

提案書

平成23年4月22日

情報通信審議会
電気通信事業政策部会 御中

郵便番号

住 所

氏 名

かぶしきがいしゃ
株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ

「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」に対し、別紙のとおり提案します。

I. モバイル市場における競争政策に係る当社の基本的な考え方

1. 競争政策見直しの必要性

・競争のグローバル化が進展する中、諸外国との規制格差により、国内事業者の交渉力が極端に制約を受け、海外展開、ひいては国際競争力に多大な支障を及ぼす可能性がある

◇2001年11月の電気通信事業法改正に伴う、二種指定制度や禁止行為規制の導入といった規制見直し以降、モバイル市場は従来から、国内キャリア主体とした競争が進展してきたところです。昨今、MVNOの参入など国内においても競争が一層進展するとともに、Apple、Google、Amazonといった海外巨大プレイヤーが参入してきていますが、それらとグローバルMVNOとの連携が実現した場合には、ネットワークレイヤの「ダムパイプ化」のみならず、「競争のグローバル化」の急激な進展が見込まれます。

このようなビジネスモデルの多様化はユーザ選択性を拡大するものとして、決して否定しうるものでないことは言うまでもありません。

◇一方で、ビジネスベースが基本である諸外国と、厳格な相互接続義務等が課される日本との規制格差により、海外プレイヤーは日本に参入しやすい一方、日本からは海外に参入しにくい構造となっており、交渉の対等性確保など交渉力が極端に制約を受けることから、Win-Win の関係を前提とした海外展開に多大な支障、ひいては、国際競争力への影響も懸念されるところです。実際、当社は海外プレイヤーの国内参入に対して MVNO 提供を拒めない状況である一方、例えば、MNOにMVNOへの提供義務が課されていない諸外国では、MNOにビジネスメリットがない限り、MVNOとして参入することは難しい状況となっています。(参考1)

【参考1】欧米におけるMVNO提供条件の事例		docomo
◇諸外国においては、MVNO提供に係る規制がMNOに課されていないことから、交渉は完全にビジネスベースである。MNOへの規制がない状況では、海外へのMVNO展開について民間レベルの交渉には限界あり。		
■例：某国キャリア X社のMVNO提供に対する条件		
項目	具体的条件	(参考)日本の場合
・自社のビジネスに対しメリットがあること	・MVNOビジネスにより自社の顧客が奪われる、また 自社の利益が減少することがないかどうかを確認 する。 ・MVNOへの卸売り価格は、 X社 がMVNOのビジネスモデル等を勘案して 決定 する。	・MNOのビジネスメリットの有無に関わらず、MVNOへの提供義務(接続義務)あり。 ・MVNOがMNOへの支払いを怠るおそれがある等、 限定的な例外を除き、MNOが接続を拒否することはできない。
・MVNOのビジネスに持続性があること	・ 中期・長期的なビジネスプランの提出を求め る。	・MNOによるMVNOの事業計画等に係る 聴取範囲はMVNOガイドラインで明確化 されており、MVNOへの卸役務提供や接続の業務を適確に遂行するという 目的を超えて、聴取することはできない。
・最低限の収益が保証されること	・MVNOに対し ミニマムコミットメント (台数もしくは通信量)を 求める 、または月額で固定額を徴収する。	・MVNOがMNOへの支払いを怠るおそれがある等、 一部の例外を除き、MNOが接続を拒否することはできない。
・自社が認証した端末を利用すること	・当該国規制官庁の要件に加え、 X社独自の端末認証 を行い、クリアした端末のみ販売を許可。	・MVNOが調達した端末に関し、 規制官庁の法令に基づく技術基準に適合しない場合を除き、MNOが自社ネットワークへの接続を拒否することはできない。
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 10px auto; width: fit-content;"> 規制のない国においては、MVNOへのアクセスはあくまでもMNOにとってビジネス上メリットがあると判断された際にのみ提供される。 </div>		
<small>© 2011 NTT DOCOMO, INC. All Rights Reserved.</small>		

◇このように日本国内における競争政策は上記のような事態に対応しうるものとは言い難く、見直しが喫緊の課題と考えます。見直しにより、交渉の対等性が確保されることとなれば、当社もwin-win の関係を前提とした国際ビジネスへの取り組みや、既に海外キャリアが実施しているような他業種プレイヤーとの提携による多様なサービス提供などが可能となり、更なるユーザ利便性の向上や国際競争力の強化に貢献できるものと考えます。(詳細については、P.10「5. 競争政

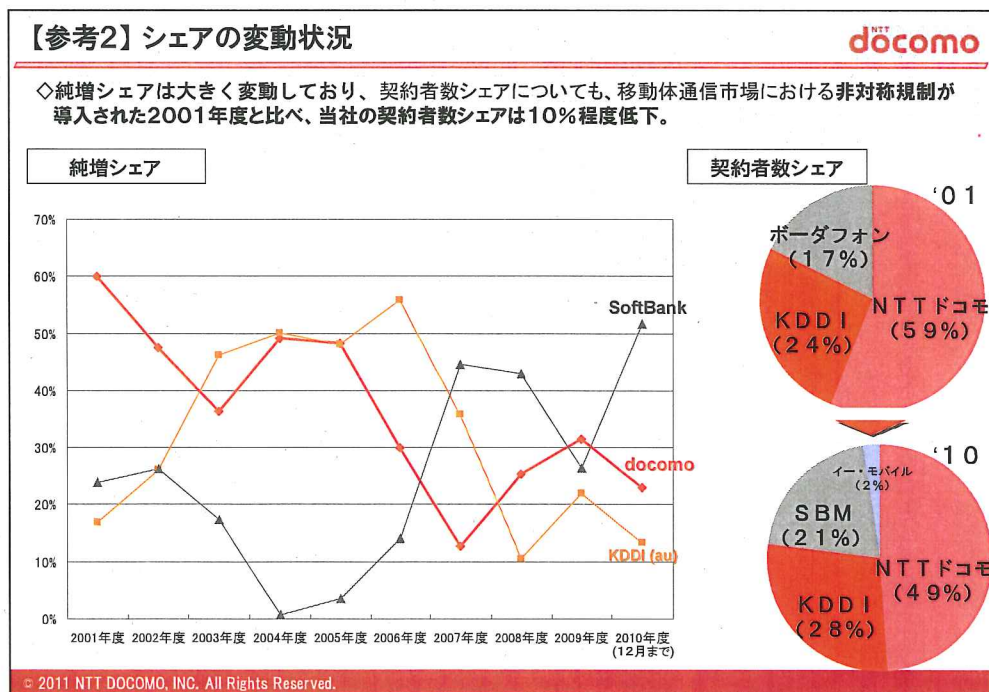
策見直しに伴う国益への反映」を参照。)

◇そのような観点からは、「ブロードバンド普及促進のための環境整備の在り方」の一環として、モバイル市場の競争政策見直しについて検討することは極めて有意義なものと考えます。

2. 市場環境、競争環境の変化

・国内においては競争が大きく進展、その結果としてユーザ料金も大幅に低減

◇国内の移動体通信市場においては、非対称規制が導入された2001年度に比べ、当社の契約者数シェアは約10%低下し、純増数シェアも毎年大きく変動している状況にあるなど、競争が大きく進展しているところです。(参考2)

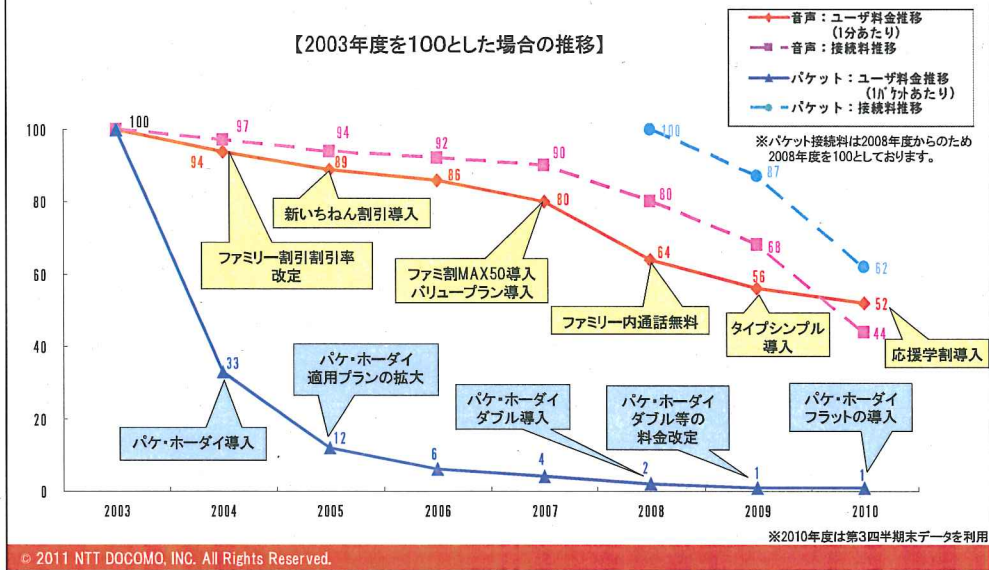


◇このような競争環境の中、当社は様々な割引サービスの導入等により、ユーザ料金の大幅な低減を実現してきたところです。(参考3)

【参考3】 ユーザ料金低減化状況

docomo

◇各種割引サービスの導入等により、ユーザ料金の低減を実現。



・電気通信事業法の規律の適用対象外である上位／下位レイヤからの参入に伴う競争のグローバル化が進展

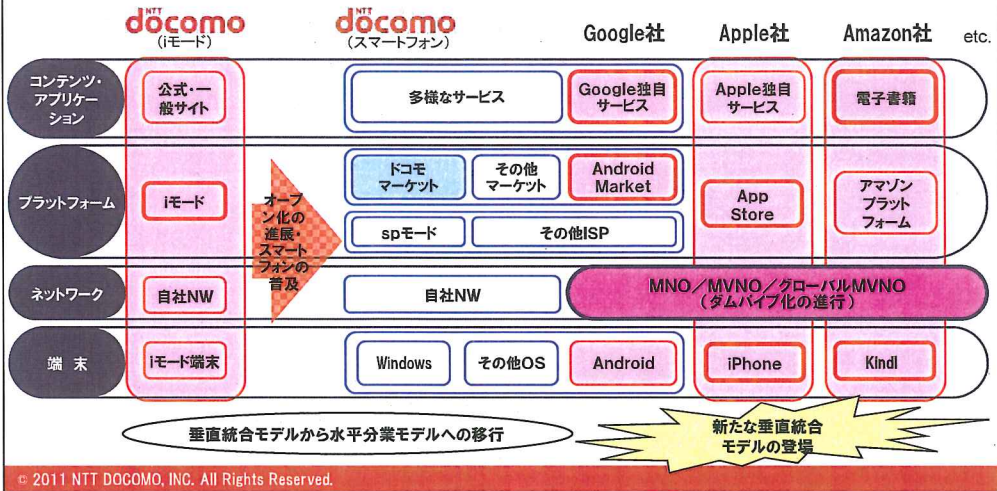
◇一方、近年の移動体通信を巡る市場や競争環境は、ネットワークレイヤを中心とした国内競争から、海外巨大プレイヤーの進出に伴う、電気通信事業法の規律の適用対象外である上位／下位レイヤを含めた競争のグローバル化が急速に進展しており、大きく変容を遂げつつあります。

・携帯事業者の「ダムパイプ化」が進展する可能性

◇また、通信プラットフォームのオープン化等の進展により、携帯事業者主導の垂直統合モデルから水平分業モデルへの移行とともに、スマートフォンの急速な普及に伴い、海外巨大プレイヤーを中心に上位レイヤ(コンテンツ・アプリケーションやプラットフォーム)と下位レイヤ(端末)をキーにした新たな垂直統合モデルが出現しているところですが、このような事業者と、「グローバルMVNO」との連携が実現した場合には、携帯事業者はお客様との接点を失い、ネットワークレイヤの「ダムパイプ化」が急速に進展する可能性があると考えます。(参考4)

【参考4】グローバル化の急速な進展に伴う多様なビジネスモデルの参入 **docomo**

◇携帯事業者間の競争だけでなく、外資を含めたMVNO参入の拡大により、ネットワークレイヤにおける更なる競争の激化。
 ◇オープン化の進展によるキャリア主導の垂直統合モデルから水平分業モデルへの移行とともに、端末レイヤと上位レイヤをキーにした新たな垂直統合モデルが出現し、グローバルな競争激化が加速。更に、MVNO/グローバルMVNOの活用等により、キャリアのネットワークレイヤのダムパイプ化が進展する可能性。
 ◇このようなビジネスモデルの多様化はユーザ利便性向上につながる一方、国際競争力やグローバルプレイヤーとの公正競争確保の観点からは、キャリアに課されている国際的に片務的、もしくは、過大な規制は見直す必要がある。



◇ここで「グローバル MVNO」の動向について述べさせていただきます。「グローバル MVNO」は、欧州市場を中心に、複数の国の MNO と MVNO 契約を締結し、1枚の SIM カードで複数国のネットワークサービスを安価に提供することでビジネス展開をしているところですが、フランスの Transatel や英国の Truphone など、多くの国でサービス展開することで成長を遂げつつあります。今後は成長著しいアジア圏進出も既定路線とされています。(参考5)

【参考5】マルチSIMを提供する「グローバルMVNO」について

docomo

◇欧州市場を中心に主に音声ローミング市場を狙うTruphone、Transatel等のグローバルMVNOが勃興。
 ◇彼らは複数国のMNOから借用した「IMSIや電話番号」を「1枚のマルチSIM」に書き込み、旅行者や海外渡航が多いビジネスマン向けにローミングを回避した安価な通信サービスを提供することで成長。
 ◇今後の市場動向は、欧州のローミング市場は縮小に向かうものの依然巨大市場であり主戦場。今後はアジアのローミング市場が大きく成長し、アジア圏進出はほぼ既定路線とされる。

- 「グローバルMVNO」とは、複数の国のMNOとMVNO契約を締結することにより、それぞれの国においてローカルな契約条件でアクセスを得る事業者のことである。
- これにより、「外国の」サービス事業者であってもローカルMVNOと同様に扱われ、彼らは高額なローミング料金(IOT)の支払いを回避することができる。
- また、組み込み型SIMの開発も進んでいることから、今後は日本から海外へのSIMの持ち出し、海外からのSIMの持込みなどの新たな動きが増えることが想定される。

【例 Transatelの例】

- 1枚のSIMカード
- 1台の端末
- 1つのボイスメール
- 1つの国につき1つの番号

■グローバルMVNOの例

事業者名	本社所在国	サービス概要	サービス対象国	備考
Transatel	フランス	1枚のSIMに4つの番号を書き込み、各国でローカル料金を適用	フランス、スイス、ベルギー、オランダ、ルクセンブルク	・欧州をまたがって移動する携帯電話利用者が対象 ・MVNEとしても活動し、これまで50以上のMVNOを支援。
Truphone	英国	1枚のSIMに最大3つの番号を書き込み、各国でローカル料金を適用	英国、米国、オーストラリア、シンガポール、香港、スペイン(オランダを追加予定、他国とも交渉中)	・その他220以上の国でローミング料金を割引 ・携帯端末用のVoIP事業者としてスタート。2010年に本格的にMVNO参入。
WorldSIM	英国	1枚のSIMに2つの番号を書き込み、各国でローカル料金を適用	英国、米国	・その他200以上の国でローミング料金を割引 ・通常は英国の番号が使われ、発信は英国の番号を経由。

© 2011 NTT DOCOMO, INC. All Rights Reserved.

◇例えば、このような「グローバル MVNO」とアップル社が端末埋め込み型の SIM を活用し、提携することとなれば、アップル社が携帯事業者に代わってユーザに対する「顔」となり、携帯事業者はアップル社の端末を利用するユーザとの接点を失い、ネットワークサービスの提供のみを行うこととなる可能性が考えられますが、その方向に向けた動きがあることは否定しえない事実です。(参考6、7)

【参考6】「Appleが“ソフトSIM”を研究中、キャリアを排除し市場を変えるか」報道



(2010年10月28日 eWEEK.com 報道)

AppleがSIMカードメーカーのGemaltoと協力して、iPhone用の特別なSIMカードを開発していると、Gigaomが10月27日に伝えた。

この埋め込み型SIMカードがあれば、顧客はAppleから直接(店舗でもWebでも)iPhoneを購入して、購入時に携帯キャリアを選択できる。

AppleがSIMとアクティベーションを提供すれば、顧客はキャリアではなく、Appleに連絡して手続きすることになる。そうなればキャリアの影響力や、2年契約による売り上げ保証もかなり減ることになる。顧客にとっては選択肢が増え、Appleにとっては売り上げが増える。

「GoogleのNexus Oneと違って、顧客はWebで手続きしなくても、Appleストアに行って実機を確認でき、Genius Bar (Apple Store内にある技術サポートデスク)でアクティベーションできる」とTechnology Business Research (TBRI)のアナリスト、ケン・ハイヤーズ氏は語る。「このやり方は米国でうまくいくと思う。業界を変えるだろう。今はキャリアが携帯電話の流通を押さえているが、Appleには市場を変える影響力がある」

携帯電話メーカーは従来ソフトメーカーと協力してきたが、Appleは端末とソフトの両方を提供し、支配するという手段をとった。今キャリアが演じている役割を受け持つというのは、iPhoneのエコシステムのすべての面を支配するというAppleの決定に沿っている。

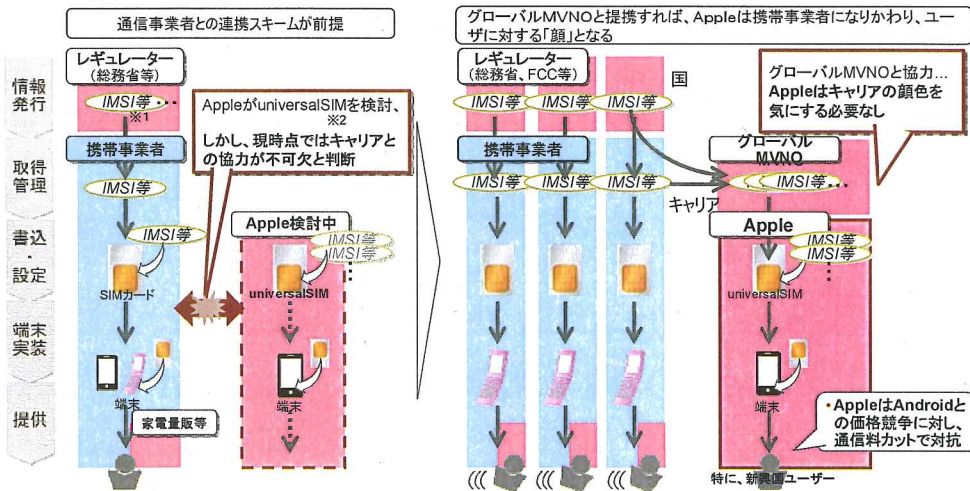
© 2011 NTT DOCOMO, INC. All Rights Reserved.

【参考7】ネットワークレイヤの「ダムパイプ化」の進展例(1)



◇Appleが携帯事業者になりかわり、ユーザに対する「顔」となる。

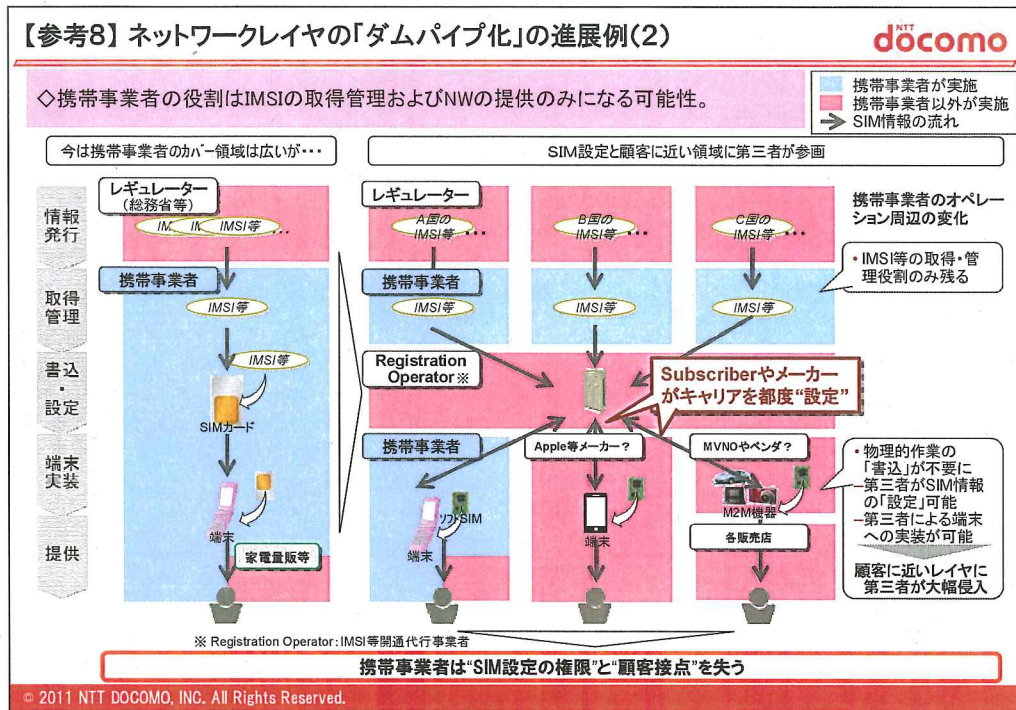
■ 携帯事業者が実施
■ 携帯事業者以外が実施
➔ SIM情報の流れ



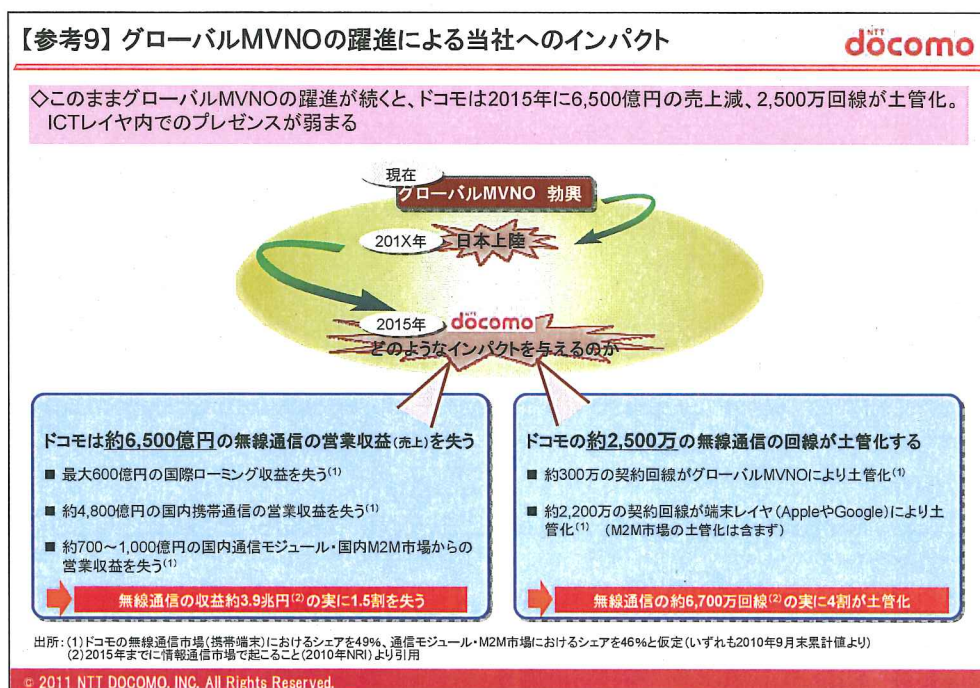
携帯事業者は「世界中のiPhoneユーザー」との接点を失う

© 2011 NTT DOCOMO, INC. All Rights Reserved.

◇また、現在は携帯事業者がSIMカードへの契約者情報等の設定を行っているところですが、端末埋め込み型のSIMにより、携帯事業者以外の第三者においてもSIMの設定が可能となった場合には、携帯事業者の役割は、IMSIの取得管理とネットワークの提供のみとなる可能性も想定されます。(参考8)



◇また、当社の大胆な推計では、このままグローバルMVNOの躍進が続いた場合には、2015年には、当社の営業収益は約6,500億円減少し、約2,500万回線がダムパイプ化する可能性もあると考えます。(参考9)

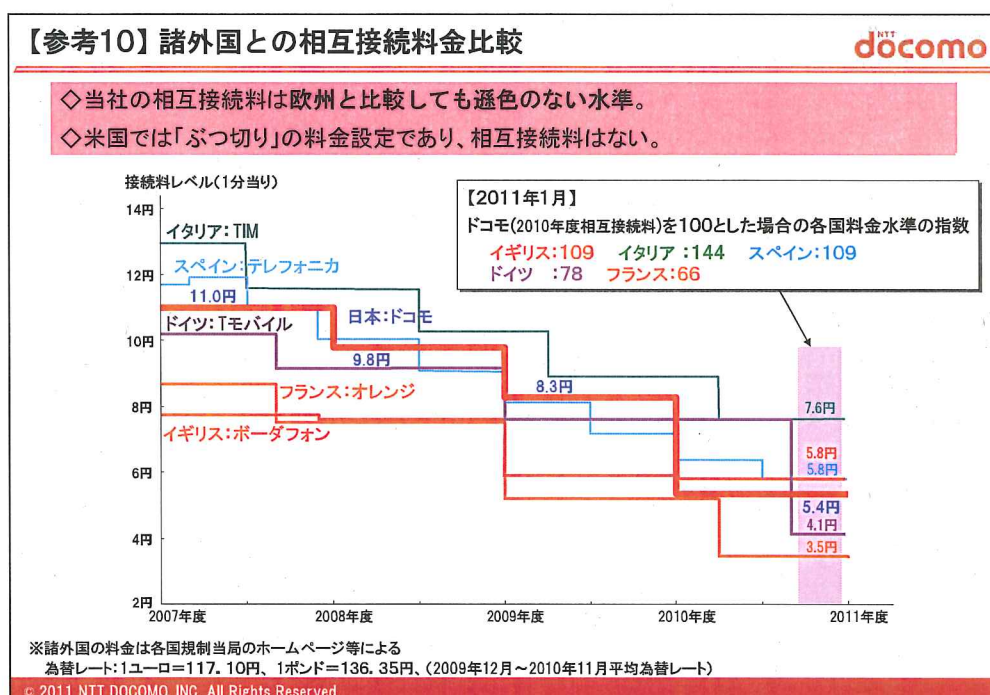


3. 当社の公正競争促進に向けての取り組み

・このような市場や競争環境のグローバル化の進展が見込まれる中、当社は、従来より相互接続料の低減化、プラットフォーム機能のオープン化等に自主的に取り組んでおり、他事業者が低廉かつ独自にサービス提供が可能な環境を提供するなど、公正競争促進に貢献

(1) 相互接続料の低減化

◇携帯事業者の相互接続料については、2009年10月の接続ルール答申を受けて、2010年3月に策定された二種指定ガイドラインにより、算定ルール等の明確化が図られたところですが、当社は以前より、相互接続料の低廉化を図ってきており、海外事業者と比較しても遜色ない水準であると認識しております。(参考10)



(2) 接続会計制度による更なる透明性確保

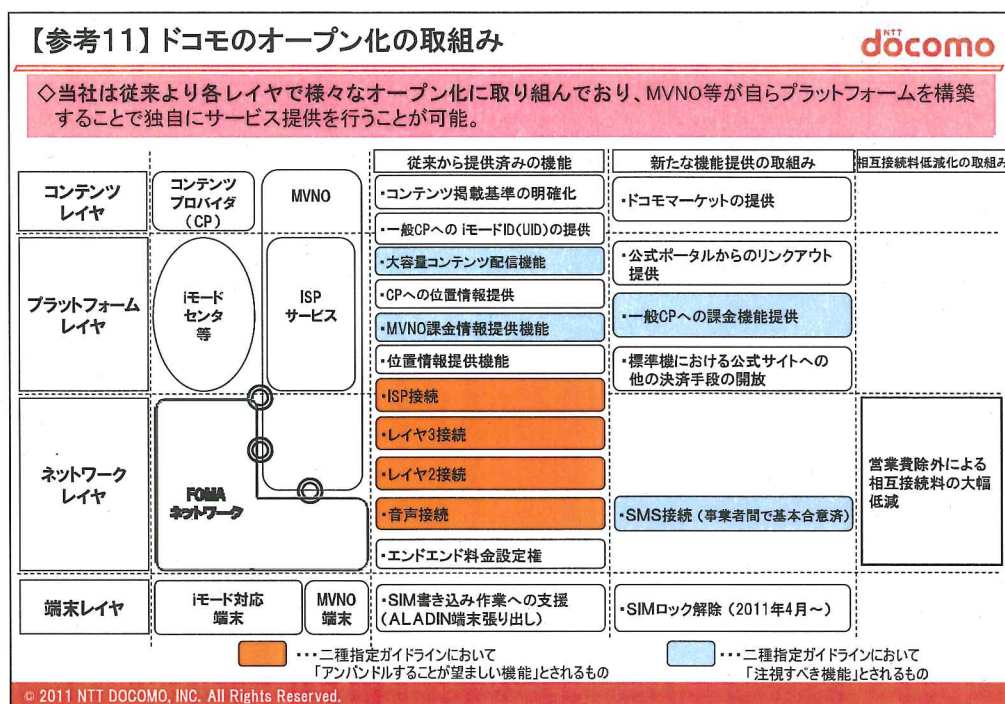
◇さらに、本年3月に施行された第二種指定電気通信設備接続会計規則により、当社は、従来より作成・公表を行ってきた移動電気通信役務に係る役務ごとの営業収益、営業費用、営業利益に加え、2010年度会計からは、その営業費用について、役務ごと・勘定科目(営業費、施設保全費、減価償却費等)ごとに分けて、整理・公表を実施することから、相互接続料算定の透明性が更に向上することとなります。

◇二種指定ガイドラインを遵守した相互接続料の算定、及び接続に係る会計の整理・公表の実施により、実質的に「卸・小売分離」と同等の効用、つまり、当社事業と同等な条件で、参入、競争することが可能となり、公正競争促進に多大に貢献しているものと考えます。

(3) 諸外国にも例をみないほどの先進的なオープン化の取り組み

◇また、当社は従来より各レイヤにおいて様々なオープン化に取り組んでおり、二種指定ガイドラインにおける「アンバンドルすることが望ましい機能」については全てアンバンドル提供済みとなっている他、「注視すべき機能」についても、接続事業者からの要望に応じて適切に対応を行っている

ところ。加えて、2010年6月にガイドラインにて整理が図られたSIMロック解除についても、本年4月22日に販売開始の「らくらくホン ベーシック3」より率先してSIMロック解除機能を搭載しています。この結果として、世界的にも例をみないほどオープン化が進展していると認識していますが、このようなオープン化の取り組みにより、MVNO等が自らプラットフォームを構築することで独自にサービス提供を行うことが可能となっています。(参考11)



4. 競争政策上の課題並びに見直しの方向性 (参考12、13)

(1) 片務的かつ強い規制環境に伴う国益への支障

◇先進各国と比較すると、シェア、ユーザ料金低廉化、相互接続料低廉化等といった競争の進展状況に特段の差異が見られない中、二種指定設備制度や禁止行為規制などの非対称規制の枠組みや厳格な相互接続に係る規律が存在するなど、日本独自とも言える片務的かつ強い規制環境となっています。それに伴い諸外国のモバイルキャリアと比較しても「ダムパイプ化」が進展しやすい環境となっていることに加え、国際競争力やユーザ利便性に支障が出てくることが懸念されます。仮にこのような規制体系を維持するのであれば、その維持する必要性について国益の観点からの明確な根拠が求められると考えます。

(2) 相互接続の範囲の見直し、相互接続義務の柔軟化

◇相互接続義務そのものは各キャリアにおけるユーザ利便性拡大につながっていることは疑うべくもありませんが、欧州においては「妥当なアクセスに応諾する義務」として、その妥当性の立証もケースバイケースで行われているところです。

一方、日本においては限定的かつ厳格な拒否事由に該当しない限り接続は拒否しえず、その立証も拒否する側が行わなければなりません。

その範囲についても、欧州ではNWキャリア同士の接続を対象として捉えています。日本においては、それに加え、MVNOなどサーバ等何らかのNW設備を保有すればその対象としたほか、接続そのものではなくても接続に関連する機能であれば「注視すべき機能」として相互接続に準ずる

扱いを行っているところです。

- ◇このような片務的かつ厳格な相互接続義務に起因し、海外プレイヤーは日本に参入しやすい一方、日本からは海外に参入しにくい構造にあり、交渉の対等性確保が困難であることから、それに伴う国際競争力への支障が懸念されるほか、反社会的な団体からのMVNOを拒否しにくいといった状況に陥るなど、ユーザ保護の観点からも問題が顕在化しつつあるところです。
- 以上の課題を解決するには、相互接続義務の柔軟化や範囲の見直しが不可欠と考えます。

(3) 設備競争スキームの維持、適切かつ合理的な範囲内でのオープン化の取り組み

- ◇有限希少な周波数の割り当てを受けた携帯事業者は、自ら設備構築を行うことが原則であり、設備競争を前提としたサービス競争が行われているところです。今後も公正競争や設備構築インセンティブに支障を及ぼさないよう、設備競争スキームを維持し、適切かつ合理的な範囲内でオープン化を推進する仕組みとすることが必要であると考えます。

(4) 諸外国のモバイルキャリアが既に実施、もしくは実施可能な事業戦略を実行上なし得ないことにつながる禁止行為規制の適用廃止

- ◇禁止行為規制は、日本独自の非対称規制としてモバイルにおいては当社にのみ適用されているものですが、本規制、とりわけ「差別的取り扱いの禁止」により、海外キャリアが実施している、もしくは実施可能な多様な事業戦略を当社では実行上なし得ないことから、国際競争力への多大な支障が生じる懸念があるほか、各プレイヤーとの連携によるビジネスモデルの多様化によるユーザ利便性向上も実現困難となっています。

- ◇そもそも、本規制は下記からも適用を継続する合理性がなく、モバイル市場においては適用廃止すべきものと考えます。

- ①本規制は「市場支配力」を規制の根拠としていますが、「シェアを失うことなく、価格を高止まりさせたり、品質を悪化させたりすることがなしうる状態」とする東京高等裁判所の判例における定義に照らすと、当社に本規制を適用しなければならないほどの市場支配力があるとは到底言えません。
- ②KDDI殿は過去5年にわたり、適用基準としての収益シェア25%を超えていると思われるものの、未だ指定がなされていないことが、本規制適用の困難性を示す証左と考えます。
- ③仮に本規制を適用廃止しても、事業法第29条の業務改善命令において、発動条件が網羅されており、公正な競争環境等への特段の支障があるとは考えられません。

(5) 相互接続の着信市場独占による全携帯事業者に同等の規制適用

- ◇一方、国内においては相互接続における取り組み格差、それによる公正競争環境への支障、ユーザ料金低廉化等ユーザ利便性への支障といった問題が顕在化しております

- ◇モバイル市場においては当社とKDDI殿が二種指定事業者として、①接続約款の届出・公表、②ガイドラインに基づく相互接続料金算定、根拠開示、③2010年度からは接続会計制度による透明性・適正性確保が図られていますが、非指定事業者であるソフトバンクモバイル殿、イーモバイル殿についてもガイドラインにおいて、「二種指定事業者と同等の取り組みを行うことが望ましい」とされたところです。

- ◇一昨年の接続政策委員会における議論においても、「まずは非指定事業者の取り組みを注視することとし、直ちに二種指定とはしない」と整理され、実際、ソフトバンクモバイル殿は、「情報開示などガイドラインに従う」旨表明していたところです。

- ◇ところが、ガイドライン適用元年である今回の相互接続料において、当社との格差が1.46倍に大幅に拡大する一方、その根拠の納得し得る開示も果たされずにいるところです。

当社に限っていえば、ソフトバンクモバイル殿の相互接続料について過去4年にわたり同意してい

ないという異常な事態であり、今後も毎年のように同意しないもしくは紛争処理のステージに突入するといった無用のトラブルが想定されるところ、それを回避するためには、欧州と同様、着信事業者をユーザが選択し得ないという「着信独占」の考え方に基づく同等の規制適用しか途はないものと考えます。

5. 競争政策見直しに伴う国益への反映

(1) 相互接続義務の柔軟化や禁止行為規制の適用廃止に伴うユーザ利便性向上

◇海外キャリアで既に実施しているカーナビ、ゲーム機、電子書籍といった様々なデバイスが通信機能を持ち、今後の成長市場と捉えられる分野において、他業種のプレイヤーと最適な形で積極的に連携し、例えば、世界に先駆けた商品・サービスを共同開発する、あるいはドコモショップで提供すること等が可能となることから、ユーザにとっては多様な商品・サービスの選択性が拡大するとともに、ワンストップショッピングが可能となるなど、ユーザ利便性の向上や国際競争力の強化に資するものと考えます。

◇更には、例えば当社が海外キャリアと同様にグローバル MVNO を子会社として設立し、海外で柔軟な料金体系による多様なサービスを提供することで、国際競争力の強化に資するほか、国内ユーザのみならず、海外への渡航者や海外在住者にとってもサービスの選択性向上につながるものと考えます。

◇一方、MVNO を悪用する意図の団体等からの接続要求に対して、相互接続義務の柔軟化により拒否できることになれば、それらの団体による反社会的行為からのユーザの保護が可能となります。

(2) 併せて国際競争力強化による収益基盤の確立が更なる料金低減化、エリア品質向上等につながる

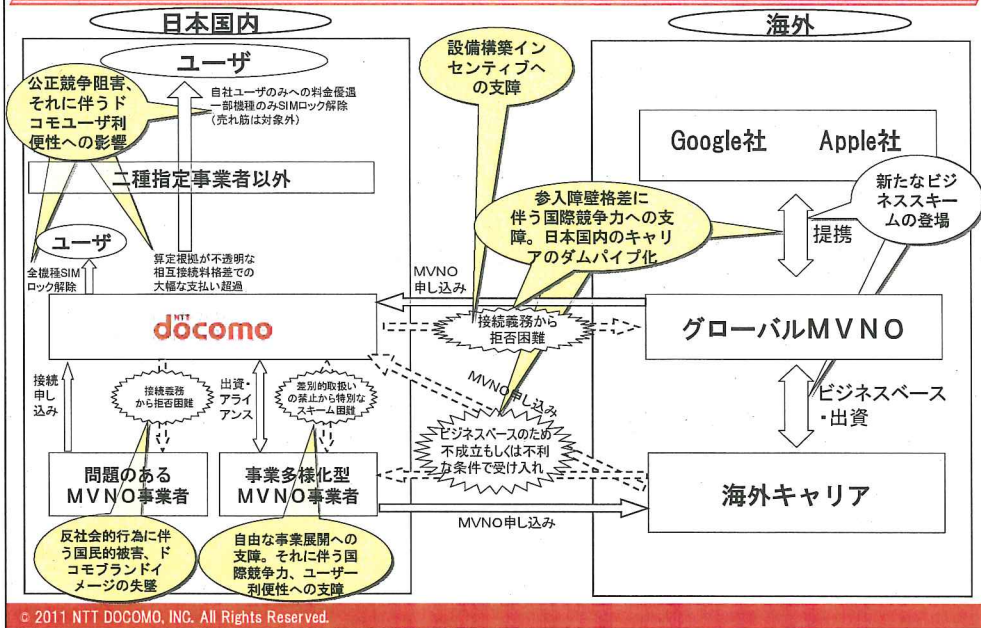
◇当社が海外進出を図る際の海外キャリアとの提携交渉において、相手キャリアとの交渉の対等性確保が可能になることから、win-winの関係を前提とした当社の国際ビジネスへの取り組み拡大による国際競争力の強化、ひいては、日本経済の国際競争力向上にも資するものと考えます。

◇上記のような国際競争力の向上により、当社の安定した財務基盤が確立されることとなれば、更なる料金の低減化や、継続的な設備・開発投資によるユーザ利便性向上につながるサービスの高度化・多様化、現在 LTE を中心に重点的に取り組むエリアカバーの一層の充実やネットワーク品質の向上等が可能となるものと考えます。

(3) 着信市場独占による全携帯事業者に同等の規制適用に伴うユーザへの還元

◇当社は昨年度、相互接続料を 35.6%引き下げ、併せて、総額 400 億円規模のユーザ還元(学割の導入・パケ・ホーダイフラットの 신설・ビジネスシンプルな導入等)を実施したところですが、他社の相互接続料との格差が適正化された場合には、自社コスト削減分に加えて、その低減効果をユーザ料金低減化などによりユーザに還元していく予定です。

【参考12】 現行規制における懸念の全体像



【参考13】 携帯電話市場における競争政策に対する当社の考え方

- ◇ネットワークレイヤーを中心とした国内競争から、アップル、グーグル等巨大海外プレイヤー、グローバルMVNO進出に伴う競争のグローバル化が急速に進展。
- ◇このようなビジネスモデルの多様化はユーザー利便性向上につながる面は否定し得ないものの、更にそれを高めつつ、国際競争力を確保する観点からは、キャリアに課されている国際的に片務的、もしくは、過大な規制は見直す必要がある。
- ◇一方、国内においては、相互接続市場における非指定事業者との取り組み格差が顕在化。

課題	当社の考え方	国益への当社の貢献
参入障壁格差 海外プレイヤーに対して、参入は原則拒めない。一方、海外への進出は、相手のビジネスメリットがない限り不可。	相互接続の範囲の見直し、接続義務の柔軟化	ユーザー利便性向上 財務基盤安定による更なる料金低減化、ユーザー利便性向上につながるサービスの高度化、多様化等 従来どおり（二種指定レベル規制の維持） 海外プレイヤーとのビジネスベースでの対等な交渉、一方的な参入回避
NWレイヤーのダムバイプ化 グーグル社、アップル社という巨大グローバルプレイヤーによる新たな垂直統合モデルの参入による、NWレイヤーのダムバイプ化。一方、国内においては過度なオープン化・設備共用スキーム要求懸念。	設備競争スキームの維持、適切かつ合理的な範囲内のオープン化の取り組み	LTE等エリアカバー充実、NW品質の向上 設備・開発インセンティブ確保に伴う接続先事業者等とのWin-Win関係の構築 先端的な開発インセンティブ確保
ドコモの自由な事業展開への支障 特定の電気通信事業者との出資、提携に伴う特別なスキームは取りえない。そのため、小回りのきく海外での事業展開は困難。ひいてはユーザー利便性への支障も顕在化。	禁止行為規制の適用廃止（業務改善命令による事後規制化）	多様なビジネスモデル、サービス実現による選択性拡大 従来どおり（二種指定レベル規制の維持） 欧米携帯キャリアと同等な事業展開による国際競争力確保
公正競争阻害、ユーザー利便性への支障 不透明な相互接続料格差による利益を活用した当該会社のユーザーのみへの料金優遇（当該会社内通話・メール無料等）、それによる公正競争阻害。	相互接続の着信市場独占による全携帯事業者に同等の規制適用	格差適正化に伴う料金低減化 透明かつ公正な相互接続の実現、それによる無用のトラブル回避 グローバルスタンダードな規制体系（欧州並み）

II. 提案募集に対する当社の意見

当社の競争政策に対する基本的考え方は前項の通りですが、以下、提案募集項目に対しての当社の意見とともに、競争政策の具体的な在り方について述べさせていただきます。


1. 鉄塔等のオープン化措置について <検討項目 1. (1) 2>

・2010年4月にガイドラインが改正され、本年3月に4社間で基本契約が締結されたところであり、見直しを迫られる事情は何ら存しない

◇当社は従来より鉄塔共用に努めてきたところですが、2010年4月に「公益事業者の電柱・管路等使用に関するガイドライン」が改正され、対象設備に「鉄塔等」が追加されたことを受けて、携帯事業者4社で鉄塔貸出しの枠組みについて検討し、当社はガイドラインに基づいた標準実施要領を作成・HPに掲載(2010年11月)、4社で基本契約を締結したところ(2011年3月)。

(参考14)

◇このようにガイドラインに基づく運用は開始されて間もないものであり、携帯事業者4社間でコンセンサスが得られているものとして、現時点では見直しを迫られる事情は何ら存しないものと考えます。


【参考14】鉄塔共用ガイドライン概要
◇接続ルール答申(2009年10月)を受けて、「公益事業者の電柱・管路等使用に関するガイドライン」(2001年4月策定)の対象設備に、携帯電話の基地局を設置する「鉄塔等」を追加し、各規定の適用関係を整理。
【主な規定事項】
(1)ガイドラインの対象
①設備保有者：電気通信事業者、電気事業者、鉄道事業者
②事業者：認定電気通信事業者
③設備：電柱、管路、とう道、ずい道、 鉄塔(携帯電話の基地局設置を目的とする場合のみ)
(2)設備提供4原則
①公正性の原則 ②無差別性の原則 ③透明性の原則 ④効率性の原則
(3)貸与手続等
①調査回答期間：原則2ヶ月以内に提供の可否を回答
②貸与拒否事由： ・使用を希望する区間に現に空きが無い場合 ・設備保有者が五年以内にその設備をすべて使用する予定であり、その予定が明示されている場合 ・設置する伝送路設備が技術基準に適合しない場合又は、設置することにより設備保有者による建設、保守に困難を生じさせる、又はそのおそれが強い場合 ・設置する伝送路設備が設備関係法令(電波法など)等を満足しない場合、道路占用許可等が困難である場合、又はそのおそれが強い場合 ・設備保有者の行う公益事業の遂行に支障のある場合、又はそのおそれが強い場合
③貸与期間：原則5年
④貸与の対価： ・設備使用料の原価は、原則として、減価償却費及び保守運営費に、他人資本費用、自己資本費用及び利益対応税の合計額を加えて算定するものとし、設備保有者は、事業者に対し、当該原価に基づく適正な設備使用料を定めることができる。 ・設備使用料の実際の算定に当たっては、別表に掲げる式のいずれかによる方法その他公正妥当な方法により算定を行うものとする。
© 2011 NTT DOCOMO, INC. All Rights Reserved.

・現在、ガイドラインに基づいて共用を実施しているが、物理的に困難なケースがある

◇各携帯事業者のエリア戦略のもと、原則、自ら鉄塔建設を行っていますが、借用申し込みがあった場合にはガイドラインに基づき共用を実施しているところ(参考15)

◇一方、鉄塔の搭載容量の違いなどにより、共用が物理的に困難なケースもあるところ(参考15)

【参考15】鉄塔共用の状況



◇鉄塔建設は各携帯事業者のエリア戦略のもと決定されており、原則、自ら鉄塔を建設するが、借用申込みがあった場合はガイドラインに基づいて共用を実施。

基地局全体に対する貸与数(2010年度末見込み)

基地局全体に対する貸与数(2010年度末見込み)			ドコモの借用数		
KDDIに貸与	SBMに貸与	計	KDDI	SBM	計
153	136	289	138	80	218

◇既存の鉄塔は、下記により物理的に共用が困難なケースがある。

- ① 既存の鉄塔の多くは必要最低限の搭載容量を勘案した鉄塔になっており、追加的なアンテナの設置には補強が必要となるが、補強可能な鉄塔タイプ(アングルトラス型)は全体の25%程度である。
- ② 加えて、現在当社では、利用の少ない地域のエリア補完を目的に鉄塔設置をしており、パンザやコンクリート柱などの低コストな小規模鉄塔の設置が多く、複数のアンテナの設置は難しい。
- ③ 景観条例のある地域では、鉄塔の高さ制限が設けられることが多く、鉄塔共用が可能な大規模鉄塔の設置が不可能であることが多い。

© 2011 NTT DOCOMO, INC. All Rights Reserved.

・共用しうる鉄塔(アングルトラス型)は全体の 25%にすぎず、価格も格段に高いことに加え、補強が必要

◇実際、当社において共用可能な鉄塔はアングルトラス型と呼ばれる大規模なタイプに限られますが、当社の鉄塔に占める割合は 25%に過ぎないことに加え、設置コストは小規模タイプのものと比較して約 10 倍であるなど格段に高いものとなっています。(参考16)

また、アングルトラス型についても、そのまま共用可能という訳ではなく、耐震性等の観点から補強が必要で、経済合理性のみならず、「手軽さ」や「迅速性」にも一定の制約があるのが実態です。

【参考16】鉄塔のタイプ



	アングルトラス型	シリンダー型	パンザ	コンクリート柱
実物写真				
設置コスト	2,000万円	3,000万円	250万円	250万円
	工事費を含めると約10倍のコスト			
搭載可能アンテナ数	3~6基	2~3基	1~2基	1~2基
特徴	・L型鋼材を組み合わせた四脚型鉄塔 ・地上高約20~40m	・円筒鋼材を接続した鉄塔 ・地上高約15~40m	・鉄板を円筒状に巻き複数繋げた柱。敷地使用面積が小さい ・地上高約10m	・コンクリート柱。敷地使用面積がパンザより更に小さい ・地上高約15~20m
使用例	・主にエリア展開初期に広範囲をカバーするために使用。	・エリア充実を目的に小さなエリアを補充するために使用。 ・地権者や近隣住民等の制限、景観条例等をクリアーする場合に用いる。	・エリア充実を目的に小さなエリアを補充するために使用。	・エリア充実を目的に小さなエリアを補充するために使用。
共用の可否	・共用可 (L型鋼材の部分的な入替補強により補強可)	・共用不可	・共用不可	・共用不可
比率(関東甲信越)	25%	20%	55% (近年設置が多い)	

© 2011 NTT DOCOMO, INC. All Rights Reserved.

・現在の携帯事業者のエリア構築は、小規模基地局による対策が一般的であり、鉄塔共用の要望は必ずしも多くはない

◇また、携帯電話のサービスエリアは概ね全国のエリア化が完了している状況であり、一部の地理的条件不利地域について公的補助を利用し各事業者が連携して取り組む例はあるものの、各事業者がスポット的なエリア補完や通信容量の確保のために小規模基地局により対策を行うことが一般的となっています。(参考17)

docomo

【参考17】 現状のエリア構築の在り方について

- ◇携帯電話サービスエリアはどの事業者においても既に人口カバー率90%以上に達し、一部の地理的に条件が不利な地域(過疎地、辺地、離島、半島など)を除き、全国概ねのエリア化が完了している状況である。
- ◇地理的条件不利地域については、基地局施設整備事業等の公的補助を利用し各事業者間で連携を取り進めているところであるが、それ以外のカバー済み地域における今後のエリア構築の考え方としては、「スマートフォン等の大容量データ通信を考慮した容量確保」、「小規模基地局によるカバー済みエリア内のスポット的な品質改善」がメインとなる。
- ◇上記を目的とする基地局設置に関しては、お客様申告やトラフィック、既存基地局配置等を考慮し実施しているが、事業者毎の既存基地局におけるエリアカバー範囲や配置、トラフィック等は区々であり、当然、目的とする「容量確保エリア」、「品質改善エリア」は事業者毎で異なっているため、基地局設置を希望する場所についても事業者毎で全く異なっている。
なお、あくまでスポット的なエリア補完であるため、コストの低い「小規模基地局」による対策が一般的である。

例えばB社がエリア補完のため鉄塔を新設する際に、A社に対し「共用希望の有無」を確認してもA社は既にエリアカバー済みであったり、もしくは自社のエリア補完に役立たないという判断から「共用希望無し」となるケースが多い。

© 2011 NTT DOCOMO, INC. All Rights Reserved.

◇このような現状の中で、複数事業者の鉄塔建設が困難な場所において、当社の新設鉄塔への共用希望を他事業者へ照会した場合であっても、実際に共用を希望されるケースは数%にとどまっている状況にあります。(参考18)

【参考18】新設鉄塔への共用希望の状況

NTT docomo

- ◇鉄塔新設の際に、景観条例等による行政からの要請や、土地所有者や周辺住民からの要望等によって複数事業者の鉄塔建設が困難な場合、他携帯事業者に対し「共用希望の有無」を照会する場合がある。
- ◇2005年度以降、ドコモからの「共用照会数」361件に対し、他事業者が「希望あり」の回答が12件(共用希望率:3.3%)であり、「希望なし」が349件であった。「希望なし」の理由は「既に自社鉄塔でエリアカバー済み」または「自社エリア補完に役立たない」であると考えられる。
- ◇上記のような複数の鉄塔建設が困難なエリアでさえ3.3%と低い希望率になっている状況であり、自由に鉄塔建設が可能なエリアでは一層共用の希望は少なくなるものと考えられる。

■ 鉄塔共用の具体例(CVUたち海浜公園RK)

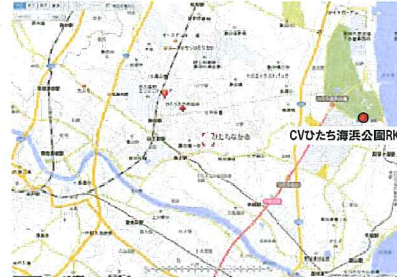
【本鉄塔の特徴】

- ・平成19年に設置(ドコモ所有鉄塔)。
- ・見通しの良い面的なエリアカバーを目的に大規模鉄塔の設置を計画。
- ・設置場所が国営ひたち海浜公園内であり、土地所有者である国土交通省(管理者は茨城県)より、景観上の理由により鉄塔の共用を他事業者に照会するよう要請があり、KDDI・SBMから共用の希望があったため3社で共用することとした。

<鉄塔写真>



<設置場所>



■ 鉄塔新設時の共用希望状況

	2005年度以降
共用照会数	361
希望有り	12
希望無し	349

© 2011 NTT DOCOMO, INC. All Rights Reserved.

・まずは現状のガイドラインに従った事業者の取り組みに委ねるべき

- ◇上記のように既存の鉄塔の共用については、物理的に共用が困難なケースもあるところですが、上記ガイドラインによる運用が開始されることによって、共用可能な鉄塔については適正な使用料での借用が可能になり、今後更なる鉄塔共用の促進が期待されることから、まずは現状のガイドラインに従った事業者の取り組みに委ねるべきと考えます。

2. モバイル市場の競争促進について <検討項目 1. (3)>

(1)モバイル市場の競争政策における課題 <検討項目 1. (3) 1)>

(a)諸外国との規制格差

・日本のモバイル市場における規制体系は、海外と比較して突出している状況

◇「I. モバイル市場における競争政策に係る当社の基本的な考え方」において申し述べたように、モバイル市場を巡る競争環境において上位/下位レイヤを含めた競争のグローバル化が急速に進展しつつある中、日本のモバイル市場分野における規制体系は、海外と比較して突出している状況であり、ビジネスベースが基本となっている主要諸外国と比べて「片務的」な状況となっています。(参考19)

具体的には下記の点が日本独自ともいえる規制体系となっています。

- ①相互接続義務の厳格性
- ②MVNO を厳格な相互接続義務の対象としているとともに、「注視すべき機能」としてのアンバンドル規制
- ③非対称的な禁止行為規制の存在に加え、差別的取り扱いの禁止等の規定は日本独自
- ④非対称的な相互接続規制(二種指定制度)

【参考19】海外との規制レベル比較 docomo

◇行為規制を中心に日本は諸外国と比べ、規制が強い状態。
◇限定的な事由に該当しない限り拒否しえないとする、MVNOへの厳格な提供義務が課されているのは日本のみ。

	非対称規制の対象事業者	日本	米国	英国	フランス	ドイツ	イタリア	スペイン
		NTTドコモ KDDI	なし	SMP 全事業者	SMP以外 なし	SMP 全事業者	SMP以外 なし	SMP 全事業者
相互接続義務	相互接続	○ (限定的な拒否事由に該当しない限り応じる義務)	—	○ (適切なアクセスに応じる義務)	○ (適切なアクセスに応じる義務)	○ (適切なアクセスに応じる義務、コネクション含む)	○ (適切なアクセスに応じる義務)	○ (適切なアクセスに応じる義務)
	MVNO提供	○ (同上)	—	×	△ (SFRのみ免許条件に基づき提供)	△ (免許条件、消費者保護法令に基づくアクセス提供)	×	△
アンバンドル規制	相互接続	△ (必要性・重要性の高いサービスに係る義務は「注視すべき機能」)	—	×	×	×	×	×
	MVNO提供	△ (必要性・重要性の高いサービスに係る義務は「注視すべき機能」)	—	×	×	×	×	×
接続規制	公表	○ (ドコモ、KDDI)	—	○ (料金のみ)	○	○	○	○
	認可	×	—	×	×	○	×	×
	適正な相互接続料金設定	○ (適正な原価に適正な料金を加えたもの) (ドコモ、KDDI)	—	○ (LRIC) (全事業者)	○ (LRIC) (全事業者)	○ (LRIC) (全事業者)	○ (LRIC) (全事業者)	○ (LRIC) (全事業者)
	接続会計	○ (「10」)	—	×	×	×	×	×
公平・無差別性確保	○	—	○	○	○	○	○	
小売料金規制	×	×	×	×	×	×	×	
禁止行為規制	情報の目的外利用	○ (ドコモのみ)	—	○ (全事業者)	○ (全事業者)	○ (全事業者)	○ (全事業者)	○ (全事業者)
	不当な差別的取り扱い	○ (ドコモのみ)	—	×	×	×	×	×
	製造・販売業者等への不当な規律・干渉	○ (ドコモのみ)	—	×	×	×	×	×

© 2011 NTT DOCOMO, INC. All Rights Reserved.

・事業者別の市場シェア状況やユーザ料金、相互接続料低減化状況等は日本と諸外国で大差はなく、独自の規制体系を維持する特段の事情は存しない

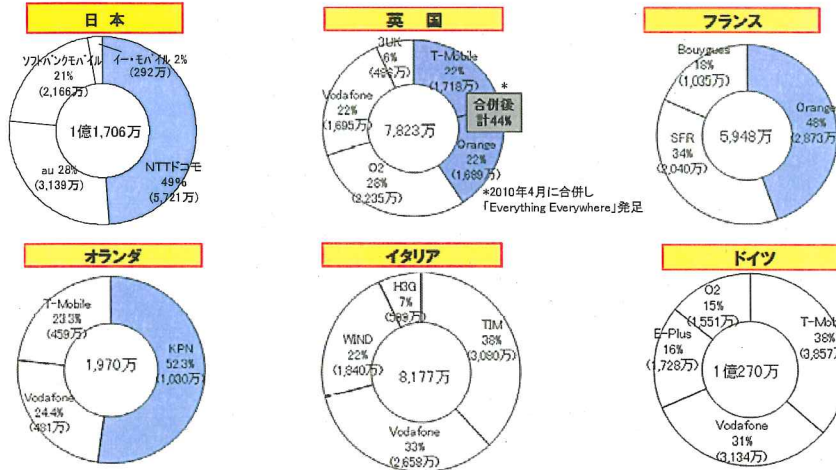
◇一方、日本の事業者別の市場シェア状況は諸外国と比較して特異なものではなく、市場シェア 40～50%を占める事業者は諸外国でもみられる状況です。(参考20)

◇また、ユーザ料金や相互接続料についても、低廉化が進展しており、海外と比較しても遜色ない状況にあります。(参考21、相互接続料については参考10)

◇以上からは、競争のグローバル化が進展する中で、日本のみ独自の規制体系とする特段の事情は存しないと考えます。

【参考20】海外との携帯電話シェア比較

◇シェア状況を見ると、日本は欧州と比べ特異なものではない。そのような状況下で、日本の規制は海外と比べ、突出していることに加え、非対称規制が導入されているという独自の体系となっている。

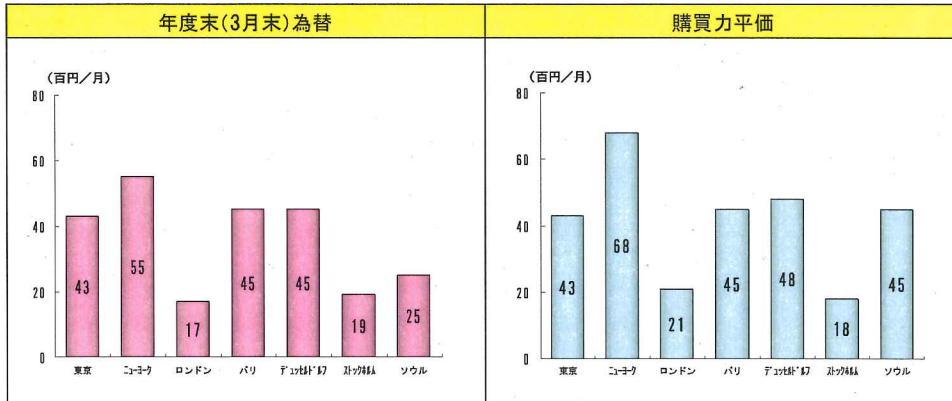


出典(海外): ワールドデータブック(2009年12月末)
(国内): TCA事業者別契約数(2010年12月末)

【参考21】ユーザ料金モデルの内外価格差(2009年度)

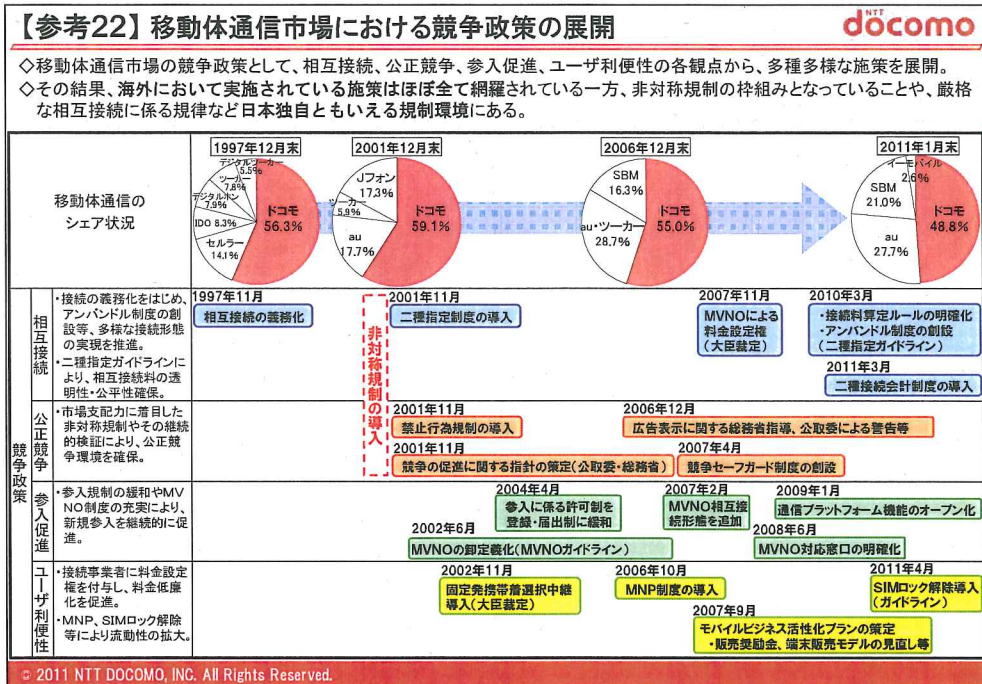
各国の月間料金モデルにおいて、諸外国と比較して日本(東京)は遜色のない水準

【中利用者の月間利用(音声:99分、メール:355通、データ:1.6万パケット)料金比較】



【出典】総務省公表「電気通信サービスに係る内外格差に関する調査(平成21年度)」

◇諸外国と比較して突出した規制となっている要因としては、モバイル市場におけるこれまでの競争政策の展開により、海外において実施されている施策はほぼ網羅されていると考えられる一方、二種指定制度や禁止行為規制などの非対称規制の枠組みや厳格な相互接続に係る規律がそのまま残置されたことがあげられます。(参考22)



(b)相互接続義務における規制格差とそれにより生じる問題点

- ・相互接続義務の厳格さに加え、その範囲についても欧州は対等なネットワーク設備を有する事業者間の相互接続が前提だが、日本は接続に関連する機能も義務の範囲に位置付ける方向
- ◇相互接続義務のレベルについて、欧州においては「妥当なアクセス要求に応じる義務」として、その妥当性の立証もケースバイケースで行われているのに対し、日本においては限定的かつ厳格な接続拒否事由に該当しない限り、拒否はしえない状況となっています。
- ◇また、相互接続義務の範囲についても、欧州では概ね対等なネットワーク設備を有する事業者間の規律であるのに対し、日本においては、何らかの接続に係る設備があれば、相互接続義務の範疇として捉えられているほか、接続に関連性のある機能まで「注視すべき機能」に位置付ける方向にあります。(参考23)

【参考23】相互接続義務範囲と規律レベルの海外との比較

◇日本においては、相互接続の義務を負う範囲とその規律レベルともに、海外と比較して突出している状況。
 ・日本においては、相互接続とは「電気通信設備相互間を電氣的に接続する」ものとして、何らかの接続に係る設備があれば、相互接続義務の範囲として捉えられているほか、接続そのものではなくとも、接続に関連性のある機能まで、相互接続に位置づける方向にある。
 欧州における、「妥当なアクセス要求に応じる義務」は、あくまで概ね対等のネットワーク設備を有する事業者同士の間の規律として捉えられるもの。
 ・義務のレベルについても、日本は限定的な拒否自由に該当しない限り応諾義務が生じるとされ、その拒否事由該当性も拒否する側が立証するのに対し、欧州は「妥当なアクセス要求への応諾義務」として、立証責任はケースバイケースとなり、全体的に緩やかな規制となっている。

	パターン1(基本)	パターン2	パターン3
内容	概ね対等のネットワーク設備を有する事業者間接続	MVNOや料金設定権等を保有する目的での「ワンタッチの接続」	接続そのものではなくとも関連性がある機能 ex.) 通信PFのオープン化機能 ・課金機能・コンテンツ情報の回収代行機能 ・GPS位置情報の継続提供機能 ・Eメール転送機能
イメージ			
相互接続義務の範囲	下記の事由に該当しない限り、応諾する義務 ①電気通信役務の円滑な提供に支障が生じるおそれがあるとき ②利益を不当に害するおそれがあるとき ③支払いを怠り、又は怠るおそれがあるとき ④技術的又は経済的に著しく困難であるとき	「MVNOに提供する役務は、卸電気通信役務」 (2002年6月MVNOガイドライン)	「MNOの設備と接続して役務を提供することが可能」 (2007年2月MVNOガイドライン改定)
	妥当なアクセス要求であれば応じる義務 その「妥当性」の立証は、ケースバイケース	対象外	対象外

© 2011 NTT DOCOMO, INC. All Rights Reserved.

・MVNO 参入についても、ビジネスベースが基本である諸外国に対し、日本は MVNO への提供義務が課される「片務的な」状況

◇MVNO の参入に関しても、主要諸外国はビジネスベースが基本であるのに対し、日本では MVNO への提供義務やサービス機能提供要望への応諾義務が課せられるなど、日本へは参入しやすいが、日本からは必ずしも参入しやすいとはいえない「片務的な」状況となっています。(参考24)

【参考24】諸外国とのMVNO参入障壁格差

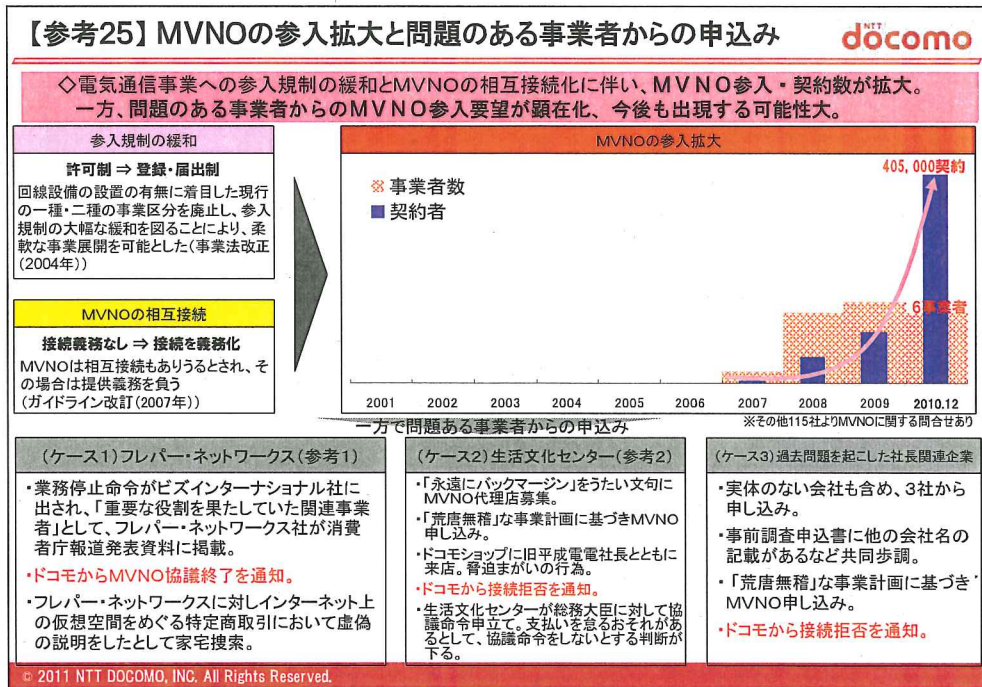
◇①MVNOへの提供義務、②サービス機能提供要望への応諾義務、③条件の約款化による公平非差別の担保といった規制が課されている日本に対し、主要諸外国はビジネスベースが基本。このため、日本へは参入しやすいが、日本からは必ずしも参入しやすいとはいえない「片務的な」状況にある。

		MVNO提供義務		
		MVNOへの提供義務なし	一部提供義務あり 条件はビジネスベース	提供義務あり 条件は約款化
個別サービス機能提供要望への応諾(接続)義務	応諾義務なし	アメリカ		
	緩やかな応諾義務	イギリス イタリア	フランス(一部) ドイツ(一部) スペイン	
	厳格な応諾義務			日本

© 2011 NTT DOCOMO, INC. All Rights Reserved.

・日本においては MVNO への提供義務を背景に、問題のある事業者からの参入要望も顕在化。
それに伴う当社ブランドイメージの低下、ひいてはユーザ保護への支障懸念

◇また、国内においては、電気通信事業への参入規制の緩和や、MVNO ガイドラインにおいて MNO と MVNO 間の形態に相互接続が追加され、MNO に対し MVNO への提供義務が課されるなどの環境整備を受けて、MVNO の参入が拡大する一方、問題のある事業者からの MVNO 参入要望も顕在化しており、当社のブランドイメージ低下だけでなく、ユーザ保護にも支障が出かねない状況です。(参考25)



◇実際に当社が MVNO に係る協議終了を公表した事業者を巡っては、当社に対して多くの非難の声が寄せられたところであり、ブランドイメージの低下の実例も顕在化したところ です。(参考26)

【参考26】当社ブランドイメージ低下の実例



◇平成21年11月30日にMVNO協議終了を公表したフレバー・ネットワークス株式会社(以下、「フレバー社」という)をめぐる、当社への批判が続出。

記述内容(抜粋)	
ドコモに寄せられたご意見	<ul style="list-style-type: none"> ・ビズインターナショナル(以下、「ビズ社」という)という会社から、フレバー社のMVNOに係る新聞の切り抜き等と一緒に、以下の様な話を受けました。「フレバー社が新しい携帯を発売し、その修理やバッテリー交換は、ドコモショップで対応する」「9月のゲームショーにもドコモと共催で出展する」その携帯を買うために、数万?数十万かかるそうだが、ドコモがショップでサポートしてくれるなら、安心な気がする。 ・ビズ社というマルチ商法会社が、パソコン上に仮想空間を作っている。説明会でドコモと提携している、ドコモのアンテナを全部利用してサービスをすると言っている。39.8万円で一生収入がはいると言っていて資金集めている。マルチ商法と思われるので注意してほしい、指定暴力団にも勧誘をしているらしい。 ・フレバー社とドコモは業務提携を結ぶ(結んだ?)とかいう話を聞くとドコモユーザーとしては大丈夫なのかなという疑念が湧く。 ・料金が安いという申告に際して、マルチ商法にドコモも関係しているような記事が載っていたが、料金が安いのも詐欺ではないか。 ・フレバー社との協議終了について、もう一度検討してくれないか?僕はこの事業のために仕事も辞めた。
2ちゃんねる※1	<ul style="list-style-type: none"> ・ドコモの責任は重いぞ〜、ドコモとの提携交渉してらって事実が大きなセールストークだったわけそれが無ければ被害者は圧倒的に少なかったはず。あまりにも対応が遅すぎる。
インターネットサイト ブログ 『Xing Worldってどう?』※2	<ul style="list-style-type: none"> ・4月の基本合意した時に、すでにフレバー社とビズがかかわってた事くらいドコモもわかってたと思うのだが? ?ある意味協力した感じ? ?にも思う。 ・個人的にK新聞の最新記事に興味を持ちました。ドコモがもしフレバー社の実態を知っていて合意した、もしくは合意後知って放置していたなら、大問題だと思います。プレメン達はドコモと提携していることを決め手に契約した人がほとんど(略)ドコモは犯罪を助長したとも言える。
K新聞社ホームページ 12月1日付け記事	<ul style="list-style-type: none"> ・ドコモの浅はかな考えが、フレバー社を調子付けさせ、又、ドコモの金看板を悪用されたことが、被害が拡大した最大の要因であったとの非難は、当然のこと免れない。市場や消費者に絶大な影響力を持つドコモが、悪質マルチを成長させた立役者だったとするなら、今後には発生するであろう被害者救済の責務を、企業責任として負うべきと考える。 ・兎に角も、ドコモの無責任なイチ抜けだけは、断じて許してはいけない。

※1 スレッド:「[通信]ドコモ、システム開発会社フレバー・ネットワークスとの回線提供交渉打ち切り[08/11/30]」 ※2 URL: <http://neoneos.lslmame.com/e784532.html>
URL: <http://anchorage.2ch.net/test/read.cgi/bizplus/1259591773/1-100>

© 2011 NTT DOCOMO, INC. All Rights Reserved.

◇一方で、問題のある事業者からの MVNO 要望であっても、相互接続義務のある MNO が接続拒否事由の「当社の利益を不当に害する」ことを立証し、提供を拒否することは極めて困難であるのが現実です。(参考27)

【参考27】生活文化センターに対するMVNO提供拒否の理由と紛争処理委員会の見解



◇接続拒否事由のうち、「当社の利益を不当に害する」については、ハードルが高く、立証することが極めて困難であるのが現実。

ドコモ主張		紛争処理委員会見解
当社の利益を不当に害すること 電気通信事業者として極めて不適格なこと	<ul style="list-style-type: none"> ◇破綻した旧平成電電を主とした元代表取締役社長と極めて緊密であり、実質的には旧平成電電社長が経営を主としている。生活文化センター社長は旧平成電電社長と共にドコモショップに来店。長時間滞在し、ドコモショップ従業員を誹謗、罵倒し、脅しとも取れる言動を繰り返す。 ※平成電電は、資金繰りの悪化により破産。負債総額1,200億円。リース会社を通じて平成電電に出資した被害者19,000人、被害額490億円。旧平成電電社長は出資金を詐取したとして一審・二審で懲役10年の判決。(現在上告中) ◇生活文化センター社と接続を行えば、社会的問題を引き起こすのみならず、旧平成電電の被害者団体からの非難はもとより、広く社会から批判される。 	<p>現状において、生活文化センターが旧平成電電代表取締役社長と一定の関係を有すること及び生活文化センターがドコモが問題視するような代理店等の勤務を行っていたことをもって、ドコモが生活文化センターからの接続請求に応じることでドコモの利益が不当に害されるおそれがあると認めることはできず、事業法第32条第2号の該当性を認めることはできない。</p>
問題のあるビジネスモデルと不当な勧誘による社会問題の発生のおそれ	<ul style="list-style-type: none"> ◇他事業者への接続料金すら賄えないビジネスモデルであり、事業として成立しえない。 ◇当社との間で未協議のサービスを一方的に掲載し、消費者に誤認を与える。 ◇「事業が長く永遠にバックマージンをお支払い!」「どこよりも安い!」といった断定的表現を用いた代理店募集、「20,000円からMVNO事業者になれます」などの現実的ではない勧誘の事実。 ◇tmodelについて、当社の承諾のないまま、あたかも自らのサービスとして提供する旨の掲載を行い、当社の商標権を侵害。 	
支払いを怠る恐れ 負担すべき金額の支払いを怠るおそれ	<ul style="list-style-type: none"> ◇信用調査の結果及び、資本金が1,000万円、かつ、事業実績も皆無であることを加味すると、預託金18.5億円の支払いを怠るおそれが高い。万一、預託金の支払いが可能であったとしても構造的に成立しえないビジネスモデルからは、最低限必要な接続料金である2,300万円程度の月々の支払いを継続的にこなすことが可能であるとは考えられない。 ◇預託金はあくまでも債権保全という観点からの信用の補完措置であり、信用が全くない事業者の信用を完全に代替する物ではない。 	

© 2011 NTT DOCOMO, INC. All Rights Reserved.

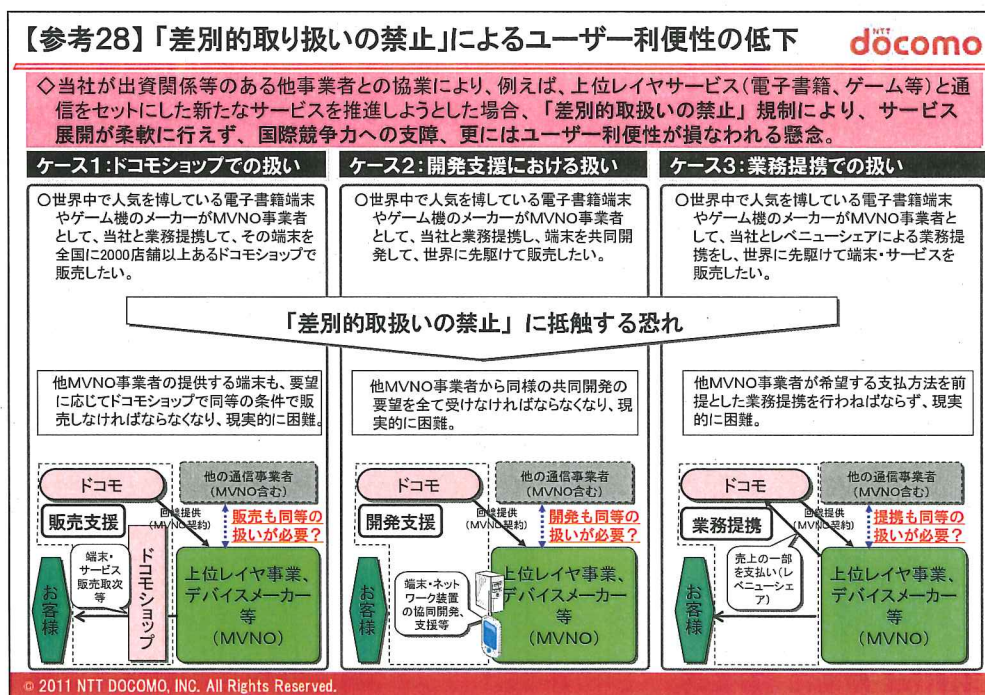
(c) 禁止行為規制における規制格差とそれにより生じる問題点

・当社は禁止行為規制により、特定の電気通信事業者との出資、提携などの事業展開が柔軟に行えない状況

◇当社には携帯事業者の中で唯一、禁止行為規制が課され、特定の電気通信事業者に対する不当な差別的取扱い等が禁止されており、当社が特定の電気通信事業者と提携を行う場合には、他の電気通信事業者にも同等の条件で提供を行わなければ禁止行為規制に抵触する恐れがあることから、事業展開が柔軟に行えず、国際競争力のみならずユーザー利便性が損なわれる懸念があります。

◇例えば、当社が特定の電気通信事業者と提携し、当該事業者の提供する端末をドコモショップで取り扱うこととした場合には、提携先以外のMVNO等が提供する端末についても同様にドコモショップで取り扱う、すなわち、ドコモショップで販売を行うだけでなく、その陳列やセールストーク等プロモーション方法についても同等に扱わなければ禁止行為規制に抵触する恐れがあり、実行上対応困難であることから、そのような提携を断念せざるを得ない状況となっています。

この点については、開発や業務における提携も同様です。(参考28)



・諸外国では一般的に行われている特定事業者との提携による戦略的なビジネス展開も当社は実行上困難

◇一方、諸外国においてはMNOが特定事業者の商品を直営店で販売する提携や、MVNOとの提携や他事業者へのネットワークの卸提供などにより戦略的にビジネスを展開する事例、自社のグループ会社のサービス等との戦略的なパッケージ商品を提供する事例が多く見られますが、いずれも当社がこれらと同様なビジネスモデルを構築することは実行上困難となっています。(参考29)

【参考29-1】海外携帯事業者の提携戦略で当社が実施困難な例(1) <MVNO・卸提携戦略> **docomo**

- ◇諸外国においては、MNOがMVNOと提携したり、他の事業者ネットワークを卸提供する事で戦略的にビジネスを展開する例が多く見受けられる。
- ◇しかし日本では、ドコモがある電気通信事業者と提携を行えば、他の電気通信事業者にも同様の条件を提供する必要があることから、実質的にこれらに類似したビジネスモデルの構築は不可能となっている。

国	携帯電話事業者	提携事業者	サービス内容
米国	AT&T Sprint	Amazon	<p>【電子書籍リーダー端末へのネットワーク提供・直営店販売】 スプリントは米国内向けに、AT&Tは国際ローミング用に、電子書籍リーダー端末「Kindle」に対し、新聞や書籍のダウンロードに利用する通信網を提供。 AT&Tは2011年3月6日より、Kindleを全米の直営店で販売すると発表した。 ※Amazonは他の国でも通信事業者と提携したサービスを展開、または計画している。</p>
ノルウェー	Telenor	Telenor Connexion	<p>【グローバルMVNOとなる子会社を設立し、世界で事業展開】 売上規模世界第6位のMNO、Telenorの100%子会社であるTelenor Connexionは、M2M組み込みモジュールを提供するMVNOとして、世界でサービスを展開している。</p>
ドイツ	E-plus	自社子会社 Simyo(ジムヨ) BASE(ベース) ay yildiz (アイ・ユルデュズ) Vybemobile (ヴァイブモバイル)	<p>【自社MVNOによるマルチ・ブランド戦略】 E-plusは2005年より、100%子会社となる複数のMVNOを設立、低料金を柱とする4種類のサブ・ブランドを展開している。 ・simyo・・・プリペイド専用サービス、SIMカードのみをオンライン販売 ・BASE・・・ドイツ初の定額料金制ブランド ・ay yildiz・・・ドイツ在住トルコ人向けブランド ・vybemobile・・・若者向けの電話と音楽の融合ブランド ※2008年には新ブランドの占める割合が6割を突破している。他の大手MNO2社もこれに続き、T-モバイルが「Congstar」を、O2が「Fonic」という名称の第2ブランドを設立し、低料金サービスを提供している。</p>

© 2011 NTT DOCOMO, INC. All Rights Reserved.

【参考29-2】海外携帯事業者の提携戦略で当社が実施困難な例(2) <他キャリアとのネットワーク提携例> **docomo**

- ◇諸外国においては、MNOがグループ会社等とサービスをバンドルし、戦略的なパッケージ商品を提供したり、固定・ブロードバンド回線等を活用したFMCサービスを展開したりしている。
- ◇しかし、ドコモは、すべての電気通信事業者に同等の条件を提供する必要があることから、このようなサービスを展開することは難しい。
- ◇また諸外国では、スカイプのようなVoIP事業者との戦略的提携も多く見られるが、ドコモについては、日本で電気通信事業者として届出または登録を行っている、または行う可能性のある事業者とは実質的に提携できない。

国	携帯電話事業者	提携事業者	サービス内容
米国	AT&T Mobility (AT&Tの100%子会社) Verizon Wireless (Verizonが55%、Vodafoneが45%保有)	AT&T Verizon Qwest	<p>【グループおよび他の固定通信事業者とのパッケージサービス提供】 固定電話(市内・長距離)、携帯電話に加え、ブロードバンド、映像サービスをセットにできるパッケージプランを固定・携帯のトップ企業同士が提携して提供。 ※携帯電話事業を持たないQwestは、Verizon Wirelessとの提携により、同社のサービスを再販している。</p>
フランス	Orange (フランステレコムの子会社)	フランステレコム	<p>【ワンフォン型FMCサービス】 Orangeの携帯電話サービスの有料オプション。 1台の端末で、屋外では携帯電話、屋内では無線LANを経由したIP電話として機能。</p>
英国、日本、スペイン	H3G, KDDI Telefonica	Skype JAJAH	<p>【携帯電話上でVoIPサービスを提供】 スカイプなどのVoIPアプリケーション内蔵の端末、またはそれらアプリケーションのダウンロードにより、無料あるいは低料金での通話が可能。</p>

© 2011 NTT DOCOMO, INC. All Rights Reserved.

(d)国内市場における二種指定制度の問題点

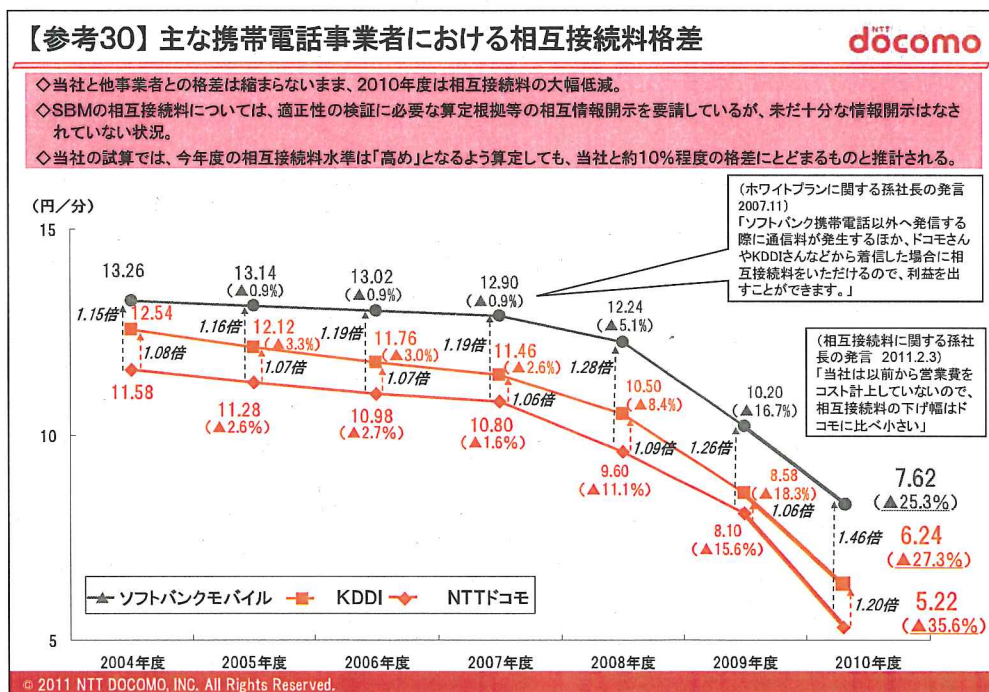
・携帯事業者の相互接続料は二種指定ガイドライン等により算定ルールの明確化が図られたところ

◇携帯事業者の相互接続料については、2009年10月の接続ルール答申を受けて、2010年3月に策定された二種指定ガイドラインにより、相互接続料の算定方法や総務省殿への算定根拠の提出等のルールの明確化が図られ、さらに本年3月に施行された二種指定接続会計規則により、2010年度会計より接続に係る会計の整理・公表が義務付けられる等の整理が図られてきたところです。

・情報開示が十分に行われない中、携帯事業者間の相互接続料格差は大幅に拡大する状況

◇そのような中、二種指定ガイドラインの適用対象となった2010年度相互接続料については、当社の相互接続料が対前年比で約35%と大幅な低減(区域内)となっている一方、他事業者との格差が依然として拡大し続ける状況となっています。

◇携帯事業者間の相互接続料格差については、接続ルール答申において、「二種指定事業者以外の事業者も、二種指定事業者と同様の算定ルールに基づき、接続料を算定すること等が適当」であり、「これにより現行の接続料水準差の適正化が期待される」とされていたところですが、実際には当社と他事業者、特にソフトバンクモバイル殿との相互接続料格差は拡大していることに加え、ソフトバンクモバイル殿へ相互接続料の適正性検証に必要な情報の開示を要請しているものの、未だ十分な情報開示はなされていない状況です。(参考30)



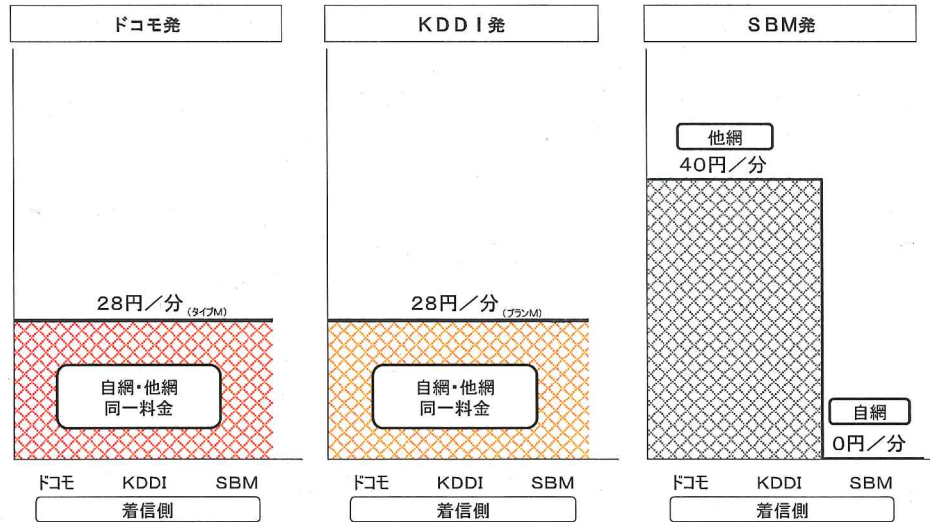
・不明確な相互接続料格差による利益を自社ユーザ料金低減化に活用し、公正競争を阻害している可能性

◇このような状況の中、ソフトバンクモバイル殿は相互接続料が安い他社への通話料を高くする一方、相互接続料が高い自社ユーザ間の通話料を無料にしていることから、算定根拠が不明確な相互接続料格差に伴う利益を、自社ユーザの料金低減化に活用しているといっても過言ではないと考えます。これにより、公正競争を阻害し、ひいては当社ユーザへの料金低廉化などユーザ利便性への支障が生じています。(参考31)

【参考31】各携帯事業者間通話料比較

docomo

◇ソフトバンクモバイル殿は、相互接続料が安い他社への通話料を高くし、相互接続料が高い自社内の通話料を無料化。
 ◇いわば、算定根拠が不透明な相互接続料格差に伴う利益を、自社ユーザー料金低減化に活用しているといっても過言ではない状況。



© 2011 NTT DOCOMO, INC. All Rights Reserved.

・非指定事業者が自主的に是正しない場合、法的担保がないことから適切な対応はなし難い

◇二種指定事業者以外の事業者への相互接続料算定ルール適用については、「二種指定事業者に係る公正な接続料算定ルールが確立されれば、自主的な情報開示等を積極的に実施する」とのソフトバンクモバイル殿の考えを踏まえ、まずはガイドラインの適用対象を二種指定事業者とし、当該ガイドラインにおいて、「二種指定事業者以外の携帯事業者についても、検証可能性に留意した上でガイドラインを踏まえた積極的な対応を行うことが適当」との整理が図られたものですが、不透明な相互接続料算定による携帯事業者間の相互接続料格差の拡大の事態が生じ、当該事業者が自主的に是正しない場合には、是正に向けた法的拘束力による担保がないことから、適切な対応がなし難いこととなります。

(2)今後の競争政策の在り方 <検討項目 1.(3)2>、<検討項目 1.(4)3>

(a)基本的な方向性 (参考32)

・グローバルな競争時代に対応するため、日本の規制をビジネスベースが基本である諸外国と同等レベルとすることが必要

◇グローバルな競争時代に対応するためには、規制水準を諸外国並みとし、海外プレイヤーとの対等な競争を可能とすることが必要であると考えます。

◇その際、日本と諸外国における規制の「片務的」な状況を解消するには、①諸外国に日本と同等レベルの規制を求める、②海外事業者の参入に対しては双務性を求めるなど、国内事業者とは区別して対応する、③日本の規制をビジネスベースが基本である諸外国と同等レベルとする、といった対応案が考えられますが、現実的には③しか取りえないものと考えます。

(b)相互接続義務の柔軟化、範囲の見直し

・諸外国との参入障壁格差の解消を図る観点から、相互接続義務の柔軟化や相互接続範囲の見直しが必要

◇ビジネスベースが基本である諸外国との参入障壁格差を図る観点から、相互接続義務の柔軟化や相互接続の範囲の見直しによるMVNOの「卸役務」化などの見直しを行うべきと考えます。

◇「相互接続義務の柔軟化」については、接続拒否事由である「利益を不当に害する恐れ」や「経済的に著しく困難」であることを事前に客観・合理的に立証することは不可能に近いことから、一定の蓋然性の立証をもって、拒否事由に該当するとするなどの運用が必要であると考えます。

◇なお、MVNOの「卸役務」化については、従来のMVNOの整理であったことに加え、そのような見直しを行った場合であっても、MVNOガイドラインにおいて、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)の策定や不当な差別的取り扱いの場合、業務改善命令の対象となる等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、既存のMVNOの事業展開に支障を及ぼすこととはならないものと考えます。

【参考32】 今後の競争政策の在り方		docomo
<p>◇グローバルな競争時代に対応するため、規制水準を欧米並みとし、海外のプレイヤーとの対等な競争を可能とするとともに、国内における諸課題を解決する必要がある。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・欧州の着信市場規制に相当する相互接続規制は、欧州と同様に全携帯事業者を適用対象とすべき。 ・欧州の小売市場規制に相当する禁止行為規制は、欧州と同様に適用を廃止すべき。 		
	現状	今後の方向性
着信市場規制 (相互接続規制)	<p>◇限定的な事由に該当しない限り、拒否しえないとする接続義務が全ての事業者に課され、MVNOも対象</p> <p>◇二種指定事業者(契約数シェア25%超)の当社とKDDI、沖縄セルラーに下記の規制適用</p> <ul style="list-style-type: none"> ・接続約款の届出・公表 ・適正な相互接続料金設定 ・「注視すべき機能」と位置づけることのアンバンドル提供 <p>◇二種指定事業者以外については、ガイドラインにおいて二種指定事業者同様の取組みを期待</p>	<p>◇ビジネスベースが基本である諸外国との参入障壁格差や、問題のある事業者によるMVNO参入顕在化などの解消を図る観点から、相互接続の範囲の見直しによるMVNO「卸役務」化(従前の整理に戻す)、接続義務の柔軟化。</p> <p>⇒「接続義務の柔軟化」について、接続拒否事由である「利益を不当に害する恐れ」や「経済的に著しく困難」であることを事前に客観・合理的に立証することは不可能に近い。一定の蓋然性の立証をもって、拒否事由に該当するとする運用が求められる。</p> <p>◇相互接続料算定ルールの遵守や必要性・重要性の高いサービスに係る機能のオープン化は、相互接続において全ての事業者が遵守すべき基本的な規制であると考えられることから、欧州同様、全携帯事業者に同等の規制(現状の二種指定レベル)を適用。</p>
小売市場規制 (禁止行為規制)	<p>◇移動体事業者では、当社(売上高シェア25%、その他の事情を勘案)のみ下記の行為規制適用</p> <ul style="list-style-type: none"> ・情報の目的外利用の禁止 ・有利・不利の取扱いの禁止 ・不当な規律又は干渉の禁止 ・違反行為の停止又は変更命令 <p>◇当社以外については、事後的な業務改善命令で対応</p>	<p>◇携帯電話市場における競争の進展状況から、携帯事業者への禁止行為規制を廃止し、事後的な規制(業務改善命令)に移行。</p> <p>◇その上で新たな競争評価の枠組み(上位・下位レイヤーの影響を勘案)において市場支配力を評価すべき。</p>
© 2011 NTT DOCOMO, INC. All Rights Reserved.		

◇また、「注視すべき機能」への位置づけスキームについては、オープン化の推進や多様なビジネスモデルによる参入を実現するものとして否定されるものではありませんが、二種指定ガイドラインにあるように、需要の立ち上げ期にあるサービスに係る機能を除き、必要性・重要性の高いサービスに係る機能に限定した仕組みとすることが必要と考えます。

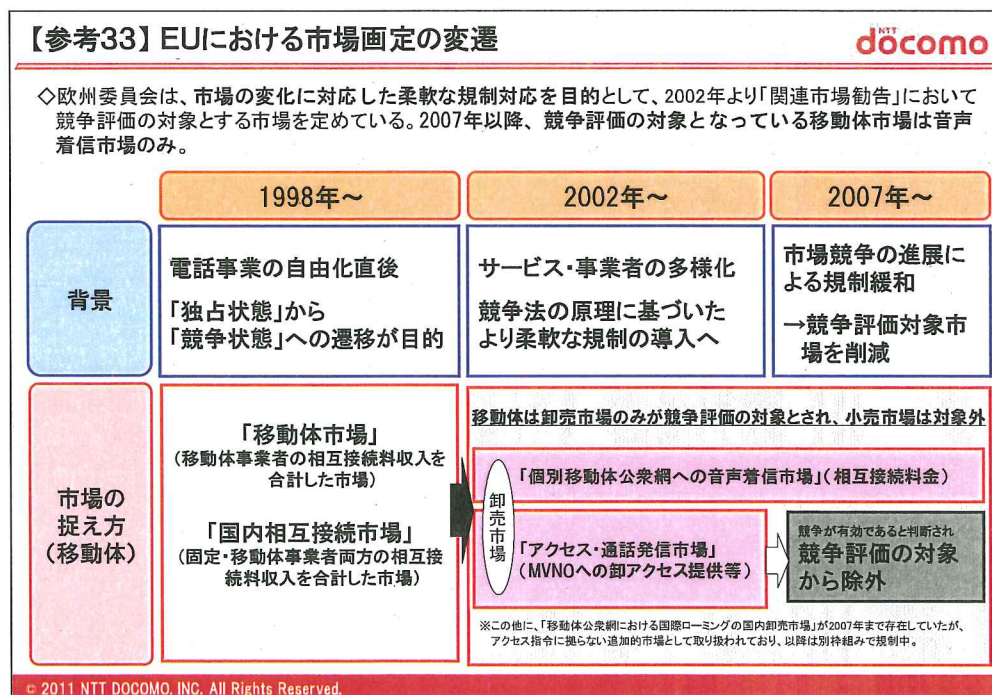
その際、二種指定ガイドラインにある通り、「注視すべき機能」に位置づけるにあたっては、「事業者間の協議による合意形成を尊重し、その促進を図る」観点からは、少なくとも協議を意図的に遅延させるなどの事態がない限り、協議を実施している最中に「注視すべき機能」に位置づけることは、自由な合意形成に支障が生じる恐れがあることから極力控えるべきと考えます。

加えて、これはアンバンドルにつながるものとして、MNOへの規制追加の一環として捉えられる以上、パブリックコメントだけではなく、二種指定設備の対象検討と同様、もしくはそれに準じるオープンな場でその妥当性、適正性を検討するべきと考えます。

(c)「着信独占」概念に基づく相互接続の同等な規制を全事業者に適用

・欧州では相互接続の着信市場と小売市場を別市場と捉え、相互接続の着信市場において「着信独占」の観点から全事業者に同等の規制を適用

◇欧州においては、競争スキームがなじまず、着信側事業者を選択し得ない相互接続の着信市場と、有効かつ公正な競争の実現、それによるユーザ利便性向上が求められる小売市場とをそれぞれが抱える課題も全く異質なものとして別市場として捉えた上で、相互接続の着信市場においては、着信側事業者は発信ユーザから選択しえないという「着信独占」の実態を踏まえ、全事業者にシェアに関係なく同等な規制を課す一方、小売市場は十分競争的として競争評価の対象からも除外している状況です。(参考33)



◇なお、英国においては、「着信独占」の考え方を SMP 指定の主たる評価基準としつつ、市場シェア以外の基準も補完的に用いているところですが、仮に同様の基準を日本に適用した場合であっても、非対称規制を設ける根拠とはならないものと考えます。(参考34)

【参考34】英国における移動体卸売着信市場のSMP指定に関する考え方



- ◇各MNOは実質的に自社網での着信提供の独占企業であり、100%の市場シェアを有するが、英国規制当局Ofcomは欧州委員会やERGのガイドラインに基づき、SMPの評価に市場シェア以外の3つの基準を用いている。
- ◇仮にこの基準を日本に適用しても、全く同一の結論が導き出せる。

OfcomによるSMPの評価基準		日本の状況
主たる評価	卸売着信市場シェア	MNO全5社はそれぞれのネットワークの音声着信で100%のシェアを有している。これは各MNOが、自社顧客への音声着信提供で現在実質的に独占者であることを意味する。
補完的評価	潜在的競争の欠如 (市場参入の容易さ、および簡単に複製できないインフラの制御に関する関連基準)	当該市場では、あるネットワーク事業者とは別のネットワークで当該ネットワーク事業者に着信提供できるようなインフラは存在しない。
	拮抗購買力の欠如 および乗り換えに対するコストと障壁に関する関連基準	拮抗購買力は、商品もしくはサービスの特定購入者(もしくは購入者群)が、当該商品ないしサービスの価格に影響を与えるほどに重要である場合に存在する。音声通話着信の主要な購入者であるBTIにも、他のMGT購入事業者にも、MGT提供者間の交渉における双方向性が欠如していることから、MNOが競争レベルより相当高い料金を維持できないようにMNOの能力を制約するのに十分な拮抗購買力はない。
	過剰価格	「競争レベル以上に価格を継続的かつ顕著に高く設定する能力」。MNOは競争レベルより相当高いレベルに継続的に料金設定が出来る。さらに、MNOが提案する相互接続料は、当該事業者の効率的コストのOfcom推定より大幅に高い。
		卸売着信市場で見ると全MNOがそれぞれ100%のシェアを有している。 左記同様、別のネットワークで着信提供できるインフラは存在しない。 ソフトバンクモバイルやイーモバイルに対しても、当該事業者の相互接続料に影響を与えるような拮抗購買力を持つ購入者は存在しない。主たる購入者であるNTTIにもそのような交渉力はない。 現在二種指定されていない事業者には、競争レベル以上に価格を継続的かつ顕著に高く設定する能力がある。

© 2011 NTT DOCOMO, INC. All Rights Reserved.

出典:Ofcom "Mobile Call Termination statement" March, 2007に当社補足

◇更に欧州委員会による「着信料規制勧告」(2009年5月)以降、相互接続料については、「格差解消」、「低減化」の方向となっています。(参考35)

一部、新規参入事業者との格差を容認する国も存在しますが、3G用の無線局免許を付与されてから10年以上が経過し、契約数シェアも20%を超えるソフトバンクモバイル殿が「新規参入事業者」と位置づけられるはずもないことは言うまでもありません。

【参考35】欧州における携帯キャリア間相互接続料格差状況



- ◇欧州では事業者の規模に係わらず携帯事業者すべてがSMP(市場支配力)を持つと指定されており、全事業者が相互接続料規制対象。
- ◇また相互接続料は、欧州委員会による「着信料規制勧告」(2009年5月)採択以降、「対称化」「低減化」の方向。

【EU加盟27カ国+ノルウェーの状況】

国	格差	備考		
オーストリア	0%			
フィンランド				
ギリシャ				
ポルトガル				
スウェーデン				
ハンガリー				
エストニア				
マルタ				
チェコ共和国				
ブルガリア				
リトアニア				
オランダ			0%	2010年7月時点は26%
ラトビア				新規事業者との格差は31%
スペイン				新規事業者との格差は42%
ポーランド	新規事業者との格差は110%			
イギリス	9%*			
ルーマニア	2012年に0%予定			
デンマーク	12%*			
イタリア	15%*			
		36%*		
フランス	0%	2013年に0%予定		
スロベニア			13%*	
ベルギー			50%*	
アイルランド			58%*	
ノルウェー			68%*	
			80%*	
ドイツ	8%	2011年以降格差1%に縮小予定		
スロバキア	20%	-		
ルクセンブルク	28%			
キプロス	35%			

※2010年7月時点の格差

(2010年7月1日時点) 出典:BEREC MTR Benchmark Snapshot (As of July 2010)等

© 2011 NTT DOCOMO, INC. All Rights Reserved.

・二種指定制度の導入趣旨と実態は大きく乖離しており、引き続き非対称規制とする合理性は認められない

◇一方、日本における現行の第二種指定電気通信設備規制は、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ですが、この制度導入の趣旨と実態は大きく乖離しており、非対称規制とする合理性は認められないものと考えます。(参考36)

NTT docomo

◇ 二種指定規制の制度趣旨と実態は大きく乖離しており、非対称規制とする合理性は認められない。

<二種指定規制の制度趣旨>

制度趣旨	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。
------	--

▼

「市場支配力を有する」と認定される事業者の存在	・着信側事業者を選択し得ないとする「着信独占」の考えからは、相互接続の着信市場においては全着信事業者が「市場支配力を有する事業者」と捉えるのが適当。
「交渉上の優位性」の存在	・接続義務からは、「交渉上の優位性」やそれに基づく「不当な差別的取扱い」、「他事業者が市場から容易に排除される」等の可能性はない。
「原価を上回る相互接続料」の設定	・当社は相互接続料金の低廉化を図ってきており、海外事業者と比較しても遜色ない水準。 ・むしろ非指定事業者の不透明な算定での格差拡大が懸念されるなど制度趣旨と相反する実態が継続して存在。

© 2011 NTT DOCOMO, INC. All Rights Reserved.

・欧州の相互接続の着信市場規制に相当する相互接続規制については、諸外国との規制格差を解消し、また、相互接続料算定ルール等の基本的な規制については、全事業者に同等に適用すべき

◇以上を踏まえ、日本においても、欧州の相互接続の着信市場規制に相当する相互接続規制については、相互接続の範囲の見直し、相互接続義務の柔軟化等により、諸外国との規制格差の解消を図り、また、相互接続料算定ルールの遵守や必要性・重要性の高いサービスに係る機能のオープン化など、相互接続において全ての事業者が遵守すべき基本的な規制については、全ての事業者に同等の規制を適用すべきと考えます。

(d)禁止行為規制の適用廃止

・禁止行為規制について、市場支配力の定義に照らし、明らかに市場支配力を有する事業者は存在しないということが適当

◇市場支配力を有する事業者による支配力の濫用を未然に防止する観点から、携帯事業者の中では当社にのみ課せられている禁止行為規制について、その市場支配力の定義に照らすと、当社がシェアを失うことなく、価格を高止まりさせたり、品質を悪化させたりすることが可能といった、「市場を支配することができる状態」とは到底言い難い状況であり、携帯電話の小売市場においては、明らかに市場支配力を有するとされる事業者は存在しないということが適当であると考えます。(参考37)

【参考37】 当社の市場支配力について



◇当社がシェアを失うことなく、価格を高止まりさせたり、品質を悪化させたりすることが可能といった、「市場を支配することができる状態」とは到底言い難い状況。
 ◇従って、携帯電話の「小売市場」においては、明らかに市場支配力を有するとされる事業者は存在しないということが適当。

市場支配力の定義	<p>「競争自体が減少して、特定の事業者又は事業者集団がその意思で、ある程度自由に、価格、品質、数量、その他各般の条件を左右することによって市場を支配することができる状態を形成・維持・強化することをいう」</p> <p>※東京高判平成21年5月29日、平成19年(行ケ)第13号・NTT東日本FTTH私的独占事件 「電気通信事業分野における競争状況の評価に関する基本方針(平成21年12月)」においても同様の定義。</p>
----------	---

価格	<p>○携帯3社のユーザ料金は同程度の水準 (当社は他社の料金値下げに追随)</p> <p>◇各社の基本使用料比較 ドコモ 780円、au 780円、SBM 980円 ※ 複数年契約などを利用し、各社最も安いプランとした場合</p>	<p>にもかかわらず、 当社の契約数 シェアは継続的 に減少傾向</p>
エリア品質	<p>○当社のエリア品質は携帯3社の中で最も高水準と想定</p> <p>◇当社は個人向け携帯電話サービス顧客満足度調査※において、「通信品質・エリア」部門で第1位の評価を受賞 ※(「J.D. パワー アジア・パシフィック 2010年日本携帯電話サービス顧客満足度調査」) ◇各社の基地局数※比較ドコモ 約6.3万局、SBM 約4.6万局 (2010年12月時点) ※中継基地局は除く。auは非開示だが、総務省無線局免許情報によると約5.9万局 ◇SBMは「加入者の急激な増加に基地局の整備が追いつかず、『つながりにくい』『途切れる』といった利用者の不満も増幅」(2月7日 産経新聞 朝刊)</p>	

© 2011 NTT DOCOMO, INC. All Rights Reserved.

・過去5年にわたり収益シェア 25%超となっている KDDI 殿が現在も禁止行為規制適用対象となっていない状況

- ◇継続して収益シェアが25%を超えていると思われるKDDI殿については、現行の禁止行為規制の適用基準に照らし、当該規制の適用対象とされることが当然と考えますが、いまだに適用対象とはなっていない状況です。
- ◇一方で、KDDI殿に規制適用しなければならない程の市場支配力があるとは考えられず、この点は当社も同様と考えますが、そもそも禁止行為規制を非対称規制として維持することが困難であることを示す一つの証左であると考えます。(参考38)

【参考38】 非対称規制としての禁止行為規制適用基準の運用困難性

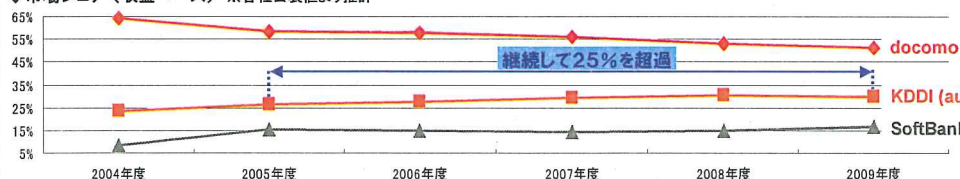


◇KDDI殿は継続して市場シェアが25%を超えているものと想定され、禁止行為規制適用の基本的考え方
 方に照らすと指定が当然と考えられるが、いまだ指定は行われていない状況。
 ◇そもそも禁止行為規制適用を、非対称規制として維持することの困難性を示す一つの証左。

◆禁止行為規制適用の基本的考え方(総務省 2002年4月)

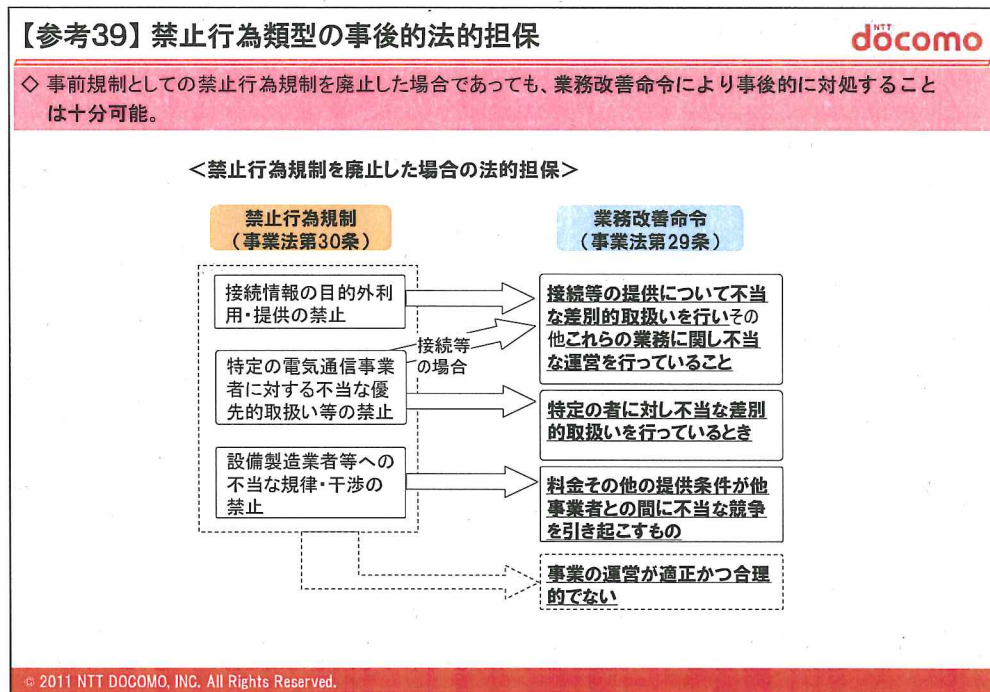
<p><基本的枠組み></p> <ul style="list-style-type: none"> ◆第二種電気通信設備を有する事業者のうち市場シェアが25%を超えている場合において、市場シェアの推移その他の事情を勘案して決定。(法第37条の2第1項) ◆「その他の事情」とは市場シェアの推移に加え、市場シェアの順位・格差及びこれらの変化の程度を指す。 ◆事業規模や市場への影響力、ブランド力等総合的な事業能力は、指定の是非について判断し難い場合に勘案。 	<p><運用ルール></p> <ol style="list-style-type: none"> ①1位で40%超→指定 ②25%超が複数存在→複数指定 (均一なシェア状態が安定して続く場合は除く) ③25%超で2位以下かつ1位とのシェア格差大 → 指定しない ④一時的に25%超 → 直ちに指定しない ・短時間で急激にシェア低下 } 直ちに指定しない ・数年間で相当程度シェア低下 } 又は指定解除 ⑤①～④で判断しがたい場合「総合的な事業能力」として、以下を勘案 ・事業規模 ・市場への影響力、ブランド力 ・製品・サービスの多様性 等
---	--

◆市場シェア(収益ベース) ※各社公表値より推計



© 2011 NTT DOCOMO, INC. All Rights Reserved.

- ・業務改善命令の発動条件に禁止行為規制適用類型は網羅されており、事後的な対応で十分可能
- ◇また、事前規制としての禁止行為規制を廃止した場合であっても、業務改善命令の発動条件に網羅されており、事後的に対処を行うことは十分可能であると考えます。(参考39)



・禁止行為規制を廃止し、事後的な規制とすべき

- ◇以上より、欧州の小売市場規制に相当する分野については、携帯電話市場における競争の進展状況を踏まえ、欧州と同様に携帯事業者への禁止行為規制を廃止し、事後的な規制に移行することが適当と考えます。

・諸外国との片務的状况の解消は、ユーザ利便性向上にもつながるもの

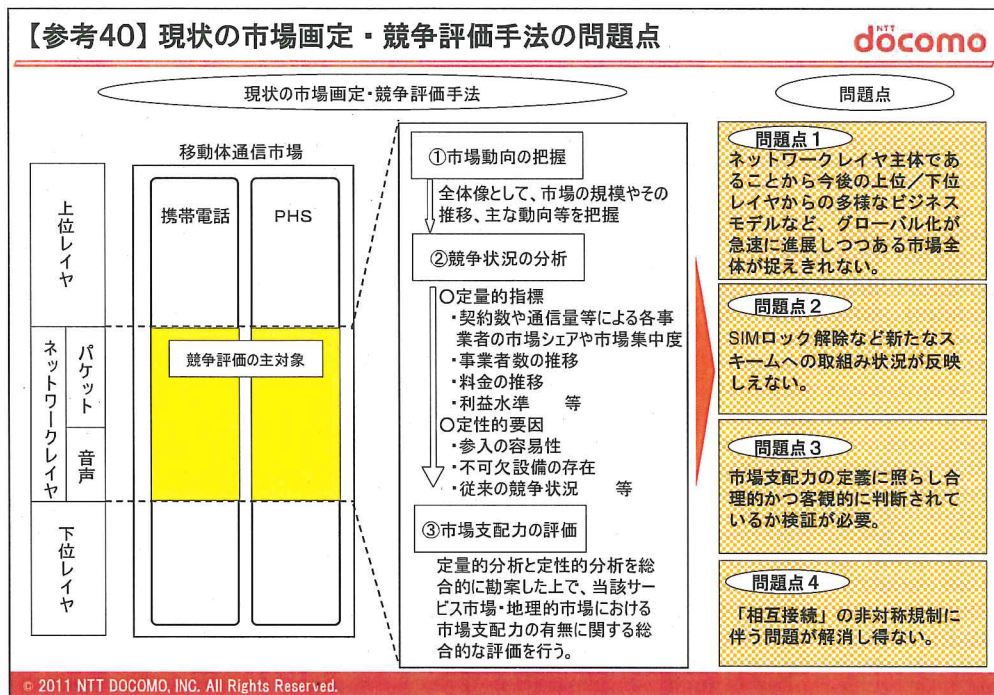
- ◇このような措置により、日本と諸外国における片務的状况が解消され、国内の携帯事業者も海外プレイヤーとビジネスベースでの対等な事業展開が可能となることで、携帯事業者の財務基盤の安定、ひいては継続的な設備・開発投資による充実したエリアカバーやサービスの高度化・多様化、低廉な料金の実現等のユーザ利便性向上につながるものと考えます。

3. 公正競争環境の検証・担保の在り方 <検討項目 1.(4)1)>

・上位・下位レイヤを含めた競争のグローバル化を視野にネットワークレイヤにとどまらない競争評価手法の確立が必要

◇現行の競争評価制度における市場画定や競争評価手法はネットワークレイヤ主体であることから、今後の上位/下位レイヤを含めた競争のグローバル化が進展しつつある市場全体が捉えきれないといった課題があると考えます。(参考40)

したがって、上位/下位レイヤからの新たな垂直統合モデル参入に伴う競争のグローバル化を視野に、ネットワークレイヤにとどまらない競争評価手法の確立が必要と考えます。

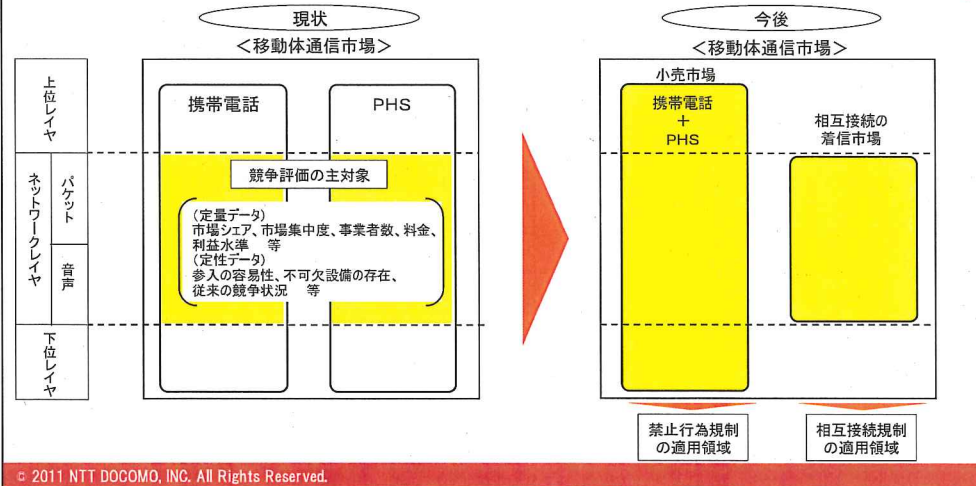


・欧州と同様に相互接続の着信市場と小売市場は別市場とすべき

◇具体的には、競争スキームがなじまず、着信側事業者を選択し得ない相互接続の着信市場と、有効かつ公正な競争の実現、それによるユーザ利便性向上が求められる小売市場は、それぞれが抱える課題も全く異質なものとして欧州における市場画定と同様、別市場と設定することが必要と考えます。(参考41)

【参考41】今後の市場画定の在り方

- ◇上位/下位レイヤからの新たな垂直統合モデル参入に伴う競争のグローバル化を視野に、ネットワークレイヤにとどまらない競争評価手法の確立が必要。
- ◇競争スキームがなじまず、着信側事業者を選択し得ない相互接続の着信市場と、有効かつ公正な競争の実現、それによるユーザー利便性向上が求められる小売市場は、それぞれが抱える課題も全く異なるものとして欧州における市場画定と同様、別市場と設定すべき。

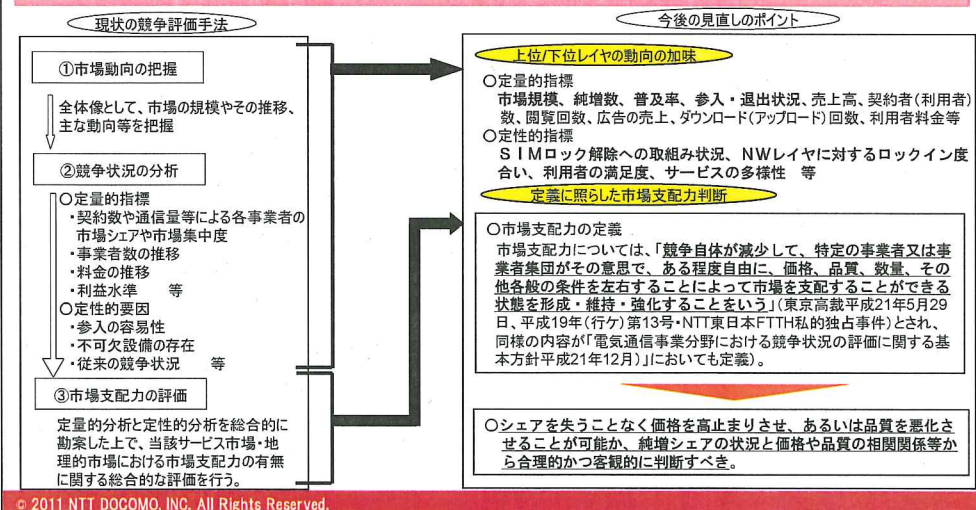


・上位・下位動向を勘案するための追加指標と定義に照らした市場支配力の評価が必要

- ◇その上で、SIM ロック解除への取り組み状況やネットワークレイヤへのロックイン度合いなどの定性データを含め、上位・下位レイヤ動向を勘案するための追加指標の検討が必要であり、また、市場支配力の評価は、先に述べた通り、その定義に照らし、合理的かつ客観的に判断することが必要と考えます。(参考42)

【参考42】競争評価の分析手法、今後参考とすべき指標・データ

- ◇競争状況の評価は従来と同様の手順で引き続き実施するのが適当。
- ◇取得すべき指標データについては以下の点に留意が必要。
 - ・指標・データには、新たにシステム開発を伴うものなど、直ちに取得することが困難なものも存在。どの程度対応可能かは、各事業者との調整が必要。
 - ・MVNOを含めた全ての上位・下位レイヤ参入事業者に対し、同等な扱いを求めるとともに、経営情報の扱いについて、慎重な取扱いが求められる。
- ◇市場支配力の評価は、その定義に照らし、合理的かつ客観的に判断すべき。



・競争セーフガード制度は NTT グループ以外の事業者の影響も検証する仕組みとすべき

◇一方、競争セーフガード制度についても、これまでの指定電気通信設備制度やNTTグループに係る累次の公正競争要件の有効性・適正性の確保に主眼を置いた検証だけでなく、非指定事業者の不透明な相互接続料算定により携帯事業者間の相互接続料格差が拡大している現状や、ネットワークレイヤを中心とした国内競争から、上位／下位レイヤを含めた競争のグローバル化が急速に進展する市場環境の変化を踏まえ、NTT グループ以外の事業者が公正競争環境へ与える影響についても検証を行う仕組みとすることが必要であると考えます。

以上