

モバイルビジネスの競争環境について

第5回 モバイルビジネス研究会 資料

平成19年4月6日

イー・モバイル株式会社



モバイルビジネスを取り巻く環境

モバイル市場での市場支配力規制について

MVNOの促進

モバイルビジネスを取り巻く環境

モバイル市場での市場支配力規制について

MVNOの促進

競争促進を図る上での3つの観点

1

市場シェアの硬直化

2

ユーザ料金の推移

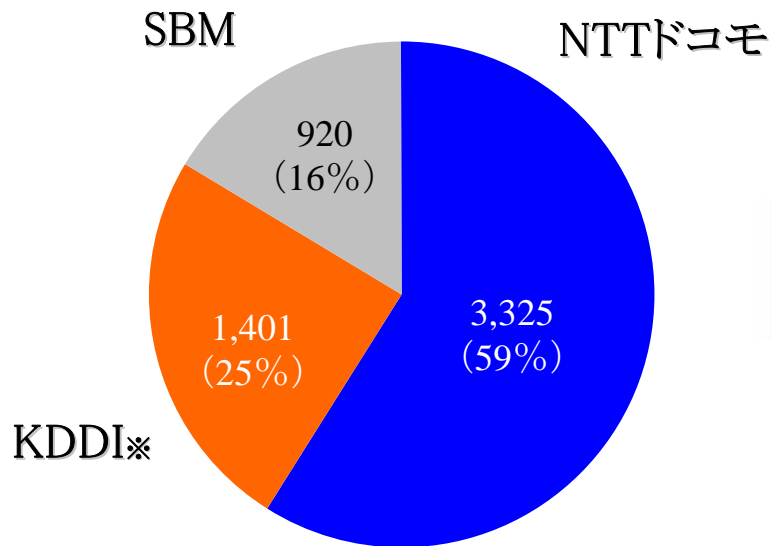
3

電波干渉対策に関する状況

3社体制となった2000年以降、シェアに変動はない。

携帯電話加入者数
(2000年10月末現在)

(単位:万加入)

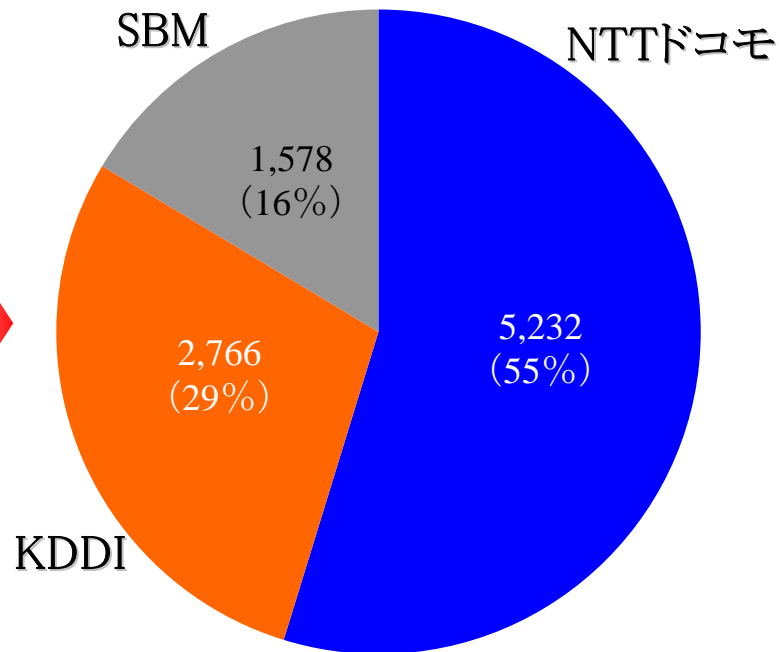


合計:5,646万加入

※ソーカー3社含む

携帯電話加入者数
(2007年2月末現在)

(単位:万加入)

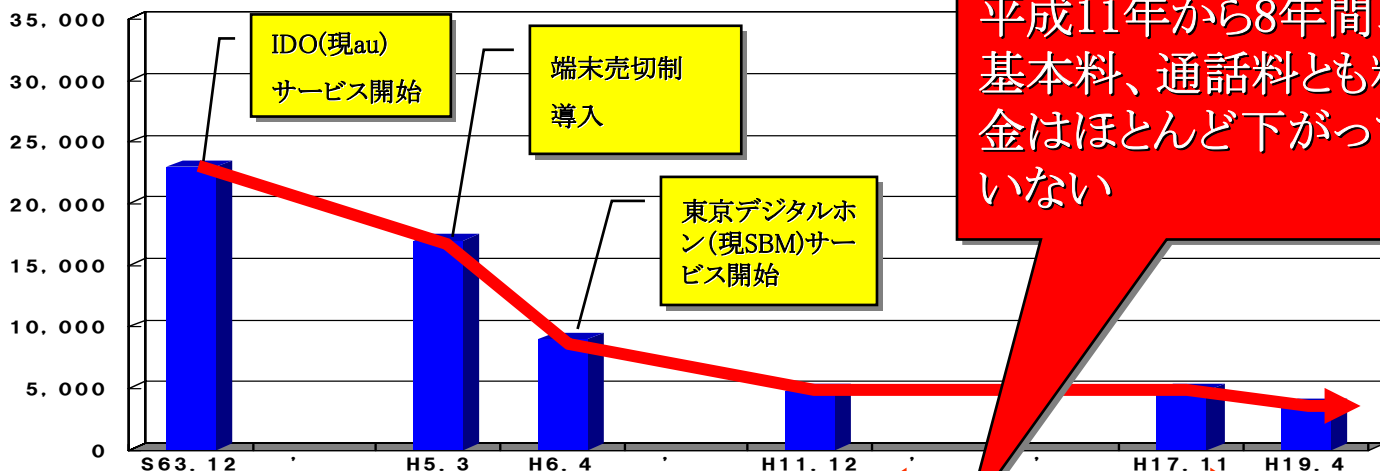


合計:9,576万加入

出典:TCA携帯電話契約数より抜粋

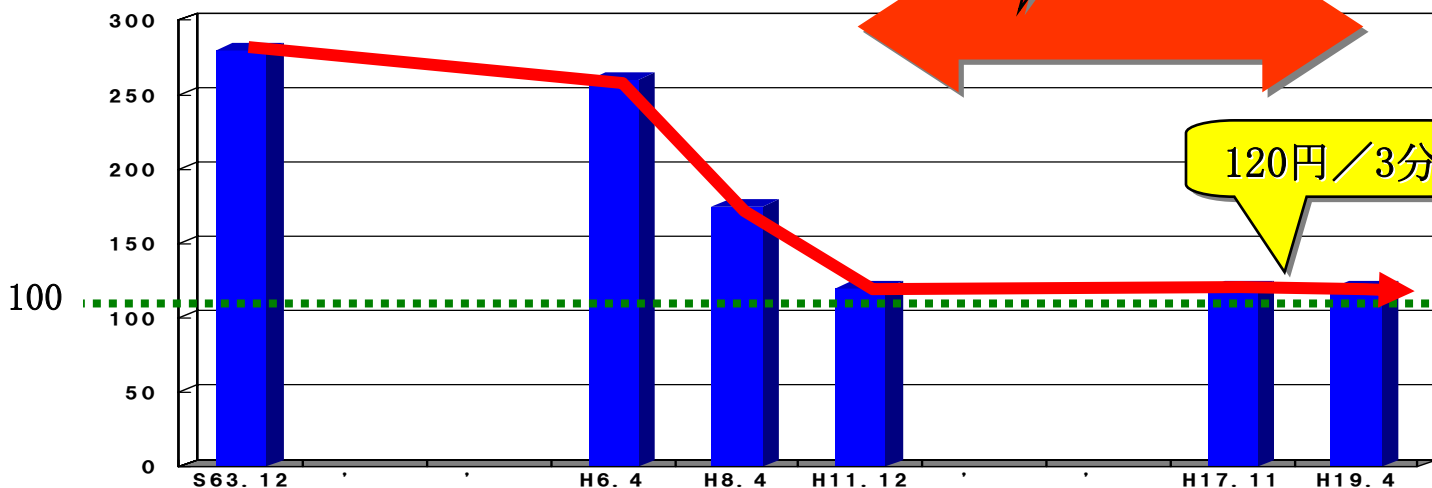
平成11年から、基本料・通話料ともほとんど下がっていない。

基本料
(円)



平成11年から8年間、
基本料、通話料とも料
金はほとんど下がり
ていない

通話料
(円・3分)



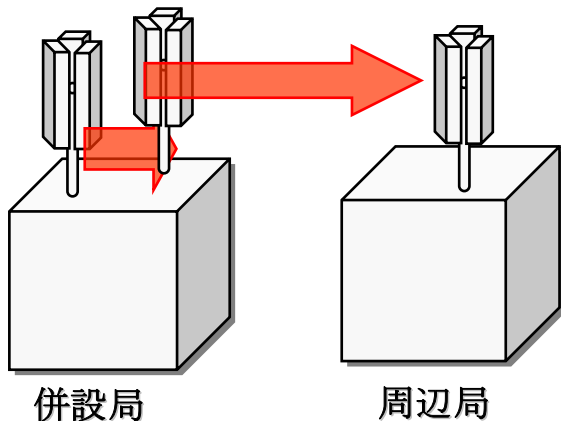
他事業者の基地局に対する電波干渉対策がサービス展開上、大きな課題になっているため、恣意的な事業者間の協議にならないようルール化が必要。

「1.7GHz 帯におけるIMT-2000 (FDD方式) の技術的条件より」

2 共用条件

他の無線局に干渉の影響を与えないように、必要な対策を講ずること。

設備イメージ



- 後発事業者(新規参入事業者)が先発事業者のフィルター設置費用を全額負担。
- 干渉計算及びフィルター設置工事に時間がかかり、迅速なエリア拡張の障壁となっている。

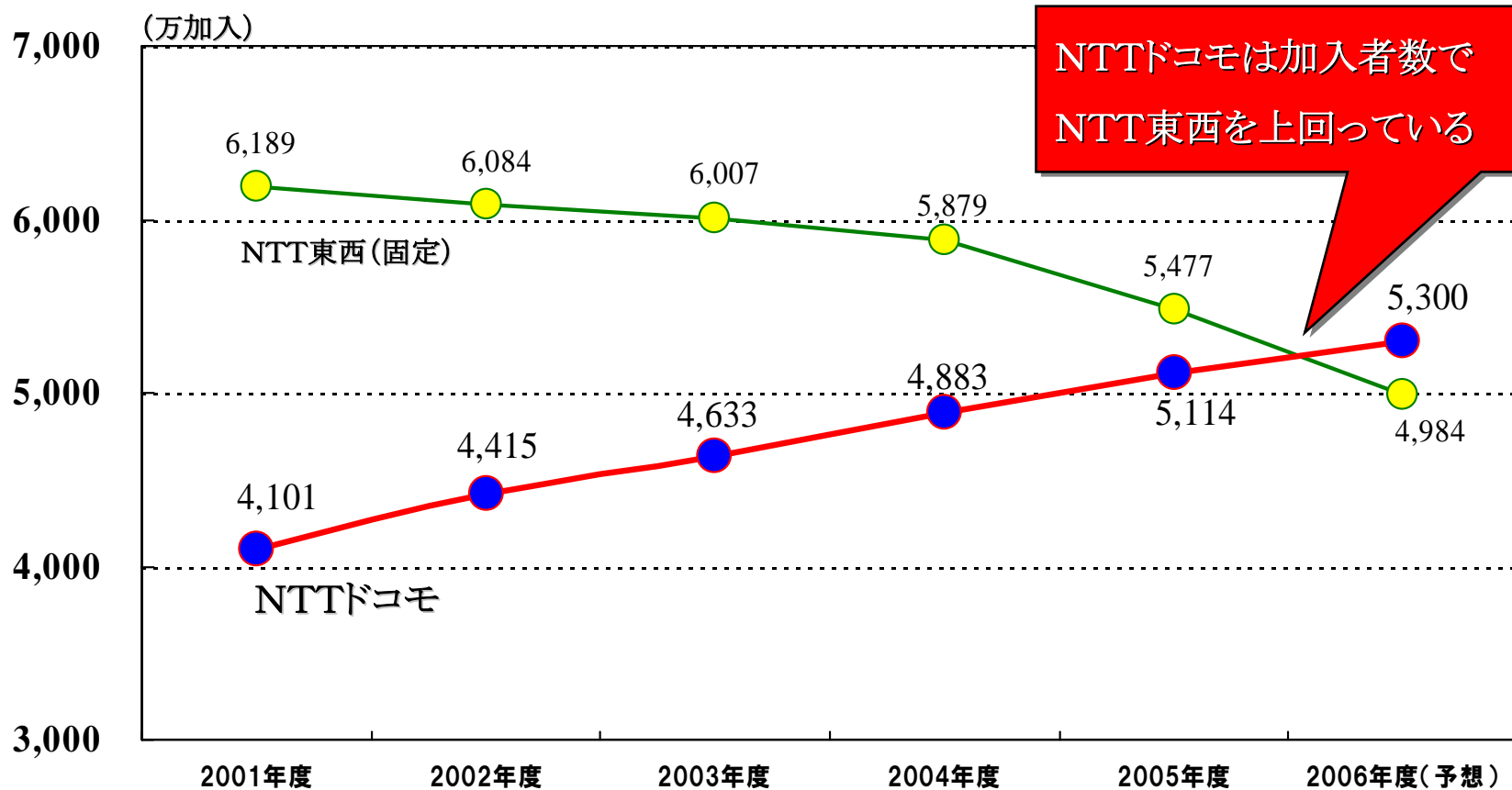
モバイルビジネスを取り巻く環境

モバイル市場での市場支配力規制について

MVNOの促進

NTTドコモは、今や加入者数でNTT東西を上回っている。

NTT東西(加入電話+ISDN)とNTTドコモの加入者数



出典: 各社決算資料より

固定市場と比較して、モバイルの市場支配力規制は緩い。

固定通信市場

上位層

- 活用業務認可

ネットワーク層

- プライスキャップ規制
- 契約約款届出(基礎的電気通信役務)
- 保証契約約款届出(指定電気通信役務)
- 接続約款認可、接続会計、LRIC

物理層

- コロケーション
- ラインシェアリング
- ドライカッパ
- 加入ダークファイバ
- バックボーン(中継ダークファイバ)
- 自前工事

移動通信市場

現状の規制

- ・接続約款届出
- ・禁止行為

追加を検討すべき規制

- インターネット接続機能の開放
- 低廉なMVNO料金(卸売約款の設定)
- 鉄塔の共用(約款化)
- バックボーン(約款化)
- コロケーション(約款化)



モバイルビジネスを取り巻く環境

モバイル市場での市場支配力規制について

MVNOの促進

MVNOを促進させる3つの条件

1

卸売料金の低廉化・約款化

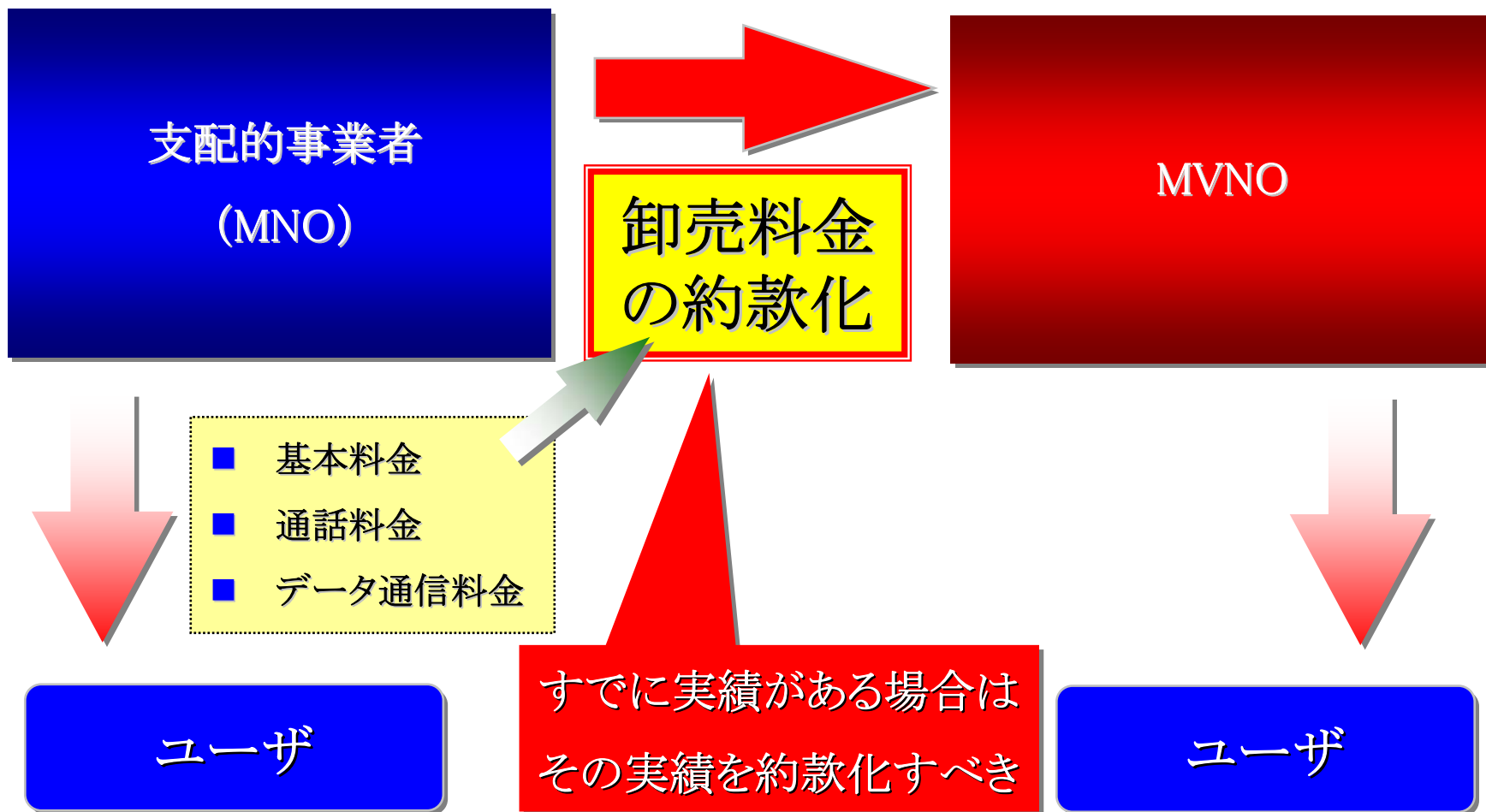
2

コンテンツ等のオープン化

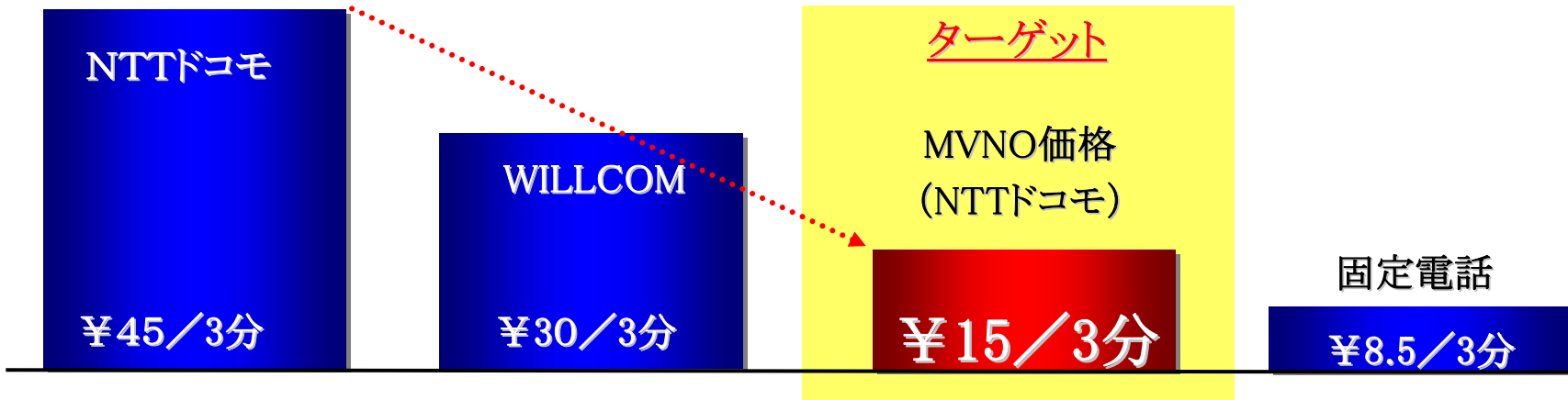
3

端末のオープン化

支配的事業者は、低廉なMVNO向け卸売料金を設定すべき。



通話料金部分の水準



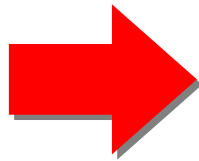
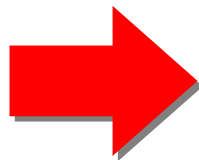
卸売料金の設定の考え方

基本料金	最低限の月額維持費用 (回線数に因らない固定額)
通話料金	秒課金の導入
データ通信料金	定額制の導入

MNPから引き続いて、コンテンツ等のオープン化が必要

Mobile Number Portability (MNP)

- 2006年10月:番号ポータビリティの導入



Mobile Content Portability (MCP)

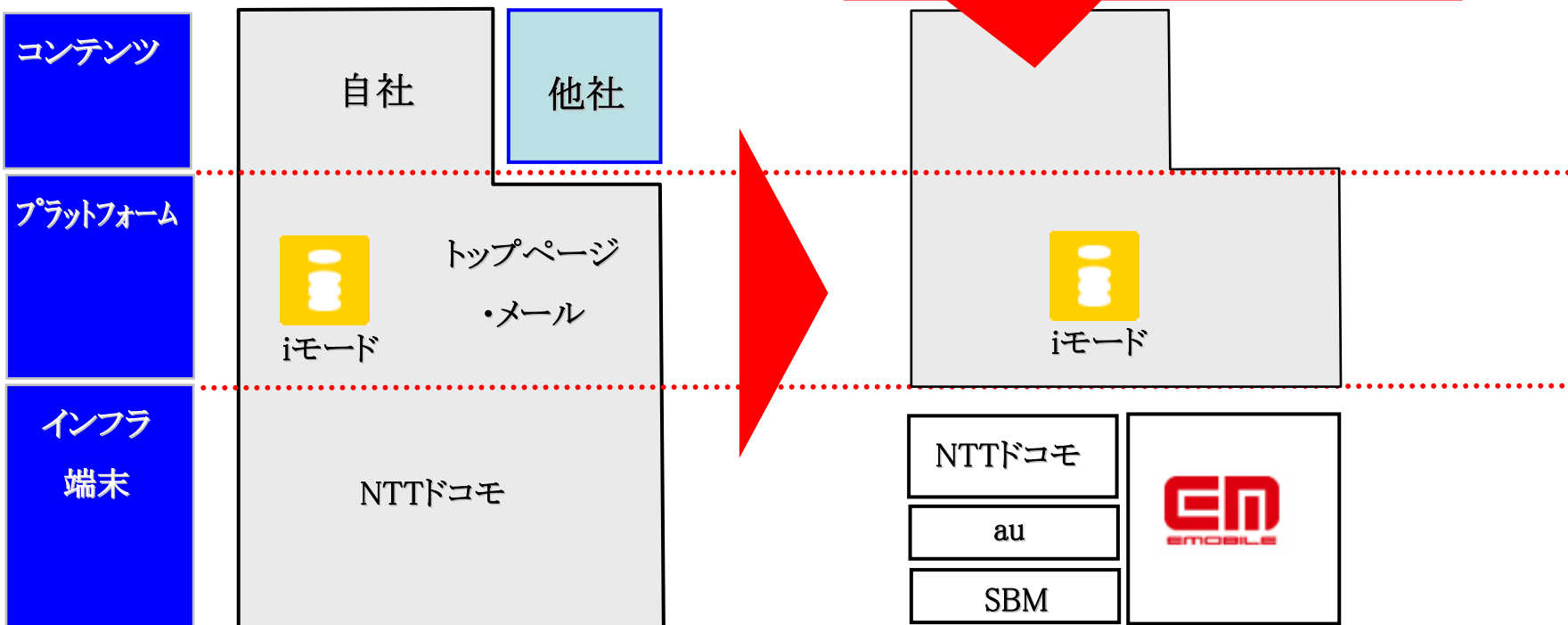
- モバイル・コンテンツ・ポータビリティの導入

Mobile Mail Portability (MMP)

- モバイル・メールアドレス・ポータビリティの導入

支配的事業者のコンテンツ等は、分離・分割すべき。

【NTTドコモの例】



モバイル端末にも国際的な仕様の採用が必要

NWレイヤ

無線インターフェイス

ネットワークインターフェイス



国際標準化

端末レイヤ

事業者開発のOS

開発費用:

¥10,000～¥30,000



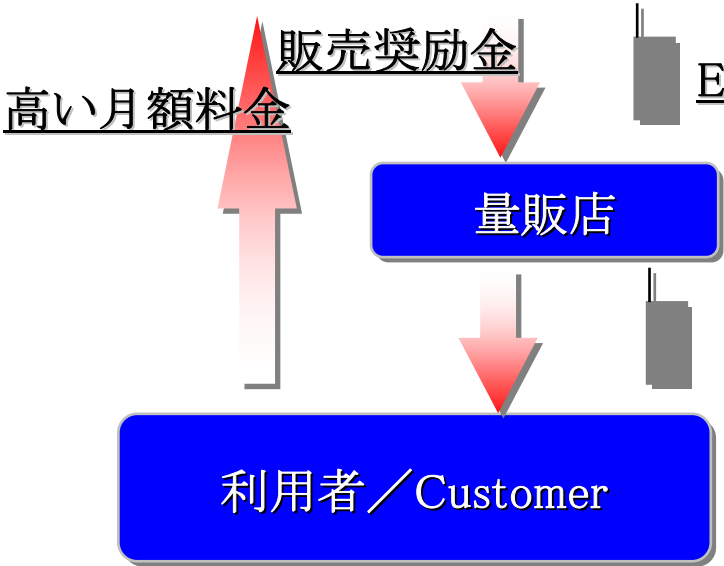
国際的な仕様のOSの採用

Symbian、EMP、
PALM、Windows Mobile:
\$6～

販売奨励金には、課題が多い。



Exclusive商品に開発費を
いくらかけても
国際競争力が上がらない。

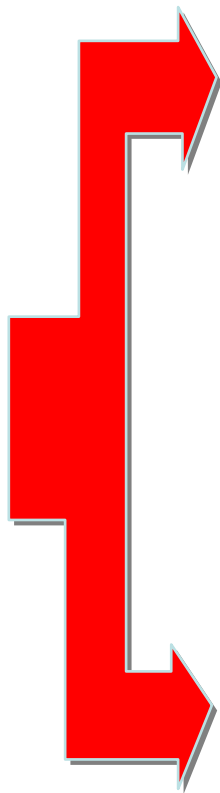


- MVNOへの影響
 - 端末の開発がネック
- ユーザへの影響
 - 選択肢が少ない
 - 高い月額料金

端末費用及び通信費用が安いタリフを義務付けるべき。

【例】

安い端末費用
 (高い端末費用 - 販売奨励金)
 高い通信費用



- 高い端末費用
- 高い通信費用

消費者の
 選択の自由

- 安い端末費用
- 安い通信費用

モバイル市場に対する更なる競争促進施策が必要

市場支配力規制の強化

MVNOの推進

MVNO料金のタリフ化

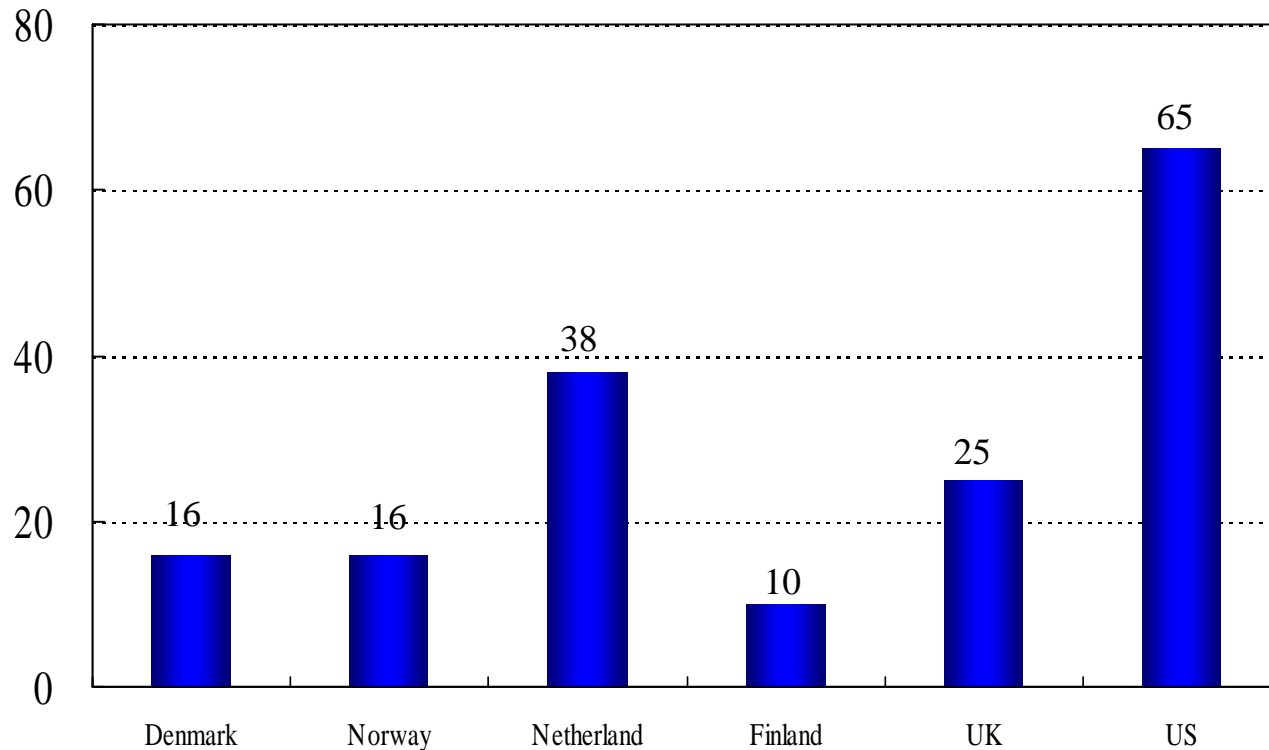
コンテンツ等のオープン化

端末のオープン化

電波干渉対策のルール化

海外では、MVNOが多数参入している。

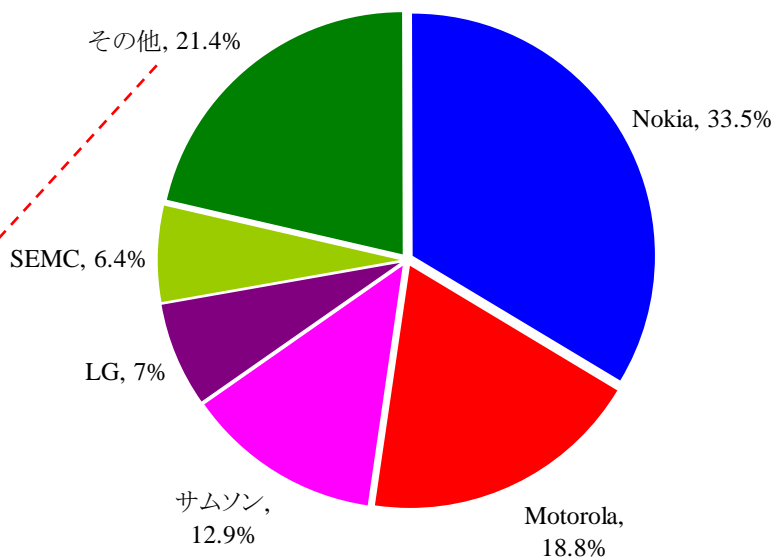
Number of MVNOs/SPs



日本の端末メーカーは、マーケットシェアも、IPRのシェアも低い。

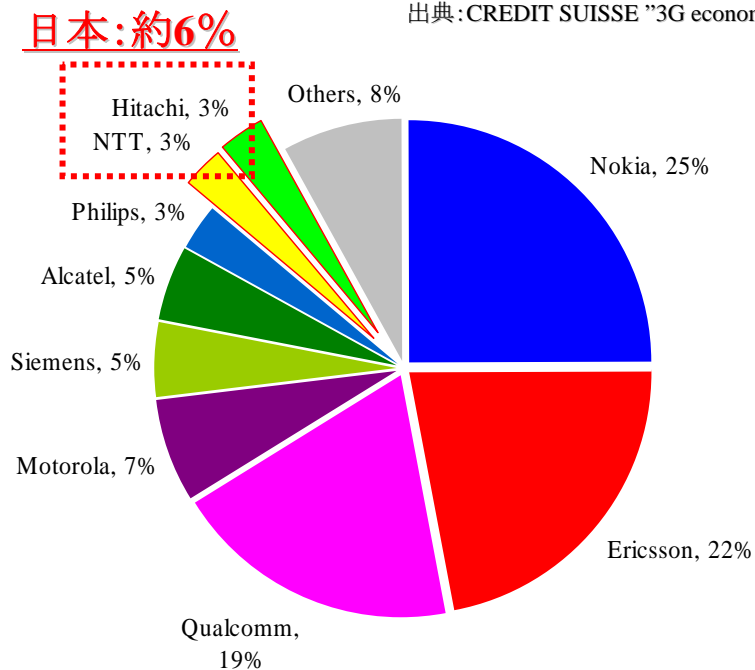
端末電話端末(全体)のシェア,2005年

出典:総務省資料より抜粋



WCDMA essential IPR,2005

出典:CREDIT SUISSE "3G economics"



パナソニック1.5%、NEC1.4%、シャープ1.4%、三洋電機1.4%、
京セラ1.4%、東芝0.6%、三菱電機0.6%、富士通0.4%、日立/カシオ0.3%

日本:約9%