

情報通信審議会 2020-ICT 基盤政策特別部会
基本政策委員会（第7回） 議事録

1 日 時

平成 26 年 5 月 30 日(金) 午後 16 時 00 分～18 時 10 分

2 場 所

総務省 8 階 第 1 特別会議室

3 出席者

(1) 委員（敬称略）

山内 弘隆（主査）、相田 仁（主査代理）、江崎 浩、大谷 和子、酒井 善則、
菅谷 実、砂田 薫、関口 博正、辻 正次、長田 三紀、新美 育文、平野 祐子、
舟田 正之、三友 仁志（以上 14 名）

(2) 総務省

鈴木 茂樹（総括審議官）、吉良 裕臣（総合通信基盤局長）、
安藤 友裕（電気通信事業部長）、吉田 博史（事業政策課長）、
竹村 晃一（料金サービス課長）、河内 達哉（データ通信課長）、
杉野 勲（電気通信技術システム課長）、宮地 俊明（高度通信網振興課長）、
玉田 康人（消費者行政課長）、柴崎 哲也（事業政策課企画官）、
柴山 佳徳（事業政策課調査官）、片桐 義博（料金サービス課企画官）、
小出 孝治（番号企画室長）、松井 正幸（利用者情報室長）、
香月 健太郎（移動通信課企画官）、石谷 寧希（事業政策課課長補佐）、
松本 修（事業政策課課長補佐）、植松 利紗（料金サービス課課長補佐）、
芦田 光暁（料金サービス課課長補佐）、八代 将成（消費者行政課課長補佐）

4 議 題

(1) 検討の全体像について

(2) 電気通信事業分野における競争状況の評価について～戦略的評価 2013 を中心に～

(3) 2020 年代に向けたモバイル分野の競争政策の在り方

(4) その他

開 会

(山内主査) 本日はお忙しいところをお集まりいただき、ありがとうございます。定刻でございますので、ただ今から「情報通信審議会 2020-ICT 基盤政策特別部会 基本政策委員会」(第7回)を開催いたします。

早速ですが議事に入ります。本日の議題ですが、まず、1番目が検討の全体像について、2として、電気通信事業分野における競争状況の評価について、3として、2020年代に向けたモバイル分野の競争政策の在り方、この3点を予定しております。

検討の全体像については、前回の委員会において検討の目的、範囲について明確にすべきといったご意見を踏まえ、前回の個別論点を修正したものでございます。

それでは、まず、検討の全体像について、事務局からご説明願います。よろしく願いいたします。

(事務局) 冒頭のカメラ撮りはここまでとなります。よろしく申し上げます。

それでは、お手元の資料7-1をご用意ください。「検討の全体像について」というものでございます。この資料は前回の委員会において全体像をご説明した際、検討項目と検討レイヤを整理すべき、あるいは経済活性化、イノベーションという視点も追加すべきというご指摘をいただいております。その点を追加した資料でございます。

まず、1、2ページは大幅な修正はしてございません。2020年における我が国の課題とそれに向けたICTの役割。それから、2ページ目で2020年に向けたICTの動向、ふさわしいICT基盤の姿、そして事業者が果たすべき役割というのを書かせていただいております。

3、4ページ目が追加した資料でございます。本委員会の検討項目を少し整理させていただきました。

まず、3ページの下の方でございますが、検討対象と書いてございます。本委員会の検討対象といたしましては、経済・生活を支える世界最高レベルのICT基盤の実現、これが検討の目的でございます。部会からいただきました基本5原則を踏まえ、ICT基盤を担う電気通信事業の在り方についてご検討いただいております。これらにより、上に書いております、あらゆる産業の競争力の強化、あるいは利用機会の確保、あるいは安心・安全の確保によりまして、最終的には経済活性化、そして国民生活の向上が期待されるということでございます。

4ページ目は、もう少しブレイクダウンした資料となります。資料の下の方にICT基盤と書いてありまして、固定通信、移動通信、モバイルと書いてございます。これらの(1)から(8)が今回の基本政策委員会のターゲットでございまして、それが産業とか消費者に与える影響を分析していただくということで整理させていただきました。

(山内主査) どうもありがとうございました。今後はこれを大枠といたしまして、個別の議論を進めていけ

ればと考えております。どうぞよろしくお願いいたします。

それでは、次の議題に移りたいと思います。総務省では 2003 年度から毎年通信市場の動向等についてデータを収集・分析されておまして、電気通信事業分野における競争状況の評価と、こういう枠組みをお持ちです。

今回の検討にあたって、この枠組みは非常に有益なものとなりますので、「電気通信事業における競争状況の評価について～戦略的評価 2013 を中心に～」ということで、この内容について、まずご報告いただければと思っております。

ご報告いただきますのは、競争評価アドバイザーボードの座長でいらっしゃる辻委員でございます。

辻先生、どうぞよろしくお願いいたします。

(辻委員) それでは、電気通信事業の競争評価ということで、この競争評価の内容を戦略的評価 2013 に合わせて説明させていただきます。

1 枚めくっていただきまして、競争評価の概要が 2 ページに書いてありますが、これは 2003 年に電気通信事業法が改正されて、事前規制から事後規制へと大きく転換を遂げました。事後規制となりますから、課題が起こった場合にその課題については是非を論じることになります。市場で競争上何が起きているかを見るのが非常に大事になってきますので、併せて競争評価が実施されました。これは多くの国で同様のフレームワークで実施されております。

実施プロセスが左側に書いてありますが、方法としては、評価の基本方針が決まって、それについて実施細目を決めまして、その情報を収集して競争の分析を検討して、評価結果を出して、これを政策に反映したり、それをまた実施細目等にフィードバックして、より評価を進化させていくという視点でございます。

フレームワークは後で詳しく見ますが、市場を確定して、その中で競争の状態がどうなっているかを見ます。評価の観点としては、定点的評価と戦略的評価の 2 つがあります。定点的評価というのは同じデータについて経年的なデータの動きを見て、市場での競争状況を判断します。戦略的評価は、その時々的重要な特定の課題について分析を行います。

評価自体は総務省が行いますが、その評価の客観性、中立性を担保するために、有識者が参画しており、私が座長で、ここにおられる舟田委員が座長代理として参加しております。

1 枚めくっていただきまして、3 ページです。まず基本になるのは市場を確定して、その市場の中で事業者のマーケットシェア等を見て、競争状況を分析します。したがって、市場の確定が非常に重要となります。これまでは伝統的に固定系、移動系、音声系、データ通信と機械的に分けておりましたが、2011 年からは、携帯のブロードバンドが進展し固定のブロードバンドとの代替性が強まってきたことから、ブロードバンド市場の中に、携帯のブロードバンドを部門市場として追加しております。その後の評価では、ブロードバンド市場として 1 つの市場として見るような方向で動いております。

4 ページでは、これまでどういうことをやってきたか、経年的に述べております。2003 年～、2010 年

～、2012年～3段階に分けておりますが、評価の点で重要であった政策は、2003年の期間では、番号ポータビリティの導入と MNVO 事業化ガイドラインの改定があります。これらは競争を促すための政策として、戦略的評価の結果として、展開されております。2010年では SIM ロック解除に関するガイドラインが定められましたが、これも競争評価の議論を基に実現しています。2012年では、ソフトバンクモバイルを第二種指定電気通信設備に指定しました。

続いて、5ページですが、これは委員の皆様は既にご承知であります。評価が始まってからどのような変化が起こっているかを見ております。

6ページは評価の結果です。移動系通信の変化を見たものでございます。2003年の期間では NTT ドコモのシェアが56%で、次の2010年では下がって47%、2012年以降では44%と減少しています。したがって競争評価でも、2003年の段階では、NTT ドコモは単独で市場支配力を行使し得る地位にあるが行使できないという表現でありました。2010年では、ドコモは、依然として市場支配力を行使し得る地位にあるが、それは低下の傾向にある。2012年ではドコモのシェアの一層の低下を受けて、NTT ドコモが単独・協調により市場支配力を行使する可能性は低い結論しています。ここでは、このように評価の結論の変化を記述しています。

次は、2つの評価方法のうち、定点的評価を8ページから説明させていただきます。これは、市場全体の競争状況を見ていきますので、8ページの図の左は携帯電話・PHS・BWAの契約数であり、市場全体の契約数はどう伸びているかをまず押さえています。それから、右側が PHS・BWA・3G、LTE の契約数です。特に LTE の伸び方が大きく、その市場が拡大していることが分かります。

これも委員の皆様ご承知の固定系ブロードバンドの契約数です。最近はそれぞれ頭打ちになっておりますが、このような傾向で伸びていっていることが分かります。

次がそれぞれの市場について、10ページでは事業者ごとにマーケットシェアを見ています。これもご承知だと思いますが、携帯電話等ではドコモのシェアが低下しています。KDDI、ソフトバンクモバイル、個別の企業ではイー・アクセス、ウィルコム、UQ コミュニケーションズ、Wireless City Planning のシェアも記載されております。右側はブロードバンドについて、事業者別にシェアを見ています。

11ページは、個別の企業だけ見るのではなく、最近ではグループ化してシェアを見ています。機械的にグループをまとめますと、ドコモはグループ企業はありませんが、KDDI グループ、ソフトバンクグループのマーケットシェアは、それぞれ28.6%と30.8%となっております。

今は単純に契約数で見ましたが、市場の集中度を見る別の指標として HHI があります。これは小さいほど市場の集中度が低下して、競争的と見るものです。上の FTTH は青のラインにありますが、低下傾向になってきております。携帯電話、PHS、BWA では、HHI は下がって2,860 くらいまで来ておりますが、近年のグループ化というのをに入れて見ますと、4社体制から3社体制になり、HHI が上がっていることが分かります。

次の13ページは、これまでに見ました2012年の評価のまとめを書いております。移動系では、先ほど

言いましたように「NTT ドコモが単独で、又は複数事業者が協調して市場支配力を実際に行使する可能性は低い」という評価を下しております。それから、固定系ではNTT 東西が単独で市場支配力を行使し得る地位にあるが、それを実際に行使する可能性は低いと、評価の結果を公表しております。

続いて、現在の2013で行っています戦略的評価を説明させていただきます。15 ページからです。現在の戦略的評価では、2つのテーマがありまして、1つは先ほども言いましたように、グループ化が進んでいますので、企業グループにおける連携サービスへの影響を、特に「移動+移動型」の連携サービス、あるいは「移動+固定型」の連携サービスに焦点を当てて、分析を行っております。

それから、もう1つは地域ブロックにおける超高速ブロードバンドサービスの競争状況の分析ということで、委員ご承知のように、都道府県では市場シェアは大きく変わりますので、これがどういう傾向を持っているのか、あるいは設備競争とサービス競争がどう進展しているのか、これらに焦点を当てて分析しています。

最初のグループ化について説明させていただきます。16 ページにこれまでの民営化以降のグループ化の再編・統合について、最終的に3グループに集約されたことが書かれています。

特に17 ページでは、7年間に3倍に市場が拡大しました。24年度と25年度ではそれがまた17兆円から23兆円へと大きく拡大しましたが、大きな特徴としてソフトバンクグループのシェアが非常に大きくなったことがこの図から分かります。それぞれのグループの移動/固定、あるいは国内市場、国際市場の売上の比率が右側に出ております。各グループはこのような形でビジネスを展開しております。

次の18 ページでは、連携サービスについて、移動と固定のサービスの事例、これはスマートバリューですが、ソフトバンクグループではスマホ BB 割と名称で実施されております。あるいは移動と移動のサービス事例では、ソフトバンクグループ、KDDI グループが、詳細は言いませんけれども、グループ会社を通じてサービスを提供しております。

連携サービスで、最も大きなインパクトをマーケットに与えたのは、au のスマートバリューですが、それが分析されています。ご承知のようにスマートバリューというのは KDDI の移動サービスと固定系のサービスを一緒に契約すると割引が受けられるというもので、KDDI の固定系の33社に加えて、それ以外の主に電力系、CATV も含めて116社と提携していて、市場に対するインパクトが非常に大きいものです。au の契約数で言えば、66万が600万以上に増加し、固定系では300万を超えるような増加となっています。

それをもう少し詳しく見たのが20 ページです。指数化してみますと、右側が携帯電話の契約数で、それで見ると au の増加率は市場全体の増加率とそう変わっていません。ところが、固定系のブロードバンドの契約数を見ますと、KDDI の固定系が市場で圧倒的に増えています。特に J:COM を合併して以降、指数が100であったものが現在は215ということで、2倍以上に拡大していることがデータから読み取れます。

戦略的評価では、21 ページにあるように、連携サービスを希望されるかどうかアンケートを全国で2000人を対象に行いましたが、41%が連携の希望ありとのことでした。ユーザがどの事業者を希望するかというと、NTT の利用が74%、つまりサンプルの560人くらいがNTT 利用したいという結果が出ました。

22 ページは、日本の固定と移動の双方で MVNO のシェアが高いことを示したものです。

それから、もう 1 つの戦略的評価の大きなポイントは、MVNO の市場構造を明らかにしてきたことです。MVNO が移動系で占める割合は 9 % で小さいのですが、伸び率はこの 3 年で非常に増えています。しかし、実際、MVNO の中身を見ると、特に「MNO 的 MVNO」と呼称してもよいグループ内企業での周波数等のやりとりにより生まれた MVNO が 51% を占めて、純粹に独立系の MVNO は 38%、516 万にしかならないことが分かりました。

その分析を通じて、グループ内取引というのが浮き彫りになりました。これは 24 ページに書いてございます。一番多いのはソフトバンクグループで、グループ系が 64% を占めて、KDDI が 51%、ドコモは 26% です。右側にそれぞれのグループの周波数のやりとり、貸し借りが記載されていますが、それを見ますと、ソフトバンクグループはウィルコム、Wireless City Planning、イー・アクセスからそれぞれ回線を借りています。矢印の元の方が MNO で、矢印の先が MVNO となっておりますが、このようにグループ会社の中で周波数をうまく共用されていることが分かりました。

次の 25 ページでは、ドコモは NTT コミュニケーションズだけに 3G・LTE を融通しており、KDDI グループでは UQ コミュニケーションズから BWA を借りて、他方、3G・LTE を貸している、このようなグループ内の周波数のやりとりというのが明らかになりました。

26 ページは、競争の評価として、各グループの周波数について、グループではどのような保有状況になっているかを見たものです。

左側、個社別で、電波の割当てについて、面積の大小で優位かどうかを判定します。個社別にみますとドコモが面積が多いように見えるのですが、グループ別で見ると、ソフトバンクの方が多く当てられていることが明らかになっています。

27 ページの一人当たりの周波数割当てを見ますと、左側の個社別ではイー・アクセスが一人当たりの周波数が大きいですが、残り 3 社のキャリアは大体似たような数字となっています。他方、これをグループで見ると、最近ではソフトバンクグループの一人当たりの周波数が多く、そのあと、KDDI グループ、NTT ドコモと続いています。このような違いが明らかになりました。

次が戦略的評価のもう 1 つの項目、地域ブロックの分析が 29 ページからです。これは NTT 東西の設備シェアとサービスシェアの推移を見たものです。設備シェアの方がサービスシェアよりも大きいことが分かります。

30 ページは KDDI グループのマーケットシェアをそれぞれ 4 ブロックで見せております。点線が J:COM を除いたもので、特に東北と九州で契約者を増やしておりますが、J:COM を加えると、シェアが非常に伸びています。

31 ページは、これまで何回も出てきております都道府県別のシェアですが、NTT のシェアは西日本では低く、東日本では高いことが分かります。

設備競争についてもう少し詳しく分析したものが 32 ページからの「市町村における設備競争」です。

これはその市町村に何社の企業が設備を持っているかを3年間の比較で見たものです。黒がブロードバンドゼロ地域であり、グレーが50%未満。赤が1社、オレンジが2社、ブルーが3社となります。

傾向的に、2010年から3年間で黒のところ、ブロードバンドゼロ地域が減少し、特に東北と九州で顕著に減少しています。その代わり、赤やオレンジが増え、これらの市町村では、設備を打たれるキャリアが増加していることが分かります。

33 ページは、それをサービス競争、つまりダークファイバ等を借りて事業を行う形態ですが、前より一層、赤よりもオレンジ、あるいはブルーが東北、九州でも増えていて、それぞれの地域での競争が進展していていることが分かります。

34 ページはそれを集約して、どれだけの市町村で2社以上のキャリアが参入しているかを示しています。右側に出っていますが、関東、近畿ではほぼ90%以上の世帯数が2社以上のサービスを受けられるということで、競争が進展していることが分かりました。

35 ページは移動系による超高速ブロードバンドの補完ということで、色々な事業者がサービスをして、1社だけではなくて、2社以上が進出していることが分かりました。

36 ページはブロック別の実効速度ですが、この4つのブロックではあまり大きな差は見られませんでした。38 ページはこれを要約しておりますので、またご覧になってください。

基本政策委員会の論点整理とこの競争評価の関わりというのを39 ページに書かせていただきました。戦略的評価の「移動+移動型」連携サービス、あるいはMVNOの市場環境、周波数の保有状況というのは論点(1)と論点(2)に、「移動+固定型」連携サービス、あるいはバンドルサービスは論点(1)と論点(4)、超高速ブロードバンドの地域ブロック分析というのは論点(3)と論点(4)に絡んできております。これらの議論では、これまでと同じデータが出てくると思います。

それから、最後に参考として、グルーピングの事業性を言いましたが、この競争評価では経営を自主的に行っているかを、判断の基準としていますが、それは41 ページの左側に載せております。これを基準に、グループ所属するかどうかの判定しております。その要因ごとの判定が42 ページに書いてございます。これはそれぞれの子会社がグループの中の一員であるということが判定されております。

この後は、最後の43 ページにあります。主にサービスシェアだけを見ておりますけれども、色々なシェアの測り方があり、本来はデータが入っているのですが、数字が非公表のものであるため抜いておりますけれども、色々なシェアを含めて今後の分析をしていきたいと思っております。

それから、競争評価の2013年の内容が本日パブコメにかかることが報道発表されておりますので、見ていただけるとありがたいと思います。

(山内主査) どうもありがとうございました。それでは、今ご説明いただいた競争評価の内容につきまして、ご質問あるいはご意見のある方にご発言願いたいと思います。

舟田先生、何か付け加えることはございませんか。

(舟田委員) 特にございません。

(山内主査) ご質問等、いかがでしょうか。

よろしければ、時間の関係もございますので議事を進めさせていただいて、後ほど何か関係がございましたら、その中でまたご発言いただきたいと思います。

次は、先ほど申しました個別論点にポイントを移していきます。今日から最初の個別論点になりますけれども、「2020年代に向けたモバイル分野の競争政策の在り方について」で、資料7-3の1ページに目次がございます。まずモバイル分野の全体像、その個別論点として3つございます。

進め方ですけれども、個別論点の(1)(2)(3)それぞれについて、項目ごとに論点の説明と議論という形で進めていきたいと思っています。それでは、まず、事務局から「モバイル分野における検討の全体像について」と、個別論点の1つ目、(1)主要事業者のグループ化・寡占化の進展に対応した競争政策の在り方、これについてご説明願いたいと思います。どうぞよろしくお願いたします。

(事務局) 同じ資料の4ページをご覧くださいと思います。「2020年代に向けたモバイル分野の競争政策の在り方について」でございます。まず、全体像についてです。モバイル分野は、既に携帯電話が一人1台以上普及していることに加え、2020年代にはモバイル端末のほか、M2M、IoTを通じて様々な分野においてモバイル基盤が利活用される。ひいては経済活性化や国民生活の向上が期待されるところでございます。

つきましては、モバイルの基盤を超高速・低廉・強靱なものとするとともに、あらゆる産業・利用者が無線ネットワークや端末を自由に組み合わせ、ニーズに応じた多彩なサービスを利用・提供できる環境の実現が必要だと考えております。

そういった視点が次の5ページ目でございます。現状の課題を分析しております。先ほど辻先生から詳細なご説明がございましたけれども、現在のモバイル分野は、MNOの3グループに集約しております。また、主要な通信料金が各社一律となっております。協調的寡占の色彩が強いという状況でございます。また、電波は有限希少性がございますけれども、MVNOといった多様な事業主体の参入が重要と考えておりますが、そのシェアはまだ4.4%に過ぎないということでございまして、今後、公正競争の一層の徹底やイノベーションの促進を通じて、モバイル基盤の充実が必要と考えております。

そういったことから、先ほど主査からお話いただいた3つの論点を提示しております。まず、(1)主要事業者のグループ化・寡占化の進展に対応した競争政策の在り方。それから、後でご説明いたしますが、(2)としましては第4グループとなりますMVNOの更なる参入促進を通じた多彩なサービスの提供。3つ目の論点としましては、適切な競争環境の実現を通じた、利用者ニーズに適した多様なサービス、多様な料金体系の実現。この3つが本日のモバイルの論点になります。

まずは7ページ目のグループ化に対応した競争政策の在り方についてでございます。論点としましては、繰り返しになりますけれども、主要な事業者が3グループに集約していること。それから、2020年に向け、事業者の活発な競争あるいは積極的な投資によって、超高速・低廉・強靱な世界最高レベルでのICT基盤を実現することでございます。そのためにはMNOを中心とした主要事業者のグループ化・寡占化の進展

に対応した競争政策の見直しが必要となっていると考えております。

このグループ化に対応した競争政策の在り方については論点が3つございます。①として、活発な競争の実現や公正競争環境の確保の観点から、多様なプレーヤーを確保することについてどう考えていくか。特に多様なプレーヤーの確保やモバイルサービスの高速化・大容量化のためには電波政策が重要となりますが、その連携についてどう考えるべきか、ということでございます。

②として、主要事業者のグループ化、あるいはグループ内での連携が進展することを踏まえまして、規制体系をグループ一体としてみることにどう考えるべきか、ということでございます。

③として、グループの寡占化やグループ内連携を踏まえて、同一グループ内での卸電気通信役務等の取引の透明性の確保の在り方についてどう考えるべきか。この3つの論点があると考えております。

まず、8ページ目ですが、先ほどの辻先生のご説明と若干重複しますが、まず、MNOによる他のMNOの株式取得等により、モバイル市場は事実的に3グループに集約しているということでございます。また、事業の展開に必要な電波につきましても、そのほとんどが3グループに割り当てられているという状況でございます。

続いて、9ページ、電波の重要性の高まりを集めた資料でございます。まずモバイル・トラフィックが急増しているということです。2020年代を見ますと、さらにトラフィックが急増することが見込まれます。割当てを受けている電波の幅、周波数の幅が事業展開の大きな経営ファクターとなっていると考えております。

また、LTEあるいはキャリアアグリゲーションという技術が進展しておりまして、使用できる、あるいは使用する周波数幅によって通信速度等のサービス品質に差が出ているということで、今後一層、電波が重要となるという状況でございます。

これらに伴って、MNOによる他のMNOの株式取得等によるグループ化がますます進展し、あるいは携帯電話のみならずBWA、PHSを組み合わせたグループ内での電波利用の連携が一層進むという状況でございます。

これらの状況を踏まえまして、10ページ目でございます。まず、グループ化の規律の関心の論点①でございます。多様なプレーヤーを確保することを考えるべきであり、特に競争政策、電波政策との連携についてどう考えるべきか、ということでございますが、まず、現状の制度をご説明させていただきたいと思っております。

下の図に書いておりますように、左側が電気通信事業法令、右側が電波法令でございます。まず、電波の新規の割当てにおきましては、参入機会の多様性の確保等の観点から、申請者と3分の1以上の議決権の保有関係にある者が同時に申請することを禁止しております。あるいは電気通信事業法におきましては、一定以上の規模を超える者は登録制度を設けているということでございます。

その後、合併、株式の取得等もございませぬけれども、例えば合併等におきましては、電気通信事業法では、承継の届出（事後届出）がありますが、審査はございませぬ。他方、電波法令におきましては、承継

の許可というがございます。あるいは合併まで行かない株式の取得等につきましては、両法令とも規律はございません。

このような状況におきまして、多様なプレーヤーを確保することにおいてどう考えるべきか、特に競争政策、電波政策との連携についてどう考えるべきか、ということでございます。

なお、次の 11 ページは、この審議会と関連する他の研究会として電波政策ビジョン懇談会というのがございます。本日の午前中に中間とりまとめのご議論をいただいたと聞いております。この太字のように、例えば「周波数を一体運用する複数の事業者を『グループ』として捉え」と書いてございますし、現在、3分の1以上の議決権保有関係にある者が、同時に割当ての申請を行うことを禁止してきた現在の規定を、それ以外の実質的な基準に見るべきではないか等の中間とりまとめ（案）の提示があったと聞いております。

本日のご議論の中では、例えば主な意見としまして、周波数の割当て時の審査のみならず、割当て後の周波数の実質的な利用者の変更が生じるときには当局がチェックする体制を設けるべきではないか。あるいはグループ化の規律に関しましては、電波法上の対処と電気通信事業法上の対処は同一線上にあるとは限らないが、双方の検討状況について事務局間の連携を取りながら問題意識を共有し、整合性を取れるようにすべきではないかという意見があったと聞いております。これを受け、電波政策ビジョン懇談会の多賀谷座長からは、電波法と電気通信事業法は違うところがあるのは当然だが、それらのずれを活かしつつ、政策を進めていってほしいというまとめのお言葉があったと承知しております。

続いて、12 ページでございます。グループ化規律の論点②・③でございます。

まず、グループ化やグループ内連携を踏まえ、規制体系をグループ一体として見ることについてどう考えるべきか、ということでございます。

現在、二種指定という制度がございます。これはモバイルを指定してございまして、この指定を受けると、接続約款等の届出義務があるというものでございます。現在はNTT ドコモ、KDDI、沖縄セルラー、そしてソフトバンクが指定されてございまして、端末のシェアが10%を超えると指定されるということですが、現在は事業者単位でシェアを算定していたというものでございます。

また、その下の禁止行為規制でございますが、これにつきましても事業者単位のシェアで算定してございまして、収益シェアが25%を超える場合においては諸事情を勘案して指定するというものであり、NTT ドコモが指定されております。いずれにしても、現在のシェアの算定が事業者ごとで行われているということについてどう考えるか、というのが論点の2つ目でございます。

最後の論点になりますが、同一グループ内での卸電気通信役務等の取引の透明性の確保についてどう考えるべきか、ということですが、グループ内の電波利用の連携が仮に卸電気通信役務で行われる場合においては約款の届出義務はなく、相対契約が可能となっております、その透明性の確保というのがポイントになるかと思えます。

最後、13 ページですが、過去、色々とヒアリングをさせていただいた際の事業者等からのご意見をまと

めたものです。合併、買収規制を導入すべきというご意見から、グループを一体として判断すべきというご意見、あるいは個社単位での判断が適切ではないかというご意見、また、多面的な検討が必要ではないか、同一グループ内の取引の透明性を確保すべきではないか、など、縷々ご指摘をいただいたところでございます。ご説明は以上でございます。

(山内主査) ありがとうございます。

今、お聞き及びのように、今日はモバイルの議論ですけれども、グループ化が進んで、マーケット全体が寡占化されてくる中で競争をどう捉えたらいいのかというのが最初の個別論点でございます。これに対して、今ご説明いただいた色々なお問い合わせがありましたので、それについてのご意見等、ご発言をお願いしたいと思います。どなたか、いかがでしょうか。

三友委員、どうぞ。

(三友委員) 先ほどご説明がありましたように、今日の午前中、電波政策ビジョン懇談会がございまして、私はそちらにも参加しておりました。今、事務局からご説明いただいたように、電波法と事業法との連携が行われるべきであろうという議論がなされました。

ただし、2つの法律の目指すところも違うので、実際に細かく書き込んでいくのはなかなか難しいと思われま。連携を取る際には、事業法の方で大筋的な記述、あるいは基本的な概念を出した上で電波法との連携を取っていただいて、具体的な施策については、その基本的な理念に基づいて決めていただければいいのではないかと思います。

午前中のご報告を兼ねて意見を述べさせていただきました。

(山内主査) どうもありがとうございます。

連携というのが1つの大きな方向になっていて、どのような形でそれを進めるか。事業法で方向性を出したいというお話でございました。

辻委員、どうぞ。

(辻委員) 携帯キャリアの合併、M&Aは諸外国でも頻繁に起こりつつあります。特に、既にキャリア数が少なくなってきた中で、3位と4位が合併するということがどこでも起こっております。これについては、私の理解では、合併に対して事後的な対応というのを併せて取っている国もあると思います。極端な例では周波数を召し上げるとか、あるいは鉄塔の設備を他の競争事業者に売らせるとかいった処置です。

今のように、独禁法上の判断として競争上の影響がないとしてM&Aが認められているから、あとは何も対応しないというのではなくて、競争に与える影響というものを見て、事後的な対応を制度に組み込む必要があると思います。周波数はビューティコンテストで無料で割り当てております。欧米のオークションであれば、お金を出して買ったから自分のものということになるが、公共の周波数を使うという大前提があるので、もらってしまった後は何をしてもいいというものではないという気がします。私はそういう視点をこの委員会としては持つべきではないかと思います。

(山内主査) ありがとうございます。

(三友委員) 関連ですが、割当てだけではなくて、再免許時にも何らかのチェックを行うべきであろうという議論も午前中に出ました。あるいは、今おっしゃいましたように、国民に還元するという視点から、何らかの制約を課すべきではないかという議論がありました。

(山内主査) ありがとうございます。ほかに、いかがでしょうか。

(舟田委員) 今のご意見には私も賛成です。今日のペーパーで言いますと、13 ページに対立する意見がそれぞれオレンジとブルーになっていますが、私は基本的には左側のオレンジ色の方が妥当ではないかなと思います。先ほどの皆さんのご意見と同様です。

事前規制、事後規制について言えば、思い出すのは独禁法ですけども、独禁法は、従来は合併については事前規制、それ以外の株式取得・買収については事後規制をやっておりました。その後、諸外国が株式取得・買収についても事前規制に踏み切っていることも踏まえて、独禁法も事前規制にしました。企業からは、株を買うときに事前に届け出て、チェックを受けるのではタイミングのよい買収ができないという意見がありましたが、現在では、何年改正か忘れましたが、だいぶ前（平成 21 年）に改正が行われて、事前規制で問題なく運用されていると思います。

同時に、今、辻先生がおっしゃったように、株式の取得時は問題ないけれども、その後の客観的状況の変化で違法性が出てきた場合、放置するのは問題だということで、これについてはもともと独禁法は別の手当があって、事後的な規制も可能だということになっていると思います。

今、三友先生がおっしゃったように、再免許のときに審査ということもありますし、技術的な規制の細かいこと、技術的なことはまたこれからも検討していきたいと思いますが、ここに書いてあるような合併、買収規制について、グループを一体として判断すべきだと、両方とも賛成です。

(山内主査) ありがとうございます。ほかにこの点についていかがですか。

(大谷委員) 個別の追加質問に対する回答なども、この論点について各社書いていただいておりますが、その要旨はまとめて書いていただいていると思いますが、例えば私の共感するのは、資料 7-6 の 2 ページ頭のところです。NTT の意見で、「個社かグループか、規制対象の単位をどう考えるべきかについては、その規制の目的によるため、一概には言えない」という意見があり、非常に共感するところです。その規制で何をコントロールするかによって、個社単位で見た方がいい場合と、グループ単位で見る場合がある場合があります。

例えば 12 ページに書かれている二種指定ですとか、そういったものについては、グループ単位での競争評価の判断結果などを踏まえながら判断していくのが適切だと思います。そうすると、その他の規制を考えたときに、グループとしての一体運営が所与のものだとされて、そのグループの中の位置付けが透明性を欠くことになるかと非常にまずいなと思っております。

それが論点の③というところに触れられていると思うのですが、具体的に言えば禁止行為規制のようなものについては、事業者単体でも市場支配力の濫用という事態が生じ得ると思いますので、グループの力を使うのか、単一の企業なのかといった、双方の見方で禁止行為規制を課していく必要があるのでは

はないかと思っているところです。

ですので、12 ページの表の上の段の二種指定についてはグループで見て、禁止行為規制については基本的に単一の会社で見るというように、規制の目的に応じて単一の事業者で見ることの合理性がある場合にはそれを維持することも必要なのではないかと理解しているところです。

(山内主査) ありがとうございます。

(江崎委員) 論点①と②に関しては、事後の確認をきちんとすることが一番いい気がします。1つ気になっているところは、電波政策においても新しいプレーヤーを応援するというアサインメントがあって、そのときに新しい会社としては、グループに買収されるというのも1つの出口としてはある。そういう意味でスタートアップが、うまくビジネスを始める意欲を削がないような形で、その後の評価がきちんに行えるようにしておくのが重要という気がしています。

評価をするときは、単に3つの大きな事業者がどうなるかではなくて、新しいプレーヤーが市場に参入する意欲をどうやって持たせるかということも、大きなポイントかなという気がします。

それから、論点③に関しては、実は IPv6 の話でも、卸のサービスとその前の B2C の約款の矛盾点みたいなところが少し出てきています。なので、卸を出したときにその前のビジネスの約款との調整をしっかりと考えておかないといけない。実際に既に IPv6 のところでは、卸のサービスを受ける MVNO に当たるような人たちがビジネス上難しいところが出てきていることがございます。その辺りをしっかりと検証しながら、かつそこでの契約はほとんど相対取引になっていると透明性を欠きますので、この透明性をしっかりと担保することが必要ではないかと思えます。

(山内主査) ありがとうございます。

基本的にグループ化、寡占化に対する何らかの措置が必要だというのが皆さんのお考えだと思いますけど、実際にどう見るかは、先ほどお話のあったとおり、論点によって規制も異なるのではないかということと、今、ご指摘の新規プレーヤーについて配慮する点ということですね。ほかにはいかがでしょうか。

では、また後ほど議論することにして、論点(2)に進みたいと思います。これは MVNO 関係ということになります。「MVNO の更なる参入促進を通じた多彩なサービスの提供」について、事務局からご説明をお願いいたします。

(事務局) 同じ資料の15 ページでございます。2つ目の大きな論点の「MVNO の更なる参入促進を通じた多彩なサービスの提供」でございます。

まず、現状でございますが、先ほど申し上げたとおり、MVNO のシェアが4.4%に過ぎないという現状でございます。他方で、2020 年に向けまして M2M あるいは IoT の事業主体として MVNO はさらに期待されているところでもございまして、その参入促進やイノベーション促進を通じた多彩なサービスの実現が必要となる、と考えております。

この論点には、大きく3つの論点を提示させていただいております。まず、①無線ネットワークの開放ルール、いわゆる第二種指定電気通信設備制度ですが、この対象となる事業者等の在り方、というもので

ございます。それから、②としてはいわゆるアンバンドルに係る制度の在り方。③につきましては接続以外の方法による無線ネットワークの MVNO への提供の在り方。このように、大きな3つの論点を掲げさせていただきます。

まず、現状、16 ページでございます。先程来出ている第二種指定電気通信設備制度とは何かということでございますが、そもそも上の四角に書いてございますように、相対的に多数のシェアを占める者が有する、いわゆる接続協議における強い交渉力に着目し、接続料等の公平性・透明性、接続の迅速化等を担保する観点から、非対称規制として設けられているものでございます。

右側が移動系、左側が第一種の固定系となりまして、特に右側の移動系につきましては、業務区域を見て端末シェアが10%を超える場合には指定する。先ほど申し上げたとおり、NTT ドコモ、KDDI、沖縄セルラー、そしてソフトバンクが指定されているということでございます。指定されますと、真ん中にありますとおり、接続約款の届出、接続会計の整理義務等が課されるというものでございます。

さらにこれに上乗せされまして、下に書いておりますように、収益ベースのシェアが25%を超える場合におきましては、個別に指定された者がいわゆる禁止行為規制がされるということでございまして、今現在、NTT ドコモのみが指定されているという状況でございます。続いて、17 ページは MVNO についてということで、先ほど辻先生からご説明がありましたので、省略させていただきたいと思っております。

18 ページは1つ目の論点でございます。まず、いわゆる二種指定制度の対象となる設備、事業者についてどう考えるか、ということでございます。制度の現状としましては、先ほど申し上げたとおり、二種指定制度というのは接続協議における強い交渉力に着目した制度であるというのが1つでございます。また、指定の基準は、現在は携帯電話のみの端末シェアとされておりまして、BWA や PHS の端末シェアは今現在対象となっていないという現状がございます。また、事業者ごとの端末シェアを基準としておりまして、グループ化、あるいはグループ内の電波の利用の連携については現在考慮していないという中で、設備あるいは事業者についてどう考えるかというのが論点の①でございます。

19 ページは今の論点について、左から二種指定設備制度、もう少し規制を強化をすべき、例えばすべての MN0 を対象とすべき等のご意見、真ん中が現行規制を維持というもの、右側は市場原理に委ねるべきということで、3つの分類をさせていただいたところでございます。

次に 20 ページですが、論点②でございます。アンバンドルをどうするのか、あるいは関連しまして、電気通信番号の割当ての在り方についてどう考えるか、ということでございます。

制度の現状ですが、まずアンバンドルにつきましては、いわゆる第一種の固定と第二種の移動体となっております。第一種につきましては法令でアンバンドルの内容が規定されています。他方、二種、モバイルにつきましてはガイドラインで定められているという違いがございます。また、接続約款ですが、一種につきましては認可制、二種につきましては届出制ということで、若干法令上の違いはございます。

以降、新たなアンバンドルの機能の追加に当たっての考え方でございまして、これにつきましては一種、二種ともに同様の考え方でございまして、具体的な要望があるかとか、技術的に可能であるかとか、経済

合理性があるか等を考えて、アンバンドルを指定する等でございます。

また、現在、番号につきましては無線局免許を有することを要件とする、ということが番号の割当ての要件になっておりますので、MVNOにつきましては番号の割当てを受けることができないというのが現状の整理でございます。

また、最後でございますが、二種指定事業者についても接続応諾義務が課されてございますが、例えば役務の円滑な提供に支障が生じるおそれがある場合においては、接続の拒否ができるという規定もある中で、アンバンドル制度の在り方、そして、電気通信番号の割当ての在り方についてどう考えるかというのが、論点の2つ目でございます。

21 ページは、同じように開放促進が適当、具体的な要望を踏まえて十分な協議が必要、あるいは MVNO へ電気通信番号の割当てをすべき、管理等が大変なので慎重に検討すべきというご意見をまとめたものでございます。

22、23 ページは省略させていただきまして、24 ページをご覧ください。論点③でございます。先ほど少しお話がありました卸電気通信役務の在り方というものでございまして、その提供の透明性やグループ外 MVNO との公平性についてどう考えるか、あるいは MVNO の様々なニーズに応じた柔軟な卸電気通信役務の提供についてどう考えるか、ということでございます。

制度の現状については、電気通信事業法上、まず、卸と接続の両方がございます。まず、卸につきましては個別に設定した料金によって柔軟にネットワークの提供を受けることが可能です。他方で、MVNO の立場からしますと、例えば不利な条件で契約の締結を強いられるおそれがあるということでございます。

他方、接続形態の場合、MNO に接続応諾義務がございます。また、あらかじめ届け出た接続約款に基づいて MVNO は接続協定を締結することが可能です。他方で、接続約款の条件以外では接続協定は締結できない、ある意味デメリット、という中で、論点③をどう考えるかという問題提起でございます。

最後の 25 ページにおいては、それぞれの事業者の考え方を整理させていただいているというところでございます。以上でございます。

(山内主査) ありがとうございます。お聞きのように、2つ目の論点は MVNO でございまして、それについてご説明をいただきました。これについてご意見、ご質問がありましたら、ご発言ください。

先ほどご説明がありましたように、シェアが 4.4%で小さいところにいまして、多様なサービスの確保という面で、MVNO の重要性があるということでございます。

(相田主査代理) ワーキンググループのところでも時々出ていたかと思いますが、今時、スマホのトラフィックのかなりの部分が無線 LAN にオフロードされている中で、MVNO にアンバンドルするときに、オフロード部分をどう考えるのか。

私もあまり実態をきちんと把握できてないのですが、江崎先生はご存じかな。無線を使っているところはアンバンドルするけれども、オフロードのネットワークは自分たちでやってくださいということ、今後ともいいのか。それとも、オフロードまで含めた形でアンバンドルするのがいいのか。

そこら辺について、技術的側面等に強い方のご意見を伺いながら議論した方がいいのではないかなと思っております。私自身、まだ具体的にどう動いているのかあまりよく知らないので、現時点でいろいろ意見できる段階ではないのですけれども。

(山内主査) どなたか、いかがでしょうか。事務局あるいは江崎先生。

(江崎委員) とても複雑な問題です。

技術的にはオフロードのネットワークと携帯、電波を使っているものと、さらに有線のネットワークの3つが絡みますので、接続性からすると、実はものすごく複雑です。加えて、ビジネスの問題も絡んでくるので、相田先生がおっしゃったように、かなりゆっくりテクニカルな部分とポリティカルな部分の議論をしないと、決めにくい問題ですよ。

回答になってないかもしれませんが、非常にややこしい問題です。特に技術的な面で複雑なところがあります。

(山内主査) その辺は、私、弱いですから。

(関口委員) 少なくともオフロードを全部自社で賄える設備を保有している会社の場合はまだ自己完結的に、対MVNOとの関係で解決策は提示できますけれども、MNO自身が線を借りているようなケースを考えると、又貸しができないだろうと思うので、少し工夫が必要かなという気がしますね。

(山内主査) そうすると、今おっしゃったように技術的な面ももう少し見極めてから具体的にどうするかを議論することになりますかね。

(相田主査代理) あるいは、今回の話とは切り離して、今後少し継続的に検討するような、少し長いスパンで考えないといけない問題なのかもしれません。その辺、問題の難易度すらあまりつかみ切れていません。

(江崎委員) 今2020年に向かって、外国人がお見えになったときのために、Wi-Fiの接続性を積極的に共通化しようというお話がキャリア間で出ています。インフラの状況はかなり変わりますので、そこも少し見ないといけない。今までのビジネスモデルと違う形態が2020年に向けて、たぶん出てくると考えられますので、その辺を見ないといけない面もございます。

(山内主査) そうすると、ここではこの議論はやめて、今の話というのは、時間軸で言うとどのくらいですか。

(江崎委員) インフラの整備的には2020年に向かってだいぶ変わってくるようになりますので、時間軸としてはそこかなと思います。

(山内主査) 逆に言うと、今、我々がここで議論できる範囲内で、サービスの多様化という面で、MVNOをどう活かしていくかという議論の立て方もあると思いますが、先ほどの技術的な部分からいうと、なかなか問題ありですかね。

(相田主査代理) いや、これはまた事業者さん辺りからも聞かないといけないのかも知れないですけど。繰り返しになりますが、今、オフロードトラフィックの方が多い状況の中で、携帯電波を使っている部分だけアンバンドルすることでMVNOがそのMNOとコンペティティブなサービスを提供できるかということ

きに、必ずしもそれだけでは十分ではない可能性があるのではないかと、そういう問題意識だけを持っておられます。

(江崎委員) オフロードで1つだけ。

日本の場合には、動いているスピードが速いので実際にはあまりオフロードがされていないのです。オフロードは動いていないオフィスや自宅ではたくさんオフロードされていますけれども、移動中は日本は諸外国に比べるとオフロードが行われていないというのもデータとしては出ています。その辺りが、アクセスポイントの効率的な利用が行われていないので、きちんとやりたいですねという話はさせていただいております。

(山内主査) 両方含めて MVNO の在り方みたいなものも議論しなきゃいけないということですよ。1つ問題提起をいただいたことになりますかね。この点について何か、ほかの方。

(辻委員) 技術的なことは分かりませんが、この委員会の1つの大きな目的がイノベーションを起こすことですね。そのときに MVNO に期待できるのは、M2M とか、今までにないような形の新しい産業とかがこれを使えるということ。だから、通信というものと MNO ではバッティングしないんですね。今の技術論ではみんな議論が先送りになってしまうから、話を分けて、純粋な MVNO、これには3つの形態がありましたが、サービスの多様化とかの目的にそぐわないようなもので、技術的な問題がからまないものは、ここで審議することは十分考えられる。一律全部施策をとるとするのは何か広いような気もするので、今議論できるものは行い、技術的に難しいことは技術が解決していかないとはいけません。

(酒井委員) 私もオフロードがどうなっているのかを完全に知っているわけではないですが、いずれにしても、有線系の場合にはボトルネック設備を持っているところ、無線系の場合には電波の割当てを受けているところを、どう公平にするかという観点に立つとすると、例えば無線 LAN のところは電波の割当てとはまた別の世界でもあるので、切り離してもいいのではないかなという気はいたします。

(山内主査) さっき、ここで議論できることというのは、そういうイメージのことを申し上げていました。今、酒井先生のおっしゃるような形であれば、アンバンドルについても、サービスをどう捉えるかによってどうアンバンドルしていくかという話になると思います。

(江崎委員) MVNO の場合、多様なサービスを促進するというのが大きな方向性だとすると、基本的には卸を使うことになりますので、卸の部分の公平性と透明性をしっかり持つことが大きなポイントになると思います。

というのは、MNO の息のかかったというか、そういう MVNO が出てきている状況で、そうではない人たちを促進するためには、透明性を担保するというのはとても大きな道筋だなと思いますね。

(山内主査) 大きな方向性としてはそういうことですかね。

あと、もう少し具体的にはどうですか。

(関口委員) 卸の透明性ってどう考えるのでしょうか。相対の交渉を公開しなければいけないことになると、相対でやる意味がなくなってしまうのでは。

一方で、差別的取扱いをされて力の弱い人が苦しむのはよくないというのは分かります。ただ、接続と違って卸の場合はお互いが合意する数字で OK になるとか、文書も何も開示しないというのが原則ですから、そう簡単ではない。

(江崎委員) とても複雑な問題です。ただ、さっき言いましたけど、いくつかの問題が顕在化しているのですよね。相対なので貸し側の方がコントロールしやすい。例えば昔レイヤ 0 で、ものを置けるかどうかというところのコントロールが相当起こっていたこともあります。相対を上手にやられると、新規参入する人にとっての障害になっているというケースは過去にもありましたので、難しい問題なのだけれども、問題提起はしておいた方がいいと思います。

(山内主査) ありがとうございます。事務局の論点で対象となる事業者の在り方があるわけです。

(相田主査代理) 基本的には事業者さんの自由なアイデアに任せたい。でも一方で、これまでずっと接続の方では公平性のために、スタックテストというもので、色々と料金が適切かということもチェックしてきた中で、もう相対だから、極端な話、いわゆる接続料として弾かれるような原価を割って、ディスカウントしても本当にいいのかという辺りは、少し抵抗感がある感じがします。だから、キャップの逆のような、本来あるべき原価を切るような価格は不適切という歯止めがあってもいいかなという気がしますね。

(事務局) 補足ですけれども、原価を割るような価格で提供することにつきましては、一般論としましては、電気通信事業法第 29 条第 1 項第 5 号で、「料金その他の提供条件が他の電気通信事業者との間に不当な競争を引き起こすものであり、その他社会的経済的事情に照らして著しく不相当であるため、利用者の利益を阻害しているとき」というのがございます。普通、原価を割って提供するとすれば、特段の理由がない限りは不当だと言えるかとも思いますので、この条項に当たるとすれば、業務改善命令の対象にはなると思います。

(山内主査) そのほか、よろしいでしょうか。

では、一応、いくつか問題提起をいただいたのを受け取っていただいて、それから、さっきも言いましたけれども、今日の最後にまた全体で議論したいと思いますので、議事を進めさせていただきたいと思います。

3つ目の大きな論点になります。3つ目は「適切な競争環境の実現を通じた、利用者ニーズに適した多様なサービス、多様な料金体系の実現」でございます。まず、事務局からご説明をお願いしたいと思います。

(事務局) 同じ資料の 27 ページでございます。本日の3つ目でございますが、利用者ニーズに適した多様なサービス、あるいは多様な料金体系の実現ということでございます。まず、現状ですが、主要な通信料金は各社一律となっているという状況でございます。2020 年代に向け、公正競争の一層の徹底や利用者視点を通じた、利用者のニーズに適した多様なサービスや料金体系の実現が必要となる、という考えでございます。

論点は3つ書かせていただいております。①は、キャッシュバック等の販売奨励金慣行の是非、あるいは

はその抑制の在り方についてどう考えるか。②は、端末とサービスの切り分け等による適切な競争環境の在り方ということで、SIMロック解除の推進等の在り方についてどう考えるべきか。③は、多様な料金体系の実現に向けた環境整備の在り方ということで、分かりやすく多様なサービスや料金プランを実現し、利用者の選択肢を多くするための環境整備についてどう考えるべきか、という3つの論点がございます。

この論点につきましては、別途開催しております「ICT サービス安心・安全研究会」のアドホック会合がでございます。新美先生に主査をしていただいておりますので、ご説明をお願いしたいと思います。

(山内主査) ありがとうございます。今の説明でも触れていましたように、「ICT サービス安心・安全研究会」のワーキンググループ主査の新美先生からよろしくをお願いします。

(新美委員) ただ今も事務局からお話がございましたが、資料といたしましては7-4でご説明をしたいと思います。私のほうから概要をご説明申し上げ、より詳細な議論の内容につきましては事務局から改めてご説明をさせていただきます。

1 ページ目でございますように、今の問題点としては、第1に高額キャッシュバックの問題、第2に料金プランが多様なニーズに対応しきれていないという問題があります。3番目にモバイルサービスの料金体系をどうするのかということが論点でございます。

アドホック会合はこれまで2回開催をいたしております。第1回の会合では、販売奨励金、SIMロック解除、モバイルサービスの料金体系、それぞれの現状について事業者からヒアリングを行い、自由討論を行ったところでございます。

また、第2回会合におきましては、3つの検討課題について論点整理を行いました。各論点につきましては皆さんから多様な視点から議論が戦わされまして、ほぼ以下のような方向性が得られたところでございます。

販売奨励金等については、「利用者へ的高額キャッシュバックは、利用者間の不公平を拡大するものであり、是正すべき。」であるとか、「是正に当たっては直接規制をするのではなく、販売奨励金に係る透明性の確保や、モバイル通信分野における競争環境の整備によって対処されるべき。」ということが方向性として示されました。

また、SIMロック解除等につきましては、現在の「SIMロック解除に関するガイドライン」が必ずしも事業者によって取組が進められていないという現状がある。これを踏まえ、より一層のSIMロック解除を促す方法を検討すべきである。それから、携帯電話事業者が担ってきた端末のアフターケアとかフィルタリング等の青少年保護対策を誰が担うのかといった、付随的と言うと語弊がありますが、取り上げてきた問題を解決する際取るべき対策に関する課題を認識しておかなければいけない、こういうことが議論されました。

それから、3番目におきましては、モバイルサービスの料金体系ということで、携帯電話事業者が利用者の利用量の平均や分布を踏まえた多様な料金プランを提供することが望ましい。それから、また、総務省におきましては、利用者ごとのデータ通信量の実態について把握する必要があるだろうという方向性が

示されたところでございます。

以上がアドホック会合の概要でございます。以下、詳細につきましては事務局の方に委ねたいと思います。

(事務局) ありがとうございます。それでは、アドホック会合の事務局から、2ページ以降、若干詳細な説明をさせていただきます。

2ページをご覧ください。2ページにおいては、これまでの開催状況と今後の予定を書いております。1番は新美先生からお話をいただいたとおりでございます。もともとは3月20日のWG第2回におきまして、こういった販売奨励金の在り方や料金体系について問題提起をいただき、アドホック会合を開催することとされました。

4月に携帯電話事業者さんや販売代理店さんからヒアリングを行いまして、それを踏まえてアドホック会合を開催したという経緯になります。

開催した会合2回の概要は先生からご紹介いただいたとおりでございますが、今後、6月から7月を目途として、WGとして中間的なとりまとめを行うことが予定されております。そちらの中でこのアドホック会合の議論も反映させていく方向で考えております。

3ページ以降は、検討項目に係る概要を最初にご説明した上でご議論を紹介する形になっております。

3ページをご覧ください。3、4ページは販売奨励金等の構造について、イメージの絵をご用意しております。3ページは、携帯端末の販売の場合のお金の流れを、雑駁ではございますけれども、書いております。これをご覧くださいますと、携帯電話事業者さんから販売代理店さんには、販売に当たってインセンティブという形で一定のお金が流れる形になっております。代理店さんは様々な販売戦略をやっている中で、そういったものを原資として携帯電話の端末を購入した方に対してキャッシュバックを行っているという構造になっております。

1枚おめくりください。4ページはキャッシュバックが行われている場合、どのように料金負担が行われているのかを、極めて抽象化したイメージでございますけれども、書かせていただいております。

下の図、クリーム色のところと赤いところと2つ並んでおりますけれども、長期に利用されていて機種変更もされていないというユーザの方、それから、MNPを使って移られた方という形で比較をしております。当然、長期で利用されている方は料金プランに基づきフルにお支払されていますが、MNPを使って移ってきて、端末も買ったという方については、端末代のところはキャッシュバックで一定の負担がなくなっているというところがあり、他方において、月々サポート等で月々の割引が受けられることになっております。

原資はどこかと言えば、一部については長期で利用されている方の通信料ではないか、こういった部分が長期利用者の方とMNPを使って移られた方の不公平性というものの一因ではないかと思えることができると思います。

5ページをご覧ください。販売奨励金については3つほど論点整理をさせていただきました。1つ目で

ございますけれども、販売奨励金等の現状についてどのように考えるか、ということでもあります。こちらについては先ほど先生からご紹介いただいたとおり、概ね3つの点を指摘されていたかと思えます。利用者の囲い込みが行われることによって、競争がいつになるということ。また、4ページの図でお示しいたごおり、長期利用者の方との不公平性を拡大するものではないか。また、こういった形でMNO間の競争が行われることになると、MVNOの参入が困難になるのではないかと、そういった点が問題ではないかというご指摘をいただいております。

他方、2つ目でございますけれども、最新・高性能のスマートフォンを低負担で買い換えられるという点については利用者にとってプラスという側面もあった、というのもございました。

3つ目でございますけれども、事業者間の差別化の要因が希薄化したことが最大の要因ですので、こういったことが起きている限りは復活するのではないかと、というご意見がございました。

2つ目の論点ですが、こういった現状を踏まえて適正化を行うには何らかのルールを導入することが必要か、という論点がございます。こちらにつきましては、直接規制することに対しては比較的慎重であるべきというご意見をいただきました。むしろ、こういったものについては2つ目の検討項目として挙げているSIMロックの解除を通して、モバイル通信市場の競争環境を整備していく形で解決すべきではないかというご指摘をいただきました。

また、こういった状況についてはなかなか利用者に見える形になっていないという状況もございますので、透明性の確保のための何らかの取組が必要というご指摘もいただいております。

3つ目ですが、キャッシュバックは様々な条件を付けて行っている場合がございますので、こういう点についても利用者に対して適切な説明をしてご理解いただくことが必要ではないか、というご意見をいただきました。以上が販売奨励金に関するところでございます。

6ページ以降、SIMロックの話でございます。8ページまでの3枚のスライドはSIMロックの概要や現状でございます。

6ページ目、SIMロックについて、簡単に概要をご説明しますと、SIMカードという利用者が通信サービスを受けるために使っているカードがございます。これに契約者の情報や事業者の識別番号が書いてあります。日本の現在の販売状況で申し上げますと、携帯電話事業者が端末にあらかじめ自社のSIMカードを差して販売する形がまだ一般的であるということが言えます。

これをロックしているとどうなるかということですが、これは当然特定のSIMカードが差し込まれた場合のみ動作するように端末が設定されている。裏を返しますと、そうでない場合は通信ができませんので、ロックを解除しなければいけないこととなります。これについては、当然、SIMロックがかかった状況で事業者を移る場合は端末が使えなくなってしまうので、新たに端末を購入する必要があります。こういった場合に端末の購入代が事業者間を移る際のスイッチングコストとなりますので、それを促すためにキャッシュバックという形で顧客の乗換えを促すということがあるのではないかと、というご指摘をいただいております。

SIM ロックの3つ目のボツのところでございますが、若干違った視点ですけれども、海外に渡航した場合、現地でSIMを買って持っていった端末に差すこともあります。SIMロックがかかっている場合には海外で調達して差し替えても通信ができないという現状がございました。

7ページをご覧ください。こちらには現況のSIMロックの解除がどう行われているのか、あるいはSIMフリー端末というものがどのくらい出ているのかという状況をご紹介します。1. SIMロック解除と書いてあるところにつきましては、4社の現状の対応状況を書いております。

ドコモさんにつきましてはアンドロイドのスマートフォンは概ねSIMロック解除となっております。iPhoneについては難しいというのがあります。手数料については3,000円という形で対応しているという状況がございました。

KDDIさんにつきましては、3Gについては他社と通信規格が異なるという経緯もございまして、SIMロックの解除の対応はしてこなかったというところがございます。ソフトバンクモバイルさんにつきましては3機種対応機種を発売されており、解除手数料は3,000円という形で対応しているところです。

2. ですが、SIMロックが解除された場合、SIMカード単体で販売するのはどうですかという話ですけれども、携帯電話事業者については、ドコモさん、ソフトバンクさん、イー・アクセスさんが販売されている。当然、MVNOは、先ほどご議論もございましたけれども、各社さんが1GBで1,000円程度という通信サービスのプランとしてSIMカード単体で販売をしているという状況がございます。また、SIMフリー端末、これは最初からSIMロックがかかっていない形で販売されている端末ですが、そちらについても、2010年に「Nexus」シリーズがGoogleから発売されたのが最初ですけれども、そこからiPhoneについてもSIMフリー版が発売されたり、最近では格安のSIMフリーのスマートフォンというものにアクセスできる状況になっております。こういったものを見ますと、概ね対応は限定的という評価が出されています。8ページをご覧ください。こちらについては、諸外国におけるSIMロック解除についてこういった対応が行われているのかをサマリーでお示ししております。

上の四角にございますとおり、概ね主要国の事業者について調べてみますと、少なくとも契約から一定期間経過後にはSIMロック解除に応じているという状況がございます。

他方、どのように担保しているかという点、多くの国でSIMロック解除に関する規律というものが存在しない一方、下の表にある3つの国、フランス、アメリカ、韓国では一定の規制があるという状況がございます。

下の表をご覧くださいますと、フランスについては②のところアンダーラインを引いておりますけれども、拘束期間、いわゆる2年間の契約といった契約期間が満了した後、あるいは契約を締結してから6か月経過した後においては無償でSIMロックの解除方法が通知されることになっております。

1個下に行きまして、アメリカですけれども、下にあるとおり、昨年12月、携帯電話の事業者団体であるCTIAというところが消費者のための行動規範を改定いたしまして、FCCとの間でSIMロック解除に関して合意事項を追加し、本年2月から適用される話になっております。また、韓国においてもSIMロッ

ク解除が義務化されていることがございます。

こうした状況について各論点の議論をいただいたところが9ページ、10ページでございます。まず、9ページをご覧ください。最初の論点で申し上げますと、携帯電話事業者が販売する端末に係るSIMロック等についてどのように考えるか、ということがございます。こちらについては概ね解除を進めるべきではないかという方向のご議論が最初のポツでございます。利用者に強度の拘束をかけすぎているのではないかと、当然、SIMロック解除によって利用者はもっと自由な選択ができるというところでございます。

また、WGの方で別途ご議論いただいているクーリングオフとの関係についてもご指摘をいただきました。

先ほど新美先生からもご紹介いただきましたが、3つ目、4つ目のところでは、今まで端末のアフターケアとか、あるいは青少年保護といった様々な問題において、MNO側が色々と役割を担ってきたという面がございました。

これは、端末と通信サービスがある意味一体的に提供されているという現状を踏まえて行われていた側面がありますが、仮にSIMロックが解除された場合、端末と通信サービスがばらばらになっているという世界においては、こういったものの責務の在り方についても考えていく必要があるのではないかとのご意見をいただきました。

また、下の枠のところでございますけれども、SIMロックについては手続がどういった形で行われるのかというのがございます。現状、日本では先ほどご紹介しましたとおり、手数料3,000円で、基本的にショップに来店をして対応をするようになっております。

他方、アメリカの例などを調べてみますと、オンラインで申込みを行って、遠隔操作で対応するという事例もございます。こういったことをどうしていくべきかというご議論もございました。こちらについても当然店舗に行かなくてもいいという方向も考えられるのではないかとのご意見もいただいております。

10ページをご覧ください。今まで見てきましたとおり、一部の事業者についてSIMロック解除がされていないなど、対応が限定的であるという現状を踏まえて、より実効性が高いルールを導入することが必要か、という論点がございました。

こちらにつきましては、当然マーケット任せではなかなかSIMフリーにはならないだろうという認識もございまして、一定の規制が必要ではないかというご意見もいただいております。

下のところ、SIMロックと関係するところで、利用者の囲い込みを行うため、利用期間付き契約、通常2年契約とかいう言い方をされますけれども、こういったことについてどのように考えるか、という論点がございました。

こちらについては、主な意見としてあるとおりですけれども、現状、契約更新月のみに違約金がかからないという形になっておりますけれども、これが過ぎると2年以上経過していても違約金を払わなければ解約ができないというのはいかがなものか、といったご指摘がありました。あるいは利用者の方には様々な事情がございまして、例えば海外渡航をするとか、なかなか避けられない要因において解約せざるを得

ない場合もあるけれども、こういう場合に違約金を払うというのはいかなるものか、というご意見もありました。

また、その2年というものについて、最初の2年間、当然契約期間があることは分かるとしても、その後、再び2年契約として自動更新されていくということはいかなるものか、というご意見もいただいております。以上のところがSIMロック解除等に係るこれまでのご意見等でございます。

11 ページ以降が料金プランで、スライド3枚程度で概要をご説明しております。まず、11 ページをご覧ください。こちらにつきましては携帯電話各社の定額のデータ通信の料金プランというものの概要をご説明しております。定額のデータ通信料金というのは基本的に7GBを1月に使うというものを上限とするメニューが基本となっております。総務省で調べているところだと、ユーザー一人当たりの平均の通信料というのは、月々2GBではないかという実態もございますので、こういった実態とマッチしているかというところ、対応したプランというのはまだ限定的という状況がございます。

1枚おめくりください。12 ページは、総務省の方で行っている「電気通信サービスに係る内外価格差に関する調査」でございます。

こちら、グラフが3つ下にございますけれども、ライトユーザのところをご覧くださいますと、これは月に500MB程度使う場合、また音声・メールも一定量使うという形で計算しているものでございます。こちらにつきましては、諸外国と比べても最も高いという水準になっている状況がございます。

この要因は何かということになりますと、13 ページ目を見ていただくとお分かりかと思っておりますけれども、こちらはマトリックス上に表を付けてございますが、各国のメインのキャリアにつきまして、月々のデータ量別にこういったプランがあるかをマッピングしております。

上から2つ目のアメリカの列が一番典型的かと思えます。VERIZON の場合というのは、250MB、500MB、1GB、2GB、3GB、4GB という形で、比較的きめ細やかにプランが設定されている状況でございます。

他方、日本、これはドコモさんの例をピックアップさせていただいておりますけれども、こちらは3GB、7GBしかプランがなく、多様性という意味では違いがあるのではないかとこのところがございます。

こういった状況を踏まえ、14 ページ以降で「モバイルサービスの料金体系について」として、論点を設定してご議論いただいたところでございます。

14 ページ、最初の論点、1つは携帯電話事業者が利用者のニーズに応じた多様なプランというのを提供することが必要と考えるか、というところでございますけれども、こちらにつきましては現状のような選択肢が少ないのは適当ではないというご意見や、当然、利用者のニーズに合致した多様な料金体系の導入について検討すべきではないかというご意見、あるいはスマートフォンの通話料金は高止まりしているのではないかとご指摘もいただいております。

2つ目のところでございますが、他方、こういったデータ通信をそれほど使わない方について申し上げますと、先ほどから論点にありましたMVNOが色々なサービスを提供しているという状況がございますので、こういったことをどう考えるか、ということがございました。

こちらにつきましては、当然、携帯電話事業者に対してライトユーザ向けのプランを用意するよう要請することについては、MVNO の振興施策とのバランスを考えるべきではないかというご指摘もございましたし、他方において、航空業界で言えば大手の航空会社と LCC の関係に似ているのではないかと、そういう形ですみ分けていくというアプローチもあるのではないかとご指摘もいただいております。

続きまして、15 ページでございます。1つ目のところ、多様な料金プランの在り方についてどのように考えるべきかというところですが、これは例えばデータ通信量に応じた多段階のプランを設定すること、あるいはそういった中で利用の平均値や利用の分布というものを勘案することがあるのではないかと、いうところでございます。

先ほどご紹介しましたとおり、諸外国のプランを見ますと、データの利用量が少ないユーザにつきましては特にきめ細やかなプランが用意されているという状況があり、他方、日本はヘビーユーザには対応しているけれども、ライトユーザには対応が薄いのではないかとご指摘もいただいております。当然、低利用者向けのプランというのは利用者により多くの選択肢を与えるものでいいと思う、というご指摘もいただいております。

2つ目のところでございますが、利用者の一人当たりのデータ通信量の利用の分布や、それに対応したプランを設定する状況について総務省として定期的に把握すべきと考えるかということですが、こちらにつきましても、データ量の分布につきましては、ヒアリングの場においてもご質問いただいたところでございますが、経営情報に関わるため難しい部分もある。そうであるならば、総務省においてデータ利用の分布の把握を行って検証すべきというご意見もいただいております。

3つ目、先ほど相田先生からご指摘いただいたところとも関係しますが、データ通信の利用量が年々増加していく一方で、多くの利用者が Wi-Fi にオフロードして利用しているところについてどのように考えるか。こういったオフロードがなければ、利用者当たり毎月 6 GB 以上使われているという事業者もいるということでしたけれども、こういった実態があるのだとすると、月々の平均が 2 GB という議論は必ずしも有効ではないのではないかと、というご指摘もいただいております。

最後、16 ページ、こういった多様な料金プランの設定について、どのような形で事業者の取組を促していくべきかということがございます。また、事業者が利用者のニーズに応じた多様な料金プランを提供する場合に、多様になると、利用者もなかなか料金プランが分かりにくくなるのではないかと懸念について、どう考えているかということがございました。

こちらにつきましては、当然、料金プランについてはなるべく分かりやすく、かつ多様な選択肢を提供するものにしてほしいというご意見もいただいておりますし、利用者が利用している通信量がどのくらいかということや、なかなか皆さんご存じない部分もあるかと思っておりますので、そういったものを分かりやすく提示をして、場合によっては適正な料金プランはこういったものであるかお勧めすることもあるのではないかと、というご指摘もいただきました。他方、多様化になることは複雑になることも含んでいるのではないかとご意見もいただいております。

以上がアドホック会合における検討状況でございます。

(山内主査) どうもありがとうございました。料金についてかなり詳細に検討していただいたようでございます。一度、北さんにも来ていただいてご説明いただいたところでもございます。これも含め、3点目の料金の問題について、皆さんのご意見を伺いたいと思います。

(菅谷委員) 全体的な話になりますが、今日のモバイル分野における論点での問題意識は、最初のところに書いてありますけど、MVNOのシェアが4.4%というところで、それが競争が進展しない大きな理由の1つじゃないかという話だと思います。

先ほど、卸と接続の話があって、卸取引のオープン化という議論もありましたけれども、私もオープン化すべきだとは思いますが、他方、関口委員がおっしゃったように、具体的にどうやってそういう制度を導入していけばいいのか、まだそこまで頭が回っていかないわけです。

それに対して、SIMロック解除をやることによって、より多彩な料金体系が我々に提示されて、特にMVNOが低利用者に安い料金で提供するとか、逆にヘビーユーザにより充実したサービスを少し高めの料金で提供するとか、そういう色々なサービスが出てくるだろうと思います。それによって、MNO間の販売奨励金での不健全な競争というものは是正されるだろうということが比較的分かりやすい。

何を言いたいかというのと、この全体像を考えると、色々な競争促進策がありますが、時間軸を区切って整理するのが良いのではないかと。例えば今日の話で言えば、SIMロック解除の話はたぶんあまり時間をかけなくても新たな政策が実現されるのではないかとか、卸と接続の話は大切だけど、もう少し議論しないといけないというように整理をしていくことによって、より早く競争促進政策で現実のマーケットが動いていくという状況を作り上げていくのがいいのかなと思いました。

(山内主査) ありがとうございます。今日も議論していて、具体策を出せるところと、もう少し様子を見ながら、方向性を示すに留まるもの、両方あるわけですね。先生がおっしゃったように、時間的な問題、議論の前提みたいなものも含めて、少し見極めた方がよろしゅうございますね。

時間もあれですから、今の菅谷先生の話もそうですけれども、最後の問題に限らず、全体を含めた議論で結構ですので、ご意見を伺いたいと思います。

(辻委員) 今、料金の問題について、論点の一番最後の16ページを見ますと、何々してほしいとか、こうあってほしいという要望が色々書かれていて、納得できる面もありますし、あるいは一番最後の新美委員が言われるように、競争市場だからこういうことがあってもユーザの方でしっかり見るべきということもあるわけですね。

あるいは国際比較では、このようなプランを見ていると、ドコモさんの例では3GB、7GBしかないが出ており、ユーザからも色々な苦情が出ていますけど、今の枠組みでは消費者庁がこれを拾うしかないのでしょうか。電気通信のところでは、これは競争だから、仕方ない世界ということですか。

(山内主査) 事務局、いかがですか。

(事務局) 料金の在り方について言うと、料金規制、事後規制でございますけれども、ありますので、そう

いった中で対応していくということでございますし、消費者関係につきましては、電気通信の消費者対応というのは、消費者行政課のところで対応しているところでございますので、そこは必ずしも消費者庁だけではないと思います。

(辻委員) 今、色々な意見が出ていて、これが今の総務省の中で問題提起され、法の改正とか対応とかが出てきていないというのは、一体どういうことでしょうか。

(事務局) その点につきましては、資料7-1「検討の全体像について」に一旦戻っていただければと思います。4ページに(7)というところに「苦情の相談の増加・高止まり」とありまして、これを踏まえて、(7)という形で「安心してICTを利用できる環境の整備」と、これを別途、今後の会議でやることになっております。

かつ、現在、新美委員の方で開催されております「ICTサービス安心・安全研究会」の方でも、まさにこの苦情相談が高止まりしていることについて、今後制度的にどうしていくかをご議論いただいているところでもあります。その検討状況も踏まえて、別途、(7)の部分をやる時にご議論いただきたいと考えております。

(辻委員) もう少し具体的に消費者が不利益を被っているということの定義、あるいは事後規制を発動する要件とか、あまりきつくすると事業者の萎縮効果を起こすかもしれません。しかし、明確に消費者を守る、事業者の方の競争だけではなくて、ユーザの利便を考えていくのは、行政当局の役割ですので、もう少し発動条件とかも入れて対応していただけると、私はありがたいと思います。

(山内主査) まさに今日の論点(3)として伺いたいと思います。

(新美委員) 今の点について少し座長として申し上げます。料金に対して行政が直接ないしは間接にしても、あまり立ち入ることは必ずしも好ましくありませんので、むしろ事業者との間でガイドラインを設定して自主的に守ってもらうなりということを考えたらどうかというのが今のところの全体の方向性です。そこに消費者もコミットしていったら、何が望ましい料金体系かはユーザと事業者の双方で互いに納得いくものが出てくればいいのかと、そういう方向で現在WGでも議論は進めているところでございます。

(辻委員) それはよく分かりますが、私は電気通信事業の中で、緩やかなガイドラインの実効性というか、過去のプロセスで有効に機能したという例がないと言うと叱られますけど、あまり覚えがない。常にこういう話がよく出てきます。きつく縛ることが良くないというのはよく分かりますが、毎回こういう料金が問題になるものだから、少し前に進めるような、発動的なものをもう明確にいただけると良いのではないかと。

(新美委員) 先生のおっしゃることは分かります。ガイドラインも事業者がきちんとコミットしてきているガイドラインと、ただ単に行政がこういうものではないかと出すものとは相当重みが違ってきます。今後のガイドラインは、今言ったように事業者が自らコミットして、自分(事業者)たちのガイドラインとして出していただくような方向性を探る予定でおります。

(山内主査) ありがとうございます。大谷委員、どうぞ。

(大谷委員) この前の時点かもしれませんが、お配りいただいている資料7-6の23ページ、ドコモさんの回答ですが、中央部分にSIMロック解除の場合にどのように記載しているかが書かれておりまして、「ドコモでは他社のSIMカードを挿入して、利用される場合について、原則、動作確認などを実施しておらず、一切の動作保障を行いません。」と、利用制限が生じる場合があることを適切に書いていただいているわけですが、これを見ると一般の利用者は何だか怖いと思うのではないかと。

書いていることは間違っていないのですけれども、安心してSIMロック解除をして、他のサービスに移行しようという動機付けが全く起こりにくい。脅かしているようにも取れる書き方だと思います。

ただ、ガイドラインではこのように適切に表示することを推奨していることもあります。ガイドラインの在り方としては、SIMロック解除をしようと思うユーザにとって、使えないけれどもこのくらいはできるということを、分かりやすく示されているというところまで求めていくことが必要ではないかと。単にこういう利用の制約を周知すれば済むというのがガイドラインの役割ではないと思っています。これからのガイドラインの在り方の一工夫で、SIMロック解除へのユーザのモチベーションが変わってくる可能性もあることを認識として共有できればと思います。

(山内主査) ありがとうございます。そのほか、いかがでしょうか。

(砂田委員) 独立系のMVNO事業者さんのご意見を拝見しますと、MNOとの交渉において、料金の違いであるとかをかなり強調されて、MNOへの規制の強化のご要望も強いことがよく分かりました。

事業者間でうまく話ができないときに、紛争処理の委員会の仕組みがあると思うのですが、近年はあまりそれが使われていないとも聞いております。MVNOからこれだけ強い意見が出ているにもかかわらず、近年、紛争処理委員会がなぜないのか、事務局に質問させていただきたいです。

(事務局) ご要望としてMVNOさんが様々なものを出されていることは当然あると思いますけれども、反面、それが具体的にMNOと接続の交渉をしていく中において紛争に至るまでのレベルに達するかは、また別の話でもあります。紛争がどれだけ顕在化しているかというところが今の姿とご理解いただければよろしいのかなと思います。

(山内主査) 三友委員、どうぞ。

(三友委員) 総論的な話を少しさせていただきたいと思います。冒頭に電波法と事業法の話が出ましたが、確かに連携するというのは今後の方向として、僕は正しいと思っています。電波というのは国民の資源ですから、電波を使うことの意味をよく考えていかないといけない。時代が大きく変わっていて、従来はそれほど問題にならなかったのですが、今ほど国民の資源である電波を使っていることの意味を問い直さないといけない時はないと思います。

先ほどオークションをやっていないという話がありました。確かにオークションで周波数を得ていれば、それをどう使おうと勝手だと思いますけれども、割当てを受けて、対価を払わずに使っている。それによってビジネスをやっていくわけですが、その周波数をより効果的・効率的に使うということに関しては、もっと監視をすべきだと思います。規制をするというのは、僕は方向が違うとは思いますが、しか

し、監視をすることによって、それがいかに有効に活用されるかとか、市場を活性化するかとか、市場を高度化するかとか、そういったことがもっとももっと図られるのではないかと思います。

基本的には市場原理を使うというのが今の流れだと思います。しかし、その市場原理を活用することに関しての監視は必要だろうと思います。それが恐らく総務省の役割ではないかと思うのです。規制をするという意味ではなくですね。

そういうところを是非今後の政策に活かしていただきたいと思いますし、まさに MVNO で議論になっているのは、監視をいかにするかということにもなると思います。電波の有効利用に関しても、監視が今後、非常に重要になってくるのではないかと思います。

(山内主査) 最初の議論で出たグループ化の問題もまさにおっしゃるようなことで、どう見ていくかということでしょうね。ただ、恐らくそういう方向でこの議論をして、具体的なことはまた事務局の方で詰めていただくような方向かなと思っています。

どうぞ、舟田委員。

(舟田委員) SIM ロック解除については、私の発言が引用されてますけれども、現在でも SIM ロック解除を求めたガイドラインは生きているわけで、ガイドラインではなくて、より規範性を持った対応ができないかなという発言をしたつもりです。一種の国のルールとして、モバイルの SIM ロックはこうするというのを決めてもいいのではないかなと思います。もちろん何か月後にはとか、そういう具体的なことまでは考えておりませんが、基本的にユーザが SIM ロック解除を要求したら、原則としては応じるとか、公的なルールとして定めた方がいいのではないかと、少し強めのことを考えております。

他方、料金体系の方は、先ほど色々な方からお話があったように、小売料金は自由が原則ですから、少し問題があるから直ちに業務改善命令というのもまた極端すぎるという気がいたしております。

それから、料金体系についてはガイドラインもなかなか作りにくいかなというのが私の直感です。私どもが、今日もそうですけれども、こういう場で議論しているというのは、総務省というよりは私どもの意見といいますか、そういうメッセージになると思います。現行の料金体系は必ずしも消費者の適正なニーズに対応していないのではないかとこのことをキャリアに投げかけることで、まず、よろしいのではないかと。それに対してキャリアがどう出るかをまず見守るべきではないかと。

料金体系については、当たり前なことなんですけど、14 ページ冒頭に、携帯電話の料金は交渉で決まるものではなく、キャリアが提供するもの、とあります。しかも、3 社寡占になっていますから、この中から選べと言われたら、消費者が選ばざるを得ないですから、それについてキャリア以外の私どもなり、総務省がどういう意見があるかということを経営者に伝える。これは私の個人的な意見ですけれども、ガイドラインにしなくても、キャリアの誠実な対応を待ちたいと思います。

(菅谷委員) 今のお話とも関連するんですけど、7 ページに「SIM ロック解除及び SIM フリー端末の状況」とあります。3 番目の SIM フリー端末、これは既にあるんですけども、何らかの政策の中で打ち出せば、例えばガイドラインで SIM ロック解除の期間を短くすることもあるかと思っています。同時に 2 番目の SIM

カード単体発売と3番目のSIMフリー端末ですね。こういうものがさらにマーケットに出ていきやすいようなことを何らかの政策の中で打ち出せれば、それによってSIMロック解除の状況も変わってくるのではないかなと思います。

要するに、ガイドラインとか規制ではなくて、新しい参入者を市場に参入させることによっていい方向が生まれてくるのではないかなと思います。いい方向というのは料金の多様化ですね。

(山内主査) ありがとうございます。どうぞ、長田委員。

(長田委員) SIMロック解除は、アドホックでヒアリングをしていたときもキャリアの皆さん、iPhoneは別ですという回答だったんですけども、iPhoneこそSIMロックが解除されるべきだと考えております。Apple自体がSIMフリーのものを販売していることもありますし、海外でもiPhoneはきちんとSIMロック解除ができています。この後、新しいiPhoneが出てくるまでに、是非iPhoneのSIMロックが解除されれば、そこで初めて本当に料金面での競争が生まれてくるのではないかと。そうやってキャリアが変わっていけば、その中でMVNOの存在感もまた出てくると思います。MVNO自体がまだ量的に、4.4%ということを見ると、今、日本全国どこでも誰でも契約ができるかという、その状態ではないのではないかなと思います。便利な東京での状況だけではなく、日本全国色々な方が選べる状況を提供していくことも含めて、全国的な視野で是非考えていただきたいと思いますと思っております。

(山内主査) そのほかはどうでしょうか。平野委員、どうぞ。

(平野委員) 皆さんの意見と似たようなところがあるんですけども、事業者にすべてを任せるのではなくて、消費者の選択の権利や安心して安全に利用できるようにしてほしいというのが希望です。問題が起こってからの対応ではなく、今までの事例などもございますので、そういうものを参考にトラブルが起らないような対応を是非してもらいたいと思います。

(山内主査) ありがとうございます。そのほか、いかがでしょうか。

(関口委員) まだ頭の中が整理しきれてないので、上手に説明できるかどうか分かりませんが、この卸が、総体的に量が増えてくるとすると、接続とどう整理していくか。今回はモバイルについてですけども、これから夏に光の卸メニューも出てきますから、固定でも接続と卸の関係というのを整理しないといけなくなってきました。

資料7-3の24ページの中にある、接続と卸が選択可能なようになっているという現状の制度の作り込みについて、このままでいいかどうか、どこかで再整理が必要だろうと考えています。

資料7-5という参考資料があるんですが、この25枚目のところで、音声接続料の推移とデータ接続料の推移が出てきていますが、これを一緒に眺めながら、色々なことを今考えていました。特にデータ接続料の推移のところと言うと、今回、ソフトバンク、KDDIがレイヤ2接続の約款を出してきましたが、これ、実は接続料は123、275、352と、2倍、3倍なんですよね。今度、算式の変更がありますから、ドコモが100万円を切ってくるだろうと思われれます。この間も確かプレゼンの中で話があったと思いますが、現実にはKDDIさんとソフトバンクモバイルさんは卸でサービスを受注している実態があるわけですね。

接続なんかお話になりませんよという意見が日本通信からヒアリングでも出てきたわけです。

そうすると、MVNOの中にも付加価値型と再販型があって、付加価値型についてのお話もありましたけれども、そのときの数字は一切公開されておらず、透明性が全然ないので、いくら取っているのか全然分からない。少なくともドコモの接続料金以下で取っているのではないかという推測が成り立つわけです。

そうすると、約款ベースの3分の1以下の値段で出してくることが本当に原価に照らしてという議論に耐えられるんだろうかと考えると、もう少し分析をしっかりと、しっかりとした議論をしておかないと耐えられなくなってしまうのではないかという懸念を持っています。接続なのか、卸なのかについてはもう少し議論を深めていただければと思います。

(山内主査) 今おっしゃった卸の話は、固定系の卸の話もこれから出てくると思いますので、議論をもう少し深めたいと思います。

本日のところ、大体、皆さん、ご発言いただいていると思いますが、時間が既に超過しております。貴重な意見をたくさんいただきましたので、また事務局の方で整理していただいて、まとめの方に向かっていきたいと思います。

それでは、今後の日程について事務局からお願いしたいと思います。

(事務局) 次回の基本政策委員会の日程は確定次第、別途ご連絡させていただきますので、どうぞよろしくお願いたします。

(山内主査) それでは、本日はこれにて閉会とさせていただきます。熱心なご議論、どうもありがとうございました。