

# Win-Win-Winの関係構築へ

— モバイル・ビジネスの転換期に際し —

2007年2月2日

MVNO協議会

幹事会議長 福田 尚久

# 消費者が求める物・欲しい物

## 一言で言えば「これでできる製品」

(これを買えば〇〇できる製品)

例: ラジオ



「これでどこでもニュースが聞ける」

テレビ



「これでオリンピックが見られる」

カーナビ



「これで知らないところに行ける」

iPod



「これで音楽をダウンロードして聞ける」

ハード・コンテンツ・通信が一体となって消費者に提供されることで消費者にわかりやすい製品となり、普及した。

### 【比較】

電子書籍 → 現状普及途上

ハード : 家電量販店で購入できる。但し「単なる箱」

コンテンツ : 書店でメモリーカードとして購入

通信 : 機能なし

## ①「これができる」を提供してきた

「どこでも電話ができる」

「どこでもメールができる」

「どこからでも撮った写真を送れる」

「どこでもニュースを確認できる」

「どこでも証券取引ができる」

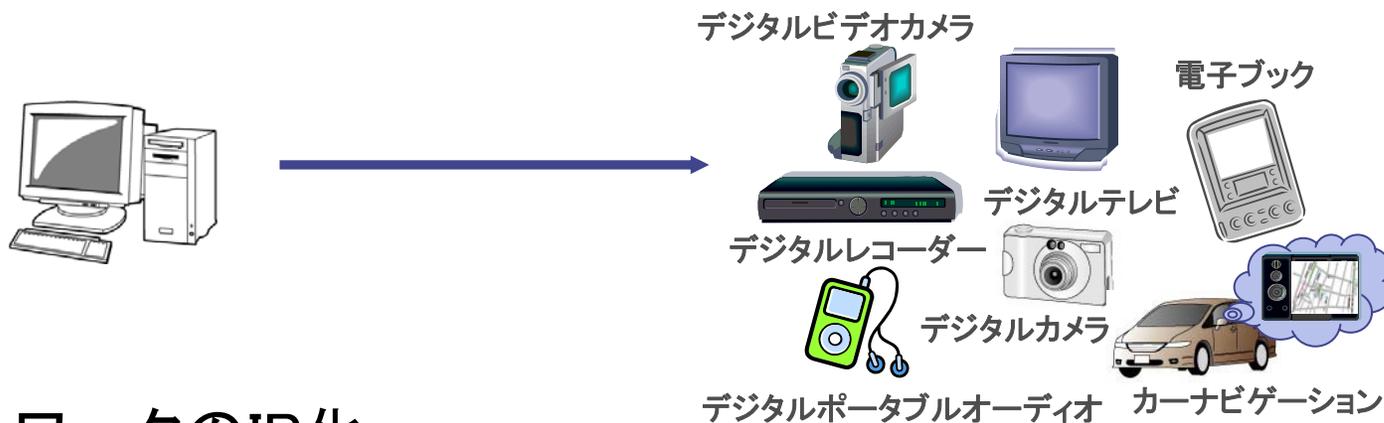
⋮

## ②消費者にとっての敷居を低くして提供してきた

販売奨励金により、携帯電話端末を原価を大幅に下回る価格で販売

携帯電話は、携帯電話事業者の垂直統合型ビジネスモデルとして、新規ユーザーに対する敷居を低くする販売戦略によって、普及してきた。

- ① 携帯電話市場はほぼ飽和点に到達
- ② 携帯電話事業者は巨大企業に成長し、寡占化
- ③ 製品のコンピュータ化（デジタル化）が拡大

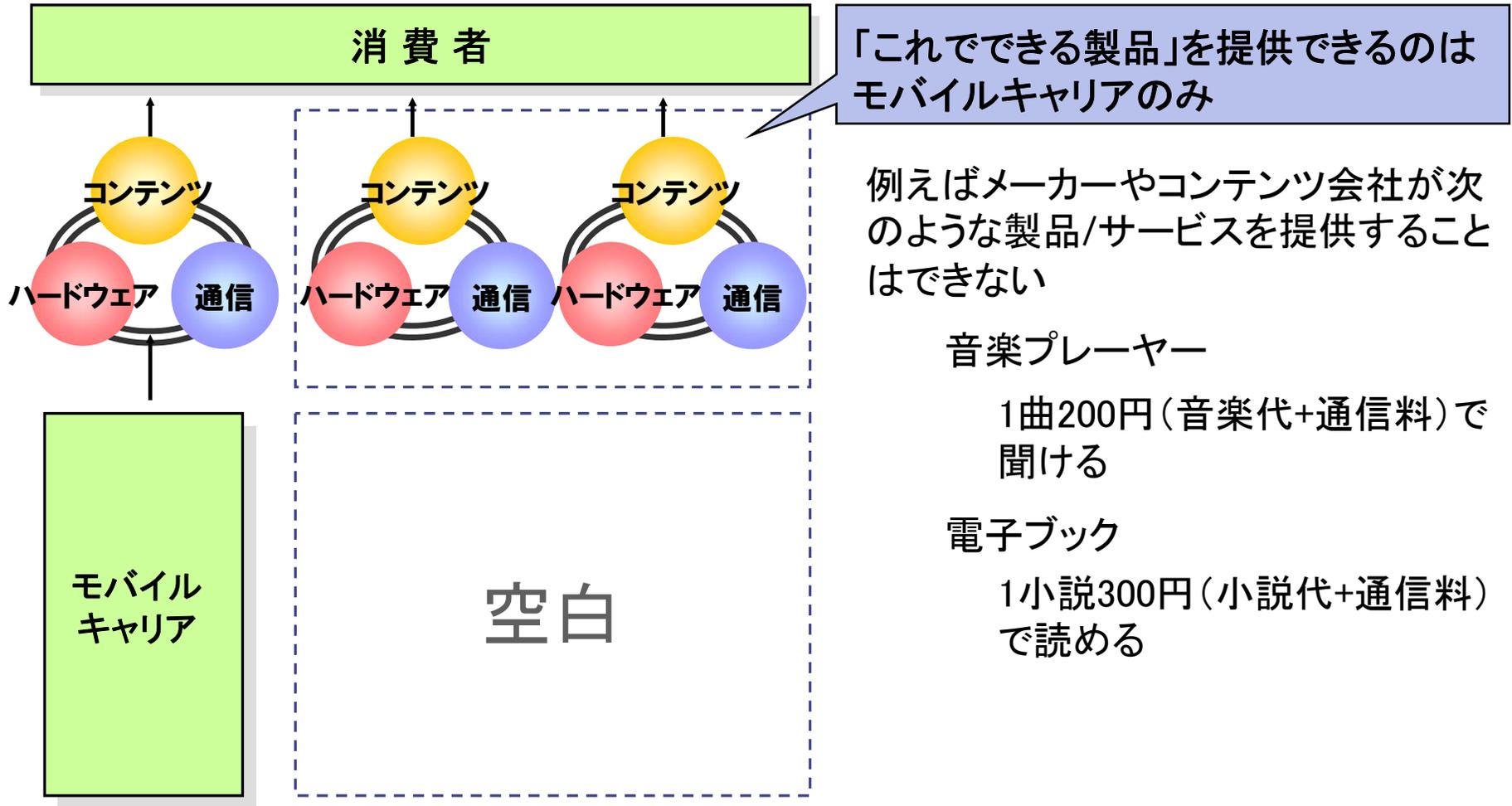


## ④ ネットワークのIP化

⇒ コンピュータ/家電製品とネットワークとの融合が可能に

コンピュータ/家電製品とIPネットワークにより、新たな製品/サービス、そして産業を創出する環境への転換が必要。

# →モバイル・ビジネスの閉塞感



モバイル・ネットワークを活用した「これでできる製品」を多くのプレーヤーが発想し、開発し、提供できる環境づくりが急務の課題

モバイル・ネットワークを活用した「これのできる製品」をモバイル・キャリア以外の事業者が提供できる環境をつくるための要件

1. モバイル・ネットワークの開放
2. 新規参入事業者にとっての事業予見性を確保
  - MVNO事業化ガイドライン
  - 接続約款の更なる整備
3. 製品/サービス提供者が価格設定できる仕組み
4. 適切な料金水準の確保
  - 適正な原価と適正な利潤からなる料金水準の決定
5. レイヤーごとの公正な競争環境づくり(次頁)



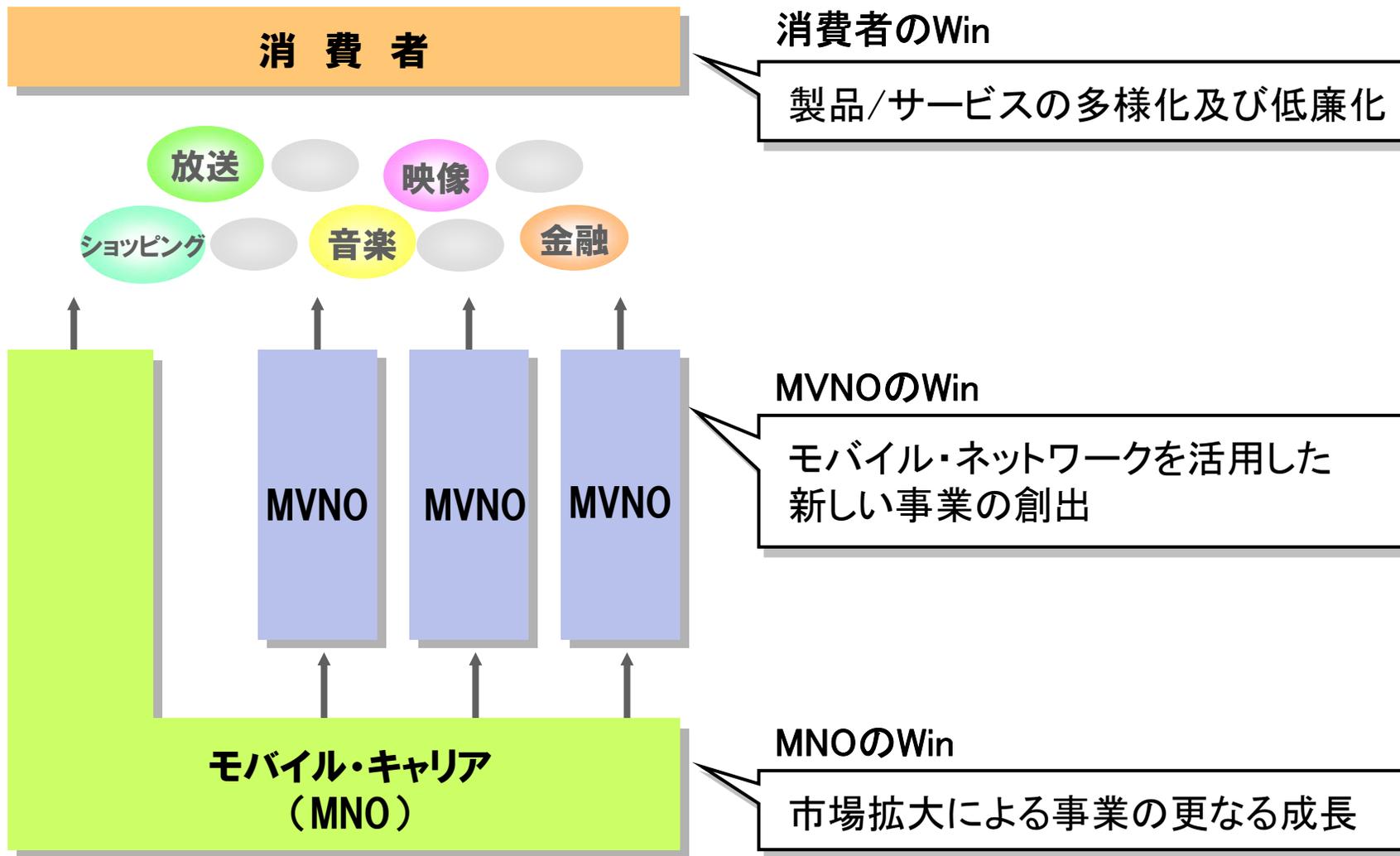
設備競争に加えて多様なサービス競争へ

サービスはアイデア次第。そのためには多くのプレイヤーが参加する公正な競争環境づくりが必要

# レイヤーごとの公正な競争環境

	レイヤー	課題(モバイルキャリアのみの競争時代から新プレーヤーを含む競争時代への転換に際して)
課題1	端末レイヤー	過度に低価格での端末販売を可能とする販売奨励金の禁止 (新プレーヤーにとって事業の成否にかかわる大問題)
2	端末レイヤー・物理網レイヤー	国際標準に完全に準拠した端末-ネットワーク間インタフェースの適用
3	通信サービスレイヤー	相互接続に関する透明性の確保
4		サービス・技術動向に見合ったネットワーク設計 (新プレーヤーに提供するにあたり、多大な費用、期間を要しないネットワーク設計)
5		ネットワークレイヤーの接続料金/卸料金の適正化 そのための分離会計導入
6		公衆無線LANなどの新しい通信サービスにおける、適切な料金水準の実現 (他の事業で補填することで、原価割れサービスを提供する事業者が存在すると、新プレーヤーが参入できない)
7		プラットフォームレイヤー

# Win-Win-Winの関係構築



## フォード（自動車）の例



1929年 ブラジルのゴム農園



1929年 モデル A

