

情報通信審議会 2020-ICT 基盤政策特別部会  
基本政策委員会（第15回） 議事録

1 日 時

平成26年10月3日(金) 午前16時00分～17時50分

2 場 所

総務省8階 第1特別会議室

3 出席者

(1) 委員（敬称略）

山内 弘隆（主査）、相田 仁（主査代理）、大谷 和子、酒井 善則、  
菅谷 実、砂田 薫、関口 博正、辻 正次、長田 三紀、新美 育文、  
平野 祐子、舟田 正之、三友 仁志（以上13名）

(2) 総務省

吉良 裕臣（総合通信基盤局長）、吉田 真人（電気通信事業部長）、  
高橋 文昭（総務課長）吉田 博史（事業政策課長）、  
竹村 晃一（料金サービス課長）、河内 達哉（データ通信課長）、  
塩崎 充博（電気通信技術システム課長）、宮地 俊明（高度通信網振興課長）、  
吉田 正彦（消費者行政課長）、飯村 博之（事業政策課企画官）、  
柴山 佳徳（事業政策課調査官）、片桐 義博（料金サービス課企画官）、  
飯倉 主税（電気通信利用者情報政策室長）、藤波 恒一（消費者行政課企画官）、  
富岡 秀夫（電気通信技術システム課企画官）、石谷 寧希（事業政策課課長補佐）、  
大手 英明（事業政策課課長補佐）、大澤 健（料金サービス課課長補佐）、  
八代 将成（消費者行政課課長補佐）、神谷 征彦（消費者行政課課長補佐）

4 議 題

- (1) NTT東西による「サービス卸」に関する公正競争確保の在り方
- (2) 光ファイバ基盤に係る接続制度の在り方
- (3) 安心してICTを利用できる環境の整備
- (4) その他

## 開 会

(山内主査) 皆さん、本日はお忙しいところお集まりいただきましてありがとうございます。定刻でございますので、情報通信審議会 2020-ICT 基盤政策特別部会基本政策委員会第 15 回を開催いたします。早速ですが、議事に入りたいと思います。本日の議題は、「NTT 東西による「サービス卸」に関する公正競争確保の在り方」、それから「光ファイバ基盤に係る接続制度の在り方」、そして最後に「安心して ICT を利用できる環境の整備」の 3 点を予定しております。

それでは、まず「NTT 東西による「サービス卸」に関する公正競争確保の在り方」について、これについて事務局から説明をお願いいたします。

(事務局) はい。それではお手元の資料 15-1 を御用意ください。「サービス卸」に関する公正競争確保の在り方」でございます。まず 1 ページ目、中間整理の抜粋です。現状と課題でございます。本年 5 月に NTT 東西が発表いたしました光回線でございますが、まず光回線の利用率の向上、あるいは多様な新サービスの創出やイノベーションの促進が期待されると。他方で、設備競争に与える影響を含めまして、公正競争の確保に十分留意することが必要だということから基本的な方向性でございます。

1) 料金、提供条件の適正性・公平性・透明性の確保について、それを確保することが適当ではないか。2)、設備競争を通じたネットワークの高度化・強靱化等の確保でございまして、サービス競争との関係にも留意しつつ、「サービス卸」を通じて、固定通信市場の公正競争を阻害することのないようにすることが適当ではないかという方向性をいただきました。

2 ページ目が、8 月 5 日開催の基本政策委員会第 13 回における委員の主な意見を示してございます。1 ポツ目、「サービス卸」は、メタルユーザの光への移行や新産業の創出につながる、ブロードバンドの利用率の向上につながるということが期待されるということがございます。

また、料金、提供条件の適正性・公平性・透明性の確保については、1 ポツ目、適正性・公平性の確保については、NTT 東西が不可欠設備を持っている以上当然である。あるいは、これまでの制度が接続を前提に非対称規制を課してきているが、今般の「サービス卸」については、接続と卸の関係について、もう少し詳細に検討を加えながら、併存できるような規制にしていくべきだという御意見もいただきました。

また 3 つ目のポツ、設備競争は非常に大事であるが、そのためにサービス競争を抑制すべきという発想は別の判断であり、過度に介入するのはよくないということでございます。イノベーション促進につながる仕組みとするために、全くの新規参入、異業種の小規模なサービスは相対取引の余地を残すなど、規模に応じた対応も検討すべきではないか。

あるいは 5 つ目のポツ、適正性・公平性・透明性の確保のためには、外部から見て検証可能なチェックの仕組みが望ましく、透明性が手続の中で一番の重要なポイントではないかという御意見もいただきました。

また、設備競争を通じたネットワークの高度化・強靱化等の確保の観点では、1 つ目のポツ、コスト割れがないことが重要であると。あるいは、「サービス卸」が光サービスの既存事業者間の顧客の取り合いになるようでは本末転倒であると。販売の仕方でも豊富な資金力を持つ事業者が圧倒的に

有利となるようでは公正競争ではないのではないか。設備競争の影響、販売奨励金、あるいはキャッシュバック競争の影響で、競争が縮小していくことが懸念されるため、設備競争とサービス競争のバランスを取るべきだと、こういった御意見をいただきました。

こうした観点から3ページ目が論点提示でございます。まずは制度の現状でございます。繰り返しのようになりますが、卸役務については、平成13年度に導入されたものでございます。事業者間の自主性を最大限に尊重しつつ、弾力的で柔軟な提供を可能にする目的から平成13年度に導入されたものです。当時は、主に自治体・公益事業等の活用を想定したものでした。また、NTT東西に対しましては、禁止行為規制が課されておりまして、特定の電気通信事業者に対する不当に優先的な取扱い等は禁止されています。「サービス卸」についても同様です。また、「サービス卸」は指定電気通信役務に該当しますので、いわゆる保障契約約款の事前届出義務、公表義務が課せられるものです。

また課題としましては、「サービス卸」は、一種指定設備、ボトルネック設備を用いるサービスでございます。また、これまでにNTT東西により提供されている卸役務とは異なり、卸を受けた事業者を通じまして、多数の一般利用者に提供されることが想定されますので、利用者利益に及ぼす影響が極めて大きいサービスだと考えております。

こうした観点から論点を2つ掲示しております。まず①「サービス卸」について、料金提供条件の適正性・公平性・透明性を確保すると。こちらが整理の抜粋でございますが、このための方策をどう考えるべきかということがございまして、4つ、基本政策委員会でのこれまでの御意見を踏まえまして、方策の例を掲示してございます。

まず1番目。「料金・提供条件の約款の作成・公表・事前認可」。②「料金・提供条件は、公の場（公開）で議論し、サービス提供前（事前）にチェック」するという方法。あるいは③料金・提供条件は、非公開を前提に、総務省あるいは総務省の委員会等の公的機関で事後的に報告するというもの。あるいは若干フェーズは異なりますが、料金の下限規制として、コスト割れがないようにすること等の意見をいただきました。

また②の固定通信市場への公正競争を阻害することないよう等については、再掲となりますが、料金の下限規制についてコスト割れがないようにすること。また卸先がモバイル事業者の場合においては、モバイル市場における寡占の解消。多額の販売奨励金やキャッシュバックの適正化を図ることが重要ではないかと。これについて御議論いただければと思います。

なお10ページ以降は参考資料となります。まず4ページ目は、6月27日の基本政策委員会におきましてNTTから説明があった資料でございます。

5ページ目、6ページ目は制度の概要でございまして、まず「サービス卸」は指定電気通信役務に該当すると。保障契約約款の作成届出義務がございまして、相対取引は可能という制度でございます。

6ページ目は主設備の概要でございます。

7ページ目は、この卸役務を活用したサービスのイメージ図でございます。上の図が現行の接続で行った図でございまして、NTT局舎の相互接続点で接続をし、競争事業者がOSUを自ら設置して接続するもの。そして下の図が、いわゆる卸役務の、これイメージ図でございまして、NGNというコア網まで含めて1回線当たりいくらかという形で卸役務を提供するというイメージでございます。

8ページ目が、接続と卸の関係図でございまして、事業者は接続と卸のいずれかの方式を任意に

選択可能でございます。接続の場合は、総務大臣の認可を受けた接続約款に基づき一律に適用される接続条件、それから接続料で接続の協定を締結することが可能であると。他方、卸役務については柔軟にネットワークの提供を受けることが可能という差がございます。

それを図示したのが9ページ目、接続と卸役務の制度については若干の濃淡があり、接続が若干規律が強く、卸が若干弱いというのが現行でございます。

11ページ以降は事業者様の御意見を中立的に記載しております。

続きまして資料15-2を御用意ください。本日の委員会、御欠席の江崎先生から資料をいただきました。まず1番、「NTT東西の光アクセス網はボトルネック設備であり、NTT東西はドミナント事業者であることから、「サービス卸」に関する決定事項や契約内容は、公表されるべきであると考えます。

2番目。「契約内容の公表先は、より多くの眼で、不適切な取引が行われていないかのチェックが可能な状態にすべきであるため、総務省のみではなく、パブリックに公開すべきであると考えます。なお、海外においても、基本的にドミナント事業者の設備の場合には、契約内容がパブリックに公開されていると認識しております。以上」というご意見をいただきました。

資料15-3、こちらは委員限りの資料でございます。こちらは9月30日にNTT東西が事業者に対して「サービス卸」の概要について説明会を行った際の資料でございます。詳細は割愛しますが、提供条件や料金の考え方が記載されております。特に料金については4ページに記載がございます。

今後NTT東西としましては、事業者の意見を踏まえ必要な修正を行い、後日この資料についてはホームページに掲載をすると聞いております。

なお、本資料は経営上の秘密が含まれることから、委員限りで配付してございまして、資料の中にある表現についての御発言はお控えください。説明は以上でございます。

(山内主査) どうもありがとうございました。それでは議題の1番目、「NTT東西による「サービス卸」に関する公正競争の在り方について」の議論に入りたいと思います。事務局から15-1に従って明快に御説明がありましたので、委員の皆様は御意見を伺いたいと思います。いかがでございましょう。質問でもよろしいかと思っております。辻委員、お願いいたします。

(辻委員) 今、御説明のありました「サービス卸」の適正性・公平性・透明性の確保の重要性については、よく理解しているつもりです。江崎委員の御意見が出ていますが、私の意見は少し違います。今回の「サービス卸」が入る前に、そもそもこの委員会が設立されたときのいきさつは、イノベーションを起こして日本の経済の再生に生かすことが主題でした。そのプロセスの中で「サービス卸」を行うことが5月13日のNTTの株主総会で公表され、それから一躍議論の中心となったわけです。この委員会の最大の目的は、ICTを通じてイノベーションを起こしていくことにあり、それに付随するものとして、光ファイバの利用率を上げる、さらには携帯電話等のユーザの保護をする等の目的が出てきていると理解しています。

欧米の卸の考え方と違うのは、欧米の卸はPSTNの開放時に、長距離通信や国際通信が自由化されたことで、移民の方等が本国へ電話するのに安いと、卸であったものを拡大するという形で、どちらかというと対象は一般のユーザでした。

今回の「サービス卸」の対象は、イノベーションを行う企業となっております。私も大学で企業の方々やアメリカの大学と共同して、イノベーションを起こす共同研究の枠組みを作っているのです

が、契約が締結されるまでのプロセスで一番大事なのは NDA を交わすことです。その観点から言いますと、全てのものを対象に約款の作成、公表、事前認可としますと、イノベーションを起こすという趣旨からプラスにならないと思います。

今回の「サービス卸」の対象は、あくまでイノベーションを起こす企業であり、もちろん卸された方が一般ユーザーに販売することも十分に承知しています。メインは、イノベーションを起こすことですから、ある程度のイノベーションに関する情報は、機密を守る必要はあると思います。

一方で、全てを機密にすべきものではなく、技術的なスペック等、出しているものは積極的に出すことが透明性の確保につながります。重要なビジネスモデル等まで、例えば、約款の中に書きなさいということになれば、企業は腰が引けてしまって、当初の目的は達成されないように思います。

ですから、原則として公平性・透明性の確保はよく分かりますが、全体の趣旨から考えると、少し注意を払って考えていくべきではないかと思います。

(山内主査) ありがとうございます。その他にいかがでしょうか。どうぞ、大谷委員。

(大谷委員) ありがとうございます。辻委員がおっしゃった、イノベーションの促進のためという大目的があることについては全く賛成です。また考え方も、企業の NDA を、NTT 東西も守っていただきますし、逆に NTT 東西の交渉のプロセスなどが下手に公開されないように担保していくことも重要とは思っているのですが、適正性・公平性・透明性の確保のために最低限公開していかなければならない情報があると思います。恐らく中間整理で、適正性・公平性・透明性については、この中でコンセンサスを得ていますので、その透明性を担保するために、どこまでを公表するのかという細目を、今日議論することができればいいかなと思っています。

そうしますと、サービスの提供条件の中で、基本的な条件である価格やサービスの提供時期は、約款に記載して公表することが必要ではないかと思います。

特に料金の面では、ヒアリングで ISP 事業者等からも御意見が出ていましたように、やはりイコールフットイングで計画を立てられることが極めて重要だと思っております。自身がイノベーションとして、新しいサービスを計画して、東西さんから光コラボレーションによるサービスの提供を受けて、かなり有利な価格で交渉を進めていたと思っていたのに、他の事業者さんが更に大きな値引きを受けてやっていたことが、サービス開始後に判明するリスクがあるとすると、思い切って新しいサービスの提供に投資したり計画を立てることも難しいと思います。そうならないように、どういった料金で提供されるのかといった、疑心暗鬼を起こさないようにするための制度的担保を、まず考えていく必要があると思います。

ただ、それを全ての取引に課すとすると、既存の通信事業者はいろんな形でサービスを提供しているの、サービスメニュー等も、大体想像がつくと思いますが、NTT 東西からヒアリングしたところ、全くの異業種からも申込みがあったこともありました。これまで通信事業に関わっていない異業種から、これまでにないアイデアのサービスが提案される可能性があると思いますと、例えば、私の意見を事務局でまとめてくださったのだと思いますが、資料の 2 ページ、全く新規参入の異業種の小規模のサービスは相対取引の余地を残すという、仕組みも改めて考えていただけるものと思っております。

ただ、実際にこれを法律に書き込むのは、全く新規参入のという言葉は書けないと思うので、例えば過去 3 年間通信事業売上げを計上していないとか、そういうグループ会社の子会社であったこ

とがない等条件を明確にし、一部約款に基づく、公表された料金でない取引の余地を残すことも、この中でアイデアを出していただければと思います。利用する方がなければ仕方がないのですが、それも手ではないかと思っております。

それで、この光コラボレーションというのは、私も期待しているものではあるのですが、どうも公表されている内容の子細に見ていきますと、どうしても NTT 東西の販売機能、それから営業機能を代替する完全なリセラーが、期待を持って見ているということもありまして、本当の意味でのサービス競争につながっていくのかについては疑問の余地があると思っております。接続制度では、ボトルネック設備を保有する事業者への規制をきめ細かに定めておりますので、接続と卸が併存すると、どうしても楽な卸に偏ってしまい、接続制度の規制が潜脱される恐れもありますし、透明性に重心を置いた制度が最終的には、辻先生もおっしゃるようなイノベーションの実現に資するのではないかと思います。

(山内主査) はい。ありがとうございます。どうぞ、まず、舟田先生から、そして新美先生ということで。

(舟田委員) お二人のお話にありましたように、「サービス卸」はどうなるのだろうというのが見えなものですから、どういう制度設計をしたらいいか非常に悩むところであるわけです。ただ辻先生がおっしゃったような、NTT 東西が企業に対して卸してコラボをする、イノベーションすることもあるでしょうが、恐らくそうではなくて、既存の特に携帯キャリアに卸して、携帯キャリアが普通に消費者に提供するという形態も十分あるだろうと思います。両方にらんだ制度づくりをしなければならぬところに難しさがある気がいたします。

そういうことで、前者と申しますか、イノベーションを促進するような異業種なり企業との協業を促す形で進んでいくのであれば、私は接続よりずっと緩和された規制で十分だと思いますが、他方でそうではなくて、実質的に NTT 東西がキャリアに、小売の通信事業者に売り、その小売事業者が消費者に売るルートもかなりあるとしますと、それに対しては何らかの制度的対応が必要であろうと思います。

この FTTH というのは、NTT 東西が持っている不可欠設備を用いてサービスをするわけですし、そもそも FTTH 市場において若干低下しつつあるということですが、NTT 東西は現在 70%以上のシェアを占めている。そのため、全くの非規制では問題が多過ぎるだろうと、中間整理でも、1 ページの下にあるように、料金、提供条件の適正性・公平性・透明性の確保を、まず掲げた。これは堅持すべきと思います。

ところが、さっき言ったように、その「サービス卸」がどう使われるかよく分からないことと、既に今 10 月ですけれども、サービス開始が差し迫っているという話も聞きます。実際に NTT さんがこれを発表してから、もう半年経ちますし、こういう規制の議論で、新しいビジネスをあまりに長く足止めするのも、私はちょっといかがかと思えます。ですから、当面、料金や取引条件等、サービスのコアの部分は自主的に公表していただいて、一種の説明責任を課したらどうかと思います。これを実は、だいぶ前から打診はしてはいたのですが、これは総務省にとってあまり気持ちいいことではないのかもしれませんが、他省庁の例を述べます。経産省が電力事業を 10 年ちょっと前に、一部自由化をしました。自由化をしたのですから、料金なり取引条件、全く何の規制もなくいいのが問題になりました。それで何ボルト以上は非規制、自由化したわけですけれども、何らかの

価格の指標がやはり必要で、それがないと顧客の方も、どう取引、交渉していいかわからないこともある。そこで標準メニューというものを作り、それによることを電力取引ガイドラインに書き込んだ。これはいろいろ問題もあって、私もかなり批判的なことを書いたこともありますが、当面取り得る選択肢としてあると思います。

そういうことで、公表、しかもそれをある程度、外部から見て検証可能なチェックの仕組み。具体的に私は今、イメージを持っていませんが、少なくとも接続に関する約款のような形でない、もう少し柔らかなものが、当面備えた方がいいのではないかと、それを見ながら、実際にどう動くのかを見ながら更に検討を続けるのがいい気がしております。一旦ここで切ります。

(山内主査) どうもありがとうございます。それでは新美委員。どうぞ。

(新美委員) これまでのいろいろな先生方がおっしゃっていることとそんなに大きく変わるわけではありませんが、1つ注意しなければいけないのは、イノベーションを図るためには、公表したらその時点でイノベーションではなくなるということです。要するにイノベーションは自家薬籠中のものにして、完成したらオープンにするということです。交渉過程ないしはコラボしている間に公表したら、イノベーション、自分の手柄にはならない。辻先生がおっしゃったように、守秘義務はきちんとやらなければいけないと思います。

そういう観点からいくと、イノベーションと公表は、ある意味で相反するといえますか、なじまないものだと認識する必要があります。ただ、それで適正性・公平性・透明性の確保を諦めるということになるわけではないと思います。知的財産権を初めとして、情報公開制度など多くの領域では、インカメラの手続を利用することでもって、関係当事者の秘密を保護しながら、透明性・公平性・透明性を確保してきておりますし、その経験も十分に積んでおります。ITCの領域でも、イノベーションを確保しながらこの3つの課題を解決するシステムを目指すのが適切ではないかと思えます。

インカメラでの事例を重ねていく中で、事前に公表しても、ある意味で新規性がないということが確認できる事例などは、先ほど舟田先生おっしゃったようなものは事前に公表することにするなど、事例に応じて、公表の可否を仕分けるシステムを考えていくのが必要ではないかと思えます。

(山内主査) どうもありがとうございます。他にいかがでしょう。どうぞ、酒井委員。

(酒井委員) 中間的な話になりますけれども、そうは言っても、最初のうちは、舟田先生がおっしゃるとおりに、NTTが携帯事業者に、相当卸すことも十分あり得るだろうと思えます。そういったときに皆さんが疑心暗鬼になっているのは、要するにA社とB社とC社で全然料金が違って、うちは損するのではないかと、ストレートにこういうことではないかと思えます。ではその経過を全部公表するかといったら、それは無理な話で、事後報告だけではなくて、これは何らかのチェック、要は専門家が見て、そんなにおかしなことはないという形でチェックする機構は絶対必要だろうと思えます。チェックの時点で公表する必要はないと思えますが、逆に、そこがおかしな条件だったら、是正措置をすることもあると思えます。そのうちに、ある程度このぐらいというところについては、何らかの形で典型的な料金が分かるようにする。非公開でのきちんとしたチェックと、それからそこまで非公開にしなくてもいい部分を何らかの形で公表していくという二段構えでいかないと、時期が迫っておりますので難しいのではないかと思えますし、その程度で大丈夫ではないかと思っております。以上です。

(山内主査) はい、ありがとうございます。どうぞ。長田委員。

(長田委員) 私自身が新たにどういうサービスになるのかが具体的に見えていないからかもしれないのですが、NTT と既に契約をしているフレッツ光のユーザがたくさんいます。その人たちは今後どうなるかを考えたときに、NTT 東西が自らもうユーザを持たない方向になっていったとしますと、携帯のキャリアが自分の商品とのパッケージで売り直していく形になって、顧客を取り合っていくことになるかと思いますが、ユーザにはいろんなタイプがいます。今でも、電話と言えば NTT と思っていて、どんなところからかかってきても NTT と契約していると思っ込んでいる人さえ、まだいます。そういう人たちに対する影響等を考えますと、当面は、この「サービス卸」が始まるとしても、既存の NTT のユーザに対しては、きちんと丁寧に、今後もエンドユーザとの契約を続けていってほしいと思いますし、新しいイノベーションといわれるサービスが提供されて、新しいユーザの獲得という場面にいくのであれば歓迎ですが、ここにも書かれているように、結局ほとんど何も変わらない、どれを比べてもあまり変わらない条件で顧客の取り合いになれば、また同じような、ユーザにとって結局はあまり良いことのないキャッシュバックみたいな形での取り合いになってしまうので、そうならないように、きちんと見ていく仕組みはぜひ必要だと思っています。

(山内主査) はい、ありがとうございます。その他いかがでしょうか。どうぞ。砂田委員。

(砂田委員) 2020 年に向けた政策となりますと、あと 6 年先なのですが、6 年間に起こる変化を考えるために、過去 6 年にどういうことが起こったかを振り返ってみたいと思います。最も大きな変化として、固定からモバイルへの主役交代があり、そしてモバイルでは携帯電話からスマートフォンへの急速な移行が起こったことがあげられると思います。この市場変化によって、米国のコンピュータ系の企業といえますか、Apple とか Google といった企業がグローバルな ICT 市場でますます強力なリーダーシップを握るようになりました。先月フィンランドに行ったのですが、NOKIA の携帯部門がマイクロソフトに買収されて多くの失業者が出たという話を聞きました。日本でも、携帯電話からスマホに変わったのにもとない、端末メーカーが苦戦を強いられています。私自身は、通信業界よりもコンピュータ業界に長く身を置いてきたので、余計にそういう感じ方をするのもかもしれませんが、米国企業の主導によって市場は 6 年間で激変しています。もはや、既存製品やサービスの技術の高度化を追求するだけでなく、ユーザーの立場から全く新しい製品・サービスを開発しないと、国際競争力を持つことは難しくなってきたと思います。通信では ADSL から光への移行で日本は世界に先駆けましたし、放送でも 4K から 8K へ向けた技術開発で世界の先端を走っていて、これは大変素晴らしいことだと思いますが、一方 Apple の例を見れば、ネットと音楽と写真等、様々な異なる分野の技術を融合させて、新しいサービスを作ったところに、ユーザの支持が集まっているとか、市場が新たに生まれてきている気がいたします。

M2M、IoT という言葉もありますように、2020 年代には更にその傾向は強まり、ますます幅広い異なる分野との技術融合が進んでいくのではないかと考えています。

こう考えますと、2020 年代に向けて、日本が世界最先端の ICT 基盤を作るためには、もちろんブロードバンドの高度化も重要ではありますが、むしろ異なる分野で提供されてきた製品・サービスとの結合が生まれやすい環境を整備することが第一なのではないかと考えております。そのときに異業種の企業から見たら、通信会社だけどうも動きが遅い、通信業界がボトルネックになっているという状況は非常に問題ではないかと考えております。



以上の観点から、できるだけ、イノベーションを重視した利用者視点で技術融合が起こりやすい通信基盤を作ることが良いのではないかと考えていまして、事前的な規制、規制対応コストが増えることに関しては、少し疑問を感じております。

(山内主査) ありがとうございます。他にいかがでしょうか。菅谷委員。

(菅谷委員) 皆さんいろいろ御意見がありましたけれども、3ページのところで、先ほど舟田先生も指摘されていましたが、「(卸先がモバイル事業者の場合) モバイル市場における寡占の解消、多額の販売奨励金やキャッシュバックの適正化」という部分、この点をどうやって適正化するかが1つ大きなポイントだと思います。

それからもう1つは、「サービス卸」の料金・提供条件ということで、論点として4つ出ています。私は、できればある程度競争に参加している皆さんが合意のもとに、スムーズに「サービス卸」が展開できれば一番いいのではないかと考えている次第で、例えば2番目は「料金・提供条件は、公の場で議論し、サービス提供前にチェックするのが良いと思います。公の場で議論してサービス提供前にチェックというのは、なかなか大変なことかと思えます。いわゆるマルチステークホルダーによる議論が最近流行っていますが、何らかの形で、透明性を確保していただければと思っております。

(山内主査) はい、ありがとうございます。他にいかがですか。じゃあ、大谷委員、舟田委員の順でどうぞ。

(大谷委員) すいません。2回目の発言になりますが。新美先生が御指摘されていた NDA の必要性について、私も企業側の人間で毎日のように NDA を作ったり交渉したりしているので、その重要性は非常に理解しているつもりですが、この NDA が重要なのは、光コラボレーションモデルで NTT 東西さんが言われていたのは、B2B2C ということで、つまり、NTT 東西さんの B があって、その次の、この光コラボレーションモデルを利用される企業の B があって、そして C があるわけなので、2つ目の B2C のところ、どういったサービスを提供されるのか、C に対してどういう条件で提供されるのか、どんな事業計画がなされているのかといった点は、当然これは NDA の対象で、秘密でなければいけないですし、それが守られない限りイノベーションは起こらない、両立はできないとおっしゃる点は全くそのとおりだと思います。一方で公表が必要だと思っているのは、B と B をつなぐ部分で、2つ目の B と C をつなぐ部分から波及してくるものについては、もちろん公表できないのだと思いますが、B2B の料金や提供条件等、競争事業者が関心を持つ点について公表されることは、決してイノベーションを阻害するものではなく、むしろそれは促進する効果があるのではないかと考えており、その区別をした上で議論できればと思います。

多分、言っていることは全然違ってはいないと思うのですが、すると、この論点の中の3番辺りで、「非公開を前提に」というのは、B2C の部分が出てしまうのであれば、そこは非公開が望ましいと思いますが、B2B のところであれば、1 とか 2 が適切ではないかと思ひ、その確認のために発言させていただきました。

(山内主査) ありがとうございます。じゃあ舟田委員、どうぞ。

(舟田委員) これまでは規制をすべきかすべきでないか、あるいは規制の手続の議論であったわけですが、もし仮に何らかの規制が必要となれば、どういう内容かという論点があるわけですが。今の3ページで言いますと、②のコスト割れないよう、あるいは販売方法の適正化という部分だと思ひ

ます。

本日はあまりコスト割れについては、以前も発言したことあるので申し上げますが、過去、特に日本の場合には販売が過熱した場合には赤字競争を辞さずということが、たまに起きることがあるものですから、コスト割れない、不当廉売にならない規制は必要だろうと思います。それについては、接続料金が一種の参照値として働くのではないかと思います。

本日は、その下の、長田委員がおっしゃったことだと思いますが、一生懸命コスト割れない料金がいくらかという議論をしたって、店頭で激しいキャッシュバックが行われたら意味がなくなってしまいます。しかもこれまでは、特に携帯3社による過熱した店頭競争をどうしたらいいかって議論したわけですけれども、固定の光についてもだいぶ苦情などがあったということでした。今度は、もし2つが結合して売り出されたら、余計に複雑な売り方が可能になるわけで、これはむしろ、少なくとも消費者向けのFTTH販売が携帯と組み合わせることによる過熱した様々な販売方法については、何らかの対応が必要なのではないかという、そういう懸念を表明したいと思います。

(山内主査) はい。三友委員、どうぞ。

(三友委員) はい。国の立場というのでしょうか、こういう会議体で、一企業のサービスの議論をするときに、単に事業者の間のバランスがどうこうということではなく、国としてどうこれを活用するか、国民のためにどういう形で利用されるかを、議論していかなければいけないと思います。

その観点から言えば、1つの方向性は、今の光の利用率・加入率をもっと上げていくことだと思います。ブロードバンドは、今100%になっていますけれども、光の利用率はまだそこまでいかないわけで、この利用率を上げるという意味では、よりサービス競争を活用するという観点で卸を使うべきだと思います。

もう1つ大事なのは、最初に辻先生が御指摘されたような、新しい何かを起こしていくところだと思います。この会議体が2020年代以降を見据えた、ということになっていますから、新しいものを作っていくための仕組みというのか、ある意味でプラットフォームのもとになるものが、この卸を通じて作られる枠組み、仕掛けを、国がある程度考えて作っていく必要があると思います。

そのときに、全てをディスクローズして中身を出すというのは、これは全くナンセンスな話であり、新しいものを生み出すときには、当然その中身を全部さらけ出す必要はないと思います。恐らく多くの事業者の方が感じられていることは、グループ内の取引と、その他の企業との取引との間で大きな差がないかでしょうから、そこをまず気を付けて、透明性、特にグループ内での取引の透明性をまず確保した上で、その他の企業との間の取引については、ディスクローズするのがいいのかどうかは慎重に考えなければいけなくて、何らかの形でチェックする機能は必要だと思いますが、公表するかどうかはまた別だろうと思います。

したがって、せっきゃくこういうものが出てきているわけですから、これをどうやって国のために活用していくかを考えて、そういう視点から、より詳細を詰めていくといいのではないかと思います。以上です。

(山内主査) ありがとうございます。その他いかがですか。関口委員。

(関口委員) 私、今、三友先生がおっしゃったこと、あるいはそれ以前、イノベーションを絡めて辻先生以下、賛意がある方たちと、ほとんど同じ意見なのですが、3ページ目のこの論点で言いますと、私はiiiとivが満たされれば良いと思っています。

実は現在のBフレッツについては、電気通信事業部会においてスタックテストの対象となっていて、接続制度のもとで約款公表した上で、接続料原価とそれから最終商品価格との間のテストをやっております。このデータは委員限りの情報になっておりまして、コストデータはやっぱり企業にとって重要な企業秘密だととらえてらっしゃることの表れであります。接続制度においても、一部委員限りの情報を部会が拝見している形での適正性担保を行っているという現状は、まず理解をしていただきたいと思います。それより仕掛けとして緩いはずの規制に、それ以上の縛りをかけてしまうことは、事実上、接続以上に厳しかったら卸は認めると言っているようなものです。

そのことは、先ほどからIoTの時代に、あらゆる業種の方たちと相対取引をやりたいと、企業、NTT東西はおっしゃっていることに対しては、完全に冷や水を浴びせることになるという点で、接続の現行制度を考えてみても、この3ページのi、iiの縛りはきつ過ぎるのではないかと考えている私の発言の根拠になります。

そもそも、固定通信の相対的な地位の低下は、先ほど砂田委員が御発言されましたように、スマホの時代になって、それからIoTの時代になって、モバイルコンピューティングを考えているときに、LANケーブルに縛られるという仕様の制約からすれば、相対的に地位は下がってこざるを得ないと思います。もちろん、第一種指定電気通信設備を使っているから、ボトルネック性があることは理解しているわけですが、固定電話が唯一の通信手段だったときの意味とは若干違ってきているという点も、時代の変化としてとらえなければいけないと思います。まして2020年を見据えてということになると、オフロード対策とか、そういう形でのコラボがますます必要になるという点で、接続を超えた、少し緩みのある、交渉の余地のある制度を使うことについては、長い目で見る必要があるのではないかと考えております。

少なくとも、B2B2Cの相手先にとって、NTT東西から出る料金が仕入原価を構成していくと考えると、相手にとっても非常に重要な経営情報です。それを公表で全部オープンにして、手の内を全部さらけ出すのは、商売やめろというのに等しいわけですから、その点でも、この3ページの論点iは、ちょっと厳しいと感じます。

現行の接続制度の中で、先ほど舟田委員もおっしゃっていましたが、接続料原価が分かっている。接続について約款が公表されていて、最終商品価格等のチェックもスタックテストで行っていることを制度として存続している限りは、今回の「サービス卸」を、接続原価と、最終のBフレッツの現行水準との間のどこかに収める以外ないわけです。その意味では、意外に狭いピンポイントで価格交渉は、NDAを交わしながら相対で交渉せざるを得ない。その意味では、意外にピンポイントの商売に限定されざるを得ないだろうと、この点でコスト割れがないことを、接続料以下であればコスト割れになることを理解すればいいのです。その意味で、現行の電気通信事業部会が行っている、接続料原価の精査と、スタックテストを合わせると、ある程度、このサービス卸について適正性は類推できるし、その上で、非公開を前提にした具体的な契約について情報をいただければ、必ずしも公開をしなくても適正性は保たれるだろうと理解しております。

(山内主査) はい、ありがとうございます。その他いかがでしょうか。特によろしいでしょうか。事務局の予定した時間の倍ぐらい、大変皆様から有意義な御意見をいただいたと、ありがとうございます。ご意見に非常に大きな幅があるようにも思いますし、また、見方によっては非常に近い意見を皆さんおっしゃっているようにも思いますので、もう少し議論を深めていきたいと思っています。ありが

とうございます。

それでは次の議題に移りたいと思います。次は「光ファイバ基盤に係る接続制度の在り方」について。事務局から御説明お願いいたします。

(事務局) はい。お手元の資料の15-4を御用意ください。15-4でございます。「光ファイバ基盤に係る接続制度の在り方」という資料でございます。

まず1ページ目と2ページ目は中間整理の抜粋となります。まず1ページ目でございますが、繰り返しになりますが、固定通信は、様々なICT利活用促進のために必要なものであること。あるいはモバイルトラヒックのオフロード先となるなど、固定通信と移動通信は相互補完関係にあるということで、今後も固定通信の重要性はますます高まっていくと考えてございます。その基盤整備率は98.7%までいきました。他方でその利用率は51.2%に留まっているということがございまして、その普及促進が課題になっているということでございます。併せまして、FTTH市場におきますNTT東西のシェアは高止まってございまして、地域によっては競争が十分に進展していないという現状がございます。

2ページ目でございますが、そういった観点から、中間整理におきましては、基本的な方向性といたしまして、①光ファイバ基盤に係る接続制度の在り方ということでございまして、競争事業者が接続によってFTTH市場に参入することが困難な状況になっている現状。光配線区画の見直し等の取組が効果を上げてない状況を踏まえまして、接続料の算定方式を含む接続制度の在り方について、更に検討を深めることが適当ではないかという記述をいただきました。

こうした観点が3ページ目、4ページ目が論点でございます。

まず3ページ目でございます。まず現状と課題、繰り返しになりますが、固定通信の役割は今後ますます重要になっていくと。整備率は98.7%に達する一方で、その利用率は51.2%に留まっていると。かつ、その伸びも鈍化しているという状況でございます。

このFTTH市場では、電力系の事業者のように、自ら設備を設置して事業展開を行うことが可能でございますが、NTT東西の設備に接続して、それを利用して事業展開することも可能という制度でございます。しかしながら接続による提供の場合におきましては、NTT東西が設定する光配線区画、これを前提とした事業展開を行う必要がございまして、新規参入事業者にとって負担が大きく、大きく市場参入が妨げられているという指摘もございます。実態といたしましても、この接続制度を使った事業者は現在2事業者に留まっているという状況でございます。併せましてNTT東西のシェアは、設備ベースで80%、サービスベースで70%と高止まっているという状況でございます。

また、制度の現状でございますが、固定通信分野におきましては、設備にボトルネック性があるということから、接続料あるいは接続の条件の公平性・透明性を確保するため、接続制度がございまして。具体的には、一種設備を設置する事業者に対しまして、接続料あるいは接続料金についての接続約款を策定いたしまして、総務大臣の認可を受ける義務、あるいは他事業者と接続する際に、その認可を受けた条件で一律に約款を適用する義務等がございまして。

こうした観点は4ページ目でございます。過去の検討経緯の概要でございますが、まず1つ目でございますが、加入光ファイバに係る接続料については、現在は芯線単位で設定してございます。競争事業者は光配線区画を前提とした事業展開を行う必要があるということから、新規参入事業者にとっては採算が取れるレベルまで利用者数を増やすことは困難という構造がございまして、過

去には分岐単位で設定する方式についても議論が行われたところでございます。ただし過去の議論では、分岐単位接続料を導入すべきという結論には至っておりませんで、直近の審議会での答申におきましては、例えば光回線区画を拡大すること、あるいはその補完的措置としてのエントリーメニューの導入。エントリーメニューといいますのは、接続の初年度の一部を減額して、後年度で負担すると、こういった制度でございますが、このエントリーメニュー導入といった新規参入促進策が提言をいただきましたけれども、答申を踏まえた取組は十分進んでないという状況でございます。こういった観点が論点でございます。

まずこのFTTH サービスが重要性を増す中におきましては、事業者間の競争を促進することによりまして更なる高度化・多様化を図りまして利用率の向上を図ることが必要だと。他方で光ファイバについては、物理的な制約がある中で競争を促進するためには、分岐単位接続料を設定することは必要があるという意見もある一方で、分岐単位接続料を導入した場合におきましては、例えば設備利用率が低下するとともに、設備投資のインセンティブが損なわれるという意見もあるというようなこともございます。

こうした状況を踏まえまして、接続料の算定方式を含む加入光ファイバに係る接続制度の在り方については、以下の点を踏まえまして、情報通信審議会接続政策委員会でございますけれども、こちらにおきまして、より専門的な知見に基づく検討に着手することにしてはどうかという論点提示でございます。

以下の観点というのは5つ掲げさせていただいております。まず1つ目の観点が、競争事業者の事業展開が NTT 東西の設置する光配線区画に大きく左右され、特に事業の初期段階において高いハードルとなっている実態。あるいはこれまでの光配線区画の見直しや、エントリーメニュー導入の取組に関する評価。あるいは NTT 東西や競争事業者がいずれも利用していない未利用設備に係る費用や共通経費に係る負担の在り方。加入光ファイバ等の設備利用率の向上。あるいは設備投資インセンティブに対する配慮と。こうした観点から、この委員会におきまして検討に着手することにしてはどうかという論点提示でございます。

5 ページ以降は参考でございます。まず5 ページ目は委員会において委員から御発言いただいたものの概要でございます。分岐単位で接続料を設定することが必要という御意見もあれば、サービス卸の料金が利用者単位で行われる場合においては、現行の芯線単位の接続料では不利になるという御意見。あるいは「サービス卸」と接続制度を併存させるべきと、こういった御意見をいただきました。

また6 ページは、関係事業者の御意見を表記している部分でございます。

また7 ページ目は、先般 DSL 事業者協議会、あるいはソフトバンク BB 等によりまして総務省に対していただいた要望書の概要でございます。

また8 ページ以降は制度の概要でございます。8 ページ目は一種指定設備の概要。9 ページ目は接続料の料金水準等の規定の概要でございます。

また10 ページ目は現行の「芯線単位接続料とは」という資料を付けさせていただいております。

11 ページ、12 ページ、それから13 ページ、14 ページ目は、以前この委員会でお出しした資料を再び掲載しているものでございます。説明は以上でございます。

(山内主査) はい、ありがとうございます。それでは接続の問題ですね。接続制度に係る在り方と今

事務局で御説明がありましたように、これについて御議論伺いたいと思います。いかがでございましょうか。これもまた先ほどと同じように御疑問に対する質問でも結構でございますのでお願いいたします。特に御意見は。それではありがとうございます。辻先生。

(辻委員) この光ファイバの芯線単位の接続料というのは、非常に長いディベートがあり、現行の基本的な考え方は12ページに示されている分岐単位接続料です。接続には3つのパターンがありますが、最初が一番上が現行です。2番目の分岐単位については、これを認めよと訴訟になりましたが、裁判になじまないということで結局結論は出ませんでした。このOSU共用というのが、少しまずいということで、現時点でもOSU共用は不可というのは変わっていません。これは、新幹線が走るところに普通電車を走らせるということで対象外になりました。ですので、上の現行の芯線単位と2番目の分岐単位が候補になっているわけです。これは、どちらを選んでも訴訟になる気がします。

この2つの図の芯線単位と分岐単位を見ますと、技術的には何ら差がなくて、OSUという設備を自分で置いて、その先の設備は自分でやりますから、どこかの事業者の方が言われているように、これによって自分はイノベーションを起こすことは可能です。もっと速く大きな容量を送るのであれば、新しいOSUを置けば良いということです。技術的には基本的に問題はない。何が問題かという割り算です。芯線単位ですと、2芯ありますから2で割り、分岐単位ですと、これは6ありますから6で割る。従って、例にあるように芯線ですと90円、分岐単位にすると60円ということになります。

これの何が問題かという、ネットワークを持っている事業者の方は、分岐単位では設備投資をやるインセンティブもないし、リスクを取った報酬もないということで、非常に強い抵抗があります。一方、サービスで競争をされる方は、こちらの方が安いので、ぜひともこちら、というのが問題の核心かと思います。

このような問題になりますと、安易な答えは多芯を2で割れないかということです。資料での計算の中に入っていないのが、特に設備を持っておられる方が強調されているリスクのある投資に対する、インセンティブに対する配慮です。あるいは、ネットワークの構築というリスクを取ったことに対する報酬は含まれていないので、誰も設備投資を打たないということになるわけです。

接続料の構成をみますと、現行では、10ページ下に赤字でそれぞれ費用が記載されていて、真ん中の光信号主端末回線という2,808円をどう負担するかということです。これはうまく業界の中で合意ができるか分かりませんが、ネットワークの設備投資をやった方、あるいはこれからやる方へのインセンティブは重要です。日本では光ファイバのネットワークが一番進んでいるかというと、やはり事業者が必死にネットワーク構築に設備投資されてきた、しかし諸外国はそれがなされていなかったという事例もあります。私はこのインセンティブは大事だと見ています。

従って、分岐単位をベースにして、インセンティブ的なもの、あるいは過去の投資に対するリスクテイキング、これの報酬部分を上乘せしていく、あるいは1の芯線単位から、何かサービス競争をやる方にコストを下げっていくという、両者歩み寄るような形のを考えるべきだと思います。

それから次の大きな 이슈は未利用設備です。今の制度では未利用設備は計算の中に入っています。固定電話のLRIC(長期増分費用モデル)ですと、使っているものしか計上しないのが原則です。しかしこのような0か1かでなく、適切な費用の配布、何を費用として勘定するか。特に設備投資をされた事業者には、リスクテイキングをしたことに対する報酬というのがあるべきですが、

それが10ページの箇所では入っていない。そこがやはり一番不安に思われていると思います。これは専門的な接続委員会で、中間的なものが求められないのでしょうか。そうでないと、行き着くところは裁判となると困るので、安易な妥協案で大変申し訳ないのですが、何かうまくプラスに回っていくような、やはり折衷になるかもしれないけど、事業者の方々、あるいは専門の方々と議論してもらった方が良いかと思います。

最初に光ファイバの接続料を決めるときに、同様の問題があったと聞いています。それで現行の制度になってしまった。私はそのいきさつは知りませんが、20～30年戻るかも分かりませんが、必ずしも現行制度を維持していく必要はなく、知恵を出していただきたいと思います。

(山内主査) ありがとうございます。どうぞ、酒井委員。

(酒井委員) 何となく接続委員会に戻って来るといった感じになってしまっているの、相田先生もこれから御苦労されるかも、私どももそうなのですけど。この問題を考えるときに、12ページのところで、昔からどうもこの絵、余り、正直言って好きじゃないので申し訳ないのですけれども、なぜかという、この現行と分岐単位のOSU専用とOSU共用見たときに、どう考えても、OSU共用が一番効率がいいのですよね。というのは芯線1本で6個もやっている。だけど、このところがトリックは、未利用芯線があるので、余っているのだから、結局2本使っているのと同じことで、料金的にはそうなっているの、そうだとするところなのですね。だからネットワーク効率からしたら、もちろん分岐単位が一番いい。ただ、それ自体はかなり技術的な問題があって、なかなかできないというところ、今のところ現行の形になっていると思います。なので今後もう一度議論し直さないといけないと思いますし、先ほども事務局のまとめた資料にもありましたけど、未利用芯線の扱いをどう考えるのだとか、そういったところも多分出てくるだろうと思います。

そこで考え方としては、とにかくなるべくフェアな方法をきちんと考えて、その上で、場合によっては、少し早く入れるためにはこうしないとだめだとか、そういうことも考えていくと、多少こうやっていかないと、余っているから、これは同じことなんだとか何かしてしまうと、何か変な形にもなりますし、じゃあ余っているものは全部NTTが余らせて悪いんだから、NTTに負担しろとか、そんなことをやったらたまったものではありませんので、その辺りをきちんと考えた上で解を見つける他ないのかなという感じは持ちました。

(山内主査) この問題、その他にいかがでしょうか。

(関口委員) どうせ私も入るから。今回、事実上この議論については継続審議にして接続政策委員会に振るということで、覚悟はしております。この議論は、光の道を含めて随分長く議論してきましたが、未利用芯線に関わる、利用されていない部分のコストを誰が負担すべきなのかという、借り手と貸し手の間の綱引きですから、なかなか解決しない問題です。この本質は、結局、全国津々浦々回線を引いたにもかかわらず半分は余っているという状況のコスト負担をどうするかなので、利用率が上がってくれば、次第にこの議論は収斂していつか静かになっていくはずなのですね。ですからとにかく利用率を上げるということが、多分解決の一番の近道でありまして、その上で、相変わらず未利用芯線は必ず残るわけですが、その負担割合についてどちらが応分負担していくかということについて議論が深まればよろしいと思っております。

(山内主査) ありがとうございます。その他にいかがでしょうか。特によろしいでしょうか。今、御発言ありました委員の方も覚悟されているようで。事務局のまとめも有効かなと考えております。

ありがとうございます。それでは3番目の議題ですけど、安心して ICT を利用できる環境の整備ということでもあります。これについては、御承知のように ICT サービス安心・安全研究会の報告書案がまとめられましたので、まずは、これについて研究会の座長でいらっしゃる新美委員から報告をいただきたいと思えます。どうぞよろしくお願いいたします。

(新美委員) ありがとうございます。それでは概略を御説明申し上げて、詳細については事務局から改めて御説明をいただくということにいたします。

報告書案概要3ページをお開きいただけるとありがたいのですが、1番で、研究会の目的を掲げてありますが、消費者の苦情・相談の数が多くなってきているということを受けて、消費者保護ルールの見直し・充実等を図るために、ワーキンググループを設置しつつ検討を重ねてきました。このワーキンググループの作業の中におきましては、関係諸団体あるいは電気通信事業者、代理店等のヒアリングを行って、できるだけ多くの情報を集めて検討を加えてきました。

また、消費者保護ルールと密接な関連を有するサービスの料金その他の提供条件の在り方についても検討すべきであるということから、アドホック会合を2回開催いたしまして検討を加えてまいりました。そして、本年7月に中間とりまとめを行い、更に、更に苦情・相談処理体制の在り方も詳細に論ずるべきだということになりまして、新たな構成員の参加も得て、これもワーキンググループを充実して検討を加えてきたところでございます。こうした作業を踏まえて、今般報告書案としてとりまとめを行ったわけです。

消費者保護ルールの中身については、同じく概要の18ページを見ていただいと存じます。そこでは、電気通信サービスの基本的な特性として、いわゆるベストエフォート型という性質が見られること、それから、技術進歩に伴って非常に複雑な契約形態になっていること、などの特性が見られるとの基本認識を共有しています。この基本認識をもとに、個別な論点として説明義務、契約関係からの離脱のルール。販売勧誘の在り方、そして4番目に苦情・相談処理体制の在り方について検討を加え、一応の成案を得たところです。

この報告書案をできるだけ早くその「案」を取っていただいて、総務省を中心として関係団体の了解を得ながら早急な取組を行っていただくことを期待しているところです。

なお、特に重要なこととして付言しておきたいと思えますが、この領域においては、非常に技術の進歩が早いと同時に、販売形態等も非常に目まぐるしく変わってきております。そういったことから、今回研究会で報告書案を作成しましたがけれども、常に状況を見ながらフォローアップをしていき、即応体制をとって、適宜修正ないしは見直しを加えて、消費者からの信頼が得られるようにしていくことが重要であると考えております。この報告書案を作成するために行ったヒアリングで得た情報は、今日時点では必ずしもそのまま当てはまらないような状況も出てきているように個人的には観察しております。そういう意味では、このフォローアップということの重要性は重ねて強調しておきたいと思えます。それでは、詳細については事務局から御報告をお願いいたします。

(事務局) はい。引き続きまして資料15-5に基づきまして説明いたします。7月の時点の中間とりまとめから変わったところを中心に御説明します。まず6ページ開いていただきまして、4ページ、5ページと、これまでの検討状況が書いてあるのですけれども、6ページから、7月以降8月に入ってワーキングが4回、9月25日に研究会第4回を開いたということが書いてあります。苦情・相談処理体制の在り方ですとか、期間拘束・自動更新付きの契約につきましてですとか、そういっ



たことに加えて、これまでの議論全般について、ヒアリングの上で更に議論をしてきたということになります。9月11日のヒアリングでクロップスさん、コネクションさん等ありますけれども、これは代理店さんの御社名でございます。

続きまして8ページですけども、先ほど座長からも御紹介ありましたけども、8月の議論からメンバーとして3人の方を追加していただいています、市川先生、沖野先生、垣内先生という形で参加いただいております。オブザーバーとして下2つ、独立行政法人の国民生活センター紛争解決委員会さん、東京都消費生活総合センターさんに新しく入っていただいています。

変わったところとして、次のページ以降は苦情相談の状況ですので飛ばしまして、22ページまで、すみません、飛んでください。22ページは禁止行為ですとか取消しのルールのことを書いたところなのですが、報告書案の下の方の四角で書いていまして、若干ちょっと読み上げますが「利用者の契約の締結の判断に通常影響を及ぼす重要事項について、明確化し、それらの事項に関する不実告知、不利益事実の不告知を禁止することが適当」というのがあります。もともと中間とりまとめだと、この後に取消権を付与することが適当と書いてあったのですが、その後の議論によりまして、他の法令の規定ですとか、消費者契約法の見直しの議論があるとか、そういったことも踏まえまして、書きぶりとしては、「その上で、当該禁止行為違反により、利用者が誤認して契約を行った場合に取消しを検討することが適当」という書きぶりに修正させていただいております。

次が23ページ。次のページですけども、これがいわゆるクーリングオフといわれるところでして、ここが、タイトル変わっております。タイトルからクーリングオフ、タイトルも中身もそうですけど、「クーリングオフ」という言葉ではなくて、カッコのところですけども、「初期契約解除ルール」となっております。

ヒアリングにおきまして、代理店さん側のヒアリングですけども、いろいろ御意見ありましたけども、まずそもそもやっぱりこの業界、離職率が高いということ。また、名前によって、クーリングオフということを入れてしまいますと、ブラック企業であるというレッテルが貼られたりして、ますます人が集まらない。業界が崩壊するとかという御議論もありましたので、そういう議論を踏まえて、研究会でいろいろと検討いたしてきましたけども、やっぱり導入の理由がそもそも違うということ。次のページの絵のところ書いていますけれども、24ページですが、他の業界で、このクーリングオフを入れているということに関しては、この絵でいうところの左側の訪問販売等の特性、こういったところがメインの理由ということだと思いますけれども、今回電気通信事業にこのサービスを入れるところについては、右側ですが、役務の複雑性に起因する消費者の不十分な理解ですとか、実際に利用しないと役務の品質等が分からない場合がある、こういったところがメインの理由ということで、理由に違いがある。あとは、いわゆるクーリングオフとしてしまいますと、ものによって違いますけれども、事業者さんが請求できない、消費者が負担しなくていいと思ってしまうイメージがありますけども、実は今回の制度設計にあたっては、そこは事業者さんの方から請求ができるとしていますので、誤解のないようにという意味も含めて、名称変更もいいのではないかと議論があり、名前を変えています。

次は25ページ。これも初期契約解除ルールについての個別論点をまとめたところですけども、まず1つ目で①。対象となるサービスのところにも若干書き加えております。もともとは提供条件説明が必要となる電気通信サービスというのを基本にしましょう、とあったのですが、ここも

ヒアリングでいろいろ意見がありまして、固定電話ですとか、こういったものは、まあまあ、もう中身も分かっているし、いいのではなからうかという意見を踏まえまして、契約内容が複雑であったり、実際に利用しないと品質が分からないサービスを対象とすることを基本に検討すべきと書いてあります。

その他にもいろいろ意見なり議論はありまして、その下のところですけども、「実際にトラブルが多発していること等による対象サービスの限定も考えられるのではないかと、また、業界団体、電気通信事業者、販売代理店等による苦情・相談縮減に向けた今後の取組の評価を踏まえつつ、段階的に対象となるサービスを検討することも考えられるのではないかと」という議論がありました。最後として「初期契約解除ルールの制度化に当たっては、これらの点も踏まえて、検討することが適当」というような書きぶりをいたしております。

②、③は変わっておりません。先ほど申し上げましたとおり、③については、サービス利用の対価請求は認めることができるという考えのままであります。

④ですけども、こちらは変更があるところとして、端末の扱いであります。もともと端末の扱いについては、SIMロック端末についてはサービス契約に紐付くようなものだとということで、サービスの方のルールに準じてやっていきましょう、つまり対象としましょうということが中間とりまとめでは書いてあったわけですけども、これもヒアリングにおきまして、代理店さんなり事業者協会、事業者の団体さんの方から、いろいろ御意見がありまして、1つは端末の費用負担の問題ですね。端末の費用負担の問題は、代理店さんの方でキャリアさんから端末を買って、これをユーザに売っているわけですけども、これをクーリングオフして端末が返ってきますと、なかなか販売代理店さんの方で、なかなか費用負担をすることが難しいという御意見がありました。もう1つ、これもヒアリングで出た御意見ですけども、SIMロック端末とSIMフリーの端末が混在するような状況で、これを区別して扱えば、異なる提供ということは、売る方も当然そうですけども、買う方にとってもなかなか分かりにくいという御意見もありました。他方で、ヒアリングの中では、事業者さんの方から、端末のお試しサービスみたいなもの、こういったものをやりますという表明がございまして、かつ、SIMロックの方の解除に関するところも議論がありまして、これは後段の方に報告書の記述がありますけれども、ここは少なくとも一定期間経過後は、利用者の求めに応じて迅速かつ容易に、かつ利用者の負担なく求めに応じるべきということを報告書の後の方で整理されていますけれども、こういったものをやるのであれば、端末の扱いについては、ちょっと扱う書きぶりを変更しようということで、実際この書きぶりは、④の一番下のパラグラフですけども、「主要事業者で試用サービスが実施される方向であること等を踏まえて、店舗販売の場合における端末等の物品に係る制度化は、現時点では行わないこととし、当面、SIMロック解除等の推進の事業者の取組状況等を注視することとする。」という書きぶりに修正させていただいております。

続きまして27ページですけども、これも、下の方の箱で報告書案、ありますけど、その上の方の部分。「期間拘束・自動更新付契約に関する提供条件の説明方法や更新月のプッシュ型通知の方法等について、改善されることが必要。」と中間とりまとめではあったのですが、実際ヒアリングにおきましてTCAさん等から表明がありましたので、ここを明確にしております。「電気通信事業者が、契約解除料を支払うことなく解約が可能な期間の延長と、更新時が近づいた時点でデフォルトでのプッシュ型の通知を行う方法で検討中との表明があったこと等を踏まえ」、自主的な取組の効果、ルー

ルの導入の効果等も見ながら、もろもろの改善状況を検討会等の中で検証し、必要に応じて更なる対応について検討を行う、という書きぶりにしております。

もう1点。30ページですね。30ページにいただきますと、代理店監督。ここは小幅修正ですけど、一番下のところ、「代理店の監督については、電気通信事業者に委ねるのみならず、総務省としても必要な取組を行っていくことが適当。」というところを書き加えております。

31ページですけども、苦情・相談処理体制の在り方であります。これは、もともと中間とりまとめの段階では、課題の四角、上の方の四角の一番下のところに、「第三者機関における苦情・相談処理、紛争解決等に取り組む方向で検討することが適当であると考えられる」といったような整理を中間とりまとめで行ってございましたけれども、これも、その後のヒアリングで、TCAさんからは、個社だけでなく業界全体で体制を作っていくということが意思表示もありましたし、代理店さんからは、まず業界団体を作って、それで業界団体で体制を作って分析をしていくという表明がありました。ということで、この報告書案の方は、下の方になりますけれども、「関係団体から、業界として苦情・相談を受け付けて分析する体制を整備し、苦情・相談件数の減少に向けた取組を進めていく方向で検討している旨の意見の表明があったところ、まず、民間型の第三者機関による苦情・相談の処理を早急に実現し、その状況を見ながら、紛争解決の仕組みの在り方等について、中長期的に引き続き検討することが適当」ということで報告書を取りまとめております。

以下についてはもう変わっておりません。特に33ページの方は、販売奨励金ですとかSIMロックですとか、その辺りのことを書いていますけれども、ここは変更ありません。

資料15-6としまして、報告書の案を付けてございますが、こちら、9月25日の研究会の議論を踏まえて若干ここで修正をいたします。その修正を施した後、最終的に報告書とするという扱いのものでありますので、御留意いただければと思います。以上です。

(山内主査) はい、どうもありがとうございます。それでは安心してICTを利用できる環境の整備についての議題を議論したいと思います。先ほどと同じように御意見もそうですが、御質問も含めてお願いをいたします。長田さん、どうぞ。

(長田委員) すいません。この研究会のメンバーでもあり、最後の機会なので、ここでも申し上げておきたいと思います。今、中間とりまとめからの修正点の紹介の中でありました、この初期契約解除ルール、特に店頭における初期契約解除ルールのところから端末の扱いを変更する。最後、研究会の最後、9月26日の日に、特別に携帯のキャリア3社に来ていただいて、ヒアリングを行いました。皆さん御承知のとおり、今、iPhone6が非常に派手に販売が始まりまして、各社とも、結果的にはほぼ同条件で過去のiPhoneの下取りサービスをしておられます。それについて、新美座長からの御質問に対し、ドコモさんはビジネスとして成り立っているとおっしゃいました。今私が持っているこのiPhoneでも4万円以上で下取りをしてもらえる。これがビジネスで成り立っているのであれば、初期契約解除、通信の役務を解除したことに伴う端末の解除は、代理店ではなくキャリアが、事業者がその端末を引き取ってくれればいいのかと、今でも私は思っています。それは非常に今回、あたかも代理店の責任で全部代理店が端末を引き取らなければいけない、だから代理店がとても大変です、ということで、こういうような検討の方向になりましたけれども、そもそもは、そこは電気通信事業者が責任を持って引き取っていただければいいと、もともと思っていたが、ビジネスとしても成り立つのであれば、ぜひそうしていただきたいなと今でも思っていることを、

ここでも皆さんにお知らせしておきたいと思います。

(山内主査) はい、ありがとうございます。他にいかがですか。じゃあ舟田委員、どうぞ。

(舟田委員) こうやって報告書案がまとまって、初期契約解除、これも、今長田さんがおっしゃいましたように不十分なものでしょうけども、しかし一応一定の前進があったし、SIMロック解除等、私は電気通信における消費者保護の大きな一歩が踏み出されたと考えたいと思います。

特に、基本となる認識ですね。先ほど新美先生の御指摘もありましたけど、17ページのところ、私は基本だと思うのですけれども、電気通信サービスの、いわば消費者から見た基本的特性としていて、技術が高度かつ複雑であり、技術革新の進展も早い。特に大事なことは、契約内容が高度化・多様化・複雑化しているということで、消費者にとって非常に分かりにくい。その後、しかも分かりにくいことを加速するような販売方法もなされている。そういうことで、17ページ読んでいただけで申し訳ないのですけど、下の方に、情報の非対称性・交渉力の格差が拡大する、これが消費者に対して一定の制度的な対応を必要とする理由であろうと思います。

私も2、3回この会合に出させていただいたのですけれども、私が主張したのは、ここでもお話ししたかもしれませんが、電気通信の契約内容というのが非常に複雑になっている。これは1つはもちろん、キャリアがそういうふうを設定していて、各社が割り引いている。もう1つは、店頭でも、代理店も独自にキャンペーン等で分かりにくくしている。私は両方あいまって消費者にとって非常に分かりにくいところになっていると思います。

今日は、ぜひ提案ですけれども、複雑化するというのは、ある意味でこれは意図的にやっていることであるので、私は何か政策的な対応が必要なのではないかという気がしております。またまた電力の話になるのですけれども、イギリスの電力の規制行政庁 OFGEM は、2010年にある改革を始めました。イギリスの電力市場は1999年、全面小売自由化をしているのですけれども、6大事業者がそれぞれ垂直統合して拮抗しているという。その中で、多数の料金プランがあって非常に複雑。割引も非常に多いということで、消費者が各自にとって最善の選択を行うことを非常に困難にしているというのが OFGEM の認識であると。OFGEM のスローガンは、私、英語下手なので恥ずかしいのですけれども「Simpler Clearer Fairer」という、もっとシンプルに、もっと明確に、もっとフェアにということなのです。イギリスの電力の場合には電力とガスのセット割等があって、非常に料金プランが多様になったということで、例えば基本料金プランの種類は4つまでに制限するとかですね、いろいろセット割にはこうだというようなことを打ち出しています。しかしこれはもちろん事業者側の激しい抵抗もあって、別に OFGEM が破格な成果を上げているわけではありませんけども、そういう話があるということでもあります。消費者にとってやはり分かりやすい料金体系というのが求められているのではないかと。

もう1つは、競争政策といいますか、3大キャリアはいわば拮抗しているから、「相打ち」みたいという変な言い方ですけれども、それ以外のこのような店頭での販売力を持ち得ない運営の中小のMVNOにとっては、3大キャリアが店頭で激しい過熱した販売方法を繰り広げるとのこと、それ自体が大きな参入障壁になるということになります。消費者としては、例えば、キャリアをやめてMVNOをやりたいと思っているのだけれども、いろんな拘束がある。オプションはどうする、2年契約はどうするとかですね。つまり、顧客争奪競争というのは、顧客のスイッチングコストが低くなければいけないわけですけれども、もちろんキャリア側は、どうやってスイッチングコストを高くする

かに意を用いているわけですね。ですから、特に今回、この報告書案では、特に2年拘束については、事業者の取組を注視ですかね、ということになりましたけれども、議論に私も参加いたしました。2年間は、端末のこともありやむを得ないかとも思いますけれども、その後の自動更新がセットにならずと続くということについては、私は消費者の利益ということもありますし、同時に、そうやって消費者を違約金1万円かかりますよと言って、離脱のコストを高めているということについては問題があるのではないかなという気がしております。

(山内主査) ありがとうございます。他に、どうぞ三友委員。

(三友委員) 今日御報告いただいた報告書は、今までの我が国の携帯電話の発展が、端末と回線が融合する形で非常に発展してきたわけであり、そういった発展の中での1つの問題に対する対症的な対処だと思えるのですが、これはこれで、これはいいと思うのですが、少し長期的にも考えないといけないだろうとも思っております。

基本的に端末市場と回線市場というものが分かれるべきであろうと思いますし、特にこれから先2020年ということ考えたときに、オリンピックに向けて大量に海外から人がいらっしやいますので、そういう人たちが戸惑わないような市場になっている必要もあると思います。

それから、2020年だけがということではないのですけれども、やはりオリンピックの際は非常に多くの方が日本にいらっしやるのが期待されていますし、日本の電気製品は非常に優秀であるというのは皆さん知っていますから、ぜひ日本の端末をお土産として持って帰るぐらいはできる状況にすることが、ある意味では日本の端末産業がまた復活するための、1つの非常に大きないい機会になると思います。ところが、今はそういう状況にないわけですから、短期的な消費者保護というのも非常に大事だと思うのですが、もう1つ、産業のリバイバルという観点からも、そういうことも考えてもいいのではないかなと思います。以上です。

(山内主査) はい、ありがとうございます。他にいかがですか。どうぞ、平野委員。

(平野委員) すみません、感想なのですが、この安心・安全研究会に3回ぐらい傍聴させていただきまして、業者さんからのヒアリングの際、業者さんって本当に消費者を見てないのだな、という感想がすごくありました。いまだに2年縛りで、もう壊れかけているかなと思う携帯から替えられない私も、何か悔しい。今、舟田先生もおっしゃっていたように、本当に私たち消費者にとってはとても理不尽なことでありますし、あちらの説明を受けると、そうなのかなとは思いますが、でもやっぱりどこかおかしいなというも感じながら聞いております。

それから、クーリングオフについてですが、他の消費者の方は分からないのですが、私はクーリングオフをきちっと書いてある業者の方が安心して契約できると思います。いつも、そのような記載が出ているかどうかを、いろんな契約事項を見る際にまず見るのですね。ですが、携帯業者の方は、それが悪質な業者だと言っているのが、どういう理由なのかなと、かえってその辺のギャップを感じております。私たち消費者にとっての権利でもありますので、もう少し早く、後に回さないでどんどんやっていっていただきたいというのが感想ですので、引き続きうまく解消できるようにやっていただきたいと思います。ありがとうございます。

(山内主査) ありがとうございます。新美委員、応答があれば。

(新美委員) 今のご意見に関連してですが、2年縛りについては、安心・安全研で、以後の重要なテーマとして取り上げて、検討することを予定していますので、どうなるかは分かりませんが、

より深い議論ができると思っています。

もう1つ、これは留意していただきたい点でございます。今回の報告書で幾つか述べておりますけれども、実はこの報告書に記載する施策の他に、消費者契約法や民法が控えておりますので、その重疊的な適用で、かなりの消費者保護になり得ることをお伝えしておきたいと思っております。例えば虚偽ないしは不実の表示によって取消権をどうするかなどが22ページに書いてありますけれども、不実告知の禁止に違反することは、民法の91条、強行法規違反ということになると思われ、無効とされる余地が大きいといえます。ですから、取消権をわざわざ条文化して書く必要もないという、発想も成り立ち得るということです。

それからもう1つは説明義務についてですが、電気通信事業法でのいうところの重要事項ということで説明義務を課していますが、消費者契約法の観点からいくと、全ての重要事項を網羅していることにはなりませんので、例えば幾つかの特別な扱いをしますというときには、それを説明しないとなれば、説明義務違反で取消対象になることも想定されますので、この報告書に書いてあることをやれば全て大丈夫だというわけではないことも重々御理解いただきたいと思っております。

また、先ほど出て来ましたが、販売促進のための手法やキャッシュバックの手法も、もう少し継続的に安心・安全研究会でその実体を観察し、適時に検討をすることも了解されておりますので、併せて御報告申し上げたいと思っております。以上でございます。

(山内主査) ありがとうございます。その他、いかがですか。どうぞ、辻委員。

(辻委員) いろいろまとめていただきまして、大変参考になりましたが、1点強調されなかったことをお話しさせていただきます。不祥事があった場合、業界がつぶれないように自ら取り組む姿勢がまずあるかと思っております。今の議論のプロセスを見ていると、オブザーバーで電気通信事業者協会さんやテレコムサービスさん等がいらっしゃいますが、こちらは事業者団体ではないわけですね。総務省の説明の最後の方で苦情・相談処理のため将来的に民間型第三者機関を作っていくとありましたが、うがいししないと風邪引くぞとか、朝早く起きないと駄目だ、というようなことまで、何でもかんでも条文や答申で書くのではなく、自主的な取組が大事だと思います。業界団体ができましたら、サービス品質を示すマークや資格を作るような取組も可能になります。法律の条文によって厳密に作っていくことも出来ますが、業界の自主的な取組をもっと喚起していただくべきだと思います。キャリアの側でも、評価の高い代理店の人材を集めて団体を作るなどしつつ、国も力を入れていただきますと、車の両輪で回っていくと思います。

(山内主査) ありがとうございます。他にいかがですか。どうぞ、菅谷委員。

(菅谷委員) 苦情・相談処理体制の在り方ということで、第三者機関の必要性が書かれていまして、国民生活センター、消費者センター等に寄せられる苦情相談件数が増加していると書かれてますけれども、キャリアはそれぞれで、技術的なことも含めて相談を受けていて、その件数は減っているとも聞いたことがあります。事業者間のこういう苦情・相談案件の情報の共有化をもっと進めて、その中でどこが問題点なのかをまずは検証していただいて、第三者機関はその後の段階ではないかと思われました。MVNO や卸サービスでいろんな事業者の方がこの分野に入ってくられますので、そういう意味でも、情報の共有化は非常に重要になってくるのではないかと思います。

(山内主査) ありがとうございます。他に。よろしいでしょうか。素晴らしいとりまとめとなったかと思っております、ありがとうございます。今、委員の方からいろいろな御意見をいただきましたが、

これを含めて、事務局で検討をよろしくお願いします。本日の議題は以上でございます。最後に事務局から次回の日程等について御説明お願いいたします。

(事務局) はい。次回の基本政策委員会の日程でございますけれども、もう既に傍聴登録も開始しておりますとおり、10月8日、来週水曜日の9時半から、総務省8階の第1特別会議室、ここの会議室において開催を予定しております。以上です。よろしくをお願いいたします。

(山内主査) はい、ありがとうございます。それでは本日はこれにて閉会といたします。熱心な御議論いただきまして、どうもありがとうございました。

以上