

モバイル市場の競争環境に関する研究会（第14回）

ICTサービス安心・安全研究会

消費者保護ルールの検証に関するWG（第12回）

- 1 日時 令和元年6月11日（木） 14:00～16:00
- 2 場所 総務省第一特別会議室（合同庁舎2号館8階）
- 3 出席者

○構成員

新美座長・主査、相田座長代理、石田構成員、市川構成員、大谷構成員、北構成員、木村構成員、黒坂構成員、近藤構成員、関口構成員、長田構成員、西村（暢）構成員、西村（真）構成員、森構成員、横田構成員

○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課長、内藤消費者庁消費者政策課長

○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、梅村消費者行政第一課長、廣瀬事業政策課企画官、佐伯事業政策課企画官、大内事業政策課調査官、大塚料金サービス課企画官、中田消費者行政第一課企画官、仲田料金サービス課課長補佐、牧野消費者行政第一課課長補佐、東消費者行政第一課消費者行政調整官

【新美座長】 皆様、こんにちは。ただいまから、モバイル市場の競争環境に関する研究会（第14回）及びICTサービス安心・安全研究会、消費者保護ルールの検証に関するワーキンググループ（第12回）の合同会合を開催いたします。

本日は、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。

なお、本日の合同会議は非公開にて実施したいと思いますので、よろしくお願ひします。

まずは、本日の配付資料について、事務局から説明をいただきたいと存じます。よろしくお願ひします。

【仲田料金サービス課課長補佐】 まず、先日開催されましたヒアリングでのご意見を

事務局にて取りまとめ、資料1、モバイル市場の競争促進関係及び資料2、利用者利益の保護関係として配付しております。また、ヒアリング後に構成員の方からいただいた追加質問事項に対する各者からの回答を、資料3、モバイル市場の競争促進関係として配付しておりますが、利用者利益の保護の関係につきましては、構成員の方からの追加質問事項がございませんでしたので、資料も配付しておりません。

なお、これら資料に加えて、構成員の皆様には、先日のヒアリングの際の各者説明資料も配付しております。

また、本日配付しております資料4につきましては、会議終了後に事務局にて回収させていただきますので、ご理解のほどよろしくお願いいたします。

【新美座長】 ありがとうございます。

それでは、議事に入りたいと存じます。本日は、これまで2回開催いたしました合同会合での議論を踏まえまして、総務省より検討の方向性の案をご説明いただいた上で討議に入りたいと存じます。

まずは、資料4に基づいてご説明をよろしくお願いいたします。

【大村料金サービス課長】 それでは、資料4に基づきまして、モバイル市場の競争促進に向けた制度整備の関係についてご説明させていただきます。

表紙をおめくりいただきますと、目次がございます。全体として、1番、制度整備の基本的な考え方をまとめた上で、2番目、対象となる移動電気通信役務の指定、3番目、対象となる電気通信事業者の指定、4番目、通信料金と端末代金の完全分離に関する措置、5番目、行き過ぎた期間拘束の是正に関する措置、最後に、その他の事項という順番でまとめております。

3ページをご覧ください。制度整備の基本的考え方です。

まず、今回の制度整備ですが、改正法の理念に則り、利用者が適切かつ容易に事業者やサービスを選択できるようにすることによって、事業者間の公正な競争を促進することを目指しているものです。この理念のもと、対象となる事業者については、限定的な範囲で除外することとしたいと考えております。

また、省令で規定することとしております端末代金の値引き等の利益の提供ですが、1番目のポツにごございますように、法律で一律禁止されている端末販売等に際する通信料金の割引、この潜脱が生じることがないようにするために、通信契約の継続を条件とするものについては一律禁止することを考えております。一方で、そうした条件がない端末販売

等における端末代金の割引につきましては、何らかのルールがないと、引き続き現在行われているような過度な値引き等が行われ、通信料金における競争の促進、また、端末代金の負担の適正化のいずれも進まないおそれがあることから、両市場での競争がより働くようにするため、2年を目途にそのようなモデルを事実上根絶することを目指して、当面端末の値引きを厳しく制限し、一定の上限を定めたいと考えてございます。

ここにつきましては、次の4ページ左側をご覧ください。現状、通信料金側で財務余力があり、その通信料金を原資とした値引きが非常に大きく行われております。その結果、端末の実売価格が非常に低くなっているというのが現状です。通信料金の割引を法律で一律禁止すること等によりまして、一定の通信料金の引き下げ圧力が加わることとなりますが、今の部分について、すなわち通信契約の継続利用を条件としない端末代金の値引き等について何らの規制をしない場合には、引き続き通信事業者が端末を大幅に値引いて利用者を誘引するようなビジネスモデルが継続してしまうことが懸念されます。その結果、通信料金側の競争が不十分なため、引下げ圧力が限定的であり、また、端末の方についても、引き続き端末の大幅値引きによって利用者を誘引することにより、端末の定価が高止まりするおそれがあるのではないかと考えております。この構造を変え、通信市場と端末市場の競争を促進していくために、通信料金を原資とした値引きを厳しく制限することによって、通信料金側で端末の安さによる誘引ができないようにし、結果として通信料金による競争が促進され、通信料金のさらなる引下げ圧力が加わるのではないかと、また、端末の方についても、端末の大幅値引きが困難になるため、価格の上昇による販売減を避けるために端末の定価自体の引下げが進展するのではないかとこのことを期待しているものです。

お戻りいただきまして、3ページです。上から4番目の四角、行き過ぎた囲い込みですが、こちらにつきましては、現在のモバイル市場で行われているような不当な縛りのようなものを禁止することを考えております。

以上の措置を講じるわけですが、この改正法に基づく措置はモバイル市場の変革を促すものであり、また、モバイル市場自体もさまざまな要因によって変化し続けていますので、施行後も毎年度そのような効果・影響について評価・検証を行い、結果として所要の目的を達成したと認められるときには、規律の見直しなどの所要の措置を講ずることを考えているものです。

5ページは、今回検討を要する事項をまとめたものです。

6ページをご覧ください。対象となる移動電気通信役務の指定です。こちらにつきまし

ては、対象となる役務として、携帯電話サービスと全国BWAサービスを指定することとしたいと考えております。しかし、この中でも、※にありますように、法人に対して相対で提供するような役務、卸電気通信役務、通信モジュール向けのサービス、また、固定して使用されるモバイルルータについては、現在我々が考えている競争市場でのサービスではないという理由で、電気通信事業者間の適正な競争関係を確保する必要があるものに当たらないのではないかという考えから除外したいと考えております。

これをイメージにしたものが7ページです。スマートフォン向けサービス、フィーチャーフォン向けサービス、タブレット向けサービスなどが対象となり、モバイルルータ向けサービスは、特定地点以外での利用を制限して提供されるサービスは除外します。また、通信モジュール向けサービスなどは、今回の規律の対象外としたいと考えています。

続きまして、8ページをご覧ください。規律の対象となる電気通信事業者の指定です。規律の対象として、MNOについては、全てのMNOを対象とすることとしたいと考えております。また、MNOの特定関係法人、この特定関係法人というのは、親会社、子会社、兄弟会社、3分の1超の議決権を保有している法人など、実質的な支配関係のある関連会社などを電気通信事業法で規定しているものですが、このMNOの特定関係法人については、潜脱防止という観点から全て対象にしたいと考えております。MNOの特定関係法人以外のMVNOについては、利用者数の割合が一定の割合を超えるものを対象とするということとされておりますけれども、この割合として、0.7%を超えるものとしてと考えております。この0.7%の考え方は、図の真ん中にありますように、利用者の数が100万相当を超える事業者は競争への影響が一定程度あるのではないかと考えて、この数字としたいと考えているものでございます。そのほか、計算方法や指定の手続などを省令で定めることを考えております。

続きまして、9ページをご覧ください。通信料金と端末代金の完全分離に関する措置の総論です。

まず、端末を販売する際の通信料金を、端末を販売しない場合よりも有利にすることを禁止する、すなわちセット販売の際の通信料金の割引を一律禁止するというのが法律の規定です。一方で、通信役務の利用者に対する端末販売等に際しての一定の利益の提供、すなわちセット販売での端末側の値引きなどの利益の提供については、総務省令で規定する範囲のものを禁止することになっております。

この総務省令で規定することとしている端末の代金の値引きなどの利益の提供について、

基本的な考え方にもありましたが、まず、①通信役務の継続利用と端末購入等を条件として行う利益の提供については、法の通信料金の割引の一律禁止の潜脱防止という観点から、一律禁止をしたいと考えているものです。一方で、②継続利用を条件としない通信役務の利用、端末の購入等を条件として行う利益の提供につきましては、上限として、額で税抜2万円を超えるものを禁止したいと考えております。また、当該機種 of 先行同型機種がある場合には、その下取り価格を下回ることも不可としてはどうかと考えています。この②については、例外として廉価端末、新規契約の受付が終了した通信方式のサービス利用者の移行のための端末、また、在庫端末については、それぞれ一定の例外を設けてはどうかと考えているものです。これが全体のフレームです。

次に、10ページをご覧ください。細かい話になりますが、通信役務の継続利用を条件とすることがどういうことなのかについてですが、これは継続的な利用を求めて端末代金の値引き等を行うことでして、具体例①にありますように、セット販売をする際に値引きを行い、その値引きについて、通信契約を一定期間内に解約した場合に返還を求める、というように直接的に通信契約の継続を求めることのみならず、具体例②にありますように、通信契約と端末のセット販売の際に、そのセット販売する通信契約が2年契約の場合だけ端末代金の値引きをするという形で、実質的にそのような求めをすることも含むものです。これらの具体例①、②のようなものについては、先ほどご覧いただきましたように、通信役務の継続利用と端末の購入等を条件とするものですので、一律端末の値引き等を禁止するという対象となるものです。これについては、上の四角の2番目ですけれども、通信役務の継続利用ではない単なる利用を条件とするものについても同様の考え方になるものと考えています。具体例③にありますように、端末を購入した場合に一定の値引きをするという、それだけしか条件になっていないように見えたとしても、その端末を購入することが通信契約とセットでしか行えない、端末は通信契約とセットでしか販売していないというときについては、セット販売である、すなわち通信役務の利用を条件としているものであると考えられますので、先ほどの規律で言いますと、この通信契約、拘束なしの契約ある場合には2万円の上限に該当し、それを超えることはできないことになるものと考えております。

逆に、11ページはそのような「条件とする」に含まれないものです。どういうものが「条件とする」に含まれないのか、これはそれほど複雑なものではないのですが、セット販売の際ですので、①の左下の例のところをご覧いただいて、全ての利用者に対して同額

の利益の提供をする場合、すなわち、端末を購入しない利用者に対しても同額の利益の提供をする場合については、「端末の購入等を条件にする」に当たらないということになります。その逆側が②です。右側の下の例をご覧くださいと思います。端末購入者全員に同額の端末の値引き、ここでは5,000円としておりますが、この値引きを行う場合に、それが通信役務の利用者であっても、利用者でなくても、同一の5,000円という値引きをするということであれば、そのような場合については、「通信役務の利用を条件にする」に当たらないことになり、今回の規律の対象にはならないということです。

ここまでは、「条件とする」に当たるか、当たらないかという話なのですが、その中で、例外的に潜脱行為として行われるおそれがあるのではないかというのが、真ん中の、①の赤色の枠で書いているところです。MNP、また、新規契約をした利用者に対してのみ利益の提供をする、ここでは同額のポイントを付与するとしていますが、このような場合については、MNPですと、現在の市場では、結果として端末購入をあわせて行う方が非常に多いということで、潜脱的に行われるおそれがあるのではないかという考え方から、現行のガイドラインでも、MNPだけを条件にして利益の提供をする場合であっても、結果として端末を購入した者に対してそれが行われる場合については、例外的に規律の対象としているものです。こちらについては、新しい今回の改正法を受けた規律においても例外的に規律の対象としてはどうかと考えているものです。一方、このようなMNP、新規契約をした利用者に対して利益の提供をする場合に、結果として端末を購入しなかった方に対する利益の提供ですけれども、こちらは現行のガイドラインでは対象としていないものですが、前回のヒアリングの中で、一部の事業者の方から抜け道となるのではないかと、ここも規律した方がいいのではないかと問題提起があったところです。そのような問題提起があったもので、私どもとしても、結果として端末を購入しなかった場合についても、例外的に規律するかどうかということを検討したいと考えているものです。

12ページをご覧ください。禁止される利益の提供の形態ですけれども、こちらについては、経済上の利益が提供されるのであれば、その形態によって規律を異ならせることは考えられないということで、全ての形態を対象にしたいと考えております。①から④まで挙げたもの、そのほかのものもあるかもしれませんが、このようなものについては全て対象と考えております。

13ページをご覧ください。通信役務の継続利用を条件としないものの上限で、2万円です。この2万円の考え方ですが、基本的考え方でご説明させていただきましたように、

通信・端末両方の市場での競争が有効に機能するように、当面この上限は厳しいものとするべきと考えております。基本的な考え方として、前回のNTTドコモさんからのご発表にあったように、赤字になってまで利益の提供をすることは考えられないのではないかとこの考え方にに基づきまして、各社のARPUに利益率を掛けたもの、その2つに、さらにスマートフォンの平均利用期間を掛けたもの、スマートフォンの平均利用期間につきましては、下にございますように、各社に個別に確認の上で、平均をとって34ヶ月で計算しておりますが、それらを掛け算すると、おおよそ3万円になるということです。この3万円をもとに考える訳ですけれども、今代入した数字は、現在の市場におけるARPU・営業利益率、また、平均利用期間であるということで、今後の市場を考えますと、一定の競争が進展することによってARPU・営業利益率などは低下していくことが見込まれるところです。また、先ほどありましたように、各市場での競争を促進するという政策的な考え方も含めまして、この式で計算しました3万円という値引きの上限額を一段階厳しくすることが必要なのではないかと、そうすることが望ましいのではないかと考えまして、2万円と設定させていただきたいというものです。

14ページです。この上限について、事業者と代理店がそれぞれ利益の提供を行う場合につきましては、両者の合計額が上限を上回ってはならないということにしたいと考えております。この運用につきましては、左下にありますように、事業者には代理店がこの義務に従うよう指導する義務というものを、省令上指導等措置義務として規定したいと考えております。その義務の履行として具体的な措置として考えられる方法としては、1番目に、一般的な管理体制の構築などの指導を徹底すること、2番目に、個別の事案については、自分がどれだけの利益の提供をしたのか、その額を代理店に通知すること、そのような運用が考えられるのではないかと考えているところです。

15ページです。こちらにつきましては、概要の総論のペーパーにありましたように、廉価端末、通信方式の変更に対応するための端末、在庫端末について、それぞれ一定の例外を設けたいと考えているところです。

16ページをご覧ください。将来時点でしか金額が確定しない利益を提供する場合の扱いです。これは、典型的には端末買換えプログラムです。例でご覧いただくのがわかりやすいかと思しますので、図でご説明させていただきます。現在、例えば12万円の端末を36回の分割で購入し、それについて24回支払い後、2年後にその端末を返還してもらるのであれば、その後の残債を免除するとすると、4万円を支払わなくてよいことにな

ります。そうなった場合の利益の提供の額ですけれども、支払わなくてよいことになった4万円ではなく、端末を返還することになっていますので、その端末の市場価格を引いたもの、市場価格をX円としますと、4万円マイナスX円が利益の額になります。この4万円マイナスX円が、先ほどご覧いただきました許容される利益の上限額を上回ってはいけないということになるものですが、このX円という額は2年後の価格になりますので、利益を提供する段階で確定していないことになります。2年後にその見込みが違っていた場合に、さかのぼって規律に違反したことになるのではないかと、そういうリスクがあるのではないかとということで、あらかじめ利益の提供の額を確定することができるような仕組みを考えなければいけないのではないかと考えているのが、このページです。具体的には、上の枠にありますように、予見される下取りの市場価格について合理的な見込みがある場合には、事前に確定することができることとしたいと思っております。ただ、2年後の市場価格について合理的な見込みが十分立つかということ、必ずしも十分にそれが合理的であるかどうかというのは判断し切れないということがあると思いますので、こちらについては、右下にありますように、その見込みについて事業者によって公表していただき、また、利用者にきちんと説明をしていただくという透明性の確保及び事後的な確認によって精度を高めていくという運用ができないかと考えているものです。

17ページをご覧ください。行き過ぎた期間拘束の是正に関する措置の全体像です。こちらについては、不当な期間拘束について、総務省令で定めることにしております。その基準ですが、方向性のところにありますように、契約期間の上限として2年、違約金の額の上限として1,000円、期間拘束のない契約について、1年超、あるいは更新可能な期間拘束を提供する場合には、選択肢としての期間拘束のない契約も提供しなければならないこととすること、その期間拘束のある契約、ない契約による料金差を月当たり170円とすること、自動更新について、緊急提言でご議論いただいたところですが、契約の締結時に、契約期間満了時に自動更新するかどうかを利用者が選択できること、また、その選択によらず提供条件が同一であること、実際に契約期間が満了した場合に、更新するかどうかを改めて利用者が選択できること、最後に、無料での解約が可能な期間として、最終月、翌月、翌々月の3カ月を設けていることを基準として規定したいと考えております。また、長期利用割引につきましては、提供される利益の範囲が1年間で1カ月分の料金相当額ということとしたいと考えております。

18ページをご覧ください。今ご覧いただいた総論の数字のうちの、まず違約金の額の

上限です。こちらについては、総務省で6,000人を対象とする利用者アンケートを行わせていただきました。その中で、他事業者への乗換え意向がある方は2,847人いらっしゃいました。この2,847人に一定程度待てば違約金なしで解約できる期間が来ますが、その期間を待たずにすぐに乗り換えたいか、乗り換えるに当たって幾らまでなら支払う意思があるのかを聞いたところ、違約金なしで解約できる期間まで待つと答えた方が1,089人いらっしゃいまして、結果として違約金支払い意思のある方、違約金を支払ってもすぐに事業者を乗り換えたいという方が、6,000人のうちの1,753人いらっしゃったということです。この1,753人について、支払い意思額をグラフにしたものが、18ページの右側に書いているグラフです。これを見ますと、8割の方が許容できる、すぐに移行しようとする額、違約金のレベルは1,000円になっていることから、違約金の額の上限として1,000円であれば、事業者間の適正な競争関係を阻害するおそれを生じることがないと考えられるのではないかとということで上限とさせていただきたいというものです。

次に、19ページです。期間拘束の有無による料金差の上限は、1カ月当たり170円です。こちらについては、現在の料金プラン、大手3社のうちの2社は違約金9,500円、期間拘束の有無による料金差は1,500円となっておりますので、その両社の関係でいいますと、期間拘束なし契約を選ぶよりも、期間拘束あり契約を選んだほうが、解約したとしても得になる期間というのがおおよそ6カ月ぐらいになっているということです。今回、違約金の額の上限を9,500円から、先ほどのように1,000円に引き下げるということを行うので、一定程度拘束性が失われるのではないかと考え、この6カ月というのは引き続き同じ考え方でよいのではないかと考えまして、1,000を6で割った167円が月当たりの期間拘束の有無による料金差として妥当なのではないかと考え、それを10円単位にしまして170円としたものです。

20ページをご覧ください。先ほどありましたように長期利用割引ですが、長期利用割引自体についてはそれほど拘束性が高いものではないと考えておりますが、行き過ぎたものになればやはり拘束性が高いものも想定されるのではないかと考えております。そういう意味で、長期利用割引についても一定の上限は必要なのではないかと考えているところです。具体的な上限としては、そのようなものですので、先ほどの期間拘束の有無による料金差とは別枠にいたしまして、長期利用割引のみで考えて、1カ月分の料金の範囲で1年当たりの利益の提供をするという、そこまでは許容していいのではないかと考えている

ところですが、参考として、各社の現在の長期利用割引の例を書かせていただいております。

21ページは自動更新の扱いです。これは先ほどご説明させていただいたものを絵にしたものです。

22ページをご覧ください。22ページは、最低利用期間付きの契約に関する特例です。最低利用期間付きの契約というのは、枠の中に※で書いていますように、解約に対して違約金が課される期間が契約後の一定期間に限られる更新がない契約、端的に言うと、最初の1年だけ期間拘束するような契約です。この最低利用期間付き契約のうち最低利用期間が1年以内のものについて、拘束性が一般的な期間拘束契約と比べると低いのではないかと考え、下のような特例を設けることを考えております。具体的には、左側ですけれども、1年以内の最低利用期間を伴う契約について、多くのMVNOで事業者の踏み台対策として導入されることが多いということを踏まえまして、そういうものについては拘束性の程度もそれほど高くないということもありまして、期間拘束なし契約の提供義務、先ほど総論でご説明させていただいた義務を免除できないかと考えているものです。それに伴いまして、右側ですけれども、当該事業者の提供する契約が1年の最低利用期間付きの契約のみになりますので、それは継続利用を条件とするものに形式的にはなりません。それ以外の、拘束なしの契約というものを当該事業者は提供していませんので、端末代金の値引きの禁止に関していいますと、継続利用を条件とする、すなわち一律禁止の方に入ってしまう訳ですけれども、継続利用を条件とする一律禁止ではなく、継続利用以外の通信役務の利用を条件とする規律、すなわち2万円などの一定の範囲での禁止の方の規律を適用するという特例を設けたいというものです。

23ページをご覧ください。サービスごとの規律の適用時期です。こちらについては、サービスごとにシステムの対応準備の状況などが事業者によって異なっているということがヒアリングでありましたので、そういうものも踏まえまして、スマートフォンについては施行日において全ての規律を適用し、一方でスマートフォン以外については、法定の通信料金の割引を除く規律については今年末までは規定の適用を留保し、来年1月1日から全ての規定を適用することとしてはどうかと考えているものです。

最後に、24ページです。既往契約に係る特例です。既往契約につきましても、前回もご議論がありましたように、既往契約であっても施行日以降の更新、条件変更については施行日前の条件によることを許容したいと考えております。こちらについては、必ずしも新プランが全てのユーザにとってプラスになるもの、メリットがあるものとは限らない、

不利益になる場合もあるかもしれないということで、全てのユーザについて一律移行すべきという規律にするのは難しいと考え、こういう特例を置きたいというものです。しかし、※にありますように、利用者が新法適合の新プランに円滑に移行できるようにするための周知、また、行き過ぎた囲い込みが行われないようにするための措置などについて検討が必要ではないかと考えております。最後に、3Gサービスです。3Gについては、一部事業者において施行日以降も新規契約を引き続き受け付けているという状態にあることが想定されております。こちらについて、終了が見込まれているサービスでありますので、新法に適合してもらうためには一定のシステム対応等のコストがかかってくるわけですが、3Gサービスについてはそのようなコストをかけていただく必要まではないのではないかと考え、2号禁止行為、すなわち行き過ぎた期間拘束の是正に関しては、施行日時点でのプランを変更しないのであれば新規契約の受け付けも可能とするという特例を設けたいと考えてございます。

少し長くなりましたが、ご説明は以上でございます。

【新美座長】 ありがとうございます。

それでは、ただいま説明のありましたモバイル市場の競争促進に向けた制度整備（案）につきまして、ご意見、ご質問ございましたらご発言をよろしくお願いいたします。

いかがでしょうか。横田構成員、お願いします。

【横田構成員】 ありがとうございます。11ページの潜脱行為についてのところをちょっと議論したほうがよいと思いますので、お願いいたします。

今、映していただきましたけれども、端末がついている「結果として端末を購入」のところは現行ガイドラインでも規律している、潜脱ではないかというのはまだわかるんですけども、もう一つの、利益の提供で端末購入を伴わない場合についても規律する方向であるというご説明だったんですが、これは単純にMNP自体の禁止になりませんかという、そういうメッセージを与えるものになりませんかという懸念があるんですけども、この点について、ほかの委員の方も含めてどのようにお考えかを聞いてみたいんですけども。

というのは、文脈としては通信と端末購入の分離の話をしていると私は理解しているんですけども、ここで仮にMNPや新規契約についてはポイントを付与するというのを全て規律することになりますと、結果として、今回目指しているような、通信プランで戦ってくださいという話にならなくなってしまうのではないかと、競争する場所がなくなるんじゃないかという気がしたんですけども、それは単純に考え過ぎなのか、それとも、

やはりこれも規律の潜脱になるのかという点について、ちょっとご議論いただければと思うんですが、いかがでしょうか。

【新美座長】 わかりました。この点についてご意見ありましたら、どうぞ。

事務局のほうから何か補足説明があれば、どうぞよろしくお願いします。

【大村料金サービス課長】 ご議論いただく前に、私どもが考えている趣旨をご説明させていただきます。

今の市場を前提にしますと、セットで販売されていることがかなり多いことから、事実上、MNPなどで契約する方は端末も購入する人が多いということになっておりますので、ここでMNPを条件として、例えば1万円キャッシュバックなどが行われている、それについても規律しようとしているところです。

今後を考えますと、横田構成員ご指摘のように分離が進んでいくと思われまので、必ずしも、MNPで契約する方であっても、結果として端末を購入しない場合も増えてくるのではないかと考えられます。一方で、こういったキャッシュバック等を行う理由はセットで販売される端末を安く見せることによって誘引をして通信契約を結んでいこうというものですので、結果として誘引ができるのであれば、キャッシュバックは引き続き起こるのではないかと考えられます。セット販売における端末代金の補助は、例えば今考えている上限である2万円等の補助が行われることがあった場合に、ここの部分だけ、すなわちMNPで来た人について結果として端末と一緒に購入しない場合に適用除外にしてしまうと、そういう人については2万5,000円のキャッシュバックをするというようなことが行われ、非常に誘引力が高くなってしまい、そちらで囲い込みが引き続き行われてしまうのではないかと懸念しているものです。前回のソフトバンクさんの抜け道のご懸念というのも、おそらくそういうことを懸念して、市場が変わっていく中で誘引をどこで働かせるのか、そのためのキャッシュバック等をどこで行うのかといったときに、一部でも規制の対象外のところがあると、その部分を狙ってキャッシュバックをすることによって誘引力を働かせようというビヘイビアになるのではないかと懸念されたものと受けとめているものです。

【新美座長】 補足説明ありがとうございます。それについて、なおご意見がございましたらお願いします。

横田構成員のほうから、さらにこういう点でどうだろうかという問題があれば、どうぞよろしくお願いします。

【横田構成員】 ほかの構成員の方のご意見を伺いたと思います。

【新美座長】 じゃ、ほかの方、どうぞ。それでは北構成員、お願いします。

【北構成員】 そもそもキャッシュバックがあるからMNPをするという世界がおかしいんですよ。ほかのキャリアのほうの魅力が、安くなるからということで、MNPしようとするときに、スイッチングコストが低くて簡単に移れる、という状況をつくるのが重要。ソフトバンクさんが自ら見つけてくれた抜け穴は塞がなきゃいけない。

MNPキャッシュバックは、移転元キャリアの2年縛りの違約金を、移転先キャリアが持ちますよ、というところから歴史的にはスタートしたんです。今回、違約金を極めて低い水準にするわけですから、そんな状況で2年縛りをするキャリアがいるかどうかは疑問ですが、するとしても1,000円程度で、もはやロックインする力はなくなるのではないかと思います。前回ソフトバンクさんがプレゼンしてくれた、お客様と口裏を合わせて、MNPで来たお客様にクーポンを渡して、それを後日持ってきたら端末を安く売ります、みたいなことをされてしまうほうが問題ではないかと思います。

【新美座長】 今回の北構成員の説明で、こういう場合もあるのだということですが、いかがでしょうか。

【横田構成員】 そうすると、この絵の描き方をちょっと工夫したほうがいいかと思ひまして、この絵で言うと今みたいなスキームに見えないので、卒然とここだけ見ると多分ものすごく誤解を招くというか、MNPの引き抜き合戦を奨励したいわけではなくて、通信料金の大もとのところで競争してくださいというメッセージだということですよ。なので、潜脱と言われたときにこの説明でいいのかというのは、前回のソフトバンクさんの聞いたときにはなるほどと思ったんですけれども、今日、聞いていて、うん？と思ってしまったので、確認ということで、わかりました。

【新美座長】 よろしいでしょうか。

ほかに、今の点とは別に何かご質問、ご意見がございましたらお願いします。北構成員、お願いします。

【北構成員】 11ページの右のほうも危ないのではないかと思いますよ。

結局、国民の多くは、端末とSIMを同じ場所で買い、SIMをそのまま入れっ放しで使うであろうということを考えると、量販店の店頭を想像したときに、利用者であろうがなかろうが同じ価格で、「端末はうちが安いですよ」と訴求するキャリアがいたら、そこにお客様が誘引されてしまう。そうすると隣のキャリアも「うちをもっと安いですよ」、する

とその隣が「うちも安いですよ」ということで、結局、値下げ競争に陥ってしまう。これについても、値引き上限を2万円なら2万円にすべきだと思います。

【新美座長】 今の点、ご意見がありましたら、どうぞ。確かに、そういう懸念もないわけではないということですが、いかがですか。

【大村料金サービス課長】 すいません。

【新美座長】 はい、どうぞ。

【大村料金サービス課長】 その部分についてですけれども、端末を買った人に5,000円の値引きをします、それは利用者であっても利用者でなくても同じ条件ですという場合であればということなんですけれども、市場の現状を考えますと、前のページ、10ページの具体例3でけれども、多くの端末については量販店であってもキャリアショップであっても端末単体での取扱いがなく、実際には端末を買おうと思ったときには利用者でなければ売られませんという形になっている。端末単体での販売がない場合については、この具体例3にありますように、実質的に通信役務の利用についても条件になっているということで、実質的にセット販売であるというふうに考えております。ですので、今の状況で言いますと、キャリアショップでも量販店でも端末単体で買うことができないということですので、具体例3に当てはまるものであって、11ページの②のように、非利用者であっても端末を買う人に対して同じ値引きがされているという状況には、当てはめとしてはなっていないのかと考えているところです。

【新美座長】 よろしいですか。ただ、将来はどうなるかわからないということですね、販売形態が変わってくるとわかりました。当面そういうことはないだろうということで、現状の取引を前提にしています。

ほかに、ご質問、ご意見がございましたら、どうぞ。

【相田座長代理】 じゃ、よろしいですか。

【新美座長】 相田構成員、どうぞ。

【相田座長代理】 メーンの1,000円のところなんですけれども、1,000円という金額自体がいいのかどうかは私にはちょっとわかりません。ただ、もちろん安いほうがいいのは間違いないと思いますけれども、いわゆる契約事務手数料はどうなっているんですか。

結局、1,000円で解約できると思ってショップに行ったら、違約金は1,000円ですけれども契約事務手数料がもう何千円かかかりますと言われると、今これだけ1,000

円というあれがマスコミの中で言われているのに対して、やっぱりちょっと羊頭狗肉ではないかと言われるということでもって、こういう金額を定めるのであれば契約事務手数料を含めて幾らという言い方をしたほうが適切なのではないかという気がいたしました。絶対的な金額として幾らがいいかというのは、ちょっと私もよくわからないところです。

何か数字だけお伺いすると、1,000円というのはちょっと安いと思う一方で、1年縛りはいいという、その1年というのは逆にちょっと長いかというところで、6カ月ぐらいにしてもいいんじゃないかというのが私のイメージですけれども、ここについては、もちろんいろんなご意見があるところかと思えます。

以上です。

【新美座長】 今の相田構成員のご指摘のように、違約金以外の事務手数料みたいなものをどう考えていらっしゃるのかというのが、まず1つ、議論のポイントになるかと思いますが。

【大村料金サービス課長】 具体的に、ご指摘のとおり、違約金と呼ばれるもの以外にも、事業者を変えようとしたときにかかる手数料のようなものがあります。代表的なものは、MNPの転出のために番号をもらうための手数料で、多くの事業者は3,000円、一部の事業者は2,000円になっていると思います。今回の違約金というのは期間の途中で契約を解除等することを理由として支払わなければならない額ですけれども、それ以外にも事業者を変更しようと思ったらかかってくる金額がございますので、そういうものについても、当然のことながら、全体として水準が上がらないか、違約金が下がればMNP手数料を倍にしますみたいなことになっては意味がないですので、そういうところは引き続き継続的にウオッチしていかなければいけないのかと思っております。

【新美座長】 契約事務手数料については、現行以上に上がることはないように考えているということですね。そういうことでよろしいですか。

【大村料金サービス課長】 規制としてそういうふうにするというよりは、今回の規律を入れた後、市場がどうなっていくのかをきちんと検証、分析していかなければいけないと、その中で確認をしていきたいということです。

【新美座長】 わかりました。

ほかに、ご意見、ご質問。今、相田さんからあったのは、最低拘束期間は1年というよりも6カ月でどうかというのがもう一つの論点として上がりましたが、この点についてはいかがでしょうか。

【横田構成員】 ちょっといいですか。

【新美座長】 はい、横田構成員。

【横田構成員】 これ、1年についての合理的な説明はありましたっけ。まず、そこをちょっと説明していただいたほうがいいと思うんですけども。

【新美座長】 じゃ、よろしくをお願いします。

【大村料金サービス課長】 こちらにつきましては、資料上、ご説明がなくて申し訳ないのですが、現在のMVNOで最低利用期間として行われているものを前提としますと、多くのMVNOでは、こういうことをやっているものについて、1年以内、12カ月というようにしています。もちろん、一部のMVNOで24カ月あるいは36カ月というような最低利用期間を設定しているところもあるわけですけども、そちらについてはかなり例外的で、一部のMVNOですので、多くのMVNOで行っている現状を踏まえ、その現状を是とするという考え方で、1年、12カ月とさせていただいているものです。資料にご説明がなくて申しわけございません。

【新美座長】 ありがとうございます。それを踏まえて、横田構成員、何かございますか。

【横田構成員】 これ、1年という期間が問題なのか、それとも違約金なしに移行する特例があるかどうかの話が問題なのか、最初に読んだときによくわからなかったんですけど、結局、現状追認が理由だとすると、それが合理的かどうかという議論になるのかと思うんですけども。他方で、いろいろな議論の中には、およそ契約をするときに1年先ぐらいまではみんな合理的に判断できるだろうという説明もどこかであったような気がするんですが、それはそれで立つのかどうかということですね。

MVNOが今こうしているからそうするという説明だと、そのような形で政策上の決定がよいのかどうかという議論になりますが、他方で、おそらく相田構成員がおっしゃられたのは、1年という期間そのものの絶対的な長さの問題をされていると思いますので、ここはもうちょっと議論しておかないと危ないかというのは思った次第です。

【新美座長】 この点について、ほかの構成員の方はいかがでしょうか。北さん。

【北構成員】 MVNOが1年という期間を設定しているのは、MNPの踏み台にされないために設けているのであって、なぜ踏み台にされるのかというと、儲かるからなんです。これまで、MNOにMNPするときに、たくさんキャッシュバックがついて、安く端末が買えて、その端末も転売する。今回、こういうことができなくなるんだから、1

年の最低利用期間というものは、なくしていいのではないかと思います。

また、MVNOには2種類の最低利用期間があって、踏み台にされるからMNPだけは大めとしている、本来の、踏み台にされないために規律を設けているキャリアのほうが少なくて、解約するときも違約金を取っているんですよ。これは本来の趣旨に反している、ただの1年縛りですよ。あくまでも1年はMNPの踏み台にされないためにつけているはずなのに、解約まで条件にしているから、それはおかしいぞという話。

ただ、先のことを考えると踏み台的な利用はなくなると思うので、この1年の最低利用期間は要らないと思いますが、今後1年ぐらい市場を注視しながら、MVNO契約を1年間寝かせておいてお金を儲けるということは無くなりましたね、ということがわかり次第、最低利用期間を外すという措置をとればいいと思います。

【新美座長】 今のことに関連して、ほかにご意見がありましたら、どうぞ。長田構成員、どうぞ。

【新美座長】 今のことに関連して、ほかにご意見がありましたら、どうぞ。長田構成員、どうぞ。

【長田構成員】 確認なんですけど、1年以内の最低利用期間を約束していても、違約金を払えばやめられるんですね、MVNOは。それが今回1,000円になるということですか。

【大村料金サービス課長】 そのとおりです。

【長田構成員】 そうすると、多分そういう意味での拘束力はなくなりますよね。違約金がぐっと安くなるわけですから。ということで、これを特例に、拘束期間のないプランをつくらなくともいいですというのは、そうなのかもしれないんですけども、あまり意味はないような気がします。

【横田構成員】 すいません。

【新美座長】 横田構成員。

【横田構成員】 ちょっと勘違いしたのかもしれないですけども、要するに期間拘束なしのオプションをつくらなくてもいいということが特例で、違約金規制自体は全部にかかるということでもいいんですね、今の話は。特例の趣旨ですけど。

【大村料金サービス課長】 わかりづらくて申しわけありません。ご指摘のとおりです、この特例については17ページをごらんください。この全体の中で特例を設ける部分というのは、「方向性」の上から3番目のポツ、期間拘束のない契約も選択肢として提供し

なければならないかどうか、ここの部分について特例を設けたいというものです。その結果として、その下のポツ、期間拘束の有無による料金差の上限というのが、事実上、考える必要がなくなり、また、更新のないプランであるので、自動更新の議論であったり、また、1年以下のことをいっているので一番上の契約期間の上限であったりというのは適用される余地がなく、結果として残る規律は、上から2番目の違約金の額の上限ということになるものと考えています。ですので、全体を外すということではなくて、期間拘束なし契約の提供義務を外すというのが主眼としての特例です。

【新美座長】 はい、どうぞ。

【横田構成員】 そうすると、どう整理するかにもよるんですが、特例というよりは、多分、本則自体が、更新を要件として最大2年の期間、そして違約金のある契約をつくる場合には別の選択肢を用意しなければならないと。そうでない場合は、今のに該当しない、1年以内で、かつ、自動更新がない契約をつくる場合は、別途新しい選択肢を用意する必要がない、そういうことですね。

ちょっと議論がクリアになりました。ありがとうございます。

【新美座長】 それを踏まえた上で、1年か6か月か、なくしちゃえという議論がないわけではないということですね。

これは事務局からあるように、少し経過を見たいということもわからないではない。いわゆる踏み台が何か新たな手を出す可能性もあるのではということだと思んですが、そういう意味では、これはずっと続くというんじゃなくて、少しこういう形で様子を見たいというご趣旨だと思いますが、その点についてはいかがでしょうか。

理屈は、踏み台にならないんだったら即刻、こんなことをやる必要はないだろうというのは北構成員のおっしゃるとおりですけれども、ただ、そこについて、まだ確信が持てないということだと思いますが、いかがでしょうか。はい、どうぞ。

【横田構成員】 ためにする理屈を考えているような気がしなくもないですけど、これ、現状を追認するという言い方をすると何かすごく後ろ向きなんですけれども、後ろのほうのスマートフォンプランはすぐ適用するけれどもフューチャーフォンはちょっと置くみたいな議論も踏まえると、一種の経過規定的な考え方なのかなという気もしております。すなわち現状そこまでひどい状況ではないやり方なので、それなのにあえてわざわざ別の全く期間更新もないような別プランを立てさせるようなシステム改修が難しいのであれば、より制限的でない手段をとると、そういうふうに聞こえるんですけれども、ちょっとこれ、

同じ規定に行くまでの間にどういう説明をするかによって印象が大分変わるかなというのは今議論していて思いました。

【新美座長】 ありがとうございます。そういう意味では、この1年以内の場合の扱いについて、説明、ロジックをどう構築するかというのを少し見ておく必要があるだろうということで、それ次第では期間も多少違いが出てくだろうという含みがあると思いますが、こういうものを設けること自体は、当面の間といたしますか、しばらくの間はあってよからうというご意見だと思います。

ほかに、今のようなまとめ方ではちょっと足りないということであれば、ご指摘いただきたいと思いますが、よろしいでしょうか。

それでは、何かほかの点でご意見がございましたら。

【木村構成員】 確認をさせていただきたいのですけれども、今の違約金が1,000円とある、これの対象の事業者は8ページにあるこの範囲でよろしいですか。それともMVNOの除外されるほうにも違約金のことはかかるのでしょうか。混乱しているので教えていただければと思います。

【大村料金サービス課長】 8ページの対象事業者の指定ですけれども、こちらは、分離の話も期間拘束の話も、どちらもこの範囲となります。したがって、違約金の上限の規律がかかるのも、この8ページの対象として指定された事業者になります。

【木村構成員】 ありがとうございます。ということは、対象ではない事業者の違約金とかそういうのは現状のままということよろしいですか。

【大村料金サービス課長】 除外されるような事業者が今どういうプランを提供しているのかということがありますけれども、考え方としてはご指摘のとおりです。

【新美座長】 よろしいでしょうか。ほかご意見がございましたらどうぞ。

【大谷構成員】 18ページに違約金の上限の根拠としてアンケートの結果を載せていただいているところです。調査期間が5月27日から30日までの4日間ということで、非常に短期間ながら6,000人ものサンプルを集めていただいて、精力的に実態を把握していただいたということに御礼申し上げたいと思うのですけれども、1,000円の根拠がここのアンケートの結果に依拠しているということで、この4日間のアンケートで十分なのかとか、あるいは、この6,000人というのはどういうユーザが答えてくれているのか、それから、乗り換えにおいて許容できる違約金の額というのは、乗り換えによってどういう金額のメリット、値下げについてはどういう前提を置いてこの数字になっているのかと

というようなことについての疑問が生じる可能性があると思います。やはりそういった前提の考え方、つまりアンケートで示したプランの変更などについて、ある程度開示しないと十分な理解が得られないのではないかなという気がしております、事務局で補足説明いただけることがありましたら、ぜひお願いしたいと思っております。

【新美座長】 それでは、ちょっと今の点、ご説明をお願いします。

【大村料金サービス課長】 アンケート方法としてはウェブ調査で行っています。質問は、具体的なこのプランからこのプランにという仮想の事例を示してアンケートするのではなくて、意向自体を確認した上で乗換えについて許容できる違約金の額を聞いています。すなわち、現在利用している事業者を質問し、移行する意向があるのかを質問し、その移行先としてどこの事業者を想定しているのか、移行する理由として何があるのか、料金が低廉化するから、サービスがよいから、品質がよいからなどという選択肢から選んでいただき、その上で、料金が低廉化するからという理由を選択した人について、幾らぐらい安くなると思っているのかなどということも聞いてございます。それらの質問を聞いた上で、今回示している、無料解約期間まで待たず、今事業者を変えるとすると幾らまで違約金として許容できるのかという質問をしているところです。全体はそういう感じですが、この関係は、ご指摘いただきましたように全貌をきちんとまとめてお示しする必要がありますと考えていまして、今日はこのコアの問いの答えだけ18ページでお示しさせていただいたのですが、きちんとまとめて、できれば次回に参考としてお示しできるように準備をしたいと考えております。

【新美座長】 よろしいでしょうか。それでは黒坂さんどうぞ。

【黒坂構成員】 北構成員がまとめてくださることを期待しつつなんですが、今、大村課長からご説明いただいた内容及びこの18ページの結果からそれなりに拝察できることを申し上げます。一応、この分野及びこの調査の方法を私は多少知っている人間としてお話ししなければならないという責任を感じておりますので申し上げます。

まず、支払い意思 (Willingness to Pay) または賠償の水準を示す Willingness to Accept という方法がございしますが、こういった違約金は幾らが妥当ですか、あるいは幾らだったら許容できますかという調査をする場合、先ほど、仮想プランではなく移行する意向を聞かれたというふうにおっしゃられましたが、その方法では Willingness to Pay、Willingness to Accept の方法に適合しておりません。

したがって、このアンケート結果だけをもとに1,000円という基準を示すことは、

情報が開示、そのアンケートの手法であるとか回答者の属性であるとかとが開示されればされるほど、なお堅牢性を失うものだと私は思っています。非常に厳しいことを申し上げて恐縮なんです、はっきり申し上げると、特に経済学的視点に立てば、全く議論に耐えられない数字であると言って差し支えないであろうというような厳しさであると思っています。

であるからこそ、まず1,000円というところに上限額を設定する、それを明示するというのであれば、こういったアンケート調査をしたこと自体は非常に尊いことだと思いますが、あくまでそれは参考的な位置付けであり、幾つかの根拠の1つになるものではないかと。すなわち、このアンケート結果一本足打法だけで1,000円で決めますということはかなり紛糾するのではないかという懸念を抱いております。ですので、1,000円という水準をどうしても維持されたいということであれば、このアンケート結果以外のリファレンスが必要であり、おそらく次回それを公開の場で示していただくということになれば、そこまでにご準備いただくということが必要であろうというのが私の考えです。

オプションがもう一つ、実は私の頭の中にあるんですが、オプションを上げる前に、一度ここでとめます。

【新美座長】 ありがとうございます。今の点について事務局のほうからお願いします。

【大村料金サービス課長】 アンケートについては、私は専門家ではないですが、黒坂構成員のご意見は、アンケート自体に意味がないということまではおっしゃっておらず、アンケートだけで決めることについて問題であるというふうに受けとめましたので、アンケート結果自身はきちんと整理した上でお示ししたいと思います。それとともに、他の理由としてどういうことが考えられるのかきちんと考えるべきというご指摘と受け止めて、そちらについてもご意見をいただきながら考えていきたいと思っています。

【新美座長】 それでは、その続編があったんですね。それは北構成員が話してからにしますか。

【黒坂構成員】 北構成員に否定していただくことも含めて先にお話しします。黒坂、それは言い過ぎだと言っていたら、北構成員の前で私は意見を引っ込めます。

万一、プランBといたしますか、ほかのリファレンスが見つからないとしたら、ありていに申し上げて、違約金そのものをゼロにする、認めないというような意思決定であったほうが、むしろ政策的には明確になるのではないかと、極論ですが思っております。かなり過激かもしれませんが、ここで1,000円を残すということ及びその根拠が非常に脆弱で

あるということを考えると、将来的な検討にかなり禍根を残すのではないかと、さらに今回、移行期も含めた既往契約に関しての取り扱いであるとか、どうしてもさまざまな条件が残ってしまうまま、新しい改正法の下での政策をしばらく進めなければいけないという状況がございますので、ここの根拠が脆弱なまま積み上げてしまうのであれば、むしろ一度、違約金は認めないというところまで振り切ってしまうということも、これはもはや判断の話になると思いますので、一つの考え方としてあるのではないかと考えております。

以上です。

【新美座長】 ありがとうございます。それでは、それを踏まえて、北構成員、何かありましたら。

【北構成員】 黒坂構成員の意見にかなり近いことを申し上げようと思っていました。アンケート結果からだけで1,000円ということを行うのは相当しんどいなと。我々、有識者として、この際、違約金を限りなく低くしてしまう、あるいは2年縛りというものはやめようよ、というメッセージ出すほうがいいのではないかと。もし1,000円に決まったとして、170円の値差ですか。こんなプランをキャリアさんはつくるはずがないと思いますよ。この業界のキャッシュバックの歴史は、2年縛りの、いや、最初は1年縛りだったんですが、1年縛りの違約金からスタートしてきているので、根絶するという意味では、違約金を限りなく低くすることがメッセージになるのではないかと考えています。

このアンケートですが、本来はWillingness to Payをしっかりと出すためのアンケート手法、どこからの批判にも耐えられるような手法があるのですが、お金がかかる、時間がかかるということで、今回こういう聞き方をせざるを得なかったんだとは思いますが、8割を超えるというところも、なぜ8割なのかとか、突かれれば突かれるほど根拠が希薄なので、アンケート結果を参考にしつつ、我々としては、違約金は限りなく低くしましょう、と言ったほうが筋がとおると思います。

【新美座長】 ありがとうございます。ほかに。長田構成員、どうぞ。

【長田構成員】 とうとう長い要求が実ることになりそうなんですけど、1つだけちょっと違和感は、だって、この間ヒアリングのときに私は同じことを申し上げて、もう自動更新やめましょうよ、違約金をとるためにいろんなコストかかるじゃないですかと申しあげました。その前の会議のときにも、菅官房長官がおっしゃったことに関しても申しあげたんですけど、何があってこんな提案がされているのかというところはいろいろ皆さん心の中だか頭の中で考えていらっしゃると思うんですけど、それはそれでウエルカムではあるん

です。

だから、もうほんとに違約金なしというのが一番いいと思っていますが、アンケートの結果でいうところは、やっぱり私もすごく違和感があります。というのは、この違約金の話は、過去、総務省の別のWGでもいろんな議論をして、大体そのコストの考え方も違うじゃないかとかという指摘もして、それでも全くそれは聞き入れられないまま9,500円がずっと継続してきているものを、ユーザ側の、利用者の気持ちだけで変えられるのであれば、もっと変えたいものはきっといっぱい世の中にあって、じゃあ、そういうアンケート結果を出せばいいんですねという話になってしまい、非常に問題なんじゃないかなと思います。ここはきちんと説明に耐え得るものを考えなければいけないと私も思います。

でも、結果としては、今回のご提案は私としてはウエルカムだし、1,000円というのはほんとにある意味では、先ほど申し上げたように、あまり意味のある数字ではなくなると思うので、結果としては、期間拘束自動更新というものに対しての考え方を各キャリアが考え直していただくすごくいいきっかけにはなるなと思って期待しています。

【新美座長】 ほかにご意見がございましたらどうぞ。

【市川構成員】 今のここの話をするつもりはなかったのですが、違約金のお話ですけども、1,000円でいいということの妥当性は既に出たお話のとおりだと思いますが、もともとこの法改正に至る理由が、それこそ長田構成員ほかずっとこれまでご苦労されてきた、要するに事実上「選択の自由」を奪われているのではないか、だからそのためにはスイッチングコストを下げなくてはならない、普通に移れるようになって、その上で通信品質だったりサービスの良さだったりできちんと競争して欲しいという、その願いの結実なので、そういう意味では一もちろん具体的に数字が出てくるものが多いので、困って立つところをたくさんつくりたいのは間違いなくあると思うのですけれども一そこはある程度詰めたところで、政策判断であるときちつと言えるということが重要ではないかと思いません、というのが1つ目でございます。

もう一つ、こちらはあまり触れられてない、13ページの利益の提供の上限なのですが、けれども、今のARPU等から見ると3万円で、もう一声で2万円と、そういう感じになっていて、その気持ちもよくわかるのでこの水準自体をどうこうというのはないのですけれども、結局、この利益の提供の上限というものは何を見ているかという、通信側の利潤を、大き過ぎる利潤を、きちんと減らして競争してほしいということを読んでいるという

ことになりますので、関口構成員がいらっしゃいますが、かつてで言うと、接続料ではないですけど、計算してかなりやってきたような世界にだんだん近づいていくことではあつたりしますので、どういう尺度で見せていくのがいいのか。既にご指摘というか、もともとこの中にも示されていますように、今の市場を前提として、競争的な環境が進んでいくとすれば、みたいな話の前提がどうしても増えていきますので、途中でご説明がありましたけれども、市場をよく見ていく話が実は結構大変なことになるのではないかと思っています。これが2万円になれば良くて、2万5,000円ではいけない、では1万5,000円だったらどうなるとか、そういう話をあまりしたいわけではなんですけども、このあたりをどういうふうに監視していくかということが対になっており、ターゲットとされている額があつてそこに向かおうとしている、その状況がどうなるかによって変える変えないを考えていく、というふうに先が見えるような言い方をしなさいといけないのかなと。そうでないと、先ほどの1,000円と一緒に、これはどうして2万円で、2万2,000円ではないのだとか、そういう争いをするのは幾らでもできてしまいます。けれどもあまり意味はない、ということについて、ちょっと感想を持ちましたのでコメントでございます。

【新美座長】 どうもありがとうございます。ほかにご意見。

【木村構成員】 また話が戻るのですけれども、違約金の上限の1,000円ですが、日曜日でしたか、何か1,000円って報道で出て、「え、何で？」みたいなことをすごく思って、どの報道を見ても根拠を全然言わなくて、1,000円という数字だけが踊っていて、利用者としては、1,000円は確かに今の9,500円よりは安いけれど何でなのかというのがよくわからなかったというのが実際の気持ちです。今日この資料を拝見して18ページにアンケートがあつて、ああ、ここから来たのねと思ったのですけれども、皆さんのおっしゃるとおり、もう少し具体的な根拠がないと弱いのかなと思います。私自身も違約金は昔から要らないし、期間拘束もやめてほしいと願っていましたので、ここについてはもう少し検討が進むといいなと思っています。契約をやめても事務手数料が数千円かかったりしますので、1,000円では結局済まないというところもありますし、以前9,500円の違約金について、事業者に「どうしてこの金額なのでしょう、3社とも同じですよ」と聞いたときに、いろいろ計算した結果がこの数字なんですというふうに3社ともおっしゃっていて、でも、その計算結果の根拠は全然教えていただいたことがなかったので、利用者としては、すごくはてなマークが飛ぶという感じを抱いたことを踏まえ

すと、この1,000円にもし決めるのであれば、納得できるような説明をいただきたいと思いますし、金額を変更するのであれば、それはそれでもう少し検討していく必要があるのではないのかなと感じました。

以上です。

【新美座長】 ありがとうございます。ほかにございませんでしょうか。

こういう取引の場合に、契約の場合に、損害額を幾らにするのかというのは、基本的には妥当な額なんて出そうもない。だから違約金という、約定して損害金の額を定めるわけなんです。消費者取引の場合には、いわゆる損害賠償によってというのが妥当かどうかというのは常に争われるわけですね。高裁で2件出ましたけれども、あれだって、計算式として出されただけで、これだけもうけるはずだなんていうのが根拠になっているんですけれども、じゃあ転売してほかで金を稼いでいるんじゃないか、ほかの人に利用させてね。だから、もうけられるはずだという理屈が、それは物の場合を考えているわけですよ。物の場合で転売できない場合。同じ物で転売できたら損害ゼロなんです。だから、そういう議論がその高裁判決では全然なされていない。そうすると、結局こういう取引において損害額が妥当かどうかというのは基本的には決まらないと言っていいと思うんです。特に消費者契約の場合にはそうだと思うんです。それが1つ。

もう一つは、これはほんとに契約の拘束力があるんですかということを見ておかなければいけない。自動更新をしました、約束ですねと言いますがけれども、ほんとに約束としての拘束力があるのか。ないとも言えないし、かちつとしたほんとの合意のもとでできた契約とも言えない。そういうある意味でふわふわとした約束なんです。それが守られないというときに、かちつとした契約のときの違約金と同じものをとってもいいのかという議論も出てくると思うんです。そういう意味で、皆さんたちがなくしてもいいんじゃないかというのも一つの考え方ですし、それなりの論拠があるだろうと思うんです。

そういったことを考えたときに、これは違約だというのは、私は個人的にはあまり賛成できないんですけれども、違約じゃないとも言えないという状況ですので、そのときに損害額が幾らかなんていうのを議論しても、およそこれが妥当だって出てこないの、最後は政策的にノミナルな損害額は幾らかと、名目的な損害額は幾らかということを決めてしまえばいい。日本ではあまりないんですけども、コモンローの国々ではノミナルダメージという議論があって、普通は1ドルなんですけど、それくらいのノミナルなものくらいは考えてもいいんじゃないかなと思っております。これは個人的意見ですけどね。そう

いう性格のものとしてこういうものを、違約金なり何なりを位置付けていくというのも一つの考え方かなと思います。ですから、1,000円が妥当かどうかではなくて、1,000円くらいでノミナルでどうだという、まさに政策的な判断になるんじゃないかという気がするんです。

どうぞ。

【横田構成員】 何かノミナルダメージって、契約のときに出てくる議論でしたっけ。何か、不法行為でノミナルダメージというのはわかるんですけど。

【新美座長】 故意による契約の破棄というのは、欧米では故意なんですね、不法行為なんですね。

【横田構成員】 ちょっとすみません。これは、この違約金という制度をどう見るかって、多分、民法学者と行政法学者で違うという話を少ししたいんですけど、今までの議論を伺っていると、この違約金という制度自体を残す場合に、1,000円という額をこのアンケートだけで支えるのは無理であるというのは、多分、皆さん一致していると思うんです。というのは、この絵面自体から見ても、調査方法がどうかという以前の問題として、ほんとうに利用者側の意見だけで事業者側の競争環境の議論ができるのかという構造的な問題があるので多分無理であるとは思ったところです。

ただ、もう一つ気をつけなければいけないのは、事業法であることは間違いないので、事業者側の自由を規制する法律であるので、それで違約金という形での料金收受を一切禁止するないし1,000円にするなど、いずれにしても今までやっていたようにはできないようにするというからには、それなりの立法事実が必要なのは間違いないので、結局は黒坂さんの最初のプランAと同じなんですけど、やるんだとしてもこれだけでは絶対無理だし、それはプランAでもプランBでも同じなので、これでほんとうに立法事実として十分かというのはご議論いただいほうがいいという。ノミナルダメージがどうかというのはちょっと本訴と関係がないので、単純に疑問だったので聞いてしまったというだけです。すみません。

【新美座長】 どうぞ。

【関口構成員】 法律は詳しくないのであまり厳密な議論はできないんですけども、今回の趣旨は、本体価格と通信料金とを分離するという趣旨なわけですよ。今までは本体の値引き代金を通信料金のほうの利益から回していたので、その回収が終わらないんだったらペナルティーをとりますよというロジックで9,500円をとってきたんだろうと

思うんですね。ですから、その関係、本体価格の値引きと通信料金を分離するのであれば、違約もへったくれもなくなるということだとしたら、黒坂さんがおっしゃるような本来の違約金はゼロになるということが納得できる。その辺のロジカルな話が完璧に抜けちゃっているというのが今回ちょっと気になるところであります。

同じように、先ほど市川さんからもお話がありましたように、2万円の根拠というのも、多分に将来の期待にかかっているというのが、その根拠が弱いんですね。少なくとも3万円まではそれなりにARPUに売上高営業利益率に平均利用期間を乗じてという根拠が一応示されているという点では、3万円には意味があると思うんですけども、そこから先の2万円はやっぱり、えいやの世界で、たたき売りの世界になりつつあって、ちょっと表に出たときの根拠が乏しいという点は懸念されると思います。

それから、大村課長にはもうお伝えしてあるんですが、12枚目、13枚目あたりに書いてある定価という言葉は、用語としてはあまりよろしくないかなと思いますので、しかるべき言葉にかえていただければと思います。

以上です。

【新美座長】 ありがとうございます。森構成員、どうぞ。

【森構成員】 遅れてきましてまことに申しわけありませんでした。違約金の上限のほうなんですけれども、ちょっと私がおりませんで申しわけありませんが、なしでもということですが、今のお話のように、端末の代金回収が終わってないからという話もそれはそれで1つ伝統的にはあったのかもしれませんが、他方で、期間拘束あり契約となし契約とあるわけで、あり契約はその期間についてコミットするという前提でやっているわけですので、じゃあ違約金なしということは全部期間拘束なしで一本化ということになりまして、そういうパターンの契約以外なしと、そういう趣旨なんですかね。今までここでお話であったことは。

【関口構成員】 まあ、そうなんじゃない？

【長田構成員】 この1,000円というのを受けてやった場合、期間拘束ありとなしの、その料金の170円以内ということになると、もう差が非常に小さくなってしまおうと。そういう中で、その2パターンをキャリアとしてほんとに用意することになるのかどうかということも考えると現実的ではないような気がしています。そうすると、結果的には期間拘束をしてもあまり、かつ違約金も1,000円ということであれば、自由に出ていってしまうことになれば、多分また別のプランを考えることになるんじゃないかなという感じで私

は思っています。

【森構成員】 なるほど。ありがとうございます。ただ、何でも期間拘束が長いほうが有利というのは、以前お話が出ているように、定期でも何でもあって、それが消費者としても納得できていることでありますので、期間拘束自体を禁止するような事実上そういうルールになっていいのかなというのはちょっと疑問に思いますし、先ほど横田構成員も立法事実というお話がありましたけれども、そことの関係で、そこまでドラスティックに期間拘束制限をすることの正当性があるのかどうかというのは私はちょっと疑問だと思います。

【新美座長】 ほかにご意見。石田構成員、お願いします。

【石田構成員】 今までキャンセル料が9,500円だったものが1,000円という金額の問題が出ておりましたけれども、契約の実態としてMNPで移ったときに、新しい事業者がポイントとかキャッシュバックをしている状況を見ると、金額自体はただ回っているだけと思うんです。先ほど端末代金から値引くのがないのだから要らないんじゃないかというお話がありましたけれども、キャンセル料のこともあわせてそう思いました。

【新美座長】 ありがとうございます。ほかにまだあろうかと思いますが、ちょっと次の議題もありますので、これくらいで……。

【黒坂構成員】 1ついいですか。

【新美座長】 じゃあ、黒坂構成員。

【黒坂構成員】 すみません。盛り上がったところで、今と違う話を1つだけ。意見に近いことなんですが、先ほども触れました24ページ目の既往契約について、ご説明いただいた内容がおそらく行政的にもできる最大限かなというふうに感じながら拝読しております。ただ、先ほど違約金ゼロという極論を申し上げましたが、それにも若干絡むところはあるんですけども、現在移行期にある中で、下手をすると現状のままの違約金や4年縛りを残した契約が、改正法施行日の前日に結ばれてしまうかもしれないというような、NTTドコモさんが前回おっしゃっていたことの趣旨というのは私も共感しているところもございます。

ですので、ここに書いていただいたものが多分ぎりぎりのことだと思うんですけど、「新たな料金プランの積極的な周知等を求める」であるとか、「このほか」に続く「必要な措置を検討」という、その次のパラグラフのところですが、ここはぜひ積極的に行政として取り組んでいただきたいと思うのと同時に、それを推進するという意味で、こういうことが

あり得ますよ、こういう行政としての対応というのがあり得ますよということ为例示していただいたり説明いただいたりというようなことが、特に対事業者に対して必要なのではないかと考えております。ここは意見として期待しますという言い方にしかありませんが、今後の事業者との向かい合いでのコミュニケーションの中でぜひ強調していただきたいと思っております。

【新美座長】 ありがとうございます。これは大事な問題。どうぞ。

【西村（真）構成員】 既往契約のところ、消費生活相談で来そうだなと思うのは、ずっとこれを契約してきたんだけど、新しいサービスのほうはあまり得でなくなるので継続したいという、何で継続できないんだというクレームが予想できます。ドコモさんが先ほどおっしゃっていた一定の経過期間内は認めるという形が法的には望ましいのかなと考えています。これがどうなるのかってすごく不安に思っているんで、この辺についてわかりやすい運用というのをお願いしたいと思っています。

【長田構成員】 この件はもう一つの考え……、西村構成員がおっしゃったようなケースもあると思うんですけれども、例えば今、ドコモさんの新プランに契約をした人は解約金9,500円。だけど10月1日以降だと、同じプランで解約金だけ1,000円に変わるという場合は、6月、7月、8月、9月に契約した人も1,000円に、というか、その新しいのにすべきではないかなと私は思っていますこの「必要な措置を検討」のところには、ぜひそこは考えを入れていただきたいなど、同じプランであった場合は、そこは変更を認めるという事例に、例に挙げておいていただきたいと思っております。

【新美座長】 今のところは法律論的には非常に難しいというふうに思います。不利益変更になるのでまずいと思うので、むしろ、例えば9,500円なら9,500円の損害額がおかしいということで個別に訴訟を多発させるというくらいしかないんじゃないかと思っています。法律論からいくと、新たに出た法律が合理的だというと、古いほうは合理性がないと。裁判所ならそれはできるんです、契約の解釈として。ところが、立法でそれをやるとなると、法律上のルールとしてはアウトになる可能性は高いと。

【長田構成員】 それをキャリアが判断して変えてもだめなんですか。

【新美座長】 キャリアの判断で自主的にやる分には構わない。

【長田構成員】 だから、その自主的な対応をやっぱり求めていきたいと。

【新美座長】 これはあくまでもお願いベースということになると思います。

【長田構成員】 それは可能、やっても別に、キャリアとして自主的にやってもいいん

だという例示に挙げていただく。

【新美座長】 それは、はい。じゃあ、横田構成員。

【横田構成員】 要するに、委任立法として委任されているのは10月1日以降ルールを変更してもよいという権限までなので、それ以上のことを無理強いをお願いすると、今度は総務省が憲法41条違反になってしまうので、その辺はかなり慎重にやらなければいけないという趣旨だと思います。

【新美座長】 この問題はまだ、今日ご議論いただきましたが、もう一回、最終的に議論させていただきますので、これくらいにしたいと思います。議論していると一晩ぐらいかかっても片づかないと思いますが、次の議題に移りたいと思います。資料5について説明をお願いします。

【梅村消費者行政第一課長】 それでは資料5をお願いいたします。利用者利益の保護に向けた制度整備（案）でございます。

1ページおめくりいただいて目次でございます。1つ目が電気通信事業者及び販売代理店に対する禁止行為の関係、2つ目が販売代理店の届出制度の関係の方向性でございます。

まず3ページでございまして、電気通信事業者及び販売代理店に対する禁止行為の関係です。上の丸のところがございますように、電気通信役務の提供に関する契約の締結の勧誘に先立って自己の氏名若しくは名称又は当該契約の締結の勧誘である旨を告げずに勧誘する行為の禁止について、今回の法改正で規律されたところでございます。電気通信役務のところ※1を振っておりますけれども、ここでいう電気通信役務は事業法第26条第1項各号の電気通信役務、ここにありますような携帯電話端末サービス、ケーブルテレビアクセスサービス、FTTHアクセスサービスといった、いわゆる説明義務がかかっている役務のことでございます。上に戻っていただきまして、省令で定める適用除外は、販売形態ごとにそれぞれ次のとおりとしてはどうかと考えるところでございます。

1つ目、店舗販売の場合でございますが、こちらにつきましては、自己の氏名名称については明らかであるため告げる必要はないのではないかと、適用除外としていいのではないかとございまして、米印に付しておりますが、ここで言う店舗につきましては、商業施設内の一部などに出店する仮設の販売ブースなどの一時的な店舗も含めてよいのかと考えているところでございます。こちらの考え方につきましては、一時的な店舗でありましても、事業者あるいは代理店の提供条件の説明義務というのはかかっておりまして、また、代理店の名前もそこで説明をすることになってございます。今回のこの勧誘の禁止

行為の規律というのは、勧誘に先立って名前を告げること、勧誘であることを告げることでございます。これは、いわゆる光コラボなど電話勧誘における大手通信事業者と主体を誤認させるような勧誘トラブルが多かったということ踏まえてのものでございますので、一時的な店舗でございまして、例えば、のぼりであったり、はっぴであったり、名称等が電話勧誘と比べれば明確になっており、誤認しにくいのではないかとということで、米印のようにしてもよいのではないかとということです。

2つ目の※でございしますが、勧誘である旨につきましては、利用者が認識できているか明らかでない場合もあるため告げる必要があると考えているところでございます。

2つ目のポツでございしますが、電話勧誘、訪問販売、通信販売、すなわち店舗販売以外の場合でございます。こちらにつきましては、別件に引き続いて勧誘を行う場合で、既に自己の氏名・名称を告げており、利用者が既に認識できている場合には、改めて告げる必要はないのではないかと整理しているところでございます。すなわち、※にございしますように、これ以外の場合、つまり初回での勧誘、あるいは別件で名前を告げていないような場合につきましては、当然、名前を告げる必要があるということでございます。

また、※の2つ目でございします。勧誘である旨については、当然こちらも利用者が認識できているか明らかでない場合もあるため告げる必要があると考えるところでございます。

最後の注のところに書いてございしますが、法人契約は適用除外としないということで整理したいと考えております。論点の説明資料の際に、不実告知の禁止につきましても法人の契約も対象となっているということがございましたけれども、そういったものと並びで考えているところでございます。

今申し上げましたことを表にしたのが下の図でございまして、ご覧いただければと思います。※のところに、小さい文字で恐縮ですが、付記させていただいたことを少し紹介いたしますと、※2でございします。勧誘である旨につきましては、必ずしも勧誘という用語を用いる必要はなく、勧誘であることが伝わればよいと考えておりまして、具体的な話法につきましては、別途消費者保護ガイドラインなどで他法令などの状況も参考に整理を行いたいと考えております。

また、※3でございしますが、販売代理店が勧誘を行う場合には、販売代理店の氏名・名称及び勧誘である旨のほか、勧誘する電気通信役務を提供する電気通信事業者の氏名名称を告げる必要もございします。この店舗販売の場合でも、販売代理店が複数の電気通信事業者の役務を取り扱う場合が想定されることから、こちらについては省令で適用除外とする

ことは考えていないところでございます。

また、※4でございますが、利用者の希望に応じた対応を行う場合につきましては勧誘に当たらないため、解釈上当然に本規定の適用対象外となると考えます。例えばショップに足を運んでスマホの契約を申し込みたいんですとお客様がおっしゃった場合、これは既に勧誘の段階を超えて契約に向けた説明をショップの方がやられるわけで、そこで勧誘でありますという旨を述べる必要はないだろうと、そういったことでございます。

「また」以下は、オンラインのキャンペーンなどで、特定の利用者に対して契約の締結に向けた働きかけを行わないものについても勧誘に該当しないため、解釈上当然に本規定の適用対象外となるということです。いわゆる広告的なもの、不特定多数に送っているようなものにつきましては勧誘に該当しないということで、そもそも法律の適用対象外だということを付記させていただいております。

続きまして4ページでございます。(2)利用者の利益の保護のため支障を生ずるおそれがある行為、こちらについては省令において定めることにより禁止される行為でございますが、現時点では定めず、今後課題が顕在化した際に措置をさせていただくことで方向としたいと考えております。今後、私ども、年2回程度モニタリング定期会合を開催しており、そこでは苦情相談分析などを行っておりますが、そういった状況をしっかりと注視してまいりたいと考えております。

5ページでございます。販売代理店の届出制度の関係で、(1)届出制度を通じて把握する事項でございます。これは、販売代理店に関する情報につきましては、2つに分けて考えており、1つ目が、販売代理店たる法人又は個人を特定するための情報、業務の概要を把握するための情報につきましては、届出により取得をしたいと考えております。

加えて、販売代理店の店舗の情報など、より詳細な情報につきましては、報告規則を設けまして、これに基づく報告を年1回いただくこととして、それによって取得をしたいと考えてございます。

下の表にありますように、1の販売代理店たる法人、個人を特定するための情報については、左側にあります届出ということで、法定事項としては、1から4の販売代理店たる法人又は個人の名称・住所、通信サービスの事業者の名称・住所、委託元の名称・住所、取り扱う通信サービスの区分、これらは法定で決められておりますが、これに加えて、⑤販売形態の別、⑥再委託の有無、そして⑦又は①～③の者の法人番号を把握させていただきたいと考えております。

また、右にございます報告事項でございますが、①店舗の数、名称、所在地、②再委託先の氏名又は名称、住所、法人番号につきましては、年1回の把握としたいと考えております。

下の米印にございますが、左側の部分の届出事項につきましては、変更が生じた場合は、遅滞なく変更届を提出することが必要ということになりまして、右側の報告につきましては、年1回の定期的な把握ということで考えてございます。

6ページにまいりまして、届出制度の活用方策等でございます。届出制度導入にあわせまして、2つの制度を整備したいと考えております。

①が、販売代理店の届出義務の履行を確保するための措置としまして、電気通信事業者には、指導等措置義務の一環として、販売代理店が届出を行ったかどうかの確認、届出を行っていない場合に遵守させることを求めたいと考えております。

②でございますが、届出制度の活用方策につきまして、(1)でございますが、総務省のホームページにおいて、届出を行った販売代理店の名称、届出番号、届出年月日、取り扱う通信サービスの区分、法人番号につきまして公表したいと考えております。こちらにつきましては、下の真ん中の図のところでございますが、事業者から見ても、委託先に確認するとともに、こういった公表情報によって届出済みか確認も可能ですし、利用者にとっても、勧誘された代理店が届出済みかといったものが確認できるということでございます。

また、②の(2)にまいりまして、苦情・相談の原因となった販売代理店の特定を容易とするとともに、届出義務の履行を促進するため、提供条件の説明に用いる書面に届出番号を記載する義務を設けるということとしたいと考えております。こちらにつきましては、右の下にイメージがございまして、現在、説明書面につきましては、販売代理店の名称ですとか、連絡先等を記載していただくことになっておりますが、そこに届出番号も新たに記載をしていただくということで考えてございます。

米のところでございますが、記載の方法としては、印字に限らず、スタンプ、手書き等の方法も考えられるかと思っております。また、利用者に必ず手交する書面のいずれかに記載すれば足りるということを消費者保護ガイドライン等で明示をしたいと考えているところでございます。

また、併せまして、枠囲みの一番下の米でございますが、電気通信事業者が、販売代理店を利用せずに提供条件の説明を直接行う場合に、同様の義務を課す、すなわち電気通信

事業者の届出番号や登録番号を記載するといったところも義務として課すこととしたいと考えてございます。

最後に、真ん中の下の米のところでございますが、前回の議論で、個人の販売代理店の情報につきまして議論があったところでございます。こちらにつきましては、行政機関の保有する個人情報の保護に関する法律におきまして、行政機関は、個人情報を取得するときは、あらかじめ、本人に対し、その利用目的を明示しなければならないとされていることを踏まえまして、届出の様式に公表の旨、公表内容及び公表目的を記載することとしたい、これによって、個人の販売代理の2の(1)にありました情報につきましても、公表するようにしたいと考えてございます。こちらにつきましては、この法の所管でございますが行政管理局にも確認をとっているところでございます。

説明は以上でございます。よろしく願いいたします。

【新美座長】 どうもありがとうございます。

それでは、ただいま説明がございました。利用者利益の保護に向けた制度整備(案)につきまして、ご意見、ご質問ございましたら、ご発言をお願いします。では、石田構成員、お願いします。

【石田構成員】 届出制度の活用方策のところなんですけれども、届出情報の公表のところ、公表される内容が、名称と届出番号と届出年月日と取り扱う通信サービスの区分となっております。例えば、その代理店がどこの電気通信事業者の代理店かということは公表にはならないみたいなんです。例えば、契約して初期の段階で、名前はわかっているけれども、一体どこの代理店なのかということがわからないということになるかと思えますので、①のところ、電気通信事業者に対して、指導措置等の義務の一環として、販売代理店が届出を行ったかどうかの確認を求めとなっておりますので、電気通信事業者に対しては、自分のところの代理店を全て把握しておいていただきたいと思いました。

【新美座長】 それは、ご意見としておっしゃっていただいたということでよろしいですか。その辺、何かありましたら。

【梅村消費者行政第一課長】 よろしいでしょうか。実は、電気通信事業者の指導等措置義務というのは、1次代理店も2次代理店も含めまして、事業者を確認することが必要となっておりますので、そこは、事業者の義務として、そういったところをしっかりと把握するという必要は必要だと考えております。

【新美座長】 ありがとうございます。じゃ、横田構成員、どうぞ。

【横田構成員】 今のに派生して確認ですが、公表するところと、1つ前のスライドの届出内容の対応関係を確認しておきたいんですが、法定事項である①のうちの名称が公表対象であり、また、②は公表されない、③委託元の名称情報、住所も公表されない、④が公表される、そして、届出によって付された届出番号が公表され、また、法人番号、これ、省令事項として出された7のほうですかね、そのうち、①に相当する個人番号は公表される、そのような理解でよろしいですか。

【新美座長】 いかがでしょうか。

【梅村消費者行政第一課長】 その理解で結構でございます。

【横田構成員】 そうしますと、石田構成員のご質問にかぶせる形で申し上げますと、この事業者は確かに届け出をしているらしいと、A事業者の代理店としてやってきたけれども、ほんとうだろうかというチェックは、この公表事項からできないということよろしいでしょうか。

【梅村消費者行政第一課長】 公表の範囲をいろいろ検討しているんですけども、利用者にとって、まず、この代理店というのは存在するのかとか、どういう種類のサービスを行っているかというところが最低限わかることが必要と思っています。もちろん、委託元とかいろんな情報もあれば利用できる部分はあるんですが、一方で、事業者にとってどういうところと契約しているかという内容については、一部センシティブなところもあるやに聞いておまして、少なくとも、まずは通信サービスの区分を把握できるようにすることと、あと、もちろん、通信サービスの事業者名というのは当然利用者側でも把握できますので、そういったところから追っかけることができればと考えております。

【横田構成員】 ということは、ちょっと意地悪な質問をしますと、A社との委託関係で勧誘してきたんだけど、A社だとなかなか契約がとれない、B社の委託も実は受けようになっているが、それはA社にばれたくないというような場合、あるいは、そういう乗りかえ等が発生した場合に、A社、B社との関係で代理店が不利益にならないようにという配慮があるということなのかなと今伺っておりましたが、ほんとうにこれでいいんでしょうかということを消費者団体の方に聞いてみたいんですけども。

【新美座長】 じゃ、長田構成員、どうぞ。

【長田構成員】 こういう勧誘の大きな問題は、今、例えばですよ、契約しているNTTの契約に関してみたいなのを言いながら、会社名もおっしゃっているわけですよ。覚えられない会社名を言われたんだけど、話の中で、今の光回線のことなんか話しながらと

やっているうちに、自分では、自分の今契約しているところの新しいサービスプランができたので、それを勧誘されているのかなと思って契約してみたら、全然違うところでしたという相談は多いですね、石田構成員、と振るわけですけれども。そういうことを確認するためには、どこの通信事業者の代理店として仕事をしているのかというのが、公表できないセンシティブなものというのがまずわからなくて、何かそこに配慮しなければいけない理由が全然腑に落ちませんので、もう少し丁寧に説明いただきたいと思ひますし、できれば販売代理店なんだから、どこの代理店なのかというのは公表すべきだと思います。

【新美座長】 その点はどうですか。ご意見として。

【梅村消費者行政第一課長】 まず、販売代理店の必要最低限の情報を把握するという届出の趣旨の中で、どこまで把握するかというところで、私どもいろいろ情報は把握して、行政として相談があった場合の対応などはしていけるようにということが1つでございます。

届出番号の表示も説明書面等々で確認できるようにして、例えば、いろいろトラブルがあったときの苦情相談であったり、そういったところで消費生活センター、あるいは総務省への相談があったときに、こういった情報でどういった代理店についてのトラブル、苦情があるかということも突き合わせられると思ひているところでございます。

公表につきましては、プラスアルファとして考えておりまして、こちらは委託先が届出をしているかと、事業者の確認の意味もありますし、利用者が、まず、勧誘されたところがそういった届出をしているのかを確認できる意味もあります。また、届出を出すインセンティブと申しますか、非常に多くの販売代理店がいる中で、しっかり届出を出すインセンティブを与える意味もありまして、今回、届出をした販売代理店に規律がかかるという制度になっておりますことから、そういった意味を含めて一定程度の公表をしようとしたところでございます。

公表の範囲は、事業者さんにいろいろ聞くところによると、どこに契約しているかというところが、そういったところを全部明らかにするのはどうかということの一部から把握したものですから、そういった対応が必要と考えたところでございます。

【新美座長】 じゃ、市川構成員、お願いします。

【市川構成員】 立法に至る前のときに、今のところについて私もお話ししたことがあって、結局、今回は、代理店を直接的に対象にすることにして、それを何とか、省令から先のレベルで今、一生懸命、電気通信事業者の責任がそもそもあったはずだけど、その限

界点はどの辺にあるかという話だというふうに、今、形としてはそうなっていると受け止めています。ですので、逆に今ご説明があったように、エンフォースメントというか、把握し続けることが大変だろうなということをものすごく心配しております、聞いている限りでも、2次、3次の代理店があっちに行った、こっちに移ったみたいなことで、どんどん事実が変わってくるということも伺っておりますので、今回のように整理していただくと、それを放置しているのは、少なくとも代理店に契約している元の方々なので、そこから引っ張って行って、多分、今お話があったような内容にあまり踏み込まないうちに済んでいればいいと思っております。もしそれで直らないのであれば、これはさらに規律を拡充しないとだめだ、あるいは法改正が要するというのであれば要るのだという話の順番になるような感じかなというふうに認識しております、というコメントです。

【新美座長】 コメントということで。横田構成員、どうぞ。

【横田構成員】 ちょっと意地悪な言い方をしましたけれども、多分、そういう配慮があるということを正面から書いてしまったほうがよいような気がしていて、というのは、今回は、とにかく届け出てもらわないとどうしようもない仕組みなので、届出のためのハードルをまず下げるというのは、1つ理由にはなると思うんです。逆に、全ての契約ネットワークを明らかにしてくださいという届け出ない、無届け事業者が増えてしまうおそれがあるという、これは廃棄物処理とかの現場でも、許可制を厳しくすると無許可営業をやられてしまうというのはよくある話なのでわからなくもないと。ただ、そうなると、実際に問題が起きたときに、総務省、何とかしてくださいというような、届出番号を付したこの代理店よくわかりませんという通報が増える可能性は十分にありまして、そのときのエンフォースメントはぜひ頑張ってくださいとか、よろしく願いますということになりますけれども、そういうルートで解決するという趣旨のたてつけなんだということは、これ、次にオープンするときに、ネットワークが明らかになることを懸念しているというのは、それをそこまで公表してしまうと、結局、届出制度うまくいかないかもしれないというふうに正面から言ってしまったほうがいいのかというのが個人的な意見です。

【新美座長】 ありがとうございます。それでは、どうぞ。

【梅村消費者行政第一課長】 言葉足らずで申しわけございません。

今回、公表するというのは、法律に根拠がある公表ではなくて、それをあえて今回公表させていただこうということで、慎重に考える必要があるなという対応も1つの理由でございます。それは、どこまでやれるのかというのは、また検討してまいりたいと思います。

また、市川先生おっしゃったように、実は運用側のことも考えていまして、今挙げている公表の範囲ですと、それほど多く変動はない情報です。それでも最低限の確認ができます。一方で、例えば、代理店が扱う通信サービスの事業者の変更があったときとかというのは、届出としては変更届を出してくるわけですが、それを逐一総務省のホームページに反映していくということが必要になります。そこら辺の事務的なところも踏まえてこの案としているというのが現状でございますが、もう少しよく考えてみたいと思います。

【新美座長】 それでは、今の言った点は、今後どうなるか、もう少し実行可能性も踏まえた上で検討していただくということで、ほかにございませんでしょうか。では、黒坂構成員、最後にします。

【黒坂構成員】 すみません。長くならないようにします。と言いつつ3点ございますが。

5 ページ目、届出の事項の話で、今の横田構成員からの問題提起とも若干関係するかもしれないのですが、販売代理店、特に小規模な事業者であるとかが、M&Aなども含めて事業継承されたというような情報を把握することが、この省令事項の中で追記していただくような形で可能なのか。これは、公開していただく必要は全くない情報だと思うんですが、ということが1つ。

これももちろん事務的な手続の煩雑さとも関係するんですけども、若干ネガティブな考えを持ってしまいますと、こういった何か悪さをしてしまったような、あるいはちょっと後ろめたい人たちが、M&Aであるとか事業継承の形を通じてロンダリングしていくというようなことというのは考えられるかなと。できる限りそれを追いかけるようなエンフォースメントというのが可能であれば望ましいというふうに思います。

なおかつ、省令事項といっても、そう簡単にどんどん追加しますということとはできないというふうに考えれば、この場で、最終的には事務量との比較で検討していただくことだと思いますけれども、ご一考いただくというのは1つあるのかと思っております。

あと、もう一つ同じページで一番下の※のところ、遅滞なく変更届出をとるところが、「遅滞なく」ではなく1カ月以内であるとか、2カ月以内であるとか、と具体的に示すことが可能なのか。可能だとしたら、そういったほうが、よりこの届出は大事なものだよと、ちゃんと従っていただきますよというようなことのメッセージになるかなと思いますので、そういったことをご検討いただけるかどうかということでもあります。

3点目が6ページ目、これはもう単純な意見であり、希望でもありますし、実際には、省令の中に書くということではなく、運用の中で対応していただくということだと思いますが、届出番号の表示のところですか。おそらく、今回、届出制を導入することによって、届出番号が一種の、いわゆるトラストのようなものに多分なっていくのだらうと、それが期待されるということも考えられますので、だとすると、トラストの堅牢性を担保するためにスタンプ、手書きというのは若干緩いところがあるかもしれないなど以前から懸念しておりまして、対応可能な事業者から、例えば、実際に印字していただくとか、カタログに記載していただくとか、そういった運用方法というのを推奨することは可能でしょうか。もちろん最初の数カ月であるとかは難しいとは思いますが、順次運用をより確実なものに高めていくというような取り組みを引き続き検討いただけるとありがたいなと思っております。

以上です。

【新美座長】 ありがとうございます。何か事務局のほうで今のコメントについて、答えることがあったら、どうぞ。

【梅村消費者行政第一課長】 事業の承継の関係につきましては、これは届出が必要になってまいりますので、そういったところで把握をしてみたいと思います。

あと、遅滞なく変更届というのは、他の立法例も踏まえてこういう記述になっておりますが、どのぐらいの範囲でというところが、具体的に消費者保護ガイドラインなどに書けるかどうかというのは、他の例を見ながら検討したいと思います。

また、届出番号の表示につきましては、今の資料の6ページの右下にありますように、実は、説明書面、交付した書面で説明するという義務の中でも、代理店の名称ですとか、連絡先といったものが書いてありますが、それは、一部では印字ではなく判子とかで、そこも認めている現状もございます。ですので、もちろんそこがあまり信頼性に足らないように見えるものはよくないと思いますけれども、そういった推奨までできるのかどうか含めて消費者保護ガイドライン等々での書き方を考えたいと思います。

【新美座長】 ありがとうございます。じゃ、最後、勢いがよかったから、北さん。

【北構成員】 前半の話のほうでもよろしいですか。

【新美座長】 最後に、はい。

【北構成員】 2点ありまして、3ページに、2年目を目途に、これはこちらのほうの資料じゃなくて……。

【新美座長】 資料4ですか。

【北構成員】 資料4のほうです。2年目を目途にと書いてあって、これは、心意気ということだと思いますが、既にこんな情報がマスコミに漏れていること自体がおかしいのですが、2年間の時限的な措置なのではないかという勘違いがひとり歩きしています。この表現だと、おそらく韓国が3年の時限立法だったから、そこから類推して、2年の時限的な措置なのかと思われてしまう。2年を目途に、という文言は無くても、一番下に、毎年しっかり検証して云々って書いてあるので、これで十分なのではないか、あるいは、そういう勘違いをされないような表現にしていきたい、というのが1点。

それから、15ページで、非常に残念なことに、在庫端末の扱いが空白になっています。ここが次の非常に大きな論点で、2万円とか3万円という上限になった場合、では在庫端末の定義を緩めてくれという話に絶対になります。2万円、3万円という議論と在庫端末の扱いは、ペアで考えないといけない話なのです。次回会合で出てきて、そこで議論するというのも厳しいと思いますので、事前に考え方を伺えたらいいなと思います。

以上でございます。

【新美座長】 それでは、今の点、非常に重要な点ですので、ぜひ、次回までに仮案でも中間案でもいいですから、わかり次第、コメントを求めるようにしていただけたらと思います。

【大村料金サービス課長】 在庫端末の扱いについては、今回は、一定の例外を措置と書くだけで、具体的な案がなくて失礼しました。在庫端末についても規律が緩まないようというご趣旨だと思うのですが、案を準備して、ご指摘のとおり、できる限り事前に構成員の皆様にご相談した上で、次回資料を出せるようにしたいと思いますので、よろしくお願いいたします。

【新美座長】 それでは、非常に熱心にご議論いただきましたけれども、時間ももう10分以上過ぎておりますので、議論はこれくらいにしたいと思います。

では、最後に、事務局から連絡事項がございましたら、よろしく申し上げます。

【仲田料金サービス課課長補佐】 次回、合同会合は6月18日火曜日、10時から開催する予定です。なお、場所につきましては、総務省外の会議室で開催する方向で調整しておりますので、決まり次第、事務局からご案内申し上げます。

また、冒頭申し上げましたが、配付しております資料4につきましては、会議終了後に事務局にて回収させていただきますので、お席に残していただきますよう、ご理解のほど

よろしくお願いいたします。

事務局からは以上でございます。

【新美座長】 ありがとうございます。

では、ちょうど1週間後に会議があるということですので、よろしくお願いいたしますと思います。

以上をもちまして、本日の議事は全て終了しました。非常に熱心なご議論をいただきまして、大変ありがとうございます。随分深まった議論になったと思います。来週、ぜひ、またよろしくお願いいたしますと思います。本日はどうもありがとうございました。

以上