

モバイル市場の競争環境に関する研究会（第5回）

- 1 日時 平成30年12月26日（水） 10:00～11:20
- 2 場所 総務省講堂（総務省地下2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、UQコミュニケーションズ株式会社、KDDI株式会社、ソフトバンク株式会社、Wireless City Planning 株式会社、リユースモバイル関連ガイドライン検討会

○総務省

谷脇総合通信基盤局長、秋本電気通信事業部長、田原電波部長、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、塩崎電波環境課長、片桐移動通信課企画官、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】 それでは、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5回会合を開催いたします。

本日は、年の瀬にもかかわらず、お忙しい中、お集まりいただきましてありがとうございます。

本日は、相田座長代理がご都合のためご欠席と伺っております。

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。

それでは、まず本日の配付資料につきまして、事務局から説明があります。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】 本日、配付資料といたしまして資料1から資料7までと、一番最後に参考資料として1枚おつけしております。こちらの参考資料は、今月18日まで行っておりましたモバイルサービス等の適正化に向けた緊急提言（案）に対するパブリックコメント、こちらの意見提出状況を速報値としてまとめさせていただいたのでございます。こちらにつきましては、また意見の内容を整理した上で、別途ご議論いただければと思います。また、構成員の方々の前には、紙のファイルで、前回までの資料をまとめたものを置かせていただいております。本日のヒアリングで議論される論点につきましては、ファイルの中の第1回の会合資料の資料2-2にまとまっておりますので、適宜そちらを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、議事に入りたいと思います。お手元の議事次第にありますとおり、本日は、事業者の皆さん等からのヒアリングと、それから意見交換を予定しております。

それでは、まず本日の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】 では、お手元資料1をご覧ください。本日は、MNO5社とリユースモバイル関連ガイドライン検討会の方にお越しいただいております。ヒアリングにつきましては、この6名の方々から順番にご発表いただいた後、まとめて質疑を35分ほどでお願いできればと思います。なお、各説明時間終了の間際に事務局からベルを鳴らして合図をさせていただきますので、そちらを目安に円滑な議事進行にご協力いただければと思います。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した。

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。

それでは、MNO及びリユースモバイル関連ガイドライン検討会からのヒアリングに移りたいと存じます。

まず、本研究会の第3回会合、11月14日にありましたが、その際にも申し上げたとおり、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取り扱っており、議論が拡散しないように、MNOからは大まかに利用者料金に関する事項と、それから接続料等に関する事項に分けて、2回にわたってヒアリングをさせていただき、あらかじめ各社様にお願いしてございます。利用者料金等に関する事項につきましては、本研究会の第3回会合においてご説明をいただきました。本日は、接続料等に関する事項についてご説明をお願いしたいと存じます。

また、本日は、中古端末の関係事業者による自主的なガイドラインの策定を行う集まりでありますリユースモバイル関連ガイドライン検討会にお越しいただいております。MNO各社様からのご発表の後に、現在の業界の取組やガイドラインの検討状況等についてご説明をお願いする予定であります。

それでは、まずはNTTドコモ株式会社取締役常務執行役員経営企画部長の丸山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。

【NTTドコモ(丸山)】 ドコモの丸山でございます。当社の取組につきましてご説明する機会をいただきまして、まことにありがとうございます。本日は、前回の研究会に引き続きまして、私よりご説明をさせていただきます。

お手元の資料に沿いまして説明させていただきますので、資料の2-1のモバイル市場の競争環境に関する研究会ヒアリング資料という資料をご覧ください。

まずは事業者間の競争条件に関する事項についてご説明をさせていただきます。資料の1-1になります。当社のMVNO市場の活性化に向けた取組の一部をまずはご説明をさせていただきます。当社はこれまで、MVNO専用SIMや顧客システムAPIの提供によりまして、MVNOの負担軽減や業務稼働削減を実現してまいりました。またIoTの回線制御プラットフォーム機能、あるいは国内初のHLR連携機能の提供によりまして、多彩なMVNOサービスの発展に寄与してまいりました。今後もMVNO市場の活性化に向けて、取組をさらに推進していく考えであります。

次のページに移ります。次に、当社、接続料ですね、この赤の折れ線グラフのとおり、毎年10%以上低減をしてまいりました。さらには当年度の精算や支払い猶予制度というものを実施し、MVNO様の負担軽減に向けたさまざまな取組を行ってまいりました。今

後もMVNO様のご要望をお伺いしながら、さらに推進していく考えであります。また、音声の卸料金につきましても、今後、MVNO様の要望に基づき、より使いやすい音声卸料金の提供に努める考えであります。このような取組によりまして、こちらのグラフのとおり、公正競争が促進され、MVNOの契約者数も2018年の6月末時点で1,840万と拡大をしている現状を踏まえれば、接続料に関する公正競争環境は既に確保されていると考えられます。したがって算定方式の見直しは不要であるというのが私どもの考えであります。

次のページの1-3に移らせていただきます。続きまして、モバイル市場における当社の位置づけをご説明させていただきます。モバイル市場は既に、こちらのとおり、多数のMNOやMVNOが存在しており、設備あるいはサービスの熾烈な競争環境下にあります。このような競争環境下におきまして、当社は新サービスの提供や、あるいは料金プランの見直し等、お客様の利便性を向上しますとともに、5G等の新技術の導入・災害対策を積極的に行うことによって、お客様や、あるいは株主等のステークホルダーの信頼性の向上に努めております。また、モバイル通信におきましては、固定系通信を対象とするような第一種指定電気通信設備制度の前提とされます設備の不可欠性はなく、複数の企業がネットワークを提供している状況でございます。

次の1-4をご覧ください。今、説明をさせていただいたとおり、モバイル市場と申しますのは、技術革新が早く、短期間で大規模な投資を行う等、既に設備・サービスの熾烈な競争環境下であり、先々の費用や需要を合理的に予測することは極めて困難であると考えます。また、こちらにございますように競争下にあるモバイル市場におきましては、MVNO事業者の参入や撤退等も頻繁に起こっており、例えば撤退した事業者の費用を残った事業者で負担することになると、MVNO間の費用負担の公平性についても考慮すべきと考えます。仮にパケット接続料の算定方式について見直しを検討する場合であっても、算定方式にかかわらず、接続料が適正原価、適正利潤で算定され、実際にかかった費用が全額回収されるという現行のルールを継続することが大前提であると考えます。

次の1-5に移ります。こちら、IoT分野への取組でございます。IoT分野への取組としまして、当社はMVNOにセルラーL-PWAを既に提供しております。そのことによって多様なプレーヤーの方々とさまざまな形での連携をすることによりまして、お客様へのさらなる価値を提供しております。今後、IoTにかかわる新たな料金をお客様向けに提供する場合は、MVNOの要望を踏まえて、新たな卸料金の設定を柔軟に検討してい

く考えですが、接続料の設定等は均一な条件での提供となり、柔軟なサービス提供が困難となるケースが考えられます。したがってIoT分野におきましては、こちらの右に書いてございますように、多様なイノベーション・サービスが生まれやすいということを一義的に考えるべきと考えております。

次の1-6に移ります。こちらではパートナー様との連携におきまして、一部制度上の課題がありますので、少しご説明をさせていただきます。例えば当社とパートナーのA社様が、それぞれリスクをとってジョイントベンチャー設立による協業を行うという場合、禁止行為規制を受ける可能性がございます。その規制対象となった場合、A社の競合のB社あるいはC社にも同条件での提供が必要となり、当社はこのような連携に慎重とならざるを得ません。また、パートナーのA社様にとっても、わざわざリスクをとって当社と協業する意味がないということにもなりかねません。また、禁止行為規制の対象となるかどうかは、総務省様におきまして、その都度判断をいただくわけですが、即断即決が必要なビジネスのスピード感というものを失うことにもなりかねません。このようにパートナーとの連携におきましては、禁止行為規制や卸契約書の届出義務が足かせとなっていることから、5G時代に向けまして、さらなる見直しをお願いしたいと考えております。

1-7に移ります。次、電波の割り当てについてでございます。電波の割り当てについてでございますが、接続料の水準のみならずMVNOへのサポート品質等、各社のネットワーク提供の取組につきまして、総合的に評価をいただいていると考えます。MVNOの促進に関する取組や利用料金等を評価する際は、接続料低減の程度のみを切り出して評価するのではなく、総合的な評価をいただきたいと思いますと考えます。また、MNOと資本関係のないMVNOに積極的に提供している実績についても、考慮要素としていただきたいと思います。と存じます。

次の1-8に移ります。MNOは、自らネットワークを構築して事業展開を図ることが大原則であり、他のMNOネットワークのMVNOを併用して収益を上げることは、その原則に反すると考えます。また、MNOによるMVNOの自社グループ化は、他社のネットワークを活用したユーザーの囲い込み、あるいはそれをてことした拡販等が可能となり、公正競争上の問題となるおそれがあります。また、設備競争の阻害要因にもなりかねないため、整理を図ることが必要と考えます。

最後になりますが、将来的な検討課題についてご説明をさせていただきます。最終ページをご覧ください。5Gの導入等においてイノベーションを促し、新事業・新サービスの

創出や社会的課題の解決をより促進していくという観点から、事業者の創意工夫や柔軟な事業展開を行うための環境整備が重要であると考えます。ビジネス上の萎縮効果がないように規制制度を見直すなど、5Gの特徴を生かしたサービスの提供を後押しするような検討を是非ともお願いしたいと考えます。

以上で当社からの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】 丸山様、ありがとうございました。

それでは、続きまして、UQコミュニケーションズ株式会社執行役員CSR部門長兼渉外部長であります西川様からご説明をよろしくお願いいたします。

【UQコミュニケーションズ(西川)】 UQコミュニケーションズの西川でございます。本日は、このような発表の機会をいただきありがとうございます。

では、まず弊社からは、BWAの二種指定につきまして意見を述べさせていただきます。資料3をご覧ください。

おめくりいただきまして1ページ目でございますけれども、はじめにということで、昨年度のモバイル市場の公正競争促進に関する検討会の事業者ヒアリングで述べましたとおり、二種指定の制度は接続交渉上の優位性を背景とした制度であり、当社の網構成や提供形態から、当社には接続交渉上の優位性はないことから、二種指定の必要はないと考えております。

2点目でございますけれども、本研究会におきまして、BWAの二種指定の要否につきまして、ご検討いただく際につきましては、前回の検討会報告書に記載されておりますとおり、特定移動端末接続の10%というシェアのみならず、接続協議における交渉上の優位性の考え方を明確にした上でご議論いただきたいと考えてございます。

「なお」ということで、仮に二種指定に指定された場合、現行法令下で提供義務が課されておりますアンバンドル機能は、主として音声役務を対象としたものとなっていること等から、当社では提供が困難な状況でございます。

BWAやキャリアアグリゲーションを想定していない現行の二種指定の制度につきましては、この制度の手直しではなく、5Gなど将来を見据えた規制のあり方の検討が必要であると考えております。

以下、詳細についてご説明させていただきます。2ページをご覧ください。当社、WiMAX2+の二種指定化ということで、当社の卸提供の大半はKDDIがMVNOやauユーザーに、auとしてのキャリアアグリゲーションを提供しているものであるため、当

社に接続交渉の優位性があるかという論点を踏まえた慎重な議論が必要になってございます。構成員限りでございますけれども、その下に現在の契約者数を書いてございます。このあたりをご検討いただきたいと思いますと考えております。

あと、おめくりいただきまして、上段、下段でございますけれども、これは前回のモバイル検討会の報告書と本研究会の主要論点案について比較したものでございます。上段の
前回報告書の⑭を見ていただきたいんですけども、特に2行目でございますが、「接続協議における交渉上の優位性の考え方を明確にするとともに、総務省で報告を受けている端末設備のシェアを勘案することにより、二種指定制度の適用を検討することが必要である」ということが書かれておりますけれども、下段の今回の主要論点案を見ていただきますと、「優位性の考え方を明確に」ということが抜けておりまして、「シェアを勘案することにより」ということでなっております。この差分につきましては、ちょっと確認させていただきたいと考えているところでございます。

あと、4ページ目をご覧ください。さっき申しましたとおり、現行の二種指定事業者に課せられる規制ということで、大きく2点ございます。1点目は会計の整理、2点目はアンバンドルの機能の提供・接続約款の公表となっております。

1番目の会計の整理につきましては、基本は接続会計の作成・公表ということになりますけれども、箱の中に書いてございますが、接続会計のもとになる会計につきましては、電気通信事業会計であることが必要でございます。現在、私ども弊社は、電気通信事業会計ではなく一般会計、会社法会計を使っておりますので、まず会計を整理するためには、社内会計システムや運用の変更等によりコストと時間を要する状況でございますということでございます。

2点目のアンバンドル機能の提供でございますけれども、現行の法令は、この①から④の提供が義務づけられております。1番目が音声、2番目がデータ伝送、3番目は番号ポータビリティ、4番目がショートメッセージということでございますけれども、BWAにつきましては、080や090のような携帯電話番号を用いた音声役務の提供は法令上不可となっておりますので、①、③、④については提供不可です。②番のデータ伝送でございますけれども、弊社が卸提供しているMVNOからは、L2接続の要望はいただいていないという状況でございます。現在、MVNOに対するL2接続はKDDIが提供しておりますので、当社の現行の設備では非常に厳しいという状況でございます。

次の5ページ目は、今の話で、私どもは基地局を提供しているのみで、KDDIがMV

NOに提供しているということでございます。

あと、6ページ目でございますけれども、グループ内取引の検証ということでございます。本来、MVNOやサブブランドの経営資源については、検証は不要だと考えておりますけれども、仮にグループ内取引を検証する場合は、電気通信事業者間に限定せず、各々グループ会社から事実上の金銭的補助を受けていないか等を公平に検証すべきであると考えてございます。下段にさまざまなMVNOの参入形態を記載しておりますけれども、私どものようにMNOとMVNOの関係、あるいはMNOの中でメインブランドとサブブランド、このようなさまざまな形態がございますので、検証する場合は、これは全てを対象としていただきたいということでございます。

7ページ目は、おわりにということで、BWA二種指定制度の要否の検討に当たりましては、先ほどありましたように接続交渉の優位性、シェア、適用される規制内容について包括的にご検討いただきたいということと、一部事業者のヒアリングで、グループ内取引のために二種指定を適用すべきという意見がございましたけれども、グループ内取引の議論と二種指定の議論は趣旨が異なることから、切り離して議論すべきであると考えてございます。

以上でございます。

【新美座長】 西川様、どうもありがとうございました。

それでは、続きまして、KDD I 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よろしく願いいたします。

【KDD I (古賀)】 KDD I 古賀でございます。本日、お時間を頂戴いたしましてありがとうございます。資料4-1に沿いましてご説明させていただきます。

めくっていただきまして3ページ、4ページ、これは今、UQからご説明がありましたように、振り返りということで前回の検討会でのレビューでございます。特に4ページ目、今ご説明ありましたようにUQからKDD I、UQが使っている2.5GHzのものについて卸ということでWiMAX2+、これを卸提供受けまして、KDD Iの持っている周波数、こういったものと合わせて、キャリアアグリゲーションなんかも使ってお客様に提供しているという形態になっております。これにつきましては、MVNO様につきましても同様に同じものが提供されているということでございます。

5ページ目、UQからもご説明ありましたとおり、前回の検討会と今回の論点、ここのところも特に交渉上の優位性のところをきちんと議論していただきたいというようなこと

でございます。

6 ページ目でございます。交渉上の優位性ということで、ちょっと振り返らせていただきますと、まず一番最初に、いわゆる二種指定の制度ができたときに、当時はまだMNOの音声の相互接続ということがベースになっておりまして、相手方に接続して通話を終端させるということが必要だった音声の相互接続を前提にもともと、この加入者規模による交渉上の優位性、これをもって規制をかけたというのが出発点と理解しております。その後、市場環境が変化しまして、論点はMNOとMVNO、データの接続へとということに移ってきたのかなと思います。平成23年、7年前ですけれども、MVNO促進の観点からということで、周波数割り当てを受けたMNOとの接続必須性による交渉上の優位性、こういった議論になったと理解しております。我々としては、MVNOとの取引関係というのは、需給状況、市場環境によって左右されるものであろうということで、こういったものが、環境が変化してきていると認識しております。持っている者が必ずしも優位とは限らないのではないかと。ですので、交渉上の優位性のところはきちっと議論した上で把握していただきたいということでございます。

7 ページ目でございますけれども、状況変化の例ということで、もともとはa u、UQ、キャリアアグリゲーションして、MVNOさん、相互接続して、端末に接続していましたというようなことでございます。UQについては、a uに卸していますので、直接MVNOとの交渉の中には入ってこないということでございます。徐々に環境変化という意味で言いますと、左上、いわゆるMNO 3社に加えてBWAがTD-LTEで入ってきましたということで、現状で言いますと、こういったプレーヤーが入ってきております。MVNOさんとしては選択肢が拡大していると。さらに端末もSIMロック解除等々で、移行するのが容易になっているというような環境の変化があるのではないかとということと、新規の周波数の割り当て、いろいろいただいております、こういったものでMVNO様に対するネットワークの供給リソースというのも拡大しているのではないかと考えております。

8 ページ目でございます。さらに将来ということと言いますと、5Gの時代がやってきますので、無線リソースがさらに豊富に供給されてくるということと、さまざまなニーズに応じた柔軟なコアネットワーク機能が提供されてくる。選ぶ側の優位性というか、こういったものが一層拡大するのではないかと考えています。こういったことも勘案して、議論いただければということでございます。

9 ページ目、まとめ、こここのところのまとめでございますけれども、やはり前回の検討

会の報告書を踏まえて詳細に議論・分析していただきたいということ、単純にシェアが10%だからということで指定ということはないように、不要なアンバンドル（接続料の設定）を行う等、ルールが過剰にならないようにということかと存じます。

10ページ目です。前回、UQからKDDIのWiMAX2+のネットワーク提供について、いわゆるミルク補給ではないかというようなこともございましたので、我々そんなことは一切ございませんと。市場価格に照らし合わせて適正な料金で仕入れておりますということで、構成員限りでどんなことを勧告して協議した上で料金を決めているのかということを書かせていただいております。

11ページ目、グループ間連携についてということで、これはUQからも説明があったとおりです。

12ページ目、今後、多様なMVNO様、いろいろなものをあらゆる領域で提供して、我々と一緒になって付加価値を提案していくのだろうと思っておりますので、一緒になってパートナーとしてやっていきたいと思っております。

13ページ目です。前回出ました宿題のうち、弊社はまだテザリングで一部できていなかったものにつきましては、11月1日に全てについて実施済みということでございます。

14ページ目、接続料でございますけれども、年々10%超の低減傾向にあるというようなことです。

15ページ目、現状、どんな精算、接続料をMVNO事業者との間で精算しているかというような説明でございます。まず2018年度、今年度、精算するに当たりましては、17年度末に現行の接続料の算定をしております。左上のところですが、これ、届け出をしておりますけれども、18年度適用をするに当たりましてはMVNO様との協議をしております。協議の結果、将来もう少し安くなるだろうと、前年度、当年度の精算でもっと安くなるはずだというようなことで合理的な額というのを協議はしまして、最終的にはMVNOさんが、ではこのぐらいで精算してくださいというような、現行で言いますと76.5万円マイナスアルファの料金で精算しているということで、値下げの先取りをしているということでございます。さらに前年度精算・当年度精算の適用ということで、実績原価でやっておりますので、こういったものが全てきちっと反映されているということで、現行の制度が適切ではないかというのが我々の意見でございます。

16ページ目、将来原価ですけれども、やはりモバイル市場につきましては、複数の事業者が設備競争しておるといふことと、技術の進展が早いということがございますので、

かなり将来のコスト需要というのを予測するのは困難、ぶれが大きくなるということで、現行、MVNO様とよく協議して先取りしておりますので、こちらの方が適切ではないかというのが我々の意見でございます。

17ページ目、もし将来原価を導入するというのであれば、少なくとも乖離額調整というのは原則化が必要だろうということでございます。

いずれにしましても、18ページ目でございますけれども、これまで接続料については相当議論をしてやってきました。もし変えるということであれば、これについても十分検討期間を設けて検討すべきということでございます。

19ページ目、音声の卸料金ですけれども、我々、MVNO様との協議に基づいてリテールマイナス方式で決定しております。今後もう少し安くしてというようなご要望があれば協議していきたいということで、そこに構成員様限りで条件を書いております。

最後になりますけれども、飛んでいただきまして22ページ目、I o T時代にということが1つ議論になっているかと思えます。ここにつきましても、MVNO様から要望を受けまして、まずは、いわゆる卸提供ということで、既にこういったものは開始しております。今後もMVNO様との協議によって、きちっと対応していきたいということでございます。

23ページ目、おわりにということで、我々としてはMVNO様、パートナーとして弊社のネットワークを使って新しいサービス・体験価値を生み出していきたいということでございます。5G時代にも向けて、一層、通信市場の活性化に貢献していきたいということでございます。

以上です。

【新美座長】 古賀様、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からご説明よろしく願いいたします。

【ソフトバンク（松井）】 本日は、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。

それでは、早速、ソフトバンクより、資料の5に基づきましてご説明をさせていただきます。

めくっていただきまして、目次に沿いまして、まずは、これまでの取組からご説明をさせていただきます。

3 ページ目をご覧ください。これまで総務省様の要請ですとか、自主的な取組によって、MVNO様向け対応を随時実施しております。そのうち一部の取組につきましては、少しこの3 ページ目がビジーなので、次のページよりご説明をさせていただきます。

4 ページ目をご覧ください。契約帯域変更工事期間に関する改善ですけれども、こちらは昨年の11月以降に、MVNO様のご意見もお聞きしながら、工事の手術期間の短縮ですとか簡素化のために自主的に対応をしております。直近ですと、帯域変更までの期間については、従来の約3分の1程度まで短縮し、あわせて文書のやりとりも簡易な書式に変更を行っております。

ページをおめぐりいただきまして、5 ページ目、ネットワーク障害等の通知ですけれども、こちらは、従来は一般ユーザー向けのホームページの告知のみということで、丁寧な対応はできていなかったもので、2017年の12月より個別のメール通知ということに変更しております。一例としまして、下に書かせていただいておりますが、今年の9月の台風の際には、約22回のメール通知をMVNO様に対して実施しております。

続きまして、6 ページ目、テザリングの機能の開放ですけれども、こちらMVNO様向けに2018年4月より月額料金無料で機能提供を開始しております。

7 ページ目をご覧ください。新たなMVNO様向けの装置の導入ですけれども、昨今やはり大容量を希望されるMVNO様が増えているということから、今年の2月、大容量のトラヒックに対応した機器のメニューというものを新設しております。こちらにつきましても、徐々にMVNO様からの利用実績というのは増えているという状況でございます。

また8 ページ目、MVNO様に対する情報開示の充実化ですけれども、こちらにつきましては、資料にありますとおり、障害時のMVNO様への通知ですとか、弊社の網改造料の算出・按分方法の追記といったことを適宜、接続約款に規定、追加、改定をしております。

続きまして、9 ページ目、こちら前ページの情報開示充実化の例示となりますので、詳細は後ほどご確認いただければと考えております。

続きまして、目次の2項目、データ接続（卸）料金あるいは音声卸料金についてです。

11 ページ目をご覧ください。まずデータ接続料の推移ですけれども、データ接続料に関しては、過去5年で8割減と大幅に低廉化傾向にございまして、他のMNO様からもありましたが、弊社に関しましては、直近では2割弱ぐらいデータ接続料の料金というのが

低廉化しているという状況でございます。

他方、ページをおめくりいただきまして、12ページ目、データ接続料の精算方法につきましては、MVNO様から暫定精算の負担が大きいというご指摘があると認識しております。

それも踏まえまして、13ページ目をおめくりください。一時負担の軽減対策案をこちらで示しております。具体的には、他のMNO様からも類似のご説明が一部あったかもしれませんが、MVNO様の要望に対して、現状のMVNOガイドラインの中にも記載がある、割引率を乗じた暫定値精算というものがございまして、こちらのルールを運用することで一定の対応が可能なのではないかと想定しております。

それを具体的に示したのが、ページをおめくりいただいた14ページ目で、具体的な精算スキーム案をご提案させていただいております。ページの左側のイメージ図は、先ほど2ページ前で示しました現行のスキーム案でして、先ほどのとおり遡及精算額が大きくなるというような傾向がございまして、したがって、ページの右半分ですが、変更案と書かれているところですが、こちらで示しておりますのが、割引率を乗じた予測値というものを当初から適用する案となります。それにより、MVNO様との遡及精算額というのが、以前よりは当然ながら少額化し、MVNO様の一時的な負担軽減を図ることが可能ではないかと考えております。

なお、この場合のスキームの注意事項として、ページの下破線の枠内に若干書かせていただいておりますけれども、まず割引率を乗じた暫定値あるいは予測値につきましては、予測の精度ですとか将来動向の不確実性により過少請求あるいは過剰請求、双方のケースが生じ得ると考えております。したがって予測値の精算については、MVNO様に負担のない形で、どういうやり方がいいかというのを協議の上で運用面を工夫することで検討させていただきたいと思っております。一例として考えておりますのが、資料には書いていませんが、MVNO様で暫定値の採用について一定の裁量をこちらから提示して決めていただくというようなやり方もあり得ると思っておりますので、今後より具体案を検討しまして、要望されるMVNO様と協議をしてみたいと考えております。

ページをおめくりいただきまして、15ページ目、接続料算定方式の透明性ですが、こちらについては接続料算定根拠を毎年度、総務省様に提出して適正性を確保している認識でして、届出制の範囲においては十分な対応を実施しているものと考えております。ただ、こちらにつきましても、認可制との違いというのは当然念頭に入れた上で、追加で

何かできることがあれば前向きに検討してまいりたいと考えております。

次に、16ページ目の不当な差別的取り扱いや競争阻害性の検証ですけれども、こちらは年初に開催された検討会の中で一定の議論がなされたという認識でありまして、基本的には卸契約届出、あるいは接続約款の規定の中で担保可能であると考えております。なお、2番目の公平性確保に関する接続約款の規定につきましては、弊社では来年の1月に規定することを予定しております。

ページをおめくりいただきまして、17ページ、音声卸料金の低廉化ですけれども、こちらにもMVNO様から要望があれば協議に応じるということで考えております。現状ではタリフベースのリテールマイナスということで、全てのMVNO様に一律の料金を適用しているというのが実情ではありますが、例えば一例として、資料に書かせていただいているようなボリュームディスカウント等の導入を行うなどで、MVNO様にとってもメリットのあるような方法というのを検討してまいりたいと考えております。

18ページ目の目次、続きまして、多様なサービスの提供の部分です。

19ページ目をおめくりください。I o Tメニューの提供につきましては、前提としまして、当社では2018年の4月、今年度の4月ですね、I o Tサービスを商用化し、現在、試験サービスも実施中です。サービスの立ち上げ期であるという点を前提としては考慮していただきたいということがまず第一でございます。

20ページ目を開いていただきまして、I o Tのような新サービスにつきましては、現行のMVNOガイドラインにおいても、MNOの設備投資ですとかイノベーションに配慮することなどについて記載されておりますので、その点も踏まえて整理が図られるべきものと考えております。ただ、資料の後ろに書かせていただいておりますが、現時点では設備構成の違いなどから、すぐにMVNO様にサービス提供するというのは困難ではあるのですが、今後のサービス進展に合わせて、MVNO様にも当該サービスの提供というものをできるだけ前向きに検討してまいりたいと考えております。

ページをおめくりいただきまして、21ページ目、BWAに係るMNOとMVNO様の公平性の視点です。こちらについては、キャリアアグリゲーション等のネットワーク連携について、MNOとMVNO様の公平性が求められている認識です。なお、注釈で書かせていただいておりますが、当社グループではBWAの事業者としてWCPという会社がございまして、WCPの事業状況等については、この後、WCPよりご説明をさせていただきます。

22ページ目をご覧ください。MNOとBWA事業者におけるキャリアアグリゲーション等の連携につきましては、そもそもCA自体がMNO側の機能となりますので、WCPを二種指定することは解にならないと考えております。ですので、当社の方がMVNO様に卸の提供をすることで実現可能ではないかと考えております。それによるメリットは、制度の見直しに伴う時間ですとかコストが削減可能であるということが挙げられると思います。ですので、MVNO様からご要望いただければ、極力早期に機能をご提供させていただきよう検討したいと考えております。

すみません、最後にまとめて、24ページ目をご覧ください。今後の議論においてお願いしたいことを記載させていただいております。当社としましては、モバイル市場の公正競争のため、各課題については前向きに検討していきたいという所存です。他方で、直近の料金低廉化ですとか、MVNOの促進・保護といったような近視眼的な視点のみではなく、モバイル市場の中長期的なビジョンというものを明確化、あるいは整理した上で具体的対策について議論を進めていただきたいと考えております。したがって研究会全般を通じて、是非ともバランスよい議論をお願いできればと考えております。

以降のページにつきましては、一問一答などの参考資料になりますので、後ほどご確認くださいと思います。

ご説明は以上となります。ありがとうございました。

【新美座長】 松井様、ありがとうございました。

それでは、引き続きまして、Wireless City Planning 株式会社取締役の青木様からご説明をよろしく申し上げます。

【Wireless City Planning (青木)】 Wireless City Planning の青木でございます。

お配りいただいている資料6に沿いましてご説明させていただきたいと思います。

おめくりいただいて、1ページ目は会社の概要ですので省きます。

2ページ目ですが、当社のサービス形態ですが、BWAのサービスをやっておりますが、主に事業者向けの卸サービスというのを提供しております、ユーザーのいわゆる小売りは現在やっておりません。あわせて提供形態は、L2接続と呼ばれているものについては現状、未提供でございます、今の卸提供先というのはほぼソフトバンクになります。

それを示したのが、おめくりいただいて、3ページでございますが、提供形態、エンドユーザーにはほとんどソフトバンクが提供している形で、当社のいわゆる契約数とか接続端末数の99%超がソフトバンクへの卸になってございます。

そういったところを踏まえまして、4ページに交渉優位性について意見を書かせていただいておりますが、WCP社単体での交渉上の優位性というのは一切存在していないと考えております。下に前回の報告書もUQさんと同様に引用させていただいておりますが、シェアだけではなくて、こういった交渉優位性も考慮してご検討いただきたいと思いますと考えております。括弧に書いていますが、具体的には、今10%というのが明記されているというのは認識していますが、例えばそのシェアを考える際に、MNOの卸については除外いただくとか、そういった形の運用というのが考えられるのではないかと考えております。

続きまして、ネットワークの連携と構成の話ですが、5ページ目、6ページ目を見開きで見ていただくとわかりやすいかと思いますが、5ページ目がソフトバンクとの契約形態になります。当社がBWAのアクセスサービスという形でソフトバンクにネットワークを卸しております、ソフトバンクがエンドユーザーに提供しているという形です。

ネットワークの機能につきましては、6ページで、いわゆるキャリアアグリゲーション等の制御機能につきましては、ソフトバンクのネットワーク側で提供しているという形になってございます。

現状のこのソフトバンクとの関係を踏まえまして、7ページ、8ページに、MVNO様にもほぼ同様の形態ということも考えられると思っております、7ページですが、当社からソフトバンクに卸している契約の中で、ソフトバンクがMVNOにも同様の卸をやっただくと。あわせてキャリアアグリゲーションの機能とかもソフトバンク側で一体で提供するという形で公平性というのは担保できるのではないかと考えております。

最後、9ページに以上のまとめを書いてございますが、いわゆる同等性に関しては、ソフトバンク側にBWAの再卸という形の提供義務を課す等のやり方があるのではないかと。あわせてBWA事業者の二種指定につきましては、ほぼ、市場に我々は直接アプローチしていないのもございますが、市場支配力等、そういったことがないことを勘案してご検討いただきたいと思いますと考えております。

説明は以上になります。ありがとうございました。

【新美座長】 青木様、どうもありがとうございました。

それでは、続きまして、リユースモバイル関連ガイドライン検討会の座長でいらっしゃいます栗津様からご説明よろしくお願いたします。

【リユースモバイル関連ガイドライン検討会(栗津)】 リユースモバイル関連ガイドライン検討会座長の栗津でございます。本日は、発表する機会をいただきまして、まことに

ありがとうございます。私から、本検討会の取組について、資料7を使ってご説明いたします。なお、本プレゼンでは、中古端末をリユースモバイル端末と呼びますのでご了承ください。

1 ページ目をお願いします。本日は、本検討会の概要、市場動向、ガイドラインについて説明いたします。

2 ページ目をお願いします。最初に、本検討会の概要になります。本年4月27日に、総務省より公表されました「モバイル市場の公正競争促進に関する検討会」報告書の提言を受けまして、リユースモバイル・ジャパン、以下RMJと、携帯端末登録修理協議会、以下MRRの有志企業により、リユースモバイル関連ガイドライン検討会を立ち上げました。検討内容は、大きく分けて3つ、リユースモバイルの外装や内部評価も含めた格付基準等の設定、端末内の個人情報消去、関連法令や企業が具備する要件になります。組織体系は右図になります。

次のページをお願いします。本検討会の構成員ならびに構成団体の概要は、こちらのスライドのとおりでございます。本検討会は、7月より活動を開始しまして、各項目の検討内容を議論、ガイドライン化を進めてまいりました。ガイドラインの初版公表は2月ごろを予定しております。

次のページ、4 ページ目をお願いいたします。続きまして、リユースモバイルの市場動向に移ります。MM総研のデータによりますと、国内のリユースモバイル端末の流通台数は右肩上がりで伸びていきまして、2020年には300万台を突破する予測になっております。その他調査データ及びRMJの統計データも記載しておりますのでご確認ください。

5 ページ目をお願いします。ここから消費者動向の説明をいたします。総務省2017年度年次レポートによりますと、リユースモバイル端末の利用経験者は約6%、今後利用したいユーザーを含めると、理由ニーズが20%を超えていることがわかります。利用済み端末の90%以上がみずから廃棄、保管または携帯電話事業者にて回収されておりました、国内市場での流通は6%程度にとどまっております。

6 ページをお願いします。リユースモバイル端末を利用したい理由といたしまして、約9割の消費者が「安く買えるから」と回答しております。しかしながら、前ページにありましたとおり、利用済み携帯電話の流通量は十分ではありません。よって、廉価なリユースモバイル端末の流通促進が、今後のモバイル市場の公正競争の後押しにつながるのではない

かと考えております。逆に利用しない理由として主に挙げられたのは、バッテリーや動作での不安、衛生面での懸念などの外装や内部の品質でした。リユースモバイルを利用する消費者の不安を払拭するためには、取り扱い基準が必要ではないかと考えております。

7ページをお願いします。また、MM総研の調査によりますと、利用済み端末のセキュリティに関しましても、セキュリティに対する不安も消費者が下取り・売却を敬遠する理由となっています。よって、業界として標準的なセキュリティ対策も重要と考えます。

8ページをお願いします。これまでお話したリユースモバイル端末の認知度向上や消費者の不安を払拭するため、RMJや各事業者にて本ページのようなさまざまな努力を行ってまいりました。しかしながら、消費者の不安を完全に払拭するまでに至っていないのが現状でございます。

9ページをお願いします。モバイル市場も端末回線分離プランやリユースモバイル端末の国内流通促進などの動きを見せています。消費者が安心安全にリユースモバイル端末を利用いただくためには、個社別ではなく業界として標準的な基準を作成し、広く周知することが必要だと考えます。

10ページをお願いします。以上を踏まえまして、本検討会では、消費者にとって安心安全なリユースモバイル端末取引市場の形成と発展を骨子としまして、来年2月を目途にガイドラインを策定することといたしました。詳細は次ページ以降でご説明します。

11ページをお願いします。ガイドライン（案）は、消費者がリユースモバイルを安心安全に利用できるように、消費者のニーズ、リユースモバイル事業者が行うべき業務や具備する要件、モバイル業界特有の課題、関連法令など5つの視点から構成しております。

12ページをお願いします。本ガイドラインは調整中のため、構成員限りとさせていただいております。ご了承ください。ガイドライン（案）は、買い取り、検査・格付、販売の業務フローに沿って整理しました。それらを法令等に基づいて、遵守しなければならない必須の事項、本ガイドラインに従う場合に求められる要求事項、対応することが望ましい推奨事項の3つに分けて記載しております。消費者不安が大きい外装や品質関連、データ消去に関しましても、本ガイドラインに定めたいと考えております。次ページ以降で主要ポイントを解説します。

13ページをお願いします。ポイント1つ目、端末本体の格付基準についてご説明します。買い取り検査時の確認項目や販売の情報提示方法も定めまして、消費者に安心安全に

ご利用いただける処理フローを規定する予定でございます。外装評価はS、A、B、C、Jの5段階、機能評価も盛り込む予定になっております。

14ページをお願いします。ポイント2つ目、端末内の利用者情報処理についてでございます。手順として、端末内の初期化を行った後、原則として上書き消去を行う処理方法を規定予定でございます。それにより、端末内のデータに関して消費者不安を解消できると考えております。

15ページをお願いします。最後に、法令遵守や不正流通防止のために留意事項を盛り込む予定でございます。それにより、市場の透明化につながり、消費者が今まで以上に安心安全にリユースモバイルをご利用いただけるものと考えます。

16ページをお願いします。これまで説明したガイドラインを確立し、事業者がガイドラインを遵守することで、消費者にとって安心安全にご利用いただけるリユースモバイル市場を形成します。加えて、市場が活性化することにより、消費者の選択肢が増え、MVNOとのセット利用、2台目需要など、さまざまなニーズに応えることができます。これによりモバイル市場の公正競争に寄与すると考えます。

17ページをお願いします。本ガイドライン初版の適用範囲は、青色破線のリユースモバイル端末事業者を想定しております。

18ページをお願いします。本検討会のロードマップになります。消費者不安を払拭し、安心安全な市場形成と発展に向け、来年度以降も消費者や行政及び事業者の意見を取り入れながら、引き続き議論を続けてまいります。それとともに事業者認定制度に向けた取組やリファビッシュ製品、ネットワーク利用制限等の市場に関しても取り組んでいく予定でございます。

19ページをお願いします。最後になりますが、私たちには消費者に低廉かつ品質のよいリユースモバイル端末を提供する責任がございます。消費者が安全に安心してリユースモバイル端末を利用できる世の中を目指します。

ありがとうございました。

【新美座長】 栗津様、どうもありがとうございました。

今まで事業者の皆様から大変貴重なお話をいただいていたところでございます。

それでは、それらに関連しまして、質疑応答に移りたいと思っておりますので、どうぞ、ご発言の方は挙手をお願いいたします。

それでは、佐藤先生、お願いします。

【佐藤構成員】 ありがとうございます。伺った話の中で、私としては、幾つか大事なポイントとして、卸料金の話、接続料金の話、BWAとかのグループドミナンス等競争上の問題と、あと端末流通の話があったと思います。私もまだ全体を理解できていないところがあるので、分からないところを幾つかと、疑問に思ったところを質問させていただこうと思います。

一番初めは、卸の料金についてです。卸という形なので、不透性や適切性に問題があると思っています。KDDIさんにまず質問するのは、KDDIは固定網の光のアクセス等の議論で、「卸料金というのはコストベースじゃないので、透明性・適切性に問題・課題がある」と主張してこられたのですが、卸に関して、その見解は何か変わったということですか。それからドコモさんは、2011年ぐらいから長く卸料金を変更していないということだと思いますが、KDDIさんは何年ぐらい卸料金というのは下げていなくて、下がっていない理由はなぜですか。あと同じような質問でソフトバンクさんに伺います。ソフトバンクは、幾つかのポイントで前向きに答えていただいているところがあったと思うのですが、音声卸料金については、リテールプライスの3割引で、要するにコストじゃなくて料金から差し引いて卸の料金設定をしていますと言われた。リテールプライスですが、一番高い料金はずっと変わらないので、それから3割引いても卸料金は変わらないということになってしまう。けれどリテール料金ではいろいろな割引サービスがあり、ユーザーから見ると実態としてリテールプライスは下がっていると言えらると思います。そういう意味ではそういう割引サービスを踏まえて、リテール料金が下がっていることを反映して、プライスインデックスみたいになるのかもわかりませんが、卸料金を下げる余地があるのではないかという考え方があります。先ほどボリュームを考慮した割引を考えていると言われたけれども、割引料金を含めて実態としてユーザー料金が下がっている中、卸料金を引き下げる余地をどう考えておられますか。

【新美座長】 ありがとうございます。

KDDIさんとソフトバンクさんにそれぞれご質問だと思いますので、まずKDDIさんからお答えをお願いいたします。

【KDDI（古賀）】 KDDIでございます。まず1つ目が卸料金の話かと思えます。我々としては、NTT東西さんの光卸について公表されていないと、約款化もされていないということで問題じゃないかというようなのはずっと主張させていただいております。モバイル市場と固定のNTTさんのシェアが7割以上ある市場とは、やはり違うのではな

いかというのが我々の主張の根拠でございます。NTTさんの卸については、基本的にはもう我々自分で設備投資してやっているものもありますけれども、非常にシェアとしては低いという一方で、モバイル市場については、モバイル3社が寡占じゃないかというご指摘はありますが、我々としてはきちっと競争してやっている、そこについての卸料金とNTT東西さんの卸料金というのでは、ちょっと位置づけが違うのではないかと考えてございます。ただ、我々も卸料金について、全く下げないとか、不透明だとかというようなことのご指摘であれば、我々としてもこうやって提供しているものについては、こういった場で、構成員限りではございますけれども、お示ししたり、グループの企業とか多くのユーザーさんを持っている事業者との卸料金については総務省様にもご報告をしておりますので、そういったところで適正性は検証していただければと思います。

音声の卸料金については、確かにデータの接続料と比較しまして、あまり下がっていないというのは事実でございます。これについては、基本的にはKDDIのこのネットワークをそのまま再販するというような形の形態になっておりまして、下がっていないというご指摘であれば、今後協議をした上で、もう少し下げられる余地がないかというのは検討したいと思います。

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、続きまして、ソフトバンク様、お願いします。

【ソフトバンク（松井）】 資料に書かせていただいたボリュームディスカウントはあくまでも例示ですので、それにこだわるものではなくて、今、佐藤先生がおっしゃっていただいたような、基準値のようなところから今までいろいろな割引が追加でかかっているかを考慮した上で、そこから、それをベースに考えていくというのは当然あり得ると思います。今後、モバイル料金というのも、来年度にどういう形になるか分からないですけども、比較的低廉化というものを求められている部分もありますし、そういったことを考慮して、幾つかのやり方の中でベストなことを検討していきたいと思っていますというのが1点です。

弊社にはちょっとお聞きいただけてはいないのですが、固定の話は弊社も気にはしておりまして、NTTさんのコラボ光を非常に使っている会社でございますので、我々もなかなか逆の立場で、NTTさんとの協議の中では、個別協議の部分もあるので、ここではちょっとテーマが違いますので言いにくいのですが苦勞している部分もありますので、

そのあたりは検証会議の中でも、総務省さんが別でやられている会合ですけれども、テーマに上がっているという認識ではありますが、卸だからもう何もしなくて事業者間協議任せというのがいいのか、もう少し総務省さんなり外部の方で、チェック体制みたいなものが必要なのかということは、今後の政策の課題というか議論すべきポイントなのではないかなと思っている次第です。

【新美座長】 ありがとうございます。

よろしいでしょうか。

【佐藤構成員】 今のソフトバンクさんのお答えは、少し前向きに提案していただいたように思います。卸料金の問題について、KDDIさんでは、固定と移動では既存事業者の市場シェアが違うという話をされたと思うのですがけれども、長く接続の制度をやってきた人間としては、卸料金制度そのものにやはり何らかの不透明性・不適切性とかあると思っています。ソフトバンクが言われたように、ここは検討してみる価値はあると思います。敢えて言えば、今回もこういう会議があって初めて、MNO 各社から卸料金下引き下げを検討しますという前向きの提案が出てきたように思います。やはり卸に関しても透明性や適正性について何らかの課題があると思っています。

【新美座長】 ご指摘は非常に大事だと思いますので、今後の大きな課題になるかと思っています。

ほかにご質問、ご意見ございましたらどうぞよろしくお願いします。

では北さん、お願いします。

【北構成員】 野村総研の北でございます。リユースモバイル・ジャパンに質問がございます。17ページについてですが、今日プレゼンしていただいた内容とは少しずれる質問をあえてさせていただきます。栗津さんの意見としてお伺いしたいのですが、この17ページの下点線の中、今日ご説明していただいた取組、本当にしっかりとやっていただいで感謝申し上げます。私は、この点線の上の部分について興味があります。この下のリユースモバイルの流通の仕組みが整うと、上の矢印の一番上、仲介事業者というところから海外市場に太いブルーの線が出ていますが、これが今後期待できるということで、下にオレンジの矢印がかなり勢いよく書かれております。それと端末メーカーさんというところから、かなり太い緑の線が出ておりますけれども、本当にこれは期待できるのか。もし期待できないのであれば、何が問題で、どこを正せば、この線が実現されるのかというご意見を是非いただきたいなと思います。

【新美座長】 それでは、栗津様、よろしくお願いします。

【リユースモバイル関連ガイドライン検討会（栗津）】 ご質問ありがとうございます。
線の太さに関しましては、今後の願望も含めての太さになっておりますので、ご了承いただければと思います。緑色の線とオレンジ色の線は、今回のガイドライン、初版以降、更新する予定ですが、こちらのガイドラインができたときには、私どもの市場規模も、リユースモバイルのニーズが増えるとともに伸びると思いますので、ここの商流が伸びるのではないかと考えております。マーケットの阻害要因としましては、先ほどご説明もさせていただいたのですが、やはり消費者の認知であったりとか、あと私ども、検品の品質とか、その部分もしっかりと行った、ガイドラインを定めて遵守した上で、まずはマーケット内の土台を、このガイドラインでしっかりとした上で、国内流通を含めた商流を期待したいなと考えております。

【新美座長】 ありがとうございます。

北さん、よろしいでしょうか。

ほかに、それでは、ご質問、ご意見ございましたらどうぞよろしくお願いします。

ではどうぞ、よろしくお願いします。西村さん。

【西村（暢）構成員】 西村でございます。各社ともに構成員限りでもデータを示していただきまして、これは非常に説明もしていただきまして評価されるべきことかなと思っております。この面でも適正性の確保、特に接続料の文脈ですと、適正性の確保というもの、それから透明性の確保というのもいい方向に向かっているのかなと思っております。少しこれはNTTドコモ殿に質問ということですが、いただいた資料の3枚目のところに、各社ともにですが、接続料が低廉化している。したがってこのMVNOというものの契約者数も上がっているというようなご説明をされておられました。質問というのは、例えばこの接続料というものを総務省の検証を受けることによって、これが下がっているというふうにお考えなのか、接続料が検証を受けることによって適正化されている、そこと低廉化されているところの関係というのがあるのかお伺いさせていただければと思います。まずはよろしくお願いいたします。

【新美座長】 それでは、ドコモさん、よろしくお願いします。

【NTTドコモ（榊原）】 NTTドコモでございますが、確かに今、接続料は接続約款になっておりまして、総務省さんで検証を受けておって、透明性の確保はできていると思っておりますが、検証があるから下がっているというよりも、やはり技術革新、スマートフ

オン化され、今後5Gになっていって、どんどん映像というようないろいろなリッチコンテンツが出ていっていることから、トラフィックが非常に膨大に伸びていると。我々も設備の効率化をして、コストも抑えていっているという企業努力といえますか、そういったものによってどんどんパケットの単価が下がっている。だからどうしても接続料というのは、そもそもそういう環境の変化だったり技術革新によって生まれてきているものだと思います。それを接続約款化し、総務省さんで検証をしっかりといただいて、透明性の確保に、そちらは寄与しているのかなと考えております。よろしいでしょうか。

【新美座長】 よろしいですか。

【西村（暢）構成員】 引き続きよろしいですか。

【新美座長】 はい。

【西村（暢）構成員】 今の説明でよくわかりました。検証という側面からいいますと、第一種の方は認可制を敷いていて、二種とは全く違う制度で検証というもの、それから接続料の公平、適性、透明性というものが確保されているというふうに理解しております。ただ、気をつけなければいけないのは、二種の場合、制度的に、これ、もちろん検証が行われているというのは届け出制のもとでございますけれども、逆に一種との大きな違い、つまり審議会に対する諮問というような形で二種の方は全く手がつけられていない。語弊があるので正確に申し上げますと、変更命令の際、諮問という形をとられる、そういうふうに制度上なっております。こういった極めて高い適正性、透明性というものは、今後、今、NTTドコモもご指摘のとおりですけれども、新しいサービスと新しい技術等の進展によって、やはり検証というものもより深く関与していかなければいけないような印象を持っております。ここからは個人的な考えですけれども、一種と二種の違いをもちろん議論しなければならないというのはよくわかるのですが、二種において、今の法令上は変更命令のみの諮問という形ですが、ここもやはり検証すべき、あるいは議論すべき段階に来ているのかな。今後を見据えてですけれども、というふうに考えております。

以上でございます。

【新美座長】 ありがとうございます。それは一応コメントとして。

どうぞ。松井さん、お願いします。

【ソフトバンク（松井）】 ちょっと補足ですけれども、二種の接続料に関しても、当然、技術革新みたいなものの結果で下がってきているというのは一面としてあるのですが、弊社の資料の3ページにもありますとおり、ここ数年でいろいろな制度が変わってきていま

して、例えば報酬の考え方の見直しですとか、少し前ですと設備容量の需要の取り方の変更、こういったものは、ルール上で変わって、単なる技術革新とかサービスの進展、競争の進展だけではなくて、ルールが変わったことによって、先ほど各社さんが1割下がったとか2割下がったというお話をさせていただいていましたけれども、その結果として、かなり弊社で言うと5年で8割ぐらい下がっているという状況もありますので、ちょっと1点だけ誤解がないようにコメントしたかったのが、検証だけではなくてそういったルール改定みたいなものも並行してここ数年、かなり頻繁に行われているということだけのご理解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。

ほかにご質問。

どうぞ、大谷さん、よろしく申し上げます。

【大谷構成員】 各社からの丁寧な説明を聞かせていただきましてどうもありがとうございました。ちょっと感想めいたところになるのですが、ソフトバンクの松井さんが資料の最後24ページのところで、やはり中長期的なモバイル市場のビジョンというのをしっかり考えたほうがいいですねと締めくくられたことについては感銘を受けまして、やはりそこに立たなきゃいけないなというのを改めて感じさせられたところです。ただ、中長期ビジョンといいましても、やはり5GとかIoTの世界になると、なかなか先行きというのをコントロールできる話でもないですし、できるだけイノベーションを活性化させるためには、どちらかといえば過剰規制にならないようにという配慮が精いっぱいではないかと思われるところもありまして、各社から、例えばドコモさんの資料では6ページの部分ですし、KDDI様の資料では22ページのあたりですけれども、IoTですとか5Gのあたりについては、今の検討しているモバイル市場のルールとは、少し別なものを何か分けて考える必要があるのではないかなという感想を抱いております。また、その部分についてもどこまで、現状のルールをそのまま適用できない領域があるとして、何のルールもないという状況でもおかしいと思うので、そこにふさわしいルールというのは何なのかというのを改めて考えたいなと思っているところです。

あとちょっと各社からご説明をいただいた中で、UQコミュニケーションズ様から、かなり具体的に二種指定についての課題などについての議論というか資料をいただいております、おっしゃるとおりだなと思いたすのですが、資料の4ページのあたりですかね。会計システムをつくり上げるのに一定の時間がかかるということ、もっともだと思いたすので、

今回、端末の台数ということでは対象になり得る状態になっていますので、今からでも社内的にシミュレーションしていただいて、今の時間を十分に活用していただければなと思っております。そして我々の側も一定の時間の猶予があるようなやり方をとらなければいけないなと思っています。

それから同じページの下の部分ですけれども、やはり過去のルールですので、キャリアアグリゲーションを前提とした場合は、このアンバンドル機能の提供について、音声役務を前提とした機能提供というのは無理だと思いますので、そういったところの適用がない形で補正したルールを改めてつくり上げなければいけないと思っておりますので、丁寧にお示しいただいてよかったですのではないかと思います。

同様に、KDDI様からも幾つかご指摘いただいている中で、資料では8ページのところになるかと思えます。端末数の考え方ですかね。8ページの資料の下の上の部分ですけれども、複数のネットワークを1つの端末で利用することが当然となる時代、既に到来しているわけですが、現行の端末設備数を根拠とした指定設備制度を継続すべきかという問題提起をいただいております。端末設備数を根拠としたというよりは、その端末設備数の数え方などについて、やはり共通理解を得るようなルールを明確にしていく必要があると思えますし、過去のさまざまな資料も考え合わせながら、端末設備そのものというよりは、ネットワークへの接続の回線の数などを正確にカウントし、その交渉力といったものについて精査できるような枠組みがやはり必要なのではないかと考えている次第です。

そしてようやく質問なのですが、その関係でやはりよくよく認識しておきたいと思えますのが、KDDI様から前回の検討会から引き続いてよく見なれた4ページのところの資料なのですが、交渉上の優位性については、もちろんきっちり検討する必要があると思っております。ここではUQさんからの水色の線が、矢印が出ていて、そしてauの周波数というオレンジ色の太い矢印があって、キャリアアグリゲーションができていくということなのですが、UQコミュニケーションズからの電波というのは全体の大体何割ぐらいを占めているというふうに理解して、このイメージをつくり上げればよいのかといったところは是非押さえておきたいポイントかと思えます。細かい情報を出しにくいところもあるかと思えますので、大ざっぱに言えば何割とかというようなご説明をいただけましたら、今後の検討に大変役に立つものだと思いますので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。

それでは、KDDIさんからただいまの質問に、なかなか機微にわたるところもあるか

と思いますが、答えられる範囲でお願いします。

【KDDI（古賀）】 ご質問の件ですけれども、機微な情報になりますので、ちょっと帰りまして検討をさせていただきます。すみません。

【新美座長】 どうもありがとうございます。

ほかに。

どうぞ、長田さん。

【長田構成員】 ありがとうございます。1つ質問は、リユースモバイル関連ガイドライン検討会のお話、本当にとってもいい取組をしていらっしゃるなど伺いました。最後のページでも、消費者が安全に安心してリユースモバイル端末を利用できる世の中を目指しますと言っているわけですが、この取組はガイドライン策定のところから消費者側の視点がどの程度入っていくのかというのが非常に大事なのではないかと思います。現段階で、この検討会にはそういう立場を代表する人が入っているのかどうかというのを教えていただければと思っています。

それからもう一つは、今度は意見になるのですが、今後その先、将来、MNOの皆さんに対してですが、将来に向けてイノベーションを阻害しない方向での新たな検討をというようにお話をいろいろいただいていると思うのですが、確かに5Gの時代、IoTの時代になってくると、我々消費者側からしても、利用している者と契約している者とかがどんどん複雑な関係になっていくだろうとか、自分ではそれは使っているのか使っていないのか分からないような状態の中で利用していくというようなこともいっぱいあるだろうなということは想定されています。そういうときに、イノベーションがどんどん促進されていくということは、我々にとってもいいことかもしれませんが、それが気づかないうちに利用者というか消費者が何か不利な状況になっているということも非常に問題だと思いますので、具体的なサービス提供のイメージみたいなものが、できるだけ早く提供されて、そこに我々消費者も議論に参加ができるというようなことを是非実現するといったと思っています。これはもう思っていますという話ですけれども、そこがやっぱり必須ではないかと思っておりますということをお伝えしたいと思います。

【新美座長】 ありがとうございます。後段はコメントということでございますので、リユースモバイル関連ガイドライン検討会に対するご質問ということですが、栗津さん、よろしくをお願いします。

【リユースモバイル関連ガイドライン検討会（栗津）】 ご質問ありがとうございます。

資料の3ページをご覧いただきたいのですが、3ページの左上が当検討会の構成員一覧になっておりまして、消費者の団体は加盟していませんが、調査会社もオブザーバとしてMM総研さんも入っていただいていますし、各社のお客様の声を聞いたプラス店頭とかウェブ等でもアンケート等を参考にしまして、ガイドラインを進めさせていただいております。

【長田構成員】 それはわかりました。ただ、何というか、より広く、たくさんの人に理解をしてもらうということがすごく大切だと思いますので、まだ検討中でなかなかオープンにできないことはあるかもしれませんが、こういうことを検討していると、大まかにこういう感じでいきたいということを早くお知らせをいただいて、消費者団体もいろいろありますし、いろいろな声をもうちょっとオープンにお集めになることがいいのではないかなと思いました。

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、関口さん、お願いします。

【関口構成員】 2点質問させていただきたいと思います。1点は、データ接続料についての暫定精算に関して、ドコモさんが3ページあたりで支払い猶予制度という形でご紹介いただいて、MVNOの予見性向上ということについても言及されていらっしゃいますし、KDDIさんは15ページで、これも値下げの先取りという形で支払い猶予という言葉を出されていらっしゃって、いずれにしても接続料が下がっているという状況の中で、MVNOさん側に一定の資金的な資金繰り上の配慮をして差し上げるということを各社さんが自主的におやりになっていらっしゃるという状況は、ある意味で、ソフトバンクさんはやってらっしゃらないのかもしれませんが、このような猶予の制度を各社さんみずからおやりになるという状況自体が、制度としてももう少しそういったことを早目に手当てすべきだったという反省があるのですが、ここについては、例えば交渉の過程において、MNOさん側とMVNOさんとの間での情報の提供という観点で、どの程度の見積もりで下がりそうだという、結果としての支払い猶予額は提示されるのだとは思いますが、その数字の裏づけとなるデータってどの程度お出しになっていらっしゃるのかについて、MNO各社さんから状況を少しご説明いただければと思います。これが第1点です。

それから第2点は、BWAに関してですので、KDDIさん、UQさんと、それからソフトバンクさん、WCPさんに対する質問なのですが、設備事業者としてMVN

Oに設備を貸すという観点からすると、交渉の場に立つか立たないかにかかわらず、交渉の優位性ってあるように思うのですが、それはないのでしょうかというのが1点。それからもう一つは、この算定に関して、コストベースじゃなくて何を基準にして出すかという観点で言うと、KDDIさんの資料で言いますと、10ページ目のところで、市場価格に照らし合わせて適正な料金で仕入れているというふうに説明をされていらっしゃる。なぜこのときに、適正原価プラス適正報酬という形でのrate of return方式で数字が出て来なくて、ここだけに市場価格が出てくるのかということについては、設備制度の中で市場価格を参考にする制度ってあったかなと思うと、指定外であるという現状から、ここは交渉事でしょと言われると、現状ではそのとおりなのですが、本来であれば、一定の設備をMVNOにお貸しになるときの原価算定についてはコストベースであるべきではないかと思うのですが、ここについても2グループさんからご意見を賜ればと思います。

【新美座長】 ありがとうございます。

まず最初にMNO各社さんということですので、あと2点はKDDIさん、あるいはソフトバンクさん関連になりますので、ここでは順番に、関連する質問について、それぞれドコモさん、それからKDDIさん、ソフトバンクさんの順でお答えいただければと思います。よろしくをお願いします。

【NTTドコモ(榊原)】 NTTドコモから支払い猶予制度についてご説明したいと思います。こちらは、おっしゃられたとおりで、制度化されていない中でMVNOさんとの交渉の中でMVNOさんの要望を受けて実施してきたものでございます。平成25年度からやっております、資料にも書かせていただいておりますけれども、やはりモバイルというのは競争市場でございます。先ほど言ったとおり技術革新も非常に激しいものがあって、将来を予測するのは非常に困難でして、では猶予率ってどうやって定めているのかといいますと、前年度の接続料の実績ですね、その実績に基づきまして、今は5%刻みで、例えば18%下がったのだったら翌年度の接続料は15%下げてやろうといった実績に基づいて実施しております。こちら、MVNO全ての事業者さんに実施しているわけではなくて、やはりそれを求められる事業者さんもいれば、そうでなくて、もう実績が出てからでいいというのも、精算行為が2回走るとか、やっぱりその手間があって、そういうことを嫌う事業者さんも実はいらっしゃるって、約半数ぐらいのMVNOさんが要望され、それを実施しているということでございます。実際それを利用されているMVNOさんは、やっぱり予見性も高まるし、実際差ってほとんどないのですね。それは1年先ぐらいの将来

というか、そちらを見ているだけです。それが複数年になってくると、また非常に予測が難しく、乖離もでかくなってくるんじゃないかなと思います、そんなことを今やらせていただいています。

まさに関口先生がおっしゃられたとおり、制度として入れないとやらないというものではなくて、我々ドコモはこれまでもMVNOさんとそういう交渉の中で自主的にやってきたこともあるので、規制がないと下げないとか、規制がないとやらないということではないので、やはり今後のイノベーションも鑑みて、自主的な取組に委ねられる部分は是非委ねていただきたいというのがドコモとしての要望でございます。

以上です。

【新美座長】 それでは、KDD I さん、それからUQさんもコメントありましたらよろしくをお願いします。

【KDD I (古賀)】 KDD I でございます。1つ目のデータ接続料の支払い猶予に当たって、MVNOとどのような情報をやり取りしているのかということですが、簡単な算定の根拠みたいなのは提示しておりますが、やはり経営の情報、特にモバイル市場は競争環境で他社もいらっしゃいますので、なかなか精緻なものまでというわけにはいきませんが、そういうようなものを参考にとりようなことです。将来については、正直我々も正確に分からないということがあって、過去の傾向であるとかを協議の中で共有した上で、我々としては最終的にはMVNOさんにご納得いただくということで、我々の資料にMVNOが決定と書かせていただいているのですが、最終的には合理的な範囲でMVNOさんに暫定精算値は決めていただくというような方法をとっております。それで一定の納得をいただくというような形です。

2点目のBWAにつきまして、設備を持っているのであるからMVNOに対して何らかの優位性があるのではないかとというようなお話で、設備を持っている指定設備制度の中であれば、算定は適正なコストと報酬、公正報酬のようなものになるのではないかとというようなご指摘だったかと思うのですが、我々としてはMNO、設備の市場についても、それなりの新規参入であるとか、供給があって市場原理が成り立つのであれば、本来は市場価格に任せるべきではないかと思っています。ただ、それが働かないということで、特にMNO 3社においては接続料、本来は交渉上の優位性という観点からの二種指定制度で公正報酬率かと思いますが、特にBWA事業者のように、実態として自社でのシェアというのはあまり高くない、10%今後行くのかどうかというのはございますが、そういつ

た小さい事業者につきましては、対MVNOに対しても交渉上の優位性というのは必ずしもないのではないかと考えています。ですので、本来は我々としては競争が機能していれば市場価格と思います。

以上でございます。

【新美座長】 それでは、UQさんで何かありますか。

【UQコミュニケーションズ（西川）】 交渉上の優位性の議論でございますけれども、私どもがKDD I 経由で出しているものにつきましては、やはり特に交渉上の優位性が無いと考えておりますし、残りのKDD I 以外、出している、特にルーター事業につきましても、9割以上、ほとんどがMVNO様に売っていただいているということでございますので、逆にMVNOに、交渉に優位性が逆でないというのが現状でございます。売っていただかないと私どもの事業は成り立たないという状況でございます。

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、続きまして、ソフトバンクさん、よろしく申し上げます。

【ソフトバンク（松井）】 まず1点目、弊社に聞かれていたか分からないのですが、暫定値の精算の観点に関しては、ほかの各社さんもおっしゃられていましたが、予測値を特に中長期的にお出しするというのは非常に難しいので、ほかの会社さんもいろいろ工夫されているみたいですが、MVNO様に対して幾つかの水準というものを提示させていただいて、その中から選んでいただくというようなことというのも検討できると思いますし、当然、逆に返していただくというのも、選んだ水準によってはあり得るのですが、予測値暫定精算というものを毎年続けていけば、そこがほぼほぼ将来原価方式のような形でMVNOさんにとっては、キャッシュ上は極めてそれに近い効果で負担が低くなると考えておりますので、そのあたりは、MNOの中で全く同じ画一的なルールがいいのかどうかというのは今後議論だと思うのですが、MVNO様の個別の要望とかもお聞きした上で、少し我々の中でよりよい案を考えていきたいというのが精算の観点です。

2点目のBWAの話に関しては、WCPに関しては、ちょっと私が言う話でもないのですが、説明もあったようにWCPに関しては、小売りをやっていないということと、あまり認知度も高くなくて、エリアもそんなに多くなくて、実質的に設備も非常にプアだということもあります。実際、加入者がそれなりに多くなったのは、結局のところソフトバンクの方が、ソフトバンクの周波数とWCPの周波数を双方利用できるスマートフォ

ンというのを出したことによって、たまたま10%という閾値に達したということで、WCPの市場支配力とか交渉優位性というものは、基本的には弊社としてもないものと考えています。

二種指定に関しては、先ほどプレゼンの中で申し上げたとおり、キャリアアグリゲーション等について、MNO側である当社の機能になりますので、当社側の対応で足りると思っておりますし、卸の提供でいいのではないかというお話はさせていただいたのですが、卸だから何でも料金が適当でいいというふうなことで考えているわけではございません。きちんとMVNOさんに納得いただけるような料金、極端な話、今ソフトバンク単体の接続料で設定しているのとほとんど変わらないとか同額のような料金で、そういったキャリアアグリゲーションのような連携機能を提供するというのもできると思いますので、先ほど申し上げたようにコストとか時間の観点では、そちらの方がMVNO様にとってもよりメリットが高いのではないかと考えている次第です。

【新美座長】 ありがとうございます。

WCPさん、何か補足にコメントございますか。

【Wireless City Planning(青木)】 今の松井さんにちょっと補足する形ですが、卸料金というか交渉優位性の話もそうなのですが、BWAの規制の話を念頭に関口先生にご質問いただいたと思うのですが、今、松井さんがおっしゃったように卸だから何をやってもいいという形ではなく、現状でもしっかり我々のコストとか、お話ししたとおり、小売りをやっていないものですから、ほとんどソフトバンクからの収入で会社を維持していかなければいけないという意味では、適正な利潤を乗せた形でやっているというのが1つと、あとご説明したとおり、今L2とかでほかのMVNOさんにまだ提供はしていないのですが、仮にそれをやるとなっても、既にMNO3社で、ある程度卸の市場価格というのですかね、それもだんだんでき上がりつつあるという認識を持っておりまして、ほかに我々BWA事業者は、指定という形でその接続料金とか、そういった義務とか規制を課せなくても、必然的にMVNOさんが使いやすいような料金というところに自然と落ちつかざるを得ないと思っておりますので、特段新しいBWAの規制は必要ないと考えております。

以上です。

【新美座長】 ありがとうございました。

質疑応答、中には議論も入っておりますけれども、何かございますでしょうか。

では佐藤さん、どうぞ。

【佐藤構成員】 まず接続の話ですけれども、接続料金は確かに下がっていますと示されています。技術が変わり、サービスが変わり、需要が変わり、コストが変わっていく。そんな中で接続料も下がってきます。ソフトバンクが言われたことはやはり大事で、制度が変更されることで、料金がさらに下がっているところがあって、数年前にソフトバンクの自己資本利率を下げることで接続料金下がったこともありました。競争の進展に合わせた制度変更はやはり必要なことだと思います。固定網も10年、20年かけて、市場環境に合わせて制度設計、制度変更してきました。やはり競争環境整備のための制度設計が大事だと思います。モバイルもインフラとしての重要性が高まっている、また接続ルールをつくったとき当初というのはMNO間の接続というのを主に考えていたのですが、その後MVNO算入し、インフラ競争からサービス競争へと競争が拡大した中、改めて競争環境整備、制度設計議論する必要があると考えます。

以上がコメントで、次にドコモさんへの質問ですが、ドコモさんのユーザー料金が2割、4割下がる一方で接続料が下がらないと、逆ザヤになって、競争上MVNOは非常に厳しい状況になり、競争が進展しないということになる。ユーザー料金が下がる中で、接続料金というのも下げていくということをお考えですか。

あともう1点は二種指定ですが、UQさんもソフトバンクさんも、指定する必要はありませんと主張。ただ、考え方が違って、UQさんは、交渉上の優位性ないからやる必要ありませんと言い、ソフトバンクさんは、21ページから見ると、やっぱり競争上の公平性が求められているということは認識していますと言っています。MNOとMVNO間の競争では、指定する必要がないのは、キャリアアグリゲーションをMNOみずから提供するので二種指定をする必要がないと言われている。指定する必要がない理屈が全く違うという、ここは1つのポイントだと思っています。

KDDIさんじゃなくてUQさんに聞くということで、UQさんに質問です。交渉上の優位性というよりは、公正競争ということが大事なポイントで、競争上の優位性以上に、ソフトバンクが言う競争上の公平性が、より大事だと思いますが、その考え方に関してUQはどう思われますか。

もう一つはグループ取引で、UQの資料の6ページに、もし検証するなら公平に全部いろいろなグループをやってくださいねという意見あって、ドコモさんの最後のページ付近でも、公正上の観点から、グループのビジネスに関して整理が必要だと、問題的提起され

ています。両企業への質問は、同じことを言っているのか、違う問題意識で言っているのか、同じようにも思えるのですが、立場が違うので違うことを意味している様にも思えるので、確認させてください。

以上。

【新美座長】 それでは、ドコモさんとUQさん、それぞれお答えいただければと思います。

【NTTドコモ（丸山）】 では、まず最初の質問に対してお答えさせていただきます。私ども来年度の第1四半期にユーザー料金を下げるという発表をさせていただいてまいし、それと接続料との関係だと思えます。これはもう佐藤先生ご案内のとおり、接続料の算定は算定できちんとやりますし、料金はまた別な形でこれは考えています。ただし、先ほどから繰り返し説明させていただいているように、どちらも値下げの原資というのは、コスト削減あるいは技術革新の結果でありまして、直接的にはリンクしていなくても、間接的には当然、相関があるとお考えいただければ妥当かなと思います。

【新美座長】 ありがとうございます。

ドコモさん、それでよろしいですか。

【NTTドコモ（榊原）】 すみません、では9ページ目のグループ化のところでございますけれども、要はこの資料で言いたいのは、環境が変わってきていますと。要はMNOさんがMVNOさんを買収していったり、あとMVNOでありながらMNOに手を挙げた会社さんもいらっしゃる、環境が変わってきている中で、要するにMNOとMVNOの併用とか、そういったことをどう考えるかという問題提起でございます。そういった意味での趣旨だにご理解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。

それでは、今度はUQさんからよろしくお願いします。

【UQコミュニケーションズ（西川）】 UQでございます。公平性の観点でございますけれども、先ほどからありますように卸だから何でもやっていいというふうには思っておりません、やはりKDDIさんとの取引額を決めるに当たりましては、KDDI以外へのMVNOへの提供料金とかを参考に決めておりますので、基本的に公平性は担保されていると認識しております。

あとグループ取引のところにつきましては、ちょっと一緒かどうかよくわかりませんが、私どもはやはりMNO、MVNO間とかあと電気通信事業法の範囲内だけでなく、今後5G

とか入ってきますとさまざまな参入形態が想定されますので、もっと広い範囲で検証いただきたいということを申し上げているつもりでございます。

以上でございます。

【新美座長】 あと補足がございましたらお願いします。

KDDIはよろしいですか。

それでは、UQさんからのお答えで、何かあれば一言どうぞ。よろしいでしょうか。

それでは、大橋先生、お願いします。

【大橋構成員】 すみません、ありがとうございます。ちょっと途中で出なきゃいけないもので簡単に。ご質問かコメントかなんですけれども、1点、NTT様あるいは条件つきでKDDI様もおっしゃっているのですが、MNOなりあるいはMVNOにおける公正競争、この市場における公正競争の観点からどう見えるのかという視点はすごく重要だなと思っています。そういう意味で言うと、ソフトバンク様からいただいたキャリアアグリゲーションについての考え方ということで、自分の顧客に対してMNOとMVNOと同等に供給するという観点は解決策ではおそらくなくて、それがMNO市場なりMVNOの市場全体にどういうふうなインパクトを与えるのかという視点で多分考えていかなきゃいけない点なのかなと思っています。もしご意見があればどうかということなのですけれども。

2点目の接続料に関してなんですけれども、これはすごく難しい、通常の市場価格と捉えられるかどうかというのは結構難しい問題だなと思っています、つまり受けと出があるわけですね。卸というと、これに似たような市場では、例えばクレジットカードにおけるインターチェンジフィーみたいな話が多分すごく近いのだと思うのですけれども、この市場の観点で言うと、我が国ではないですが、海外だと結構、今、独禁法の問題というのはここ5年ぐらいすごく話題になった市場で、いかにこの市場で競争性を発揮させるのかというのが多分大きな課題になるのかなと思います。そういう意味で言うと、規制か競争かという観点ですが、放っておいて競争になるかというのはちょっともう少し議論しないといかんのかなという感じがいたします。

3点目は、交渉上の優位性についてもすごくご意見をいただいて、なるほどなと思っていますが、マーケットシェアで競争の優位性が判断できるのかというのは、これは多分、深淵なる議論だと思っていますが、仮にそれで見られるんだという整理をしたとしたときに、今回議論になっているのは、現状のビジネスにおいて、その交渉上の優位性が10%の境を越えたから急に発揮されるのかという話ではおそらくなくて、現状の慣習から、何

ていうのかな、今縛れているかもしれませんが、その慣習というくびきから解かれたときに、ほかのビジネスを始めたときに競争の優位性があり得るのかどうかという、いわゆる事前的な規制の部分があるんだと思っていて、そういうふうな観点から、この交渉上の優位性ってどう考えられるのかということなのかなと思っています。もしご意見あればいただければと思いますけれども、以上です。

【新美座長】 どうも、非常にするどいといえますか、大議論になりそうな意見を発表されました。今、大橋先生からのコメントについて、何かご意見ございましたらどうぞよろしくをお願いします。これはフリートーカーで議論していただければと思いますので、いかがでしょうか。

特にございませんか。

では、こちらから。西村さんからどうぞ。その後、松井さんをお願いします。

【西村（暢）構成員】 すみません、私から先に言うのも何なんですけれども、大橋先生からの問題提起もあわせて、やはり今回お伺いいたしておりましたキャリアアグリゲーション、これは図を見れば一目瞭然なのかもしれませんが、MNOがMVNOになったり、再度これがMNOに変わってMVNOに対して接続させるというふうに、もう本当に複層化しているわけでございます。こういったのがよりIoTや、ずっと議論になっておりましたパートナーが増えていくことによって、より複雑化している。そうすると大橋先生がご指摘のほかのビジネスを開始する際に、これがてことなると。これをてこにして、ほかのビジネスにおいて極めて大きな交渉上の優位性というものを獲得するというのも将来的には考えなきゃいけないし、そういったことも独禁法というような法体系の中では、事後規制という形ではありますが、注目しております。これを事前規制にするかどうかというのもさらなる大きな議論を呼ぶこととなりますけれども、そのためにも前提として、これだけ複層化したプレーヤーたちの関係は検証対象に含めていくべきかどうかという議論が必要になっているのではないかなと思っています。

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、松井さん、お願いします。

【ソフトバンク（松井）】 すみません、今のご質問に対する直接的な回答というわけではなくて、ちょっととりとめのないコメントですけれども、ご指摘いただいたように、10%超えたからすぐに市場支配力が、交渉優位性が出てくるというものでは当然ないと

というのは、私もそういう認識でして、一方でやっぱり公正競争上、MVNOとMNO間の機能の同等性という観点で言うと、ネットワークの連携機能というのは何らかの形で提供することが望ましいのではないかとということで個人的には考えております。一方で、その10%という閾値自体が、ちょっとこれを言うと若干炎上するかもしれないですけども、あまり意味がないというところをちょっと言い過ぎですが、もともとはソフトバンクを二種指定するときに、10%という閾値が新たにつくられたという認識でして、やはり10%というときは、当然BWA事業者とかというのを考慮していたわけではなくて、そういう閾値を設けたものですので、今のルールがこうだから単純に当てはめるというだけではなくて、公正競争という観点で、本当に何が競争上、実が得られるものなのかということをちょっと丁寧に議論して整理させていただけるとありがたいと思っています。全然ネガティブに言うことではないのですけれども、ちょっと前に大谷先生からもコメントがあったように、今後いろいろ5GとかIoTとか新しいサービスが入っていく中では、おそらくまた別のルールというのを検討しないといけない段階が来るのかなと思っています。一方で、今回の各社さん、弊社だけではなくて、プレゼンにもあったように、BWAの話もしかり、精算の話もしかり、あと音声の卸の話もしかりなのですけれども、各社様、ちょっと濃淡はありますが、いろいろ代案みたいなものを少しずつ提示している認識です。あとはMVNOさんからの要望というの、この前のヒアリングなどでいろいろお聞きしてはいますが、個別に我々との協議の中で、必ずしも強い要望を受けているものばかりではない認識であります。ですので、どちらかというところと協議をしない段階で、こういう総務省様というか、政策議論の場にも上がってきている状況もありますので、本来であれば、協議がどうしようもなくしてスタックしたとか、市場の中で失敗した場合に、規制で対処するというのが基本だと思っていますので、そういう大原則のところを少し勘案していただいて、当然我々として前向きにやっていく、ルールにならなくてもやっていくものもありますし、当然ルールにする必要があるものもあるのですけれども、それだけではなくて、協議の中で見守っていただいて、どうしてもスタックした場合に、これは入れざるを得ないといった段階に入れていくというような視点で、何となく二種指定ありきとか、将来原価ありきとか、そういういまの状況で結論がもう決まっているわけではないと思うのですけれども、議論の中ではちょっと丁寧に、本当に今そこまで踏み切る必要があるのか、もうちょっとMVNOさんとMNOの中での協議というのを、どのぐらいの期間か分からないのですが見て、それでも解決しなかったらこうだというようなステップ論で少し議論をしていた

だけると、我々の立場からするとありがたいと考えております。

以上です。

【新美座長】 ありがとうございます。

まだご議論は尽きぬところかと思いますが、時間の関係もございますので、最後にお一方。西村先生どうぞ。

【西村（真）構成員】 MNOかMVNOかというお話、先ほどもグループとして見るというお話がありました。それに私も賛成です。1社だけ見ても実態がよく分からないとか、複雑に絡み合っている全体を見てみないと分からないかなということと、消費生活相談の場では、サブブランドとしてMNOのサブブランドもあれば、MVNOのサブブランドもあるということで、非常にわかりづらい状況になっています。

あともう1点だけちょっとつけ加えたいのが、リユースモバイルで、いろいろご検討いただいている大変ありがたいと思っています。中古自動車の市場も確立されているように、中古端末の市場も確立していけばいいなと非常に期待しているところです。品質についていろいろチェックされているということですが、特に個人情報とかデータの削除、これについて少し、もっと丁寧にやっていただきたいというのが、ウォレット機能がついているスマホとかもありますし、フェリカの情報が消え切れなくてトラブルになっている例もありますので、これはMNOさんでも何か相談を受けたときに、端末の初期化だけではなくフェリカの情報も消去しなさいというのは、是非積極的にPRしていただきたいと思っています。

以上です。

【新美座長】 ありがとうございます。

それでは、時間も参りましたので、今日の議論はこれぐらいにさせていただきたいと思えます。皆様のご議論の中にも出てきましたけれども、非常に変化が著しいと、マーケットも大きく動いているというのが我々の今対象にしている事柄でございます。こういうときに、常に言われることですが、マーケットと相談しながらルールをつくっていくという姿勢が大事かと思えますので、できるだけ臨機応変に、かつその時代にふさわしいルールがどうあるべきかということも今後ご議論いただきたいと思えます。その場について、その場をどう設定するのかということも今後話題になってくるかと思えますので、是非とも皆様方のお知恵を集めていただきたいと思えます。

なお、今日、質問を出していただきましたが、まだまだ足りない点、こういう点も聞き

たいということがございましたら、27日までに事務局へ追加質問を出していただければと思います。

それでは、ご議論は以上でございますが、事務局からご連絡したい事項があればよろしくをお願いします。

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

以上です。

【新美座長】 それでは、これにて本日の議事は全て終了いたしました。ご発表いただいた方々、皆様におかれましては、非常に貴重な情報をいただきましてありがとうございます。

以上でモバイル市場の競争環境に関する研究会、第5回会合は終了ということにさせていただきます。本日はお忙しい中、お集まりいただきましてありがとうございます。

以上