

## モバイルビジネス研究会第5回会合（議事要旨）

1 日 時 平成19年4月6日(金) 15:00～17:30

2 場 所 総務省第1特別会議室

3 出席者

(1) 構成員（五十音順、敬称略）

齊藤座長、泉水座長代理、飯塚構成員、石渡構成員、北構成員、合田構成員、  
佐藤構成員、高橋構成員、長谷川構成員、藤原構成員

(2) 総務省

森総合通信基盤局長、桜井電気通信事業部長、佐村総務課長、  
鈴木事業政策課長、谷脇料金サービス課長、大橋データ通信課長、二宮料金サービ  
ス課企画官、片桐料金サービス課課長補佐、白井料金サービス課課長補佐、柴崎デ  
ータ通信課課長補佐

4 議 題

(1) 研究会オブザーバからのプレゼンテーション

- 1) イー・モバイル株式会社
- 2) マイクロソフト株式会社
- 3) 株式会社ぐるなび
- 4) 三井物産株式会社
- 5) 株式会社ACCESS

(2) 自由討議

5 議事要旨

<各社からプレゼンテーション>

<構成員> ACCESSさんの発表で、ソフトウェアが10%というのは他社の発表に比べて非常に安価なような気がするが、なにか要因があるのか。

<ACCESS> 私どもなりにハイボリュームの機種について数年後を推測したもの。

<構成員> 一般的に、年に100機種が登場し、開発に100億円ずつかかっていると  
いわれているが、これは機種毎に一からソフトを作っているように感じら  
れる。ACCESSさんが発表されたのは、プラットフォームの統一化が  
進めば分母が大きくなるのでそういう風にしたいということか。

<ACCESS> その通り。

<構成員> 大いに期待したい。

- < 構成員 > アプリケーションがキャリア毎に異なるという話があったが、ノキアはどのキャリアでも使えるものを出している。いまは共通だが数年後は多様化するのだから、ノキアといえど作れなくなるだろうということか。
- < ACCESS > ノキアは、数年前まではありものの端末を量産効果でコストを低減して世界に出荷していたが、SMS、ブラウザ等は共通な仕様だった。しかし、キャリアからすると自分の端末でしかできないサービスを提供しないと、SIMを差し替えて乗り換えられてしまうことになる。そこで、各キャリアとも独自色を強めることになった。同じハードで複数のキャリアが利用できるものも併存しているがあまり成功していない。個人的には、今後はSIMロックが外れればキャリアとしてはSIMカードを差し替えられてしまうリスクを抱えるので、独自のアプリケーションでユーザーを引きつけるようになるのだと思う。
- < 構成員 > 端末のコスト削減は一つの流れとしてあるのだと思うが、ユーザーのニーズの多様化も考えられる。現実として100～150ドルで売られるような端末の比率があればご教示願いたい。
- < ACCESS > 具体的な数字は持ち合わせていないが、比率は大きくなっていると思う。ハイエンドではスマートフォンといわれるものがあり、一方、音声とSMSしかできないようなローエンド端末も存在している。しかし、ミッドレンジの端末が上下に広がっているのだと認識している。
- < 構成員 > 各キャリアにお伺いしたいが、コンテンツプロバイダなどが端末毎にテストをしていて、メーカーもソフトウェア開発が負担であると言っている。キャリアも端末開発コストをかけていて、結局、全員が端末開発コストの高さを理由に値段が下げられないと主張している。それをコンソーシアムなどで共通化することによって回避できると伺ったが、コンソーシアムを作ったりするにあたり各キャリアはどのようなアクションをしていくのか、伺いたい。
- < MVNO協議会 > ACCESSさんの資料には端末費用が7～8万円とあるが、実際にはいくらくらいなのか、各事業者さんに伺いたい。
- < NTTドコモ > ソフト開発だけでなく検証にもコストがかかっているのは事実。共通化は緊急の課題であり、国内メーカーだけでなくモトローラなど海外メーカーも含め、LiMo Foundationでミドルウェアの共通化を進めている。開発費は様々だが、ドコモとして900シリーズの新端末を開発するには数十億から百億円くらいはかかる。メーカーがこれを自分で負担するか、ドコモが開発費を補助するかして端末価格を下げる努力をしている。
- < 構成員 > いまほどあった7～8万円のコストというのは妥当か
- < NTTドコモ > 台数による。ハイエンド端末では5.5～6万円くらいで、売れる台数によって上下する。
- < ソフトバンク > ソフトウェア開発なり端末テストでコストが高くなるというのは、まさにその通り。これを下げるために、大きな流れとしてウィンドウズモバイルを搭載している機種の高まっていくことは事実。端末一台あたりの

納入価格については、ホームページのオンラインショップに掲載している一時払い額として7万円強等と表示しているものが、納入価格に若干の利益を上乗せした金額であると理解してもらえば良い。

- < K D D I > ソフトウェア開発について、全体に占めるソフトウェア開発費が増大しているのは事実。当社はK C Pというプラットフォームを提供し、各ベンダーで仕様を共通化できる領域を拡大している。この結果、具体的には携帯電話の原価の総平均が、この2年で約10%下がっている。機能は逆に増えているので、仕様の共通化が効いてきていると認識している。また、ソフトウェアの試験コストが機能の増加により飛躍的に増えているので、それを共通化して下げていく努力もしている。端末の価格については、高機能であれば7~8万円ほどかかっていることもあると思うが、平均ということであればローエンドの端末もあるので、平均的には低いのではないか。また、ボリュームにもよるので一概にはいえない。ミドルウェアについては、当社は少しでも負荷軽減のためにクアルコムのB R E Wを共通で使っている。
- < 構成員 > 三井物産さんの説明で、日本ではキャリア毎の端末だが、オーストラリアは違うということだった。キャリア毎の差別化をどのように図っているのか。また、どのような商売の仕方が望ましいとお考えか。
- < 三井物産 > オーストラリアのケースでは、当社は1社のキャリアと仕事をさせてもらっている。キャリア毎に販売経路が分かれているが、場合によっては他のキャリアの販売にも参加することがあるかもしれない。また、どのような商売方法が望ましいかという質問であるが、我々は日本のシェアでは7%で大規模会社の一つではあるが、流通全体に対して影響を与えるような立場には無い。海外に於いても、基本的には流通の観点だけで全体に影響を与えるようにはならないので、どうやって我々の存在感を高めるか、努力している。
- < 構成員 > オーストラリアでも端末メーカーが複数あると思うが、キャリアからメーカーに対して直接特別のソフトウェアを注文することはあるのか
- < 三井物産 > 簡単なソフトウェアであれば、カスタマイズとして我々がインストールして出荷することもあるが、スペックについてはメーカーとキャリアが直接話して決定する。
- < 構成員 > 協力と協調のステージを見極めることが非常に重要であると思う。そこで、どこを協力して、どこを競争すると考えているかで全く違う答えになると思う。明確な答えを戴きたい。
- < 構成員 > ロバストなネットワークを持ち安定したサービスを提供することと、世界一高度な端末で提供できるサービスとのマッチングは上手くいくことばかりではないと思う。そこで、サービスを誰のために、どのような目標を持って、どのような使われ方で消費者に幸せを提供したいと考えているか、ストーリーを聞かせていただきたい。
- < 事務局 > なるべく具体的な答えをいただけるような質問を作成したい。事務局で案を作成のうえ、構成員に確認いただくことにする。
- < 構成員 > イー・モバイルさんに伺いたい。MVNOの促進に関しては既存事業者とは

対照的な考えをもっていると同った。約款化すべきという意見だったがその理由を伺いたい。また、卸売り料金として3分15円と示された根拠を伺いたい。また、コンテンツとアドレスのポータビリティとはどのようなイメージを持っているのか。さらに、端末のオープン化に関しSIMロックについてどのような認識か。イー・モバイルさんは新規事業者として、既存事業者とはちがった意見のようだが、イー・モバイルさんがMNOとして、ここにあるような事業展開をしていくお考えか。

<イー・モバイル> 最初の約款化すべき理由は何かという質問について、電気通信事業は昔から独占事業者と新規事業者の競争の構図であった。新規事業者は数兆円規模の会社と競争しなければならないので、これを業者間の交渉だといわれると、巨大な船と漁船のようなもの。新規事業促進の観点からは巨大企業には歯止めをかけてもらって、新規事業者が事業展開できるようにしてもらいたい。ADSLや光のダークファイバーのときもそうだったが、そうすることによって大きく発展してきた。次に15円の根拠について、これは設備の費用と人件費をコストとすると、小売の3割の15円くらいではないかと計算した。小さなMVNO事業者が参入しても商売ができるくらいの水準だと思う。赤字で提供しろとはいわないが、それくらいの水準でないとMVNOは競争にならない。コンテンツやアドレスのポータビリティのイメージについて、申し上げたいのは事業者間のスイッチングコストを削減していくべきだということ。その一つとしてアドレスが継続使用できることが必要であろうと考えた。具体的なイメージは持っていないが、事業者切替の障害になっていると考えている。SIMロックについては、ユーザーの利便性を欠いているという認識。ただ、一事業者だけが外すというわけにも行かないので、業界として外す方向で進むべきと考える。

<MVNO協議会> MVNOの卸売り料金の約款化には賛同する。卸売り料金が相对契約で一方向的に契約変更されたという事例もあるので、約款化は必要。

<構成員> イー・モバイルさんに伺いたい。MVNO事業者が卸売り料金の約款化を主張するのは分かるが、MNO自身がMVNOのルール化すべきというのは、ドミナント企業にだけに規制をかけるのか、それとも全キャリアにかけるべきと考えるのか

<イー・モバイル> まずはドミナント事業者にかけるべきと考える。

<構成員> 卸のメニュー化に関しては私もそうすべきと考える。接続であればコストベースでという話はしやすいが、卸となるとユーザー料金から何を差し引くかということになるので、メニュー化や透明化がないと相对契約は厳しいと思う。そこで、メニュー化やタリフ化について、ドコモ、auに見解を伺いたい。

<KDDI> 我々はMVNOに関して、キャリアだけでビジネスモデルを作ることは困難だという認識を持っている。そこで、ビジネスベースでやっていきたいと考えている。メニュー化に関しては、今後の検討項目だと認識している。MVNO参入にあたっては、既存で抱えている2000万の加入者に影響を与

えるべきではないと考えているので、それを両立させつつ前向きにやっていきたい。

<NTTドコモ> 50%を越えているからドミナントかどうかというのは別の議論だと思っている。MVNOについては、あり得る形態だと認識している。ドコモのWin-Winは村社会だとの意見もあったが、事業をやっていくには我々にも利益がないと民間会社の事業としてはやっていけない。それをNTT東西などと同じ脈略で議論されることには、与することはできない。卸のメニュー化については、義務化には反対。

<構成員> 第二種指定事業者の接続については、そもそも約款化の義務があるが、卸料金についての約款義務化に反対の理由は何か。

<NTTドコモ> 卸については義務化する前提が無い。

<イー・モバイル> ADSLの議論の時にうまく機能したのは、ADSLのラインシェアリングがもともと800円だったものを委員会などで公開で議論することによって180円になって日本をADSL大国にした。今回我々は3分15円と提案したが、まずはドコモの卸売り料金を提示してもらって、公的な場で妥当性について議論していったらMVNOも発展していくのではないか。

<構成員> ADSLは電気通信事業部会であったと思うが、その時は第1種指定電気通信設備だからコストベースでというのは法的根拠があるが、第2種指定電気通信設備はいまのところそれがない。MVNOが低調なのは問題だという意見もあるので、また議論をしなければならない。ドコモについて接続とは違って、卸の約款化については法的根拠がないというのはその通り。今回のプレゼンテーションを通じて、販売奨励金やSIMロックに関して、携帯3事業者は話題に上ることが多かったので、3社からいままでの議論を踏まえてお話を戴きたい。

<ソフトバンク> SIMロックについての解除について議論がなされてきたが、我々は賛同し、前向きに検討していきたい。ただ、利用者の選択肢を広げることが目的であり、端末とキャリアの紐付けを切るということなので、特定の事業者だけではなく、全事業者が同等に実施すべきと考えている。インセンティブモデルについて、当社は割賦販売モデルを実施しているので、長期利用者と短期利用者との不公平感については解決できているものと考えている。MVNOについては前向きに複数の事業者と協議している状況。

<NTTドコモ> 各プレゼンテーションを伺って、色んな意見があることが分かった。まず、政策論として市場全体をどうするのが必要だと思うので、総務省には筋の通った議論をお願いしたい。現行インセンティブモデルは、買い替え周期によっては不公平感があると認識しているが、見直しには色々な案があり、どの案を採っても全ての人が満足するということとはありえない。販売奨励金とSIMロック解除を一体の問題として、解決のために前向きに取り組んでいきたいと考えている。携帯の競争市場は今の携帯事業者数社による競争だけではなく、インターネットを含んだ大きな競争市場に変化している。固

定通信、移動通信といった従来の固定的な市場観念で見て欲しくないと考えている。ドコモ自身も成長したいと考えているので、その成長を断たないように高所からの議論をいただきたいと考えている。

< K D D I > いまの奨励金は問題もあるが、急成長を支えるドライビングフォースになったことは間違いない。先進的な日本市場の顧客ニーズに応えるために、キャリアだけでなくメーカーやコンテンツプロバイダもふくめて努力してきた。ただ、ユーザー間で不公平感があるというのもご指摘の通りなので、我々としていかにユーザー説明をしていくか、今以上に努力する必要があると考えている。S I Mロックについて、単独で議論するのではなく、奨励金とセットで議論すべきと考える。ユーザーの選択肢を増やす観点から見直すべきという基本認識は変わっていない。従って、これを外していくには海外への流出問題や技術的問題などもあるが、工夫しながら協議していきたい。M V N Oについて、キャリアの垂直統合だけでは限界があると認識している。そこで、パートナーと一緒に成功事例を作り出したい。

< 構成員 > ぐるなびさんに伺いたい。各社毎に違うから手間がかかるという説明だったが、各社はユーザーを獲得するためには差別化が必要という意見もあると思う。その辺についてあるべき論を伺いたい。

< ぐるなび > 前提として、国際標準と呼ばれるものが開発するのに便利かということではない。キャリア毎に別であってもその方がやりやすいという意見も聞く。そういう意味でも標準化することがコンテンツの開発に有利だとはいいきれないと思う。ただ、インタープリター型のものが、同じコマンドで違う動きをしたり、不自然に排他的に見えるような独自機能を付与したりするのは開発現場で負担になるので、必要以上の排他性はやめて欲しい。それぞれ、技術的優位性をもって独自機能を付加することはネガティブに感じてはいない。ただ、互換性を抑止するようなことはやめてもらいたい。

< 構成員 > いまのような話は日本の標準化に欠けているファンクション。I T Uのような国際標準ができると、昔は日本ではN T TとK D Dしかなかったから、それぞれがサブセッティングをして、2社以外にはなかったからそれを統一するものがなかった。T T Cはそれをすべきだと思うがうまく動いていない。アメリカなどでは、例えばW i M a xのようなものができると、W i M a x自体は標準であって使い物にならないから、産業界でW i M a xフォーラムを作って一つの標準を作る。W i M a xについていえば、韓国や中国にも同じようなものがあるが日本にはない。W i M a xでは複数のサブセッティングを作るので、日本では統一されない。これはW i F iやW A Pでも同じことが起きている。N T T独占時代のころと変わっていない。これはしっかりとやっていくべきだと思う。これは総務省の通信規格課も関連していると思うので、考えていただきたい。

以上