

モバイルビジネスの更なる発展に向けて



2007年8月29日

KDDI株式会社

はじめに	— P. 2
1. モバイルビジネスの現状認識	— P. 3
2. モバイル市場の活性化	— P. 4
3. モバイルビジネスにおける販売モデルの在り方	— P. 5
4. MVNOの新規参入促進の在り方	— P. 6
5. モバイルビジネスの市場環境整備の在り方	— P. 7

○モバイル市場は、事業者間の激しい競争を通じて発展・拡大を続けており、契約者数が約9,800万に達するなど、今や携帯電話は高度な社会インフラとしての役割を担うまでになっています。

これは、端末も含めた垂直統合型ビジネスモデルにより、各事業者がお客様満足度向上のために、高度な機能・様々な料金プラン・多様な端末を提供し、サービスの差別化・高度化を図ってきたことによるものです。

このような現状を踏まえ、今回、モバイルビジネス研究会において、今後の市場の更なる発展に向けて精力的に検討が進められたことは、大変有意義であると考えます。

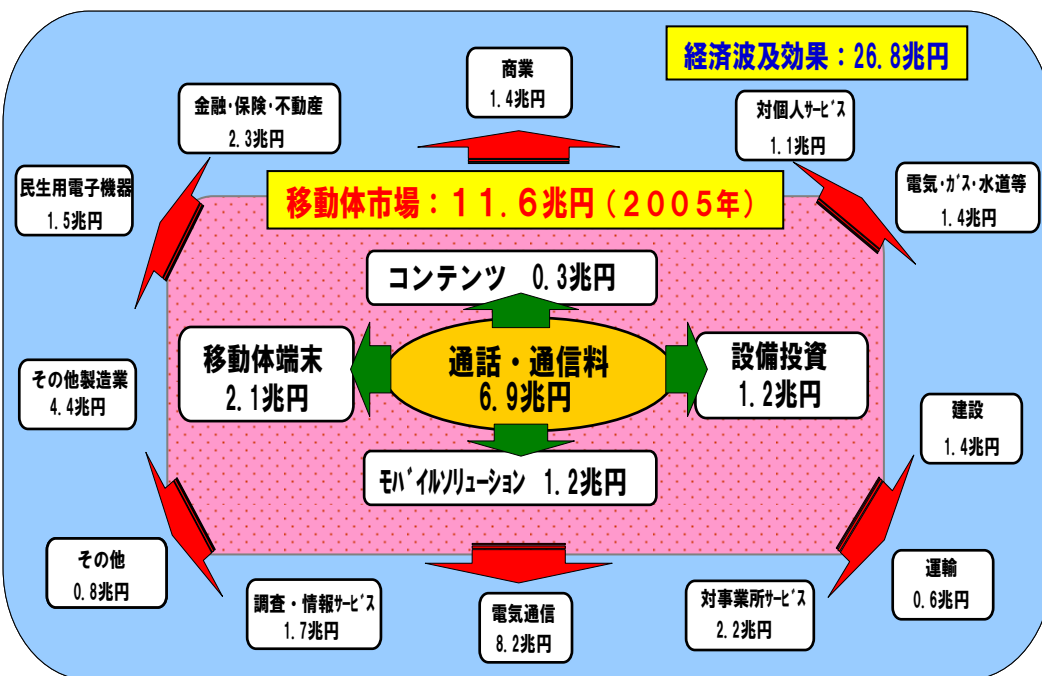
○今後も、一層の技術革新を通じ、新たな付加価値を持ったサービスが創出されるためには、事業者やメーカー、コンテンツプロバイダなどの様々な企業が自主的な取り組みによって創意工夫を凝らし、MNOの垂直統合型ビジネスモデルに加えて、多様なビジネスモデルで自由な競争による切磋琢磨を重ねていくことが必要です。このことは、ひいてはお客様利便の最大化をもたらし、国際競争力の強化にも繋がるものと考えます。

1. モバイルビジネスの現状認識

○モバイル市場は、垂直統合型ビジネスモデルの下で短期間で大きく発展・拡大。高度化するネットワーク、多様な端末、様々な料金プラン、豊富なサービスの有機的な連携が図られることによって携帯電話の普及が進む一方、純増シェアが大きく変動するような事業者間の激しい競争が進展。

⇒この結果、今や携帯電話は、日常生活に欠かせない社会インフラとして幅広いお客様利便の向上に貢献。

事業者間の激しい競争による、
関連産業を巻き込んだモバイル市場の発展



2007年2月15日 モバイルビジネス研究会第3回会合
弊社プレゼン資料(6ページ)より抜粋

垂直統合型ビジネスモデルによる
ネットワーク、端末、料金、サービスの有機的な連携

サービス



料金



端末

カラー液晶 カメラ 音楽機能



ネットワーク



1998年

2002年

2003年

2006年

2. モバイル市場の活性化

○モバイル市場は、個人市場については普及率の点で飽和に近づき、成熟してきたが、「パーソナルゲートウェイ」としての機能や更なるサービスの高度化への期待が益々高まっている。また、法人市場についても、業務用ICTデバイスとしての活用等により、需要の顕在化が進展している。
⇒今後も、更に品質・信頼性の向上を図ると同時に、多様な機能やサービスの高度化を実現していくには、様々な市場参加者の自由な創意工夫と切磋琢磨に委ねることが重要。

携帯電話の多機能化・サービスの高度化

- ・モバイルネットワークの高速化、ユビキタス化の進展
- ・お客様のニーズのより一層の高度化、多様化、個性化の進行

【例】PDA、情報家電、セキュリティ、高精細動画像、固定網との連携、通信と放送の連携など

自由な競争環境の維持による技術革新・創意工夫

市場の更なる発展のためには、MNO、MVNO、コンテンツプロバイダ、メーカー等の様々な市場参加者が自由に競争できる環境を維持することが重要。

各レイヤーで普遍性の高いコア技術を伸ばしていくことが、ミドルウェアや端末プラットフォームといった、より高いレイヤーでの国際競争力を高めていくことにもなる。

多様な選択肢の提供

- 将来におけるモバイル市場の拡大・発展を目指していく上では、報告書案の提言のとおり、端末価格や通信料金の透明性を高め、ユーザー間で著しい不公平が生じないように留意することは必要であり、弊社も日々改善を行っているところ。
- 一方、前述のようなモバイル市場の現状に鑑みれば、端末価格の急騰によって流動率が下がり、端末買い替え需要を必要以上に冷え込ませないよう配慮することも重要。
⇒お客様が自らにとってより最適なプランを選択しやすくなるよう、事業者が自主的に更なる改善を図り、これまで以上に、分かりやすく多様な選択肢を用意することが適切。
- SIMロックの解除は、利用期間付契約の導入等により端末コストの確実な回収が図られることから、報告書案の提言のとおり、対応は可能。

4. MVNOの新規参入促進の在り方

MVNOの参入促進

- 報告書案の提言のとおり、モバイル市場の更なる発展のため、付加価値の高い様々なサービスの展開によってお客様の多様なニーズを満たしていく上で、MVNOの市場参加が図られることは好ましい。
- そのためにMNOのネットワークや設備を活用することは、周波数の有効利用や効率性などの観点から効果的。弊社としても、今後も様々な企業と連携し、新たな市場の創出に貢献する考え。
- なお、MNOの設備は、独占事業体であったNTTが国民の資産として構築・蓄積されたものを引き継いだいわゆる「ボトルネック設備」とは異なり、各MNOがリスクを負って投資・構築したものであることに留意が必要。



自由な競争による市場の発展

- MNOのネットワークや設備の利活用に当たっては、基本的には事業者同士のビジネスベースでの交渉に委ねられることが必要。
- また、周波数の有効利用や技術革新に伴うネットワークの高度化を目的とした通信方式の変更など、モバイルビジネスの健全な発展に資する施策の実現については、MVNOも事業者としての責務を共有するもの。
- 多様なプレーヤーによる自由な競争を通じて市場全体の拡大・成長を目指していくことが基本。

5. モバイルビジネスの市場環境整備の在り方

プラットフォーム機能

○MNOの保有する機能のビジネスベースでの利活用の検討は、新たな付加価値を創出し、お客様利便を向上することが目的。

⇒各プレーヤーが創意工夫を重ね、技術革新やアプリケーションの独自性をもって競争することが、お客様満足の最大化、ひいてはモバイルビジネスの発展のために重要。

消費者保護

○モバイルビジネス活性化の趣旨は、消費者保護を前提としたお客様利益の実現であり、どのようなビジネスモデルにおいても、お客様満足度の向上は自由競争市場において、企業が目指すべき重要な要素。

⇒垂直統合型ビジネスモデルにおいては、消費者保護はもとより、お客様満足度向上のための施策については、今後も各社の企業努力によって推進することが原則。

⇒多様なビジネスモデルの実現にあたっては、事業者やメーカー、コンテンツプロバイダ等の様々なプレーヤーの責任の範囲を明確化し、お客様に広く周知することが必要。