

モバイル市場の公正競争促進に関する検討会（第4回）

1 日時 平成30年1月30日（火） 13:00～14:45

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

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、Wireless City Planning 株式会社

○総務省

坂井総務副大臣、小林総務大臣政務官、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) これまでの主な議論について

(3) 事業者ヒアリング及び意見交換

- ① モバイルネットワークの接続条件・接続料等、関連MVNO・サブブランドとMVNOとの間の同等性、電波利用の連携について
- ② 利用者の期間拘束・自動更新について
- ③ 中古端末の国内流通について
- ④ 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
- ⑤ モバイルサービスの提供条件・端末に関する指針等について

(4) その他

(5) 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4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、ありがとうございます。

なお、本日、冒頭にカメラ撮りの時間を設けていますので、ご了承いただければと存じます。

早速ですが、議事に入りたいと思います。本日は、前回の議論に引き続きまして、電波利用の連携についての事業者からのヒアリング、そして意見交換をさせていただきたいと存じます。

なお、お手元にありますとおり、これまでの主な議論につきましては、事務局で作成した資料1において取りまとめているので、適宜ご参照いただければと存じます。

それでは、本日の事業者ヒアリング及び意見交換に移りたいと存じますが、まずは、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、資料2をご覧ください。本日、こちらに記載のある3グループ、5社からヒアリングをさせていただくことをお願いしています。今回は、5つのテーマに沿って発表いただくということを考えています。各社、短時間で引き継いでいただくという形式になりますが、円滑な議事進行にご協力の程お願いいたします。以上です。

【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たいと存じます。カメラで撮影されている方は、ご退室をお願いします。

それではまず、お手元の資料2にありますように、最初の論点、モバイルネットワークの接続条件・接続料等、関連MVNO・サブブランドとMVNOとの間の同等性、それから電波利用の連携、これらにつきましてヒアリング及び意見交換を進めてまいりたいと存じます。

なお、論点ごとに質疑応答をしたいと思いますので、質疑応答は、全ての発表者が一通り終わった段階にまとめて行いたいと存じます。

それでは、事務局からまず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3に基づきまして、事務局から説明させていただきます。資料3の2ページをご覧ください。

前回、第3回会合におきまして、構成員からご質問のありました契約帯域幅とユーザ数

との関係について、これまでヒアリングを実施させていただきましたMVNO、それからUQモバイル、これらを含めまして、MVNO10社の協力をいただきまして取りまとめたものです。

内容につきましては構成員限りの開示とさせていただいておりますが、1ユーザ当たりの契約帯域数を比較しますと、UQモバイルの水準は、他のMVNOと比べて、資料の上の欄、赤書きになっていますが、このような関係、このような大きさになっているということです。

続きまして4ページをお開きいただければと存じます。こちらも前回会合のやりとり踏まえまして、構成員からトーンモバイルへ寄せられた質問について、当社からいただいた回答です。

質問は、「御社は他のMVNOと比べるとライトユーザが多いのではないかと考えています。必要な帯域幅は他社に比べると少なく済むと推察されますが、いかがでしょうか」というものです。これに対して、顧客が子供、シニア中心であるため、他社と比べてピークトラフィックを分散させられているほか、動画閲覧へチケット制を採用し、利用者負担の原則を守ることにより、効率的なトラフィックマネジメントができている可能性があるといった回答をいただいているところです。

以上、構成員からいただいた質問に対して、MVNO各社から寄せていただいた回答を紹介させていただきました。

引き続きまして5ページです。これまでの議論の中で、一部の大手事業者が自社のネットワークと関連BWA会社のネットワークとの連携利用を可能としていることに関して、グループ内のネットワークの貸し出し条件の適正化の検証が必要ではないかというようなご指摘をいただいているところです。

これに関連しまして、第二種指定電気通信設備制度の概要、それから電波利用の連携の現状について説明をさせていただきます。

まず6ページをお願いいたします。模式図の右側に示したとおり、MVNOは、左側の大手携帯電話事業者からネットワークの貸し出しを受けることによってサービスを提供しています。このようなネットワーク貸し出しの適正性を確保するための制度として、7ページにおいて、電気通信事業法に規定されております第二種指定電気通信設備制度を紹介しています。

上の箱の中をご覧いただければと思いますが、まず冒頭、総務省は業務区域ごとに10%

超の端末シェアを占める携帯電話ネットワークを第二種指定電気通信設備として指定しています。

中ほどに記載があるとおりに、これまでNTTドコモをはじめ4社の設備が指定を受けています。

上の箱の中の2点目ですが、こうした指定設備を保有する事業者は、接続料等を定める接続約款を総務省に届けるほか、接続会計を整理、公表する義務を負うということになっています。

また3点目、接続料の算定方法については、電気通信事業法や省令に定められているほか、接続約款の内容は総務省において検証を行うという仕組みになっています。

次のページ、8ページにデータの接続料の推移を掲げています。これまで接続料原価に算定すべき項目の厳格化と接続料算定方法の適正化を累次実施しており、データ通信の需要の増加と相まって、グラフに示すように、接続料が低減してきました。

9ページ、10ページに関連する法令を掲載しています。9ページにつきましては、既に説明させていただいた内容となっています。

次の10ページですが、平成26年に情報通信審議会から、携帯電話、BWA等のサービスの様態の同質化を踏まえ、第二種指定電気通信設備の指定の範囲について、従来の携帯電話に加えBWA等を加えることが適当であるという答申を頂戴しています。これを受け、総務省において必要な省令改正を行ったということをご紹介させていただいております。

次のページ、11ページをお願いいたします。こちら、指定に当たりましての判断要素となる特定移動端末設備のシェアを掲げています。左側に大手の携帯電話事業者、それから全国でBWA事業を展開している事業者の2016年度末、平成28年度末のシェアを掲げています。

左表の下の2社が、BWAを全国で行う事業者であり、シェアは資料記載のとおり、このような水準となっています。

次に、電波利用の連携に伴う関連会社間のネットワークの貸し出しについて、これまでも議論がありましたが、改めて事務局から紹介させていただきます。12ページをお開きいただければと存じます。KDDI、それからソフトバンクについて、順番に説明させていただきます。まず、KDDIに関しまして、KDDIがMVNOにネットワークを貸し出す際の接続料について、12ページにまとめています。

KDDIがMVNOであるA社、B社、C社に、そのネットワークを接続の形態によって貸し出す場合には、接続約款記載の一月、10Mbps当たり85.8万円という同一の料金によらなければならないこととなっています。

次に13ページをお開きいただきたいと存じます。こちら、経営情報が含まれることから構成員限りの開示とさせていただいていますが、KDDI、UQコミュニケーションズ、MVNOとの間のネットワークの貸し出し関係を表した図です。先ほどの12ページと似た内容となっていますが、13ページにおきましては、電波利用の連携を盛り込んでいるという違いがあります。

具体的に申しますと、KDDIは自社のLTEの周波数と、それからUQコミュニケーションズから提供を受けたWiMAX2+の周波数とを利用連携可能とし、自社のユーザーに提供するほか、MVNOに提供しています。

なお、卸提供の一部につきましては、法令の定めに基づき、KDDIから総務省に届出がなされています。

また、こちらは総務省への届出の対象外ですが、KDDIからは、前回会合において、MVNOには同等の条件でネットワークを貸し出しているという説明をいただいたところです。

以上が電波利用の連携をMVNO等に提供する部分ですが、一方、この一連のネットワーク提供の川上に目を転じると、個別契約とされている項目が存在します。これらにつきましてはKDDIとUQコミュニケーションズとの間の個別の協議によって価格等の水準が定められているもので、その適正性については、現状において十分に検証が行われているわけではないと認識しています。

この個別契約は、先ほどの電波利用の連携の川上に当たるもので、この条件についての適正性が確保できずと、川下の電波利用の連携の料金がそもそも適正な水準にあるのかといった懸念を払拭できないということになっています。また、これまでの会合においてMVNOからご指摘をいただきましたとおり、ネットワークの貸し出しを通じて関連会社間の利益の補填が行われているのではないかなどという懸念が表明されているところです。

今回UQコミュニケーションズの第二種指定電気通信設備への指定を検討する中におきまして、このようなグループ企業間でのネットワークの貸し出しの適正性を検証し適正性を担保する措置が講じられることが、このような懸念の払拭という点から重要ではないか

と考えているところです。

以上、12ページ、13ページにわたりましてKDDIのネットワークをご説明させていただきました。14ページ、15ページでは、ソフトバンクとその関連BWAであるWCPとのネットワーク関係の取引をまとめています。

まず14ページをご覧いただければと思いますが、14ページの接続条件は、料金水準の違いを除いて、12ページと基本的には同じものとなっています。

また15ページにつきましては、一部細かな点においては相違がありますが、ソフトバンクが自社の3GとLTEの周波数と、WCPから提供を受けたAXGPと言われる周波数とをあわせて利用、連携可能とし、自社のユーザに提供するほか、MVNOに提供しているという、KDDIと同等の姿になっています。

こちらにつきましても、このようなグループ企業間でのネットワークの貸し出しの適正性を検証し、適正性を担保する措置を講じることが、電波利用の連携の料金水準の適正性を判断するに当たって必要と考えられるところです。

以上、資料3に基づき、UQコミュニケーションズ、それからWCPの設備の第二種指定電気通信設備への指定を検討する中において、こうした電波利用の連携がMVNOにおいても同等な条件で利用可能となることが重要であるほか、グループ企業間のネットワークの貸し出し条件の適正性が確保される必要があると考えられることについて、事務局よりご説明をさせていただきました。

事務局からは以上です。

【新美座長】 ありがとうございました。

それでは続きまして、NTTドコモからご説明をいただきたいと存じます。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。

本日は、事前にご質問いただきました内容につきましてご説明させていただきます。

1ページをお願いいたします。初めに卸提供の内容についてのご質問に対してですが、当社では多様なプレーヤとの連携によって、IoT分野における新サービスの創出に取り組んでおり、それぞれ卸提供を行っております。その場合につきましても、MVNOガイドライン等を遵守し、適切に対応しております。

次に、迷惑メールフィルタにおけるMVNO各社のメールの扱いにつきまして、お答えいたします。まず当社では、パソコンからの迷惑メールの大量送信に対する対策といたし

まして、迷惑メール設定において、ユーザがパソコンからのメールの受信を拒否できるようにしています。MVNO各社からのメールは「パソコンなどのメール」に分類されるため、ユーザがパソコンからのメールを受信拒否した場合は受信されません。対して、MNO各社からのメールは、MNO間で取り決めているセキュリティーポリシーに基づいてメールの送信を行うことを条件に受信を行っております。これにつきましては、MVNO各社からご要望があれば、まずは具体的に内容をお伺いした上で協議させていただきたいと考えております。

3ページをお願いいたします。最後にユーザ数と帯域幅の関係性についてですが、一般的に、ユーザ数が同じでもユーザ属性によってスループットが大きく変動することがあります。加えまして、通信環境やネットワークの混雑状況、利用形態等、他の要素も影響するため、その関係性を一概に説明することは困難であると考えております。以上です。

【新美座長】 ありがとうございます。

それでは続きましてKDDI、UQコミュニケーションズ、それぞれご説明をよろしくをお願いいたします。

【KDDI（古賀）】 KDDIです。そうしましたら、弊社の資料に基づきましてご説明いたします。

まず2ページ目、キャリアアグリゲーションの提供に係る政策課題ということで書かせていただいております。ここで市場検証に係る年次計画を引用させていただいておりますが、MVNOの一層の促進に向けて、MNOとMVNO間におけるキャリアアグリゲーションの利用について同等条件を確保することが重要というのが課題だったと認識しております。

下に書いておりますが、前回もご説明いたしましたが、当社といたしましてはキャリアアグリゲーションを既に適正な料金で公平かつ同条件でMVNOにご提供していると認識しております。キャリアアグリゲーションの提供に関する検証が必要だということであれば、協力する意向ということです。

資料、追加質問についてということで、まず4ページ目です。

1つ目の質問が、UQからKDDIに対して提供しているWiMAX2+の利用料金はどのように決めているのかということで、端折って、ビジネスベースで協議を行い決定していますと書いてあります。先ほどのご説明にもありましたように、個別契約でKDDIとUQで協議した上で決めております。KDDIとしましては、UQには30%超しか出

資しておりませんし、我々事業全体のコストになりますので、当然、仕入れ価格が安くなるよう交渉をしています。その際、UQは、MVNO向けの卸標準プラン等を公表しておりますので、その他色々類似のものを参照して、最終的には定期的に色々交渉した上で合意した料金ということで、まさに民・民の協議によって決めています。

4 ページ目、2 つ目ですが、その他の条件の卸提供はないのかというようなご質問です。L2 接続以外の別形態ですと、回線単位でいわゆる再販をするということで、我々のユーザ料金からマイナス何%割引というような形で回線単位での卸提供を行っている事例はあります。

続きまして5 ページ目です。メールフィルタの話ですが、MVNO各社のドメインからのメールということで申しますと、基本的には一般的なPCメールとして扱われております。弊社のお客様向けのメールフィルタを設定する際には、基本的には「迷惑メールおまかせ規制」というのを設定することをお勧めしております。この場合はMVNOドメインのメールを迷惑メールとしては扱っていません。一方、MNOと同等に扱ってほしいというご希望があれば協議に応じたいですが、これはMNOがやっているような色々な迷惑メールの対策、特定電子メール法への準拠等々が講じられている必要があると考えております。

次の質問、UQドメインからのメールがフィルタにかからないというようなことについては、UQについてはa uと同等の迷惑メール対策を講じていることが確認できたためと考えております。

6 ページ目です。速度の話かと思えます。ユーザ数と帯域幅の関係性についてです。一般論としてですが、データ通信におきましては、輻輳すると再送が発生して、連鎖反動的に再送が生じるので、急速に通信速度が低下します。従って、基本的には再送が起きないようにということで、ピーク時のユーザ数と利用データ量を踏まえて帯域幅を設計するものと思っております。以上です。

【新美座長】 ありがとうございます。それでは続きまして、UQ、お願いします。

【UQ (西村)】 UQコミュニケーションズ、西村です。資料5-2をご覧ください。

まず1 ページ目ですが、弊社は開業当初よりモバイルデータ通信において業界をリードしてきております。WiMAXネットワークをご提供して、家電量販店やISPなど、さまざまな企業がMVNOとして独自のサービスを提供できるよう貢献しています。パートナーの皆様とは、ともに成長するというシナリオで動いております。

2 ページですが、MNOとしてのUQコミュニケーションズの提供形態を示しております。MNOとしての当社は、主たる事業はWiMAXのルーター事業ということで、加えてauのキャリアアグリゲーション向けにWiMAX 2+のネットワークを提供しているというのを図示しております。

3 ページにつきましては、当社のWiMAX 2+の二種指定化が議論されておりますので、簡単に二種指定の電気通信設備制度の趣旨を書いています。一定以上のシェアを有する電気通信事業者が「接続協議における交渉上の優位性」を背景にして、接続における不当な差別的取扱、接続協議の長期化等を引き起こさないように設けられた制度ということで、2002年にはNTTドコモ、沖縄セルラー、2005年にはKDDIが、25%超のシェアで設備指定を受けられている。それから2012年には10%強でソフトバンクが設備指定を受けられているということを、簡単におさらいをさせていただきました。

それを受けまして、4 ページです。UQコミュニケーションズのWiMAX 2+の二種指定化について、私どもの見解を示しております。先ほどのページではWiMAXのルーター事業の提供形態をご説明いたしました。2.5ギガヘルツ帯の卸のうち、大半はKDDIがauユーザ向けに、auとしてのキャリアアグリゲーションを提供しています。auのキャリアアグリゲーションに起因する契約数を背景といたしまして、UQコミュニケーションズに接続交渉上の優位性があるかどうかという論点を踏まえた慎重な議論が必要と考えております。

5 ページでは、auのキャリアアグリゲーションについて、簡単に図示をしてご説明をさせていただきます。

まず図の中、青のボックスにUQコミュニケーションズがありますが、私どもはKDDIに対して2.5ギガヘルツ帯、WiMAX 2+を卸しております。この周波数とKDDIのLTEを合わせて、キャリアアグリゲーションして、KDDIがauの契約者及びMVNOにサービスを提供するものという内容にしております。

KDDIの資料にもありましたとおり、auのキャリアアグリゲーションは、その機能の提供主体であるKDDIが、その提供条件をMVNOと直接交渉しています。従って、私どもUQコミュニケーションズは、MVNOとは相対しておりません。

6 ページでは、合わせて設備構成としても同じような図を描かせていただきました。

7 ページにつきましては、今回の議論について改めて申し上げるということで、スライドを2枚ご用意しました。繰り返しになりますが、こちらに書きましたとおり、auのキ

キャリアアグリゲーションは、既に二種指定をされておりますKDDIが行われておりまして、UQコミュニケーションズはキャリアアグリゲーションの提供主体ではございません。これらの数を背景としたMVNOへの「交渉上の優位性」というものは、UQコミュニケーションズには存在いたしません。

最後の8ページでは、あわせてUQコミュニケーションズが提供するBWAサービス。こちらは、従来の二種指定事業者4社様が提供されている携帯電話サービスとは網構成や提供形態が大きく異なっております。従って、私どもUQコミュニケーションズには「接続交渉上の優位性はない」ことから、第二種指定電気通信設備の指定の必要はないと考えております。

最後は第3回、前回の会合を踏まえた追加質問につきまして回答させていただきます。

最初の1問目ですが、スライドの10です。UQの通信速度はどのような理由で実現できているのかというお問合せにつきまして、私どもの通信速度は主としてトラフィックピーク時の帯域幅、ユーザ数、ユーザのトラフィック特性によって決まるものと考えています。弊社のポリシーであります一定の速度を実現できるようにということで、関係を試行錯誤しながら導いた結果、現在のUQモバイルの通信速度となっております。私どもは日々監視をしまして、前もって帯域幅を拡大することなどを行って、常時快適な通信を確保できるように努力しております。

2問目の、UQからKDDIに対して提供しているWiMAX2+の利用料金はどのように決めているのかということと、3問目の、MNOの迷惑メールフィルタに引っかからずにUQドメインからのメールが通信可能となっている理由については、先ほどKDDIからご説明をいただきました内容と同様ですので、割愛させていただきます。以上です。

【新美座長】 どうもありがとうございます。

それでは続きまして、ソフトバンクとWireless City Planningに、それぞれご説明をお願いしたいと存じます。よろしく申し上げます。

【ソフトバンク（松井）】 ありがとうございます。それでは、ソフトバンクから、資料6-1に従いまして追加質問への回答につきましてご説明をさせていただきます。

まず、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が、弊社資料の1ページ目をご覧ください。MVNOへの卸提供条件ですが、弊社でも帯域卸による卸提供のほか、回線単位料金での卸提供というものを行っております。提供条件につきましては、一般的にはMVNOとの契約内容に基づいて、リテールマイナスというような形で料金を決

定しているのが現状です。

2 ページ目ですが、迷惑メールの扱いについてです。若干他社と違いがある部分があるかもしれませんが、弊社の場合は、初期設定においては、MVNOのドメインからのメールを区別して、一律受信を拒否するというようなことはありません。ただし、迷惑メール対策の個別設定の一つである携帯、PHSからのみの受信設定というものを、利用者の方がみずからオンに設定された場合は、MVNOのドメインは受信が拒否される仕様になっております。

なお当該設定時につきまして、MVNOがご自身のドメインを迷惑メールとして扱わないようにということをご要望いただいた場合につきましては、弊社としては協議に応じさせていただきますと考えております。その際は、MNOと同等の迷惑メール対策がなされているかということを確認させていただいた上で、対応を検討していきたいと考えております。

3 ページ目につきましては、前述の設定の詳細を記載しているだけです、説明は割愛させていただきます。

次に4 ページ目ですが、ユーザ数と帯域幅の関係性についてです。こちらはデータ通信時における接続ユーザ数と利用データ量の関係性について示しておりますが、検討しましたところ、もともとのご要望にあるような、具体的で定量的なデータの提供はなかなか難しいということでしたので、開示は控えさせていただいております。

他方、基本的な考え方としましては、ドコモやKDDIから先ほどご説明いただいた趣旨とおおむね同様ですので、時間の都合上、詳細については割愛をさせていただきたいと思っております。

5 ページ目です。ワイモバイルの契約者数の話ですが、こちらにつきましては契約回線、主要回線という形で絞っておりますが、契約者数を示しております。

弊社からは以上となります。

【新美座長】 ありがとうございます。それでは続きまして Wireless City Planning、お願いします。

【WCP (青木)】 Wireless City Planning の青木です。よろしく申し上げます。資料6-2に沿いまして、ご説明させていただきたいと思っております。

このような場でWCP社の説明したことがないので、資料1 ページ目に当社概要を書いています。ご存じのとおりソフトバンクグループとして活動していますが、議決権ベース

では3分の1ということで、それ以外は通信機器ベンダーが株主となっております。沿革としては、2.5GHzの免許について、もともとウィルコムが持っていたものを承継し、2010年からWCPとして活動している形になります。

提供役務としてはBWAということで、2ページにも書いていますが、現状では主にソフトバンク向けの卸サービスが事業の柱になっており、エンドユーザーに直接小売するということは弊社ではやっていません。

また、MVNO事業者含めてですが、L2接続は、現状ではまだ未提供という状況です。

続きまして3ページ目に、今回の議題の一つになっています、ネットワークの連携について現状どうなっているかというところをご説明したいと思います。

4ページ目になります。まずソフトバンクと当社の契約関係ですが、これは先ほどお話ししたとおり、BWAのアクセスサービスを卸している形になります。この提供条件につきましてはビジネスベースで決定をしています。当然ですが、ソフトバンク以外の事業者がつけられている料金がありますので、それらを参考にしながら料金を決定しているという形です。また、ここの契約につきましては、総務省へ報告しています。これを受けまして、ソフトバンクにおいて、エンドユーザー向けにサービスを提供しているというのが一般的な形になります。

ユーザーから見たときが5ページになりますが、契約に基づき、ソフトバンクで、いわゆるキャリアアグリゲーション等の機能を踏まえ、当社のネットワーク基地局とソフトバンクの基地局とを連携させてサービスを提供しているというのが現状の形です。

続きまして6ページ目に、もう一つ、MVNOへの提供に対する弊社の考え方をお示ししています。

7ページになります。現状では、当社からソフトバンクに卸している形になりますので、それをMVNOに対してもソフトバンクが一括して提供するという形が可能ではないかと考えております。

また、これに基づき、8ページになりますが、MVNOも個々に接続するのではなくソフトバンクと接続すれば両方のネットワークが使える、エリアの補完やキャリアアグリゲーションという機能が使える形になると考えております。

また、9ページになりますが、この場合の契約関係です。これは現状でも同じ状況になっていますが、ソフトバンクでユーザー向けのサービスや他社との競争という形が実現しておりますので、当社とソフトバンクの契約関係や提供条件につきましても、一般的な市場

原理が働いて、不適切な取引等は生じないという形で進められるのではないかと考えております。

最後10ページは弊社のまとめになります。MNOとMVNOの同等性の確保という今回の検討会のテーマですが、MVNOのニーズを満たすためには、例えば、ソフトバンク側にBWAと連携したサービスの提供義務を課すとか、あとはソフトバンクとの卸条件につきましては、総務省の検証を通じて適正性を確保できると考えております。

また、これはUQとも一部被りますが、BWA設備の二種指定は、弊社としてはあまり適切ではないと考えております。先ほどありましたとおり、我々、卸サービスだけやっておりますので、モバイル市場に直接向き合っているわけではありません。その中で弊社の契約数は、イコール、ソフトバンクの契約数というところもありまして、市場支配力はほぼないという形になります。

また音声ができないなど、MVNOのニーズも満たせないというところがあり、特段、二種指定は必要ないのではないかと考えている次第です。

説明は以上になります。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。

それでは、今まで行われた説明につきまして質疑応答あるいは意見交換に移りたいと存じます。ご発言の方は、どうぞご自由に挙手をいただければと存じます。

【新美座長】 それでは相田構成員。

【相田座長代理】 最初に事務局に、資料3の11ページに出てくるシェアについて伺います。今、各社からご説明を受けたことを踏まえて、WCPとUQコミュニケーションズのシェアの計算方法はどのようになっていますか。

【新美座長】 よろしくお願ひします。

【大塚料金サービス課企画官】 ありがとうございます。11ページに掲げているシェアについて、1つの携帯電話端末で複数の、例えばKDDIのネットワーク、それからUQコミュニケーションズのネットワークの双方を使えるといった契約形態のものがあります。このような契約形態のものにつきましては、分子、分母とも1件と数えて、シェアを求ており、それがこちらに掲げた数値です。

【相田座長代理】 そうすると、逆にソフトバンクとWCP、KDDIとUQコミュニケーションズとのシェアは、キャリアアグリゲーションを使えない端末の分だけ違うという理解でよろしいでしょうか。

【大塚料金サービス課企画官】 そのとおりです。

【相田座長代理】 ありがとうございます。

【新美座長】 よろしいでしょうか。どうぞ、関口構成員、お願いします。

【関口構成員】 今回の関連質問です。11ページの数字は、2016年度末の特定移動通信端末設備の数についての報告ということですが、二種指定の可能性について議論するのであれば、9ページ目のところ、電気通信事業法施行規則では、23条の9の2の第2項で、前年度末及び前々年度末の2期合計を2分の1するというものですから、表と規制とが、まだ対応できていないということです。現状の規制ならば、前年度末と前々年度末の平均の数字でないといけませんので、資料がマッチしていないと思います。

ただ、これは私の感想ですが、適切な規制、迅速な規制ということを考えてときには、モバイルの時流の速さを考えると、前年度、前々年度のもののような、あまり古い数字がどこまで生きるかということについては、やや疑問があるので、直近のお尻の数で判断をすることも一つの選択肢だと思います。そもそも施行規則の改正については、規制目的に合致するように柔軟な対応が可能だと理解していますし、指定基準の割合を25%から10%に変えたときも、規制の必要があって変えたということですので、そのような規制、規則を前提にする議論よりは、実情、適切に規制できるような改正を含めた検討が必要かと理解しています。

【新美座長】 ありがとうございます。この点については何か事務局からありますか。今、大変前向きと申しますか、ある意味で積極的なご意見が出ましたが。他の方でも結構ですが、何かございますか。

【藤野料金サービス課長】 ご指摘ありがとうございます。そのような視点、今の状況に照らしてどうか、あるいは今、仰っていただいたような新しい値を使った方がいいのかどうか、そこも含めて検討させていただきたいと思います。

【新美座長】 他にご質問、ご意見ありましたら、よろしくお願いします。いかがでしょうか。それでは、関口構成員、お願いします。

【関口構成員】 今回、プレゼンテーションいただいた資料の中で、BWAをこれからどのように扱っていくかということについてプレゼンいただいて、各社のご指摘は、もっともなところがある。我々は関係ないだろう、既に二種指定されている親会社の方が規制対象になるからいいだろうと。これは一つの主張として通る話だと思っています。

ただ、キャリアアグリゲーションという技術の進歩によって、違う会社の設備を抱き合

わせ、合算して通信速度の速いサービスを提供できるようになったことで、この技術革新の成果を、2社はフルに活用して事業展開しているところ、実は規制が追いついていないのではないかと考えています。

そもそも規制の単位は個社単位です。1社1社ごとの設備に対して規制をかけるという概念ですので、複数の事業者が合わせ技で事業展開することについては規制が至らないというのが実状です。

その意味でいうと、二種指定の事業者を指定したことについて、キャリアアグリゲーションの設備は、実は抜けてしまっていると。卸の料金は払っているということで、料金面でいうと原価に算入されているということは分かりますが、設備の具体的な検証等、あるいは提供条件についての検証等が適切に行われるかどうかという点、現状の規制ではやや無理があって、その無理を現状の規制の中で何とかできないかというのが、BWAに対する規制、二種指定の可能性を探ることだと思っています。

これは、実は固定の方の一種指定でも、NGNについて、県内通信にNTT東西は限定するサービスをしていて、県間通信については指定外ということと、やや問題としては似ています。複数事業者を束ねて一つのサービスをつくり上げるという電気通信サービスが当たり前になってきている時代に、相変わらず、残念ながら1つの会社だけにしか注目しないということの限界をクリアしようとしているわけです。

接続料の算定に関する研究会では、県間通信に関しては、約款に、非指定の約款をくっつけて、それからスタックテスト等についても、このような県間サービスのコストを入れるような形にしました。事業法改正に至らずに、現状の体系の中で規制をしようと考えているという点で、各社の主張は主張として受けとめながらも、設備状況の検証等が透明性確保のために必要だということであれば、本来の二種の指定の趣旨とは違うかもしれないが、設備の具体的な状況を正確に把握するという点では、二種指定という方策も、限界のある中では有効ではないかと考えています。

【新美座長】 ありがとうございます。規制のあり方と技術の進歩が、本当にマッチしているかどうかという観点からのご意見だと思います。

どうぞ、松井様。

【ソフトバンク（松井）】 一種指定の議論で県間通信の話があるのは存じ上げていて、事業者間協議の注視のみということになると、あまりにも実効性がないというご指摘もあると思いますが、やはりCAという機能を提供しているのは、弊社でいうとソフトバンク

の方なので、WCPを二種指定しても、目的と手段が若干マッチしていないと思っています。

我々としては、二種指定されなかったから高い料金だとか、あるいは提供しないとかと言っているつもりは全くなく、当然、一定のリーズナブルな範囲で提供したいと考えています。今回のMVNOの要望の大宗が、MNOがやっていることと同等のことをMVNOでも、適正なコストなり安いコストでやりたいというところを目的とするのであれば、二種指定とは別のやり方で、きちんと検証してほしい。我々もネガティブに提供しないとやっているわけでは全くないので、別のやり方も含めて、議論をしていただきたいというのが弊社側の意見です。

【新美座長】 ありがとうございます。関口構成員、何かありますか。

【関口構成員】 自主的な情報提供を別に疑っているわけではありません。その実効性が担保できれば、そのような選択肢もあると思っています。ただ、少なくとも、届出の対象外であるという実態を何らかの形で、透明性を確保して、制度として担保しておくことが、私は必要だと考えます。

【新美座長】 ありがとうございます。

他にご意見ありましたら、どうぞ。それでは、大谷構成員。

【大谷構成員】 ありがとうございます。

各社のご説明も聞かせていただいて、素直にネットワークの使い方についての実感から言いますと、この2社について、端末数のシェアが10%を超えているということだけで二種指定してしまうと、それは、やはり規制としてはトゥーマッチな印象が強いと思っております。

ただ、競争事業者である他のMVNOが、同等性があるとは思えないと繰り返し仰っているところを、何らかの検証手段で、適切なイコールフットィングがなされているということを説明する必要はあると思っております。説明の主体というのも、このネットワークをキャリアアグリゲーションのために仕入れているMNO 2社の方に、実はあるのではないかなと思っていますところでは。

二種指定というのは確かに非常に手っ取り早いやり方かもしれないですが、関口構成員からもご提案があったとおり、技術の進展というか、技術革新に規制が追いつかないところがあるのであれば、身の丈に合わない規制を無理やり当てはめるというよりは、現在の技術に合わせた新たな規制で、本当に必要な部分にだけかかるといったものを探っていく

必要があると思いながら、この議論を聞かせていただきました。

今回は、当面話題になっている2社に限らず、サブブランド問題ですとか、MNO自身が提供している低価格サービスということも含めて、MVNOが、それぞれ事業を始められて、それぞれに創意工夫を重ねて、何とか低価格で消費者のニーズに合ったサービスを提供していこうと努力されている中で、公正な競争が担保される状況をつくり上げていこうということなので、特定の事業者に偏った規制というよりは、全体に適切に網をかぶせられる仕組みがないかということ、やはり検討していきたいと思っていますところなんです。

どうしても会社が分かれていると、その間の取引どうなっているかというところに注目が集まり過ぎて、同じ会社で行われていることについての透明性の確保について十分に分析ができなくなる部分もあるかもしれないので、両方とも成り立つような仕組みを考えることが必要であるというのが当面の考えです。まだ十分に自分の中でも検討し切れていないところがあります。

【池田構成員】 私も同様の考えです。

【新美座長】 同じ。それでは、大谷構成員の声で語っていただいたということで、池田構成員はよろしいかと思います。

他にご意見ございましたら、どうぞよろしくお願ひします。では、どうぞ。

【KDDI（古賀）】 KDDIです。大谷構成員から、あまり規制をかけないようにというようなサポートの意見をいただきまして、ありがとうございます。私どもとしましては、卸の届出やUQからの報告など、総務省にご報告して検証いただける手続は既に整っていると考えておまして、その中で、卸の適正な料金がどこかというのは難しいところではあります。規制を厳しくするというよりは、今の規制の中で、必要最低限のチェックをするような仕組で事足りるのではないかと考えています。よろしくお願ひします。

【大谷構成員】 それは、微妙に違う。

【新美座長】 大谷構成員から、少し違うという話がありましたが、補足がありましたら、どうぞ。よろしいですか。

【大谷構成員】 違うというだけです。

【新美座長】 大谷構成員としては、オーバーキリングな、要するに過剰な規制はよくないので、現状について、MVNOからが出てきている、ある意味でのご疑問なんかが出たときに答え得るような、そのような仕組は必要であるということでしょう。

それでは、松井様、どうぞ。

【ソフトバンク(松井)】 弊社の場合、現状の規制で十分だと言っているつもりはなく、情報開示も含めて、改善するところがあれば、そこに対して積極的に対応させていただきたいと思っています。ただ、その解がBWA事業者の二種指定ではないのではないかとということでコメントさせていただきました。

【新美座長】 分かりました。KDD Iも同趣旨だろうと思いますので、方向性としては大体一致してきていると思います。ただ、どのような中身にするかというのは、まだこれからの課題だろうと思います。

他にご意見ありますでしょうか。どうぞ、相田構成員。

【相田座長代理】 先ほど関口構成員から規制が追いついていないという話がありました。私も一言で言うとそのような印象で、ただいまのご説明だと、UQなりWCPから周波数を借りていると聞こえます。今までMNOは、全部自前設備でやるのが原則だったわけです。

もちろん、これをやめろと言っているわけではないですが、例えばドコモが、UQなりWCPが使っている周波数の一部を卸で提供受けて、そことキャリアアグリゲーションをやりたいと言ったときに、排他的でなく卸せるようなリソースなのかどうか。やはり、そのようなところをもう少し検証して、これを卸でなく、業務委託というような形で捉えたほうがよいのではないかなど、もう少し掘り下げてみる必要があるのではないかという印象を受けました。

【新美座長】 ありがとうございます。先ほどあった適切なコントロールの方向として、一つのお考えをいただいたと思います。

他にありますか。どうぞ。

【関口構成員】 テーマが変わりますが、KDD Iの資料の5ページ目に、2つ質問があり、ご回答いただいています。

UQドメインについては、迷惑メール対策を講じていることが確認できたという記述があり、その上で、他のMVNOについては一般的にPCメールとして扱われており、「迷惑メールおまかせ規制」というのをやったらどうなるか。もう一つは、同等性、迷惑メール対策をきちんとやっているかというコメントがついているのですが、具体的にKDD IにとってUQドメインからのメールが迷惑メール対策を十分講じた判断というのは、何か基準があるのでしょうか。そして、その基準というのは、他のMVNOにとって、上の質問以上にクリアなものが何かあるのかどうか。教えていただければと思います。

【KDDI（古賀）】 KDDIです。個別の具体的なことは申し上げられませんが、我々としては一つ一つ、このような対策ができているかどうかという基準があり、そこを確認した上で判断しているということです。

【新美座長】 ありがとうございます。

まだ、このテーマをご議論いただきたいと思いますが、小林政務官が2時にはご退席の予定だということで、ご発言、コメントがありましたら、いただきたいと思います。

【小林総務大臣政務官】 ありがとうございます。重要な論点について深掘りがなされていて、ここが一つのポイントになるかと思っています。

ただ、この点だけを議論するためにこの会議を開いたわけではなく、基本的には、それぞれの事業者の立場で、透明性がないと思っているところについて、今回を機に1回整理をしようということです。MVNOが始まり、それなりの期間が経過していますので、今どのようなテクノロジーが進展をして、今の規制が合っているのか、今のルールが合っているのかということを検証し、現時点で最新のものにバージョンアップする、そのような意味合いがあると思っています。引き続き、それぞれの懸念点がなくなるように幅広く議論ができればと思います。総務省に対してであれば、各事業者の皆様から情報を提供いただけていると思っていますので、クリアになるように、情報提供いただいた事実をもとにお互いに議論していければと思っています。引き続きよろしくお願いします。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す。

あと数分は、この論点に割く時間がありますので、何かありましたら、どうぞご発言いただきたいと思います。よろしいでしょうか。

それでは、次の論点に移りたいと思います。利用者の期間拘束・自動更新について、ヒアリング及び意見交換を進めてまいりたいと思います。

まずはNTTドコモからご説明をお願いいたします。

【ドコモ（大松澤）】 資料のページ4でご説明したいと思います。

まず定期契約の自動更新についてですが、当社は継続してご利用いただくお客様が2年ごとに更新手続をする、その際のお客様の手間を省くため、そして更新を忘れて料金が高くなることを防ぐため、お客様からのお申し出がない限り、2年契約を自動的に更新する仕組みしております。契約から2年経過後は、お客様によりお選びいただけるようになっておりますが、基本料金が同額のままで解約金がかからない「フリーコース」をご用意し

ていること、また2年契約満了月には対象のお客様に対してメール、SMS等のご案内を強化していることから、自動更新がユーザの乗り換えを制限しているとは考えておりません。

次に定期契約の更新期間についてですが、2か月の更新期間につきましては、総務省のタスクフォースにおけるご議論を受け、2016年4月より、従来の1か月から2か月に拡大したものであります。加えて2016年6月からは、基本料金が同額のままで解約金がかからない「フリーコース」をご提供しており、契約から2年経過後は、同一の料金の中から期間拘束のありなしをお選びいただくことが可能です。2年間の継続利用が不確定なお客様については、「フリーコース」をお選びいただくことで、いつ解約されても解約金が不要となります。また、2年契約満了月には、対象のお客様に対してはメール、SMS等のご案内を強化させていただいており、お客様の意思確認に努めているところです。以上です。

【新美座長】 ありがとうございます。

それでは続きましてKDDI、よろしく願いいたします。

【KDDI（古賀）】 KDDIです。弊社の資料の7ページ目、利用者の期間拘束・自動更新についての質問の1つ目、そもそもなぜ自動更新にしているのか、また自動更新がユーザの乗り換えを制限していることは否定しないかというようなご質問です。

回答については、かなり抽象的な言い方にはなっておりますけれども、基本的には自動更新して高いプランになることは、当然お客様にとって不利だろうということと、わざわざ更新することの手間を省くというようなことがあるかと思えます。

もともと2年契約、長期にコミットいただく方には安くという考え方であり、競争の中で、このような料金が出てきました。料金プランについては、各社の選択であると思っています。

一方で乗り換えの制限があるかということですが、自動更新なしのプラン等の選択肢も用意しております。お客様が乗換えをご検討いただけるように、まずご契約時にきちんと説明した上で、更新時には、前月にメール・郵送による更新手続きにかかるプッシュ通知をきちんと全員に実施するということと、更新期間が1か月ではなく2か月ということで、十分に料金プランの検討をいただく機会を設けているということですので、乗換えを制限しているという認識はありません。

8ページ目です。消費者団体からユーザが2年後のことを予測して判断することは困難

との意見がありました。なぜドコモのように2年経過時点で同一の料金の中で期間拘束の有無を選ぶ機会を与えないのかというご質問です。

まず、予測ができないだろうというご指摘についてですが、過去のタスクフォースなどの議論を踏まえまして、自動更新なしのプランを提供しております。また2年後のことを予測して判断は難しいというご指摘ですが、そのような点も踏まえまして、今まで申し上げてきたとおり更新期間の2か月化や、前月のプッシュ通知等々、お客様に再度ご判断いただく時間を十分にとっています。

また、ドコモと同じようなものにできないのかということですが、料金につきましては、やはり各社の経営判断です。お客様の声は当然お聞きした上で、その中で、他者との競争なども勘案して戦略的に決めているものです。そのような一定のルールの中で、当社を選んでいただけるよう決めています。ドコモの場合も、基本的な料金水準は同一と思っておりますが、各社色々と提供条件というのもあって、それは各社で異なる戦略があるものと認識しております。以上です。

【新美座長】 ありがとうございます。

それでは続きましてソフトバンク、よろしく申し上げます。

【ソフトバンク（松井）】 ソフトバンクです。2年契約については少し丁寧にご説明をさせていただきます。6ページ目をご覧ください。

まず、なぜ、そもそも自動更新しているかという観点について、こちらは、おおむねドコモと同じ回答ですが、ご説明をさせていただきます。

前提としましては、2年契約につきましては、2年間の継続利用というものを前提に、その契約期間中は割安な料金でサービスを提供するプランということで設計をしております。このため自動更新につきましては、割安な料金で利用し続けたいという利用者ニーズや、2年経過後、自動的に2年契約なしに契約変更されることによってこうむる不利益、すなわち支払額の上昇を回避することなどを総合的に勘案して設けている制度ということになります。

なお自動更新につきましては、過去、総務省の会合の整理に基づきまして、更新期間の延長や更新期間のプッシュ告知などの取組を行っており、その結果、前回の弊社説明資料にもありましたが、更新月における契約離脱の効果というものが、ある程度表れているのではないかと考えております。

今後も2年契約や自動更新に関する利用者周知の工夫など、改善に努めたいと考えてお

ります。こちらが1点目です。

7ページ目です。弊社において設けております2年経過後に自動更新されず解除料なしに解約できるプラン、弊社ではフリープランと呼称しておりますが、そちらの料金プランについてです。

こちらについて、まず前提ですが、過去の総務省の会合の取りまとめの中で、初回の拘束期間が経過した後に、期間拘束が自動更新されず、違約金を支払うことなく、いつでも解約できるプランを設けることが適当であるといった提言をいただいたことも踏まえて、弊社で設けたプランであるという点については、ご理解いただきたいと考えております。

弊社としましては、契約離脱等の条件の相違によって、プランごとに値差を設けているものでありまして、フリープランの導入に当たっては事前に総務省の方に内容をご説明し、取りまとめの趣旨に沿っているということも確認しております。

なお、ドコモとの比較の部分です。他事業者様の料金プランについて、弊社としてコメントできる立場にはないですが、個社ごとのユーザ属性やコスト構造などを踏まえた料金プランの戦略の違いであると考えておりまして、いずれにしましても総務省の取りまとめでは、ドコモのプラン設計と、KDDIを含む他の2社のプラン設計の双方がバリエーションとしてはあり得るということが、記載されている認識です。

またユーザの予見性についてですが、2年契約におきましても、2か月の自動更新期間を設け、利用者のプッシュ告知を行っていることから一定の対応ができている認識であり、今後も継続して、店頭説明等の場面において、各プランのメリット、デメリットを含めて説明することで対応を強化していきたいと考えております。

弊社からは以上となります。

【新美座長】 どうもありがとうございました。

それでは、3社からご説明いただきましたが、これについて質疑応答、ご意見を賜りたいと思います。どうぞよろしく申し上げます。いかがでしょうか。相田構成員、どうぞ。

【相田座長代理】 各社ともガイドラインに沿ってやっていたというのを重々把握した上で申し上げますと、やはり一般的な、ごく平均的なユーザにとって、3通りあるから、これ選びなさいとあって、自分にどれが一番向いているかを選ぶのは難しい。ヘビーユーザだと、大体自分にとってどれが一番有利になるかを選ぶことができると思いますが。何通りかのプランを説明するということが、ショップの滞在時間を長くすることにも通じますので、シンプル・イズ・ベストでもって、デフォルトのプランが一番簡単な

ものにして、ヘビーユーザで、1円でも安いのを選びたいという人向けのものを、それ以外に用意するという方が、日本のユーザには向いているのではないかと思います。

また、これからオリンピック・パラリンピックに向けて外国人もたくさん来ますが、日本にわざわざ滞在しない人に向かって、2年後にはこのようなプランがありますとってチェックしてもらうのは、かえって煩わせることにもなるかと思しますので、おもてなしではないですが、できるだけ分かりやすいシンプルなプランを目指していただけるとよいのではないのでしょうか。

【新美座長】 ありがとうございます。ほかにご意見ありませんでしょうか。

この自動更新、2年拘束の問題については、これまでのガイドラインで各社にご努力いただいていると思いますが、少し今後のことを考えていく必要があろうかと思えます。ご存じのように民法改正がありまして、約款の変更権というのが認められてきています。事業者の側に変更権が認められるというときに、消費者がどういう行動をとるか。イコールフットィングではないですが、消費者が自由に変更するなり離脱するということを確保しないと、アンバランスになるという意見が出てくる可能性は非常に大きいと思しますので、民法改正をにらんだ上での、自動更新、期間拘束をどうするかというのは、今あるいは近い将来、きちんと議論しておく必要があろうかと思えます。

これは、良い悪いの問題ではなく、そのような状況が出てきているということは認識しておいていただけるとよろしいかと思えます。

あと何かご質問、ご意見がありましたら、よろしくお願ひします。それでは、松井様、どうぞ。

【ソフトバンク（松井）】 ご指摘のあったように、ユーザへの分かりやすさと、多様なニーズ。結局、お客様でも長期に利用されることがある程度想定できる方と、全くこの先どうなるか予見性が立たない方という、色々な方がいらっしゃいますので、そことどう折り合いをつけるかというのが結構難しく、今後の検討課題であると思っておりますので、弊社としても当然、このプランを1回入れたから、ずっと見直さないということを行っているわけではなく、ユーザニーズも踏まえて、弊社として、どのようなタイミングで、どのようなプランを出していくのがよいのかということを考えていきたいと思っております。

【新美座長】 ありがとうございます。ほかにご意見ありますでしょうか。

相田構成員が仰ったように、デフォルトルールをどうするのかということをごきちんとやった上で、多様なプランを出していただくというのはよいことだと思しますので、何がデ

フォルトルールとして望ましいかという観点で、ぜひ各社がご検討いただくと同時に、我々もこの場で、消費者の意見も聞きながら議論をしていく必要があるかと思っております。

この点については、各社それぞれも、キャリアの皆様も、決して等閑視しているわけではないということは本日お話しいただけましたので、さまざまな方向から意見を出していただけたらと思います。

それでは、このテーマにつきましては、時間の都合でこれぐらいにさせていただきます、次に中古端末の国内流通について、ヒアリング及び意見交換を進めてまいりたいと思います。

これも、まずはNTTドコモからご説明をお願いいたします。

【ドコモ (大松澤)】 NTTドコモです。前回この場で宿題になった中古端末の取扱に関するメーカー側からの拘束についてです。結論ですが、これについては、そのような事実はありません。以上です。

【新美座長】 ありがとうございます。

続きましてKDDI、よろしく申し上げます。

【KDDI (古賀)】 KDDIです。弊社資料の9ページ目、ドコモと同じ質問、中古・下取り端末の流通に関しメーカー側から拘束があるかということですが、確認した結果、ありませんでした。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、よろしく申し上げます。

【ソフトバンク (松井)】 弊社の8ページ目に記載しておりますが、弊社としても他社同様、拘束等の事実はありません。以上です。

【新美座長】 ありがとうございます。

それでは、3社からのご説明を受けてご質問、ご意見がありましたら、よろしく申し上げます。いずれも拘束の事実はないということでしたが、いかがでしょうか。特にありませんか。

いずれにしても、中古端末のマーケットが必ずしも成熟している、あるいは発展しているわけではないという事実を踏まえたときに、どこから最初の一転がしをやるのかというのが一番の関心事であって、キャリアは特に障害物を用意しているわけではないとのことでしたので、それを踏まえて今後どうするかということを考えていく必要があるかと思っております。そのような観点から、キャリア3社に対する、何か要望があってもよいかと思

ますので、ご意見がありましたら、よろしく申し上げます。北構成員、どうぞよろしく申し上げます。

【北構成員】 私の個人的な意見ですが、おそらくメーカからの拘束はないのだと思います。前回、キャリアからのヒアリングの中で、各社は端末ディストリビュータに端末を売って、そこから先は知らないということでした。端末ディストリビュータの立場に立って考えれば、一番高く売れる国で売るというのが当たり前です。そうすると結局何が問題なのかといえば、iPhone 8が一括ゼロ円キャッシュバックで売られている国で中古端末を売るよりも、海外で高く売ったほうがよいと考えるのは当たり前のことだと思いますので、問題は後の議題になってくるかと思えます。

【新美座長】 ありがとうございます。直球のご意見が出ました。この問題、いずれまた戻ってくるかと思いますが、とりあえず中古端末の問題については、なぜ市場が成熟できないかという分析も必要です。この論点については、これぐらいで今日は抑えておきたいと思えます。

続きまして、利用者による利用実態に合わせたサービス選択につきまして、ヒアリング及び意見交換を進めてまいりたいと思えます。

まずはKDDIからご説明をいただくということになっています。よろしく申し上げます。

【KDDI（古賀）】 KDDIです。弊社資料の9ページ目、利用実態と選択プランの乖離ということで、弊社のピタットプラン、フラットプランへの移行が進んでいるが、前回のプレゼンの中では、11月時点で、5,000万ユーザのうち300万契約ということを申し上げました。その他のユーザについてはどうかというご質問です。

「auピタットプラン」につきましては、1ギガから、お客様の利用に合わせて料金が上がっていくプランです。ヘビーユーザについてはフラットプランということで、自分の意思でご選択いただくと。これについてはお客様から大変好評をいただいております。最大で今までより30%程度安くなるプランですので、予想よりも早く契約数が伸びております。昨年7月の提供開始から約半年、先週ですが、500万契約に達成したことを確認いたしました。5,000万ユーザというのは、モジュールのユーザなど色々が入っていますので、auのスマホユーザの約4人に1人が利用されるまでになっています。満足度もアップしており、利用実態と選択プランの乖離というのは順調に解消に向かっていると考えております。以上です。

【新美座長】 ありがとうございます。

それでは続きましてソフトバンク、よろしくお願ひします。

【ソフトバンク（松井）】 弊社の資料の9ページ目をご覧ください。利用者による利用実態に合わせたサービス選択に関して、前回提出した弊社資料の12ページ目の利用実態と選択プランの乖離について、事務局が第1回に出されたデータとの差異が生じている理由ということでご質問いただいた認識です。

こちらに関しましては、弊社の利用量を示しているグラフが、利用量は月変動があるということ踏まえ、一定期間継続して基準のデータ利用量に満たなかった利用者を対象に集計していること、また、個人用のスマホに限定して集計しており、上限7ギガバイトの通話し放題でない旧料金プランを選択しているフィーチャーフォンの利用者等が除外されていることが要因で、乖離のアンマッチングが起きているのではないかと分析しております。

10ページをおめぐりください。家族割の比較の妥当性の件ですが、前回ご提出した料金比較につきましては、弊社の提供条件上、ライトプランの選択に一部制約がありましたので、選択したプランで最も安価な料金になる家族の組み合わせということを示させていただいたもので、特段恣意的にやったつもりはありません。ただ、今回の比較対象で基本プランが異なるのは適切ではないのではないかとご指摘を頂戴したものと受けとめましたので、改めまして全てのプランを通常通話し放題プラン並びにライトプランで比較したケースについてお示しをしております。

また、このようなケースがどのくらいあるかという話ですが、「みんな家族割」という弊社のサービスにつきましては、昨年の9月に提供を開始したため、全体のユーザの中では、まだ割合としては少ないと考えています。しかし、今後このようなケースが増えるとは想定していますが、1年後、2年後にどのくらいの割合になるかといったところは、現時点では推測が難しいので、本日時点では、その説明に留めさせていただきたいと思っております。

弊社からの説明は以上となります。ありがとうございます。

【新美座長】 ありがとうございます。

それでは、この点につきまして意見交換、それから質疑応答に移りたいと思います。どうぞ、ご自由にご発言いただきたいと思います。

【相田座長代理】 よろしいですか。

【新美座長】 どうぞ。

【相田座長代理】 これも先ほどと同じで、a uのプランは非常に人気で、伸びていると。a uとしても経営上全く問題ないということであれば、是非これをデフォルトとして、より高い料金プランで契約していながら、あまり実態としてお使いがないようなユーザの方には、こちらに切りかえたほうがお得であると、お勧めいただければよいのではないかと思います。

【新美座長】 ありがとうございます。そのような意味では、利用実態に合わせたサービスをご努力なさっている。

どうぞ、北構成員。

【北構成員】 a uピタットプランについて代理店から話を聞くと、a uショップのスタッフは、お客様の利用に合わせて請求されますよ、ということで非常に売りやすいため、a uピタットプランばかりを勧め、実はフラットプランのほうが安くなるお客様にもピタットプランに入ってもらい、そこで乖離が起きているという声が聞こえています。この業界、新しいプランを入れると、また新たな問題が起こるということの典型例だと思います。

ユーザも1回プランに入ったら見直さないという人が多過ぎると思います。第3回会合で全携協からの提案もありますが、スマホ・ドックみたいなものを、毎月というのではありませんが、半年に1回、少なくとも1年に1回は実施し、自分のプランが合っているのかをしっかりと確認する。その間に、また新しいプラン出ていますので、お客さんも自分で点検に行くということをしない限り、この乖離というのは永遠に埋まらないのではないかと思います。以上です。

【新美座長】 今ご指摘があった点は、私にも当てはまるので、少し耳が痛いところかもしれませんが、確かに、このようなパブリックサービスについては、ほとんど同じものだというので、一般の消費者には見直しをするという行動様式はないのかもしれませんが、何とかよいプランを出して、色々な多様性を用意してあるので、それに対してしっかり対応できないことをどうするのかというのは今後も考えていかなければいけないと思います。

北構成員の仰ったように、全携協から提案されたスマホ・ドックは一つのアイデアかもしれませんが、ほかの方法もあるのではないかと気がしますので、やはり利用実態に合わせた、最適なマッチングができるような努力をしていかなければならないと思います。

その意味では、KDDI、ソフトバンクのご努力を高く評価しますが、これで終わりで

はなく、それをうまくマッチするという新たな課題が出てきたと理解していただければと思います。

この点についてはこれぐらいにさせていただきます、続きまして5番目の論点です。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ということで、ヒアリングと意見交換に入りたいと思います。

まずはNTTドコモからご説明、よろしく願いいたします。

【ドコモ（大松澤）】 NTTドコモです。7ページの資料でご説明いたします。

まず初めに、端末購入補助の適正化についてご質問いただいております。従来から当社は公正競争の観点、ユーザ間の不公平感是正の観点から、適正運用をご提案してきたものであり、今回の取組の方向性について賛同いたします。

端末購入補助の現状ですが、端末購入補助ガイドラインによって、キャリアによるお客様への直接補助については縮小してまいりましたが、ガイドラインの抜け道により販売店が独自に実施しているとして、店頭で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。販売店がお客様に対して実施する端末代金の値引きやキャッシュバック等につきまして、電気通信事業法による販売店への直接的な対処や、景表法等関連法令を考慮した総合的な対処等が必要ではないかと考えております。

次の回答です。構成員限りとさせていただきますが、SIMロック解除件数に関する内訳をお示ししております。

SIMロック解除は、例えば海外での利用等を目的として、回線契約中に実施するケースが大宗となっております。

回線契約時及び解約後のSIMロック解除件数をみると、回線契約中の件数と比較すると少ない状況ではありますが、ドコモのネットワークを利用するMVNOはSIMロック解除不要で利用可能であるため、解約後の解除のニーズそのものが多いと考えております。

次に日割り計算についてですが、インターネット接続料に関しましては、当社は従来より日割り計算を行っております。パケットパックにつきましては、短期間で大量に利用して解約することが可能となるため、公平性の観点から日割り計算を行っておりません。またカケホーダイプランについては、月単位でのご利用を前提とした料金設定としてのことから、こちらも日割り計算を行っておりません。

回答は以上です。

【新美座長】 ありがとうございます。

それでは続きましてKDDI、よろしくお願いいたします。

【KDDI（古賀）】 KDDIです。弊社資料10ページ目になります。ソフトバンクのご提案についてということですが、業界として前向きに検討すべき課題と考えますと簡単に書いております。

端末購入補助の件につきましては、この2年間、タスクフォース通して相当色々な議論をし、ガイドラインができてきたのかと思います。ここまで、かなりのことをやったという認識ですし、我々としても、かなり端末購入補助を削ってきておりますので、ここは、業界としてもし問題があるのであれば、どんな方法がいいのかということを経業者間で議論したらよいのではないかと、そのような趣旨です。

SIMロックの件につきましては、次のページに構成員限りということで数字を出させていただいておりますので、ご覧いただければと存じます。

12ページ目が日割り計算の話になります。解約時の日割り計算ですが、少なくとも利用量と料金が連動しない基本料、インターネット接続料について日割りしないのは不合理ではないかというご質問です。

データの容量につきましては、例えば1日で月間のデータ容量使い切り、その後すぐ解約するというような方法を助長しないよう、解約月の日割り計算を不可としております。

現在は基本料とインターネット接続料、データプラン、一体的に提供して、お客様に分かりやすく見せているというのが大半でして、基本料やインターネット接続料のみを日割り計算可能としても、我々としての運用もかなり複雑になりますし、お客様にも分かりにくくなるということで、解約時につきましては、全て日割り計算不可というような扱いをしております。以上です。

【新美座長】 ありがとうございます。

それでは続きましてソフトバンク、お願いします。

【ソフトバンク（松井）】 弊社資料の11ページ目をご覧ください。まずSIMロックですが、SIMロック解除の直近の状況につきまして、お示しをしております。

なお、解約と同日か解約後かという分類が、弊社の中で早急にやるのが難しかったので、今回ご提出させていただいているのは解約と同日以降ということで、一まとめでデータを示させていただいているという点についてご了承いただければと思います。数値については後ほどご確認いただければと思います。

12ページ目、日割りの話です。解約時の日割りの件ですが、現在、日割りの計算は弊社も行っておりません。

日割りを行っていない主な考え方としましては、おおむね他社と同様ですが、一月に満たない期間であってもデータ利用量等が大量に利用可能であるという点や、月額利用の分かりやすさといった点を考慮して設計をしているという結果になります。

簡単ですが、弊社からの説明は以上となります。

【新美座長】 ありがとうございます。

それでは3社からご説明いただきましたので、質疑応答、意見交換に移りたいと思います。どうぞご発言の方は、ご自由に挙手をお願いいたします。いかがでしょうか。

キャッシュバックにつきましては、キャリアは相当程度努力しており、販売店の判断については介入するわけにはいかないというお話ですが、何かその点についてご意見等ありましたら、よろしく願います。北構成員、何かありますか。

【北構成員】 ドコモの資料の7ページに書かれていることと私も同じ意見でして、これまで色々ガイドラインを修正しながら、穴を埋めながらやってまいりましたが、どうしても代理店経由の抜け道に関しては塞ぐことができない。おそらく電気通信事業法による販売店への直接的な対処というのは難しいのではないかと思います。

ですから、ここに景表法等と書かれています。あるいは独占禁止法かもしれません。そうなってくると、公正取引委員会とか消費者庁など、総務省と他省庁との連携による総合的な対処というものが必要になってくるのではないかと思います。是非、健全な市場を構築するために、省庁を超えた連携策も探っていただければと思います。

ただ、よく誤解を受けますが、端末購入補助をなくすということを言っているわけではありません。アメリカ、イギリス、ドイツ、フランスの各キャリアが、最近どのような売り方をしているかをオンラインショップで見ると、特にアメリカは、まず定価で端末を入手してください。iPhone Xなどは10万円以上の金額で買ってください。それが嫌なら少し前の7や6sであればリファーマビッシュされた端末も選べるようになっていくわけです。そこに端末購入補助というものはほとんどなく、あとは回線を選んでくださいとなっています。

イギリスも、端末を最初に安く買いたい人は月々高いプランに入り、最初に端末を高く支払える人は月々安いプランに入れます。つまり、その人の中で閉じているわけです。ある人の端末補助金を他人が負担するという仕組みにはなっていないです。

日本がいきなりそこに行くのかというと、あまりにも変化が大き過ぎるので、ステップワイズに、そのような世界に持っていく必要があると思います。

ただ、少なくとも、買った方が儲かる、端末を買うと更にキャッシュバックというのは、あまりにも不健全です。特に一括ゼロ円で売られている場合は、端末を転売してまたお金がもらえるという状況になっています。最近はそのまで儲かることはなくなってきたとはいえ、放っておくとエスカレートしてしまう、脇の甘いシステムになっていますので、少なくともエスカレートしないような歯止めは用意しておく必要があるのではないかと思います。

ですから、ぜひ省庁間の連携を模索し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。今、北構成員からもありましたように、この問題、どうも電気通信事業法だけでは適切な解は出てこないのではないかとということだと思いますので、消費者庁や公正取引委員会などとの連携も考えるべきだというご意見には、私も同感であります。

ほかに、この点についてご意見ありましたら、よろしくお願いします。どうぞ、松井様。

【ソフトバンク（松井）】 基本的にはドコモと問題意識は一緒で、キャリアへの規制というのは、ガイドラインを2回ほど改正いただいて、色々なことが措置されていますが、実際は販売店で最終的な利用者に還元してしまっている。

前回もご説明させていただきましたが、端末購入補助自体は悪だとは思ってなくて、一定の範囲では、むしろ出されるべきではないかと思っています。我々の立場でいうと、当然MVNOもいらっしゃいますが、キャリアの中では2番手、3番手といったところもありますので、MNPなどで一定の顧客を獲得していかないといけないという企業のマインドもあり、ここが全く出せなくなるというのも、問題があると考えています。

そういう意味では、韓国みたいなものは分かりやすいですが、色々な副作用もあるのではないかということをお前回もお話させていただきました。

今日ドコモから景表法のお話が出ていて、ここは確かに、実現性はともかくとして、一つの視点としては重要かと思っています。景表法の中では、正常な商慣習に照らして値引きと認められる経済上の利益というものは規制の対象外です。逆に言えば、それに当たらないものは規制の範囲と解釈することも、何かできそうな記載もあります。そのようなことから考えて、キャッシュバックは景品なのかということや、端末代金だけではなく、販売店は通信契約を媒介しているところがあるので、どこまでを対象とするかなど、幾つか

整理しなければならないことがあります。

今、景表法だと総付商品の2割といった基準がありますが、何を基準に考えていくのか。その2割を流用する必要があるかどうかということも、また議論だとは思いますが、そのあたりを整理しないといけないとは思っています。

景表法の趣旨を我々業界の中で考えて、例えば、本当にジャストアイデアでできるかどうかとかは別として、端末代金というのをベースにした上で、ゼロ円を超えてしまった部分というのは何らか、景表法に基づいてある程度規制できないか、そのようなことを業界の中で自主基準的にやっていくのかなど、色々と方法はありますが、そのようなアイデア出しをしていきたいと思っています。

ただ、北構成員が仰られたとおり、多分これをキャリアだけでやってしまうと、価格拘束のようにもなりますので、当然、消費者庁なのか、公正取引委員会なのか分かりませんが、足並みをそろえて、どのようなことだったら業界のルールとしてやっていけるのかを、膝を突き合わせて考えていくということが必要だと思っています。毎年繰り返している話ですので、前向きに取り組んでいく課題として、業界の中で検討していければよいのではないかと考えています。

公正取引委員会の関係でいうと、不当廉売なども考えたのですが、やはり赤字になっていないと適用が難しいところもあります。それと、個々の販売店で違うと思いますが、結局どこに原資があるのかということ、キャリアがやり方を変えて出しているものを流用しているところもありますので、不当廉売みたいな形が使えるのか、先ほどの景表法がよいのか、幾つかアプローチがあると思いますので、そのあたりを考えていきたいと思っています。多分、簡単ではないと思いますが、議論していくということが、やはり業界の中では必要な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。前向きなご意見だと思いますので、ぜひ業界のほうで自主的に対応すると同時に、我々も協力していけるような体制がとれればと思います。

時間もそろそろ参りましたので、本日の議論はここまでとさせていただきたいと思います。

今日のご意見、非常に充実したご議論だと思いますので、今後の取りまとめに活かしてまいりたいと思います。

それでは最後に、坂井副大臣からお言葉をいただけたらと思います。よろしくお願

ます。

【坂井総務副大臣】 本日も色々ご協力を賜りまして、ありがとうございました。

先日、娘が携帯電話を使いたいというので、私が使っていた中古のスマートフォンで契約をさせようとお店に行かせたところ、新しいスマートフォンで契約して帰ってきました。話が違うではないかと言うと、全然値段が変わらないという。そんな馬鹿な話があるはずないと。厳密には値段は多少変わるのかもしれませんが、わざわざ中古のスマートフォンを持たせたのに、2時間半もかけて新しいスマートフォンをもって帰ってきた。これでは、中古のスマートフォンは流通しないなと本当に思いました。

そのときに思ったのは、少なくとも中古のスマートフォンを持っていけば、安く使えるプランがあってもよいだろうということです。そのようなことも含めて、キャリアの皆様方等々にもご協力をいただきながら、必要があれば野田大臣ともご相談をした上で、他省庁ともしっかり連携をとってやらせていただきたいと思います。座長をはじめ構成員の皆様方は大変かと思いますが、取りまとめの程よろしく願いいたします。

本日もご協力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りましたら、よろしくご案内ください。

【横澤田料金サービス課課長補佐】 次回会合の日程等につきましては、調整の上、別途、事務局からご案内させていただきます。よろしく願いいたします。

事務局からは以上です。

【新美座長】 それでは、これにて本日の議事は終了させていただきます。

第4回会合も熱心なご議論ありがとうございました。また、お忙しい中ご出席、あるいは傍聴された方々にも御礼を申し上げます。どうもありがとうございました。

以上