

卸協議の適正性の確保に係る制度整備について(案)

令和3年12月21日

事 務 局

- 指定設備卸役務については、第5次報告書において、事業者間協議が有効に機能し、料金その他の提供条件の適正化が自律的に進むような制度整備の検討を行うことが適当としたところ、その前提となる卸協議の実態について把握する必要がある。
 - ① 卸協議における協議開始から契約締結までの標準的なプロセスの流れはどうなっているか。各プロセスにおいてどのような情報の提示や手続があり、それぞれどの程度時間を要するのか。
 - ② ①について、卸元事業者から提案する場合と、卸先事業者から提案が行われる場合でプロセスやその要する時間等が異なることがあるか。異なる場合、具体的にどのような違いがあるか。
 - ③ 卸先事業者からの提案について、これまでどの程度成立してきたか。不成立の場合は、どのような観点で不成立となったのか。
 - ④ 上記を踏まえ、事業者間協議が有効に機能するためにどういった課題があると考えられるか。

- 第5次報告書では、制度整備の具体策として、公正競争上の影響が大きい卸役務については、例えば、卸料金その他の提供条件等についての卸先事業者への事前の情報開示を義務付けるなど、電気通信事業法の改正も含めたルール整備の検討を行うことが適当としたところ、そうした情報開示を義務付ける場合に、
 - ① 第5次報告書では、光サービス卸及びモバイル音声卸を例に挙げていたが、公正競争上の影響が大きい卸役務の範囲をどう設定するべきか。
 - ② どのような情報を開示すべきか(例えば、接続料相当額、回収が見込まれている費用項目、標準プラン等の情報)。
 - ③ 情報の開示は、a) 誰に対し、b) いつ、行われるべきか(例えば、a) 卸先事業者に対し、b) 卸先事業者の求めがあれば応ずることを基本とするなど)。

- 卸協議の活性化のために、例えば、接続の場合には、電気通信事業法上、接続応諾義務(第32条)、指定設備に係る接続約款作成・認可(又は届出)義務(第33条、第34条)、協議不調による協議開始・再開命令(第35条)、【第一種指定設備のみ】指定設備に係る網機能提供計画の届出・公表(第36条)等の義務やルールが設けられているが、公正競争上の影響が大きい卸役務について、有効な事業者間協議を実現させるために、情報開示に加えて、必要となる義務やルールが考えられるか。

- 指定設備卸役務については、第5次報告書において、事業者間協議が有効に機能し、料金その他の提供条件の適正化が自律的に進むような制度整備の検討を行うことが適当としたところ、その前提となる卸協議の実態について把握する必要がある。
 - ① 卸協議における協議開始から契約締結までの標準的なプロセスの流れはどうなっているか。各プロセスにおいてどのような情報の提示や手続があり、それぞれどの程度時間を要するのか。

【事業者の意見】

(NTT東日本・西日本)

- 卸協議開始～契約締結は、一般に、まずは「当社からのパートナー(卸先事業者)提案」を行い、「NDA締結/卸条件開示」を経ながら「パートナーにおいて事業参入の検討・判断」をいただき、「契約締結」という流れとなっている。また、パートナーが事業参入の検討をされる際、当社は、ビジネスモデルや営業体制等の提案・支援を当該パートナーに行っている。
- 一般的に契約を締結するまでは、パートナーにおける事業参入の検討・判断が必要となることから4ヵ月程度の時間がかかっているものの、通常、当社側の検討・手続等により協議に時間を要するようなことはない。

(FVNO委員会)

- 光コラボ参入時には、事前申込を提出した上で、「受付システム利用申請」、「事業者間窓口通知書」など複数の書類を提出した後、契約締結まで約2ヶ月強程度を要した。
- 光コラボ参入後は、卸元事業者(NTT東日本・西日本)からの提案が中心で、卸元事業者から提案がなされる場合は、詳細条件が固まった状態であるため、仕様や料金面での協議は難しい。卸料金が見直される場合も、協議ではなくNTT東日本・西日本からの一方的な「通知」と認識。
- また、運用等に関する定例的な協議の場は存在せず、要望への対応を依頼しても、卸元事業者から「600社を超える事業者様とそれぞれ対応することは困難」との回答があった。

(JAIPA)

- 請求書の電子化などでは一定の成果があったものの、他に協議したものは、NTT西日本のIRU地域における工事問題や工事受付システム更改に伴う障害への対応が中心。
- NTT東日本・西日本からの説明が中心で、JAIPAから意見を出してもNTT東日本・西日本側の協議メンバーに回答の権限が無く、事前にNTT東日本・西日本が説明用に準備した内容以外は全て持ち帰りとなる事が常態化。
- 総務省の研究会の場でJAIPAが過去から主張している基本的な内容についても、再度説明を求められるなど、協議を進めようとする姿勢が見られず、時間を双方で無駄に浪費している感が否めない。

- 指定設備卸役務については、第5次報告書において、事業者間協議が有効に機能し、料金その他の提供条件の適正化が自律的に進むような制度整備の検討を行うことが適当としたところ、その前提となる卸協議の実態について把握する必要がある。
 - ① 卸協議における協議開始から契約締結までの標準的なプロセスの流れはどうなっているか。各プロセスにおいてどのような情報の提示や手続があり、それぞれどの程度時間を要するのか。

【事業者の意見】

赤枠内：構成員限り

(MNO)

- 事前相談・NDA締結→事前調査→事務処理・保守業務調整、接続環境構築→契約締結→サービス提供開始(NTTドコモ)
- 事前確認・NDA締結・事前確認→各種条件等の協議→条件合意→正式申込→開発、工事、試験等→契約締結→提供開始(KDDI)
- 事前協議・NDA締結→事前調査→提供可能時期、概算費用の回答→各種契約締結・業務準備・接続環境構築・MVNO内サービス提供準備→契約締結完了→サービス開始(ソフトバンク)
- 全体としては、2ヶ月～24ヶ月程度の時間を要する。その内訳としては、新規MVNOとの協議は□□か月程度、既存MVNOの条件変更の協議は□□か月程度、新規MVNO(再販型)との協議は□□か月か月程度であった。(KDDI)
- 概ね、事前調査から□□か月程度で実現(設備購入等が必要なケースを除く。)(ソフトバンク)

(MVNO委員会)

- NDA→概要提示→事前相談→詳細条件提示→具体協議→合意→システム改修他→契約→サービスイン(MVNO委員会)
- MNOからの提案にそって協議を進める場合は比較的スムーズである一方、MVNOから個別の要望を行った場合は詳細条件提示に長期間がかかるケースがある等、順調に進捗にくい。

- 指定設備卸役務については、第5次報告書において、事業者間協議が有効に機能し、料金その他の提供条件の適正化が自律的に進むような制度整備の検討を行うことが適当としたところ、その前提となる卸協議の実態について把握する必要がある。
 - ② ①について、卸元事業者から提案する場合と、卸先事業者から提案が行われる場合でプロセスやその要する時間等が異なることがあるか。異なる場合、具体的にどのような違いがあるか。

【事業者の意見】

(NTT東日本・西日本)

- 各種改善事項に関して、当社からパートナーに提案するケースとパートナーから当社にご提案いただくケースの双方があるところ、検討に要する時間はどちらが提案主体となるかで変わるものではなく、改善事項の内容によって大きく左右される。具体的には、当社もしくはパートナーにおける組織整備や人員増強、システム開発が必要となる場合は期間を要する傾向がある。

(FVNO委員会)

- 卸元事業者(NTT東日本・西日本)からの仕様変更等提案(フリーアクセス光ワイド設備変更等)は協議ではなく通知形式で変更され、スケジュールが予め決定された上で周知されている。また、システム改修の開示タイミングが1ヶ月程度と短く卸先事業者では開発が間に合わないケースも存在しており、手動による運用で回避することがある。
- 卸先事業者からの要望については、受領連絡はあるものの継続協議には至らず、卸先事業者からの要望は通ることが少ないと認識。

(JAIPA)

- JAIPAは団体としての協議を要望しているものの、NTT東日本・西日本は、光サービス卸についてNDAを締結している事業者のみとの協議しか受け入れられない旨を主張しており、団体協議が成立しない状況。
- 光サービス卸など公正競争上の影響が大きい卸役務については、団体協議による検討の深化は期待できず、全て研究会における公正な検討が必要。

- 指定設備卸役務については、第5次報告書において、事業者間協議が有効に機能し、料金その他の提供条件の適正化が自律的に進むような制度整備の検討を行うことが適当としたところ、その前提となる卸協議の実態について把握する必要がある。
 - ② ①について、卸元事業者から提案する場合と、卸先事業者から提案が行われる場合でプロセスやその要する時間等が異なることがあるか。異なる場合、具体的にどのような違いがあるか。

【事業者の意見】

(MNO)

- 卸先事業者からの提案は、個別要望となるため、サービス内容・実現イメージ等を確認し、技術面、制度面、料金面での検討を行いながら、必要なNW・システムの改修等を行った上での提供となり、対応に要する期間等も要望ごとに異なる。(NTTドコモ)
- 卸元事業者から提案する場合と、卸先事業者から提案が行われる場合で協議にかかるプロセス、要する時間に特に差異はない。(KDDI)
- 個別開発が必要となる場合も、どちらからの申し出であっても対応に要する期間等に差異はなく、その対応期間は開発等の困難さに依存する。(KDDI)
- 卸元事業者からの提案でも卸先事業者からの提案でも、標準的なプロセスに違いはない。(ソフトバンク)

(MVNO委員会)

- MNOからの提案に沿って協議を進める場合は比較的スムーズである一方、MVNOから個別の要望を行った場合は詳細条件提示に長時間かかるケースがある等、順調に進捗しにくく、合意に至らないケースが大半と見料。
- MNOから提案がなされる場合と、MVNOから提案する場合で、標準的なプロセスについては大きな違いはないものと認識。

- 指定設備卸役務については、第5次報告書において、事業者間協議が有効に機能し、料金その他の提供条件の適正化が自律的に進むような制度整備の検討を行うことが適当としたところ、その前提となる卸協議の実態について把握する必要がある。
- ③ 卸先事業者からの提案について、これまでどの程度成立してきたか。不成立の場合は、どのような観点で不成立となったのか。

【事業者の意見】

赤枠内：構成員限り

(NTT東日本・西日本)

- 光コラボにおいては、複数のパートナーが参画する定例的な会合(例:FVNO委員会)だけでなく、個社別の不定期な打合せや当社からの日常的な営業支援活動等、複数のチャンネルを通じてパートナーの要望、意見、困りごと等を丁寧に伺った上で、各種改善事項の検討を行っている。

(FVNO委員会)

- フレッツ光では提供されている機能の提供を要望しているものの実現しておらず、その理由に関しては、卸元事業者(NTT東日本・西日本)からの詳細提示はなく、「フレッツ光」での提供に限るサービスのためという回答があったのみ。

(MNO)

- 直近3年間でMVNOからの提案のHLR/HSSは へ提供済。(NTTドコモ)
- (ソフトバンク)
- MVNOの経営判断(費用、投資、開始時期、ビジネス性)として、不成立となる場合がある。(NTTドコモ)
- 不成立となる場合は、一般的に、卸先事業者にてあらかじめ見積もった事業計画等と、卸元事業者との協議により明らかになった技術的条件、経済的条件等が見合わないことが考えられる。(KDDI)
- 協議の結果として、卸先事業者の判断にて計画を取り下げた場合もあるかと思われるが、協議が難航する事例や、紛争処理に至るような事例はない。(KDDI)

- 指定設備卸役務については、第5次報告書において、事業者間協議が有効に機能し、料金その他の提供条件の適正化が自律的に進むような制度整備の検討を行うことが適当としたところ、その前提となる卸協議の実態について把握する必要がある。
- ③ 卸先事業者からの提案について、これまでどの程度成立してきたか。不成立の場合は、どのような観点で不成立となったのか。

【事業者の意見】

(MVNO委員会)

- MNOから提案がなされる場合は、卸提供及びその詳細条件が固まった状態である一方、MVNOから提案する場合は、卸提供可否から検討することもあってか調整・検討に時間を要するとともに、MNOからの詳細条件の提示にまでたどり着かない、また合意に至らないケースが大半と思料。
- 具体協議に至らず、事前相談の段階でMVNOが諦めてしまう理由は、以下が想定される。
 - 「公平な取り扱いの観点から、一社個別の要望には応えられない」等の理由で検討に立ち入る前に断られることが多い。
 - 継続的かつ良好なビジネス上の関係性維持の観点から強く申入れることは難しく、要望の提示に留まっている。
- MVNOからの提案が、これまでどの程度成立してきたかについては当委員会で把握できないが、全てが成立してきたというのは考えづらい。なお、不成立となった理由については、以下のものが想定される。
 - 「公平な取り扱いの観点から、一社個別の要望には応えられない」とMNOに断られた。
 - MVNOからの提案内容において実装面等の具体性を欠き、MNOから仕様や条件を提示いただくに至らなかった。
 - 「MNOのシステムに実装がなく、新たな対応となるとシステム面やセキュリティ面から困難」とMNOに断られた。
 - その他、MNOにとってもメリットがあるような提案でなかったことで両者で折合いがつかなかった。
- 成立したものの、MVNOの時間的なニーズと乖離した事案としては、今春のモバイル音声卸料金の見直しが挙げられる(2020年後半あたりから、MNOよりモバイル音声卸料金の見直し表明がなされていたが、具体的な料金提示に6か月以上要するなか、その間にMNOは自社サービスにおいて廉価プランを発表し、MVNOは小売料金設定に苦慮した。)

【構成員の意見】

- 二種のモバイルの卸の中にでも、やはり協議が機能しにくいものと、事業者に任せていいものがある。

- 指定設備卸役務については、第5次報告書において、事業者間協議が有効に機能し、料金その他の提供条件の適正化が自律的に進むような制度整備の検討を行うことが適当としたところ、その前提となる卸協議の実態について把握する必要がある。

④ 上記を踏まえ、事業者間協議が有効に機能するためにどういった課題があると考えられるか。

【事業者の意見】

(NTT東日本・西日本)

- 光コラボにおいては、これまでも事業者間協議は有効に機能しており、特に課題はない。

(FVNO委員会)

- 卸先事業者からの要望をきちんとカウントする仕組みと、結果をフィードバックする仕組みを構築していただきたい。また、これまで卸先事業者からの要望の実現可能性が低いということは、「個社の要望」として対応されていることが推察されることから、要望した卸先事業者の同意を得た上で、卸元事業者に寄せられた要望を卸先事業者に限り公開し、各社意見を反映する仕組みの構築も検討してほしい。
- 卸先事業者からの要望に関し、明確な理由の開示なく「提供不可」の回答になっており、要望の実現に向けて、卸料金の協議を含め議論をする場を設けてほしい。

(MNO)

- MVNOサービスの円滑な提供に向け、今後においても、MNOとの同機能同時期提供を遵守し、引き続き、タイムリーな情報提供に努めていく。(NTTドコモ)
- 卸先からの提案に関しては、相互に要望内容を具体化していきつつ、その実現に向け、真摯に協議を行う考え。(NTTドコモ)
- これまでに協議が難航するような事例はなく、「事業者間協議が有効に機能するための課題」は認識していない。(KDDI)
- 一義的に課題を想定することは非常に難しいが、一般的には、個々の要望内容を明確化することが、協議を有効に機能させるものと考える。(KDDI)
- 現時点でも、卸提供については、事業者間協議が有効に機能するための制度整備がなされており、事業者間協議は有効に機能していると考える。(ソフトバンク)

- 指定設備卸役務については、第5次報告書において、事業者間協議が有効に機能し、料金その他の提供条件の適正化が自律的に進むような制度整備の検討を行うことが適当としたところ、その前提となる卸協議の実態について把握する必要がある。

④ 上記を踏まえ、事業者間協議が有効に機能するためにどういった課題があると考えられるか。

【事業者の意見】

(MVNO委員会)

- MNOから提案がなされる場合の課題は、以下のとおり。
 - 構想段階からの提案等、より早い時期からのMVNOへの情報展開(特に、仕様や料金等の詳細条件については、MVNOにおけるサービス検討期間を十分に確保する観点から、内容だけではなく開示時期も極めて重要)。
 - MVNOが、仕様や料金面の突っ込んだ協議ができる情報の保持。
- MVNOから提案する場合の課題は、以下のとおり。
 - MNOにおける協議対応のインセンティブ。
 - パートナーシップのもと、コンサルティング的な観点を含むMNOからの前向きかつ建設的な協議対応。
 - MVNOが、技術仕様や料金面の突っ込んだ協議ができる詳細な情報の保持。
- 「新たな卸役務」、「既に提供いただいている卸役務の料金改定」、「MVNOからの提案」については、以下の課題がある。
 - 事前相談(メールや電話)の段階で難色を示されることで協議に至らず、案件終了しているケースもある。
 - MNOユーザ向けと、MVNOユーザ向けとで提供開始日にズレが生じており、競争上不利な状況。
 - 現状、少なくともMNOと同種サービスの提供を業とするMVNOに対しては、卸電気通信役務も「一律の条件」となっている。
 - サービスの建付け、イノベーションや設備投資は、MNO視点からだけでなく、MVNOによる設備利用を含めて考慮されるべき。

- 指定設備卸役務については、第5次報告書において、事業者間協議が有効に機能し、料金その他の提供条件の適正化が自律的に進むような制度整備の検討を行うことが適当としたところ、その前提となる卸協議の実態について把握する必要がある。
 - ④ 上記を踏まえ、事業者間協議が有効に機能するためにどういった課題があると考えられるか。

【構成員の意見】

- NTT東日本・西日本は、事業者間協議は有効に機能していると主張しているものの、現状をしっかりと把握した上で判断すべき。
- 卸は、事業者間協議が成り立った上で、その協議において物事が決まっていくものと認識していたが、そもそも協議に至らないことも多く、また、協議に至らない理由も、合理的とは思えない理由がいくつかあるものと認識した。
- JAIPAによれば、NTT東日本・西日本は、団体協議には応じず、NDAを結んだ個社とのみ協議に応じると主張しているようだが、NDAの在り方を見直すとともに、協議における個社・団体の問題も整理が必要。
- MVNOが単純再販型に付加価値を付けてフルMVNOに脱皮する過程で、MVNOの多様なニーズにMNOが十分に対応できていない状況と理解。

(※ MVNOが紛争処理スキームを活用しない背景)

- 電気通信紛争処理委員会による紛争処理スキームは、事業者間の紛争解決の手段として有効と認識しているものの、以下の観点から、頻繁かつ安易に活用するイメージにない。(MVNO委員会)
 - MVNOにとってMNOは競争相手であるとともに重要なビジネスパートナーでもあるため、継続的かつ良好な関係維持の観点から、極力、紛争処理スキームの活用を避けたい。
 - 電気通信紛争処理委員会においては解決まで半年～1年程度要するとの認識であり、特に新たな卸役務にかかる案件の場合はさらに時間を要すると想定されることから、解決するまでにビジネス機会を逸することを懸念。
 - 法規制の観点から明らかに問題があるようなものを除き、MNO側の主張があっせん案に採用される場合や、あっせん不調に陥る場合等も考えられ、その場合はマイナス面もあり活用判断が難しい。
- 卸役務に係るルール整備を進め、まずはMNO・MVNO間の円滑な協議を促進し、それでも事業者間では解決し難い場合の紛争解決のための最終的な受け皿として電気通信紛争処理委員会による紛争処理スキームを活用させていただく形が望ましい。(MVNO委員会)

- 第5次報告書では、制度整備の具体策として、公正競争上の影響が大きい卸役務については、例えば、卸料金その他の提供条件等についての卸先事業者への事前の情報開示を義務付けるなど、電気通信事業法の改正も含めたルール整備の検討を行うことが適当としたところ、そうした情報開示を義務付ける場合に、
 - ① 第5次報告書では、光サービス卸及びモバイル音声卸を例に挙げていたが、公正競争上の影響が大きい卸役務の範囲をどう設定するべきか。

【事業者の意見】

(NTT東日本・西日本)

- 今後も新たなパートナーの開拓を進めていくとともに、パートナーからの要望等に応え、継続的にサービスの運用フローの改善や様々な形でのビジネス支援、サービスの高度化等を行うとともに、経営努力として不断のコスト効率化に努め、その効果も踏まえた卸料金の値下げ等を通じ、パートナーにとって光コラボをより使いやすいものにしていくことで、共に成長を図っていく考え。
- 光コラボについては、情報開示の義務付け等の規制が必要な状況になく、引き続き事業者間の自由な取組に委ねていただきたい。

(FVNO委員会)

- 公正競争上の影響が大きいことから、光サービス卸に加えて「ボトルネック性を有する第一種指定電気通信設備を用いた卸役務」の全てを、卸役務の対象とすべき。

- 第5次報告書では、制度整備の具体策として、公正競争上の影響が大きい卸役務については、例えば、卸料金その他の提供条件等についての卸先事業者への事前の情報開示を義務付けるなど、電気通信事業法の改正も含めたルール整備の検討を行うことが適当としたところ、そうした情報開示を義務付ける場合に、
① 第5次報告書では、光サービス卸及びモバイル音声卸を例に挙げていたが、公正競争上の影響が大きい卸役務の範囲をどう設定するべきか。

【事業者の意見】

(MNO)

- 今後、5G時代においては、社会・産業の構造改革や地域社会のDX支援に貢献したいと考えており、ビジネス発展に支障を来すような過度な規制を課すべきではない。(NTTドコモ)
- ①市場影響が大きいサービスであること、②市場料金が値下がりしたことに対し、適切な理由なく卸料金の値下げが確認できないこと、③代替交渉先がない等の理由により、MNOとMVNO間の協議が有効に機能していないと事実確認が行われること、の全てを満たす場合に限り範囲設定することが適当(モバイル音声卸は該当する可能性も考えられるが、それ以外のサービス、機能については該当しないものとする)。(KDDI)
- 特に黎明期におけるサービスについては標準化動向、技術的課題・制約、将来における接続の提供やベンダーの機能実装等の事情を踏まえて、過剰な規制にならないよう留意が必要。(ソフトバンク)
- 特にボトルネック性を有する固定通信市場は事業者間競争が働いている移動通信市場とは異なり実質的に独占市場で競争が働かないことから、原則として全ての固定系の指定卸役務は公正競争上の影響が大きいものとする。(ソフトバンク)

(MVNO委員会)

- 協議が進みにくく、かつ、他社からの代替的な卸の調達が困難な、MNOと同種サービスの提供を業とするMVNOへの第二種指定設備を用いた卸役務については原則として対象とすべき。特に「モバイル音声卸」に加え、今後公正競争上の影響が大きい「5G(SA方式)」に係る卸役務を対象とすることは必須。

【構成員の意見】

- 新しいネットワークが構築されるからこそ、きちんと透明な公平なルールを作っておかないと後々問題が起こるので、きちんと協議が成り立つような状況が必要である。

- 第5次報告書では、制度整備の具体策として、公正競争上の影響が大きい卸役務については、例えば、卸料金その他の提供条件等についての卸先事業者への事前の情報開示を義務付けるなど、電気通信事業法の改正も含めたルール整備の検討を行うことが適当としたところ、そうした情報開示を義務付ける場合に、
 - ② どのような情報を開示すべきか(例えば、接続料相当額、回収が見込まれている費用項目、標準プラン等の情報)。

【事業者の意見】

(NTT東日本・西日本)

- これまでもパートナーとの対話を通じて光コラボ事業の運営や更なる改善に当たって必要な情報の提供に努めてきた。
- 省令に基づく対応として、全てのパートナーとの光コラボの契約内容、料金等について総務省への届出を実施しており、届出内容は全てのパートナーが閲覧可能。今後も、パートナーとの積極的な対話を通じ、情報開示を進める考え。
- 例示されている接続料相当額は、以下の点で開示することは不相当と考えるものの、卸料金を含む事業者間協議の進展に必要なとなるのであれば、パートナーの要望等を踏まえた上で、今後も「卸料金により回収を見込んでいる費用項目」や「すべての料金プラン」を提供していく考え。
- パートナーには接続事業者も含まれるため、接続事業者との競争関係において、1ユーザ当たり接続料を開示することは、当社だけが競争相手にサービス原価(価格の下限)を知られることとなり、競争上不利益を被ること。
- 1ユーザ当たりの接続料の開示は、当社が設備にどの程度のユーザを収容し、どの程度のスループット・品質でサービスを提供しているかという当社のサービス戦略、設備戦略に係る重要な経営情報の開示にほかならず、その開示を当社にのみ強制することは競争政策として中立性を欠くこと。
- 一般的な商慣習からしても、取引先に自らのサービス原価の開示が強制されることはあり得ないと考えられること。

(FVNO委員会)

- 妥当性の検証、及び事業運営に影響が大きいことから、以下の情報を定例的かつ適切な時期に卸先事業者の開示願いたい。
- 卸料金の内訳(接続料相当額、光サービス卸の運営に係るコスト、卸先事業者の支援に係るコスト)
- 卸料金改定時の根拠
- 卸料金の中長期的な金額水準

(JAIPA)

- 接続料相当額やNTT_NGN網内コスト、卸サービス提供に関わる営業及びサポートコストなど、接続制度と光サービス卸の差分のコストを開示するとともに、卸のコスト検証を行う必要がある。
- 特に卸サービス提供に関わる営業及びサポートコストについては、対通信系パートナー向けと対非通信系パートナー向けを分けて開示すべき。
- 光ファイバ等のコストを積み上げて卸の接続料金を出すことはそれほど難しいとは思えない。

- 第5次報告書では、制度整備の具体策として、公正競争上の影響が大きい卸役務については、例えば、卸料金その他の提供条件等についての卸先事業者への事前の情報開示を義務付けるなど、電気通信事業法の改正も含めたルール整備の検討を行うことが適当としたところ、そうした情報開示を義務付ける場合に、
② どのような情報を開示すべきか(例えば、接続料相当額、回収が見込まれている費用項目、標準プラン等の情報)。

【事業者の意見】

(MNO)

- 卸競争の促進及び新規参入事業者の予見性確保の観点から、標準的なモバイル音声卸プランを事業者に開示する考え。(NTTドコモ)
- 対象役務における情報開示(公表)の範囲は、事業者間のビジネス的な関係性を踏まえた協議範囲を考慮し、協議の入り口となる標準的(標準的な料金、その他提供条件等)な提供プランのみとする等、限定的であるべき。(KDDI)
- ネットワーク構成、サービス内容、SIMカード、端末、業務支援システム、契約種別・卸料金、請求、法令遵守・ガイドライン、申込手続を記載した「L2接続型MVNO提供要件概要」により卸役務の提供に必要となる情報を開示している。(ソフトバンク)

(MVNO委員会)

- 既存の卸役務(例:モバイル音声卸)において開示が必要な情報は、料金の内訳や料金水準の納得性に資する情報(接続料相当額、回収が見込まれている費用項目)。
- 新規の卸役務(例:5G(SA方式)に係る卸役務)において開示が必要な情報は、料金の内訳や料金水準の納得性に資する情報(接続料相当額、回収が見込まれている費用項目)に加え、円滑な協議のため、協議の端緒となりうる情報(MNOが実装する機能の全体像(例:3GPP等技術標準仕様の該当項目等)により提示)、提供開始時期、提供までの情報開示スケジュール)。

【構成員の意見】

- 接続料相当額を開示することには、企業秘密の観点から懸念があることは理解するものの、接続料自体は公開されているものでもあり、どの程度まで開示できるかは検討すべき。
- 同じ卸先事業者といっても、ISPやCATVといった通信系事業者と、非通信系事業者は性格が異なるため、分けて議論すべきではないか。

- 第5次報告書では、制度整備の具体策として、公正競争上の影響が大きい卸役務については、例えば、卸料金その他の提供条件等についての卸先事業者への事前の情報開示を義務付けるなど、電気通信事業法の改正も含めたルール整備の検討を行うことが適当としたところ、そうした情報開示を義務付ける場合に、
③ 情報の開示は、a) 誰に対し、b) いつ、行われるべきか(例えば、a) 卸先事業者に対し、b) 卸先事業者の求めがあれば応ずることを基本とするなど)。

【事業者の意見】

(FVNO委員会)

- 情報の開示は、定例的かつ適切な時期に卸先事業者に開示願いたい。

(JAIPA)

- 情報の開示は、総務省及び本研究会構成員に対して行われるべき(一般に非公開でも構わない)。

(MNO)

- 標準的なモバイル音声卸プランについては、NDA契約後、速やかに事業者に開示する考え。(NTTドコモ)
- モバイル音声卸の標準的な提供料金について、全卸元事業者が公表することを前提に公表を検討。(KDDI)
- 既存接続事業者やNDA締結事業者に情報開示を行っている。(ソフトバンク)
- 卸は民衆の協議により相対で提供条件を整理することが基本であり、卸先事業者は競合事業者を含め採用する卸元事業者をビジネスベースで選択するものであって、提供条件等をあらかじめ競合他社が知り得るような形で広く一般に公開したり、卸約款のような形で提供条件を一律化し相対条件を実質不可能とする性質のものではない。(ソフトバンク)

(MVNO委員会)

- 既存の卸役務(例:モバイル音声卸)においては、MVNOの求めに応じて速やかに情報を開示すべき。
- 新規の卸役務(例:5G(SA方式)に係る卸役務)においては、MVNOの求めに応じて速やかに情報を開示すべきであり、MNOのサービス提供と同時期に、MVNOも利用者にサービスが提供できるよう、MVNOの対応期間を勘案した早めの開示が望ましい。

- 卸協議の活性化のために、例えば、接続の場合には、電気通信事業法上、接続応諾義務(第32条)、指定設備に係る接続約款作成・認可(又は届出)義務(第33条、第34条)、協議不調による協議開始・再開命令(第35条)、【第一種指定設備のみ】指定設備に係る網機能提供計画の届出・公表(第36条)等の義務やルールが設けられているが、公正競争上の影響が大きい卸役務について、有効な事業者間協議を実現させるために、情報開示に加えて、必要となる義務やルールが考えられるか。

【事業者の意見】

(NTT東日本・西日本)

- 光コラボにおいては、電気通信事業法第38条の2に基づく全てのパートナーとの契約内容の届出や第39条の2に基づく公表に加え、これまでも事業者間協議は有効に機能しており、義務やルールは必要な状況にない。
- なお、卸協議に関して、電気通信事業法第156条において協議不調時における裁定・あっせん・仲裁に関するルールはこれまでも定められている。

(MNO)

- 今後も、MVNOとの同機能同時期提供を前提により早期の情報提供に努めるとともに、卸先からの提案に関しては、要望内容を具体化しながら実現に向けた協議を進める考えであり、新たな義務やルールを課すことは不要。(NTTドコモ)
- 音声卸の標準的な料金の公表も検討しており、今後も、MVNOとの協議状況を踏まえ適宜公表する範囲を見直していく等、自主的に情報開示に努めていくため、追加的な義務やルールは不要。(KDDI)
- 第一種指定設備制度における「指定設備に係る網機能提供計画の届出・公表(第36条)」等の義務やルールについては、複数のMNOが設備競争を行っているモバイル市場においては、各MNOが網機能提供の計画を公表すること自体、MNO間の公正な設備競争環境を歪める懸念があるため、同等の措置を第二種指定設備制度において実施すべきではない。(KDDI)
- 現状の制度においても、接続とは別の観点から規律がなされており、基本的には卸先からの協議に応じることとされていることや、これまでMVNOから協議円滑化に関して具体的な改善要望も受けていないことから、現時点において追加で必要となる義務やルールはないと考える。(ソフトバンク)

- 卸協議の活性化のために、例えば、接続の場合には、電気通信事業法上、接続応諾義務(第32条)、指定設備に係る接続約款作成・認可(又は届出)義務(第33条、第34条)、協議不調による協議開始・再開命令(第35条)、【第一種指定設備のみ】指定設備に係る網機能提供計画の届出・公表(第36条)等の義務やルールが設けられているが、公正競争上の影響が大きい卸役務について、有効な事業者間協議を実現させるために、情報開示に加えて、必要となる義務やルールが考えられるか。

【事業者の意見】

(JAIPA)

- 光サービス卸など公正競争上の影響が大きい卸役務については、団体協議による検討の深化は期待できず、全て研究会における公正な検討が必要。
- 非通信系事業者への卸と、通信系事業者向けの卸(NGN部分も含めた接続制度に代わるものとしてのサービス卸)は分離すべき。その上で、両者の提供条件上の差分及び料金の差分については事業者側で選択し、事業者が選択肢を持つべき。なお、両者の間の料金の乖離が大きい場合には総務省が調停に入る仕組みが望ましい。

(MVNO委員会)

- 第二種指定事業者の持つ圧倒的な交渉の優位性、第二種指定事業者とMVNO間の情報の非対称性を踏まえると、一定の規律を設けることが望ましい。
- 卸役務への規律に関しては現状も一定程度存在するが、現行の卸協議にかかる課題等を踏まえると、第二種指定設備を用いた卸役務に対する提供義務の明確化や、協議不調の場合の協議開始・再開命令条件の見直し等が必要。
 - 接続応諾義務: 卸役務に関して協議まで至っていない現状を踏まえると、より明確な規律として、第二種指定設備を用いた卸役務に対する提供義務の明確化を検討すべき(特に協議が進みにくい、MNOと同種サービスの提供を業とするMVNOへの役務提供義務は必要)。
 - 指定設備に係る接続約款作成・認可(又は届出)義務: 卸協議の活性化の観点から、届出内容に卸協議実績(協議件数、成立件数等)を追加する等も有効。
 - 協議不調による協議開始・再開命令: 卸役務についても、接続と同様に協議不調の申立てに応じて、「公共の利益を増進するために特に必要であり、かつ、適切であると認められるとき」の条件なく、協議開始・再開命令が出されることが望ましい。
 - 指定設備に係る網機能提供計画の届出・公表: 第二種指定設備でも同様に規定されることが理想。ただし、第一種と違い第二種指定事業者が複数社存在しているため、その間の競争に影響のおそれがあることに留意が必要。
- イコールフットイングの確保の観点から、「MNOと同等のサービスをMVNOも同時期に提供できるよう卸協議が行われること」「卸役務の提供にあたり自社グループだけを仕様面、料金面および提供時期等に優遇することがないようにすること」も重要。

- 卸電気通信役務は、電気通信事業者の創意工夫により高度かつ多様な電気通信サービスの提供を可能とするため、相対契約を基本としている。その中で、**第一種指定電気通信設備又は第二種指定電気通信設備を用いた卸電気通信役務(以下「指定卸役務」という。)**については、例えば光サービス卸やモバイル音声卸役務など、広く一般利用者が利用するサービスの提供のため多くの電気通信事業者に用いられており、事業者間の競争関係や市場に与える影響が大きくなってきているにもかかわらず、**長期にわたり指定卸役務の料金が高止まりしていると指摘**されていた。
- このため、総務省において、「指定設備卸役務の卸料金の検証の運用に関するガイドライン」(令和2年9月)を整備し、検証作業が実施されてきている。それらの検証の後、光サービス卸やモバイル音声卸役務の料金の低廉化が一定程度進んだところであるが、卸役務の柔軟性を確保するため相対契約を基本とするという現行の制度趣旨を踏まえれば、本来は、有識者会合や総務省によるチェックや議論を待つことなく、**事業者間協議における価格交渉等により、指定卸役務の料金の低廉化等が実現されるような環境が整備されることが望ましい。**
- そうした環境の整備に向けた検討を実施するため、卸元事業者及び卸先事業者に対して卸協議の実態等についてヒアリングを実施したところ、指定卸役務の協議を巡って、**卸元事業者は基本的に問題が生じていないとする一方で、卸先事業者からは、NDA締結前の段階で不成立となるケースが多い、要望・提案の受領連絡のみで終わるケースがある、卸先事業者の提案が具体性を欠くため協議が不成立になる、といった問題提起**がなされた。
- これまで、有識者会合や総務省による指摘を受ける以前の段階で、事業者間の協議等のみで指定卸役務の卸料金は引き下げられてこなかったこと(かかる状況を受け、一部のMNOとMVNOの間では大臣裁定にまで至ったこと)や、上記のような**協議を巡る双方の認識の相違を見ると、現在の指定卸役務の場合は、形式的には「相対契約」となっているが、双方が十分に納得した形で協議が行われているとは認められず、指定設備の設置事業者の意向が強く反映される状況にあり、指定設備の設置事業者に交渉上の高い優位性を認めざるを得ない。**このような現状を踏まえれば、**現行制度の下で引き続き相対協議に委ねたとしても、再度、指定卸料金の高止まり等が生じる懸念が払拭できない。**

- 通信市場における競争がより有効に機能するためには、**指定設備の設置事業者のみならず、その設備を利用した多様な事業者が創意工夫を発揮することで、市場全体としての競争が促進され、料金の低廉化やサービスの多様化が期待されるもの**である。このため、指定卸役務の提供についても、引き続き相対協議を基本としつつも、現行の卸協議を巡る交渉環境を改め、**指定設備の設置事業者の交渉上の優位性や両者の間の情報の非対称性を是正し、より協議が実質的・活発に行われるための環境整備を図ることが必要**である(※)。

※特に、モバイル音声卸に関しては、「競争ルールの検証に関する報告書2021」において、指定設備設置事業者各社が、自らが提供する実質的な小売料金を上回る卸料金の設定を行っていたおそれが高く、業務改善命令の対象となるおそれのある行為として速やかに是正が図られるべきだったと考えられる旨指摘しつつ、継続して卸料金の見直し(低廉化)等が進むような制度的な枠組みを構築することが必須の条件だとされている。

- 具体的には、指定卸役務については、
 - ・ 指定設備設置事業者が誠実に交渉の席に着き、協議に応じることを担保するため、**指定卸役務を提供する電気通信事業者に対し、正当な理由のない限り指定卸役務を提供する義務及びそれを担保する措置**
 - ・ **指定卸役務を提供する電気通信事業者に対し、料金の算定方法その他協議の円滑化に資する一定の事項について、卸先事業者の求めに応じて卸先事業者に情報を開示する義務及びそれを担保する措置**を設けるべく、**電気通信事業法(昭和59年法律第86号)の改正を行うことが適当**である。

- ここで、事業者間の適正な競争関係に及ぼす影響が少なくないものとして規制対象とする**指定卸役務の範囲**については、指定卸役務を提供する電気通信事業者と卸先事業者の間だけではなく、当該電気通信事業者間の意見も異なっていることから、指定卸役務の範囲とも密接に関係している**開示する情報**の範囲と併せて、**引き続き検討することが適当**である。

- なお、**固定において、参入後の協議の在り方について**、特に卸先事業者から、実質的に「通知」になっている、NDAの問題もあり団体協議が成立していない、との意見もあったことから、これらの点も含め、**引き続き検討することが適当**である。

- **モバイル音声卸の標準的な卸料金の公表について、全指定設備設置事業者の公表を前提に検討**する旨の意見が当該電気通信事業者の一部から出されていることから、この点について**引き続き検討することが適当**である。

- これら新たな制度を導入しつつ、その後の**指定卸役務の低廉化・提供条件の柔軟化等の進展状況を引き続き注視し、必要に応じて更なる措置について検討することが適当**である。