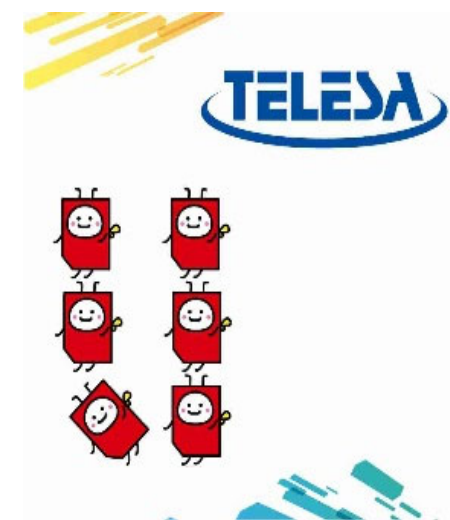


接続料の算定等に関する研究会（第54回） 事業者ヒアリング資料

2022年2月21日

一般社団法人テレコムサービス協会
MVNO委員会

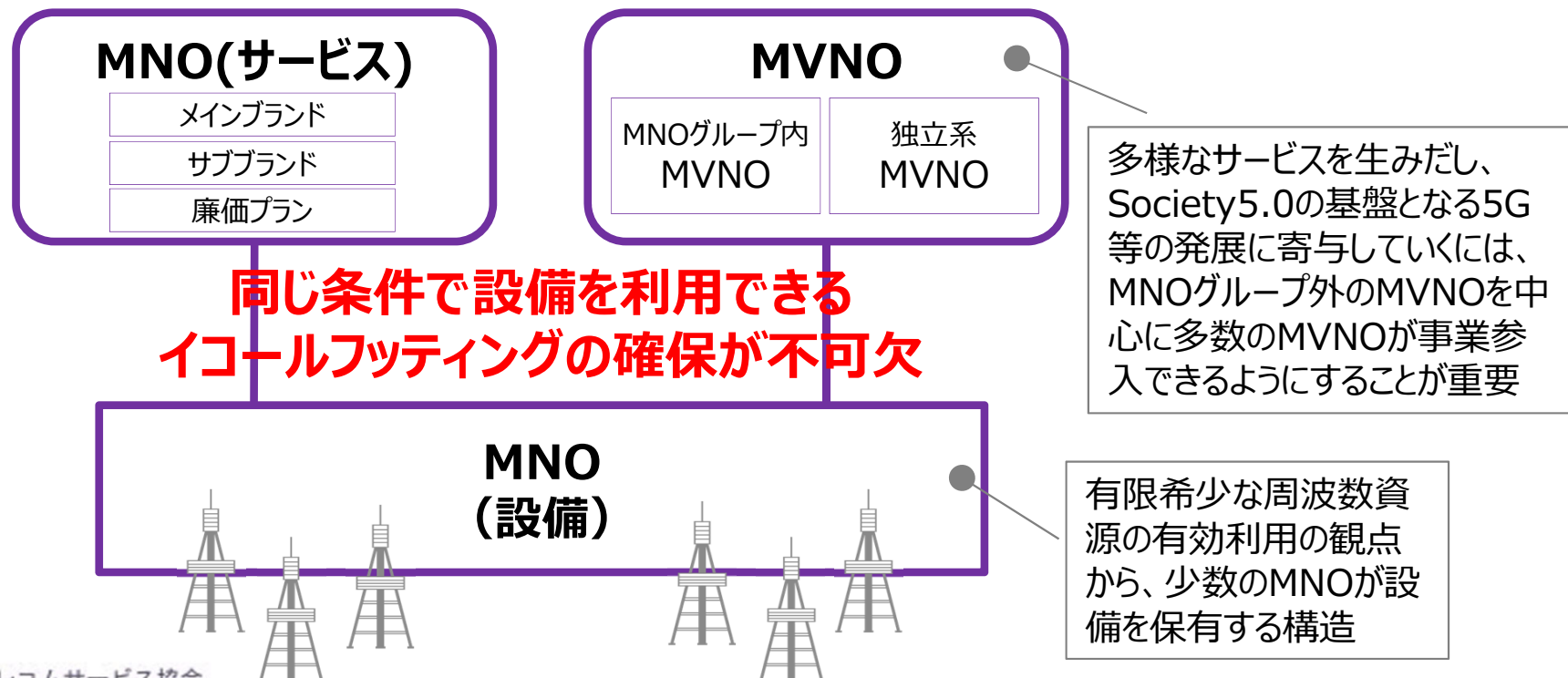


しむし

 MVNO委員会

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、移動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、移動通信市場において多様なサービスが生まだされ、**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**



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。

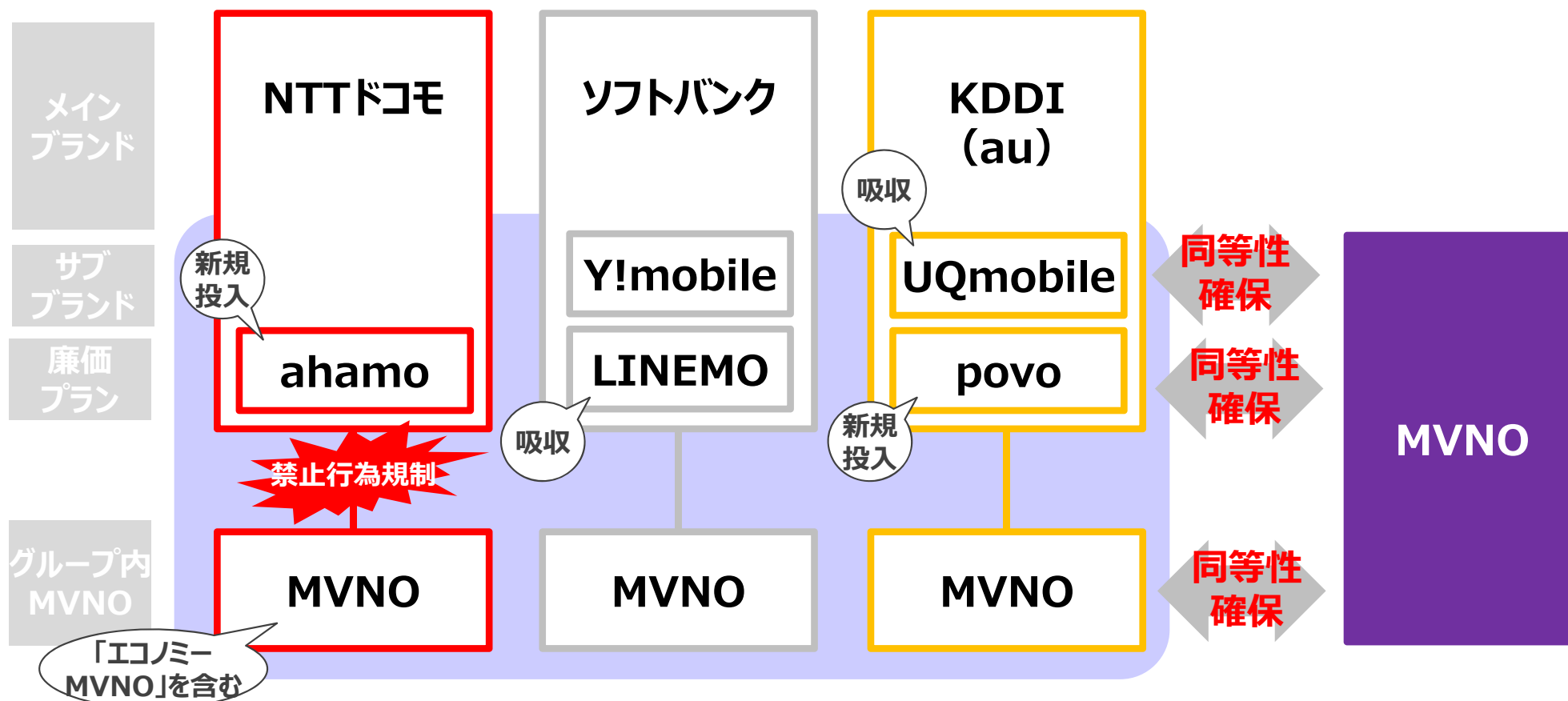
〈別紙〉

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

今回の論点

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、「エコノミー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

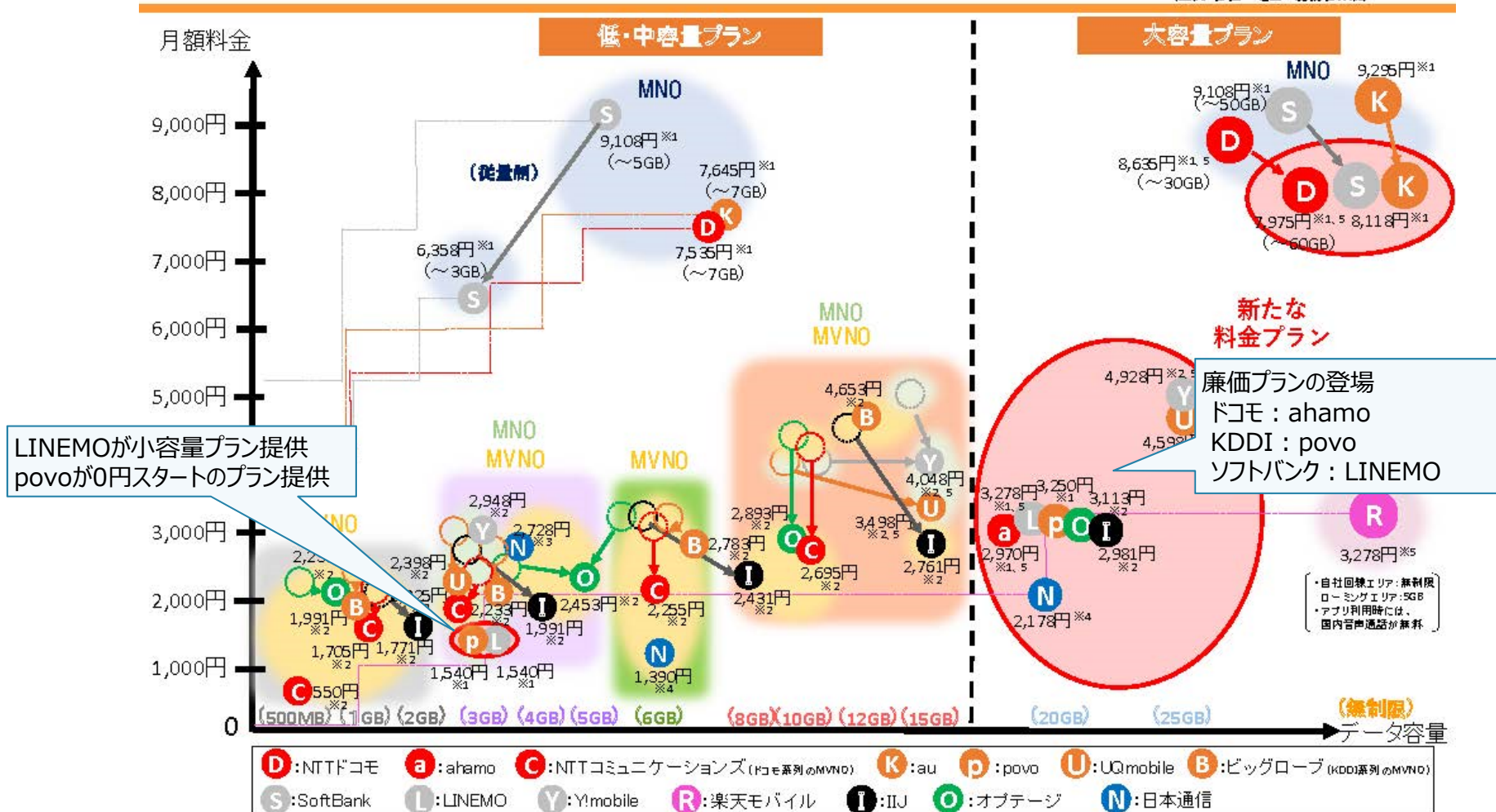


至近のモバイル市場の競争状況

- MNOが廉価プランを投入し、さらに一部では小容量プランや0円スタートのプランも提供
 - 加えて、サブブランド(UQmobile/Y!mobile)についても低～中容量帯において、料金値下げを実施
- ⇒ **大容量・高額**の領域を除き、MNOとMVNOの料金水準が接近・混在する状況となっている

(参考)携帯電話事業者各社の主な料金プランの比較 (出典:各社Pを基に弊社制作)

10



注: 音声あり 期間内未定プランで比較。価格は全て税込。※1: 1回5分以内の国内通話無料。※2: 1回10分以内の国内通話無料。※3: 国内通話かけ放題。※4: 国内通話月70分無料。※5: 月間データ利用量が契約容量を超過した場合の通信速度は、最大1Mbps。

各論点に対する当協会意見①

(1) 検証対象

<対象事業者>

- 検証は、指定電気通信設備に係る接続料等の水準が不当でないことを確認することが目的であることから、前回の検証と同様に、第二種指定電気通信事業者を対象とすることによいか。なお、固定通信分野でのスタックテストについても、指定電気通信設備に係る接続料の水準が妥当であるか確認するため第一種指定電気通信事業者を対象に実施している。
- 固定通信分野の検証については、接続料の水準の妥当性を確認する観点から、毎年10月末日までに行われる接続料の再計算報告時と、毎年度の接続約款の変更認可申請時の毎年2回実施されているが、第二種指定電気通信事業者への検証を実施する場合には、どのようなタイミングで実施することが適切か。第一種と同様に考えた場合には、例えば、毎年12月末日までに行われる精算接続料の届出、毎年度の接続約款の届出などの機会が考えられるが、どのようにすべきか。

- スタックテストが、利用者料金と接続料等の水準についての検証であり、MNOから求めのあった楽天モバイルについては第二種指定設備設置事業者としての指定を受けておらず省令に基づく接続料の届出が行われていないことを鑑みると、**現時点ではスタックテストに楽天モバイルを含めることは現実的ではない**のではないかと
- 楽天モバイルがMVNOと激しく競争をしていることは確実ではあるが、**スタックテストにおいては省令に基づく接続料の届出を行っている二種指定事業者（ドコモ・KDDI・ソフトバンク）を対象とすることが適当**
- 仮に接続料が低減している局面であるとしても、平均的なデータ通信の利用の増加、営業費の変動等により検証の結果が変化することは当然に考えられ、スタックテストは繰り返し実施することが適切。将来原価方式に基づくデータ通信の予測接続料（2月末）、音声接続料（3月末）がそれぞれ年一回届け出られることから、**それらのタイミングに合わせて少なくとも年一回は実施**することが適切であると考え
- なお、スタックテストの結果、問題があると認められた場合は、**接続料の再届出等、速やかな是正措置**を講じていただくことが必要ではないかと

各論点に対する当協会意見②

(1) 検証対象

<対象サービス・プラン>

- 検証の対象とすべきサービスや料金プランについてどのように考えるか。固定通信分野では、サービスブランドごとに大括りで検証対象を選定するとともに、新規かつ今後相当の需要の増加が見込まれるために将来原価方式による接続料算定を行っているサービスについては、より詳細に利用者に提供されるサービスメニューを総務省が指定して検証を実施している。
- 検証対象サービス・プランの選定に当たっては、接続料の水準の妥当性を確認することを主眼に検証を実施することを踏まえれば、MVNOの意見を十分に踏まえることが必要ではないか。
- モバイル分野においては、固定通信分野と比較して、提供される料金プランの変更が頻繁に行われている実態があることから、一定程度柔軟に検証対象を選定可能とすることについて考慮する必要があるのではないか。
- その他、検証に当たってあらかじめ定めておくべき事項はあるか。

- 昨年2月に発表した総務省宛「要望書」でも取り上げた**二種指定事業者各社の「廉価プラン」**に加え、MVNOの料金プランと近接している**二種指定事業者の提供する「サブブランド」**を対象とすることを要望する
- 新プラン・新ブランドの追加や変更、グループ内外での事業譲渡等、昨今のモバイル市場における変化の速度を踏まえると、実効ある検証を行うためには、これらの**変化に柔軟に即応できる制度上の実装（ガイドライン等）**が望ましい
- 例えば定期的な検証の他に、新プラン・新ブランドの追加、事業譲渡等が行われた後に、市場の競合状況から必要と思われる場合に、特定の料金プラン等を対象とした**アドホックの検証**を行うなどすることが考えられるのではないか

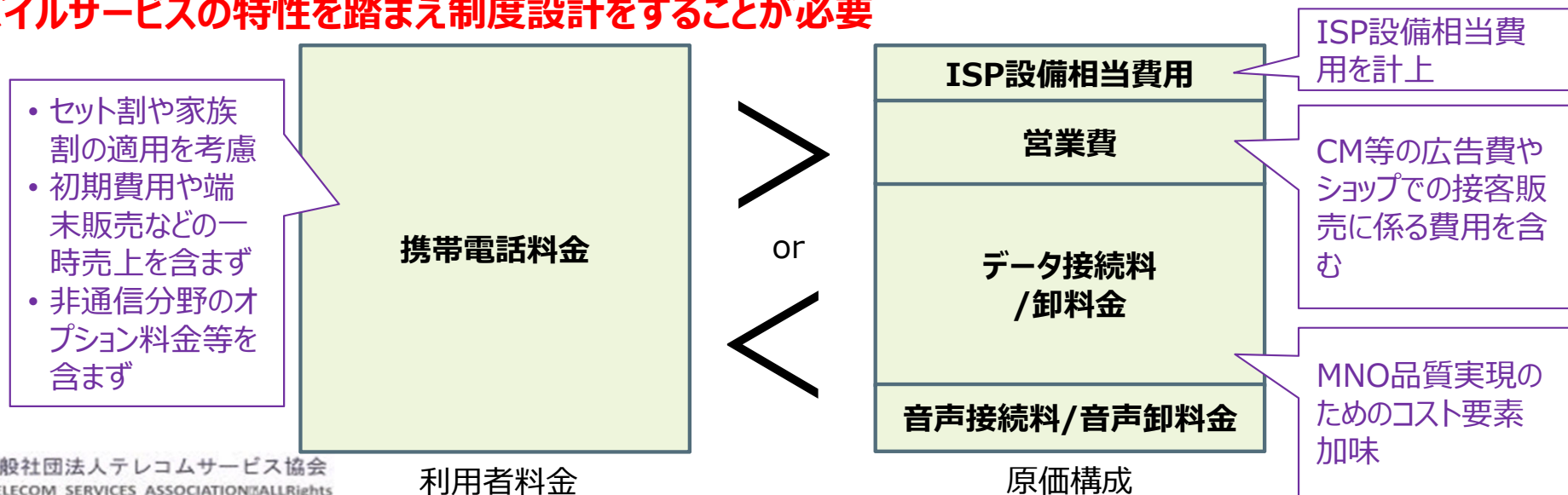
各論点に対する当協会意見③

(2)検証方法

<基本的な考え方>

- 各社が提供する携帯電話料金プランの利用者料金と、提供に必要と考えられる設備費用(接続料、卸料金、その他設備コスト)及び営業費相当額を比較し、MVNOがMNOと同等のサービス提供を行うことが可能な水準になっているか検証することとすべきではないか。
- 具体的には、検証対象ごとに、利用者料金による収入と、その利用者料金が設定されているサービスの提供に用いられる設備費用の総額を比較し、その差分が利用者料金で回収される営業費に相当する金額を下回らないものであるかを検証することとすべきではないか。固定通信分野でも同様の方法により検証を実施している。

- <基本的な考え方>については、いずれの意見にも賛同する
- 「MVNOが同等の条件により同等のサービスを提供できるかどうか」については、次の2つの同等性が重要
 - ① MVNOが、MNOと同等の料金で同等の速度品質のサービスを提供できるか
 - ② MVNOが、MNOと同等の顧客獲得・維持にかかる営業費を投入でき得るか
- なお、移動通信では利用者料金に通例では含まれるISPサービスに係る設備相当費用を加味する等、モバイルサービスの特性を踏まえ制度設計をすることが必要



各論点に対する当協会意見④

(2) 検証方法

<検証の対象とするデータ>

① データ接続料(又は卸料金)

- 研究会第5次報告書では「データ接続料の適正な換算方法を検討することが適当」とされたところ、前回の検証では各社によって換算に関する考え方に異なる部分があったことから、各社の設備の通信容量や実際のトラフィックの状況に関して報告を求め、適切な換算方法について共通的な考え方を検討することとしてはどうか。
- 具体的にどのような考え方でデータ接続料の換算を行うべきと考えるか。前回検証時には、研究会構成員からピーク時トラフィック+αのαの考え方を示すことについて意見があったが、それについてどのように考えるか。


- データ接続料について、二種指定事業者各社で自由な換算方法を許すことは、検証の適正性に疑義を挟む余地を生むことになり、適当であるとは考えられない。各社の設備の違いを鑑みつつも、まずは**各社の状況に関する報告を求め、その報告をもとにシンプルで分かりやすい共通的な考え方を採用すべき**ではないか
- データ接続料のデータ単価への換算の一例
 - 検証対象のサービス・プランの最繁時間帯における、5分間隔など利用者トラフィックの変動に対し十分に短い単位時間による占有帯域幅が求められる場合は、その帯域にデータ接続料を乗じたものを総データ通信量で除する
 - 検証対象のサービス・プランの占有帯域幅を他のサービス・プランと分離できない場合には、他のサービス・プランと検証対象のサービス・プランで占有帯域を按分した上で、データ接続料を乗じたものを検証対象のサービス・プランの総データ通信量で除する。その際、按分においては、各サービス・プラン毎の総データ利用量（バイト）を使うべきであり、他のファクター（例えば回線数等）を用いることは不適当とする

(参考)データ接続料のデータ単価への換算の一例

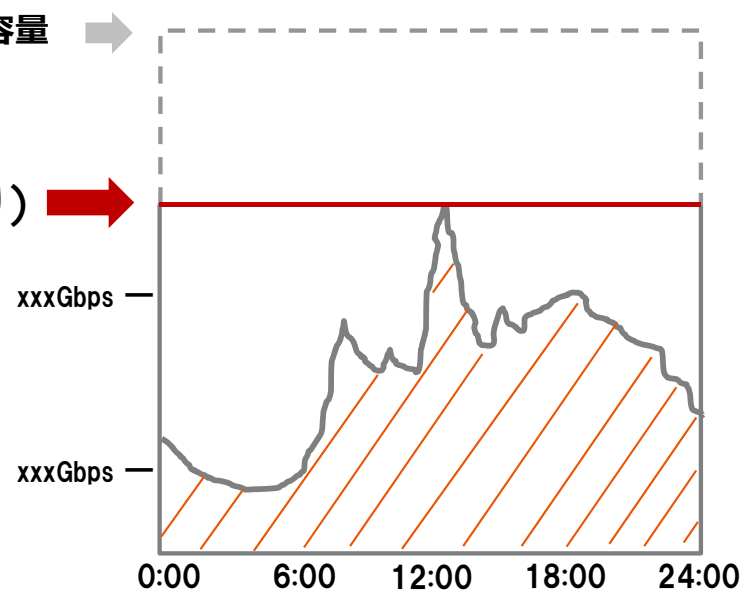
$$\frac{\text{①最大占有帯域 (bps)} \times \text{届出データ接続料 (円/bps)}}{\text{②月間の総データ通信量 (byte)}} = \text{データ単価 (円/byte)}$$

①最繁忙時間帯における最大占有帯域(上り or 下り)
(単位 : bps)

②月間の総データ通信量(上り+下り)

 月間に転送したデータ通信量の総量
(単位 : byte)

設備上の上限容量



各論点に対する当協会意見⑤

(2) 検証方法

<検証の対象とするデータ>

② 音声接続料(又は卸料金)

- 各社とも音声基本料(定量課金)と音声通信料(従量課金)により、接続料及び卸料金が設定されている。利用者料金としては、従量課金としているもの以外に定額制のかけ放題や5分以内かけ放題の準定額制等の料金設定も行われている中で、検証に当たってどのように音声接続料(又は卸料金)を費用に算入することが適切であるか。
- 音声基本料(定量課金)については、MNOの原価を明確に示す数字がない中で、**中継電話を利用する前提での00XY自動接続の接続料(基本料金)を採用することは適切ではない**。各社の**音声卸標準プランの基本料を採用し、費用として計上する**ことが適切ではないか。なお、検証対象のサービス・プランが中継電話を用いている場合は、00XY自動接続の接続料(基本料金)を採用することが認められることが適切である
- 音声通信量(従量課金)については、**MNOの原価である音声接続料を使用することが適切**である。なお、この場合においては、**当該MNOの接続料についても仮想的に費用計上がされるべき**である。例えば、ある検証対象のサービス・プランの利用者の呼が、他事業者宛である場合は、(自社の接続料+宛先他社の接続料)×保留秒数を費用計上し、自網内宛である場合は(自社の接続料×2)×保留秒数とすべきである
- なお、何らかの理由により検証対象のサービス・プランの音声接続料の合計を算出することが難しい場合には、代替的手段として、音声卸標準プランの通話料を、30秒単位に切り上げた上で合計した総通話時間に乗じた物を使うことが認められるべきである

各論点に対する当協会意見⑥

(2)検証方法

<検証の対象とするデータ>

③その他の設備費用

- 対象サービスや料金プランごとの設備費用をどのような方法で算定することが適切であるか。
- 固定通信ではNTT東西におけるサービス提供形態を踏まえ別扱いとなっているが、移動通信では利用者料金に通例では含まれる**ISPサービスに係る設備相当費用**を計上することが必要。なお、ISP設備については、二種指定設備の枠外でありこれまで届け出られている接続料の対象ではないことから、まずは二種指定事業者各社にて適切な方法で費用を算定の上、必要に応じ総務省にて算定方法の妥当性の確認を行うことを要望する
- 一部の廉価プラン・サブブランドについては**国際ローミング**を基本料金内で提供しており、その場合は**当該費用についても計上すること**が必要である。その場合、国際ローミングに係る原価（当該利用に係る協定海外事業者等への支払い等）を検証対象サービス・プランに振り分け可能であればその金額を、難しい場合は国際ローミングの利用分数・データ料に、当該MNOがMVNOに提供している国際ローミングの卸料金を乗じたものを設備費用として使用すべきである。

各論点に対する当協会意見⑦

(2) 検証方法

<検証の対象とするデータ>

④ 営業費相当額

- 営業費相当額の算定はどのように行うことが適当であるか。固定通信分野では、平成19年7月に総務省が策定した「接続料と利用者料金との関係の検証(スタックテスト)の運用に関するガイドライン」において接続料設定事業者であるNTT東日本・西日本の電気通信事業会計における電気通信事業収益の対営業費(顧客営業、宣伝及び企画に係るものを除く。)の比率が20%弱(平成13~17年度の平均値)であることにかんがみ、検証における営業費の基準値を利用者料金収入の20%と定め、現在の指針においてもこの基準が用いられている。

モバイル分野で営業収益や営業費を整理しているものとしては、第二種指定電気通信設備会計規則に基づいて作成されている移动通信役務収支表の営業収益及び営業費がある。
- 固定通信分野では、営業費は、基本的に各事業者が、競争状況、販売予測、コスト回収期間等を総合的に勘案して決定するものであり、特にサービスの立ち上がり期等においては短期的な収支にとらわれずに営業費を支出することがあり得ることから、営業費に含まれる費用のうち、「顧客営業」、「宣伝」、「企画」、「販売サポート・一般営業(特約店等)」に係る費用を除いたものを営業費として比率の計算を行っているが、モバイル市場における営業の実態を踏まえ、営業費相当額の範囲についてどのように考えるか。
- 「コロケーションルールの見直し等に係る接続ルールの整備について」(情報通信審議会答申、2007年)では、**サービスの立ち上がり期に言及の上**、短期的な収支にとらわれず営業費を支出することがあり得ることを指摘。一方、これから**ブロードバンドの利用者をどう増やしていくか**、との当時の競争状況と、現在のモバイル分野における、既に国民1人あたり1回線を上回り、**利用者いかにスイッチングいただくか**の競争状況は大きく異なる
- 現在のモバイル分野において、既に多くの加入者を持つ二種指定事業者が短期的な収支にとらわれず営業費を支出することは、競争事業者へのスイッチングを阻害し、**競争事業者の撤退による一層の寡占化**につながる恐れがある
- そのため、営業費におけるMVNOとの同等性の観点からの詳細な検証は重要であり、**テレビCM等の宣伝や企画、顧客営業、代理店に支払う取次手数料の、スタックテストからの除外を認めることは適切ではない**
- モバイル分野における営業の実態を踏まえるならば、上記に加え、利用者に対して極めて強いプロモーション効果をもつ**端末の販売等に際する利益の提供**についても営業費として計上すべき

各論点に対する当協会意見⑧

(2) 検証方法

<検証の対象とするデータ>

⑤ 利用者料金

- 固定通信分野では、利用者料金について、割引を考慮した料金を用いて検証が行われているが、割引についてどのように取り扱うことが適当か。固定通信分野では、割引が適用される回線数と適用されていない回線数を加重平均して、1ユーザ当たりの割引相当額を算出し、それを提供するサービスの料金額から控除した額を利用者料金として検証を行っている。
- 家族割として大幅な料金割引**が実施されているケースがあることから、これらの割引は**利用者料金に反映**されるべき
- 固定通信とのセット割**の場合、固定通信側の割引余地が小さく、**移動側で割引原資を負担**しているケースが多いであろうことを踏まえれば、**利用者料金への反映**が適当
- 非通信サービス（電気・コンテンツ等）とのセット割**の場合は、利用者料金への反映はケース・バイ・ケース。しかし、非通信サービスに割引原資を著しく多く負担させるなどの不適切な検証にならないよう、検証過程において適切に説明を求めることが望ましい
- 利用者料金への按分の際は、固定と同様、**割引が適用される回線数と適用されていない回線数を加重平均することで、1ユーザ当たりの割引相当額を計算**することで良いのではないか。

S	M <small>オススメ</small>	L
月額基本料		
税抜 1,980円/月 (2,178円)	税抜 2,980円/月 (3,278円)	税抜 3,780円/月 (4,158円)
家族で入ると2回線目以降1,188円/月割引 (家族割引サービス [※] 適用時)		
ずっと 税抜 900円/月 (990円)	ずっと 税抜 1,900円/月 (2,090円)	ずっと 税抜 2,700円/月 (2,970円)
ワイモバ親子割でさらにおトク! 5～18歳までのお子さまのいるご家族なら1年間1,100円/月割引		
2回線目以降 2ヵ月目～13ヵ月目まで 税抜 900円/月 (990円) 1回線目は 税抜 1,980円/月 (2,178円)	2回線目以降 2ヵ月目～13ヵ月目まで 税抜 1,700円/月 (1,870円) 1回線目は 税抜 2,780円/月 (3,058円)	

Y!モバイルWebサイトより

MVNO委員会の体制

一般社団法人テレコムサービス協会



MVNO委員会参加企業一覧

(2021年12月3日現在)

- (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