

モバイル市場の競争環境に関する研究会（第1回）

1 日時 平成30年10月10日（水） 10:00～12:00

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、大谷構成員、大橋構成員、北構成員、関口構成員、長田構成員、
西村（暢）構成員、西村（真）構成員

○オブザーバ

塚田公正取引委員会事務総局経済取引局調整課長、内藤消費者庁消費者政策課長

○ヒアリング対象者

黒坂慶應義塾大学大学院政策・メディア研究科特任准教授

○総務省

石田総務大臣、佐藤総務副大臣、國重総務大臣政務官、鈴木総務審議官、谷脇総合通信基盤局長、秋本電気通信事業部長、竹村総合通信基盤局総務課長、山碕事業政策課長、大村料金サービス課長、梅村消費者行政第一課長、布施田電波政策課長、片桐移動通信課企画官、大内事業政策課調査官、大塚料金サービス課企画官、茅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

【横澤田料金サービス課課長補佐】 ただいまから、モバイル市場の競争環境に関する研究会第1回会合を開催いたします。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。

本日は、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いたします。

本日は、石田総務大臣、佐藤総務副大臣、國重総務大臣政務官にご出席いただいております。なお、石田総務大臣につきましては、公務のため途中での退席とさせていただきます。

それでは、まず研究会の開催に当たりまして、代表して石田総務大臣からご挨拶申し上げます。石田総務大臣、よろしくお願いいたします。

【石田総務大臣】 皆様、おはようございます。10月2日に総務大臣を拝命いたしました石田でございます。今後とも何卒よろしくお願い申し上げます。

皆様方には、新美座長をはじめ大変ご多用の中、この研究会にご参加をいただきまして、厚く御礼を申し上げたいと思います。

今、これからご審議いただく問題は、非常に国民的関心を高めている問題でございます。国民にとって携帯電話というものは、本当に不可欠なコミュニケーション手段でございますし、その料金の問題、あるいはサービスの多様化の問題をしっかりと進めていく中で、利用者の利便というものを図っていかなければならない、そのように思っておるわけでございます。

そのような中で、競争が十分に働いていないのではないか、というご指摘も我々の耳に届いております。そういう意味におきまして、皆様方には、ぜひ利用者の視点に立ってご議論をいただきたいと思います。

電波という限られた公共財、これを使って企業活動をされているわけですから、やはり利用者視点、あるいは国民の納得、そういうことが非常に重要になってくると思っておりますので、ぜひよろしくお願い申し上げたいと思います。

また一方、この電気通信事業分野全体にわたりましては、8月に情報通信審議会に情報通信事業分野における競争ルール等の包括的検証、こういうことについても諮問をさせていただいております。我々といたしましては、この大きな状況変化の中で、この情報通信分野全般にわたって、様々な検討を進めていきたいと思っておりますので、今後とも先生方のご指導・ご鞭撻をよろしくお願い申し上げます。ご挨拶とさせていただきます。

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。

【横澤田料金サービス課課長補佐】 ありがとうございます。

それでは、冒頭のカメラ撮りはここまでとさせていただきますので、カメラ撮りの方はご退室をお願いいたします。

(マスコミ退室)

【横澤田料金サービス課課長補佐】 本研究会の開催要綱につきましては、資料1のとおり配付しております。ご確認のほど、よろしくお願いいたします。

座長につきましては、明治大学の新美育文教授に、座長代理につきましては、東京大学の相田仁教授をお願いしております。

なお、本日、相田座長代理及び佐藤構成員につきましては、ご都合がつかず欠席となっております。

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く存じます。新美座長、よろしく願いいたします。

【新美座長】 了解いたしました。それでは、早速議事に入りたいと存じます。議事次第に従って議事進行を行ってまいりますので、よろしく願いいたします。

まずは、資料2-1及び2-2に基づきまして、事務局から説明をお願いいたします。なお、説明に関する質疑等につきましては、最後に時間を設けてご置きます意見交換の中でしていただければと思います。

それでは、事務局からよろしく願いいたします。

【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、資料2-1、2-2に基づきまして説明させていただきます。

資料2-1をお願いいたします。事務局から、モバイル市場に関するこれまでの取組、それから主要論点(案)、研究会のスケジュールの3点について、説明させていただきます。

資料2-1、1ページ目をお願いいたします。これまでの取組について、ご紹介させていただきます。

2ページ目にご置きますとおり、接続料の適正化を通じたMVNOの促進、料金その他の提供条件の適正化、SIMロック解除の推進、端末販売の適正化の4つの主要な柱に沿って紹介させていただきます。

3ページ目をお願いいたします。MVNO促進に関する取組のうち、主要なものを紹介させていただきます。まず、一番上にご置きますが、2000年に電気通信審議会答申をいただいております。これを受けて、翌年には第二種指定電気通信設備制度を創設しております。この制度の下、接続料の適正性を確保するため、指定を受けた事業者には約款の届出、公表等の義務が課されております。

また、2009年の審議会答申を受け、翌年には接続料の算定方式を定めるガイドラインを整備し、接続会計制度を導入しております。更には2014年に接続料算定方式の省令化、2016年には資本調達コストの算定方式の厳正化といった取組を進めております。こうした取組の結果、需要の増加とも相まって、データ接続料は直近3年間で34%

から43%程度低下しているということになってございます。

次に、4ページをお願いいたします。料金その他の提供条件の適正化に関する取組でございます。2015年の「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」取りまとめを受けまして、総務省はライトユーザー等のニーズに対応した料金プランを導入するよう大手事業者に対して要請しました。これを受けて、月1ギガバイト等を上限とする料金プランの提供が開始されました。また、直近では本年6月に、いわゆる2年縛りの改善につきまして、大手事業者に対する取組を求めてございます。

次に、5ページをお願いいたします。携帯電話端末のSIMロック解除についてでございます。SIMロックについては、利用者による事業者選択の妨げになるとの考えの下、2010年には事業者による自主的な取組によるSIMロック解除を推進するガイドラインを策定し、2014年にはSIMロック解除を義務づけております。また、本年8月には、中古端末についてもSIMロック解除の対象とすると、ガイドラインの改定を行ったところでございます。SIMロック解除の件数は、2017年度1年間で140万件を超える規模まで拡大しているところでございます。

6ページをお願いいたします。端末販売の適正化についてでございます。2007年のモバイルビジネス研究会において、端末販売奨励金と通信販売奨励金の分計を推進するよう提言がなされ、電気通信事業会計規則の改正を行ってございます。また、行き過ぎた端末購入補助を是正するため、2015年には端末購入者の実質負担額が一定額を下回るような端末価格の割引等を禁止するガイドラインを策定し、翌年にはその厳格化を図ったところでございます。

以上、これまでの取組につきまして、4つの柱に沿って説明させていただきました。

次に、7ページをお願いいたします。モバイル市場の競争環境に関する主要論点（案）について紹介させていただきます。

まず8ページでございますが、検討に当たっての基本的な視点として考えられる項目を3つ掲げてございます。1点目、緑色の円でございますが、事業者間の公正な競争の促進による利用者利益の確保を掲げてございます。また2点目、赤色の円でございますが、利用者のニーズに合ったサービス・端末の選択の確保といたしまして、利用者が自らのニーズに合った選択ができる環境にあるか、自由な事業者選択を阻害する要因がないか、利用者が利用しやすい料金でサービスが提供されているかといった点を掲げてございます。また最後に青色の円、技術進歩の成果を利用者が享受できる環境の確保を掲げてございます。

次に、具体的な論点を9ページに示してございます。詳細につきましては資料2-2により説明させていただきますが、まず柱立てを9ページに基づき説明させていただきます。

1点目、接続料の算定方式、あるいはMVNOによるIoT向けサービスの提供など、事業者間の競争条件に関する事項がございました。

2点目、利用者にとってわかりやすい料金プランのあり方、支払総額の提示など、利用者の理解促進に関する事項がございました。

3点目、期間拘束やその自動更新、複数のサービスのセット契約の解除に関する課題など、利用者による事業者選択に関する事項がございました。

そして4点目、端末購入者に対する割引を伴わない、いわゆる分離プランなどの利用者による選択可能性、それから端末購入補助の適正化など、利用者料金に関する事項がございました。

また、このほか5点目として、4月まで開催いたしました検討会のフォローアップ、将来の検討課題を掲げてございます。

詳細は資料2-2に基づきましてご説明させていただきたいと思っております。

1ページ上段の検討の基本的視点につきましては、今ほどご紹介させていただきましたので割愛し、1ページ下段のⅡ主要論点から説明をさせていただきます。

まず1点目、事業者間の競争条件に関する事項のうち、(1)接続料算定方式の適正化でございました。モバイル分野の接続料につきましては、一旦2年前の実績に基づいて算定がなされ、支払いがなされた後、その後に判明する実績を踏まえた遡及精算が行われるという仕組みになってございます。

この点につきまして、モバイル検討会においては、大手事業者とのイコールフットィング確保の観点から、将来の原価を推計することによる算定についてMVNOから要望があり、報告書では遡及精算を実施する基準の明確化について指摘がなされたところでございます。このような指摘を踏まえまして、公正競争確保の観点から、接続料の算定方式について見直しを行うことが必要ではないかというものでございます。

次の2ページでございますが、(2)接続料算定の透明性確保でございます。モバイルの接続料につきましては、現在届出制となっております。接続料とあわせ提出される算定根拠に基づいて、総務省がその適正性を検証しております。本年6月の公正取引委員会調査においても、接続料の検証における一層の透明性確保について指摘がなされているところでございますが、こうした指摘も踏まえ、接続料算定の一層の適正化を確保する方策に

について、検討する必要があるのではないかというものでございます。

また、モバイル検討会においては、ネットワーク提供の同等性確保のため、大手事業者グループのサービス提供について、不当な差別的取扱いや競争阻害等の不当な運営に当たるものがないかの検証の必要性が指摘されておりますところ、こうした検証を進めることが必要ではないかというものでございます。

(3) 音声の卸料金についてでございます。モバイル検討会報告書において、公正な競争のためには適正な料金設定が重要である旨指摘がなされております。こうした指摘を踏まえ、適正な料金設定、卸料金の設定がなされているか、検証することが必要ではないかというものでございます。

(4) MVNOによる多様なサービスの提供でございます。大手事業者はセルラーLPWAサービスと呼ばれますIoT向けのサービスを提供しておりますが、本格的なIoT社会の到来を控え、利用者が多様なサービスを安価に利用できるよう、サービスの提供主体の多様化が期待されるところでございます。公正競争の確保の観点から、MVNOが大手事業者と同様にIoT向けサービス等を柔軟に提供できるよう、接続料の設定等必要な措置について検討することが必要ではないかという課題でございます。

(5) 二種指定設備制度の適用でございます。モバイル検討会におきまして、BWA事業者によるネットワーク提供について、透明性・公平性を確保するため、総務省において二種指定設備制度の適用を検討することが必要であると指摘をいただいております。BWA事業者の二種指定について検討するとともに、事業者間連携が進む中での二種指定設備制度のあり方について検討することが必要ではないかとしてございます。

(6) 大手事業者によるネットワーク提供に係るインセンティブ付与でございます。周波数割当てに係る審査や電波の利用状況調査において、大手事業者がネットワーク提供に継続的に取り組むインセンティブを与えるような措置の導入を検討することが必要ではないかとしてございます。

また7点目としまして、このほか、事業者間の公正な競争を阻害する要因がないか、とされているところでございます。

以上、1つ目の柱でございますが、続きまして2つ目の柱、利用者の理解促進に関する事項を説明させていただきます。

(1) 料金プランの理解容易性についての検証でございます。料金プランが複雑化する中で、契約時の説明が長時間化し、それにもかかわらず、自らが加入している料金プラン

の内容を把握できず、適切な選択を行えていない利用者が見られるといった課題が生じてございます。こうした課題・現状を踏まえまして、利用者にとって分かりやすい料金プランのあり方について検証し、見直すべき点について検討することが必要ではないかというものでございます。

次のページ、(2) 利用者の理解促進のための方策について記載してございます。通信サービス・端末を合わせた拘束期間全体での支払総額を利用者に提示することなど、利用者による理解促進の取組を検討することが必要ではないか。また、販売代理店における適切な表示が確保されるよう対策を検討することが必要ではないかとしてございます。

(3) 利用実態と契約している料金プランとの間の乖離の課題を掲げてございます。先般総務省は、過去の利用実績等に基づき、利用金額が適正となる料金プランを利用者に案内するよう、大手事業者3社に求めたところでございますが、更に講ずべき措置がないか等検討することが必要ではないかというものでございます。

(4) として、その他利用者による理解を妨げる要因はないか、と掲げてございます。

3つ目の柱、利用者による事業者選択に関する事項でございます。

(1) 利用期間拘束及び自動更新を伴う契約の再検証でございますが、いわゆる2年縛りといった期間拘束を伴う契約について、スイッチングコストを上昇させる要因となっていると指摘がありますところ、自由なサービス、それから事業者選択を確保するため、その在り方について検討することが必要ではないかというものでございます。

また、(2) 複数サービスの拘束期間でございますが、複数のサービスのセットでの加入について、拘束期間の始期や長さが異なることにより、スイッチングコストを上昇させる要因となっている可能性がありますところ、複数サービスの円滑な乗換えを可能とする措置について、検討することが必要ではないかというものでございます。

(3) として、その他、利用者による事業者選択を阻害する要因がないかと掲げてございます。

4つ目の柱、利用者料金に関する事項でございます。

(1) 利用しやすい料金プランの設定でございますが、大手事業者は端末の購入者に対する割引を伴わない料金プラン、いわゆる分離プランの提供を開始してございます。しかしながら、従来の割引の適用を受けた料金プランと比べて高い料金設定となっているものも見られますところ、こうした例も含めまして、料金プランについて、利用者にとって真に選択可能なものとなっているかという点について検証が必要ではないかというものでござ

ございます。また、端末購入補助の適正化の現状についても検証が必要ではないかと掲げてございます。

2点目、(2)利用者料金の適切性確保のための体制整備でございますが、利用者料金その他の提供条件に関する課題を継続的に把握し、その適正性確保に向けた政策立案につなげるため、これらについて継続的にモニタリングする体制の整備について検討することが必要ではないかということをご披露させていただきます。

(3)利用者料金規制でございますが、現状において、携帯電話の利用者料金に関する事前規制は原則として撤廃されているところでございますが、携帯電話は国民生活に広く浸透するなどその重要性が増しており、電波利用料の算定に当たっても、国民への電波利用の普及に係る責務等に係る特性係数の適用について、提言がなされたところでございます。こうした現状を踏まえまして、携帯電話の利用者料金について、例えば接続料や消費者物価との比較などによって適正性を検証し、制度的に取り組むべき事項がないか検討することが必要ではないかということをご披露させていただきます。

5つ目の柱、その他の検討課題といたしまして、モバイル検討会報告書で対応の方向性が示された事項について、着実に実施がなされているか。また、eSIMの普及、あるいは5G時代の到来により、将来生じることが予測される課題について、現時点で検討しておくことが必要ではないかといった項目をご披露させていただきます。

以上、資料2-2に基づきまして、主要論点(案)について説明させていただきました。

資料2-1にお戻りいただきまして、10ページ、11ページでございますが、研究会のスケジュールと進め方(案)について、簡単に紹介させていただきます。

10月から11月にかけて、関係の皆様方へのヒアリングを実施し、論点整理等を進めるという線表をご披露させていただきます。なお、情報通信審議会において、電気通信事業分野における競争ルール等の包括的検証のため、特別委員会が立ち上げられてございます。本研究会の検討結果についても、同特別委員会に集約することが求められておりますところ、当該報告につきましても、線表中に記載をさせていただいているところでございます。

以上、事務局から3点、これまでの取組、それから主要論点(案)、検討のスケジュールについてご説明させていただきました。ありがとうございます。

【新美座長】 どうもご説明ありがとうございました。

それでは、続きまして、構成員の皆様、それぞれご自身の自己紹介と、あわせてモバ

イル市場における課題と検討の方向性等につきまして、3分から5分程度で結構でございますので、お話をいただきたいと思っております。

大変恐縮ではございますが、五十音順にご発言をいただきたいと思っております。まずは大谷構成員からお話をお願いしたいと思います。ただ、北構成員につきましては配付資料をご用意いただいております、長めのご発言ということをあらかじめ伺っておりますので、北構成員につきましてはスキップをして、最後にアンカーを務めていただくという予定でおりますので、よろしく申し上げます。

それでは、大谷構成員、よろしく申し上げます。

【大谷構成員】 座長、ありがとうございます。日本総研で法務を担当しております大谷と申します。

この種の検討には、おそらく2014年ぐらいからかかわってまいりまして、つい先ごろまとまったモバイル市場の公正競争促進に関する検討会の報告書の作成にも関与させていただいたと思っております。今回の研究会に参加させていただくに当たりまして、ぜひ議論いただきたい事柄など、3点ほどお話しできればよろしいかなと思っております。

今、事務局にもご紹介いただきましたように、とにかく論点が多岐にわたるために、個々の問題についても個別にフォーカスした対応を行っていくことが重要ですが、今までも各種の取組をしてまいりましたが、モグラたたきの様相を持ち始めているのかなと思っております。前回の検討会でも2年縛りを問題としつつ、よくよく調べていくと25か月目の問題、4年縛りの問題というように、その問題の根深さに改めて気づかされるということがありましたので、今回事務局で整理していただいた資料2-1の8ページにありますように、モバイル市場の競争環境に関する検討の基本的視点、このあたりを再確認して出発することが必要だと思っております。

まず1点目ですが、利用者自身が自分のライフスタイルに合ったサービスや端末を選択できる環境を整えていくことは、とても難しい作業だと思っております。契約が複雑である、それから端末販売の補助の取扱いなど、利用者が自分自身に見合ったサービス・端末が何かということを見失わせるような阻害要因がやはり存在していると思っております。利用者が自ら考えて、自ら選択することを放棄させられるような取引環境にならないことが何より重要だと思っております。

そして2点目でございます。MVNOと言いましても、そのサービス内容など多岐にわたります、単に低コストで利用したいというスマホ利用者のニーズに応えるというだけ

ではなく、IoTはじめイノベーションに寄与したいと考えている事業者も多数含まれております。そのような多彩なサービスを開花させることができるように、接続料の見直しに改めて手を入れるとともに、機能開放の可能性についても、引き続き検討範囲を広げていくことが必要だと思っております。

そして3点目でございます。この研究会そのものは、料金そのものを引き下げるということを直接の目的としているものではございませんが、どうしてもその料金について下方硬直的な体系というのを脱していないと思われまして。その要因については、更にまた見ていくことになると思いますが、MNOのビジネスモデルを見ておきますと、やはり新端末の発売のタイミングでの買いかえ需要に対する依存が高いと思っております。買いかえ・機種変更のニーズ、それらにディペンドしたサービスになっていると思っております。多少印象で語っているかもしれませんが、中古市場が育たないことについては様々な理由があるとしても、それぞれのプレーヤーにできることがないか、いま一度点検していくことが必要だと思っております。

このあたりを重点的に、今回の研究会で検討できればと期待しているところでございます。どうぞよろしくお願いいたします。

【新美座長】 どうもありがとうございます。

それでは、続きまして大橋構成員、よろしくお願いいたします。

【大橋構成員】 ありがとうございます。大橋と申します。東京大学で公共政策大学院というところと、経済学研究科というところに所属してございまして、専門は経済学、とりわけ産業経済を担当しております。

今回、第1回目で発言の機会をいただきましたので、若干大きな話というか筋論というか、そういうところのお話をさせていただければと思います。今回、研究会のタイトル、モバイル市場の競争環境についてということなので、競争環境がこの市場で本当に担保されているのかというのが議論の中心的な課題になると思っております。その中で1つ、これは大臣のお話にもありましたが、料金がどうなのかと。あるべき料金水準と比較して、今の料金水準というのはどうなのかということも、この競争環境をはかる上で一つ重要な要素だということを伺ったところです。

あるべき料金水準とは一体幾らなのかということからは、おそらく見方としては海外との比較において高いのか低いのかとか、あるいはアンケート調査して国民の過半が高いと思っているから高いのか。色々な見方があると思いますが、これもまた海外との比較

だと為替レートがどうだとか、あるいは本当にプランが合っているのかとか、アンケート調査も多分、国民の言うことも半年ごとに変わる可能性もあるし、このあたりに依拠して政策を進めていくと考えるべき筋がぶらぶらになってしまうこともあるだろうと思います。そうすると、やはり筋論というか、どのように考えていくべきかというところはしっかり視点として持たなければいけないのだろうと思っています。

私は専門が経済学なので、経済学的に見たときに、あるべき料金水準は何かと問われると、おそらく3つの要素に分解できるだろうと思います。

1つは需要がどうかという点。典型的に価格の話をするならば、需要の価格弾力性がどうかという話になるのだと思いますが、1つ重要な点だと思います。

2つ目は供給側の点で、コストあるいは流通構造、そうしたものがどうなっているのかということ。それが価格に転嫁されるのだと思いますが、そういうコスト、供給構造がどうなのかということが2点目に重要な点だろうと思います。

3つ目に、コストに加えられるマージンが幾ら乗せられているのかというところですが、ここがまさに競争の話だと思います。単に料金水準を見ただけで、この3番目の競争環境を推しはかれるのかというと、この1番目、2番目のところをきちっと押さえない限りにおいては、3番目の状況は見えてこないということだと思います。

そういう意味で、筋論なので、今回の研究会のスコープに入ってくるのかというのは全く別の考え方もかもしれませんが、こうした視点を持つておく必要がある。非常にたくさん論点を事務局よりいただきましたが、どの論点が一体重要なのかというメリハリをつける上で、一定程度の視点を持っていないといけないのではないかと思います。いただきました事項の中で最も重要なボトルネックは一体何だろうかと。そうした中から注力して議論するなり、あるべき措置を打っていくということなのだろうと思います。

おそらく中長期的には、こうした点を考えていく上で圧倒的に省庁の持つデータが足りないのではないかと感じます。これはやはり自由化の流れの中で、自由化とともにデータにアクセスしなくなったような省庁も、色々な規制緩和の流れの中にあると伺っていますが、やはり今回の会議体のように料金水準に対して政策の手を打っていくときに、客観的な根拠、エビデンスというのかもしれませんが、そうしたものを持っていないと議論ができないということだとすると、省庁側もきちっとデータを集めるような仕組みをつくっていくということが、実はこうした議論をする上での足腰を鍛える上で非常に重要だろうと思います。今からでも遅くはないので、この場ではないかもしれませんが

が、そうした体制をきちっとしっかり考えていくということは重要だと感じています。

以上であります。ありがとうございます。

【新美座長】 どうもありがとうございます。

それでは、続きまして関口構成員、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。もともとは固定系の規制のお手伝いをずっとやってまいりまして、モバイル、二種に対する規制が始まるタイミングで、こちらと一緒にということでおつき合いを始めておりまして、最近で言うと自己資本コストの算定にかかわるルールづくりをお手伝いをしたりしてまいりました。

総務省のやってこられた競争政策、これは今後とも継続する必要があると、この核は設備競争とサービス競争というバランスをとった産業政策を立案するというところにあったわけです。近年、利用者の利便性確保ということも大きなファクターとして出てまいりましたが、産業育成という面で見ますと、やはり設備競争というのは大事な側面を有していて、しかもこの産業の場合には、利用者料金を原資とすることからの脱却がなかなか上手にできなかった経緯もあって、まだ利用者料金を原資とした設備投資ということを前提に議論してきているということであって、前回の包括的検証の特別委員会でも申し上げましたように、できるだけ早く新たな収益源として、5G時代のビジネスモデルを確立してほしいという期待を申し上げましたが、それによって、携帯料金で回収する総コストを抑えていくということをやらない限りは、事業者の非公正排除、もちろんそういうことはこれからも取り組んでいかなければいけないにしても、ドラスティックな変革というのは期待しようがない。一定の投資コストあるいは維持管理コストをどこかで回収しなければいけないということです。

これを固定系のアナロジーで申し上げますと、固定系には長期増分費用方式というLRICとされている方式が採用されています。ヨーロッパはピュアLRICといって増分費用だけを回収するモデルであります。我が国の場合には平均費用方式、共通経費の一部を回収するように仕組みでいます。増分費用だけの回収だと固定費の回収が一切許容されない。これは違うところで回収してよいという逃げ道があるからできることであって、その事業に専属で、多角化していないビジネスの場合には、そのような手段で共通経費を回収させないと事業が成り立たないのです。

その意味では、設備競争、これは今後とも5Gに向けて着実にやっていただくということをやったり見失ってははいけません。大切な産業育成の軸なわけですので、早くそのための資

金をスマホ以外のところから持ってくるということを、これから事業者、規制当局ともに考えていくということが大きな宿題だと考えております。

以上です。

【新美座長】 どうもありがとうございます。

それでは、続きまして長田構成員、よろしく申し上げます。

【長田構成員】 全国地域婦人団体連絡協議会の事務局をしております長田と申します。モバイルも含めて、消費者保護の観点から比較的長くこの問題に取り組んでまいりました。今回、総合的にまた検討がされるということは歓迎をしているのですが、とにかく具体的に成果を上げたいと強く思っています。

今までずっと申し上げてきて、実現していないことを再確認させていただくような形になってしまって恐縮なのですが、まず1つ目は、シンプルでわかりやすい料金プランというのを強く求めていきたいと思っています。端末と通信の分離というのはもう随分前から言われていますが、端末費用が実質的な割引のような形になって示され、それと通信料金との関係が理解されないまま、ユーザーは契約しているのが現状だと思っています。

そのことが、かえって、先ほど大谷構成員もご指摘されていましたが、自分には合わない端末を結局は選んでしまっているユーザーも多くいて、端末の様々な機能を使いきれないまま、非常に高額な端末を使っている方たちも多くいるのではないかと思います。端末の料金はきちんと示して、それを支払う形で、通信料金はそれに見合うよう、きちんと割引すべきものは通信料金を下げるべきだと私は思っています。

それから、期間拘束の話ももうずっと申し上げてきていますが、まず自動更新というのは絶対にやめるべきだと考えています。これはぜひ実現をしたいと思っていて、自動更新をする理由が全く見つけられませんし、非常に問題も大きいということは常々指摘されてきているのに、これがやめられないというのはとても残念です。

そして、自動更新しないプランというのが提供されている、され出したというのは事実ですが、その中には、また別の何か料金割引が消されていたり、料金が高くなっていたりということで、ユーザーにとっては決して喜ばしいことではない状況がまだ続いていると思っています。

端末の話に戻りますが、中古端末が非常に高い、端末の引き取りが非常に高くされているような形になっていて、ユーザーからは非常に理解しがたいところがありますので、中古端末の市場がきちんとできて、その上で高く買い取ってくれるのならよいですが、ほか

の契約をするから、新しい端末を買うからということで非常に高い引き取りがあるというのはやはりおかしい。全ての利用者・ユーザーに同じようなサービスが提供され、通信料金も提供されるべきではないかと考えています。

MVNOがなかなかこれ以上、何か期待されていても伸びづらいということは、やはり高齢社会の中で、MVNOは、本当はシニア層に非常にいいサービスを提供していると思うのですが、そのインターフェースのところ非常に厳しいのだと思います。使い方でもちょっと困ったとか、こういうとき相談したいというときに、なかなかその場が全国各地ということで言うと、それが提供されない状況にあります。これは総務省の別の場、郵便局の活用のところで申し上げたことがあります。全国各地にある郵便局にインターネットのテレビ電話回線の仕組みをきちんと全部に入れて、そしてそれをMVNOの会社が、それは有料になりますが、料金を払ってでもそれを利用して、テレビ電話で相談ができたり、どうすればよいか指示を受けられたりする仕組みが入れば、本当にMVNOは伸びるのではないかと私は想像しています。何かそういう仕組みをMVNOと郵便局でぜひご相談いただくというような形で、インターフェースの改善ができれば、少し話は違ってくるのではないかと考えています。

以上を申し上げたいと思います。

【新美座長】 どうもありがとうございます。

それでは続きまして、西村暢史構成員、よろしくお願いたします。

【西村（暢）構成員】 ありがとうございます。中央大学法学部の西村でございます。競争法、それから競争政策を研究対象としておりまして、モバイル市場の競争環境の整備に関して、今回の研究会への参加を求められていると認識しております。

具体的な検討事項につきましては今後議論されていくものと思われまますので、全体像、特に本研究会の視点ということについてコメントさせていただければ幸いです。

まず、現在の電気通信市場、特にモバイル市場では、利用者が通信サービスを利用するまで、川上から川下には本当に多様な事業者間の競争であったり、協調であったり、それから取引というものが誕生しているかと思えます。既に構成員の方々からもご指摘あったとおり、料金も複雑化していることは明明白白かと思えます。

同時に、いわゆる電気通信事業法という事業法の規制対象ではないような代理店の営業行為、それからOTT事業者の通信サービスにおける重要度の増大、そしてMVNOなど新たなプレーヤーもモバイル市場の競争環境に大きな影響を与える存在となっている。そ

してこれらの点が、政策立案には常に問われている要素になっていると考えております。

ただその過程で、例えば具体的にどこの市場に幾つ事業者——これはMVNOに含める、含めないの議論もございますが——そういった幾つの事業者が存在することが望ましい、あるいは料金プランあるいはサービスプランの数が多ければ多いほど望ましいというような答えは難しいと思っております。

その中で、例えばMNOとMVNOとの関係を事業者間の公正な競争の重要な一部と仮定した場合ですと、特にMVNO支援策そのものの是非というものも問われることになろうかと思えます。この点は、今回のいただいた資料の中でも大きく事業者間の取引、それから事業者・利用者間の取引といった切り分けということで可能ではありますが、これまでの法体系を見ておりますと、接続・卸といった制度を通じまして、例えば事業者間の競争環境が適切に整備されていなければ、事業者・利用者間の適切な状態というものも期待できない側面がある。ここは重要ではないかと考えております。

最後ですが、現在のこの競争環境、モバイル市場を含めまして大きな変化を伴っていると考えております。その法的な対応としては、やはり電気通信事業法のみならず競争法、特に独占禁止法、この2つの法領域が、例えば事後的に競争法上問題となった点を事業法にいかに関与させるか、あるいは漏れのない規制をつくり出していくかといった相互補完的に機能し合う環境というのを準備していくことが肝要ではないかと考えております。

以上でございます。ありがとうございます。

【新美座長】 どうもありがとうございます。

それでは続きまして、西村真由美構成員、よろしく申し上げます。

【西村（真）構成員】 公益社団法人全国消費生活相談員協会の西村と申します。よろしく申し上げます。消費生活相談員の団体として、我々はやはりどのようなものが消費生活相談でトラブルとして挙がってきたかということをもとに色々と考えているのですが、消費生活相談にいらっしゃる方は二極化してしまっていて、ものすごく詳しい方か、ものすごく全然わかっていらっしゃらない方の相談を受けるような傾向がありますので、そういう両極端の相談を含めて、あまり相談してこない大多数の方のニーズがどの辺にあるのかというのを意識的に考えていく必要があるのではないかと考えています。

また、携帯電話の料金は高いか安いとかいう以前に、これは払わないと大変なことになる料金という位置づけがあります。これは皆様もご存じだと思いますが、延滞すると信用情報機関に登録されて、クレジットカードやローンの審査が通らなくなりますし、携帯電

話の事業者間の不払い者情報の交換によって、ほかの事業者と契約できなくなるという、事業者にとってはすごくリスクヘッジしていらっしゃるような仕組みがあるので、何にも増して優先して払わなければいけないもので、少し特殊だと思っています。

実際に料金が高いかどうかは、3Gのころに比べるとできることが色々と膨らんできているので、なかなかその辺が実感として高くなって困ったというよりは、今、もう携帯電話が、先ほど大臣もおっしゃっていたように、単なる連絡手段以上に皆様が依存して、社会生活に必要なものであったり、趣味や娯楽に直結したものになっているので、高いことに不満を言う以前に、ほかの出費を削って払っていらっしゃるような印象があります。

高いのであれば、今、サブブランドやMVNOは安いということの色々周知されるようになってきたので、契約者数自体は統計資料を見せていただいたら増えてはいます。これが増えて十分という話なのか、それともまだまだ少ないというのかは、何を基準に考えたらいいいのかという点で難しいと思っています。

また、料金プランの話、皆様もいろいろおっしゃっていましたが、選択肢がたくさんあるかという観点で考えると、色々あるような気がしますが、結局フローチャートでこのような流れにしなければならないということで、あまり自由に組み立てるということもできないし、そんなに自由度がないような気がしています。

色々な会社がありますが、総務省の指導により一律にこういうプランを導入しなさいということで、皆様が横並びで導入されたり、これはユニークだと思うプランが公表されると、しばらくするとほかの会社も同じようなものが出てきて、結局あまり差が感じられませんが、まるで規制をされているかのように横並びのサービスが並んでいるような気がして、もう少し各社のカラーを打ち出して、自由に料金を考えていくというのも、消費者としてはぜひ期待したいところだと思っています。

将来的に5Gが出てくると、この場合料金体系ががらっと変わるということも聞いていますので、5G、もうしばらく時間はありますが、それに向けて料金体系ももっとスマートに変えていく必要があるのではないかという感じを持っています。

以上です。

【新美座長】 どうもありがとうございます。

それでは、北構成員からやや長めにとということですが、よろしくお願ひします。

【北構成員】 野村総研の北でございます。本業はテレコムメディアコンサルタントですが、最近、総務省の構成員が本業のようになりつつあります。このような会合は二度と

開催しないようにしたいという気持ちで、今回臨んでおります。

お手元の資料3をご覧ください。時間は15分と言われておりますので、駆け足でお話をしたいと思います。

まず1ページ目ですが、先ほど大谷構成員がおっしゃったように、モグラたたきの様な相を呈しておりましたので、せつかく包括的検証の枠組みの中での研究会ですので、はじめに、我々は2030年を見据えてモバイル市場をどうすべきか、どうありたいか、ということをご意識合わせしたい。ただ、そんなにぶれはないと思います。5Gを目前に控え、モバイルがまさに社会基盤としてしっかりと位置づいている状態、2分の1の特性係数もかかりましたので、普及に係る責務も課されましたし、最近自然災害が増えており、可用性、信頼性も高めていかなければならない。こういう世界の実現はマストであります。

同時に、モバイルを使ってあらゆるサービスが提供されていく。デジタルの恩恵を、誰もが使いやすく、理解しやすく、できれば安価に使える状態が当然目指すべき姿であります。

個人的には3番目、この業界が誰からも信頼されている、応援されている状態を目指したいと言いつけておまして、これは透明性、公平性、あるいは誠実さというもので実現されていくものであります。このような世界は、きっと誰も異論はないのではないかと思います。

次のページをご覧ください。4割値下げ余地があるという菅官房長官のご発言があります。先般、総務省が発表した内外価格差調査からの抜粋ですが、日本のカーブが横ばいになっている中で、ほかの国のカーブがここ数年急激に落ちていることに注目すべきだと思います。各国の規制当局がどのように競争環境を調えた結果、このようになってきたのか、ということが重要だと思います。

3ページをご覧くださいますと、アメリカについては、4キャリア、二強二弱という中で、二弱のうちの1社であるT-Mobileが、いわゆるアンキャリア戦略、自分たちはこれまでのキャリアとは違うのだ、誠実で裏表なくシンプルで安いということを引っさげて新プランを投入した結果、ほかのキャリアもそれに引きずられる形になりました。

フランスについては、ずっと3社の寡占状態が続いていましたが、2012年にFree Mobileが同じようなアンキャリア戦略で新規にMNOとして参入しました。激安ですが、SIMオンリーのシンプルなプランで、SIMカードはショップではなく、自動販売機で買うという徹底した低コスト戦略で参入しました。既存のOrange、SFR、Bouygues、3社

ともグラフの真ん中に書いてある Soch、RED、B&You というサブブランドをそれぞれが立てて Free に対抗しました。その結果、フランスは一気に料金が低下しました。ちなみに、MVNOのシェアは28.6%です。MVNOにはサブブランドが含まれています。独立系のMVNOはどうなったのかというと、減少しています。

ドイツは、まだ調査中ですが、かなり昔からMVNO、あるいはサービスプロバイダーと呼ばれるものが盛んでありまして、今や約50%です。国民の半分がMVNOと契約をしているという状況で、1位の Freenet、これは独立系ですが、1,000万契約を超えるMVNOです。同時に、Telefonica あるいはドイツテレコム、Vodafone、それぞれがサブブランドを、特に Telefonica がマルチブランド戦略とあって、ここに書いてあるようなサブブランド、及び100%保有あるいは50%保有のMVNOをつくって、多様なセグメントごとにブランドをぶつけているということをやっています。

このような世界がどのようにしてつくられたのか。ドイツは2013年にE-PLUS という第4のキャリアを Telefonica が買収しました。4社から3社になってシェアがほぼ均衡したということも、競争を促進させたのではないかとされています。また、E-PLUS を買収する条件として、Telefonica はMVNOに30%の容量を開放せよという義務が課されたなど、規制当局は色々な手を打って競争環境をつくってきました。フランスの Free mobile の参入においても、規制当局の ARCEP が相当動いたという話も聞いています。

イギリスも近年非常に料金が安いのですが、4社体制で、MVNOのシェアは17.7%ということになっていますが、おもしろいのは左下のグラフでして、これは Ofcom の最近のレポートですが、イギリスではスマートフォンユーザーのデータトラフィックがどんどん増えているにもかかわらず、支払い金額、マンスリープライスは下がっています。

なぜこのようなことが起こるのかというと、右上にプリペイドとポストペイドの比率がありまして、高齢者の方は緑色が多いのですが、これはプリペイドを表しています。若くなるほどポストペイが増えてくる。昔はプリペイドの比率が圧倒的に高かったのですが、スマートフォンの普及に伴ってポストペイドが増えていった。これはなぜかというと、プリペイドの場合、ガラケー端末は端末、回線は回線でバラバラに買っていたのが、スマートフォン端末の値段は高いので、端末と回線がバンドルされた料金プラン、月々の料金に端末代金が含まれたプランが主流になったわけです。

そのため、イギリスはスマートフォンが普及した直後はどんどん通信料金が上がりましたが、今何が起きているかというと、アンドロイド端末の機能が上がり、値段が下がっ

てきている。2万円とか1万円代で買えるような端末が出てきているので、無理して高い端末を買わないで、安いAndroid端末や中古端末と、SIMオンリー、SIMだけの安い回線を契約するという方向に若者が移行しています。それまで通信料金に含まれていた端末代金の回収分がなくなるので、料金が下がり続けているのではないかと思います。

次のページをお願いします。これまでわが国のモバイル業界、特にMNOは、左側にあるように、世界的に見ても、非常に積極的な設備投資によって高品質なネットワークをつくり上げていただきました。デバイスに関しては、大谷構成員ご指摘のようにハイエンド、高価なスマホを多額の購入補助をつけてたくさん売ることに注力して、通信料金を下げるというよりは、端末の買い替えを契機にお客さんを奪うという競争を必死になってやってきました。チャネルについては全国に3キャリアとも2,500店舗以上ずつありまして、非常に充実している。そして、料金は高いと言われ、もうけ過ぎだと言われている。

この状況からどう移行していくのか、ということですが、MNO自身が、自社の戦略として、この投資、チャネル、デバイス、料金戦略をどのように見直していくのかが問われているのだと思います。目指す姿は、楽天を含めて四社四様であってよいのではないかと思います。とにかく良いネットワーク、土管に徹する代わりに、安いという事業者があってもよいし、高齢者を含むお客様に対して、懇切丁寧に対応する、しかしその分少し高いとか、ECやポイントなどの経済圏の中でお客様に最高の価値を提供するとか、色々なプレーヤーがあってよいと思います。

いずれにせよ、変革、今までと戦略を転換するという決断が必要であり、そのためには、KPI、キャリアの重要経営指標として、短期的な利益だけではなく、NPSやLTV、最近ではCSVといった、少し中長期的な視点で経営を評価していくような指標を置かないといけない。何か変化があるときには、たいてい利益は短期的に下がりがちですので、これを中長期的にリクープできるのだというような理屈が必要だと思います。

次をお願いします。NRIの調査では、スマートフォンユーザーの6割は料金を「高い」と感じております。3割は「納得していない」と回答しています。また、5割が「キャリアはもうけ過ぎだ」と考え、4割の方が「自分はスマートフォンを使いこなせていない」と回答しています。このあたりは、10月19日にプレスリリースを打つ予定でございまして、その後に詳しくまたご説明したいと思います。他の構成員からのご発言がありましたが、理想は、ユーザーが自分にふさわしいと思う事業者、料金と提供価値を勘案して、自分にふさわしいと思う事業者を自由に選択できる環境をつくりたいということですが、

現時点では必ずしもそうならない。

なぜMNOを使っているのか。つながるし、ショップが全国にあるし、何かあったらすぐ面倒見てくれるし、あるいは色々な価値を提供してくれるから、私は高くてもMNOを選ぶという人がいてもいいと思いますし、いや、自分はそんなにつながりがよくなくてもいいし、自分で解決できるので、シンプルな方がいいということでMVNOを選ぶ人がいてもよいでしょう。その中間としてのサブブランドを選ぶ人がいる。ただ、これが今、ごちゃごちゃになっているところを、一旦整理できないかなと思います。また、他のキャリアの方が良いと思って、そちらに移ろうというときのスイッチングコストは、極力低減させていくべきだと思っています。

次のページをお願いします。そのスイッチングコストの最たるものである端末購入補助金とかキャッシュバックに関して、自分の頭の整理も兼ねて、これまで何をやってきたのかを書いてみたのですが、結局、キャッシュバックというのはキャリア間の競争の産物なのです。

思い起こせば、2006年にMNPが導入される前後、自社のユーザーが他社に離れないようロックインするための施策として2年縛りが強化され、それが定着しました。2年縛りは途中でやめると9,500円の違約金がかかります。すると、自社に乗換えるときに違約金を持ちますよ、ということでキャッシュバックが始まりました。その後、ソフトバンクがスーパーボーナス投入と同時に端末の割賦販売を始めました。これが定着して、2013年、2014年の、あのキャッシュバック祭りのときに何が起こったかという、自社に乗り換えるときに割賦の残債も持ちますよ、ということでキャッシュバックがエスカレートしていきました。実質ゼロ円とか、一括ゼロ円とか、キャッシュバック何十万円と。すごかったのが2014年3月、家族4人で100万円キャッシュバックというのがありました。

この行き過ぎたキャッシュバックを自制してくださいと、総務省が要請をしました。また、ガイドラインをつくって色々やってきましたが、完璧なものができず、今なお代理店独自値引きという形でキャッシュバックがある。これは、3キャリアの「競争」の産物なのです。そうすると、MVNOには、この競争に参加できるほどの体力がないので、結局、蚊帳の外ということになります。代理店独自値引きも一つのスイッチングコストだと思います。ここをどうにかしないといけない。

そして、4年縛りの問題です。次のページをお願いします。4年縛りが始まったのが去

年の秋ごろですから、来年の秋ぐらいには4年縛りの2年経ちましたという方が出てきます。そのあたりぐらいから、自社に乗り換えると4年縛りの残債をうちが補助しますよ、というキャッシュバックが、放っておけば当然登場してくると思います。

公正取引委員会も問題視されておりますが、基本的に料金プランは、分離型プランに各社向かっています。ただ、完全な分離型時代に持っていくには、この代理店独自値引きを何とか規律しないと、結局はお店で——これはソフトバンクの写真です。わかりやすい例だったので使っておりますが——「解約金全額負担」とか「乗換えなら残っている機種代負担します」ということが行われてしまいます。

最後ですが、結局3社の協調的寡占状態、あるいはナッシュ均衡の状態から、1社だけが踏み出すのは、かなり勇気が必要な決断だと思います。ですから、その決断を正当化するような中期的なKPIの設定が必要なのではないのでしょうか。

同時に、アメリカ・フランスのような第4のMNOとなるかもしれない楽天への期待をここで掲げたいと思います。

そして、何よりもMNO各社が、お客様から愛され、信頼される、ゆえに選ばれるのだ。そのような企業になるのだ、という覚悟を持ち、率先して透明性、公平性、誠実さを競い合ってくれることを切に願っております。

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。

構成員の皆様には、それぞれの背景と、それからこの研究会における問題といいますかスタンスを披歴していただきましたので、最後に私も簡単に申し上げて、次にその専門家である黒坂様のご報告へと移りたいと思います。基本的にこの研究会でどういうことをやっていくかというのは、今、皆様おっしゃいましたので、そこでまだ触れられていなかった点を少し指摘したいと思います。

1つは、これは北構成員もおっしゃっていたと思いますが、総務省からいただいた資料2-1の8ページにありますように、利用者のニーズに合ったサービスというのは、まさにそのとおりなのですが、現実には、利用者は自分のニーズがわかっていない。同時に、サービスそのものがどんどん変化している。何ができるかをユーザーがしっかり認識できているかということになりますと、このニーズというのはしっかりした情報提供、ないしはリテラシーを備えさせないと、自分は何をしたいかというのはわからないと思います。

それはどうしてかといいますと、これがはっきりしていないものですから、ちょうど自

自動車や家電について、オーバースペックのものを売りつけて、消費者が段々とある意味で高いと思うようになってきて、産業があまり国内では広がっていかなかったということがありますように、この通信の分野、モバイルの分野でもどんどんスペックが上がっていきいますが、個々のユーザー全てが必要なわけではないのです。そのようなハイスペックなものは要らないユーザーにとっては、やはり高いものになっていってしまうと。

かつて川喜田次郎先生が、諸外国の開発に手助けをするときには、アプロプリエイト・テクノロジーでなければいけないと。ハイスタンダードなテクノロジーを持っていても失敗してしまうということをおっしゃっていましたが、こういった進歩の激しい領域において、ユーザー・消費者をきちんと満足させるためには、ハイスペックなものを与えればよいというのではなくて、アプロプリエイトな、要するに適切なスペックのサービス・端末を得られるようにしてやるのが大事であると。そのための仕組みというのがこれまでなかったと思います。

このユーザーのニーズについての自覚がしっかりしてきますと、事業者がどんなサービスをするのかということについて非常に厳しい目を持つようになりますので、この辺を少し議論の中で育てていきたいというのが一つあります。

それからもう一つは、これは皆様おっしゃったのですが、事業者側は透明性を持ってきちんとサービスを、あるいは料金設定をなささいというのですが、実はこの料金設定の仕組みというのは、ユーザーにとってみると直接キャリアと向かい合うだけで、料金がどうなっているのかわからない。ある意味で色々なところとコラボしながら料金設定ができているのですが、キャリアの先にあるところが見えてきていないというのが一番の問題だと思います。

これは従来、B to Cの場面ではしばしば透明性を持ってやれということをおっしゃっていましたが、B to Bの場面になりますと、契約や営業の秘密だとかで、全くインフォメーションがCのところに来ないというのが実情です。これでは幾らフェアな取引をしようと思っても、出てくるわけではありません。むしろこのB to Bが一体どうなっているのかということをおっしゃることをきちんと明らかにしない限りは、このモバイルの世界では公平で適切な競争、ないしはユーザーにとっての適切性というのは出てこないのではないかと思います。

後ほど色々なところで議論をしていきたいと思いますが、Cにとって、B to Bが一体どうなっているのかということがきっちりわかるようにしなければならないだろうと思っております。営業の秘密ということをおっしゃいますが、外交機密だって何十年かすれば

オープンにするわけですので、こんな変化の激しいところは2年もすればオープンにしたら何の問題もないのではないかと思います。そういうことも含めて議論を進めていきたいと思っております。

私からは以上でございます。

それでは続きまして、本研究会では検討事項に関連する様々な分野の専門家に構成員として参加いただいております。それをもって、我々の知見を更に深めていきたいと思えます。また、構成員以外の有識者からのご発表もいただきたいと思っております。本日は、慶應義塾大学大学院政策・メディア研究科、黒坂達也特任准教授にお越しいただいております。黒坂様からご専門の知見をご披瀝いただきたいと思えます。

それでは、よろしく申し上げます。

【黒坂特任准教授】 ただいまご紹介いただきました、慶應大学の黒坂でございます。今、新美座長から過分なご紹介をいただきまして、専門家と言われて非常にどきりとしているところでございますが、「長年」ともうそろそろ申し上げてもいいかもしれませんが、この業界、この分野のお手伝いであるとか研究を続けてまいりまして、今日はそういった観点から、少し幅広なお話をさせていただければと思っております。

それでは、資料4をお願いいたします。自己紹介は時間がもったいないので、一言だけ触れさせていただきますが、大学で教員の仕事をしているのは兼業でございます、もう一つ自分の会社で、小さなコンサルティングファームをやっております。真ん中あたりに書いております「ICTサービス安全・安心研究会 消費者保護ルールに関するWG」の構成員。これはこの包括的検証で5つ立ち上がった研究会の一つでございます、このモバイル市場の研究会ともリエゾンすると示されております。

この消費者保護ルールに関する検討と、料金サービスに関する検討というのは、私が今日においては、切っても切れない状況にあると思っております、この2つが密結合をしながら検討を進めていただくというのは、非常に私自身もありがたいし、やりがいがあると思っております。ぜひ今後も緊密な連携をとっていただければ幸いです。

それでは、中身の話に入らせていただきます。次のページをおめくりください。いきなり世の中の関心事のテーマに直接触れているところでございますが、「日本のモバイルは高いのか？」というところなんです。これは先ほど北構成員からもお話があり、ファクトも示していただいたとおりでございます。私も持ってまいりましたが、現時点で国際比較をすると、確かに高いと言わざるを得ない状況にはあろうかと思っております。

1点ご留意いただきたいのは、このグラフの「低頻度」と書いてありますが、この下に低頻度、中頻度、高頻度というところで、低頻度は100コールと0.5ギガバイト、中頻度は300コールと1ギガバイトと書いてあります。つまり、100回の通話と500メガバイトのデータというような構成で比較してみたらこうなったということですが、この国際比較というのが非常に難しくなっているということが前提としてあると思います。様々な組み合わせのプラン、パッケージのプランというのが各国ございますので、単純な横並びを精査するだけでも結構な手間がかかります。

加えて、その背景となりますユーザーの動向ですが、例えば日本では、先般、若年層でいよいよ電話を使う時間が1か月の中にゼロになったというような報道がありました。これ自体、私自身まだ検証しきっておりませんが、さもありなんという感じもございまして、いわゆる公衆回線を使った電話はもうほとんど使わなくなってきた、今、アプリ上で音声通話を普通にやるというようなことが出てきています。そのときには、当然プランとしてもデータが中心になってきているところもあります。このあたりを精査していく必要が十分にあるだろうと思いつつも、ただトレンドとしては、おそらくやはり日本が高いということ。更に言うと、高止まっている状況というのも言えるのではないかと。これも先ほどグラフで示していただいたとおりです。

更に申し上げますと、購買力平価、生活してみて大体これぐらいのお金だろうという感覚ベースのところでは、この低頻度のグラフは「USD PPP」と書いてありますが、アメリカドルの購買力平価でならした数字でございまして、購買力平価にしたほうが、生活実態により近く感じられます。ですので、絶対値だけでなく生活実態という観点でも、やはり高いと見えるところというのは否めないだろうというところがございます。

これをもっと際立たせるような指標として、ビックマック指数というような話もありますが、これは計算しているわけではございませんので、こういった観点もあるというところをまずファクトとしてお伝えしたいと思います。

次をお願いいたします。日本の消費者がモバイルを高いと感じている。先ほどの話をすれば当たり前ではないかと思われるかもしれませんが、それを本当に感じているのかどうかということは、少し議論があるところだと思います。というのは、普通の消費者の多くは国際比較をしません。私自身は、海外に出張することが割と多いので、やはり日本は少し高いと感じることは正直ありますが、1年に1回も海外旅行される方はおそらくそんなに多くはないだろうと考えますと、日本の今の水準が高いのか安いのかということは、国

際比較ではなくて、ほかの生活実態との相対的な比較ということが一つポイントになるだろうと思っております。

一方、経済成長を続けてはおりますが、残念ながらやはり小さい状況であると。おそらく家計収入というのは横ばい、支出はやや抑え気味で下落傾向にあると。物価は硬直化していますが、なかなか上がらないことを考えますと、通信費は高くなっているというような見え方をしてしまうということがあるだろうと思います。

ただ、私が少し注意深く申し上げたのは、今申し上げたのは実は全て「想定」の理論上の話なのです。何を申し上げているかという、生活者というのは、それがフェアバリューであると考えれば、必ずしも高さを感じるわけではないということがあります。

これは例えば収益還元法というような考え方があります。一定の納得感があるとか、これはこれぐらいだと、フェアだと感じられれば、高いとは決して感じないということです。銀座シックスで飲める1杯1万円のコーヒーもそんなに高くないと感じる人がいるというようなお話でございます。加えて、先ほどプランの話もしましたが、固定網とのセットです。この普及が今どんどん進んでいる状況ですので、家計全体だとこんなものなのかというような感覚もあるかもしれない。

また、実質値下げというのを今通信事業者の各社、取り組まれています。これは何を言っているかという、ポイントによる還元です。このポイントエコノミーが加熱気味だという状況が見受けられるぐらい、ポイント還元ということを中心に強めています。これは通信事業者各社とも、ここ2年ぐらい取組を強化しているところではないかと思っておりますので、必ずしも値段が上がり続けていると感じられるわけでもないだろうということが一つ言えるかと思っております。

次をお願いいたします。もう一つ、消費者が特にMNOの通信料金をどのように感じているのかということを考える上でのポイントとして、そんなに高いというのであれば、より安くてよい選択肢であるMVNOにどんどん移行すればよいのではないかということが言えると思います。

まず、MVNOの成長そのものは、引き続き成長は続いているというような状況です。新規市場でもございますので、直近のMNOの成長率よりも高水準で成長しております。逆に言うと、MNO成長というのはかなり飽和状態に近づいていきっているかと思っております。

一方で、先ほど来、もし本当に高いと感じているのであれば、どんどんMVNOを使えばよいのではないかというところはあろうかと思っておりますが、その割に成長が少し減速気味

になってきていると思います。これは折れ線を見ていただくとおわかりになるかと思いますが、成長率というのは2016年をピークにしまして、Y o Yで見るところ下がっているのがやはり実態であろうと思います。

このままで行きますと、先ほど長田構成員からも「MVNOはせっかく高齢者によりサービスなのになかなか浸透しきらない」というお話があったとおり、ありていに言いますと特定のクラス、例えばリテラシーをある程度有するとか、価格感度が極めて高いであるとかいった方々によって構成される、その方のみによる一定のシェアにとどまる可能性もやはりあるのだろうと思っています。

一方で、そんな壁を乗り越えてでもやはりどうしても安いほうへ行きたいという思いが強く消費者側にあるのだとしたら、壁は乗り越えられていくということも考えますと、このあたり今後どうなっていくのかということを見定めていかなければいけないと思いますが、少なくとも、「あ、これ簡単で安いね、こっちに行こう」というような選択肢に、まだMVNOというのがなりきれていないということは言えるのではないかと考えております。

次をお願いします。このあたりを少し踏まえまして、1つはMVNOへの移行が少し頭打ちに見えてきてしまっている。実は消費者の選択ということももちろんありますし、先ほど事務局からもご説明があった、特に資料2-2の主要論点のところの1ポツの競争条件の話でございますが、この(1)以降、MVNO振興というMVNOをもっと盛り上げていくための事業者間の競争政策ということ論点として掲げていらっしゃると思います。こういった点もおそらく重要だと思いますので、全て消費者の選択という側面だけで論じられることではないと思っています。

ただ、やはり利用実態、つまり何だかMVNOはやはり使いにくいとか、最後が踏み切れないというようなことがあるのだとしたら、それは少し全面から捉えていく必要があるのではないかと考えております。

もう一つは、料金に関する選択肢の消費者の態度というのが、そういう意味では消費者にとって——生意気な言い方をしているかもしれませんが——やや消極的に見えるというのが私の主観でございます。通信事業者各社1年プランであるとか分離プラン、あるいは1ギガプランのようなものを提供されていますが、これが果たしてどのくらい選ばれているのか。まだ発展途上なので評価はこれからというところもあるかもしれませんが、これももし本当に高くて勘弁してくれということであれば、少し状況は違うのではないかと思います。

あるいは更に言ってしまうと、あれだけ大量に広告費を投下して宣伝活動をされているサブブランドへの移行ですが、これは本来起きてよいことかどうかという議論を棚上げした上で、そんなに起きていないのではないかというような印象も受けます。

このよう考えてきますと、料金水準で、高さはもちろんあるかもしれない。ただ、その高さを認識するまでの前提に、もしかすると消費者が至っていないのではないか。これは情報の非対称性も含めてですが、きちんと競争環境が伝えられていない。それゆえに、消費者の潜在意識にまだ高いというものがとどまっているのではないか。つまり高いかもしれないが、こんなものかといったところで着地してしまっているのではないかということが1つ。

また、料金構造について。そもそも消費者は通信であるとか端末であるとかということをもっと本当に分けて精査して考えているのだろうか、認識しているのだろうかということも含めて、この料金をどのように理解しているのかということについて、もう少し分析が必要ではないかと思います。

結果的に、今のところ、これは選択肢が十分に提供されていないという要因もあると思いますが、消費者は包括的に料金の妥当性を、ある程度こんなものではないかというところで納得している感もあり得るかもしれないというところが、予備的な仮説として考えられたところです。ただ、これに甘んじればいいという話ではないと思っております。最後、そのあたりのお話を次のページ以降させていただきます。

今、申し上げたようなことというのは、あくまで表面的な現状をなぞって読み下してみたら、そのように読めたというところがございます。おそらくこの研究会では、もっともっとその構造問題のところを深掘りしていく必要があるだろうと思っておりまして、あえてこの後、野心的なことを書いてまいりましたが、今申し上げたとおり、消費者は現時点でモバイルの産業構造であるとか競争環境をあまり理解していない。更に言ってしまうと、理解する必要がそれほどないということも本来あるかもしれない。なぜならば、理解して云々ではなくて、とにかく安くてよいものがほしいということが基本的なインセンティブですから、そう考えますと、ここはどのようにコミュニケーションして、どのように情報開示していくのかということが必要だろう。

一方で、先ほどのMVNOが使いづらいかもしい問題ということも含めて、まだ技術的リテラシーを十分に獲得しきっていないかもしれない。ここで新しい選択肢をたくさん出しても、「うん、分かるけれども、安いみたいだけれども、ちょっと使いにくいよね」

ということもあるかもしれない。

一方で通信事業者の皆様は、おそらく自らが設定されている利益水準を下回るような値下げであるとか、消費者に有利な条件プランを促進するインセンティブというのは基本的に弱いだらうと考えます。その一方で、世の中の的に様々な要請に応じていくというときに、値上げ値下げ以外の手段で、今利益還元をされているのではないかと。先ほど申し上げたことです。

もう一つは、通信事業者の皆様は、価格はもちろん大事ですが、一方でインフラとしてこれを維持・安定させていかなければいけないというようなことも、その責任も負われているということを考えると、自分自身でさじ加減を決めざるを得ないという状況もあるのではないかと考えております。

このあたり、状況を正しく整理していったって、必要な施策を打っていただくのがおそらく規制当局に期待される役割であらうと考えております。この下のところに書いてあるところで、先ほどの関口先生のお話にもあったかと思いますが、設備競争とサービス競争を促進しながら、やはり設備競争のパラダイムをこの後どのように評価していくのかということとは、極めて重要なポイントになっていくだろうと考えております。

そのあたり、最後ちょっと論点として、私の所感に近いところがございますが、まとめたのが次のスライドでございます。

インプリケーションとして、私から少し感じていることを2つ、大きく（1）と（2）でご説明しますが、まず1枚目は、設備投資の一巡というのが特に4G——今、皆様がお使いのスマートフォンのインフラです——これに関しては大体一巡したところに来ているであろうと見込まれます。これは事業者の財務諸表等を見ても、設備投資が落ち着いてきているということが評価できると思いますので、おそらく今後は費用低減が続くことを考えると、一定の競争が促進されれば、通信料金の自然低下ということがある程度促進されていくのではないかと。

これは目標値を設定してここまでいつまでに下げてくださいというところはなかなかたどり着かないかもしれませんが、基本的に下がっていくトレンドに少しずつ入ることは可能であらうと。仮にそうだとすると、この自然低下ということをしてできるだけ阻害しないで事業者の自然な競争に委ねていくというようなことを一つ施策として考えていく、あるいは施策の影響評価の観点で考えていく必要があるのではないかとということ1番目に申し上げたいと考えています。

その上で、直近の消費者の課題ですが、端末の値段を高く感じ始めているのではないかなというのが所感です。これは様々な端末、高い端末も安い端末も出るようになったというバラエティの話でもありますので、高いものが必ずしも悪いという話ではないわけですが、様々な端末が出てきている中で、少しずつスマートフォンというのはやはり高い、あるいは高くなっているということが見えてきているときに、端末そのものもそうですし、端末の販売であるとか提供方法に関して、あるいは通信サービスを一つの端末で選択するための自由度というところに関して、代替案、オルタネティブというのがもっとあっていざらうと。

例えば端末の販売方法というのも、今アメリカで割と普及していて日本に導入されていないものの一つに、レンタル携帯があります。端末をレンタルして提供するというものです。こういった方法も一つ考えられると思いますし、あるいは先般発売された iPhone XSですが、香港だとデュアルSIM対応だということで、一部の好事家たちが香港に出かけて行って買っているというような状況があるわけです。こういったものをどのように考えていくのかというようなこともあろうかと思えます。

中古端末の流通は重要ですが、これは様々な課題、特に私が少し気になるのはセキュリティ面の課題ですね。このあたりについてもカバーしていくという必要があるのではないかと考えております。

消費者のリテラシーですが、リテラシーはやはり向上していただきたいということがあるわけですが、これは言うにやすしの典型でして、勉強しろとって勉強する子供はほとんどいないというのと大体同じです。なので、この啓蒙であるとか教育の機会を提供するのは極めて重要だし、拡大するべきだと思いますが、これだけに頼らない。つまりリテラシーを頑張って上げるというところだけに頼らない施策ということもおそらく必要になってくるのではないかと。極論すれば、リテラシーが向上しなくても、安くていいものを使える環境というのをいかに提供できるのかというようなことを少し議論していただいてもよいのではないかと考えております。

全体の話はここまでですが、最後のページについて少しだけお話しさせてください。今回、包括的検証の中で、未来志向で検討を進めるということが掲げられているかと思えます。非常に私も大事なポイントだと思いますし、特に5Gがこのあと始まるタイミングですので、直近の話だけしていてもほとんど意味がないだろうと考えております。

一方でこの4Gまで、つまり現在のインフラまでと、その後新しく展開されていく5G

以降のインフラ、これはおそらく全く別の話になっていくし、別のものにしていくべきだろうとも思っています。これを混同したままですと、先ほどの関口先生のお話にあった、結局そのピュアLRICが日本でなかなか実現しないというような話につながっていくところだと思っております、あえてここは4Gまでの話と、5Gからの話を明確に分けていただいて、整理していただくということがひとつ必要なのではないかと思います。そのときに、4Gまでのところに関しては自然競争も含めてできること、あるいはやらないことが最良の施策であるというような可能性も含めて、その施策の影響評価も含めて検討していただきたい。

一方5Gに関しては、おそらくこの場だけではなく特別委員会でも検討されると思いますが、かなり踏み込んだ新しい産業構造をどのようにつくるのかという議論がなされるというような役割分担があると、非常にそれこそ全体を見て未来志向につながっていくのではないかと思っております。

僭越ですが、私からは以上です。

【新美座長】 ありがとうございます。

それでは、構成員の方々から、あるいは黒坂様から非常に貴重な見解を賜りましたが、残された時間はあまりありませんが、10分弱は意見交換ないしはそれぞれの質疑応答という時間がありますので、どうぞ遠慮なく、誰についてこの点を伺いたいということがあればご発言をいただきたいと思います。いかがでしょうか。

大谷構成員、お願いします。

【大谷構成員】 どうもありがとうございます。黒坂様の示唆に富んだお話で、かなりクリアにさせていただいた部分があるのではないかと思っております。

1点、黒坂様に教えていただきたいと思っております、4ページのところの分析で、下から2番目のポツ、セット（固定卸）の普及ということで、これは消費者における料金についての実感ということについての固定卸ということの影響ですが、今、モバイルについて、固定卸も含めて様々なものとセットになっているために不透明感が増えている。もちろん消費者にとってメリットがあるから選択される方式ではあると思いますが、この点にどのように切り込んでいったらいいのかというのをいつも戸惑う部分でございまして、この固定卸も含めたセット商品についての考え方の整理につながるようなヒントを何かいただければと思っております、ご質問させていただきました。何かございましたら、お願いいたします。

【新美座長】 それでは、お願いします。

【黒坂特任准教授】 ありがとうございます。非常に重要かつ直近及び未来の両方にまたがる論点ではないかと思っております。

先般、様々な通信事業者が、この固定と移動・モバイルをセットするというだけではなく、OTTサービス、例えば動画配信サービスとセットにして、色々なセットの組み合わせでパッケージを提供されていると思います。

これは、評価は様々分かれるところでありますので、あくまで私自身の今日時点での認識ではありますが、これを現時点でいたずらに制限するということは、消費者の利益にもかなわないだろうと思っておりますし、産業振興の観点からも望ましいことではないと思っております。

ただ一方で、ご指摘いただいたとおり、よくよく計算してみたら、全然得ではなかった、というようなことがあり得ると思います。問題はこの「よくよく計算してみたら」というようなことが、計算の根拠であるとか具体的な数値であるとかということが、必ずしもつまびらかにされていないということだろうと思っております。全ての消費者がいちいち電卓をたたいてということはないと思いますが、やはり例えばこういった場所でもそうかもしれませんし、ある程度認識を高めていらっしゃる方にとって、自分で計算してみたら、選択してみたらこうなったということが、自分自身でわかるような情報開示というものは、通信事業者に求めていってもよいのではないかと思っております。

【新美座長】 よろしいでしょうか。

それでは、ほかにございましたら、ご発言をお願いします。いかがでしょうか。

今のセットの問題ですが、この前の通信情報審議会の席でも少し申し上げましたが、今の法律のトレンドでは、B to Bの場合にはどんなに連携していても、契約は相対的に処理するのだということになっておりますが、これに消費者が絡んでくると、セットになっているときに、それぞれお互い知らん顔ということは言えない方向になっていると思います。だからむしろセットになっていけば、まさにセットだと、責任もセットで負わなければならないという方向が少なくとも消費者との絡みでは出てきておりますので、その辺、今後この通信事業はほとんどがセットになっていくと思いますので、物の考え方を少し整理して、消費者という立場から見たときの法律の議論というのはしておく必要があるだろうと思っております。

これはドイツでもアメリカでも出てきておまして、ドイツの民法の教科書ですと、三

角契約関係というものがあります。三角関係の契約においては、2辺の影響が他の1つの角に影響してくるといった議論が、大変難しい議論ですが、出てきております。

日本でも複合契約論とか色々なものが出てきていて、契約の相対性に対する一つのアンチテーゼといえますか、修正意見が出ていますので、この通信分野の契約も、もう少し慎重に議論していく必要があるかと思えます。今の黒坂様のお話を受けて、少し私なりに考えてみました。

ほかにご意見・ご質問ございましたら、どうぞ、お願いします。よろしいでしょうか。

本日、それぞれの構成員の皆様が、それぞれのバックグラウンドをもとにした非常に貴重なご意見を賜りましたので、これらをベースにしながら議論を深めてまいりたいと思えます。

それでは、今後は関係者からのヒアリングを行うとともに、既に事務局からはご本人には連絡をさせていただいており、一部の構成員の方々にご発表をお願いしたいと思えますが、その節にはぜひご協力いただきますようお願い申し上げたいと思えます。

それでは、最後に佐藤副大臣からお言葉をいただきたいと思えますので、よろしく願いいたします。カメラ撮りの方は入室をお願いいたします。しばらくお待ちいただきたいと思えます。

(マスコミ入室)

【新美座長】 それでは、佐藤副大臣、よろしく願いいたします。

【佐藤総務副大臣】 皆様、こんにちは。大変十分にご議論、お疲れ様でございました。

先週の4日に総務副大臣を拝命いたしました佐藤ゆかりと申します。せっかくでございますので、一言締めのご挨拶をさせていただきたいと存じます。

本日は、本研究会の第1回目でございますが、新美座長はじめとした構成員の皆様方に大変活発なご議論をいただきましたこと、まずもって心から感謝申し上げたいと存じます。また、黒坂様からも大変貴重なご意見を頂戴いたしましたこと、誠にありがとうございます。

民間時代、私自身も経済の仕事に20年以上ついておりましたものですから、大変関心を持っておりました。特にこのモバイル市場は、これからの経済の基幹的なインフラであり、本日ご議論いただいておりますような市場の競争環境整備というのは、大変重要な課題であると、私自身も認識しているところでございます。

そうしました中で、実際に携帯電話やスマートフォンの契約数を拝見しましても、既に

1億7,000万件を超えているということでございまして、まさに身近な国民生活に不可欠なツールとなっているという実態があるわけがございます。また、有限希少な公共の財産でございます電波というものを用いているということもございまして、やはり多くの利用者の皆様方にとりまして、理解しやすい料金体系といったものをつくり、そしてサービスがその下で提供されるということが極めて重要であるという認識に立っているわけでございます。

他方、我が国の移動通信サービスの料金でございますが、本日ご指摘がございましたように、他国に比べて高止まりの傾向にあるという問題がございます。より公正で有効な競争環境を整備していくという必要性を強く受けとめているところでございます。

更に、今後でございますが、先ほど5Gのお話もかなり出ておりましたが、あらゆるものがネットワークにつながっていくという中で、I o T社会を迎えていく、進めていかなければいけないわけでございますが、その基盤をなしますのが、電波を利用したこの移動通信のサービスであるということでありまして、このI o T向けのサービスも含めまして、公正な競争を確保する具体的な方策というものを早急に詰めていかなければいけないと認識しているわけでございます。

本日は、構成員の皆様方から海外の事例も踏まえながら、公正な競争環境の整備につきまして、その重要性をご指摘いただいたわけでございます。また、中でも、特にMNO3社の協調的な、ある意味ナッシュ均衡というお話も出てまいりましたが、やはりこうしたナッシュ均衡を破っていくためには、外部から環境を激変させる要素を導入していく必要性もあろうかと思えます。また同時に、端末に対するご指摘もございました。端末の付加価値、あるいは端末自体が高いのではないかと利用者が認識しているのではないかとご指摘もあり、端末とネットワークを分けて考えていく必要性に改めて言及をされたものと認識しているわけでございます。更に、新美座長からもございましたが、このB t o Bの契約に対して、B t o Cというものをしっかりと政策的に考えていく。消費者の観点が必要であると最後に締め言葉も頂戴いたしました。

今後は、こうしたご議論を踏まえまして、事業者をはじめとした関係者の皆様方のご意見を聞きながら、更にご議論を深めていただけるものと認識しておりますので、次回以降も皆様方、活発にご審議をいただきますことをお願いいたしまして、私からのご挨拶とさせていただきます。どうぞ今後ともよろしくお願いを申し上げます。

【新美座長】 佐藤副大臣、どうもありがとうございます。今後ともぜひよろしくご指

導いただきたいと思います。

それでは、事務局から連絡事項がございましたら、よろしくお願いいたします。

【横澤田料金サービス課課長補佐】 本研究会の次回、第2回会合につきましては、来週10月18日木曜日午前10時30分から、ここ第1特別会議室での開催を予定しております。よろしくお願いいたします。

事務局からは以上です。

【新美座長】 ありがとうございます。しばらくタイトなスケジュールで議論することになるかと思いますが、よろしくお願い申し上げます。

それでは、これにて本日の議事は全て終了いたしました。

以上で、第1回会合を終了させていただきたいと存じます。本日はお忙しい中、誠にありがとうございました。

以上