

追加質問に対する回答（今回の関係部分抜粋）

質問に関係する事業者・団体等に対して追加質問を実施

(1) 主要事業者のグループ化・寡占化の進展に対応した競争政策の在り方

No	内容	回答
(1) 1	<p>・グループ内において、グループ会社を一体的に運用するのは当然の経営スタイルだが、現状の電気通信事業法の規制体系は、個々の会社の売上や回線数シェアで判断している。この点について、どのように考えるか。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 画定された市場において個々の会社の売上や回線数シェアで判断する現状の規制体系は適切と考えます。 しかしながら、一種もしくは二種指定事業者のグループ会社が、指定事業者の市場支配力や競争力を梃子にして事業展開することは、規制潜脱の懸念があることから、グループ会社も適切に規制することが必要と考えます。 そのため、現状の個々の会社に対する規制に加えて、グループ会社に対して規制を拡大適用する、もしくは、グループ全体に対する新たな規制を導入するといった新たな枠組みについて検討することが望ましいと考えます。 (例えば、単一・複数市場における指定電気通信事業者が含まれるグループの売上・回線数シェア、周波数保有状況等を基準とすることでグループドミナンスを考慮した規制を導入することも考えられる。)【ケイ・オプティコム】 ・ 希少性のある電波の割り当てを受けた MNO がグループ化されており、新たに MNO のグループ全体を一体として規制するような施策が必要です。 例えば、周波数の割り当てに際しては、「MNO でもある MVNO」については、審査基準の対象から除外したうえで、周波数割当後の MVNO への開放度合いを検証し、必要に応じて追加的な措置を講じるといったことも考えられます。 現行の規制体系を用いるならば、MNO グループ内の MVNO とグループ外の MVNO との取引において、透明性、公平性が担保されるような追加的な規制が必要であると考えられます。【ソネット】 ・ 電気通信事業界の状況においては、特にその中で元国営企業という生き立ちを持つ固定系事業者と無線系事業者それぞれのシェアが高い以上、個々の会社の回線シェアで規制をかけていかないと、寡占化が独占化につながる恐れがあり、業界内での競争環境が妨げられる恐れがある、と考える。【DSL 事業者協議会】 ・ グループ内の特定セグメントが市場における支配的地位やボトルネック性を有する場合、その特定セグメントにのみ規制をかけることは一般的かつ合理的です。この個別規制が新たなサービス創造等の弊害になるのであれば、対象セグメント全体（例えば、ドコモと NTT 東西）を対象として規制をかける方法も合理的であると考えられます。 NTT グループ各社の現状や事業発展意欲並びに情報通信のさらなる発展を考えると、NTT 東西によるモバイル事業展開の可能性及び規制の在り方について検討することは有益であると思われます。その際、ドコモとの直接取引は、禁止行為規制に抵触するような事態を招きやすいので、これを防止するしくみの導入（例えば MVNO を通した間取引とするなど）が必要であると考えます。【日本通信】 ・ 弊社については、3分の1規制の下で、筆頭株主であるKDDI株式会社以外の株主の出身者が取締役就任しており、KDDIの意向だけで事業運営できないことから、弊社がKDDIと一体的に経営されている事実はないと考えています。従って、もし、電気通信事業法の規制体系に「グループ」という概念の導入を検討する際は、単に出資比率等からの定義ではなく、多面的な検討が必要であると考えます。 ただし、NTTグループについては、国の出資による信用の裏づけや公社時代からの有形無形の資産を背景とした巨大コングロマリットとして、電気通信事業の枠を超えて、その影響力が我が国の社会・経済全体に及んでいることから、単なる電気通信事業法における1企業グループとして、他の民間企業・グループと同列に扱うことは適切ではないと考えており、現在NTTグループが行っている、グループ内の主要会社の役員をはじめとした定期的な人事異動といった、一体的な経営を目的とした行為は禁止すべきであると考えます。【UQ コミュニケーションズ】

- ・ 個社かグループか、規制対象の単位をどう考えるべきかについては、その規制の目的（その規制で何をコントロールしたいのか）によるため、一概には言えないと考えます。

いずれにしても、現状の電気通信事業法の規制体系は、情報通信市場の一部に過ぎない通信レイヤをさらに固定・移動にア priori に区分して定められており、市場環境の変化や消費者の利用実態等に即しておらず、見直しが必要であると考えます。【日本電信電話】
- ・ ICT分野は、様々な事業者が協業・競争しており、また今後ますますそういった傾向が強まる中、事業者は企業買収や事業者間の連携等、様々なスタイルで各社が事業展開している。モバイルにおいても、企業買収により形成したグループに閉じた形での周波数の共用や、端末や設備の共同調達、グループ内の無料通話、店頭でのキャンペーン連携等が行われている。また、固定系の会社とCATV事業者をグループ化し、ブロードバンドと携帯との連携を行うなどの例も見られ、様々な形でグループ内の連携により競争力を高める動きが加速している。このため、少なくとも周波数割当や二種指定、市場支配力有無の判断時のシェアの算定等、移動体通信市場における規制においては企業グループによる一体的運営を踏まえた規制運用を行うべきである。【NTTドコモ】
- ・ 一般的に、各電気通信事業者それぞれの事業者の判断で個別に事業運営を行っています。電気通信事業法においても、経営的に独立した電気通信事業者については、個別の会社単位で規制を適用する体系となっており、今後も、個々の会社単位で規制の適用を判断することが適切であると考えます。

ただし、NTTグループの事業者については、NTT法により政府出資を受けている特殊法人であるNTT持株会社の元で一体的に事業者運営を行っているという点で、一般的な通信事業者とは異なるNTTグループとしての総合的な事業能力※を保持していることに留意すべきです。そのため、電気通信事業法における禁止行為事業者等の指定においては、NTTグループ配下の事業者であることに起因する市場支配力も考慮して判断する必要があると考えます。

OECDが発表した市場開放度合いでも、日本は電気通信分野において加盟40か国中で32位と低迷しましたが、要因としてNTTが政府出資を受け入れていることを指摘しています。政府系事業者が固定・携帯の両市場において1位である現状において、更にその政府系事業者の市場支配力を高めるような法制度の見直しは、規制緩和ではなく民業を圧迫して市場開放・競争促進に逆行するものであり、2020年代にむけた健全な市場の発展を阻害するものであると考えます。

※総合的な事業能力：

NTT東西は、単に独占時代のネットワークインフラや全国的営業体制、顧客基盤を引き継いだだけでなく、「電話はNTT」という圧倒的ブランド力を維持している。例えば、新規オフィスビルや集合住宅、戸建住宅を建設する際、施主の特段の意思が無い限り、NTT東西の固定電話回線はデフォルトで（＝特段の営業活動をしなくても）選ばれる状況にある。

また、競争事業者がブロードバンド回線を販売するには、多くの場合、NTT東西加入電話からの「切り替え（＝事業者変更）」となる一方、NTT東西のフレッツの場合は、「サービスのアップグレード」となり、事業者変更を伴う競争事業者サービスに比べ、利用者の心理的障壁は低いと想定される。

さらに、800社を超える関連会社を擁するNTTグループは、通信事業以外の様々な領域（例えば、不動産のNTT都市開発など）との相乗効果で、通信サービスの販売に誘導していくことが可能である。

こうした様々な要因が「総合的な事業能力」として、NTTグループの市場支配力の源泉になっていると考えられる。【KDDI】
- ・ 電気通信事業者各社は独立したサービスを提供し、個別の企業努力により顧客獲得に努めているところですが。加えて、種々の法規制、例えば、周波数申請時の議決権所有割合の制限（※）等によってもその独立性が担保されていることを鑑みて、現状の電気通信事業法の規制体系の通り、各事業者を個別の事業体として扱うことが適切と考えます。

※ 「3.9 世代移動通信システムの導入のための特定基地局の開設に関する指針」等より

「申請者の議決権の三分の一以上を保有する他社が同一の開設計画の認定申請をしてはならない」と規定されている。

また、現行の規制体系において、グループによる一体的な運営状況も加味して判断する場合には、評価指標(グループの総合的な経営力等)の定義自体や、それが及ぼす影響の判断基準をまず明確にすべきと考えます。更に、各社の歴史的な背景や成り立ちはそれぞれ異なり、ボトルネック設備の保有有無、顧客基盤の規模あるいは資本構成等にも差があることから、各グループを同列に並べて画一的な判断をすべきではないと考えます。【ソフトバンク】

- ・ 通常の民間企業グループでは、各社ごとに業務分野が決めており、経営資源配分の適正化の観点からも、各々が提供するサービスにもあからさまな重複は発生しません(通信の場合で言えば、A社は固定・IP電話事業とNET、B社はISP事業、C社は移動体事業など)。

そのため、個々の会社の売上、回線数シェアを判断材料として規制をかける今の方式は、一定の合理性があると理解しています。

また、グループへの過度な規制(グループ規制)は、本来グループで自由に決められるサービスの柔軟性を損ねる可能性があり、導入には慎重な検討が必要と考えます。

しかしながら、設立以来の経緯を持つNTTグループに対する規制については、純粋な民間事業者の場合とは次元を異にすると考えております。それぞれの事業分野において引き続きドミナント性を有するNTTグループについては、現時点で純粋な民間企業と同列に捉えることは時期尚早と考えます。各分野にてそれぞれがトップシェアを有している事実からも、電気通信事業全体への市場支配力について引き続き評価を継続することは、公正競争の維持の面から必要不可欠であると考えます。【ジュピターテレコム】

- ・ NTTグループに対しては、グループ一体となる経営への規制は従来の規制を継続する必要があると考えます。NTTグループ以外の企業グループについては、従来の個社での規制体系を維持しつつも、電波の割当てについては、電波の希少性(ボトルネック性)の観点から、グループ会社での排他的な一体運用の実態に基づき、グループ会社としての規制を検討する必要があると考えます。

(NTTグループであろうとなかろうと)MNOにあつては、公共性の観点からの審査を経て電波の割当てを受けています。それにもかかわらず、MNO同士の経済的な取引によって電波の配分状況を自らの経営判断で変えています。その結果として、移動通信業界の競争状況に変化が加えられ、グループ内のMNOないしMVNOが有利に取り扱われています。寡占化する移動業界の活性化の観点から、適切な制度的な対応を要望します。【日本ケーブルテレビ連盟】

- ・ 公益性の高い市場においては、市場支配的な事業者に対しては、売上やシェアに応じて、一定の制限を加えることは競争政策上、自由経済体制においても一般的なことであると思えます。

MNO間取引は消費者利益となる可能性がある一方で、連携が特定の事業者のみで排他的に行われた場合は公正競争を阻害します。これについては、MNO間の連携と、MNO・MVNO間の連携の同等性が確保されることが非常に重要です。例えば、グループのMNO間において接続や卸が行われた場合は、MNO・MVNO間においても、これら条件と同等である必要があります。また、市場支配力や事業規模の差も考慮して、競争が成立するために実効性のある条件が設定されることも必要です。【日本インターネットプロバイダー協会】

- ・ 現状、事業者間のM&Aについては、企業結合ガイドラインに則して審査されており、基本的に競争上の影響が認められないものとされています。

また、電気通信事業法においては、接続時の対応など個社をベースにした規制体系のもと、グループであるかどうかを問わず、各事業者は、事業法に則った事業活動を行っているものと考えます。したがって、グループ単位で捉えることを検討する場合は、単に事業者のグループ化の進展状況のみを根拠に見直しを行うのではなく、実態として公正競争に与える影響も踏まえることが必要と考えます。

なお、NTTグループについては他事業者とは背景が異なり、再編成当時、公社時代から

		<p>承継したボトルネック設備、顧客基盤を持ち独占的な地位にあったため現行の体制となったことを踏まえれば、その前段として、統合・独占回帰が図られることが無いよう NTT グループ全体の在り方を整理すべきと考えます。【イー・アクセス】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ MNO がグループ化し、互いの周波数や設備に関するリソースを融通する事業形態は、現在の法令その他の制度が想定していないものと理解しています。 また、交渉の優位性に基づく現在のドミナント規制(第二種指定電気通信設備制度)においても、一体として運用されている(一体として競争力を発揮している)グループ企業においては、個々の企業の売り上げやシェアではなく、グループ全体として規制の要否が評価されるべきだと考えます。 政策提言で MVNO 委員会が求めている、電波の希少性(ボトルネック性)に基づく新たなドミナント規制においては、MNO は売り上げやシェアに依らず、全てのMNOが規制の対象として扱われるべきと考えます。 MNOグループ内の取引は不透明であり、MVNOとの公平性および透明性の確保の観点から、「接続や卸の差別的扱いの禁止」、「MNO の販売網の特定 MVNO に限定した提供の禁止」等の規制が必要と考えます。【テレコムサービス協会】
(1) 2	<ul style="list-style-type: none"> ・ 急増するトラフィックに対応するため、グループ内でのサービス連携や周波数の有効利用、固定回線へのオフロード等の対策が想定されるが、貴グループとしてどのように考え、取り組んでいくのか。 ・ また、上記質問にあるようなトラフィック対策を、競争相手である他の企業グループが実施することについてどのように考えるか。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ トラフィック増加に伴って、グループ内連携する場合、一種・二種指定事業者が、自社グループの事業者とグループ外の他事業者との間で指定電気通信設備(周波数)の利用に関して取り扱いを差別する恐れがあるならば、公正競争が阻害されることから、適切に是正することが必要と考えます。【ケー・オプティコム】 ・ 効率化のためにはご質問にあるような対策も必要であると考えます。 一方で、それらの対策によるメリットをグループ内の事業者にも提供すると同じ条件で、グループ外の事業者にも提供すべきと考えます。【ソネット】 ・ 各社がトラフィック対策に工夫を凝らして対応していること自体は問題ないとする。 地域の独立系固定事業者にとって、グループ内での固定と無線の連携は、顧客離れを助長する流れであり、仮にトラフィック対策を口実に NTT とドコモとのセット割引を行うようなことがあれば、公正競争上問題であるとする。 そうでなくとも、競争環境において無線性を有する企業グループと無線系を有さない企業の体力差が顕著になり、無線系キャリアの競争環境が固定系に影響を及ぼす可能性が高いため、無線系のサービス面での自由な競争が促進されるように、安価で簡易な MVNO プランの充実等の MVNO 促進を地域の独立系固定事業者としては求めたい。【DSL 事業者協議会】 ・ 急増するトラフィックに対応するための各種手段については、無線周波数の有効利用に資する面が多いことから、可能な限り MVNO も同じしくみを利用できるような制度整備が必要であると考えます。一方で、それらすべてを法制度化することは、サービスや技術の発展を阻む要因になり得ることから、対応手段ごとの個別の議論が必要になります。 その中で、WiFi へのオフロードについては、無線周波数の有効利用に資することが確実であること、サービス競争上も重要な要素であることから、MNO に提供されている条件と同等の条件で MVNO も利用できるしくみを早期に導入することが重要です。【日本通信】 ・ まず、「グループ」という概念については、多面的な検討が必要であると考えますが、各社が様々な形で連携した結果、周波数が有効利用されることについては、国民の利益に資するものと考えます。 弊社としては、BWA事業者として、利用者のニーズに応じてエリア拡大を行っていく所存であり、そのためには、設備コストの多くを占めるエントランス回線に用いる光ファイバが設備競争によって提供エリアを拡大し低廉化していくことが重要であると考えます。 なお、NTTグループは、モバイル事業だけでなく、固定通信事業の分野においても、依然、圧倒的な市場支配力、ブランド力を有する状況です。 巨大なNTTグループによるモバイル・固定に亘るサービスやセット割など、固定通信事

業における市場支配力が携帯電話や BWA 事業の分野に及んだ場合には、日本のブロードバンド市場や MVNO 市場はNTTグループに席卷されることから、NTTグループが自由に連携可能となるような政策変更には反対します。【UQ コミュニケーションズ】

- ・ モバイルブロードバンドの進展が急速に進む中、有限希少な周波数の有効利用のためにも、世界最高水準の光ファイバ基盤設備を活用し、無線と光を組み合わせる利用が今後ますます重要になってくると考えます。

そのためには、様々な形で無線と光を組み合わせられた利用の促進や、モバイル事業者だけでなく、ISPや、さらには電気通信事業者以外のプレイヤーとのコラボレーションによる利用促進が今後ますます求められると考えており、NTT東西としては、現行法制度の下、排他的なものにはならないようにしながらも、そうした様々なプレイヤーとの柔軟で機動的な連携により、多様なサービスを下支えしていきたいと考えます。

グループ内でのサービス連携等について、他事業者はできて、NTTグループだけができないとするならば、様々なプレイヤーのイノベーションやユーザの利便を大きく損ねるとともに、電波の有効活用も進まないおそれがあると考えます。【日本電信電話】

- ・ 2020年代には、2010年と比して約1,000倍にトラフィックが増大すると想定される。かかるトラフィックに対処するには、無線ネットワークの高度化等に向けた研究開発による標準化の先導や積極的な設備投資に取り組むことは勿論だが、無線と光を組み合わせる効率的に取り組むことが必要不可欠である。

そのためには、トラフィック状況に応じたオフロード誘導等、様々な形で無線と光を組み合わせられた利用の多様化を進める等、移動・固定・ISP・その他、様々なプレイヤーとのコラボレーションによるサービス連携が重要になってくると考えられる。

しかしながら、当社に対しては、電気通信事業法30条による事前規制により特定の電気通信事業者への不当に優先的・不利な扱いが禁止されている。質問にあるような急増するトラフィック対策の観点からも、様々なプレイヤーとのコラボレーションによる対策が必要であり、事前規制から原則自由な事後規制への見直しが必要であると考えます。【NTTドコモ】

- ・ モバイルのトラフィック増対策については、各モバイル事業者が、公衆 Wi-Fi や各種固定回線へのオフロードを推進するなどしており、当社でも、お客様のご要望により、au ユーザーに対して無線 LAN 機器 (HOME SPOT CUBE) を通じて、フレッツ光を含むグループ内外の固定回線へのオフロードを可能とするなどの対策を講じているところです。

また、一般に固定回線に接続される宅内無線LAN機器は、Wi-Fi 対応端末であれば携帯キャリアを問わず接続可能であるため、競合他社の携帯電話トラフィックが当社固定回線にオフロードされる場合もあります。

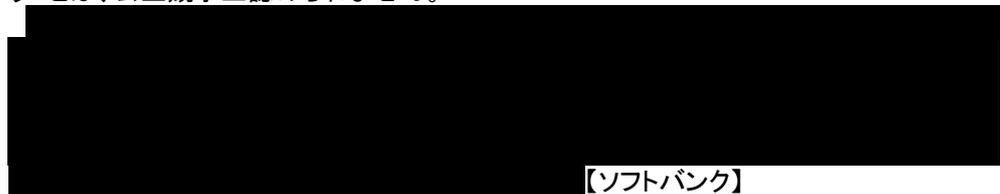
このように、モバイルのトラフィック増対策とグループ内でのサービス連携とは直接の関係は無いものと考えます。【KDDI】

- ・ 小セル化、LTE対応基地局、WiFiスポット (WiFiへのオフロード) の拡充等のトラフィック対策を導入しており、今後も拡充していく予定です。また、LTEAdvancedといった新技術を活用して、更なるトラフィック対策を推進していきます。

小セル、LTE対応基地局、WiFiスポットはエントランスに光回線等を利用するため、固定回線の整備が不可欠です。

他事業者もこのようなトラフィック対策を実施しており、各社がそれぞれ工夫して対応しているものと考えます。

自宅ブロードバンド回線へのオフロードも広義のトラフィック対策に含まれると思いますが、トラフィック対策を口実にドコモ殿の携帯電話とNTT東西殿のフレッツ光とのセット割引を行うことは、公正競争上認められません。



【ソフトバンク】

- ・ 当社においては、固定回線へのオフロードについては一般の NET サービス提供の範囲で行っており、特定のグループとの連携はとっておりません。また、フェムトセルについても、既に au、ソフトバンクモバイルが当社 NET サービスのお客さまを対象として提供しており、グループ内での特別な連携は行っておりません。なお、ドコモに関しては、技術的理由から当社でのフェムトセル利用が出来ないため、提供を行っていません。

現在の携帯電話のシェア等を考えれば、固定通信事業者が特定のグループとのみ組むことはお客様利便性からは適当ではないのは自明です。しかしながら、固定ではドミナント事業者である NTT 東西と携帯でシェア1位のドコモがグループとして連携することは別な意味を持っています。また、NTT が国民の負担で構築された設備を利用して、グループ内の事業者にも過度に有利な条件で設備提供を行うことがあるとすれば、NTTグループと他社の格差を広げる危険性があるほか、そもそも国はNTTの大株主であり、国がNTTグループに対する一種の便宜供与を与えることにもつながりかねず、公正な競争の観点からは適切ではないと考えます。【ジュピターテレコム】

- ・ 固定と無線の市場において圧倒的優位性をもつ NTT グループにおいて実施されることは、公正な競争を阻害することとなり、グループ一体となる経営への規制は従来の規制を継続する必要があると考えます。NTT グループ以外の企業グループが実施することについては、従来の個社での規制体系を維持しつつも、電波の割当てについては、電波の希少性の観点から、グループ会社での排他的な一体運用がある場合には、その実態に基づき、グループ会社としての規制を検討する必要があると考えます。

例えば、一つの方法として、希少かつボトルネック性を有する電波の割当て状況に変化があるような合併・買収について、認可対象とするような規制が対策として考えられます。【日本ケーブルテレビ連盟】

- ・ MVNO としては周波数の有効活用は直接関与しないものの、サービス連携や固定回線のオフロードなどで調達する回線は、そのコストや性能などを比較し、最適なものをグループの内外を問わず選んでおります。逆に同一グループ内のみから調達することは、却って経済的に不効率となることもあります。健全な競争環境にあっては、アップル社が競合であるサムソンから半導体を調達することにみられるよう、経済性や合理性を追求し、グループの枠を超えて連携することは普通に見られることであると考えます。

一方で、キャリア間連携と同様に、MVNO・キャリア間の連携も同等条件であることが重要です。これには、まず、接続料が正しく設定され、かつ適切な箇所・方式によってアンバンドルが担保されることが必要です。【日本インターネットプロバイダー協会】

- ・ 急増するトラフィックに対応するために、当社においても周波数の有効利用(小セル化、屋内対策)や固定回線へのオフロード(ADSL サービス/B フレッツサービスのバンドル販売)、一部の大量トラフィックユーザに対する総量規制などを実施しており、MNO 自身によるトラフィックコントロールを行える事が必要です。

しかしながら、モバイルサービスの供給側である MNO のトラフィック対策の議論も重要ですが、需要側である消費者の視点も十分に勘案されることが重要であると考えます。

消費者のニーズは高速大容量な LTE サービスを志向しており、MNO 自らは消費者ニーズに応えるために、より良いサービスを提供することが最も重要な使命の一つと考えます。まずは、先の段落に挙げた取り組み等の自助努力を尽くすことが先決にはなりますが、MNO 単体による努力で解決が難しい周波数割当て上の制約に対しては、グループであるか否かに関わらず、MNO を跨ぐ周波数の有効利用対策も消費者の利便性向上に繋がるものと考えます。

なお、他事業者の施策については、各社の判断によるため、当社のコメントは控えさせていただきます。【イー・アクセス】

- ・ グループ内のサービス連携については、単に急増するトラフィック対策という意味合いだけではなく、利用者の利便性に繋がるものであるケースが多いものと考えます。このようなポジティブな施策については、MVNO が公平に利用可能であるべきであり、MVNO のスキームを利用したMNOグループ内の施策については、グループ外のMVNOとの公平性および

		び透明性の確保がなされることが重要と考えます。【テレコムサービス協会】															
(1) 3	<p>・ 周波数割当てに関し、英国では4つの観点から各事業者の現況をマッピングしており、公平な割当てであると主張し、契約者一人当たりの保有周波数といった指標のみで割り当てること公平でないと主張していた。一方で、日本の周波数割当ては「ビューティコンテスト」により、実質的に英国のように様々な指標を勘案して適切な事業者に割り当てていると思われるが、これを踏まえ、改めて御社の考えをご教示いただきたい。</p>	<p>・ 下表は日本と英国の割当てプロセスの違いです。日本における「ビューティコンテスト」では、あいまいな「電波の公平かつ能率的な利用」の目標の下、人口カバー率や基地局の建設速度の審査、またその根拠としての事業計画の審査に加え、比較審査で単純に加入者あたりの周波数を比較しているものです。加入者あたりの周波数という指標は供給側の視点でのみ有効な指標であり、例えば、市場が寡占とならないようにシェアが出来るだけ均等化することを目指して事業者間の健全な競争を促進し、ひいては消費者の利益となるような市場を作るという観点が明確ではないように考えます。</p> <p>当社の主張は、日本においても健全な競争を促進する観点での指標を導入するべきということであり、その例として英国の4つの観点を提案したものです。</p> <p>また、英国の場合、事前に評価とその理由の明確な説明が公開されていますが、日本の場合は、指針の評価基準は結果公表時に初めて分かるケースが多く、アカウントビリティがないのも課題であると考えます。</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>日本</th> <th>英国</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>政策目標</td> <td>・あいまい:「電波の公平かつ能率的な利用」。</td> <td>・明確:競争的市場の構築と維持、経済的に効率性のある電波の割当て。</td> </tr> <tr> <td>政策の説明</td> <td>・説明が行政処分の事後であるなど限定的なまま、行政庁の広い裁量あり。</td> <td>・行政庁の裁量はあるが、行政処分の事前に説明があり、明確。</td> </tr> <tr> <td>周波数割当の事前評価</td> <td>・割当てプロセスにおいては、想定される申請者や周波数帯の割当による競争へのインパクトの評価なし。 ・割当て幅の制限は競争の評価ではなく、総務省が考える「グループ」の2社が同時に割当てを受けないとするのみ。</td> <td>・想定される申請者の周波数帯の取得による競争へのインパクトを事前に評価。 ・事前評価により、事業者の周波数獲得幅等の設定を実施。</td> </tr> <tr> <td>審査基準における指標の採用理由</td> <td>・明確な説明なし。</td> <td>・事前評価に基づく明確な説明あり。</td> </tr> </tbody> </table> <p>【イー・アクセス】</p>		日本	英国	政策目標	・あいまい:「電波の公平かつ能率的な利用」。	・明確:競争的市場の構築と維持、経済的に効率性のある電波の割当て。	政策の説明	・説明が行政処分の事後であるなど限定的なまま、行政庁の広い裁量あり。	・行政庁の裁量はあるが、行政処分の事前に説明があり、明確。	周波数割当の事前評価	・割当てプロセスにおいては、想定される申請者や周波数帯の割当による競争へのインパクトの評価なし。 ・割当て幅の制限は競争の評価ではなく、総務省が考える「グループ」の2社が同時に割当てを受けないとするのみ。	・想定される申請者の周波数帯の取得による競争へのインパクトを事前に評価。 ・事前評価により、事業者の周波数獲得幅等の設定を実施。	審査基準における指標の採用理由	・明確な説明なし。	・事前評価に基づく明確な説明あり。
	日本	英国															
政策目標	・あいまい:「電波の公平かつ能率的な利用」。	・明確:競争的市場の構築と維持、経済的に効率性のある電波の割当て。															
政策の説明	・説明が行政処分の事後であるなど限定的なまま、行政庁の広い裁量あり。	・行政庁の裁量はあるが、行政処分の事前に説明があり、明確。															
周波数割当の事前評価	・割当てプロセスにおいては、想定される申請者や周波数帯の割当による競争へのインパクトの評価なし。 ・割当て幅の制限は競争の評価ではなく、総務省が考える「グループ」の2社が同時に割当てを受けないとするのみ。	・想定される申請者の周波数帯の取得による競争へのインパクトを事前に評価。 ・事前評価により、事業者の周波数獲得幅等の設定を実施。															
審査基準における指標の採用理由	・明確な説明なし。	・事前評価に基づく明確な説明あり。															

(2) MVNOの更なる参入促進を通じた多彩なサービスの提供

No	内容	回答
(2) 1	<p>・無線系のMVNOについては欧米市場の方が活性化していると聞いているが、日本ではなぜ活性化が進まないと思うか。</p>	<p>・ わが国では、携帯電話サービスの黎明期より、通信回線と端末をセットで販売する形態が一般的である一方、欧州を中心に海外諸国では、端末と通信回線が分離して販売され、SIMカードの差替による通信回線(事業者)の選択が一般化したことにより、MNO各社の設備や端末の技術仕様が共通化(標準化)され、MVNOが活性化したものと考えます。</p> <p>また、欧米では、課金・支払が単純なプリペイド型SIMカードの販売が普及している一方、わが国ではポストペイが一般化していることも差が生じている要因の一つと考えられます。</p> <p>そのため、MVNOをさらに活性化し、利用者の選択肢を拡大するため、これらの課題を解決することも必要と考えます。【ケイ・オプティコム】</p> <p>・ これまで日本のMNOは、端末メーカー、販売店等を系列化し、通信サービスと端末をセットにして、垂直統合モデルを作ってきたことが一つの要因であると考えております。</p> <p>端末の開放が進まないことと相まって、MVNOにおいてはMNOのような垂直統合によってトータルなサービスを提供するような事業モデルを構築することが難しいことから、他事業者が参入しにくいと、市場が活性化しなかったものと考えております。【ソネット】</p>

		<ul style="list-style-type: none"> ・ 我が国の MVNO の普及状況は契約者シェアにおいて約3%であり、西欧の約 11%や北米の約 10%に比べて低い水準にあります(三菱総研調査報告書に基づく)。これは、我が国のモバイル事業におけるビジネスモデルが市場経済に適合しない特異な形で発展し、MNO3社による市場寡占状態と閉鎖的な状態が形成されていることに起因します。即ち、市場経済においては設備や販売網を開放し、より大きな市場(カスタマベース)を事業の対象とすることにより企業収益を向上させるべきところ、我が国の MNO はネットワークを閉鎖的に使用し、携帯端末を MNO 管理下におき、他事業者との協業を困難にするビジネスモデルを採用し、結局は顧客の自由度を制約する形で、「ガラパゴス」と呼ばれる特異な状態を形成するに至りました。これが市場活性化が進まない原因であり、MVNO 市場が拡大しない理由です。 当社は 2001 年に株式会社ウィルコムと卸役務契約を締結し、利用帯域幅を課金単位とする世界で初のデータ通信 MVNO サービスを開始しました。このサービスをさらに拡げるために、当社は 2002 年より NTTドコモ(以下、「ドコモ」と記載)と卸契約による役務提供の協議を開始しましたが、協議は進展しなかったため、2006 年、ドコモに対して当該サービスに対する相互接続を申し入れました。しかし、協議義務がある接続についても協議が進展しなかったため、当社は、やむを得ず総務大臣裁定を申請し(2007 年)、ようやく 2009 年になって接続による役務提供が実現したところです。このように、卸役務に関する協議はもとより、法的な義務がある接続についても事業者間協議が進まない例が多いのが我が国における現実の姿であり、これが、市場を閉鎖的なものとし、市場活性化が進まない原因になっています(他の事業者においても同様の事例が見られます)。 このように、市場活性化が停滞している原因が市場を縮退させるビジネスモデルの選択にあるところ、今後は、ネットワークも端末も、すべてを開放させる政策を適用することが市場活性化の基本的な方法論です。【日本通信】 ・ MNO3 社の協調的寡占化により市場原理が働かず、通信ネットワークと端末の分離含めてネットワークの開放が進まないと認識しております。 日本では、携帯電話(契約型)の普及率が高く、しかも自ら MNO3社が高いシェアを占める中、MNO が、MVNO を営業のパートナーというよりもライバルとしてみなす傾向があります。MVNO が実際に MNO とネットワーク開放の交渉を行おうとした場合、圧倒的な人的資源と知見を誇る MNO から様々な制約条件が提示され、MVNO のビジネス展開に時間と労力を要するのが実態です。【日本ケーブルテレビ連盟】 ・ 日本では MNO が過去に強力な垂直統合のビジネスモデルを採用した結果、端末単体の市場がほとんど成立せず、MVNO 事業者が端末を調達することが非常に困難でした。一方、欧米では通信回線と端末を切り離れた販売形態が主流であることやプリペイド方式の普及状況などが異なっており、これらの環境と違いが主な原因と考えます。しかしながら、日本においても、キャリアに依存しない通信端末の拡大や MVNO 普及のための競争促進策を行うことで、市場がより活性化し、消費者利益に資すると考えております。【日本インターネットプロバイダー協会】 ・ 要因の一つとして、MNOのビジネスモデルが通信と端末をも含めた垂直統合型で提供していたため、日本では市場原理が働かずMVNOの活性化が遅れたと思います。SIMロック解除を推進することにより、通信サービスと端末を分離してユーザーの利用形態に合わせて選択できるような制度が必要です。 また、MVNO の認知度不足やユーザーニーズの把握不足などの要因もありますが、政策的課題が未解決であることも大きいと考えます。 そのため、テレコムサービス協会 MVNO 委員会では、3月5日に「MVNO の事業環境の整備に関する政策提言」を発表致しました。その中でも「第二種指定設備制度の見直し」に関しては、政策提言での諸課題の根底にある課題と考えます。その他、SIMロック解除や、MNOによるアンバンドルの積極的取り組みを推進することで、MVNOによる提供サービスの更なる多様化・高度化が可能となり、活性化が図れるものと考えます。【テレコムサービス協会】
(2) 2	①MVNO が多様で独	<ul style="list-style-type: none"> ・ MNO に対する MVNO の交渉力が大きく劣化する現状において、接続関連規制を撤廃す

<p>自な契約をするためには、MNO がすべての MVNO に同一条件で提供するのは問題との意見があったが、接続関連規制を撤廃した場合の最大の懸念点は何か。また、その懸念は他の方法で対応しうるものか(例えば事業予見性の低下が懸念であれば、MNO に標準的な料金を公表させるなど)?</p> <p>②MNO との契約をすべて、卸・相対にした場合の問題点を示す具体的な事例(国内及び海外)はあるか。</p>	<p>ると、</p> <p>①参入できる MVNO が限定される、</p> <p>②MVNO の事業領域が MNO のビジネスと競合しない範囲に限定されることが懸念されます。</p> <p>その結果、サービスで MNO と競合する MVNO は市場に出現しなくなり、サービスや料金の多様性は損なわれるものと考えます。</p> <p>MNO がすべての MVNO に同一条件で提供している内容は、接続関連規制によって指定された最低限の機能にとどまっており、これ以外の機能をほとんど提供していません。そのため、接続関連規制を撤廃することで提供機能が拡大するとは考えにくく、現状ではむしろ規制によって最低限の機能提供が維持されていると認識しております。MNO の姿勢次第では、現状でも、MNO の機能提供拡大や多様で独自の契約は可能なはずですが、これが実現しないのは、MNO と MVNO が競合する関係にあり、そもそも限界があるものと考えられます。</p> <p>今後、MNO の自主的な取組のみでは多様で独自の契約が広がらないと見込まれるならば、接続関連規制の強化によって機能提供の範囲を拡大していくことが現実的と考えます。</p> <p>なお、現在の接続関連規制は、MVNO の交渉力や競争力を一定程度高める効果があると認識しておりますが、競争上の同等性を確保するまでには至っていないものと考えます。【ケイ・オプティコム(対①)】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 国内および海外における事業者間取引の状況を熟知していないため、具体的な例示はできません。【ケイ・オプティコム(対②)】 ・ (2)1 の回答とも関連していますが、MNO の垂直統合的なビジネスモデルが構築されているなかで、接続関連規制を撤廃した場合、MNO が MVNO 事業者を不平等に扱う傾向が強まる結果、その実態も分かりづらくなるものと考えられます。 <p>接続規制がなくなれば、上記の懸念について、他の方法で対応することは難しくなるのではないかと推察されます。【ソネット(対①)】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 卸契約において、MNO の言い値でしか契約できず、MVNO にとっては、MNO との交渉の余地が非常に狭いか、ほとんどなく、MVNO にとって不利な取り扱いをされる懸念があります。【ソネット(対②)】 ・ 接続関連規制の撤廃(または緩和)は、特に、ドコモが強く固執している主張点です。しかし、市場経済原則を理解していない企業(この場合は MNO)に対して接続関連規制を撤廃(または緩和)することは、即座に「解放されない、閉鎖的な市場」を形成促進することにしかありません。 <p>この懸念は、適正なビジネスモデルが採用されない限り、他の方法では改善し得ない課題です。例えば、「標準的な料金」を公表させたとしても、接続拒否や役務提供拒否が安易になされるのであれば、「標準的な料金」自体は意味をなさず、また、拒否事由が厳格に定められたとしても、「標準的な料金」だけでは当然のごとく料金差別化が常態化し、その結果、新規参入が抑止されて市場は縮退するのみです。</p> <p>この問題の本質の一つは、MNO が自社の利用者に提供するサービス条件(サービスの詳細や提供金額など)と MNO が MVNO に提供する当該サービスの提供条件が異なることです。即ち、MNO 設備部門が当該 MNO のサービス部門に提供する条件と MNO 設備部門が MVNO に提供する条件が異なるために、Equal Footing とはならない状態でのサービス競争を強いられていることです。この不公平性が閉鎖的な市場形成の一要因であり、ご回答 2b やご回答 4 に示した見解を述べざるを得ない根本原因です。</p> <p>この問題を解決する効果的な方法は、MNO、特に市場シェアが大きい MNO について、その設備部門とサービス部門の会計分離を義務付けることです。この会計分離により、MNO サービス部門が MNO 設備部門から享受する役務の提供条件が明確になることから、MNO と MVNO 間のサービス競争において、その公平性が担保される可能性が高くなります。</p> <p>接続関連規制を強化する必然性が存在するところ、主要 MNO に対する会計分離の導入を検討していただくようお願い申し上げます。【日本通信(対①)】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 卸契約とした場合、1)卸サービスの種類が限定される可能性が高い、2)接続に比べて不公平な提供条件となる可能性が高いため、卸契約への移行は不適切と考えます。また
---	--

3) 相対契約とすることも、サービス提供条件の不公平性のみを惹起し、閉鎖的な市場形成を助長するものであることから、不適切であると考えます。

1) 卸サービスの種類が限定される可能性が高いこと

原則として接続義務が発生する接続申込と異なり、現在の法制度下においては、卸役務を提供するか否かの判断は MNO によってなされます。その結果、利用できるサービスや機能が限定されます。その協議状況の実例は、ご回答1に記載したとおりです。最近の例を挙げれば、ある MNO に当該 MNO が実施予定の定額音声サービスに見合うサービス卸を依頼したところ、

サービス提供は行わないとの抽象的な回答しか得られず、その判断基準を知ることさえもできませんでした。

このようなサービス卸とは別に、ネットワーク機能の一部を卸す機能卸提供も重要です。例えば、SIM の遠隔アクティベーション(SIM を遠隔で開通し、使えるようにすること)はその代表例ですが、MNO がその機能を有しており、自社ユーザには当該機能を提供しているにもかかわらず、MVNO への提供を拒んでいる実態が存在します。この例に見られるとおり、ネットワーク機能卸は進んでいません(接続制度に頼るしか方法はないが、この例のように、対象設備が第2種指定電気通信設備でない場合、その接続料金等の協議が難航することが予想される)。

2) 接続に比べて不公平な提供条件となる可能性が高いこと

一般的に卸役務提供による場合、料金等のサービス提供条件は固定的であり、第2種指定電気通信設備に対する接続のように、毎年原価改定等に伴って料金等が変更されることが少ないと認識しています。例えば、ドコモが提供する卸音声通話サービス(注1)の料金額は、年々低減傾向にある接続料とは無関係で改定されたことはありません。このように、卸契約のサービスの提供条件は接続に基づく提供条件に比べて不利になるのが一般的です。

以上のとおり、サービス卸や機能卸を主体とする契約体系は、MNO と MVNO 間でさらなる不均衡をもたらすものと考えます。

(注1)ドコモ「MVNO 様向け卸携帯電話サービス概要のご説明資料」(平成 25 年8月)。なお、ドコモが提供する卸音声通話サービスには、定額料金サービスは含まれていない。

3) 相対契約

相対契約においては、そのサービスの提供条件が取引相手ごとに異なります。相対契約を主体とすることは、明らかに差別的な取扱を助長し、閉鎖的な市場を構成することを意味するため、相対契約主体の取引体系を許容することは困難です。

以上のとおり、卸契約、相対契約ともに、それを主体とする制度を採用することは不適切であると考えます。【日本通信(対②)】

- ・ MNO3 社の協調的寡占化により、圧倒的な交渉優位性をもつ MNO においてネットワーク開放のインセンティブが働かない中、接続関連規則を撤廃した場合にはネットワークの開放が進まず、MVNO の新規参入が阻害されると思います。卸取引には、相互接続のような規制が事実上なく、取引条件の予見可能性が低く不透明であることに留意すべきと考えます。【日本ケーブルテレビ連盟(対①)】

- ・ MNO による音声サービスの卸は、(MNO 同士の)音声接続の条件の適用がなく、強い交渉力を有する MNO 主導で条件・料金が決定されます。その結果として、MVNO 事業者にとって、事業として利益の見込める条件になっていないと認識しています。【日本ケーブルテレビ連盟(対②)】

- ・ 周波数を保有する MNO との協議において MVNO が交渉優位に立つことはありません。MNO の接続関連規制を撤廃した場合、実質的に MNO 意志によって特定の MVNO や ISP に対する優遇や排除などが自由にできることとなり、公正競争を阻害することが懸念されます。事業予見可能性の低下のみが懸念事項ではありません。現在でも MNO は MVNO 向けの標準プランを公表していますが、標準プランの条件は MNO が自由に設定するものであることから、そのことが接続関連規制の撤廃に替わりうる措置とはなり得ません。

卸・相対のみとなると、MVNO はすべて MNO のいわゆる「言い値」で契約せざるを得ない環境になります。相互接続においては、約款において料金やその他の条件が公表され、

		<p>料金を含む条件の透明性が担保されていますが、卸においては公表義務がないため、これらが不透明になります。また、卸にかかる接続協議においても MVNO は相互接続料金をベースに交渉を行うことが多々ありますが、その根拠がなくなることから、MVNO の交渉力は更に弱まります。</p> <p>実際に、たとえば WiMAX 卸サービスは MNO による直販の小売価格に比べて MVNO に対する卸の価格があまり値引かれていない、どの MVNO も料金プランやサービス内容も MNO が提供するモデルとほとんど変わらず、多様なサービスに至っていない、MNO の直販利用者向けに MVNO 提供前に先立ち有利な料金体系を導入するなどの問題があります。</p> <p>そのため、原価に基づく接続料が正しく設定され、かつ適切な箇所・方式によってアンバンドルが担保される相互接続の存在は、MVNO 事業にとって非常に重要です。</p> <p>このような状況においても接続関連規制を撤廃し、MNO の裁量をより大きくすることは、MVNO 促進を阻害する恐れがあります。【日本インターネットプロバイダー協会】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 依然として MVNO 側の交渉力が弱く、MNO の交渉力が強い段階で、MNO の接続関連規制を撤廃した場合、MVNO の参入が抑制される懸念があります。また、MNO のビジネスとバッティングしない MVNO のみが参入できる状況となる可能性があります(アプリ型・販売チャネル型など)。【テレコムサービス協会(対①)】 ・ イー・モバイルは多数の MVNO に対し回線を提供しています。その多くは卸かつ相対での提供となっていると理解していますが、これにより MVNO が多様な料金プランを提供している例はほとんど見られずその多くは販売チャネル型(MNO と同一の料金プランを提供)となっています。また「格安 SIM」「格安スマホ」のような新市場形成(二種指定事業者の回線を主として利用)には至っておらず、サービスの多様性による市場への競争導入の観点では接続約款の届出が義務づけられ、より強い規制の下に置かれている二種指定事業者による MVNO への開放には及ばないという認識です。【テレコムサービス協会(対②)】
(2) 3	<p>・ どの MNO も MVNO への開放を積極的に実施していると述べているが、MVNO から見て、MNO 各社に有意な差はあるか。ある場合は、どのような差か。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ MNO 各社を一律に比較できるだけの情報を有していないため、有意な差があるかどうか判断できないところです。 ・ なお、接続料については MNO 各社で差が生じておりますが、MNO 各社のデータ通信利用料に差がない一方で、これが適正かどうか判断できないところです。また、接続料は、算定式「(接続原価+利潤)/需要」で算出されますが、この分母にあたる需要(トラフィック)は、スマートフォン利用者数や通信状況等により大きく変動すると考えられることから、基本政策委員会において、これまでの接続料算定根拠や適正性検証の結果を共有していただき、MNO 各社に有意な差があるかどうか検証いただきたいと考えます。【ケイ・オプティコム】 ・ レイヤ2接続が KDDI、ソフトバンクにおいて提供が開始されましたが、NTT ドコモの接続料に比べ、それぞれ2倍から3倍弱程度の差があります。【ソネット】 ・ MVNO に対する MNO 3社の対応には大きな差があります。 ・ 大手3社の中で、MVNO 受け入れ環境を最も整備している MNO はドコモですが、そのドコモ自身も、ネットワーク開放が極めて限定的であり、卸役務提供も恣意的である可能性が高いなど、改善すべき点が多々見受けられます。 <p>ソフトバンクモバイル(以下、「SBM」と記載)は最近になって MVNO とのデータ通信接続料金を接続約款に掲載しましたが、公表された接続料金はドコモのそれに比べて約3倍高く、商用サービスには適しません。</p> <p>以上のとおり、MVNO への開放に対する MNO の対応には MNO 間で有意な差があり、ま</p>

		<p>た、どの MNO を例にとっても、開放の度合いは相当に限定的です。</p> <p>【日本通信】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ L2・L3 接続料金等、接続条件の開示状況には、MNO 間で差異が見られます。とりわけ、KDDIとソフトバンクテレコムとのL2 接続は2014年度に入って開始されたばかりであり、十分なネットワーク開放が行われていくのか注視していく必要があります。 MNO と資本的に独立したMVNO が、MNO と同一グループに属するMVNO や「MNO でもある MVNO」と比べて同等の条件でネットワークの提供が受けられているのかどうかについて、透明化が図られることを希望します。【日本ケーブルテレビ連盟】 ・ MVNO 視点では、MNO による開放の度合いは差があります。たとえばホームページ上でMNO が公開しているMVNO に対する情報提供についても、充実しているMNO と、充実していないMNO の差が大きいです。また、接続料金やアンバンドルについてもMNO 各社間で大きな違いがあります。その他MNO のMVNO に対する提供内容に限らず、交渉面でも差は大きく、現在、SIM 型のMVNO はほとんどがNTTドコモのみから提供をうけていますが、これは有意な差を反映した結果であると考えられます。【日本インターネットプロバイダ協会】 ・ レイヤ 2 接続機能はソフトバンク、KDDIで提供が開始されましたが、NTTドコモの接続料に比べて2～3倍の差がある状況にあります。接続料算定に関して各社の設備効率性に差があるとすれば、そもそも3社間での健全な競争が成立するか疑わしく、「モバイル接続料算定に係る研究会報告書」で「具体的な算定方法について検討を深めることが適当」とされており、透明性を担保できるように更なる検討が必要だと考えます。 MVNO から見て、MNO のMVNO への開放度合いには差があり、提供価格からはMVNO が採用しがたい接続機能を提供しつつも卸役務によりMNO の利益を比較的害しないMVNO に対する開放を選択的に行うことで、MVNO への開放を実施しているとするMNO が存在することが懸念されます。【テレコムサービス協会】
(2) 4	<p>・ MVNO からの、二種指定制度の強化・改正（対象のすべてのMNO への拡大、接続料の更なる透明性の確保を目的とした接続約款の認可制への移行、MVNO の事業予見性のため、将来原価方式やアンバンドル義務化の導入、設備部門とサービス部門の機能分離等）を行うべきとの意見があるが、これに対してどのように考えるか。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 弊社はエンドユーザの95%がMVNO経由でご契約いただいております。既にMVNOへの開放は十分に進んでいます。 MVNO の事業活性化が弊社自身の事業基盤に直結していることから弊社はMVNO 市場への市場支配力を有していません。新たな規制の導入は手続き等の煩雑さのみを招くことから不要であると考えます。【UQ コミュニケーションズ】 ・ 当社はこれまでも利用者利便向上の観点から、MVNOの参入促進に資する様々な取組みを行ってきたが、昨今の市場環境の変化も踏まえ、更にこの取組みを加速させていくためには、MVNOとMNOの相互発展を前提とした、より密接なパートナーシップを構築し新たな付加価値を創造していくことで、利用者利便の向上を図っていくことが重要であると認識しており、そうした取組みに資する内容の見直しであれば、当社としても特段の異論はない。 しかしながら、ご指摘の意見は、二種指定制度を一種指定制度並に厳格化すべきとの意見にも見え、二種指定制度の本来の主旨を踏まえても適切ではないものと考えます。 この点、無制限に遍く公平且つ画一的な条件での取引を前提とする規制下においては、スピーディにサービスの多様化を実現していくことは現実的にも困難である。寧ろ、自由かつ柔軟なビジネススペースの取引が行えるように環境を整えていくことが、今後M2Mが普及しMVNOの重要性が高まる中で、MVNOが提供するサービスの高度化・多様化をスピーディに実現していくためには重要であると考えます。【NTTドコモ】 ・ 二種指定事業者が設定している接続料の透明性やMVNOの事業予見性については、「第二種指定電気通信設備制度の運用に関するガイドライン」において接続料の算定方法等に係る考え方が明確化されているなど、現行制度の下で十分確保されているものと認

		<p>識しております。そのため、二種指定制度を強化・改正する必要はないものと考えます。</p> <p>一方で、NTT ドコモは、NTT持株会社が未だに 66%超の株式を保有しているなど、NTT 法により政府出資を受けているNTTという特殊法人の傘下にあり、携帯電話市場においても、シェア 44%超と 2 位以下の事業者に大きな差をつけた圧倒的なドミナント事業者であり、そのスケールメリットにより、MVNO へのネットワークの提供料金(接続料や卸役務の料金)などを通じて MVNO 市場をコントロールできてしまう懸念があります。NTTドコモが MVNO 市場を支配し、多様な事業者による競争環境を阻害することのないよう、NTTドコモに対する事前の禁止行為規制を維持・徹底することが MVNO 促進のために不可欠です。【KDDI】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ まずはじめに、上記質問は制度設計に関するものとなっておりますが、制度設計の検討の前に、自由な競争において形成されるサービスの多様化、料金の低廉化、日本経済の発展等を見据えた電気通信市場のあるべき姿について議論されるべきと考えます。その上で、電気通信市場のあるべき姿に到達するための手段の一つとして、制度がどうあるべきかを検討していただきたく存じます。 上記質問は、二種指定制度を一種指定制度と同等レベルの規制とすることを意味していると理解しておりますが、次のような観点から不適切と考えます。 一種指定制度は不可欠設備を有する独占事業者を対象とした制度であり、国営時代からの資産を活用して構築してきた固定事業者に、本制度を適用することによって固定市場の競争環境を維持するものです。一方、二種指定制度は携帯電話市場において複数の携帯事業者による適切な競争環境を損ねることがないように一定規模の端末シェアが認められる携帯事業者にのみ適用される制度であり、不可欠設備を有する独占事業者に対する一種指定制度の趣旨とは大きく異なるものです。 また、第二種指定電気通信設備を有する事業者の指定についてはその閾値が端末シェア 10%超と、諸外国でも類を見ない極めて低い値となっています。さらに諸外国において MNO に対して MVNO への開放義務を課している事例はほとんどなく、ビジネスベースで実施することが通例です。 このことから、現在指定対象の携帯事業者に対して更なる規制強化は不要であり、市場支配的事業者に対する規制を除き、原則市場原理に委ねることが電気通信業界の活性化に資するものと考えます。【ソフトバンク】 ・ 以下の理由により、二種指定制度の強化については実施すべきでないと考えます。 <ul style="list-style-type: none"> - NTT 東西の一種指定設備と異なり、モバイルの NW には設備のボトルネック性がないため、同等の根拠を求めることは適正ではないと考えます。 - モバイルは、今後、第 4 世代から第 5 世代へのイノベーションの発展、トラフィック増加へのネットワーク対応など、それぞれの事業者において設備投資が継続的に必須になるため、規制コストの増加や設備投資に対するインセンティブの減衰を招く可能性のある規制の実施は、ICT 業界にとってマイナスと考えます。 - 以下、各論において 認可制及び機能分離：二種指定制度の対象は 3 事業者であり、制度運用面においては規制側のコストも現在よりも過大になり現実的ではない 将来原価：イノベーションの進展、トラフィック増に対するコスト等に対応するコスト回収のリスク負担は大きな課題 アンバンドル義務化：基地局 NW 等への設備投資のリスク負担の公平性担保が困難など <p>むしろ、NTT ドコモへの行為規制は維持を基本とするものの、接続規制については市場発展のダイナミズムを加速させるためには緩和する方向性も一考に値すると考えます。【イー・アクセス】</p>
(2) 5	<ul style="list-style-type: none"> ・ その他、MVNO から要望のある事項 (MNO 回線利用開始処理のインターフェース開放、SIM 機能開放)について、開放できない具体的・技術 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 「MNO 回線利用開始処理のインターフェース開放」については、2009 年の弊社サービス開始当時より実施しております。SIM 機能開放についても、モバイルルータ中心の BWA 市場では、端末に挿される SIM の提供者によって実現できる機能に差異はないため、MVNO において特段制約となる事実はないと考えます。【UQ コミュニケーションズ】 ・ MVNO から現在の接続約款や卸約款に規定されていない個別の要望を受けた場合で

	<p>的な課題は存在する のか。実現可能性は あると考えるか。</p>	<p>も、要望の具体的内容を聞き協議を行った上で対応の可否を検討し、MVNOとMNOの相互発展や利用者利便の向上の観点からも可能なものは積極的に対応してきたところである。</p> <p>ただし、ご指摘のご要望事項については、現時点で具体的な内容を把握していないため、具体的・技術的な課題や実現可能性について申し述べることは困難である。</p> <p>なお、個別要望につき、その対応可否判断に当たっては、技術面、費用面の合理性はもちろんのこと、要望内容が当社基幹システムへの接続を要する場合等には、寧ろ情報漏洩やハッキングによるシステム断などセキュリティ上のリスクに対する対策面の課題も大きい。これらセキュリティ上の措置等も必須であると考えられることから、単に、技術的に可能であることやMVNOの稼働軽減が期待できるといった理由だけで容易に応じられるものではないと考えている。</p> <p>また、そうした対応を行うにあたっては、現状では規制により、どのMVNOへも一律の対応が求められているところであるが、前述のリスク検討の範囲においても、例えば、個々のMVNOのチェック体制やシステム監査等の相応の措置が必要であり、画一的に当該措置を講じることは現実的ではないと考える。その点からも、現在の規制を見直し、ビジネスベースでの個別対応を可能とすることが必要であると考えます。【NTTドコモ】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ MNO回線利用開始処理のインターフェース開放、SIM機能の開放についての具体的・技術的な課題の有無や実現可能性については、技術的な要件を含む各 MVNO からの要望内容を踏まえた上で、エンドユーザーへのサービス提供に際しての影響や、MNO側のシステムの改修の必要性、改修する場合の規模・コスト等について詳細な検討を行うことで明らかになるものであるため、MVNOから具体的な要望を出していただき、その内容に応じて協議する必要があると考えます。 例えばMNO回線利用開始処理のインターフェースの場合、MNO側が予め仕様を決めて開示しても、MVNO各社ごとに要求条件が異なれば、結局はそれぞれ個々の要望に応じて検討することになると考えます。【KDDI】 ・ MVNOから要望のある事項(MNO回線利用開始処理のインターフェース開放、SIM機能開放)については一般的な要望としては認識しておりますが、弊社としては具体的なご要望をいただいております。今後、MVNOから具体的な要望をいただいた段階で、その要望に基づく詳細を検討する方針です。【ソフトバンク】 ・ MVNO 側で HLR/HSS を保有し MVNO 自らが MNO 回線利用開始処理や USIM の書込みを行えるようにした場合、以下の懸念があり NW 全体の品質確保の観点から、これら機能の開放は慎重に検討すべきと考えます。 <ul style="list-style-type: none"> - 例えば、MVNO が保有する HLR/HSS の故障が発生した場合、MNO は MVNO の HLR/HSS の異常を検知する事が難しいため、MNO による故障原因の切り分けの遅れや MNO の NW を利用する全ユーザに影響が発生する懸念があります。 - 優先接続制御は、USIM のパラメータ設定により実現していますが、MVNO 自らが USIM の書込み機能を使って同パラメータの設定を無原則に行った場合、障害時において MNO の優先電話サービスへの影響が懸念されます。【イー・アクセス】
(2)6	<ul style="list-style-type: none"> ・ NTTドコモからは、規制の在り方として、新しいサービスの創造や市場の活性化のためには、事前規制から原則自由な事後規制に移行すべきという意見があるが、NTTドコモに対する禁止行為規制の緩和について、MVNO の立場としてどう考える 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 禁止行為規制の緩和は、モバイル市場の寡占化を助長し、利用者料金の高止まりを継続させるものであることから適当ではなく、少なくとも、引き続き現在の規制を維持すべきと考えます。 禁止行為規制が緩和されると、NTTドコモ殿のビジネスにメリットのないMVNOの参入阻害や排除が懸念されます。それと同時に、この影響が他の二種指定事業者にも及ぶと考えられ、MNO 各社の MVNO 受入は減少し、同市場のさらなる寡占化や利用者料金高止まりの継続が懸念されます。【ケイ・オプティコム】 ・ 現在の禁止行為規制自体がNTTドコモにおいて新サービスの創造や市場の活性化を阻害しているというものではないとの認識から、現在の禁止行為規制の緩和は必要ないもの

か。		<p>と考えます。</p> <p>一方で MVNO ごとの独自性を出すため、多様なサービスを提供できるような契約形態について検討すべきであると考えております。【ソネット】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 前述のとおり、新しいサービスの創造や市場の活性化がなされなかったのは、不適切なビジネスモデルに基づいた商行為に起因するものであり、規制の在り方に起因するものではありません。従って、事前規制から事後規制に移行したとしても、新しいサービスの創造や市場の活性化が図られるわけではありません。 ・ 事業法 30 条が定める禁止行為規制を緩和若しくは適用除外とすることは、「不当に優先的な取扱いをし、若しくは利益を与え、又は不当に不利な取扱いをし、若しくは不利益を与える」行為などを許容し、若しくはそのような行為に対する監視を緩めることを意味します。このような行為は、禁止行為規制の適用有無にかかわらず禁止されるべき行為であり、また、ひとたび適用除外とすると、その検証が容易でないことは、2010 年4月に当社が総務省に提出した意見申出書の審査結果からも明らかです。他の第2種指定事業者が禁止行為規制の対象外であることがドコモにとって不公平であるという見方があるのであれば、MNO 大手3社すべてを禁止行為規制の対象とするのが適切であると考えます。 ・ ドコモは、禁止行為規制からの適用除外要望と共に、接続関連規制の撤廃(または緩和)を求めています。これは、ドコモが“支配できる”一部の MVNO とのみ、より良い条件で接続や卸を行うことを意味しています。その結末は、新たに形成された“ドコモグループ”による「解放されない、閉鎖的な市場」を形成することにしかありません。ドコモに対する禁止行為規制の緩和撤廃、接続関連規制の緩和撤廃に同意することは困難です。【日本通信】 ・ 禁止行為規制の緩和には反対いたします。NTTドコモに対する禁止行為規制の緩和は、NTT グループの排他的取引による市場の寡占化につながり公正競争を阻害するものと考えます。【日本ケーブルテレビ連盟】 ・ MVNO による新しいサービスの創造や市場の活性化のためには、MNO による MVNO への提供条件が MNO 自身のサービスとの競争力のあるものであることが必要と考えています。また、現在の禁止行為規制は、NTTドコモ殿に対し新しいサービスの創造や他社との連携を禁止しているものではなく、強い市場支配力をもつ者が MVNO をはじめとした特定の者の排除を禁止するためのものです。これらの禁止行為規定は MNO 自身が競争上問題の行為を行う懸念から規定されたものと理解しています。従いまして公正競争を実現する観点からも、NTT ドコモ殿に対する禁止行為規制の緩和は必要ないと考えます。【日本インターネットプロバイダー協会】 ・ 今後MVNOの参入をさらに加速するためにはMNOを規律する規制は必要ですが、それは全てのMNOを対象とした規制とすべきであると考えています。禁止行為規制はMVNOに係る取扱いの公平性を担保する禁止行為規制であるべきで、「接続や卸の差別的扱いの禁止」や「MNOの販売網の特定MVNOに限定した提供の禁止」等を定めるべきと考えます。【テレコムサービス協会】
(2) 7	<ul style="list-style-type: none"> ・ MVNOへMSISDN(携帯電話番号)を割り当てることについて、日本通信、テレコムサービス協会から意見があったが、MVNOがMSISDNを管理し、MNOがMSISDNを管理しないことで、御社のネットワーク管理上、技術的な問題点は生じるか。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ MVNOへMSISDN(携帯電話番号)を割り当てることによる、弊社ネットワーク管理上の技術的な問題点については、具体的な要望内容を把握していないため詳細につき申し述べることは困難である。 ・ ただし、電気通信番号規則上、「指定を受けた電気通信事業者」は、電話番号を管理する義務があり、仮に、MVNOがMSISDNを管理し、MNOが当該MSISDNを管理しないのであれば、MVNOに対し、同等の管理義務が課されるべきであると考えます。 ・ 加えて当該意見が音声利用を目的としているのであれば少なくとも <ul style="list-style-type: none"> - 緊急通報(110番、119番)への対応 - 通信傍受等への対応 - 事業者間MNPへの対応 - 優先通話への対応

	<p>生じる場合、具体的にどのような問題が生じると考えるか。</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 国際ローミングへの対応 - SMS相互接続への対応 等 <p>について、技術的/制度的な観点から検討することが必要になるものと思われる。加えて、個別の要望によりこれ以外の内容についても検討する必要性が生じることがあるものと考え。【NTTドコモ】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ MVNOへMSISDN(携帯電話番号)を割り当てる場合、以下のような課題が考えられます。 <ul style="list-style-type: none"> -番号指定に伴う制度的側面も踏まえたMVNOの責任範囲(緊急呼接続(位置情報通知を含む)、災害時優先電話、MNPの実現、第一種指定電気通信設備(NTT東西)との相互接続などの義務)の整理。 -事業者毎に割り当てる070CDEコードの数には限りがあり、番号逼迫が早まる。 -MVNO、MNOで各種処理を分担することにより、障害発生時や輻輳発生時の運用対応が複雑化する。 -MVNOに割り当てたMSISDN(携帯電話番号)の管理をMVNO側のHLR接続で実現する場合、MNOが関与し得ないMVNO側の管理、運用上の問題や障害等により、MNO網を含めた加入者全体に重大な影響を及ぼす可能性がある。 <p>これらの課題への対応には、MNOの投資インセンティブにも配慮した上で、MNOとMVNOが協力して解決していく必要があります。【KDDI】</p> ・ 現行制度におけるMSISDNに関して、携帯電話の無線局免許を有することが割り当てを受ける条件の一つになっています。 <p>現行の固定・モバイル等の番号制度は、MSISDNに限らず、サービス識別の必要性、通信品質等の様々な観点から整理された制度であると理解しております。したがって、仮に現行の番号制度を見直す場合には、MSISDNのみならず、0AB～J番号付与等固定電話も含め番号制度に関する総合的な検討を充分に実施し、全体整合性を図ることが前提になると考えます。【ソフトバンク】</p> ・ MVNO 自らが MSISDN を管理する場合、現在、MNO が行う MNP のオーダ管理ができなくなるため、MVNO 自らが他 MNO と MNP のオーダ管理を行う必要があることから、MVNO 自らが MSISDN を管理する事は費用対効果の面でもメリットが少ないと考えます。【イー・アクセス】
(28)	<ul style="list-style-type: none"> ・ NTTやNTTドコモは、「事前規制から、原則自由な事後規制で」と主張しているが、他方、で、テレコムサービス協会等からは、事前規制がなく業務改善命令といった事後規制で対応している卸役務等について、「卸役務によるMVNOへの提供がなされていないものが多数存在」や「MNOから同一グループ内の「MNOでもあるMVNO」への提供条件が不透明」といった課題もあるとの意見がある。そもそも、現在の事後規制は適切に 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 二種指定事業者による接続約款の届出制(電気通信事業法第34条)は、事後規制のひとつと認識しておりますが、接続約款の変更命令がなされていないこと、届出内容の適正性検証の結果が公表されていないこと等から、弊社では適切に運用されているかどうか判断できないところです。 <p>先般、「モバイル接続料算定に係る研究会」において、接続料算定の適正性向上が図られたものの、現在の算定ルールには、依然として事業者裁量の余地が残されていることから、届出内容の適正性に対する疑念は完全に払拭できていないと認識しています。</p> <p>また、NTT東西殿の活用業務届出制についても、事後規制として同様の課題があるものと認識しております。</p> <p>事後規制の運用にあたっては、指定事業者に対するルール遵守状況の検査や検証結果の詳細を公表する等、運用の透明性確保が不可欠と考えます。</p> <p>関係事業者が納得できる形で、適切な事後規制運用が実現しない限り、市場支配力を有する事業者に対する事前規制は、引き続き堅持もしくは強化すべきと考えます。【ケー・オプティコム】</p> ・ 特に移動体通信分野においては、卸電気通信役務を利用したサービス提供が多いと考えられます。 <p>この様な状況で、事後規制によって適正化されるべき状況なのかについて弊社では判断すら付きかねており、その事自体が課題であると考えております。【ソネット】</p>

<p>運用されていると考えているか。現在の事後規制の運用について、課題等があれば教えていただきたい。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 現状の圧倒的なシェアを有す NTT や NTTドコモのグループ内行為が原則自由な事後規制になった場合、問題発生⇒規制検討⇒事後規制にかかる時間を経ている間に競争上の不利が他事業者に生じることになり、民間事業者にとっては、特に規模が小さい事業者にとっては、その時間が経営上の問題になる可能性が高い。現状のシェアの状況下においては、事前規制をかけるべきと考える。【DSL 事業者協議会】 ・ このご質問は、ドコモの携帯電話事業に関するご質問であると思われます。 ドコモは現在の事業法等が定める規定は事前規制であるとも発言しており、まずは、事前規制と事後規制の概念について明確にすると共に、ドコモの考え方を理解する必要があります。以下ではこの点を別にして、当社の意見を述べます。 現行の電気通信事業法によれば、ドコモは第2種指定事業者であると共に、事業法 30 条が適用されている事業者です。このうち、事業法 30 条適用の部分については、既にご回答4で述べたとおり、ドコモに限らず本来あってはならない行為を規定している 30 条の主旨から考えて、これを適用除外とすることは考えられません。 一方、ドコモが第2種指定事業者であることを規定している事業法 34 条に関しては、接続料は「適正な原価に適正な利潤を加えたものを超えてはならない」などの規定がある一方で、接続約款は届出であり、その審査がいつまでにどのようなプロセスでなされるのか(若しくはなされないのか)、第2種指定電気通信設備の範囲はどのような考え方にに基づき決まるのか(例えば、接続に必要な SIM を活性化する装置が、なぜ指定設備範囲外なのか)、例外的事象を除いて接続は義務であるところ、無限に接続時期を延ばせる現在のドコモ接続約款は妥当なのかなど、卸サービスに比べれば規定が明確である接続についても不明瞭な部分が多々あり、実際のところ接続協議に支障をきたしています。 テレコムサービス協会が指摘している卸サービスについては、回答2bで述べたとおり、現在の事業法に実質的な規定が存在しておらず、様々な課題が存在します。 テレコムサービス協会や各 MVNO が意見提起してきた各課題は、このように現在の規制が不十分不明瞭で機能していない面が多々あることを示すものです。 以上のとおり現在の規制は、モバイル事業の健全な発展を促進するために適切な規制であるとは言い難いものです。規制を強化するのは時代逆行であるとの見方があるかもしれませんが、それは成熟した社会に対する考え方であり、未成熟な我が国のモバイル通信分野に対しては、規制を強化して正しく方向づけることが今後の事業発展のための第一歩であると考えます。【日本通信】 ・ まず、NTTグループについては、国の出資による信用の裏づけや公社時代からの有形無形の資産を背景とした巨大コンглоマリットとして、電気通信事業の枠を超えてその影響力が我が国全体に及んでいることから、単なる電気通信事業法における1企業グループとして、他の民間出資企業と同列に扱うことは適切ではないと考えております。 特に、今般NTTが発表した「光コラボレーションモデル」については、現在の規制内容や規制見直しの議論を無視した行為であると考えます。 「光コラボレーションモデル」によってどのような影響が生じるかオープンに議論し見極める必要があることから、その提供内容については、NTTグループより詳細な情報が特別部会に提供されるとともに、少なくとも、特別部会での議論によってNTTの在り方の結論が得るまでの間は実施しないよう指導すべきであると考えます。 なお、テレコムサービス協会様等からの「MNOから同一グループ内の「MNOでもあるMVNO」への提供条件が不透明」とのご指摘について、そもそも、グループ内外によらず、一般に電気通信事業者との卸取引はビジネスベースにより決定されていると考えます。 弊社といたしましては、パートナー様の規模の大小に関わらず柔軟なビジネスが行える環境を整えてきたところであり、実際に多数のMVNOにパートナーとして選択していただいていることから、弊社において、特定事業者との取引によって問題が起きているという認識はございません。 また、「卸役務によるMVNOへの提供がなされていないものが多数存在」とのご主張についてはどのような事実があるのか検証が必要と考えます。 卸役務の提供に関して協議が整わず大きな問題が発生している場合に、電気通信事業者間の紛争処理といった手段が活用されているのか、もし紛争処理が活用されていないとするならば、どのような事情が存在するのかといった点を検討し、個別に解決していくことが重要であると考えます。【UQ コミュニケーションズ】
--	---

- ・「卸役務によるMVNOへの提供がなされていないものが多数存在」や「MNOから同一グループ内の「MNOでもあるMVNO」への提供条件が不透明」といった課題が、電気通信事業法等に照らして問題だとされるのであれば、現状でも、業務改善命令や裁定申請等により、是正する(是正を求める)ことが可能であり、現在の事後規制に課題があるとは認識しておりません。

事後規制によって十分に対応できる中で、新たに事前規制をMNOに課して画一的な条件による提供を義務づけることは、自由なイノベーションやコラボレーションを阻害し、通信事業者のみならずICTを利用する様々な事業者の大胆な創意工夫による新たなビジネスやサービスの創出の抑制につながり、産業競争力強化やユーザ利便の向上を妨げるおそれがあることから、事後規制で対処すべきであると考えます。【日本電信電話】

- ・ 事後規制では、事業者は原則自由に事業展開する中で、何か競争や市場に弊害が及んだ場合に改善措置を講ずるものである。一方、事前規制は、明らかに合理的な理由がある場合を除き一定の行為を一律に禁止するものであることから、事業者との自由な協業について大きな萎縮効果を及ぼすものであり、変化の激しいモバイル市場において致命的な差となっており、結果として、利用者が本来享受できるべき利便性を損なわれたり、革新的なサービスが生まれにくいといった事態に陥っている。従って、イノベーションの芽を摘む事前規制ではなく、事後規制とすべきと考える。変化の激しい分野においては将来を予測することは難しいことから、事前規制ではなく、寧ろ事後規制の方が相応しい。現状、電気通信事業法29条(業務改善命令)や紛争処理委員会等のスキームがあり、これらは適正に運用されているところであり、今後もこれらを適切に運用すれば対処できるものと考えられる。

「卸役務によるMVNOへの提供がなされていないものが多数存在」との意見については、当社は、MVNOから要望があった場合には、要望の具体的な内容を聞き協議を行った上で対応の可否を検討し、可能なものは対応しているところである。但し、当社には接続義務に加えて、禁止行為規制が課されており、特定の電気通信事業者(MVNOも含む)に対する不当に優先的・差別的取扱いが禁止されていることから、MVNOからの様々な要望に十分対応しきれない場合もあるところであり、この点からもビジネススペースの取引の妨げとなっている事前規制を撤廃すべきと考える。

また、「MNOでもあるMVNO」による問題については、電気通信事業法が想定していない事業者の合従連衡により生じている課題であり、事後規制の運用による課題ではないと考える。【NTTドコモ】

- ・ MNOによるMVNOへの卸役務の提供条件に関しては、二種指定事業者が卸の標準プランを公表していること等もあり、現在の事後規制が適切に運用されていると認識しています。

一方、現状の禁止行為規制が事前規制／事後規制のどちらに該当するか明確ではありませんが、NTT持株会社が未だに66%超の株式を保有しているなど、NTT法により政府出資が義務付けられているNTTという特殊な会社の傘下にあり、携帯市場においても、シェア44%超と2位以下の企業に大きな差をつけた圧倒的なドミナント事業者であるNTTドコモについては、スケールメリットにより、MVNOへのネットワークの提供料金(接続料や卸役務の料金)などを通じてMVNO市場をコントロールできてしまうことに留意が必要です。NTTドコモがMVNO市場を支配し、多様な事業者による競争環境を阻害することのないよう、NTTドコモに対する事前の禁止行為規制を維持・徹底することがMVNO促進のために不可欠です。

また、先日NTTが発表した「光コラボレーションモデル」については、ボトルネック設備を保有するNTT東西が、フレッツサービスを1ユーザー単位で競争排他的な料金等を設定して事業者に卸すことが可能であることから、ボトルネック設備を保有するNTT東西がそのスケールメリットによりFTTHの価格等、市場を支配することとなり、FTTH市場における自前での設備競争はもとよりサービス競争も消滅させてしまうという点で重大な問題があると考えます。

NTTは、先日の会見において、卸役務を相対契約で提供することについては、料金等の提供条件について事業者間を公平に扱うため法的には問題がない、と主張していますが、そもそも政府出資を受ける特殊会社であり、ボトルネック設備と顧客基盤公社から引き継ぐことでFTTH市場において70%超の圧倒的なシェアを維持しているNTT東西の第一

種指定電気通信設備に対しては、接続料の認可義務等の厳格な接続規制が課されています。一方、これを卸役務として提供する場合には、提供条件が事業者間で公平であるかを事前にチェックするための制度的な担保が存在しておらず、例えば、バルクレートによって特定の事業者のみが有利な条件で卸を受けられる料金設定になっていないか、あるいは料金以外のサービスの運用に関して、特定の事業者のみを優遇するような契約内容になっていないか、といった点をチェックすることができません。このままでは、NTT東西が競争の激しいエリアで特定の事業者に特別料金で光アクセスの卸サービスを提供し、競争事業者を排除することが懸念されます。また、NTT東西が、NTTドコモやNTTコム等のグループ会社のみが有利な条件で光アクセスの卸サービスを提供し、モバイルやISPサービスとの一体的なサービス提供や販売活動を行わせることによって、NTTグループとしてのスケールメリットやブランド力、販売力により競争事業者を排除することも懸念されます。このような、特定の事業者を有利に取り扱う行為や自己の関係事業者との排他的なセット割引、一体的な事業運営を行う行為は、ボトルネック設備を保有し、圧倒的な市場シェアを維持しているNTT東西に課されている禁止行為規制を潜脱する行為に他なりません。従って、NTT東西の第一種指定電気通信設備に係る卸役務での提供について、公平性を担保するための制度的な対応が取られない限り、今回のNTT東西の光アクセスの卸サービスを認めるべきではありません。

さらに、NTT東西が光アクセスの卸サービスをNTTドコモやNTTコム等のグループ内の事業者へ提供し、提供を受けた事業者が一体的なサービス提供や販売活動を行うことについては、NTTドコモの分離やNTT再編成時の趣旨に反してNTTグループが一体化することと同義であり、先日の発表時にNTT自ら認めている通り、NTTの組織形態の在り方議論に直結する話であると考えます。NTTの会見では、人的リソースのグループ内再配置にも言及されましたが、リテールや卸といった事業構造の見直しを通じて、公社時代から引き継いだNTT東西の顧客基盤をNTTコムやNTTファイナンス、或いは新たに設立する子会社等を介してNTTドコモ等のグループ内の顧客情報に統合することも考えられます。このような点を踏まえれば、そもそも現行のNTTグループの組織体制下でNTT東西がこのようなサービスを提供し、NTTドコモやNTTコム等のグループ内の事業者がそれを利用すること自体が、公正競争を阻害する行為であると考えます。

NTT東西が光アクセスの卸サービスを行うことについては、現在開催されている情報通信審議会においても、公正競争上の問題に関して検討すべき論点の一つとして扱われているところであり、その議論が進められている最中に、NTTが一方向的に法的には問題がないと公言してサービスの開始を公表したことは、審議会での検討をないがしろにするものであると考えます。

以上の点から、NTT東西の一種指定電気通信設備による卸役務の提供は公正競争を阻害する「制度的な盲点」であり、総務省は、公正性を担保する制度の検討を行う情報通信審議会において議論の結論が出るまでの間、NTT東西による光アクセスの卸サービスの提供を差し止めるべきです。【KDDI】

- ・ドコモ殿は事後規制を電気通信事業法第29条、事前規制を第30条と主張していますが、第30条は反競争的行為を類型化し違反した場合に事後的に措置を講じるものであることから、一概に事前規制と定義すべきでないと考えます。

規制の運用については、NTTファイナンス殿を通じたNTTグループの請求統合等、一部脱法的な行為も見受けられたものの、基本的には全事業者に対する第29条と支配的事業者に対する第30条が規定されていることで、これまで反競争的な行為の防止がなされてきたものと理解しています。

MNOからMVNOへの卸役務は、全事業者に課されている電気通信事業法第29条第1項第2号の特定の者に対する不当な差別的取り扱いの禁止を前提としたうえで、交渉に基づき合理的な条件を設定し提供を行っているところです。結果、実際に不当な差別的取り扱いといった競争阻害的な事案も発生していないものと認識しています。【ソフトバンク】

- ・事後規制については、明確な違反や、他事業者からの意見など証拠が明確なものについては対処が可能であると考えますが、テレコムサービス協会等の意見にもある「卸役務によるMVNOへの提供がなされていないものが多数存在」等、利用側の意見があつて初めて問題視されるものや、「MNOから同一グループ内の「MNOでもあるMVNO」への提供条件が不透明」等、必ずしも確証を取ることが困難で、何らかの『可能性』の指摘に留まるものもあり、事後規制のみでは実際の対処が難しい面があると考えます。

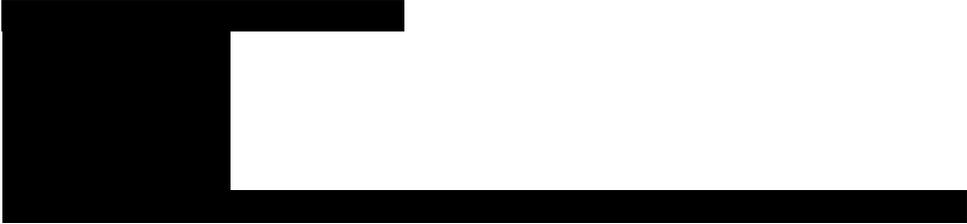
また、認可制から届出制に移行した活用業務などは事後規制の一例ではありますが、事前

		<p>の規制がかからなくなったことで、裁量が NTT 東西に委ねられる状態となり、なし崩し的に業務範囲の拡大が可能となる危険性もあると考えます。</p> <p>上記観点からも、同一グループ内での MNO から MVNO への提供条件などは、仮に事後規制のみでの対応とした場合、他事業者からは『可能性の有無』でしか認識できない状態ともなりえます。事後規制とする場合には、項目ごとの提供条件や評価の方法を含め検証が出来ることが確保されるべきで、提供条件の公表なども含めた、規制の在り方について慎重に検討を進めていく必要があると考えます。【ジュピターテレコム】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ まず総論として、事後規制が実際には過小になる危険性があることに鑑み、公正競争を確保していくためにも事前規制は必要であると考えます。 NTTグループの固定網の開放については充実した接続ルールがあり、その下での一定のアンバンドルが進んでいるものと評価しています。しかしながら、同ルールの適用を受けない卸取引にあっては、行政当局の情報収集・介入の余地が小さく、事後規制で対応が可能なのかという懸念を抱いています。 また、MNO 全般の移動網の開放については、MNO・MVNO の事業者間取引が接続による場合が限定的で、結果的に MNO が『MNO でもある MVNO』やグループ内企業たる MVNO の優遇が許容される制度となっています。これらを事前に予防できるような事前規制が必要であり、卸取引についてはできる限り相互接続と同様にモニタリングすることを要望します。【日本ケーブルテレビ連盟】 ・ MVNO にとって、MNO は新規参入や事業継続に必要な不可欠な相手方であることや、市場支配力の差などから MVNO は圧倒的弱者です。また、法務部門などの体制の差についても同様です。この状況において、ドコモ殿が主張されるような事後規制を導入することは、MNO の優位性を一層高め、MVNO の事業継続の大きなリスク要因となるものであり、新規参入を躊躇させる要因となるものです。 日本の企業の感覚では、事業者間で問題があったとしても、一般の事業者にとって電気通信紛争処理委員会にあっせんや仲裁を依頼することは簡単なことでないことから、事後規制への変更は競争上問題である可能性が高いと考えます。 卸役務は企業同士の自由な契約に基づくものであるから、これを問題とするのは困難であるものの、結果的に公正競争の阻害要因となっていないか確認することを検討いただきたいと考えます。【日本インターネットプロバイダー協会】 ・ 当社は、30 社以上の事業者にも卸サービスを提供しておりますが、その他の MNO からの卸役務提供においても、特段の問題については発生していない認識しております。 ただし、NTT グループは、固定とモバイルの両市場において、現在も高い市場支配力を有しております。2009 年に「NTT 西日本による情報漏洩問題」が発覚し、業務改善命令が発出された事例もあり、今後におきましても、不当な差別的取扱いにより競争を阻害する虞があるため、禁止行為規制は維持すべきと考えます。【イー・アクセス】 ・ 事後規制として想定される、総務大臣による業務改善命令(事業法第 29 条)については、実際に発令されたことはほとんどなく、MVNO への開放という目的に限った場合、適切に運用されていると判断できる状況にないものと理解しています。 また、現状の卸電気通信役務による MVNO への機能提供においては、接続と並び、互いに補完しあっているものであると認識しており、NTT および NTT ドコモの主張する「原則自由な事後規制」によって担保される卸電気通信役務のみでは、MVNO への十分な開放は進まないものと考えます。【テレコムサービス協会】
--	--	--

(3) 適切な競争環境の実現を通じた、利用者ニーズに適した多様なサービス、多様な料金体系の実現

No	内容	回答
(3) 1	・ SIMフリー端末の販売数量や販売見通しについて、教えていた	・ 弊社は SIM フリー端末の販売数量や販売見通しに係る情報は持ち合わせておりません。

<p>だきたい。</p>	<p>なお、端末メーカーは、市場動向を踏まえて SIM フリー端末のラインナップ拡大や増産を検討すると考えられることから、市場活性化に向けて、まずは、多くの事業者から SIM カードが販売されるよう市場環境を形成していくことが必要と考えます。【ケイ・オプティコム】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 今後SIMフリー端末を販売していく考えは持っておりますが、具体的数値等はございません。【ソネット】 ・ 当社では、SIMフリーの端末は現状販売していない。 SIMロックについては、例えば、当社が発売している端末にプリインストールされているアプリケーションについては動作確認を行っているなど、キャリアのネットワーク機能と密接な関係にある端末を、他のキャリアに接続して利用する際には機能的な制約が生じる場合もあることから、お客様の混乱を生じさせないためにもSIMロックをかけることには一定の合理性はあると考えている。 なお、当社はSIMロック解除に対するユーザーニーズもあることから、前向きに取り組んでおり多くの機種でSIMロック解除に対応している。【NTT ドコモ】 ・ 現時点では、SIM フリー端末は扱っておりません。また、今後の販売見通しについては未定です。【KDDI】 ・ 弊社では、SIMフリー端末(当初からSIMロックされていない端末)の販売はしておりません。なお、今後の販売見通しですが、既にApple、Google等よりSIMフリー端末が発売され流通している現状やお客様の要望等も踏まえ、検討していきたいと考えます。【ソフトバンク】 ・ SIM(通信サービス)の提供とそれに使用する端末の提供は別物であるところ、当社はSIM(通信サービス)提供を主な業務とし、端末の提供は、端末製造業者また流通会社によってなされることが基本であると考えています。従って、現在のところ、当社自身が本格的にSIMロックフリー端末を提供する計画はありません。 一方で、顧客利便性の観点からは、SIM と端末をセットで販売する形態も存在すべきところ、当社はSIM単独の販売に加えて、SIMロックフリー端末を提供している(または提供予定の)流通・小売店と提携して、新たな流通チャネルによるセット販売を促進しています。この試みが進展していることを考えると、SIMロックフリー端末供給量は増えていくと考えています。 しかしながら国内に流通している端末の大半はSIMロック端末であり、SIMロック解除が可能な端末(手数料支払いが必要である)の数も3,800万台(当社試算による)に留まっているのが現状です。この現状を鑑みると、SIMロックフリー化に対する制度面での後押しがない限り、SIMロックフリー化は順調には進展しないものと思われれます。【日本通信】 ・ 現在日本のメーカーではパナソニックと京セラから法人向けにSIMフリー端末が始まったところでまだまだ非常に少ない状況です。(海外メーカーでは多少あります。) 今後そのようなところが増えると思われれます。【日本インターネットプロバイダー協会】 ・ 協会としては把握できていません。 現状では、流通系販売会社がSIMフリー端末をセットしているケースが多いようですが、MVNO独自で販売するケースも増加すると思われれます。【テレコムサービス協会】 ・ 一口にSIMフリー端末といっても、各キャリアの提供する通信方式やサービスに対してさまざまな仕様のものが考えられ、現段階では、工業会としてはご質問の内容について把握しておりません。SIMフリー端末については、総務省「情報通信審議会」における検討結果とその後の政策展開の状況に応じ、市場投入の時期や数量について検討がされていくものと考えており、今後の検討推移を見守っていきたいと考えております。【情報通信ネット
--------------	--

		<p>ワーク産業協会】</p>
(3) 2	<p>・ ケイ・オプティコム、日本通信、日本インターネットプロバイダー協会、テレコムサービス協会等からSIMロック解除・APNロック解除に関する意見があったが、①平成 23 年度以降に発売された端末の機種数(総数)、及び、そのうち、②SIMロック解除の対象となる端末(SIMフリー端末含む)の機種数、③SIMフリー端末の機種数、④SIMロック解除不可能な端末の機種数、⑤APNロックのある端末の機種数を教えていただきたい。</p>	<p>・ 平成23年度以降に発売した端末の機種数は152、うちSIMロック解除に対応した機種数は147。 SIMフリーの機種数は0、SIMロック解除不可能な機種数は5。 APNロックについては全機種かけていないが、テザリング通信を行う際のAPNの当社APNへの限定という意味では、対象の機種数は152。 (内訳) 平成23年度 発売機種数 68 うちSIMロック解除対応 67(フォトパネル) 平成24年度 発売機種数 49 うちSIMロック解除対応 48(フォトパネル) 平成25年度 発売機種数 35 うちSIMロック解除対応 32(フォトパネル、iPhone5 S、5c)</p> <p>【NTTドコモ】</p> <p>・ 以下のとおりです。 ①平成 23 年度以降に発売された端末の機種数(総数) 平成 25 年度末時点で77機種です。 ②SIMロック解除の対象となる端末 当社では販売しておりません。 ③SIMフリー端末 当社では販売しておりません。 ④SIM ロック解除不可能な端末の機種数 ①の端末がすべて該当します。 ⑤APN ロックのある端末 「APNロック」とは、NTT ドコモが販売した端末に、ドコモのネットワークを利用するMVNOのSIMを挿入した際、当該端末のテザリング機能が利用できない状態を指すものと理解しております。この前提において、当社が仕様に関与した上で販売するテザリング機能を具備したauブランドの端末に当社のネットワークを利用するMVNOのSIMを挿入した場合には、当該端末のテザリング機能が利用可能であるため、APNロックのある端末の機種数は0となります。【KDDI】</p> <p>・①発売された端末の機種数(総数):84 機種 ②SIMロック解除の対象となる端末(SIMフリー端末含む)の機種数:4 機種 ③SIMフリー端末の機種数:0 機種 ④SIMロック解除不可能な端末の機種数:80 機種 ⑤APNロックのある端末の機種数: 本件について総務省殿に主旨を確認したところ、APNロックとは、基本政策委員会において主張されている「MVNOで利用している端末であってもテザリング時にキャリアのAPNに強制変更する機能」のことを指していると回答があり、その前提では、現在、弊社においてそのような機能はありません。【ソフトバンク】</p> <p>・ </p> <p>【イー・アクセス】</p>
(3) 3	<p>・ (上記質問でSIMロック又はAPNロック端</p>	<p>・ 当社は、SIMロック解除に前向きに取り組んでおり、多くの機種においてSIMロック解除に対応。</p>

<p>末を有すると回答した事業者に対して、)上記事業者等からSIMロック解除対応やAPNロック解除対応を原則とすべきという意見があったが、利用者利便を考えた場合、現在においても、SIMロックやAPNロックをかけている合理的な理由はあるのか。また、SIMロックやAPNロックをかけないことを原則化(かける場合は利用者の求めに応じて無料で解除)した場合、特段の支障はないか。仮に支障がある場合、その内容を具体的にご教示いただきたい。</p> <p>※ 例えば、「モバイルビジネス研究会報告書」(平成19年9月)においては、当時、SIMロックが適用されている理由は、「端末販売奨励金相当額が回収されるまでの間は当該契約者の端末利用を確保する必要があることによるものである」等とされているが、現在は、2年契約や割賦契約によりその回収を確保すること等が可能となっており、SIMロック解除を行わない理由はなくなっているのではないかと。</p>	<p>また、当社の端末を当社ネットワークを利用するMVNOで使用する場合、ロック解除は必要ない。</p> <p>SIMロックについては、例えば、当社が発売している端末にプリインストールされているアプリケーションについては動作確認を行っているなど、キャリアのネットワーク機能と密接な関係にある端末を、他のキャリアに接続して利用するには機能的な制約が生じる場合もあることから、お客様の混乱を生じさせないためにもSIMロックをかけることには一定の合理性はあると考えている。</p> <p>なお、SIMロック解除は2年契約の中途等に係らず、利用者の求めがあればいつでも応じている。</p> <p>「APNロック」と言われている点であるが、通常、端末単独で通信を行う上で設定が必要なAPNについては、特段ロックはかかっておらず、MVNOのAPNを設定することも可能である。従って、「APNロック」という概念が特段ある訳ではなく、「SIMロック」と同様の概念として取り扱うべきものではないと考えている。</p> <p>ただし、テザリング通信を行う上で設定が必要なAPNについては、設定に係る利用者の稼働や料金面の課題(利用者の誤設定に起因する誤接続に伴う高額請求リスクへの対策面)、当社のみで決定できないような端末やOSの仕様といった点等を総合的に踏まえれば、テザリング通信に用いる個別APNを1つに限定せざるをえないものである。</p> <p>この点、「SIMロック解除に関するガイドライン」においては、「他の事業者のSIMカードが差し込まれたときに、通信サービス、アプリケーション等の利用の全部又は一部が制限される可能性が存在すること」について、端末販売の際に、お客様へ十分に説明することが規定されているところ、その内容を踏まえ、弊社は、SIMロック解除を実施した弊社端末に他社のSIMカードを挿入してご利用いただく際の注意として、弊社ホームページ上で、以下のとおりお客様にも予めご案内している。</p> <p>(弊社ホームページ上の記載)</p> <p>http://www.nttdocomo.co.jp/support/procedure/simcard/unlock_dcm/index.html#p04</p> <p>「ドコモでは他社のSIMカードを挿入して、利用される場合について、原則、動作確認などを実施しておらず、一切の動作保障を行いません。</p> <p>また、他社のSIMカードを挿入して利用される場合、ご利用いただけるサービス・機能・ダウンロードしたアプリケーションなどの利用が制限される場合があります。】【NTTドコモ】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 携帯キャリアがキャリアブランドで販売している端末については、同じ通信方式に対応した端末であっても、機種ごとにカバーしている周波数帯が異なっていたり、キャリアごとに利用できる機能やサービスが限られるケースが多いため、SIMロックが解除されたキャリア端末に別キャリアのSIMを挿した場合にどのサービスがどの程度利用できるのか予測できず、販売店やユーザーに混乱を生じさせることが考えられます。 また、事業者がSIMフリーの状態でも端末を販売することや、利用者からの求めに応じてSIMロック解除可能とすることを原則とした場合、事業者や販売店が販促費をかけて端末を値引き販売するビジネスモデルが現状より難しくなるため、利用者は、仮に割賦契約を利用したとしても総額でみた場合に高い価格で端末を購入することを余儀なくされる可能性が高くなります。これにより利用者が新しい端末に買い替える意欲が削がれてしまうため、新しい技術やサービスに対応した端末の普及に遅れが生じることが懸念されます。 このほか、当社のINFOBARのように、事業者独自のデザイン・ブランド戦略として位置づけている端末が、一定期間経過後にSIMロック解除されて競合他社のサービスに使われるとなると、事業者の独創性に対するインセンティブが失われ、端末やサービスが画一化する懸念もあります。 すでに端末メーカーやMVNOが独自にSIMフリー端末を販売している事例も多くなっていることにも鑑みれば、事業者や販売店が工夫する余地を残し、さまざまな携帯電話の販売モデルの中から利用者がニーズに応じて選ぶことができるよう、SIMロックの解除についてはすべての事業者やすべての端末に一律に義務化などを行わず、慎重に検討を進める必要があると考えます。【KDDI】 ・ 弊社においては、端末や通信サービス等について、お客様により利用しやすい形でご提供するため基本的にSIMロックをかけて弊社端末を販売しておりますが、お客様のニーズに対応するため一部の端末についてはSIMロック解除の対応をしております。 SIMロック解除については、現状、各社における通信方式や利用周波数帯の違いにより、市場全体で機能する環境が整っているとは認識しておりません。また、各事業者が提
---	---

		<p>供する携帯電話端末の多くは、個々の事業者への提供を目的に事業者ごとに最適化されています。よって、他事業者などの環境にて最適化されていない端末を利用した場合には、通信品質が異なる可能性がある上、場合によっては一部の周波数を利用したサービスしか受けられなくなることも想定されます。こうした事象については、利用者自身が事前に理解することが困難であり、また、SIMロックを解除し別途回線を契約した場合と、端末購入と回線契約を同時に行う場合とでは提供サービスや保守できる範囲が異なることから、利用者に混乱を招く可能性が高いと考えます。</p> <p>なお、アメリカにおいても、2013年12月、FCC(Federal Communications Commission)とCTIA(Cellular Telecommunications and Internet Association)が合意した「SIMロック解除に関する原則」にて、SIMロック解除端末は他事業者が提供するネットワーク、各種サービス等と完全に互換性があるわけではないことが懸念点として挙げられています。</p> <p>APNロックに関しては、前述の質問5と同様、現在、弊社においてはそのような事象はありません。</p> <p>そもそもAPNは、課金・トラフィック制御等の観点より適切にサービス提供を行うために電気通信事業者が個々に設定するものであることを考えると、お客様のサービス提供状況に応じて特定のAPNを設定することは一定の合理性があると考えます。</p> <p>なお、端末販売奨励金相当額については、2年の通信契約期間内に途中解約された場合、仮に割賦契約の残金をお支払い頂いたとしても、端末原価及び端末販売奨励金が回収できていない場合は多く存在します。従い、モバイルビジネス研究会報告書に記載の「端末販売奨励金相当額が回収されるまでの間は当該契約者の端末利用を確保する必要がある」という状況は、現在においても変わっていない認識です。【ソフトバンク】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 当社は上記のとおり、ほとんどの端末が SIM フリーのため、特に回答は持ち合わせておりません。【イー・アクセス】
--	--	--