

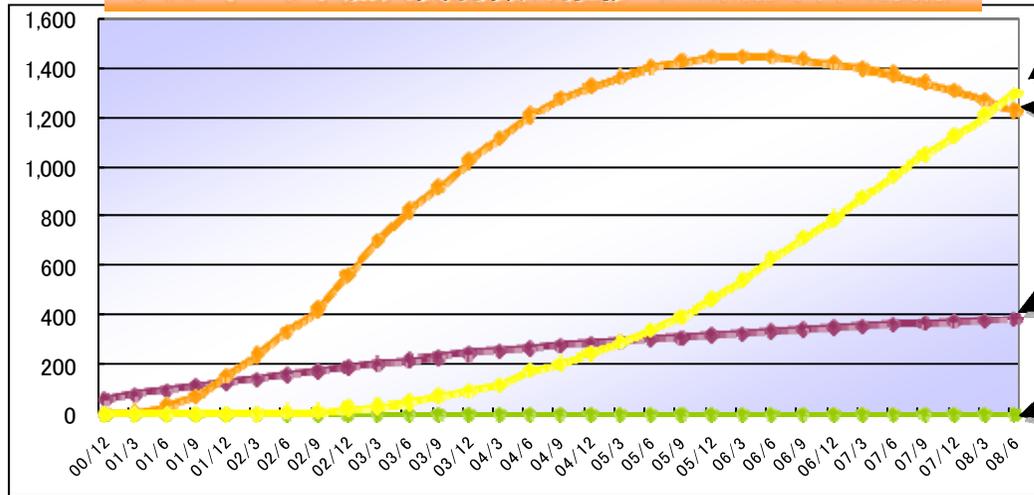


# モバイルビジネス活性化プラン の推進状況

2008年10月23日  
総務省総合通信基盤局

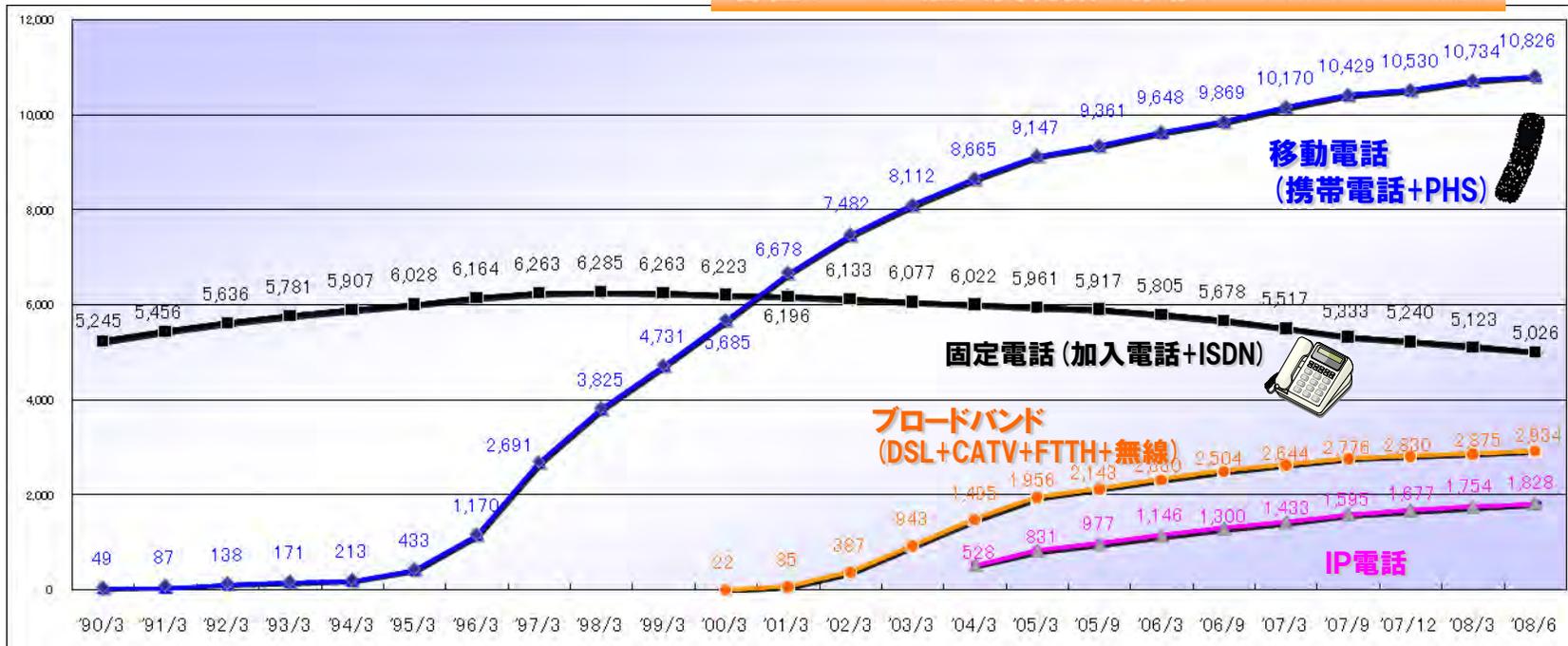
# ブロードバンド化の進展状況

ブロードバンド加入契約数の推移 (08.6末現在、単位:万契約)



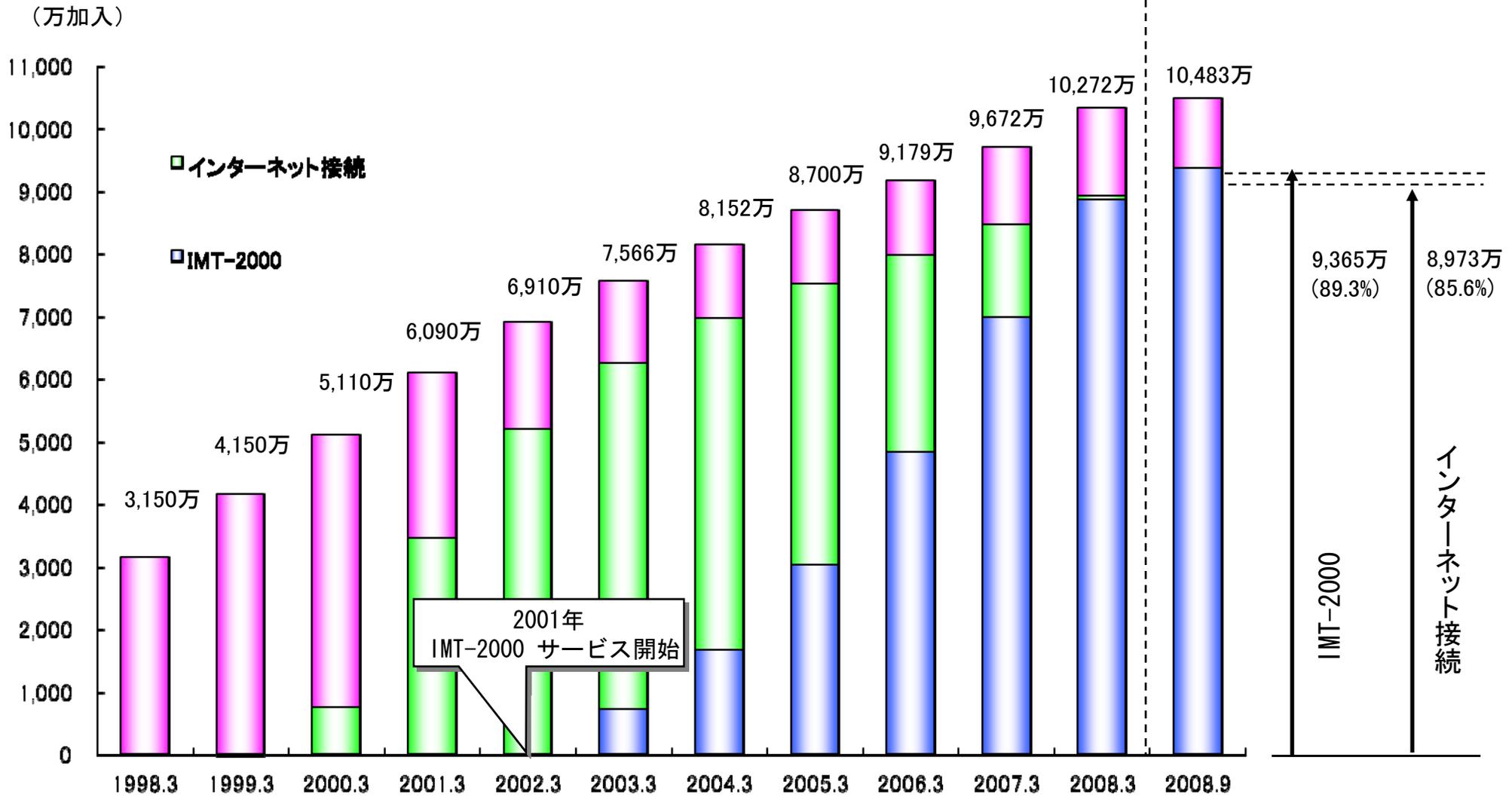
<b>光ファイバ (FTTH)</b> ○加入契約数 : 13,082,699 ○事業者数 : 170社
<b>DSL</b> ○加入契約数 : 12,289,972 ○事業者数 : 46社
<b>ケーブルインターネット</b> ○加入契約数 : 3,956,096 ○事業者数 : 385社
<b>無線 (FWA)</b> ○加入契約数 : 13,142 ○事業者数 : 29社

各種サービス加入契約数の推移 (08.6末現在、単位:万契約)

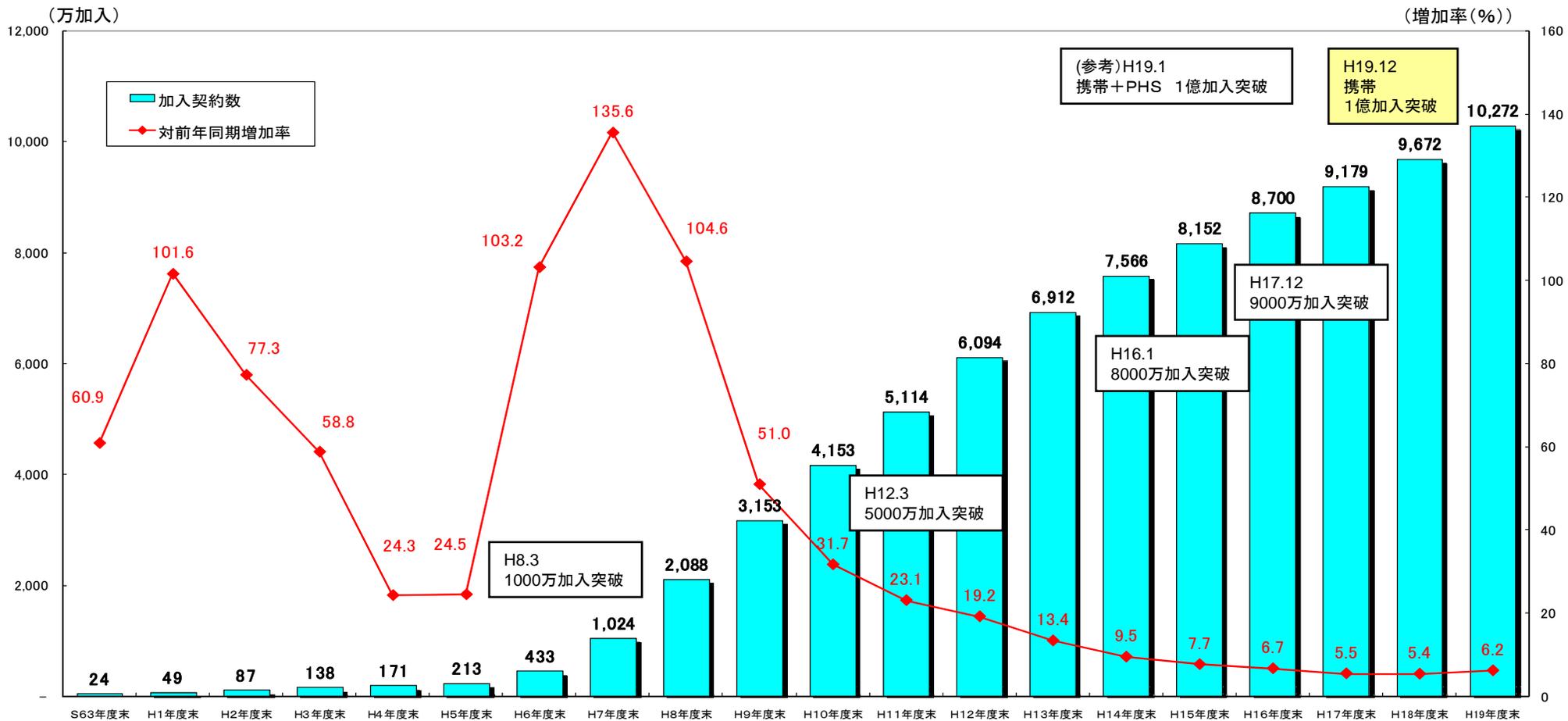


注:平成16年6月末分より電気通信事業報告規則の規定により報告を受けた加入者数を、それ以前は任意の事業者から報告を受けた加入者数を集計。

# 携帯電話の加入数の推移



# 携帯電話の加入契約数と増加率の推移

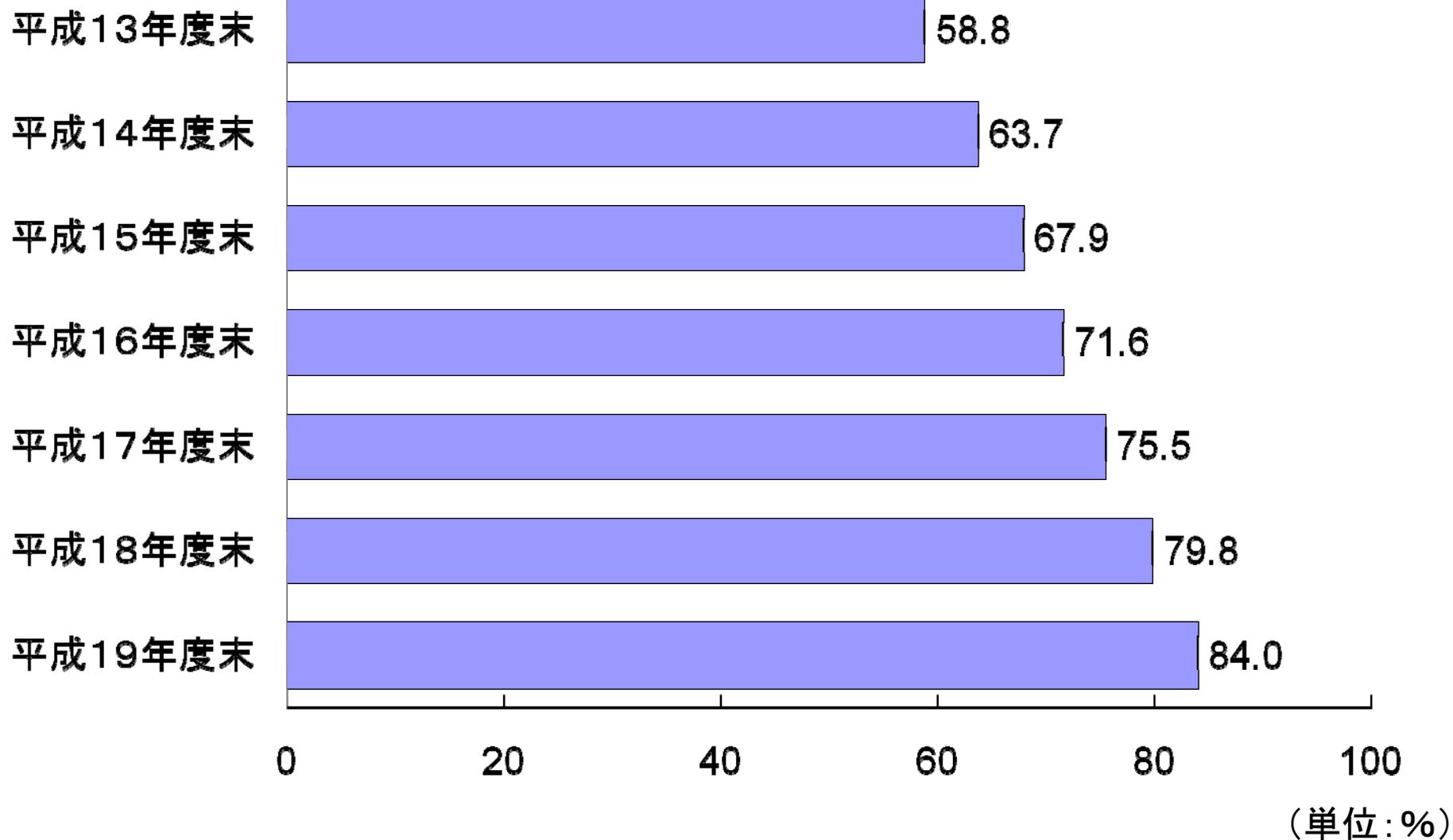


年度末	S63年度末	H1年度末	H2年度末	H3年度末	H4年度末	H5年度末	H6年度末	H7年度末	H8年度末	H9年度末	H10年度末	H11年度末	H12年度末	H13年度末	H14年度末	H15年度末	H16年度末	H17年度末	H18年度末	H19年度末
加入契約数	24	49	87	138	171	213	433	1,024	2,088	3,153	4,153	5,114	6,094	6,912	7,566	8,152	8,700	9,179	9,672	10,272
対前年同期増加率	60.9	101.6	77.3	58.8	24.3	24.5	103.2	135.6	104.6	51.0	31.7	23.1	19.2	13.4	9.5	7.7	6.7	5.5	5.4	6.2

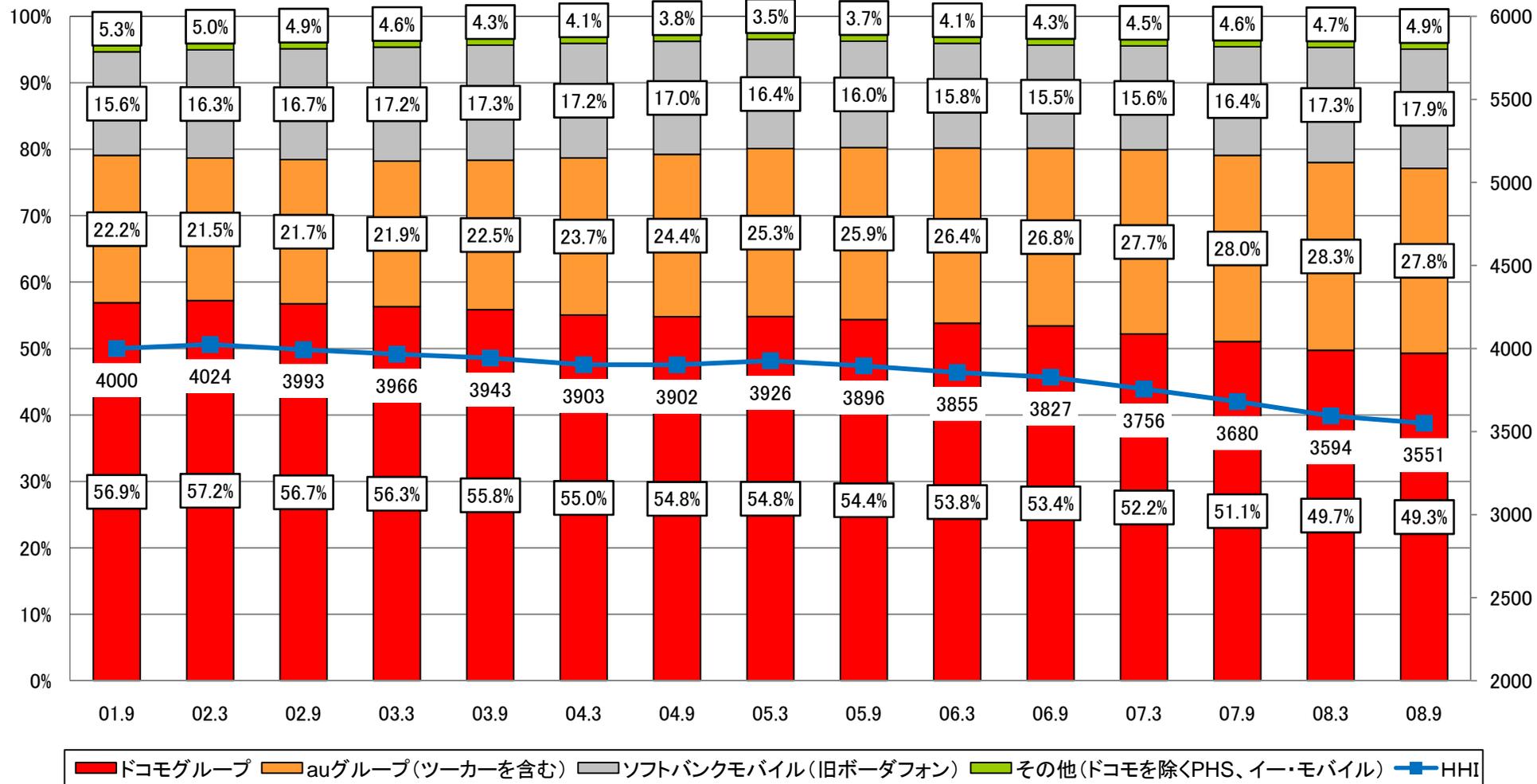
S54.12 電電公社 (NTT) 自動車電話開始	H6.4 端末売り切り 制度開始	H6.4 東京デジタルフォン (現SBM)参入	H8.12 携帯新規 加入料の 廃止	H8.12 移動体通信 料金届出制 へ移行	H11.2~ ブラウザフォン登場 iモード:H11.2 EZWeb:H11.4 J-SKY:H11.12	H12.11~ カメラ付き携帯登場 Jフォン:H12.11 ドコモ:H13.10 au:H14.4	H13.10~ 3Gサービス開 始 ドコモ:H13.10 au:H14.4 Jフォン:H14.12	H15.11~ パケット通信料 定額サービス開始 au:H15.11 ドコモ:H16.6 ボーダフォン:H16.11	H16.4~ 料金・提供条件の テラフ化(届出不 要)	H18.10~ 携帯番号 ポータビリティ 制度開始
S63.12 IDO(現au)参入	(参考)H7.7 PHS開始									H19.9.21 「モバイルビジネス 活性化プラン」公表

# 携帯電話・PHSの人口普及率の推移

人口普及率



# 移動通信事業者の市場シェアの推移



(注) HHI(Herfindahl-Hirschman Index:ハーフィンダール・ハーシュマン指数)

市場の独占度合いを測る指数の一つ。各事業者が市場で有するシェアを二乗し、それを加算して算出する。0~10000の値をとり、独占状態に近づくほど10000に近づく。

# モバイルビジネス活性化プラン策定の経緯

## ■ 通信関連

通信放送の在り方に関する政府・与党合意  
(06年6月20日)

高度で低廉な情報通信サービスを実現する観点から、**ネットワークのオープン化など必要な公正競争ルールの整備等を図る**とともに、NTTの組織問題については、ブロードバンドの普及状況やNTTの中期経営戦略の動向などを見極めた上で2010年の時点で検討を行い、その後速やかに結論を得る。

新競争促進プログラム2010  
(06年9月19日)

## ■ 移動通信市場におけるビジネスモデルの検証

**移動通信市場における競争促進等を通じた利用者利益の確保・向上を図る観点から**、各レイヤーを含む移動通信市場の将来像やビジネスモデルの多様化の方向性について多角的な観点から検証するとともに、**販売奨励金やSIMロックの在り方を含む携帯端末市場のビジネスモデルの在り方、ユーザIDの取扱い等についても併せて検証を行う場を設け、07年夏を目途に結論を得る。**

ICT 改革促進プログラム  
(07年4月20日)

## ■ 通信の競争促進

「新競争促進プログラム」を引き続き着実に推進する。NTT東西の次世代ネットワークに係る接続ルールの整備を含む公正競争ルールの整備、**販売奨励金の在り方を含む現行販売モデルの包括的見直し、MVNOの新規参入の促進などを含むモバイルビジネスの活性化策の展開等**を図る。

モバイルビジネス研究会報告書  
(07年9月18日)

**オープン型モバイルビジネス環境の実現に向けた競争促進策等を提言。**

モバイルビジネス活性化プラン  
(07年9月21日)

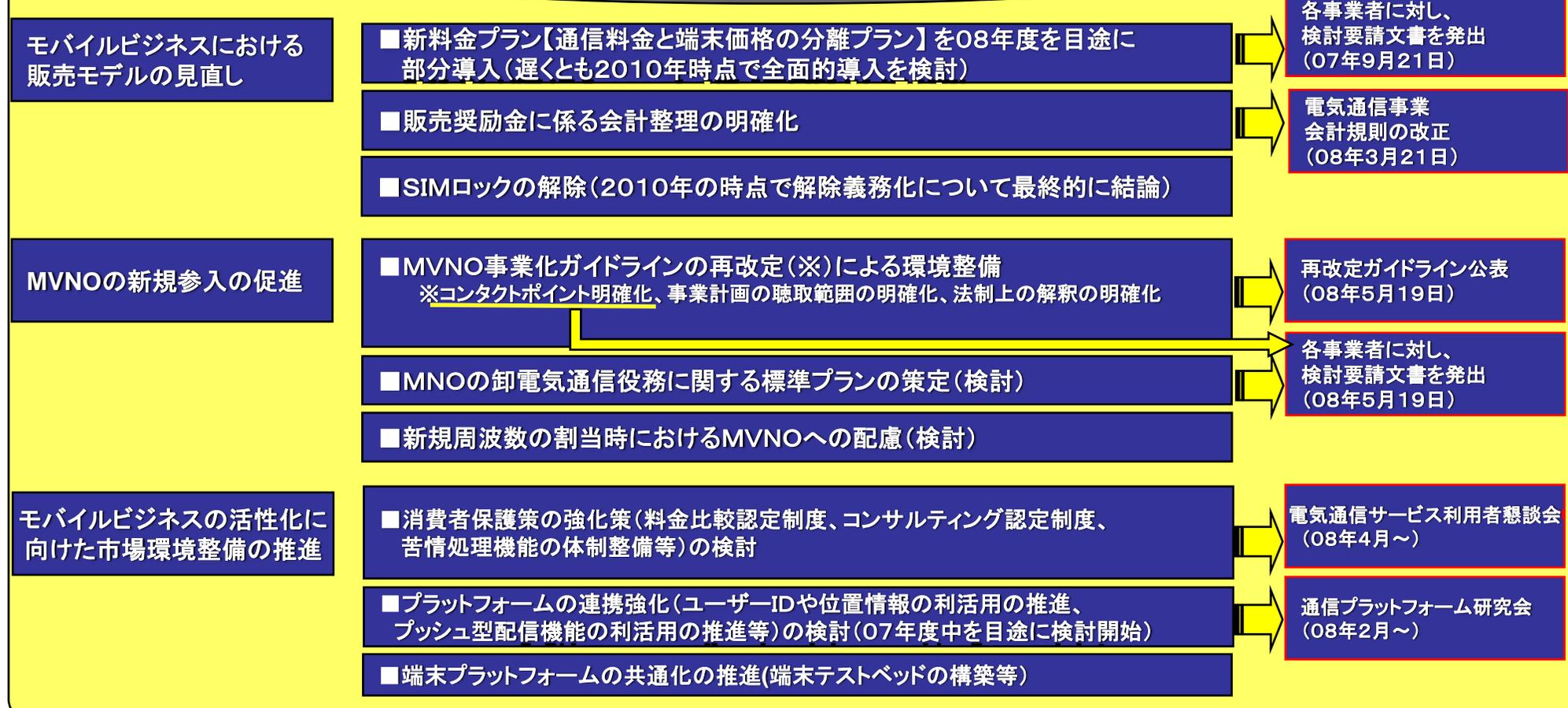
**モバイルビジネス活性化に向け、2011年を目標年限として展開する政策パッケージを公表。**  
(新競争促進プログラム2010の一環として運用)

モバイルビジネス活性化プラン評価会議において進捗状況の検証等を実施。

# モバイルビジネス活性化プラン(概要)



## モバイルビジネス活性化プラン(07年9月)



## 1. モバイルビジネスにおける販売モデルの見直し

- ★(a) 新料金プランの導入に向けた検討促進
- (b) 販売奨励金に係る会計整理の明確化
- (c) 消費者に対する説明事項の見直し
- (d) SIMロック解除に向けた検討

## 2. MVNOの新規参入の促進

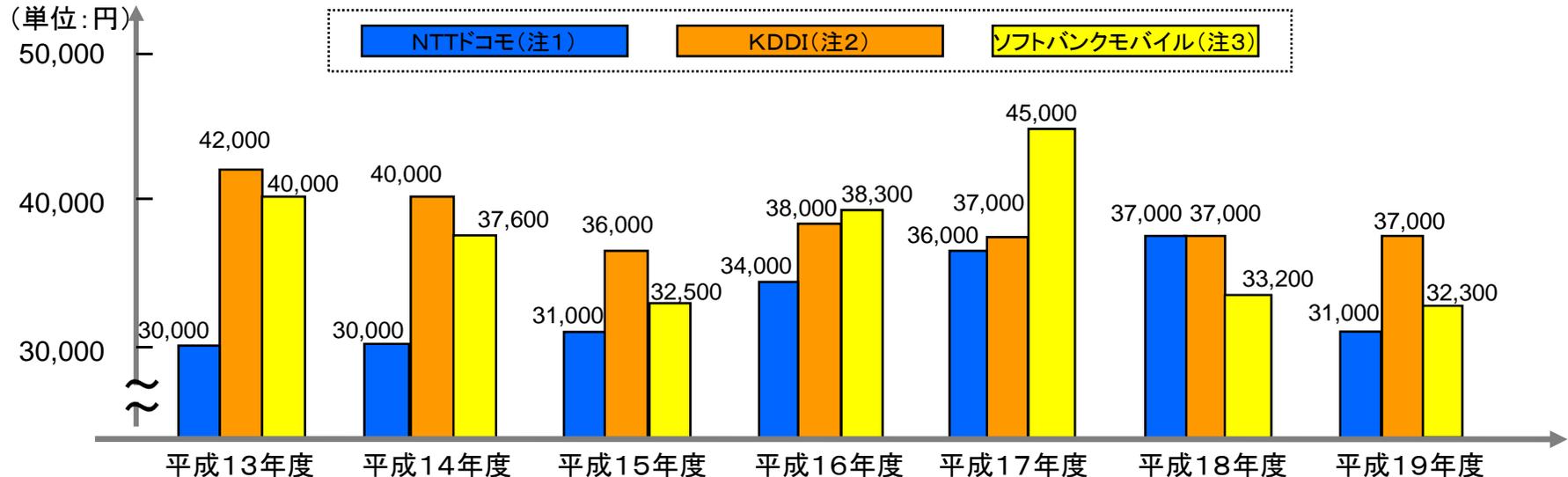
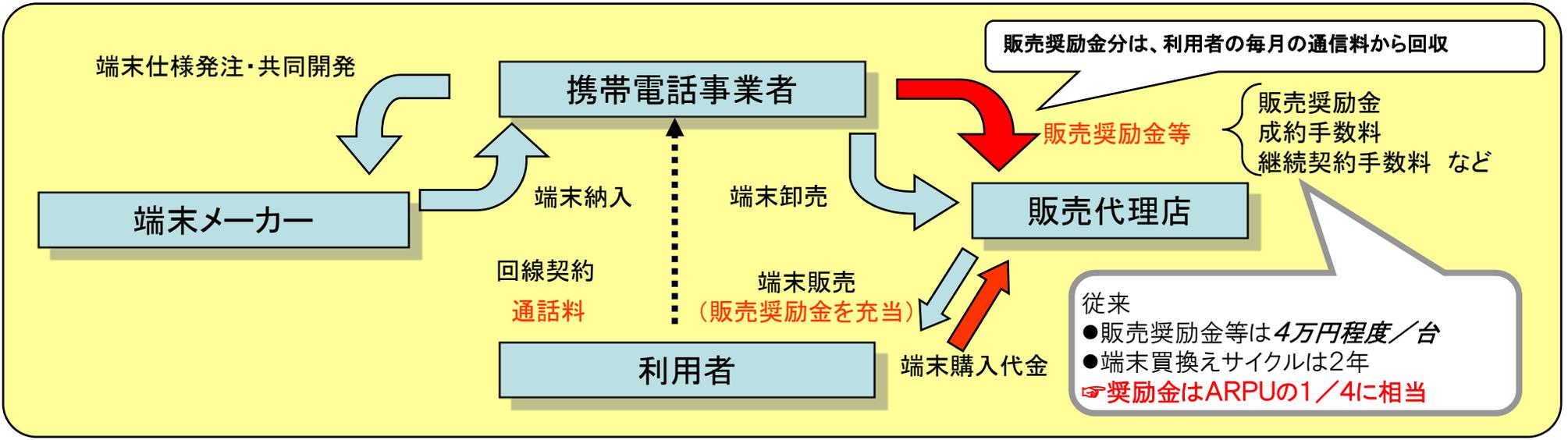
- ★(a) MVNO事業化ガイドラインの再見直し
- ★(b) MNOの卸電気通信役務に関する標準プランの策定
- ★(c) 新規システムに係る周波数の割当時ににおけるMVNOへの配慮
- (d) 行政における担当窓口の明確化

## 3. モバイルビジネスの活性化に向けた市場環境整備の推進

- ★(a) プラットフォームの連携強化に向けた検討
- ★(b) 端末プラットフォームの共通化の促進
- ★(c) 消費者保護策の在り方に関する多角的検討
- ★(d) ユビキタス特区の創設
- ★(e) モバイルアクセス網の多様化の推進
- ★(f) 通信・放送の総合的法体系の検討

(注)★: 前回会合以降、動きのあった事項。

# 携帯電話の販売奨励金(インセンティブ)の概要



(注1) 平成18年度まではNTTドコモのアンニュアルレポートより、「販売手数料」及び「端末販売奨励金」を販売奨励金等として記載。  
平成19年度はドコモからのヒアリング及びNTTドコモの決算資料等をもとに総務省算出。

(注2) 各年度におけるKDDIの決算資料より、「販売コミッション」及び「販売一時金」を販売奨励金等として記載。

(注3) 平成17年度まではボーダフォンの決算説明会資料より、「新規顧客獲得費用」を販売奨励金等として記載。  
平成18年度はソフトバンクのアンニュアルレポートより、「顧客獲得手数料」を販売奨励金等として記載。  
平成19年度はソフトバンクモバイルからのヒアリングに基づき記載。

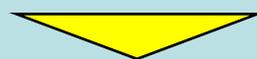
(各社決算資料等を基に総務省作成)

## モバイルビジネス研究会報告書(07年9月)

### 販売奨励金について留意すべき課題

#### ① 支払う料金が、通信への対価か、端末への対価か不透明

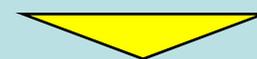
端末価格の一部が通信料金により回収されていることについて利用者に認知されていない



利用者から見て “何に対する負担であるのか” がわからない

#### ② 利用期間により負担が不公平

販売奨励金を通信料金で回収する現行方式においては、端末価格を回収した後においても通信料金の水準が下がらない



頻繁に端末を買い換える利用者の負担は軽減される一方で、長く端末を使用する利用者は、端末価格の支払いを終了した後も、引き続き、通信料金において端末価格の一部を負担

### 端末価格と通信料金の区分の明確化に係る検討要請(07年9月21日 総務省)

携帯電話(PHS等を含む。)に係る 現行の販売モデルにおいては、端末価格と通信料金が一体となっている事案が多数存在し、利用者から見て負担の透明性・公平性が十分確保されているとは言えない状況にある。

総務省においては、本日、「モバイルビジネス活性化プラン」を策定・公表し、端末価格と通信料金が一体となっている現行の販売モデルについて、2008年度を目途に、端末価格と通信料金が利用者から見て明確に区分された新料金プラン(利用期間付契約を含む。)を部分導入すべく所要の見直しを図る等の方針を示したところである。

については、貴社において、上記の趣旨を踏まえ、携帯電話に係る端末価格と通信料金の区分の明確化を図るべく積極的かつ速やかに所要の措置を講じるよう検討することを要請する。

## docomo 申村維夫社長(07年10月26日 08年3月期中間決算会見)

- ◆やはり**ビジネスモデル研究会で言われたように、長く使ったお客様は損であり、頻繁に買い替えているお客様は得であるという不公平感について我々も認める。**
- ◆電話機の値段が、**償却し終わった後も、同じ料金のコストが下がっていかないということは適切ではない**ことから、**バリューコース(端末正価・通信料金低廉モデル)**の導入に踏み切った。
- ◆大きくは、**やはり拡張期のモデルとこれからのモデルは、そろそろ変えるべき時期**だと思っている。
- ◆ドコモの端末は高いという評価をいただいているが、端末の**割賦払いも併せて導入**するので、**初期の費用は、これまでより抑えられる。**

au by KDDI

## 小野寺正社長(07年10月19日 08年3月期中間決算説明会)

- ◆ローエンドでもハイエンドでもある程度時間が経つと同じような値段になり、正直言って、**今までは、お客様から見て端末価格がよくわからなかった。**
- ◆やはり**お客様のニーズが多様化**しているのは事実であり、**そういうニーズに応じていくために、フルサポート(端末割引モデル)とシンプル(端末正価・通信料金低廉モデル)という2つのコースを提供。**
- ◆販売台数は、メーカーが魅力のある端末サービスが出せるかどうかにかかっている。お客様がある程度お金を払ってでも換えたいという、**他にはない魅力ある端末を出したメーカーは伸びる**のではないかと。

## SoftBank 孫正義社長(07年11月6日 08年3月期中間決算説明会)

- ◆総務省から端末の料金と通信の料金を分離せよと、アドバイスがなされているが、**当社は他社に先駆けて、端末を割賦販売し、この端末販売の支払い料金と、通信料金を分離**している。
- ◆**端末と通信料金の分離プランを、約1年前から既に導入**している。

# 携帯各社の端末価格と通信料金と区分の明確化

## docomo

07年11月26日～

現在

従来

タイプSSバリュー

タイプSSバリュー

(販売奨励金モデル)

(端末正価・通信料金低廉モデル)

通信料金

基本使用料  
**3780円**  
(無料通話分1050円含む)

基本使用料  
**2100円**  
※2年契約なら**1050円**  
(無料通話分1050円含む)

基本使用料  
**1957円**  
※2年契約なら**980円**  
(無料通話分1050円含む)

端末価格

**2万～3万円**  
(分割払い不可)

**5万円前後**  
(分割払い可)

**5万円前後**  
(分割払い可)

## au by KDDI

07年11月12日～

現在

従来

シンプルプランS

プランSSシンプル

(販売奨励金モデル)

(端末正価・通信料金低廉モデル)

通信料金

基本使用料  
**3780円**  
(無料通話分1050円含む)

基本使用料  
**1050円**  
(無料通話分なし)

基本使用料  
**1961円**  
※2年契約なら**980円**  
(無料通話分1050円含む)

端末価格

**2万～3万円**  
(分割払い不可)

**5万円前後**  
(分割払い不可)

**5万円前後**  
(分割払い可)

## SoftBank

モバイルビジネス研究会開催以前の06年9月から端末正価・通信料金低廉モデルを導入

現在

ホワイトプラン&新スーパーボーナス

(端末正価・通信料金低廉モデル)

通信料金

基本使用料  
**980円**  
(無料通話分なし)

※ 端末を分割払い期間中は、月額分割支払い分と最大同額を通信料金から割引

端末価格

**5～7万円前後**  
(分割払い可)

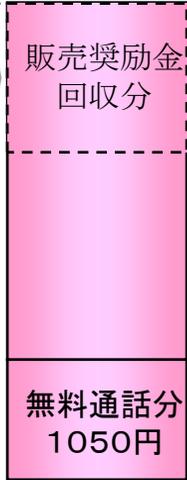
# 携帯各社の端末価格と通信料金と区分の明確化



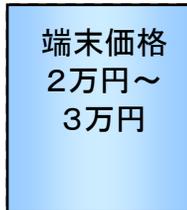
07年11月26日から、ベーシック、バリューの2つのコースを選択可能に。

従来

(販売奨励金モデル)



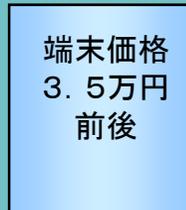
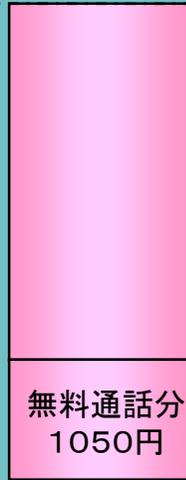
基本使用料  
3780円



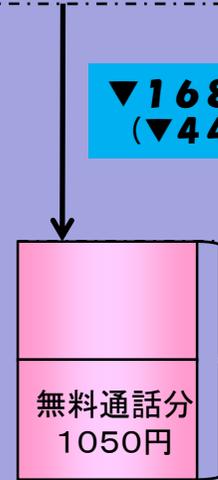
販売奨励金  
充当

端末割引 (2年契約が条件)  
▼15750円

タイプSS  
(ベーシックコース)  
(端末割引モデル)



タイプSSバリュー  
(バリューコース)  
(端末正価・通信料金低廉モデル)



翌月からの分割払い可能  
(12回、24回)

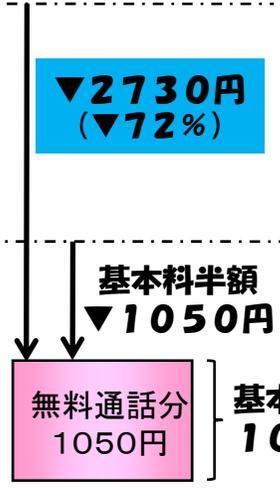
割賦金  
2000円  
前後

分割払いの  
支払い終了

1ヶ月目 ... 24ヶ月目 25ヶ月目～

08年度第1四半期におけるバリューコース選択率※は97%  
※新販売モデルでの端末販売における選択率

さらにタイプSSバリューにファミ割MAX50 (2年契約) を併用すると



奨励金コストを月々の基本使用料に上乗せして徴収

※ 08年7月1日より、基本使用料を1957円、ファミ割MAX50併用で980円へと再値下げ

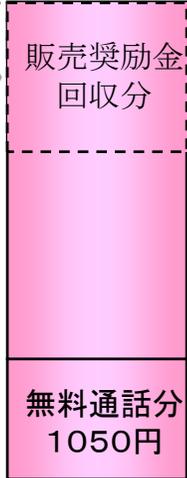
# 携帯各社の端末価格と通信料金と区分の明確化

au by KDDI

07年11月12日から、フルサポート、シンプルな2つのコースを提供。

従来

(販売奨励金モデル)



基本使用料  
3780円

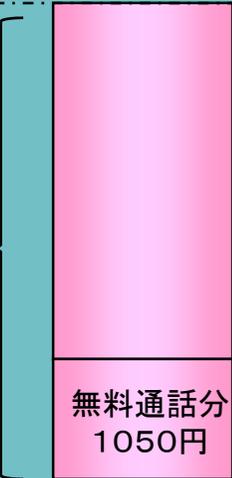
無料通話分  
1050円

端末価格  
2万円～  
3万円

販売奨励金  
充当

端末割引 (2年契約が条件)  
▼21000円

プランSS  
(フルサポートコース)  
(端末割引モデル)



無料通話分  
1050円

端末価格  
3万円  
前後

シンプルプランS  
(シンプルコース)  
(端末正価・通信料金低廉モデル)

(端末正価・通信料金低廉モデル)

▼2730円  
(▼72%)

無料通話分  
なし\*

基本使用料  
1050円  
\*

端末価格  
5万円  
前後

分割払い不可  
\*

08年度第2四半期におけるシンプルコース選択率は55%。うち、分割払い選択率は91%。  
\*W61S及び08年夏モデル以降に発売された端末における選択率

参考

シンプルプランSは誰でも割(2年契約)による基本料半額割引は適用されない。\*

※注記

08年6月10日より、誰でも割の適用及び分割払いを可能とするプランSSシンプルが追加された。\*\*

- 基本使用料1961円 (フルサポートより▲1819円)
- 無料通話分1050円
- 誰でも割(基本料半額割引)を適用すると、基本料は980円。
- 分割払いを可能に

↓  
ドコモと同様の料金体系へ

奨励金コストを月々の基本使用料に上乗せして徴収

\*\* シンプルプランSは、08年10月末をもって申込みの受付を終了予定。

# 携帯各社の端末価格と通信料金と区分の明確化



モバイルビジネス研究会開催以前の06年9月から、端末の割賦販売方式「スーパーボーナス」を提供。

## ホワイトプラン & 新スーパーボーナス

(端末正価・通信料金低廉モデル)

無料通話分なし。

1時～21時のSBM間通話は無料

割賦金と最大同額を通信料金から割引※

基本使用料 最小0円

基本使用料 980円

特別割引

特別割引

基本使用料 980円

端末価格 5万円～7万円程度

分割払い可能 (12回、24回)

割賦金 2000円～3000円程度

分割払いの支払い終了

1回目

24回目

25回目～

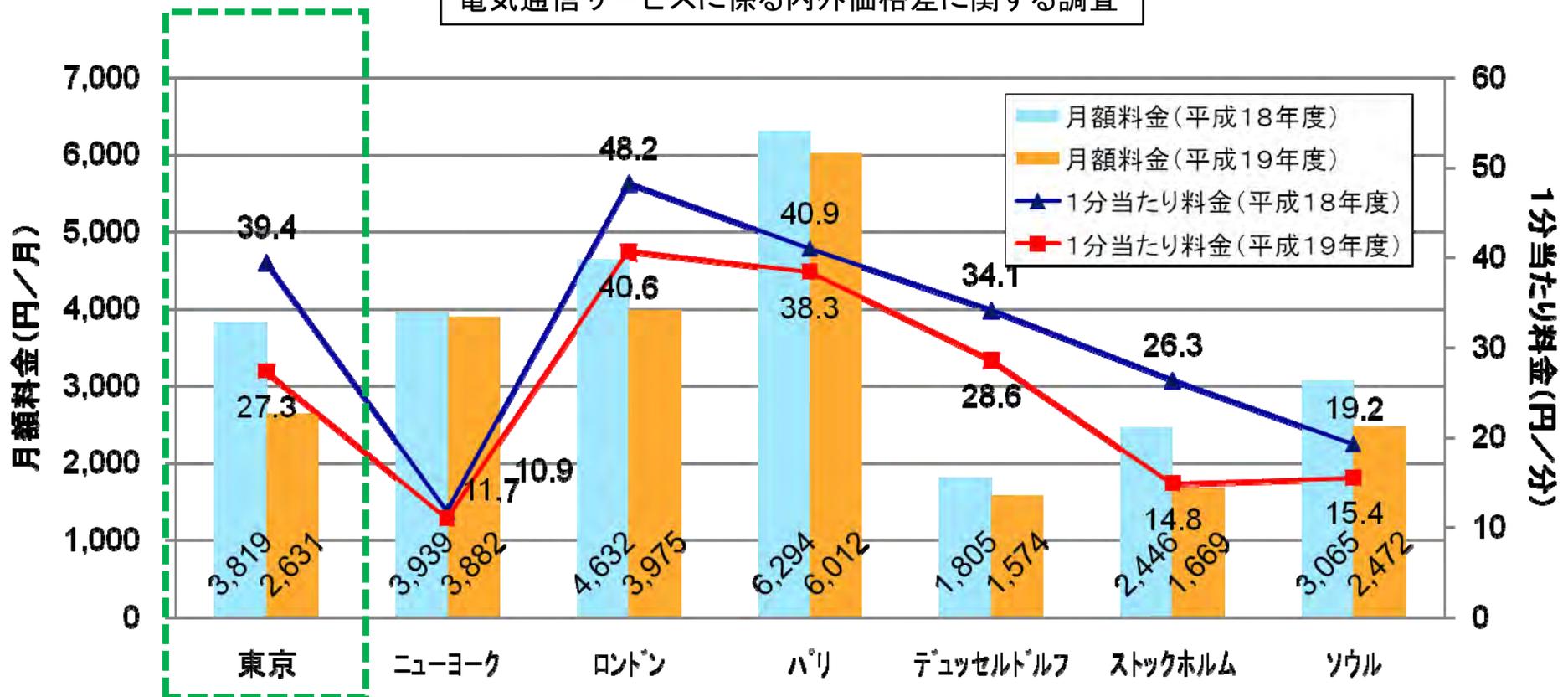
### ※注記

- 特別割引適用期間中に機種変更等した場合、割引は適用されなくなる。
- 基本使用料のほか、通話料パッケージ通信料等も特別割引の対象
- 特別割引は、通信料金の割引で端末価格の割引ではない。

# 携帯電話料金の低廉化の進展

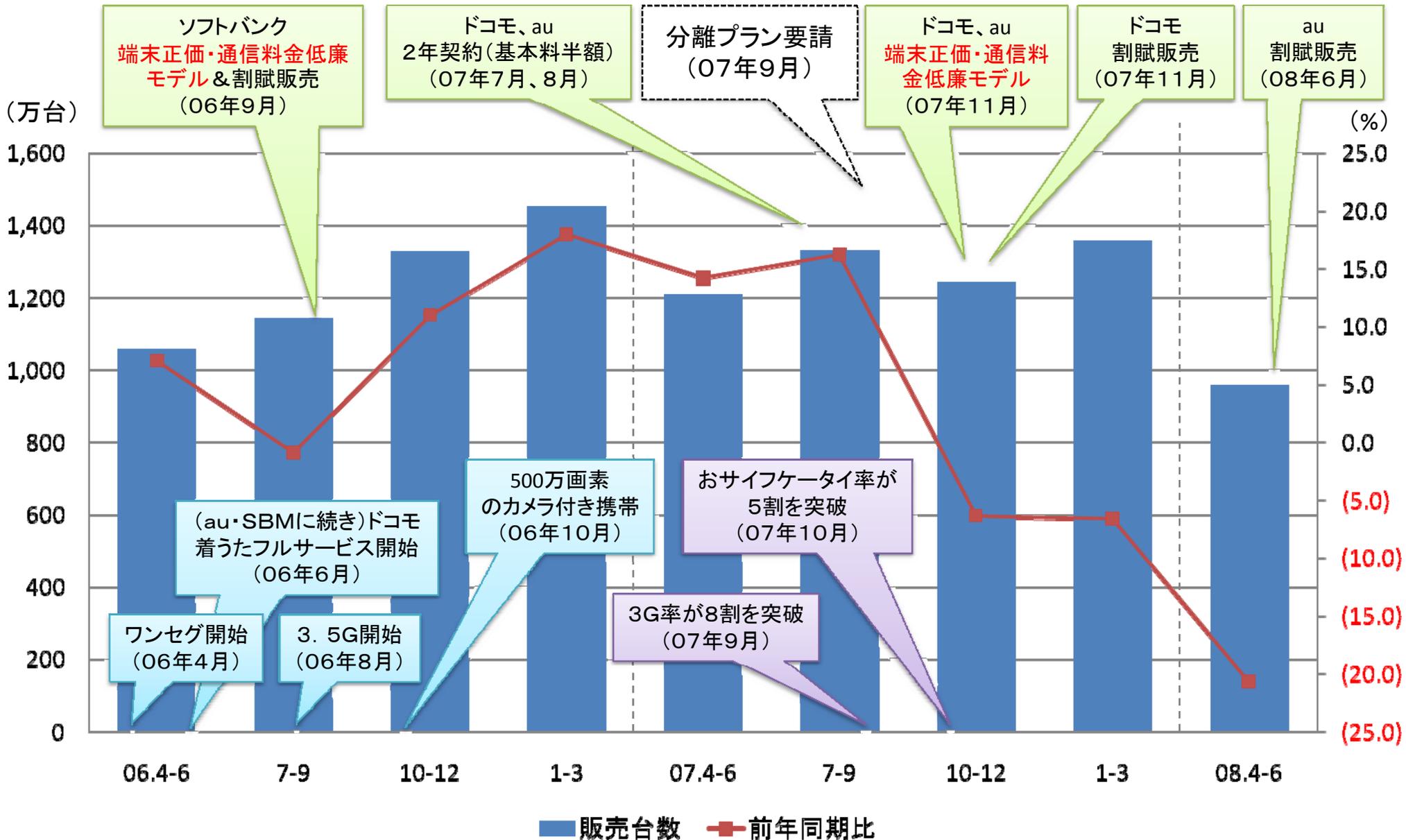
- 携帯電話の月額料金は、**3,800円(07年3月)から2,600円(08年3月)**へと低廉化(▲1,200円)。1分当たりの料金も、**39.4円(07年3月)から27.3円(08年3月)**へと低廉化(▲31%)
- 国際的な比較では、**07年3月時点**の東京の料金は、月額料金で見て**平均的な水準**、1分当たりの料金で見てロンドンに次いで**高い水準**であったが、**08年3月時点**では、月額料金で見て**低廉な水準**、1分当たりの料金で見て**標準的な水準**となっており、低廉化。

電気通信サービスに係る内外価格差に関する調査



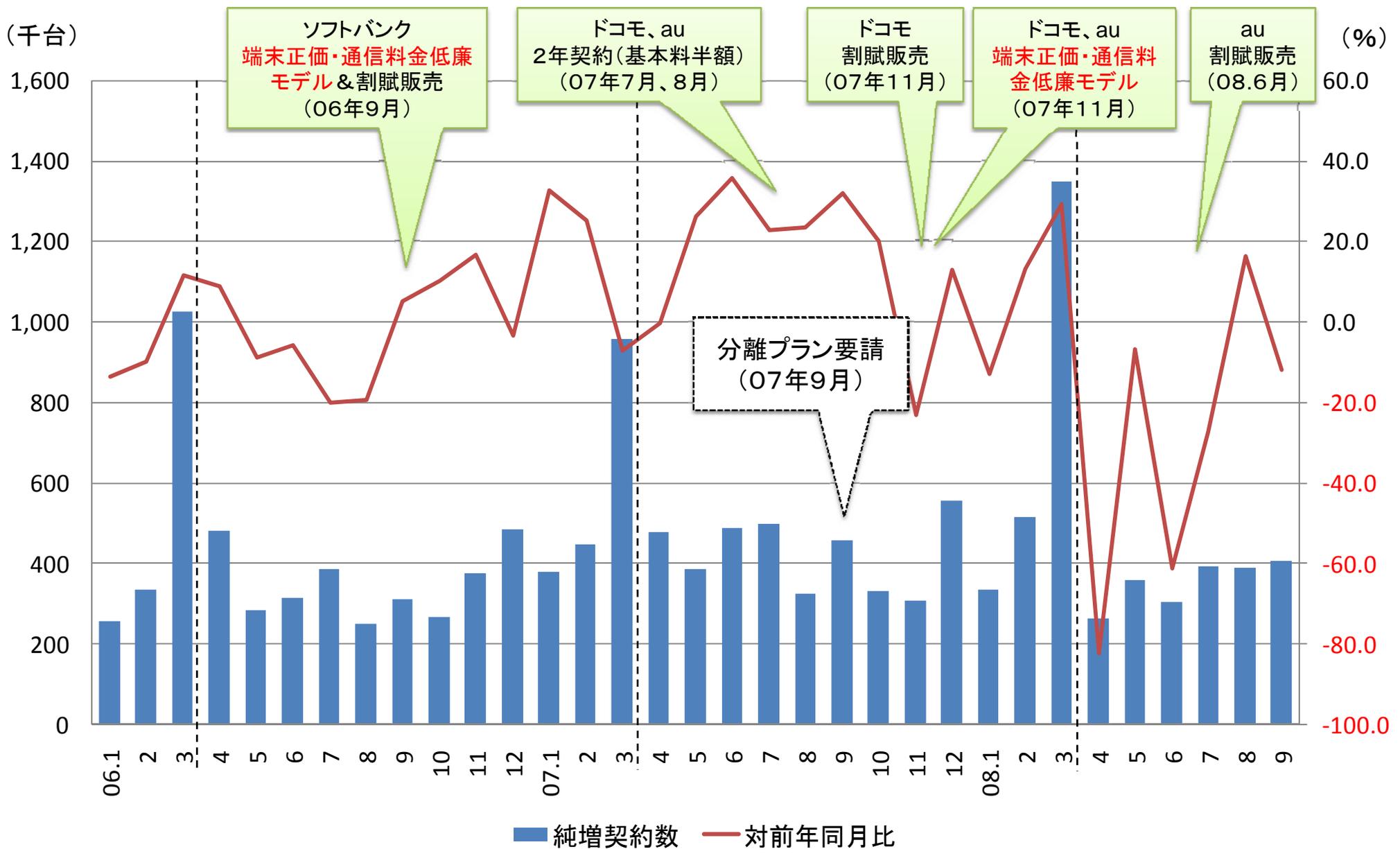
(料金の算出は平均的な利用分数による。平成18年度については07年8月28日総務省、平成19年度については08年8月1日総務省)

# 携帯電話販売台数の推移(毎四半期)



(出典) 各社の決算資料、説明会資料、個別社へのヒアリング等を基に作成

# 携帯電話契約数の純増数推移(月次)



ソフトバンク  
端末正価・通信料金低廉  
モデル & 割賦販売  
(06年9月)

ドコモ、au  
2年契約(基本料半額)  
(07年7月、8月)

ドコモ  
割賦販売  
(07年11月)

ドコモ、au  
端末正価・通信料  
金低廉モデル  
(07年11月)

au  
割賦販売  
(08.6月)

分離プラン要請  
(07年9月)

# 携帯電話関連各社の損益動向

## 携帯電話メーカーの平成20年度第1四半期の業績

(携帯電話端末関連の損益。括弧内は前年同期比)

	営業収益		営業損益	
シャープ	1,290億円	(▲38%)	65億円程度	<b>(7割程度減益)</b>
松下電器産業	1,188億円	(10%)	149億円	(黒字転換)
富士通		(減収)		<b>(減益)</b>
東芝		(減収)		<b>(減益)</b>
NEC	1,058億円	(26%)	50億円程度	<b>(8%程度減益)</b>
ノキア	15,300億円	(▲0.8%)	2,630億円	<b>(▲12%)</b>
サムスン電子	6,500億円	(26.6%)	840億円	(113.5%)
ソニー・エリクソン	4,740億円	(▲9.4%)	▲3億円	<b>(赤字転換)</b>
LG電子	4,080億円	(65.2%)	570億円	(65.2%)
モトローラ	3,600億円	(一)	▲370億円	<b>(赤字幅拡大)</b>

(出典)08年8月1日 日経産業新聞、日本経済新聞  
08年8月4日 電波新聞

## 携帯電話事業者各社の平成20年度第1四半期決算

(括弧内は前年同期比)

	営業収益		営業利益	
NTTドコモ(連結)	11,702億円	(▲1.1%)	2,965億円	<b>(45.4%)</b>
KDDI(移動通信事業)	6,798億円	(1.5%)	1,392億円	(▲8.0%)
ソフトバンク(移動体通信事業)	3,725億円	(▲4.9%)	442億円	<b>(1.7%)</b>

(出典)各社の決算資料を基に作成

メーカー	動向
シャープ	<p>■中国進出に関して</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・08年6月に高機能端末「SH9010C」を中国市場に投入。携帯専門チェーン大手の迪信通(D.Phone)と協力関係を結び、約600店で販売。4,000元以上の高価格カテゴリ26モデル中第4位の売上。</li> <li>・10月に家電量販大手の国美電器(GOME)で携帯電話端末の販売を始め、<u>販売網を年内にも約2,300店に拡大予定</u>。販売機種数を増やし、来春までに6～7機種とする予定。</li> </ul> <p>■中国以外の地域への進出に関して</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・09年に携帯電話端末事業で欧米に本格参入する方針。欧州ではボーダフォンを通じて販売規模を拡大し、米国でも販売網を開拓しながら製品を投入する予定。</li> <li>・09年に携帯電話端末事業でインドネシアに進出予定。高性能端末を量販店経由で販売。</li> </ul> <p>■その他</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・海外での携帯電話端末事業を強化するため、9月1日付で「移動体事業推進本部」を発足。</li> </ul> <p>(出典)8月30日・9月6日 日本経済新聞、8月26日 産経新聞、8月13日・8月19日・9月8日 日刊工業新聞、9月8日 電波新聞</p>
松下電器産業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・2010年度に携帯電話端末事業で海外市場へ再参入し、高機能端末を中心に中国や東南アジア、南米市場へ投入予定。</li> <li>・一定の市場規模に広げた段階で欧米市場への進出も検討する。</li> </ul> <p>(出典)7月12日 産経新聞、10月1日 日刊工業新聞</p>
富士通	<ul style="list-style-type: none"> <li>・09年度にも携帯電話端末事業で海外市場に再参入し、高機能端末を中心に中国・台湾などアジア市場へ投入予定。</li> <li>・1990年代に撤退した米国についても再参入を検討する。</li> <li>・携帯端末とともに無線基地局やネットワーク運用など、通信インフラ関連の設備やサービスもセットで売り込み、海外での売上高を拡大する方針。</li> </ul> <p>(出典)10月3日 産経新聞、10月1日 日刊工業新聞</p>
京セラ	<ul style="list-style-type: none"> <li>・08年4月に三洋電機の携帯電話端末事業を継承し、北米市場での携帯電話端末事業を強化。</li> </ul> <p>(出典)京セラホームページ、7月12日産経新聞</p>

# 携帯電話端末販売網における動向に関する報道

## 携帯電話端末販売会社の動向

10月1日に、携帯電話販売首位のテレパークと2位のエム・エス・コミュニケーションズが合併し、業界最大手となるティーガイアが発足。

2007年度の携帯電話端末販売のシェア(推定)

販売会社名	主力出資企業	シェア(%)
テレパーク	三井物産	8.3
エム・エス・コミュニケーションズ	三菱商事 住友商事	7.4
パナソニックテレコム	松下電器産業	5.6
アイ・ティー・テレコム	ITX	4.9
アイ・ティー・シーネットワーク	伊藤忠商事	4.5
兼松コミュニケーションズ	兼松	4.0
NECモバイルング	NEC	3.8

新会社(ティーガイア)は、シェア15%超、年間端末販売台数は約750万台に到達し、他社を大きく引き離す販売会社が誕生。

在庫管理の効率化等規模の確保による収益改善及び法人向け販売の拡大に加え、海外展開等新規事業の立ち上げを模索する計画。

(08年5月現在、テレパークは1218店、エム・エス・コミュニケーションズは987店を運営。)  
(販売代理店は全国に約10,000店あるとされる。)

(出典)5月22日・10月1日 日本経済新聞、5月23日 日経産業新聞、「日経コミュニケーション」10月1日号

## 携帯電話事業者の動向

顧客対応を強化するため、専売店(キャリアショップ)を従来以上に重視する方針を掲げている。

- ーNTTドコモは、現在全国に約2,000店ある専売店(ドコモショップ)を今年度中に約150店増やす方針。簡易型店舗(ドコモスポット)約200店も順次ドコモショップに格上げ予定。
- ーソフトバンクモバイルは、店舗数を増やし、従来の1.5倍以上の窓口を確保している。

(背景)

各社が導入した新販売モデル(割賦販売モデル)により、店頭での端末の価格差が大きく縮小

丁寧な説明や携帯事業者の手厚いサポートを受けられる専売店での購入比率が増加

専売店を従来以上に重視

(出典)6月24日 日経産業新聞、「日経コミュニケーション」10月1日号

電気通信事業会計規則の一部改正(08年3月21日施行、08年度会計から適用)

別表第二 財務諸表様式 様式第2 損益計算書  
(記載上の注意)

2 電気通信事業者が、端末設備を購入した電気通信役務の利用者又は電気通信役務の販売代理店等に対して支払う費用のうち、電気通信事業営業損益の営業費用に該当するものは、その支払いの発生原因が電気通信事業に該当するものに限る。

	収益	費用
電気通信事業	通信事業収益	NW管理運営費 通信事業営業費 通信販売奨励金 端末販売奨励金等
附帯事業 (端末販売を含む)	端末販売収益	端末販売奨励金等

## 《電気通信事業における販売奨励金の会計上の取扱いに関する運用ガイドライン》

(08年4月4日策定・公表)

### 【目的】

電気通信事業会計規則の改正に伴い、その適正な運用を確保するとともに、各電気通信事業者間の統一的な運用を確保することにより、電気通信事業における会計整理が適正化され、これにより、各電気通信事業者の電気通信役務の原価の適正化を図る。

【適用時期】 08年4月1日以後に開始する事業年度に係る財務諸表から適用。

### 販売奨励金

電気通信事業者が、

- ① 端末設備を購入した電気通信役務の利用者 又は
- ② 電気通信役務の販売代理店等に対して支払う費用であって、
  - i) 当該利用者による端末設備の購入 又は
  - ii) 代理店等による電気通信役務に係る契約の締結の代理等若しくは端末設備の販売等に応じて支払いの発生する原因が生じる費用

### 通信販売奨励金

「電気通信役務契約の締結・変更（契約の成立又は当該契約への新たな役務の付加等）及び維持（契約内容の一定期間の継続）並びに一定期間における電気通信役務契約数の累計」が、支払いの発生する原因である販売奨励金

電気通信事業営業損益の営業費用に該当

○通信販売奨励金以外の販売奨励金（端末販売奨励金等）について、電気通信事業営業損益以外へ計上（当該奨励金の金額が明確となるよう表示し、公表することが望ましい）。

## 1. モバイルビジネスにおける販売モデルの見直し

- ★(a) 新料金プランの導入に向けた検討促進
- (b) 販売奨励金に係る会計整理の明確化
- (c) 消費者に対する説明事項の見直し
- (d) SIMロック解除に向けた検討

## 2. MVNOの新規参入の促進

- ★(a) MVNO事業化ガイドラインの再見直し
- ★(b) MNOの卸電気通信役務に関する標準プランの策定
- ★(c) 新規システムに係る周波数の割当時ににおけるMVNOへの配慮
- (d) 行政における担当窓口の明確化

## 3. モバイルビジネスの活性化に向けた市場環境整備の推進

- ★(a) プラットフォームの連携強化に向けた検討
- ★(b) 端末プラットフォームの共通化の促進
- ★(c) 消費者保護策の在り方に関する多角的検討
- ★(d) ユビキタス特区の創設
- ★(e) モバイルアクセス網の多様化の推進
- ★(f) 通信・放送の総合的法体系の検討

(注)★: 前回会合以降、動きのあった事項。

# MVNO事業化ガイドラインを巡る経緯

## ガイドラインの策定(02年5月)

- 今後、急速な技術革新等を背景としてMVNOのビジネスモデルの多様化が期待されることを踏まえ、MVNOの関連法規（電気通信事業法及び電波法）の適用関係の明確化を図ることを目的として、「MVNO事業化ガイドライン」を策定。

## 新競争促進プログラム2010(06年9月)

### ■MVNO事業化ガイドラインの見直し

MVNOの新規参入の促進を通じて移動通信市場の更なる活性化を図る観点から「MVNO事業化ガイドライン」を改正し、MNO側の技術仕様及び取引条件やMVNEの位置づけの明確化等を行う。

## ガイドラインの改定(07年2月)

### 1. ガイドラインの目的等

### 2. 電気通信事業法に係る事項

- (1) MVNOの事業形態及び事業開始に必要な手続き
- (2) MVNOとMNOとの関係
- (3) 協議が整わなかった場合の手続き
- (4) MVNOによる端末の調達
- (5) 電気通信番号(電話番号)管理
- (6) MVNOと利用者との間の契約関係
- (7) 提供条件の説明及び苦情等の処理
- (8) その他

### 3. 電波法に係る事項

- (1) 事業開始の際に必要な手続き
- (2) MVNOとMNOの関係

4. ローミングに係る事項(電気通信事業法及び電波法)
5. 見直し

✓ガイドラインの対象とするMVNO等の事業範囲として、MVNO及びMNOに加え、MVNE(Mobile Virtual Network Enabler)についても定義。

✓MNOとMVNOの関係は、卸電気通信役務の提供又は事業者間接続のいずれの形態も可能(当事者間で選択)である旨を明確化。  
✓MNOが接続に応じる必要がない場合を具体的に列挙。

✓卸役務提供・接続の2つの形態に係るMNOとMVNOとの間の紛争処理手続き(あっせん・仲裁・裁定等)について、具体的手続きを整理。

✓MVNOの使用に係る周波数についてもMNOの利用として扱われる旨を明確化。

(注) 赤字部分が改定を行なった箇所。

モバイルビジネス研究会  
(07年1~9月)において、MVNOの新規参入の促進に向けた施策展開について検討。

## モバイルビジネス活性化プラン(07年9月)

### ■MVNO事業化ガイドラインの再見直し

「MVNO事業化ガイドライン」について、MNOコンタクトポイントの明確化、MNOによる事業計画の聴取範囲の明確化、MNOとMVNOの間における事業者間接続等に関する法制上の解釈の具体化等を図る観点から、2007年度中にその見直しを実施。

## 電気通信事業紛争処理委による勧告(07年11月)

- 日本通信とNTTドコモとの紛争事案に係る裁定内容を「MVNO事業化ガイドライン」に反映させること等を総務大臣に対し勧告。

## ガイドラインの再改定の実施(08年5月)

提案募集(07年11月~08年1月) ➡ 08年3月 再改定案について意見募集(約1か月) ➡ 5月 ガイドライン(再改定)の公表

## 携帯各社に対する検討要請(08年5月)

- 携帯各社に対し①卸電気通信役務に関する標準プランの策定、②MVNOに対する一元的な窓口の明確化について検討を要請。

06年12月 日本通信（MVNO）とNTTドコモ（MNO）の接続協議を正式に開始。

07年 7月 日本通信が総務大臣に対して裁定申請。

07年 9月 電気通信事業紛争処理委員会に裁定案を諮問。（☞同年11月、答申）

07年11月 総務大臣裁定

- 日本通信の主張する「エンドエンド料金の設定」及び「帯域幅課金」は妥当。
  - 接続料等については細目協議に至っておらず、裁定を行わない。（☞協議を継続）
- 

08年 6月13日 日本通信とNTTドコモとの間で接続条件について基本合意。

- 両社間で接続料等の条件について基本合意。  
（合意内容）
  - 接続料水準-----概ね 月額1500万円/10Mbps
  - 基本料等 -----概ね 月額 110円/契約
  - 接続完了予定時期----- 08年7月末
- 

08年 6月18日 両社連名で報道発表。

08年 8月 4日 NTTドコモがMVNOとの接続に当たり必要となる接続料等を規定した接続約款を公表。



今回(08年5月)の再改定においては、

- モバイルビジネス研究会報告書(07年9月)
- ガイドライン再改定に係る提案募集結果(07年11月~08年1月)
- 電気通信事業紛争処理委員会による勧告(07年11月)
- 特定基地局の開設指針(2.5GHz帯)におけるMVNO受入計画の着実な実施[WiMAX及び次世代PHS]等を盛り込み、MNOとMVNOとの間の事業規律等について具体化。

## ガイドラインの再改定

1. ガイドラインの目的等
2. 電気通信事業法に係る事項
  - (1) MVNOの事業形態及び事業開始に必要な手続
  - (2) MVNOとMNOとの間の関係
  - (3) MNOにおけるコンタクトポイントの明確化
  - (4) MVNOの事業計画に係る聴取範囲の明確化
  - (5) ネットワークの輻輳対策
  - (6) 法制上の解釈に関する相談
  - (7) 意見申出制度
  - (8) 協議が調わなかった場合の手続
  - (9) MVNOによる端末の調達
  - (10) 電気通信番号(電話番号)管理
  - (11) MVNOと利用者との間の契約関係
  - (12) 提供条件の説明及び苦情等の処理
  - (13) その他
3. 電波法に係る事項
  - (1) 事業開始の際に必要な手続
  - (2) MVNOとMNOの関係
4. ローミングに係る事項(電気通信事業法及び電波法)
5. 開設計画においてMVNOによる無線設備の利用を促進する計画を有するMNOについて
6. 見直し

✓ MNOにおける卸電気通信役務に関する標準プラン(標準的なケースを想定した卸電気通信役務の料金その他の提供条件)の策定・公表が望ましい旨を明記。

✓ 日本通信とNTTドコモとの紛争事案に係る裁定(07年11月)を反映。  
 ✓ 利用者料金の設定権の帰属(エンドエンド料金又はぶつ切り料金のいずれも可能)  
 ✓ 接続料の課金方式(従量制課金方式のほか帯域幅課金方式を採用することも可能)

✓ MNOにおけるMVNO向けの一元的な窓口(コンタクトポイント)の設置・公表が望ましい旨を明記。

✓ MNOがMVNOから聴取する事業計画について、一般的に聴取に理由があると考えられる事項と一般的に聴取に理由がないと考えられる事項を例示。

一般的に聴取に理由があると考えられる事項(例)	一般的に聴取に理由がないと考えられる事項(例)
<ul style="list-style-type: none"> <li>•接続時期、相互接続点設置場所、予想トラフィック</li> <li>•端末種別</li> <li>•MNOネットワークシステム等の改修に必要な事項</li> <li>•疎通制御機能の開発・実施に係る事項</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•利用者料金の水準、料金体系</li> <li>•MVNOの想定する具体的顧客名、個別顧客の需要形態</li> <li>•MVNOが提供するサービスの原価</li> <li>•MVNOが計画する販売チャネル</li> <li>•MVNOの端末の調達先</li> </ul>

✓ その他の聴取の場合、MNOにおいて聴取の必要性をMVNOに対して明示することが必要。

✓ MNOの業務の方法に意見のあるMVNOは、事業法に基づき、総務大臣に対する意見申出制度を活用できる旨を明記。

✓ 特定基地局の開設指針において、他の電気通信事業者による無線設備の利用を促進する計画を有することが認定の要件とされている場合、MNOは、計画に従って他の通信事業者による無線設備の利用の促進を進めなければならないことを明記。

# 携帯各社に対する検討要請について

	MNOにおけるコンタクトポイントの明確化	卸電気通信役務に関する標準プラン
モバイルビジネス活性化プラン (07年9月)	MNOにおけるコンタクトポイントの明確化等を図る観点から、「MVNO事業化ガイドライン」の見直しを実施。	MNOによる卸電気通信役務に関する標準プランの策定等の情報開示について、各事業者に対して検討を促す。
MVNO事業化ガイドライン (再改定) (08年5月)	MNOにおいて、卸電気通信役務の提供又は接続の如何を問わず、一元的な窓口(コンタクトポイント)の設置・公表等の体制整備が望ましい。	MNOによる卸電気通信役務に関する標準プランの策定等の情報開示を行うことが望ましい。

検討要請文書を発出 (08年5月19日)

NTTドコモ	・MVNOに関する代表窓口(NTTドコモ 企画調整室)を設置・公表(08年7月1日)。	・検討中。 ・なお、接続約款にMVNOとの接続に当たり必要となる接続料等を規定し、公表(08年8月4日)。
KDDI (au)	・MVNOに関する代表窓口(KDDI 渉外部)を設置・公表(08年8月1日)。	・検討中。
ソフトバンク モバイル	・MVNOに関する窓口(MVNO・アライアンス事業推進部)を設置・公表(08年7月31日)。	・検討中。
イー・モバイル	・MVNO受付窓口(サービス企画部・企画部)を設置・公表(08年6月11日)。	・「MVNO向けモバイルデータ通信サービス標準プラン」を策定・公表(08年9月10日)。
ウィルコム	・次世代PHSのMVNO対応窓口(サービス開発本部次世代事業推進室)を設置・公表(08年4月1日)。	・「無線IP 接続サービス卸契約約款」を策定・公表(01年8月10日)。
UQコミュニケーションズ	・MVNO対応窓口(渉外部MVNO推進室)を設置・公表(08年4月1日)。	・標準プランを11月上旬目途公表予定。

# イー・モバイルの卸電気通信役務に関する標準プランの概要

イー・モバイルは、「MVNOに係る電気通信事業法及び電波法の適用関係に関するガイドライン」(平成20年5月19日総務省)の趣旨を踏まえ、平成20年9月10日、「MVNO向けモバイルデータ通信サービス標準プラン」を策定・公表。

## 主な料金の概要

### ■月額利用料

項目	料金
ネットワーク接続機能	10Mbps当たり月額700万円
ネットワーク接続装置機能	1ポートごとに月額40万円
MVNO契約者回線維持機能	1契約者回線ごとに月額1,100円

### ■手数料

項目	料金
MVNO契約者回線開通手数料	1開通手続きごとに2,700円
USIM再発行手数料	1発行ごとに2,000円

## 参考

■NTTドコモの接続約款(平成20年8月4日公表)に規定されているMVNOとの接続に当たり必要となる接続料等(概要)

項目	料金
FOMA直収パケット接続機能	10Mbps当たり月額1,500万円
FOMA直収パケット接続装置機能	1ポートごとに月額28,383円
MVNO回線管理機能	1契約者回線ごとに月額110円

■ウィルコム「無線IP 接続サービス卸契約約款」(平成20年3月21日版)に規定されている料金(概要)

項目	料金
接続回線対応料金	9Mbps当たり月額2,900万円
契約者回線対応料金	1契約者回線ごとに月額80円

# 広帯域移動無線(2.5GHz帯)に係る電気通信事業法に基づく登録

## 広帯域移動無線(2.5GHz帯)に係る認定要件

### 開設指針

### MVNOの受入れ計画の提示

■ 電気通信事業の健全な発展と円滑な運営への寄与に関する事項  
 本開設指針に基づく開設計画の認定を受けていない電気通信事業者による無線設備の利用を促進するための計画を有すること

認定事業者は電気通信事業法に基づく登録(または変更登録)が必要。

登録(または変更登録)において、上記の開設計画の履行を担保するための条件を付す。

事業法審査基準の改正等を実施。

- 1 登録申請書に添付したMVNO受入れ計画(※特定基地局の開設計画の一部)に記載した内容を着実に履行すること。
- 2 下記事項について、毎年半期毎に報告すること。
  - ・接続又は卸役務提供をしたMVNO事業者の数、その他当該計画の実施状況の概要

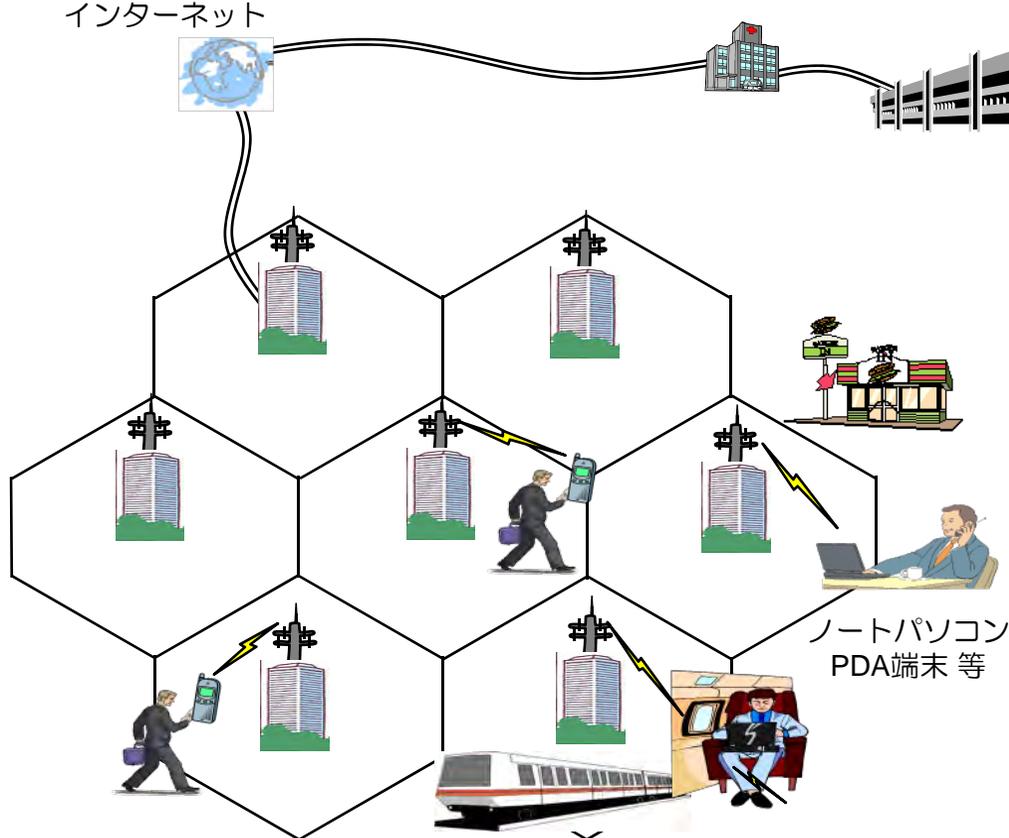


※ウィルコムは今後変更登録予定

## 移動的な使い方

電気通信事業者が、都市部を中心に全国展開。  
中速程度の移動にも対応するサービスを提供。

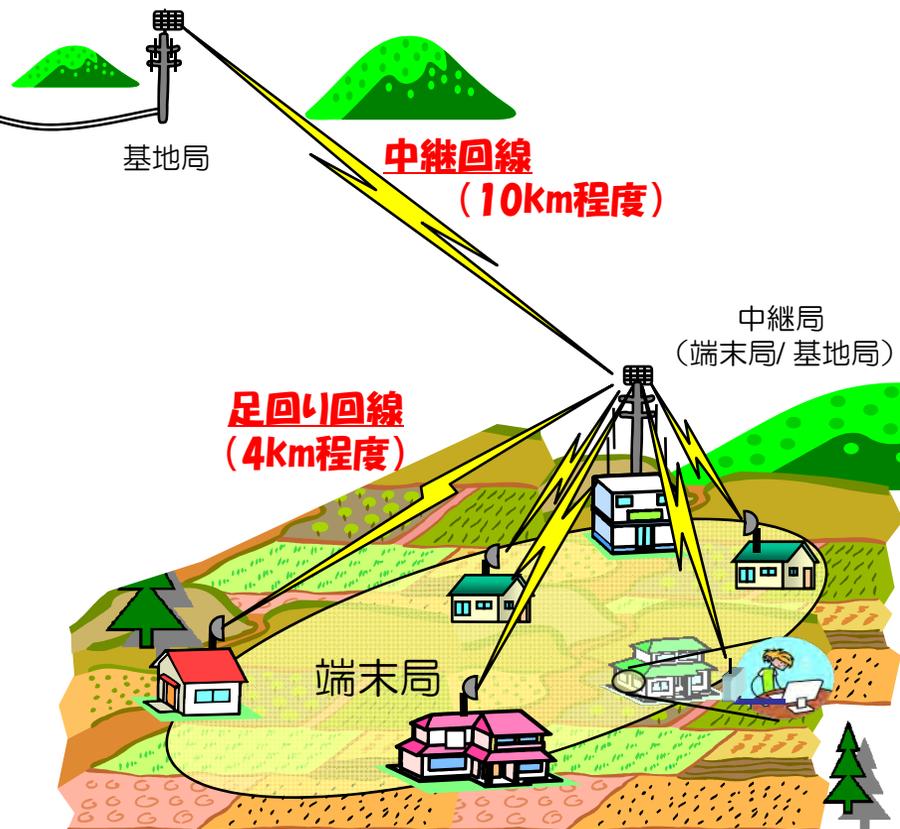
インターネット



《都市部》  
携帯電話のようなエリア設計  
(伝送距離:1~1.5km程度)

## 固定的な使い方

条件不利地域において、高利得アンテナにより、  
比較的長距離の中継回線や加入者回線を提供。



## 電波法に基づき認定(2007年12月)を受けた開設計画の概要

2545MHz

2575MHz

2595MHz

2625MHz



事業者	ウィルコム	UQコミュニケーションズ (旧ワイヤレスブロードバンド企画)
通信方式	次世代PHS	モバイルWiMAX
主要株主	カーライル、 京セラ、KDDI	KDDI、インテル、JR東日本、 京セラ、大和証券、三菱東京UFJ銀行
サービス開始時期	2009年4月	2009年2月28日
特定基地局の開設数、 人口カバー率など	<ul style="list-style-type: none"> <li>・2013年3月末までに約20,000局の基地局を開設予定</li> <li>・屋内用7,000局の基地局を開設予定</li> <li>・2013年3月末までに全国の人口カバー率92%、846市町村でのサービス提供を予定</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・2013年3月末までに約19,000局の基地局を開設予定</li> <li>・屋内用19,000局の基地局を開設予定</li> <li>・2013年3月末までに全国の人口カバー率93%、1,161市町村でのサービス提供を予定</li> </ul>
事業概要	設備投資 1,113億円 加入数 約240万加入 営業収益 1,488億円 (※いずれも2013年3月末までの累計)	設備投資 1,323億円 加入数見込み 約500万加入 営業収益 1,243億円 (※いずれも2013年3月末までの累計)
MVNO説明会	第1回説明会を平成20年3月27日に開催(84社参加) 第2回説明会を平成20年8月29日に開催(79社参加)	第1回説明会を平成20年3月28日に開催(171社参加) 第2回説明会を平成20年7月31日に開催(163社参加) 第3回説明会を平成20年11月6日に開催予定