

スカイプのビジネスモデルと 日本の通信業界に与えるインパクト

アリエル・ネットワーク株式会社

プロダクトマネジメント室 マネージャ
徳力 基彦

アリエル・ネットワークとは？

会社名 : アリエル・ネットワーク株式会社
(Ariel Networks, Inc.)

所在地 : 東京都目黒区中目黒3-3-2
EGビル7F

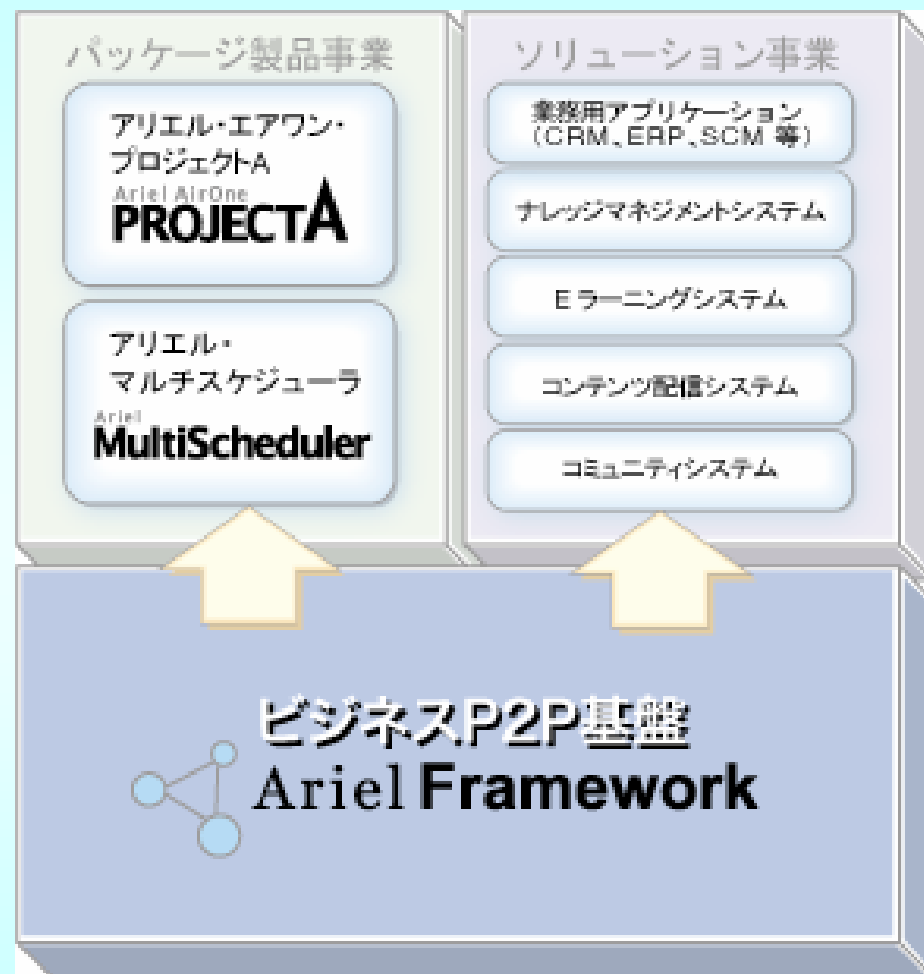
設立 : 2001年4月11日

経営陣: 代表取締役社長 小松 宏行
代表取締役会長 石川 芳郎
取締役最高技術責任者 井上 誠一郎
取締役 牧野 正幸
監査役 青木 勇二郎

株主 : 株式会社ワークスアプリケーションズ

社員数 : 16名(2005年1月現在)

ホームページ: <http://www.ariel-networks.com>



Ariel

1－スカイプ概要

2－スカイプのビジネスモデルとP2P技術

3－スカイプの普及のポイント

4－今後のスカイプの課題

スカイプの概要



Founders

Niklas Zennstrom



Janus Friis



KaZaAというP2Pファイル交換ソフトの開発者が中心になって、2003年8月に設立

Team

拠点：本社はルクセンブルク。英国、エストニア、日本、中国、ブラジル、米国に支社
従業員数：約150名（昨年末は100名以下）

Vision

Skype は、優れた音質の通話サービスを世界中の消費者に無料で提供して通信業界を変革する Global P2P Telephony Company™ (グローバル P2P テレフォニー カンパニー) です。
「通話料金という概念はもはや前世紀の遺物です。Skype ソフトウェアを使用すると、テクノロジーやコネクティビティの既存の投資を利用して、これまでにない低いコストで友達や家族と連絡を取り合うことが可能になります。」 Niklas Zennström、Skype の CEO 兼共同設立者

(Skype社 資料より)

スカイプの実績

スカイプとは、

使える無料インターネット電話

Skype is free Internet telephony that just works.



- 累計ダウンロード数: 1億5000万ダウンロード 以上(日本 600万)
- 登録ユーザ数: 5,000万人以上(日本210万人以上)
- 最大同時オンライン数: 320万人
- 新規登録ユーザ数: 約15万人/日
- 総通話時間: 120億分を突破(USのVoIPトラフィックの45%)
- 有料契約者: 200万人(SkypeOut/SkypeIn/Voicemail)
- 企業価値: 60億ドル~100億ドル?



(Skype社 資料及びCNET記事より)

スカイプで何ができるのか？



現在のスカイプでは電話の置き換えに近いことが実現できる

【初期の機能】

- ・無料通話(利用者同士の無料通話)
- ・会議通話(最大5人迄)
- ・テキストチャット(最大50人まで)
- ・ファイル転送

【その後、追加された機能】

- ・スカイプアウト(一般電話への通話) **(有料)**
- ・スカイプイン(一般電話からの着信) **(有料)**
- ・ボイスメール(留守番電話) **(有料)**

【将来的に追加されるといわれている機能】

- ・ビデオ通話
- ・企業向けスカイプ
- ・スカイプ内蔵携帯



Ariel

1－スカイプ概要

2－スカイプのビジネスモデルとP2P技術

3－スカイプの普及のポイント

4－今後のスカイプの課題

Skypeとは何か

スカイプは電話？ IP電話？ ソフトフォン？ P2P電話？



電話サービス

IP電話サービス

ソフトフォン

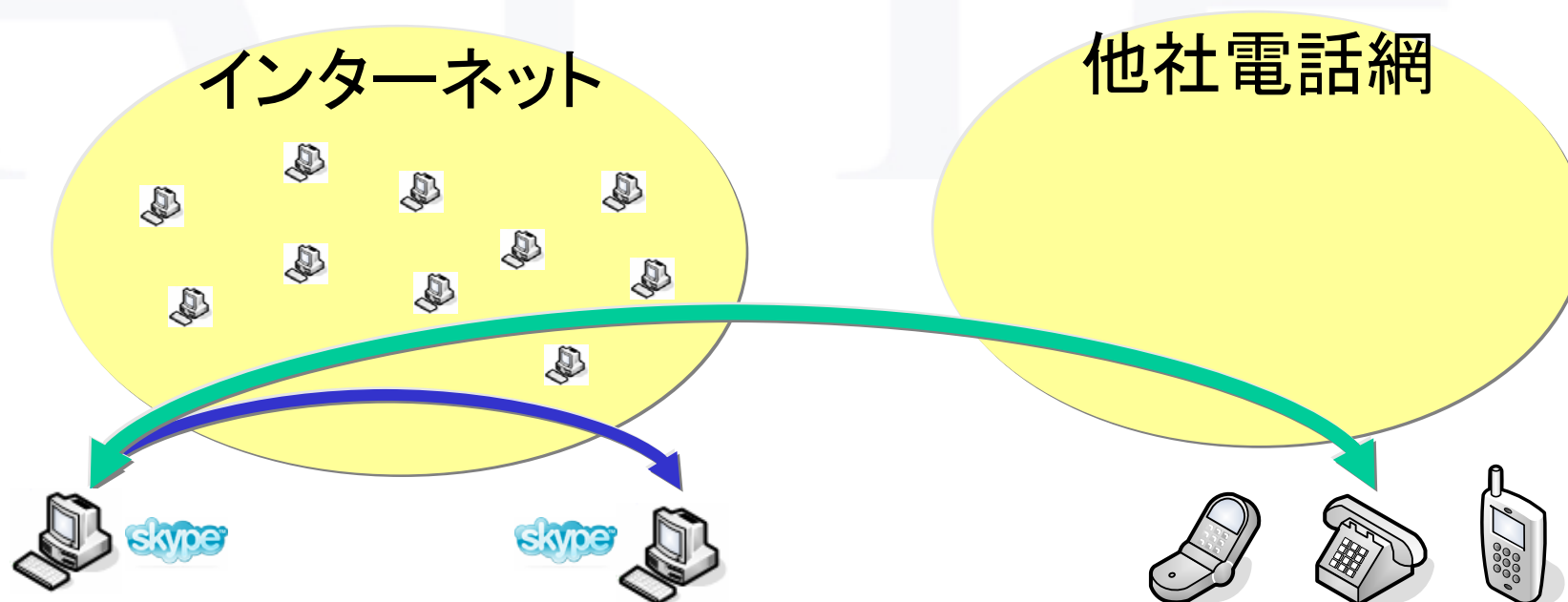
P2P電話





スカイプの事業モデル

基本的にBBフォンと同様だが、インフラコストすらかかっていないのが特徴



スカイプがインストールされた端末同士であれば、インターネットのインフラ上での通話。
利用者のPCでネットワークが構築されており、自社インフラコストもかかっていないため、無料で通話サービスを提供することが可能に。

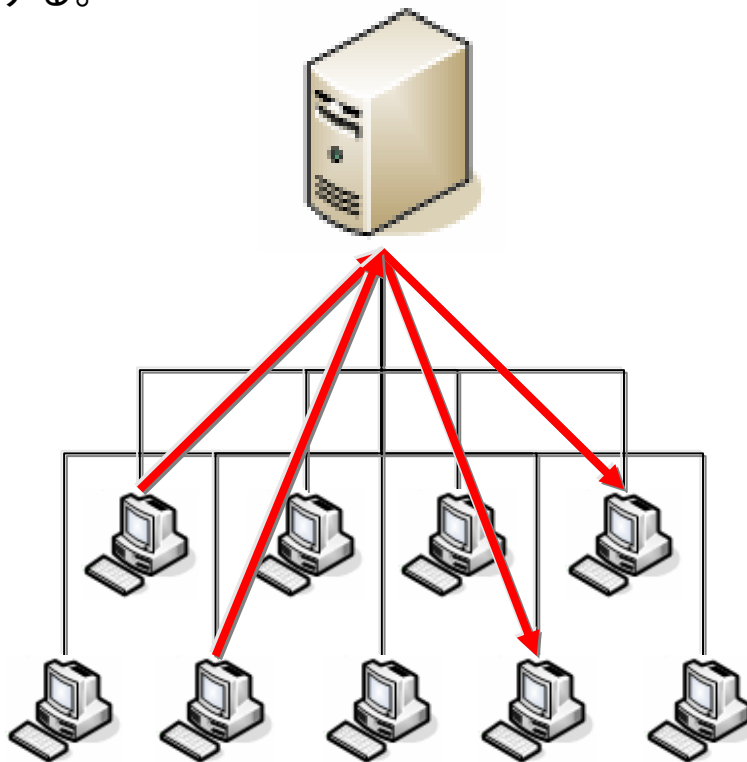
他社電話網との通話の場合、利用者は通話にかかった料金をスカイプに支払。
スカイプは相互接続料を各電話事業者に支払い、差額が利益となる。

参考：P2Pコミュニケーションの特徴

SkypeではP2P技術を効果的に活用することにより、インフラコストを最低限に抑えている

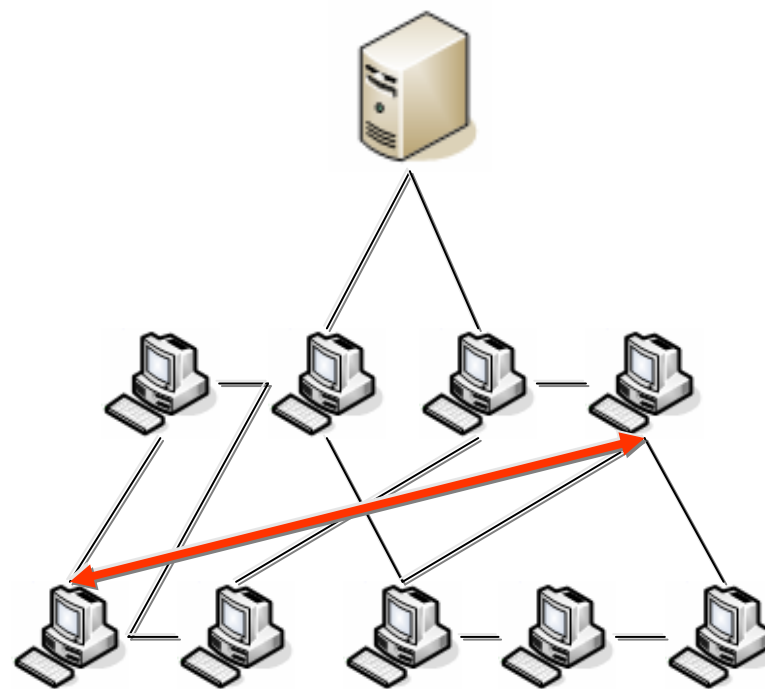
■サーバー型モデルの場合

検索や通信自体をサーバー経由にすると、コンテンツ配信と同様、負荷がサーバーに集中する。
また、仲介者が増えることによりリアルタイム性も低下する。



■P2Pモデルの場合


実際にコミュニケーションを行う2者同士で通信を行うことが可能で、負荷を分散させることができる。
相手の検索などの周辺行為も分散処理することでサーバーの投資を大幅に削減することも可能



スカイプのサービス変遷



P2Pで低コストでサービス開始し、徐々にサーバーで提供する範囲を広げている

| 種類 | サービス初期 | V1.1 | V1.2 |  |
|----------|--------|--------|--------|-------------------------------------------------------------------------------------|
| 音声通話 | P2P | P2P | P2P | 一部P2P? |
| ファイル転送 | P2P | P2P | P2P | サーバー |
| コンタクトリスト | P2P | P2P | 一部サーバー | サーバー |
| テキストチャット | P2P | 一部サーバー | 一部サーバー | サーバー |
| ログイン管理 | サーバー | サーバー | サーバー | サーバー |
| スカイプアウト | | サーバー | サーバー | サーバー |
| ボイスメール | | | サーバー | サーバー |
| スカイプイン | | | サーバー | サーバー |

Ariel

1－スカイプ概要

2－スカイプのビジネスモデルとP2P技術

3－スカイプの普及のポイント

4－今後のスカイプの課題

スカイプの普及のポイントと、今後の課題

スカイプはなぜ、これほど急速に普及することが出来たのか

- 第1ステージ 無料インターネット電話
- 第2ステージ スカイプアウト
- 第3ステージ スカイプイン
- 第4ステージ・・・？

第1ステージ 無料インターネット電話



普及初期に実装されていた機能は、それほど珍しいものではなかった？

【初期の機能】

- ・無料通話(利用者同士の無料通話)
- ・会議通話(最大5人迄)
- ・テキストチャット(最大50人まで)
- ・ファイル転送

【その後、追加された機能】

- ・スカイプアウト(一般電話への有料通話)
- ・スカイプイン(一般電話からの着信用番号)
- ・ボイスメール(留守番電話)

【将来的に追加されるといわれている機能】

- ・ビデオ通話
- ・企業向けスカイプ
- ・スカイプ内蔵携帯





ネットワークの外部性の視点から 通話料が安ければ必ずしも魅力的とは限らない



200万人？



500万人？



500万人？



1億人以上？



「ネットワークの外部性 network externality」とは、需要面、すなわちその財を利用するユーザ数の増加、あるいはネットワークのノード数の増加からもたらされる便益のこと。

たとえばMicroSoft社のOSやOFFICEなどの製品が一人勝ちに近いシェアを可能にしたのは、周りの人間もほとんどがそれを使用しているという事実自体が、その製品を利用するユーザ間でのことの価値を高めるからである、といった具合に用いられてきた。(glocomウェブサイトより)





第2ステージ スカイプアウト

スカイプアウトにより、一般電話への発信が可能に

【初期の機能】

- ・無料通話(利用者同士の無料通話)
- ・会議通話(最大5人迄)
- ・テキストチャット(最大50人まで)
- ・ファイル転送

【その後、追加された機能】

- ・スカイプアウト(一般電話への通話)
- ・スカイプイン(一般電話からの着信)
- ・ボイスメール(留守番電話)

【将来的に追加されるといわれている機能】

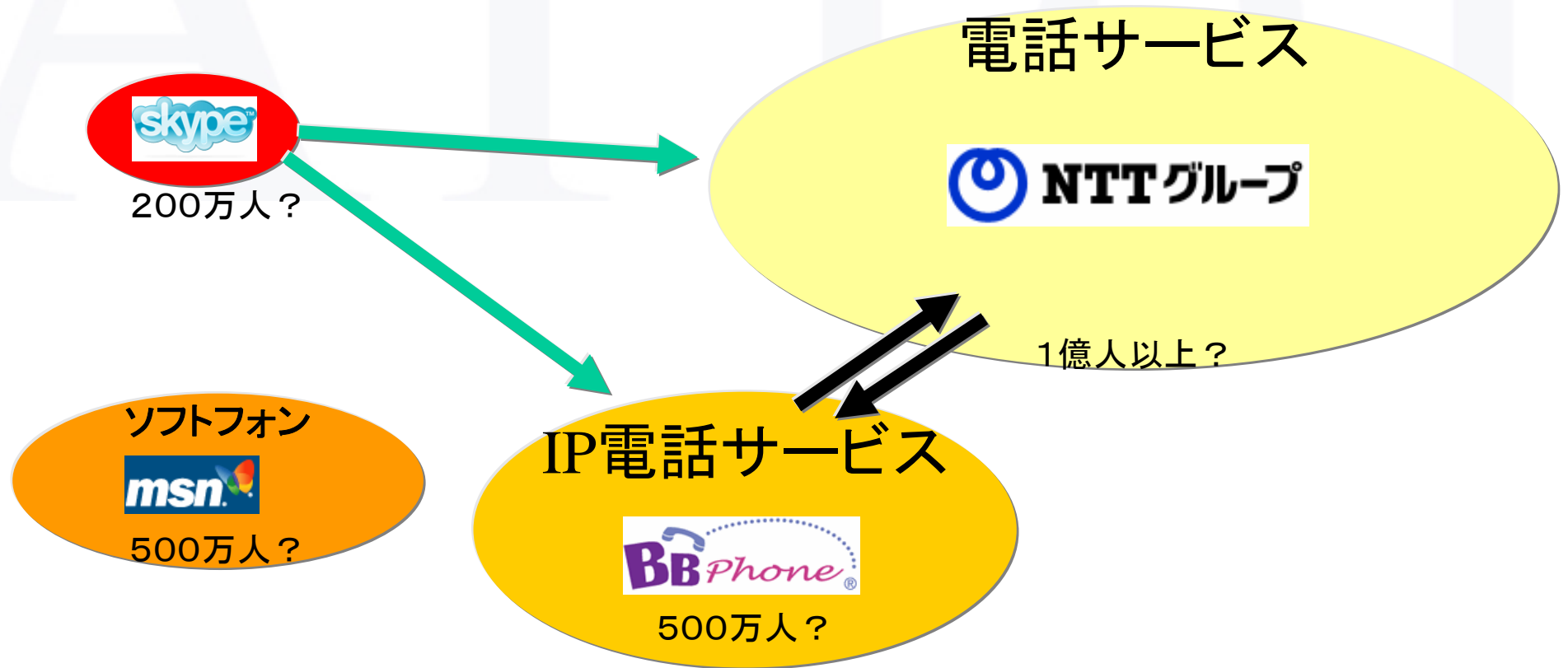
- ・ビデオ通話
- ・企業向けスカイプ
- ・スカイプ内蔵携帯





スカイプアウトの開始

電話の発信における代替サービスとしての可能性





第3ステージ スカイプイン

スカイプインにより一般電話からの着信が可能に

【初期の機能】

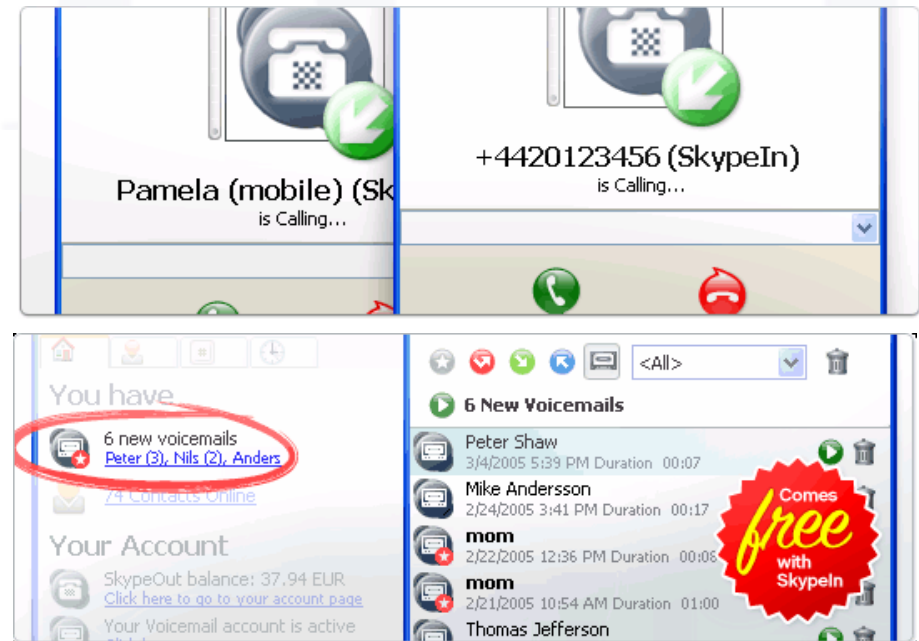
- ・無料通話(利用者同士の無料通話)
- ・会議通話(最大5人迄)
- ・テキストチャット(最大50人まで)
- ・ファイル転送

【その後、追加された機能】

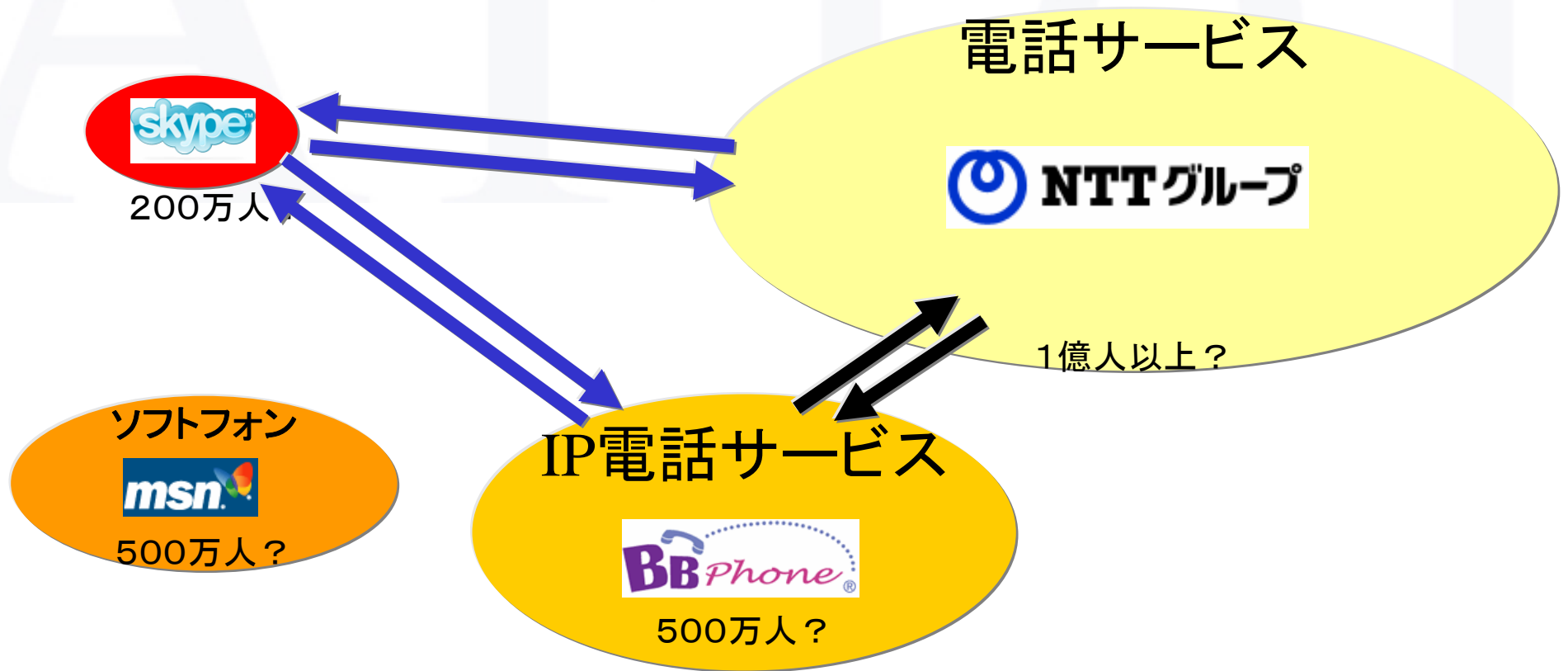
- ・スカイプアウト(一般電話への通話)
- ・スカイプイン(一般電話からの着信)
- ・ボイスメール(留守番電話)

【将来的に追加されるといわれている機能】

- ・ビデオ通話
- ・企業向けスカイプ
- ・スカイプ内蔵携帯



スカイプインとボイスメールの開始 電話を置き換えるサービスとしての可能性



第4ステージ・・・？

今後も様々な機能追加や展開が予定されている

【初期の機能】

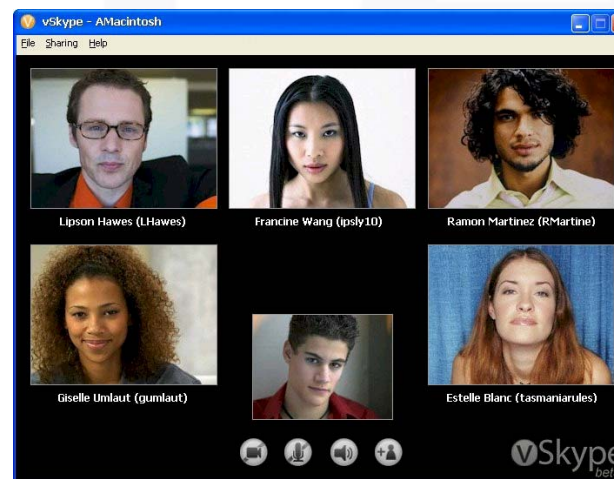
- ・無料通話(利用者同士の無料通話)
- ・会議通話(最大5人迄)
- ・テキストチャット(最大50人まで)
- ・ファイル転送

【その後、追加された機能】

- ・スカイプアウト(一般電話への通話)
- ・スカイプイン(一般電話からの着信)
- ・ボイスメール(留守番電話)

【将来的に追加されるといわれている機能】

- ・ビデオ通話
- ・企業向けスカイプ
- ・スカイプ内蔵携帯



AudioVox
SMT560

.Ariel.
ARIEL NETWORKS

Ariel

1－スカイプ概要

2－スカイプのビジネスモデルとP2P技術

3－スカイプの普及のポイント

4－今後のスカイプの課題

競合他社の動き



インターネットを通じた音声通信分野は、大きな注目を集めている



MSNメッセンジャー 1億8970万登録
2005/8/30 VoIP事業者teleoを買収



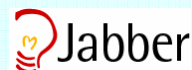
Yahoo!メッセンジャー 7880万登録
2005/6/14 VoIP事業者DialPadを買収



AOLメッセンジャー 6440万登録
2005/4/8 米国内でVoIPサービスを開始



Skype 5000万登録
2005/8/25 インテルとの提携を発表

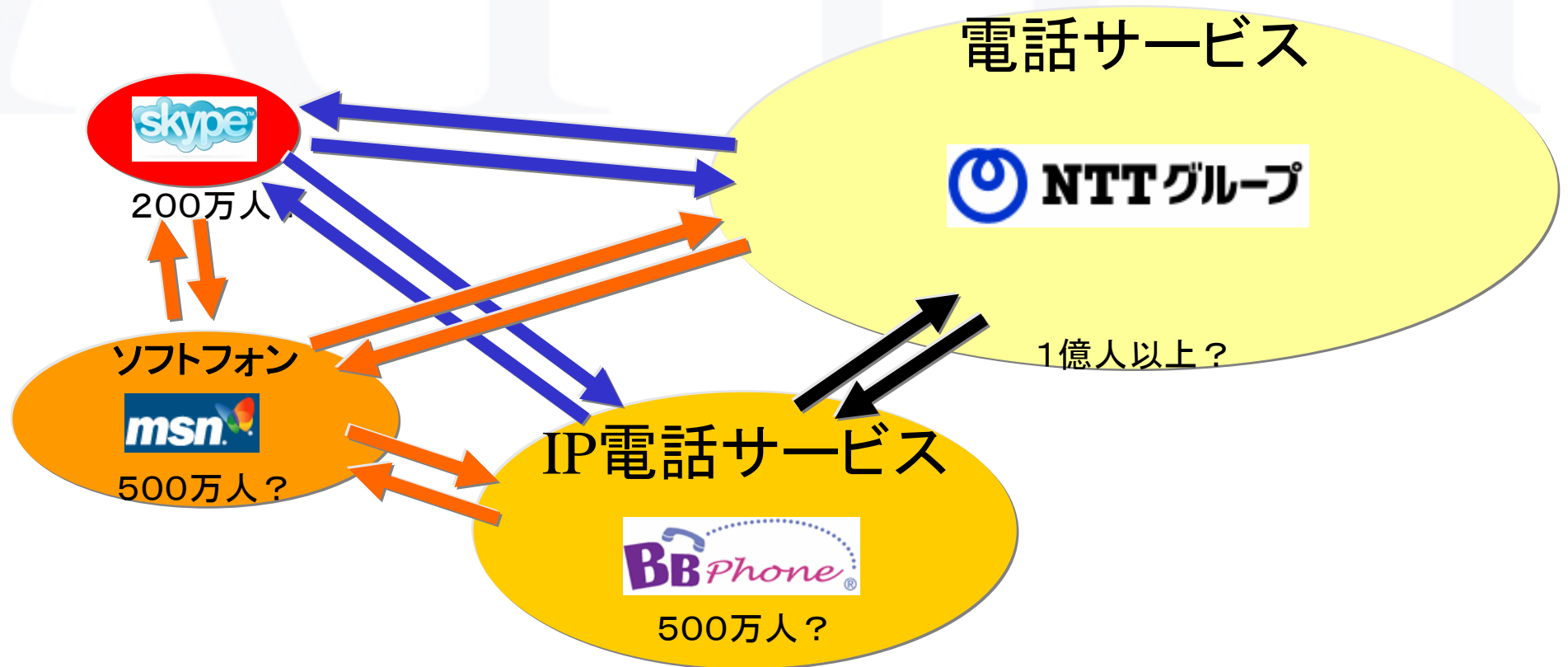


Google Talk
2005/8/23 ベータ版公開 Jabber互換





他のソフトフォンが同様のサービスを提供すると？
いかに仲間を増やして他社に先行できるかが鍵となりそう





スカイプのオープン戦略

APIの公開や、各国別のパートナーとの連携など、オープンに提携を進めており、数多くのパートナーを巻き込んでいる

Preferred and Commercial Partners



Carrier Partners



Technology Partners



■ 提携メリット別に大きく3つに分かれる

- ・端末メーカー
スカイプ対応の端末を開発することで
端末の売上向上を狙う
(ヘッドセットでは売上が倍以上になる例も
多くある模様)
- ・ポータル事業者
スカイプと連携することで、ポータルへの
トラフィック増や端末販売等の関連ビジネス
を狙う
- ・通信事業者
スカイプと相互接続を行い、SkypeOutや
SkypeInとの相互接続料収入の確保を狙う

(Skype社 資料より)

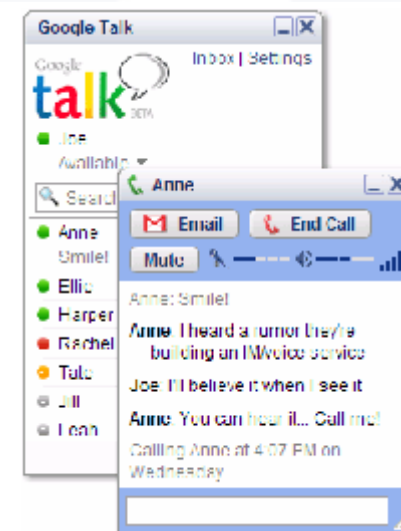
Copyright © 2001-2005 Ariel Networks, Inc.



まとめ: 今後のスカイプの課題

特に日本市場においては、今後複数の課題があると考えられる

- ソフトフォンとして
 - MSNメッセンジャー、Yahoo!メッセンジャー等の既存IMソフトとの競合
 - Peer me等、類似のビジネスモデルのソフトフォンとの競合
 - Google Talk・・・？
- 電話サービスとして
 - スカイプインの日本国内でのサービス開始
 - スカイプ対応端末の使い勝手の向上(特に無線端末)
 - 各国規制当局との調整(緊急電話番号対応、テロ対策等)
- 企業内電話システムとして
 - 管理者が利用者の利用状況を管理できる仕組みの提供
 - スカイプアウトなどの有料サービスの集合課金
 - 通話品質の安定性向上



ご静聴ありがとうございました

ご質問等ありましたら、下記までお問い合わせ下さい

アリエル・ネットワーク
プロダクト・マネジメント室 マネージャ
徳力基彦
03-5725-9201
tokuriki@ariel-networks.com

ウェブサイト

<http://www.ariel-networks.com>

