

携帯電話料金と接続料等の関係の検討に関する追加質問及びその回答
(株式会社インターネットイニシアティブ)

MNO のサブブランドへのスタックテストの適用を主張されているが、MVNO が MNO のサブブランドと競争する上でのイコールフットィングからみた具体的な問題はあるか。

(辻座長)

(インターネットイニシアティブ回答)

MNO のサブブランドは、以前はグループ内 MVNO として運営されていた事業者もあるが、現在は主なサブブランドである UQ モバイル、Y!モバイルはどちらも MNO 自身により運用されていて、「廉価プラン」とその位置付けは変わらない。

通信料金、データ容量など MVNO の料金プランに近接していることも「廉価プラン」と同様であり、また通信品質等に、MVNO との間のギャップがあることも同様で、イコールフットィングについても「廉価プラン」と変わらず懸念がある状況であると考えます。

接続料の換算 ・ 音声接続(プレフィックス自動付与)と音声卸はそれぞれどのような料金設定になっているのか。

(佐藤構成員)

(インターネットイニシアティブ回答)

構成員限り

研究会第 54 回の MVNO 委員会資料 P9 の図に相当する、実際のトラフィックデータのグラフを御提示ください。

(佐藤構成員)

(インターネットイニシアティブ回答)

構成員限り

研究会第 54 回の MVNO 委員会資料 P9 で提示された算定式を用いた、データ接続料の換算の試算例を御提示ください。

(佐藤構成員)

(インターネットイニシアティブ回答)

構成員限り

割引の反映方法 ・ 固定通信とのセット割や非通信サービス(電気等)とのセット割のプランについて、割引 を反映させる場合、具体的にどのような計算方法が考えられるか。

(佐藤構成員)

(インターネットイニシアティブ回答)

1. 同種の通信サービスとのセット割 (「家族割」等)

割り引かれた通信料の合計を総回線数で割ることによって、1 回線あたりの平均割引額 (割引相当額) を求め、それを携帯電話料金収入から差し引く

2. 異なる通信サービスとのセット割 (光回線とのセット等)

同上

3. 非通信サービスとのセット割 (電気・コンテンツ等)

それぞれの割引施策ごとに、通信サービスと非通信サービスで割引原資をどの程度負担しているかを MN0 に報告させ、そのうち通信サービスで負担している割引原資について、総回線数で割ることで 1 回線あたりの平均割引額 (割引相当額) を求め、それを携帯電話料金収入から差し引く