする業務の基幹部分についての変更を求めることになり断念、「Singる」を通して以前から知っていたノリのいい社長である西久保さんに声を掛け、今日に至ったというわけである。

「西久保さんにはいろいろムリをお願いしましたし、あの人だからこそ引き受けてくれたという部分もある。彼のビジネスがもっとも大きくなり、彼自身も有名人になってくれれば、『10円メール』も語り継がれるようなサービスになるのではないかと期待しています。」(森さん)

ミネラルウォーターを最初に売った人は「タダの水を瓶に詰めて売るなんて」と白い目で見られたかもしれない。インターネットの世界では水や空気のように当たり前の電子メールで、新たなビジネスの仕組みを作ろうと考えることも、ひょっとしたらそれと似ていたのかもしれない。

なお、すでに10月1日から携帯電話の最低単位が14秒に延長されている。これだけでも計算上で2倍のデータが送れるようになるはずである。ネットワークの仕組みが整備され、専用端末やアプリケーションの開発が進められるなど、10円メールのパワーアップ策は着々と進行中のものである。



[インターネットマガジン バックナンバーアーカイブ] ご利用上の注意

このPDFファイルは、株式会社インプレスR&D(株式会社インプレスから分割)が1994年～2006年まで発行した月刊誌『インターネットマガジン』の誌面をPDF化し、「インターネットマガジン バックナンバーアーカイブ」として以下のウェブサイト「All-in-One INTERNET magazine 2.0」で公開しているものです。

<http://i.impressRD.jp/bn>

このファイルをご利用いただくにあたり、下記の注意事項を必ずお読みください。

- 記載されている内容(技術解説、URL、団体・企業名、商品名、価格、プレゼント募集、アンケートなど)は発行当時のものです。
- 収録されている内容は著作権法上の保護を受けています。著作権はそれぞれの記事の著作者(執筆者、写真の撮影者、イラストの作成者、編集部など)が保持しています。
- 著作者から許諾が得られなかった著作物は収録されていない場合があります。
- このファイルやその内容を改変したり、商用を目的として再利用することはできません。あくまで個人や企業の非商用利用での閲覧、複製、送信に限られます。
- 収録されている内容を何らかの媒体に引用としてご利用する際は、出典として媒体名および月号、該当ページ番号、発行元(株式会社インプレス R&D)、コピーライトなどの情報をご明記ください。
- オリジナルの雑誌の発行時点では、株式会社インプレス R&D(当時は株式会社インプレス)と著作権者は内容が正確なものであるように最大限に努めましたが、すべての情報が完全に正確であることは保証できません。このファイルの内容に起因する直接のおよび間接的な損害に対して、一切の責任を負いません。お客様個人の責任においてご利用ください。

このファイルに関するお問い合わせ先

株式会社インプレスR&D

All-in-One INTERNET magazine 編集部

im-info@impress.co.jp