

競争ルールの検証に関するWG（第38回）

事業者ヒアリング資料

2023/1/30

株式会社オプテージ

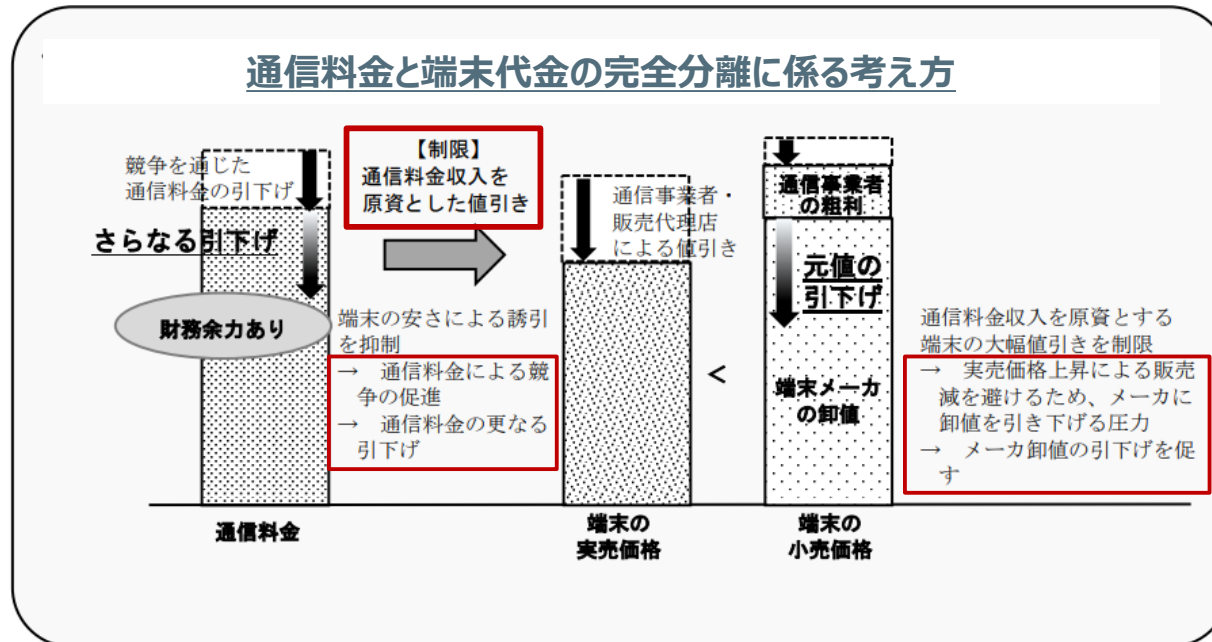
OPTAGE
What's next?



1. 通信料金と端末代金の完全分離に係る法改正の効果と課題について
2. 行き過ぎた囲い込みの禁止に係る法改正の効果と課題について
3. その他、モバイル市場における公正競争確保に関する課題について

1. 通信料金と端末代金の完全分離に係る法改正の効果と課題について
2. 行き過ぎた囲い込みの禁止に係る法改正の効果と課題について
3. その他、モバイル市場における公正競争確保に関する課題について

- 通信料金と端末代金の完全分離に係る法改正の目的は、通信料金を原資とした端末代金の値引きを制限し、通信市場と端末市場の双方における競争を促進すること
- 法改正以降、通信料金の低廉化が進展するなど、モバイル市場の公正競争の維持や利用者利便を高める上で有効に機能しており、引き続き必要な規律であると受け止め
- 上限2万円規制については、通信と端末の分離の趣旨や利用者間の公平性を踏まえると、現行規制の維持が必要不可欠
- 加えて、スマートフォンの1円販売等の極端な廉価販売等の解決に向けて規律の一部見直しが求められる状況



- 上限額の2万円は、事業者意見を踏まえつつ、**利用者の公平性の観点から法改正当時の「利用者一人当たりの利益見込み額」に将来的なARPU・営業利益率の低下を加味した金額**として定められた基準との認識
- 法改正以降も**規律違反が散見されてきた状況を鑑みると、まずは規律順守を徹底することが重要**であるとともに、**利用者間の公平性を継続的に確保するために少なくとも現行の上限額2万円の維持は必要**

4-(4) 通信役務の利用・端末の購入等を条件とする場合の「利益の提供」の上限 13

- 端末を購入する利用者に対する利益の提供であって、通信役務の継続利用を条件とはしないものの上限は、**2万円**※とする。

※ 比較対象とする価格と先行同型機種の見取価格の差額が2万円を下回る場合は、その額とする。

- 端末代金の値引き等の上限は、通信・端末の各市場の競争が有効に機能するよう※、**当面は厳しいものとすべき。**

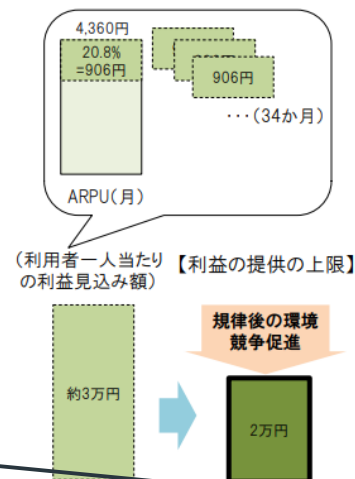
※ 端末代金の値引き等により利用者を誘引する手法を限定的なものとする中で、通信・端末の各市場での競争を促進し、事業者による端末代金の値引き等を前提としない端末市場の競争を促す。

- 端末代金の値引き等が、「利用者一人当たりの利益見込み額」を上回る場合、利用者に対する行き過ぎた利益の供与に当たる。

現在の市場環境を前提とすると、「利用者一人当たりの利益見込み額」※は約3万円。

※ 利用者一人当たりの利益見込み額の算定
各社のARPU(4,360円/月) × 各社の売上高営業利益率の平均(20.8%)
× スマートフォンの平均利用期間(34か月) = 約3万円

- しかしながら、**通信料金と端末代金の分離による今後のARPU・売上高営業利益率の低下を考慮するとともに、通信・端末の各市場の競争を促進するためには、現在の市場環境を前提とした値引きを許容するのではなく、値引き額の上限をより制限することとし、3万円よりも1段階低い2万円と設定。**



- **利用者一人当たりの利益見込み額**に対して、**将来的なARPU・営業利益率の低下を加味し、上限額を2万円と規定**

- 過去の検討の場において、MNOからは、利用者の公平性の観点を踏まえ、上限額は割引を受けるお客さまから得られる利益の範囲内とする旨の意見が出されていたものと認識

MNO意見 (NTTドコモ殿)

7. 通信と端末の分離 (③キャリアによる端末割引等の上限)

NTT
docomo

- キャリアによる過度な端末割引等が抑制されるよう、通信契約の継続を条件としない割引であっても上限が設定されるべき
- 端末割引等の上限は、割引の恩恵を受けないお客さまとの間で不公平感を生じさせないよう、利益の範囲内で行うこととしてはどうか。その際、具体的な金額を定めることで、運用の透明化が図られるものとする

上限設定の
考え方

- 割引の恩恵を受けないお客さまとの間で不公平感を生じさせない
- 割引を受けるお客さまから得られる利益の範囲内で端末割引等を行う

端末割引等の
上限 (案)

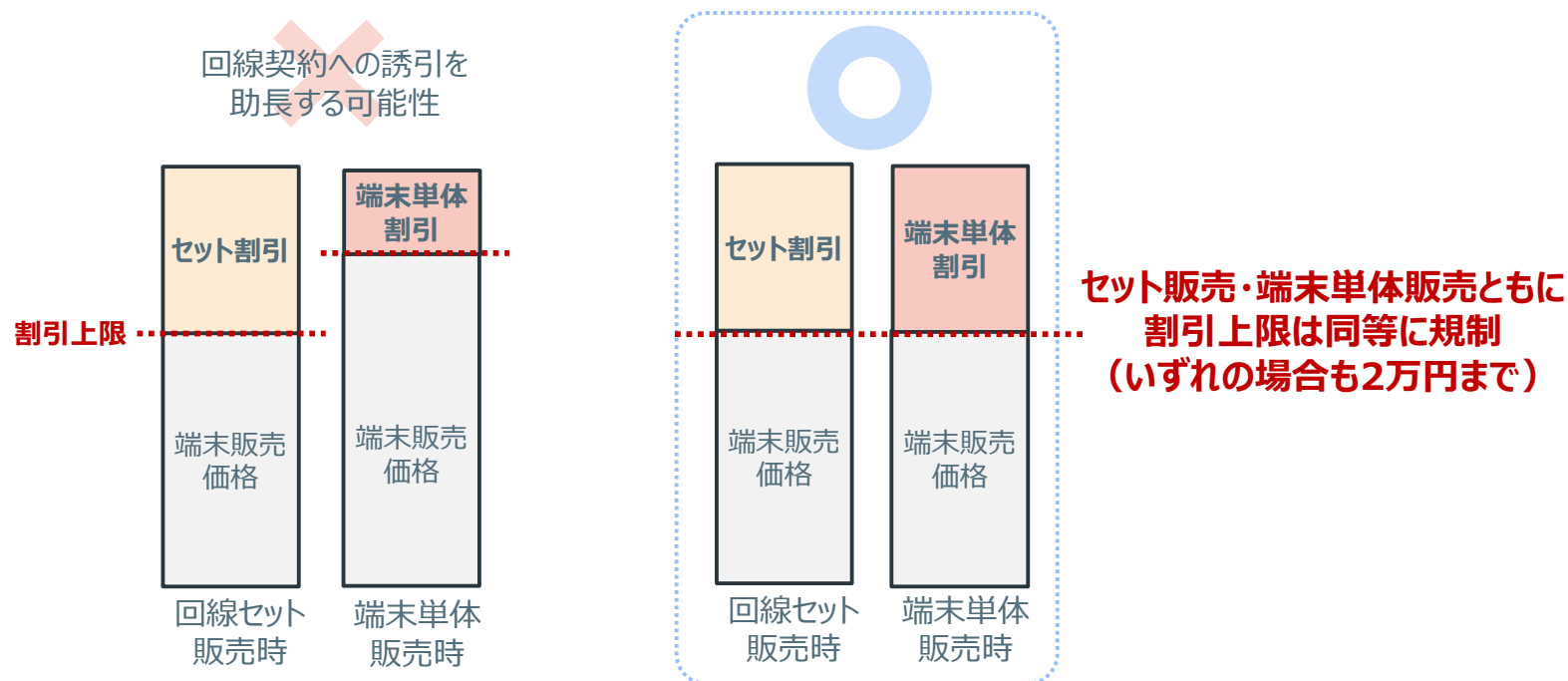
$$4,000\text{円} \times 20\% \times 36\text{か月} = \underline{3\text{万円}}$$

ARPU MNO営業利益率 平均端末利用期間

- 端末の極端な廉価販売は、規制対象外の端末単体割引と組み合わせて実施されているため、従来より対象となる回線とのセット割引に加えて端末単体割引も規制の対象とすることが必要
- この点、通信と端末の分離の趣旨を踏まえ、回線契約への過度な誘引を助長することのないよう、セット割引と端末単体割引の上限額は同等（2万円）とすることが望ましい
- なお、端末購入プログラムにおける割引特典等（※）の利益提供についても、潜脱的な端末割引に繋がる恐れも想定されることから、規制対象として上限額に含めることが必要

※端末購入プログラム利用者への追加的な割引やポイント付与等

上限2万円規制見直しに関する弊社案



1. 通信料金と端末代金の完全分離に係る法改正の効果と課題について
2. 行き過ぎた囲い込みの禁止に係る法改正の効果と課題について
3. その他、モバイル市場における公正競争確保に関する課題について

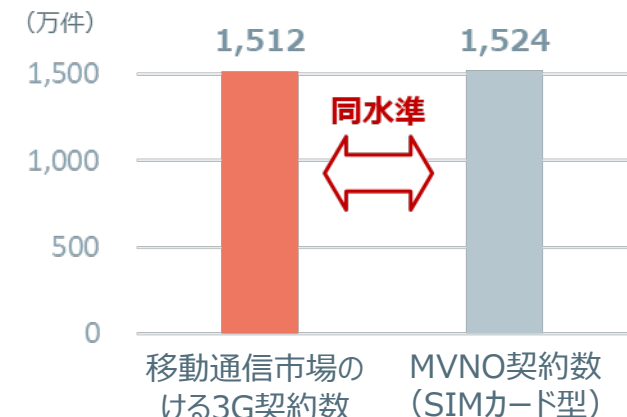
- 行き過ぎた囲い込みの禁止に係る規律は公正な競争環境の維持に必要であり、仮に規律を緩和した場合は、利用者の流動性が弱まり、再びMNOによる市場の寡占化に繋がる恐れ
- 継続利用割引については、契約継続を条件にした利益の提供を事前に提示していない場合であっても、囲い込みに繋がる可能性があるものは継続して規制の対象とすべき
- 一部MNOより3G停波などのマイグレーション施策を規律対象外とすべきとの意見が出されているところ、例えば現在の3Gの契約数（約1,500万件）は、MVNO全体のSIMカード型契約数と同規模であり、市場競争に与える影響は小さくないことから慎重な検討が必要
- なお、マイグレーションの機会などは、高齢者等の他社移行することが少ない利用者が数年に一度の契約見直しを検討するタイミングであり、契約している事業者のみが過度な割引などを実施した場合、行き過ぎた囲い込みに繋がるものと認識

MNO意見（ソフトバンク殿）



契約数規模の比較

（2022年9月末時点）



出典：競争ルールの検証に関するWG（第37回） ソフトバンク殿提出資料より引用

出典：総務省 電気通信サービスの契約数及びシェアに関する四半期データ（令和4年度第2四半期）より作成

1. 通信料金と端末代金の完全分離に係る法改正の効果と課題について
2. 行き過ぎた囲い込みの禁止に係る法改正の効果と課題について
3. その他、モバイル市場における公正競争確保に関する課題について

- 事業法第27条の3の規律の対象の事業者は、MNO及び当該MNOの特定関係法人に加えて、電気通信事業者間の競争に及ぼす影響が少なくないものとして、利用者数の割合（シェア）が0.7%以上のMVNOが対象
- なお、2020年2月の「モバイル市場の競争環境に関する研究会最終報告書（案）」に対する意見及びそれに対する考え方」において、「基準はモバイル市場の競争の状況などに変化がある場合には、必要に応じ、見直しを検討していくことが適当」との考え方が示されていたものと認識
- この点、2019年の事業法改正以降、市場環境は大きく変化していると認識

事業法27条の3の規律の対象事業者に関する考え方

【意見2-7-1 テレコムサービス協会】

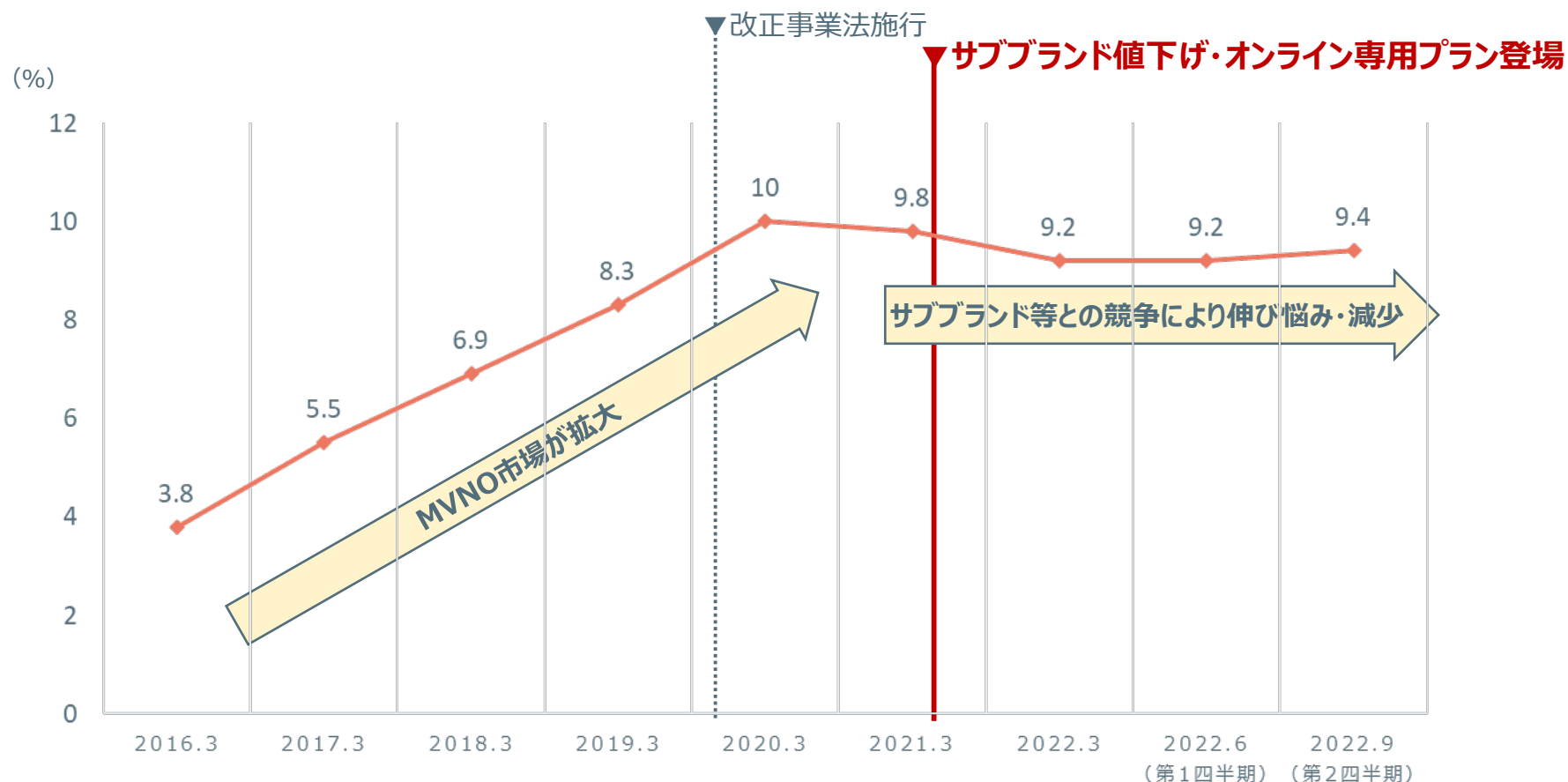
対象となる事業者について、省令において利用者の割合が 0.7%（≒100 万利用者）と設定されるところ、これが競争環境に影響を及ぼしうる閾値として妥当なのか、またこの閾値を越えるとビジネス構造を転換しなければならないということが数多のMVNO の事業活動を抑制的なものとさせないか。

【考え方】

改正法の規律の対象となる事業者については、施行規則第22条の2の15において、電気通信事業者間の競争に及ぼす影響が少なくないものとして禁止行為の適用対象から除外する電気通信事業者に係る利用者数の割合として、MNO 及び当該 MNO の特定関係法人であるものを除く MVNO について0.7%と定めています。この基準は、現在のモバイル市場における競争の状況などを踏まえて定めるものであり、それらの状況などに変化がある場合には、必要に応じ、見直しを検討していくことが適当と考えます。

- 改正事業法が施行された2019年当時はMVNOは順調に成長していたが、2021年のMNOのサブブランド値下げ・オンライン専用プラン登場以降、MVNOのシェアは伸び悩み・減少傾向
- 2019年の事業法改正当時と比較し、MVNOの競争力（競争に及ぼす影響）は低減していると想定

携帯電話の契約数におけるMVNOシェアの推移



- 弊社サービス（mineo）においても新料金プラン（2021年2月：マイピタ、2022年3月にマイそく）を開始するなど、MNOへの対抗策を講じてはいるものの、契約数は伸び悩んでおり、サブブランド等を中心とするMNOへの流出が高い割合で継続

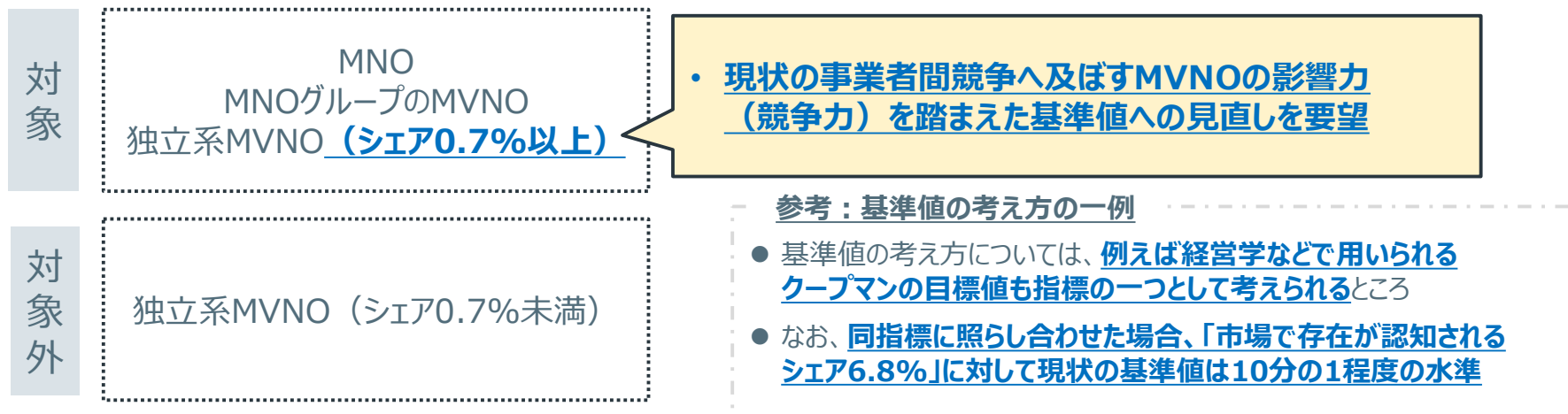
構成員限り

- 2019年当時は料金面での優位性によりMVNOは成長していたが、サブブランド値下げ・オンライン専用プランの登場により料金が近接し、その優位性は失われている状況
- 加えて、MNOから設備を借りる立場のMVNOは、MNOに比べて「設備利用の柔軟性や可用性が低い」などあらゆる面で事業構造に起因するMNOとの環境面の差が存在
- 5G（SA）においては、MNO各社が既にサービスを開始している中、MVNOがMNOと同等の自由度を持つことが期待できるL2接続相当によるサービスの実現については現在MNOと協議中の状況であり、MNOとMVNOの間の競争力の差は一層広がる恐れ

		施行当時（2019）		現在（2022）	
サービス	料金	MVNOは低容量帯で料金面に優位性	サブブランド値下げ、 オンライン専用プラン登場 (2021.春)	MNOとMVNOで料金が近接し、 料金面の優位性が低下	接続料の算定等に関する研究会にて検証
	品質	MNOは設備を自由に使えるが、<u>MVNOはMNOから設備を借り受けており、設備の柔軟性・可用性が低い</u>			
	提供	- 設備を保有するMNOに対して、<u>MVNOは設備や運用に関する情報量が乏しい</u> - MNOは自社設備であり早期にサービスの提供開始が可能だが、<u>MVNOはMNOとの接続調整、その後の自社設備の構築期間が必要となるなど、同時期にMNOと同等のサービスを提供することが困難</u>			MNOとの環境面の差は今後も継続（5G（SA）で更に拡大）
端末		MVNOは端末の取扱規模が小さく、<u>MNOと同等の柔軟性、仕入価格にてiPhone等の人気機種をメーカーから調達することが困難</u>			
販売		<u>MNOは多数のショップにて顧客接点を生かした販売が可能だが、事業規模が小さくMVNOは同様の対応が困難</u>			

- 法改正当時と比較して競争環境は変化し、MVNOの競争力は低下していると想定されることに加え、MVNOの事業構造に起因するMNOとの環境面の差は今後も継続することから、MNOとMVNO間の競争力の差がさらに広がる恐れ
- 今後の5G（SA）やBeyond5Gの発展に繋げていくためには、モバイル市場においてMVNOが競争の軸としての役割を果たしていくことが重要であり、MVNOとMNOが対等に競争できる環境の整備のためには、両者の競争力の差を縮める施策が必要
- この点、事業法27条の3の規律は、事業規模の小さいMVNOによる創意工夫や独自性のあるサービス創出の制限や迅速なサービス展開などに影響を及ぼしている状況
- 現状の事業者間競争に及ぼすMVNOの影響力（競争力）を踏まえ、MNOと同等に一部のMVNOにも課される事業法第27条の3の対象事業者の基準の見直しを要望

事業法27条の3の規律の対象事業者の基準に関する要望



- ✓ 事業法27条の3は公正な競争環境を確保において有効に機能しており、今後も必要な規律であると認識
- ✓ 加えて、端末の極端な廉価販売などの課題や現状の競争状況を踏まえ一部見直しを要望

① 通信料金と端末代金の完全分離に係る法改正の効果と課題について

- 上限2万円規制について、まずは規律順守の徹底が重要であるとともに、少なくとも現行の上限額2万円の維持は必要不可欠
- セット割引に加えて端末単体割引も規制対象とするとともに、セット割引と端末単体割引の割引上限は同等とすることが望ましい

② 行き過ぎた囲い込みの禁止に係る法改正の効果と課題について

- 行き過ぎた囲い込みの禁止に係る規律は、スイッチングコストの低下に寄与し、利用者の流動性を高めるものであるため、現状の規律の維持が必要

③ その他、モバイル市場における公正競争確保に関する課題について

- MVNOに係る事業法第27条の3の規律の基準の見直しを要望



- 経営学などで用いられる市場シェアと市場でのポジションを関連付けた理論

(参考) クープマンの法則 (市場シェアと市場でのポジションを関連づけた理論)

市場シェア	市場におけるポジション
73.9% 独占的市場シェア	「独占的寡占型」と呼ばれ、絶対安全かつ優位独占の状態
41.7% 安定的トップシェア	市場で圧倒的な優位な地位を安定的に確保できる状態
26.1% 市場的影響シェア	市場に強い影響力を持ち、市場で首位となりうる状態
19.3% 並列的競争シェア	市場において確実に存在が確認され優位な状態
10.9% 市場認知シェア (影響目標値)	市場に対する影響力が発生する状態
6.8% 市場存在シェア	市場において存在が認められる状態

出典： 農林水産省林野庁 林政審議会国有林部会（第5回）資料より引用
<https://www.rinya.maff.go.jp/j/rinsei/singikai/pdf/110520k3.pdf>