

# モバイルビジネス研究会

## 第2回会合におけるプレゼンテーションに対する 追加質問等について

・NTTドコモ	-----	1
・ソフトバンクモバイル	-----	15
・MVNO協議会	-----	16

## モバイルビジネス研究会第2回会合を踏まえたご質問に対する回答

【Q.1】御社のご説明では、携帯事業は設備競争を行なっており、かつ10年サイクルで新世代網に移行していることから、設備投資インセンティブが確保される必要があるとのことでしたが、その場合、MVNOを積極的に受け入れて市場のパイの拡大を目指すというのも一つの考え方だと思いますがどうでしょうか。また、これに関連して、win-winとは具体的にどのような場合を指すのでしょうか。win-winというのはMNO側が判断するものであり、MVNO側から見たwin-winが実現しない可能性があるのではないのでしょうか。

### 【A.1】

- 市場全体のパイが拡大し、その恩恵をMNOとMVNOの双方が享受できることがwin-winの関係と認識しており、こうした関係は、現時点でもITSや企業ソリューション等の分野で多数実例があり、今後もMNOのみでは市場拡大を図れないような様々な分野において協働の機会は多数存在すると考えられます。
- 当社は単にMNOの移動通信設備に頼り付加価値の少ないMVNOを受け入れる環境を作ることで市場は拡大しないと考えております。
- 例えば、林敏彦氏は、論文「通信ネットワークの競争：Lotka-Volterraモデルによるアプローチ」※において、接続事業者の設備依存係数を高める政策は、長期的な市場規模に何の影響ももたらさない（つまり、市場拡大には効果がない）と述べており、また米国でも地域電話会社に対するアンバンドル規制を緩め、設備競争をより促進させる政策に転換しているところと認識しております。
- 市場拡大のためには、多様なサービスを実現する技術革新を伴う設備競争を促進させるための設備投資インセンティブの確保が必要であり、MNO側・MVNO側双方から見ても市場が拡大しない場合にはwin-winの関係が実現しないとの認識に変わりありません。
- なお、MVNOはMNOとの間で接続義務等が存在しない欧米でも既存のビジネスモデルと共存しており、また上に述べたように我が国においても当社他で、win-winの関係に基づく、SIer、メーカーと協働した法人向けモバイルサービス提供事例は多数あり、今後も益々活発化する状況にあることから、何らかの規制手段を講じないと参入できないとする認識は不適切であることを申し添えます。

## モバイルビジネス研究会第2回会合を踏まえたご質問に対する回答

【Q.2】「設備投資や技術革新を促すインセンティブの確保」の必要性を強調されましたが、仮にインセンティブが削がれた場合、市場や業界にどのような影響があるとお考えでしょうか。仮に、これが既存事業者全体のことを指しているとするれば、まさに個々の事業者の経営判断や事業戦略に関わる問題であり、「競争のあり方をあらかじめ方向づけるのではなく、事業者間の競争に委ねられるべき」との主張と、なかば矛盾しているようにも見受けられます。

### 【A.2】

- 当社は設備競争がサービス競争の前提であると考えことから、設備投資インセンティブが削がれた場合には新たな研究開発や技術革新を伴うサービス競争は減退し、電気通信市場の発展はありえないと考えております。
- 当社が申し上げたかった趣旨は、電気通信市場の発展のためには既存の設備ありきの考え方で競争のあり方が論じられるべきではなく、設備投資や技術革新を促すインセンティブが確保されつつ、設備・サービス競争が促進される必要がある旨とご理解願います。

## モバイルビジネス研究会第2回会合を踏まえたご質問に対する回答

【Q.3】固定通信市場と移動通信市場との相違として、固定市場は100%独占から始まり、移動通信市場では当初から設備競争が存在していたため、固定通信市場で出来ることが移動通信市場ですべて可能でなければならないというものではないのではないかとのご指摘がありました。しかし、NTT東西のネットワークの開放義務を除いて考えたとしても、設備を保有しない事業者(旧二種事業者)の事業展開が移動通信市場に比べて、固定通信市場の方が容易であるのが現状です。移動通信市場が固定通信市場と違う要素として、周波数制約以外にどのような要素があるとお考えでしょうか。

### 【A.3】

- 移動通信においては、位置登録等固定通信には有しない特有用機能を具備しており、かつ技術革新のテンポが速く、各事業者が熾烈な設備・サービス競争の下、多大な投資を実施しております。
- また、周波数割当の要件を満たす限りは、設備・サービス競争に委ねることが現行の周波数政策と理解しており、これも固定通信とは状況が異なるものと認識しております。
- 移動通信市場での競争においては、サービスエリアやつながりやすさなどの品質も重要な競争要素となっております。

### 【参考】周波数の割当要件

#### ①第三世代移動通信システムの導入に関する方針(H12/3/27)

- ・事業単位等：事業開始後5年以内に地域ブロック単位で人口のおおむね50%以上をカバーするように、電話及び高速データ通信の双方においてサービスエリアの展開に努めることとする

#### ②1.7GHz帯又は2GHz帯の周波数を使用する特定基地局の開設に関する指針案等(H17/7/27)

- ・特定基地局の配置及び開設時期

各総合通信局(沖縄総合通信事務所を含む)の管轄区域ごとに、サービスの提供が可能な地域の割合(カバー率)が5年以内(1.7GHz帯東名阪バンドは3年以内)に5割以上となるように特定基地局を配置すること。

# モバイルビジネス研究会第2回会合を踏まえたご質問に対する回答

【Q.4】固定通信市場のように独占時代に構築された設備については、公正競争確保の観点から開放義務が課されているとのお考えを伺いました。しかし、移動通信市場においては周波数の有限希少性の面で設備ベースでの競争的参入が困難な面があると思います。設備競争を促進する観点に立てば、新規参入に優先的に周波数を割り当てるべきだとお考えでしょうか。

## 【A.4】

- 現在の「1.7GHz 帯又は2GHz 帯の周波数を使用する特定基地局の開設に関する指針」では全国バンドについて新規参入事業者に優先的に割り当てられることとなっており、更に、「1.7GHz 帯東名阪バンドを使用する特定基地局の開設計画」においても既存事業者への追加割当は要件が厳しくなっています。
- 周波数政策上の問題ではありますが、上記のように、新規参入に優先的に周波数を割り当てる制度は既に導入済と認識しております。既存の多数のユーザーへサービス提供の責務を有する既存事業者には厳しい要件ですが、新規事業者参入の促進を通じ、設備競争を促進させる観点による制度と理解しております。
- 当社もルールに従って、持続的・安定的なサービス提供のため、既存周波数の利用効率を高めていくとともに、新たな周波数を獲得できるよう努力しております。

## 【参考】1.7GHz 帯又は2GHz 帯の周波数を使用する特定基地局の開設に関する指針・1.7GHz 帯東名阪バンドを使用する特定基地局の開設計画の認定

### 1 1.7GHz 帯 (FDD 方式)

#### (1) 全国バンド (15MHz 幅)

新規参入希望者 (最大2者) に対して、当初5MHz 幅ずつ割当て。残りの帯域は周波数のひっ迫 (1MHz 当たり利用者数の増加) に応じ、割当て。

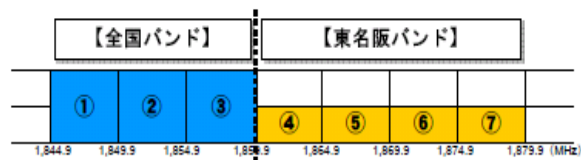
#### (2) 東名阪バンド (20MHz 幅)

新規・既存事業者を問わず、周波数のひっ迫に応じ、5MHz 幅ずつ割当て。

#### (3) 周波数割当ての基準

特定の事業者への周波数の集中の防止、周波数の効率的利用の促進の観点から、割当済み周波数の帯域幅が一定水準を超える場合には、より多く利用者の収容を義務付け。

割当済みの周波数幅	割当済み周波数に係る1MHz 当たり利用者数
合計15MHz 以下	50万を超えていること
合計15MHz を超え25MHz 以下	75万を超えていること
合計25MHz 超	100万を超えていること



新規参入希望者 (最大2者) に対して5MHz幅ずつ割当て。新規・既存事業者を問わず、周波数のひっ迫に応じて5MHz幅ずつ追加割当て。



## モバイルビジネス研究会第2回会合を踏まえたご質問に対する回答

【Q.5】欧米では通信キャリアが端末価格をコントロールできるが、日本ではできないといった趣旨のご発言がありました。欧米でも通信キャリアが取引の際に端末の価格を拘束するとすれば、基本的には独占禁止法に違反するのではないかと考えられますが、こうしたことが可能であるという事情が何かあるのでしょうか。

【A.5】

- 当社のプレゼンにおいては、欧米では「期間拘束契約」が一般的であるとは申し上げましたが、欧米の通信キャリアが端末価格をコントロールできるとは申し上げていないと認識しております。

【参考】当社第2回会合プレゼンテーション資料より

◇現行の販売奨励金モデルは採りえない

- 【キャリア】
- ①端末の定価販売 ⇒ 通話料は値下げ可能
  - ②期間拘束契約＋販売奨励金 ⇒ 値下げは販売奨励金の程度による  
(欧米では一般的)(参考1)

## モバイルビジネス研究会第2回会合を踏まえたご質問に対する回答

【Q.6】御社の資料では期間拘束型契約が欧米で一般的に採用されているということですが、仮に期間拘束型契約を導入した場合、販売奨励金を回収した後は料金がその分低下するという料金プランになると想定されますか。

【A.6】

- 欧米における期間拘束型契約では、一定期間の契約継続を約束することで契約当初から割安な料金の適用を受けられますが、中途解約を行う場合には、残契約期間の基本使用料の全額精算や、残契約期間の長短に係わらず一律の高額な解約金の支払いが必要となっているものです。
- 電気通信料金と端末料金を完全に分離し、端末を定価販売する場合があります。端末料金を一時金で支払っても割賦で支払っても、販売奨励金がなくなる分は電気通信料金を下げることが可能になると考えます。
- しかしながら、現実には、端末の販売価格は販売店が決定していることや、短期間での端末取替・複数台の端末購入等により、お客様が受けている販売奨励金の恩恵は区々となっていることから、電気通信料金と端末料金を完全に分離するためには、整理すべき課題が多数存在するものと考えております。

## モバイルビジネス研究会第2回会合を踏まえたご質問に対する回答

【Q.7】販売奨励金に関連して、韓国の事例についてご紹介がありました  
が、最低価格について規制する制度か、あるいは販売奨励金の額につ  
いて規制を設けているものかどうか、改めて事実関係をご教示ください。

【A.7】

- 韓国の法制度を確認したところ、現行の販売奨励金規制は、最低販売  
価格を規制するものではなく、キャリアから販売店への奨励金の額を  
規制しているものです。



## モバイルビジネス研究会第2回会合を踏まえたご質問に対する回答

【Q.8】そもそも販売奨励金で何万円もする端末を「無料」で販売しているわけですが、仮に「何万円」と書いたら端末は売れないのではないのでしょうか。しかし、「無料」モデルの場合も、結局は利用者料金でコストが回収されているわけですから、これは利用者が「端末価格を知らないから売れているに過ぎない」ということではないのでしょうか。

### 【A.8】

- 販売奨励金により低価格で端末が販売されることが日常的になっている日本の携帯電話市場において、仮に数万円もする価格をつけて端末を販売したとしても、販売数は極めて限られたものになると推定されます。
- おそらく一般的な消費者は、仕入価格は意識せず、店頭販売価格を重要な判断材料にして購入を決定しているものと思われませんが、機種変更時の販売価格が店頭表示されていることや、新機種が型落ちになり価格が下がるのを待って購入する行動パターン等から考えると、消費者はある程度本来の端末価格(仕入価格)を認識しているものと推定されます。

## モバイルビジネス研究会第2回会合を踏まえたご質問に対する回答

【Q.9】SIMロックに関し、ユーザに不公平感があるのは事実であるとの見解をお示しになりましたが、欧州で行なわれているようなSIMロック解除について、一定期間後に解除する仕組みについてどのようにお考えでしょうか。

### 【A.9】

- 販売奨励金については、ユーザー間で不公平を生じているという趣旨の意見は申し上げましたが、SIMロックがユーザーに不公平感を与えているという趣旨の意見は申し上げておりません。
- 一定期間経過後にはSIMロックを解除する条件の下で契約期間を拘束する欧州のビジネスモデルは、販売奨励金の回収を図る上で、それなりに効果のあるシステムであると考えております。

## モバイルビジネス研究会第2回会合を踏まえたご質問に対する回答

【Q.10】「MVNO自らは移動通信役務以外の役務提供により新たな付加価値サービスを提供」とありますが、これを実現するためには例えばレイヤー2接続によりMVNOにサービス構築の独自性をもたせることが考えられます。レイヤー2接続について、具体的にどのような条件なら可能だとお考えでしょうか。

【A.10】

- 各レイヤープロトコルによる接続については、MNO側の通信制御が重要であり、その確保を前提とした上で、事業者間の個別の協議の中ではあり得ると考えますが、こうした個別の課題は本研究会における議論には相応しくないと考えます。

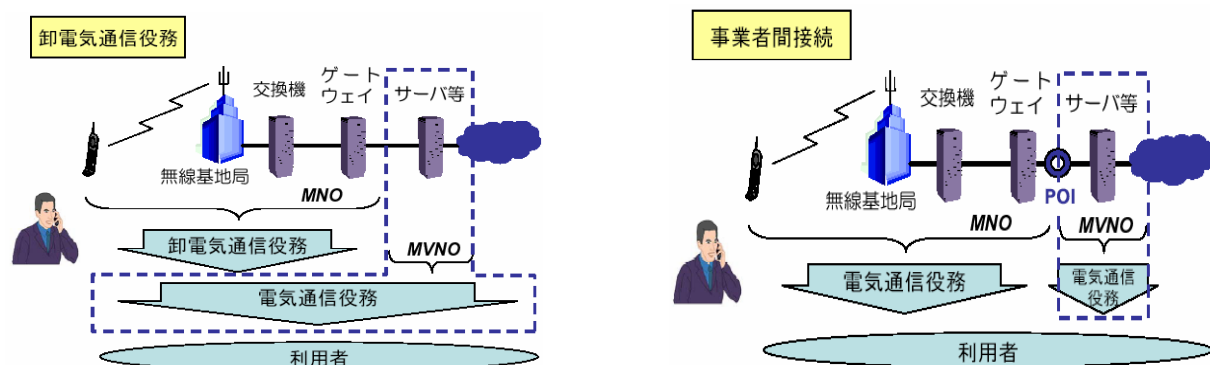
## モバイルビジネス研究会第2回会合を踏まえたご質問に対する回答

【Q.11】MVNO協議会の説明では、MVNO側がパケット通信について料金設定権を持つことができないことから、通信料込みのサービス料金を提示できないとしています。御社において何か支障となる要因はあるのでしょうか。

【A.11】

- 卸電気通信役務提供によるMVNOの場合、利用者への役務提供はMVNOが提供することとなり、当然、料金設定権もMVNO側が持つこととなるため、現行でもMVNO側が料金設定を行い得、既に現時点でもITSや企業ソリューション等の分野で多数実例が存在しています。
- 事業者間接続(以下、接続)の形態をとった場合は、総務省「接続の基本的ルール」の在り方」等でも示されている通り、料金設定権は両者の協議事項となっております。その理由は、接続の場合、移動通信役務部分はいくまでもMNOが利用者に役務を提供するため、その料金のお客様からの回収方法についてはMNOの意向も尊重されるべきとの考え方に基づくものと理解しております。  
なお、現状、移動通信のパケット通信のみならず、固定通信のパケット通信の接続においても、ADSLや光のフレッツサービスの提供において、ぶつ切りによる料金設定が一般的であると認識しております。
- MVNOは、MNOの設備を用い、MNOの品質とブランドも生かすことでいけば協働して顧客を獲得するものであることから、顧客の獲得にMNOも間接的に寄与しているものと考えます。従って、その場合の料金設定権についても両者の協議が適当であり、一義的にMVNOが料金設定権をもつとすることは適切ではないと考えます。

### 【参考】卸電気通信役務と事業者間接続



## モバイルビジネス研究会第2回会合を踏まえたご質問に対する回答

【Q.12】消費者の嗜好が多様化する中、他社ブランドの活用(例えば、他分野で浸透している商品などを展開しているブランド)による事業展開について、どのようにお考えでしょうか。

【A.12】

- 移動通信事業者は激しい競争を展開しており、消費者の嗜好の多様化に対応し、競争に対抗していく上で、今後も必要に応じて、他社との協業を積極的に取組んでいきたいと考えております。
- 端末について、他の移動通信事業者からソニーのブランドを活用した「ウォークマンケータイ」等の商品が出されておりますが、当社においても、シャープのブランドを活用した「AQUOSケータイ」を2月に発売するとともに、ソニーのブランドを活用した「BRAVIA<sup>®</sup>ケータイ」も今後、発売する予定です。

(その他の事例)

- ・ドコモ関西「N903iサマンサ・タバサモデル」(07/03発売予定)
- ・ドコモ「M702isドルチェ&ガッバーナモデル」(07/03発売予定)

## モバイルビジネス研究会第2回会合を踏まえたご質問に対する回答

【Q.13】「プラットフォーム機能の連携の議論には慎重さが必要」と指摘しておられますが、その前提としている「セキュリティの確保」とは具体的にどのような意味かご教示ください。また、セキュリティが確保される（かつ適正なコスト負担が確保される）のであれば認証機能をMVNO等に利用させることは認めるというお考えでしょうか。

【A.13】

- セキュリティの確保とは、個人情報保護法に求められるような利用者の個人情報の保護や通信の秘密の確保の問題、及び連携した事業者の不正アクセスやシステム不具合によって、当社のシステムの運用に支障を及ぼさないことを意味しているものです。
- また、先に述べた事業者間におけるセキュリティの確保に加え、なりすまし等の不正アクセスの防止対策については、これまでもNWの円滑な運用および利用者保護のために取組んでおり、IP化が進展する今後は更に重要になると思われます。
- サービスの根幹となるプラットフォームは競争の源泉であることから連携の在り方は競争に任せるべきと考えますが、セキュリティと適正なコスト負担の確保を前提とした個別の機能の連携はあり得ると考えます。
- しかしながら、現在のNWにおいて認証機能を汎用化することは、NWの改造に莫大な費用を要し、かつ技術面での可能性を勘案すると、非現実的なものと考えます。

【参考】不正アクセス対策事例(クローン携帯等への対策)

- ・端末や通信ネットワーク、システムに極めて複雑で高度な技術のセキュリティ対策を施しており、クローン携帯を作ることは技術的に不可能である。
- ・また、06年2月に正しい認証手続きを行わない交換機については、当社側交換機で接続を拒否する機能を付加するとともに、この事象を継続して監視する機能を追加し、監視確認を行っている。



## モバイルビジネス研究会第2回会合を踏まえたご質問に対する回答

【Q.14】販売奨励金に関して、国内市場が混乱した場合、キャリア・メーカーの海外進出にも影響が出ると懸念を示されておられますが、現状において海外進出がほとんど出来なくなっているという認識はないのでしょうか。日本のキャリア・メーカーの国際競争力についての認識と、これを改善のための方策についてご意見をお示ください。

【A.14】

- 当社としても、過去、海外市場への進出として、様々なキャリアへの出資等を行ってきたが、必ずしもうまくいかなかったのは事実です。また、現状、日本の携帯電話メーカーのシェアが高くないことも事実であり、これらには、グローバル市場がGSM方式のローエンド端末が主流であること、IPRの問題、グローバル市場でブランディングがうまくいかなかったこと等、様々な要因があるものと認識しております。ただし、現状においても、携帯電話の部材や3Gの技術力については強みは蓄積されているものと考えます。
- こうした携帯電話端末の国際競争力向上のためには、高機能化した端末の価格を低減させていくことが最も重要と考えます。
- 当社は、キャリアとして、①LiMo Foundationへの参加(参考)等のグローバルな規模でのプラットフォームの共通化、②Conexus Mobile Allianceの展開等、アライアンスの拡大等の海外キャリアとの提携の推進、を進めてきており、引き続き積極的に取り組んでいく所存です。しかしながら、国レベルでの国際標準化戦略や知的財産戦略もあわせて進めていくことも必要なものと考えます。
- また、現状の強みである部材面の優位性や、3G端末の優位性を今後も維持することは不可欠であり、そのためには、R&Dの在り方等、キャリアとメーカーの連携の在り方を検討する必要があると考えます。

【参考】携帯電話事業者およびメーカー6社が“LiMo Foundation”を設立しLinux OSによる携帯電話向けプラットフォームの構築を推進(07/1/27)

- ・目的:携帯電話事業者およびメーカー6社が“LiMo Foundation”を設立し、Linux OSによる携帯電話向けプラットフォームの構築の推進
- ・参加者:Motorola, Inc.、日本電気、NTTドコモ、パナソニック モバイルコミュニケーションズ、Samsung Electronics Co, Ltd.、Vodafone Groupの6社(今後、新規メンバー企業を募集)

項番	追加質問(総務省・研究会構成員)	回答
1	販売奨励金について、これを「廃止すると端末価格が高騰して売れなくなる」という論点を挙げていますが、裏返せば、これはニーズ以上の機能が付加されたハイエンドの端末を表面的に安く提示して現在は販売しているとも言えるのではないのでしょうか。	<ul style="list-style-type: none"> <li>・高機能端末からシンプルな端末まで、ユーザの端末に対するニーズは多種多様ですが、一般的に日本においては、高機能端末を好むという市場特性が存在すると思われ、そうした市場ニーズに対応するために、今後も端末の高機能化傾向は続くと思われ。</li> <li>・そのような状況下において、販売奨励金やSIMロックモデルが見直されることにより、端末は相対的に高額な価格設定となり、結果的に、ユーザの購買意欲にネガティブな影響が生じる可能性があると考え、資料中の論点として取り上げさせていただきました。</li> <li>・なお、弊社としては、今後もハイエンドからローエンドまで、様々な端末ラインナップを揃え、ユーザに対して多様なサービスを引き続き提供していきたいと考えます。</li> </ul>
2	御社は割賦販売方式を導入したおられますが、割賦支払いの一部相当を特別割引として利用者料金から割引しているという理解です。これは、販売奨励金を利用者料金の一部で回収する仕組みと事実上同じではないのでしょうか。	<ul style="list-style-type: none"> <li>・端末の利用サイクルが短いユーザに対し、相対的に多くの補助金を出すというこれまでの販売方式については改良すべき点があると考えており、弊社の割賦制度に関しては、そうしたユーザ間の不公平を是正する一つのオプションとして、有効な措置であると考えています。</li> <li>・こうした取組みを導入し、短期利用ユーザへの補助金の支払い額が減少することにより、以前と比べ、適正な通信料設定に繋がっていくものと考えます。</li> </ul>
3	割賦販売方式は販売奨励金問題に対する前進であると考えますが、割賦が終了した後もSIMロックを継続することは、割賦の趣旨に照らして適切ではないのではないのでしょうか。	<ul style="list-style-type: none"> <li>・割賦期間終了後のSIMロック解除については、方向性として一定の合理性があるものと考えます。</li> <li>・なお、SIMロック解除を行う際には、現状において割賦販売以外の販売方法も併存していることへの配慮や、SIMロック解除端末に係るユーザへのアフターサービスの在り方(各キャリアの責任分界)等に関する整理が必要であると考えます。また、W-CDMAとCDMA2000のシステムの相違に起因する制約については、事業者間の公正競争環境に歪みを生じさせないための十分な配慮が必要であると考えます。</li> </ul>
4	W-CDMAとCDMA2000のデュアル端末は「コスト面から非現実的か？」との論点の提示がありますが、具体的にどのようなコスト高の要素があるのでしょうか。また、それはデュアルモード端末を販売できないほどのコスト要素なのでしょうか。	<ul style="list-style-type: none"> <li>・デュアル端末とした場合のコスト高の要素としては、ハードウェア(チップやアンテナ部分の製造コスト等)の増分に加え、ソフトウェアの開発費、試験運用費等が追加が必要となるものと想定しています。</li> <li>・また、需要に応じて、コストは変動することが予想されますが、世界的に一定の需要が存在するGSMとW-CDMAのデュアル機等と比べ、需要の限られると思われるW-CDMAとCDMA2000のデュアル機については高額となることが想定されます。詳細についてはベンダー等において調査が必要と考えます。</li> </ul>
5	MNOの設備投資抑制のために「設備共用・ローミングの円滑化」が必要と主張しておられますが、設備共用やローミングについて、具体的にどのような問題があるとお考えでしょうか。	<ul style="list-style-type: none"> <li>・現状では、設備共用やローミングについては民営のビジネススペースでの協議に委ねられており、必ずしも有効なルール整備がなされていないものと認識しています。</li> <li>・2GHz帯のみを利用している弊社(3G)においては、800MHz帯を有している他社(3G)と比べ、周波数の特性に基づく電波の到達距離の違いにより、同じエリアカバレッジを確保するために、より多くの基地局を設置する必要性が生じており、設備投資抑制のための取組みの必要性を強く感じているところです。</li> <li>・携帯キャリアの設備投資額も膨大な額となっていることから、3社、あるいは4社のキャリアが個別に全国ベースのネットワークを構築することが、経済効率上、最適であるかについても検討の余地があると考えます。</li> <li>・これらの点を踏まえて、設備競争がより適正化された場合には、利用者料金の更なる低廉化も可能となるものと考えます。</li> </ul>
6	多様なビジネスモデルの創出の観点から「MVNOも一つの有効なソリューション」と位置づけられていますが、これを実現するためには例えばレイヤー2接続によりMVNOにサービス構築の独自性をもたせることが考えられます。レイヤー2接続について、具体的にどのような条件なら可能だとお考えでしょうか。	<ul style="list-style-type: none"> <li>・MVNOについては、多様なビジネスモデルの創出により、最終的に消費者の便益に繋がることが重要です。</li> <li>・その際、MVNOがいかにサービス構築において独自性を発揮できるかがポイントとなると考えますが、そのための実現手段はレイヤー2接続に限られるものではないと考えます。すなわち、どのレイヤーで接続するかについては本質的な問題ではなく、個別の協議の中で、いかなる方策で実現するのが最も有効かを検討していくことが重要であると考えます。</li> <li>・なお、MVNOのサービス要望は多種多様であると想定されるため、MVNOガイドラインにもありますとおり、MVNOの請求に基き、個々の事案に応じて判断する必要があると考えますが、同ガイドラインに記述されております例示等も活用の上、協議の円滑化を図ることが有効であると考えます。</li> </ul>
7	MVNO協議会の説明では、MVNO側がバケット通信について料金設定権を持つことができないことから、通信料込みのサービス料金を提示できないとしています。御社において何か支障となる要因はあるのでしょうか。	<ul style="list-style-type: none"> <li>・一般的に、卸役務の場合、料金設定権はお客様と契約関係があるMVNOが保有することとなり、接続の場合、個々の事業者間協議により料金設定権の所在を決定することとなるため、MVNOがバケット通信の料金設定権を保有することについては、特段支障となるような事項は無いものと考えております。また、具体的なサービス料金については、MVNOの裁量によって決定いただくものであると認識しております。従って、MVNOがバケット通信の料金設定権を保有することが不可能との認識は正しいものではないと考えます。</li> </ul>
8	消費者の嗜好が多様化する中、他社ブランドの活用(例えば、他分野で浸透している商品などを展開しているブランド)による事業展開について、どのようにお考えでしょうか。	<ul style="list-style-type: none"> <li>・他分野で浸透しているブランド等を活用することによって、消費者の多様な嗜好に合致した付加価値のあるサービスが展開されることについては、多様なMVNOのビジネスモデルの一つであり、有力なモデルとなり得るものと考えます。</li> </ul>

## 第2回会合を踏まえた質問(MVNO協議会)

- 1) ご説明では、MVNO側がパケット通信について料金設定権を持つことができないことから、通信料込みのサービス料金を提示できないとしていますが、これまでMNOとの協議などの中で具体的な問題に直面しているということでしょうか。

### <MVNO協議会 回答>

MVNOとMNOの交渉においては、全般的に協議の進捗が遅く、スピード感のある協議はとても望めないのが現実的な姿です。料金面についても、MNOが定める法人大口割引程度の料金しか提示していただけない現実があり、それ以上の協議は極めて難しい状況にあります。

たとえば、MNOの現行の接続約款では、データ通信サービスについてはぶつ切り料金を採用し、MNOとMVNOの双方を利用者料金設定事業者としています。そのため、MVNOから、アクセスチャージ方式によりMVNOが利用者料金を設定する接続形態を提案した場合、前例がなく、現行の約款に規定がないとして、なかなか議論が進まない例が存在するようです。

このような事態は、MVNOビジネスにおいて、利用者料金設定権の帰属等について指針となるものが存在していないことにも一因があるものと考えられます。今後、多くのMVNOが同ビジネスに参入することを容易にするためにも、判断の指標となるべき考え方を示して頂きたいと考えます。

- 2) 「レイヤーごとの公正な競争環境の整備」として、相互接続に関する透明性の確保が必要であると主張しておられますが、具体的にどのような点が不透明であるとお考えでしょうか。

### <MVNO協議会 回答>

以下の2点を例としてあげさせていただきます。

#### ① 相互接続料金の算定方法について

相互接続時の料金体系については、エンドエンド料金とぶつ切り料金の2つの選択肢がありますが、MVNO協議会は、エンドエンド料金が適切

であると考えております（この理由は、ご質問の 4）に対する回答として、記載させていただいております）。エンドエンド料金を採用した場合、接続料の算定方法については、MNOの営業費や広告宣伝費等を除外すべきであることは明確ですが、さらに、使用する網設備の運用費の算定においても、十分な吟味が必要であると考えます。例えば、パケット通信における接続料を算定する場合、回線交換のみに関わる装置の運用費を除かなければならないことは明確です。

問題は、このような配慮及び検討が十分になされているかどうか不明確な点です。MVNOによるビジネス展開を考える場合、そもそもの前提としては、通信の専門家以外の企業が通信サービスを活用する、ということです。これらの新規参入事業者にも理解できる、明確で透明性の高い仕組みを構築することが必要になります。

たとえば、通信事業者、特に、第二種指定電気通信設備を設置する事業者は、接続料および接続条件について接続約款に定め、総務大臣に届け出るものとされておりますが、接続約款を届け出るにあたり、接続料および接続条件については、その論拠も併せて提出すべきものとするにより、総務大臣がその妥当性を確認する機会を得ることができ、接続料算定の透明性確保につながるのではないかと考えます。

## ② 網改造費用について

網改造費用についても同様のことが言えます。例えば、要望元である事業者（MVNO）が網改造費用を負担する場合でも、網自体はMNOの管理下にある設備であり、改造した装置にかかる権利義務（例えば所有権）の帰属や、新たな使用希望者が現れた場合の費用負担原則が不明確であると考えます。さらに、改造費用自体の妥当性の検証手段も限定的であり、透明性が確保されているとは言えません。この点についても、上記①と同様の手段を講じる必要があると考えます。

- 3) 「レイヤーごとの公正な競争環境の整備」として、ネットワークレイヤーの接続料金・卸料金の適正化のための分離会計の導入や新プレーヤーに対する貸し出し義務の設定が必要であると主張されておりますが、こうした措置をすべてのMNOに義務付けるとすれば、過剰な規制になることが懸念されますが、この点について、協議会としてどのようにお考えでしょうか。

## <MVNO協議会 回答>

### ① 分離会計の導入について

電気通信事業法第34条により、第二種指定電気通信設備を設置する電気通信事業者は、当該第二種指定電気通信設備と他の電気通信事業者の電気通信設備との接続に関し、当該第二種指定電気通信設備を設置する電気通信事業者が取得すべき金額及び接続条件について接続約款を定め、総務省令で定めるところにより、その実施前に、総務大臣に届け出なければならないものとされています。

また、同条第3項4項によれば、当該第二種指定電気通信設備を設置する電気通信事業者が取得すべき金額が「能率的な経営の下における適正な原価に適正な利潤を加えたものを超えるものであるとき」は、総務大臣は、相当の期限を定め、当該約款を変更すべきことを命ずることができる」とされています。

上記金額について、「能率的な経営の下における適正な原価に適正な利潤を加えたものを超えるものである」かどうかを判断するにあたっては、まず、「適正な原価」を明らかにする必要があります。

通常理解では、「適正な原価」には、販売奨励金を始めとする販売促進費や広告宣伝費等の営業費用は含まれないものと思われまので、これらの費用を除外した事業原価を算出したうえで、加えられている利潤が適正なものであるかどうかを検証する必要がありますが、分離会計を導入せずに、これらの作業を行うことは、極めて困難であると考えます。

以上の理由により、分離会計の導入は、過剰な規制ではなく、現行の電気通信事業法の規定を遵守するために必要な措置であると考えます。

### ② 新プレーヤーに対する貸出義務の設定について

- i) 携帯電話事業は、有限の資源である電波を使用することから、電波免許を持つ極めて少数の事業者による寡占状態にあります。今後、顧客サービス面での競争を促進するため、携帯電話事業者が持つ電気通信設備を接続等により他の電気通信事業者が利用する場合、課金や認証といった、通信サービスを提供する上で不可欠なプラットフォームレイヤーについては、少なくとも時限的には、新プレーヤーに対する貸出義務を課す必要があると考えます。携帯電話事業は、長く寡占状態にあり、既存の事業者は、新プレーヤーに比べて遥かに先行している状況にあります。にもかかわらず、新プレーヤーに対して、ゼロから課金・認証設備を構築することを要請するのでは、公正な競争環境は望めず、新規参入自体実現しないものと思われま。新プレーヤーが参入し、公正な競争環境



を実現するためには、少なくとも時限的には新プレーヤーへの貸し出し義務を課し、新プレーヤーが既存の携帯電話事業者に対しプラットフォームレイヤーの先行度合いによって不当な競争を強いられることがないような政策が必要だと考えます。

例えば、今後期待されているFMCを想定した場合、固定側電気通信事業者は、自社が持つ課金や認証等のプラットフォームにおいて、移動側の課金や認証をできるようにすること（例：プロキシ認証）で、効率的な課金・認証方法によるFMCサービスを実現することができます。既存の携帯電話事業者と新プレーヤーとの間においても、同様の環境を整備する必要があると考えます。

- ii) 電気通信事業法第34条で定める第二種指定電気通信設備は、電気通信事業法施行規則第23条の9の2第4項において、「前二号の設備により提供される電気通信役務に係る情報の管理、電気通信役務の制御及び端末の認証等を行うための設備」と定義されています。「電気通信役務に係る情報の管理を行う設備」は、課金設備に類似するものと思われ、「電気通信役務の制御及び端末の認証等を行うための設備」は、認証設備を指すものと思われ、したがって、第二種指定電気通信設備を設置する電気通信事業者においては、他の電気通信事業者から、これらの設備に接続すべき旨の請求を受けたときは、これに応じる義務があるものと考えております。新プレーヤーに対する課金・認証プラットフォームの貸出義務は、この現行法の枠組みについて、第二種指定電気通信設備を設置する電気通信事業者以外の他の携帯電話事業者にも適用し、電気通信事業者以外の新プレーヤーも同様の恩恵を受けられるようになるものであり、過剰な規制との懸念はあたらないと考えています。

- 4) その他、時間の制約により会合で十分ご説明になれなかった点などございましたら、併せてご教示ください。

#### <MVNO協議会 回答>

##### ① 料金体系（エンドエンド料金か、ぶつ切り料金か）

MNOとの協議において、現状ではパケット通信における相互接続においては、ぶつ切りでの料金設定方法しか存在しないと言われております。

しかしながら、MVNO協議会としては、相互接続料金は、ぶつ切り



での料金設定方法ではなく、エンドエンドの料金設定方法であるべきものと考えます。この理由は、以下のとおりです。

i) 「ぶつ切り料金」に含まれる費用

固定網の接続料については、当初は音声通話サービスにおいてぶつ切りでの料金設定方法が行われていたところ、当該料金設定方法では営業費や広告宣伝費等の接続に関連しない費用が含まれている等の指摘があったことから、郵政省（当時）の行政指導によってエンドエンド料金による料金設定が導入されるに至っています。

移動網における「ぶつ切り料金」も、エンドユーザー向けの料金を想定している以上、上記（固定網においてかつて採用されていた「ぶつ切り料金」と同様の問題を孕んでいると考えられます。すなわち、当該料金は、営業費や広告宣伝費等の接続に関連しない費用を含んでおり、そのような料金体系は、電気通信事業法上許容されない「能率的な経営の下における適正な原価に適正な利潤を加えたものを超えたもの」（第34条3項4号）に該当すると考えます<sup>（注）</sup>。

（注）MVNOビジネスにおいては、MVNOが営業・販促活動を行うことが通常であると考えられます。従って、MVNOがこれらの費用を計上する必要はありません。

なお、営業費や広告宣伝費は例示にすぎず、接続に関連しない費用はこれらに限定されないと考えます。この点については後述します。

ii) 利用者の視点

A) 料金とサービスの対価性

料金を支払う利用者にとって、どのサービスについて、いくら払っているのか、分かりやすいことが望ましいことは明らかです。しかるところ、ぶつ切り料金は、次のような問題点があります。

a) 利用者にとっては、全体として一つの通信サービスの提供を受けているにもかかわらず、その料金が複数事業者の料金を合算したものであるというのでは、料金体系が分かりにくく、料金とサービスの対価関係が不明確となります。

b) また、ぶつ切りでの料金設定方法では、各事業者が各々料金

を設定するため、サービス全体についてのコスト意識を持つことが、難しくなります。従って、利用者料金が高止まりをして、事業者間の健全な競争環境を構築することが困難となると考えられます。

- ) 一方、エンドエンド料金による場合、サービスの申込を受けると事業者は、利用者に対してサービス全体についての説明責任を負担します。したがって、当該事業者には、他の事業者に精算する料金を検証し、引き下げようとするインセンティブが働きますし、利用者に対しては、積極的に内訳を明示していくことが想定されます。

#### B) 電気通信サービスの多様化

MVNOのビジネスモデルにおいて、MVNOは、MNOが対応していない多様なサービスを提供することを期待されており、これに応じて、料金体系についても、MNOとは異なる方法によることが考えられます。

その場合、両者の料金を各々計算して合算することは実際上著しく困難であり、可能であるとしても、利用者側の利便性の観点からは極めて分かりにくい料金体系と言わざるを得ません。ぶつ切り料金によることは、多様な電気通信サービスの実現を阻害する結果を招く可能性があります。

### ② 接続に関連しない費用の範囲—特に販売奨励金の問題について

上記で述べたとおり、MNOの接続料金は接続に関連しない費用を含まないように設定する必要があると考えられます（電気通信事業法第34条3項4号参照）が、その範囲をどのように定めるかについては、これまでの議論やMVNOガイドラインにおいても、明確ではありません。

移動網における接続に係る費用の詳細はこれまで明らかにされておりませんが、現状のぶつ切り料金の中には、上記で触れた営業費や広告宣伝費のほかにも、例えば、販売奨励金相当費、試験研究費等が含まれていると考えられます。

このうち、販売奨励金相当費について述べると、例えば、MVNOが販売奨励金を含まない高額の価格で端末機器を購入して、これをユーザーにレンタルし、その代わりに、安価な接続料金をMNOに支払うとい

うビジネスモデルも、存在して然るべきであると考えております。このようなビジネスモデル設計上の自由度を高めるためにも、販売奨励金は撤廃して頂くか、あるいは接続料金から販売奨励金相当費を控除していただきたいと考えております。試験研究費等についても、固定網での議論等をも踏まえると、接続料金に含めるべきではないと考えております。

以上の二つの費目を含め、接続に関連しない費用の範囲をどのように考えるべきかについて、指針をお示しいただけると幸いです。

以 上