

ブロードバンド普及促進のための 環境整備の在り方に係る当社意見

株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ

2011年6月14日

1. ブロードバンド普及促進に向けたモバイル市場における競争政策の在り方 NTT docomo

◇グローバル競争時代に対応するため、規制の非対称性の見直しとともに、諸外国と同等レベルの規制への見直しが必要。

Point1

欧州と同様、「着信独占」の考えに基づく、全携帯事業者への同等の規制適用

- ◆不透明な相互接続料格差の拡大
- ◆ガイドライン遵守の法的拘束力欠如
- ◆ユーザ料金低減化、公正競争への支障

Point2

相互接続の範囲の見直し、
接続義務の柔軟化

- ◆海外プレイヤーの参入は原則拒めない一方、海外への進出はビジネスベース次第
- ◆問題のあるMVNO参入要望の顕在化に伴う、ユーザ保護の観点からの支障

Point3

業務改善命令による事後規制化
(禁止行為規制の適用廃止)

- ◆事業法における事前規制であり、事後規制の業務改善命令と併せ二重規制
- ◆欧米キャリアと同等な事業展開ができないため、国際競争力に支障
- ◆提携・出資に伴うビジネスモデル・サービス多様化に支障

◆海外との比較で
厳格な接続義務

◆MVNOを接続義務の
対象としているのは
日本のみ

◆非対称な相互接続
料金規制は日本の
み

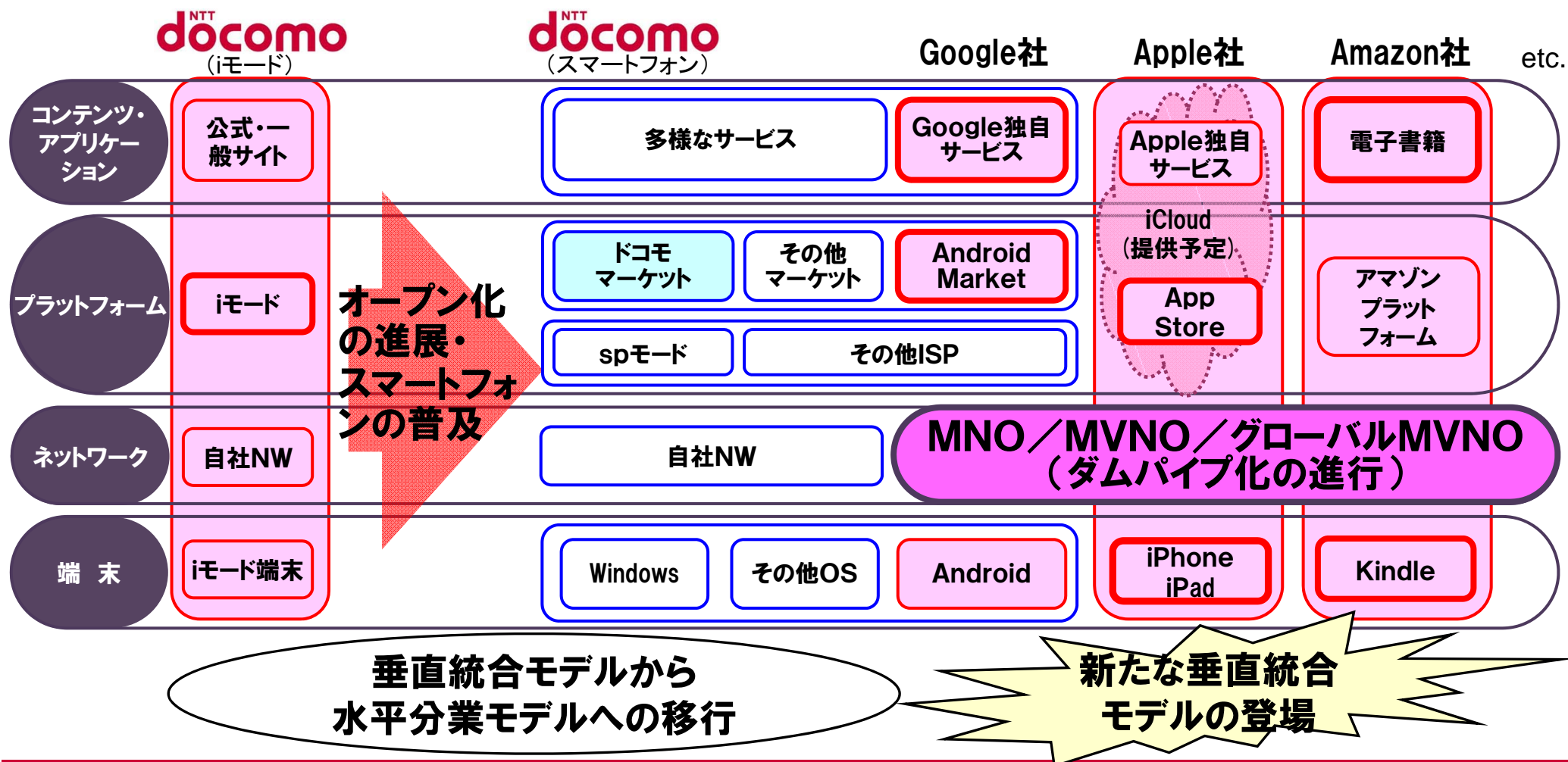
◆海外との比較で突
出した規制レベル、
非対称な禁止行為
規制は日本のみ

| | 日本 | | | 欧州 | 米国 |
|--------------------------------|----------------------------------|------|---------------------------|--------------------------|------|
| | ドコモ | KDDI | SBM・EM | 全事業者 | 全事業者 |
| 相互接続義務 | ○ (限定的な拒否事由に該当しない限り 応じる義務) | | | ○ (妥当なアクセス に応じる義務) | — |
| MVNO 提供義務 | ○ | | | △ (一部免許条 件) | — |
| 相互接続 料金規制 (二種指定 設備規制) | ○ | | — (ガイドラインに 従うことを期待) | ○ | — |
| 禁止行為規制 | 情報の目的外利用 | ○ | — | — | ○ |
| | 不当な差別的 取扱い | ○ | — | — | — |
| | 製造・販売業者等へ の不当な規律・干渉 | ○ | — | — | — |

2-1. 競争政策見直しの基本的視点

(1) 競争のグローバル化

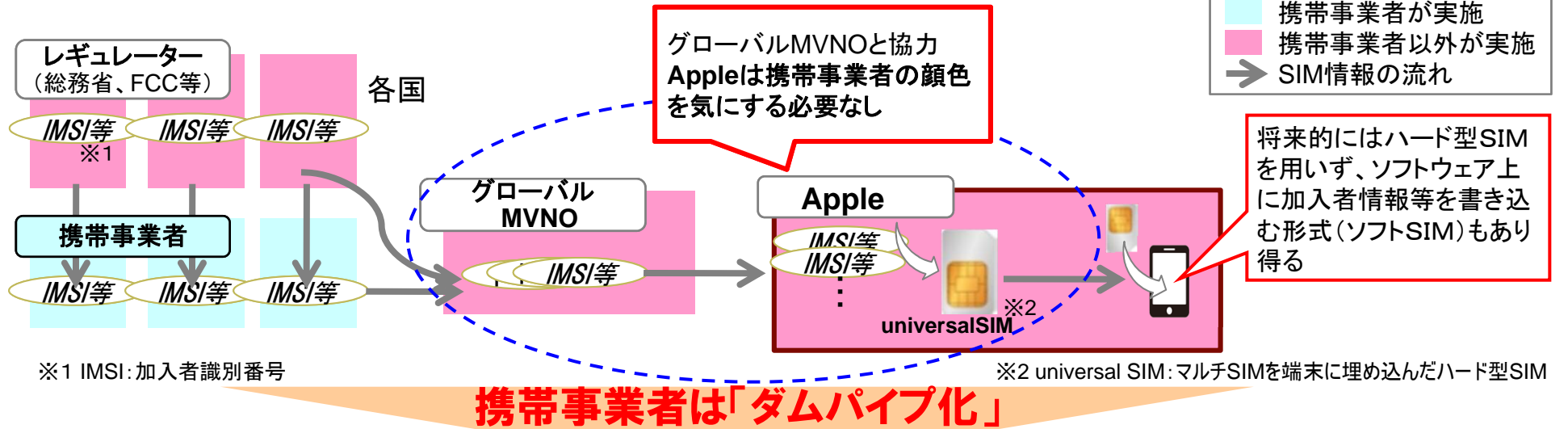
◇オープン化の進展によるキャリア主導の垂直統合モデルから水平分業モデルへの移行とともに、端末レイヤと上位レイヤをキーにした新たな垂直統合モデルが出現し、グローバルな競争激化が加速。更に、MVNO／グローバルMVNOの活用等により、キャリアのネットワークレイヤのダムパイプ化が進展する可能性。



(参考) ネットワークレイヤの「ダムパイプ化」の進展

◇海外巨大プレイヤーが携帯事業者になりかわり、ユーザに対する「顔」となる。
それにより携帯事業者は「ダムパイプ化」。

■ Apple社のネットワークレイヤへの参入戦略例



ドコモは約6,500億円¹⁾の無線通信の営業収益(売上)を失う

- 内訳
- 国際ローミング : 最大600億円の減収
 - 国内携帯通信 : 約4,800億円の減収
 - 国内通信モジュール・国内M2M市場 : 約700~1,000億の減収

無線通信の収益約3.9兆円の実に1.5割を失う

ドコモの約2,500万²⁾の無線通信の回線が土管化する

- 内訳
- 約300万の契約回線がグローバルMVNOにより土管化
 - 約2,200万の契約回線が端末レイヤ(AppleやGoogle)により土管化 (M2M市場の土管化は含まず)

無線通信の約6,700万回線の実に4割が土管化

※ 当社推計 : ドコモの無線通信市場(携帯端末)におけるシェアを49%、通信モジュール・M2M市場におけるシェアを46%とし(いずれも2010年9月末累計値より)、Deutsche Securities Ins通信セクターによるキャリア土管化の通信料値下げシミュレーションや、「2015年までに情報通信市場で起こること」(2010年NRI)等より推計

(2) 当社の公正競争、ユーザ利便性向上への取り組み

SIMロック解除への取り組み

- ◆ガイドラインを遵守し、全機種にSIMロック解除機能を搭載（4月以降に販売開始した全機種）

オープン化への取り組み

- ◆海外との比較でも最も先進的なオープン化の実現
 - ・「アンバンドルすることが望ましい機能」は全て提供済み。
 - ・「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。

相互接続料の低減化

- ◆大幅な低減による円滑かつ公正な相互接続の推進
 - ・ガイドライン適用元年となる2010年度相互接続料は対前年度比で約35%と大幅な低減。
 - ・諸外国と比較しても遜色のない水準。

ユーザ料金の低減化

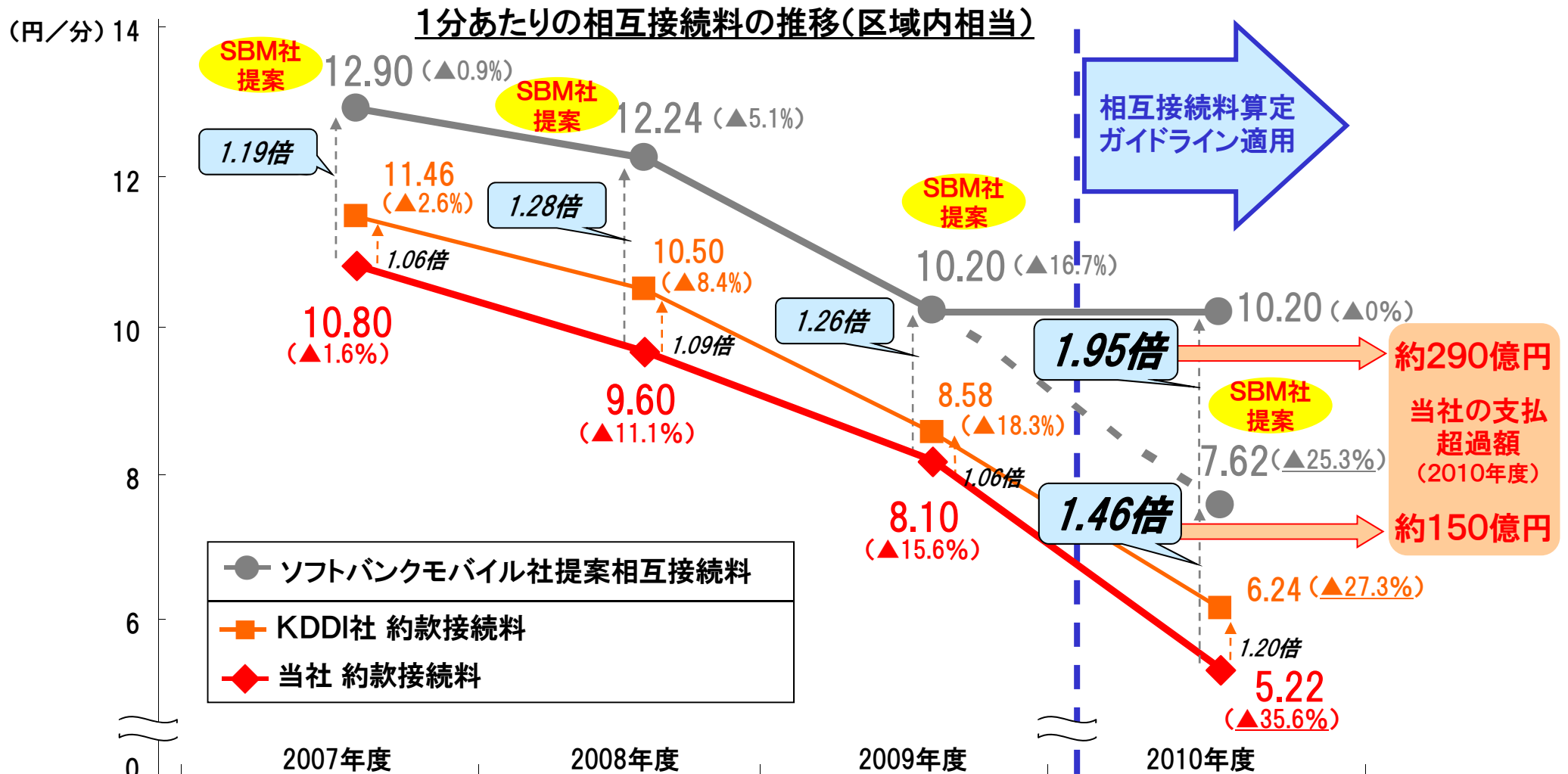
- ◆ユーザ料金の大幅な低減を実現
 - ・過去3年間で総額3,000億円のユーザ還元。

3-1. 「着信独占」の考えに基づく、全携帯事業者への同一の規制適用の必要性 docomo^{NTT}

(1) 非指定事業者との相互接続料格差の拡大

◇ソフトバンクモバイル社ご提案の相互接続料は対前年度25.3%低減で、当社との格差は1.26倍から1.46倍へ大幅に拡大。

◇格差適正化が図られた場合には、ユーザへの還元を実施する所存。



(2) 諸外国では事業者間格差解消

◇ 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、格差解消の方向。

< 欧州における携帯キャリア間の相互接続料格差状況 >

| | 格差 |
|--------|----|
| オーストリア | なし |
| 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 | |

| | 格差 |
|--------|-----------------|
| ラトビア | 新規事業者を除いて なし |
| スペイン | |
| ポーランド | |
| イギリス | 2012年に なし |
| ルーマニア | |
| デンマーク | |
| イタリア | |
| フランス | 2013年に なし |
| スロベニア | |
| ベルギー | |
| アイルランド | |
| ノルウェー | |
| | |

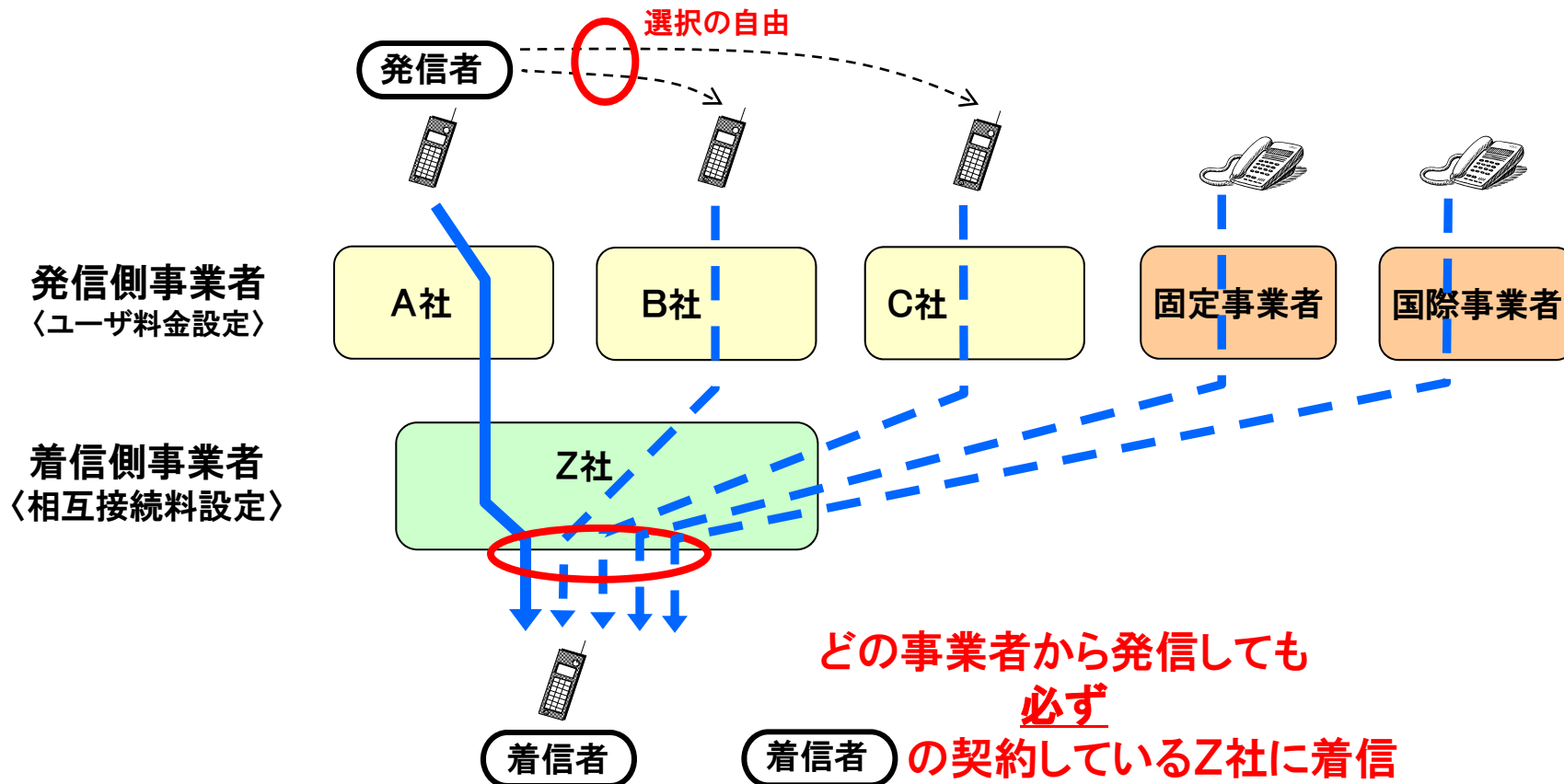
| | 格差 |
|---------|----------------------|
| ドイツ | 2011年以降格差1% に縮小予定 |
| スロバキア | 20% |
| ルクセンブルク | 28% |
| キプロス | 35% |

(2010年7月1日時点)

出典:BEREC MTR Benchmark Snapshot (As of July 2010) 等

◇欧州委員会は、2007年以降、競争評価の対象を移動体市場の音声着信市場のみに限定した上で、全ての携帯事業者に同等の規制を適用。

<欧州における音声着信市場の「着信独占」の考え方>



(3)二種指定制度の趣旨と実態との乖離

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

<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 | <ul style="list-style-type: none"> ・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 | <ul style="list-style-type: none"> ・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」等の可能性はなく、加えて、特定の事業者に限って交渉上の優位性が存するものではないことは言うまでもない。 |
| 「原価を上回る相互接続料」の設定 | <ul style="list-style-type: none"> ・当社は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。 ・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。 |

4-1. 相互接続の範囲の見直し、接続義務の柔軟化の必要性

(1) 諸外国との比較でも突出した接続義務

◇日本は、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。

<相互接続義務範囲と規律レベルの海外との比較>

| | | 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「ワンタッチ的接続」 | 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・コンテンツ情報料の回収代行機能 ・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 | 日本 | 対象：厳格な拒否事由立証 限定的な事由に該当しない限り、応諾する義務 | 対象 「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) | ケースバイケースで対象 「二種指定ガイドライン」により、通信PF機能等も相互接続に関連するものとして「 注視すべき機能 」と位置づけ(2010年3月) |
| | 欧州 | 対象：妥当性立証はケースバイケース 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 |

4-2. 相互接続の範囲の見直し、接続義務の柔軟化の必要性

(2)MVNO事業展開をめぐる片務性

◇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り、日本とは大きく異なる。

■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 |
|----------------------|---|
| ・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、 <u>自社の利益が減少することがないかどうかを確認。</u> ・X社の <u>言い値で卸売り価格が決定。</u> |
| ・MVNOのビジネスプランの提出 | ・ <u>中期・長期的なビジネスプランの提出を要求。</u> |
| ・最低限の収益が保証されること | ・ <u>ミニマムコミットメント</u> (台数もしくは通信量)を要求。 |
| ・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、 <u>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。</u> |



| 日本の場合 |
|--|
| ◆ <u>ビジネスメリット如何に関わらず、MNOが接続を拒否することはできない。</u> |
| ◆ <u>適正な原価+適正な利潤での提供義務。</u> |
| ◆ <u>聴取範囲は限定的</u> (MVNOガイドラインで明確化)。 |
| ◆ <u>収益保証を求めることは認められない。</u> |
| ◆MVNOが調達した端末を <u>拒否することはできない。</u> |

諸外国においては、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。

4-3. 相互接続の範囲の見直し、接続義務の柔軟化の必要性

構成員限り

NTT
docomo

(3)問題のある事業者からのMVNO参入要望顕在化

- ◇電気通信事業への参入規制の緩和とMVNOへの相互接続義務化に伴い、問題のある事業者からのMVNO参入要望も顕在化、今後も出現する可能性大。
- ◇紛争処理事例からも拒否は極めてハードルが高いのが実態。

構成員限り

5-1. 業務改善命令による事後規制化の必要性

(1) 海外キャリアが実施可能な事業戦略も当社では実行上困難

- ◇ 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事例が多数存在。
- ◇ 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、「差別的取扱いの禁止」規制により、サービス展開が柔軟に行えず、国際競争力への支障、更にはユーザ利便性が損なわれる懸念。

| MNO | 提携先 | MNOの戦略的提携事例 |
|------------------------|---|---|
| AT&T Sprint (米国) | 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、AT&Tは、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。 <u>AT&Tは2011年3月6日より、卸回線契約付きKindleを全米の直営店で発売。</u></p> |
| Telenor (ノルウェー) | 自社子会社 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】 <u>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。</u></p> |
| E-plus (ドイツ) | 自社子会社 Simyo (ジムヨ)、 BASE (ベース)、等 | <p>【自社MVNOによるマルチ・ブランド戦略】 <u>E-plusは2005年より、100%子会社となる複数のMVNOを設立、低料金を柱とするサブ・ブランドを展開。</u> ・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、等</p> |

| 当社が同様の戦略的提携を行おうとした場合 |
|--|
| <p style="text-align: center;">実行上不可</p> <p><理由> ・他事業者の提供する端末も、要望に応じて、ドコモショップにおいて同等の条件で販売する必要あり。 ⇒陳列やプロモーション等について、全ての端末を同等に扱うことは実行上不可能。</p> |
| <p style="text-align: center;">実行上不可</p> <p><理由> ・他MVNO事業者から要望があれば、同条件で提供する必要あり。 ⇒当社のみならず、相手事業者にとっても当社とアライアンスを組むメリットが見出し得ないことから、柔軟な事業展開、国際展開が困難。</p> |

5-2. 業務改善命令による事後規制化の必要性

(2) 定義に照らした当社の「市場支配力」の実態

◇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。

| | |
|-----------------|---|
| <p>市場支配力の定義</p> | <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> |
|-----------------|---|

| | | |
|--------------|---|-----------------------------------|
| <p>価格</p> | <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> |
| <p>エリア品質</p> | <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SM」)</p> <p>◆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</p> | |

5-3. 業務改善命令による事後規制化の必要性

(3)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

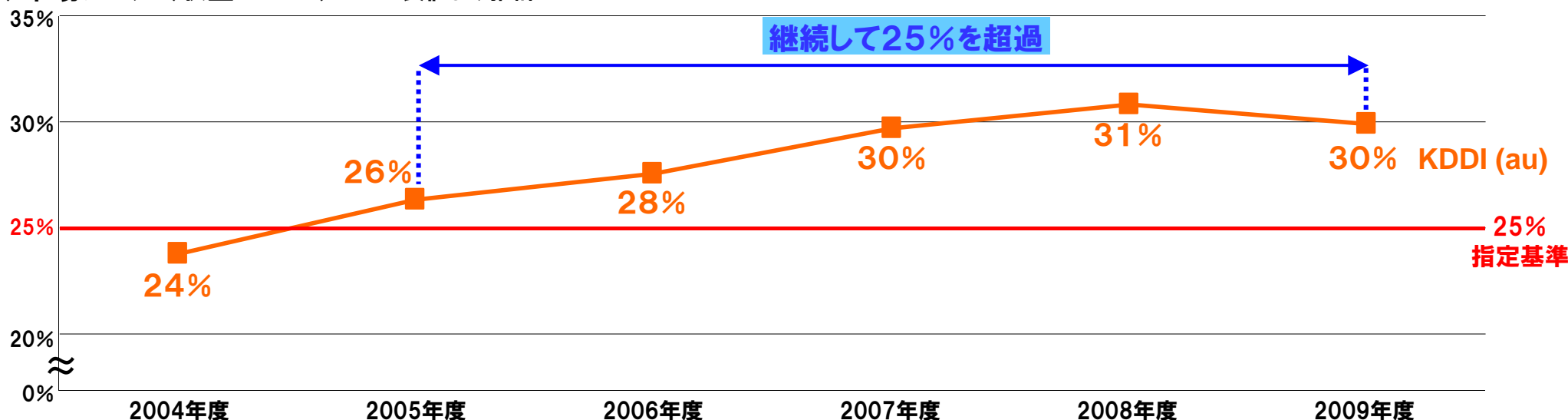
- ◇KDDI社は継続して市場シェアが25%を超えており、禁止行為規制適用の基本的考え方に照らすと指定が当然と考えられるが、いまだ指定は行われていない状態。
- ◇そもそもKDDI社に規制適用しなければならない程の市場支配力があるとは考えられず、この点は当社も同様。禁止行為規制適用を、非対称規制として維持することの困難性を示す一つの証左。

◆禁止行為規制適用の基本的考え方（総務省 2002年4月）

<基本的枠組み>

- ◆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。
- ◆「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。

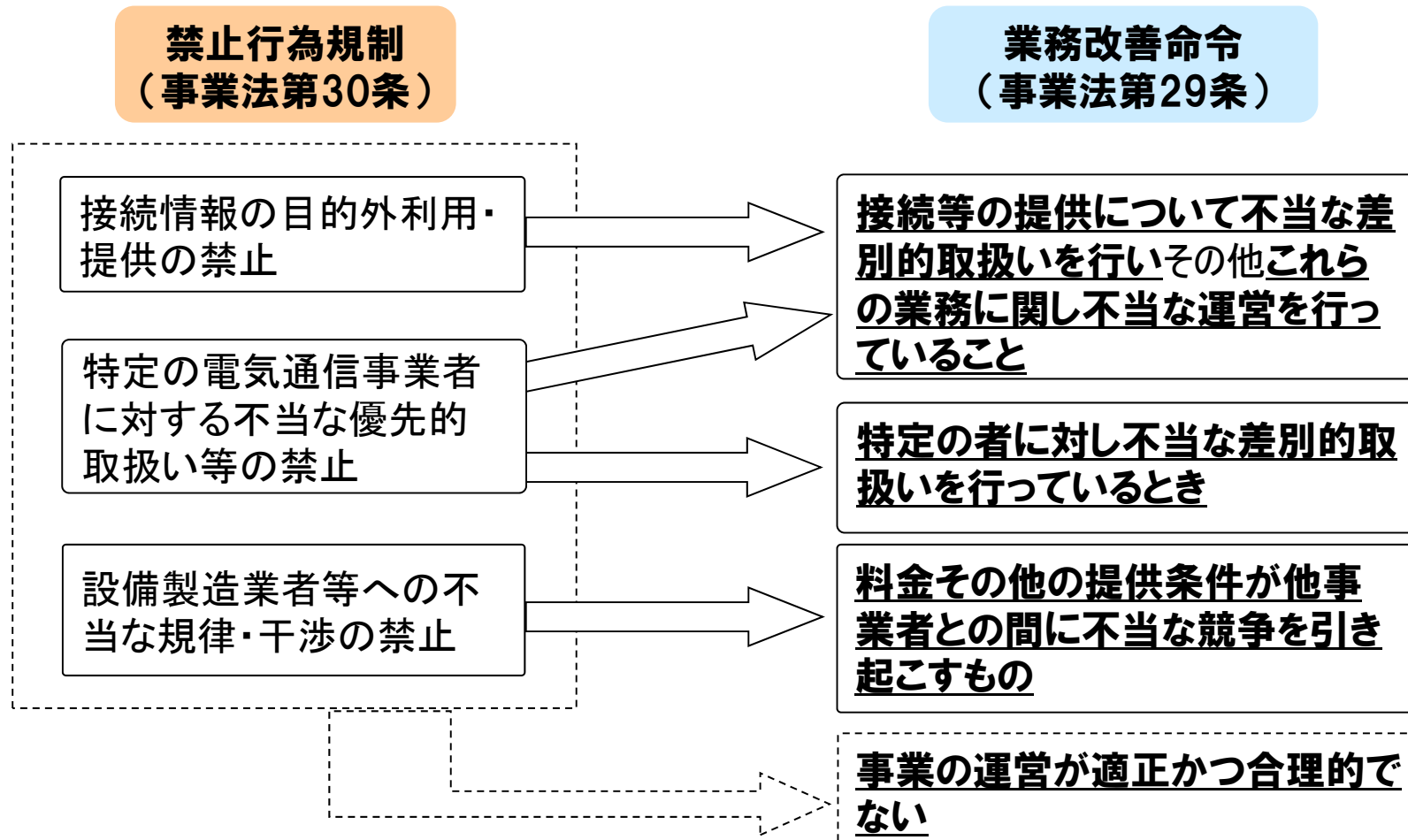
◆市場シェア（収益ベース） ※公表値より推計



5-4. 業務改善命令による事後規制化の必要性

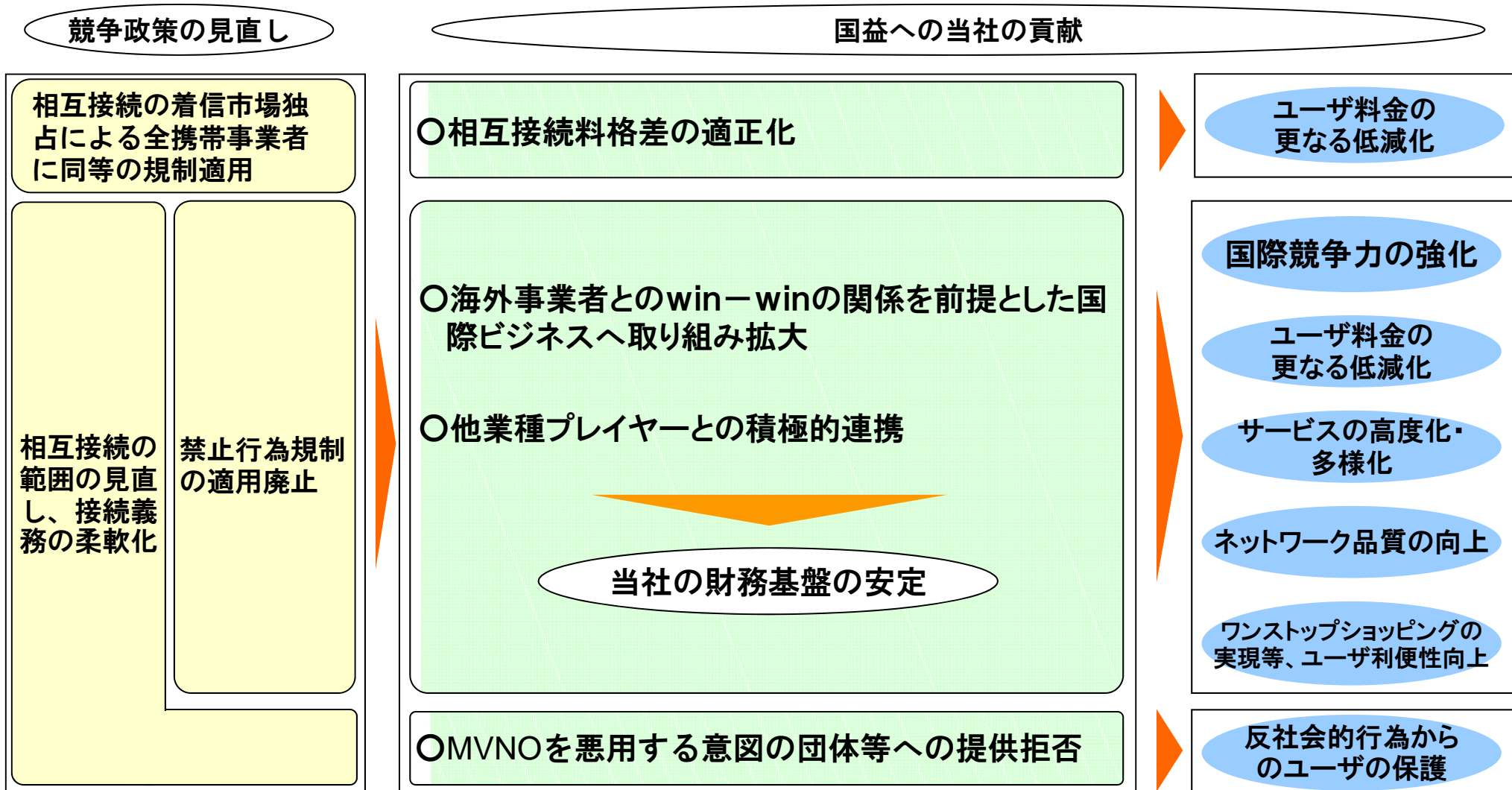
(4) 禁止行為規制の適用を廃止した場合の事後的法的担保

- ◇ 事前規制としての禁止行為規制の適用を廃止した場合であっても、業務改善命令により事後的に対処することは十分可能。
- ◇ 禁止行為規制は事前規制として、事後規制としての業務改善命令とは、事業法の中で、いわば「二重規制」となっているところ。



6. 競争政策見直しにともなう国益への貢献

◇競争政策の見直しにより、当社は、①相互接続料格差の適正化に伴うユーザ還元、②win-winの関係を前提とした国際ビジネスへの取り組みや、他業種プレイヤーとの連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。



(参考1) 鉄塔共用化に関する当社の考え方

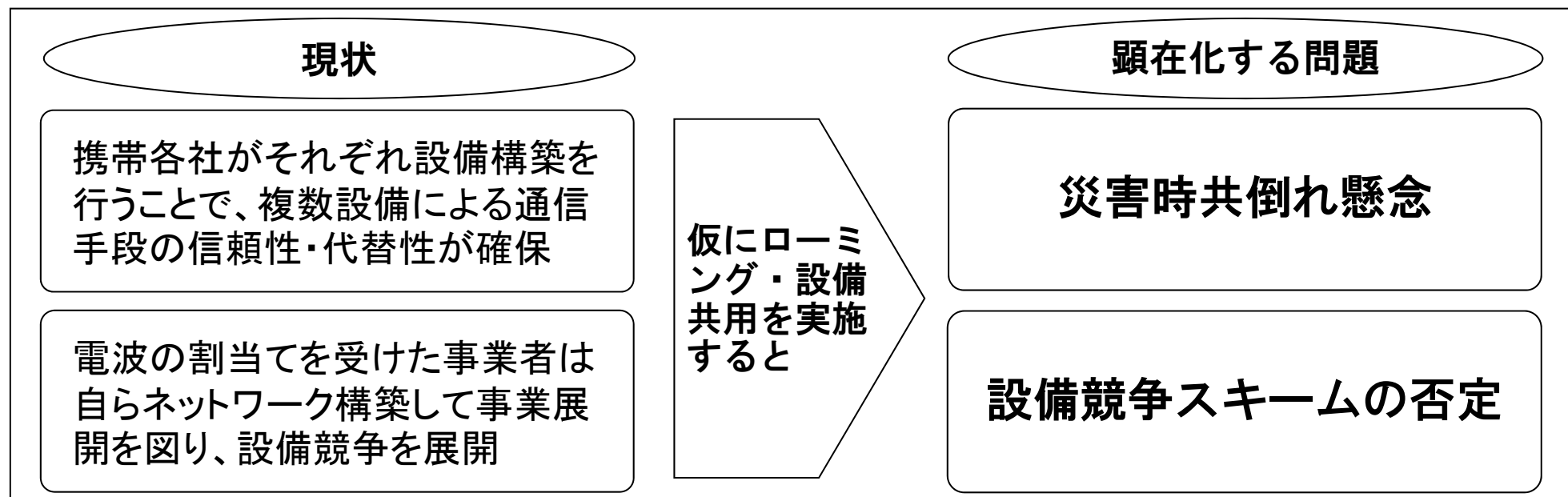
◇2010年4月にガイドラインが整備され、携帯4事業者間でガイドラインに基づいた鉄塔共用の取り組みが開始されたところであり、現時点で見直しを行う必要性は存しない。(参考: 当社の鉄塔貸与数は、約290本、借用本数は約220本 <2010年12月末時点>)

◇加えて、共用化には下記のような実態が存在。

- ・ 共用しうる鉄塔(アングルトラス型のみ)は全体の25%に過ぎず、コストも格段に高いことに加え、共用のためには補強工事も必要。
- ・ 現在のエリア構築は、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状況。(2005年度以降、ドコモ鉄塔への共用照会に対し、他事業者の共用希望率は約3%程度に過ぎない)

| | アングルトラス型 | シリンダー型 | パンザ | コンクリート柱 |
|-------------------------|---|--|--|--|
| 共用の可否 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 共用可 (L型鋼材の部分的な入替) 補強により補強可 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 共用不可 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 共用不可 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 共用不可 |
| 実物写真 | | | | |
| 設置コスト | 2,000万円 | 3,000万円 | 250万円 | 250万円 |
| <p>工事費を含めると約10倍のコスト</p> | | | | |
| 比率 (関東甲信越) | 25% | 20% | 55% (近年設置が多い) | |

- ◇情報通信審議会「接続ルールの在り方」答申において、「電波の割当てを受けた事業者は自らネットワーク構築を行うことが原則」との観点から、ローミングを義務付けるべきではないとの整理がなされており、現時点において、その整理を見直す必要性は見当たらない。
- ◇むしろ仮にローミングを実施するとした場合、周波数の割当てを受けた事業者への設備構築義務を課す従来の電波政策との整合性が取れなくなることに加え、設備の「他社依存」を強め、設備の信頼性・代替性を確保し得なくなることから、災害時に共倒れとなる懸念。
- ◇また、災害時ローミングを実施するとしても、その趣旨からは相互ローミングが基本となると考えるが、相対的に契約者数の多い事業者のトラフィックが少ない事業者に一気に流入する事態となれば混乱は甚大となるものと想定。この観点からも当社よりローミングを要請することは考えられない。



「接続ルール在り方」議論における整理を見直す必要性は皆無

当社

ソフトバンクモバイル社

当社の認識

5月18日
当社からソフトバンクモバイル社の相互接続料の算定根拠情報開示に係るあっせん申請。

6月9日
第三者である紛争処理委員会に対して情報を開示し、接続料の正当性を検証していただくよう依頼。紛争処理委員会における適正性検証実施を条件に、あっせん実施に向けた協議に応じる。
(競争事業者に対して、算定根拠を開示することは不可能。)

ソフトバンクモバイル社から当社の2009年度以前の相互接続料に算入されている営業コストを除外し、精算すべきとするあっせん申請。

非指定事業者の相互接続料について、中立的な第三者が接続料適正性の検証を行う仕組みを検討すべき。

◇ソフトバンクモバイル社があっせんのテーブルにつくとするのは歓迎しているところであるが、当社への開示実現が不透明なことから、あっせんの場で、引き続き理解いただくよう努める。
◇第三者への情報開示による適正性検証は、あっせんにおける紛争処理委員会の役割の枠組みには馴染まない。

◇当社が従来営業費を算入していたのは事実だが、営業費を原則除外すべきとするガイドライン適用以前のもの。
これについては、当社以外の携帯事業者も同様。
◇加えて、当社は接続約款の届出、公表により、相互接続料をオープンにしているが、ソフトバンクモバイル社からは、約款変更命令申し立てなどがなされることなく、合意の上、精算を行っていたもの。

◇第三者による適正性検証の仕組み提案は歓迎したい。
◇本提案は、二種指定事業者に係る接続会計制度により、既に担保されているところ。