

## モバイル市場の公正競争促進に関する検討会（第1回）

1 日時 平成29年12月25日（月） 11:00～12:00

2 場所 総務省第一特別会議室（8階）

3 出席者

### ○構成員

新美座長、相田座長代理、池田構成員、大谷構成員、北構成員、関口構成員

### ○総務省

坂井総務副大臣、小林総務大臣政務官、鈴木総務審議官、武田官房総括審議官、渡辺総合通信基盤局長、古市電気通信事業部長、小笠原総合通信基盤局総務課長、竹村事業政策課長、藤野料金サービス課長、徳光消費者行政第一課長、松井事業政策課市場評価企画官、大塚料金サービス課企画官、川野料金サービス課課長補佐、横澤田料金サービス課課長補佐

4 議事

(1) 開会

(2) 開催要綱について

(3) 議題

① 事務局説明

② 意見交換

(4) その他

(5) 閉会

【大塚料金サービス課企画官】 それでは、定刻となりましたので、モバイル市場の公正競争促進に関する検討会第1回会合を開催いたします。

本日は師走のお忙しいところ、お集まりいただきまして、ありがとうございます。

冒頭カメラ撮りの時間を設けておりますので、ご了承いただきますようお願い申し上げます。

それでは、検討会の開催に当たりまして、坂井総務副大臣からご挨拶申し上げます。坂井

副大臣、どうぞよろしくお願いいたします。

**【坂井総務副大臣】** 皆様、おはようございます。総務副大臣の坂井でございます。

新美座長はじめ構成員の皆様方におかれましては、本検討会にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。

現在のモバイル市場は、MVNOのシェアも拡大しつつありますし、またI o Tや訪日外国人向けのサービスなど多様なサービスが提供されるようになってきて状況も変わりつつあるわけではありますが、大手携帯電話事業者が9割のシェアを占めるという寡占的状况となっております。

多様なサービスが低廉な料金で提供されるためには、適切な競争をさらに加速させる必要があるのではないかと考えております。そのためにはMVNOが大手携帯電話事業者等と同等のサービスを提供できるということが重要でありまして、これについては、まだまだ課題が残されているということもお聞きしているところでございます。

本検討会では、このMVNOをはじめとする関係者の意見をよく聞いて、解決可能な課題を一掃し、モバイル市場の公正競争をさらに促進するための方策について、ご検討いただきたいと考えております。

構成員の皆様方の活発なご議論をいただくことをお願い申し上げまして、私からのご挨拶といたします。どうもありがとうございます。

**【大塚料金サービス課企画官】** ありがとうございます。

続きまして、小林総務大臣政務官からご挨拶申し上げます。なお、本日、小林政務官は広島よりウェブ会議での参加となっております。小林政務官、どうぞよろしくお願いいたします。

**【小林総務大臣政務官】** 皆様、おはようございます。

本来であれば、直接その場でということですが、広島にいなければいけませんので、ウェブ会議から音声のみでの参加とさせていただきます。カメラ撮りのカメラにも写らないということですが、皆様に思っただけお伝えしたいと思っています。

既に副大臣から競争環境の必要性については、お話がありました。具体的に問題意識を申し上げますと、やはり第1は、今のMNO、大手電話事業者とその関連会社、関連性が強い電気通信事業者が非常に強い存在感を示しています。このような状況ですので、MNOを含めて、全体としてフェアな競争環境というものをどうつくるかということ、小さな事業者も含めてしっかりお話を聞いた上で、副大臣からあったように問題を一掃したいと思って

います。

2点目は、やはり現在のサービスへの拘束性をどう考えるかということでありまして、自由に選択ができる環境をつくっていきたいということが論点の2つ目であります。

3つ目が利用者の端末の選択でありまして、世界を見据えてみると、やはり日本は中古端末の市場がなかなか形成されていないという部分があります。それと同時に、やはり大手同士の中で、端末の値引きを代理店を含めて過度にやっていないかということが以前論点に挙がりましたが、現在それが再度行われている現状も伺っています。MNOとMVNOとの競争環境だけではなくて、MNO同士の中での競争環境も今適正なのかということもしっかり見据えていくことが必要です。

最後に、今回もちろん国内の市場の競争環境整備ということをやっていくわけですが、実際には世界のマーケットを見ながらやるべきだと思っていますので、あまり小さなマーケットだけに絞られない、しっかり視野を広く持った、将来の日本の戦略も含めた競争環境、モバイル全体をどうしていくかということを構成員の皆様と一緒に議論して、具体的な結果を出していきたいと思っていますので、どうぞよろしくお願いいたします。ありがとうございました。

【大塚料金サービス課企画官】 小林政務官、ありがとうございました。

それでは、冒頭カメラ撮りはこちらまでとさせていただきます。カメラ撮りの方におかれましては、ご退室のほどお願いいたします。

本検討会の開催要綱でございますが、資料1のとおり配付いたしておりますので、ご確認いただければと思います。なお、要綱にも記載がございますとおり、座長については明治大学の新美先生に、座長代理については東京大学の相田先生をお願いいたしております。

それでは、これ以降の議事進行につきましては、新美座長をお願いしたいと存じます。新美座長、どうぞよろしくお願いいたします。

【新美座長】 承知いたしました。どうもありがとうございます。

新美でございます。皆様のご協力のもと、円滑な議事進行を務めたいと存じますので、どうぞよろしくお願いいたします。

それでは、早速議事に入りたいと存じます。まずは資料2に基づき、事務局からご説明をお願いいたします。

【大塚料金サービス課企画官】 ありがとうございます。

それでは、事務局から説明させていただきます。お手元資料2-1をご覧ください。

存じます。メインテーブルの方については、資料をスクリーンに投写してございます。モバイル市場の公正競争促進に関して、想定される論点例を俯瞰的に捉えました図を3ページ、4ページに掲げてございます。さまざまな場面で、これまでMVNOから提起されました内容から作成したものでございます。

まず3ページをご覧いただければと思いますが、大手携帯電話事業者とMVNOとの間の同等性に関する論点例を取り上げております。左の模式図をご覧いただければと存じます。MVNOは大手携帯電話事業者、資料にはMNOと記載してございますが、から、そのネットワークの提供を受けまして、それに対して対価として接続料あるいは卸役務料金を支払ってございます。その上で、提供されたネットワークを用いて自身の利用者にサービスを提供するとともに、附随して端末を販売するというビジネスを行っておられるわけでございます。これを受けて右欄でございませうけれども、想定される論点例を3つに分けて記載してございます。

まず1点目、接続料の負担が大きい。あるいは、どの時点のデータをもとに接続料の精算を行うのか、いわゆる遡及精算の実施の基準が不明瞭である。あるいは、定額料金による音声サービスというプランが大手携帯電話事業者からMVNOに提供されないといったモバイルネットワークの接続条件・接続料等についての論点が挙げられてございます。

中ほどの紫の部分、2点目でございませうが、大手携帯電話事業者とMVNOとは利用者を獲得する競争関係にあるわけでございますが、この点をめぐりまして、大手携帯電話事業者による2年間の利用拘束が自動更新されることにより、ユーザの乗り換えが困難になっている。あるいは、利用者がサービス内容を理解し、自身に合ったサービスを選択できることが必要であるといった論点例が挙げられるところでございませう。

3点目、一番下でございませうが、利用者が通信サービスを利用するに当たっては端末が必要となるわけでございますが、端末について多様な選択肢を確保する観点から、中古端末の流動性の確保が重要というものがございませう。

次に4ページをお開きいただければと存じます。こちらはMVNO相互間の同等性の確保に関する論点例でございます。下の模式図にありますとおり、MVNOの中には、薄い水色のところでございませうけれども、大手携帯電話事業者と一定の資本関係を有するものが存在いたします。大手携帯電話事業者がMVNOに対してネットワークを提供するに当たりまして、グループ内の関連MVNOを優遇しているか懸念されるというご指摘をいただいているところでございませうが、具体的には一番上にありますように関連MVNOの通信

速度が他のMVNOに比べて速い。あるいはテザリングという、パソコンからスマートフォンを通じましてインターネットに接続する。これが、関連MVNOでは利用できるけれども、他のMVNOでは利用ができないといった差異が存在するのではないかといった論点例が考えられるところでございます。

これらの論点例について5つに整理いたしまして、具体的な状況を説明させていただきます。まず5ページをお開きください。1点目、モバイルネットワークの接続条件・接続料等に関する論点例について、紹介させていただきます。

6ページをお開きください。ネットワークの提供に対する対価として支払われている接続料の推移をまとめております。左側が音声、右側がデータの接続料となっております。接続料につきましては、その算定方法が電気通信事業法それから省令、さらには細則をガイドラインといった形で規定されております。

右にありますデータの接続料を例に説明いたしますと、2010年に接続料の原価に算入できる項目を明確化し、また2017年には利潤の算定方法を見直すなど、接続料算定の適正化について制度整備を行ってまいりました。データ通信の需要の増加にこういった算定方法に関する制度整備が相まって、これまでご覧のように接続料が低廉化してきたところでございます。ただ、接続料算定の一層の適正化の必要性・可能性について、今回の検討項目となり得るということを考えております。

7ページにお進みください。大手携帯電話事業者からMVNOへのネットワーク提供等について、これまでMNOから挙げられた主な事項を掲げております。上の段の枠でございますけれども、卸電気通信役務に関する同等性については、大手事業者のグループ企業である一部のMVNOのサービスについて、他のMVNOでは実現できないような料金設定がなされ、競争上優位ではないか、あるいは2点目にありますように、グループ内優遇や移動体サービス以外への影響力の行使に懸念を覚えるといった意見をいただいております。

また、下の段にありますように、事業者間の接続料の遡及精算を実施する基準が不明確である、あるいは安価なSIMの提供を希望するといった意見をいただいているところでございます。

8ページをお願いいたします。大手携帯電話事業者の中には、模式図の左にありますとおり、大手携帯電話事業者のネットワークとグループ会社のネットワークを連携して利用可能とすることによりまして、自社のユーザが利用可能な通信エリアを拡大するとともに、通信速度の向上を実現するといった取り組みを行っておられる例が存在いたします。

MVNOについて、大手携帯電話事業者からのネットワーク提供は、接続約款が作成され、その接続料算定が適切になされるようルールが整備されているところでございますが、グループ会社からMVNOがネットワーク提供を受ける場合についても円滑に行われるよう、制度整備が必要ではないかという論点があるものと考えてございます。

次に大きな論点の2つ目でございますが、利用者の利用期間拘束の件でございます。10ページでございますが、大手携帯電話事業者は、当初の契約から2年経過後はいつでも違約金なく解約できる料金プランを平成28年6月に導入されています。模式図に大手3社の料金プランを掲げておりますが、一番上にありますNTTドコモを例にとりますと、その2行目にありますとおり、2年契約の後、利用者は3行目にありますように期間拘束のないプランに移行することが可能になってございます。ただ一方で、2年契約が満了した後、利用者からの意思表示がない場合については、自動的に2年契約が更新されるということになっております。利用者の選択肢を確保し、事業者間の公正競争を確保するために、こうした期間拘束の自動更新のあり方が検討項目になり得るものと考えてございます。

次のページ、11ページでございますが、総務省や消費者生活センター等において受け付けました大手携帯電話事業者に係る主な苦情相談を項目ごとに整理したグラフを掲載してございます。赤枠で囲んでありますとおり、通信契約の解約の条件・方法についての苦情相談が23%と大きな割合になってございます。

12ページをお開きいただければと存じます。平成28年度に総務省において実施いたしました法令等で定められた事項についての利用者への説明状況の覆面調査の結果の抜粋でございます。中ほど破線の中にごございますとおり、料金プランについて期間拘束、自動更新つき以外の選択肢の説明が全くなされなかった例が、①にあるように調査対象の68%を占めるという結果となっております。この点については、総務省において事業者に対して是正を求めておりますが、その改善状況について、注視が必要と考えてございます。

次に13ページをお開きください。3つ目の論点例でございます。中古端末の国内流通でございます。14ページに掲げてございますが、これまでの総務省における検討においては、利用者の選択肢を拡大する観点から、中古の端末市場の発展が望まれる旨の取りまとめをいただいております。

15ページに我が国の中古端末の流通経路について模式図を掲載してございます。現状において消費者から下取りされた携帯端末のうち多くのものが仲介事業者を通じて海外市場に転売されるといった指摘をいただいているところでございます。国内の流通を阻害す

る要因がないかといった点が論点になるものと考えてございます。

次に16ページでございます。利用者による利用実態に合わせたサービス選択でございます。17ページに掲載しておりますけれども、平成28年から29年にかけて、大手携帯電話事業者は多様なユーザのニーズに応えるため、図にありますようなライトユーザ向け、ヘビーユーザ向けなどの料金を導入されています。

一方、18ページに、こちら構成員限りの情報となっておりますけれども、ユーザの利用の実態と契約している料金プランの分布をまとめたグラフを掲載してございます。毎月の利用料が2ギガ未満という利用者が全体の5割強を占めるという姿になっておりますけれども、それに対して契約プランとして1ギガ上限あるいは2ギガ上限を選択する利用者は2割強にとどまっております。利用実態に合わせた契約プランの選択が進んでいるかという点が検討項目になるものと考えてございます。

5点目、19ページでございますが、今年の1月に取りまとめましたモバイルサービスの提供条件、端末に関する指針について取り上げております。大手携帯電話事業者による一部の利用者への行き過ぎた端末購入補助を是正すべく、左下の模式図にありますとおり、端末購入時の実質負担として、調達価格及び2年前の先行同型機種の下取り価格に照らして、合理的な額の負担というのを求めることが適当であるとガイドラインにまとめております。事業者同士の公正競争という観点からも、このガイドラインを踏まえまして、端末購入補助の適正化が進展しているかという点が一つの検討項目になるものと考えております。

最後に、検討会のスケジュール案について説明させていただきます。22ページをお開きいただければと存じます。この後1月にMVNO、大手携帯電話事業者、消費者団体等から3回に分けてヒアリングを実施いたしまして、大手携帯電話事業者との競争環境に関する課題・意見等を聞かせていただければいかがかと考えてございます。

以上、事務局として想定しております論点例、それからスケジュール案を紹介させていただきました。追加すべき論点例等ありましたら、ぜひご指摘いただきたく、お願いいたします。

**【新美座長】** ご説明ありがとうございました。

それでは、まず本日出席されている委員の皆様にご自身の自己紹介とあわせてモバイル市場における公正競争の促進に関する課題と検討の方向性について、4分程度でお話をさせていただきたいと存じます。大変恐縮ですが、順序は五十音順にということで、相田座長代理から順番にお話をいたします。

【相田座長代理】 東京大学の相田でございます。

事務局の方で用意していただいた内容で大体尽きているかと当初思っていました。この検討会も何回かのシリーズの検討会になるわけですが、当初はMNO対MVNOという構図がはっきりしていたように思っていたわけですが、その後、MNOでありかつMVNOである、要するに、他のMNOから別のタイプの回線を借りるというような事業者が出てきたということ。それからつい最近ですが、今まで主にMVNOとして活躍されていた事業者がMNOとして出てくることで、MNOとMVNOの線引きが以前ほどははっきりしなくなってきたのではないかとということで、そのようなことも踏まえて、公正競争のあり方を検討する必要が生じてきているのではないかとというのが、追加の留意点と想っているところでございます。

【新美座長】 どうもありがとうございます。

続きまして、池田構成員からよろしく願います。

【池田構成員】 神戸大学の池田でございます。専門は独占禁止法で、この場では、モバイル市場における競争政策あるいは公正な競争環境の整備のあり方について意見を求められていると理解しております。

いくつか事務局の資料を見せていただいたことについて、コメントさせていただければと思います。

中古端末の流動性を高めていこうという方向性は、新品の端末、それから中古の端末、いずれも消費者がニーズに応じて選べる環境を整えていくという意味において、大変重要な取り組みではないかと理解しております。

資料2-2の参考資料をいただいているわけですが、スライドの24ページのところで、SIMロック解除の対応状況というものをさせていただきました。このスライドの24ページにおきますと、中古端末のSIMロック解除ができているところとできていないところがあるというような状況でありました。

これは、本来であれば、残債、債務が残っていないのであれば、所有者が変わっても、SIMロックを解除する請求権は、新たに買った購入者に移転するものではないかと思しますので、なぜこのような中古端末の解除ができない状況にあるのか、合理的な説明が可能なのかということは聞いてみたい気がします。

また、同じ資料12ページをご覧くださいますと、総務省に寄せられた期間拘束契約等に係る相談事例ということで、モバイルの契約というのは、国民の皆様に幅広く利用されてい



るサービスですので、消費者保護ということは大変重要な課題であると認識しております。その中で、今後の論点として、自動更新のあり方が問題になるということを知っておりますが、重要な課題だと思っております。

このスライドの12ページの中で、解約時における通信料の日割り計算ができないという苦情がありまして、業界としてそのような対応になっているのであれば、消費者としては通信会社に対して一々交渉するというのは難しいと思いますので、消費者にとって不利益な契約内容であるのであれば、変えていく必要があるのではないかと考えております。

ちょっと長くなっておりますが、最後に、グループ内優遇があるのではないかという問題意識がありました。とりわけスマートフォンでは、テザリングができないようなスマートフォンは、乗り換えるインセンティブがなくなってしまうと思います。なぜグループ内のMVNOはテザリングができて、そうでないところではできないのかというところには問題意識を感じておりまして、回線売りのインセンティブと、小売としてお客さんを取られるというところで、MNOにとって相反する販売のインセンティブがあるのではないかとということで、課題を感じております。

以上でございます。

**【新美座長】** どうもありがとうございました。

それでは大谷構成員、よろしく願いいたします。

**【大谷構成員】** 日本総合研究所の大谷でございます。

長い施策の歴史がありまして、料金の低廉化の取り組みについては、概ね成功してきているのではないかと考えております。MNO各社のサブブランドが好調だということも予測の範囲内だと思いますし、料金プランにおいても柔軟性が生まれたということで、結果的にはここまで利用者の選択可能性を高めるための施策というのは、ほぼ予測の範囲内で効果を収めてきていると思っておりますし、新規参入者もありまして、市場の柔軟性の証左ではないかとも思っているところです。

ただ、これまでもご指摘がありましたように、スピード格差があまりにも大き過ぎること。それによって退出してしまった事業者もあるということとテザリングの課題もありまして、特に退出してしまう事業者が発生していることは、結果的には捨てる事業者もありましたが、事業やサービスの安定的な供給に課題が生じているものと認識しております。

やはり、これから、特に格安での利用者というのが、高齢者や年少者、特にキッズ携帯などの利用が拡大していくことを考えていきますと、この時期に市場環境を整えるというこ

とが極めて重大だと理解しているところでございます。この中で、特に、高齢者利用者やキッズの利用ということを考えますと、解約について説明を十分にしたからよいということでも必ずしもないのではないかとということを一課題として考えたいと思います。制度的な対応が必要だということです。

それから、MNOとMVNOの、MNO系列のサブブランドとの同等性ということですが、同等性を検証できる環境をつくらなければいけないとも考えておきまして、過去に競争者間の競争の同等性を確保するための透明性の確保のための施策というのが多様な分野で検討されてまいりましたので、それらも参考にしながら、検証できる仕組み、おそらく関口構成員などからもご提案があると思いますが、会計上の対応なども含めて対応していくことが必要ではないかと思っております。

公正競争という観点からは、やはり各事業者のサービスの創意工夫が生きる仕組みが必要だと思っておりますけれども、例えばフルMVNOで、オウンリスクで加入者管理機能などを構築してサービスを提供している事業者などもありますので、ある意味での規制の強化というものが、そういった事業者に対して悪影響が生じないような仕組みということも併せて慎重に考えていく必要があるかと考えております。

多少長くなりましたが、以上でございます。

**【新美座長】**      ありがとうございます。

続きまして北構成員、よろしく願いいたします。

**【北構成員】**      野村総合研究所の北と申します。よろしく願います。

40分ぐらいいただきたいところなのですが、4分でということで。

順番に申し上げますと、まずはモバイルネットワークの接続条件・接続料等についてです。私のもとにはMVNOから陳情が来るのですが、KDDIのUQコミュニケーションズへの優遇だけではなくて、ソフトバンクのサブブランドであるY!mobileについても、MVNO対抗として安売りをやっているということについてもしっかり取り上げるべきだと思います。

ただ、私がKDDI、ソフトバンクの立場だったらサブブランドに力を入れます。これは当たり前で、MVNOの多くがドコモの上に乗ってしまうからです。では、なぜ皆ドコモの上に乗るのか。MVNOに聞くと、ドコモはMVNOの歴史があって、組織的な体制もできていて、淡々と乗せてくれる。ある意味体制がしっかりしている。そして、接続料が現在もなお一番安い。

MNOとMVNO間の同等性をしっかり確保するというと同時に、この構造的なゆがみ。MNO 3社の上にMVNOが均等に乗るとというのが一番美しい姿です。そこに向けて、今さらながらですが、このゆがみをどう直していくかという論点が重要ではないかと思えます。

2点目の利用期間拘束についてですが、いわゆる2年縛りタスクフォースでさんざん議論して、10ページのように各社多様な施策を投入していただきました。ここにはないですが、更新月の前月、24カ月目に全てのお客様にメール等で来月更新月になりますよということを告知するというのも始めたばかりですので、まずはこれらの取り組みの効果をしっかりと検証した上で、かつ、PIONEER等の苦情も、より最新の情報をもって検討すべきではないかと思えます。

また、覆面調査で2年縛りに関する説明がしっかりなされていないということが判明し、行政指導を受け、今、MNO各社、現場に徹底指導を行っております。今年度も覆面調査が行われるということなので、そういった結果もしっかり見ていきたいと思えます。

それから回線の拘束のことばかり出ていますが、MVNOからの陳情によれば、端末の拘束というのもMNOからの離脱を非常に難しくしているとのこと。端サポとか48カ月また24カ月割賦プラスアップグレードプログラム。このアップグレードプログラムの継続が残債免除の条件になっている。それ自体、本当によく考えられたプランだと思いますが、そういうことが契約時にしっかりとお客様に説明されているのか。このアップグレードプログラムに一旦入ると、抜けるのは相当しんどいです。そういったことがしっかりと説明されていればいいのですが、それらも含めて覆面調査で検証できないかと思っています。

それから中古端末については、とりわけiPhoneの中古端末が日本で流通しない理由は、みんな薄々わかっています。ではどうしたらいいのかということですが、なかなか決定打はありません。でも、それで何もしないということではなくて、まずは実態を明らかにして、海外との市場比較をしっかりと行って、日本の特殊性というものを浮き彫りにし、日本の消費者の選択肢が制限されているということをしっかりと指摘することから始めるしかないのではないかと思います。

また、キャリアによる端末の下取りについてですが、キャリアによる下取り価格が市場での下取り価格よりも安ければ、端末は一般市場に流れるはずですが。ここは端末販売適正化ガイドラインを、中古端末の流通という視点を加えて、再考すべきではないか。また、アップグレードプログラムというのは、端末の返却が前提になっているので、これまた中古端末が

市場に流れにくくなる。こういったことを含めて議論すべきではないかと思います。

次に、利用実態に合わせたサービス選択。a uのピタットプランとか、ドコモのシェアプラン、docomo with など、多様なプランが投入されてきています。MVNOも含めて、利用者は多様な選択肢の中から選べるようになってまいりました。中には、高くてもあえて自分はMNOがよいのだという選択をすることも可能になってきています。

しかし、やはりそういうことに詳しい人、ITリテラシーの高い人ばかりが得をするという状況でもありまして、今後一層の消費者への情報提供を含めた、消費者教育的なものが必要なのではないかといった論点も加えていただきたいと思います。

また、販売現場では、お客様がCMを見て1,480円とか1,980円で契約に来ても、ショップスタッフが売らない。もっと上のプランに無理やり入ってもらうような販売が実際に行われています。なぜそういう行動を取るのかというと、下のプランをいくら売ってもお店が回らないぐらい手数料が安い。ですから、スタッフは泣く泣く上のプランを売らざるを得ないということが私に苦情として入ってきております。適合性原則に反する可能性があるので、この辺はしっかり調べるべきではないかと思います。

最後に、モバイルサービスの提供条件・端末に関する指針ですが、このガイドラインが入る前に比べれば、キャッシュバックを含めて0円を数万円潜るような過度な安売りというのはなくなりましたし、通信料金への値下げへの還元なども順次行われてきていると思います。ただ、いまだ、ガイドラインの穴というか、代理店独自の割引や1カ月以上のキャンペーン施策での端末補助があり、結局、新品のiPhoneが0円以下で手に入る状況が続いていて、これではなかなか格安スマホも厳しいと思います。

また、端末に合理的な価格をつけようとして、キャリアが端末の実質負担金を上げる。それを相殺するように端末下取り価格を設定してしまうと、下取り価格が上がってしまいます。これがまた、市場に中古端末が流通しない一つの要因にもなっているのではないかと思います。要は、端末と回線を一体的に販売している限り、ガイドラインをいくら見直しても限界があるということだと思います。

韓国では、議員立法で、端末流通法が施行されています。代理店を含めて補助金の上限を定めるということで注目されているわけですが、もう一つ、選択約定割引というのがあります。補助金を受けないユーザも通信料金の同等の割引が受けられるというのがあります。実際、補助金を受けないで安い通信回線を契約するユーザも増えてきています。ちょうど docomo with やピタットプランに近いようなプランです。

日本でも docomo with やピタットプランといった分離プランが登場してきているので、このような分離プランを選択するユーザが自然に増えていけば、端末補助金というものも自然に減っていく。分離プランの選択を促すような施策というのも一つ考えられるのではないかということコメントしておきます。

以上でございます。

【新美座長】 どうもありがとうございました。

それでは関口構成員、よろしく申し上げます。

【関口構成員】 神奈川大学の関口でございます。

私は、前回会合では、アドホック会合に2回出ただけでピンポイントだったのですが、報酬率算定の適正化の方で少し協力させていただきました。

今、北構成員からもMNO 3社の料金体系が、まだ接続料で格差が残っているという話がありまして、報酬率の計算式だけは統一するという事に私も貢献できたと思っていますし、そのことによって接続料格差は相当縮まってきたと認識していますが、3社それぞれの経営スタイルの違いが財務構成にも表れるなど、3社同じ接続料にはなかなかならないというのが実情であり、現状の構造はそう変わらないと思います。私自身の持っている問題意識を資料3のほうにメモ書きで提出しておりますので、それを使ってお話をさせていただきたいと思います。

ちなみに3、4分で発言するときに、何かメモがいるなら出しなさいと言われて出したのですが、私1人しか出さなくて、北構成員も、関口が出すのなら俺も出したのにと仰るので、私に何で気兼ねしているのでしょうか、みたいな話をしたのですが、結果として私1人になりました。

フォローアップ会合の取りまとめが昨年11月にあり、これを受けてこのような仕儀になっていると思いますが、一番上の矢印のところですが、MVNO各社との比較において、MNOは事業規模、資金力と、どの指標をとってみても格段の優位性が存在するというのは、間違いないことであります。

そのように考えると、MVNO振興ということを通じて最終利用者の利便性、選択の幅を広げるという観点に立つと、MVNOと競合し得るサービスについて、MNOが同じスタンスで始めるということになると、やはりこれは勝負にならないわけですので、何らかのハンディをMNOに課すということが競争条件を満たすために必要なのではないかと。ゴルフでも競馬でもやはり強過ぎる人たちにはそれなりに重りだとかハンディをつけるわけなので、

全く事業体の格の違うところが、同一の土俵の中で戦うことがフェアだとは思われないという趣旨であります。

従いまして、MNOグループ内のMVNO、それからMNO自身がサブブランドをお持ちになる場合と、いずれにしてもMNOがMVNO市場に同様のサービスを提供して参入している限りにおいては、MVNOさんとの同等性の確保ができていくかどうかということについての判断指標、検証方法が確立されている必要があると考えております。

グループ内のMVNOに対する規律ということで考えると、これはBWAで、キャリアアグリゲーションを使って、違う帯域を自由に合わせ技で使うということで事業を行っているというケースであります。そこについては、そもそもBWAの設備コストの算定のあり方については一定の規律が必要で、ここから先はどれも私の思いつきですので、今のところ全部“?”をつけておまして、例えばこういう形はどうだろうということですが、BWAの設備コストについては、二種指定化を考えるというのは検証手段としては可能であると思っていますし、もしそういうことができれば、例えば現状ではMVNOさんにとってBWA設備を利用したいというときには個別交渉をしなければならず、このハードルも結構高いということは幾つかの資料で書かれていますので、そのようなことも二種指定化によって解消するような気がしています。

それから、同一の会社さんがメインブランドをお持ちになって、サブブランドも共に提供しているという場合もMNO 3社の一つにはございまして、ここについては今のところ設備ですとか人的資源は社内で混然一体ということもお伺いしているわけですが、そこは何らかの分計基準を設けていただいて、会計分離を行うと。そして、MVNOとの同等性をその会計分離の数値をもって検証するということが可能ではないかと考えております。

具体的には、メインブランドとサブブランドを区分する部門別収支を提出いただく。その上で、こういったグループ内MVNOですとか、同一社内でのサブブランドを運営しているということについて、広告ですとか店舗展開については、他のMVNO事業者さんたちにとってみると、到底できないような広告の量だとか店舗展開の量で、これじゃ勝負にならないというような悲鳴に近い言葉を時々お伺いするわけです。そのようなことについて一定の歯止めをどこかでかけられないかということが次に考えられることでありまして、経営基盤のさほど強固ではないMVNOにとっても競合し得る程度に、サブブランドを運営される場所、あるいはグループ内でMVNOを展開される場所については、営業コストを一定の範囲に抑えるということが求められているのではないかと。

このような公正競争のための手段としてアナロジーとして考えられるのは、固定市場でNTT東西に課しているスタックテストをモバイルのほうにも入れてみたらどうかという提案です。主要なサービスについて、NTT東西については、現状で言いますと、営業費が利用者料金の2割を超えているかどうかということ进行测试しているわけでありまして、MVNOに進出している部分について、区分収支を行うことができさえすれば、それをもってスタックテストも可能になってくると考えます。モバイル市場でふさわしいスタックテストの基準等を模索するということがこれから作業としては必要になるにしても、そのような制度を設けることによって、イコールフットィングが可能になってくるのではないかと考えております。

また、分析に際しては、メインブランドが提供するメニューの中に既に低価格のものが加わっているという実態がございますので、サブブランドでの低価格のメニュー提供との関係の整理についても、今回は着手する必要があるかと思っております。

すごくざっくりしたのですが、3、4分ということを前提に考えましたのでこのような内容です。

あと、実はインターネットでスピードテストの資料を画像で検索して、こんなのだろうかというのを幾つかランダムに選んでみたのが次の資料でございまして、これを選んだ基準は全く他意も何もありません。あ、これ、これみたいなので勝手に選びました。ご覧いただければと思いますが、MNOの関与しているサブブランドについては、どの指標をとってみても、それぞれ順位も何も計測条件によって随分変わるなということはあるのですが、こういったサブブランドの名前が随分上の方に来るということは見えておられると思っております。

6ページを見ますと、ネットにつながる時間というのを回線が混雑している12時台と、それから14時台の比較的空いている時間とを比べているという指標ですが、これを見ると、メインブランドとサブブランドの差がほとんどないというような状況も見えておられます。先ほど、北構成員もスピードだけではないという話をされていましたが、利用可能な帯域幅については、毎年1.3倍ずつトラフィックが伸びているという状況の中で、そのようなことに対応するためのコストアップ要因としては各MVNOさんたちにとって最大のものですから、やはり繋がりやすさというのは、帯域をどれだけ確保しているかということに依存します。その意味で言うと、サブブランドがびっくりするぐらい速いということについては、やはり検討すべき内容の一つだろうと考えております。

非常にざっくりした内容ですが、以上でございます。

【新美座長】 どうもありがとうございます。

最後に私からも一言簡単に話をさせていただきます。

今、皆様から出てきた意見を踏まえまして、もう一つ付け加えるというか、こういう観点が必要だということだけお話しして構成員全員からのコメントに代えたいと思います。

今、多くの方は、事業者間の公正競争に力点を入れておりました。ユーザとの関係では二、三の構成員がコメントされましたけれども、問題は、ユーザ、消費者との関係で、今後、公正競争を図るときには、知識量それから交渉力にも圧倒的な差があります。これはMNO、MVNOとの差どころではありません。この問題をどのように対処していくのかというのは、十分に考えなければいけないと思います。

とりわけ現在では、事業者の都合と言っていいかと思いますが、消費者に対するさまざまな拘束あるいは権利の制限というものが見てとれるわけでありまして。自動更新で2年拘束というのはその典型であります。デフォルトで、自動更新で2年間拘束していくというような規定は、通常の消費者契約法の下ではその有効性が認められるかは大いに疑問のある条項であります。これは、たまたま電気通信事業については外れているわけですが、本当にそういう項目が消費者契約法の適用を免れていることに意味があるのかということが改めて問われることになると思います。デフォルトルールをつくる際には、基本的には消費者にとって有利なデフォルトルール、有利というか権利を拘束しないようなデフォルトルールを用意する必要があります。

自動更新、2年拘束という条項が認めないわけではありませんが、それを認めるというためには、それなりの手順が必要であるといえます。「更新時期が来ました。返事がなければ自動更新で2年拘束です。」というのは、消費者の利益を害するおそれがあることは疑いのないところであります。そういうデフォルトルールのままでいいのかということは、消費者との間では特に慎重に議論していく必要があるのではないかと考えております。今後そういうことも含めて、事業者間の公正競争と、それから消費者にとっての公正な取引ということとを併せて見ていきたいと思っております。

モバイルを巡っては、かつてと比べてステークホルダーが非常に多様化してきております。かつては、それぞれのステークホルダーは少なかったものですから、自分たちの部分社会での合理性でもって通ってきたわけですが、多様なステークホルダーが集まりと複数の部分社会がありますので、それぞれが自分の社会における合理性でもって事を処理しようという、これはもう衝突しかありません。そういうところをどう調整していくかというこ



とが今後の我々のある意味で課題かと思っておりますので、ぜひ率直で幅広い観点からのご意見を戦わせていただきたいと思います。

それでは、私の話はこれくらいにしまして、皆様からそれぞれの立場から貴重なお話をいただきましたが、それぞれ他の方の意見を聞いた上で、それに対するご意見、コメントあるいはご質問がございましたら、どうぞ、若干の時間がございますので、ご発言いただけたらと思います。

まだこれから議論の場がありますので、ここで始めるとエンドレスになるかもしれませんので、それを踏まえた上で、何かこんな点もとあればどうぞ。よろしく申し上げます。

よろしいでしょうか。

それでは、よろしいですね。

どうもありがとうございました。それでは、これまで構成員の皆様からいただいた意見を踏まえて、今後の検討に生かしてまいりたいと思います。

それでは、最後に当たりまして坂井副大臣、小林政務官からお言葉をいただきたいと思っております。まずは小林政務官からご発言をお願いしたいと思います。

【小林総務大臣政務官】 お世話になります。小林史明でございます。

今日は大変すばらしい論点整理、論点出しをいただいて、本当にありがとうございました。

加えて私から2つあるとすると、1つは、そうはいってもMVNO同士、これから競争が厳しくなってくる中で、おそらくお互いに合併をする、M&Aをかけていくということになったときに、それを阻害するような要因があるのではないかという話も聞いていますので、そのようなMVNO同士の合併・連携をやりやすい環境整備というのも論点ではないかということ。

もう一つは消費者教育という話がありました。私も実際、昔、窓口で半年間、携帯を売った経験があるものですから、それも踏まえていくと、やはり全部を今、説明させることによって、相当窓口での業務負担が大きくなってきている一方、生産性が低くなっていると思っています。

一方で、全部説明する割には、重要ところが理解されないまま契約がなされるので、先ほどのような論点が出てくると思います。どこまで窓口でやるのか。一方で日本の消費者として、どこまでをご理解いただいた上でやっていくべきなのかということは、少しバランスを考えていく必要があるのではないかと思います。

全て何でもかんでも国が規制をして、努力を促さずに全部サービスしますということでは

は、多分これからの将来はないのではないかとということも思っているものですから、その辺りも含め、ご議論いただきながら、冒頭申し上げましたが、日本国内の競争環境はもちろん重要ですが、世界のマーケットも含めて、どのようなフェアな環境をつくっていくかということについて、皆様と一緒に答えを出していければと思っておりますので、引き続きご議論のほど、よろしく願いいたします。ありがとうございました。

**【新美座長】** どうもありがとうございました。また貴重な視点を提供いただいたと思います。

それでは坂井副大臣、よろしく願いいたします。

**【坂井総務副大臣】** ご議論ありがとうございました。

私は本当に純粋に一般消費者、ユーザの立場で聞いておりましたけれども、私が携帯電話を契約した後に、かなり料金プランが変わってきているのだということを改めて実感しましたし、もう一回見直すと実はもっとお得なプランがあるとか、もっと割安で使えるのではないかとことを確認しないといけないなと思ったところがございます。やはりそれだけ本当に消費者との間には意識と知識それぞれギャップがあるという中で、なかなか難しい課題をご議論いただいていると感じております。

日本は自由経済の経済システムであります。その中で一定程度のルールといったものを決めていかないと、一方的に流れるということも事実でありますので、そのバランスの中で、難しい課題だと思っておりますが、今後建設的で意味のある議論をしていただいて、いい結果を出していただければと、また改めてお願いしたいと思っております。

どうもありがとうございました。

**【新美座長】** どうもありがとうございました。

それでは、事務局から連絡事項等のご案内、よろしく申し上げます。

**【横澤田料金サービス課課長補佐】** 本検討会の次回会合の日程等につきましては、調整の上、別途事務局からご案内させていただきます。よろしく願いいたします。事務局からは以上です。

**【新美座長】** それでは本日の議題はこれにて全て終了いたしました。大変熱心なご議論、ありがとうございました。以上でモバイル市場の公正競争促進に関する検討会の第1回会合を終了とさせていただきます。どうもありがとうございました。

以上