

## モバイルビジネス研究会第2回会合（議事要旨）

1 日 時 平成19年2月2日(金) 13:00～

2 場 所 総務省第3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、  
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、  
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、  
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

- 1) 株式会社NTTドコモ
- 2) ソフトバンクモバイル株式会社
- 3) MVNO協議会

(2) 自由討議

5 議事要旨

(1) 冒頭、谷口総務大臣政務官からのあいさつの後、NTTドコモ、ソフトバンクモバイル、MVNO協議会の3者よりプレゼンテーションを行い、これを基に自由討議を行った。

(2) 自由討議における主な発言は以下のとおり。

(構成員) SIMロックを外しても各社の通信方式が違うとか、iモードが利用できないというご説明があったが、それは今の端末がそうなっているだけで、マルチモードに対応するのは当然ではないか。日本のメーカーが現行のモデルで事業展開してきたことは否定しないが、このままではますます国際競争力を落とすことになる。

したがって、機能云々というのはSIMロックの解除に反対する理由にならない。もしそう主張するのであれば、具体的に数字で説明すべき。今の現実を絶対として、これを変えるのは困るというのは議論が違ふ。

(構成員) SIMロックについて、これを解除しても音声とSMSしかできないとのことだが、それでも良いから解除して欲しいという人には解除すれば良いし、それでは困るという人は解除されても依然として高機能な携帯を選択するだろう。SIMロックを解除する時にどういう弊害が出るのかわからない。SIMロックを外した端末と外さない端末を2台持つ人も出るかもしれない。むしろ、こういう形の方が消費者の選択肢が広がって良いのではないか。

(構成員) マルチモードがあった方が良いという意見に賛成。できないことを言うよりも、できる可能性のほうを検討する方が消費者に支持されると思う。

(フューチャーモバイル) 3Gの標準化に関わっていたことがあるが、標準化の中で、本来はマルチベンダー環境でSIMを入れ替えて、ユーザーが自由に色んなサービスを楽しむために作られた。PDCやPHSには端末にナンバーがついており、端末インセンティブ施策があったために、SIMを自由にするのでなく、リテンション施策として端末と結びつけた。これは、携帯とPHSの競争が激しかったために、携帯端末とナンバーが一緒になっていた制度を引きずったものだった。

しかし、3Gではマルチベンダー環境の中で、いろいろな端末を同じSIM番号でサービスを楽しむというのが標準化活動の際の本来の目的であった。iモードはキャリア標準で作られたものだがネット接続や音声は基本機能だから、SIMが変わっても使えて当然だと思うし、海外ベンダーが安く提供できるのは、基本機能が共通化されているからだと思う。

MNPのような競争政策が導入されているが、現状の料金施策は加入者を維持するために他のキャリアへ行くのを規制するような施策。どちらかというとな否定的な観点でリテンションしていこうという感じを受ける。一方で、例えばアメリカでは自分のキャリアを長く使うほど料金が下がるなど、ポジティブなリテ

ンション施策をとっている。

ユーザーの観点からすると、自由な端末で色んなサービスを楽しみたいというのと、動きたいのに費用が発生するから動けないといった、相異なる観点の動きが起きている。これからはサービス競争にして欲しい。最初のうちはSIMロックを外すと混乱があると思うが、自由競争は多様な参入があって、そこを勝ち抜くからこそ競争力がつく。日本のベンダーでも勝ち抜いて海外に進出するのもあるのではないか。

(構成員) NTTドコモのご説明においては、プラットフォームの連携の議論には慎重さが必要であるとしているが、その趣旨を伺いたい。また、ソフトバンクモバイルのご説明において、国際競争力の強化とは日本のベンダーの端末が海外で売れることではないとあるが、日本の国際競争力に資することとは何か、ご説明いただきたい。

(総務大臣政務官) SIMロックや販売奨励金の在り方は変えていくべきだと思っているが、SIMロックを解除すると端末販売量が減少すると言われる。この点、果たしてそうだろうか。(SIMロックを解除すると)メーカーは海外市場も視野に入ってくるのではないか。

(構成員) NTTドコモのご説明で、欧米では「期間拘束型」が主流だが、日本でやろうとすると独禁法の関係で難しいとのことだった。海外の独禁法では日本のような(期間拘束についての)指針があるのか、また何故日本では難しいのかについて、ご説明をお願いしたい。

(NTTドコモ) SIMロックを外した方がメリットがあるのではないかという点については、キャリアとしては、技術的・実効的にSIMロックを外すことは可能。

ただし、音声のみで利用する人がいても結構だが、少なくとも音声のみで5万円の端末は売れない。基本的には1万円あたりでないと売れない。マーケットの出荷額はシュリンクするが、それをマーケットが許容できるのであれば、我々は(SIMロックを解除することについて)やぶさかではない。

政策論としていろいろな影響を踏まえていただきたい。弊社は、正直、奨励金を無くしたモデルを考えたいと思う。ただし、なかなか（代替する）案が見つからない。今のモデルはバランスがとれているからだと思う。

プラットフォームに関しては、課金や加入者情報を使うサービスをオープンにするには、携帯3社で別々の情報では意味がないので、これを共通化する必要が出てくる。その結果として汎用性は出るが、追加費用など効率性とトレードオフになるという意見を申し上げた。

SIMロックを外しても端末出荷は増えるのではという意見については、マーケットのことなので正直分かりかねる。現在、年間5千万台の端末販売があつて、その端末原価は平均約4万円前後であると思うが、原価で販売して同じだけの台数が売れば良いが、お客様は現在の端末が4万円するとは思っていないのが一般的ではないか。

独禁法関連の指摘については、期間拘束ではなく韓国でやっているような値引き制限が独禁法に触れるのではないかと考えている。期間拘束もどの程度のペナルティを課すかで問題になると思う。

（構成員）韓国の例が出たが、韓国は値引き制限ではなく、いくら奨励金を出しても良いかという点について制限しているのではないか。

（ソフトバンクモバイル）写メールやウェブのコンテンツといったサービスを端末とセットで提供すれば、より良いだろうということを申し上げた。SIMロックに関しては（資料において）懸念する事項を挙げているが、SIMロックだけのことで言えば、技術的には（ロック解除は）可能。但し、今の端末のままSIMの差し替えでいろいろなサービスが享受できるようになるわけではなく、動作確認の試験も必要であるし、周波数の違いという事実も考慮しなければならない。

（構成員）MVNOに関し、キャリアと交渉する上で障害となるのはどのような点か。

（構成員）全ての情報を出せと言うのは無理だと思うが、MVNOからどんな情報が必要かを発言いただいて、これに対して、キャリアからはどうしたらできるのかを考

えてもらいたい。単純に全部駄目というのでは意味がない。

(MVNO協議会) 端的にいうと、例えば、音楽や書籍をダウンロード販売するモデルを作ったとしてもいまは実現できないのは、キャリアが持っている通信部分を使わせてもらうことができないからである。通信料の部分はキャリアが顧客から回収することになっていて、それが一番ボトルネックになっている。

また、IP化が進んで今日、ネットワークを相互接続しないと新しいサービスを作り出すことはできず、ネットワークの相互接続をしていただけるのかどうか、また、事業者間精算をしてもらえるのかどうか。我々は消費者に対し、通信料込みという形でのわかりやすい料金提示ができない。

(構成員) 今の話では課金・認証が必要となる。もちろん、安全性の問題もあるだろうから、コンポーネント毎に分解して、どうしたら可能か議論する必要がある。

(MVNO協議会) 例えば、NTT東西と他のキャリアが音声通話をした場合、NTT東西が料金設定権を持っているから、同社に料金を支払うことになる。これは、NTT東西と他のキャリアとの間で接続約款で料金決済の仕組みが決まっているからである。しかし、パケット通信料についてはそのようになっていない。

(構成員) できないはずは無いと思うが、できないとすればどうしてできないのか。後刻、事務局において、書面による回答をいただくということをお願いしたい。

(構成員) サービスの多様化の観点からは、法人ユーザーが大幅なカスタマイズをしたいというニーズがあると思うが、今までは(発注のロットが)大規模でないと不可能であった。サービスの多様化を踏まえ、カスタマイズに対するニーズにMVNOが対応することも1つの解決策ではあるが、各社どう対応するのか伺いたい。

(NTTドコモ) 具体的には申し上げられないが、考えている。カスタマイズの余地がある端末を開発して対応していくことになる。これからは、そのような端末がトレンドになると思う。

(ソフトバンクモバイル) 我々も同様の考え。数が少ない端末を新規に作ると非常に高価になる。ソフトウェアでカスタマイズに対応していく等の方法が考えられる。

(MVNO協議会) 法人向けのサービスで重要なのは一括して(通信サービス全体について)責任をもつこと。しかし、今はそれができない状況。法人ニーズは大きく、システム・インテグレーターはその対応力を持っているが、モバイルネットワークが開放されないと(MVNOとしては事業展開が)できない。

(構成員) キャリアのお立場からは、自分でリスクを負って設備を構築しているのだから、MVNOに貸したくないという趣旨のご意見だと思う。しかし、固定系では普通に設備事業者から非設備事業者への卸役務の提供や事業者間の接続が行われているのに、何故、携帯ではできないのか。

携帯の特徴は非常に限定的な電波を使っていることで、お金があれば誰でも事業展開ができるものではない。ただ、投資したからという理由だけで競争事業者を閉め出して良いのか。(これまでのモデルは)3Gが日本で成功した1つの側面ではあるが、他方、日本メーカーの国際競争力が落ちた一因だと思う。キャリアがヨーロッパ並の市場環境にないのが要因だろう。

(構成員) NTTドコモに伺いたいが、日本の通信会社が国際競争力向上に資する案をお持ちなら聞かせていただきたい。

(構成員) SIMロック解除をした場合の市場へのインパクトとしては、代理店やメーカーに与える影響などが考えられるが、それ以外に何か想定されるか

(NTTドコモ) まず、固定でできるのに携帯でなぜできないのかという意見について、逆に、なぜ、固定でできることが携帯でできないといけないのかと言わせていただきたい。固定と移動では成り立ちが違って、固定は100%独占状態からどう開放していくかという話だが、携帯は設備競争の結果として現状がある。少なくとも固定の中では設備競争は働いていない。

また、国際競争の観点では海外への進出も考えているが、国内市場の動向がどうなるかがわからない状況の中、国際市場と国内市場と両方やれというのは率直に言って難しい。そういう意味でも移動と固定とは置かれた市場環境が違う。

国際競争力の点では、3Gの世界ではW-CDMAは優勢になっているし、i

モードも海外で600~700万の利用者がいる。これからはアジアでも増えてくるので、弊社としては頑張っている最中。残念ながらキャリアとベンダー、コンテンツプロバイダーが一丸となって海外に行かなかったことも失敗の要因であった。

SIMロック解除のインパクトについては、海外ではローエンド端末が約8割を占めているので、メーカーが海外に出て行くとしても、ハイエンド端末を狙うしかないのだろうと思う。

(ソフトバンクモバイル) 販売奨励金だけの話をすれば、我々は割賦をやっているし、色々な方策を考えているところ。

(総務大臣政務官) NTTドコモとソフトバンクモバイルに伺いたいですが、MVNOによって事業者としてもビジネスにしていくと言うことは無いのか

(NTTドコモ) それはあり得ると思う。具体名は言えないが、大企業や大口ユーザーにMVNO的にサービス提供しており、成果を上げているところである。ただ、MVNOについては、海外では安値のプリペイド方式のMVNOに参入して失敗した事例が多い。こうしたモデルを追いかけても意味はない。我々にも利益が出るようなMVNOは歓迎したい。

(ソフトバンクモバイル) 利用者のニーズが多様化しているのは事実であり、キャリアだけで対応するのは不可能とも考えており、MVNOで対応するのも有りだと思う。

(構成員) MVNOのネットワーク利用は速やかに認める必要がある。Win-Winという聞こえは良いけれど、その言葉のもとにムラ社会の正当化が行われているのではないか。

ハイエンドの端末が売れないからベンダーのためにならない、という意見もあったが、しかし安い端末を選ぶ選択肢もないので、高い端末をWin-Winグループから買うしかないのではないか。

簡素な端末を長く使うというユーザーもいるだろう。端末台数=加入数というのが今の日本の常識になっているが、ウィルコムのように、PDAや軽い端末に

W-SIMを差し替えるという取組みもある。ライフスタイルや社会的成熟度の変化といった、大局的な視点に立った判断をいただければと思う。

- (3) 自由討議終了後、今後の進め方として、次回会合を2月15日(木)に開催すること、及び本日の討議を通じて時間の制約等によりできなかった質問等について、構成員より提出いただき、これに対し、本日プレゼンテーションを行った各社(団体)から別途書面にて提出いただき、本研究会における今後の議論の参考とする旨の説明が事務局から行なわれた。

以上