



# 5Gが法人顧客にもたらす インパクト

5Gが創出する4兆3,000億米ドルの  
価値を活用するために経営陣が知っておくべきこと

## 価値創出の重要性

規制当局および政府はMNO（モバイル通信事業者）に対し、5Gへの投資を期待しています。しかし、KPMGのプロフェッショナルが行った多くのMNOの経営陣との意見交換から、MNOの経営陣の多くは、新しいネットワークの構築に必要な多額の投資から、十分な収益を創出することに懸念を抱いていることがわかりました。多くのMNOは、コンシューマが5Gにより多くの対価を支払うことは確信しているものの、複雑なネットワークを構築するための設備投資をまかなうには不十分であると考えています。MNOは収益を最大化するために、5Gのサービスを展開すべき分野を、コンシューマ部門から法人部門へとシフトすることが必要となります。

5GはMNOにとって、法人顧客から新しい収益源を創出する機会となります。法人顧客は、5Gによって高速化したネットワークサービスではなく、5Gが既存の課題を解決し、新しいビジネスモデルを創出することに積極的な投資を行うことになるでしょう。

## 5Gがもたらす価値

モバイル通信業界はいままでも、法人顧客の課題を解決する価値を提供してきました。次の5Gの時代では、MNOは法人顧客に対し、高速、大容量、高信頼、低遅延、多接続といった価値を提供することになるでしょう。

4Gのアプローチでは、MNOは法人顧客へ課題解決の可能性があるネットワークを提供してきましたが、その活用方法は顧客に任せていました。5Gのアプローチでは、MNOは考え方を換え、法人顧客にとっての真の課題を理解し、5Gを利用して課題を解決していくことで顧客がビジネス変革していくことを支援していく必要があります。

MNOにとって関心が高い質問は以下のようなものになります。

- 5Gの価値創出はどの産業分野でおきるのか？
  - 5Gの価値創出はそれぞれの産業分野で、どの程度となるのか？
  - 5Gの価値創出は、それぞれの産業分野で、いつになるのか？
  - MNOは、創出される価値を最適化するために、現時点でどのような立ち位置で法人顧客との協業を考えるべきか？
- これらの問いに答えるために、KPMGはさまざまな産業分野に対して創出される価値を分析しました。

# 5G 価値創出の要因

1  
高速

2  
大容量

3  
高信頼

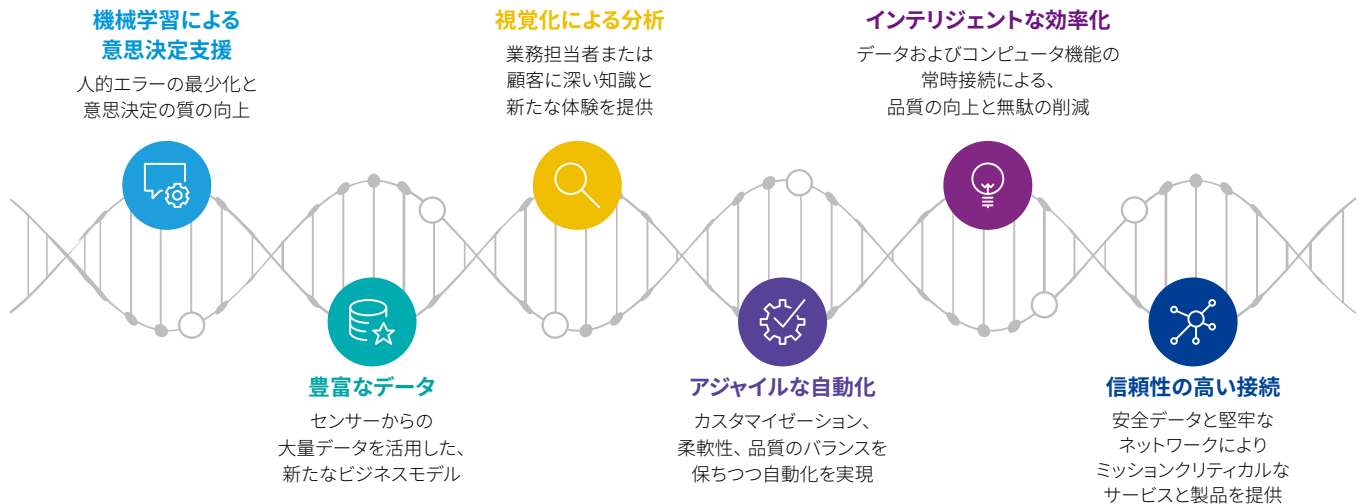
4  
低遅延

5  
多接続

## 5Gが法人顧客にもたらす価値を生むDNA

企業は、革新的な新技術により、複雑な問題を解決し、競争優位性を獲得します。KPMGでは、さまざまな産業における5Gの影響を考察するにあたり、5Gがビジネスにもたらす実際の恩恵を明確にすることが重要と考えます。それにより、MNOによる提案の付加価値が向上し、5Gは法人顧客にとってビジネス上欠かせない技術となるのです。

下図の「5Gが法人顧客にもたらす価値を生むDNA」は、5Gにより実際にもたらされるビジネスが創造される構造を示しています。



## 価値実現までのタイムフレーム

さらにKPMGでは、各産業分野における価値が実現する時期として、以下の3つの期間に分けて分析を行いました。



### 0～3年後 ローカル型ユースケース

これらのユースケースは、組織が集約されている、または物理的な制約を受けている産業で、限られた地域に限定した5Gネットワークを展開するのが適する産業に代表されるケースです。多くの通信事業者の初期の5Gネットワーク展開は、ローカル型となるでしょう。このようなケースに適した産業として製造業があげられます。



### 2～6年後 都市型ユースケース

5Gネットワークが一般に利用可能になり、都市内や都市間で展開されるようになると、多くの産業が価値を創出することができるポジションを得ることになります。ヘルスケア、モビリティ、およびプロフェッショナルサービスのような広域ネットワークを必要とするサービス関連業界と顧客体験を向上させるライブエンターテイメント業界がこの期間に価値を創出するでしょう。



### 5年後以降の未来

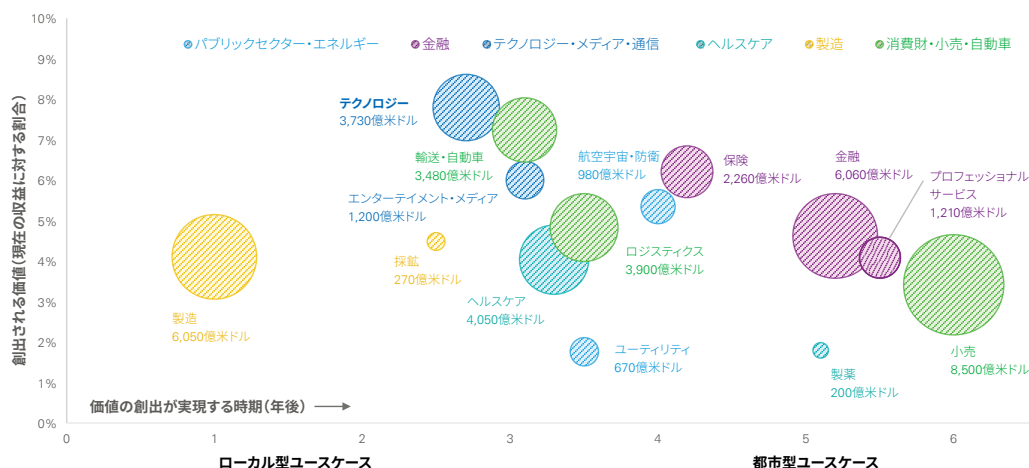
5年以上が経過すると、グローバルなモバイル通信事業者の大多数が5Gの広域展開をすでに開始していると見込まれます。このような遠い将来の影響の予測は難しいものの、MNOは、5Gを利用して実現される高度なエッジコンピューティングと超高速接続に、法人顧客のビジネスモデルを適応させて、ビジネス課題の解決に向けて継続的に注力していく必要があります。

## 創出される価値

KPMGは、「5Gが法人顧客にもたらす価値を生むDNA」による分析から、5Gの展開によって解決されるビジネス上の課題と、その結果創出される価値を、主要な産業において推定4兆3,000億米ドルと分析しました。前述のとおり、MNOが法人顧客を理解して対話するためには、その時期がきわめて重要となります。

5Gの影響は革新的ですが、すぐにそのインパクトが出るということではありません。MNOは、短期的に価値を創出できる産業に多くのリソースを集中し、経営陣が求める収益性を確保した上で5Gへのさらなる投資を行う必要があります。長期的な戦略に重要性がないわけではありませんが、何らかの財務的効果がただちに得られなければ、投資自体が不可能になる可能性があるためです。

### KPMGの「5Gが法人顧客にもたらす価値を生むDNA」



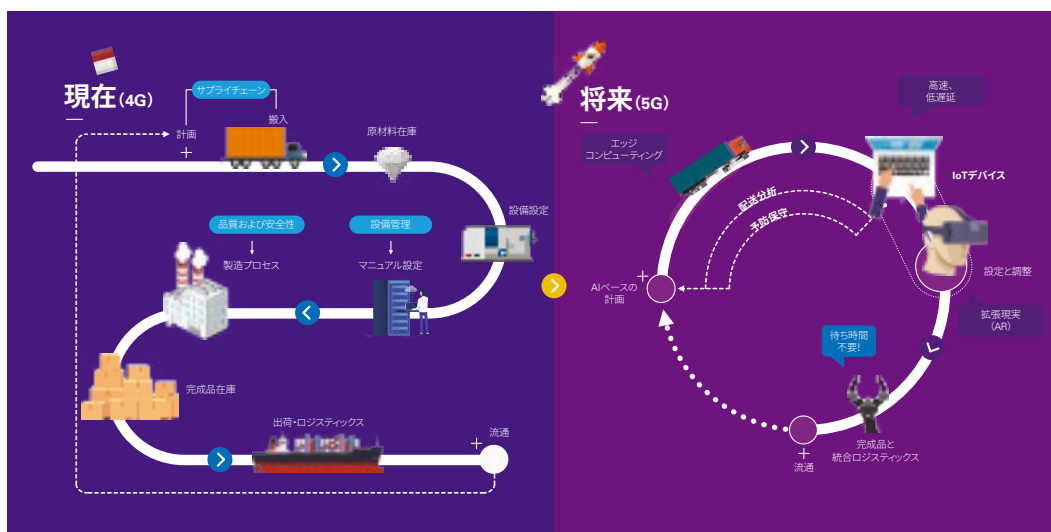
## 4兆3,000億米ドルの価値が特定のユーザーケースを通じて創出されます

## 価値の詳細分析

多くの企業が、5Gがもたらす未曾有の恩恵を、どのようにビジネスモデルに落とし込むかという課題に直面することになるでしょう。KPMGは主要な産業を選定し、それらの産業がどのようにして、5Gの莫大な恩恵を受けることができるのか、詳細に分析しました。ここでは、その一例として製造業について紹介します。

### 製造業における価値の詳細分析

4Gでは一般に、生産設備は手動で設定され、実際の消耗ではなく耐用年数で管理されます。その結果、需要の変化に対してタイムリーな対応が困難で、故障や廃棄処理に多くの費用が掛かってしまいます。状況変化への対応は、静的で線形なプロセスといえます。



一方、5Gでは、IoTやAIの高度化によって生産設備は動的に自動で制御、調整されるようになり、故障の予知も可能となります。プロセスを静的から動的に、線形から円形へと進化させることで、機敏性と生産性が飛躍的に向上し、顧客のビジネスを変革へと導きます。重要なのは、これらの恩恵は法人顧客だけでなく、製品の多様性、品質、および提供スピードの向上という形でエンドユーザーにも影響を与え、非常に大きな価値を創出することです。

## MNOが取るべき次のステップ

5Gの恩恵を享受するためには、常に競合他社の先を行く必要があります。しかし、5Gにおいて競合他社に差をつけるにはどうしたらよいのでしょうか。



### Think

既存のユースケースや現在の4Gインフラにとらわれずに考えます。法人顧客のビジネス課題を解決するために「5Gが法人顧客にもたらす価値を生むDNA」を理解します。



### Design

法人部門は、課題解決意識をもって行動し、機敏的に製品やサービスを管理する必要があります。法人顧客に対しては現実的な展開時期を考える必要があります。顧客はさまざまであり、顧客が価値を実現可能な時期もさまざまです。



### Do

価値の実現は、1社だけでは行えません。価値を創出するには、法人顧客とコラボレーションし、ともに創造することが必要です。自社のビジネスを進化させ、5Gの価値を最大化するためにパートナーとなる主要な法人顧客を特定しましょう。

#### Contact us



#### Alex Holt

Global Media &  
Telecommunications  
Sector Leader  
KPMG International  
alexanderholt@kpmg.com



#### Sean Rivett

Manager, TMT Strategy,  
Global Strategy Group  
KPMG in the UK  
Sean.Rivett@KPMG.co.uk



#### 山根 慶太

KPMG ジャパン  
テクノロジー・メディア・  
通信セクター統轄パートナー  
KPMG コンサルティング  
パートナー  
keita.yamane@jp.kpmg.com



#### 岡田 光

KPMG ジャパン  
メディア・通信セクター  
リード・パートナー  
KPMG FAS  
パートナー  
hikaru.okada@jp.kpmg.com

本冊子は、KPMGインターナショナルが2019年4月に発行した「Unlocking the benefits of 5G for enterprise customers: What telecom executives should know to take advantage of the US\$4.3 trillion in unrealized value」を翻訳したものです。翻訳と英語原文間に齟齬がある場合には、当該英語原文が優先するものとします。

ここに記載されている情報はあくまで一般的なものであり、特定の個人や組織が置かれている状況に対応するものではありません。私たちは、的確な情報をタイムリーに提供しよう努めておりますが、情報を受け取られた時点およびそれ以降における正確さは保証の限りではありません。何らかの行動を取られる場合は、ここにある情報のみを根拠とせず、プロフェッショナルが特定の状況を綿密に調査した上で提案する適切なアドバイスをもとにご判断ください。

© 2019 KPMG International Cooperative (“KPMG International”), a Swiss entity. Member firms of the KPMG network of independent member firms affiliated with KPMG International. KPMG International provides no client services. No member firm has any authority to obligate or bind KPMG International or any other member firm vis-à-vis third parties, nor does KPMG International have any such authority to obligate or bind any member firm. All rights reserved.

© 2019 KPMG AZSA LLC, a limited liability audit corporation incorporated under the Japanese Certified Public Accountants Law and a member firm of the KPMG network of independent member firms affiliated with KPMG International Cooperative (“KPMG International”), a Swiss entity. All rights reserved. 19-1025

The KPMG name and logo are registered trademarks or trademarks of KPMG International.

[kpmg.com/jp/socialmedia](https://kpmg.com/jp/socialmedia)

