

報告書案に対する意見招請結果

及び

これに対する考え方

2007年9月

〔注釈〕

- ・ 提出された意見を引用するに当たっては、必要に応じ、事務局において趣旨を損なわない範囲で要約している。
- ・ 「考え方」の記載に当たっては、読みやすさの観点から以下の略号を用いている。

○-----報告書に賛同するご意見

☆-----今後の検討に当たって参考又は留意すべきご意見

なお、「意見」で引用している報告書頁数は報告書(案)による。また、「考え方」で引用している報告書の頁は報告書の頁による。

意見提出者一覧

(計33件、受付順)

- ヒサトモ株式会社
- フュージョン・コミュニケーションズ株式会社
- Camangi Japan 株式会社
- テレコムサービス協会 MVNO 協議会
- 株式会社インターコミュニケーションズ
- ノキア・ジャパン株式会社
- 株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ
- 株式会社インフォニックス
- 情報通信ネットワーク産業協会(CIAJ)
- KVH株式会社
- モバイル・コンテンツ・フォーラム
- ソフトバンクモバイル株式会社
- 富士通株式会社
- イー・アクセス株式会社
- イー・モバイル株式会社
- 独立行政法人産業技術総合研究所情報セキュリティセンター
- 株式会社ウィルコム
- KDDI 株式会社
- 金融オンブズネット
- 個人(携帯電話販売事業者有志)
- その他個人(計13件)

研究会報告書(案)に対する主要意見

項目	NTTドコモ	KDDI	ソフトバンクモバイル	イー・モバイル	ウイルコム	情報通信ネットワーク産業協会	携帯電話販売事業者有志	テレコムサービス協会 MVNO 協議会
①分離プランの導入	・方法論として幅広く認められるべきであり、激変緩和措置も視野に入れて慎重に見極めるべき	・販売奨励金モデルの改善を図る等により、多様な選択肢を用意することが重要	・個々の事業者が自主的な取組を行うことを基本とすべき ・行政指導等による統一的な制約は柔軟なサービスを制限	・賛成	・割賦方式を導入済み	・拙速な導入は避けるべき ・諸条件整備のため、2010 年を目途に検討を進めるべき	・我が国の経済、景気に与える悪影響の把握と対策が必要 ・利用者保護に十分に留意すべき	—
②会計制度の見直し	・会計の継続性の観点から、事業収支の注記で対応可能 ・接続料からの控除は妥当であり、2010 年に見直されるべき	・販売奨励金はすべて通信契約の締結、維持等のための手段 ・事業収支への別勘定科目への費用計上でも目的は達せられる	・会計の透明性向上を図るとする基本的考え方に賛同 ・事業者間の公平性担保のため詳細なルール化が必要	・会計上の明確化は適切 ・端末開発費用等も明確化が必須	—	—	—	・研究開発費等も会計上の整理が必要
③SIM ロック	・3.9G の無線方式の選択状況等を見極めることが必要	・利用期間付契約の導入等により解除は可能	・時期や方法等同一の条件で実施することが前提	・全事業者に同期をとった実施が必要で、法制化が適切	—	・現状解除してもユーザの利益向上に直結しない	・利用者の負担が増加 ・現状では効果は限定的	・端末を変えた場合でも、最低限保証される機能の確保が必要
④卸標準プランの策定・公表	・事例が積み重なった段階で検討	・事例を積み重ねていく中で検討	・ルール化は、二種指定設備を保有する事業者に限定すべき	・オープン化の義務付けを要望	・賛同	—	—	・交渉難航事例が多々あり、標準プランは必須
⑤プラットフォームの連携強化	・競争力の源泉であり競争に任せるべき ・APIの一律オープン化は不適當	・付加価値が創出される場合はユーザ利便向上に有効 ・MVNO等も自ら事業リスクをとることが不可欠	・支配的事業者以外への過度な規制は不適切	・当該機能の分離の検討も必要	・市場の活性化に加え、健全な競争環境の整備に繋がる	—	—	・新規性並びに国際競争力のあるサービス創出に重要

(注) 各事業者・団体の意見等は、事務局において趣旨を損なわない範囲で要約。

総論（全体）

提出された意見	考え方
現行の端末販売モデルはお客様が販売奨励金によって端末を安く購入し、毎月の通信料で販売奨励金を負担するモデルである。このモデルは携帯電話の普及に大きく貢献したが、一方で負担の透明性、端末の利用期間による不公平が発生していることも事実であり、何らかの手当てが必要。 今回通信料金と端末料金を分離する端末販売モデルを提案されているが、その具体的導入にあたっては、事業者のみでなくお客様・メーカー・代理店等への影響が大きいことから、中長期的な視点に立ち、激変緩和措置も視野に入れて慎重に検討すべき。 また、MNOとMVNOはシェアを奪い合う関係ではなく、互いに協働しwin-winの関係を構築することで、新たな付加価値サービスを提供し、マーケットの拡大に寄与するものとする。 加えて、認証・課金等のプラットフォーム機能については、当該機能が各事業者のノウハウ等知的財産が凝縮しており、競争力の源泉であることから、慎重な議論がなされるべき。 （NTTドコモ）	モバイルビジネス市場の成熟化、IP化やブロードバンド化の進展による市場統合等の市場環境の変化を念頭に置くと、基本的には、垂直方向・水平方向の公正競争を確保し、各レイヤーごとのオープン性の確保を通じたオープン型モバイルビジネス環境の実現を図り、サービスの多様化を通じた利用者利益の更なる向上を図ることを、モバイルビジネスに係る競争政策の基軸に据えることが適当である。
モバイルビジネス市場では、競争が有効に機能し、各事業者が端末も含めた垂直統合型ビジネスモデルでサービスの差別化・高度化を図っているが、本研究会において、お客様利便の更なる向上や市場の発展を図るための検討が行われたことは大変有意義。 従来の販売奨励金モデルについては、お客様への高度なサービスの普及に貢献してきたと認識。そのため、今後も、何らかの手段で端末購入等に係る初期費用を低廉化する販売方法は有効。一方、お客様に料金の透明性を確保するにあたっては、通信料金と端末料金を明確化することも一つの方策。については、お客様利便の向上のため、お客様が最適なプランを判断できるよう、事業者が多様な選択肢を用意することが重要であり、どのようなモデルが望ましいかについては、市場の競争原理に委ねるべき。 モバイルビジネス市場は、事業者間の自由な競争によって発展してきたことに留意し、市場の更なる発展のためには、今後も事業者やメーカー、コンテンツプロバイダなど様々な企業の切磋琢磨による自主的な取り組み・創意工夫に委ねることが重要。 （KDDI）	同上
本研究会において、モバイルビジネスを巡る現状の課題の整理をおこない、新規市場の創出、新規事業者の参入推進及び我が国におけるモバイルビジネス分野における国際競争力の強化に対して、報告書案の内容が有効なものになるよう議論が引き続き活発に行われることを期待。 （イー・アクセス・イー・モバイル） 報告書案に全面的に賛同。各項目についてマイルストーンを明確にして鋭意推進することを希望。 （Camangi Japan） モバイルビジネスの活性化へ向けて、障壁を低減する具体的な方策が記載されており、賛同。特に、新たな知恵を持ったMVNO事業者の参入を促進し、限られた貴重な周波数資源の上でより多様なサービスが実現され、利	○

用者利益が向上することは、ユビキタス社会実現のために大変重要。報告書案に沿って速やかに施策が展開されることを希望。 （個人）	
従来、携帯電話事業を始めとする電気通信事業は、重要な社会インフラ故に一定の運用規則を課す必要があること、及び巨大な設備投資を必要とすること等の理由から、一部の限られた事業体により運用されてきた。一方、新しいサービスやビジネスモデルを導入し、また、２０１０年ユビキタスネット社会の実現に向けた u-Japan 政策を推進するためには、これらの限られた設備を有効利用するための各種の新しい試みが自由闊達に行われる必要があると広く認識されてきている。 移動通信市場においては、周波数という有限の資源を使用する故に限られた事業者にしかな周波数免許を付与することができず、従って電気通信設備という面では寡占状態にならざるを得ないというワイヤレス通信事業の宿命と、他方、サービス提供者が多数存在し、互いに切磋琢磨して顧客サービス競争を繰り広げることにより、利用者がその様々なサービスを享受することとは、一見、相反するものに見えるが、MVNOという事業構造を始めとした諸施策の導入促進により、両立することが可能であると確信。 様々な事業領域のプレーヤーが win-win の関係で新しいビジネスモデルを構築し、ひいては利用者の利便を提供していくための win-win-win のための諸方策が検討され、新たなモバイルビジネスの成長を通じた経済活性化や利用者利益の向上を図ることが必要。このために報告書案が取りまとめられたことは非常に有益。 （テレコムサービス協会MVNO協議会）	○
報告書案において取り上げられている『販売奨励金の規制』の導入については、通信事業者、端末ベンダーのみならず、流通市場や部品ベンダーなどの産業動向や、わが国の景気動向、雇用環境など、多方面にわたって波及効果を及ぼす可能性があり、もう一歩踏み込んだ検討と導入に向けた慎重な準備が必要ではないかと考える。また、特にユビキタスネットワーク化の進展、利用者利益の向上に向けて、携帯電話を始めとするモバイル機器の流通市場が果たすべき使命と役割についても検討がなされるべき。 わが国の移動通信、特にモバイルインターネットは世界随一の進展を遂げている。われわれは携帯電話の流通・販売に携わるものとして、携帯電話とモバイルインターネットの普及に努め、これまでわが国のモバイルインターネット環境の隆盛に微力ながら尽力してきた。今後のユビキタスネットワーク化の進展の中でも、よりよい商品・サービスをユーザーの皆様タイムリー且つ安心して提供する上質な流通・販売網としてサプライチェーンの重要な一部を構成することで、社会に貢献していきたいと考える。ユビキタスネットワークの進展に向けては、その根底となるインフラの整備、対応したモバイルターミナルの開発、新しいサービスの開発が当然のことながら必要であり、これらの新しい端末やサービスの普及を後押しする役割を担う、われわれ流通網の存在についても目を向けていただきたい。 （携帯電話販売事業者有志一同）	報告書では、行政当局においてモバイルビジネス活性化プラン（以下「活性化プラン」という。）を策定するとともに、そのフォローアップ体制としてモバイルビジネス活性化プラン評価会議（仮称）（以下「評価会議」という。）を開催することを提言しているところであり、ご指摘の点も含め、幅広い観点から引き続きモバイルビジネスの活性化に向けた検討が継続されることが望まれる。
第１章 モバイルビジネスの活性化に向けた基本的視点	
提出された意見	考え方

モバイルビジネス市場では、現行の垂直統合型ビジネスモデルによって、多様な料金プラン・高度なサービス・豊富な端末ラインアップが提供されており、お客様はそれぞれの利用目的や利用形態に応じた選択が可能。現在の市場においては、端末の買い替えがキャリア変更の契機となり、各社が提供する端末・サービス次第で事業者間の純増シェアが大きく変動する状況であり、現在も競争が有効に機能しており、お客様利益の拡大が図られている。このようなモバイルビジネス市場について、新たなビジネスモデルが登場し、更に競争が促進されることは、お客様利益の最大化のために有意義。 (KDDI)	現行の垂直統合型ビジネスモデルは、モバイルビジネス市場の成熟化、市場シェアの固定化、料金プランの複雑化、端末・サービス一体型の事業展開、ハイエンド型中心の携帯端末市場、モバイルコンテンツ市場や法人市場の持つ潜在成長力等の要素と密接に関連しているものと考えられる。このため、現行のビジネスモデル以外の多様な選択肢の登場を促すオープン型モバイルビジネス環境を実現することにより、競争促進を通じた市場の更なる発展が図られることが期待される。
1. モバイルビジネス市場の現状	
提出された意見 報告書案（資料 4）にある世帯普及率を見ると、平成 15 年末をピークに普及率が下がっている。対して人口普及率が増えているところを見ると、携帯電話を複数台持つヘビーユーザーの層と、携帯電話を全く持たない層との二極化が始まっているようにも見受けられる。また、引用文献「平成 17 年通信利用動向調査報告書世帯編」の第 2 章によれば、どの年齢層でも利用率は上がっている。ここから、携帯電話を持たない層は、潜在的なニーズはあるにも関わらず、保有して身近に利用するに至っていない層とも考えられる。 今後、電子申請等、公共サービスの電子化が促進されていく中、モバイルリテラシーの底上げも重要であり、その層に着目して、結果としてリテラシー底上げに役立つビジネスの萌芽へつなげるためにも、世帯普及率の減少について報告書案で言及されることを希望。 (個人)	考え方 総務省では、毎年、「電気通信事業分野における競争状況の評価」（競争評価）を実施し、その結果を公表しているところ。当該競争評価の中で移動体通信分野についても需要・供給両面から競争実態の把握・分析を行っているところであり、ご指摘の点は当該競争評価の際の参考とすることが適当である。
2. モバイルビジネス市場の特徴	
提出された意見 携帯電話発信の通話時間自体は、01 年から 06 年で 1 割強増加しているにも関わらず ARPU が減少しているのは、既存の音声サービスが陳腐化し、価格競争により収益が悪化したことが原因。 サービスの陳腐化による価格競争の構図は、音声に限らず、データ通信でも同様なので、収益機会拡大のために各事業者が模索しているのは、音声、データといったカテゴリーにとらわれない新しい価値のあるサービス。 (個人) 法人による拡大需要は、携帯端末に限定されず、企業の情報についてモバイル環境でも活用可能とする各種法人向けサービスにもあると考えられるため、次の変更を希望。 現行案「ビジネス用途向けの携帯端末に対する需要が拡大」 修正案「ビジネス用途向けに情報セキュリティならびに運用管理機能を強化させた携帯端末とサービス等に対する需要が拡大」	考え方 同上 ご意見を踏まえ、「ビジネス用途向けの携帯端末や各種サービスに対する需要が拡大」(p6)に修正した。

3. モバイルビジネス活性化に向けた基本的視点

提出された意見	考え方
報告書案における固定通信市場と移動体通信市場の比較において、固定通信市場においては、サービス競争が進展している趣旨の言及がなされているが、このことはF T T H市場には該当しない。固定通信市場についても個々のサービス市場毎にサービス競争の進展度合いは異なることから、固定通信市場を一括りにした記述は適切でない。 また、N T T東西のボトルネック設備に対する開放義務等については、「ドミナント規制」ではなく、ボトルネック性に対応した非対称規制であると認識。従って、報告書案 P5における「ドミナント規制」の用語については、「非対称規制」へ修正することを要望。 (ソフトバンクモバイル)	報告書は移動通信市場の特性を整理するため、固定通信市場との相対比較として記述しているもの。 また、一般に市場のドミナント性はボトルネック性という設備の不可欠性に起因するものと周波数資源の希少性等のその他の要素に起因するものがあり、その双方を含め、ドミナント性に基づく市場支配力の濫用を防止する観点から講じられる措置がドミナント規制と整理されている。(ネットワークの中立性に関する懇談会報告(07年9月)参照)
固定通信市場と移動通信市場との差異にはビジネスモデルとともに競争ルールがあることから、次の変更を希望。 現行案「他方、移動通信市場においては、通信事業者が中心となり、端末/通信サービス/コンテンツ・アプリケーション等が一体となった垂直統合型のビジネスモデルを構築しており、固定通信と移動通信のビジネスモデルには大きな差異がある。」 修正案「他方、移動通信市場においては、通信事業者が中心となり、端末/通信サービス/コンテンツ・アプリケーション等が一体となった垂直統合型のビジネスモデルを構築していることや、ドミナント規制等の競争ルールの差異も含め、固定通信と移動通信のビジネスモデルには大きな差異がある。」 (テレコムサービス協会MVNO協議会)	固定通信市場と移動通信市場では、市場構造等を背景として適用される規制が異なる部分があるのは事実であるが、該当箇所(p7)では両市場におけるビジネスモデルの主たる相違点について記述しているもの。
技術革新の急速な進展等、必ずしも現時点で予見し得ないモバイルビジネス市場を巡る環境変化の可能性も存在することから、施策の検討にあたっては、適宜、方向性を見直しを行う等、一定の柔軟性をもって臨むことが重要。 (ソフトバンクモバイル)	ご指摘のとおり、市場実態に則した柔軟な取組が必要であり、競争評価による市場実態の把握や評価会議におけるフォローアップにより柔軟性を確保していくことが適当である。
85年の通信自由化以降、電気通信分野の規制の枠組みについて大幅な規制緩和が段階的に実施されるのに伴い、多様な競争促進策が講じられているが、現在の通信事業者間の競争環境においては、必ずしも公平性が担保されているとはいえず、例えば、保有する周波数帯域の相違による事業者間のハンディキャップが十分に勘案される制度整備がなされていない等、市場支配力を有する事業者が競争ルール上、優位性を有している一面が存在。 今後、モバイル市場の成熟化やI P化の進展に伴い、オープン型のビジネスモデルが拡大していく過程においては、このような不公平性を解消し、モバイル市場における競争の土台となる通信レイヤーにおける公正競争環境を確保する視点がこれまで以上に意義を増す。	☆ ご指摘のとおり、オープン型モバイルビジネスモデル環境を実現していくためには通信レイヤーをはじめとする各レイヤーのオープン性を確保することが重要である。ただし、現行制度において市場支配力は当該市場における市場シェアに係る閾値により判断されるべきものであり、周波数帯域の相違が直ちに市場支配力の認

なお、周波数帯域の相違に基づくハンディキャップに関しては、電波利用料の負担方法の見直しや、支配的事業者へのローミングや設備共用の義務化、周波数割当の適正化等の措置を取り、是正を図ることが必要。日本同様、モバイル市場の高度化が進展している韓国においては、有利な周波数帯を有している事業者に対する各種規制（電波利用料制度に係る電波特性係数、ローミング減免係数、共有化減免係数の導入等）が存在しており、事業者間の公正有効競争を促進するための各種取組みがなされていることから、今後、そうした諸外国の事例も参考に、同種の制度の導入を検討すべき。 （ソフトバンクモバイル）	定若しくはこれに関連する競争ルールの適用に結び付けられるものではない。
モバイル市場の活性化を図るにあたって、オープン型モバイルビジネス環境の促進を目指すとする方向性は適切。 これは、既存の垂直統合型モデル間の競争が主流であるうちは、電波の割当がないプレイヤーはいくら参入意欲があっても、既存事業者と同等なビジネス展開は現実的に困難な状況にあるからであるが、報告書案で提唱されているオープン型モバイルビジネス環境の整備を促進することによって、まずは多種多様なプレイヤーにモバイル市場へ目を向けさせることになり、市場の活性化を推進することが可能。 なお、上記を実現するうえで、レイヤーの中でも、プラットフォームレイヤー及び端末レイヤーのオープン化が最も重要。 （イー・モバイル）	○
オープン型モバイルビジネス環境の実現により、利用者が『ネットワークの別を問わず、自由に端末を接続して利用できる』、『端末に自由にアプリケーション等を搭載して、利用者が希望するサービスを自由に選択できる』、『端末・通信サービス・コンテンツ等のそれぞれの価格・料金が利用者にわかりやすく提示されている』ようになることは、利用者各々が自身のライフスタイルに合ったモバイル環境を手に行うことができることにつながり、賛同。 （個人）	○
端末・通信サービス・コンテンツの価格料金は、分かりやすい表示や料金システムが提示されることはもっとも重要。だが同時に、現状で携帯電話の利用による高額請求といったトラブルが後を絶たないことへの対策も今後の市場整備に関する重要ポイントとして認識されたい。 （個人）	第4章の5において消費者保護策の強化について記述しているところであり、ご指摘の点を含め、消費者保護のための施策展開の在り方に係る検討を具体化していくことが必要である。
第2章 モバイルビジネスにおける販売モデルの在り方	
1. 端末市場の現状	
2. 諸外国における販売奨励金等の状況	
提出された意見	考え方
報告書案において記述されているとおり、欧州等では、ポストペイド型の契約数の比重の高まり等とともに、現行の日本に見られる垂直統合のビジネスモデルと同様のモデルが拡大するケースも存在。 しかしながら、このことをもって、日本でも販売モデルの在り方を変更すべきでないと安易に考えることは適当でなく、端末・通信の一体販売モデルが市場拡大期や高度サービス普及期に有効であるという点を評価しつつも、各国のビジネスモデルは、サービスの多様化等、利用者利便の向上を基本とする観点で、区々の市場環境において判断されるべき	○

なお、今後の日本のビジネスモデルの検討を行っていく上で、諸外国の動向等について、引き続き、情報収集・分析を行っていくことは有効。 (ソフトバンクモバイル)	
3. 販売奨励金に対する評価	
提出された意見	考え方
現行のモバイルビジネス市場においては、お客様のニーズの多様化を踏まえた幅広い端末ラインアップが構成されており、端末の多様化が図られていると認識。 (KDDI)	ご指摘のように端末の多様化が実現しているのは事実であるが、第1章(p7)で指摘しているように、ハイエンド型中心の端末市場が形成されている面もあり、市場活性化を通じた更なる端末の多様化等が図られることが期待される。
端末の機能やデザインは、お客様が選択する際の重要な視点となっており、事業者やメーカー、コンテンツプロバイダなど、様々な企業がお客様のニーズに合致した端末やサービスを提供することで現在も競争が行われている。これにより、端末やサービスの多様化が図られていると認識。 (KDDI)	ご指摘のように端末やサービスの面で競争を通じた多様化が実現しているが、市場活性化策の展開を通じてモバイルコンテンツ市場や法人市場の潜在的成長性の顕在化(市場拡大の実現)等、更なる多様化が図られることが期待される。
販売奨励金は端末と通信のそれぞれに対して存在し、現在は、共に電気通信事業収支の費用として一括計上。その区切りが明確でない現状において、端末の販売奨励金が開示された場合にその公正性を判断できない可能性があることを鑑み、以下の変更を希望。 現行案「第五に、販売奨励金は端末販売に係る附帯事業収支ではなく、電気通信事業収支の費用として一括計上されている。このため、接続料や卸電気通信役務に係る料金はネットワークの維持運営費用等を原価とするものであるにもかかわらず、これに加えて、大半の販売奨励金が当該原価に算入されており、結果として他の接続事業者等から徴収する仕組みとなっている。これは、端末販売という非通信サービスの競争対応費用の一部を他の事業者から徴収する形をとっていることを意味するものであり、公正競争確保の観点から改めて検討を加える必要がある。」 修正案「第五に、販売奨励金は端末販売に係る附帯事業収支ではなく、電気通信事業収支の費用として一括計上されている。このため、接続料や卸電気通信役務に係る料金はネットワークの維持運営費用等を原価とするものであるにもかかわらず、これに加えて、大半の販売奨励金が当該原価に算入されており、結果として他の接続事業者等から徴収する仕組みとなっている。これは、端末販売という非通信サービスの競争対応費用の一部を他の事業者から徴収する形をとっていることを意味するものである。また、販売奨励金のどの部分が端末の販売を奨励するためのもので、どの部分が通信の売上を奨励するためのものなのかの区切り基準が不明確という意見もある。これらについて公正競争確保の観点から改めて検討を加える必要がある。」 (テレコムサービス協会MVNO協議会)	ご指摘の点は、第2章(p25～27)の電気通信事業会計の見直しの必要性の中で指摘しているところであり、原案を維持する。
移動体事業者の接続料の算定については、例えば英国では、規制当局がネットワークコストの算定に加え、「externality surcharge (外部性追加料金)」を算定するアプローチを認めている例もあり、日本においても、移動体事業者毎にその方法が異なることが想定され、報告書案にあるように、「接続料や卸電気通信役務に係る料	報告書において、「接続料及び卸電気通信役務の料金の適正化については、改正規則施行後の会計実績を踏まえて遅滞なく実施することが適

金は（中略）大半の販売奨励金が当該原価に算入されており」とのあたかも全ての移動体事業者が同様の手法で接続料算定を行っているかのような記述は不適当。 従って、当該部分を「接続料や卸電気通信役務に係る料金は（中略）一部の事業者においては、大半の販売奨励金が当該原価に算入されており」との内容に修正すべき。 なお、接続料水準の適正性を判断するにあたっては、保有周波数帯域の違い（８００ＭＨｚの周波数帯を有するか否か）等に起因するネットワーク維持運営コストの差異に留意することが必要。 （ソフトバンクモバイル）	当である」（p27）旨の記述を追加したところであり、ご指摘の点は当該適正化の中で検討を行うことが適当である。 なお、接続料水準の適正性は、あくまで適正な原価に適正な利潤を加えたものであることが判断基準となる。
消費者が求める携帯端末のあり方は、多様化しており、そのニーズが多岐にわたっていることを踏まえうえで、適度な開発競争が促されることを希望。 【理由】 日本の携帯端末は高機能化が進む反面、消費者のニーズを必ずしも反映しているとは思えない。特に、若年層向けにデザインにこだわるばかりに、本来家電製品がもつべき堅牢性を確保していない、あるいは使い勝手が悪いなど、消費者が求める製品を携帯キャリアが十分把握していないのではないか、という不満が募る。 消費者サイドとして求める究極の携帯電話機は、アプリケーションを含む機能をカスタマイズし、料金設定が自在にできるようになることではないだろうか。低廉な通話料金で、簡単に電話がかけられるだけで十分という消費者が、社会の高齢化に伴い今後は一層もとめられてくるのではないかと。一部の購入者をターゲットにし、売らんかなというばかりの商品開発を行い、その開発費を販売奨励金という形にして、最終的には消費者への通信通話料金の負担という形で回収することは、市場全体の発達には決して好ましくないことだと思う。携帯電話機が通信役務という公共性をもつ商品であることを考えあわせ、見直しが必要。 （個人）	○ ご指摘のとおり、端末市場を含むモバイルビジネス市場全体の活性化により利用者利益の更なる向上が実現することが期待される。
４．販売奨励金及びSIMロックの在り方の見直し	
提出された意見 販売奨励金及びSIMロックの在り方の見直しに際しては、通信料金の適正化や公正競争の確保を通じた利用者利益の向上という政策目的を踏まえることに賛同。 なお、販売奨励金に係る措置は、その他通信サービスにおけるビジネスモデルや一般商慣習との整合性を加味した上で、バランスの取れたものとする必要があることから、「販売奨励金の多寡は、基本的には通信事業者が自らの経営判断として行うべきものであり、（中略）一義的に販売奨励金の廃止といった法制的措置を講じることは必ずしも妥当であるとは言えない。」とする報告書案の内容に賛同。 （ソフトバンクモバイル）	考え方 ○
販売モデルの在り方について、端末レイヤーに着目して、「(a) 端末価格と通信料金の区分の明確化」「(b) 接続料原価等の適正性の確保」「(c) 端末の多様化とSIMロックの在り方見直し」の３点を中心に検討をおこなうことに賛成。 特に、垂直統合型モデルと並存しうるレイヤー型モデルを立ち上げるためには、端末に関する費用を明確化しかつ上位レイヤーとの費用分離を徹底しなければ、レイヤーのオープン化についての検討も有益な結果を導くものにならない。	○

また、通信レイヤー事業者と端末がセットになっている現況から、ユーザが任意にサービスを選択すること及び自由に端末を選択することが可能になる環境を構築することは、報告書案にもあるとおり、ユーザ利便性を高めることになるので、SIMロック解除をすすめることも適切。 (イー・モバイル)	
言及されているように、特に、自身で端末を用意して、事業者間接続の形でMVNOとして無線インフラを借り受けてサービスをする場合、分離プラン及びそれに基づく電気通信事業会計の導入により、使用していないMVNO端末の奨励金を負担する必要がなくなるので、負担の公平性という意味でも賛同。 (個人)	○
(1) 端末価格と通信料金の区分の明確化	
提出された意見	考え方
(分離プランの導入について) 透明性・公平性の確保の観点から、分離プランの導入が検討されるべきとの提案だが、その方法論としては分離プラン以外の方法もあると考えており、幅広く認められるべき。 仮に分離プランの導入をする場合には、事業者のみならずユーザー・代理店・メーカーへの影響が大きいことから、激変緩和措置も視野に入れて慎重に見極めるべき。 分離プランの場合には、携帯電話事業者から代理店へ支払う奨励金をベースとすることが考えられるが、ユーザー個々の実際の購入時における値引額とは完全に一致しないケースもあり、何らかの工夫が必要。 (NTTドコモ)	分離プラン等の導入については、通信料金と端末価格の透明性を確保し、利用者から見て、「何に対する負担であるのか」を明確化する方向で検討が行われることが必要であり、当該趣旨に沿った見直しの方向性は限定されるものではなく、各事業者における創意工夫が期待される。 なお、分離プラン等の導入について08年度を目途に部分導入すること等により、市場に与える影響を慎重に見極めつつ、その適用範囲を順次拡大していくことが望ましい。
(利用期間付契約の導入について) 適当である。 (NTTドコモ)	○

従来の販売奨励金モデルについては、携帯端末がネットワークと一体になって高度なサービスの普及を牽引してきたと認識。また、端末買い替え需要は依然として旺盛であり、従来の販売モデルに対するお客様のニーズは健在。端末買い替えがキャリア変更の契機となり、事業者間の純増シェアが大きく変動している状況。そのため、今後も、何らかの手段で端末購入等に係る初期費用を低廉化する販売方法は有効。従って、販売奨励金モデルの見直しに際しては、端末の流動性が損なわれ、シェアの固定化、競争の鈍化、ひいては通信産業全体の停滞を招くことのないよう、留意することが必要。 一方、お客様に料金の透明性を確保するにあたっては、通信料金と端末料金を明確化することも一つの方策。については、お客様利便の向上のため、個々のお客様にとって最適なプランの選択が可能となるよう、販売奨励金モデルの改善を図る等により、事業者が多様な選択肢を用意することが重要。 (KDDI)	○ 報告書においても販売奨励金がこれまで果たしてきた役割については一定の評価をした上で、市場構造等が変化する中、現行の販売モデルとは異なる分離プラン等を導入することを提言している。
報告書案で示された利用期間付契約については、分離モデルにおいても販売奨励金モデルにおいても、利用者の端末保有期間が個々に異なることに起因する不公平感を縮小することに寄与するものと考えられるため、事業者がお客様の要望に応じて適宜提供できるようにすることは有意義。 (KDDI 株式会社)	報告書では分離モデル等を導入する場合において、端末コストの回収を終了した後において当該コストを引き続き徴収することは当該コストを徴収する趣旨に照らして適当ではないことから、利用期間付契約を導入することを提言している。 販売奨励金モデルにおいて利用期間付契約を導入すること自体は一概に否定されないが、あくまで利用者からみてコスト負担の透明性の向上を図るとともに、当該契約期間が合理的な範囲を超えた長期に及ぶものである場合、利用者をロックインすることになり、競争阻害的なものとなる可能性がある点は留意が必要である。
利用者のコスト負担の不公平感やコスト負担の不透明性の是正にあたり、本研究会において整理すべき範囲については、利用者のコスト負担の公平性等が社会的に許容可能な範囲で担保されることを必要条件とすることにとどめ、具体的な料金プランの在り方に関しては、原則として、個々の事業者の戦略等に基づく自由なサービス提供が許容された上で、利用者利便が図られるべき。報告書案にて取り上げられている個々の料金プランや契約形態（以下、「料金プラン等」という。）についての考え方は、以下のとおり。 (1) 基本的な考え方 前述のとおり、報告書案にて記載されている利用者のコスト負担の不公平性の問題等が解消されることを前提として、以下の(2)から(4)にある各種料金プラン等をはじめとした具体的なサービスの在り方については、原則として、個々の事業者の戦略等に基づく自由なサービス提供が担保されることが、利用者利便に資する。 (2) 利用期間付き契約 報告書案にて言及されている「利用期間付契約」については、様々な形態が想定され得るとともに、その採用にあたっては、利用者のニーズに応じ、事業者が個々に判断すべき。 (3) 「端末価格の一部を補填するために端末機種に応じて通信料金を一部割り引く仕組み」	○ 分離プラン等の導入については、その趣旨に適合するものであると合理的に判断される具体的な料金プランの在り方は一意に決まるものではなく、各事業者の創意工夫により自らの経営判断により決定されるべきものである。 また、「端末価格の一部を補填するために端末機種に応じて通信料金を一部割り引く仕組み」については、分離プラン等を本格導入とした場合に留意すべき事項であり、その趣旨を明確化し、以下のとおり修文した。 「現行の競争環境下において、一部の事業者は端末価格の一部を補填するために端末機種に応じて通信料金を一部割り引く仕組みを導入し

報告書案にて言及されている「端末価格の一部を補填するために端末機種に応じて通信料金を一部割り引く仕組み」については、既存の販売モデル主流の市場環境に即して、利用者利益の確保や他事業者との競争上の観点で実施されている措置。 当該サービスについては、今後、利用者のコスト負担の公平性の観点において、個々の事業者の戦略等に基づく自由なサービス提供の範疇として許容されるものか否か、また、見直しに伴いかえって利用者利便を損なう（公平性が失われる）ことがないか等の仔細な検討が必要 従って、基本的な方向性の整理という範囲を超え、今後より詳細検討を要する特定プランの是非について、準法規的な位置付けである報告書案にて記述することは早計。 については、報告書案P 2 1の第3段落の記述「なお、分離プランを本格的に導入していく際には、（中略）端末価格の一部を補填するために端末機種に応じて通信料金を一部割り引く仕組みについても、（中略）併せて見直しが必要になると考えられる。」の削除を要望。 なお、仮に本件の見直しの必要性が議論される場合には、競争上のイコールフットingの観点で、全ての事業者においても同様の割引きの仕組みを明確に禁止する等の措置を取ることが必要。 （４）ポイントサービス（別掲） （ソフトバンクモバイル）	ているが、分離プラン等を本格導入する方向で結論が得られた場合、分離プラン等の趣旨を徹底するという観点に立てば、当該仕組みについても、併せて見直しが必要になると考えられる。」（p22） なお、本研究会の報告書は「準法規的な位置付け」を有するものではなく、あくまで行政当局に対する政策提言を行うものである。
利用者のコスト負担の公平性の実現や透明性の確保に向けた取組みについては、報告書案の趣旨を踏まえて、それぞれの事業者が自主的な取組みを行うことを基本とすべき。 行政指導等により、販売方式等に係る実施内容や実施時期に統一的な制約を課すことについては、事業者の裁量の余地を著しく狭め、柔軟なサービスの導入を制限する。 また、利用者利益の観点においても、特定の事業者のサービスと同等のサービスを他社において義務付ける等、画一的なサービス提供を求めるのではなく、各事業者の創意工夫による多様なサービス提供を可能とする環境を許容することにより、利用者の選択の幅を確保することが重要。 なお、販売奨励金の使途については、最終的には販売店が判断・決定可能であり、通信事業者のみで分離プラン等の販売モデルの在り方をコントロールできない余地もあることから、行政当局による政策方針の明確化を行う上では、独占禁止法等一般法との整合性の確保を含む広範な検討も必要。 以上のことから、報告書案p19の第2段落「分離プランの導入はあくまで事業者の自主的な判断において行われることが必要であるが、（中略）行政当局による政策方針の明確化（行政指導）などを契機として各事業者が同時期に実施することにより、円滑な導入が可能になるものと考えられる。」については削除することが適当であり、報告書案p17の最終段落における「販売奨励金の多寡は、基本的に（中略）電気通信事業法（以下、「法」という。）の現行の枠組みにおいて一義的に販売奨励金の廃止といった法制的措置を講じることは必ずしも妥当であるとは言えない」との考え方を基本とすべき。 （ソフトバンクモバイル）	分離プラン等の導入については、その趣旨に適合するものであると客観的に判断される具体的な料金プランの在り方は一意に決まるものではなく、各事業者の創意工夫により自らの経営判断により決定されるべきものである。したがって、「特定の事業者のサービスと同等のサービスを他社において義務付ける等、画一的なサービス提供を求める」との指摘はあたらない。 ただし、分離プラン等の導入に際しては、当該見直しの趣旨に沿って整合的に行われたい又はある程度時期について統一感をもって実施されない場合、利用者に混乱をもたらす可能性があることを踏まえ、行政当局による政策方針の明確化（行政指導）等を契機として円滑な導入が実現することが期待される。
分離プラン等を導入する方向性について賛成。 なお、報告書案では、「2008年度目途の部分導入」もしくは「望ましい」など、慎重に検討を行う必要性は理解するものの、実現性についてやや心許ない表現になるので、総務省殿においても検討の推進役としての役割を強く期待。 また、本格導入に向けた結論を得る時期として、「遅くとも2010年」とありますので、2010年ありきで	○ 分離プラン等の導入をはじめとする一連の施策については、評価会議において関係各方面の動向等を踏まえつつフォローアップを行っていくことが重要である。

検討を行うのではなく、可能な限り早期に結論を得ることを目指して対応を進めることが必要。 (イー・モバイル)	
分離プラン等の導入の目的は、「通信料金の適正化や公正競争の確保を通じた利用者利益の向上」であり、そういった意味で、施行実施においては、市場の反応、消費者の声等をもとに有効性等について十分に調査すべき。また、本格導入に向けた結論を出すに際しては、利用者利益の向上だけでなく、現在の市場構造を考慮し、利用者、事業者、代理店、メーカー等関係者全てにとって最適な選択となるよう総合的に評価されるべき。 また、当社は、従来より、音声定額など消費者ニーズに応えた低廉なサービスを提供。さらに、従来の販売方式に加え、割賦方式による販売方法を開始する等、お客様の選択肢を増やし、消費者のニーズに応えるべく努力しているところ。今後についても、これらの施策に対する消費者の動向を注意深く見守り、消費者ニーズに沿った、新たなサービスの展開等を検討。 (ウィルコム)	○ 分離プラン等の導入をはじめとする一連の施策については、評価会議において関係各方面の動向等を踏まえつつフォローアップを行っていくことが適当である。
報告書案第2章4(1)1節では、端末価格と通信料金の区別の明確化を計る分離プランの導入が記述されている。これは、報告書案に示唆されているように利用者に対して端末価格と通信料金のそれぞれに対する透明性を向上することにつながる。 一方、分離プランにおいても、端末の販売奨励金制度は適用することが可能。販売奨励金制度の在り方には多様な仕組みが考えられ、例えば、販売奨励金に上限を設けるモデル、更には、販売奨励金の金額を端末価格に連動させるモデル等々。この様な分離プランの下で端末の販売奨励金を実施される場合においても、真の端末価格が利用者に明確に伝わることにより、端末価格に対する透明性が向上し端末レイヤーの公正な競争が促進。更には、端末価格が利用者に明確に伝わることにより、端末ベンダーそれぞれの技量が明確・正当に評価され、評価された能力のある端末ベンダーの国際競争力の向上につながる。 制度化の議論においては上記の観点を検討に加味することを希望。 (ノキア・ジャパン)	○
販売モデルの見直しについて、行政の主導的取組みには、慎重かつ十分な検討が必要。 報告書案「4. 販売奨励金及びSIMロックの在り方の見直し」において、『電気通信事業法の現行の枠組みにおいて一義的に販売奨励金の廃止といった法制的措置を講じることは必ずしも妥当であると言えない。』と言及しているにも拘らず、電気通信事業会計規則を改正し、『端末販売奨励金』の減額を目途に、事業者に指導し、さらにまた、電気通信事業法26条を踏まえて、端末価格と通話料金の区分の明確化とユーザーへの説明の徹底を事業者に対し、『行政当局による政策方針の明確化（行政指導）』していこうとしている。 しかしながら、販売奨励金制度等を含む販売モデルは、通信事業者及び販売代理店が経営戦略・販売戦略上決定するものであり、本来、市場の競争原理に委ねられるべきもの。 分離プランを含めた販売モデルの見直しには、以下のような具体的な課題があり、急変を伴う見直しは、自由なサービス競争の意欲を削ぐことにつながる懸念があるため、本件に対する行政の主導的取組みには、慎重かつ十分な検討が必要。 分離プラン等の2008年度部分導入等、拙速は避けるべき。諸条件の整備のため、2010年を目途として検討を進めることが必要。 販売モデルの変更は、関連産業全般への目配りが必要。モバイルビジネスに関連する産業は、通信事業者、流通・販売、部品、端末、インフラ機器、コンテンツなど、多岐に渡る。これらの産業全般の準備を整えるには2	分離プラン等の導入は通信料金と端末価格の透明性の確保や利用者にとっての選択の幅の拡大を目的とするものであり、これにより、販売奨励金そのものの縮減又は廃止を直接的に求めるものではない。 分離プラン等の導入は、上記の政策目的に沿って、あくまで事業者の自主的な判断において行われることが必要である。 ただし、その実施時期等については、契約時における提供条件説明が必要であるという法制度（法第26条）の趣旨や、統一的に見直しを実施しない場合には利用者に混乱をもたらす可能性があることなどを踏まえ、行政当局による政策方針の明確化（行政指導）などを契機として各事業者が実施することにより、円滑な導入

〇〇八年度部分導入は性急であり、準備期間としても極めて短く、関連産業への影響など十分に検討されているとは言えず、二〇〇八年度部分導入は不適當。ユーザーの公平性の担保の仕組みなど、流通まで含めた運用上の仕組みの構築と、末端までの徹底には相当な時間が必要との認識から、二〇一〇年を目途として検討を進めることが必要。ユーザー及び関係者が、今後実施される施策を正しく理解した上で、次の段階に進む手順を検討しないと、より一層市場の混乱を招きかねない。

(情報通信ネットワーク産業協会)

が可能となるものと考えられる。

また、会計制度の見直しはコスト構造の透明性の向上を図る観点から実施するものであり、これをもって、意見にあるように「販売奨励金の廃止といった法制的措置を講じる」ものではない。なお、当該見直しにより接続料及び卸電気通信役務の原価の適正化を通じたMVNOの新規参入促進等が期待される他、端末販売事業に関する収入・費用の関係が明確となることにより、結果として端末販売奨励金の縮減に向けた誘引が働くことが期待される。

また、分離プラン等の導入については〇八年度を目途に部分導入する等により、分離プラン等が市場に与える影響を慎重に見極めつつ、その適用範囲を順次拡大する等の措置を講じていくことが望ましい。これは、分離プラン等の導入が、これまでの携帯端末の販売方式とは大きく異なるものであり、利用者はもとより、ベンダーや販売代理店等を含む関係各方面への影響を見極めるとともに、当該プランについて利用者の認知度を高めるための施策展開を図ることも必要であることに留意したものである。

(ポイントの端末充当について)

ポイントの充当先については、以下の理由から事業者委ねるべき。

- ①当社においてポイントサービスはリテンション活動の一環と位置づけており、規制は企業の正常なマーケティング活動を阻害する可能性がある。
- ②ポイント制度は流通・カード・運輸等他業界において広く浸透しており、携帯電話業界についても例外ではない。また、当社のポイント(1998年開始)が端末購入額に充当できる点についても広く浸透。
- ③経済産業省主催の企業ポイント研究会報告書(二〇〇七年七月)では、行政が一律の規制やルールを設けることまでの必要性は確認されない。

(NTTドコモ)

ポイントサービスは、各業界で一般的に普及し、お客様に広く歓迎されている販売施策であり、様々な使途に利用可能。ポイントサービスを含む料金施策は、お客様利便を損なわないことに留意し、各事業者の創意工夫によって活用していくことが重要。

なお、「その是非については個別案件ごとに合理性を判断することが必要」との報告書案の指摘に関しては、事業者の予見可能性を欠くことのないような制度の運用が行われることを希望。

ポイントサービスについては、寄せられた意見を踏まえ、以下の修正を加えた(p23)。

まず一般論として、「ポイントサービス自体は広く業態を越えて採用されており、顧客の獲得・維持のための有効な施策として認知されているところであり、当該サービスそのものについて、本研究会における検討の射程の範囲内において問題はない」旨の記述を追加した。すなわち、意見にあるように「ポイント割引を会計分離のために否定する」ものではない。

また、分離プラン等の導入の際、端末販売奨励金相当額をポイントの付与によって代替するとすれば、実質的に分離プランの趣旨を没却することとなることから適當ではない旨の趣旨を明確化するための修文を行った。

(KDDI) 報告書案にて言及されているポイントサービスのポイントについては、通信料等の支払いに応じて、全ての利用者に公平に付与されるものであり、利用者間の公平性の観点では特に問題は無く、また、一般的なクレジットカードのポイントのように、商品券的な位置付けであるとした場合、それらポイントを端末購入に利用すること自体、否定されるものではない。 (ソフトバンクモバイル) 報告書案では、優良顧客への優遇手段として業態を跨ってこれだけ広く普及しているポイント割引を、会計分離のために否定するが、これは個々の利用者の利便性を考えた場合、残念ながら利用者不在の議論である。 (携帯電話販売事業者有志一同)	なお、「事業者の予見可能性を欠くことのないような制度の運用が行われることを希望」とのご意見については、そのような運用が適切であると考えられる。
①「端末価格と通信料金の区分の明確化」で示されている「分離プランの導入」に賛成。 分離プランを導入するとして、その際、今後、料金体系については透明性の確保を図ること、また、説明責任を果たすことが求められる。移行期については、混乱が生じないように、一層の検討を希望。 ②販売奨励金のあり方、ポイントサービスのあり方については、さらなる検討を希望。 ③電気通信事業会計規則の改正に賛成。全般的な見直しにも着手することを希望。 (理由) ①「端末価格〇円」の表示を見るたびに不可解な印象をもつ。当然ながら、その後に支払うことになる料金からその分は回収されるのだろうと予測はつくが、いかにも不明瞭な価格、料金体系である。重要事項の証明責任を果たしていないという指摘のとおり。なぜ、これまで競争に任せるとして放置されていたのか疑問。 報告書案で、理由の一端については理解できたが、今後は、こうした変則的な競争政策は認められない。 ②「販売奨励金そのものの縮減又は廃止を直接的に求めるものではない」とあるが、適切な販売奨励金となっているのか、優越的地位の濫用となっていないか、消費者に偏りのある負担を生じていないか、競争政策上問題はないのか、さらなる検討が必要。ポイントサービスについても、同様に検討を深めていくことを希望。 ③電気通信事業会計規則全般について適切なものになっているのか疑問。再検討が必要ではないのか、今回の販売奨励金の視点からのみの分析では不十分ではないのか疑問。 情報・通信分野の料金は生活のインフラとしても大きな位置を占めている。会計規則については、厳正な仕組みとすることを希望。 (金融オンブズネット)	分離プラン等の導入等については、移行期に混乱が生じないように、引き続き、評価会議等において市場の動向を注視していくことが必要である。 また、電気通信事業会計規則についての分析は、ご指摘のとおり、販売奨励金の視点のみからでは十分ではない。このため、電気通信事業会計全般の見直しについては、別途、「電気通信事業における会計制度の在り方に関する研究会」を開催しているところ（本年８月に報告書案を公表）。
2. 多方面への波及的な影響が、我が国の経済、景気に悪影響を与えることを懸念。 販売奨励金の規制が端末価格の急激な上昇を誘引した場合、その結果として現在加入率の低い高齢者、低年齢層、社会的弱者にとって、携帯電話を保有するにあたっての障壁が一段と上昇。また一部の富裕層をのぞき、新しい端末への買い替えのインセンティブが著しく低下し、わが国における端末流通台数が大きく低下することを懸念。 販売台数の減少は、ベンダー及び販売店の経営危機を招く。携帯流通・販売事業者全体の売上げは５兆円規模と推定され、携帯流通・販売に従事する労働人口は１０万人超。最悪の場合、携帯ベンダーの売上げと含めると７～８兆円規模の市場が激減し、この規模の市場の低迷がわが国のＧＤＰ成長率を押し下げ、景気動向や雇用情	分離プラン等の導入は通信料金と端末価格の透明性の確保や利用者にとっての選択の幅の拡大を目的とするものであり、これにより、販売奨励金そのものの縮減又は廃止を直接的に求めるものではない。例えば、端末の多様化を実現することにより、ご指摘の高齢者、低年齢層、社会的弱者のニーズに合致し、かつ低廉なサービスの提供が実現することが期待される。

勢にも悪影響を及ぼす。加えて、携帯流通・販売事業者のうち上場企業１３社の時価総額５千億円規模を考慮すると、株式市場への悪影響の懸念あり。 また、それにとどまらず、わが国の産業の多くに影響を与え、国益を損ねる可能性がある。特に携帯市場のサプライチェーンの重要な位置を占める部品ベンダーへの影響を考慮する必要あり。先進的な端末を大量に開発・製造する国内の端末ベンダーの要求に応える形で、新しい技術を取り込んだ部品を開発してきた部品ベンダーが、その結果として国際競争力を獲得し、その売り上げを伸ばすことによって、わが国の景気回復の一端を担ってきた。日本産業界全体の活力、ひいてはわが国の国益にとって、日本のハイテク産業を支える部品産業がこのまま健全な発展を続けることが重要。 モバイルビジネス活性化に向けた諸施策の立案にあたっては、これらの懸念される悪影響を最小限に抑える取り組みを盛り込むべき。 ３．社会全体としての利用者利益の向上 新しいモバイルビジネスの成長促進やその結果としての通信料の低減は利用者利益の向上に直結するが、日本の通信料と諸外国との比較については、国力や使用実態の検討を抜きにしては、判断を誤る可能性あり。また「高い初期費用と月額料金の低下のセット」は社会全体としてみた場合の利用者利益を損なう懸念がある。個々の利用者が選択肢を持つことは大変重要なことであるが、それは反作用として富裕層によるユビキタスネットワークの享受、一般利用者の簡素な通信環境といった二分化を生みだしかねない。既存ビジネスモデルの転換推進により、都市部以外のペイラインにのりづらい地方でのサポート低下や、端末価格の上昇により高齢者や低年齢層などの新サービスへの加入障壁が高くなることが懸念。特に新しい機能・サービスをサポートする端末は大変に高価格となることから、社会的弱者は新しいサービスから振り落とされるリスクあり。 現在の日本では、モバイルインターネットに関してはほとんどデジタルディバイドが存在しないといっても過言ではない素晴らしい環境にあるが、この状況が担保されるべきであり、社会的・地域的弱者へのサポートが低下するリスクを防ぐ方策が必要。 現在のビジネスモデルには買い替えサイクルの長短による利用者負担の不公平などの指摘もあるが、一方の考え方としては、多くの新しい技術を取り込んだ端末の普及とユビキタスネットワーク化の進展を促進する効果も果たしている。新しいモバイルビジネスの成長を図る上では、同時に社会インフラとしてのユビキタスネットワークが文字とおり汎在し社会全体の利益が向上するような方策をも考慮することが必要。 （携帯電話販売事業者有志一同）	分離プランの導入は、上記の政策目的に沿って、あくまで事業者の自主的な判断において行われることが必要である。 ただし、その実施時期等については、契約時における重要事項説明が必要であるという法制度（法第２６条）の趣旨や、統一的に見直しを実施しない場合には利用者に混乱をもたらす可能性があることなどを踏まえ、行政当局による政策方針の明確化（行政指導）などを契機として各事業者が実施することにより、円滑な導入が可能となるものと考えられる。 なお、分離プラン等の導入が各方面に与える影響についてのご懸念については、分離プラン等を０８年度を目途に部分導入する等により、当該分離プラン等が市場に与える影響を慎重に見極めつつ、その適用範囲を順次拡大する等の措置を講じていくというソフトランディングを図ることが望ましい。これは、分離プラン等の導入が、これまでの携帯端末の販売方式とは大きく異なるものであり、利用者はもとより、ベンダーや販売代理店等を含む関係各方面への影響を見極めるとともに、当該プランについて利用者の認知度を高めるための施策展開を図ることも必要であることに留意したものである。
４．利用者利益の担保 例えば二年間と言った期間拘束型の導入を安易に進めすぎではないかと危惧。時代につれ環境は変わったとはいえ、利用者が長期間の拘束を受ける契約を安易に推奨してよいのか、例えば英会話スクール等での事例との整合性はどうか、販売現場としては問題意識を持たざるを得ない。 期間拘束型がこれまで否定されてきたのは利用者が不当に拘束される事を避ける為であったと思料。今後の新しい分離プラン導入の際にお客様からクレームを直接的に受けとるのは、我われ販売代理店である。報告書案においては、新しい料金プランを早急に導入すべきと提言しながら、利用者保護については検討課題とするだけでは、余りに不十分。 期間拘束型や分離プランが導入されれば、利用者保護の観点からいえば、そのメリットデメリットの正確な理	同上 なお、利用期間付契約については加入者に対する十分な説明が加入時や契約変更時に行われることが求められる。 また、利用期間付契約における契約期間については、「当該契約期間が合理的な範囲を超えた長期に及ぶものである場合、利用者をロックインすることとなり、競争阻害的なものとなる可能性がある」旨を留意すべき事項として記載し

解を徹底する為、利用者とのインターフェースである販売代理店での責任と業務は確実に増加。従業員の教育、業務量増加によるコスト増、売上の減少、の三重苦に陥る販売代理店は、現在のような上質な事業の継続が困難。販売台数の減少を前提とした上で、流通網の高度なCS機能をどのように維持させるかという視点が必要。コスト増は通信事業者に対し負担を要請せざるを得ないが、それもまた端末販売奨励金と認定された場合は、負担を増加できず、利用者へのサービスレベルの低下を招く。CS活動の負担については端末奨励金と認定しない等の措置を検討する必要あり。これもまたモバイルビジネス活性化プランの一部として対策を検討すべき。 従来の契約種別＋端末種別による契約内容のバリエーションに加えて、利用期間のバリエーションが追加され、かつまた、それぞれに解約条件が複雑化することとなり、現状でもお客様から難解とされている料金・契約体系が更に複雑化し、かえって透明度が失われることを懸念。そして、その複雑化は、接客時間の増加・要員の習熟期間の長期化として販売現場に跳ね返ってくる。そのコスト増を多少なりとも緩和するための措置がとられない限り、結局はお客様へのサービスレベルが低下してしまうことを懸念。 また導入にあたっては、販売員の習熟のみならず、販売代理店、販売現場の情報システムへの影響等も発生するため、分離プランの試行導入には、十分な事前周知期間が設けられることが必要。 （携帯電話販売事業者有志一同）	ている（p22）。
5. 分離プラン・会計プランについて 販売代理店は、端末販売について、事業者から委託ベースで販売しているわけではない。各事業者の加入者獲得・維持に関わる通信サービス手数料を原資に、各代理店が各自の判断で在庫リスクをとり、独自に価格設定を行い、トータルとして、利益確保を目指している。したがって、端末の価格はその時点での在庫や販売目標進捗状況など販売主体の事情により日々変動することから、利用者にコスト負担の根拠を完全に透明に示していくためには、通信事業者による価格統制、あるいは端末レンタルに戻るしか実際には方法は不存在。同じ分離プランを使いながら、端末の購入価格にばらつきが発生。不公平の是正、透明性の確保が主たる目的であり、通信事業者への行政指導の根拠としながらも、現実には、どのような販売形態であれば、それが達成できるのか、報告書では不提示。 （携帯電話販売事業者有志一同）	同上 なお、分離プラン等の導入について現実にはどのような販売形態であれば不公平の是正や透明性の確保が達成できるのか報告書が提示していないとのこと指摘であるが、具体的な料金プランの在り方については、今回の提言の趣旨を踏まえつつ、あくまで各事業者の経営判断が尊重されるべきと考える。
基本方針には賛成。しかしながら、議論の主題はほとんどが購入後の利用中に端末代金を段階的に支払う（返済する）モデルとなっており、完済前に解約またはMNPによる事業者移行を行う際に残金の精算を求めることで不公平を正すと言うものとなっている。このモデルには一定の有用性があるにもかかわらず、一方で、完済前の解約をしづらくするという効果（所謂「縛り」）があり、利用者が必要以上に一個の事業者に縛り付けられ公正競争を阻害する可能性あり。日本の携帯電話ビジネスでは端末とサービスは不可分となっているので、端末購入が即事業者縛りの発生となる端末料金精算モデルの導入は慎重な議論が必要。また、日本の携帯電話市場においては、端末メーカーの競争力は販売奨励金に後押しされた端末の頻繁な買い替えによる出荷数確保の上に成り立っていることは周知の通りであり、販売奨励金の廃止となれば、日本の携帯電話メーカーの競争力は著しく損なわれ、海外における競争力にも甚大な影響を与える。このような観点から、販売奨励金相当額と通信料金額を明確化するという論点と、販売奨励金そのものを廃止に向かわせると言う論点は切り離して論ずるべき。 （個人）	○ 利用期間付契約における契約期間については、「当該契約期間が合理的な範囲を超えた長期に及ぶものである場合、利用者をロックインすることとなり、競争阻害的なものとなる可能性がある」旨を留意すべき事項として記載している（p22）。
消費者にとって、事業者間で設定されている接続料金のありようについては、理解が困難なばかりでなく、財務諸表にそれらがどのようにくみ入れられているか、といったことは難解で想像不能。しかし、それらが最終的	○ ご指摘のように、消費者への情報開示の重要

には、消費者への通信通話料金へ転嫁されるものであれば、より分かりやすい接続料規定が設けられるべきであり、その内容を消費者へ開示することが必要。 (個人)	性については十分な認識が必要である。
消費者契約のどの分野においても、消費者には契約締結のための十分な情報が与えられ、消費者が自ら選択することができなくてはならない。消費者基本法第一条にあるように、消費者と事業者との間の情報の質及び量並びに交渉力等の格差をなくし、消費者の権利が尊重されその自立が図られるような施策が行われるために、事業者間の責任の所在を明確にし、消費者が容易にアクセスできる相談窓口を事業者間の連携によって開設されることを希望。 (個人)	ご指摘の点を含め、各事業領域にまたがる総合的なコンサルティングや苦情処理の仕組みの確立等、消費者保護策の強化が必要である。
単純に利用者の利益というお題目ばかりでなく、本当に利益を携帯利用者がせっぱつまって求めているのか疑問であり、総務省の人气取りの発想で、多くの携帯の販売・サービス業に従事する将来日本を支えていく年代が活躍できるように、少しは考えるべき。(販売奨励金の)単純廃止は、日本の将来をダメにする理由で反対。 (個人)	報告書は販売奨励金の単純廃止を求めるものではない。
(2) 接続料原価等の適正性の確保	
提出された意見	考え方
販売奨励金は、端末販売による利潤の獲得を目的としたものではなく、すべて通信契約の締結(獲得)・維持、通信サービスの利用促進等を得るための手段であると認識。 (KDDI) 会計分離のあり方として、どこまでが端末奨励金でどこまでが通信奨励金かとの区分論は、現在通信事業者と総務省が個別に折衝していると理解するが、そもそも、我々販売代理店のようなアウトソーサーへの作業対価を含めた費用全体が、「奨励金」という端末値引きの原資であるかのごとく語られていること自体に違和感。 (携帯電話販売事業者有志一同) 本項目の方針には反対。事実として、直接的な通信原価以外の販売奨励金が存在することは明らかではあるが、その一方で、端末販売を奨励する大きな目的は、端末販売による直接的な売上を期待したものではなく、端末に付与された新しいサービスを拡販しそのサービス利用料(通信料)を持って ARPU の増大を目指すものであり、広義には通信料収入を上げるための原価であると考えることができ、また日本の全ての事業者はこのような目的で端末の購入(買換)を奨励。このような観点を鑑みると、もしこれを端末販売奨励金と整理し通信事業原価から除くと、広義でのサービス原価の回収のために奨励金を出しているにもかかわらず、MVNO ではこの奨励金の拠出無しにサービスの売上だけを上げることが可能となり、競争の公平性を損なうことになる。販売奨励金全体を一旦端末販売奨励金とするという原則はこの点でどう受け入れ難いものと思われ、事業者による端末調達費用と事業者による端末販売収入の差額(付帯事業利益)の、さらに一定割合についてだけを端末販売奨励金として認めうと言う視点で、再度検討を行うことが適当。 (個人)	端末販売奨励金と通信販売奨励金を区分するための会計制度の見直しに際しては、行政当局が販売奨励金の分計に関する基本的な考え方(運用指針)を提示するとともに、各事業者から会計整理の具体的な考え方について、当該情報が経営情報に該当する部分があること等に留意して個別に報告を求めること等を提言している。 なお、販売奨励金全体を原則として端末販売奨励金として一旦位置づけ、通信販売奨励金として整理する合理的根拠を有すると認められるものを当該区分として再整理するというアプローチは、各事業者の実態を尊重するとともに合理的根拠について説明を求めることが適当であるとの考え方に立つものである。また、当該見直しはあくまで電気通信役務の原価の適正化を図る観点から実施するものであり、その趣旨を明確化するための修文を加えた(p26~27)。
「オープン型モバイルビジネス環境の実現に向けて」と副題がある報告書案は、成熟期に入ったと思われる日	○

本のモバイルビジネスについて現状を分析された後、必要となるすべての分野において新たな提言を過不足なく記述されたものであり、総務省をはじめとする研究会各位のご尽力に対し感謝。 弊社は端末系事業者として、携帯事業者様及び PHS 事業者様と相互接続を行い、お客様に音声サービスを提供しているので、端末系事業者としての立場から報告書案に対し要望する。 弊社は、販売奨励金の存在が端末価格と通信料金の適正な料金体系をゆがめ、本来適正なコストをもとに算定されるべき携帯事業者様等の網使用料が誤って高額に算定されてきたのではないかと思料。よって、販売奨励金制度を一刻も早く禁止することにより、この料金体系のゆがみを是正されることを希望。そして、規模の大きいモバイルビジネス提供事業者に対しては、適正な電気通信事業会計規則が適用されるよう所与の改正を行うほか、特定電気通信役務などに限定されている料金規制を本事業者に対しても導入することによって、公正妥当な網使用料の算定に寄与されることを要望。 (K V H)	
販売奨励金の見直しにおいて、接続料原価等の適正化を図るためには、その原価に販売奨励金が含まれていないことを検証できるように、MNO、特に第二種指定電気通信設備を設置する事業者に対して上記検証に必要な情報の開示を要請することが必要。 MVNOの促進策においては、現行の垂直統合型のモデルの各レイヤを分離し公正競争を確保するための垂直分離の促進が必要。従って、原価計算においても、接続会計にみられる通信事業者間の水平分離を意識した原価計算だけでなく、垂直分離した各レイヤごとの接続料に関する原価計算等を行うとともに、開示要請に基づき、その根拠が把握できるように開示していくことが必要。今後、そうした各レイヤを利用する場合の接続料を評価するための環境の整備が必要で、「電気通信事業における会計制度の在り方に関する研究会」での成果を踏まえて、公正性のある接続料について検討することを要望。たとえば、MVNOがMNOのパケットネットワークを利用する場合、その「接続料」の根拠となる「原価」をどのように計算し、どのようにその原価の適正性を評価するか検討が必要。 (テレコムサービス協会MVNO協議会)	第二種指定電気通信設備を設置する事業者については、現時点では原価の内訳を開示する義務は課せられていない。 ただし、当該事業者については接続約款の策定・届出が義務づけられており、その際、法第34条第3項において、「取得すべき金額が能率的な経営の下における適正な原価に適正な利潤を加えたものを超える」場合には接続約款の変更を命ずることができる旨規定されているところであり、当該趣旨について報告書に追加記載した(p27)。
端末販売奨励金を通信サービスの原価として含めることは公正競争上問題があるとする報告書案の内容に賛成するとともに、会計上、通信サービスのコストと端末販売奨励金を明確に分離することは、適切。 なお、端末レイヤーにかかわる費用に着目する観点、ならびに通信サービスのコストの明確化及び精査をおこなう上で、以下の具体的な費用項目に対してもその扱いを明確化することが必須。 ①端末開発費用の明確化 端末レイヤーのコストを明確化するためには、端末販売奨励金を附帯事業収支に計上するだけでは十分ではなく、報告書案 p41 にも記述があるとおり、1機種あたり約100億円の研究開発費用(年間50機種とすると、約5,000億円の開発)についても、附帯事業収支に計上し、端末販売奨励金共々、費用内訳の項目として明確化することが必要。 ②コンテンツ開発費用の明確化 上記の端末開発費用同様にコンテンツに係る研究開発費用についても同様に、通信サービスの費用と区分するために附帯事業収支に計上し、費用内訳の項目として明確化することが必要。 (イー・モバイル)	○ 上記を参照。 なお、脚注 20(p27)として、「改正規則施行以降の検証の他、個別事案ごとに接続料または卸電気通信役務の料金の適正性について、行政当局が所要の検証を行うことは妨げられない」旨の記述を追加した。

MNOが、本来通信端末にかかる付帯事業のコストを事業費に紐付けたり、配賦することで、接続料や卸売価格のコストを押し上げる可能性があるため、通信サービス販売奨励金と端末販売奨励金の区分に加えて、以下の費用も、電気通信事業法上の損益計算書の事業費と付帯事業のどちらに位置付けられるのか整理し、その根拠を明示することで、MVNOへの接続料や卸売価格が適正かどうか評価できるようにすることが必要。 ・ポイント（端末購入時の値引きとして利用される場合のポイントは特に付帯事業と位置付ける必要があると思われる） ・端末に関わる研究開発費と通信に関する研究開発費 ・その他、電気通信事業法上の損益計算書の事業費と付帯事業に直接、整理できるコスト ・その他、電気通信事業法上の損益計算書の事業費と付帯事業に直接整理できず、一定の配賦基準手順で「配賦」するコスト （テレコムサービス協会MVNO協議会）	
（端末販売奨励金を計上すべき事業について） 端末販売奨励金は会計の継続性の原則に鑑み、従来どおり電気通信事業費用に計上すべきと考えており、別勘定科目の費用に計上するのではなく、電気通信事業収支の費用における当該額を注記することで透明性は確保可能。 仮に付帯事業費用へ計上する場合は、端末販売奨励金相当の収入についても付帯事業収入に計上すべきであり、収入・費用計上ともセットで新モデルユーザーから順次対応すべき。 （NTTドコモ） 販売奨励金は、すべて通信契約の締結（獲得）・維持、通信サービスの利用促進等を得るための手段であると認識。接続料の適正性については十分に検討されるべきだが、販売奨励金の会計上の扱いを変更することと、「端末販売奨励金の縮減に向けた誘引」「接続料及び卸電気通信役務の原価縮減」には、直接の関係性なし。 コスト構造の透明性の向上を図るという観点では、報告書案にある、電気通信事業収支の別勘定科目の費用に適宜計上する方法でも目的は達成可能。 仮に電気通信事業会計規則を見直すとした場合は、各携帯事業者が上場企業であることにも鑑み、株式市場への参加者や会計処理に混乱を来すことのないよう、会計の継続性確保との関係などの実務上の要請に配慮することが必要。 （KDDI）	端末販売は電気通信事業ではなく、これに付帯する事業であり、端末販売奨励金を付帯事業の費用として計上することには合理性がある。 ただし、会計の継続性の原則が必要であるとの指摘を踏まえ、「端末販売奨励金については、事業会計の継続性を維持する観点から、電気通信事業収入の別勘定項目の費用に計上することも考えられるが、その場合であっても、制度見直しの趣旨に照らせば、当該費用については電気通信役務の原価から除くことが適当である」（p26）旨の修文を行い、趣旨の明確化を図った。 なお、当該会計見直しを実施することにより、接続料及び卸電気通信役務の原価が縮減することについては直接的な効果が発生するものである。
（端末販売奨励金と通信販売奨励金の峻別方法について） 報告書案参考資料にもあるように、当社は、販売奨励金につき既に連結財務諸表（米国基準）におけるEITF01-9に基づいた会計処理を実施。 当該制度は、収益認識の問題の対処として導入されたものであり、今回の議論とは目的を異にしているが、端末販売にかかる奨励金を正しく認識するという点においては、同じ考え方をとらざるを得ない。 他事業者については端末販売奨励金の扱いは様々であると考えられるため、区分は各社に与える影響が中立的で平等な扱いが可能な方法で導入されるべき。 （端末販売奨励金と通信販売奨励金の峻別方法の導入時の考え方について）	端末販売奨励金と通信販売奨励金を区分するための会計制度の見直しに際しては、行政当局が販売奨励金の分計に関する基本的な考え方（運用指針）を提示するとともに、各事業者から会計整理の具体的な考え方について、当該情報が経営情報に該当する部分があること等に留意して個別に報告を求めること等を提言している。 なお、販売奨励金全体を原則として端末販売

既に報告書案参考資料 31 の例示等にあるように整理は可能であり、報告書案の例示等に基づき整理し、徐々に精度を高めるアプローチで十分。 (NTTドコモ) 電気通信事業と附帯事業の透明性向上を図るとする基本的な方向性に賛同。 なお、会計制度の見直しを検討するにあたっては、事業者間の公平性の担保のため、会計における計上方法について詳細なルール化が必要。しかしながら、現状、各社によって、販売奨励金の体系が異なる中で、端末販売奨励金と通信販売奨励金それぞれをどのように定義するか等、共通ルールの策定においては作業が難航することも想定。 よって、引き続き、詳細な議論を継続することが必要であり、また、その際、会計区分を変更することにより得られる効果についても、精緻な検証を行うべき。 なお、詳細なルール化を行うことなく、「販売奨励金全体を原則として端末販売奨励金として一旦位置付け、通信販売奨励金として整理する合理的根拠を有するものを当該区分として再整理するといったアプローチ」を採用することは、会計の透明性の向上に資さないことから、望ましくない。 (ソフトバンクモバイル)	奨励金として一旦位置づけ、通信販売奨励金として整理する合理的根拠を有すると認められるものを当該区分として再整理するというアプローチは、各事業者の実態を尊重するとともに合理的根拠について説明を求めることが適当であるとの考え方に立つものである。また、当該見直しはあくまで電気通信役務の原価の適正化を図る観点から実施するものであり、原案の文言を基本的に維持しつつ、その趣旨を明確化するための修文を加えた(p26～27)。
(端末料の原価から端末販売奨励金を控除することについて) ユーザー料金が完全に NW 部分と端末部分に分離され、端末コスト全額をユーザーが負担する段階においては、接続料原価から端末販売奨励金を控除すべきという意見は妥当。 したがって、接続料の原価範囲の変更の時期については、各社の新たな販売モデルが揃い、その有効性の評価がなされる 2010 年において見直しが行われるべき。 ただし、接続料水準には現状でも各事業者間で格差があるところだが、その見直しによって、格差がさらに拡大することがないよう慎重な検討が必要。 (NTTドコモ)	接続料等の原価見直しの時期については、ご指摘のとおり、報告書案では明確に記載されていなかったところであり、「接続料及び卸電気通信役務の料金の適正化については、改正規則の施行後の会計実績を踏まえて遅滞なく実施することが適当」である旨の文言を追加した(p27)。また、当該箇所の脚注 20(p27)として、「改正規則施行以降の検証の他、個別事案ごとに接続料または卸電気通信役務の適正性について、行政当局が所要の検証を行うことは妨げられない」旨の記述を追加した。
(卸電気通信役務の原価から端末販売奨励金を控除することについて) 卸電気通信役務の提供形態は様々。当社としても端末販売奨励金を一律に卸売原価に算入するつもりはないが、例えばMNOが端末販売奨励金を付与した端末をMVNO・再販事業者等が使用する場合は端末販売奨励金を算入する等ケースバイケースで料金を設定すべき。 (NTTドコモ)	ご指摘のMNOの端末をMVNO等が使用するケースであっても、当該行為は電気通信役務の提供ではないことから、当該行為に係るコストを接続料または卸電気通信役務の原価として加算することに合理的な根拠はないと考えられる。ただし、ご指摘のとおり様々なケースが想定されるところであり、必要に応じて個別事案ごとに判断を行うことが必要となる場合が存在することを否定するものではない。

(3) 端末の多様化とSIMロックの在り方見直し	
提出された意見	考え方
(SIMロック解除に向けた取り組みについて) 現在の市場の状況を勘案し、SIMロック解除につき性急な結論を出さず当面動向を注視するとしていることは適当。2010年の検討にあたっては、3.9Gの無線方式の選択状況等の前提条件を見極めることが必要。 (NTTドコモ)	○
SIMロックについては、利用期間付契約の導入等の問題が解決されれば解除は可能。今後、端末プラットフォームの共通化や通信方式の標準化等を検討する前提として、以下が担保されることが必要。 ・ 端末共通化のために必要となるコストが、ユーザ間の公平性を損なったり、ユーザの過大な負担にならないようにすること ・ ユーザの多様なニーズに応じた選択肢が狭められないこと ・ 技術革新が妨げられないこと ・ 独自性の高いアプリケーションの開発が損なわれないこと ・ 新たな付加価値の創出につながる競争が機能すること (KDDI)	○ ご指摘の点も含め、SIMロック解除については2010年の時点で最終的な結論を得ることが適当である。
SIMロック解除については、事業者を変更しても同一の端末をシームレスに利用できる等、利用者の利便を高めることに寄与するものと思料。こうしたSIMロック解除の効用を得るためには、全ての事業者の端末間の互換性を担保し、SIMロック解除の端末を他事業者で利用した場合においても、様々なサービスの接続性を確保する環境構築が必要。加えて、このような環境構築は、公正競争上も重要であり、報告書案においても、「現行の第三代携帯電話の通信方式等を前提とした場合、(中略)制限のないSIMロックの解除はむしろ事業者間競争を歪める」と記載。従って、周波数帯や通信方式の相違にかかわらず、全ての移動体事業者が時期や方法等含め、同一の条件で実施し、利用者利便や公正競争が確保されることを前提として、SIMロック解除に賛同。 (ソフトバンクモバイル) オープン型モバイルビジネス環境の促進をはかるうえで、SIMロックの解除に向けた取組をおこなうことに賛成。新規参入による市場の活性化をはかる観点で、SIMロックの解除については、可能な限り早期に行うことが必要であるが、時期を問わず重要なことは、公正競争上、全事業者に同期をとって実施させることを担保が必要。したがって、報告書案に記載があるとおり、SIMロック解除の法制化をおこなうことは適切。 (イー・モバイル)	○ ご指摘のとおり、SIMロック解除を実施する場合には全ての関係事業者が時期や方法等含め、同一の条件で実施することが適当であり、その意味でも当該解除を法制的に義務付ける方向で検討を行うことが適当である。
SIMロックを解除して、端末を異なる移動通信ネットワークに接続させることは可能になっても、データ通信環境がMNOに依存している部分があり、利用者を混乱させる問題が発生することは予見可能。従って、利用者にとって最低限保証される機能レベルについて具体的な基準が必要。さらに、端末の標準化、ソフトウェアのオープン化も含め、今後とも継続的に検討することを要望。これらの事情を踏まえ、次の変更を希望。 現行案「上述のとおり、SIMロックについては原則解除することが望ましいが、当面、その動向を注視し、今後のBWAの進展や端末市場の動向を見て、2010年の時点で3.9Gや4Gを中心としてSIMロック解除を法制的に担保することについて最終的な結論を得ることが適当である。また、MNO(Mobile Network Operator)とMVNOの間のSIMロック解除の可能性についても同時に結論を得ることが適当である。」	☆ SIMロックを解除した場合、利用者が事業者を変更しても継続して基本的なサービスの提供を受けることを確保することは必要不可欠であり、プラットフォーム機能の連携強化について今後さらに具体的な検討を進めることが適当である。

修正案「上述のとおり、SIMロックについては原則解除することが望ましいが、当面、その動向を注視し、今後のBWAの進展や端末市場の動向を見て、2010年の時点で3.9Gや4Gを中心としてSIMロック解除を法制的に担保することについて最終的な結論を得ることが適当である。また、MNOとMVNOの間のSIMロック解除の可能性についても同時に結論を得ることが適当である。その際、現在、JavaやBrewといったデータ処理環境の仕様がMNOごとに異なる部分が多々みられることを鑑み、SIMロックを解除した際に他のネットワークへの移行を保証すべきレベルについて、例えば音声とインターネット通信とすることなど、具体的な基準を検討する必要がある。」

(テレコムサービス協会MVNO協議会)

無線伝送方式の違いに対するSIMロック解除の影響はさ程大きくないのではないかと。寧ろ、重要なことはサービス・コンテンツやアプリケーションが移行できること(サービス・アプリケーションのポータビリティ)と思料。即ち、端末機能と通信サービス・アプリケーションがバンドル化された環境においてはSIMロック解除が利用者利益に与える効果は限定的ではないかと危惧。

報告書案のオープン型モバイルビジネス環境の実現に係る精神は正しい方向性を示しているものと確信。しかしながら、端末価格・通信料金の透明性を高めるのみならず、利用者がデータ系サービスを授受する際に經由する通信事業者のポータルサイト、若しくは一般のインターネット上のポータルサイト等、それらの属性に依存することなく自由にフラットレートサービスが享受できるユビキタス環境を構築することが重要。このようなユビキタス環境とは、利用者が希望するコンテンツ・アプリケーションを利用者が好適とする通信網を經由して享受することを可能にする精神のもとで実現出来ると思料。具体的には、その様な環境下においては、利用者は利用者が持つ携帯端末を必要と好みに応じて利用したいとする通信網(無線アクセス網)に設定し、時間・場所の制約無く、最も好適な手段で希望するコンテンツ・アプリケーションの利用を可能にすることが期待。

制度化の議論において上記の観点を検討に加味するよう希望。

(ノキア・ジャパン)

ナンバーポータビリティ(MNP)によってキャリア間での番号異動は確保されたものの、e-mailは依然として移動することができず、ユーザーにとって大きなスイッチングコストとなっている。さらにMVNOでは、SMSしか利用できないという大きなディスアドバンテージを抱える。音声とSMSだけで事業を行うことは大きな不利であり、政策により何らかの配慮が必要。

そこで当社は、接続先MNOの端末のSIMロックを解除した端末をMVNOユーザーが使用する場合、接続先MNOのインターネットサービスおよびe-mailサービスを利用できるよう担保することを提案。現況のユーザーの利便性を考えた場合、あるいはMVNO参入促進を考えた場合に、不可欠の要素である。

(インターコミュニケーションズ)

SIMロック解除の法制化には反対。日本の携帯電話ビジネスモデルは高度に垂直統合されており、利用者は端末を一台購入するだけで多様なネットワークサービス、コンテンツサービスが複雑な手続き不要で利用できるようになっており、これによって日本の情報流通性は世界に類を見ないほど高度に発達。このような例は諸外国にも例はない。

にもかかわらず諸外国の例を引いてSIMロック解除の議論をすることにはあまり意味がない。日本の携帯電話では、数々のアプリケーションサービスのほとんどを端末機能に依っており、SIMロック解除により利用者が端末開発事業者とは別の事業者網でその端末を使えたとしても、同じ料金を払っているにもかかわらずサービスのほとんどを享受することができなくなるため不公平であり、またこの不公平を解消するためにサービス群全てについて追加料金制にするなどすれば料金プランの複雑化により利用者の利便性は著しく損失。また、アプリケーションサービスの方式は事業者の高度なノウハウであり、端末開発契約および秘密保持契約を交わしたメーカーにのみ提供される機密事項であるから、事業者を越えた共通プラットフォームでどの事業者のアプリケーションも動作する端末開発を行うことは事実上不可能。特に、現在の3.5G携帯電話では盛んに料金定額制が取り入れられているが、これらの料金定額の実現の前提は、端末に搭載されたアプリケーションを事業者が監理統制し定額利用による事業者ネットワークへの予測不能な高負荷を発生させないよう細心の注意が払われている。 SIMロック解除とアプリケーションの共通化はこうした事業者の前提を崩しかねず、その結果が料金に反映されれば消費者にとっても不幸なことと言わざるを得ない。SIMロックの解除可否については、事業者とメーカーが、その間に交わされた契約関係を整理しながら、個別に議論すべき。 (個人)	
1) ベンダーの独自ブランドによるSIMロックフリー端末について(要望) 今後SIMロックの在り方について検討を進める上で、海外ベンダーの日本市場での動向も大変参考になり、できれば調査し報告書案に盛り込むことを要望。 2) 上記SIMロックフリー端末の料金プランについて(意見) 上記SIMロックフリー端末については、通信料金と端末価格が完全に分離されているので、透明性を確保する観点から、両者を分離して利用者に負担を求める料金プラン「分離プラン」が早期に適用されるべき。またこの「分離プラン」については端末販売奨励金に相当する料金は除外されるべき。 3) 上記SIMロックフリー端末のパケット料金について(問題提起) 上記SIMロックフリー端末を使用する際のSIMカードの入手方法については、新たに通信事業者より購入(貸与)する場合とすでに使用している端末のSIMカードを差し替える方法が存在。このよう利用状況においては、ユーザーがパケット定額を契約していた場合においても端末がキャリアプランではないことにより、現状の携帯キャリアのネットワーク仕組みにおいては、定額料金が適用されず従量課金が適用される可能性が高いと推測(パソコンを接続して使用する場合と同様)。 これは、メーカーブランドによるSIMロックフリー端末の普及を阻害し、また購入したユーザーに混乱と不利益をもたらすので早期になんらかの是正措置が必要。 (Camangi Japan)	分離プラン等の導入については、既述のとおり。SIMロック解除については、2010年の時点で最終的な結論を得ることが適当である。 また、SIMロックフリー端末とパケット定額料金等の適用に関しては、引き続き消費者利益の確保の観点から継続して各事業者の動向を注視していくことが適当である。
今後のSIMロック解除の実現性の検討にあたっては、第一に、事業者間の同等性を担保するための現実的な措置について、具体的検討がなされることが必要。 現行、アプリケーションサービスを含むネットワークサービスと移動機の相互運用性に関しては、標準上のオプション選択や独自仕様の採用等、各事業者の責任において判断する部分もあり、事業者区々の扱いである。従って、仮に、通信方式が一歩化された場合であっても、無線チャネルの切替等、複雑な制御を伴う動作を含めた、完全な保証を実現することについては、より多くの解決すべき課題が存在。 これら広範な検討課題については、多くのステークホルダーの関与が必要であり、本件について通信事業者の	○ ご指摘の点も含め、SIMロック解除については2010年の時点で最終的な結論を得ることが適当である。なお、SIMロック解除を実施する場合には全ての関係事業者が時期や方法等含め、同一の条件で実施することが適当であり、その意味でも当該解除を法制的に義務付け

取組みに一任されることは適切でなく、ベンダー等関係するステークホルダーを含めた具体的検討の方向性等の取り纏めについて、行政においても積極的な取組みがなされることが必要。 （ソフトバンクモバイル株式会社） SIMロックの解除に関する法制的な担保の検討については、今後の技術の進展や国際標準化、市場動向等を注視しつつ、慎重に検討する事が必要。特に、国際標準化の状況によっては2010年の時点でも最終的な結論を得るのは困難な場合も想定しうる。 （富士通）	る方向で検討を行うことが適当である。
（SIMロック解除の損失について） 適当であると考えるが、海外流出等の不正防止の観点も考慮することが必要。 （株式会社NTTドコモ） SIMロック解除時の海外への端末流出等の懸念については、「利用期間付契約の導入」や「契約約款への記載」等により、全てが解決可能なわけではなく、不正流出の行為等を厳格に禁止するための法的措置の整備等が検討されることにより、より実効的な不当行為の抑止に繋がる。 （ソフトバンクモバイル）	報告書において「SIMロックを不当に解除する行為そのものについては、各事業者の契約約款に違反する行為であり、当該行為は厳に排除されるべきである」旨記述している(p30)。
海外においてSIMカードの盗難や不正利用によるトラブルが発生していること、インターネット上のオークションサイトなどで法律の網を潜り抜けるようにして売買されている携帯電話機SIMカードがあること、携帯電話不正利用防止法があくまで携帯電話機を対象とする法律であり、SIMカードが対象とならないことなどを踏まえ、法的な整備、安全性の確保などが予めきちんと確保されることが必要。 （個人）	☆ SIMカードの盗難や不正利用によるトラブルについては、消費者保護の観点から引き続き行政当局において状況を注視していくことが必要である。
SIMロックの解除に賛成。 （理由） 「販売奨励金相当額が回収されるまでの間は、当該契約者を確保する必要がある」という理由で、SIMロックが適用されているが、本来の料金体系の在り方からすると異質。ましてや、このことを消費者は十分に説明もされていない。 （金融オンブズネット）	○
SIMロックフリーについては、通信規格等の違いにより、不利になる通信キャリアを発生させる可能性あり。 ただ、オープンプラットフォーム上でのSIMロックフリーについては、ウィルコムのような通信モジュール型の端末とモジュールを国内共通規格化する事で可能。ウィルコムでは、通信機能を盛り込んだSIMをW-SIMとして規格化し、また、それを端末に挿入する事で携帯電話の様に使える仕組みを採用されているが、このW-SIMのロットに例えばW-CDMAやCDMA2000等のモジュールを挿入して使える様にすれば不利になる通信キャリアは存在しなくなるのでフェアな競争が実現。 （個人）	報告書において、現在は伝送方式の違いが事業者間で存在していることから、現時点でSIMロック解除を実施した場合、むしろ事業者間競争を歪める可能性がある旨指摘している(p28)。
報告書案に賛成。 SIMロックが解除された端末も、ひとつのオプションとして利用者が選択できるよう要望。 現在、日本から持ち込んだ携帯電話を海外で使う場合に、折角、世界標準のW-CDMA/GSMデュアル端末	○

であっても、SIMロックのために、現地の廉価なプリペイドSIMカードの利用ができず、高い国際ローミングを利用しなければならない状況。 そもそも、奨励金により、端末の買い替えを積極的に促すような戦略は、これだけ端末が普及した現在では、必要性はなく、むしろ、資源の無駄使いの面がある。事業者の都合でSIMロックを残すにしても、SIMフリーの端末の選択肢を増やすような、事業者への指導あるいは義務付けが必要。 （個人）	
個人的には、そもそも、SIMロックの考え方自体を否定。そして、キャリア独自サービスというのも、使わざるをえないから使っているが、はっきり言って、不要。今のように、すでにフルブラウザでインターネットへつながる機能が備わってくれば、電話の為と通信のための“電波の確保”ができれば、かなりの事ができる昨今。2008年のうちに、先を見越した形で、iPhoneがSIMフリーで、電話電波・通信電波として使う、というモデルになれば、次のフェーズへ加速できる。もしくは、iPhoneと競争できる、SIMフリー携帯を開発する端末開発会社が、早々に出てくることを、強く願う。 （個人） SIMロック解除端末の普及を単価の高い新規発売端末にだけ委ねた場合、その普及速度は極めて緩慢なものとなり、一向に普及が進まない状況が容易に想像される。これでは、今回の競争政策の本来の意義を薄めてしまうため、当社としては、フランスのように契約後一定期間経過した端末のSIMロックを解除することをMNOに義務化し、既流通端末のSIMロック解除を促すことを強く提案。 このフランス方式では、MVNOのメリットのみならず、携帯電話産業全体の活性化にとって極めて大きなメリットをもたらし、すでに普及している財（携帯端末）を利用するので、無駄を省くという意味での社会的意義大。 （インターコミュニケーションズ）	○ 契約後一定期間を経過した端末のSIMロックを解除する方式については、報告書において、「利用期間付契約の導入とも相まって、SIMロックは実質的な意味を失うこととなる」旨記述(p28)しているところであり、選択肢の一つとして想定される。
現状、SIMロックを解除しても、その効果は、音声通話やSMSに限定され、必ずしもユーザーの利益向上に結びつかない。また、SIMロック解除には、以下のような技術面、保守運用面など多岐にわたる課題が存在。これらの課題を、ユーザー及び関係者が正しく理解した上で、その課題解決に向けて取組むことが必要。 ①SIMカードの互換性はNTTドコモとソフトバンクモバイル間のみであり、通信方式の違いから、KDDIとは互換性がなく、ユーザーにとって無用の混乱発生。 ②SIMロックを解除しても、利用できるのは携帯電話の標準機能（通話・SMS等）だけであり、高度なサービスの利用に慣れたユーザーの利便性向上につながらない。これは携帯電話の発展経緯からして、付加サービス（iモードサービス、EZweb、Yahoo!ケータイなどの通信事業者独自サービス）は通信事業者毎の事業戦略に依存しているため。 ③現在、国内端末ベンダーは開発効率向上・価格競争力強化のため、通信事業者と連携した「プラットフォーム開発の共通化」に取り組んでいる。また、新サービスの共同開発に向けた取組みによって、技術開発力の向上を図っている。もし、SIMロックを解除することになれば、プラットフォーム、サービス・アプリケーションが共通となり、通信事業者独自の新サービスの共同開発意識が薄れ、技術開発力低下を招く。 ④SIMカードの入れ替えに伴い、ネットワーク上何らかの支障が発生した場合、責任分界が困難となるなど、ユーザーサポート面で市場混乱発生。ユーザーや市場に混乱をきたさないための仕組み、即ち、品質保証・サポートにまつわる体系の再整備や、接続保証と端末安全性のガイドラインの明確化などが必要。	ご指摘の点も含め、SIMロック解除については2010年の時点で最終的な結論を得ることが適当である。 また、SIMロックを解除した場合、利用者が事業者を変更しても継続して基本的なサービスの提供を受けることを確保することは必要不可欠であり、プラットフォーム機能の連携強化について今後さらに具体的な検討を進めることが適当である。

⑤コンテンツサービス産業に影響を与えないために、アプリケーションの互換性を保証するソリューション開発が必要。 さらに、以下のような、端末ベンダーの立場として、開発戦略上の課題、販売上の実害もあり、これらへの対応も必要。 ⑥報告書案にはSIMロックを解除すれば、SIMフリーの端末のニーズも増えるのではないかという主旨の表現があるが、これは端末ベンダーの事業戦略にも大きな影響を与えるものであり、広範囲な視点での検討が必要。 メーカーブランド端末開発の可能性もあるだろうが、過去の経験に鑑みて、キャリアブランドとの共存による実売価格競争や販売コストの増大などが想定され、慎重にならざるを得ない。 さらに、海外メーカーの国内攻勢拡大が想定され、これに対する競争力強化への取組みや、中古市場に端末が出回り、新製品の流通が減少することへの対応など諸課題が存在。 ⑦SIMロックの違法解除による実ビジネスへの実害への対応については、具体的に海外流出時の税関での水際阻止、中古市場に対する観察強化など、その解決に向けた配慮が必要。 SIMロックを解除するに当たっては、次世代製品の開発に向けて、上述のような現状の諸課題を解決するよう事業者および端末ベンダーが努力し、また販売モデルの改革と流通体制の整備、サービス・コンテンツ産業の体制整備が終わった後に実施すべき。もし整備不十分のまま、SIMロックを解除するなら、更なる市場混乱を招くのみ。行政当局として、SIMロック解除を法制的に実施するに際しては、必ず課題の解決状況の確認と、関係者の意見調整が必要。 （情報通信ネットワーク産業協会）	
SIMロックの解除については、利用者の契約変更の自由度を損なうとして、問題視されているが、解除された端末を購入した事業者以外で使う場合は、利用者は不具合の切り分けを自らが行わなくてはならず、利用者の負担は増加。修理などの対応についても、キャリアショップの手厚いサービス体制のメリットは受けられない。 また、SIMロックを直ちに端末コスト回収の為と言う論理には一部誤解あり。どの通信事業者にとっても加入者の契約期間を長くしたいのは当然であり、端末コストとは関係なく、たとえ定価で販売する端末であってもSIMロックをかける意味はある。 SIMロックについては、その解除を実効あるものにする為には、各通信事業者に対して、次世代方式において同じ方式に統一するか、デュアル又はトリプルモードあるいはもっと多くの方式に同時に対応する端末を販売するように義務化するしか方法は無い。しかしながら、競争面及びコスト面から見て現実的には実行が困難。 全ての端末がSIMフリーであることの利便性に拘泥しすぎでは、通信事業者間の技術・サービス競争の進展を妨げることになりかねないと懸念。また、SIMフリーを実現する為に、日本独自仕様が追加され、ベンダー及び通信事業者に追加の開発費用が発生するようであれば、さらにはベンダーの国際競争力の低下を招く事態も予想。 （携帯電話販売事業者有志一同）	ご指摘の点も含め、SIMロック解除については2010年の時点で最終的な結論を得ることが適当である。 なお、SIMロック解除により端末市場の活性化と利用者の選択の幅の拡大が期待されることであり、意見にあるように「利用者の契約変更の自由度を損なうとして、問題視」しているものではない。 また、通信事業者が加入者の契約期間を長くしたいとの意向の下、SIMロックをかけるのであれば、加入者を必要以上にロックインするための競争阻害的な要素が存在する可能性があり、これをもってSIMロック解除を行うべきではないという根拠には必ずしもならない。
報告書案の施策の実現により、生まれる産業全体への利点 ・携帯産業全体、現在に比べ、効率によって低いコスト構造を獲得。	☆

・携帯端末の奨励金への営業コストを納める事により、日本の携帯事業者は利益率を高める。問題は、増加した利益の使い道。 ・携帯端末の奨励金の低下により、日本の携帯端末メーカーに対し新しい Incentives が実行。従来まで、端末の開発又はその在庫管理は事業者の責任と費用（一部）で実施。従って、日本メーカーにとって海外進出はメリットは比較的小。 ・SIM ロックの解除により、海外端末メーカーは日本市場で新しいビジネスチャンスが増えたと予想。新しい端末と消費者のニーズに相応しい提案が可能。 ・SIM ロックの解除により、コンテンツプロバイダー（CP）は新しい Direct To Consumer 型ビジネスモデルを開拓。そのビジネスモデルの実行により、消費者の選択又、コンテンツの幅が増大。 ・グローバル市場では、存在が高い日本メーカーは少。従って、直ちに国内市場からグローバル市場への重視は難しいと考えられ、日本のメーカー同士の再編又は敵対買収のリスクは否定できない。 報告書案の施策実現により、生まれる消費者への利点 ・SIM ロックの解除により、事業者の切り替えが更に簡単。消費者が負担する hidden 又 sunk コストを低下。 報告書案の施策により法律的な環境の実行 ・分離プランの実行により携帯端末価格設定が透明になり、市場の効率が上昇。 ・SIM ロック解除の携帯端末の中古市場の発生のリスク評価を慎重に検討するべき。 （個人）	
--	--

第3章 MVNOの新規参入の促進

1. MVNO市場の現状

2. MVNO政策の基本的視点

提出された意見	総務省の考え方
モバイルビジネス市場の発展に伴い、利用者のニーズはますます多様化、高度化する方向にあり、新たな付加価値の創出等のためには、MNOが主体で提供する従来のビジネスモデル以外の形態も必要。他業態とのシナジー効果の創出や、新たな市場開拓等の観点において、MVNOビジネスは一つの有効なソリューションになり得るものと思料。 （ソフトバンクモバイル株式会社） 将来的に3. 9G、4Gが導入され無線通信が更に高速化されると、技術的にはVoIP通信が可能。そのような状況下においてユーザは、固定通信と同様に、移動通信においても安価なIP電話が実現されることによる「既存市場（電話サービス）での競争活性化」を求める可能性あり。 MVNOの新規参入の促進により「サービス競争を実現する」方向性は正しいが、MVNO事業範囲を「新規性のあるMVNO事業」に限定すべきではない。 このため、p28の「高速データ通信を中心に新規性のあるMVNO事業の創出」だけでなく、「MVNOによる既存市場の活性化」も視野に入れる事を提案。 MNOとMVNOとの関係について、両者の間でwin-winの関係が成り立つのは「MVNOがMNOのサービス領域以外の部分でサービスを行う場合」すなわち「新規市場の創出」に関する場合がほとんど。しかしユーザ	○ MVNOの新規参入の促進は特に新事業創出の可能性を有している点を報告書では強調しているが、ご指摘のように広くモバイル市場の活性化が図られることが期待されるところであり、「MVNOの新規参入の促進は、（中略）利用者利益の向上やモバイルビジネス市場全体の拡大に資するものである」旨の記述を追加した（p32）。

利益を第一に考えるならば、「新規市場の創出」のみならず「既存市場での競争活性化」も重要であり、「既存市場での競争活性化」させる際にはwin-winの関係が成り立ちにくい場合もある。 例えば、将来的に3.9G、4Gが導入され無線通信が更に高速化されますと技術的にはV o I P通信が可能となり、MVNOが多数あるサービスの1つとしてV o I Pサービスを始める場合にはユーザは「電話サービスの低価格化」という利益を得られるが、このような場合MNOが既存携帯事業者であるならばMNO-MVNO間でwin-winの関係が成立しにくい。 しかし、技術的には実現可能であるにも関わらず、MNOがMNO側から見たwin-winの関係にこだわり、ユーザに対する利益提供が阻害されるようなことがあれば非常に問題。 ゆえに、MNOとMVNO間のwin-winの関係にこだわらず、MVNO参入により「新規市場」のみならず「既存市場」でもサービス競争を活性化させることが重要。そのことがユーザ利益になるだけでなく、日本が世界最先端のモバイルビジネス市場を目指す上で重要。 （フュージョン・コミュニケーションズ） MVNOの新規参入がもたらす社会的貢献として、利用者利益の向上や、モバイルビジネス全体としての市場拡大を図ることが含まれるため、それを明記すべく次の変更を希望。 現行案「MVNOの新規参入の促進は、モバイルビジネス市場においては周波数制約を前提としてMNOの数が限定されている中、当該市場における事業者数の増加を図り、サービス競争を実現することに資するものであり、例えば以下のような効果が期待される。」 修文案「MVNOの新規参入の促進は、モバイルビジネス市場において周波数制約に起因してMNOの数が限定されている中、当該市場における事業者数の増加を図り、サービス競争を実現することにより、利用者による利益の向上やモバイルビジネス全体としての市場拡大を図ることに資するものであり、例えば以下のような効果が期待される。」 （テレコムサービス協会MVNO協議会）	
（設備競争とサービス競争について） 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、“win-win”の関係によりマーケット拡大に寄与するものと思料。 こうした“win-win”の関係は、基本的に事業者間の自由な交渉により生まれるものと認識。 但し、MNOは周波数割当の条件に従いリスクを負い電気通信設備を構築しており、MVNOの参入促進においてもMNOの設備競争が有効に機能し、投資インセンティブが損なわれることのないようにすることが大前提であるべき。 （NTTドコモ）	ご指摘のとおり、MNOとMVNOとの間のwin-winの関係を築いていくことが重要である。 また、MVNOの新規参入促進においてはMNOの投資インセンティブを確保することも重要である。 なお、現行の移動通信市場においては市場の寡占度が高く、有効な設備競争が実現しているとは言い難い状況にあることから、設備競争とサービス競争の適正なバランスを図っていくことが必要である。（第1章参照）
サービス競争の促進により、サービスの多様化や料金の低廉化等を通じた消費者の利便性向上が期待。従って、移動体通信市場においても、設備競争とサービス競争の適正なバランスの確保が必要との考えに賛同。 なお、移動体通信市場については、ボトルネック性の存在ゆえに網開放等の措置が必要な固定通信市場とは、	○ なお、ドミナント規制の在り方については、別途開催の「ネットワークの中立性に関する懇

市場の性質が大きく異なることも意識することが必要。具体的には、固定通信市場においては、市場支配力を有する事業者の保有する加入者回線部分のボトルネック性が存在することから、社会厚生を最大化のために、サービス競争の促進が不可欠な状況にあり、現に、F T T H 市場の網開放ルールの競争阻害性の存在等、喫緊の課題が存在。他方、移動体通信市場において過度な規制を課すことについては、M N O 間の競争のバランスを失わせる、あるいは移動体通信市場における投資インセンティブを大きく損ねる等、かえって市場環境に歪みを生じさせる懸念も存在。従って、移動体通信市場においても、規制の範囲を、市場支配力を有する事業者に限定するといった公正な競争環境整備に資するバランスの良い規制政策が検討されるべき。 (ソフトバンクモバイル)	談会」における主要検討課題の一つであり、本懇談会報告書（０７年９月）を踏まえ、行政当局において幅広い観点から更に具体的な検討が行われることが期待される。
M V N O の新規参入促進に係る検討課題については、今後の積極的な検討を希望。 (金融オンブズネット)	○
一部の例外を除き、M N O 事業者には全国レベルで周波数が割り当てられている。このため、M N O 利用者数の少ないエリアにおいては、未使用の周波数を用いて、M N O とは異なる、地域に合ったサービスを M V N O が展開できる可能性あり。また、都市部においても、比較的通信への負担が少なく高付加価値のサービスを M V N O が展開することもある。 限られた周波数資源を用いて、より多様なサービスを利用者が享受できるようにするためにも、公正なサービス競争ができる環境を整備する必要性について賛同。 (個人)	○
３．M V N O の新規参入促進に係る検討課題	
提出された意見	総務省の考え方
当社は、既に、「無線 IP 接続サービス卸契約約款」に基づいた卸電気通信サービスを M V N O に提供しているが、今後とも M V N O との更なる円滑な交渉及び役務提供を行うに当たっては、報告書案にある M V N O 事業化ガイドラインの更なる明確化に対して賛同。 (ウィルコム)	○
(標準プランの策定・公表について) P H S と携帯電話、さらには携帯電話事業者間においても周波数の利用状況が異なり、逼迫している周波数の状況では、既存のユーザーへ支障をきたす恐れがあることから、M V N O の形態を踏まえた個別の協議が基本となるべき。 M V N O は様々な協働の形態が予想され現時点で一律な標準プランの策定は困難であり、当社としては今後事例が積み重なった段階で策定を検討。 (N T T ドコモ) (標準プランの策定・公表について) 実際の事例を個々に積み重ねていく中で検討。 (K D D I)	卸電気通信役務に関する標準プランの策定については、あくまで各 M N O が M V N O との win-win の関係を築くことに資するものであり、テレコムサービス協会 M V N O 協議会からは「(標準プランの策定及び内容の公表は) 第三者である M V N O が M N O との契約に関して予見性の良さを確保するために必須」との意見表明がなされている。 こうした状況にかんがみれば、各 M N O において当該標準プランの策定について積極的な取組を行うことが望まれるところであり、その旨報告書（脚注 26）に記載した（p35）。

昨今の規制緩和の流れを踏まえ、全てのMNOに卸電気通信役務に関する標準プランの策定や情報開示の義務を負わせるといった、過度な規制は行われるべきではない。仮に、何らかのルール化がなされる場合には、接続約款の作成・公表義務との整合も踏まえ、これらのルールの適用は第二種指定電気通信設備を保有する事業者に範囲が限定されるべき。 (ソフトバンクモバイル)	なお、周波数逼迫により既存の加入者へ支障をきたすおそれが指摘されているが、MVNO事業化ガイドラインにおいて、「MNOがMVNOの接続の申し込みに応じる結果、当該MNOにおける周波数の不足等により当該MNOの利用者への電気通信役務の円滑な提供に支障をきたすおそれがあると認められる合理的な理由が存在する場合」は接続を拒否することが可能であり、「周波数の不足が生じるか否かは、MVNOが希望する接続形態・サービス内容やMNOの事業の状況等により異なるため、具体的な事案ごとに判断することとなる」旨記載されているところであり、個別の協議が基本となるとの指摘は妥当である。 しかしながら、個別の協議が基本となることが標準プランを策定することが困難であるとする合理的な根拠にはならない。これは、報告書に記載されているように、「標準プランを提示した場合においても当該プランにMNOが拘束されるものではなく、個別事案ごとに判断されるべきものである」ことによる。当該趣旨を明確化する観点から、当該標準プランの策定について「MVNOの新規参入に際しての予見可能性を高める観点から」という文言を追加した(p35)。 なお、当該標準プランの策定は規制として行うものではなく、一義的には、あくまでMNO側の理解・協力を前提とするものである。
固定通信市場と同様にサービス競争をはかり、現状の垂直統合型モデルと対抗できるモバイルビジネスモデルを推進させることは適切。 そのためには、現状の電気通信事業法におけるドミナント規制である第2種指定電気通信制度についても、見直しを行うことが必要。 具体的には、規制の認定基準(閾値25%)が固定分野(閾値50%)と比較して低くなっている分、規制の内容も固定分野より緩くなっていますが、認定基準を引上げるにより固定分野と平仄のあったドミナント規制制度の構築をしていくことが必要。 また、その見直しを行う中で、指定電気通信事業者に対するMVNOへの卸提供条件のオープン化の義務付けについても、検討を要望。	ドミナント規制の在り方については、別途開催の「ネットワークの中立性に関する懇談会」(07年9月)における主要検討課題の一つであり、本懇談会報告書を踏まえ、行政当局において幅広い観点から更に具体的な検討が行われることが期待される。 また、当該標準プランの策定は規制として義務付けるものではなく、一義的には、あくまでMNO側の理解・協力を前提とするものである。

(イー・アクセス) MVNO協議会に属する複数の会員がそれぞれMNOとの交渉の過程で、明らかに高止まりしている料金をMNOから提示されて、交渉が行き詰っている事例が多数みられることから、卸電気通信役務に関する標準プランの策定および情報公開の必要性は明白。このことから、次の変更を希望。 現行案「第一に、MVNOが事業計画を策定する上で必要となる卸電気通信役務の提供条件等について、MNOが卸電気通信役務に関する標準プラン（標準的なケースを想定した卸電気通信役務の料金その他の提供条件）を策定する等の情報開示が行われることが望ましい。」 修正案「第一に、MVNOが事業計画を策定する上で必要となる卸電気通信役務の提供条件等について、MNOが卸電気通信役務に関する標準プラン（標準的なケースを想定した卸電気通信役務の料金その他の提供条件）を策定する等の情報開示が行われることを義務付けていくことが必要と考えられ、法令による規定も含めて検討すべきと考えられる。」 卸電気通信役務に関する標準プランの策定ならびに内容の公表（第3章の3）に賛成。これは、第三者であるMVNOがMNOとの契約に関して予見性の良さを確保するために必須。 (テレコムサービス協会MVNO協議会) MNOとMVNOMVNOとの接続契約におけるコスト算出根拠の透明性と合理的価格の担保 MVNOがMNOと競合する顧客セグメントに向けてサービスを展開する場合、相互に競争相手となるため、MNOがMVNOに対して接続契約における合理的な価格を提示しない可能性あり。MNOは構造的に圧倒的優位な立場にあるため、接続料金の合理的なコスト算出根拠を明らかにする必要がある、競争政策の中でその透明性を担保することが必要。 (インターコミュニケーションズ)	が、MNOの検討状況については評価会議における主要事項の一つとして引き続き検証を継続していくことが適当である。
MVNO事業化ガイドラインの見直しの結果、MVNOが直面する課題がまだ数多く存在することがあきらかになっていることから、次の変更を希望。 現行案「MVNO事業化ガイドラインについては、既に07年2月に見直しが行われたところであるが、その後のMVNO事業参入希望者等からの意見聴取結果等を踏まえれば、さらに明確化を図ることが望ましい。具体的には、例えば以下の3点について措置を講じることが適当であると考えられる。」 修正案「MVNO事業化ガイドラインについては、既に07年2月に見直しが行われたところであるが、その後のMVNO事業参入希望者等からの意見聴取結果等を踏まえれば、まだ課題が多く存在することは明らかであり、さらに明確化を図ることが望ましい。具体的には、例えば以下の9点について措置を講じることが適当であると考えられる。」 (テレコムサービス協会MVNO協議会)	ご指摘の点を含め、MVNO事業化ガイドラインの再改正において検討が行われることが適当である。
(コンタクトポイントの明確化について) 当社としてもコンタクトポイントの明確化を図っているが、事業者間接続・卸電気通信役務でそれぞれ別のコ	同上

ンタクトポイントであっても、その問い合わせ先が明確であれば、一元化するか否かは事業者判断に委ねるべき。 (NTTドコモ)	
(事業計画の聴取範囲の明確化について) MVNOの提供形態は様々であり、MNOへの影響も様々であることから、協議における情報提供は双方向になされるべきであり、MNOの聴取範囲の一律な制限は不適當。 (NTTドコモ) (事業計画の聴取範囲の明確化について) 既存のお客様全体(MVNOのユーザを含む)に影響が及ばないようネットワークの設計・構築・運用を行うために必要となる技術的情報(例えば、輻輳防止を目的とした想定トラフィック等に関する情報)等については、MNOが事前に把握することは不可欠。 (KDDI) MVNO事業参入希望者等からの意見聴取結果等を踏まえ、以下3点について、MVNO事業化ガイドラインにて明確化を図ることに賛同。 ① コンタクトポイントの明確化 ② 事業計画の聴取範囲の明確化 ③ 事業者間接続等に関する法制上の解釈の明確化 なお、②については、MVNOが精度の低い事業計画を提出すること等により、MNOが過度に設備投資を行う、あるいはMNOのネットワークに不具合を生じる等のケースも想定されることから、MVNO側への配慮のみでなく、設備を有するMNOの既存顧客を保護するという観点も不可欠。よって、聴取範囲については、MNOが提供条件を検討する上での必要十分な内容を網羅し、MNOとMVNO双方のサービスに支障を来たさない内容とすることが重要。 (ソフトバンクモバイル)	同上
上記で述べたように、MNOとの交渉経緯を踏まえると、現行のMVNO事業化ガイドラインをより明確にする必要。すでに記載されている点に加えて、以下の各点を補強することを要望。 ④卸契約に関する手続きの明確化 卸契約の交渉においては、MNOとMVNOとの立場の違いから、MNO主導になる場合が多数。これを是正するためには、卸契約に関する手続きを規定し、公表することをMNOに対して求めることが必要。具体的には、MVNOとの卸契約に関するMNOの担当窓口や手続きに要する書式、また標準的な交渉日程等を規定し、それをMNOがインターネット上で公表することを要望。 ⑤総務省での相談窓口を明確化し、MNOとMVNOとが両方で相談できる体制を構築 接続ないし卸契約に関する協議において、法制面に関する解釈が異なるケースがあるが、その場合、電気通信事業法において定められている紛争処理の仕組みを利用する以外にMVNOには解釈の相違を解決させる手だてがない。しかし、紛争処理に持ち込むには一般に大きな抵抗があり、断念するケースがあるのが現状。従って、法制面の解釈については、総務省に両方で相談することは即効性があり、かつ有効な方法で、これをガイドラインにおいて明確にするべき。	同上

⑥相対契約の適正運用を確保

MNO の寡占的地位性を考慮すると、MNOが行う相対契約について、社内での公正運用を担保する仕組みが必要。通信行政が事前規制から事後規制に移行する中、相対契約自体は機動的な通信サービス提供には適するが、一方で、その運用が厳格に行われないと、不公正取引となり、顧客および MVNO にとって不公正な状況が生まれることを懸念。相対条件としては、社内でも明確に定められた運用基準が必要であり、この基準が明文化され規定されていること、およびその規定どおりに運用されていることを、総務省に定期的に報告することが必要。

⑦総務省を秘密保持契約の範囲外とすること

MNOとMVNOが接続もしくは卸契約に向けた交渉の過程で、法制面に関する解釈について総務省行政当局と両方で相談することはスムーズでかつ公正に交渉を進めるために不可欠。従って、MNOとMVNOが接続もしくは卸契約交渉に際し二者間で秘密保持契約を締結する場合、総務省行政当局をその秘密保持義務の対象外とすべき。

⑧MNOに認められる拒否条件について具体例を充実化

MVNOとの接続がMNOの利益を不当に害するおそれがある場合についての法制面に関する解釈を共通化し、かつ明確にするために、その具体例をより充実させることを要望。例えば、MNOがMVNOからの接続の申し込みに応じる結果、MNO自らが保有する回線を圧迫する可能性については、それ自体はMNOの利益を不当に害するおそれがあるとは言えず、MVNOによるその回線の利用がMNOの努力に関わらずMNOの経営に直接的に著しい支障を生ずると認められる合理的な理由をMNOにより示されることが必要。

⑨ MVNOに対する十分な情報開示と迅速な協議の実施

MNOとMVNOの協議において、MNOから十分な情報開示が行われなかったり、十分な説明がなされないため協議が進展しないという事態は、当然、回避すべき。例えば、MVNOがMNOに対し、相互接続に必要な開発内容の詳細について説明を求めた場合、MNOは、合理的な理由がない限り、それを拒否すべきでなく、開発の必要性、開発内容、ハードウェア／ソフトウェア構成法、所要開発量（例えばソフトウェア規模等）、既存機能の流用可能性、費用内訳等を説明すべき。これを拒否できるのは、合理的事由が存在する場合で、例えば、上記のような情報開示によって、MNOの利益を不当に害する恐れがあるとき、若しくは、当該協議に無関係の情報開示をMNOが要求した場合等に限定される。単に、企業秘密なので開示できない、という説明は、拒否事由にならない。MVNOの情報開示要求に対して、MNOがそれを拒否する場合、MNOはMVNOに対して、その拒否事由を明示することも必要。

また、協議自体の迅速な実施はMNO、MVNO双方の遵守事項ですが、協議に専門家が出席しないため、MNOからの回答が不明確、不正確または協議の円滑な実施に支障をきたす例が複数あり。このような事態が生じないように、一定の歯止めが必要。

⑩ MVNOが使用する機器に対する試験プロセスの合理化

MVNOが調達する端末及びネットワーク側機器をMNOと接続し、それらの性能に問題点がないことを確認することは、MVNO受け入れに際し、必須のプロセス。この試験に関し、MNOがMVNOへの試験内容開示を実質的に拒否する、若しくは、試験内容の十分な開示を拒否する行為は、MVNOの円滑な受け入れの妨げである。また、MNOが採用している通信インターフェースは通常、国際標準に則ったプロトコルにより構成されていると考えられるが、MNOがこれらの標準に自らの規定を加え、かかる規定を満たさない機器との接続を拒否することもMVNOの円滑な受け入れを拒む要因。このような事態を排除するため、MNOは接続に関する試

験項目、内容の詳細を、事前に公開すると共に、MVNO導入の障害になり得る上記のような行為を禁止することをMVNOガイドラインに明文化すべき。このような規定は、相互接続ならびに卸契約の如何にかかわらず適用すべき。 ⑪ 開発費負担ルールの明確化 MVNOの事業展開に当たり、MNO側に新規機能の実装が必要になる場合がある。この場合の開発費負担原則をMNOは明確にすべき。一般に、開発が必要となる機能が基本的な機能である場合、当該機能の開発費はMNOが負担し、そのMVNO特有の機能である場合は、MVNOが開発費を負担するのが原則であるが、その分け方は、多分に主観的であり、結果的に、あらゆる場合において、MVNOが開発費負担を求められる可能性あり。明確な線引きを行うことは困難だが、例えば、「国際的に広く使用されている標準プロトコルについては、原則として、MNOがその開発費を負担する。」というようなガイドラインをMVNOガイドラインで設定すべき。また、開発費をMVNOが負担する場合、開発成果物の権利関係（所有権等）についても、考え方を明確にすることが必要。たとえば、開発費を負担したのに成果物に対する権利は開発費負担者には無いという考え方、あるいは、開発にかかる資金の位置づけを開発費ではなく、経費とするというような考え方が存在するのであれば、これらの点について、十分な議論が必要。 ⑫ 開発期間の短縮及び開発コスト削減努力 MVNO受け入れに際して技術開発を伴う場合、その内容はMNO及びMVNO間で十分な精査を行い、不必要な開発は実施せず、また、開発期間の短縮や開発費の削減に向けて、最大限の努力が必要。然るに、現状を考えると、長期にわたる開発や高い開発コストとなる可能性を否定できない。MVNO事業化ガイドラインの見直しの当たり、開発の合理化に関する検討がなされることを要望。 （テレコムサービス協会MVNO協議会）	
行政におけるモニタリングは、サービスの多様化が進展しているか、利用者の満足度は向上しているかといった観点で行われるべき。 なお、昨今の規制緩和の流れを踏まえ、全てのMNOにMVNO参入事業者との協議の状況等について報告を求めるといった、過度な規制は行われるべきではない。仮に、何らかの報告義務を課す場合の対象については、第二種指定電気通信設備を保有する事業者に限られるべき。 （ソフトバンクモバイル）	モニタリングの具体的方法については評価会議において決定されるものと想定されるが、法制的なオープン化義務を特定の事業者に課している固定通信市場と異なり、移動通信市場では同様のオープン化義務は制度的枠組みとして存在していない。このため、MVNOの新規参入促進を図る観点からMNO側の取組をモニタリングする際、ドミナント事業者に当該モニタリングの対象を限定する合理的な理由は見出し難い。
MNO-MVNO間の紛争処理手続きに持ち込むには内容が細かすぎるものの、MVNOの新規参入を阻止させる課題が多数。例えば、端末の試験。MNOが過度な試験をMVNOもしくはMVNOに端末を供給する端末メーカーに義務付けることを示唆する発言がMNOとの協議交渉中である。 このような理由から、行政当局による市場からの情報収集といったようなモニタリングに加えて、総務省にMVNO促進のための相談窓口を設置することを要望。 （テレコムサービス協会MVNO協議会）	ご指摘を踏まえ、「行政当局についてもMVNO関連施策の推進窓口を一元化し、コンタクトポイントの明確化を図ることを検討することが適当である」旨の記述を追加した（p36～37）。

新たな付加価値の創出に繋がることを前提として、端末 API や MNO の保有する機能のビジネスベースでの活用について検討することは、お客様利便の向上のために有効。 その際には、MNO、MVNO、コンテンツプロバイダ等の各企業それぞれが自ら事業リスク（トラフィックの増加に伴う、ネットワークの増設・維持コストの負担リスクを含む）を取り、技術革新やアプリケーションの独自性をもって競争することが、市場の発展のために不可欠であることに留意することが必要。 （ＫＤＤＩ）	○
本節で言及されている「(3) 端末プラットフォームの共通化の促進」は、MVNO 独自の付加価値創造を容易にする効果が期待され、非常に重要な論点である。加えて、MVNO のオペレーションの観点では、回線状態の操作に係わる MNO システムの API の整備・オープン化が、MVNO の参入促進に資すると思料。具体的には以下のような操作。 開通・機種変更・MNP・名義変更・解約・停止（エンドユーザの端末紛失時、支払遅延時など）・停止解除・利用サービス（例：キャッチフォン）の登録・解除 現状、上記オペレーションはMNOのシステムからしかできない。MVNOのシステム（顧客情報管理システムなど）とMNOのシステムを連携するには莫大な投資が発生するとともに、MNOの開発リソースの問題もあるので、現在MVNOはMVNO・MNO両方のシステムを重複して入力・操作しなければならない状況。また機密情報管理の観点から、MNOのシステムの利用はある程度制限されるケースあり。 これは非効率ゆえにMVNOの収益性を圧迫するとともに、MVNOのサービスレベル（例：開通の待ち時間）を制限することになり、潜在的なMVNOの参入を抑制してしまうのではないかと危惧。 従って、本節における検討課題の一つとして、上記のような回線状態の操作をオープン化の対象として加え、MNOにそのシステム連携APIを用意するよう促す記述を追加することを希望。これによって、例えばiPhoneがiTunesからストレスなく開通できる、といったオペレーションが可能になると考えられ、MVNOの参入を促進すると思料。 （インフォニックス）	☆ 今後、プラットフォーム機能の連携強化について具体的な検討を行う中で論点の一つとして取り扱うことが適当である。
（新規周波数の割当て時におけるMVNOへの配慮について） MVNOによる利用促進の義務付けの対象範囲をあらかじめ明確にすることで、周波数の割当てにおける前提の義務があるものとないものの間の透明性が確保されることは適当。ただし、新たな周波数の割当てに際しての義務付けについては、その周波数が必要とされる状況に応じた柔軟な扱いが必要であり、さらに、十分な周波数の割当てがなされ、設備競争が現状以上に進展した場合には、このような利用促進のための計画策定の義務付け自体が不要となることも想定した検討が必要。 （ＮＴＴドコモ）	新たな周波数の割当てにおけるMVNOの取扱いについては、各事案ごとに判断されるべきではあるものの、MVNOによる無線設備の利用促進のための計画策定を求めることを基本とすることが適当である。
報告書案において、新規周波数の割当て時にMVNOの参入促進に配慮する趣旨の言及がなされているが、周波数割当ての際に所要の措置を講じる場合、新規に周波数を取得する事業者のみに過度に義務を課すことは、既に周波数割当てを受けている事業者とのイコールフットINGの観点で適切でない。従って、事業者間の公平性に留意した制度整備が行われることが必要。 （ソフトバンクモバイル）	☆ ただし、当該事業者については接続約款の策定・届出が義務づけられており、その際、法第34条第3項において、「取得すべき金額が能率的な経営の下における適正な原価に適正な利潤を加えたものを超える」場合には接続約款の変更を命ずることができる旨規定されているとこ

	ろであり、当該趣旨について報告書に追加記載した(p27)。
平成19年5月15日から同年6月15日まで意見募集が行われた『2. 5GHz 帯の周波数を使用する特定基地局に関する指針案』でイー・アクセスから賛成の意見書を提出していることから、新規周波数の割当てを行う際にMVNOを免許要件に加え、移動体市場に新規参入を促進させることは適当。 しかしながら、MVNOを免許要件の審査基準とする際には、MVNOの計画策定だけでなく、技術的なオープン性（より多くの形態での提供の計画を持つこと）やホールセールに関するこれまでの経験等も加味して慎重に検討することが必要。 また、対応端末の多様化や国際ローミングなど利用者利便性の観点から、より世界的に普及する見込のある方式を採用していることもMVNOを行ううえで重要。 （イー・アクセス） MVNO無線設備の利用促進のための計画策定のみならず、事業者間接続、卸電気通信役務それぞれにの契約形態について具体的な提供条件を公開することを義務付けることが必要。さらに、現状のMVNOの定義に反して、MVNOでないにもかかわらず、MNOを受け入れていると誤った表明をするMNOが散見。MVNOの定義の徹底はもちろんのこと、申請事業者による過去のMVNOへの提供実績を審査内容に含めること、さらに個々の提供実績について具体的条件や審査基準も含めて開示することが必要。 また、上記の措置が講じられる場合、MVNOが新規参入する際の事業計画策定を容易にするために、具体的な契約の雛形、接続約款、相互接続条件等を明示することを要望。 （テレコムサービス協会MVNO協議会）	☆ ご指摘のとおり、MVNOによる無線設備の利用促進のための計画の実効性を担保する具体的内容について、行政当局において速やかに検討が行われることが適当である。
最終的に利用者の利便・利益が実現されることが目的であり、それを明確化するために、下記の修正を要望。 現行案「MNOとMVNOとの間のwin-win の関係を従来以上に築きやすくなる」 修文案「MNOとMVNOとの間のwin-win の関係を従来以上に築きやすくなり、ひいては利用者の利益をもたらすことが期待できる。」 （テレコムサービス協会MVNO協議会）	報告書の提言は全体としてオープン型モバイルビジネス環境を実現することにより、利用者利益の向上を実現することを目指すものである。
MVNOはMNOと比べて資本力およびブランド力の面で圧倒的に劣り、顧客にとってスイッチングコストも大きい。MVNOが成功するまでの道のりは険しい。新規参入を促進する立場の総務省としては、MVNOにとっての大きなディスアドバンテージを補完する政策を打ち出すべきであり、そうしなければ、参入促進は「絵に描いた餅」になるリスクが高い。 MVNOはMNOとWIN-WINの関係を構築できるような顧客セグメントにターゲットを絞らなければ、MNOとの利害が一致せず、まず入り口のところでサービスに参入できないと思料。そして、特定のセグメントをターゲットとした場合、必然的に市場規模も小さなものとなるため、MVNOにとって負担の少ないものでなければならない。 ネットワークと端末の双方に大きな負担を強いられるのは、小資本の新規参入組にとって非常に厳しいものであり、MVNOはネットワークの負担がないものの、端末の負担が残されれば、新規参入業者も極めて限られたプレイヤーだけになると思料。	☆

したがって、MVNOにとっていかに負担の少ない政策を打ち出せるかが、今回の競争政策の成否の鍵を握っている。 端末の負担がなくなれば、通話料を劇的に下げる新プランの登場が促され、消費者にとって選択の幅を広げることとなり、ひいては市場の活性化につながる。この状況を生み出す政策でなければ、MVNOの参入促進により市場活性化という最終目的を達成することは難しい。総務省の公正な政策判断に期待。 （インターコミュニケーションズ）	
「MNO事業者の標準プランの策定・公表」、「ガイドライン見直し（MNOのコンタクトポイントの明確化、MNOによるMVNO事業計画聴取範囲の明確化、事業者間接続や卸電気通信役務の提供等に係る法制上の解釈の明確化）」、「市場のモニタリング」、「端末プラットフォーム共通化の促進」、「MNOへの新規周波数割当時にMVNO利用に配慮する」旨の各項目について、MVNO参入のハードルを下げ、様々な知恵を持った事業者の参入促進につながるので、賛同。 （個人）	○
第4章 モバイルビジネスの活性化に向けた市場環境整備の推進	
1. モバイルアクセスの多様化・高速化の推進	
提出された意見	考え方
新しい周波数を割り当てることによってモバイルアクセスの多様化、技術間競争の促進を進めることに同意。その際に、周波数の割り当てについては事業者やグループに偏らないように、公平に割り当てるべき。 （イー・アクセス）	○
新しい周波数割当によるモバイルアクセスの多様化について、技術間競争の促進を念頭に置きつつ取り組むことが適当。しかしながら、地上アナログテレビジョン放送終了後の空き周波数の割当てについては、ITSの開発や標準化動向を踏まえながら、より詳細な仕様に基づく技術的条件の検討を行い、更なる周波数有効利用に向けた精査が必要。また、必要に応じて配置周波数の見直しや再配置、ガードバンドの圧縮等の調整を行うことが周波数有効利用方策のうえでも適当。 （イー・モバイル）	☆

端末認証の仕組みを整備するにあたっては、お客様の利便を損なうことのないよう、責任分界の考え方等について、関係者の意見を幅広く聴取し、十分議論すべき。 (KDDI) 端末認証には通信網による端末認証・証明(Terminal Authentication)の他に基準認証(Product Certification)も含まれるかと思料。特に報告書案では多様なユビキタス端末の出現を示唆。そのような環境においては、基準認証制度についても今後考慮されるもの。当該制度の検討においては、現在、定着してきている供給者自己確認を更に推し進め欧州 R&TTE 指令で制度化されている様な供給者基準認証自己宣言を考慮されることを希望。各機器製造者が基準認証を自己の責任において実施することは、該機器製造者の製品に関する自己責任の認識並びに技術力を向上すると共に産業界の国際競争力を向上するものと確信。これは日本においても基準認証自己確認が制度化され、広く認識されてきていることから自明。このような制度は事業者にとっても R&D 費用を節約でき、又同様に製造者においても投資・開発費用の効率化をもたらす。 (ノキア・ジャパン)	○
通信チップ等が PC の端末に実装されることが予想されており、その端末は通信事業者のサービスにバンドルされることなく包括免許の枠組みで取り扱うことを示唆。このような PC に一体化された端末、更には、報告書案で示唆されている多様なユビキタス端末が存在する環境を考慮した場合、そのような端末に対処できる包括免許制度に変わる免許制度の検討が必要。 一方、携帯電話番号ポータビリティが実施され SIM ロック解除が制度化された環境下においては、包括免許対象の携帯端末に番号ポータビリティと SIM ロック解除を適用すると、該携帯端末は当初の包括免許人である通信事業者とは異なる競合する通信事業者のもとで通信をすることとなり、包括免許の枠組みから外れる。 又、報告書案第 3 章 2(1)においては MVNO が独自に端末開発をする可能性が示唆。その様な端末を持つ MVNO を通信事業者が受け入れようとする場合、包括免許制度は通信事業者が受け入れる際の心理的な障害要因になるのではないかと危惧。同様に携帯端末のベンダーが自らの経営戦略によって携帯端末を開発し、市場に投入しようとする場合にも、現状の包括免許制度はベンダー自身のみならず通信事業者の心理的な足かせになるのではと危惧。このような状況分析に鑑み、現状の包括免許制度に変わる免許制度の検討が必要。 制度化の議論においては上記の観点を検討するよう希望。 (ノキア・ジャパン)	現行制度において、電気通信サービスの提供に当たり、電波の利用に係る責任を負うのは当該サービスの提供に必要な無線局免許を受けている電気通信事業者であり、通信端末による電波の利用については、通信端末が電波法及び関係法令に規定する条件を満たす場合において、当該事業者が包括免許を申請するものである。電波の適正な利用を確保する観点からは、PC やご指摘のユビキタス端末が通信端末となる場合においても、使用する周波数が無線局の免許制度の対象となる場合においては、通信端末の電波の利用については引き続き包括免許制度の対象とすることが適当である。 また、包括免許の対象となる携帯端末に番号ポータビリティと SIM ロック解除が適用された場合、当該端末は移行先の携帯電話事業者の包括免許下の端末となることから、包括免許の枠組から外れるものではない。 ただし、モバイルビジネス市場の活性化が進展するに伴い、種々の制度検討が必要となる可能性もあり、ご指摘の点は将来的な課題としたい。
フェムトセルについて、「電波法及び電気通信事業法上の位置付けを明確化することが求められるため、関係事業者等の意見等を踏まえ、〇七年度末を目途にその取扱いについて一定の結論を得ることが適当である」と報告	フェムトセルの法制上の取り扱いについては、関係事業者等の意見等を踏まえ、〇七年度

書案に記述されているが、「一定の結論」とは、関係省令等の整備を終えた上で、フェムトセルの導入が可能となることを意味するものと認識 従って、報告書案P 3 7 第2 段落の記述を以下のとおり、明確化することを要望。 現行案「フェムトセルについては、（中略）関係事業者等の意見等を踏まえ、〇 7 年度末を目途にその取扱いについて一定の結論を得ることが適当である。」 修正案「フェムトセルについては、（中略）関係事業者等の意見等を踏まえ、関係省令の整備を終えた上、〇 7 年度末に導入を可能とすべきと考えられる。」 （ソフトバンクモバイル） 現行制度下では、1 局ごとに免許申請が必要で、回線は事業用として扱われるため、ユーザーの要望で場所を変えるため都度申請し直しが必要であったり、回線切れを許容しない、非常用電源の設置義務、電源 ON/OFF・持ち運びの禁止など、制約が多い。緩和に向けた検討を希望。 （社団法人テレコムサービス協会 MVNO協議会） おおむね賛成。FMCの推進について、携帯電話事業者による小型基地局を IP 網を利用して設置する方式の整理を行うとしているが、この方式の導入は競争環境や電波環境に回復不能の甚大な影響を与える可能性があることを鑑み、制度整理は慎重に行うべき。IP 網を越えて携帯電話基地局を設置する場合には、その IP 網の品質が O A B-J の IP 電話と同程度であることを携帯電話事業者自身が保証するか IP 網提供事業者による保証のある回線の卸売りを受けることを前提とする、と言った整理が必要。または、根本的にこのような競合を避けるために、IP 網を利用した家庭内の小型携帯電話基地局はデータ通信利用に限ると言う整理も可能。また、電波監理の視点からも、一般の携帯電話基地局と同じ周波数で電波を発射することは既存利用者の利益を損ねる可能性もあることから、単に電波を再送信するだけの中継基地局装置よりもより厳密な設置管理を義務づけるなど、利用者保護のための制度整理が必須であると考えられ、これらを鑑みた上で総合的に制度整理をすべき。 （個人）	末を目途にその取扱いについて一定の結論を得ることが適当である。なお、関係法令等の整備には一定程度の期間を要するものであり、かつ関係する審議会等における審議も必要であることから、現時点で「〇 7 年度末に導入を可能とする」旨明確化することは困難である。 他方、可能な限り政策の方向性を前広に提示していくことも行政当局には求められるところであり、報告書において、「フェムトセルの法制上の取扱いについては、その方向性について前広に公表する等、行政当局は関係事業者の事業展開に係る予見可能性を高めるよう努めることが求められる」旨の記述を追加した(p40)。 なお、本件に係る整理の方向性についてのご指摘については、今後の検討における参考とすることが適当である。
FMCサービスの連携にあたっては、NTT東西とNTTドコモの連携について、適切な規制を課すことが必要。具体的には、NTT再編成の趣旨に鑑み、公正競争の観点において、両社間のFMCに係る共同設備構築・共同営業等が全て厳格に禁止されるべき。なお、あわせて、FMC以外の営業を含む共同営業等についても禁止すべきと考えます。本件に係る詳細は、「東・西NTTの業務範囲拡大に係る公正競争ガイドライン」の改正案への弊社意見書（平成19年7月3日）及び「ネットワークの中立性に関する懇談会」報告書（案）への弊社意見書（平成19年7月23日）を参照。 （ソフトバンクモバイル）	本研究会における検討の対象外である。
2. プラットフォーム機能の連携強化	
提出された意見	総務省の考え方
MVNOとMNOとの公正な競争環境整備のため、ユーザーID、位置情報、プッシュ型配信機能の利活用の推進に向けた具体的な検討を行うことに賛同。また、今後の競争の進展状況や、利用形態の変化等に応じて、連携を強化することが望ましいと考えられる対象機能についての検討を継続的に実施することが重要。	○

(富士通) MNOとMVNOは、限られた周波数資源を有効活用するためにも、win-win の関係を築きながらより効率よく事業を展開する必要。「プラットフォーム機能の連携強化」はそのために大変重要であり、賛同。 (個人)	
プラットフォーム機能は、連携だけでなく分離について検討する観点もオープン型モバイルビジネス環境を実現するためには、必要。 固定分野のブロードバンドサービスモデルの場合は、ユーザは、ネットワーク部分はネットワーク提供事業者、インターネット接続部分はネットワーク提供事業者と異なるISP、またネットワーク部分の提供に紐づかなくても複数のISPのメールサービスの提供をうけることが出来るといったように、多様な選択肢をもっている状況にある。 一方、モバイル分野の場合は、垂直統合型ビジネスモデルのため、ユーザの選択の多様性は無く、仮にMVNOが活性化したとしても、たとえば、NTTドコモのメールサービス等IモードはNTTドコモの加入者しか使えない状況は変わらない。 したがって、プラットフォーム機能については、MVNOとMNOの連携にポイントをおくだけではなく、固定分野のサービスモデルと同様に、NTTドコモのメールサービスを他携帯電話ユーザまたMVNOユーザも利用することが実現可能なプラットフォーム機能の分離の検討もあわせて行うことが必要。 当社は、2006年10月にMNPが導入されたものの期待された程のユーザ利用が行われてない状況から考えても、オープン型モバイルビジネスを推進から成功に導くためには、ユーザの選択の多様性及び利便性を固定分野と同等に確保することが必要であると認識。 (イー・モバイル)	○ ご指摘は、プラットフォームの連携強化について今後具体的に検討する中で参考とすることが適当である。
(プラットフォーム機能の連携強化について) 認証・課金等のプラットフォーム機能は各事業者のノウハウを始めとする知的財産が凝縮されているものであり、知的財産権は独占禁止法第21条にも現れているように、競争政策上も最大限の尊重が図られ、権利者の保護が図られるべき権利とされている。 プラットフォームは競争力の源泉であり、その在り方は競争に任せるべき。 プラットフォーム機能の連携が図られるとしても、セキュリティの確保が前提であり、効率性と汎用性はトレードオフの関係にあることから、その機能を提供する事業者の経営判断による連携が図られるべき。 (NTTドコモ)	ご指摘のとおり知的財産権の尊重やセキュリティの確保は重要と考える。なお、プラットフォーム機能が競争力の源泉であるとの指摘は妥当であり、その在り方は競争に委ねることが原則であるが、当該機能が競争力の源泉であるからこそ、ドミナント事業者の通信レイヤーにおける市場支配力と結合することにより市場支配力の濫用が行われないよう公正競争確保のための所要の措置を講じることが必要である。
報告書案においては、MVNOがMNOのプラットフォーム機能を活用できるようにすることによるビジネスモデルの多様化や新事業の創出が考えられるとあり、また、端末の開発コストを抑え、かつ、機能の高度化を実現する観点から端末プラットフォームの共通化が必要であるとされている。 これらの共通化の動きについては、市場の更なる活性化を図るだけでなく、健全なる競争環境の整備に繋がることから、当社は、これらの方向性に賛同。 また、今後、水平・垂直統合によるビジネスモデルが進む中、これらの共通化されるプラットフォームについては、各レイヤーごとの技術的条件をオープンにし、提供する通信サービスの別等関係なく、MNO、MVNO 等全ての	○ なお、検討に際してオープンな体制の下で展開されるべきとのご指摘は妥当なものと認識している。

プレイヤーが活用できることが重要。ついては、今後の議論及び検討を進める際は、オープンな体制の下で展開されるべき。 （ウィルコム） プラットフォーム機能の連携強化は、MVNOが新規性ならびに国際競争力のあるサービスを創出していく上で大変重要な要素と考えられるので、報告書案の内容を支持。 各キャリアが独自の端末間共通プラットフォーム機能を具備しようとする、また、キャリア個別のプラットフォーム構成となってしまう可能性が高い。これを回避するためには、行政機関による強いリーダーシップの下、たとえば第三者機関を設置するなどして、海外との親和性の高い、共通のプラットフォームを構成していくことが重要。このような施策を検討すること希望。 （テレコムサービス協会MVNO協議会）	
現状では、アプリケーションの動作環境を利用するにあたり、MNOによる審査ならびに認定を必要とすることから、MVNOをはじめとしたサービス提供事業者がアプリケーションを利活用した新規サービスを創出しようとする際に、MNOの制限を受けることは明白。従って、次の変更を希望。 現行案「具体的には、MNOの保有する認証・課金機能等を、MVNEやMVNOをはじめとする多様なサービス提供事業者が活用できるようにすることにより、ビジネスモデルの多様化や新事業の創出が図られる可能性が大きいと考えられる。具体的には、例えば以下のような方策について今後検討を進めることが必要である。」 修正案「具体的には、MNOの保有する認証・課金機能等を、MVNEやMVNOをはじめとする多様なサービス提供事業者が活用できるようにすることにより、ビジネスモデルの多様化や新事業の創出が図られる可能性が大きいと考えられる。その他にも、MNOの保有する携帯電話上のアプリケーション動作環境（例えば、ドコモのiアプリ、KDDIのBrew）については、公共の利益を阻害しない範囲において、MVNOをはじめとしたサービス提供事業者がMNOの制限を受けずに自由に使用することが望ましい。現時点では、携帯電話上のアプリケーションが正しく動作することを認証する手段としては、MNO単独による認定手続きが存在する。認定の公正性と公平な競争環境を確保し、かつ公共の利益を阻害しない範囲において、MNOに代わり、第三者機関において、携帯電話上のアプリケーションを認定してゆく仕組み等が必要と思われる。 また、このようなアプリケーション動作環境に関しては、MNO独自のプラットフォームよりも、可能な限り、世界標準のプラットホーム環境を採用し、様々なサービス事業者にとっても利用しやすい環境を用意して、国際競争力の向上に努め、サービス開発を促進してゆくの望ましい。」 （社団法人テレコムサービス協会MVNO協議会）	☆ プラットフォーム機能の連携強化に関する具体的検討の中で、ご指摘の点も含めて議論が行われることが適当である。
MVNOが小資本であることを前提とすると、自前で課金請求システムを構築するのは負担過重。したがって、ネットワークのみならず、課金請求システムにおいても、接続先MNOのインフラを開放することが必要。総務省としては、課金請求システムの解放にも踏み込んだ政策を実行すべき。 （インターコミュニケーションズ）	☆ プラットフォーム機能の連携強化に関する具体的検討の中で、ご指摘の点も含めて議論が行われることが適当である。
（位置情報の利活用の推進について） MVNO等への提供が求められる場合には、要望する事業者を問わずMVNOやコンテンツプロバイダーに公平に提供することが求められるが、必要とされる情報を個別の要望に応じ、更にセキュリティを確保の上提供することは不可能。	☆ プラットフォーム機能の連携強化に関する具体的検討の中で、ご指摘の点も含めて議論が行われることが適当である。

また、既に当社においては、C P 等が位置情報を利用したサービスを提供できる環境を提供済。 さらには、当社が提供している環境以外にも、M V N O や C P が端末に搭載された G P S 機能を利用した独自のサービスを提供することは可能。 従って、位置情報の提供はセキュリティの確保を前提に一律に M N O が提供可能な範囲に限られるべきであり、提供の枠組みの在り方の検討に際しては、「合理的な理由なく当該情報の提供を拒むことがないようにすること」として、実質的な義務付けとなることは不適當。 (N T T ドコモ)	
今後の検討には、モバイルビジネスにおける国際競争力を向上する活動が必要であり、そのために国際技術標準を意識した環境整備を希望。このことから、次の追加を希望。 「また、現在 M N O が保有する各種プラットフォーム機能や、携帯端末上で動作するアプリケーション環境について、今後の国際競争力の向上に資する為には、従来の国際技術標準のオプション機能等を実装レベルで整備する活動も重要であり、M N O 独自機能となって諸外国で使用できないことのないように、第三者機関の設置の可能性も含めて、国内外の技術標準化機関との連携が図られる体制の確立を検討してゆくことが望ましい。 具体的には、わが国の標準化活動においては、M N O が活動の中心をなしてきた経緯があるが、携帯端末上のアプリケーション動作環境やプラットフォーム機能の検討については、M N O への利益誘導ではなく、公平な競争環境の確保と国際競争力の向上を第一義とした第三者機関の設置等により環境整備を図ることが必要である。」 (テレコムサービス協会 M V N O 協議会)	☆ ご指摘の点については、総務省「I C T 国際競争力会議」等の場における検討に際しての参考とすることが適當である。
プラットフォーム機能の連携については、①コスト負担の在り方、②個人情報保護の在り方、③既存顧客やシステムへの影響の検証、④プラットフォーム機能の連携の範囲(「ユーザ I D の利活用の推進」、「位置情報の利活用の推進」及び「プッシュ型配信機能の利活用の推進」がその範囲として適切か否か)という観点で十分な検討が必要。 なお、プラットフォーム機能のオープン性の観点においては、移動体事業者間の公平性や移動体事業者の投資インセンティブの確保等の観点から、支配的事業者以外への過度な規制が及ぶことのないよう配慮することが必要。 (ソフトバンクモバイル)	☆ ご指摘の点を含め、今後、プラットフォームの連携強化に関する具体的検討が幅広い観点から行われることが適當である。
方針に賛成。ただし、コンテンツ I D、位置情報提供、プッシュ機能提供いずれも、従来 M N O が閉じたネットワークでの利用を前提として開発しているため、これをオープン化し共通化することには、そのセキュリティの確保に M N O、M V N O、コンテンツ事業者いずれにも多大な研究・開発を伴うことが予想。現在、モバイル Felica でこの方針の目指すオープン化に近い試みがなされているが、一方でモバイル Felica はその高セキュリティに関する知的財産権故にライセンス料が高騰しており、資金力のある事業者しか提供に乗り出せないと言う事情あり。このような観点から、開かれた標準化団体でこれらの共通化技術の検討を行い、参加者のみならず一般にも広く公開して低廉なライセンス料か無料で利用できるようにすることが適當。 (個人)	○☆
(プライバシー懸念への配慮の明記) 報告書案は、ID ポータビリティの実現に際し、平成 13 年の「次世代移動体通信システム上のビジネスモデル	☆

に関する研究会」報告書で指摘されているプライバシー上の懸念について、配慮する必要があることを明記すべき。 （技術的解決策） ユーザ ID を現在の技術のまま単に開放するという方策はとるべきでなく、プライバシー懸念を払拭しながら同時にユーザ ID の利活用を拡大するための、抜本的な技術的解決策を模索すべき。 （cookie 機能への対応） また、そのような技術的解決がこれまでに実現されてこなかった技術的要因として、一部の通信事業者において、携帯電話用 Web ブラウザが cookie 機能に対応していなかったことが挙げられる。したがって、プライバシーとユーザ ID の利活用を両立させる技術開発を可能とするために、まず、各通信事業者は、Web の HTTP 通信において cookie 機能に対応すべきである。 （個人） 方針に賛成。ただし、コンテンツ ID、位置情報提供、プッシュ機能提供いずれも、従来 MNO が閉じたネットワークでの利用を前提として開発しているため、これをオープン化し共通化することには、そのセキュリティの確保に MNO、MVNO、コンテンツ事業者いずれにも多大な研究・開発を伴うことが予想。現在、モバイル Felica でこの方針の目指すオープン化に近い試みがなされているが、一方でモバイル Felica はその高セキュリティに関する知的財産権故にライセンス料が高騰しており、資金力のある事業者しか提供に乗り出せないと言う事情あり。このような観点から、開かれた標準化団体でこれらの共通化技術の検討を行い、参加者のみならず一般にも広く公開して低廉なライセンス料か無料で利用できるようにすることが適当。 （個人）	
報告書案には、モバイルビジネスの活性化に関する基本的な視点から具体的な方向性までが網羅されており、その方向性について基本的に賛同。垂直統合による弊害が顕在化している移動通信分野についてこのような問題提起が行なわれ、特にプラットフォーム機能について連携強化やオープン化の必要性が明記されたのは非常に有益。 プラットフォーム機能についての連携強化を促進する具体的施策として、競争セーフガードの運用が重要であると考えため報告書案に明記すべき。具体的に、第二種指定電気通信設備に関するドミナント事業者（行為規制が課せられる）の認定にあたっては、通信ネットワークの世代毎に市場画定を行ない検証されることが必要。 また、携帯端末のプラットフォーム機能が十分に開放されることにより、多様なアプリケーションやサービスを実現する可能性があることは報告書案で指摘されるとおりであり、垂直的な市場統合が進展した状況では、下位レイヤーの通信ネットワークが上位レイヤーに対して中立性を確保する上で非常に重要なポイント。 プラットフォーム事業の在り方については、フェーズ 2 において詳細な検討が行なわれる事が適当であるという報告書案の主旨については賛同。検討においては、通信事業者すべてに公平性が求められるプラットフォームの在り方とドミナント事業者に限定して公平性が求められる分野に分けて検討される事が適当。 また、次世代ネットワークの構築や FMC の進展により、固定・移動のべつなくシームレスな環境下において、プラットフォーム機能を使ったビジネス展開が行なわれる事が期待される中では、ナンバーポータビリティと同様に ID ポータビリティも確保されるという意見には賛同。 （モバイル・コンテンツ・フォーラム）	○ ご指摘の点を含め、今後、プラットフォームの連携強化に関する具体的検討が幅広い観点から行われることが適当である。 なお、競争セーフガード制度については、指定電気通信設備の範囲と累次の NTT グループに係る公正競争要件について、その有効性や妥当性について定期的に検証を行うものであり、第二種指定電気通信設備の指定範囲の妥当性についても検証の対象に含まれる。 また、プラットフォーム機能の連携強化に係る検討に際しては市場や競争の実態を正確に把握することが議論の前提として必要であることから、報告書において、今後の検討の進め方として、「競争評価等を活用しつつ、更に具体的な実態把握に努める」ことの必要性について明確化した (p43)。

3. 端末プラットフォームの共通化の促進	
提出された意見	総務省の考え方
端末プラットフォームの共通化については、競争環境を踏まえて標準化を行っていく事については賛成。 API の完全オープン化については、セキュリティ上問題や、社会的な影響（例：カメラのシャッター音等）が懸念されることから、一律オープン化という議論は不適當。 （NTTドコモ）	☆
端末プラットフォームの共通化については、端末の開発コストの抑制等を目的に、既に各移動体事業者にて独自の取り組みを行っているところであり、今後もそれらを推進する方向性を維持することが適當。 ネットワークの接続性、端末間の相互接続性や各ソフトウェア等の相互運用性の検証等を目的としたテストベッド環境の構築については、それらに係るコスト負担の在り方や、品質保証における責任分担の在り方、サービスの高度化・多様化に伴う共通環境構築の在り方等、多岐に渡る課題が存在することが想定されるため、今後、その実現性も踏まえ、継続的な検討を深めることが適當。また、テストベッド環境の構築にあたっては、事業者のインフラ機器ベンダーの採用の自由度に十分配慮すべきであり、海外インフラベンダー等特定のベンダーが不利益を被ることのないよう、十分な配慮を行うことにより、より公平な環境構築が可能。 （ソフトバンクモバイル）	○☆
SIMロック解除の検討とあわせて、事業者個別にとどまらない、事業者間を跨る端末プラットフォームの共通化を実現することは、現状の開発コスト高騰の問題と相俟ってモバイルビジネスへの新規参入を促進させるための必要な観点。 今後、プラットフォームのオープン化にむけて、行政、通信事業者及び端末事業者等の産業界が連携して取り組むフェーズを期待しますが、総務省においても推進をはかるうえでの一翼を担うよう要望。 （イー・モバイル）	○
端末開発コストを抑制し、機能の高度化を図るためには端末のプラットフォームの共通化を推進することが必要あることは記述どおり。 但し、日本の通信市場に水平分業による競争原理を導入し、市場の活性化や国際競争力の向上を図るためには、端末プラットフォームの共通化を推進する際にMVNOやメーカ自身が新たな端末を提供できるオープンな環境の整備が必要。IMSにおける通信プロトコルであるSIPに関してはオープンソースの参照コード開発プロジェクトが始まっており、IPの世界ではこのような先行的な実装例がデファクトスタンダードになり相互接続の実現を先導してきたという経緯があることから、中立的な立場のプロジェクトを行政当局としても可能な範囲で支援していくことが適當。 また、そのようなオープンな環境では端末間の相互接続の維持が課題となり、テストベッド環境の構築が必要とされる事は記載されているとおり。但し、テストベッドの体制整備を検討するに当たり、日本の通信市場に水平分業による競争原理を導入するという観点からは、このテストベッドの公平性の確保が重要であり、体制構築検討の際には、関連するキャリア/ベンダ/ユーザ全てにとって対応可能なものであるべき。 （フュージョン・コミュニケーションズ）	○☆
MVNO ビジネスの活性化に向け、携帯端末のプラットフォームのAPI のオープン化は極めて重要であり、今後、	○

標準化、オープン化に関する積極的な施策を実施されることを期待。	
(富士通)	
「携帯端末プラットフォーム API のオープン化」は、付加価値を付けて MVNO サービスを行う際の早期立ち上げにも役立つので、賛同。	○
(個人)	
4. モバイル分野における新事業創出に向けた取り組み	
提出された意見	考え方
モバイルビジネス環境の活性化の視点として、新事業創出に向けた取組みの必要性に賛同。「ICT改革促進プログラム」及び「ICT国際競争力強化プログラム」に基づく「ユビキタス特区」の活用等を通じ、産学官の連携のもと、事業化に向けた具体的な取組みがなされることが重要。 更に、先進的なモバイルビジネス環境の整備のためには、前述した事業者間の公正競争環境整備が不可欠であることから、保有周波数帯域の相違による事業者間の不公平性を是正するための取組み等、所要の制度整備が検討されることが重要。 (ソフトバンクモバイル)	○☆
5. 消費者保護策の強化	
提出された意見	総務省の考え方
(資格認定制度について) キャリアショップについては販売員の資質向上の観点から、既に資格認定制度を設けており、一定の資質を維持している。 (NTTドコモ) お客様満足度の向上は競争の重要な要素であり、事業者は、販売員やカスタマーサービス担当者のコンサルティング能力の向上や、コンプライアンスの徹底を行うことが不可欠であると認識。 今後も、消費者保護を含む営業施策については、原則として各社の自主的な創意工夫に委ねることが適当。 (KDDI) 報告書案(p43)にある利用者保護の一環としての販売員の資質向上、資格認定の必要性は当然であるが、既に通信事業者ごとに認定制度が存在。共通資格の安易な導入は販売員にとって二重の負担、販売店にとっては追加費用の発生を招きかねないことを懸念。 (携帯電話販売事業者有志一同)	ご指摘を踏まえ、報告書に「当該資格認定制度等はいくまで中立性を原則とし、特定のサービス等に係る知識でなく、モバイルサービスを消費者が選択する際の判断基準やサービスに係る基礎的知識等について正しく説明できる資質を認定することを想定するものであるが、既に各事業者が個別に実施している販売員等の資質向上のための施策との重複を回避し、販売代理店等の負担とならないよう配慮することが求められる」旨の記述を追加した(p47)。
①モバイルビジネスにおける販売モデルの見直しについて、端末料金と通信料を分けることに賛成。 しかし、すでに、端末と通信料をわけ、端末を割賦販売としている事業者があるが、消費生活センターに寄せられる相談では、端末が割賦販売で中途解約すると一括請求になることが消費者に理解されておらず苦情になる。端末価格の一部を通信料で回収する現行の不明瞭な販売ではなく、商品価格と通信料をはっきり分けることは取	○☆

引の透明性が保たれ、消費者の不公平感も払拭されるが、それには販売業者が、消費者に契約内容を十分説明することが必要。 また、端末が適正価格で高額となるため、当然SIMロックの解除が必要となり、研究会の検討の中でも2010年の時点でSIMロック解除を法制的に担保するとあったが、それまでの移行期間に、消費者にさまざまな契約があることを十分説明し納得してもらうことが必要。 そのためにも、販売代理店の販売員が消費者に対して十分な説明が果たせるよう販売代理店等の資質向上が必要。 ②料金比較手法にかかる認定制度の導入に賛成。 料金についてはあまりに多くのプランがあり何を選択したらいいのかわからず、お得プランと聞いて契約したが、その消費者にとってはお得なプランではなく、高額なパケット料を請求され、はじめて自分の料金プランがわかったという相談あり。消費者が簡単で安心な料金比較の認定制度を期待。 ③相談窓口の充実を要望 現在端末の故障等をメーカーに伝えても販売店に伝えられたいといい、販売店に話しても、うちではない、電気通信事業者に話しても、購入店にと、苦情のたらいまわしの状態。今後は現在より多くの事業者がかかわること多くなってくると予想。相談窓口の充実、一本化を要望。 (個人) ①端末料金と通信料金を分けることに賛成。 しかし、現在端末を割賦販売している業者がいるが、料金形態がわかりづらく割賦販売と理解していない消費者が多く中途解約時にトラブル発生。契約内容を納得するまで十分説明することと、SIMロックの解除が必要。 ②相談窓口を明確にするとともに、電話での窓口を増すことを要望。高齢の利用者にとっては電話での相談希望が多数。 (個人)	
より一層の消費者保護策が図られることは重要。それと同時に、携帯電話キャリアやベンダーが持つべき責任のあり方を明確にし、消費者被害の救済やトラブルの未然防止に繋がるような仕組みを作り上げることが要望。 (個人)	☆
①「消費者保護策」としてくくられているが、消費者から見れば、競争政策は有効に機能しているのか、適正な料金体系になっているのか、消費者にとって利用しやすいシステム・品質となっているのか、がまず問われる。そのうえでの消費者保護策であると考え。掲げられている具体策には賛成。 ②情報・通信分野の政策決定に、より多くの消費者の参加、意見の表明の場の確保を要求。 ③消費者基本法にもとづく「消費者基本計画」との連動を要求。 (金融オンブズネット)	☆
第5章 モバイルビジネス活性化プランの策定・推進	
1. 総合的な施策展開の必要性	
提出された意見	総務省の考え方

第1フェーズの措置については、より具体的でかつ積極的な表現が望ましいことから、次の修正を希望。 現行案「会計整理による接続料や卸電気通信役務の料金の低下が期待されるほか、MVNOの卸電気通信役務に関する標準プランの策定が期待される」 修文案「会計整理による接続料や卸電気通信役務の料金の低下が望まれるほか、MVNOの卸電気通信役務に関する標準プランの策定について積極的な対応が必要とされる」 また、今後数年にわたってMVNOを巡る環境が大きく変化することが予測される中、MVNO事業化ガイドラインも継続的に見直すことが必要。当面の間、ガイドラインを年2回程度改訂することを基本として、運用していくことを希望。 （テレコムサービス協会MVNO協議会）	☆ なお、卸電気通信役務に係る標準プランの策定については、その趣旨に照らし、原案を維持することが適当である。
報告書案の施策を実施した場合の経済効果の推計については、MVNOの参入促進等に伴い期待される経済効果と共に、販売モデルの変化によって携帯電話端末市場に与える影響等についても推計されることを期待。 （富士通）	販売モデルの変化がどのような形で実現するかは各事業者の動向等に依存する部分も相当程度存在することから、現時点で当該影響等について推計することは困難であり、今後の検討課題とすることが適当である。
端末価格と通信料金の分計目的の電気通信事業会計規則改正を07年度行い、08年度から施行すること、MVNO事業化ガイドライン見直し等の07年度中実施について賛同。また、分離プランの導入指針やプラットフォームの連携強化等については、速やかに検討作業が終了し、実施されることを希望。 （個人）	○
2. 施策展開の具体的な進め方	
提出された意見	考え方
報告書案 p47 にある「オープン型モバイルビジネス環境の実現に向けた総合的な施策展開」として図式化されている「モバイルビジネス活性化プラン（仮称）」の具体的施策内容については、意見招請の結果を反映するとともに、今後の市場実態の変化にあわせ、適宜、見直しを行うことが適当。 （ソフトバンクモバイル）	活性化プランについては本報告書の提言を踏まえて行政当局において策定されるものであり、改めて意見招請を行うことまでは求められないが、定期的なリボルビングを行うという点については、市場実勢に対応した適切な政策展開を図る観点から望ましい。
報告書案の内容に対しては、部分的に当社が不十分と考える内容について適宜意見を述べているものの、報告書案で提唱されている「オープン型モバイルビジネス環境の実現」自体は、機を見た適切な方向性であると評価。したがって、報告書案の内容のフォローアップとして、「モバイルビジネス活性化プランの策定」から「モバイルビジネス活性化プラン評価委員会の設立」についても、その役割に期待。 なお、モバイルビジネス活性化プラン評価委員会の活動については、オープンな環境で客観的に、及びアンケートの実施などユーザ視点も取り入れた検証が行われる必要。 （イー・モバイル）	○
（評価委員会について）	ご指摘の点は行政当局において配慮すること

進捗状況の検証においては、各事業者はそれぞれの戦略に基づき事業を推進しており、施策の展開は競争状況等により一律ではないことが考慮されるべき。 また、現状においても、事業者は競争評価に際して経営の重要な情報を含む様々な資料を提出しており、さらなる稼働等の増加に繋がらないよう配慮がなされるべき。 (NTTドコモ)	が適当である。
活性化プランの進捗状況等についてモニタリングや意見収集にとどまらず、評価結果を掘り下げて吟味し、活性化に向けた具体的な指針を行政当局ならびに関係する事業者に提言する活動が必要。 (テレコムサービス協会MVNO協議会)	☆
(モバイルビジネス活性化プラン評価委員会の開催について) 別途「ネットワークの中立性に関する懇談会報告書(案)」で検討されている競争評価の新たな枠組み等とも連携し、効率的な市場のモニタリングを行うと共に、極力客観的な政策評価が実施されることを期待。 (富士通)	☆
6. モバイルビジネス活性化プランについて 報告書案においては、全体的に垂直統合型ビジネスモデルを否定しており、通信事業者独自のサービス開発の意欲を削ぐもの。しかしながら、通信事業者の同質性が進み、かつ販売奨励金による加入者シェア競争が薄まれば、結局はシェアを固定化させMNO間の競争原理が働かなくなる方向に向かうのではないかと懸念。 また、長距離電話・インターネットアクセスなど固定通信分野で起きたことを是として論理が展開されているが、固定分野では、最後には通信料金の急落から全ての通信事業者が疲弊していき、携帯電話分野での収益に依存している。携帯電話分野で同じ状況が繰り返されるならば、次世代のインフラ投資の原資はどこにも求められなくなる。 健全な競争環境を形成し、モバイルビジネスを活性化させることは重要だが、どのような良薬にも副作用はあるものであり、その得失を慎重に検討し、その負の効果に対する施策をも盛り込んだプランを作成すべき。 報告書案では、分離プランの導入は奨励金の削減を目指したものではないとあるが、奨励金が縮減する誘引が働くことが期待できると報告書案(p23)に記述。部分導入で動向を見極めるとは言っても、2011年までの道程を明言すれば、国内ベンダーや販売代理店に与える負の影響は明白であり、数兆円規模の産業が縮退する蓋然性あり。GDPに与える影響、及び10万人規模の雇用が流動化する事から生じる負の波及効果があることを認識した上で、その規模を推計すべきであり、かつそれを上回る社会的利益があることを検証すべき。新事業創出による経済効果については推計する(p46)が負の効果については『そういう可能性を懸念する声も一部にはある』(p17)と述べるだけでは、政策上の間違いを犯しかねないと懸念。現時点では具体的な分離プランの内容については事業者の検討に任せる趣旨となっているが、起こりうる負の波及効果の対策、特に販売代理店の業績悪化による経済・景気への影響については、モバイルビジネス活性化プランの中で対策の提言をすべき。 また、その為にも、活性化プランの策定ステージや、その進捗をモニターする評価委員会については、大きな方向性を検討してきたこれまでの作成ステージとは違い、ある程度利害関係者に近くとも、具体的に携帯電話市場の実情を理解し、モバイル分野での事業に精通したメンバーを含めることが必要。 (携帯電話販売事業者有志一同)	☆ ご指摘の点については、今後、活性化プランの策定・推進に際しての参考とすることが望ましい。 ただし、報告書は垂直統合型ビジネスモデルを否定するものではなく、多様なビジネスモデルの登場を促すための環境整備を図る必要性とそのための施策について提言しているものであり、この点は報告書においても、「現行のビジネスモデル以外の多様な選択肢の登場を促すオープン型モバイルビジネス環境を実現することにより、当該市場における競争促進を通じた市場の更なる発展が図られることが期待される」(p7)と記述している。 また、競争促進の負の効果への配慮が必要であるとして固定通信分野が例示されているが、競争促進のもたらす効果は多様であり、まずは市場メカニズムの中で新たな利潤機会の獲得に向けた取組によって対応されることが基本である。 分離プラン等の導入に係るご指摘については既述のとおり。 なお、活性化プランを現実に施策展開していく上で顕在化する可能性がある課題については、評価会議におけるフォローアップにおいて

	適時適切に対応されることが期待される。
その他	
提出された意見	総務省の考え方
ブロードバンドゼロ地域の解消を促進するための施策として、W i M A X等を利用したMVNO等による参入を促進することが必要。そのため、総務省および地方自治体が事業者やNPOに対して補助金の提供を行うなど、政策の在り方を検討することを要望。 (テレコムサービス協会MVNO協議会)	☆
MVNOを促進する上では、コンテンツレイヤーのオープン化とコンテンツの流通化が重要。したがって、通信と放送の枠を取り払うことも視野にいたした検討を行うことを要望。 (テレコムサービス協会MVNO協議会)	○ 通信・放送の融合・連携を通じた新事業の創出を促していくためには、現在の通信・放送の法体系の見直しについて、「通信・放送の総合的な法体系に関する研究会」等の検討を通じ、積極的に取り組んでいく必要がある。(p46)
都市の再生・再開発がすすむ現在、実証実験としてのユビキタス特区に限定せず、都市部においてもMNO／MVNOを含むユビキタスエリアの具現化を促進するための特区を創設することを提案。 また、さまざまな業界・事業者（例えば不動産デベロッパー、鉄道、金融等）を巻き込み、情報開示、相互協力、および具体的な試験環境を提供することも必須。 (テレコムサービス協会MVNO協議会)	☆
報告書案にて提案されているモバイルビジネス活性化プランの策定にあたっては、広く移動通信市場の関係者の意見も聴取した上で、利用者利益の向上、ユビキタス社会・高度ICT社会の実現に向けて、新たなモバイルビジネスの成長促進のみならず、 1 社会インフラとしてのユビキタスネットワークの整備・促進 2 利用者にとっての真の利便性向上を図る 3 流通・販売も含めた携帯電話関連産業全体の発展 4 日本経済、雇用・景気動向、産業に与える負の影響を最小限に抑える などの点も考慮に入れた総合的な観点からの施策立案を希望。 (携帯電話販売事業者有志一同)	☆
報告書案にあるように、今後のモバイルビジネスは通信端末の本来の価格に応じた支払いが行われるようにすべきで、利用者は使いたい機能やサービスに応じた通信端末の購入、通信契約を行える、電話機購入と通信契約を別々に行う方向へ進むべき。 これから成長するグローバル市場における我が国のICT産業の国際競争力を高め、我が国の経済的繁栄に大きく貢献するとともに、国際連携・協調を重視し、ICT革命の恩恵が実感できるユビキタスネット社会の構築を目指し、日本のイニシアティブによる国際展開可能な「新たなビジネスモデル」を確立することが必要。 さらに日本国内では大企業中心にICTが語られているが、中小企業、小売専門店、個人事業者、日本郵政公社の特定郵便局が民営化した後の小規模コンビニエンス・ストア等の事業形態者対して、商品物流、ネット取	○☆

引、セキュリティ管理、E D I 処理、電子帳簿としての保存等の処理を可能とし、小売店の新ビジネスモデルとして新規商品・サービス・事業形態の創出、売上増進、省力化、事務処理負担の軽減、少ない品揃えに対処し必要な物を必要な時に買え、待ち時間減少等の様々な形態のサービス提供による利便性の向上を計り、安価で容易に I C T 技術が導入でき、事業の活性化にも貢献し、日本のイニシアティブによるモバイルビジネス・モデルとして世界市場へ進出し、売上げを拡大する「新たなビジネスモデル」が必要。 そのためにモバイルビジネスにおけるビジネスモデルは通信事業者の主導による、認証/課金/プレゼンス情報/電話帳/本人情報/決済情報/取引用データベース等データ保存と自動的更新/S I M ロック解除/プッシュ型配信/I D ポータビリティ等のプラットフォーム機能と端末/通信サービス/コンテンツ・アプリケーション等の担い手が各レイヤーをモジュール化し、各レイヤーのモジュールを組み合わせることにより、多様なオープン型のビジネスモデル創造が可能。 さらにブロードバンド化や I P 化の進展により、プラットフォーム機能の連携強化により M N O の保有する機能と、M V N O 等についても当該機能が適正な対価で利用できるよう環境整備が図られ、I D ポータビリティの実現、さらに通信速度の更なる高速化や F M C サービスが普及し、M 2 M (machine to machine) 通信を含むユビキタスネットワークの構築が進み、フルブラウザアプリケーションが搭載され、無線 L A N 機能を搭載した端末が登場するなど、インターネット接続サービスの多様化が見られ、これらにより広範な分野にわたる社会経済インフラとして、低廉で多様なモバイルサービスが提供され、利用者利益の確保・向上が図られるオープン型のビジネスモデル創造が可能。 モバイルビジネスは、モバイルコンテンツ市場、モバイルコマース市場、ソリューション系ビジネス市場の成長により、モバイル市場全体の活性化が可能となり、その中でもモバイルコマース市場、ソリューション系ビジネス市場向けに、日本のイニシアティブによる、ユビキタスネット社会の構築、グローバル市場において、国際競争力を高めるための固定通信、移動通信、コンテンツ、アプリケーションが融合・連携させ、中小企業でも容易に低コストで Application Service を開発提供でき、ネットサーバー情報、ユビキタスネット情報の携帯端末による読取りによる情報種類判別、情報種類判別による処理アプリケーション稼動、データ入力、本人認証、個人識別等これらの自動化とフォーム・データの永続使用/保存と個人情報保護を行う汎用処理を可能とする、以下のような独創的でオープン型のビジネスモデルとなり、国際競争力を高めることが可能となるリーティルサーバー/モバイルクライアントインターフェイス・システムを「I C T 国際競争力懇談会最終とりまとめ」に加えての、さらなる標準化が必要。 (ヒサトモ)	
報告書案を読み、技術の高度化や新しいサービスの可能性に対する期待を感じることができた。しかしながら、反面その技術が安全に利用されるための議論がなされないことに、少なからず不安。 今回の M V N O の議論に例えると、学校の生徒が使う（あるいは親が買い与えた）携帯電話専用のサーバとして、有害なサイトへのアクセスを防いだり、いじめのメール送信を検知したりするサービスもあるのかも知れない。あるいは、ビジネスの形態ではなく、一定のレベルでデータの監視を行うようなサーバを設置し、子供の携帯電話の接続をそのようなサーバ経由で行うことを希望する親に提供するというような方法もある。何らかのかたちで、野放し状態を防ぐことが必要。 (個人)	☆
国際的な市場開拓の具体例が見えてこない。	☆

ユニバーサルデザインを意識した機能の標準化が弱い。 以上を掛け合わせて考えるに、携帯電話を海外に持ち出した場合でも何らかの形でデータ端末としても使えるような仕組みを明確に打ち出すことが必要。 （個人）	
日本の将来の携帯事業の発展を考えた報告書案になってない。現在の規制緩和とまったく逆の方向であり、再度、規制を強化していこうとする。日本を更に悪くする報告書案。 自然の経済原理に任せることである。本当に、個人の権利や生活が脅かされた時、初めて法律による保護が必要。 （個人）	オープン型モバイルビジネス環境の実現は市場の活性化を通じた利用者利便の向上等を指すものである。