

モバイル市場の競争環境に関する研究会（第13回）

ICTサービス安心・安全研究会

消費者保護ルールの検証に関するWG（第11回）

- 1 日時 令和元年5月30日（木） 10:00～12:30
- 2 場所 TKP ガーデンシティ PREMIUM 秋葉原 ホール2A
- 3 出席者

○構成員

新美座長・主査、平野主査代理、石田構成員、市川構成員、大橋構成員、北構成員、木村構成員、黒坂構成員、近藤構成員、長田構成員、西村（暢）構成員、西村（真）構成員、森構成員、横田構成員

○オブザーバ

塚田公正取引委員会事務総局経済取引局調整課課長、原田消費者庁消費者政策課政策企画専門官、福井独立行政法人国民生活センター相談情報部相談第2課長、山本公益社団法人日本広告審査機構専務理事、花岡電気通信サービス向上推進協議会広告表示自主基準WG主査・広告表示アドバイザー委員会委員長代理

○ヒアリング対象者

株式会社NTTドコモ、KDDI株式会社、ソフトバンク株式会社、UQコミュニケーションズ株式会社、楽天モバイル株式会社、株式会社インターネットイニシアティブ、株式会社オプテージ、一般社団法人電気通信事業者協会、一般社団法人テレコムサービス協会（MVNO委員会、FVNO委員会）、一般社団法人日本ケーブルテレビ連盟、一般社団法人日本インターネットプロバイダー協会、一般社団法人全国携帯電話販売代理店協会

○総務省

谷脇総合通信基盤局長、秋本電気通信事業部長、竹村総合通信基盤局総務課長、山碕事業政策課長、大村料金サービス課長、梅村消費者行政第一課長、廣瀬事業政策課企画官、大塚料金サービス課企画官、中田消費者行政第一課企画官、牧野消費者行政第

一課課長補佐

【新美座長】 それでは、皆さん、おはようございます。委員の方で若干名遅れられておりますけれども、定刻となりましたので、ただいまから、モバイル市場の競争環境に関する研究会（第13回）及びICTサービス安心・安全研究会 消費者保護ルールの検証に関するWG（第11回）合同会合を開催いたします。

本日は、皆様方、お忙しい中をお集まりいただきましてありがとうございます。

また、本日は、冒頭、カメラ撮りの時間を設けておりますので、ご了承くださいませよう、お願い申し上げます。

それでは、議事に入りたいと存じます。議事次第にありますように、本日は関係者からのヒアリングを予定しております。そのヒアリングを「モバイル市場の競争促進のための措置に関する検討」というテーマと、それから、「利用者利益のための措置に関する検討」とに分けて進めてまいりたいと思います。

それでは、まずは、本日のヒアリング等の進め方について、事務局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。

【牧野消費者行政第一課課長補佐】 事務局でございます。お手元の資料3をごらんください。本日のヒアリングの進め方でございます。本日は2部構成となっております、第1部はモバイル市場の競争促進関係としまして、以下の9社団体の方々からまずご説明をいただきます。その後まとめて質疑の時間を42分、設けてございます。第2部が利用者利益の保護関係でございます、以下の5団体の方々からご説明いただいた後、質疑の時間を20分、設けております。説明時間終了の1分前にベルが鳴りますので、皆様におかれては、円滑な議事進行にご協力をお願いいたします。

本日ご説明いただく内容につきましては、第1部については、資料1、第2部については、資料2について、事前に皆様方にお送りしてございます。本日はこちらの内容についてご説明をいただく予定としております。

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、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ので、カメラ撮りの方はご退室いただきますよう、お願い申し上げます。

それでは、「モバイル市場の競争促進のための措置に関する検討」に関するヒアリングを行いたいと存じます。

なお、お手元の資料3にある順序で進めますので、よろしくお願いします。

まずは、株式会社NTTドコモ取締役常務執行役員経営企画部長、丸山様からご説明をよろしくお願いいたします。

【NTTドコモ(丸山)】 NTTドコモの丸山でございます。本日はこのようなご説明の機会をいただき、まことにありがとうございます。

私より、事業法改正における当社の取り組み及びヒアリング項目にかかる考え方について、ご説明をさせていただきます。資料4に基づいて説明をさせていただきますが、説明時間も限られていますことから、ヒアリング項目への詳細につきましては、別冊でお手元にご用意しておりますので、質疑の中で必要に応じて説明をさせていただきます。

2ページ目をごらんください。まず事業法改正における当社の取り組みについてでございます。ここにいらっしゃる皆様、既にもうご案内かもしれませんが、当社は事業法改正に先駆けまして、明後日、6月1日よりギガホ、ギガライトという新しい料金プランを提供いたします。分離プランとしてシンプルでわかりやすく、多くの方がお得になるプランとなっております。発表後は既にご多くのお客様に料金シミュレーションを実施いただく、あるいは既にご予約をいただいております、提供開始に向けて大きな手応えを感じているところでございます。

また、あわせて提供させていただきますスマホおかせしプログラム、これはハイスペックモデルを対象としたプログラムでありまして、ご購入にかかるご負担を少しでも減らしたいと考え、ご用意した新たな仕組みとなっております。

なお、本プログラムは、この分離モデルに基づいて設計されておりますので、回線契約の継続は前提としておらず、回線を仮に解約いただいた後もプログラムを引き続きご利用いただくことができるようになっております。

次のページに移ります。続いてのスライドですが、料金プランと端末代金のお支払い総額について、分離前後で比較をしたものでございます。スライドは、新料金でハイスペックモデルを24カ月間ご利用いただき、スマホおかせしプログラムをご活用いただいた場合の事例ですが、料金プランと端末代金のトータルで約3万円、これまでよりお得にご利用いただくことが可能となっているということがご理解いただけるかと思っております。

続きまして、ヒアリング項目にかかわる当社の考えを説明させていただきます。5ペー

ジ目をごらんください。先ほど、当社の新料金につきましてご紹介させていただきましたが、ここでは分離前後の通信料金と端末代金それぞれどうなるかということについてお示しております。分離前は、月々サポート等の端末購入補助によりまして、端末の割引を行ってまいりましたが、割引を受けるお客様と受けないお客様との間で不公平があるというご指摘を受けまして、分離後は端末購入補助を縮減し、通信料金の引き下げに取り組む考えであります。分離によりまして、端末は原則定価でお買い求めいただくこととなりますが、まずは我々ができる努力として、お買い求めやすい仕組みの提供や、粗利の削減に取り組んでおります。さらなる端末の低価格化につきましては、今後、メーカー様の協力も必要になってくるものと考えております。

繰り返しになりますが、分離後の端末代金の引き下げにつきましては、通信料金を原資として行われる端末購入補助ではなく、メーカー様による端末の低価格化、あるいはキャリアによる端末粗利の縮減等によって実現されるべきであると考えます。

次のページに移ります。分離の定義についてはこれまでもさまざまな議論はあったと思いますが、これまでの議論や改正法を踏まえますと、完全な分離とは、通信と端末がそれぞれ独立しており、通信契約の有無によって端末価格に差がないということであると理解をしております。

一方で、端末割引は改正法におきましても、それ自体が否定されているものではないと認識しています。また、現実の実態を考えますと、これは利便性の観点からですが、通信と端末をセットで購入されるお客様が多いことが今後も続くと考えております。仮にセットで購入されたお客様、その後、回線契約上の縛りが無いとしても、引き続き同じキャリアをおそらくご利用いただくケースが多いのではないかと想定をしております。

加えまして、ここの図にありますように、分離後におきまして、当面は、2年定期契約や端末買いかえサポートプログラム等の一定のスイッチングコストは残ると考えられます。したがって、それらを見越した過度な端末割引が継続することも懸念をされる場所でもあります。そうなった場合、最悪、端末割引競争に逆戻りをするということも考えられます。結果、通信料金の引き下げが進まず、お客様間の不公平感が引き続き解消をしないおそれがあるのではないかと懸念をしております。

7ページ目でございます。そうした状況にならないように、端末割引に一定の上限を設けてはどうかという提案がこのスライドになります。キャリアによる過度な端末割引等は、割引の恩恵を受けるお客様、受けないお客様の間で不公平感を生じさせる懸念があること

から、通信契約の継続を条件としない割引であっても、一定の上限が設けられるべきであると考えます。

下に示した割引上限の具体的な水準は一例であります。お客様から得られる利益の範囲内での補助を限度とし、ARPUに対して平均的な営業利益率、及び平均の端末利用期間、私どもでは今36カ月ぐらいですが、これに乗じますと、大体3万円ぐらいが上限になるのではないかと考えて、今回ご提案をしております。上限は一律の規定とし、割引率や先行同型機種の下取り額等ではなく、具体的に金額を定めることで、運用の透明化が図られると考えております。

次の8ページであります。続きまして、既往契約の考え方です。法施行後も、既に締結された契約につきましては、前回のモバイル研究会でもありましたように、法律上、契約締結時点での条件が継続すると認識をしております。新法に適合したプランの提供が、施行日以降に新たに契約したお客様のみに限られるということになった場合、多くの既に存在する契約者の皆様、期間拘束等の条件が継続し、お客様の自由なサービス選択の阻害要因になり得ると考えています。

この点につきまして、改正法の趣旨を鑑みますと、新法に適合した料金プラン等へ移行しやすくなるような政策的な措置を講じ、2年定期契約等に対して手数料負担等なく移行できるようにすることで、お客様の自由なサービス選択を実現するのも一案ではないかと考えております。

なお、こうした取り組みにつきましては、事業者間の不公平が生じることのないように、各社同じタイミングで一斉に実施することが望ましいと考えております。

さらには、お客様の自由なサービス選択を早期に実現するためにも、施行日からの一律での対応に向け、各社でシステム対応等に全力で当たる必要があると考えております。

9ページ目でございます。続きまして、法施行までの間についての課題であります。法施行までの間、キャッシュバック等による駆け込み販売が横行するということも想定されますが、消費者保護の観点等から問題がないようにしていただきたいと考えております。つきましては、緊急提言にもございましたが、各事業者及び代理店は法改正の趣旨を踏まえて、過度な端末割引の抑止や、広告表示の適正化に取り組む必要があるものと考えております。

最後の10ページ目になります。最後、まとめになりますが、2年定期契約の解約金の水準や、機種変更が残債免除の条件とされています現在の端末買い換えサポートプログラ

ムにつきましては、お客様の自由なサービス選択を妨げるスイッチングコストとなり得ることから、法改正の趣旨を踏まえて、速やかに見直していく必要があるものと考えております。そうすることで、今後はお客様が通信や端末を自由に比較した上で選択をすることが可能となり、結果、事業者間の競争が進展することで、最終的にはお客様にとってトータルの負担軽減が実現されるものと考えております。

ドコモからのプレゼンは以上でございます。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、続きまして、KDD I 株式会社執行役員 渉外・広報本部長の古賀様からご説明をよろしく願いいたします。

【KDD I (古賀)】 古賀でございます。本日はこういったプレゼンテーションの機会を頂戴いたしましてありがとうございます。早速でございますけれども、資料5に沿って説明させていただきます。

1 ページ目です。「5G 普及に向けて」と書かせていただいておりますけれども、来年、5G が始まりまして、日本においてもやはり5G が世界に遅れることなく普及していくためということで、当然我々ネットワークに対する投資をしていきますけれども、それに加えて、5G 対応の端末、これをより早く多くの人にご利用いただくということが重要ではないかというふうに考えております。

その普及促進のためには、今回の法改正の趣旨であります適正な競争関係、公正競争を維持、確保しつつ、やはり利用者間の不公平、これが生じない範囲で、ある程度の端末購入補助というのは必要ではないかというふうに考えております。過度に規制して柔軟な運用ができませんと、在庫過多の問題、5G の普及に支障が生じるということもありますので、これが日本の端末部材メーカーへの悪影響、ひいてはユーザーの不利益になるのではないかと考えております。

2 ページ目でございます。事業者の創意工夫ということで書かせていただいておりますけれども、いろんな競争環境の中で、各社、創意工夫ということで、お客様ニーズを踏まえた料金の低廉化、サービスの多様化・高度化というのが対応してまいったかと思えます。

当社ですけれども、他社に先んじまして、先行的にもう2年前、2017年7月より、いわゆる分離プランというのを始めております。左下のグラフでございますけれども、既に1,400万という方々が、いわゆる我々で言いますと、毎月割というのがないプランに移行しているという状況でございます。

さらに、今月発表させていただきましたけれども、5G時代を見据えた新料金プランということで、データ容量上限なしと、auデータMAXプラン等、分離プランの提供のこの枠の中でも、お客様にどうやって還元していけるか、ニーズに合ったものができるかというのを考えております。その他、コンテンツとパッケージになったプラン等々、いろいろ工夫してやっているというのが現状でございます。

3ページ目でございます。「柔軟な運用が可能な制度設計」と書かせていただいておりますけれども、今後も分離型サービスのさらなる強化を図っていきたいというふうに考えております。そういった中で、今回の法改正の趣旨であります通信事業者間の適正な競争関係の確保のための規制、これと5G普及促進とか事業者の創意工夫、この辺のバランス、柔軟な運用が可能な制度設計にさせていただきたいというのが我々の要望でございます。

4ページ目でございます。通信料金と端末料金の完全分離に関してでございます。今回の法改正の趣旨、事業者間の適正な競争関係を阻害する者に対する規律というふうに理解しております。省令で定める阻害する行為（禁止すべき行為）については一切できなくなる、禁止されるものと考えておりますので、これについては、はっきりここまでがだめだという明確化が必要だというふうに考えております。

一つ、継続利用を条件とするか、しないか。それによって違うんだろうと思っております。適正な競争を阻害するような継続利用というのはどれだけの期間なのかという、この線を明確にさせていただいて、右側の競争を阻害する継続利用、これについては、省令で一切禁止ということで定めていただく。左側の阻害しないもの、これは今回の法改正の範囲ではなくてということになりますので、継続利用を条件としない場合、端末を買って、他の事業者に移ることが可能だと。あと、行き過ぎた囲い込みのハードルなども下げますし、継続利用を求めないわけですから、このところは対象外になるんだろうというふうに考えております。

5ページ目でございます。そういったことで、省令の規律対象外、適正な競争関係を阻害するおそれのないものについては、ガイドラインで運用するということがよいのではないかとこのように考えております。

現在も、利用者間の不公正というのをメインにしまして、現行の端末購入補助ガイドラインがありますので、これをベースとして考えていけばいいのではないかとこのように考えております。この辺はまさに柔軟な運用ができるようにというような観点かと考えております。こういったことをやったとしても、左側の現行のガイドライン、スマートフォン

を対象にしまして、代理店さんが規制の対象外だったということが、今回の法改正によりまして、代理店さんの独自施策というのも対象になってきますので、多くの問題はこれにより解消するのではないかというような考えでございます。

6 ページ目でございます。行き過ぎた囲い込みの禁止ということでございます。法改正の趣旨は、当該契約の開示を行うことを不当に妨げることについての規律というふうに理解しております。継続利用をお約束いただく定期契約でございますけれども、こういったことによる料金の割引というのは、お客様にもメリットがありまして、一般的な商慣習として認められるというふうに考えております。定期契約は、お客様ご自身の選択の一つでありまして、そのお約束の条件として違約金を設定しているということでございますので、解除を不当に妨げる違約金の水準というのをどこに設定するのかという議論になるかと存じます。

7 ページ目でございます。そういった趣旨での規律でございますけれども、本来、競争環境でありますとか経済動向等によって提供条件が変動するために、違約金というのは柔軟に設定される必要があるのだろうというもので、本来は、不当性の水準は一律に定められるものではないということかと存じます。とはいえ、ここについてはかなりいろいろなご意見ございますので、もうここで定めるということであればということで、我々としては、例えば1カ月分の金額ということで、スマートフォンのARPUというのを基準とした考え方、こういったものにしてはどうかということでございます。

8 ページ目でございます。今回、システム対応をとというのが必要になるということでございますけど、これが大きな課題になっております。法令に対応するためには、今回の違約金ですとか自動更新ですとか、さまざまなシステム改修について、法の公布後6カ月以内ということで、施行の期間に間に合うように我々としても努力していきたいというふうに思っております。

ただ、まだこういった形で省令事項を議論してまして、定まらない中で、開発仕様を確定するということができないものもあり、簡単ではないというような状況がございます。ですので、現状では全てのシステム対応、公布後6カ月以内の期限に間に合わせるというのは厳しいというのが現状でございます。こういったこともございますので、経過措置についてはご配慮いただきたいというふうに考えております。

ヒアリング項目に対する当社の考え方ということで、9 ページ、10 ページ以降、個々の質問に対する回答については書かせていただいておりますので、こちらをごらんいただ

ければと存じます。

以上でございます。

【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、ソフトバンク株式会社、渉外本部長、松井様、よろしくお願ひいたします。

【ソフトバンク（松井）】 ソフトバンクの松井です。本日、ご発表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6に基づきましてご説明させていただきます。ページをおめくりいただきまして、本日、1ページ目にあります目次の項目に沿って、省令に対する弊社の考えをご説明させていただきます。

3ページ目をごらんください。まず、規制の対象となる通信デバイスですとかサービス種別についてですけれども、こちらは改正法の趣旨を踏まえて、スマートフォンに対するルール適用というのをベースとして、過剰な範囲にまで禁止行為という強い規制が課されないようにということを要望させていただきます。

具体的には、改正法では、該当役務の中から課題があるものを個別に指定するというような立てつけになっておりますので、当然、一般のスマホに対する規制というのはおおむねかかるんだと思いますけれども、相対的に競争環境に影響が少ない部分、デバイス／サービスに関して過剰なルールがかかるということに関しては注意していただき、個別のルールの当てはめについては丁寧に整理をしていただきたいというふうに考えております。

ページをおめくりいただきまして、4ページ目、法人相対契約の扱いについてです。こちらに関しては資料にも記載させていただいていますが、そもそも法人は、一般のユーザー消費者と比べましてリテラシーが高いということ。あとは、追加回線に関する既存の契約というものが既に存在していること。さらに、法人契約に関しては必要な書類の厳格な提出が定められておりまして、端末分離含めて、今回の規制の適用の対象とするというのは過剰ではないかと考えております。仮に、これらの禁止行為規制の適用ということで一律対象になった場合には、市場の発展ですとかサービスの柔軟な提供を阻害する懸念があるのではないかと考えております。

ページをおめくりいただきまして、6ページ目、禁止すべき「利益の提供」についてですが、認められる利益の提供の上限については、表に書かせていただいておりますが、主に3パターンほど想定できると考えております。

まず案1としましては、直近の先行同型機種の下取り価格を参照するという、今のガイドラインの少し変形版みたいな形です。案2としましては、割引上限を割引率で規定するという案です。案3としましては、割引上限を金額で規定するという案で、韓国に近いというようなイメージかと思えます。

こちらに関しては、評価、課題をいろいろ書いているんですが、いずれの案もメリット、デメリットですとか考慮事項というものがございまして、当社としては、これというふうに今は決めているわけではないんですが、解釈の余地が少ない明確な基準にしていきたいというふうに考えております。

7ページ目をおめくりください。禁止すべき「利益の提供」のその他の論点。ちょっと細かい点を書かせていただいています。

まず、事業者と代理店の利益の上限をどう分担するかという観点ですけれども、こちらにつきましては、利益提供の上限総額というものを省令に規定して、事業者と代理店による利益の提供の配分に関しては柔軟に変更を可能とさせていただくということを要望させていただきます。

次に2番目、型落ち端末（在庫処理）の関係なんですけれども、こちらの判定につきましては、例えば販売開始からXカ月経過したものを対象とするですとか、これは今、現状の運用でやっているんですけれども、事業者の最終調達時期ですとか在庫数といったものから判断していただくというような現行運用の継続のいずれかを要望させていただきます。

最後に3番目、周波数移行等のマイグレーションにつきましては、こちらは従前からお話しさせていただいているんですが、まさにこれは事業者都合になりますので、消費者保護という観点から、基本的には端末の無償提供といったところまでは許容していただきたいというふうに考えております。

8ページ目をおめくりください。利益提供に関する「抜け道」の対策について記載させていただいております。ここで大きく3つ書かせていただいておりますが、例えば事業者が端末メーカーに原資を拠出して、端末メーカーが購入者へ還元するといったパターン、あるいは端末販売の定価を調達価格以下に設定するといったパターン。こういったパターンが論理的には考えられますので、対策の必要性の有無も含めて、ちょっとこの場で議論させていただければというふうに考えております。また、3番目、SIMのみ契約の活用という手法も考えられますので、今回こちらの事例につきまして、次の9ページ目でご説明させていただきます。

9 ページ目にありますとおり、SIMのみ契約で値引きをした上で、端末は別で契約するという手法が、今回ルールを設定することによって横行するのではないかという危惧を持っております。具体的には図のほうに示しておりますが、真ん中あたりですね。例えばSIMのみ契約で一旦締結してもらった後に、別店舗のほうに誘導して端末購入を案内するといったようなパターンですとか、SIMのみ契約というのを締結してもらって、まあ、翌日なのかわからないんですが、後日に再来店を求めて、そこで端末購入を案内するというような手法で、実質別々で買ってはいるんですけども、通信とひもづいた端末の大幅な値引きということを行うということが、やり方としてはあり得るのではないかと考えています。

この点につきましては、従前からこの研究会でも議論されています、問題提起されていますが、新規の加入者と既存加入者の間の不公平感というところにもつながる話ですので、弊社としましては、一番下に書かせていただいておりますが、SIMのみ契約も端末購入時の割引上限と同額のルール適用をすることが必須ではないかというふうに考えております。

ページをおめくりいただきまして、11 ページ目をごらんください。期間契約の有無に関する料金差ですが、ここはそもそもこの場で、期間契約有無の料金差については、縮小の検討をしていきますということを弊社としてはお話ししていますし、今回の法改正で禁止行為ということで、要件で、不当性ということが示されていますので、そういった点からも、基本は料金設定の自由度を規制により制限するという点に関しては反対の立場ではあります。しかしながら、下に書かせていただいておりますが、一定のルール化を図る場合であれば、海外事例ですとか他業界例も参考として、月額料金総額の10%台以上の料金差というものは許容していただきたいというふうに考えております。この10%というのはかなり相当控え目な数字として書かせていただいております。

参考に12 ページ目に海外の電気通信事業者の状況ですとか、他業界は事例というか、とり方とかも違うので参考レベルですけども、割引率みたいなものを示していますので、後ほどご確認いただければと思います。

ページをおめくりいただきまして、13 ページ目、契約解除料の水準ですけども、現状においては、途中解約による逸失利益の一部を請求していますけれども、不当性のあるような行き過ぎた囲い込みとされる水準ではないという認識をしております。ただし、こちらについても、一定のルール化を図る場合に関しては、ここで2点書かせていただいておりますが、禁止行為としての上限規定の効力の強さから、過剰に厳格な基準としないこと。

そして、解約直前のプラン変更による低廉な解除料での解約を防止するという観点から、同一サービスのプラン間において同一水準を認めることの2点を要望させていただきます。

なお、下のほうに、「囲い込み効果を抑制する観点で政策的に水準を下げる案」というのをちょっと考えてきましたので、参考に記載しております。1つ目が、2年契約を行わなかった場合の月額料金相当額、要は、累積の割引額ですね。こちらを解約時に負担いただく案。2つ目が残余期間の利益相当額を負担いただく案ということで書かせていただいています。こちらの詳細な数字ですとか水準感のイメージに関しては、構成員限りとしてご提示しておりますので、後ほどご確認いただければというふうに思います。

最後に対応期日に関してですけれども、15ページをごらんください。これは他社さんも一部おっしゃっていましたが、詳細な条件がまだ未確定であることと、対象範囲によってはかなり対応が広範囲にわたることがありますので、一部猶予をいただきたいというふうに考えております。具体的に言いますと、スマートフォンに関しては、施行日はまだ確定的ではないですけれども、施行日までの対応を目指し、検討中です。一方で、スマートフォン以外で、今回対象として指定されたサービス／デバイスに関しましては、できれば年度末までの対応の猶予期限をいただきたいと考えております。

参考までに、下のほうに、過去のルール導入時までの猶予期間ということで、ルール決定から平均1年弱程度設けていただいていた例を記載させていただきます。

残りのその他に関しては、他のヒアリングの論点を一問一答で記載しておりますが、時間の関係で、この場でのご説明は割愛させていただきます。

ご説明は以上となります。

【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、続きまして、UQコミュニケーションズ株式会社、執行役員CSR部門長兼渉外部長の西川様からご説明よろしくお願ひします。

【UQコミュニケーションズ(西川)】 UQコミュニケーションズの西川でございます。本日はこのような説明の機会をいただきまして、ありがとうございます。

本日は、発表時間5分ということですので、検討をお願いしたい事項を3点に絞ってご説明させていただきます。

資料をおめくりください。まず1点目は、移動電気通役務及び禁止行為規律の対象事業者についてです。

2ページ目をごらんください。私どもUQコミュニケーションズにつきましては、Wi

MAXというMNOの事業、これとUQモバイルというMNOの事業がございます。MNO事業、WiMAXにつきましては、左側でございますけれども、モバイルルータユーザーに対しまして、私どもが直接提供する形と、あと、MNO様が提供いただいている形、これがございます。

3ページ目をごらんください。WiMAXサービスの提供状況でございますけれども、ごらんのとおり、一次MVNO、現在58社ということで、小規模なMVNOの皆様、数多く提供いただいているという状況でございます。

4ページ目が、ここは検討お願い事項でございます。まずBWA役務、特にモバイルルータにつきましては、改正電気通信事業法の適用対象外の役務としていただきたいと思いますということです。今回の緊急提言等につきましては、やはり「シンプルで分かりやすい携帯電話に係る料金プランの実現」のためということで、携帯電話に限った議論ばかり続けられているということで、モバイルルータにつきましてはこれまで議論に上がっていないということがございます。

2番目で、仮にモバイルルータが新法の適用対象役務になるのならば、システム改修のために一定の猶予期間をいただきたいと思いますと考えていますということで、先ほど申しましたとおり、モバイルルータにつきましては、MVNO様がかなり多く売っていただいているんですけれども、MVNO各社は、自社が新法の適用になるかどうかということは全く想定しておらず、何の検討もなされていないということと、皆様おっしゃっていますけれども、まだ詳細は決まっていないということで、これから準備したとしても、最も遅い新法の施行は11月だとしても間に合わないということ。あと、一番下に書いてございますけれども、対応が間に合わなかった場合、新法違反ということになるとすれば、対応完了までの間は新規販売を停止せざるを得ないということで、小規模のMVNOの皆様の経営に大きなインパクトが発生するということがございます。

5ページ目、これは参考としまして、当社システム開発スケジュールということで、大体一つのサービスにつきましては、やはり半年ぐらいはかかるということで、弊社の例を書かせていただいております。

大きな2点目は既往契約の扱いでございます。7ページ目をごらんください。

1番目といたしましては、新法に適合した新プランを十分説明することを条件に、やはり新法施行日以降も従前の既往契約の内容での更新を認めていただきたいと思いますと考えております。利用につきましては、やはり新法に適合したプランにつきましては、期間拘束の短縮

等ございますので、提供条件の変更、特に一部デグレードとなるという可能性が高いということ、これに強制的に移るということになりますと、重大なクレームになりかねないということでございます。

2番目で、仮に新法施行日以降の既往契約の更新/変更が認められない場合においても、停波によるサービス停止日が明確になっており、当該サービスへの新規加入を停止したサービスにおける更新/変更は認めていただきたいと考えております。私どもWiMAXサービスにつきましては、いわゆる（旧）WiMAXとWiMAX2+という新しいサービス、2種類ございますけれども、古い（旧）WiMAXにつきましては、昨年9月に、当初及び提供されているMVNO様から、来年3月、サービス終了でということ、あと昨年9月末で新規受付停止ということを発表になってございます。

加えまして、3番目でございますけれども、サービス移行に当たりましては、2+に移行すると、月額料金が値上がるということで、移行希望のお客様へは一定期間同額で2+を利用できる特別プランをご案内済みですので、このプランにつきましても引き続き提供させていただきたいと考えてございます。

あとは、3点目は、固定BBと同様の形態で用いられる端末ということで、9ページ目をごらんください。

私ども当社のモバイルルータにつきましては、モバイルタイプということで、家の中でも外でも1台で使えるというものと、ホームタイプということで、コンセントを挿せば使えるということ、バッテリーを積んでいないものと、2種類ございます。このあたりは同じサービスでSIMの差しかえで利用可能になってございます。

ということで、10ページ目でございますけれども、やはり固定BBサービスの代替として提供されるホームタイプのうち、「特定の地点においてのみ利用を可能とするよう制御して提供されるホームルータ」のみ新法の適用除外となるならば競争上問題であることから、当該機能具備の有無による差異を設けないでいただきたいということと、先ほども申しましたとおり、私どもモバイルタイプとホームタイプ、これは差異がございませんので、かかる規制は同一としていただきたいと考えているところでございます。

11ページ目以降は、細かい論点につきまして記載させていただいておりますけれども、本日は割愛させていただきます。

当社の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】 どうもご説明ありがとうございました。

それでは、続きまして、一般社団法人テレコムサービス協会のMVNO委員会運営分科会主査の佐々木様、それから、MVNO委員会消費者問題分科会主査、井原様からご説明をいただきたいと思います。よろしくお願いたします。

【テレコムサービス協会（佐々木）】 一般社団法人テレコムサービス協会、MVNO委員会において運営分科会主査を務めております佐々木と申します。本日はこのような機会をいただき、ありがとうございます。

資料8で、お持ちをしております弊社、当委員会の意見になりますけれども、MVNO委員会で審議の上、本日ご説明を差し上げますけれども、MVNO各社につきましてはそれぞれ固有の意見がございます、あらかじめご理解をいただきたいと思います。当委員会加盟のMVNO3社より、この後それぞれの意見が述べられるかと思っております。

それでは、1ページ目より、かいつまんでご説明をさせていただきます。

まず、禁止すべき「利益の提供」についてでございます。通信役務の継続利用を条件とする場合というところでございますが、一つの考え方として、その期間に予定される売り上げ、手数料、通信料金、端末代金の合計の20%を超えない利益の提供については、社会通念上、認められる可能性のあるものと考えており、本日はこのような考え方についての議論をいただきたいと考えております。

なお、この20%という数字につきましては、景品表示法における「総付け景品」の基準より準用してございます。

通信役務の継続利用が条件でない場合につきましては、これは通信役務と切り離し、端末販売として公正競争を阻害しないかについて検討されるべきと考えております。その際は、端末代金はその原価を下回る場合については、不当廉売のおそれがあり、正当な理由が本来求められるべきと考えております。在庫解消、周波数移行等、現行ガイドラインの求める例外理由がない場合については、認められるべきではないと考えております。また、現行ガイドラインが認める例外（在庫処分・廉価端末・周波数以降等）については、必ずしも通信役務の継続利用をお客様に約束させる必要のあるものとは考えておらず、通信役務の継続利用を条件とする場合については認められるべきではないのではないかと考えております。

続きまして、2ページ目、割引、キャッシュバック、ポイントの付与など、「利益の提供」の形式についてでございますけれども、割引、キャッシュバック等の現金、また、ポイント、商品券等の現金同等物については、いずれも現金であるとみなして考えることが望ま

しいと考えております。ノベルティ等、現行ガイドラインが定める例外につきましては、引き続き含まないと考えることが相当と考えますが、高額な商品・旅行等のノベルティと見なせない範囲については、別途定義されることが望ましいのではないかと考えております。「移動端末設備」の範囲につきましては、現行ガイドラインが定めるスマートフォンに加え、タブレットについては含めることが望ましいと考えております。

続きまして、3ページ目、行き過ぎた囲い込みの禁止関係でございます。

まず、拘束期間の上限についての考え方ですけれども、4年縛り等、2年を超える期間拘束は利用者の将来に対する予見性を超えていると考えられますので、上限を決める場合においては、2年を超えないことが望ましいと考えております。

続きまして、違約金の水準につきましては、消費者契約法第9条第1項の定める、平均的損害を超えるものは認めないという基準につきましては、過去の判例等を踏まえ合理的算定根拠として適当であると考えております。期間拘束の有無による料金差の上限につきましては、MVNOが一般にこのような契約を提供していないことから、MNOさん、こういった料金プランを提供されている事業者様のほうで、料金差がその事業モデル等を踏まえ合理的なことであることをご説明をいただくことが適当であると考えております。

続きまして、4ページ目、期間拘束の自動更新についての考え方につきましては、緊急提言において示されました、更新が利用者の真正な意思に基づいて行われていることを利用者に確認する、また、自動更新の有無により料金差を設けないといった考え方を支持いたします。

最低利用期間につきましては、拘束期間の上限規制を超える最低利用期間を設けることは一律に禁止されるべきと考えます。期間拘束を伴う通信契約ではない拘束性のある提供条件については、個別の検討が必要ではありますが、例示されている長期利用割引につきましては、一般に利用者の広範な理解を得られるものと考えており、規制されるべきではないと考えております。

おめくりいただきまして、5ページ目、既往契約の扱いですけれども、既往契約については、利用者の混乱を招きかねないことを考えると、既に締結されている契約と同条件にて更新することについては認められるべきと考えております。

なお、条件変更等、契約の変更を伴う場合につきましては、軽微な変更等を除き、新法に基づく契約が適用されるべきと考えております。

いずれにしても、利用者様の選択ということが一番重要な観点かと思っておりますので、関連

する事業者が、新しい料金プランについて既存の利用者に対し十分、メリット・デメリットを説明することが望ましいと考えております。

私からは以上になります。ご清聴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した。

それでは、続きまして、楽天モバイル株式会社常務執行役員営業・マーケティング本部長の大尾嘉様からよろしく願いいたします。

【楽天モバイル（大尾嘉）】 楽天モバイルの大尾嘉でございます。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。

まず1ページ目になりますけれども、現状の課題としまして、私どもは、高額な入会特典、それから、複雑な契約、それから、違約金、こういった囲い込みが、消費者が自由に事業者、それから、サービス、そういったものを選べない状況であるというふうに認識しております。こちらの例では、高額なキャッシュバックだったりですとか、あるお店において当店独自キャンペーンといった形で、ゼロ円販売といったものが挙げられます。

次の2ページ目をお願いします。あるべき姿、目指すべき姿なんですけれども、とにかくモバイル市場の競争環境を「フェア」にすることで、消費者がいつでも自由に事業者／サービスを選べると、こういった環境を整備することによって、もちろん5G時代における「S o s i e t y 5 . 0」といったことを実現していきたいと思っております。

そのための解決策を3つ、本日は提出させていただきます。

まず1点目、3ページになります。端末の販売ですけれども、通信役務の契約条件を完全に禁止として、通信契約と端末購入そのものを完全に分離するというのを私は申し上げます。

まず、端末の販売に関しては、通信役務の提供を条件としない。条件とすることを禁止する。それから、実際に契約分離に実効性が担保できる。つまり、あるキャリアAは、SIMロックがありますよということで、実際の契約分離自体の実効性が担保できる条件ということで整備する。

それから、3点目、そういった1番、2番もありますけれども、それ以外にも、端末販売など、そもそもに対して利益の提供そのものも金額の上限を定めて規制すべきと思います。メリットはもちろん、組み合わせが完全に自由化されることと、端末を使った囲い込み、こういったことの可能性を排除するといったメリットがございます。

次のスライドに行きます。4ページ目です。

まず、解決策2ですけれども、今度は、行き過ぎた囲い込みに関してでございます。契約期間での拘束、それから、違約金設定を禁止するといったこと、こちらを禁止することで、シンプルで出入り自由ができる、出入り自由な契約ということを実現すべきではないかと。まず、一切の契約期間の拘束、それから、違約金の設定を禁止。MNP、こちらは利用者負担がありますけれども、この利用者負担を撤廃。また、MNPだけではなくて、解約時、いろんな費用が発生しますけれども、その総額を規制するという、これにはMNP手数料だけじゃなくて、SIMロック解除もありますけれども、こういったことを規制すると。メリットはもちろん、利用者が追加の費用がなくて、事業者を変更できることによる安心感、信頼感、それから、スイッチングコスト、これそのものの低減。そして、実は店頭における接客時間。この縛りがあることによって大幅に減ります。縛りがあることで、今、大幅に長いんですね。これがなくなると重要事項説明が減りますので、店頭における接客時間、これは大きなテーマです。こちらも非常に短縮できます。

次のスライド、5ページ目になります。解決策3番、既存の契約者に対する対応ですけれども、私どもは、消費者が既に契約済みの場合でも、改正法の適用範囲を拡大することで効果が最大限になると思ひまして、もちろん更新・条件変更、それに関しては、改正法に適合する条件で変更すると。さらに、施工前に締結した契約における違約金、これに関しては減額もしくは免除といったことを検討すべきではないかと思ひます。それによって、利用者の契約移行を促進できるだけでなくて、今回の政策効果を早期に、最大限に幅広く実行できるというふうに考えます。

最後、まとめでございます。消費者が出入り自由な契約移行を促すことで、事業者間の競争、それから、イノベーションの大幅な促進が可能と考えてございます。こちらに書いてある3点は先ほど申しましたとおりでございます。

楽天モバイルからは以上でございます。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、続きまして、株式会社インターネットイニシアティブ、取締役CTO、島上様からご説明、よろしく申し上げます。

【インターネットイニシアティブ(島上)】 I I Jの島上でございます。よろしくお願いいたします。時間もないことですので、すぐに始めさせていただきます。

弊社からは、1番、ヒアリング項目に対する意見と、2番の要望という形でまとめさせていただきます。

1 番に関しましては、いただいたヒアリング項目に沿って、一問一答という形で回答させていただいておりますが、後ほどご説明させていただく点のみ、ちょっと説明させていただきたいと思います。

ちょっとページ番号が飛んでしまっていますが、3 ページ目、通信の完全分離に関する①の a ですね。こちらは完全分離のところで、端末販売における「通信役務の継続利用を条件とする場合」に禁止される「利益の提供」とありまして、これは非常に大きな争点になるかと思っております。この利益提供については、社会通念上、一定程度のキャンペーン等であれば許容されるものではないかというふうに考えております。そちらについては、後ほどご説明をさせていただきます。

次の4 ページに関しましては、特に補足する点はございません。

次、5 ページ目ですね。行き過ぎた囲い込みの禁止という中で、①の期間拘束の期間上限、あるいは⑤のその他留意すべき事項として、最低利用期間の契約というものがございます。

1 番のほうにつきましては、2 年程度であればよろしいのではないかとということと、最後の最低利用期間といったところも、拘束期間の上限を超えるものは禁止されるべきというところで、この期間拘束、我々は今、最低利用期間を設定しておりますが、そちらについては後ほどちょっとお話をさせていただきたいと思っております。

6 ページ、7 ページ目につきましては特に補足するものはございません。

8 ページ目以降で、今から、先ほどお話しした2 点についてご説明いたします。

まず9 ページ目、こちらは完全分離の①の a に関する、「通信役務の継続利用を条件とする場合」の利益提供です。過去、非常に問題を指摘されたのは、最新のスマートフォンが実質ゼロ円以下で買えるような端末購入補助であったり、あるいは、家族全員でMNPで乗りかえると数十万円にも及ぶような高額のカッシュバック、そういうものであるというふうに認識をしております。このような過度な利益提供と、我々MVNOが現在行っている、せいぜい最大1 万円程度のプロモーション、こういうものが同列に規制されるということは、我々にとって過度の規制となる懸念を持っております。

具体的に申しますと、例えば端末とSIMを同時に買っていただいて、3 カ月から6 カ月程度使っていただければ、今、数千円から1 万円程度の商品券という形でお渡ししていますけど、そのようなプレゼントを行うというような軽微なものです。こういうものも含めて一律に禁止ということになりますと、我々のプロモーションを制限して、顧客流動性

の低下を生み、既に多くの契約者を有するMNOに有利に働く恐れがあるのではないかと
思っております。ですので、通信役務の継続利用を条件とする場合であっても、社会通念
上、一定程度のキャンペーンは許容されるものではないかと。その際に、じゃあ、上限を
決めるということであれば、例えば、先ほどMVNO委員会からもありましたが、景品表
示法の総付け景品の基準というものを受任をするということも一つの考え方ではないかと
いうふうに思っております。

次が10ページ目です。ちょっと書き込めていないですけど、2-1に関する期間拘束
期間の上限ということです。弊社を含む多くのMVNOは、今、自動更新付きの期間拘束
契約は提供しておりません。ただ、その音声通話機能付きの役務におきましては、MNP
の転入、転出を繰り返すようなホッピング行為を防ぐ目的で、6か月から12か月程度の
最低利用期間、これはもう基本的に自動更新はございません。及び、その違約金の設定を
しているというのが現在の現状です。

このようなホッピング行為は、ほかの事業者による過度な利益提供が原因でありまして、
このような根源的な問題が解消されれば、多くのMVNOは、みずから最低期間を撤廃す
るものというふうに考えております。現に、MNPによる過度な利益提供のないデータ通
信のみのSIMに関しましては、最低利用期間を我々も設定しておりません。ですので、
このあたりの問題が解決されないまま、期間拘束に過度の規制を盛り込むということにな
りますと、我々の事業に深刻な影響を与えかねないということであって、総合的な議論を
行っていただきたいというふうに要望する次第でございます。

IIJからは以上でございます。

【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、続きまして、株式会社オプテージ、経営本部経営戦略部のチームマネージャ
ーであります金丸様からご説明をよろしくお願いいたします。

【オプテージ（金丸）】 株式会社オプテージの金丸です。よろしくようお願いいたします。
本日はお時間いただきまして、ありがとうございます。

では、早速ではございますが、ヒアリング事項について弊社意見をご説明させていただきます。

右肩1ページ目、通信料金と端末代金の完全分離関係でございます。

まず、禁止すべき「利益の提供」について、どう考えるかでございますが、白四角の1
つ目のとおり、通信と端末の完全分離を徹底するという観点では、端末販売に際して、通

信役務の継続利用を条件とすること自体、好ましくないのではというふうには考えております。ただ、他方、利用者ニーズが一定程度存在し得るということも踏まえ、利用者を過度に拘束しない程度。例えば、継続利用条件1年といったものは認められてもよいのではというふうに考えます。

次に、許容される「利益の提供」の上限あるいは例外といったところにつきましては、ポツ2つ目のとおり、現行ガイドラインの取り扱いをベースに検討してはどうかと考えます。また、端末購入以外の条件につきましても、3つ目に書いてありますが、現行ガイドライン同様、MNPを対象とすることについて、その是非含めて検討をいただいております。

続いて、2ページ目、これも通信料金と端末代金の完全分離関係の続きでございます。まず上段ですけれども、禁止すべき「利益の提供」の形式につきまして、これは現行ガイドラインと同様の内容をベースとしてはどうかというふうに考えております。次に、下段の禁止行為の対象とする「移動端末設備」の範囲でございますが、スマートフォン、タブレット等、それ以外に、一般消費者向けに扱われる端末を対象とし、新品だけではなく、中古あるいはCPO品といったものも対象としてはどうかと考えております。

次に、3ページ目、行き過ぎた囲い込みの禁止についてでございます。上段のとおり、期間拘束の期間、違約金の水準、拘束有無による料金差については、これらの関係性を踏まえつつ、合理的と認められる考え方を整理すると。その上で、実際に事業者が設定するものが合理的なものかどうかといったところは、個々の事業を勘案するなどして判断していくというやり方はどうかというふうに考えております。

次に、期間拘束の自動更新については、下段のとおり、利用者の真正な意思に基づき実施されるよう、緊急提言にあるような取り組みをすることが望ましいと考えます。例えば、契約当初に自動更新の選択を可能とする。終了段階で、利用者の意思を確認する。多様な方法、変更方法。例えば、ウェブや電話で変更可能とするといった取り組みが挙げられるかと思えます。

次に、4ページ目、行き過ぎた囲い込みの禁止の続きです。1つ目の白四角に書いてありますが、多くのMVNOでは、MNP濫用行為を防止する観点から、1年程度の最低利用期間を設けております。これは囲い込みのための期間拘束とは、趣旨が異なるのではないかなと思っておりますので、認められるのではないかと考えます。次に2つ目ですけれども、例示として挙がっています長期利用割引といったものについては、利用者ニーズに沿った

ものであると考えていますので、認められるのではないかと思います。

最後、5ページ目、既往契約の取り扱いについてでございます。

白四角の1つ目ですが、施行日以降に更新・条件変更する際は、新法の規定に適合する提供条件を原則とすることが妥当であろうかと思います。

なお、行き過ぎた期間拘束の見直し等にかかる効果というのは、可能な限り速やかに利用者に適応されるということが望ましいと考えます。

最後、新法に適合する契約への移行を促すという観点からは、事業者が利用者に対して十分説明していくことが必要であろうかと考えております。

説明は以上でございます。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した。

それでは、続きまして、一般社団法人全国携帯電話販売代理店協会の会長である澁谷様、よろしく願いいたします。

【全国携帯電話販売代理店協会（澁谷）】 澁谷でございます。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。

私ども代理店という立場上、ヒアリング項目に対する網羅的なご説明というよりは、代理店の立場として気がついた点について幾つか述べさせていただくということになりますので、ちょっと毛色の違ったプレゼンテーションになることをあらかじめお伝えしておきたいと思っております。もう一つ、代理店協会と申し上げておりますけれども、我々、どちらかという、いわゆるキャリアショップの集まりというふうに考えていただいて、例えば併売店とか、それから、量販店とか、そこら辺は我々が関与していないという点も頭の中に入れて、お聞きいただければというふうに思います。

それでは、順次参ります。

まず禁止行為の対象となる電気通信事業者の指定については、やはり消費者の混乱を回避するためにも、MVNOを含めた全事業者であるべきだと考えております。

2として、現行のガイドラインの見直しの方向性について幾つかお話をしたいと思っております。まず①ですけれども、事業法に基づく総務省令ガイドラインというのは、そもそも通信役務利用者に対しての場合しか規制をかけられないということで、若干穴が出てくるんじゃないかというのを懸念しております。この「例えば」のところなんですけれども、我々のところは、例えばドコモショップならドコモのお客さんが来るということで、通信役務利用者であることははっきりしていますけれども、例えば複数のキャリアを扱う販路で、

これはキャリアを問わずこういう割引をしますということになるとキャッチできないところがあるのではないかということで、キャリア及び届出を行った販売代理店が行う端末購入補助ということで縛りをかけられないかというふうに考えております。

2番目、これは在庫の問題でございます。これはお願いとして、現行どおり、特に今後、代理店も規制の対象となるということで、通常の在庫処分を行えるような形を残していただきたい。

3番目でございます。携帯電話の通信方式の変更もしくは周波数帯の移行を伴う場合の例外措置。特に5Gを見据えますと、最近いろいろ5Gに対する報道等を見ていても、いわゆるビジネスユースが中心となっていて、コンシューマーモバイルユースではどういうことが起こるのかなかなかわからない。これはやはり5Gの端末がしっかりと普及していく中で開発されていくのではないかと考えております。先行している韓国、アメリカなどとの競争に負けないように、5G端末については、また、例外措置として格別の取り扱いをしていただきたいと思います。

続きまして、キャリアショップということについて簡単に説明させていただきますと、左側にキャリアショップはどのようなところかと説明しておりますが、まず全員が有資格者です。それから、スマホ教室。それから、青少年の保護のためのフィルタリングということも無償で提供しております。これに加えて、全携協会員は、ここに書いてあるようないろいろなボランティアを含む活動をしており、また、消費者苦情縮減のためにいろいろな教育情報をキャリア様と交換しております。

ところが、実は利益率というのは二、三%しかない企業が多くて、よくキャリアショップも含めて大もうけしているんじゃないかというふうに思われているんですけども、非常に脆弱なところであります。

そこで最後のページ、意見というか、お願いに近いんですけども、法改正の目的は、競争促進ということですけども、分離ということで、おそらく端末の流通がだんだん縮小されてくるんじゃないかと危惧されております。この中で、今申し上げたようなサービスをさらに続けていけるようなビジネスモデルというのを皆様と一緒につくっていきたいということで、有識者、総務省様、関連事業者様にはご協力をお願いしたいと考えております。

以上でございます。

【新美座長】 どうもご説明ありがとうございました。

それでは、このテーマについて質疑応答に移りたいと存じます。ただいま事業者の皆様から非常に貴重なお話をいただきました。この説明に対するご質問やご意見を中心として、加えて、何か補足すべきようなものがございましたらよろしくお願いたします。

どうぞご自由にご発言いただきたいと思います。横に広いのでなかなか顔が見えませんので。では、そちら、よろしくお願いたします。

【石田構成員】 違約金のことについて各社さん発表されていましたが、ドコモさんの場合、違約金については発表がなかったかと思うんですけれども、どのようにお考えでしょうか。お伺いしたいと思います。

【新美座長】 それじゃ、ドコモさん、よろしくお願いたします。

【NTTドコモ(丸山)】 水準、これはもともとの趣旨は、要は、過度な囲い込みになっていないかどうかというイシューであると思っております。これは皆さんの議論の動向を見て、我々はそれに従っていかうというふうを考えております。その趣旨で言うと、この金額が1,000円高いとか安いとかというよりは、やはり既往契約者に対する過度な囲い込みのほうはるかにインパクトが大きいというのが我々の指摘でありますので、そちらのほうをまずは最初に議論すべきであるというのが私どもの主張であります。

【新美座長】 よろしいでしょうか。

ほかにご質問、ご意見ございましたらどうぞよろしくお願いたします。どうぞ。西村構成員、よろしくお願いたします。

【西村(暢)構成員】 ご説明ありがとうございます。私からの質問は、KDDI様、それから、UQコミュニケーションズ様のほうに質問をさせていただければと思います。質問というのは、電気通信事業者の利益提供と代理店の利益提供との関係についてというところでございます。KDDI様のほうの資料ですと、11のほうですし、UQコミュニケーションズ様の資料ですと、12ということでございます。まずKDDIのほうなんですけど、いずれにしろ、この利益提供の上限を設けるというのであれば、その場合、電気通信事業者と代理店とは、これは合算という理解でよろしゅうございましょうかというのがまず質問です。

それに対しまして、UQのほうは、これが合算ではなく、別々という理解でいいのかということ。それから、問題という形で、独禁法という言葉が出てきたんですが、これはキャリアから代理店に対する価格拘束という意味で問題というふうに捉えているのか。それとも何かまた違った問題というものがございましたらお教えいただければと思います。よろ

しくお願いいたします。

【新美座長】 それでは、KDD IさんとUQさん、それぞれお答えいただけたらと存じます。

【KDD I（岸田）】 KDD Iでございます。

まず合算でいいかどうかというのは、実は我々はまだ決めかねておまして、非常に難しい問題があると思っております。今、先生からもおっしゃったとおり、もし仮に合算でやる場合は、独禁法の問題もあり、我々が価格拘束をやるということにつながりかねないというところの整理が必要かと思えますし、別々にやるとなると、非常に柔軟な市場への対応というのは難しくなると思えますので、この辺、まだ決めかねているというのが現状でございます。

【新美座長】 それでは、UQさんのほうからよろしくお願いします。

【UQコミュニケーションズ（西川）】 UQコミュニケーションズでございます。

私どもははっきりとどっちであるべきということではなくて、合計額とした場合にやっぱり独禁法上の問題があるという観点からは、それぞれ設けたほうがいいんじゃないかということございまして、最終的にはこのあたりの問題をクリアしたとすれば、合算というのもあり得ると考えております。ですので、独禁法の観点からはここだということ申し上げているつもりでございます。

【新美座長】 西村さん、よろしいでしょうか。

【西村（暢）構成員】 はい。

【新美座長】 ほかにご質問、ご意見ございましたら。じゃあ、長田構成員、どうぞ。

【長田構成員】 KDD Iさんにご質問なんですけど、4ページの継続利用のところ、この適正な競争を阻害する「継続利用」のところ、「阻害しない」というのが短期のところにありますけど、「明確化するように議論」と書いてあるんですけど、前回、この会合で私も申し上げたように、通信の契約そのものがもともと継続するもの。一瞬の契約というのは、私の中では公衆電話しか思い浮かばなかったんですけど、そういう世界の中で、この阻害しない期間があるというふうにお考えなのかどうか。私はこれはもう全くないんじゃないかと思っているんですけども、そのことを何か具体的なものがおありだったら教えていただきたいです。

【新美座長】 どうぞ、KDD Iさん、よろしくお願いします。

【KDD I（岸田）】 端末の通信の継続利用を条件とする場合の端末の値引き等で、適

正な競争環境を阻害する場合というお話ですので、今、長田構成員からお話があった通信契約そのものが一瞬で終わるといった話とは論点が別かと思うんですが、その点では、当然、通信契約は加入すればずっと続くということですので、ここではそういうことではなくて、端末の値引きといいますか、そういったものについての継続利用を条件とした場合の期間ということだというふうにまず理解しております。

その上で、今回、分離プランということが行われますので、端末と通信のところの分離が行われることによって、競争阻害という要素はかなりの部分なくなるというか、ほぼなくなるということになりますので、そうすると、切り離された中で、どれぐらいの期間が公正競争を阻害するのかというところ、これは別の問題になるので、そこをどう決めるかというところで、このページで問題提起させていただいたと。明確化をしていただきたいというふうに書かせていただいた次第です。

あえて我々のほうで、じゃあ、どれぐらいの期間がそうなのかというところ、これは一概になかなか言えないかと思うんですが、例えば一般的に考えると、1カ月の利用期間とかそういったものを考えてみるというのはあるのかなというふうに思っております。

【新美座長】 よろしいでしょうか。

【長田構成員】 はい。

【新美座長】 では、近藤構成員、どうぞ。

【近藤構成員】 何かそんなことがあるのかなとすごく素朴に疑問に思いました。私はKDD Iユーザーでございますが。

ドコモの方にお尋ね申し上げます。7ページの通信と端末の分離のところ、上限を設定してはどうかというご指摘がございまして、しかも、上限を設定するのは3者が連携してやりましょうという先ほどのお話だったと思うんですけど、そうすると競争にならないんじゃないかというのが素朴な疑問なんですけど、その辺はどのようにお考えでしょうか。

【新美座長】 どうぞよろしく申し上げます。

【NTTドコモ(丸山)】 では、お答えいたします。冒頭から説明をしているとおり、競争の中身によると思います。本来、競争というのは料金だとか端末の価格そのもので競争するのが筋であって、その回線というところを原資にして、過度に端末を安くする行為で競争することについて制限をしたらどうかというご提案でございます。

【近藤構成員】 ということは、端末のメーカーがあまり安くしなさいというプレッシャーをかけない、端末メーカーに配慮してという考え方でしょうか。

【NTTドコモ(丸山)】 いえ、それは逆だと思います。10万円引きのようなキャッシュバックが横行すると、別に10万円の端末でもゼロ円で売れるからいいやという話になり、その結果として、今、日本の市場はハイエンドの端末の比率が諸外国の中でも著しく高いという状態になっていると認識しています。

【近藤構成員】 ということは、そうすると、端末メーカーは自由に自社の製品の価格を設定できるということがこういう趣旨になるというふうにおっしゃっているという理解でいいのでしょうか。

【NTTドコモ(丸山)】 今でも自由に設定されていると思います。私ども、端末メーカーさんから買う価格というのは大体ほかのキャリアなり、あるいはSIMフリーの市場で売られている価格とほぼ同じような価格で購入していると思いますが、そういう意味では、別に我々が何か端末メーカーさんに価格をこうしろ、ああしろという話ではないと思います。

【近藤構成員】 はい。ありがとうございました。

【新美座長】 ほかに。黒坂構成員、どうぞ。

【黒坂構成員】 慶應大学の黒坂でございます。KDDIさんとドコモさんに質問が一つずつございます。

まとめてお話ししますと、まずKDDIさんから行きたいと思いますが、資料7ページ、行き過ぎた囲い込みの禁止。ここで、違約金の不当性の水準は一律に定められるものではない。ただし、「定めるのであれば、例えばひと月分の金額＝スマートフォンを基準とした考え方」と書かれておられますが、今日は事業者の皆様のお考えを伺う場所だと思いますので、このようにお考えになった理由、とりわけスマートフォン及びARPUというところを特に明示されている理由であるとかお考えについて、教えていただければと思います。

続いて、2つ目、ドコモさんへのご質問でございますが、8ページ目、既往契約の扱いということで、上の枠の中で、新法に適合した料金プラン等へ移行しやすくなる政策的な措置を講じ、実現すべきというご指摘があるかと思います。もし、現時点でなければ、まだアイデアがないということでももちろん構わないんですが、この政策的な措置ということで何か想定される、あるいは希望されるようなことがあれば、可能であれば教えていただければと思います。

【新美座長】 それでは、順序、KDDIさん、それから、ドコモさんの順序でよろしくをお願いします。

【KDDI（岸田）】 KDDIでございます。

7ページのところの「スマートフォンのARPU」と書いた趣旨ですけれども、まずこのARPUという表現をいたしましたのは、一概に一律の金額で決めるということは難しいのではないかとこのところは上半分を書いてありますとおりでして、柔軟にその提供条件に応じて違約金というのは変わっていく。柔軟にといいますか、提供条件に応じてそれぞれ変わっていくものだろうというふうに考えられますから、一つの考え方として、1カ月分の金額ということであればいいのではないかとという意味で、ARPUという表現を使っております。

もう一つ、スマートフォンということを書いているんですけれども、これは今回議論されているところが主にスマートフォンの市場が大きい部分でありますので、代表例としてスマートフォンというふうにかかせていただいたということでございます。

【新美座長】 ありがとうございます。

それでは、ドコモさん、よろしくお願いします。

【NTTドコモ（田畑）】 ドコモでございます。

今ご質問いただきました弊社プレゼン資料の8ページの具体的な中身、考えですけれども、まず背景から申し上げます。2年縛り、4年縛りについては、前回の会合でご説明があった既往契約の考え方の扱いとなる場合、施行後向こう2年ぐらいは効力が効いてしまうだろうと考えると、一定の縛りがある中で引き続き端末の購入補助をしやすくなる環境が継続するということになります。今回の法改正の趣旨を踏まえますと、それを速やかになくしていくことにより、お客様の自由な選択を確保するということが目的だと思いますので、新法に適合した新プランなり、新しいプログラムを速やかに施行日とともに出していただいて、そこへ具体的にはお客様の負担なく移行できるようにすることで、既往契約の考え方はキープしつつも、新しいほうに選択肢を用意して、そこに移っていただくということが政策的に講じられる必要があると考えます。また、それを事業者間の各社一律でやらないと、最初になかなか誰がやるかというのは始まりませんし、最初にやった人のスイッチングコストが下がるということで競争が不利になりますので、そういった意味で一律で、「せーの」でやりましょうということをお願いした次第です。

【新美座長】 ありがとうございます。よろしいでしょうか。

ほかにご質問、ご意見ございましたらよろしく申し上げます。それでは、よろしく申し上げます。

【北構成員】 野村総研の北でございます。

通信役務の継続利用を条件としない場合に禁止される利益の提供について、今、4MN O様から、その上限については何らかの規律が必要であるというご意見をいただきました。ただ、その中身については、四者四様のご提案、ご意見がございました。せっかく4社いるわけですので、そこで相談して決めていただくのが一番いいと思うのですが、それは談合ということなので。ああ、でも、総務省さんがいるから大丈夫か。

【新美座長】 いや、官製談合になるので。

【北構成員】 官製談合ですか。まず、ドコモさんからは、ずばり3万円というご提案がありましたが、現行のガイドラインのまま、先行同型機種の下取り価格を下回らないという、いわゆるNマイナス1、Nマイナス2という案であったり、パーセントで規定したりと、いろいろな手法があるわけですが、それに対してどのようなご意見があるかという質問でございます。

KDDIさんには、上限値をパーセントや、金額で決めるというドコモさんのお考えについてどのようにお考えなのか。ソフトバンクさんには、ドコモさんの案についてどのようにお考えなのか。楽天さんに対しては、この4つの案でどのあたりをご要望されるのかということ、それぞれお伺いしたいと思います。

それから、もう一つ……。まずそれが終わってからにしたいと思います。

【新美座長】 わかりました。なかなかシビアなご質問ですけれども、4社さんですかね。今後、MNOになられる方の4社さんで、ドコモさんから順番にそれぞれの案についてコメントしろという質問ですので。

【NTTドコモ(田畑)】 ドコモでございます。弊社は3万円のご提案をさせていただきましたけれども、上限を、いわゆる額で行うべきだということです。これを率としますと、高い端末の場合、補助額が大きくなることの弊害があり、一方で、先行同型機種とした場合、機種ごとに基準が異なってくることとなります。また、その同じ機種であっても、時期の経過とともに水準も変わってくるようになるため、何が基準か非常によくわからない中で、引き続きグレーな状態が続いてしまう可能性があります。そのため、ここは金額で規制すべきかということで、上限を設定すべきということを今回ご提案させていただきました。

【新美座長】 北構成員、今の回答でいいですか。

【北構成員】 はい。

【新美座長】 それでは、続きまして、KDDIさん、よろしくお願いします。

【KDDI（岸田）】 まず上限とかパーセントを決めるというところと、柔軟な運用をするというところのメリット、デメリット、両方あるかと思うんですが、私どもの考えとしては、今、ガイドラインでということで5ページに書かせていただいておりますが、ここで2年前の先行同型モデルの下取り価格というのが今のルールでございますけれども、ここら辺というのは、例えば5Gの今後の普及だとかそういったことを考えると、あるいは市場の状況の変化ということを考えると、一律の金額で決めてしまうというところはデメリットがあるのかなと思っております。

そういう意味で、当社としては、今の現行のガイドラインの基準でいいのではないかと、いうふうに考えておりますが、そうはいつでも、先ほどご質問いただいたときにもありましたが、継続利用でない場合でも、阻害しないといっても、一定のルールというか、上限が必要ということでガイドラインでやればというふうに思っているんですが、そこについて強化が必要だということであれば、いわゆるNマイナス2をNマイナス1にするという考え方もあるのではないかと考えております。

【新美座長】 ありがとうございます。

それでは、ソフトバンクさん、よろしくお願いします。

【ソフトバンク（松井）】 聞かれると思っていたんですけど、難しい質問で、我々としては、今、最新機種がゼロ円で販売されている状況は異常だということで、抑制しないといけないという認識があります。その中で、弊社の資料でいうと6ページ目に、案のカテゴリーを3つ出ささせていただいたんですけども、それぞれ現行よりは抑制されるということは間違いないと思います。

一方で、もう一つの基準として、やはりある程度基準の明確さというものがあつたほうがいいのではないかと、いう観点からすると、数字でピタリと決まる案2 or 案3ということになるんですけども、案2に関しては、ドコモさんが先ほど申し上げられましたけれども、高価な端末ほど割引が多くなるというような、これが課題なのかわからないですけども、そういった特色がございますので、案3というのもあり得るのかなと。

案3の場合のメリットに関しては、弊社が別のスライドの9ページ目の、ちょっと抜けど道的な話で、SIMのみ契約でという話をさせていただいたんですけども、金額で決めた場合は、この9ページ目の規制のほうにもスライドで同じようなルールが当てはめられるのではないかと、いうことでもありますので、そういうトータルで考えると、案3というの

は一つ考え方としてあると。

水準の3万円に関しましては、韓国とか諸外国での例がございますので、検討の一つの案としてはあり得るのではないかなというふうには考えております。

以上です。

【新美座長】 ありがとうございます。

北構成員から、楽天さんにもご質問があったと思いますので、よろしく願いいたします。

【楽天モバイル（大尾嘉）】 今回私どもが申し上げていたのは、上限自体は多分、各社あると思うんですけども、どちらかというところと産業全体において、アッパー、ここに書いてございますとおり、金額の上限といったものを業界、産業で決めるべきであろうということが提言でございます。

おそらく今というのは、もう一つの端末単体で販売した場合、利益の部分に関してどういいう上限を提供すればいいかということだと思っておりますけれども、私どもとしては、そもそも一定期間の通信役務とか、通信役務とのセットということは全く考えてなくて、例えばキャリアAさんに対して、私どもが端末を販売するでもいいわけですね。全くもう端末販売と通信は関係ないという中で、それでもやっぱり端末販売においていろいろな形でキャンペーンだったり、値引きだったり、キャッシュバックだったり、いろんな形で、通信とは関係ないかもしれないけれども、端末に対して大規模な金額を提供して、高額な金額を提供してということに対して、それはよろしくないだろうということを申し上げておりました、そういうことで金額上限と、利益提供に関して決めるべきであるということは私どもの意見でございます。

各社さん、我々、それをどう思うかということに関しての話とは、今お答えがずれるところはあるんですけども、ただ、端末販売をするということにおいて、上限が決まれば、その中でももちろん、マーケティングですので、必要ではあると思いますが、ただ、行き過ぎた、過度な利益の提供ということはやっぱりある程度は抑制すべきではないかなというふうに思います。

【新美座長】 ありがとうございます。

それでは、北構成員、よろしいでしょうか。次の質問を。

【北構成員】 ソフトバンクさんのページ、資料の8ページ目、9ページ目に、「抜け道」対策についてご提案していただいております、抜け道名人のソフトバンクさんからの真

摯なご提案をほんとうにありがたく、みずからここを抜けないようにしましょうというすばらしいご提案だと思います。ドコモさん、KDDIさんに対して質問ですが、こういった、調達価格をより低くして売価を設定して、あとでベンダーさんに対してキックバックするとか、SIMのみ契約を悪用するとか、こういったことに対して、何らかのルールは設けるべきかどうかということについてご質問いたします。

【新美座長】 今度はドコモさんとKDDIさんに、この点をどう見るかということですが、よろしくをお願いします。

【NTTドコモ（田畑）】 ドコモでございます。

今のキックバックのような話もありましたけれども、これについては別冊のほうで回答をご用意しています。資料4ですけれども、一番最後の16ページですが、メーカーから安く仕入れて、後でキャッシュバックという話もあり、ここにお答えしています。通信と端末のセット販売のときだけ安くなるということであれば、利益の提供として、この規制の中で取り扱われるべきだということではありますが、分離の考え方で、端末のみを販売する場合ということであれば、結局、端末販売単品のときとセット販売のときに端末の値段が違うかどうか、そういう問題かと思っております。

【新美座長】 それでは、KDDIさん、よろしくをお願いします。

【KDDI（岸田）】 私どもの資料ですと、17ページに今のご質問への回答を書かせていただいております。メーカーさんが努力されて、メーカーさんご自身が価格を引き下げていただけるということがあれば、それはいいのではないかと思っておりますが、そういった工夫はやっていただければと思っております。

問題のキャッシュバックといえますか、後から事業者がというのは、これはここでは一概に否定されるものではないと書いておりますが、これはケース・バイ・ケースといえますか、違法になる場合も当然あると思えます。とはいえ、ここは一つ一つ確認して、ケース・バイ・ケースで判断していくところかなというふうに考えております。

【新美座長】 北構成員、よろしいでしょうか。

ほかにご質問。どうぞ。石田構成員、その後をお願いします。

【市川構成員】 市川でございます。

まず各社さん、法改正の趣旨を踏まえて、積極的なご提言、その他、こうしたいという宣言までいただいていることに感謝申し上げたいと思います。基本的に一何社さんか多少違いますけれど、今回そもそもどういう趣旨でこういう制度改正をしようとしたのかと

ということが、この業界にいらっしゃる方々に徹底されることが大事だと思いますので、それは非常にありがたいと思っております。

あと、全携協さんのプレゼンにありましたけど、「質の競争」に移っていくのだという話を全体として持っていかないといけないと思います。先ほど松井さんからもありましたけど、抜け道をみんなで探すということをしたくない、ということが一致した意見になることがいいのかなというふうに思っております。

その上で、実は聞こうと思ったことはほとんど北構成員が非常にうまい形で聞いてしまわれたのですが、通信役務の継続利用を条件としない場合に禁止される利益の提供の利益の上限のことで、まさにソフトバンクさんのところに書かれているようにドコモさんも書かれていましたけれども一継続利用を条件としていなくても、事実上、一緒に買うので、こういうことが続くだろう、あるいは違う形で、「不当な」というか、よろしくない廉売の競争が続くだろうということで、それぞれセーフガードが要るだろうということをご提起されていると思うのですが、本来の形で言うと、通信料金のほうで完全な分離が行われ、かつ、値引きのもとがそこにはないわけですから、本来はある程度自由、皆さんが言われているように、そんなに制限をかけなくていいわけです。ただ、結局、一定程度つながっている、一定程度ロックイン効果を持つということを想定した上で、廉売の推定のラインをどこに置くかというのが、先ほど来言われている3万円だったり、何%だったりということだと思うのですが、その内実は今、皆さんに語っていただいたとおりなのだろうと受け止めております。

1点だけ、楽天さんにお伺いしたいことがあります。先ほど楽天さんも、同じように金額の上限を定めて欲しいという理由は、業界全体がそうあるべきだというご意思と受け止めました。けれども、新規参入者の観点とは言いませぬけれど、やはり売られているところでほぼ一緒に買う。契約が切れていようと一緒に買うということに対する、参入障壁であるという考え方からそうおっしゃっているわけではなく、およそこの制度下で言うと、完全に分離して売られるという世の中になるので、その世の中にあっては、通信サービス側も端末側もそれぞれ何らかのルールの下でやられるべきだという、そのようなご趣旨でしょうかという確認の質問です。

【新美座長】 それでは、よろしく申し上げます。

特に皆さんにということでもよろしいですか。

【市川構成員】 いえ、楽天さんだけです。

【新美座長】 はい。では、どうぞ。

【楽天モバイル(大尾嘉)】 やっぱりSIMロックは大きな、結局、何しろ端末料金と、厳密に言うと、分離しますといっても、一緒に販売もしますし、つながってなくても、結局、各端末、SIMロックがされていれば、結局、そのキャリアAさんがロックされているものを使うわけですよ。なので、私ども、それ以外にSIMロックそのものに問題があると思っていますので、こちらもあわせて提言させていただきます。私の申し上げた解決策1の中の②番になります。

【新美座長】 よろしいでしょうか。

【市川構成員】 はい。

【新美座長】 はい。それでは、その後、石田構成員、どうぞ。

【石田構成員】 KDDIさんにお伺いしたいんですけども、今回の発表ではなくて、ヒアリング項目に対する当社の考え方というところで、11枚目のシートのところに、「現行ガイドラインにおける例外について」の、在庫処分とか廉価端末、周波数移行というところなんですけど、在庫処分については、各社さん、いろんな意見を出されていたんですけども、このところで、KDDIさんは周波数移行については、「円滑な移行のため、移行先となるスマートフォンの額まで端末購入補助が認められるべき」と書いてあるんですけども、かなり高額になるのではないかと思うんですけど、これは高額であっても、その金額までをというところでしょうか。

【新美座長】 いかがでしょうか。

【KDDI(岸田)】 まず周波数移行ですけれども、これは我々の事業者の都合ですので、お客様にご負担をかけないという意味で言いますと、ここで申し上げたいのは、「スマートフォンの額まで」と書きましたのは、一つの例ですけれども、その負担をかけないという意味で書かせていただいております。ですので、例えばどうしても我々の都合なので負担したくないというお客様もいらっしゃるって、このあたりにどうお応えしていくかというところを検討していかなきゃいけないんじゃないかと考えております。

【石田構成員】ということは、金額は高額でもということになってしまうということでしょうか。

【KDDI(岸田)】 通常のビジネスで考えますと、あまりにも高額なものを、例えば無償でというふうなことは、我々としてもなかなか難しいと思っております、そのあたりは常識的なところを考えていく必要はあると思っております。

【新美座長】 よろしいでしょうか。

【石田構成員】 はい。

【新美座長】 ほかにご質問、ご意見ございましたら。じゃあ、どうぞ。よろしく願いいたします。西村構成員のほうから。その後、横田構成員、お願いします。

【西村（真）構成員】 対象となる通信デバイスということで、スマートフォンのみというお考えのところと、タブレットも含むというような提示をいただいているところもあるんですが、例えばソフトバンクさんとかは、スマートフォンのみというようなイメージに思えるんですが、タブレットについてもスマートフォンと同様の苦情が入っているので、このあたりについてはどう思われますか。

【新美座長】 では、よろしくお願いします。

【ソフトバンク（松井）】 ソフトバンクですけれども、3ページに当たると思うんですが、弊社の意図は、スマートフォンに限ってという主張では全くなくて、今回の法規制に関しては、大きく端末分離等、期間拘束関係という2つあると思うんですが、それぞれに関して、両方対象とするサービス、あるいはデバイス、もしくはそのどちらか一方だけで済むようなデバイス。もうちょっと細かく言いますと、2年契約とか期間拘束関係の規律を当てはめるべきなんだけれども、例えば自動更新なしのプランみたいなものまでほんとうに全て、仮にこのデバイスがどんどん広がって行って、いろんなものまでやらなきゃならなくなったときに、そういうデバイス、細かい、ユーザーがほんとうにそこまで求めているかというようなデバイスまで自動更新なしプランみたいなものまでつくらなければならないのかということに関して、問題提起をさせていただいているだけであって、タブレットですとかフィーチャーフォン、ルータに関して全く要らないというような趣旨ではございませんので、その点、ご理解いただければと思います。

【新美座長】 よろしいでしょうか。

それでは、次、横田構成員、お願いします。

【横田構成員】 このタイミングで、まだ質問がなされていないUQ、WiMAXさんに質問なんです。資料を拝見していてわからなかったので教えてください。この資料、始めのほうでは、例えば4ページのほうで、「モバイルルータは今回は対象外ではないのか」というご提言があります。他方で、後ろのほうで、仮に対象になるとしてもということだと思いますが、「ホームタイプとモバイルタイプは区別なく」というふうに10ページで議論がございます。先ほどの西村委員の発言を拾って、私も考えると、このようなルータタ

イブにも苦情自体は非常に多く寄せられているので、ここがなぜ対象外になるというご主張なのかよくわからなかったので、もう少しそのご趣旨とその理由についてご説明いただければと思います。

できれば、この「ホームタイプと区別なく」ということについても、競争市場の関係で、モバイルのほかの携帯電話、スマートフォン等とUQさんは競争しているように私は思えるんですけども、それとホームタイプはやはり違うものではないかと思っていたんですが、この点についてご説明をいただければと思います。

【新美座長】 それでは、UQさん、よろしくお願いします。

【UQコミュニケーションズ(西川)】 私ども、全く苦情がないから対象外だと最初に申しているわけではなくて、この議論全体がそもそも携帯電話中心に話をされていまして、やっぱりモバイルルータのあり方ですとか、後で出ました、じゃあ、固定ブロードバンドとどこで切り分けるのかを含めて、もうちょっと丁寧な議論をいただきたいかったなというところでございまして、特にMVNO、多いですので、なかなか対応は厳しいという観点から、まずは外していただけないかということ。あと、仮に対象になるんだったら、料金はいただきたいということは申し上げているところでございます。

あと、モバイルルータと固定ルータのところですけども、ここはおそらく最終的には、私ども10ページの一番下を書いてございますけれども、5G時代に向けましては、やはりモバイル技術を用いたさまざまな固定ブロードバンドの代替サービス、これが出てくると思っておりますけれども、現時点で、じゃあ、何が出てくるかとか、どういうものが対象になるかということがありますので、そのあたりにつきましては、引き続き慎重に検討していただきたいということでございます。どこかでは線引きをしないとだめだと思っておりますけれども、私どものサービスの提供上、モバイルタイプもホームタイプも区別していませんので、ここで切り分けられるのはちょっと困ってしまうかなということで、こういう意見をしているところでございます。

あと、ホームタイプの中でも、位置の固定をする機能があるなし等で、そのホームタイプの中でも、各社さんでいろんなものが売られていますが、その中でも分けるといってもどうかなというところがございますので、そこをちょっと課題提起させているところでございます。

【新美座長】 よろしいでしょうか。

【横田構成員】 はい。

【新美座長】 どうもありがとうございます。

まだ非常にたくさんの論点があつて、まだご議論……。じゃあ、森構成員を最後にします。

【森構成員】 お時間のないところで済みません。簡単に。ちょっとパラパラと出てきた話なんですけど、わかりやすいのがソフトバンクさんの資料なので、資料6の7ページのところを見ていただきまして、割引価格を事業者と代理店でどう分配するかという、この①のところの問題を書いていただいている、柔軟に変更が可能ということなんですけれども、割引上限を決めた場合、それを事業者と代理店でその両方で割り引いても、その上限はそこまでよということでないといけないと思うんですけども、それをすると、事業者側が代理店に対して、こっちでこれだけ割り引くんだから、あなたの販売価格はこうよという指定をしなければいけなくなって、独禁法上の問題があるように思いますので、あるのかなのかというのを独禁法の先生にもし教えていただければと思いますし、もしあるようだったら、それはそれでちょっと違う考え方といいますか、もう一つ何かアイデアを持ってこないといけないと思いますので、その点について、もし教えていただければということと、あと、今、急な話であれだということであれば、問題提起をさせていただきたいと思います。

【新美座長】 では、よろしくをお願いします。

【ソフトバンク（松井）】 こちらに関しては、弊社は先ほどの議論の中でも一部ありましたけど、仮に例えば3万と決まったら、それは販売店と代理店が合算で3万というようなイメージで捉えておりましたと。それに関連しての分担というのは、事業者と代理店の中で調整するなりしてやらせていただきたいということで、確かに独禁法の観点に関しては、我々も気になったので少し確認をしたんですけども、そもそも省令の中で、例えばX万円みたいなことで規定されるということであれば、もうそこで上限が完全に決まっていますので、あとはその内訳をどうするかというお話で、例えばキャリアがその中の2万円をとりましたということになると、当然、販売店さんの購入の1万円になるんですけども、それがほんとうに不当な拘束と言えるのかということに関しては、弊社の中で法務のほうと話したときは、省令の書き方によって多分クリアできるのではないかというような意見があつたのと、そこは多分、代理店さんとどうやって決めるのかとか、代理店さんとの力関係とか、あとは一般ユーザー、消費者向けに結局どうなるのかという話とかいろいろ複雑な話があると思いますので、専門の方ときちんとした見解を得てからだと思

ますが、弊社はそういう確認をとった上で、こういう書き方を本日はさせていただいたということです。

【森構成員】 なるほど。ご丁寧にありがとうございました。ちょっとどうなのかなと思いましたが、先生にもし、こういうところで平場でやるわけですから、知見のある先生に聞いておくのがいいかなと思いましたが。ありがとうございました。

【ソフトバンク（松井）】 あと、最後、ごめんなさい。1点だけ。先ほどのUQさんのご質問に関連してなんですけれども、弊社も固定用の代替ルータというのを持っています、こちらに関しては完全に契約時に登録した住所以外ではできないように、システム上ですとか契約上できちんと制御しているサービスになりますので、モバイルルータが対象になっても固定用の代替ルータに関しては対象にしないでいただきたいというのが、一問一答の中にもあるんですけれども、強い要望です。仮にこれが入るとなると、ほんとうに我々、このサービスで戦っている競争上の競合というのは、固定のブロードバンド商材になりますので、固定のブロードバンド商材も入れていただかないと、競争上、問題があるというふうに考えています。

以上です。

【新美座長】 ありがとうございます。なかなか微妙な問題も含んでいる質問が最後に出ましたが、これはさらなる検討課題といいますか、視野に入れた上での議論を今後続けていくということになると思います。

まだご質問たくさんあるかと思いますが、時間の都合上、この前者のテーマです。ね。「モバイル市場の競争促進のための措置に関する検討」に関する質疑応答ということではこれで終わりたいと思います。

本日の発表いただいた方々に対して、追加の質問がある場合には、非常に短いんですが、明日ですね。今月末の正午までに事務局までご連絡いただきたいということでございます。また、発表者の方々におかれましては、追加の質問があった場合にはできるだけ同日中、これも同日中ということですね。5月30日中に事務局から依頼がありますので、ご対応をいただきたいと。これは締め切りは、そのとき、いついつまでご対応くださいということをお願いしますので、31日には追加質問を投げかけますので、ご対応をよろしくいただきたいと思います。

あと、そこでいただいた回答につきましては、事務局で取りまとめた上で、次回会合の資料とさせていただきます。予定しております。

それでは、次に、2番目のテーマである「利用者利益のための措置に関する検討」に関するヒアリングに移りたいと思います。

まずは一般社団法人電気通信事業者協会消費者支援委員長の水谷様から、ご説明よろしくをお願いいたします。

【電気通信事業者協会（水谷）】 電気通信事業者協会の水谷です。資料13に基づきまして、ご説明申し上げます。

右下スライド番号2のほうですが、まず、電気通信事業者及び販売代理店に対する禁止行為というところで、まず1、自己の氏名もしくは名称または勧誘である旨を告げずに勧誘する行為、これの適用除外となる行為をどのようなものにするかですが、これは来店等明らかに勧誘が行われることが明確であり、お客様、消費者が承知しているような場合、こういうフル型のチャンネルを想定しておりますが、こういう点は考慮する点があるというふうに考えております。

2番ですが、利用者の利益の保護のための支障を生ずるおそれがある行為というところ、ここの新たな禁止行為として規定する必要性の高い行為はあるかという部分に関しては、当協会では特段ないかというふうに考えております。

下段になりますが、販売代理店の届出制度でございます。

まず1の届出事項でございまして、届出事項等についてどのようなものとするかでございますが、ここは代理店様の負担などを鑑みて、今後そういった様式等が定まるかと思うんですが、必要最低限の情報にとどめていただきたいと考えてございます。

2番、その他利用者利益の保護のための措置というところで、何がここはあるかというところについては、当協会では、今のところございません。

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。

それでは、続きまして、一般社団法人テレコムサービス協会、MVNO委員会運営分科会の主査の佐々木様、それから、MVNO委員会消費者問題分科会主査の井原様、それから、FVNO委員会消費者関係タスクフォースの副主査の岡本様から、ご説明よろしくお願いたします。

【テレコムサービス協会（岡本）】 テレコムサービス協会、FVNO委員会の岡本でございます。資料14に沿ってご説明させていただきます。

1ページおめくりいただきまして、販売代理店に対する禁止行為ということで、自己の

氏名、名称または勧誘である旨を告げずに勧誘する行為についてですけれども、お客様要望に応じてご説明をする場合であったり、サービスへのご関心や契約意思を持って事業者へのアクセスがある場合においては、「勧誘である旨」を告げることは不自然であると考えておりますので、このようなケースは対象外とすべきと考えております。

続きまして、次のページ、2ページ目ですね。販売代理店の届出制度についてですけれども、届出事項についてですが、届出の対象については、一次店、二次店、三次店等、全てを対象とすべきと考えております。

届出項目につきましては、連絡先、販売手法などが追加で必要ではないかというふうに考えております。また、届出項目や変更届けの書類の内容については、極力簡略化することが望ましいと考えております。

3ページ目の利用者利益の保護のための措置というところについては、現状、意見はございません。

私からは以上となります。

【テレコムサービス協会(井原)】 MVNO委員会消費者問題分科会の井原でございます。

まず勧誘行為に関する禁止行為でございますけれども、こちら、資料15にのっとり説明させていただきます。

1ページでございます。利用者がみずから店舗に来店された場合、こちらに関してはそもそも自己の名称等を告げる必要がないと思われまますので、告げてない場合であっても、禁止行為の適用除外とすべきと考えております。ただし、抽選会等のイベントにおいては、イベント目的で来店、来場されることが想定されますので、電気通信役務の勧誘行為と移行した時点で、自己の氏名または名称及び勧誘である旨を告げなければならないと考えます。また、利用者がみずからコールセンターへ連絡された場合に関しましては、こちらに関しましても、自己の氏名または名称を告げない勧誘を適用除外とすべきと考えております。

さらに、SNS上でキャンペーンについて案内させていただいた場合、これは不特定多数への広告ということになりますので、こちらに関しても自己の名称等の当該契約の締結の勧誘である旨を告げる必要はないと考えますので、適用除外と考えますと。

一方で、オンラインでの広告を契機に勧誘行為に移行したものに关しましては、勧誘と見なされますので、自己の名称と勧誘である旨を告げなければならないものであると考え

ております。

続きまして、2ページでございます。まず届出制度につきましては、現状、意見はございません。

次に、代理店届出に関する利用者利益の保護に関する措置でございます。まず業務の適正性の確保につきましては、通信事業者の指導措置義務に基づいて、通信事業者と代理店間の代理店契約に伴い、また、代理店の届出提出確認を含めて、適正に業務が履行されているかを通信事業者による定期的な管理が必要ではないかと考えております。

最後、利用者保護のために講ずる措置といたしましてなんですが、商業施設の催事スペース等の簡易的な場所で短期的に出店されて、代理店活動をされている場合がございます。このような出店形態の店舗に関しては、撤退後、利用者のサポートが行われず、また、撤退後の連絡先も不明となる場合がございます。このような形態の契約の媒介業務につきましては、利用者に対して短期出店の場所に関する連絡先以外に、今後、連絡が可能な代理店名称及び連絡先を提示するなどの措置が必要であると考えております。

簡単ですが、以上でございます。

【新美座長】 ありがとうございます。

続いてよろしいですかね。それでは、続きまして、一般社団法人日本インターネットプロバイダー協会会長補佐の木村様、よろしく申し上げます。

【日本インターネットプロバイダー協会（木村）】 日本インターネットプロバイダー協会でございます。

資料16に基づきまして、説明させていただきます。1枚おめくりいただきまして、まず、氏名、名称または勧誘である旨を告げずに勧誘する行為の禁止の適用除外についてでございますが、先ほどテレコムサービス協会からもありましたが、ほぼ同じでございます。店舗や量販店にみずから来店された場合、それから、コールセンターにみずからお電話をいただいたような場合と、これは不要ではないかなというふうに思っております。

また、次のページになりますけれども、「勧誘」という言葉につきまして、解説があったほうがよろしいのではないかとという提案でございます。そもそも勧誘において、勧誘しますというようなことをいうことはあまりございませんで、実際には、セールストークとしては、「何々をお勧めしております」とか、「何々をご提案しております」とかですね。これはテレフォンマーケティングでは、「サービスの紹介でお電話させていただきました」と、そういうような表現を使っております。これは全て勧誘に含まれると考えております。必

ずしも勧誘という言葉にはこだわらずに、こういったものも認められてよいのではないかという趣旨でございます。

次のページでございます。代理店の届出制度でございます。代理店の届出制度としてお願いしたいと思っておりますのは、法人番号でございます。結構似たような名前の代理店が多くございまして、私どももはっきり区別できないような状況もあるということでございます。法人番号があれば、これが明確に区別できるというふうに考えております。

それから、その他利用者利益の保護のための措置として考えられるものとしましては、2点ございまして、1つはまず、代理店みずからによる品質改善。一部の代理店では既に代理店独自の取り組みとしての後確みたいなのも行われておりますけれども、このほかに、通常は事業者がやっておりますモニタリングですね。電話の内容のモニタリングですとかそういったことを代理店も行うということが考えられるというふうに思っております。

2番目は、一次代理店の監督義務でございます。代理店は、一次の下に二次、三次とございますけれども、一次代理店が取りまとめているということから、取りまとめを行う一次代理店、二次代理店以下の監督義務を負っていただくということもあるかと思えます。

最後になります。6ページ目、代理店届出制度で懸念される事項につきましてちょっと書かせていただきました。これは悪質な代理店なんですけれども、何か問題が起こると廃業して、また別の名前ですぐに新規の会社を興すというようなことがございます。そういった廃業とか開業を繰り返している代理店、実質的には、同じオーナーだったり、同じ会社だったりいたします。そういったところが管理というか、監督は難しいんですけれども、そういったところがウオッチできるような、そういった体制というものが求められるのではないかなというふうには思っております。

以上、簡単ではございますが、説明を終わらせていただきます。

【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、日本ケーブルテレビ連盟の吉田様からご説明をよろしくお願ひします。

【日本ケーブルテレビ連盟（吉田）】 日本ケーブルテレビ連盟、吉田でございます。

資料17をもとに説明させていただきます。資料をめくっていただきまして、3ページ、自己の氏名もしくは名称または勧誘である旨を告げずに勧誘する行為についての意見でございます。

こちらの適用除外すべきものについては、利用者みずから店舗に来店する場合というこ

とでよろしいかと思っております。私どもの業界では、事業者の営業活動における消費者保護に関する自主基準、ガイドラインというものを定めていまして、こちらでは既に氏名等の明示、勧誘することの旨を明確に伝えることとしておりますので、これが適用されるだけだということで認識しておりますので、利用者がみずから店舗に来る場合のみを適用除外とすることで問題ないと考えております。

2番の利用者の利益の保護のために支障を生ずるものがあるとして定める行為については、特に定める行為はないと考えております。

続きまして、届出事項についてです。届出制度の内容について、①から④について以外には追加すべき事項はないと考えております。ただし、届出の対象者から、こちらの紙にありますア、イの事業者は除外いただけるように検討をお願いしたいと考えております。

アは送客。これはお客様に事業者を紹介して、事業者への訪問はお客様の意思に任せるということで、ここでは営業行為等行っておりませんで、イについて、取次。これは不動産会社ですとか電気店さんなどで、こちらもお客様からの了解をもらった上で、事業者に情報のみを伝えるような事業者は、主体的に契約行為を行っておりませんので、こちらについては除外を検討していただきたいと考えております。

また、こちら、今回の質問にはなかったんですが、事業者名の公表がされるような場合については、再委託先等、個人で事業を行っているケース等があります。この場合は、個人名が事業者名ということになる可能性もありますので、このようなケースの場合は、個人情報保護法に抵触しないレベルで結構でございますので、公表等には一定の配慮をお願いしたいということでお願いいたします。

最後、その他利用者利益の保護のための措置については、特に意見はございません。

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、再登板になるかと思いますが、全携協の会長の澁谷様、よろしく申し上げます。

【全国携帯電話販売代理店協会（澁谷）】 よろしく申し上げます。既に出ている意見とダブるところがございますけれども、まず1番、自己の氏名もしくは名称または勧誘である旨を告げずに勧誘する行為の適用除外については、TCA様と同じように、店舗については適用除外していただきたいと考えております。

2番目、利用者の利益の保護のために支障を生ずるおそれがある行為について、全携協

からは特に意見ございません。

3番目、届出事項等についてですけれども、もともとやはり我々も届出事項については、我々のロードがなるべく小さくなるような形でやっていただきたいというふうに思っておりますけれども、この3つだけ申し上げさせていただきます。

販路の申告。これはチェックボックス方式でやれば、特に大きな問題はないと思います。この3の2番、再委託先の有無と、再委託先の情報。これについては、実は4の1番とあわせて検討していただきたいんですけれども、何を気にしているかという、まさに届出の網羅性をどうやって担保するかということでございます。もちろん届出しない業者については罰則があるというふうに考えておりますけれども、それがどうやってチェックできるかということを考えたときに、一番、携帯業界について申し上げますと、この4の1番のように、事後で結構なので、キャリア様のほうから、いわば突合作業していただければ、一番問題がないんじゃないかなというふうに考えております。

何らかの理由でこれができないということであれば、これは一次店の傘下の二次店しかカバーできないんですけれども、こういったものを入れることもやむなしかなというふうに考えております。

法人番号については、J A I P A様のほうからあったのと同じでございます。

その他、利用者利益の保護に資する届出制度とするために講ずべき措置についてですか1番は、先ほど申し上げたとおりでございます。

2番は、これはお願いですけれども、届出の導入に際して、我々が、総務省様、キャリア様と協働で推進している「あんしんショップ」制度というものがあります。これを啓発できるような制度、仕組みといったものがあれば、それをご検討いただきたいと考えております。

4の3番でございますけれども、例えば、届出制度、どうなるかわからないところはありますけれども、じゃあ、店舗で届出番号をちゃんと表示しなさいというようなリクワイアメントが出てくる可能性もあるというふうに考えておまして、これは一括で、店頭で示す程度のことはあり得るかと思っておりますけれども、例えばお渡しする書類全部書いてくれとかということになりますと、店頭での対応というのは非常に大変になりますので、例えばそういうのが必要だという場合には、交付書面にキャリアのシステム側で番号が対応できるというような形でやらせていただければと。かつ、そのシステム対応が若干遅れるということであれば、それまでの経過措置をご検討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】 ありがとうございます。

それでは、後半のテーマについての質疑応答に移りたいと存じます。ただいまいただいた説明へのご質問あるいはご意見ございましたら、どうぞよろしくをお願いします。

じゃあ、長田構成員、どうぞ。

【長田構成員】 T C Aさんから、届出事項は必要最小限としていただきたいとご意見をいただいています。この必要最小限というのは、示されている1から4だけでいいというお考えなのでしょうか。

それから、今いろんなところから法人番号とか連絡先とか販売方法とかいろんなご提案ありましたけれども、それらについてどうお考えか教えてください。

【新美座長】 では、よろしくをお願いします。

【電気通信事業者協会（水谷）】 T C Aでございます。現時点においては、この1から4でよいとか、他の、例えば法人番号が必要なのではないか等の確認等まではできておりませんでして、今後、何が最小限となるかというような議論を行っていければというふうを考えてございます。

【新美座長】 よろしいでしょうか。

【長田構成員】 はい。

【新美座長】 ほかにご質問、ご意見ございましたら。では、黒坂構成員、お願いします。

【黒坂構成員】 黒坂でございます。皆様にご意見を。特にケーブルテレビ連盟以外の方々になると思いますが、といたしますのは、ケーブルテレビ連盟さん、資料17の一番最後のページのところで、届出の対象者のご意見がございます。これは今回の法改正に伴って、届出制を導入するに当たって、対象を誰にするのかという一番大きい問題だと思しますので、ここに示していただいた「㊦・㊧の事業者は除外するようお願いしたい」と書かれているこの2つについて、ケーブルテレビ連盟さんのご意向は承りましたので、ほかの各団体の皆様がここについてどのようなご意見をお持ちなのか、それぞれお話をいただければと思います。

【新美座長】 それでは、発表していただいた順序で、ケーブルテレビさんは除外してということでもよろしくお答えいただきたいと思います。

それでは、まずT C Aさんから順番にお願いします。T C Aさん、テレサ協さん、それ

から、インターネットプロバイダー協会さん、それから、最後に全携協さんと、そういう順序でよろしく申し上げます。

【電気通信事業者協会（水谷）】 TCAでございます。

ケーブルテレビ連盟さんが最後のページでお書きになっているような内容について、これも済みません。先ほどと同じような内容になりますが、特段まだ決まったものではないと思いますが、このアとかイとか、または（１）の個人情報法に抵触しないような配慮とか、ここは考えていかないといけない部分もありますので、引き続き検討してまいりたいと思います。

【新美座長】 それでは、続いて今度はテレサ協さん、よろしく申し上げます。

【テレコムサービス協会（佐々木）】 テレコムサービス協会でございます。

まず届出対象者につきましては、媒介等業務受託者に当たる場合につきましては、原則的には届出が必要なものかなと思っておりますが、この場合、済みません。個別具体的な判断というのは、我々ではもちろんないわけですが、考え方として、アの送客については、媒介等業務に該当すると言われると結構微妙なのかなと。また、取り次ぎについては、おそらく媒介等業務受託者に該当するかなと思っております、このあたりの判断基準を明確にさせていただき、媒介等業務受託者に関しての届出というところをきちんとやっていければいいのかなと考えております。

また、２の個人名等の個人情報の保護につきましては、この意見に全く賛同でございます。

以上でございます。

【新美座長】 後でまたあったら。

それでは、次に、インターネットプロバイダー協会の木村様、よろしく申し上げます。

【日本インターネットプロバイダー協会（木村）】 ケーブルテレビ連盟様とほぼ同じ意見でございます。不動産等で送客だけの場合は、今、テレサ協さんからもありましたけれども、そもそも代理店に当たらないというところで不要だと思います。

個人でやられている方については、ここは届出不要とは言ってらっしゃらなくて、ただ単に届出されたものの公表については配慮をお願いしたいという趣旨でございますので、それは必要かなというふうに思っております。

【新美座長】 ありがとうございます。

それでは、全携協の澁谷様、よろしく申し上げます。

【全国携帯電話販売代理店協会（澁谷）】 まず、我々の業界でこういうことがあるかどうかという観点から見ると、ほとんどございませんので、業界として何かあるかというところ、ございません。

また、他の業界で行われていることについて、これは規制すべきだ、すべきではないというような立場にもございませんので、じゃあ、ケーブルテレビ連盟さんについてどうするかということについては、意見は差し控えさせていただきます。

以上です。

【新美座長】 ありがとうございます。

長田構成員。どうぞ。

【長田構成員】 このケーブルテレビ連盟さんからの事項、まず①、取次のところで、「お客様からの情報をお客様了解の元」と書いてあるんですけど、それをどうやって確認するのかという。正直、私の経験でも、一切了解していないときに、もう送りますというようなそういう不動産屋さんは結構いらっしゃると思います。

それから、個人名の営業のところなんですけど、個人で事業を行っている人は、届出をしました、でも、公表はされていないとなったら、その方から勧誘を受けた人は、「ああ、代理店と言っているけど、どうなの？」と普通疑ってしまうと思います。だから、むしろ個人で、個人の名前で営業をやってらっしゃる方もきちんと公表したほうがいいのではないかと。それを公表したことがなぜ個人情報保護法に抵触するのかが、ちょっと私には理解ができません。ご説明いただければと思います。

【新美座長】 この点について、特にケーブルテレビ連盟さんから出たので、ご説明があれば。

【日本ケーブルテレビ連盟（浅野）】 送客のところですけども、どのように了解をとっているかというのは、各事業者によって、もしくは不動産会社さん、電気店によって違うかと思いますが、基本的には不動産会社、電気店ともに、対面でそういう話をされていると思うので、その際に、口頭もしくは書面によってそういった了解を得ているものというふうに考えております。

【日本ケーブルテレビ連盟（吉田）】 あと、（２）番の個人名で事業のところですが、ここは私ども考え過ぎたところもあるんですけど、今回の意見をお伺いしたい事項という中には書かれてないんですが、各事業者にヒアリングをしたところ、代理店の下で、個人で事業を営んでいるケースが多いということを知っています。この場合に、例えば自宅の連

絡先しかないとか、個人のメールアドレスしかないというものを全体的に公表されるのはどうなのかという話がありましたので、今回、届出番号等を創設されると聞いていますので、可能であれば、名前は今後検討いただくにしても、届出番号を明示して勧誘等を行うことで事足りるのではないかとということで考えまして、このあたりのご配慮をお願いできないかということで、今回意見をさせていただいたものです。

【新美座長】 どうぞ。

【近藤構成員】 ますます怪しい感じが私にはしてしまうんですが、よく宅配便で、個人でやってらっしゃる方、いますよね。そこには宅配便のスタンプのところに、例えば「クロネコヤマトの請負の近藤則子です」といって、電話番号、連絡先と書いてお仕事してらっしゃいますよね。それと同じように考えられないのでしょうか。

【日本ケーブルテレビ連盟(吉田)】 済みません。ちょっとご説明が足りませんでした。当然お客様のところにお邪魔して、勧誘する場合には、個人名を名のるのは当然だと思います。例えば「どこどこの代理店の下でやっている、私、吉田です」と名のるのは当然のことだと考えております。ただ、今回、もしかすると、届出事業者ということで、総務省さんのほうから一覧のようなものが出る場合の名簿の中に、個人名が入ってしまったりとか、個人の電話番号が入ってしまったりということについて、一定の配慮をいただきたいというつもりで書いたもので、お客様のところに行くときに匿名で行くことを許してくださいと言っているものではないということで、ちょっと相違があつて失礼いたしました。

【長田構成員】 先生、済みません。

【新美座長】 はい、どうぞ。

【長田構成員】 だからこそ、私のところに「近藤です」といらした方がほんとうにそういう業務をやってらっしゃる方なのかなと、公表を見たら、載っていませんということになったら、むしろその方の業が阻害されるんじゃないかというふうに思うんですよ。個人として業をやってらっしゃるのであれば、その連絡先でお仕事もしてらっしゃるのに、それが公表されていないということは、むしろ、あの勧誘はインチキな人だったんじゃないかと思うんじゃないですかということを申し上げております。

【日本ケーブルテレビ連盟(吉田)】 承知しました。いろいろな事業者から聞いた意見として、今回発表していますので、こうした意見がありました、承りましたということで、業界内に伝えておきたいと思います。ありがとうございました。

【近藤構成員】 おばさんはそう思うぞと。

【新美座長】 どうもありがとうございました。これは非常に議論し出すと大変微妙な問題がありますので、勧誘とか何とかというのは、契約行為じゃなくても、契約行為に付随した行為ですので、どこで線引きするかというのは非常に難しいんですね。ですから、これは契約行為とはつながっていないからとか何とかというのは、なかなか日常生活からいくと難しいので、一概にぱっきりというわけにはいかないもので、それもさらに議論はしていかなければいけないと。どこかで割り切りはする必要はあると思います。

あと、ほかにございませんでしょうか。どうぞ、木村構成員。

【木村構成員】 主婦連合会の木村です。

テレコムサービス協会の資料の一番最後の「利用者利益の保護のために講ずべき措置について」というところで、イベント出店などのところがあるのですが、この点に関してテレコムサービス協会さん以外の方はどのようにお考えか、お聞かせいただければなと思うのですが、よろしくをお願いします。

【新美座長】 それでは、よろしくをお願いします。

【電気通信事業者協会（水谷）】 済みません。木村先生。もう一度ご質問の趣旨を補足でお願いします。

【木村構成員】 至らなくて済みません。イベントなどの臨時出店なので、ここでは「代理店活動への措置」ということで、短期的なもので、ここに書いてあることだと、出店して、その出店している間はいいのですけれども、その出店場所がなくなったときに、さて、じゃあ、どこに言ったらいいのかということがあると思うのです。そのときに出店する方が連絡先として、店舗の出店先以外に、今後、連絡可能な代理店の名称とか連絡先を提示するなどの措置が必要であるというふうに、テレコムサービスさんの資料には書いてあるのですけれども、ほかの発表者様は、これについて同様に思いますか。それともこういうことは必要ないと思いますかということです。私個人としては、大変トラブルも多いので、こういうことを検討していただけるとすごくありがたいなと思っている次第です。

【全国携帯電話販売代理店協会（澁谷）】 全携協のほうから述べさせていただきます。

【新美座長】 どうぞ。

【全国携帯電話販売代理店協会（澁谷）】 このテレコムサービス協会の意見で、いわゆるイベント的なものに言及したものが①のところ、それから、次のⅡ-2-(2)のところだと思います。我々も結構イベントをやって、集客するということはやっております。イベントで集客して、例えば店の前で抽選会をやって、そのまま店に入っていくお客

様については、これは改めて勧誘だとか、氏名ということは必要ないと思っております。

一方で、イベント会場でそのまま契約の勧誘、例えば店から離れたモールとかでやっている場合、これはまさにテレコムサービス協会様と同じ意見で、それはやはりここからは勧誘でございますという義務はあってよろしいかと考えます。

【新美座長】 ありがとうございます。今のような答えでよろしいですか。

【木村構成員】 ただ、イベントというか、短期出店で、店の前のイベントだとそんなに問題はないと思うのですけれども、イベントスペースでやって、撤退してしまったときのことをここは書いていると思うのですが。

【全国携帯電話販売代理店協会（澁谷）】 そのときは我々としてもしっかりと代理店名と連絡先を明示して、勧誘であることも明示して、商談をすべきだというふうに考えております。

【木村構成員】 はい。わかりました。

【新美座長】 どうもありがとうございました。

ほかにご質問、ご意見ございましたら。じゃあ、石田構成員、よろしくお願ひします。

【石田構成員】 プロバイダー協会さんで、かなり前向きな意見を出してくれていて、私も確かにそうだと思います。それともう一つ、届出をしていないところをどのように把握するかという件ですが、やはりその代理店の上の代理店が、代理店としての確認を行うことが必要かと思しますので、こちらでは一次代理店の監督義務というふうにプロバイダー協会さんは書いてくださっていますけれども、やはり上の代理店がきちんと自分のところの代理店が届けをだしているかどうかまで把握するということが必要だと思います。

それともう一つ、確かに届出をしているけれども、廃業した場合に、速やかに届けるということを決めたとしても、届けていなかったといったような場合もあるかと思しますので、毎年の報告義務みたいなものがあると、一定期間では把握できるかと思しました。

【新美座長】 よろしいですか。

【石田構成員】 はい。意見ということで。

【新美座長】 意見としてね。はい。それでは、今言ったようなことも今後の議論に反映させていただきたいと思ひます。

あと、ほかにご質問、ご意見ございましたら。じゃあ、森構成員、よろしくお願ひします。

【森構成員】 ありがとうございます。ちょっと抽象的なことをお聞きするかもしれな

いんですけれども、その資料15のテレサ協のMVNO委員会さんにお尋ねをするのですが、2ページ目の「その他利用者利益の保護のための措置」というところで、ご意見のところ、(1)業務の適正性の確保について、「通信事業者と代理店間での代理店契約に伴い、代理店の届出提出確認を含め、適正に業務が履行されているかの通信事業者による定期的な管理が必要であると考えます」ということで、事業者との間でのやりとりということなんですけれども、何となくいろんな、私もちょっと実際の実務がどうなっているのかというのはあまりよくわかっていないんですが、代理店がどこかの販売代理店が問題を起こしたときに、その上流の代理店、ちょうど届出事項等が上に書いてありますので、②の委託を受ける電気通信事業者の話をしていただいたわけなんですけど、この媒介等業務受託者ですね。上流の業務受託者は、下流の販売代理店が問題を起こしたことを知りたいんじゃないかと思うんですが、そういう要請というのはないんでしょうか。もしそういうことがあればここに書けるんじゃないかなと思ったんですけれども、いかがでしょう。

【新美座長】 これはテレサ協さんに聞くということ。

【森構成員】 はい。テレサ協さんをお願いします。

【テレコムサービス協会（井原）】 テレコムサービス協会、井原でございます。

そちらは一次代理店と二次代理店というような考え方ということによろしいでしょうか。

【森構成員】 はい。さようでございます。

【テレコムサービス協会（井原）】 はい。そうですね。おっしゃるとおり、当然、一次代理店や二次代理店の管理監督義務があるかと思いますので、当然二次代理店で何か問題を起こした場合というのは一次代理店のほうに報告が必要かなというふうには考えますが。

【森構成員】 なるほど。済みません。報告というのは、問題を起こした販売代理店からの報告をしてもらうということですかね。

【テレコムサービス協会（井原）】 はい。

【森構成員】 なるほど。それはちゃんと問題を起こしたところがやればよいと思うんですけれども、代理店にもいろいろなところがあるので、それを通知すると言うんですかね。総務省から上流の販売代理店に通知するみたいなことがあればいいのかなとちょっと思ったんです。私の意見です。

【新美座長】 ありがとうございます。

ほかにご質問、ご意見ございましたら。じゃあ、どうぞ。西村構成員。

【西村（真）構成員】 テレコムサービス協会さんの資料15の1ページ目のSNS上

のキャンペーンについては、適用除外すべきと考えますと書いてありまして、「SNS上のキャンペーン」というのがあんまりうまくイメージできないんですけども、最終的に契約を勧めるようなキャンペーンであれば、特段、自己の氏名、名称を書かないで打つ広告というのはどういうものなのかなと思うんですが、そのあたりはいかがでしょうか。

【テレコムサービス協会（佐々木）】 ご回答させていただいてよろしいでしょうか。テレコムサービス協会でございます。

【新美座長】 はい。じゃあ、よろしくお願いします。

【テレコムサービス協会（佐々木）】 こちらにつきましては、まずSNSの一つの特性としまして、非常に文字数が限られている。例えば140文字までしか書けない等の適切な周知、ご案内をするということが非常に難しいという特性が一つありますというところが1点。

もう一つが、広告と勧誘の境目が非常に曖昧だということがありまして、そこについて、この中では広告とみなすということも一つあるのではないかというところがもう一点。

また、SNSというのは一般にそれ自体に、例えばお客様の申し込み等を適切に何かこれをクリックしていただければ申し込めますというような、プラットフォームとしての機能は一般的には持っておりませんので、あくまでそこから、例えば電気通信事業者だったり、代理店のホームページ等に遷移し、そこから実際に重要事項を説明、その後、いわゆる契約に向けたさまざまな形に進んでいくということで、実際にはそこからSNSという一つの広告的なプラットフォームをもとに、通信事業者または代理店のプラットフォームに移行し、そこからまた契約行為が進んでいくというところで、3つの観点からこのような意見を今回書かせていただいたということになります。

以上となります。

【新美座長】 よろしいでしょうか。

【西村（真）構成員】 済みません。じゃあ、具体的にツイッターで代理店が発信するという、そういうことでこれはよろしいんですか。

【テレコムサービス協会（佐々木）】 可能性としてはそういうことがあるのかなと考えております。

【新美座長】 じゃあ、横田構成員、お願いします。

【横田構成員】 今の件、慎重にやらないといけないなと思ひまして、整理のために確認させてください。例えば「ワンツイート140文字制限の中に入れるのは難しい」とい

うのはおっしゃるとおりなのですが、Twitter 等の SNS にはアカウントのプロフィール欄があるはずですが。そこにも表示がない、いわゆるステルスマーケティングのような形で、自己の属性を秘してするようなタイプのことに踏み込んでいる話なのか、それとも、単純にワンツイトの 140 字、あるいはインスタグラム等でいうタグとかに入れるのが大変であるという、そういう話なのかがよくわからなくなったのが 1 点です。あと、今回の勧誘等がそこまで視野に入れている話か、そもそもそうだったのかという話がよくわからなかったもので、この辺、議論のときにちょっと慎重にやったほうがいいかなというコメントです。

【新美座長】 この辺、今、横田構成員がおっしゃったように、具体的にどういう問題があるのかというのをまだ具体的に出てきておりませんので、問題としてはあり得るといってご指摘として受けとめて、この議論は今後深めていきたいと思います。

あと、ほかにご質問、ご意見、最後にしたいと思いますが、ございましたらどうぞ。

よろしいでしょうか。それでは、時間は非常に限られておまして、質問がたくさんあるかと思いますが、以上をもちまして、「利用者利益のための措置に関する検討」の質疑応答は終了したいと思います。

これは前半のテーマと同じように、本日の発表していただいた方々に対して、追加の質問がある場合には、明日正午までに事務局のほうまでご連絡いただきますようよろしくお願いいたします。追加質問があった場合には、同日中に発表者のところにお伺いを立てますので、速やかにご対応くださいますよう、よろしくお願いいたします。また、いただいた回答も事務局において取りまとめの上、次回会合にて資料として提出させていただきます。

それでは、以上で本日のヒアリングは終了とさせていただきます。発表された方々、ほんとうに貴重な時間いただきまして、ありがとうございます。

次回会合につきましては、非公開とさせていただく予定でございますので、ご了承いただきたいと存じます。

最後に、事務局から連絡事項がありましたら、どうぞご案内よろしくお願いいたします。

【牧野消費者行政第一課課長補佐】 事務局でございます。ただいま新美先生からありましたとおり、構成員の皆様から追加質問がありました場合には、別途事務局から、回答作成依頼時にお願ひする期限までに作成いただき、事務局宛に提出をお願いいたします。

また、1 点、恐縮でございますけれども、本日発表いただいた企業、団体の方々の机上配付資料の中にちょっと誤ったものが混在している可能性がございますので、大変恐れ入

ますが、お配りしている資料をそのまま机上に残していただくか、もしくはお持ち帰りいただく場合には、今そこに立っております事務局のスタッフに一度確認をいただいてからお持ち帰りいただくようお願いいたします。

また、このお願いは、今の傍聴席にいらっしゃる方々、また、構成員の方々には対象ではありません。発表者席着席の方のみご協力をお願いいたします。

また、次回以降の会合の日程等につきましては、別途調整の上、事務局からご案内をいたします。

事務局からは以上でございます。

【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。

どうもお忙しい中、ご出席いただきましてありがとうございます。

以上