

座談会・移動通信市場の構造変化を読む 月次純増シェアで実力は図れない

総務省モバイルビジネス研究会の報告書案で、携帯電話市場は従来のビジネスモデルの軌道修正が迫られている。業界に精通した3氏に現状と今後の展望を語ってもらった(司会 編集部)

構成 村上麻里子(本誌)

総務省のモバイルビジネス研究会の報告書がまとまりましたが、移動体通信市場の構造変化についてご意見をお聞かせください。

石川 第9回の会合でキャリア5社の社長が発言しましたが、報告書をキャリアが受け入れるか微妙になってきたのではないのでしょうか。ソフトバンクモバイルの孫正義社長はモバイルビジネス研究会自体を否定しかねない勢いで、そうなると分離プランなどがきちんと実現するのか疑問です。総務省は振り上げたこぶしの下ろしどころがなくて困っているような印象を受けました。



北 俊一氏

1990年野村総合研究所入所。総務省「モバイルビジネス研究会」の構成員

津坂 報告書を読む限り、まともにはすべてを実行しようとすると時間がかかってしまいます。では急激な変化が起こるかということ、ソフトバンクは他社と差別化できなくなるので避けたいというのが本音ではないでしょうか。

もう一つ、総務省が接続料金の決め方や算出方法まで踏み込むと、ソフトバンクの割賦販売も分離モデルではないので、ソフトバンクの会計を見直そうという話になります。最終的に目指しているところは、構造が変化しないと実現しないのではないかと思います。

NTTドコモのようにシェアが50%以上を占めると、毎年2~3%しか加入者が増えず、ARPUも2~3%減少しています。そうなると販売奨励金モデルは機能せず、むしろ負担になっています。拘束期間付きモデルにシフトすれば、加入者を2年間つなぎとめられるとともに、解約新規がなくなるので、ドコモの経営にプラスに働かはずです。

北 成熟化した市場では、販売奨励金モデルは機能しません。キャリアのシェアが英国のように4社がほぼ拮抗していると議論しやすいのですが、日本は1社だけシェアが突出してお

り、なかなか議論がかみ合いません。

私は2004年初頭に「このままでは携帯電話業界全体がゆでガエルになる」という趣旨のレポートを発表しました。当時、すでに日本の携帯電話のビジネスモデルは機能不全に陥っていました。しかし今回、総務省のお墨付きを得たからといって、日本のキャリアが海外に飛び出せるかという疑問です。というのも、モバイルビジネス研究会では、新しいビジネス環境についての十分な議論はなされず、着地先にどんなエコシステム(生態系)が待っているか明らかにはなっていないからです。

ブランド力で海外展開を

モバイルビジネス研究会では、端末メーカーの国際競争力の向上もテーマの1つとなっていました。

北 国際競争力というときに、誰を指すのかが問題です。KDDIの小野寺正社長は、部材メーカーの競争力を維持するためにも、販売奨励金モデルが必要との見解を示しています。

研究会では、端末メーカーの国際競争力を高めることが大きな目標の一つでしたが、今回の「モバイルビジネス活性化プラン」を実行に移したからといって、端末メーカーのグローバルシェアが高まるかどうかは難しいと思います。

石川 メーカー関係者に話を聞くと、海外に出たいとは思っていないよう