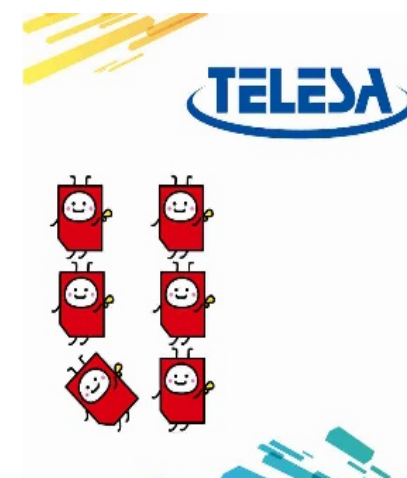


電気通信市場検証会議(第26回) ヒアリング資料

2022年1月26日

一般社団法人テレコムサービス協会
MVNO委員会

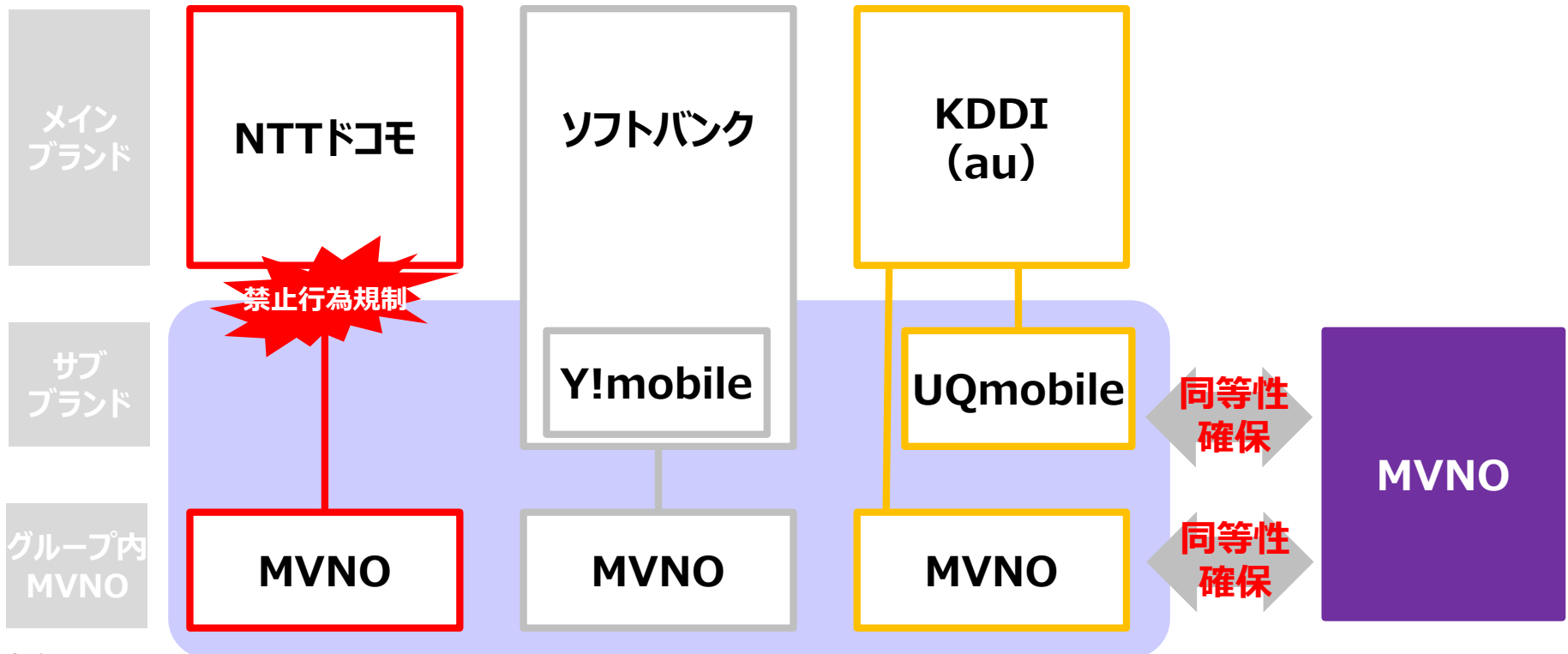


しむし

© 〇 〇 MVNO委員会

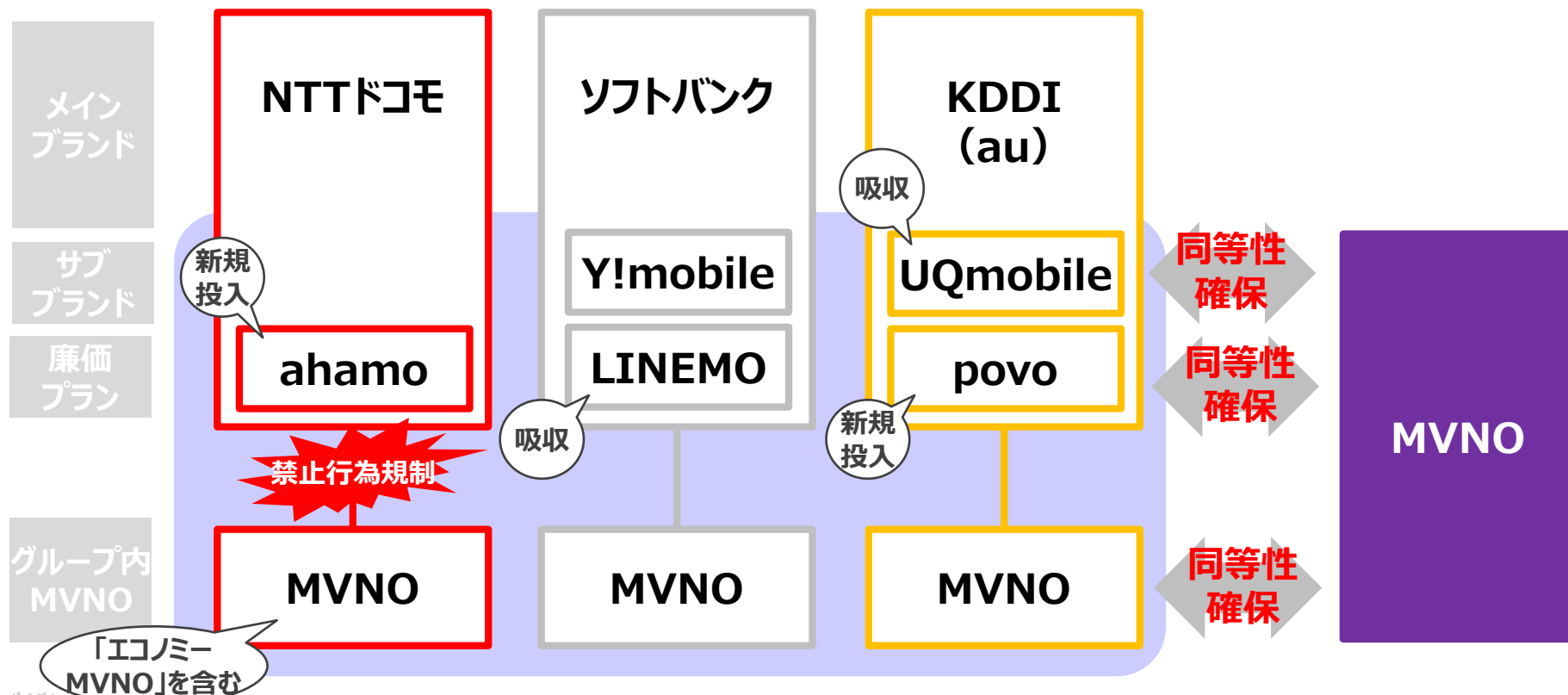
“以前”のモバイル市場の競争状況

- MNO本体もしくはグループ会社の運営する、サブブランドやグループ内MVNOが、独立系MVNOと市場で競合
- 市場における公正な競争環境を確保するため、グループ内外のネットワーク提供条件が同等であるべきとの観点から、当委員会より2018年に以下の2つを提言
 - 禁止行為規制対象をドコモ以外の二種指定事業者（KDDI、沖縄セルラー、ソフトバンク）に拡大すべき
 - 全国BWA事業者（UQ、WCP）への二種指定の適用を進めるべき →2020年に適用済



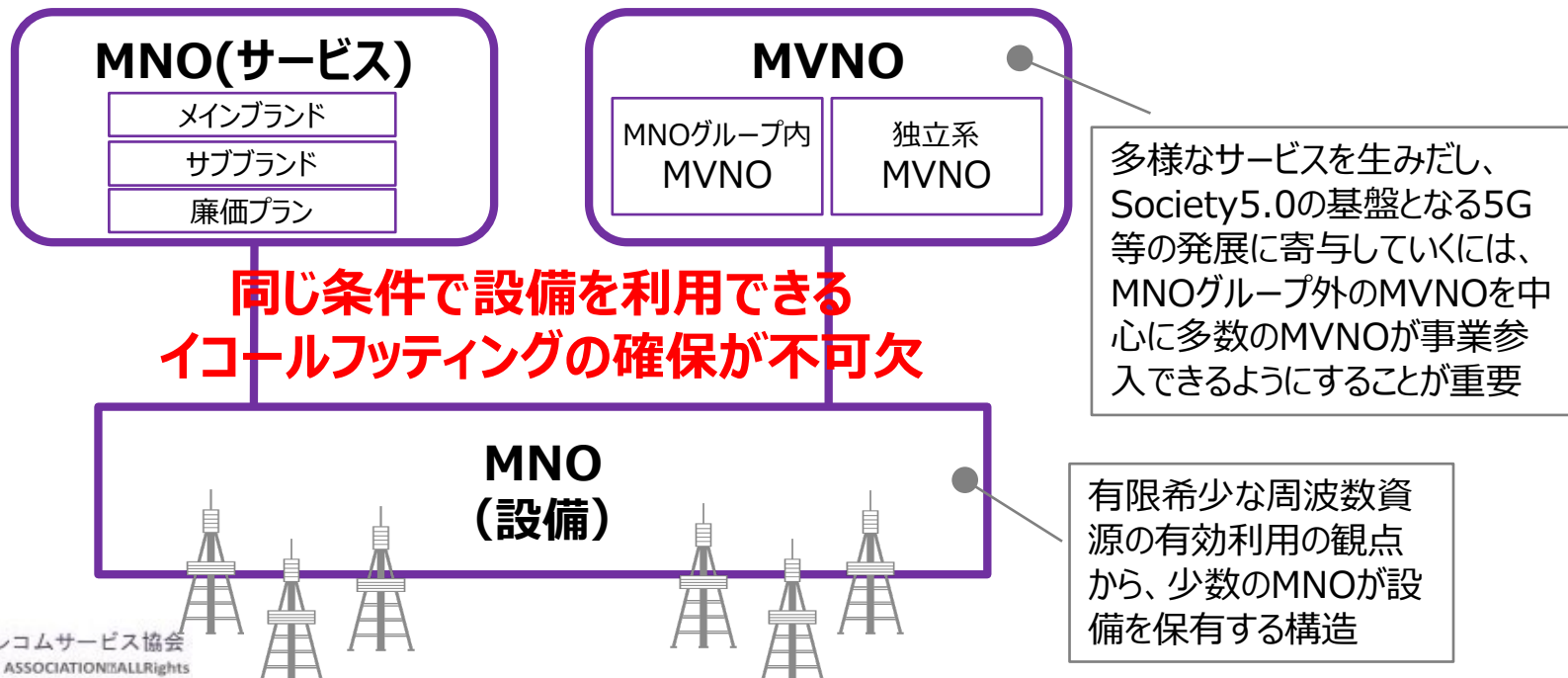
“至近”のモバイル市場の競争状況

- 別会社であったサブブランドやグループ内MVNOを、MNO本体に吸収する動きが見られ、またMNO本体がMVNOと競合する廉価プランを投入するなど、市場競争はさらに熾烈に
- 加えて、NTTドコモにおいては、「エコミーMVNO」と銘打ってMVNOとの連携を開始
- そのような市場環境の変化と市場競争の高まりを受け、MNOやグループ内MVNOと、独立系MVNOとの同等性（イコールフットイング）の確保は、これまで以上に重要となっている



望まれる競争環境

- **MVNOは、従来のMNOによる寡占市場に楔を打ち込むとともに、移动通信市場の競争を活性化させることで、消費者の選択肢の多様化や利便性の向上に寄与してきた**
- 今後も、移动通信市場において多様なサービスが生みだされ、**Society5.0の基盤となる5GやBeyond5Gの発展**のためには、有限希少な周波数資源の有効利用の観点から、少数のMNOが設備を保有する構造が避けられない中、多数のMVNOが事業参入できるように、**「設備を保有するMNO」と「保有しないMVNO」が同じ条件で設備を利用することができるイコルフットイングの確保が必要不可欠**である
- また、MNOグループによる寡占を防ぐため、MNO本体のみならず**MNOグループ内MVNOと、独立系MVNO間のイコルフットイングも極めて重要**

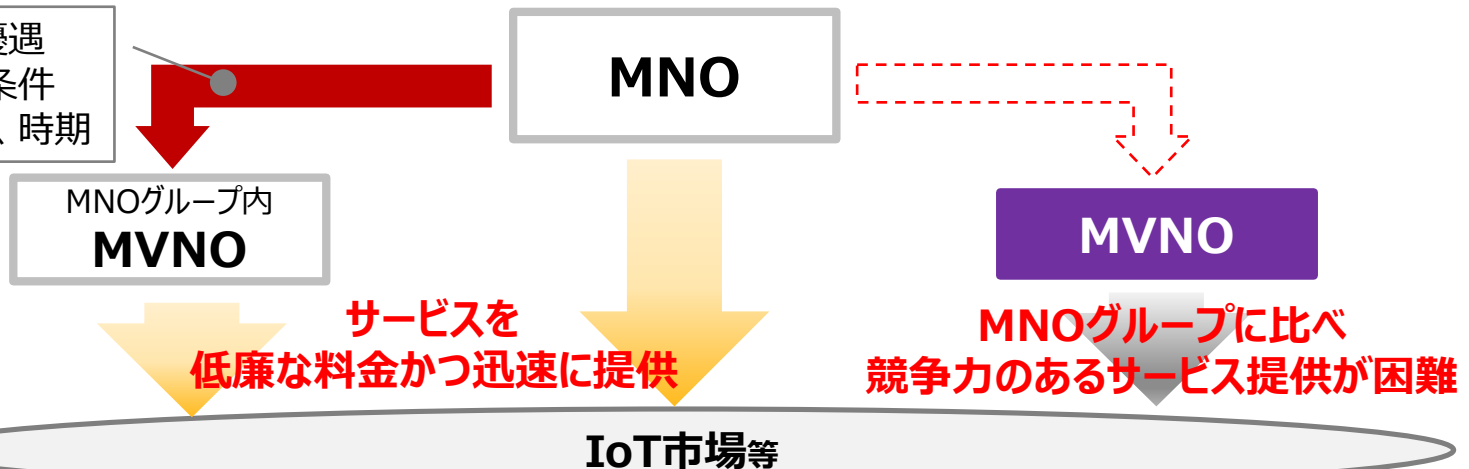


- **5G(SA方式)の活用により、IoT市場等においてMNO・MVNOともに新たなサービスの創出が期待される**
- 仮に、**5G(SA方式)の活用**に際し、MNO及びMNOのグループ内MVNOと、独立系MVNOとの間で、**提供条件(技術仕様や料金等)や情報開示(開示内容や時期等)に差異がある場合は、新たなサービスの創出や公正競争に多大な影響を及ぼすおそれ**
- また、仮に、**現行のIoT向け卸メニューにおけるボリュームディスカウントやプラットフォーム利用等の条件に、MNOのグループ内MVNOの優遇(あるいは排他的な要素)があった場合**、独立系MVNOは競争力を確保できない
- MNOのグループ内MVNOにおける5G(SA方式)やIoT向け卸メニューの活用実態等について、**総務省にて定期的に把握することが必要**

<懸念点>

- 提供条件、情報提供の内容や時期に、MNOもグループ内MVNOと独立系MVNOとの間に差異はないか
- MNOのグループ内MVNOが先行して5G(SA方式)を利活用するサービスを開始した際に、同様のサービスを独立系MVNOが開始可能な状況にあるか
- 現行のIoT向け卸メニューに関して、MNOのグループ内MVNOにおける活用実態に課題がないか

自社グループを優遇
・卸料金、提供条件
・情報提供内容、時期

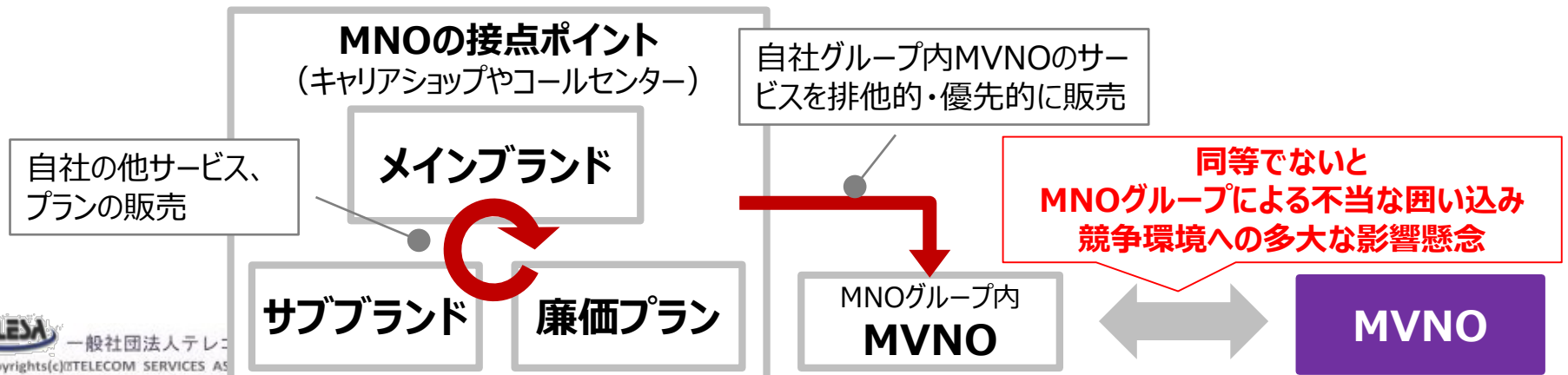


IoT市場等

- MNOは、MVNOに比べて多くのお客様への接点（キャリアショップやコールセンター）を保有し、お客さまの接客機会も非常に多いと想定
- MNOの接点において、MNOのサブブランドや廉価プランに加え、グループ内MVNOのサービスを排他的・優先的に取り扱うこと、さらには、MNP申込時の手続き等の運用に関し、「携帯電話・PHSの番号ポータビリティの実施に関するガイドライン」にて禁止されている引き止め行為※について行うなどすることは、他のMVNOとの競争環境に多大な影響を与え得る ※自社若しくは他社の料金プランの紹介、又は利益の提供等による引き止め行為
- MNOグループによる不当な囲い込みを防止すべく、ガイドラインの適時の見直しや適用状況の確認など、継続的に適切な対応がなされることが、公正競争環境の維持には重要
- MNOのグループ内MVNOにかかるサービスの販売（店舗での取り扱いの実態、店舗のインセンティブ等営業費の原資等）について、総務省にて定期的に把握することが必要

<懸念点>

- MNOのグループ内MVNOの取り扱いにあたって排他的・優先的条件がないか
- MNP申込時の手続き等において、MNOのグループ内MVNOを活用し、グループ内への引き止めを行っていないか
- MNOの接点ポイント（キャリアショップやコールセンター等）におけるグループ内MVNOの取り扱い実態に課題がないか
- MNOのグループ内MVNOの取り扱いに係るキャリアショップへのインセンティブ等営業費原資の出処に課題がないか



- 昨年発表されたNTTドコモの「エコノミーMVNO」について、店舗でのMVNOサービスの契約が可能となることから、MVNOの販売・サポートの促進につながるものと評価
- 一方で、NTTドコモの「エコノミーMVNO」が、NTTグループのMVNOとそれ以外のMVNOとの間でイコールフットイングが確保されているか、実質的にNTTグループ以外のMVNOが参加しにくい仕組みとなっていないか等について、継続的に注視することが必要

<懸念点>

- 「エコノミーMVNO」への参加が、MNOと直接競合するサービスを持つMVNOに不利となっていないか
- dポイント・dアカウントとの連携が、NTTグループ以外のMVNOの参加を実質的に抑制させていないか
- ドコモショップにおいて、NTTグループのMVNOのみを優先的に販売等していないか（紹介方法、店舗へのインセンティブ等）
- お客さまが、NTTグループのMVNOのみを取り扱っているかのように認識する状況になっていないか

dポイント・dアカウントとの連携 docomo

dポイント・dアカウントとの連携により
エコノミーMVNOのサービスがさらに便利に



- ✓ 利用料金に応じたdポイントの進呈※1
- ✓ 通信料金へのdポイントの充当※2
- ✓ マイページ等の認証にdアカウントを利用

エコノミーMVNOが新たなパートナーとなり
ドコモの会員ビジネス基盤も拡大

Copyright ©2021 NTT DOCOMO, INC. All Rights Reserved.

※1 dポイントの進呈はエコノミーMVNOからとなります。
※2 dポイント(期間・用途限定)はご利用いただけません。 11

ドコモのエコノミーMVNO docomo

- 今回、フリービット(株)とNTTコミュニケーションズ(株)の2社を、最初のエコノミーMVNOとして合意
- その他のMVNOとも引き続き連携に向けた協議を実施

ドコモの
エコノミーMVNO

毎日、発明する会社

フリービット株式会社
2021年12月取扱開始(予定)

NTTコミュニケーションズ株式会社
2021年10月21日取扱開始

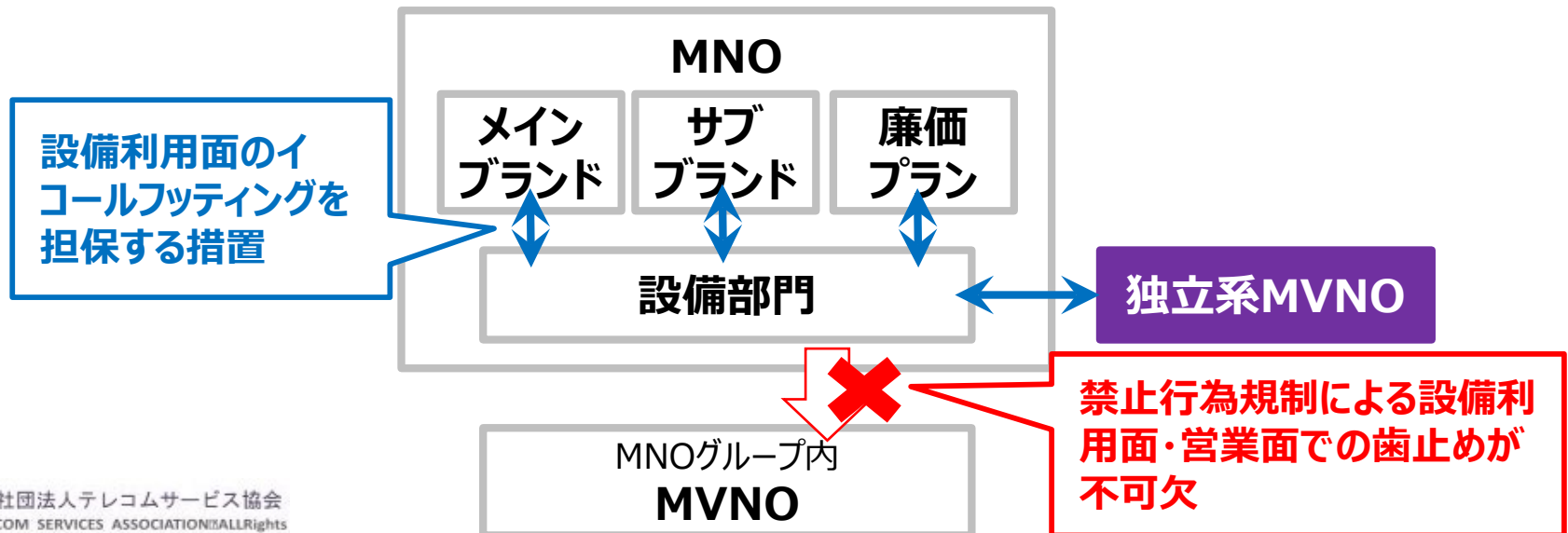
Copyright ©2021 NTT DOCOMO, INC. All Rights Reserved.

3

禁止行為規制の適用拡大の必要性

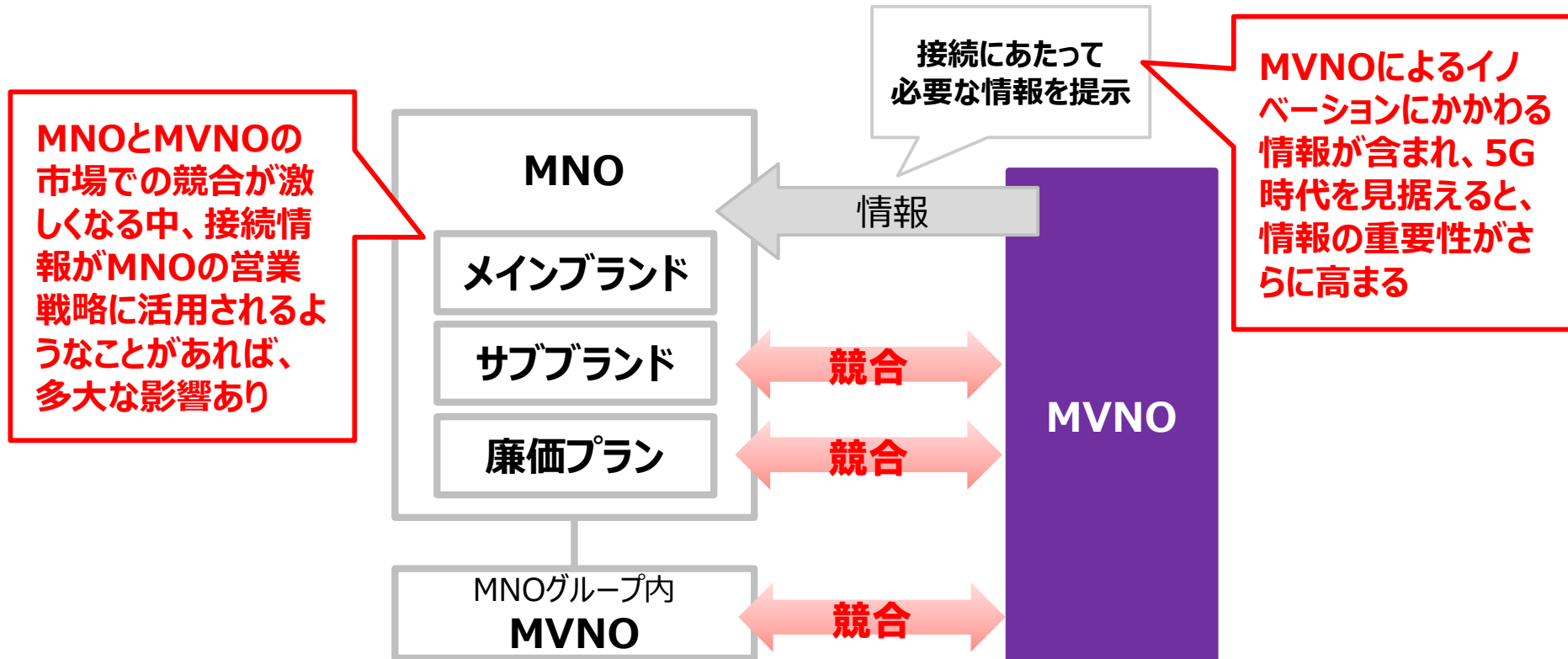
- スタックテスト等の適切な措置が講じられていくことで、MNOとMVNO間の設備利用面(サービス原価)でのイコールフットイングが担保されることを期待
- 一方で、MNOのグループ内MVNOと独立系MVNO間のイコールフットイングについては、禁止行為規制対象でないMNOには従来より懸念がある状況 ※以下は可能性例
 - 設備利用面：MNOとグループ内MVNO間での設備の相互利用等を通じたグループ内の金銭的補助(いわゆるミルク補給)グループ内MVNOのみへの、接続や卸役務の利用に必要な仕様や料金等の早期情報提供、優先的対応 等
 - 営業面等：MNO接点でのグループ内MVNOの優先的・排他的な販売、人気端末のグループ内MVNOへの排他的な提供 等
- これらの懸念を解消することなく、MNOとMVNO間のイコールフットイングのみを確保した場合、結果として、グループ内MVNOが規律の抜け穴として使われる可能性が考えられる

イコールフットイングを継続的に担保するためにも、禁止行為規制の適用拡大は不可欠



情報の目的外利用の禁止の重要性

- MNOの廉価プラン導入やサブブランド値下げ等、市場においてMNOとMVNO間での直接的な競争が加速。さらに5G(SA方式)時代に向け、技術面、サービス面でのイノベーションはより一層重要性を増していく
- このため、接続の業務に関してMNOが知り得る情報が持つ意味は更に大きくなることが考えられ、これらの情報に関する目的外利用の禁止は、公正競争を確保する上でこれまで以上に重要となる



- 引き続き、MNOのMVNOに対する交渉の優位性は高く、交渉力に劣後するMVNOが健全に市場競争をおこなって行くためには、**二種指定事業者に対する適切な規律が必要不可欠**
- MNO自らが、MVNOのプランと近接する料金水準のプランを提供するようになってきたなか、**MNOとMVNOとの間の設備利用面でのイコルフットイングの確保は引き続き課題**
- グループ会社から二種指定事業者へのMVNO事業の移管など、二種指定事業者をめぐる市場動向は流動的。しかしながら、**二種指定事業者とグループ会社間の規律を適切に整備しなければ、検討が進められている設備利用面でのMNOとMVNO間のイコルフットイングを担保する措置の抜け穴として使われる可能性**が十分に考えられる
- なお、**MNOのグループ内MVNOと独立系MVNO間のイコルフットイングについては、禁止行為規制対象でないMNOには従来より懸念がある状況** ※以下は可能性例
 - 設備利用面：MNOとグループ内MVNO間での設備の相互利用等を通じたグループ内の金銭的補助(いわゆるミルク補給) グループ内MVNOのみへの、接続や卸役務の利用に必要な仕様や料金等の早期情報提供、優先的対応 等
 - 営業面等：MNO接点でのグループ内MVNOの優先的・排他的な販売、人気端末のグループ内MVNOへの排他的な提供 等
- MNOとMVNOのプランの近接、5G（SA方式）時代のイノベーションの保護の両観点から、**MNOにおける接続情報の目的外利用の禁止は、これまで以上に大きな意味を持つ**
- 以上から、二種指定事業者のうち、**MVNOに対し大きな交渉力を持つ事業者として、現行のNTTドコモに加え、KDDI、沖縄セルラー、ソフトバンクの3社に対し、事業法30条に基づく禁止行為規制を適用すべき**であると考え
- また総務省においては、NTTドコモの「エコノミーMVNO」も含め、**定期的にグループ内取引の実態把握や検証を行うことが重要**である

MVNOの事業環境の整備に関する新政策提言（抜粋）

<2018年10月18日公表>

②MNOにおけるグループ内優遇の排除

- MVNOのMNOグループ化が進展しているなか、第二種指定電気通信設備設置事業者（以下「二種指定設備設置事業者」）におけるグループ内取引において、不当な差別的取扱いや競争阻害等の不当な運営に当たるものがないかといった点は、移動通信市場において多種多様な事業者による公正な競争環境を確保するという点からも非常に重要である。これまでも各種措置がなされてきたものの、今後とも、MNOと同一企業グループ内のMVNOに関して、その他のMVNOとネットワーク提供条件等が同等であるかについて、透明性を十分に確保する必要がある。
- 「モバイル市場の公正競争促進に関する検討会」報告書（2018年4月）では、MNO 3グループのサービス提供（いわゆるサブブランドやグループ内のMVNOによるものを含む。）について、サービスの提供条件やグループ内取引において、不当な運営（不当な差別的取扱いや競争阻害等）に当たるものがないか、会計の専門家を含む体制を設け検証を早急に開始すべきとされており、その検証が速やかに行われることが望ましい。
- また、早急にBWA事業者への二種指定設備制度の適用が必要である。これにより、グループ内取引において不当な運営がないかを検証するための前提条件となるBWA事業者が設定する接続料について、その公平性、適正性、透明性が確保される。
- 加えて、二種指定設備設置事業者4社のうち、現在、禁止行為規制の適用がされていないKDDI、沖縄セルラー、ソフトバンクの3社に対し禁止行為規制を早期に適用することが必要である。とりわけMVNOのMNOグループ化が進展するなかにおいては、既に禁止行為規制が適用されているNTTドコモのみならず、他の3社に対しても、グループ会社への優遇を禁止する行為規制を課すことが、移動通信市場における公正な競争環境を確保するうえで必須である。なお、禁止行為規制の適用検討に際しては、指定要件にある収益シェアについて、MVNOの活性化やMNOの新規参入等を踏まえ、その水準を引き下げること検討すべきである。

イコールフットイングの確保のための要望書(抜粋)

＜2021年1月18日付＞

- 今般、MNO各社において新たな料金プラン（以下、「廉価プラン」という）の導入が発表されたことについては、家計負担の軽減に繋がるものであり消費者にとって望ましいものである。一方で、この「廉価プラン」については、多くのMVNOの提供するプランと利用者料金水準が接近するものとなっていることから、MVNOに対し深刻な影響を与える可能性があり、MVNOにとっては「廉価プラン」に対抗するサービス提供が不可欠となる。しかしながら、これらの「廉価プラン」は、現行の接続料や卸料金では、MVNOが実現することが極めて困難なプラン（データ容量、データ通信品質、無料通話）となっており、接続料や卸料金が、MNOとMVNOのイコールフットイングの観点から適正ではないとの強い疑義を生じさせるものとなっている。
- このような状況を放置すれば、これまで長年に亘り総務省殿が推進してきた MVNO振興を含む競争政策を後退させることとなり、移動通信市場がMNOグループによる協調的寡占状態に回帰し、MVNOがこれまで果たしてきたサービスの高度化や多様化が将来に亘り失われかねず、更には料金の低廉化が期待できなくなる等、消費者にとって決して好ましいものとならない。
- 以上のような状況に鑑み、MNOとMVNOが同じ条件で公正に競争するためのイコールフットイングの早期実現が喫緊の課題と考えており、MNOとMVNOのイコールフットイングを確保するための緊急措置の実施について、別紙のとおり強く要望する。

＜別紙＞

1. データ接続料について
2. 音声卸料金について
3. イコールフットイングを担保するルールの在り方について
－いわゆるスタックテストの実施等

それぞれの課題について、「接続料の算定等に関する研究会」にて検討・議論され、適宜措置が講じられている

5G(SA方式)に関する今後のあるべき進め方

- 5G(SA方式)によるサービスに関する機能開放については、イノベーションを尊重する観点から、まずもって、MNOとMVNO個社間の協議により合意形成が図られることが望ましい
- 一方で、ビジネスベースの事業者間協議を円滑に進めるためには、以下が重要

パートナーシップ醸成、 ビジョンの共有



- ビジネスベースの事業者間協議は、MNOとMVNO双方が、互いにパートナーと認識し、Society5.0の実現に向けた相互協力のもとビジネスを推進することで、5G(SA方式)の高度な利活用を図っていくとの強いビジョンの共有がなければ成立し難い
- 第38回会合でMNO各社とも事業者間協議に前向きな姿勢を示されたことを歓迎

積極的な情報開示



- MNOとMVNO個社の事業者間協議においては、大小様々なMVNOが存在することから、情報の非対称性を克服するために、MNOが有する情報については積極的な開示をお願いしたい
- 開示情報についてMNOグループのMVNOとMNOグループ以外のMVNOとの間で内容・タイミング等に差がないようお願いしたい

5G(SA方式)における公正競争ルールについて

- 先述のとおり、ビジネスベースの事業者間協議を円滑に進めるためには、「MNOとMVNO間でのパートナーシップ醸成、ビジョンの共有」や「MNOからMVNOへの積極的な情報開示」が重要
- 仮に、MNO各社における前項のビジョン共有や情報開示が十分でない場合は、ビジネスベースの事業者間協議の成立は期待できず、いたずらに時間だけを浪費する可能性が高い

このような場合

- 行政によるMNO各社への規律の導入・適用を進めることが必要
- 例えば、先般運用開始された「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」に基づき、「フルVMNO」の実現を念頭においた接続による代替性を検証することで、卸料金の適正性を担保するといった措置が考えられ、こうした措置を通じて、公正・公平な卸契約等の実現を目指すことが必要

<その他、制度面で検討すべき事項>

- 既存の接続制度や卸役務制度の活用その他、MNOに対するサービス開放インセンティブの付与、グループ内MVNOの不当な優遇の禁止等、間接的な規律による民・民の協業の後押しがあることが望ましい
- イノベーションを保護・促進していくという観点からは、情報の目的外利用の禁止について全てのMNOに義務付けられるべき
- 卸市場におけるMNO間の競争を促すことも、間接的に「ライトVMNO」「フルVMNO」を促進する取り組みとして重要なため、eSIMの利用促進、APIの標準化推進等、“MNOロック”の解消を進めるべき

【参考】

MNO各社の廉価プラン

- MNO各社の「廉価プラン」は、2021年3月の開始当初、MVNOが比較的広く提供してきた小容量データの料金プランとは直接競合しない20GB/月であった
- 現在ではMVNOのサービスと直接競合する小容量データのプランや、MVNOでは提供が困難な月額基本料0円などの新たなプランが提供開始されている

※料金は全て税込み

	ahamo	LINEMO		povo2.0
提供会社	NTTドコモ	ソフトバンク		KDDI
月額料金	2,970円	990円	2,728円	0円
データ月間容量	20GB	3GB	20GB	—
追加データ	1GB (+550円)	1GB (+550円)		24時間使い放題 (+330円) 1GB (+390円) 20GB (+2,700円)、等
通話定額プラン	5分以内通話かけ放題 (無料付帯)	5分以内通話かけ放題 (+550円)		5分以内通話かけ放題 (+550円/月)
通信品質	ドコモと同一	ソフトバンクと同一		auと同一
主な 付加サービス	—	LINEカウントフリー (無料付帯)		DAZN7日間見放題 (+760円)
5G対応	4GLTE/5G対応	4GLTE/5G対応		4GLTE/5G対応
販路 サポート窓口	オンライン 店舗サポート(1回3,300円)	オンラインのみ		オンラインのみ

廉価プランによるMVNOへの影響

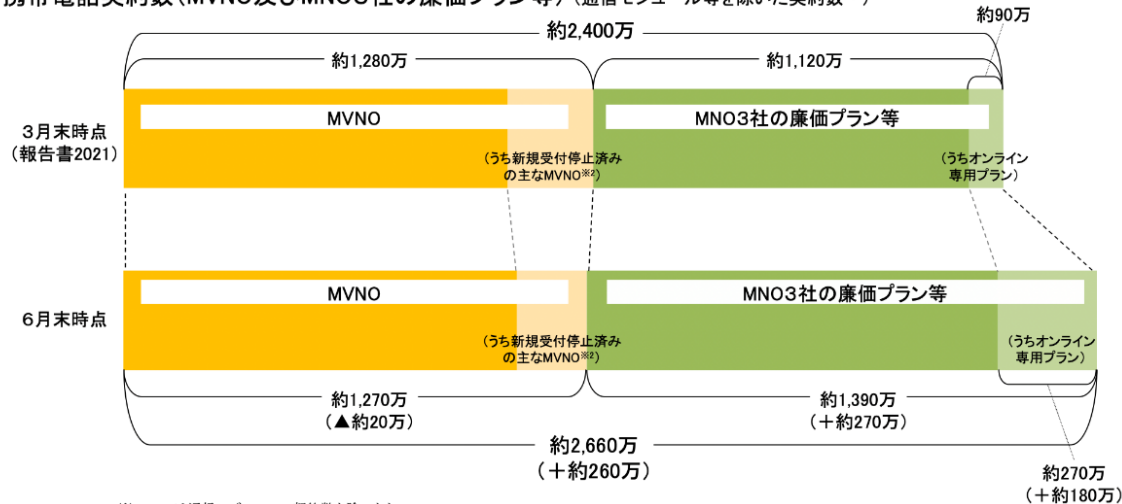
- MVNOの契約数は、新規受付を停止済のMVNO（楽天モバイル、LINEモバイル）を除けば、契約数自体は増加しているものの、**MNOのサブブランド、および廉価プランの増加数には大きく及ばない状況であり、MVNOを取り巻く競争環境は引き続き厳しい状況**
- 相対的に**モバイル市場はMNOによる寡占状態は強まっている**と言え、**MNOのグループ内MVNOを加えると、その傾向はさらに顕著**

3. 利用者の動向(通信モジュール等を除いた契約数:2021年6月末) ②

5

- ▶ MVNO契約数の総数は減少しているものの、新規受付を停止済みの主なMVNOの契約数が減少していることが要因として大きく、それを除けば、MVNOの契約数は増加。
- ▶ 前述したMNO3社の廉価プラン等の契約数の増、約270万のうち、オンライン専用プランの契約数増分が約180万を占める。

携帯電話契約数(MVNO及びMNO3社の廉価プラン等)(通信モジュール等を除いた契約数※1)



※1 MNOは通信モジュールの契約数を除いたもの。
 MVNOは通信モジュール等の数を除いたものではなく、契約数3万以上の事業者からの報告のうちSIMカード型のサービスの契約数を使用。
 また、MNOのグループ内取引による契約数の重複等を排除・調整している。
 契約数の数値は10万未満で四捨五入しているため、合計と内訳等の計は必ずしも一致しない。
 ※2 楽天モバイル(MVNO)及びLINEモバイル

(出典)電気通信事業報告規則及び事業者からの報告

総務省「競争ルールの検証に関するWG(第24回)」事務局資料より引用

一般社団法人テレコムサービス協会



- (株) アイ・オー・データ機器
- (株) アクセル
- (株) 朝日ネット
- イオンリテール (株)
- (株) インターネットイニシアティブ
- (株) インテック
- (株) STNet
- エックスモバイル (株)
- NECネットエスアイ (株)
- NTTコミュニケーションズ (株)
- (株) NTTPCコミュニケーションズ
- (株) 愛媛CATV
- (株) ALL Rise Group
- 兼松コミュニケーションズ (株)
- 近鉄ケーブルネットワーク (株)
- (株) オプテージ
- (株) コスモネット
- (株) Jストリーム
- GMOインターネット (株)
- (株) シー・ティー・ワイ
- シネックスジャパン (株)
- シャープ (株)
- JCOM (株)
- (株) 情報通信総合研究所
- スターネット (株)
- スマートモバイルコミュニケーションズ (株)
- ソニーネットワークコミュニケーションズ (株)
- ソニーネットワークコミュニケーションズスマートプラットフォーム (株)
- SORAシム (株)
- TIS (株)
- (株) テレコムスクエア
- (株) TOKAIコミュニケーションズ
- トランスコスモス (株)
- (株) ドリーム・トレイン・インターネット
- ニフティ (株)
- (一社) 日本ケーブルテレビ連盟
- 日本通信 (株)
- (株) ハイホー
- (株) 日立システムズ
- ビッグロブ (株)
- 富士通 (株)
- 華為技術日本 (ファーウェイ・ジャパン)
- (株) フォーバルテレコム
- フリービット (株)
- 丸紅テレコム (株)
- 丸紅ネットワークソリューションズ (株)
- (株) メディエーター
- (株) モバイルアーツ
- (株) U-NEXT
- LINE (株)
- LINEモバイル (株)
- (株) LinkLife
- 楽天モバイル (株)
- (株) ラネット
- (株) レキオス