

電気通信紛争処理委員会（第207回）

1 日時

令和2年11月20日（金）11時00分から12時00分

2 場所

Web会議による開催

3 出席者（敬称略）

(1) 委員

田村 幸一（委員長）、荒川 薫（委員長代理）、小野 武美、小塚 荘一郎、
三尾 美枝子（以上5名）

(2) 特別委員

青柳 由香、荒井 耕、杉山 悦子、矢入 郁子、葭葉 裕子（以上5名）

(3) 総務省総合通信基盤局料金サービス課

企画官 大内 康次

(4) 事務局

事務局長 吉田 博史、参事官 和久屋 聡、紛争処理調査官 武藤 聖、
上席調査専門官 茅野 民夫、上席調査専門官 岩崎 未希子

4 議題

(1) モバイル市場に関する最近の政策動向【公開】

(2) 電気通信紛争処理マニュアルの改訂【公開】

5 審議内容

(1) 開会【公開】

【田村委員長】 委員長の田村です。よろしくお願ひします。それでは、第207回電気通信紛争処理委員会を開催いたします。皆様には、御多用中のところ、御出席いただきまして、ありがとうございます。今回も新型コロナウイルス感染拡大防止のため、Web会議システムによる開催とさせていただきます。

本日は、委員5名が出席されておりますので、定足数を満たしております。また、特別委員の方にも出席をいただいております。

なお、Web会議となりますので、皆様におかれましては、マイクとカメラにつきまして、通常はオフにいただきまして、御発言の際にオンにして、お名前をおっしゃった上で御発言をお願いしたいと思います。御発言を希望の際には、Web会議システムのチャット機能で「発言希望」とお知らせいただきますと、順次指名させていただきます。もちろん、口頭でお知らせいただいても結構です。

それから、傍聴につきましては、Web会議システムでは、画面上確認いただけませんが、音声のみお聞きいただいております。

(2)議題1：モバイル市場に関する最近の政策動向【公開】

【田村委員長】 それでは、議事に入らせていただきます。本日は公開の議事となっております。

最初に議題1であります、「モバイル市場に関する最近の政策動向」につきまして、総合通信基盤局電気通信事業部料金サービス課の大内企画官から御説明をお願いしたいと思います。本日は、お忙しい中、御出席いただきまして、ありがとうございます。

それでは、よろしく願いいたします。

【大内企画官】 御紹介いただきました総務省料金サービス課、大内でございます。

御手元の資料207-1、「モバイル市場に関する最近の政策動向」に基づきまして、御説明をさしあげたいと思います。時間が30分と限られていると承知しておりますので、駆け足になりますが、御不明な点は、後ほど、質問という形でお受けさせていただければと考えております。

おめくりいただきまして、まず(1)モバイル市場の現状とこれまでの取組ということで、御案内の内容も多いかと思いますが、おさらい的に、簡単にこれまでの経緯を触れさせていただきます。

おめくりいただきまして、右肩2ページでございます。現在のモバイル市場の競争状況ということでございます。どのように切り取るかというのは幾つかあるかと思いますが、MNOとMVNOを中心とした競争環境として見た場合、左側でございますが、自ら回線を設置してサービスを提供しているMNO4社のシェアが9割近くとなっております、右側でございますが、MNOからネットワークの貸出しを受けて、その上でサービスを提供しているMVNOが1割を超えるシェアを持っている形で、MNO間、またはMNOと

MVNO間の競争が現在進んでいる状況でございます。

資料上は、MVNOがネットワークの貸出しに際して支払う料金を卸料金のみと書いておりますが、これは実際には、例えば中継用の設備等を自ら設置して接続という形で接続料を支払うこともございますので、卸と接続という2つの形がある点は訂正を申し上げたいと思いますし、この点が後ほど論点になってこようかと考えているところでございます。

右肩3ページ目にお進みください。これは、総務省で毎年発表してございます内外価格差調査というものでございます。東京を含めた世界の主要6都市で料金を比較したものでございまして、これも様々な分析、見方はあるかと思いますが、データ容量の月額の上限を見た場合、左側から、大体、月2ギガバイト程度であれば、東京はそれほど遜色ない料金水準に下がってきてはおりますが、右に進むにつれまして、いわゆる大容量と言われるデータ容量、月20ギガバイトまで行きますと、東京はニューヨークと並んで、国際水準に照らして、どちらかというが高水準と言われてございまして、こういったことを踏まえて、携帯料金が高いというような形で指摘されることも多いのかなと考えているところでございます。

進んでいただきまして、右肩4ページでございます。先ほど少し申し上げましたMVNOの状況でございますが、現在、MVNOサービスの契約数は全体で2,500万、SIMカードのみというエリアもございますので、1,500万超ということで、全体としては伸びておりますが、四角囲い2ポツにございますが、直近1年間で見ますと、MNOがサブブランド等を通じて非常に多角的なサービス展開をしていることもあってか、MNOの純増率がMVNOを上回っているということで、こういった状況も踏まえた今後の競争政策を考える必要があるのかなと考えているところでございます。

右肩5ページにお進みください。最近の取組の経緯ということでございますが、主に政策的な動きを緑枠で、事業者側の動きをピンクで表示してございますが、以下、各社の動きを御紹介したいため、主にピンク色の部分を拾って見ていただきますと、昨年、携帯各社が改正電気通信事業法を踏まえまして、新料金プランという形で幾つか安いプランを提供することもございましたし、その後、様々な政策的な取組や市場環境等を踏まえ、今年に入りまして、楽天モバイルがMNOとして新規に参入してきたということもございました。かつ、1つの料金プランで、国内通話が自社ネットワークに関しては無制限ということで、こういった形で新たなサービスを展開することによって、競争環境も変わりつつあるのかなと考えているところでございます。

右肩6ページにお進みください。こういったことを踏まえまして、5ギガプランでの比較になるわけですが、各社、先ほど申し上げました新プランを導入したという昨年の動きを踏まえまして、直近の今年10月時点で、期間拘束のないプランにおいて、昨年の4月と比べて最大で3割程度の値下げが実現しているところですが、いまだ5,000円を超えるような料金水準でございます。これに対しまして、楽天モバイルについては、先ほど申し上げましたネットワークの制約はありつつも、月額としては3,000円を切る形で料金設定がなされているところでございます。

続きまして、お進みいただいて、7ページでございます。KDDI及びソフトバンクの新しい料金プランと書いておりますが、これは非常に最近の動きでございます。昨今、携帯料金の低廉化に向けた期待が様々な形で表明されている中で、それぞれ、KDDI及びソフトバンクが自社のサブブランドにおいて新しく20ギガバイトという、いわゆる大容量の領域において、これまでと比べると低廉なプランを提供するというので、公表してございます。実際の提供開始時期は、諸準備を踏まえて、本年12月下旬または来年2月以降となっておりますし、また、ここにはないですけれども、NTTドコモについても準備が整い次第、何らかの形で料金については工夫したいと社長が会見で述べていると承知しているところでございます。

右肩8ページへお進みください。我々のほうでよく用いている図でございますけれども、これで何を表現したいかという、左側の低・中容量プランという領域と右側の大容量プランという領域、先ほど申し上げましたとおり、大体20ギガバイト未満か以上かという形で大ざっぱには分けてございます。一般的な傾向として申し上げますと、左側の低・中容量プランにおいては、当然ながら、MNOのメインブランドがその他に比べれば高い料金水準とはなっておりますが、その下のサブブランド、もしくはMVNOによって、3,000円台を中心として比較的低廉な料金プランが多く設定されていることもあり、利用者から見れば、多様な料金プランの中から自分のニーズに合ったサービスを選びやすい環境になっていると言えるかなと思っております。

それに引換えまして、右側の大容量プランにつきましては、どうしてもMNOの、さらにメインブランドによる提供が中心となっております。それが大体7,000円、8,000円台ということで非常に上のほうにございまして、それに対して、その他の選択肢ということでは、先ほど申し上げた楽天の2,980円というものがありますが、繰り返しになりますが、まだ基地局の整備が途上ということもございまして、

無制限で使えるのは自社回線エリアのみという状況になっているところでございます。

こういった状況の中で、大容量プランの領域において、どのように低廉で多様な料金プランが提供されるのかという点が非常に注目されていたわけですがけれども、先ほど申し上げたUQやワイモバイルの新たな料金プランというのは、ある意味、間隙をつく形で、大体5,000円台で新たな料金プランとして選択肢が提示されていると一般的には言えるのかなと考えているところでございます。

続きまして、右肩9ページでございますけれども、今後、総務省として、こういった市場環境を踏まえまして、さらなる公正競争環境の整備を通じて、低廉で多様なサービスを実現するという観点から、最近、新たな取組を幾つか始めることにしておりまして、それをアクション・プランという形で取りまとめてございますので、その取組を中心に御説明したいと思っております。

右肩10ページにお進みください。「競争ルールの検証に関する報告書2020」と書いてございます。これは後ほど詳しく申し上げますが、四角囲いにご覧いただけますけれども、昨年10月に施行いたしました改正電気通信事業法の施行後1年間というものを一つのきっかけといたしまして、現状、モバイル市場がどうなっているのかということの評価・検証した上で、今後、競争促進のためにどういったことができるかということで、競争ルールの検証に関するワーキンググループで御検討いただき、先月、取りまとめをさせていただいたものでございます。

下に報告書の主な内容を概要として書いておりますが、左側の青い枠の中に書いているのは、現状、市場がどうなっているのかということを書いているものでございます。そのような状況も踏まえまして、右側に書いておりますが、モバイル市場及び固定通信市場において、それぞれ、どういった政策上の課題があるのかということを検証いただいたという内容になってございます。

この検証自体は、御覧いただいているとおり、様々な論点をはらんでいるものではありませんけれども、報道等で取り上げられることが比較的多かったのは、2ポツの(1)にございますが、携帯電話の乗換えの際の番号ポータビリティの利用環境をさらに改善するという観点から、これまで各社、3,000円かかっていた手数料を引き下げるということによって原則ゼロ円にするということでございます。また、過度な引き止め行為を禁止するという方向性をお示しいただいたのは比較的注目された取組であったかなと思っております。もちろん、その他の取組も幾つかございましたけれども、こういった内容の報告書が既に出て

いるところでございます。

こういった報告書の内容、または、そこで積み残しになっていた課題、さらには、最近の様々な市場環境の変化、こういったことを踏まえまして、さらに公正競争を確保するために、一歩進んで踏み込んだ取組をすべきであろうと考えて総務省で公表したものが、次の右肩11ページにございますけれども、「モバイル市場の公正な競争環境の整備に向けたアクション・プラン」と呼ばれるものでございます。10月27日に公表したものでございますけれども、これは非常に多岐にわたる政策をパッケージとしてまとめたものでございまして、これ以降、個別の施策について、それぞれ触れさせていただきたいと思いません。

ここでは簡単に、2ポツの具体的な取組にございますけれども、大きく3つの柱を掲げているということだけ御紹介させていただきたいと思いません。まず第1の柱でございまして、利用者の方が納得して分かりやすい料金サービスを選択できる環境をつくるということが重要であるというものでございます。そういった考え方の下で、関連する取組を右側に書かせていただいているものでございます。

第2の柱でございまして、事業者間の公正な競争の促進ということございまして、先ほど来申し上げておりますが、MVNOがより一層活性化されて多様な競争軸を提示していただくこと、また、MNO間においても公正な競争環境を整備していくことが重要であるという考え方の下で、具体的な取組を並べたものでございます。

第3の柱でございまして、これは事業者間の乗換えの円滑化ということございまして、第1の柱、第2の柱で競争が進んで、多様な料金プラン、またはサービスが出てきたとしても、利用者の方が自由にそれを選べる、乗り換えられるという環境がなければ、それはある意味、絵に描いた餅になってしまうと思いませんので、これまでも様々な取組をなされてまいりましたけれども、それをさらに一歩進めるという観点から、様々な、今後取り組むべき課題を並べたものでございまして、項目としては、この部分が一番多くなっているものでございます。今後取り組むべき検討課題も非常に多く含まれているものでございます。

3ポツで、今後の進め方でございますけれども、今後、こういったことを進めていく上で、公正取引委員会や消費者庁、関連する省庁ともしっかりと連携するとともに、今後の電波の割当ての際に、こういった様々な公正競争上の取組を実際にやっているかを審査いたしまして、それを、今後、例えば割当ての条件等の際にしっかりと検証していくことが新

たに盛り込まれているところがございます。こういったことを今後進めていくということで、電波政策とも連携しながら、この競争促進を一層図っていくといった内容になっているものでございます。

以下、個別の施策について、簡単ではございますけれども、説明させていただきます。

右肩12ページでございますが、電気通信事業法の一部を改正する法律、これも御案内の方も多いかと思いますが、先ほどのアクション・プランでいいますと、第1の柱に当たるものでございます。これは昨年の事業法改正によりまして、左側でございますけれども、大きく言って2つの大きな柱があったわけでございます。1つ目は通信料金と端末代金の完全分離でございまして、例えば通信役務の締結を条件とする形で端末代金の値引きが過剰に行われることによって、通信料金のみによる公正な競争や比較というものがしにくくなっているのではないかという問題意識の下で、しっかりと通信料金と端末代金を分離することによって、それぞれの競争を公正に働かせようといった考え方の下で法的な措置を講じたものでございます。

また、左側の②でございますけれども、行き過ぎた囲い込みの是正ということで、これは、例えば不当に引き止める、契約をなかなか解除できない、といった形で乗換えを抑止するような取組がなされているのではないかという問題意識の下で、契約の解除を不当に妨げるような提供条件を約することについて、電気通信事業者に対して禁止するといった措置でございます。これに伴いまして、右側でございますが、例えば過剰な値引き・キャッシュバックの禁止や、いわゆる4年縛り、または高い違約金といったものをどんどん禁止するといったことで具体的な禁止行為の中身を定めたものでございまして、アクション・プランの中でも、こういった改正事業法がしっかりと施行されているかどうかをフォローし、場合によっては、適正に法執行をしていくことが必要であると述べられているところでございます。

続きまして、右肩13ページ目でございます。いわゆる頭金と言われるものでございますけれども、この頭金問題につきましては、去る11月10日に総務省及び消費者庁の連名におきまして、携帯電話業界においては頭金という表示が、他業界と異なる形で用いられているので注意しましょうという形で注意喚起をさせていただいているものでございます。

これはどういうことかという、14ページにお進みいただきまして、実際には様々な用いられ方がありますが、あくまで一般論として申し上げますと、一般的な頭金と携帯電

話業界における頭金というものが、実は違った形で用いられておりまして、全体で支払う額のうち一部を最初に支払うという意味では共通しているのですけれども、通常、一般的な頭金の例で言いますと、左側にございますけれども、頭金を払えば払うほど割賦代がその分、将来にわたって減っていくことを利用者が一般的に期待しながら払うわけでございますけれども、携帯電話業界の場合には、頭金が幾らであつてもといたしますか、これは代理店によって設定されているわけでございますけれども、たとえこれが多くても、もしくはゼロであつても、割賦払いの額というのはそれにかかわらず発生するということが業界の慣行としてございまして、こういったことについて必ずしも十分な理解がないままに、例えば右側にございますが、頭金ゼロ円だということで契約をすると。それで、後から、割賦が減るのかなと思つたら、そうではなかったといったような誤認や、それに基づく契約が行われていないかどうかについてよく検証し、問題があれば是正を図っていくことも必要ではないかという問題意識で掲げさせていただいているものでございます。

続きまして、右肩15ページでございますけれども、消費者の一層の理解促進・不適正事案の早期発見ということでございまして、これは、これまでも総務本省、または総合通信局に、様々な形で、不正な、利用者から十分な理解がないのではないかと、不適当な販売が行われているのではないかとといった形で情報提供をいただいて、それに対して、我々から正しい情報をお伝えしたり、もしくは、問題を是正したりといったことは行ってきたわけでございますけれども、これを一層進めることによって消費者の方の理解促進をし、競争を一層活性化するという観点から、今後、総務省で、そういった乗換えの際に必要な情報や、公正競争を一層促進していく上で、利用者の方々に分かっていただきたいルールの内容、こういったものについて分かりやすく解説したポータルサイトを構築することを想定してございまして、これを御覧いただくことによって、専門知識のない利用者の方々であっても、ニーズに合ったサービスを容易に選択できるようにするといったことを総務省でも進めていきたいと考えているところでございます。

続きまして、右肩16ページでございますけれども、中古端末を含めた端末流通市場の活性化ということでございます。上の四角囲いにございますけれども、通信料金と端末代金の完全分離が今回の改正法で導入されてございますので、ある意味、端末代金のみによってしっかり競争が働くといえますか、端末代金による競争、比較というものが今後なされていくということでございます。

これによって、従来に比べて中位の価格帯の端末なども出てきていて、端末市場自体が

活性化してきているわけですが、この端末の流通を一層多様化するという観点から、中古端末の流通をより一層促進していく必要があるだろうと考えているところでございます。そうしますと、どうしても一般の利用者の方からすると、中古端末だと安心して使えるのだろうか、安全に流通しているのだろうか、バッテリーはもつだろうかなど、いろいろな形で不安をお持ちの方もいるかと思っておりますので、こういった不安に応える観点から、民間事業者団体による認証制度のようなものが、今、できておりますので、この取組を我々で支援させていただく、もしくは、中古端末についてもSIMロック解除をすることによって、しっかり乗換えができる環境を整備するといった形で我々のほうで環境整備をすることによって、中古を含めた端末市場も活性化していきたいと考えているところでございます。

続きまして、17ページでございます。非常に駆け足で恐縮ですが、ここ以降は、先ほどのアクション・プランでいいますと2番目の柱でございますが、事業者間の公正な競争環境を確保するといった柱の下にぶら下がっている施策でございますけれども、まず1つ目は、データ接続料の低廉化に向けた取組でございます。先ほど申し上げましたとおり、MVNOは、自社のモバイルサービスを提供するに当たって、MNOから回線を借り受けて、それを自らのサービスに用いているわけですが、その際、MNOに支払うデータ接続料は、例えば高過ぎたり、もしくは予見可能性がなかったりしますと、MVNOが非常に魅力ある料金プランを提供することが難しいという考え方の下、今年度、2020年度から、将来の原価を用いてデータ接続料を設定するという形で、当然ながら接続料というのはずっと下がってきていますので、将来原価方式を入れることによって、より一層予見可能性を高め、さらに、低廉な料金で貸出しを受けることができるといったルールを導入してございます。

これは今年度から導入しているわけですが、より一層適正性を確保するという観点から、上の四角囲いの①から③に書いてございますけれども、様々な工夫をしているところでございまして、こういった内容については、接続料の算定に関する研究会でこれまでも議論され、報告書等で提言がまとめられ、それを順次実現に移していく段階でございます。

幾つかございますけれども、例えば③を御覧いただきますと、MVNOにおける予見性確保のため、合理的な予測に基づく将来減価方式を算定するということで、MVNOが将来、今後3年間にわたって幾ら払えばいいのか、それが本当に原価に基づいた適正な料金

水準になっているのかということ予測することが大事だと我々としても考えてございますので、この将来原価方式というものを実際に運用するに当たっても、MNOの方に、算定に必要となるデータをしっかりと出していただく、情報を開示していただくといったことが大事だろうということで、関連するルール整備も、我々が並行して進めているところでございます。

こういったことによりまして、そのグラフに書いてございますが、各社、それぞれ違うわけでございますけれども、今後、2020年以降、3年間で、現在、つまり2019年度と比較して、データ接続料は約半分ぐらいに低廉化するのではないかと考えているところでございまして、これによって、一層、MVNOが競争力のあるサービスを提供することができるようになるのではないかとということで、期待しているところでございます。

続きまして、右肩18ページへお進みください。これはもう委員会で取り扱っていただきましたので、言わずもがなでございますけれども、音声卸料金の適正化に向けた取組でございます。

御案内のとおり、音声通信につきましては、現状、接続メニューが用意されてございませんので、MVNOとしては、MNOから卸を受けるしかないわけでございますけれども、これについては、長年の間、基本料666円、また、通信料についても30秒14円ということで、ずっと一定の料額が設定されてございました。実際には、コストに基づく予測によると、もう少し低廉化してもいいのではないだろうかということで日本通信から大臣裁定がありまして、その結果、紛争処理委員会でしっかり御審議いただいて、答申をいただいた結果、現在、この裁定に基づく卸料金の適正化に向けた事業者間協議が進められているところでございます。我々で、しっかり、この状況をフォローさせていただいて、音声市場におけるMVNOの一層の活性化につなげていきたいと考えているところでございます。

19ページは、接続又は卸についてのルール整備に関して検討してございます接続料算定研究会の第四次報告書の内容でございますので、説明を割愛させていただきます。

右肩20ページへお進みください。先ほど申し上げた研究会でガイドラインを定めていただきましたので、現在、このガイドラインに基づいて卸料金の低廉化に向けた検証作業を行っている段階でございます。この内容も既に御案内のこともあろうかと思っておりますけれども、卸サービスについて、検証ステップ①と書いてございますけれども、しっかり接続が代替できるメニューとして存在するかどうかということを経験した上で、その後、接続

が、ある意味アンカーとして働いていないということであれば、その下にまいますけれども、代替性が不十分な場合であっても、しっかり卸料金が適正に設定されているかどうかということについて総務省で検証するということがガイドライン上、定めてられているところをごさいます、この第四次報告書においては、それぞれ重点的な検証の対象として、モバイル音声卸、また、その他の検証として光サービス卸を検証対象として挙げていただきましたので、それぞれ、総務省において、適正な料金設定がなされているかどうかという検証を現在行っているところをごさいます。

続きまして、21ページにお進みください。これは今後、MNO間でしっかりと競争を進めていただく中で、どうしても後発のMNOの方は、例えば条件不利地域等で基地局を整備することが非常に難しいということであったり、また、5G時代になりますと、基地局当たりの届く距離が非常に短いということで、より稠密に基地局を設置する上で、例えばアンテナの共用や、基地局の共同設置といったことも大事になってくると考えているところをごさいます。

こういった、いわゆるインフラシェアリングにつきましては、我々も、インフラシェアリングをする上で電気通信事業法及び電波法上の適用関係が不明確であることによって、そういった取組が抑制されることがないように、しっかりと適用関係を明確にしたガイドラインを事前に定めているところをごさいます、こういったガイドラインも参照していただきながら、必要に応じてではごさいますけれども、MNO間で競争すべきところは競争していただいて、協力していただくところは協力していただくといった環境の下で、しっかり、公正な競争を進めていただくことを期待しているところをごさいます、総務省としてもフォローアップをしてまいりたいと考えているところをごさいます。

続きまして、大変駆け足で恐縮ですけれども、22ページ目をごさいます。以降、アクション・プランの3番目の柱をごさいます、乗換えの円滑化に関する取組を御紹介いたします。

まず、番号持ち運び制度、MNPをごさいます。これにつきましては、MNPを導入して随分たっておりますけれども、それ以降、課題が幾つか掲げられているところをごさいます、課題①でいいますと、MNPの際の手数料がずっと3,000円だったというのを今回の競争ルールワーキングのほうで検討していただいて、ゼロ円に引き下げるといった取組を行ったりですとか、もしくは、課題②に掲げてごさいますけれども、過度な引き止めがあるということです。移ろうとすると、「何々ポイントを差し上げますので、残って

ください」など、そういった形で引き止め行為があるのではないかということで、そのような引き止め行為はやめてくださいといった形です。または、オンラインでの受付が8時に終わってしまうということで、オンラインならば24時間できるでしょうということで24時間化するなど、様々な形でMNPを利用しやすい環境というのは、これまでも整備してきたところでございます。

では、現在残っている課題は何かということで、右肩23ページにお進みいただきますと、これも、まだこれから議論する内容ではありますけれども、いわゆるツーストップ方式とワンストップ方式と言われているものがございます。現状は、左側でございます。A社からB社に移ろうとすると、まず、A社に、「私、移りたいです」と言って手続をして、予約番号をもらって、それを持ってB社に行くと、「分かりました」と言って移転ができるという仕組みになっているわけがございますけれども、この仕組み自体は、既にこれに基づいてシステムとかが構築されていて、それ自体、動いているわけがございますけれども、これについては、どうしてもこういった仕組み上、A社からすると引き止めをしやすいといえますか、引き止めに対する誘因が働くといった課題が指摘されているところでございます。

こういったことを踏まえまして、右側でございますけれども、A社ではなくて、もう一気にB社に、「私は移りたい」と言えば、そのまま移転できてしまうというワンストップ方式という考え方もあるのではないかということが指摘されてございまして、こういったことが実現できるのか。その際には、当然ながら、システム改修上のコストの問題や、様々な課題があるかと思っておりますので、こういった点については、今後、課題を検証していく中で実現可能性について検討していくことが求められているものでございます。

続きまして、右肩24ページ、SIMロックでございます。これも御案内かと思っておりますけれども、現状、大手の携帯電話事業者は自社が販売する端末にSIMロックをかけてございまして、これによって、利用者の方が別のキャリアに乗り換える際、最初のSIMロックがかかった状況では、そのまま次の、別の携帯事業者のサービスを受けることはできないという仕組みになっているものでございます。これは、もともとは、例えば工場から出荷して、実際にお客様の手元に届くまでの盗難防止のためやいわゆる持ち逃げみたいなものを防ぐための、そういった合理的な理由があるとされていたものでございますけれども、とはいえ、そういった必要性を超えてSIMロックがかかることによって、過度な引き止めの効果を生んでいるのではないかといった課題が指摘されているのも事実でござい

ます。

SIMロックにつきましては、これまでも総務省で、様々な解除を促進する取組を行ってございまして、右肩25ページでございまして、これまでの実績でいいますと、四半期当たり23%増ということで、着実に伸びてきているという状況ではございます。

その上で、右肩26ページでございまして、SIMロック解除に関するルール及び各社の取組ということで、これは現状、ルールと、それに基づく取組はどうなっているかということを書いてございます。左側でございまして、SIMロック解除に関するルールということで、現状、端末を購入された際に、例えば一括で、前払いで全部お支払いいただいたり、もしくは、分割であっても、例えばクレジットカード等で信用確認措置が行われた後では、これも、もはやSIMロックをかける意義はないだろうということで、解除した端末を引き渡すことがルール化されているものでございます。分割の際にはどれぐらいかということ、購入から100日以内であれば、そういった信用確認措置を行った後、いつでも解除できるようにするといったことがルール上は決まっているものでございまして、こういったことを踏まえて、各社、解除に向けた取組をしていただいている状況でございます。

ただ、右側を御覧いただきますと、購入時の対応が微妙に異なっております。NTTドコモについては、端末購入者から解除したいという申出がなくても、最初からSIMロックが解除された状態の端末を渡す取組を実施していただいておりますが、KDDIとソフトバンクについては、あくまで、端末購入者から解除したいという申出があって、それに応じて解除する取組を実施しているという形で、事業者ごとに対応が異なっております。こういったことがSIMロック解除に与える影響や、もしくは、その課題といったものについて今後検証した上で、SIMロック解除のさらなる促進に向けた取組が進まないかということ、今後検討していく必要があるというものでございます。

右肩27ページ、eSIMの促進でございます。eSIMについては御案内の方もおられるかと思いますが、組み込み型のSIMでございまして、絵で御説明したほうがいいのかと思いますが、まず、現状、左側のeSIMに非対応した、いわゆるカード型のSIMの場合は、カード型のSIMを差し込む形で携帯キャリアを認識するといえますか、契約がアクティベートされる端末については、A社からB社に乗換えを希望する場合には、B社から郵送される、もしくは手渡されたSIMカードを新たに入手して、利用者の方に差し込んでいただく必要があるというものでございます。これがeSIMになりますと、どう

なるかということですが、SIMカードの中にはハードとソフトの部分がございまして、ハードの部分、基盤の部分を最初から端末の中に埋め込んでしまうという、embedの略の「e」なんですけれども、eSIMに対応した端末を、もし手に入れていただきますと、右側の将来像にございますが、A社からB社に移った場合にプロファイル情報、ソフトの部分になりますけれども、そのSIMに乗っかっている、例えば契約者情報や番号など、こういった情報がオンラインで書換えができることとなりますので、利用者にとってみれば、乗換えの際にSIMをいちいち差し換えなくてもいいということになります。eSIM上の情報をオンラインでやり取りして書き換えればよいといったこととなりますので、乗換えが円滑化されたり、もしくは、海外に出かけて行かれる方、また、訪日外国人の方が、例えば空港で行列をつくってSIMカードを買ったりする必要がなくなるのではないだろうかということがございます。それによって乗換えが促進されるのではないかとといったことが指摘されているものがございます。

ただ、現状は、国内のMNO3社についてはスマートフォン向けのeSIMを提供してございません。様々なセキュリティ上の課題があるとの指摘もございますので、今後、我が国において、MNOがスマホにeSIMを導入してMVNO向けに機能を開放することが期待されているわけがございますけれども、こういったことに伴う課題をしっかりと検証していく必要があるというのが現状でございます。

右肩28ページにお進みください。現状、こういったアクション・プランの中で、特に乗換えの円滑化に関する取組については、先ほど来、MNP、eSIMをはじめSIMロック、非常に様々な課題が今後検討すべきものとして残されている状況でございます。こういった点について、集中的かつ専門・技術的な検討を行っていく必要がございますので、非常にホットなのですが、近々、新たに「スイッチング円滑化タスクフォース」と仮称してございますが、こういった乗換え、スイッチングを円滑化するための諸課題を検討していく場を設けさせていただくことを考えてございまして、主な検討課題にもございますけれども、先ほど来、御説明してございます課題について集中的に、来年の春頃をめどに取りまとめていきたいと考えているところでございます。

こういったことを通じまして、総務省といたしましては、公正競争の促進を一層図っていききたいと考えているところでございます。

大変長丁場で恐縮でございましたけれども、説明は以上になります。

【田村委員長】 御説明ありがとうございました。最初のうち、音声がダブって聞きづ

らい点もあったかもしれませんが、委員の皆様、ただいまの御説明に関しまして御質問等がございましたら、御発言をお願いいたします。チャットで「発言希望」と打っていただきたいと思います。

荒川委員、どうぞ。

【荒川委員長代理】 資料の3ページで、データ容量、月2ギガ、5ギガが、諸外国はみんな、2014年からぐっと一気に下がった理由と、なぜ日本はそのときに下がらなかったか。それから、月20ギガの場合は、どうして、そこで下がらないで全体的に一定なのかを教えていただきたいのですけれども。

【大内企画官】 ありがとうございます。因果関係を証明するというのは、正直、なかなか難しいところがございますが、先ほど、日本の料金プランの分布みたいなものをお示しさせていただきましたけれども、やはり低容量、もしくは中容量であるほど、MVNOの活躍する余地が大きいということで、そういう意味では、MVNOを中心とした競争が働きやすい環境にあると言えると思います。

そういった観点から見た場合、例えば2ギガや5ギガというところで料金が下がってきたのは、MVNOを含めた多様な事業者がそれぞれの国、都市において出てくることによって競争が働いて、その結果、プロットしているのはシェア1位の事業者でございますけれども、競争の圧力の中で自社の料金を下げてきたということが言えるのかなと思います。

一方で、右側の20ギガのところは、先ほど来、申し上げておりますが、どうしても、これだけ容量が多いと、それなりの設備を持って、しっかりと信頼性のあるサービスを提供しなければいけないということで、どうしてもMNOによるサービスが先行してございますし、MVNOのほうも、容量を使えば使うほど、それによる接続料などが高くなるという宿命にありますので、どうしてもMNOの大手事業者中心のサービス展開というふうになりがちなところがございます、こういったことが直接の因果関係があるとは申し上げませんが、どうしても、市場やサービスの品質によって、競争の性質や成り立ち方が非常に異なってくることも考え合わせながら、こういった料金の推移を見ていく必要があるのかなと考えております。

【荒川委員長代理】 分かりました。では、2ギガと5ギガで日本はそれほど下がらなかったのは、MVNOが余り活発でなかったのか、活発なのに日本のMNOは下げなかったのか、どちらなのでしょう。

【大内企画官】 MVNOなのか、MNOなのかと申し上げるのは、なかなか難しいの

ですが、世の中的によく言われていますのは、例えばフランスやドイツなど、そういったところでは、MNOのほうで、例えば第4の事業者が入ってくることによってMNO間の競争が活性化されて、それによって料金が、大きく下がってきたということを直接的なきっかけとして指摘する声もございます。ただ、それが本当かどうかというところは、よくよく検証しなければいけないのですけれども。

ただそれだけではなく、やはりMVNOの存在を我々は考えなければいけないので、MNO市場、MVNO市場、それぞれ、各国の状況をよく見た上で、学ぶべき点があるのであれば、我々も参考にしていく必要があるのかなとは思っています。

【荒川委員長代理】 ありがとうございます。

【田村委員長】 それでは、小塚委員と三尾委員からも質問があるようですので、まず、小塚委員からどうぞ。

【小塚委員】 小塚です。今日はいろいろ教えていただきまして、ありがとうございました。

2つ質問があるのですが、1つ目は、今、荒川先生がお聞きになったこととも重なっていますので、事後的に資料をいただくということでも結構ですが、各国の市場の構造がどう違うのかという点についてイメージをいただければと思いました。具体的には、MNOの数が日本の場合の3社プラス1というのが他国と比べて多いのか少ないのかということと、それから、MVNOのシェアは10%強ということですが、これが他国と比べて多いのか少ないのかということです。

それから、2つ目ですが、MVNOの場合、MNOと接続、あるいは卸取引をすることになりますが、取引ですので、基本的には、やはり双方に利益があるウィン・ウィンでないと前に進まないと思うのですね。卸取引はそうですし、接続取引の場合はもちろん、制度上は、いわゆる独占的な地位に着目して強制的に接続させることでありますけれども、MNO側の新しい投資ということを考えると、何らかのメリットがMNO側にもないと制度として回っていかない。そういうことで、MVNOが競争相手として出てくる中で、双方にどんなメリットがあって、そのサービスが低廉化しつつ進化するというシナリオを書いておられるのか、その辺りを御説明いただけますでしょうか。

以上、2点です。

【大内企画官】 ありがとうございます。小塚先生、御無沙汰してございます。

まず1点目の各国のMNOの数やMVNOのシェアについては、可能な範囲でお調べを

して、後でお伝えさせていただきたいと思います。

2点目については、おっしゃるとおり、これは事業者間の取引でございます。特に卸については事業者間協議で基本的には委ねられているものでございますので、双方ウィン・ウィンでなければ、もちろん、成立しないものでございます。

各MNOがどういった戦略の下で卸協定を結んでいるかということについて一概に述べることは難しいかと思いますが、一般論で申し上げますと、やはり与えられた帯域ですとか、そういったものをどうやって有効活用して最大限利益を上げていくか、もしくは多様なサービスを展開していくかというときに、自らの、例えばマス向けに販売しているようなMNOがなかなか届きにくい法人のユーザーですとか、もしかすると、別のニーズを持っていらっしゃる方にきめ細やかな対応をしたいと考えるのであれば、そういった新しいニーズに対応するために卸契約を通じて別の電気通信事業者に代わりに販売してもらうなど、もしくは、そちらのほうで顧客を獲得していただくことが恐らく考えられるだろうと思いますし、そういうことになれば、有限希少なリソースをしっかりと事業者間で分け合って全体としての利用者が増えていくと。もしくは、サービスについても競争が進んでいくという意味でのウィン・ウィンは成立し得るのだろうと思いますので、こういった意味でも多様なサービスをMVNOが実現したいのだと、そのために卸料金の適正化が必要だということであれば、我々としても、それを後押しするための環境整備をしていく必要があるんでしょうし、そういった取組をこれまで進めてきたということでございます。

【小塚委員】 ありがとうございます。

【田村委員長】 それでは、三尾委員、どうぞ。

【三尾委員】 三尾でございます。データ容量の件についてお伺いしたいのですが、現状を考えますと、テレビ番組の動画配信なんかも始まったりしまして、やはりデータ容量が大容量になっていくことが必須かと思うのです。それで、今現在、5ギガであれば足りなくて、今後、20ギガ、30ギガなど、そのぐらい、やはり必要なのではないかなと思うのですけれども、大容量のデータ容量について、どのぐらいの容量が一番適正といいですか、ベストとっておられるのかということと、それから、大容量の場合の価格ですが、MNOもMVNOも両方なのですが、今後の適正価格をどのように考えていけばいいのかという点についてお伺いしたいと思います。

【大内企画官】 ありがとうございます。まず、容量については、一般論になってしま

いますけれども、まさに新型コロナウイルス感染症の中で、様々な形で、遠隔教育、遠隔医療、また、授業、仕事もそうですけれども、非常にオンラインが進んできていますので、そういった意味でもデータに対するニーズは非常に高まっていると思いますし、今後、ますます大容量化に対するニーズは高まっていくと思います。

ただ、現時点で、どのぐらいのデータ容量が最も利用者の方のニーズに合っているのかという観点からの御質問だとしますと、それは、やはり、まちまちといたしますか、利用される方々のニーズに応じて様々なものがあるかと思っておりますので、そこを総務省として、このぐらいのデータ容量が望ましいのではないかみたいなことを申し上げるのは、正直、なかなか難しいかなと思います。

ただ、一般論として言うと、20ギガ以上の、いわゆる大容量と言われるもののサービスに対するニーズは高まっていると思いますし、比率で言っても4割、5割ぐらいになっているのかなと思いますので、そういった意味でも、昔に比べれば、大分、大容量化という傾向は見られるのかなと考えてございます。

その上で、では、そこにおいてこういった価格が適切かということですが、これも、基本的には価格に対する直接の決定権は、我々にはございませんので、あくまで、適切な市場競争、公正競争を通じて低廉化が図られていくことを期待するのが我々のスタンスではございますが、先ほど来申し上げておりますけれども、どうしても、これまで7,000円、8,000円台ということで、どちらかというMNO中心の料金プランであったところに、今回、サブブランドでの新たな料金プランの提示であったり、楽天のサービスが今後、さらにエリア展開が進んでいけば、競争軸としての存在感もさらに増していくと思っておりますので、そういった意味では大容量プランの領域においても、今後、競争がどんどん進んでいくことによって、全体的には低廉化に向けた動きが加速化するのではないだろうかを期待しているというのが現状です。

【三尾委員】 ありがとうございます。個人的にはNetflixなんかを使って動画を見ておりました、そうすると、やはり10ギガだとやや足りなくて、20ギガは要るかなという感じがあるのですけれども、完全に消費者的な観点からですが、やはり20ギガ、30ギガぐらいのレベル感のプランが今、非常に貧弱でして、なかなか価格も高めかなというところがあるので、今後、そちらのほうのプランについて、一応、総務省としては、うまく価格設定など消費者ニーズに合うような形で業者さんに対してアドバイスしていただければ、消費者としてはありがたいかなという気はしております。

【大内企画官】 貴重な御意見として承りましたので、我々も一層、そういったことに取り組んでいきたいと思えます。ありがとうございます。

【田村委員長】 三尾先生、よろしいでしょうか。

【三尾委員】 はい。ありがとうございました。

【田村委員長】 ほかの委員の方は、特に御質問はないということでよろしいでしょうか。

政策の問題ですので、恐らく、委員の方々、それぞれ、たくさん御意見がおりかなとは思いますが、時間の関係もありますので、議題1につきましては、この程度にさせていただきますと思います。

大内企画官におかれましては、本日は、お忙しい中、誠にありがとうございました。御退出いただいて結構でございます。

【大内企画官】 大変ありがとうございました。引き続き、よろしくお願い申し上げます。失礼いたします。

(大内料金サービス課企画官 退出)

(3)議題2：電気通信紛争処理マニュアルの改訂【公開】

【田村委員長】 続きまして、議題2でございますが、電気通信紛争処理マニュアルの改訂でございます。事務局から説明をお願いします。

【茅野上席調査専門官】 事務局でございます。それでは、資料207-2でございます。電気通信紛争処理マニュアルの改訂について御説明させていただきます。

概要ということですが、これが現行版でございます。このぐらいの厚さのマニュアルで、電気通信紛争処理委員会と書いてございます。

まず、マニュアルですが、円滑な紛争解決の一助ということで、制度の手続の解説が載っております。当委員会ですべて完結するわけではなく、仲裁だけではなく、規制当局が中心に進められる裁定や業務改善命令等、その辺も結構詳しく載ってまして、規制当局でも、実は、これをよく見ているというものでございます。

それから、紛争処理事例も載せてございます。ただ、事業者名については、了解をいただけないところにつきましては、A社とかB社とか、非公開で載っているというものでございます。

このマニュアルですが、平成13年度に第1版ということで、現在、第14版なのでございます。前回改訂から3年たちまして、その間、紛争処理の紛争案件もございま

した。それから、委員・特別委員の改選もございました。法令の改正もございましたので、それを反映させていこうということでございます。その他関係資料の現行化も行いたいということでございます。

主な改訂内容でございます。紛争処理事例として、平成30年のあっせん、それから、先般御議論いただきました、総務大臣からの諮問に対する審議・答申、音声卸役務の提供に関する裁定の件でございます。こちらを掲載させていただきたいということでございます。

それから、その他関係資料の現行化ということで、名簿や委員会活動状況の更新とともに掲載法令の現行化とございます。あっせんと仲裁の申請書は当委員会の手続規則という総務省令がございます。こちらに様式を掲載してございまして、今のところ、押印が必要となっております。この押印を廃止するという省令改正を行ってございます。実は19日、官報掲載させていただきまして、12月1日からそれが施行されることになってございます。それを掲載させていただいたり、また、先般、委員会決定ということでお決めいただきましたWeb出席の留意点等をまとめた委員会決定も載せていきたいということがございます。

3番、マニュアルの活用方法でございます。相談者から、くださいという話があれば、広く配布したり、あるいはホームページにおいても公開して、広く周知・活用していくというものでございます。

今後のスケジュールでございます。今後、12月頃までに、事務局から各委員、特別委員の先生方にメールで個別に確認させていただきます。それで確定させていただければと思います。その後、校正作業、あるいは印刷製本作業、この辺を経まして、年度内に改訂版を公開・発行させていただければと考えてございます。

御説明は以上でございます。

【田村委員長】 ありがとうございます。ただいまの御説明につきまして、委員の皆様から質問等がございましたら、御発言をお願いいたします。

チャットには、特にお知らせはないようですが、御質問は特にないということでしょうか。

それでは、杉山委員、どうぞ。

【杉山特別委員】 杉山です。申請書の押印の件ですけれども、今回廃止ということですから、申請書そのものは郵送、要するに、紙で提出ということになるのでしょうか。

それとも、今後、例えば電子メール等、オンラインも含めて提出を御検討なのか、今規則等が手元にございませんで、お教えいただければと思います。

【茅野上席調査専門官】 事務局でございます。当方だけではなくて、実は、政府全体として押印を廃止するとともに、それを手で持ってきたり郵送するだけではなくて、オンラインで提出できるようにするという取組を進めてございます。ただ、現状、それを電子メールで提出することを許容しているかということですが、そこはまだ、今、許容はできていないのかなと考えております。

ただ、それも認めるという方向で、例えば本人確認の方法を一体どういうふうに担保するのかといったところを、今後、整理していくのかなと考えております。この辺は、また先生方に御相談させていただければと思っております。

【杉山特別委員】 ありがとうございます。

【田村委員長】 ほかの委員の方、いかがでしょうか。

特にないようですので、質疑については以上にさせていただきます。

先ほど、事務局から今後のスケジュールについて説明がありましたけれども、後日、事務局のほうから、メールで、再度、内容の確認がありますので、委員の皆様にはよろしくお願ひしたいと思ひます。

そういった手順を踏むことを前提にいたしまして、最終的には委員長に一任ということにさせていただきたいと思ひますが、いかがでしょうか。何か意見のある方は、チャットでお知らせください。特に意見はないと、委員長一任でいいという方は、そのまましばらくお待ちください。

チャットで特に意見はないということのようですので、大変申し訳ないですが、委員長一任とさせていただきます。

以上で議題は終了となります。傍聴者の皆様は、恐縮ですが、御退出となります。

(傍聴者退出)

(4)閉会【非公開】