

競争ルールの検証に関するWG（第3回）

1 日時 令和2年6月11日（木） 13:00～15:00

2 開催形式 Web会議

3 出席者

○構成員

新美主査、相田構成員、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（真）構成員

○ヒアリング対象者

株式会社MM総研

○総務省

谷脇総合通信基盤局長、竹村電気通信事業部長、今川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、廣瀬番号企画室長、
中村料金サービス課企画官、中島料金サービス課課長補佐、田中料金サービス課課長
補佐、仲田料金サービス課課長補佐、水井番号企画室課長補佐

4 議事

【新美主査】 それでは、時間となりましたので、ただいまから競争ルールの検証に関するワーキンググループ第3回会合を開催いたします。

本日、西村暢史構成員から所用のため欠席との御連絡をいただいております。また、関口構成員が途中で御退席と伺っております。

本日の会議につきましてもウェブ会議の形式で開催させていただきます。

議事に入ります前に、事務局から連絡事項がございましたら説明をお願いします。

【中島料金サービス課課長補佐】 事務局の中島でございます。

本日の会議におきましては、ウェブ会議で行います。一般傍聴につきましてもウェブ会議システムにより、音声のみでの傍聴とさせていただきます。このため、構成員の皆様におかれましては、御発言に当たっては、お名前を冒頭に言及いただきますようよろしくお願いいたします。また、ハウリングや雑音混入防止のため、発言時以外はマイクをミュートにさせていただきますようお願いいたします。チャット機能もございますので、音声がつながらなくなった場合など、必要があればそちらも御活用いただければと思っております。

本日の会議資料につきましては、議事次第のとおりでございます。議事次第に掲載している資料のほか、構成員の皆様には事前に構成員限りの資料を送付しております。また、構成員の皆様には、事前に送付した構成員限りの資料のほか、投影のみの構成員限りの資料も用意しております。これら、構成員限りの資料に含まれている数値等につきましては、水準感も含め会議中、会議後を問わず、言及は控えていただきますようよろしくお願いいたします。

以上です。

【新美主査】 どうもありがとうございました。

それでは、議事に入りたいと存じます。本日は、まず、事務局から改正電気通信事業法の適切な執行について、新型コロナウイルス感染症の影響拡大に対応するための取組、それから、モバイル市場の競争環境に関する検証、さらには、携帯電話の料金等に関する利用者の意識調査の結果について、御説明をいただきます。その後、構成員の皆様の意見交換を行っていただきます。

そして、最後になりますが、株式会社MM総研様から国内携帯電話使用動向に関する御発表をいただき、これにつきましても質疑を行いたいと考えております。

それでは、まず、議題1につきまして、事務局から御説明をよろしくお願ひします。

【仲田料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。

まず、資料1、改正電気通信事業法の適切な執行について御説明いたします。この資料では、改正電気通信事業法の最近の動向を3点御説明いたします。

まず、1ページ目を御覧ください。

電気通信事業法第27条の3違反に関する指導でございます。改正電気通信事業法の規律に違反しまして、上限2万円を超える端末の値引きを行った事案が発生いたしましたので、5月29日に行政指導を実施しております。指導の対象は、NTTドコモ及びその委託を受けた販売代理店計70社となっております。

こちらの指導を踏まえまして、次に2ページを御覧ください。2点目でございますが、先ほど御紹介差し上げた違反事案も踏まえまして、27条の3等の運用に関するガイドラインの2次改正を行っております。具体的には、先ほどの指導の内容、また、事業者販売代理店からの問合せ等の内容も踏まえまして、改正電気通信事業法の運用に当たっての解釈の明確化等を図るため、5月29日に改正をしております。

内容といたしましては、5G料金プランに関する具体例、3G・PHSに係る特例に関

する具体的な適用条件、また、違反事案を踏まえた利益の提供時の消費税の扱い等について追記を行っております。

続きまして、4ページを御覧ください。3点目でございます。各社が提供する端末購入プログラムにおいて、前回のワーキンググループでも構成員の先生方に御議論いただきました内容も踏まえまして、割賦により端末を販売する際の販売手法に係る要請を5月29日に行っております。要請の内容でございますが、改正電気通信事業法に違反することがないようにということで、非回線契約者に対して端末を販売していないようなことがないか、また、端末購入プログラムに加入しようとする者が誤解するようなこと、また、不適切な広告、勧誘説明等が行われていないかという点も含めまして、要請で求めていくと共に、回線契約者と非回線契約者の提供条件の差異の状況を把握するために、総務省への報告を求めるものでございます。

以上、資料1の説明でございます。

続きまして、資料2を御覧ください。

資料2でございますが、こちらは新型コロナウイルス感染症の影響拡大に対応するための取組の御紹介でございます。前回までのワーキンググループでも、各社様の取組を御紹介しておりましたが、今回、アップデートしたものを御紹介いたします。

1ページを御覧ください。電話料金等の支払猶予に関する事業者の取組ということで、現在、支払猶予措置を実施している電気通信事業者は計130社という形になっております。ドコモ、KDDI、NTT東西につきましては現在、支払期間は6月末まで再延長する旨を発表しております。

続きまして、2ページを御覧ください。学生等の学習に係る通信環境の確保に関する事業者の取組の御紹介でございます。現在、当該措置を実施している電気通信事業者は27社までとなっております、MNO3社は6月末まで実施予定となっております。

続きまして、3ページ目を御覧ください。こちらは緊急事態宣言を受けまして、各社が時間短縮、営業縮小等の対応を行ってございましたので、その状況をまとめたものでございます。

次、4ページを御覧ください。これまでのMNO4社の販売代理店の対応の経緯を示しているものでございます。こちらの4ページの下のところがございますとおり、5月25日に緊急事態宣言が解除されたことを受けまして、4社とも受付業務の縮小、また、営業時間短縮の終了を行いまして、5ページにありますとおり、本日時点においては、各代理

店とも通常時の業務に戻っております。

5 ページで紫色で囲っている枠につきましては業務縮小等を行っていた際に手続の受付チャンネルを変更していたところでございます。

以上、資料1と2の説明でございました。

資料3につきまして、引き続き、御説明いたします。

【中島料金サービス課課長補佐】 資料3について、説明いたします。

まず、2 ページ目を御覧ください。昨年、モバイル研究会からのモバイルサービス等の適正化に向けた緊急提言を受け、5月に改正電気通信事業法が成立、公布されました。10月には改正法及び関係省令等が施行され、今年の2月に取りまとめられたモバイル研究会の最終報告書では、通信端末の両市場の状況を含むモバイル市場の変革の進捗について、定性的、定量的に実施していくことが適当であるとされているところがございます。

3 ページ目を御覧ください。評価・検証の観点としましては、大きく4つございます。通信市場の動向、端末市場の動向、新プランへの移行促進の状況及び事業者販売代理店の経営状況について定量的分析を行うこととしております。

4 ページ目を御覧ください。定量分析に活用するデータですが、MNO事業者を含む改正法の規律の適用を受ける事業者等から報告規則や報告徴収によりデータの報告を頂いているほか、経営情報や端末市場の動向については、公表データ等を活用して行ってきたいと思っております。

5 ページ目を御覧ください。数値のまとめ方でございます。本資料で使用している数値及び期間については次のようになっているため、主に改正電気通信事業法の施行前後のモバイル市場の状況について分析することといたします。MNO3社の数値につきましては、2019年4月から12月の数値を使用しております。

ただし、既往契約の推移については、2019年4月から2020年3月までの数値を使用しております。MNO3社以外の指定事業者の数値につきましては、2019年10月から12月の数値を使用しております。そのほか、MNO3社及びMNO3社以外の指定事業者の2020年1月から3月の数値については、新型コロナウイルス感染症の影響により一部の事業者から報告が遅れているため、今後、6月中に報告を受けた数値を順次、追加していく予定でございます。

なお、改正電気通信事業の規律の適用を受ける24の事業者につきましては、6ページのとおりでございます。

6 ページを御覧ください。先ほど申し上げました対象事業者ですけれども、改正後の規律の適用を受ける事業者は計 24 事業者、MNO の特定関係法人及び MVNO のうち、シェアが 0.7% 以上の者が対象となっております。

7 ページ目を御覧ください。改正電気通信事業法の規律の対象は、携帯電話のうち携帯電話サービス及び全国 BWA サービスであり、法人相対契約などは除外しているところでございます。

9 ページ目を御覧ください。こちらから電気通信サービスの契約数の推移について御説明いたします。第 1 回 WG においても説明したところでございますけれども、携帯電話の契約数は 2000 年に固定電話を逆転してから右肩上がりが増加し、直近では約 1 億 8,000 万弱となっているところでございます。

10 ページ目を御覧ください。携帯電話の契約数のうち、改正電気通信事業法の対象となる事業者の移動電気通信役務に係る契約数は、およそ 1 万 2,500 万契約となっております。そのうち、スマホ向けの契約数は約 9,000 万契約となっております。

13 ページを御覧ください。こちらは携帯料金のプランの推移でございます。各社の料金プランについては、第 1 回 WG で説明したとおり、大容量プランと比較すると、1 年前に比べて 3 割前後、低廉化しているところでございます。また、今年 4 月には、楽天モバイルさんが低廉な価格で事業参入しているところでございます。

14 ページ目を御覧ください。5G 料金につきましては、5G 開始当初のキャンペーンの適用も加味すると、4G と同水準の料金での提供となっているところでございます。

18 ページ目を御覧ください。こちらは新規契約数、契約解除数の推移でございます。MNO 3 社の新規契約数、契約解除数は改正電気通信事業法の施行後、減少しているところでございます。スマホ向けにつきましては、MNO 3 社は契約解除数のほうが多いですが、その他の指定事業者につきましては新規契約数のほうが多い状況になってございます。

21 ページ目を御覧ください。解約率の推移でございます。MNO 3 社の解約率は、改正電気通信事業法の施行後、減少しているところでございます。その他の解約率につきましては、MNO 3 社の解約率よりも高く、スマホでは 2 倍以上となっております。これは MNO 3 社ではフィーチャーフォンの解約があるため、全体では解約率よりもスマホの解約数のほうが低くなっているものと思われるところでございます。

23 ページを御覧ください。移動電気通信役務に係る収入についてでございます。指定

事業者の移動電気通信役務に係る収入につきましては、月額で約4,700億円となっております。MNO3社の移動電気通信役務に係る収入は、改正電気通信事業法の施行前後で大きくは変わっていない状況でございます。

24ページ目を御覧ください。こちらはARPUの推移でございます。指定事業者のARPUは月額約3,800円弱であり、スマホに係るARPUはそれよりも高く約4,500円弱となっております。その他の指定事業者のARPUにつきましては、MNO3社のARPUに比べ、低くなっているところでございます。MNO3社のARPUは改正電気通信事業の施行前後で、特に大きい変化はない状況でございます。

26ページ目を御覧ください。MNPは、2018年度は約506万番号、2019年度の数値につきましては、先ほど御説明したとおり、まだ報告を受けていないことから、2018年度が最新の数値となっているところでございます。

27ページ目を御覧ください。指定事業者のMNPの数はポートインが約31万番号、ポートアウトが約33万番号となっております。こちらは2019年12月現在でございます。

28ページ目を御覧ください。MNP件数の推移でございます。MNO3社のMNPの数は、改正事業法の施行前後で大幅に減少しているところでございます。

続きまして、29ページ目、30ページ目でございます。こちらはMVNOである日本通信様の報道発表資料から引用させていただいたものでございます。MVNOでは、従来キャッシュバック目当ての短期でのMNPが多いと言われておりましたが、それが激減しているといった数値でございます。

32ページ目を御覧ください。SIMロック解除件数の推移でございます。SIMロックが解除された端末の数は、2016年度第1四半期以降に大きく増加しているところでございます。1四半期当たり平均22%の増加でございます。昨年11月のSIMロック解除ガイドラインの改正後、件数が大幅に増加し、2019年度第4四半期においては110万件を突破しているところでございます。

34ページ以下は各事業者のSIMロック解除への対応状況でございます。各社とも改正ガイドラインに対応しており、また、36ページ目にあるとおり、MVNOではUQモバイルさんを除き、販売時のSIMロック自体を廃止しているところでございます。

38ページ目以降でございますけれども、ウェブでのSIMロック解除の手続を記載しているものでございます。モバイル研究会の第20回及び第21回会合でお示ししたもの

のアップデート版でございます。今回、改めて調査しましたら、契約者以外の手続が新設されたところは、手順自体は変わっていないところでございます。

65ページ目を御覧ください。こちらは違約金支払件数でございます。指定事業者の契約者の違約金の支払状況は約49万件で、金額にして39億円でございます。1件当たり平均約8,000円となっております。MVNO3社の違約金の支払件数及び支払金額の推移と共に、改正事業法の施行前後で減少しているところでございます。

66ページ目を御覧ください。違約金のある契約件数でございます。更新ありの違約金のある契約は、大半がMNO3社のものであります。更新なしの違約金のある契約につきましては、大半がその他の指定事業者のものとなっており、約279万件のうち約262万件が対象になっているところでございます。

68ページ目を御覧ください。こちらは各事業者の端末販売の状況で、前回もお示ししたものでございます。69ページから79ページまでは、各社の単位で価格帯別、機種別のスマートフォンの数を示しているものでございます。

80ページ目を御覧ください。こちらは各事業者の端末購入サポートプログラムの変遷でございます。各社、端末の売り方等、工夫してきているところでございます。これにつきましては、先ほど資料1で前回会合の御指摘を受けた対応につきまして、説明したとおりでございます。

81ページ目につきましては、各社の現在の端末購入サポートプログラムの状況でございます。

82ページ目を御覧ください。こちらは端末販売の販路の多様化を示したものでございます。店舗での販売のみならずMNO各社のオンラインでの販売や大手家電量販店でのSIMフリー端末の販売など、様々な販路が出てきているところでございます。

85ページ目を御覧ください。こちらは端末の売上台数及び売上高となっております。端末の売上高は月によって異なるもので、単純に比較はできないところでございますけれども、MNO3社の端末の売上げは、改正事業法の施行前後で特に大きく変わっていないところでございます。指定事業者の端末売上げは約333万台、21.7億円となっております。

87ページ目を御覧ください。こちらはスマホの端末の売上台数、売上金額、売上高を示したものでございます。スマホにつきましても、特に大きく傾向は変わらないといったところでございます。

89ページ目を御覧ください。こちらは、C I A JさんとJ E I T Aさんの調査による端末の出荷台数の推移でございます。国内の携帯電話の出荷台数なんですけれども、国内メーカーの数値なので、事業者の売上げの数値とは異なっているところがございますけれども、全体としては長期的に減少傾向となっております。

90ページ目を御覧ください。こちらはI D Cの調査による我が国及び世界のメーカー別の携帯電話出荷台数の割合でございます。日本では、A p p l eの割合が引き続き高い推移を示しているといったことが分かるものでございます。

92ページ目を御覧ください。こちらは対象設備購入における利益提供の件数及び金額でございます。指定事業者による端末設備の購入等を条件とした経済的利益の提供は、ほとんどはMNO3社によるものでございます。経済的利益の提携の件数、額につきましては、改正事業法の施行前後で、いずれも減少しているといったところがございます。

95ページを御覧ください。こちらは端末代金の値引き等の記述の例外でございます。不良在庫端末、廉価端末、あとは3G巻取り、こういった3つの例外がございます。

96ページ目を御覧ください。不良在庫端末についてですけれども、こちらの例外は3事業者で延べ131機種、うちスマホは90機種となっております。i O S 3 2機種、アンドロイドが99機種、いずれも、1年以上の特例と2年以上特例の両方があるといったところがございます。

98ページ目を御覧ください。こちらは現在販売されている廉価端末の一覧でございます。廉価端末に係る例外につきましては、MVNOを含めまして9事業者で、延べ18機種となっております。

99ページ目を御覧ください。こちらは、いわゆる3G巻取りの関係のものでございます。MNO3社では、3G及びPHSの終了をこちらの期日のおり、発表済みでございます。

100ページ目を御覧ください。3G契約につきましては、改正電気通信事業法の施行後、半年で約18.6%減少し、残りが約1,624万契約といったところがございます。

101ページ目を御覧ください。こちらはPHSの契約数でございます。PHSの契約は徐々に減少し、残りは約175万契約といったところがございます。

103ページ目を御覧ください。こちらは代理店への支払金及び販売奨励金に係るものでございます。指定事業者による代理店への支払金及びそのうちの販売奨励金につきましては、ほとんどがMNO3社によるものでございます。MNO3社による代理店への支払

金及びそのうちの販売奨励金につきましては、改正電気通信事業法の施行前後で、いずれも減少しているところでございます。

107ページ目を御覧ください。こちらは新事業法不適合期間拘束契約及び新事業法不適合利益提供等の残存数のものでございます。拘束期間、違約金の金額等が改正事業法に適合しない既往契約は、改正事業法の施行後半年で約18.1%減少しているところでございます。利益の提供等が改正事業法に適合しない既往契約は、改正電気通信事業法の施行後半年で、およそ25.3%減少しているところでございます。

109ページ目を御覧ください。こちらは移行・解除数と更新数の推移でございます。

111ページ目を御覧ください。こちらは既往契約に係る利益の提供の件数と、その額でございます。

113ページから117ページ目ですけれども、こちらはモバイル研究会の第20回会合でもお示した各事業者の移行促進のための施策及び改正法に基づく業務執行のための体制整備の取組の状況を取りまとめたものでございます。赤字になっているところが新しい施策となっております。

119ページ目を御覧ください。こちらのページから125ページまでが、MNO3社の財務系の数字をまとめたものでございます。まず、MNO3社ですけれども、119ページのとおり、売上高は大きなトレンドで上昇しているとおおり、あとは120ページを御覧いただきたいのですが、営業利益は若干凸凹がありますけれども、同様な傾向を示しているところでございます。

売上高、営業利益率につきましては、121ページを御覧いただきたいと思います。各社ともおおむね20%前後で推移しているところでございますけれども、NTTドコモにつきましては、直近の2019年度は、前年度に比べて減少しているといったところでございます。

122ページ目以降は、直近の四半期の数値を示しているものでございます。

127ページを御覧ください。こちらのページから資料3の最後までのところは代理店の状況でございます。

127ページは上場している4つの主な代理店の概要でございます。

128ページを御覧ください。売上高が増加している会社、減少している会社で非常にまちまちな状態となっております。

129ページ目を御覧ください。こちらは営業利益率ですけれども、いずれも5%以内

となっているところでございます。

130ページ以下につきましては、四半期ごとの数値となっております。

最後となりますが、今回のデータにつきましては、冒頭御説明したとおり、多くは2019年12月のものでございまして、改正電気通信事業法の施行前後の状況がよく分かるものとなっていると思います。一方で、新型コロナの影響が出てきます。今年2月から3月以後の数値につきましては、まだ分析されておられませんので、今後、資料を入手出来次第、分析をしていきたいと思っております。

続きまして、資料4の説明に入りたいと思います。資料の4-1を御覧いただきたいと思っております。

1ページ目を御覧ください。こちらは調査の概要でございます。冒頭申し上げませんでしたけども、こちらは携帯電話の料金等に関する利用者の意識の調査ということで、昨年3回ほど実施したものでございます。

1ページ目ですけれども、初回の結果につきましては、モバイル研究会の第20回で紹介しているものでございます。その後、おおむね同様の質問で3か月ごとに調査を実施しているものでございます。今回につきましては、本年3月までの計3回の調査結果の概要を御説明したいと思います。

2ページ目を御覧ください。2ページ目につきましては、毎月の支払額についての調査でございます。項目1につきましては支払額の全体、項目2が通信料金、項目3が端末代金となっております。端末代金につきましては、「支払っていない」という人が4割以上いるところでございます。

3ページ目を御覧ください。3ページ目は契約年数や端末の使用年数についての調査の結果でございます。項目4につきましては、携帯電話の利用年数ですが、調査により若干の相違はありますけれども、10年以上と長い人が多い状況でございます。それに対して項目5ですが、こちらは現在の携帯電話会社の利用年数についてなんですけれども、携帯事業者の変更をしている者があるため、少し短くなっているところでございます。項目6について、こちらは端末の利用年数であります。2年までの期間で端末を変更しているところが約過半数となっております。いずれにつきましても、推計による平均年数を右端のほうに記載しておりますので、御参照ください。

4ページ目でございます。こちらは乗換え、変更についての調査でございます。項目7につきましては、携帯電話会社の乗換回数でございます。4割の方が「乗り換えたことが

ない」と答える一方で、「3回以上乗り換えたことがある」といった方も2割弱いるところ
でございます。項目8ですけれども、こちらは直近の料金プランの変更でございます。12
月調査、3月調査では改正電気通信事業法の施行前後が分かるように記載しているところ
でございます。大きな傾向に変わりはなく、2年までが半数となっているところござい
ます。こちらにつきましても、右のほうに推計による平均年数を記載しております。

5ページ目を御覧ください。こちらは通信料金、端末料金に関する意識調査の結果でござ
います。項目9番につきましても、通信料金に関する意識で、大きな傾向につきましても
は変わりありませんけれども、よく見ますと「高くなっている」といった答えをする人が、
若干ではございますけれども、減少しているところでございます。一方で、項目10番、
端末料金に関する意識調査ですけれども、こちらは逆に「高くなっている」といった方が、
少しだけですけども、増加しているところでございます。

6ページ目を御覧ください。こちらは支払総額に対する意識と納得感に対する調査結果
でございます。項目11を御覧ください。こちらは支払総額に対する意識で、「安いと思う」
という人は変わらないのですが、「高いと思う」人が少しだけではありますけれども、減少
傾向にあるように見えて取れます。項目12につきましても、それに対する納得感でござ
います。「納得している」という人の数は変わらないのですが、「納得していない」といっ
た人が減少しているところでございます。

7ページを御覧ください。こちらは今の2つのクロス集計でございます。「安くなってい
る」、「納得している」という人は変わらないのですが、「高いと思う」、「納得していない」
という人は減少しているように見えて取れます。

8ページ目を御覧ください。8ページ目は料金プランの分かりやすさに関する調査でござ
います。項目13について、こちらは日本の料金プランについてシンプルで分かりやす
くなってきたかということですが、「分かりやすくなった」という人は変わりがない
のですが、「分かりづらくなった」といった方は減少しているところでございます。項目14
について、こちらは自分の料金プランを理解できているかどうかということですが、
こちらは「理解できていない」という人が増えてしまっているところでございます。この
要因につきましては、さらなる分析が必要と考えているところでございます。

9ページ目を御覧ください。こちらは今の理解度につきましてものクロス集計でございま
す。項目13ですけれども、分かりやすさと理解度ということで「分かりやすくなった」、
「理解できている」という者が若干増えている一方で、「分かりづらくなった」、「理解でき

ていない」、こういった方も増加しているところでございます。項目14ですけど、こちらは年代別の理解度でございますけれども、当然のことながら、若くなるほど理解度は高い傾向にございます。

10ページ目を御覧ください。こちらは事業者の乗換えに関する意識調査でございます。項目15ですけども、事業者の乗換えがしやすくなったかどうかということですけども、「乗換えがしやすくなった」といった回答をしている方が増加しているところでございます。一方で、項目16、乗換えの意向ですけども、こちらにつきましてはあまり大きな変化はなく、乗換え意向のある人は3割程度といったところでございます。

11ページ目を御覧ください。こちらは乗換えに関する意識と契約年数のクロス集計でございます。大きな傾向といたしましては、最近事業者と契約した人ほど乗換えしやすくなったと感じているところが見て取れます。

12ページ目を御覧ください。こちらは乗り換える理由、乗り換えない理由を調査したものでございます。項目18ですが、乗り換える理由で一番多いのは、当然のことながら「料金が安くなるから」といったところが一番多い理由でございます。項目19番、乗り換えない理由ですが、こちらで一番多いのは「手続きが面倒だ」といったところでございます。

13ページ目を御覧ください。こちらは端末の購入に関する調査でございます。項目20番、端末の購入場所なんですけれども、キャリアショップ、家電量販店、オンラインショップなどが購入場所として多くなってございます。項目21番ですけども、前に使っていた端末の処理で、通信会社に下取りする者が4分の1いる一方、過半数の人間が家で保管しているといったところでございます。

14ページ目を御覧ください。こちらは家で保管している理由を聞いたものでございますけども、個人情報への懸念や大事なデータが入っているといった回答が非常に多くなっています。他方、「特に理由がない」といった方も多くなっているものでございます。

15ページ目以降ですが、こちらは市場検証会議本体で紹介した、利用者アンケートの結果でございます。参考までに添付しておりますので、御覧いただければと思います。

なお、本日の資料4-2ということで、詳細版をお送りしているところでございますけども、全ての質問と回答を整理すると共に、主要なクロス集計の結果をまとめておりますので、別途御覧いただければ幸いです。

資料3、資料4の説明につきましては、以上でございます。

【新美主査】 どうもありがとうございました。

それでは、ただいまの資料1から4までの説明につきまして、御質問、御意見を頂きたいと存じます。まず、途中退席される関口構成員から御発言をいただきたいと思います。その後は、いつもは五十音の先頭から発言いただいておりますが、事務局の発案で今度は後ろのほうから御発言いただくかということですので、関口構成員にまず、お話をいただいた後、西村真由美構成員から五十音の逆順に御発言をお願いしたいと思います。なお、恐縮ではございますけれども、お一人4分程度で御発言をお願いしたいと思います。

それでは、トップバッターとして関口構成員、よろしくお願いたします。

【関口構成員】 関口でございます。中座するので、1番バッターを引き受けさせていただきます。膨大な分析資料を頂戴しまして、どうもありがとうございました。

私のほうから1点だけになりますが、資料3の105枚目の資料、メーカーへの支払金の推移という資料でございます。少し細かい字で、具体的な内容については、移動端末設備の開発費、あるいは端末販売奨励金、広告宣伝費に関する支払金、修理代とかパーツ代、販促ツール等の商材と結構幅広い内容を含んでいるんですけれども、2019年9月以降の支払い状況は、4月から8月までのトレンドに比べると明らかに傾向が変わってきていることがこれで分かります。100億単位で増加しているわけなので、これについては、もう少し分析を進めて、どのような理由からメーカーへの支払金が急増しているのかということについては、分析を進めていく必要があると感じております。

私は1点だけで、以上でございます。

【新美主査】 ありがとうございます。続きまして、西村真由美構成員、よろしくお願いたします。

【西村（真）構成員】 御説明ありがとうございます。

資料3の107ページ目に、不適合契約の残存数ということで、それぞれ18.1%と25.3%減少ということがあります。下がっている傾向にあるのは大変望ましいことなのですが、このスピード感でいいのかというのは検討いただいてもいいのかとは思っています。

あと、印象的だったのは、3Gの契約がまだ1,624万件ということで、結構あるなという規模感と一方、PHSは1桁少ないんだということが分かって、規模感が分かってよかったです。

取りあえず、以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。それでは、続きまして、長田構成員よろしくお願ひします。

【長田構成員】 長田です。ありがとうございます。

膨大な様々なデータを拝見して、法改正の前と後で、すごく大きな変化というのはまだ見られていなかったところに、また、新型コロナで情勢がどんどん変わっていつているので、追加の新たなデータが加わったところで、どういう変化を示しているのかについては強く関心を持っています。

端末のことを前から申し上げているのですけれども、端末の購入の際に一括払い、アンケートの調査を見ても、端末代金をもう払っていないという人が結構いらっしやって、それはもう支払いが終わってしまって長い間持っているから支払っていないのか、一括払いで買っているのかというのがよく分かりませんけれども、いずれにしろ、一括で買っている方が結構いらっしやるのではないかと思います。そういう方たちに対して、いわゆる選べるサービスがあまりないというのを、アンケートの結果を見ながら感じたところです。

あとは、この後、通信というのがすごく教育の現場でもどこでも、仕事をしていく上でとても大切になっているので、それが選択を阻害されない形で、みんなが享受できるようになればいいと思っています。

以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。それでは、続きまして、佐藤構成員よろしくお願ひします。

【佐藤構成員】 甲南大学の佐藤です。

まず、詳細なデータ、ありがとうございます。全部には目を通していないと思うのですが、気づいたところで何点かコメントします。ほかの方も言われるように、急にルールが変わったからといって新しい契約が生じてくるわけではないので、しばらく様子を見ながら、こういったデータを蓄積しつつ、競争の変化・市場の変化を見ていく必要があると思います。そういう意味では各事業者の協力が必要で、ぜひデータ収集に協力いただきたいと思っています。

あと、いくつか気がついたところ、気になったところで、資料3の13ページに料金プランの推移が示されています。大容量で安い料金が出ていますということだと思うのですが、一番知りたいのはユーザーの料金、あるいはユーザーの便益が、どういう人にどれだ

け、生じているのか。そういう意味では、特定のサービス料金が下がって特定のユーザーしかまだ利益を得ていないのか、広く多くのユーザーが新しい料金等で便益を得ているのか、もう少し中身に入りこんで、競争の成果を見ていきたいと思っています。

あと、資料3の15ページに国際比較があって、各国を見ると14から5、6、7年ぐらいで大幅に下がっているのに、日本はやっと下がり始めたところ。こういうときに要因分析が必要だと思っています。購買力平価がどう変わってこうなったんだとか競争ルールが変わったんだとか、新しい参入があって変わったとか何かもう少し要因を見て、日本の参考にできればと考えました。

あと、端末サポートプログラムは前回、言われたとおりで、対応を進めていただいているので結構だと思います。法改正の趣旨がありますので、スイッチングコストを減らすとか端末料金の内部補助を制限するということがありますので、回線契約者と非回線契約者に差がある場合に、その相違が合理的かどうか、総務省のほうできちっと見ていくということが必要だと思っています。

次は、必要かどうか自分でもまだ分からないんですが、通信ビジネスの売上げを見たときに、決済とか金融を含めたビジネスが通信の周辺で成長してきているとか、パッケージで新たなサービスが出てきているということもあるので、通信の周辺のビジネスの売上げについても見る必要があるのかもしれないと思いました。

あと、オンラインの影響という意味では、スマホの購入やSIMロック解除の手続きとかで、オンラインに消費者が慣れてくるとか、事業者が新しいメリットを提供できることもあると思うので、オンラインの影響で販売の仕方や何かがどう変わってくるか、気になるところです。

最後、MVNOへの競争上の影響というのが、まだ私にとっては十分検証できてなくて、ARPUを見ると、思ったより大きな差があると見えますが、その割にお客の移動が起きているのか、いないのか、SIMロック解除の件数も増えているのかいないのか、そういうものを見ながら、競争上効果が検証できるか、あるいはまだ競争阻害要因が残っていると考えるのか、少し議論してみたいとは思っています。

以上です。

【新美主査】 どうもありがとうございました。それでは、続きまして、北構成員よろしく申し上げます。

【北構成員】 野村総研の北でございます。

まず、資料3につきまして、実は結構ぎりぎりになって、この資料でいうと3ページ目の評価検証の1枚ものを、事務局に無理言って作っていただきました。ありがとうございます。

時間がない中でたくさんデータを集めていただいています。そもそも何のためにデータを集めるのか、なぜそのデータをキャリアさんから無理を言って頂くのかといえば、それぞれ検証すべき事項、仮説があるのです。例えば、料金であれば下がっているのかどうか。それを検証するためにこのデータが必要で、見てみましたが、あまり変わっていませんね、それに対して消費者の意識はどう変わっているのでしょうか、あまり変わっていませんね。では何で変わっていないのか、何が原因なのか、そういったことをしっかり一つ一つ評価、検証していく必要があると思います。次回以降、キャリアさん等からのヒアリング内容も含めて、ぜひ一つ一つ検証していきたいと思います。

細かいことたくさんあるのですが、まずは28ページを見ると、施行後、MNPの数が大幅に減少しています。これをどう評価するのかということです。スイッチングコストを高めることによってMNPが増えるはずじゃないか。いや、不必要なMNPが減ったのではないか。ここら辺もしっかり見る必要があります。また、ジャストアイデアですが、海外では、例えば契約者に対するMNPの数の比率はどうかということは、国際比較として意味があるのではないかと思います。私の見立てでは、多分日本は、施行前は国際的に高かったのではないかと思います。これが今、諸外国並みになったのかとか、そういったことをぜひデータをもって検証していきたいと思います。

次に、SIMロックについては大幅に増加していて、それだけニーズがあったのだということであり、これは大きな成果だと思います。ただ、本日事務局に用意していただいた資料を見ますと、端末販売時のSIMロックの状況について、MNO3社は全てロックを掛けていますが、MVNOはSIMフリー端末で販売を始めているということにして、何でMNO3社はSIMフリーで販売できないのかということ、改めて確認していきたいと思うところであります。

また、83ページ、本日説明がなかったところですが、これも施行前後でどう変化したのかということを見つかり見ていくべきであって、まだ2019年度のデータが出てきていないということです。出てきましたら、1年前と比べてみましょう。また、この絵の中で、以前も申し上げたかもしれませんが、仲介事業者から中古端末取扱事業者に出ている矢印が一体どのくらいなのか。178万台買い取ったうち、恐らく大半が利用者か

らの買取りなのではないかと思っています。RMJさんに新しいデータが出てきたらぜひ御教示いただきたいということと、この絵の一番右側の枠が海外事業者と国内利用者が一体となっていますが、分けて書いていただきたいと思います。仲介事業者から一旦、ほぼ全てが香港、フィリピンなどの海外業者に流れて、その一部が再生後、国内に還流しているという絵になるはずなのです。その絵において、数量が施行前後でどのように変化しているかということ、ぜひ見たいと思います。

それから質問です。96ページに不良在庫端末の表があるのですが、ここにドコモさんがいないのですが、これは何故なのか、本当にないのかどうか確認していただきたいと思います。次のページについては、全部、構成員限りで中身が見えなくなって発言ができない状況なので、別途、事務局さんに後ほどお伺いしたいと思います。

最後に販売代理店さんの経営状況というものがありますが、上場している大手4社だけの経営の経営状況を見ていまして、これでは販売代理店業界全体の実態を把握するのは難しいので、代理店さんへのアンケートが必要なのではないかと思います。

以上でございます。

【新美主査】 どうもありがとうございます。それでは、まず、質問のあった点について、資料96ページですか、それについての質問がありましたので、事務局のほうからお答えいただけますでしょうか。

【仲田料金サービス課課長補佐】 96ページについて御質問いただきました。

不良在庫の端末につきましては、27条の3等のガイドラインで、特例の適用に当たり、在庫端末について総務省が確認することとなっておりますので、現状で総務省の確認を取っている事業者さん、96ページに掲載している事業者さんということになります。

【新美主査】 北構成員、よろしいでしょうか。

【北構成員】 分かりました。

【新美主査】 それでは、続きまして、大橋構成員よろしくお願います。

【大橋構成員】 ありがとうございます。

特に資料の3と4については、大変詳細に調査、分析していただきましてありがとうございます。アンケート調査については、多分どういうところに論点を持っていったらいいのかということのきっかけになるという意味で、非常に有益だと改めて感じました。

1つ、通信モバイル市場の競争という観点で考えてみたときに、論点が幾つかあると思いますが、例えば、資料4-1、12ページ目の項目19で、手続が面倒くさいから乗

換えをしないという御回答が結構多かったということなんだと思いますけれども、ここの辺りというのは、結局、手続が複雑であったり、あるいは、通信料金がこれまた非常に様々あって分かりにくいなど、いろいろ要因があるんだろうと思います。こうしたものを一つ一つ解決しないと、なかなか市場の流動性は高まっていかないということなんだと思います。

そうしたときに、今回、定量分析に活用するデータについてという、一枚紙も入れてもらっていますけれど、ある程度、エビデンスに基づいて何が起きているのかということデータを基づいて見ていく必要があるんだろうということだと思えます。

MNPなりSIMロックなりについても論点を頂いていますけれども、MNPの件数の減少についても、分析をしていくべきだという今日の論点出しだと理解していますけれど、あるいは、SIMロックの解除についても、その手続というのはかなり事業者さんによって違う中で、何が合理的なSIMロック解除の在り方なのかということ議論すべきだと思いますし、先ほど他の構成員から御指摘ありましたが、端末の市場について健全な競争ということを考えてみたときに、そもそも端末の代金を支払っているかどうか分からないということであると、結局、何が合理的な価格なのかということ、そもそも消費者は知らないという話になるので、どうやって市場の機能を回復させていくのかということは議論させていかなきゃいけないんだと思います。

視点として、端末もいろいろなものがバンドル化されてきているんだと思いますけれど、単品で、各社がきちっとビジネスができるのかと、あるいは、彼らのビジネスが排除されてないのかという視点が、多分競争政策的には1つの視点なのかと思いますので、その範囲内でのバンドルということなんだと思いますので、そうした観点から見ていくのかとは思っています。

あと、北構成員もおっしゃっていましたが、データをいろいろ取ってきているわけですが、今回、いろいろな形で見せていただいていますけど、アンケート調査のようにクロスで分析するということが次のステップなのかと思います。契約者の流動がどれだけ価格の変化につながっているのかとか、一例ですけれども、そうした観点からMNPなり、SIMロックなりというものを考えていくという視点とか、データをクロスで見ていくというアンケート調査でまさにやられたようなことというのは、1つの次のステップとして考えていくべき点なのかと思いました。

長くなりましたけど、以上です。ありがとうございます。

【新美主査】 どうもありがとうございました。それでは、続きまして、大谷構成員よりしくをお願いします。

【大谷構成員】 日本総研の大谷です。いつも最初にお話しさせていただいていたのが最後になると、大体皆様が御指摘になったことと重複してしまうかと思うんですけども、2点ほど申し上げたいと思います。

まずは、事務局で本当にきめ細かい資料を御用意いただきまして、短期間のうちに大変御努力いただきましてありがとうございました。

それで、拝見していて資料3で言いますと、103ページ、104ページのところに、代理店への支払金、それから、販売奨励金が9月と10月で大きく変わってきているということが示されておりまして、これは予測どおりではあるということではあるんですけども、予測を超えてかなり減っているのではないかという印象を持ったところです。

あとは資料1で御説明いただいた、MNOさんと代理店との間のコミュニケーション不足なのか、行政指導が多発しているという状況にもありまして、北構成員もおっしゃっていたように、代理店の経営の状況といったものについては、少し深掘りして分析していく必要があるのではないかと考えております。今回の制度改正の影響というのは消費者に直接の影響以上に、ビジネスの進め方については代理店への影響がとても大きいのではないかと考えているところでして、代理店が追い込まれていないかといったことも気になるところです。

単純に見れば、資料3の103ページ、104ページというのは、9月に駆込み重要とか、駆込み需用を喚起するための反動なのかという受止め方もできるかと思えますけれども、どちらなのか、両方あるのかといったことを少し細かく確認させていただくステップが必要かと思っております。そのための方法として、北構成員からも御提案のあった代理店へのアンケート調査というのも有効な手段ではないかと考える次第です。

それから、もう一点は、資料4でアンケート結果を見せていただいたところ、大きく変わっているところは少ないという状態ではありますけれども、11ページのところで分析していただいたクロス集計、事業者との契約期間が半年から2年未満の方は乗り換えやすさについて、半数の方が乗り換えしやすくなったと評価されていることもありまして、これはスイッチングコストを低下させるという施策が奏功しているのではないかと見ることができるかと思えます。

ただ、4割の方が変わらないと思うと評価されているところで、どの点が変わらないの

か、つまり引止めに遭っているとか、どんな事情が作用しているのかといったことについては、深掘りしたい点の1つということになります。

ただ、半年から2年未満と少し長い期間ですので、今後、同じ項目での調査を新たにすることによって、この数字が逆に「変わらないと思う」とか、「乗り換えしづらくなった」とおっしゃっている方の数字が縮小していけば、明らかに施策の効果だと断言できるようになってくるのかということ、今後ともアンケート調査を繰り返していくことの重要性を改めて認識させられたということでございます。

取りあえず、この2点についてコメントさせていただきます。以上でございます。

【新美主査】 ありがとうございます。それでは、相田構成員、よろしく願います。

【相田主査代理】 私からも、事務局は大変な資料を届けていただきましてありがとうございました。それから、ワーキンググループの本題ではございませんが、資料2の1ページ、2ページについて、主に学生さん向けにいろいろな措置を取っていただきまして、関係の方々にお礼を申し上げたいと思います。

ただ、1ページ目、額面どおり見ますと、支払期限を延長していただいたんですけども、期限が来たら一括して支払わなきゃいけないということだと、なかなかこれはアルバイト等に困っている学生さんは支払うのが大変だろうということですので、支払期限が来た後、分割払い等々の措置をお考えいただけないかと思う次第でございます。

これは直接本題ではございませんが、資料3で、既に関口構成員、佐藤構成員からいろいろ御意見いただきましたけれども、私も同じようなことが気になっておりまして、105ページのメーカー支払額が最近増えている。これは多分5G対応辺りのいろいろな開発等々かと推測はしますけれども、ぜひどういう内容であるのか事務局にお調べいただければと思います。

それから、資料3、15ページ国際比較ということで、アメリカの場合には、電話番号上、固定電話と携帯電話と区別が付かないので、着信の通話料もかなりの部分を携帯契約者が負担しなきゃいけないという点はあるのかと思うんですが、そういうハンディーのない日本がアメリカと並んで非常に高いところにあるということで、これは困ったものだという事になります。

それから、本題であります競争ルールに関して言いますと、これも佐藤構成員がおっしゃっていたところですけども、18ページ、新規契約数というのを見ると、MVNOさ

んはかなり頑張っているように見えるんですけども、24ページのARPUを見ますと、圧倒的に差があるということで、MVNOさんは格安というものを長らく売り物にしていたというところで、しようがないところもあるかもしれませんが、何か競争環境の整備として十分なのか、まだまだやることあるのかというところが気になった次第ということでございます。

以上でございます。

【新美主査】 ありがとうございます。

それでは、私のほうからも一言、二言コメントさせていただきたいと思いますが、私のコメントも関口構成員、佐藤構成員、相田構成員の各先生がおっしゃったことと関連しますが、105ページのメーカーに対する支払いの増え方というのが非常に気になります。と申しますのは、103ページの代理店への支払いというのが改正法の施行と共に減ったわけですが、その減り分が300億ぐらいです。ところが、メーカーのほうには700億増えているということです。一体この動きが何なのか。うがった見方をすれば、キャッシュバックの分が、そのままメーカーのほうに行ってしまうと、消費者のほうにはきちんとした利益還元が来ていないのではないかという疑いも出てきますので、105ページのメーカーに対する支払いが本当にどういうものなのかという分析をきちんとされる必要があるだろうと思います。その辺が一番気になったところでございます。

私のほうのコメントは以上でございます。

それでは、今、構成員の皆様からそれぞれコメント等をいただいたところですが、お互いのコメントを前提にした上での御質問、あるいは御意見がございましたら、どうぞ御発言をいただきたいと思います。チャットで呼びかけていただいても結構でございます。よろしく申し上げます。

それでは、北構成員、よろしく申し上げます。

【北構成員】 1点追加コメントです。料金が下がったのかどうかという分析はタリフベースでなされていて、内外価格差調査もタリフベースなんですよ。でも実際は、4Gはもちろん5Gも様々なキャンペーンにとる割引がありまして、中身も、結構長いものから半年とか1年とか様々なものがあって、実際の支払いは少し安くなっている、いや、かなり安くなっています。私は諸外国でこういう割引があるのか、きちんと調べたことはありませんが各国のキャリアのホームページで料金を調べる限りでは、通信料金がさらに半年間安くなる、といった文言を見た記憶がありません。キャンペーン的値引きというも

のが日本の特徴であるとしたら、それも加味して比較すべきなのか、それとも、タリフベ
ースで競争してよというのか、まずは両方のデータをもって分析してみる必要があると思
います。

以上でございます。

【新美主査】 ありがとうございます。確かに価格を比較するというのはなかなか難し
いので、北構成員のおっしゃることも一つ留意しながら、今後も比較検討していく必要が
あろうかと思えます。

何かほかに御発言ございましたら、よろしく申し上げます。よろしいでしょうか。

特にございませぬようですので、次に移りたいと思えます。どうも皆さん、この点につ
いて御発言ありがとうございました。

続きまして、本日お忙しい中、御参加いただきます、MM総研の篠崎様に御説明をいた
だきたいと思えます。篠崎様からは国内携帯電話市場動向についてということございま
す。

篠崎様、よろしくお願ひできますでしょうか。

【MM総研】 ありがとうございます。本日は皆様の貴重なお時間を頂きましてありが
とうございます。MM総研の篠崎と申します。

弊社はICT市場調査コンサルティング会社でございまして、本日は僭越ではございま
すが、国内携帯市場動向と題しまして、2019年度以降の状況等についてお話しさせて
いただければと思えます。

まず、弊社のほうで、2000年度から以降、携帯電話の出荷台数というものを発表さ
せていただいております。こちらで申します携帯電話とは、フィーチャーフォン及びスマ
ートフォンも合計台数という形になります。2019年度通期で見ますと、3,125万台
という出荷台数となりました。こちらはMM総研による出荷統計開始の2000年度以降
で、過去最少という形になった結果でございます。ちなみに、過去最高という台数は20
07年度の5,076万台というところで、そのときに比べると6割程度の規模感であった
形になります。

続きまして、今度はスマートフォンに特化した出荷台数というところで見ますと、20
19年度は2,802.5万台、こちらは前年度比で8.5%減、2年連続でマイナスという
結果になりました。フィーチャーフォンを含めた総出荷台数に占める台数、スマートフォ
ン比率といたしましては89.7%という形で、スマートフォン比率としては過去最大では

ありますが、スマートフォンの出荷台数という台数で見ますと、2012年度以降では過去最小という形になります。

また、2019年度末にサービスが開始されました5Gになりますが、5Gに対応したスマートフォンというのは、2019年度ですと約27万台が出荷された状況になります。こちらはスマートフォン全体の1%にとどまったというところでございます。

メーカー別のシェアで見ますと、先ほど日本ではAppleが強いというお話もありましたが、弊社調べにおきましてもAppleのシェアが携帯電話トータルで見ますと、40%強というところでございます。続いてシャープ、サムスン、京セラ、富士通、ソニーといったシェアの順番になっております。

スマートフォンに特化しますと、Appleのシェアが2019年度で46%、こちらは18年度と比較しますと若干減少しておりますが、引き続き、約半数という状況でございます。以下、シャープ、サムスン、ソニー、富士通という状況になってございます。ちなみに、サムスンに関しましては、スマートフォンで2019年度の台数が過去最高であるなど、台数が伸びたところがございます。

続きまして、キャリア別に見たときの出荷台数になりますが、NTTドコモ、au、ソフトバンク、ワイモバイル、UQモバイル、その他SIMフリーと5分類に分けますと、大手3キャリアというものは、17年度以降少し減少した状況でございます。こちらをMNO3キャリア、サブブランド2キャリアとその他と3分類にしますと、大手3キャリアが少し減少しており、サブブランドやSIMフリーに関しましては17年度以降、横ばい傾向という状況でございます。

続きまして、弊社のほうで携帯電話の稼働している契約数も分析しておりまして、こちらは2020年3月末で、フィーチャーフォン及びスマートフォンを合わせると、約1億2,700万件規模と見ております。そのうち、フィーチャーフォンに関しましては、大体2,600万件規模という状況で、全体の21%を占める状況でございます。

また、フィーチャーフォンに関しましては、3Gのみに対応した契約数がフィーチャーフォンの中でも60%以上を占めるという状況を見ております。こういったユーザーさんは今後、4Gに対応したフィーチャーフォンであったり、スマートフォンにシフトしていかなければいけないという状況が今後、生まれてくるかと思えます。スマートフォンに関しましては、1億件を突破した状況でございますが、こちらに関しては、MVNO SIMカードを使ってスマートフォンを使っている方も13%程度含むという内訳になってござ

います。

続きまして、2019年の4月以降の毎月のスマートフォンの販売状況が、特に電気通信事業法の改正があった10月を境にどのように変化したかというものをお示しするものになります。こちらはスマートフォンの販売台数ですが、MNO3キャリアとサブブランド2キャリアの計5キャリア分のトータルとしての販売台数の前年同月比をグラフ可視化したものになりますが、2019年度は基本的に前年同月比でマイナスとなりました。昨年5月と9月のみが前年同月でプラスになりました。

こちらの理由といたしましては、まず、5月に関しましては、NTTドコモが昨年6月に新料金プランをスタートいたしましたので、その前に特需があったところでございます。9月に関しましては、auとソフトバンクの新プラン開始前の特需及びそこに消費税率アップの前の駆け込み需要といったものがあつた影響と分析しております。10月以降に関しましては、前年同月で下回っている状況です。また、2020年の3月に関しましては、新型コロナウイルスの影響によりまして大幅に減少した状況、こちらは今年の4月も同じように大幅に減少した状況でございます。

続きまして、MNPに関しまして、弊社のほうでも分析をしております、こちらのほうで構成員限りといたしまして、資料をお見せしてございます。弊社のほうでは、MNPの件数として、au、UQモバイル及びソフトバンク、ワイモバイルの親とサブブランド間のMNPの件数も含めた形で分析をしております。結果、2019年度のMNPに関しましては、600万件以上の件数があつたと見ております。しかしながら、こちらは半期別に推移を示しておりますが、19年度の下期に関しましては減少しました。そもそも携帯電話は下期のほうが、販売台数が多い特徴があるのですが、19年度に関しましては、先ほどの電気通信事業法の変更による影響、及び年度末の新型コロナウイルスの影響が大きく響いたと見ております。

また、一方で、MNPの中に占める親子間での件数の比率が増えていると見ております。つまりMNPの全体としての件数が19年度下期は減少した中で、その中で親子間での移動が件数を占めているというトレンドになっているのかと見ております。

続きまして、今後のスマートフォンの出荷台数予測、2025年度までの予測を踏まえまして、こちらでは世代別での台数をグラフ化しております。4Gに対応したスマートフォンは2011年度の後半に出ましたが、4Gに切り替わったときは、2年間ぐらいで一気に発売されるスマートフォンが、ほぼ全てが4Gというように切り替わりましたという

状況でございます。しかしながら、5Gに関しましては4Gに切り替わったときよりも緩やかになっていくのではないかと見ております。

2020年度に関しましては、新型コロナウイルスの影響もありますので、スマートフォン出荷としては2,410万台と、こちらは19年度に比べて14%減少すると予測しております。また、その中で5G端末が396万台、スマホの16.4%を占めると予測しております。

少し話が切り替わるのですが、MM総研のほうでユーザー調査アンケートをベースにした、月間のスマートフォンデータ通信利用料というものを年に1回ぐらい、リリース発表してきてございます。その結果、2020年の2月調査の結果ですが、こちらの月間の平均利用量が6.94ギガバイトという状況でございます。2015年の3月では3.53ギガバイトでしたので、5年間で約2倍には増えている状況でございますが、増加ペースは比較的緩やかなのかと見てございます。ただ、こちらはあくまでユーザーアンケートの結果で、あなたがどれぐらい毎月使っておりますかという質問に対する回答結果なので、こちらが100%正しい利用量かというところには検証の余地はあろうかと見ております。

次のページは、そちらの月間通信利用量の分布をお示ししたものでございます。少し見にくいのですが、データ容量が多いもの、色が濃くなっているところが増えてきていると見ております。また、中央値は3ギガバイトで過去ずっと推移してきておりますので、月間3ギガバイト以下という方が、スマートフォン利用者の半分ぐらいにはなっていることが、こちらの調査結果では出ているものになります。

最後に、まとめと題しまして、3点ほどお話しいたします。

2019年度のスマートフォン出荷台数は、前年度比8.5%減の2,802万台でした。こちらは2002年度以降では過去最少でした。2020年度に関しましては新型コロナウイルスの影響もありますので、2,410万台で24%減少する見通しであるところでございます。

また、電気通信事業法の一部改正に基づく新料金プランの影響によりまして、昨年10月以降のスマートフォン販売台数は減少いたしました。特に大手キャリア間でのMNPが減りました。こちらは通信料金プランですとか、端末値引き額の制限による端末取得目当ての販売が減少したためと考えております。

また、2019年度の5Gスマートフォンは出荷台数が約27万台でした。こちらはスマートフォン全体の1%にとどまっております。3Gから4Gとシフトしたときは、2年

間で一気に拡大しましたが、4Gから5Gの切替えというものは、前回に比べると緩やかになると予測しております。5Gスマートフォンが年間出荷台数の過半数となるのは2020年度とMM総研では見ております。まだ現時点でもフィーチャーフォンなど3G端末を使っているユーザーもおりますので、そういったユーザーさんが4Gに切り替えていくときに、必ずしも、今すぐ5Gスマートフォンが急務とはならないことが要因と見ております。

以上になります。

【新美主査】 篠崎様、どうもありがとうございました。

それでは、ただいまの御発表に対しまして御質問がおありの方は、御発言よろしくお願ひします。なお、チャットで呼びかけていただいても結構でございます。よろしくお願ひします。

それでは、まず、相田構成員、よろしくお願ひします。

【相田主査代理】 どうもいろいろ興味深いデータをありがとうございました。

最後の点、5Gの普及ということなんですけれども、これはスマートフォンの中で5G対応の機種が、まだあまり出ないだろうということなんでしょうか。それとも、5Gは出てくるけど、高いから4Gで済ませるんだろうか、何かそこら辺の分析があったら教えていただきたいんですけれども。

【MM総研】 ありがとうございます。

弊社では5Gスマートフォンの端末の価格であったり、通信利用料といったものが値上げをしてしまうのであれば、5Gを少しまだ様子を見たいというユーザーさんの結果が出ておまして、現状では、端末がどうしても4Gのスマートフォンよりも高くなってしまっているところがございますので、まだ、現状では全てのユーザーさんには遡及できないのではないかと考えております。

【相田主査代理】 ありがとうございました。

【新美主査】 それでは、ほかに御質問ございましたら、どうぞよろしくお願ひします。

西村真由美構成員、どうぞよろしくお願ひします。

【西村（真）構成員】 どうもありがとうございます。

8ページのところで、MNPの流出入件数の表があります。先ほどの資料3の中で、MNPの件数自体は減っているけれども、キャッシュバック目当ての人のものが減ったと思われるという分析もあったんですが、それを踏まえてこれを見ると、どう考えていいのか

悩ましいと思ったんですが、MVNO絡みのものが減っているということだったのかと思
ったんですが、何か解説していただける方がいれば、よろしく願いいたします。

【MM総研】 御質問ありがとうございます。構成員限りの資料なので、少し濁った表
現になったら失礼いたします。

まず、MNPの件数に関しましては、特に2019年度下期はMNOからMNOの件数
というのが顕著に減りました。こちらがMNPですと、特別な施策等で端末を調達するこ
とが目的となるような購入が一定数ございましたので、そういったものが減少したと見て
ございます。

先ほど、北構成員もMNPの減少が新プランによる影響で、今、申したような端末目的
の方の台数が減っただけなのか、結果的に流動性が減るという方向に向かってしまったの
かは検証の余地があるのではないかというお話をされたかと思いますが、そちらは私のほ
うでも同様に考えておりました、そこはもう少し検証、どこまでがその要因であったかと
いうものは精査する必要があるのではないかと考えております。

【新美主査】 ありがとうございます。西村構成員よろしいでしょうか。

【西村（真）構成員】 ありがとうございます。

【新美主査】 それでは、ほかに御質問おありの方は、どうぞ御発言ください。よろし
いでしょうか。

それでは、北構成員、よろしく申し上げます。

【北構成員】 同じ8ページで、「MNO→MNO」というところにソフトバンクからワ
イモバイルへの流出入が含まれるのですか。あと、「MNO→MVNO」について、これは
auからUQへの流出入が入っているのかと思うが、ソフトバンクからワイモバイルへの
流出入はどっちに入っているんですか。

【MM総研】 御質問ありがとうございます。

ソフトバンクからワイモバイルへの流出入は「MNO→MNO」に含めております。

【北構成員】 右側はそれを含めて切り出したということですね。親子ということで。

【MM総研】 右側はソフトバンクからワイモバイル、ワイモバイルからソフトバンク、
KDDIも同様です。

【北構成員】 分かりました。「MNO→MNO」が減るというのは、まさにながったり端
末値引きができなくなったということで、当然のことだと思うんですけど、MVNOに移
るのは別に施行前だろうが、そんなに端末の値引きがあったわけではないわけで、ですか

ら、本来であれば、「MNO→MVNO」、「MVNO→MVNO」というところが政策の効果、スイッチングコストが下がるという、いろいろなことがあったら増えていってほしいものなんです。だから、そこがまだまだ数字には表れてないかと思います。ありがとうございます。

【新美主査】 ありがとうございます。ほかに御質問ございましたら、どうぞよろしくお願ひします。よろしいでしょうか。

【北構成員】 もう1点、よろしいですか。

【新美主査】 どうぞ。

【北構成員】 質問ではないのですが、11ページに月間のデータ利用量の中央値は、3ギガバイトで、全然変わってないということが衝撃的でして、先ほどほかの委員の意見にもありましたが、どういうお客さんがいて、どのようなお客さんにメリットが出ているのか、ということ进行分析の上では、これはアンケートベースなのでどこまで皆さん本当に分かって答えていただいているか分かりません。キャリアさんであれば細かく分かるはずですので、お客様のデータ利用量の分布がどう変わっているのかというところを併せて、ぜひ見ていきたいと思ひます。

【新美主査】 ありがとうございます。これは特に何かコメント等、篠崎様のほうでございませうでしょうか。

【MM総研】 ありがとうございます。私もこちらはあくまでユーザー調査ベースになりますので、大体ユーザーさんの中でも10%から20%ぐらいの方は、今、月間通信利用量をどれぐらい使っているか、御自身ではなかなか分かりませんと、先ほどの端末価格というところもありまして、同様にそういう回答がございませう。ただ、こちらに関してはそういった方を除外して、合計100%になるように補正した結果ではございませう。

恐らく、ユーザー調査というところで行きますと、総務省さんのほうでもやられているかと思ひまして、いろいろな各社さんがやっている調査で、そんなに違いはないのかと見ており、そこまで実態とかけ離れてはいないのかとは考えておりますが、あとはキャリアさんにも御協力を頂いてというところで、もう少し把握できればとは考えております。

【新美主査】 ありがとうございます。そのほかに御質問ございませうか。

それでは、大谷構成員、どうぞよろしくお願ひします。

【大谷構成員】 どうもありがとうございます。日本総研の大谷です。説明ありがとうございました。

それで、私も11ページのところが気になっているところでして、今回は2020年2月調査分までしか見えてないわけですが、できたら、今後の調査がどのように変わっていくのか、ぜひ知りたいと思っています。特にコロナの影響がどう出ているのかということ、短期的な現象なのか、それとも今後、変わってくるのかといったことも含めて確認させていただきたいと思うので、こういった頻度でこの種の調査をされているのか、また教えていただきたいというのが1点です。

それから、関心事は1ギガぐらいしか使っていないという方が3割に上っているんですけども、その3割の方とか1ギガにふさわしいプランで利用されているのかなということが、このグラフだけで分からないので、そのために総務省の側のアンケート調査もあるわけですが、篠崎様におかれましては、何か御意見とか、その点についても調査結果があるようでしたら教えていただければと思います。

以上でございます。

【新美主査】 それでは、篠崎様、お分かりの範囲だけで結構ですので、よろしくお願いいたします。

【MM総研】 ありがとうございます。弊社のほうで、こちらのユーザー調査は若干不定期ではございますが、1年に1回以上はやってございます。先ほど御協議いただきましたように、新型コロナウイルスでどうしても家にいる時間が増えましたので、その辺の変化のトレンドを見るという意味でも、6月ないし7月には同様な調査を実施して、また、発表できるようにしたいとは考えてございます。

2点目の1ギガバイトぐらいしか使わないユーザーさんが3割ぐらいいるところですが、現在、スマートフォンを買っている方の2割近くは、今フィーチャーフォンからスマートフォンに移ってくるというユーザーさんもおりますので、そういった方を含めて、必ずしも大容量を使っているわけではないところになっているのかと。特に家でWi-Fiを使用し、移動が例えば自動車という状況になると、あまりモバイル通信を使わないという方も一定数はいるんだろうとは見ております。

以上になります。

【新美主査】 ありがとうございます。

特に第1点目の点、ぜひタイミングよく調査を続けていただくと非常にありがたいと思いますので、私のほうからもお願いしたいと思います。

【MM総研】 はい。

【新美主査】 ほかに御質問等ございましたら、どうぞ御発言ください。よろしいでしょうか。

それでは、MM総研様に対する御質問は以上にしたと思います。どうも貴重な御発表ありがとうございます。MM総研様の発表については、また、次の調査も期待して、機会があればぜひ発表いただきたいと思います。

【MM総研】 はい。

【新美主査】 それでは、事務局から今後の予定について御説明ございましたら、よろしくをお願いします。

【中島料金サービス課課長補佐】 事務局です。

次回会合では、事業者の皆様からヒアリングを行う予定でございます。日時等の詳細につきましては、別途御連絡させていただきます。

以上でございます。

【新美主査】 どうもありがとうございます。

それでは、本日、これにて閉会とさせていただきます。お忙しい中、御参加いただきまして改めて御礼申し上げます。どうもありがとうございました。

以上