

## 各構成員から提出された質問事項 (イー・アクセス)

### 新規参入について

Q 1 新規事業者が参入する場合に、単に料金が安くなるだけではなく、新しい技術、新しいサービスが提供されることが望ましいと考えるが、技術やサービスの面で既存事業者と異なる点はあるのか。

(答) 当社は音声通信もデータ通信も提供するが、コンセプトは安い定額料金でブロードバンドインターネット接続ができるケータイサービスを全国で、自前のインフラを使用して提供するという事。現在、既存各社のサービスは自社または協力会社のコンテンツのみを提供するものであり、サービスとしては限定されている。当社のサービスで、どこでもインターネットが常にできる環境を提供したい。ビジネスとしては、回線の OEM 提供を積極的に進めていく。メーカーや、既にインターネットサービスを提供しているサービスプロバイダ、通信事業者等が当社のプラットフォームを使って自由にポータブル通信機器を作り、自社ブランドサービスを提供する。通信端末のモジュール化を進めて、ポータブル音楽プレーヤーやデジタルカメラに通信機能をつける感覚となる。家電製品のポータブル化を進めていきたい。ADSL のホールセールを行っている当社が参入することに意義があると考えてほしい。現在メインのディストリビュータである ISP の他にも、家電業界、ヘルスケア業界、セキュリティ業界、教育業界等と協業を検討している。当然、ドコモや KDDI 等とは長期的に競争できるキャリアになりたいと考えている。

Q 2 3G の市場では、すでに高度なサービス競争と価格競争が展開されているが、このようななかに入参して利用者を獲得するためには、相当な差別化要因を必要とすると思われるが、既存事業者にたいしてコンテストブルになりうると納得できる事業計画の内容を、特定の時期を示して説明していただきたい。

(答) 確かに第三世代携帯の市場の競争は激しいが、既存事業者がすべてのニーズを満たしているわけではない。後発だから利用者獲得はできないということはないと考えている。例えば、パソコン市場では、デルは徹底的なコストダウン、ソニーはデザインにより、後発でありながら成功している。当社は徹底的なコストダウンによって低価格を図っていくとともに、顧客ニーズに沿った端末を作ることでより差別化したい。

Q 3 1.7GHz 帯について、既存事業者によるローミングとの組み合わせでの配分を主張しているが、それは、東名阪地域の 20MHz×2 との組み合わせと理解してよいか。

ローミングを「義務化する」ということに取り組む場合には、制度変更コスト、特に決着までの時間がかかってしまい、番号ポータビリティ制度の始まる 2006 年度内でのサービスインという条件が失われてしまう可能性があるが、この点についてはどう考えているか。既存の制度的枠組みでの取り組みの可能性はどうか。

(答) 1.7GHz 帯の周波数は東名阪のみでなく、全国でいただきたいと考えている。自前で全国ネットワークを構築する。ただ、全国ネットワークができるまでには時間がかかるので、ローミングを一つのオプションとして検討しているということ。東名阪のみに設備投資を集中して他はローミングで将来もサービスすることを意図しているものではない。もちろん、当社も長期的にドコモや KDDI と競争できる事業者になりたいと考えている。ローミングの義務化については、新規参入を促進するためにぜひとも間に合わせてほしいが、制度化が間に合わないのであれば、既存の制度的枠組みで取り組みたい。

#### その他

Q 4 TDD 技術での参入については、現在どのように考えているか。

(答) 現在でも FDD 方式/TDD 方式両方を検討している。しかし、様々な面から総合的に検討した結果、当社としては FDD 方式での参入を優先することとした。FDD で免許を得られる場合には TDD の参入は考えない。

Q 5 . 欧米では技術開発をリードしているのが各メーカーであり、日本のように携帯電話事業者が技術革新をリードしている例は非常に少ない。事業者が技術革新をリードしているがゆえに世界に先駆けて導入したサービスも多い。この事実をどのように捉えているか。

(答) 事業者主導の技術開発には、おっしゃるとおり良い面があり、そのような事業者が日本の移動体通信マーケットをひっぱってきたことは否定しないし、素晴らしいこと。ただ、携帯

電話事業者が力を貸さない海外メーカーの方が国際競争力があるのも事実。事業者が技術開発をする・しないは経営判断であり、電波の割当とは切り離して考えるべき。

以上