

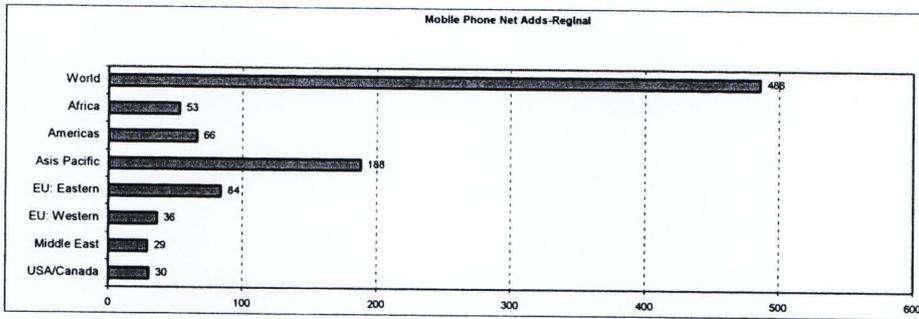
บทที่ 4

ผลการศึกษา

การศึกษาสภาพทั่วไป การศึกษาข้อมูลระบบโครงข่ายโทรศัพท์ประจำที่และโครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ในประเทศไทยในด้านต่างๆ เช่น ศึกษาจากผู้ให้บริการ โทรศัพท์เคลื่อนที่ การเชื่อมต่อระบบ จะพิจารณาจากปัจจัยที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

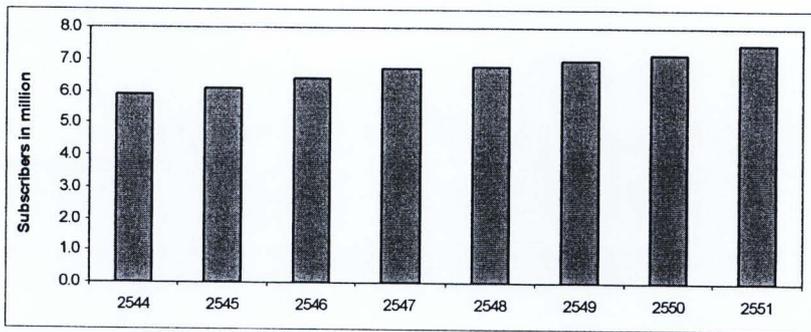
4.1 การศึกษาระบบโครงข่ายโทรคมนาคม

จากการสำรวจเมื่อเดือน กันยายน 2549 ที่ผ่านมา ตัวเลขของผู้ใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่ได้เพิ่มขึ้นรวม 486 ล้านคน โดยปริมาณดังกล่าวมีส่วนการเพิ่มขึ้นที่มากที่สุดอยู่ในแถบ Asia Pacific คือร้อยละ 38.6 ซึ่งมีผลมาจากการเจริญเติบโตอย่างรวดเร็วของประเทศจีนและอินเดีย ส่วนที่เพิ่มขึ้นรองลงมาจะอยู่ในกลุ่มประเทศในยุโรปและตะวันออกกลาง ซึ่งมีระดับการเพิ่มขึ้นที่ร้อยละ 24.7 และ 5.9 ตามลำดับ โดยในประเทศไทย หากดูที่จำนวนผู้ใช้บริการโทรศัพท์พื้นฐานอยู่กับที่ ดังแสดงในภาพที่ 4.1 พบว่ามีอัตราการเติบโตประมาณ 2.4% ต่อปี โดยมีการคาดการณ์ว่าจำนวนผู้ใช้โทรศัพท์พื้นฐานอยู่กับที่จะเพิ่มจาก 6.85 ล้านเลขหมายในปี 2001 เป็น 7.24 ล้านเลขหมายในปี 2008 หากเปรียบเทียบกับจำนวนผู้ใช้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ไร้สาย ดังแสดงในภาพที่ 4.2 พบว่ามีอัตราการเติบโตที่สูงกว่ามาก จากสถิติเมื่อเดือน มิถุนายน 2549 มีการจดทะเบียนเพิ่มขึ้น 1.85 ล้านเลขหมาย และ 2.01 ล้านเลขหมายในไตรมาสที่หนึ่งและที่สองของปี 2549 ตามลำดับ ซึ่งเป็นสิ่งสะท้อนให้เห็นถึงความต้องการใช้งานโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ดังแสดงในภาพที่ 4.3

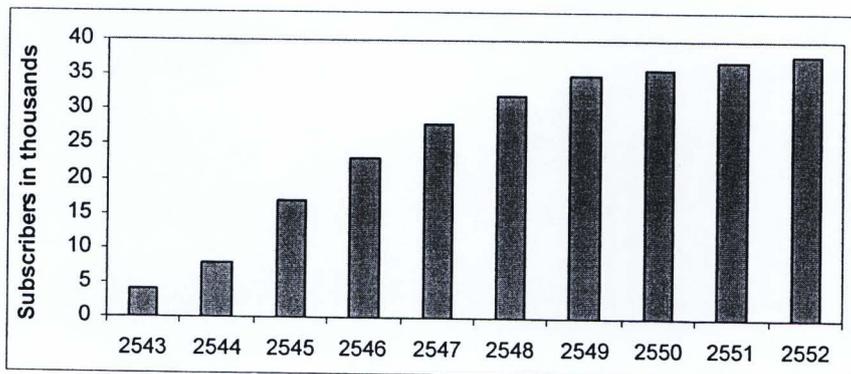


ภาพที่ 4.1 จำนวนเลขหมายโทรศัพท์เคลื่อนที่สุทธิ (Net Adds) ตามภูมิภาค ณ สิ้นเดือนมิถุนายน ปี พ.ศ. 2549

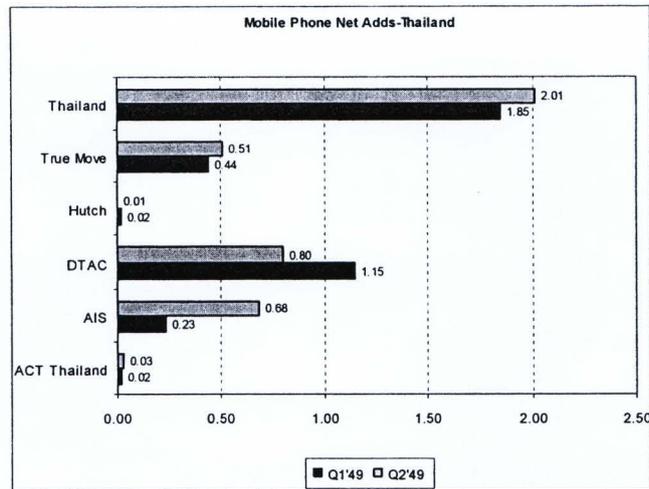
ที่มา: wireless intelligence



ภาพที่ 4.2 จำนวนผู้ใช้บริการโทรศัพท์อยู่กับที่ (2544-2551)



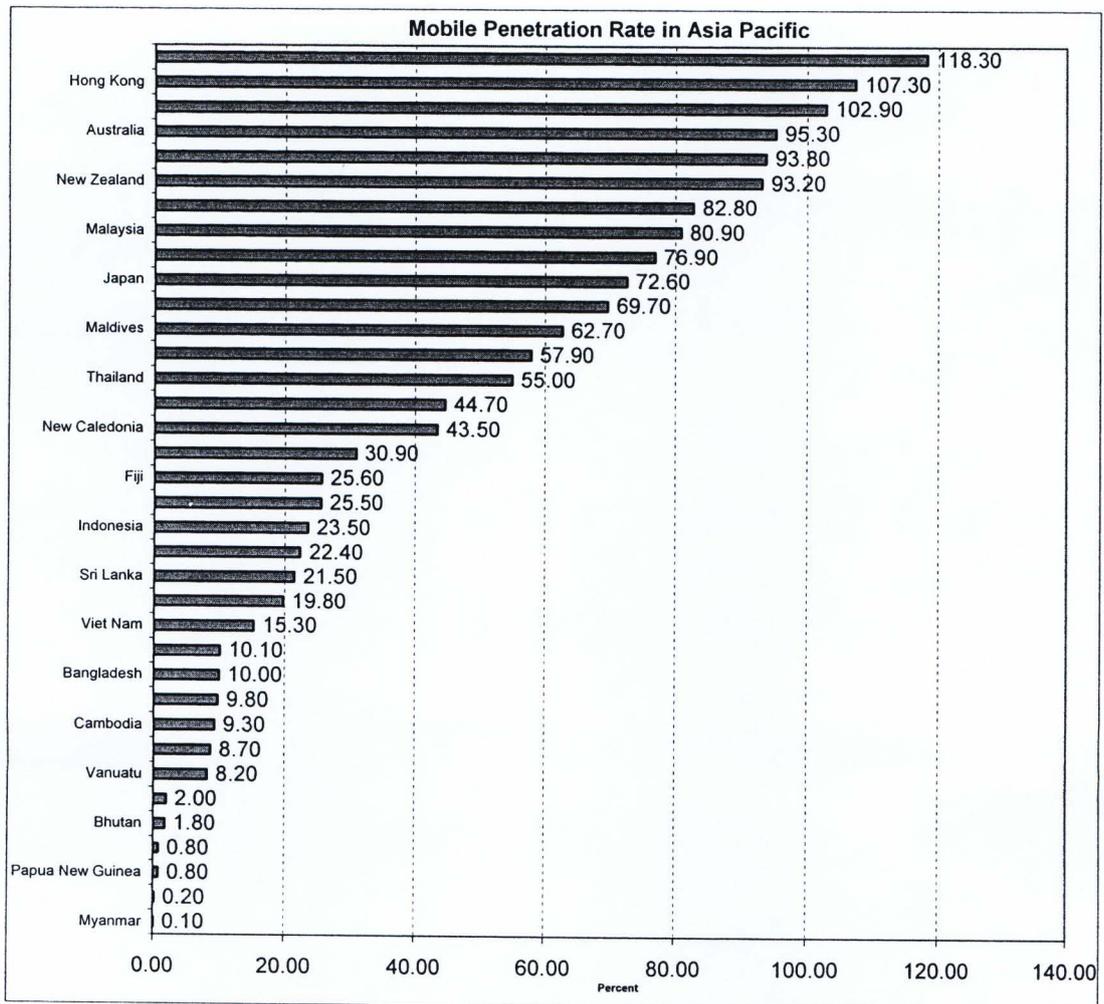
ภาพที่ 4.3 จำนวนผู้ใช้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ (2543-2552)



ภาพที่ 4.4 จำนวนเลขหมายโทรศัพท์เคลื่อนที่สุทธิ (Net Adds) ในประเทศไทย

ที่มา: wirelessintelligence

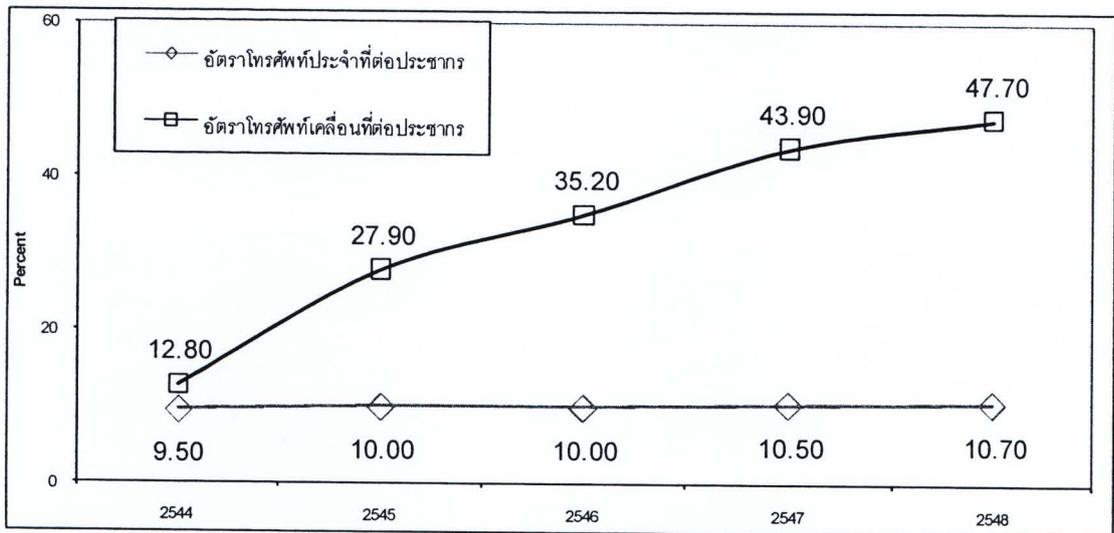
เมื่อพิจารณาอัตราการใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่ต่อจำนวนประชากรหรือ ค่า Mobile Penetration Rate ของประเทศไทย เมื่อสิ้นเดือน มิถุนายน 2549 แล้ว จะเห็นว่าอยู่ที่ร้อยละ 53.8 ซึ่งเป็นค่าเฉลี่ยที่ใกล้เคียงกับประเทศที่กำลังพัฒนาอื่นๆ ในโลก โดยเฉพาะ กลุ่มประเทศ Asia Pacific (จากภาพที่ 4.5) อย่างไรก็ตาม ค่าดังกล่าวยังคงต่ำกว่าค่าเฉลี่ยของกลุ่มประเทศที่พัฒนาแล้ว ดังเช่น ประเทศในกลุ่มยุโรปตะวันตกจะมีค่า Mobile Penetration Rate สูงถึง 105.6 หรือ กลุ่มประเทศอเมริกาเหนือ และ กลุ่มประเทศยุโรปตะวันออกที่อยู่ในระดับประมาณ 74.6 และ 74.4 ตามลำดับ



ภาพที่ 4.5 Mobile Penetration Rate ในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก ณ สิ้นเดือนมิถุนายน 2549

ที่มา: Wirelessintelligence

เมื่อกลับมาพิจารณาถึงความพร้อมทางด้านการให้บริการของผู้ประกอบการในประเทศไทย เราสามารถแบ่งการพิจารณาการให้บริการโทรศัพท์ออกเป็น โทรศัพท์ประจำที่ (Fixed) และ โทรศัพท์เคลื่อนที่ (Mobile)



ภาพที่ 4.6 เปรียบเทียบ Mobile Penetration Rate และ Fixed-line Penetration Rate

ที่มา: Merrill Lynch

จากภาพที่ 4.6 จะแสดงให้เห็นถึงการเปรียบเทียบ Penetration Rate ของโทรศัพท์เคลื่อนที่ และ ของโทรศัพท์ประจำที่ โดยจะเห็นว่าพฤติกรรมของผู้บริโภคในการใช้โทรศัพท์มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว โดยการใช้งานของโทรศัพท์ประจำที่มีสัดส่วนที่ลดลง เมื่อเทียบกับการใช้งานของโทรศัพท์เคลื่อนที่ และนอกจากนี้ การเปลี่ยนแปลงของผู้ใช้บริการโทรศัพท์ประจำที่จะเพิ่มขึ้นน้อยมาก เมื่อเทียบกับการเพิ่มขึ้นของการใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่ นั้นแสดงให้เห็นถึงพฤติกรรมของผู้บริโภคที่นิยมการใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่มากยิ่งขึ้น และ โทรศัพท์เคลื่อนที่เองได้กลายเป็นส่วนหนึ่งของการดำเนินชีวิตประจำวัน เนื่องจากความสะดวกสบายและข้อได้เปรียบหลายๆประการเมื่อเทียบกับโทรศัพท์ประจำที่

ในการศึกษานี้ จะเน้นการศึกษาถึงสิทธิการคงเลขหมาย (Number Portability) ในโครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ จึงจะได้มีการอธิบายไว้เฉพาะในส่วนของบริษัทที่ดำเนินการให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่เท่านั้น

4.2 การศึกษาข้อมูลระบบโครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ในประเทศไทย

ในปัจจุบัน ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่รายหลักในประเทศไทย คือ

- (1) บมจ. แอดวานซ์ อินโฟ เซอร์วิส (Advanced Info Service PLC (AIS))
- (2) บมจ. โทเทิล แอ็คเซส คอมมิวนิเคชั่น (Total Access Communications PLC. (DTAC))
- (3) บมจ. ทู คอร์ปอเรชั่น (True Corporation PLC. (True Move))
- (4) บมจ. กสท โทรคมนาคม (CAT Telecom PLC)
- (5) บริษัท ดิจิตอล โฟน จำกัด (Digital Phone)
- (6) บริษัท ไทย โมบาย จำกัด (Thai Mobile)

4.2.1 บมจ. แอดวานซ์ อินโฟ เซอร์วิส [Advanced Info Service (AIS)]

หนึ่งในกลุ่มบริษัท ซิน คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ซึ่งดำเนินธุรกิจหลักอยู่ในสายธุรกิจสื่อสารโทรคมนาคมไร้สาย ผู้ให้บริการโครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่เซลลูลาร์ สำหรับการให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ในระยะแรกนั้น เอไอเอส เป็นผู้ให้บริการในระบบอนาล็อก NMT ที่ย่านความถี่ 900 MHz จนถึงปี พ.ศ. 2546 ปัจจุบันเปลี่ยนเป็นการให้บริการในระบบดิจิทัล GSM ที่ย่านความถี่ 900 MHz โดยได้รับอนุญาตให้ดำเนินการจากบริษัท ทศท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ตามสัญญาความร่วมมือแบบสร้าง – โอน – ดำเนินงาน (BTO) ในปี พ.ศ. 2533 และในปี พ.ศ. 2539 ได้มีการขยายเวลาของสัญญาดังกล่าวเป็น 25 ปี สิ้นสุดในปี พ.ศ. 2558 โดยภายใต้สัญญาดังกล่าว เอไอเอส มีหน้าที่เป็นผู้ลงทุนในการสร้างโครงข่ายเซลลูลาร์และรับผิดชอบในการหาเงินลงทุนรวมทั้งค่าใช้จ่ายต่างๆ ทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็น งานวิศวกร โครงข่าย การวางแผนงานด้านโครงข่าย การจัดหาอุปกรณ์พร้อมติดตั้ง การดูแลรักษาโครงข่าย ตลอดจนกิจกรรมทางธุรกิจการตลาด และการให้บริการ ทั้งนี้ เอไอเอส จะต้องจ่ายผลประโยชน์ตอบแทนในรูปแบบของส่วนแบ่งรายได้ให้แก่ผู้ให้สัญญา นั่นคือ รายได้จากการให้บริการแบบชำระค่าบริการหลังการใช้ (Postpaid) 25% รวมกับรายได้จากการให้บริการแบบชำระค่าบริการล่วงหน้า (Prepaid) อีก 20% ให้กับ ทศท และรัฐบาลในรูปแบบของภาษีสรรพสามิต

ตารางที่ 4.1 ความสามารถของระบบในการรองรับลูกค้าเทียบกับจำนวนผู้ใช้บริการของบริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) ณ เดือนสิงหาคม 2549

| รายการ | หน่วย | ปี 2547 | ปี 2548 | ปี 2549 |
|--|---------|---------|---------|---------|
| 1.จำนวนสถานีสะสม | สถานี | 9,691 | 9,903 | 11,861 |
| 2.จำนวนผู้ใช้บริการ | ล้านราย | 15.18 | 16.68 | 17.56 |
| 3.ความสามารถของระบบในการรองรับลูกค้า | ล้านราย | 16.99 | 21.69 | 54.00 |
| 4.สัดส่วนความสามารถของระบบ/จำนวนผู้ใช้บริการ | เท่า | 1.12 | 1.3 | 3.07 |

เครือข่ายของบริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) เป็นเครือข่ายที่มีการกระจายความสามารถในการรองรับการให้บริการได้ตามพื้นที่ได้สูงสุดเมื่อเทียบตามพื้นที่ในภาคต่างๆ โดยมีเครือข่ายรองรับการให้บริการในพื้นที่กรุงเทพมหานคร 22,000,000 ราย หรือร้อยละ 40 ของการให้บริการทั่วประเทศและได้จัดเตรียมเครือข่ายเพื่อรองรับการให้บริการภูมิภาคละ 8,000,000 ราย หรือร้อยละ 15 ทุกภูมิภาค ซึ่งเป็นสัดส่วนที่สูงที่สุดในบริษัทที่ให้บริการด้านโทรศัพท์เคลื่อนที่ทั้งหมด นอกจากนี้ หากพิจารณาถึงความสามารถในการให้บริการ(จำนวนผู้ใช้งาน POI : คน-ชั่วโมง) ระบบของบริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) สามารถรองรับในชั่วโมงที่มีการใช้มากที่สุดได้ถึง 6,960,000 ราย ต่อชั่วโมง

4.2.2 บมจ. โทเทิล แอ็คเซส คอมมิวนิเคชั่น [Total Access Communications (DTAC)]

บริษัท โทเทิล แอ็คเซส คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ ที่ปัจจุบันใช้ชื่อทางการค้าว่า “ดีแทค” เป็นผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ในระบบความถี่ 800 เมกะเฮิร์ตซ์ และ 1800 เมกะเฮิร์ตซ์ โดยได้รับสัมปทานในรูปแบบสร้าง-โอน-ดำเนินงาน (Built-Transfer-Operate(BTO)) ในปัจจุบัน บริษัทมีสัดส่วนทางการตลาดมากกว่า 30% ผ่าน 24 ชุมสายซึ่งสามารถรองรับได้กว่า 15 ล้านเลขหมาย และตามแผนที่บริษัทได้วางไว้ เมื่อสิ้นปี 2549 บริษัทมีโครงข่ายที่เพียงพอสำหรับรองรับถึง 17.8 ล้านเลขหมาย ในตารางที่ 4.2 แสดงถึงปริมาณฐานลูกค้าของบริษัทฯ และ 4.3 รายละเอียดของผู้ใช้บริการระบบรายเดือนของบริษัท ในปัจจุบัน บริษัทฯมีจำนวนชุมสายทั้งหมด ดังแสดงในตารางที่ 4.4

ตารางที่ 4.2 ฐานลูกค้าทุกระบบของบริษัท DTAC ณ วันที่ 30 มิ.ย. 49

| | 2546 | 2547 | 2548 | 2549 (ม.ค.-มิ.ย.) |
|---|----------------|----------------|----------------|----------------------|
| จำนวนลูกค้า (หน่วย : '000 เลขหมาย) | | | | |
| ระบบรายเดือน | 1,167.5 | 1,276.5 | 1,465.1 | 1,816.0 |
| อัตราการเติบโต (ร้อยละ) | -6.6 | 9.3 | 14.8 | 24.0 |
| ระบบเติมเงิน | 5,383.0 | 6,509.6 | 7,211.9 | 8,805.7 |
| อัตราการเติบโต (ร้อยละ) | 28.0 | 20.9 | 10.8 | 22.1 |
| รวม | 6,550.5 | 7,786.2 | 8,677.0 | 10,621.7 |
| อัตราการเติบโต (ร้อยละ) | 20.1 | 18.9 | 11.4 | 21.4 |
| สัดส่วนระหว่างระบบรายเดือนต่อระบบเติมเงิน | 18:82 | 16:84 | 17:83 | 17:83 |

ตารางที่ 4.3 รายละเอียดของผู้ใช้บริการระบบรายเดือนของ DTAC ณ วันที่ 30 มิ.ย. 49

| รายละเอียด | 2546 | 2547 | 2548 | 2549 (ม.ค.-มิ.ย.) |
|---|-----------|-----------|-----------|----------------------|
| ผู้ให้บริการในระบบรายเดือน (เลขหมาย) | 1,167,543 | 1,276,538 | 1,465,083 | 1,816,039 |
| สัดส่วนต่อจำนวนผู้ให้บริการทั้งหมด (ร้อยละ) | 18 | 16 | 17 | 17 |
| รายได้เฉลี่ยต่อเลขหมายต่อรายต่อเดือน (ARPU) | 1,176 | 1,160 | 1,001 | 796 |



ตารางที่ 4.4 สถานที่ตั้งและจำนวนชุมสายของ DTAC ณ วันที่ 30 มิ.ย.49

| สถานที่ตั้ง | จำนวนชุมสาย | ความสามารถในการรองรับเลขหมาย |
|-----------------------|-------------|------------------------------|
| กรุงเทพฯ และปริมณฑล | 13 | 7,800,000 |
| ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ | 4 | 3,200,000 |
| ภาคเหนือ | 4 | 2,400,000 |
| ภาคใต้ | 4 | 2,400,000 |
| ภาคตะวันออก | 2 | 1,600,000 |
| รวม | 27 | 17,800,000 |

จากจำนวนชุมสายทั้งหมดของบริษัทดังแสดงไว้ในตารางที่ 4.4 นั้น สามารถสรุปความสามารถในการรองรับของชุมสายทั้งหมดได้ดัง ตารางที่ 4.5

ตารางที่ 4.5 ความสามารถในการรองรับจำนวนเลขหมายของ DTAC

| รายละเอียด | 2546 | 2547 | 2548 | คาดการณ์ 2549 |
|--------------------------------|-----------|-----------|------------|------------------|
| จำนวนสถานีฐาน (แห่ง) | 4,762 | 5,393 | 6,048 | 7,500 |
| จำนวนชุมสาย | 25 | 17 | 17 | 27 |
| ความสามารถในการรองรับของชุมสาย | 7,710,000 | 8,800,000 | 10,000,000 | 17,800,000 |

4.2.3 บมจ. ทรู คอร์ปอเรชั่น (True Corporation PLC. (True Move))

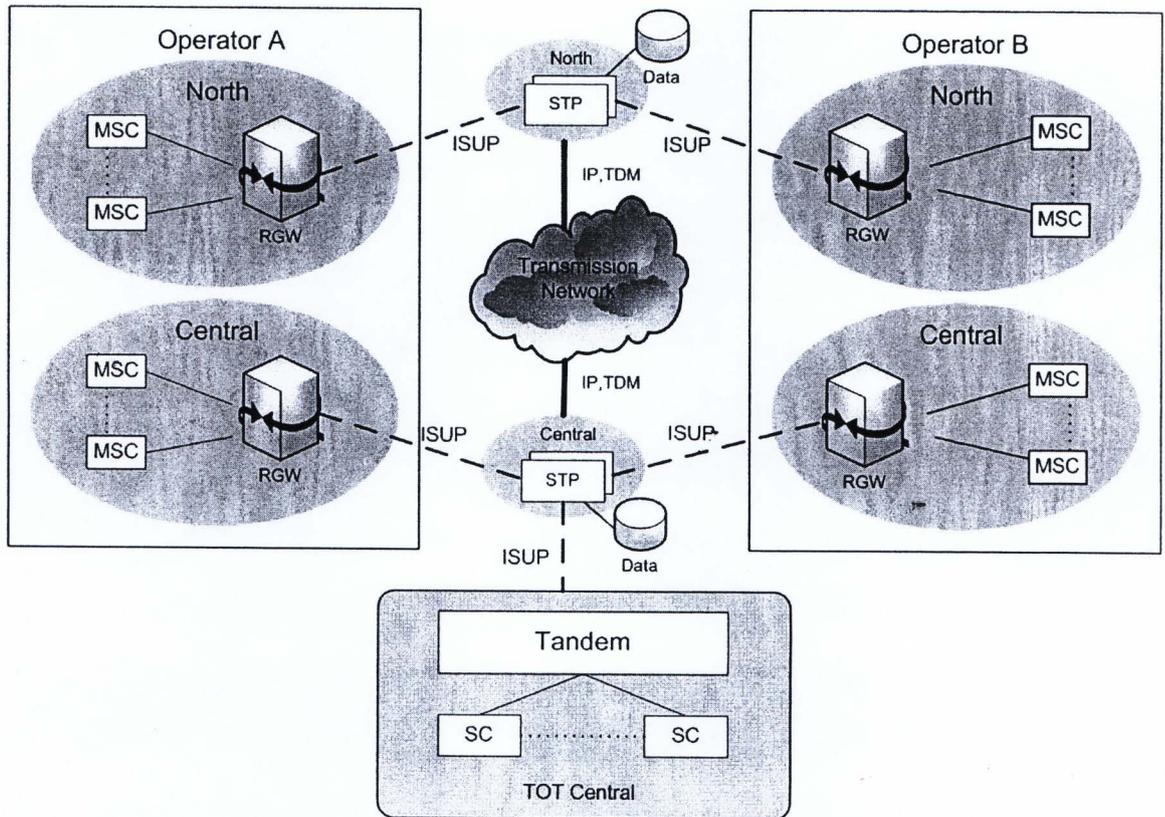
บริษัท True Move จำกัดได้มีนโยบายในการใช้เลขหมายโทรคมนาคมอย่างมีประสิทธิภาพ ตามรายงานของบริษัท บริษัทฯ ได้มีนโยบายไม่มีการนำเลขหมายโทรคมนาคม ไปผูกกับซิมการ์ดที่วางจำหน่ายอยู่ในตลาด และมีการใช้มาตรการต่างๆ ในการนำเลขหมายโทรคมนาคมที่ถูกระงับการใช้งาน หรือ มีการยกเลิกการใช้งานเพื่อนำมาใช้งานใหม่ (Reuse Number) ในระยะเวลาสั้นเพียง 7 – 15 วัน โครงข่ายโทรคมนาคมของบริษัท True Move จำกัดมีขีดความสามารถความจุการให้บริการดังแสดงในตารางที่ 4.6

ตารางที่ 4.6 ความจุของโครงข่ายการให้บริการของ True Move ณ พฤศจิกายน 2549

| รายละเอียด | ความจุ (ล้านคน) | | |
|----------------------------------|-----------------|---------|---------|
| | ก.ย. 49 | ต.ค. 49 | พ.ย. 49 |
| โครงข่ายหลัก | 8.4 | 11.6 | 11.6 |
| โครงข่ายสถานีฐาน | 6.92 | 8.90 | 8.90 |
| • กรุงเทพฯ | 2.63 | 3.78 | 3.78 |
| • ภาคกลาง ภาคตะวันออก ภาคตะวันตก | 1.58 | 1.72 | 1.72 |
| • ภาคเหนือ | 0.76 | 1.07 | 1.07 |
| • ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ | 0.95 | 1.18 | 1.18 |
| • ภาคใต้ | 1.00 | 1.15 | 1.15 |

จากรายละเอียดเบื้องต้นของทั้งผู้ให้บริการทั้งสามรายใหญ่ จะเห็นถึงแนวโน้มการเพิ่มขึ้นอย่างชัดเจนในส่วนของผู้ใช้บริการ โทรศัพท์เคลื่อนที่ ซึ่งอาจจะส่งผลให้ปริมาณเลขหมายเดิมที่ผู้บริการแต่ละรายมีอยู่นั้นไม่เพียงพอต่อการให้บริการและความต้องการของผู้ใช้บริการที่มีสิทธิเสรีภาพในการเลือกใช้บริการตามความพึงพอใจ อย่างไรก็ตาม เมื่อเดือนกันยายน 2549 ทาง กทช. ได้ดำเนินการปรับการใช้เลขหมายจาก 9 หลัก เป็น 10 หลัก สำหรับเลขหมายโทรศัพท์เคลื่อนที่ทุกระบบ ซึ่งในทางปฏิบัติแล้ว จะส่งผลให้เลขหมายของโครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่มีปริมาณมากขึ้น อย่างไรก็ตาม การเพิ่มขึ้นของปริมาณหมายเลขโทรศัพท์เคลื่อนที่มิได้หมายรวมถึงการใช้ทรัพยากรของชาติดังกล่าวอย่างสิ้นเปลืองโดยบริษัทผู้ให้บริการ ดังนั้น การใช้ MNP ในประเทศไทย จะส่งผลให้เกิดการใช้ทรัพยากรเลขหมายอย่างสิ้นเปลืองลดลง และยังส่งเสริมให้มีการแข่งขันอย่างเป็นธรรมที่ส่งผลดีต่อผู้บริโภคโดยตรงอีกด้วย

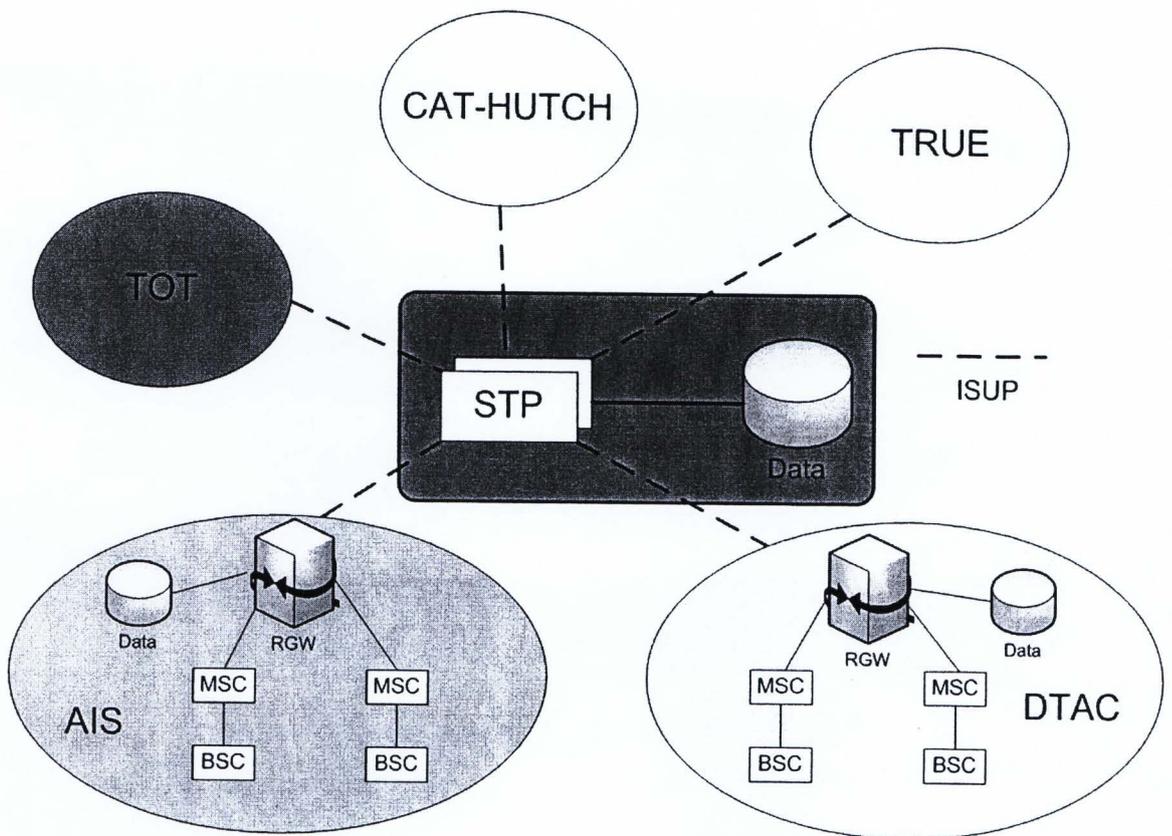
4.3 การเชื่อมต่อโครงข่ายระหว่างผู้ให้บริการ



ภาพที่ 4.7 การเชื่อมต่อสัญญาณระหว่างโครงข่ายในแต่ละภาคของผู้ให้บริการโทรศัพท์

ผู้ให้บริการแต่ละรายที่มีโครงข่ายกระจายอยู่ทั่วทุกภาคต้องเชื่อมต่อโครงข่ายระหว่างกันเพื่อใช้ในการสร้างการเรียกที่เกิดขึ้น โดยการเชื่อมต่อสัญญาณสามารถแสดงได้ดังภาพที่ 4.7 ซึ่งจะเห็นได้ว่าการเรียกจากภาคเหนือไปยังภาคกลาง การเรียกนั้นต้องผ่าน RGW (Regional Gateway) ของภาคเพื่อส่ง สัญญาณ ISUP (ISDN User Part) ไปยังศูนย์ส่งสัญญาณ STP (Signal Transfer Point) ของภาคเหนือ ก่อนที่จะส่งมายังศูนย์ส่งสัญญาณของภาคกลาง เพื่อติดต่อผู้ให้บริการในภาคกลางที่เป็นโทรศัพท์เคลื่อนที่ด้วยกัน หรือส่งต่อไปยังโครงข่ายโทรศัพท์อยู่กับที่ขององค์กรโทรศัพท์ในภาคกลาง

เมื่อพิจารณาถึงหลักการเชื่อมต่อการเรียกที่เกิดขึ้นเห็นได้ว่าทุกการเรียกต้องผ่านไป RGW ของแต่ละพื้นที่เพื่อส่ง ISUP ไปยัง STP ก่อนที่จะส่งสัญญาณไปยังโครงข่ายของผู้ให้บริการรายอื่นดังแสดงในรูปที่ 4.8

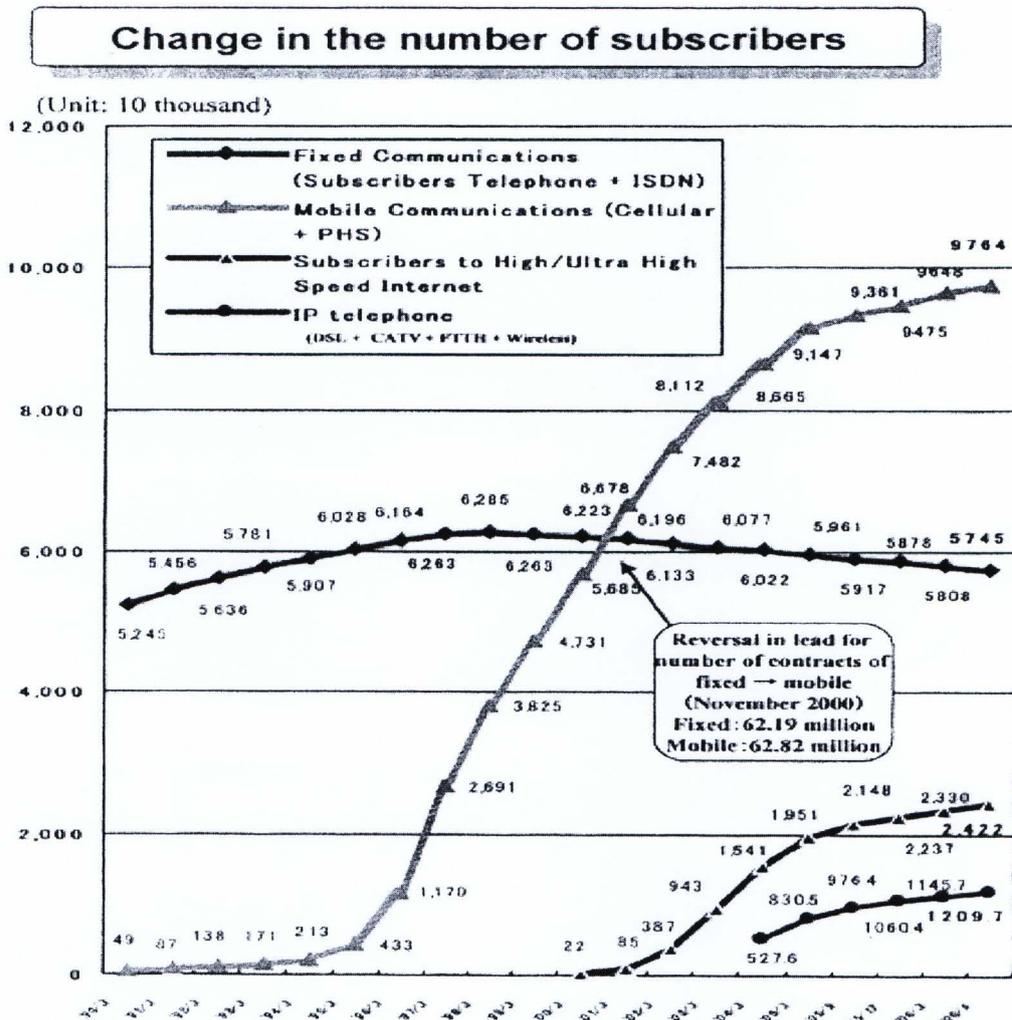


ภาพที่ 4.8 การเชื่อมต่อระหว่างโครงข่ายของผู้ให้บริการแต่ละราย

4.4 กรณีศึกษา MNP ในต่างประเทศ (ประเทศญี่ปุ่น)

ในประเทศญี่ปุ่น เป็นประเทศที่มีโครงสร้างพื้นฐานทางโทรคมนาคมอยู่ในระดับที่ดีมาก โดยภาพที่ 4.9 แสดงถึงการเติบโตโดยดูที่จำนวนของผู้ใช้บริการ โทรศัพท์เคลื่อนที่ไร้สาย ผู้ใช้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง และ โทรศัพท์ไอพี ที่มีจำนวนเพิ่มขึ้น ในขณะที่ตัวเลขของผู้ใช้บริการโทรศัพท์พื้นฐานแบบอยู่กับที่และ ISDN มีจำนวนลดลง มีผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ไร้สายทั้งหมด 3 ราย ได้แก่ NTT Docomo KDDI และ Softbank ซึ่งความเป็นมาของแต่ละบริษัทดังต่อไปนี้

- NTT Docomo Group
- KDDI Corporation
- Softbank



ภาพที่ 4.9 การเติบโตของผู้ใช้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่

แนวทางการศึกษาการประยุกต์ใช้ MNP กรณีศึกษาของประเทศญี่ปุ่น

ในปี ค.ศ. 2003 และ 2004 กระทรวง Internal Affairs and Communications (MIC) ของประเทศญี่ปุ่น ได้ตั้งคณะทำงานศึกษา (study group) ในการประยุกต์ใช้ MNP โดยกำหนดกรอบการทำงานเป็นระยะเวลา 3 ปี โดยมีประเด็นสำคัญของการศึกษา คือ ให้ข้อเสนอแนะว่าควรจะประยุกต์ใช้ MNP ในประเทศญี่ปุ่นหรือไม่ หากควรประยุกต์ใช้ เวลาที่เหมาะสมควรเป็นอย่างไร ในการศึกษานั้น ได้ทำการสำรวจความคิดเห็นของการมอนิเตอร์การให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ไร้สาย ในปี ค.ศ. 2004 ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ไร้สาย ได้ทำการสำรวจความคิดเห็นของผู้ใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่ไร้สาย โดยตั้งอยู่บนพื้นฐานของข้อมูลการสำรวจความคิดเห็นทั้ง 2 ครั้ง มีการวิเคราะห์ความต้องการของใช้ต่อสิทธิการคงเลขหมายเดิม ดังนี้

(1) ผู้ใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่ไร้สายจำนวน 24 ล้านราย (ร้อยละ 30 ของผู้ใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่ไร้สายของประเทศญี่ปุ่นทั้งหมด) แสดงความจำเป็นในการขอสิทธิในการคงเลขหมายเดิม

(2) การเปลี่ยนเลขหมายโทรศัพท์เคลื่อนที่ไร้สายเป็นอุปสรรคข้อหนึ่งในการเปลี่ยนผู้ประกอบการโทรศัพท์เคลื่อนที่ไร้สาย

(3) ผู้ประสงค์จะใช้สิทธิการขอคงเลขหมายเดิมโดยส่วนใหญ่แล้ว ให้ความเห็นในกรณีที่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการโอนย้ายเลขหมาย อยากรักษาค่าใช้จ่ายดังกล่าวเพียงครั้งเดียวที่ราคาตั้งแต่ 1,000 – 2,000 เยน

(4) ถึงแม้มีการให้บริการแนะนำการโอนย้ายเลขหมายก็ตาม แต่ยังไม่สนองความต้องการของผู้ใช้บริการทั้งหมด

(5) มีผู้ใช้งานจำนวนมากที่แสดงความห่วงใยว่า อุปสรรคสำคัญในการโอนย้ายเลขหมาย คือ การต้องแจ้งเปลี่ยนเลขหมายใหม่ให้กับผู้ที่เกี่ยวข้อง รวมถึง นามบัตร หรือ หัวจดหมาย เป็นต้น ดังนั้น ด้วยประเด็นดังกล่าวทำให้ผู้ใช้อย่างคงอยากใช้เลขหมายเดิมอยู่ โดยเสนอแนะว่าหากผู้ให้บริการมีการให้บริการแจ้งการเปลี่ยนเลขหมายให้กับผู้ที่เกี่ยวข้องก็จะเป็นการดี

(6) ผู้ประสงค์จะใช้สิทธิการคงเลขหมายเดิมจำนวนมาก มีความเห็นว่าเป็นหน้าที่ของผู้ประกอบการโทรศัพท์เคลื่อนที่ไร้สายที่จะต้องแบกรับภาระค่าใช้จ่าย และคิดว่าการปรับเปลี่ยนภาระงานและระบบนั้นเป็นภาระของผู้ประกอบการด้วย

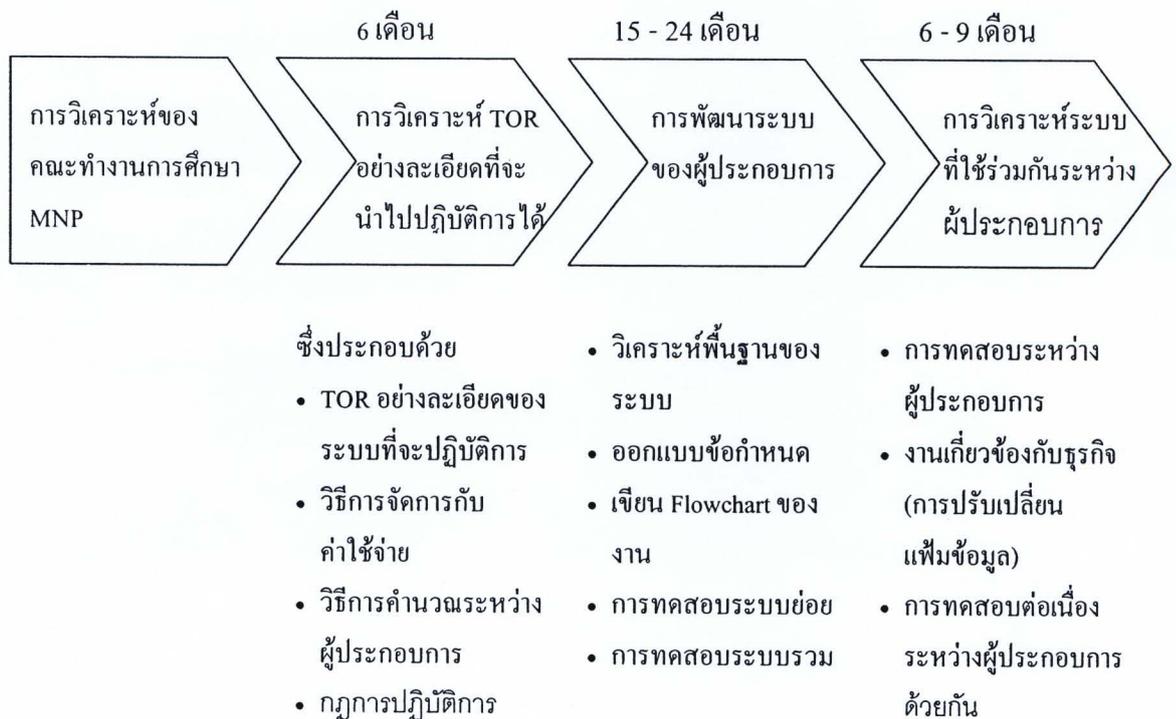
หลังจากได้ทำการศึกษา และทำรายงาน โดยคณะทำงานศึกษาเกี่ยวกับการประยุกต์ใช้ MNP แล้ว ผลสรุปของข้อเสนอแนะการดำเนินการประยุกต์ MNP ดังต่อไปนี้

(1) มีการกำหนดเวลาดำเนินการประยุกต์ใช้ MNP ภายในวันที่ 1 ก.ย. 2549 โดยเลือกใช้ระบบ call forwarding และเป็นการใช้วิธีการแบบ bi-lateral ระหว่างผู้ประกอบการโทรศัพท์เคลื่อนที่ไร้สาย 3 รายคือ NTT Docomo KDDI และ Softbank ซึ่งในวัน cutover ระบบและโปรแกรมซอฟต์แวร์ ปรากฏว่า มีบริษัทหนึ่ง ระบบไม่เข้ากับผู้ประกอบการอีก 2 รายทำให้ระบบไม่สามารถใช้งานได้ ต้องใช้เวลาในการแก้ไขเป็นสัปดาห์

(2) มีหลักเกณฑ์การกำหนดค่าใช้จ่ายในการโอนย้ายเลขหมายร่วมกันของผู้ประกอบการทั้ง 3 ราย ที่ราคา 2,100 เยน ส่วนค่าใช้จ่ายในการคิดค่าบริการการปรับเปลี่ยนเข้าสู่ระบบใหม่ของผู้ประกอบการที่ผู้ใช้จะโอนเลขหมายไปนั้น ให้แต่ละผู้ประกอบการรับผิดชอบในการกำหนดค่าใช้จ่ายในส่วนนี้เอง เช่น NTT Docomo กำหนดค่าใช้จ่ายส่วนนี้ 2,500 เยน KDDI กำหนดค่าใช้จ่ายส่วนนี้ 2,300 เยน และ Softbank กำหนดค่าใช้จ่ายส่วนนี้ 2,100 เยน หรือจะยกเว้นในกรณีเพื่อการรักษาฐานลูกค้าก็ได้

(3) ตั้งแต่วันที่ 1 ก.ย. 2549 ถึง วันที่ 31 ธ.ค. 2549 ตลอดระยะเวลา 4 เดือน มีผู้ใช้บริการ MNP ในการพอร์ตเลขหมายเพียง 600,000 ราย หรือ ประมาณร้อยละ 2 ของผู้ใช้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ไร้สายทั้งหมด ซึ่งต่ำกว่าเป้าหมายคือ ร้อยละ 20 ซึ่งเป็นตัวเลขประมาณการเมื่อคณะทำงานศึกษาเสนอแนะมา สาเหตุหนึ่งที่มีผู้ใช้บริการ MNP น้อยเพราะผู้ประกอบการต่างมีประสิทธิภาพในการให้บริการอยู่แล้ว และมีการกำหนดอัตราค่าใช้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ไร้สายในสภาพการแข่งขันสูงอยู่แล้ว

(4) กำหนดการดำเนินการ จากข้อมูลของผู้ประกอบการโทรศัพท์เคลื่อนที่ไร้สาย กำหนดว่าต้องมีความชัดเจนของ Term of reference รายละเอียดของระบบปฏิบัติการ มีวิธีการจัดเก็บค่าใช้จ่ายและการคำนวณค่าใช้จ่ายระหว่างผู้ประกอบการ มีการออกหลักเกณฑ์และแนวปฏิบัติของการโอนย้ายเลขหมาย ซึ่งใช้เวลาประมาณ 6 เดือน แต่ละผู้ประกอบการจะมีการพัฒนาระบบโปรแกรมเอง และเพื่อไม่ให้เกิดปัญหาการให้บริการ MNP จะต้องมีทดสอบการใช้งานอย่างระมัดระวัง ซึ่งมีความจำเป็นต้องให้เวลาระหว่าง 15 ถึง 24 เดือน นอกเหนือจากนั้นยังต้องเผื่อเวลาในการเชื่อมต่อระบบและพัฒนาระบบการเชื่อมต่อโครงข่ายร่วมกันของผู้ประกอบการต่อผ่าน (transit) ผู้ประกอบการต่อผ่านระหว่างประเทศและผู้ประกอบการ IP อีกซึ่งต้องใช้เวลาอีก 6 ถึง 9 เดือน ดังภาพที่ 4.10



ภาพที่ 4.10 ระยะเวลาการกำหนดทิศทางการดำเนินการระบบ MNP

ถ้ารวมเวลาทั้งหมดที่ต้องใช้ในแต่ละขั้นตอน มีความจำเป็นที่ต้องใช้เวลาในการปฏิบัติการระหว่าง 27 ถึง 39 เดือน ทั้งนี้รวมเวลาของกระบวนการการประยุกต์ใช้ FNP และเลขหมายฟรีเมียมแล้วอาจจะต้องขยายเวลาออกไปอีก 1 ปี อย่างไรก็ตามหากมีความล่าช้าในการเริ่มใช้งานจริง ก็จะทำให้ผลประโยชน์ที่คาดว่าจะได้ จะสูญเสียไป จึงน่าจะมีเป้าหมายการปฏิบัติการให้แล้วเสร็จในปี 2549

การประเมินผลเชิงเศรษฐศาสตร์ของ MNP ของประเทศญี่ปุ่น (Cost benefit analysis)

ขั้นตอนหนึ่งสำหรับการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของการนำมาใช้ NP คือ จำเป็นจะต้องใช้ค่าใช้จ่ายเท่าไรในการนำมาใช้ และมีการสังเกตเห็นผลประโยชน์ที่เกิดจากการนำมาใช้หรือไม่ ซึ่งล้วนแต่เป็นข้อพิจารณาในการดำเนินการวิเคราะห์ ในที่นี้เพื่อให้ได้มาซึ่งการประมาณเชิงปริมาณโดยใช้การตัดสินใจที่มีเกณฑ์แน่นอนเกี่ยวกับส่วนที่เป็นไปได้นั้นให้มีการเปรียบเทียบค่าใช้จ่ายต่างๆเกี่ยวกับผลที่เกิดจากการนำมาใช้ MNP นั้นมีการทดลองคำนวณต่างๆ ในประเทศต่างๆ ทั่วโลก ตัวอย่างที่ดีในที่นี้ คือตัวอย่างของประเทศอังกฤษ (การประเมินผลเชิงเศรษฐศาสตร์ของ NP ในตลาดโทรศัพท์มือถือประเทศอังกฤษ (Economic Evaluation of Number Portability in the UK Mobile Telephony Market, July 1997)

ต่อไปนี้เป็นรายงานของ OFTEL

รายงานของ OFTEL นี้เกิดจากสำนักโทรคมนาคมแห่งสหราชอาณาจักร (OFTEL, ปัจจุบันเปลี่ยนชื่อเป็น “OFCOM”) ได้ว่าจ้างบริษัท OVUM ซึ่งเป็นบริษัทสำรวจเกี่ยวกับโทรคมนาคมให้ทำการสำรวจการวิเคราะห์ NP นี้ได้มีการตีพิมพ์ในเดือนกรกฎาคม 1997 การนำมาใช้ MNP นั้น มีการคำนวณผลประโยชน์สุทธิที่มีต่อเศรษฐกิจประเทศอังกฤษมากถึง 9.8 ล้านปอนด์ หรือประมาณ 8,176 พันล้านบาท เริ่มตั้งแต่ค.ศ. 1998 จนถึง 2007 ค่าจ่ายในการตัดแปลงสิ่งอำนวยความสะดวกในปีค.ศ.1998 ที่เกิดขึ้น และเริ่มมีการดำเนินการ MNP ตั้งแต่ปี ค.ศ.1999 เป็นต้นมานั้น เป็นเวลา 10 ปี

หากพิจารณาจากแนวคิดของรายงานของ OFTEL แล้ว มีการดำเนินการเปรียบเทียบค่าใช้จ่ายที่จำเป็นในการนำมาใช้ โดยทดลองคำนวณผลประโยชน์เพื่อให้สะท้อนถึงสถานภาพของตลาดในประเทศญี่ปุ่น โดยดูจากเงื่อนไขที่กล่าวมาข้างต้น

ในการนี้ เกี่ยวกับผลประโยชน์ที่เกิดจากการนำมาใช้นั้น การคำนวณครั้งนี้ พิจารณาจากงวดการจำแนกผลประโยชน์เป็น 3 ส่วน ดังต่อไปนี้

- (1) ผลประโยชน์ทางตรง : ผลประโยชน์ของผู้โยกย้ายผู้ประกอบการโดยใช้ MNP
- (2) ผลประโยชน์ทางอ้อม 1 : ผลประโยชน์ของประชาชนที่ไม่ใช่ MNP
- (3) ผลประโยชน์ทางอ้อม 2 : ผลประโยชน์ที่เกิดขึ้นร่วมกันของผู้ใช้โทรศัพท์มือถือ

ทั้งหมด

ตารางที่ 4.7 แสดงถึงผลประโยชน์ของผู้ใช้บริการ MNP

| ผู้ใช้บริการ MNP (การโยกย้ายผู้ประกอบการ) | ผู้ไม่ใช้บริการ MNP (ไม่มีการโยกย้ายผู้ประกอบการ) |
|--|--|
| <u>ผลประโยชน์ทางตรง</u> - ผลประโยชน์ที่เกิดจากการโยกย้าย ผู้ประกอบการได้รับการบริการที่ดีขึ้นและค่าบริการถูกลง - ผลประโยชน์ที่เกิดจากการไม่ต้องแจ้ง NP | <u>ผลประโยชน์ทางอ้อม 1</u> - มีการให้สิ่งจูงใจอย่างต่อเนื่อง ซึ่งจะเป็นการลด ค่าบริการอย่างต่อเนื่อง - ค่าใช้จ่ายการโยกย้ายเครื่องเริ่มต่ำกว่าราคาที่แตกต่างที่เกิดจากการเซ็นสัญญาตามเกณฑ์ <u>ผลประโยชน์ทางอ้อม 2</u> - มีการลดราคาค่าบริการ โทรคมนาคมเนื่องจากการส่งเสริมการแข่งขัน |

ผลประโยชน์ทางตรง : ผลประโยชน์ของผู้โยกย้ายผู้ประกอบการที่ใช้ MNP

ผู้ใช้บริการ MNP จะได้รับประโยชน์ที่เกิดจากการใช้ NP ที่สามารถพิจารณาได้ 2 ประการคือ

1) ผลประโยชน์นี้เกิดจากการโยกย้ายผู้ประกอบการโทรศัพท์มือถือจะได้รับการบริการที่ดีขึ้นและค่าบริการถูก ผู้ใช้บริการ MNP จากการใช้บริการ MNP สามารถโยกย้ายผู้ประกอบการโดยไม่ต้องโยกย้ายเลขหมาย มีความสะดวกที่จะได้ผลประโยชน์จากการบริการที่ดีกว่าเดิมและค่าบริการที่ถูกลงของผู้ประกอบการระดับอื่น การใช้ MNP แล้วเพื่อเป็นการป้องกันไม่ให้ลูกค้าของบริษัทของตน มีการโยกย้ายไปหาผู้ประกอบการรายอื่นจะมีการส่งเสริมการแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการแข่งขันนี้มีการย้ายลูกค้าที่เข้าหาผู้ประกอบการที่มีค่าบริการถูกกว่าผู้ประกอบการรายอื่นก็จะลดค่าบริการด้วย หรือพูดอีกนัยหนึ่งว่า สำหรับผู้ประกอบการที่ให้บริการที่น่าดึงดูด รวมทั้งให้เครื่องโทรศัพท์มือถือเพื่อต่อสู้กับการที่ผู้ประกอบการอื่นลดค่าบริการต่างๆ ซึ่งรวมถึง การบริการทางอ้อมในการลดอัตราการแลกเปลี่ยน มีความเป็นไปได้ที่จะตอบโต้ด้วยการ

ลดค่าบริการ ในกรณีนี้มีความเป็นไปได้ที่จะรวมถึงผลประโยชน์ทางอ้อม 2 ที่จะอธิบายต่อไป ในที่นี้จึงไม่หาค่าเชิงปริมาณใดๆ

2) ผลจากการลดค่าใช้จ่ายการแจ้งโยกย้ายเลขหมายที่จำเป็นในกรณีที่ไม่มี MNP ในกรณีที่มีการโยกย้ายผู้ประกอบการในการใช้ MNP นั้นเพื่อไม่ต้องเปลี่ยนเลขหมายโทรศัพท์ กรณีที่ต้องเปลี่ยนเลขหมายจะสามารถประหยัดค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการพิมพ์นามบัตรและการแจ้งให้คนรู้จักและลูกค้าทั้งหลายแบบ ทั้งที่จากการนำมาใช้ NP จะสามารถหลีกเลี่ยงค่าบริการได้ค่าใช้จ่ายและจำเป็นต้องคำนวณถึงผลประโยชน์ในแง่ของค่าสูญเสียโอกาส (Opportunity cost ด้วย

ในที่นี้ OFTEL ได้คำนวณผลประโยชน์ที่เกิดจากค่าใช้จ่ายในการแจ้งเปลี่ยนเลขหมายโทรศัพท์ ที่ได้จากการคำนวณบนพื้นฐานของการสำรวจการประเมินค่าการนำมาใช้ MNP ในรายงานของ OFTEL มีการจำแนกค่าใช้จ่ายที่สามารถประหยัดในกลุ่มของผู้ใช้ส่วนตัวและผู้ใช้บริษัท

ผลประโยชน์ทางอ้อม 1 : ผลประโยชน์ที่ได้ของผู้ใช้บริการที่ไม่ใช่ MNP และควรใช้บริการต่อเนื่องกับผู้ประกอบการรายเดิม

ผลประโยชน์ทางอ้อม 1 คือ ประโยชน์ของผู้ที่ไม่ใช่ MNP เมื่อมีการนำมาใช้ MNP แล้ว มีข้อพึงสังเกตอยู่ 2 ประการเกี่ยวกับผลประโยชน์ ดังนี้

1) มาตรการให้แรงจูงใจในการใช้บริการต่อเนื่องที่เกิดจากผู้ประกอบการโทรศัพท์มือถือ

หลังจากมีการนำมาใช้ NP แล้วผู้ประกอบการเพื่อป้องกันไม่ให้ลูกค้าไหลออกไป มีการคัดกลยุทธการส่งเสริมการวิจัยบริการอย่างต่อเนื่องแก่ลูกค้าที่ใช้บริการอยู่ มีการแสดงอัตราส่วนลดอย่างชัดเจนการให้บริการที่เป็นประโยชน์แก่ผู้เข้ามาใช้บริการอย่างต่อเนื่องเป็นต้น กล่าวคือการพิจารณาวางแผนให้ดำเนินการเกี่ยวกับ แรงจูงใจในการใช้บริการอย่างต่อเนื่อง ผลที่เกิดขึ้น สำหรับผู้ใช้บริการ NP ก็จะได้รับผลประโยชน์จากการนำมาใช้ด้วย

2) การใช้จ่ายการเปลี่ยนเครื่องที่ถูกลง

ปัจจุบันในประเทศญี่ปุ่น ผู้ประกอบการโทรศัพท์มือถือ จะให้ร้านค้าปลีกมีรางวัลให้แก่ผู้ขาย ที่ได้ลูกค้ารายใหญ่ตามกฎหมายใหม่ เวลาสมัครเป็นสมัครเป็นสมาชิกราคาของเครื่องตอบสมัครตามระบบกฎเกณฑ์ใหม่ มีราคาถูกกว่าตอนเปลี่ยนเครื่องใหม่หลังจากมีการนำมาใช้ NP แล้ว ลูกค้าสามารถที่ไปใช้บริการของผู้ประกอบการรายอื่นได้ง่าย เพื่อเป็นการป้องกันไม่ให้เกิดขึ้น ผู้ประกอบการทั้งหลายพิจารณาจะให้กำหนดราคาของเครื่องที่มีการใช้บริการอย่างต่อเนื่องให้เป็นราคาเดียวกันมีกฎเกณฑ์ใหม่และ ในการนี้ ผู้ที่ไม่ใช่ MNP ยังสามารถมีเครื่องใหม่ในราคาเดียวกันเมื่อมีการเปลี่ยนเครื่องใหม่ ตามสภาพจริง สามารถคำนวณความแตกต่างของราคาผู้ใช้ทั้งสองและผลประโยชน์ที่ได้รับได้

ในที่นี้ แม้ว่าราคาเครื่องจะแตกต่างกันก็ตามให้แรงจูงใจเพื่อใช้บริการอย่างต่อเนื่อง นั้นลูกค้ายอมรับได้ หรือพูดอีกนัยหนึ่งว่า ตรงกันข้ามในกรณีที่มีการกำหนดแรงจูงใจให้ใช้บริการอย่างต่อเนื่องโดยการลดค่าเปลี่ยนเครื่องนั้น การสร้างแรงจูงใจให้ใช้บริการอย่างต่อเนื่องและการกำหนดราคาถูกลง ในการเปลี่ยนเครื่องดังกล่าวสามารถมองเห็นได้ว่าเป็นผลประโยชน์ทั้ง 2 ที่เกิดขึ้นได้ฉะนั้น ในที่นี้เฉพาะการรับค่าใช้จ่ายในการเปลี่ยนเครื่องที่ถูกลง สามารถคำนวณเป็นผลประโยชน์อย่างชัดเจนได้

ผลประโยชน์ทางอ้อม 2 : ผลประโยชน์ที่เกิดขึ้นร่วมกันที่มีต่อผู้สมัครโทรศัพท์มือถือทั้งหมด

จากการที่มาใช้ NP เนื่องจาก มีกาส่งเสริมการแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการในค่าบริการ การบริการ ไม่เพียงแต่เฉพาะผู้ใช้บริการโดยตรง NP แต่ยังคงคำนึงถึงผลประโยชน์ทั้งหมดที่มีต่อทุกคนของผู้ใช้บริการโทรศัพท์มือถือได้

ดังนั้น ตามผลประโยชน์ทางอ้อม 2 นั้น มีการส่งเสริมการแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการที่เกิดจากการนำมาใช้ NP ทำให้สามารถคาดคะเนว่า ราคา ค่าบริการ โทรคมนาคมจะถูกลง ตามหลักเศรษฐศาสตร์ให้ใช้หลักการ Consumer Surplus แล้ว สามารถคำนวณการใช้จากผลประโยชน์ที่ให้กับผู้ใช้บริการทั้งหมดที่เกิดจากการคำนวณการเปลี่ยนแปลงนี้ นอกจากนั้นเมื่อราคาค่าบริการโทรศัพท์ถูกลง ทำให้อุปสงค์ (Demand) ของโทรศัพท์เพิ่มขึ้นด้วย ถ้าใช้ทฤษฎีความยืดหยุ่นต่อราคา (Price Elasticity) ของอุปสงค์โทรศัพท์แล้วก็จะสามารถคำนึงถึงผลกระทบที่มีต่อรายได้ค่าโทรศัพท์ของผู้ประกอบการด้วย

ผลของจำนวนการพอร์ตเมื่อประกาศใช้ MNP

ประเทศญี่ปุ่น เพิ่งเริ่มใช้ MNP ในวันที่ 24 ตุลาคม ค.ศ. 2006 ที่ผ่านมา ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ในประเทศญี่ปุ่นมี 3 รายใหญ่ คือ NTT Docomo KDDI และ Softbank โดยทั้ง 3 ผู้ให้บริการนั้นไม่ได้ใช้แนวทางการลดราคาในการทำการตลาด แต่อาศัยการแข่งขันทางด้านเนื้อหาบริการแทน เพื่อสร้างบริการหลักยุค 3G ของตนเองให้ต่างกันไป เพื่อป้องกันลูกค้าเปลี่ยนไปใช้บริการอีกค่ายหนึ่ง รวมถึงการดึงลูกค้าใหม่เข้ามา บริการใหม่ที่เกิดขึ้น อาทิเช่น NTT Docomo เน้นบริการ Mobile Wallet “Osai-fu-keitai” KDDI เน้นบริการ multimedia content delivery “LISMO!” และ Softbank จะเปิดบริการบนอินเทอร์เน็ต เช่น Yahoo Japan Portal บนโทรศัพท์เคลื่อนที่ด้วย เมื่อมีบริการใหม่เกิดขึ้น พบว่าในรอบปีที่ผ่านมา โทรศัพท์เคลื่อนที่ที่รองรับบริการเหล่านี้ได้ออกมามากมายถึง เกือบ 100 รุ่นเลยทีเดียว

จากการเริ่มใช้ MNP ในช่วง 3 เดือนที่ผ่านมา พบว่าค่ายผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่อันดับ 2 คือ KDDI มีจำนวนลูกค้าที่ย้ายการใช้บริการจากอีก 2 ค่ายเข้ามาโดยรวมสุทธิ (หักจำนวน

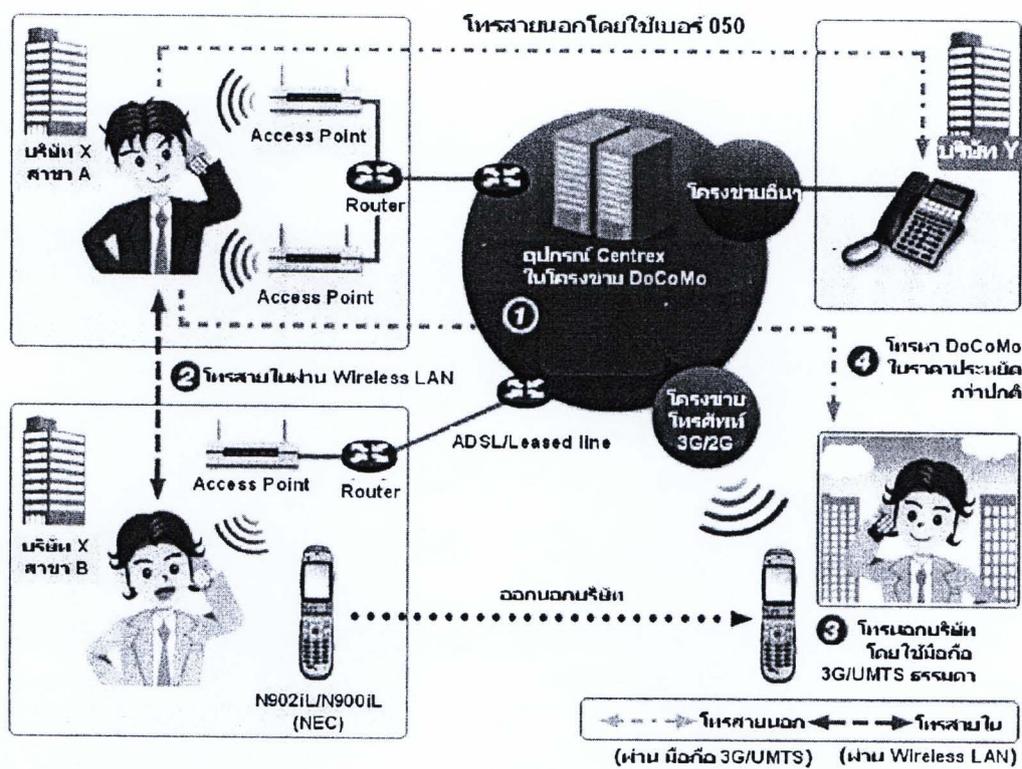
ลูกค้าที่ย้ายออก) ทั้งหมด 460,000 คน (แบ่งเป็น + 98,300 คนในเดือน ต.ค. + 217,500 คนในเดือน พ.ย. และ + 148,800 คนในเดือน ธ.ค.) ในขณะที่ค่ายผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่อันดับ 1 ที่มีส่วนแบ่งการตลาดเกือบครึ่งหนึ่งซึ่งถูกคาดการณ์ว่าจะมีผู้ใช้บริการย้ายออกมากที่สุด ก็เป็นไปตามคาด กล่าวคือ จำนวนผู้ย้ายออกสุทธิ เท่ากับ 345,000 คน (แบ่งเป็น -73,000 คนในเดือน ต.ค. - 163,000 คนในเดือน พ.ย. และ -109,000 คนในเดือน ธ.ค.)

ประเด็นที่น่าสนใจ คือ จำนวนลูกค้าที่ส่งผลกระทบต่อการค้าขาย คือ ลูกค้าองค์กร (corporate user) โดยมีเหตุผลหลัก 2 ประการ คือ

(1) ความต้องการขององค์กรเองที่ต้องการให้บุคลากรทุกคนใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่ค่ายเดียวกัน เพื่ออำนาจการต่อรอง (discount volume) และง่ายต่อการจัดการ แต่ที่ผ่านมาการเปลี่ยนโทรศัพท์เคลื่อนที่โดยต้องเปลี่ยนเบอร์แทบเป็นไปไม่ได้ในการใช้งานทางธุรกิจจริง

(2) ตลาดโทรศัพท์เคลื่อนที่โดยรวมในญี่ปุ่นเริ่มอิ่มตัว (มีอัตราการเติบโต 5% ในปี ค.ศ. 2005) แต่ถ้าดูเฉพาะ segment ของตลาดลูกค้าองค์กรจะเป็นส่วนที่เติบโตมาก คือ 11% ในปี ค.ศ. 2005

ด้วยเหตุนี้ ค่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ทั้ง 3 ค่ายได้เริ่มโปรโมทบริการ mobile centrix กล่าวคือ โทรศัพท์เคลื่อนที่เครื่องเดียวสามารถใช้เป็นได้ทั้ง โทรศัพท์เคลื่อนที่ธรรมดาในระบบ 3G/UMTS และเป็นโทรศัพท์สายในโดยผ่านระบบโครงข่ายไร้สาย (wireless LAN) เช่นบริการ mopera ของ NTT Docomo ดังแสดงในภาพที่ 4.11



ภาพที่ 4.11 บริการ mobile centrex “business MOPERA IP Centrex” ของ NTT Docomo