

參考i-mode為時未晚
香港無線科技商會
佛利茲

(刊登於信報之傳訊專頁版 - 2002年12月20日)

香港無線科技商會及香港生產力促進局在本年11尾攜手舉辦了一個「日本流動通訊考察團」，團員組合非常廣泛，包括政府官員、流動網絡商、手機生產商、國際性軟件公司和本地流動應用及內容供應商。除此之外，更有兩位代表專程從美國及加拿大遠道而來參加這個考察團，承屬幸至。

此次日本之旅，我們共拜訪了四間公司，包括流動網絡商NTT DoCoMo及KDDI，手機生產商NEC和流動內容供應商Index Corporation。我們除了親身體驗最新的流動應用方案外，日本方面的代表也分別講述當地最新的市場發展及有關數據，最重要的是我們的團員能直接和他們討論，相互交流兩地的发展情況；並探討日本在發展流動應用服務的成功因素，絕對是一個難能可貴的經驗。筆者會在往後數星期於此專欄向大家分享日本最新流動通訊的發展狀況，包括NTT DoCoMo的FOMA及i-mode、KDDI的EZweb、流動內容供應商的生意模式等，當中有不少地方可供業界借鏡。

直至本年9月，日本總共有七千二百萬流動電話用戶，其中仍以NTT DoCoMo佔有最大的市場份額 (59%)，其次為KDDI (23%)及J-Phone (18%)，而當中五千五百萬戶已是流動互聯網的使用者，滲透率高達77%。除了NTT DoCoMo擁有三千四百萬i-mode用戶外，KDDI及J-Phone也分別各有一千一百萬流動互聯網用戶。有一點不可不提，日本和其他國家有一個很大的分別，就是個人電腦(PC)的滲透率相對偏低，而用PC上網的互聯網用戶更只有三千二百萬，比流動互聯網用戶少了超過三成，這亦正正解釋了流動應用服務在日本大行其道的一個最基本原因。

說到日本，相信讀者們對i-mode這個流動數據服務先驅已經毫不陌生，很多業界人士仍向這個成功個案朝聖，好像最近本地一間流動網絡商也舊事重提，說要在香港也建立一個類似i-mode的平台呢！其實NTT DoCoMo 推出i-mode服務已有數年，其勢頭依然銳不可當，用戶數目仍在不斷增長中，現有的三千四百萬用戶是要每月付出港幣二十元的基本月費才可享有i-mode服務。因為i-mode是以XHTML為基礎，和互聯網相近，所以很快便普及，到了本年9月已有接近六萬個有關的網站，當中的NTT DoCoMo會訂下準則，選出一些公司成為合作夥伴，現在已有二千之數。他們設有三千個「正式授權網站」，向i-mode用戶提供收費服務，通常每種服務收取月費港幣二十元。NTT DoCoMo會在這些收入中抽取9%作為提供收費平台之佣金，另外也會向用戶收取每KB港幣一毫半的傳輸費。這個費用和現在香港的流動網絡商所收取的平均GPRS費用比較也差不多。其實i-mode的成功已不是今天的事，若果本地流動網絡商要加以參考，建立類似服務平台雖說遲了一點，也未嘗不是一件好事。不過有兩點絕對需要注意，第一是那個平台要夠開放，盡量容納多些流動內容供應商的服務；第二就是清晰的定

位，流動網絡商要專注本業，去做好提供流動網絡及收費平台的角色，不要去自己設計太多服務和流動內容供應商競爭；和流動內容供應商的合作條款及分賬也不要太苛刻，使他們能夠有資金去建立更多有創意的內容，才能做到百花齊放，客戶才能得益。據聞有些流動網絡商與流動內容供應商傾談合作時，收入分賬仍是以七三或六四作比例，只留小部分給他們，這樣和日本大相逕庭的做法，試問流動數據服務又怎能長足發展呢！