

モバイル市場の公正競争促進に関する検討会（第3回）

1 日時 平成30年1月22日（月） 9：00～11：00

2 場所 総務省第一特別会議室（8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

トーンモバイル株式会社、一般社団法人全国携帯電話販売代理店協会、株式会社NTTドコモ、KDDI株式会社、UQコミュニケーションズ株式会社、ソフトバンク株式会社

○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、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) これまでの主な議論について
- (3) 事業者等ヒアリング
- (4) その他
- (5) 閉会

【新美座長】 皆様、おはようございます。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3回会合を開催いたします。

寒い中、お忙しいところ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、冒頭にカメラ撮りの時間を設けていますので、ご了承いただきますようお願い申し上げます。

早速議事に入りたいと存じます。お手元の議事次第にありますように、本日はまず、これまでの主な議論につきまして事務局から発表いただいた後、前回に引き続きまして、事業者等からのヒアリングを行うことにしたいと思っております。

まずは本日の予定等につきまして、事務局から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。1つ目の事項としまして、これまでの議論について、事務局から紹介させていただきます。資料1をご覧ください。

資料1の1ページをお開きいただければと存じます。総論的な事項といたしまして、MNOとMVNOとの間の線引きが曖昧になっているというご指摘、あるいは規制強化が事業者の創意工夫に悪影響を与えないよう考えていく必要があるといったご指摘を頂戴しています。

次、2ページをお開きください。モバイルネットワークの接続条件・接続料等についての内容です。発表者からの主な意見としまして、接続料の一層の適正化を図っていくべきこと。MNOのグループ会社であるMVNO、あるいはサブブランドが提供するサービスは、料金・品質面において一般的なMVNOでは提供できない水準であり、同等性について検証が必要であるということ。音声の卸料金には引き下げ余地があるのではないかとということ。当面の間、接続料の当年度精算を行うことが適当であること等について発表者から意見をいただいています。

また、構成員の皆様方からも、MNOのグループのMVNOやサブブランドの料金・品質について検証すべきこと。NTTドコモと契約するMVNOが圧倒的に多く、構造的に歪んでいるとのこと。BWA設備のコスト検証の手段として、第二種指定電気通信設備としての指定が考えられること等について指摘をいただいているところです。

次に3ページをお願いいたします。関連MVNO・サブブランドとMVNOとの同等性のうち、直接のサービス提供に関しないものをこちらのページにまとめています。店舗展開、販売促進面において連携が過度に行われているとのこと。NTTドコモ以外の大手携帯電話事業者も、電気通信事業法30条に定める禁止行為の対象とすべきことについて意見をいただいております。

また構成員からは、禁止行為規制ではサブブランドの料金・品質について規制ができないこと。店舗数の確保は企業努力で対応可能な範囲の事象ではないかといったことについて

てご指摘をいただいています。

4 ページ、利用者の期間拘束・自動更新についてです。発表者からは、期間拘束契約の自動更新をやめるべき。拘束期間終了後は、解約自由かつ料金も変わらない契約にすべき。MNOによる48カ月割賦払いと端末割賦残債の免除施策の組み合わせは、ユーザによる事業者の乗り換えを阻害する要因となっているといったことについてご指摘をいただきました。

また構成員の皆様からは、期間拘束の自動更新など、ユーザによる事業者の乗り換えを阻害する要因は見直す必要があること。デフォルトルールは利用者にとって有利なものとするべきこと。高齢者や年少者の利用を考えると、解約についての説明を十分行ったらよいということでは必ずしもないといったことについてご指摘をいただいています。

5 ページ、中古端末の国内流通についてです。発表者の皆様方からは、MNOが下取りした端末の海外流出を抑制し、国内再流通を促進すべきこと。中古端末の普及には、消費者不安の払拭、認知度不足の解消が必要といったことについて意見をいただいています。構成員の皆様方からは、北米市場と比較して、日本市場では純正の修理部品が供給されない事例があることなどについてご指摘をいただいています。

次の6 ページですが、利用者による利用実態に合わせたサービス選択についての内容です。発表者からは、利用者自身の利用実態に合わせたプラン選択ができるよう、事業者には積極的に料金プラン等を紹介してほしいといったご意見。あるいは、MVNOも、正確な説明等を行うことが必要といったご意見をいただいています。

一方、構成員の皆様方からは、MVNOの音声サービスについても初期契約解除の対象とすべきことについてご指摘をいただきました。

次に7 ページです。モバイルサービスの提供条件・端末に関する指針についてですが、こちらにつきましては、代理店主導による高額キャッシュバックが見られること。中古端末について、当初契約者以外からのSIMロック解除受付ルールを整備すべきといったことにつきまして、発表者、それから構成員の皆様方からご意見、ご指摘をいただいています。

最後に8 ページですが、その他の事項を2点掲げています。発表者からは、解約希望者を引き止めるためにポイントを付与しているのであれば不公平ではないかといったご意見をいただいています。また、構成員の皆様方からは、解約月の料金が日割り計算されていないのは不合理ではないかといったご指摘をいただいているところです。

以上、これまでのご議論につきまして、事務局から簡単にご紹介させていただきました。

【新美座長】 どうもありがとうございました。それでは、冒頭、カメラ撮りはここまでとさせていただきたいと思っておりますので、カメラ撮りの方はご退室をお願いいたします。

引き続きまして、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。お手元の資料2をご覧くださいければと存じます。

本日のヒアリングですが、前回に引き続きまして、MVNO1社、それから、販売代理店1団体、MNOグループ3グループにお越しいただいております、それぞれヒアリングを実施させていただきたいと考えているものです。

なお、下に記載がありますとおり、終了2分前にベルが一度、終了時にベルが二度鳴りますので、円滑な議事進行へのご協力のほど、どうぞよろしくをお願いいたします。

【新美座長】 どうもありがとうございます。

それでは、早速ヒアリングに入りたいと存じますが、まずはMVNOからのヒアリングを行いたいと存じます。ご質問等がございましたら、発表の後にお願いしたいと存じます。

では、トーンモバイル株式会社取締役、中村様からご説明をお願いしたいと思います。よろしく申し上げます。

【トーンモバイル（中村）】 トーンモバイル、中村です。本日、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。私の方から、公正競争に関する弊社の考え方についてご説明申し上げます。

資料をめくっていただきまして、弊社の事業の取組について、まずご紹介させていただきます。弊社は2013年、SIMと自社端末のセットによるMVNOサービス、freebit mobileというのを前身として提供を開始いたしました。2015年にTSUTAYAを展開しておりますカルチュア・コンビニエンス・クラブと資本・業務提携しまして、現在のTONE MOBILEというブランド、社名で展開しております。

左下、特徴ですが、通常、一般的な通信事業者というのは回線を提供して、端末サービスというのはそれぞれベンダーがいらっしゃるというような状態です。そこを弊社は垂直統合しまして、自社及び自社グループで一括して提供するというのを特徴としております。また、Tポイントを中心としましたライフスタイル提案というところも含めてご提供しております。

右側、「全ての人に安心品質」というテーマを掲げておりまして、お子様、シニアのスマホデビュー、ご家族の安心利用に最適化ですとか、詐欺電話といったような社会問題にも積極的に取り組んでおりまして、その結果、子供会や東京都を初めとする自治体の皆様から推奨・認定をいただいております。

資料めくっていただきまして、弊社のお客様構成ですが、お子様とシニアで約7割を占めています。初めてのスマートフォンということでご利用いただいております。

右側、満足度ですが、89%のお客様にご満足いただいております。また、他の人にお勧めしたいかという質問に対して、85%のお客様がお勧めしたいという高い評価をいただいております。

サポートにも取り組んでおりまして、箱に置くだけで問題の8割程度が解決できるという「置くだけサポート」ですとか、店頭でのサポート、電話による遠隔サポート。また、この遠隔サポートを家族でやりとりできる家族間サポート、これらを無料で提供することで、お客様の高い評価をいただいているという状況です。

本日、6点について課題という形でご説明申し上げます。これらの課題が解決されず、公正な競争環境が担保されず、サブブランドを含む3キャリアの寡占時代に逆戻りした場合は、5G導入時等に料金が高止まりする要因になりかねないと懸念しております。したがって、健全かつ公正な競争環境の確保が必要と考えております。

それでは、課題の1番です。ここではUQモバイルの例を書かせていただいております。中段の表にありますように、同じKDDI回線を利用した他のMVNO事業者とUQモバイル、料金的には遜色ありません。80円程度の差しかないという状態ですけれども、通信速度においては、圧倒的に速いということが確認されております。客観的にMVNOのコスト構造で、これらサブブランドと同等の料金・速度といったサービススペックを提供し、その上で同等量のテレビCMを展開するということは非常に困難でありまして、接続料金、接続条件が果たして本当に同等性が確保されているのかという検証が必要と考えております。

次、課題の2です。料金訴求についてです。テレビCM等でも1,480円、1,980円という言葉が踊っております。ただ、これは実態を見ますと、光回線とのセットであるとか、1回線目からは提供されずに2回線目からこの料金になるとか、1年目のみであって2年目はプラス1,000円になりますとか、端末代もコミコミなのは一部機種のみといったように非常に多くの制限、条件がついております。それにもかかわらず、テレビCM等

で積極訴求されることで、お客様の誤認というものが非常に多く散見されております。

課題3番目、サブブランドによる囲い込みによる流動性低下という問題です。ここでは日時が特定できております2つの事例についてご紹介します。

事例の1番、ソフトバンクから弊社へMNP希望のお客様が店舗に来店されました。その場でMNP予約番号取得のための電話をソフトバンクにされました。結果、ワイモバイルにすることにします、申しわけないという形で、そのお客様は退店されてしまいました。よく聞くと、iPhoneに関する特典の説明、勧誘があったということでした。

事例の2番、同じくMNP希望で、やはりソフトバンクに電話されたところ、解約金がソフトバンクとトーンモバイル2社両方にかかると案内され、ワイモバイルを勧められたというご申告がありました。実際弊社でかかりますのは九千幾らという解約金ではなく、契約事務手数料の3,000円のみですので、誤案内されたという形で行っていました。

このような行為により、流動性が低下しておりまして、電気通信事業法の不当な差別的取扱に該当しないかどうかの検証及びこのような行為の抑止のためのガイドラインが必要ではないかと考えております。

課題の4番、キャリアメールによる流動性低下です。@docomo.ne.jp ですか、各キャリアのメールアドレスがありますが、これらは重要な連絡手段であり、メールアドレス自体に価値があるため、電話番号のようにMNP移行できないということが、そもそもMVNOへの移行障壁となっております。また、迷惑メール設定においても、MVNOのメールというのはWebメールと認識されますが、MNOの迷惑メール設定においては、携帯・PHSからのメールのみ受信するか、パソコンのメールを拒否するといったものがありますので、この場合はMVNOからMNOにメールが届かなくなるということがおき、特にシニアのお客様からは阻害要因と見られております。

まとめとしまして、MNOのメールアドレスについても、キャリア間の持ち運びであるとか転送設定、またMNO迷惑メール設定におけるMNOとMVNOの同等性が必要と考えております。

音声定額の卸プラン化について、MNOはエンドユーザ向けに音声定額というものを提供しております。例えば、5分通話かけ放題も1,700円といったプラン。一方で、MVNO向けには668円から965円の基本料プラス30秒当たり10円から18円の通話料という従量料金になっております。この状況下でMVNOが音声定額をエンドユーザ向けに提供するためには、このままリスクをとるか、もしくは第三者サービスを利用してリ

スクを低減させるか、代替となるようなIP電話を利用して、さらにリスクを低減させるか等が考えられます。したがって、公正競争のためには音声定額の卸提供というものが必要と考えます。また、代替となるIP電話につきましては、ユニバーサル料金の課金対象ではありますが、110番、119番といった緊急通報、特番発信ができないという問題がありますので、これらの対策も必要と考えます。

最後、接続料金の確定時期ですが、承知のとおりかと思いますが、1年遅れの実績が来ますので、事業計画、料金プランの策定等において、古いデータを使わざるを得ないというのが実態です。一方でMNOは、直近のデータまでであるのではないかと推察しておりますので、時間軸における同等性が確保されていないと考えます。時間軸という点においては、5GですとかeSIMという新しい技術について、この技術的要件、提供条件等が早期に開示されることが、やはり時間軸における同等性の確保に必要と考えております。

私からは以上です。ご清聴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。それでは、ただいまのトーンモバイルからのご説明につきまして、ご質問、あるいはコメントがありましたら、よろしくご発言をいただきたいと思っております。どうぞお願いします。

【池田構成員】 ありがとうございます。とても分かりやすく、よい問題提起をしていただいたと思えました。とりわけ2番目の、消費者を惑わす料金訴求というのは私も問題ではないかと思っております、CMを出すということは別に規制をすべきことではないと思っておりますが、テレビCMの短い時間で低価格なところをアピールしたいのですが、しかし実際にスライドの6ページで指摘してくださっているように、MVNOの料金と遜色ない値段になるのは、各種色々な条件があつてのことで、その条件があつて割引になっているという説明があまりなされていなくて、ただ値段だけ強調してCMなされているというのは、景品表示法でいうところの有利誤認表示に当たり得るのではないかなと思っておりますので、ここのルールをしっかりと見ていく必要があると思えました。

【新美座長】 ありがとうございます。コメントということで、この課題2のところは十分に議論していくべきだというご意見だと思います。

他にありましたら。それでは北構成員、お願いします。

【北構成員】 プレゼンありがとうございます。課題1のところ、先週も他のMVNOから同様のご指摘がありましたが、5ページにトーンモバイルの測定結果がないのですが、トーンモバイル自身のスループットは、やはり朝とか昼とか夕方というところで大き

く下がっているのかどうか。それを下がらないようにするには、感覚的なものだと思いますが、何倍ぐらいの帯域を確保しなければ、最も混む時間においても安定した、例えば10Mbps以上の速度を確保できないのかということについて、もしお分かりであれば。正確な数字はお持ちではないと思いますので、先週構成員限りの数字もありましたが、どのような感覚なのか、ご教示いただければと思います。

【新美座長】 それでは、中村様、お願いします。

【トーンモバイル（中村）】 弊社の通信速度ですが、ここにありますmineo、I I Jmioとそんなに変わらない水準かと思います。午後と書いてありますが、お昼休みの時間帯におきましては、やはり1Mbpsを切るような水準です。仮に弊社が10Mbps以上出すにはというご質問ですが、正直お客様のトラフィック状況にもよりますので、何とも言えないという状況ですが、2倍等では済まないのではないかという感覚です。

【新美座長】 よろしいでしょうか。

【北構成員】 はい。

【新美座長】 他にご質問、コメントはありませんでしょうか。よろしいでしょうか。それでは、池田構成員。

【池田構成員】 すごくよいプレゼン資料だったと思うので、色々コメントさせていただきたいと思います。MVNO、格安スマホで一時期はもてはやされたけれども、そのカウンターというか、安心・安全に問題があるのではないか、あるいは消費者トラブルがあるのではないかという報道があり、また揺り戻しがあつたのかと思っていましたが、スライドの2ページのところで、第三者機関の推奨・認定を受けて、とりわけ今後、MVNOが市場において存在感を発揮されていくためには、やはりお子様とかシニア層に、あまりリテラシーがなくても安心して買えるような環境をつくっていくことが大事であると思っております、その中で第三者機関の推定認証を受けているという取組は注目される取組ものと感じました。

それから、5ページのところは北構成員もご指摘のとおり、本当に接続料金とか接続条件について同等性が確保されているのか。不当販売みたいなことになっていないのか。コスト割れみたいなことが起きていないのかということは検証が必要であると思いました。

それから、スライドの7ページのところで、ナンバーポータビリティを利用するときに引きとめ行為があるというところですが、事例2のほうについては、明らかに誤った情報を提供してライバルから顧客を奪取しており、これは明らかに問題だと思うので、これ

は違反、問題にすべき事例だと思います。

事例1は、結構悩ましいと思ひまして、ソフトバンクという社名が出ていますが、電力とガスの自由化が始まっていますが、そこでは既存契約からの切りかえのときに、既存契約事業者にMNPの予約番号を取得するために連絡すると絶対に引きとめ行為が起こるので、新規参入者にとって不利な状況になるということで、1回で済むようなルールで行っています。それはまさにソフトバンクが電力事業の新規参入者としてプレゼンされて、そのようなルールになったと聞いております。それに対して、携帯の方はそのようなやり方をとっていないので、かつての経緯を知らないのですが、引きとめ行為もありという前提で2回連絡しなければいけないルールになったのか、そのところはよく分からなくて。お客さんからしてみたら、まだトーンモバイルとの契約をしていないのであれば、各社からプランの提供があってもいいのかなとも思いますが。でも、どうなのでしょう、そこは悩ましいというところで、一般に新規参入者にとって、既存事業者の方が有利な状況にあります、それが不当な行為だと言い切れるかどうかというのは、議論があると思っています。

8ページのところですが、MNOの迷惑メールの設定は何とかしてほしいとも思っています。MNOのメールアドレスを持ち運びできないことが、確かに昔はスイッチングの歯止めになっているという指摘がありましたが、今やアプリ上のコミュニケーションもあり、キャリアメールを引き継ぐことはそれほど重要ではないと思っていますが、MVNOのメールアドレスが迷惑メールで弾かれてしまうということはすごく課題で、まさにそこは迷惑メールではないだろうと思いますので、何とか工夫できないかと思っています。

それから、音声定額の卸プラン化は、リスクのとり方の問題なので難しいと思いますが、9ページのところにある、IP電話では110番とか119番の緊急通話ができないというところは対策が必要かと思っています。

それから、最後スライドの10ページで、時間軸における同等性のことをご指摘されたのは、私も同感といいますか、情報提供というのがタイムリーになされるということは、競争していく上で重要な要素になっていくのではないかと感じております。ありがとうございました。

【新美座長】 コメントありがとうございます。

それでは、続きまして、携帯電話販売代理店からのヒアリングを行います。ご質問等ありましたら、同じように発表の後にお願いしたいと存じます。

それでは、一般社団法人全国携帯電話販売代理店協会の会長の竹岡様、ご説明をお願いいたします。

【全携協（竹岡）】 おはようございます。全携協の竹岡です。今日はこのようなご報告の機会をいただきまして誠にありがとうございます。手短にご報告を申し上げたいと存じます。

私ども全携協の概要ですが、2014年12月に設立し、高止まりする消費者の皆様の苦情の縮減、そして全国で私ども10万人のスタッフがおりますが、このスタッフのESの向上を目的に設立をいたしました。昨年の12月で丸3年が経過をいたしました。この趣旨に賛同する会員も拡大しております。現在全国で588社に加入をいただいております。ショップの数で申しますと、約7,000店舗、キャリアショップは全国に8,300店舗ほどありますので、その84%が全携協の会員ショップです。

本日は、3つのポイントについて、携帯電話の販売の現場を預らせていただいている立場からご報告を申し上げたいと考えています。

まず1点目ですが、消費者の利用実態に合わせたサービスの選択についてです。

2015年に、いわゆるタスクフォースがありました。それ以降、各キャリアが提供される料金プランが随分と多様化してきたように感じています。ただ多種多様な料金プランが出ていることを、消費者の皆様がどれだけご存じなのかという点については、まだまだ私ども、工夫の余地があるように感じているところです。私どもは全携協として、設立の直後から、会員の運営するショップ、現在では3,500ショップ程度ですが、ショップで発生した消費者苦情につきまして、独自システムにおいて収集・分析をして、各キャリアと改善に向けた協議を定期的に行っています。当時も現在もグラフにありますとおり、料金プランに関する苦情が常に上位にあります。苦情の内容については吹き出しのとおりですが、説明不足や料金が高い、あるいは複雑だといったものもありまして、消費者の皆様がご自身にマッチした料金プランをご選択いただいているかということについては、私どもも真摯に受けとめないといけないのではないかと考えています。

こちらの漫画にありますように、ショップのスタッフは、やはり来店いただいたお客様にマッチした料金プラン、ためになる料金プランをご案内しているわけですが、逆にそれが、クレームになってしまうような場合もあります。しかし、定期的にお客様の料金などをご相談するような環境があればよいと思っております。人間には人間ドックがありますが、例えばスマホ・ドックのようなものがあれば、お客様の満足度は向上していくのでは

ないかと思っております。色々な料金プランが出ていますので、そのような環境に対応いただくために、このようなものも1つあったらいいのではないかと考えています。

CSの向上というのは、まずは、ESの向上をしないといけない。働く人がモチベーション高くやられていけないといけないと考えておりました、そのCSを向上させる取組として、ショップの新人スタッフやインストラクターを教育する研修を、昨年から実施しています。もちろんキャリア、そして各販売代理店でも研修をしておりますが、私ども全携協でもこのような仕組みを取り入れています。ここの表にありますように、全国で実施しており、これからも続けてまいる予定です。

続きまして、利用期間拘束、あるいは2年縛りについて、私どもの考え方を報告させていただきたいと存じます。利用期間拘束につきましては、これらの図にありますとおり、各キャリアには消費者の選択の幅を増やしていただいているものと認識しております。

そして、まだこれが始まりまして短期間ですが、その効果は、私どもの調査によりますと、苦情の縮減傾向になっています。

また、自動更新につきましても、改正電気通信事業法の施行以降、特に覆面調査の結果が公表された昨年6月以降、どうすれば消費者により深くご理解いただけるか、各キャリアの皆様と鋭意協議を重ねてまいりました。このような取組を進めてまいりたいと思います。

ただ、来月からはフィルタリングの設定義務化など、店頭での接客時間はますます長時間化することが想定されており、限られた時間の中で消費者の皆様にご理解いただける説明を行うことは、もはや限界のレベルに達しているのではないかと強く懸念しています。適合性の原則に則った、きちんとした説明で、消費者の皆様によりしっかりご理解をいただくためには、店頭での時間をつくり出すことが何よりも重要でして、かつ急がなければならない課題であると認識しております。

6点書かせていただいておりますが、各キャリア、そしてTCAと協議を進めさせていただいておりますので、これらについても併せて全力を挙げてまいりたいと思っております。

最後に、適正な販売と公正な競争について私どもが考えるところを申し上げて、報告を終わらせていただきたいと思います。全携協では、過去9回にわたり、全携協セミナーを開催してまいりました。適正な販売をテーマに実施したセミナーや勉強会です。

私ども全携協は、価格競争から、いわゆる価値競争へ業界全体が変わっていく中、この

ような競争でお互いに切磋琢磨していき、目的である、消費者保護とES向上を目指してまいりたいと考えています。

ご清聴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。

それでは、ただいまのご説明につきまして、ご質問やご意見がありましたらご発言をお願いいたします。

【池田構成員】 ありがとうございました。これまでのヒアリングで、販売店レベルでゼロ円販売が復活をしているのではないかというご指摘がありましたが、何故そうせざるを得ない環境にあるのかと伺いますか、例えば、携帯の端末が売れ残ったとき、売れ残りそうだというときに、在庫のリスクを負うのはショップの皆様なのでしょうか、それともキャリアの皆様なのでしょうか。

【全携協（竹岡）】 価格の問題については、私どもの業界として取り組む問題ではありません。独禁法の絡みもありますし、個々の代理店が独自に判断してやっけていただいていると思っております。今、先生ご指摘の不良在庫につきましては、これは私どものリスクですので、売れ残ったものについては処分をしなければいけないということです。これも、あくまで個々の代理店で判断をして、実行しております。

【新美座長】 よろしいでしょうか。他に、どうぞ、関口構成員。

【関口構成員】 ありがとうございます。プレゼン資料の15ページのところで、適正化ガイドラインがきちんと機能しているということにより、ゼロ円を大きく見せるような安売りは起こりにくくなっているというご指摘がありましたが、前回会合において、楽天から、前回資料の3の12ページのところで、MNOにおける端末購入補助の最新動向として、「代理店による高額キャッシュバックや最新機種一括ゼロ円が横行しており」云々と書かれていました。ここの表現について、やや食い違いが起きておりますが、楽天の指摘についてはどのように反論されるのでしょうか。

【全携協（竹岡）】 先ほど申し上げましたように、全くないとは言えないと思いますが、あくまで販売施策につきましては、個々の代理店の判断でやっておられることです。私どものセミナー等で、総務省の責任者の方からガイドラインについてのご説明等をいただいておりますが、健全な販売ということで努力しておりますので、その点についてはそのようにご理解いただけたらと思います。

【新美座長】 よろしいでしょうか。他にありますか。松井様、どうぞ。

【ソフトバンク（松井）】 今の販売代理店のゼロ円販売の話には、弊社のプレゼンの中でも触れさせていただく予定ですが、基本的にはショップというよりは、量販店で多く起こっている事象と思っていますので、全携協加盟店舗では、著しいものは横行していないという認識です。

【新美座長】 ありがとうございます。他にありませんでしょうか。

それでは、また後ほどご議論等があるかと思しますので、続きまして、MNO 3グループからヒアリングを行いたいと思います。これは3グループ全ての発表が終了した後に質疑応答ということにさせていただきます。

まずはNTTドコモ株式会社取締役執行役員の大松澤様からのご説明、よろしくお願いいたします。

【ドコモ（大松澤）】 NTTドコモの大松澤です。どうぞよろしくお願いいたします。当社の取組につきまして、発表の機会をいただき、誠にありがとうございます。それでは、早速ですが、説明に移らせていただきます。

本日のご説明ですが、大きく6点あります。最初に、スマートフォン料金の低廉化に向けた取組について説明させていただきます。

こちらは2017年度の当社のお客様還元、料金低廉化の取組を記したものです。当社はこれまでもお客様一人一人のライフスタイルに寄り添い、継続的に料金サービスの充実を図ってまいりました。これらの取組によりまして、今年度は新たに500億円規模のお客様還元を実施しております。

最初に、通話が少ないお客様にお得なシンプルプランです。2017年5月に新設したシンプルプランでは、カケホーダイ&パケあえる開始当初に比べ、5ギガバイトをご利用の場合、1人当たり月2,653円、家族3人では7,960円お得にご利用いただけるようになっております。

次に、パケットのご利用が多いお客様にお得なウルトラシェアパック30です。ウルトラシェアパック30の新設によりまして、30ギガバイトをご利用の場合、1人当たり月4,453円、家族3人では1万3,360円お得にご利用いただけるようになりました。

さらに2017年6月には、端末を長くお使いのお客様向けに、対象端末の購入から2年経過後もずっと1,500円割引するdocomowithを新設いたしました。こちらのプランも大変ご好評であり、スタートから半年で100万契約を突破いたしました。

このdocomowithの新設によりまして、シェアパック5で家族3人がdoco

mo with、シンプルプランをご利用のケースですと、1人当たり月2,013円からご利用いただけるようになりました。

最後に、今年の5月より、ずっとドコモ割を更に充実させ、dポイントでの還元もお選びいただけるようになる、ずっとドコモ割プラスを提供いたします。今後も、お客様サービスの向上と企業の持続的発展の両立を目指し、お客様のご要望を踏まえ、料金サービスの見直し、拡充を順次検討してまいります。

続きまして、改正端末購入補助ガイドライン施行後の状況についてご説明いたします。2017年2月に施行されました改正ガイドラインでは、中古端末の下取り価格、販売店に支払う金銭について、大きく2つの改正がありました。当社といたしましては、ガイドラインの内容に従い、適切に対応しております。

最初に、中古端末の下取り価格ですが、ガイドラインに示されているとおり、2年前に発売された同一モデルの下取り価格が、最新モデルの実質負担額を上回ることがないように、また中古端末買取事業者の買い取り価格に照らして著しく上回らないよう、適切に運用いたしております。

次に、端末購入補助の現状についてご説明いたします。ガイドライン改正により、キャリアによるお客様への直接補助は縮小しましたが、過度な代理店への金銭の支払いにより、店頭においては多額のキャッシュバックが行われている事例も散見されます。公正競争の確保に向けては、端末購入補助の適正化に向けたさらなる取組が必要であると考えております。

店頭における過度なキャッシュバックが再燃している実態があり、構成員限りになりますが、対前年で見ても、MNO間のMNPの推移は厳しく、公正な対策が必要な状況となっております。

続きまして、改正SIMロック解除ガイドライン施行後の状況についてご説明いたします。

改正ガイドラインでは、回線解約時のSIMロック解除条件等の説明や、MVNO向けのSIMロックの廃止が新たに規定されました。当社はガイドラインに定められた施行日に先駆けて、昨年5月から全てに対応してまいりました。

こちらは構成員限りとなりますが、このような取組によりまして、SIMロック解除件数は着実に増加しております。

続きまして、スマートフォンユーザのデータ通信利用状況についてご説明いたします。

こちらにも構成員限りとなりますが、スマートフォンユーザの契約プランの分布とシェアグループ内の家族全員の利用データ量の合計の分布をまとめた資料となります。当社は家族でデータ量を分け合うことで、便利でお得にご利用いただけるシェアパックを提供しております。シェアグループ単位で見ると、契約プランと利用データ量に大きな乖離はないと認識しております。今後も多くのお客様にシェアパックをご利用いただけるよう努めてまいります。

加えて、お客様のご利用額や、どの程度データ通信量をご利用になったかのご案内につきましては、今月から請求書が発送されないお客様向けに、毎月ご利用額確定の通知を配信しており、3月からはご自身のデータ通信量をより簡単に一元的にご確認いただけるよう、ウェブサイトをリニューアルいたします。料金プランやご利用額、利用データ通信量は、ウェブサイトで随時ご確認いただくことができ、プラン変更のお手続きが可能です。

続きまして、2年契約プランに関する取組についてご説明いたします。2年契約プランは、2年間の継続利用をお約束いただくことで、通常よりも安い料金でご利用いただけるプランとして提供しており、定期契約なしに2年契約プランにするかはご契約いただく際にお客様自身でお選びいただけます。2年契約満了後につきましては、継続して当社の2年契約プランをご利用いただく際の契約更新漏れや2年ごとに更新手続きするお客様の手間を省くため、2年契約を自動的に更新する仕組みとしております。2年契約プランの継続に関しては、より柔軟にご利用いただけるよう、3年目以降は基本料が同額で、解約金がかからないフリーコースを設けております。その他にも更新期間の2カ月への延長や、2年契約満了時におけるお客様への確実なご案内を適切に実施しております。

最後に、MVNOからの要望に対する取組です。当社は機能提供等を通じて、MVNO市場の活性化に取り組んでまいりました。HLR/HSS連携機能についても、2017年度内の提供開始を予定しております。今後も、MVNOからの各種要望について、引き続き真摯に協議を行ってまいります。

続いて、接続料に係る取組についてご説明いたします。当社のパケット接続料は、接続を開始した2008年度に比べ、現時点ではおよそ20分の1の水準に低減しており、直近でも毎年10%以上低減しております。また、接続料等について、一部支払いを猶予することで、MVNOの負担軽減を実現しております。

最後のページですが、当社のMVNOに対する提供条件等につきまして簡単にまとめております。当社は、MVNOへのネットワーク提供に当たっては、通信品質や帯域料金等

について、全MVNOに対し、契約帯域等に応じて公平・公正な同じ条件で提供しております。

以上です。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。

それでは、続きまして、KDDIグループといたしまして、KDDI株式会社理事の古賀様、続きまして、UQコミュニケーションズ株式会社執行役員、西村様からご説明をお願いしたいと思います。よろしく願いいたします。

【KDDI（古賀）】 KDDI、古賀です。本日、ご説明の機会をいただきましてありがとうございます。時間も短いですので、ポイントを絞ってご説明させていただきます。

まず資料1ページ目が目次ですが、本日、特に1番目と2番目を中心にご説明させていただこうと思っております。

ページ2、「はじめに」ということで書かせていただいております。KDDIは、他社に先駆けて色々な業界のパートナー様にネットワークを提供いたしまして、多様なMVNOサービスを推進しております。一番左の格安SIM、いわゆるモバイルサービス分野以外にも、もう10年以上前からIOTの先駆けということで、このような色々な分野のパートナー様とサービスを行っております。今回の議論におきましても、このようなIOT、将来に向けての制約がないようにすることが重要なポイントではないかと存じます。

3ページ目です。MVNOからご要望を色々いただいております。弊社としましては、様々な要望に対して、他社に先駆けて、この他社というのは当然MNOですが、競合相手ですので、そこよりもできるだけ安く迅速に、運用状況等も分かるようにということで積極的に取り組んでおります。また、当然のことではあります。全てのMVNOに公平に提供しています。

資料4ページ目、モバイルネットワークの接続条件・接続料等についてです。

5ページ目、KDDIのデータ接続料の水準です。接続料はルールに基づいて算定しており、MVNOに同条件で提供しております。その水準は低減傾向ということです。

6ページ目です。接続料算定の適正性です。接続料につきましては、左側、接続料算定方法のルール化など色々なものが精緻化されていまして、また総務省による検証もしっかりやっけていただいているということで、適正な接続料というのが維持されていると考えております。

7ページ目です。それでは、MVNOにKDDIはどのような形で提供しているのかと

ということをご説明いたします。a uのネットワークについては当然公平に提供しておりますが、当社は複数のMVNOにa uネットワークを提供しておりますが、指摘されていませんUQモバイル、UQコミュニケーションズもそのワン・オブ・ゼムです。その提供条件は全て同等であり、公平に提供しています。責任分界点、POIと書いてある受け渡しのポイントまでをMVNOに提供しておりますが、これは公平かつ同条件で、UQも含めて、他のMVNOにも同じようにご提供しております。

8ページ目です。MVNOには、卸契約ということで提供しておりますが、これは総務省に届出をして、UQとの契約を含めて届け出たものについてチェックをしていただく、検証していただくというプロセスがあります。ここで書かれておりますのが昨年度分ですが、届出のあった卸先事業者間で同一金額、接続約款と同じ条件でやっているということを確認していただいております。

9ページ目です。キャリアアグリゲーションや速度の話が話題になっておりますので、この辺を丁寧に説明させていただきます。図の中で、左上のUQコミュニケーションズとあり、これはUQの中で周波数を持っている事業です。一方、右下の方にMVNOというところに、UQモバイルがあります。これはいわゆるMVNOをやっている事業です。我々KDDIとしましては、UQコミュニケーションズの周波数を仕入れ、BWA、WiMAX 2+と呼ばれておりますが、a uの周波数といわゆるキャリアアグリゲーション、束ねることで速度を速くということをやっております。

これについては、a uのユーザであっても、MVNOのユーザであっても同じように提供されておりますので、弊社としては、MNO間の速度の競争ということもありますので、キャリアアグリゲーションということで、できるだけ速い速度をご提供しようと考えております。これは、a uのユーザであっても、UQモバイルのユーザであっても、他のMVNOであっても同じようにユーザご提供しています。ここは公平かつ同条件で、MVNOに既にご提供しているということです。

10ページ目です。MVNOの速度の問題が議論になっておりますが、基本的にはMNOとの接続点、受け渡しのポイントの帯域幅に大きく依存するだろうと思っております。当社がMVNOの通信速度を調整することはありません。a uユーザ、MVNOユーザ、UQモバイルユーザ、これらについては弊社のネットワーク内では全く区別なく通信が行われております。右側のMVNOの運用方針次第で、その速度というのは決まってくるだろうと思っております。この絵では、UQモバイルのパイプを赤にしておりますが、太い帯域を

ご利用いただければ速くなり、少ない帯域であれば遅くなるということになります。

11ページ目です。これは、道路にたとえておりますが、上の絵は同じような道路の車線であっても、利用者数が多いと渋滞し、逆に利用者数が同じであっても、帯域幅が広いと渋滞しませんし、狭いと渋滞が発生するということを示しています。この辺は、MVNOご自身のネットワークのポリシーや戦略に依存するものかと思います。その他、トライアルで小さな100、200のユーザだとコストが高くなったというご指摘もありましたが、当然数百万、数千万のレベルでネットワークを構築しておりますので、やはりスケールメリットが働きます。大きなネットワークをつくれれば、より快適な疎通ができるだろうと思っています。

12ページ目、営業協力です。営業活動は法令に則ってやれば、基本的には自由だと考えております。我々としては、他MNOに負けないようにということで、MVNOとも協力してビジネスベースで協議をした上で、このようなことを実施しています。

13ページ目、その他の課題に対する考え、この辺は省略します。

14ページ目以降が、2年契約自動更新についてです。2年契約自動更新につきましては、過去、研究会で色々と議論がなされました。我々としては、ご契約時の契約期間の選択や更新期間をお客様に十分ご理解いただいた上、判断いただけるようにするということを考えております。5つの施策ということで、1から5までを書いておりますが、この辺はMNO3社ともほぼ共通のものかと思っています。

16ページ以降では、参考までに、こういうことをやっているという取組を説明させていただいております。17ページ目は、結果として2年契約自動更新に係る問合せが減少傾向にあるのだろうということが我々の認識です。

飛ばしていただきまして、21ページ目以降です。利用者による利用実態に合わせたサービス選択ということで、auピタットプランを開始しております。これはお客様に入っていたいただければ、少ない利用の月は少なく、多いときは多いという、いわゆる利用実態に合ったサービス、これひとつ入っていただければ大丈夫というようなものです。

23ページ目、その他料金プランの見直し窓口、24ページ目、ピタットプランが非常にご好評だという説明です。

25、26ページ目は、その他の論点ですが、ここはご覧いただければと思います。

27ページ目、最後ですが、5G・IoT時代に向けてということで、多様なプレーヤーが自由に経済活動を通じて活躍できることが重要であると考えております。特に資料に

もありましたが、NTTドコモは市場支配的な事業者で、今、禁止行為規制がかかっていますが、我々のような事業者について、営業活動を制約するような過度な規制、禁止行為規制のような過度な規制は必要なく、低廉で多様なサービスの提供の妨げになると考えております。

弊社からは以上です。

【新美座長】 続きまして、西村様、よろしくお願ひいたします。

【UQ（西村）】 UQコミュニケーションズ株式会社の西村です。本日は、弊社にもこのようなご説明の機会をいただきましてありがとうございます。それでは、早速資料からご説明いたします。

最初に弊社の会社概要について触れております。UQコミュニケーションズ株式会社は、2007年8月にBWA事業参入のために設立をした会社で、周波数割当時の開設指針の規定に基づきまして、MNOの議決権比率は3分の1未満です。主要株主のところを見ていただきまして、KDDI株式会社32.26%、その他の株主様という構成比率になっております。私ども単体で経営採算を求められる独立した企業というご理解をいただければと思います。

UQコミュニケーションズの事業概要に触れております設立後、最初にUQWiMAXの事業、MNOとしての事業を開始いたしました。2009年になります。今、色々ご指摘をいただいているUQモバイルのMVNOの事業につきましては、2015年の10月から事業をスタートさせています。ただ、私どもは、もともとはWiMAXの事業からスタートした通信事業者です。こちらは、MVNO56社にもご提供しています。

次は、UQモバイルのシェアについてです。円グラフを書いております。MM総研の情報を基に作成したのですが、私ども、いわゆる格安SIM・サブブランド市場では、特に突出しているような状況ではないということをお分かりいただけるかと思ひます。

次は、私どもUQモバイルの料金プランについて、具体的なプラン名と月額の利用料金を出しております。1年目は2年目よりもほぼ1,000円安い料金になっておりまして、こちらはキャンペーンの料金ということで、2年目から高い料金設定ということになっております。お客様を呼び込むためのキャンペーン料金を、1年目に設定しています。

5ページ目です。ほとんどのところが構成員限りとしておりますが、今、KDDIからご説明いただきました、接続料のところでは、特にUQモバイル、UQコミュニケーションズが優遇を受けているということはありません。ケイ・オプティコムから、前回ご指

摘がありましたトライアルの結果についても、私どもは、ケイ・オプティコム的前提での帯域設定はしておりません。料金プランは全体で接続料金を回収できる水準に設定していることがご覧いただけるかと思えます。

最後のページで、もう一度おさらいということで、まとめを3点ご説明させていただきます。全てご説明してきたとおりですが、私ども、お客様に快適な通信速度をご提供するということが非常に重要なファクターと考えております。なので、一定の通信速度を確保することは、UQコミュニケーションズの経営ポリシーであるということをご説明いたします。それから、料金ですが、月額1,000円を下回っているような、いわゆる格安SIMよりも高い料金設定をしております。これで収益を確保して、お客様に快適な通信環境を提供するというのも経営ポリシーです。最後に、テレビコマーシャルですとか、私どもショップの展開をしているUQスポット、こちらにかかる費用につきましては、弊社の経営の中で適切に負担しているものです。これらは全てUQコミュニケーションズ、UQモバイルをご利用のお客様の認知度の向上、それからお客様サポート、品質に対する安心感を醸成するための先行投資という形で、経営ポリシーに基づいて行っているということです。

弊社からは以上です。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。

それでは、引き続きソフトバンク株式会社の渉外本部本部長、松井様、よろしくお願いたします。

【ソフトバンク（松井）】 ソフトバンクの松井です。本日は、ヒアリングの機会をいただきまして、誠にありがとうございました。弊社からは、目次にある3点につきましてご説明をさせていただきたいと思えます。

それでは、早速中身のほうに移らせていただきます。3ページ目をおめぐりください。料金プランの変遷についてですが、こちらは総務省のご指導等も踏まえ、各種料金プランや割引を随時導入、拡大した経緯を示しております。なお、ワイモバイルにつきましては、合併以前より低料金のデータ定額パックというものをスマートフォン向けに提供しております。

4ページ目、サブブランド等についてですが、ワイモバイルにつきましては、市場における料金低廉化を牽引し、総務省のこれまでのタスクフォースでも一定の評価を得ていたという認識です。加えてワイモバイルについては、ブランドが異なるだけで、単に事業や

ブランディング戦略の一部ですので、基本的には他のMNOが提供されている低料金プランと位置づけは同様であると弊社としては考えております。

続きまして、5ページ目ですが、諸外国の例を示しております。サブブランドにつきましては、海外のMNOに関しても同様に存在しております。例えばフランスにつきましては、こちらにあるorangeやSFR、bouyguesテレコムといったところが、また別のブランドを使って低価格戦略を打ち出して、他のMNOやMVNOとの競争を展開していると認識しております。

6ページ目ですが、これまで述べてきたとおり、サブブランドにつきましては、同一会社内のサービスにすぎませんので、現状の価格設定を含め、問題ない認識ですが、ワイモバイルサービス単体としても、コストコントロールなどを工夫して事業展開をしているということを、このスライドで示しております。具体的には、端末ラインナップを低価格帯のAndroid Oneに集中させ、調達コストを下げることや、ユーザサポートのレベルをシンプル化するということをやっております。また、カスタマーサポートのレベルをメインブランドと変える、あるいは販売チャネルを最適化するということも行い、低料金を全体的には実現している認識です。

次に7ページ目、MVNOとのイコールフットィングですが、まずネットワーク利用時の通信の疎通につきましては、自社ブランドとMVNOを差別的に取り扱っておりませんので、この図の中のオレンジ色の枠内にあるネットワークの部分での取扱という意味では、全く同一条件で行っています。すなわち、MVNOよりソフトバンクを優遇したり、例えばワイモバイルブランドをソフトバンクブランドよりも優遇したりといったことは一切ありません。また、自社の通信量分相当のネットワークコストについては、自社負担とする算定方式で接続料を設定して計算しておりますので、あくまでMVNOに提供、請求させていただくものに関しては、MVNOの需要の分のみということで行っておりますので、結果的にはサブブランドを含むソフトバンクとMVNOに関しては、同条件でコスト負担をしていると考えております。

以上のことを踏まえ、8ページ目ですが、本会合におけるご指摘と弊社の考えですけれども、以前MVNOからは、料金と速度との関係性から、MNOグループ内のMVNOや、MNO内のサブブランドのサービス・速度が適切か、検証が必要というようなご指摘をいただいていたかと思いますが、弊社の場合は同一会社のブランディングのため、個別サービス単位での検証は基本的には不要ではないかと考えております。

以上が基本的な考え方ですが、他方、仮に本検討会で何らかの検証を行うことが適当だということであれば、こちらに関しては、情報を総務省に提供させていただくということも検討の余地があると考えております。ただ、その際は、検証の目的、下に書いてありますが、例えば接続料の妥当性というのを検証するというのが目的なのか、不当廉売の側面か、あるいは、例えば特定のサービス単体で仮に赤字になっていると問題なのか、結果に対する評価方法というものを明確にさせていただきたいということと、別会社のパターンと、サブブランドを含む1社提供でやっているパターンで、どのような検証を行うべきかということについても整理をしていただきたいと弊社としては考えております。

その他利用者向けの取組に移らせていただきます。10ページ目、利用実態に応じたサービス選択ですが、こちらは現状で、店頭では、利用用途に応じて通信料を計算するデータ利用料シミュレータや料金シミュレータを用いて、お客様にマッチする料金プランをご案内するよう努めております。

また、11ページ目にありますとおり、利用者の直近の半年間分のデータ利用料をオンラインで常時確認することが可能となっております。また、適宜オンラインでのプラン変更も可能となっております。

12ページ目ですが、こちらは参考として2点記載しておりますが、個人スマホに限りますと、利用実態と選択プランの乖離は必ずしも大きくないということをグラフで示しております。また、弊社の料金プランの使用上、実利用に応じたプランが最適プランとは限らないケースもあり、そちらについてもお示ししておりますので、後ほどご確認いただければと思います。

次に13ページ目、2年契約についてです。こちらの詳細は、他のMNOも触れられていますので、具体的には割愛させていただきますが、総務省のタスクフォースにおける指摘事項に関しては、それぞれ対応しております。

また14ページ目、それに加えて、昨年のモニタリング会合での総務省のご指摘を踏まえて、契約期間なしですとか自動更新なしプランの説明を確実にするように、説明動線を改善するなどの対応を図っております。

15ページ目、それらの効果を示しておりますが、更新期間の延長実施直後、グラフのとおり、解除料なく解約されるお客様の割合が一定量増加しているのを見てとれるかと思っております。

続きまして16ページ目、2年契約・自動更新に関するお客様の苦情やお問い合わせの

割合ですが、こちらに関しても、2014年の段階から相当な割合で減っているということが分かるかと思います。

17ページ目、SIMロック解除ですが、昨年の自主的対応を含めて、ここに書かれている5点につきまして追加対応しておりますが、こちらは初回会合のほうで事務局から紹介がありましたので、詳細な説明は割愛させていただきたいと思います。

18ページ目、それらの効果を示しておりますが、SIMロック解除に関しては増加傾向、さらに通信解約時の解除についても、それ以上の割合で増加傾向にあるということが見てとれるかと思います。

続きまして19ページ目、端末購入補助についてです。諸々のガイドライン、2回ほど改正しておりますが、その効果で、以前よりは補助額が減少しているという事実があります。

ただし20ページにありますとおり、現行のガイドラインでは、主に2点課題があると考えております。1点目は、現状は事業者起因で端末が利用不可になった場合、スマートフォンの無償提供をすることが不可となっていることです。例えば、周波数停波の場合等で新しい端末をお客様に無償で提供することが現状不可になっておりますので、ユーザ視点で特例措置とすべきではないかと考えております。

次に2点目としまして、端末購入補助規制の抜け道と書かせていただいておりますが、その言葉が適切かどうかは別として、販売店主導によるキャッシュバックが、今現在は規制の対象外となっておりますので、かなり高額なキャッシュバックが、先ほど申し上げたとおり量販店を中心に残存しているという認識です。なお、端末購入補助に関しましては、適切な範囲であれば認められるべきで、弊社としてはむしろ必要であるという部分もあると思いますので、そこは基本的な考えではあります。ただ、週末限定で、例えば最新機種に近い機種が、一括ゼロ円で売られているとか、販売店の施策という名のもとに、5万円以上のキャッシュバックが行われているといったことは、行き過ぎではないかと弊社としては考えております。

21ページ目ですが、次にこうした高額なキャッシュバックが継続している構造を示しております。こちらは主にMNOがガイドライン範囲内で拠出している何らかの支援金が原資となっているケースと、あとは今現状、ガイドラインで注視レベルとなっております、MVNOが型落ちや廉価端末等のルールが曖昧なことによって過剰還元しているケースが考えられます。後者に関しては、直近ですとiPhone SEのような機種に関して、ゼ

ロ円近辺での価格設定がされているという事例もあります。

22ページ目に、対応策のバリエーションを3つほど書かせていただいています。1つは、業界の自主規制を行うパターンですが、こちらは対応が迅速に可能であるものの、強制力に課題があると考えております。2点目は、事業者施策に対策を追加するという案ですが、こちらはルールがより複雑化してしまうのと、十分な効果が出るのかといった点の懸念があります。3点目は、事業者施策に加えて、販売店施策の方にも抑制措置を追加するというので、これは以前、韓国で行われていた端末流通法に近い規制イメージです。こちらはシンプルですが、強力な規制ですので、端末販売台数の減少ですとか、あるいはMNPの流動が減衰するといったような副作用もあると思いますので、慎重な検討が必要だと思えます。また、競争法との関連で言いますと、ルールづくりに時間を要する可能性が高いと思えますので、そこも考慮要素かと思えます。

最後に23ページ目です。提案というレベルには至っておりませんが、ちょっと弊社のアイデアを書かせていただいております。すなわち、ガイドライン適否の判断のみならず、本来の目的に立ち返って、業界関係者全体で著しく過剰な還元施策に関しては抑制を図るべきではないかというような問題意識のもと、業界におけるモニタリング体制のようなものを構築してはどうかという案です。具体的には、通信事業者を初めとしたモニタリング体制を構築し、先ほど述べたような、著しく過剰な還元については、業界内で牽制、抑制を図るという仕組みを検討できないかというご提案です。ただ、これについては競争法との絡みで懸念がありますので、業界で知恵を絞って検討していけないかというのが弊社の考えです。

最後に、MVNOの取組を短時間でご説明させていただきます。

25ページ目のデータ接続料に関しては、引き続き低廉化傾向にあります。

26ページ目、MVNO向けの提供条件の改善ですが、随時検討を対応中で、特にご要望の強かったテザリング機能については、今春、機能開放を予定しております。

最後に27ページ。1点だけ、検討の視点としてコメントをさせていただいております。弊社としては、消費者保護並びに健全な競争環境に資する取組を、引き続き前向きに検討・実施していく所存です。ただし、サービスの多様化ですとか料金低廉化などのもとのタスクフォースの目的や設備投資リスクを負っているMNOへの配慮といった側面にもご留意いただいて、バランスのよい議論をしていただけないかと考えております。

説明は以上になりますが、28ページ目以降に、各論の弊社の考えを示しておりますの

で、後ほどお時間があればご確認をいただければと思います。

以上をもちまして、弊社の発表を終了させていただきます。ありがとうございました。

【新美座長】 どうもご説明ありがとうございました。

それでは、3グループからの説明につきまして、質疑応答、それからご意見を賜りたいと思います。よろしく申し上げます。ご発言のある方は挙手を願います。それでは、北構成員、お願いします。

【北構成員】 たくさん質問がありますが、軽い方から質問させていただきます。全キャリアに質問ですが、今日、10分という非常に短い時間で、めり張りをつけて説明されたので、中古端末の国内流通については、ほぼ説明がなかったわけです。中を見ますと、KDDI、ソフトバンクは下取り端末の国内流通の制限は行っていないと書かれています。ドコモの資料には、その記述もありませんでした。まず、ドコモについては、制限を行っているかどうかのコメントをいただきたい。

続きまして、もし制限をしていないのだとすれば、今、具体的にどのような条件で、どれだけの端末を、どのような経路で国内に流通させているのかをご説明いただきたいと思っています。

もし説明いただけないとするならば、我々構成員としては、国内流通制限の有無を全く検証できないわけですので、公表できないとしても、総務省等に開示すべきではないかと思いますが、いかがでしょうか。

最後、その他、前回ベインの提案の中で、中古端末取引市場の創設、そして、RMJの方で、盗難端末、不払い端末のネットワーク利用制限環境の改善についてのご要望がありました。それらについてのご意見をいただければと思います。以上です。

【新美座長】 ありがとうございます。3点ありましたが、1点目はドコモへの質問ですね。中古端末の扱いがどうなっているか。残り2点は、3MNOにご質問があったかと思っています。

それでは、まずドコモから、この3点全部についてご説明いただいて、その後2点について、KDDIとソフトバンクにご説明いただきたいと思っています。それでは、よろしく申し上げます。

【ドコモ（田畑）】 弊社がお客様から下取りした端末は、パートナー企業へ売却しており、パートナー企業における転売後の扱いについて、特段制限を設けている事実はありません。パートナー企業においては、独自の経済合理性で判断されて対処されているものと

考えております。下取りした端末については、全てパートナー企業が売却しているということではなく、一部の端末は、弊社の携帯補償サービスにおいて、お客様がトラブルにあった際にご提供する新品同様の再生品にしたり、お客様が端末の補償の際に代替品として故障修理が直るまでの間提供するものにしたり、環境に配慮してリサイクルするなど、様々な方法で利活用しております。

それから、中古取引市場についてのお話として、ペインのお話もありましたが、今後そのような議論があるのであれば、ご要望も伺いながら議論していきたいと考えております。以上です。

【新美座長】 ありがとうございます。それでは、KDDI、よろしくお願いします。

【KDDI（古賀）】 KDDIです。弊社の場合、ショップ等で買い取った下取りの端末につきましては、複数の中古の買取りの事業者がおり、そこに販売しているということで、弊社では、それ以降のことについて、国内だとか海外だとか、そのようなことを言っている事実は全くありませんので、弊社の方でそれ以降のことについて、正確に数字等を把握はしておりません。これについて、総務省でもし検証されるということであれば真摯に対応しますので、それは問題ないかと存じます。

取引市場等につきましては、日本国内でそのような市場ができてきて、そのような環境ができるということであれば、現時点で今、どうこうというのを申上げる立場にはありませんが、そのような実態次第ですし、あと盗難端末等について、もしまだまだ課題があるということであれば、そこについては協議したり議論したりということはよいのではないかと存じます。以上です。

【新美座長】 ありがとうございます。それでは、ソフトバンク、お願いします。

【ソフトバンク（松井）】 弊社に関しては複数、3社程度のパートナー、仲介業者に中古端末を流していますが、その仲介業者がどのような形で、国内なのか海外なのかといったところのどこに流しているかという情報は持ち合わせておりません。おそらく、ニーズが高い海外に流しているのがメインではないかと推察をしております。

RMJが仰った協力体制に関しては、ニーズも見ながら考えていきたいとは思いますが、キャリアがどこまで協力できるかといったところに関しては、まだイメージが湧いていないところがあります。中古端末に関しては、先ほどもプレゼンの中でご説明しましたが、SIMロック解除の関係で、契約解除時に役務契約を解約されるときにロック解除をすることによって、ロックがかかった中古端末というのがなかなか市場には出てこなくすると

か、あとは端末購入補助とも非常に関わりがありますが、あまり端末が安くても、中古端末を買うというニーズが出てこないと思いますし、仮に高くても、市場にそのような中古端末が流通するのが難しくなるということで、端末購入補助をどのレベルで落ち着けるのがよいのかといった話とセットで考えていくのがよいのではないかと考えております。

【新美座長】 どうもありがとうございます。北構成員、よろしいでしょうか。

他にご質問、ご意見ありましたら。それでは、大谷構成員、よろしく申し上げます。

【大谷構成員】 ありがとうございます。何点かお聞きしたいのですが、やはり通信速度の問題がとても気になる場所ですので、この機会にUQに教えていただければと思います。1つが、冒頭でトーンモバイルからご指摘のあった、資料で言えば資料3の5ページにある速度の計測結果なのですが、横浜西口での午後の時間帯、他のキャリアと比べても、UQモバイルが、たまたまなのかもしれないのですが、速度が出ているということです。速度については、やはり事業者としてのポリシーがあって、その確保に対してかなりご努力されているということですが、なぜ速度が出るのかということについて、皆様、私も含めて、何か優遇されているのではないかという懸念を払拭できないのですが、そうではない要因もたくさんあると思いますので、それも含めて、どのような要素を見ていけば、速度についての理解が深まるのかを教えていただきたいというのが1点目です。

併せてついでですが、トーンモバイルの資料では8ページに書かれていますが、MVNOアドレスのメールの迷惑メール扱いということなのですが、同じように困られているのか。特にMNOのキャリアのグループだということで、そこは特に気になっていないというようなことがあるのかどうかも教えていただければと思います。

併せて、同じ時間でコンパクトにご説明してくださったKDDIにもお願いしたいのですが、資料の9ページのところにキャリアアグリゲーションについてのとても分かりやすい資料を入れていただきましたので、MVNOに提供する際のイコールフットィングということについてのイメージをつかむことができました。ただ、やはり気になるのが、UQの電波を仕入れする際の取引条件です。格別、有利な扱いをしているということを考えているわけではないのですが、そのような疑念があったときに、それを払拭するような検証の仕組みであるとか、実際にどのような考えで仕入れ価格を設定しているのかといったことについても教えていただければと思っております。よろしく願いいたします。

【新美座長】 ありがとうございます。3点ありました。1点目と3点目はKDDIグループの中のそれぞれについてのご質問だと思います。それから、もう一つのMVNOの

メールの迷惑メール扱いについては、3社の方にといいことでよろしいですか。

【大谷構成員】 とりあえずUQに。

【新美座長】 それでは、UQにこの2つと、それからKDD Iには最後の1点についてご説明をいただけたらと思います。よろしくお願ひいたします。

【UQ (西川)】 UQコミュニケーションズの西川と申します。よろしくお願ひいたします。

まず1点目の通信速度ですが、なぜかというところですが、KDD Iの資料6-1の10ページ、あるいは11ページにご説明がありましたが、基本的にMVNOの速度といひますのは、MNOと接続する部分の帯域の太さ、ここによります。ですので、速度を速くしようとすると、ここの部分を太くすると。イコール余計にお金を払うということであり、そこのバランスをどう見るかというところだと思ひております。

横浜の件ですが、私どもは先ほど申しましたように、全体的なお客様、データ量の少ないお客様、あるいはいっぱい使うお客様が混在してござりまして、その方々に快適に使えようように設定してござりますので、たまたま速度測定の方がすごいデータを流したときに流れたということだと思ひております。それぐらいの余裕は一応持っておりますが、例えば、速度測定のようなものを、同時に皆様がやれば、おそらくこのような速度は出ないということになります。たまたま1回線とかやると、このようになるということは認識してござります。

2点目のメールアドレスの件につきましても、私ども、困っていることはありませぬ。しかし、私どもが優遇されているのかどうかというのは、よく分からないところがあり、そこはKDD Iにご確認いただきたいと思ひてござります。

あと、私どもから、KDD Iに卸しているWiMAX 2+の帯域の部分の料金ですが、ここはあくまでも両者のビジネススペースで検討した結果となっており、私どもWiMAX 2+につきましても、MVNOにも提供してござりますが、そこと比べてもおかしの料金になつていないと理解してござります。以上です。

【新美座長】 ありがとうございます。

それでは、3点目について、KDD I、よろしくお願ひします。

【KDD I (古賀)】 KDD Iです。UQの周波数をKDD Iが仕入れるときにつきましても、今、UQからもご説明がありまして、UQにはKDD Iだけではなくて他の株主もいらっしやいますので、まさに民・民のビジネススペースで協議した上で合意してござ

料金だということです。もし総務省でチェックされるということであれば、チェックしていただいてもよろしいのかと思いますが、基本的には今もありましたとおり、UQが他に卸している料金と比較しても問題ないレベルだろうと考えておりますので、我々としては適正なものだろうと考えております。以上です。

【新美座長】 ありがとうございます。大谷構成員、よろしいでしょうか。

【大谷構成員】 今のご説明で分かりましたし、やはりもし検証を総務省にお願いできるのであれば、そのあたりも含めて情報を得たいと思っております。そして、やはり通信速度がどのようにすれば出るのか、よくMVNOが速度測定したものを資料として提供されることが多いのですが、特別な状況の基でたまたま出たものなのか、そうではないのかといったことについても、やはりよく確認した上で検討を進めるべきだと思っております。以上です。

【新美座長】 他にどうですか。それでは、北構成員、どうぞ。

【北構成員】 今の話に関連して、これは質問ではなくて提案になると思いますが、イメージで申し訳ないですが、例えば横軸にユーザ数をとって、縦軸にMVNOの帯域幅をとると、一番混んでいるとき、特に12時台ですが、そのようなときでも一定のスループットが出る、例えば、10Mbps以上出るには、最低どのぐらいの帯域幅が必要かという線を実験的に書けば、おそらくぐーっと上がって行って、ユーザ数が増えるほど、色々なユーザが増えてくるので、だんだん利用効率が上がって行って寝てくるのだと思います。上に凸のグラフが書かれるのではないかと。ただ、もちろんMVNOによって、法人ユーザがいるとか、色々なMVNOがいますので、パラメーターは他にもありますが、非常に単純化すれば、上に凸になるのではないかと。その線より下にプロットされるMVNOは、詰まるのだと思います。その線より上にいるMVNOは、快適に通信ができるのではないかと。これはイメージで語っているのですが。

ここで提案ですが、まずは今のモバイル接続料の算定が、そのように混んでいるときを想定して算定したものではなく、全体（回線容量）で計算しているため、おそらく接続料金にプラスアルファでユーザ料金を決めていますから、結果的にその線より普通下回ってしまう、下にプロットされてしまうのではないかと。その線より上について利益を出すには、今の接続料というものについて、大きく考え方を変える必要があるのではないかと。あるいは、それがかなわないということであれば、非常に混んでいるときはスループットが落ちますよ、だから安いですよということを、MVNOはしっかりユーザに伝えていく。この

どちらかしかないのではないかと。MVNOだけを考えれば、そのようなことが言えるのではないかと思います。

ただ、UQが非常に速いということで、おそらく先ほどの線の上側にUQがいます。ではどのぐらい上にいるのか、ここら辺がはかり知れない世界で、これは提案なのですが、例えば各MVNOから総務省限り、構成員限りでユーザ数と帯域幅のデータを出していただくとプロットができると思います。それと今、総務省のデータ通信課で、MVNOの速度計測をしています。MVNOの実効速度が、例えばドコモ並み、ドコモのMVNOだから安心です、とうたっているけれども、昼間に速度が出ないということで、MNOのように速度をうたうなら実効速度を表記するなり、何らかの方法を確立しようではないか、そのための調査をしています。そのようなデータもうまく使いながら、まずは実態がつかめないと、我々ブラックボックスの中を外から探っている状態ですので、非常にもやもやしていました、この霧を晴らすためには、何かデータや検証のための数字というものが不可欠かと思えます。以上です。

【新美座長】 ありがとうございます。検証の必要性の提案と、それから、その際どのような考え方でやるのべきかということのコメントといえますか、これは今後の我々の議論の参考になると思いますので、これはコメントという形で扱わせていただきます。

続きまして、それでは、池田構成員、どうぞ。

【池田構成員】 ありがとうございます。最初に、北構成員がご指摘された、中古端末市場について伺いたいのですが、まず1点目、前回のヒアリングで、アメリカでは新品の端末と中古端末を横に並べて販売していますと。キャリアがやることで、安心して買える環境ができていないのかといった情報提供をいただきましたが、日本でMNO、キャリアが中古端末を取扱うということについて、端末メーカーから、新品だけを取扱えと。あるいは、中古端末を取扱うなというような拘束はかかっているのでしょうか。もしかかっているとすれば、それは問題であるので、調べる必要があると思っています。回答しにくいのであれば、調査いただいた方がよいのかなと思いました。

2点目が、中古端末のSIMロックの解除の問題ですが、最初の契約者がSIMロック解除を、契約を終了するとき、あるいは契約終了した後でもできるようにするというのが大事なことであると思っています。さらに欲を言えば、ソフトバンクの資料か何か、盗難品のおそれがあるので、第三者が中古端末のSIMロック解除を請求するのには応じないというような意思表示がなされていたわけですが、新美先生のご専門の民法の話だと思

いますが、善意、つまり過失なく、盗難品であることを知らなくて買った消費者の人は、善意取得といますが、その端末の権利をフルで行使できるのは当然ではないかと思っております。盗難品でない、あるいは善意で適正な取引によって取得した中古品端末であるということが確認できれば、盗難品のおそれがあるという、そのおそれだけで拒絶するのは全く理由がないのではないかと思っております。

それから、続けてですが、ソフトバンクから、検証するのであれば、検証の目的やルール、色々明らかにしてほしいというのはそのとおりに思っております。サブブランドが優遇されているのではないかということで、この研究会がありますが、私個人としては、別会社で格安サブブランドを提供するか、あるいは同一会社で格安ブランドを提供するかというのは企業の選択であって、そこが問題ではなく、それから適正な競争環境が行われているか、あるいは不当販売になっていないか、そのような観点から検証していきたいと考えています。

ですので、サブブランドを全面否定で、サブブランド潰しの会議だと報道でなされていますが、そういう意識は持っていないで、そこはきちんと見ていきたいと思っています。しかし、さはさりながら、少し問題意識を持っていますのは、UQの資料です。資料3ページだったかと思いますが、ワイモバイルのシェアが表に出てこないという問題がありまして、競争状況を適切に評価していくためには、競争法の分野では、シェアの情報というのはすごく重要でして、急激にシェアが伸びているとかということであると、それは企業努力で頑張っているという結果なのかもしれませんが、何かしら競争上の問題がないのかという気づき、きっかけの出発点にもなるので、社内のブランディングの違いにしか過ぎないという問題ではなく、ワイモバイルのシェアについては、オープンな情報にすべきではないか感じております。

【新美座長】 ありがとうございます。最後の点はコメントということで、競争法上関心があるということですね。それから、2点目の、善意取得を考えれば、盗難品のおそれを理由に慎重になる必要はないのではないかというのは、これも意見ですが、何かこれについてソフトバンクの松井様からご意見があればいただくということで。あと3社には、これは聞きにくいですが、中古端末の販売について、新品のメーカーからの圧力はあるのかというご質問だったと思いますので、まずソフトバンクから、あわせてお願いします。

【ソフトバンク（松井）】 それでは、3つお答えさせていただきます。まず、中古市場の話で、新品と中古は並べられないかという話、あるいはメーカーがそのようなところを制

限しているかという話に関しては、今、弊社で情報を持っていませんので、そこは確認をさせていただいて、このような場で開示できるのか、総務省と内々にお話するのかというのはありますが、宿題にさせていただければと思っております。

あと、中古端末のSIMロック端末に応じるつもりはないと資料上は強めに書かせていただいておりますが、基本的には先ほど申し上げたとおり、前回のタスクフォースの中でそのような議論はあり、役務契約を止めるとき、あるいはその前にきちんとロック解除をしていけば、そのような問題はかなり縮小されていくので、当面それをやりましょうということをして1年前に整理したので、弊社の本音としては、当面状況を注視していただきたいというのが1点。それから、IMEIロックというもので、ネットワーク上は使えないようにしていますが、例えば中古端末のロックを外してしまいますと、他網で扱えてしまうという問題が起こり得ますので、そちらの影響も見ることがあるのではないかと考えています。

サブブランドに関しては、私もプレゼンの時間が少なかったので十分説明できていなかったかもしれませんが、まずワイモバイルブランドに関しましては、タスクフォースの要請なども含めて、色々ユーザに安く提供してきたところがあり、当然独占禁止法のダンピングなどに当たるのであれば問題だとは思いますが、基本は自由な価格設定ができてしかるべきだと思っております、どこかの会社さんも仰られていましたが、基本的にワイモバイルの料金に関しては、いわゆるMVNOのやられている格安スマホの料金よりは月額の利用料を平均で見ると多少高いというところもありますので、企業努力でできる範囲で設定しているというところが1つ。

ブランドがどうこうというお話に関しては、たまたま我々、ワイモバイルブランドという形にはしていますが、それではブランドを止めて、ソフトバンクブランドの中の、例えばワイモバイルサービスとか、低価格サービスということにしてみると、これもテクニカルな話ですが、もうそこは見ないでよいのかというと、何かそれも違うような気がしています。そうすると、やはりモバイル全体の、我々だけではなく見ていくという話になりますが、そうするとまたどのようなサービスの単位で、会計分離するかは別として、子細に見ていくのかというのはかなり難しい話です。モバイルの全体の会計分離などという話になると、レギュレーションとしては厳しいと思っております。それが全体的な考えです。

ただ、プレゼンの中でもお話しさせていただいたように、バーチャルな会計分離みたいなものを、ルールに入れるかどうかは別として、今回の議論に資するために1回やってみ

ようというお話であれば、弊社として協力を拒むつもりもないということは、ここでご説明させていただきたいと思っていますし、ただそれをやるためには幾つかの前提条件を整理させていただいて、どのようなやり方をやるのがよいのかということ、総務省とも議論させていただいた上で、出せるものは出して、この中で議論をすればよいのではないかと考えている次第です。以上です。

【新美座長】 ありがとうございます。

それでは、ドコモにはメーカーからの圧力があるかないかについて、答えにくければ、それはパスして結構ですので、どうぞよろしくをお願いします。

【ドコモ（田畑）】 ドコモです。制限があるかないかについては、私は把握しておりませんので、確認が必要です。今の弊社のスタンスですが、事実として、中古端末の販売を検討してはおりません。現にお客様からも、ドコモで中古端末を販売してほしいという声もあまりないと認識しておりまして、その点から今、実施していないところです。もしそのような声があり、大きくなるようでしたら、ビジネスの観点から検討していきたいと考えております。以上です。

【新美座長】 ありがとうございます。

それでは、KDDI、よろしくをお願いします。

【KDDI（古賀）】 KDDIです。メーカーの件につきましては、色々なメーカーがありますので、ここでは我々も確認していませんし、差し控えさせていただきます。

中古品を売るかどうかは、先ほどもコメントしましたが、日本でそのような市場ができて、お客様のニーズがあるということであれば、それはその時点でビジネスベースとして考えるということだろうと思います。

中古端末のSIMロック解除についてコメントさせていただきますと、前回のタスクフォースの時点で、約1年前ですが、弊社は中古端末のSIMロックの解除にどのような方でも応じていたというのが実態です。その時点では、他2社は閉じていました。我々1社だけが開けていたということと、そのタスクフォースでの議論で、今後解約時にSIMロックの解除をお勧めして、そのような端末が今後流通するであろうということで、そこについては我々としては許容されたのだろうという認識の基、この12月から中古端末については受け付けないという措置に、3社で合わせました。1社だけ残っていると、そこが盗難等のターゲットにされるリスクもあるだろうというのが我々の考えであり、実態としてそのような措置を行ったということです。ご参考までに。

【新美座長】 ありがとうございます。大分時間も押してまいりましたので、最後にどうしてもご発言したいという方がいらっしゃいましたら、お一方だけ。それでは、関口構成員。

【関口構成員】 ドコモに1つ教えていただきたいことがあります。23ページの6-2というところですが、左側のところで、パケット接続料の低減が毎年23%、17%、14%という形で、少なくとも値上がりすることはないということがよく分かります。右側のところで、負担軽減のために2014年度から支払猶予率を15%に設定しているという情報を頂戴いたしました。これは、前回の事務局のアンケートの集計結果でいうと、当年度精算のご要望が多いわけですが、既に数年間実施されている支払猶予率は15%、つまり事後精算をしたときには、この15%を初めから取らないでおくということだと理解していますが、そうすると直近でいうと、ほとんど誤差なしで精算が終わるようなイメージがありますが、それでも当年度精算を要望される事業者がいらっしゃるのか。他の会社には該当するが、うちは関係ないという理解が正しいのでしょうか。そこについて教えていただきたいと思います。

【新美座長】 それでは、ドコモ、よろしくをお願いします。

【ドコモ（榊原）】 NTTドコモです。この支払猶予というのは、あくまでもMVNOの要望に基づいて、協議の中でそのようなものを行ったほうがよいのではないかとということで始めさせていただきました。これはキャッシュフローがそれによって回るということで、非常にMVNOからも好評を得ていて、ずっと続けているわけですが、あくまでも前年度の実績の水準をベースに、恣意的にパーセンテージを決めるのではなくて、前年度の実際の精算額から出しているものです。今年度、省令改正があり、情報開示のルールがさらに明確化されたことから、予見性については改正省令に基づいて、弊社の場合、これまでも真摯に適正性、あるいは算定根拠を要望に基づいてMVNOに開示しておりましたが、より一層省令に基づいて、そこがしっかりと義務化されましたので、さらなる情報開示に努めてまいりたいと思っております。

【新美座長】 どうもありがとうございます。ご熱心な質疑応答、ご議論をいただきましたが、どうしてもという方。それでは、1、2分でお願いいたします。

【北構成員】 30秒で。せっかくソフトバンクから、端末購入補助についてのご提案がありまして、まさかドコモからではなくソフトバンクからこのような提案が出るというのは、正直驚いていますが、同時に大変ありがたいと思っております。色々な選択肢があ

ります。メリット、デメリットもありますので、一緒にフォワードルッキングで、どのような姿が望ましいかということと一緒に検討していけば、いい知恵が出るのではないかと思いますので、よろしくお願いいたします。

【新美座長】 ありがとうございます。いつもは辛口の北構成員から、支持のご意見が表明されました。今後ともそのようなご議論を続けていきたいと思っております。

それでは、時間もまいりましたので、最後に坂井副大臣と小林政務官からお言葉をいただきたいと思っております。まずは小林政務官からよろしくお願いいたします。

【小林総務大臣政務官】 今日は、大変ご熱心な討議をありがとうございました。構成員の方々からも良いご提案があって、一つは北構成員から、1回明確にしてみようということがありました。データを総務省が預かるなりして、第三者でしっかりきっちり議論し、もう二度とこのような会議は開かなくてよくなるようにすることが、この会議を開催した第一のゴールではないかと思っています。それぞれの疑念を払拭する、そのような取組ができればと思っております。

もう一つは、MNP解約の引きとめです。例えば、引越の際の住民票の変更でも同様に転出届の提出と転入届の提出の2回手続が必要です。MNP解約時の引きとめは、このように2度手続が発生するところから起きているものと考えられます。こうした話を含めて、業界と、そして我々規制側で、やらなくてよいところはやらないということにできればと思っております。

今回の量販店、代理店へのインセンティブも、競争があるためなかなか難しいと思っております。その意味で、ソフトバンクから前向きなご提案もありましたので、何を止められるかというところを、是非、業界の皆様と議論できればと思っております。一方で代理店の皆様も、やはり説明時間の確保が負担となり、ものすごく大変だと思います。それが人件費にはね返り、そしてキャリアのコストにつながっていくということで、これは全部つながっているわけですので、何を止められるのかということ、是非ご提案をいただいて、検討していければと思っております。

最後に、メディアの方が入っているので、是非ご理解をいただきたいのは、構成員の方からもフォローがありましたが、決して総務省がサブブランドを叩きたいということで始まったのではないということです。立ち上げた側から申し上げますと、事業者それぞれに実は不満があるという声をいただいており、それらの問題を今回一気に解決しようということです。MNO同士であれば端末の割引、MVNO同士であれば細かいところですが、M

&Aを行った際にユーザを引き継げないという問題があるというご指摘もありました。そしてMVNOとMNO間では、接続料が不透明なところがあるという指摘もあれば、細かいですがメールアドレスの問題についても指摘があり、このようなものを払拭していくことが、最終的には日本全体のモバイル市場の競争環境、生産性を上げていくことにつながると思いますので、そのような前向きな会議であるということをご理解いただきながら、是非結論を出していきたいと思います。引き続きよろしく申し上げます。

【新美座長】 どうもありがとうございました。

それでは、坂井副大臣、お言葉をよろしくお願ひいたします。

【坂井総務副大臣】 本日も、どうもありがとうございました。大変中身のある、意義のある時間になったと思います。今、政務官が発言をしましたように、それぞれ色々な課題がありますし、またバランスをとりながら、色々な状況を考えながら、ということが大事だろうと思っておりますが、それを各社、各立場の人が集まって議論していくということは、本当に意味があると思っております、また次回以降もそれぞれご協力をいただければありがたいと思っております。本日は、どうも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。

それでは、事務局から連絡事項があればお願ひいたします。

【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30日火曜日、午後1時からの開催を予定しております。よろしくお願ひいたします。

事務局からは以上です。

【新美座長】 これにて本日の議事は全て終了いたしました。以上で、第3回会合を終了とさせていただきます。本日はどうもお忙しい中、ご出席ありがとうございました。

以上