

競争ルールの検証に関するWG（第15回）

1 日時 令和3年3月29日（月） 17:00～18:50

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、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、内藤消費者庁消費者政策課長

○総務省

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、梅村データ通信課長、飯倉情報流通振興課長、大内料金サービス課企画官、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、中島料金サービス課課長補佐、雨内消費者行政第一課課長補佐、相川情報流通振興課課長補佐、佐竹情報流通振興課課長補佐、五味料金サービス課係長

4 議事

【新美主査】 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15回の会合を開催いたします。

なお、本日の会議につきましても、新型コロナウイルスの情勢を踏まえまして、ウェブ会議による開催ということで御了解いただきたいと思います。

まず、議事に入る前に事務局から連絡事項がありますので、説明をよろしく申し上げます。

【五味料金サービス課係長】 事務局でございます。本日もオンライン会議での開催に御協力いただき、誠にありがとうございます。

オンライン会議において御留意いただきたい点につきまして、事務局から御案内をさせていただきます。

構成員の皆様におかれましては、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、主査から発言者を御指名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。

御発言に当たっては、皆様が発言者を把握できるようにするため、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させていただきますようお願いいたします。

音声がつながらなくなった場合等にも、チャット機能を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】 どうも御説明ありがとうございました。それでは、早速議事に入りたいと思います。

本日は、まず、モバイル市場の最近の動向について事務局から御報告をいただいた後、携帯電話の音声通話料金について、それから電気通信事業法第27条の3適合契約への移行促進について、それから3点目に、電気通信事業法第27条の3の規律に係る覆面調査の結果につきまして、それからDX時代における代理店の在り方について、そして最後に、次回以降の事業者ヒアリングの進め方について、この5点について事務局から説明をいただき、それぞれ意見交換を行いたいと存じます。

それでは、まず議題の1としまして、「モバイル市場の最近の動向」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。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の「モバイル市場の最近の動向について」を御覧ください。

1ページ目を御覧ください。こちらにはMNO各社の新しい料金プランをまとめております。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、20～25ギガバイト帯の料金プランを発表しております。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しております。各社の料金プランともに、今月あるいは4月1日、今週には提供開始となっているものでございます。

続きまして、2ページ目を御覧ください。併せまして、2020年の12月以降、一部のMVNOにおいても、新たな大容量20ギガバイト程度の料金プランを発表しておりますので、まとめております。

3ページ目を御覧ください。携帯電話事業者各社の主な料金プランの比較ということで、こちらは、全ての容量について各社の料金プランを反映しているものですので、こちらも参考に御覧いただければと思います。

続きまして、4ページでございますけれども、こちらにはMNOの5Gサービスの提供状況についてもまとめております。

5ページから7ページにつきましては、各社の料金プランの詳細をまとめているものでございますので、参考に御覧ください。

8ページを御覧ください。こちらには各社の販路ごとの端末販売状況をまとめております。各社、新しい料金プランが出ているところがございますが、こちらについて各チャネルの端末販売状況、特に回線契約者と非回線契約者について、どのような販売状況になっているのかについてまとめております。

下の表を御覧いただきますと、KDDIのpovoやソフトバンクのLINEMOでは、端末の販売はなしということになっております。また、こちらの表で、青枠、赤枠で囲んでいるところがございますけれども、こちらでは、事業法第27条の3の規律との関係をまとめておりますので、御紹介いたします。

まず、表の青枠で囲んでいるところでございます。事業法第27条の3では、端末の購入及び回線契約を条件とする場合の利益提供に2万円上限の規律を設けています。このため、下の表の青枠のように、回線契約者のみに端末を販売し利益の提供を行う場合は、2万円上限の規律の対象となっているところでございます。

また、下の表で、回線契約者、非回線契約者、それぞれ丸、丸と記載されているような箇所につきましては、回線契約者と非回線契約者の両者に対して、同条件で端末を販売し利益の提供を行っておりますので、当該規律の対象外ということになります。

また、表では、赤枠で囲っているところもございます。KDDIとソフトバンクの端末購入サポートプログラムによる利益提供は、オンラインで非回線契約者に対するプログラム提供を行っていない、すなわち同条件ではないため2万円上限の内数として計算されるものでございます。

他方で、現行の事業法第27条の3等の運用ガイドラインでは、オンラインが端末の販売の窓口等として非常に限定的なものであること等を踏まえた経過措置として、オンラインによる端末の販売等を回線契約者に限定する場合にも、2万円上限の内数からは除外してきております。しかしながら、現時点では、オンラインが非常に限定的な窓口であるとは言えず、できるだけ速やかに是正が求められる旨を御説明させていただいております。

なお、表の中にも記載しておりますとおり、KDDIは今年の夏から、またソフトバンクにおかれては、今後対応する方向で検討中と伺っておりますので、その旨も併せて記載をし

ております。

資料1、モバイル市場の最近の動向については、以上でございます。

【新美主査】 報告どうもありがとうございました。報告ではございますが、何か質問があればよろしくお願ひします。事実確認等、時間の都合で確認だと思ひますけれども、ございましたらチャットで合図をしていただけたらと思ひます。どうぞよろしくお願ひします。よろしいでしょうか。

それでは、続きまして、議題2の「携帯電話の音声通話料金」につきまして、事務局から御説明いただきたいと思ひます。よろしくお願ひします。

【川野料金サービス課長】 事務局でございます。では、続きまして、右肩資料2の、携帯電話の音声通話料金（特に従量制料金）の関係につきまして御説明を申し上げます。基本的には、現状の報告という形でございます。

まず、右肩1ページ目でございますが、この議論につきましては、実は他の検討の場での議論を受けてのものということでございまして、そちらの経緯を御報告申し上げたいと思ひます。1ページ目のタイトルにございまして、情報通信審議会の電気通信事業政策部会接続政策委員会という検討の場におきまして、真ん中の青枠で囲まれておりまして、「IP網への移行の段階を踏まえた接続制度の在り方」ということで御審議をいただいていたところでございまして。この大きな議論の中の1つの項目として、青枠の下線にありますとおり、加入電話と携帯電話で、音声接続料と比較してユーザー料金の水準に大きな乖離が発生している等の相違が生じている状況について、あくまで接続政策委員会でございますので、接続政策の観点から分析を進めて、必要な検討を行うべきだということが昨年の9月の一部答申でまとまっていたということでございまして。

その後、接続政策委員会におきまして、秋にかけて議論を深めていく中で、加入電話と携帯電話で従量制の料金が、いわゆるユーザー料金に大きな乖離があるのは、言わば接続料が高止まりしていることが原因ではないかという仮説に基づいて議論がなされておりましたが、下の接続政策委員会における議論におきまして、(1)事業者からの主な意見、特に上の1ポツにございまして、各事業者様から、委員限りということで実際の数字をお出しいただきまして、事業者様からの意見としましては、ユーザー料金の全体に占める音声の接続料が占める割合は非常に小さいものであり、音声接続料についての規制を導入して低廉化を図っても、全体のユーザー料金そのものの低廉化に直結するものではないのではないかという意見、御主張がなされたというところでございまして。

こうしたことを受けて、その御主張、あるいはファクトを示されたこともあって、(2)にありますが委員からの主な意見というところの、例えば2つ目のところでございますけれども、「ユーザー料金低廉化のために着信接続料低廉化を図る」というロジックが必ずしも明確ではないのではないかと。

あるいは、3つ目のポツでございますが、因果関係について意見が分かれた状態であれば、着信接続料という新しい接続料規制を導入するということは健全ではないというような御議論がありまして、もともとは検討の視野に入っておりました着信接続料規制という新たな接続料に関する規制を導入するということについては、当面は見送るという結論になったところでございます。

続きまして、右肩2ページ目を御覧ください。しかしながら、接続政策委員会の議論の中で、他方で指摘された論点がございまして。2ページ目の3つ目のポツにございまして、これがただいま私が申し上げたところでございます。3つ目のポツの後段、「一方」というところがありますけれども、着信接続料がユーザー料金に与える影響は限定的であり、「着信接続料を低廉化すれば、携帯電話のユーザー料金の低廉化が確実に期待できる」という説明をすることは困難ではないかという結論でございます。

他方で、次のポツ、「むしろ」というパラグラフでございますが、上記のヒアリングの結果、着信接続料等支払額といったネットワーク費用以外の要素が小売料金において大きな割合を占めており、固定電話と携帯電話の接続料が近い水準にある一方で、両方の電話の従量制のユーザー料金に大きな格差が生じていること、これについては指摘する必要がある。これは携帯電話市場（特に音声通信分野）において競争が十分に機能していないことに原因がある可能性が高い。この点については、接続ルールの在り方としての議論とは別に、競争政策全体の議論の中で具体的に検討を進めていくことが適当ではないかとの提言をいただいたところでございます。

これを受けまして、接続政策として議論する問題ではなくて、競争政策として議論すべきではないかという論点整理がなされたということをもちまして、接続政策委員会での議論ではなく、こちらの競争検証ワーキンググループにおいて御議論を賜りたいというところでございます。

今の接続料の構造について、3ページ目に図を準備いたしましたので御覧ください。左上の表を御覧いただきますと、こちらは携帯電話からNTT東西の加入電話に電話をかける場合のコストと実際の利用者の料金水準を示してございます。それぞれのネットワークコ

ストといたしましては、こちらにありますとおり、まず携帯電話事業者のネットワークを通ります。このネットワークコストというものは、既に指定電気通信設備制度に基づく規制によりまして接続料というものが定められておりまして、その額は、下のネットワーク費用の網①にあるとおり、それぞれ7円から10円程度のコストということにされております。その後、携帯電話から電話をかけて、NTT東西、例えば固定にかかる場合には、このNTT東西さんのネットワークを通るわけですが、こちらにかかる費用については、ここにございますとおり、NTT東西さんが定めている接続約款において、3分間で約9円という値段が設定されているところでございます。

ですので、これを合算いたしますと、左上にありますとおり、ネットワークにかかっている費用というのは約20円足らずいうところでございます。しかしながら、下の表にございますとおり、各社の利用者の料金というのは、3分当たり120円という設定になってございます。

これに対しまして、左下を御覧いただきいただきますと、こちらは固定電話から携帯電話に電話をかけた場合の利用者料金がどのようになっているかというものを示しているものでございます。お分かりかと思いますが、これはネットワークが左上の場合と単に逆になっているというものでございまして、NTT東西のネットワークを通るのにかかる費用は約9円。携帯電話事業者のネットワークを通るのにかかる費用というのは、それぞれ同じように7円から10円ということで、ネットワーク費用全体は、右と左がひっくり返っただけでございますので、約20円程度というものでございます。

他方で、この場合の料金、利用者が払わなければいけない料金につきましては、NTTドコモさんで言いますと、これまで3分60円。KDDIさん、ソフトバンクさんにおかれましては、それぞれ90円、120円という料金設定がなされておりましたが、これに関しては、もともと着信側の携帯電話事業者さんが料金設定をいつまでも持ち続けるのはいかなものかという御議論もあり、こちらの料金設定権を10月からNTT東西さんに移される予定となっております。

ただ、その10月に移す前に、KDDIさん、ソフトバンクさんにおかれても、自主的に利用者料金をそれぞれNTTドコモさんと同じ水準に下げると発表されております。KDDIさんは90円を60円、ソフトバンクさんは120円を60円に下げるということを発表されており、これが今年の5月1日から下がるということになってございます。この値下げ自体は非常に歓迎すべきことではございますが、逆に言うと、左上と左下を御覧いただ

きますと、ネットワークの費用としては、それぞれ全く同じコストがかかっているという構造ですが、利用者料金は、左上の場合には、左下の場合と比べると、60円に比べて120円という倍の料金設定がなされているというようなことが1つ問題意識としてあるということでございます。

右下のNTT東西さんから普通に固定電話にかける場合は、それぞれネットワーク費用が、約9円から約15円ということで、ネットワーク費用自体が約15円で実現しておりますが、これに関しての利用者料金は、昼間で言うと、この表にありますとおり距離別になっておりますが、最大でも3分40円といった料金設定になってございます。この状況を接続政策委員会としては、ある意味、論点として挙げて、競争政策上の問題がないかということをお議論いただきたいというものでございます。

次に、4ページ目以降、音声通信市場の規模について御紹介したいと思います。それぞれ、左側が通信の回数、また右側が通信時間のグラフになっております。青いグラフが、いわゆる固定系の電話から発しているトラヒックでございまして、御覧のとおり、固定発のトラヒックについては、やはり右肩下がりで減少を続けているというところでございます。

他方、オレンジ色が携帯電話、いわゆる移動発のトラヒックでございまして、通信回数自体は若干下がっているところでございます。他方で、通信時間、右側でございまして、確かに減っておりますが、10年間で10%ということでございますので、固定電話と同じように急激に減っているという状況ではなく、単純平均すると、1年1%ぐらいの微減という状況なのかなというふうに捉えてございます。

また、5ページ目でございますが、こちらはマーケットのサイズで見た市場規模を御紹介しております。左側の棒グラフが、それぞれ移動通信市場、固定通信市場のマーケットサイズを売上高で示してございます。当然ですが、移動のほうが割合は大きくなっており、その割合も少しずつ大きくなっているという状況でございます。

右に目を転じていただきまして、その移動通信の売上高の内訳を御覧いただきますと、データ伝送役務については、大体横ばいぐらいで推移しているのに対して、音声伝送の売上高というのは、着実に増えているというような数字となっております。これによりまして、右下でございまして、売上高全体に占める音声通信市場の割合も徐々に増えているというような状況でございまして、約3割程度ということでございます。したがって、当然、データ伝送役務、データ通信市場のほうが大きいのですが、音声通信市場も、国民の皆さんの負担としては、約3割の規模があるということでございます。

6 ページ目でございますが、それぞれMNO 3 社様の実際の移動電気通信役務の収支の推移について御紹介をしております。これは各社様、接続制度に基づいて公表しているデータをグラフ化させていただいているものでございます。

御覧いただきますと分かりますとおり、各社とも、音声伝送役務については黒字が続いております。実際の利益率を赤いグラフで書かせていただいておりますけれども、3 割程度、30%程度の利益率になっているという状況でございます。

7 ページ目でございますが、実際に各社様の音声通話の料金について表にまとめてございます。今回特に話題としているのは、一番下の行にございます従量制という料金でございます。30秒20円。先ほど言いました6倍の3分ですと120円という料金水準で3社様が横並び、また楽天さんも同じような水準になっているということでございます。

他方で、各社さんはその上にありますとおり、いわゆる24時間かけ放題、あるいは一部かけ放題、5分あるいは10分のかけ放題のプランというものも導入して、従量制でどんどん雪だるま式に増える方に対して、ある程度コストを抑えられるようなプランというものを導入されているというところでございます。

次に、8 ページ目でございますが、こちらは、他方でMVNOさんが設定している音声通話料金について表にまとめてございます。こちら、一番下の従量制の料金を御覧いただきますと、おおむね全体としては、やはり30秒20円というものが特にこれまでの業界の水準というふうになっていたところでございます。唯一、日本通信様だけが、合理的20ギガバイトプランというもので30秒10円という、専用通話アプリがない中でも半額程度の通話料金を実現していたというところでございます。

また、その右、NTTコミュニケーションズさんの一番下のところに、30秒10円というものを点線で囲って御紹介しております。これは先週のたしか木曜日に御発表がありまして、それまではNTTコミュニケーションズさんも30秒20円だったのですが、今年の4月7日から30秒10円で提供するという御発表がありました。

その他、I I Jさん、オプテージさん各社様も、この網がかかっている専用通話アプリを使用する料金につきましては、その一段上、左から、みおふおんダイヤルアプリとか、mineoでんわアプリ、OCNでんわアプリと書いてありますけれども、これは専用通話アプリを使用することで、中継通信事業者に接続することで料金を低く抑えることができるということで、これまでも30秒10円、あるいは9円といった半額程度の料金を実現されているという努力をされていたということでございました。

しかしながら、この専用通話アプリというのは必ずしも使い勝手がよくない場合もございます。次ページにございますとおり、真ん中にございます標準通話アプリを使ってしまうと、普通に30秒20円かかってしまうということで、それを避けるために、30秒10円あるいは9円の通話を実現するために、左下にございますとおり、専用の通話のアプリというものを使ってダイヤルをすると安くなるということが一応実現されていたということでございます。

しかしながら、この標準通話アプリのほうに、例えば着信の電話がかかってきて、これに半額の通話料金で折り返しをしようと思うと、そのまま標準の通話アプリを使ってしまうと、上と同じように20円かかってしまうということがありましたので、こちらのBIGLOBEでんわさんのページを参考にコピーさせていただいておりますけれども、標準通話アプリで着信した履歴番号をコピーして、専用通話アプリのかけ先にペーストすることで、右側にございますとおり、0077500というふうな形で、中継事業者を介すことで安い料金設定が初めて使えるというようなことになっていたということでございます。

10ページ目は、こちらはMNO3社さんの従量制の料金の推移とございますが、10年以上、3社様とも3分120円で変わっていないということでございます。

他方で、11ページ目、先ほども御報告しましたが、MNO3社さんにおかれましては、様々なかけ放題、あるいは準かけ放題、いわゆる定額、準定額といった料金音声の通話メニューというものを導入されてきているというところでございます。詳細は割愛させていただきます。

また、12ページ目は、逆にMVNOさんが導入してきた準定額等の料金メニューの御紹介をさせていただきます。

13ページ目でございますが、こちらは諸外国の状況を調査してございます。諸外国におきましては、かなりの料金プランにおきまして通話料というのは組み込まれて、ある意味、かけ放題無制限というような形になっている例が多いようでございます。よくよく調べましたところ、英国とかフランスにございますとおり、一部の低容量プランの中で、一部従量制が残っているようなものもあるようでございます。しかし、例えば英国で御覧いただきますと、1,000分無料ですので、15時間ぐらい話した後に、さらに超えた場合には3分249円というような従量制の料金がかかるというものでございます。この水準自体は日本のものよりも高いようでございます。

他方で、右から2つ目の韓国を御覧いただきますと、同じように、一定程度無料の後の従

量制については、3分34円といった水準になっているようでございます。

これまで結局、御説明しましたとおり、MNOさんもMVNOさんも、いわゆる専用アプリを介さない形では30秒20円のまま、小売料金が全体として膠着していたということですが、14ページにございますとおり、MVNOさんが実際にMNOさんから音声通話サービスを提供するための卸料金につきまして御紹介をさせていただきます。この音声卸料金につきましては、こちらのグラフにあるとおり、約10年間、こちらの卸の料金につきましても、ずっと見直しが行われてこなかったという実態がございます。

青いグラフで示しているのは、接続料の推移でございまして、接続料につきましては、指定設備接続制度に基づき、適正な原価に適正な利潤を加えた範囲内で料金を設定することということにされておりますので、そもそもこの水準自体が非常に低い水準にございまして、実際にその水準も年々右肩に下がっていくと、低廉化が図られているというようなことになっていった一方、オレンジにございます卸料金に関しては、接続料と同じような規制は導入されていないため、10年以上ずっと卸料金が高止まりしていたということがございます。特に、従量制について申し上げますと、30秒14円という右の料金が設定されておりましたので、これですとMVNOさんとしては、どうしても14円を割るような小売向けの料金設定はなかなか困難であったのかなと思っております。

そうした中、昨年6月に日本通信さんが総務大臣の裁定というものを求めたことを受けて、総務大臣で裁定が行われました。こちらで日本通信さんにつきましては、その裁定に基づく音声卸料金というものをある意味獲得したということございまして、この下にございますとおり、昨年の7月から、MVNOさんで唯一、かけ放題のプランなんかを提供されてきたということでございます。

長くなって恐縮です。15ページ目でございますが、こうした音声卸料金も含めた指定電気通信設備を利用した音声卸役務の料金について一定の検証を行おうということで、総務省におきまして、昨年ガイドラインを定め、検証作業というのを進めてまいりました。特に今回話題となっておりますモバイルの音声卸につきましては、下にございますガイドラインに基づく検証スキームの中で、まず検証ステップ①というところで、モバイル音声卸役務が、接続で同じような形でのメニューというものが使えるかという検証を行う中で、モバイル音声卸については、代替性は存在しないであろうという判断をさせていただきました。ということで、検証ステップの②-1という重点的な検証というプロセスに入ったわけでございます。

しかしながら、この重点的な検証に入りますと、手法というふうにございますとおり、卸料金の設定を適正原価に適正利潤を乗せたものを「以下」としていただくということの検証をするということになってございますので、これを受けて、MNO各社さんにおかれては、代替性があるという判断につながるような接続メニューというものを新たに開発されて、本年2月の接続約款の届出の中で、接続機能をきちんとつくりましたという御報告がございました。

これを受けて、右の黄色の矢印にありますとおり、接続機能をきちんと実装したのだから、再度、代替性があるかないかという検証作業に戻っているというところがございます。現在、再検証という作業に入っているという状況でございます。

このように、MNO各社さんが接続メニューを新たに開発された、またそれに伴って、音声の卸料金についても一定程度見直しをされたということを受けて、ここのところ少し動きが出つつございます。最後、16ページ目でございます。先ほど申しましたとおり、音声卸に関しましては、従来は基本料で言うと、月666円。また、通話料で言うと、30秒14円という水準が長らく続いており、それを受け、卸提供を受けたMVNOさんの料金というの、基本料は700円、通話料は20円というものが、ある意味、業界の水準になっているということでございます。

しかしながら、今般の接続メニューの見直しに合わせまして、MNO各社さんが、右側、「4月以降」とあります見直し後の卸料金というものを定めておられます。数字自体は公表されておりませんが、一部のMVNOさんには、その数字が順次開示されているというふうに承知しておりまして、それを受けてということ、あるいはそれを見越してということかもしれませんが、このグレーでありますとおり、例えばI I Jさん、オペテージさん、これまでは、音声付SIMとデータ専用SIMの基本料の差額というのは700円ぐらいあったんですけれども、ここをぐっと100円とか200円というふうに下げているということがございます。

また、左下にございますとおり、接続に関しましては、これまでは専用通話アプリを使うしかない中継設備を利用した接続機能しかなかったわけでございます。これにより、基本料700円程度、従量制の料金については、30秒で10円程度というものが専用アプリを使って提供できていたということがございますが、今回、右にありますとおり、新たな接続機能ということで、プレフィックス番号が標準的な音声アプリでも自動付与されるような接続メニューというのをMNOさんが提供されました。

これを受けて、右下にございますとおり、フリービットさんという会社が、この機能を活用したサービスをMVNEとして開始されているようです。また、先ほども御紹介いたしましたけれども、NTTコミュニケーションズさんが、専用通話アプリ不要で30秒10円、従来の半額になるような料金設定を新たに発表されていると。また、完全かけ放題のメニューも、日本通信さんに続く形でMVNOさんとしても発表されたというような状況でございます。

以上、音声通話料金をめぐる現状と、特に昨年から今年の春にかけての動きを紹介させていただいたところです。長らく従量制というところだけを捉まえると、ずっと30秒20円というところで膠着をしておったわけですが、ここに来てちょっと動きが出てきているというところがございます。今後、後ほど御紹介します事業者のヒアリングを進めていきたいと思っております、その中でMNOさんの考え方、またMVNOさんの考えも聞く中で、この分野における競争をどう確保していくか御議論を賜りたいと考えております。

すみません、長くなりましたが、以上でございます。

【新美主査】 御説明ありがとうございました。それでは、ただいまの説明について、御質問あるいは御意見のある方は、どうぞチャットにてまず合図をしてください。よろしくお願いいたします。

それじゃ、まず佐藤さん、よろしくお願いいたします。

【佐藤構成員】 甲南大学、佐藤です。コメントになります。質問もありますが、長くなるようでしたら別の機会にお答えいただければと思います。

今までの説明について、まず3ページで説明されたように、同じネットワークを使っているのに、携帯発固定着と固定発携帯着でこんなにも料金が異なるというのは、やはり合理的に説明できないのではないかと疑うところです。この問題はきちんとこれから見ていく必要があると思います。

それから、4ページですが、固定と携帯を比べると、固定は発信において、通話回数よりも通信時間のほうが減っているのに、携帯電話のほうは逆転していて、通信時間はあまり減っていない。今までのように高い料金で減っていないのであれば、もし今後いろいろ競争環境を整備することで携帯発の料金が下がっていけば、10%減額が5%減になるか、もしかしたら増加に転じるようなことも期待できるのではないかと思うので、携帯電話の料金の在り方というのはきちんと見ていく必要があるなと思います。

5ページは、右の上のほうのデータを見ると、データ伝送の売上げがそれほど伸びていな

い。多分、料金の引下げ等、何か理由があるのだろう。それに対して音声のほうは、通話が減っている割には売上げが増えているのはなぜかというところ。例えばかけ放題である程度のお金を払っている人たちが、実はそれほど長い時間使っていないで、実態として売上げ増に貢献してしまったのか、この辺もきちんと理解できていないので、検証していきたいと思います。

6ページも、これも一緒ですね。ドコモで見ると、音声の利益率がデータに比べて高いので、料金が高止まりなのか、下げる余地があるのか検証してみる必要があるかと考えます。

最後に、モバイルの音声卸なのですが、日本通信に対する大臣裁定が下って、結果的に音声卸料金が下がる方向に向かっているということは好ましいことだと思います。それと、プレフィックスが代替的サービスとして出てきますけど、やはりプレフィックスとは別に音声卸料というのを長期的に下げていく必要があると思っています。逆に10年間何も下がらなかった、今回、2年ぐらいかけて我々議論した中でやっと下がる方向性が見えてきた、あるいは大臣裁定によってそうなったということであれば、やはり長期的に音声卸料金が下がるようなそういう仕組み、環境整備が必要ではないのか、であれば新たなルールを考えてみる必要があるのではないかと考えます。

以上です。

【新美主査】 どうもありがとうございました。接続政策委員会での議論の基本的なバックグラウンドも併せて御説明いただきまして、ありがとうございます。我々の今後の議論に大いに資するのだろうと思っております。また、折に触れて、先生の持っている情報をぜひ御提供いただきたいと思います。

そのほか御発言御希望の方、いらっしゃいますか。

それでは、相田先生、どうぞ。

【相田主査代理】 この議論のきっかけをつくりました接続政策委員会の主査といたしまして、ぜひ活発に御議論いただければというふうにお問い合わせの次第です。

それとあと、補足といたしましては、先ほど佐藤先生からも御指摘がありました4ページ目の音声トラヒック、今年度はコロナのおかげ、リモートワークのおかげでもってトラヒックが非常に増えております。これはもしかすると今年度限りということになるかもしれませんが、一応補足させていただきます。

以上です。

【新美主査】 どうもありがとうございます。相田先生のコメントも含めて、我々、ある

意味で初めて分かった状況というのもあると思いますので、ぜひ真剣に議論したいと思います。

どうぞ、ほかの委員の方で御発言御希望の方がいらっしゃいましたら、よろしくお願ひします。

北さん、よろしくお願ひします。

【北構成員】 野村総研の北でございます。3 ページで大変分かりやすい説明をいただき、ありがとうございます。携帯発固定着、固定発携帯着の料金が乖離している点については、ぜひ事業者さん、早急な検討をお願いしたいと思います。

携帯発の音声通話の従量制料金が高いということが、かけ放題などの音声定額制プランの加入を促進している面があると思うのです。定額制というのは、保険みたいなもので、もしかしたらたくさん話すことがあるかもしれないので入っておこうと。しかし、実際にはほとんど使わないということなのではないかと推測します。この辺り、データ定額についてはデータがあったのですが、音声定額に入っている人が、実際どのくらい通話しているのかというデータを見る必要があると思います。

あと、これはジャストアイデアなんですが、データ定額制で勝手に割引というメリハリプランがあるので、ぜひ音声通話をしなかった月は勝手に割引されるというプランが音声定額プランでも登場する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。またいろいろアイデアをお出しいただけるといいと思います。

ほかに発言御希望の方がいらっしゃいましたら、どうぞよろしくお願ひします。よろしいでしょうか。

これは今後しっかりと議論していかなければいけない問題の提起であったと思いますので、各社さん動きがあるということですが、どう動いていくのかしっかりと見極めながら議論を進めていく必要があろうかと思ひます。

それでは、この2 番目のテーマについては以上にさせていただきます。

それでは、続きまして、議題3の「電気通信事業法第27条の3 適合契約への移行促進」について、御説明を事務局からお願ひしたいと思ひます。よろしくお願ひします。

【仲田料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。資料の3「電気通信事業法第27条の3 適合契約への移行促進について」を御覧ください。

まず、1 ページを御覧ください。事業法第 27 条の 3 不適合契約の移行促進についてでございます。2019 年 10 月 1 日に施行しました改正電気通信事業法では、最初の契約の更新の際に、改正法に沿った料金プランに移行することが原則とされております。他方で、新料金プランへの移行が不利となるおそれのある例外的な利用者に対応するため、例外的に施行日前に約した契約について旧料金プラン（事業法不適合契約）での「契約の更新」を許容しております。このため、改正法施行前に契約されたプランについては、自動的に切り替わるものではなく、利用者の方が自発的にプランを変更するということが必要になるものでございます。この第 27 条の 3 不適合契約（既往契約）には 2 種類ございまして、①事業法第 27 条の 3 不適合期間拘束契約、こちら違約金が 9,500 円だったり、期間拘束が 4 年間の契約でございます。がこのほか、②として事業法第 27 条の 3 不適合利益提供等、こちらはセット販売による通信料金割引やセット販売による端末の残債免除の利益提供が残る契約がございます。

総務省においては、NTTドコモ、KDDI 及びソフトバンクに対して、新プランへの移行を円滑な移行を促進するための措置を講じるように要請を行っております。こちら 2019 年の 6 月及び 9 月に行っております、資料の 2 ページ、3 ページに掲載しておりますので、御参考に御覧ください。

また、3 事業者は、総務省からの要請を受けて、「利用者の円滑な移行を促進するための計画」を策定し、実施しているところでございます。こちらの計画につきましては、構成員限りでございますが、4 ページに掲載しておりますので、併せて御覧ください。

続きまして、5 ページを御覧ください。各社の移行促進のための取組と現状についてでございます。下の表に各社の取組状況をまとめております。まず、表の一番上の段でございますけれども、こちら事業法第 27 条の 3 の適合契約、その中でも期間拘束プランの提供の有無についてまとめているものでございます。

続きまして、表の 2 段目でございますけれども、事業法第 27 条の 3 の期間拘束不適合契約、こちら違約金が 9,500 円などの契約でございますが、各社の 2020 年 12 月末時点の状況をまとめているものでございます。こちらは改正法施行時を 100 とした場合の残存割合ということになっておりまして、各社、60%程度の既往契約が残っているということになります。

続きまして、各社のプラン変更時の違約金免除の取組でございます。各事業者は、事業法第 27 条の 3 不適合期間拘束契約からの移行の際の違約金の免除等の取組を実施しており

ます。ただし、NTTドコモは、事業法第27条の3適合契約への移行時に既往契約の違約金9,500円を留保しているといったようなことがございます。また、表の一番下の欄には、事業法第27条の3不適合利益提供等の残存割合も記載しております。この点について、KDDI及びソフトバンクの事業法第27条の3不適合利益提供等のうち、割賦代金の残債免除を行うものについては、一定期間、既往契約が継続しているという状態でございます。

続きまして、6ページを御覧ください。MNO3社の事業法第27条の3不適合契約（既往契約）の残存数でございます。まず、6ページの上の表でございますが、こちらは不適合期間拘束契約、違約金が9,500円等の契約でございますけれども、2020年12月末時点で、3社合計で、残り約6,129万契約となっております。改正法施行時と比較して、約60.2%が残されているという状況でございます。

また、こちらのページの下の表でございますけれども、こちらは不適合利益提供等の昨年12月末の状況でございます。3社合計で、残り2,463万契約となっており、約47.5%が残されている状態でございます。

続きまして、7ページを御覧ください。こちらは、各社別の不適合期間拘束契約数の指数の推移でございます。こちら違約金9,500円等の既往契約となっております。各社の推移は下のグラフのとおりでして、昨年末時点で、各社ともに60%程度の既往契約が残っているという状況でございます。なお、この指数の四半期ごとの推移の平均値を取りますと、ドコモさんですとマイナス8.3、KDDIさんですとマイナス8.2、ソフトバンクさんマイナス7.8という形になっておりますけれども、2021年以降もこの平均値で推移した場合でございますが、事業法第27条の3不適合期間拘束契約数がゼロになるのは、2022年12月末までかかる見込みとなっております。

続きまして、8ページを御覧ください。こちらは構成員限りの資料となっておりますけれども、各社から提出のございました移行の計画値と実際の指数の推移の比較となっておりますので、併せて御覧ください。

続きまして、9ページを御覧ください。こちらはMNO3社の契約数全体に占める不適合期間拘束契約数の割合の推移となっております。3社計の契約数全体に占める既往契約の割合は、昨年末時点で52.7%。約半数程度となっております。

続きまして、10ページでございますけれども、同じく、契約数全体に占める既往契約の割合について、MNO3社別に記載をしております。こちらは構成員限りとなっておりますので、御参考に御覧ください。

続きまして、11ページを御覧ください。こちらは不適合利益提供等の残存数という形になっております。上半分の表が、事業法27条の3不適合利益提供等の通信料金の割引の各社の残存割合というふうになっております。

続きまして、下半分になりますけれども、こちらは不適合利益提供等の割賦代金の残債免除の割合というふうになっております。こちらKDDIの実績が78.7%、ソフトバンクの実績が66.8%となっております。この数値についても、計画値を両社からいただいておりますので、この計画値につきましては構成員限りとしておりますので、御参考に御覧いただければと思います。

12ページを御覧ください。こちらは参考となりますけれども、既往契約には3G契約が一定数含まれているということになります。各社の3G及びPHSの終了時期について、12ページでは御参考に掲載をしております。

また、13ページでございますけれども、3G契約の残存数について、こちらも参考で記載をさせていただいております。各社の3G契約の状況でございますけれども、3社合計で、昨年12月末時点で残り1,271万契約となっております。改正法施行時と比較して約63.8%の3G契約が残されているという状況でございます。

資料3についての御説明は以上でございます。

【新美主査】 御説明ありがとうございました。それでは、ただいまの説明につきまして、御質問あるいは御意見がおありの方は、どうぞチャット等でお知らせいただきたいと思います。発言の方には指名させていただきます。どうぞよろしくお願いいたします。

中央大学の西村さん、どうぞ御発言をお願いします。

【西村（暢）構成員】 御説明ありがとうございました。中央大学の西村です。コメントと申しますか、今後のヒアリングに向けて事業者様のほうにもお願いというような形で発言させていただければと思います。

今回、不適合契約の数値、その他明らかになったわけでございますけれども、やはり現行法が基本というふうに捉えますと、早期にこの不適合契約の残存数、そしてその割合というものは減らしていかなければいけない。特に各社様においては、どのような取組を具体的にしているのか。そして、その中でも、不適合契約から現行法に合致した契約に有効と思われるようなスイッチのやり方、方法というものをぜひ御報告していただければと思っている次第です。

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、続いて長田さん、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。残存数を減らすべきというのは、私もそう思っているんですけども、私自身もそうなんですけれども、新しいサービスを選ぼうと思ってシミュレーションしてみても、ぴったり合うのがない。ぴったり合うというか、シミュレーションしても、前の契約をそのまま続けろと出るぐらいなんです。つまり、今残っている人たちのニーズに合って、そこに応えているサービスがないのかなというのはちょっと思っておりまして、キャリアの皆さんにはそこを何とか工夫してもらいたいなと思っていることと、あと、ドコモさんの9,500円が残っているのは早急に解決すべきことだなと思っています。

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、全相協の西村さん、御発言をお願いします。

【西村（真）構成員】 全相協の西村です。資料のページ9に書いてあるとおり、利用者が新料金プランに自ら移行しない限り9,500円のままという状態で、それがなかなか進んでいないという状況にあると思います。施行から2年以上たってもなかなか是正されないということは、ちょっと喝を入れるためにも、強制的に1,000円もしくは無料という形に下げさせるということを考えてもいい時期に来ているのかなと思います。有利なほうの改正になりますので、提供条件の説明も不要に当たりますので、その辺もクリアできると思っています。御検討いただければと思います。

以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。契約の理論からいくとなかなか面白い提案だと思しますので、それも議論を深めていきたいと思えます。

あと、ほかに御発言を御希望の方はいらっしゃいますでしょうか。よろしいでしょうか。

それじゃ、このテーマについてはこれくらいにさせていただきます。

続きまして、議題4の「電気通信事業法第27条の3の規律に係る覆面調査の結果」について、事務局から御説明をいただきたいと思えます。よろしくをお願いします。

【仲田料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。資料の4「電気通信事業法第27条の3の規律に係る覆面調査の結果について」を御覧ください。

1 ページ目を御覧ください。今回、覆面調査をしている対象の部分でございますけれども、

事業法 27 条の 3 の中でも、赤枠で囲っておりますとおり、通信契約とセット購入時の端末代金の値引き等の利益の提供を上限 2 万円に制限する、こちらの規律に係る調査を行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。より具体的に御説明をさせていただきます。まず、改正法の端末購入補助の考え方でございますけれども、左上赤枠のところがございますとおり、通信契約と端末のセット販売を条件に利益提供を行っている場合には規律が適用されまして、端末の値引き上限が 2 万円となるところでございます。

続きまして、右上でございますけれども、端末が単体で販売されている場合には利益提供は自由となっておりますので、2 万円の値引き制限はないという形になっております。

一番下でございます。黄色い丸で赤枠で囲んであるところでございますけれども、セット販売と端末単体販売、両方を同条件で行っている場合、こちらについては、回線契約があるうとなかろうと、同じ条件で端末代金を値引くということであれば利益提供は自由という形になっておりまして、2 万円の値引き制限はかかってこないという形になります。ドコモ、KDD I、ソフトバンクが行われている端末購入サポートプログラムがこちらに該当いたしまして、今回調査を行ったのはこの部分になります。

3 ページを御覧ください。こちらは各社の販路ごとの端末販売状況というふうになっております。MNO 3 社の回線契約者、それから非回線契約者、それぞれに対する端末の販売状況というところでお示ししております。御覧いただきますとお分かりになりますとおり、非回線契約者に対して、少なくとも、店頭では 3 社さんとも販売を行っている状況でございます。こちら、回線契約者と非回線契約者に対して、2 万円の上限の規律との関係では同条件で販売をする必要があるということになります。

続きまして、4 ページ目を御覧ください。各社の端末購入サポートプログラムの現状について詳細を御説明するものでございます。御覧いただきますと、3 社とも対象は回線契約者と回線契約者以外、すなわち非回線契約者という形になっております。各社の端末購入サポートプログラムは、いわゆる残債免除をするプログラムとなっておりますけれども、このうち利益提供の部分でございますが、各社の残債免除額から残債免除に当たって下取りとして返却する端末の価格を差し引いた、こちらの絵で言いますと、黄色い部分が利益提供に当たるものでございます。

続きまして、5 ページを御覧ください。各社の端末購入サポートプログラムの変遷をまとめております。各社それぞれ改正法の施行前後で非回線契約者への端末販売を開始してい

るところでございます。NTTドコモさんは2020年の3月18日から、KDDIさんは2019年の10月1日から1か月間、それから2020年の2月21日から、ソフトバンクさんは2019年の9月13日から、それぞれ非回線契約者に対する端末販売を行っているというのが現状でございます。

続きまして、6ページでございますが、こちら各社の端末購入サポートプログラムの詳細ですので、御参考に御覧いただければと思います。

7ページを御覧ください。割賦により端末を販売する際の販売手法については、総務省において昨年5月29日に3社に対して要請を行っているところでございます。この要請の詳細な中身、右側に吹き出しで記載しておりますけれども、特に吹き出しの一番上でございます。こちらについて要請をしている内容を御紹介いたしますと、実質的な負担額、対象者、加入の条件等について、端末購入プログラムに加入しようとする者が誤解することがないように、不適切な広告、勧誘、説明等を行わないようにすることという内容で要請を行っているところでございます。

続きまして、8ページを御覧ください。このように総務省においては要請を行っている状況ではございますけれども、覆面調査については、競争ルールの検証に関する報告書2020で実施することとしておりまして、具体的には上半分の四角の枠の中の2つ目のポツでございますけれども、下線が引いてありますとおり、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。総務省では、必要に応じ、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も調査・確認することが求められるという形でまとめていただいているところでございます。

また、昨年10月に公表しましたアクション・プランにおいても、通信契約がない者に対しても端末を販売するとしながら、端末の販売実態がない等、規律の潜脱につながる行為を抑止するため、覆面調査を実施するとさせていただいたところでございます。

9ページを御覧ください。覆面調査の概要と結果でございます。これまで御説明させていただきましたとおり、総務省では、非回線契約者に対して端末を販売することとしていながら、店頭で非回線契約者に対する端末販売を拒否することにより、事業法第27条の3の規律を潜脱する行為が行われぬか、実態を把握するために覆面調査を実施いたしました。

具体的な内容でございますけれども、昨年の12月から今年の2月までの間に、MNO3社の販売代理店に対して覆面調査を実施いたしました。調査項目は3点ございまして、1点

目が非回線契約者への端末販売の可否、2点目が非回線契約者への端末購入サポートプログラムの提供の可否、また3点目として、回線契約をした場合の利益提供額、すなわち上限2万円の範囲で利益提供が行われているかについて確認をしたところでございます。

この調査の結果でございますけれども、MNO3社の一部の店舗において、非回線契約者への端末販売拒否や端末購入サポートプログラムの提供拒否が行われていた事案が報告されました。さらに、一部の事業者の販売代理店において、回線契約を条件とする2万円の上限を超える疑いのある利益提供が提示された事案も報告されております。

具体的にこれらの販売拒否事案においてなされた説明の例を御紹介いたします。この9ページの下半分になります。例えばこの事業者では非回線契約者に対して端末を販売していない、この店舗／量販店では販売していない、システム上販売することができない、オンラインでは販売をしているが実店舗では端末を販売していない、この事業者またはこの店舗の方針やルール上販売することができないといった説明の例がございました。

上記に加えて、端末購入サポートプログラムにつきましては、「端末購入サポートプログラムは回線契約者を対象としたプログラムであるため、非回線契約者は端末を購入できない」という説明もございました。また、店員が非回線契約者への端末販売について、詳細を確認するために席を外した後、改めて非回線契約者への端末販売拒否が行われたような事案も報告されました。

資料4についての御説明は以上でございます。

【新美主査】 説明どうもありがとうございました。それでは、ただいまの説明につきまして御質問あるいは御意見のある方は、チャットでお知らせいただけますでしょうか。御発言について指名させていただきます。どうぞよろしくお願いいたします。

大谷さん、どうぞコメントをお願いします。

【大谷構成員】 日本総研の大谷でございます。このたびは、コロナ禍という難しい状況でありながら、覆面調査を実際に実施していただきまして、ありがとうございました。

想定以上に実態があまり是正されていないというか、逆に期待どおりだったのかなという側面もありますけれども、残念な結果になっているかと思えます。やはり非回線契約者に対して端末販売を拒否してしまうマインドというのが理解できなくはないわけですが、代理店や販売店が非回線契約者に対して端末を販売することについてのメリットがない状況ですと、いつまでたってもこの事態というのは解決されないんだろうなと思っております。

一旦、覆面調査してしまいますと、しばらくの間は類似の調査というのはちょっと難しいとは思いますが、その間に仮に是正されたとしても長続きしないということだと思いますので、代理店それから販売店等において、こういった非回線契約者との契約が、直接ショップにとってのメリットになるような仕組みが整えられているかどうかといったことを、今後、ヒアリングの過程でも伺うことができればと思っております。質問項目などにそういったことを引き込んでいくことが必要なの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。それでは、続きまして北さん、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。今、大谷先生に言われてしまったのですが、今回の覆面調査の結果については、代理店さんだけの責任ではなく、キャリアからの端末の卸値とキャリアのオンライン販売価格がほぼ同じだということや、頭金をつけないようにキャリアから指示されているのではないかという疑義があることから、代理店さんとしては端末だけ売っても利益が得られないという状況にあるということも要因として考えられますので、ぜひこの後の代理店の在り方というところでも、これらの点についてしっかりと議論することが必要であると考えます。

以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。それでは、続きまして長田さん、よろしくお願います。

【長田構成員】 全面的に大谷さん、北さんの御意見に賛成です。ぜひ、きちんとどうやったら解決できるのかということも含めて議論していくべきだなと思っております。

以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。ほかに御発言御希望の方がいらっしゃいましたら、どうぞ。

今のお三方の議論ですけれども、代理店のショップでの発言について、あるいは対応について、キャリアの皆さんが無頓着であるというのはちょっと法律論から言っても疑問に思いますし、場合によっては、そういったショップの店員さんというのは、キャリアの、少なくとも契約法で言うならば、代理人でないとしても、表示の使者、意思表示をする使者としての任務を担っていますので、場合によっては、契約の成否に関わる構成要素であるということになりますし、そのことについて契約責任を問われるということもあり得ますので、あ

るいは不法行為でも損害賠償責任をキャリアに問う根拠にはなる可能性は高いと思いますので、その辺も含めてしっかりと代理店とキャリアの関係というのを議論していく必要があるかと思います。この点については、お三方のコメントに合わせて、とことん詰めていく必要があるのではないかと思います。

ほかに御発言御希望の方、いらっしゃいませんか。

それでは、この4番目の点については以上にさせていただきます。どうもありがとうございました。

それでは、続きまして、議題の5「DX時代における代理店の在り方（代理店に期待される役割）」につきまして、事務局から御説明をいただきたいと思います。どうぞよろしくお願ひします。

【雨内消費者行政第一課課長補佐】 事務局でございます。資料5「DX時代における代理店の在り方（代理店に期待される役割）について」、御説明申し上げます。

お開きいただきまして、右肩1ページから御覧いただければと思います。こちらにつきましては、前回、第14回の会合で、今回の検証で新たにに取り上げる課題の1つにこのテーマを取り上げたわけですけれども、その趣旨や背景、問題意識についてこの1ページで御説明を申し上げるとともに、それ以降のページで関係する概況ですとか、あるいは施策について御説明を申し上げたいと思います。

まず、上から「問題意識、経緯等」としておりますが、これは今申し上げたとおり、前回、新たにに取り上げる課題としてこのテーマを追加したところですが、その趣旨でございますが、MNOの、特に携帯電話の代理店が運営するショップは、MNOだけでも全国に約8,000店舗所在し、8万人程度のスタッフがいらっしゃるという話も仄聞するところでございます。

このように、ショップというのは利用者にとって最も身近な通信サービスの契約窓口である、その一方で、昨今の新型コロナウイルス感染症の影響によるオンライン手続の拡大、あるいはオンライン専用で、まさに先週など新しいプランが始まりましたけれども、こういったプランの登場によってその役割が変化をしつつあるのではないかというふうに考えられるところがございます。とりわけ今、様々な場面でのデジタル化というのが叫ばれ、推進もされていく中でのこのDXという潮流の中で、全国津々浦々に所在するICT拠点としての代理店、あるいはショップというものの役割が大きく期待をされるところではないかと考えております。

このような未来像を実現していくに当たりましては、課題ですとか、あるいはそれに対する対応方策などがいろいろ考えられるところですが、この点について検討する必要があるのではないかと考えておるところでございます。

「一方」というところでございますけれども、この競争検証WGで代理店について前回取り上げた一方で、別でやっております消費者保護ルールの在り方に関する検討会、こちらでも同様にこの代理店の在り方に関しまして、消費者を保護するという観点に着目してテーマ設定をし、議論を重ねてきたところでありました。

この他、今日のこの説明の後半に控えておるわけですが、総務省の情報流通行政局のほうでは、消費者のデジタル活用を支援する事業というのでも取り組んでおりまして、その中で代理店の役割、あるいは同様の議論というのは、ある意味親和性が高いのかなと考えておるところでございます。

したがって、主な論点というところで3つ掲げさせていただいておりまして、1つ目が、まさにこのタイトルに掲げているとおりのDX時代の販売代理店に期待される役割は何かということでございます。また、消費者保護の観点で2点、既に別の検討会のほうで掲げているテーマもありまして、1点目が、販売代理店が取り巻く環境が変化をする中で、適合性の原則、すなわちユーザーが期待をするものについて、その知識・理解の程度に応じてきちんと説明をしているかという点でございますが、この点で課題が何か起きないかということ。それから、非常に利用者との接点として重要である代理店に関しまして、持続的に事業を展開していく上での課題はないかと。この計3点を主な論点として挙げております。

その上で、進め方の案でございますが、上のおり、消費者保護の検討会のほうでも同じような議論を扱わせていただいている関係上、この観点に関しましては、この検討会と競争検証WGの2つの有識者会議の合同で扱っていかないと考えておりまして、とりわけMNOの4社、委託元の会社さんと、あとは代理店の協会であるところの全携協さんへのヒアリングを行っていかないと考えておるところでございます。

趣旨などは以上でございますが、2ページ以下が関係する資料でございます。2ページは第14回の事務局資料でございますので割愛申し上げまして、3ページからお開きいただければと思います。3ページ、モバイル市場の代理店の概要ということで、最初に少し申し上げたところでもありますが、モバイル市場の、とりわけMNOのサービスの契約場所の過半数は、いわゆるショップ、キャリアの看板を掲げたショップであるわけですが、全国で大体8,000ぐらいあるというところなんです、ごく一部の例外を除きまして、そ

の運営は販売代理店、キャリアではない別法人にお任せをされているという状況になってございます。

このように、モバイル市場の販売代理店というのは非常に重要な役割を担っており、次のページに示したように、電気通信事業法上の各種規律の対象にもなっていますが、コロナ禍での新たな生活様式ですとか、オンライン専用プランの登場により役割に変化が訪れつつあるというふうに理解をしているところでございます。

4 ページ目が、先ほども申し上げました電気通信事業法上の規律の関係でございまして、さらに販売代理店というのは非常に重要である。これはいろいろな意味で、競争上の意味も、消費者保護上の意味もございまして、媒介等業務受託者という名前で各種の規律が適用されています。その意味では、2 パラグラフ目にあるように、一昨年より始まりました届出制度ですとか、従来からございます提供条件の説明義務、あるいは各種禁止行為が対象とされているところでございます。また、先ほど資料の4 などでも説明のありました第27条の3、いわゆる行き過ぎた囲い込みの禁止や、通信と端末の完全分離に関する禁止行為、こちらもその役務を取り扱っている限りにおいて対象とされています。また、電気通信事業者においては、この代理店に関して、適切に業務が行われるような指導などの措置を講じなければならない義務も定められているところでございます。

5 ページが、今度ヒアリングを行いたいと考えている全携協さんについて、その概要をお示ししたものでございます。これは適宜御覧いただければと思います。

また、6 ページと7 ページが、第27回の消費者保護検討会で、全携協さん自身がこのDXの時代、あるいは生活様式が変わっているこの時代において、在りたいというふうにお示しをされた姿でございまして、まさに地域のICT拠点や高齢者の駆け込み寺などの重要な役割を彼ら自身担っていきたいというふうに御宣言をいただいたものでございまして、参考までに取り上げるものでございます。

また、8 ページは、消費者保護検討会のほうでどのような議論がなされたかということを中心に簡単にまとめたものでございまして、先ほど来、北先生などいろいろとおっしゃっていただいていることなどですとか、あるいは、どれだけ販売代理店というのが市場において消費者との接点として重要かということについて、これまでの視点と、あるいは未来に向けた視点、様々な観点で御議論いただいたものを紹介してございます。

9 ページ以下が、先ほども申し上げました総務省の情報流通行政局で振興の関係の施策をやっておる関係の資料になってございますので、説明者を替わらせていただきたいと思います。

います。

【相川情報流通振興課課長補佐】 改めまして、総務省の情報流通行政局情報流通振興課でございます。私のほうから、総務省のデジタル活用支援に関する取組について御説明をさせていただきます。

資料の10ページを御覧いただけたらと思います。まず前提として、国民の皆様、情報通信機器、スマートフォンやタブレットをどの程度使っているのかという点ですが、世論調査のデータによれば、年配の方、60歳、70歳の方々は、必ずしもスマートフォンを十分に利用できていないという状況でございます。スマートフォンはコモディティ化しつつある印象ですけれども、まだまだ十分に使えていない人がいらっしゃるという状況でございます。

11ページ目、実際のオンラインサービスの利用実態について、例えば行政手続を例に取ってみますと、特にコロナへの対応を受けてオンラインでの行政手続のニーズというのは非常に高い状況でございます。7割の方が使ってみたいという状況でございますけれども、他方で、行政手続をオンラインで使ったことがない方々の理由を聞いてみると、そもそもオンラインで使えることを知らない、使い方が複雑で使いづらい、あるいはそもそもオンラインでできる手続は限られているといった状況でございます。ユーザーインターフェースとかユーザーエクスペリエンスの改善といったサービスの供給側の取組も必要ですし、ユーザーの方々のリテラシーの向上といった利用者側の取組など複合的な取組をしていくことで社会全体のデジタルトランスフォーメーションを進めていくということが必要なのかなと考えております。

12ページ目になりますけれども、政府全体で今どういう状況かという点については、昨年の冬の閣議決定の「デジタル社会の実現に向けた改革の基本方針」の抜粋を記載させていただいております。この中で、「誰一人取り残さない、人に優しいデジタル化」というスローガンが立てられまして、しっかり社会全体のDXを進めていこうとたわれております。

その中で、先ほど申し上げましたとおり、供給側の取組については、秋に設立されるデジタル庁や、様々な民間事業者様において取組がされていくことが期待されますが、特に利用者側のリテラシーをしっかりと高めるという取組、まさに国民一人一人がデジタル技術をしっかり使えるようリテラシー向上をしていくという取組について、我々総務省としては、今年度からデジタル活用支援員という取組を始めております。まさにこういった一人一人のきめ細やかなリテラシー向上の取組をしていくに当たって、携帯電話の販売代理店様の、

地域に根差した拠点として長らく取組をされてきた中での知見、ノウハウなどが非常に重要と考えております。

13ページ目になりますけれども、今年度の実証事業の例でございます。例えば会津若松市では、携帯電話の販売代理店様がまさに実施主体となって、地方公共団体と連携して、Wi-Fiのつなぎ方といった基本的な使い方からQRコードの読み取り、COCOA、マイナンバーカードの利用といった行政手続に関連するようなどころまで含めて、高齢者の方々にいろいろ教えるというような取組をしているところでございます。

福井市の例は、これに加えて、例えば聴覚障害をお持ちの方向けの取組などもしております。こういった形できめ細やかな支援というものを、今年度は実証事業で実施したところでございます。

その上で、14ページ目です。来年度、このデジタル活用支援の取組をいよいよ本格的に全国レベルで実施していきたいと考えておりました、今のところ1,000か所を予定しています。その中で実施の仕組みを、携帯キャリア様のように、携帯ショップなど全国的に拠点を有している全国展開型と、携帯ショップがないような場所で、地域の企業が地方公共団体と連携してアドホックで実施していくような地域連携型という2つの類型で、実施主体の公募の準備を進めているところでございまして、この準備を踏まえて、6月頃から実際の全国的な講習会、説明会の取組というものを一気に進めていくという形で準備を進めているところでございます。

15ページ目になりますけれども、申しあげました類型A、全国展開型というのは、もう既にネットワーク、拠点があって、コンテンツとかが決まれば一気に全国的に開催できるようなパターンでして、まさに携帯ショップで今やられているスマホ教室のような既存の取組、既にスマートフォンの基本的な利用方法などについて、電源の入れ方からインターネットのメールの使い方、LINEなどSNSの使い方を教えていただいておりますけれども、そこにさらにアドオンするような形で、例えばマイナンバーカードのオンライン申請のやり方、マイナポイントの申込みの方法、e-TAXの利用方法、オンライン診療のアプリの使い方などを本事業において実施していくことを考えています。

16ページ目になりますけれども、このデジタル活用支援の取組を進めていくに当たって、3月23日に弊省側でも会合を立ち上げさせていただきまして、先ほど1,000か所と申しあげました事業のKPIや、今後の展開の計画、実際の実施に当たっての評価や改善策などを有識者の方々にいろいろ意見をいただきながら検討して進めていきたいと考えて

います。

これまでスマートフォンを中心としたデジタル活用のリテラシーの向上に向けた取組についてお話ししました。最後17ページ目になりますけれども、こちらは、どちらかというとスマートフォンを契約する前、あるいは契約時の支援に関する実証事業を令和3年度に実施することを考えています。スマートフォンの料金体系がそもそも複雑である点や、多様なプランがあるがゆえに、なかなか御自身のニーズにぴったり合ったプランというものを、いろいろサポートを受けないと得られない方というのも恐らくいらっしゃるだろうという点などに鑑み、契約前の相談を、携帯電話事業者様から中立的な立場で受け付けてサポートを行ったり、あるいは契約時に横で寄り添ってサポートしたりするような機能を持ち合わせた場の実証事業について、令和3年度に実施していくことを予定しております。この事業の実施に当たっても、まさに長らく地域でそういった拠点として活動されてきた携帯電話販売代理店の皆様の御知見、ノウハウなど、非常に貴重なのかなと考えております。

以上、駆け足でございますが、御説明させていただきました。スマートフォンというものは、恐らくこれからのDXのまさにキーデバイスとなっていくと想定されておりますけれども、スマートフォンの契約の前から契約時、そしてその契約後の初期設定、初期利用から、まさにデジタル活用支援に想定している行政手続といった高度利用に至るまで、しっかり支援していく環境整備を進めておりますが、その中で、地域に根差したICT拠点として、きめ細やかな取組を長らくされてきた販売代理店の皆様の御知見、ノウハウなど、お力添えを賜りながらしっかり進めていきたいと考えております。

御説明は以上になります。

【新美主査】 説明ありがとうございます。なかなか重要な問題で、特に次世代を睨んだときには大事な点だと思いますが、ただいまの御説明につきまして、御質問あるいは御意見がおありの方は合図をしてください。発言について指名をいたします。いかがでしょうか。

それじゃ、全相協の西村さん、よろしくお願いします。

【西村（真）構成員】 スマホ乗換え相談所というのは、ニーズは物すごくあるだろうなと思うけれども、提供主体がなかなか難しそうだなという気はします。ぜひ実証実験の結果は詳しく教えていただきたいと思っています。

あと、もう一点は、ウェブ手続について、デジタルデバイドの解消に資するためには、やはり無償でこういうサービスを提供していただきたいんですけども、一方で、本当に行政手続の代行までやるというときは、これは有償サービスでもいいのではないかなというふ

うに思っています。昔は代書屋さんといって、今も行政書士さんという資格制度がありますがけれども、ウェブ手続の行政手続を対価を取って代行するというのも、その分責任を持ってやっていただく期待もありますので、その方向性もちょっと考えていただけたらと思います。

以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。なかなか悩ましい問題だと思いますので、これはやっぱり大事な問題で、民業圧迫にならないようにということも必要ですので、ちょっとそれは頭の片隅どころか、重要なポイントとしてとどめておく必要があるかと思います。

ほかに御意見ございますでしょうか。

恐らく皆さん、DXを迎えて、代理店その他ユーザーとの接点を構築している部分に非常に大きな役割を期待しているのは共通認識だと思いますけれども、そのときに、今西村さんがおっしゃったように、金銭的といいますかね、財政的な仕組みをどうつくるかというのは非常に大きな問題になってくるかと思っておりますので、これは場合によっては、我々だけで議論できない問題になってくる可能性もあろうかと思っております。ある意味で、総合的に議論しなければいけない問題だなというふうに聞いておりました。

その辺についてですが、そのほか何か御質問、御意見ございましたらお願いします。よろしいでしょうか。

それじゃ、大谷さん、どうぞ御発言をお願いします。

【大谷構成員】 日本総研の大谷でございます。大変好ましい取組だなと思ひまして、ニーズに即してこういった取組を継続的にできるような仕組みを確立していくためにどんな知恵が必要なのか、この実証実験などを通じて理解していきたいと思っております。

恐らく、実際に高齢者の方にスマホを触っていただくとか、使い方を理解していただく過程で高齢者の方から学べることも多いと思っておりますし、高齢者に限らず、通信の利用者の方から学ぶことというのも、例えば行政機関におけるDXのあるべき姿とか、使いやすいシステムを構築していくにはどういった観点が必要なのか、あるいは使いやすい通信サービスがどのようなものなのかといったことの学びも共有できるようにしていくことが必要ではないかなと思っておりますので、こういった接点を持つこと、貴課としてできる限りのことを果実として受け止められるように、実際にショップなどでこういった事業に当たられる方の生の声というのも吸い上げて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。ほかに御質問、御意見おありでしたら、どうぞ御発言いただきたいと思いますが、よろしいでしょうか。

今、大谷さんも同じようにこういった取組の重要性をおっしゃられておりましたけれども、私はあえて付け足すとすると、現在使いこなしている人も、このICTの進歩に知らないうちに置いてきぼりを食うというのは目に見えております。それくらい進歩が急速だと思いますので、こういったデジタルデバインドが発生しないような仕組みというのは、ある意味でずっと永続させていかなければいけないシステムだと思いますので、ぜひ皆さんのお知恵を集約していきたいと思います。

ほかに御発言ございませんでしょうか。それでは、どうもありがとうございました。

それでは、続きまして、議題の6「事業者等ヒアリングの進め方」につきまして、事務局から御説明をよろしく申し上げます。

【五味料金サービス課係長】 事務局でございます。続きまして、資料の6「事業者等ヒアリングの進め方について」、御説明させていただきます。

1枚おめくりいただきまして、右肩1ページでございます。こちらが今回の検証に係るヒアリングの進め方をまとめたものでございます。今回の検証におけるヒアリングは、次回以降3回を予定しておりまして、資料左に記載のとおり、第1回は4月上中旬、第2回は4月下旬、第3回は5月上中旬を予定しております。

各回のヒアリング先及び主なヒアリング項目につきましては、資料に記載のとおりでございますけれども、第1回は、MNO4社様へのヒアリングを予定しており、ヒアリング項目としては、改正電気通信事業法の運用ですとか、本日事務局から御説明させていただきました既往契約の移行促進、音声通話料金、覆面調査結果、通信市場、端末市場の状況等についてお伺いするつもりでございます。

第2回につきましては、消費者保護ルールの在り方に関する検討会との合同会議を予定しておるところでございまして、ヒアリング先につきましては、引き続きMNO4社様にヒアリングを行うとともに、全携協様、MVNO委員会様、関東弁護士会連合会様へのヒアリングを予定しております。ヒアリング項目につきましては、本日御説明させていただきました代理店の在り方ですとか、前回のワーキンググループで御説明させていただきましたオンライン解約等をはじめとするスイッチングコストの関係についてお伺いさせていただこうと思っております。

最後に、第3回のヒアリングにつきましては、MVNO様と端末メーカー様等へのヒアリ

ングを予定しておりまして、MVNO様につきましては、MNO様と同様に、通信市場や端末市場の状況ですとか、音声通話料金についてお伺いすることとしておりまして、端末メーカー様につきましては、端末市場の状況についてお伺いする予定でございます。

続きまして、1枚おめくりいただきまして、右肩2ページ、3ページになりますけれども、こちらが次回、第1回のヒアリングの項目をまとめたものでございます。まず、2ページでございますけれども、上から、改正法の運用についてお伺いしようと思っておりますけれども、改正法の運用については、事業法第27条の3の規律を遵守するための各事業者様の取組ですとか、通信市場の動向につきましては、検証作業以降の通信市場の変化についての受け止め等、あとは新料金プランが各社から発表されているところですが、そちらへの反響、あと端末市場の動向につきましては、改正法施行後の端末販売の状況ですとか、新型コロナウイルス感染症の影響、あと改正法適合プランへの移行状況につきましては、各事業者様の実施している移行促進の取組ですとか、利用者への周知状況等をお伺いするとともに、また、本日も話題に出ておりますけれども、NTTドコモ様に対しては、違約金9,500円を留保している理由や今後の対応予定についてお伺いする予定とさせていただきます。

続いて3ページでございますけれども、音声通話料金につきまして、本日も御説明させていただいたところでございますけれども、競争が機能していないのではないかというところについて、MNO様の受け止めをお伺いさせていただこうと思っております。その他、本日も少し出ておりますけれども、ユーザーの音声通話の利用状況ですとか、あとは各社が提供しているサービスについて、その狙い等についてお伺いしようと思っております。

また、その下でございますけれども、本日紹介させていただきました覆面調査関係につきましては、違反が疑われる事例があったというところですので、その要因ですとか、それを防止するための取組についてMNO3社様にお伺いすることとさせていただきます。また、端末購入サポートプログラムについてですけれども、非回線契約者と回線契約者との差異や一部の事業者様で端末再購入が残債免除の条件になっていることが乗換えの障壁になっているのではないか等の点についてお伺いする予定でございます。

続きまして、1枚おめくりいただきまして、右肩4ページと5ページが第2回のヒアリング項目をまとめたものとなっております。まず、4ページ目でございますけれども、本日の代理店の在り方につきまして、オンライン専用プランの開始等で、代理店を取り巻く環境が変化する中、DX時代に期待される役割ですとか、代理店が事業を継続していく上で解決す

べき課題等について、MNO各社様や全携協様にお伺いいたします。

また、その下ですけれども、スイッチングコストにつきまして、MNO各社様やMVNO委員会様に対して、オンライン解約を行っていない理由ですとか、今後の実施予定、また前回のワーキンググループで紹介させていただいたnoindexのような行為を行っていないかというところについてお伺いさせていただきます。

その下ですけれども、さらに加えて、MNO 4社様には、端末補償サービスが非回線契約者に提供されていない点、その他事業者間の公正競争を阻害するような措置が行われていないか、それをチェックするメカニズムの有無についてお伺いをしようと思っております。

続きまして、1枚おめくりいただいて、5ページになりますけれども、全携協様へのヒアリング項目になっておりますけれども、先ほど御紹介した代理店の在り方に加えまして、MNO様にお伺いしております改正電気通信事業法の運用状況ですとか、遵守に向けた取組ですとか、覆面調査の結果等を踏まえた要因として考えられる事項等についてお伺いしたいと考えております。

また、最後につきまして、資料の5ページの※でございますけれども、関東弁護士会連合会様に対しても、第2回でヒアリングということでございますけれども、こちらについては、前回のワーキンググループで御紹介させていただきましたオンライン解約に対して意見書を御提出いただいておりますので、その背景等をプレゼンいただきまして、意見交換等を行わせていただく予定でございます。

続きまして、右肩6ページと7ページですけれども、こちらが最後、第3回のヒアリング項目をまとめたものでございます。まず、6ページ目ですが、MVNO様に対して、MNO各社様と同様に、改正電気通信事業法の運用の遵守に向けた取組ですとか、改正法適合プランへの移行状況、特に通信市場や端末市場について、MVNO様からも新料金プランが発表されておりますので、そういったところの狙いですとか、あとは新たにMNO各社様が新料金プランを出しているということで、そちらに対しての受け止め等もお伺いさせていただこうと思っております。

続いて、1枚おめくりいただきまして、7ページ、最後のページになりますけれども、MVNO様について、音声通話料金、本日御紹介させていただきましたけれども、こちらにつきまして、MVNO様の各社のサービスですとか、あとは専用通話アプリの問題点ですとか、本日御紹介させていただきました代替性検証を踏まえた接続メニューの追加ですとか、それに伴う音声卸料金の見直しによる市場の見通しと今後のマーケット戦略等についてお伺

いすることとさせていただきます。

続きまして、下の端末メーカー様等につきましては、改正電気通信事業法施行後の端末販売の状況や新型コロナウイルス感染症の影響、その他、端末販売について課題となっている事項等がないかというところをお伺いさせていただきます。

最後になりましたけれども、中古端末市場の状況につきまして、中古端末取扱事業者様に対しまして、中古端末流通市場の動向や流通に係る課題についてお伺いさせていただこうと思っております。

事務局からの説明は以上でございます。

【新美主査】 どうも説明ありがとうございました。それでは、ただいまの説明について御質問、御意見のある方は御発言をよろしく申し上げます。チャットにて合図をしてください。いかがでしょうか。

それじゃ、北さん、御発言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。ヒアリングの進め方について、2点コメントでございます。

7ページに第3回ヒアリング分ということで、中古端末市場の動向がございます。本ワーキンググループのオブザーバーでもある公正取引委員会の古谷委員長が、先日記者会見で、中古スマートフォンの流通に競争政策上の問題がないか重点的にチェックする考えを示されたところでもありますので、中古端末取扱事業者へのヒアリングに加えまして、MNOさん、MVNOさんに対しても、ぜひスマホの下取り価格の状況、下取りしたスマホの取扱い状況、中古端末の販売状況などについて、現状と今後の取組方向についてお話を伺いたいと思います。

2点目ですが、ちょっと漠然としたことなのですが、今後、オンラインでの販売やオンラインでの手続が増加することに対して、キャリアとしてどのように対応していくのか。例えば、オンライン限定プランの低廉な価格に誘引されてITリテラシーの低い利用者がオンライン購入を始める、そんなことが想定されているわけですが、キャリアとして、消費者トラブルを起こさないように今どのような対策を行っているのか、あるいは今後どういった対策を準備しているのか、そういった点について、消費者保護という視点から、ぜひヒアリングで伺いたいと思っています。

以上でございます。

【新美主査】 ありがとうございます。2点とも聞きたい点でありますので、コメントあ

りがとうございます。事務局も今の点、ヒアリング項目に入れることができそうだったら御検討いただきたいと思いますが、ほかに御発言御希望の方がいらっしゃいましたら。いかがでしょうか。よろしいでしょうか。

それじゃ、関口さん、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。基本的にこのヒアリングの内容は随分盛りだくさんですし、方向性としてこれで構わないと思うのですが、今日の会合を拝聴しておりまして、覆面調査関係については、もう少しキャリア側の対応について突っ込んだ質問を増やしていただければよろしいのではないかと印象を持ちました。

話の都合上、資料5に戻っていただいて、3ページのところで絵が描いてありまして、①という真ん中の絵ですけれども、キャリアショップは端末流通の7割超を占めており、顧客接点の中核にすることが示されています。端末メーカーからの線には「さまざま」と書いてありますけれども、消費者にダイレクトに行くケース等々、幾つかの流通ルートがありますし、今、北委員からもコメントがありました中古販売も少しずつシェアを伸ばしてきているということではありますが、相変わらずキャリアショップと消費者との間での端末の販売・購入の関係のウェイトが大きいわけですね。

従来であれば、端末購入と回線契約とが連動していたということで、キャリア側の販売奨励金が端末値引きの原資になっているということで注視をされてきたわけですが、回線契約がない端末のみの販売に関して、このような奨励金なしで、単純な物品販売として扱われるということになってくると、キャリアが端末メーカーから全量を買って、代理店経由でキャリアショップに流していくというルートの中で、どれだけ利幅を乗せてキャリアショップが最終消費者に対して売っているのかということについて着目すべきで、キャリア側が原価を全部押さえてしまっているという状況が浮き彫りになってきて、事によると、この原価が高止まりをすると、キャリアショップはほとんど販売しても利益が出ないという現象が出てくるということになります。もちろん、こういった覆面調査によって代理店がどのようなルール違反をしているかを調べるということも大事ではあると思うんですけども、大本をたどってみると、結局のところ、キャリアがどのような戦略を立てるか次第で随分対応が変わってくるということですので、ぜひこの際、こういった覆面調査に関連して、端末のみの販売についての原価の取扱い等についても、委員限定かもしれませんが、ぜひ対応いただけるような質問をおつくりいただければというふうに思っております。

私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。確かにおっしゃる点、非常に重要な視点だと思いますので、今でも盛りだくさんで大変だという御意見もありますけれども、関口さんの指摘された点、何とか組み込めていけたらと思います。

ほかに御意見がございましたら。大谷さん、よろしくお願いします。

【大谷構成員】 度々発言させていただきまして、ありがとうございます。ヒアリング項目、非常に充実していると思っておりますけれども、もう少しストレートに聞きたいなと思ったところが、3ページ目の音声のMNOへの質問の部分でございます。これ全てちゃんと答えていただければ恐らく分かることだと思いますが、音声についての先ほどの御説明の資料を見てもみると、音声のトラヒックが減少しているにもかかわらず、売上はむしろ増加、利益率はキープしているという状況ですので、恐らく北構成員がおっしゃるように、音声の従量制の単価を高くすることによって、かけ放題、定額制のほうの加入者を増やして、この利益率をキープされてきたのかなという気がしているところでもありますので、実際にトラヒックとの関係といったものも、従量制や定額制との関係について直接教えていただけると、ちょっと質問項目を工夫できればと思っております。

以上でございます。

【新美主査】 ありがとうございます。ほかに御発言御希望の方、いらっしゃいませんか。よろしいでしょうか。

ほぼ皆さんの御意見、ヒアリングについての御指摘をいただけたかと思えます。

それでは、事務局におかれましては、ただいま皆様から出た御意見、あるいは御要望を踏まえて、次回以降のヒアリングについて関係事業者との間で調整を進めていただきたいと思います。ヒアリングに関してさらに追加で何か御要望がありましたら、事務局まで御一報いただけたらと思います。よろしくお願いします。

それでは、本日本日予定した議事は以上でございます。最後に、事務局から連絡事項がありましたら、よろしくお願いします。

【五味料金サービス課係長】 事務局でございます。本日はありがとうございました。次回会合の詳細につきましては、別途事務局から御連絡差し上げるとともに、総務省ホームページに掲載させていただきます。

事務局からは以上となります。

【新美主査】 どうもありがとうございました。

それでは、本日はこれにて閉会といたします。どうもありがとうございました。大変有意

義な議論ができたかと思えます。次回の会合、よろしく願いいたします。

以上