

電気通信市場検証会議（第26回） 議事録

- 1 日時：令和4年1月26日（水） 公開 13:00～13:45
非公開 13:45～15:00
- 2 場所：WEB会議による開催
- 3 出席者：
 - ・ 構成員（五十音順）
浅川構成員、池田構成員、大橋座長、高口構成員、佐藤構成員、
中尾構成員、西村構成員、林座長代理、森構成員
 - ・ 総務省
二宮総合通信基盤局長、北林電気通信事業部長、
林総務課長、木村事業政策課長、川野料金サービス課長、
寺本料金サービス課企画官、飯村事業政策課市場評価企画官、
田部井事業政策課課長補佐
 - ・ ヒアリング対象事業者
一般社団法人テレコムサービス協会 MVNO委員会、
東日本電信電話株式会社、西日本電信電話株式会社

4 議事

【大橋座長】 皆さん、こんにちは。ただいまから電気通信市場検証会議の第26回会合を開催いたします。今年初めての会合となります。皆様、本年もどうぞよろしくお願いいたします。

本日、田平構成員が御欠席ということでございます。もう通例どおりですけれども、本日もウェブ会議形式で議事を行いまして、議事の前半部分は、音声のみの形ですが、公開にて開催ということになります。後半部分は、ヒアリングにおいて営業の秘密などに関するやり取りも予想されることから、議事等の公開について規定した電気通信市場検証会議開催要綱5の（3）に従って、非公開の開催といたします。

それでは、配付資料の確認について事務局からお願いします。

【田部井事業政策課課長補佐】 事務局でございます。

本日の資料、資料26-1、資料26-2と2点ございまして、このうち資料26-2、NTT東西様から御提出いただいた資料につきましては、資料全体が構成員限りという取扱いになっておりますので、お取扱いには御留意いただきますようお願いいたします。

以上でございます。

【大橋座長】 ありがとうございます。

それでは、議事に従って進めてまいります。

初めに、本日、MVNO委員会に御参加をいただき、MNO各社におけるグループ内の事業者への優先的取扱い等の実態把握のためのヒアリングに御協力いただくということとなっております。MVNO委員会の皆様方には、本日お時間いただきまして、深く御礼申し上げます。

お時間のほう、15分少々いただけるということですので、まず、資料26-1、頂きました資料などに基づいて、まず御説明のほうをいただけますでしょうか。よろしく申し上げます。

【MVNO委員会】 一般社団法人テレコムサービス協会MVNO委員会で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、このような機会をいただき、ありがとうございます。資料26-1に基づきまして、当委員会のグループ内優遇への考え方について御説明をしたいと思います。

おめくりいただきまして、右肩1ページ目、こちらのほうが、「“以前”の」とありますけれども、御存じのとおり、一昨年から昨年にかけて携帯電話市場・モバイル市場の競争環境は大きく変わっております。その一昨年、昨年の大きく変わる以前のモバイル市場の競争状況ということで、まず、少し昔話になりますけれども、簡単にまとめております。以前は、こちらの下絵にありますとおり、NTTドコモ、ソフトバンク、KDDIの3社がそれぞれメインブランドという形でありまして、そこに、事業者によってはサブブランド、またグループ内MVNOというような垂直的に統合されたブランド群がありまして、こういったブランドと、一般的に独立系MVNOと我々呼んでいますけれども、MNOさんの資本が入っていない、もしくは影響力の少ない、小さいMVNO、こういったMVNOが競争しているというような業界の構図でありました。この際は、メインブランドというよりも、価格レンジであったり、サービス提供内容の近いサブブランドであったり、グループ内MVNOとの間の同等性というところが非常に重要な要素となっておりますので、当委員会からも2018年に発表いたしました政策提言の中で、2ポチ目の2つですね、文字が少し小さくなっておりますけれども、2つの事項について提言のほうをさせていただきました。このうち1ポチ目のほうが、事業法30条の禁止行為規制の対象を、現在適用されているNTTドコモに加えて二種指定事業者の2グループ3社、こちらに拡大をすべきではないか。これについては後のページのほうで御説明をいたします。また、全国BWA事業者に対して新たに二種指定を進めるべきではないか。こちらについては、既に2020年に適用いただいているということになります。

1 ページおめくりいただきまして、先ほど申し上げましたとおり、一昨年から昨年にかけてモバイル市場は大きく競争状況のほうに変化をしております。それまで別会社であったMNOさんのサブブランドもしくはグループ内MVNOについて、会社ごと、もしくは事業をMNO本体に吸収するような動き、こういったものが見られております。また、MNO本体におかれましては、MVNOと直接競合するような、我々は廉価プランと呼んでいますけれども、携帯電話4割下げの中でこういった廉価プランが市場に投入されるといったような形で、市場競争はさらに熾烈になっているという状況です。また、加えて、NTTドコモ、これまではあまりグループ内のMVNOとの間あるいはほかのMVNOさんとの間の連携というところについて行ってこなかったような印象はありますけれども、「エコノミーMVNO」と銘打ってMVNOとの連携というものを開始しているという状況になっております。このような市場の変化、また市場競争の高まり、こういったものを受けて、MNOとグループ内MVNO、独立系のMVNO、ここの同等性の確保というのは、我々から見てこれまで以上に重要になっていると認識をしております。

おめくりいただきまして3ページ目、これは望まれる競争環境ということで、我々が目指すべきビジョンだと考えておりますけれども、MVNOは、MNOによる寡占市場、こういったものにくさびを打ち込むとともに、競争を活性化させて、消費者の選択肢の多様化、利便性の向上に寄与してきたと自負しております。また、この市場環境においては、次の時代、世代、5GからBeyond 5Gにおいても、有限希少な周波数資源の有効利用の観点から、少数のMNOが設備を保有する構造、こういったものは引き続き業界の構造として変わらない、このまま続いていくと考えられますことから、これまでだけでなく今後も多数のMVNOが事業参加できるように、「設備を保有するMNO」と「保有しないMVNO」が同じ条件で設備を利用することができるイコルフットィングの確保、これが必要不可欠であると考えております。また、MNOグループによる寡占の増強というか、より一層寡占化が進んでいくということを防ぐためにも、MNOのグループ内のMVNOとMNO本体、この双方と独立系MVNOの間のイコルフットィングの確保、これも極めて重要であると考えております。

おめくりいただきまして4ページ目、ここから3ページにわたりまして、我々がこのMNOさんのグループ内MVNO優遇というものについてどのような懸念を抱いているかにつきまして、設備利用面、あと営業面、先ほど御説明しましたエコノミーMVNO、それぞれにつきまして、我々がどのような懸念を抱いているかというところについて簡単に御説明

をしたいと思っております。

4 ページ目、設備利用面ですけれども、ここは専ら、この後の時代、5 G（SA方式）と言われている5 Gの成熟期のデプロイメント、これが今後期待されるわけですけれども、この5 Gが本格的に導入されていくに当たってどのような懸念があるかということについて御説明をします。と申し上げますのも、4 Gにつきましては、現在、接続料の算定等に関する研究会、その他の総務省さんの研究会のほうでも、スタックテスト等の実施ということで、今、どのようなイコールフットィングの確保がされているのか、また、どのような課題が残っているのかということについて、今後検討を進めていくというような動きがもう既にありますことから、ここではどちらかというところと今後に重点を置いて御説明をしたいと考えております。

この5 G（SA方式）、これは、I o T市場等においてMNO・MVNOともに新たなサービスの創出の種になる、こういったことが期待をされている技術ということになっております。仮にこの5 G（SA方式）の活用の際に、MNO及びMNOのグループ内MVNOと独立系MVNOの間で、提供条件、例えば技術仕様や料金あるいは情報開示（情報の開示内容や開示時期）、これに差異がある場合、新たなサービスの創出や公正競争に多大な影響を及ぼすおそれがあると考えております。また、現行のI o T向け卸メニューにおけるボリュームディスカウントやプラットフォーム利用等の条件において、MNOのグループ内MVNOの優遇（あるいは排他的な要素）、こういったものがあると独立系MVNOは競争力を確保できないおそれもあると考えております。

こういった観点から下の灰色の枠囲みにあります3点、こういった懸念を我々は抱いているところとなります。1 ポチ目、提供条件、情報提供の内容や時期に、MNOのグループ内MVNOと独立系MVNOとの間に差異はないか。2 点目、MNOのグループ内MVNOが先行して5 G（SA方式）を利活用するサービスを開始した際に、同様のサービスを独立系MVNOが開始可能な状況に今後置かれていくか、こういった観点。3 点目、現行のI o T向け卸メニューに関して、MNOのグループ内MVNOにおける活用実態に何かしら課題となるような要素がないか。こういったところについて、総務省にて定期的に把握をいただくことは非常に重要なことだろうと考えております。

おめくりいただきまして5 ページ目、こちら、営業面ということになりますけれども、こちらはどちらかというところと現行の4 G、LTEまたは5 Gのノンスタンドアローンと言われている最初のデプロイメントにおける課題ということを示してございます。

MNOさんは、当然、皆様御存じのとおり、我々MVNOに比べて多くのお客様への接点、キャリアショップやコールセンター等こういったものを保有しておりまして、お客様の接客機会が非常に多いというふうに我々は理解をしております。このMNOの接点において、例えばMNOさん自らのサブブランドや廉価プランに加えて、グループ内MVNOのサービスを排他的・優先的に取り扱うこと、さらには、現状ではMNPに関するガイドラインで禁止されている引き止め行為、こういったものを行うなどすることは、ほかのMVNOから見ると、営業の機会がない中、グループ内にお客様が閉じ込められてしまう、囲い込まれてしまうという観点から、競争環境に多大な影響を与え得ると考えております。当然、このようなガイドラインをMNOさんが公然と違反しているというようなことを我々として考えていることはないですし、そのように皆様も期待をしているところでもありますけれども、と申し上げても、やはりショップにおける営業面におきましては、度重なって総務省さんのほうからもMNOさんに対する行政指導が行われているといったような状況を鑑みますと、今後起こり得るかもしれない不当な囲い込みを防止すべく、ガイドラインの適時の見直しや適用状況の確認など、継続的に不断の対応をしていくということが公正競争環境の維持に重要であると考えております。

ここにおける懸念点としては、また灰色の枠囲みに4点挙げておりますけれども、MNOのグループ内MVNOの取扱いに当たって排他的・優先的条件がないか。MNP申込み時の手続等において、MNOのグループ内MVNOを活用してグループ内への引き留めを行っていないか。3点目、MNOの接点ポイント（キャリアショップやコールセンター等）におけるグループ内MVNOの取扱い実態に課題がないか。4点目、MNOのグループ内MVNOの取扱いに係るキャリアショップへのインセンティブ等営業費原資の出どころ、こういったこと、以前にもミルク補給などという言葉で課題として挙げられたことがありますけれども、このような営業費原資の出どころに課題がないか。こういったような懸念点を我々として抱いているところということになります。

おめくりいただきまして6ページ目、これはドコモさんが先般始められましたエコノミーMVNOと言われる施策に関する懸念事項となっております。

昨年発表されましたNTTドコモさんのエコノミーMVNOにつきましては、店舗でのMVNOサービスの契約が可能となるという観点から、MVNOサイドから見ても、今後、販売やサポートの促進・増進というものにつながるものであるというふうに我々としては評価をしているところとなります。一方で、このエコノミーMVNOがNTTグループのM

VNOとそれ以外のMVNOとの間でイコールフットイングが確保されているか、また、実質的にNTTグループ以外のMVNOが参加しにくい仕組みとなっていないか等については、継続的に注視する必要があるかなと考えております。

懸念点として挙げております4点になりますけれども、エコノミーMVNOへの参加がMNOと直接競合するサービスを持つMVNOにとって不利となっている、阻害されるということがないか。2点目、dポイント・dアカウント等のNTTドコモさんの持っているIDとの連携ですね、ここの部分がNTTグループ以外のMVNOの参加を実質的に抑制していないか。3点目、ドコモショップにおいてNTTグループのMVNOのみを優先的に販売等していないか、例えばこれは、接客の中におけるサービスの紹介であったりとか、店舗へのインセンティブ等、こういったものが懸念をされるところであります。4点目、お客様がNTTグループのMVNOのみを取り扱っているかのように認識するような状況、例えば店頭におけるポスターやのぼり等の掲示等でそのように認識するような状況となっていないか、こういった懸念を具体的に抱いているところということになっております。

このような懸念を踏まえまして、我々としては、当初申し上げましたとおり、2018年の政策提言の中で禁止行為規制の適用拡大ということを訴えてまいったわけですがけれども、この禁止行為規制の適用拡大の必要性という観点から、どのような観点で我々が考えているかについて7ページ目で御説明をいたします。

先ほど申し上げたとおり、現在、ほかの研究会等で議論が進んでいるスタックテスト等の適切な措置が講じられていくことで、我々としては、MNOとMVNOの間の設備利用面でのイコールフットイング、こういったものが担保されていくことを現在期待しているところとなっております。一方で、MNOさんが仮にグループ内MVNOを優遇してもよいですよということであると、MNOさんのグループ内のMVNOと独立系MVNOの間のイコールフットイング、これに従来より懸念があるところでございます。具体的に申し上げますと、設備利用面においては、MNOとグループ内MVNOでの設備の相互利用等を通じたグループ内の金銭的補助、いわゆるミルク補給と言われているもの、グループ内MVNOのみへの接続や卸役務の利用に必要な仕様や料金等の早期情報提供や優先的対応等です。営業面においては、MNO接点でのグループ内MVNOの優先的・排他的な販売、人気端末のグループ内MVNOへの排他的な提供。こういったような懸念を解消することなく、今後、スタックテスト等のMNOとMVNO間のイコールフットイングのみを確保した場合、結果としてグループ内MVNOが規律の抜け穴として使われる可能性、こういったものが考

えられるだろうと考えております。実際、先ほど、以前の市場環境と現在の市場環境というのを御説明しましたが、MNOさんにおいては、場合によっては事業をグループ内に切り出したり、また、グループ内の事業をMNO本体に切り戻すといったようなことはこれまでも実績がある話ですので、こういった形で、例えば1回吸収した事業を再度外出するという形で、このグループ内MVNOが規律の抜け穴として使われる可能性、こういったものも考えられると思っております。この観点から、イコールフットィングを継続的に担保するためにも、禁止行為規制の適用拡大は我々としては不可欠であると考えております。

また、禁止行為規制の中においては、グループ内の特定関係法人の優遇の禁止以外にも、情報の目的外利用の禁止ということも定められているところとなっております。この情報の目的外利用の禁止においては、例えば今後、5G、またBeyond 5Gという形で、技術面・サービス面でのイノベーションが非常に重要になっていくという観点の中で、接続の業務に関して我々がMNOさんに対して提供しなければならない情報、こういったものが持つ意味というものがさらに大きくなることが考えられますので、こういった情報に関する目的外利用の禁止ということは、我々としては公正競争を確保する上でこれまで以上に重要になっていくのではないかと考えております。

9ページ目、まとめとなっております。

引き続き我々としては、MNOさんというのは、我々MVNOに対する交渉の優位性が極めて高く、交渉力に劣後する我々MVNOが健全に市場競争を行っていくために、二種指定事業者の皆様に対する適切な規律というのは今後とも必要不可欠であると考えております。

MNOさん自らが我々の料金プランと非常に近接している料金プランを提供するようになってきた中、MNOさんとMVNOとの間の設備利用面でのイコールフットィングの確保、これは以前より課題でしたけれども、今後さらに重要な課題になっていく、引き続き課題になっていくと考えております。

グループ会社から二種指定事業者への事業の移管など、二種指定事業者をめぐる市場動向については、いまだ定まっているというよりは流動的という状況と考えております。しかしながら、二種指定事業者とグループ会社間の規律、こういったものが適切に整備されない中では、設備利用面でのMNOとMVNOのイコールフットィングを担保する措置の抜け穴としてこういった仕組みが使われていくことは可能性として十分に考えられるだろうと思っております。

MNOのグループ内MVNOと独立系MVNOの間のイコールフットィングについては、

禁止行為規制対象ではないMNOさんに対しては、従来より懸念がある状況です。こちらは先ほど御説明をしましたので割愛いたします。

MNOとMVNOのプランの近接、イノベーション保護の観点から、情報の目的外利用の禁止、これはさらにこれまで以上に重要な意味を持つと考えております。

以上から、二種指定事業者のうち、MVNOに対して大きな交渉力を持つ事業者として、現行のNTTドコモさんに加えて、KDDI、沖縄セルラー、ソフトバンクの3社に対し、事業法30条に基づく禁止行為を適用する、これが一番合理的な規律の在り方ではないかと考えております。

また、総務省においては、NTTドコモのエコノミーMVNO、昨年始まったこういった仕組みも含めて、定期的にグループ内取引の実態把握、また、それに加え、検証を行うことというのが非常に重要であると考えております。

10ページ目以降は、御参考までに、我々が2018年に発表いたしました政策提言であったり、また要望書、これは昨年の2月に総務省さんに提出させていただきました。また、5G(SA)時代のあるべき進め方や、公正競争ルールについてということで、これまで研究会等で我々が主張させていただきました意見について、参考までに添付をしております。御参照ください。

私からの説明は以上になります。

【大橋座長】 ありがとうございます。

ただいまの御説明について質疑応答させていただければと思います。お時間のほう、15分ほどいただけるということですので、ぜひ構成員の方々に御質問あればいただければと思います。

まず、中尾構成員、お願いします。

【中尾構成員】 大橋先生、ありがとうございます。佐々木さん、どうも御説明ありがとうございました。大変興味深く聞かせていただきました。

私からは、おっしゃっているイコールフットイングに関しては、これはもっともなことだと認識をしています。5GのSAの導入が始まっている状況で、MNOのMVNOと、それから独立系のMVNOへの優遇措置が、あるいは差異があってはならないと考えております。これまで議論になっておりました5G展開における卸が可能となる時期であるとか、それから接続料ですね、こちらには差異があってはならないということは重要です。これまでの接続料の議論等は4Gの時代にもかなりありましたので、これは踏襲するべきだと思います。

ます。もう少し、例えばスライスによって、MNOのMVNOと独立系のMVNOは違うスライスが切られる可能性もありますし、今後、これまでのようなどんぶり勘定での御ではなくて、きちんとQoS指定がされたSLA等の指定を含めた御というのが今後出てくるのではないかなと思います。

今日、佐々木さんから言われているイコルフットイングが本当に実現されるためには、そうした新しい技術的な観点を含めて、例えば、MVNO委員会から、こういう観点において優遇措置がないかどうか、あるいはイコルフットイングが成立していないのではないかといったような、どの観点でそれを検証していけばよいかという議論が必要だと思えます。ですので、イコルフットイングには賛成で賛同するのですが、その実装に当たっては詳細化が必要ではないかと思えますけれども、その辺り、いかがでしょうか。

【大橋座長】 ありがとうございます。まとめて後で御回答いただければと思いますので、次に、林構成員、お願いします。

【林座長代理】 ありがとうございます。林です。

私も、禁止行為規制対象をドコモ以外の二種指定事業者に拡大すべきという御提言の趣旨はよく理解できるわけですが、まず事務局に教えていただきたいのは、二種指定事業者のうち、収益シェア40%超等の者ですが、KDDI、ソフトバンクのシェアのデータは現状どうなっているのかということと、4頁の懸念事項では、「仮に」「仮に」とあって、仮定の話で議論されているのが気になるところです。この点確かに、グループ内の状況は外部からはなかなか知り得ないので、仮定の話で議論されるのは分からなくはないのですが、もう少しevidence basedと申しますか、具体的な立法事実を見た上で判断することが必要ではないかと存じます。

そこで、ここで書かれてある懸念の具体的な端緒を検証会議御参加の企業さんで知り得た場合には、事務局にも提供していただきたいですし、事務局としても実態把握をしていただければ幸いです。

以上です。

【大橋座長】 ありがとうございます。

西村構成員、お願いします。

【西村構成員】 ありがとうございます。西村です。2点、質問をさせていただければと思います。

特にグループ内MVNOあるいはエコノミーMVNOへの乗換えなど、何かこれまでM

VNO委員会様へ構成事業者のほうから何か進展あるいは情報というものはあるのかどうかという点でございます。あわせて、MVNO委員会様が想定されておられるグループ内MVNOの具体例もお教えいただければと思います。

もう1点なんですけれども、禁止行為の2グループ3社への拡大、林先生ともかなりかぶる質問になるかもしれませんが、これ、現行法をそのままただ単に2グループ3社への拡大なのか、あるいは現行法の特定関係法人の範囲あるいは業務区域の収益額の指定基準、施行規則だとは思いますが、その改正を要するという意味での要望なのか、少し詳しく教えていただければと思っております。

以上でございます。

【大橋座長】 ありがとうございます。

浅川構成員、お願いします。音声が入ってないかもしれませんが、浅川構成員、どうでしょう。ちょっと事務局のほうで音声を確認してもらって、その間、佐藤構成員、お願いします。

【佐藤構成員】 福島大学の佐藤でございます。

私から1点御質問がありまして、情報の目的外利用のところで、イノベーションがこれから一層重要なんですけども、そのイノベーションに係る情報がMNOに提示してという話があったんですが、例えば、現状でどのような情報ができれば開示したくないであったりとか、また、そのようなイノベーションに係る情報を提供することで、例えばMVNOがイノベーションのインセンティブがそがれるような事例とか、そのようなものももしありましたら、具体的なところを教えていただきたいということです。

以上です。

【大橋座長】 ありがとうございます。

池田構成員、お願いします。

【池田構成員】 ありがとうございます。

佐藤先生の質問と重なってしまいますが、私も、接続情報の目的外利用について、スライド8ページに関連して、接続の交渉でMNOに伝わると懸念される情報というのは具体的にはどのような情報でしょうか。接続交渉のときに、具体的に例えばMNO側の担当者として営業部の方が同席したりとか、そういうことがあるのか、接続情報の具体的にどういう情報が流用される懸念があるのかについて具体的に教えていただきたく思います。

それから、スライド4ページの御主張は重要な懸念だと思いますが、具体的な懸念例、優

遇されているのではないかという懸念例がもしあれば、教えていただければと思います。

以上です。

【大橋座長】 ありがとうございます。

浅川構成員は大丈夫ですか。

【浅川構成員】 申し訳ございません。私のほうからはコメントになるんですけども、御説明ありがとうございました。しっかり御懸念点、把握させていただいたかなと思います。

その上で、中尾先生、それから池田先生の今の御発言とかぶるところがあるんですけど、私も特に4ページからの5G(SA)の普及に関してというところで、やはり提供条件、情報提供内容の差異を懸念されていて、そこから競争力のあるサービスが阻害されるんじゃないかというところをおっしゃったと思うんですけども、確かにこれまでと違って5G(SA)となってくると、技術的に提供できる条件ですとか、MNO側がコントロールできるパラメーターって多分非常に多くなるんじゃないかなと思っていて、そこがもし仮にある程度制限されると、IoT、新しいサービスのイノベーションを阻害するという意味では結構大きな影響を及ぼす可能性がこれまでと違ってあるんじゃないかなと感じまして、その辺り、やっぱりしっかりと見ておかないといけないんだなと改めて考えさせていただきました。ありがとうございます。

【大橋座長】 ありがとうございます。

それでは、多くコメントも含めていただいたところなんですけれども、MVNO委員会のほうでもし御回答いただけたところがあったら、ぜひお願いできればと思います。

【MVNO委員会】 MVNO委員会、佐々木です。皆様の質問大変ありがとうございます。私のほうでお答えできる範囲についてお答えしていきたいと存じます。お答えできないところも若干あるかと思いますが、あらかじめ御了承ください。

まず、中尾先生から御指摘をいただきました。今後、5G(SA)になってくると、これまでの4Gのように画一的なエンドユーザーの利用、QoSではなく、それぞれQoSが例えばスライスによって、あるいはそれ以外のネットワークのパラメーター等によって指定がされてくる、こういったところについてどのようなイコールフットイングというものがあり得るのか、あるいは逆にあり得なくなるのかということかなと理解をしております。

現在、MVNO委員会では、昨年3月から5月にかけて、MNO3社の皆様と5G(SA)時代の仮想ネットワークの開放の在り方についての事業者間協議というものをさせていただきまして、こちらのアウトプットにつきましては、接続料の算定等に関する研究会第

五次報告書のほうに収録をいただいているところとなっております。こちらの議論の中でも、今後、どのように例えばMVNOがQoSを利活用していく、スライスを活用していくのかということについては、まだ現在のところ、決まったやり方というのがMNOとMVNOの間で見いだせている状況ではないという形になっており、まだこの段階で、その先にある競争においてどこまでイコールフットイングが保てるのか、どこから先は保てないのか、こういったものについて技術的にどこまで実装可能なのかということについての検討というものが進んでいる状況ではないというのが、現在の正直なところかなと思っております。

この後、例えば、我々MVNO委員会のほうで提唱させていただいておりますVMNO構想のような、我々がスライスを利活用して様々なQoSのサービスを提供できるような立て付けになってきたときに、その際に、例えばQoSの指定によって料金が変わるような卸料金の在り方というのが定義をされてきたときに、例えばその料金が、同じQoSを要望した場合に、グループ内のMVNOとグループ外のMVNOで卸料金に差異があってはいけないとか、例えばそういった卸料金のイコールフットイングの在り方についての検討というものを進めることが可能なのではないかなと考えておりますが、依然として、この段階で何か検討が進んでいる、あるいはMNOさんとMVNOの間で何かしら合意が得られているという状況ではないというところを御理解いただきたいと思っております。

続きまして、林先生からは、すみません、最初のデータについては事務局の皆様からお答えいただきたいと思っているんですけども、グループ内優遇について、何かしらエビデンスをもって議論することが重要ではないかという御指摘をいただきました。我々としては、このような懸念というものがあっても、実際に我々が例えば動かぬ証拠をつかまえて、こんな不公正なやり方でグループ内で優遇がされていますということを申し上げることは、これは非常に難しいことであると考えておりますが、そういったことも含めて総務省さんのほうには定期的にやはり調査をしていただく、例えば覆面調査みたいな形もあるのかもしれないですし、MNOさんから、あるいは様々なショップの店員さん等からヒアリングをいただくということもあるのかもしれないと思いますけれども、何らか実効性のある調査、こういったものを行っていただくということが非常に重要ではないかと考えております。

続きまして、西村先生からは、例えば、グループ内MVNO、エコノミーMVNOへの乗換え促進に関する具体的な情報を我々がつかんでいるかというような御質問をいただきました。これについてもお答えとしては、我々のほうで、こういった動かぬ証拠がありますと

いうことを、現状で何か動かぬ証拠をつかんでいて、皆様にそれをお知らせできるという状況ではないということが正直なところかなとは思っておりますが、現在、MNOさんのショップにおいてサブブランドやグループ内MVNOの取扱いが進められているという中で、グループ内外で極めて公平な取扱いがされているだろうというところをある意味で無邪気に信用するというのも、これは非常にできないところかと思っておりますので、我々としては、そういった観点も含め、総務省さんのほうできちんと実効性のある調査・検証というものをいただきたいと考えております。

続きまして、佐藤先生からは、例えば、どのような情報を今現状開示していて、どのような情報を開示したくないのかということについて御質問いただいておりますけれども、現状、4G、LTEまでのネットワークについては、実際のところ、お客様の御利用形態がどうであっても、ネットワークのスペックというのはスマートフォンと例えばIoT機器において違うということはありませんので、現状、例えば我々が接続協議の中でMNOさんに対して開示をする情報、これにつきましては、例えばトラフィックであったり、呼量——呼量というのは、例えば音声であれば、どれぐらいの音声呼、データであればデータ呼が発生するのか、例えばそれが東日本と西日本でどれぐらいあるのかといったような、極めて大ざっぱな情報以外は現状ではあまり開示をしておらず、こういった情報が直ちにイノベーションを阻害するということは、4Gまでの世界ではあまりないのかなと考えております。しかし、5G(SA)になってくると、例えば基地局についても面での展開からスポットでの展開になっていく。例えばコンピューティングリソース、今だとクラウドというのはモバイルネットワークの外にあるわけですが、今後、モバイルエッジコンピューティングのように、それがモバイル網の中に入っていくということも考えられる。例えば様々なQoS、こういったものがお客様によって要望があり、それについて我々が例えばMNOさんとの間で実現に向けた協議をしていかなければならない。こういう中から、例えばですけども、我々が持っている例えば顧客名であったりとか、どのような利用場所で、どのようなQoSのサービスをエンドユーザーさんが必要としているのか、こういった情報というものは、今後、例えば顧客名なんていうのは非常に分かりやすいですけども、例えば我々がそれをMNOさんにお知らせしたときに、MNOさんがそれをMNOさんの営業部隊とシェアするという形になってくると、我々の提案内容みたいなものがまるっと筒抜けになってしまうということもあり得るかもしれない。あるいは、利用場所やQoSの情報、こういった利用場所でこんなQoSを必要としているお客様がいるという情報についても、

これを例えば目的外利用されるということがあるとすると、我々が本来であればMNOさんの営業部隊の方にはお伝えしたくないといったような情報が筒抜けになってしまうという懸念を、我々としては持っているということでございます。

続きまして、池田先生からは、実際にこの接続交渉の中でどのような情報についての懸念かということですが、今申し上げた佐藤先生のお答えと基本的に同じかなと思っております。具体的な懸念の内容につきましても、先ほど林先生にもお伝えしたとおりで、我々として動かぬ証拠を持っているわけではございません。ただし、こういった懸念がある以上は、何らかの調査というものをさせていただかない限り、我々としてその不信感というか、懸念が拭けないということかなと思っております。

続きまして、浅川先生のところとしては、我々としては、やはりまず、5G(SA)になって、MNOさんがこれまでに画一的に回線を提供してきた、あるいはSIMカードを提供してきた4Gまでとは格段の自由度をお持ちになれるということかなと思っております。この格段の自由度というものを我々が同等の利活用の方法で利活用させていただけるような、例えば技術的な仕組みもそうですけれども、卸契約の在り方であったり、イコールフットィングの考え方、こういったものについては引き続き我々としても見ていかなければならないと考えております。

すみません、全部お答えできたか少し自信がないんですけども、私からは以上です。

【大橋座長】 1点だけ、中尾構成員からチャット欄なんですけど、そのイコールフットィングを担保する上で禁止行為規制が必要なのかどうかという御質問があって、そこにもお答えいただけますか。

【MVNO委員会】 イコールフットィングの担保については、7ページ目を御覧ください。現状、MNOさんとMVNOの間のイコールフットィング、ここについては、MNOさんの内部コストでMNOさんのサービスというのが本当に実現可能なのか、接続料で実現可能なのかという観点から、ここのMNOと独立系MVNOの間の青の矢印ですね、この青の矢印については、スタックテストを実施することで、MVNOがそもそもMNOの接続料で競争をやっているのかというところを検証していくというような議論を接続料の算定等に関する研究会で現在進めていただいているところとなっております。

ところが、今、下に赤い矢印でバツがついているところ、こちらは、現状、ここに対するイコールフットィングというか、優遇の禁止というのは、NTTドコモさんのみが課せられていることになっていきますので、NTTドコモさん以外は、ここに対する条件というものに

については法令では何も規定がないと。御であればある程度そこは自由にできてしまうという形になってしまって、ここの同等性が担保されなければ、恐らく、冒頭申し上げたとおり、現状の市場の流れは、MNOさんがMNOグループ内のMVNO事業を本体に吸収するような形というのが今流れておりますけれども、仮にそういったものを逆流させて外に出してしまえば、ミルク補給も含めて全く誰も追いかけることもできない、あるいは法令上、禁止もされていないという形になってしまう。我々が幾らMNOさんとの間でスタックテストをきちんとやってくださいと言っても、そこがまるっとざるのように抜けてしまう可能性というものがあるかなと我々は考えております。

そういう観点から、やはりMNOグループ内MVNOへの優遇の禁止というものについては、今後、非常に重要な要素になるだろうと考えておりまして、NTTドコモさんについては既にそこは指定をされていますので、我々としては懸念をしていないというか、そこはきちんと規律として成立しているということで安心できる場所ではありますけれども、KDDIさん、ソフトバンクさんについては、その安心感が今のところ我々の中にはないという状況かなと思っております。

【大橋座長】 ありがとうございます。

お時間限られている中で、いろいろ御協力いただきましてありがとうございます。構成員の方々はまだお聞きしたいことも多々あると思いますけれども、いただいたお時間、もう過ぎてしまっておりますので、取りあえずここまでとさせていただいて、もしMVNO委員会様のほうでよろしければ、我々のほうで追加の御質問があればまとめさせていただいて事務局より御提出させていただき、もしよろしければ御回答いただく形で御対応願えないかと思うんですけれども、そこはよろしいでしょうか。

【MVNO委員会】 はい、それでお願いできればと思います。

【大橋座長】 ありがとうございます。

それでは、最初の議題はここまでとさせていただきます。MVNO委員会の佐々木様をはじめ、どうもありがとうございました。

【MVNO委員会】 ありがとうございました。

【大橋座長】 それでは、これ以降は非公開の議事となりますので、事務局のほう、準備のほうをお願いします。

(以下、非公開会合)

※ 本会合の後半部分は、ヒアリングにおいて営業の秘密等に関するやり取りも予想される

ことから、電気通信市場検証会議開催要綱5（3）に従い、非公開にて実施しました。