

## ヒアリング後の追加質問に対する回答

資料3-3

### モバイル関係

#### 1. 二種指定制度の在り方

<p>①電波の有限希少性から、MNOの数が限られるモバイル市場では、MVNOの参入促進をすることが、市場活性化を図る上で必要だと思う。MVNOは、事業展開上、MNO網を利用せざるを得ず、MNOに対し劣位な立場に置かれることを考えると、二種指定制度の閾値の見直しは、MNO同士の関係よりも、MNOとMVNOの関係により焦点を当てて検討すべきと考えるが、どうか。（対ドコモ、KDDI、ソフトバンク、イー・アクセス、日本通信、ミクシー、融合研）</p>	
NTTドコモ回答	<ul style="list-style-type: none"> <li>・MVNOの参入促進が市場活性化に資することは、ご指摘のとおりと考えます。</li> <li>・そのような観点を踏まえ、当社では、相互接続料の低廉化やプラットフォーム機能のオープン化等により、MVNOの参入促進に前向きに取り組んでまいりました。</li> <li>・また、二種指定制度に規定される①適正な原価、適正な利潤に基づく相互接続料の設定、②相互接続料の算定の適正性を担保する二種指定ガイドラインや接続会計制度の適用、③接続条件の透明性確保の観点での接続約款の届出、等は、MVNO参入に向け、障壁を低くするとともに、透明性や公正性を担保するものとして、極めて有益と考えます。</li> <li>・したがって、ご指摘の通り、MNO間のみならず、MVNO参入促進の観点からも、全携帯事業者への同等の規制適用が必要と考えます。</li> </ul>
KDDI回答	<ul style="list-style-type: none"> <li>・競争が機能しているモバイル市場について、原則規制は不要です。当社としてもMVNOを活用して更なる市場の活性化を図りたいと考えていますが、MNOに対して過剰な規制は課すべきではなく、基本的にはこれまで進展している民一民のビジネススペースの協議に委ねるべきです。</li> <li>・ただし、二種指定制度に関わらず、今回のように接続料が不透明で高止まりしている事業者や、50%近いシェアを有するドミナント事業者の存在については、それぞれ対処する必要があると考えます。</li> </ul>
ソフトバンク回答	<ul style="list-style-type: none"> <li>・第二種指定電気通信設備制度の規制根拠は、通信・ネットワークレイヤにおけるドミナント性であると理解しています。従って、閾値を含む第二種指定電気通信設備制度の見直しにあたっては、通信・ネットワークレイヤにおける競争状況（すなわちMNO間の競争状況）を拠り所とすべきと考えます。</li> <li>・なお、MNOとMVNOとの関係を競争状況分析の指標として用いるのであれば、サービス競争の進展状況等の判断材料の一つとして活用することが考えられます。</li> </ul>
イー・アクセス回答	<ul style="list-style-type: none"> <li>・MVNOの参入促進が、電気通信市場の活性化のために重要であるということについては、ご指摘のとおりと考えます。</li> <li>・ただし、そのためには、MNO間で公正かつ有効な競争が促進されていることが大前提であり、独占性や寡占性が高いMNOの市場環境においては、MVNOの参入メリットは期待出来ないものと考えます。</li> <li>・独占や寡占の問題としては、MNOでの競争が停滞することによってコスト削減インセンティブが働かない、ネットワークサービスのイノベーションが進まないことなどが考えられます。</li> <li>・したがって、まずはMNO間の競争を確りと機能させることが重要であり、そのための規制ツールとして、ドミナント規制を市場支配力に対する規制とするなどの競争政策を検討し、MNO間の公正な競争環境を構築することが必要と考えます。</li> <li>・たとえば、当社が6/14のヒアリングで主張した「周波数のイコールフットイング」を例に挙げると、現在はMNOが同等に周波数を利用している環境にはなく、プレミアムバンドや国際的協調がとれた周波数帯の割当に偏在があります。この周波数の問題にしても、エリアカバーや端末調達等を考慮すると、MVNOにとっての選択肢がプレミアムバンドや国際的協調がとれた周波数帯を利用しているMNOに狭まる可能性も出てきます。</li> <li>・ドミナント規制の見直しについてまとめると、MNO間の公正な競争環境を確保したうえで、MVNOの参入を促す観点に立って行われるべきと考えます。</li> <li>・具体的には、市場支配力の判断基準として、市場・収益シェアだけでなく、『保有する周波数の質・量』『端末の購買力』『垂直統合モデルの強度』等もふくめ、ドミナンス性に応じて、『MNO間の接続も含めたアンバンドル規制』『行為規制』『接続規制（接続約款認可/届出/接続会計等）』を組合せ段階的に適用するルールを検討頂きたいと考えます。</li> </ul>
日本通信回答	<ul style="list-style-type: none"> <li>・国民共有の財産である無線周波数を運用し、かつ一定の市場支配力を有する第二種指定電気通信設備を有する事業者に求められる要件は、以下のとおりです。</li> <li style="display: flex; justify-content: space-between;"> <span>① 最適なネットワーク構造に基づき接続を実施する義務</span> <span>② 接続料算出過程の適正化・透明化</span> </li> <li style="display: flex; justify-content: space-between;"> <span>③ 適切な機能アンバンドル化</span> <span>④ 接続事業者と対等な協議を実施する環境の整備</span> </li> <li style="display: flex; justify-content: space-between;"> <span>⑤ 網改造期間の短縮等による速やかな接続の実現</span> <span>⑥ 支配的事業者であることの地位濫用の排除</span> </li> <li>⑦ 公正競争を実現する上での適切な情報開示</li> <li>・MVNO事業が順調に進展していない大きな要因は、これらすべてに改善すべき問題が内在していることにあります（例えば、①については、そのネットワーク構成が最適でないために、接続に時間を要する例が存在します）。MNOとMVNOの関係に焦点を当てて二種指定制度を検討することは、MVNOの導入促進に直結する望ましいアプローチであると考えますが、一方で、上記の各課題は、接続事業者がMVNO以外の場合（例えばPSTN事業者）でもほぼ同一であるため、市場の早期適正化の観点からは、全接続事業者を念頭にいた二種指定制度の検討を推進すべきであると考えます。</li> </ul>
mixi回答	<ul style="list-style-type: none"> <li>・弊社がコメントする立場にございません。</li> </ul>
融合研究所回答	<ul style="list-style-type: none"> <li>・いずれの関係にも焦点を当てて総合的に勘案されることを期待いたします。</li> </ul>

②有限希少な電波の割当を受けたMNOは、それだけで優位な立場に立つので、最低限の規律に服することが必要との考え方もあるが、どうか。(対ドコモ、KDDI、ソフトバンク、イー・アクセス、日本通信、ミクシー、融合研)	
ドコモ回答	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ご指摘のとおり、携帯事業は国民の共有財産である限られた電波の割当を受けて事業展開を行っているものであり、そのことから、全携帯事業者は、最低限の規律に服することが求められるとの考え方も合理性のあるものと考えます。</li> <li>・欧州においても、そのような観点も踏まえ、全携帯事業者に同等の規制を課しているものと理解しております。</li> </ul>
KDDI回答	<ul style="list-style-type: none"> <li>・競争が機能しているモバイル市場について、原則規制は不要です。当社としてもMVNOを活用して更なる市場の活性化を図りたいと考えていますが、MNOに対して過剰な規制は課すべきではなく、基本的にはこれまで進展している民一民のビジネススペースの協議に委ねるべきです。</li> <li>・ただし、二種指定制度に関わらず、今回のように接続料が不透明で高止まりしている事業者や、50%近いシェアを有するドミナント事業者の存在については、それぞれ対処する必要があると考えます。</li> </ul>
ソフトバンク回答	<ul style="list-style-type: none"> <li>・電波の割当を受けたMNOに対しては、免許付与条件として、時限的なエリア整備や人口カバー率の担保、電波の効率的利用の責務、MVNO接続義務、電波利用料の負担等の様々な規律が既に課されており、MNO全般に対する新たな規律は不要と考えます。</li> <li>・一方、ドミナント事業者の存在が競争環境に依然として大きな影響を与えていることから、当該事業者に対しては、第二種指定電気通信設備制度の厳格化等により、追加的規制を課すべきと考えます。なお、電波の割当については、使い勝手の良い低い周波数帯が公平に割り当てられていないという問題を早急に解消すべきと考えます。</li> </ul>
イー・アクセス回答	<ul style="list-style-type: none"> <li>・現在、電波の割当を受けたMNOについては、エリアカバー率や電波の利用開始時期について、遵守すべき義務が課されているものと認識していますが、本質問の趣旨は、MVNOへの接続に関するものと理解します。</li> <li>・当社では、2007年の新規参入当初から、販路拡大等を目的としてMVNOとのアライアンスにも積極的に取り組んでおり、2010年度末でMVNO30社以上へネットワークサービスの提供を行っております。また、MVNOからの要望によっては、複数の接続形態も提供しているところですが。</li> <li>・このように市場での立場によっては、MNOのMVNOに対する捉え方は変わってきますので一様に同じ規律が必要であるとは考えられません。</li> <li>・他方、MVNOの参入メリットを高めるには、MNO間で公正かつ有効な競争が促進されていることが大前提になると考えますので、まずはMNO間の競争を確りと機能させることが重要であり、そのための規制ツールとして、ドミナント規制を市場支配力に対する規制とするなどの競争政策を検討し、MNO間の公正な競争環境を構築することが必要と考えます。</li> <li>・MVNOとの接続に関する規律については、市場支配力に対するドミナント規制の見直しの中で、MNO間の公正な競争環境を確保したうえで、整理することが適切と考えます。</li> <li>・具体的には、市場支配力の判断基準として、市場・収益シェアだけでなく、『保有する周波数の質・量』『端末の購買力』『垂直統合モデルの強度』等も含め、ドミナンス性に応じて、『MNO間の接続も含めたアンバンドル規制』『行為規制』『接続規制(接続約款認可/届出/接続会計等)』を組み合わせる段階的に適用するルールを検討頂きたいと考えます。</li> <li>・なお、有限希少な電波の割当の優位性は、MNO間でも存在します。伝播特性や浸透性に優れた電波(プレミアムバンド)や国際的に調和がとれた電波(IMTコアバンド)に加えて、LTE時代には高速化やトラフィック対応に要する電波といった電波の『質』と『量』が、競争力の基盤となってくるため、公正な競争環境の確保には、周波数のイコールフットイングがより必須になると考え、6/14のヒアリングでも説明したところです。</li> </ul>
日本通信回答	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ご指摘の点に賛成します。ご指摘の「最低限の規律」とは、上記第1項の①から⑦を指すものと考えます。</li> </ul>
mixi回答	<ul style="list-style-type: none"> <li>・弊社がコメントする立場にございません。</li> </ul>
融合研究所回答	<ul style="list-style-type: none"> <li>・有限希少な電波の割り当てを受けた寡占事業者は寡占の利潤を得ていること、優越的地位の濫用が懸念されることから、必要な規律に服することが必要と考えます。</li> </ul>

③NTTドコモは、EUの着信独占の考え方をベースに、全携帯事業者を二種指定事業者に指定すべきとの意見を述べている。日本の制度に、着信独占の考え方を導入することについてどのように考えるか。(対KDDI、ソフトバンク、イー・アクセス、日本通信、ミクシー、融合研)

KDDI回答	・競争が機能しているモバイル市場について、原則規制は不要です。ただし、二種指定制度に関わらず、今回のように接続料が不透明で高止まりしている事業者や、50%近いシェアを有するドミナント事業者の存在については、それぞれ対処する必要があると考えます。なお、その際も、すべての事業者を対象とすることや、「着信独占」の考え方を適用することは過剰です。
ソフトバンク回答	・「着信独占」の考え方については、総務省殿の2004年度競争評価において、主に以下の4つの理由から、日本においては採用しないと結論づけられています。 ① 着信事業者も発信事業者も地位は対称(独占は着事業者だけではない) ② 独占は全事業者共通 ③ 呼全体トラヒックからみれば発信着信事業者の立場は対称 ④ 個々の呼における非対称性で接続料を決めているわけではない ・現状、上記理由を覆し得る環境変化は特段存在しないことから、「着信独占」の概念を導入する根拠はないものと考えます。仮に、総務省殿が従前の整理を覆し「着信独占」の概念の採用に踏み込む場合には、事業者間の公平性の観点から、固定・移動を含めた全ての事業者を対象とした整理がなされるべきと考えます。
イー・アクセス回答	・現行の第二種指定制度を着信独占に置換することは、むしろ公正な競争環境の後退を招きかねないことから、適切ではないと考えます。 ・まず、現行の第二種指定制度がより実効的になるように、見直しの検討をすることが必要と考えます(当社のドミナント規制に対する考え方は、質問8・9で述べたとおり)。 ・着信独占自体については、結局のところ、接続料には競争原理が働かないため、規制がない状況では適正化(低廉化)が図れない指摘と見られますが、当社の現状を申し上げると、二種指定ガイドラインに準拠して実績原価方式で接続料算定を行った場合、事業がまだ立上げ期にあたるため、トラヒック量に比較してコストのインパクトが大きく、大手3事業者の接続料水準にはならない状況です。しかしながら、将来的な見通しも取り込みながら、可能な限り大手3事業者と近い現在の接続料水準(0.102円/秒)を設定していますので、接続料の適正化を図る目的で規制が必要な状況が生じているとは言えないと考えます。 ・このように、市場への参入時期も加入者基盤も違う携帯電話事業者に対して、一律に同じ規制をかけることは、却って規制によって大手事業者により先行者利益を拡大させる懸念が強いため、選択すべき政策ではないと考えます。 ・また、当社のような参入間もない事業者においては、規制コストの負担も課題であることを認識頂きたいと考えます。
日本通信回答	・アクセスチャージの現状を鑑みると、我が国においても着信独占の考え方を導入すべきであると考えざるを得ない面がありますが、検討の優先順位は低いと考えます。即ち、我が国の携帯電話事業における最大の課題は、第1位事業者であるNTTドコモ殿の接続条件等の適正化(第1項の①から⑦)であり、次の課題は、第2位事業者であるKDDI殿の速やかなLTEサービス開始と、それに伴う接続条件等の適正化にあるからです(これらの課題の解決は、FMCの観点から、NGNや固定系ブロードバンドサービスの進展にも寄与します)。同時に多くの課題に手をつけることは、適切ではありません。
mixi回答	・弊社がコメントする立場にございません。
融合研究所回答	・日本と接続事業者数が多いEUとでは上記導入の背景が異なると考えます。

④二種指定制度は、「市場支配力を有する者」に対する規制ではなく、接続協議における「交渉上の優位性を有する者」に対する規制と整理されてきたと思う。ソフトバンクは、規制内容も強化した上で、二種指定制度の閾値を現行の25%超から40~50%超に見直すべきとの意見を示しているが、これは、現行の二種指定制度の性格を「交渉上の優位性を有する『複数』のMNO」への規制から、「市場支配力を有するMNO『一社』」への規制に変えるものになると思うが、この点についてどう考えるか。(対ドコモ、KDDI、イー・アクセス、日本通信、ミクシー、融合研)

NTTドコモ回答	・「接続ルールの見直しについて 第一次答申」(2000年12月)によると、二種指定制度は、市場支配力を有すると認定された事業者が「交渉上の優位性によって不当な差別的取扱いや原価を上回る接続料が設定されたりすることがあれば、他の事業者は市場から容易に排除されてしまう可能性がある。」との懸念から導入されたものと理解しております。 ・但し、実際には、公開ヒアリングでもご説明をさせていただいたとおり(当社ヒアリング資料P.9)、むしろ非指定事業者の不透明な算定により相互接続料の格差が拡大するなど制度趣旨と相反する実態が継続しており、もはや非対称規制を維持する合理性は認められないものと考えます。 ・そのような状況において、「市場支配力を有するMNO『一社』」への規制に変えることについて、それにより、具体的にどのような課題解決を図ろうとしているのか全く見当がつかないばかりか、相互接続料の事業者間格差を助長し、相互接続における公正性が確保し得なくなるなどの重大な事態が容易に想定されることから、およそあり得ない案と考えます。
KDDI回答	・競争が機能しているモバイル市場について、原則規制は不要です。ただし、二種指定制度に関わらず、今回のように接続料が不透明で高止まりしている事業者や、50%近いシェアを有するドミナント事業者の存在については、それぞれ対処する必要があると考えます。
イー・アクセス回答	・当社も、第二種指定制度見直しの考え方としては、「交渉上の優位性を有する者」に対する規制だけでなく、「市場支配力を有する者」に対するものとして、事業者間の公正な競争環境の確保も踏まえ、ドミナント規制を見直すことが必要と考えます。 ・なお、具体的には、市場支配力の判断基準としては、市場・収益シェアだけでなく、『保有する周波数の質・量』『端末の購買力』『垂直統合モデルの強度』等も含め、ドミナンス性に応じて、『MNO間の接続も含めたアンバンドル規制』『行為規制』『接続規(接続約款認可/届出/接続会計等)』を組み合わせ、1社に限定することなく段階的に適用するルールを検討頂きたいと考えます。 ・なお、現行の二種指定の閾値であるシェア25%を見直すかどうかについては、先に挙げたその他の判断基準とも合わせ複合的に検討したうえで、実効的な規制となる閾値を設定することが必要と考えます。



日本通信回答	・現実に接続交渉を行っている事業者の立場からは、「市場支配力を有する者」と「交渉上の優位性を有する者」は同一であり、NTTドコモとKDDI殿が「市場支配力を有する者」＝「交渉上の優位性を有する者」に該当すると考えます。例えば、両者とも接続料金の決定プロセスは不明確であり、また、機能アンバンドル化の議論が進展しない共通の現実が存在します。この観点から、従来の二種指定事業者の選定基準を継続して適用し、かつ、二種指定事業者が満たすべき要件を強化すべきであると考えます。
mixi回答	・弊社がコメントする立場にございません。
融合研究所回答	・前の規制の整理を変更すべき事情が生じていないと考えます。
⑤KDDIは、モバイル市場では、原則、市場競争に委ねることが適当だが、競争上の問題があれば必要最小限の規制が必要と主張している。これに関して、「二種指定事業者でない事業者の接続料について、情報開示が不十分なまま水準が高止まり」、「すべての事業者を対象とする「着信独占」の考え方の適用は過剰」と主張していることを考えると、イー・モバイルは別として、ソフトバンクには、二種指定の規制を課すことを検討すべきと考えていると理解して良いか。(対KDDI)	
KDDI回答	・モバイル市場における規制は必要最小限とすべきですが、情報開示が不十分なまま接続料水準が高止まりしている事業者に対しては、「二種指定設備制度の運用に関するガイドライン」にあるような接続料算定根拠や接続会計の公表等のルールを個別に課すことも検討せざるを得ないと考えます。
⑥プレゼンテーション資料17頁では、モバイル市場における競争の在り方について、「本来、競争が機能していれば市場に委ねることが原則」で、「競争上の問題がある場合は必要最小限の規制が必要」との見解を示されています。その上で、 1) 接続料算定については、「二種指定事業者でない事業者の接続料について、妥当性検証に必要な情報開示が不十分なまま水準が高止まり」している場合には「そのような事業者については、接続料の透明性を高めるため、接続料算定根拠や接続会計の公表等、何らかの措置が必要」と指摘されています。 ⇒この場合の「接続料算定根拠や接続会計の公表等、何らかの措置」を非二種指定事業者に対して求める場合の「必要最小限の規制」はどのような根拠によって行われるべきなのか、具体的にご説明下さい。(対KDDI)	
KDDI回答	・モバイル市場における規制は必要最小限とすべきですが、情報開示が不十分なまま接続料水準が高止まりしている事業者に対しては、「二種指定設備制度の運用に関するガイドライン」にあるような接続料算定根拠や接続会計の公表等のルールを個別に課すことも検討せざるを得ないと考えます。
2) また、「グローバル競争の観点からも、モバイル市場への規制は原則不要」としながらも、「圧倒的なシェアを持つドミナント事業者による反競争的行為は問題」と指摘され、『「注視すべき機能」というアンバンドル概念は不要。また、ネットワークを持たないMVNO等への役務提供の「卸役務化」を実施すべき。一方、圧倒的なドミナントであり、NTTグループ全体で市場支配力を持つドコモへの行為規制は現行通り維持すべき』と主張されています。 ⇒MVNO等への役務提供の「卸役務化」を実施することに伴って、「MVNOガイドライン」( <a href="http://www.soumu.go.jp/menu_news/s-news/2008/080519_1.html">http://www.soumu.go.jp/menu_news/s-news/2008/080519_1.html</a> )の再整理は必要とお考えでしょうか。また、グローバル競争への対応との観点からは、国内に閉じたMVNOとグローバルMVNOとの扱いについて異なる対応があり得るとお考えでしょうか。(対KDDI)	
KDDI回答	・事業者間の相互接続については、本来ネットワーク設備を保有する事業者同士で行うものであることから、ネットワーク設備を持たないMVNOへの役務提供は卸役務と整理すべきあり、「MVNOガイドライン」についても、相互接続によるケースと卸役務によるケースを明確に区別する必要があります。 ・なお、国内に閉じたMVNOとグローバルMVNOのいずれについても、日本の市場において競争する際の条件に変わりはないことから、両者の扱いについて異なる対応とする必要はないものと考えます。
⑦電波の有限希少性から、MNOの数が限られるモバイル市場では、MVNOの参入促進をすることが、市場活性化を図る上で必要だと思う。MVNOは、事業展開上、MNO網を利用せざるを得ず、MNOに対し劣位な立場に置かれることを考えると、二種指定制度の閾値の見直しは、MNO同士の関係よりも、MNOとMVNOの関係により焦点を当てて検討すべきと考えるが、どうか。(対ケイ・オプティコム)	
ケイ・オプティコム回答	・ご質問にあるとおり、有限希少な周波数の利用が前提となるモバイル市場においては、MVNOによる競争が重要と考えますので、第二種指定電気通信設備制度の見直しにあたっては、モバイル事業者とMVNOとの関係に、より焦点を当てて検討頂くことが必要と考えます。 ・さらに、固定とモバイルの融合・連携が加速している状況、特に固定通信の各市場を凌ぐ顧客規模を持つモバイル事業者を有する企業グループが、その顧客基盤等をもとに、情報通信市場全体に影響力を拡大しつつあることを踏まえ、情報通信市場全体でのモバイル事業者の市場支配力や、モバイル事業者と固定通信事業者との関係に焦点を当てて制度設計頂くことも、あわせて必要と考えます。

⑧有限希少な電波の割当を受けたMNOは、それだけで優位な立場に立つので、最低限の規律に服することが必要との考え方もあるが、どうか。(対ケイ・オプティコム)

ケイ・オプティコム 回答  
 ・ご質問にあるとおり、固定通信やWiFiは、意欲のある事業者であれば、随時設備競争への参入が可能ですが、携帯電話/WiMAX等のモバイルは、少数の周波数割当て事業者しか設備競争に参入できないといった特性があることから、有限希少な周波数の割当てを受けているモバイル事業者には、一定の規制があって然るべきと考えます。  
 ・特に、モバイルサービスの利用者が1億を超え、国民全体の生活必需サービスとなっている等、格段に位置付けが高まっている現状においては、その必要性も極めて高いと考えます。  
 ・なかでも、上位3社のモバイル事業者の顧客規模が、固定通信の各市場を凌ぐ規模になっており、情報通信市場全体から見て突出しているため、少なくとも上位3社のモバイル事業者に対して、規制を導入することについて検討すべきと考えます。

⑨NTTドコモは、EUの着信独占の考え方をベースに、全携帯事業者を二種指定事業者に指定すべきとの意見を述べている。日本の制度に、着信独占の考え方を導入することについてどのように考えるか。(対ケイ・オプティコム)

ケイ・オプティコム 回答  
 ・通信の主流が音声通信からデータ通信にシフトしつつあるなか、また今後更にブロードバンドの普及促進を図っていくなかにおいて、音声通信に着目した考え方と思料される着信独占の視点だけでもって、第二種指定電気通信設備制度を検討することは適当でないと考えます。  
 ・モバイル事業者への規制につきましては、有限希少な周波数の割当てを受けていること、特に固定通信の各市場を凌ぐ顧客規模を持つモバイル事業者を有する企業グループが、その顧客基盤等をもとに、情報通信市場全体に影響力を拡大しつつあることを踏まえて、その在り方を検討すべきと考えます。

⑩少なくとも、上位3社のモバイル事業者に対して、厳格な規制の導入等について検討が必要と主張している。(対ケイ・オプティコム)  
 1) 現在、NTTドコモには、二種規制と禁止行為規制、KDDIには、二種規制が課されているが、この主張は、NTTドコモ、KDDIに課される現在の規制も不十分と考えているということか。そうであれば、具体的にどのような点が問題で、不十分と考え、どのような規制強化が必要と考えているのか。

ケイ・オプティコム 回答  
 ・有限希少な周波数の利用が前提となるモバイル市場においては、MVNOによる競争が重要と考えております。  
 ・しかしながら、MVNOによる競争のベースとなる接続制度に関して、第二種指定電気通信設備制度では、接続約款が届出制であること、スタックテストの制度がないこと、制度運用がガイドライン中心であること等、第一種指定電気通信設備制度と比較すると、透明性・検証可能性に欠ける部分が多いため、第一種指定電気通信設備制度並の接続制度を導入することについて検討が必要と考えております。  
 ・また、禁止行為規制については、固定通信の各市場を凌ぐ顧客規模を持つモバイル事業者を有する企業グループが、その顧客基盤等をもとに、情報通信市場全体に影響力を拡大しつつあることを踏まえて、NTTドコモだけでなく、少なくとも上位3社のモバイル事業者を対象とし、自社グループ内固定通信事業者と、他の固定通信事業者との同等性確保を義務付ける等の措置を講じることが必須であると考えます。

2) また、現在、非規制のソフトバンクに規制をかけるべきと考える理由は何か。イー・モバイルには、規制が不要と考える理由は何か。

ケイ・オプティコム 回答  
 ・有限希少な周波数の割当てを受けているモバイル事業者には、そもそも一定の規制が必要と考えますが、なかでも上位3社のモバイル事業者の顧客規模が、固定通信の各市場を凌ぐ規模になっており、情報通信市場全体から見て突出しているため、少なくとも上位3社のモバイル事業者に対して、規制を導入することについて検討すべきとの考えです。  
 【参考】平成23年5月末携帯電話契約数（社団法人電気通信事業者協会公表資料）  
 NTTドコモ 58,260,800  
 KDDI・沖縄セルラー電話 33,250,000  
 ソフトバンクモバイル 25,947,000  
 イー・アクセス 3,267,300  
 総計 120,725,100



## 2. 禁止行為規制の在り方

①NTTドコモは、禁止行為規制があるため、諸外国では当然のように行われている他事業者との戦略的提携ができず、柔軟な事業展開や国際展開ができないことから、禁止行為規制を廃止し、業務改善命令による事後対応にすることが適当との意見を示しているが、この点についてどう考えるか。(対KDDI、ソフトバンク、イー・アクセス、日本通信、ミクシー、融合研)

KDDI回答	<ul style="list-style-type: none"> <li>・50%近いシェアを有するドミナント事業者であり、NTTグループ全体で市場支配力を持つドコモへの行為規制は、これまで通り必要です。海外と比べても、各市場の競争状況に照らせば日本の規制状況が特殊な訳ではありません(弊社資料P.18～21参照)。なお、言うまでもないことですが、海外の市場において日本の規制が適用される訳ではなく、禁止行為規制と国際展開とは関係がないものと考えます。</li> </ul>
ソフトバンク回答	<ul style="list-style-type: none"> <li>・現状、NTTドコモ殿においても、排他的なものでなければ、他社との戦略的提携は可能であると理解しています。仮に、NTTドコモ殿の禁止行為規制が廃止され、公社時代からのボトルネック設備、顧客基盤、ブランド等数多くの資産を継承・保有するNTT東西殿を始めとするグループ会社との連携が自由に行えることとなった場合、市場支配力を有する者同士の連携により、競争事業者の事業活動は著しく制限を受け、競争停滞による市場・消費者への悪影響が容易に想定されることから、当該行為規制は引き続き維持されるべきと考えます。</li> <li>・むしろ、現状、保有周波数帯の格差やドミナント事業者同士の実質的な一体的市場支配力の行使の問題等、競争事業者にとっての競争上のハンディキャップが存在することから、ドミナント事業者に対する事前規制の厳格化に向けた見直しが必要であると考えます。</li> </ul>
イー・アクセス回答	<ul style="list-style-type: none"> <li>・現行の禁止行為規制の内容は、『接続情報の目的外利用の禁止』『特定事業者への不当な優先的取扱いの禁止』『設備製造事業者への不当な規律・干渉の禁止』となっており、いずれも支配的な事業者に対する規制としては過重なものではなく、柔軟な事業展開や国際展開が出来ないとする懸念は当たらないと考えます。また、NTTドコモ殿への禁止行為を検討する背景としては、NTT持株会社下での一体的な経営にも留意する必要があります。</li> <li>・したがって、禁止行為規制は、事前規制として引き続き必要であると共に、現行の第二種指定制度がより実効的になる見直しの検討が必要と考えます(当社のドミナント規制に対する考え方は、質問8・9で述べたとおり)。</li> <li>・また、NTTのグループドミナンスの問題の側面からは、NTTドコモ殿とボトルネック設備を有し、固定電話(OABJ-IP電話含め)について約80%、FTTHについて約75%のシェアを有しているNTT東西殿との連携は、日本の通信市場の競争環境を大きく損なう蓋然性が高いと考えます。</li> <li>・繰り返しになりますが、NTTグループ内の主要プレイヤーであるNTTドコモ殿への規制緩和は、競争環境の後退の懸念が大変強く、仮に事後措置を図った場合でも競争環境のリカバリは、実態上不可能なことから、事前規制としての禁止行為規制は引き続き必須であると考えます。</li> </ul>
日本通信回答	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ブロードバンド普及促進のための競争政策に関するNTTドコモ殿の提案書や先般の合同ヒヤリングにおけるNTTドコモ殿のご発言は、明らかな自己矛盾を内包していると考えます。</li> <li>・例えば、プレゼンテーション資料並びに提案書には、「諸外国においては、…交渉は完全にビジネスベースであり…」(例えば、プレゼンテーション資料11頁)との記述があり、そうであれば、NTTドコモ殿も海外において自由に事業展開ができるはずですが、「日本からは海外に進出しにくい」(例えば、提案書1頁)と結論付けています。即ち、「海外においては、ビジネスベースなので事業展開ができない。国内においては規制があるので事業展開ができない。」ということであり、理解に苦しむ論理です。従って、NTTドコモ殿の主張は、禁止行為規制を廃止する論拠とはなりません。</li> <li>・また、NTTドコモ殿は、その提案書28頁・参考28において、例えば、ドコモショップでの扱いを禁止行為規制の弊害として挙げていますが、NTTドコモ殿は、その公式見解として、「ドコモショップはNTTドコモとは別資本の法人で、NTTドコモとは独立した存在」としているため、禁止行為規制の及ぶ範囲ではないと解釈されます。他の2例も類似の考え方が成立し、禁止行為規制の対象外とすることの合理的根拠とはなりません。</li> <li>・むしろ、NTTドコモ殿が支配的事業者の立場を濫用し、例えば、「電電ファミリー」と呼ばれる製造業者と提携関係を構築し、不正な競争環境を助長する危険性を、実際に接続交渉等を実施している立場からは感じざるを得ません。かかる不正行為は、その明確な証拠を確保することが困難な場合が多く、事後規制で対応できるものでないことは、残念ながら当社の経験のみならず、例えば、テレコムサービス協会の経験からも明らかです。</li> <li>・以上の各点から、現在の規制を維持するのは当然であり、むしろ第1項で述べた基本的要件が満たされていないことから、規制はさらに強化すべきと考えます。</li> </ul>
mixi回答	<ul style="list-style-type: none"> <li>・弊社がコメントする立場にございません。</li> </ul>
融合研究所回答	<ul style="list-style-type: none"> <li>・他事業者との戦略的提携の内容が不分明であり、垂直統合の強化を目的となるものならば、優越的地位の濫用が懸念されます。</li> </ul>

②第1回ヒアリングの資料では、NTTドコモは、禁止行為規制があるため、諸外国では当然のように行われている他事業者との戦略的提携ができず、柔軟な事業展開や国際展開ができないことから、禁止行為規制を廃止し、業務改善命令による事後対応にすることが適当との意見を示しているが、この点についてどう考えるか。(対ケイ・オプティコム)

ケイ・オプティコム回答	<ul style="list-style-type: none"> <li>・利用者利便性の向上や国際競争力の強化は、国内での活発な競争があるからこそ実現するものであり、モバイル事業者を中心とした情報通信市場全体の寡占化や、ドミナント事業者による他事業者等の困込みは、国内での競争を停滞させ、将来的に利用者利便性や国際競争力を損なうことになると考えます。</li> <li>・この点、業務改善命令等による事後対応だけでは手遅れになる可能性があるうえ、利用者に迷惑をかけることにもなりかねないため、まずは事前規制により情報通信市場の寡占化やドミナント事業者による他事業者等の困込みを防ぐ措置を講じておくことが重要と考えます。</li> <li>・特に、固定通信の各市場を凌ぐ顧客規模を持つモバイル事業者を有する企業グループが、その顧客基盤等をもとに、情報通信市場全体に影響力を拡大しつつあることを踏まえて、モバイル事業者に対して、自社グループ内固定通信事業者と、他の固定通信事業者との同等性確保を義務付ける等の措置は必須であると考えます。</li> </ul>
-------------	--

### 3. ネットワークの「ダムパイプ化」

①NTTドコモは、端末レイヤや上位レイヤを起点とした新たな垂直統合モデルが出現し、グローバルな競争が加速化する中で、ネットワークレイヤのダムパイプ化が進展する可能性を想定している。ネットワークレイヤのダムパイプ化についてどう考えるか。競争政策の方向性に見直すべき点が生じると考えるか。(対NTTドコモ、KDDI、ソフトバンク、イー・アクセス)

NTTドコモ回答	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ネットワークレイヤのダムパイプ化の前提として、多様なプレイヤーの参画が考えられ、それによる競争促進効果が生じるのは事実であり、ユーザ利便性向上の観点からも、それ自体が否定されるものではないと考えております。</li> <li>・しかしながら、その反面、キャリアの収益が圧迫されることで、キャリアの役務提供の安定性が損なわれたり、投資インセンティブの低下によりインフラのイノベーションが生じにくくなる等のマイナスの影響が生じるおそれもあることから、接続義務の柔軟化や業務改善命令による事後規制化(禁止行為規制の適用廃止)など、諸外国の巨大プレイヤーと対等かつ公正な競争促進が図られる制度整備が必要と考えております。</li> </ul>
KDDI回答	<ul style="list-style-type: none"> <li>・MNOへの過剰な規制によりネットワークレイヤのダムパイプ化を助長することは避けるべきであり、原則として市場の競争に委ねるべきです。ただし、日本において50%近いシェアを有するドミナント事業者であるNTTドコモに対しては、行為規制を引き続き適用する必要があります。</li> </ul>
ソフトバンク回答	<ul style="list-style-type: none"> <li>・移動体通信市場における各種環境変化に伴い、ビジネスモデルの多様化が進展していることについては、弊社も認識しているところです。こうした環境変化にどのように対応していくかは、個々の事業者の戦略に深く関係するところであり、本委員会のような場で、オープンに議論することが困難なテーマであると考えます。</li> <li>・なお、今後、環境変化に伴う競争政策の見直しが必要になった場合であっても、当面の間は、通信・ネットワークレイヤにおける市場支配力の優位性に大きな変化が無いと見込まれることから、「ダムパイプ化」といった議論に左右されることなく、通信・ネットワークレイヤ内の市場支配力に対する規制の厳格化を図るべきです。</li> </ul>
イー・アクセス回答	<ul style="list-style-type: none"> <li>・当社では、垂直統合モデルと水平分業モデルは、共存すべきものであり、水平分業モデルに収斂されるものではないと考えます。</li> <li>・垂直統合モデルと水平分業モデルがそれぞれのビジネスモデルの特色を生かしつつ競争が活性化することが、利用者に対して多様なサービスを提供し、新たなビジネスを創出する機会につながると考えます。</li> <li>・したがって、どちらかのモデルが排除される、もしくは制度的に優位な状況があれば(出てくるようであれば)、競争政策によって適宜対処する必要があると考えます。</li> <li>・日本の場合は、モバイル上位3事業者による垂直統合モデルが長く支配的であったため、水平分業モデルについてはまだ黎明期であり、各レイヤの育成の観点を踏まえると、むしろ水平分業モデルに軸重を置いた競争政策にメリットがあると考えます。</li> <li>・そのためには、端末調達が可能でMVNOやSIMロック解除を更に推進することなどが挙げられると考えます。</li> <li>・また、垂直統合モデルについて、国外でもグローバルな競争が図れるかどうかについても、海外の状況を分析しながら検討した方が良いと考えます。</li> </ul>

②ダムパイプ化が進んでも、問題はない。単に設備を貸し出す際の適正利潤の考え方の問題ではないかとの意見があるが、どうか。(対NTTドコモ、KDDI)

NTTドコモ回答	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ネットワークレイヤのダムパイプ化の前提として、多様なプレイヤーの参画が考えられ、それによる競争促進効果が生じるのは事実であり、ユーザ利便性向上の観点からも、それ自体が否定されるものではないと考えております。</li> <li>・但し、以下のとおり、設備を貸し出す際の適正利潤の考え方のみで整理がなされるのは適当ではないと考えます。</li> <li>①適正利潤の算定については、二種指定ガイドラインにおいて、明確かつ限定的に規定されているところであり、事業者の裁量で設定することは困難であること。</li> <li>②加えて、諸外国では携帯キャリアや巨大プレイヤーによる多様なビジネス展開やグローバル展開が進展している状況において、日本の携帯事業者のみ適正利潤さえ確保できれば、ダムパイプ化が進んでも問題がないという考え方は、国際競争力の確保等、国益の観点から取り得ないこと。</li> <li>・以上のような状況において、一方的なダムパイプ化が進展した場合、キャリアの収益が圧迫されることで、役務提供の安定性が損なわれたり、投資インセンティブの低下によりインフラのイノベーションが生じにくくなる等のマイナスの影響が生じるおそれもあることから、接続義務の柔軟化や業務改善命令による事後規制化(禁止行為規制の適用廃止)など、諸外国の巨大プレイヤーと対等かつ公正な競争促進が図られる制度整備が必要と考えております。</li> </ul>
KDDI回答	<ul style="list-style-type: none"> <li>・MNOへの過剰な規制によりネットワークレイヤのダムパイプ化を助長することは避けるべきであり、原則として市場の競争に委ねるべきです。ただし、日本において50%近いシェアを有するドミナント事業者であるNTTドコモに対しては、行為規制を引き続き適用する必要があります。</li> </ul>



③プレゼンテーション資料3-4頁では、携帯事業者のダムパイプ化が進展しつつあり、無線通信収益の1.5割、無線通信回線の4割を失うとの予測数値が紹介され、そのようなダムパイプ化を阻止するために、支配的事業者に課せられている様々な足かせを解き、フリーハンドを求めることが貴社の財務基盤を強固にし、結果的に国益に適うという趣旨のご主張を展開されています。規制緩和の内容には、事前規制(禁止行為規制;電気通信事業法第30条)の適用廃止、MVNOに対する適正原価プラス適正報酬を基礎とする料金算定基準の廃止とビジネスベースでの交渉容認の要求などがあると理解されます。携帯事業者のダムパイプ化を回避するための何らかの方策が必要とされている状況については十分に理解出来ましたが、その一方で、MVNOガイドライン([http://www.soumu.go.jp/menu\\_news/s-news/2008/080519\\_1.html](http://www.soumu.go.jp/menu_news/s-news/2008/080519_1.html))の再整理も必要となると考えられます。例えば、第二種指定電気通信設備を設置するMNO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には、総務大臣は当該接続約款の変更の命令をすることができる(事業法第34条第3項)とされています。御社の規制緩和要求について、

1)グローバルMVNOとの交渉で必須となる規制緩和要求項目は、全て同時に実現されなければならないものですか？

NTTドコモ回答	<ul style="list-style-type: none"> <li>・公開ヒアリングにおいてご説明させていただいたとおり、グローバルMVNOが顕在化し、諸外国キャリアのグローバル展開や海外巨大プレイヤーによる参入が不可避となっている状況を踏まえ、海外プレイヤーとの交渉の対等性を確保するためには、接続義務の柔軟化や業務改善命令による事後規制化(禁止行為規制の適用廃止)については、同時かつ、すみやかに実現していただくことが是非とも必要と考えます。</li> <li>・仮に、同時に実現することが困難である場合であっても、間を置かずに対処しなければ、グローバルな公正競争に与える影響は甚大なものとなる懸念があります。</li> </ul>
----------	---

2)国内MVNOに対する料金提示にもビジネスベースでの交渉が必要でしょうか、或いは国内外での取り扱いは別とすべきでしょうか、また、それは可能でしょうか？言い換えるならば、グローバルMVNOと国内に閉じたMVNOとの取扱いに差を設けることは可能なのでしょうか(MVNOガイドラインで示された基本的な考え方と、ビジネスベースでの交渉容認の要求との関係はどのように再整理したら良いでしょうか)？

NTTドコモ回答	<ul style="list-style-type: none"> <li>・国内MVNOとグローバルMVNOは、いずれも日本において、電気通信事業法等に則り事業を展開する事業者として、明確な区分はできないものと認識しておりますので、その取扱いも同等に扱うことが基本と考えます。</li> <li>・上記の枠組みの中で、国内、国外の違いのみを理由に取扱いを違えることは、内外非差別の観点からも容認し得ないものと考えます。</li> <li>・当社は、公開ヒアリングにおいて、「相互接続の範囲の見直し」を要望させていただきましたが、具体的には、現行のMVNOガイドラインにおいて、MVNOへの提供形態について接続もあるとの整理がなされているところですが、従前の整理である「卸役務」のみに戻すことが必要ではないかと考えております。</li> </ul>
----------	---

3)日本通信株式会社のプレゼンテーション資料5頁は、総務大臣裁定においてA社は接続料を2億6,000万円との主張。結果は1,500万円、という事実を紹介されて、携帯事業者との接続条件交渉を民々に委ねるのはほとんど不可能だと主張されています。他のMVNOとの交渉においても、今後このような主張の隔たりは生じないと判断されてのビジネスベースでの交渉容認要求だと理解してよいのでしょうか？

また、その場合に「原価に適正報酬を加えたもの」を基本とすべきという基準を放棄することで、交渉の相手方は何をもって提示される料金の適切さを判断すべきなのでしょうか？(対NTTドコモ)

NTTドコモ回答	<ul style="list-style-type: none"> <li>・過去において、日本通信殿とはMVNO提供開始にあたり、協議が調わず、それにより大臣裁定がなされたことは事実です。</li> <li>・但し、その後、MVNOガイドラインの再改定がなされ、MNOに対し卸役務に関する標準プラン(卸役務の料金その他の提供条件)の策定やコンタクトポイントの明確化、MVNOの事業計画等に係る聴取範囲の明確化などが図られ、透明かつ公正な取引条件が担保されたものと認識しており、大臣裁定がなされた当時とは状況が異なるものと考えます。</li> <li>・なお、今後においても、事業者間協議において、双方の主張の隔たりが生じる可能性はありますが、「ブロードバンド普及促進のための環境整備の在り方に関する提案募集」における当社の提案書でも申し述べたとおり、当社は、相互接続料の低廉化やプラットフォーム機能のオープン化等に積極的に取り組んできたところであり、今後も接続事業者からの要望に応じて、適切に対応を行っていく所存です。(当社提案書P7、8参照)</li> <li>・また、ご指摘のとおり、卸役務提供はビジネスベースが基本であると考えますが、現在においても、当社は卸役務提供に係る協議において、取引条件の重要な要素である卸料金について、その算定根拠の説明を実施しているところであり、接続事業者がその適正性を判断していただくことは可能であると認識しております。</li> <li>・なお、卸料金についても、MVNOガイドラインにおいて、「MVNOに対する料金の算出方法等を適正かつ明確に定めていない」、「自己と関係の深いMVNOに対する料金と比べて高い料金で卸電気通信役務を提供するなど、特定のMVNOを不利に取り扱う」等の行為がある場合には、業務改善命令の対象となるとの相互接続に準ずる規律が明記されているところであり、MVNOの事業展開に支障を及ぼすことにはならないものと考えております。</li> </ul>
----------	---



#### 4. プラットフォームレイヤー

①融合研によると、携帯事業者によっては、外部決済の導入を容認していないケースもあるということだが、外部決済の導入状況と、もし外部決済の導入をしていないのであれば、その理由を併せて教えてもらいたい。(対NTTドコモ、KDDI、ソフトバンク、イー・アクセス)	
NTTドコモ回答	・当社は既に2010年7月より、当社公式サイト内において、CP様による外部決済サービス(ウェブマネーなど)を導入しております。
KDDI回答	・auについては、民－民のビジネススペースでの協議を通じて外部決済の導入が進んでいます。
ソフトバンク回答	・外部決済については、「モバイルコンテンツにおける課金手段の提供に関するガイドライン」の趣旨に沿って、協議依頼に基づき、各種検討を行う準備をしています。現時点において具体的な協議申し入れを頂いておらず、導入実績はありません。
イー・アクセス回答	・当社では、CP様などから外部決済の要望をいただいているため、現在回答を持ち合わせておりません。
②また、融合研は、プリペイド型決済では、1000円、2000円等で販売されているのに対し、キャリア決済では、1050円、2100円で販売されており、プリペイド型決済の利便性を考慮した価格設定ができないとの意見を示しているが、この点についてどう考えるか。(対NTTドコモ、KDDI、ソフトバンク、イー・アクセス)	
NTTドコモ回答	・モバイルプラットフォーム協議会において、公式サイトにてキャリア決済手段以外の決済手段を導入する対応については、あくまでも「ビジネススペースでの協議に基づく判断を尊重」とされていることから、関係者間の合意に基づき運営されるべきものと認識しております。 ・ご要望については、当社としては前向きに取り組んでいきたいと考えているところですが、同一サービスの価格について、決済手段により差別的な取扱いをしないとする条件は、利用者の皆様にサービスを解り易く安心してご利用いただくこと等の観点から、クレジットカード会社と小売事業者との加盟店契約において一般的なものとなっており、決済業界において広く商習慣として認められているところです。したがって、実現にあたっては様々な関係事業者・団体との調整が必要となることも想定され、必ずしも容易なものではないと考えております。
KDDI回答	・モバイルコンテンツの価格設定の在り方については、これまで進展している民－民のビジネススペースの協議に委ねるべきと考えます。
ソフトバンク回答	・現状、弊社の決済システムにおいては、税込1,000円、2,000円とする価格設定はできない仕様となっています。また、本件については、これまでコンテンツプロバイダからの具体的な改善要望を頂いたことは無く、また弊社ユーザからも不便であるといった申告は頂いていない状況です。今後、コンテンツプロバイダ等から具体的な要望があれば、システム改修や費用負担方法等について、協議をさせて頂く所存です。
イー・アクセス回答	・当社では、CP様などから外部決済の要望をいただいているため、現在回答を持ち合わせておりません。
③ヒアリングの場で、ベアラーとアプリケーションレイヤーでは、それぞれごとの規制の議論をすべきと主張されていたが、具体的にアプリケーションレイヤーの規制の議論としては、どのようなものが必要と考えているか。(対mixi)	
mixi回答	・キャリアによる垂直統合モデルにおいてはポータルやそのポータルの中のコンテンツに対して、有形無形の規制が課されているが、まずはそれを見直し、実態に即した形に修正することが必要。規制の例として、 － EMAによるフィルタリングカテゴリとキャリアポータル内でのカテゴリのいずれでも匿名性のコミュニティサイトと友人・知人とのコミュニケーションツールが同一視され、投稿内容などの24時間監視体制など、事業者にとって経営資源を圧迫するような運用をしなければならない。 － またEMAの認定を受けていない(＝上記のような負担がない)海外勢に対して、サービスの内容が同様なものであっても、海外勢には弱いフィルタリングしか化されておらず、非対称規制になり、国内勢のみ負担を強いられている。 － プラットフォームレイヤーの規制としても、垂直統合モデルの規制が残存しており、課金プラットフォームや認証プラットフォームの外部開放を要請したところで、拒絶される、もしくは手数料を高い水準にするなど、開放が不十分であり、結果として利用者に廉価にサービスを届けられない状況が続いている。 ・海外の事例を参照しながら、アプリケーションレイヤーで十分な知識・知見を有した人材による規制議論がなされるべき。

④ソフトバンクは、競争上のハンディキャップとして、メール転送の未実施を挙げている。メール転送は実現されるべきと考えるか。また、これまでの事業者間協議では、移転元事業者が移転者(他社ユーザ)に提供するサービスと位置付けられてきたが、移転先事業者が移転元事業者から転送機能の提供を受けた上で移転者(自社ユーザ)に提供するサービスと位置付けを変更することについて、どう考えるか。(対NTTドコモ、KDDI、ソフトバンク、イー・アクセス)

NTTドコモ回答	<ul style="list-style-type: none"> <li>・MNP利用ユーザの利便性向上の観点から、メール転送機能は有効であることは否定し得ないと考えます。但し、メール転送機能未実施の状況が「競争上のハンディキャップ」であるのご指摘については、そもそも特定の事業者が一方的に不利になるものではなく、更には、MNPの状況を見れば、当社は転出超過、逆にソフトバンクモバイル殿は転入超過という状況が、長期にわたって継続している現状を鑑みれば、ご指摘は当たらないものと考えます。</li> <li>・メール転送機能を実現するための課題としては以下の点が挙げられます。 <ul style="list-style-type: none"> <li>-現状、携帯メールアドレスが各社の社名そのものをドメイン名に利用している点や、携帯迷惑メール等の問題で、携帯各社・利用者とも対処に多々苦慮している点、あるいはネットワークやメールリソースの効率的利用の観点等も踏まえれば、恒久的若しくは長期間のメール転送機能の実施は、ドメイン名の混在によるユーザの混乱や高コスト化によるユーザ利便性への支障が懸念されます。</li> <li>-当社としては、本機能実現の方向性として、各利用者において、新しい利用事業者での新アドレスへの早期移行促進を手助けする機能として位置付け提供する、例えば、固定電話におけるAIS(移転先電話番号案内サービス)機能のようなサービス形態が望ましいと考えているところです。</li> </ul> </li> <li>・また、当該機能の提供主体が移転元事業者であるか移転先事業者であるかという点につきましては、開発費用負担の在り方の整理と共に、どちらがユーザ利便に繋がるか、どちらが適正な転送機能を実現するか、等により決定されるべきものと考えます。</li> </ul>
KDDI回答	<ul style="list-style-type: none"> <li>・メール転送の実現に向けては、転送機能について移転元事業者が提供する方向で事業者間において協議を進めてきたところと理解しています。他の方式についてソフトバンクから提案があるのであれば、費用負担の在り方も含め改めて協議する必要があると考えます。</li> </ul>
ソフトバンク回答	<ul style="list-style-type: none"> <li>・メール転送サービスは、ユーザの利便性向上及び公正競争環境確保の観点から、実現することが望ましいと考えます。また、当該サービスの提供主体については、当該サービスの保守・運用、開発費用の削減インセンティブ確保等の観点から、当該機能を具備する移転元事業者とすることが望ましいと考えます。</li> </ul>
イー・アクセス回答	<ul style="list-style-type: none"> <li>・メール転送については、現在協議中ではありますが、各社において、お客様利便性とメールアドレスの有効活用と管理、接続にあたり発生する費用や、メール転送のメリット等への考え方が異なるため、まずは事業者間において確りと検討を進めることが必要と考えます。</li> <li>・なお、契約者へのサービス提供主体が移転先事業者に代わったとした場合でも、結局は移転元事業者がメール転送機能を実現する環境を構築することになり、移転元事業者からの卸提供サービスの形態となるため、上記に加えて、実施する事業者間における費用負担の在り方についても検討が必要と考えます。</li> </ul>



## 5. 端末レイヤー(SIMロック解除)

### ①SIMロックに関する現在の取組状況と今後の取組予定について教えてもらいたい。(対NTTドコモ、KDDI、ソフトバンク、イー・アクセス)

NTTドコモ回答	<ul style="list-style-type: none"> <li>・当社は、「2011年4月以降に新たに販売する全機種にSIMロック解除機能を搭載する」という従来の方針通り、6月21日現在までに合計7機種のSIMロック解除可能端末を販売しており、今後も、ガイドラインを遵守しながら、新たに販売する全機種についてSIMロック解除機能を搭載する予定です。</li> <li>・一方、SIMロック解除に関しては、ごく一部の機種しか対応しない事業者が存在するなど、携帯事業者間の取組み格差が顕在化しており、公正競争やユーザ利便性への支障が懸念されるところです。</li> </ul>
KDDI回答	<ul style="list-style-type: none"> <li>・現状、auは他の携帯事業者と通信方式が異なりますが、ユーザのニーズに応えられるよう検討していきます。</li> </ul>
ソフトバンク回答	<ul style="list-style-type: none"> <li>・「SIMロック解除に関するガイドライン」の趣旨を踏まえ、SIMロック解除端末の提供に向け準備を進めているところです。詳細については、準備が整い次第、公表する予定です。</li> </ul>
イー・アクセス回答	<ul style="list-style-type: none"> <li>・当社では、2011年5月13日に、すでに方針として、今後発売する端末について、SIMロックを解除した状態で提供することを発表しております。したがって、ユーザにおかれましてはSIMロック解除のための手続きや費用のご負担はございません。また、昨年12月、今年1月に発表した端末2機種につきましては、先行してSIMロックを解除した状態で販売しております。</li> </ul>

### ②イー・アクセスからは、利用者負担を軽減するために、出荷時にSIMロック解除を行うなど、端末のオープン化を更に進めるべきとの意見が示されたが、この点についてどのように考えるか。(対NTTドコモ、KDDI、ソフトバンク)

NTTドコモ回答	<ul style="list-style-type: none"> <li>・総務省「SIMロック解除に関するガイドライン」では、SIMロック解除は「事業者が、自社の販売する端末について、販売時点からSIMロックを設定せず、あるいは販売後にSIMロックの設定を無効化することをいう」と定義されており、SIMロックを設定して販売することが否定されているものではありません。</li> <li>・また、諸外国においても端末販売時からSIMロックフリーとする規制は存しないものと認識しております。</li> <li>・したがって、端末販売時においてSIMロック解除を実施するかどうかについては、販売戦略やユーザニーズ等を踏まえた各事業者の経営判断に委ねられるものと考えます。</li> </ul>
KDDI回答	<ul style="list-style-type: none"> <li>・現状、auは他の携帯事業者と通信方式が異なりますが、ユーザのニーズに応えられるよう検討していきます。</li> </ul>
ソフトバンク回答	<ul style="list-style-type: none"> <li>・SIMロックの解除方法は、ビジネスモデル・セキュリティ・受付体制・運用フロー等の多角的検討を行った上で、各社が判断すべきものと考えます。従って、特定の販売方法を画一的に強制することは認められるべきではないと考えます。</li> </ul>

## 6. ユーザ料金

① NTTドコモは、同社のユーザ利便性向上等への取組として、ユーザ料金の低減化を挙げており、過去3年間で総額3,000億円のユーザ還元を実現したとしている。一方、東京の携帯電話のユーザ料金は、諸外国の主要都市と比較して高い水準にあるとの調査結果も存在する(「電気通信サービスに係る内外価格差調査」(平成23年6月14日総務省))。国際的に見た日本の携帯電話のユーザ料金の水準について、どう考えるか。(対NTTドコモ、KDDI、ソフトバンク、イー・アクセス、日本通信、融合研)

NTTドコモ回答	<ul style="list-style-type: none"> <li>・まず、携帯電話料金は、各国の利用形態・商慣習・制度の差異があるため、単純な国際比較を行うことは難しいと考えております。</li> <li>・総務省から公表された「内外価格差調査～平成22年度調査～」については、一般ユーザモデルの為替レート比較で「東京は高い水準にある」とされておりますが、昨年度と比較すると主要通貨に対し約13～14%程度の円高となっており、貿易などの国際取引や投機の影響・変動を取り除き、経済実態に即した比較が可能となる購買力平価での国際比較でも評価する必要があると考えております。</li> <li>・同調査でも併記されている購買力平価による比較をした場合は、概ね平均的となることから日本の携帯電話料金は諸外国と比較して遜色ないものと考えております。</li> <li>・また、当社ではこれまでもユーザ料金低廉化に努めており、今後につきましても、競争環境等を見極めながら、継続してユーザ還元を実施していく所存です。</li> </ul>
KDDI回答	<ul style="list-style-type: none"> <li>・日本と海外では音声通話の平均分数、データの使用量、音声とデータの比率等、利用形態に違いがあり、日本の携帯電話のユーザ料金が一概に高いとは言えません。</li> </ul>
ソフトバンク回答	<ul style="list-style-type: none"> <li>・総務省殿の内外価格差調査の計算モデルに弊社の携帯電話の料金プランを当てはめると下表のとおりとなり、国際的に見ても、遜色のないユーザ料金水準であると考えます。</li> <li>・なお、今回のヒアリングにおいて、NTTドコモ殿は、自社が移動体通信市場におけるプライスリーダーかのような主張をされていますが、そもそも、NTTドコモ殿を含む他事業者がユーザ料金を劇的に値下げした契機は、2006年の弊社の市場参入並びにホワイトプランの導入であったものと認識しています。すなわち弊社のようなチャレンジャーの存在こそ、市場における競争促進の最大のドライバーであることを十分にご認識頂いた上で、本委員会における議論を推進して頂きたいと考えます。</li> </ul>
イー・アクセス回答	<ul style="list-style-type: none"> <li>・NTTドコモ殿のユーザ還元の例、海外モバイル事業者の状況、料金の海外比較については、当社では判断しかねますので、総務省殿において確りと検証頂きたいと考えます。</li> <li>・なお、当社においては、2007年の新規参入以降、データ通信の完全定額制や音声通話料定額のような料金プランを通じて、低廉かつハイスピードなモバイルブロードバンドをユーザに安心して利用頂けるよう、市場拡大に貢献しているものと考えます。</li> </ul>
日本通信回答	<ul style="list-style-type: none"> <li>・我が国の携帯電話ユーザ料金を分析するときに必要な視点は、以下の3点です。 <ol style="list-style-type: none"> <li>① 我が国のMNOの利益率</li> <li>② 我が国のMNOのネットワーク構成や装置、運用の特殊性の有無</li> <li>③ 携帯電話事業に関する我が国固有の要求条件の有無</li> </ol> </li> <li>・①に関して、例えばNTTドコモの場合、年間の営業収益約4兆5千億円に対して約4千5百億円の最終利益を計上している一方で、欧州の複数国をカバーしている平均的事業者であるテレフォニカ・ヨーロッパは、営業収益150億ユーロに対して最終利益9億ユーロであり、NTTドコモの利益率の方が高いこと、即ち、料金値下げ余地があることがわかります。</li> <li>・②に関しては、我が国のMNO、特にNTTドコモ殿においては、ネットワーク装置に関する著しい特殊性が存在します。即ち、海外にはない特殊な仕様を厳しく要求し、また、その特殊性故に海外製造業者が提供する廉価な製品との互換性が無いため、長期間にわたってNTTドコモ殿固有の仕様で製造業者が製品を提供し続けなければならない現実です。この理由により、NTTドコモ殿のネットワーク装置は海外の汎用品に比べて相当高く、ユーザ料金負担が増えている一因になっています。また、我が国の携帯電話端末コストが高い点は広く知られているとおりであり、かかるコストの一部を通信費で負担している現実があることから、ユーザ料金上昇の別の要因になっています。これらに加えて、各MNO共、オペレーションコスト削減余地(例えば人件費)は十分にあると確信できます。</li> <li>・③については、地震国であるが故のコスト増は看過せざるを得ません。例えば、鉄塔のコストは地震の無い国に比べて数倍と見込まれます。</li> </ul> <p>以上を総合すると、我が国のユーザ料金低減は可能であると推定でき、海外に比べて高水準であると考えられます。</p>
融合研究所回答	<ul style="list-style-type: none"> <li>・寡占事業者は寡占の利益を有しているため、料金低減の余地を有しており、規模の経済が働いているなら加入者増は料金低減につながるものと考えます。</li> </ul>