

モバイル市場の競争環境に関する研究会（第15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13回）

- 1 日時 令和元年6月18日（火） 10:00～12:00
- 2 場所 TKP 新橋カンファレンスセンター新館ホール 11D
- 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、大谷構成員、北構成員、木村構成員、黒坂構成員、佐藤構成員、関口構成員、長田構成員、西村（暢）構成員、西村（真）構成員、森構成員

○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、内藤消費者庁消費者政策課長、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課課長、山本公益社団法人日本広告審査機構専務理事、水谷一般社団法人電気通信事業者協会消費者支援委員会委員長、井原一般社団法人テレコムサービス協会MVNO委員会消費者問題分科会主査、石前一般社団法人日本インターネットプロバイダー協会JAIPAインターネットユーザー部会運営メンバー、吉田一般社団法人日本ケーブルテレビ連盟部長代理、澁谷一般社団法人全国携帯電話販売代理店協会会長、西川一般社団法人全国携帯電話販売代理店協会副会長

○総務省

鈴木総務審議官、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、山路データ通信課長、安東番号企画室長、廣瀬事業政策課企画官、大塚料金サービス課企画官、佐伯事業政策課企画官、大内事業政策課調査官、中田消費者行政第一課企画官、片桐移動通信課企画官、仲田料金サービス課課長補佐、牧野消費者行政第一課課長補佐、東消費者行政第一課消費者行政調整官

【新美座長】 それでは、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、モバイル市場の競争環境に関する研究会（第15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ワーキンググループ（第13回）の合同会合を開催いたします。

本日は、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。

冒頭にカメラ撮りの時間を用意してございますので、ご了承いただけますよう、お願い申し上げます。

それでは議事に入りたいと存じますが、本日は前回の合同会合でご議論いただきましたモバイル市場の競争促進に向けた制度整備について、及び利用者利益の保護に向けた制度整備について、総務省から前回議論を踏まえた資料の説明をいただいた上で討議を進めてまいりたいと存じます。

冒頭のカメラ撮りはここまでとさせていただきます。カメラ撮りの方は、退室をよろしくお願ひしたいと存じます。皆様、しばらくお待ちいただきたいと思います。

それでは、まずはモバイル市場の競争促進に向けた制度整備（案）につきまして、総務省からのご説明をいただきたいと思います。よろしくお願ひします。

【大村料金サービス課長】 それでは、資料1に基づいて、モバイル市場の競争促進に向けた制度整備（案）について、ご説明させていただきます。

資料1については、前回会合でお示しした資料をもとに、その会合でのご議論、またその後構成員の皆様からいただいたご意見などを踏まえて修正したものです。改めて、全体についてご説明させていただきます。

表紙をおめくりいただきまして、次のページが目次です。1番、制度整備の基本的考え方、2番、対象となる移動電気通信役務の指定、3番、対象となる電気通信事業者の指定、4番、通信料金と端末代金の完全分離に関する措置、5番、行き過ぎた期間拘束の是正に関する措置、そして最後に6番、その他という順番でまとめております。

3ページをご覧ください。制度整備の基本的考え方です。まず、今回の制度整備は、改正法の理念にのっとり、利用者が適切かつ容易に事業者やサービスを選択できるようにすることによって事業者間の公正な競争を促進することを目指しているものです。この理念のもとで、対象となる事業者については、限定的な範囲で除外することとしたいと考えております。また、省令で規定することとしております端末代金の値引き等の利益の提供に

については、3番目の四角の1番目のボツにありますとおり、法律で一律禁止されている端末販売等に際する通信料金の割引の潜脱が生じることがないように、通信契約の継続を条件とするものについては、一律禁止することを考えております。一方で、そうした条件がない端末販売等における端末代金の割引につきましても、何らかのルールがないと引き続き過度な値引き等が行われるおそれがあることから、両市場での競争がより働くようにするため、そのようなモデルを2年を目途に事実上根絶することとして、当面端末の値引きを厳しく制限し、一定の上限を定めたいと考えております。

ここで、先に4ページをご覧ください。現状では、左側の図のとおり、通信料金側で財務余力があり、その通信料金を原資とした値引きが非常に大きく行われておりまして、端末の実売価格が非常に低くなっているという状況です。今回、通信料金の割引を法律で一律禁止することなどによりまして、右上の図のように一定の通信料金の引下げ圧力が加わることになりますけれども、通信契約の継続利用を条件としない端末代金の値引き等について何らの規制をしない場合には、引き続き通信事業者が端末を大幅に値引いて利用者を誘引するようなビジネスモデルが継続してしまうということが懸念されます。したがって、この構造を変えるべく、右下の図のとおり通信料金を原資とした値引きを制限することによって、通信市場と端末市場の競争を促進していこうとするものです。

お戻りいただきまして、3ページの上から4番目の四角です。行き過ぎた囲い込みにつきましては、現在のモバイル市場で行われているような不当な縛りは禁止することを考えております。最後に、この改正法に基づく措置は、モバイル市場の変革を促すものであり、またそのモバイル市場自体も様々な要因によって変化を続けているものですので、施行後も毎年度評価・検証を行い、所要の目的を達成したと認められるときには、規律の見直しなど所要の措置を講ずることを考えているところです。

6ページをご覧ください。禁止行為規律の対象となる移動電気通信役務の指定です。対象となる役務として携帯電話サービスと全国BWAサービスを指定することとしたいと考えております。さらにその上で、これらのサービスのうち、卸電気通信役務、法人に対して相対契約によって提供している役務、固定して使用されるモバイルルータ、また、通信モジュール向けのサービスについては、指定役務から除外することとしているものです。

8ページをご覧ください。こちらが規律の対象となる電気通信事業者の指定です。まず規律の対象として、MNOについては、その全てを対象とすることとしたいと考えております。その上で、親会社、子会社、兄弟会社などMNOの特定関係法人であるMVNOに

については、潜脱防止という観点から同様に全てを対象とすることを考えております。一方で、MNOの特定関係法人以外のMVNOについては、法律上利用者の数が一定の割合を超えるものを対象とすることとされているところ、この一定の割合として、競争への影響という観点から、利用者の数で100万相当、割合で0.7%を超えるものを対象としたいと考えております。その結果として、除外されるMVNOの利用者は、全体の1割未満ということになるものと思っております。

9ページをご覧ください。通信料金と端末代金の完全分離に関する措置の総論です。まず、法律上、端末を販売する際の通信料金を、端末を販売しない場合よりも有利にすることを禁止しております。一方で、2番目の四角、通信役務の利用者に対する端末の販売に際しての一定の利益の提供については、総務省令で規定する範囲のものを禁止することとされております。これを受けまして、方向性でございますように、まず、①通信役務の継続利用と端末の購入等を条件として行う利益の提供については、改正法の通信料金の割引の一律禁止の潜脱を防止する観点から同様に一律禁止することを考えております。一方で、②継続利用を条件としない通信役務の利用と端末の購入等を条件として行う利益の提供については、税抜きで2万円を超えるものを禁止することとし、また先行同型機種がある場合には、その下取り価格を下回ることも不可とすることを考えております。さらに、②については、廉価端末、新規契約の受付が終了した通信方式のサービス利用者の移行のための端末、在庫端末について、それぞれ一定の例外を設けることを考えています。

10ページをご覧ください。通信役務の継続利用などを条件とすることの意味です。まず、「継続的な利用を条件とする」とは、継続的な利用を求めて端末代金の値引き等を行うことをいいます。具体例①のように、セット販売をする際に行った値引きについて、通信契約を一定期間内に解約した場合に値引きした分の返還を求めること、具体例②のように、通信契約と端末のセット販売の際に、そのセット販売する通信契約が2年契約の場合だけ端末代金の値引きをするという形で実質的に継続的な利用を求めるようなことを含むものです。また、具体例③のように、端末の購入等のみを条件として一定の値引きをすることとしていたとしても実際にその端末を購入しようとした場合に通信契約とセットでしか購入ができないようなときは、実質的に通信役務の利用を条件としているものとなるものと考えております。

11ページをご覧ください。こちらは、逆に「条件とする」に含まれないものです。①のように、端末の購入をしない利用者にも利益の提供を行う場合は、「端末の購入等を条件」

には当たらず、また、②のように、端末を購入する利用者以外の者にも利益の提供をする場合は、「通信役務の利用を条件」には当たらないというものです。しかし、①の赤色の部分のMNP・新規契約をした利用者に対してのみ行う利益の提供につきましては、改正法の規律の潜脱として行われるおそれがあるのではないかと考えております。現行のガイドラインにおいても、MNPだけを条件にして利益の提供をする場合に結果として端末を購入した者に対してそれが行われるときについては、例外的に規律の対象としているところです。また、今回、契約時での端末の購入にかかわらず行う利益の提供について、ヒアリングの際に抜け道となるのではないかと問題提起があったところです。濃い赤色の部分ですが、こちらについても例外的に規律するかどうかを検討したいと考えております。

12ページをご覧ください。こちらは禁止される利益の提供の形態です。利益の提供の形態には様々なものがあると考えていますが、経済上の利益が提供されるのであれば、その形態にかかわらず全ての形態を対象にしたいと考えております。

13ページをご覧ください。端末の購入等をする利用者に対する利益の提供であって通信役務の継続利用を条件としないものの上限2万円についてです。その考え方ですが、まず、通信・端末両方での競争が有効に機能するように、当面この上限は厳しいものとするべきと考えております。2番目の四角ですが、赤字になってまで利益の提供をすべきではないという考え方から、現在の市場環境を前提といたしますと、利用者1人当たりの利益の見込額は約3万円となるものと考えています。しかし、この3万円という数字は、あくまでも現在の市場におけるARPUや利益率を用いて算出したものであり、今回の改正法の措置によって競争が進展し、今後これらの数値が低下していくことが見込まれることから、また、通信・端末各市場での競争を促進するという目的のために3万円という数字について1段階厳しく制限することとしたいと考えていることから、2万円と設定するものです。

14ページをご覧ください。この上限について、事業者と代理店がそれぞれ利益の提供を行う場合には、両者の合計額が上限を上回ってはならないということとしたいと考えております。その運用につきましては、2番目の左下四角にありますように、事業者には、代理店がこの義務に従うよう指導する義務を設けることを考えております。その上で、義務の履行として具体的に考えられる措置としては、①一般的な管理体制の構築などの指導を徹底すること、②個別の事案について、自らが行う利益の提供の額を代理店に通知すること、このような方法が考えられるのではないかと考えております。

15ページをご覧ください。こちらは廉価端末等の例外についてです。廉価端末につい

では、税抜2万円以下の価格の端末についてはゼロ円以下としない範囲で、通信方式の変更等により端末が使用できなくなる利用者の移行のための端末についてはゼロ円未満としない範囲で、それぞれ利益の提供を可能とすることを考えております。また、在庫端末については、不良在庫の処分という観点から、現在の端末の発売サイクルや中古市場における端末の価格なども参考にして、利益の提供を約する時点で最終調達日から24か月を経過している端末については半額までの利益の提供を可能とし、さらに製造が中止された端末については最終調達日から12か月で半額まで、24か月で8割までの利益の提供を可能とすることを考えております。

16ページは中古端末の買取価格の推移について総務省で調査したもので、参考までに付けさせていただきます。

17ページをご覧ください。将来時点でしか金額が確定しない利益を提供する場合の扱いです。若干わかりづらいものですが、典型的には、端末買換えプログラムで端末代金を割賦で支払う場合に、一定期間経過後に端末の引取りを条件に残債を免除するというようなものです。この場合の利益の提供の額は、図にあるように、支払いが不要となる4万円ではなくて、引取りが求められる端末の市場価格を引いたもの、すなわち、4万-X円というのが利益の額となるものです。しかし、このX円というのは、この例で言いますと2年後の予見される市場買取価格ですので、利益を提供する段階では確定していないということになります。したがって、2年後に見込みが違っていた場合に遡って違反したことになりかねないわけです。そういうことにならないように、予見される市場買取価格について合理的な見込みがある場合には、事前に利益の提供の金額を確定することができることとしたいと考えているものです。

18ページをご覧ください。こちらは、行き過ぎた期間拘束の是正に関する措置の総論、全体像でございます。法律上禁止の対象となる不当な期間拘束につきましては、総務省令で定めることとされております。具体的には方向性にありますように、契約期間の上限として2年、違約金の額の上限として1,000円、期間拘束のない契約について1年を超え、又は更新可能な期間拘束契約を提供する場合には選択肢として期間拘束のない契約も提供しなければならないこととし、また、期間拘束の有無による料金差の上限を月当たり170円、自動更新について、これは緊急提言でご議論いただいたとおりですが、契約締結時に契約期間満了時に自動更新するかどうかを利用者が選択できること、その選択によらずに提供条件が同一であること、契約期間が満了した場合に更新するかどうかを改めて選択

できること、無料での解約が可能な期間として契約期間の最終月、翌月、その翌々月の3か月を設けていることというものを考えております。また、長期利用割引等については、提供される利益の範囲が1年間で1か月分の料金相当額とすることを考えております。

19ページをご覧ください。違約金の額の上限1,000円の考え方です。まず、他事業者への移行には、違約金のほかにMNP手数料、新規契約手数料などを必要とする中で、スイッチングコストを低下させ事業者間の競争を促進するために、違約金の額を抜本的に引き下げる必要があると考えております。他方で、期間拘束契約自体を完全に禁止することは適当ではないと考えているところです。そのような中で通信料金と端末代金の完全分離による競争促進の効果を広く行き渡らせるためには、違約金の水準は最低限とすることが必要であること、また、総務省で行った利用者アンケートの結果、8割を超える者が許容できる違約金のレベルは1,000円だったことなども踏まえまして、1,000円を上限としたいと考えているものです。アンケート調査の結果については、参考資料として別につけさせていただいております。

21ページをご覧ください。こちらは、期間拘束の有無による料金差の上限、月当たり170円です。この考え方ですが、現在の料金プランでは、大手MNO3社のうちの2社は、6か月以内の利用であれば期間拘束のない契約の方が負担が少ないという設定となっております。また、民間のアンケート調査では、乗換えを検討している利用者の半数以上が1年以内での乗換えを検討しているということであり、その中央値は6か月ということになるかと思います。そのような事情を踏まえまして、6か月以内に事業者等を見直す利用者にとって、期間拘束のない契約が選択肢となるよう、1,000円を6か月で割りまして月当たり170円とするものです。

22ページ及び23ページは、長期利用割引に関するご説明です。こちらにつきましては、23ページに現在のMNOとMVNOの長期利用割引等の例をまとめさせていただいているところでございます。

24ページが自動更新の扱いです。先ほどご説明させていただいたものを絵にしているものです。

25ページをご覧ください。最低利用期間を伴う契約、すなわち更新のない期間拘束契約の最低利用期間についての例外を考えたものです。この最低利用期間を伴う契約については、踏み台対策として導入されていることが現在は多いものですが、他の期間拘束契約に比べて相対的に拘束性が低いということを踏まえまして、一定の特例を設けてはどうか

と考えているものです。具体的には左側ですが、この1年以内の最低利用期間を伴う契約について、期間拘束なし契約の提供を行わなくてもよいということにしたいと考えております。それに伴いまして、右側ですが、その事業者が提供する契約というのが、この最低利用期間を伴う契約のみになってしまうことがあります。その場合であっても、セット販売における端末代金の値引き等については、継続利用を条件とするものとして一律禁止をするのではなくて、先ほどご説明させていただいた2万円などの一定の範囲内で規制の対象にするということとしたいと考えているところです。

26ページをご覧ください。サービスごとの規律の適用時期です。まず、スマートフォンについては、施行日に全ての規律を適用することとしたいと考えています。一方でスマートフォン以外については、法定禁止行為である通信料金の割引を除く他の規律については、今年末までは規定の適用を留保して、来年1月1日から全ての規定を適用することとしてはどうかと考えているものです。

最後に27ページをご覧ください。こちらは、既往契約等に係る特例です。まず既往契約につきましては、新プランが必ずしも利用者にとって有利なものとなるとは限らないことから、施行日以降の更新又は条件変更については、施行日前の条件によることを許容したいと考えております。他方で、事業者に対しては、利用者が新法適合の新プランに円滑に移行できるようにするための措置や周知を求めるとともに、総務省において、その措置の概要や利用者の移行状況などを把握して、評価であったり検証であったりというものに反映させていきたいと考えているところです。また、3Gサービスについては、施行日以降も、一部の事業者においては、新規契約を引き続き受け付けている状態にあることが想定されているところですが、新法適合のためには、一定のシステム対応等のコストがかかることも勘案して、2号禁止行為、すなわち行き過ぎた期間拘束の是正については、施行日時点でプランを変更しないのであれば、新規契約の受付も可能とするという特例を設けたいと考えているところです。

ご説明は以上です。よろしくお願いたします。

【新美座長】 ご説明、ありがとうございました。

前回までの討議を踏まえた上での案の提示でございます。競争促進に向けた制度整備(案)に対して、ご質問あるいはご意見があらうかと思っておりますので、どうぞご自由にご発言いただきたいと思っております。よろしくお願いたします。

森構成員、よろしくお願いたします。

【森構成員】 ご説明ありがとうございました。前回出ていた色々な意見を取り込んで案を改定していただいたと思います。

全体的なことについて、申し上げようと思います。そもそも事の発端となった通信回線と端末の分離ということについては、この合同会合においてほとんど異論が出なかったといえますか、皆様賛成されていたと思います。それは確固たる理由があったためであり、消費者が選択できなくなっているからやむを得ないということで、ある種の強硬手段に出たわけです。それはこれまでの料金の自由化といった流れに反しますが、やむを得ないということで皆様の合意が得られていたと思います。

本来自由であるべき料金等の制限というものは、そのような場合に限り行われるべきであって、そこまで確固たるものがなければ、手を突っ込むことについては抑制的であるべきだと思います。金額の制約といったことは、はっきりしない状況では抑制的に考えることが原則であると思いますので、まずは考え方の原則がそうであるということ意見をとして申し上げたいと思います。以上です。

【新美座長】 ありがとうございます。このような金額の設定の仕方に対する基本的なご意見だと受けとめます。

ほかにご意見、ご質問がございましたら、お願いします。

それでは、長田構成員。

【長田構成員】 ありがとうございます。

13ページの2万円というところですが、現在のARPU等で計算した3万円から1段階低い2万円とあり、1段階は1万円ずつなのかと。それほどのような根拠なのかを伺いたい。

また、先ほどのご説明にもありましたが、一定の範囲の中で端末購入補助をするという形であれば、ここは別に3万円でもいいのではないかと私は思っています。その中で通信サービスの料金がどんどん下がり、ARPUが下がっていけば、自分たちの利益を超えてまで端末購入補助することはないと私は信じたいので、上限ということであれば3万円でもいいのではないかと思います。

もう一つ長期利用割引のところですが、長期利用を潜脱的に使う可能性があるため、許容される範囲は1か月分の料金というご提案なのだと思いますが、歴史のあるMNOにおいて、15年とか16年というような長期利用に対して行われている割引について、1か月というのは、少し制限的ではないかと考えています。長期利用が何年以上なのかという、

その基準みたいなものは必要だと思いますが、もう少し額が多くなってもよいのではないかと考えています。以上です。

【新美座長】 2点ありましたが、最初の点をご質問も兼ねていて、1段階低いというのはどのようなご趣旨かということでしたので、よろしくお願いします。

【大村料金サービス課長】 13ページですが、ご指摘のように現在の市場を前提にしますと、ARPUかける利益率かける現在のスマホの平均利用期間で3万円という数字が出てくるものです。しかし、今回は、現在の市場で過度の端末代金の値引き等が行われているということも鑑みまして、少し厳しい上限とし、規律を加えることによって市場の変革を促したいと考えております。したがって、現在の市場の数値を前提としたものではなく、今後を少し見越した数値を考え、また、市場の変化を促すための政策的な判断も踏まえて、1段階低い2万円とさせていただきたいというものでございます。

1段階が10円なのか100円なのか1,000円なのか1万円なのか、これは、諸々ありうると思いますが、ここにつきましても、市場の競争を促進するという観点から、1段階として1万円単位で、3万円を2万円と設定したいと考えているものです。

長期利用割引については、ご指摘のように難しい面があると考えています。前回の会合後、構成員の皆様とご議論させていただいたことも踏まえまして、23ページに現在行われている長期利用割引の例をつけさせていただいております。こちらをご覧くださいますと、10年、15年を超えた長期利用のみならず、2年や5年での特典を提供している事業者もあります。こういうものを並べてみますと、どこまでが適当なのか、過度なものはないのか等、少し慎重に議論しなければいけないのかなと感じているところです。以上でございます。

【新美座長】 ありがとうございます。

市川構成員、お願いします。

【市川構成員】 ありがとうございます。私も森構成員と同様に概括的なコメントと、1点提案ということで、2つ述べさせていただきます。

いわゆる寡占的な市場というものを、どのように競争的にするか、特にどのようにエンフォースメントするかはすごく難しい世界なので、明快にこれだったら絶対に大丈夫であるというのは、どこの市場においてもないと思っております。他方、私も競争法を学んでいる人間なので、何度も申し上げていますが、自由化されている市場ですので、価格規律をしたいわけでは全くありません。ただ、これは割と驚きだったのですが、事業者、特に

キャリアからの率直なご意見の中で、このような懸念があると思いきり言われてしまっていますので、残念ながら直接的に対応する必要があると考えております。

消費者が、先ほど森構成員からのお話にもありましたが、インフォームドチョイスができること、よくわかって選択ができるという前提のもと、市場競争を活発化させるためにスイッチングコストを下げる、要するに違約金を下げることや、通信料金の利益が端末に行く、あるいはほかのサービスに行くことで変な競争になることを阻止するという意味で、端末値引きに限度をつけるということは方法論としては妥当だろうと思えますし、その水準が一定の政策値になるのは、これは仕方がないと思われまます。いくらにすれば競争的であるかというのは、計算で出るものではないと思えますので、それはやむを得ない。

ただ他方、これはずっと私も申し上げてきて、全携協さんからもお話がありましたが、エコシステム全体を変える話をしているのだらうと思えます。たまたま全携協の会報誌をいただいて読んでいましたら、ソフトバンクの社長さんが、これからショップがだんだんサービスショップ化していくだらうとか、あるいは価値が生まれる場所が変わっていくだらうというようなことが書いてありました。

先ほどの詳細をつけてくださった違約金の調査を見ている、例えば11ページがそうですが、安くなると嬉しいという数字がはね上がるのはこの類いの調査の当たり前だとして、会社のブランドイメージだとか相談しやすいとかいうところに価値が置かれて、そうすると少し価格の動き方が違うように見えています。直接的にそういう調査をしていないのでわかりませんが、そういうふうに変化していくということを認識することが大事ではないかと思えます。

ヨーロッパでも利用者との間の信頼関係がきちんと続くということ、そのような会社が最終的に生き残ると、そういう市場にしたいのだと、もともとこの会合でも何度か議論になっていますが、そういうことが大事なのではないかというのが、私のスタンスとしまして申し上げたいことの1点でございます。

もう一つは、これはご提案です。今回の資料の冒頭にも書かれていますが、直接的な価格規律が随分入りますので、ここについては非常に慎重に対応すべきだと思っています。毎年度きちんと見直すということを書いてありますが、これは省令なので、本当に問題があれば直ちにやればよいということでもありますが、これも政策的な方向づけだと思いますので、どう書くかはテクニカルには色々あると思えますが、何か起きればすぐさまやる、想定と違うことが起きたと思ったらすぐにやるというご意思についても示されても

よいのではないかと思います。以上です。

【新美座長】 ありがとうございます。後半はかなりラジカルなご意見だと思いますが、そのような考え方もあり得るだろうと思います。

それでは、北構成員、お願いします。

【北構成員】 野村総研の北でございます。

資料1の3ページ、基本的な考え方の中に、端末の大幅な値引き等により利用者を誘引するようなモデルを2年を目途に事実上根絶するという、非常に強い言葉がございます。ここに、今回総務省及び関係者の強い意思を感じ取ることができます。

違約金の上限1,000円、値引きの上限2万円といった決定プロセスについては大いに疑問がありますが、方向性自体は私の考え方と完全に一致しておりますので、結果的には賛同いたしますというコメントをしたいと思います。

値引き上限の2万円については、いささか根拠が希薄だと言わざるを得ないと思います。長田構成員がおっしゃったように、5月30日にドコモから、端末と回線を同時に売るときに、そのユーザから3年間得られる利益より値引きして売るといのはおかしい、というわかりやすい根拠で、3万円というご提案いただきました。ただ、在庫端末として認定されたものは半額になりますし、製造中止になれば8割までになりますし、それでも処分できなかった端末は、例外規定の中にあるように、白ロムとしてさらに安く処分する場合も出てくるでしょう。

そういった値引きも全て、端末値引きなのであって、全て通信料金から回収されているということを見ると、新機種については2万円、その他の在庫処分あるいは白ロム等についてはそれ以上の値引きが行われるわけですから、加重平均をとれば3万円ぐらいになる。何かへ理屈を述べているようにしか聞こえないかもしれませんが、私としてはそのほうが腑に落ちると思います。ただ、結論としては2万円がいいです。

長期利用割引については、先ほど大村課長からもコメントがありましたが、この会合で全くといっていいほど議論することがなく、5月30日のヒアリングにおける意見の一覧表を見ても、MVNOを含めて規制の必要性は訴えられていない。また、言葉は悪いですが、釣った魚に餌をやらない当業界としては珍しく餌をやる施策の一つでもあるので、このタイミングで、全く議論していない中で省令化するのは拙速であり、さらなる議論が必要であると思います。

それから最後に、1年以内の最低利用期間を伴う契約について特例がありますが、これ

まではMNPの踏み台として使われることを防ぐための措置であったわけですが、今後、通信料金と端末代金の完全分離が行われ、端末代金の値引きが規律されることによって、おそらく踏み台とされるようなことがなくなるのではないかとすることを想定すれば、とりあえず特例として設けるものの、今後しっかりと状況を見ながら、必要に応じて特例措置を解除するといったことが必要なのではないかと提案いたします。以上でございます。

【新美座長】 ありがとうございます。今のところで、あえてこれは長期利用のところで議論が足りないのではないかと議論がありました。これは、事務局のほうで何かご意見がありましたら、お願いします。

【大村料金サービス課長】 前回の会合などご議論がなかったので、今日ご議論いただければと思いますが、私どもが考えていますのは、長期利用割引等であったとしても、行き過ぎたものになればこれは拘束性が高いものというのがあり得るのではないかとことです。22ページでご覧いただきますと、現在MNOで行われているような長期利用割引などは、例えば15年加入している人に年間3,000ポイントの利益の提供をするというような形ですけれども、例えば2年間契約をしてくれていた人に9,500円の利益の提供を毎年するというようなことを始められると、これは2年間契約を継続させるような拘束性というのが出てくるのではないかとということで、意図とは別に、機能としては行き過ぎると期間拘束性が非常に高い形態というのがあり得るのではないかと考えております。

そのミシン目、どこまで行くと行き過ぎなのかということとはなかなか難しいのかなと思いますが、全く長期利用割引等について規律なしとしてしまいますと、このあたりで変なことが起こってしまうのではないかとすることを危惧しているものです。ぜひご議論いただければと思います。

【新美座長】 今の点、ほかに何かご意見が。なければ、後でまたやります。

じゃ、黒坂構成員、続けてお願いします。

【黒坂構成員】 慶應大学の黒坂でございます。2点質問させていただいた後に、それを踏まえてちょっと私からコメントさせていただければと思います。

まず質問1つ目でございます。違約金1,000円の根拠について、先ほどの事務局からのご説明では、アンケート結果はあくまで参考資料という位置づけであるというようなお話があったと理解しております。だとすると、今回1,000円として定められた案というのは、総務省の政策として推進されたいという意思の表明に基づくものという理解で合っているでしょうかということを確認させてください。

2つ目です。既往契約の取扱いについてでございます。ここは、前回の会合あるいはそれ以前からも、制度的な対応には行政法の課題等があつて限界があるというような議論が、構成員も含めてなされてきたと思います。それを踏まえまして、行政として何か措置、立法であるとか政策的に具体的な措置をとるといふよりは、より実効性のある措置を推進していくというような意思表示であるといふふうに取りましたが、その理解で合っているか。

その2点について、まず確認させてください。

【新美座長】 じゃ、よろしくお願いします。

【大村料金サービス課長】 2点、いただきました。

まず前者、1,000円の根拠です。19ページでご説明させていただきましたとおり、こちらについては、現在の市場を前提にスイッチングコストを低下させて、事業者間の競争を促進するため、違約金の額を抜本的に引き下げる必要があるということ、私どもとして政策的に考えているものです。違約金の水準を最低限のものとする中で、その具体的な額を決める際の参考として、アンケート調査を見るとご説明させていただいたような結果になっているということ踏まえて、1,000円という水準を選択したということです。ですので、縮めて言うと、ご指摘のとおりです。

2点目の既往契約の扱いです。これは最後のページです。前回まででご議論いただきましたように、また、黒坂構成員に今おまとめいただいたように、法的にできる範囲には限界がある中で、それでも利用者が恩恵を受けられるような新プランへの移行を適切に進めていくことが必要と考えており、そのための措置として、事業者具体的な措置や周知などをさせていただくことを考えております。法的な義務づけということではなく、より実効性のある措置を行い、また、その結果について、きちんと評価・検証をしていきたいと考えているものです。

【新美座長】 よろしいでしょうか。

【黒坂構成員】 ありがとうございます。

【新美座長】 それじゃ、黒坂構成員、どうぞ。

【黒坂構成員】 ありがとうございます。今の2点の点を踏まえた上で、私からちょっとだけ長くなりますがコメントさせていただきます。一部お聞き及びの方も傍聴の方でいらっしゃるかもしれませんが、前回の会合で、違約金の上限1,000円の根拠がアンケートだけでは脆弱であるとか、違約金についてはもう抜本的に見直す必要があるのではない

かというようなコメントをさせていただきました。その手前、それを踏まえて意見を申し上げたいと思います。念のため傍聴の方に、私から言うことでもないかもしれませんが、前回非公開の会合がございましたが、議事録がいずれ公開されると事務局から伺っておりますので、いずれそれをご覧いただければと思っております。

その上で、前回私が申し上げたことの趣旨は、今回ユーザアンケートのみで検討するのは非常に危ないということでございます。これは政策形成において、根拠にできるエビデンスを明らかにするということに、こういったテーマの場合は、Willingness to Pay あるいは Willingness to Accept というような手法を使うことが一般的で、これは広く定着した手法だと理解しています。今回のアンケートはそれを必ずしも使っていないというものでございます。その調査結果のみに頼った制度検討は、若干といいますか、大いに賛成できないというところが前回申し上げたことでございます。

今、私が冒頭で確認させていただきましたことは、なので、参考資料としてこういったアンケートの結果を踏まえつつ、総務省が政策をどのように遂行していきたいのか、何をを目指したいのかということを示していただくということが重要ではないかということを考えてご指摘したものでございます。今ご回答いただいたとおり、このようにしたいんだという意思表示をいただいたということは非常に意義があると思っておりますので、それについては敬意を表したいと思っております。

しかしながら、先ほど北構成員からもお話があったとおり、やはり2万円、1,000円、あるいは従前から議論の対象となっておりました、合理的とは一体何か、あるいは行き過ぎたとは一体何かといったことの定義を明らかにするための検討というのは、時間が足りなかったことも含めて十分とは言えないだろうと思っております。ちょっと一般的な話で恐縮ですが、昨今エビデンスベースの政策形成の重要性が極めて大きくうたわれている状況でございますので、今回の検討の進め方というのは、今後に向けて課題が残っている状態であるということは指摘せざるを得ないと思っております。

もう一つ、既往契約についてでございます。行政法の限界、消費者に不利益変更を強いることはできないというようなことは承知しつつも、今回の法改正の精神の一つである拘束性、ロックの効果ですね。これを緩和させていく、できるだけ減らしていくという観点では、やはりより積極的に取り組む必要があるだろうと私は考えております。これは緊急提言に賛同した構成員の一人としても、あそこであれを言った以上、できるだけ具体化するべきであるというような自分の今回の関わりの中での一貫性ということも含めてのこと

でございます。

こういった問題意識を総合的に勘案いたしますと、おそらく2万円、1,000円ということは現状でやむを得ないと考えておりますが、諸々それ以外のことも含めまして、新法が施行された直後から通信事業者の皆様に取り調査を行うであるとか、あるいは販売代理店の皆様に影響がどのように出ているかお話を伺うであるとか、そういった最新の実態把握を行い、場合によっては、この研究会であるとか合同会合であるというのはおそらく施行後も開かれ続けることだと思いますので、そこに様々な事業者の方々に直接来ていただいて、実態はどうなっていますかとお話を伺う。はっきり言ってしまうと、変なことをしていませんかということも含めてですが、こういったことを明らかにして、状況をよりつまびらかにしていただくというような取組が不可欠ではないだろうかと考えております。

もっと踏み込んで言ってしまうと、もう新法を意識した新しい料金プランが出始めている状況でございますので、現状どうなっているのというところの調査は、もう今すぐ始めていただく必要があるだろうというぐらいに考えております。

このような今回の法改正を受けました料金制度方面のモニタリングということ、前回の事業法改正のときから続けている消費者保護分野のモニタリングとうまく対になるような形で、あるいは連携するような形で強力に進めていただくということが必要であると考えております。そういった取組を、そういった措置を強く総務省の皆様にお願ひ、ちょっと言葉は過ぎるかもしれませんが、要請したいと思っております。それをもって、概ね今回の省令案の検討については、私は、異論は細かくは幾つかございますが、賛同したいと思っております。以上です。

【新美座長】 どうもありがとうございます。確かにそういった詰めの問題、色々考え方があろうかと思いますが、基本的にはこの方向でということですね。

じゃ、木村構成員、どうぞ。

【木村構成員】 主婦連合会の木村でございます。

27ページの既往契約の件に関して黒坂構成員から今色々とお話があつて、概ね私も同じように考えてはいるのですけれども、より安いというか適したプランに利用者を誘導するように、きちんとモニタリングをするということが大切と先ほど事務局からお話がありました。利用者の方は必ずしも自分の契約をきちんと理解しているわけではありません。例えば私どものところにも、「この契約分らないんだけど」とおっしゃる方がご相談にい

らっしゃいます。

そういったことも踏まえまして、やはり今回事業者がこのことを踏まえて色々なプランを出してくださると思うのですけれども、分かりやすい料金プランであることをきちんと出して、利用者が困らないようにしていただきたいと思っています。

20ページに解約の手数料と書いてありますけれども、今1,000円というのが一人歩きしてしまって、実際に解約するときには1,000円プラス手数料がかかるということが、なかなか利用者に認知されておらず、ショップに行って初めて、あ、そうだったのかと気づくことになってしまうのではないかと思います。利用者が実際幾ら払わなければならないのかという視点がやはり抜けていると思います。

そういったことですか、新プランがでますと、またきっと色々な広告が出ると思います。そういった広告のあり方がどうなっていくのかというのを見ていかなければいけないと思っています。

結局、どんなにいい法律をつくっていただいても、利用者に届かないと意味がないと私はと思っています。今回既往契約の特例で一番問題なのは、高い料金の契約をしている方が、いかにスムーズに自分に合ったプランに移ることができるか。自分の契約が分かっているから、更新時期が来てもそのまま契約を継続してしまうということがないように、古いプランで割高な料金を支払っている方が少しでも少なくなるように、本当にそこはきちんとしていただきたいと思っています。以上です。

【新美座長】 ありがとうございます。省令等を整備するだけでなく、その中身の周知徹底に意を尽くしていただきたいというご意見だと思います。それは、行政も事業者も含めて、どういう対応をとるかというのはさらに詰めて議論していただきたいと思っています。

ほかに。

それじゃ、先に森構成員。

【森構成員】 先ほどお話のありました長期利用割引なんですけれども、22ページ、23ページです。これ、確かにご指摘のとおり拘束的効果があるもので、行き過ぎるとよくないということはお趣旨としてはそうだと思うんですけれども、ただ、ちょっと我々が特殊な状況にあるということも考えなければいけないのかなと思っています。拘束性がある、ベンダーの選択が頻繁に行われたい状況の解消ということは、究極の目標ではないと思うんですね。やはり究極の目標は消費者が保護されることだと思いますし、ここで保護されるべき利用者というのは長期利用者だったはずなんです。そのことから、既にある種の決

定的な介入をしているわけですね。

ここで議論されているようなことは、MNPを頻繁にして短期間で端末を買換えるといった人の負担を、長期利用者がしないようにするということで、長期利用者の保護を目的に介入を既に行っているわけです。どんな方だって、端末をどんどん買換えようと思えば買換えられるわけですから、そういう意味では消費者は本来は平等なわけですが、そうではない、事実上長期に利用する人たちを保護するという観点から介入しているので、そういう意味では、介入の効果において長期利用割引を制限すると、一方でブレーキを踏みながら他方でアクセルを踏むようなことにならないかなと懸念します。

もう一つは財務余力という考え方。これも説得力がありますけれども、やはり長期利用者を手厚く保護すれば、それは端末の割引であったりというところに回す余力はなくなるとも考えられ、ここは悩ましいところですので、迷ったら規制しないという原則に従って、一旦あけておかれたらいいのではないかと思います。以上です。

【新美座長】 ありがとうございます。長期利用割引の点については、何かほかにありますでしょうか。

じゃ、関口構成員よろしくお願いします。

【関口構成員】 木村構成員の関連質問と感想を1点申し上げさせていただきたいと思えます。

19ページの4行目からの太字のところ、移行に係るスイッチングコストを低下させ云々と。それから3番目の四角の1ポツ目のところでも、2行目にスイッチングコストが抜本的に引き下がるよというふうに、スイッチングコストという言葉が出てくるんですが、多分このページだけだと思うんですね。先ほど木村構成員も20ページの解約手数料それから新規加入手数料について、ここは合わせわざではないかというご指摘がありました。スイッチングコストについて何かコメントを1つ、この違約金と解約手数料の合計であるという趣旨がわかるような注が入らないと、ちょっと分かりにくいかなというのが1点。

それから違約金を1,000円にしたときの結果として、解約手数料、新規手数料の価格の根拠って何だろうということに、金額の重さから疑問が湧きました。20ページを見ていただきますと、MNP手数料は2,000円の社と3,000円の社と分かれております。新規事務手数料も3,000円、3,400円、それから3,394円とか3,406円とか。この違約金1,000円に一律にしたということの中で、スイッチングコスト全体としてはこの総体として考えますから、スイッチングコストは今まで1万5,000円前後かかって

いたのが6、7、000円になるという中で、この価格は何なんだろうというのは若干疑問が解決できないところなので、この手数料について、支払いの根拠をもう少し詰めていただければと思っております。これが1点でございます。

実は、このスイッチングコストを低下することによって、波及的に需要予測の精度が当然のことながら落ちていくということが考えられます。そうすると将来の投資計画にも影響を及ぼすので、投資インセンティブを今までどうやって高めるかということを議論してきた中で言うと、隣に座ってらっしゃる佐藤構成員と私は接続政策委員会にも入っていますので、今後の接続料算定の中での需要のとり方については、利用者料金の施策が原価のほうにも効いてくるという点では、結構色々なところにこれが効いてくるなという印象を持ちました。その意味でもスイッチングコストについて、もう少し全体がわかるように。今回は違約金の話が前面に出してしまったので、スイッチングコストの表現がやや弱くなってしまったというきらいがあるので、その点ご配慮いただけたらと思っております。以上です。

【新美座長】 ありがとうございます。

今の点、何かございましたら、事務局のほうで。よろしくをお願いします。

【大村料金サービス課長】 違約金の周辺で、違約金以外に手数料などがかかるのではないかということにつきましては、前回の会合でもご意見をいただいたところです。そういうことも踏まえまして、19ページの1番目の四角で、違約金のほかMNP手数料、新規事務手数料を要するという形で、全体としてこういう手数料がかかるという記述を加えたところです。また、これにつきましては、ご指摘のとおり違約金以外の手数料の水準が与える影響というものもありますので、これも前回の会合でもご指摘がありましたように、違約金下がった結果として、例えばこのMNP手数料が根拠なく上がるというようなことがあるとそれは問題ですので、これらのMNP手数料等の今後の推移は、きちんとウオッチをしていかなければいけないと考えております。

【新美座長】 よろしいでしょうか。

ほかに。

じゃあ、平野構成員、どうぞ。

【平野主査代理】 22ページの長期利用者への利益供与を制限するのが是か非かという、この論点についてお話をしたいと思います。確かにこれ、長期利用者が何ももらえなくて、キャリアさんの収益からどんどん端末補助が行われるというのはおかしいので、こ

れを今回きっちりなくして、出口をきっちり押さえましたということだと思っんですね。

つまり、ある意味そういう不公平というものは抑えられる施策を今行いつつあって、そうすると、22ページの長期利用者に利益をあげているのを規制するというのは、短期的には消費者、長期利用の人にとって不利益になるんじゃないか。そういう気持も長田構成員がおっしゃるようによく分かります。さはさりながら、おそらく競争法的、競争政策的にはこの書いていただいた絵の下のように、今度はアメという形でロッキング効果を持つ9,500円というすごい大きなハードルが論理的にはあり得る、出てきそうだなと。それを予感して、こういうアイデアを事務局が提案されたのかなと思っんですね。そこで短期的な利益ではなくて、やっぱり長期的な政策という観点から、やっぱりアメという問題もあるんじゃないかというのを、私は何らかの規制が必要じゃないかなと、簡単に言うと思っっております。

規制する額として幾らがいいのかというのは、これまた政策になりますけれども、ちょっとお伺いしたいのは、この中で競争政策的な専門の先生に、やっぱりアメというものにもロッキング効果があるのではないのでしょうか。いきなり言って申しわけないんですが、例えば西村構成員、これについて何かあればその辺のお話を伺いたい。そういうことでございます。

【新美座長】 ご指名でございますので、よろしくお願ひします。

【西村（暢）構成員】 ご指名を受けましたので、ありがとうございます。質問に答えさせていただく形で、さらに全体に対するコメントなどもさせていただければと考えております。

まず今回、改正法の趣旨、原理原則、理念というのは、電気通信事業の公正な競争の促進、そして利用者の利益の保護というような形で、意味のあるプラン間あるいは事業者間の選択肢が、競争という形で確保されるべきことであると。ここはぜひ確認しておきたいと思っっております。

その上で今回の改正法においては、具体的に行為というものを事前に規定して、そして事前に規制を行うと。もちろんその中で省令に書くべき事項につきましては、これまで構成員の先生方が議論されておられますように、個別の論点については議論は多いと。方向性に関して、特に省令で定めるべき事項というのは、これは電気通信事業者間の適正な競争関係を阻害するおそれのある利益提供、あるいは不当な妨げによりそういった状況になるもの。これについて、何が不当か、適正とは一体何か、行き過ぎとは何かといったこと

が議論されるべきことだと思います。

そういたしますと、ちょっと長くなりますが、申しわけございません。阻害するおそれ。おそれという文言によって、潜脱行為を含めましてカバーするといったことは非常に極めて合理的であり、理解できる。また、改正法の理念につきましても、MNOそれからMVNO間、モバイル全体のマーケットでの競争基盤を形成する、整備するという一助になるという形で評価はできるかと思っております。

しかしながら他方で、既存メニューに加えまして新しいメニューが今後出てくる可能性。そして、それに伴う、ある一定の混乱というものが消費者に起きないではない。そして、期待しないような結果というものが生じる可能生もある。ひいては改正法の理念に寄与しないというようなことが今回の議論の結果として生じることも、可能性としては考え得ることだと思います。そして、この2つをおそらくは比較しながら、実際に理念に従っているかどうかを今後判断していくことになろうかと思っております。

前置きが長くなりましたが、そういった形で、では、この長期利用割引、そのほかにも11ページの潜脱行為でありますとか、18ページの各論点を考える必要があるのかなと思っております。そこの議論というものがなかなかできていなかったという反省がございます。そして長期利用割引につきまして、先ほどアメという言葉がございました。この場合いわゆるボーナス型で、特に長く続ければ続けるほどアメがいい形で、利用者にとってベネフィット、便益という形で捉えられるということは当然だと思います。

ただ、これも法律をやっている人間の言いわけかもしれませんが、これはケース・バイ・ケースの総合考慮としか言いようがないというのが、競争法政策のフィールドでの答えになろうかと思っております。ただ、その際に、先ほど申し上げました、一方で阻害のおそれがあるかどうか。そして、他方でこれが消費者にとっての利益あるいは競争促進の手段として評価されるかどうかというのを見ていくという、こういった方針しか答えとして申し上げられないですけれども、おそらくそれが回答になろうかと存じ上げます。

ただ、ここからは私個人のコメントになろうかと思っておりますが、やはり今回の省令の中身を拝見させていただきましても、個別に定義問題やそして今からでも構成員の先生方が既にご指摘のあるとおり、準備しなければならない作業というものが多々あるかと思っております。今からでもスタートするという意味で、そして、よりそれが明確に事業者のビジネスモデルや事業者の事業活動の指針となり、なおかつそれが消費者に周知徹底されることで、より信頼のあるマーケットというものができるものであると思っております。全部市場に任せて、

事がうまく運ぶというのは、これは幻想ではないかというふうにも思っております。

以上でございます。長くなって失礼いたしました。

【新美座長】 ありがとうございます。平野構成員、ご指名のかいはありましたか。

ほかにご意見ございますか。

じゃあ、石田構成員、お願いします。

【石田構成員】 全国消費生活相談員協会の石田です。

今回の改正につきましては、選択ができないということで、端末と通信の分離ということができたわけですので、選択が可能になって分かりやすくなったということかと思えます。けれども、省令の内容につきましては、構成員の皆様からも色々な質問が出たりして非常に分かりにくい。中古端末の割引になってくると、またよく分からないというようなことがあります。一般消費者の方には、端末と通信が分離されて解約料が1,000円というのは支持されることかと思えますけれども、実際に値引かれる端末の割引が適正なものなのかとか、自分の契約についてこれが今回の制度に則ったものなのかというところまでは理解できないのではないかと思います。

そうすると、実際省令に則った販売が行われているかどうかは、モニタリングや実態調査も併せてしていかなければいけないのかなと思いました。

もう一つ長期利用者の問題が出ていました。やはり価格が高い金額で、自分に合った契約ではない、実際そんなに通信は使わないのに7ギガというような契約をずっとしているという消費者に対して、新しいこの制度についてきちんとした周知を行っていただくというのは大切なことと思えます。

【新美座長】 わかりました。これは先ほども木村構成員から出たところでもありますので、それは今後の大きな課題として捉えていきたいと思っております。

大谷構成員、よろしくお願いします。

【大谷構成員】 ありがとうございます。

少し議論が出ていないところで、利益の提供を行う場合の事業者と代理店との関係について。資料で言いますと14ページのところです。

事業者と代理店で共通の枠を使って利益の上限を設定するという考え方ですが、こちらについては、事業者の方からも独禁法に抵触する可能性などについて懸念する声が出ていたということでもありますので、ここに書かれているような具体的な措置として①②がございませけれども、これらも、場合によってはかえって競争をゆがめてしまう可能性もあ

るかと思っておりますので、1つは、事業者にとって都合のいい代理店を優遇したりというような差別的な取扱いが行われないように、行政からの監督も行うということが必要なのではないかと考えております。

あるいは、提供できる利益の額というのを枠で決めているものですから、その適用の仕方については、再销售价格を指示しているかのような状態にもなりかねないと思っておりますので、この事業者からの管理体制というのが強まれば強まるほど、そういった副作用の面も出てくるということにもご留意いただいて、対応をご検討いただければと思っております。

それから、せっかく発言の機会をいただいておりますので、少し全般的なことについても述べさせていただきたいと思っております。

最初に森構成員から料金規制に対する政策側の謙抑的な姿勢というのが、やはり基本的にとるべき対応ではないかというご意見をいただいて、非常にそれに共感しているということをお願いしたいと思います。料金について下方硬直的なマーケットになってしまっているものの、それなりに利用者に支持される料金プランを求めて事業者の方も日々工夫を重ね、それなりに何らかの競争が働いている市場でありますから、料金規制の範囲というのはやはり謙抑的なものにしなければいけないと思っております。例えば2万円、1,000円というのも、これを数字で決めてしまうので、1,000円を10円でも20円でも上回ってしまったらそれは問題だということになりますが、行政にそこまでしていいのかというのは基本的な疑問として残るところだと思います。

これまでも構成員の皆様から検討の不十分な部分について色々ご指摘もあったところだと思いますが、アンケート以外の部分でも、例えば調べておいたほうがよかった項目としては、ほかの消費者向けのサービス取引において、期間拘束契約がなされているものを途中で解約した場合の違約金の相場感がどうなっているかなど、事務局は実は色々調べていただいているというのは小耳に挟んでおります。あるいは2万円についても、従来のガイドラインなどの規制で言いますと、2万円の数倍のものが許容されていたわけで、それが3万円に変わるだけでもかなり劇的な効果が生み出されると思っておりますので、そこをさらに1段下げるといふことのやはり説得力というようなことについては、なかなか不十分なところがあったのではないかなと思います。

ただ、ここを出発点として、政策が狙いどおりの効果を得られたかというのをモニタリングする必要性についてもほかの構成員の方からもご意見があったところですが、やはり一定の指標を決めて、例えばMNPの件数がどのように推移しているのか、あるいは料金

の推移はどのようになっているのかといった、評価すべき項目をあらかじめ決めて、それについての情報を積極的に集める努力が必要ではないかと思っております。

今から決めていく省令ですので、省令のもたらす効果は、好ましい効果だけではなく、副作用の部分も拾い上げられるような指標を今から定めて、それについての準備をしているのは、それなりの時間がまだ残されていますので、そのための議論をしていただくことができると思っております。以上でございます。

【新美座長】 どうもありがとうございます。

ほかに。

それじゃ、佐藤構成員、よろしくお願いします。

【佐藤構成員】 2点ほどコメントさせていただきます。

1点目は、基本的な原則として、競争市場では規制はできるだけ差し控えたほうが良いというご意見がありました。基本的に第1原則というか大事な原則だと思っております。ただ、競争が十分機能していない市場であれば、競争ルールをつくるということが必要になると思っております。利用者の合理的な選択が阻害されるとか事業者間の競争が阻害されるような状況であれば、競争を機能させるためのルールづくりというのが必要になってくると思っております。ただ、やはり料金やサービスで言えば、競争を機能させることで結果的によいサービスがより安く提供できる。そういうことの環境整備をすることが、手段としては大事だと考えています。

2つ目のコメントとしては、19ページの違約金のところですが。追加質問をして、MN O各社から説明資料とかデータをいただいて読んでみたんですけど、どう考えても9,500円が合理的だと思えるようなものではなかったと思います。もう一つ言えば、逸失利益という考え方が本当に合理的かどうかということも疑ってはいます。

一応1,000円という話を聞いて、多少私もびっくりして、色々考えてはみたんですけど、色々難しくて。大学は4年間で卒業して、1年で辞めたからといって逸失利益があるから違約金を払えと言えないのはなぜだろうかとか、ドコモは何で9,500円とれるんだろうとか、色々考えました。例えばお客さんがいて、そのお客さんを理由に特別な投資があつて、それがサックコストになって、途中でやめられると未回収のコストをほかにかけなきゃいけないので、それをどうするかという議論なのか。

ただ、通信市場は毎年投資が進んでいて、新しくどんどん投資をしていくと。100のお客が予想されて、10逃げることも予想されれば90の投資をしているはずで。そうい

うことを考えると、本当にサックコストが大きいかという、需要が伸びているマーケットであれば、投資が進んでいるマーケットであれば、使わないものはほかの人で使っているだけで、サックコストが大きいとは思えないのではないかというようなことも色々考えました。

結論は、1,000円が合理的だとはっきり言えないけれども、非合理的だとも言えない。そういう意味では、ここに書いてあるように、移行に関わるスイッチングコストを低下させて、事業者間の競争を促進させて、違約金を抜本的に下げることが必要であるという、この19ページの文章に関しては強く賛同しますので、1,000円かどうかということではなくて、大きく下げるといことは必要だと考えています。

【新美座長】 ありがとうございます。

ほかにございますでしょうか。

じゃあ、黒坂構成員、お願いします。

【黒坂構成員】 すいません。まさかの2回目なのですが、長期利用割引のところ、先ほど西村構成員からお話があり、あと今佐藤構成員のお話にも若干関連するかもしれないんですが、ご説明をいただいて私の頭が整理できたので、お話しさせていただきます。

特に西村構成員が先ほど潜脱であるとか過度な割引であるとか、そういったおそれがあるというようなことについて、あらかじめ規制を検討することについて、一定の合理性があるのではないかというようなお話があったかと思います。23ページ目で、事務局にご用意いただいたMNOとMVNOのこの長期割引の状況をつぶさに比較してみますと、やはり明らかにMNOとMVNOの割引の状況は異なると思うんですね。MVNOの皆様がある意味かなり頑張り過ぎていらっしゃるようなところも見受けられるかなと思います。

これは何を示唆しているかという、ここを何もせずに状況を見ているだけであると、確かに潜脱が発生するであるとか、過度な割引がここで発生するおそれというものはゼロではないだろうなということを惹起させるものです。

しかしながら、これ、冷静に考えてみますと、やはりMNOとMVNOは必ずしも同じ市場で競争しているというわけではないだろうと。消費者がこれを比較する場合もあれば、MNO対MVNOで比較する場合もあれば、そうでない場合もある。MVNO同士で比較することもあるだろうというようなことがあります。これ、料金体系であるとか、サービス体系であるとか、あるいはQoE、QoSといったものの違いであるとかということ、消費者が一定程度理解して、それぞれ吟味している可能性が十分にあるということです。

ですので、惹起されるので厳しくしますよということは必ずしも得策ではないかもしれませんが、場合によってはMVNO市場における競争の状況というものを、MVNO事業者の皆様向けに評価して、適切な対応をしていただくというようなことが必要ではないかと。

こうなってきますと、これまた事務局に宿題を投げるような形で恐縮なんですけど、総務省としてMVNOを今後どうしていくのか。MVNO政策との一貫性というものを多分ここであわせて検討していただかなければいけないのではないかと感じました。ですので、ここについてまだ議論が足りない、検討が足りないということであれば、何らかの形で議論を少し深掘りするための延長戦的なものも必要かなと思いますし、なので拙速に動くべきではない、規制するべきではないということであれば、それについては一定の参与をしたいと考えております。

【新美座長】 ありがとうございます。

それ以外に何かございますか。

長期利用割引について今の黒坂構成員のお話を伺ったんですが、これ、違約金でMNOのところでは取り去られて長期契約を有利にするというのを、MVNOとの間で競争がかなり激しくなると思うので、その辺はどう考えますか。

【黒坂構成員】 あくまで私見ですけれども、長期割引もそうですし、今回基本的にはMNO料金の低廉化を図っていくことにおそらくなろうかと思しますので、MVNOの競争環境は一層厳しいものになっていくということは、十分予見できると思います。

【新美座長】 その辺も少し視野に入れて、競争環境をきちんと整えるということは、今後必要になると思います。

ほかにご意見等ございますでしょうか。

じゃあ、どうぞ。よろしく申し上げます。

【西村（真）構成員】 今回の改正によって、特にMNOの複雑怪奇な料金プランが是正されるということを大変に期待しております。

21ページに出ております期間拘束の有無による料金差の上限ということで、170円という目安を出していただいています。これ、もとになっているのは、やはり期間拘束があれば月当たり1,500円もの料金差があるという。ここまで差があると、有効な選択肢とはなり得ないというようなプランが大変多かったので、これで是正していただけることでわかりやすいプランになっています。

2万円という言葉もひとり歩きしていて、何となく消費者の側からすると、何か値引き額が少なくなるんじゃないかというような勘違いをしやすいかなと思います。値引きが少なくなるのではなくて、今まで誰も採用していなかった標準価格から値引き、値引きで実勢価格みたいな話ではなくて、そのプロセスがぐっと少なくなって適正価格一本になるということなので、みんな値引きが少なくなるんじゃないかと誤解しているのはちょっと残念な話もあるので、その辺を適切に周知していただければと思っています。以上です。

【新美座長】 ありがとうございます。

ほかにご意見、ご質問がございましたら、どうぞよろしくお願いします。

よろしいでしょうか。

意見もほぼ出尽くしたようでございます。今最後のところで、少し長期割引、長期利用者についてどうするかということで、基軸はまだ一致しておりませんが、それ以外については、おおよそ方向性というのは示していただけたかと思います。この辺についてはまた後でまとめたいと思いますが、この第1の問題ですね。期間拘束、競争環境の整備に向けた制度整備（案）についての議論は、このあたりにしたいと思います。

それでは、次の議題に移りたいと思います。利用者利益の保護に向けた制度整備（案）について、総務省からご説明をよろしくお願いします。

【梅村消費者行政第一課長】 説明させていただきます。資料2をお願いいたします。こちらの資料につきましては、前回会合、6月11日のときのものと同様の内容になってございます。

それでは1枚おめくりいただきまして、目次でございます。1の電気通信事業者及び販売代理店に対する禁止事項、そして2の販売代理店の届出制度についての基本的な方向性について整理したものでございます。

3ページをお願いいたします。まず電気通信事業者及び販売代理店に対する禁止行為（1）ということで、自己の氏名もしくは名称又は勧誘である旨を告げずに勧誘する行為ということでございます。囲みのところでございます。電気通信役務、ここで申し上げますのは、事業法26条1項各号の電気通信役務でございます。携帯電話サービス、ケーブルテレビアクセスサービス、FTTHサービス、ISP、電話などの提供条件等の説明義務がかかっている電気通信役務の提供に関する契約の締結の勧誘に先立ちまして、自己の氏名もしくは名称又は契約の締結の勧誘である旨を告げずに勧誘する行為の禁止というのが定められたところでございます。

総務省令において定める適用除外としましては、販売形態ごとにそれぞれ次のとおりとしたいと考えてございます。1つ目、店舗販売の場合でございます。こちらにつきましては、自己の氏名又は名称については、明らかであるため告げる必要はないということで、適用除外とさせていただきたいと考えております。

2つ目のポツでございます。電話勧誘、訪問販売、通信販売の場合につきましては、別件、括弧にありますように、他の勧誘ですとか修理申し込み等に引き続いて勧誘を行う場合で、既に自己の氏名または名称を告げており、利用者が既に認識できている場合には、改めて告げる必要はないということと考えてございます。

注のところでございますように、法人契約については適用除外とはしないということで考えてございます。

整理しましたのが下の表のとおりでございます。米印のところは2点ほど言及させていただきたいと思っております。※2でございますが、勧誘である旨につきましては、必ずしも勧誘という用語を用いる必要はなく、勧誘であることが伝わればよいと考えております。具体的な話法につきましては、別途消費者保護ガイドラインで整理を行いたいと考えております。

※3でございますが、こちらは、事業者と販売代理店の規律でございます。販売代理店が勧誘を行う場合には、販売代理店の氏名又は名称及び勧誘である旨のほか、勧誘する電気通信役務を提供する電気通信事業者の氏名・名称を告げる必要がございますが、店舗販売の場合でありましても、販売代理店が複数の電気通信事業者の役務を取り扱う場合が想定されますことから、総務省令での適用除外とすることは考えてございません。

続きまして4ページをお願いいたします。(2)の利用者の利益の保護のため支障を生ずるおそれがある行為でございますが、省令において定めることにより禁止される「利用者の利益の保護のため支障を生ずるおそれがある行為」につきましては、現時点では定めず、今後苦情相談等の状況を見つつ、課題が顕在化した際に措置をしたいと考えてございます。

続きまして5ページをお願いいたします。2の販売代理店の届出制度でございますが、まず販売代理店に関する状況に関しまして、販売代理店たる法人又は個人を特定するための情報、業務の概要を把握するための情報については、届出により取得することとしたいと考えております。加えまして、販売代理店の店舗の情報など、より詳細な情報につきましては、報告規則を改正しまして、この報告規則に基づく年1回の報告により取得したいと考えてございます。

具体的には下の図の左側にございますけれども、届出によって把握するものにつきましては、グレーの網かけがかかっています。法定で決まっているものとしては、①販売代理店たる法人・個人の名称・住所。②取り扱う通信サービスの事業者の名称・住所。③委託元の名称・住所。④取り扱う通信サービスの区分。こちらは法定で決まっているものですが、省令事項としまして⑤販売形態。店舗販売、電話勧誘、訪問販売、通信販売の別。そして⑥再委託の有無。そして⑦にございますように上記1から3のものの法人番号。こちらを省令事項として、届出で把握したいと考えております。こちらにつきましては、下の米印にございますように、届出事項に変更が生じた場合は、遅滞なく変更届を提出することが必要なものございます。

図の右でございます。年1回の把握、報告をいただくものとしましては、店舗の数、名称、所在地、そして再委託先の氏名・名称、住所及び法人番号といったところを考えております。

次の6ページをお願いいたします。届出制度の活用方策等ございます。販売代理店の届出制度導入にあわせまして、次の制度を整備したいと考えております。①は、販売代理店の届出義務の履行を確保するための措置ございます。こちらにつきましては、電気通信事業者に対し、販売代理店への指導等措置義務の一環としまして、販売代理店が届出を行ったかどうかの確認や、届出を行っていない場合に遵守させることを求めたいと考えてございます。

②ございます。届出制度の活用方策ございます。(1)総務省ホームページにおきまして、届出を行った販売代理店の名称、届出番号、届出年月日、取り扱う通信サービスの区分、法人番号を公表させていただきたいと考えてございます。こちらにつきましては、下の真ん中の図の下のところにございますように、事業者、利用者にとって確認が可能というところを目的とするものございます。※のところにございます。販売代理店は個人の場合もございます。こちらの情報につきましては、行政機関の保有する個人情報の保護に関する法律におきまして、行政機関は個人情報を取得するときは、あらかじめ、本人に対し、その利用目的を明示しなければならないとされていることを踏まえまして、届出の様式に公表の旨、公表内容、利用目的などを記載することとしたいと考えてございます。

戻りまして②の(2)ございます。苦情相談の原因となった販売代理店の特定を容易とするとともに、届出義務の履行を促進するため、提供条件の説明に用いる書面に販売代

理店の届出番号を記載する義務を設けたいと考えてございます。右下の図に表示の例が書いてございます。もともと現行法でも、説明書面につきましては販売代理店の名称ですとか連絡先等々を記載することになっておりますが、それにあわせて届出番号についても記載していただきたいというものでございます。※1にございますが、記載の方法としましては、印字に限らず手書き、スタンプ等の方法も考えられると思っております。また、※2にございますように、利用者に必ず手交する書面のいずれかに記載すれば足りるということなど、消費者保護ガイドラインで明示していきたいと考えてございます。

また戻りまして、囲みの一番下の※でございます。電気通信事業者が販売代理店を使わず提供条件の説明を行う場合についても同様の義務を課す。すなわち電気通信事業者の登録番号ないし届出番号を記載するという義務を課すこととしたいと考えてございます。

説明資料は以上でございます。よろしくお願いたします。

【新美座長】 ご説明ありがとうございました。

それでは、ただいま説明のありました利用者利益の保護に向けた制度整備（案）に対するご意見、ご質問がございましたら、ご発言いただきたいと思っております。

どうぞ、西村構成員。

【西村（暢）構成員】 ご説明ありがとうございました。前回の会合の際にもう既にお答えいただいていたかと思いますが、改めてちょっと確認させていただければと思っております。

6 ページ、②（1）、総務省ホームページにおいて公表する内容でございます。一番最初の名称といたしますものは、これは法定事項の①のみを指すという理解でよろしゅうございましょうか。②③ではないという理解でよろしゅうございましょうか。お願いたします。

【新美座長】 それじゃ。

【梅村消費者行政第一課長】 ありがとうございます。ご指摘のとおり 5 ページで言いますと①の部分を指すものでございます。

【新美座長】 よろしいでしょうか、西村構成員。

【西村（暢）構成員】 はい。

【新美座長】 ほかにご質問、ご意見がございましたら、よろしくお願いたします。

前回かなり詰めた議論をしていただきましたので、なければ、改めて……。

じゃあ、黒坂さん、よろしくお願いたします。

【黒坂構成員】 黒坂でございます。事務局からお示しいただきました制度整備（案）について、賛成する立場から 2 点コメントさせていただければと思っております。いずれも全体

的な話になります。

まず1つ目は、今回のこの届出番号を導入し、届出制度を導入し、事業者番号を付与していくと。この取り組みについて、非常に今後消費者保護の基盤となり得るものだろうと考えております。いわばトラスト及びトラストフレームワークを今後形成していくための基礎として届出制度が位置づけられていくということが予期されるものでございます。そういった方向にぜひ進めていただいて、日本中でどの事業者がどのような取り組みをして、どのような販売施策をしているのかということが、でき得る限り透明になっていくための施策ということ、これがあくまで出発点でございますので、より一層進めていただきたいというのが1つ目でございます。

2つ目は、さはさりながらという話なのですが、これを実際の現場で働いている方々、代理店の方であるとか販売現場の方々の負荷になってしまうと、こういったトラストそのものの考え方であるとかシステムというのが機能しなくなってしまう。もう面倒くさいからやらないよというような迂回行為的なものも発生し得るものだろうと思います。この両立というのはなかなか難しいところではありますが、おそらく段階的にだと思えますけれど、システム化をどんどん進めていくであるとか、あるいは何らかの形で集約を進めていくだとか。業界の中での集約ですね。ということを進めていくだとか、そういったことを、運用の見直しというのを適宜進めていただく必要があろうかと思えます。

そういった今後の進め方、取り組みの仕方ということをぜひ中長期で検討していただいて、この制度をより実りあるものにしていただきたいと考えております。以上です。

【新美座長】 どうもコメントありがとうございます。非常に前向きなコメントと、プラス今後どうすべきかという注意もしていただきました。

ほかにご意見、ご質問ございましたら、よろしく申し上げます。

よろしいでしょうか。

それじゃ、消費者利益の保護に向けた制度整備については、今黒坂構成員のコメントがあったことのほか、今後周知徹底をどうするかという問題もあろうかと思えますので、その辺はさらに議論を進めて、詰めた議論にしていきたいと思えます。

それじゃ、この点について意見もほぼ出尽くしたようでございますので、この議題についてはこれくらいにしたいと思えます。

さて、この研究会、合同会合では、5月21日から4回にわたって合同会合を行ってまいりました。関係事業者や関係団体などからのヒアリングを経まして、前回から総務省よ

り制度整備の案についての説明を伺って、それについて議論していただいたわけでございます。非常にそれぞれの専門分野からの複数の様々な観点からのご意見をいただいていたところでございます。両方の制度整備案がありましたけれども、いずれも基本的な方向については同じ方向を向いた議論になったかと思えます。

ただ、1点、競争環境に関して、長期利用者の扱いをどうするかということについては、必ずしも軌を一にしていたというわけではありません。この辺の違いについては、今後の課題になっていると思えますけれども、今日皆様方のご意見をいただいた上で、今後総務省におきましては、具体的な省令案やガイドラインを作成していくということになるわけでありまして、その際に我々の行ってきた4回の合同会合において、構成員の皆様からご指摘のあった点なども踏まえて、案の作成に進んでいただきたいと思えます。

また、省令等の策定に当たりましては、審議会、親会への諮問や、あるいはパブリックコメントなどの手続も必要になるものと思えます。利用者が多様なサービスや端末から自らのニーズに合ったものを選択し、かつ低廉な料金、価格で利用することができるようなマーケットとしていくことができますように、また、今ありました届出制度の充実によって利用者の利益が強化できるように、更に広く意見を聞いて、その上で最終的な省令、ガイドラインを策定していただきたいと存じます。

なお、議論の中でも繰り返し出てきておりましたけれども、この2つの取組といいますのは、あくまでもといいますか、語弊がありますが、一つの見込み、あるいはこうしたいという政策的な目標のもとに案がつくられているということが言えるかと思えますので、その見込みないしは政策目標が予想どおり効果を上げているかどうかということについては、常に事後的な分析・検証が必要であるということは、会議の中でご指摘していただいたところでございます。我々研究会のメンバーといたしましても、必要に応じて総務省や関係団体、あるいは関係事業者の皆様からご意見等をお伺いするなどして、施行までの状況あるいは施行後の状況など、関連した取組の状況やその効果につきましては、引き続ききちんとモニタリングないしはフォローしていきたいと存じます。

その意味では、今後消費者の皆様だけではなくて、事業者の皆様からも率直な意見あるいは事情についての情報を出していただいで、議論を進めてまいりたいと思っております。

最後に事務局から連絡事項がございましたら、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。

次回以降の会合につきましては、調整の上、別途ご連絡いたします。以上です。

【新美座長】 ありがとうございます。

以上をもちまして、本日の議事は全て終了いたしました。本日のモバイル市場の競争環境に関する研究会（第15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ワーキンググループ（第13回）の合同会合は終了させていただきたいと思っております。本日は、お忙しい中、熱心にご議論いただきまして、ありがとうございました。

以上