第１回利用者視点からのサービス検証タスクフォース　議事概要

日時：平成 27 年５月 20 日（水）10:00～12:10　於：総務省第１特別会議室
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）、石田構成員、大澤構成員、北構成員、木村構成員、齋藤構成員、長田構成員、原田構成員、舟田構成員（欠席：沖野構成員）

・オブザーバ

－株式会社 NTT ドコモ、KDDI 株式会社、ソフトバンクモバイル株式会社

－以下、議題「(1)構成員からの報告（北構成員）」においてのみ参加。

東日本電信電話株式会社、西日本電信電話株式会社、（一社）電気通信事業者協会、（一社）テレコムサービス協会 MVNO 委員会、UQ コミュニケーションズ株式会社

・総務省

吉田総合通信基盤局電気通信事業部長、高橋総合通信基盤局総務課長、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、河内データ通信課長、吉田消費者行政課長、飯倉電気通信利用者情報政策室長、藤波消費者行政課企画官、神谷消費者行政課課長補佐

議事概要：

○　平野構成員が主査代理に選任された。

○　事務局から、検討スケジュール（案）として、第 1 回・第 2 回は事業者等からヒアリングを行うこと、第 3 回・第 4 回は海外の状況等の報告や方向性案等についての議論を行うことを説明し、了承された。

○　北構成員から、期間拘束・自動更新付契約に係る経緯等について報告があった。（経緯としてはまず 1999 年のドコモの「いちねん割引」が最初であり、競争環境のなかで、拘束期間が 2 年となって解約金の額が増えたり、割引率が高まったりし、現在の「契約当初から大きく割り引かれるが、継続利用によるメリットはない」形態に落ち着いたこと等。）

○　NTT ドコモ阿佐美常務、KDDI 藤田理事、ソフトバンクモバイル徳永常務から、それぞれ、期間拘束契約の導入経緯・目的・内容、違約金 9500 円の根拠、店頭での説明内容等について説明があった。主な発言は概ね以下のとおり。

・競争対抗だけでなく利用者のニーズも踏まえた料金体系である。

・期間拘束契約は 2 年間の継続利用を前提に料金を割り引くものであり、必要な投資を安定的に実施するためのもの。

・違約金は逸失利益の平均額を下回るよう設定し、分かりやすさのため一律としている。

・事業者の経営や代理店の運営に影響を与えるため、幅広く慎重な議論をお願いしたい。

○　主な質疑は以下のとおり。

（構成員）パンフレットにおいて期間拘束のない契約の説明を見つけられない事業者のものがある。どこに書いてあるのか。

（事業者）当社はパンフレットでは２年契約でない契約の案内はしていない。店頭端末で案内している。

（構成員）期間拘束契約が競争を阻害しているという米国の学説があるが、この契約がなければもっとよいサービスが提供されるのではないか。

（事業者）競争を阻害しているとは理解していない。MNP キャンペーンもあり、9,500 円が乗換えの障害にはなっておらず、年間相当数の流動が発生している。

（事業者）携帯電話はネットワークの更新が頻繁であるため、9,500 円ではコスト回収ができず、囲い込みにはなっていない。

（構成員）逸失利益が契約当初は高く徐々に下がっているが、2 年経過後にまたこのサイクルが始まってコストがまたでてくるという理由が分からない。2 年という期間の合理性も教えてほしい。

（事業者各社）初期コストの回収を目的としたものではなく、投資を継続的に効率的に行うためのもの。2 年という必然性はないが、競争の結果であり、端末のサイクルを考慮すれば 2 年というのは妥当なところ。

（構成員）設備投資コストを回収するためにこのような契約を導入しているとの説明だが、何故海外の事業者は同じようなことをしないのか。

（事業者）環境が異なるので比較困難だが、米国では、人気の端末はしっかり端末代として回収できているし、短期解約の違約金は日本より大幅に高い。

（構成員）期間拘束なしプランにおいて、契約期間が長い利用者が多いのは何故か。

（事業者各社）割引率が低い昔のサービスも含まれることや、各社営業戦略が異なることが原因ではないか。

（構成員）逸失利益について、用意したサービス（コスト）は、実は他の利用者に振り向けられることで無駄にはなっていないのではないか。次回以降の宿題としたい。