

競争ルールの検証に関するWG（第18回）

1 日時 令和3年5月17日（月） 9：30～12：00

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

○ヒアリング対象者

一般社団法人テレコムサービス協会MVNO委員会、株式会社インターネットイニシアティブ、株式会社オプテージ、一般社団法人情報通信ネットワーク産業協会、Apple Japan, Inc.、クアルコムジャパン合同会社、一般社団法人リユースモバイル・ジャパン

○総務省

竹内総合通信基盤局長、今川電気通信事業部長、大村事業政策課長、川野料金サービス課長、梅村データ通信課長、大内料金サービス課企画官、渋谷消費者行政第一課企画官、望月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、五味料金サービス課係長

4 議事

【新美主査】 それでは、皆さん、おはようございます。本日もお忙しいところ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18回）を開催したいと思います。

なお、本日も新型コロナウイルス感染症の状況を踏まえまして、ウェブによる会議ということにさせていただきたいと思います。

まず、議事に入ります前に、事務局から連絡事項等の説明をお願いしたいと思います。よろしくお願ひします。

【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。オンライン会議での留意事項につきまして御案内申し上げます。

これまでの会合と同様、御発言を希望される際には、チャット欄に御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。それを見て新美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、傍聴者からは見え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、お名前を冒頭に言及いただけますよう、よろしくようお願いいたします。なお、本日、事業者等ヒアリングにつきましては、複数の事業者様への質疑応答をまとめて行う関係で、御質問される際には、御回答いただきたい社もできる限り言及いただけますよう、よろしくようお願いいたします。また、御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など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、まず初めに、MVNO各社へのヒアリングを行います。各社から各ヒアリング項目について説明をいただいた後に、質疑・意見交換という形で進行したいと思います。それに続きまして、端末売上台数及び端末売上高の推移について事務局から簡単な報告を受け、その後に、端末メーカー等へヒアリングを行います。こちらも各社から御説明をいただいた後に、質疑・意見交換を行うという形で進めたいと思いますので、御協力よろしくようお願いいたします。

それでは、まず事務局からヒアリングの進め方について説明をお願いいたします。どうぞお願いします。

【五味料金サービス課係長】 事務局でございます。資料1に基づきまして、本日のヒアリングの進め方等について御説明させていただきます。

資料1、1枚おめくりいただきまして、こちらは本日のヒアリングの発表者をまとめた資料でございます。

なお、(2)の「端末メーカー等」のところですが、Apple Japan様につきましては、イングリッシュスピーカーが発表される関係で逐次通訳が入りますので、その旨御留意いただけますようお願いいたします。

続きまして、おめくりいただいて2ページ以降に今回のヒアリング事項をまとめております。MVNO様につきましては、MNO様と同様に、改正法の運用ですとか、適合プランへの移行状況、また通信市場、端末市場の動向について、MVNO様の視点からをどう捉え

られているかというのを御発言いただきます。

また、おめくりいただきまして、3ページ目ですけれども、こちらもMNO様にもお伺いしておりますけれども、音声通話料金につきましてMVNO様からの受け止め、御意見をお伺いするという事となっております。

さらにおめくりいただきまして、4ページ目ですけれども、こちらについては、端末メーカー様と中古端末取扱事業者様ですけれども、端末メーカー等のほうには、端末市場の動向ということで、改正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についてお伺いいたします。

また、最後に、MNO 4社様につきましては、中古端末市場の動向について書面で回答をいただいておりますので、こちらについては、本日お呼びはしておりませんが、回答については資料で添付させていただいております。

事務局から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、早速、MVNO各社からのヒアリングに移ります。各ヒアリング項目について各社から御説明をいただきたいと思っております。

それでは、まずは一般社団法人テレサ協のMVNO委員会運営分科会の主査であります佐々木様から御説明をいただきたいと思っております。どうぞよろしくお願いいたします。

【MVNO委員会】 テレコムサービス協会、MVNO委員会、佐々木です。

それでは、早速、資料2-1に基づきまして、当協会からのプレゼンテーションを行いたいと思っております。今回のヒアリング事項に関しまして、我々MVNO委員会では、加盟をしている全MVNOに対して以下のようなアンケートを実施しております、12社より回答をいただいたところでありまして、本日は、この12社からの回答につきまして、かいつまんで御紹介をしたいというふうに考えております。

おめくりいただきまして、2ページ目、改正電気通信事業法の運用についてであります。こちらは事業法第27条の3の規律が適用されているMVNO、こちら指定告示によって、MNOさんの特定関係法人、また独立系のMVNOでも、100万契約以上を有しているMVNOということで、現在34社が指定をされているというふうに承知しておりますが、今回は12社にヒアリングを行ったうち、4社よりこの第27条の3の規律についてのアンケート回答をいただいております。

事業法第27条の3の規律を守るための取組としては、社内、代理店等に対する周知・情

報共有の徹底、社内審査や複数部門での確認等、適合性を維持するための運用実施、代理店責任者等への説明、代理店施策の確認等、社内関係箇所への説明、研修等ということで、以下のような社数のほうから回答をいただいたところとなっております。

また、改正事業法適合プランへの移行状況についてですけれども、直近の移行比率を尋ねたところ、4社中3社から99%以上移行が進んでいるというような回答をいただいておりまして、既にMVNOではかなりのお客様が適合プランへ移行しているということがうかがえる状況下だというふうに考えております。

おめくりいただきまして、3ページ目、こちらは改正事業法の運用に関してフリーで回答いただいたところとなりますけれども、解釈や各種施策検討等のチェックに時間を要する場所があるといったような御意見、また総務省への届出が必要になり、時間がかかり競争の観点から出遅れてしまうといったような御意見を頂戴しております。こういったことを踏まえて、第27条の3のガイドラインの運用については、さらに改善等を図れるところがあるのではないかとこのように考えております。

おめくりいただきまして、4ページ目、通信市場の動向について各社の受け止め方をお尋ねしたものといたします。こちらは12社全てのアンケート結果より内容を御報告いたしたいというふうに考えております。昨今のMNOさんの廉価プラン等の投入、こういったようなモバイル市場の環境変化を踏まえて、どのような対応をしているかというところをお尋ねしたところ、料金プラン等の変更を実施したという会社が7社、料金プラン等の変更を予定している、また今後検討していると、こういったような会社さんも2社、1社という形でおられる状況かなと思っております。

既に変更を実施した7社に対して、市場の反響をお尋ねしたところ、効果があった、ポジティブな変化があった、反響があったというような御回答を5社からいただいており、まだ現時点ではどちらとも言えないといったような御意見を2社からいただいております。おむね市場からは、MVNOの新プランについても好意的に受け止められておられるのではないかなと考えております。

また、今後変更を予定している、検討していくというような会社様のほうに主な理由、要因等を尋ねたところ、卸料金が不透明な状況の中、料金プランを変更することは難しいといったような御意見、またMNO、MVNEからの条件提示が遅かったために対応が間に合っていない、こういった御意見もいただいているところとなります。

おめくりいただきまして、5ページ目、これらを踏まえてどのように評価をしているかと

いうところ、フリーでお尋ねしまして、少し我々のほうでサマリーをさせていただいたんですけれども、利用者の選択肢が広がり競争が促進されたことで市場活性化につながった、こういったようなポジティブな御意見が4社から。また、市場状況について注視が必要である、ニュートラルな意見ですけれども、2社。ネガティブな意見としては、MNOに比べて体力のないMVNOにとっては今後さらに厳しい競争環境となる、あるいはMNOと同水準のプランを提供することは困難な状況になっている、こういったような御意見も頂戴いたしました。

おめくりいただきまして、6ページ目、端末市場の動向ですけれども、12社のうち9社から回答をいただいております。まず、販売台数の多い端末価格帯、こちらは上位3つの価格帯を挙げていただき、重みづけをして施行前後で比較をしたグラフとなっておりますけれども、見ていただければ分かるとおおり、施行前、施行後とも、3万円前後というところのボリュームゾーンは変わっていないものの、その下、ローエンドの2万円未満の端末、またミドルクラスの4万円以上6万円未満のボリュームというところについても、販売数の伸びというものが見られる状況になっております。販売台数の多い販売チャネルにつきましては、あまり大きく変わっていないというところかなと。

また、新型コロナウイルス感染症による端末販売への影響についてお尋ねしたところ、影響があった、なかったに二分されているという結果かなというふうに見えております。

7ページ目、こちらは変化についてフリーで書いていただいたものとなりますけれども、例えば新古品のiPhoneのニーズが高まり、特に3万円台の比較的安い新古品iPhoneが非常に伸びているといったような御意見、またコロナの影響でオンライン学習やリモートワークの需要が高まったため、モバイルルーターの販売数が増加しているといったような御意見もいただいております。

8ページ目、中古端末市場の動向について、こちらも12社のうち9社から回答をいただいておりますけれども、下取りを実施しているという会社が1社、下取りを実施していないという会社が8社となっております。下取りを実施している1社に状況をお尋ねしたところ、下取り価格の水準については、市中の買取り業者に比べて高い買取り価格を提示して積極的に買取りを進めているといったような御意見、また下取りしたスマートフォンについては、国内事業者売却をしているといったような御意見をいただいております。

また、下取りを実施していない事業者はその理由を尋ねたところ、ニーズがない、コストが見合わない、ノウハウがないといったような回答をいただいております。

おめくりいただきまして、9ページ目、中古の取扱いについて現在の状況や今後の取組をお尋ねしたところ、中古スマートフォンについては、リテラシーの低いお客様には非常に抵抗感が強いといったような御意見、また3番目になりますけれども、i P h o n e については、価格や供給量の変動が大きく、こういったものを安定させるために調達数を増やそうにも、在庫リスクに柔軟に対応することができないため販売の拡大に足かせがはめられていると感じていると、こういったような御意見も頂戴をしておるところとなります。

以上、かいつまんでの御紹介となりましたが、MVNO委員会からの発表は以上となります。御清聴ありがとうございました。

【新美主査】 どうもありがとうございました。なお、ただいまの発表について御質問があれうかと思いますが、先ほど申し上げましたように、MVNO各社様からの発表が終わった後、一区切りついたところでまとめて行いたいと思いますので、御協力をよろしく願いいたします。

それでは、続きまして、I I Jの執行役員、矢吹様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いいたします。

【I I J】 おはようございます。I I Jの矢吹です。本日は御説明の機会をいただき、ありがとうございます。本日のプレゼンは、直近のモバイル市場の変化に関する当社の受け止めと、特にその中でも音声通話料に関する部分にフォーカスしまして御説明させていただきたいと思っております。よろしくお願いいたします。

では、3ページまでおめくりいただきまして、モバイル市場の環境変化の評価について御説明させてください。昨年末にMNO各社が新プランを発表されまして、市場の低廉化に対応するために、我々としても4月に低価格な新プランを発表しております。その際に、データ接続料や卸料金がなかなか見通せないといったような状況で、様々な予測や判断をする必要があったというふうに考えております。ただ、利用者の料金が下がりにまして、モバイル市場が活性化することは非常に望ましいことだというふうに考えておりますので、我々としてもどんどんマーケットを盛り上げていきたいというふうに考えております。

一方、市場全体の価格が低廉化したという状況でございますので、この春に低減したデータ接続料については、まだまだ我々、昼の混雑時にキャリアさんと同等の品質速度を提供することは難しいというふうに考えておりますので、引き続きデータ接続料の低廉化というのが必要だというふうに考えております。

おめくりいただきまして、当社のモバイル事業の概況になります。少し古い第3四半期の

データとなっておりますが、モバイル全体としましては、売上げは上昇傾向が続いております。ちょうど先週、決算発表資料でも発表させていただいたのですが、その傾向というのは変わっておりません。ただ、中身につきましては、一昨年ぐらいから変化が起きているんですけども、いわゆる個人向けの格安SIMといったところは非常に伸び悩んでいるところでございまして、法人向けのモバイルサービスといったところが急拡大しているという状況でございます。

おめくりいただきまして、当社の今後の戦略でございますが、足元で法人事業が伸びてきているということもございまして、当社はかねてからMNO様から仕入れた帯域の中に、個人向けと法人向けといった用途の異なる通信を集めることで設備の効率性を上げて利益の最大化を図るという戦略を取っております。こういった個人・法人を合わせた取組は、やはりMVNOが求められる多様なサービスの実現には不可欠なことだと考えております。特に有限希少な電波の有効活用とか、今後の5GSAといった世界についても有効な考え方というふうに考えておりますので、引き続き個人・法人の両輪で成長していきたいと考えております。それに伴う制度や仕組みといったものもつくっていく必要があるのではないかと考えております。

続きまして、音声通話関連についてまとめております。7ページ目までおめくりください。こちらは利用者向けの音声通話料の推移ということで、このデータそのものは前回のワーキンググループのおさらい的な内容でございますが、利用者向けの音声通話料というのは10年来、3分120円に変化がなかったというところで事務局からもお示しいただいております。当社におきましても、MNOから調達する音声通話料については、3分120円で提供しているといった状況でございます。

次のページで説明をいたしますが、MNOからの卸料金が14円30秒というところで高止まりしていた状況ですので、こちらに弊社の営業コストを勘案すると、3分120円を下回る料金設定というのは困難な状況であったと考えております。

おめくりいただきまして、8ページ目ですが、音声卸料金についてです。MNO向けの卸料金というのは、事務局の資料でもあったとおり14円30秒ということですが、これはMNOの間で卸料金を値下げするといった競争機能がなかったことではないかというふうに捉えております。

一方で、先般、MNO各社から定額サービスの提供で利用者の実質的な負担を低減していると発表がございましたが、やはり卸料金の値下げが行われていない一方で、かけ放題によ

る利用者向けの実質的な値下げが行われているというのは、競争環境上問題があるのではないかと考えております。

おめくりいただきまして、9ページ目ですが、音声通話の接続に関する動向といったところで、MNOが設定する着信接続料自体は継続的に低減しているというふうに事務局の資料にもありましたが、弊社といたしましては、こうした状況の下、MNOと接続している中継事業者を専用アプリでプレフィックスを付与して御利用いただくことで3分60円という安い通話料のサービスを業界に先駆けて提供してきたといったところでございます。ちょうどプレフィックスの自動付与による接続というところで、専用アプリを使わなくても安い音声のサービスが提供できるといったところがつくられ始めましたけれども、こういったことは非常に望ましいことだなというふうに考えております。

10ページ目、おめくりいただきまして、卸市場における競争導入ということで、こちらについては、音声について今後の見通し全般についての受け止めでございますが、当社といたしましては、原価と適正利潤での提供が義務づけられている接続という制度と、ビジネスベースで自由な機能提供であるとか、価格面の交渉が可能な卸役務という2つの制度が今後も並立することが望ましいと考えております。

今回、接続という形式ではございますが、MNO各社様からプレフィックスの自動付与機能が提供されたことは非常に望ましい変化だと考えておりますが、やはりビジネスベースと言いながらも、卸料金についてはまだまだ競争が発生していないといったところに関しては、MNO間の競争が促されるような制度的な取組が必要ではないかと考えております。

おめくりいただきまして、11ページ目、今回、弊社が4月に新プランを検討するに当たって、情報の非対称性といいますか、検討に際しての時間的猶予がなかったということをお伝えしたいと思っております。MNOの新プラン、春商戦に向けて、弊社でも音声卸標準が一定程度下がる予測とか、接続での料金やプレフィックス自動付与の導入に必要な期間というのも鑑みながら新プランの検討を進めていたところですが、MNO各社の新プラン開始のぎりぎりまで音声料金等の情報が得られなかったといったところは、弊社の事業計画上のリスクもそうですが、弊社としては、イネイブラーとしてパートナー各社への、MVNOへのサービスの提供といったことも行ってございまして、そこにも深刻な影響を与えたものと考えております。

今後、MNOとMVNOの間で極力イコールなコンディションというか、競争関係を実現するためには、料金だけではなくて、サービス開発に必要な期間といったものも踏まえた十

分な時間的な猶予といったものが確保されるべきではないかと考えているところでございます。市場競争の1つの要素としてぜひ御検討いただければと存じております。

最後、おめくりいただきまして、モバイル市場に望まれる競争環境についてということで、まとめでございます。これまで我々MVNOは、リテール市場において、主に価格面で競争軸の1つとして機能してきたというふうに考えております。引き続きMVNOが競争の一端を担うというところは非常に重要だと考えておりますので、接続だけではなくて卸についても継続的に料金が低廉化するとか、提供機能が拡充されていくといった競争原理というのが働くことが非常に重要だと考えております。

また、特に5GのSA時代においては、様々な機能が卸によって提供されると。いろんな機能が提供されることが予見できますので、様々な機能が卸料金によって提供されるとか、もしくは、そもそも卸市場を核とした競争というものがあってもいいのではないかなというふうに考えております。そういった面も見据えながら、卸市場におけるMNOの競争を活性化するような仕組み、制度といったものを検討いただければと考えております。

以降は、ヒアリングに関する一問一答となっておりますので割愛させていただきます。

弊社からのプレゼンは以上となります。どうもありがとうございました。

【新美主査】 御説明、どうもありがとうございました。

それでは、続きまして、株式会社オプテージの執行役員であります経営本部副本部長の篠原様から御説明をいただきたいと思っております。どうぞよろしく願いいたします。

【オプテージ】 オプテージの篠原でございます。それでは、御説明させていただきます。本日は御説明の機会を賜りまして、誠にありがとうございます。

それでは、右肩1ページを御覧ください。弊社における改正電気通信事業法の運用について御説明いたします。弊社は、事業法改正以前よりシンプルで低価格かつ縛りのないメニューを提供してまいりました。このため、改正事業法に適合しない料金プラン、いわゆる既往契約は存在してございません。事業法第27条の3の規律を遵守するための取組としましては、社内の関連部門、あるいは販売代理店に対しまして、改正法やガイドライン等について説明、教育を行って規律を遵守するように徹底してございます。また、新プランやキャンペーン等の施策検討のタイミングでは、規律との適合性を都度チェックしております。

改正事業法の運用に関して弊社が課題と考えることといたしまして、規制の対象というものがございます。改正事業法によりモバイル市場における公正な競争がさらに促進されていくと考えてございますけれども、一方で、MNOグループと独立系のMVNOでは事業

規模に大きな差があることから、同じ規制をかけた場合に、独立系MVNOへの影響が大きくなって競争力低下につながるおそれがあるかなと考えております。このため、市場影響力の小さい独立系MVNOに、MNOと同等の規制を適用することについては見直しを要るのではというふうに考えております。

続きまして、右肩2ページでございます。端末市場の動向についてです。弊社では、事業法の改正以前より、端末の多様な買い方や使い方に幅広く対応しております。具体的には、弊社以外で購入された端末も含めまして、利用者がもともと使っておられた持込み端末を多く使えるようにトリプルキャリアによるサービスをやっている、あとは、購入しやすい価格帯の端末を中心としまして、新規端末、一部機種の中古端末を販売、また持込み端末についても、端末保証サービスを提供する等、サポートについても充実を図っております。

端末の販売方法としましては、サービス開始当初よりオンラインでの販売が中心となっております。事業法改正の前後で販売台数に大きな変化はございませんが、構成員限りでグラフを掲載しておりますとおり、改正法施行後は、中価格帯の端末の販売割合が増加傾向でございます。

また、御質問いただきました新型コロナウイルス感染症による端末販売の影響等につきましては、資料13ページで後ほど補足させていただきます。

右肩3ページでございます。弊社のスイッチングコスト削減に向けた取組についての御説明です。弊社サービスはオンライン手続を中心としておりまして、利用者利便の向上を目指しまして、操作性やアクセシビリティの向上に努めております。例えば、解約手続につきましては、サポートサイトでの案内だけではなく、AIチャットによる案内やスマホアプリからの導線設置などを実施してございます。このほか、利用者ごとの契約内容の確認ページであるマイページから直接手続ができるようにする等、アクセスしやすい工夫をしております。

また、SIMロック解除のページについて御質問いただきましたが、弊社ではSIMロックは設定してございませんことを補足いたします。

4ページでございます。弊社の新料金プラン「マイピタ」についての御説明です。モバイル市場の現状につきましては、MNOさんが低容量帯・中容量帯において、MVNOの料金水準に接近した廉価プランを投入されたことによりまして、より厳しい競争環境になっていると感じております。これを受けまして、弊社でも2021年の2月から、マイピタを提供開始いたしました。こちらは、「もっとおトクに！使いやすく！シンプルに！」をコンセ

プトとしまして、利用者にとってちょうどいいサービスを提供できるように、従来から容量を増やして、料金についてはよりお手頃な価格帯に見直しております。

続きまして、5ページでございます。新プラン「マイピタ」を実現するに当たっての工夫ということです。マイピタにつきましては、市場環境の高まりを踏まえて、当社がリスクを負って値下げを行ったものとなっております。具体的には、経営効率化努力に加えまして、音声料金については、当時未確定であった音声卸料金の低減をあらかじめ織り込んだ価格帯でプランを投入いたしました。

また、通信の品質につきましては、データ接続料の引下げ前ということもありまして、従来の品質を維持することを前提としております。構成員限りの開示となりますので、具体的な説明は控えさせていただきますが、右下のグラフのように、混雑時の実行速度にはMNOとMVNO間で大きな差が生じているというふうに考えておりまして、引き下げられたデータ接続料の水準でも、MNOと同等品質のサービスを同等な価格帯で提供することは難しく、今後トラヒックが増加傾向にあることも踏まえて、データ接続料のイコールフッティングというのは引き続き課題だというふうに認識してございます。以上から、音声、データとも接続料、卸料金のさらなる適正化、予見性確保が重要というふうに考えております。

右肩6ページでございます。音声サービスについての御説明です。音声卸料金は10年間近く横ばいであった中、その間、MNOは完全通話定額プランや準定額制プランの提供等、音声サービスの拡充をされております。一方、MVNOは、専用アプリを用いた音声サービスを提供する等、商品力確保に努めてまいりました。しかし、専用アプリでは、ユーザーの操作にミスがあったり、着信電話に対する折り返しの電話時にアプリを立ち上げる必要がある、あるいは緊急通報やフリーダイヤルが使えない等、利便性が悪いといった一部課題もございます。

こういったことを踏まえますと、MVNOでは、MNO同様のサービス提供は難しく、公正な競争環境ではない部分もあったというふうに考えております。今後、音声卸料金の値下げ、あるいはプレフィックス番号の自動付与機能というものが実現したことで、ようやくMVNOでも完全通話定額プランの提供等、MNOと同様の音声サービスを提供できる環境が整ってきたというふうに認識しております。

右肩7ページです。今後の音声サービス市場に必要な競争環境について、弊社の考えを御説明いたします。先ほど御説明差し上げましたとおり、これまでの音声サービスはMNOによって牽引されてきました。今後さらなる音声サービス市場の活性化に向けましては、MV

NOのサービス設計の自由度が増す等、MNOとMVNO間の公正な競争関係がより確保されることで、MVNOが創意工夫によって魅力的なサービスを創出していくことが必要であるというふうに考えています。このためには、接続と卸の代替性を確保しつつ、音声サービス市場の変化に応じて、それぞれの料金が継続的に低廉化されていくことが重要だと。これによって市場競争がますます活発化しまして、音声サービスがさらに充実するといった好循環を生むことが期待できるというふうに考えております。

主な説明は以上になりますが、以降のページで、いただいた質問に対する回答を補足させていただきます。13ページまで進んでいただきまして、一番下の行、端末販売における新型コロナウイルス感染症の影響についてでございます。新型コロナウイルスによりまして、機種によっては調達が困難な期間がございましたので、端末のラインナップにも若干変更がございました。この影響で、第1回目の緊急事態宣言が実施された2020年度の第1クォーターは一時的に販売台数が減りましたが、その後回復いたしております。また、その時期は店舗が休業したということもございまして、店舗販売比率は減少しており、逆にウェブの販売比率が増えたということでございます。具体的な割合については、構成員限りの開示とさせていただきます。

以上をもちまして、弊社の説明を終了させていただきます。御清聴ありがとうございました。

【新美主査】 どうもありがとうございました。それでは、お三方から御説明いただきましたが、それらにつきまして御質問、あるいはコメントがございましたら、どうぞ御発言いただきたいと思っております。チャットにて御合図ください。

それでは、北さん、どうぞ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。皆さん、御説明ありがとうございました。MVNO委員会さんとオプテージさんに質問がございます。

MVNO委員会さんの7ページ、9ページに「新古品のiPhone」という言葉が出ていますが、この新古品の定義を教えてくださいたいと思っております。中古とは違うのでしょうか、カーディーラーで新古車というものがありますけど、それと同じようなものなのか。この新古品というものがどこから調達されるのかということも、もし御存じだったら教えてください。

それから、9ページの中古端末動向のところには調達後の在庫リスクという話が出ていて、これはどういう意味なのでしょう。事業法第27条の3の規律は、新品の端末が対

象なのではないかと思うのですが、中古端末の在庫リスクとはどういう意味なのか教えてほしいと思います。

それから、オペテージさんに質問なのですが、委員限りの中の御説明で、改正事業法施行後、中価格帯の端末販売が増加し、御社にとっては、より高価格帯の端末販売が増加したということなのですが、考えられる理由についてお教えいただきたいと思います。

以上でございます。

【新美主査】 御質問ありがとうございます。それでは、まず、MVNO委員会から、その後、オペテージさんから御説明いただきたいと思います。よろしくお願いします。

【MVNO委員会】 MVNO委員会、佐々木です。それでは、今の北構成員からいただきました質問2つ、お答えをさせていただきます。

まず、7ページ目にあります「新古品」の定義でありますけれども、今回のアンケートについて、新古品というものをきちんと定義して御質問をしたということでは必ずしもありませんので、回答いただいた事業者によって新古品というふうに、何か考えているものの定義というのがあるのだろうというふうに推測はしております、ちょっとそれを私のほうからお答えすることができないというのが正直なところであります。

ただ、一般的には新古品と市場で呼ばれているものについては、実際に販売をされて中古の流通のルートに乗ったものであるけれども、実際にそれを誰かエンドユーザーが一度使ったということがない、例えばフィルム、新品の保護のフィルムみたいなものがまだラッピングで巻かれているような状態で販売されているという端末だというふうに理解をしております、恐らく、今回回答いただいた事業者、新古品というものに関する認識もそれと非常に近いものではないかなというふうに想像するところではあります。

また、調達先についても御質問をいただきましたが、こちらにつきましても、個別の事業者の調達先について今回アンケートでヒアリングをしているという状況ではありませんので、お答えができないということになります。どうぞ御了承いただければと思っております。

次に、9ページ目にあります調達後の在庫リスクにつきましてですけれども、こちらも個々の事業者によってどのような意図でこういった回答をしてきたかということについて我々が完全に御説明をすることは難しいというところではあります。また、27条の3ガイドラインが中古端末の在庫のいわゆる参照価格といったものについて定義をしているかについても、直ちに今お答えできる情報がないということになります。どうぞ御承ください。

以上となります。

【新美主査】 ありがとうございます。

それでは、続きましてオプテージさん、どうぞお答えいただけたらと思います。

【オプテージ】 オプテージの篠原でございます。御質問ありがとうございます。

改正事業法の施行後の中価格帯端末の販売台数が増えた理由についてという御質問だったと認識してございます。法の改正前後で販売台数は変わっておりませんので、購入者の属性が変わったということよりも、恐らくなんですけれども、端末の価格帯が変化した要因が大きいのではないかなというふうに推察してございます。例えば、i P h o n eについては4万円から8万円まででより魅力的な端末が増えたとか、こういったことも1つの要因じゃないかというふうに推察してございます。

弊社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。北さん、よろしいでしょうか。

【北構成員】 はい。

【新美主査】 それでは、続きまして大谷さん、どうぞ御発言をお願いします。

【大谷構成員】 日本総研の大谷です。御説明どうもありがとうございました。質問とコメントがあるのですが、北構成員からのご質問と重複するところは割愛して、別な質問をさせていただければと思います。

まず、質問ですけれども、I I Jさん、それからオプテージさんも、時間的な猶予がなかったとのご説明でした。それから、例えばオプテージさんの場合には、音声卸料金が低減されることの期待をもって、予測されるリスクを経営判断された上で先行してサービスをリリースされたということがあって、実績にはやはり予見性といったものについての御要望があるところであります。この両社に御意見をいただければと思いますが、時間的な猶予としてはどの程度必要だったのか、それから予見性を確保するためにはどの程度早めに情報提供があればよかったのかといったことについて、音声卸が中心だと思っておりますけれども、コメントいただければと思っております。

それから、I I Jさんの、これは質問に対する回答の中で、18ページのところに、MNOから提供されるCDRの仕様が不明であるということのお困りの点を記入されているところですので、具体的にどういうふうにお困りなのかを教えていただければと思っております。

それから、いただいた説明を伺いながら非常に反省させられるところでございます。両社

ともに音声卸について、卸料金が10年近く高止まりしたままで、値下げ余力が全くないままで今日に至ったということ、音声卸の課題については私も長く認識していたところでしたけれども、是正に向けての具体的な政策といったことについて思い至らないところがありましたし、音声卸の市場についての十分な分析ができていないままこういった検討に加わっていたということ、大きく反省させられるところでございます。

特にI I Jさんの資料では、前々回のMNOの発表内容、構成員限りの部分がありまして、具体的な数字については明らかにされていないところですが、いわゆる逆ざやになっている現象といったところを率直に御説明いただいたということですので、今後、同様のことが行われないような仕組みをちゃんと整えるということが今、求められることだと痛切に感じている次第でございます。

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。後半のコメントの点については、全く重要なコメントだと思います。それでは、前半の質問2つありましたが、I I Jさんに対しては2つとも該当しますので、I I Jさんからまずこの2つについて御回答いただいて、その後、オプテージさんに御回答いただきたいと思います。どうぞよろしくお願いいたします。

【I I J】 では、最初の質問、時間的な猶予については、私、I I Jの矢吹のほうから御回答させていただきたいと思います。

今回の時間的な猶予がなかった予見性という部分なんですけれども、特に今回、音声の場合は、従量料金のところが、システム開発という意味でも非常に時間がかかるといったところで、我々としては、3から6か月ぐらいの余裕というのは正直欲しかったなというふうに思っております。特に今回の場合、3月、4月という携帯電話の買換え需要が1年の中で最も高い時期に、我々としてサービスをつくる時間、リソースですね、というのが非常に枯渇している中で今回対応しなければいけなかったという部分がありますので、こういったものをなるべく早い段階で提供できるということが非常に重要ななと思っております。

特に今回、音声の場合は、単に仕入価格が変わっただけではなくて、エンドユーザーへの価格へもそのまま反映するといったところが大きかったので、そのテストや請求の仕方、そういった請求システム全般に関わるような開発が必要だったので、非常に時間がかかるというような内容だと考えております。

すみません、CDRのほうは仕組みの話なので、同席している下田のほうからコメントをさせていただきます。

【I I J】 I I J、下田でございます。CDRの件になりますが、かなり細かいお話になりますので概要で御説明させていただきますが、MNOさんから請求いただく明細、これを連携させていただいて、それをもってお客様、エンドユーザー様のほうに請求をさせていただいているという状況でございます。このCDRの項目の定義、こちらはMNOさん側で定義をされていて、どの項目でこういった料金を請求するのかといったもの、これは当然、MNOさん側が使われているものになるので、私どもに随時リアルタイムで項目の定義が変更された場合とか、そういったものが現状なかなか、深い連携を今までできておりません。理由としては、今まで従量料金の単価が変わってきていないというところもありますので、そういった情報連携をしてきていないので、料金プランを我々が柔軟に変えていくということには一つ障壁になり得るかなというふうに思っております。

ですので、今後、そういった情報の連携もMNOさんと非常に密に連携をして、どういふふうに取り組むべきかというところを調整しながらやっていきたいというふうに考えております。

以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。オプテージさん、I I Jさんが予見性に関して説明されましたが、何かそれに補足するようなところがありましたら、どうぞ御発言ください。

【オプテージ】 オプテージの篠原でございます。ありがとうございます。I I Jさんの御回答とほぼ同じ認識でございます。やっぱり期間的には、システム改修とか、サービス企画、料金設定とか、その辺を考えると、3から6か月ぐらいは猶予があればありがたいと思いますし、特に今回のMNO各社様の廉価プランは、非常に市場のインパクトが大きい話ですので、そういうものについて極力、少しでも前倒しでいただいたほうが弊社としてはありがたいというふうに考えてございます。

以上でございます。

【新美主査】 ありがとうございます。

それでは、佐藤さん、関口さんが発言希望ですので、まず佐藤さん、御発言をよろしくお願ひします。

【佐藤構成員】 佐藤です。コメント、質問を考えたところ、大谷委員が話されたことと同様でしたが、改めてコメントさせていただきます。

音声卸料金の高止まりと情報の非対称性、どちらも競争上のイコールフットィング確保という意味で大事な論点だと思います。音声卸について少しコメントさせていただくと、や

はりさきほど言われたように、MNO各社の料金が、かけ放題・音声定額等で実質価格が下がっている中で、音声卸の通話料金が10年間下がらなかった。そういう意味では、競争政策としては、継続的に料金を下げるようなインセンティブがなければ、そういうインセンティブをつくり出すような政策が、我々が議論をすべき課題として残っているということなので、この辺は大谷委員と同じように、私も反省で、これから議論を進めていかなければならないと思っています。

では、どういう議論ができるのかというところでの質問なんですけれど、資料の中でMNO間の競争を促すことが必要ではないか、競争によって卸料金が下がるような状況がつかれないかということがありましたが、MNO間の競争を促すために、どのような施策がありうるのか思いつきません。そこで質問ですが、MNO各社の卸料金が実際的に下がっていくようなことが実現できるアイデアがあれば、何か考えがあれば教えていただきたいと思います。例えば実質価格が下がっているという話があったので、実質価格の下げに連動して卸料金が下がるような仕組みが必要だとか、各社、考えておられることがあれば、これからの議論の参考ということで教えて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。これはなかなか大変な質問ですけれども、それじゃ、これはMVNO委員会のほうも何かあれば御発言いただきたいと思いますが、まず、MVNO委員会、その後I I Jさん、そしてオプテージさんに御発言いただきたいと思います。

まず、MVNO委員会のほうで何かございますでしょうか。

【MVNO委員会】 MVNO委員会、佐々木です。大変難しい質問をいただいたと思っております。当然、我々にもこういうところが非常に特効薬として効いてくるので、こういうところをぜひお願いしますというような具体的なイメージを今直ちに持ち合わせているという状況ではありませんが、やはりMNO間の競争、卸元の競争が進まないというような問題の根源につきましては、特にMVNOの事業モデルにおいて、我々の利用者に対する提供がSIMカードという物理的な存在にバインドしてしまっている。

その中で、例えばSIMカードのデータ通信に関してはA社から調達をするけれども、音声についてはB社から調達をするといったようなことができず、例えばA社からB社に乗り換えなければならない、乗り換えて料金をどんどん下げていきたいというような戦略を我々が持っても、エンドユーザー様にSIMカードを全部差し替えてくださいと、何月何日以降はこのSIMカードは使えなくなりますというようなことをお願いしなければならず、

現実問題、そういったことをお客様にお願いをする、お手間を取らせるということが事実上困難であるというところに問題の根源はあるというふうには考えております。

音声のサービスが、例えばデータ通信のサービスから分離をして、音声を他社から調達できるようになる。今回の、まさにO O X Y、プレフィックス自動付与機能と言われているものがまさにそれに当たるというふうには考えておりますが、こういった形で、S I Mカードやデータ通信といったものから音声を切り離して調達ができるようになるというのも非常に重要なことだと思いますし、今般、スイッチング円滑化タスクフォースのほうでずっと議論をしていただいておりますe S I Mの導入、こういったものによって、物理的なS I Mカードから論理的なものに変わっていく、これもまだ手間が減るわけではないですけれども、そういったことによって、少しずつでもこの問題の根源のところというものが解消していくということは非常に重要な観点ではないかなというふうには考えております。

以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。

それじゃ、I I Jさん、どうぞ御発言、お願いします。

【I I J】 I I Jの矢吹です。まず、MNOのインセンティブをどうするかというのは非常に大きい問題だというふうには考えております。当然、寡占化の環境において、リテールマイナスモデルで卸料金を下げていくというのもなかなか効果が薄いのではないかなというふうには考えておまして、やはりキャリアさんが料金を低廉化させていくことを何らかのモチベーションを持ってやっていただく必要があるのであろうというふうには考えております。

ジャストアイデアではございますが、例えば電波の割当て施策みたいなものが何らか卸料金の低廉化、もしくはサービスの低廉化と結びつくような仕組みがあると、キャリアさんとしてもより積極的に卸環境というのを整備しやすいのではないかなというふうには考えておりますので、そこはどこまで現実的かは分からないんですけれども、1つのアイデアとして申し上げておきたいなというふうには考えております。

以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。

それでは、オプテージさん、何か御意見というか、いいアイデアがあればお教えいただきたいと思います。よろしくお願いします。

【オプテージ】 オプテージの篠原でございます。その辺のアイデアは弊社も考えてはい

るんですけれども、原点というか、接続と卸の代替性確保というものが必須じゃないかなというふうに思っています、MVNO事業者にもいろんな事業者がおられますから、それぞれ各社の戦略に応じて、接続であったり卸を使い分けるといふか、選択できる環境になる必要があるなど。そういう意味で、卸のほうも継続的に見ていながら、本当に卸のほうもMVNO各社が使っているという状況がちゃんと整備されて、それを継続的に見ていくというところが一つ励みになるんじゃないかなというふうに考えてございます。

以上でございます。

【新美主査】 ありがとうございます。

それでは、次に関口さん、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。2点ほど発言をさせていただきます。

1点目は音声卸について、もう一点はデータ接続料についてのコメントなんですけれども、前者の音声卸については、大谷委員、佐藤委員が私の質問したかったことを十分に反映していただきましたので、主張の趣旨としては同感なんですけれども、MNO間の競争が解決策として機能するのだろうかということを考えると、やや今の御回答をお伺いしていて、疑問なしにはあらずという印象を受けました。

卸は、I I Jの10ページの資料でも示されていますように、ビジネスベースで自由な機能提供や価格設定が交渉可能な卸役務なんだという制度として位置づけられているんですけれども、この交渉可能なのというのは、交渉力が等しい場合に成り立つのでありまして、特に独立系のMVNOにとって、MNOとの交渉というのは交渉力に格段の差があると私は思っているんです。そのような中で、卸をビジネスベースだということで、ブラックボックスの中で放置しているということがどこまで競争にとってプラスなのかということは、この10年間、卸料金が下がらなかったということを考えると、やっぱり反省すべきことなんだろうというふうに思うんです。

そうすると、政策としては、MNO間の競争をさらに促進するという解決策というよりは、このような卸の交渉が成り立つような土壌をもう少し整備すべきだったのではないかなというふうに感じるんです。それから、先ほどの佐藤委員のコメントにありましたけれども、例えばリテールマイナスのリテールの定義ですよね。そこが実質を考慮すべきなんだとか、何らかの制度的なサポートをそこにしてあげないと、交渉可能な状況を実現できないのではないかなという印象を受けました。ここは私の感想です。

もう一方のデータ接続料についてなんですけれども、オプテージさんの5枚目のところ

で、価格上は一定の競争力を持つものの、速度品質面で言うと、到底MNOに対抗できないんだということをおっしゃっていらっしゃいます。ここは委員限り情報として、MNOの速度と、それからMVNOの速度の格差をお示しいただいておりますけれども、このような品質の格差というのをどのように価格に反映させるかということについては、接続料の制度の中では今まで検討してこなかったことであります。ただ、MNO側が事実上、帯域保証をかけているような状態で、混雑時にも速度が低下しないということを実現しているのに対して、MVNOにとってみると、帯域幅を余計に買い増ししなければいけないと。その幅は3割増しとか5割増しとかと言われておりますが、そのような帯域保証に相当する金額を接続料金にどう反映させたらよろしいのかということについて何かいい工夫がないのだろうかと私も考えておりますが、オプテージさん、何かこれについて具体的な提案がもしございましたら、御提案いただけたら幸いです。

私からは以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。それでは、前半の部分はコメントということにさせていただきます。後半の部分、これは悩ましい御質問ですけれども、オプテージさん、何かいいアイデアがございましたら、どうぞお答えください。

【オプテージ】 オプテージの篠原でございます。御質問ありがとうございます。ここはまだ十分に検討できているわけではないんですが、例えばジャストアイデアとして、ベース部分プラス、混雑帯の時間帯を別の料金にするとか、例えばそういう需要に応じてそこを変えるとか、そういったやり方はあるのかなと考えている次第です。すみません、本当にジャストアイデアということで御了承いただければと思います。

【新美主査】 ありがとうございます。ちょっと時間も押しておりますが、この部分は非常に重要な問題が出てきております。特に情報の非対称性をめぐった予見性をどうするかとか、いろんな論点が皆様から指摘されました。これは今後詰めていくべき論点ということでメモをしておきたいというふうに思います。

それでは、続きまして、端末売上台数及び端末売上高の推移について、事務局から説明をいただきたいと思っております。よろしく申し上げます。

【望月料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。このまま引き続き、資料3に沿って、端末売上台数及び端末売上高の推移について御説明をさせていただければと思います。事務局からの説明の後に、CIAJ様、Apple様、クアルコム様、RMJ様、それぞれのお立場から、端末の販売や出荷についてのお話をさせていただきますので、それに先立

ちまして、総務省のほうから、電気通信事業報告規則に基づいて、事業者の皆様からいただいた内容について、一般的な報告をさせていただければと思います。

おめくりいただきまして、右上1ページ目、こちらが端末売上台数と端末売上高の推移ということで、グラフが2つございますが、上が売上台数、下が売上高になります。一番左が2019年4月から始まってございまして、ここから2019年の9月まではMNO3社様の数字。ここで改正法の施行がございまして、10月以降は、MNO3社様以外の指定事業者の方々の数字も、一番上の緑色のグラフに記載させていただいております。2020年の4月からは1年前の数字がございまして、合わせて対前年同月比ということで、青い折れ線グラフを表示させていただいております。これは売上台数も売上高も同じです。

では、早速、推移について御説明させていただきます。記載のとおり、売上台数、売上高とも、2019年10月の改正法の施行前後、9月、10月のところで大きな変動は見られなかった。その後は、台数、売上高のいずれも月ごとに減ったり増えたり若干あるんですけど、2020年の3月に増加した。ここまでが2020年のこのワーキンググループの報告書に記載いただいた内容でございまして、そこから先が続きということで、2020年の4月、5月には大きく減少をしております。これは前々回のヒアリングでMNO3社様から、新型コロナウイルス感染症の拡大による緊急事態宣言の発令の影響があったというような御報告をいただいているところです。その後6月以降は12月に向けて回復の基調にある。ただ、対前年同月比で見ますと、売上台数については、4、5月を除いて前年同月を上回っている月が多く、売上額については、前年同月を下回っている月が多いというような状況になっております。

おめくりいただいた2ページ目は、構成員限りの数字ということでございまして、今、私が御説明差し上げた売上台数と売上高のうちからMNO3社様ごとの数値を抜きまして、一番左の2019年4月を基準といたしまして、皆様の推移というものを御説明差し上げているものになります。おおむね、私が今申し上げた端末全体の推移ということと似たような動きになっていると理解しておりますが、若干、各社様ごとにそれぞれ数値があって、これも前々回、MNO3社様がそれぞれ御説明された内容とおおむね一致している模様であると理解しております。

おめくりいただいた先が、次は3ページ目、これが販売売上台数と販売売上高のうちのスマートフォンだけを抜き出したものになるのですが、売上台数で申せばここは8割、売上高で申せば約9割程度、スマートフォンが占めておりますので、スマートフォンの売上台数及

び売上高の推移についても、端末全体と同様の傾向となります。2020年4月にコロナの影響で減った後には12月に向けて回復をしています。

おめくりいただきました4ページ目、こちらも2ページ目と同様ですが、今御説明差し上げたスマートフォンの数字のうちからMNO3社様の数字を抜き出しまして、一番左、2019年4月を基準としてその推移を記載したものになってございます。おおむね全体の推移と同様であるというように見ております。

私からは以上になります。

【新美主査】 どうも御説明ありがとうございます。各端末メーカー等からのヒアリングの前に、ただいまの事務局からの説明について取りあえず御質問をいただきたいと思えます。何か御質問ございましたら、御発言よろしくお願ひします。チャットにてお知らせください。

それじゃ、相田さん、どうぞよろしくお願ひします。

【相田主査代理】 スマートフォン以外に何かあるのかというのをちょっと確認させていただきたいんですけども、ざっと考えてフィーチャーフォン、それからモバイルルーター、それから、いわゆる機器に組み込むようなモジュール、この3種くらいだと思つてよろしいでしょうか。

【望月料金サービス課課長補佐】 今我々のほうで分類して集計しておりますのは、スマートフォン、フィーチャーフォン、タブレット、モバイルルーターという分類で御報告を皆様からいただいております。

【相田主査代理】 そうすると、いわゆる機器に入るようなモジュールはこの中に入っていないということでしょうか。

【望月料金サービス課課長補佐】 はい、そのように理解しております。

【相田主査代理】 ありがとうございます。

【新美主査】 よろしいですか。どうもありがとうございます。ほかに御質問ございますでしょうか。よろしいでしょうか。

では、引き続き、端末メーカーの皆様からのヒアリングに移りたいと思います。各ヒアリング項目について各社様から御説明をいただきます。よろしくお願ひします。

まずは、一般社団法人CIAJの事業推進部部長の芦原様から御説明をいただきたいと思ひます。よろしくお願ひします。

【CIAJ】 CIAJの芦原です。よろしくお願ひします。

それでは、資料に基づき説明させていただきたいと思います。めくってもらいまして、2ページ目になります。携帯電話の出荷状況ということで、2019年度、2020年度の2-3月から出荷の状況について説明させていただきます。

まず、国内メーカーの出荷状況ですけれども、2020年2-3月につきましては、ここは中国をはじめとした生産部品の物流の停滞、生産ラインの停止等が発生しまして、携帯電話の出荷がストップしたというところで、左の図のところに①と書いてありますけれども、出荷が大きく落ち込んだというところがございます。その後、左の②になりますけれども、生産が復活し、各メーカーが何とか4-5月に納入したという状況がありまして、4月、5月が増加したというのが②の状況でございます。

しかし、その後、新型コロナによる1回目の緊急事態宣言の下で、販売店の営業時間短縮等によりまして販売が伸びないというところから、出荷についても抑えられたという状況がございまして、昨年の6月から8月までの、前年とは右肩下がりということで③の状況になっているところがございます。

10-12月につきましては、5Gのスマートフォンのラインナップの拡充もありますけれども、3Gマーケットの施策等によって4G等の中・低価格帯の製品も多く出荷され、また、秋冬モデル等が販売強化されたということがありまして、2019年度と比べて出荷が増加しているというのが④の状況でございます。ただ、中・低価格帯の出荷が好調ということで、端末の平均単価の下落傾向が継続したということでメーカーとしてはちょっと大きかったというところがございます。

20年度、2021年の1-3月ですけれども、こちらにつきましては、一昨年、19年度に比べて、出荷が昨年と比べて2年前の水準に戻りつつあるという状況でございます。

続きまして、海外メーカーさんの、こちらのほうは推定になりますけれども、御紹介させていただきますと、右の絵になります。こちらのほうですけれども、2020年4月から、国内シェア1位のメーカーさんから、廉価な法人モデルが好調ということで、引き続きこちらのほうは例年と比べて好調な出荷であったというふうに考えております。1-3月については、こちらも復活したという状況でございます。

続きまして、ページめくってもらいまして3ページ目になります。こちらは御質問いただいているモバイル市場のヒアリング事項になります。1点目が、改正電気通信事業法施行後の端末販売状況はどのようになっているかということで、19年10月ということは、消費税の駆け込みの反動とか、改正法施行直後の様子見等により、販売は前年比を大幅に減少し

たというところがございます。2020年2月にかけて、中・低価格帯の端末を中心に持ち直しの傾向があったという状況でございました。

その後、(2)でございますけれども、新型コロナウイルス感染症の端末への販売影響というのがここに出ていまして、3月以降については、外出自粛、店舗時短営業、受付制限等の影響によって販売が大幅に減少したと。その後、緊急事態宣言が解除された6月以降は、店舗での人数制限等実施されてはいたが、昨年度並みに戻ったという状況でございます。

一方、法人向けにつきましては、先ほどもお話がありましたように、テレワーク等によるモバイルルーターやタブレット端末が増加したというふうに見られております。秋以降については、5G端末が拡充されたというところもありますけれども、中・低価格帯の新商品を中心に3Gからの乗換え販売という施策もありまして、そういったところでは一昨年並みに持ち上がってきているという状況でございます。先ほどの出荷台数も前年を上回っているという状況でございます。

以上のことから2つ考察しますけれども、一般調査会社からでも、2020年度の販売面でも、CIAJの出荷台数の面でも、2020年度は2018年度規模に戻る気配ということで、販売台数に関しては一定の需要があって、改正法の影響は少なかったというふうに考えられています。ただし、その販売の売れ筋が中・低価格帯に遷移したということがありまして、改正法の影響が一番大きく出たのは、端末の単価というところに大きく影響が与えられたのではないかと考えております。

めくってもらいまして、4ページになります。次が、新型コロナウイルス感染症により販売のチャンネルについてどのような変化があったかというところでございます。新型コロナにより店舗での人数制限があったり、人との接触を控えるといった点から、オンラインショップでの購入は増加したという状況でございます。ただし、緊急事態宣言下では大幅に増加したものの、シニア層を中心としたPCやスマートフォンの扱いが苦手な方、また実際の店舗で直接お話を聞きたい、店舗で購入したいという方もありまして、急速に伸びたという状況ではないと見ております。

(4)が、SIMフリー端末や中古端末などの流通の多様化をどう考えるかということでございます。ユーザーとしては、端末と料金プランを別々に考えることができ、選択肢が増えて歓迎されるということで、気に入った端末を自分に合った料金プランで使いたいという需要はあると考えております。一方、メーカーとしては、適用される全通信事業者様の帯域や方式に網羅的に対応する必要があるというところでは、多少コストアップがあったと

いうところと、あとは、従来のように通信事業様独自機能というのが、対応が難しい状況になってきているという状況でございます。

めくってもらいまして、次、5ページになります。端末販売に関して課題となっていることはあるかということで、こちらのほうは課題を3つ書かせていただいております。1つ目の課題としては、端末の調達価格は下降傾向にある中、通信事業者の販売代理店に対する手数料見直し等が影響し、事業者によっては、端末販売価格の頭金が増えて、端末価格が割高に見えるところもあるというところではあります。

2点目が、通信費単体で見れば、オンライン購入によって廉価プランが提供されておりますけれども、店舗での購入が多いシニア層にとってはあまりメリットを受けられていないというところが課題かなと考えておりまして、お願い事項としましては、公正・公平な競争を保った政策の継続推進ということで、端末販売の公正・公平な競争を引き続き管理・御指導いただきながら、ユーザーが満足感を得られるような端末販売の促進をきちんと端末メーカーや販売店が継続してやることによって、継続して発展できるような政策を引き続きお願いしたいというところがございます。

課題2というところがございますが、こちらについては、5G端末の普及がなかなかあまり加速していないというところがありまして、こちらについても、他国ですけれども、5Gの端末、また5Gの促進というのを進めている国もあるというところがありまして、日本の国際競争力の強化・維持というところも含めて、5G端末の補助等、特別な御配慮をいただきたいというところがございます。

次に、最後のページになりますけれども、6ページ、課題3ということで、コロナ禍における対策として、感染者接触確認アプリやキャッシュレス決済等の普及を推進していらっしゃいますけれども、シニア層の多くはスマートフォンを持たず、利用することができない、または各通信事業者からの格安プランもオンラインでの購入のみということで、シニア層にとってなかなか利益を還元できていない、難しいというところがございます。

お願い事項としましては、シニア層へのICT化及びスマートフォンの普及の促進というところで、今後国としてICTを進めるに当たって、スマートフォンを持っていないシニア層がICT社会の恩恵を受けることができず、IT弱者や社会的弱者になってしまうことがないように、そういったシニア層に対するスマートフォンへの移行促進やデジタル・デバイドの解消をさせるような政策を継続していただきたいというところがございます。

説明は以上になります。

【新美主査】 ありがとうございます。御質問等については、また後でまとめて時間を取りますので、そちらに譲りたいと思います。

それでは、続きまして、Apple Japanの政務部A P A C統括上級本部長のAnn Rollinsさんに御説明をいただきたいと思います。なお、Apple Japanからのプレゼンテーションは英語でということになります。御説明や質疑応答については、逐次通訳で対応されるということですので、よろしくお願いいたします。

【A p p l e】 皆様、おはようございます。本日は、御省ワーキンググループにおきまして発言の機会を頂戴いたしましたことを心より感謝申し上げます。また、通訳をつけて英語で発言させていただくことも御了承いただきまして、ありがとうございます。

一昨年の省令改正の意見募集の際、弊社から公式のパブリックコメントを提出いたしました。また、昨年の本会合でも発言させていただきました。以降、弊社の理解と立場はいずれも変わっておりませんが、ビジネス環境、その後の変化もございますので、改めまして現状を踏まえながら本日見解についてお話しさせていただきたく、発言の機会に感謝いたします。

2枚目を御覧いただけますでしょうか。先生方には既に弊社製品については知っていただいていると思いますけれども、弊社は、世界で最も優れた製品を作り出し、自分たちが生まれてきた世界をさらに良いものとして次世代へ残すことに邁進しています。具体的には、比類のない品質、業界をリードする機能を持ち、もっとお客様の生活を豊かにし、長く安心して使っていただける製品を設計・製造することを意味します。お客様によってさまざまな御要望をお持ちと認識しておりますので、多岐にわたる製品と価格帯を取りそろえております。また、健全な競争がある市場において重要なのは、多様な選択肢があることであると考えております。僭越ながら、改正電気通信事業法の一部の条項が、日本の消費者にとって、競争の低下、価格上昇、また選択肢減少の要因となっていることを懸念しております。

3枚目に参ります。まずは消費者にとって重要かつ鍵となるものは何か、弊社の考えを申し述べます。競争市場において、消費者にとって多様な選択肢があるということが重要です。また、新しい技術やサービスを消費者が利用できるということも重要です。本日はこの2つを焦点として話をしてまいります。

4枚目に参ります。弊社では、消費者のスマートフォン購入に際して、多様な選択肢を提供しております。日本のお客様も、弊社の最新モデルのi P h o n e、あるいは旧モデルのいずれもお選びいただけます。i P h o n eは旧モデルの場合、お客様が弊社のデバイスに

期待する品質、セキュリティー及び体験をより低い価格で提供しております。お客様からの高い評価、Appleがこだわる品質とデザイン、そして正しく管理された規模の経済によって、たとえ前の世代の製品であってもお客様は素晴らしい体験を提供してくれるものと信頼してくださっているとの自負があります。

一方、新しいモデルでは、最新の5Gのデバイスはもちろんのこと、2020年4月には第2世代のiPhone SEも発売されまして、後者は、最大限お求めやすい価格設定になっております。このように弊社では、お客様の多様なニーズに合ったiPhoneを選べる自由を提供しております。また、弊社は、iPhoneに関しましては、2013年にSIMフリー端末を販売開始いたしました。また、2018年にeSIM対応をしております。いずれもお客様にとっての選択肢を広げるものとして支持しています。

5枚目をお願いいたします。次に、端末市場または通信市場全体に目を向けますと、弊社の考えでは、必ずしも活気があるとは言えない、あるいは競争が十分に機能しているとは言えない側面もあると考えております。

第1点目として端末市場であります。スマートフォンの普及率と出荷台数の関係を見ますと、普及率は上昇傾向、その一方で、新規の出荷台数は伸び悩んでいます。いろいろな要因が推測されますけれども、例えば端末の買換えサイクルが長くなっている、中古端末の利用が増えているということが考えられます。5Gへの移行という重要な事象があるにもかかわらず、新規の端末市場については活況を欠く状況という見方もあり得るかと思いません。

次に、MNP（モバイル・ナンバー・ポータビリティ）でありますけれども、2019年10月の改正電気通信事業法の施行前後で、MNPを利用したキャリアの乗換え件数は大幅に減少しています。弊社の見方では、この傾向は本年も続行していると思われませんが、適正な市場競争の促進によりユーザーの選択肢が拡大し、キャリア乗換えも容易になれば、ユーザーの移行、つまりMNPでの乗換え件数も増えると予想されます。しかし、実際はまだそのような状況には至っておりません。

6枚目をお願いいたします。それでは、次に、今回の電気通信事業法改正に伴う弊社への影響についてでありますけれども、御覧いただいているグラフ、いずれも改正電気通信事業法が施行された2019年10月の前後15か月の純売上高を前年同期比で比較しております。米州、ヨーロッパ、中国、ほかの地域が全て前年比増、iPhoneの全世界での売上げは14%増であります。日本では前年比11%の増加にとどまっています。

2020年9月期の年次財務報告書、これは2020年9月締めでありますけれども、日本での純売上高は横ばいでした。サービス、ウェアラブル、ホーム・アンド・アクセサリーが売上げ増であったことや、対米ドル円高により、iPhoneの売上げ減少と相殺されました。しかし、総じては改正電気通信事業法の弊社に対する影響は決して小さくないと見ております。

7枚目をお願いいたします。コロナ禍の影響について言及いたします。本題に入る前に、罹患された方々とその御家族に心よりお見舞い申し上げますとともに、医療従事者の多大なる御尽力に敬意を表したいと考えます。

昨年も本会合で御紹介しましたとおり、コロナ禍の発生当初、世界全体でiPhoneの生産が一時的に滞る事態となりました。提携先の製造拠点はどこも可能な限り早く再開したものの、生産拡大には想定以上の時間がかかりました。製造拠点を含め弊社製品の生産に携わる方々の健康と安全は弊社にとって最優先課題であるため、サプライヤー各社や各国保機関と緊密に協議しながら生産の再開を図りましたが、iPhoneの供給不足は世界全体で売上げに影響を及ぼしました。結果として、iPhoneの在庫不足は、一時的であったにせよ、世界全体の売上げに、また日本の売上げにも影響を与えました。2020年1月から3月期の全世界のネットセールスを見ますと、iPhoneは前年比で6.73%減、iPadも10%減でした。

一方、サービス、ウェアラブル、ホームアクセサリーの純売上げ増がありましたので、相殺されて、世界全体のネットセールスは前年比1%増となりました。しかし、日本では改正電気通信事業法の影響も重なり、ネットセールスは前年比6%減でした。これは、世界規模での新型コロナウイルス感染拡大に伴う米ドルに対する円高の影響も加味した数字ですので、実際の影響はさらに大きかったと弊社では考えております。

他方、コロナ禍が引き起こした困難な局面におきまして、弊社はイノベーションで特徴付けられる2020年度を終えることができました。弊社のお客様が家族や友人とつながる上で、また仕事や学校への対応、本来であれば、対面で行う日常の多くのやり取りにおいて、かつてないほどデバイスが必要とされていると認識しておりますし、また、テクノロジー全体がかつてないほど日常生活の要となっているという認識を新たにしました。

8枚目です。最後に、今後不可欠となる5Gの普及について弊社の見解をお伝えいたします。iPhone12シリーズの発売を契機といたしまして、5Gの契約者数を大幅に拡大しております。また、現在、MNO各社様の携帯料金プランは、5Gに対しても追加料金な

しで対応されていますし、5Gネットワーク対応エリアも拡大しています。しかし、残念ながら、全体の携帯電話契約数のうち、5Gの契約者は僅か3%にとどまっています。対して、韓国での普及率は17%ということも判明しております。お客様が5Gを活用した新技術やサービスの恩恵を享受する上で、5G対応の端末が当然必要不可欠となりますが、現在の5Gの普及は全体としてかなり低調であると言わざるを得ません。

9枚目です。5Gは経済活動とイノベーションに不可欠な要のインフラでありまして、先日ワシントンD.C.でのバイデン大統領と菅首相の首脳会談を受けて発出された日米首脳共同声明の中でも、第5世代（5G）無線ネットワークへのコミットメントが表明されています。5Gのサービスは既に市場にあり、先に述べたように、電気通信とオンラインによる交流は社会経済のインフラの要となっており、その果たす役割はますます重要になってきています。テクノロジーの活用によって社会課題の解決も可能となりますし、イノベーションを駆使して産業構造の変革も実現されます。

コロナ禍という困難に直面して、社会と経済は、ある種のデジタルトランスフォーメーションを遂げているとも言えます。本日のスカイプでの会議が、私が落ちてしまったこと以外には円滑に進んでいるのは、その一例ではないでしょうか。イノベーションをさらに加速させ、社会に効果的に導入し、経済成長を通じて人々の生活を豊かにするためには、5GとBeyond 5Gネットワークの継続的なイノベーションとその展開を支える政策がなお必要と考えます。

最後に申し添えますが、インフラとモバイル端末やデバイスは、車輪の両輪の関係にあります。日本政府の昨年の税制改正大綱におきまして、5G導入促進税制が盛り込まれまして、国家戦略として5Gインフラの整備が推進されています。しかし、例えて言えば、高速道路が整備されても、その上を走る車両、つまり5Gのデバイスがなくてはなりません。

先生方がワーキンググループで以前議論されましたように、完全分離の目的は既に達成されており、市場には様々なプランが既に用意されています。ここで新たに5G端末の導入を積極的に推進する上で必要なのは、4G、あるいはそれ以前の機種から5G端末へアップグレードした際の免除措置適用と弊社は考えます。

最後になりますが、ユーザーにとって重要なのは、携帯電話にまつわる総所有コスト（Total Cost of Ownership）（TCO）で、通信と端末の費用の両方を含めたものです。完全分離が実現され、ユーザーが低価格のプランを利用できるようになった今、本来、市場競争に委ねるべきものは市場競争に任せるべきと考えております。そうすることにより、さら

なるTCOの低下も見込まれるのではないかと考えております。消費者の選択肢拡大のために、端末購入補助の現行の一律の上限を果たして維持する必要があるのかという点と、5Gについての例外の適用、これらの御検討をぜひ先生方にはお願いしたいと思います。

御清聴ありがとうございました。

【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、続きまして、クアルコムジャパン合同会社の代表社長、須永様から御説明をいただきたいと思います。どうぞよろしく申し上げます。

【クアルコム】 よろしくお願いいいたします。クアルコムジャパン、須永です。

では、早速、私のプレゼンテーションは、主に2ページ、3ページ、4ページ、この3枚になります。まず、2ページをお開きください。こちらは改正電気通信事業法施行後の端末販売の状況、それから新型コロナウイルス感染症による日本市場への端末販売の影響、これについての弊社のコメントをまとめたものになります。おおむね、各社様から御説明いただいたトレンドラインと同じようなことが書かれています。強調したいところのみ、二、三お話をさせていただきます。

弊社は、まず、前年対比ということでデータを作っておりまして、こちらが5ページ、6ページ目になります。構成員限りですけれども、このデータを御参照いただきながら聞いていただくとより分かりやすいと思います。まず、それまでというのは、改正電気通信事業法の施行前後ということで、前ですね、前年比で穏やかに増加していた端末販売台数というのが、この改正法の施行後に減少に転じるという結果が見られています。この現象は、新型コロナウイルス感染症が拡大し始めた昨年の中にも見られています。

しかしながら、2020年6月の第1回目の緊急事態宣言の解除後からは、この販売台数が回復傾向になっています。そして、これも御指摘が皆様からありましたけれども、低・中価格帯の販売台数の割合というのは増加傾向となっています。この回復というのは、新型コロナウイルス感染拡大が加速したための在宅勤務、オンライン学習、リモートラーニングへの流れに伴ったもの、そして、どこでもブロードバンド接続可能という機器への重要性から生み出されたものと考えます。

そして、MNO様各社の取組によりまして通信料金の低廉化が進展して、端末メーカー様、それから半導体、部品メーカー様の取組によって魅力ある4G、5Gの端末が継続的に市場投入されることで、端末販売台数の回復を下支えしたのと考えております。

次のページ、お願いいいたします。ここは、チャネル販売というところに対して、それから

中古端末販売についての弊社の考えを書いております。まず、販売チャネルにつきましては、オンラインチャネルが確実に拡大されているという傾向が見られて、それは消費者の選択肢の増加につながっているということで、ポジティブに捉えております。

それから、SIMフリーに関しては、私ども、特段の知見を持っておりませんので割愛させていただきますけれども、中古販売については、弊社は自由競争の原理を常に尊重しておりますので、市場の多様化というのはその重要な一要素であって、これは十分に認識しております。一般的にはよいことだと思いますけれども、一方で、日本では、一次市場の端末の買換えサイクルというものが、既にほかの先進国よりも長くなっています。これはスライド18枚目にデータを載せております。したがって、中古端末の市場が過度に発達すれば、それは一次市場にとって害となる——ちょっと厳しい言葉ですけれども、害となる場合もあることを御指摘させていただきたいと思います。

4ページに移らせていただきます。こちらはモバイル市場に関する課題、弊社からのお願いベースというところをまとめたものになります。まず初めに、菅政権の国策であるSociety5.0を実現するために、生産性の向上やその他のイノベーションに役立つ5Gを国に速やかに普及させる戦略的な政策が必要だと考えておりました、これは数年、弊社がずっと強調してきたところではございますけれども、この中でも、MNO様の5Gネットワーク導入を加速させる下支えとなった日本政府の税制関連の取組、具体的には、経済産業省様の5G投資促進税制、これに関しては非常に効果があった、大変有意義であったというふうに考えております。本当にありがとうございます。

その上で、日本が今後どこに注目、着目していくべきか、注力していくべきかというところを、非常に僭越ですけれども述べさせていただきます。5Gの周波数というのはSub 6と言われる6ギガヘルツ帯の下を使うものと、それから28ギガ帯、一般にですけれども、その上を使うミリ波帯、この2つの周波数が用意されておまして、日本でもこの2つを使える環境にあります。この28ギガヘルツ帯というのは、非常に使い勝手が難しいという技術なんですけれども、一方では、ここを有効に使うことによって、5Gの本当の体験というものをお客様にお届けすることができると思っています。このミリ波帯を使う国というのはまだ限られております。目下、日本は米国とともにミリ波先進国として世界から注目されています。ミリ波の端末も十数端末ですけれども、昨年からは市場投入させていただいております。

私、ミリ波の技術を使うことは少し難しいというふうに申し上げましたけれども、この難

易度が高いミリ波端末には、日本の多くの部品というものが使用されています。特にアンテナ回り、アナログ系、それから熱、こういったところが非常にバランスよく端末の中にパッケージされなければ、商用のミリ波端末というものはできませんけれども、日本の端末メーカー様はここに果敢に取り組んでくださっておりまして、非常に質のいいミリ波端末を投入していただいております。2021年は、ミリ波をローンチする国が増えてきます。こうした中、日本がミリ波のリーダーシップを維持するというのは非常に重要ではないかなというふうに考えます。

ミリ波のよいところを具体的に言いますと、Sub 6の5G端末の通信速度の数倍速いスピードでデータの送受信ができます。もっと具体的に言うこともできますけれども、数倍というふうにお考えください。5Gでいろんなイノベーションを起こすということを考えるときに、このデータスピードの高速化、については処理の高速化、こういったものをいかに上げていくか。処理時間イコール、極端に言ってしまうと無駄時間とも言えるかもしれませんので、こういった処理のスピードを上げていって、いかにサクサク感を上げていくか、レスポンスタイムを上げていくか、こういったものはイコール効果的な仕事量というところにも直結するというふうに思っておりますので、このミリ波のユースケース、ミリ波の端末を増やしていくというところは、日本の5Gを使ったイノベーションを加速するという点で非常に有効と考えます。

したがって、日本で5Gの真の利益をもたらすためにより多くのミリ波の機器が必要であり、それについて総務省様には、こういったミリ波機器や設備の導入を後押し、かつ加速する取組を検討するよう要望させていただきたいと思っております。一例ではありますけれども、5Gのミリ波端末に限ってサブシディの上限を上げるというようなことも有効ではないかと考えます。

最後になりますけれども、法改正施行後のモバイル市場の状況については、今後も毎年評価・検証を行うこととされておりますので、総務省様には継続的な検証をぜひお願いしたく存じます。

以上です。ありがとうございました。

【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、続きまして、一般社団法人リユースモバイル・ジャパンの理事長、栗津様から御説明をいただきたいと思っております。どうぞよろしくお願いいたします。

【RMJ】 RMJの栗津でございます。本日は発表する機会をいただきまして、誠にあ

りがとうございます。今回のヒアリングでは、RMJ正会員15社にアンケートを取りまして、その結果を基に資料4-4を作成しております。

資料右上、スライド番号2ページを御覧ください。最初に、改正電気通信事業法施行後の中古市場の動向です。4ページをお願いします。構成員限りとなりますが、2020年3月期、RMJ正会員の総店舗数は2,246、販売台数、買取り台数はそれぞれ162万台、151万台でございました。

5ページ、改正法施行後のRMJ2020年度販売台数は、新型コロナウイルス感染症の影響を受けながらも前年を上回っております。

6ページ、RMJの40%の事業者が買取り台数減少となった一方、販売台数と顧客層は共に広がったとの回答も多くありました。

続きまして、10ページをお願いいたします。SIMロック解除の義務による中古市場への影響についてお伝えいたします。義務化の結果、SIMロック解除済み端末の買取り台数、販売台数だけでなく、それぞれの買取り台数も増加し、顧客層も広がったと回答をもらっています。

SIMロックによる中古端末の流通上の課題として、13ページ、SIMロック関連で国民生活センター様をはじめ、私どもに来ている消費者からの声と私どもの課題を鑑みますと、売る側も買う側もSIMロック解除がされているかどうか分かりにくい。また、SIMロック解除手続方法自体が分かりにくい。

14ページをお願いします。SIMロック解除端末の対応バンドが分からないなどの課題が挙げられます。

15ページをお願いします。これらを踏まえまして、SIMロック解除に関する提言を私どもでまとめました。①そもそもSIMロックは要らないんじゃないか。②SIMロック解除されているかどうか分かりにくいいため、端末を一目見て識別できるような仕様とするよう義務化できないか。③端末ごとに対応キャリアとバンドの一覧表を作成・公開すべきじゃないか。④MNOは他MNOでも使用できるようバンド対応を行うべきではないか。

以上、4点御議論いただければ幸いです。

続きまして、16ページをお願いします。中古端末の流通に係る課題に移ります。

18ページ、中古端末流通に係る課題としてアンケートの回答が多かったのが、ネットワーク利用制限、先ほど提言いたしましたSIMロック解除の確認方法の簡素化、そしてデータ消去関連でございます。

21ページをお願いいたします。最初に、ネットワーク利用制限について。左側のMMD研究所様のデータによりますと、MNO契約者の70%以上が分割払いを選択されているということがこのグラフから明らかとなりまして、現行のネットワーク利用制限のルールでは、70%以上の端末が「▲」表示になる可能性がございます。その結果、買換え時に端末を下取りや買取りに出そうとしますと、査定額が減額され買取り自体を拒否されるといったような消費者が不利益を受ける事例が発生しております。

また、二次流通であります私どもの中古市場におきましても、端末の前所有者が債務不履行状態になりますと、ネットワーク利用制限が「×」表示、いわゆる赤ロムとなってしまう、突然、スマートフォンが使えなくなり、取り返しのつかないリスクにつながる可能性もございます。

22ページをお願いします。赤ロムに関するこれらのような顧客の声は、当然、国民生活センター様や全国消費生活相談員協会様をはじめ、私どもにも届いております。また、私どものほうでも赤ロムの注意喚起を行っています。それら消費者保護の観点からも、1点目、SIMロック解除に関するルールと同様に、信用確認措置をもってネットワーク利用制限「▲」の対象となる分割購入者も、「○」に移行する措置を取っていただけないか。2点目、確認サイト表示方法も明確に判断できるように。この2点の改善議論をお願いいたします。

続きまして、次の課題でありますデータ消去関連は23ページになります。端末機能の初期化やソフトウェアを使った上書き消去では、非接触型ICカード情報、いわゆるフェリカ情報は消去できない仕様になっております。近い将来に、マイナンバーカードや運転免許証等の機能搭載も検討されている中で、消去を利用者責任とすることは利用者を遠ざけるのではないかということで、モバイル市場の公正競争に向けて協議会や意見交換を希望いたします。

最後に、中古端末認証制度の現状についてでございます。27ページをお願いいたします。リユースモバイルガイドラインはこれまで2回改版いたしまして、昨年11月13日には、これからお話しするリユースモバイル事業者認証制度の記者発表会も行っております。

28ページ。認証制度は、消費者の方にリユースモバイル端末、中古端末を安心安全に購入・売却いただくことを目的としまして、リユースモバイル事業者認証を取得した企業がどこであるのかということをはっきりやすく表示する制度でございます。

29ページをお願いします。認証制度は2つにより構成されておまして、リユースモバイル事業者認証とガイドラインの中のバッテリーのみに特化した認証でありますリユース

モバイル事業者認証（バッテリー関連）になっております。

30ページをお願いいたします。こちらが認証制度の特徴でございます。公正中立な認証機関でありますリユースモバイル事業者認証審査委員会を設置いたしまして、その他実地確認や罰則規定も設けて対応しております。

31ページをお願いいたします。現在、取得している企業様は、日本テレホン株式会社、株式会社携帯市場、ブックオフコーポレーション株式会社、株式会社ソフトマップの4社になります。

32ページ。現在、RMJの会員様の中で申請予定企業は4社ありまして、コロナ禍ではありますが、順次、審査手続を進めていこうと思っております。

34ページをお願いいたします。消費者保護に向けまして、中古端末自体の認知度を高めなくてはいけないというところと、リユースモバイルガイドラインや認証制度の全国消費生活相談員協会様や国民生活センター様と連携し、また総務省様のポータルサイトなどを通じてさらなる認知度向上の活動を強化してまいります。

35ページになります。アクションプランの実現に私どもが微力ながら貢献するために、引き続き、RMJとしまして消費者にとって分かりやすく納得感のある料金サービスの実現と、安全に安心して取引ができるリユースモバイル市場を目指してまいります。

以上になります。ありがとうございました。

【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、これまでいただいた御説明について御質問、御意見のある方は御発言をお願いいたします。発言希望の方はチャットにて合図ください。どうぞよろしく申し上げます。

それでは、大谷さん、どうぞ御発言をお願いします。

【大谷構成員】 ありがとうございます。日本総研の大谷です。改めて端末市場について様々な御説明をいただくことができまして、理解を深めることができました。どうもありがとうございます。

そこで、質問をさせていただきたいのですが、Appleの方に御質問をさせていただきたいと思っておりますので、通訳の方のスタンバイをお願いしてよろしいでしょうか。

Appleの方の御説明を伺いますと、資料の6ページで2019年の10月から12月までのリージョン別売上げ11%が前期対比上昇されているという御説明をいただきました。この11%という数字は、かなりほかの国々と比べて低調だということですが、健闘されていたのではないかと私は思っております。

といいますのも、日本では、2019年の10月に消費税の増税がなされておりまして、2019年12月の調査では、10月から12月までの家計全体の消費支出が5%程度減少したということになっており、大きな消費へのブレーキとなっていたということがその後の調査で分かっております。そして、7月から9月までというのは増税が分かっておりますので、駆け込み需要ということもありまして、10月以降はその駆け込み需要の反動という状態にもなっていたということが分かっております。そうしますと、この11%という伸び率の減少の原因というのが電気通信事業法の改正のみにあるという分析は必ずしも正確なものではないのではないかと考えております。そうしますと、この消費税の増税の影響などを勘案して、本当に電気通信事業法の改正の影響というのを正確に把握するためには、もう少し詳しい情報の提供をいただく必要があるのではないかと考えております。

そうしますと、端末市場に与えた影響といったものを分析するために、御社の主力商品であるiPhoneの機種別、価格帯別の売上げの台数であるとか、金額の変動といったものについての情報提供をいただくことによって、より正確に端末市場に与えた影響、これは電気通信事業法が与えた影響というのを分析できるのではないかと考えております。

そこでお願いというか、可能かどうか教えていただきたいのですが、今申し上げたように、端末市場の分析のために必要な情報をこの会合限りで御提供いただくことができるかどうかを教えていただきたいと思っております。

ありがとうございます。以上です。

【新美主査】 それじゃ、どうぞAppleさんのほうからお答えがあれば、よろしくお願ひします。

【Apple】 御質問ありがとうございます。売上台数、売上高などを検討する際には様々な要因を考慮する必要があると思っております、要因というのは1つとは思っておりません。それには消費税かもしれませんし、改正電気通信事業法、その他多様な要因が考えられます。ただ、このスライド8枚目で御指摘したかったのは、日本における5Gのデバイスの普及が日本では低調だということがポイントだと思われれます。当然、デバイスの普及が低調ですと、経済の中のほかのセクターが開発する関連サービスの普及も遅くなります。弊社の一番の懸念、主要な懸念といいますのは、イノベーションに対する影響になります。先生からいただきましたデバイスの機種ごとの台数や売上げの情報ではありますが、恐縮ながら、弊社ではそのような情報は公表しておりません。

【新美主査】 よろしいですか。

【大谷構成員】 大谷でございます。御回答ありがとうございます。今後、できるだけ詳細な分析を行うために、必要な情報提供をこれからもお願いしていきたいと思っておりますので、またプレゼンテーションで有益な御提言をいただければと存じます。

以上です。

【新美主査】 それでは、次の質問者に移ります。中央大学の西村さん、御発言どうぞお願いします。

【西村（暢）構成員】 中央大学の西村です。よろしくお願いいたします。

質問というのがクアルコム様に1点、そして、RMJ様に2点お伺いさせていただければと思っております。そして最後に、1点コメントというような形で発言をさせていただきます。

1点目は、クアルコム様の資料3枚目、中古端末の流通に関してでございますが、中古端末市場が大きく発展することで一次市場に害が出るということでございますが、どのような害なのか。それは競争に対する害なのかどうか、もう少し詳細な御説明をいただきますと幸いです。

RMJ様に対して1点目の質問。先ほど申し上げましたクアルコム様の中古端末市場の発展が一次市場への害になるという、そういった御指摘についてどのような御感想をお持ちになったのかということをお伺いさせていただきます。

RMJ様に2点目の質問でございますが、スライド17枚目のところで、MNOとの間で中古の国内流通に向けた協議というものが今後加速していかなければならないとの御提言がございます。どのような具体的な協議というものを想定されておられるのか。特に中古市場の発展、あるいは拡大に向けた何か御提言があればお聞かせください。以上が質問でございます。

最後、コメントで恐縮でございますが、前半のパートで本来であれば発言すべきところでございますが、北構成員からの質問の中の、MVNO委員会様の資料の9枚目のiPhoneなどの調達後の在庫リスクと、それから27条の3ガイドラインというような形で質問があったかと記憶しております。恐らく個社対応というような形での御回答だったと思われれますが、I I J様の17枚目のスライドに同じ記載がございましたので、もしお時間が許すようであれば、あるいは今日、かなり時間が切迫しているのであれば、別途、後日改めまして質問としてお聞かせいただけますと幸いです。取り留めのない質問が続きましたが、どうぞよろしくお願いいたします。

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、まずクアルコム様から、どうぞ御回答をお願いします。

【クアルコム】 一次市場にとって有害となるというところですね。少しこれは言い方が極端、一次市場というふうに極端に書いてしまって申し訳なかったなど今思っておりますけれども、これはサプライチェーン全体にとって活動を低下させる懸念があるというふうに言い換えたほうがいいかなと今思っております。この携帯電話産業を支えている巨大なサプライチェーンがあります。そこは簡単に言えば、新しい製品、部品、半導体をどんどん使っていただくことで回っていく、活性化していくサプライチェーンとなっておりますので、やはり中古市場というものが過度に発達してしまうと、当然、その分、新規端末が売れなくなるという現象に結びつくとは私は思っておりますので、そこをこういった表現をさせていただいたということでございます。

回答になっておりますでしょうか。

【西村（暢）構成員】 中央大学の西村でございます。やはりその「過度」という意味の定義づけがかなり難しいなということと、もう一点申し上げますと、どこの市場の競争を考えるかということが、やはりまた今後、議論されなければならないなというふうに感じた次第です。御回答ありがとうございました。

【クアルコム】 御指摘ありがとうございました。そういったところを検討させていただきます。

【新美主査】 それじゃ、続きまして、RMJさんへの質問について、どうぞお答えをよろしくをお願いします。

【RMJ】 西村先生、御質問ありがとうございました。それでは、1点目の中古端末市場がというところなのですが、現状、総務省様のデータですと、中古が新品市場に対して5%程度にとどまっているというところと、あと中古を買われる方と新品を買われる方と客層が現状大きく分かれているので、そこまで影響が出ないのかなと思っております。

その一方で、アクションプランのほうで様々な選択肢を広げていろんな端末をというところで進められている中で、中古端末の安さや、より広く購入できる端末の選択肢も広げられるかなというところなので、そこは一次市場、二次市場のメリット、デメリットはあると思うのですが、そこを一緒になって業界を広げていければなと思っております。

2点目が、17ページのMNOのところなのですが、現状では、国内流通よりも海外流通のほうが多様な状況になっておりますので、ここを海外流通の前に一旦、国内流

通で、例えば入札をかけていただくのか、私どもの価格を見ていただくのかというところがあまりないような状況にはなっていますので、その部分をしっかりと協議させていただいて、今後進めさせていただければなというふうに思っております。

【新美主査】 どうもありがとうございます。西村さん、3点目については、ちょっとこれは時間の都合で後回しというか、次回ないしは書面でのやり取りにしたいと思っておりますので、西村さん、それでよろしいでしょうか。

【西村（暢）構成員】 承知いたしました。よろしくお願ひいたします。

【新美主査】 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。AppleさんとRMJさんに質問がございます。一気に説明しますと、Appleさんには、本日、メンションされなかったことについてなんです、今年3月、Apple米国本社がIRPをグローバルに拡大する、日本にも拡大すると発表されました。その後の日本での展開状況についてお教えいただきたいと思ひます。それを展開する上での課題がございましたら、ぜひお教えいただきたいと思ひます。

どうでしょう。先にお答えいただきますか、それともRMJさんに。

【新美主査】 RMJさんをお願いします。

【北構成員】 2つありまして、5ページに販売数が一時期大きく増加しているところがあるのですが、この増加した理由についてお教えいただきたいというのが1点です。

もう一つは、中古端末の流通に係る課題について4つ御説明いただいたのですが、それ以外の5点についても非常に重要でありまして、この項目は、たしか以前もプレゼンされたときと同じ項目だと理解しています。それぞれ、いろいろ御要望されたのですが、結局その後何か進展があったのか。リファービッシュ、純正部品の調達、C2C取引における端末の評価基準、プラットフォーム向けガイドライン、ここら辺も非常に気になっておりまして、その後の進捗があればお教えください。

以上でございます。

【新美主査】 ありがとうございます。それじゃ、まずAppleさんに対する質問からお答えいただきたいと思ひます。よろしくお願ひいたします。

【Apple】 御質問ありがとうございます。御指摘のとおり、4月に独立修理事業者のプログラム、IRPを世界的に拡大し、これは日本も対象になっています。弊社にとって重要なポイントというのは、弊社またはキャリアさんが今までもたらした品質基準を引き

続き消費者に対してキープすることであり、その点をIRP、独立修理事業者さんに期待するということになります。プロバイダーさんからプログラムに関するお問い合わせを多数いただいております、大変よい御反応を日本のプロバイダーさんからいただいております。

【北構成員】 ありがとうございます。

【新美主査】 それでは、RMJさん、御回答があれば、どうぞよろしく申し上げます。

【RMJ】 北先生、御質問ありがとうございます。1点目の5ページのところが、2020年のQ1が急激に伸びているというところなんです、こちらは御推察のとおり、コロナの関係でタブレット、スマートフォン、テレワーク人数が急激に伸びまして、そちらの数字がこの結果として現れているような状況になっております。

2点目の課題の部分なんです、C2Cとかプラットフォーム向け、あとリファービッシュのところに関しては、特段進展はしていないのが現状でございます。ただ、各社で個別にいろいろ議論されているとかディスカッションされているというのを把握しているような状況でございます。

以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。

それでは、続きまして長田さん、御発言をお願いします。その後、全相協の西村さん、お願いします。

【長田構成員】 長田でございます。私からは、CIAJさんとAppleさんに同じような質問をさせていただきたいんですけども、5Gの普及のためにはさらなる端末の普及が大事であると。なので、改正法の範囲から外して、何か端末の購入補助が必要だというような趣旨の御発言があったと思うんですけども、5G自体をまだ必要としていない、そういうサービスを必要としていない日本の方も大勢いらっしゃるのかなということをお考えながらも、5Gの魅力を伝えるためには、むしろ高性能・高価格な端末ではなく、使いやすい性能で、かつ中・低価格の端末の普及というのをむしろ進めるべきではないかと思っております。そういう御予定はありませんかという質問です。

以上です。

【新美主査】 それでは、今、英語でやっていただいたので順序がちょっと逆になりますが、Appleさんから答えていただいた上で、その後、CIAJさんに答えていただきたいと思っております。

それでは、まず、Appleさんからお答えいただきたいと思っております。

【A p p l e】 御質問ありがとうございます。改めて強調いたしますが、弊社では5 G端末のみに焦点を置いているわけではなく、3枚目のスライドにありましたとおり、例えばS Eなど、多岐にわたるニーズに合わせて製品群を提供しています。5 Gだけに特化しているということではありません。

しかしながら、市場におきまして、新技術、新デバイスが登場したら、それを試す選択肢を消費者に対して与えていただくことが重要と考えており、そのため5 Gについての免除措置の御検討をお願いした次第であります。従来、やはり新しいものにはなかなか手が出ない、あるいは躊躇する向きが消費者の中にあると思いますので、その面で補助というのが助けになってきたと思います。そういう観点から申し上げました。

【新美主査】 それでは、続いてC I A Jさん、お願いします。

【C I A J】 C I A Jの芦原です。私ども、端末メーカーではないので直接お答えすることはできないんですけれども、基本的には中・低価格帯の端末の販売というのも皆さん検討されてはいると思います。ただ一方、価格に影響するのはやっぱり部品、そういった部品がどれぐらいの物量出ていくかというところが大きく価格に影響すると思っておりますので、鶏と卵じゃないんですけれども、ある程度一定の出荷が見込めるようになれば、端末もだんだん下がっていくというところであるかと思っております。

答えとしてはそういうことになるんですけれども、一方、先ほどのクアルコムさんの話で、28ギガ帯の日本が先行しているというようなところの広帯域のミリ波の5 G端末の利用という意味では、そういったところでいろんなサービスの可能性がやはりあると思っております。そういったところの支援もいただければ、日本が先行して5 Gを活用した映像配信等を含めて先行できるのではないかということでございます。

回答になっているかどうか分かりませんが、以上でございます。

【新美主査】 ありがとうございます。長田さん、よろしいでしょうか。

【長田構成員】 税金から支援をするということをお考えなのかどうかというのはありますけれども、これで結構です。

【新美主査】 それでは、続いて全相協の西村さん、御発言をお願いします。時間も来ておりますので、西村さんで一応、最後の発言者ということにしたいと思います。どうぞ、西村さんをお願いします。

【西村（真）構成員】 全相協の西村です。長田さんがおっしゃった5 Gの絡みについても、やはりまだ消費者にとってどういうメリットがあるか全く見えてこない中で、5 Gを特

別扱いするというのについては、なかなか一般的な理解がまだ得られていない土壌があるかなと思っています。

あと、質問としては、C I A Jさんに質問なんですけれども、レジュメの4ページにお示しされているように、各バンドへ対応するという端末を作るとなるとコストアップが考えられると。一方、従来のような通信事業者独自の機能についての対応は難しいというふうに書いておられますが、いわゆるこの通信事業者独自の機能というのは何を指しているのかということと、現在、キャリアで売られているOEM端末、カスタマイズされているとはいえ、それが本当に消費者にとって必要なことなのかというのは少し疑問に感じていますので、具体的にどのような通信事業者独自の機能ということをお考えになってここに書かれているのか、できたら説明をお願いいたします。

以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。それでは、C I A Jさんへの御質問、どうぞよろしくをお願いします。

【C I A J】 C I A Jの芦原です。まず御質問ですけれども、今、全通信事業者様向けの帯域方式を網羅的に開発するということになりますと、従来ですと特定のキャリアさん向けの周波数帯域について開発できたというところがあって、網羅的にやるとなると、各キャリアさんの各帯域、方式に関して全てで対応をするというところで、多少コストアップするというところで回答させていただいています。通信事業者様独自の機能というところは、従来、もともとガラケーの時代から、キャリア様の機能の競争力の1つとして端末がありましたので、そういったところの位置づけができなくなるというところでございます。

回答としては、これでよろしいでしょうか。

【新美主査】 西村さん、よろしいでしょうか。

【西村（真）構成員】 通信事業者独自って、これからあまり要らなくなるのかなと個人的に思っています。

以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。一応、時間も大分過ぎておりますので、質疑、御発言は以上にしたと思いますが、今の端末の問題、議論を伺っておりましたけれども、どうもやっぱりサプライヤーの立場からと、それから消費者の立場からというのは随分スタンスが違うなというふうに思いましたので、今後政策についての提言をするにはかなり慎重な議論が必要かと思えます。特にユーザーといっても非常に多種多様でありますし、サブ

ライヤーといっても立場によって違ってきておりますので、どこが一番、落としどころと言うと表現は悪いんですけども、一致点が見いだせるかというのは容易なことではないなというふうに思います。いずれにしても、ここの会議では、多様な視点というのをを出していただくことが一番大事だと思いますので、ぜひその辺の議論、今後も展開していただきたいと思えます。

非常に熱心に御議論いただきましたが、まだまだ御発言の余地、御発言をしたい意思をお持ちの方もいらっしゃるかと思いますが、これにて本日の議事は終了したいと思います。

なお、時間によって区切りましたけれども、追加の御質問あるいは御発言がございましたら、事務局までお知らせいただきたいと思えます。御質問につきましては、各事業者様に改めて問合せをするということにしたいと思えます。その際には、事業者の皆様、よろしく御協力いただきますよう、よろしくお願い申し上げます。そういう意味で、各構成員の皆様方、追加の御発言、御質問がございましたら、非常にショートノーティスになりますが、19日水曜日の午後5時までに事務局までお寄せいただきますようお願い申し上げます。

それでは、最後に事務局から連絡事項がございましたら、よろしくお伝えいただきたいと思えます。

【五味料金サービス課係長】 事務局でございます。本日は活発な御議論、ありがとうございます。新美主査からも御案内がございましたが、本日のヒアリング発表者に対する追加質問につきましては、事務局より改めてメールにて御連絡させていただきますので、よろしくお願いいたします。

また、次回会合の詳細につきましては、別途事務局から御案内差し上げるとともに、総務省ホームページに開催案内を掲載させていただきますので、よろしくお願いいたします。

事務局からは以上でございます。

【新美主査】 それでは、本日も大変熱心な御議論をいただきまして、ありがとうございます。会合はこれにて閉会ということにしたいと思えます。どうも本当にありがとうございました。

以上