

携帯インフラも「シェア」する時代 屋内携帯設備の共用事業を展開するJTOWER

携帯電話キャリアへ共用インフラを提供する事業が、日本でも立ち上がり始めた。

JTOWER(本社:東京都渋谷区)は、商業施設などに構築した屋内携帯設備を携帯キャリアに貸し出すインフラシェアリングビジネスを手掛ける企業だ。設立は2012年で、株主には政府系ファンドの産業革新機構を筆頭に大手ベンチャーキャピタルや有力企業が名を連ねる。

JTOWERで取締役CFOを務める中村亮介氏は「すでにショッピングモールなど、全国7カ所で屋内携帯設備を提供している。オフィスビル、ホテル、集合住宅などを含む20件超の施設で導入が計画されており、商談件数は最近かなり増えてきている」とビジネスの現況を説明する。

海外の携帯キャリア向けインフラシェアビジネスとしては、屋外基

地局用の鉄塔を貸し出す米国のタワー事業者が知られており、最大手American Towerは、世界13カ国で10万カ所を超えるサイトを運営するまでに育っている。

JTOWERは元イー・モバイルCFOの田中敦史社長が、こうした携帯キャリア向けの設備共用事業を日本でも立ち上げることを目指して設立した会社である。社名もAmerican Towerに倣って付けられたが、日本ではすでに携帯キャリア各社の屋外エリア整備はほぼ完了していたことから、需要が見込める屋内エリアの不感地対策にフォーカスして市場を切り拓いてきた。

屋内対策費の50%減を目指す

JTOWERのビジネスモデルは、新築や既設でも不感地対策が施されていない施設のオーナー(あるいは管



JTOWER
取締役 CFO
中村亮介氏

理会社)に屋内エリアの整備を働きかけ、設置契約を締結。JTOWERが共用アンテナや配線を設置し、携帯キャリアに貸し出すというものだ。

ビルオーナーにとっては、従来であれば携帯キャリア毎に行っていた対策工事を1回で済ますことができ、設置設備が簡素化されるなどの利点がある。

一方、携帯キャリアは、不感地対策費用を削減することができる。具体的な削減効果は個々のケースによって大きく変わるが、JTOWERでは「50%以上のコスト削減を目指す」と携帯キャリアに訴求しているという。

日本の携帯キャリアは競争を優位に進めるため、屋内エリアの整備を自ら手掛ける傾向が強かったが、中村氏は「最近は今まで以上にコストが重視されるようになっており、エリア整備に関するスタンスも変わってきているのでは」と見る。

案件が増えているもう1つの要因は、ビルの新築件数自体が増加していることだ。東京オリンピックに向かって、今後さらにビルの新築数は増えていくことから、JTOWERは現在約20名の体制の強化に乗り出している。また、東南アジアなど海外での事業展開も視野に入れているようだ。中村氏は「早期に年100件ペースに持っていきたい」と意欲を見せている。

図表 設備共用のイメージ

