

ICT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

携帯電話の料金その他の提供条件に関するタスクフォース（第4回）

1 日時 平成27年11月26日（木） 16:30～18:00

2 場所 総務省講堂（地下2階）

3 出席者（敬称略）

○構成員

新美主査、平野主査代理、相田構成員、北構成員、長田構成員、舟田構成員、森構成員

○総務省

高市総務大臣、松下総務副大臣、輿水総務大臣政務官、太田総務大臣補佐官、桜井事務次官、福岡総合通信基盤局長、大橋総合通信基盤局電気通信事業部長、佐々木総合通信基盤局総務課長、秋本事業政策課長、竹村料金サービス課長、吉田データ通信課長、湯本消費者行政課長、内藤料金サービス課企画官、渡部料金サービス課課長補佐

4 議事

(1) 開会

(2) 議題

①諸外国の端末の実質負担額

②韓国「移動通信端末装置流通構造改善に関する法律」の施行後の状況

③「携帯電話の料金その他の提供条件」に関する論点

(3) その他

(4) 閉会

5 議事要旨

【新美主査】 それでは、皆様、こんにちは。定刻となりましたので、ただいまから「携帯電話の料金その他の提供条件に関するタスクフォース」の第4回会合を開催いたします。

会合の冒頭カメラ撮りがございますので、あらかじめご了承くださいと存じます。

それでは、議事に先立ちまして、事務局から、資料の確認をお願いいたします。

【渡部料金サービス課課長補佐】 お手元に配付しております資料について、確認させていただきます。

本日の配付資料は、議事次第に記載されている資料1から資料3までとなっております。

資料2の一部につきましては、構成員限りの情報が含まれております。「構成員限り」と記載しているスライドにつきましては、質疑の際にご配慮いただきますようお願いいたします。構成員及び事務局のみに配付してございまして、会議終了後、回収をさせていただきます。

以上、ご確認をお願いいたします。

【新美主査】 どうもありがとうございます。それでは、ご確認いただいたということで、早速審議に入りたいと思います。

本日は、高市総務大臣、興水政務官にもご出席をいただいております。また、松下副大臣も、後ほどご出席される予定でございます。

それでは高市総務大臣、ご挨拶よろしくをお願いいたします。

【高市総務大臣】 失礼いたします。新美主査はじめタスクフォース構成員の先生方には、ご多用の時期ですのに、たびたびこうしてご出席をいただき、まことにありがとうございます。

前回は、非公開の形で、事業者の皆様から率直なご意見を伺うことができました。おおむね、これで利用者にとってわかりやすい料金やサービスの実現に向けた課題の所在がはっきりしてきたと思います。

本日は、論点を整理していく段階ということで、年末まで大変でございますけれども、ぜひとも引き続きよろしくようお願い申し上げます。

以上です。ありがとうございます。

【新美主査】 どうも大臣、ありがとうございました。

それでは、ここでカメラ撮りの方は傍聴席にお戻りいただくか、ご退室をお願いしたい

と存じます。

(カメラ撮り関係者退室)

【新美主査】 それでは、議事に入りたいと存じます。本日は前回会合でご提案したとおり、論点整理を行いたいと思います。

まず、これまでの構成員の方々からのご指摘を踏まえまして、諸外国の端末の実質負担額及び韓国の「移动通信端末装置流通構造改善に関する法律」の施行後の状況について、事務局において整理をしていただきましたので、この点につきましてご説明をお願いしたいと存じます。よろしく申し上げます。

【渡部料金サービス課課長補佐】 まずお手元の資料1、「諸外国の端末の実質負担額」という資料をご覧ください。

第1回の会合で、諸外国の端末販売奨励金について事務局で調査をしてほしいとのご意見を舟田先生より頂戴しておりました。各事業者の販売奨励金についてですけれども、その額は開示されておらず、そのかわりに、各事業者で端末を購入した場合の実質負担額の調査をもってかえさせていただければと思います。

表紙をおめくりください。日米英独仏の5カ国の携帯電話事業者で主要端末を購入した場合の実質負担額を一覧にしております。

1ページはiPhone 6S 64GBモデルの場合でございます。日本の実質負担額についてはMNPの場合と新規契約、機種変更の場合とで幅がございますけれども、MNPの場合には1,728円となっております、この5カ国の中で最も安くなってございます。

日本に次いで英国、ドイツの実質負担額が安くなっておりますけれども、それぞれの備考欄に記載してありますとおり、端末の実質負担が安い分、月額通信料金が高額になっているということに留意をしていただく必要がございます。

米国につきましては、端末価格と通信料金は連動はしておりませんが、ここに記載されております値引き額については、古い端末を下取りに出した場合のキャンペーンによるものとなっております。

続きまして2ページ、3ページにつきましてはXperia、Galaxyというほかの機種の場合についてでございますけれども、これらにつきましても、この5カ国の実質負担額の傾向は、先ほどと同様なものとなっております。

この2ページ、3ページに特徴的なのは、日本の場合、MNPですと月額通信料金割引等によって実質負担額がマイナスになってございます。これは端末を購入したほうが、端

末を購入せずに通信契約を行う場合よりも総負担額が低くなるということを意味しているところでございます。

簡単ではございますけれども、資料1の説明は以上とさせていただきます。

【新美主査】 ありがとうございます。それでは続いて内藤さん、お願いします。

【内藤料金サービス課企画官】 それでは資料2の韓国「移動通信端末装置流通構造改善に関する法律」の施行後の状況について、ご説明させていただきます。

第1回の事務局資料でも簡単にご紹介させていただきましたけれども、韓国では端末販売における利用者への補助について条件を設けるなどを内容とする法律が昨年10月に施行されております。その後の状況について、本タスクフォースでの検討の参考までにご紹介させていただければと存じます。

まず1ページをご覧くださいと存じます。法制定の背景ですけれども、韓国でもスマートフォンが普及する中、平均世帯通信費が急激に増加しております。増加は日本以上に顕著でして、2009年から2012年で15%も増加したとのこと。こうした中、端末に対する利用者への補助が増加して、韓国の放送通信委員会では、これに対する上限を設定したのですが、たびたび批判が発生したということでございます。このため利用者にとっては、店頭で提示される補助の額、端末の価格が法令の上限に比べても多かたり少なかりと、端末価格が非常に不透明な状況になっていた。その結果、不公平感が課題となる状況であったとのこと。

こうした状況を受けまして、真ん中の部分に移りますが、2012年から2013年にかけて利用者への補助金支給の制限等に関する議員提出法案が幾度かございました。最終的には2014年5月に議員立法による法律が成立して、昨年10月から施行されているという状況でございます。

同法は以上のような経過を経て制定されておまして、法の目的は、移動通信端末の公正で透明な流通秩序を確立し、移動通信産業の健全な発達と利用者の権益を保護することとなっております。

2ページにお進みいただければと思います。こちらは法律の概要でして、1回目の説明資料とおおむね同じ内容となっておりますが、簡単にご説明します。

まず第3条が、利用者に対する補助金の差別的支給の禁止であり、例えばMNP、新規、機種変更といった契約形態ごとに不当な差別をしてはならないことを規定しておるところでございます。

続いて4条ですけれども、こちらは移動通信業者と代理店が支給する補助金の上限規制となっています。主な課題が透明性ということであったことから、こうした補助金の額を明示することも義務とされております。

この上限規制については、経済活動を著しく制約するといったものであるために、3年間の時限措置となっているところでございます。

次に、1条飛んで6条ですけれども、補助金を受けられなかった利用者や、通信回線の契約のみを行う利用者に対しても、補助金と同等の料金割引などを提供しなければならないこととされております。

また9条では、特定の料金プランに契約させるよう代理店等を誘導してはならないことが規定されております。

続いて3ページが、今回の補助金の上限規制等の導入の実例及び効果を紹介したものとなっています。法律の4条で上限と利用者への明示というものが設けられましたけれども、実際には左下のような形で補助金が示されているところです。

ご覧いただくとわかるとおり、販売店での補助の追加というものも、移動通信事業者が支払う額の15%という形で決まっております。この結果、韓国では基本的に、どの販売店に行っても、同じ携帯事業者の同じ端末が、同じプランを選ぶ限りは同一価格で販売されるようになったということです。

また、MNP転入者を中心に支給されていた補助金が、法施行後は新規・機種変更の加入者と同額とされたところ、右の下のグラフでお示しておりますように、MNPと新規が減少して、事業者を変更しない機種変更の割合は半分以上まで増加したとのことです。

続いて4ページでございますけれども、こちらは法施行後の料金プラン選択の変化の状況となっております。韓国では法施行により比較的高額な料金プランへの誘導が減って、加入者割合が34%からおおむね1割程度までに減少する一方で、中価格帯のプランの加入が17%から4割近くまで増加しているとのことです。

こうしたことを受けて、右下のグラフでお示しているように、利用者が加入する料金プランの平均が減少しているとのことです。

また、法律によって導入された補助金を受け取らない者、または購入から24カ月を超える者に対して提供される割引の加入者は今年の10月末時点で270万人になっているとのことです。

なお、韓国の携帯電話の契約数というのは、2014年で5,700万契約となっております。

まして、それとの比較では5%弱に相当する人数になります。

次に5ページが端末販売の状況です。法施行後、端末販売では比較的高い端末の販売割合はおおむね50%のままで推移しているということなんですけれども、中価格帯の端末の割合が減少して、安い価格帯の端末の割合が増加しているとのことです。

次の6ページは参考として、韓国の携帯電話事業者のマーケティング費用及び販売台数の推移をお示ししております。統計をとっている期間の関係で、法施行後の状況変化というものを読み取ることはできませんけれども、法施行前については販売台数が減少する一方で、マーケティング費用が増加しているという傾向が見てとれると存じます。

ただ、このマーケティング費用については、固定と移動分野の合計となっているという点にご留意いただければと存じます。

次の7ページが代理店等の推移を示しております。法施行後については、日本でいう二次代理店に当たる販売店は1割減少している一方で、これを一部補う形で、携帯電話事業者の直営店であったり一次代理店の数が増加しているとのことです。販売店の収入というものが端末の販売数の減少に加えて、奨励金の額がMNPと機種変更で異なっている中で、MNPの減少と機種変更の増加が販売奨励金収入の減少につながっているとのことです。

本資料について、事務局からは以上でございます。

【新美主査】 どうもありがとうございました。

それでは、ただいまの事務局のご説明につきまして、ご質問あるいはご意見ございましたら、どうぞご自由にご発言いただきたいと思います。いかがでしょうか。平野さん、お願いします。

【平野主査代理】 お調べいただき、ありがとうございます。資料2の3ページの左下を見ますと、ご指摘あったように、どこで買っても同じ金額になってしまったという、競争がなくなってしまったという見方も、ありますね。そうすると、かえって競争政策的にはどんなものかなという声とかは何かありますでしょうかというのが質問です。

【内藤料金サービス課企画官】 韓国の当局の政府側の資料及び説明によりますと、端末販売について不透明性が改善されたので消費者のメリットになり、MNPが減ったことについては、もともとが多過ぎたとのことです。

【平野主査代理】 ありがとうございます。

【新美主査】 ありがとうございます。他にどうぞ、ご発言ございましたら。どうぞ。

【平野主査代理】 同じページの上のほうの枠の2段落目の最後に注を入れていただい

て、韓国では、最後の行なんですけど、私、結構こだわっている2年縛りがないというよう
なご指摘とかあるんですけど、その辺、なぜそうなのかな。日本はあるわけですが。アメ
リカでも、まだ残っていますけれども。その辺の何か情報があれば教えていただきたいで
す。

【内藤料金サービス課企画官】 特に何らかの動きがあつてなくなったのかということ
は承知はしておりません。経緯としてはもともと、やはり更新等もあつたようですが、競
争していく中で、なくなったということではないかと存じます。

【平野主査代理】 ありがとうございます。

【新美主査】 他にご質問、ご意見ございますでしょうか。特にございませんでしょうか。

それでは、また議論の中で出てきましたら、ぜひ参照していただくとういたしまして、次
の議題に移りたいと思います。

それでは、「携帯電話の料金その他の提供条件」に関する論点についてということで、資
料3に従って、事務局からご説明をお願いいたします。

【内藤料金サービス課企画官】 それでは、資料3の「携帯電話の料金その他の提供条
件」に関する論点についてご説明させていただきます。

本資料はタスクフォースの検討課題として挙げさせていただいております利用者のニー
ズや利用実態を踏まえた料金体系、端末価格からサービス・料金を中心とした競争への転
換、そしてMVNOサービスの低廉化・多様化を通じた競争促進について、それぞれ現状
と、それを受けた論点に整理させていただいております。

まず検討課題の1つ目のニーズを踏まえた料金体系について、1ページをご覧いただ
ければと思います。これまで資料等で説明させていただいております内容についてお示し
しております。

まず現状について、簡単にご説明させていただきます。1つ目、大手携帯電話事業者の
スマートフォンのデータ通信については、2014年6月以降、多段階のプランが新しく
導入されまして、各社、2GBからの設定となっております。

2つ目、契約データ量は7GBの利用者が最も多い一方、実際のデータ通信量が1GB
未満の利用者も多く存在しております。ただし、利用者のデータ通信量は全体としては増
加傾向にあり、月々のデータ通信量にも変動があります。

3つ目、大手携帯電話事業者は、本年9月にスマートフォン向けに基本料が1,700円
のプランを新たに発表しましたがけれども、データ通信量が2GB等が選択できず、最も低

廉な場合でも6,200円からとなっております。

4つ目が、大手携帯電話事業者はスマートフォン向けの少ないデータ容量プランとして5,000円以下の料金プランを提供しておりますけれども、年齢層や対象機種が限定されております。

次がスマートフォンの音声及びデータの組み合わせプランでの国際比較では、諸外国のSIMのみプランに比べて、少ないデータ容量については日本のほうが高くなっております。

最後に、日本のスマートフォン保有率はおおむね50%でありますけれども、諸外国では7割を超えているという状況でございます。また、スマートフォンの世帯保有率の伸びが鈍化しているという状況でございます。

これについては次のページでご紹介しております。2014年の資料になりますけれども、日本はスマートフォンのみが50.3%、フィーチャーフォンとスマートフォンの併用者を合わせても53.5%であるところ、諸外国はおおむね7割程度以上となっております。

またスマートフォンの世帯保有率についても、2013年の62.6%から2014年の64.2%となっており、伸びが鈍化しております。ただ、これは世帯保有率という数値でございますので、当初は個人保有率よりも高くなる反面、世帯で2台目、3台目と台数が増えた場合は反映されない点にご留意いただければと存じます。

次の3ページで現状を踏まえた論点をお示ししております。

1つ目が、大手携帯電話事業者の現在のスマートフォン向けの料金は、ライトユーザーにとって割高なものとなっていないか。

2つ目、スマートフォンのライトユーザー向けプランは年齢層や対象機種が限定されているが、スマートフォンのライトユーザー向けの料金プランの在り方について、どう考えるか。

3つ目、IoT時代に向けた国民の生活インフラとしてスマートフォンを普及させるため、どのような料金プランが必要かとしております。

次に4ページが端末価格からサービス・料金を中心とした競争への転換についての現状となっております。

1つ目が、端末を購入する利用者に対し、大手携帯電話事業者は通信料金の割引、端末購入代金の補助、販売奨励金等を原資とした端末価格の値引きやキャッシュバック——以上まとめて端末購入補助としております、これを行っております。特にMNPによる契約

者に対する端末購入補助は高額なものとなっており、端末価格を上回っている場合もある。

2つ目、大手携帯電話事業者は、長期利用者に対しては契約期間に応じた割引を提供しておりますけれども、端末購入補助と比較すると少ないものとなっている。

3つ目、端末販売台数に占めるSIMロックフリー端末の割合は1割以上となっており、本年11月からは対象端末のSIMロック解除が開始され、今後、大手携帯電話事業者と通信サービス契約をする際に端末を購入しない者の増加が見込まれる。

4つ目、MVNOからは大手携帯電話事業者の過度の販売奨励金等がMVNOの市場参入を困難なものにするとの指摘がある。

5つ目、諸外国では日本のような端末価格を上回る端末購入補助は見当たらない。

そして最後の部分が、端末価格と通信料金の具体的な負担額や通信サービス契約を解除した場合に、端末に関して解除料などが発生することが十分に認識されていないケースが生じているとしております。

続いて5ページが論点です。1つ目が、端末を購入した者が端末を購入しない者よりも低い負担となる場合もある端末購入補助の現状は日本独自のものであり、端末を買い換えない長期利用者や端末を購入せずに通信サービス契約だけを行う利用者にとって著しく不公平なものとなっているのではないかと。

2つ目が、端末購入補助について、大手携帯電話事業者では行き過ぎは是正すべきとの認識が共有されておりますが、一方で、個別の事業者が是正しても顧客の獲得で不利になりかねないという実情もあります。このため、事業者団体による取り組みや行政から働きかけを受けた取り組みが考えられるところです。この点、料金、価格が競争に委ねられている趣旨からすれば、業界も含めた自主的な取り組みが望ましい反面、価格カルテルや再販売価格の拘束のおそれに留意する必要もございます。

6ページに、独占禁止法の抜粋がございます。第2条6項がいわゆるカルテルでございますけれども、他の事業者と共同して対価を決定し、維持し、もしくは引き上げ、一定の取引分野における競争を実質的に制限することをいうとされております。

また同条の第9項第4号が、いわゆる再販売価格の拘束です。この中のイで、相手方に対しその販売する当該商品の販売価格を定めてこれを維持させること、その他相手方の当該商品の販売価格の自由な決定を拘束することとあります。こちらについては、第8条で事業者団体が行う場合も禁止の対象となっております。

こうした価格カルテル及び再販売価格の拘束については、行政指導でも招くおそれがご

ございます。7ページの参考3をご覧ください。

公正取引委員会では、行政指導に関する独占禁止法上の考え方を公表しておりまして、その概要をお示ししております。

具体的には2つ目の項目にお示ししておりますとおり、価格引き上げまたは引き下げにおける額や率などの明示や安値販売等の自粛、流通業者等の取引の相手方の販売価格の安定化が価格カルテル等を誘発するおそれがあるとされております。

5ページに戻っていただいて、このような独占禁止法で禁止されている行為もあるため、どのような手法をとるかというものも関係してまいるところでございます。

3点目、端末購入補助の行き過ぎの是正によりMNPによる顧客獲得競争が弱まるおそれがあることについてどう考えるか。

4点目が、発売から期間が経過した、いわゆる「型落ち端末」に対する端末購入補助についてどう考えるかとしております。

最後に、端末の価格や通信サービス契約を解約した際の負担について、利用者が理解して契約できるような方策についてどう考えるかとしております。

これに関しましては、一昨日の11月24日に情報通信・郵政行政審議会の電気通信事業部会におきまして、本年5月に成立した電気通信事業法の改正法を受けた省令案を諮問の上、昨日25日から意見募集が行われておりますので、ご紹介させていただきます。

8ページの参考4をご覧ください。省令・告示案では幾つか改正事項がございますけれども、その中で今回の議論に関係するものをお示ししております。

まず携帯電話を含む通信サービスの料金その他の提供条件の概要については、契約前の説明義務の対象となります。次に改正事業法では、契約が成立した段階で通信サービスの契約内容を明らかにする書面の交付義務があります。これについては、端末等の購入を条件とした通信料金割引については、仕組みを図で示すことを義務付けする案となっております。あわせて有料オプションサービスについても、料金や解約条件等の記載を義務付ける案となっております。

さらに法改正により、代理店に対する電気通信事業者の指導等の措置の義務が設けられました。

1の説明義務と2の書面交付は通信サービス契約を対象としておりますけれども、3については通信サービス契約の誘引として用いられる範囲で、端末販売についても対象とできる案としております。この中では代理店が提供するオプションやキャッシュバックにつ

いても書面で明確化することを念頭に置いておるところでございます。

次に9ページがMVNOサービスの低廉化・多様化を通じた競争促進についてとなっております。

まず現状の1つ目が、MVNOサービスの契約数は増加傾向にあるものの、普及はいまだ一部の利用者にとどまっている。

2点目が、MVNOは接続料の低廉化を背景に月1,000円台からの割安な料金を設定しており、認知度は大幅に上昇している。一方、MVNOを利用しない理由として、通信品質・サポート体制への不安を挙げる者が増加傾向にある。

3点目、MVNOが独自にSIMを発行したり、音声サービスに係るコストを低廉化することを可能とする加入者管理機能の開放について、事業者間協議が行われているものの、協議が長期化している。

現状の4点目、MVNOと携帯電話事業者の顧客システムのオンライン連携によるサービスの利便性向上が期待されるとしております。

これは第2回のヒアリングの際にNTTドコモから簡単に紹介があったもので、第3回の非公式会合で具体的に説明がございました。次の10ページで説明してございます。

MVNOの顧客システムで利用者の契約手続等を入力して反映する必要がありますけれども、現状のところ、同時にこれをNTTドコモの顧客システムにも同じように入力をする必要があります。この点、今後、ドコモの顧客システムとMVNOの顧客システムが連携できればと、中の矢印で書いてあるところがございますけれども、手続が簡素化できるということです。

具体的には右のほうで示しておりますけれども、MNPや新規申し込みの際の利用開始までの時間が短縮できたり、MVNO側が体制を整備すればオプションサービスなどの変更も24時間受付ができるようになるということです。

このように本件はMVNOのサービスの向上に大きく貢献するため、論点の3つ目において早期の実現を促すべきではないかとさせていただいております。

論点のほう、今、3点目を先に述べてしまいましたが、1項目目が接続料の在り方についてどう考えるか。2項目目が、MVNOの様々なサービスの多様化を可能とする加入者管理機能の開放についてどう考えるかとしております。

これに関しても、去る11月10日に電気通信事業法改正による携帯電話ネットワークの接続ルールの充実につきまして省令案の諮問を行ったところでございます。これを11

ページの参考6で、まずは法改正の内容について説明しております。

現行の法律では、端末のシェアが10%を超える携帯電話事業者は二種指定電気通信事業者として、携帯電話ネットワークを貸す際の料金、いわゆる接続料を設定する機能や算定方法について、総務省が定めるガイドラインを参考に定めております。

本年5月に成立した電気通信事業法の改正によりまして、接続料を設定する機能や算定方法について、省令により拘束力のある形で定めるようになります。これによりまして、大手携帯電話事業者と、それらの事業者からネットワークを借りる、MVNOとの接続料の負担がより明確となるものです。

なお、この接続料の算定につきましては、大手携帯電話事業者の携帯電話ネットワークの費用を大手携帯電話事業者とMVNOが必要とする帯域の合計で割って算出をしております。大手携帯電話事業者とMVNOとで、それぞれ必要とする帯域に応じて公平に分担することとなっております。

12ページで具体的な省令案等についてお示ししております。こちらで丸印に新しいという漢字で示しているのが、今回新たに省令等で定める内容となっております。

例えば、従来は接続料を設定する機能を携帯電話事業者側が判断できる仕組みでしたが、今回、省令で音声伝送交換機能、データ伝送交換機能などを定めて、これらの機能については全ての二種指定事業者が提供することが義務となります。

接続料を設定する機能につきましては、それが基本的なものであって、実際に接続機能が技術的にも費用面でも具体化されたものにつきましては、省令で接続料の算定が義務となるよう定めることとしておりますけれども、その段階にまだ至らないものについては、この右下のMVNOガイドラインというところで示しておりますが、この※印のところにございます開放を促進すべき機能に位置づけることとしております。この機能に何を盛り込むべきかにつきましては、本タスクフォースでも議論を行っていただいておりますため、現時点では意見募集の対象から除く形としておるところでございます。

事務局からの説明は以上でございます。

【新美主査】 どうもありがとうございました。それでは、ただいまの事務局の説明について、ご質問等があらうかと思っておりますけれども、それも含めてフリーディスカッションに移りたいと思います。

議論に集中させるという意味で、全部一緒にどれでもというのは避けまして、論点ごとに区切って進めたいと存じます。まずは、検討課題1及び検討課題2について議論を進め

ていただきたいと思います。それではどうぞ、ご自由にご発言をお願いしたいと思います。
相田先生、お願いします。

【相田構成員】 検討課題2に関しまして、構成員の方には、もうこれで十分だと思うんですけども、現状の前というんでしょうか、歴史のところでもって、やはり日本の場合には大手事業者の間でもって携帯電話の方式、あるいは使っている周波数がずっと違っていたということで、過去でいうと、大手事業者がそれぞれ、メーカーに、その自社向けの端末を開発してもらっていた。それを一定量まとめて買い取ることで、メーカーがその端末を開発するインセンティブを確保してきました。それが今でも尾を引いているというんでしょうか、そういうことを理解して、このところを議論しないといけないのかなというのと、やっぱり後で報告書まとめるときには、そこまで戻って何か書いていただきたいなと思います。

後のほうとの関係で言いますと、その後も周波数の新たな割り当てが出てくるといふことになると、その最新の端末でないと新たな周波数に対応していないということで、古い端末使っている人はそういう意味で、なかなかフルのサービスを受けられないということで、何となく、やっぱり料金的にも新しい端末に買い換えることを促進することに、それなりの理由付けがあったと思うんですけども、ここにも出てくるiPhone等々、いわゆるSIMフリー、あるいはSIMフリー化できるような端末というので、かつ、いろんな周波数に対応したものができて、そこら辺の状況が変わりつつあるのかなと。ただ、完全に変わったというところまで言えるのかどうかということが、これは私もよくわからないところなので、後で、そのMVNOのところでも、また改めて申し上げたいかと思えますけれども。

そういう背景を踏まえて今、端末を本当に買い換えることが利用者にとってメリットがあるのかというあたりを、よく考えないといけない段階になっているんじゃないかなと思います。

【新美主査】 ありがとうございます。どうぞ森さん、お願いします。

【森構成員】 ありがとうございます。検討課題2でもよろしいでしょうか。

【新美主査】 2でも結構です。

【森構成員】 5ページ目の論点の3番目の、端末購入補助の行き過ぎの是正によりMNPによる顧客獲得競争が弱まるおそれがあることについてどう考えるかということについて申し上げようと思いますけれども、これはお話としては全くもったもなことでござい

まして、いろんな競争の方法があつてよいわけだと思うんです。

ただ、今回のこの検討を進める上で幾つか前提にしなければいけないことがあつて、この問題、このMNPによる顧客獲得競争を弱めていいかということについては、これは、これを弱める方向で、別の競争の在り方を目指すと。それが、この検討課題2のテーマになっている端末価格からサービス・料金を中心とした競争への転換の中心になってくるのではないかと思います。

もちろん、みんなが、もうこの週末に乗り換えをすればいいじゃないですかと。それでMNPをすればいいじゃないですかと。それは全くそのとおりではありますけれども、ただ、そういう消費者行動をどうするかみたいなことをここで検討していても、あまり始まらないのではないかと思いますので、これはこれで前提として、行き過ぎたMNPを改めて、違う形での競争を目指すということではないかなと思います。

以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。どうぞ、北さん。

【北構成員】 今のお二人の意見と関連するのですが、MNPによる顧客獲得競争が今も行われています。年間500万件ぐらいだと思いますが、これが本当に意味のあるMNPなのか。真水のMNPとでも言うのでしょうか、今のキャリアに何か不満があつて他キャリアに変えたい、あるいは、他キャリアのほうがサービスがいいから変えたい。そういう本来のMNPの趣旨でチャーンするユーザーは、おそらく非常に少ない。本当はデータがあればいいんですが、私の感覚では500万のうち、100万もないんじゃないかなと思います。

事務局にご用意いただいた端末の実質負担金を見ていただくと、MNPしたほうが機種変更するよりもお得なんですよ。これらは新品の端末なので、型落ち端末の値段を調べていただくと、一括ゼロ円プラスキャッシュバックですから、MNPしたほうが絶対お得という、そういう行動を誘発するような価格設定になっているということです。

そうすると、MNPユーザーと機種変更ユーザーの、例えばですが、値引き額を揃えなさいとなった場合、当然、MNPユーザー数、利用者数は激減するはずで、統計上の数字がぐっと落ちる。私はそんなことはどうでもいいと思うんですね。しょせん水増しされているMNPなので。

真のMNPに一旦戻り、かつ、端末価格でお客さんを取り合うのではなくて、付加価値サービスだったり、真の通信料金だったり、そういったところでお客さんを取り合つてM

N Pが起こる。そういう競争に徐々に近づけていくべきだと思います。

そして、なぜ日本でこんなに奨励金が多く、端末が安く売られるのかというのは、まさに相田先生がおっしゃったように、キャリアがOEMでオリジナル端末を調達してきた。ガラケーの時代は1機種50万台とか、100万台とか。特にiモードですごく売れた端末は、500万台とか売れた機種もありましたけれども、ドンと調達する。全部キャリアが買い取るんですね。これを代理店さんにドーンと割り振る。

半年経つと、もう次の端末が出てくるので、売れ残ってしまうんですね。代理店さんはその在庫を売り抜かないと、除却することになりますから、叩き売る。当時は1円携帯とかゼロ円携帯と言われていましたけど、自分たちの粗利を削る。かわいそうなのでキャリアもさらに端末販売奨励金を積み増してあげて、在庫を一掃してあげる。こういう井勘定の調達、販売というのがずっとなされてきた歴史がありまして、その感覚のままスマートフォン時代を迎え、今でも、どんぶり勘定の調達の仕方が残っている。アンドロイド端末についても、日本のメーカーさんは今非常に経営が厳しい。皆さん、歯を食いしばって作られている。そうすると、ある一定のロットをキャリアさんが買ってあげる。そして売れ残る。新品のiPhoneが実質ゼロ円で売られているんだから、この在庫をさばくには、マイナスに行くしかないんですね。だから、型落ち端末がタダでもらえて、お金までもらえる。お金なのか、ポイントなのか、商品券なのか、いろいろありますけれども、そういう構造になってしまっている。

ですから、もとを正していくと、端末を過度に調達していることが元凶。他の業界から見たら、ちょっと考えられない状態だと思いますね。

おそらくキャリアさんは、アップルからたくさんのiPhoneを売ってねと言われていたと思います。今、1世代前のiPhone6が、MNPなら一括ゼロ円+キャッシュバックで売られています。そうすると、他の端末はその下に行かないとさばけない。ここにメスを入れるというか、ここを変えない限り、何も変わらない。

ここに書かれている、「型落ち端末に対する端末購入補助についてどう考えるか」、という点は大きな問題です。売れ残った端末も下げちゃいけませんと言われてたら、代理店さんは怖くて端末をキャリアさんから買えないですよ。そうすると、キャリアさんもメーカーさんから買えない。実はそれが本当は正しい姿なんですけどね。売れるだけの端末を購入するというのが本当は正しい姿なんですけど、みんな上から押しつけられてきているので、これをさばこうとしても余ってしまう。だからどうしても安く売らなきゃいけない。

こういう構造になっているので、なかなか難しい。妙案はないんですが、そんな状況だと思えます。

【新美主査】 ありがとうございます。これも歴史を踏まえたコメントだと思います。他にご意見ございましたら、お願いします。どうぞ、長田さん。

【長田構成員】 ありがとうございます。今3人の方、お話しいただいたように、そのキャッシュバックの問題というのは非常に大きいと思うのですが、いずれにしろ、そういうキャッシュバックを実現させている、負担しているライトユーザーというか、全然買い換ええない人たち。自分が使っている量よりはずっと高いサービス契約をして、ここの論点にも書いてありますが、ライトユーザーには割高なものになっていないかとありますが、そういうものをずっと支払い続けている人たちというのがいるわけです。

今回の、もともとこのタスクフォースの大きな目的は全体の携帯の料金の引き下げというのがあったと思いますけれども、キャッシュバックのこの仕組みを変えて、そもそもの大もとを変えるにしろ何にしろ、とにかくその、一般的にそれほど使っていない人たちに見合った料金プランの実現が絶対に必須だと考えています。

1ページの現状のところ、1GB未満の利用者も多く存在しているけれども、利用者のデータ通信量は全体として増加傾向にありと書いてあります。月々のデータ通信量は確かに変動はあるかもしれませんが、でも、これから2020年に向けて、サクサクジャパンでWi-Fiもいろんなところで使えるようになり、自宅にもWi-Fi引いている人も多くなり、そういうこともあり、何も携帯の周波数、電波を必ず使わなければいけないという状態ではない人たちが大勢いるわけですから、そういうことを考えれば、自分の契約が1GBであれば、そこに合わせた使い方をしていく人たちは大勢いると思いますので、検討課題2のところでのいろいろな是正がされた、その結果が、検討課題1のところできちんと料金体系に反映させるというのが大切ではないかなと考えています。

【新美主査】 ありがとうございます。ほかにございますでしょうか。

今の長田さんのご意見ももっともなところでありまして、ある意味でアウトカムというのはライトユーザーのところでのどのような料金体系になるのかが最終的な結論になるんじゃないかということです。でも、そのためにはいろんなステップを踏まなきゃいけないことも事実だと思います。

ほかにご意見ございましたら、どうぞ。よろしいでしょうか。舟田先生、どうぞ。

【舟田構成員】 4ページの検討課題2でよろしいですか。今お話があったように、販

売奨励金については、第1回会合で、諸外国ではどうなっているかということをお調べくださいとお願いしました。今日の事務局からの説明にあったように、正確な調査は難しいということですが、多分5つ目にあるように、諸外国では極端な、日本のような端末購入補助は見当たらない、そのとおりではないかなと推測いたします。

販売奨励金は、行き過ぎた販売方法の一種の原資になっているわけです。しかし、数週間考えてきて、やはり販売奨励金そのものに規制をかけるのはちょっと難しいという感じを持っています。事業者間の取引の中身に、政府が手を突っ込んでというのは非常に難しい。技術的にも難しいし、また実効性もどうかなという気がいたします。

そういう意味で、資料2で、韓国で本当にそうやっているのか。他の国のことですから実態はわかりにくいんですけども、上限33万ウォン。これ、どうやって実際に規制しているのか不思議なところがあります。

ヒントは、韓国の場合には、同じキャリアの同じ端末は同一プランでは同一価格となる。これも不思議で、そんなはずはないです。本来、再販売価格維持行為をしていなければ、端末補助が同じであっても価格はばらけるはずなのです。これは、キャリアがかなり規制しているか、あるいはキャリアの直営店で売っているからでしょう。直営店がかなり多いというのは7ページですか、直営店がかなり多いです。そういう意味で、ちょっと日本と違う。販売店に対するキャリアの締めつけが厳しいのと、あるいはキャリア間の暗黙の合意がある、あまり、この点は競争はやめようということがあって同一価格になっているんじゃないかと。

ともかく、日本で同じことをやって、実効性のある規制ができるとは、ちょっと思えないということです。それでは、どうしたらいいかというのが次の問題ですが、とにかく、この検討課題2の点については、販売奨励金そのものを規制するというのは、韓国の例がありますけれども、ちょっと難しいかなと。少し感想めいたことを申し上げました。

【新美主査】 ありがとうございます。少し伺います。例えば資料2の2ページの一番上の不当に差別的な補助金は支給してはならないというような、規制ないしは要請みたいなものは、どう考えたらいいでしょうか。

【舟田構成員】 独禁法にも、やはり不当に差別的な対価をつけてはならないという差別対価規制、あるいは不当な差別的取り扱いに対する規制があります。しかし、何が不当かというのは非常に難しく、今まで違法とされた例は、例えば再販売価格維持行為をやって、廉売をする、安売り事業者を困らせるために差別的な取り扱いをするという場合が

多い。差別対価そのものを規制するというのは、なかなか技術的にも難しいし、それから理由付けも、顧客によって価格を差別化することが、まさに競争戦略なわけですから、それとの区別が非常に難しいということで、よっぽど不当にということを厳格に解しない限り、うまくいかないと思います。

だから、これも、韓国はどうやっているのかは不思議ですけども、これ一律にだめとしないと、うまくいかないような気がして。ちょっとわかりませんがね。

【新美主査】 ありがとうございます。森さん、どうぞ。

【森構成員】 すみません。今、検討課題2との関係で、その独禁法のお話もしておかなければいけないなと思ったのですが、私も舟田先生に、今の文脈で教えていただきたいです。

ちょうど資料3の論点のところ、7ページ目に独禁法の行政指導の限界を書いています。販売奨励金は行き過ぎだというふうには事業者のほうでも認めておられる。事業者のほうでも、別にそちらでばんばん競争したいというわけではないわけですね。では、その状況で、どのようにそれを進めるかということになりますと、なかなか自主的にといっても、それは誰かがやめない者がいる限り、それはキャリアとは限りません。代理店かもしれない、それは抜け駆けだということになって、そのユーザー数が大きく変わるわけですから、全く自主的にお任せしてもなかなか進むものでもなかろうと思います。他方で行政指導すると、この2ポツの、例えば②の安値販売等の自粛みたいところに思い切り当てはまってしまうということかなと思います。

先ほど判断は難しいという先生のお話でしたが、それは逆に言えば、何でも違法になりがちだということだけではなくて、具体的な事情によっては許されることもあるのではないかなと思っています。別に、ここで安値、キャッシュバックだけやめていただいて、かわりに料金で競争してくださいと。そのキャッシュバックをやめた原資で料金下げてくださいというような、そっちで競争してくださいというような、もともとそういう意図によるものなわけです。他方で、市場環境としては協調的寡占状態になっていて、料金のほうは、不明確、わかりにくいということも手伝って、それほどはっきりとした競争が行われているとは、消費者としては思えないという状況を打破するために、そのような行政指導をするわけですので、そういう場合でも、やっぱり、この考え方のところに当てはまってくると、だめなのかというのは、ちょっとお聞きしたいところではあります。

【新美主査】 講義になってしまいますけど、よろしくお願ひします。

【舟田構成員】 7ページのところに行政指導の制限について記載があります。これは覚えている方もいらっしゃると思いますが、昭和48年の石油ショックのときに、原油価格が大幅に値上げをする。それに対応して石油製品、ガソリンとか灯油が暴騰する、あるいは暴騰するおそれがあるということで、旧通産省が、「あまりひどい値上げはしないように、このぐらい」ということを言っただけなんです。通産省としては、国民のために、暴騰する価格を抑えるための行政指導で何が悪いということなんですけれども、その行政指導を受けた石油各社は、じゃ幾らまで値上げしようかということを決めたということで独禁法違反になり、独禁法としては実質的には初めて刑事罰が科されました。政府としても非常に重く受けとめて閣議決定をし、それに基づいて公取が、この行政指導に関するガイドラインを作ったということでもあります。

この7ページの上の囲みの2つ目に、行政指導による①価格引上げまたは引下げにおける額や率の明示というのは、抜粋の(2)の1のところにもあるのですが、ここで言う価格は、私の理解では、いわば本体の価格。例えば今の例で言いますと、通信サービスそのものというので、例えば私ども今考えている値引きなり、端末購入補助についての制限そのものではないと理解しています。

ですから、森さんが先ほどおっしゃったように、ここで検討しているのは、端末補助を制限して、5ページの表題でいうところの、サービス・料金を中心とした競争にということであって、この額を明示するというのも、料金の額を明示しているわけではない、値引きなりセット割について制限しようとしたものだ。それが、むしろ料金競争自体を制限するのではなくて、それを活発化する方向に行くのであればいいと思います。

価格カルテル等を誘発するおそれがあるからいけないと言っているのですから、私ども、こうやって議論して、事業法に基づいて行政指導なり、ガイドラインみたくのを作るとした場合、それを受けた側の事業者が、さあどうしようといって、みんなで集まって決めよう。あるいは、ちょっとヒアリングということも出ていましたが、業界全体として受けとめようということでは困るのです。それぞれが自主的に考えて、それぞれ独立して対応するというのであれば、私は問題ないのではないかと思います。

皆さんがおっしゃるのは、それで結局3社が同じことになったら困るかということなんですけれども、もともと今の料金プラン自体も、全く同じではないですけど、少し似ています。これは何もカルテルをして、そうなっているわけではなくて、一番安いところを提示したところに、あとの2社が追随するという形で行われています。

意識的並行行為ということ、たしか1回目に申し上げましたけれども、寡占企業で品質がほぼ同じ評価を持っている場合には意識的並行行為が行われて、同じような料金になりがちです。それは、もちろん競争政策上、必ずしも望ましいことではないんですけども、それが独禁法上違法かという、それは違法ではないと思っています。それはそれでまた重い課題で、これは冒頭、協調的寡占体制の問題性ということを行いました。それ自体は大問題ですけども、料金が斉一化すること自体が独禁法違反となるわけではないということです。

【新美主査】 非常に微妙なところもございました。どうもありがとうございます。

時間の都合もありますので、論点1、2について、他にないようでしたら、検討事項の3に移りたいと思いますが、ありますか。平野さん、どうぞ。

【平野主査代理】 今のお話で、検討課題2の5ページ目のブレットポイントの2番目の3行目、4行目が非常に重い。おそらく今日、結論が出ないと思います。事業者による取り組みというのは、あくまでもインディペンデントにやらないとまずいねとか、行政からの働きかけも、先ほどの微妙なところに抵触しないようにしなければならないと。こういう理解しております。

そうすると、具体的に、ただ勝手にやってねという、なかなかうまくいかないって森先生のおっしゃるとおりなので、例えばガイドラインみたいなものをここで作っていき、強制力はないと言ったほうがいいんですかね。そういう蓋然性、可能性というのはありますでしょうか。お伺いしたいんですけど。

【舟田構成員】 5ページの上から5行目。事業者団体による取り組みは、私は問題があると思っています。キャリアの団体とか販売店の団体があると思いますけれども、それらが価格なり、あるいは割引をこうしよう、ああしようとするのは、やはり私的団体がコントロールすることになるので、独禁法上も問題がある。しかし、さっきも言いましたように、事業者が行政からの働きかけに応じて、それぞれ自主的に判断する、自主的に対応するというのであれば、それは独禁法の問題ではなくて、まさに電気通信事業法の問題だと思っています。それでよろしいですね。

【新美主査】 ありがとうございます。まだまだ検討課題1、2についても論ずべき点はあるかと思いますが、とりあえずその辺を踏まえた上で、また次回、議論を深めることにしたいと思います。

それでは、検討事項3についてご意見を賜りたいと思いますので、どうぞよろしくお願

いします。相田さん、よろしくお願いします。

【相田構成員】 9ページ目でもって、現状の一番下の顧客システムの連携等とあります。これは大変いいことなので、どんどん進めていただければと思います。特にその真ん中のあたりのことに関連して、先ほど申し上げたこととの関係でもって、これ、キャリアさんに明確に確認したことがあるわけではないのですけれども、キャリアさん、多分、基地局への周波数割り当てとかいうのは、日々変えていらっしゃるんだと思います。それは実際のお客さんの利用状況を見てということを変えているんだと思うんですけれども、特に最近だと、地下鉄の駅については、キャリアさんは自分たちでは、もうWi-Fiのインフラ持っていらっしゃいますから、それとあわせてお客さんのサービスレベルがクリアできるようにということで、いろいろ考えていらっしゃる。しかし、Wi-FiにうまくローミングできないようなMVNOのSIMを挿していたり、あるいはそうでなくても、古い機種というようなものを使っていらっしゃる方は、いつの間にか、前よりもサービスのレベルが落ちているという可能性がある。

一番極端な例としては、2Gとかそういうのは、ある時点でやめるというので、そのときにはもうキャリアさんのほうから、そのサービスは停止しますから新しい端末に変えてくださいということで、その端末も無償で提供したりするわけですが、先ほども申しましたように、端末の機種によって、どういうチャンネルに対応しているかというのが微妙に違う。それで、もう古い端末は徐々に減ってきたなと思うと、そういう混んでいるところには新しい周波数のほうをメインに割りつけるということをしていると、古い端末使っていると徐々にサービスがグレードダウンしている可能性があるんじゃないかと思うんですけど。

その話は置いておくとして、やはりそういうことで、Wi-Fiへのオフロードとかいうようなのがうまくできないと、MVNOサービスというのが実質的になかなか、そのメインキャリアと太刀打ちできないということで、私も初代のiPad miniに某MVNOのSIMを挿して試してみたところ、霞が関の駅に入ると、大体圏外になりますね。そこでうまくWi-Fiにオフロードできれば問題ないんですけれども、そうでないと、駅に来るたびに通信が途絶えることになってしまうということで、そういうMVNOのこの通信品質が、きちんとキャリアとコンパチブルにできるようにということだとすると、そのところで事業者さんが求めていらっしゃるようなHLRの開放という形でやるのか、あるいはそういうWi-Fiのプラットフォーム込みでMNOからMVNOに貸し出すの

か。実際にはWi-Fiプラットフォームを作っているのがMNOとは別の事業者さんだったりするので、非常にややこしいことになるかと思いますが、そこら辺を推進していかないと、やっぱり、なかなかMVNOのこの通信品質等々が、MNOとコンペティタブルという体制を作っていけないんじゃないかなというところを懸念しております。

【新美主査】 ありがとうございます。これは案外盲点なのかもしれないですね。

それでは、ほかにご意見ございましたら、よろしくお願ひします。どうぞ平野さん、お願ひします。

【平野主査代理】 今回の9ページの論点、一番下の論点のところの最初のブレットポイントの接続料が高いか安いかは私にはよくわからないんですが、高いという意見と、そうではないという意見が耳に入ってきます。今日のところは、これは論点として挙げるだけで、そのところは今後詰めていくという理解でよろしいですか。

【新美主査】 最後になりますけどね。

【平野主査代理】 はい。了解でございます。以上でございます。

【新美主査】 ほかにございましたら、どうぞよろしくお願ひします。相田さん、どうぞ。

【相田構成員】 先ほどのご説明の中でも、やっぱりMVNO、都会ではかなり普及し始めているかなと思う一方で、地方に行くと、まだまだ知名度等々低いかなというところで、これまでの中でも、イオンさんでしたっけ、と連携してという話もありましたけれども、そういうMVNOさん、販売店、代理店そのものを拡充というのは、やっぱり価格競争の点からも難しいところかと思ひますので、既にあるスーパーなのか、コンビニなのか、そういうところと上手に連携して、地方等々でも販売体制、サポート体制というのを拡充することが望まれるんじゃないかと思ひます。ここに挙がっているものと、少しずれているかもしれないけれども。

【新美主査】 ありがとうございます。ほかにご意見ございましたら。

あとはもう一つは、MVNOといっても多種多様で、MNOとは相当対応が違うので、それをどう視野に入れるかという問題もあろうかと思ひます。競争をとする場合でも、相当違ってくるんじゃないかなという気がいたします。

ほかにご意見ございましたら、どうぞよろしくお願ひします。長田さん、どうぞ。

【長田構成員】 ちょっとずれるのかもしれないんですが、MVNOをより広く普及させるための課題は、前回は申し上げたかもしれませんが、やっぱり、あまり得意でない

人たちに、この低廉なサービスを使ってもらえると本当はいいと思うんですけども、そのときのサポートが全くないというところだと思います。

端末の保険の話も前回出ていたと思いますけれども、そういう端末が不具合になったときにどうすればいいのかとか、それから端末の不具合でなくても、何か使っていて困ってしまったときのこととかを考えると、これからケーブルテレビさんやいろんなところ、だんだん、だんだん地方のMVNOも増えていくのだと思いますので、そこらが共通の対応するものを作るとかという、何かそういうことをちょっと考えていかないと、今以上に広げていくのはなかなか難しいのではないかなと思います。

【新美主査】 ありがとうございます。これは前回もご意見を頂きました。やはり顧客とのインターフェースをきちんとしていかないと、なかなか普及しないのではないかなというご指摘がございました。

あと、他にご意見ございますでしょうか。北さん。

【北構成員】 MVNOが安いのは、そういうコストをかけていないから安いのです。でも、MVNOも厳しい競争に入っておりますので、その中で、最大限顧客サービスを高めていくことによってお客様から選ばれるような競争をしていかなければならないフェーズにきたと思います。

それで、論点3ですけど、論点2の中にも「MVNOから、過度の販売奨励金がMVNOの市場参入を困難なものにするとの指摘がある」という文章がありますが、中古端末、端末の二次市場というものが日本は非常に小さいことを指摘したい。

例えばアメリカならベライゾン、AT&TなどのMNO自身が自分たちのショップ、あるいはオンラインショップで、グッド・アズ・ニューという、新品と変わらないよという端末、あるいはリファービッシュト、新品同様にきれいにしたものですよとか、そういう中古端末を自ら売っています。お客様は自分の財布と相談しながら、高いけどやっぱり新品を買おうかな、いや、ちょっとそこまでは必要ないので中古を買おうかなとか、そういうことで中古市場というものが成立しています。それに加え、第三者修理というものがiPhoneでも可能になっています。日本でも、総務省が第三者修理、登録修理事業者制度を創設したばかりですから、こういう仕組みを使って、日本で端末の二次流通市場ができれば、もっと中古端末が流通する。市場が大きくなると価格が下がっていく。今はかなり高いですよ、中古屋さん行くと。ロットが少ないからなのです。

これはキャリアさんに聞けるなら聞きたいことなんですが、今、端末下取りがかなりメ

ジャーになってきています。前の端末を下取って、値引きするという形になってはいますが、その下取りした端末ってどこに行くのでしょうか。日本ではキャリアさんは売っていないですし、どこかに積み上がっているのか、海外に売り払っているのか。これを日本の中古市場に流通させたら、大きな市場ができると思います。でも、そうすると新品が売れなくなる。要は、そういうことなんだと思います。新品をまずさばいてからじゃないと、中古なんかとても売れないということなのだと思います。

でも、MVNOを育てるという意味でも、中古市場を形成させていく必要がある。奨励金を縮減させていくことによって、新品の端末に値段がついてくるから、中古端末の存在価値が出てくる。そういう方向にいけば、中古端末を買ってMVNOのSIMだけを買って挿して使うという人が増える。ただ、その端末のサポートとか補償についてはご自分で、という状況になる。そのあたりの手当ても含めて、政策的にいろいろやっていく余地はあるのではないかなと思います。

【新美主査】 ありがとうございます。中古端末のマーケットを作るというのは、これも大事なことだろうという気がいたしますので、そのために何やるかということが、施策としては、おいおい必要になるだろうと思います。

他にご意見ございませんでしょうか。舟田さん、どうぞ。

【舟田構成員】 今お話があったように、私もMVNOの問題は、ユーザーが端末を自分で買ってこななければならないというのがネックです。新美先生、申し訳ないですけども、5ページのこの冒頭に戻ってくるんですよ。MNOの場合には端末購入補助があるので、ここは利用者にとって著しく不公平と書いてありますけど、もう一つは、今、北さんがおっしゃったようにMVNOにとって、いろんな競争上、不利を強いられているということだろうと思います。

ですから、その2つの理由から、私は端末とセットになった通信契約というものはいかがなのだろうかという気がしています。これも一種のセット割ですけども、セット割と違うのは、キャリアが契約するのは通信サービスだけであって、端末は法律上、代理店が売っていることになるので、普通のセット割ではないのです。だから、独禁法上の抱き合わせ販売ではないんですけども、しかし実質は似たようなものであるわけです。

それが普通セット割というと、通信の世界ではKDDIさんのスマートバリューがうまくいったと有名ですけども、あの額と比べても、端末に絡んだ補助は、率として、非常に大きいわけですよ。普通セット割、今度、電力自由化で、電力各社と携帯電話事業者

なり、他の電気通信事業者がセット割をする、電力と通信のセット割などが、やはりになっていきますけれども、あれも、まさか片方がゼロ円になるようなセット割、割引率は考えられないと思います。一種の感覚論というか、常識論で、割引というのはどこまでなんだろうというので、これはもちろん行き過ぎというのはどの程度までかというものははっきり言えないわけですが、しかし端末と通信のセット割は、セット割の普通の感覚からしても非常に大きいのではないかなという気がいたします。

その理由は、やはり、ずっと議論してきました2年拘束契約が4年、6年、8年と続いてくれるだろうから、最初大幅割引するので契約してくださいよということになる。もちろん北さんがおっしゃったような、しょっちゅう動く層は別にしてね。普通の人は、やはり2年で契約すると、そのまま知らないうちにずるずると継続してしまう。それならばということで、最初に割引額を多くすることは意味がある。

しかし、先ほど言いましたように、この前の利用者視点からのサービス検証タスクフォースでも2年拘束契約について議論して、私どもとしては2年拘束までは端末補助があるのでやむを得ないが、それ以降は疑問があるという意見が多かったわけで、もしキャリアがそのことを受けとめていただいて、拘束は最初の2年間のみで、それ以上は自動更新しないというタイプを今後きちんと作っていただければ、その場合には、その2年間で元を取らなきゃならないことになりますから、そう大きな割引は今後できなくなるのではないかと思います。違うかもしれませんが。

その辺は、2年拘束契約がどうなるかとも関わってくると思います。

【新美主査】 ありがとうございます。他に。森さん、どうぞ。

【森構成員】 すみません、だんだん課題3から離れてきてしまうのかもしれないんですけど。一方で、もちろん、行政からああしなさい、こうしなさいとやることは、もともと料金の自由化を実現した趣旨からも反するわけなので望ましくないと思うんですけども、1つは、やはり、先生のおっしゃるように、期間拘束のこともそうですし、いろんなことが絡み合っていると思うんですけど、ある程度料金がシンプルになれば、ユーザーから見て何が得かというのはわかるようになるんじゃないかと思うんです。その期間拘束があろうが、なかろうがですね。

今日いただいた資料1の1ページ目に、英国とドイツの表があります。これ、いろいろあって、丸めて書きましたということであろうかと思うんですが、英国だったら、端末の実質負担が1,902円のところは月額料金が1万6,000円で、端末が2万円のところ

は月額料金が9,500円。全然違うという感じになっているわけですから、どのぐらい使ったら元が取れるのかなということはユーザーにわかるわけなので、それで選ぶと。

ですので、先ほど来問題になっています端末価格から、あるいはキャッシュバック、MNPからサービス・料金での競争へということの1つの環境整備として、やはり料金の透明化ということは欠かせないかなと思いました。

【新美主査】 ありがとうございます。他にございませんでしょうか。長田さん、どうぞ。

【長田構成員】 あまり上手には言えないんですけども、このキャッシュバックにしる何にしる、MNPの人、それからそのまま契約しているお客様で機種変更する人、そうではなくてという人たちに対して、すごく差別的なサービスをしているというところは、やっぱり問題視すべきで、それをもうちょっと明確に書いていただきたいと思います。ありますけどね。端末を購入した者が購入しない者よりも低い負担となる場合もあるというのもあるんですけども、低いとか何とかというよりは、全然イコールではないというか、長い契約でのお客様を確保したいというのがもし目的の一つであれば、自分と契約しているお客様に対するサービスということであれば、何かそれが端末を買ったとか、よそから来たとか、そういうことだけで、ここまで差をつけられるというのは非常に。

【新美主査】 わかりました。むしろ長期安定ユーザーを優遇すべきだと。あるいは、それを不利に扱う理由はないんじゃないかというご意見だと思います。平野さん、どうぞ。

【平野主査代理】 課題3から2のほうに移ってきたようなので。やっぱり私、心配なのは、5ページ目の2番目のブレットポイントの3行目の行政からの働きかけです。おそらく今日はまだ時期尚早ですけど、今後ここが我々として、こういうものを打ち出していないといけないだろう。非常にこれは独禁法との絡みがあるので慎重にやると。

じゃ、ガイドラインが難しかったら業務改善命令出すのかということ、それまた先例とあまり違くと予見可能性が外れますから、これはまたひどいという話になります。言いたかったのは、今後、私も含めてみんなで、この行政からの働きかけの方法を真剣に相当やらないと、なかなか結論が出ないのかなと。そういうこと言いたかったんです。

【新美主査】 ありがとうございます。大体皆様のご議論を今まとめてもらったような感じがいたしますが。

それでは、皆様のご議論はこれぐらいにいたしまして、これまでの議論を踏まえまして、高市大臣から何か一言ございましたら、お願いいたします。

【高市総務大臣】 本当に熱心なご議論をいただきありがとうございます。公正取引委員会との関係も含めまして、今日は少し踏み込んだ議論になったかと存じます。

私からは、検討課題3のMVNOサービスのところですが、9ページの論点の2番目です。この加入者管理機能の開放について申し上げます。

今年の6月に閣議決定されました「日本再興戦略」改訂2015で、MVNOによる加入者管理機能の保有・運用を含めたモバイルネットワークの機能の開放について、事業者間協議を促し、検討を進めるとされています。

これを踏まえまして、私としましては、このMVNOサービスの低廉化・多様化につながるように、加入者管理機能について事業者間協議の更なる促進を図るということで、関係ガイドラインにおいて位置付けてはどうかと考えています。

ちょうど今、先の通常国会で成立した改正電気通信事業法に基づいて、接続料の計算方法などを明記した省令の整備手続きを進めておりまして、関係ガイドラインとともに11月11日からパブリックコメント手続きを開始しています。これに追加する形で、この加入者管理機能についてもパブリックコメント手続きに付することにしたいと存じます。

以上、ご理解賜りますよう、お願いいたします。

【新美主査】 どうもありがとうございました。MNOとMVNOとの間の競争関係をきちんと整備していこうということで、政府がそういう方向をきちんと出していくということのご説明だったかと思えます。

それでは、今後のことを若干申し上げますが、なかなか、十分に時間を取れませんでしたけれども、本日のご意見を受けとめて、事務局において改めて意見を整理していただいて、取りまとめの方向に進んでまいりたいと思いますが、いかがでございましょうか。

なお、今日の発言、十分まだ言い足りないということがございましたら、事務局にメール等でお寄せいただきたいと思います。

それでは、どうもありがとうございました。最後に次回日程等について、事務局からご説明をお願いいたします。

【渡部料金サービス課課長補佐】 次回会合の日時、場所等、詳細につきましては調整の上、別途ご連絡をさせていただきます。

以上でございます。

【新美主査】 どうもありがとうございました。大変ご熱心なご議論いただきまして、ありがとうございます。

以上で第4回の会合を終了いたします。どうもありがとうございました。