

IP化の進展に対応した競争ルール の在り方に関する懇談会 において提出された主な意見 (モバイルビジネス関連)

2007年1月

総務省総合通信基盤局

追加意見招請において提出された・・・ 2 主な意見(06年4～5月)

報告書案について提出された・・・ 5 主な意見(06年7～8月)

(凡例)懇談会としての考え方(右欄)において、以下の略号を用いている。

○: 報告書案に賛同するご意見

☆: 今後の検討に当たって参考又は留意すべきご意見

追加意見招請において提出された主な意見(06年4～5月)

主要論点追加意見募集検討項目	各社意見
4. 1 我が国のIT分野における高い技術力がグローバル市場において発揮されることを可能とする(国際競争力の向上を図る)ことが必要であると考えられ、係る観点から端末市場の在り方について、市場支配力との関係、競争ルールの必要性、産学官連携の必要性等に関連した意見が本懇談会において表明された。	
4. 2 そこで、端末レイヤーにおける競争促進を図る観点から、以下の項目について意見を求める。	
1) 端末レイヤーの競争環境を整備する観点からは、IP化に対応した端末の安全・信頼性の確保やサービスの多様化への対応、そのための実現方策などについて検討する必要があるか(具体的にどのような検討が必要と考えられるか)。	○現状、移動体通信事業においては、各社が高機能端末の開発において競争しており、端末レイヤーにおける競争は進展しているものと認識しています。 ○IP化の進展に対応した端末に求められる要件については、既存の各種標準化団体の枠組みの中で整理されることで問題ないものと考えます。(ソフトバンク)
	○端末レイヤーにおいては、基本的には、各ベンダーの創意工夫により市場に製品を投入しており、その点では競争状況にあると言える。従って、政府の規制等による介入は不要である。 むしろ、サービスレイヤーの事業者による囲い込みにより、端末の提供が制限されることが問題である。今後の技術進歩により、端末は一層の高機能化が進むが、そのような動きにより、ユーザーニーズに対応した端末、及びサービスの提供が阻害されることになる。(経団連)
	○移動体市場の場合、利用者はまず事業者を選択してから、その事業者内で端末を選択することが一般的である。逆に端末を優先して選択した場合、提供事業者／サービス／電話番号／メールアドレス等が選択困難(一部)となることから、利用者の利便性の観点からは、端末レイヤーにおいてメーカ主導でモジュール化を推進することが望ましく、結果、国際競争力の向上が可能となる。(J:COM)
	○携帯市場において安全・信頼性確保とサービスの多様化はNWと端末の双方の高度化により実現されていますが、これら高度化は携帯事業者・メーカー双方にとって重要な競争要素であり、現在までの自由な競争環境の下において発展してきたものであります。 ○従って、何らかの人為的な競争環境の整備は事業者およびメーカーのインセンティブを損ねるおそれもあることから、従来通り自由な競争に任せるべきと考えます。(ドコモ)
	○移動体通信市場は、自由な競争環境の下で、これまで携帯事業者・メーカー双方にとって重要な競争要素となっている「ネットワーク」と「端末」は、対になって発展を遂げてきたところであり、安全・信頼性の確保にしてもサービスの多様化にしても、その多くがネットワークと端末の双方の高度化・機能分担により実現されている。 ○このため、この点を踏まえずに見直しを行えば、事業者およびメーカーのインセンティブを損ね、ひいては新たなサービスの発展に支障を来すおそれがあることから、販売奨励金の在り方も含め、携帯電話事業のビジネスモデルについては従来通り、自由な経営判断に委ねるべきであると考えている。(NTT)

	○日本のモバイルサービス市場は、三大企業による寡占的なものとしてモデル化されています。ここでは、その全ての事業者が、自社開発した技術に部分的に基づいて、垂直型ビジネスモデルを選択し、ユーザーに提供するサービスだけでなく、端末のデザインやサービスの提供の完全な管理を行っています。日本市場で提供されているサービスや端末は、非常に高度なものです。が、同時に、他の市場とは異なっています。垂直（サイロ）型構造が、水平型市場の出現を事実上阻止しており、その結果、垂直型構造は、独立型端末機や情報サービス市場を持つエコシステムに対応していません。 端末レイヤーの競争環境を整備する観点からは、通信事業者が業界(世界的な)標準のインタフェース仕様をアクセスレイヤーだけでなく、サービスレイヤーにおいても使用することを義務とすることが適当と考えられます。その理由としては、インタフェース仕様は所有権のついたものであり、ネットワーク事業者とは無関係のプレーヤーの参入による事業運営を阻害しますし、又、通信事業者がサービスと端末の提供をバンドル化することによって、端末ベンダーによる実行可能な平行サプライチェーンの確立を困難にすることが予想されるからです。 ノキアは、日本の端末市場の包括的な検討を提案いたします。ノキアが他市場と比較して得た認識では、日本市場は通信事業者による部分的に不公平な市場環境が醸成されていると考えます。このような市場環境は、日本のユーザーに高度なサービスを提供することを可能ならしめていますし、同時に、他国の市場に比べ、日本のユーザーの平均的な利用額は多くなっています。一方、端末に装備されたそれらの機能により、日本のユーザーが簡単に端末・通信事業者を切り替えることを妨げています。日本のユーザーは最新の技術で詰まった端末に対して利用料金をはらっており、ユーザー自身の意思は少なからず制約をうけています。端末市場全体をみると、高機能端末に市場がかたよっています、その根拠として他国に比べると比較的短い端末買替期間、高い利用者単価、あまり高くない加入者人口比率が挙げられます。日本のユーザーは、通信事業者・サービスプロバイダー・端末等の自由な選択を享受できない結果、不健全な業界構図と全体的なコスト高体質になっていると考えられます。（ノキア）
	○今後の新規参入により、更に競争が進展すると見込まれること及び、現在でも消費者保護に関する一定のルールが存在することから、現時点で新たなルールは特に必要ないものと考えます。（KDDI） ○キャリア端末によるビジネスモデルしか存在しない現状では、端末レイヤーにおける競争を促進する方策としては、MVNO事業者の参入による端末の多様化が有効だと考える。その場合、ネットワークインフラを提供するMNOとの間で端末接続テストに膨大な時間とコストがかかっている現状は早期に改善する必要がある。 ○欧米と同様に、ネットワークへの障害防止に要件をおいた最低限の検証項目によって端末接続テストが完了する環境が必要である。（モバイル・コンテンツ・フォーラム）
2) 端末市場におけるビジネスモデルについて、例えば携帯端末市場における販売奨励金、SIM (Subscriber Identity Module) 機能の在り方など、現行の仕組みを見直す必要があると考えられるか(具体的にどのような検討が必要と考えられるか)。	○販売奨励金やSIM機能の在り方については、基本的に市場原理に基づき事業者が個々に判断すべき問題と考えます。したがって、これらの問題についても、事業者が自由に戦略を選択できる環境を担保することが適当です。（ソフトバンク） ○端末については、ユーザーの利便性を確保するため、ユーザーが一つの端末で、多様な事業者のサービスを自由かつ容易に選択し、享受できることが望ましい。携帯端末市場における、SIM機能の在り方についても、そのような観点から検討する必要がある。（経団連） ○また、販売奨励金の在り方など携帯電話事業のビジネスモデルは自由な経営判断に委ねるべきであると考えます。（ドコモ） ○端末レイヤーにおける国際競争力の向上は、今後のIT分野における我が国の発展のためには、必須の事項であり、特に、IP化に対応した端末の安全・信頼性の確保や、サービスの多様化においてその実現方策を是非、推進するべきであると考えております。 特に、IP化の推進は、その特徴としてネットワークの脆弱性といった負の面も伴うことから、端末レイヤーの安全・信頼性をより確保するべきです。また、サービス多様化を推進するためにSIM機能のキャリア間を越えた推進を図るべきであると考えます。（KVVH）

	○SIMロックの禁止は全ての目標を達成するには不十分であるものの、SIMロックの利用には次の悪影響があるため、端末レイヤーの競争環境を整備するための必要な段階の1つに間違いはありません。 ○事業者による端末流通の管理を保証する。これは端末市場の競争環境整備には有害な要因であり、選択の幅が狭まることにより、消費者にとっても有害である。 ○事業者独自の特性や機能によって、結果的に相互運用性が低下する。これは、市場の細分化、サードパーティが生み出すサービスの可用性の遅れ／減少を招き、したがって、エンドユーザーに受け入れられにくくなる。 ○さらに、結果的に、事業者が、消費者に対する価格を差別化する力を持ち、公開競争では行えない価格のつり上げや割増金の請求などが行われる。したがって、使用量の伸びが鈍化し、新規サービスの採用のペースが鈍り、革新を妨げる。 ○さらに、SIMロックは、事業者に不釣り合いな力を与え、識別のためのアップストリームを可能とし、サードパーティサービスプロバイダに対し、SIMロックの対象となっている消費者へのパススルーについて割増金を課する。この結果、選択肢が減り、価格が上昇し、サービスの採用を遅らせ、全体的な使用量を低下させる。 ○端末市場において競争環境を促進するためには、SIM機能に関する制度だけではなく、端末の販売奨励金制度、MNP（番号ポータビリティ）、MVNO等に係る制度を包括的・統合的に導入することが必要かと考えます。（ノキア） ○販売奨励金のあり方・SIM機能あり方については、競争促進の観点から慎重に検討すべき。（イー・アクセス） ○新たなサービスや端末の普及の観点から、SIM機能や、決済機能等、サービスの共通基盤的な機能については、事業者間での仕様の標準化を促進することが必要と考える。（富士通）
3) その他、端末レイヤーにおける競争促進を図る観点から検討すべき事項はあるか。	○第一に、ネットワークと端末機器との接続性の確保について、現行制度と同様に物理的な条件が確保されなければならないのは当然として、サービスの多様性を推進するため、ネットワークと端末設備との機能配分の見直しを含む責任分界点の検討が必要です。なお、この場合に、エンドツーエンドの品質確保と品質情報の利用者への開示の方法について併せて検討する必要があります。 ○第二は、セキュリティの確保における端末機器の役割に関する検討です。現行制度もネットワークへの障害を排除する視点に立っていますが、全ての通信が統合されるIPネットワークにおいては、増大する危険に対して、端末機器にも積極的に必要なセキュリティ機能を分担させることの検討が必要です。 なお、上記を含む検討結果に従い、新たな端末機器認定制度の構築が必要になることを申し添えます。（電気通信端末機器審査協会） ○サービス統合に向かう傾向が政府政策に与える影響については、世界各国で検討されています。1つの結論は、水平型市場構造は競争を激化させ、したがってユーザーのためになる、というものです。さらに、水平型市場構造は、市場プレーヤーに、規模の経済と多角化の経済をもたらします。ひいては、水平型市場構造が、ユーザーにとって、供給の増加と価格の低下をもたらす結果となります。垂直型モデルの欠点は、時間の経過と共に、さらに著しいものとなると思われます。（ノキア）

報告書案について提出された主な意見(06年7～8月)

項 目	意 見		考 え 方
	提出者		
総論	N T T 持株	MVNOは、ビジネスベースでのwin-winの関係により、MNOでは提供できない新たな付加価値を有するサービスを提供することにより、マーケットの拡大に寄与することが望まれており、MVNOへのオープン化を義務化することによりMNOの技術開発・投資インセンティブを損なうことのないようにすべき。(なお、NTTドコモは既にデータ通信サービスで、MVNOサービスを提供している。) 特に、MVNOを前提とせずに電波の割当てがされ、設備投資を行ってきた3G等の既存のサービスについて、遡及的に義務化することは既に行った投資回収を危うくするものであり問題が大きいと考える。(なお、従来の電波割当て上の考え方に従えば、仮に自ら使用しない周波数が生ずる場合には、それを返還すべきものと理解。) なお、MVNOに対する卸役務については、事業者がその経営戦略に基づき自ら役務提供の可否を決定するものであり、報告書案にあるような一般的な提供義務はないものと認識。仮に報告書案にあるように「接続」の制度を適用する場合にも、電波の余裕のある不採算の地方部だけのMVNOによりクリームスキミング的参入を助長する可能性があること等を踏まえ、慎重に検討すべき。	ご指摘のとおり、MVNOの市場参入を容易にすることで新たなビジネスモデルが生まれることが期待され、また、「win-win」の関係が生まれると考えられることは本項目に記述のとおり。 なお、事業者間接続に係る法制上の事実関係については、新たに脚注42を追加した。 また、電気通信事業法第121条の規定により、認定電気通信事業者は、卸電気通信役務を含む電気通信役務の提供について、一般に提供義務を負うものである。 なお、ご指摘の点については、「MVNOに係る電気通信事業法及び電波法の適用関係に関するガイドライン」(以下「MVNO事業化ガイドライン」という。)の改正を検討する際に留意すべきと考える。
	N T T ドコモ	MNOとMVNOは、単にシェアを奪いあう競争関係ではなく、互いに協働することでMNOのみでは提供できない新たな付加価値を有するサービスを提供し、P60にもある「win-win」の関係によりマーケット拡大に寄与するものと認識。 こうした「win-win」の関係は、例えば、ITS(高度道路交通システム)や法人のお客様向けシステムソリューションの分野等、MNOとMVNOが相互補完的な関係を築くことが出来る場合に容易に構築できるものであり、当社としても今後、積極的に取り組みたいと考えているところ。既に、当社のデータ通信サービスにおいても、約款再販を利用して、MVNOに相当する事業者が存在。 今後は、周波数を割り当てられ、新規に参入する事業者の存在もあり、MNOとMVNOの取引機会が格段に増えると想定することから、MNOとMVNOの関係を「事業者間接続」と位置づけ、原則として応じなければならないという義務化を行う必要性は無い。また、一方が義務を課された関係での「win-win」関係構築は不可能。 次に、MNOとMVNOの関係を「事業者間接続」と整理することは、義務付けの対象をネットワーク同士の「接続」に限定し、MVNOやローミング等の「アクセス」(香港や欧州の一部を除けば、提供義務が無いとされている)と明確に区分している欧米諸国の例と異なり、MNOの電気通信回線設備は他の電気通信事業者の電気通信設備と広く接続義務があるとの解釈に基づいているものと推測。しかし、欧米諸国では峻別されている「接続」と「アクセス」が、我が国の法制度上「接続」がネットワーク同士に限らないことを理由として、MNOとMVNOの関係を「事業者間接続」と解釈するのは適当ではない。	ご指摘のとおり、MVNOの市場参入を容易にすることで新たなビジネスモデルが生まれることが期待され、また、「win-win」の関係が生まれると考えられることは本項目に記述のとおり。 また、卸電気通信役務と事業者間接続については、MNOとMVNOとの関係に適用した場合、そのいずれの形態を選択することも法制上可能であり、基本的に当事者間の問題である一方で、いずれの場合にも法制上一定の義務が定められていることは本項目に記述のとおり。 なお、ご指摘の点については、「MVNO事業化ガイドライン」の改正を検討する際に留意すべきと考える。

		また、「接続」にMVNO実現の効果まで認めるのは、電気通信事業法第32条の拡大解釈である。このような考え方を採るならば、既にMNOと接続している電気通信回線設備を保有する事業者（固定事業者・携帯事業者含む）も、相互接続を理由としてMNOに対し携帯電話網の提供要求を行うことが出来、MNOは特定の事由が無い限りそれを拒否できないこととなるが、これは結果として、MNOの設備投資インセンティブを大きく減退させることとなり、今後の携帯電話事業の発展を大きく阻害するものである。 従って、従来自由な交渉に基づく「卸電気通信役務」とされてきたMNOとMVNOの関係を「事業者間接続」と解釈することは、範囲、効果及びその影響に大きな問題が存在するものであるため、従来通り「卸電気通信役務」の整理が妥当であり、「事業者間接続」として解釈すべきではない。 更に、MNOとMVNOの関係は、報告書にもある通り“win-win”の関係が前提となると考えているが、例えば、MNOの周波数や設備容量に余裕が無い、当該MVNOがMNOのブランドイメージを損ねる、公序良俗・セキュリティ及び個人情報保護の面の懸念がある、MVNOがMNOの既存顧客をターゲットとする等の場合には“win-win”の関係構築は困難であり、またMVNOの実現のためにはその他様々な事項をMNOとの間で協議する必要がある。従って、協議の一方当事者であるMNO側のみに義務が発生する「事業者間接続」ではなく、自由な交渉に基づく「卸電気通信役務」として協議していくことが必要。	
（１）MVNO参入による競争促進効果	KDDI	１．基本的考え方 我が国の移動通信市場は、通信の自由化（１９８５年）やNTTドコモの分離（１９９２年）を経て、技術革新を伴う設備ベースの競争が有効に機能したことにより、世界最先端のサービスを実現。また、今後数年間だけでも、一層の高速化／IP化といった技術革新が予想されており、設備ベースの競争に基づくお客様サービスの向上が引き続き見込まれる状況にある。 MVNO市場の健全な発展に向けた検討を行う際には、こうした技術革新に直結した設備ベースの競争を歪めないよう検討することが重要であり、基本的には事前規制による義務的なルールを定めるべきではなく、事業者間協議を優先することが必要。 MNOにとっても、MVNOを活用することにより、MNO単独ではなし得ない事業領域等への市場の拡大を図ることは戦略的に重要なものであり、当社も既に、セキュリティ分野やITS分野を中心にMVNO的なサービスを展開している。当社は、こうした市場拡大に繋がるMVNOについて、今後とも推進していくことを予定しているが、その他の様々な形態のMVNOについても、個別の事案毎に当事者間の協議により実施の判断をしていきたいと考える。 ２．個別意見 （１）市場の状況について 報告書案では、「周波数制約に基づく寡占的な市場構造の中での競争には一定の限界がある」とされているが、我が国の移動通信市場については、限られた周波数資源という制約の中で、これまで適切な電波開放施策と新たな周波数割当が進められてきた結果、事業を行いたい者に対する参入機会が十分に確保されてきたと考えられる。現在でも、2.5GHz帯の開放に関する技術的条件の検討や、地上デジタルテレビ放送への転換後を睨んだ移動通信用新規周波数開放の議論が進められており、今後も新規参入機会が用意されるものと期待される。なお、2000年に割当が行われた2GHz帯や昨年割当が行われた1.7GHz帯等においては、それぞれ3つの新規参入枠に対し、枠を超える申し込みがなかったという事実があり、周波数制約に基づく寡占的な市場構造にはなっていないと考える。	基本的な考え方については、本報告書案に賛同するご意見として承る。 移動通信市場については、設備の不可欠性はないものの、電波の有限性から参入枠にも制限があり、寡占的市場であると考ええる。 なお、事業者間接続に係る法制上の事実関係については、新たに脚注42を追加した。

		移動通信市場は、固定通信の場合とは異なり設備を構築する上でボトルネックとなる部分は無く、誰でも自前による設備構築が可能。従って、周波数制約に基づく寡占的な市場構造という認識は適当ではなく、周波数制約があることを理由に、MNOが一方的に負担を負うことのないよう注意する必要がある。 (2) “win-win”の関係 当社も、MVNOの実現に向けては“win-win”の関係構築が必須と考える。ただし、“win-win”の関係は、当事者間の協議の中で、ビジネスベースで成立するものであり、MNO側の事業合理性が考慮されない義務的な枠組みの中では生まれにくいものとする。MVNOが活発に事業展開している諸外国でも義務化は一般的ではなく、多くの国ではビジネスベースでの協議を通じて様々なMVNOが特徴あるサービスを提供している。	
	ソフトバンク	MVNOについては、ますます多様化するユーザーニーズに対応するための一つのオプションであり、MVNO/MNOともに独自の戦略のもとに、MVNOビジネスを展開していくもの。 従って、MVNO参入促進に関して何らかのルール整備を行う際には、MVNO/MNOの自由な戦略策定を制限することのないよう、留意する必要がある。	☆
	イー・アクセス	MVNOがもたらす競争促進効果と更なる市場の拡大については、弊社としても歓迎しているところであり、参入が促進されることを期待。	○
	J : COM	移動通信市場は、サービス開始当初より、ある一定の公正競争環境のもとで各MNOが設備競争を行ったことから、固定系市場と比較するとドミナント的な競争環境となっていない。従って、固定系市場の様に特定事業者が有する設備のオープン化により、サービス競争を促進するのではなく、現時点ではMVNOによりサービス競争を促進することが現実的。 FMCサービス等、今後のIP化の進展により多様化・高度化するサービス環境の中で、公正競争を促進する為には、移動通信市場への公正で自由な参入、すなわちMVNOを有効利用することが必要であり、MVNOによる参入障壁を取り除く制度の整備は必須。	MVNOによるサービス競争の促進については、本項目に記述のとおり。 なお、MVNOの参入促進に向けた今後の取組については、(3)に記述のとおり。
	CATV・NW研	ケーブルテレビジョンはその発生の時より地方と中央の情報格差是正に様々な貢献をしてきた。それは地上波局の再送信であり、CS多チャンネル放送の搬送であった。今後のケーブルネットワークの役割の一つとして、特に地方都市地域におけるユビキタス環境の実現にネットワークとしてその潜在力が生かせると確信。 既に構築されているケーブルテレビジョンネットワークの広帯域性を活用して自らMVNOになることが考えられる。それに加えて以下のようなMVNOの様々な形態のビジネスモデルが生まれると考える。 ①CATV事業者が既存の携帯電話事業者の設備を借り、自らのネットワーク資産も活用して、携帯電話サービスプロバイダーになる。 ②CATV事業者がMNOとして基地局設置の許可を得、他のMVNOにネットワークを開放する。 ③CATV事業者が物理層のメットワークをMVNOに開放する。MVNOが基地局等の設備投資を行う。 このように様々なビジネスモデルの登場を容易にするように必要な環境整備が整えられることを強く希望。	☆ ケーブルテレビ事業者がそのネットワークを活用して自らMVNOになることも想定し得るところであり、(3)において、「地域系など固定系事業者によるMVNO活用型のビジネスモデルの構築等が進展することが期待される」旨を追記した。
	ニフティ、JAIPA	原案の趣旨に賛同。また、サービス競争を促進させるという意味において、移動体通信網におけるMVNOと同様、固定網においてもFVNOというような卸役務提供による他事業からの通信サービス役務提供を開くよう、積極的な政策を期待。	○

(2) MNOとMVNOの関係	ソフトバンク	MVNOのビジネスモデルの中には、MVNO側で電気通信設備を保有しない形態も想定され、MNOとMVNOの間の法制上の関係において、“事業者間接続”という整理が全てのMVNOに当てはまるものではない。 MVNOの実現に際して、MNOとMVNO間の制度的整理を“卸”とするのか、“接続”とするのかを、完全に事業者間の協議にゆだねてしまうことは、いたずらに事業者間の協議を複雑化することに繋がる恐れがあり、「MVNO事業化ガイドライン」（以下、「MVNOガイドライン」という。）において、どのようなビジネスモデルが“接続”に該当し、どのようなビジネスモデルが“卸”に該当するのかについて、ある程度の目安を示すべき。 また、これに関連してMNOとMVNO間における協議において、電気通信事業法第32条に定める“接続”の定義に関する議論が紛糾する恐れがある。円滑な事業者間協議を推進し、MVNOビジネスの円滑な始動を実現するために、MNOとMVNO間の接続についてある程度類型化を図ることが有効。	卸電気通信役務と事業者間接続については、本項目に記述のとおり。 なお、ご指摘の点については、「MVNO事業化ガイドライン」の改正に当たって検討する中で参考とすべきと考える。
	KVH	周波数制約による寡占化が進む携帯電話市場においては、MVNOの早期導入による競争の進展によって携帯市場の活性化を図ることが望ましい。しかし、周波数再編等の工夫により、新規事業者による周波数配分を検討してMNO数も増加するよう整備を図るべきであり、少なくとも新周波数の新たな配分については、優先的に新規MNOの参入を促進すべき。この意味で、直接本事項とは関連性がないが、本年秋に技術条件が決定される予定のブロードバンド無線アクセス技術のIEEE 802.16eの周波数割当についても新規事業者への優先的割当を検討すべき。 MVNOとMNOの関係につきましては、本質的に両者の交渉によるものであるとの見解には異議を唱えるものではないが、競争条件をより明確にすることにより、卸役務のスキームでも、事業者間接続のスキームのどちらの場合においてもMVNOがより進展するよう配慮すべき。さらに、MVNOをよりスムーズに導入するために、SIMロック解除を積極的に推進すべき。	○ 周波数割当の具体的方針については、本懇談会における議論の対象とはしていない。 また、SIMロック解除の問題については、第6章1(2)に記述のとおり。
(3) MVNO参入促進に向けた今後の取組み	ソフトバンク	2006年中のMVNOガイドラインの改正に賛同。その際には、MVNOビジネスの本格化、多様化に備えて、電気通信事業法等において定められている電気通信事業者であるMVNOとして遵守すべき事項（例えば、役務提供における責任範囲や、長期的・安定的な事業運営が求められること等）について、明記すべき。 また、MNOとMVNOとの間の技術仕様、取引条件については、個々のMVNO事業者のビジネスモデル等によって異なるため、原則MNOとMVNOにおける事業者間協議によって取り決められるべきものであり、MNOに対し何らかの義務付けを行うような規制強化はなされるべきではない。 なお、現行法にてMVNOからの接続請求を受けた場合において、電気通信事業法第32条、電気通信事業法施行規則第23条に規定されている接続拒否が認められる具体的な事由について、MVNOガイドラインにおいて明確化することは有効。 例えば、当該MVNOへの接続を行うことによる、MNOのユーザへの電気通信役務の円滑な提供に支障が生じる恐れがある場合や、MVNOの有する電気通信設備とMNOの電気通信回線設備の接続の際の設置又は改修が、技術的又は経済的に困難である場合の具体的事例を明確化すること等が考えられる。	○ MNOとMVNOとの間の技術仕様や取引条件に関しては、本項目に記述のとおり、「MVNO事業化ガイドライン」を改正する中でその明確化を行うことが適当と考える。
	イー・アクセス	「MVNO事業化ガイドライン」の改正が、MVNOの促進を一層進めるものになることを期待。	○

	J : COM	現事業法では、「正当な理由がなければ」、電気通信役務の提供や他の電気通信事業者との接続を拒んではならない、とされているものの、「正当な理由」にどのような事由が該当するかが明確となっていない為、MNOにMVNOの提供或いは接続の申入れを行っても、事業者間協議が整わない、また紛争まで至らない（協議不調のレベルまで至らない）状況が発生していることが想定される（＊１）。 従って、本報告書案に記載されているMNO側の技術条件・取引条件（例えば、接続拒否が認められる事由）の明確化などを目的とし、「MVNO事業化ガイドライン」を改正することで、まずは協議項目の明確化などにより、公正な事業者間協議ができる環境が構築されることを期待。 更には、事業者間協議が不調となった場合において、MNO側が「提供・接続拒否の正当な理由」と主張する事由（＊２）について、MVNO側でもその内容を検証できる様な、透明性を確保した制度整備を期待（＊３）。 （＊１） これまで電気通信事業紛争処理委員会などに持ち込まれたMVNO関連の案件はない（総務省HPより） （＊２） 例えば、「周波数の逼迫に伴う提供・接続拒否」や「MVNO側がビジネス展開困難な提供・接続料金」など （＊３） 「周波数の利用状況」や「ネットワーク原価」などを、総務大臣による裁定や電気通信事業紛争処理委員会による斡旋・仲裁の場に閉じた形態で開示（相手方へは未開示）するなどの義務化	○ なお、現行法における接続拒否ができる正当な事由に係る規定については、脚注４３を追記し、明確化した。
	J C T A	さまざまなMVNOが参入し競争状態が生まれることは、移動通信市場において多様なコンテンツが流通を促進させることから、たいへん好ましいと考えるが、現状では、参入事業者は少ない状況。この原因は、MNOとの間において、接続（ネットワーク利用）のための具体的話合いが進まないためと認識。したがって、双方が速やかに合意できるための制度整備が早期に行われることに期待。	○
	テレサ協・MVNO協議会	MVNOの参入促進に向け、０６年中を目途に「MVNO事業化ガイドライン」を改正し、MNO側の技術仕様・取引条件（例えば、接続拒否が認められる事由）の明確化、MVNEの位置付けの明確化などを併せて行い、MVNO市場の健全な発展を促すことが適当である、またMVNOの新規参入の促進に際しては端末開発・販売の自由度を向上させることも同時に必要であるという報告書案の見解に賛同。 「MVNO事業化ガイドライン」の改正に当たっては、MVNOおよびMVNEの定義及び位置づけを明確にすることが重要であり、MVNO協議会は、それぞれの用語の定義及び位置づけを以下のように考える。 ・MVNEの定義： サービス提供に用いる無線アクセス設備を自らは支配・管理せず、かつ自らネットワーク設備を保有・運用し、MVNO事業を成立せしめるために、MNOとMVNOを仲介する機能、若しくはそれらの機能を提供する事業者。MVNE自身も、ワイヤレス通信事業を自社の電気通信サービスとして提供するとき、MVNOとなり得る。上記総務省資料の「狭義のMVNO」に相当する。	○☆ なお、MVNE及びMVNOの定義については、今後必要に応じ検討の際の参考とすべきと考える。

	・MVNOの定義： MVNEが提供する機能を自ら保有し、あるいはMVNEの機能を借用して、ワイヤレス通信事業を自社の電気通信サービスとして提供する事業者。上記総務省資料の「狭義のMVNO」と「モバイルサービスプロバイダ」を包含した「MVNO」に相当する。MVNOは大別して、音声通信MVNOとデータ通信MVNOに分類できる。また全国をサービスエリアとするMVNOと地域をサービスエリアとするMVNOが存在する。 MVNEは自らネットワーク設備を保有・運用することから、認証や課金などのお客様管理機能や呼毎のセッション管理機能の提供を行うことになる。また、課金機能を有することから、一般にはビリングサービス機能の提供も可能。 上記定義より、MNOと接続できる資格を有する事業者は、MVNEもしくはMVNE機能を有するMVNOとなる。MVNEは複数の、MVNE機能を有しないMVNOにMVNE機能を提供し、MNOとの仲介役を果たすことが可能。MVNO希望者が多い場合、MVNEが代表してMNOとの接続を司り、MNOの負担を減らす接続モデルは、MNO及びMVNOの双方にとって有益。	
テレサ協・MVNO協議会	MVNO事業の進展が電気通信事業の発展に寄与するとの観点、及び今日までMNOとの交渉の進展がはかばかしくない現状を勘案し、MVNO協議会は「MVNO事業化ガイドライン」検討にあたり、以下の論点について整理することを強く要望。 ①MNOとMVNOとの事業者間接続に関する条件の明確化 ②各種の相互接続形態（例えば、レイヤ2接続）に対する遅滞のない接続 ③標準無線インターフェースの提供・標準無線インターフェースを有する端末の接続受け入れ、及び標準がない無線インターフェース・プロトコルに関しての事業者特有のインターフェース条件の開示 ④IPアドレスをはじめとした端末に関する番号アドレス情報の取得及び付与権限の付与 ⑤MNO独自のサービス、例えば、MNOのポータルへのアクセス権限の付与 ⑥MNOが開発した端末の適正価格での使用許可とMNOが開発した端末を含む全端末に対する受け入れ試験への協力 ⑦必要な付帯情報の提供に関する協議の円滑な推進・付帯情報の円滑な提供 ⑧接続料金に関する公平な料金水準の適用／接続料金の開示 なお、MVNOガイドラインの改正もしくは、FMC関連のルール制定に際しては、固定網にも接続可能な端末（“FMC端末”）と固定網とのインターフェース条件についても明示されること（FMC端末が固定網と接続される際に、その接続点において提供される機能が物理網レイヤー機能のみなのか、通信サービスレイヤー機能やさらに上位のレイヤー機能までなのか）を要望。	○☆ なお、MVNEの位置付けの明確化、MNO側の技術仕様や取引条件の明確化等については、「MVNO事業化ガイドライン」を改正することが適当である旨本項目に記述しており、ご指摘の点については、今後必要に応じ検討の際の参考とすべきと考える。

	ウィルコム	・MNOとして、MVNOに対してサービスを提供してきた立場から以下の点を考慮すべき。 ・今回のガイドラインの改定にあたっては、既存のサービス及び今後の柔軟なサービスの提供を阻害することのないよう必要最低限のルールにとどめ、事業者間での協議を前提に改定すべき。 ・電気通信事業法第29条第1項第12号、第32条第1項1号乃至3号の解釈等をガイドラインにおいて明確にすることは望ましいが、もともとMNOのシステムは、自社のお客様に対してのサービス提供を念頭のうえ構築されたものであり、MVNOへの提供にあたっては、個別具体的に技術面、制度面（個人情報、通信の秘密等）の問題を協議していかねばならない。 ・また、MVNOとして存立しうる条件を明確にすべきと考えており、その中には、事業の継続性等の消費者保護の観点も必要。	☆
	個人	・すべてのMNOがホールセールを行うことでMVNO向けサービス競争とMVNOからみた選択肢の増加が実現。 ・MVNOをやるのに何をしたいかわからないという声があることから、総括的な相談窓口を持つ企業の出現が期待される。 ・MNOとMVNOの責任分岐点の明確化だけでなく、MVNOという土壌の上でのMNO間の取り決めが必要。 ・MVNOの実現に当たっては、総務省の強い後押しが必要。それは、法整備という問題だけでなく、世間に向けた「総務省がバックアップしている」というアピールも必要。	☆

第6章 その他の検討すべき政策課題

1. 端末レイヤーにおける競争促進の在り方

項 目		意 見	考 え 方
	提出者		
(1) IP化に対応した端末機能に関する競争環境の整備	ソフトバンク	・IP化に対応した端末機能に関する競争環境の整備を行うとする報告書案に賛同。 - なお、IP化に対応した端末機能の標準化を進めるにあたっては、既存の標準化団体の枠組みを可能な限り活用すべき。	○☆
	JCTA	端末機能については、世界に先駆けた製品開発や標準化を行う必要があるとの認識は賛成であるが、国内・海外ベンダーの競争の中で利用者が海外製品も選択できることが利用者利益保護に繋がることから、海外関係者も参加した議論を経たうえで標準化等が行われることが必要。	○☆
	テレサ協	従来のビジネスモデルとは違う新しい端末市場を創出し、その活性化を図るための方策を早急に検討すべきであるという報告書案の見解に賛同。 通信以外の他の産業からMVNO参入を計画する企業は今後増加すると考えられるが、MVNOとして顧客へのサービスや製品を計画する際、端末レイヤーにおける公正な競争環境が整っていない現状では、事業予見性の観点で問題がありMVNO参入の最終判断ができない状況にある。 現行システムに関する端末レイヤーのオープン性確保については、早急なアクションを切に要望する。 IP化に対応した端末の基本機能や認証制度の在り方等について06年中に検討を開始し、07年中に結論を得ることが適当であるという報告書案の見解に賛同。この検討の中には携帯端末も含めるものと理解するが、07年中の早い時期に結論が得られることを希望する。	

(2) 携帯 端末市場に おける競争 促進	ソフトバンク	・販売奨励金やS I M機能の在り方については、市場原理に基づき事業者が個々に判断すべき問題であり、事業者が自由に戦略を選択できるような環境整備を行うべき。 ・本件について、幅広く関係者の参画を得た形で検討の場を設けるとする報告書案に賛同 なお、仮に販売奨励金の廃止やS I Mロックの解除に関して新たなルールを策定することとなった場合には、事業者間の競争環境への影響についても十分に調査、分析を行った上で決定すべき。	☆
	モトローラ	今後の日本の携帯端末ビジネスモデルを検討するうえで、例えば高機能端末、新機能端末はこれまでの現行モデルを継続し、統一的かつ最適化されたサービスを提供し、一方で消費者に幅広い選択を提供するために、例えば、低価格端末や一部機能特化端末については、端末メーカーモデルを提供可能とすることを検討するという、「複数モデルの融合・混在方式」を検討することを提案。	☆
	N T T 持株	携帯電話事業の発展は今後とも事業者やメーカーの自由な事業展開に委ねることが必要であると考えており、そのインセンティブを損ないかねない規制を講ずることは問題が多い。 従って、販売奨励金やS I Mロックの在り方など携帯電話事業のビジネス展開は従来どおり各事業者の自由な経営判断に委ねるべき。	☆
	N T T ドコモ	携帯電話事業の発展はNWと端末の双方の高度化によることから、安全・信頼性の確保とサービス多様化への対応のためには事業者やメーカーの自由な競争に委ねるべきであり、そのインセンティブを損ないかねない何らの規制を講ずる必要はない。 また、販売奨励金やS I Mロックの在り方など携帯電話事業のビジネスモデルは自由な経営判断に委ねるべき。 従って、研究会を立ち上げて議論がなされるならば、諸外国と我が国では異なる通信事業者と端末ベンダーとの関係に基づきそれぞれのビジネスモデルが発展してきていることを踏まえた慎重な検討が行われるべき。	☆
1) 現行 ビジネス モデルの 課題	K D D I	(1) 健全な競争と市場の活力 市場活力の維持のため、事業者の自由な事業活動を促進することを基本的な考え方として、今後の検討を行っていただくことを要望する。 (2) 国際競争力との関係 我が国のベンダーの国際競争力と現在の携帯電話のビジネスモデルとの因果関係は、販売奨励金の廃止やS I Mロックの解除が真にベンダーの国際競争力を強化し得るかといった観点から、ベンダー等の意見を踏まえて慎重に分析する必要がある。 販売奨励金の廃止は、お客様の端末購入サイクルを長期化し、販売台数を減少させる方向に作用するが、国際競争力との関係を整理した上で、産業政策的な面からも妥当かどうかを検討する必要がある。 (3) 社会インフラとしての役割 国民の多くが所有することとなる携帯電話端末は、ユビキタス社会におけるインフラとして重要な役割を担うことが要求される。このため、端末の流動性を大きく抑制することとなる施策については、より慎重な判断が必要。 (4) 市場の現状について ビジネスモデルが閉鎖型から開放型へ転換を余儀なくされているとの結論には、必ずしも説得性があるものではないと考える。 携帯事業者にとって、端末の商品力は、重要な他事業者との差別化要素であり、多様化するお客様のニーズに応えていく必要がある。こうした施策は、市場の競争原理の中で求められるものであり、今後も本質的に変わることは無いものと認識。	☆ ご意見の(4)については、伝送速度の高速化や端末の処理能力の増大により、例えば無線LANとの共用端末が投入されている現状や、上位レイヤーで実現される様々なアプリケーションが登場してきている中で、閉鎖型モデルから、多様なプレイヤーが参加する開放型モデルへの移行が進んでいくものと考え。

	富士通	販売奨励金の廃止等の検討については、廃止を前提とした検討を行うのではなく、新たな市場の活性化・発展に向けた方策について、通信事業者、端末ベンダー等を交え、広く検討を行われることを希望。	☆
	C I A J	① 販売奨励金は、基本的に当該事業者の販売戦略等に任せられるべきものとする。ユーザの立場から考えると、幅広い選択肢が提供される事が、望ましい市場の在り方。また同様にS I Mロックについても、当該通信事業者の販売戦略に任せられるべき。行政が主導して取り組むには、慎重を要する。 ② 販売奨励金やS I Mロックについては、ユーザの利益を損なう可能性があるばかりでなく、産業界への影響も少なくないと考えられ、慎重な対応が望まれる。	☆
	ウィルコム	販売奨励金等の事業者独自の施策については、他の業界においても慣例的に行われているもので、基本的には、公正競争を阻害するものでない限り事業者の自主性等、市場原理に委ねるべき。	☆
2) 市場活性化に向けた取り組みの必要性	K D D I	現在の販売奨励金は、見直しの必要性がある場合には、事業者の自主的な取り組みによって解決していくべき。 機種変更にかかる販売奨励金は、端末使用期間毎に、短ければ低額／長ければ高額に設定されていること等を踏まえると、不公平性は必ずしも生じていないものとする。 一方、報告書案のとおり選択肢を設ける場合には、以下の点についてより慎重な検討が必要。 (1) 端末価格と販売奨励金 販売奨励金は端末機種や発売時期によっても異なっており、販売奨励金の額に応じて通信料金を設定した場合、お客様が実際に支払う端末価格と通信料金における公平性は、かえって損なわれる可能性がある。 (2) 携帯事業者による端末販売価格への関与の問題 端末の販売は、携帯事業者と代理店間の契約、代理店とお客様間の契約の二つの契約から成り立っている。このため、前項の公平性を確保するために、携帯事業者が代理店における端末の販売価格をコントロールすることは、独占禁止法（第19条：再販売価格拘束）に抵触するため、認められない。 (3) 選択肢を設けた場合の公平性確保 販売奨励金を低廉に抑えた別の料金メニューを選択肢として設けた場合、一旦、従来のスキームで高額な販売奨励金を享受し、安価な端末を購入した後、即座に当該料金メニューへ移行することは、新たな利用者間の不公平を招くおそれがある。このため従来スキームで加入後一定の期間は、従来の料金メニューの支払を求める等の措置が必要。 また、利用者間の不公平を是正するという本来の主旨から考えると、従来の販売奨励金を前提として低廉な価格で販売される端末については、当該端末の使用期間等についても一定の制限を設けることが必要となるものとするが、こうした措置が利用者に受け入れられるのか慎重な判断が求められる。	☆
	イー・アクセス	S I Mロック及び販売奨励金の解除にあたっては慎重に議論すべき。S I Mロック及び販売奨励金それぞれの解除にあたっての課題だけでなく、両者を関連付けた観点からの課題の洗い出しも必要。	☆
	J C T A	・販売奨励金やS I Mロックが、携帯電話の加入者数の増加に効果を上げてきたと考えるが、今後は、利用者利益保護や携帯電話による情報流通促進の観点から、通信料金がより安価になることや、利用者が手軽に事業者を変更できることによりさらに競争が促進されることが必要。 ・このため、販売奨励金やS I Mロックについてはできるだけ早く廃止することが望ましい。 ・なお、本件の議論は、関係事業者やベンダーだけでなく、消費者団体の参加を得て行うべき。	☆

テレサ協	事業者ロックの解除はMVNOの新規参入を促進する面もあるため、携帯端末市場の競争促進に向けた検討については、これらを総合的に勘案したものであることが望ましいという報告書案の見解に賛同。 端末販売奨励金の全廃もしくは厳格な金額制限を付与することを要望。その理由は不当販売に当る可能性が高いからである。 すなわち、MNOは高い料金設定により獲得した資金を端末販売につぎ込み、端末／SIMロックと連動させて、端末市場を通信市場と固定的に結びつけたビジネスモデルを創出し、結果的に世界市場にふんだんにある各種端末の利用機会を、大幅に低減している可能性がある」と認識。このことは、さらに、端末製造業者とMNOの特殊な関係を構築し、端末製造業者が廉価で高性能な端末を製造するインセンティブを失わせる事態を形成。さらに重要なことは、端末販売奨励金制度がその原資に乏しい資金力の弱いMVNO、もしくは端末開発経験のないMVNOに対する参入障壁にもなっているという点である。すなわち、MNOが端末販売奨励金を投入して端末を相当に安く販売している一方でMVNOが同じ端末を（端末販売奨励金のなしの）原価で販売するとすれば、相互の競争になり得ない。 以上述べたように、MNOがMVNO事業を受け入れた場合の最大の課題が端末の調達（availability）にあることを考えると、一刻も早く端末販売奨励金が廃止され、もしくは大幅に制限されて、公平な競争が行われる環境が形成されることを強く希望する。 SIMロック／事業者ロックの解除もMVNOの活性化に有効であるため、解除することを要望する。 既に述べたように、MVNOにとってMNOが仕様を制定した端末を利用することは重要。この場合、MNO側に、自社ブランド検収が終了した白ロム状態のMNO仕様端末の供出を要望する。その上で、端末内部に独自のソフトウェア等をインストールするなど、MVNOとしての機能改良が必要となるので、以下をさらに要望する。 端末内部リソースの制御によるアプリケーションサービス提供が想定されるので、i／vアプリ及びMNOが保有する携帯電話向けアプリケーションのプラットフォーム及びそれを活用したソフトウェアダウンロード機能のMVNO（もしくはMVNE）による使用を開放することも重要。現在、MNOが保有する携帯電話向けアプリケーションのプラットフォーム及びそれを活用したソフトウェアダウンロード機能は、MNOの承認がないとCP（コンテンツプロバイダ）はアプリケーションを提供できない仕組みになっている場合がある。これは、公平競争の確保及び自由でかつバイエティに富んだサービス実現の観点から言えば、セキュリティ上の課題解決等の能力を有するMVNO（もしくはMVNE）では、MNOの規制がない形で、自由にCPに対してアプリケーション提供を促せることが望まれる。	○☆
CIAJ	携帯端末市場における国際競争力の強化については、諸外国ならびに海外競合ベンダーの戦略を見据えながら、我が国の強みを生かせる方策に取り組むべき。 端末機器やシステムへの信頼性に対する要求は、ますます高いものになってくる。安全なユビキタス社会を保証するためには、機器に対する信頼性の担保、安全なシステムの開発など官民が共通の認識を持って取り組む必要がある。 検討にあたっては、「携帯端末市場の国際競争力の強化」を念頭に「自由な市場環境」「ユーザの利便性向上」等の原則を担保し、幅広い分野の参加者を得てオープンな議論が行われるように要望する。	☆
フュージョン	携帯端末に関しては、下位（端末）レイヤーに対するオープン性の確保と、ネットワーク中立性の確保を担保が必要。当該端末がITUや3GPP等の国際標準に合致している限り、自由にネットワークへの接続が行えるべき。 また、現在の携帯電話事業のビジネスモデルは、販売代理店に対してMNOが販売奨励金を支給する一方、当該コストは利用者から料金の一部として回収している。これは端末販売の自由度を奪っている。技術的なオープン性の確保と合わせて、この点も是正する必要がある。	☆