

# コンテンツビジネスから見たモバイルビジネス活性化 のために必要な方策

---

モバイルビジネス活性化プラン評価会議

---

2008年7月1日



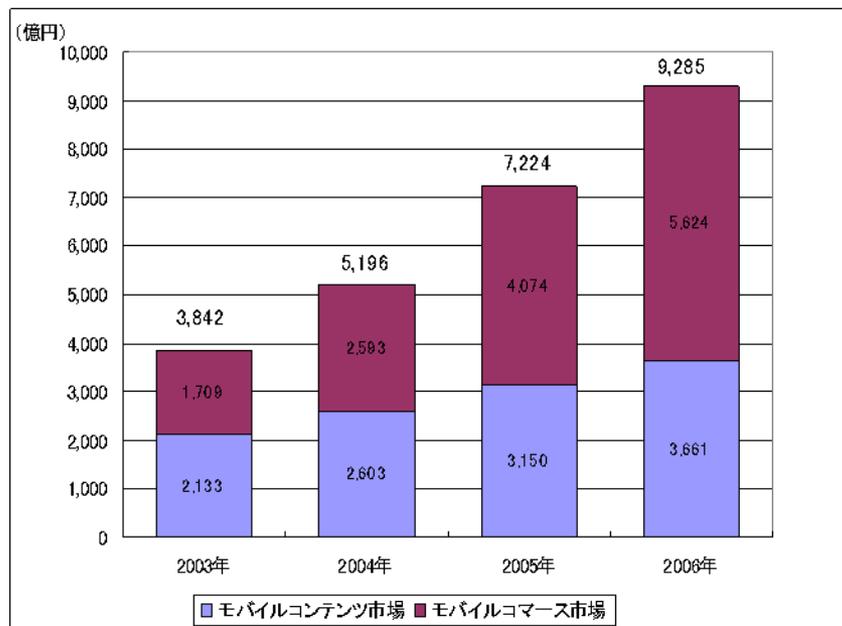
モバイル・コンテンツ・フォーラム

<http://www.mcf.to>

<http://www.mobilecontentforum.org>

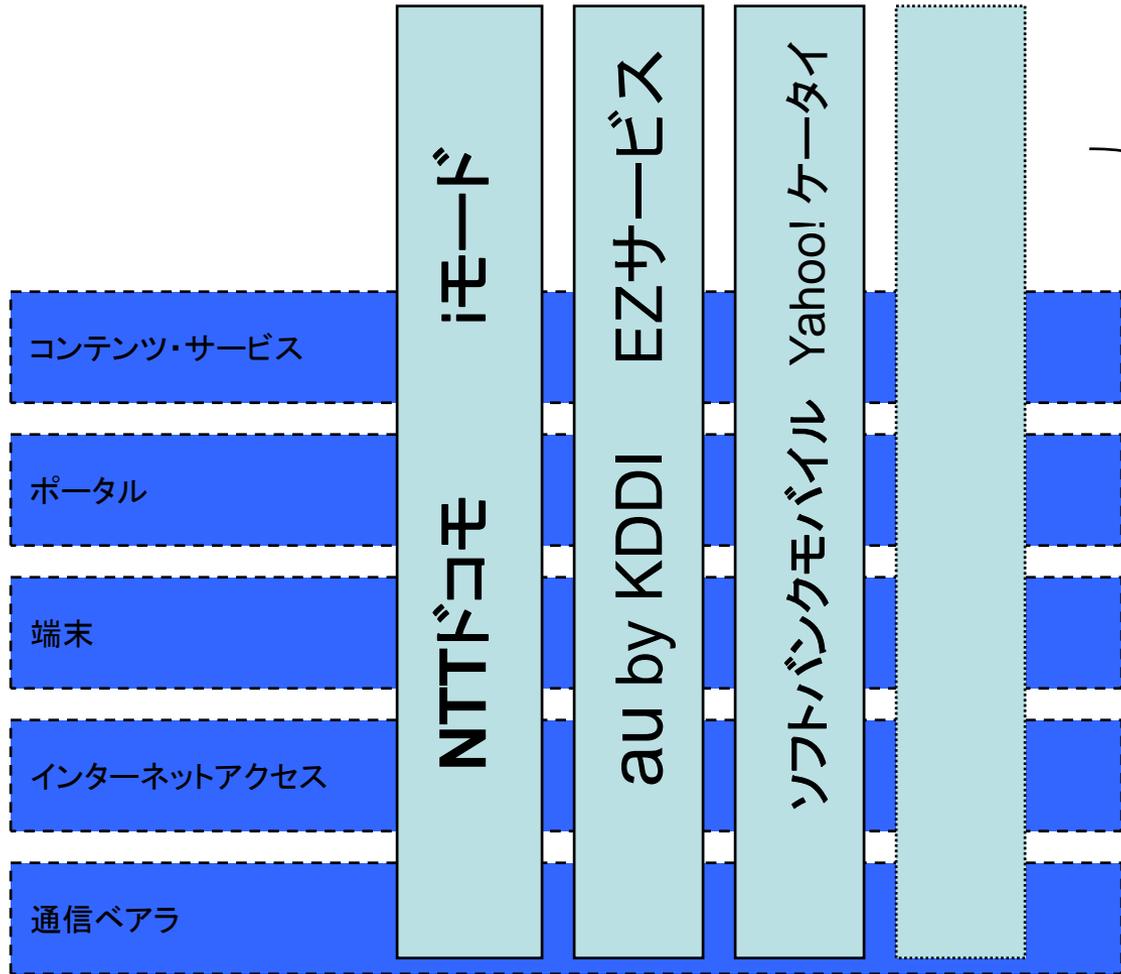
# モバイルコンテンツ関連ビジネスの現状

## モバイルコンテンツ関連市場の急激な拡大をもたらした



市場カテゴリー	2003年	2004年	2005年	対前年比	2006年	対前年比
モバイルコンテンツ市場	2,133	2,603	3,150	121%	3,661	116%
モバイルコマース市場	1,709	2,593	4,074	157%	5,624	138%
モバイルコンテンツ関連市場	3,842	5,196	7,224	139%	9,285	129%

# 垂直統合型のビジネスモデル



## ブランド 垂直統合型の ビジネスモデル

- ・各レイヤーを最適化
- ・ユーザビリティの高いサービスを構築可能
- ・ビジネスモデルを早期に構築可能

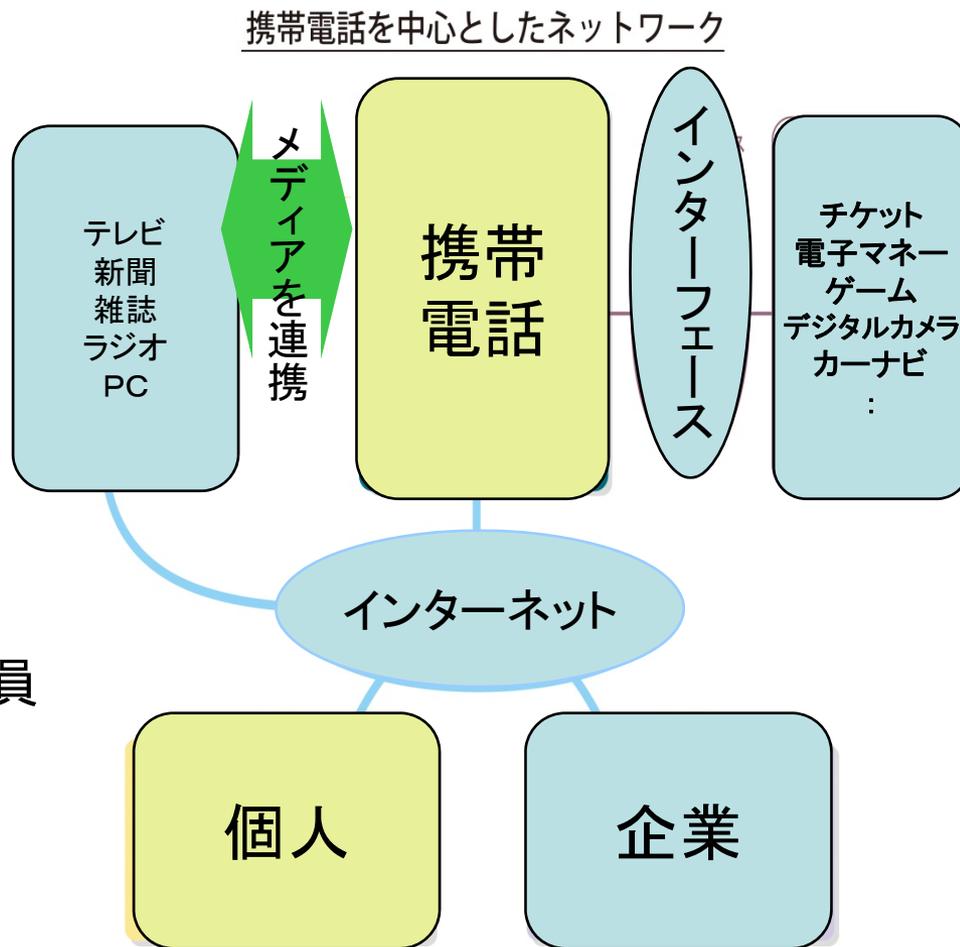
# ユビキタス社会におけるモバイルの役割

- あらゆるメディアを連携するネット端末

- ポータブル&パーソナルの特性では代替するメディアはない。

- 携帯電話はメディア&販売チャネルへ

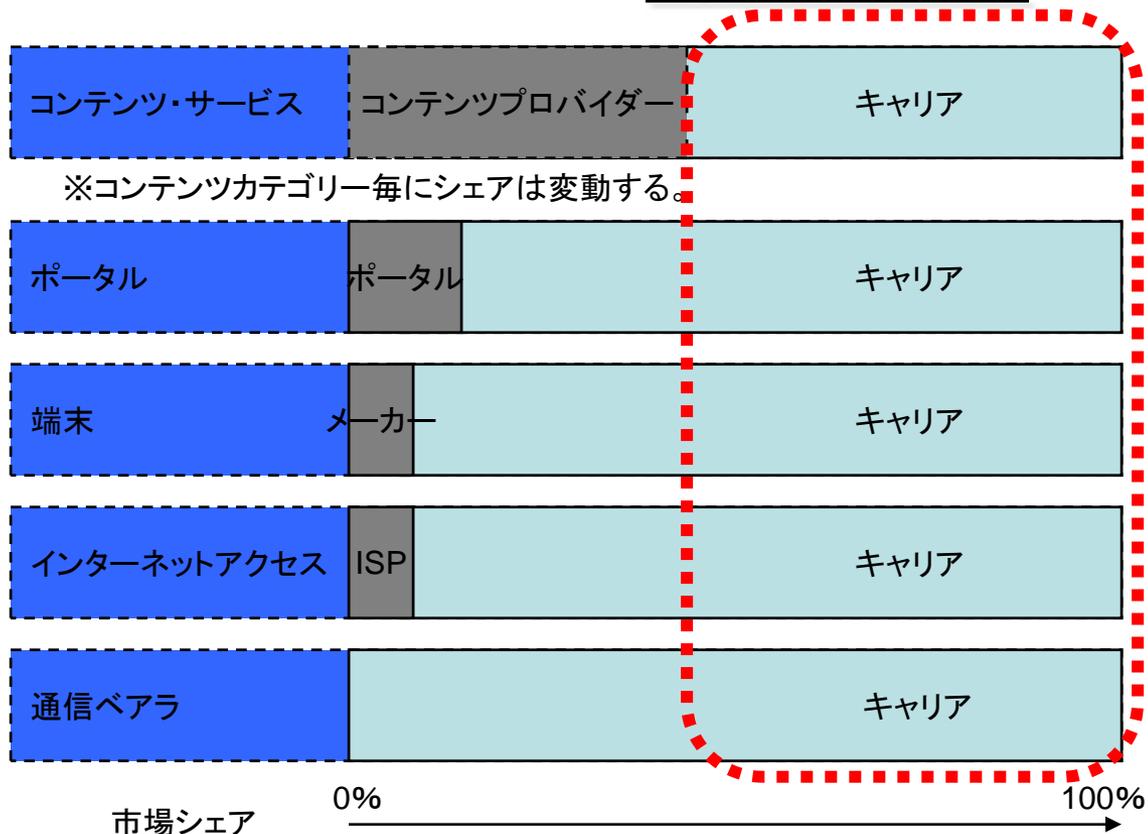
- 高齢者、若年者を含めた国民全員が利用するユビキタス端末へ



# モバイルビジネス活性化の論点

## ネットワーク中立性 / フラットフォーム中立性

日本のモバイルビジネスを拡大した垂直統合型モデルは認められるべきであるが、優越的な地位にある下位レイヤーが上位レイヤーに中立性を維持するため必要なポリシーとは

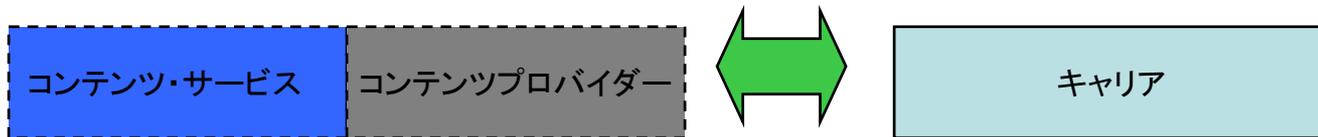


各レイヤーで事業者間の  
公平な競争環境  
が確保されるべき

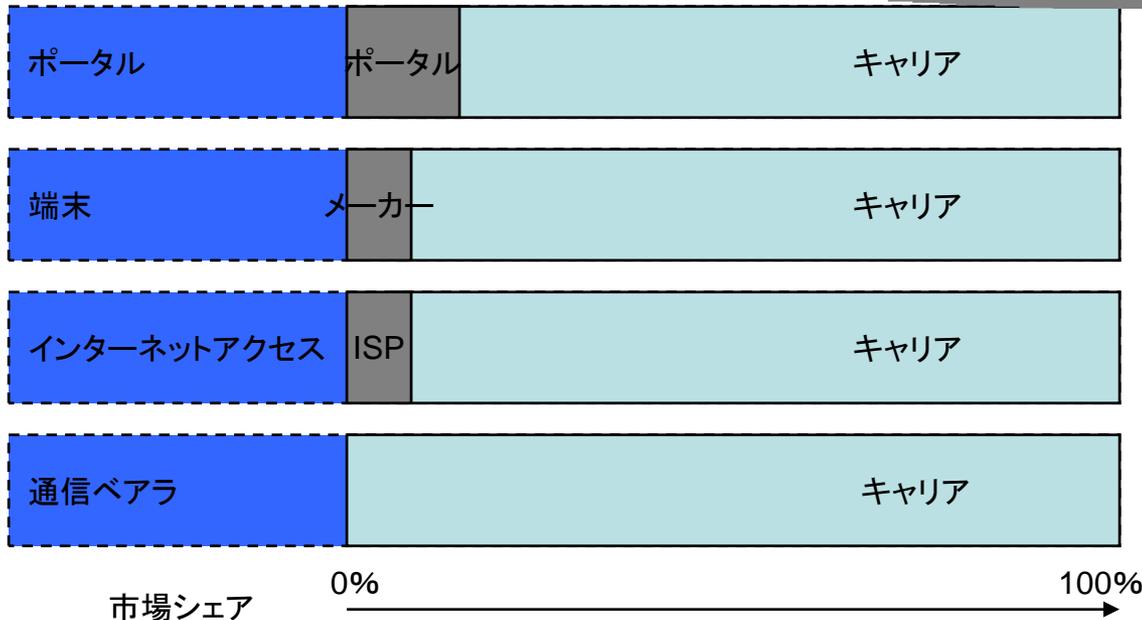
ユーザーが事業者間の  
競争メリットを  
享受できるように  
選択ができる

# モバイルビジネス活性化の論点

上位レイヤーと下位レイヤー事業者間の競争における公平性の確保



上位レイヤー事業者間の競争における公平性の確保



## ● ネットワーク及びプラットフォーム利用の公平性

### 上位レイヤーと下位レイヤー事業者間の競争における公平性の確保

- ・下位レイヤーが独占あるいは寡占状態にある場合は、公正競争の観点からも上位レイヤーにおける自社サービスと他社サービスの公平性が確保されることが特に必要である。

### 上位レイヤー事業者間の競争における公平性の確保

- ・公正なポリシーに基づく公平性が確保されることが必要

ex.メニューリストへの掲載方法、通信料金の条件、コンテンツ課金条件、仕様書の公開範囲、利用できるAPIの条件

# 現在の競争ルールについての検証

サービス規制

収益ベースのシェアが  
25%を超える場合に  
個別に適用する事業者を指定  
(NTTドコモに適用)

適用状況の検証は適切に行なわれているか？

行為規制

- 特定業務以外への情報流用の禁止
- 各事業者の公平な取扱い
- 設備製造業者・販売業者の公平な取扱い

運用状況の検証は適切に行なわれているか？

接続関連  
規制

接続約款の届出

対象設備

不可欠性はないが、(電波の有限性により物理的に更なる参入が困難となる)移動体通信市場において、相対的に多数の加入者を收容している設備

基地局回線及び移動体通信を提供するために設置される電気通信設備

社会的な影響度からの検証が必要では？

指定要件

業務区域ごと、占有率が25%を超える端末設備を有すること

NTTドコモ、KDDI、沖縄セルラーを指定

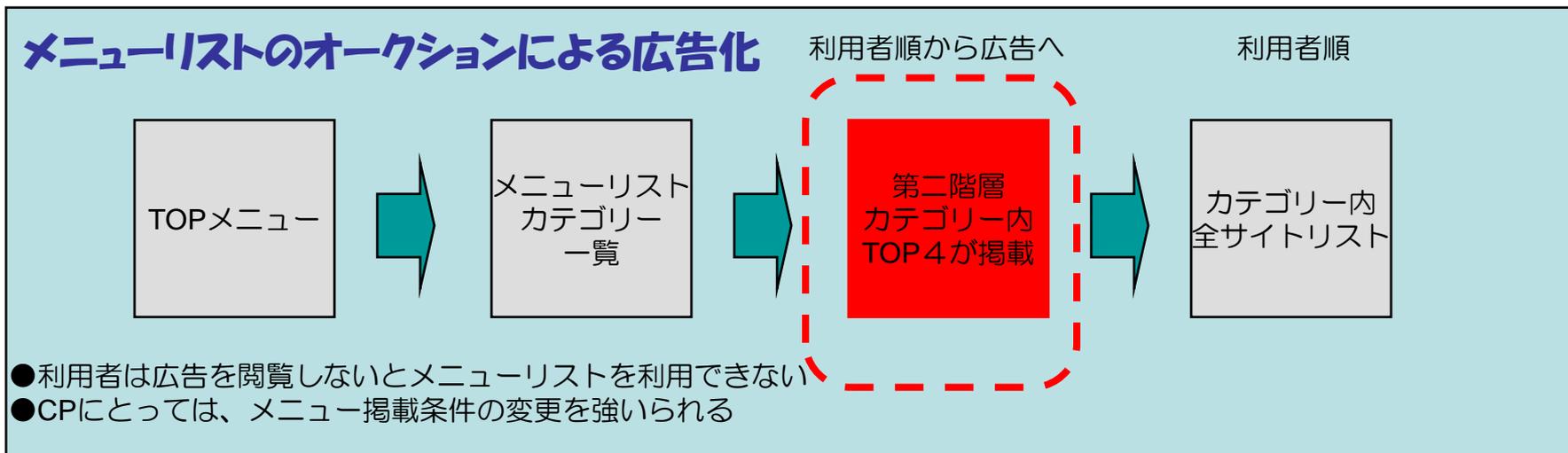
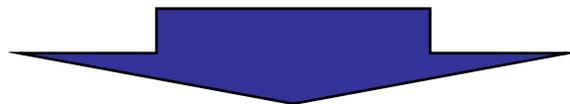
インターネットの環境にあわせた柔軟な指定が必要では？

第二種指定電気通信設備(移動系)

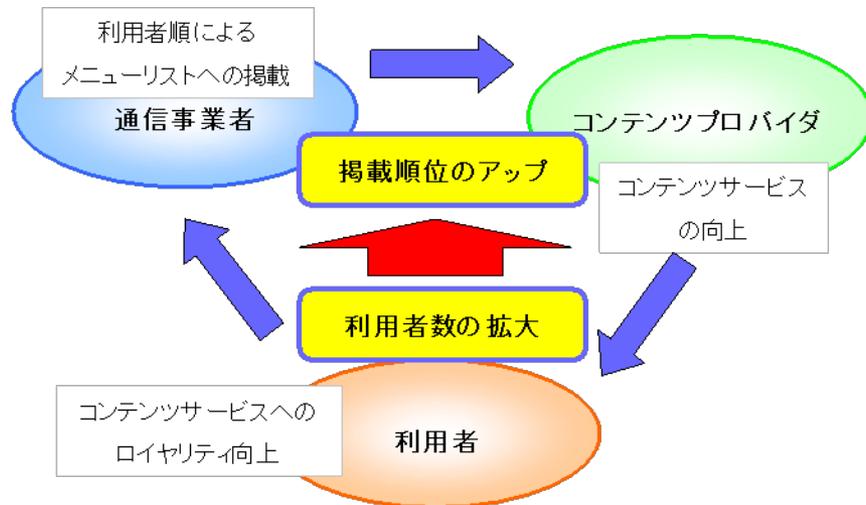
## 検討する上での参考事象例

### ◆参考事象例

- ・通信事業者の提供するコンテンツサービス等を利用する場合は通信料金が無料。
- ・通信事業者のポータルのみコンテンツ料金の回収代行を行う。
- ・通信事業者の提供する広告サービスを閲覧しないとメニューリストが閲覧できない。
- ・通信サービスに特定のコンテンツサービスをバンドルして提供する。
- ・通信事業者及び子会社または特定の事業者をポータル利用において優遇する。
- ・通信事業者のポータルを利用者は選択できない。

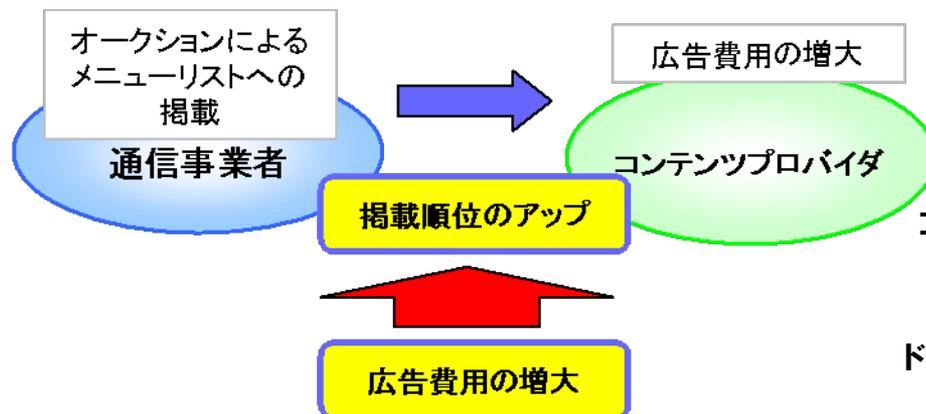


# メニューリストのオークション



現状モデル

利用者、通信事業者、コンテンツプロバイダ  
3者のベクトルが、  
コンテンツサービスの向上へ



オークション  
モデル

通信事業者: 広告収入アップ  
コンテンツプロバイダ: 広告費用は限界コストへ  
利用者: 利用料金アップ

ドミナント事業者が行う場合、25%以上の市場が画定され、  
オークションによる完全価格差別化により  
コンテンツプロバイダから通信事業者へ余剰所得が移転され  
利用料金もアップする可能性あり。

## 公平公正な競争を担保する方策

- 「競争セーフガード制度」や「電気通信事業分野における競争の促進に関する指針」等による明確なルール策定と実効性ある運用による方策
- レイヤー間の公平公正な競争が担保されるように、優越的な地位にあたるレイヤーでの独占あるいは寡占状態を解消する方策

# 独占あるいは寡占状態を解消する方策

各レイヤーで事業者間の  
公平な競争環境  
が確保されるべき

ユーザーが事業者間の  
競争メリットを  
享受できるように  
選択ができる

