

## 進出から10年、台湾を核とする中国ビジネスを展望する ソネットエンタテインメント

台湾で唯一の日系ISP(Internet Services Provider)として、今年、設立10周年を迎えたソネット。ソニーグループの一員としてのブランド力やPostPetの人気を活かしながら、細やかなカスタマーサポートと堅固なセキュリティシステムを提供することで、台湾に顧客基盤を築いてきた。近年はオンラインゲーム会社向けのソリューションビジネスを拡大させており、中国ビジネスも展望している。今回は南港ソフトウェアパーク(台北市)に同社を訪ね、これらの取り組みについてお話を伺った。



台湾碩網網路娛樂(股)CEO 石井隆一氏

### 一事業沿革と中華電信との資本提携について

台湾へは2001年に進出いたしました。「ソネットを海外展開する」という(親会社である)ソニーの方針を受けて進出先を検討した時、ブロードバンド(ADSL)への切り替えが比較的早く、日本から近くて適度な大きさの市場があるということで、台湾に白羽の矢が立ちました。台湾市場は他国と比べ、ソニーのブランドイメージが特に良く、進出当初は「ソニーグループのISP」という点がアピールポイントになりました。

台湾企業との合併で出発した後、ソニー台湾の傘下に入った時期を経て、2007年以降はソネットエンタテインメントの子会社となっています。2009年3月には中華電信(CHT)の資本を受け入れました(発行株式の30%)。台湾最大の通信インフラ会社と提携することにより、FTTB(Fiber to the Building = 光ファイバー)サービスの拡大を加速させることが目的でした。資本提携後はデータセンターをCHT内に移したり、カスタマーサポートを業務委託したりしています。

### 一事業の概要について

当社には大きく二つのビジネスドメインがあります。一つはインターネット接続事業です。台湾のテレコム系ブロードバンドサービス(ADSLとFTTP)の市場は、中華電信系のHinetが8割以上のシェアを持っており、当社は唯一の独立系ISPとして、遠伝電信(FET)系のSeedNet、台湾大哥大系の台湾固網(TFN)とともに2番手グループの一角を占めています。

ISPはインフラ事業ですので、必ずつながり、スピードが出る、品質の良い回線があるということはマストです。次にカスタマーサポート。当社は中華電信に業務委託していますが、ISPにとっては唯一お客様との接点となる重要な部分ですので、日本と同じ細やかなサービスを提供するため、オペレーションの設計やトレーニングは独自に行っています。また、セキュリティ対策もISPの責務として重要です。当社は「2011台北国際ITセキュリティテクノロジー展」において、情報セキュリティ賞をいただいております。クレジットカードの暗号化はもちろん、ファイヤーウォールの二重化やデータベース上の異常に対する即時ブロックなど、その厳重さが評価されました。このほか、台湾ではPostPet(モモ=ピンクのクマのキャラクターで知られるソネットエンタテインメントのメールソフトシリーズ。台湾では2009年にウェブメールサービス「電郵寵物PostPet」を始めている)の認知度が高く、特に女性の方では入会動機欄に「PostPetが好きだから」と書かれる方もいらっしゃいます。

もう一つの事業ドメインとして、最近伸びているのは法人向けのソリューションビジネスです。オンラインゲーム会社を顧客として、例えば、ユーザーがオンラインゲーム内で購入したアイテムの料金を、携帯電話料金と一緒に回収するような仕組みを提供しています。ソネットは傘下にオンラインゲーム会社(ゲームポッド)があり、事業運営のノウハウがあるからこそ、こうしたソリューションビジネスを展開できるわけです。法人事業部はペイメント事業の売上げが大きく、スタッフは従業員全体(165

## 日本企業から見た台湾

人の1割程度ですが、売上げは全社の半分近くを占めています。安定した利益を出しているプロバイダ事業を基盤として、法人向けビジネスをいっそう拡大させることで、社全体の収益構造を磐石にしていきたいですね。

### 一オンラインゲームソリューションビジネスの中国事業の展望について

現在、当社は台湾を「中国市場への基地」と位置付け、日本や台湾のゲーム会社が中国に進出した時に事業がしやすくなるようなソリューションを提供するための準備を進めています。今年4月にはこのために、法人事業部から独立させる形で海外戦略部を新設しました。

オンラインゲーム会社の中国ビジネスには、大きく二つの方法があります。一つはGamaniaやSoftworldといった台湾大手のように自分たちで拠点を持ち、オペレーションもプロモーションも自分たちで行うというモデルです。もう一つはライセンスアウト。つまり、ゲームタイトルの使用権を中国のオンラインゲーム会社に与え、オペレーションにもプロモーションにも関与しないという形です。

当社は二つのビジネスモデルの中間部分、オンラインゲーム運用の受託事業を展開したいと考えています。タイトルさえ提供していただければ、当社が人を置き、システムも持ち、データセンターもあって、ペイメントソリューションも提供します。当社が行うのはオペレーションの部分だけですので、ゲーム会社は自分たちの好きなように広告を打ったり、プロモーションを行ったりできます。

現在、台湾に置かれているゲーム会社さんのサーバーのトラフィックを見ますと、1~2割は中国大陸から来ています。中国のユーザーが台湾のサーバーにアクセスしてゲームを楽しんでいるわけです。オンラインゲームについては、政治系やアダルト系でない限り、中国から台湾へのアクセス制限は特にありません。むしろ問題となるのは、課金をどうするか、という点です。現状では中国の「トレーダー」がゲームポイントを買って、勝手に販売しているようです。厳密には違法ではないようなのですが、当社はきちんとルールに則って事業展開をしようということで、中国パートナーを通じて中国のオンラインゲームライセンスを取ってもらった上で、ゲームポイン

トを販売するネットワークを作っていきます。事業が軌道に乗れば、データセンターも中国に置いて、中国で100%運用という形になるでしょう。

### 一今後の成長ビジョンについて

今後の当社の成長のポイントは、台湾を核として、いかに中国へとビジネスを広げていくかです。中国ビジネスは日本ではなく台湾が、日本人ではなく台湾人が中心に行っていきます。これは、スピードが全く違いますから。

もう一つの大きなテーマは、モバイルのデータ通信です。具体的にはLTE( Long Term Evolution W-CDMAやHSPAなど第3世代携帯電話方式に続く技術であり、第4世代携帯電話方式と呼ばれる)への対応をどうするか。自分たちで基地局を作るのではなく、MVNO ( Mobile Virtual Network Operator 無線通信インフラを他社から借り受けてサービスを提供する事業者。代表的なMVNOには日本通信などがある)としての参入可能性を検討しています。

この10年、台湾の通信業界をとりまく技術・市場環境だけではなく、ソネットグループ全体にとっての台湾の位置付けも変わってきています。当社は今後もISPとして、台湾ユーザーの皆様に安全・快適・高品質のサービスを提供していくことはもちろんですが、それとともに、ソネットグループの中華圏事業の核、起点として、新しい取り組みにもチャレンジし続けていきます。

### 一ありがとうございました

#### 台湾碩網網路娛樂股份有限公司の基本データ

会社名	台湾碩網網路娛樂股份有限公司
設立	2001年
董事長	会田容弘
資本金	114,290,000 元
社員数	165名(内日本人3名)
事業内容	インターネット接続サービス及び法人向けソリューション事業

注)2011年5月時点のデータによる  
出所)公開資料及びヒアリングよりNRI整理