

# 電気通信紛争処理委員会（第175回）議事録

## 1 日時

平成29年9月7日（木）午後3時00分から午後4時40分

## 2 場所

総務省1001会議室

## 3 出席者

### (1) 委員

中山 隆夫（委員長）、荒川 薫（委員長代理）、小野 武美、平沢 郁子、山本 和彦（以上5名）

### (2) 特別委員

荒井 耕、大橋 弘、加藤 寧、近藤 夏（以上4名）

### (3) 総務省（総合通信基盤局電気通信事業部）

松井 正幸 事業政策課市場評価企画官

### (4) 事務局

熊埜御堂 武敬 事務局長、村松 茂 参事官、町田 誠 紛争処理調査官  
土井 義之 上席調査専門官、徳部 潔 上席調査専門官

## 4 議題

(1) 電気通信事業分野における市場検証（平成28年度）年次レポートについて【公開】

(2) あっせん事案のケーススタディ【非公開】

※ 議題(2)については、会議を公開することにより、当事者又は第三者の権利、利益を害するおそれがあるため、電気通信紛争処理委員会運営規程第16条第1項の規定に基づき非公開で開催し、同規程第17条第1項及び第18条第1項の規定に基づき、会議の議事録及び使用した資料を非公開とする。

## 5 議事内容

### <開会>【公開】

【中山委員長】 それでは、ただいまから第175回電気通信紛争処理委員会

を開催いたします。

本日は、委員全員が出席されていますので、当然のことながら、定足数を満たしております。また、特別委員4名の御出席をいただいております。

御案内のとおり、先般、内閣改造が行われました。総務省では野田大臣、情報通信を御担当になられる坂井副大臣、小林大臣政務官がそれぞれ御就任されました。

本日は、公務御多用のところ、坂井副大臣に御出席いただいておりますので、御挨拶を頂戴したいと思います。よろしく願い申し上げます。

【坂井総務副大臣】 委員の先生方、どうもこんにちは。内閣改造によりこの度、副大臣を拝命いたしました坂井学でございます。

この分野は、どんどん事業の中身も広がるし、入ってくる業者の数も増えていくし、どんどん広がっていく、注目されている分野であります。それと同時に、いろいろな紛争やトラブル等もあろうかと思っております。

昨年度は2件のあっせん案件、1件の諮問案件について御審議いただいたと聞いておりますが、今後も皆様方のお力とお知恵を頂いて、解決していただきたいと思っております。どうぞよろしく願い申し上げたいと思っております。

中山委員長はじめ、皆様に心からお願い申し上げまして私の挨拶とさせていただきます。ありがとうございました。

【中山委員長】 副大臣には、誠にお忙しい中、当委員会にお運びいただきました上、ありがたいお言葉を頂戴し、感謝申し上げます。

【中山委員長】 今後とも副大臣の御期待にお応えすべく、中立、公正な立場から委員、特別委員、協力して、当委員会の職責を全うしてまいりたいと存じます。

本日は誠にありがとうございました。

【中山委員長】 坂井副大臣には、公務のため、ここで御退席されます。

【坂井総務副大臣】 本当によろしく願いいたします。

(坂井総務副大臣退室)

【中山委員長】 この夏の人事異動により、事務局長が交代されました。7月11日付で熊埜御堂事務局長が就任されましたので、ここで一言御挨拶をお願い申し上げます。

【熊埜御堂事務局長】 熊埜御堂でございます。よろしく願いいたします。

名前が珍しいもので、それを言い出したら、時間もかかってしまいますので、今日は簡潔に申し上げます。熊埜御堂という名前は、大分県の宇佐の出です。この名前の方は大体そこだと思います。

それから、前任の岩田同様、行政管理庁の採用でございます。昭和59年の採用でございますが、三十数年やっておりますけれども、電気通信の分野は初めてでございますので、この分野におきましては、最初から勉強という感じになりますけれども、委員長、委員、特別委員の皆様がこの分野について円滑に審議できますように、事務局を代表いたしまして、また、事務局と一丸となりまして、御協力申し上げたいと思っておりますので、よろしく御指導いただきたいと思っております。よろしくお願いたします。

【中山委員長】 ありがとうございます。こちらこそよろしくお願い申し上げます。

それでは、お手元の議事次第に従いまして議事を進めてまいります。議題2につきましては、当事者若しくは第三者の権利・利益を害するおそれがあることから、当委員会運営規程第16条第1項の規定により非公開とし、同規程第17条第1項及び第18条第1項により、議事録及び資料は非公開とさせていただきます。

したがって、傍聴者の皆様方には、議題2に入ります前に御退室いただきますので、よろしくお願い申し上げます。

## <議題1 電気通信事業分野における市場検証（平成28年度）年次レポートについて>【公開】

【中山委員長】 それでは、議題1「電気通信分野における市場検証（平成28年度）年次レポートについて」であります。

総務省は、昨年度から電気通信市場の分析・検証、電気通信事業者の業務の適正性等の確認を学識経験者等で構成する電気通信市場検証会議の助言を踏まえて実施しております。8月29日に年次レポートが公表されましたので、その概要について、総合通信基盤局電気通信事業部事業政策課、松井市場評価企画官から御説明をお願いいたします。

松井企画官には、お忙しいところありがとうございます。それでは、よろしくお願い申し上げます。

【松井市場評価企画官】 本日は、お時間をいただきまして、誠にありがとうございます。事業政策課で市場評価を担当することになりました松井と申します。今日はよろしくお願い申し上げます。

お手元の資料、年次レポート概要ということで御用意させていただいております。早速でございますが、レポートの概要について御説明申し上げます。

1ページ目、今回の市場検証はどのようなスキームでやっているかということでございますけれども、こちらの市場検証、以前は競争評価ということをやっ

ておりました。それで、紛争処理委員会にも御報告させていただいたことがございますが、今、市場検証ということで行っておりまして、こちらとしては初めてのレポートの報告ということになります。

こちらの市場検証ですけれども、平成26年12月の情報通信審議会の答申を踏まえて行っているものでございますが、その答申を受けて行いました電気通信事業法の改正、こちらは平成28年5月に施行されましたけれども、こちらの附則にございます3年経過後に施行状況を確認するというのも踏まえて市場の検証を行っておるものでございます。

ということで、検証期間につきましては、平成28年の夏から平成31年の夏までの3年間を検証期間とさせていただきます。

そして、平成28年5月に施行されました改正電気通信事業法の改正事項を踏まえて、重点事項として4つの事項を検証することとしています。それが1ページにございますけれども、固定通信・移動通信における卸及び接続、移動通信における禁止行為規制の緩和の影響、グループ化の動向、消費者保護ルールに関する取組み状況ということでございます。

3年検証の中で、①の固定・移動の卸・接続については平成28年度の重点事項、それから、消費者保護ルールについては1年目からの継続重点事項、②、③の移動通信の禁止行為規制、それから、グループ化の動向というのは平成29年度以降の重点事項ということでさせていただきます。

1ページ下の図にございますが、市場検証のプロセスでございますけれども、本日、御出席いただいております大橋先生に電気通信市場検証会議の座長として御助言をいただいておりますけれども、検証会議の御助言をいただきながら、毎年度の年次計画に基づきまして市場の分析、市場の検証、それから、電気通信事業者の業務の適正性等の確認を行っております。それらを年次レポートとしてまとめて、必要なものについては制度、政策の見直しに反映させていくというプロセスになってございます。

2ページ目が、市場検証会議の助言をいただきながら進めるということで、随時のプロセスについて御指導いただいております。大橋先生に座長を務めていただいております。

おめくりいただきまして、まず、市場の分析ということでございますけれども、4ページからでございます。今回、市場検証でやっております分析対象の市場でございますけれども、ここにありまして、全部で6つの小売市場ということでございまして、移動系通信市場、それから、固定ブロードバンド市場、ISP、固定電話、050-IP電話、WANサービス市場、それから、卸売市場については、移動とFTTHということでございます。

おめくりいただきまして、6ページ目、移動系通信の状況でございます。20

16年度、昨年度の年度末の移動系通信の契約数は約1億6,800万ということで、携帯電話は1億6,300万、MNO3グループの契約数の増減率を見ますと、NTTドコモは2.8%、KDDIが3.6%、ソフトバンクはマイナス1.7%ということで減少しておりますけれども、一方で、MVNOについては25%の増加ということで、高い水準になってございます。

それから、7ページ目でございます。移動系通信市場の事業者別シェアでございますけれども、ドコモが39.8%、KDDIが26.8%、ソフトバンクが24%、ということでございます。その中で、MVNOが9.4%、対前年度比1.6ポイントの増加ということで、増加傾向が目立っております。

それで、市場検証の際に使っておりますハーフィンダール・ハーシュマン・インデックスにつきましては、2,966ということで、MVNOのシェアが増えておりますので、減少傾向となっております。

それから、補足事項としましては、2015年6月末期以降、MVNOサービスの純増数がMNOの純増数を上回っているという状態が続いてございます。

続きまして、8ページ目、MVNOの契約数・事業者数でございますけれども、契約数が3万以上のMVNOのサービス区分別契約数でございますが、SIMカード型が891万、通信モジュールが420万と、ともに増加傾向でございます。

事業者数でございますが、一次MVNOサービス事業者数は316者ということで、前年度から比べて89者増えてございます。さらに二次以降のMVNOサービス事業者も368者で、前年度比で言うと、43者増えておりまして、前年度末と比べて大きく増加しております。

それから、契約数3万以上のMVNOのうち、SIMカード型を提供する事業者の数は41者と、こちらも増加している状況でございます。堅調に事業者数が増えているという状況でございます。

それから、料金のプランでございます。こちらは9ページ。こちらは御参考でございますけれども、総務省の携帯電話引下げに向けた各種取組みというものがございましたけれども、携帯各社とも料金プランについていろいろなアイデアを出していただいておりますけれども、こうして並べてみますと、データ通信量が低い、少ないもののプランというのもきめ細かく出しておりますが、料金のプランで見ると、おおむね横並びの状態というのが見ていただけるかと思えます。

10ページ目がスマートフォン料金の低廉化に向けた取組みということでございますけれども、2ポツ目のところがございますが、各種総務大臣の要請等を踏まえまして、携帯事業者の方でライトユーザー向け、それから、長期利用者向け、ヘビーユーザー向けといった、ユーザーのニーズに応じたきめ細かい料金プ

ランのところでの割引というのが出てきているという状況でございます。

それから、11ページ目。こちらも御参考ですが、MVNOの料金プランということでございます。こちらもいろいろな選択肢が出てきておりまして、音声通信についても2016年以降、MVNOで定額制のプランが出てきているということで、多様化が進んでおります。MNOと比べていただきますと、やはり料金の安さというのが比較いただけるかと思えます。

それから、12ページ目でございます。MVNOのサービスの認知度でございますが、2016年度は、よく知っているとお答えいただいた方が38.3%、前年度比6.1ポイント増えておりまして、認知度が上がっております。利用率は16.5%で、こちらも増加しております。利用意向についても利用したいという方が69.6%ということで、増加しているという状況でございます。

それから、13ページ目が、SIMロック解除の状況でございます。これはまた事業者間の移行、それから、MVNOへの移行ということでも重要なSIMロックでございますけれども、総務省の方で進めておりますSIMロック解除に関するガイドラインも踏まえまして、2016年度において発売された端末が77ございますけれども、ほぼすべて、97.4%がSIMロック解除可能な端末及びSIMフリー端末となっております。

SIMロック解除の利用件数も増加しているということで、利用者の意向としても、活用した、活用してみたいという方が54.7%ということで増えてございます。

14ページ目が、料金プランの選択状況ということでございますけれども、MNOのスマートフォン利用者のうち、音声のライトユーザー向けプランを利用している方が29.4%で、もう一つ、2016年6月から2年契約の自動更新について、25か月目、2年契約期間過ぎた後はいつでも違約金なく解約できるプランというのを各社御用意いただいております。

これによりまして、NTTドコモのこのプランを採用している方が11.5%、KDDIでは25.6%、ソフトバンクでは24.9%ということで、期間拘束がない契約をしていただいている方が増えてきているという状況でございます。

こうした各種取組みを踏まえて、15ページ目が、移動系通信サービスに対する利用者の満足度ということを測っておりますけれども、MNOについては、不満、非常に不満の合計が非常に満足、満足の合計を大幅に上回っているということでございますが、MVNOにつきましては、非常に満足、満足の合計が72.9%ということで高くなっております。というのが利用者の意向として見えているところでございます。

次に、16ページ目が、移動系通信の卸売市場の契約数・事業者別シェアでございますけれども、MNOの卸契約数は1,586万、それで、再卸事業者の再

卸契約数は556万と、こちらも増加傾向でございます。

MNOの卸契約における事業者別シェアでございますけれども、ドコモが増加傾向、KDDI、ソフトバンクが減少傾向ということでございます。HHIは3,788と、ドコモはシェアが増えましたので、増加傾向ということでございます。

それから、17ページ目が、今度はモバイル接続料の推移でございますけれども、2015年度算定期間の接続料は、音声で12～17%の減、データ通信の方は11～18%の減ということで、減少傾向でございます。

総務省の取組みといたしましては、算定方法を適正化するための省令改正を今年2月に行っておりまして、2015年度算定期間の接続料は低廉化したということでございます。

それから、18ページ目が、最終利用者に提供するMVNOの卸元事業者別シェアということで、契約数が3万以上のMVNOで最終利用者に提供するMNOの卸契約数の卸元事業者別シェアは、再卸事業者の合計が26.3%と、増加傾向でございます。HHIは1,650と、こちらは減少傾向でございます。

SIMカード型における卸元事業者別シェアについてですが、再卸事業者のシェアの合計が42.6%と増加しており、HHIは2,443と減少傾向でございます。

これに対して、通信モジュールの卸契約数の再卸事業者のシェアは2.7%になってございます。

続きまして、固定系のデータ通信でございます。20ページ目でございますけれども、固定系ブロードバンド市場の契約数は3,869万ということで、前年度比で比べると2.3%増えているということで、増加傾向でございます。

事業者別シェアを見ると、NTT東西が31.6%、KDDIが17.6%、ソフトバンクが4.0%。HHIは2,416と、こちらは減少傾向にございます。

21ページ目でございます。固定系超高速ブロードバンド市場の契約数・事業者別シェアということで、こちらは、FTTHと下りが30メガ以上のCATVインターネットを合わせた固定系の超高速ブロードバンド市場の契約数が3,301万でございます。このうち、CATVインターネットが369万と、ともに増加傾向にございます。

今度、事業者別シェアになりますと、NTT東西が34.2%、CATVのJ:COMグループが7.8%、KDDIが6.3%でございます。HHIは2,688ということで、減少傾向でございます。

22ページ目が、FTTH市場の小売市場の事業者別シェアでございますけれども、NTT東西が減少傾向で、それから、MNO及びISPのシェアが増加傾向ということで、こちらはHHIが3,159ということで減少傾向でございます。

ます。

この影響ですけれども、NTT東西のサービス卸の増加に伴いまして、NTT東西のシェアが全ての地域で減少し、5割を下回ったということがございます。サービス卸の卸契約数を含めると、NTT東西のシェアは7割ということございまして、NTT東西のシェアが高いという状況でございます。

23ページ目でございます。F T T H市場の提供形態別の契約数で見ると、自己設置型が1,611万で減少しております。これは卸が伸びているということでございますけれども、接続型は272万と横ばいでございます。卸電気通信役務が1,096ということで、増加傾向ということでございますけれども、基本的には自己設置が卸に置き換わるのではないかと推測しておりましたが、卸電気通信役務型の純増ほど自己設置型の契約数は純減していないというということで、そのまま置き換わっているわけではないということが結果として見えているところでございます。

24ページは御参考ですけれども、F T T Hの月額料金の推移ということで、戸建てで見ますと、おおむね月5,000円程度ということで推移しておりまして、大幅な値下げの動きというのはあまり見られていないという状況でございます。各社おおむね同じような料金水準で提供されているということでございます。

一方で、25ページ目が光ファイバの接続料でございますが、現在、シェアドアクセスに係る主端末回線の接続料につきましては、NTT東が2,036円、西日本が2,044円ということで、グラフを見ていただきますとおり、低廉化の傾向が続いているという状況でございます。

続きまして、26ページが、利用者の満足度でございますけれども、料金について見ますと、F T T Hは、NTT東西が提供しています光コラボ、光コラボ以外共に、不満、非常に不満の合計が非常に満足、満足の合計を上回っているという状況でございます。一方で、通信速度、品質については非常に満足、満足の合計が不満、非常に不満という方の合計を、こちらは大きく上回っているということで、料金については不満が、もっと安くなるのではないかと期待があると思うんですけれども、通信速度や品質については不満を感じていないという方が8割を超えているという状況でございます。

それから、27ページ目がF T T H市場の卸売市場の契約数でございますけれども、F T T H契約者のうち卸で提供されている契約数は1,096万で、そのうちサービス卸を利用して提供される契約数は874万と、増加傾向でございます。F T T H契約数全体における卸契約数の割合が37.4%と、前年度比で13.1ポイント増えております。NTT東西のサービス卸の卸契約数の割合は29.8%ということで、増加傾向でございます。



それから、28ページ目が卸売市場の事業者別シェアですけれども、卸売市場のシェアですと、NTT東西が79.8%ということで、増加傾向で、これに伴いまして、HHIも6,642と増加傾向でございます。

地域で見ますと、沖縄を除く全ての地域で東西のシェアが6割を超えておりまして、四国以外の地域での東西のシェアが増加しております。一番HHIが高いところだと、近畿で8,036となっております。他方、四国が一番低くて5,005ということでございます。

それから、29ページ目がサービス卸の卸先事業者数で、現在、582者でございます。前年度比で比べると206者増えております。

サービス卸の開始以降、新たに電気通信事業に参入した届出事業者が244者ということで、多くの事業者が新たに市場に参入してきているという状況でございます。

30ページ目が一例でございますけれども、サービス卸、様々な分野からの参入が進んでいるという例でございます。これは御参照いただければと思いますけれども、不動産、住宅会社がHEMSを活用するとか、あるいは、寄附や何か支援するというところで、NPOは寄附連動型のもの、それから、料金の一部が支援するローカル鉄道に還元されるものとか、シニア向けの脳トレアプリなど、そういう付加価値、サービスがプラスでついているもの。あるいは、一番下にございますが、サッカークラブの横浜マリノスのコンテンツの特典があるといった、通信サービスに加えて、提供先の事業者の特徴を生かしたサービスというのが出てきているという状況でございます。

31ページ目が、サービス卸の卸契約数シェアということで、グループで見ますと、NTTグループの卸契約数というのが48.6%で、4割台後半になります。

事業者形態別では、MNOで、ドコモ、ソフトバンクの卸契約数が68.2%ということで、非常に多くなっておりまして、次がISP24.1%ということで、その他というのが7.7%で、やはり基本的には携帯電話事業者とISPがサービス卸を活用しているという状況でございます。

以上は市場の状況でございます、続きまして、電気通信事業者の業務の適正性等の確認に移らせていただきます。33ページ目、電気通信事業者の業務の適正性等の確認でございますけれども、市場検証の重点事項を中心に、定期的・継続的にヒアリングを実施して、法令やガイドライン等の遵守状況を確認しております。

(1) 固定系通信に関する電気通信事業者の業務の状況等の確認でございますが、NTT東西と、それから、サービス卸の提供を受ける卸先の事業者について、サービス卸ガイドラインの対応状況について確認しております。確認事項とし

ては、競争阻害的な料金の設定が行われていないか、各種不当な差別的取扱いが行われていないか、卸先事業者に対する不当な規律・干渉、排他的な割引サービスといったものが行われていないかといったことを確認しております。

(2)が移動系通信に関する電気通信事業者の業務の状況等の確認ということで、こちらは、二種設備事業者、それから、その特定関係法人、MVNOに対して、卸電気通信役務の提供状況、それから、改正された電気通信事業法、MVNOガイドラインがございますので、これにより図られた接続制度への対応状況について確認しております。MVNOに対してはサービス提供に当たっての課題も聴取しております。

(3)が市場支配的な電気通信事業者に対する非対称規制に関する業務の状況等の確認ということで、一種指定電気通信設備、それから、二種指定電気通信設備に係る禁止行為規制の適用事業者に対して、NTT東西、ドコモでございますけれども、禁止行為の非対称規制に対する対応状況ということを確認しております。

それから、(4)がNTT東西に係る公正競争要件でございます。NTTの活用業務に関する適正性についても確認しております。

参考のところ、34ページ目から37ページ目でございますが、こちらではそれぞれの制度の概要を説明させていただいておりますけれども、こちらは省略させていただきたいと思っております。

そして、その確認結果に移りますが、38ページ目でございます。固定系通信の電気通信事業者の業務の状況等の確認結果ということで、3番のところから申し上げます。NTT東西が卸先事業者に対して設定する料金その他の提供条件に関する公平性については、卸先事業者間で料金その他の提供条件についての相違は確認されませんでした。それから、サービス卸ガイドラインを踏まえた対応の適正性等についても、競争阻害的な行為や不当な差別的取扱い等に該当する行為は直ちには確認されませんでした。

そして、MNOを除く各卸先事業者におけるサービス卸ガイドラインに規定する電気通信事業法上の問題になり得る行為というものは直ちに確認されなかったということもございますけれども、今後、さらに確認・対応を要する事項ということで4点ございます。

1番目が、MNOが提供する携帯電話とFTHのセット割引でございます。それから、MNOが行う他社サービスの違約金等を負担するキャッシュバックサービス、NTT東西のサービス卸の提供料金とNTT西日本の利用者料金でございます。それから、利用者が事業者変更する際に、IP電話番号の継続使用を可能とする手法という営業活動が行われているということもございます。

その詳細について39ページ目と40ページ目に記載させていただいております。

ます。そして、先ほど申し上げたMNOが提供する携帯電話とF T T Hのセット割引につきまして、これはMNO以外の事業者から、MNOが提供する携帯電話とF T T Hのセット割引の割引額が大きく、同じ土俵で競争するのは困難という指摘がございました。

この、当該セット割引の額を考慮した実質的なF T T Hの料金を見ると、適正なコストを下回り、他のF T T Hの提供事業者を排除又は弱体化させる競争阻害的な料金設定となっている可能性があるということでございます。

こちらの対応方針につきましては、セット割引についてサービス卸ガイドラインが規定する競争阻害的な料金設定等に該当する可能性があるかどうかということで、こちらは調査を行うという方針を示させていただいております。

2番目の、MNOが行う他社のサービスの違約金等を負担するキャッシュバックサービスということもございますけれども、MNOが実施する他社のサービスからの乗換えの際の違約金あるいは撤去工事など、乗換えに必要な経費を負担して還元するキャッシュバックサービスということについて、移動系通信サービスによる利益を原資として、MNOだからこそ実施できる。それで、MNO以外の事業者からは、他社からの乗換え費用を負担できる状況になく、追従できないという指摘がございました。

これに対しては、違約金等を還元するキャッシュバックサービスについては、乗換え費用、スイッチングコストを低下させるという側面もございますし、必ずしも他社が対応できない影響手法とは認められないというふうに考えております。

しかしながら、過度なキャッシュバック等によって、サービス卸ガイドラインにございます競争阻害的な料金の設定に該当する場合には電気通信事業法上の問題となり得るということで、引き続き公正競争の確保がゆがめられていないかという観点で注視していくという対応を執らせていただく予定でございます。

それから、40ページ目に移りまして、3番目でございますが、N T T東西のサービス卸の提供料金、それから、N T T西日本の料金でございます。N T T東西のサービス卸の提供料金、卸料金が高いということ、それから、N T T西日本の小売料金が割引適用後、かなり低いということで、競争が困難であるという事業者が多数ございました。

実際には、卸料金について見ますと、今回の市場検証においてはサービス卸ガイドラインにあります利用者に対する料金よりも高い料金とはなっていないということもございますが、N T T西日本が提供する割引サービスを適用した場合の小売料金が利用期間に応じて低廉になるということで、卸の料金の水準を見ても、N T T西日本からサービス卸の提供を受けてサービスを提供する事業者の事業運営に影響を及ぼしている可能性も考えられるということで、N T T

西日本における割引プランごとの契約状況や割引額の設定方法等について調査を行うという方針にさせていただいております。

4番目が、事業者変更の際にIPの電話番号の継続利用を可能とする手法を用いた営業活動ということで、一部のMNOが卸先事業者のサービスから自社サービスに移行しようとする際にIPの電話番号を継続的に利用するという一方で、一旦NTTの加入電話に戻した上でもう1回F T T Hの事業者に変更するということによってポータビリティを確保するという手法でございまして、これが複雑であるというような指摘がございました。

それから、利用者が他の卸先事業者のサービスに変更する際にIP電話番号の継続利用が可能となることが望ましいという指摘がございました。こちらについては、そういった複雑な手法については、番号をそのまま使いたいという利用者のニーズに応えるというものであるもので、その手法自体が直ちに問題になるものではないというふうに考えております。

ただし、その複雑な手続を経る必要があって、利用者に負担を生じさせるものであるということ。それから、IP電話番号の継続利用が可能になることで利用者利便の向上、それから、さらに、卸先事業者間の競争も促進されるということで、このIP電話番号が継続して利用できるような、よりスムーズにできるようなやり方というのを検討すべきではないかということで、そういう形で業界団体の委員会に要請してございまして、総務省としてもその検討状況を注視していくということにさせていただいております。

続きまして、41ページ目でございます。今度は移動系通信に関する電気通信事業者の業務の状況ということで、確認結果の2番目のところでございすけれども、MNO及びMVNOに対して接続制度、卸電気通信役務の提供状況に対して書面調査、ヒアリング調査を行ったところ、以下の課題が挙がっております。

MVNOから挙げられた主な課題としましては、接続約款にありますSIMカードの貸与料金に割高感があるということがございます。それから、回線管理システムに関する契約条件が公表されておらず、公正性が担保されない。MNOでは、利用可能なテザリングがMVNOでは一部の端末において利用できないというところでございます。

こういったことを踏まえまして、42ページ目、必要な制度対応を行っております。省令改正等の対応をやってございまして、MVNOから挙げられた様々な課題について、まず、省令改正、6月24日に意見募集を開始しまして、9月中には省令改正ができるのではないかと考えております。

その中で、テザリングについては夏以降検討開始ということにさせていただいております。

それから、43ページ目でございますが、市場支配的な電気通信事業者に対す

る非対称規制に係る確認結果でございます。これはNTT東西とドコモでございますが、NTT東西に関する確認結果は2ポツのところでございます。非対称性規制の遵守のために講じた措置、その他実施状況を確認した結果、一定の措置が講じられていることを確認したということでございます。それから、非対称規制に違反する行為が明確に行われているとの指摘は無かったということが結果でございます。

4ポツ目が、ドコモに対する確認結果です。こちら、ドコモのヒアリングを通じて、一定の措置が講じられているということが確認できました。また、MVNOからも不当に差別的な取扱いが明確に行われているという指摘はありませんでした。引き続き確認はしていきますけれども、今回の確認においては特段の問題は認められなかったということでございます。

44ページ目です。NTT東西に関する公正競争要件の確認結果でございますけれども、特に活用業務のところについてはガイドラインに沿った対応がされているということで、公正競争を確保するために十分な措置が執られているということでございましたが、引き続き注視していくということでございます。

続きまして、市場検証としての報告でございますが、46ページ目以降でございます。今回の平成28年度の年次計画に示した検証の観点というのが下にございまして、公正競争に関する検証の観点、それから、利用者利便に関する検証の観点、それぞれ固定と移動で見ているということでございます。具体的な結果については次ページ以降でございます。

47ページ目が、固定系通信に関する市場検証の結果でございます。公正競争環境に関する検証の結果が下段のほうでございますけれども、ポイントを申し上げますと、サービス卸を契機として、様々な卸電気通信役務型の参入が増加しているということ。そして、FTHの小売市場の競争が進展しているんですが、サービス卸におけるドコモ、ソフトバンク並びにISPのシェアが9割を超えておりまして、様々な分野・産業においてFTHの利用が促進されているところまではまだ言い難いのではないかと。新規参入はございますが、基本的には携帯電話事業者とISPがほとんどであるという状況でございます。

それから、先ほど申し上げましたNTT西日本におけるサービス卸の提供料金とFTHの利用者料金の水準とMNOが提供している携帯電話とFTHのセット割引については、卸先事業者からの指摘もございましたので、調査を行っていくということでございます。

それから、FTHの小売市場への新規参入増加による競争の進展が利用者料金の低廉化に反映されているところまでは至っていないということで、FTHの利用者料金の値下げの動きは見られておりません。これは、サービス卸の卸契約数のシェアが8割と高く、NTT東西の卸料金の値下げインセンテ

イブが働いていないということが要因の1つではないかと考えられるということでございます。引き続きF T T Hの卸売市場におけるシェア、それから、卸料金の水準について注視していく必要があるということでございます。

今度は、固定市場の利用者利便に関する検証の結果でございます。F T T Hの利用者料金の満足度では、不満を感じる方の割合が満足を感じる方よりも上回っていたということで、今後、料金水準の低廉化によって満足度の向上が期待できる。サービス卸を契機として、卸電気通信役務型の参入は進んでいる一方で、自己設置型・接続型については、参入は増えていないという状況でございます。接続料が低廉化傾向でございますので、接続型による事業者の参入動向についても注視していきたいと考えております。

それから、サービス卸の卸先事業者からN T T東西の卸料金が高いので、利益を確保して事業を運営することが困難という指摘がございます。卸先事業者において利用者料金の低廉化は困難と考えられ、F T T Hの利用率向上と利用者料金の低廉化の観点から、N T T東西の卸料金が公正な競争環境の中で適正な水準であることが重要でございます。

サービス卸ガイドラインに規定します消費者保護の充実等の観点から望ましい行為への対応状況については、一定の取組みが行われていることは確認されましたが、卸に関する苦情件数というのは非常に高い水準でございます。具体的には、やはり説明不足、それから、誤った案内というのが行われているような状況がございまして、利用者が必ずしもしっかりとした説明に基づく合理的な選択ができていない場合があるのではないかと。そういう場合がございますので、自らのニーズに合致したサービス・事業者を合理的に選択することができていないとまではいえないということで、消費者保護に関する取組み状況については引き続き注視させていただきたいと考えております。

49ページ目が、今後取り組むべき課題ということで、F T T Hの卸売市場においては、N T T東西が設定するサービス卸の卸料金に対する値下げインセンティブが働かず、卸料金の低廉化が期待できない状況でございます。N T T東西が総務省に届け出た卸料金は、サービス卸ガイドラインに規定する適正なコストを下回る料金設定とはなっていないこと。また、利用者に対する料金よりも高い料金とはなっていないことを確認しているということで、一定の適正な範囲ということも言えるんですが、卸料金の水準の適正性を精緻に検証していくために、さらに検証の在り方を検討していくということにさせていただいております。

消費者の観点で申しますと、苦情相談件数が依然として高い水準であるということで、各社の消費者保護の観点での取組みについて注視させていただくことにしております。

続きまして、移動系通信市場の市場検証結果が、50ページ目でございます。公正競争環境に関する検証の結果です。こちらは、移動系通信市場においてはMVNOも含めた競争が進展しております。接続料の算定、接続を円滑に行うために必要な約款記載事項、卸電気通信役務に係る契約条件については課題が確認されました。

それに対応するための省令改正について、今年の6月24日に意見募集を開始し、9月中には省令改正の予定でございます。

料金プランについては横並びでございますけれども、ライトユーザー向け、それから、ヘビーユーザー向け、長期利用者向けといった形で料金・サービスの多様化、低廉化が一定程度進展しております。

MVNOにおいても様々な料金プランの多様化が進展してきておりますので、引き続きこの多様化、低廉化の流れを促していきたいというふうに考えております。

51ページ目でございますが、利用者利便についてのところでございます。MVNOについては7割の方が満足されているということで、MVNO利用者の通信速度、品質面の満足度はMNOやそのサブブランドの利用者よりも高くなっております。

ただ、MNO、MVNO共通のところでございますが、利用者が契約の内容を十分に理解しないままサービスを利用している可能性が高いということがございます。例えば音声ライトユーザー向けプランが出てきておりますが、こういったライトユーザー向けプランがありますというような説明を受けていないケースが多いということが確認されました。また、自分の契約期間がどうなっているか分からないといった話も聞いております。ですので、こういったところは対応が必要だろうと考えております。引き続き、料金・サービスの多様化は進展しているけれども、しっかりとした説明も行っていただくことで幅広い利用者が納得感を持って、自分のニーズに合ったサービスを選んでいただく状況が必要だろう。まだそういう状況にはなっていないということでございます。

それから、SIMカード型を提供するMVNO間の競争が進展しているということで、こちらも利用者の選択の幅は広がっている。SIMロックはガイドラインの改正によりまして有効に機能しております。SIMロックに起因するスイッチングコストは低下しており、さらにSIMロック解除期間も6か月間から100日ということで短縮が図られておりますので、そのスイッチングコストのさらなる低下が期待できるということでございます。

今後、取り組むべき課題としましては、今、申し上げました、引き続きユーザーの方、利用者の方が自分のニーズに応じたサービスを合理的に選択できる環境ということで、公正競争環境、それから、利用者利便の向上の両面でしっかり

と取り組む必要があるということでございます。

その中で1つあるのが下のポツでございますが、MNOのサブブランドについては、契約数が詳細に把握できていないという状況がございます。今後、競争状況をしっかりと把握するためにはサブブランドの動向の把握に努める必要があるということでございます。

すみません。少しお時間長くなって恐縮でございます。これは平成28年度のレポートでございますが、53ページ目が平成29年度の年次計画でございます。平成29年度は、平成28年度に引き続き、固定・移動通信の卸・接続、それから、消費者保護ルールに関する取組みがありますが、さらにいろいろな事業者間のグループ化という動きがございますので、グループ化の動向についてもしっかり、今回、新規で取り組んでいきたいと考えております。

今回、8月に年次計画をまとめましたので、下にある線表に沿いまして、また来年の8月には年次レポートがまとめられるように作業を進めていきたいと考えております。

54ページ目がその年次計画の概要でございます。

最後に、55ページ目でございますが、意見募集の結果でございます。7月5日から8月3日まで意見募集を行いましたけれども、今回は年次レポートについては14者、それから、年次計画については13者の意見がございました。その意見の概要を56ページに記載しております。

幾つかかいつまんで御紹介しますと、NTT東西、NTTグループからは、市場を細分化して見るのではなく、全体をもっと俯瞰した分析・検証を実施すべきだということもございますけれども、これは検証会議の御助言をいただきながら、隣接市場間の影響についても分析しておりますので、しっかりやっていきたいと思っております。

それから、固定系通信について言いますと、NTTグループからは、光コラボが様々な業者とのコラボレーションが進んでいて、着実に拡大している。そういう中で、卸市場のシェアがNTT東西が高いということをもって値下げのインセンティブが働いていないということは不相当という御意見がございましたけれども、実際に卸売市場で見ますと、やはりシェアが8割ということで、自己設置、それから、接続事業者が卸を行っていないことを考えますと、その市場の状況としてはなかなか値下げのインセンティブが働きにくいというのは事実だろうということで記載させていただいております。

そのほか、ほかの事業者からは、セット割についての詳細調査、それから、NTT西の卸料金と利用者料金の水準について調査を行うことは賛成であるのご意見がございました。

それから、移動系通信については、MNOからMNOのサブブランドについて



やはり詳細な動向を把握していくという方針について御賛同を頂いております。

また、KDDI、ソフトバンクからは、NTTグループのMVNOについてもサブブランドとして扱うべきではないかということをございますけれども、これは、今回はMNOグループが展開するブランドとしての一部をサブブランドとして扱っておりますけれども、MNOではないNTTグループのNTTコミュニケーションズやI I Jの扱いについては、平成29年度ではグループ化の動向を扱うことにしていますので、その際に分析していきたいということでパブコメの御意見への考えとしてお返しをさせていただいております。

予定より少し長くなって申し訳ありませんが、年次レポートの報告は以上でございます。ありがとうございました。

**【中山委員長】** 御説明ありがとうございました。

松井企画官からも御紹介がありましたけれども、当委員会の大橋特別委員が今、御紹介いただいた電気通信市場検証会議の座長をされていらっしゃいますので、補足あるいはコメントがございましたらよろしくお願ひしたいと思ひますが。

**【大橋特別委員】** どうもありがとうございます。若干コメントがてらせていただきます。

先ほど委員長からの的確に御説明あったのですが、この検証会議というのは年次レポートの作成過程において助言を与える機関だということで、その会議に参加させていただいております。

背景も、松井企画官の方からありましたけれども、この年次レポートは第1回目、その前は競争評価アドバイザーボードというところで競争評価をやっていた。今回、この第1回は厚いレポートで、これは事業政策課を中心にして非常な御努力のたまものであるというのは正にそのとおりで思っています。

そもそも競争アドバイザーボードで言われていた点として、電気通信市場の分析をやって、それを直接検証につなげていたわけですが、そこに政策とのリンケージがないじゃないかということで、政策のPDCAはどういうふうにするのかということが指摘されておりました。

今回、この市場検証は、業務の適正性という、2ポツで御説明いただいているものを入れることによって、政策の評価を政策の立案と結びつけるような流れを作ろうとしている、その取組みの第1回目だというふうに思っています。

そういう意味で言うと、政策のPDCA、最近だとEBPMと言われているんだと思ひますが、そういうものの電気通信における取組みが始まったというふうに捉えてもいいのではないかと、いうふうに思っています。

まだまだ始まったばかりですので、いろいろ不完全なところもあるかもしれませんが、是非、皆様、委員の方々から、特別委員も含めて忌憚ない御意見を賜れ

ればというふうに思います。

以上です。

【中山委員長】 ありがとうございます。かなり膨大なデータをいろいろ御紹介いただいている、咀嚼するのになかなか大変かと思いますが、御質問等ございましたらお願い申し上げます。いかがでしょうか。ございませんか。

例えばHHIという、こういうものは今回、初めてこうやって見せていただいたんですが、適正さ、ここが適正であるという目標といたしますか、物価2%じゃありませんけれども、そういうようなものはお持ちなんですか。

【松井市場評価企画官】 ここが適正ということは、総務省としてというよりは、こちらは公正取引委員会の方で平成23年に改定した「企業結合審査に関する独占禁止法の運用指針」がございまして、この中でHHIについて考え方が示されておりまして、簡単に申し上げますと、水平型又は垂直型の企業結合後、HHIが2,500以下で、かつ1社のシェアが35%以下であると、競争を実質的に制限することになるおそれは通常小さいと考えられるというような指針がございまして、これが1つのメルクマールになるかと思っております。

1社の独占の場合が1万、それから、2社が50%ずつの場合が5,000になりますので、そのあたりを目安にしながら。ただ、どうしても通信事業者の数、大手の数が今、3社、4社というような中ですので、携帯で申し上げますと、どうしても3社が同じだけのシェアを持つと3,333ということになりますので、そこから下がっていく数字であれば、競争がある程度あるのではないかとこのころはございます。これは参入の事業者数にもよるところではございますが、できるだけ小さい数字といたらあれですけども、その方が競争がより進んでいる、あるいは、前年よりも下がっていくということが、より競争が進展したというふうに考えられると思いますので、そういったところをしっかりと見ていきたいというふうに思っております。

【中山委員長】 そういう目で見ますと、グループ化といたしますか、隠れたグループというか、そういうようなことになってくれば、たくさん会社、企業が出ることによってHHIが下がってくるということになりますが、そのあたりがポイント、どうやって見ていくかというのは大事だということになりましょね。

【松井市場評価企画官】 御指摘のとおりだと思います。卸についてもそういうNTT東西が提供するものと、卸先事業者が提供しているものをどういうふうに考えていくのか。グループで提供されているものについて、グループをいっばい分けると、非常に参入者が増えるようにも見えるわけですけども、それで競争として判断するのか。そういったところは今年度の検証テーマでありますグループ化の動向というところでもしっかりと考えていきたいというふうに思っ

ております。

【中山委員長】 ありがとうございます。

ほかにいかがでしょうか。どうぞ。

【荒川委員長代理】 すみません、せっかくなので。

先ほどの24ページのF T T Hの月額料金ですけれども、確か、いろいろスマートフォンとセットで、抱き合わせでいろいろな割引がありますけれども、この料金はそれではなくて通常料金でしょうか。

【佐藤事業政策課課長補佐】 スマートフォンなどとのセット料金は勘案していなくて、単独の料金をまずは比較しているというものでございます。

【荒川委員長代理】 わかりました。セット料金を入れるとどんな感じになるんですか。セット料金を考慮すると。

【佐藤事業政策課課長補佐】 事業者によって違うんですけれども、1回線ごとに2,000円割引かかれたりですとか、1,000円ですとか、MVNOでしたら300円とかの割引が適用されることがあります。条件はあるんですけれども、そういうばらつきはあります。

【荒川委員長代理】 なるほど。では、そういうのを合わせると、3,000円ぐらいでも実現できているという感じなんですか。ですから、F T T Hの月額料金が。そういうふうに分けていなくて、スマートフォンと一緒に3,000円安いとか、そんな感じになるんですか。

【佐藤事業政策課課長補佐】 そうですね、セットにすると。

【荒川委員長代理】 セットで3,000円。

【佐藤事業政策課課長補佐】 例えば、光と携帯の料金が合計で3,000円割引かれますですとか、あるいは、携帯の料金の方で2,000円引きます、3,000円引きますという、そういったプランは各MNOさんですとか、あとはMVNOでも、額は違いますけれども、提供しているという状況でございます。

【荒川委員長代理】 分かりました。どうもありがとうございました。

【松井市場評価企画官】 補足で申し上げますと、今、卸で携帯事業者がセット割をやる。携帯の事業者の携帯利用者の方が人数が多くて、光ファイバは卸で提供している。そういうときにその割引いた料金というのが、やはり携帯の収入からの原資を回しているのではないかとか、そういったところが言われているところで、そこはまた見ていく必要があるというふうに思っております。

【荒川委員長代理】 分かりました。ありがとうございます。

【中山委員長】 ほかにいかがでございますか。

私個人の関心からなんですが、自らのニーズに応じたサービスを合理的に選択できる環境ということは、今から目指すんだということではありますが、例えば、私がどのような使い方をしているかというようなことが、いわば戻ってこ

ないか、フィードバックしてこないか。あなたの場合はこういうデータになっていますから、この契約の方がむしろ合理的ですというようなことは要求できないものなんでしょうか。

【松井市場評価企画官】 そういった料金プランというのはやはりどんどん考えていただくということで、今、データ通信で言うと、携帯事業者の中にその月に使った量に応じて変えるというサービスが出てきておりまして、例えば、今月は1ギガ使ったので1ギガの料金、3ギガ使ったら3ギガの料金というような形で、毎月決めてしまうのではなくて、変動させるような料金プランも出てきているということで、料金プランの設定の仕方、工夫によって、よりユーザーの方から見ると、自分の毎月の利用形態にちゃんと合っている、毎月全く同じだけ使うということはなかなかないと思いますので、そういうところで納得感があるプランをどんどん考えていただくことが重要だと思っておりますし、それに応じて、そうすると、どんどん料金の考え方というのも変わってくるのではないかと考えております。

あと、通話の方も今、5分間だと月何回かけても無料で定額制とか、そういったところもありますけれども、いろいろな料金プランをやはり考えていただいて、かつ、それを分かりやすく、しっかりそういうプランがあるんだということをややはり説明していただくということが重要なんだろうというふうに考えております。

【中山委員長】 繰越しができるとか、そういったようなものも出ていますということでもありますけれども、とりわけ高齢者というのが今からどんどん使用者、ユーザーとして入ってくるわけなので、高齢者の方は、そういうことができますと言われても、やはりまた分からない部分がありますから、あなたの場合、分析するところですよというようなものが提供されればさらにいいのではないかとこの発想なんですけれども。

【松井市場評価企画官】 そういったところも、やはり各社料金シミュレーションとかホームページでやっていたりはするんですけれども、店頭での御説明というのは今、いろいろな説明もあるんですが、やはり高齢者の方とか、より説明が必要な方にはより丁寧に説明していただくといったことを、特に携帯の場合はやはり携帯ショップでの対応、そこの御説明をしっかり充実していただく必要があるだろうというふうには考えております。

【中山委員長】 よろしくお願ひしたいと思います。

ほかにはよろしゅうございますか。どうぞ。

【平沢委員】 52ページで、サブブランドについては契約数など詳細な動向を把握できていないことに鑑み、今後、競争状況をより適切に分析するためというふうには書いておられまして、競争状況の把握のために、確かにサブブランド

の割合が、感覚的にはかなり増えているんだろうというのを新聞などを見ていると思うんですけども、この把握が難しいというのは何か理由があるんでしょうか。

【佐藤事業政策課課長補佐】 あるMNO、昔2つの別々の会社だったものが合併して、以前は別々に契約数を報告いただいていたんですけども、今は社としてまとめた数字しか頂けていなくて、もともと分かれていた会社の一方の会社のサービスの方がサブブランドという形になっているんですけども、その別々の数字というのが把握できていないので、今後は事業者とも交渉しながら内訳を把握していきたいと思っているところでございます。

【平沢委員】 わかりました。

【中山委員長】 よろしゅうございますか。

【平沢委員】 はい。

【中山委員長】 ほかに。どうぞ。

【荒井特別委員】 1点だけ。30ページでサービス卸を活用した新たなサービスという形でいろいろな分野から参入が進んできているという話。ただ、割合としてはまだまだ多くないという話を伺ったんですけども、まだ割合として増えないという1つの理由として、こうやって先行していろいろな分野から入ってきているわけですけども、事業として実際にうまくいっているのかどうか。あるいはこういうタイプの事業のときはうまくいっているようだとか、そのあたりのことは把握されたんでしょうか。もし把握されていたら。

【佐藤事業政策課課長補佐】 そこまで細かくは見られていなくて、例えばどの産業で特に契約数が伸びているかとか、特にこの産業ではあまりうまくいっていないとか、あるいはうまくいっているということは正確には把握できていないので、まさに今後、そういったことも注視していきたいと考えているところでございます。

【荒井特別委員】 ありがとうございます。

【中山委員長】 ほかによろしゅうございますか。こういう分析を検証していただくと、次にどんな紛争が現れてくるかということにもつながってくるかと思えますし、大変でも参考になると思えます。次年度以降の検証についても強く期待したいと思います。

お忙しいところ、本当にありがとうございました。

特段の御質問がなければ、これで終えたいと思います。

松井企画官、ありがとうございました。

【松井市場評価企画官】 ありがとうございます。

【中山委員長】 課長補佐もありがとうございました。

それでは、この後、非公開ということになりますので、傍聴者の皆様は、恐縮

ですが、御退席をお願いいたします。

(傍聴者退室)

**<議題2 あっせん事案のケーススタディ>【非公開】**

※この部分については、非公開にて開催した。

**<閉会>【非公開】**

※この部分については、非公開にて開催した。