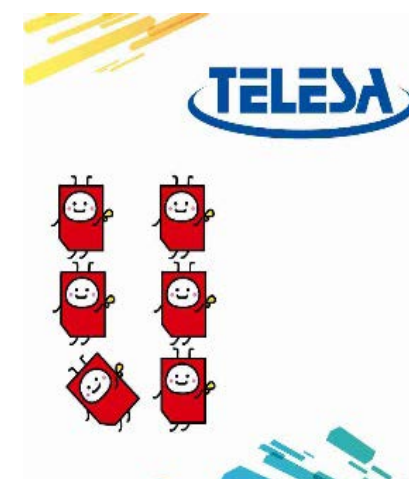


接続料の算定等に関する研究会（第78回） 事業者ヒアリング資料

2023年11月28日

一般社団法人テレコムサービス協会
MVNO委員会

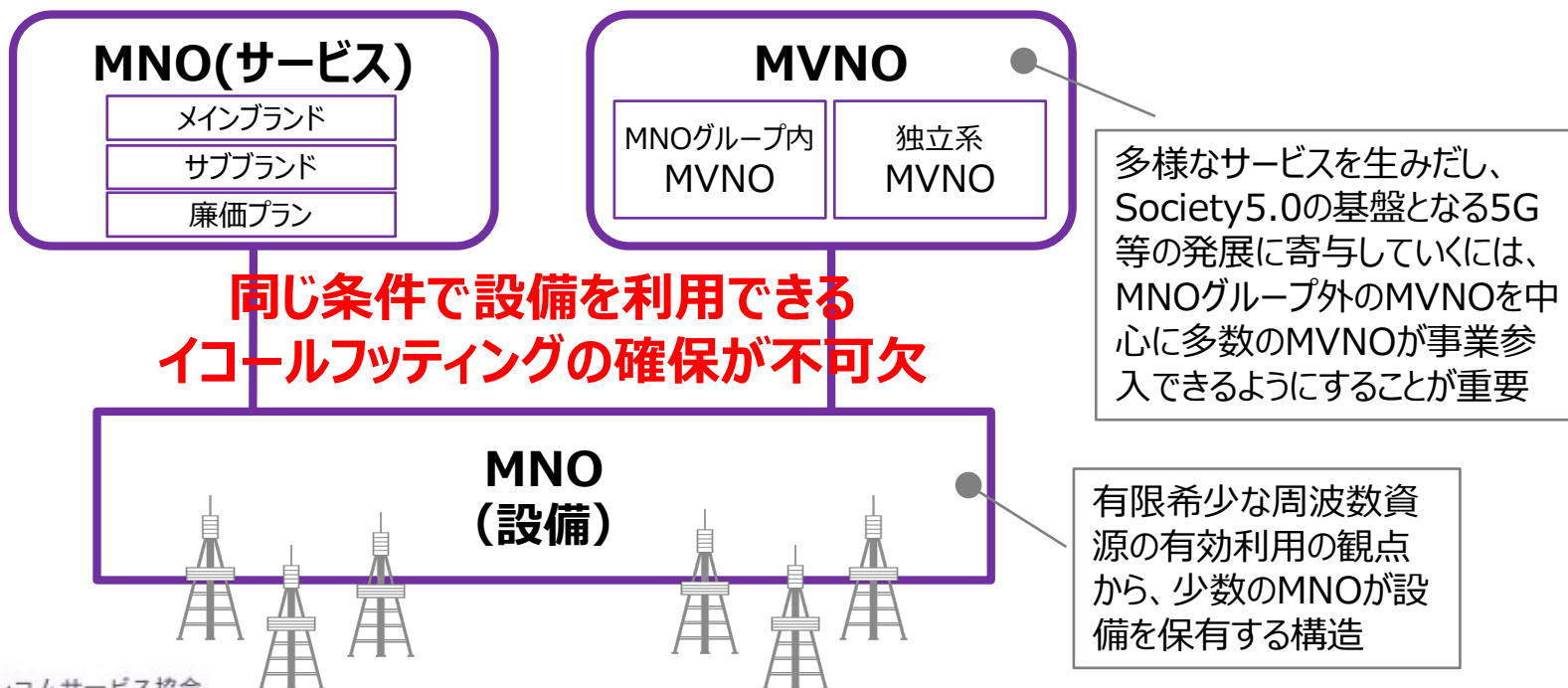


しむし

© 〇〇 MVNO委員会

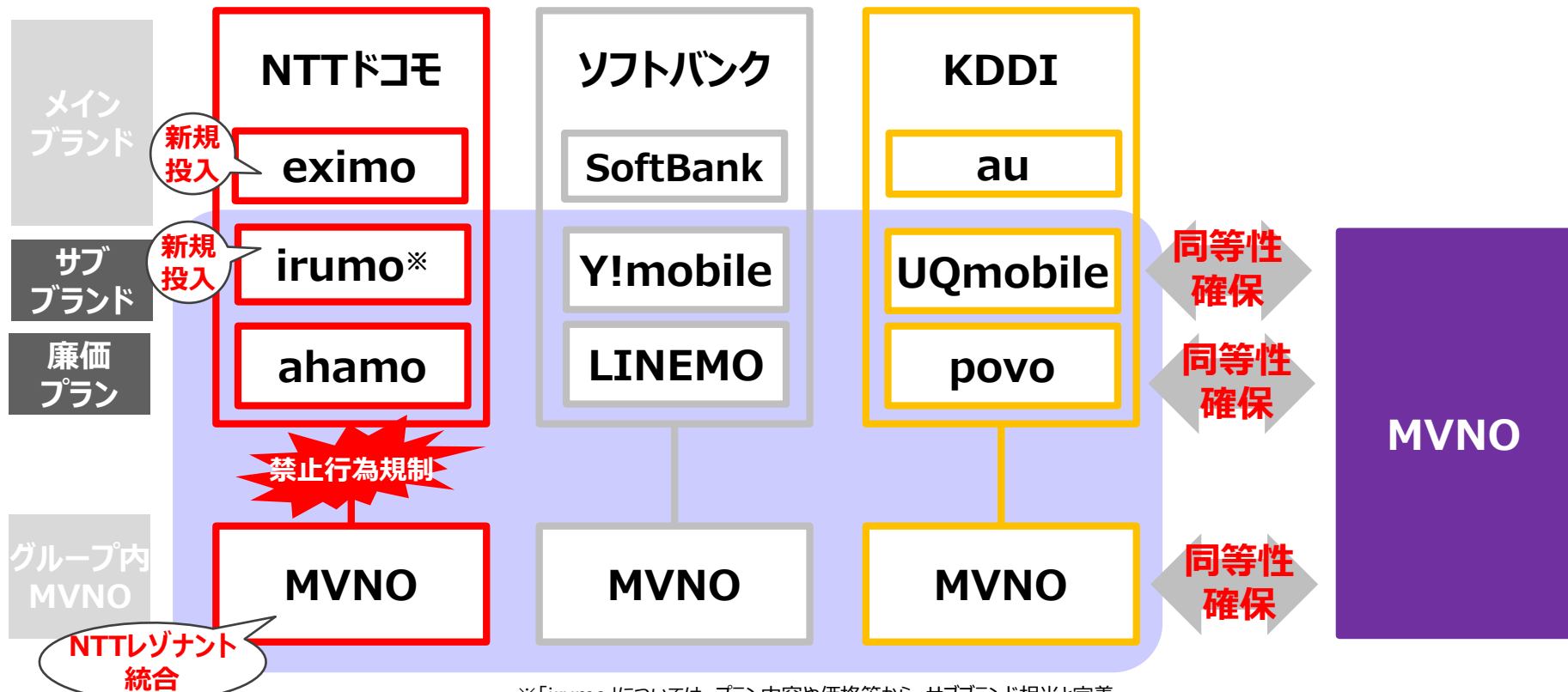
望まれる競争環境

- **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**



至近のモバイル市場の競争状況

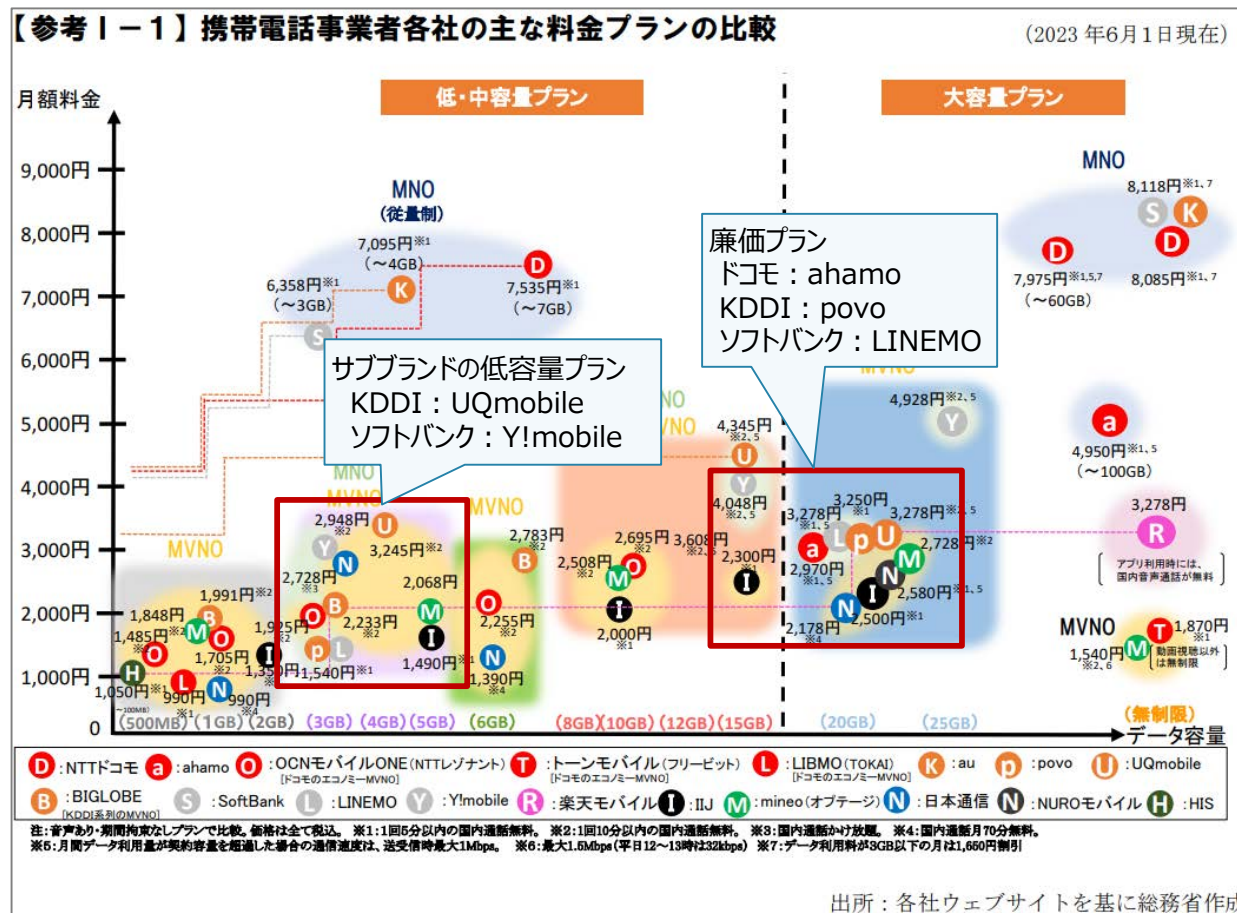
- 別会社であったサブブランドやグループ内MVNOを、MNO本体に吸収する動きが見られ、またMNO本体がMVNOと競合する廉価プランを投入するなど、市場競争はさらに熾烈に
- 至近では、2023年7月にNTTドコモによるNTTレゾナントの吸収合併、低廉な新プラン（irumo）等を発表
- そのような市場環境の変化と市場競争の高まりを受け、MNOやグループ内MVNOと、独立系MVNOとの同等性（イコールフットイング）の確保は、これまで以上に重要となってきた



※「irumo」については、プラン内容や価格等から、サブブランド相当と定義

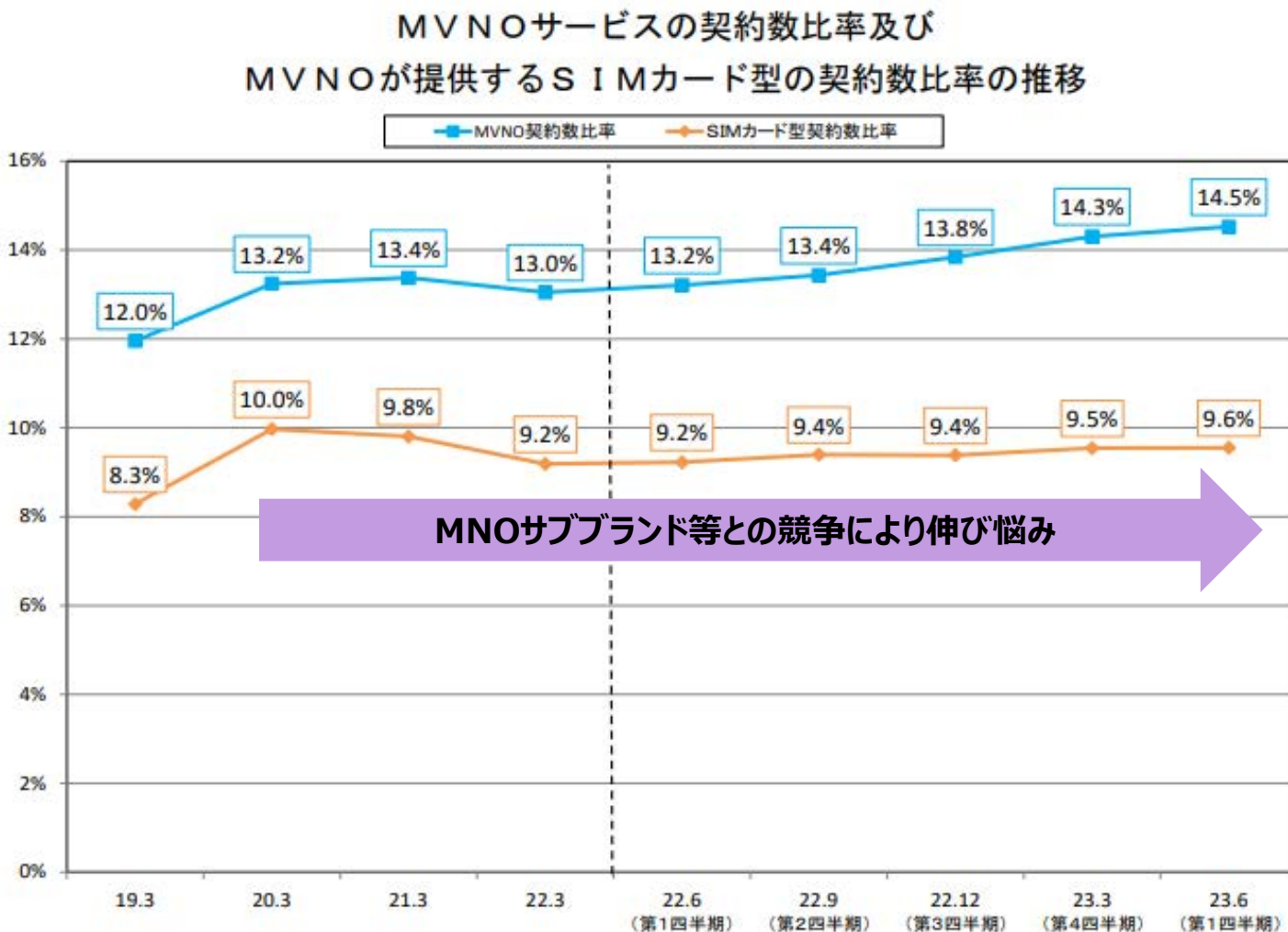
至近のモバイル市場の競争状況

- 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、irumo、UQmobile/Y!mobileについては、光回線やホームルーターとのセット契約、特定のクレジットカード払いにすることで、料金の割引きを実施
- ⇒ **大容量・高額領域を除き、MNOとMVNOの料金水準が接近・混在する状況となっている**



MVNOの契約比率の推移

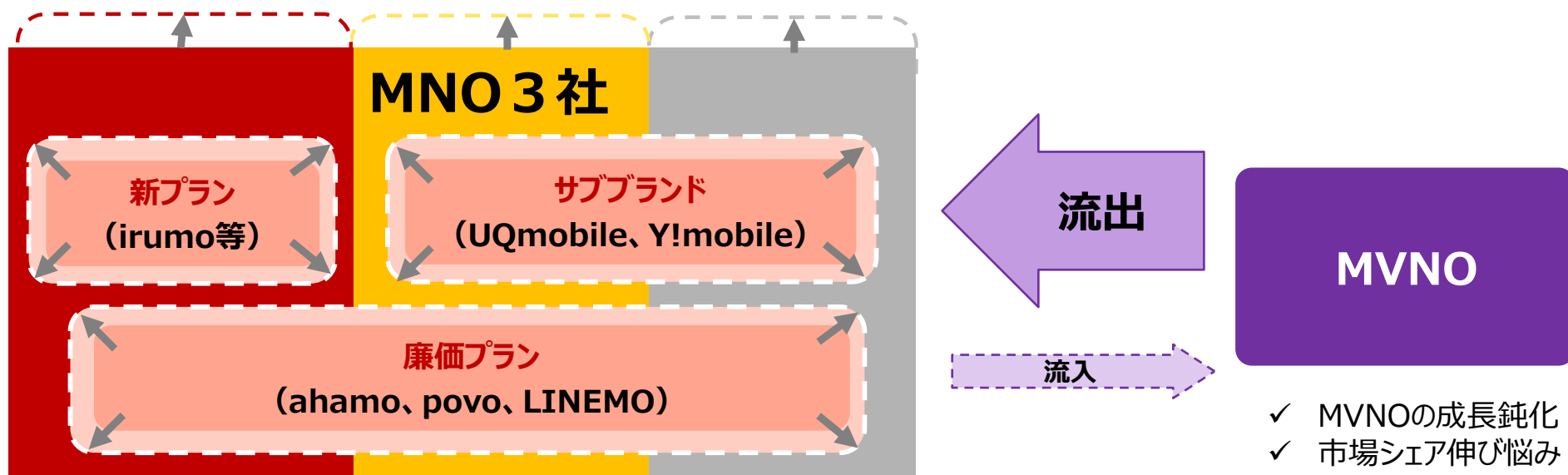
- 至近は、MNOのサブブランドや廉価プラン等の影響によりMVNO（SIMカード型）のシェアは伸び悩み



スタックテスト対象プランに対する当委員会の考え

- MNOサブブランドの料金値下げや廉価プランの登場等によりMNOとMVNOの料金水準が近接し、料金面と品質面のバランス等で優位なサブブランド・廉価プラン等への流出が増加することで、競争環境に影響が生じている状況
- MNOとMVNO間の公正競争の確保のためには、モバイル市場の中で特にMVNOと競合関係にあるサブブランドや廉価プランに加えて、NTTドコモの新プラン（irumo）についてもMVNO各社のプランと料金が近接していることからスタックテストの対象とすることを要望

●現状の市場イメージ

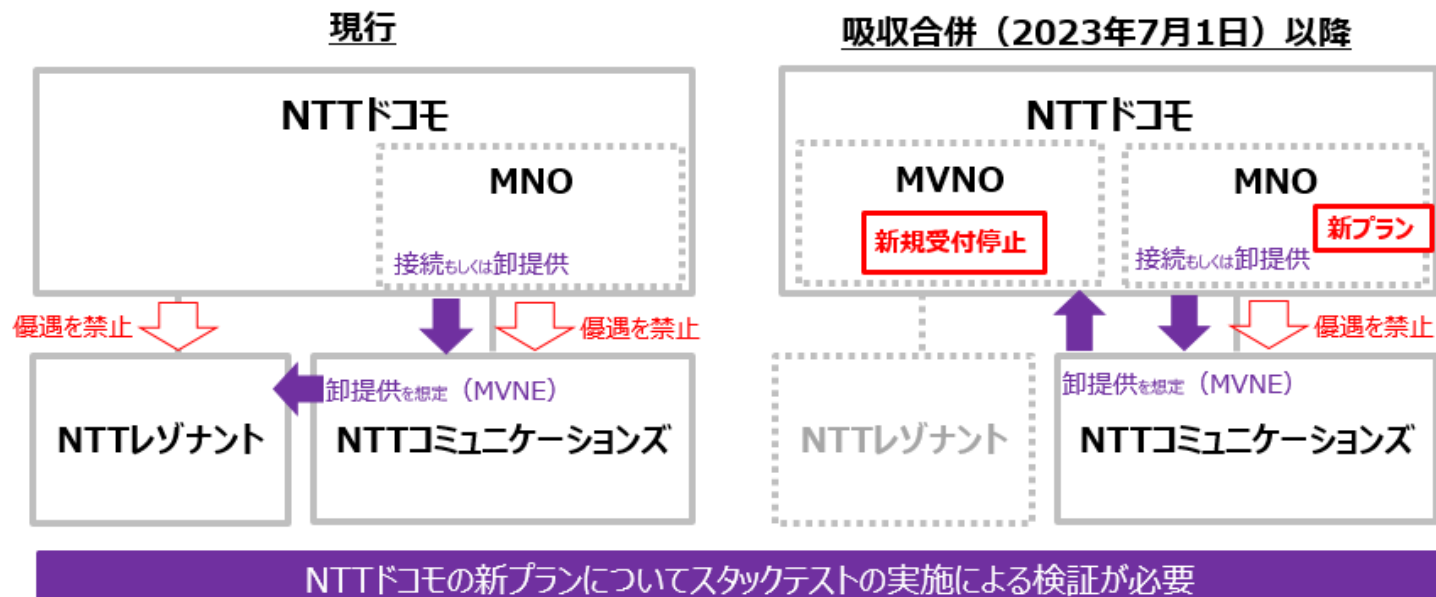


参考:これまでの当委員会意見

吸収合併による懸念(NTTドコモとの公平性の確保)

8

- 現行において、NTTドコモの特定関係会社となるNTTレゾナントは禁止行為規制の対象となるため、**NTTドコモとNTTレゾナント間での直接取引（営業活動に関連する取引等）における優遇が禁止**
- 一方で、吸収合併後はMVNOサービスの新規受付を停止し、**MNOにおいてMVNOのサービスを刷新したプランを発表**
- NTTドコモが発表した新プランは、**独立系MVNOが提供しているプランと料金が近接している**
- **NTTドコモと独立系MVNO間のイコールフットイングを確保するためには、NTTドコモが発表した新プランに対しても、接続料等と利用者料金との関係を検証するスタックテストによる検証が必要**



サブブランド・廉価プラン等とMVNO料金プランとの比較

- 低容量帯（3～5GB）・中容量帯（20GB）ともに、サブブランド・廉価プラン等とMVNOの料金プランの料金水準は近接している状況
- 特にサブブランド（UQmobile、Y!mobile）やドコモ新プラン（irumo）の低容量帯において、固定通信とのセット割適用後の料金とMVNO各社の料金では、近接度合いが高く、下回る場合もある状況

<低容量帯プランの比較>（全プラン、国内通話定額は別オプションのため、月額料金のみで比較）

（税込）

項目（金額は税込）	UQmobile	Y!mobile	irumo	povo2.0	LINEMO	MVNO1	MVNO2	MVNO3
	音声4GBプラン	音声4GBプラン	音声3GBプラン	音声3GBトッピング	音声3GBプラン	音声5GBプラン	音声5GBプラン	音声4GBプラン
月額料金	¥2,365	¥2,365	¥2,167	¥990（※3,※4）	¥990（※4）	¥990	¥1,518	¥1,188
	固定セット割適用時 ¥1,265（※5）	固定セット割適用時 ¥1,265（※5）	固定セット割適用時 ¥1,067（※5）					
データ容量超過後速度（最大）	300kbps	300kbps	300kbps	128kbps	300kbps	300kbps	200kbps	200kbps
通信品質	メインブランドと同等					MVNOのMNOとの契約帯域に依存		

<中容量帯プランの比較>（ahamo、UQmobile20GBは国内通話定額が含まれた月額料金プランのため、国内通話定額を合算した料金にて比較）

（税込）

項目（金額は税込）	UQmobile	Y!mobile	ahamo	povo2.0	LINEMO	MVNO1	MVNO2	MVNO3
	音声20GBプラン	音声20GBプラン	音声20GBプラン	音声20GBトッピング	音声20GBプラン	音声20GBプラン	音声20GBプラン	音声20GBプラン
月額料金	¥3,278	¥4,015	¥2,970	¥2,700	¥2,728	¥2,000	¥2,178	¥1,958
国内通話定額	¥0（※1）	¥880（※1）	¥0（※2）	¥550（※2）	¥550（※2）	¥700（※1）	¥550（※1）	¥935（※1）
月額料金 +国内通話定額	¥3,278	¥4,895 固定セット割適用時 ¥3,245（※5）	¥2,970（※4）	¥3,250	¥3,278	¥2,700	¥2,728	¥2,893
データ容量超過後速度（最大）	1Mbps	1Mbps	1Mbps	128kbps	1Mbps	300kbps	200kbps	200kbps
通信品質	メインブランドと同等					MVNOのMNOとの契約帯域に依存		

（※1）10分以内の国内通話は何度かけても定額

（※2）5分以内の国内通話は何度かけても定額

（※3）月額基本料金0円に、30日間有効の3GBトッピング料金990円を加算したもの

（※4）昨年度にスタックテスト実施したプラン

（※5）モバイルサービスの月額料金に適用されるセット割引額を反映

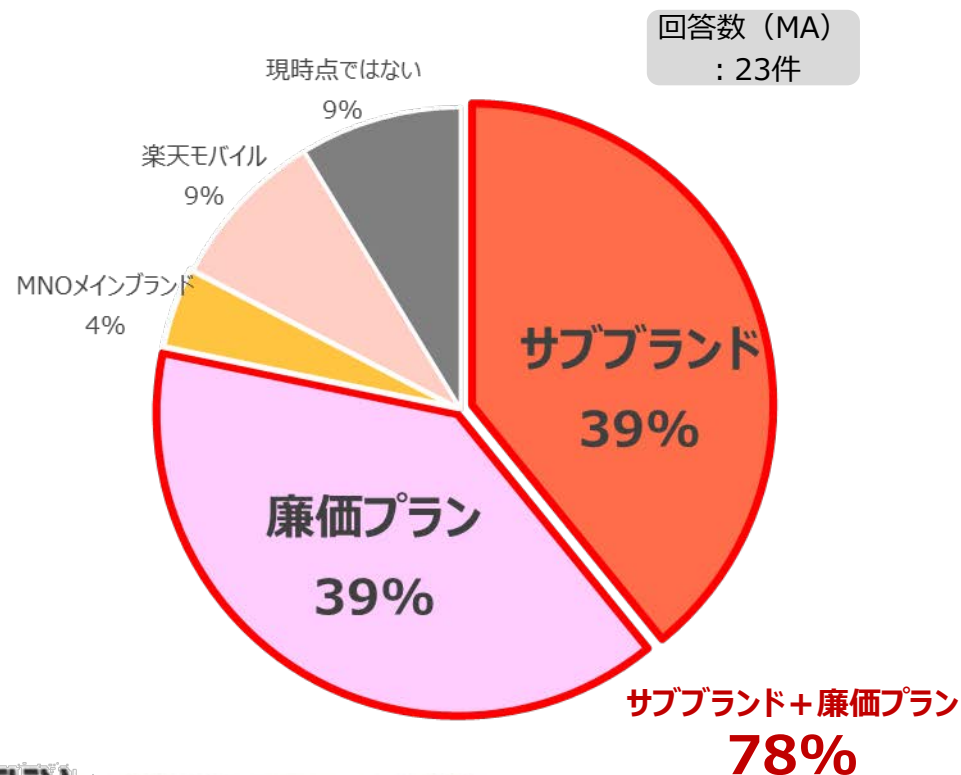
※各社プランの内容は2023年11月1日時点のもの

※MVNO1～3は、IIJmio、mineo、イオンモバイル

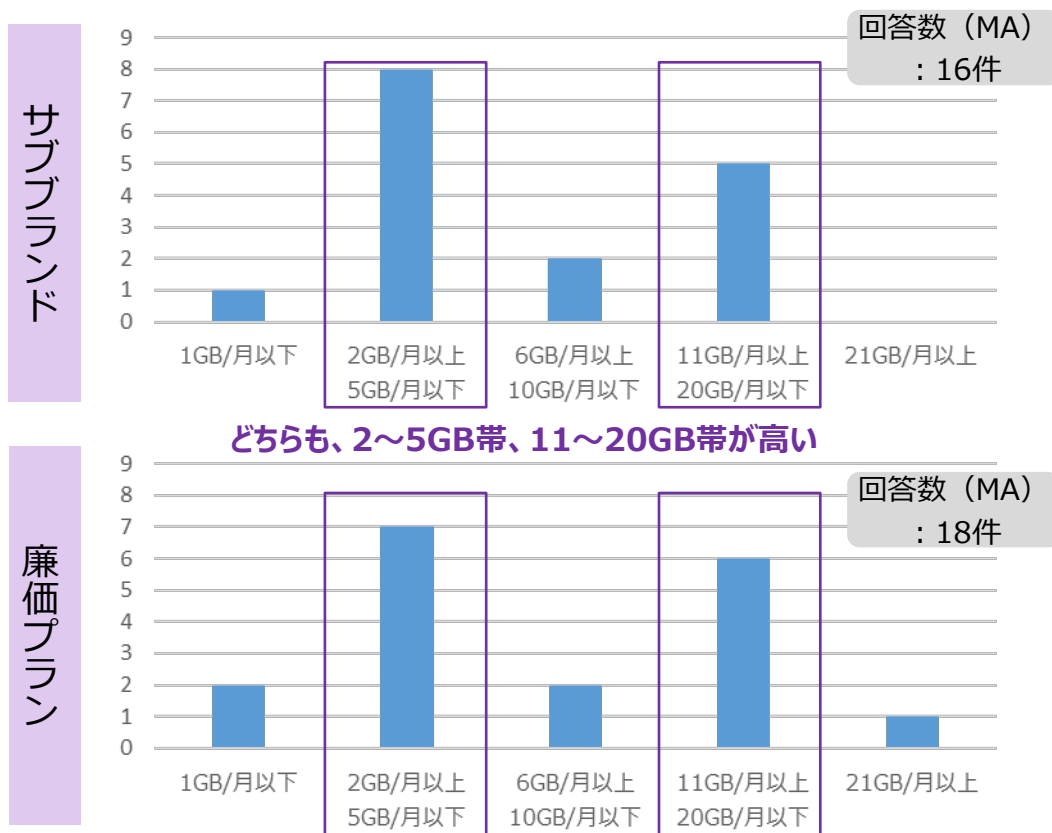
MVNO各社へのアンケート結果(競合するサービス・プラン、容量帯)

- 当委員会に加盟しているMVNOに対し、競合するサービス等についてアンケート (回答: 13社 期間: 2023/10/24~11/9)
- MVNO自社プランからの移行・転出が多い等の理由から競合となっている主なMNOのサービス・プランは、サブブランドと廉価プランが全体の78%を占める結果 (前回の65%から13ポイント上昇)
- 競合する月当たりの容量帯は、サブブランド、廉価プランともに2~5GB帯、11~20GB帯が中心

競合するMNOのサービス・ブランド



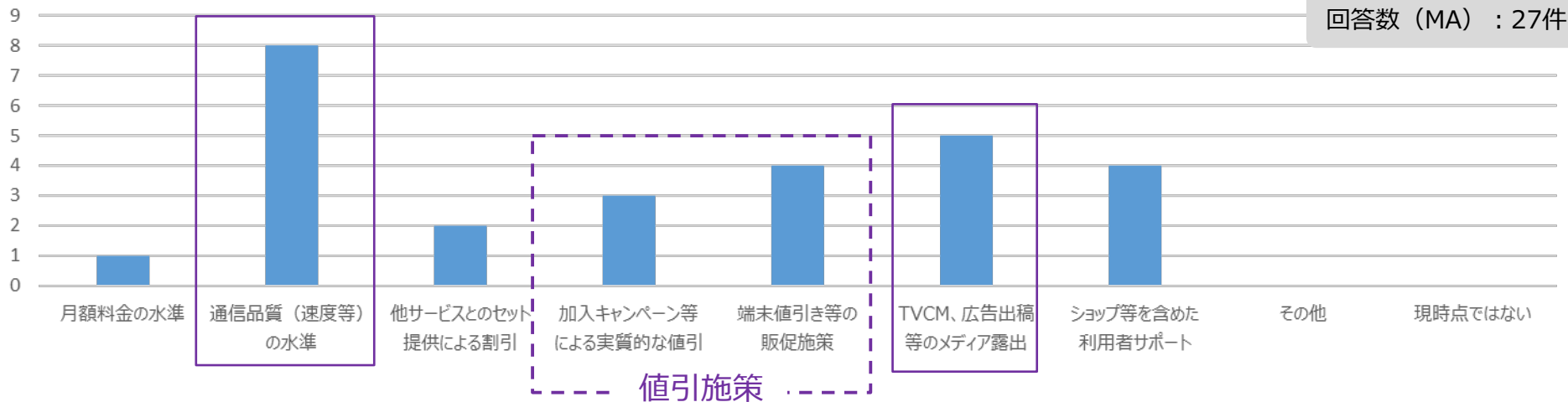
競合するサービス・ブランドの月当たりの容量帯



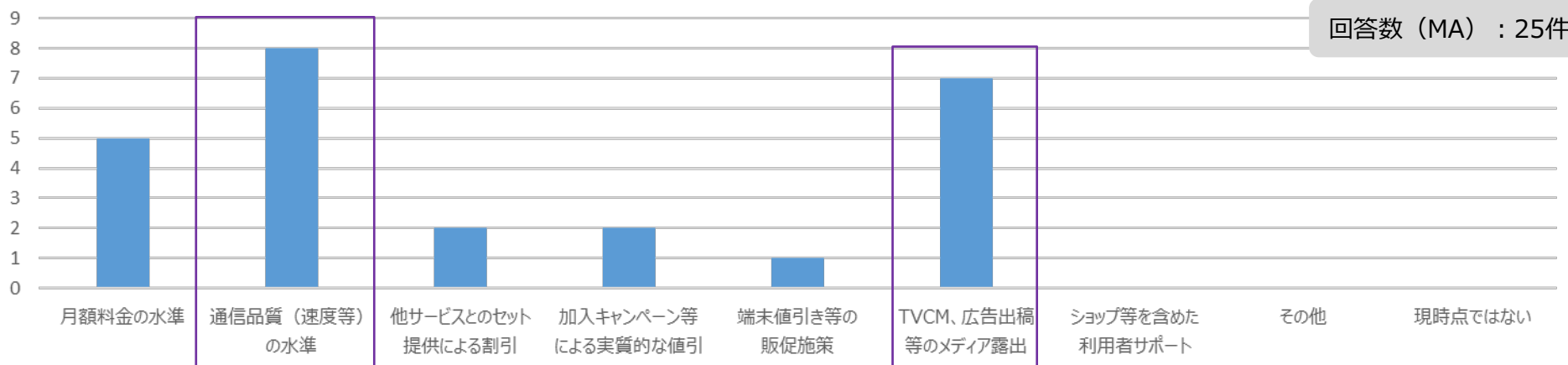
MVNO各社へのアンケート結果(同等のサービス提供が困難な理由)

- MVNOがサブブランドや廉価プランと同等のサービス水準で提供できないと考える主な理由については、**通信品質と宣伝広告を挙げる割合が特に大きい**
- **また、サブブランドではキャンペーンや端末値引き等の値引施策の割合も大きい**

サブブランド



廉価プラン



MVNO各社へのアンケート結果(スタックテスト実施に伴う要望等)

- その他、MVNO各社からの要望や意見は下記の通り（各社意見より抜粋）

	意見要旨
検証対象の選定 及び検証方法	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 検証対象の選定において、MVNOは、通信速度や冗長性等、MNOと同等の通信品質を確保することが困難であることへの配慮も必要ではないか ✓ モバイル市場の競争に大きく影響があると考える「ワイヤレス固定ブロードバンドアクセスサービス（共用型）とモバイルのセット割引」についても考慮を要望 ✓ 割引後の価格をMNOが強く訴求している「家族割」や「非通信サービス等とのセット割」も考慮を要望 ✓ 検証に当たって採用されるセット割引の加入割合は、同一のプランであっても、プラン改定等によりその前後で加入割合も大きく差が生じることが想定されることから、対象サービスにおける至近の加入割合が適用されることを要望
結果の公表等	<ul style="list-style-type: none"> ✓ データ接続料相当額や営業費相当額等について、メインブランドの数値が含まれることにより、過少となるおそれがあるため、対象プランごと数値にて算定を行う必要 ⇒ 次ページにて補足
その他	<ul style="list-style-type: none"> ✓ MNOのサブブランドは、MVNOと遜色のない料金水準でありながら、通信品質はMNO並み、かつTVCM、広告出稿などMVNOでは成しえない強力な販促施策を実施できる点に疑義。特に、通信品質がMNO並みといった点を踏まると、MVNOに卸す通信品質の改善や、卸価格のさらなる低廉化が実現できるのではないかと ✓ MNOサブブランド/廉価プランについて、接続料と通信品質水準の適正性を確認したい

(その他)データ接続料相当額や営業費相当額について

- 前回のスタックテストにおいては、データ接続料相当額や営業費相当額の算定にあたってMNO各社はメインブランド含めた全ブランド共通の値が採用されている認識
- メインブランドの値が含まれることにより、データ接続料相当額や営業費相当額が過少に算出されるおそれがあることから、対象プランごとの値や費用を採用することが必要

●データ接続料相当額の計算式

設備容量の上限値 (Mbps) × 届出接続料の単価 (円/10Mbps)

$$\frac{\text{最繁時トラフィック量 (GB/BH)}}{\text{最繁時集中率 (\%)}} \times 30.4 \text{ (日)}$$

メインブランドのトラフィック量が含まれることにより、過少となるおそれ

●営業費相当額

- ◆ ガイドラインにおいては、営業費相当額について以下のとおり規定。

- 「移动通信分野における接続料等と利用者料金の関係の検証に関する指針」(抜粋)

<営業費相当額>

第二種指定電気通信設備接続会計規則に基づく移動電気通信役務収支表の営業収益に対する営業費(社会貢献活動に係る営業費等指定事業者のサービス等(それに付随するものを含む。)の提供を直接目的としないものを除く。)の割合の直近5年間の平均値により算出する

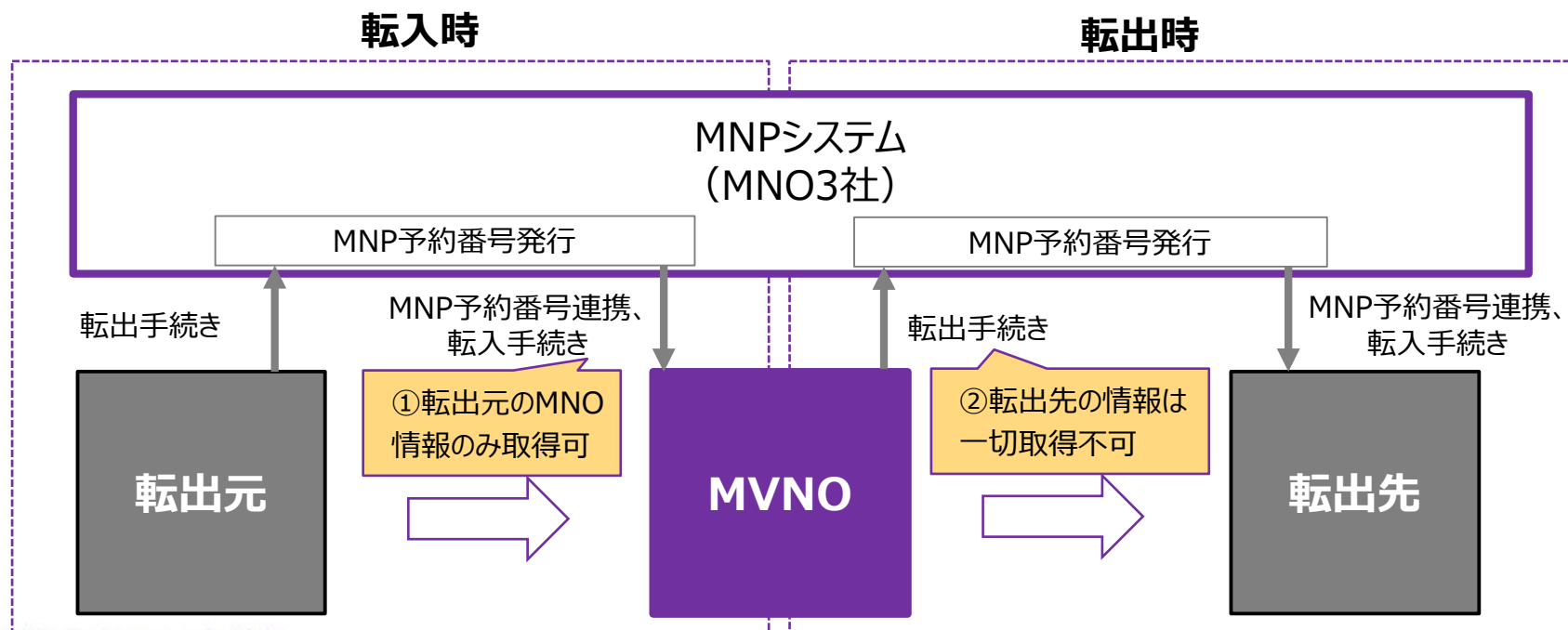
- ◆ 営業費相当額の算出にあたっては、各社とも対象サービス等の提供に際して発生しえない営業費(例:オンライン限定プランにおける店頭販売に係る営業費等)を除外、2017年度から2021年度の営業費比率の平均を用いて営業費相当額の割合を算出。

メインブランドの営業費用が含まれることにより、過少となるおそれ

出典:総務省 接続料の算定に関する研究会(第71回)事務局資料より引用

(その他)MVNOによるMNP転入出動向の把握について

- MVNOはMNPの手続き時にMNOのMNPシステムを利用しているが、MVNOがMNPシステムから取得できる契約者の転入出に関する情報は、以下の通り限定的
 - ①MNP転入時（他事業者→MVNO）
MNP予約番号より、転出元のMNO（転出元事業者がMVNOの場合は回線提供しているMNO）のみが識別可能であり、契約ブランドやプラン等は識別不可
 - ②MNP転出時（MVNO→他事業者）
転出先の事業者やブランド・プランに関する情報はMNPシステムから一切取得不可
- 上記背景等から、MVNOはアンケート等によりMNP転入出の利用者動向を把握している状況



(参考)モバイル市場競争促進プランについて

- 先日公表された「モバイル市場競争促進プラン」においての取組が促進されることにより、MNOとMVNOのイコールフットイングが確保され、モバイル市場全体が料金・サービス本位の公正な競争環境へ整備されることに期待

「モバイル市場競争促進プラン」の基本的な考え方

1

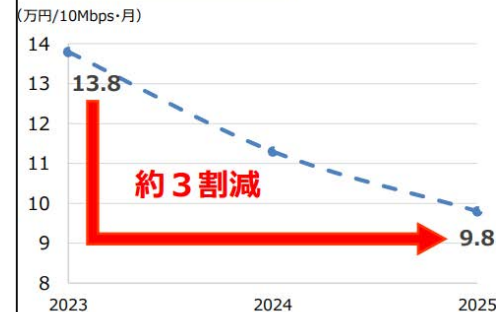
- モバイルは、技術革新のスピードが速くイノベーションが生じやすく、そして、何よりも国民の日々の生活に密着した不可欠なもの。
モバイルが納得感のある料金で良質なサービスとなれば、日々の生活はより豊かになる。
 - このためには、**料金・サービス本位の競争につながる環境整備を一層進めることが重要。**総務省としては、閣議決定された経済対策を踏まえ、**モバイル市場競争促進プランとして、以下の3つを柱とする8つの取組（後述）を着実に実施する。**
 - ① 納得感のある料金・良質なサービスの実現
 - ② 事業者間の乗換えの円滑化の加速
 - ③ 事業者間の公正な競争環境の整備の促進
- デフレ完全脱却のための総合経済対策（令和5年11月2日閣議決定）
- 第2章 経済再生に向けた具体的施策
第1節 物価高から国民生活を守る
1. 物価高により厳しい状況にある生活者・事業者への支援
携帯電話サービスについて、利用料金やサービス本位の競争を促進するため、2023年内に実施する制度改正、利用者に合った料金プラン選択促進のための広報を順次実施する。
- 総務省としては、市場の状況等を踏まえ、**更なる競争促進のために必要な対策を不断に検討する。**

事業者間の公正な競争環境の整備の促進③ （接続料の更なる低廉化）

12

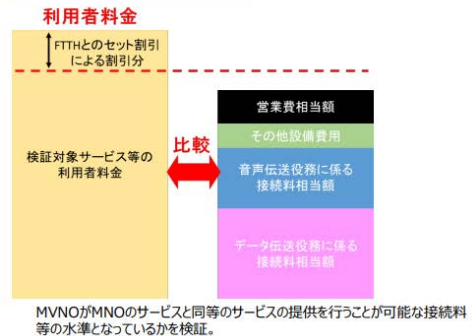
- 課題**
- MNO 3者による寡占的な市場を踏まえれば、MVNOの競争力確保が重要。
 - このためには、MVNOのネットワーク利用料である「データ接続料」の低廉化を一層進めることが重要。
- 今後の取組**
- データ接続料の一層の低廉化を図る（2023年度当初と比較して、2025年度までに約3割低減化）。
 - MNOとMVNOとの間のイコールフットイングを確保する観点から、MVNOがMNOに支払うデータ接続料等が妥当なものか検証（MNOの利用者料金と比較（モバイルスタックテスト））。

● データ接続料の低廉化



※記載の接続料は将来原価方式に基づくデータ接続料予測値（MNO 3者単純平均）

● モバイルスタックテスト



出典：総務省「日々の生活をより豊かにするためのモバイル市場競争促進プラン」

一般社団法人テレコムサービス協会

MVNO委員会

MVNO事業に関する情報収集、調査・研究 等)

◆構成員 : 58社 (2023年11月7日現在)

運営分科会

- MVNO委員会の運営に関する事項の検討
- MVNOに関する課題の抽出、問題点の分析・整理
- 抽出された課題の解決方策案の検討
- MVNOに関する政策提言等の案の検討

消費者問題分科会

- 消費者問題全般についての情報共有
- 消費者問題に関する課題の抽出、問題点の分析・整理
- 抽出された課題の解決方策案の検討
- 消費者問題に関する政策提言等の案の検討

不払者情報交換 連絡部会

- 未払のある加入者の情報交換
- 不払者情報交換への加入 等

不適正利用防止 検討部会

- 特別利用停止者の情報交換 等

- (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
- H.I.S.Mobile (株)
- (株) STNet
- エックスモバイル (株)
- NTTコミュニケーションズ (株)
- (株) NTTドコモ
- (株) NTTPCコミュニケーションズ
- (株) 愛媛CATV
- MXモバイル (株)
- (株) オプテージ
- 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) コスモネット
- (株) コミュニティネットワークセンター
- (株) サジスタム
- GMOインターネットグループ (株)
- (株) シー・ティー・ワイ
- JCOM (株)
- (株) Jストリーム
- (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)
- (株) センターモバイル
- ソニーネットワークコミュニケーションズ (株)
- SORAシム (株)
- だれでもモバイル (株)
- TIS (株)
- (株) ちゅピCOM
- DXHUB (株)
- (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
- (株) No.1パートナー
- 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)
- 丸紅ネットワークソリューションズ (株)
- ミーク (株)
- (株) モバイルアーツ
- (株) U-NEXT
- LINEヤフー (株)
- 楽天モバイル (株)
- (株) ラネット
- (株) LinkLife
- (株) レキオス
- Y.U-mobile (株)