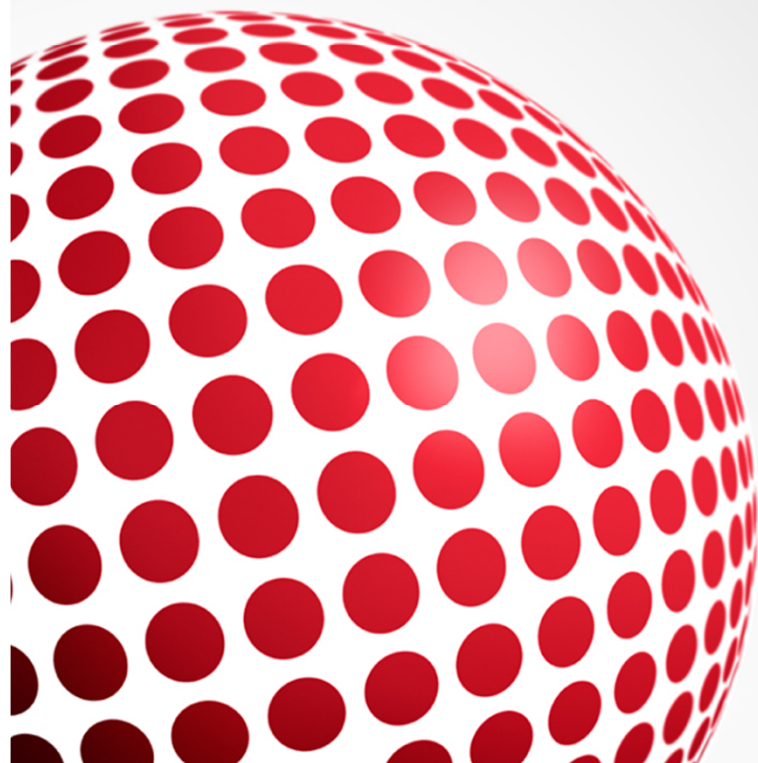




Internet Initiative Japan

携帯電話分野に関する意見交換会 事業者ヒアリング説明資料



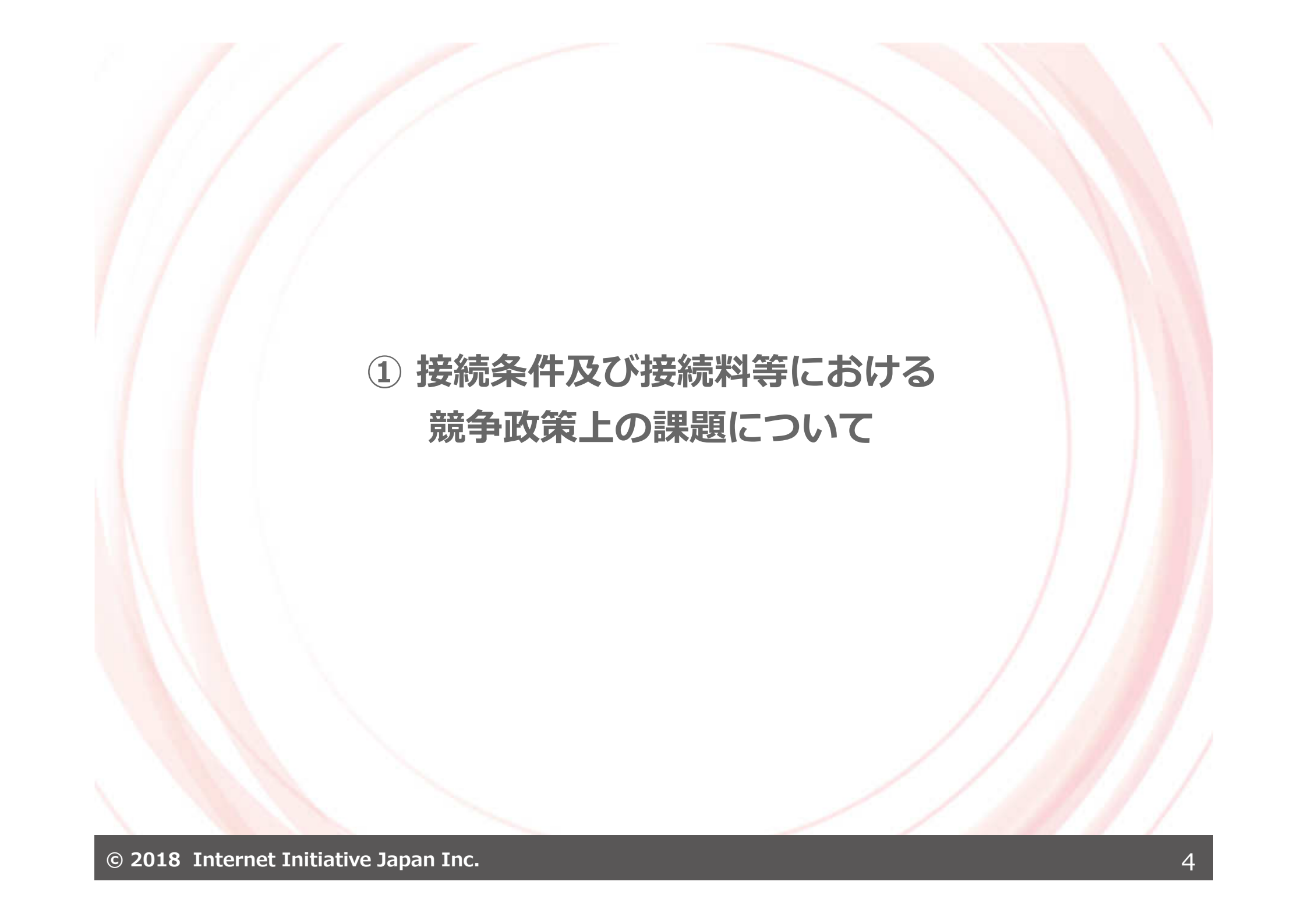
2018/5/15

株式会社インターネットイニシアティブ

IIJは、日本で最初の3G/LTEベースのMVNOとして、
既存携帯電話サービスにとらわれないイノベーションを実現

- 日本初の3GベースのMVNO（2008年）
日本初のLTEベースのMVNO（2012年）
日本初のフルMVNO（2018年3月）
- 法人向けMVNO、個人向けMVNOの双方を展開
 - 法人向けMVNO事業で培った高い品質を個人向けMVNO事業にフィードバック
 - 個人向けMVNO事業における規模の獲得と高い競争力の実現
- 直販（IIJモバイル／IIJmio）、再販（MVNE）による幅広い販売チャネルを展開し、2017年には200万契約回線を突破

- ① 接続条件及び接続料等における競争政策上の課題について
- ② その他競争政策上の課題について



① 接続条件及び接続料等における 競争政策上の課題について

- **MNO間で接続料に関する競争が行われていると考えるか**
 - － 接続協定における接続料は、総務省令（※1）に基づき計算されるものであり、緩やかにMNOの設備競争が反映されるものだが、**MNOが直接的に接続料の競争を行うものではない**
- **どのMNOのネットワークを利用するかを検討に、接続料のトレンドにかかる情報は有用か？**
 - － どのMNOのネットワークを利用するかは、様々な観点から検討する必要があり、その中に接続料の予見性が含まれる
 - － 長期的な接続料の予見性は、MNOネットワークの選択のみならず**MVNO事業の計画立案の根幹**であり、予見性が高まることは望ましい
 - － 短期的な接続料の予見性向上は企業会計の観点からも強く求められており、四半期毎の接続料算定は検討されることが望ましい

（※1）第二種指定電気通信設備接続料規則

• MNO3社に対するボトルネック性についての弊社の考え方

- MNO3社のボトルネック性については、2011年12月の「ブロードバンド答申」(※2)において、「複数のMNOによる競争の存在等により、設備のボトルネック性は存在しないとされ、二種指定設備制度はこの考え方を前提としているが、周波数政策等との関係で、同考え方の見直しの必要性が生じるかどうかについては、今後その動向を踏まえ検討していくことが必要」とされた
- (一社)テレコムサービス協会MVNO委員会は、2014年に発表した政策提言(※3)において、同答申を踏まえ、寡占化やMNOのグループ内におけるネットワーク共用を鑑み、ボトルネック性や二種指定設備制度の在り方を改めて検討すべき、としている
- MNOによる競争が、更なる接続コストの低減に繋がらない場合、同提言を踏まえ、ボトルネック性を前提とした更なる透明性確保も課題になり得るものとする

(※2) 情報通信審議会「ブロードバンド普及促進のための環境整備の在り方」答申、平成23年12月20日

(※3) (一社)テレコムサービス協会 MVNO委員会「MVNOの事業環境の整備に関する政策提言」平成26年3月4日

接続条件及び接続料等に関する弊社意見③

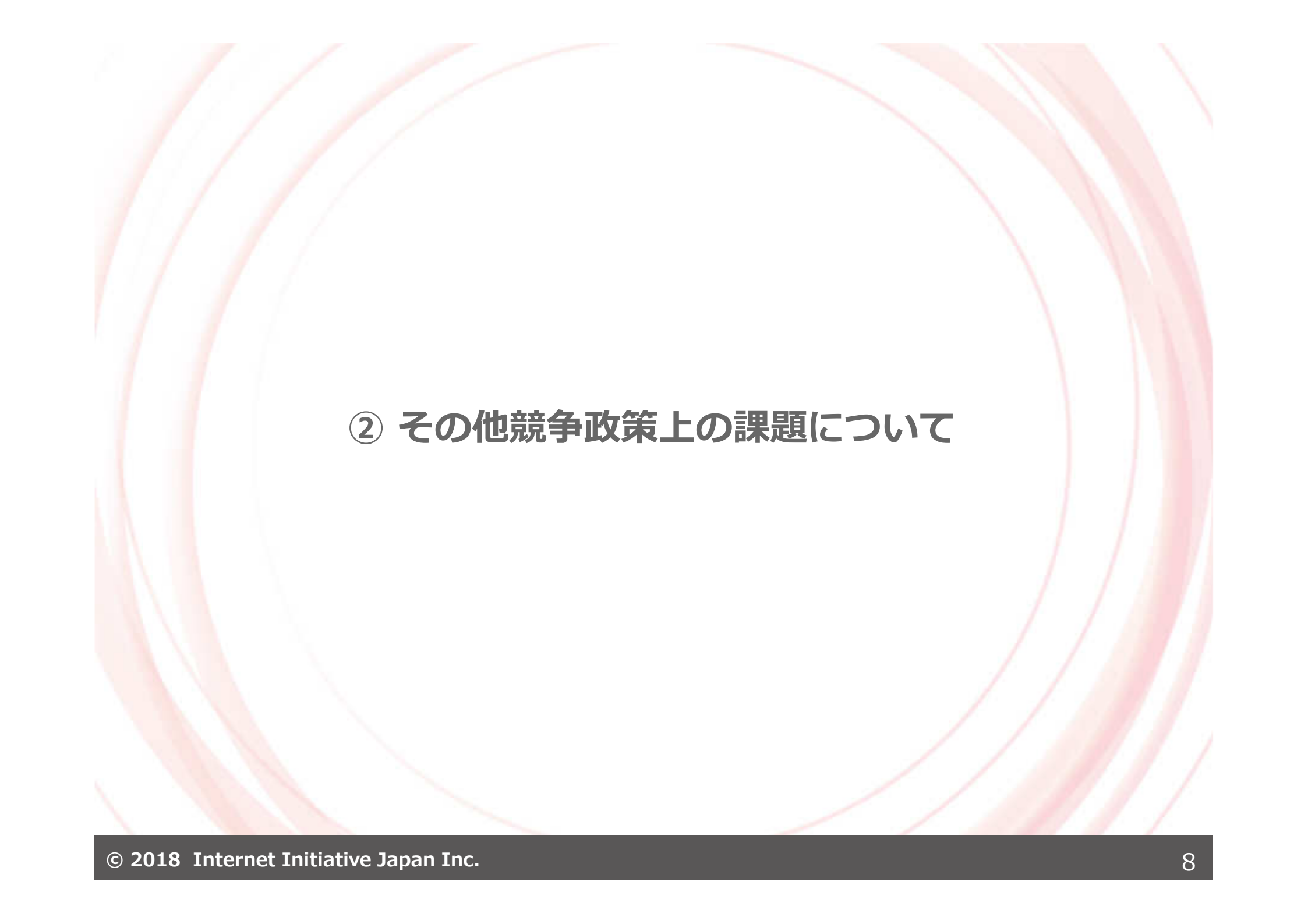
● 卸契約と接続協定の違いについて、どのように考えるか

- データ通信において接続料と卸契約の標準プランの料金が一致していることについては、接続料が原価＋適正な利潤により算定されていることを踏まえれば、理解はできる
- MVNOとMNOが自由なコマーシャルベースの協議により、**接続協定に囚われず卸契約を締結すること**は、MVNOにおける**高度で先進的なサービスの実現に非常に重要**である
 - IIJにおけるフルMVNOの実現、等
- 特定関係法人への優遇禁止など一定の条件の下、**卸契約を更に活用していくこと**は、今後のMVNOの更なる多様化（MVNE事業の活性化、よりニッチなマーケットに適合したMVNOの実現、より先進的なMVNOサービスの実現）に寄与するものと考え

● 音声サービスに関する弊社の考え方

- 現在の音声サービスの卸契約（MNOの卸標準プラン（※4））のボリュームディスカウントは現在のMVNOの市場環境に適合しているものではない。卸契約の更なる活用によるボリュームディスカウントの拡充は、音声サービスにおける競争を可能とし、またMVNE事業の拡大によるMVNOの参入促進にも繋がるものであり、望ましい

（※4）一例として、「MVNO様向け卸携帯電話サービス概要のご説明資料」NTTドコモ



② その他競争政策上の課題について

その他競争政策上の課題に関する弊社意見①

• MVNOの強みについて

- 弊社サービスは低価格であり、また端末とサービス価格が分離されているなど透明で理解しやすいものであることが特徴。他のMVNOも分かりやすく利用者にメリットのあるプランを提供しており、MNOとMVNOの競争活性化に寄与している
- 一部のMVNOは、ニッチマーケットに適したサービス展開を行っており、このようなビジネスは全国をマーケットとするMNOには本質的に真似し難く、MVNOの強みと言える

• MNOによる端末と通信の分離プランや自動更新なし2年縛りの提供にどのような効果があったと考えるか

- 既に自動更新付き2年縛り契約である利用者が多い以上、直ちに影響がでるものではない。今後、2年縛り経過後に様々なプランを利用者が実質的に選択できるようになっていることが重要。ショップで自動更新付きの2年縛りプランのみをプッシュするような運用がなされないか、継続的な注視を要する
- 最近では、より長期に利用者を制約するプラン（4年割賦＋2年後の残債免除）が登場しているが、携帯電話の平均的な製品寿命から見ても、残債免除がその後の契約継続を条件としているところも、利用者の合理的な選択を心理的に縛るものであって好ましくない

その他競争政策上の課題に関する弊社意見②

• MVNOの参入障壁について

- **MVNEの存在**は、MVNOの参入障壁を下げ参入を容易にするために**非常に重要**。MVNEにより、電気通信のノウハウのない事業者も、スムーズに事業参入の機会を獲得できる
- 弊社は、MVNEとして、これまで約120社のMVNOへの参入を支援してきた
- MVNEがより活動しやすくなるよう、MVNEへの音声サービス卸の低廉化、MVNEによるSIMカード調達の自由化などが検討されることが望ましい

• 総務省「モバイル市場の公正競争促進に関する検討会」での議論とその報告書で、弊社が特に主張したい点

- 弊社から求めた、MNOグループのサービス提供条件やグループ内取引の検証について、現行制度のもとで可能なところから開始すべきであるとの考え方が盛り込まれており、総務省には同考え方に基づく実効的な検証の実施をお願いしたい。また、同検証を通じ、グループ内取引の適正性が検証できない場合には、弊社が求めた**電気通信事業法第30条（禁止行為）の適用拡大**について検討されることが望ましい
- 弊社から求めた、現在二種指定されていないMNOへの二種指定設備制度の適用について、**透明性・公平性確保の目的を掲げた上での適用検討を求める考え方**が盛り込まれており、総務省には同考え方に基づき検討を進めるようお願いしたい

その他競争政策上の課題に関する弊社意見③

- iPhoneを販売できるのがMNO3社とそのグループ会社に限られていることについて
 - MNOのグループ会社のみがiPhoneを取り扱えることが直ちに不当な競争を引き起こすことに繋がるとまでは言えないが、MNOのグループ会社のみがiPhoneを取り扱えることに合理的理由があるとは思えず、グループ会社にiPhoneを供給しているMNOがあれば、**iPhoneの取り扱いにかかる条件について他MVNOにも開示することが望ましい**
 - iPhoneでMVNOのSIMカードを用いた際にAPN設定を求められることは、ユーザの利便性を阻害し、かつMVNOと契約することへの心理的なハードルともなっている。MNOのグループ会社のMVNOのSIMカードであればこういった制限がないことは電気通信役務の提供に関する公平な取り扱いとは言えず、グループ会社に**APN設定なくiPhoneを利用可能となるSIMカード**を提供しているMNOがあれば、そのようなSIMカードの**提供条件について、他MVNOにも開示することが求められる**

その他競争政策上の課題に関する弊社意見④

- MNOが自社内におけるサブブランドにどのように資金を利用するかは自由だという考えに対する弊社意見
 - － MVNOが同等のサービス水準を提供しているMNO自社内のサブブランドと実質的に競争できているかが重要であり、総務省において不当な差別的扱いや競争阻害等の不当な運営にあたるものがないか、早急に検証が進められるよう要望する
- MNOによるグループ内外の差別的取り扱いの実例について
 1. MVNOへの転出希望者に対する自社グループ内サブブランドへの誘導や割引等施策（MVNOへの反競争的取り扱い）
 2. 自社グループ内でのサブブランド契約希望者への割引の非適用（自社プライムブランド契約者への差別的取り扱い）