

## モバイルビジネス研究会第9回会合（議事要旨）

1 日 時 平成19年8月29日（水）13：30～16：00

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、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

寺崎総合通信基盤局長、武内電気通信事業部長、安藤総務課長、谷脇事業政策課長、  
古市料金サービス課長、黒瀬データ通信課長、竹内電気通信技術システム課長、  
本間事業政策課調査官、高地事業政策課企画官、二宮料金サービス課企画官、  
柳島データ通信課企画官、菱沼電気通信技術システム課企画官、  
松田事業政策課補佐

4 議 題

（1）移動体事業者からのヒアリング

- 1) 株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ
- 2) KDDI株式会社
- 3) ソフトバンクモバイル株式会社
- 4) 株式会社ウィルコム
- 5) イー・モバイル株式会社

（2）意見交換

5 議事要旨

### ○ NTTドコモ、KDDI、ソフトバンクモバイル、ウィルコム、イー・モバイルの各社から、資料に基づき研究会報告書（案）に対する意見を説明

<構成員> 報告書（案）は、利用者からみて何が通信料金で何が端末料金であるのか見えるようにすることが趣旨である。その一つとして例として分離プランを示している。そういう意味では各社とも賛成のように思う。ドコモは「分離プラン以外の方法も広く認められるべき」という意見を出されているが、分離プラン以外にどのような方法が考えられるか。

<NTTドコモ> 透明性と公平性に観点を当てると、すぐに思い浮かぶのは割賦方式。

- <KDDI> いろいろ検討しているが、料金プランは競争の源泉なので、公開の場ではお話しできない。
- <ソフトバンクモバイル> 割賦販売もひとつの方法だと思うが、特定の方法に賛成反対という議論自体が不要。各競争事業者が創意工夫すればいい。選択肢がある自由経済が一番いい。
- <構成員> 通信料金と端末料金の分離も必要ないということか。
- <ソフトバンクモバイル> 必要があるかないかはそれぞれの事業者が考えるべき。
- <構成員> 透明感と公平性も必要ないと考えるのか。
- <ソフトバンクモバイル> それも、法に則って各事業者の経営のなかで判断すること。
- <ウィルコム> 当社は販売奨励金を下げて端末価格を上げて、その代わり安価な定額プランを提供して加入者を伸ばしてきたが、競争が激しくなり、分かりやすい選択肢を複数用意する必要が出てきたため、割賦販売モデルも導入した。
- <イー・モバイル> 当社説明資料P13のとおり、日本と海外との違いは技術開発費用。日本では通信料金で得た収益で技術を開発しているが、その目的はユーザーの解約阻止。海外メーカーの汎用モデルは日本では販売できない。販売奨励金より垂直モデルの問題が大きい。垂直モデルにおいては、お金を出して技術を開発しないと端末を販売できない。
- <構成員> ユーザーが何に対してお金を払っているかを理解していないと、高い端末がいいか安い端末がいいかを選べないので、透明性、分かりやすさがほしい。また、メーカーの観点から、安い端末を作れるようにする、あるいは海外の安い端末を買えるようにすることは現行モデルのなかでは難しく、解決しなければならない問題の一つである。ユーザーが自由に選べることは重要だが、現在は0円端末に象徴されるように一つのモデルになってしまっている。ソフトバンクモバイルが始めた割賦販売は従来のモデルよりかなり明快で評価できる。各社とも透明性のあるモデルを導入していただきたい。規制するのではなく自由競争に任せるべきという意見はそのとおりで、本研究会でも規制するという議論になったことはない。
- <構成員> 鉄塔は共用できるならした方が良くと思うが、ドコモとKDDIはどう考えるか。
- <NTTドコモ> 今の状況では当社の設備が載る程度の鉄塔しか立てていない。国立公園や環境に配慮しないとイケない地域では共用していて、関東甲信越地方で100箇所ほど共用している。最初から共用のために鉄塔を設計すれば共用は可能。4Gネットワークを構築する時にどうするかは一つの課題かもしれない。
- <KDDI> 共同で立てられる鉄塔は共同で立てているし、他社から希望があって技術的に可能な場合は共用している。以前、鉄塔保有会社の設立を検討したことがあるが、会社ごとに鉄塔を立てたい場所が異なるため実現しなかった。また、単独の鉄塔なら共用は可能だが、都市部に多いビルの屋上に立っている鉄塔は重さ、スペースの問題で共用は難しい。
- <ソフトバンクモバイル> 当社説明資料P10のとおり、韓国ではSKTが800MHzを単独使用しているが、鉄塔は共用が原則で、約50%の鉄塔を共用している。ドコモの鉄塔も100箇所という次元ではなく、50%程度は共用してほしい。様々な問題があることは認識しているが、韓国でも同じ問題はあったはずだ。800MHzを持ってないというハンディキャップを克服するため、本当は800MHzの周波数を平等に割り当ててほしいが、次善の策として鉄塔の共用かローミングで電波をカバーできるようにしてほしい。そ

れが公正な競争を図る上で重要。当社は積極的な姿勢を評価されているが、特定の方向にビジネスモデルを誘導する思想を受け入れることはできない。事業者間の自由競争に任せ、イコールフットイングを確保するのが国の役割だ。会計の透明化に反対しているわけではない。

<構成員> 負担の公平性や透明性の確保が本研究会の最重要テーマだが、端末料金や通信料金と密接不可分の関係にあるポイントプログラムは、透明性の確保に配慮すると今後どのように変わっていくか。

<NTTドコモ> ポイントの狙いは顧客のリテンション効果にあり、マイルのように一定量を貯めて使ってもらうもの。ドコモのポイントは端末の買い換えや旅行、端末の修理等に使えるが、通話料へのポイントの充当は事実上の値引きであり、リテンション効果が得られないため受け入れがたい。

<KDDI> 当社でもポイントは端末の買い換えに多く使われるが、他の会社ともポイントを交換できるようになっている状況で、これを変えとかなくすというのは難しい。ポイントプログラムを料金体系の一部と捉えて議論するなら理解できるが、ポイントプログラム自体がイリーガル又はイレギュラーな仕組みだとは考えていない。

<ソフトバンクモバイル> ポイントプログラムも各事業者が創意工夫すべきこと。禁止するのはおかしい。

<構成員> 端末料金と通信料金の分離を考えるに当たり、ポイントが難しいファクターになるという議論で、ポイントの禁止や規制という筋のものではない。

<構成員> 原則として自由競争に任せるべきという主張は理解できるが、自由なだけでなく公正な競争も必要。競争の不公正、消費者の不公平がある場合には料金についてもどうすべきか議論すべき。ソフトバンクモバイルに質問だが、キャリア同士だけでなく、MVNOも含めて公正で自由な競争が成り立つことが望ましい。説明資料P5において、ルールが必要なのは支配的事業者に限られるとしているのはなぜか。

<ソフトバンクモバイル> 迷いながら書いたところだが、チャレンジャーの立場でルールにより制限されてしまうと、かえって競争が阻害されてしまう。支配的事業者なら余裕があるので、ルールにより制限されても問題ないのではないかと。もっとも、MVNOで新たに市場を起こそうとしている上位レイヤーの事業者にとって、ある種のルールがある方が参入しやすいことは理解できる。MVNOそのものに反対しているわけではないが、MVNOとの接続を強制されるとチャレンジャーの立場としてはつらいので、当面の間は免除してほしいということ。

<構成員> 結論として自由競争に任せるべきという点には同意するが、現状では限定された料金体系、サービスしか提供されていない。そのような状況のなかで消費者の自由な選択を可能とし、十分な情報提供を確保するためには、経過措置として国が一定の方向に誘導することも必要になる。また、会計制度については、MVNOにとって接続料が明確であることが競争の前提なので、一定の方向へ誘導するということが必要になる。

<NTTドコモ> 会計制度について端末とネットワークを分離するに当たって心配なのは、過去にさかのぼって分離を行うと収拾がつかなくなること。目的に合わせた対処方法として、会計制度を変えるのではなく、注記を付ければ十分ではないか。

<構成員> 販売奨励金に係る営業費用を接続料と切り離すことは問題ないのか。

<NTTドコモ> そこを明確にしていくこと自体は否定しない。長期契約のユーザーが

通信料金のうち販売奨励金部分を払い続けているという問題点は認識している。何らかの工夫を考える必要はあるとは思いますが、制度的に規制する必要があるかどうかは疑問。

<構成員> 上位レイヤーの話になるが、MVNOだけでなくASP等のソフトウェア事業者が活発に出てこないモバイルビジネス市場は活性化しないと考えている。しかし、技術面でのオープン化に関してはすごく温度差があるように感じられる。5社で共同して取り組んだ方がいい項目は何と考えているか。

<NTTドコモ> i-modeはオープン化しているし、採用している事業者には技術開示もしている。5社共同での取組というのはオープン化ではない観点からの話なのか。

<ソフトバンクモバイル> コンテンツメーカーやアプリケーションの制作者には十分にオープン化しているし、課金代行もしている。しかし、複数の会社で基本的なプラットフォームまで統一するのは困難。それよりも競争促進の妨げとなっているのは、番号ポータビリティにおいてeメールアドレスの持ち運びができないこと。各社共同の取組として真っ先に行うべきなのはeメールアドレスの共有化だ。

<KDDI> 一口にオープン化といっても、プラットフォームごとに機能やインターフェースが異なるので、プラットフォーム機能の統一的なオープン化は難しい。

<イー・モバイル> 当社資料P11のとおり、オープン化について重要なのは、例えばドコモを解約しても、他社携帯でメールやコンテンツを引き続き利用できるようにすること。メールやコンテンツの使用料はドコモに支払うので、ドコモも損はしない。固定系では水平化が進み、このような仕組みが実現されている。携帯の場合は番号ポータビリティの導入が遅く、効果が出ていないのが問題になっている。

<NTTドコモ> i-modeボタンを押してヤフーが出てくるのはやはりおかしい。そこまで統一する必要があるのか。データ通信サービスは激戦区で、そこでの競争が業界を発展させてきた。音声サービスでは料金競争しかできないので、データ通信サービスで差別化が図れないと競争が妨げられる。

<ウィルコム> 当社資料P14のとおり、当社はウィンドウズを入れた電話機に力を入れている。パソコンと携帯電話のメールを共用するケースもあるが、それと同様にウィルコム端末からi-modeメールを確認できるようにならないか。顧客を取り合うのではなく、2台持っているユーザーが便利に使えるようになる。

<構成員> 難しい話で、両論ある。各社が独自に開発を続けてきた結果、番号ポータビリティやSIMロックの解除をしても、他社の携帯としては使えなくなった。これを改善するには、GSMの世界で行われていたように共通のプロファイルを作る必要がある。端末を共通で使えるようになれば、ベンダーにとってもマーケットは広がり、安く端末を作れるようになる。そういう状況が海外にはあるが、日本にはない。価格の低下も含め、海外に比べて遅れが目立つようになっているというのが心配点である。各社が独自に工夫するのは少なくとも短期的にはいいことだが、長期的にどのような効果を生むかと言えば、過去や現在において様々な問題を生じ、その結果、今も日本のキャリアは高い端末を買わされている。本来ARIBが競争の成り立つ形で統一のプロファイルを作り、共通で使える端末を作るはずだったが、そうはならなかった。今回の研究会に当たって懸念したのは、日本では永久に端末が共通化しないのではないかとということ。そして、世界のマーケットよりはるかに小さい日

本のベンダーのマーケットにおいて、日本の携帯の端末価格がいつまでも高いままではないかということ。

<NTTドコモ> 携帯電話はパソコンを追いかけてきたし、その流れはずっと変わらないだろう。端末価格の高さは問題だと認識している。各社が独自に開発をしていることを心配していることも理解できる。共通のプラットフォームを活用し端末価格を安くするよう努力しているところ。

<KDDI> なぜ日本はGSMを採用しなかったのかということに行き着くので、議論しても仕方ない。当社は国際標準を導入するという前提でCDMAを導入した。CDMAのシステムプラットフォームの標準化はGSMよりかなり遅れているので、3GPPや3GPP2のなかで日本のメーカーが中心となってどこまで標準化できるかが課題。端末プラットフォームについては基本的なOSの部分は各メーカーがやってきたが、アプリケーションや通信レイヤーは各社が独自の工夫をしてきたところなので、どこまで共通化するのがいいのか、慎重に議論しなくてはならない。また、誰が中心になるのかという点については、事業者だけでなく日本全体で考えていくしかない。

<ソフトバンクモバイル> 日本はGSMを採用するべきだったが、3GではCDMAを採用し国際標準に準拠している。当社は世界の携帯を日本で販売しているが、日本では高機能携帯でないと売れないので改変が必要になる。一方、日本のメーカーが安い携帯を作れば、いくらでも海外に打って出られる。そこで日本独自の共通仕様を定め、入り口のハードルを作ると、海外メーカーからはまた日本への参入障壁ができたと言われかねない。議論するのは構わないが、強制はしないでほしい。自由競争に任せてほしい。

<構成員> ドコモ説明資料のP6に「MNOとMVNOの適切なリスク分担が不可欠」とあるが、どのようなリスクがあるのか。また、「MNOのネットワーク利用に係る公平性の確保」とあるが、どういう意味か。

<NTTドコモ> 前者は、例えば2Gから3Gに移行する時は端末をすべて取り替えることになるが、その取り替えコストはMVNOにも負担してもらう必要があるということ。後者は、MNOでもできないデータ通信の定額制や音声定額がMVNOの事業者だけできるのはおかしいので、適切な規制をかける必要があるということ。

<構成員> 他のネットワークのユーザーに迷惑を及ぼすような使い方をMVNOから申し込まれたら拒否できるのではないか。

<NTTドコモ> 値段を絡めて具体的な話をしていくなかでは、調整させてもらえないと困る。

<KDDI> 当社でもMVNOは積極的に推進したいと考えているが、MVNOを受け入れる上で一番の問題は2012年に予定している周波数の変更。周波数の変更に伴い様々な問題が起こるが、それらの事情についてどこまでMVNOの理解が得られるか疑問。MVNOの設備変更コストまでMNOが負担するのか、という話になる。技術的問題、制度的問題について、お互いに十分に理解を深める必要がある。MVNOに対していろいろなことをやりたいし、オープンにできるところはオープンにしたいが、これらの問題は必ず伴ってくる。

<構成員> リスク等の問題は契約の条件で解決すべき問題だと思うので、前向きにいい結果が出ることを期待している。

<イー・モバイル> 当社はドコモとローミング契約の交渉をしてきたが、ルールがないため、たとえば条件についても文句を言うことができない。相対交渉ではW

i n-W i nの関係は築けない。透明化、ルール化は絶対に必要。

<NTTドコモ> イー・モバイルは全国提供をするのが周波数割当ての条件。一般のMVNOと同列に議論するのはふさわしくないのではないか。

<ソフトバンクモバイル> 端末コストや通信価格の問題は自由競争に任せるべき。国として検討すべきことは、利用者のものであるメールアドレスのポータビリティを実現すること。800MHzの割当てや鉄塔の共用については、直ちにルールを変えるのは難しいので、数年をかけてルールを変えるべきだろう。直ちに行うべきはローミングの義務化。適正な価格を支払えばネットワークの穴を埋められるようにすれば、業界を公正な競争に導くことができる。

<構成員> イー・モバイル説明資料P6にモバイルの接続料金が高いとあるが、携帯の接続料金はなぜ高いのか。

<KDDI> 接続料金はルールに基づいて算定された料金なので、それ以上の理由はない。

<構成員> NTTの固定網の接続料金には営業費用が含まれていないが、モバイルの接続料金の中には販売奨励金等が含まれているのではないかと。

<KDDI> ボトルネック設備を保有するNTT東西の接続料金とは異なり、当社の接続料金は事業者間の交渉の中で決まるものと理解している。

<構成員> 移動系にはボトルネック設備という概念はなく、移動系の第二種指定電気通信設備に係る規制は固定系のボトルネック設備に係る規制とはまったく違う。だから、移動系においてはソフトバンクモバイルの言うようにチャレンジャーとそれ以外を区別するような規制はない。

<KDDI> ソフトバンクモバイルがチャレンジャーというなら、KDDIもチャレンジャーだ。自由競争の中でユーザーのシェアは常に変動してきた。

<NTTドコモ> サービスを始めた時期はドコモも他社も同じ時期なので、条件に違いはない。

<構成員> イー・モバイルがチャレンジャーと言うなら理解できるが、ドコモ、KDDI、ソフトバンクモバイルの3社はドミナント。

<ソフトバンクモバイル> それでも、800MHzの周波数を割り当てられているかどうかは決定的な差である。

<KDDI> 当社の場合800MHzは周波数変更をしないといけないため、完全に二重投資になる。今の状況を考えれば、設備投資の面では2GHzに対する優位性はなく、不公平というのは当たらない。

<構成員> 公正で自由な競争にもルールは必要。強制されたくなければ事業者同士でルールを作るべきではないか。料金表示や広告宣伝の方法について協議会を作るなどしてルールを定め、それに従えば消費者も支持するだろう。また、会計の透明性を高め、比較可能な財務諸表にすることも必要。これらのことを自主規制でやっていく素地はあるのか。

<ソフトバンクモバイル> 広告表示については一度指導を受けて反省し、料金体系や広報をわかりやすくした。広告等について消費者に誤解されないようにするための協議会の設置は担当者同士でスタートしているので、健全な形になるように努力していきたい。

<KDDI> 広告表示の在り方については、電気通信事業者協会において共通で取り扱うことになっている。IRについて必要な情報はかなり出しているが、それを制度的に縛られてしまうのは問題。

<NTTドコモ> 当社は海外でも上場しているので、財務諸表は厳しく作っている。公開資料を見れば、ほとんどの情報を入手でき、ほぼ比較できる。隠すつもり

はない。

<構成員> 細かい数字まで公表していることが分かりやすいわけではない。一般投資家にとっても比較しやすいように配慮することが重要。個々の消費者に対する料金表示に関しての自主ルールについてはどうか。また、販売代理店の販売員の資格認定制度についてはどう思うか。

<NTTドコモ> 独自の認定制度でランクをつけ、十分に取り組んでいる。販売員の教育は重要なので、今後も取り組んでいかなければならない問題だと思っている。

<KDDI> 知識、マナーの両面から取り組んでおり、一定以上の資格を持った人間を一定数配置するよう販売店に指導しているが、業界統一の資格を作るのは難しい。会社ごとにサービスが異なるので、その違いをすべて説明するためには、新しいサービスを消費者より先に販売員に知らせる必要があり、結果として事前にお互いの経営戦略情報を出し合うことになる。各社とも顧客満足度の向上のために工夫している分野であり、統一のルールは作らない方が業界の健全な発展になる。

<イー・モバイル> 料金の透明性は非常に重要。電話代の一番大きな問題は、着信料金がユーザーから見えないこと。日本は着信が無料だが、間接的には着信料を支払っている。どこに着信したらいくらかかるのか明確にすべき。

<構成員> 競争は非常に重要だが、競争の影に隠れている問題もたくさんある。競争の結果ベンダーの力が弱まり、端末価格が高くなっていることや、海外で携帯電話を使うと非常に高いことなどが問題。競争だけに頼るとこれらの問題が出てきてしまうので、そこをどうするかを消費者の立場に立って考えていかなければならない。

○ 今後の研究会のスケジュールについて事務局より説明。

以上