

モバイル市場の競争環境に関する研究会（第3回）

1 日時 平成30年11月14日（水） 9：35～11：20

2 場所 総務省第一特別会議室（合同庁舎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、佐藤構成員、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、原田消費者庁消費者政策課政策企画専門官

○ヒアリング対象者

株式会社NTTドコモ、KDDI株式会社、ソフトバンク株式会社、一般社団法人全国携帯電話販売代理店協会

○総務省

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、山路データ通信課長、梅村消費者行政第一課長、布施田電波政策課長、荻原移動通信課長、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

【新美座長】 モバイル市場の競争環境に関する研究会、第3回の会合を開催いたします。皆様、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、相田座長代理はご都合のため欠席されるというご連絡をいただいております。

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

まず議事に入る前に、本日の配付資料について事務局からご説明をいただきたいと思います。

ます。よろしく申し上げます。

【横澤田料金サービス課課長補佐】 本日は資料1から資料8まで配付させていただいております。そのうち資料1から資料3まで補足の説明をさせていただきます。

資料1は、前回までの研究会での主な議論につきまして事務局でまとめさせていただいたものです。資料2は、消費者保護ルールの検証に関するワーキンググループという別の会議で北構成員が提出されていた資料、こちらの内容が本研究会にも関するというご提供いただいております。資料3は、前回ヒアリングでお越しいただいた楽天株式会社様の提出資料に一部誤りがございましたので、その訂正後の資料です。

また、資料と別にファイルにとじたものとして前回までの資料を机上に置かせていただいておりますので、適宜ご参照いただければと思います。

事務局からは以上です。

【新美座長】 ありがとうございます。それでは、冒頭のカメラ撮りはここまでということにさせていただきますので、カメラ撮りの方はご退室お願いいたします。

(カメラ退室)

【新美座長】 本日は事業者等からのヒアリング、それから意見交換を予定しております。まず、ヒアリング等の進め方につきまして、事務局からご説明をお願いいたします。

【横澤田料金サービス課課長補佐】 本日は、ヒアリングとしまして、携帯キャリア様3社と全国携帯電話販売代理店協会様にお越しいただいております。順にご発表いただき、質疑はまとめてお願いできればと思います。なお、資料4に質疑時間20分と書いておりますが、30分の誤りでございます。4社からのご発表の後、質疑、30分間でお願いできればと思います。

以上です。

【新美座長】 ありがとうございます。それでは、MNO3社及び携帯販売代理店からのヒアリングに移りたいと思います。なお、本研究会では、モバイル市場に関して非常に多岐にわたる課題を扱っており、議論が拡散しないようにすることが大事だと思いますので、まずMNO3社からは、大まかに利用者料金等に関する事項と接続料等に関する事項に分け、2回にわたってヒアリングをさせていただく旨、あらかじめお願いしてまいります。本日は利用者料金等に関する事項についてご説明をいただくという予定でおります。

それでは、まずはNTTドコモ株式会社取締役常務執行役員の丸山様からご説明をよろしくお願いいたします。

【NTTドコモ(丸山)】 NTTドコモの丸山でございます。このたびは当社の取組についてご説明する機会をいただき、誠にありがとうございます。本日は利用者料金の取組を中心に私よりご説明をさせていただきます。

まずは、当社のお客様還元取組についてご説明をさせていただきます。今お手元の資料ご覧いただいていると思いますが、こちらの図はこれまでのお客様還元取組の私どもの取組を示しているものでございます。ここにございますように、私ども、さまざまなお客様還元をこれまで実施してまいりました。例えば、ご利用の少ない方向けには家族間通話無料のシンプルプランのご提供、こちらは17年5月より。長くご利用いただいている方、あるいはたくさんご利用いただいているお客様には料金割引、もしくはdポイントを進呈するという、ずっとドコモ割プラス、こちら、18年の5月よりやっております。こういうさまざまな取組をやってまいりました。

次のページをお願いします。こちらは、当社の基本となります料金体系を時系列でお示したものでございます。一番左側でございますように、当社では2011年の11月にLTE向けのスマートフォンの料金を提供開始いたしました。当初はユーザー数も非常に限られていたため、アーリアダプターのお客様を中心に、まずは3ギガバイトと7ギガバイトのデータパック2つのみを提供してまいりました。ただし、スマートフォンの利用者の増加に伴いまして、右側でございますように、ご利用の方法も多様化してまいりましたので、それにお応えするというで、2014年6月に、音声カケホーダイ、それから、データパックは3種類を増やして、さらにご家族で分け合えるというシェアパックを提供開始いたしました。

現在は、一番右でございますように、3つの音声プランとデータパックをご利用状況に応じて自由に組み合わせてご利用いただくことが可能となっております。

次のページをお願いします。続きまして、お客様のご利用料金に関する理解促進を図るための取組について少しご紹介いたします。

こちらは、2018年8月より新規契約や機種変更の際に今後26か月のお支払い料金をグラフでわかりやすくご説明する書面になります。今見ていただいておりますものは、「docomowith」を適用した事例でございますので、通信料金が2年間ずっと同額となっており、端末分割代金のお支払い終了後は通信料のみのご負担となっていることが分かるかと思えます。

次のページをお願いいたします。また、2018年3月からは、こちらにございますよう

に、契約プランやデータ料、あるいはご利用料金といったものを容易にご確認いただけますよう、ウェブサイトを更新しました。当社では毎月のご利用料金が確定した時点でSMSにご通知をしておりますが、本文に記載されたリンクからこちらのサイトへアクセスが可能となっております。これにより、お客様ご自身がご自分で契約されているプランが利用状況に照らして適切かどうかをご確認いただけるようになっております。

次のページお願いいたします。また2018年9月より、当社のコーポレートサイトにおきましてお客様の利用実態に基づくお勧めプランのご案内を行っております。dアカウントでログインをして料金のページにアクセスされますと、一定の条件に当てはまるお客様におきましてはこのようにお勧めプランのご案内が表示される仕組みとなっております。

次のページお願いいたします。今申し上げましたように、ウェブを通じたさまざまな取組をしておりますが、これだけではなかなか分かりにくいということもございまして、ドコモショップ店頭では料金相談フェアというものを実施しております。ドコモショップにて料金プランをご相談していただいたお客様にはdポイントを100ポイント差し上げております。既に5月から始めまして10月末の時点で約150万人のお客様にご相談をいただいているところであります。

次のページお願いします。こちらは、ドコモのスマホ教室の取組についてのご紹介です。2018年1月から全国のドコモショップにて、無料でご参加いただけるスマホ教室というものを全国規模で実施をしております。お客様からは大変ご好評をいただいております。11月上旬までにこの1年間で延べ100万人を超えるお客様にご参加をいただきました。

お客様の習熟度合いに応じた、こちら右側にありますように多彩なカリキュラムを用意してございまして、ご希望であれば何度でもご参加いただくことができるというものとなっております。

今後もこうした取組を通じまして、お客様のご理解を深め、適切な料金プランの選択を促進してまいりたいと考えております。

次のページお願いします。続きまして、定期契約に係る取組についてご説明をさせていただきます。10ページ目をお願いします。定期契約プランは、長期間の契約をすれば料金がお得になるプランを提供してほしいというお客様からのご要望にお応えして提供を開始いたしました。現在提供しています2年定期契約は、MNPの活性化等、競争が進展する中、さらなる料金の低廉化を実現するため、一定期間のご利用を約束いただくプランと

してご用意したものでございます。

2年定期契約の提供開始後も、お客様の理解促進とさらなる利便性の向上に向けましてさまざまな取組を進めております。

まずは契約時にご案内ツールを用いまして2年定期契約の仕組みをご説明しております。さらに契約満了が近づいた時点ではSMSによるお知らせを行っております。

なお、2016年4月からは更新期間を1か月から2か月に延長し、契約更新の際には解約金がかからないフリーコースというものもご用意をいたしております。

次お願いします。また、2019年3月末からは更新期間を3か月に拡大する予定で現在準備を進めてございます。これは昨年度総務省の検討会における議論を踏まえまして、2年定期契約の満了と同時に解約できないという課題に対応するための措置でございます。これらの取組により、お客様の自由なサービス選択の機会は確保できていると考えております。

次のページお願いします。続きまして、今後の料金プランの見直しの方向性についてご説明をさせていただきます。13ページをご覧ください。先月の31日になりますが、当社は中期経営戦略を発表いたしました。その骨子の1つとして、お客様還元の実施とお客様接点の進化を掲げ、今後の料金に関する大きな方針をお伝えいたしました。これまでお客様の多様なニーズに合わせてさまざまなお客様還元を実施してまいりましたが、その一方で、料金プランが複雑で分かりにくいというお客様の声を多数いただいております。こちらの円グラフのとおりでございます。

当社は、お客様のこのような声を真摯に受けとめて、真にお客様に選ばれ続けるドコモになるために、シンプルでわかりやすい料金プランに大胆な見直しを行っていく考えであります。

次のページお願いします。この新たな料金プランでは、お客様の利用状況に応じて、これは当然異なりますが、おおむね2割から4割程度ご利用料金を低廉化できるのではないかと考えております。これによりまして、1年当たり最大で4,000億円規模となりますお客様還元を実施してまいりたいと考えております。

料金プランの詳細、それから提供条件につきましては、これからの設計となりますので、発表及び提供開始時期につきましては、2019年度第1四半期を予定してございます。

新たな料金プランは、いわゆる分離を軸として検討を現在進めておりまして、シンプルでわかりやすく、お客様がご納得いただけるようにしてまいりたいと考えているところで

ございます。

以上で当社からのご説明を終わらせていただきます。ご清聴ありがとうございました。

【新美座長】 どうもご説明ありがとうございます。それでは、続きまして、KDDI株式会社執行役員渉外・広報本部長の古賀様からご説明をお願いいたします。よろしくお願いいたします。

【KDDI（古賀）】 古賀でございます。よろしくお願いいたします。

資料6、KDDIの資料に基づきましてご説明をさせていただきます。1ページ目、本日の資料内容でございます。2ページ目、本日は、ちょっと話題になっております端末購入残債免除プログラム、ここについての説明を中心にさせていただきますと存じます。

3ページ目です。分離プランということで、私ども、2017年7月、シンプルな分離プランを提供しようということで提供を開始いたしました。左側ですけれども、データ利用量に応じて定額料が変動する無駄がないauのピタットプラン、右側は、ある程度大容量を使うお客様、auフラットプランでございます。

auの分離プランにつきましては、auのどの端末でもご契約が可能。今までありました毎月の補助、我々、毎月割と呼んでいますけれども、端末により割引、これはなく、端末を買っていただいた人のこういった割引のない分離プランということで始めております。

4ページ目です。これを導入いたしまして、まず1つ目、契約プランとデータ量のアンマッチ、こういったギャップがあったというお客様につきましては、特にピタットプランについて、データ量で変動しますので、ギャップがなくなったと。あと、料金についても値下げしております。こういったことをご好評いただきまして、現在まで1,000万契約、我々、スマートフォンのお客様の2人に1人がこの分離プランに移っているということでございます。ピタットプランのお客様、このギャップ解消と料金の値下げによりまして、実績として30%ぐらい安くなっているというのが実績でございます。

5ページ目でございます。このような分離プラン、導入させていただきましたけれども、やはり料金は安くなったけど、端末がちょっと高くなったというような、こういったお客様がいらっしゃいます。これに応じるためにということで、月々のお支払額を抑えられるようにということで、24か月割賦、36か月を加えて48か月という割賦を選択肢に追加いたしました。これによって毎月の支払額が抑えられるというようなことでございます。

6ページ目でございます。こういった48か月割賦というのを導入いたしましたことの課題でございますけれども、やはり今までお客様、新しい端末が欲しいということで、買

いかえのピークというのが24か月後にあります。48か月の割賦にいたしますと、割賦の残債がありますので、どうしてもやはり機種変更がやりにくいというようなお声がございました。こういった買換えニーズに応えるためにということで、端末の残債免除プログラムということを導入したということでございます。

7ページ目でございます。我々、残債免除プログラム、いわゆるアップグレードプログラムと呼んでおりますけれども、このサービスの概要でございます。まず端末の購入時にこのプログラムに加入いただくということ。あと、24か月経過後、新しい端末に買換えたいというときに、ご利用の買っていた端末は返還いただいて、新しい端末に交換すると。これによって返還いただいた端末、残りの24か月分、これを割賦の残債を免除するというようなプログラムでございます。

これにつきましては、特に端末ごとの下取り価格等、細かいことがあると煩雑になりますので、どの端末でも同じというような1つのプログラムにしております。ですので、まず端末ごとに下取り額を設定するような下取り価格保証プログラムというのではなくて、お客様が新しい端末に買換えやすくするというようなプログラムであります。端末の下取り価格の差というのは当社がリスクを負うというような形で作っております。

8ページ目でございます。このプログラムにつきましては、4年縛りという名前をつけられて、拘束性があるようなお話を、ご批判をいただいておりますけれども、そういったことは一切ないというようなお説明でございます。

まず、アップグレードプログラムEX、これに加入するかどうかというのはお客様の選択ができます。当然これに入る必要はございません。

これに入っていたお客様につきましては、左側ですけれども、24か月たった後に、この残債免除の特典を利用するかどうか。利用しないという右側の道も残されております。左側、24か月でやはり機種変更したいというときは、機種変更、新しい端末への買換え、今の端末の回収、当社で下取り。3つ目の条件として、免除の特典を受けるために、これまでプログラムの再加入というのがございました。このプログラムの再加入があるとauの回線を使い続けなければいけないということで、ここにご批判がありましたので、ここについては撤廃するというのもう決定をしております。これによりまして、au回線の契約を継続するか、au回線を解約して他社にMNPをするか、新しい端末をもってau回線を解約する。この選択肢が残されているということでございます。

一方で、やはり今まで使っていた端末について下取り価格がそれなりにあるので、この

端末免除の特典は利用しないという選択もございます。その場合は、右側に行っていただきまして、市場で下取りして a u 回線を解約するということができますし、 a u で回線を継続して機種変更するということができます。こういった選択が残されているということでございます。

9 ページ目でございます。この残債免除プログラムがどういう設計をしているかということをご説明したいと存じます。左側、端末 A（日本メーカ）、端末 B（海外メーカ）というふうに書いてございます。どちらも端末の価格はほぼ同じぐらいの高価な 9 万数千円の端末でございます。24 か月たちますと、ほぼ半分ということで、残債免除額は同じように 4 万九千数百円ということになりますけれども、②と書いてある列、当然中古端末の転売価格は機種ごとに異なりますので、どうしても下取り価格が安くなるもの、高くなるものというのがございます。実はこの残債免除額と当社が収入になる部分の差額分、これが実は我々としては端末購入の補助額というのがここに入っております。これによりまして新しい端末を買換えやすくすると、こういうような仕組みでお客様のニーズに応えようというような、そういう設計にしております。

こういったことで、本プログラムにつきましては、端末の購入補助も一部含まれますけれども、非分離プランに比べて少額に抑制されていると。行き過ぎた補助は問題ではありませんけれども、買換えニーズのため、分離プランの推進のためには、こういった常識的でお客様のメリットになる一定レベルの端末購入補助、これは正当ではないかと考えております。

10 ページ目です。これから 5 G の時代が参りますので、端末の買換えも促進していくということが必要だろうと、こういったプログラムが有効であろうと考えております。

11 ページ目です。分離プランについては、左側にありますように 1,000 万と好調でございます。構成員限りとさせていただいておりますけれども、右側、それなりの支持をいただいているということと、選択肢、お客様の選択が機能しているというふうに考えております。

12 ページ目でございます。こういったプログラム、やはり複雑だというご批判いただいておりますので、丁寧にご説明をするようにいたしております。

13 ページ目でございます。このような例というのは、例えばアメリカでもございまして、AT&T の場合は同じようなプログラムをやっております。

14 ページ目以降、2 年契約プラン等についてご説明させていただきます。15 ページ

目です。音声料金の提供条件につきましては、いわゆる2年契約以外に自動更新のなしのプラン、期間の継続のなしのプランというのがございます。これにつきましてはいろいろとご指導いただきまして、16ページ目でございますけれども、さまざまな取組をこの3年、4年やってきたということでございます。

16ページ目、⑥に書いてございますけれども、更新期間の延長ということで3か月化というのを予定しております。

17ページ目以降は今のご説明の詳細でございますので、ざっとご覧いただければと思います。料金プランの説明につきましては、特にお客様にご理解いただくことが必要な事項ということで、重要事項の説明にも入れてわかりやすくご説明するように取り組んでおります。

ページ飛んでいただきまして、次、23ページ目でございます。複数サービスがあるのでいろいろと課題をいただいておりますけれども、KDDIのスマートバリューの場合、固定のかなり多くのパートナー様がいらっしゃいます。このパートナー様ごとにやはり契約期間がいろいろあるというのも事実でございます。

24ページ目でございます。いろいろ4年縛り等々ご批判いただいておりますけれども、10年以上の割引というのもいろいろやられているところもございますので、こういったところも拘束性は強いのではないかと思います。

25ページ目以降、利用者料金及び理解促進に関する取り組みということで書かせていただいております。主要論点につきましては、やるべきことというのは、右側、実施状況ということで、それなりに取り組んでいるのではないかと考えております。

27ページ目、「おわりに」ということで、分離プランの推進、料金プランのお客様理解促進への取組、さらなるわかりやすい料金プランの実現を目指して引続き改善を図ってまいりたいと存じます。どうもありがとうございました。

【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、ソフトバンク株式会社渉外本部本部長の松井様、よろしくご説明をお願いします。

【ソフトバンク（松井）】 ソフトバンクの松井です。本日はこのようなご説明のお時間をいただきましてありがとうございます。

資料7に基づきましてご説明をさせていただきます。

まず利用者料金についてご説明します。3ページ目をおめくりください。当社ではこれまで設備競争やサービス競争の進展とともに料金多様化や低廉化を図ってまいりました。

4 ページ目ですけれども、その一方で、日本の携帯料金は高いといったご意見も頂戴しておりますので、こういったご指摘に関しては真摯に受けとめ、引続き企業努力を重ねていきたいと考えております。

5 ページ目をおめくりください。こちらから現状の取組のご説明になりますけれども、ソフトバンクのマルチブランド戦略としまして、大容量にも対応したソフトバンクブランドと低価格中心のワイモバイルブランドの2つのブランドを展開しております。

6 ページ目をご覧ください。ソフトバンクブランドの大容量プランにつきましては、データ単価は大幅に低廉化しております、さらにデータトラヒックの4割程度を占める動画やSNSについても使い放題となっております。

7 ページ目をご覧ください。他方、ワイモバイルの低価格プランにつきましては、スマホ累計数ではソフトバンク内で約2割まで伸長しております、格安スマホ市場を牽引しております。

8 ページ目、また通信料金低廉化のための促進ですが、分離プランを導入拡大中がございます。これはワイモバイルブランドも含めて来期導入する予定になっております。

9 ページ目、分離プランによる効果ですけれども、ソフトバンクブランドでは分離プランを2018年9月から導入しておりますが、通信料が2割から3割ほど値下げになっております。

10 ページをおめくりください。「将来に向けて」ということで、今後もお客様の声に真摯に向き合ってサービス向上や料金低廉化を目指してまいりたいと考えております。

11 ページ目からは参考情報です。先ほど海外と比べて日本の料金が高いといったご指摘にも触れましたけれども、携帯料金に水準に関しては比較条件にもよると考えておりますので、より精緻な分析余地があるのではないかと考えております。この11ページに書かせていただいているのは、あくまでも比較の一例に過ぎませんが、最新の状況で弊社で比較したところ、料金的には中位程度というような比較も可能であることを示しております。

12 ページ目につきましては、料金のみではなく、少し視野を広げて、品質も加味して比較した場合のグラフ等を示しております。これを見ていただくと分かるように、相対的に低廉かつ品質が高水準であるというような評価も可能ではないかと考えております。

13 ページ目からは構成員限りにしておりますけれども、ヨーロッパ、ドイツとイギリスのネットワークの状況を示しております。見ていただくとわかりますとおり、都市部

以外に関しては各社とも十分なLTE通信ができていない状況でございますので、この点は日本との大きな差異であると考えております。詳細は後ほどご確認いただければと思っております。

ページちょっと飛んでいただきまして、17ページ目ですけれども、日本通信のキャリアの利益率ということで、通信キャリアの利益率比較においては、国際的には特別高い水準にはないと考えておりますので、こちらも参考としてご覧いただければと思っております。

続きまして、利用者の負担感についてですけれども、19ページをご覧ください。利用者の負担感の要因につきましては、主にわかりにくさ、あとはプランのミスマッチ感というものが背景にあると考えております。

20ページ目をご覧ください。こちらの対応としましては、弊社としては料金体系のシンプル化というものを図っており、引続き努力を重ねていきたいと考えております。

21ページ目は飛ばしまして22ページ目ですけれども、先ほど述べました分離プランへの移行による効果ということで、通信と端末の分離でお客様に料金がわかりやすくなりつつありますので、こちらについては先ほどのワイモバイルブランドの分離も含めて、引続き取組を推進していきたいと考えております。

23ページ目は飛ばします。24ページ目をご覧くださいと、理解促進のための取組ということで、料金プランのギャップ解消ということを目的に、利用実績に応じた料金プランのご案内というのを来年3月から予定しております。

最後、25ページですけれども、参考としまして、その他ユーザーの負担感の増加要因が何であるかということをご想定として書かせていただいております。通信料金以外の要素として、例えば端末価格の高額化ですとか、通信料金以外の回収代行分の請求金額の増加、こういったものも影響している可能性があるのではないかと考えておりますので、こちらあたりも少し精緻に検証していく必要があるかなと思っております。

続きまして、端末購入補助についてご説明させていただきます。27ページ目をおめくりいただきまして、端末購入補助につきましては、これは過去も繰り返し議論させていただいておりますけれども、メリット、デメリット双方がございますが、過剰な補助については適正化が必要というふうに考えております。

28ページ目をご覧ください。まず通信キャリアによる端末購入補助についてですけれども、基本的に各社様とも分離プランに移行していきつつありますので、端末購入補助に

関しては大きく減少する見込みかと思っております。

その一方で、端末補助の完全禁止というのは少し過剰規制なのではないかと考えており、かえって、5Gサービスの拡大ですとか、キャッシュレス化、あとは端末流通、中古も含んでですけれども、そういったところに副作用を及ぼす懸念があるのではないかと考えております。

海外の例ですけれども、韓国では支援金として約3万円が上限として規定されるといったレギュレーションがございました。こちらについては後ほど少し触れさせていただきます。

29ページ目をおめくりください。代理店による端末購入補助ですけれども、こちらは当然代理店の自由競争を阻害しない範囲内ということにはなろうかと思っておりますけれども、過剰な代理店の独自還元の抑止ルールというものに関しては検討する余地があるものと考えております。

現状と幾つかのパターンを書かせていただいておりますが、案としましては、事業者に対しての規制を追加するパターン、あるいは販売店や販売価格そのものに規制を追加するパターンなどが考えられます。ただし、どちらも課題、いろいろ整理すべき事項というものがございますので、ここは引き続きこの場で議論を深めさせていただきたいと弊社としては考えております。

30ページ目をおめくりください。これは先ほども触れました韓国の話ですけれども、参考として、韓国では今端末の過剰値引きが行われていないという状況です。これについては、先ほど述べさせていただいた奨励金の上限規制というものもちろんあるのですけれども、ほかにも公務員主体の端末流通調査団といったものですとか、あとは一般通報窓口という過剰な端末補助を調査するところが牽制機能として一定程度働いているのではないかと弊社としては分析をしております。

31ページ目、こちらも参考ですけれども、韓国では是正命令が出されたものを抜粋しております。見ていただきますと分かるように、店頭で掲示されているサイズまで指定した違反事実の表示義務ですとか、課徴金など、かなり細かい是正命令が販売店に対して出されている事例がございます。

続きまして、32ページ、期間契約についてです。33ページをおめくりください。まず前提としまして、期間契約や自動更新に関しては商慣習としては一般的であると考えております。

34ページですが、当社では、これまでの議論も踏まえて、契約期間に応じた料金プランを3つ用意しておりまして、お客様が選択できるように契約時に差異の説明も努めております。

35ページ、これまでさまざまな取り組みをやっておりまして、来年3月の更新月の3か月化に向けて鋭意開発を進めているところでございます。

36ページ目も参考ですけれども、2年契約や自動更新に関するお客様の苦情というのは減少傾向にございますので、後ほどご覧いただければと思います。

37ページ、今後の対応ですけれども、我々としては、これまでの総務省様の議論経緯からも、期間契約ですとか自動更新つきの料金というのは選択肢としては認められるべきであると考えておりますが、仮に課題があるのであれば、追加措置の検討余地はあるものと考えております。

具体的には、自動更新プラン以外がお客様の選択肢としてより一層機能するように、期間契約なしプラン等の値下げを検討するという案や、これはドコモが一部やられておりますけれども、2年契約満了時にフリーとか自動更新を選択する仕様へ変更するといったような案が考えられるかと考えております。

38ページ目をおめくりください。続きまして、4年割賦ですけれども、当社の4年割賦につきましては、プログラム料や解約時のペナルティもございませんので、再加入条件を11月に撤廃するということとあわせて、拘束性は基本ないものと考えております。

39ページ、「最後に」ということで、1点、今後の議論に関してお願いしたいことを述べさせていただいております。当社としましては、利用者料金低廉化ですとか消費者保護に資する取組について前向きに検討していく所存です。

他方、以下の点についてもご配慮いただきたいということで、1点目につきましては、過去の政策や検証・レビューを踏まえてきちんと議論いただきたいということと、2点目としましては、MNOが負っている社会的責務ですとか、ネットワーク品質への影響について配慮いただきたいという、この2点になります。

41ページ目ですけれども、そちらの具体的な中身で、これまでもいろいろなモバイル競争のルールに関する議論に関して、要請に対応しておりますので、現状やっていることも多くございます。ですので、不要なコストが極力生じることのないように過去の政策のレビューというものをきちんとやっていただきたいという趣旨でございます。

42ページ目は、今後のMNOのネットワークに関しては、より高度な通信基盤になり

ますので、MNOの設備投資意欲をそぐことのないバランスのよい政策議論を希望させていただきたいと考えております。

残りは参考資料になりますので、後ほどご確認をいただければと思います。ご説明は以上です。ありがとうございました。

【新美座長】 どうもご説明ありがとうございました。続きまして、一般社団法人全国携帯電話販売代理店協会、以後全携協と呼ばさせていただきます。その副会長の西川様からご説明をお願いしたいと思います。全携協におきましては、8日に開催された消費者保護ルールの検証に関するワーキンググループでご発表いただいております。本日はその際の資料にも触れながらご発表いただくようお願いをしております。

それでは、西川様、よろしく申し上げます。

【全国携帯電話販売代理店協会（西川）】 全携協の西川です。今回は、これまでの協会の活動の成果やショップ現場の状況をプレゼンしてはどうかとのサジェスチョンを総務省様から頂戴しました。せっかくですので、少しでもお付き合い頂きたいと存じます。

では、お手元の2ページと3ページの年表を見開きでご覧ください。ここに当協会の成り立ちと4年間の振り返りが書かれてございます。

①から順にお話し申し上げます。2014年夏、協会が発足する前は、我々は不勉強でした。クーリングオフ制度の導入是非に関するワーキンググループが開催されておりましたが、我々代理店はワーキンググループの会議内容にも疎く、また、自分たちがどう見られているかも全くわかっておりませんでした。初めて参加したワーキンググループで悪徳代理店がいるというお言葉にショックを受けるとともに、自らの不明に恥じ入った次第でございます。

その後、総務省からアドバイスもいただき、2014年12月に一般社団法人として協会を設立しました。我々の危機感は大変強く、設立と同時に猛然と苦情収集・分析をスタートさせました。月に3,000件前後の苦情報告が店舗から集まり始め、こうすれば改善できるという提案も店舗から多数寄せられました。キャリアブランドごとに現場の店長にも集まってもらい、毎月キャリアと現場目線で対策を練って改善を進めてまいりました。さらに、全国消費生活相談員協会、日本消費生活アドバイザー・コンサルタント・相談員協会、主婦連合会、老テク研究会、国民生活センターをはじめ、消費者関連団体の皆様と意見交換をさせていただき、数々のアドバイスを賜るなど、大変お世話になっており、心より感謝申し上げます。

全国11地域の消費者支援連絡会は、協会設立以来全て出席させていただいています。当初はこの連絡会で議論されるクレーム事例の3割前後が携帯電話でした。しかし、改善努力を続けた結果、ことしは11地域中、何と4地域で携帯電話クレーム事例がゼロとなりました。

私どもは改善の大きなヒントは常に現場にあると考えています。日々お客様と接するスタッフからの年間1万1,000件の改善提案は、現場ならではの意見であり、改善の大きな原動力となっています。PIONEERベースの携帯電話関係の苦情相談件数は、それまで年々増加の一途でしたが、こうした地道な努力が実を結んだのでしょうか、平成27年度をピークに減少に転じ始めました。当協会は2017年1月、あんしんショップ認定制度もスタートさせ、全国のキャリアショップを対象とした公正かつ中立な認定制度を運用しております。

また、定期的なセミナーも実施し、総務省の皆様には講師として登壇いただき、その時々課題や行政の方向性をわかりやすくレクチャーいただくなど、会員各社の消費者保護への意識を向上させる努力を続けております。

まだ登山で申しますと3合目にたどり着いたところからと思いますが、こうした活動を評価いただき、ことし6月には当協会は総務大臣表彰を受賞させていただきました。

さて、現在直面しています大きな課題の1つは、65歳以上の方々の50%がスマホを持ち始めた。すなわち、レイトマジョリティがスマホをお使いになる時代が来たという課題です。こうした年代の方々の苦情相談は年々徐々に増えています。ショップ現場では操作説明を希望されるこの年代の多くの方々が来られています。スマホの基本操作だけではなく、LINEの使い方やSuicaの同期の仕方など、本来我々が販売した範囲を超えた数々のアプリに関するご説明も現場では求められています。

プレゼンの最後に、お客様から届いたお便りをご紹介します。待ち時間も接客時間も長いとのご指摘は真摯に受けとめるべきと考えます。一方でショップ現場ではこのお便りに書かれたように、お客様に喜んでいただくために日夜一生懸命頑張っているスタッフが全国にたくさんいることも国民の皆様には何とぞお知りおきいただきたいと思えます。

5ページのお手紙です。私は、10月14日、A店にてスマホを購入しましたBと申します。主人と二人、60代になってのスマホデビューです。A店のスタッフの方から「購入時、アンケートメールが届くと思いますが、よろしかったら返信のご協力をお願いします

す」と丁寧な説明を受けていたにもかかわらず、スマホ操作にふなれなため、主人も私もそのアンケートメールを消してしまいました。実はアンケートメールだという認識さえありませんでした。

購入時、私どもを接客してくださったCさんという方で、スマホについて何の経験も知識もない私どもにとっても親切に接してくださいました。拙い質問にも笑顔で対応してください、その姿はまさに初めておはしを持つ幼子にやさしくはしの持ち方を教えるよう、見守るような母親そのものでした。

そのCさんが、私どもが帰る際に、「不都合なことがあったり、分からないことがあればいつでもお越しくださいね」と満面の笑顔で話してくださいました言葉を思い出し、次の日再度お店を訪ねました。アンケートメールを消してしまったかもしれないので、再送信してもらえば必ず返信したいのですがと申し入れましたが、昨日購入時の1回のみの送信でしてと、逆に申しわけなさそうにお返事されていました。

その上、操作の手順をわかりやすくメモに書きとめてくださったり、初心者向けのアドバイスもくださったりと個人レッスンのように教えていただきました。

Cさんの心温まる対応に感謝するとともに、アンケートに返信できなかった私どものせめてもの気持ちとして、実筆のアンケートのお返事とさせていただきますたく存じます。

最高の接客でした。かしこ。

以上でございます。どうもご清聴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す。それでは、質疑応答に移りたいと思います。討議の時間はその後に設けますので、ただいまの事業者の皆様から大変貴重なお話をいただきましたので、その説明へのご質問やご意見を中心としてご発言をいただきたいと思います。よろしく願い申し上げます。いかがでしょうか。じゃあ、佐藤構成員、よろしく願いします。

【佐藤構成員】 私自身の理解を補うために質問させていただきます。

KDDIの4年縛りの問題で残債免除の話があり、これは端末の購入補助で確かに問題ではあるけど、「一定レベルの端末補助は正当」と説明。ソフトバンクも、端末の購入補助に関しては、「過剰な補助については適正化が必要」、すなわち適正ではないけれど、過剰でなければよいと説明。私の質問は、ソフトバンクに、その過剰の定義はどう見たらよろしいかということ。

経済学的に考えてみると、補助がなされているということは、どこか他のサービスとか、

他の顧客からの補填がなされていて、他のサービスや顧客に不当にコスト・負担をかけている可能性があるということ。額の問題である以上に、どの顧客からどの顧客に、どのサービスからどのサービスに補填がなされているかが問題で、そのことによって顧客間の公平性等に影響する問題があるというのが私の認識です。過剰かどうか額の問題だけではなく、どこからどこにお金が動いているか、そういう問題も大事ではないかという考えに関してソフトバンクに意見を伺いたい。

【新美座長】 松井様、よろしく申し上げます。

【ソフトバンク (松井)】 はい。過剰か、過剰じゃないかという基準は非常に難しく、以前も、幾らならよいのかという話をさせていただいていることは何度もあるのですが、今みたいに例えば10万円とかをキャッシュバックしたり、10万円とかを月々割で値引きしたりというのは、それはさすがに行き過ぎだろうというのがある一方で、それが例えば数万円レベルであっても、本当にお客様にとって、端末を買いかえていくことによるイノベーションの進化や、いろいろな端末流通に対する貢献みたいなものもありますので、そこが1・0の議論であると、少々極端な規制になり過ぎないか。

それで例として持ち出したのが韓国の事例で、韓国ではキャリアは大体3万円で、販売店はその割引上限額の支援金の15%というふうになっていて、この金額レベル感が日本でよいのかどうかというのはまた議論があるとは思いますが、少なくとも我々が把握している範囲で、端末購入補助的なものを全く出してはいけないというようなレギュレーションがある国は認知していないものですから、そこに関しては、適度な範囲での補助というものは認められるべきではないかということで述べさせていただいた次第です。

【佐藤構成員】 私の考え方に関する質問に対して、適切にご意見いただいたようには思えず、前に話されたことを繰り返して、額の問題ですとだけ答えたように思ったのですが、それでよろしいのか。どこからどういうふうにお金が動いているかとか、誰が誰に補助しているかで、やはり不公平感とか、問題が起こってくるように思うのですが、どう思いますかという質問でした。

【ソフトバンク (松井)】 そういう意味では、どこからという観点では難しく、ネットワーク産業、設備産業でありますので、お客様があるネットワークに入っていくことによって、ネットワークの価値が上がり、それに対するネットワークの単価が下がっていくということが設備産業として当たり前の概念としてあり、我々としては、そこに関し、厳密にどこのお金をどこで補填するかというような、会計分離の話とまで厳密に捉えて

いるわけではございませんが、全体最適というか、我々も当然お客様に対して低廉な料金でサービスを提供していきたいというようなポリシーがございますので、そういう意味では、一定の補助というものが全体の中で負担されるというものは一定範囲では認められるべきではないかというふうには思っております。

【新美座長】 私も佐藤構成員と同じような関心を持っています。松井様もおっしゃっていましたが、採用しているところは会計分離みたいなシステムを導入しているかどうかというのが気になるのですが、韓国ではどうでしょうか。

【ソフトバンク (松井)】 韓国で会計分離をキャリアごとにやっているという情報は持ち合わせておりません。もし必要であれば確認させていただきます。

【新美座長】 同じようにAT&Tがやっているということですが、これもどうだろうかと気になったので、もしも情報が今後出るようでしたらよろしくお願ひしたいと思ひます。

ほかに。大橋構成員、どうぞ。

【大橋構成員】 本日はありがとうございます。通信の契約と端末の契約を分離するお話を各社さんからいただいたと思うのですがけれども、KDD I様の資料が、ちょっと典型的なのなのですが、3ページ目の2ポツ目にa uの分離プランはa uのどの端末でもご契約可能と書いてあるのですね。a uの端末に限っているということなのだと思うのですが、そもそも分離プランであれば、通信契約だけで単独で存在してもいいような気はするわけですが、1つ伺いたいのは、各社さんにこの分離プランのご発表は端末との関係がどうなっているのかということと、今の私の疑問についてどうお考えなのかということをお伺いできればと思うのですが、いかがでしょうか。

【新美座長】 それはまずKDD Iに伺い、他の2社にも伺いたいという趣旨ですか。

【大橋構成員】 そうです。

【新美座長】 では、まずKDD Iからお願いします。

【KDD I (古賀)】 KDD Iでございます。3ページ目で書いた趣旨というのは、今までの毎月割との比較でa uのどの端末でもと書かせていただきました。KDD Iの場合は、いわゆる持ち込みのSIMフリーの端末で、ピタット、フラット、この分離プランを利用するというのも可能でございます。

ここでa uのどの端末でもと書いたのは、今まではいわゆる毎月割がかかっていましたので、この端末についてはこういう割引、この端末についてはこういう割引というような、

いろいろな区別というか、差があったのですけれども、このプランについてはどの端末でも全く同じように適用します、そういう趣旨でこういう言い方をしましたけれども、いわゆるSIMフリーの持ち込み端末であっても契約は可能でございます。

【大橋構成員】 今おっしゃったとおりだと思いますけれども、auの新機種であれ、中古であれ、他社さんであれ、持ってくれば、端末にかかわらず、全ての契約者が同じ分離プランの中の通信契約を制約なく使うことができるというふうにおっしゃったということですか。はい、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、ドコモの丸山様、お願いします。

【NTTドコモ(丸山)】 ドコモの丸山でございます。先ほど冒頭に申し上げましたように、私ども、新たな料金プランは分離を軸に考えておりまして、そのときの大前提は、SIMのみの料金で通信料金を設定するということが条件であると考えております。

【新美座長】 わかりました。ありがとうございます。それでは、ソフトバンクの松井様、よろしく申し上げます。

【ソフトバンク(松井)】 弊社も全く同様です。

【新美座長】 ありがとうございます。よろしいでしょうか。

ほかにご質問。長田構成員、お願いします。

【長田構成員】 ドコモに、ずっとドコモ割の定義をまず教えてください。

【新美座長】 丸山様、よろしく申し上げます。

【NTTドコモ(丸山)】 長年ドコモをご愛顧いただいたお客様にそれを還元するという考え方であります。

【長田構成員】 長年、つまり、これまで過去の契約のことと理解をいたします。では、なぜ、10ページのフリーコース2,700円にずっとドコモ割が適用対象外となるのか、その理屈を教えてください。

【NTTドコモ(田畑)】 ドコモでございます。10ページのフリーコースのところ、ずっとドコモ割の対象外ということでフリーコースを設定させていただいておりますけれども、このフリーコースをつくったときには、総務省のご議論で、解約金なしでやめられるプランをつくりましょうという話を受けたものでございました。いろいろ検討しましたが、この際、解約金なしでやめられるコースをつくる。つまり、コースを選ぶ方、お客様は、残念ながらドコモをおやめになるということをお決めになって選択されるとい

うこととございますので、そのときにやり方を幾つか検討しましたがけれども、例えば2,700円とありますが、少し高い料金にするとか、そうでなくて、検討した結果、ずっとドコモ割という長くご契約いただいたことによる、これからもご契約いただく前提のコースと、それから、おやめいただくような形のコースということで、フリーコースではずっとドコモ割の適用対象外というふうにさせていただいたところとございます。

【長田構成員】 すいません。では、2016年6月から新設されたこのフリーコースのお客様は皆さん数か月でドコモを解約されているという事実があるということによろしいのかということと、それから、ここのところにSMSで契約満了のお知らせを送付とありますが、これは2年目のところがフリーコースの契約が満了になるという理解でよろしいのか、教えてください。

【NTTドコモ（田畑）】 SMSでお答えしますが、2年ごとに定期契約満了の前にお送りをしているものとございます。

【長田構成員】 フリーコースは2年間で契約が切れるものということなののでしょうか。解約金が発生しないコース、このフリーコースは、2年ごとに契約が切れるということなののでしょうか。

【NTTドコモ（田畑）】 2年単位の契約でございます。

【長田構成員】 ということは、ここで継続の手続をしないとどうなるのでしょうか。

【NTTドコモ（田畑）】 フリーコース継続のお手続ということでしょうか。

【長田構成員】 ええ。2年間の契約ですよ。満了のお知らせを受け取った人はどうすればいいんですか。

【NTTドコモ（田畑）】 このまま継続のフリーコースになります。

【長田構成員】 それは、つまり、自動的に継続するということですか。そういうことになっていらっしゃる方がどの程度いらっしゃるのか、教えてください。

【NTTドコモ（田畑）】 具体的な数字は持ち合わせておりませんが、最初にご質問がありましたフリーコースを選ばれたお客様は、時期はありますけれども、途中でおやめになるケースが多いと認識しております。

【新美座長】 よろしいでしょうか。

【長田構成員】 とりあえず。

【新美座長】 ほかにご質問、あるいはコメントございましたらお願いします。それでは、西村さん、お願いします。

【西村（真）構成員】 どういう理解をしたらいいのか教えていただきたいと思っています。ソフトバンクの資料28ページの中で書いてある文言だったのですが、キャッシュバックによって中古端末の流通が促進されるというふうに書いてあるのですが、この関連性についてご説明いただければと思います。

【ソフトバンク（松井）】 こちらは端末購入補助が全くなくなった場合に、端末の流通ですとか端末の売買自体がかなり今に比べると少なくなるのではないかという問題意識から、端末が当然市場に出回らなくなれば、そういう流通というものが中古端末も含めて少なくなるというような懸念はないかということで書かせていただきました。

【新美座長】 よろしいでしょうか。

ほかにご質問ございましたら。それでは、北構成員、どうぞ。

【北構成員】 野村総研の北でございます。たくさん聞きたいことがあります。まずは、分離プランという言葉がたくさん出てきておりますが、分離プランの定義は確たるものが世の中にあるわけではありません。ソフトバンクの資料で、キャリアによる端末購入補助と代理店による端末購入補助に触れていただいております。例えば私の資料2の14ページ、15ページ。これは決して特殊な例ではなく、このような売り方は全国で散見されるわけでございます。この43万円とか何十万円という還元は、原資がどこから来ているのか、それは合わせ技なのです。キャリアからの端末購入補助、代理店さんによる自腹、利益を削って値下げする分、あと、キャリアから代理店さんに支払われる運営支援費や営業活動支援費等、直接的な端末購入補助に当たらないその他の支援金を代理店さんがこういった値引きに使っている。

結局、キャリアが分離プランと言われているものを導入しても、現場では端末が非常に安く買える。その値引き原資は、結局はキャリアさんが出しているのであって、それは全ユーザーの通信料金から回収されている。会計分離はされていないわけですから。

ということは、完全分離プランではない、と思いますが、ここについてKDDIとソフトバンクにコメントをいただきたいと思います。

【新美座長】 それでは、まず古賀様からどうぞ。

【KDDI（古賀）】 KDDIでございます。私どものピタット・フラット分離プランと申し上げているのは、端末購入を条件としたいわゆる毎月割というのがなくなったという意味で、分離プランの第一歩だろうと思っています。

今までの過剰な行き過ぎた端末購入補助というのがよくないということで進めてきてお

りますので、我々としては、分離プラン、我々でいうとピタット・フラットにどんどんシフトしていかなければいけないのではないかというような思いで今回のアップグレードもやっています。定義はと言われると、すぐにはどうだと言えないのですけれども、少なくともこちらの方にシフトすべきではないかと思っています。

代理店を通じてというのは、なかなか我々が代理店を拘束することもできないという面がありますけれども、市場で行き過ぎたものが出てくるというのは問題だろうと思っていますので、そこについては問題が出ないような方策は何かないか、一方で、代理店が自由に活動するというところで利益を上げていくというようなこともございますので、そういったバランスをうまくとった落としどころがないかなと思います。

以上でございます。

【新美座長】 ありがとうございます。それでは、ソフトバンクの松井様、よろしくお願い致します。

【ソフトバンク（松井）】 ご指摘のとおりで、キャリアが分離プランを徹底しただけでは、道半ばといいますか、十分でないと思っています。当然代理店の自由な経済活動というのは認められるべきではあるのですけれども、そこが先ほどの北構成員に見せていただいたような過剰な還元みたいなものが、原資がキャリアから出ているのか一部自腹があるのかは別として、出てくるのであれば、結局分離プランはキャリアがいくら頑張って入れたところで、最終的にお客様にわたるのは市場のショップの金額ですので、形骸化してしまうということがありますので、我々としては、弊社の資料の29ページの中で、そこに対する対策として、ちょっとまだ十分煮詰まっていないまま出させていただいて恐縮ではありますけれども、1つは、事業者に対しての何らかの規制強化をすることで、そのチェックができないかというものと、販売店、販売価格に対してのチェックというものができないかというものを2つ案として出させていただいて、それを検討する1つの材料として、韓国の例が諸外国では進んでおりますので、そういうものを参考にして議論させていただきたいという考えでございます。

【新美座長】 ほかにご質問、ご意見。では長田構成員、どうぞ。

【長田構成員】 いわゆる4年縛りのところで、KDDIの8ページの残債免除プログラムに拘束性はないと。ないは、2019年1月からのことをおっしゃっておられるのでしょうか。

【KDDI（古賀）】 その意味で、プログラム再加入という条件があると、やはり次も

このプログラムに入ってa uの回線を使い続けていただくというのが条件になっておりますので、私どもとしてはここについては真摯に撤廃するという事で、これによって拘束性は、基本的にはa u回線を継続するという事はございませんので、ないのではないかと考えております。

【長田構成員】 そうしますと、6ページ、端末を契約して、48か月の割賦だけれども、端末買いかえピークが24か月なので、結局ここで残債の免除という仕組みがあるということは、2年間の拘束ということはあるということですよ。

【KDDI（古賀）】 このプログラム自体は、お客様にご選択いただいて、2年間は、その意味では24か月は割賦で、残債免除を受けるためには、KDDIを使い続けていただくということです。KDDIを使い続けていただかないでやめるという方は離脱もできます。

【長田構成員】 新しい端末を購入した上で出ていいとおっしゃったのですよね。その場合の残債をどういうふうに考えるのかと、もう一つ、今のご説明だと、いわゆる私が思っている2年縛りであり、それは条件一緒ですよ。2年間拘束でKDDIと契約をしたら、そこで残債が免除されるということになりますか。

【KDDI（古賀）】 回線としての2年契約というのもございますし、いわゆるアップグレードプログラムで2年後に買いかえるときに残債を免除したいとお考えのお客様については、2年間KDDIのサービスを継続してご利用いただく必要がありますので、その意味では2年間入ってくださいというようなプログラムでございます。ただし、お客様にはきちっと選択いただけるようにしているということでございます。

【長田構成員】 だから、実質的な拘束は2年間とおっしゃっているのですよね。賛成しているわけでは全くないですけれども、一応確認で伺っているのと、それから、そういうお話を伺えば伺うほど、通信契約を長くKDDI、a uさんと契約を続けるよりも、新しい端末を買ってもらったほうが大切というふうにおっしゃっているように聞こえるのですが、いかがでしょう。

【KDDI（古賀）】 新しい端末を買っていただくほうが大切とは全く我々は思っておりません。やはりお客様、端末と回線があって初めてサービスが成り立ちますので、端末を新しくしていただくということも大事ですし、我々はやはり回線の事業者ですので、回線を継続してご利用いただくほうがより重要ではございます。ただ、今回については、この部分が拘束性が強いというご指摘でしたので、ここについては外すということで今回の

プログラムが全体として成り立っているということでございます。

【新美座長】 よろしいですか。

【長田構成員】 仕組みが分かりません。

【新美座長】 私もKDDIの資料9ページを見ていて思ったのですけれども、残債免除というのは一体何を免除しているのかよく分からない。要するに、購入補助をしていますというのは分かるのですが、永久に続くわけじゃありませんので、最後の最後はやはり帳尻合わせてもらいますよということで支払いを求めるわけですね。そうすると、基本的には補助はずっと続いていくということになるのと違うのでしょうか。

【KDDI(岸田)】 今のご質問の答えになっているかどうか分からないのですけれども、支払いを求めるということではなくて、残債免除をしますので、この端末に関しては、免除した時点で、支払いは終わります。

それから、何を免除しているかという意味でいいますと、この表で①-②のところの端末購入補助相当額というところが、結局下取り相当額との差分になりますので、この部分は、正しく言うと、①の残債免除額をご負担いただかなければならないのを、それを免除しますという意味では、そこを全部免除しています。ただ、弊社側で下取りするので、その分は補われるということと、あと、弊社で足りない分は出していますということなので、免除されているところはどこかと言えば、形式上は半額、実質でいうと①-②のところを実質ということになるかと思えます。

あともう1点だけ補足ですけれども、8ページの分岐の図ですけれども、最初の2年間縛られるかということに関しては、これは先ほどご説明したとおり、お客様の選択で入っていただくのですが、もし途中で気が変わったら、枝分かれがちょっと分かりにくいですが、一番上で加入して、右側に行って、非加入に矢印が伸びていまして、途中でやめていただくことも可能です。さらには、このプログラムをやめることも可能ですし、auをやめるということも可能ですので、ここも選択の自由が確保されておりますので、そこは1点つけ加えさせていただきます。

【新美座長】 ありがとうございます。今言ったのは、支払いができなくなるから免除だというのはちょっと不正確で、民法のロジックでいえば、精算して残りがあったら免除しますというのが本来の考え方ですので、この額、4万9千何円をそのまま残債免除だというのはある意味で誤認を生じさせる表示であることは間違いのないと思います。これは法律家としての意見ですが。

あと、ほかに。佐藤構成員、どうぞ。

【佐藤構成員】 ドコモの資料の中に解約金の金額9,500円が示されていたので、質問させていただきます。普通コスト等に基づいて料金というものが決まってくると思っています。解約金の算定根拠は何ですか。コストを反映しているものなのか、コストと全く違う考え方のものなのか。さらに、長期間、長く同じ金額であるとすれば、コストとか料金が下がっている中で、解約金が下がっていないのはなぜなのか、あるいは、今後、そういうコストや料金のトレンドを見ながら下げていく等の考えもあり得ると思われるのか、これはドコモに伺いたいと思います。

【NTTドコモ(丸山)】 解約金については、今ご指摘のようにいろんな考え方があろうかと思いますが、まず1つは、消費者利益に対する配慮というか、わかりやすいということで、解約金は一定額にさせていただいております。したがって、2年契約期間中の解約金は一定額です。金額の水準のお話があろうかと思いますが、それにつきましては平均的な逸失利益を大きく下回る水準に設定させていただいているというのが考え方でありませう。

【新美座長】 どうぞ。

【佐藤構成員】 逸失利益をもとに計算されているということなので、それでは逸失利益をどう計算しているかを伺いたいのので、データ等で示していただけるという理解でよろしいですか。

【新美座長】 それは可能だと。

【佐藤構成員】 では、お願いします。

【新美座長】 関口構成員、お願いします。

【関口構成員】 ソフトバンクの29ページについて松井様にご質問がございます。抑止ルールを検討という主語はソフトバンクですか。

【ソフトバンク(松井)】 主語の話ですか。

【関口構成員】 検討しているのは具体的にどなたを想定していらっしゃいますか。

【ソフトバンク(松井)】 検討は当然業界でも検討しないといけないと思いますけれども、当然業界だけでこういうルールというのは難しいと思っておりますので、行政の総務省さんや、公正取引委員会さん等の意見を聞きながら最終的に何が制度的にできるのかというのを決めさせていただきたいというのが弊社の考えです。弊社の中でもいろいろアイデアを出して総務省等と議論をさせていただきたいと思っております。

【関口構成員】 ソフトバンクからこういうご提案をいただくというのは大変心強いのですが、具体的に総務省の指導をするということの裏側には、事業者から具体的な運営費だとか手数料といった代理店に対する支払いの実態がデータとしてお示しいただけるということが大前提になるのですが、そのことを含めてご提案というふうに理解してよろしいですか。

【ソフトバンク（松井）】 そうですね。

【関口構成員】 現状がどうなっているかも教えてください。

【ソフトバンク（松井）】 はい。現状も販売店に対する手数料に関しては幾つかのカテゴリーで出させていただいていますけれども、今との大きな違いは、基本的に端末購入にひもづいたインセンティブのところは現状のガイドラインの規制の範囲内に入っております。そうすると何が起こるかといいますと、図の真ん中に書いてあるようなその他の運営費や、手数料、あるいは端末に紐付かないような手数料というものが、結局お金に色はないものですから、販売店の過剰なキャッシュバックといったものに流用されているのではないかとこのところがございますので、弊社の真ん中の案は、これはちょっと現実的かどうかというのはまだちゃんと検証はしておりませんが、事業者がここも含めて総務省さんにきちんと報告をした上で、いわゆるインセンティブの総額上限規制みたいなイメージですけれども、極端に言えばそういうことも含めてできないかという案がございます。ただ、これに関しては、なかなか全部の金額を総務省さんにお出しして、では1回線当たり何万円だったら良いと、その店舗が例えば月間どのぐらいとりましたと上限が決まったとしても、それで足切りされて、それ以上出しているものはアウトだということに単純になってしまうと、やはり我々、販売店の方に当然いろいろな店舗支援とか、お金を渡して店舗がうまく回るようにというような、さまざまな費目がございますので、そういったところまでこの中に入れてしまっただけでガラス張りにして一律の基準を設けることができるかということに関しては、社内でもいろいろ議論はしているのですが、少々難しいのかなど。

【関口構成員】 それはずるって。

【ソフトバンク（松井）】 ですので、そこに関しては、もう一工夫、二工夫必要なのではないかと思っております。ですので、これはたたき台とさせていただければ幸いです。

【関口構成員】 たたき台という言葉は良いのだけれども、今までもぐらたたきのように抜け道を探しては奨励金を出す等という形がずっと続いてきているわけですね。です

から、正規ルートはもう出していないという出し方はやっぱりフェアではないですね。少なくとも総務省が指導するというからには、やっぱり実態をちゃんと出していただかないと、指導のしようがないわけですね。ですから、北構成員がご提示いただいたように、ポスターの写真撮って、ほら見るとやらないと、実態が表に出てこないというような事態になるので、逃げ道を用意した上で表面だけの指導で良いでしょうということにはならないわけですね。その意味でいったら、お出しになる御社からまずは範を垂れていただくと。ほかの2社さんも驚いているかもしれませんが。もしこのようなことについて誠意があるとおっしゃるのであれば、もちろん平場で出せなんて言っていませんので、行政当局にそれなりの資料、分析可能な資料をお出しになるのがこの資料の裏側についてこないといけないと思いますが、いかがでしょうか。

【ソフトバンク（松井）】 それに関してはもう既に出しておりますので、引き続き調整をさせていただきたいと思っています。無責任にこれを出しているわけでは全くございません。

【関口構成員】 よろしくお願ひします。

【新美座長】 ありがとうございます。質問の時間だと申し上げておりましたが、討議の中身にも入っていますので、これからは討議の時間とさせていただきます。なお、質問はまだまだたくさんあるかと思ひますけれども、追加の質問がある場合には、今月の19日までに事務局までご連絡いただけますようお願いいたします。その場合に、さらに今日ご発表いただいた方には追加質問という形でご対応をお願いするというところで処理させていただければと存じます。

それでは、討議に移りますので、質問については今言ったような方法でやっていただいて、ご意見を賜りたいと思ひます。なお、今日は利用者関係に関する事項についてのヒアリングでございますので、討議につきましてもそこに焦点を合わせてお願ひしたいと思ひます。なお、議論の中で、本日の各社の説明内容等について確認したいということがある場合には、その限りで質問をしていただいて、意見を戦わせていただければと思ひます。

それでは、よろしくお願ひしたいと思ひます。どうぞご発言よろしくお願ひします。では、大谷構成員。

【大谷構成員】 ありがとうございます。今日各社から端末購入補助のあり方についてプレゼンテーションをいただきまして、これまでの理解を確認することができたのですが、やはり行き過ぎた端末購入補助という言い方もされていますけれども、行き過ぎているの

かどうかといったことも含めて、いろいろ問題点が出てきているというのは共通の認識になっているかと思います。

1つ目の問題は、消費者にとって購買行動をゆがめる働きがあるということでしょう。本来的には自分の身の丈に合わない端末の選択に促され、買い替えなどにも促されるといった問題が1つあり得るかと思います。

それからまた端末購入補助が実質的にできない利益の薄い事業、MVNO等の事業を圧迫する等の市場に与えている影響というのも懸念されているところだと思います。

そして、これはかねてからよく指摘されているところですが、3つ目には、長期的に利用されている利用者から得た収益というのをその財源にしているわけですので、両者間の不当な差別といった問題も出てきていると。3つほどの問題が直ちに指摘できるのだと思います。

それについて端末購入補助をやめるという選択肢を選んだ場合に何が起こるかということについても本日プレゼンテーションの中でも触れられたところで、これから端末が売れなくなるのではないとか、5G時代についての投資環境が整わないとか、さまざまな弊害についてのご見解も得られたところなのですが、一旦端末購入補助とか残債免除ということをしてしまったときに本当にどういう影響があるのか。あるいはそれに部分的に制約をかけて、韓国の例をご紹介いただきましたけれども、一定の範囲にとどめた場合に何が起こり得るかといったことの政策シミュレーションをこの機会に行いまして、そしてあまりにも長期的な端末が全く売れないとか、本当に欲しい人は結局買うのではないかなと思っはいるのですけれども、そういった問題が出るのかどうかということについて、検討していく必要があるのではないかと考えております。

これまでさまざまな検討が行われた結果として分離プランといったものが各社で採用され、利用者の支持も得てきたわけですが、そのうち、端末購入補助というものがあつたから伸びたもの、つまり、ユーザーから支持されたもの、それから、それがなくても、要するにデータの利用率の実態に応じた適正な料金を支払うという料金体系といったことに支持を受けたものなのかといったことについても見きわめをする必要があるのではないかと思っております。

そういう意味で、非常に時間が限られている中で、あまり難しいことを言ってもしょうがないかなとは思っはいるのですけれども、この機会に端末と通信サービスといったものをしっかり切り分けた場合に何が起きるのか、どういう影響があるのかについて、多角

的に見きわめて、その影響といったものがある程度この社会にとって受容可能なものであれば、それは1つの政策的な選択肢になってくるのではないかと考えられます。

以上でございます。

【新美座長】 ありがとうございます。貴重なご意見いただきました。今の大谷構成員の意見も含めて、これについて、あるいは別の観点でもよろしいですので、ご意見ございましたらお願いします。大橋構成員、お願いします。

【大橋構成員】 意見ということで、2点あるのですが、1つは端末のお話であります。おそらく問題は、端末市場に競争がない、競争があまり働いていないことが非常に大きな問題だなと思っています。

この補助が懸念されるのは、2点目にも絡みますが、行き過ぎた囲い込みが行われているかどうかというところが1つ、私自身にとっては論点なのかなと思っています。端末と通信と2つ申し上げますが、端末についていうと、おそらく購入補助をすることで値段の高止まりを招いている可能性がかなりあるのではないかと懸念は持っています。確かにこれがないと売れなくなるというふうなご意見もありましたが、売れなくなると定価から値段が下がるのだと思います。そうすると、より手ごろな価格で買えるようになるところが、端末購入補助で皆さん買うようになれば、ある意味そのあたりの競争は実は失われてしまう。これというのは多分MVNOとか、ほかにもいろいろな波及効果があって、もっと端末市場の競争を活性化させるような方向を考える必要があるのではないかと。その意味でいうと、端末購入補助というのはどっちかというところでも若干市場を殺すような働きがあるのではないかと考えています。それが1点目です。

2点目は、ここにあった2年縛りとか4年縛りとか残債のプログラムとかというのですが、事業者さんのお話の中で、選択肢があるから大丈夫だというお話があったのですが、これは実質的な選択肢になっているのかというところが多分論点で、選ばれない選択肢を設けたところであまり意味はないかなという感じがします。

そういう意味でいうと、消費者のニーズは確かにいろんなバラエティーがあるので、そのバラエティーに合った選択肢を提供する。そうであれば、選ばれているはずなので、本当にどの程度選ばれているのか、あるいは、他社に乗りかえているのか、そういうところも合わせてデータとして示していただいた上で、実質的な選択肢を提供されているというところをもう少しきちっと見ていかないといけないのかなと思います。

以上、2点です。

【新美座長】 どうもありがとうございます。経済的な観点が非常に明確に示されたと思います。あと、ほかにご意見ございますか。佐藤構成員、お願いします。

【佐藤構成員】 コメントを2点。1つは、皆さんの話を聞いていて思ったことなのですが、かつては携帯市場がこれから伸びて行こうとする時代の競争、すなわち端末を補助してでも多くの人に使ってもらい、新規顧客を増やしていくという時代のビジネスモデル。現在はもうこれ以上契約数がそれほど伸びなくなった中で、契約更新時に端末を頻繁に交換してもらい顧客を囲い込むような競争。これからは市場環境が大きく変わっていくので、ビジネスモデルとか競争モデルというものが、次の時代にふさわしいものになっていくべき時期じゃないかと思っています。5Gとか、IoTとか、さらにまた市場環境が大きく変わりつつある中で、囲い込みのために端末補助を続けるような競争を続けて本当によろしいのかについて、良い機会なので、我々、考え直さなければならないと思っています。これが1点です。

2点目は、先ほどの私の質問に対して、ドコモは解約金9,500円は逸失利益で計算していますと言われた。私の質問だと、コストとか料金に関連しているとすれば、その料金、コストが下がっている中で、ずっと一定であるのは何ですかということ。それは論理的に逸失利益の後半は利益という概念につながっていて、利益は普通収入から費用を引いたもので、収入は料金に数量を掛けたもの。ということは、やはり逸失利益の利益のところは、コストとか料金に依存していると考えるのが普通。逸失利益に関連している筈なのに、コスト、料金の低下が反映されない様な答えは不思議。ドコモを含めて各社、根拠なり、計算の具体的な数字も出していただけるようなので、それを見て改めて理解を深めるなり議論をさせていただきたいと思います。

【新美座長】 ありがとうございます。そのほかにご意見ございましたらどうぞ。北構成員、お願いします。

【北構成員】 せっかく公正取引委員会塚田課長来られているので、是非コメントをいただきたいのですが、6月28日に携帯電話市場の競争政策上の課題について公表されました。その中で、2年縛り、4年縛り、SIMロック、セット販売など、スイッチングコストを高めるような行為は独占禁止法に抵触するおそれがある、独禁法で厳しく対処していくということでございました。本日、特に4年縛りについて、残債免除プログラムに拘束性がない、プログラム再加入条件を外せば選択肢もあるというプレゼンがなされましたが、これについてコメントをいただけるようであればお願いしたいと思います。

【新美座長】 可能ならばということですので。塚田課長。

【公正取引委員会(塚田)】 公正取引委員会でございます。お答えいたします。私ども、先ほど北構成員からご紹介ありましたとおり、6月に報告書を公表しております。その中で、いわゆる残債免除プログラムについての選択肢についての考え方ではありますが、KDDIの本日の資料の8ページの図の右側に、残債免除の特典を利用しないという選択肢が1つございます。例えば一旦プログラムに加入してから非加入になる場合もおそらくここから矢印が出るのではないかと思うのですが、いずれにしても、残債免除の特典を利用しないという選択肢については、端末が高額になればなるほど消費者の負担が大きくなるものでありまして、先ほど大橋構成員がご指摘された実質的な選択肢になっていないのではないかと考えられます。

他方、図の左側には、残債免除の特典を利用するという選択肢があります。今回、プログラム再加入条件が撤廃されることとなったわけですが、引き続き機種変更と古い端末を下取りに出すということが残債免除の条件として残っています。すなわち、残債免除のためには、利用者は機種変更して新たな端末を購入することが必要になりますが、MNOは通常端末だけを販売してはいないと思いますので、通信契約の継続も必要となる。そうすると、残債免除のためには、従来と同じMNOとの通信契約を継続しなければならない。ほかのMNOやMVNOに乗りかえることはできないということで、すなわち、プログラム再加入条件の撤廃によって利用者が他社に乗りかえやすくなるわけではないと考えています。

利用者の視点から見ると、同じMNOとの取引との間で選択肢が増えた、つまり、残債免除プログラムに再加入する以外の選択肢、例えば新たな期間拘束契約に入るとか、そういったような選択肢も実質的な選択肢となったということにすぎないと考えています。

したがって、プログラム再加入条件の撤廃については、利用者のスイッチングコストを低下させて競争を活発にさせるという効果を生じさせるものではなく、これで問題が全て解消されるというものではないと考えています。

以上です。

【新美座長】 ありがとうございます。では、西村構成員。

【西村(暢)構成員】 ありがとうございます。コメントが1つと、それから議論の方向性についても1つ意見させていただければと思います。一番最初の会議のときに、どういった視点でこの諸問題を考えるかといったときに、やはり利用者視点というものがあつ

たかと思うのですが、この議論の後、どういう状況、どういう状態目標というものがあるのかなと考えたときに、利用者視点の側から考えると、どこのキャリア等にスイッチしても、同じような契約までの手続、道順、それから利用中の対応等、乗りかえというのが用意されているということが今非常に必要かなと思って、それを見ていきますと、今回プレゼンしていただいた各社、ほぼ同じような取り組みをされていて、そこは1つわかりやすいかなということがあります。ただ、大枠ですけれども。

1つ具体的な内容としては、今公正取引委員会からもありましたとおり、矢印が多いと。選択肢が極めて多い。これ、さらに長期的に見ますと、5Gが普及、何年後かわかりませんが、新商品・新サービスが出てくればくるほど、余計混乱を引き起こす。

ですから、そう考えた場合、やはり原則を立てる。つまり、消費者、利用者が誤認するようなおそれ、ここは自主規制、それから、ルール化の2本柱で対応をこれから具体的に考えていかなければいけないと思いました。そうすると、じゃあ、実際に実施体制をどうするかという議論に移っていけるのかなと思っております。

以上でございます。

【新美座長】 どうもありがとうございます。ほかにご意見ございますでしょうか。どうぞ、長田構成員。

【長田構成員】 1件だけを申し上げたいんですが、まず期間拘束のところは、もう既に総務省でもかつて議論をして、まず第一段階として自動更新は問題だというふうに整理をしたというふうに構成員としては思っております。なので、まず最初の2年間の期間拘束を認めたとしても、それ以降は、同額での契約を継続できる、いつでもやめられるということが大切だろうと思っています。

前回の議論のときにも逸失利益の議論はされたと思いますし、それに合理性が、この9,500円に合理性があるというふうに認めたわけではないというふうに思っておりますので、そこはまた新たな資料をもし出していただければいいのでしたら、きちんと出していきたいということと、あともう一つ、代理店、今回全携協がいらしているわけですが、もう一つ、携帯電話の購入のところで大きく担っているのは量販店だと思います。量販店に対してキャリアの皆さんがどういうふうに対応していらっしゃるのか、いわゆるキャリアショップとイコールなのかどうかということを知りたいと思っていますので、そこも議論の中に入れるべきではないかと思っています。

【新美座長】 今後の議論の中で視野に入れる。

【長田構成員】 はい。

【新美座長】 ありがとうございます。ほかにご意見ございますでしょうか。

それじゃ、私も簡単にコメントいたしますけれども、残債免除プログラムというのは、これ、自動車なんかで残価設定クレジットというのがあって、似たような構造があることは間違いがありません。しかしながら、自動車の場合には、ほかの商材を扱っておりませんので、それと結びつけるということは一切ないわけです。その自動車の残価をどう設定するかだけです。ところが、先ほど公正取引委員会からありましたように、残債免除と書いておいて、それを別の商材である回線サービス契約と結びつけるということになると、これはやっぱりスイッチングコストなり何なりを高めるということにつながりますので、その辺は同じようなものでも商売の構造が違うということは認識しておかなければいけないのではないかと思いますので、今後この問題を議論する上では、他の領域でやっているから認められるというようなことにはならないということも少し慎重に議論を重ねていかなければいけないと思っております。

それからもう一つは、これも大橋構成員がおっしゃったように、やっぱり囲い込みをやるというのはある意味で需要を無理やり喚起しているということで、価格ですね、供給者側の価格を高める、どこが需要・供給の交点かということになると、どうしても値段は高まることになるだろうということは間違いのないと思いますので、これも大橋構成員からの指摘で、私も改めて認識したということでございます。

今日は非常に多岐にわたるご意見をいただきましたが、ほかになおご意見ございましたらいただきたいと思っております。どうぞ、西村構成員。

【西村（真）構成員】 通信プランと端末を分離していくという話になってくると、今後、端末が何円でどのように販売されるのかというのがまたクローズアップされてくるかなと思います。今まで分割で払う場合は、各社が個品割賦の業者になっているので、2、4回払いでこの金額というものがあまして、それ以外に各ショップが頭金等の名前で、自分のところでもうちょっとプラスアルファしてお金をとるみたいな自由もあったと思いますが、割賦の総額になぜ頭金が入らないみたいな議論もずっとありました。代理店でどの辺まで自由に価格設定して、どのように売っていくのかなというのが、なかなか自分自身もイメージできないので、その辺をまた教えていただければと思います。

【新美座長】 ありがとうございます。今後の議論の1つの焦点になろうかと思います。あともう一つは、先ほど来5Gになったときの設備投資など、そういうことも視野に入れ

るべきだというお話がありましたが、同列に扱っていいかどうかわかりませんが、かつて地デジに移行するときに、テレビの端末はどういう対応をしたのか、地デジの設備投資はどうしたのかということは、同じ総務省で扱った案件ですので、参考になるだろうと思います。そういったときの政策のあり方と足並みをどこまでそろえるかということもやっておく必要があります。これはまさに総務省の政策の問題になると思いますので、その辺はここでも議論しながらやっていきたいと思います。

ほかにご意見ございましたら、よろしいでしょうか。どうぞ、松井様。

【ソフトバンク（松井）】 今後議論を深めるに当たってちょっとお願いがあるのは、分離の方向性自体は大筋、各社とも合っていると思うのですが、分離の定義のところをもう少し明確化していただきたいというところがございます。これは振り返ると、2007年ぐらいにモバイルビジネス研究会とかが行われていたときには、通信料金と端末料金を極力分離するのが望ましいというようなところから発して、今回、KDDIや弊社が行っている4年割賦の一部端末のサポートみたいなものに関しては、料金の割引から別に引いているわけではないというところがあり、そういう意味からすると、非分離ではないというような言い方も見方によってはできますし、とはいえ、通信契約とひもづいているでしょうということからすると、先生方によっては、半分分離なのか、徹底した分離になっていないような意見もこれまで出ていたと認識しています。

KDDIの説明もあったように、25か月目から48か月目までの残債を免除するかわりに、下取りと相殺するような形になって、端末購入補助というものは、出る場合と出ない場合というものがあまして、その金額に関しても、ある程度制限が効くというところもあって、弊社としては、完全な分離プランかと言われると、確かにちょっとどうかという話はあるのですが、半分分離というか、何となく準分離的なプランのイメージを持っているところですから、結局、分離というものをどこまで徹底する必要があるのかというのを、先ほど構成員の方々におっしゃっていただきましたけれども、完全分離した世界観みたいなものがあって、それが今後の市場、産業に対してどういう影響があるのかといったところも踏まえて、どこまでの徹底度合いというものをきちんとルール化するのかということをしつこく議論させていただけると、今後の議論としては役立つのではないかなと思っています。

【新美座長】 そういう意味では、非常に論点、明確にさせていただいたと思いますので、それを十分に踏まえてさらに議論を進めていきたいと思っています。

まだ今の松井様の提案された論点をやりますと、何日間徹夜しないと結論が出てこないかもしれませんが、時間の関係もありますので、このあたりで討議、ご意見、今後の方針については皆様方からの論点をいただきましたので、これを討議するのは次回以降ということにしたいと思いますが、本日の討議は以上で終了させていただきたいと思います。

なお、今日いろいろな方から貴重なご意見をいただいて、この議論を私なりに感じ取ったわけですが、少し、私の思いを述べさせていただきたいと思います。

冒頭にありましたように、モバイル市場の競争環境に関する課題には大別して2つあるかと思います。すなわち、利用者料金等に関する事項と、それから、接続料等に関する事項の2つがあります。前者は消費者との絡み、後者は事業者間の問題ということになると思います。本日はそのうちの利用者料金等に関する事項についてのヒアリングを先行して実施したところでございます。これまで度重なる検討、取り組みを進めてきた課題が、解消された部分もございませけれども、解消されていない部分も相当あるということが浮かび上がってきたかと存じます。その意味では、この問題、さらなる取組について急いで議論する必要がありそうだと感じました。

それから、今日も出てきましたが、現在我々が議論している利用者料金のある意味で分かりづらさ、複雑でできるだけ要望に合ったものということできざまな工夫がなされてきたのですが、それが微に入り細に入り複雑に分かれてきたということで、わかりづらくなっているのも現状ですし、また、今日ありました代理店に対する論点というのものも、代理店の経済活動の自由をどこまで確保するのか、キャリアがそこにどこまでコミットできるのかといった論点もございました。

こういった2つの利用者料金の分かりづらさとか代理店の問題というのは、消費者保護ルールの検証に関するワーキンググループでも実は議論しておるところ、共通した論点ということが言えるかと思います。

については、私自身、消費者保護ルールの検証に関するワーキンググループの主査も務めておりますので、明日このワーキンググループが開催されますので、その議論の状況も踏まえつつ、ある段階で共通した論点についてこの会合と連携して優先的に議論が進められないかというふう感じたところでございます。

そういったところで、ジョイントの検討会ないしは議論を戦わせる場を設けてみたいと考えています。そのことを模索したいと思いますが、よろしいでしょうか。

長田さん、よろしいでしょうか。

【長田構成員】 はい。賛成です。

【新美座長】 ありがとうございます。ほかの皆さんもよろしいでしょうか。

それでは、そのような方向で検討してみたいと存じます。そして、検討した結果につきましては、明日のワーキングの議論も踏まえますので、それを踏まえた上で、検討した結果は事務局から皆様方に改めてご通知をさせていただきたいと思っております。

それでは、これで今日の討議は終わります。事務局から連絡事項がありましたら、よろしく申し上げます。

【横澤田料金サービス課課長補佐】 事務連絡3点ございます。1点目、本検討会の次回会合の日程につきましては、調整の上別途ご連絡させていただきます。

2点目です。机上にあります前回までの資料につきましては、次回以降も使いますので、机上に置いていただければと思います。

3点目です。大変恐縮ですが、こちらの会場、この後午後から別の会議で使用いたしますので、終了と同時に撤収の作業を進めさせていただきます。構成員と傍聴の皆様におかれましては、ご準備が整い次第、速やかなご退室、ご協力お願いできればと思います。

事務局からは以上です。

【新美座長】 ありがとうございます。それでは、これにて本日の議事は終了させていただきます。今日は、発表者の皆さんにおかれましては、非常に貴重なご意見ありがとうございました。

以上で、第3回会合を終了いたします。どうも長時間ありがとうございました。