



検討の方向性(案)について (固定通信に関する事項)

令和2年7月31日
事 務 局

- 1. スイッチングコスト(工事費、期間拘束契約) 2**
 - (1) 現状
 - (2) これまでの議論
 - (3) 検討の方向性(案)

- 2. 過度なキャッシュバックやセット割引に関する検証 24**
 - (1) 現状
 - (2) これまでの議論
 - (3) 検討の方向性(案)

1. **スイッチングコスト（工事費、期間拘束契約）**

① 工事費

- FTTHアクセスサービスの**新規契約時に必要になる開通工事費**は、工事の形態によって異なるが、屋内配線を新設する場合には、**戸建は18,000円～40,000円、集合住宅は15,000円～40,000円**となっている。
- **開通工事費の分割支払い回数**(支払い期間)は、**1回から60回(5年間)まで幅**があり、**分割支払い回数が選択可能な事業者と、定期契約期間を超える分割支払い回数しか選択できない事業者**がある。工事費の支払い期間が終了する前に契約を解約した場合には、**各社共通して解約時の開通工事費の残債を一括して支払うことが必要**。
- **撤去工事費**は、**不要としている事業者と利用者が設備の撤去を希望した場合には10,000円を請求する事業者、撤去しか選択できず3万円近い工事費を必要とする事業者**等がある。
- **例えば、NTT東日本・西日本が接続約款に基づいて屋外工事に加えて屋内配線を新設する工事を実施する場合に接続事業者に請求する工事費は19,000円程度**となっており、**事業者間での支払いと、事業者と利用者間での支払いに大きな差が生じている場合**がある。
- また、**昨年7月には「事業者変更」により、光コラボ事業者間での乗換え工事が不要**となるなど、事業者間の連携により工事自体を不要とする取組も行われている。

② 期間拘束契約

- FTTHの定期契約に係る違約金については、各事業者とも1万円前後と設定している場合が多いが、1,500円から20,000円までの幅がある。
- 定期契約終了後の自動更新については、多くの事業者がユーザからの「解約の申出がない場合」に適用することとしており、解約によって違約金が適用されない時期は、契約満了月の当月・翌月・翌々月のうちいずれか又は複数月を設定している事業者が多い。なお、各社が開通までの標準的期間として案内している期間は2週間～2ヶ月の状況。
- 利用者アンケートでは、FTTHアクセスサービスの乗り換えを検討する費用としては、「0円」を除くと、「2千円以上4千円未満」「4千円以上6千円未満」という回答が多い状況。
- なお、モバイル契約については、電気通信事業法施行規則第22条の2の17において、違約金の額の上限が1,000円と定められているところ。
- 「モバイル市場の競争環境に関する研究会 中間報告書」(平成31年4月)の緊急提言において、「期間拘束のある複数の契約のセットでの締結は、各サービスの期間拘束の始期や長さが異なり、利用者が違約金を支払わずに複数のサービスを同時に解約できない場合には、利用者を過度に拘束するものであることから、いずれのサービスも同時に無料で解約できる期間を設定することなど改善策を検討することが適当」等とされてきたところだが、事業者において、この点に対する自主的な対応は実施されていない。

① 工事費

○ 構成員の意見

- 「過度な囲い込み」は、モバイルの議論のときに何度も使ってきたものであるが、そのときの議論と同様に、契約期間と分割払いの期間がずれているなどにより、契約を解除する際に追加的な費用負担が発生することは非常に問題だと思う。また、一括払いの場合には分割払いのようなサービスが得られないというようなことも大きな課題だと思うので、今後も丁寧に議論していくべき。
- 乗換え先事業者が違約金を負担する約束で乗換えようとしたところ、乗換え元の事業者から工事費残債を請求されることが分かり、乗換えを辞めたいといった相談があった。工事費が高額であり、分割支払になっていることを把握していないことも多い。これらが囲い込みにつながっているのではないか。
- FTTHについてもスイッチングコストを限りなく少なくしていくことによって、公正な競争環境を確保する必要がある。モバイル市場との最大の違いは工事費であるが、事業者によって工事費の金額が多様であることが明らかになったことから、工事費の水準や支払方法などを含めてデータを収集し、工事費の金額が合理的なのかどうかを検証していくことが必要。
- 工事費の金額や負担額が適正なのか、精査していく必要がある。
- 契約中は工事費の賦払い金を請求しないケースが多いため、いわゆる実質無料のような運用をされているケースが多いと思う。これは長期にわたる契約をするユーザーの利用料金で賄っている可能性があるのではないか。適正額の工事費を徴収すれば、利用料金が下がる可能性もあるのではないか。
- 工事費は原則としてコストベースで考えられるべきものであるはずだが、違約金と同様に事業者ごとの差異が大きい。コストと乖離しすぎないように各事業者が自助努力を進めてほしい。
- 本来、撤去工事費も均整化していくものだと思うが、事業者間の差がどういうところで生じているのかというのはしっかり認識しつつ、モバイル同様、固定においても、そのスイッチングコストをいかに低廉化していくのかということを議論していくことが必要。
- ユーザーからすると、撤去工事が2万8,000円はかなり大きい印象があるので、競争にならない可能性を懸念している。
- 競争中立的に考えると、事業者から工事費の標準的な要素・価格の明示等が行われることが大事ではないか。

① 工事費

○ 構成員の意見(続き)

- 事業者との連携を視野に入れることも可能であるという説明が事業者からあったことから、このような取組は是非とも幅広く進めていただきたい。
- NTT東西と光コラボ事業者においては、転用や事業者変更による工事が基本不要となったが、その反面、接続事業者や自己設置事業者との差が広がったように感じた。工事の共用など、事業者間連携について検討いただきたい。
- 設備の共用は難しい面もあるかと思うが、設備の有効活用に向けて検討を進めてほしい。
- 光屋内配線について、最初に光回線の提供を行う事業者が屋内配線の工事を行う、あるいは建物建築工事の一環として屋内配線の工事を行うことで、どの事業者であってもその屋内配線を使えるよう標準化を行うべきではないか。

② 期間拘束契約

○ 構成員の意見

- 消費者がFTTHサービスを選択する際に、スイッチングコストなどを踏まえて長期的に見据えて判断しているのかなど、消費者が購買するときの判断事由も論点になり得ると思う。
- モバイルにおける過去の議論と既視感があり、FTTHサービスにおいても、過度なキャッシュバックの是正や違約金などのスイッチングコストの低減によって、公正な競争環境を確保する必要がある。モバイルとの違いが合理的なのか確認していく必要がある。
- モバイルの違約金が1,000円に下がったという話はとてもインパクトがあった。固定通信の違約金については、同じ問題点なのに取扱いが違うことに違和感がある。
- 違約金について、モバイルとの大きな違いは工事費の有無であり、様々な固定通信特有の事情もあることから、きちんと把握した上で合理的な競争環境を作っていくことが、我々に課された課題だと思う。モバイルの違約金が1,000円にもかかわらず、なぜ固定通信はそうならないのかというのは、消費者の率直な感想だと思うので、モバイルと固定通信との様々な差異については議論を詰めていく必要がある。
- KDDIの期間拘束契約については、モバイルにおけるこれまでの議論を踏まえると、時代が逆戻りしたように感じた。
- 長期の期間拘束契約であれば、「囲い込み」に相当する可能性が高いと考える。特に消費者からの選択肢が絞られる場合には、一定のルールが必要ではないか。
- 意図があったかどうかはともかくとして、消費者の合理的な判断を損なうような場合には拘束しようという機能を持つものとして制限されるので、その前に自助努力で、あまり高額にならない違約金への対応を進めて欲しい。

① 工事費

● 事業者の意見

- 工事料の割引施策についても、一括で全額割引しており、利用者の自由なサービス選択を妨げない設計としている。【ドコモ】
- 工事費の負担総額は、支払い方法の違いによる差異はなく、利用者はイニシャルを安くしたいのか、月額を安くしたいのかという負担方法の選択の結果に過ぎないため、契約の解除を妨げる要因とはならない。【KDDI】
- 新規ユーザの負担軽減のため、分割払を基本としている。工事費の分割払いを無くした場合は、初期に支払うスイッチングコストが高額となり流動性を低下させると考える。【ソニーネットワークコミュニケーションズ】
- ドコモ光の工事費は、一括・分割を自由に選択可能。水準もNTT東西のフレッツ光と同額。【ドコモ】
- 新規開通工事費については、発生するコスト等を考慮し、市場環境を見つつ設定しており、合理的な水準と考える。【ソフトバンク】
- 事業運営面、営業面等を考慮し必要な、最低限の費用について利用者負担をお願いしている。また、工事費の低減に向けた取組も推進している。【オプテージ】
- 工事費は、工事に要する稼働等の実費相当。一括又は分割支払はお客様に選択いただき、どちらも同額。【NTT東西】
- 実費の加重平均で工事費を設定。実費金額はFTTH市場シェア1割程度の当社事業規模において影響大。新たな規制を導入すべきではない。FTTH市場シェア7割のNTTとは状況が異なる。【KDDI】
- 工事費の標準的要素を明示することはある程度可能だと思いため、真摯に対応していきたい。【オプテージ】
- 乗換え促進にはスイッチングコストの補填が必要であり、撤去工事費がキャッシュバックを押し上げる要因。【ソフトバンク】
- 工事の標準化や工法変更に伴う低廉化などについては、検討していきたい。【NTT東西】
- KDDIのFTTHサービスと、コラボ事業者間の引込み線転用工事については、KDDIの要望に基づき、ドコモ・ソフトバンク・NTT東西の5社で協議している。【NTT東西・ドコモ・ソフトバンク】
- 光コラボ事業者(NTTドコモ、ソフトバンクと協議を実施、他のコラボ事業者への拡大を要望)と、シェアドアクセス利用事業者(当社等)間の引き込み線の転用を2021年度早期の導入を目指し協議中。【KDDI】
- 工事の設備転用の連携に関して、まずはNTT東西との協議について検討したい。【ソニーネットワークコミュニケーションズ】
- マンションなどで建物内の配管が劣化している等の理由で新規ケーブルが通線できず他サービスへのスイッチを断念する場合があるが、既存の宅内配線を転用する事で開通可能となる可能性もある。【ソニーネットワークコミュニケーションズ】

② 期間拘束契約

● 事業者の意見

- 2年定期契約プランは、お客様からの要望に応じて提供しており、定期契約のないプランも提供している。また、違約金については、逸失利益水準を下回るもので設定している。【ドコモ】
- 期間拘束のないプランも提供しており、期間拘束契約が市場の流動性を低下させることにはなっていないと考える。また、違約金については、逸失収入や累積割引内容を勘案して適切に定めている。【KDDI】
- 違約金については、平均的な途中解約時の逸失利益額より低く設定。【ソフトバンク】
- 利用者意向による適切な選択の確保に努めている。今後の検討に当たっては、利用者意向に沿った適正な定期契約と、利用者意向に沿わない不当な囲い込みを区別した上で、議論を進めていくべき。【オプテージ】
- 契約時に自動更新の有無を選択できず、また契約更新の有無を選択できる期間が短いといった場合は、利用者による事業者選択の機会を狭めるおそれがあると考え。【オプテージ】
- 期間拘束契約は、一定数利用いただいている。違約金は、他の類似サービスの水準等を参考に設定。【NTT東西】
- 違約金が高額であるなど消費者の理解を得られず流動性を阻害していると判断される場合には、見直しが必要と考える。また、違約金の水準が消費者の理解を得られないものである場合においても、見直しが必要と考える。【ソニーネットワークコミュニケーションズ】
- 固定通信サービスとモバイルサービスとでは、利用者料金体系やサービス提供にあたって発生する費用、また費用回収等について、異なる点(宅内調査や工事等の費用が発生、料金は定額制が主流、継続的に設備増強が必要、宅内機器の経年により取換え等が必要等)があるので、考慮が必要。【オプテージ】

(参考)工事費に対する事業者意見①(工事費の分割支払い)

		自己設置事業者		卸先事業者		接続事業者	
		NTT東西	オプテージ	ドコモ	ソフトバンク	KDDI	SNC
工事費の分割支払い	分割支払いのみへの有利な割引の現状	一括と分割の差異無し ○ 分割を条件とした割引はない ○ 一括と分割で支払い額は同じ (第四回会合)	一括と分割の差異無し ○ 分割を条件とした割引はない ○ 一括と分割で支払い額は同じ (第四回会合)	一括と分割の差異無し ○ 分割を条件とした割引はない ○ 割引施策を行う場合は、毎月割引するのではなく、一括で割引く提供条件としており、実質的に利用者が長期の分割支払いしか選択できないといった状況は生じていない ○ 一括と分割で支払額は同じ (第四回会合)	一括と分割の差異無し ○ 分割を条件とした割引はない ○ 一括と分割で支払い額は同じ (第四回会合)	一括と分割の差異無し ○ 分割を条件とした割引はない ○ 一括と分割で支払い額は同じ (第四回会合)	分割支払い以外選択不可 ○ 新規ユーザーの負担低減のため、分割メニューのみ設定 ○ 需要があれば一括払いのメニュー追加も検討 (事務局確認)
	分割支払いのみへの有利な割引を禁止することの課題	意見無し	○ 分割支払いの場合にだけ割引を行うことは適切な選択の阻害につながるから望ましくない ○ 一定のルールを設ける場合には慎重な検討が必要 (追加質問)	○ 工事費の支払い方法、割引の条件について、利用者の自由なサービス選択を阻害することのないよう議論が必要 (追加質問)	○ 料金割引は事業者の企業努力によって実施されるものであり、料金設定の自由度は確保されるべき (追加質問)	意見無し	○ 月額利用料が上がり、利用者の流動性を下げる可能性がある (追加質問)
	期間拘束契約期間と分割支払い期間の現状	異なる期間を設定 期間拘束：24ヶ月 分割支払い回数：31回 (事務局確認)	異なる期間を設定 期間拘束：24ヶ月又は36ヶ月 分割支払い回数：30回 (事務局確認)	同じ期間を選択可能 期間拘束：24ヶ月 分割支払い回数：12, 24, 36, 48, 60回から選択可能 (事務局確認)	同じ期間を選択可能 期間拘束：24ヶ月又は60ヶ月 分割支払い回数：24, 36, 48, 60回から選択可能 (事務局確認)	異なる期間を設定 期間拘束：24ヶ月又は36ヶ月 分割支払い回数：60回(戸建) 24回(集合) (事務局確認)	異なる期間を設定 期間拘束：24ヶ月 分割支払い回数：30回 (事務局確認)
	期間拘束契約期間と同じ期間の分割方法を追加する際の課題	○ 選択肢の増加による料金プランの複雑化 ○ 月あたりの顧客負担額の増加 ○ 料金システムの改修の必要性 (追加質問)	○ 選択肢の増加による料金プランの複雑化 (誤認等が生じる恐れ) ○ 料金システムの改修の必要性 ○ 業務運営等の煩雑化 (追加質問)	○ 既に同じ期間を選択可能であり、課題無し (事務局確認)	○ 既に取組を実施しているため、課題無し (事務局確認)	○ 料金システムの改修の必要性 ○ 追加コスト発生に伴う卸先事業者側の負担の増加 (追加質問)	○ プランの追加について検討することが可能 (追加質問)

(参考)工事費に対する事業者意見②(工事費の水準の妥当性)

		自己設置事業者		卸先事業者		接続事業者		
		NTT東西	オプテージ	ドコモ	ソフトバンク	KDDI	SNC	
工事費の水準の妥当性	開通工事費	設定の考え方	実費に基づき設定 ○ 工事に要する稼働等の実費を設定 (第四回会合)	実費に基づき設定 ○ 事業運営面、営業面等を考慮し必要な最低限の費用について設定 ○ 利用者負担軽減などの観点から実費より安価な額を設定 (第四回会合)	実費に基づき設定 ○ 卸元事業者から請求される金額をもとに設定 (追加質問)	実費等に基づき設定 ○ 卸元事業者から請求されるコスト等を考慮し、市場環境を見つ設定 (第四回会合)	実費に基づき設定 ○ 工事そのものに関連する費用に加え、オペレーションや物流等必要な費用を積み上げたものをベースとして設定 (第四回会合)	実費に基づき設定 ○ 工事そのものに関連する費用に加え、オペレーションや物流等必要な費用を積み上げたものをベースとして設定 (追加質問)
		費用詳細の開示	HPで公開 ○ 以下の内容を契約約款に定めている (戸建の場合) 基本工事費：4500円 屋内配線工事費：10400円 回線終端装置工事費：2100円 交換機等工事費：1000円 (追加質問)	費用詳細非開示 ○ 利用者に対して標準的な要素を明示することが必要な場合には対応を検討 ○ 標準工事費は工事実費に比べ安価な設定としているため、各要素の費用の開示は困難 (追加質問)	費用詳細非開示 ○ 守秘義務があるため (追加質問)	費用詳細非開示 ○ 守秘義務に違反するため (事務局確認)	費用詳細非開示 ○ 経営情報となるため (追加質問)	費用詳細非開示 ○ 競争上の観点から非開示 (追加質問)
	撤去工事費	現状	不要 (事務局確認)	残置時：不要 全撤去時：10,000円 (事務局確認)	不要 (事務局確認)	不要 (事務局確認)	28,800円 (事務局確認)	残置時：不要 撤去希望時：10,000円 (事務局確認)
	現状の工事費としている理由	○ エリア外転居や他社への変更等による解約の障壁を低くすることで利用しやすいサービスとするため (追加質問)	(残置時不要の理由) ○ 実際には訪問作業等により費用が生じているが、軽微な作業内容であるため ○ 利用者により一部作業を実施いただく場合があるため (追加質問)	構成員限り		○ 撤去にかかる実費に基づき設定 ○ NTT東西への残置接続料を継続的に負担する必要があるため、撤去が必要 (追加質問)	(残置時不要の理由) ○ 維持費用がかかっているが、将来的に転用等の可能性があるため (撤去時有償の理由) ○ 撤去費用と未償却残高の支払いを一括で行う必要があるため (追加質問)	

		自己設置事業者		卸先事業者		接続事業者	
		NTT東西	オプテージ	ドコモ	ソフトバンク	KDDI	SNC
工事に関する事業者間連携	戸建住宅(引込線の転用)	<p>現状の取組 (協議状況や実現時期)</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ KDDIのauひかり (SA方式) とフレッツ光間の引込線等の転用に係る工事を実施中 ○ フレッツ光とコラボ光との間、およびコラボ光間において、工事不要で事業者間変更を実施 ○ 工事の効率化等に向け事業者との連携を進めていく ○ 引込線の転用について、5社間 (NTT東西、ドコモ、ソフトバンク、KDDI) で協議中 (追加質問) 	-	<ul style="list-style-type: none"> ○ 引込線の転用について、5社間 (NTT東西、ドコモ、ソフトバンク、KDDI) で協議中 ○ NTT東西との転用、光コラボ事業者間での事業者変更を工事不要で実施 (事務局確認) 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 引込線の転用について、5社間 (NTT東西、ドコモ、ソフトバンク、KDDI) で協議中 ○ NTT東西との転用、光コラボ事業者間での事業者変更を工事不要で実施 (追加質問) 	<ul style="list-style-type: none"> ○ KDDIのauひかりとフレッツ光間の引込等の転用に係る工事を実施中 ○ 引込線の転用について、5社間 (NTT東西、ドコモ、ソフトバンク、KDDI) で協議中 <ul style="list-style-type: none"> - 2021年度早期の導入を目指し協議中 - 他のコラボ事業者にも転用の仕組みを拡大することを希望 (追加質問) 	<ul style="list-style-type: none"> ○ NTT東西を窓口に今後協議を打診予定 (追加質問)
	今後の課題	意見無し	<p>設備仕様の違い</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 光ケーブルの芯線数の違い、蟬害対策ケーブルの採用・非採用等の違い等 <p>転用設備の所有権</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 転用した設備がどの事業者の所有物になるのか、整理が必要 <p>設備保守面での責任箇所</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 引込線等の設備品質の担保や障害時の対応の責任箇所等の整理が必要 (第四回会合) 	課題の洗い出しを実施中 (追加質問)	意見無し	<p>設備仕様の違い</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ スプリッタの設置位置の違い ○ 設備の規格、工法の違い <p>資産の扱い</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 設備資産の取り扱いについて整理が必要 (追加質問) 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 5社協議への参加方法が不明確であること (事務局確認)

		自己設置事業者		卸先事業者		接続事業者	
		NTT東西	オプテージ	ドコモ	ソフトバンク	KDDI	SNC
工事に関する事業者間連携	集合住宅(屋内配線の転用)	現状の取組 (協議状況や実現時期)	—	○ 集合住宅向けの現にある設備を有効に活用する方法についても、協議対象の有無を含めて事業者間で検討を進める考え (追加質問)	—	—	○ 戸建に加え集合住宅内での設備転用も視野に入れているが、まずは戸建の転用スキームについての確認から開始していく (追加質問)
	今後の課題	<p>通信事業者以外との調整が必要</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 光屋内配線の資産保有者が集合住宅オーナー等の第三者の場合があること ○ 全戸を対象としたブロードバンドサービスを集合住宅オーナーが契約する場合があること (追加質問) ○ 戸建のFTTHと異なる検討が必要 (事務局確認) 	<p>設備仕様の違い</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 光ケーブルの芯線数の違い等 <p>転用設備の所有権</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 転用した設備がどの事業者の所有物になるのか、整理が必要 <p>設備保守面での責任箇所の明確化</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 引込線等の設備品質の担保や障害時の対応の責任箇所等の整理が必要 (第四回会合) 	意見無し	<p>契約形態</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 現状屋内配線は、特定の通信事業者が、マンション所有者の意向を踏まえた契約に基づいて敷設していることが一般的であり、第三者の通信業者が相乗りできないような形態になっていない (追加質問) 	<p>課題の洗い出しと整理が必要</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 集合住宅内の屋内配線の設備状況等によっても転用の条件が複雑になる可能性がある (追加質問) 	<p>共通のルールの作成</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 設備譲渡等の方法が考えられるが、現在は譲渡に関するルール等が無い状況であるため、譲渡の際の共通のルール作りが必要 (追加質問)

		自己設置事業者		卸先事業者		接続事業者	
		NTT東西	オプテージ	ドコモ	ソフトバンク	KDDI	SNC
工事に関する事業者間連携	工事の標準化	現状の取組 (協議状況や実現時期)		<ul style="list-style-type: none"> ○ コラボ光を卸受けする形での提供であるため取組なし ○ 引込み線の転用の仕組みを設ける方法等、現にある設備を有効に活用する方法について、事業者間で検討を進めている (追加質問) 	<ul style="list-style-type: none"> ○ コラボ光を卸受けする形での提供であるため取組なし (追加質問) 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 標準化は屋内配線を引き直す必要がなくなるため有効 (追加質問) 	<ul style="list-style-type: none"> ○ NTT東西を窓口に今後協議を打診予定 (追加質問)
	今後の課題	<p>設備仕様の違い</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 端末の利用場所やキャビネットの形状の共通化が必要 <p>通信事業者以外との調整の必要性</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 建物のオーナー・建設会社・通信事業者間での調整を行う必要あり (追加質問) 	<p>設備仕様等の違い</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 光ケーブルの芯線数等の設備仕様や、宅内への接続用コネクタ設置等の屋内配線形態などの共通化が必要 <p>共通のルールの作成</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 通信事業者だけでなく住宅メーカー等も含めた幅広い範囲でのルール化が必要 <p>利用者負担増加の可能性</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 建物建築時の利用者による屋内配線工事については、維持管理や費用において利用者負担の増加に繋がる恐れもある (追加質問) 	意見なし	<p>契約の形態</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 現状屋内配線は、特定の通信事業者が、マンション所有者の意向を踏まえた契約に基づいて敷設していることが一般的であり、第三者の通信事業者が相乗りできないような形態になっていない (追加質問) 	<p>設備仕様の違い</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 工法や設備仕様の標準化 ○ ケーブル引込ルートの違いにより、屋外キャビネットまで到達できず有効活用できないケースも考えられる(特に戸建ての場合) (追加質問) <p>設備資産の取扱いについても整理が必要 (追加質問)</p>	<p>設備仕様の違い</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 屋外キャビネット以降の屋内配線の扱い(キャビネット渡しの場合) ○ 配線変更をした場合にはONUの設置時に開通確認を有資格者が行う必要 (追加質問)

(参考)期間拘束契約に対する事業者意見①(期間拘束契約)

		自己設置事業者		卸先事業者		接続事業者		
		NTT東西	オプテージ	ドコモ	ソフトバンク	KDDI	SNC	
拘束期間の設定の現状		2年間 ○ 期間拘束の無いプランも提供 (事務局確認)	2年間または3年間 ○ 期間拘束の無いプランも提供 (事務局確認)	2年間 ○ 期間拘束の無いプランも提供 (事務局確認)	2年間または5年間※2 ○ 期間拘束の無いプランも提供 ○ コスト回収と低廉な料金提供の実現という2つの側面を考慮し設定 (追加質問、事務局確認)	2年間または3年間 ○ 期間拘束の無いプランも提供 (事務局確認)	2年間または3年間 ○ 期間拘束の無いプランも提供 ○ 競争の中で他社の状況を見つつ、経営上可能な範囲で設定 (事務局確認)	
違約金の額	現状	戸建	9,500円 (NTT東日本) 10,000円 (NTT西日本)	最大8,172円※1 (「長割」の場合。契約プラン、残余期間により異なる。)	13,000円	9,500円(2年) 15,000円(5年)	9,500円(2年) 15,000円(3年)	9,500円(2年) 20,000円(3年)
		集合住宅	1,500円 (NTT東日本) 7,000円 (NTT西日本)	-	8,000円	9,500円	9,500円又は7,000円※3	9,500円
		設定の考え方	○ 他のFTTHサービスの違約金の水準や途中解約による財務の影響を考慮して設定 (追加質問)	○ サービス提供のために要した費用を勘案しつつ設定 (追加質問)	○ 逸失利益等を下回る水準で設定 (第四回会合・追加質問)	○ 逸失利益等を考慮して設定 (第四回会合)	○ 逸失利益等を考慮して設定 ○ 消費者契約法及び過去の裁判例、累積割引の内容等も勘案 (追加質問)	○ 逸失利益等を考慮して設定 (追加質問)
	違約金の額に上限を設定することについて	○ モバイルは、分割支払いした端末代金をネットワーク側から割引していたのに対し、当社の期間拘束割引は、ネットワークサービスと端末が完全に分離されており、ユーザーの自由な選択が可能であることから課題ではないと認識 (追加質問)	○ 事業者によってはサービス提供のために発生する費用等が回収できない状況となり、月額料金の値上げ等に繋がる可能性がある (追加質問)	○ 固定通信の違約金を利用者の自由な選択や事業者間の自由な競争を阻害する要因となっているか等の分析を踏まえる必要がある (追加質問)	○ 競争上の課題を整理・分析した上で、仮に市場をゆがめる要因となっている事柄がある場合に必要最小限の範囲に限りルールを議論すべき (追加質問)	○ 自己設置・接続の事業者の市場撤退を促さないようにする必要がある (追加質問)	○ 競争が促進する可能性あり ○ 消費者の理解を得られず、流動性を阻害していると判断される場合は見直しが必要 (追加質問)	

※1 違約金の他、全てのFTTH契約に1年の最低利用期間を設定しており、その期間での解約は精算金(戸建:12,000円 集合:3,000~27,000円)が必要。
 ※2 SoftBank光の5年定期契約については、テレビ視聴サービスの加入を前提としたプラン。
 ※3 マンションタイプによって違約金額が異なる。

		自己設置事業者		卸先事業者		接続事業者	
		NTT東西	オプテージ	ドコモ	ソフトバンク	KDDI	SNC
違約金の額	モバイルと異なる措置を取るべき合理的な理由	<ul style="list-style-type: none"> ○ モバイルは、分割支払いした端末代金をネットワーク側から割引していたのに対し、当社の期間拘束割引は、ネットワークサービスと端末が完全に分離されており、ユーザーの自由な選択が可能であることから課題ではないと認識 (追加質問) 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 宅内調査や工事等の費用が発生すること ○ 利用者料金について定額制が主流であること ○ トラフィックが増強する中継続的に設備増強が必要であること ○ 宅内機器について経年により取替え等が必要となること (追加質問) 	<ul style="list-style-type: none"> ○ モバイルの違約金は法改正により制度化されたものであり、それに則り設定しているもの (追加質問) 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 物理的な工事が発生するため、即時の切り替えが難しいこと ○ 撤去工事費等の負担を実施しているため、収益の黒字化に一定の契約期間が必要となるケースが多いこと ○ コラボ事業者は卸料金の負担が大きく、1回線あたりの利益が少ないため、黒字化に長期間を要すること ○ 総務省の過去のタスクフォースにおいても、「携帯電話サービスは、端末機器がパーソナルな持ち物であり、定期的な買換えサイクルが訪れる等の特徴により、乗換えの制限に係る利用者からの不満が特に強いとの指摘がある」旨、固定BB商材とは異なる性質があるとの整理がされていること ○ モバイル市場に課せられる規制が、過去蓄積されてきた議論を踏まえ徐々に見直されてきたものであること (追加質問) 	<ul style="list-style-type: none"> ○ モバイル市場は大手3社による寡占市場であり、事業者間の競争が不十分であったとの指摘を受けたため、行き過ぎた囲い込みを是正する目的で違約金の額に上限が設定されたが、FTTH市場はNTT東西が設備シェア8割弱を占めるボトルネック市場であり、近年光サービス卸のシェアが急拡大する等モバイル市場とは異なる競争環境であること (追加質問) 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 基本的な考え方に大きな違い無し (追加質問)

	自己設置事業者		卸先事業者		接続事業者	
	NTT東西	オプテージ	ドコモ	ソフトバンク	KDDI	SNC
更新月の現状	<p>2ヶ月</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ NTT東日本: 契約満了月の翌月・翌々月 ○ NTT西日本: 契約満了月と翌月 (事務局確認) 	<p>定期契約開始時から更新月当月までの間、いつでも契約更新の有無が選択可能</p> <p>(追加質問)</p>	<p>3ヶ月</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 契約満了月の当月・翌月・翌々月 (事務局確認) 	<p>1ヶ月</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 契約満了月の当月 (事務局確認) 	<p>2ヶ月</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 契約満了月の翌月・翌々月 (事務局確認) 	<p>1ヶ月</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 契約満了月の翌月 (事務局確認)
3ヶ月以上の更新月を設ける際の課題	<ul style="list-style-type: none"> ○ 現状の設定期間や取組でユーザーは十分に検討・選択が可能 ○ システムの改修が必要 (追加質問) 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 拘束期間終了後、違約金がかからずに更新が可能となる期間を長くする場合は、料金請求月を幾度か跨ぐことから割引額等の精算が発生することも想定され、結果として利用者負担につながる可能性があるため、慎重な議論が必要 (追加質問) 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 3か月の更新月を設定 ○ 仮に政策的にルールを整備する場合、事業者間の公平性を損なうことのないよう、全事業者一律に適用されるよう設定すべき (事務局確認) 	<ul style="list-style-type: none"> ○ どのような効果がどの程度見込めるかをまず検証すべき ○ 更新月の告知を徹底する等の別の方法についても検討すべき ○ 仮にルールを整備する場合、事業者間の公平性を損なうことのないよう、全事業者一律に適用されるように設定すべき (CATV事業者含む) ○ システムの改修が必要 (追加質問) 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 現状の設定期間でユーザーは十分に検討・選択が可能 ○ システムの改修が必要 ○ 追加コスト発生に伴い、当社から卸提供を受ける卸先事業者の負担が増加 (追加質問) 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 対応が可能 (追加質問)

	自己設置事業者		卸先事業者		接続事業者	
	NTT東西	オプテージ	ドコモ	ソフトバンク	KDDI	SNC
自動更新の有無の選択	<p>選択不可</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 解約の申出がない場合、自動更新 	<p>選択可</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 申込時に選択 	<p>選択不可</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 解約の申出がない場合、自動更新 ○ 大宗の利用者が自動更新を行うことから、更新手続をする手間を省くため、契約時に自動更新のあるプランのみを提供 (第四回会合) 	<p>選択不可</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 解約の申出がない場合、自動更新 	<p>選択不可</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 解約の申出がない場合、自動更新 	<p>選択不可</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 解約の申出がない場合、自動更新
自動更新の有無を契約時に選択可能とする際の課題	<ul style="list-style-type: none"> ○ 期間拘束割引を自動更新しない場合は、お客様が「意図せず利用料金が上がった」と認識されることが想定される ○ さらに、期間拘束割引の契約満了時にFTTHサービスも自動的に解約扱いになるようにする場合は、お客様が意図せず通信切断されるおそれがあり、お客様の不利益になると考えられる (事務局確認) ○ いずれの場合も、システムの改修が必要 (追加質問) 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 定期契約の期間や条件等の状況が異なることから、各事業者の自主的な判断に委ねることが望ましい (追加質問) 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 仮に政策的にルールを整備する場合、事業者間の公平性を損なうことのないよう、全事業者一律に適用されるよう設定すべき (追加質問) 	<ul style="list-style-type: none"> ○ どのような効果がどの程度見込めるかをまず検証すべき ○ モバイルサービスでの前例の通り、料金水準が値上げとなる可能性がある ○ システムの改修が必要 ○ 運用に係るコストが発生 (追加質問) 	<ul style="list-style-type: none"> ○ システムの改修が必要 ○ 追加コスト発生に伴い、当社から卸提供を受ける卸先事業者の負担が増加 (追加質問) 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 更新タイミングにて、都度更新の有無を選択する様な場合に、利用者が選択を失念し選択がされない事で不利益になることがないか、条件を確認することが必要 ○ 条件が複雑になる場合、システムの改修が必要 (追加質問)

① 工事費

＜工事費の分割払いについて＞

- 利用者利益の保護の観点から、工事費に関し、過度な困り込みと考えられる事例について、必要に応じ、ガイドライン等により一定の考え方を示すことも含め、事業者に改善を求めるべきではないか。
- これまでの議論を踏まえ、例えば、以下のような場合は過度な困り込みと考えられないか。
 - 1) 分割支払の期間が長期にわたる場合にのみ工事費が全額割引になるなど、一括払いと比べ、分割払いを有利に扱っている場合
 - 2) 工事費の分割支払期間が、期間拘束契約の期間を上回るものしか用意されていないなど、期間拘束契約終了時に工事費残債の支払い等の負担なく契約を解除できない場合

＜開通工事費について＞

- 開通工事費について、各社から実費に基づいて設定しているとの説明があったところであり、工事費の原価(事業者間での工事費等)と利用者に請求している工事費に乖離がないか等、利用者向けの工事費設定が適正かつ明確であるかについて、引き続き確認していく必要があるのではないかと。
- 特に、開通工事費における原価と利用者に請求している工事費に大きく乖離があると考えられるものについては、さらに詳しく調査を行うとともに、利用者向け工事費の設定やその原価の設定方法について課題がある場合に、事業者において課題解決が図られないのであれば、その解決に向けて、制度的な措置を含む対応を検討すべきではないか。

① 工事費(続き)

<撤去工事費について>

- 撤去工事費について、契約時に必要となる開通工事費と比較して、事業者が工事費を低減させるインセンティブが働きづらいと考えられ、構成員からもスイッチングコストとして影響が大きいとの指摘があったところ、利用者利益の保護等の観点からは、工事費設定が適正かつ明確であるかについて、より厳しく確認していくことが必要ではないか。
- 撤去しか選択できず、高額な撤去工事費を必要とする事業者に対しては、撤去工事費を低減または不要とすることができないのかを確認し、課題がある場合には、事業者間における工事自体の削減に関する協議の状況も踏まえつつ、制度的な措置を含めた対応を検討することが必要ではないか。

<事業者間連携について>

- 事業者間の連携による工事自体の削減について、NTT東日本・西日本及びKDDI、NTTドコモ、ソフトバンクの5社において戸建の引込み線工事を不要とするための協議を実施している旨の説明があり、KDDIからは来年度早々に合意を得たい旨の意見があったところであり、早期に実現されるよう協議の状況を注視していくことが必要ではないか。
- 協議を行っている5社においては、利用者のスイッチングコスト低減の観点から、他の光コラボ事業者や接続事業者等が希望する場合にはその事業者も含めて対応が可能となるよう取り組むことが適切ではないか。
- 集合住宅における屋内配線の転用や設備の標準化について、事業者から協議を検討したい旨の説明があったところであり、まずは事業者間の協議を注視するとともに、これを踏まえて必要な対応を検討することが適切ではないか。
- 総務省においては、これらの取組をフォローアップし、必要な場合には制度的な措置を含めて対応し、事業者間の連携による工事費の低廉化を推進していくことが必要ではないか。

② 期間拘束契約

- 期間拘束契約について、事業者からはモバイル契約と異なる部分として以下の点が説明された。

1)利用者の状況の違い

- ① 固定市場は端末と通信契約が分離していること
- ② 携帯電話は、端末がパーソナルな持ち物であり、定期的買い替えが行われる等の特徴があること
- ③ 利用者料金について定額制が主流であること

2)工事が生じることによる違い

- ④ 物理的な工事が発生するため、即時の切り替えが難しいこと
- ⑤ 宅内機器について取替えが生じること

3)事業者の競争環境の違い

- ⑥ モバイル市場は大手3社による寡占市場である一方固定市場はNTT東西が設備シェア8割を占めるボトルネック市場であること
- ⑦ 光サービス卸が急速に拡大しており、モバイル市場に比して卸の影響が大きいこと
- ⑧ コラボ事業者は卸料金の負担が大きく、1回線あたりの利益が少ないため、黒字化に長期間を要すること
- ⑨ 撤去工事費等をキャッシュバック等により負担しており、収益の黒字化に一定の期間が必要であること

4)その他

- ⑩ モバイル契約は法改正により現在のルールとなっていること 等

- これらのモバイル契約と異なるとされた部分や「モバイル市場の競争環境に関する研究会」の提言を踏まえ、固定通信市場における競争ルールとしてはどのようなものが適切であると考えられるか。（次ページに続く）

② 期間拘束契約(続き)

○ 過度な囲い込みと考えられる事例として示した次の1)～4)について、どのように考えることが適切か。

1) 期間拘束契約の拘束期間が長期にわたる場合

モバイル契約においては、期間拘束は2年を超えてはならないこととされている。主要な固定通信事業者におけるFTTH契約については、2年契約が用意され、それに加えて3年契約や5年契約を提供している状況。

また、利用者アンケートによる継続利用年数については、10年以上利用している利用者が最も多く、3年未満の利用者が約1/3を占めている点については、モバイルも固定も同様の状況となっている。

他方、事業者からは、携帯電話は定期的買い替えが行われるとの指摘も行われているところ。

固定通信市場における期間拘束契約の適切な期間については、現在の期間拘束によって生じている課題を整理し、課題に対応するために必要な措置を検討すべきではないか。

2) 期間拘束契約の違約金が高額である場合

モバイル契約においては、違約金は1,000円を超えてはならないこととされている。他方で、固定通信に関する利用者アンケートでは、「FTTHサービスを乗り換える費用がいくらであれば乗換えを検討しようと思うか」との問に対して、8割を超える利用者が6千円未満を検討可能な乗り換え費用と回答しているところ。なお、乗り換える費用としては違約金のほか、契約事務手数料(多くの社において3,000円)、開通工事費、撤去工事費などの費用を含んでいる。

利用者の状況やその他の固定市場における要素を考慮して、適切な違約金の在り方について、検討を行うことが必要ではないか。

② 期間拘束契約(続き)

3) 自動更新により期間拘束契約が延長される場合において、違約金なしに解約できる期間が短い場合

モバイル契約においては、違約金が不要で解約できる期間が、少なくとも契約期間の最終月、その翌月及び翌々月の3か月間設けることとされている。

事業者から指摘があったように、固定通信契約においては、物理的な工事が発生するため、即時の切り替えが難しいことがモバイル通信契約との大きな違いとして考えられるのではないか。

この点、各社の申込みから開通までの標準的な期間は2週間～2ヶ月とされているところ。また、IP電話などをインターネット接続サービスと併せて契約している場合には、電話番号の引継ぎのための手続きも必要となってくる

これらを踏まえると、現在契約している固定通信契約を解約し、他の事業者に乗り換える場合には、最低でも違約金が不要で解約できる期間が3ヶ月以上なければ、実質的に利用者の適切かつ自由なサービス選択ができないと考えられるのではないか。これについて、必要に応じ、ガイドライン等により一定の考え方を示すことを含め、事業者に改善を求めるための措置を行うべきではないか。

4) 契約時に期間拘束契約の自動更新の有無を選択できない場合

モバイル契約においては、契約時及び契約期間満了時において、期間拘束を伴う契約で更新するかどうかを利用者が選択できるようにすることとされている。モバイルと比較して工事の手続きや費用負担等があり、乗り換えの負担が重いと考えられるところ、一方で、携帯電話は定期的買い替えが行われるとの指摘もある。これらの点等を踏まえ、どのような対応が必要と考えるか。

- また、固定市場のみの競争環境を考慮するだけでなく、セット割引等によりモバイル通信契約と一体的に提供している固定通信契約について、「モバイル市場の競争環境に関する研究会」における提言等によりこれまで対応が求められてきたところ、特段の対応が事業者において講じられてこなかったことを踏まえ、モバイル通信契約が固定通信契約の契約期間とずれることによる利用者への過度な拘束が生じないよう、どのような対応を行う必要があると考えられるか。

2. 過度なキャッシュバックやセット割引に関する検証

○ 事業者間の競争環境について

- 固定通信市場の中では、FTTHアクセスサービスがその8割を占めるところ、その中でも、NTT東西の光サービス卸を利用した卸電気通信役務による提供が増加している。
- 卸電気通信役務によりFTTHアクセスサービスを提供している事業者の中でも、特にMNO2社(NTTドコモ、ソフトバンク)の契約数が継続的に増加傾向にある。

○ キャッシュバックやモバイル契約とのセット割引の状況について

- 多くの事業者において、キャッシュバックを提供することによって顧客獲得を図っている。
- また、モバイル契約とFTTHアクセスサービス契約のセット割引について、楽天を除くMNO3社はモバイル契約1回線当たり500円から1,000円の割引を行っている。他方で、MVNOはMNOと比較すると、セット割引なし又は少額となっており、モバイル回線の契約が複数あっても1契約分の割引となる社が多い。
- FTTHアクセスサービスを提供するMVNO等からは、MNOと同様のセット割引を設定することは困難、MNOによるセット割引等によってFTTHアクセスサービス市場の競争環境が寡占的な状況になっていく等の意見がある。
- 利用者アンケートによれば、利用者が事業者(サービス)を選択する際に、最も料金面を重視していることや、MNO系光コラボ事業者のサービス利用者においては、7割弱の者がFTTHアクセスサービスの提供事業者と同一の事業者から携帯電話サービスの提供をセットで受けている状況。

○ 構成員の意見

- 光コラボ事業者の契約数が増加傾向、自己設置事業者の割合が減少傾向であり、固定通信市場における設備競争が少なくなってきた実感もあることから、これらの要因が接続料金を目安として定められる卸料金に対して将来的にも影響を与えていくのではないかと懸念されている。
- NTTドコモの契約数が伸びて、NTT東西の契約数が減少しており、フレッツから光コラボへの移行が進んだものと思う。NTTグループ全体の契約数の合計があれば、市場全体も見えてくるのではないかと懸念されている。
- 卸売市場におけるHHI、NTTグループシェア、MNOシェアが高くなっており、卸売市場の競争環境整備について議論が必要である。
- MNOとMVNOにおける回線数に応じた割引額に差があるため、MVNOはMNOと同等の競争環境は整っていないのではないかと懸念されている。
- 光サービス卸の解禁の際に、NTTドコモの一人勝ちが危惧されていたが、現在の契約状況を見るとそれが現実になっているように思う。競争条件のイコールフットイングがあるのか検証を詰めていく必要がある。現在の検証では、固定とのセット割引における複数契約の分析ができていない状況であり、MVNOが複数契約の場合に同様のセット割引ができないと聞いているので、実態をあきらかにしていく必要がある。
- FTTHサービスとのセット割引によって、FTTHサービスを単体で販売している事業者が排除されていないかについて検証が必要である。
- FTTHサービス単体の小売料金はそれほど大きな格差は生まれていないが、携帯電話とのセット販売の実態については注視していく必要がある。光サービス卸にはボリュームディスカウントもなく、卸先事業者間で価格に差はない。その前提で、MNOがシェアを伸ばしていることに対する理由について、セット割等の関係を含めて明らかにしたい。
- 検証と事後的対応が重要であり、経年変化を事業者の協力も得つつ見ていく必要があると思う。
- 検証のために提供された各社のデータについてそれぞれ水準が違うデータになっているので、総務省から考え方を示し検証に必要なデータを集めるようにすべき。
- その他の収入の部分について、条件は揃えて比較するべきだが、事業が多角化し、オプションサービスには電気通信事業法に直結しないサービスも多く、この点への苦情も多く寄せられている。
- 検証に必要なデータはしっかりと取得できるような何らかの新たなルールなり、考え方を整理していただく必要があるため、検討いただきたい。

● 事業者等の意見

- 自己設置・卸・接続によりコスト構造や設備構造が異なるため、そのなかで連携を進めることは難しいことから、そのような違いを考慮いただきながら検討いただきたい。また、競争市場においては様々なケーブルテレビ事業者が存在することから、十分考慮に入れてほしい。【オプテージ】
- 固定通信市場の検証においては、FTTH(コラボ・接続・自前)のみならず、CATVも含めた検証が必要。【ソフトバンク】

- 固定通信市場全体における契約シェアや推移、キャッシュバックやセット割引にかかる利用者や事業者からの意見等を踏まえ、NTTドコモ、ソフトバンク及びKDDIのモバイル契約とのセット割引を実施しているMNO3社について、検証に必要なデータの提供を求め、以下の状況について確認を実施。
 - 1) セット割引について、ある市場で支配的事業者であることによって得ている超過利潤を他の競争的市場の割引にあてることにより競争事業者を排除し、競争を制限していないかを評価する方法の一つである「割引総額帰属テスト」の考えで評価した場合の状況
 - 2) 市場検証会議での議論を踏まえ、パブリックコメントを経て総務省において昨年6月に公表した回線原価等(回線原価及び契約締結等補助等)と小売料金収入(月額利用収入、工事費収入、手数料等)を4年間で比較した場合に、回線原価等が小売料金収入を上回っている場合について示した「FTTHアクセスサービスの提供条件が不当競争を引き起こす具体例」に照らした場合の状況
- 今回検証では、現時点で検証に十分なデータが提出されていない状況であると考えられるため、検証対象となった3社とさらに調整しながら、引き続きデータの精査を進め、検証の精度を上げていく必要があるのではないか。
- 特に検証において重要であり、構成員からの指摘も多く寄せられた、セット割引の適用状況や契約締結等補助(キャッシュバックや代理店向けの販売奨励金等)の額については、検証の基礎的なデータであることから、例えば、モバイルと同様に報告を求めるなど、必要なデータが取得できるように措置を講じるべきではないか。
- FTTHアクセスサービスを提供するMVNOにおいてMNO3社のようなセット割引が実施されていない状況や移動通信市場の寡占的な状況等を踏まえると、1つのFTTH契約にモバイル契約のセット割引がどの程度適用されているかという点を考慮して不当競争状態にないか確認すべきではないか。
- 検証の際には、市場全体の拡大状況、各社の契約数の推移、競争事業者の状況、利用者や競争事業者からの意見等を引き続き確認していくことが必要ではないか。
- 検証方法について、不十分な点を見直ししていくとともに、各社の状況は検証時期によっても異なることから、各社の状況の変化を確認しながら、継続的に実施していくことが必要ではないか。継続的に実施するに当たっては、検証対象や方法等についてガイドライン等で一定の考え方を示すことなども含めた検討が必要ではないか。