

平成 30 年 5 月 28 日

携帯電話分野に関する意見交換会 御中

日本通信株式会社

弊社意見陳述への追加事項

平成 30 年 5 月 15 日に開催された意見交換会において、意見陳述をさせていただく機会を賜り、誠にありがとうございました。

意見陳述を行うセッション終了後、ご出席者による意見交換のセッションを傍聴席でお聞きしておりましたが、その中で、接続料に関する競争の有無についての議論がありました。その点に関して、弊社の経験をもとに弊社意見陳述の追加事項を下記の通りご提出いたします。

記

MVNO は実質的に唯一の競争事業者

携帯電話料金が高止まりしている構造的な原因として、有限希少な無線周波数資源を使うという特性上、限られた事業者には周波数を割り当てできず、その結果、携帯電話事業者が寡占的な立場を享受できるために競争が行われづらいという点に競争原理が働かない根本原因があります。

このような状況の中で、実質的には唯一の競争事業者群として MVNO が生まれ、今日に至っています。周波数割り当てを受けた設備を有する MNO のネットワーク網を借用し、自社サービスを作り出すことで、利用者に通信サービスを提供する事業モデルが MVNO 事業モデルです。MVNO を携帯電話サービスを創造するプレーヤーの一つとして取り入れ、接続料のみならず利用者料金の引き下げを図り、同時にサービスの多様化も実現しようというのが元々のシナリオでした。

我が国の MNO にとって引き下げインセンティブがない接続料

MNO にとって MVNO は自社網の貸与先ですから、貸与先に対する料金である接続料を引き下げるインセンティブはもともと弱く、むしろ、できる限り高く設定したいというインセンティブがあります。欧米と異なり、垂直統合モデル（ネットワーク設備を広く貸し出してビジネスを広げるのではなく、すべてを自社で実行しないと不安を感じる精神構造）を採用しがちな我が国においては、なおさらこの傾向が強く、接続料の引き下げインセンティブが存在しない状態になっています。現状では、接続料の競争など起こるはずがありません。

仮に接続料に競争原理が働くとした場合の想定

MNO にとって接続料を引き下げるインセンティブが存在しうる場合を想定すると、接続料を引き下げることによって結果的に自社の収益を増大できる場合ということになります。具体的には、接続料を引き下げることで多くの MVNO 事業者がその MNO を選択し、その結果収益が増大するというケースです。欧米ではこのシナリオの価値が理解されているため、MVNO が発展してきました。我が国においても、このシナリオの有用性を理解せしめる環境を構築することが重要です。

ところで、このようなシナリオを MNO が考える上での検討事項の一つは、自社利用者と MVNO 利用者とのカニバリゼーション問題です。MVNO は MNO にとっての競争事業者の側面があることから、当然の検討事項になります。

他社よりも多くの MVNO 事業者、そして利用者を獲得したとしても、その大半が自社利用者とのカニバリゼーションだとすると、MNO にとっては総合的な収益は減少します。一方で、カニバリゼーションの比率が低い結果となれば、MNO の収益は増大に向かいます（注1）。

（注1） MVNO が MNO とは差別化したサービスを提供できないと、同様のサービスを提供することになり、結果的にはカニバリゼーション率は高くなります。したがって、MVNO が差別化したサービスを提供できるようにするため、MNO 網の技術基盤における多様な接続箇所での接続が望まれています。

これを格安 SIM 市場について考えてみると、我が国の MNO は、自社網利用の MVNO が新たな利用者を獲得するよりは、新たな利用者を自社で獲得することを嗜好すると推測します（注 2）。

（注 2） MNO は自社利用者獲得に巨額の費用、具体的には端末インセンティブ、通信インセンティブ、代理店インセンティブ、及び広告費用等をかけていますが、MVNO にはこれらの費用は一切かかっていないため、これらを考慮した場合に、自社利用者としての獲得と、自社網使用の MVNO 利用者としての獲得との収益性の比較を検証的に行うことは重要だと考えます。

しかし、他社の利用者を自社網利用の MVNO が獲得してくるのであれば、MNO にとってはプラスであると考えられるはずですが、勿論、他社の利用者を自社の利用者として獲得するのに比べれば劣りますが、MVNO 利用者であっても、他社利用者を獲得できないよりは獲得できた方がプラスだからです。

さらに他社網の利用者をまとめて自社網利用の MVNO が獲得する場合はどうでしょうか？具体的には、携帯事業者 A のネットワークを使用している MVNO が、既存利用者を携帯事業者 B のネットワークに切り替えるということです。仮に 100 万人の利用者を有する MVNO が、携帯事業者 A から B に切り替えるという提案は、B にとってはインセンティブとして働く可能性があります。明らかに事業者 B の収益が増加するからです。

近年、電力や都市ガスの小売が自由化され、様々な事業者が参入していますが、利用者から見ると、契約を変更することで小売事業者を変えられる仕組みになっています。一方、携帯事業の場合、今日最も普及している SIM 型の MVNO 事業では、契約の変更に伴って SIM 自体を物理的に入れ替える必要が生じます。仮に 100 万人の利用者がいる場合、全員の SIM を入れ替えるための膨大な作業が発生してしまいます。実際には、電話番号が SIM に記載されているため、電話番号ポータビリティ（MNP）を利用するためには SIM に同じ電話番号を記載して入れ替える必要も生じます。

携帯利用者が契約事業者を変更するためのスイッチングバリアには様々なものがあり、これまでも、MNP や SIM ロック解除など、順次バリアを低減させ

るための措置が実施されてきました。しかし今日でも、SIM ロック解除に関する規制は、利用者が申し入れることで解除できる、というしくみであり、今日販売されている携帯端末の圧倒的多数は SIM ロックがかけられている状態です。

以上のとおり、今日の環境では、100 万人の利用者を有する MVNO が、調達している MNO 網を切り替えるためには、全ての利用者に 1) 使用している携帯端末の SIM ロックを解除してもらう、2) SIM を入れ替える、3) その際に MNP が必要な場合には同一の電話番号を新たな SIM に書き込むことの 3 点が、最低限必要となります。これらに作業等にかかる費用総額に対して、MNO 網切り替えによって得られる接続料削減総額が上回ったとき、MVNO は MNO 網をスイッチするインセンティブが働きます。そしてこのような状況を現実的なものとして想定できるようになって初めて、MNO は接続料を他の MNO よりも低く設定し、より多くの MVNO 事業者そして利用者を獲得するインセンティブとなり得ます。

接続料引き下げの競争は現行制度下では発生しない

従来、MVNO 市場活性化施策として、接続メニューの一部義務化や接続約款の明確化など幾つかの施策が講じられてきました。しかし、接続料引き下げ競争の有無という点については、上述のとおり、MNO に接続料を高く設定するというインセンティブはあっても、下げるインセンティブが生まれてきたとは言い難い状況が続いています。

「ロックイン問題」により更に優越的地位に立つ MNO

以上の点を MNO と MVNO との交渉力の観点で捉え直すと、前述のとおり、一旦、ある MNO 網を使って MVNO サービスを提供開始すると、MNO 網を切り替えるスイッチングコストが極めて高いこと、一方で、利用者に対しては MVNO サービスを継続提供しなければならないという事業者としての責務が生じることから、MVNO は当該 MNO にロックインされた状態になり、歴然とした交渉力の差が発生します。そもそも MNO は巨大企業であるため、MNO と MVNO との交渉力の差は歴然としていますが、ロックインされることで、

さらにその差が極端に開いてしまうというのが現実の姿です。

接続料は毎年算定され、改定されますが、算定結果については様々な疑義が生じています。しかし、MNO は、手続きとしては総務省に届け出し、公表することで当該算定を有効なものにできてしまいます。これについて疑義が生じてても、当該算定による接続料を支払い続けなければ、利用者へのサービス提供ができなくなってしまうため、やむをえず支払いを続けます。一方、MNO は、MVNO が支払いをしたという事実に基づき、当該算定を認めた証拠だと主張するケースが実際にあったように、いわゆる take or leave 式の立場をとります。民々（MNO-MVNO 間）の協議の進展を見守りたいと久しく言われてきましたが、現行制度の下では MNO の優越的地位は変わらず、対等な協議の実施は難しい状況です。

必要な規制の導入

以上のような状況下、真の接続料競争が行われ、結果的に利用者料金の継続的な引き下げが現実のものとして実現されるまでは、新たな規制の導入が必要です。意見交換会の場においても、能率的な経営を前提とした最適なネットワーク導入の義務付けや MVNO 実績を無線周波数免許付与の条件とするなどの意見が表明され、当社も MVNO ロックイン問題の解決に有用な HLR/HSS 接続の条件改善や MNO ネットワーク部門とサービス部門の会計分離などを提案いたしました。

実際のところ、このレベルの規制が導入されないと、決して接続料競争や十分な利用者料金低減は起こりません。

携帯電話分野に関する意見交換会構成員の皆様におかれては、これらに点に十分ご配慮を頂き、意義のある政策を提言していただくことを、心からお願い申し上げます。

(参考情報)

米国市場における MNO 切り替えの経験

弊社はこれまでに米国において3つの携帯事業者との接続を行い、銀行等の ATM（現金自動預支払金）や POS 機器（小売店のレジ）向けの通信サービスを MVNO サービスとして提供しています。

元々は携帯事業者 A からネットワークを調達し、サービスを提供していましたが、その後、弊社は携帯事業者 A よりも有利な条件で携帯事業者 B からのネットワーク調達が可能となりました。そこで弊社としては当然のこととして、携帯事業者網 A から携帯事業者網 B への切り替えを行いました。

切り替えは、OTA によるリモートでの認証情報の書き換えにより実施しました。通信端末側には携帯事業者網 A への認証情報のみが記載されていましたが、それを、携帯事業者 A 網経由で携帯事業者 B 網への認証情報を書くことで、切り替えを行なったということです。

ATM や POS は全米各地に設置してあるため、現場作業が発生するような切り替えは、そのコストと時間を考慮すると現実的ではありませんが、以上のように、リモートで切り替えを行えたため、円滑な切り替えとなりました。

携帯事業者 B との交渉過程において、弊社は、携帯事業者 A 網を使った既存回線数が多いことを主張することで、携帯事業者 A の条件よりも弊社にとって有利な条件であれば、既存回線を切り替える意思があることを伝えていたこともあり、弊社として要望するレンジでの条件で交渉を成立することができたものです。

携帯事業者 B からすれば、まとまった数（上記の例は数万の単位）の契約回線が増え、同時に売上も増加することを考えれば、携帯事業者 A よりも良い条件を提示するインセンティブが働いた例です。

接続と卸の関係について

上述の論点とは異なる点ですが、接続と卸という契約形態の議論に関して、意見交換会の中で、接続は原価ベースの算定、卸は利用者料金ベースのディスカウントという指摘がありました。これを踏まえると、現在の MVNO の契約形態は以下の通り整理して認識する必要があると考えます。

通話： ① 従量課金料金： 卸契約 （20 円/30 秒を一定の割引率で提供）
② 定額制料金： 卸契約を行なっている例はない

データ通信： ③ 接続約款に基づく接続協定
④ 接続に関する相対契約
⑤ 卸契約 （利用者料金のディスカウントとして提供）
一切の接続を伴わない場合
MNO 網との閉域接続を行う等のために接続している場合

③及び④は、ともに接続箇所における伝送キャパシティである帯域幅辺りで料金を設定しています。しかし、帯域幅での利用者料金は存在しておらず、利用者料金のディスカウントではあり得ません。これを卸契約と称していることが、議論を混乱させる一因と考えます。

また⑤については、MVNO の電気通信設備を一切使わずにサービスを提供している場合と、MNO 網との間で閉域接続を行うために接続をしている、しかし料金は利用者料金からのディスカウントとして提供されている場合とがあります。

上述の通り、MNO の接続料に対しては、競争が働く環境に少なくとも現時点ではないことから、一定の規制をかけることで接続料引き下げを進めることが必要だと考えます。そのためには、MNO と MVNO との契約形態に関する整理及び再定義を行う必要があると考えます。

以上