

競争ルールの検証に関するWG（第6回）

1 日時 令和2年7月21日（火） 10:00～12:00

2 開催形式 Web会議

3 出席者

○構成員

新美主査、相田主査代理、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

○オブザーバー

内藤消費者庁消費者政策課長

○総務省

谷脇総務審議官、竹内総合通信基盤局長、今川電気通信事業部長、吉田総合通信基盤局総務課長、大村事業政策課長、川野料金サービス課長、片桐消費者行政第一課長、鈴木番号企画室長、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、茅野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】 今日もお忙しいところ御参集いただきましてありがとうございます。定刻若干前でございますけれども、ただいまから競争ルールの検討に関するワーキンググループ第6回会合を開催いたします。本日の会議につきましても、新型コロナウイルスの感染の情勢を踏まえまして、ウェブ会議による開催方式を取らせていただきますことをお許しください。

それでは、まず議事に入る前に事務局から連絡事項がございますので、説明をよろしくお願いします。

【中島料金サービス課課長補佐】 事務局です。

本日も、一般傍聴につきましてはウェブ会議システムによる音声のみでの傍聴とさせていただきます。このため、構成員の皆様につい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、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。

また、討議において御発言を希望される際には、事前にチャット欄に発言したい旨を書き込んでいただくよう、お願いいたします。それを見て、座長から発言者を指名していただく方式で進めさせていただきます。なお、チャット欄は構成員の皆様からは御覧いただけますが、傍聴者には御覧いただけませんので御留意ください。発言する際にはマイクをオンにして御発言ください。発言が終わりましたらオフに戻していただくよう、お願いいたします。音声がつながらなくなった場合などに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。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、水準感も含めまして、会議中・会議後を問わず、言及は控えていただきますよう、お願いいたします。

以上でございます。

【新美主査】 どうもありがとうございました。

それでは議事に入ります前に、昨日付で総務省幹部の人事異動がありましたので、竹内総合通信基盤局長、今川電気通信事業部長、川野料金サービス課長、片桐消費者行政第一課長、鈴木番号企画室長の順に、御挨拶を一言ずつ頂きたいと思っております。それでは、竹内局長からよろしくお願いいたします。

【竹内総合通信基盤局長】 総合通信基盤局長の竹内でございます。昨日、着任をいたしました。大変重要なテーマを御議論いただく会合でございますので、構成員の皆様方、特に新美主査をはじめ構成員の皆様方には何とぞ忌憚のない御意見を賜りますよう、どうぞよろしくお願い申し上げます。

【今川電気通信事業部長】 続きまして、電気通信事業部長に着任いたしました今川と申します。有識者の先生方とよく御相談をして、しっかり進めてまいりたいと思っております。よろしくお願い致します。

【新美主査】 よろしく申し上げます。

【川野料金サービス課長】 続きまして、本ワーキンググループの事務局であります料金サービス課の課長に着任いたしました川野と申します。先生方にはいつもお世話になっております。今後ともよろしくお願い申し上げます。

【新美主査】 よろしく申し上げます。

【鈴木番号企画室長】 電気通信番号企画室長を拝命いたしました鈴木でございます。以前、電気通信事業部の幾つかの課には在籍したことがございますけれども、番号企画室は初めてでございますので、一日も早くキャッチアップしてまいりたいと思っております。今後

とも御指導をよろしくお願いいたします。

【新美主査】 どうもありがとうございました。これからどうぞよろしくお願いいたします。

それでは議事に入りたいと存じます。本日はまず、6月30日に報道発表されました「電気通信サービスに係る内外価格差調査」及び「モバイル音声卸料金の見直し」について事務局から御報告を頂いた後、「固定通信分野におけるキャッシュバックやセット割引に関する検証状況」について事務局から説明を頂き、その後、意見交換を行いたいと思います。

その後、これまでのワーキンググループにおける事務局説明及び事業者ヒアリングでの議論も踏まえまして、事務局において検討の方向性をまとめてもらいましたので、事務局からモバイル市場の競争環境に関する検討の方向性の案について説明を頂きます。その後、御議論を頂きたいと考えております。

それではまず、「電気通信サービスに係る内外価格差調査」及び「モバイルにおける音声卸料金の見直し」について、事務局から御報告をお願いいたします。

【中島料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。

資料1を御覧ください。6月30日に「電気通信サービスに係る内外価格差調査の結果」を公表いたしました。こちら、東京など主要6都市の携帯電話、スマートフォン、固定電話等の利用料金について比較調査を例年実施しているものでございます。

1ページ目を御覧ください。各都市のスマートフォンのMNOシェア1位の事業者の2ギガ帯、5ギガ帯、20ギガ帯の料金の推移を比較したものでございます。5ギガでは東京は昨年度から1,300円程度価格が下がっているのですが、残念ながら2ギガ、5ギガ、20ギガの全てでニューヨークと並んで料金の価格が高位となっているところでございます。

2ページ目を御覧ください。こちらは先ほど説明したシェア1位のMNO事業者の料金比較のほかに、家族割や端末込みの料金を比較したものでございます。こちらを見ましても、残念ながら東京はニューヨークと並んで高位であることが見てとれます。他方、この表の一番左、最安のMNOのモデル料金を比較しますと、20ギガでは東京はニューヨークと並んで高位ですが、2ギガ、5ギガでは中位といったところでございます。

次ページ以降は6月30日に報道発表した資料でございますので、参考までに御覧いただきたいと思っております。

資料1の説明につきましては以上です。

【茅野料金サービス課課長補佐】 続きまして、資料2でございます。モバイル音声卸料金の見直しでございます。事務局、茅野でございます。

右上、1ページでございます。裁定の件、それから指定設備を用いた卸役務の件、2つの取組があるということでございます。

3ページ、裁定の概要でございます。日本通信からの裁定の申請は11月15日ということで、2つ目のポツでございます。電気通信紛争処理委員会への諮問、答申を経まして、先般6月30日にその裁定を行ったということでございます。

内容ですけれども、下の表でございます。日本通信からの申請の1つ目が、音声卸料金につきまして適正原価、適正利潤を基本とするような料金とさせていただきますということでございます。裁定の内容につきましては、卸ではあるということですが、適正な原価に適正な利潤を加えた金額を超えない額で設定するという裁定を行ったということでございます。背景には、NTTドコモ様の音声卸料金が高止まりしている、そして公正競争上の弊害を生じているのではないかというような判断があるということでございます。適用日でございますが、6か月以内に新料金を設定してください、そして裁定日に遡って適用してくださいということとしてございます。また、その下、接続による代替性が確保された場合につきましては、一定期間の後、本裁定による債権債務関係が消滅するというようにしてございます。この辺が少しポイントでございます。実際、NTTドコモ様におかれましては、接続による代替性の確保に向けた開発に取り組んでいる状況でございます。

続きまして6ページでございます。こちらは指定設備卸役務における適正性確保ということでございます。問題意識でございますけれども、2つ目のポツでございます。指定電気通信設備につきましては、不可欠性、交渉上の優位性を有するというので、接続ルールで利用条件の適正性の確保が図られてきたということでございます。3ポツ目、この点、卸役務では、接続による代替性が困難な場合には、不可欠性や交渉上の優位性による手当てが不十分ということで、不利な契約条件等になってしまうということでございます。

そういった問題意識の下に、7ページでございます。全体の検証の枠組みでございます。具体的な課題が相当程度指摘されているもの、公正競争上の弊害が生じるおそれが高いものといった役務を対象として選定し、ステップ1ということで、まず接続での代替性があるかどうかを検証するというところでございます。代替性が不十分な場合はその他の検証に移り、代替性がない場合は、重点的な検証を行うということで、卸料金が適正原価、適正利潤を上回っていないかを検証するというところでございます。総務省によって妥当性あり

と評価されればいいのですけれども、なしということですので是正を図るための措置へ進んでいくという、全体の枠組みを現在議論しているということでございます。

8ページでございます。左に対象の役務が(1)(2)(3)とありますけれども、それぞれにつきまして代替性の評価を実際行っておりまして、(2)モバイル音声卸役務につきましては、現時点では代替性があるとは評価できないとしているということでございます。先週金曜日にモバイル接続の研究会におきましてこれらの点を盛り込んだ報告書案について御了解を頂きまして、今週にはパブコメという状況でございます。なお、こちらにつきましても、現時点では代替性があるとは評価できないということですが、二種指定事業者の皆様におかれましては、代替性の確保に向けた開発に取り組んでいる状況でございます。

以上、報告でございました。

【中島料金サービス課課長補佐】 先ほど、幹部の御挨拶で片桐消費者行政第一課長が漏れておりましたので、大変申し訳ございません。片桐課長からも御挨拶を頂きたいと思っておりますので、よろしくお願いいたします。

【新美主査】 よろしく願いいたします。

【片桐消費者行政第一課長】 恐れ入ります。消費者行政第一課長を拝命しました片桐でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

【新美主査】 よろしく願いいたします。

それでは議事に戻りまして、「固定通信分野におけるキャッシュバックやセット割引に関する検証状況」について、事務局から御説明をよろしくお願いいたします。

【田中料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。資料3をお開きください。「固定通信分野におけるキャッシュバックやセット割引に関する検証状況について」という資料でございます。

固定通信の関係につきましては、5月の第2回会合において論点を大きく2つ提示させていただいております。一つはスイッチングコストということで、前々回のワーキンググループにおいてヒアリング等を頂いたところでございます。もう一つ残っております、今回テーマとなる論点につきましては、まず総務省において事業者からデータの提供を受けた上で、ワーキンググループに報告することにさせていただいておりますので、今回御報告させていただくものでございます。

1ページ目をお開きください。こちらが第2回、5月に行いましたワーキンググループ

で提示いたしました論点を基にした資料でございます。過度なキャッシュバックやモバイル契約とのセット割引によって不当な競争が生じていないかというテーマでございました。この検証の対象につきましては、当初、NTTドコモ、ソフトバンクの2社で、特に契約の伸びの状況あるいは他事業者や利用者からの声を踏まえて行うこととしていたところですが、中ほど赤い米印を追加してございます。構成員からの御指摘や座長とも御相談をしまして、MNOのうちセット割引を実施しているKDDIについても検証すべきではないかということで、今回、KDDIも含めた3社の検証をさせていただいてございます。具体的には、1)、2)とございますが、2つの方法を用いてございます。

1つ目でございます。下線部の割引総額帰属テストの考えで評価した場合の状況で、簡単に申し上げますと、光、F T T Hの契約の料金からセット割引の割引額を全額引いたときにコスト割れの状況が生じていないか、すなわちコスト割れの状況によって他の競争事業者を排除するような状況が生まれていないかを見る方法でございます。

2つ目でございます。昨年6月に総務省において公表しました「F T T Hアクセスサービスの提供条件が不当競争を引き起こす具体例」がございまして、これに照らした場合にどういった状況かというところでございます。

続きまして2ページをお開きください。以前お出しした資料でございますが、割引総額帰属テストについてということで検証方法、F T T Hの料金からセット割引の額を引いたときにコスト割れが生じていないかというものを今回は検証してございます。

具体的なものは3ページ以降でございます。3ページはNTTドコモの検証でございますが、赤枠内は構成員限りですので、そこ以外について申し上げます。上の四角を御覧いただきますと、今回、割引総額帰属テストということで、F T T Hの料金からセット割の金額を引いたときに、利用者料金が卸料金を上回る結果が、言ってみればコスト割れは生じていないという結果が得られたところでございます。ただし、上の四角の1行目の後半からでございますが、今回、データの提供がありましたのがF T T H 1契約に対してモバイル1契約の場合ということで比較してございまして、通常ですと1つの世帯でモバイル1契約、2契約という場合もあるかと思えますけれども、今回はそういった状況が考慮できておりません。そのため、今後そういった部分については検証を深めていく必要があるのではないかと、上の四角の2つ目で書いてございます。

具体的な料金等の状況については、下のほうにございます利用者料金平均が料金の部分で、ドコモの場合は下の卸料金で比較をさせていただいているところでございます。

続きまして4ページをお開きください。こちらがソフトバンクのものでございます。ソフトバンクにつきましてもドコモと同様に、F T T Hの1契約とモバイル1契約のデータで比較をした際には、利用者料金平均、戸建ての場合も集合住宅の場合も料金のほうが上回る結果になったところがございます。これについても複数のモバイル契約があり得ますので、検証を深めていく必要があるのではないかと書いてございます。

5ページをお開きください。K D D Iの結果でございます。K D D Iにつきましても、上の四角の2つ目のなお書きにございますが、1つのF T T H契約において1つのモバイル契約ではなくて平均のセット割引額の提供があったので、それを前提に今回計算をしているところがございます。その場合であっても利用者料金が原価を上回る形になってございます。青枠内については総務省限りとされておりますが、計算結果としては上回っている状況でございます。特にK D D Iの場合については、ドコモ、ソフトバンクと違いまして、卸ではなく接続または自己設置で行っている事業者でありますので、原価のところの考え方が違っておまして、一番下に※2とございますが、第一種指定電気通信設備に関する情報を基に計算をしている状況でございます。

続きまして6ページをお開きください。2つ目の検証でございます。不当競争を引き起こす具体例でございます。内容としまして、四角の一番上のところがございますが、対象事業者の個別のF T T H契約において、4年間という期間において収入と回線原価とを比較したときに、原価のほうが上回っている場合には不当競争を引き起こすものとなり得るということで検証をしているものでございます。中ほどに絵がございますが、具体的には左側が原価でございまして、左下、青いところが卸料金等の回線に関するもの、その上に乗っているオレンジの部分は契約締結等補助ということで、いわゆるキャッシュバックや代理店への販売奨励金が該当いたします。右側の小売料金収入の部分につきましては、月額料金もそうですし、手数料あるいは工事収入などが該当するところがございます。これは4年間で比較しておりますが、利用者アンケートにおきまして、10年以上継続して利用しているという回答を除いた場合に、6割の利用者が4年未満の利用状況であったことも踏まえまして、パブリックコメント等を踏まえて決定しているところがございます。

続きまして7ページでございます。ドコモに関する検証の結果でございます。上の四角でございますが、比較した場合に、3行目の後半に構成員限りのところがございますが、戸建ての場合、集合住宅の場合ともに、収入額が上回っている状況は確認できましたというところですが、ただし、先ほども御説明しましたが、セット割引についてはF T T H 1契

約に対してモバイル1契約の場合しか考慮されていない状況があるところがございます。

下のところは戸建てと集合住宅に分けておりまして、左上が戸建ての回線原価4年分のものでございます。右側の戸建てと書いてあるところは小売料金収入、赤いほうは収入になっていまして、同様に下の段については集合住宅となっております。

続きまして8ページはキャッシュバックの例ということで参考に載せてございます。

9ページをお開きください。ソフトバンクの結果でございます。3行目でございますが、戸建ての場合、集合住宅の場合のどちらも収入額が上回っている状況でした。ただ、先ほどのセット割引について複数モバイル契約は考慮されていないという観点や、ここの左の原価等、あるいは収入面でもその他の収入とございますが、この辺りについて一体不可分なものであるかというのは、現在完全に詰め切れている数字ではないので、こういった辺りをしっかり見ていく必要があると考えてございます。

10ページがキャッシュバック、ソフトバンク光の例でございます。

11ページをお開きください。KDDIの結果でございます。こちらについては構成員限りと一部総務省限りというものがございます。また、上のほうの1行目、2行目にわたっては、一部、一体提供役務としてのISPとか電話にかかる原価や手数料原価等が得られていない状況のため、それを前提に比較をしているところです。差額については、4行目後半に戸建ての場合、集合住宅の場合ということで差額を出しておりますが、いずれも収入額が現時点で上回っている結果が出てございます。また、提出がない原価の部分を引きいた場合でも上回る状況にあるところがございます。ただし、料金プランについてはISPがau one net、自社分のところしか考慮されていないところですので、その他の部分についても今後深めていく必要があると考えてございます。

12ページはKDDIのキャッシュバック等の例を挙げてございます。

13ページは契約数の推移で、特に一番右下の辺りが最新の契約の伸び率になってございますので、参照いただければと思います。

14ページが今後深めていくべき部分ということでございます。

1つ目の四角ですが、現時点で検証に必要な十分なデータが提出されていないと考えておりまして、引き続きデータの精査を進めて検証の精度を高めていく必要があると考えられるのではないかと。

2つ目でございます。セット割引の額あるいは契約締結等補助、キャッシュバック等の額ですが、各社の考えで今、提出されているのですが、その考え方等についてしっかり

確かめて、より適切な検証をしていく必要があるのではないかと。

3つ目でございます。他方で、現時点で提出されているデータで検証を行ってみたところでございますが、不当競争を引き起こすものとして業務改善命令になり得るとは、直ちに判断できるような状態にはないのではないかと。

4つ目でございます。第2回のワーキンググループでも構成員から御指摘いただきましたように、こういった原価と収入だけではなくて、その他関連する状況を見て、競争事業者が排除されていないかというところを見ていくことが必要ではないかと。

下から2つ目ですが、今回の検証方法について不十分な点があれば見直しをしていく、また、時期によっても異なることもありますし、各社の状況の変化を確認しながら継続的に実施していくことが必要ではないかと。

最後ですが、今回、検証に必要なデータの提出を求めているところですが、これが検証のために十分ではないと考えられる場合には、一定の何かルールを考えていく、見直しをしていくことが考えられるのではないかと、課題として挙げてございます。

それ以降は参考資料としまして関連するものを載せてございます。

今回の資料につきましてはかなり多く構成員限り資料がございまして、御発言の際に御負担をおかけすることになりますが、何とぞよろしく願いいたします。

以上でございます。

【新美主査】 御説明ありがとうございます。

それでは意見交換に移りたいと思います。ただいまの説明について御意見、御質問がございましたらお伺いします。なお、御発言を御希望の方はチャットでお知らせいただきますようお願いいたします。なお、本日、非常に盛りだくさんの議題がございまして、簡潔な御発言をよろしく願いします。

それではまず相田先生、どうぞ御発言ください。

【相田主査代理】 相田でございます。

資料1に関してです。四角1ページのグラフ、これは接続政策委員会などでも見せていただいて、日本は非常に高いと思っていたのですが、報道発表資料を見ると、最初に出てくる②のページのグラフを見ると、もちろん高いことは高いのですけれども大分印象が違うということで、③あるいは⑦を見比べてみると、先ほどの四角1の最初のグラフと大分印象が違うわけです。結局、日本で安いサービスが提供されても、なかなかそれが実際に消費動向につながらないというところで、どういう値段のサービスがシェアを得ているの

かとか、そういったことを諸外国の状況とも比べてもう少し分析してみる必要があるのではないかと思いました。

以上でございます。

【新美主査】 ありがとうございます。なかなか値段を比較するのは難しいところがありますので、もっと検討していく必要があるかもしれません。

それでは続きまして長田さん、御発言をお願いします。

【長田構成員】 長田です。ありがとうございます。

資料3の今後の課題のところにも総務省でまとめていただいていますけれども、現時点で検証に十分なデータが提出されていない状況というのは、本当にそうだなと思います。各社、お出しいただいているデータが、それぞれまた水準が違うものが出ていたりしますので、ここはぜひ総務省から具体的こういうものをということをお願いして、同じような水準の情報がきちんと出てくることを望みます。

以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。

あと、発言希望は西村さん、大橋さん、北さんのお三方が出ていますので、その順序で御発言をお願いします。まず西村さん、よろしくをお願いします。

【西村（暢）構成員】 御説明ありがとうございます。中央大学の西村でございます。

資料3につきまして1点コメントでございます。やはり長田構成員からも御指摘がありましたとおり、データ等は非常に重要だと思っております。ただ、やはりこの点は検証と事後的対応での議論でないかと思っております。やはり個別事例ベースでの市場全体への影響の度合い等を考慮する論点かと考えておりますので、引き続き経年変化等をきっちり事業者とも協力しつつ見ていくようにしていただければと希望いたします。

以上でございます。

【新美主査】 ありがとうございます。それでは大橋さん、御発言をお願いします。

【大橋構成員】 ありがとうございます。

まず資料1は、OECDとかの調査と比べて非常に丁寧に調査されている内容だと思っております。やはり価格だけでなく恐らく通信の安定性とかカバレッジとか、多分いろいろなものが価格に反映されている可能性もあるということで、先ほど座長からあったように比較は難しいということと、何が最も売れているモデルなのかということまでは必ずしも見られていないので、そういう数量のところ、プラン別のですね、そういうところも本

来データとしてあると、より正確な状況が分かるのかなという印象を持ちました。

資料3についても、ほかの構成員がおっしゃるように、今後データを集めていく必要があると思います。例えばですけれども、これは公開されているところか分からないですけれども、いろいろこの中で工事費とかいろいろあるわけですけれども、そういうものの違いはどうして生じているのかということも今後分析に値するのかもしれないと、拝見して思っています。

以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。それでは北さん、御発言をお願いします。大谷さん、その後、御発言をお願いします。

【北構成員】 野村総研の北でございます。

既にほかの構成員がおっしゃったことと重なりますが、資料3につきましては、現時点で検証に十分なデータが提示されておられません。これからデータの各項目、定義をそろえた上で、再度検証を行っていただきたいと思います。

資料1についてコメントいたします。まさにタリフだけで比べていいのかということなのですが、先般ICT総研さんがネットワーク品質と通信料金の関係を分析したレポートを出されました。Opensignal社のデータを用いたもので、通信料金とネットワーク品質には相関関係が見られるという結果になっておりまして、ぜひ参考にすべきデータであると思います。

以上でございます。

【新美主査】 ありがとうございます。それでは大谷さん、御発言をよろしくをお願いします。

【大谷構成員】 日本総研の大谷でございます。

重複する論点になってしまいますが、ほかの構成員からも御指摘がありましたように、これから事業者の皆様に御協力を得て、さらにその分析の精度を高めていきまして、この固定市場の状況を見極めていく必要があると思っております。

その関係で13ページはほとんどが構成員限りの資料となっているのですが、特にドコモの契約数の増加率が高いことをグラフでお示しいただいておりまして、当初光サービス卸の解禁というか、NTTグループでこれを発表されたときに感じていた懸念ですね、NTTドコモの独り勝ちになってしまうおそれがあるのではないかとといったことが、若干危惧している形に近づいてきているのではないかという感想を持っているところです。

もちろん、B2B2Cというような当時キーワードがあったと思いますけれども、その可能性が開かれていることについては現在も評価に値する取組だとは思っておりますけれども、やはり競争条件のイコールフットイングがあるのかどうかの検証をさらに詰めていく必要があると思っております。

特に必要なデータだと思っておりますのが、これは事務局の整理である3ページ、4ページにも書かれているとおりでありますが、固定とのセット割でモバイルサービスの複数契約の場合の分析がまだできていない点がございます。やはりMVNOのように低価格でのサービスを提供している事業者が、この複数契約のセット割の場合にかなり厳しい、同様のサービスができないという御意見を時折耳にすることがございますので、そういった実態があるのかどうかは、事業者の御協力を頂きながら明確にしていく必要があると考えております。ぜひよろしくお願いたします。

以上でございます。

【新美主査】 ありがとうございます。それでは全相協の西村さん、御発言をよろしくお願いたします。

【西村（真）構成員】 資料3の9ページ、ソフトバンクの検証結果の中で、他社には入っていない「その他の収入の原価」というものが入っております。横並びで比較するとき、この辺をどう考えるかをよく考えていかないといけないのかなと思います。事業が結構多角化されているので、どの範囲で比べるかというのは大事なことなのですが、いわゆるオプションサービスについては電気通信事業法と直結しないようなサービスも多いのですが、これに関する苦情が結構根強くありますので、一言申し添えておきます。

以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。それでは関口さん、一言御発言希望だということですので、お願いたします。

【関口構成員】 関口でございます。

資料3につきましては今後の検討を待つということで、もう少し詳細な分析を希望したいと思っております。光卸に関してはボリュームディスカウントを事実上禁じておりますので、価格に対する差は各社でほとんどないわけですが、したがって、MNOが実態としてこの光卸でのシェアを伸ばしていることについての原因分析、多分ファクターXみたいなサムシングがあると思うのですが、そこについての分析は、先ほどの大谷委員の家族割等の関係を含めて、今後の検討がもう少し必要なのだろうと理解しております。

以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。

それでは時間の都合もございますので、固定通信分野における検証状況に関しての意見交換は以上にしたしたいと思います。

続きまして、「モバイル市場の競争環境の検証」の検討に入ってまいりたいと思います。まずは事務局から「検討の方向性」について御説明を頂き、その後、意見交換とさせていただきたいと思います。なお、論点が多岐にわたりますので、「MNPに関する事項」と「その他のモバイルに関する事項」に分けて議論は行いたいと思います。

それではまず、MNP部分について説明をお願いいたします。

【水井番号企画室課長補佐】 事務局でございます。資料4-1を使って説明させていただきます。

まず、この資料は非常に大部でございますが、構成について簡単に御説明させていただきます。現状、構成員の先生方の御意見、事業者の意見、検討の方向性を1セットといたしまして、各論点についてまとめております。さらに、それらを支える参考資料を添付していることから非常に大部になっているものでございます。大部ですので、ポイントを絞って御説明をさせていただきます。

まず、3ページを御覧ください。ナンバーポータビリティの位置づけでございます。ナンバーポータビリティは2006年に導入されました。2ポツ目、当初の目的ですが、利用者の利便性向上を目的としていました。例えば携帯電話の電話帳の番号を書き換えなくていいとか、友達に変わった電話番号を言わなくていいとか、そういったことを主眼に置いておりました。しかしながら、3ポツ目でございますが、導入から約15年が経過し、現在ではナンバーポータビリティによって番号を持ち運ぶことができることは当然のこととなりまして、MNPを前提として競争が行われることとなっております。

続きまして、7ページを御覧ください。検討の方向性、議論の前提の方向性でございます。1ポツ目、ナンバーポータビリティについては、他の料金と違いまして、これまで導入以来、抜本的に変えることは行われずに今に至っているところでございます。2ポツ目、ただし世の中は変わってきており、2019年、通信料金と端末代金の完全分離を目的とした法改正が行われるなどの環境の整備が進んでおります。3ポツ目ですが、ナンバーポータビリティが導入後約15年を経過していることから、ナンバーポータビリティを利用者が一層使いやすいものとすることによって、利用者の利益をさらに向上させることを求

めてはどうかという前提を書いています。その際に、ナンバーポータビリティがしやすい事業者とナンバーポータビリティがしにくい事業者が生ずることによって公正な競争が疎外されることがないように、ナンバーポータビリティの個々の手続が競争中立的になるように留意する必要があると思われま。最後に、スイッチングコストの一層の低下が実現し、公正な競争の促進へのさらなる寄与が期待できるのではないかと書いております。

続きまして、26ページを御覧ください。ここからは手続の各論の方向性等について御説明させていただきます。26ページは其中でも比較的大きいものでございまして、ワンストップかツーストップかといったものでございます。構成員の先生方からワンストップにすると良いのではないかと御意見を頂いたと思ひます。1ポツ目にこれをまとめていますが、ワンストップとツーストップ、それぞれよさがあることを書いております。ワンストップだと引き止め等の問題が解決すると考えられます。一方でツーストップだと重要事項説明の解約時の説明が丁寧にできるよさがあります。これはどちらがよいというものではなくて、それぞれよさがあることを書いております。

2ポツ目ですが、ナンバーポータビリティにまつわる数々の問題を解決するためのアプローチには何があるかということがありまして、これは2つあると思ひます。一つはワンストップを導入すること、一つはツーストップのまま置いておいて、課題を個別具体的に改善していくことという、2つのやり方があることを2ポツ目に書いております。

3ポツ目ですが、では今、ワンストップ化するときには何が起こるかということを書いております。約15年前にナンバーポータビリティを実現するときには、2年以上の調整がかかるなど、非常に時間がかかりました。今は、当時3社だったMNOは4社に増え、MVNOも増加しています。ゼロベースでデータベースの方式も含めた検討を始めると非常に時間がかかることが予想されるところでございまして。つまり、ワンストップをすると、いわゆるナンバーポータビリティにまつわる数々の課題を解決する効果が出るのが遅いのではないかと書いたことを書いております。

他方、ツーストップですと、比較的速度が重視でできるのではないかと書いたことを書いておりまして、方向性としたしましては現状のツーストップを維持しつつ、課題については個別具体的に対応するといったところでどうかといったことが書いております。

34ページを御覧ください。ここからさらに細かい論点についてでございます。受付時間の制限、これは特にMNOでウェブの受付時間が24時間でないといった問題でございます。下から2つ目のポツに書いてございまして、ウェブにおける受付は24時間化して、

しかしながら発行は即時でなくてもよいという趣旨のことが記載されております。裏でMNOを結んでいるナンバーポータビリティの基幹システムが動いていない時間帯については、一旦申込みは受け付けるけれども、番号の発行はまたシステムが動き始めてからやるという趣旨です。コストと実現可能性と成果を最大限考慮してこういったことでいかがかと書かせていただいております。

次は41ページを御覧ください。所要時間です。これは何かといいますと、特にMVNOについてナンバーポータビリティを申し込んでから予約番号を発行するまで3日、4日かかるということがあるわけですが、こういったことについてどうかといったことを書いております。これは2ポツ目に書いておりますが、今回のヒアリングで明らかになった点ですが、MNOのシステムとAPI連携、つまりMNOとMVNOの顧客管理システムをダイレクトにつないでいる場合には、MVNOはMNOの基幹システムがオンラインの時間帯であれば基本的に即時に発行ができるといったことが分かりました。

ではなぜ3日や4日とかと書いてあるかという、余裕を見て書いているといったところでございます。そのため、3ポツ目ですが、不必要に長時間要すると認識させることがないように、表示方法や運用方法について工夫が必要ではないかと記載しております。

次は58ページを御覧ください。58ページから60ページが過度の引き止めに関する方向性の案でございます。これについては、構成員の先生方、また事業者から非常に論点がたくさん出まして、文字では3ページにわたっております。そのため整理する表を作りまして、61ページを御覧ください。

61ページの表はこれまでの議論を集約したものでございます。横軸に行為の種類、引き止めのタイプ。1番目、解約時の説明。2番目、既存の自社プランへの誘導。3番目、利益の提供。ポイントを付与する等です。4番目、他事業者への誘導。縦軸はこういう引き止めが行われるシーン、場所、チャネル書いておまして、店頭、電話、ウェブがございまして、こういうマトリックスに、これまでに出た論点・議論をマッピングしております。そのマッピングがオレンジの四角でやっておまして、例えば右上でいきますとサブブランドをどう扱うか。例えばKDDIにとってのUQ、ソフトバンクにとってのワイモバイルですけれども、こういったものをどう考えるか。こういった論点について記載しております。また、青い四角は留意点でございます。例えば3番、利益の提供、ポイントの提示なのですが、一番下の左側の③、これについては不意打ち的、つまり突然「今、ナンバーポータビリティをやめてくれたら1万ポイントをあげます」と言われても冷静な判断がで

きませんので、不意打ち的であるという特徴があるとか、また、公平性を欠くといった論点があり得るという議論がございました。こういったことを踏まえて整理しておりますので、この表も参考にしつつ、忌憚のない御議論を頂けたらと思っております。

次は71ページの煩瑣な手順でございます。端的に言うと各社のウェブが分かりにくいということでございます。これについては2ポツ目にあるように、例えば事業者間で共通的なルールを作成し、それに基づきウェブページを作成する等の対応が考えられますが、今回のヒアリングで一部の事業者から、こうした対応は各事業者のウェブサイトのデザインを制約して工夫が妨げられるので、慎重にすることを希望するという話がございました。ただし、分かりやすくなるように頑張りますといったことを言われているところです。

こういったことを踏まえまして、今回については一律に扱うことはせず、まずは事業者の自主的な取組を促してはどうかと書いております。ただし、改善されない可能性も拭えないことから、総務省においては引き続き状況を注視することが必要ではないかということとを4点目に書かせていただいております。

次は77ページを御覧ください。転入時に求められるナンバーポータビリティ予約番号の有効期限の長さでございます。これは移転先事業者から求められるものなのですが、特にSIMの郵送等が絡む場合に、申込み時点で有効期限が10日残っていただくとか、それ以上残っていただくとかということと言われることとございます。これについては、事業者ヒアリングで消費者を守るためにそういうことを案内しているということが明らかになりました。つまり、手続をしている最中に有効期限が切れてしまうと消費者に迷惑をかけるので、こういった案内をしているということが明らかになりました。このことから、3ポツ目ですが、期間の設定についてはこれまでどおり事業者の判断に委ねられるものとし、一律に短縮を求める必要はないのではないかと記載させていただいております。ここまでが手続の話でございます。

次は80ページを御覧ください。ここからが料金の話でございます。まず、利用者負担料金の現状について御説明させていただきます。利用者負担料金は現状3,000円となっております。2ポツ目、経緯ですけれども、2004年、携帯電話の番号ポータビリティの在り方に関する研究会では費用の回収についてはこう言われています。費用については適切な手段により回収が行われることが必要であること。その回収の手段については、直接的にナンバーポータビリティの利用者とする、事業者とするの双方があり得ることとされております。これを受けまして、総務省のナンバーポータビリティのガイドラ

インでは、費用の回収の手段は特定していないわけですが、費用については利用者の利用を促進するように配慮するといったことが規定されております。

次に92ページの検討の方向性案を御覧ください。ナンバーポータビリティの利用者負担料金は、ナンバーポータビリティの導入時、その導入のための初期コストを回収するために設定されたものです。2ポツ目、しかしながら、コストベースを基とした適切な受益者負担になっているとは言い難い状況でございます。1件当たり3,000円で年間約500万MNPがございますので、単純な掛け算で150億となっております、適切な受益者負担になっているとは言い難いのではないかと思います。

次の3ポツ目は、MNPの利用者負担料金、いわゆる手数料についての性質を書いております。3つに分かれまして、1つ目は、この手数料は競争による適正化が進みにくい性質を持っています。つまり、ナンバーポータビリティ手数料が高ければ高いほどAという事業者から顧客が流出しにくくなりますので、積極的に手数料を下げようとする動機づけがなかなか働きにくいのではないかとございます。

2ポツ目は、厳密なコストに基づくものとした場合、このコストも今回のヒアリングで明確なコストの算出が難しいことが明らかになったわけですが、競争中立的なものになるとは限らないことというところでございます。これは何を言っているかといいますと、例えば事業者Aがコストを積み上げて1,000円になっていて、事業者Bがコストを積み上げて2,000円かかっているとなった場合、コストカットの努力をした事業者Aは顧客が流出しやすい状況になっていて、Bがコストカットに努力が不十分であったと仮定するとそのBが相対的に得をします。いわゆる頑張った人が損をするみたいなものになりまして、競争中立的になるとは限らないということがございます。

3点目は、ナンバーポータビリティが解約の一類型だということを書いております。解約、いわゆる携帯電話の純解約と言われます純粋な解約、ナンバーポータビリティでない解約については手数料がかかりません。固定電話でも電気でもかかりません。こういった中、ナンバーポータビリティだけ3,000円かかるというのは特徴的な部分だと思います。

次のポツですが、ナンバーポータビリティ導入後約15年が経過し、利用者が当然に用いることができる基本的な機能として市場に定着し、モバイル市場の競争の促進に寄与することを通じ、利用者全体に利益を及ぼしていると捉えてはどうかということを書いております。これは何を申し上げているかといいますと、ナンバーポータビリティはみんなのものであり、決してナンバーポータビリティをする人だけのものではないですと。ナン

バーポータビリティが制度として存在することで、いつでも事業者を乗り換えられることが担保されていて、それによって事業者間の競争が適切に行われて、それによってナンバーポータビリティをしない人も競争の結果、よりよい料金、サービスの恩恵を受けられるといったことを記しております。

次、93ページ、続きでございますが、諸外国の状況でございます。諸外国の状況を見ると、ナンバーポータビリティについてはほとんどの国が個別に利用者料金を求めています。今、3,000円程度のお金を求めているのはドイツであるわけですが、これもEU指令によって2020年にやめることになっております。

これを踏まえまして、次のポツで、3つの選択をしたそのメリットを書いております。1つ目、個別の利用者に負担を求めない、手数料ゼロ円ということです。これについては、基本的な機能との位置づけが明確になる、競争中立的である、単純な解約と比較して解約時の重要事項に係るオペレーターコストの扱いが同等等のメリットがございます。2つ目、個別の利用者に一定のルール下での負担、コストを考慮した統一的に設定するキャップの範囲を求める。これは解約時の重要事項説明に係るオペレーターコスト等を求めることができる等のメリットがあると考えられます。3つ目は現状から何も変えない、3,000円のまま。これはMNO・MVNOに影響が生じない等のメリットがございます。

次の論点に移らせていただきます。102ページを御覧ください。これは事業者負担料金でございます。MVNOがMNOに支払うものでございます。以前の議論でもありましたが、これは2つから構成されておまして、表の上段と下段、システム利用料と個別手続料金でございます。システム利用料はMVNOがMNOのシステムを使わせてもらうための費用でございまして、新規契約やプラン変更と一体不可分になっている要素が強いわけですけれども、こういったものを各社請求しておまして、それとは別にドコモだけが取っているナンバーポータビリティが1件成功するごとに2,000円というような個別手続料金がございます。

こういった前提で106ページを御覧ください。ナンバーポータビリティの金銭的コストの負担の在り方ですけれども、システムの利用に関する料金については、接続制度の運用を通じて適切となるよう留意する必要があるのではないかと記載しています。ナンバーポータビリティの手続の件数に応じた料金については、その算定根拠に応じて、利用者料金と同様に見直されるべきではないかとしております。

最後に108ページを御覧ください。今回、この議論をして改善することを目指してい

るわけですが、これはそれをどう実現するかということを書いているものでございます。下段の検討の方向性を書いてございますが、MNO・MVNOに義務づけるべき事項については、「携帯電話・PHSの番号ポータビリティの実施に関するガイドライン」、総務省のガイドラインでございまして、これを改正するその他必要な措置を通じて行われるべきではないかということを書いてございます。

事務局からの説明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。

それでは意見交換に移りたいと思います。ただいまの説明につきまして質問あるいは御意見等がございましたら、御発言をお願いいたします。チャットで発言希望を申し入れていただければ幸いです。それではどうぞよろしく申し上げます。

それではまず佐藤先生どうぞ。その後、相田先生、御発言をお願いします。ではまず佐藤先生。

【佐藤構成員】 甲南大学、佐藤です。

簡単なコメントになります。特に後半の料金の説明を伺って、利用者負担等について、検証すべき課題が多くあると思っています。

2つに分けると、一つはコスト・料金の適正性についてさらに検証を深めるべき課題だと思っています。もう一つは負担について。負担については特に網改造料と網使用料という議論が固定網でもありましたが、ネットワークがそもそも具備すべき機能なのかどうか。モバイルナンバーポータビリティがそういったものであるとすれば、やはり基本機能として皆で負担するということが一つの考え方だと思っていますので、コスト・料金の適正性と負担の在り方をさらに検討していきたいと思っています。

よろしく申し上げます。以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。相田先生、どうぞ御発言をお願いします。

【相田主査代理】 相田でございます。

このMNPに関しては、先ほどの資料1でも言いましたように、必ずしも安い事業者が選ばれているわけではないと。もちろんそこには品質等のこともあるかと思いますが、いわゆるスイッチングコストの一部として非常に重要なことだと思っています。それで私もいろいろ過去にも関わらせていただいた者として、全体的な流れとしてはおおよそこんなものかなと思うのですけれども。

1点、26ページの例のワンストップかツーストップかというところで、この資料では

ワンストップとツーストップを対等的に書かれているのですけれども、やはりワンストップのほうが優れているんだとは思えます。MNPする人の手間等々から考えても。ただ、下にも書いてありますように、これからワンストップを入れようとするとかかなりの時間がかかるというところで、まずはツーストップでやれるところだけやって、その状況を見て、またそれで不十分なようだったらワンストップに切り替えるというような考え方が一番自然な考え方なのではないかと思えます。

以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。それでは北さん、御発言をお願いします。

【北構成員】 野村総研の北でございます。ちょっと長くなりそうです。

まず、MNPの位置づけについては、全ての利用者の権利だという考え方には賛同します。要するに総論賛成です。枠組みについては、相田先生がおっしゃったとおり、今からワンストップをするのかということですが、まずは現行のツーストップの枠組みの中で課題解決し、駄目ならばワンストップということによろしいのではないかと思えます。

その課題の一つに、今回あまり触れられていないのですが、そもそもMNPの受付センターに電話がかかりづらいという課題もあります。

引き止めに関しては、どこまでやっていいのかという話ですが、解約に当たっての重要事項や不利益事項を伝えた後に、経済的な利益の提供について説明する時間を頂けますかというように、利用者からパーミッションを得た上で、許諾しない利用者には速やかに番号を発行して終了する。このプロセスをまず徹底することが重要なのではないかと思えます。一方でオンラインのMNPの手続は原則、不利益事項の伝達に限定すべきだと思います。

そして手数料についてですが、全ての利用者の権利だという考え方に賛同するものの、実際にコールセンターやショップにおいてオペレーターさんやショップスタッフの受付稼働費やシステムコストがかかっているの、これを全てキャリアさん、代理店さんが負担せよというのはあまりにも乱暴な話だと思います。コストを誰が負担すべきかについて議論がなされていないので、ユニバーサルサービスの考え方があるのかもしれないですが、私は手数料に関してはこれまでどおり受益者が相応のコストを負担すべきだと思います。この「相応の」については、適正性の検証が別途必要だと思います。

ただ、そもそも3,000円という今の手数料が本当にMNPの障壁になっているのか、3,000円かかりますよと言われてMNPを思いとどまらせるレベルなのかという検証

が必要なのではないかと思います。2年縛りの9,500円の違約金に比べれば、障壁としては低いのではないかと思います。

そして最後、引き止めの内容についてですが、61ページの図にまとめていただいています。たくさん論点があるのですが、サブブランドについては、具体的に言うとワイモバイルさんのようなものは②に当たるのではないかと。グループ内のMVNOのような、LINEモバイルのような存在は④に相当すると私は思います。②の自社の最適プランに誘導するとかサブブランドを紹介する、これはパーミッションを得た上であればよいと思いますが、③のポイントなどの経済的な価値の提供については、一定の規律が必要だと考えますが、今、一定の規律がこうだとはなかなか言えません。④の他社への誘導については一定の歯止めが必要だと思います。

かつ難しいのは、②③④は独立の事象ではなくて、例えば②と③、④と③がセットで行われる場合には一定の規律が必要だと思います。例えば、ソフトバンクさんがワイモバイルを推奨して、そこでブランド間の移行をするときにMNP手数料を取られていますが、そういったお客様に対して手数料を相対で無料にするとか、あるいは通信料金を値引きしますよとか、端末代金を値引きしますよというような、つまり②と③がくっついてくるような場合は過度な引き止めに相当するのではないかと思います。これは非常に難しい問題でして、コメントばかりでソリューションが提供できなくて心苦しいのですが、以上でございます。

【新美主査】 ありがとうございます。それでは次に大橋先生、御発言をお願いします。

【大橋構成員】 ありがとうございます。非常に詳細に検討していただきありがとうございます。

まず、事務局で示された大きな幹の部分での競争中立であるというところは非常に大事にしていかないといけないと思います。競争中立であるということは、営業上の活動なり働きかけということは行わない。また、そこには営業の自由ということは主張しない。送客することでフィーが生じることはない。で、ルールとして義務づけられるということ。そういう意味でいうと、ルールとして義務づけがなされていい領域だと思います。

そうした観点から引き止めについては考えなければいけないと思いますし、またシステム利用料とか手続等の料金ですが、送客することによって何かある事業者には利益になるようなフィーが発生するということが仮にあると、これは事業者間で共謀して送客調整するみたいなことも場合によるとあるのかなということも生じかねないので、やはりここは競

争中立であることをしっかり筋として通していただきたいと思います。

以前、電力のお話をしていただいた構成員の方がいらっしゃるのですが、電力のケースは何をやったかという、広域機関にスイッチングシステムという、広域機関というのは第三者の新しくできた中立機関にスイッチングシステムを多分1年ぐらいでつくって、そこで集中的にスイッチを管理することをやったと思います。これができないし、何年もかかるということなのですが、電力と通信の違いはどういうところにあるのだろうかというのは若干疑問と思わなくもありません。

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す。それでは続きまして長田さん、御発言をお願いします。

【長田構成員】 長田です。

今、大橋先生がお話に出していらっしゃった電力のところを考えながらの意見です。電力のところは、前にも申し上げたかもしれませんが、引き止めではなく、取戻しという表現をして、この分野を検討されていました。やはりもう出ようと、解約して別のところへ移ろうと決めて行動を起こしている人に対しての引き止めは、もう全面的に禁止してしまえばいいのではないかと思います。出ていこうとしている人に何かポイントを付与するようなことをするのではなく、通常の時に料金の競争とかサービスの競争で顧客を引き止めればいいわけで、むしろMNPの仕組みに乗った人については引き止めをしてはいけないというルールにさせていただくのが一番いいのではないかと考えています。

それから、手数料についてはいろいろな考え方があると思うのですが、先ほどからも、キャリアとしてのシステムとして当たり前具備しているものだとすれば、その費用はキャリアが払ってくださればいいと思いますし、代理店のところで、店頭で何かこの対応でももちろん人も割かなければいけないし手数料もかかるということであれば、その分については代理店への手数をキャリアが支払えばいいのではないかと思います。

以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。今の長田さんの御発言で引き止めの議論ですけども、電力の議論は法律論とはかなり一致する議論なんです。MNPが解約の意思表示だとすると、これは一方的にやめたと言えれば解約の効果は発生するわけですので、その後引き止めというのは、引き止めではなくて取戻しになって、法律論は全く別だということになりますので、電力のやり方のほうが法律論としては受け入れやすいという気もいたし

ます。その辺は法律家の中で議論していくことかもしれませんが、私の感じはそういうふうに受け止めています。これはまた後ほど議論させていただけたらと思います。

それでは続きまして大谷さん、御発言をよろしく申し上げます。

【大谷構成員】 ありがとうございます。日本総研の大谷です。

丁寧にとめていただいた資料の92ページに利用者負担料金の性質がまとめられているところですが、競争によって適正化が進みにくい構造になってしまっていることは、まさにこの御指摘のとおりだと思っております。

そして、結局は3,000円という制度上の上限に張りついてしまった結果、これは事務局で試算していただいたところ、1年間で150億もの収入を得られているというボリュームの試算、これは95ページになるのでしょうか。ということですと、相当程度の収入ですので、実際にこのMNPを実現するためのコスト以上の収入を得ている、そのこと自体が大きな問題とは言えないと思っておりますけれども、本来適正化を進めていき、スイッチングコストそのものの問題ではないかと思っておりますが、事業者の利益を適正なものにする観点からはやはり見直しが必要だと思っております。

その見直しの方向性ですけれども、先ほども北構成員がおっしゃっていたように、一定のコストをかけてこのMNPの手続、システムを構築したということ、そしてそれを適切に維持させるためには、やはり何らかのコストが必要だということは言えるのではないかと思っております。それが紛らわしくなって通信料とかよく分からない基本的なコストとして捉えられるよりは、これを単体として捉えて、そのための適切なコストの上限を決めていくことが必要なのではないかと思っております。

ですので、93ページの検討の方向性については複数案を御用意いただいているところですが、上から2つ目の、個別の利用者に一定のルールの下での負担で、その負担の額についてはキャップを検討していくことが必要なのではないかと考えている次第です。

過度の引き止めについては、なかなかルールをつくっても実効性を伴った施策にするまでは大変時間がかかると思っておりますので、やはりほかの構成員の皆様からも御意見が出ており、ワンストップ化を将来の構想として目指しながら現在できる範囲での解決策を図ることで、将来的なワンストップ化については引き続き検討が必要だと考えております。

以上でございます。

【新美主査】 ありがとうございます。全相協の西村さん、どうぞ御発言ください。

【西村（真）構成員】 全相協の西村です。

資料の61ページにまとめていただいた過度な引き止めの図の部分で、店頭と電話とウェブで扱いは異なるほうがいいのかという点ですが、私は別にウェブだけ特別扱いしなくてもいいと思います。ウェブが分かりづらいという声もあるのですが、店頭や電話でもそういう話はもちろんありますし、ウェブも充実したものになっているので、ウェブだけ特別扱いではなく、全部横並びで考えていったほうがいいのかと思っています。

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関口さん、御発言をお願いします。

【関口構成員】 関口でございます。

資料4-1の97ページ、98ページで国内の携帯電話、固定通信、その他という形の比較で、単純解約は全部ゼロになっているとか、海外の主要国でも多くのところで手数料なしにしていると。こういった状況を見ると、MNPの解約について、単純解約と何が違うのだろうかと考えたときには、やはり一度その違いを明らかにし、違いがなければこの単純解約と平仄を合わせていくことが必要だと思います。

2004年から検討し、2006年から始めた制度ですけれども、当初はシステム開発に莫大な金額がかかることもあって、網改造料にユーザーからその一部を回収することがあったと思いますが、14年たっていますし、今回は見直すいい機会だと理解しています。

以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。それでは中央大学の西村さん、御発言をお願いいたします。

【西村（暢）構成員】 ありがとうございます。中央大学の西村でございます。非常に詳細なデータを収集、そして整理して分析していただいた結果だと思いますし、事業者の協力、それから総務省の成果という形で感謝したいと思います。その上で2点コメントでございます。

1点目は、先ほど来、議論になっております過度の引き止めでございます。スライドで表の形でまとめていただきました。これに関しては既に構成員の先生方から御指摘のあるとおり、やはり付随する行為類型が多種多様にわたってくると思います。さらに、仮にこの競争促進によって流動性が高まると、取戻しというようなことも十分考えていかなければいけませんので、この過度の引き止めに対するガイドラインあるいは業界内でのルール設定は必須かと思っています。しかしながら、その「一定」でありますとか、「過度の」であり

ますとか、そういった解釈の面において非常に困難が伴う点、違った側面からのアプローチも可能ではないかなというのが第一印象でございます。

具体的には、本来的に解約時にこういった引き止めが極めて多いというのであれば、それこそ本来的にはこういった自社の有利な料金プランとかの紹介は常時定時に行われるべきことで、これを実際にやっておられるのかという、その点をチェックすべきなのかなと思っております。それが1点目です。

2点目、手数料につきまして、やはりこの手数料をゼロにしたときに、性善説ではないとは思いますが、どうしても手数料という名前を変化させて、結局のところ何かしら受益者に負担を強いることになるのではないかと、ルールをつくった後の影響を多少懸念しております。

以上、コメントでございました。

【新美主査】 ありがとうございます。ほかに御発言はございませんでしょうか。

今の西村さんの御発言で、引き止めるならば解約の申出をする前にやって、常日頃いろいろなオプションを説明しておくのがあるのかどうか調べろというのは非常に興味のある御発言ですので、その辺も今後少し視野に入れていく必要があるのではないかと思います。

ほかに御発言がございましたらどうぞ。ないようでしたら、まだ論点でもう一つ大きなものがございますので次に移りたいと思いますが、よろしいでしょうか。それではMNP関係の意見交換については以上とさせていただきます。

続きまして、その他のモバイルに関する事項について、事務局から御説明をお願いしたいと思っております。よろしく申し上げます。

【仲田料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。資料4-2「検討の方向性(案)」について(その他のモバイルに関する事項)について御説明いたします。駆け足での御紹介となりますが、本日御議論いただく方向性を中心に御説明いたしますので、よろしくお願いいたします。

1ページ目を御覧ください。目次でございます。4点ございまして、端末購入サポートプログラム、スイッチングコスト、その他の事項、それから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についてでございます。

3ページを御覧ください。端末購入サポートプログラムに関しまして、電気通信事業法第27条の3は、端末の購入及び回線契約を条件とする場合の利益の提供を規律の対象としており、回線契約を条件としない場合における利益の提供は規律の対象としておりませ

ん。ただし、単に回線契約者と非回線契約者の両者に対して端末を販売することのみならず、両者に対する利益の提供に係る条件等に差異がない状態でなければ、回線契約を条件としていないとは言えません。

最近の動向として、4ページを御覧ください。現在、MNO 3社が回線契約を条件としない端末購入サポートプログラムを提供するに至っていますが、本ワーキンググループの第2回会合において、非回線契約者も対象となっていることが広告等において不明確であること、また回線契約者と非回線契約者との間に条件等の差異があることが課題として指摘されましたことを踏まえまして、総務省では5月29日にNTTドコモ、KDDI及びソフトバンクに対し端末購入サポートプログラムに係る要請を実施しております。この要請を踏まえました各社の対応につきまして、9ページから12ページに記載しておりますので、併せて御覧ください。こちら9ページから12ページ、回線契約者と非回線契約者との間に設けている条件の差異をまとめております。

続きまして14ページを御覧ください。14ページに、要請後の事業者さんからのヒアリングも踏まえまして、方向性をお示ししております。まず、NTTドコモはプログラムの対象者の周知について、2020年6月以降、広告表示を見直し、対象に非回線契約者が含まれることを明記する等の対応を行っています。

改善後のNTTドコモ、KDDI及びソフトバンクの広告表示について、利用者にとって分かりやすいものとなっているかという点について、5月の要請に関し、要請を受けた各社は提供条件等の差異について次のとおり説明しております。

KDDIは、非回線契約者に対する追加的な条件について、その理由を次のとおり説明しています。法人不可であることについては、法人契約の需要が限定的であるため。未成年不可であることについては、回線契約者に対して例外的に行っている未成年の名義による割賦契約を非回線契約者に対しては行っていないため。支払い方法をクレジットカードに限定していることについては、SIMロック解除と同様の要件を満たす支払い方法のみ設定しているため。また、残価の再分割時の手続時に来店条件を設けていることについて、回線契約または決済サービスの利用状況をもって例外的に行っている店頭審査の簡素化を非回線契約者に対しては行っていないため。以上の説明について合理的な理由があるものと言えるか。

続きまして15ページを御覧ください。そのほかに設けられている差異として、KDDI及びソフトバンクはオンラインでは非回線契約者へのプログラムを提供しておりません。

現時点では、オンラインによる端末購入の需要が非常に限定的であるためと説明しています。ある窓口での需要が非常に限定的であれば、「回線契約を条件としていない」というために、その窓口でのプログラム提供を行うことが必要となるものとは必ずしも言えませんが、オンラインでの端末購入への需要は、新型コロナウイルス感染症への対応なども踏まえると、今後さらに増加していくことが想定されます。オンラインでの端末購入への需要が一定の比率を超えるまで拡大した場合には、非回線契約者に対してオンラインでのプログラムを提供していないのであれば、「回線契約を条件としていない」とは言えないのではないかと。この「一定の比率」について、具体的にどの程度の比率が適当と考えるか。

また、NTTドコモ及びKDDIは、端末補償サービスに自社以外のサービスの選択肢があることから、差異を設けているものではないと説明していますが、端末補償サービスに加入できないことが端末購入の判断に影響を与える状況になっているのであれば、「回線契約を条件としていない」というためには、端末補償サービスに非回線契約者も加入できる必要があるのではないかと。

これらの点につきまして、総務省では、オンラインを含むチャネルごとの端末の販売について、継続的に状況を確認していく必要があるのではないかと。要請を受けた各事業者からの報告を踏まえ、各事業者の説明について合理的な理由があると言えるかについて精査する必要があるのではないかと。

また、あたかも回線契約者のみ購入できるかのような店頭での説明により、非回線契約者に対する端末販売が実態として行われていない場合には、「回線契約を条件としていない」とは言えないことから、非回線契約者に対して端末の販売を制限していないか等、現場の実態について調査・確認することが求められるのではないかと。

16ページを御覧ください。実態としていまだに回線契約を有する事業者で端末を購入する者が多いと考えられる中で、一括で購入した者についてはプログラムの対象としていないことや、一部の事業者では端末の再購入を利益の提供の条件としていることについて、どのように考えるか。これが過度な囲い込みの要因となっていないか。また、通信料金からの補填による過度な端末代金の値引きが制限され、通信料金を原資としない端末自体での競争の進展が期待される中で、通信料金からの補填による過度な値引きが行われる可能性があるか。端末単体で収支が相償していくことが望ましいのではないかと。

続きまして、2、スイッチングコストについて論点を御説明いたします。

18ページを御覧ください。スイッチングコストの項目では3点御説明いたします。

まず端末補償サービス、19ページを御覧ください。2つ目がほかのサービス等とのセット販売による割引、3点目が事業者の乗換え時の手数料になります。

ページが飛びまして28ページを御覧ください。検討の方向性でございます。まず、端末補償サービスについて課題がどのようなものであったかといいますと、MNOが現在提供している端末補償サービスについて、①加入を端末の購入時のみに限定していること、②回線契約者のみを対象としていること、③回線契約を継続の条件としていることが現状としてございます。今、御説明しました②及び③につきましては、楽天では非回線契約者も対象とし、かつ、回線契約の継続を条件としておらず、またソフトバンクからも前回のヒアリングの中で、これらの条件の撤廃について検討しているとの説明がありました。そのような中で、NTTドコモ及びKDDIはヒアリングの中で、これらの条件について、市場動向、利用者のニーズ、経済合理性を見て判断すると説明しております。

MNO4社が提供するこれらの端末補償サービスについて、①から③までの条件があることにより、事業者乗換えの過度な制約となっていないか。また、端末補償に係るサービスには、事業者が提供するもの以外にも、端末メーカーが自ら提供している例や、保険会社が直接提供している例などもあります。この点につきましては事務局において22ページでまとめておりますので、併せて御覧ください。このように回線契約と紐付いていないこと、端末購入時以外でも加入が可能なものがあることなど、利用者にとって使いやすい条件となっているものと考えられます。これらの事業者以外が提供するサービスは、事業者が提供する端末補償サービス以外の選択肢になり得るものであるか。また、端末補償サービスにおける修理等の期間の終了後も利用者が端末補償サービスに加入し続けている問題について、個別に周知をしている事業者等もございますが、それにより利用者の混乱が収まっているかなど、引き続き状況を注視するべきではないか。

29ページを御覧ください。2つ目の論点でございます。ほかのサービス等とのセット販売による割引について、固定通信サービスとのセット販売につきましては、固定通信パートでも扱っているものではございますけれども、固定通信サービス以外のサービス等とのセット販売についても、利用者の過度な囲い込み等の要因になっているものがないか、引き続き状況を注視するべきではないか。

また、事業者の乗換え時の手数料について、新規契約時か解約時か、全員一律か特定の者のみかなど、手数料ごとに異なる目的・性質を有しており、事業者乗換えを抑制する効果も異なると考えられることから、過度な囲い込みの要因となっているものがないか、引

き続き注視していくべきではないか。

続きまして30ページ、3、その他でございます。

31ページを御覧ください。こちらでは3点、頭金、分かりやすい料金プラン、SIMに関する諸課題についての論点を御紹介いたします。

ページが飛びまして50ページを御覧ください。頭金についてでございます。こちらのワーキンググループでもこれまで御議論いただきました、他業界と異なる携帯業界におけるいわゆる「頭金」の用法により、利用者の誤解や混乱を招いているという指摘がございます。端末の販売価格は販売代理店が独自に設定するものであり、また、事業者が販売価格を指示するなど販売価格を拘束することは禁止されています。

一方で、端末を購入する場合の割賦は、端末を販売代理店に卸した事業者により個別信用購入あっせん契約として提供されており、その割賦に係る上限額は、当該事業者が機種ごとに一律の額を設定することが多くなっています。販売代理店が設定した端末価格が事業者の設定した上限額を超える場合には、いわゆる「頭金」が発生することとなることから、いわゆる「頭金」が安いこと、すなわち端末価格のうち一律に設定された上限額を超える金額が少ないことを示すことにより、端末価格自体が安いことを訴求するものとなっており、分かりづらい表示となっているものと考えられます。

利用者の誤解や混乱を招かないようにするためには、一括購入の場合に「頭金」が生じるかのような表示をやめること、端末価格自体が安いことを訴求する場合に「頭金」が安いという表示をしないようにすることなど、「頭金」を一般的な用法に沿って用いることが求められるのではないかと。

また、この点につきまして、関係の事業者においては、早急に広告表示の見直しの検討を行うことが求められるのではないかと。その際、店頭広告については事業者が指定フォーマットを作成しているが、実際に広告表示を行う主体である個々の販売代理店も参画する形で議論が行われることが望ましいのではないかと。

51ページを御覧ください。「頭金」についての利用者の混乱の一因は、同じ看板を掲げているいわゆるキャリアショップにおいて、割引が行われる前の端末価格自体が異なっていることについて、利用者が十分認識していないことにあるのではないかと。そのため、販売代理店ごとに端末価格自体が異なっている可能性があることを利用者が認識できるよう適切な周知等が必要なのではないかと。また、そのような利用者の認識が醸成されない中で、販売代理店ごとに異なる端末価格が設定されることにより、結果として、利用者が比較す

ることなく高い価格が設定された端末を購入することとなり、不利益を被るおそれがあることについて、どう考えるか。

52ページを御覧ください。先ほどもお話に出ました分かりやすい料金プランについてでございます。現在提供されている料金プランについては、家族割引や固定割引等による永続的な割引や、期間限定のキャンペーン等による一時的な割引により、通信料金の利用者への還元が一部の利用者に対するものにとどまっていること、料金体系が利用者にとって分かりづらく不明確になっていること等が課題として指摘されています。

利用者の意識につきましても、総務省が行ったアンケート調査の結果では、分かりづらくなると回答した人が、分かりやすくなったと回答した人の倍以上の割合となっており、また、改正法施行前後で傾向の変化が見られません。割引等の条件やその表示が複雑であることにより、利用者は自らのニーズに合った料金プランが選択しづらくなっているのではないかと。また、複雑な料金体系により利用者の混乱を招いていないか、総務省では、通信料金そのものの競争の状況が進んでいるかについて、引き続き評価・検証の状況も踏まえて注視していくべきではないかと。

53ページを御覧ください。SIMロックに関する課題について何点か御説明いたします。本年10月1日には、中古端末のオンラインでのSIMロック解除の義務化がされるため、総務省において確認をしていく必要があります。また、オンラインでのSIMロック解除の手続が煩瑣であるとの指摘について、4事業者が行うオンライン手続については、改正されたSIMロック解除ガイドラインの適用前後で全く変わっておりません。利用者の声を踏まえて対応していくことが望ましいのではないかと。また、SIMの種類が複数あることにより利用者の混乱が生じているとの指摘について、対象の事業者からは、直ちに改修することは困難であるとの説明があったところではありますが、利用者に対する適切な周知を行うことが引き続き求められるのではないかと。Apple Watchの利用に関する指摘については、当該端末の機能の制限が利用者のMNOとMVNOの間の事業者選択に影響を及ぼす可能性もあることから、引き続き状況を確認することが必要ではないかと。

54ページ、4、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でございます。

55ページにこれまで事業者が行ってきた取組をまとめております。支払い期限の猶予、学生等の学習に係る通信環境の確保、また販売代理店における営業時間の短縮や業務縮小等の実施、オンライン手続への誘導や、一部手続の電話での受付等の取組を御紹介してお

ります。

論点につきまして、69ページを御覧ください。本ワーキンググループでは第1回から新型コロナウイルス感染症に対応するための各事業者様の取組を紹介してまいりました。そのような議論を行う過程で、次のような課題が浮き彫りになってきたのではないかと。

通信事業者に関する支払い猶予について、その終了に当たり、分割払いを認める等の対応を行っている事業者もありますが、利用者の混乱が生じることがないようにする観点から、各事業者において、このような工夫が求められるのではないかと。また、販売代理店への衛生用品の配備や3密を避けるための対策について、引き続き事業者と販売代理店が連携して対策を行うことが求められるのではないかと。コールセンターについて、在宅コールセンターの取組など、コールセンターの機能の確保のための取組に係る検討が求められるのではないかと。また、オンラインへの誘導が強化された中で、これまでオンラインでの手続を行ったことのない利用者層がオンラインで手続を行うに当たり、使いづらい、煩瑣である等の課題や、チャネルごとに可能な手続が異なる中で、解約が電話で行えないなど一部の手続について取扱い可能なチャネルが限定されている等の課題が指摘されています。今後、需要の増加が見込まれるオンラインチャネルについて、各事業者において利便性の向上に向けた取組の検討が求められるのではないかと。

70ページでございます。新型コロナウイルス感染症の拡大防止に向けた対応により、販売チャネルとしてオンラインが占める割合の増加が加速することが想定されるのではないかと。販売チャネルのバランスについては、基本的には各事業者が経営戦略として検討するものと考えられるが、販売代理店については、地域の拠点として持つ役割の重要性なども踏まえ、ネットワークの維持・活用の方向性についても検討していくことが必要ではないかと。また、利用者のニーズとかけ離れた契約の勧奨など、利用者利益に反する行為による混乱がないようにしていく必要があるのではないかと。販売代理店の状況は、その規模や委託元の事業者、立地する地域などにより異なる点もあるのではないかと。このような販売代理店の在り方に係る課題については、今後、本ワーキンググループで検討を深めていく必要があるのではないかと。

以上、駆け足になりましたが、事務局からでございました。御議論、よろしくお願ひいたします。

【新美主査】 御説明ありがとうございました。

それでは意見交換に移りたいと思います。質問あるいは意見がございましたら、御発言

をよろしく申し上げます。チャットで合図をしていただけたらと思います。どうぞよろしく申し上げます。

それでは北さん、御発言を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。御説明ありがとうございます。

前半の部分、スイッチングコストなどについては、事務局に整理していただいた内容に賛同いたします。

その上で頭金について発言をいたします。頭金問題は結構昔から頭の痛い問題でありまして、国民生活センターさんでもホームページを見ると「身近な消費者トラブルQ&A」で頭金に関わる消費者トラブルを取り上げています。この中で、「頭金と割賦総額の合計金額である端末の販売価格は販売店により異なっているため注意が必要です」という注意喚起が行われています。ですから、この頭金問題に対する短期的な対応策としては、この「頭金」という表記とか説明を利用者の混乱や誤解が生じないように改めること、及び端末販売価格が販売店によって異なることを広く周知する、そんなことが考えられると思います。ただ、頭金問題はそのような短期的な対応策だけで解決できるものではないんですね。

今回、頭金という表現自体を変えるにしても、逆にお墨つきが得られたということで、これまで頭金をつけてこなかった代理店さんやショップまで頭金をつけるようになれば、端末価格全体が上昇しかねません。携帯電話の端末は、複数のショップを回って価格を比べて買うという、いわゆる買い回り品ではなくて、多くの人は最寄りのショップで買う最寄り品なんです。もちろん、キャリアのオンラインショップ価格はすぐにネットで調べることもできますが、シニアに代表されるいわゆる情報弱者の方はそんなことはせず、自分の最寄りのお店を信頼して、提示された価格で購入します。

その意味では、過度な頭金は消費者からの信頼を裏切る行為と言えるのではないかと思います。とりわけ、例えば郊外のショップで、そこ以外には近くにないような、競争のないショップの場合、頭金が2万円ついていても、消費者はその価格で買わざるを得ないのです。もちろん再販価格は拘束することはできませんし、頭金をつけることをやめろと言うことはできません。ただ一方で、お客様の信頼を裏切る行為はできないということで、頭金をつけてこなかった代理店さんもたくさんいらっしゃるのです。また、頭金がなくなると利益が吹っ飛ぶという代理店さんや、逆に頭金をつけなくて利益を出している代理店さんもいます。

ここまで考えてくると、頭金問題というのは、70ページにありましたように、代理店

の在り方に関わる問題でありまして、今後、本ワーキンググループで代理店の在り方について議論される中で、頭金問題についても深めていくことを期待しています。

以上でございます。

【新美主査】 ありがとうございます。それでは長田さん、御発言をお願いします。

【長田構成員】 長田です。

まず、今、北さんのお話にも出ていたように、それぞれたくさんのショップを回って端末の価格を比べるとかということをしている方たちが実はそうは多くないだろうと思っ
ていますが、事実として、価格が違うんだということはきちんとお知らせしていかなければ
いけないと思いました。

端末補償サービスも、キャリアに頼まなくても保険などもありますという御紹介もあり
ましたけれども、そういうことも周知していかなければいけないと思いました。

コロナ禍における影響のところでありましたオンライン手続きについてです。オンライ
ンでの手続きそのものもいろいろ工夫はされていらっしゃると思いますけれども、前にも出
ていましたが、急にチャットが出てきても困ってしまうような方々に対してどうするのか
という問題。それから、そこでオンラインの手続きで終了しておしまいになるものであれば
いいのかもしれませんが、例えば端末を購入した場合、古い端末から新しい端末に
対して何をどうすればいいのかというようなときに、キャリアから入ってくるお手紙が、
その人のためだけではなく、幾つかのケースがあって、それらの中で自分に当てはまるも
のを見つけて対応してくださいというのが現状だと思います。

そこが、前回合同のワーキングの時にもちょっと申し上げましたけれども、何かマイシ
ョップみたいなものを登録しているような方などに対しては、代理店でそこは手伝って
もらえるような仕組みを考えていくとか、それから、もちろん入れてくださっている書類を
個別対応にしていくこととかもキャリアや代理店の皆さんで工夫をしていただきたいと思
います。そういうニーズはキャリアの皆さんがもうちょっときちんと調査して対応してい
くべきことだと思っていますので、ウェブ上のいろいろな仕組みさえ解決していればそれ
でいいと思込んでいらっしゃるかもしれませんかということを上申したいと思いました。

以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。

佐藤先生からちょっと論点を巻き戻しさせてくださいということで、キャッシュバック、
セット割についてコメントしたいということです。佐藤先生、御発言をお願いします。

【佐藤構成員】 甲南大学、佐藤です。どうも申し訳ありません。初めに戻して、少しコメントさせていただきます。

キャッシュバック、セット割のところなのですけれども、多分、様々な割引は競争上起こってくるので、消費者に対してもいろいろな利益を与えることになり、何が悪いのかという考え方もあると思います。ただ、やはり経済学者としてみれば、割引によっては競争上不当な状況もあるので、チェックしていかなければいけないと考えます。不当な競争とは何かというと、効率的な競争事業者が市場から排除されるという状況だと思います。そのことについて、きちんとデータで検証していくことが必要と考えます。

最後に、データについて、各委員の方々も問題意識を持っておられたのですけれども、いろいろな議論をしている中で、検証上必要なデータがなかなか手に入らないということがある。やはり総務省として、検証に必要なデータの入手に関して何らかの新たなルールなり考えを整理していただかないと検証が進まないと思っています。この点について、総務省としてもこれから考えていただきたいということが一つのコメントになります。

以上です。

【新美主査】 どうもありがとうございました。

ほかに御発言を御希望の方はどうぞよろしくお願いします。いかがでしょうか。

私は、長田さんの発言に合わせて、ちょっとコメントしたいと思います。新型コロナウイルス感染症の影響でウェブを使ってできるだけ作業を進める、特に代理店はそうすることが望まれるけれども、何らかの配慮が必要だとおっしゃっていましたが、ある意味でソーシャルディスタンスを取る、それから3密を避けることが非常に重要なのですが、そのことは、ユーザーの観点から、ある意味で情報の入り方が非常に一方的になってくると思いますか、普通の生活をしていきますと極めて多くのチャンネルから様々な情報が入ってきて、それを取捨選択しながら意思決定していくわけですが、現在のような状況ですと入ってくる方向性が限られてしまいまして、いろいろな情報を取捨選択することができにくくなっていますので、その辺を十分に考慮した対応が今後必要になってくるだろうと思います。ですからウェブでやることは必要で避けられないと思いますが、そういったある意味で弱点があるということも意識していく必要があるのかなと思って、長田さんの御発言を伺っておりました。

どうぞ、ほかに御発言がございましたら、よろしくお願いします。よろしいでしょうか。

それでは大谷さん、どうぞ御発言をよろしくお願いします。

【大谷構成員】 どうもありがとうございます。大谷です。

事業者の方から、先ほども話題になっていた頭金について考え方の整理がなされれば、見直しも考えていきたいというような意見の示されているページが、41ページぐらいにあったかと思います。事業者の方にとりましては、恐らく独禁法の再販価格の維持行為につながらないか、そしてそれにとどまらず、代理店との関係について苦慮されている様子が見てとれますので、先ほど70ページで整理いただいた新型コロナウイルス感染症との関係でという書き方にはなっておりますけれども、やはり端末の販売に関わる代理店の商流に関わるものと、消費者に訴求していく代金の価格の表示の問題と、そして適正な競争という観点で、事業者の方が独禁法に抵触する懸念なしに消費者にとって分かりやすい表示ができるような仕組みを今後検討していくことが必要ではないかと思っております。

以上でございます。

【新美主査】 ありがとうございます。

ほかに御発言はございませんでしょうか。それでは今のところは御発言が特にないようですので、一応議論が尽きたということで、ここで終了したいと思います。

なお、本日の内容について追加の御意見等がある場合には、月曜日、27日の午後5時までに事務局まで御連絡いただきますようお願いしたいと思います。

それでは、事務局から今後の予定について御説明をお願いいたします。

【中島料金サービス課課長補佐】 事務局です。

今回の会合では、「モバイル市場の競争環境の検証」の評価・分析部分と、「固定通信市場の競争環境の検証」について検討を行う予定でございます。それから、本日、北先生から御指摘のありましたICT総研のスマートフォン料金の調査の関係ですけれども、次回会合でICT総研からプレゼンをしていただく方向で現在検討しているところでございます。

なお、次回の開催日時につきましては7月31日、金曜日、10時からを予定しておりますので、よろしくお願いたします。

以上でございます。

【新美主査】 ありがとうございます。それでは本日はこれにて閉会といたしたいと思います。熱心な御議論、ありがとうございます。

以上