

モバイル市場の競争環境に関する研究会（第2回）

- 1 日時 平成30年10月18日（木） 10:30～12:30
- 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、大谷構成員、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、内藤消費者庁消費者政策課長

○ヒアリング対象者

モルガン・スタンレー・MUF G証券株式会社、一般社団法人テレコムサービス協会
MVNO委員会、楽天株式会社、株式会社インターネットイニシアティブ、株式会社ケイ・
オプティコム、日本通信株式会社

○総務省

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、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、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】 皆様、おはようございます。

定刻となりましたので、モバイル市場の競争環境に関する研究会第2回会合を開催いたします。構成員の皆様におかれましては、お忙しい中にもかかわらず、誠に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申し上げます。

本日は、國重政務官に、冒頭よりご出席いただいております。まず、研究会の開催に当たりまして、國重政務官からご挨拶をいただきたいと存じます。

國重政務官、よろしくお願い申し上げます。

【國重総務大臣政務官】 皆様、おはようございます。総務大臣政務官の國重徹でございます。一言ご挨拶申し上げます。

新美座長をはじめ、構成員の皆様におかれましては、ご多用の中、先週の第1回会合に引き続きまして、本日もご出席いただいておりますこと、心より御礼申し上げます。

また、発表者の皆様におかれましても、本研究会にお越しいただきましたこと、誠にありがとうございます。

前回の会合では、構成員の皆様から、料金プランはシンプルで、わかりやすくあるべきではないか、また、I o T時代を控え、MVNOによる多様なサービスの提供を可能にするために、接続料の見直しを検討すべきではないかなどといったご意見を頂戴したところでございます。

本日の会合では、利用者視点からの課題、また、MVNO視点からの課題、このようなことがヒアリングの中心になると伺っております。発表者の皆様におかれましては、ぜひ忌憚のないご意見を賜ればと思っておりますので、よろしくお願いいたします。

申すまでもなく、携帯電話は、我々の生活に不可欠なインフラとなっております。だからこそ、本研究会に対する国民の皆様の期待も大変大きいものがあると認識をしているところでございます。

構成員の皆様におかれましては、様々な関係者のご意見を踏まえつつ、ぜひ、利用者の視点に立って、公正な競争をより一層促進するための具体的な方策について、ご検討をいただきたく考えております。

それでは、皆様、本日はどうかよろしくお願いいたします。ありがとうございました。

【新美座長】 國重政務官、どうもありがとうございました。

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

(カメラ退室)

【新美座長】 本日は、前回ご欠席だった相田座長代理と佐藤構成員にご出席いただいております。よろしければ、それぞれ一言ずつご挨拶をいただければと存じます。お願い申し上げます。

【相田座長代理】 東京大学の相田でございます。

新美先生に座長を務めていただいている一連の会合には、だいぶ前から参加させていただいていますが、今回、研究会のタイトルが、競争環境に関する研究会というもので、今もお話ございましたように、消費者保護、消費者利便というような言葉が、タイトル上から消えているということは、少し寂しく思っているところでございます。

私も、何遍か、いわゆるキャリアショップというところに行きました。最近、インターネットで事前に予約がとれるとか、そういう点では、便利になったわけですが、相変わらず、一向にプランというものが、なかなか整理されないというところで、試しに、某キャリアのホームページから約款を見てみたら、240ページもありました。

色々と書いてあるから、そうになってしまうのは、ある意味、やむを得ないのだと思いますが、英語のホームページを見ると、その約款は載ってないのです。

プランの説明のところでも、詳しいことは、Japanese Only ということで、日本語しか書いてない。やはり、目指すは、全部説明しても、15分で説明し終わると。そういうようなシンプルな環境ということではないかなと思いますので、ぜひ、そういった観点も引き続き、検討の課題とさせていただければと、私としては、希望しているところです。

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。自ら、体験していただいてのご挨拶でございました。この会議で活かしてまいりたいと思います。

それでは、続きまして、佐藤構成員、よろしく願いいたします。

【佐藤構成員】 甲南大学の佐藤です。よろしく願いします。

総務省では、接続関連の委員会を中心に、議論に参加させていただいております。固定も移動体も、競争を機能させるということは、非常に大事なことだと思っておりますので、競争環境を整備するという形で、議論に参加していきたいと思っております。

【新美座長】 ありがとうございました。佐藤構成員には、専門的な観点から、いつも貴重なご意見をいただいておりますので、今回もよろしく願いします。

それでは、議事に入りたいと存じます。

お手元の議事次第のとおり、本日は構成員からのご発表と事業者等からのヒアリングを予定しております。

まずは、本日のヒアリング等の進め方について、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】 資料1、ヒアリング等の進め方をご覧ください。

本日のヒアリングにつきましては、大きく2つに分けて、進めさせていただければと思います。

まず、津坂様、長田構成員、西村（真）構成員からのご発表を、それぞれ10分ずついただきまして、その後、まとめて、質疑を20分、お願いできればと思います。

その後、後半として、MVNO等の方々、それぞれ8分ずつのご発表をいただきまして、こちら、質疑はまとめて20分でお願いできればと思います。

なお、説明時間終了の2分前と終了時にベルを、事務局のほうで鳴らさせていただきましますので、こちらを目安として、円滑な議事進行にご協力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、ヒアリングに入りたいと存じます。

本研究会には、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が、さらに幅広く知見をいただくために、先週の会合同様に、構成員以外の有識者からのご発表をいただきたいと考え、本日のようなヒアリングを設けております。

本日は、モルガン・スタンレーMUF G証券会社、津坂様、全国地域婦人団体連合会の協議会の長田構成員、公益社団法人全国消費者生活相談協会の西村（真）構成員から、ご発表いただく予定でおります。

それでは、まずは津坂様、よろしく願い申し上げます。

【モルガン・スタンレーMUF G証券（津坂）】 モルガン・スタンレーMUF G証券で、通信のアナリストをしております津坂です。どうぞよろしくお願いいたします。

通信のアナリストを、20年弱やっておりますので、過去20年ぐらいの競争関係はずっと見ておりまして、それで、今回、このような機会をいただきまして、本当にありがとうございます。

私は、16ページ分の説明資料を持ってまいりましたが、読み上げていると、10分をすぐ過ぎてしまうと思いますので、ポイントだけ、ご説明させていただくような感じにします。

まず、2ページ目のサマリーを見ていただきたいと思います。

アナリストの視点から見ると、今のモバイルの通信のサービスは、サービス・技術ともに、当面の成熟期に入っているのではないかと感じています。具体的に、後で数字等ありますが、キャリア同士の囲い込みが進んでおりまして、それがある程度成功をお

さめているため、解約率も非常に低いレベルでおさえられています。

こういう環境になっているために、おそらく、競争が活性化していないのではないかと
いう疑問が生まれているのではないかと感じているところでございます。

もう一つに、色々とメディア等で読むには、通信事業者がもうけ過ぎなのではないかと
いうようなコメントも散見しますので、これに関しては、モルガン・スタンレーMUF G
証券では、グローバルな、ほぼ全ての通信事業者をカバーしておりますが、その中でも、
日本の通信事業者が突出して、利益率が高いという事実はありませんので、ここだけは正
しい認識をいただきたいなと思っております。そこが冒頭のサマリーです。

各論というか、競争が活性化するために、私が考えている論点が幾つかありまして、そ
こだけ、冒頭、口頭で、少し紹介させていただければと思います。

まず、役割が終わった商慣習が残ってしまっているということを、すごく大きく強く感
じています。具体的には、2年縛り、2年契約は、はっきり言って、役割が終わっている
と私は感じています。

通信が立ち上がる時期というのは、非常に多くの設備投資が必要であり、端末を無償で
配って、その普及を促すという行為が必要だったと思いますが、もうその時期は、随分前
に過ぎてしまっています。

現状、ほとんどのユーザの方が、割賦販売や分離の販売方法で買っているという現状を
考えますと、加入者の獲得費用も、非常に圧縮されている現状で、2年間の契約を縛ると
いう意味はないのではないかと思います。

2年間の契約を縛る意味がないとすれば、当初からSIMロックをかけているというこ
と自体も、あまり意味がないのではないのかと思います。

結局、通信事業者の皆様は、おそらく、端末代金がとりっぱぐれることがない、少し平
易な言い方で言いますが、そこで、利益を逸出することがないようなビジネスモデルの仕
組みになっておりますので、もしも、そうであれば、2年で縛るであるとか、最初からS
IMロックをかけているとか、そういうことは、もう既に必要ないのではないかと。

ただ、これは、昔、2年間の契約を導入したことが、ずっと残ってしまっていて、今も
2年契約になっていて、更に自動更新になっている。ここは、昔のビジネスモデルが残っ
てしまっているのではないかとということが、1つです。

もう一つは、実態と異なる端末販売キャンペーンが行われていて、それが、消費者に刺
さっていて、大手通信事業者の方が強いという現状です。

具体的には、実質半額とか、実質〇〇円という売り方がありますが、これは、2年間契約を全うして、初めて、実質〇〇円になるわけであって、途中でやめたら、別に実質〇〇円ではなくて、全部、端末代金を払わなければいけないのです。

これも、1つには、実質〇〇円という、実質という言葉自体が、非常に強いキャンペーンの言葉になって、通信事業者の方が、強い競争力を発揮しているのではないかと思っています。

最後に、分離プランです。最近では分離プランが導入されておりますが、端末契約が必須になった分離プランが、今、ほぼ全てです。ということで、結局は、数年間の端末の回線の契約に入らなければいけないということで、私から見ると、半分分離プランといった感じで、完全に分離はされていないと感じています。

具体的にご説明申し上げますと、過去の競争の経緯は、飛ばさせていただいて、各論になっている、8ページ、マーケティング上のメッセージは「実質〇〇円」というところから、はじめさせていただきます。

マーケティング上のメッセージは、実質半額とか、実質無料とか、色々あります。実質幾らという端末の売り方をしていますが、会計上は、通信サービスの料金から割り引いています。

つまり、実質というのは、通信キャリアからすれば、2年間加入してくれれば、実質幾らということなのですが、途中で契約が終わると、端末代金は全て払わなければいなくて、月額割引料金は消滅してしまうのです。

そういう意味では、2年間契約したら、実質という感じですし、実態としては、端末の料金は引いていませんので、端末代金が実質幾らということは、おかしいのではないかと思います。

もう一つが、分離プランで、実質幾らということがありますが、これは、何となく、そのようなキャンペーンをしているということはわかりますが、実質半額になっても、その後、携帯電話を取り上げられてしまうのです。携帯電話のResale Valueが、中古市場で販売する金額が、仮に50%以上であるとすると、50%を払って、50%を取り上げられて、Program Feeを払うわけですから、実質100%以上、消費者の方は負担するということになっています。

この辺、通信業者の方が、実質半額というマーケティング上のキャッチコピーで、かなり強いプレゼンスを得ているということが、今の実質〇〇円の実態ではないかと思っています。

ます。

また、分離プランでは、先ほど申し上げたとおり、実質半額というキャンペーンを入れていますが、そのためには、携帯電話契約が必須になっています。必須になっているということは、実質、仮に半額だとしても、あとは通信料金で回収するというビジネスモデルが継続されているということです。

次に、2年契約のところをコメントさせていただきたいのですが、フィーチャーフォン時代とスマートフォン時代の加入者獲得費用と、その回収期間を、10ページの右図に書いてあります。

フィーチャーフォン時代は、非常に高機能のiモードのような端末を、無料で提供する。そこに、例えば、5万円の端末であったり、代理店の手数料であったりというものが、初期にかなり大きくかかります。それを回収する期間が、大体、8カ月ぐらいかかるというのが、昔でした。

現状は、割賦販売ですので、初期の加入者獲得費用は、ほとんどかからないということで、端末の利益も出るということになると、回収期間というのは、はっきり言って、マイナスになっています。

分離プランになりますと、代理店への手数料等が発生するという感じになりますので、一定程度ありますが、それでも、回収期間というのは極めて短くて、2か月もないような期間になっています。

このような状況を考えると、既に、回収期間がないのにも関わらず、2年の契約期間にしているというのは、冒頭、申し上げたとおり、商慣習が残ってしまっているためだと感じています。

もう一つ申し上げたいことが、もし回収期間がないのであれば、SIMロックがかかっていること自体がおかしいのではないかとということが、私の考えです。

通信業者、おそらく、色々とはかにもコストがかかっているということもあるかもしれませんが、競争が活性化しない1つの理由で、ユーザの流動性が上がらないことが、理由ではないかと思っております。

最後に、設備投資と償却期間ですが、11ページの一番下にありますが、設備投資や償却期間は一定になっています。通信業者は、これから5Gの投資は、今よりも投資の金額はかからないと発言されておりますので、設備投資やネットワーク整備が、契約を縛るといふロジックも働かなくなっているのではないかとということが、今の印象です。

以上で終わらせていただきます。

【新美座長】 どうもありがとうございました。非常に興味深いご説明で、時間があれば、まだまだ伺いたいところです。また、チャンスがありましたら、よろしく願い申し上げます。

続きまして、長田構成員と西村真由美構成員から、発表をお願いします。

先週の会合におきまして、構成員の皆様方から、モバイル市場における課題と検討の方向性についてのコメントを頂戴したところでございますが、本研究会におきましては、利用者視点に立った検討が特に必要である、重要であると考えておりますところ、今回は利用者視点からの問題意識につきまして、ご説明をいただきたいと考えております。

それでは、まず、長田構成員から、ご発表をよろしく願いいたします。

【長田構成員】 よろしく申し上げます。パワーポイントの資料でご説明をさせていただこうと思っています。

総論ですが、今回は、先ほどのご挨拶にもありましたが、抜本的に料金プランを見直していただいて、シンプルで、わかりやすいものにすることが、結局、私どもが自分に合ったサービスを、低廉な価格で利用できることにつながるだろうということで、お話をしたいと思っています。

このような会合が、重なるたびに、色々と対応していただいていると思います。ただ、その結果、継ぎ足しのプランが増えているだけで、複雑化して、説明時間の長時間化につながっている。それは、結局は、我々は適切な選択ができなくなっているということなのです。幾つか各論のところでも、お話をしたいと思っています。

次のページをお願いします。まずは、端末と通信に関する料金の完全分離をお願いしたいと思っています。今の津坂様のお話にもありましたように、実質的な割引とおっしゃっていても、結局は、通信料金で回収されている。

また、同じ通信サービスでも、特定の端末を購入すると、お得になることがあったりと、今や、携帯ショップは、通信の契約を求めているのか、端末を販売するためにあるのか、わからないくらいになっているのではないかと思います。

3ページをご覧ください。これは、総務省の前回の資料でつくったものですが、端末を購入すると、通信料金が変わるということが、載っています。

4ページですが、色々な条件があまりにもあり過ぎて、そこを何とかシンプルにしたいと思っています。特に、音声プランのメニューとデータプランの少ないものか

ら大きいものが、希望どおりに組み合わせられないことが、現状だと思っています。

音声は、特に高齢者の場合、電話はいっぱい使うがデータはそう使わない方、電話はかけないがデータはいっぱい使う方、そこそこ両方使う方と、色々な方がいらっしゃると思います。

次の5ページを見ていただくと、その組み合わせが、自由にはできないことになっています。シンプルプランだと、データの少ないものとの組み合わせができないとか、何か併用は不可というものが、KDDIやソフトバンクの割引の中に出ています。我々は自由に選択をしたいと思っていますので、NTTドコモもそうですが、期間拘束のない契約を選択した途端に、長期利用割引の適用がなくなるとか、複雑なサービスの提供の仕方はやめていただいて、皆がシンプルに選べるものというものを、ぜひ考えていただきたいと思っています。

7ページについて、同じサービスは、同じ料金で提供されるということが、当たり前だと思っています。しかし、なぜか、データプランの選択によって、音声通信の基本料が異なるとか、場合によっては、1ギガで契約をしていて、追加で1ギガを買った場合と、もともと2ギガの場合と、なぜか追加プランのほうが安くなる。

8ページに資料がありますが、同じデータ量なのに、どのプランを選んでいたかによって、価格が異なります。

また、2年縛りのほうが料金は安くなると、普通、思っていますが、なぜか、期間拘束のないプランにキャンペーンで入ると、期間拘束のあるプランより安い料金で入れるというものが存在するというので、一体どれを選んでよいのかわからない状態になっていることが、現状だと思っています。

9ページ。2年縛りのお話について、津坂様からも、古いビジネスモデルが残っていて、また、その意味がないということをお話いただきましたが、私も、本当にそう思っています。

ここに期間拘束の自動更新の禁止と書きましたが、本当は、自動更新どころか、期間拘束に意味がないのであれば、それ自体、全部やめてもらいたいと思っています。

私も参加させていただいていましたが、平成27年「利用者視点からのサービス検証タスクフォース」でも課題が指摘されていて、検討されましたが、結局は期間拘束から離脱できる時期が、1か月増えただけで、何の解決にもなっていません。

現状、期間拘束なしの料金プランの月額は、相当程度に高い設定になっていて、キャリ

アショップへ行っても、「これは高いので、選ばれる方はあんまりいません」といったことを言われながら説明されているようなプランであり、皆、期間拘束のプランに入っているということです。

これでは、まるで二重価格なのではないか。実は、期間拘束なしの料金は、実際には利用されていないのではないかと思いますので、2年縛りの廃止を含めて、期間拘束については、早急に見直しをしていただきたいと強く求めたいと思います。

2年の間に、契約を解除することになった私の知人が、なぜ9,500円のお金が必要なのかということの説明に、ほぼ1時間、キャリアショップの方がされたという事実もありまして、そんな説明を長々としなければいけないほど、複雑になっている期間拘束は、ぜひやめていただきたいと思っています。

12ページです。割賦購入の残債免除、先ほども、お話、ご指摘がありました。2年間契約したら、次の端末に機種変更するのが義務のような形になって、いわゆる4年縛りということです。

まず、期間拘束の2年の議論のときでさえ、2年後に自分がどういうものが必要かということ、今現在で決めること自体、消費者に迫るのはおかしいという指摘がされていました。とうとう2年後に端末を買いかえて、4年後までというところまで迫られているということで、これは、非常に問題があると思っています。

2年経過時に機種変更しなければ、お得を失ってしまうというプランは、非常に問題だと思っていますし、機種変更はしたが、4年縛りの通信契約を解除するということもできないわけですから、4年間の通信契約を継続条件にされているということで、これは、直ちにやめるべきだと思っており、強く求めていきたいと思っています。

端末が非常に高価になっていて、それをお得に提供していただくということで、一見、お得なように見えている今の料金プランは、結局、自分に合った端末を選ぶというインセンティブを失わせているような気がします。

お得、高機能なほうが格好よいと思って、選んでしまったがために、結局、使いこなせていないという人が、どれだけたくさんいるのかということ、ぜひ考えていただきたいと思っています。

私どもの団体も、地域にいる女性の団体ですが、割と年齢が高いです。フィーチャーフォンを使っていて、端末を買いに行き、行った途端に、すごく高機能な端末に変わって、帰ってきて、使いこなせない。まず、マナーモードはどうしたらいいかわからない、電話

の出方がわからない、切り方がわからないというような状態でショップから帰ってきているのが現状です。

本当に自分に合った端末を選ぶためには、端末は端末で、このくらいの値段で買えるということがはっきりわかったほうが、結果的に、自分たちに合ったプランが選べます。

通信料金もそうで、自分は、いっぱい電話をすとか、自分はあまりかけないとか、データはいっぱい使いたいとか、こういう使い方をしたいという、好きな組み合わせで選べる料金プランになれば、ずっと適切な選択ができるのではないかと考えています。

また、販売代理店が独自の広告表示についてもきちんと見ていくときが、来ているのではないかと考えています。

最後のページになりますが、エネルギーとのセット割のところも、色々考え方を整理していただきたい。

最後に、もうひとつ付けてある資料には、より詳しく書きましたが、MVNOをもっと身近にするために、色々な工夫を、ぜひ考えていただきたいと考えています。

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、引き続きまして、西村真由美構成員から、ご報告よろしくお願いいたします。

【西村（真）構成員】 全国消費生活相談員協会の西村と申します。よろしくお願いいたします。

3ページ「はじめに」というところですが、1回目の黒坂様の考察の中で、消費者は必ずしも料金が高いと感じていないのではないかとのご指摘があったことが、非常に印象に残ってしまっていて、この疑問を検討するために、不満に思っているのか、満足に思っているのかというあたりについて、相談員の仲間の意見を集約して、整えたものが、今回の資料です。本人は満足していても、問題点に気がついていない可能性はないのか、不満な人は、なぜ解決策に向けて、行動していないのかということについて、何が壁になって、行動できないのかということを考えてみました。

下の囲みの携帯電話料金の特殊性については、払わないと大変なことになるということで、電気やガスの料金と比べて、少し特殊性があるということをご指摘したものです。

次のページで、まず、満足している人ということで、4パターンほど、類型を出してみました。

その1、ガラケー（通話）とタブレット端末（通信）の2台持ち。スマホ1台の料金プ

ランよりも、かなり安いので、今はとても満足している。これは、結構、意識高い系の選択になります。

その2、MNOからMVNOに乗りかえた。オンラインショップで申し込んだので、入力項目が多く、面倒で、SIMカードを挿入するときは、とてもどきどきしたが、無事に開通できた。料金が安くなったし、通信品質も問題ない。

壁を乗り越えて、この人は満足しているということです。少しやることはありますが、デジタルネイティブの世代だったら、そんなたいしたことないという可能性があります。

次のページで、だんだん満足度の顔が曇ってくるのですが、その3、利用するデータ量が増えたので、多少の負担増は許容範囲だ。従って、あまり不満に思っていないという方です。1ギガの通信サービスを提供するコストは、どうも年々安くなっているのです。昔の基準で不満がないと思うことは、少し間違っている可能性があるかもしれないということです。ただ、消費者サイドがどうやって、価格が妥当なのかを判断することは、とても難しいので、指標みたいなものをお示しいただければ、大変助かります。

その4、使わないタブレット機器を契約しているが、自分では問題だと思っていないということで、こういう顔になっています。これを少し説明すると、下の吹き出しですが、スマホの機種変更に行き、勧められて、タブレット端末と通信サービスを追加した。契約内容を丁寧に説明されて、理解できたので、前より数千円高くなったことは納得している。タブレット端末を試してみたかったのですが、後悔はしていないが、難しくて、全然使っていない。次の更新時期を待って、解約するつもりだということで、自分では、全然問題がないとおっしゃっていますが、大変残念な話です。

通常、一般のお買い物であれば、相見積もりをとって、慎重に検討しようという助言になりますが、通信の分野ではなかなか難しいところがあります。

次のページ。実際、不満に思っているが、壁を乗り越えられないでいる人というタイプです。

まず、契約中のMNOに不満があるというお話です。これは、プランを変更したいが、期間拘束があるので、すぐには変更できない。2年待ったり、3年待ったりということで、うやむやになっています。

この点については、皆様から、色々ご指摘がありました。3ポツ目を見ていただくと、そもそも、期間拘束なしのプランの契約実績が、どの程度あるのでしょうか。値引きを条件にして、過剰に期間拘束されているように感じます。

こういうものがなくなれば、解除料もなくなりますし、自分のニーズに応じたプランを容易に選択し直すことができ、満足度が上がるように思います。

期間拘束については、結論は同じですが、例えば、今みたいに一定期間はやめられないという方向性ではなくて、結果的に長期間契約していただいた方には、ご褒美をあげるといったようなことであると消費者の印象はすごく変わってくるのに、縛られているということには、すごく嫌な感じを消費者は受けています。

次のページで、もう一つ、MNOには、自分のニーズに合ったプランがないという不満があります。音声通話の話も出ていましたが、2ポツ目を見ると、音声通話プラン、①国内通話かけ放題、②1回5分以内の国内通話かけ放題、③従量料金の3パターンがあって、料金も、3キャリアは、ほぼ同じになっています。規制されているのかと思うぐらい、各社、同じようなプランが並ぶので、これは、どうにかならないものなのかと思っています。

その下、最近、定額プランが当たり前のようになっていますが、従量料金と定額プラン、どちらを選ぶと、一番いいのかということがわかりづらいです。従って、使った分だけ払うというシンプルな形に、もう少し見直していただけないかと思っています。やはり、色々と複雑で、もう面倒ということです。

次のスライドで、別のMNOに乗りかえたというパターンですが、乗りかえた当初は、端末の買い換え時期に当たって、乗りかえる方が多いのと、色々な値引きや、キャッシュバックをもらえるので、すごく幸せな気分になりますが、月額料金は大して変わらないということで、あまり満足しているわけではありません。

2ポツ目を見ていただくと、割引やキャッシュバックは嬉しいが、そもそも元の価格設定が異常に高いだけではないのか。割引のないプランはないので、これは、異常なことだと思っています。

4ポツ目を見ていただくと、例えば、MNOでは、SIMロックがかかっているが、最新機種を安く手に入れることができます。しかし、通信料金は高いです。

MVNOで契約しようすると、最新機種がありませんので、別途、メーカーから値引きなしのセルラーモデル、いわゆるSIMフリー端末を購入してから、MVNOと通信サービスを契約するということになるので、お財布から出ていく金額は、ほぼ同じになるので、同じなら、MNOにするという選択になっています。

端末と通信の分離は、色々と言われています。基本は、人気のある端末は値崩れせず、人気のないものや古いものは、安価に買えるということが、普通の話だと思いますが、M

NOだけが、人気の端末を取り扱って、更にそれを値引きまでしてくれるということは、少し異常な事態だと思っています。従って、下から2つ目のポツに書いていますように、色々な再検証が必要かなと思っています。

次のスライドで、MNOに不満があり、MVNOの料金が安いということもわかっているが、移れないという方も結構いらっしゃって、どうしてなのかということを検討しました。

主に若年層は、最新の端末を購入できないということ、高齢者については、何か色々自分でやらなければいけないので、面倒だということ。これが大きな2つの理由です。

それ以外にも、下に色々書いています。このような理由によって、安いことはわかっており、周知も進んでいるが、乗り越えられていないという実態があります。

最後に、むすびです。1番目、割引やキャッシュバックではなく、通信料金そのものを引下げていただきたい。

2番目、期間拘束をなくしていただきたい。少しどきどきしていましたが、これは主張しても大丈夫だろうという雰囲気になってきました。

3番目、最低限のベーシックプラン以外は、各社が知恵を絞った独自プランをご提案いただきたいと思っています。

4番、端末販売と通信サービスの分離を徹底すれば、とてもシンプルな通信プランが実現できるのではないかと考えています。

5番目、MVNOへの乗りかえへの壁を、何となく高いと感じている人が多いので、この辺は、丁寧に誤解を解く必要があると思っています。

我々世代以上は、色々サポートが欲しいと思っていますが、子供の世代は、サポートは要らないという方も増えています。親はMNOだが子供はMVNOというパターンも結構増えていますので、世代の違いがあるのではないかと考えています。

以上です。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。

それでは、ここで、一度、質疑応答の時間をとりたいと思います。津坂様、長田構成員、西村(真)構成員のお三方からご説明いただきました。ご質問やご意見がございましたら、ご発言をいただきたいと存じます。どうぞよろしく申し上げます。

それでは、北構成員、お願いします。

【北構成員】 野村総研の北でございます。

津坂様にご質問があります。時間がなくて、ご説明していただけなかったところで、2ページ目の一番下にありますが、グローバル投資家の投資が極端に冷え込むと、これが一般投資家あるいは経済へ、何か影響を与えるのかということへのコメントをいただければと思います。

また、グローバルで見て、日本のキャリアは、健全で平均的な利益率であるということですが、NR Iの調査でも、そのとおりになっています。ただ、最近、総務省の内外格差調査で、英独仏米の料金競争によって、MNOの料金も下がっていますが、グローバルキャリアの利益率の低下だったり、財務への影響だったり、設備投資への影響だったりというものがあるのか、ないのかということをお教えいただければと思います。

【新美座長】 よろしくお願ひします。

【モルガン・スタンレーMUF G証券（津坂）】 まず、当然ながら、事業会社というのは、全てのステークホルダーに対して、支払いなり、色々サービスの提供なりという義務を果たしています。事業リスクをとって、最終的にその利益が残ったら、株主に帰属するということだと思います。

なぜこの文章を入れたかという、例えば、事業者が株主還元ばかりして、ほかに分配がないのではないかというコメントを聞きますので、全部のリスクをとった後の最終利益だけは、どう考えても、資本市場ですから、株主に帰属するというご理解いただきたいと思って書きました。

先ほどご質問があったところは、事業リスクにかかわるところだと思います。例えば、大きな料金の値下げがあれば、投資家サイドから見るとキャッシュフローの減少になりますので、グローバルの投資家にとって、日本の通信事業者に対しての投資が冷え込む可能性があるとは思ひます。

ただ、あるとは思ひますが、それをしない、そうならないようにするのが経営である、という観念もあると思ひます。外部要因が変わったから全て利益がなくなったというのであれば、それをレベルの高い経営というかどうか、議論の余地があると思ひます。

例えば、大手事業者は、外部の環境変化に対応するように、ものすごくコスト削減を頑張っているからといって、最終的な利益は大きく変わらず、結局、株主への配当も、今まで下がったことがないという事実もありますので、そういうところは、むしろ経営手腕というところになるのではないかと思ひます。

グローバルの機関投資家というのは、こういう情報に対して、非常に敏感に反応します

ので、このような不透明な状況が、グローバルの投資家を、この通信産業から一旦引き揚げさせるといったようなことがあれば、やはり、株価全体へのインパクトは、避けられないのではないかと思いますので、機関投資家ではない一般の個人の投資家の方というのは、その影響をどうしても受けざるを得ない。それも含めて、エクイティ投資に対するリスクではないかということです。そこが、まずご回答です。

もう一つが、平均的な利益率というもので、15ページです。各国で、償却率、償却方法の違い等もありますので、我々は、EBITDAマージンというのを見ます。営業利益に償却費を足し合わせたものです。

なぜこれを見るかという、償却の期間や無形固定資産を償却するかどうかなど、各国で会計基準の違いがありますから、それをなるべく揃えるために、EBITDAマージンというのを見ているのです。それで見ますと、日本は、この4つの大きなコンティネントでいうと、3番目ぐらいであるということです。

経営的には、この利益率というもの、もしくは、利益の絶対額を保つということが、非常に重要なところになっておりますので、そういう意味では、ヨーロッパでも、EBITDAマージン自体は下がる方向性ではないということで、また、今後の予想としても、下がる予想にはなっていない。

ただ、設備投資だけで見ていきますと、グローバルな5Gの展開は、アメリカ、日本、韓国、中国、この4カ国がリーダーになって、その中には、ヨーロッパの事業者は入ってこない。ヨーロッパは、出張などで行かれると、よくわかると思いますが、まだ4Gでさえ、LTEでさえ、整備ができていないところもありますので、そういう各国の違いはあると思います。

一番最後のスライドに書いてありますが、健全な利益がないと、5Gの投資、また次のイノベーションも起こりませんので、健全な利益を確保し続けること、それが経営の腕の見せどころではないかと思います。

以上です。

【新美座長】 それでは、ほかにご質問、ご意見がございましたら、よろしくお願ひします。

相田座長代理、よろしくお願ひします。

【相田座長代理】 構成員の顔ぶれを見てみると、いわゆる技術屋は、私だけのようにも見えますので、古いビジネスモデルを確認させていただきます。

新美先生が座長の研究会では、何度も申し上げていますが、フィーチャーフォンの時代には、日本は、キャリアごとに、通信方式が違った。通信方式は違わなくても、周波数帯が違ふと。使っているメール、インターネットアクセス方式が違ふので、キャリアを乗りかえのためには、端末を変えざるを得なかったのです。

そのときにつくったビジネスモデルが、今や、逆にSIMロックをかけなければ、SIMを差しかえて、幾らでも、キャリアの乗りかえてしまうというところに、尾を引いているということではないかと思ひます。

以上です。

【新美座長】 ありがとうございます。ビジネスモデルについての指摘だと思ひますので、大いに意義のあるご発言だと思ひます。

ほかにご質問、ご意見がございましたら、よろしくお願ひします。

西村（暢）構成員、よろしくお願ひします。

【西村（暢）構成員】 ありがとうございます。中央大学の西村です。

長田構成員、西村（真）構成員のご発表について、1点、共通した質問をさせていただければと思ひます。

長田構成員の資料におきましては、4ページ目、特にプランの組み合わせというところで、1点、質問をさせていただきます。自分が好きなようなプランが組めないという主張をされておられますが、例えば、基本料金、データ通信料、解約料も含めまして、この金額の妥当性というものについて、何か不満あるいは要求というものについて、何か情報を持っておられましたら、教へいただければと思ひます。よろしくお願ひいたします。

【長田構成員】 先ほど、西村（真）構成員からのお話にもありましたが、昔は、例えば、データの PACKET だと幾らという単価のようなものがあつたと思ひます。

定額プランが出たときに、それを利用して、どの程度まで、1か月で、通信ができるかということ、東京都の消費生活総合センターの技術員の方が試されたことがありました。ぱつと金額が出てきませんが、何十万円分かのデータ通信が、定額料金内で使えるということがあり、そのような計算をされていたことがありました。現在は、そのようなものがないので、料金が適切なのかどうかということが、正直、まずわからないということが1つです。

ただ、色々我々も主張してきて、1ギガまでのプランをつくっていただくということをお願ひして、少し前までは、5ギガ、5,000円程度のものしかなかったものが、こうい

う細かいデータ通信料のプランができたということ、それが存在するという点については、評価はしていますが、これが適切な料金なのかどうかということは、消費者側からは、とても申し上げられないということが現状です。

【新美座長】 よろしいでしょうか。

西村（真）構成員、今の点に関連してございましたら。

【西村（真）構成員】 歴史的なことを申しますと、スマホが普及し始めたころに、通信していないのに、データ量がたくさん計上されるということで、定額プランというものが導入された経緯があります。

それ自体はよかったですと思いますが、現在、あまりにも、色々と定額過ぎます。シンプルに使っただけの料金プランというものを契約できるのか調べようとしたのですが、各社のパンフレットを見ても、本当にめまいがしそうになるぐらいです。使った分だけ払いたいと思っています。

【新美座長】 ご報告の中にあつた定額制と従量制との損益分岐点が、よくわからないというところにつながるわるわけでしょうか。

ほかに何かご質問、ご意見がございましたら。

佐藤構成員、お願いします。

【佐藤構成員】 利益率の話について、こういったリサーチをしたことがないので、津坂様に伺いたいと思います。

利益率を、国別の事業者で比べると、そもそも日本とアメリカで、全般的に差異があり、米国が高いのではないのでしょうか。日米の産業で利益率に違いがあると、その影響が今回の利益率の比較に影響してしまうのではないかと。そういった意味では、例えば、同じ国の、公益事業と利益率を比較するとか、そういった見方はできないのでしょうか。あるいは、そのように比較しないと、意味がないのではないかとという質問です。

【モルガン・スタンレーMUF G証券（津坂）】 アナリストは、皆、そうすると思いますが、同じ産業で利益率を比較して、ほかの公益事業と比べるということもあると思います。

通信事業の場合は、テクノロジーがグローバルで標準化されてしまっております。標準化されてしまっているということは、例えば、どこの事業者が、どの設備投資をしようが、同じような金額で、買えるべきで、おそらく、そのようになっています。

そう考えると、ほかの事業、例えば、電力と比べると、発電設備というものは、土地の

取得とか、色々なことも含めて、それぞれの国に、かなり依存すると思います。それを比べてしまうと、利益率の差が、多分、大きく出ると思いますので、適切ではないのではないのかと思います。

通信事業者というのは、契約をとって、そこからリカーリングの収入を得て、そのキャッシュフローによって、グローバルで同じような設備構成になっていくと考えると、比較をするのに一番適切なものは同じ産業ではないかと思います。

【新美座長】 よろしいでしょうか。

それでは、ほかにご質問、ご意見がございましたら。

北構成員、お願いします。

【北構成員】 2年縛りと自動更新の禁止について、あえて異論を申しあげます。本当は、こんなもの、やめてしまったほうがよいに決まっています。ただ、2年縛りタスクフォースのときも、同じことをずっと言っていました。2年間使うことを約束していただくから安いということは、おかしい話ではない。

2年縛りタスクフォース以前は、もうすぐ2年経つという案内すらしていない状況でした。損害保険でも、自動車保険でも、更新期が来たら、承諾を求めるはがきや電話が必ず来るわけです。そのようなことが徹底されるならば、自動更新してもよいのではないかと言い続けてきましたが、その考えは、今も変わっておりません。

ただ、長田構成員の9ページの資料のとおり、期間拘束なしのプランが、選択肢として全然機能していないということは問題だと思います。

私は先ほど、今さら気がついて驚きましたが、11ページで、ソフトバンクが、期間拘束なしのプランを5,400円に値上げしていました。私は、4,200円だと思っていました。こんな金額だったら、誰も選びません。

ですから、4,200円とか、5,400円などという金額は選ばれず、ほとんどの人が2,700円で契約している。あるいは、その下の1,700円で契約しているわけですから、期間拘束なしのプランが、選択されるような金額であれば、まだよいのではないかと思います。

それができないのであれば、2年縛りはやめましょう。ただ、それで全員4,200円になったら大変なことになりますので、やはり、期間拘束なしのプランの金額の妥当性が問題ではないかと思います。

以上、コメントです。

【新美座長】 ありがとうございます。

ほかにご意見、ご質問がございましたら、よろしいでしょうか。

今、最後に北構成員がおっしゃったことは、契約の論理でいったら、定期的に使ってくるから安くするということはあり得ますが、ユーザの立場だと、一体、幾ら安くなるのか、それが妥当なのかということが、一番大事なので、その辺をどのように考えるのかということは、今後のビジネスプランを検討する上で、大事だろうと思います。その辺はこの研究会で、さらに詰めていきたいと思います。

ほかにも、ご質問、ご意見がございましたら、よろしく申し上げます。よろしいでしょうか。

それでは、続きまして、事業者の皆様方からご発表をいただきたいと思います。テレコムサービス協会及びMVNO 4社からヒアリングを行います。

最初に、一般社団法人テレコムサービス協会、MVNO委員会委員長の島上様から、ご説明いただきたいと思います。よろしく申し上げます。

【MVNO委員会（島上）】 ただいまご紹介いただきましたMVNO委員会で委員長を務めております島上と申します。このたびは、このような場で、プレゼンの機会をいただきまして、誠にありがとうございます。今回は、MVNO委員会で、MVNOの事業環境の整備に関する新政策提言というものを作らせていただきましたので、こちらの概要骨子をご報告したいと存じます。

資料は、5-1と5-2でございまして、5-2が本文になります。本日は、資料5-1、抜粋版のほうで、ご説明をさせていただきたいと思います。

1ページめくっていただいて、まず、MVNO委員会ですが、構成員が52社。最後のページに構成員の一覧が載っておりますが、MNOと契約を持つ1次MVNO、1次MVNOから再卸を受けている2次MVNO、あるいは、端末メーカー、販売代理店等で構成されております。

次のページをお願いします。実は、2014年3月、前回の包括的検証のときに、MVNOの事業環境の整備に関する政策提言を発表させていただいております。

そちらの項目が、その下に書いてあります。速やかな対応が求められるものが2項目、2014年度包括検証に向けた政策課題ということで7項目、提言させていただいております。そのときの政策提言で掲げた多くの問題は解消しまして、MVNOの事業環境は大きく向上したものと思っております。それによって、移動通信市場の競争活性化にも、大

きく寄与したものと考えております。

次に3ページ目です。今回の新政策提言ですが、移動通信市場の競争環境の変化とMVNOということで、現在、MVNOの契約数が1,918万、移動通信市場におけるシェアは11%ということは、構成員の皆様は、ご承知のことかと思えます。

MVNOの成長とそれなりの競争ということが、MNOの料金水準にも、少なからず影響を与えていると捉えておまして、MVNOの普及促進は、大きな成果を上げているものと捉えております。

一方で、MNPの利用が、ピーク時に比べて、26%も落ち込む等、利用者の流動性の低下も見られます。

最後のポチになりますが、革新的なサービスの提供、IoT社会の実現に向けて、eSIM、セルラーLPWA、5Gといった、今までと違った新しい技術が生まれております。それらに向けたMVNOの利活用、対応が必要とされる状況の中、MVNOが移動通信市場の競争をさらに活性化することで、2030年にかけての社会的問題を解決し、ICTによる新たな価値の醸成を推進するためには、移動通信市場における健全な競争環境の整備が引き続き必要であろうということで、2030年に向けて取り組むべき課題として、以下の8点を今回要望する次第でございます。

これらの詳細については、次ページ以降で、簡単にご紹介させていただきたいと思えます。

4ページ目をお願いします。

1点目が接続料算定の見直し、卸料金の検証で、二種指定設備制度の公平性、適正性、透明性、更には予見性を確保することは、我々MVNOの事業運営にとって、非常に重要なものがございます。

まず、予見性向上という観点では、接続料算定の早期化、更に、接続料の今後の見通しについて示されることが望ましいと考えております。

また、透明性に関しましては、公正取引委員会からの報告書も出ておりますが、それも含めて、幅広く議論されることが望ましいと考えております。

また、現状の接続料や卸料金に照らして、MVNOがMNOと同等のサービスを提供できるのか、否かというところの検証も必要で、それに応じて、是正もしていただきたいと思います。

2点目です。MNOにおけるグループ内優遇の排除ということで、MVNOのMNOの

グループ化が一部に見られます。そのグループ内において、不当な運用に当たるものがないか。こちらが速やかに検証されることが望ましい。

また、MNOのグループの中には、BWA事業者もおりますので、そちらについて、優遇の解除という観点でも、早急に二種指定化が必要ではないかと考えております。

また、グループ内のMVNOに対する優遇ということで、現在、NTTドコモのみに課せられている禁止行為規制についても、拡大することが重要ではないかと捉えている次第です。

3点目、スイッチングコストの一層の低下。先ほど、MNPが低下しているということもありましたが、MNOの販売施策について、問題がないかということは、継続的に調査、検証していただきたい。

SIMロック解除につきましても、ガイドラインが出ておりますので、その運用状況について、継続的に調査、検証をお願いしたい。

また、様々なスイッチングコストを低減するような追加的な取組についても、引き続き行っていく必要があると思っております。

次のページをお願いします。4点目のMVNOサービスの生活インフラ化対応ということです。昨今、マジョリティー層へのMVNOサービスの普及が進んでおります。それにつれて、MNOで実装されているスマートフォン向けの基礎的な機能群について、実装の要望が高まっていると捉えております。

それらの必要となる基礎的な機能について、MVNOでは実現できていないものがまだございますので、先般の報告書も出ておりますが、諸課題の解決に向けて、取り組んでいただきたいと思っております。

5点目に関しましては、これまで措置された事項の継続的な検証ということで、MNOの取組や中古端末市場の状況等について、継続的に調査、検証を、怠らずにやっていくといったことが必要だと捉えております。

6点目以降は、昨今出てきている新しい課題についてのお話でございます。

まず1つは、eSIMというものが、出ております。eSIMに対応した端末に、MVNOがプロファイルを提供することが可能となるよう、MNOのリモートSIMプロビジョニング基盤の開放等、機能開放に向けた事業者協議を加速させていく必要があります。

また、eSIMになりますと、契約が全てオンラインで完結するため、消費者保護の観点から、また、色々な検討が必要であろうと捉えております。

6ページをお願いします。7点目が、セルラーLPWAを活用したIoT社会の実現ということで、多くの場合、コンシューマ向けの格安スマホ、格安SIMのほうが話題になりますが、昨今、IoTの世界においては、IoT向けの低速あるいは低消費電力の通信方式が、キャリアから出ております。それらを、MVNOでも柔軟に使えて、新しいサービスをつくっていくような枠組みづくりが必要ではないかと捉えております。

最後、8点目は、5Gです。3G、4Gと、比較的連続的な技術利用が進んできたところ、5Gで、大きくそれが変わり、アーキテクチャも変わるところ、5G時代に向けた新たなMVNOのネットワークアーキテクチャ、あるいは、仮想化モバイルコアなど、MVNOに関連する制度整備を考える、それに着手する時期に来ているのではないかと考えている次第でございます。

7ページ目、最後になりますが、当委員会は、MVNOが安心・安全に使える高度で多様なサービスの実現を通じて、移動通信市場の競争を更に活性化し、2030年にかけての社会的問題を解決し、もってICTによる新たな価値の醸成を推進していく。その決意を込めて、今回の政策提言を取りまとめております。

総務省をはじめとしました行政機関におかれましても、MVNOが移動通信市場の競争促進、あるいは、利用者利便の向上に、重要な役割を担っているということを認めていただきまして、その諸課題の解決を図るとともに、移動通信市場における健全な競争環境の実現に向けて、引き続き取り組んでいただくようお願いしたいと考えております。

以上、MVNO委員会からの報告を終わります。

【新美座長】 どうもありがとうございました。

それでは、続きまして、楽天株式会社執行役員、楽天モバイル事業、事業長の**大尾嘉様**からご説明をいただきたいと存じます。よろしく申し上げます。

【楽天（大尾嘉）】 楽天の大尾嘉でございます。楽天モバイル事業を担当しております。

まず、楽天モバイルの紹介になりますが、2014年10月から、MVNO事業を展開しておりまして、とてもシンプル、端末分離や自動更新がなく、身近にお店がある、そのようなMVNOでございます。

おかげさまで、MVNO業界の中では、現在、トップシェアを誇っております。2018年1月の段階で、150万人を超えたということを公表させていただいております。

次のスライドです。今回、私どもから申し上げる事項は、2点のみでございます。1点

目は、音声卸条件の改善について。2点目は、利用者におけるスイッチングコストの低廉化です。具体的には、期間拘束契約の抑止という点と、MNP・SIMロックにおける課題の解消でございます。

次、お願いします。音声卸料金の改善ですが、実際、音声の卸料金は、基本料金が月666円、音声通信料にしましては、30秒14円ということで、2011年から見直されていません。

私どもMVNOは、どうしても価格面で優位になっている中継、050IP電話といった事業者との提携をし、専用アプリを使用することによって、割安の通話サービスを提供しており、これは一般化しております。

特にリテラシー弱者に関しては、トラブルが生じやすい状況にはあり、ぜひこの機会に、音声卸料金をコストベースに、改めていただけないかと思っています。

ポイントだけ申し上げます。まず、MNOからの音声卸料金が高い。これに関しては、先ほど申し上げたとおり、2011年12月から見直しがされていない。算定根拠が明確でない。

実は、音声の接続料金とは、5倍強の差異がございます。よって、どうしても、中継事業者経由の卸価格のほうが安いという状況でございます。

専用通話アプリに関しましても、インストールが必要で、先ほど申し上げたとおり、見落としたユーザに関しては、想定外の高額な請求になることがあります。

050IP電話に関しては、緊急通報が発信できません。また、SIM電話番号と発信番号が異なるために、電話をとってもらえないケースもございます。

次、お願いします。左の表が先ほど申し上げたNTTドコモにおける音声卸料金でございます。こちらは変わってないです。

それに対しまして、右側、音声接続料にしましては、どんどん減っている状態で、今では5倍強の差異がございます。

次、お願いします。実際、MVNOにおけるIP・中継電話サービスはどうなっているかという点、こちらも見てくださいとおります。数多くのMVNOが中継電話アプリや050IP電話アプリを利用しております。

次、お願いします。2点目、利用者におけるスイッチングコストの低廉化に関してです。

携帯電話契約、セット販売されている光回線における期間拘束の自動更新によって、解約時の費用は、とても高くなっていると感じてございます。加えて、MNPやSIMロッ

ク解除についての費用や手続があつて、がんじがらめになっている状況でございます。

期間拘束における自動更新について、これは、何度も何度も言われていることですが、3か月の解約無料期間以外では、拘束期間は自動更新されまして、9,500円が発生します。更に、光回線とセット販売される場合、拘束期間がずれていると、工事費用、オプション解除料、回線撤去料などの解約時の負担が、結局、携帯電話の縛りとして、機能しているといったことがございます。

また、後ほどお見せしますが、MNP手数料は、実はOECD加盟国の8割は、利用者負担がないのです。一方で、日本は、利用者負担が非常に高いという数字になってございます。

更に、MNP手続は、OECD加盟国は、8割で転入先のみで完結しています。とても簡単です。ところが、転出元、転入先両方で、手続が必要という日本のプロセスは、利用者本位ではないと思います。

最後に、SIMロック解除手続ですが、利用者利便性の観点から、MNPに際して、SIMロックも同時に受け付けるようなフローがあったらよいと思います。

次、お願いします。期間拘束契約も、何度も繰り返しになりますので、申し上げますが、自動更新といったものを見直していただきたいと強く思っております。

光回線との同時契約ですが、見ていただいてわかるとおり、消費者が携帯電話と光回線のセットに入って、他の通信事業者に移行する場合、ずれている場合がほとんどで、ずれると、光回線の契約の縛りが、携帯の縛りになってしまつて、結局、解除できない。少なくとも、一方の契約では、必ず契約解除が発生してしまうので、非常にやめづらい構造になってございます。

次、お願いします。先ほどのMNPに関しまして、こちらはOECD加盟36か国です。

実際、MNP転出に際して、お金、利用者負担がある国は、7か国しかありません。その中で、日本は最も高いというデータがございます。

次、お願いします。MNP実施方式における国際比較ですが、8割強の30か国では、転入先事業者における手続のみで、MNPが完結してございます。

次、お願いします。フローは、このようにつくることができまして、転入先事業者による転出元事業者における本人確認などの代行をルール化することができれば、技術的にはお客様と転入先事業者のみで、MNP、SIMロック解除が実現可能なはずで

最後、まとめです。音声の卸料金は、2011年から見直しがされていませんので、ぜ

ひ見直しをお願いしたいという点。現在、リテラシー弱者にトラブルが生じやすい状況にございますので、音声卸料金をコストベースに改めるという点。

2点目、例えば、光回線契約との組み合わせにおける期間拘束契約とその自動更新といったものについて、利用者においては、解除料を伴わない解約が本当に困難になっていきますので、ぜひ見直しをしていただきたい。

3点目、国際比較をしてみると、MNP、利用者負担が高い、手続はワンストップされてない。利用者本位ではありません。また、SIMロック解除においても、手間を改善することは、利用者におけるサービス見直し機会を増大させ、事業者間競争の促進にも寄与すると思っておりますので、ぜひそちらを提案したいと思っております。

以上です。

【新美座長】 どうもありがとうございました。

それでは、続きまして、株式会社インターネットイニシアティブ、MVNO事業部長の矢吹様から、ご報告をお願い申し上げます。

【I I J（矢吹）】 本日は、事業者ヒアリングの機会をいただき、誠にありがとうございます。私、株式会社インターネットイニシアティブ、MVNO事業部、事業部長の矢吹と申します。どうぞよろしく願いいたします。

では、最初に、本日の発表内容についてご説明いたします。

初めに、I I JのMVNO事業について簡単にお話しし、その後、MVNOの競争環境の諸課題に関する弊社意見を、4つほど述べさせていただこうと思っております。

3ページ目ですが、まず、I I JのMVNO事業についてです。我々の事業は、法人向け、個人向け、MVNEの3つの事業を軸に展開しております。

法人向けサービスは2008年からスタートしておりまして、現在、I I J m o b i l eというブランドで、主にリモートアクセスに代表されるような人間が使う通信のほか、昨今では、I o TやM2Mといった人間以外の通信にもサービスを提供しておりまして、インターネット経由での通信、VPNでの通信といったI I Jならではの技術を活用したサービス展開を行っております。

2つ目は、個人向けサービスで、I I J m i oというブランドで展開しておりまして、いわゆる格安SIM、もしくは格安スマホという形でサービスを展開している状況です。

3つ目は、MVNEとしてのサービス展開で、こちらに関しては、法人、個人に関係なく、自社ブランドでモバイルサービスを展開したいMVNOの方に、モバイルの回線を再

卸するという形でサービスを展開しております。

グラフは、2014年からの回線数の推移を示しておりますが、特にドコモのXi（ク ロッシィ）サービスの開始からおくれること、約2年。2012年にLTE対応をしたと 同時に、個人向けサービスとMVNE向けサービスを拡充したことから、回線数が飛躍的 に伸びておりまして、6月末時点で、保有回線は244万回線というところまでビジネス は発展しております。

また、2018年には、国内で初めてとなるフルMVNOのサービスを開始しておりま す。このことは、我々の事業において、非常に特徴的なことですので、次のページにて、 もう少し具体的に説明をさせていただきます。

フルMVNOで特徴的なものは、図に赤くあるHLR/HSSという設備を自社で保有 するところにあります。レイヤ2接続によるライトMVNOだけでも、格安SIMという 新しいビジネスにチャレンジすることができましたが、フルMVNOでは、国内外のキャ リアと、直接、信号線を接合して、また、独自のSIMカードを発行することによって、 更に自由度の高い事業展開ができるようになると期待しております。自由度の高い部分に ついては、次のページで、もう少し具体的ご説明します。

まず、1つ目は、自社でSIMカードを発行できるようになりますので、従来型のプラ スチック型のSIMカードでは対応し切れない、特にIoTニーズへの対応を期待してお ります。

また、ネットワークにおいても、独自の海外ローミングサービスの提供やセキュアなネ ットワークの提供、もしくは、LTE技術を使ったプライベート自営網や独自ネットワー クを構築するといったことも可能になると考えております。

サービスの面においては、SIMの契約もしくは課金を、自分たちでコントロールする ことになりますので、ドコモやKDDIのコストによらないサービスモデルの実現、SI Mのメモリ領域を利用したセキュアなサービス、認証サービスといったようなことも、実 現していきたいと考えております。

いずれにしても、従来のキャリアが行わなかったような新しいサービスに挑戦する、も しくは実現することで、多様な社会ニーズに応えることができるものと信じております。

既にサービスは展開しておりまして、6ページは、幾つかの事例ということで、参考資 料として置いてありますので、ぜひご参照いただければと思います。

次に、MVNOの競争環境についての弊社意見を4つほどまとめましたので、発表いた

します。

8 ページ目、まず初めに、セルラーLPWAにおけるMVNOの利活用の促進を挙げています。この表では、代表的なLPWAの特徴を挙げておりますが、特にIoTという領域では、通信速度やモビリティを犠牲にしても、低価格もしくは電力消費を抑えたいというニーズが強くありますので、LTE-MもしくはカテゴリMと言われているもの、もしくは、ナローバンドIoTというカテゴリにおいても、MVNOでの事業展開が速やかに行えることが望ましいと考えております。

9 ページ目に、現在のセルラーLPWAの各キャリアの開放状況、対応状況について、簡単にまとめさせていただいております。

詳細は表記のとおりでございますが、いずれにしても、MVNOにとっては、非常に使いづらい状態だと考えております。経済条件、技術要件ともに、MVNOが自由度の高いビジネスを早期に実現できる条件で、事業者間協議が進められることを希望しております。

10 ページ目に行きます。接続料算定及びグループ内取引に係る透明性の向上に関して。こちらは、先ほど、MVNO委員会の政策提言にもありましたが、様々な情報開示が進んでいるものの、まだまだ不透明な状態だと認識しております。

接続料算定方式については、公正取引委員会の提言を含め、より透明性が上がるような議論が行われることが望ましいと考えておりますし、また、BWA事業者の二種指定設備制度の適用についても、早期の実現を求めています。

また、11 ページ目は、サブブランドとの競争環境に係る弊社意見です。こちらも大前提としては、サブブランドを含む競争環境の促進は大歓迎であり、各社の努力や特徴が消費者や市場の成熟社会に貢献することは望ましいと考えておりますが、やはり、一部メディアや販売現場などを見ていると、解約時に強引にサブブランドを進められるとか、もしくは、不当な説明を受けたなどという報告が絶えず、競争環境に若干疑問を抱くような状況でございます。

よって、電気通信事業法第30条の適用事業者の拡大を含め、公正な競争環境の実現を強く希望していきたく思います。

最後に、eSIMと5Gといった新しいモバイル技術に関する競争環境の整備について、幾つかの要望を挙げたいと思っております。

eSIMについては、技術的には色々ありますが、基本的にはGSMAで指定された遠隔で書き換え可能なSIMのことを指しております。

契約情報をダウンロードするだけで利用可能になることから、利用者の利便性が向上し、まるでオンラインコンテンツのような形で、通信が買えるような時代が来るかもしれないと思っております。

13ページ目に移りまして、既に弊社でも、マイクロソフト社のサーフェスやパナソニック社のレッツノートなどでの実証実験が完了しております。また、コンシューマ向けでは、昨今発売されたiPhone XSでeSIMが採用されたことから、eSIMのマーケットは普及されていくということが、見込まれると思っております。

ただし、eSIMは、ライトMVNOにおいては、まだ自由に提供できる状態ではありません。I I Jでは、フルMVNOの機能を利用して、独自のサービスの提供を予定しておりますが、eSIM市場の拡大のためには、ライトMVNOにおいても、eSIMのサービスが提供できるような環境整備が行われることが望ましいと考えております。

最後に、5Gについてですが、5Gの技術の特徴を簡単にまとめたものを、上のスライドで挙げております。非常に複雑なデバイスや端末の要求に対して、単純な物流ネットワークを構成するのではなく、仮想化されたコア設備、スライシングやエッジコンピューティングという技術を用いて、多様なサービスを実現しようとする新しい技術だと認識しております。

15ページですが、4G時代では、MNOとMVNOは、物理的な設備面において大きな違いがあり、それをもとに競争環境の整備をしてきたという背景があります。しかし、5G時代には、仮想化された技術によってシステムが構成されるため、もしくは、サービスが提供される時代が来ますので、今までのようなやり方で、MVNOが適切なサービス提供を受けられるか、もしくは、競争力のあるサービス提供ができるかという課題認識を持っております。

仮想化されたネットワークアーキテクチャの中でも、MVNOが競争力を持って活躍でき、それによって競争環境が保たれるようなスキームを検討する時期に来ていると思っております。

そういった面では、契約手のあり方、APIを含むキャリア設備の開放のされ方、エッジコンピューティング、クラウド、課金、アプリケーションといった各サービスの連携が柔軟にできるような仕組みについても、議論の活性化を強く希望しております。

以上、弊社意見になります。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した。

それでは、続きまして、株式会社ケイ・オプティコム執行役員、経営本部副本部長の浜田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。

【ケイ・オプティコム（浜田）】 ケイ・オプティコムの浜田でございます。よろしくお願いいたします。

1 ページをお願いします。弊社サービスの概要でございます。

mineo（マイネオ）というブランドで、業界初のトリプルキャリア対応MVNOとして、お客様と一緒に作る「共創」をブランドステートメントに活動しておりまして、外部機関からも評価をいただいております。

契約数は、直近で110万件となっております。

次の2ページ、お願いします。サービスの取組でございまして、独自サービスとしまして、お客様全員でパケットをシェアするフリータンクや、お客様のアイデアを広く集めるアイデアファームなど、積極的に展開しています。

また、料金体系は、例えば、500メガバイトという大手にはないライトユーザ向けのプランを用意するなど、シンプルで、低価格、縛りのないメニューが特徴です。

3ページ、お願いします。MVNO全体の競争環境です。これまで多くのMVNOが参入したことで、競争が活性化し、料金、サービス、端末といった点で、利用者利便が向上しました。

一方、現状でございますが、MVNOのSIM型シェアでは、まだまだ8%にとどまっておりますし、さらに、FREETEL、LINEモバイルが、相次いでMNOに買収されるなど、独立系MVNOの存在感は低下しています。

弊社調べではございますが、独立系MVNOのシェアは、今年7月時点で4割と、半数を割っておりまして、7月単月の純増シェアでは2割と、完全に伸び悩んでいます。

独立系MVNOは不可欠な存在でありまして、引き続き、公正競争環境の整備が重要と考えています。

4ページ、お願いします。先週の第1回の研究会で示された主要論点のうち、本日、弊社から、この3点について、意見を申し上げます。

5ページから、接続料算定方式の適正化でございます。

6ページをお願いします。こちらは、接続料に関する事業課題でございまして、弊社では、色々各種改善に全力で取り組んでおりますが、右図のとおり、1加入者当たりの収入、ARPUに対して、MNOに支払う接続料、特にデータ利用料の占める割合が非常に大き

くなっております、課題となっております。

次に、7ページでございますが、固定とモバイルの市場比較をしたものでございますが、固定のF T T Hは自由に参入可能であるのに対して、モバイルでは、M N Oへの参入は、電波という物理的な制約からかなりハードルが高くなっております。

また、契約数やマーケティング規模という観点で見ますと、F T T Hは既に飽和傾向で、将来的には5 Gへの置きかえが見込まれているのに対し、モバイルのほうは、I o Tなどで、これからも急拡大、急成長が予想されています。

8ページです。固定とモバイルでの政策措置の比較でございますが、表にまとめていますとおり、大もとの接続約款は、光は認可制、モバイルは届出制となっております。

接続料算定は、光は将来原価方式、モバイルは実績原価方式でございます、この点は、後ほど、詳しくご説明します。

スタックテストや、研究会、これは接続料算定について専門家が議論する場ですが、こういうものについても、光では、実施されているのに対して、モバイルではございません。

9ページお願いします。こちらは、N T T東西の光の接続料推移を示したものでして、平成26年、2014年の実績をもとにしまして、2016年から4年間の接続料が、折れ線グラフのように算出されております。

この過程では、光の需要と費用が詳細に予測されまして、公開して、専門家のチェックを受けて認可されるということになっておりまして、この将来原価方式によって接続事業者の予見性が確保されております。

10ページをお願いします。こちらは、モバイル接続料の予見性向上の重要性でございます。グラフは構成員限りとさせていただいているのですが、この中の青線のとおり、弊社のデータ利用料の支払い額は、年々増加しています。ところが、接続料というのは、先ほど申しました前々年度、つまり2年前の実績で算定される実績原価方式であるため、2年後によろやく確定しまして、グラフでいうと、青とオレンジの差のような多額の精算が発生するという問題がございます。

更に、グラフでは、赤の点線で示しておりますが、将来の見通しがわからないと不明だということで、思い切った戦略が立てられないということが、大きな問題になっております。

仮に将来原価方式で、予見性が高まりますと、M V N Oが経営資源をより積極的に活用し、魅力的なサービスの開発や品質・サポートの改善など、利用者利便が向上すると考え

ております。

11ページ、お願いします。ここからは、音声卸料金の適正性検証でございます。

12ページ、お願いします。これは、音声卸に関する事業課題でございます、楽天からのお話と一緒にございます。

音声定額のサービス費用を比較しますと、Y! mobileでは、番号そのまま発信できる。一方で、弊社や多くのMVNOでは、中継事業者を経由するため、頭に4桁の番号、プレフィックス番号を足す必要があります。それを忘れると、通話料が生じてしまうという課題がございます。

右図は、そのコストを比較したもので、数字は構成員限りとさせていただいていますが、Y! mobileの料金から推定した音声原価に比べますと、弊社がソフトバンクからの音声卸料金で同じサービスを提供したときのコスト、ずばり言うと、通話料と基本料が非常に高くなってしまいます。つまり、弊社では、同じサービスを提供できないということございまして、一番下にありますように、MVNOにおいても、MNOと同様の音声定額が実現できますと、利用者利便が向上すると考えております。

13ページからは、多様なサービスの提供についてでございます。

14ページをお願いします。弊社のIoTサービスは、単なる通信手段だけではなくて、デバイスから、プラットフォームのアプリまで含めたソリューションということで、ワンストップで提供するように取り組んでおります。現在使っている通信方式は、アンライセンスバンドのLPWAでございます。

今後は、やはり、エリアカバーに優れたセルラーLPWAも組み合わせ、お客様ニーズに合ったサービスをつくっていきたいと考えております。

次の15ページをお願いします。こちらが、IoT関係の事業課題ですが、先ほど申し上げたセルラーLPWAの実現に向けて、一部MNOと協議を始めました。

これはソフトバンクが発表したものですが、基本料が月額10円のNB-IoTのメニューです。一方で、接続約款の基本料は、月額88円というものもありますので、単純な比較は難しいかもしれませんが、この10円のメニューは、実現できません。

つまり、セルラーLPWAでも、MNOと競争可能な料金で、レイヤ2接続あるいは卸提供がなされますと、IoTの普及促進に、より貢献できると考えております。

16ページはまとめですが、繰り返しなので、割愛しまして、最後に、追加で主要論点に2つ触れたいと思います。

17ページをお願いします。こちらは、利用期間拘束についてです。赤い四角に書いた違約金、自動更新、期間拘束などは、MNOの主要メニューでは設定されていて、いわゆるスイッチング障壁になっています。

ちなみに、弊社メニューは、下に書いていますが、そのような障壁はございません。冒頭でも紹介したとおり、お客様にとって、シンプルで縛りのないということが、特徴になっています。利用期間拘束などが、利用者の選択を妨げていないか、検証が必要と考えております。

最後、18ページも主要論点の1つでございますが、周波数の割当において、MVNOとの取引に積極的に取り組むインセンティブを与えることが、MVNOの普及促進に寄与すると考えております。参考までに、関連する弊社の過去のパブコメを張りつけております。

説明は以上です。

【新美座長】 どうもありがとうございました。

それでは、続きまして、日本通信株式会社代表取締役社長、福田様からご説明をお願いいたします。

【日本通信（福田）】 日本通信の福田でございます。よろしくお願いいたします。

まず、資料に入る前に、若干お話しさせていただきたいのですが、ちょうど3年前の10月に、総務省において、この分野に関する研究会が行われました。その際に、私は持ち込んだものがあって、今日も持ってきました。このフィギュア、人形ですが、これは『巨人の星』の星飛雄馬なのです。右腕と左側に大リーグギブスをはめている。そのときに、私が主張したことは、このギブスを外してほしいと。

1つは、機能開放が進んでいないこと。もう一つは、接続料がアンフェアであること。少年野球団がプロ野球と戦っているわけで、この2つをクリアにしていただかないと、少年だけ、何で大リーグギブスをはめているのかという思いでございます。

3年経って、どのようになったか。もちろん、色々なことは進んでいると思いますが、本質的なところは、実は変わっていないのではないかと。更に、最近ですと、足にもギブスをはめられている。何かというと、サブブランドの問題です。

1ページをご覧ください。いわゆる2007年11月の総務大臣裁定によって、右側の方向に進み始めました。

いわゆる携帯キャリアの方々に対して、私どもは、ネットワークをお借りするという意

味でのパートナーとしてやっている面と、一方で、市場においては、競争している面とがあり、非常に複雑な関係です。

その際、設備事業のところから設備をお借りするわけですから、サービス事業のところについては、キャリア、サブブランドの方々と、現在、MVNO906社になっておりますが、このMVNOとの間に、公正な競争関係をつくっていただきたいということでございます。

資料の3ページをお願いします。接続料算定方式の適正化ということについて、一番重要と思うのは、34条の規定で、2つあると思います。

一つは、「能率的な経営の下」ですが、いわゆるネットワークが本当に能率的になっているのかという検証が重要だと思います。

もう一つは、先ほど津坂様のプレゼンにもありましたが、キャリアの設備投資額は、ほぼ一定で推移している状態です。しかも、償却期間がほぼ一緒ということは、設備に関する費用は、ほぼ同じという状況です。

一方で、帯域、いわゆるキャパシティを見ると、うなぎ登りというのでしょうか、等比級数的に増えている。ということは、きのうのコストよりも、今日のコスト、今日のコストよりも、明日のコストのほうが、直線よりもさらに低く下がっていったという状況です。

そういうことからすると、将来のコストを見ながら経営をするということが、能率的な経営の下における経営だと考えます。更に、「原価」とありますが、原価というのは、プライシングをするときのベースとして、非常に重要なものであります。

その点を踏まえまして、4ページです。従来、実績原価方式に基づいて接続料を算定しておりましたが、将来原価を採用して算定する必要があるのではないかと考えております。

5ページをお願いします。これは構成員限りとさせていただいておりますが、2010年の4月に提出した意見申出です。これは何かというと、キャリアが法人向けに非常に原価割れをした料金提案をしているのではないかということから、意見申出をしたものです。

キャリア側の主張として、左側にグラフ、右側に表があります。その下にあるS社案件には、利用年度が書いてあるところがございますが、これは2009年度の段階での営業活動です。その際に、2010年度、2011年度というものを使っているとキャリアは認めていらっしゃる。

次のページをご覧ください。これは、情報開示請求で得た総務省内のいわゆる決裁文書

でございますが、その中において、明確に、将来原価を採用するというに一定の合理性があるということで認めている状態でございます。これは、2009年度の段階でございますので、2010年、11年度というところを、将来原価として使っている。

これを考えますと、7ページになります。今、私どもが置かれている状況というのは、キャリアが原価として見ている情報と、3年半の開きがあるということなのです。キャパシティ当たり、帯域幅料金でいいますと、1年間に大体20%以上、下がってきている。20%として、3年やるだけでも、半額以下になってしまうというギャップがあります。このギャップを埋めていただかないことには、公正な競争も何もないという状況です。これが、いわゆる年度のずれの非常に大きな問題の1つ目。

2つ目は、8ページになります。上の表は、ドコモの例でございます。2008年から2018年までの段階で、1人当たりのお客様の平均速度、色々な雑誌の方々が比較調査しているものを使っておりますが、当時、666kbps、現在、190Mbpsと、速度でいうと、285倍になっています。

MVNOが、同じ速度でお客様に提供しようとしたとき、もちろん、集中度合等色々な要素があるので単純にこれだけではありませんが、仮に285倍でやろうとすると、接続料は11倍に増えている。値上がりになっているということです。

接続料は、10Mbps当たり毎年下がっていると報道されておりますが、実際には値上げになっているのではないかと。

能率的な経営の下ということを考えたとき、先々の原価が下がっていくことがわかっており、将来原価を使っているキャリアの観点からすれば、この辺は、いわゆる応分負担として、増分費用のみをMVNOが負担するべきではないかと考えております。

次のページをお願いします。9ページは、2013年の段階でも、やはり、もう一度、原価構造から見直すべきではないかと言われたという資料です。

10ページになります。帯域幅料金以外にも、色々な観点があるということで、説明は飛ばしたいと思います。

11ページになります。相互接続と卸というものがあり、卸契約が非常に多く使われている状態なので、疑心暗鬼が生じています。

12ページを見ていただきますと、大臣裁定の中にもありますが、卸契約の帯域幅料金というものは、公正競争の確保の観点から、問題となるということが明確に書かれています。なぜ、こういう大臣裁定、見解がある中で放置されているのかということは、私と

しては、非常に疑問でございます。

次、13ページ、ここについても説明いたしません、いわゆる設備事業者の面とサービス事業者の面が2つあるので、会計分離をすることが当然ではないか。透明性確保の点で必要だろうということです。

14ページになります。私どもMVNOとしては、公正な競争環境になっているということを、総務省の方々が、これだったら間違いないと言ってくることからしか信じようがない。そうすると、立入検査を含めた調査権を持っていただいて、キャパシティなど様々な原価、あるいは、商行為等について、しっかりと見ていただく必要があるのではないかということです。

15ページになります。先ほども出ておりますが、サブブランドの問題について、通話定額ができる、できないことは、圧倒的な差になっております。私ども、再三お願いしておりますが、キャリアから拒否をされる、あるいは無視をされているという状況でございます。

中途半端でございますが、以上で終わりにしたいと思います。失礼いたします。

【新美座長】 どうもありがとうございます。

それでは、ただいま、事業者の皆様からご報告いただきましたが、それに対する質疑応答に移りたいと思います。構成員の皆様も大変大きな関心を持っていると思いますが、ぜひ積極的にご発言いただきたいと思います。

佐藤構成員、よろしく申し上げます。

【佐藤構成員】 各社のプレゼンを聞いて、競争政策上、色々な問題、課題がありそうだと思いますので、質問させていただきます。

テレコムサービス協会の資料4ページについて、一般的な表現ですが、公平性、適正性、透明性、予見性が確保されなければならないと示されており、ほかの事業者の方々の話でも、ほぼ同じことを具体的に幾つか示されておりました。公平性というと、例えば、グループ内企業と他MVNOの同等性の問題。予見性というと、将来原価方式を入れる等、プライシングの議論になるかと思います。

また、適正性や透明性は、非常に大事な基準で、色々なところに関わってくると思います。まずは、接続料や卸料金がコストベースになっているのかということ。あるいは、新しい競争に挑むため、MNOの機能・サービスをアンバウンドして切り出して使いたいが、その条件なり、料金が、適正性や透明性において問題がありそうだとすることを理解しま

した。

質問は、制度設計になります。接続料がもっとコストベースで納得のいくものになってほしい。音声卸料金がずっと下がらない、データ接続料がコストベースか疑わしいといった実態に対して、現在の制度のもとでも、相当改善できるということなのか。あるいは、会計制度の整備や調査権の必要性等の話もありましたが、現在の接続や卸のルール自体を、新しい時代に対応した形で、本格的に整備し直さなければならないと思われているのかということ、MVNO 1社、2社に伺いたいと思います。

【新美座長】 それでは、今のご質問につきまして、事業者から、全員でなくても構わないとのことですので、どなたかご発言いただければと思います。

【楽天（小田）】 楽天、小田から回答させていただきます。

現行制度においてできることがあるのかという点については、我々は、まだあると思っております。現在できることは、我々の資料で触れた音声の卸条件の見直しも含めて、色々あると考えております。その上で、並行して、根本的に制度を見直すという検討も進めていただければと考えております。

【新美座長】 ありがとうございます。

日本通信の福田様、よろしく申し上げます。

【日本通信（福田）】 私どもは、2001年から、PHSのネットワークを卸契約で借りていました。このときは、8Mbps、3,000万円という料金でございましたが、ずっと変わらなかったのです。卸契約は、相対で、自由というところがあって、これでは限界があるということで、現在、相互接続でやっています。

接続については、色々課題がありますが、基本的に原価ベースということが明示されているので、それで、実現しているということです。

音声のところを言えば、これも3年前にお話ししましたが、私どもとしては、音声を含めたフルMVNOに一番乗りしたいということを言っています。

IIJは、データ通信の部分では、フルMVNOとしてやられておりますが、音声を含めて、接続契約で料金をつくるということができさえすれば、定額料金も実現可能になりますし、そういったことが必要だと思います。

ただし、卸契約でやる限り、再三各キャリアに申し入れておりますが、なしのつぶて、ないし、拒否されるということがずっと続いていますので、根本的な解決は難しいのではないかと考えております。

【新美座長】 ありがとうございます。

ほかに事業者の方で、ご発言がございましたら、よろしく申し上げます。よろしいでしょうか。

それでは、関口構成員、お願いします。

【関口構成員】 佐藤構成員がご指摘されたコストベースの部分につきましては、日本通信の福田様も、実績原価方式での精算は、実質、3年半のずれがあって、MNO側のコスト算定の想定と、MVNOとしての精算が、時間的にずれ過ぎているとおっしゃっています。

この点は、重い指摘であって、固定通信のうち光ファイバについては、将来原価方式を採用しているということですから、同じコストベースの中での原価概念について、何をとるかということは、1つの論点になると感じました。

【新美座長】 コメントとしてということですが、ほかにございますか。

お願いします。

【MVNO委員会（島上）】 接続料算定のお話ですが、今、関口構成員からご指摘があったとおり、また、各社から申し上げているとおり、予見性あるいは透明性といったところは、まだかなり課題があると思っております。

予見性という観点では、長期的には、どのように変わっていくのかといったところが、我々に見えない、予測するしかないということ。短期的には、年度末に一括で精算されますので、1年の単年度決算が求められる株式会社、公開会社は、企業会計上の予見性も課題になると思っております。

また、出てくる原価が本当に原価なのかという観点について。これは、ケイ・オプティコムから出ておりますが、固定に関しては、非常にコストをかけて、その検証をやっている。一方、モバイルは、それが社会のインフラになる中で、それほどコストをかけておらず、MNOが算定したものをそのまま受け取るしかないところがあり、透明性の向上が必要なのではないかと感じております。

コストというのは、原価ベースで算定するのか、あるいは、競争で決まるものなのかという観点があるのですが、現在、MNOがMVNOに対して、そこで競争をするという状況にはなっていない。接続という形で、彼らが開放することで料金が決まっているという現状においては、先ほどのような検証なり、何なりが必要なのではないかとこの見解です。

【新美座長】 ありがとうございます。ほかにご質問、ご意見がございましたら。

大谷構成員、どうぞ。

【大谷構成員】 ありがとうございます。色々ご説明いただいた中で、印象的なものとして、MNPのスイッチングコストを低下させるために手続として、転入元の手続を不要とする国が多いと。これは、過去の同種の研究会でも、検討してきたことであります。MNPの手続に際して、不当に転入元から引きとめられることを防ぎ、利用者を保護するため、片方だけの手続で何とかならないかという観点で議論をしたこともありました。

転入元、つまり現在契約しているところで十分な説明が行われないと、例えば、ポイントが失われてしまうとか、利用者にとって不利益になるような事項についての説明が行われないままに、MNPがなされてしまうというようリスクもあります。本当に利用者保護につながるかどうかについて、もう少し議論が必要ではないかといったことと、契約上の取扱いといったことについても、若干整理が必要だということで、前回の研究会では見送ったということになっております。

ただ、やはり、津坂様からのご指摘でも、ユーザの流動性が低下していて、MNP市場が成り立っていないということですので、キャッシュバック競争のような、不明朗なところでの競争はよろしくないわけです。

OECDの他の国々では、転入元の説明による利用者保護といった視点で議論が行われたのか、そもそも、不利益は生じないような取引慣行になっているのかなど、背景についてご存じのことがあれば、ご紹介いただければと存じます。

【楽天（大尾嘉）】 ありがとうございます。海外の事例に関しては、小田から話をさせていただきますが、私もコメントさせていただきます。

どことは言いませんが、私の知り合いが、MNPをするため、電話をしました。そうしたところ、まず、電話がかからないのです。某キャリアでは、予約番号をとろうと思ってずっと待っていたら、電話が切れてしまったとのことでした。

従って、調査をもう一度したほうがよいと思います。やめるとポイントがなくなると言っているのか、それとも、つながらないということなのか。あるいは、ものすごく強引な引きとめをしているのか。オンラインできちんと事実を伝えて、それで、判断すればよいのにも関わらず、コールセンターや店舗で本当に何を言っているのかというところは、現地現物、徹底的に調査してください。

【楽天（小田）】 OECDのほかの国で、どのようになっているかというお話に関しては、私どものほうで確認した各国ですと、転入先のウェブページで、元の契約キャ

リアの情報をいれる画面があり、そこに注意事項として、解除費用ですとか、転出元で色々と費用がかかる場合があるので、そこを確認した上で、ご注意くださいと。そのような注意書きは書いてありましたが、ディテール情報を引っ張る形にはなっておりませんでした。

ただ、日本で、MNP予約番号は、来年5月から、ウェブ上でとれるという仕組みになることになっております。そうすると、そこで、当然、各転出元のキャリアは、ウェブ上においてその注意書きを出すわけですから、その情報を、転入先のウェブページにも表示するという事は、技術的には可能です。そうすると、お客様としては、転出元のウェブサイトを見て、転入先のウェブサイトを見て、という手続をしなくても、事業者間のシステム連携によって、1つの画面で両方のウェブサイトを見たのと同じ情報を受け取って、ご判断して、手続をワンストップで進めていただくという仕組みは、十分つくれるかと考えております。

【新美座長】 よろしいでしょうか。ほかに。

それでは、関口構成員、お願いします。

【関口構成員】 本日、セルラーLPWAについて、テレコムサービス協会、I I J、ケイ・オプティコムと、3度のご発表があったわけです。

MNO 3社は、この春から、最後は10月1日開始のドコモですが、セルラーLPWAを最低価格10円、ほかでも3、40円、大容量の物でも、2、300円、高くても400円という数字で出してきました。これが、MNOとMVNOの間で、競争可能な料金水準になっていないことが、ケイ・オプティコムの資料15ページでも示されているわけです。

セルラーLPWAについては、4G通信の帯域幅を制限して、一部だけを使うことで安くしている現状を考えると、ここだけ切り出して別メニューを用意するなど、MVNOに競争価格で提示できるような、接続料金を出してもらおうということが考えられると思いますが、現時点で、そのような具体的な提案が追加的にございましたら、ご提示いただければと思います。

セルラーLPWAは4Gベースですが、5Gでも同じような状況で、MNOがコンペティティブにプライシングを考えるためには、ここが1つの大きなポイントになってくると思うので、コメントがあったら、よろしく願いいたします。

【新美座長】 ありがとうございます。

今の点について、ケイ・オプティコムから何かご意見がありましたら。

【ケイ・オプティコム（浜田）】 MNOと協議は始めていまして、まだ成約になって

いないのでお話しはできませんが、一応、前向きに対応いただいていると思います。

ただ、どうしても、こういったタイムラグが出てしまうところがございます。

【新美座長】 どうもありがとうございます。

まだまだ、ご議論、ご質問がおありになろうかと思いますが、そろそろ時間も参りましたので、本日の質疑応答は、これくらいで打ち切らせていただきます。

なお、本日の発表者に対しまして、追加のご質問等がございましたら、今月の22日までに、事務局までご連絡いただきますようお願い申し上げます。

また、ご発表された方々におかれましては、追加の質問があった場合には、ご対応をお願いできればと考えております。

本日いただいたご意見を踏まえまして、今後の検討を進めていくこととしたいと思えます。次回も引き続き、関係者の皆様からヒアリングを行うことを予定しております。

それでは、事務局から連絡事項がありましたら、お願いいたします。

【横澤田料金サービス課課長補佐】 本研究会の次回会合日程につきましては、調整の上、別途、事務局からご案内させていただきます。

事務局からは以上です。

【新美座長】 これにて本日の議事は全て終了いたしました。

発表された方々におかれましては、貴重なご意見、また貴重なお時間をいただきまして、誠にありがとうございました。

以上で、モバイル市場の競争環境に関する研究会第2回会合を終了させていただきます。本日は、皆様、お忙しい中、ご出席いただきまして、誠にありがとうございました。

以上