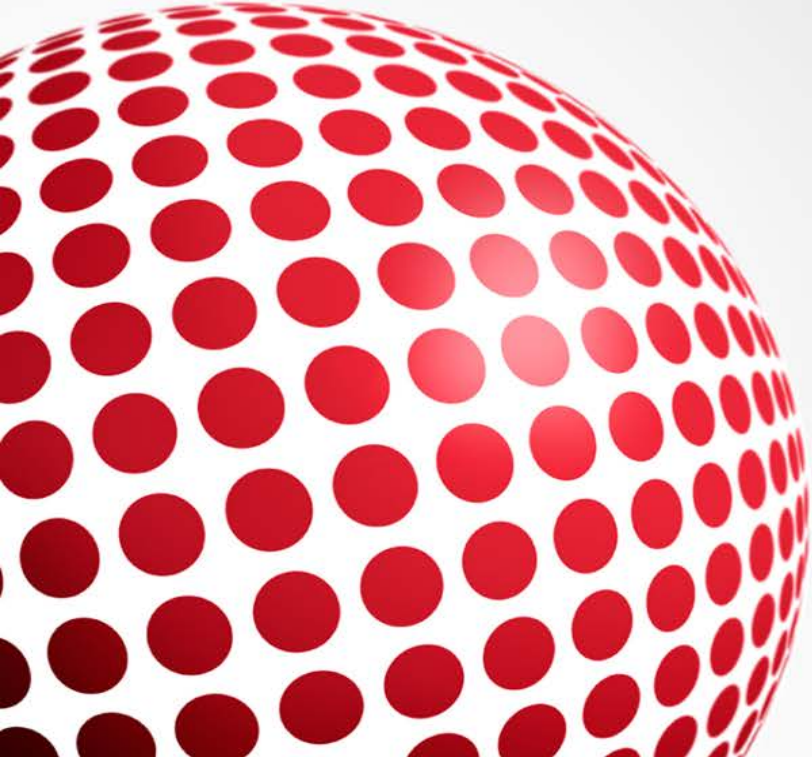




Internet Initiative Japan

モバイル市場の公正競争促進に関する検討会 事業者ヒアリング説明資料



2018/1/15

株式会社インターネットイニシアティブ

IIJは、日本で最初の3G/LTEベースのMVNOとして、
既存携帯電話サービスにとらわれないイノベーションを実現

- 日本初の3GベースのMVNO（2008年）
日本初のLTEベースのMVNO（2012年）
日本初のフルMVNO（2018年予定）
- 法人向けMVNO、個人向けMVNOの双方を展開
 - 法人向けMVNO事業で培った高い品質を個人向けMVNO事業にフィードバック
 - 個人向けMVNO事業における規模の獲得と高い競争力の実現
- 直販（IIJモバイル／IIJmio）、再販による幅広い販売チャネルを展開し、2017年には**200万契約回線を突破**

本検討会におけるヒアリング事項

- ① 大手携帯電話事業者との競争環境に関する課題・意見
 - ② MVNO間の競争環境に関する課題・意見
 - ③ その他MVNOの普及促進に向けた課題・意見
-
- 本日は、このうち①、②について弊社意見を述べる

**①大手携帯電話事業者との競争環境に関する課題・意見
(データ接続料に関する意見)**

データ接続料に係る弊社意見①


- データ接続料の算定については、これまでも研究会等で算定方法の改善に向けた取組みがなされており、**低廉化、および3MNO間の水準の近接化など、一定の成果は出ている**
- 昨年9月の平成28年総務省告示第107号の改正により、更なる情報開示がMNOに義務づけられ、開示される情報を注視したい
- 他方、MNOのサブブランドや、一部のMNOのグループ会社によるMVNOの通信速度等のサービス水準を踏まえると、MNOのデータ接続料の水準が、**MNOとMVNO間の競争環境の公平性を担保できる水準であるかについて疑問は残る**



- 今後も、適正性、透明性、および公平性の観点から、**更なる課題の抽出と解決に向けた取組を継続することを要望する**



データ接続料に係る弊社意見②

- 第二種指定電気通信設備接続料規則第16条第2項のただし書きに基づき、接続料の**実績年度が当年度**とされていることについては、**MNOとMVNOのイコールフットイングの達成に寄与**するものである
- 過去数年、第二種指定電気通信設備設置事業者であるMNO 3社のデータ通信に係る接続料は毎年10%以上の変動（低下）を見せている

- 当面の間、当該ただし書きに基づき**当年度実績による接続料の算定を行うことが適切**である

データ接続料に係る弊社意見③

- データ接続料は実績値に基づき算定されるため、その確定が実績年度より後となることは、MVNOにとり予見性を欠く点で問題となる
 1. 事業の主たる原価が見通せないことによる事業計画立案、および事業遂行に渡る困難 (事業運営上および競争環境の問題)
 2. 業績が見通せないことによる株主への説明責任の困難 (企業会計上の問題)
- 接続料に関する更なる情報開示がMNOに義務づけられたことは、透明性の向上のみならず予見性の向上にも資する方向性であり、開示される情報を注視したい

平成 28 年総務省告示第 107 号（情報の開示に関する事項を定める件）の改正ポイント

- 第二種指定設備設置事業者による情報開示義務を追加
 - ① MNO 網における障害情報の通知
 - ② 役務利用管理システム又はSIMカードへの機能追加又は変更の通知
 - ③ 第二種指定電気通信設備接続料規則で定める機能の接続に当たって利用する必要がある機能に係る取得すべき金額であって、MVNO の接続請求に応じて個別に開発する機能に係るもの、又は機能の開発に要した費用を利用する事業者数で案分することにより金額が変動するものについて、あらかじめその実額が接続約款に記載できないもの見込み額の公表
 - ④ 端末接続試験について、標準的な料金を含む情報の開示
 - ⑤ **接続約款への記載が義務づけられた機能ごとの接続料の、原価に利潤を加えたものに対する原価の比率並びに原価、利潤及び需要の対前算定期間比**

**②MVNO間の競争環境に関する課題・意見
(MNOのサブブランドとの競争環境を含む)**

サブブランドとの競争環境に係る弊社意見①

- MNOのサブブランドや、MNOのグループ会社によるMVNOは、**移動系通信市場の競争を促進**するものであり、引いては**消費者の利益に資する**ものであって、**歓迎すべき**と考える
- 他方、MNOのグループ会社によるMVNOと、他のMVNOの間の**イコールフットイングを確保**することは、移動系通信市場における健全な競争の実現のため重要である



- イコールフットイングを担保するため、**電気通信事業法第30条（禁止行為等）**の適用事業者の拡大を検討いただきたい

電気通信事業法第30条（禁止行為等）

<p>1号: 接続の業務に関し 知り得た情報の 目的外利用・提供</p> <p>【具体例】 他の事業者との接続の業務に 関して知り得た他事業者の情 報を、本来の利用目的を超え て社内他部門や他社に提供 すること</p> <p>情報の目的外利用・提供</p> 	<p>2号: 特定の電気通信 事業者に対する不当に 優先的・不利な取扱い</p> <p>【具体例】 自己の関係事業者に対する料 金等に提供条件について、不 当に有利な取扱いをすること</p> <p>不当に優先的な取扱い等</p> 	<p>3号: 製造業者等への 不当な規律・干渉</p> <p>【具体例】 製造業者・コンテンツ配信事 業者等に対し、他の事業者と取 引をしないことを強要すること</p> <p>⇒平成28年5月廃止済</p> <p>不当な規律・干渉</p> 
--	---	---

※「2020年代に向けた情報通信政策の在り方」答申より

サブブランドとの競争環境に係る弊社意見②

- サブブランド、および一部のMNOのグループ会社によるMVNO（以下「サブブランド」）に関しては、既契約者の囲い込みを目的としたサービスやプロモーションの取り扱いが行われている、もしくは行われている疑いがある（次スライド参照）



- これらが消費者の選択肢を狭めることでその利益を不当に阻害するものでないかを検証し、ドミナント事業者によるサブブランドを用いた反競争的もしくは差別的な取り扱いを抑止するために必要なガイドライン等の手段導入の検討が進められることを要望する

(参考) サブブランドに係る反競争的もしくは差別的な取り扱いの例

① プライムブランドからサブブランドへの契約者の移行を差別的に扱う料金・プロモーション

(例) プライムブランドからのMNP転入の場合に、通信料金に適用される割引額が毎月500円（24回払いで計12,000円相当）減少となるケース

(例) プライムブランドからのMNP転入の場合に、25ヶ月間に渡り通信料金に適用される月額1,000円（計25,000円相当）の割引が適用されないケース

② プライムブランドからMVNOに転出しようとする契約者をサブブランドに誘導するケース

(例) MVNOへの転出のためMNP予約番号の取得を希望する契約者に対し、店舗や電話窓口等でサブブランドを紹介するケース