

I C Tサービス安心・安全研究会
消費者保護ルールの見直し・充実に関するWG
アドホック会合（第2回） 議事要旨

平成26年5月26日

1 日時 平成26年5月26日（月）14:00～16:00

2 場所 総務省10階 総務省第1会議室

3 出席者（敬称略）

○構成員

新美構成員（主査）、平野構成員（主査代理）、北構成員、木村構成員、齋藤構成員、宍戸構成員、関口構成員、原田構成員、舟田構成員、明神構成員、森構成員、若林構成員

（欠席：相田構成員、近藤構成員、長田構成員）

○総務省

安藤電気通信事業部長、吉田事業政策課長、竹村料金サービス課長、片桐料金サービス課企画官、大澤料金サービス課課長補佐、植松料金サービス課課長補佐、芦田料金サービス課課長補佐、河内データ通信課長、玉田消費者行政課長、松井電気通信利用者情報政策室長、藤波消費者行政課企画官、八代消費者行政課課長補佐

4 議事

（1）開会

（2）議題

・通信サービスの料金その他の提供条件

① 論点整理

② 自由討議

③ その他

（3）閉会

5 議事要旨

（1）開会

（2）議題

・通信サービスの料金その他の提供条件

① 論点整理

事務局から、資料1（通信サービスの料金その他の提供条件の現状（論点整理））について説明があった。

② 自由討議

（平野主査代理）

SIMロックと2年縛りがユーザに対してロックイン効果を果たしているため、乗換えさせるためのキャッシュバックが高額化する。たとえ高額なキャッシュバックだけ抑制しても、根源にあるこのロックイン効果は是正されない。また、ユーザの判断には、行動科学で言う合理性の限界が存在する。2年契約の方が基本料お安くなりますよと言われれば、ユーザはそちらを選択してしまう。ところがその判断というのは長期的に自分の利益に適っているとは限らない。その後サービスが良くないとわかったとしても、先述した2年縛りとSIMロックの効果により、他社への移転が阻害されてしまう。以上から、SIMロックと2年縛りを根本的な問題として、議論を進める必要がある。

（齋藤構成員）

できれば全キャリアについて、いわゆる2年縛りを条件に基本料の半額割引を受けている契約者と、2年縛りを受けない基本料金で契約している契約者の割合を教えてください。

また、時間単位またはデータ単位の通信料金額についても可能であれば教えてください。私の見解では、例えば1パケット当たりの料金は、パケット通信が登場した当時から変わっていないのではないかと察する。そうだとすれば、技術的に進歩の激しいこの分野で、なぜパケット単価が変わらないのか。基本料金も適正なものか。総務省の見解も併せてお聞かせいただければと思う。

（事務局）

1点目について、携帯電話各社からの聴取によると、基本的にいわゆる2年縛りで契約するユーザが大半であるとのことである。また、2点目について、現在、携帯電話のユーザ料金に関しては、事前規制が廃止されており、市場における競争の中で各社の経営判断により決定されている。その意味で、いかに携帯電話市場における競争を促進するかという点が重要と考える。

（関口構成員）

第1回会合資料の46ページに、データ通信接続料の推移が記されている。例えばNTTドコモの接続料を見た場合、2008年から2013年までの期間において約10分の1に低廉化したことがわかる。もちろん、実際のユーザ料金は、設備コストの他に営業コスト等を含め、事業者の経営判断により設定されるものであるが、このような接続料の低廉化傾向は一つの参考になると思う。

(事務局)

一点だけ補足させていただくと、接続料は原価を需要で除することによって算出されており、また現状帯域幅単位で、パケット単位で算出されるものとは異なっている。

(舟田構成員)

そもそも基本料とは、継続的な契約を行い、継続的にサービスを受ける地位の対価であると解釈することが可能。したがって、基本料に見合う原価は何かと問われても、回答は難しいのではないかと。

また、2年契約者とそれ以外の者の割合については、2年契約者が大半を占めるだろうが、非2年契約者の数は恐らくゼロではない。これがゼロだと、二重価格表示に該当しうる。しかし、2年の契約を前提としているとはいえ、半額まで割り引くのは非常にまれ。ふつう、せいぜい1～2割引ではないか。5割も引いているから、期間途中の解約について違約金が高額化する構造になるのだろう。自由競争の中、大手3社がほぼ同額というのも不思議に思える。

(北構成員)

スマホ、特にアンドロイドの進歩のスピードは速く、2年も使っていられないというユーザもいる。このような声を踏まえ、米国やヨーロッパでは、契約から半年経過すれば買い換えても良いというプランが登場し、話題を呼んでいる。このように、ユーザの声に応じて、多様なプランが日本においても生まれてくることを期待する。

○ 販売奨励金等について

(平野主査代理)

資料5ページにあるように、キャッシュバックを含め料金その他の提供条件は様々である。消費者に説明を尽くし、情報の非対称性を解消すべきだと考える。

(原田構成員)

商品の割引をおよそ禁止するわけにはいかないが、だからといって販売奨励金の適正・不適正な水準を法律でルール化するというのも難しい。競争環境全体の整備を図るとともに、販売奨励金についてルール化を図るとすればガイドライン程度が望ましいように思う。

(森構成員)

前回、SIMロックの解除について、事業者の自主的な取組でうまくいかなかったのだから規制のアプローチを採るべきだという主旨を申し上げたが、事業者からはSIMロックのニーズがほとんどない

との声が寄せられた。しかし、それは高額な販売奨励金を通じて、ユーザが端末ごと買い換えて他社に乗り換えることが可能となっているからだ。このように、各論点は全体として関係し合っているため、どこか一部だけ手を入れるというわけにもいかない。難しい問題である。

(新美主査)

一部だけ手を付けるのではなく、消費者が多様な選択肢の中から自由に選べる環境が実現できれば、販売奨励金もおのずと適正化するとの主旨か。

(森構成員)

然り。競争環境全体の適正な在り方を模索してゆかねばならない。

(木村構成員)

機器が古くなっても使い続けたいというニーズは確かにある。キャッシュバックが、長期契約者の支払う料金を原資としているという点で、現状は長期契約者にとって不公平な状態。これらを踏まえて、適正な環境を構築することが重要。

(舟田構成員)

販売奨励金はキャリアが販売業者に出すお金、キャッシュバックは販売業者がエンドユーザに出すお金という整理の下で考えると、販売奨励金、いわゆるリベートは、独占禁止法の世界においては非常に歴史が古い。1990年代までは、リベートによりメーカー等が販売業者をコントロールすることが公正競争の観点から問題視されてきたという経緯がある。大規模量販店の急速な伸張によってメーカーの支配力が薄れてしまうまでは、多額のリベートによって販売業者をコントロールする高コストな管理体制が構築されていた。この構造が今の携帯電話業界には維持されており、この点が問題ではないか。しかし、だからといって、上限額を設定する等、直接規制にはやはり慎重であるべき。規制のためのコストが大きなものになってしまう。市場の競争環境を整えていくことで、是正を図ることが適当。

(明神構成員)

キャッシュバックは確かに問題だが、販売奨励金それ自体は否定されるものではなく、むしろ販売店が生きていくには必要なもの。この点、キャッシュバックというのはどのようなからくりで実現されているのか。

(北構成員)

以前のワーキンググループで説明したとおり、MNP手数料はじめ、キャリアからはさまざまなインセンティブが販売代理店に支払われている。代理店においてこれらをかき集め、更に自分の粗利まで削って、高額なキャッシュバックを作っていたという状況。

(明神構成員)

追加で1点、SIMロックのない世界、2年縛りのない世界が消費者にとってどういうものか、考えてみる必要もあると思う。SIMロックがあること、2年縛りがあることによって消費者に有利なこともあるのかもしれない。

(齋藤構成員)

明神構成員が、SIMロックや2年縛りが消費者にとってメリットをもたらす前提で発言したが、そのメリットとは具体的にどういうものか。

(明神構成員)

メリットがあるかどうかはわからないため、そもそもそれらが無い世界を想像して検討してはどうかと提案した。メリットがあることを前提とはしていない。

(新美主査)

販売奨励金については、SIMロック解除または2年縛りの在り方とともに、総合的な競争環境の整備という観点から考えるべきだという議論が行われており、上限額を決める等ハードなルールを作るという意見はなかったと理解している。

(北構成員)

恐らく資料1の4ページに記載の「何らかの規制が必要」との指摘は、当方の発言を受けてのものと考えられる。当方としても、適正な販売活動が自主的に行われていることが最も望ましいと考えるが、いったん沈静化したキャッシュバックがまた復活してしまっている。その現状を指摘し、自ら適正化できないのであれば規制の必要性が議論されますよ、と警鐘を鳴らす趣旨であった。

(事務局)

前回会合における北構成員の指摘を受け、KDDIに事実確認を行ったところ「是正にむけた取組を行っている」とのことであった。

(宍戸構成員)

この問題は、例えばキャッシュバックがどのようにすれば適正化され、どのようにすれば長期利用者との間の不公平感が是正されるのか等、実態を把握したうえで、具体的な解決策をイメージすることが難しい。そこで、事務局が資料1の3ページの論点2つ目に提示しているとおり、行政が実態を把握できていない現状に鑑みて、透明性を高めるための何らかの対応が必要である。この点、前回会合資料にも記載があるとおり、販売奨励金については、会計上の整理等一部の枠組みがガイドラインによって整備されているが、ここがうまく機能していないのではないかと感じる。したがって、例えば、より粒

度の細かい情報を求める、より短いスパンで情報を求めるというところが一つのきっかけになろう。

(舟田構成員)

公的な規制には慎重であるべき。だが、キャリアと販売業者の間には契約が存在する。この契約における条件を通じて、キャリアが販売業者のキャッシュバック行為を一定程度コントロールすることは十分可能であるはずだ。

(原田構成員)

以前の会合で、2次代理店程度までは一定の把握・管理を行っているとの説明をキャリアから受けた。これを踏まえると、多額のキャッシュバックを行っているのは、それより深い3次以降の販売業者ということになるのか。

(北構成員)

いや、そのような深い階層ではなく、1次や2次の販売業者でキャッシュバックは行われている。携帯電話の場合、量販店や併売店を除けば、販売代理店は基本的に1キャリアから販売奨励金を受け取っているため、キャリアによるコントロールは可能であると考ええる。

(新美主査)

長期的に利用を続けるユーザに比べて、短期間でキャリアを移転し高額なキャッシュバックを得るユーザが有利になるのは問題ではないか、ということが会合における共通認識だと考える。この論点に限ってルールを定めるというよりも、SIMロック解除や、利用実態に即した料金体系といった他の論点とも議論を絡ませながら、方向性を探って行ければと思う。

○ SIMロック解除等について

(宍戸構成員)

資料1の10ページに、SIMロック解除等には、日本では手数料がかかり、米国や韓国においては無料であると記載されているが、このような違いは何に由来するのか。なぜ米国や韓国では無料で対応でき、なぜ日本では手数料を徴収しないと対応できないのか。その手数料額は合理的な数字なのか。総務省において把握している情報があれば教えてほしい。

(事務局)

例えば米国では、FCCと事業者間においてSIMロック解除を無料とする旨合意している。このように、海外ではSIMロック解除を促進する政策によってそのような結果となっているということかと思う。また、日本における手数料額3,000円というのは、店頭での実際の解除手続に要するコストでは

ないかと察する。

(新美主査)

海外においては、本来消費者のものである端末に、事業者の都合でSIMロックが施されたのだから、その解除は無料であるべきだ、との考え方がベースにあるとの話を聞いたことがある。

(若林構成員)

販売奨励金を直接規制するよりも、まずはこのSIMロック解除等を進めるべきとの方向性に賛同する。実際にSIMロックを解除して他社のSIMを差した場合、一定の機能的な制約があるというデメリットが資料に記載されているが、この制約はいったいどの程度のものか。この制約がそこまで大きくないのであれば、SIMロック解除を進めない理由は乏しいと思う。そのデメリットを考慮して、消費者の選択に委ねるのが望ましいと考える。

(事務局)

例えば、周波数や通信方式の違いにより、他キャリアのSIMを差しても端末が使えないということがありうる。最近普及しているグローバル端末では生じにくいと思うが、例えばおサイフケータイのような機能が、他のキャリアのSIMでは使えないということも考えられる。

(新美主査)

いま事務局から説明があったように、対応する周波数や通信方式の違いによって使用できないということが大きな制約としてある。また、SIMと連動して提供されるようなサービスも使えなくなる。若林構成員も指摘したとおり、結局は消費者が覚悟して選択するかどうかという話であり、SIMロックを維持するべき理由は乏しい。その際、事業者がそのデメリットを十分に説明することが必要である。

(若林構成員)

然り。事業者の説明がきちんと担保されなければいけない。

(北構成員)

SIMロックが解除されて起こりうるデメリットに、これまでキャリアが担ってきた端末のアフターサービスが、端末と通信が分離することによって、キャリアによって提供されなくなるということがあ。このような世界の変化に、イノベーターやアーリーアダプターは対応できるだろうが、一般ユーザはそううまく対応できないのではないか。SIMフリー端末の故障時にどこへ持って行けば良いのか等、いろいろな問題が出てくるだろう。このような問題の受け皿をどうするか、考えていく必要がある。

(新美主査)

非常に重要な指摘と考える。

(平野主査代理)

端末の修理については、諸制度の改正・整備により、いまはキャリアから独立した事業者が参入できるようになった。北構成員の指摘に関連し、このような事業者が新たなニーズの受け皿になるのではないかと考える。また、このように、SIMフリー化を実施した場合に、保証の制限等が生じうるということを、事業者がきちんと消費者に情報提供しなければいけない。

(森構成員)

先ほど各論点は全体としてそれぞれ関係し合っていて難しい問題だということは申し上げたが、はっきりと言えるのは、長期ユーザと短期で乗り換えるユーザとの間の不均衡・不公平は問題であるということだ。ここから出発する以上、費用をかけずにSIMロックを解除できるよう措置すべきである。

(宍戸構成員)

SIMロック解除を進めた結果、競争の外の世界で何が起きるか、イメージを持っておいた方が良い。これまで、例えば端末のカスタマーサポート等、端末に係る問題のかなりの部分を、メーカーではなくMNOに担わせてきたし、一般の消費者もそれを期待してきたのだろう。青少年保護をはじめとして、競争の外にある社会的な問題の責任は誰がどのように担ってゆくことになるのか。今後SIMロック解除を推進するに当たって、念頭に置いておかねばならない点である。

(舟田構成員)

SIMロック解除は、解除することが望ましいと過去ガイドラインに定め、不十分に終わった経緯がある。したがって、今回は一定のルールを策定することが適当と考える。

SIMロックも2年契約も、キャリアがユーザに対して拘束をかけ過ぎているという点にやはり問題があると考えてきた。ユーザはより自由な選択が可能はずであるにもかかわらず、キャリアが囲い込んでいけば面倒を見るという非常に硬直的な市場構造が生まれている。SIMロック解除はこの点を解決し、ユーザがより自由な選択をできるようになるという点で重要である。

(原田構成員)

SIMロックの問題は、販売奨励金及び料金体系のいずれにも関係のある問題。基本的には競争環境全体を整備する方向性が望ましく、特に価格についてあまりハードな規制を導入するべきではないと考える。この観点からしても、競争環境自体を硬直的にするSIMロックについては、強い方法での規制があつてよいと考える。

(平野主査代理)

SIMロックの解除が方向として打ち出されれば、キャリアはユーザの囲い込みのために思案を巡らせ、別の手段を講じるのではないかと懸念される。例えば、ユーザが遠隔操作によるSIMロック解除を電話で申し込んできた場合に、その電話がなかなかつながらないようにし、ユーザのやる気を削いでしまうということがあるかもしれない。

(原田構成員)

海外事業者の取組は大いに参考になる。例えば資料1の9ページを見れば、ポストペイド端末について①契約期間満了後、②端末の分割払いの履行完了後、③早期解約料支払後、以上3つの場合には無料で解除に対応する米国の事例が紹介されている。また、前回会合資料では、拘束期間満了後や契約締結から6ヶ月経過後には無償で解除方法を通知するフランスの事例が紹介されている。後者は、店舗に行かず手元で解除できる操作方法が通知されるのだろう。

(木村構成員)

資料1の6ページの記載について、現状手数料を払ってSIMロックを解除する場合とは、日本のキャリアはどの程度まで解除に対応するのか。

(事務局)

同ページに記載のある3つのロック（国内ロック、海外ロック、APNロック）のうち、国内ロックと海外ロックが解除されるという理解である。

(関口構成員)

2020年にオリンピックが開催されることや、また、タブレットやWi-Fiルーターといったスマホ以外の端末を考慮すれば、国内ロックの解除とは異なるロジックで議論を進めても良いかもしれない。

(新美主査)

議論の結果、SIMロック解除については、方向性として解除を進めるべきであり、具体的な方法については、これまでの事業者による自主的な取組ではうまくいかなかったという点を踏まえて今後考えてゆくべきだという見解に至ったと理解する。

○ モバイルサービスの料金体系について

(平野主査代理)

以前、研究のために留学で1年間海外に行かなければならなくなった。その際、携帯電話は2年契約の途中であったため、キャリアから途中解約として違約金が発生すると言われ、おかしいのではないかと疑問に思った経験がある。2年縛りを議論する際には、このような国内の人が海外に行くケースにおいて問題が生ずるということも念頭に置くことが望ましい。

また、資料1の16ページに、料金体系が複雑でわかりにくいとの指摘を踏まえ、わかりやすくシンプルなものにしたという事業者の声が記載されている。この結果、ユーザのニーズに合わない数少ない選択肢しかなくなっているのが現状。確かに、わかりやすさと選択肢の多様性はトレードオフの関係にはあるが、両者の最適なバランスが生まれるよう、事業者には努力していただきたい。

(宍戸構成員)

平野主査代理と同じような経験をしたことがある。当方の場合は、利用の一時停止を勧められ、それを選択したのであるが、一時停止中にも一定の料金を払わなければならない、この点を疑問に思った。

(齋藤構成員)

料金プランについては、資料にもあるとおり、各ユーザの利用実態に合ったものが提供されなければならない。現状はニーズに合っていない。ただ、平野主査代理の指摘にもあったとおり、ニーズにあったものを提供するため料金プランが多様になれば、今度は選択肢が増えて選ぶのが大変になってしまう。この点、ユーザが実際に使用してみて、最適なプランが別のプランだと判明した際に、プランの変更・移行がスムーズに行えることが必要である。

(新美主査)

確かに、多様であるということと、より望ましい選択肢に簡単に移ることができるということは両立することが望ましい。また、本日欠席の長田構成員が指摘していたが、各事業者、長く利用してもらうことがベストだと言いながら、2年で契約単位を切ってしまうことは消費者の感覚としては腑に落ちない。例えば3年11ヶ月目まで使って解約する際に、2回目の2年契約の途中解約に当たるため1万円弱を支払わなければいけないのはおかしいのではないかと。このような指摘もある。

(森構成員)

いま指摘のあった、契約期間の自動更新（ロールオーバー）はユーザを不自由にする制限であり、やはり問題であるとする。他社から移転してきたユーザに対して移転禁止期間を設ける場合も、一定期間の経過後にはユーザを自由にするのが適当である。

(原田構成員)

第一に、2年縛りについて。今までの指摘と同様の意見となるが、当初の2年間について解約制限が

設けられるというのは理解可能である一方、それが自動更新されて、自動更新されたものについても丁度2年目に当たる月にしか無料解約が許されないというのは問題がある。

第二に、料金プランが多様になれば複雑となるのは確かで、フィーチャーフォンの時代にそのような指摘もあったのだろうが、やはり多様なプランが用意されることは、ユーザが自分で自分の通信量やニーズに応じて料金プランを選べるようにするということであり、メリットと考える。

(木村構成員)

まず、2年契約期間途中の解約金について、各社の約1万円という額が妥当なものかどうか不明である。加えて、2年という単位が妥当なのかもわからない。2年と一口に言っても、先ほど指摘のあった海外留学等、その間に消費者の生活の在り方が大きく変わることは十分にありうる。この点を踏まえると、やはり柔軟に契約変更や解約ができるような環境が重要になってくる。

最後に、通話料について、やはり携帯電話の通話料は高いと感じる。先日ドコモが新しいプランを発表したところであるが、ユーザのニーズにあったプランが音声通話についても提供される環境が望ましい。

(若林構成員)

消費者に対して多様な選択肢があることが望ましい一方で、平野主査代理が指摘したように、多様な選択肢が用意されると今度はユーザにとってわかりにくい体系となってしまう。ここに現状の様々な割引やオプションメニュー、キャッシュバック等を加えれば、いったい何通りの選択肢になるのか。その選択肢から各ユーザにとって最適なものは何か。ユーザは判断が付かなくなってしまい、結局現在自分が選択しているプランから動かないという選択を行うことが起こりうる。料金プラン自体の多様性は重要であるが、同時に割引やオプションメニュー等のわかりやすさ・透明性も求められる。このように、消費者の選択にとっては、多様性とわかりやすさ双方の観点が重要である。

(平野主査代理)

若林構成員の指摘は認知行動経済学でも確認されており、選択肢が増えすぎてしまうと逆に人は選べなくなる。

SIMロックと2年縛りは、このアドホック会合の親会等で議論されているクーリングオフとも関係してくる問題である。役務契約をクーリングオフする際に、SIMロックのかかった端末はどう扱われるかという点や、クーリングオフをする際に2年縛り・違約金はどうなるのかという点が議論になりうる。また、資料1の15ページに使用量についての利用者分布は経営上の機密に当たるため、開示はできないとの事業者コメントが記載されている。確かに営業秘密の情報であろう。だが、何の情報もないままだと、ユーザのニーズに合った料金体系かどうかという点について、検証すらできない。この点を解

決するため、例えばインカメラ・インスペクションのような形で、公にはしないが総務省においてチェックをするという体制が一案として考えられる。

(関口構成員)

平野主査代理の指摘、そして資料1の15ページに記載されている、総務省の把握の必要性について賛同する。確かに経営上の最重要機密であることは理解するが、規制当局にデータが全くないという状態では分析すらできず、検討や議論も抽象的なものになってしまう。この点を踏まえ、守秘義務をかける等して、総務省において分析に足る情報が収集される体制が必要と考える。

(新美主査)

今の指摘は非常に重要。例えば、トラフィックがオフロードされているということを考慮に入れて料金体系を検討しようとしても、ヘビーユーザやライトユーザの割合・分布を把握しておかないと検討の仕様がなくなってしまう。その意味で、インカメラで外には漏れない形で、当局がデータを把握することが適当である。

(齋藤構成員)

先ほど当方もその趣旨を発言した。その方向性で検討を進めてもらいたい。

(木村構成員)

料金体系の話ではないが、契約時に、料金の割引と引き替えに様々なオプションサービスの契約を勧奨される。このような売り方についても検討が必要ではないか。

(新美主査)

本アドホック会合の論点ではないが、販売方法の在り方については、親会やWGで議論をすることを予定している。

(舟田構成員)

資料1の15ページの記載、オフロードを促すべきとの意見、そして低利用者向けのプランを増やすべきではないかとの意見いずれにも賛成である。考えてみれば、この7GBという値も、一時代前に考案された上限値と考えられる。以前はそこまで使うユーザがほとんどいなかったのであろうが、目下これだけ使用量は急激に増えている。このような環境変化を踏まえて、キャリア自身も料金体系を考え直していくのではないだろうか。

フィーチャーフォンの時代にも様々な割引メニュー、様々なオプションメニューがあり、料金はわかりにくいものであった。もちろん、料金体系は事業の根幹に触れる部分であって、プロ中のプロたちで作るものであろうが、やはり素人から見てわかりやすい、受け入れられる料金体系であることが適当。

(北構成員)

日本のスマートフォンのデータ通信料金は、現状ヘビーユーザにとってはかなり安いものとなっている。近い将来、4Kや8Kのデータが流れることを想像すれば、今後もデータ通信量は爆発的に増えるだろう。そのため、ヘビーユーザにとって割安であるという特徴は今後も維持されていることが適当である。

また、ライトユーザの料金は、確かに月100、200MBの低利用ユーザにとっては世界的に見て高いものであったが、先日発表されたドコモの新料金プランを分析すると、世界的にみても高くも安くもないものであることが判明した。今後他2社も追随して新料金プランを出してくるだろうが、その中でライトユーザに優しいプランが各社から提供されることが望ましい。

ただ、MNOがどこまで低利用者向けのプランを用意するかという点を考慮する際には、MVNO振興という点に留意する必要がある。飛行機で言えばメジャーキャリアとローコストキャリアのようなすみ分けを、政策的にうまく実現してゆければ良い。

(新美主査)

北構成員の指摘は、近い将来におけるモバイル市場の姿を描いたもの。4Kや8Kを睨む、2020年代を見据える、ということであれば、今秋に方向性を固めて、遅くとも3年後には体制を作っておく必要がある。

また、ユーザのニーズに合わせれば料金体系は当然複雑になる。このうえシンプルであることまで求めるのはやや欲張りであると個人的には感じる。米国のケーブルテレビ市場では、普及時にチャンネルが100の単位で作られた。このとき、ユーザにとって最適なチャンネルの組み合わせを、対価を得て提示する新たなビジネスが出現したという話も聞いている。日本の携帯料金プランについても、同様の現象が起こるかもしれない。

(宍戸構成員)

料金体系を多様化してユーザの選択肢を広げると同時に、通信量や、その通信量を踏まえた最適な料金プランをユーザに自ら案内する等、MNOやMVNOが良いサービスを通じて良い意味で「囲い込み」を行うことはありうるだろうし、そのような環境整備に資する規制やガイドライン等が望ましいものとする。

(新美主査)

以上を踏まえると、事務局の整理と概ね同じ論点・方向性で議論いただけたと理解する。この議論を基礎に、WG本体における他の論点と合わせて、中間とりまとめに向けた議論を行いたい。したがって、アドホック会合としてはこれで閉会ということとしたいが、よろしいか。

(「異議なし」の声)

(新美主査)

それでは、上述の方向性で今後の議論を進めてまいりたい。

③ その他

(事務局)

次回のWG会合は、平成26年6月4日(水)15時から開催予定。場所は調整中のため、別途連絡する。

(3) 閉会

(新美主査)

以上で、消費者保護ルールの見直し・充実に関するWGアドホック会合を終了する。熱心な議論に対して感謝申し上げます。

以上