

競争ルールの検証に関するWG（第13回）

1 日時 令和3年2月1日（月） 10:00～11:05

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

小室公正取引委員会事務局経済取引局調整課長

○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、大内料金サービス課企画官、中島（淳）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、中島（明）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】 皆様おはようございます。本日もお忙しいところをお集まりいただきまし
て、ありがとうございます。

定刻となりましたので、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
13回の会合を開催したいと思います。

なお、本日の会議も、昨今の情勢を踏まえて、ウェブ会議による開催ということにさせて
いただきます。

まず、議事に入ります前に、事務局から連絡事項がございますので、説明をお願いしたい
と思います。よろしくお願ひします。

【中島（淳）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
いただいております。

御発言に当たっては、お名前を冒頭に言及いただけ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、主査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いただき、発言が終わりましたら、オフに戻してください。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、皆様の御議論をいただきたいと思いますが、まず、議題（１）のモバイル市場の最近の動向につきまして、お諮りしたいと思います。

事務局から、まず、御説明を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１「モバイル市場の最近の動向について」を御覧ください。各社から新しい料金プランが出ておりますので、御紹介いたします。

１ページ目を御覧ください。こちらはMNO各社の新しい料金プランでございます。２０２０年１０月以降、NTTドコモ、KDDI、ソフトバンクはそれぞれ新たな大容量の料金プランを発表しています。また、２０２１年１月、楽天モバイルは新たな段階制定額の料金プランを発表いたしました。これらのプランは、いずれも２月以降、順次提供を開始される予定になっております。詳細につきましては、こちらのページの表を御覧ください。

続きまして、２ページを御覧ください。こちらは携帯電話事業者各社の主な料金プランの比較となっております。先ほど、１ページで御紹介いたしました、MNOの新しい料金プランに加えまして、いくつか動きを加えております。

右上でございますが、MNOが既存の大容量プランの引下げを行っておりますので、矢印でお示ししておりますのと、一部のMVNOにおいても、新しい料金プランを発表する動きがございました。緑のオプテージでございますけれども、従来のプランに対して低廉な水準の新しい料金プランを発表されていますので、そうした動きをこちらに反映しています。

続きまして、３ページを御覧ください。こちらは、MNO各社の５Gサービスの提供状況についてでございます。各社ともに、１ページ目で御紹介いたしました新しい料金プランでも

5Gサービスを提供予定となっておりますので、これらの新しい料金プランにつきましてもこちらにお示ししております。

4ページ以降については、説明を割愛させていただきます。各社の料金プランを表で詳細にまとめておりますので、御参考になさってください。

事務局から、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。

続きまして、「接続料の算定等に関する研究会」における携帯電話料金と接続料等の関係についての検討に関しまして、事務局から御説明をお願いしたいと思います。よろしく願います。

【中島（明）料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。

資料2でございます。「接続料の算定等に関する研究会」における携帯電話料金と接続料等の関係についての検討でございます。

1ページおめくりください。右肩1ページでございます。まず、経緯でございますけれども、昨年12月21日に開催されました前回のワーキンググループの会合におきまして、MNOの廉価プランとMVNOとの関係について、競争の関係上、価格圧搾の可能性があるので、接続料の適正性を含め、スタックテスト等で検証すべきではないかという御発言をいただいたところでございます。また、1月18日になりますけれども、MVNO委員会から、まさにMNOとのイコールフットィングを確保するための要望書というものも総務省に提出があったところでございます。

それらを踏まえまして、1月19日でございますが、接続料の算定等に関する研究会を開催いたしまして、携帯電話料金と接続料等の関係についての検討を開始させていただきましたとともに、MVNO委員会から、要望書を踏まえたヒアリングを実施したところでございます。

続きまして、接続料の算定等に関する研究会における構成員の方の意見の概要を真ん中辺りにまとめさせていただいております。ここにつきましては、接続料の水準関係、スタックテスト関係、その他の制度関係という3つの観点からまとめさせていただいております。

まず、接続料の水準関係でございますけれども、これは、先ほどのMVNO委員会の要望書において、総務省が示したアクション・プランで、データ通信料が3年間で5割減という目標を示しているところでございますが、その前倒しを求めているところでございます。構

会員の方から、その程度ではMVNOとしては厳しいのではないかといった御意見があったところがございます。

2つ目でございますけれども、MVNOとしては、接続料等の低廉化を求めていく中で、今後、どのような戦略を考えているのか。また、その接続料というものがMVNOの料金設定の中で、どの程度インパクトを与えているものなのか。こういったところをちゃんと示してほしいという御意見や要望書の中では、まさに公表の数字を使いまして、コストに関する試算も行っていただいておりますけれども、それにMNOからの反証をする場合には、単価試算も含めてきちんとやっていくべきではないかという御意見があったところがございます。

続きまして、スタックテストの関係でございますけれども、まず、1ポツ目でございますが、スタックテストをやる価値はあると思うので、まずはやってみることが大事であるという御意見。

2つ目でございますけれども、スタックテストにつきましては現在、固定の方でやっているとございますが、こちらはNTT東西の中で閉じたところでやっているものがございますけれども、今回はMNOとMVNO、それぞれ比較してということになりますので、MVNOの小売料金が競争的かという新たな視点があるのではないかという御意見。

3つ目でございますけれども、モバイルの接続料と利用者料金、こちらの課金の基準の単位が異なる場所もあつたりするところから、スタックテストをそのまま移動通信に当てはめるとするのは難しいのではないかという御意見。

4つ目でございますけれども、MNOは、自身で接続料を払っているわけではございませんので、仮想的なギガバイト単価の接続料を算出して検証に用いることも一案ではないかという御意見があったところがございます。

その他の制度関係でございますけれども、現在、モバイルの接続料につきましては帯域課金となっておりますが、その部分を見直していくこともあるのではないかという御意見があったところがございます。

今後の予定でございますけれども、今月上旬に再度、接続料の算定等に関する研究会の開催を予定しているところでして、MNO 3社からヒアリングを実施していく予定としているところがございます。この件につきまして、接続料の算定等に関する研究会でも引き続き検証を進めていきたいと思っております。

以上でございます。

【新美主査】 御報告ありがとうございました。

続きまして、議題（3）であります、MNOの新料金プラン等（仮称）に関するデータ分析につきまして、事務局から御説明をお願いしたいと思います。どうぞよろしく願いいたします。

【中島（淳）料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。

資料3を御覧ください。

まず、右肩1ページ目は、先ほどの御説明にもありましたが、携帯電話事業者各社の主な料金の比較表になっております。したがって、説明は割愛させていただきます。

2ページ目を御覧ください。こちらは次回、2021年度の分析・検証対象とする料金プラン・ブランドの考え方でございます。

背景については、既に御案内のとおりでございますけれども、昨年10月に取りまとめられました「競争ルールの検証に関する報告書2020」において、MNOのサブブランドは、独立系MVNOとの間の公正な競争環境の阻害要因となる可能性がある旨の指摘があり、今後の検証においては、MNOのメインブランド・サブブランドの2つのサービスを提供している事業者からは、ブランド別のデータを取得する必要がある旨の提言がされたところでございます。

さらに、報告書が取りまとめられた10月以降でございますけれども、NTTドコモ、KDDI、ソフトバンクの各社から、それぞれ新たな大容量で低廉な料金プランが発表されており、こういったプランも今後、モバイル市場の競争環境に大きな影響を与えることが想定されているところでございます。

こうした状況の中、今後の分析・検証に当たっては、MNO各社が提供するサービスのうち、特に独立系MVNOとの間の競争に影響を与えられとされる料金プラン・ブランドを、私どもは、「新料金プラン等」と仮称いたしまして、これを一つの固まりとして捉えた上で、従来のメインブランドとは別に、料金プラン・ブランド別のデータを取得し、競争環境に与える影響を分析・検証することとしたいと考えております。

なお、新料金プラン等については、独立系MVNOと競合するような料金体系で提供されるものであって、料金体系やサービス形態、広告戦略等から見て、いわゆる従来のメインブランドとは明らかに異なるものとして展開・訴求していると認められるものと整理することとしたいと考えております。

下の3番目の箱書きになります。分析・検証の対象とする料金プラン・ブランドでござい

ますが、2021年度の分析・検証に当たっては、事業者全体のデータのほか、赤字で記載している料金プラン・ブランドの個別データを取得した上で、分析・検証を進めていくことを考えております。

3ページ目を御覧ください。こちらにつきましては、次の4ページ目とともに、分析・検証内容及び使用するデータについてでございます。

前回のワーキンググループにおきまして、MNOの低廉な料金プラン・ブランドに関する各種データをしっかりと把握すべき、その際、事務局において、事業者との協議の中でも協力要請をしていただきたいとの話がございました。事務局のほうで事業者との事前調整の結果、新料金プラン等のデータについて、新たに個別に取得するものを、3ページ目、4ページ目に記載しているものでございます。

まずは、3ページ目でございます。モバイル市場の現状、利用者の移行状況についてです。

これまで事業者全体の契約数や新規契約数、契約解除数、契約更新数などは、既に把握していたところでございますけれども、今般、メインブランド別、新料金プラン別にデータを把握したいと考えているところでございます。また、新たに把握するデータとして、同一事業者内におけるユーザーの移行状況について把握する予定でございます。

具体的には、右下の3つ目の丸、メインブランドから新料金プラン等への移行、新料金プラン等からメインブランドへの移行、新料金プラン等から新料金プラン等への移行、この3つのパターンを把握したいと考えているところでございます。

これらのデータを把握することにより、どのような分析・検証を行うのかということになりますけれども、左側の上から2つ目の丸に、MNOのシェアの増減がメインブランドの契約数の増減によるものなのか、あるいは、新料金プラン等の契約数の増減によるものなのか、こういったところを分析したいと考えております。

また、3つ目の丸でございますが、特に、新たに発表した料金プラン・ブランドにつきましては、サービス開始当初の契約数を取得することで、モバイル市場の競争環境に与える影響を検証したいと思っているところでございます。

最後、4つ目の丸になりますけれども、同一事業者内における移行件数を把握することで、利用者の移行状況をこれまで以上に詳細に把握し、利用者の動向を分析したいと考えているところでございます。

右肩4ページ目を御覧ください。先ほどの3ページ目が、いわゆる人の流れを把握するものであったのに対して、4ページ目につきましては、お金の流れについて把握するものでござ

ございます。

②につきましては、販売代理店への支払金、販売奨励金の支出状況、③につきましては、経済的利益の提供状況についてでございます。こちらにつきましても、先ほどの契約数等と同様に、事業者全体の数値につきましてはこれまでも把握していたところでございますけれども、今般、メインブランド・新料金プラン等別にデータを把握したいと考えているところでございます。また、こちらも、新たに把握するデータといたしまして、同一事業者内におけるユーザーの移行状況も把握したいと考えているところでございます。

これによりどのような分析・検証を行うのかといいますと、左側になりますが、メインブランド・新料金プラン等別に代理店への支払金、販売奨励金支出金や、そのほか経済的利益の提供状況を把握し、それぞれの支出状況を比較・分析するとともに、1件当たりの支払金額を分析したいと考えているところでございます。また、同一事業者内のメインブランドと新料金プラン等の間に、移行に係る代理店への支払金、販売奨励金の支出状況、あるいは、経済的利益の提供状況についても把握し、事業者間の移行に係る代理店への支払金、販売奨励金の支出状況、新規契約を条件とした経済的利益の提供状況、こういったものを比較・分析したいと考えているところでございます。

具体的に分かりやすく図式化したものが後ろのほうについております。6ページ目を御覧いただきたいと思っておりますけれども、こちらがユーザーの移行状況、人の流れについて図式化したものでございます。

丸のついているところが、これまでも把握しているところでありますが、新たにデータを新規把握することによって、把握できるデータについても丸になっているところでございます。

三角は、事業者間の移行について、どの事業者から来たかというのが不明ではありますが、全体的な数値といったものについては把握可能といった数値でございます。

9ページ目を御覧ください。こちらはお金の流れになっているところでございます。黒の矢印が、先ほどの人の流れのところなんですけれども、円マークをつけている箇所につきまして、お金の流れを取得する予定ということでございます。

以上、簡単ではございますけれども、MNOの新料金プラン等に関するデータ分析等についての説明でございます。

【新美主査】 御説明ありがとうございました。

それでは、データ分析についての今後の方針についての御説明についての御議論を主と

して時間を設けたいと思いますが、資料1、2に基づく報告について、まず、御質問があったら少ししていただいて、その後、本題である、資料3に基づく御提案について、お諮りしたいと思います。

御発言を御希望の方は、チャットのところで合図をしていただけたらと思います。特に資料1、2に基づく報告で、何かございますでしょうか。

それでは、ただいまの資料3に基づく御提案について、御質問あるいは御意見がございましたら御発言をお願いします。いかがでしょうか。

それでは、佐藤構成員、どうぞ御発言をお願いします。

【佐藤構成員】 甲南大学の佐藤です。

確認になります。新規の契約数ですが、新規契約数の把握のところで、括弧で、MNPによるもののみのようになっています。これは3ページで、新規のサービスにトータルでどれだけ顧客が付いているかは、一つ目の丸印の契約数全体で見て、2個目の丸印のところは、そのうちMNPで移行したものの数字だけここで取り、その差額が、MNP以外で新規に獲得した顧客数ということで、分けてデータを取るということでしょうか。

あと要望事項で、次の代理店の話ですが、販売奨励金をきちっと見ていくことが大事だと思うので、こういう数字は分析上必要だと思います。

あとは、代理店に対して、どれだけのお金が全体に動いていて、そのうち販売奨励金がどのぐらいの割合を占めているか等、全く分からないので、販売奨励金以外の費目に対して、あるいは各項目に対して、どういうお金が提供されているか、定点観測的に、毎回ではなく結構ですが、一度調べていただいて情報を提供いただけると、現状をより理解できると思うので、対応考えていただきたいと思います。

以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。

御要望2点と御質問がありましたので、この点について、事務局からお答えいただけますでしょうか。

【中島（淳）料金サービス課課長補佐】 事務局です。

3ページ目の一番上の丸、契約数のところですが、こちらはいわゆるストックの契約数の把握になっています。

2つ目の丸につきましては、いわゆるフローのところになっておりまして、新規契約で入ってきた契約数のうち、MNPによるものを内数で把握していますので、こちらで毎月の新

規契約と、そのうちMNPによって入ってくる契約数といったものが把握できることになっているところでございます。

もう一つ、質問というよりも御要望をいただいております、代理店と販売奨励金の支出の関係ですけれども、基本的には、報告規則のほうでこれまでも代理店の支払金、あとは販売奨励金の支出状況を把握しているところでございます。

一方で、佐藤先生御指摘のとおり、どういった項目について支払いされたかというのは、なかなか把握できていない状況でございますので、そちらの御要望につきましては、適宜いろいろと事務局のほうでも検討していきたいと考えているところでございます。

以上でございます。

【新美主査】 ありがとうございます。

佐藤構成員、それでよろしいでしょうか。

【佐藤構成員】 はい。ありがとうございました。

【新美主査】 それでは、ほかに御発言を御希望の方、どうぞ合図をしていただけたらと思います。

それでは、大橋構成員、どうぞよろしく申し上げます。その後、北構成員、お願いします。

では、まず大橋先生、どうぞ。

【大橋構成員】 資料3についてですけれども、今回、競争が新たな局面を迎える中で、分析・検証のために新しいデータを行政として取得するということは、一步、競争環境の理解を深めるという意味で、非常に大きな前進だなと思っています。

事業者にも大変御負担をおかけすると思うんですけれども、そうしたコストに見合うだけのメリットをきちんと生み出さなければいけないと思います。つまり、行政のみならず事業者、あるいは利用者についても、通信市場における競争を深めていくということ、このデータを通じてしっかりやっていかななくてはいけないと思います。

そうした意味で言うと、従来のような市場検証のやり方というのも踏襲していただきながらも、常に客観的なエビデンスとして、どういう方法論でやっていくのか、あるいは、どういう指標をつくっていくのかということ、常に研究を怠りなく進めていくべきなんだろうと思います。

そのためにも、行政のみならず、こうした分析の裾野を広げていくというのは非常に重要だと思っております、アカデミックにも、競争の分析というのは研究分野として存在しているので、そうした人材を育てる意味でも、アカデミックの間でのコラボレーションというこ

とを通じて、通信市場の理解を深めていくというのは重要なんだろうと考えています。

ぜひ、こうしたデータについて、当然、個人情報等、あるいは営業の機密等の保護を前提としたことで、アカデミックユースにもしっかり使えるような方向で御議論していただければなど切に願っているところであります。

以上です。ありがとうございます。

【新美主査】 大変貴重なコメント、ありがとうございます。私も大橋先生と全く同じような感想を抱いております。

続きまして、北構成員、どうぞ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。

先ほどの資料1、2に関してコメントよろしいですかね。

接続料の算定研究会において、これからスタックテスト等で検証を行うわけですが、楽天モバイルさんのUN-LIMIT VIが1ギガバイトまでゼロ円ということは、もはや検証せずとも、料金がコストと利潤の合計を下回っているに決まっているわけで、これを価格圧搾とみなすのかどうか問われているのだと思います。

20ギガバイトでどうなんだ、3ギガバイトでどうなんだと、スタックテストをする意味はそれなりにあると思いますが、完全分離時代の携帯電話料金体系の在り方について、議論が必要な時期が来たのではないかと思います。これがコメントでございます。

それからもう一つ、新料金プランに関するデータ分析についてでございます。先ほどの佐藤構成員のコメントと重複いたしますが、これまで事業者さんには大変な御苦勞をかけて、販売奨励金等に関するデータをたくさん出していただいておりますが、その分析結果はぼやっとしたものになっていて、これでは何とも言えないよねという内容になってしまっています。

今回、事業者間の移行、あるいは事業者内のプラン間の移行に関して、代理店さんへの販売奨励金や経済的利益がどの程度行われているか、それに関わるデータを出していただくということになりますが、どういう分析結果が出たら、消費者の自由な意向を阻害しているのか、あるいは移行を阻害していないのか、そういった仮説を、現時点で事務局さんはしっかり持って、だからこのデータが必要だということを御検討されているのかどうか、ここを事務局さんに確認させていただきたいと思います。

以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。

それでは、報告1については、コメントといたしますが、要望だと思いますが、3について、今、北構成員からの質問がありましたので、事務局から、どうぞお答えいただきたいと思えます。

【中島（淳）料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。

現在、仮説検証という意味で言いますと、例えば、メインブランドから新料金プランへ移行した場合、あとは新料金プランからメインブランドに移行した場合、当然、新料金プランから新料金プランへ移行した場合等で、経済的利益の提供の状況や、あとは、もちろん代理店への支払金等ありますけれども、そこに、例えば差異があったと仮定すると、イコールフットィングでないと言えるのかとか、そういった仮説検証は一応予定しているところでございますが、実際、数値がまず出てこないと言えないという部分もありますので、今現在のところでは、異なる数値が出てくるのであろうということを想定しているところでございます。

以上ですが、北構成員、大丈夫でしょうか。

【新美主査】 北構成員、よろしいでしょうか。

【北構成員】 なかなかこういう場で言うのははばかれるんですが、キャリアさんの代理店手数料体系というのは、必ずしも、このプランを取ったら幾らと決まっているわけではなくて、例えば、上位のプランを何%以上取るとポイント何点と、そのポイントの積み上げで全体の手数料が決まってきたりとか、何を言いたいかという、私がキャリアさんの立場だったら、プラン別に販売奨励金なり経済的利益の金額を出せと言われても、出せないのではないかと。

既にキャリアさんが出せますと確約されたデータを、ここに掲載されているのでしょうか。

【中島（淳）料金サービス課課長補佐】 事務局です。

冒頭の資料3の説明の際にも申し上げましたけれども、事前に事業者等へ調整をいたしまして、資料の提出が可能といったものについて、こちらのほうで本日のワーキンググループに提示させていただいているものでございます。

したがって、提出が困難といった調整がつかないものにつきましては、今回のWGの資料には掲載していないといったところでございます。

【北構成員】 分かりました。では、楽しみにしております。

【新美主査】 それでは、関口構成員、どうぞ御発言をお願いいたします。

【関口構成員】 関口でございます。

資料3の2ページ目の背景でございますように、「競争ルールの検証に関する報告書2020」において、ブランド別のデータを取得するということの提言がございまして、このような分析に至ったと認識しております。

これは非常に大切なことなので、今後、ぜひ進めていただきたいと思っておりますが、従来、この報告書にも書いてあるように、逆に言うと、今までブランド別のデータというのは一切分からなかったというか、MNO側としては、サブブランドを有していても、メインブランドと混然一体としてサービスをしているという言い方をされて、区別はできないんだということだったので、このような提言に至ったという背景がございまして。

MNOの場合ですと、サブブランドといっても、実はメインブランドと同じ設備利用状況を享受できる。その意味で申し上げますと、全てのサービスが初めから帯域保証型のサービスだと理解されるわけですね。これに対抗ができないというMVNOさんたちの訴えを受けて、資料2のような接続料の算定等に関する研究会における分析が始まるわけですが、MVNOにとってみると、実は基本としては、帯域を借りて商売をするということから、ベストエフォート型がベースなわけですね。

MVNOが帯域保証型サービスをしようとする、付加的な料金を徴収した上で帯域保証をするということで、帯域幅を増量しないといけないという部分が、さらなるコスト増になってくるということですので、MNOの廉価プランと同等のギガ数の料金メニューを比べたときに、それが帯域保証をしているか、していないかの差は、ユーザーにとってみると、利用勝手、使い勝手というのは随分差が出てくるということになります。

したがって、MVNOとMNOの廉価プランとを比較する際などには、これがベストエフォートなのか、帯域保証型サービスなのかの区別をしておいたほうがよろしいのではないかと思います。

資料3の1ページのような比較でも十分に複雑ですので、ここにさらに、ベストエフォート型なのか、帯域保証型なのかを区別するというのはちょっと大変なので、また別の資料をお作りいただくような形になるかもしれませんが、ぜひ、MVNOが同じプランを出してきたというときに、これが帯域保証をできての対抗措置なのかどうかということについても、ぜひ分析をして、しっかり取り込んでいただければとお願いいたします。

私から以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。分析の際の貴重な視点だと思いますので、事務局

のほうで御留意いただきたいと思います。

続きまして、全相協の西村構成員、御発言をお願いいたします。

【西村（真）構成員】 全相協の西村です。

今回、3社の新料金プランが出そろったところで、消費者としては、やっぱり大きな部分というのは、ウェブ受付に限定されているということなんですね。楽天モバイルさんが参入された際も、ウェブ受付ですごく混乱したということがあります。

MNO 3社については、実際の店舗があるので、代理店さんにウェブ受付を要請するといふことが、どうも発生しそうな気がします。

本来であれば、販売奨励金は、新料金プランについてはゼロ円ということになるのではないかなと思っていますが、実際の数値がどのような形で出てくるのか、その辺を見ていきたいと思っています。

以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。これも、新料金プランがどういうふうに動くのかの見方について、コメントとさせていただきます。

ほかに発言はございませんでしょうか。

では、中央大学の西村構成員、どうぞコメントをお願いします。

【西村（暢）構成員】 中央大学の西村です。御説明ありがとうございました。

資料3についてのコメントでございます。

右肩2ページ目辺りに、背景、今後の分析・検証、その対象となる料金プラン・ブランド等、丁寧に御説明いただきました。事業者様の御協力もとても心強いと思っております。もちろん重要なのは、この数値から今回、何が分かるか、そして、どのようにこの数値を理解していくかということだと思っております。

特に価格面では、非常に有意な形で結果が出るかもしれませんが、先ほど西村（真）構成員からもありましたとおり、サービス面の違いに関しましては、どの程度の影響が、今回の顧客の間の移動に関してインパクトを与えるか、この点を今から、方法論を含めて御議論、検討していただく必要があるのではないかなと思った次第でございます。

以上でございます。

【新美主査】 ありがとうございます。分析において視点の中に入れておくということの必要性ですが、それがどこまでできるかというのは、技術的な問題はありますが、非常に大事な視点ですので、ぜひ事務局のほうで御検討いただくことにしたいと思います。

ほかに御発言を御希望の方は、どうぞ合図をしていただけたらと思います。特にございませんでしょうか。

私も簡単にコメントさせていただきますと、この調査・分析というのは、ある意味で、行政の施策を戦略的に展開する上では非常に大事な情報収集だと思いますので、できるだけ可能な限り、多くの情報を集めて、丁寧に分析したいと思います。

これは大橋構成員がおっしゃったように、学会に共有できるものは共有して、分析をしていくということも必要だと思いますし、北構成員のおっしゃったような見方でも分析をしていく必要があろうかと思っています。

今度、そういう意味では、最初の一步と申しますか、大きな一步が踏み出されるわけですので、それを取っかかりに、幅広い視野、視点を入れた分析に進めればと思います。ぜひ期待をしていきたいと思っています。

時間はまだ多少ありますけれども、議論もほぼ尽きたと思いますので、このテーマについてはこれぐらいにして、今度は、議題（４）の「スイッチング円滑化タスクフォース」における検討の進捗につきまして、事務局から御報告いただきたいと思っています。どうぞよろしくお願いします。

【水井番号企画室課長補佐】 事務局でございます。

資料４を用いて説明させていただきます。

１枚おめくりください。資料の目次でございます。４つのテーマに分かれておりまして、１番、MNP、２番、キャリアメール、３番、SIMロック解除、４番、eSIMとなっております。

まず、MNPから説明させていただきます。資料の３ページを御覧ください。MNPの手続の更なる円滑化、いわゆるワンストップ化に向けた検討でございます。この資料は、事業者間協議で検討した現状を記載した資料でございます。

先に、下の表を御覧ください。事業者間協議の中で、２つの案が出ました。どちらの案がいいのか、また、具体的な開始時期については、事業者間協議で合意までは至っていないのですが、この２つの案については、事業者から提案があったものでございます。ちなみに、MVNOからは案２のほうが現実的だという意見がございました。

それぞれ簡単に説明させていただきます。

まず上側、案１は、全ての事業者が移転元の利用者情報等を確認できる共通システム、いわゆるスイッチング支援システムを設置する方式でございます。

案2は、既存システムを活用し、移転先事業者からの申請でもMNP予約番号を発行するための機能等（API）を開発する方式となっております。

それぞれについて提案がございました。

これを踏まえまして、上のオレンジの四角のところを説明させていただきます。

1ポツ目は、ワンストップ化の検討が可能と考えられるということが書かれております。また、一番最後の行ですけれども、MVNO（委員会）からは、現時点では、コスト・参加の容易性等の観点から、案2が現実的との意見がございました。

2つ目の丸でございます。実施時期につきましては、2行目左側、全事業者が一斉にワンストップ化を実施することが望ましいとしつつも、できる限り早期にワンストップ化を実施する観点からは、一定期間ツーストップ方式との併用も考えられるとの意見もあり、案2はこの併用を可能としているとしております。

ナンバーポータビリティ、MNPの対象となるMVNOの数は多いです。そういった、MVNOも含めた全ての事業者が一斉にワンストップ化で対応するとなると、準備、調整のために開始時期が遅くなるおそれがあるため、一定期間のツーストップとワンストップの併用というのも現実的なプランではないかといった意見があったということ、ここでは示しております。

また、案2は、既存システムから最小限の改修を行う。MNP予約番号を使うシステムを維持しつつ最小限の改修を行うという特性を持つことから、特に、ワンストップ、ツーストップの併用を可能としているということでございます。

3点目でございます。これにつきましては、ほかの国、アメリカ、フランス、また、ほかの分野、我が国の電力の小売等でも、ワンストップでの事業者乗換えというのが行われている状況ですので、我が国の携帯電話においても、ワンストップ化に向けて議論を深めていくことが適当であるといったことが事業者間協議で議論されました。

MNPは以上でございます。

【中島（明）料金サービス課課長補佐】　　続きまして、キャリアメールでございます。同じ資料の右肩5ページを御覧ください。キャリアメールの「持ち運び」につきましては、タスクフォースの中で事業者間協議を行ってきたところでございます。

その中で、2つの方式について検討いたしました。1つ目は、変更元管理方式ということでございまして、持ち運び前の変更元の事業者がメール処理やメールボックスの管理をするという方式でございます。2つ目は、転送方式ということで、受信メールのみを転送する

という方式、この2つの方式について検討いたしましたところでございます。

議論の結果につきましては、MNO3社とも、変更元管理方式でという方向性のお話をいただいたところでございます。その結果を踏まえまして、基本的な方向性ということで、現時点での整理案というものを先月27日のタスクフォースで、このページに示しているところと、示させていただいたところでございます。

整理案の内容といたしましては、資料の2ポツでございますけれども、キャリアメールにつきましても、事業者間の乗換えの円滑化を図るためには重要ということで、キャリアメールの持ち運びを早期に実現することが適当ではないかとしているところでございます。

ただ、3ポツでございますけれども、キャリアメールの議論の中でよく言われる論点といたしましては、既にキャリアメールのニーズがあまりないのではないかとこのところでございます。そこで、総務省におきまして、ニーズ調査を行ったところでございます。これは約5,000人を対象とした調査でございます。例えば、キャリアメールを週1回以上、送信、受信、それぞれ行う人の割合も調べさせていただきました。

その結果といたしましては、送信の場合ですと約37%、受信の場合ですと約67%ということで、送受信ともに一定程度のニーズはあるのではないかとということが認められるということです。持ち運びを希望する全ての利用者に対して提供可能な環境を実現することが望ましいのではないかとこのところでございます。

4ポツ目でございますけれども、キャリアメールの持ち運びを実現するに当たっては、4つの観点を含めることが適当ではないかとしているところでございます。

1つ目でございますが、利用者に対しまして過度な負担ですとか手続といったものを課さないものとするのが大事ではないか。「ただし」というところで、ある程度コストがかかる場所もございまして、コスト回収に必要と考えられる合理的な範囲内の有料化、有料サービスをすることは妨げないとしているところでございます。

2つ目でございますけれども、これも今回、開発をしていくというところでございますので、MNO3社において、できる限り共通の方式で行っていくこと。

3つ目、MVNOを含めた他事業者に対しましても、オープンかつ公平な仕組みであること。

4つ目、こちらも新たな開発が伴うものでございまして、例えば、独立したサービスすることも視野に入れながら、サービスの拡張性・発展性のあるものとしていくというところを書かせていただいているところでございます。

5 ポツでございますけれども、以上のことから、キャリアメールの持ち運びにつきまして、変更元管理方式によってサービスの実現を早期に図ることが適当ではないかと示させていただいたところでございます。

キャリアメールは以上でございます。

【仲田料金サービス課課長補佐】 続きます、SIMロック解除の一層の推進についてでございます。

7 ページを御覧ください。こちらは、スイッチング円滑化タスクフォースで検討中の案でございます。現行のSIMロック解除ガイドラインでは、端末にロックがかかっていることが前提となっており、どういった場合にロックを解除しなければならないかという形で義務づけを行っているんですけれども、今回、タスクフォースで議論している中で、方向性として、SIMロックを原則禁止し、SIMロックをかけることが合理的と考えられる場合のみ、かけることが認められるのではないかという形で考え方を整理しております。

それでは、7 ページを御説明いたします。SIMロックは、事業者の乗換えや海外渡航時の役務の利用に際して端末の利用に制限を設け、利用者の利便を損なうものであり、乗換えるコストを押し上げることにより、事業者間の競争を阻害するものである。

SIMロックを今なお設定している一部の事業者は、不適切な行為を防止するための対策としてSIMロックを設けているものと主張しているが、それはあくまで事業者側の事情に基づくものであり、かかる行為を行うおそれのない大多数の購入者にとっては、何ら合理的な理由もなく不要な手間や不便が課されるだけのものである。

したがって、SIMロックは、端末を購入する方のうち、ごく一部の方による不適切な行為を防止するという事業者側の都合のための措置であり、それにもかかわらず、かかる行為を行うおそれがないことが確認できた多数の善良な購入者に対して、SIMロックを設定すること、かかる行為を行うおそれがないことが、購入時には確認できなかった購入者について、このおそれが解消されたにもかかわらず、設定したSIMロックの解除について購入者に何らかの負担を強いることは、いずれも目的を実現するための手段としての合理的な理由はなく、加えて、事業者間の競争を阻害することにもつながることから、電気通信事業者の事業の運営が適正かつ合理的ではないため、電気通信の健全な発展または国民の利便の確保に支障が生ずるおそれがあるものと言えるのではないかと。

8 ページを御覧ください。7 ページでは考え方を御紹介したんですけれども、具体的な原則禁止の方向性（案）と各事業者の検討状況についてでございます。

先ほどの考え方を踏まえまして、携帯電話端末にSIMロックを設定することは、原則として禁止するべきではないか。

ただし、SIMロックを設定する合理的な理由がある場合には、SIMロックを設定することが許容されるのではないか。具体的には、端末購入時に、不適切な行為が行われる可能性が低いことが確認できなかった場合に限っては、SIMロックを設定することが許容されるのではないか。

この考え方にに基づきまして、購入時の対応と購入時以外の具体的な対応、それから、事業者さんの検討状況について御紹介いたします。

まず、購入時でございますけれども、購入時に、不適切な行為が行われる可能性が低いことが確認できた方については、購入者に一切の負担を課すことなく、SIMロックが設定されていない端末を渡さなければいけない。

こちらでございますけれども、NTTドコモは既に昨年8月より、一括払いまたは信用確認措置に応じた場合には、購入者の申出なしにSIMロックを解除した端末を渡す取組を開始しております。

今回、スイッチング円滑化タスクフォースの事業者間協議を通じまして、KDDI及びソフトバンクにつきましても、NTTドコモと同様に、購入者の申出なしにSIMロックを解除する方向で、検討することで合意としていただいておりますので、御紹介させていただきます。

また、購入時以外の対応について、購入時にはこうした行為が行われる可能性が低いことが確認できなかった方についても、その後、確認ができた場合には、購入者に一切の負担を課すことなく、事業者の責任においてSIMロックを解除しなければいけない。

こういった考え方も示しているんですけれども、こちらにつきましては、各事業者の対応状況は、継続して検討中ということでございますので、本日はこういった形で御紹介とさせていただきます。

SIMロックについては以上でございます。

【中島（明）料金サービス課課長補佐】　続きまして、eSIMに関してでございます。資料右肩10ページを御覧ください。eSIMに関しましては、事業者間協議を行ったというわけではございませんけれども、タスクフォースのほうでヒアリングを重ねたところでございます。ヒアリングの内容ですとか、そこでの議論を踏まえまして、こちらの基本的な方向性を示させていただいているところでございます。

その方向性といたしましては、1ポツでございますけれども、eSIMにつきましては、SIMカードを差し替えなくても、オンラインで携帯事業者を乗り換えることができるというところがございますので、利用者による事業者の乗換えの円滑化ですとか、コロナ禍でございますが、海外利用者の利便性の向上といったところに資するものであるというところがございます。しかしながら、現時点におきましては、楽天モバイルさんを除くMNO3社や多くのMVNOさんでは、スマートフォン向けにeSIMを提供していないという状況がございます。

2ポツでございますけれども、とはいいつつも、事業者間の乗換えの円滑化を図っていくことが大変重要と認識しておりますので、スマートフォン向けのeSIMを早期に導入していくことが適当ではないかとしているところでございます。

3ポツ目でございますけれども、eSIMの早急の導入を図るといった場合には、もちろんMNOさんにもやっていただくことも重要ですし、それだけではなくて、MVNOさんのほうもスマートフォン向けのeSIMを導入していくことが適当としているところでございます。ただ、多くのMVNOさんの場合ですと、MNOさんの設備と接続しなければなかなかeSIMを提供できないような事業者さんも多くいらっしゃると思いますので、MNOさんは、MVNOさんのスマートフォン向けのeSIMの提供を可能とするような機能、一般的にはRSP機能と呼んでおりますが、こちらを開放することが適当ではないかとしているところでございます。

4ポツ目でございますけれども、スマートフォン向けのeSIMの早期導入に当たりましては、4つの観点を含めていくことが適当ではないかとしているところでございます。

1つ目でございますけれども、MNOさんがスマートフォン向けのeSIMを提供開始する際には、MVNOさんがMNOさんとできる限り同等な時期にスマートフォン向けのeSIMの提供をできるようにすることも必要ではないか。

2つ目ですけれども、eSIMを導入する場合には、eSIMとともにオンラインでの本人確認も一緒に行っていくこととするべきではないか。

3つ目、これはセキュリティでございますが、現行の物理SIMと同等のセキュリティを確保する仕組みであることが大事なのではないか。

4つ目、先ほどのRSP機能の開放以外のeSIMの提供形態につきまして、MVNOさんから具体的な提案があった場合には、MNOさんにも真摯に協議に応じていただくこととしているところでございます。

5 ポツでございますけれども、以上のことから、スマートフォン向けの e S I M の提供に
関しましては、MNOさん、MVNOさんのできる限り同等な時期に、かつ、早期に行うこ
とが適当ではないかとしているところでございます。

「スイッチング円滑化タスクフォース」における検討の進捗につきましての報告につい
ては、以上でございます。

【新美主査】 御報告どうもありがとうございました。

ただいまのスイッチング円滑化タスクフォースの進捗状況について、御説明いただきま
したが、何か御質問、御意見がございましたら、どうぞよろしく申し上げます。

それでは、相田構成員、どうぞ発言をお願いします。

【相田主査代理】 ただいまお伺いしまして、各項目とも順調に進んでいるようで大変喜
ばしく思っています。

その中で、特にキャリアメールの持ち運びに関しまして、ニーズ調査をしていただいて、
週一回以上利用されている方が67%もいるというお話でしたが、先ほどの新料金プラン
等というものは、今のところ、キャリアメールがセットになっていないというケースが多く
て、それではせっかくつくったプランが、キャリアメールが使えないということで活用され
ない可能性があるということで、自社内の新料金プラン等においてもキャリアメールを継
続利用できるようにということを、事業者さんにぜひお願いしたいと思っております。

以上でございます。

【新美主査】 ありがとうございます。

それでは、大橋構成員、どうぞ御発言をお願いします。

【大橋構成員】 スイッチング円滑化の観点から、従来、論点ごとに縦割りで議論してい
たところを、横串を刺して、しっかり横断的に議論していただいているタスクフォースの精
力的な御議論には、大変感謝をしています。

今回、4つの論点をいただいて、それぞれ重要だと思っておりますが、1つ、最初の論点で
あるMNPに関してですけれども、案1、案2といただいておりますが、そもそも、スイッ
チングが競争を中立にするということが今回の趣旨だと思っております、そういう意味での
ワンストップをいかに実現するのかということなんだと思っております。

そうすると、全ての事業者が対等のシステムでスイッチングができるような案1の仕組
みというのが、理想的な姿だと思っております。

他方で、早くこうしたものを開始するという観点もおそらく重要なので、予定案にもあり

得るということだと思いますけれども、案2から始めるにしても、将来的には案1に行くという道筋を見据えながらの案2だという感じの御議論をしていただけるといいのかなという思いでいます。

以上です。ありがとうございます。

【新美主査】 ありがとうございます。

続きまして、長田構成員、どうぞ御発言をお願いします。

【長田構成員】 長田です。

まず、今、大橋構成員の御指摘があったところなんですけれども、いろいろなことを考えて案2からということなのかもしれないんですが、心配しているのは、解約時の重要事項の説明を、元の事業者のウェブサイトでユーザーが確認をして、確認しましたと申し伝えるということになっていて、それはなかなか、十分にきちんと重要事項を理解できるのかというところがすごく課題だと思っています。もし、案2を取るのであれば、どういう形で説明をするのか、きちんと消費者側の目を入れた手当が必要ではないかと思っています。

それから、SIMロックの解除は、本当に進んでよかったなと思っています。

もう一つ、キャリアメールなんですけれども、一定の需要があるんだということですが、これは、持ち運びを希望している人たちが、その中でどの程度いるのかということ、また、コストをかけて、それをやるべきなのかどうかということ、他社へ乗り移る場合は課題だと思います。

そして、むしろ同じキャリア間である新料金についても、キャリアメールを利用できるようするというのは、それは一つの案かなと思うんですけれども、今までもキャリアを移るときに、みんなスムーズに移っているわけで、どうしても持ち運ばなければいけない理由が明確でないことと、そのコストを誰が負担するのか、そして、それをいつまで続けられるのかということも、もう少しきちんと議論していくべきだと思っています。

以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。中間報告ということですので、その点もぜひ議論していただきたいということだと思います。

続きまして、全相協の西村構成員、御発言をお願いします。

【西村（真）構成員】 SIMロック解除については、長いこと議論をしてきた中で、今回、SIMロックの原則禁止という方針を打ち出されたことについては、物すごく前進したなと思っています。SIMロックについてここまで来たので、ぜひ今後の話として追加で考

えていただきたいのが、やはりネットワーク利用制限の話になってきます。

実際に乗り換えるときとか中古端末を利用するときに、あまりにもたくさんの確認事項があるので、簡単に乗り換えられる状況ではないんですね。総務省のほうでも先日来、携帯電話ポータルサイトを開設されていますが、注意事項がたくさん書いてあるので、これがすかさずの内容になるような状況が一番望ましいと思います。

以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。

ほかに御発言を御希望の方、ございますでしょうか。特にございませんか。

北構成員、どうぞ御発言をお願いします。

【北構成員】 キャリア持ち運びメールに関してですが、先ほどの長田構成員のコメントとも重複いたしますが、アンケートでニーズ調査をされて、それなりに利用率が高かったということですが、キャリアを変えても持ち運びたいですかという質問、それが有料でも使いたいですかという質問がされたのかどうか、もしされていないのであれば、ぜひしていただきたいと思います。

【新美主査】 キャリアメールについてのもう少し丁寧な調査をという旨の御発言だと思います。

キャリアメールにつきましては、私は、どうするかということの前に、今度の新料金プランで、5分かけ放題などの音声をつけずに価格を発表したことについて、賛否両論ありましたね。それと同じようなことがキャリアメールについてもあり得るんじゃないかと思えますので、言わばアドオン方式で、料金は別だというやり方を認めるのか、全く一体のものとしての料金を考えていくのかというのは、2通りありますので、その辺は丁寧な議論をしておいたほうがいいのではないかと思います。

この辺は、マーケットがどう考えるのかということの調査でもありますので、少し慎重に構えたほうがいいんじゃないかと思えます。

長田構成員、北構成員の御意見も、的をついているところもあると思いますので、タスクフォースの皆様には、この辺も丁寧に押さえておいていただくといいのかなと感じて伺っておりました。

ほかに御発言を御希望の方、いらっしゃいますでしょうか。よろしいでしょうか。

それでは、報告4についての御議論は以上にさせていただきます、最後に、全体を通じて、振り返って御意見、あるいは御質問等がありましたら、合図をさせていただきたいと思

ます。御発言をよろしく申し上げます。

特にございませんか。それでは、時間をいたずらに延ばすのも本意ではありませんので、十分な議論をいただけたかと思しますので、本日の議事は以上とさせていただきたいと思
います。

それでは、最後に、事務局のほうから連絡事項がございましたら、よろしく申し上げます。

【中島（淳）料金サービス課課長補佐】 事務局です。

次回会合につきましては、別途、事務局から御連絡をいたします。

事務局からは以上でございます。

【新美主査】 ありがとうございます。

お忙しい中お集まりいただきまして、どうもありがとうございます。本日はこれにて閉会
とさせていただきます。

以上