

電気通信紛争処理委員会（第206回）

1 日時

令和2年10月12日（月）13時30分から14時45分

2 場所

WEB会議による開催

3 出席者（敬称略）

(1) 委員

田村 幸一（委員長）、荒川 薫（委員長代理）、小野 武美、小塚 荘一郎、
三尾 美枝子（以上5名）

(2) 特別委員

青柳 由香、荒井 耕、大橋 弘、白山 真一、矢入 郁子（以上5名）

(3) 総務省総合通信基盤局事業政策課

市場評価企画官 飯村 由香理

(4) 事務局

事務局長 吉田 博史、参事官 和久屋 聡、紛争処理調査官 武藤 聖、
上席調査専門官 茅野 民夫、上席調査専門官 岩崎 未希子

4 議題

(1) 電気通信事業分野における市場検証（令和元年度）年次レポートの概要について

【公開】

(2) MVNOサービスの提供に係る事業者間紛争に関する調査研究の概要について**【公開】**

5 審議内容

(1) 開会【公開】

【田村委員長】 それでは、ただいまから第206回電気通信紛争処理委員会を開催いたします。皆様には御多用中のところ御出席いただきましてありがとうございます。今回

は新型コロナウイルス感染拡大防止のため、Web会議システムによる開催とさせていただいております。本日は委員5名が出席されておりますので、定足数を満たしております。また、特別委員5名の出席を頂いております。

なお、Web会議となりますので、皆様、マイク及びカメラにつきましては、通常はオフにいただきまして、御発言の際にオンにして、お名前をおっしゃった上で御発言をお願いいたします。また、御発言を希望の際は、Web会議システムのチャット機能でお申し出いただければ、順次指名させていただきます。

また、傍聴につきましては、Web会議システムでは画面上は確認いただけませんが、音声のみお聞きいただいております。

議事に入ります前に、今回、人事異動によりまして、奈良事務局長、蒲生紛争処理調査官、瀬島上席調査専門官、田中調査専門官がそれぞれ異動されまして、新たに吉田事務局長、武藤紛争処理調査官、茅野上席調査専門官、浅川調査専門官、清水事務官が就任しておりますので、一言御挨拶をお願いいたします。

【吉田事務局長】 事務局長の吉田でございます。どうぞよろしくお願いいたします。こういう状況下で御挨拶できずに失礼いたしました。引き続きよろしくお願いいたします。

【武藤紛争処理調査官】 7月20日付で蒲生調査官の後任で参りました武藤と申します。どうぞよろしくお願いいたします。

【茅野上席調査専門官】 茅野と申します。よろしくお願いいたします。前職は料金サービス課でございました。引き続きよろしくお願いいたします。

【浅川調査専門官】 8月1日からお世話になっております浅川と申します。今後ともよろしくお願いいたします。

【清水事務官】 係員の清水と申します。よろしくお願いいたします。

【田村委員長】 ありがとうございます。

続きまして、これまで行われました文書による審議について御報告いたします。

4月の第201回委員会におきまして、「令和元年度年次報告の決定及び総務大臣への報告」につきまして御審議いただきまして、審議の結果、委員全員の賛成が得られましたので、4月17日に総務大臣に提出して公表したところであります。

4月の第202回委員会から6月の第204回委員会までにおきましては、「日本通信株式会社から申請のあった卸電気通信役務の提供に係る裁定の諮問」につきまして御審議

いただきまして、審議の結果、委員全員の賛成を得まして、6月12日に答申を行いました。

8月の第205回委員会におきまして、「Web会議システムを利用した会議への出席に関する規定の整備」につきまして御審議いただき、審議の結果、委員全員の賛成を得まして、8月28日付で規定を制定いたしました。

いずれも御協力いただきまして、ありがとうございました。

(2)議題1：電気通信事業分野における市場検証（令和元年度）年次レポートの概要について【公開】

【田村委員長】 それでは本日の議事に入ります。本日は公開の議事となっております。

初めに、議題1になりますが、「電気通信事業分野における市場検証（令和元年度）年次レポートの概要」につきまして、総合通信基盤局電気通信事業部事業政策課、飯村市場評価企画官から説明をお願いしたいと思います。本日はお忙しい中、御出席いただきましてありがとうございます。それではよろしく願いいたします。

【飯村市場評価企画官】 ただいま御紹介いただきました、総務省電気通信事業部事業政策課の飯村と申します。本日は御説明の機会を頂戴いたしまして誠にありがとうございます。

それでは資料206-1を御覧ください。本日は、8月31日に公表させていただきました「電気通信事業分野における市場検証（令和元年度）年次レポート」について御説明をさせていただきます。なお、本日の説明内容のうち、特に分析の切り口等につきましては、多くの部分で前年までの手法を踏襲しているところが多いので、昨年度までの説明内容と重複する部分もございますが、どうぞ御容赦いただければと思います。

それでは1ページ目を御覧ください。最初に、市場検証の概要について御説明いたします。まず、四角の1ポツ目にございますとおり、市場検証におきましては、電気通信市場の市場動向の分析と、電気通信事業者の業務の適正性の確認という、2つの大きな柱から構成されております。

このうち市場検証の市場動向の分析につきましては、各電気通信事業者の契約数や料金等に関するデータなど、あとは我々で毎年度実施しております利用者アンケート等で把握されます利用者の選好に関するデータなどを使いまして、市場の競争状況等につきまして分析を行うものでございます。

一方、電気通信事業者の業務の適正性の確認につきましては、例えば固定系でございま

すとNTT東西、移動系でございますとMNO事業者、いわゆる携帯のキャリア事業者につきまして、自社のネットワークを適正な条件で他社に対して開放しているのかどうか、また、公正な競争に悪影響を及ぼすような取引を行っていないかといった観点を中心に、これらの事業者や事業者の取引先の事業者、また競争事業者に対して書面の調査などヒアリング等を行って把握していくものでございます。

この市場動向の分析と電気通信事業者の業務の適正性の確認の結果を踏まえまして、最終的に検証結果を毎年度、年次レポートとして取りまとめているプロセスを取ってございます。

2ページ目でございます。こちらの市場検証の実施に当たりましては、客観的かつ専門的な見地から御指導いただくことを目的といたしまして、学識経験者の皆様方で構成します電気通信市場検証会議を設置・開催してございます。平成28年度以降、本委員会の特別委員でいらっしゃいます東京大学の橋先生に座長をお願いし、御指導いただいているところでございます。橋座長のほか、経済学、経済法、情報通信分野の各先生方に御参画いただいております。

3ページ目以降につきまして、令和元年度の年次レポートの内容について御説明させていただきます。こちらは大きく分けまして、1つ目が移動系通信市場の分析、2つ目が固定系通信の市場分析、3番目がIoT向けの通信サービスの試行評価の考え方、4つ目といたしまして電気通信事業者の業務の適正性の確認、5つ目に電気通信市場の検証、といった形でまとめております。

まず4ページ目以降で、移動系通信市場の分析結果について御説明させていただきます。こちらの移動系の分析につきましては、資料の36ページ目まで記載しております。

4ページ目でございます。移動系通信の契約数、また増減率につきまして記載しております。2020年3月末時点における移動系通信の契約数は1億8,661万契約となっており、携帯電話の契約数は1億8,480万という形になってございます。こちらの増減率を対前年同期比で見ますと、MNOグループの中ではKDDIグループの増加率が4.2%と最も大きい状況でございます。次いでNTTドコモが1.9%の増、ソフトバンクグループがマイナス0.9%となっております。一方、MVNOにつきましては15%前後の高い増加率を維持している状況となっております。

5ページ目でございます。移動系通信市場におけるシェアなど市場集中度につきまして記載しております。2019年度末におきますMNO3グループとMVNO別の市場シェ

アの分布でございますが、まず左の図を御覧いただければと思います。NTTドコモが37.3%、KDDIグループが27.6%、ソフトバンクグループが21.8%、MVNOが全体で13.2%となっております。

また、下の右の図でございますが、直近1年間のMNOサービスの純増減数、MVNOサービスの純増減数につきまして推移を示してございます。MNOサービスの純増数は301万に対しまして、MVNOの純増数は316万という状況となっております。

6ページ目でございます。こちらはMVNOサービスに特化した形でまとめております。2019年度末における契約数が3万以上のMVNOサービスにつきまして調査して把握しておりますけれども、事業者81者からの報告に基づいて集計してございます。MVNOサービスの区分別契約数といたしまして、SIMカード型が1,576万、通信モジュール型が682万という状況になっており、共にこちらは増加傾向にございます。

7ページ目でございます。MVNOサービスの事業者別シェアにつきまして記載しております。SIMカード型の契約数の上位5者及びそのシェアにつきましては、楽天モバイル、インターネットイニシアティブ、NTTコミュニケーションズ、オプテージ、LINEモバイルの順となっております。ビッグロブとイオンリテールがこちらに続いている状況でございます。

また、契約数3万以上のMVNOのSIMカード型契約数にMNOのサブブランドの契約数を加えて各者のシェアを算出いたしましたところ、2019年度末時点におけるワイモバイルのシェアは、他のMVNO事業者のシェアと比較いたしまして依然としてかなり大きい状況にございますけれども、減少傾向にはある状況でございます。

UQコミュニケーションズのシェアはSIMカード型契約数の2位のインターネットイニシアティブよりも大きい状況で、SIMカード型契約数1位の楽天モバイルよりも小さい状況となっております。

8ページ目でございます。今度は移動系通信市場の卸市場につきまして、契約数・事業者別シェアを御説明させていただきます。2019年度末時点におけるMNOの卸契約数につきましては、2,465万となっております、引き続き増加傾向にございます。この卸契約数につきましては、MVNOがエンドユーザーに提供するMVNOサービスの契約数と一致するものでございます。2019年度末時点におけるMNOの卸契約数における事業者別シェアは、NTTドコモが43.4%、KDDIグループが28.8%、ソフトバンクグループが27.9%となっております。

9 ページ目でございます。エンドユーザーに提供いたしますMVNOの卸元事業者別シェアを記載しております。仕入れ元がMNOのいずれかである場合につきましては図の濃い青色として集計しております。MVNOからの再卸という形で仕入れている場合につきましては薄い青色として集計しております。こちら、SIMカード型で見ますと再卸事業者のシェアの合計が33.8%となっている一方で、通信モジュールで見ますと再卸事業者のシェアの合計は2.1%にとどまっている状況でございます。通信モジュールにおきましてはMNOから直接仕入れてエンドユーザーに提供するパターンが大部分であることが分かります。

10 ページ以降につきましては、昨年度、利用者の方々に対して実施いたしましたアンケートの結果の概要を記載しております。携帯電話の継続利用年数や比較検討状況、サービスの満足度などを聞かせていただいておりますが、時間の関係上、アンケート結果につきましては説明を省略させていただきます。

続いて、ページを飛んでいただきまして、37 ページ目からが固定系通信市場の分析結果になりますので、そちらを御説明させていただきます。

38 ページ目でございます。こちらはFTTHやケーブルテレビなどの固定系ブロードバンド市場の契約数・事業者別シェアを記載しております。2019年度末におきます契約数は4,120万となっております。このうちFTTHの契約数は3,309万となっております。固定系ブロードバンド全体に占めますFTTHの割合が80.3%という状況でございます。こちらの事業者別シェアでございますが、NTT東西が20%、KDDIが17.7%、オプテージが3.8%といった状況でございます。

39 ページ目でございます。固定系ブロードバンドのうち、FTTHと、下りの通信速度が30Mbps以上のケーブルテレビを取り出しまして、固定系超高速ブロードバンド市場の契約数・事業者別シェアを記載してございます。詳細は御覧いただければと思います。

40 ページ目でございます。こちらはFTTH市場の小売市場の事業者別シェアを記載しております。2019年度末におきましては、NTT東西が23.5%、KDDIが6.8%、オプテージが4.7%といった状況となっております。2018年度末時点と比較いたしまして、NTT東西の小売シェアは全ての地域ブロックで減少している一方で、NTT東西がほかの電気通信事業者にFTTHの卸売をした上で、その卸先事業者がFTTHの小売を行っている形態でございます。光コラボと呼ばれているものも含めたもの

でございますが、そちらのNTT東西のシェアはいずれの地域ブロックにおきましても過半を占めている状況でございます。依然としてNTT東西の影響力が大きい状況が見てとれます。

41ページ目でございます。FTHの提供形態別契約数について御説明させていただきます。こちらは自己で設備を設置いたします自己設置型と接続型、また卸電気通信役務型の3つに分けておりますが、卸電気通信役務はほかの電気通信事業者からFTHの卸電気通信役務を受けて利用者に提供しているものでございまして、全体的な傾向といたしましては、自己設置型の件数が減少いたしまして、卸電気通信役務型が増加している傾向が近年見られます。

42ページ目でございます。そのFTHの卸売市場の契約数につきまして記載させていただいております。2019年度末時点における卸契約数は1,694万、そのうちNTT東西のサービス卸を利用して契約される契約数は合計1,389万となっております。FTHの契約数全体における卸契約数の割合は51.2%、NTT東西のサービス卸の卸契約数の割合が42%といった状況となっております。

43ページ目です。FTHの卸売市場の事業者別のシェアでございます。NTT東西が82%、KDDIが10.8%となっております。地域ブロック別で見ますとNTT東西のシェアが沖縄を除く全ての地域で7割超といった状況となっております。

44ページ目でございます。NTT東西のサービス卸の卸先事業者数の増加ペースについては若干緩やか、穏やかになりつつあるといった状況でございます。

45ページ目でございます。NTT東西のサービス卸の卸契約数シェアをグループ別や事業者形態別に記載したものでございます。NTT東西のサービス卸契約数全体におきまずNTTグループ、NTTドコモ、NTTコミュニケーションズ及びNTTぷららでございますけれども、そちらの卸契約数の割合は52.2%といった状況となっております。事業者形態別ではMNO、NTTドコモとソフトバンクでございますけれども、そちらの卸契約数が72.8%でございます。MNOの比率が継続的に高まっている状況でございます。

46ページ目からは固定系通信に関する利用者アンケート結果でございます。サービスの継続利用の年数等FTHの満足度等をお聞きしておりますけれども、こちらも時間の関係上、説明は省略させていただきます。

引き続きまして、58ページ目以降を御覧いただければと思います。58ページ目から

65ページ目にかけては、令和元年度からの新しい試みといたしまして、I o T向け通信サービスに係る競争評価につきまして、考え方の整理をさせていただいております。

こちらの概要を御紹介させていただきますけれども、まず59ページ目を御覧ください。I o T向け通信サービスの現状でございますが、従来の移動系通信に係ります事業者間の競争状況の評価におきましては、移動系通信市場を分析対象の市場として画定してきたところでございます。通信サービスの用途に着目した市場画定は、これまで検証会議においては行ってきていない状況でございます。

他方で、60ページ目に記載しておりますように、総務省はMNO事業者、また契約数3万以上のMVNO事業者から、四半期ごとに通信モジュール向けの契約数の報告を受けているところでございます。通信モジュールとは、特定の業務の用に供する通信に用途が限定されている利用者の電気通信設備と定義されておりますが、例えば遠隔監視端末やスマートメーターといったいわゆるI o T機器が念頭に置かれているものでございます。各MNO事業者は契約上、I o T機器向けに用途を限定している通信サービスの契約数を通信モジュールといった形でカウントしているところでございます。

こちら、2019年度末時点の各社のシェアでございますけれども、NTTドコモが30%台前半、KDDIグループが最も多く40%台前半、ソフトバンクが20%台半ばといった状況となっております。

一旦、59ページ目の下半分の図を見ていただければと思います。2020年3月末時点におきます移動系通信の契約数は、先ほども御説明したとおり1億8,661万でございますけれども、こちらの増加ペースにつきましては鈍化気味であります。携帯電話につきましても頭打ちといった状況になっておりますけれども、一方、通信モジュールの契約数におきましては2,985万ということで、大きく近年増加してきているところでございます。通信モジュールの契約数の移動系通信の契約数に占める割合も16%ということで、今後も更に拡大していくものと考えられます。

そういったことから、61ページ目でございますけれども、I o T向け通信サービスに特化した分析をしてみてもどうかといったところで検討したものでございます。こちら、61ページ目に記載してございますけれども、まず通信事業者はI o T向け通信に特化した料金プランを提供している状況ですとか、I o T向け通信サービスの提供者といたしまして、携帯電話などの移動系通信を提供する事業者のほか、アンライセンスLPWAや固定系通信サービスを提供する事業者も存在するといったことがございまして、スマートフ

オン・フィーチャーフォン向けのサービスとI o T向け通信サービスの間には差異も認められると考えられるのではないかということ。

このため、I o T向け通信サービスにつきましては、スマートフォン向け・フィーチャーフォン向け通信サービスの市場と別個の市場として試行的に画定して、どのような点について留意していくべきなのかといった検討を行っております。そちらの検討の一環といたしまして、今年2月10日に開催いたしました第15回電気通信市場検証会議におきまして、I o T向け通信サービスを行っております電気通信事業者等に対するヒアリングなども実施したところでございます。今年度もこちらの試行的検証を行っていくために、2月は電気通信事業者関係だけでしたけれども、それ以外のプレーヤーも含めて、I o T通信サービスの関係者に対するヒアリングなどを行っていく予定でございます。

62ページ目にI o T向け通信サービスの範囲につきまして、特に免許が不要となっておりますアンライセンスLPWAの取扱いにつきまして検討しているところですが、詳細は割愛させていただきたいと思っております。

63ページ目、64ページ目でございます。こちらもI o T向け通信サービスの範囲といたしますか、それをどう捉えるかという観点で、携帯電話のほうは卸や小売など、固定のほうも卸、小売の市場として区分されておりますけれども、こちらのI o T通信サービスにおきましては、まだ今後検証していくところがございますので、特にそういった部分は区別せずに、一旦仮で置かせていただいているという考え方を整理したものでございまして、詳細は御覧いただければと思っております。

65ページ目でございます。今、御説明いたしましたI o T向け通信サービスにつきまして、今後どういった形で分析を行っていくかといった視点を記載しております。1つ目の四角で、通信事業者の競争力の源泉についてといったところで、通信事業者におきまして、自社が提供するI o T向け通信サービスの取引を拡大していく中で、I o Tサービスの利用者に訴求力のあるサービスを提供します通信レイヤー以外の事業者との連携が非常に重要となってくることが考えられます。また、I o T通信サービスにつきましては、例えば遠隔医療や、あるいは自動運転の自動制御など、非常に1回線ごとの重みがいろいろ異なってくるサービスが想定されます。そういったもので1回線ずつの持つ重みが異なってきますので、そういう点も意識しながら分析をしていくべきなのではないかといった論点なども考えられます。

令和2年度以降におきましても、I o T向け通信サービス市場の競争評価につきまして、

試行的な評価を引き続き検討してまいりたいと考えてございます。

66ページ目以降でございますが、こちらはもう一つの市場検証の大きな柱でございます、電気通信事業者の業務の適正性等の確認についてです。

67ページ目以降にまとめてございますけれども、こちら業務の適正性の確認につきましては大きく3種類ございまして、固定系通信に関するもの、移動系通信に関するもの、市場支配的な電気通信事業者に対する禁止行為規制に関する遵守状況の確認がございます。時間の関係上、詳細な紹介につきましては控えさせていただきますけれども、何点か今後注視していくべき事項等につきまして幾つか御意見等も頂いておりますので、今後注視していきますけれども、総じて何かしら問題となるような大きな問題は確認されなかったものでございます。

例えば固定系通信に関する確認におきましては、NTT東西が卸先事業者に対して適正な基準でサービスの提供を行っているのかどうかといった視点や、移動系通信におきましては、MNOに対して適切なネットワーク提供条件等でサービスを行っているのかどうかといった点を確認しているところでございます。詳細におきましては資料を御覧いただければと思います。

最後に、これらの市場動向の分析や電気通信事業者の業務の適正性等につきましての確認を踏まえて、令和元年度の検証結果を御紹介させていただきます。78ページ目から80ページ目にかけて、固定系通信市場における検証結果を記載させていただいてございます。

78ページ目の1つ目のポツの太文字で書いてございますとおり、固定系ブロードバンドサービスの契約数全体及びF T T H契約数のいずれにつきましても、緩やかな増加傾向を維持しているといった状況。また、2つ目の太文字のとおり、先ほど申し上げましたが、F T T Hの特に卸売市場におきましてはNTT東西が引き続き大きな影響力を有しているといったこと。

そしてMNO系の光コラボにつきまして、こちらは利用者アンケートのところで記載させていただいたので後でまた御覧いただければと思いますが、総合的満足度や料金の満足度、通信速度・品質の満足度、いずれにおきましても、MNO系光コラボ利用者の満足度がそのほかのF T T H利用者の満足度を大きく上回っているといった結果は確認できなかったといったことを踏まえまして、F T T Hの小売市場におきましては、MNO系の光コラボのシェアが高まっている理由につきましては、F T T Hサービス自体の料金や品質の

優位性以外によるものが考えられてくるのではないかという分析をしてございます。

79ページ目に検証結果の続きを記載してございます。まずは1ポツ目でございますが、利用者アンケートで、仮にセット割引が全事業者において廃止された場合にどういった対応を取るかといったところを質問させていただきまして、F T T Hサービスまた携帯電話サービスのいずれについても利用を継続すると回答した方の割合が半数を下回っております。特にF T T Hサービスにつきましては、事業者を変更すると回答した人が多かったので、F T T Hサービスの選択場面におきましては、携帯電話サービスとのセット割引の存在が強い訴求力を有しているのではないかとといったことがうかがえました。

2つ目は、新たにどの固定ブロードバンドサービスを利用したいかといった点につきまして質問させていただいたところ、3割以上の方が現在利用中の事業者以外を利用したい、または固定系インターネット回線を利用しないといった回答となったこと、あるいは事務手続の面倒や解約時の違約金、工事費といったスイッチングコストの存在などがありまして、自らにとって最適なサービスを選択できていない人も一定程度いるのかもしれないといったことがうかがえました。

また、3ポツ目ですが、F T T H利用者のうち約半数の方が期間拘束契約を知らないといったようなところなどを回答されていることから、利用者が固定ブロードバンドサービスの契約内容につきましてしっかりと把握できていない可能性もあるのではないかと、といったことを示してございます。

80ページ目でございます。固定系通信市場におきます今後の課題を記載させていただいております。引き続き競争阻害的な行為や不当な差別的取扱いにつきまして該当していないかといったところを注視していくとともに、サービス卸を利用しないで固定系ブロードバンドサービスを提供する事業者を含めました競争状況等につきましても、引き続き注視する必要があると考えてございます。

また、各種のスイッチングコストの存在が利用者の選択に与える影響などにつきまして把握・分析を行い、また、今年度、新型コロナウイルス感染症の拡大がございましたので、そちらが利用者の通信サービス利用意向に大きな変化などを与えているのかどうかといったところも今後検証してまいる予定でございます。

81ページ目以降は、移動系通信市場におきます検証結果を記載しております。そちらの1ポツ目の太字にございますとおり、移動系通信の契約数は引き続き緩やかな増加傾向を示してございますけれども、こちらは先ほども申し上げました通信モジュールがかなり

大きく拡大してきている状況がございます。MVNOの契約数及びシェアにつきましては引き続き増加傾向にあります。

82ページ目でございます。1ポツ目の太文字のとおり、MNO間の競争状況につきましては、各社とも1ポイント以内の変動幅にとどまっている状況でございます。2ポツ目にMVNOの競争状況がございますけれども、そちらは先ほど御説明させていただいたとおりでございます。

83ページ目でございます。携帯電話サービスの満足度につきまして、利用者アンケートの結果でございます。継続利用年数と総合満足度の関係を見ますと、利用年数1年未満の方につきましては満足と回答した人の割合が比較的多い状況でございます。他方で、利用年数10年以上の方につきましては満足などと回答した方の割合が比較的少ない状況で、若干不満といったようなところの回答の割合が比較的多かったこともありますので、継続利用年数の長さがサービスの満足度を必ずしも意味しないのではないかといた状況が見てとれました。

84ページ目でございます。1つ目のポツにございますように、同居の家族の携帯電話サービスの利用状況を確認しましたところ、MNO、サブブランド、MVNOいずれにつきましても、2人家族の場合、過半数の方が同居の家族と同じサービスを利用しており、また、特にMNO利用者につきましては、4人家族の場合でも6割以上の方が同じサービスを利用しているといったところで、家族割などの存在が大きな要因なのかなということが見受けられました。

85ページ目に、移動系におきます今後の課題を記載させていただいております。1ポツ目でございますように、昨年10月に電気通信事業法が改正されて端末と回線の分離といったところや、楽天モバイルのMNO参入や、またMNO事業者におきます5Gサービスの本格的な提供開始といったことで、市場環境に今後大きな変化が生じることも予想されます。したがって、引き続き利用者料金や、提供条件、シェア等で多角的な分析を行い、事業者によります競争阻害要因がないかところなども検証を引き続き行ってまいります。

また、2つ目のポツに記載しておりますが、ポイントサービスや決済サービスといったものが何かしら利用者に対するサービス提供に影響を及ぼしているのかといったこと、また、新型コロナの影響も把握を行っていく予定でございます。

以上、令和元年度の市場検証レポートにつきまして御報告させていただきました。今年

度の市場検証におきましても、今申し上げました今後の課題等を踏まえまして、影響の分析、把握を行ってまいりたいと思っておりますので、引き続きよろしくお願いたします。ありがとうございました。

【田村委員長】 御説明ありがとうございました。

ただいまの御説明の中にもありましたけれども、当委員会の大橋特別委員が電気通信市場検証会議の座長をされておられますので、大橋特別委員から補足あるいはコメントがございましたら、よろしくお願いたします。

【大橋特別委員】 どうもありがとうございます。

ただいま飯村企画官から非常に大部な資料を手際よく御説明いただいたと思います。あのおりだと思うのですが、直近の検証会議のこの資料に対する御意見を幾つか頂いていて、今後の方向性としてやはり頂いたI o T向けの市場について考えていくことの重要性は、皆様御同意を頂いたというのが一つです。

あともう一つ、企画官からもスイッチングというお話があったのですが、このスイッチングというものがスイッチングコストであるとするれば、それが一体どういうふうな要因で起きているのかについての分析は、なかなかアンケート調査だけでは難しいかもしれないということで、分析の深掘りについてもいろいろな御指摘を構成員の中から頂いたと思っています。さらに通信市場の競争とこの産業の成長をうまく両輪回すために、どうやって市場検証会議が貢献できるのかということは引き続き考えていきたいと思っていますので、ぜひ今日、この場で様々御意見を頂戴できればありがたいと思っていますところですので。

以上です。ありがとうございます。

【田村委員長】 ありがとうございました。

ただいまの飯村市場評価企画官からの御説明につきまして、委員、特別委員の皆様から御質問等ございましたらば、チャット機能でお申し出いただきたいと思っております。お願いたします。

特に御質問はないということよろしいでしょうか。

事務局のほうもチャットには何も記載がないことを確認でよろしいですか。

【茅野上席調査専門官】 事務局でございます。チャットには何も御発言の希望はまだないところでございます。

【田村委員長】 ありがとうございました。

それでは特に御質問はないということにさせていただきます。それでは飯村市場評価企画官におかれましては、お忙しい中、本当にありがとうございました。御退出いただいて結構でございます。

(飯村事業政策課市場評価企画官 退出)

(3)議題2：MVNOサービスの提供に係る事業者間紛争に関する調査研究の概要について【公開】

【田村委員長】 続きまして、議題2に移ります。「MVNOサービスの提供に係る事業者間紛争に関する調査研究の概要」について、事務局から説明をお願いします。

【茅野上席調査専門官】 ありがとうございます。事務局でございます。

右肩、資料206-2と書いてございます。MVNOサービスの提供に係る事業者間の紛争に関する調査ということで、昨年度、調査をさせていただきましたので、その概要を御報告させていただきます。

おめくりいただきまして、目次と、背景と目的とございます。右下、4ページを御覧いただけますでしょうか。四角で背景とございます。近年のIoTあるいは5G等々の普及ということで、モバイル市場は今後大きく変化していきたくらうと言われております。また、先ほどもありましたけれども、電気通信事業法の改正、通信料金・端末代金の分離等、こういった動きもありまして、利用者のサービス選択は更に進むと、MVNO同士の競争も更に激しくなると、そうしますと、電気通信事業者間とありますけれども、MNOのネットワークをMVNOが使用する、そういった交渉が難航してきてトラブルが増加するのではないかとございまして、また、多様な事業者がサービスを展開するということで、顕在化していない水面下での問題もあるのではないかとございまして、そういったことを把握していくこと、こういうことが背景でございまして。

目的とあります。MVNOだけではなくて、MVNE、下の米印にございまして、MVNOを支援するところとございまして。そういったところも含めまして、アンケートとヒアリングで調査を行ったということでございまして。調査事項ですけれども、大きく2つございまして。1つ目が、事業者間の契約・協議に関する現状・課題でございまして。2つ目が、市場環境の変化について、その影響や、こういった紛争が生じるのか、委員会に対する期待、そういった認識をお聞きした、調べたということでございまして。

調査の方法ですけれども、3つございまして。(1)は事業者団体へのヒアリングで、MVNO委員会とございまして。2つ目が個別事業者のアンケート、3つ目が個別事業者のヒア

リングということで、外部のシンクタンクに委託して調査したところでございます。

おめくりいただきまして5ページでございます。調査の概要とあります。最初の事業者団体ヒアリングはMVNO委員会、個別事業者アンケート調査は537社に発送しまして、有効回答社数は55社でございます。個別事業者のヒアリングはMVNO事業者8社、MVNE事業者5社でございます。

中身でございます。調査事項の1つ目が、事業者間の契約・協議に関する現状と課題でございます。

7ページはMVNO委員会のヒアリング調査結果でございます。項目の1つ目、市場全体の状況につきましては、市場規模は認知度の向上もあり増加しており、最近では、実店舗の相談窓口を設置するMVNOも増えているということでございます。電気通信事業について詳しいとは言えない、あるいはMVNO事業など紛争処理に対してあまりノウハウのない事業者も増えており、MVNEが重要になっているということでございます。

2つ目、契約・協議の現状ですけれども、従来特定のMNO1社、例えばドコモだけとかと契約するMVNOが多かったということですが、事業者数の増加等も踏まえまして、大手を中心に、各社の戦略等に基づいてMNOを選定していると、違うMNO、あるいは複数のMNOと契約しているということでございます。

契約形態ですけれども、3社に集約しつつあり、かつ総務省のガイドラインに基づいて標準プランを整備しているということで、相対が少なくなって、自由度が下がっているのではないかという指摘がありました。

3つ目、課題ですけれども、MVNOのビジネスが洗練され、従来のように都度調整ということではなくて、MNOが準備したプランを選択するというので、トラブル自体は減少傾向にあるのですが、契約の自由度が下がることによって、本来希望している希望が水面下に行ってしまうと、当事者同士では分からないような紛争の種があるのではないかというコメントがあったということでございます。

8ページでございます。個別事業者のアンケート結果でございます。まず事業の内容ということで、図表1でございます。MVNO事業の実施期間ですけれども、5年未満ということで短い期間の事業者が多く、図表2の提供するサービスですけれども、データと音声セットがやはり多いですが、データだけというのもあるところでございます。図表3、提供形態ですけれども、SIMカード型、スマホやタブレットという事業者が多いということでございます。SIMカード型の回線規模数ですけれども、図表4です。1万未満と

いう小規模の事業者が多いということでございます。

9 ページでございます。契約の実態でございます。図表 5、契約しているMNO企業数ですけれども、まずMNOと直接契約しているのは26社でございます。3社と契約しているところもあります。契約していないのは、MNOのネットワークをMVNEを介して利用しているのではないかということでございます。図表 6、契約の形態ですけれども、接続協定ではなく、卸契約が非常に多いということでございます。卸を選択した理由が右側の真ん中から下に書いてございます。自らの事業形態やネットワーク構成が接続約款に基づく契約になじまない、あるいは、契約交渉期間が短縮でき早くビジネスを開始できるということで選択する事業者が多いということでございます。

10 ページでございます。MNOとの交渉の実態で、図表 7 でございます。MNOとの契約の交渉で不満・苦労があるかといったことで、不満はないというのが非常に多いのですが、ただ、少し不満があるという事業者もいるということでございます。右側で、不満があるという事業者はどのようなところで苦労したかということですが、申込みが受理されるまでに時間がかかる、交渉・契約に時間がかかる、内容に関する交渉の余地がほとんどない、こういったことを複数社が回答しているということでございます。

上の四角の囲みの「なお」のところですが、そういった不満の解決策については、解決できていない、門前払いであったということで、有効な解決策が見られなかったという分析結果でございます。

11 ページでございます。今度はMVNEとの契約の実態というアンケート調査でございます。図表 8、MVNEと契約している企業数は55のうち31と、結構あるのかなということでございます。図表 9、契約形態は、MVNEが設定した標準的なプランを基にカスタマイズして契約というのが多いということでございます。図表 10、契約の内容ですけれども、課金や請求といった機能の提供を受けていると、あるいはシステム運用の支援をしてもらっているというのが多いということでございます。MVNEを採択した理由が右下でございます。妥当な料金体系のため、最低契約規模の契約条件がない、とありますけれども、サービス立ち上げの支援や、関連ソリューションの支援というところかなということでございます。

12 ページでございます。MVNEとの交渉の実態で、図表 11 でございます。少し不満がある、不満がある、合わせると14社でございます。苦労した点ですと、内容に関する交渉の余地がほとんどないとか、利用料金、開通・停止等の手数料に不満があるとい

たところが複数社回答しているということでございます。

上の囲みで「なお」とありますけれども、不満に関する解決策につきましては、MVNO側から持ちかけて交渉するケースが幾つか見られたということで、全く取りつく島がないということではないという印象でございます。

13ページでございます。こちらは個別事業者のヒアリングの結果でございます。左側の縦の列がMNOとの関係でございます。1つ目の項目、契約・協議の現状ですけれども、今回の調査対象の全てが卸契約を締結していました。卸の場合は、契約交渉において調整を要する諸条件が比較的少ないという分析がされています。2つ目、契約・協議に関する課題ですけれども、料金等の契約内容に交渉の余地がないという意見がヒアリングでは多く、MVNO側としては、事業者の規模など特性に適した条件で契約をしたいのですけれども、MNO側としては公平性の担保ということで個別対応はしていませんと言っているということのようです。3つ目では有効な対応策とは何かということですが、MNOとの交渉については各社でというよりも、MVNO委員会やあるいは総務省の研究会などで複数の意見をまとめて進めるのが有効ではないかという意見が出ているところでございます。

右側の縦の列がMVNEとの関係でございます。契約・協議の現状は、MVNEの採択理由としては課金・請求業務の支援、あるいは業界動向に関する情報提供などが挙げられている、あるいは、人手不足を補うためという話も出ているということでございます。課題ですけれども、サービス種類が少なく、選択の余地がない、具体的には料金の細かな設定等がない、そもそもMNOとMVNEとの間でMVNE側に交渉の余地がないので、その先もないだろうという見方でございます。③の有効な対応策ですけれども、MVNEとの交渉については、やりようによっては契約内容の見直しや改善等が期待できる場合があるという意見が出されているということでございます。

続きまして、調査事項の2つ目、市場環境の変化に対するMVNOの認識でございます。

15ページは、MVNO委員会に対するヒアリングの結果でございます。1つ目は、市場環境の変化・影響、今後発生し得る紛争について聞いたということでございます。MVNO委員会からは、規制強化を進めるとMNOは標準プラン以外を提供しなくなってしまうと、契約の自由度が更に下がってしまうというコメントでございます。人口減少で消費者のパイが小さくなる、これに加えて利用者料金が下がるというと、競争が激しくなるということで、卸価格の設定や契約内容でトラブルが発生してくるのではないかと見ている

ということでございます。

紛争への対応の方向性としては、国内のMVNO市場の活性化に向けては、規制緩和が重要と、官民協働で取り組むべきという意見でございます。MNO、MVNOがウィン・ウィンのパートナーシップを結ぶことでよりよいサービスを提供すると、対価が戻ってきて、よいインフラストラクチャーを構築して、また、よりよいサービスを提供するという、ポジティブなサイクルが必要だというコメントでございました。

続きまして、16ページでございます。個別事業者のアンケート調査結果。MVNO市場の変化・影響について聞いたということでございます。図表12は、市場の変化でどこいうところに注目しているか、興味があるかということでございます。一番多いのが、5G対応のMVNOの提供に向けた検討はどうなっていくのかということでございます。あるいは、今進んでおります音声の卸料金、接続料金の引下げ、あるいは、一番上ですけれども、多くの業種が市場参入してくるのではないかとということに非常に興味があるということでございます。図表13ですけれども、社会変化・政策動向についてどこに興味があるかということでございます。多かったのが、やはり5G・ローカル5Gの内容や通信料はどのようになるのかと、そしてその関連する法制度はどうなっていくのかということに興味があるというアンケート結果でございます。

17ページでございます。委員会の認知度について聞いたということでございます。図表14の認知度では、知らなかった、名前も役割も知っていたが五分五分ということでございます。図表15、委員会を知った経緯はホームページあるいは総務省のガイドラインということでございます。図表16、委員会の利用を躊躇する理由を聞いたところ、企業間の通常のビジネス交渉で対応ができるのではないかと考えたというのが圧倒的に多いということでございます。

18ページでございます。ではその認知度向上のための取組ということで、図表17でございます。電気通信事業者へのお知らせの頻度を高めるのがいいのではないかと、図表18は、その情報発信してほしいと思う内容でございます。ホームページでMVNO等関連業界における具体的な事例を紹介してほしいというのが多かったということでございます。

19ページは個別事業者へのヒアリング調査結果でございます。1つ目が市場環境の変化・影響、そして今後発生し得る紛争についてヒアリングで聞いたということでございます。最も話題に上がったのが5Gでございます。I o T系の企業では5Gへの大きな期待

があると、また、中小の事業者における5G活用のためには、MNOだけではなくてMVNOがしっかり後押ししていくことが重要という意見がありました。また、引き続き4Gを使いたいというニーズもあるだろうということで、MVNOが受皿になるべきではないかという話もありました。5G実装にかかる設備投資がMVNOによって卸価格に上乗せされることを危惧する声もあったということでございます。ローカル5GについてはMVNO市場への影響があるかもしれないという回答でございます。このほか、多業種の参入や新規のMNOの参入に注目する事業者が多いということでございます。背景としては、現時点では回線卸価格があまり変わらない、MNO等のプレーヤーが増えない、選択肢が限られるといった閉塞感が背景ではないかという分析でございます。

2つ目が委員会に対する期待でございます。委員会の存在は安心感につながる一方、他業界から参入した事業者は委員会を活用しづらいのではないかという指摘もあったということでございます。委員会の名称は知っているものの、役割のイメージがつかない、自身の苦勞している点が委員会で取り扱うほどのものではないのではないかと感じる事業者も多かったということでございます。このため、具体的な事例を図解した情報の発信にニーズがあるという意見も複数あったということでございます。中小の事業者は交渉の余地がないのではないか、効果的な対処方法を有していないということですので、委員会において、中小の事業者に対する支援策の検討を行うことが望ましいという意見もあったということでございます。

最後でございます。21ページはまとめでございます。事業者間の契約・協議に関する現状と課題で、若干繰り返しになりますけれども、現状としては、大手を中心に各社でMNOのサービスを選んでいるような傾向がある、課題ですけれども、MVNOのビジネスが洗練され、トラブルは減少していますが、契約の自由度が下がっているということで、表面化しづらいところで紛争の種があるのではないかと、特に中小の事業者は交渉の余地がないので、効果的な手段を有していないので、対策としては、複数の事業者の意見を取り込んで進めていくことが有効ではないかと、総務省など第三者機関による紛争解決にも期待しているということでございます。

市場環境に対するMVNOの認識ですけれども、④の発生し得る紛争とありますけれども、5Gの進展は事業機会拡大の観点から期待がある一方、MNOの優位性向上に対する懸念も存在しており、多業種の参入・新規MNOの参入に注目する事業者も多い、委員会に対する期待としましては、認知が十分ではなく、どのような支援が得られるのかイメー

ジが見つからない、自身の苦勞している点が委員会で取り扱うほど深刻ではないのではないかと感じる事業者も多いということで、今後は、委員会の果たす役割や機能、具体的な紛争事例に関する情報発信や、中小の事業者を中心に課題やニーズの抽出などに取り組むことが考えられる、という分析結果だったということでございます。

御報告は以上でございます。

【田村委員長】 御説明ありがとうございました。

ただいまの説明につきまして御質問等ございましたら、チャット機能でお願いしたいと思えます。チャットでは質問あり、意見あり等打っていただければ結構ですので、質問や意見の内容は打っていただく必要はありません。ただいまの事務局からの説明につきまして何か御質問等ございましたら、チャット機能でお申し出いただきたいと思えます。

荒川委員から質問があるようですので、荒川委員、お願いします。

【荒川委員長代理】 今、総理大臣が菅さんになって、携帯料金を下げると言っていますが、MNOの料金を下げたら、それがMVNOにどう影響するかは、何か予測は立っているのでしょうか。

【茅野上席調査専門官】 事務局でございます。

MNOの料金が下がるというのは、多分、結果なのかもしれません。MNOの料金が下がるというために、では総務省としてどうしていくかといったときに、MVNOとMNOの公正競争の環境をより整備し、MVNOが事業展開しやすくすることで、より安い料金が提供される。それによってMNOの料金も下がっていくのではないかと、というふうなことで進めているところだと思えます。

【荒川委員長代理】 MVNOが下がって、いわゆるドコモやKDDI、ソフトバンクの料金が下がるという感じですか。

【茅野上席調査専門官】 そうですね、そういう方向で、いきなりMNOの料金が下がればいいのかもかもしれませんけれども、そういう料金約款規制はないですので、構造的に進めていくと、環境整備的に進めていく、その一つが、もちろんMNOの利用者料金においてスイッチングコストを下げるといったこともあるのですが、車の両輪として、市場の公正競争を高めていく、MVNOがより低廉な料金を実現しやすい環境を作っていく、それによってMNOの料金も下がっていくというふうなことで今、進めているということだと思えます。

【荒川委員長代理】 分かりました。ありがとうございます。

【田村委員長】 荒川委員、ありがとうございました。

ほかの委員の方、御質問等ございますか。

小野委員から質問があるようです。小野委員、お願いします。

【小野委員】 これは本文の中にもあったと思うのですが、最後のまとめのところに、MNOとMVNOの紛争がMVNO業者の希望している契約どおりにいかないケースが増えているとあるのですが、この場合、表面化しづらい可能性が出てきているというようなことが書かれているのですけれども、これは実際、そのような訴え、そういう声が結構増えているということでしょうか。

【茅野上席調査専門官】 そのような声が聞こえているということではないのではないのですけれども、これはMVNO委員会の見解ということですから。MVNO委員会は、接続規律がありまして、MNOによるMVNOに対するネットワーク提供がそういった接続規律の対象になっていくこと自体は、もちろん公正競争から必要と考えているのですけれども、それによって画一的な契約になっていってしまうのかなということ、それについて少し懸念を持っているのかなということでございます。

その結果として、皆同じような契約になりまして、皆同じようなサービスを提供することになるわけですが、別なことを、何か特別なことをやりたいと思っている事業者がやれないという気持ちがもしかしたらあるのではないかということで、恐らくこういうことを言ってきたのではないかと思います。

規制当局にそのような声が聞こえているということではないのですけれども、もしかするとMVNO委員会では内部の打合せ等でそういった話が出ているのかもしれませんが。

【小野委員】 ありがとうございます。

【田村委員長】 小野委員、ありがとうございました。

ほかの委員の方、何か質問等ございませんでしょうか。

三尾委員から質問があるようです。よろしくお願いします。

【三尾委員】 市場環境に対するMVNOの認識のところですが、やはり5Gの影響が気になりまして、5Gの主な担い手としてはやはりMVNOではなくて、多業種からの参入やMNOであるという前提で間違いないということになるのでしょうか。

それともう一点は、5Gと絡めてですけれども、今言われていますデジタルトランスフォーメーションとの関係で、どのような市場展開に今後なっていくのかというところが質問内容になります。

【茅野上席調査専門官】 まず、5GとMVNOということですが、今MNOが5Gを開始しまして、実はもうMVNOも5Gを利用者に提供できる状態にはなっております。ただ、端末の問題や、あるいはビジネスの問題であるということで、MVNOはまだ開始できていないのかなということで、その最初のところはあまり心配していないのですけれども、この先5Gが進んでいったときに、5Gは4Gまでと違って、例えば設備が汎用的な設備で、アプリケーション、ソフトウェアでネットワークを管理していくという世界になったときに、今、MVNOは自分で設備を調達して、MNOのネットワークに接続して、その機能提供を受けているわけですが、そうではなくて、MNOのコアネットワークをアプリケーションを利用することによって活用していくという世界になってくるのではないかとされています。それが実現すれば、MVNOにおいても5Gの魅力を生かしたサービス提供ができるのではないかと話はあるのですけれども、どのようにMNOからMVNOに機能開放されるのかがまだ見えていない、これからそういう議論が必要になってくる、その議論がしっかり進んでいけば、MVNOは5Gの時代で何かサービスできなくなる等そんなことは決してないのではないかと考えております。

その後の、デジタルトランスフォーメーションとおっしゃいましたが、そこをもう少し詳しく教えていただければと思うのですけれども。

【三尾委員】 私も十分認識、理解しているわけではないのですけれども、やはり5Gなりブロードバンドを背景にして、今後いろいろな分野でどんどんデジタル化が進んでいく傾向が間違いなくやってくると思うのですけれども、そういう環境変化の中でMVNOの果たす役割といいますか、更に大きくなっていくのか、むしろ現状の個人に対するサービス提供にとどまるのか、その辺りの見込みといいますか、将来性について。

【茅野上席調査専門官】 こちらも今後の検討なのかもしれませんが、料金サービス課の研究会では、今まではMVNOは安い料金で利用者にサービスを提供することが主眼だったわけですが、そうではなくて、5GになりましてMNOのネットワークをより有効に活用できることになれば、MNOの手が届かないような、先ほどもありましたけれども中小の事業者であるとか、IoT系のいろいろな使い方であるとか、そういったところにMVNOだったら新しく取組ができるのではないかと、というふうな議論がなされているということでございます。

ただ、ではどうやってその機能が開放されるかというのは今後の議論になっていると承知しております。

【田村委員長】 三尾委員、よろしいでしょうか。

【茅野上席調査専門官】 三尾先生、接続が切れたみたいです。

【田村委員長】 そうですか。それでは三尾先生は接続が切れたということですので、ほかの委員の方、その間、何か質問等ございましたら、チャットでお願いします。

小塚先生、どうぞ。

【小塚委員】 ありがとうございます。小塚でございます。

内容についていろいろと興味深く拝聴したのですが、このアンケートの実施に関して事業者アンケートの回収率を見ますと、537社に対して65社からしか回収できていないということです。委員会の知名度という御指摘も途中にありましたが、そもそもこのアンケート自体をもう少し多くの事業者に対して実施していくことも必要ではないかと思うのですが、次年度以降どのようにしていかれるお考えがごありでしょうか。

【茅野上席調査専門官】 まさしくそこが課題だと思います。したがって、今回の調査結果も統計的にどうのというところが言えないのかなと考えております。今年度以降、やはりそのアンケートをしていくことになると思うのですけれども、ここにもありましたが、より委員会の役割等をしっかり周知しつつ、それで我々の調査に理解を示していただくことで、なるべく回答数を上げていくことをやらなければならないかなと思っております。

【小塚委員】 分かりました。どうぞよろしくよろしくお願いいいたします。

【田村委員長】 それでは、ほかの委員の方、何かございますか。

三尾委員はまだつながっていないのですね。

【茅野上席調査専門官】 今時点で三尾先生はつながっていない状態です。

【田村委員長】 分かりました。

ほかの委員の方から特に御質問はないでしょうか。

それでは特に御質問がないということにさせていただきます、これで質疑を終えたいと思います。

以上で本日の議題は終了となります。傍聴者の皆様は恐縮ですけれども御退出となります。

(傍聴者退出)

(4)閉会【非公開】