

「情報通信新時代のビジネスモデルと競争環境整備の在り方に関する研究会」最終報告草案に対して、以下の通り意見を提出いたします。

### 1. 24ページの段落 および について

「具体的な個別事案ごとに、不当な差別的取扱いに対する業務改善命令等の措置を講じることにより、事後的に是正措置を講じること法制上可能である」とあるが、一般的に、ビジネスの交渉における不当な差別的取扱いには、価格政策が大きな役割を演じることがあり、その際、提示された価格が不当な差別的取扱いにあたるか否かの判断は、会計分離を前提としなければ、極めて不明瞭な判断となりかねない。従って、個別事案ごとに事後的に是正措置を講じることが、実効上難しいと考えられる。

また、IPの時代を迎え、事業者のビジネス展開がますますグローバルになりつつある今日、外国の事業者から見ても、インフラ事業者たるネットワーク事業者が、公平な接続料金を設定していると認識され、「競合する二種事業者と比べて相対的に有利な料金を設定し得るのではないかとの懸念」を抱かれないためには、諸外国で行われているのと同様の手法である会計分離を導入する必要があると考えられる。例えて言えば、コップの容積を測るには、水が入っている部分と入っていない部分をそれぞれ測らなければならない、片方だけ測ったと言っても、信用される・

ctではない。即ち、会計分離なしの接続料金は信用されるものではなく、情報通信新時代のグローバル化に与える大きな阻害要因になる懸念がある。

さらに、IPを取り巻くサービスや料金体系、およびビジネスモデルがますます多様化していくことを考慮すると、会計分離の導入は5年後、10年後には不可能になってしまう懸念もあり、現時点での導入を目指す必要があると考えられる。

ただし、会計分離の適用は、国民共有の財産として評価されるべきものを使用している一種事業者、例えば一定の周波数帯を使用している放送局や無線通信事業者、および歴史的、形成史的に国民の財産として評価されるべきものを委譲され、事業を営んでいる一種事業者、例えばNTTのような事業者に限定されるべきであり、事業者が最初から自ら事業リスクを負って設備投資をしてきた設備によって事業を営んでいる事業者には適用されるべきではない。国民の財産を使用して事業を営んでいる以上、その財産を最大限に活用し、経済に貢献し、国民生活の向上に役

立っていることを担保することは、事業者の義務である。同時に、国民の財産を預かり、それを特定の事業者で使用させている行政には、各事業者が国民の財産をいかに効率的、効果的に活用しているかを示させる義務があると考えられる。

### 2. 38ページの段落 について

MNOからMVNOに対して一定の容量販売を義務づけるか否かの論点について、容量販売を義務づけるのではなく、MVOがMVNOに対する容量販売を断れる理由を明確に規定し、恣意的に断れなくすることこそ重要だと考える。

MVNOに対する容量販売を断る理由としては、(1)現在のMNOおよびMVNOの顧客に迷惑がかかると考えられる場合。具体的には、新たにMVNOとして容量販売を受ける事業者が単独で周波数帯域の20%から30%以上を使用すると想定される場合、および(2)現時点で、周波数帯域の容量に空きがない場合とに限定されるべきである。

前者(1)について補足すると、一般に、一社が提供しうる総量の20%から30%以上を特定の一社に卸している場合、その特定の一社の判断、動向により、他の70%から80%の顧客は著しく影響を受け、迷惑をこうむる恐れが高くなる。また、このような環境下で新たな投資を行おうとしても、収益を予測することが極めて難しくなり、投資意欲の減退につながりかねない。従って、このような観点から、新たなMVNOとして容量販売を受ける事業者が、MNOのサービス総量である周波数帯域の20%から30%以上を使用すると想定される場合は、当該のMVNOに対する容量販売を断る・  
Aとができると規定すべきである。

### 3. 39ページの段落 について

「MVNOは当該ネットワークのうち採算性の高い部分のみクリームスキミング的に参入することが可能であることを勘案すれば、当該義務はMNOの設備投資意欲を著しく削ぐおそれがあると考えられる」とあるが、MNOがMVNOに対して、自社の小売部門へ卸すのと同じ価格で提供する限りにおいて、このような懸念は払拭される。もし自社小売部門への卸価格を上回る価格でMVNOへ提供しているとするれば、それは即ち不当な差別的取扱いにあたり、直ちに是正されるべきである。MNOは国民共有の財産たる一定の周波数帯を使用して事業を営んでいる以上、この財産を自社

だけが有利な価格で使用することは認められるべきではない。また自社の小売部門への卸価格よりも下回る価格でMVNOへ提供している場合には、国民共有の財産を預かって事業を営んでいる事業者が、恣意的に特定事業者に対して有利な条件を提供していることになり、これも認められるべきではない。

従って、MNOがMVNOに対して、自社の小売部門へ卸すのと同じ価格で提供することを担保することが求められ、そのためには、会計分離が必要であると考えられる。

MNOがMVNOに対して、自社の小売部門へ卸すのと同じ価格で提供している限りにおいて、MVNOがMNOの小売

部門よりも大きな利益率を達成している場合、それは即ち、MVNOが提供する付加価値が、MNOの小売部門が提供する付加価値よりも高いということになり、これは望まれる状況であると考える。

#### 4. 44ページの段落 および について

端末販売と通信サービスが一体化されているバンドル型のビジネスモデルは、無線通信技術が未成熟であった時代に、通信できることを一事業者が確認する必要があり、それが使用者の利便でもあったことから生まれてきたものである。またそれは、アナログ技術時代の遺産ともいべきものであり、移動通信が第三世代に入ってきている今日、もはやバンドル型ビジネスモデルの必然性は消失している。

また、バンドル型ビジネスモデルでは、一般に、通信サービスの収益を基に、端末価格を低く設定する傾向にあるが、これは即ち、本来、通信サービスの基となるネットワーク設備へ投資されるべき資金が、端末販売への投資に使われていることを意味し、ネットワーク設備の拡充が滞ることが懸念される。

移動通信においては、国民共有の財産たる特定の周波数帯が使用されていることを考えると、この財産を基とした通信サービスの収益は、更なるネットワーク設備への拡充に投資されるべきであり、端末販売の負担を軽減するための資金として流用されることは認められるものではない。

無線通信技術が安定期に入っている今日、ネットワーク設備から得られる通信サービスの収益が正しくネットワーク設備の拡充へと投資され、端末販売から得られる収益が正しく端末および端末販売へ投資される環境を整備する上で、会計分離は極めて有効であり、必須であると考える。

以上

日本通信株式会社  
代表取締役社長 三田 聖二

〒140-0001  
東京都品川区北品川4-7-35  
御殿山トラストタワー20階

電話： 03-5475-7101  
FAX： 03-5475-7111