

モバイルビジネス研究会第3回会合（議事要旨）

1 日 時 平成19年2月15日(木) 10:00～12:00

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、
佐藤構成員、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、渡辺電気通信技術システム課長、
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②

1) KDDI株式会社

2) 情報通信ネットワーク産業協会

3) 株式会社インデックス

(2) 自由討議

5 議事要旨

(構成員) KDDIの資料に通信モジュールとビジネス携帯が合わせて1000万台とあ
るが、内訳は？

(KDDI) 7割が端末で3割弱が通信モジュール。

(構成員) 資料中の累積設備投資額には、インフラネットワークの他に、端末やサービス
開発の比率はどのくらいか。

(KDDI) 端末の開発はメーカーなので入っていない。インフラについてはハードとソフトの両方が入っているが、割合については調査したい。

(構成員) サービス開発は自由な競争のためにも、キャリア以外でもすべきだと考えている。そのときに、サービス開発にどのくらいのコストがかかっているのかを明らかにして欲しい。

(KDDI) プラットフォームは先行的に投資するので、サービス開発をどの程度見積もっていたかを定量的に出すのは簡単ではないが、持ち帰って調べてみたい。

(構成員) 今後のIP化やFMC、NGNへのロードマップを既存の3キャリアに聞かせてもらいたい。FMCなどを考えると、端末の販売モデルとかSIMについてどう考えているのか。

(KDDI) 当社は固定通信と移動体通信をやっているので、単純に移動体通信だけの議論ではない。ベースとなるインフラは共通化していく。ネットワークをいかに、将来ニーズに対応できるように事前に準備しておくかは難しいところ。コスト構造や値段、どんな展開をしていくかは社内でもまとまっていない。移動体通信についていえばデータ通信に対する要求が多様になり、且つ高くなると考えているので、通信速度の向上を図っていきたい。

(NTTドコモ) 具体的な案は申し上げられないが、FMCやNGNでは今のような垂直モデルが適用できるとは思っていない。そうすると今のインセンティブモデルの適用は極めて困難。SIMロックはまた、別の問題があると思う。色んなサービスが重畳されてくると、端末を固定するのは難しくなると思う。

(ソフトバンクモバイル) 社内で議論したことはないが、その頃になると移動性の高い端末が充当されることになると思う。垂直モデルが徐々に崩れてくると思う。我々は昨年からはじめた割賦モデルを、今後評価していくことになると思うが、それを使うのも選択肢ではあると思う。

(構成員) 3社とも、いまのモデルの課題はもちろんだが、将来に向けていまのインセンティブモデルは当てはまるという考えはない、と理解した。

(構成員) インデックスは海外にも展開しているが、海外と比べて日本市場特有の障害などがあつたら教えて欲しい。

(インデックス) 日本のコンテンツを海外に持って行くのは文化の違いもあり、ほぼ不可能。海外にはキャリアが提供するメニューの上にコンテンツを載せるというビジネスモデルはほとんど存在しない。善し悪しがあるが、日本はキャリアとコンテンツプロバイダーの協力で発展したが、海外ではコンテンツプロバイダーが自分で告知して集客するという一般的なモデル。日本ではコンテンツプロバイダーは楽をしたために海外で苦戦するという一面もある。海外では雑誌やテレビでSMSコードを流し、SMSを送るとコンテンツにアクセスできる形式になっている

(構成員) 各国のユーザーの視点からみるとどうか。

(インデックス) 日本は遙かに高度なサービスが展開されている。多様性では海外のほうが遙かに多様性がある。一方、動画コンテンツについては、日本のほうが遅れている。欧州では30分程度の動画コンテンツを使うという状況が出てきている。

(総務大臣政務官) KDDIの資料だと、MVNOについては相互理解を深めてからとのことだが、条件が不明確だとMVNOも入っていきにくいと思う。もうすこし明確にしたほうがよいのでは。

(構成員) KDDIの資料3頁は90年代までは新規契約による端末購入で、2000年以降は買い換え需要が多くなっているという理解で良いか。また、12頁で分離モデルの導入にあたって、再販価格維持行為や長期契約を拘束する行為など、独禁法関連が問題になってくるのだと思うが、私は欧米と日本の独禁法ではこの分野に関しては大きな差が無いと理解しているが、なぜ、欧米で可能なことが日本ではできないのか。

(構成員) KDDIの資料9頁に電波利用料の記述があるがどのような趣旨なのか。

(KDDI) まず、MVNOの参入について、MNO側に参入障壁があるのではないかと
いう指摘だと思うが、実際にどのようにサービスを提供されるか理解しないと、
一般論だけで判断することはできない。また、ネットワークへの影響もあるので、

MVNOと具体的な内容について協議をしないと、MNOとしての安定したサービスの提供など責任が果たせない。恣意的に阻害しようという考えはない。

(総務大臣政務官) 例えば、説明を求める点を明示的に事前に示すことは可能か

(KDDI) 事例が増えてくれば可能になると思うし、総務省のMVNOガイドラインにも明示されているので、それらももともと前向きにやりたい。

(構成員) 政務官が言われているのは、ネガティブリストではなく、ポジティブリストでできないかということ。諸外国も参考にしたら良いと思う

(KDDI) 資料12頁の質問について、我々は現在、端末価格と料金メニュー、使用期間は紐付けをしていない。やっているのは割引制度。端末の値段の高低によって料金のメニューを変えるという仕組みがないのでパッケージにしていくことは今後の課題。独禁法の再販価格維持行為に対する規制は厳しいものだと考えている。代理店に対する奨励金はコントロールするが、最終的にそれをどう使うかは関知できない。よって最終的な端末価格と料金プランが納得を得るには工夫が必要。ヨーロッパでなぜできているのかは、詳しく調べないと分からないが、欧州では単機能端末で奨励金も少ないということも一因ではないか。また、電波利用料について、いまは一台あたり420円だと思うが、一律に一台あたりというのは今後議論が必要ではないかという趣旨で他意はない。

(構成員) それは電波利用料の問題で、課題があるのは分かるが、携帯のMVNOとは何の関連もない。

(構成員) さきほどのパッケージ化については今後、柔軟な対応をしてもらいたい。再販価格維持行為についても、いろんなやり方があると思う。

(事務局) KDDIの資料19頁に行政指導のことが記述されているが、当時の約款は認可制であって、この事案は代理店が契約約款とは違う契約を求めたことが問題となり、それに対する指導であった。期間に応じた料金プランが作れるかという点だが、現在でも期間に応じた割引制度は存在しており、合理的な理由があれば期間に応じた料金プランは、不当な差別ではなく、かつ適正なコストに基づくものであればあり得るものと理解している。

(構成員) さきほど、SIMロックの解除について、機能の互換性が問題とのことだが、いまはキャリアに応じた技術開発をする体制なので、入れ替えて使えないのは当たり前のこと。今後、多様化が進み、電話機がモバイル端末へ変化進んだ場合、

どう対応されるのか。

(構成員) 急激なビジネスモデルの変更は市場の混乱や国際競争力を阻害しかねないとのことだが、現時点で日本のメーカーは3G市場で国際競争にチャレンジする気持ちがあるのか。

(構成員) NGNの競争を見ると、国際的にはインフラ競争というよりサービスプラットフォーム競争が現状だと思う。日本のベンダーはキャリアのプラットフォームを考えていて国際的なプラットフォームへの対応が遅れているように感じるがどうか。

(構成員) 皆さんはソフトランディングの手法をアプリアリに選択されているが、ハードランディングをしてなおかつ、その先に成長が見込まれるようなシナリオを資料にして提出してもらいたい。KDDIの資料の6頁にあるような感じで、ハードランディングとソフトランディングの間には何があって、そのタイミングをどう見込むかが見えれば、おおよそのタイムプランが見えてきて、いまのビジネスモデル上で走らせるものと、それ以降のビジネスモデルを並行して開発していこうということになる。そのあたりの戦略を見せてもらいたい。いままでのように市場でぬくぬくと過ごしてこられているような考え方では市場拡大の戦略が見えない。

(構成員) 前回、デュアルモードやマルチバンド端末が無いということだったが、そのような機械を開発するとどのくらいコストが増加するのか具体的な数字として資料を提出いただきたい。コストが高くなるという主張はどのような根拠で主張しているのかを説明いただきたい。

(構成員) W-CDMAとCDMA2000とのSIMの互換性について、CDMA2000でSIMはオプションになっているが、詳細にどのくらいの違いがあるのか調査して欲しい。

(CIAJ) 技術やユーザーの多様化に対する対応について、いままでやってきたもののコストはサムコストになっている。それを変えるにはスイッチングコストが発生

するので、それをできる限り減らすべき。メーカーだけで変えるというわけにも
いかないのが、キャリアとも相談していくが、今までのコストを負って、さらに
スイッチングコストもアドオンしても利益が出るかは各企業の判断であって、ア
プリオりにどうこう決めるべきではない。多様化に対応するのは当然必要である
が関係の皆様と相談していく。

国際競争にチャレンジする気持ちは企業の本能として持っている。ただ、現実
にどうするかは企業判断。

ソフトランディングとハードランディングとの事だが、先行きの見込みがどれ
だけあるのかという趣旨だと理解するが、何に対してソフト、ハードなのか。

(構成員) SIMロックと販売奨励金について。

(構成員) ハードランディングにしてもソフトランディングにしてもシナリオとして、ど
う備えるかを見せて欲しい。ハードランディングをしたとしても、企業の本能と
してどの分野でどうやって生き残りを模索するのかを知りたい。大雑把でも良い
ので。

(構成員) KDDIは12頁で奨励金によらないモデルを提示されていて、販売店が自由
に値段を付けているのはいいのだが、自分が払っている料金を原資とした奨励金
が他人に流れているというのが問題。各社とも販売奨励金に寄らないモデルの悪
い点や弊害を教えて欲しい。それと、現在奨励金はARPUの20数%と聞してい
るが、具体的にどのような動きになっているのか数字を提示して欲しい。

MVNOを歓迎すると書いてあるが、MNOのやらないことをやってもらうと
あるが、競争状況が必要なのではないか。

(KDDI) 我々は分離モデルを提案しているわけではない。現状の問題でも販売奨励金
に関しては、料金の設定の仕方を含め、KDDIが現行のビジネスモデルで運用
を工夫することで解決できる部分もあると思うので、今後議論していきたい。ま
た、MVNOについて、我々は設備競争を必死にやってきたがこれからは胸襟を
開いて誠意を持ってやっていく所存。

(構成員) 先ほどからの意見を聞いていると、市場原理からかけ離れたビジネスモデルに急激に市場原理を導入すると市場は乱暴に行動すると思うから、配慮は必要だと思う。しかし、だからといって競争を入れない理由にはならない。

以上