

モバイルビジネス研究会第6回会合（議事要旨）

1 日 時 平成19年4月26日(木) 15:00～17:10

2 場 所 総務省第1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、
高橋構成員、長谷川構成員、藤原構成員

(2) 総務省

谷口総務大臣政務官、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) 海外調査の結果について

(2) 論点整理について

5 議事要旨

<海外調査の結果について北構成員よりプレゼンテーション>

<構成員>資料 P19 にあるように、キャリアオリジナル端末が出てきたということだが、
日本では全部オリジナル端末で、SIMロックというより機能ロックになっている。
新しいサービスで競争上差別化するというのは健全な姿かもしれないが、
データ系サービスによって機能ロックされているというのは健全だとは思えない。
オリジナル端末はSIMロックを外すとどれくらいの機能が使えるのか。

<北構成員>日本に比べれば、ほとんどの機能が使える状態。日本で言えばiモードに相
当する部分の機能が使えない状況。ただ、各キャリアともNWプラットフォーム
や端末プラットフォームの摺り合わせの中での差別化を出していきたいと思
っているようだが、メーカーとの闘い合いにある状況のようだ。

<構成員>そのような話はメーカーとキャリアとユーザーの関係で、常に起こるような問
題だと思う。

<構成員>公正競争の視点から質問をしたい。日本では公平性の議論や広告の在り方など
が話題になっている。欧米でも競争が進展し、ユーザーニーズに応じて柔軟に
販売モデルが変わるようだが、ユーザーが選べるためには広告もそうだし、販

売時の説明などがどうなっているのか。取材に際して消費者トラブルの現状などについて御存知だったら教示願いたい。

＜北構成員＞資料P10の写真のように、ポスターには全部タダとあって、小さな字で説明があるというのは日本と同じ状況。例えば、「4u」という量販店にプリペイド携帯を購入に行ったときに、特別に通常プランより無料通話を増加すると言われた。その後キャリアショップに行って、そのようなタリフがありえるのかと問い合わせたところ、そのようなタリフは存在せず、通常より1つ上のプランで契約して、18ヶ月後に差額をキャッシュバックする仕組みのようだった。つまり、そのような説明がされていない現状があり、ある大きな量販店とポータフォンで顧客対応について問題が発生して取扱を停止する事態も発生している。加熱する競争状況によって消費者トラブルが発生するのは日本と似たような状況と思われる。

＜主要論点について＞

- 事務局より、「モバイルビジネス研究会主要論点（資料6-2）」について説明。
- 自由討議における構成員からの主な発言は以下のとおり。

◎Webに関しては日本には機能の標準が無い。WAPに準拠していると言う話を耳にするが、それはサブセットを取得しているのであって、海外諸国では共通化（プロファイリング）する作業が実施されているのに、日本では実施されていない状況。だから端末ロックという状況が起こるのだと思う。全体として努力をどうしていくのかについて、議論すると良いのではないか

◎販売奨励金は、各社の会計上どう扱われているのか。会計上は何の費用の中に入っているのか、バランスシート上でどう扱っているのか。販売奨励金は回収の見込みが確実でない一種の投資だが、各社はどう扱っているのか、販売奨励金の会計上の整理を事務局でまとめて、次回研究会で報告してもらいたい。

◎P6の内容について、レイヤー間のバンドル・アンバンドルとオープン化の話については理解できる。これ以外にも実際には端末サービスとネットワークのサービスが一体化されて運営されるのが一般的だと思う。それがオープンにされるべきかどうか、標準化とプロファイル化と関係してくると思うので、その観点を深掘りしたら良いと思う。理由としては、IP化になると設備競争をしても特異性が見えてこないが、サービスや特異のアプリケーションが端末を固定してしまう現象が出てくるのではないか。そこで、オープン化と標準化が大きな要素を占めてくると思うので、そのような観点を出すような考え方が必要だと思う。

◎各社からのプレゼンでSIMロックを外しても接続できないという発表があったが、接続できないのはどのような違いからなのか。アプリのデータフォーマットが違うのか、データ記述方法が違うのか、接続できない要因を明確化する必要があると思う。ハードウェアとの関連性で合理性があって差があるのは仕

方ないと思うが、個別に議論する必要があると思う。

また、販売奨励金の他にも様々なポイントサービスがあるが、それが会計上どうなっているのかも同様に調べてもらいたい。

- ◎SIMロックについては、同じ事業者ならSIMカードを入れ替えても使えるようになっている会社もあるし、海外からロックの外れた端末を持ち込んで日本のSIMカードを入れても動作する会社もある。また、同じ会社でもSIMカードを入れ替えると動かないようになっている会社もあるようだ。各社はその状況をどのようにユーザーに説明しているのか。TPOに応じて端末を使い分けてSIMを差し替えるならば今の状況でも可能だという話を伺う。各社それぞれで状況が違うらしいので状況をまとめていただきたい。
- ◎販売奨励金の話で、公平性と自由度という話があったが、北構成員の資料のP24に、期間拘束型販売を導入しても結局は不公平感が残るとあるが、どのような意味か説明いただきたい。例えば期間拘束モデルを提示してユーザーが選択するのであれば自己の奨励金は自己の通信料で回収されるので、他人の奨励金コストを負担することはないのではないか。
- ◎ここで指摘したのは、例えば、端末が新品の時に35ポンド以上の基本料で端末が0になるという値段がついていて、そのときに購入したユーザーが期間拘束で契約するのは問題ない。ただ、その端末が値下がりして、端末が0になる水準が下がった場合、キャリアとしてはそのユーザーの獲得コストを積み増しているのだから、全部回収しきれないことをもって、完全な公平性は確保できないとしたもの。

それに関連して、論点資料のP11の①②⑤に関連しているのだと思うが、欧米では奨励金の回収が終わっても35ポンドで契約したユーザーは払い続けることになる。しかし、端末を安く買うためだけに、必要以上に高額プランに加入したユーザーのなかで、気づいたユーザーだけは安いプランに変更することができる。そのなかで、資料6-1のP15を参照していただきたいが、バージンモバイルでは拘束期間終了後は一律に20%安くなる仕組みになっている。現状で論点資料のP11の①②⑤を解決するには端的には割賦販売になるのだと思う。ソフトバンクさんが実施しているが、端末は定価で購入するか、安価にするのであれば、値差は割賦で払う形式になる。問題は現行のソフトバンクさんのホワイトプラン980円が、端末インセンティブコスト回収分が回収後には安くなるのかということ。低いARPUと高いARPUのユーザーがいるときに、ネットワークの維持コストという固定費用があるので、高ARPUのユーザーが存在するから低ARPUのユーザーがネットワークを利用できるという構造もある。実際にどうなっているのか、分析した方が良いのではないか。実際に誰が一番、不公平になっているのか、実際のデータをもって分析した方が良いのではないか。

- ◎実際のデータで議論するのは大切なこと。型落ちの端末が安くなるのは良くあることで、テレビなんかでも同じ事例がある。型落ちが安くなるのは、売れないから安くなったり、設計費用の回収が終わったから安くなるということもあ

るだろう。それに対して、キャリアが端末を販売するときに、一括で100万台購入してそれを販売する場合は仕入れコストが変わらないので、値下げ分を誰が負担するのかという問題があると思う。ただ、キャリアが全体として、最初に高価に販売して、後で安く売るといのは一般的なことはないか。程度の問題もあるがどこまでが許容範囲なのだろうか。

- ◎売りきりの商品はその通りだと思う。ただ、携帯電話は月々の通信料で回収するから問題ではないか。
- ◎たしかに、それは割賦にすると解消できる。割賦にしても型落ちが安くなるという事実は残るのであって、割賦金で回収するのか基本料で回収するのかはユーザーが認識できて選択できるようにすることが必要。
- ◎私も極端な不公平性はあるべきでないと思う。消費者が自分にとって費用構造がどうなっていて、得をするのか損をするのかが開示されていて、選択できるようになっていけば良いのではないかと思う。
- ◎公平・不公平の判断をユーザーができるようにすべきというのが大切。それを実現するために、会計の透明化がきちんとなされるべきと感じる。通信料金の中に端末コストの一部が入っているとすれば、それを除外するとどのくらいの料金になるのかは明らかにしていくべきだと思う。また、MVNOに対する接続料金や卸料金の算定の尺度につながると思う。ポイント制度についてもしっかりと検証していく必要がある。いずれにしても適正な原価なのかという点が透明化されていることが重要だと思う。
- ◎端末とサービスのリンクについて、昔の通信独占の頃は完全にリンクしていた。固定通信の自由化の際に、ほとんど全ての国ではリンクを禁止した。フィンランドは、それを無線にも適用したというのが現実で、それがノキアの成功につながった。多くの国ではそれが行われず、韓国では途中でそれが行われた。端末の売り切り制の時に、昔はNTTしか携帯を提供していなかったのが端末とサービスがリンクされていたが、そのリンクを切るのが携帯端末開放であった。そのときに、不完全にリンクするのも認めるという状況であった。
- ◎資料P14について、SIMロックについて、端末と通信サービスのレイヤーを自由に組み合わせることが可能となるのであれば、SIMロックは実効的な意味を失うことになるかと記述がある。しかし、文章的に理解が難しいので詳しい説明が必要ではないか。
- ◎従来のような携帯電話のシステムがどのくらい続くのか疑問に思っている。これは携帯事業者の事業形態に大きな影響を与えていると考えている。電話の通信というのは音声から始まってデータがのって、音声&データになって、これからはデータの上に音声に乗ることになる。そうすると、基本は上下分離で共通プラットフォームを作ることになるのだが、プラットフォームのどこを協調してどこを競争するのかを議論しておくことが重要だと思う。ここを見据えてソフトランディングの議論に加えて欲しい。
- ◎それしかないというのは困るので、選択できるようになっている必要がある。これからのブロードバンドを考えるとオープン型のWiMaxやWi-Fiが大

きな部分を占めることになる。その部分に欧米でも日本でも電話事業者が進出しようとしているが、どのようなビジネスモデルでやろうとしているのか不安。Wi-Fiまで囲い込まれるのは非常に変な状況になる。3.5GというのはWi-FiやWiMaxまでが垂直にハンドオーバーされるというのが3.5Gで、囲い込みというのはなくなるが、垂直統合モデルでやりたければやるのも良いが、それは公共の電波を使っている事業者がそれしかしないというのは倫理的にも許されないと思う。今までの囲い込みモデルは、あるフェーズでは役割があったのは事実である。しかし、世の中の技術の発展の方向とは明らかに違う方向であり、日本が2003年には世界一だったのに、そうでなくなってきたというのは反省すべき点だと思う。

- ◎WiMaxは、成り行きによっては、いまの議論が必要なくなるほどの影響があると考えている。
- ◎いまの議論にも関連するかと思うが、ユニバーサルサービスとはどのようなものなのだろうと考える。固定のユニバーサルサービスはすでに議論されているところ。現実的に、モバイルビジネスの中でもユニバーサルサービスがユーザーに対して提示されるべきだと思う。それが音声サービスかどうかは別問題だと思うが、IP化を前提としてユニバーサルサービスがなんなのかという議論があったうえで、WiMaxやモバイルのありかたの議論が必要なのだと思う。
- ◎主要論点の整理の仕方について、(Ⅳ)において、モバイルビジネスの活性化に向けたその他の検討課題というタイトルが最後に来ているのは良いが、活性化を議論するときには更なる発展の視点を忘れるべきではないと思う。特に今後何を実現していくかという視点を持たないと、夏に出る予定報告書で終止符を打って良いのか疑問。具体的に技術とタイムテーブルで何を視野に入れていくべきかという発言があったが、その通りで、今のビジネスを活性化することだけを目的とするのでは不十分で、活性化してなおかつ次のチャンスをもたせるための施策を柱として捉えておく必要があると言う意味で、現状の資料が不十分という意味ではないが、第Ⅳ章のタイトルとしてはもう少し踏み込んだタイトルを立ててはどうか。

<今後の研究会のスケジュールについて説明>

以上。