

## モバイル市場の公正競争促進に関する検討会（第2回）

1 日時 平成30年1月15日（月） 14:30～16:30

2 場所 総務省 省議室（7階）

3 出席者

### ○構成員

新美座長、相田座長代理、池田構成員、大谷構成員、北構成員、関口構成員

### ○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、楽天株式会社、株式会社ケイ・オプティコム、リユースモバイル・ジャパン、ベイン・アンド・カンパニー・インコーポレイテッド、公益社団法人全国消費生活相談員協会、全国地域婦人団体連絡協議会

### ○総務省

坂井総務副大臣、小林総務大臣政務官、鈴木総務審議官、武田官房総括審議官、渡辺総合通信基盤局長、古市電気通信事業部長、小笠原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、片桐電波環境課認証推進室長、松井事業政策課市場評価企画官、大塚料金サービス課企画官、川野料金サービス課課長補佐、横澤田料金サービス課課長補佐

4 議事

- (1) 開会
- (2) 事業者等ヒアリング
- (3) その他
- (4) 閉会

**【新美座長】** 皆様、こんにちは。定刻となりましたので、ただいまから、モバイル市場の公正競争促進に関する検討会第2回会合を開催いたします。

皆様におかれましては、ご多忙中にもかかわらずお集まりいただきまして、大変ありがとうございます。

本日は、冒頭カメラ撮りがございますので、ご了承いただけますようお願い申し上げます。

それでは、早速ではございますが、議事に入りたいと存じます。お手元の議事次第をご覧いただきたいと思いますが、本日は、事業者等からのヒアリングを予定しております。まずは、本日のヒアリングの進め方につきまして、事務局からご説明をお願い申し上げます。よろしく申し上げます。

【大塚料金サービス課企画官】 ありがとうございます。お手元の資料1をご覧ください。本日の進め方ですが、MVNO3社、それからMVNOにご協力いただいて事務局で実施いたしましたアンケート結果のご紹介、それから中古端末事業関係者2団体、それから消費者団体2団体からお話を聞かせていただくことを予定しています。そちらに記載がありますように、終了2分前、それから終了時にベルを鳴らさせていただきますので、円滑な議事進行にご協力のほどお願いいたします。

なお、MVNOにつきましては、本日の3社に加えまして、第3回の会合でさらに継続的なヒアリングを予定しています。

以上でございます。

【新美座長】 ありがとうございます。それでは、冒頭カメラ撮りはここまでとさせていただきますと存じます。カメラ撮りの方はご退室をお願いいたします。

それでは、資料1にございますように、まずはMVNO3社からのヒアリングを行います。また、その後、事務局において実施したMVNOへのアンケートの結果を説明させていただきます。質疑応答につきましては、これら4つのご説明が終わった後、一区切りがついたところでさせていただきたいと思います。

それでは早速、トップバッターといたしまして、株式会社インターネットイニシアティブの取締役CTO、島上様からご説明をお願いしたいと思います。どうぞよろしくお願いいたします。

【I I J (島上)】 I I Jの島上です。本日はこのような場で、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。モバイル市場の公正競争促進に関する検討会の事業者ヒアリングということで、I I Jよりご説明をさせていただきます。

まず、資料の2ページに行きまして、簡単にI I Jのご紹介ですが、I I Jは1992年に日本の商用ISPの第1号としてサービスを開始いたしました。同時に3G、LTEベースの日本で最初のMVNOとして、既存の携帯電話サービスにとらわれないイノベー

ションを実現してきております。今年、2018年には、HLR/HSSを自社で保有する、俗に言うフルMVNOというサービスを実施する予定としております。

主に法人向けMVNO、個人向けMVNOの両方を展開しておりますが、もとは法人から始めまして、その後、その中で培った高い品質を個人向けのMVNO事業に生かしてきました。同時に、個人向けMVNO事業においても規模の獲得と高い競争力を実現してきたという歴史を持っております。

現在直販でI I Jモバイルという法人向けのブランド、コンシューマー向けのブランド、I I J m i oというI I Jの自社のサービスを展開するとともに、再販、MVNEの事業にも力を入れまして、幅広い販売チャンネルを展開し、昨年、2017年には200万回線まで到達したというところではあります。

3ページ目に行きまして、今回のヒアリングの事項としまして3点伺っております。大手携帯電話事業者との競争環境、2番目がMVNO間の競争環境、また、その他MVNOの普及促進に向けた課題ということで、主に1番と2番について、弊社の方からお話をさせていただきたいと思っております。

まずは1番の大手携帯電話事業者との競争環境に関する課題・意見ということで、主にデータ接続料に関してお話をさせていただきます。

5ページ目をお願いいたします。データ接続料の算定につきましては、これまでも研究会等で算定方法の改善に向けた取組がずっとなされております。その結果としまして、データ接続料の低廉化、あるいは3MNO間の水準の近接化が進みまして、一定の成果があったものと我々も捉えております。

また、昨年9月の平成28年総務省告示第107号の改正によりまして、さらなる情報開示がMNOに義務づけられたことから、データ接続料算定に係る透明性の向上が、進んでいるというのは言い方が正しくなくて、まだ中身を見ておりませんので、向上に資するもの、それについて開示される情報というのはこれからも注視していきたいと思っております。この部分は訂正をさせていただきます。

他方、MNOのサブブランド、あるいは一部のMNOのグループ会社によるMVNOの通信速度等のサービス水準を踏まえますと、MNOのデータ接続料の水準が、MNOとMVNO間の競争環境の公平性を担保できる水準にあるかということに関しては、我々も若干やはりまだ疑問が残っているところと捉えております。

ここで「これらと」という表現を使っておりますが、これは不明瞭だということで、す

みません、「MNO」と修正をさせていただきたいと思います。

現在、MVNOのコスト構造の中で、接続料の占める割合というのは非常に大きなものでありまして、競争が激化する中、今後も適正性、透明性、あるいは公平性の観点から、さらなる課題の抽出と課題に向けた取り組みを、これまでも継続していただいておりますが、それをそのまま引き続き継続していただきたいということを、要望させていただきたいと思っております。

次、6ページ目になります。こちらはデータ接続料に関しての当年度精算の考え方について論点となっておりますので、そこについて意見を述べさせていただきます。

第二種指定電気通信設備接続料規則第16条第2項のただし書きに基づきまして、現在接続料の実績年度が当年度とされていることにつきましては、MNOとMVNOのイコールフットィング達成に寄与するものと考えております。

過去数年ですが、第二種指定電気通信設備設置事業者であるMNO3社のデータ通信に係る接続料というのは、毎年10%以上の変動を見せておりますので、そのような観点で当面の間は、当該ただし書きに基づいて当年度実績による接続料の算定を行うことが適切であり、継続していただきたいと考えております。

次、7ページ目です。これもデータ接続料に関するものですが、タイミングがずれていることをお話しさせていただきたいと思います。今、データ接続料は実績値に基づいて算定されるため、その確定が実績年度より後ろになることが避けられないということになっておりますが、これがMVNOにとりまして予見性を欠く点でかなり課題となっております。

1つ目が、事業の主たる原価、先ほど申し上げたように、データ接続料の接続料原価は非常に高いので、それが見通せないことによって事業計画の立案、あるいは事業の遂行に向けてやはり困難があると考えております。

また、業績が見通せない、最後に遡及精算で額が決定しますので、業績の見通しということを経主の説明しなければいけない、株式会社としての責務を果たせないということがありまして、企業会計上、説明責任の困難を感じております。

今回、先ほど申し上げた接続料に関するさらなる情報開示がMNOに義務づけられたということは、透明性の向上のみならず、予見性の向上にも資するものであらうと思っております、開示される情報というのを注視していきたいと考えております。

次、8ページ目以降はMVNO間の競争環境に関する課題・意見ということで、こちら

はMVNOだけではなくてMNOのサブブランドの競争というのも含ませて、お話をさせていただきます。

9 ページ目がサブブランドとの競争環境に係る弊社意見ということで、MNOのサブブランド、あるいはMNOのグループ会社によるMVNOは、移動系通信市場の競争を促進するものであり、ひいては消費者の利益に資するものであって、それ基本的には歓迎すべきものであろうと捉えています。

ただ、グループ会社によるMVNOと他のMVNOの間のイコールフットィングを確保するという事は、移動通信市場における健全な競争の実現のために重要であろうと捉えております。

そういった観点でグループ会社ということであれば、イコールフットィングを担保するためには、電気通信事業法第30条、禁止行為規制の適用事業者の拡大ということも視野に入れて検討いただけないかと思っております。

続いて10 ページ目、サブブランドです。こちらも、MNOのグループ会社のMVNOも含めて話をするので、サブブランドのみならず、グループ会社も含めた形と訂正させていただきます。既契約者の囲い込みを目的としたサービスやプロモーションの取扱が現状行われている、もしくは行われている疑いがあると思っております。

詳しくは11 ページ目のスライドに書いてありますが、1つ目がプライムブランドからサブブランド、これはMVNOも含む概念ですが、契約者の移行を差別的に扱う料金・プロモーション、要は、自社グループ内であれば基本的には月額適用というケース、あるいは2番は、プライムブランドからMVNOに転出しようとする契約者を、サブブランドもしくはMNOに誘導するようなケースです。

これらが消費者の選択肢を狭めるという観点では、その利益を不当に阻害するものではないか、その辺りを検証いただきまして、基本的にはMNO3社はドミナントだと捉えておりますので、ドミナント事業者によるサブブランド、もしくはグループMVNOを用いた反競争的もしくは差別的な取扱を抑止するため、必要なガイドライン等の導入の検討を進めていただくことを希望いたします。

以上、I I Jからのご説明を終わります。ありがとうございました。

**【新美座長】** どうもありがとうございました。

続きまして、楽天株式会社執行役員、大尾嘉様からご説明をお願いいたします。よろしく申し上げます。

【楽天（大尾嘉）】 よろしくお願ひします。楽天の大尾嘉です。

まず楽天モバイルのご紹介です。2014年の10月より楽天モバイルというブランドのもとにMVNO事業を立ち上げました。魅力的な価格設定、多様な端末ラインナップ、全国180以上の効率的な店舗展開、さらに楽天スーパーポイントを使用した通信料の支払いなど、今までの業界の常識にとらわれない様々な取組を行い、多くのユーザに好評をいただいています。

現在、契約者は11月の段階で140万人を超えまして、MVNO業界でもトップシェア、コンシューマー向けのMVNOという意味では、私どもがナンバー1のシェアを持っていると自負しています。

次のページに行きまして、私ども楽天からは、5つの論点について弊社の意見を述べたいと思います。

まず1点目、MVNO向け接続料と卸料金の課題です。データ接続料はサブブランドとの競争環境の面で課題がありますが、音声卸料金に関してはMNOの言い値で高止まりしており、また、準定額ですとか定額プランといったものが提供されず、MNO及びサブブランドとの競争環境の面でMVNOのほうが不利になっていると感じています。

データ接続料では、例えば現在のデータ接続料はこちらに書いておりますとおり、67万円から95万円です。私どもはこのような料金でやっておりますが、MNOのサブブランドの品質を見ると、上位のMVNOのさらに2、3倍の容量で設計しているのではないかと推測されます。音声の卸料金の基本料が700円近く、データと音声のコストを合わせると、MVNOが1,980円では提供できない品質になっています。これは次のページで説明します。

音声に関しては、データ接続料と異なりコストとの乖離が大きく、実質的にはMNOの言い値で高止まりしている。例えばコストベースで考えると引き下げ余地があるのではないかと思います。また、体系が回線当たり基本料金と通話料金となっているが、その対象コストが何なのかというところが不明です。

また3点目としては、先ほど申し上げたとおり、MNOが提供する5分定額や完全定額ができない体系になっておりまして、こちらは不公正であり、早急に準定額・定額プランの卸料金といったものの提供を実施すべきと思っています。

先ほど申し上げたサブブランドにおけるネットワーク品質を説明いたします。サブブランドにおけるネットワーク速度は他のMVNOを大きく上回っています。接続料金を勘案

すると、コスト面において、MVNOでは基本的に提供不可能な水準になっており、こちらの検証及び不公正の是正が必要と考えます。

続いて、2点目です。サブブランド・大手MVNOにおける店舗数に移りたいと思います。キャリアショップはご存じのとおり、契約獲得、それからブランド認知の双方でとても強力な店舗形態です。サブブランドはその過半をメインブランドとの併設店とすることで、いち早く、よりよいロケーションで店舗展開しており不公正と考えます。こちらのグラフを見て分かるとおり、半分を大手キャリアのショップで占めています。MNOによるサブブランド店舗展開支援に関しては、抑制するルールが必要かと思います。

続きまして、3点目、期間拘束契約における自動更新、48カ月割賦と機種変更についてです。MNO各社における自動更新、契約解除料設定は、MVNOへの移行の障害となっており、抑止されるべきです。また、48カ月割賦と機種変更時の端末下取り・残債免除を組み合わせた複雑なスキームになっています。これは、後ほど説明いたします。自動更新だけでなく、これ自体も新たなお客様拘束になっていないか、確認が必要です。

自動更新に関しては、2点あります。まず1点目としては、期間拘束・自動更新なしのプランはありますが、基本的には個人向けの宣伝やキャンペーンはほぼ期間拘束・自動更新プランになっています。

2点目としては、MNO3社では端末割賦を伴うバンドル契約が主流ですが、機種変更の時期と割賦割引が終了する時期とは、実際には無料解約期間が異なっています。そのため、消費者からすると非常に解約がしづらい構造になっています。

3点目です。自動更新後の契約解除料の設定金額は9,500円ですが、こちら更新後に解約制限がないプランに変えた場合、月300円増となるので、24か月分の合計値である7,200円と比較しても合理性がないのではないかと思います。

また4点目、先ほどの端末割賦ですが、24カ月を超える端末割賦において、24カ月を超えた時期に自社で機種変更すると残債免除になるが、他社へMNPをした場合は残債が残ることから、実質的な解約違約金としてのMNPの障害になっています。

こちらは意識調査になりますが、2年間の期間拘束はMVNOへの移行を妨げる一番の要因になっています。

それから、期間拘束契約の自動更新に関しましては、ご存じのとおり、2年の最低期間経過後に拘束期間が自動更新されるとありますが、9,500円の解除料を求められます。

それから、48カ月割賦と下取り・残債免除の組み合わせです。

中古端末市場の可能性に関しましては、中古端末のニーズはあるものの、MNO買取り後の海外流出と当初契約者以外によるSIMロック解除ルールというものの不在が阻害要因になっていますので、こちらの対応も是非お願いしたいと思います。

それから最後、5点目、MNOにおける端末購入補助です。代理店による高額キャッシュバックや最新機種ゼロ円が横行しています。スマートフォンの端末購入補助の適正化に関するガイドラインに沿った運用がされているのか、是非検証をお願いいたします。

まとめになります。データ接続料、キャリアショップ、自動更新、48カ月割賦と機種変下取り・残債免除による移行阻害、中古端末ニーズはあるものの、なかなか中古市場が育たないこと、高額なキャッシュバックということ、以上5点について、楽天から申し上げます。

以上です。

**【新美座長】** ご説明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、取締役常務執行役員の久保様からご説明を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、久保です。本日は弊社に発表の機会を賜りまして誠にありがとうございます。それでは、早速ですが、弊社の考え方を資料に沿ってご説明させていただきます。

1 ページ目は、弊社の概要でして、弊社は2001年から関西でFTHサービスを展開してまいりまして、現在160万を超えるお客様にご利用いただいております。加えて2014年6月より、mineoというブランドでMVNOのサービスの提供を開始いたしております。

現在、左下にありますように、KDDI、NTTドコモ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す。12月末時点で総加入者は89万、MVNOの中ではシェア第4位となっております。

それでは、2ページ目をご覧ください。至近の政策に関しての弊社の受けとめ方です。MVNOから挙げられた課題に対して迅速に対応するなど、総務省の取り組みはMVNOの普及促進に大きく貢献するとともに、利用者利便の向上にも大きく貢献したと考えております。

2017年9月末時点のMVNOの普及状況は右に記載のとおり、MVNOの参入は進んでいる反面、SIMカード型のシェアは未だ低水準で、最近伸び悩みも見られるとこ

ろです。今後、移動系通信の健全な発展のためにも、MVNOがしっかりと競争できる環境を確保することが重要ではないかと考えております。

3ページ目をご覧ください。3ページは、弊社の考える政策的な課題です。協調的寡占状態であった移動系通信市場において、MVNOが参入・競争したことで料金は低廉化し、パケットシェアなどの魅力的なサービスもつくられてきましたが、未だ課題は残っていると考えております。

まず1点目の課題ですが、MVNOがMNOやサブブランドと競争していく上では、特に料金と速度の関係が非常に重要であると考えております。この点について同等性を確保することが重要であると考えております。

次に2点目の課題ですが、利用者利便の観点から、サービスや端末の選択機会を拡大する必要があるということ。詳細につきましては別途、後ほどのページでご説明をいたします。

弊社といたしましては、ただいま申し上げました課題を早期に解決して、利用者にとってよりよい環境にしていくことが極めて重要なことだと考えております。

それでは、5ページ目をご覧ください。5ページ目はMVNOを取り巻く現下の競争環境ですが、サブブランドやMNOは、いわゆる格安スマホ並みの料金で従来と変わらない常時・高速なサービスを積極販売しており、MVNOは競争上劣後する傾向にあると考えます。

図に記載していますとおり、①のように料金格差が縮小している反面、②のとおり通信速度の差は顕著になっております。これに加えて販売・サポート面もサブブランドやMNOのほうが数段上であり、MVNOは厳しい状況です。

6ページをご覧ください。これは昼間、12時から13時の混雑時の速度の状況を参考として掲載しております。サブブランドとMVNOの速度差は大きいということがご覧いただけたと思います。なお、本調査結果は速度調査を定期的実施、公開している一般のホームページから引用しております。また、速度調査結果を公表しているホームページや雑誌など、他に多数ありますが、大体同様の傾向かと思われます。

7ページ目をご覧ください。サブブランドと同程度の速度を実現するにはどの程度のコストが必要となるかということ、トライアル的に実施いたしました。その内容をご説明させていただきます。左に記載しておりますのは、弊社MVNOのサービスの原価構造のイメージです。赤枠で囲っている部分が1加入者当たりのデータ利用料であり、ご覧のと

おり原価の中に占める割合が大きなものです。

速度を改善しようと思うと、このデータ利用料がさらに増えることになるわけですが、仮にサブブランドと同程度の速度を実現する場合にはどれほど増えるのかということ、トライアルで確認いたしました。トライアルの概要については、その右側に書いてあるとおりです。

では、8ページをご覧ください。8ページは弊社トライアルの結果です。現在のトライアル加入者数の規模では、1加入当たりのデータ利用料が極めて高額になることを確認いたしました。トライアル時の料金と原価はご覧のとおり大きくかけ離れております。弊社ではサブブランドのようなことを実現するのは難しいと考えております。

9ページをご覧ください。MVNOを取り巻く競争環境のまとめですが、ご説明したとおり、MVNOではサブブランドやMNOの格安プランと同じ料金で同等の速度を実現できないのが現状でございます。それでは、なぜMNOの格安プランやサブブランドが、一般的なMVNOと同じ料金で常時・高速サービスを提供できるのかという点について検証していただきたいと思っております。

MNOの格安プランやサブブランドの料金が従来の携帯電話サービスで得られた膨大な利益により、言い方は非常に悪いですが、一般のMVNO潰しに使われているのではないかと考えております。このような状況が続けば、総務省のご対応によりせつかくできた移動体通信市場の健全な競争環境がまたMNOの寡占状態になり、長い目でみると利用者にも不利益をもたらすことを危惧しております。

それでは、11ページ目をご覧ください。11ページは利用者の利用期間拘束についての説明です。弊社としては、MNOのサービスを利用されている方の大半は、自動更新により期間拘束されているものと想定しております。MVNOサービスを選択したい利用者にとってはスイッチングの障壁になると考えております。この点について、利用者の選択機会を拡大するという観点から、以下の2点の課題を挙げております。

1点目は、違約金の設定についての課題です。現状加入期間にかかわらず、一律の違約金が設定されていますが、参考までに弊社のMVNOやF T T Hサービスの対応例を下に記載しております。

次に、2点目は自動更新の設定についての課題です。現状は利用者の意思にかかわらず、自動更新がデフォルトになっておりますが、こちらも参考までに弊社の例を記載しております。

利用期間拘束が利用者の選択を妨げていないかということを検証し、課題解決に向けた取り組みを検討していくことが重要であると考えております。

次に12ページ目をご覧ください。12ページ目は中古端末のSIMロックについての説明です。SIMロック解除ガイドラインの見直しによって、利用者利便は向上していますが、中古端末のSIMロックに関する課題は残っているという認識です。

左の図に記載していますとおり、中古端末市場にはSIMロック解除済み端末もあれば、SIMロック未解除の端末もあるというように、SIMロックに関して様々な端末が混在している状況です。SIMロック解除済みの端末やSIMフリー端末を購入した方は、より多くのサービスの中から自分に合ったサービスを選ぶことができますが、SIMロック未解除の端末を購入された方は、SIMロック解除ができないので、サービスの選択は限定されてしまいます。

よって、右下の例に記載していますとおり、実際にお客様から弊社に問い合わせも来ている状況です。このように中古端末のSIMロック解除に関して、影響が顕在化しつつありますので、この点についてもさらに検討が必要かと考えます。

以上です。

**【新美座長】** どうもありがとうございました。

それではMVNO3社からのご報告は以上にしまして、続きまして、事務局からアンケート結果についてのご説明をお願いいたします。

**【大塚料金サービス課企画官】** ありがとうございます。お手元資料5に基づき、説明させていただきます。MVNOからその規模、あるいは主たるサービス形態にかかわらず、広くご要望やご意見を聞かせていただくため、各社の協力をいただきまして、事務局において先月アンケート調査を実施いたしました。この場をお借りしまして、協力いただきました皆様にお礼申し上げます。

1ページをご覧ください。こちらに概要を取りまとめています。10点掲げていますが、かいつまんで順にご説明いたします。1点目、大手事業者が提供するサブブランド、あるいは大手事業者の関連会社であるMVNOによって、MNOと同等の品質で、かつ廉価なプランが提供されているほか、他のMVNOでは実現できないような大規模な営業活動がなされており、その妥当性について検証が必要というご意見をいただいております。

2点目、接続料、これは大手事業者のネットワークの利用料ですが、この接続料につきましては、一旦その時点で入手可能なデータに基づいて算定され、精算がなされた後、そ

の水準に急激な変動があるときには、適用年度のデータが入手可能となった後、遡及して再精算を行うという制度となっています。この遡及精算について、その実施を原則化すべき、あるいはその実施基準を明確にすべきというようなご意見をいただいています。

次、3点目ですが、大手事業者は自社利用者に対してメールサービスを提供しております。これらのメールサービスにおいて、迷惑メールを排除するフィルタリング機能が提供されておりますが、MVNOが提供するメールサービスからのメールがフィルターにかかり、うまく受信できないという事案が報告されております。大手事業者が提供するメールサービス同様、フィルターにかからないメールサービスの実現を希望するというご意見をいただいています。

4点目、緊急時にGPS情報を取得する機能、あるいはJアラート等の緊急速報の機能が大手事業者によって提供されておりますが、MVNOにおいても同等に提供できるよう、その技術仕様について情報の開示を求めるといったご要望をいただいています。

5点目、音声電話、音声通話につきましては、現状においては30秒ごとの従量課金方式によって、大手の事業者からMVNOに対して卸提供がなされておりますが、定額課金方式による提供を求めるといったご要望をいただいています。

6点目、大手事業者の一部は自社のネットワークと関連会社が提供するBWAというネットワークと連携利用を可能とすることによって、通信エリアの拡大、あるいは通信速度の向上といったものを図っています。MVNOもこうした電波、ネットワークの連携利用を円滑に利用できるよう、関連会社のネットワークを指定設備とすること、また連携利用に関する接続料を設定することについて要望をいただいております。なお、その実現に当たっては、現状よりも接続料が上がることをないようにしてほしいというご意見もいただいております。

7点目、パソコンから携帯電話を利用してインターネットへ接続するテザリングに関しまして、依然として一部の事業者、端末において実施できないものがあるというご意見をいただいております。

8点目、大手事業者において通信契約の期間拘束が自動更新されるプランが主流となっております現状について、ユーザの移行機会を阻害しており、問題であるというご指摘をいただいております。一方で、コスト回収のために期間拘束は必要である、あるいは期間拘束の有無が大手事業者とMVNOとの差別化につながっているというご意見もいただいております。

9点目、中古端末について、その流通の活性化はユーザの選択肢を拡大し、MVNO事業にとって好影響であり、そのためには、SIMロック解除の更なる推進が必要というご意見をいただいています。

最後に10点目ですが、端末代金の値引き・キャッシュバックについては、MVNOにおいて実施が難しい、実施の費用負担がわかりにくくなっている、あるいはユーザの流動性を阻害するといったご意見をいただいています。

以上、いただきましたご意見をかいつまんで紹介させていただきました。詳細につきましては2ページ以降に掲げていますので、適宜ご覧いただきますようお願い申し上げます。

以上です。

**【新美座長】** ありがとうございます。それでは、ただいまの4者からのご説明につきまして、質疑応答に移りたいと思います。ご質問、ご意見がございましたらご発言をお願いしたいと思います。池田構成員、お願いします。

**【池田構成員】** ありがとうございます。I I Jのプレゼン資料で、禁止行為規制、あるいはガイドラインを作成した方がよいのではないかというご提案があったと思いますが、具体的にどのような行為を問題に感じておられるのかよく分からなかったので、その禁止行為規制をかけて、あるいはガイドラインをつくって整理する必要があると感じておられる行為について、何か具体的な例を挙げてご説明いただけませんか。

**【新美座長】** それでは、島上様、よろしくお願いします。

**【I I J (島上)】** 5ページ目はグループ会社のニーズといったところで、これも3社から色々出ておりますが、グループ会社のMVNOの優遇という観点におきましては、例えばNTTドコモにすると、このようなことをやってはいけないというのは法律上も規定されている、それが禁止行為規制という形で出ております。

第二種電気通信設備を持たれているところというのは、基本的には電波を寡占で持っていらっしゃる場所ですので、そういった観点で、今、他社に関しましては、そのようなことができる状態にあるといったところで、先ほどの例えば11ページに書かれたようなものも同じことが言えると思いますので、このようなことを検証した上で、必要な措置をとっていただきたいと思います。

**【新美座長】** ありがとうございます。よろしいでしょうか。

他にご質問、ご意見ございましたらどうぞ。北構成員、お願いします。

**【北構成員】** ケイ・オブティコムに質問ですが、トライアルの非常に興味深いデータ

をいただきました。構成員限りとなっていて、話しづらいところもあると思いますが、速度に関するトライアルとは、おそらく昼でも10メガぐらい出るようにするにはどのぐらい帯域が必要かということを検証したらこのぐらいだったと、そのようなやり方をされたということですか。

【ケイ・オプティコム (久保)】 ご指摘のとおりです。12時から13時というのはMVNOにとって一番速度の落ちる時間帯ですので、この時間帯にもっとスピードを上げてほしいというユーザーの要望もあって、一度どのぐらいの帯域を割り当てれば、10メガ程度の運用ができるのかということをやったことで、今、人数限定で二百数十名の方に使っていて、続けておまして、今後もその運用実績、どの程度の帯域が必要か、色々な技術で下げられるのかどうかも含めて、トライアルとしてやっているのが現状です。

【新美座長】 ありがとうございます。

他にご質問、ご意見ありましたらどうぞお願いいたします。それでは、池田構成員。

【池田構成員】 ありがとうございます。ケイ・オプティコムの資料のスライドの5ページで、MVNOを取り巻く競争環境について図示していただけていますが、料金と速度の関係について検証してほしいというのは、私も確かに重要ではないかなと感じていますが、その場合、サブブランドだけが問題なのかということも思っておりまして、スライド5ページに書いていただいているように、MNOの低価格サービスも出てきていて、それがコスト割れを起こしていないかという検証も大事ではないかなと思いますが、問題意識としては両方あるという認識でよろしいでしょうか。

【ケイ・オプティコム (久保)】 ご指摘のとおり、私どもも同じ考えです。そこは非常に重要なことだと思っております。

【新美座長】 ありがとうございます。

他にご質問、ご意見ございましたらどうぞ。

【小林総務大臣政務官】 よいですか。

【新美座長】 どうぞ。

【小林総務大臣政務官】 政務官の小林です。mineoに対して、北構成員が質問したところをもう少し深掘りしたいのですが、結論は何なのかというところを教えてください。8ページのところは、例えばUQとぶつけてみたとすると、UQは自社でもデータのネットワークを持っているので、そことぶつけてみると確かに差は出てしまうのだと思います。そうなったときに、自社でネットワークを持っている人と持っていない人でぶ

つけてみると、確かに原価でやるとこのようになるよねという話も出てきてしまう。

そうすると、そのときの結論として、こうあったらいいのではないかというのは、どこに答えが出てくるのか知りたいと思っております。比べてもしようがないではないかということをお願いではなくて、私もこの会議を実施した方がよいと思い、立ち上げた側の立場なので、いい結論を出したいと思っている立場として聞きたいのは、それでは、どうしたらいいのかということ。具体的なご要望と、何か分析をお聞かせいただきたい。

【ケイ・オプティコム（久保）】 我々自身もはっきりとこういう答えというのを持っておりませんが、UQモバイル、もともとはKDDIバリューイネイブラーでしたが、そのMVNOがUQと一緒に、サービスを提供している。MVNO部分だけを見ると、やはりKDDIとの行為があって、そこで速度が制限されるという意味では、自前のUQ WiMAXを持たれているのは別の話であって、そちらはMNOとしてのサービス、MVNOのサービスはまた別と考えていますので、やはりそのMVNOという部分では、我々とUQは同等の立場、同じ価格構造が実現されるべきだと思っております。

【小林総務大臣政務官】 北構成員がもう少し聞いてくださると思います。

【新美座長】 微妙なところがありそうですが。北構成員、どうぞ。

【北構成員】 たまたまUQモバイルのBWAの方の波を掴んだので10メガ出ているかもしれないではないか、という質問だったと思います。

【小林総務大臣政務官】 そうですね。なので、どこと比べているのかというのが分からない中で、議論が難しいなと思っております。

【ケイ・オプティコム（浜田）】 前のページで、他のUQとY!mobileも10メガ以上やっておられるので、UQの場合はややこしくなってしまうので、ソフトバンクのY!mobileで言いますと、ソフトバンクは接続料という形で、この速度、10メガでしたらこの金額というので提供されている。その原価を使ってY!mobileというサービスはつくれるかどうかというのが、私どもは少し知恵が足りないのかもしれないのですが、到底無理なのではないかと。この接続料の部分で見ると言える。

どうしたらいいのかというのは、私どもが悩んでいるところですので、規制当局がどうこれを捉えてお考えいただくのか。ただ、このような状態であると、本当にMNOのご判断次第では、私どものサービスは到底太刀打ちできないようなサービスを打っていける状態が今あるというのは間違いないのではないかと。それは接続料以外に、販売施策のところでも他社様からのご指摘があったと思っております。

【小林総務大臣政務官】 誤解を恐れずごく雑ぱくに言うと、要は公表されている接続料ではない、もっと優遇された接続料でやっていないとこんなスピードは出せないのではないかという認識でよいですか。

【ケイ・オプティコム（浜田）】 そうではなく、Y!mobileは、ソフトバンクの一部ですので、接続料という考え方ではありませんが、このような状態でよいのか疑問に思うところ、問題提起させていただいているということでございます。

【小林総務大臣政務官】 なるほど。

【ケイ・オプティコム（久保）】 つけ加えますと、もともとのソフトバンクのサービスとY!mobileのサービスが同じネットワークを使って提供されているとすると、同等のスピードが出る。これは当たり前のことです。そうすると、Y!mobileの値段と本体のソフトバンクの利用料、この差というのは一体何なのでしょう。どこで差がついてこのような料金になっているのか、そこが問題ではないかなと考えております。

【小林総務大臣政務官】 分かりました。ありがとうございます。

【新美座長】 どうもありがとうございます。どうぞ、関口構成員。

【関口構成員】 今のご指摘がすごく物の本質を突いていると思います。I I Jの9ページで、電気通信事業法30条の禁止行為規制の適用拡大ということについての検討のご提案がありまして、非常によいご提案だと思っておりますが、これで十分に今の点も規制できるかという、メインブランドとサブブランドを同時に提供している会社が、渾然一体となってそのサービスを提供しているというケースで言うと、前回会合で私のメモの5ページ目に提示した資料で言うと、Y!mobileがソフトバンクのブランドよりも断トツ速くて1位になっています。

安くて速いということは、その帯域の使用について、社内で分計をして帯域を金額換算したコストときちんと見合っているかどうかということをもさらに分析しないと、30条ではそのような事例を規制し切れない気がしています。

その意味で、私の前回の提案というのは、分計した上でスタックテストを行い、原価と価格の分析をしっかり行うという提案だったのですが、その点で30条はもちろん有効に役に立ちますが、それだけでは何か十分ではないような気がいたしております。

【新美座長】 ありがとうございます。

他にどうぞ、ご質問、ご意見ございましたら。他によろしいでしょうか。

今の問題はなかなか悩ましい事柄も含まれておりますが、関口構成員のご提案もござい

ますので、今後さらに詰めていきたいと思います。

他に特にご発言ございませんでしょうか。

【I I J (島上)】 すみません。

【新美座長】 島上様、どうぞ。

【I I J (島上)】 KDD I とUQの関係についてですが、我々もKDD I からMVNOで回線を卸していただいている立場ですが、その際のUQの取扱といったところで、KDD I とUQの間にどのような取り決めがなされているのか。UQのサービスを使っているときに、当然UQの店舗も使うわけですが、それはUQが独自の自前の設備として使っているものなのか、KDD I のMVNOと一体として使われているのか、我々もそこは実際分かりません。

なので、確かにご指摘のとおり、何と何を比べればいいのかということにつきましては、当然KDD I、UQ、今UQコミュニケーションズという会社になっていますが、そのことの契約関係のもとで調査をしていかないと分からないことかなと思っています。補足です。

【新美座長】 ありがとうございます。

他にございますか。よろしいでしょうか。どうぞ、池田構成員、その後、大谷構成員お願いします。

【池田構成員】 ありがとうございます。楽天にお伺いしたいのですが、6ページで、同じロケーションで店舗展開しているのは不公正ではないかというご指摘ですが、私自身はここまで、これを不公正として取り上げる必要があるのかと。電波の割当を受けている部分については、確かにイコールフットィングは必要かなとは思いますが、自社で企業努力で何とかできる部分については、過度な規制はあまり必要ではないというか。かえって自由な競争を阻害してしまうのではないかという思いでいます。何ゆえこれが不公正と感じておられるのか、ご説明いただけますでしょうか。

【新美座長】 それでは、よろしくをお願いします。

【楽天 (大尾嘉)】 先ほどから議論されているネットワークの速度の話、これがコスト的に本当に見合っているのかという話と、そのサービスそのものを、要は大手、MNOの販売網を使って提供しているということは、セットで考えてもいいと思います。

【楽天 (小田)】 私から補足させていただきますと、要はMNOとして電波割当を受けて、利益を上げられているからこそ駅前の一等地のような場所に店舗を出せている。MVNO、つまり我々のような立場では、出店できないような場所、あるいは既に空き物件が

ないような場所にどんどん出店されている。我々は裏通り含めて探しても、なかなかこのようなロケーションがないという中で、苦勞していますので、少なくともイコールな状態で競争ができていないことについて申し上げたく、紹介いたしました。

【池田構成員】 多分先ほどのご発言のほうが私にはしっくりきて、店舗で規制するよりも、先ほどから議論になっている料金と速度の関係をしっかり整理したほうが、本筋かなと思います。

【楽天(大尾嘉)】 そこがクリアであればもちろんいいのですが、店舗を抱えておいて、しかもコストがイコールフットィングではなく、僕らに提供できないようなことになっています。結局、自分のところのMNOとサブブランドで抱え込んでいるという状況をつくり出すための一つの手段になっていると考えると、店舗展開そのものがどうなのだろうということですね。

【池田構成員】 問題意識は分かりました。

【新美座長】 ありがとうございます。

大谷構成員、よろしくお願ひします。

【大谷構成員】 ありがとうございます。大体スピードの関係などについては予測どおりというか、ある意味、定量的な情報を提供いただいていると思いますので、それを実際に検証しつつ議論していけばよろしいかと思っていますが、例えばI I Jの資料の11ページなどにある、サブブランドに係る反競争的な扱いということで、MNP転入の際の割引額ですとか、あるいはサブブランドに誘導するケースというのがご紹介されていますし、もう一つ、楽天の方でも7ページのところで、自動更新後の契約解除料のレベル、(3)のところですが、9,500円と月々300円、仮に2年間積み上げていっても9,500円にはならないので、その合理性が疑わしいというもの、それから端末の割賦で実質的に縛っているケースというのがご紹介されていますが、それが一体誰との間でどのような規模で発生しているのかということについては、それぞれに提供されている情報は、それだけ見るとやはり非常に問題であると思うようなものも含まれていますが、実際それが行われた背景なども見て、それがたまたま特別な販売店で散発的に行われたことなのか、それとも大々的に行われているのかといったことについての定量的な把握がなかなか難しいのではないかと考えておまして、引き続き提供いただける情報は提供していただきつつも、この検討会の中では、もう少し量的な厚みやエビデンスといったものを集めるようにこだわって、調査を重ねていく必要があるのではないかと考えております。

誰とどこの間でそのような問題が出てきているのかというファクトを確かめながら議論をしていくために、事務局の方で汗をかいていただいて、それらの情報の確度を上げていくということを是非お願いしたいと思います。

以上です。

**【新美座長】** ありがとうございます。これはご指摘いただいた資料について、もう少し外堀あるいは内堀でしょうか、それをきちんと詰めていきましょうというご提案ですので、この点をご協力をお願いするかもしれませんが、よろしくお願ひしたいと思います。

他にございますか。なければ次に移りたいと思います。

それでは、続きまして、中古端末事業者2社からヒアリングを行います。これも質疑応答につきましては2社の説明が終了した後に、まとめて行わせていただきたいと思います。

まずは、リユースモバイル・ジャパンの会長、栗津様からご説明をお願いいたします。

**【RMJ（栗津）】** リユースモバイル・ジャパンの栗津です。本日はこのような機会をいただきましてありがとうございます。

めくっていただきまして、本日の議題としましては、リユースモバイル・ジャパン、略してRMJの概要と取り組み、中古端末に対する消費者の動向、拡大しない理由と今後の対応方針、国内流通拡大に向けた要望の4点をご説明します。

2ページになります。RMJの概要をご説明します。中古端末業界の拡大により、多様で低廉な通信サービスが安心・安全に消費者に提供される社会の形成を目指すことを理念に掲げまして、2017年3月に発足し、昨年末で14社が加盟しております。

RMJでは、消費者への認知度向上を目的に、市場動向や市場規模の公表をしております。現在、RMJの会員店舗数は1,697、直近四半期売り上げは約33億円と右肩上がりの傾向になっております。また、中古端末業界の認知度向上のために、iPhoneやAndroidの平均買取り価格、買取り台数の公表も行っております。

4ページをお願いします。続きまして、安心・安全な流通促進を目的に、品質やデータ消去などのガイドラインを設定し、昨年11月にリリースしております。詳細に関しましては、お手元資料をご参考ください。

また、RMJでは、中古端末市場の分析・検証を行っています。2016年度、国内の中古流通台数は180万台、リユース率はわずか5%になっております。それに対しまして北米では16.5%でした。国内の中古端末市場拡大の余地があることがご覧いただけるとと思います。

次のページをお願いします。消費者動向に移ります。MM総研の調査結果によりますと、中古端末自体の認知度がまだまだ低いのが現状です。また、右のグラフですが、中古端末の利用者の約30%が、MVNOのSIMカードと組み合わせて使われていることがデータでわかりました。詳細データはお手元資料の17ページ以降になります。

次のページをお願いします。続きまして、中古端末に関する懸念についてです。個人情報等のデータ流通リスクが中古端末の最大の阻害要因になっていることが、こちらのアンケートからわかりました。

次のページをお願いします。これまでの話を踏まえまして、中古端末が拡大しない理由と今後の対応方針についてお話しします。

9ページをお願いします。RMJでは、市場が拡大しない原因を消費者不安と認知度不足と分析しております。これらを解決するために、消費者の不安払拭と認知度向上を行ってまいります。具体的には、消費者不安払拭としまして、データ消去や品質の動作チェック運用体制の整備、またサポートの故障や破損した場合の対応方法・対応拠点の拡大、認知度向上に関しましては、中古端末が使用できる、SIMカードを抜き差しして使用できることなどを啓蒙してまいります。

続きまして、中古端末の国内流通拡大に向けての要望に移ります。

11ページをお願いします。RMJとしましては、ネットワーク利用制限の仕組みの変更とステークホルダーとの協議を要望いたします。内容は順次説明いたします。

12ページをお願いします。1つ目の要望であるネットワーク利用制限についてです。ネットワーク利用制限とは、通信事業者が不正利用防止対策で実施している仕組みです。MNO各社が提供している専用のサイトにて端末の製造番号を入力することで、ネットワーク利用制限の可否を確認できます。結果は、丸、三角、バツ、ハイフンのいずれかが表示され、丸は割賦返済完了、三角は割賦支払中、バツはネットワーク利用制限がかかっている状態になります。ネットワーク利用制限がかかった場合、通信サービスが停止されるだけでなく、端末自体が使用不可になってしまい、再販できなくなります。

次のページをお願いします。MNOによりますと、窃盗・盗難などの犯罪や不正契約、代替機、代金債務不履行のいずれかに該当すると、ネットワーク利用制限がかかると説明があります。

14ページをお願いします。中古端末流通の観点から見ますと、分割払い履行中でも将来的に債務不履行になる可能性があるということで、債務履行中の端末が流通しづらくな

っている現状があります。現在、MNOのサイトでは、右のように中古端末がネットワーク利用制限にかかる可能性があるという注意表記されています。

ここで中古端末とネットワーク利用制限の関係を改めて整理します。割賦払中の端末を購入する消費者は、前所有者の支払状況等により、突然端末が使えなくなるリスクがあります。このリスクが消費者の中古端末自体への不安につながり、中古端末流通に影響を及ぼす可能性があります。現状のネットワーク利用制限の構造では、この消費者リスクを私ども事業者側で減らすことはできません。

そこでRMJとしましては、消費者が安心・安全に中古端末を購入できるように、前所有者が代金債務履行中でも現所有者が安心して中古端末を使えるように、ネットワーク利用制限の構造を変更していただきたいと考えております。

もう一つの要望事項としましては、ステークホルダーとの協議です。現状では、MNOによる中古端末のSIMロック解除はできない状態になっています。しかしながら、消費者にとっては中古端末のSIMロック解除がされることで、通信サービスや端末の選択肢が増えます。そのため、中古端末の解除のシステムや運用等の協議をさせていただきたいと思っております。

2点目、消費者の中古端末認知度が増加していく中で、消費者は高品質で安定的な供給を望んでおります。iPhoneを含めた人気機種の内での中古端末流通の促進を図っていただきたい。また、リユースを見据えた機能搭載に関して協議したい。具体的には、消費者の不安解消を目的としたFelica等の個人情報の抹消機能搭載などです。

また、最後になりますが、中古端末の品質保持のため、バッテリーや補修部品の供給を協議させていただきたいと考えております。

以上でございます。

【新美座長】 どうもありがとうございました。

なお、ここで小林政務官が公務のためにご退席となります。ご退席される前に、小林政務官から一言いただきたいと存じますので、よろしく願いいたします。

【小林総務大臣政務官】 ありがとうございました。途中で申しわけありません。北構成員もフォローしていただいてありがとうございました。

色々お話を伺い、大変勉強になりました。本当にありがとうございました。第1回目のときに坂井副大臣からも言っていたのですが、今回の検討会で問題を全部払拭するのだと、お話をいただいています。我々もそのような覚悟で臨んでいますので、是非出し

惜しみないように、どんどんストレートに言っていただいて、議論を活発にしていだけたらと思います。

色々お話を伺っていて、一番大きいのはやはり会計のところだなと。そこを明瞭化していくことが重要で、おそらくそれがうやむやになっていると、皆様もすっきりしないところがあると思いますので、一つはそこがポイントだろうと思っています。

あとは、どことどこを比較していくのかというところもあって、MNO同士の中でも、ゼロ円端末のような代理店の競争に巻き込まれている部分もありますので、そういったところもきっちりやっていくことが必要だと思っています。

最後に、池田構成員からもご指摘がありましたが、とはいえ、生産性、競争力をどうやって上げていくかという中で、どこまでを規制して、どこまでを許していくのかというところはしっかり検討する必要があると思っています。この後、消費者の観点からもお話があると思うので、聞けなかったのが残念ですが、消費者の方に賢くなっていただくということも必要だと思っています、これだけITが使われる中で、一緒に歩んでいける部分とケアをしなければいけない部分と。今、窓口での説明の時間というのは相当生産性を奪っているところもあるので、皆様にご理解いただきながら、取り残されないようにするところと合理的にできるところというのはしっかり線を引いてやっていかないと、何でも全部説明しろとなっていくと、生産性が相当落ちていくと思うので、そのあたりも含めて、是非色々な観点でご議論いただけたらと思っています。

お先にすみません、失礼します。

**【新美座長】** どうもありがとうございます。

それでは、引き続きヒアリングを続けたいと思います。続きまして、ベイン・アンド・カンパニー・インコーポレイテッド、パートナーの大越様からご説明いただきたいと思えます。よろしくお願ひします。

**【ベイン（大越）】** よろしくお願ひします。私、ベイン・アンド・カンパニーの大越と申します。どうぞよろしくお願ひいたします。私どもは米国発祥のグローバル規模の経営コンサルティング会社として、本日は第三者的な立場から、日本と諸外国の中古端末市場の比較をご紹介させていただきたいと考えております。

先ほどご紹介があったとおり、日本の中古携帯端末市場は、まだまだ諸外国に比べて小さいという状況でございます。ここで比較させていただいておりますのは、イギリスと北米ですが、やはりまだまだ伸びる余地があると考えております。

この差がどういうところから来ているのかということにつきまして、私どもは色々この業界の専門家の方にインタビューさせていただいて、幾つかの違いが浮かび上がってまいりました。それが2ページ目になります。

3つ大きな違いがありまして、まず1つ目が、中古携帯端末自体がマーケットに出てこない、いわゆる供給量が少ないという問題があると考えております。どういうことかと申しますと、日本では国内で中古端末を取引する市場というのが未発達であると考えております。キャリアが国内で回収した使用済み端末は、国内市場が未発達なものも手伝って、やはり仲介事業者を通して海外に転売、もしくは国内でスクラップするということが結果としてなってしまうことが想定されております。

もう一つが、中古端末を海外から持ってくればいいのかということですが、残念ながら日本独自のモデルが多く、S u i c a、F e l i C a、このような機能を満たした中古端末を海外から輸入することもできない状況です。これが1つ目。

2つ目が、やはり消費者の中古端末に対するイメージが実はあまりよくない。なぜよくないのかというと、やはり現状中古端末は修理されずに販売されているものが大半でして、従って中古端末の品質、外観であるとか動作不良、またバッテリー、特にスマホの場合重要になってきますが、こうしたことが消費者の懸念になっております。

また、中古端末を様々な小売店が販売されていらっしゃるんですが、やはり例えばキャリアアショップのような消費者が信頼できるチャンネルで中古端末が販売されていないところも、大きな要因ではないかと考えております。

さらに、大きく異なった論点になりますが、新品が実質値引きされて売られているという状況、当然2年縛りという条件がついてですが、こういった中で、なかなか中古市場と新品との差が見えづらいところがあるかなと考えております。

3つ目ですが、中古端末の品質に関しては、諸外国、例えばアメリカでもそうですが、修理事業者が、カバー、バッテリーを含めて部品を調達して、中古品を修理して、それを販売することも可能になっているというところで、ここは日本との違いになっているかなと考えております。

併せて、日本では修理品質や中古端末に対して、どれぐらいの品質のものなのかということについて、認証や審査がないものですから、消費者から買ったものが本当はどのような品質なのか非常に見えづらいという状況で、これもイメージが悪いということの背景になっているかなと考えております。

3 ページ目をご覧くださいまして、日米の中古端末流通のエコシステムを非常に単純化して書いておりますので、例外的なものもあると考えておりますが、左側が米国のエコシステムです。左の消費者から、アメリカも下取りという形で移動体通信事業者に端末が流れますが、ここから取引市場を通して、国内もしくは海外の中古端末の買取・販売事業者に対して流れていく。このような方々が、先ほど申し上げましたけれども、場合によっては修理をして、直接消費者に販売をしたり、もしくは再びキャリアに還流する形で消費者に届く。このようなエコシステムが成り立っております。

一方で日本では、なかなかキャリアが下取った端末を国内で取引するという市場がないものですから、海外に仲介事業者を通して流れている、もしくはスクラップしてレアメタルを取り出すといった形の流れになっておりまして、消費者に対する還流の流れができづらいという状況になっております。

引き続きまして、それではアメリカをはじめ諸外国ではどうなっているのかというところを、つぶさにご紹介させていただければと思っております。4 ページを開いていただきまして、実はアメリカをはじめ諸外国では、中古端末を取引する市場というものが存在しています。

これはキャリアが、自らの私設市場として運営していらっしゃる場合もありますが、第三者が中立的な立場で運営をするということもあります。これは中立的な立場で運営している中で、やはりもともとキャリアが買い手を見つけてきて売るよりも、実は高い値段で販売できるというケースも出ておりまして、これはキャリアにとってもプラスになっている側面があります。

5 ページに参りまして、例えばアメリカの大手キャリア、v e r i z o n の事例ですが、実はウェブサイト上で中古端末と新品端末が並べて売られています。

次に6 ページに行ってくださいまして、同じくアメリカのMVNOの例ですが、v i r g i n です。アメリカで中古端末、新品端末、それぞれ並べる形で提供しております。

次、7 ページに行ってくださいまして、まとめといたしまして、あくまで私案ですが、1 つは、やはり公正・中立な国内の中古端末取引市場を確立するといったことが、非常に有効ではないかなとは考えております。これは買い手にとっても売り手にとっても非常に有益な場になるのではないかと考えております。

2 つ目が、やはりMVNO及びキャリアのチャネル（店舗、ウェブ）で中古端末を販売することがあると、消費者としても安心できる選択肢が広がると考えております。

3つ目に、やはり修理品質をきちんと認証制度をつくるなり、もしくはきちんと純正の部品が修理業者の手に渡るといった状況をつくっていくことが、品質の確保において重要ではないかと考えております。

最後に、8ページですが、それまで消費者にとっては、携帯電話、新品端末を購入するしかありませんでしたが、例えば中古端末を買う、もしくは端末をリースするといった様々な広がりが出てくるということが、今後MVNO、MNOの競争をより多彩なものとしていく中でも、非常に大事なのではないかなと考えております。

【新美座長】 よろしいでしょうか。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2件のご説明がございましたが、それにつきまして、ご質問、ご意見ございましたらどうぞよろしくお願ひします。北構成員、お願ひします。

【北構成員】 ベインに質問ですが、例えば7ページで「修理事業者の認証制度を導入し」とありますが、これは例えばアシュリオンが理事長を務めているMRRとか、登録修理事業者の制度が総務省によってつくられておりますが、それとはまた別のことを仰っているのか、それも含めて、まだまだ登録修理事業者に認定されていない修理事業者が多数いるので、そういった人たちも含めてそのような制度に乗っかることができるようにすべきということか、どんな意味合いで書かれていますか。

【ベイン(大越)】 こちらは、今仰っていただいたような制度に加わるものと考えてお願ひして、仰っていただいたものは、登録事業者という形で、形式要件、最低限の要件を満たすことで修理ができるというところを担保しているものになりますが、端末の修理自体の品質をきちんと管理するというものではないと私は理解しておりますので、さらにそこに加えて、端末自体の修理品質や修理プロセスの品質を認証するようなものがあると、消費者にとっても安心できるものになるのではないかと考えております。

【北構成員】 もう一点いいですか。

【新美座長】 どうぞ。

【北構成員】 北米ではアシュリオンなどを中心に、ほぼ全キャリアから第三者修理を請け負っていて、私もナッシュビルやマニラの工場にも取材に行ったことがありますが、大量に修理をし、かつその部品というのが、メーカーから買い取る純正部品を使っているわけです。なぜ日本では純正部品をメーカーが出してくれないのか、日米の差について、あるいはグローバルメガベンダーもいるわけですから、なぜ北米市場には部品を出しておいて

日本では出さないのかということ、もしそこら辺の違いでお気づきの点があれば、是非ご教示いただきたいと思います。

【ベイン（大越）】 非常に重要なポイントだと思っておりますが、私自身も直接端末メーカーとお話をさせていただいたわけではありませんので、あくまで業界の専門家の方からの聴取内容だと思っただけかと思っておりますが、1つは、やはりアメリカでは、そもそもメーカーが修理をすることによって収益を得るという構造にはなっていないということ。翻って日本では、やはりメーカーが修理を自ら行って、そこでビジネスの収益を上げているという構造になっていることが、出発点として大きな違いと考えています。

もう一つが、これは日本でも当てはまるとは思いますが、アメリカではそもそも純正部品がきちんと修理業者の手に渡ることによって、修理されたものの品質が確保することができ、いわゆるブランドイメージが守られると考えているメーカーもいらっしゃるようです。ある意味、部品の流通が容認されている背景となっていると考えられます。変な部品を使って修理されて、自分のつくった端末の品質が阻害されるぐらいであれば、きちんとした部品を使って直される方が、まだ自社のブランドイメージに役立つと考えていらっしゃるメーカーもある、と伺ったことはあります。

【新美座長】 ありがとうございます。

他にご質問、ご意見ございましたらどうぞ。池田構成員、どうぞ。

【池田構成員】 ありがとうございます。中古端末のSIMロック解除については、初回の会合でも問題意識を示させていただきまして、是非何とか頑張ってもらいたいところなんです。

それから中古市場の流通市場、取引市場をつくったらどうかというご提案がありましたが、どのような人が運営主体になっているのでしょうか。中立性というところで、教えていただければと思います。

【ベイン（大越）】 まさに仰ったとおり、中立性のある方が運営されるのがベストだと私は思います。先ほどの紙に書いたとおり、非営利組織によって運営されているのがポイントでして、アメリカにとある大きな取引機関がありますが、こちらは売り手の側からも買い手の側からも、いわゆる中立的な立場で市場を運営することで、はじめて公正で透明性がある、かつ両者にとってメリットのある形で取引市場が運営されているという状態ですので、キャリア側でもなく、中古端末の買い取り業者の方でもなく、どなたか中立的な方が運営されるのがベストかと思っております。それがどなたに当たるのかというのは、

私もアイデアを持ち合わせておりませんが、仰るとおり中立というのは非常に大事なかなと考えております。

【池田構成員】 海外の実例などはまだないというのでしょうか。海外の実例において、どのような人がプラットフォームというか、その市場を運営されているのでしょうか。

【ベイン（大越）】 私が認識しておりますのは、海外でグローバルな中古端末市場、リクイデーション・ハブを運営している会社がいらっやって、こちらはまさに非営利な形で運営していると伺っております。実際、こうした事例は海外にはありますが、日本にはないということです。

【池田構成員】 ありがとうございます。それから、修理部品のことについては、これは独禁法の観点からエレベータ、あるいは機械式の2階建て駐車できる駐車場の設備について、独立系保守業者に対してメーカーが専用の保守部品を供給しなかったり、あるいは提供時期を遅らせたりしたという事例で、取引妨害などで問題になっていた行為ですので、その点は粛々と公正競争のために問題提起していけばよいのではないかと思います。ありがとうございます。

【新美座長】 ありがとうございます。日本でもこのような建て付けはありますということですね。

【池田構成員】 はい。

【新美座長】 他にご質問、ご意見ございませんでしょうか。よろしいでしょうか。それでは、中古端末の問題についてのご報告と質疑応答は以上にさせていただきたいと思えます。

それでは続きまして、消費者団体2団体からヒアリングを行います。これにつきましても、質疑応答は2団体の説明が終了した後、まとめて伺いたいと思えます。

それではまずは、公益社団法人全国消費者生活相談員協会、理事の石田様からご説明をお願いします。

【全相協（石田）】 ご紹介いただきました石田です。よろしくお願いいたします。私の方からは、後から皆様のところにペーパーで私どもの協会の案内が出ていますので、それを見ながら説明させていただきます。

私どもの団体は、1997年に国民生活センターの消費生活相談員養成講座修了者の会として発足しまして、10年後に社団法人となり、2007年に適格消費者団体、消費者にかわって裁判を起こすことができるという団体になりました。2012年に公益社団と

なっております。

主な会員は、消費生活センター等行政の相談窓口勤める者で、今2,000名です。全国に7支部あります。

主な活動は、週末、行政が相談を行っていないときに「週末電話相談」を行ったり、「電話相談110番」を毎年開催しております。昨年は「通信サービス110番」を行いました。それから、会員のためのレベルアップ講座や、消費者向けの講座なども行っております。

週末電話相談の件数ですが、年間で2,500件から3,000件ぐらいあります。これは地方の中核市ぐらいの相談件数となっておりますので、今日はその相談事例などもお話をさせていただきます。

最初に、利用者の利用実態に合わせたサービスの選択についてと書きましたが、これにつきましては、選択ができていないというのが事例の中でよく分かります。

MNOについて、①は、機種変更に行ったときにタブレットを勧められ、タブレットを使ったからということで契約した。しかし、金額的には5,000円程度ということだったはずだが、実際に契約書を見たら「5,139円から」となっていたということで、本人が契約内容をよく理解していなかったという事例です。

②は、ずっと同じキャリアで契約していた。しかし、プラン変更しませんかという広告が請求書に入っていたので問い合わせたところ、直近のその方の使い方を見て、3,000円から4,000円も安くなるプランになったということで、それでは、今まで勧めてくれたのは一体どうだったのか、今回安くなったのはよいがというもの。③は、更新時に、その手前の中途解約のことについて聞いたが、解約料なしのプランを案内されなかったということで、遡って解約料のプランにしてほしいというもの。

この3事例を見ても、まだまだ消費者が自分で選択しているのではなく、勧められたまま選んでいるというような実態が見られるのかなと思いました。現在キャリアの方でもかなり割安なプランやその方に合わせたプランなども出てきておりますので、積極的にそのようなプランを勧めていただきたいと思います。通信料については、利用料が少ない人は少ない金額を払い、多い人は多い金額を払う、応分の利用料を払うというような公平な料金体系が求められると思います。

次がMVNOについてということですが、やはりきちんとした選択というのはなかなか難しいところかと思えます。

①、②につきましては、インターネットにつながらないという事例です。①は、転居に伴って不動産屋に紹介されて、モバイルデータ通信の契約をしたが、実際につながらないから解約したいということになったら、違約金9,500円と端末残債4万5,000円がかかると言われてしまった。使えないのに違約金を支払うのは納得いかないというものです。

②は、店舗ですが、LTE使い放題、動画サイトを見るには十分ということで契約した。自分のスマートフォンにSIMを入れてみたら、動画は見られずネットにもつながらない。無償解約を求めたところ、音声付きSIMだから初期契約解除の対象外ということで違約金が発生すると言われて納得いかないというものです。やはりMVNOの商品ではありますが、つながらない場合には無償解除が必要。こういうことがあると安心して消費者も選択できるのではないかと思います。

③は、ご自身でネットで格安スマホを契約しているのですが、どうも自分の使い方と違うものを購入してしまった。通話料が多いのに通話が60分までの安いものを選んでしまったということで、解約したいと伝えたところ、それができないということになってしまったというものです。

このようなご相談がある一方で、中学生や高校生の親御さんが子供用に格安スマホを利用している例も見られますので、メリット、デメリットをきちんと正確に伝えれば、より利用しやすくなるのではないかと思います。

次が期間拘束の問題ですが、期間拘束について知らないという方はほとんどいらっしゃらないと思いますが、2年以降に関してはやはり解約料がかかるのは納得していないという事例が載っております。

それと、通信は2年拘束ですが、端末の割賦が3年という場合ですと、どのタイミングで格安の方に移行するかというのはなかなか難しい。このようなことがネックになっているケースもありますので、2年以降はやはり料金体系に関わりなく、解約料なしの契約とさせていただきたいと思います。

次が携帯電話事業者間の競争ですが、格安スマホというのはMVNOの提供する通信サービスであったかと思っておりますが、最近はサブブランドなど、様々安いものが出てきていますので、MVNOの提供するものイコール格安スマホではなくなってきているということが見られますが、全体的に安くなってきているのはよいかと思います。

しかし、やはりテレビCMもしていて、なおかつ店舗があるところは安心感がありますが、店舗がなく、CMもしていないと知名度が高くないので、そういったものを全てMV

NOも含めて消費者が選択できているのかという点、そうではないのではないかと思いますので、MVNOは格安スマホ・格安SIMプランについて自ら知っていただく努力をしていただきたいと思います。

ネット上では比較サイトなども出ていますが、どれがいいのか、その比較サイト自体がどうなのかというところで、やはり安心感が得られないということになりますので、業界団体として、このようなメリットがありますよ、でも使うときにはこのようなことに注意してくださいみたいなものを提供していただけるとよいと思いました。

SIMロック解除については、見ていただければということで。端末購入補助については、やはり利用者間の不公平な料金体系の原因となっていると思われるので、利用者によって不公平な体系とならないような仕組みとしていただきたいということと、中古端末については、やはりあまり出回っていないので、信頼感がなかなかないかなというところがあります。そうはいっても、安ければ型落ちや中古でも利用したいという方も多いためと思われますし、またリユース、リサイクルという環境面から考えても、そのようなことは必要かと思しますので、中古端末市場についての検討をお願いしたいと思います。

やはり現在でも端末と通信が別だという感覚を持っていらっしゃる消費者も多いと思いますが、そのようなものが出回れば、それがはっきりと分離したものだということが定着してくるのではないかと思います。

**【新美座長】** どうもありがとうございました。

それでは続きまして、全国地域婦人団体連絡協議会の長田様からご説明をお願いいたします。

**【全地婦連（長田）】** 全地婦連の長田です。石田様がかなりお話くださっているのですけれども、私どもの意見を申し上げます。

まず、期間拘束自動更新契約ですが、現在、自動更新ではないプランも登場してはいるものの、社によっては、先ほどから色々なご指摘がありました。月額が高い設定になっていることなどは、非常に大きな問題だと思っています。

これは前からずっと主張させていただいておりますが、自動更新はもうやめるべきだと思っておりますし、2年間拘束したとしても、それ以降は解約自由、料金も変わらないプランとすべきだと思っています。何よりも契約段階で、2年後の自分に適切なものを選ぶことは非常に難しいということをお願いしたいと思います。

それから2番目、スマートフォン端末の高価格化によって、契約プランが非常に複雑化

していることが大きな問題だと感じています。キャリア3社から提供されているプランを見ても、一体どれが自分に適しているのかを判断することがとても難しくなっています。

また、端末が高価格で、通信契約と端末購入契約の双方の関係がいまだに分かりにくい状況です。分離プランも出てきていることは承知しておりますし、歓迎したいと思っておりますが、今後は全てにおいてきちんと分離していく方向で検討していただければと思っております。

端末の下取りについても、とても高額な下取り価格が提供されているケースもあり、消費者はその価格というのを合理的に理解することが難しいと思います。結局は単なる引きとめ、それから、自分のところへの乗り換えを勧めるためのキャッシュバックと、一体何が違うのかという感想も持っております。むしろ適切な価格の中古市場があちこちでできることが大事で、そのことによって私たちも様々な選択肢を得ることができるようになるのではないかと思います。

加えて、引きとめポイントが存在しているようです。私も昨年キャリアを変えて、何も提供していただけなかったのですが、ネット上を見ていると人によると。こういう言い方をして何回か頑張ればもらえますといった情報が出回っていますが、そのような形で乗り換えを阻止するキャッシュバックのようなものだと思います。キャッシュバックが結局はまた形を変えて横行しているのは大きな問題だと思いますし、石田様からのご指摘もあったように、何も変えないでずっといるユーザにとっては非常に不公平な仕組みになっていると思っております。

それから、キャリア3社がユーザフレンドリーなのかということですが、色々なテレビコマーシャルを見ていると、イメージ先行で、どこに差があるのかということが本当によく分からないと思います。消費者が何を望んでいるのか、もっと丁寧に酌み取って、シンプルで理解しやすいサービスを提供していただければ、先ほど政務官がおっしゃっていた、長時間のショップでの説明というものも、ある程度解消できるのではないかと思います。

きちんと丁寧に簡潔なサービスであれば、それをより深く理解して契約することができますし、その空いた時間に、場合によってはリテラシーに合わせた様々な情報提供を受けることもできるのではないかと思います。

これまでも、データ通信が非常に膨大になり、支払が高額になったという被害が起きて、定額のサービスをつくっていただくなど色々なことが行われてきました。そして、端末が

高くなったのでまたそれをカバーするために新たな仕組みをと、工夫はされているのかもしれませんが、今は何が課題なのかということをきちんと見きわめていただければと考えているところです。

MVNOの問題ですが、シンプルで低価格な料金プランというのはライトユーザ向けに非常に適切だと歓迎しています。ただ、直接対面でじっくり説明を受けることが必要なユーザというのが、またそのライトユーザの中に非常に多いということで、このような人たちをマッチングするために、何か工夫がないだろうかと思っています。

もともと通信の世界が苦手な人たち、ライトユーザの皆様は、MVNOの色々なサービスや会社と出会うことが難しいのが現状ではないかと思しますので、さらなる工夫や頑張りを期待しているところです。

以上です。

**【新美座長】** ありがとうございます。それではお二方のご説明につきまして、質疑応答に移りたいと思います。ただいまのご説明につきまして、ご質問、ご意見ございましたらお願いいたします。それでは、池田構成員。

**【池田構成員】** ご説明ありがとうございました。石田様の資料で色々な事例を書いていただいて、大変勉強になりました。ありがとうございます。2ページで気になりましたのが、動画が見たいのに動画が見られないというところ。使ってみないと、通信は、自分の用途に合っているかどうか分からないにもかかわらず、例えば2ページのケース2だったら、通話機能付きのSIMは初期契約解除の対象外で違約金が必要ということで、この状態はおかしいので何とかルールを見直すべきではないかと思いますが、どうして初期契約解除の対象外になるのでしょうか。

**【徳光消費者行政第一課長】** 消費者行政第一課長です。資料にありますとおり、MVNOの期間拘束のデータ通信サービスについては初期契約解除の対象になっておりますが、音声付きサービスについては今のところなっていません。全体的には2年前に議論をして、制度を整備いたしました。その際に、幾つかポイントは出ておりましたが、この制度の創設当時は苦情がほとんど見られなかったということ踏まえた結果です。

この初期契約解除の対象というのは告示で指定されており、もともと制度をつくったときから、これを恒常的にするというものではなく、常に苦情の状況等に応じて見直していくという思想、スタンスで対応していくこととしております。

我々は、消費者保護の実施状況についてモニタリングを行っており、今年もMVNOを

中心に苦情の分析等をするようになっております。苦情の状況などを見て、必要に応じて対応していきたいと考えているところです。

【池田構成員】 必要に応じてではなくて、是非お願いしたいと思います。

【新美座長】 よろしいでしょうか。どうぞ、石田様。

【全相協（石田）】 1の事例ですが、これは初期契約解除の対象で期間拘束となるので対象なのですが、引っ越し等で、それに伴って不動産屋さんにと書いてありますので、おそらく初期契約解除の期間は過ぎているという事例であると思っております。

【新美座長】 よろしいでしょうか。他にご質問、ご意見ございましたらどうぞ。

【池田構成員】 同じく石田様に色々とケースを挙げていただいて、問題を感じたところをちょっとコメントしたいと思いますが、資料の3ページの期間拘束及び自動更新を伴う契約についてというところの2番目で、通信のサービスの拘束は2年だが、端末の分割払が3年なので、解約料なしで解約できるタイミングがなかなか来ないという意見が、ユーザから出ているという理解でよろしいでしょうか。

そうだとすると、先ほどMVNOからもプレゼンがあったように、ユーザのスイッチングの阻害要因になっているのではないかという一つの証拠ではないかと思ひまして、ここは課題があるのではないかと感じました。

【新美座長】 ありがとうございます。この問題も、もう少し皆様の状況等を聞いた上で、検討の俎上に上げていくことになろうかと思ひます。いずれにしましても、ユーザがスイッチすることについて、阻害要因とならないようにしていきたいということが狙いでもありますので、その辺は事実をしっかりと検討して、解を見つけていきたいと思ひます。

他にご意見、ご質問がございますでしょうか。どうぞ、北構成員。

【北構成員】 MVNOに質問したいのですが、今、2消費者団体からMVNOに対して、もっとしっかりと説明しろとか、フェース・トゥ・フェースで説明するようにせよといった意見がありましたが、結局あれもこれも全部やっていると、MNOになってしまいます。MVNOが安い理由というのは、MNOと比べたときに何かを捨てているから、お客様にとって品質などがMNOレベルには達していないから安い、という世界でここまで来たわけですが、このようなご意見を全て反映するとMVNOとして、なかなかしんどいのではないかと思います。そのような戦いに皆様は突入して行って、その中で生き残りをかけて戦う覚悟があるのか、いやいや、MVNOとMNOはすみ分けるべきであり、ユーザサイドも安い理由を理解した上で買っていたらいいと思うのか、どちらなのかを、順番

に一言ずつご意見いただければと思います。

【新美座長】 それでは、I I Jから、簡単で結構でございますのでよろしく願います。

【I I J (島上)】 ゼロイチの問題なのかということと非常に難しいですが、北構成員ご指摘のとおり、販売サポートについてのコストというのは、販売網を維持するという非常に大きなものであり、それはMVNOにないところで、その部分においてコストダウンを図っていくものだろうという理解は我々も同じです。

あとは、やはりユーザにきちんと分かっていたかなければならないという本質は変わりません。その辺りは今、我々MVNOのサービスが分かりにくいという指摘もあります。MVNOが始まったところから比べればMNOに近づいている部分もありますが、分かりやすいサービスというのを我々としても意識しなければいけない、それが大きなキーになるのではないかと捉えております。

ストレートに答えづらい問題ですが、以上です。

【新美座長】 ありがとうございます。

続きまして大尾嘉様、ございましたら。

【楽天 (大尾嘉)】 おそらく現状のサービス形態を考えても、楽天モバイルが一番MNOと近い形でサービスを提供していると思います。店舗の数や端末のラインナップ等、お客さんから見ると、楽天モバイルは非常にMNOに近いことをやっていると思えます。実は私どもも、大手のMNOに負けない顧客満足度を追求しようということできずとやってまいりました。

簡単に申し上げますと、やれないことが多いのではなくて、やっていることをうまくやろうということをやっていると、例えば私どもの店舗は非常ににぎわっていますし、お客さんがいるところにお店を出すということや、カスタマーサービスに関しても、きちんとお客様からの声を吸い上げて、それをすぐにサービス改善に生かすということをやっています。さらには、お客様からの要望、ボイスオブカスタマーを重要視して、すぐにそれをサービス改善に生かしていくことをやっています。そして、分かりやすさに関しても、実は常にアンケートをとっており、自社や大手企業の何が分かりづらいかということ調べて、是正をしています。自動更新も私どもはありません。それから料金体系も非常に分かりやすくしているつもりです。まだまだ足りていないですが、お客様の目線を本当に大手企業は見ているのかというところが私どもの最大のクエスチョンで、逆にそこをしか

りできればと考えています。

私どもは「ちょっといいモバイル、もっと楽しい毎日」というビジョンを掲げており、もっともっとお客様視点に立ってやれることをやればと考え、フェース・トゥ・フェースのお店も持っています。これはお客様から、端末を選ぶとき、プランを選ぶときに、やはり説明してほしい、一番合ったプランを教えてくださいという要望があったのでやっています。自分の意気込みみたいところを説明しましたが、このようなことは本当に大事で、様々なところで欠けている。お客様視点というところに僕らは勝機があると思っていました、それをやってまいりました。

【新美座長】 ありがとうございます。

それでは、久保様、お願いします。

【ケイ・オプティコム（久保）】 北構成員のご指摘のとおり、安い理由はこのようなところにあるから、サポートなどは手薄になっても仕方がないというご理解をいただければ、一番ありがたいわけです。しかし、MVNO初期から使われている方はリテラシーが非常に高いので、それで済んだわけですが、これだけ市場が拡大してまいりますと、このような方たちだけではないため、我々も非常に苦しい中、今、直営店舗を7店舗持っております。

ただ、全国で7店舗では全然足りませんので、パソコンや端末の修理、それから中古販売をされている方と協業いたしまして、コストを下げて、なるべくお客様が相談して、そこで契約できるという窓口を、広げる努力を進めている状況です。

【新美座長】 北構成員、よろしいでしょうか。

ありがとうございます。MNOとMVNOとのすみ分けをどういうふうにするのか、あるいは同じ方向に行くのかということは、まだまだ流動性が高いと思いますので、今後の議論を進めながら、各社も自らの方向性なりなんなりをご検討いただければと思います。

それでは、本日消費者からの説明がございましたが、これにつきましては以上にさせていただきますと思います。

本日いただいたご意見は様々ございますけれども、非常に的を射たご意見が多かったと思いますので、今後の検討の素材、材料として活かしていきたいと思っております。

それでは最後に、坂井副大臣からお言葉をいただきたいと思っております。よろしく申し上げます。

【坂井総務副大臣】 本日も大変ありがとうございました。新美座長から色々とポイント

トが出てよかったというお言葉がありました。私も、本日はそれぞれの立場から、それぞれの観点で、それぞれの課題、そしてまた、ここで議論いただく中身がお話しされたのではないかと考えています。

構造的なものやシステムのもの、消費者関係の話などは、代理店というか、ショップの店員さんの能力などでもだいぶ変わってくることもあろうかと思えます。そのようなものをうまく整理していただきながら、よい結果が出るように、ご尽力をお願いしたいと思います。本日はありがとうございました。

**【新美座長】** 副大臣ありがとうございます。

それでは、事務局から連絡事項がありましたらお願いいたします。

**【横澤田料金サービス課課長補佐】** 次回会合につきましては、来週、1月22日月曜日、午前9時からの開催を予定しております。よろしくをお願いいたします。

事務局からは以上です。

**【新美座長】** ありがとうございます。

これにて本日の議事は全て終了いたしました。第2回会合、以上で終了とさせていただきます。本日はお忙しい中お集まりいただいたと同時に、非常に熱心なご議論をいただきまして大変ありがとうございます。今後とも是非ご協力をよろしくお願いいたします。

以上