

ICTサービス安心・安全研究会

消費者保護ルールの見直し・充実に関するWG

モバイルサービスの提供条件・端末に関するフォローアップ会合（第2回）

1 日時 平成28年10月17日（月） 10:00～12:00

2 場所 総務省講堂（地下2階）

3 出席者（敬称略）

○構成員

新美主査、平野主査代理、相田構成員、石田構成員、北構成員、長田構成員、
舟田構成員、森構成員

○ヒアリング対象者

株式会社インターネットイニシアティブ、株式会社ケイ・オプティコム

○オブザーバー

株式会社NTTドコモ、KDDI株式会社、ソフトバンク株式会社

○総務省

高市総務大臣、あかま総務副大臣、金子総務大臣政務官、太田総務大臣補佐
官、福岡総務審議官、富永総合通信基盤局長、巻口総合通信基盤局電気通信
事業部長、秋本総合通信基盤局総務課長、竹村事業政策課長、藤野料金サー
ビス課長、徳光消費者行政第一課長、内藤料金サービス課企画官、渡部料金
サービス課課長補佐

4 議事

(1) 開会

(2) 議題

① ヒアリング

② 自由討議

(3) その他

(4) 閉会

5 議事要旨

【新美主査】 皆さん、おはようございます。本日は、足元の悪い中、また、お忙しい中お集まりいただきまして、ありがとうございます。ただいまから、モバイルサービスの提供条件・端末に関するフォローアップ会合第2回を開催いたします。

議事に先立ちまして、事務局から資料の確認をお願いいたします。

【渡部料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。お手元に配付しております資料について確認させていただきます。

本日の配付資料は、議事次第に記載されております資料1から資料4までとなっております。資料3、資料4の一部につきましては、構成員限りの情報が含まれており、「構成員限り」となっているスライドにつきましては、質疑の際、ご配慮くださいますようお願いいたします。構成員及び事務局のみに配付しておりますので、会議終了後、回収させていただきます。

以上、ご確認ください。

【新美主査】 どうもありがとうございます。

本日は、高市総務大臣、あかま副大臣、金子政務官にご出席をいただいております。

なお、高市総務大臣は公務のため、MVNOからの説明が終了した時点で退席される予定でいらっしゃいます。

それでは、開始に当たりまして、高市総務大臣からご挨拶をよろしく願いいたします。

【高市総務大臣】 本日は、MVNOの拡大により、利用者の方々が、端末やサービスについて自由に選択する幅が広がっていくこと、そしてまた、市場競争がしっかりと強くなっていくことを期待しながら、これまでの進捗状況を踏まえ、これからさらにどう取り組んでいくか、論点ごとに整理をしていただきたいと思いますと思っております。

総務省では、MVNOにつきまして、今年中に1,500万契約という目標を掲げておりますが、本年6月末時点で、前年同期比3割以上増の1,346万契約まで来ております。MVNOの皆様には、利用者のニーズをしっかりと把握をしながら取り組んでいただいていることと承知しております。

本日、特にMVNOの皆様からは、総務省の取組、それから最近の状況を踏まえて、さらに競争環境というのを改善していくためにどうすればいいと思っておられるのか、そう

いう課題について、率直なご意見を賜れたら大変ありがたく存じます。

本日もよろしく願いいたします。

【新美主査】 大臣、どうもありがとうございました。

それでは、カメラ撮りの方は傍聴席にお戻りいただくか、ご退室をお願いいたします。

それでは、議事に移らせていただきます。

まず、MVNOからのヒアリングを行います。また、大手携帯電話事業者3社には、第1回会合でのヒアリングに続きまして、本日の会合にはオブザーバーとしてご出席をいただいております。

それでは、本日のヒアリングにつきまして、事務局からご説明をお願いいたします。

【渡部料金サービス課課長補佐】 お手元の資料1をごらんください。表紙をおめくりいただきまして、2枚目下半分、本日の第2回会合のヒアリングは、こちらの2社をお願いしております。一番下に書いておりますけれども、説明時間終了の2分前にベルが1度、終了時にベルが2度鳴りますので、本日発表いただく2社の方におかれましては、円滑な議事進行にご協力をお願いいたします。

以上でございます。

【新美主査】 ありがとうございました。

それでは、MVNO2社よりヒアリングを行います。

なお、質疑応答につきましては、2社からのご説明をいただいた後にまとめて行いたいと思いますので、よろしく願いいたします。

それでは、まずは、株式会社インターネットイニシアティブ、島上様からご説明をお願いいたします。

【I I J (島上)】 ただいまご紹介にあずかりました株式会社インターネットイニシアティブの島上と申します。本日はこのような機会をいただきまして、誠にありがとうございます。時間が限られておりますので、早速説明のほうに入らせていただきます。座ってやらさせていただきます。

まず、ページをめくっていただいて、2ページは弊社の概要ですので、本日の研究会の皆様はご存じのことだと思いますので、割愛いたします。

3ページ目をお願いいたします。本会合におけるフォローアップ事項として、1点目から4点目まで挙げられておりまして、本日、弊社からは、2点目、3点目、4点目の3点についてお話をさせていただきたいというふうに思っております。

まず、2番目の、4ページ目です。SIMロック解除の取組に対する評価、要望についてです。5ページ目に行きます。先般、ご承知のとおり、平成26年12月に「SIMロック解除ガイドライン」が改定され、平成27年5月以降発売のSIMロック設定がなされた端末については、事業者は原則としてSIMロック解除に応じなければならないということになりました。

SIMロックの解除が行われるケースというのはさまざまありまして、MNOを移る場合、MVNOに移る場合、あるいはMNOに限らず、海外のSIMを使う場合、このような場合にSIMロックの解除が必要となっております。

6ページ目に行きまして、まず、平成26年12月に決まった、平成26年の議論のときからSIMロック解除に関する状況が少し変わっているのではないかと考えております。1点目が、MVNO専用SIMというのがMNOさんのほうから出るようになりました。当時はMVNOのホームMNOの端末であれば、MVNOに移っても、ホームMNOの端末をそのまま使えたというのが一般的だったのが、その後、MVNO専用のSIMというのをMNOさんが出されまして、ホームMNOの端末であっても、MVNO専用SIMだとSIMロックを解除しないと使えないというケースが出てきております。

2点目が海外のSIM利用ということで、東南アジア、あるいはヨーロッパでは以前から行われているということですが、端末を持って行って、空港に着いたらSIMを買って、SIMを入れかえて、非常に安い、ローミングではない、現地の料金でプリペイドSIMを使うということが行われてきまして、日本の3Gの端末も海外に持って行って、SIMを入れかえることによって安い通信サービスを使うことができます。

ただ、当然のことながら、現地に行ってプリペイドSIMを買ってアクティベーションするというのは、なかなか利用者にとっては厳しいことだったのですが、先般、いろいろな事業者から、日本でも買えるようになりまして、量販店へ行きますと海外で使えるプリペイドSIMというのが売ってございます。サポートも日本語で受けられるようになりまして、より利用者にとって一般的になっているかと思えます。

そのようなSIMはMNOのSIMとは当然違いますので、SIMロックがかかっている端末であれば使えないということが出てきまして、このような海外のSIMが一般的になったというところから少し状況が変わってきているのかなと。

あと3点目が、フルMVNOというのがこれから出てまいります。フルMVNOというのは、右の下に書かせていただいているとおり、HLR/HSSをもって独自のSIMを

発行いたします。なので、基本的にはMNOさんの端末を使おうとすると、必ずSIMロックの解除が必要となるというような状況が、平成26年の議論のときからは状況が変わってきているかと思っています。

7ページ目に行きまして、したがって、評価としては、スイッチングコストの低減が一定程度図られたというのは間違いのないのですが、SIMロックの解除の重要性はますます増しておりまして、利用者がSIMロック解除を利用しやすい環境というのは、引き続き整備していくべきだろうと考えております。

現在は、大体6カ月間は、不適切な行為を抑止すべきというような考え方で6カ月のSIMロックが許されているというようなものが運用的に一般的になっておりますが、これから重要性が増していく中、SIMロック解除を受け付けられない期間の廃止、あるいは短縮、あるいはネットワークの利用制限の活用等によって、SIMロックではない形で不適切な行為を防止するなどの検討も必要ではないかと考えておる次第でございます。

次が端末購入補助適正化についてご報告します。9ページ目です。こちらガイドラインができたことによりまして、異常なスマートフォンの販売は一定程度沈静化しているように思われます。一方で、単純なキャッシュバックにかわってクーポン券を用いるなど、実質的な端末購入補助の増額というのは確かに一部で見られているというところでは、行き過ぎた端末購入補助というのは、そもそもの考え方として、正常な事業者間の競争を著しく歪めるものであろうということで、そのようなものに関してはガイドラインが適正に運用され、それがなされていない場合には見直しが必要であらうというふうに思っております。

最後ですが、MVNOの競争環境の動向ということで、こちらについては2点、ご報告をさせていただきます。

まず、11ページのHLR/HSS機能連携についてということになります。弊社についてですが、8月29日にNTTドコモ様に対して加入者管理機能、これはHLR/HSSの連携の申し込みをいたしました。これによりまして、フルMVNOと言われているデータ通信のサービスを2017年下期から開始できる予定になっております。

13ページ目に参りまして、これまでの経緯ですが、2014年3月に、我々も加盟しておりますテレコムサービス協会、MVNO委員会のほうからHLR/HSS開放に関する事業者間協議の促進を盛り込んだ政策提言を公表させていただきました。

その後、2014年10月に「モバイル創生プラン」、2014年12月に「2020年

代に向けた情報通信政策の在り方」、2015年12月のICTサービス安心・安全研究会、携帯電話料金タスクフォースにおいて、それぞれHLR/HSSの開放というのを検討いただきまして、2016年5月、今年、MVNO事業化ガイドラインを改正して、HLR/HSS連携機能が開放を促進すべき機能として盛り込んでいただきました。

並行しまして、我々は、2014年夏からNTTドコモ様と一緒にずっと事業者間協議を継続しておりまして、先ほどの取組も非常にバックアップいただきまして、晴れて8月29日に申し込みをすることができるようになったということをご報告させていただきたいと思います。こちらは競争環境整備というのがきちんと実を結び、事業者間協議がきちんと進んでいるということの一つの大きな成果ではないかというふうに我々としては捉えております。

フルMVNOによって新しいサービスができるというのは、ここに書かれたような国内外における新しいサービスができたり、SIMをより活用できるようなサービスが出てくるということであり、今までの開放とは、さらにもう一歩進んだ新しいサービスというのが、これからつくれるようになるというふうに思っております。

最後に、競争環境という観点で接続料に関して1点だけ問題提起をさせていただきたいと思っております。接続料というのは、利用者様の利用料金にストレートに反映されるものですので、非常に重要と捉えております。接続料確定に関するタイムラグという形で、16ページに書かせていただいておりますが、今までのさまざまな取組によりまして、接続料については非常に透明化が進み、かつ低廉化も進み、競争環境整備という観点においては、非常に望ましい方向に向いているものというふうに我々としても捉えております。

「ずれ」という観点におきましては、総務省様が出されている資料の一番最後のページに接続料の決まり方というのが出ておりますが、29年度の接続料というところに着目しますと、29年度に我々がお支払いする接続料というのは、27年度の実績を用いたものに沿って仮払いをしていきます。28年度の実績が29年度に反映されますが、28年度の実績が決まるのが29年度の終わりです。したがって、29年度に我々が事業をする場合には、どれだけのコストになるのかというのがわからないままに事業を行い、29年度の末にそれが精算される。

さらに、現時点では変動が非常に激しいということで、平成30年度の終わりに、29年度でもう一度精算していただけると。これについて、我々としては非常に前向きに捉えておりますが、実際には、事業的なコストを予見することが非常に難しいという点と、あ

とは企業会計でもフォース・クォーター、我々も会計年度が3月で締まるのですが、3月の終わりに大きくコストが動くといったところで、我々としては、MVNOの事業がどんどん大きくなる中で、非常に事業的にやりづらい面がございますと。

こちらについては、いろいろな難しい問題をはらんでいるということは重々承知しておりますが、これからのMVNOの発展とモバイルサービスの活性化という観点においては、大きくなるにつれて避けられない問題になってくるのかなと捉えておる次第です。

以上、弊社からのご説明を終わります。

【新美主査】 どうもありがとうございました。

それでは、続きまして、株式会社ケイ・オプティコムの方からご説明をいただきたいと思っております。よろしくお願いいたします。

【ケイ・オプティコム（久保）】 ケイ・オプティコムの方でございます。本日はこのような場を与えていただきまして、ありがとうございます。

それでは、早速資料の説明にかからさせていただきます。まず、1ページ目でございますけれども、ここにはちょっと記載がございませんけれども、弊社は平成13年から関西でF T T Hサービスを開始しておりまして、現在160万を超えるお客様にご利用いただいております。このサービスに加えまして、平成26年6月よりmineoというブランドでMVNOサービスを提供いたしました。現在は、その図にございますように、NTTドコモ、KDD I回線をお客様に選択いただけるマルチキャリア対応のMVNOとして活動しておりまして、9月末時点で総加入39万件、キャリアの比率はKDD Iがやや多く6対4となっております。

2ページ目をごらんください。「S I Mロック解除ガイドライン及び端末購入補助ガイドラインに対する評価と課題」ということをご報告をさせていただきます。

3ページ目をごらんください。総務省殿による各種ガイドラインの制度整備は、利用者利便性の向上につながっただけでなく、MVNOの普及促進に対しても効果があったと評価しております。

まず、S I Mロック解除ガイドラインについては、S I Mロック解除が制度的に義務づけられたことによって、MVNOへの移行障壁が下がり、普及促進につながったと考えております。ただ、目に見える形の効果は来年以降に見えてくるのではないかと予想しております。一方で、S I Mロック解除についても早期に解決すべき課題が残っているという認識です。

また、端末購入補助ガイドラインについては、端末の購入を条件とした過剰なキャッシュバック等が抑制されたことから、低廉なMVNOに関心が集まったと考えており、MVNOの普及促進において大きな効果があったと評価しています。一方で、下取りによる割引や固定系通信市場への影響については課題が残っているという認識でございます。

4ページ目をごらんください。SIMロックにつきましては、MNOによって対応が異なる部分があり、資料記載の3ケースは、MVNOが不利になるだけでなく、利用者にも混乱を招くものであるというふうに考えております。まず、1つ目のケースは、キャリア内の移行でもSIMロック解除が必要となるケースです。

また、2つ目のケースは、SIMロック解除後、一部機能が制限されるということで、図に記載しておりますのは、テザリング機能の例でございます。MNOでは使えていた機能が、端末とキャリアの組み合わせによっては、MVNOでは使えなくなるということを示しております。

3つ目のケースは、そもそもSIMロック解除に対応できないというものです。右の図に示すとおり、ドコモ、ソフトバンクなどの運用では、解約後3カ月経過したり、契約者本人でない申し込みについては、SIMロック解除ができないことになっています。この運用ではSIMロックのかかった中古端末は永久にロック解除ができないため、利用者の利便性や端末の流動性を損なうものと考えています。それぞれのケースにおける弊社が考えるあるべき姿は記載のとおりでございますけれども、実現に向けた取組を推進することが重要であると考えます。

それでは、5ページ目をごらんください。次に、端末購入補助に関する課題をご紹介させていただきます。端末の下取りによる割引については、原則としてガイドライン上、補助の対象外となっておりますので、MNO各社はこの下取り価格を操作することで「実質0円」の営業活動を実施しています。このような各社の取組が適正なものかどうか、分析・検証することが重要であると考えます。

例えば、表に記載しております(1)の点では、MNO各社と中古市場では大きな価格差がございます。ガイドラインでは一般的な価格を上回る分については補助対象とすることが明記されていますが、一般的な買い取り価格の見方によっては、端末購入補助による実質負担額が0円以下になるということも考えられます。

また、(2)の点では、新旧機種が同じ値段で設定されるなど、合理的とは思えない価格設定がされております。いずれのケースにおきましても、ガイドラインの趣旨に沿って

ない不適切な行為となっていないか、確実に分析・検証していただくとともに、公正な競争や利用者の公平性の観点で課題が明らかになれば、早期にご対応いただくことが重要であるというふうに考えます。

6ページをごらんください。委員限りの参考情報になりますが、MNO各社が下取り料金を、下取りを条件に実質0円を積極的に展開しているということがごらんいただけると思います。

7ページをごらんください。7ページは固定系通信市場への影響に関する課題でございます。NTTのサービス卸についての議論が一昨年行われたときから、弊社としては、MNOが移動系通信で得られた莫大な利益をベースに固定系通信をセット販売し、その際に過剰なキャッシュバックがなされると、移動系通信市場のみならず、固定系通信市場もMNOにより寡占化してしまう可能性があるということをご主張してまいりました。今回のガイドラインの適用により抑制された端末購入補助が、そのセット販売の割引原資にさらに転嫁されることになれば、固定系通信市場の競争環境に与える影響は一層大きくなると考えております。

図につきましては、サービス卸におけるMNOのシェアを記載しておりますが、ごらんとおり、この1年でMNOのシェアは急拡大しております。この状況で端末購入補助の適正化によって浮いた資金がセット販売時のキャッシュバックに転嫁されることになれば、MNOによる市場支配にさらに拍車がかかります。端末購入補助の適正化に伴う影響については、固定系通信市場にも及ぶものと考えられますので、このような観点でも分析・検証いただき、公正な競争環境の観点で課題が明らかになれば、早期にご対応いただくことが重要と考えます。

それでは、8ページ目をごらんください。これも委員限りの参考情報となりますが、記載しているような営業を確認しております。営業現場の実態を把握した上で、影響を分析・検証することが重要というふうに考えております。

9ページをごらんください。9ページからは弊社から見た「MVNOの競争環境の動向」に関してご説明をいたします。

10ページをごらんください。MVNO市場は多くの事業者が参入・競争することで、低廉な料金・サービスが実現し、利用者の利便性向上に貢献してきたと考えております。

MVNO市場の全体像は図のようにイメージしております。なお、ソフトバンクのサブブランドはMVNO市場をメインターゲットとしていると考えられるため、MNO側では

なく、MVNO側に位置づけております。このような市場環境の中、各種施策によりMVNOは拡大してまいりましたが、携帯市場全体のシェアで見ると、数%程度と規模はまだまだ小さく、今後とも普及促進に向けた取組が重要と考えております。

その取組に関して、弊社が考える課題を2点ご説明させていただきます。11ページをごらんください。まず、1点目の課題は、円滑な事業者間協議というものです。MNOとMVNOは情報の非対称性を有する関係にあり、MNOは交渉上優位な立場であります。事業者間協議ではMNOから十分な情報開示がされないまま、MVNOがそのまま受け入れるしかない、あるいは断念せざるを得ないケースというものがございます。本日は具体例として、MNOから提示された料金の妥当性を検証できないケースについてご説明させていただきます。MNOから提示される料金に対して見積もり根拠を求めたとしても十分な情報開示がされず、弊社において妥当性が検証できない状態が継続してしまうというものです。最終的には、スケジュール上やむなく受け入れたというようなことがございました。このような状況は、MVNOに対する料金の算出方法をMNOが適正かつ明確に定めていないと思われることが原因であると考えております。事業者間協議を円滑に行うためには、MNOは早期の情報開示を徹底するなど、情報の非対称性を軽減する取組が不可欠と考えております。

それでは、12ページをごらんください。2つ目の課題は、公正な競争環境の確保というものです。MNOの子会社やサブブランドは、MVNOでは到底なし得ないような料金、サービスを展開しており、MVNO市場はMNOによる協調的寡占状態になってしまうのではないかと懸念しております。

左の図はグループ内の会社だけを不当に優遇しているのではないかと疑われる状況を示しております。価格面、品質面、営業面等を考えますと、弊社では到底なし得ないものであるということから、このような疑惑を抱いたものでございます。

右の図に記載しておりますのは、MNOのサブブランドへの懸念でございます。料金、サービスはともにUQ殿と類似しており、他のMVNOでは追従が困難と思われま。グループ外のMVNOからすればMNOグループが持つ強大な基盤を武器にされますと、事業が立ち行かなくおそれがあります。MNOとそのグループ会社が競争阻害的な活動を実施していないか、監視を強化していただくことが重要であると考えております。

終わりになりますけれども、MNO3グループは携帯電話市場で得た莫大な利益を原資として事業活動を行い、ただいま申し上げましたMVNO市場への介入だけでなく、固定

系通信市場を含めたさまざまな分野でその影響を拡大しております。このような状況が続きますと、将来的には電気通信市場全体がMNO 3グループにより支配されてしまうのではないかと強く懸念しております。弊社としては、MNO 3グループの強大な市場支配力を念頭に置いて、公正な競争環境を確保することが不可欠というふうに考えております。

説明は以上でございます。

【新美主査】 どうもありがとうございました。

それでは、質疑応答に移りたいと存じます。ただいまのMVNO 2社のご説明についてご質問がございましたら、どうぞご発言、よろしくお願いいたします。

また、大手携帯電話事業者の3社のご担当の方にも同席いただいておりますので、内容によっては、そちらにもご質問していただいて結構でございます。

それでは、平野さん、お願いします。

【平野主査代理】 非常に丁寧なわかりやすいご説明、ありがとうございました。

I I Jさんの資料の7ページ目で、下の2つのパラグラフについてお伺いしたいんですけど、MNOさんもうらっしゃるので、そちらのほうにもお伺いしたいのですが、下から2番目の6カ月間解除できないというところですね。これを何とかできないかというご要望で、たしか私の記憶が正しければ、前回ソフトバンクさん、もう少し期間を縮めることをご検討というようなお話があったと思いますが、そのところをちょっと、ソフトバンクさん、どのくらいのイメージ、期間を短くする、お持ちなのかということをお伺いしたいのが1点。

もう一つは、I I Jさんの7ページ目、一番下から2行目の不適切な行為防止の他の方策、具体的には下から3行目の「ネットワーク利用制限」、このところはどんなようなことをおっしゃっているのか。おそらく、ちょっと先の話ですが、資料4、事務局様の6ページ目にちょっとそのような絵が書いてあるのかなと素人ながらに思うのですが、そこをI I Jさん、ご説明をいただきたいと思います。

【新美主査】 それでは、まず、ソフトバンクさんのほうからよろしくお願いいたします。

【ソフトバンク（松井）】 ソフトバンクです。前回お話しさせていただいたのは、弊社として、当然、端末代金の未払いですとか、端末入手のみを目的としたような短期契約というものを防止するために、当初の180日というのを設けておりましたと。SIMロック解除というものが一定、1年ぐらい運用される中で改めて見直した場合に、割賦の金額

も含めて、支払いの確認というものがきちんとできる必要最小限の期間であれば、多少縮める余地があるのではないかとということで前回提案をさせていただいた次第ですけれども、具体的な180日を何日といったところについては、もう少し検討が必要なんですけれども、イメージとしてですけれども、例えば120日とか、そういったレベルで縮めるということに関しては検討の余地があるのではないかとということで、今社内のほうの検討を進めているところでございます。

【新美主査】 ありがとうございます。

それでは、I I Jさん、よろしく申し上げます。

【I I J (島上)】 今、平野様からご質問をいただいた件は、まさしく総務省様からの資料の6ページ目にあるところです。我々の理解が正しいかどうかわからないんですけど、我々の理解では、今、MNO様は、MNO様が販売した端末について、6ページの下にあるような事態が発生したときには、その端末を使えないような措置をとっていらっしゃる。今、SIMロックがかかっておりますので、ドコモさんの端末はドコモでしか使えない。auさんの端末はauでしか使えないので、そこで使えないようにすれば、それは事足りるということなんですけど、それをもう少し拡大するなど、今のSIMロックの必要性というのが、この不正利用みたいところがフォーカスされているのであれば、ほかのやり方によってそこを担保することによって、SIMロック解除の期間を短くすることができるのではないのでしょうかというような意見でございます。

【新美主査】 ありがとうございます。

ほかにご質問、ご意見ございましたら、森さん、申し上げます。

【森構成員】 ご丁寧なご説明ありがとうございました。私も仕組みがわからなくてお尋ねするんですけども、I I Jさんの資料の6ページ目のMVNO専用SIMの話です。これは、前回からMNOが自社回線を使うMVNOに移行したユーザーについて、そのままSIMロック解除なしで使えるかという話が出ていまして、今回、ケイ・オプティコムさんの資料にもあったと思うんですけども、それとこれとは違うんですよね。これはユーザーの移動する方向の逆といいますか、もうちょっとご説明をいただけたらと思います。

【I I J (島上)】 今、森様からご質問いただいたMVNO専用SIMというのは、ケイ・オプティコムさんがご指摘している、まさにそのことです。同じです。

【新美主査】 ほかにごございますでしょうか。石田さん、申し上げます。

【石田構成員】 販売の実情というのがよくわかっていないのでお伺いしたいんですけど

れども、MNOさんが端末0円ということで通信料から割引くというところが問題になっているわけですが、MVNOさんは、現在はSIMだけの販売が多いのか、販売のときに、別途、端末をも含めた販売が多いのか。それと割合はどうなっているのか。また、端末もあわせて契約するという場合に、通信料から何か割引があるとか、そういったようなことはございますか。

【新美主査】 それは、MVNO 2社さんにそれぞれ。

【石田構成員】 はい。

【新美主査】 それじゃ、まずI I Jさんからお願いします。その後、ケイ・オプティコム様、お願いします。

【I I J (島上)】 お答えいたします。端末の販売につきましては、MVNO各社いろいろな取組をやられていますので、あくまでも弊社の取組という形でお話ししますと、我々もオプションで端末の提供は行っております。実数まではちょっと申し上げるあれはないですけど、SIM単体のほうが多いです。端末販売によって特別な割引等は、我々はしておりません。

【新美主査】 ありがとうございます。

それでは、ケイ・オプティコムさん、よろしくお願いします。

【ケイ・オプティコム(久保)】 auの回線とドコモで若干違いがございますけれども、端末セットで使われる方がauのほうがやや数字が高くて10%弱、ドコモの場合で5%ぐらいでございます。端末につきましては、我々が独自調達したものをお出ししておりますけれども、一応それについては適正な利潤、手数料等を乗せた上で割賦、もしくは一括で回収しているというのが現状でございます。

【新美主査】 ありがとうございます。よろしいでしょうか。割引等はどうなっているかということですが。

【ケイ・オプティコム(久保)】 全く割引等はしておりません。通信料の割引というのは、もともと980円とか900円のサービスですので、全くそういうことはしておりません。

【新美主査】 よろしいでしょうか。

【石田構成員】 はい。

【新美主査】 ほかにご質問、ご意見ございましたら。長田さん。

【長田構成員】 ありがとうございます。ケイ・オプティコムさんにお伺いしたいので

すけれど、実はmineoのコマーシャルをよく拝見しております。あの中で、「あなたのスマホそのまま通信料が安くなる」と言っていっちゃって、実はその下にそうでない場合があるというのが小さく書いてあって、正直私からすると、ちょっと誤認させるんじゃないのと思うところがあるわけですが、今回書いてくださっている4ページのKDDIさんの場合はロック解除が必要なんだということが解決されれば、その下の何行かはなくなるというふうに理解していいのでしょうか。

【新美主査】 いかがでしょうか。

【ケイ・オプティコム（西岡）】 幾つか、それだけではだめなものがあるというふうに考えていまして、今、長田構成員がおっしゃられたように、SIMロック解除、同一のキャリアさんのネットワーク内であったとしても、SIMロックがかかっているKDDIさんの例もありますので、SIMロック解除が必要だという話と、あとはどうしてもお持ちの端末によっては、キャリアさんごとに周波数が決められていますので、その周波数の違いによって、そのまま使えないケースもあり得るという意味合いでお書きしています。ただ、弊社の場合、早くにドコモさんとKDDIさんの両方のネットワークに対応しましたので、そのまま使える端末が一番多いMNOということで、ああいう表現をさせていただいているということでございます。

【新美主査】 よろしいでしょうか。ほかにご質問ございましたらお願いします。

では、私のほうから1つ、ケイ・オプティコムさんの資料に基づいて伺いますけれども、中古端末の価格について、ケイ・オプティコムさんのいただいた資料の5ページで、それぞれの下取り価格と中古端末業者の価格が比較してありますけれども、この値段そのものではなくて、中古端末のマーケットというのはどれくらいの規模なのか。そこではきちんとした自由競争が働いているのかというのが一番気になるところであります。というのは、下取り端末というのは結構な量が下取りされていると思うのですが、それがきちんと流通に流れているのかどうか。それが流れていないのでしたら、そもそも中古端末のマーケットプライスというのは歪んでいるのではないかと。そういう疑問があるものですから、どうなっているのか教えていただきたいと思えます。

【ケイ・オプティコム（久保）】 この辺は私どものお客さんに対する聞き取りで調べておりますので、ちゃんとした数字かどうかというのはちょっとわかりませんが、私どものSIMを契約された方で、新古、もしくは中古の端末を調達されて使われる方は、auさんですと大体15～16%、ドコモさんですと10%ぐらいというふうになってお

ります。ほとんど4割ぐらいの方は、ご自分が今持たれている端末をそのまま利用するか、今まで家で遊んでいた端末にSIMをさせて使うとか、そういう使われ方と、最近はSIMフリーを使われる方も増えてきているというのが現状でございます。

【新美主査】 これはMVNOさんに伺うのではなくて、現実に下取りをしているMNOさんに聞いたほうがいいと思うんですが、下取りしたものがそのまま中古市場に流れるのかどうか。その辺を伺いたいと思います。ドコモさんから3社さん、それぞれよろしくをお願いします。

【NTTドコモ(田畑)】 ドコモでございます。弊社のほうで下取りした端末については、ケータイ補償サービスというのがございまして、故障とか紛失とか、そういったお客様が端末のトラブルに遭われたときに、代替のものとして提供するものに下取った端末を活用しているほか、海外に転売するとか、そういったことも含めて活用しております。

【新美主査】 今のご説明ですと、中古マーケットそのものの形成ということは特に考えていらっしゃるという理解でよろしいですか。

【NTTドコモ(田畑)】 そうですね。中古マーケットを形成しようという目的ではございません。

【新美主査】 ありがとうございます。

それでは、次にKDDIさん、よろしくお願いします。

【KDDI(古賀)】 KDDIでございます。私どもも特に中古のマーケットということ意識してというようなことで事業をやっているということではございません。ちょっと数字等々どのぐらい、海外でどのぐらいで、日本国内に回っているのか等々、私、今数字を持っていませんのでわかりません。

【新美主査】 ありがとうございます。

それじゃ、ソフトバンクさん、よろしくお願いします。

【ソフトバンク(松井)】 ソフトバンクですけれども、ソフトバンクも基本的に先行の2社さんと同じなんですけれども、弊社の場合、グループ会社にブライトスターという海外のキャリアさんがいますので、そこを通じて海外に流したり、あとは全体的な中古市場ということで拡大をしていくというような、全般的には流れになっているというふうに理解しています。

【新美主査】 ありがとうございます。私がこれを聞いたのは、自動車などに、結構関与しているものですから、自動車の場合の中古車の価格というのは、きちんとデータブッ

クが出ておりまして、何年のどういう車種が幾らかというのは大体のマーケットプライスが出ているんですね。携帯端末の場合、どうもそういうものがあまり見かけられないので、どういう状況なのか伺いたかったということでございます。

それでは、ほかにご質問、ご意見ございましたら、よろしく申し上げます。

平野さん、お願いします。

【平野主査代理】 今の新美先生の質問を受けてというか、ちょっと関心が、3社さん、キャリアさんのお答えが、一部海外に売っているというところ、そこをもう少し知りたいんですけども、海外にというのは、おそらく市場の流れというのは、代理店さんがお客さんとの間で交渉して中古品を買い取る、所有権はおそらく代理店さんが持っていて、それを代理店さんが何かの経由で海外の流通に流していらっしゃるという、そのところをどういう、海外にどういうふうに流しているのか。その辺もう少しお伺いしたいんですけど、3社さん、よろしいでしょうか。

【NTTドコモ(田畑)】 ドコモでございます。お客様から買い取った下取り端末については、海外に流しているところではございますが、特に国内に流さない、制限をしておか、そういうことではございませんで、高く売れるところに流すとか、そういった形でやっております、ちょっと契約の中身については差し控えさせていただきたいと存じます。

【新美主査】 では、KDDIさん、よろしく申し上げます。

【KDDI(古賀)】 KDDIでございます。私どもも直接私どもが海外だとか、国内へ持って行ってというよりは、やはり業者さんがいらっしゃいますので、その業者さんとの契約で業者さんに販売するという形でございます、先日、公正取引委員会さんのご指摘なんかもありましたけれども、特にそういった制限的なものを設けているというようなことはなく、ビジネスはしております。

【新美主査】 それでは、ソフトバンクさん、よろしく申し上げます。

【ソフトバンク(松井)】 弊社についても先行の2社さんと全く同じなのですが、個別の、弊社の場合はブライトスターさんというのを使っているんですけども、そことの契約関係の詳細については、ちょっとこの場では控えさせていただきたいと思っております。

【新美主査】 ありがとうございます。よろしいでしょうか。

ほかにご質問、ご意見ございましたら、よろしく申し上げます。よろしいでしょうか。

それでは、MVNOの2社さんに対する質疑応答は以上にさせていただきたいと思っております。

それでは、続きまして、第1回会合を含めたこれまでのヒアリング、ご議論を踏まえまして、論点ごとの議論に移りたいと思います。

まず、事務局からご説明をよろしく申し上げます。

【内藤料金サービス課企画官】 それでは、資料4に基づき、フォローアップの論点について説明させていただきたいと存じます。

論点は、検討項目ごとに構成員のご発言やヒアリング各社の資料をもとに見込みで作成しているところがございますので、若干今の議論を踏まえていない点など、ご容赦いただければと存じます。

ページをおめくりいただきまして、1ページにお進みください。まず、スマートフォンの料金についての論点について2点挙げております。まず1点目は、昨年のタクスフォーの議論を踏まえ、大手携帯電話事業者においてライトユーザー・長期利用者向けの料金プラン等を導入する一方、低廉な料金プランを提供するMVNOがさらに拡大を続けており、今後の料金低廉化は、大手携帯電話事業者とMVNOの公正な競争を加速させていくことで促すことが効果的ではないか。2点目、そのためには、MVNOが大手携帯電話事業者に支払う接続料の適正化などによる競争環境の整備や、SIMロック解除の円滑化や端末販売の適正化など、利用者が自由にサービスと端末を選択利用できる環境の整備を推進していくことが必要ではないかとしております。

次の2ページは参考として、1回目に挙げた資料でございますけれども、大手携帯電話事業者とMVNOの料金の概要を挙げております。

次の3ページがSIMロック解除に関する論点となっております。こちらでは大きく4つの論点を挙げております。まず、最初の論点、こちらは現在のガイドラインに照らして、現在の各社の運用をどのように考えるかという内容となっております。利用者のサービスと端末の自由な選択の観点からは、本来、SIMロックが設定されないことが望ましく、ガイドラインでは、端末の割賦代金の不払い等の不適切な行為の防止のため、必要最小限の措置として、最低限必要な期間はSIMロック解除に応じないことが許容されています。これに照らしまして、まず1点目、①現在、各事業者は端末購入から原則6カ月はSIMロック解除に応じていないが、不適切な行為の防止のために最低限必要な期間と言えるのか。②長期利用者などが機種変更した場合も、原則6カ月間はSIMロック解除に応じていないが、不適切な行為の防止のために必要最小限の措置と言えるのか。③代金債務の履行がなされていない端末については、各事業者ともネットワーク側で利用を制限する措置

を行っており、自社ネットワークのMVNOでの利用も制限される場所、これに加えて端末に当該MVNOでの利用を制限するSIMロックを設定することは、必要最小限の措置と言えるのかです。

この③につきましては、6ページのネットワーク利用制限の資料もごらんいただければと存じます。こちらで携帯各社が現在行っているネットワーク利用制限の概要を示しております。このネットワーク利用制限と申しますのは、端末固有の識別番号、IMEIと書いてありますけれども、こちらを用いまして、みずからのネットワークにおいて特定の端末を利用できないようにすることができるものです。この制限というのは、一番下から2行目にありますとおり、大手携帯電話事業者はいずれも、盗難に遭った場合などのほかに代金債務が履行されていない場合も対象となっております。したがって、端末の割賦代金が不払いとなったときも対象となっているところでございます。

SIMロックとの違いは、SIMロックは端末に設定されるため、その端末をほかの事業者において利用できなくなるという性格を有しておりますけれども、こちらのネットワーク利用制限は、債務不履行などになった端末をみずからのネットワークのみにおいて利用できないようにすることができるものです。このために、みずからのネットワークを利用するMVNOの利用者の端末についても、仮にその端末の割賦債務が不履行になった場合などは、このネットワーク利用制限を適用することによって端末を利用できなくすることができるということになります。

3ページにお戻りいただくと、その上で、先ほどの③のところ、繰り返しになりますけれども、代金債務の履行がされていない端末については、各事業者ともネットワーク側で利用制限する措置を行っているということで、自社ネットワークのMVNOの利用が制限されるため、これに加えてSIMロックが必要であるのかという論点とさせていただいているところです。

次の2つ目の論点が、解約者と中古業者に対するSIMロック解除についてとなります。一部事業者では解約後は3カ月のみSIMロック解除できる一方で、端末購入から6カ月は解除できないため、解約時期によってはSIMロックが全く解除できない時期があることについてどう考えるか。また、契約者本人が持ち込まない中古端末の取り扱いをどのように考えるかとしております。

3つ目は、代金債務の履行がされていない端末に対する、先ほどのネットワーク側での利用制限措置の活用強化など、不適切な行為の防止に関するSIMロック以外の方策の活

用についてどのように考えるかとしております。

4つ目は、SIMロック解除をした端末のほかの事業者のネットワークにおける、みずからのネットワーク及びほかの事業者のネットワークにおける利用可能性についてとなっております。SIMロックを解除した端末については、自社ネットワークのMVNOはもとより、端末の通信方式や周波数帯が対応している限り、他社ネットワークにおいても機能の制限なく使えるよう、引き続き改善に向けた努力が必要ではないかとしております。こちらは現在改善しつつある音声やデータ通信のほかに、先ほどヒアリングでケイ・オペティコムが触れておりました、テザリングなどを念頭に置いたものとなっております。

なお、こちらに関連しましては、次の4ページに現行のガイドラインがございますけれども、2番目のボックスの留意すべき事項の2つ目のところにおきまして、SIMロック以外の機能制限についても、SIMロック解除時にあわせて解除できるよう努めることが適当とされているところでございます。

次に、7ページにお進みください。こちらが端末購入補助の適正化に関する論点となっております。まず、1点目になりますけれども、こちらに関しては、先に10ページをごらんいただければと存じます。

現行のガイドラインでは、右下の端末購入補助の内容のところにありますとおり、大手携帯電話事業者が利用者に対して直接適用する割引などについては、スマートフォンの購入又はモバイルナンバーポータビリティを条件としたものを端末購入補助としております。一方で、大手携帯電話事業者が販売店に支払う金銭、奨励金につきましては、スマートフォンの販売に応じて支払われるものを対象としているところです。

一方で、実際の奨励金の構成ですけれども、こちらは次の11ページのとおりとなっております。大手携帯電話事業者が販売店に支払う奨励金につきましては、大きく2つに分かれているということが見て取れると存じます。まず、上にごございます端末の販売に応じて支払われます端末販売奨励金、2つ目が通信契約の締結等に応じて支払われる各種のものとなっております。

このうち、指定の料金プランであるとか、家族獲得などにつきましては、新規やMNPについて重点的に配分されているところでございます。こうしたものにつきましては、ある程度の期間、継続的になされているものもございまして、前回のヒアリングにおきましては、各社のご意見の中には週末限定など、期間を区切って増額するものについては端末購入補助とみなすべきとのご意見がございました。これについては8ページに移っ

ていただければと存じます。

一番上の「通信契約奨励金」で示しているもののうち、上の2つが対応するご意見となっております。こちらでは特にモバイルナンバーポータビリティに特化して記載しているものではないのですが、先ほどのガイドラインの概要にございましたとおり、利用者に対する割引などではMNPを条件とするものは、利用者が行ったり来たり、頻りに乗りかえをすることで利用者間の著しい不公平につながる可能性が大きいということで対象にしているところでございます。

こちらを踏まえまして、先ほどの7ページの一番上にお戻りいただきますけれども、論点の1つ目は、販売代理店に対して支払う通信契約の締結の媒介等の業務に対する通信契約奨励金、これを週末限定等で増額や上乘せする場合のうち、利用者に直接提供する割引等と同様に、端末を購入する利用者に還元される可能性が高く、利用者間の不公平につながると考えられるMNPを条件とするものについて端末購入補助とみなすべきかとしております。

続いて2点目から5点目はガイドラインの緩和に係る論点となります。まず、2点目ですけれども、ガイドラインにおいてMNPを条件とする割引等を端末購入補助とみなしたことで、競争に悪影響があるとの意見について、通信料金の高止まり、利用者間の不公平、MVNOとの競争というガイドラインの趣旨を踏まえ、どのように考えるかとしております。

3点目は、2点目の限定的な場合に当たるのですが、ガイドラインにおいてフィーチャーフォンからスマートフォンへの変更など「通信方式の変更を伴う場合」には、端末購入補助が許容される範囲を緩和しているということで、これは数百円程度でも売れるとしております。こういったものについては、同一事業者内での通信方式の変更の場合だけではなくて、ほかの事業者からのMNPを伴う通信方式の変更を伴う場合でも同様の扱いとすることについてどのように考えるか。その前提として、他事業者からのMNPを伴うフィーチャーフォンからスマートフォンへの変更の確認というものをどのように行うのかということについて、実際それがどのようにして行えるのかという論点としております。この点については前回の質疑において取り上げられたところでございます。

4点目は、廉価端末についてでございます。ガイドラインでは、税抜き3万円以下の廉価端末については、端末購入補助が許容される範囲を緩和しているということで、これは新品であっても数百円等で売れるという形になっています。こういったものについて、

今後は端末購入補助を全面的に解禁することは適当か。

次の5点目が、ガイドラインでは在庫の端末の円滑な販売を図ることが必要な場合については、端末購入補助が許容される範囲を緩和しているということで、こちらもなかなか売れないというときには数百円程度で売っても構わないとしております。このような端末について、端末購入補助を全面的に解禁することは適当かとしております。

6点目です。こちらは対象範囲の拡大になりますけれども、MVNOの伸びも著しいということがあるので、そちらも対象とすべきかという趣旨で、MNOさんからご提案があった部分ですけれども、ガイドラインの適用対象は、現在、大手携帯電話事業者となっているが、これをMVNOにも適用することについてどのように考えるのか。

7点目は、固定系通信市場等ほかの市場への影響についてということでございますけれども、大手携帯電話事業者が端末購入補助の抑制で得られた原資を固定系通信市場等ほかの市場での割引原資に転嫁するなどして、公正な競争環境を阻害していないかを注視していくことが必要ではないか。

最後の8点目は、これは前回構成員からいただいたご意見を受けて書いておりますけれども、ガイドラインを受けた事業者間の競争状況について注視するため、携帯電話市場の競争環境に係るデータ収集に努めることが必要ではないかとしております。

以上が端末購入補助に関する論点でございます。

次に、12ページにお進みください。こちらがMVNOの競争環境についての論点となっております。4点挙げてございます。まず、1点目、モバイル接続料について、移動体通信事業者の事業の多角化等の状況に対応し、算定における事業者間の公平性及び接続料負担の適正性の確保の観点から、算定方法の適正化ができないかということですが、こちらはモバイル接続料の自己資本利益率の算定に関するワーキングチームにおいてご議論いただいている論点となっております。

2点目は、大手携帯電話事業者のグループ企業であるMVNOとそれ以外のMVNOとの間の公正な競争に関してです。こちらは大手携帯電話事業者のグループ内のMVNOとそれ以外とのMVNOとの間で費用負担、品質等の提供条件の面で公正な競争環境が確保されるかについては、総務省において分析・検証を進め、その結果を示していくことが必要ではないかとしております。こちらについては、補足といたしまして、次の13ページをごらんいただければと思います。

1回目の本会合ではモバイル接続料について触れておりましたけれども、電気通信事業

法では実はMVNOが利用する携帯について、接続と卸の2つの制度がございます。接続は基本的に例外的な場合を除いては接続に応じなければならないこととされておりまして、特に交渉力がある大手携帯電話事業者については、総務大臣に届け出た接続約款によらなければならない、ネットワークの貸出料金に当たる接続料についても、総務省が定めた方法で算定する適正原価に適正利潤を加えた額が条件となっております。このため、グループ企業も含めまして、事業者間の公平性というものは、接続においては制度上確保されているものでございます。

これに対しまして、卸役務につきましては、大手携帯電話事業者も含めて、事業者間で自由に条件等を定めることができます。ただし、もちろん例外的に不当な差別的取扱いであったり、不当廉売に当たるような不当な競争を引き起こす一定の場合には、事業法に基づく業務改善命令の対象となっております。MVNOが大手携帯電話事業者のネットワークを利用する場合につきましては、現状では卸役務を用いるということが多いという状況がございます。

現在、データに関して、料金面につきましては、データの卸役務の料金水準というものは、基本的にデータの接続料と同じ水準のものが採用されているところでございます。ただ、こうした卸役務についても、大手携帯電話事業者とMVNOの間では交渉力に差があるというのが現実であろうかと存じます。

次の14ページにお進みいただければと存じます。こうした中で、不当な差別的取扱いがないかを確認して、また、大手携帯電話事業者のネットワークを接続でも卸役務であっても円滑に利用することができるようにするために、本年5月から卸役務について整理・公表制度というものが施行されております。これによりまして、卸役務についてもどのようなものが提供されているか、概要を公表して、MVNOにも確認いただけるようになります。ただ、現時点では、各社からの届け出を総務省で受けておりますけれども、また整理をしている途中ということで、まだ公表に至っていないという状況でございます。

こうした制度を念頭に、12ページにお戻りいただきまして、先ほどの2点目の論点ということで、総務省において分析・検証を進め、その結果を示していくことが必要ではないかとさせていただいているところでございます。

3点目は、大手携帯電話事業者とMVNOとの事業者間協議の円滑化についてです。こちらにつきましては、接続の利用を中心としたルール化が図られているけれども、相対取引により個別に契約を締結可能な卸役務について、ルール化の必要性についてどのように

考えるかとしております。

こちらに関しては、15ページをごらんいただければと存じます。大手携帯電話事業者とMVNOとの事業者間協議に関しましては、総務省でガイドラインを設けており、一定のルール化を図っております。一番下の下線の部分をごらんいただければと存じますけれども、「事業者間協議において接続に必要なシステム開発等が争点となった場合には、総コストのみを提示するのではなく、細分した機能ごとのコストを提示するなどし、必要な機能の取捨選択ができるようにすることが適当」としております。

このように接続については、交渉について制度化を図っているのですが、卸役務については、原則相対で条件を決定する性質のものであることから、このようなルールは設けてございません。

次の16ページに進んでいただければと存じます。電気通信事業法では接続や卸役務について、さまざまな事業者間紛争を解決するための仕組みを設けております。紛争処理委員会という委員会へのあっせん・仲裁手続から、協議が調わない場合における協議再開命令や裁定などがございます。このほか、業務改善命令の要件に該当することが疑われる場合には、事業者などが意見申出を行う制度もございます。卸役務に関しましても、このうち、あっせん・仲裁であったり、裁定、意見申出の手続を利用することができますので、もしも事業者間で合意が難しい場合には、こうした手続を利用していただくことが可能となっております。こちらが現行制度の説明となっております。

次の論点に移りたいと存じますので、12ページにお戻りいただければと存じます。最後の4点目は、I I J様から挙げられた接続料の予見可能性についてです。こちらについても現在の仕組みについてご説明するということが必要かと存じますので、17ページ、またたびたびで恐縮ですが、見ていただければと存じます。

こちらが接続料の精算の仕組みでございます。固定系と移動系、両方挙げております。接続料については、ネットワークの費用をどれぐらい使用したかの需要で割って算出することとなっております。電話用のメタル回線などでは会計などの実績を踏まえて算出するので、実際には2年前の実績を踏まえて算出した値を今年度の接続料として用いているところでございます。

これに対しまして、モバイルの接続料については、毎年大幅に低廉化しているという状況があるので、2年前などのものを使用すると割高となってしまいますので、当該年度のものを使用することとなっております。ただ、当該年度の費用というものを会計で確定し

ていくためには、翌年度になってからでないといけないという実務上の問題がございますので、一番下のところに下線部で小さく書いてありますけれども、当初は暫定値で仮払いをして、事後的に精算を行うという仕組みとなっています。この I I J からご説明いただいた部分というのは、この精算についての予見性、透明性が図られないかということではないかと存じます。

こちらを踏まえまして、12 ページにお戻りいただければと思います。先ほど申し上げた電話線のように過去の実績に基づく接続料とするよりも、変化が激しいモバイル事業では、予見性に課題があるとしても、当年度の暫定時払いの仕組みというもののほうがメリットがあるのではないかという観点で、予見可能性の面で課題が指摘されているデータ接続料の当年度実績に基づく遡及精算は、接続料の急激な変動がある場合に適用されるものであり、データ接続料が低廉化している現状では、費用負担が実際のコストに基づくものとなると考えられるのではないかとしております。

大分長くなりましたけれども、事務局の説明は以上でございます。

【新美主査】 どうもありがとうございます。たくさんの論点がございますが、今日の時間だけで終わるかどうかが若干心もとないですけれども、フリーディスカッションに移ってまいりたいと思います。

それでは、どうぞご自由に、どの論点ということを示していただいた上で、ご質問、ご意見、よろしくをお願いします。

では、長田さんから、まずお願いします。

【長田構成員】 S I M ロック解除のところなのですが、不正利用というのが一体どのくらいあるのか私にはわかりませんが、一般的に、少なくとも継続してどこかのキャリアを使っている人が新しく端末を買い替えた場合、ドコモさんが前回のご説明で、1 度 S I M ロックの解除をしていれば、次の新規端末は S I M ロック解除とおっしゃっていましたがけれども、別に 1 度していなくても、2 度目の端末、新しい端末のとき以降は即できるというのが、本来、あまり不正利用は心配しなくてもいいのではないかとということもありますので、まず、継続して使っているユーザーについては、何か月間というのを置かなければいけないことはないのではないかとこのように考えました。また、新規の方についても、かなり 6 カ月というのは長いだろうというふうにも思いますので、その短縮はぜひやっていただきたいと思います。

以上です。

【新美主査】 SIMロック解除、可能性があるのではないかというご意見ですが、ほかにございましたら。石田さん、お願いします。

【石田構成員】 SIMロック解除の解約後の端末、中古端末の取組についてなんですけれども、KDDIさんは、店頭であれば解除可能ということで、2社さんとは違うのですが、KDDIさん、実際、店頭で解除を行っていて、何か不都合があったというようなことはございますでしょうか。

【新美主査】 よろしくをお願いします。

【KDDI（古賀）】 先週の会合でもちよっとご説明させていただきましたけれども、弊社の場合は、今のところは利用者さんの利便ということもあって、中古端末であっても解除可能ということにしております。一方で、他社さんについては、その制限をしているというようなことで、我々も現状どういう数字かというのはまだ見えていませんが、その辺をかなり注視して、影響が出てくるかどうかというのを見ている段階というようなことでございます。

【新美主査】 ありがとうございます。よろしいでしょうか。

北さん、よろしくをお願いします。

【北構成員】 いろいろあるので、まずSIMロックから。これは事務局への質問です。IMEIの運用ですが、たしかこれ、ネットで見られるようになっていなかったでしょうか。例えば、中古で端末を買った人が自分の端末が盗難品でないか、債務不履行で流れた端末でないか、ということが確認できるような形になっていたかということ。それから、ネットワーク利用制限ですが、例えばドコモショップから盗難された端末がロックを解除されてソフトバンクで使われているということ、何回かの発信、ネットワークへの接続を検知して止めるというようなことが、キャリアを超えてできているのかどうかということと、国際的に盗難端末が転売されて国内に入ってくる場合があるのですが、こちら辺は今どんな状況なのかということについてご教示いただければと思います。

【新美主査】 それでは、事務局のほうから、把握していたら、よろしくをお願いします。

【内藤料金サービス課企画官】 1点目については、各事業者にご確認いただければと存じます。

2点目の、今キャリアをまたいで利用制限ができる。つまり、盗難があつたり、債務不履行があつた端末のIMEIを事業者間で共有しているのかというご趣旨だと思いますけれども、この点、現状としては行われていないと存じます。国際的にあるかという点につ

いては、我々のほうでもまだ把握はできておりません。この辺ももし事業者のほうでご承知であればと思いますので、そちらにもお問い合わせいただければと思います。

【新美主査】 それでは、今の点で情報を持っているキャリアさん、あるいはMVNOさん、ありましたらご発言をお願いしたいと思いますが、ではよろしくをお願いします。

【NTTドコモ（田畑）】 ドコモでございます。今、ご指摘のありました分割払い金をお支払いいただけないとか、そういったことが起きた場合、それについてはネットワークの利用制限をしているわけですが、その該当の端末の番号については開示をしているところがございます。また、キャリアをまたいだ取組であるとか、国際的などところについては、現実に承知しておりません。

【新美主査】 それでは、KDDIさん。

【KDDI（古賀）】 KDDIでございます。いわゆるネットワークの利用制限がかかった端末についてはWebで確認することができます。国内の他事業者については、そのネットワークの利用制限がかかっていたとしても、他事業者ではかかっておりませんので、その部分は、私どもとしては、SIMロックは解除できないというような形で他事業者のネットワークでは使えないようにというような仕組みになっている。国際的にはちょっと存じ上げません。

【新美主査】 ソフトバンクさん、何かありましたら。

【ソフトバンク（松井）】 弊社も他社さん同様で、WebのほうでIMEIを入れていただくことによって確認する仕組みはございます。ただ、海外の事例等については認知しておりません。

【新美主査】 北さん、追加で。

【北構成員】 ということは、極めてアナログな方法なのですが、店頭でSIMロック解除する前に、キャリアショップにおいて、3キャリアのサイトでIMEIを検索して、オーケーということであれば解除するということで、この問題はクリアできるのではないのでしょうか。

【新美主査】 これは議論すべき点だと思います。私もそう思って、SIMロックでなければ不正行為が防げないのかということとはちょっと疑問に思っていて、ほかの分野では、例えばブラックリストを設けて利用制限とか、いろんな制限をかけて業界でやっているわけですが、それを今、携帯事業者さんはSIMロック解除という方法で各社がばらばらにやっているということがわかった次第です。今後どうするかというのは、ま

た議論していく必要があるだろうと思いますが、その辺……。どうぞ。

【平野主査代理】 古い知識で記憶が定かでないのですが、音声の携帯電話時代でもブラックな方々の情報をキャリア同士でシェアできるように、通信の秘密のガイドラインとか、検討していただいたことがたしかあったように記憶していますので、だからそういうところまで広げるかどうかの一つ視野に入れられるのではないかと思いますので、ご意見申し上げました。

【新美主査】 ほかに。舟田先生、どうぞ。

【舟田構成員】 今のSIMロックのこと、実は思いつきなのですけども、数カ月前にある大手の端末メーカー方が、今のSIMと違うSIMを一生懸命提案しているんだと。皆さんもご存じでしょうけれども、ソフトSIMという、ソフトウェアでコントロールすると。そうすれば、今、北さん、極めてアナログと言いましたけど、もっと容易にコントロールできるはずなのですけども、こちらの動きに対して、どうお聞きしたらよろしいでしょうね。3社さんは、それに実は後ろ向きだというふうに聞いているのですけれども、いろいろ課題はあるのだろうとは思うんですね。こういう場でお聞きするのが適切かどうか分かりませんが、しかし、技術的にそういう点が見込まれ、これは日本に限らず、そういう方向に向かっているというふうにも聞きますので、短時間で結構ですから、3キャリアのご意見、もしあればお聞きしたい。

【新美主査】 今の点について、ドコモさん、KDDIさん、ソフトバンクさん、それぞれお答えいただけたらと思います。

【NTTドコモ(田畑)】 ドコモでございます。今、舟田先生ご指摘のような、将来に向けての技術はどんどんまた変わっていくかと思っておりますので、そういった技術の変化に伴って、また新たな課題、そういったことを検討しました上で、今後対応を考えていきたいと思っております。

【新美主査】 KDDIさん、よろしくお願いします。

【KDDI(古賀)】 KDDIでございます。ソフトSIMと新しい技術の動きというのが出てくるということは承知しておりますけれども、今の段階でどうなるというところまでちょっとわかっておりませんので、今後の検討課題と認識しております。

【新美主査】 ソフトバンクさん、よろしくお願いします。

【ソフトバンク(松井)】 先ほどの今後の動向については、我々も注視をしていきたいというふうに考えています。あと1点、IMEIの話で、それがあればロック解除不可期

間のところの対応というのは、もっと柔軟にできるのではないかというお話があったんですけども、ここは我々も中をもう少し確認しないといけないんですけども、IMEIを先ほどのWebで確認できるといったような反映にも多少時間がかかるという、ラグがあるというような話も聞いていますので、そちらがあるからロック解除不可期間というものをゼロにできるというようなところには至らないのではないのかなというふうに思っております。

【新美主査】 ありがとうございます。

ほかに。長田さん、どうぞ。

【長田構成員】 今の話は、この時代にそれが短縮されると3カ月とか4カ月もかかると思いませんので、ぜひそれは検討していただきたいと思います。

もう一つ、SIMロックで解約後、3カ月以内というのをやっていらっしゃるところなのですが、それは非常に制限的だと思いますので、ここはいつでもというふうにぜひしていただきたいし、KDDIさんには、そこを横並びにすることなく、いい取組だと思いますので、そのまま続けていただきたいと思います。

【新美主査】 ありがとうございます。

【ソフトバンク(松井)】 今、長田さんからご指摘いただいた点については検討させていただきますけれども、不正端末の解除を回避するために、一応弊社の中では本人確認を必須としておまして、契約者情報の保存期間、ショップで見られる期間とかとの兼ね合いで、今90日間にしております。

一方で、総務省さんの取りまとめのほうにもあったんですけども、極めて短期で解約される方、今でいうと3カ月間以内に関して、全くロック解除する期間を、機会を失ってしまうというところについては、弊社のほうでも課題として感じておりますので、そういう意味でも、前回からお話しさせていただいている180日というものを、120日がいいのかとかでまた議論があると思いますけれども、一定程度解除不可期間を短くすることによって、全く解除する機会がないお客様というものは、ほとんど最小限というか、ゼロに近いような形にできるのかなというふうに思っていますので、弊社としては、今のところ、機種購入から180日間というものを縮小するというところで検討を進めている次第です。

【新美主査】 どうぞ。

【長田構成員】 その場合、3社ともなのですけども、とにかく解約の段階でSIM

ロックの解除ができるということをきちんと周知していただいて、お勧めいただくということが大事ではないかなと思いますので、それはぜひやっていただきたいと思います。

【新美主査】 これは要望というということです。

ほかにございましたら、どうぞ。今、SIMロック解除に集中しました。ほかにあるかと思しますので、どうぞご意見。

北さん、お願いします。

【北構成員】 長くなりそうなのですが、まずはコメントです。最初の論点、スマートフォンの料金についてでございます。ここに書かれていること、今後の料金低廉化というのは、大手MNOとMVNOの公正な競争で加速していくことが効果的ではないか、私もそのように思います。ですから、MVNOへの接続料の適正化やSIMロック解除、端末販売の適正化をきっちり整備していく必要がある、ということで、端末販売の購入補助の適正化についてコメントをさせていただきたいと思います。

7ページ目ですけれども、前回、私、端末購入ガイドラインが限界なのではないかなんていう弱気な発言をしたことを、ここで撤回させていただきます。ちょっと精神的にまいっていたときの発言でして、完全に撤回いたします。穴があれば全て埋めていくというのが基本方針ではないかと思えます。

この10ページの図ですが、「定価」という上の線がありまして、下に「実質0円」の線、その間に、もやもやという波線があって、型落ち端末とかマイグレに係る場合はぎりぎり数百円でもいいよ、という運用になっています。それ以外については、利用者間で著しい不公平性を生じないように、合理的な額の負担、というふうになっているのですが、現時点の運用は1万円が下値になっています。4月初旬に3事業者が相次いで行政指導を受けました。iPhone SEの実質負担金額を発表したときに、ソフトバンクさんとドコモさんが数百円を出してアウトと言われ、1万円ぐらいで出したKDDIさんがセーフと言われたことから、それをもって、今、我が国における合理的な額というのが1万円ぐらいだろうという運用になっています。ここを直していかなければならない。

事務局に、何で1万円だったのかと聞きたいところなのですが、確かにいきなり端末と回線を分離せよとか、定価で売ちなさいとかいうことをしたら、市場に大きな影響を与えることはわかっています。ですから、ステップワイズに端末補助を縮減させていこう、そういうことをおもんばかった最初の運用だったと思うんですね。

しかし、このままずっと下値が1万円ぐらいなのではないかという暗黙の了解のままな

ら、絶対に端末の実質販売価格は上がっていきません。そもそも今の1万円という水準は、国際的に見てもかなり値引いているほうだと思います。消費者に合理的な額を負担させていこうというガイドラインの基本的な趣旨を実現させていくためには、しっかりと時間軸を持って、日本の携帯電話端末の販売価格をどのぐらい時間をかけてどのぐらいの水準に持っていくのか、という政策的な目標を示さないといけないのではないかと思います。それを実際どうやるのかというのは非常に難しいことだとは思いますが。

今、7ページに挙げられている数々の論点があります。まず、一番上の週末限定等、短期的に上乘せされる部分について購入補助とすべきかどうか。私はすべきだと思います。ただ、こういうことは次から次に出てきますので、それは出てくるたびにみなしていくということだと思います。

それから、緩和の部分については、する必要がないと思います。ただ、1点だけフィーチャーフォンからスマートフォンへのキャリア超えのマイグレーションにおいては、ほんとうにそのお客さんがフィーチャーフォンからスマートフォンへのマイグレだったのかということがきちっと担保できる方法があれば、私は、ぎりぎり0円までというところはオーケーにしてもいいのではないかなと思います。

廉価端末、型落ち端末について、ガイドラインを解禁することは適当ではございません。本日、ヒアリングでお話しいただいたケイ・オプさんの下取りに関する項目が抜けておりますので、下取りについても項目に加えていただき、買い取り価格と市場価格との乖離があるかどうかということウォッチしていただきたいと思います。

それから、ガイドラインの適用をMVNOにも適用することについてどのように考えるかとありますが、私はガイドラインが適用されてもMVNOさんは痛くもかゆくもないのではないかという意味で、適用してもよいのではないかと思うのですが、ここはMVNO 2社にぜひ質問させていただきたいと思います。

そして最後に、一番最後のデータ収集とありますが、ガイドライン案を出したときに覆面調査を実施するみたいなことがあったと思うのですが、その後、なされたのかどうかということを確認したい。総務省さんが、ガイドラインが適正に運用されているかどうかということ直接確認していくということも重要ではないかと思います。

以上でございます。

【新美主査】 ありがとうございます。特に質問ということでMVNOさん2社に対してありましたので、その点、ガイドラインが適用されているのではないかということにつ

いて、ご意見ございましたらお願いします。

まず、I I Jさんからお願いします。

【I I J (島上)】 これもMVNOを代表して話すというよりは、I I Jとしてのコメントですけど、現時点で適用されて困るようなことはございません。

【新美主査】 では、ケイ・オプティコムさん、お願いします。

【ケイ・オプティコム (久保)】 私も同様でございます。

【新美主査】 これは北さんのお考えどおりということで。あとは要望とかご意見ということでよろしいですか。質問は特になかったですよ。

ほかに。平野さん、お願いします。

【平野主査代理】 今の北さんの7ページの論点表で、下から4つ目の在庫端末です。在庫端末へもインセンティブはよろしくないねということで、ここを、私伺いたいのは、でも前回の代理店業界さんのお話なんかでは大分苦労されているようなお話もあったと。

質問で、MVNO 2社のご意見を伺いたいのですが、MNOさんが在庫端末、代理店さんで安く奨励金でされると困るか、困らないか、そこをちょっと。要するに在庫端末と違って型落ちのような端末なんですね。そちらのほうでMNOさんの通信とセットでお客さんを取られちゃうとまずいのか、まずくないのかとか、いろいろその辺の影響があると思うのですが、率直なところをお伺いしたいと思います。

【新美主査】 では、I I Jさんから、よろしくお願いします。

【I I J (島上)】 端末の販売と通信サービスという観点では非常にいろいろと、商慣習と申しますか、ビジネスの観点から、全てを縛っていくことが適切かどうかというのは、正直非常に難しい問題かなとは思っております。以前ですと、古い端末というのはどんどん陳腐化して使い物にならなくなっていくという観点ありましたが、昨今、ITの進化で古い端末でもさほど、型落ち端末でも十分使えるような状況になってきておりますので、古い型落ちだったとしても影響がないかということ、それは当然あるかと思えます。一方で、これがまた安価にSIMロックを解除していただいて、ほかで使えるようになるのであれば、それはそれで悪い話ばかりでもない。逆にそれですと縛られてしまうと当然厳しいので、その縛りさえいろいろとない観点においては、当然ビジネスとして、仕入れてしまった端末を廉価で販売しなければいけないという観点はあるかと思えますので、やり方次第なのかなというふうには思えます。

【新美主査】 それでは、ケイ・オプティコムさん、よろしく。

【ケイ・オプティコム（久保）】 基本的には通信サービスと端末の問題というのは分離して考えるべきだというふうに考えております。それで、我々の場合、端末を仕入れて、MNOさんが安売りを始められると、我々の端末は売れなくなる。これは現実そういうことが起こります。そのときは、我々は通信サービスとは関係なしに、やはり端末はその価格では売れないということになれば、値段を下げてでもお客さんに使っていただくために安くする、こういうことはやっております。ただ、それをすることで通信サービスから回収するとか、そういう仕組みはつくっておりません。それがMVNOのやり方かなと考えております。

【新美主査】 ほかに。石田さん、ございましたね。

【石田構成員】 2社さんは特に問題ないということでご発言がありましたけれども、中には通信料からそれを割り引いているようなMVNOさんというものもあるかもしれない。というようなことを考えるとすれば、これを適用するということはいいことかなと思います。

【新美主査】 ご意見として。舟田さん、よろしく申し上げます。

【舟田構成員】 事務局のペーパーの7ページの下から3つ目ですね。これ、私の誤解かもしれませんが、ケイ・オプティコムさんの10ページに3キャリアの別動隊といますか、これがMVNO市場にかかっていると。よろしければ、ケイ・オプティコムさん、これは、例えばNコムはドコモと一体とみなすとか、そういうことまでお考え、ちょっと法律家としては、別法人を一体とみなして適用というのはちょっと乱暴な気がしますけれども、どういうお考えなのか。よろしければ、10ページのことをもうちょっと補足してお願いできますか。

【新美主査】 お願いします。

【ケイ・オプティコム（久保）】 ちょっと私の理解が間違っているかわかりませんが、端末の補助に関して、先ほどの論点の下から3つ目の件に関して、この10ページの話ということでしょうか。

【舟田構成員】 そうですね。端末補助のガイドラインを、今のところ3キャリアですけども、例えばUQにも適用するとか、そういうご提案でしょうか。

【ケイ・オプティコム（久保）】 そういう問題で、我々10ページを提案しているということではございません。これはどちらかというと、MNOが自分のグループ会社を優遇するというふうな取扱いをするとか、例えばソフトバンクさんですと、資料の12ページ

にあるように、同じ会社の中で、サブブランドとしてサービスされていますけれども、それは自分たちのサービスを解約される受け皿として使うために、例えば同じ費用がかかっているのに、それを廉売して自分たちのサービスでとりあえずとどめておくと。そういうふうなことをするのは、やはりMVNO市場にとっては非常に大きな影響が出ると、そういうことを我々ここで言いたいということでございます。

【新美主査】 ありがとうございます。

ほかにございますでしょうか。森さん、お願いします。

【森構成員】 ありがとうございます。端末購入補助の適正化の1点目、事務局の資料の7ページの1点目なのですがすけれども、済みません、私、前回販売代理店のガイドラインのことで混乱してしまして、現在のルールとしては、あくまでも販売代理店としてはガイドラインの対象外であって、ご自分でできる範囲でキャッシュバックをするのは自由であると。ただ、MNOから来る原資となる奨励金のほうを縛っている。そういう理解でよろしいでしょうか。これは事務局にご確認をいただきたいのですけど。

【内藤料金サービス課企画官】 そのような理解で結構でございます。ただ、今のガイドラインでは、端末の販売に応じて支払う端末奨励金を対象にしているのですがすけれども、通信契約の媒介、契約締結に伴って支払う手数料的なものだったり、インセンティブな部分というものは対象外となっており、後者の部分が今課題になっていると認識しております。

【森構成員】 ありがとうございます。なので、代理店側で行動をそろえると独禁法がどうのみたいな話をちょっとしちゃったと思うのですが、それは全面的に間違っていましたので、撤回をさせていただきます。

そうすると、原資を縛らなければいけないということで、北さんが言われように、穴をなくさなければいけないということだと思っておりますけれども、逆になかなか、それこそお金に名前をつけるわけにはいかないの、次から次へといろいろなものが出てくるかなとは思いますがすけれども、ちょっと心配しているのは、こういう奨励金はだめ、こういう奨励金はだめというふうに、論点の1番目に書いていただいたようにやっていくときに、脱法的なものについて、MNOがどう考えるかというような問題も出てくるかなと思います。これはすぐに解決がつくことではないと思います。

まずは、1番目に書いていただいた週末限定等で増額や上乗せされる場合のうち、利用者に直接提供される割引等と同様に、端末を購入する利用者に還元される可能性が高く、

利用者間の不公平につながると考えられるMNPを条件とするものについてみなすとあるのですけれども、結構いろいろ条件がありますので、これをご説明いただいてもよろしいでしょうか。

【内藤料金サービス課企画官】 先ほど申し上げたとおり、まず、端末販売に応じた奨励金は、今既存のガイドラインで端末購入補助の対象になっております。一方で、通信契約の締結に応じて支払われるものというのは、対象外になっているので、そのうちで一定のもの、いわば利用者の還元に専ら用いられる部分というものを特定する必要があるという問題意識で書いております。特に週末限定等で増額される部分というのは、本来の手数料的な性格を超えていて、販売店に対するインセンティブの意味合いが強く、さらに、週末限定で2万円増額ということで契約を結べば2万円増額とすると、その対象が競争の中では利用者の還元につながりやすいという性格を持っていると存じます。

そのうち、MNPに特に限定している趣旨としては、新規の方に対して増額をすることはあると思いますけれども、その部分というものは、最初にユーザーが入っていくときのエントリーコストを下げるという性格を有するということだと思えます。そうすると、最初にユーザーになるときの割引は、何度も何度も受けることができるわけではないので、利用者間の不公平に特につながるとい性格は薄いと考えられます。

一方で、MNPというものは基本的に前のどこかのキャリアから移ってくるということで、ここだけを特に増額してしまうと、利用者間の不公平の増大につながるという要素があるため、加えているところでございます。通信契約奨励金はそもそも手数料としての性格もございますので、あまり対象を広くとり過ぎないということで、今のところはこのような限定を付したものをここの論点で挙げさせていただいております。

【森構成員】 ありがとうございます。よくわかりました。

ちょっと1点だけ。代理店の行動との関係で気になるのは、利用者に還元されるかどうかというところは、それは、結局は代理店が現場でやることなんじゃないかという気がしております。そういう意味では、代理店としては利用者に還元して、そこに縛りがあるわけではなくて、代理店が利用者還元に使われるような奨励金はMNOが払ってはいけませんというところがちょっと難しいかなという気がしました。これは意見です。

【新美主査】 ほかにございますでしょうか。太田さん、どうぞよろしくお願ひします。

【太田総務大臣補佐官】 今日は貴重なご意見ありがとうございます。いろいろご指摘

いただいた中で、中古端末市場の扱いがまだはっきりしていないかなと思っています。先週の第1回に公正取引委員会の方から、中古端末の自由な流通というのがかなりはっきりと示されました。私も以前自動車業界を見ていたことがありまして、新美主査がおっしゃるように、中古車の市場が健全化していったということと、自動車の販売店が新車販売ではなくて、例えば故障修理ですとか、車検ですとか、自動車保険ですとか、いわゆるサービスで儲けるようになってきたというのは軌を一にしております。

したがって、中古端末市場がきちんと形成され、健全にあるということは、おそらく代理店さんが端末と回線を売ることのみに依存しない体制ができているということを示しているのではないかなと思っています。中古端末市場がどういう状況にあるのか、どれぐらいの規模があつて、価格が妥当なのかどうかというのもよく分からないところがありますので、見ていったらいいかなというふうに思っています。

それから、そもそも代理店さんのビジネスの構造というのをある程度理解していくと、この市場がどれぐらいの時間をかけて健全化していくのかというのも結構見えてくるのかなというふうに思っております。この点も、論点としては挙げておく必要があるのかなというふうに思います。

【新美主査】 ありがとうございます。ビジネスを考える上では非常に重要なご指摘だと思いますので、その場合には目標がこの会議でできていくときに、ついでに工程表もどうなるのかということも詰めていく必要があろうかと思っておりますので、今のご指摘、皆さん、共有していきたいと思っております。

それでは、舟田先生。

【舟田構成員】 今の中古品の流通のことは独禁法でも古い問題だったのですがけれども、一番大きな問題はソニーのプレステ問題で、ソニーは新品を売りたいので、中古品を抑えたいということで販売店に対してさまざまな拘束を加えたということがあります。それから、自動車の販売については、現在非常にそういうことで成熟した中古車市場ができたのですがけれども、その過程では、非常に不当表示問題が大きくて、つまり、うそをついて、新品同様ですよ。そういう意味では市場の形成というのはなかなか難しいなという気がいたします。

さて、今日の7ページ目、私も端末補助について、まだ十分に固まった意見を持っていませんけれども、さっき北さんが非常に強烈的な強硬論を言われたので、うっと思ったのですけれども、先ほど森さんもいろいろなことをおっしゃっていましたように、販売店側の

自由な事業活動ということも大事にしなきゃいけない。バランスだと思うんですね。キャリアをぎりぎり追い詰めていくと、キャリアが一体どの代理店に幾らで、どういうふうに乗って戻っているのかかやりますと、何か間接的には販売店の自由な事業活動がなくなるとは言いませんけれども、制限されるのかもしれない。もともと、この間の公取の方の基本的なラインは、再販してはいけないということですが、再販というのは、結局、キャリアが販売店に対して値段を拘束することですよね。販売店は自由に本来は自分のいろんな戦略で、あるいはいろいろな原資を使って、例えば週末限定でやるというのは、販売店がやる分には、むしろ競争促進的で、望ましいはずで、その兼ね合いが非常に難しいところです。今、私、7ページにすぐ答えられませんけれども、そこも考えながら検討したほうがいいのではないかなという気がします。

【新美主査】 再販価格の問題は、通信の場合には難しいかなと思います。と同時に、公取委の人と全く別の機会に話したら、やっぱり不当廉売も論じてほしいということをおっしゃっていて、代理店が仕入原価よりも安くなるような販売をしたら、これは不当廉売だということを公取のほうは認識していると。そのときに仕入価格を示さない、あるいは契約で示せないということになるとどうなるのかということ、あとは立証の問題になりますけれども、消費者保護の観点から言ったら、原価示せないのであれば、みんな不当廉売だという議論もあり得えます。ですから、その辺の議論は、少し注意して論じなければいけないと思います。

あと、ほかにご意見、ご指摘ございましたら。はい、どうぞ。

【ソフトバンク（松井）】 ソフトバンクですけれども、ちょっと前の北構成員のコメントに関連して、意見なのですけれども、北構成員のほうから型落ちですとか、廉価端末に関しては解禁不要というようなお話がございました。我々の問題意識としては、一方で、今、高機能のスマホに対しての人気というんですかね、そういう集中が今まで以上に、販売端末補助のガイドラインが入ってからも、どちらかというところそういう傾向に行っているという認識もございまして、北さんがおっしゃったように、1万円が妥当かというところの、その部分が影響しているのではないかなと思うのですけれども、いずれにしても、韓国みたいに33万ウォンというようなインセンティブの上限規制がある場合に関しては、高機能端末と廉価端末でそれぞれある程度の価格差は出ると思うのですけれども、今、日本の規制は、一応調達価格に応じてというように緩やかなガイドラインの記載にはなっていますが、そこが理想どおりにはいっていないと。北さんからご指摘があっ

たとおりですけれども、そういう中では、やはり廉価端末ですとか、型落ち端末みたいなものに対する一定の救済みたいなものも、最終的には高価端末がそれなりの値段がつけば、必要でなくなる部分なのかもしれないのですけれども、今の段階ですぐにそれができないのであれば、そういったところも暫定措置としては考えていく必要があるのではないかなというふうに弊社としては考えている次第です。

【新美主査】 どうぞ、北さん。

【北構成員】 型落ち端末を幾らで売ってもいいよ、としてしまうと、全体の価格が上がらなくなってしまいます。代理店さんが自腹切ってやる分については、このガイドラインではカバーできていないわけですから、少なくともガイドラインの中で0円に穴をあけてしまうと、いつまでたっても新品端末の価格が合理的な価格に近づいていかないと思いますので、ここは歯を食いしばっても死守すべきところだと思います。

それから、先ほどの話に関連して意見を述べさせていただきますと、私はかなり厳しいことを言っていると思います。私は、販売代理店さん、キャリアショップを日々回って、たくさんのスタッフ、オーナーさんとコミュニケーションをしています。それでもあえてこの端末販売の適正化をしっかりとやろうと思うのは、それを望んでいるスタッフ、代理店さんが多いからです。少なくとも現時点で、キャッシュバックとか、家族で100万円還元といったメタメタな売り方が消え失せたということが非常にありがたいと、ショップ販売の最前線のスタッフたちは言ってくれています。

確かに今、端末の販売価格自体がガイドラインによって若干上昇しています。またMNPが激減している。MNPしてももうからなくなったので、そういう人が減ったという部分が大きいと思うのですが、とにかく総販売数が減った。総販売数が減るということは、キャリアさんの手数料体系が変わらない限り、手数料総額が減る、収入が減る、ということですから、多くの代理店さんは今苦しい状況にあると思います。

でも、私、代理店さんと日々飲んで話して、今が一番苦しい時期だよ。ここを乗り越えないとこの業界に未来はないよ。ここでガイドラインを緩めると、いつまでたっても我々が目指すべき姿には到達しない。ここは歯を食いしばってみんなで適正化に向けて進んでいこうよと言っています。ただ、このままじわじわと端末補助金が縮減していくと、今のままのキャリアさんの手数料体系では、販売代理店さんは回らなくなるはずですよ。

MNOとMVNOの競争が非常に激しくなっている中で、MNOさんも値下げが進んでいます。とはいえ、MVNOよりMNOが安くなるわけがない。絶対高いですね。で

も高いには理由が求められるわけですから、お客様から選ばれる理由をしっかりとMNOさんは作り込まなくてははいけない。それが、MNOさんにしかない何か新しい付加価値サービスであったり、ピカピカに磨いたドコモショップ、ソフトバンクショップ、auショップなのではないかと思えます。つまり、MNOは、MVNOとの競争の中で、お客様に選ばれるためには、全国のキャリアショップネットワークをしっかりと磨かなければいけない。そのためには、今の手数料体系から新しい手数料体系への転換が迫られると思えます。しかし、退路を断たないとこれは変わらないのです。どうせこのまま抵抗していたら、また元に戻るだろう考えている人が未だ多いからです。そういう考え方を打ち砕いていかないと、絶対に前に進まないと思っております。

【新美主査】 ありがとうございます。

ほかにご意見、ご質問ございますでしょうか。舟田さん、お願いします。

【舟田構成員】 同じ7ページの下から2つ目、固定系通信市場に補助が回されるのではないかということ。これはケイ・オプティコムさんにもそういう指摘があったと思えます。これは光卸を認めるかどうかで延々議論したときに、こういうおそれがあるので、それをきっちり見るべきだというような制度になっているはずなのですが、この辺どうなっているのか。これは事務局のほうでしょうか。きちんと見ていただきたいと思えます。

【新美主査】 ありがとうございます。これは注意喚起ということで、何か事務局ありましたら、どうぞ。

【内藤料金サービス課企画官】 光卸の関係につきましては、導入に際していろいろ議論もございまして、一定のガイドラインというものもできておりますし、先ほど紹介した卸の届出公表制度というものも制度としてございます。まずはこういったものをきちんと活用を図っていくということだと思っております。また、競争環境の検証というところにつきましても、卸売サービスというものは、今年度の重点的に検証する事項となっておりますので、我々としても詳細に実態を見ながら、反競争的なことがないかということを検証していく方向でございます。

【新美主査】 熱心にご議論いただきましたが、時間もそろそろ迫ってまいりました。あと一方くらいはご発言をしていただける時間があるかと思えます。石田さん、どうぞ。

【石田構成員】 観点がまるで違って大変申しわけないのですが、こういった議論の中で、フィーチャーフォンからスマートフォンに変えることに二の足を踏んでいらっ

しゃる方は、突然料金が高くなるのは困るということがあるかと思うんですけれども、実態を見ますと、データ通信料、もともとそんなに使わない方にかなりなデータ通信料の契約をしているというようなことが見られます。

端末代金の問題というのがありますが、そういう消費者に対する情報提供と、それともう一つは、代理店で、その方に対して適正なもの売る。ほんとうに必要なものを売っていくということが必要だと思うんですね。決してその人にこんな5ギガとか4ギガとか必要なく、大体通常であれば、1ギガから2ギガ程度というのが60%ぐらいですかね。そのぐらいだとすれば、そういうものを勧めていくということが必要だと思います。そういう視点というのは今回の議論の中には入っていないのかもしれないのですが、やはりそういうことも含めて、啓発という形になるのでしょうか、それもぜひ入れていただきたらというふうに思っております。

【新美主査】 ありがとうございます。これはもう少し広い観点からのご指摘かと思えますので、それも含めて議論は進めていきたいと思えます。

それでは、先ほど申し上げましたように、そろそろ時間も参りましたので、本日の議論はここまでとさせていただきます。非常に熱心に各論点についてご議論いただいたかと思えますので、次回の会合で今回のフォローアップの取りまとめの議論をしていただきたいと考えております。

それでは、最後に、次回会合の日程について、事務局からご連絡をお願いいたします。

【渡部料金サービス課課長補佐】 次回の日程、場所等の詳細は、調整の上、別途ご連絡させていただきます。

以上でございます。

【新美主査】 どうもありがとうございました。非常に熱心なご議論、改めて御礼申し上げます。

以上で第2回会合については終了させていただきます。どうもありがとうございました。