

競争ルールの検証に関するWG（第20回）

1 日時 令和3年6月9日（水） 18:00～20:00

2 開催形式 Web会議

3 出席者

○構成員

新美主査、相田主査代理、大谷構成員、大橋構成員、北構成員、佐藤構成員、
関口構成員、長田構成員、西村（暢）構成員、西村（真）構成員

○オブザーバー

小室公正取引委員会事務局経済取引局調整課長

○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、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、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、五味
料金サービス課係長

4 議事

【新美主査】 それでは、皆様、こんばんは。今日もお忙しいところ、また夕刻にもか
かわらず、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20回を開催したいと思
います。

本日の会議につきましても、御承知の情勢を踏まえまして、ウェブ会議による開催とい
うことにさせていただきます。

まずは議事に入ります前に、事務局から連絡事項等の御説明をいただきたいと思いま
す。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
御協力いただきまして、誠にありがとうございます。

これまでの会合と同様に、御発言を希望される際には、チャット欄にその旨を書き込ん
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、傍聴者からは見えません。

御発言に当たっては、皆様が発言者を把握できますよう、お名前を冒頭に言及いただきますようお願いいたします。また、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。

なお、本日の資料につきまして、第18回の事業者等ヒアリングを踏まえまして、構成員の皆様からいただきました追加質問に対する各社からの回答についても、参考資料としてお付けさせていただいております。

以上でございます。

【新美主査】 どうもありがとうございます。それでは、議事に入りたいと思います。

本日は、前回に続きまして、報告書案の取りまとめに向けた方向について御議論をいただき、整理をしてみたいと思っております。

具体的には、事業法第27条の3適合契約への移行に関する事項、事業法第27条の3の執行に関する事項、それから、端末市場の動向に関する事項でございます。

この3点についてそれぞれ事務局から「検討の方向性（案）」を御説明いただき、意見交換を行うという形で進めたいと思っております。

そして最後に、固定通信分野における事業者間連携による工事の削減について御報告をいただく予定でおります。

それでは、まず議題1の検討の方向性（案）「事業法第27条の3適合契約への移行に関する事項」について御議論をいただきたいと思っております。

まずは、事務局から御説明よろしくをお願いいたします。

【仲田料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。資料1「事業法第27条の3適合契約への移行に関する事項」を御覧ください。

1ページ目を御覧ください。まず事業法第27条の3のルールでございますけれども、施行日以降、新たに約す契約については、事業法第27条の3に適合した条件の契約である必要がございます。ただし、施行日より前に約された契約につきましては、適合しない条件のまま更新することも特例として認めております。こちらの契約、残っておりますものが、既往契約でございます。

既往契約には2種類ございます。①とございますけれども、事業法第27条の3不適合期間拘束契約、こちらの契約は違約金1,000円超、期間拘束2年超などの事業法第27条の3に適合しない契約でございまして、現在特例により、再度、改正法不適合の条件

で更新をすることができる状態となっております。

もう一つ、②でございますとおり、事業法第27条の3不適合利益提供等がございます。こちらは端末購入を条件とする通信料金の割引や通信契約の継続利用を条件とする端末代金の値引き、割賦残債の支払免除等を行う旧端末購入サポートプログラムなどが該当いたします。

続きまして、2ページを御覧ください。こちらの既往契約につきましては、移行促進のための取組として、事業者においては計画を策定し、各種取組を実施しております。

まず違約金免除等の取組でございますけれども、MNO3社は、現在自社内の適合契約に移行する際の違約金の免除等を行っております。

なお、NTTドコモにおいては、違約金の免除ではなく、違約金の留保を行っておりますが、本年秋以降、違約金の留保を撤廃することを表明しています。

また、取組のうち、周知について、前回の「報告書2020」では、各事業者による周知が改正法の施行前後と比較して低調になってきているという指摘がなされておりました。この点、総務省でアンケート調査も実施しておりますけれども、適合契約に移行した利用者のうち約4割の方が案内がなかったと回答しているような状況でございます。

続きまして、3ページを御覧ください。各契約の現状でございます。まず不適合期間拘束契約についてでございますけれども、現在、改正法施行時と比較して約5割の5,300万契約が残っております。こちらの不適合期間拘束契約でございますけれども、MNO3社の契約数に占める不適合期間拘束契約の割合は45.8%ということになっております。

また、続きまして、不適合利益提供等についてでございますけれども、端末の購入を条件とする通信料金の割引につきましては、約620万件が残っておりまして、各社の割合も記載しておりますが、おおむね3割以下という状況でございます。

続きまして、回線契約の継続を条件とする割賦代金の残債免除、旧端末購入サポートプログラムでございますけれども、こちら、約1,405万契約ほど残っておりまして、KDDI75%、ソフトバンク56%の契約が残っているということになります。

そのほか、MNO3社の不適合期間拘束契約のうち、約2割は3G契約となっております。

この後、4ページから23ページまで、参考資料、また事業者の意見、構成員の皆様の御意見をまとめております。

1点、14ページだけ御説明させていただきます。14ページを御覧ください。先ほど来御説明をしております旧端末購入サポートプログラムの概要でございます。こちら、改正法の施行前にKDDI及びソフトバンクが48回割賦での端末購入を加入条件としたプログラムとして提供していたものでございます。

以下の条件を満たした場合に、割賦残債最大2年分が免除されるプログラムとなっていたとさせていただきますが、3つ条件ございまして、1つが通信契約を継続していること、2つ目が旧端末を下取りに出すこと、3つ目が新たに端末を購入することが条件となった契約となっております。

続きまして、検討の方向性を御説明させていただきます。24ページを御覧ください。御説明させていただきますとおり、事業法第27条の3で禁止されている提供条件により改正法施行後も提供が続けられている契約は既往契約として現在も残っている状況でございます。こちらにつきましては、事業法第27条の3の趣旨を徹底する観点から、できる限り早急に解消すること、具体的には、既往契約がゼロになることが望ましいということになっております。

2パラ目でございますけれども、2019年10月の改正法施行時においては、既往契約の特段の終了時期は定めず、事業者が策定した計画に基づき、これまで解消状況を確認してまいりました。しかしながら、改正法施行から2年を迎えようとする中で、解消に向けた具体的な出口を検討する時期に来ていると考えられるのではないかとさせていただきます。

「特に」というところでございますが、昨年の秋以降、携帯各社から低廉な料金プランが次々と発表され、市場全体として競争が活性化しており、また、MNPに関するルールの改正、SIMロックの原則禁止、eSIMの導入などにより、ほかの要因によるスイッチングコストの低減も進捗している状況でございます。

こうした中で、既存大手であるMNO3社が事業法第27条の3の趣旨に反する囲い込みの高い既往契約に加入する利用者を多く抱えたまま、新規事業者やMVNOとの間で顧客獲得を争うことは決して対等な競争条件とは言えないのではないかと。このため、公正な競争環境を整える観点からは、既往契約を早期に解消することが強く求められると考えるのではないかとさせていただきます。

続きまして、それぞれの既往契約についてでございます。(2)とさせていただきますとおり、まず不適合期間拘束契約についてでございますが、先ほど御案内差し上げましたとおり、

本年3月末時点で改正法施行時と比較して約5割が残っている状況でございます。MNO 3社のうち、KDDI及びソフトバンクにつきましては、違約金9,500円の免除という取組を行っておりますので、適合契約に移行さえすれば、改正法の趣旨に反する違約金を払うことなくほかの事業者へ通信事業者を乗り換えることが可能であるという状態となっております。

他方、NTTドコモについては、現在違約金9,500円の留保の政策が取られております。25ページを御覧ください。この点につきましては、モバイル研究会の最終報告書におきましては、移行促進のための適切な対応の必要性について検討していくことが必要な旨の指摘がなされておりました。

この点について、NTTドコモは、本年秋に解消することを表明しておりまして、これが実現すれば、MNO 3社が全ての不適合期間拘束契約について、各社の改正法適合契約に一度移行すれば、改正法の趣旨に反する違約金を支払うことなく他事業者へ通信契約を乗り換えることが可能となる環境が整うこととなります。

他方で、こちらの期間拘束契約は、不適合の条件のまま更新が繰り返されることにより永続的に残る可能性があること、また、一度移行しなければ、改正法の趣旨に反する違約金を支払うことなく他事業者へ乗り換えることができないこと、すなわち、一手間余計にかかっているということを踏まえますと、施行後2年を迎えるこのタイミングで一定の移行の完了期限を定め、移行を図ることが適当ではないか。また、その際には、利用者利益にも配慮することが必要ではないかとさせていただいております。

続きまして、不適合利益提供等についてでございますけれども、まず通信料金割引の契約につきましては、3割以下程度まで減少してきている状況でございます。

他方で、KDDI及びソフトバンクが提供する旧端末購入サポートプログラムにつきましては、本年3月末時点で両者とも5割を超える不適合な契約が残っている状況でございます。

こちらの旧端末購入サポートプログラムにつきましても、モバイル研究会の最終報告書において、改正法施行後も一定期間にわたり困り込みが継続する旨、また、事業者においては、条件についての見直しを含め、移行促進のための適切な対応の必要性について検討していくことが必要な旨の指摘がなされておりました。

続きまして、26ページを御覧ください。以上のとおり、不適合期間拘束契約については、事業法第27条の3の規律に反する条件ではあるものの、今秋以降、NTTドコモの

違約金留保の解消が実現した場合には、一度適合契約に乗り換えることによって、事業法第27条の3の規律に反する違約金を支払うことなく、通信事業者を乗り換えることができる環境が整うこととなります。

これに対し、旧端末購入サポートプログラムについては、利用者が通信事業者を乗り換えるためには、事業者を乗り換えなかった場合に得ることができる利益である残債免除を断念するか、必ずしも望まぬ形やタイミングで端末を買い換えなければいけないという条件が依然として残っている状態でございます。これにもかかわらず、これまで見直しがされておられません。このため、利用者における端末の買い換えサイクルが長くなってきている中で、今後も旧端末購入サポートプログラムの残存契約が残り続け、事業者の乗り換えを妨げる囲い込み効果が継続することが懸念される。

このため、旧端末購入サポートプログラムについては、競争上問題が大きく、極力早急に解消することが強く求められるのではないかとさせていただいております。

以上を踏まえました今後の方向性でございます。既往契約を抱える事業者においては、以上のような競争上の懸念点・問題点を踏まえて、できる限り早期の既往契約の解消に向けて具体的に取り組むことが求められるのではないかと。

このため、総務省においては、御説明いたしました既往契約の種類に応じて、その解消の進捗状況や囲い込みの効果の程度、また利用者への影響にも配慮しつつ、既往契約の早期解消に向けたスケジュールを定めた上で、事業者に対し既往契約をできる限り早期に解消するための積極的な取組を求めることが適当ではないかと。

その際、既往契約につきましては、事業法上一義的には違法とは言えないため、基本的に事業者各社の自主的な取組を求めることとなります。このため、総務省においては、必要に応じて、例えば今後の周波数割当等に当たってこれらの自主的な取組の対応について審査に活用するなど、事業者にインセンティブを与えてその取組を促すことも検討に値するのではないかと、とさせていただいております。

事務局からの説明は以上となります。御審議のほどよろしくお願いいたします。

【新美主査】 どうもありがとうございました。それでは、ただいまいただいた御説明につきまして、御質問のある方、あるいは御発言のある方はチャットにして合図していただきたいと思います。よろしくお願いいたします。

それでは、全相協の西村さん、どうぞ御発言よろしく申し上げます。

【西村（真）構成員】 全相協の西村です。ありがとうございます。ドコモの違約金留

保が今年の秋をめどに解消されるという話は大変ありがたいなと思っています。やはり1,000円の違約金になったという印象は多くの消費者が持っているのですが、違約金留保については、説明を丹念に聞いたけれども、なかなか納得しがたかったという声がやはり入っておりますので、これが解消されるということは、消費者にとってもそうですが、現場で説明をされるスタッフの負担軽減にもつながるのではないかなと思っています。

あと、不適合期間拘束契約のほうは、やはり5割も残っているということは、2019年の段階ではなかなか想定されていなかったことかと思います。漫然とこのまま経過するというよりは、一定の移行完了期限を設けるというお話がありましたので、その点に賛成いたします。

以上です。

【新美主査】 コメントありがとうございます。それでは、続きまして長田さん、御発言をお願いします。

【長田構成員】 長田でございます。ありがとうございます。今の西村さんの御発言に賛成です。そして、最後に今後の方向性のところで御紹介をいただいた、なかなか進まないものに関しては、電波の周波数割当てなどに当たって事業者インセンティブを与える取組ということが紹介をされました。こういう言い方もあれですけども、電波という公共のものを使う場合には、やはり利用者、ユーザーに対して公正な取組に努力をしていただくということがとても大切かと思っておりますので、その基準のところでそれを生かすのかどうかということは別としても、そういう視点というのはやはり大切だなと思えました。

以上です。

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

【西村（暢）構成員】 中央大学の西村でございます。御説明ありがとうございます。コメントということで発言をさせていただければと思います。ただいま御説明いただきました資料の24枚目以降でございますけれども、今後の検討の方向性、特に既往契約において解消が望ましいということが1つ目に挙げられております。望ましいのはそうなんですけれども、もちろん施行規則附則というものを十分に重視しなければいけない。移行期間等が極めて詳細に記されている法律の部分でもございますので、重視しなければいけないというのは理解しております。

ただ一方、これはあくまでも例外的な内容というような形で事業法第27条の3とは違

った対応を取ってきているというのを見逃せない事実だと思っております。それがかなりの数残っているということは、これは本来的には解消すべきものであり、望ましいのはそうなんですけれども、ここは強く解消すべきと記述、あるいは理解すべきものと理解しております。

その点、不適合期間拘束契約、不適合利益提供と2つほどカテゴライズされて整理されておられますので、その点、1つずつ対応が求められてくる。もちろん事業者側の御主張もあろうかとは思いますが、ここは法律上きちんと解消すべき内容と理解いたしました。

以上でございます。

【新美主査】 コメントありがとうございます。それでは、続いて、北さん、御発言お願いします。

【北構成員】 野村総研の北でございます。不適合利益提供の中の旧端末購入サポートプログラムにつきましてコメントいたします。3構成員の方の御発言の繰り返しにもなっていますが、アクションプランによってスイッチングコストが今大きく低減している中で、やはり旧端末購入サポートプログラムは競争上問題が大きく、できる限り早期の解消に向けて取り組むべきだと思います。

とはいえ、事業法上違法というわけではないので、事業者にインセンティブを与えて、自主的な取組を促すということが有効だと思います。

ただ、そのインセンティブが今後の周波数割当ての審査に活用するということが適当なのかどうかについては検討する必要があると思いますが、方向性としては賛同いたします。

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、続きまして、大橋さん、御発言お願いします。

【大橋構成員】 ありがとうございます。公正な競争環境を整備する観点から、囲い込みが早期に解消されるべきだという今回の検討の方向性というのは、私もそのとおりだなと思います。

やはり周波数に関しては、その割当てがきちんと公正競争に資するために使われるべき、消費者利便にかなう形で使われるべきということも、これもあるべき立論かなと思います。

北構成員がおっしゃったとおり、割当てに当たって審査に活用するというのは、これまでよりも一歩踏み込んだ考え方だとは思いますが、本来周波数が活用されるべきと

いう原理原則に立ったときに、それほど逸脱している考え方でもないのかなという感じもいたしますので、こうしたこともインセンティブとして自主的取組に置くこと自体は検討してもよろしいのではないかと私も思う次第です。

ありがとうございます。

【新美主査】 ありがとうございます。それでは、続きまして、佐藤さん、御発言お願いします。

【佐藤構成員】 他の委員の方々ほとんど重複していることになりましたけれども、確認ということを含めてのコメント。なぜこういう議論してきたかということについて、24ページの3パラのところで、スイッチングコストを下げ、消費者の合理的な選択ができるように環境整備をしてきましたということが示されています。また、ロックイン効果の高い既往契約がなかなか減らないという状況で、公正競争が阻害されている問題が示されています。やはり事業法改正の趣旨を実現するという意味で、料金・サービスの競争を機能させるということで、より安い料金、よりよいサービスを提供していくということが狙いだったと思いますので、なかなか既往契約が減らないということは問題だと思うし、減らすインセンティブがMNOに十分ないということに対して、我々は具体的な政策対応をしなきゃいけないというのが今回の議論だと思います。

書かれているとおり、幾つかドコモの対応や新サービスへの移行も進みつつあるので、完了期限なりスケジュールを定めて、事業者の積極的な取組を求めますということで、もう少し厳しい、厳格な対応もありえると思うところもありますが、当面はこのような形で事態が改善するかを見守りますということについて分からないでもないですね。

ただ、やはりインセンティブが十分ないというところは事実だと思いますので、そこで最後に書いてあるように、周波数割当てに関して、こういった情報、競争への対応についての情報を活用しますという考え方を、私としては支持したいと思っています。普通であれば、すなわち電波が誰でも利用可能であれば、競争が起こって、特別なルールをつくらずとも、より安い料金、よりよいサービスを提供できていると思うところです。周波数が有限で公共の電波を特定企業のみ割り当てざるをえないことなので、周波数割当ての審査において競争を機能させるインセンティブを組み込むことはあり得る議論だと思います。

あと、周波数の割当てに限らず、今までのスイッチングコストを中心とした各社の対応について、比較して見られるようにしたい。例えば、各社、どういう時期にどのような対

応ができた等、今回の既往契約残っている数字もそうですけれども、各社の対応が比較できるよう、定点観測的に一覧表をつくっ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。それでは、関口さん、御発言お願いいたします。

【関口構成員】 関口でございます。26ページ、最後の周波数の割当て等に当たっての今後の取扱いについて、これは大橋先生のほうからコメントありましたように、従来とは一歩踏み込んだ対応だと思いますが、私もこれについては賛成でございます。

特に既往契約について、違法状態でなければ既往契約を継続するという事実上ロックイン効果を継続できるという、やらない得というんでしょうかね、そのような状態を継続するという点について、MNO側には何もしないというインセンティブを強く与えてしまってきたということを考えると、既往契約を解消するという方向での何らかの促す効果を求めるべきだと思いますし、そのために周波数の割当てについての項目を増やすということについて私は賛成でございます。

特に既往契約というのは、既存の周波数を用いて獲得した契約でございますので、その意味でいうと、新規の今後の割当てに有効活用するという点だけではなくて、プラチナバンドの再割当てについても、ぜひこういったことを基準として盛り込んでいくということがよろしいのではないかとという意味で言うと、26ページはそのあたりについてはあまり詳しくは書き込んでいらっしゃいませんが、私はプラチナバンドの再割当てということにもう少し焦点を当てて基準として盛り込むということまで踏み込んでいってもよろしいのではないかと、そのよ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。ほかに御発言ございませんでしょうか。

今既往契約のことについて、電波の割当てという話もありましたが、1つのインセンティブを与えるという意味では皆さん御賛成だと伺っておりましたが、私も事務局が言うように、こういった既往契約を放置しておくことが違法だとは言えませんが、これは不当であることは明らかですね。競争というものをある意味で阻害することがはっきりしているから今度の法改正をやったわけですので、それを既往契約だからということで放置するというのは明らかに事業者の努力不足ということになるかと思います。

特に契約の理論でいきますと、契約の更新、切替えというのは、全く同じものが続きますよと言えるのは、そのことを十分に納得して、じゃあ、更新しましょうというときだけ

でありまして、自動更新という場合に本当にそう言えるかどうかというのは非常に問題があるところだと思います。その辺については、継続的契約における議論としては、かなり最近では踏み込んだ議論があります。事情が変わったにもかかわらず、その事情が変わったことをきちんと評価しないで当然継続するということは、契約上の効力としてもかなり怪しいのではないかという議論が出てきておりますので、今の皆様の議論を踏まえまして、ここについては、事務局の方向性ということとはほぼ御賛同いただけると思って聞いておりました。

ほかに特になければ、次の議題に移りたいと思います。

それでは、議題2の検討の方向性（案）「事業法第27条の3の執行に関する事項」について事務局から御説明をいただきたいと思っております。それでは、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2「事業法第27条の3の執行に関する事項」を御覧ください。

まず1ページ目でございますけれども、目次でございます。2部制、2つパートございまして、前半が事業法第27条の3の執行（全般）について、2ポツにございまして、後半が端末購入サポートプログラムについてでございます。資料が大部となっておりますので、要点のみ御説明をさせていただきます。

まず6ページを御覧ください。現状というところでございまして、「報告書2020」の御指摘をまとめております。こちらを踏まえまして、7ページを御覧ください。「報告書2020」以降の状況をおまとめしております。

まず事業法第27条の3の適切な執行という観点でございまして、2万円の上限を超える利益提供について、総務省においては、通報窓口、また覆面調査などを通じて適切な運用が行われているかを確認する取組を行っております。

7ページの3パラ目になりますけれども、「報告書2020」の公表以降、2万円を超える利益提供の規律に違反する事案は確認されておられません。

続きまして、電気通信事業者の視点についてでございますけれども、総務省は事業者からの報告に基づき、指定事業者を指定しております。昨年でございますけれども、KDDIから事実と異なる報告がなされたことにより、ジェイコム地域会社11社及び京セラコミュニケーションシステムの計12社が改正法施行時より指定されていなかったことが発覚しておりますので、7ページ一番下でございますとおり、本年1月に行政指導を行うとともに、本年4月1日に新たにこの12社を指定事業者として指定をしております。

続きまして、8ページを御覧ください。事業者の体制整備の状況についてでございます。

2パラ目にございますとおり、各事業者は各種の取組を行っておりますが、いずれの事業者も「報告書2020」の公表以降新しい取組は行っていないというのが現状でございます。

続きまして、11ページを御覧ください。こちらでは端末代金の値引き等の特例の適用状況が3つございます。不良在庫端末、廉価端末、通信方式変更／周波数移行に対応するための端末について、この3つの特例の適用状況につきまして、利益提供等の数値を確認いたしまして、その結果をこちらにお示ししております。いずれの特例についても、少なくともこの数値を見る限りでは明らかに不適切な端末代金の値引き等が行われている兆候は確認されておりません。

続きまして、ページ飛びまして、24ページを御覧ください。こちらは総務省の取組をおまとめしております。総務省は、事業者からの声を踏まえつつ、運用ガイドラインの規律の明確化等を累次にわたって行っております。

「報告書2020」の公表以降の対応といたしましては、昨年11月に運用ガイドラインの第3次改正を行っておりますほか、現在第4次改正に向けた意見募集中となっております。

そのほか、関連の事項として、事業者からは運用ガイドラインの解釈が難解でありシンプル化を目指していく必要があるのではないかという御指摘や、運用上の課題として事業者間で解釈の相違が生じることで競争上の課題につながる事案が発生する場合もあるため、その解決策として、1社に示した個別事案の解釈を他者にも伝達する、事例集を策定する等の運用の提案も行われているところでございます。

今御説明いたしました第4次改正の関係で、27ページを御覧ください。27ページ、2つ目のパラグラフにございますとおり、事業法第27条の3の現行のガイドラインでは、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であっても、2万円上限の内数からは除外する経過措置を設けておりますが、現在意見募集中の第4次ガイドライン改正ではこの規律は撤廃予定となっております。

これも踏まえまして、各社の対応状況を表にまとめております。KDDIとソフトバンクは、非回線契約者に対するオンラインでの端末購入プログラムの提供を実施予定、下の表ですと、赤枠となっております。

また、KDDIは、非回線契約者に対するオンラインでの端末一括販売を5月18日から実施するなどの動きもございます。

そのほか、NTTドコモとソフトバンクも差異をなくすことを検討中という状況でございます。

以上、現状を御説明いたしまして、続きまして31ページ、検討の方向性についてでございます。

まず(1)事業法第27条の3の執行と遵守についてでございます。「報告書2020」の公表以降、2万円のルールに直接違反する行為は確認されておりません。したがって、通信料金と端末のセット販売を条件とする端末値引き等の利益提供の規律に違反する行為は、事業者・販売代理店ともに少なくとも形式上は見られなくなっているという状況でございます。

しかしながら、覆面調査において違反が疑われる事案も確認されておりますので、違反行為が実態としてまだ残っていると言えるのではないかと考えております。

したがって、総務省においては、引き続き通報窓口や覆面調査を通じて規律違反が行われていないかを確認していくことが求められるのではないかと考えております。

また、(2)でございます。事業者の体制整備の状況でございますけれども、「報告書2020」以降、新しい取組は行われておりません。事業者においては違反行為が生じないように不断の取組を行うことが求められるのではないかと考えております。

その際、今回事業者視点のプロセスにおいて報告漏れの事案等が確認されたことも踏まえ、事業法第27条の3への規律の直接の違法行為が生じないように行う取組のみならず、社内の法例遵守が確保されるよう、体制整備について改めて徹底して行うことが求められるのではないかと考えております。

また、MNO3社においては、覆面調査で非回線契約者への端末販売拒否の実態も確認されておりますので、事業者においては、代理店の在り方に関する議論も踏まえつつ、不適切な行為が行われないようにするための措置の徹底が求められるべきではないかと考えております。

総務省においても、代理店の在り方の議論も含めた適切な対応を行うことが求められるのではないかと考えております。

続きまして、32ページ、御覧ください。端末代金の値引き等の特例の適用状況について、先ほど御説明いたしましたとおり、数字を見る限りでは明らかに不適切な端末代金の値引き等が行われている兆候は確認されませんでした。

他方、今後、MNO3社が提供する3Gサービスが順次終了時期を迎えるに当たり、特例を活用した上限2万円を超える値引き等の利益提供の件数の増加も見込まれること、そ

れから、不良在庫端末の特例の対象となる機種が増加していることなども踏まえまして、総務省においては引き続き事業法第27条の3の特例の適用状況について確認を行い、不適切な端末代金の値引き等が行われないよう、適切な運用を行っていく必要があるのではないか。

最後に、総務省の取組でございます。先ほど御説明いたしましたとおり、事業者間の解釈に係る理解の相違による競争上の課題について指摘がなされていることを踏まえまして、事業者間でルール解釈について理解が異なることにより公正な競争が損なわれることがないように、総務省においては、引き続き運用ガイドライン自体の随時の見直しを含む対応を行っていくことが必要ではないか。

また、運用ガイドラインの日々の運用に関しまして、例えば解釈が困難と考えられる部分につきましては、各事業者がルール解釈について共通の認識を持つことができるよう、総務省において必要に応じて運用ガイドラインの規律の趣旨とともに、個別の解釈を関係事業者へ周知する等の対応を行うなど、運用面の工夫を行うことも考えられるのではないかとさせていただきます。

続きまして、33ページから端末購入サポートプログラムの論点について御説明をさせていただきます。34ページを御覧ください。現状でございますけれども、まず事業法第27条の3では、回線契約を条件としない場合には規律の対象とならないこととなりますが、形式的に回線契約者と非回線契約者の両者を利益の対象に含むだけではなく、非回線契約者への端末販売の実態が伴うことが必要となります。

3パラ目でございますけれども、この観点から、覆面調査を行ったところ、MNO3社の一部の販売代理店において非回線契約者に対する端末販売拒否が行われている事案が確認されております。

MNO3社は、端末購入プログラムとは別に回線契約を条件とした2万円相当の利益提供を行っているため、各社の提供する端末購入プログラムは回線契約と端末のセット販売を条件とする利益提供には当たらない状態で提供されることが求められます。この点について、事業法第27条の3の趣旨に照らして検証を行う必要がある。

また、端末購入プログラムの割賦残債分の支払免除の条件が過度な囲い込みにつながっているのではないかという指摘もございますので、この点についても検証を行う必要があるとさせていただきます。

続きまして、36ページを御覧ください。「報告書2020」以降の状況についてまと

めております。

まず回線契約を条件としていない、すなわち、非回線契約者も対象としていることに関する広告表示・周知についてでございますけれども、現時点で総じて3社とも注意事項的な記載にとどまっている状況でございます。

また、非回線契約者に対して訴求するためのテレビ広告等の積極的な情報発信は行われておりません。

提供条件等の差異につきましては、非回線契約者へのオンライン販売を対応していなかったKDDIについては本年夏に、ソフトバンクも今年度中に対応するという方針が示されておりますほか、端末補償サービスについては、3社とも今後提供を開始する旨の表明がなされております。

そのほかの調査やデータ等についてでございますけれども、①でございますとおり、覆面調査の結果では販売拒否という例が少なからず確認されております。

また②でございますが、公正取引委員会さんが行われた利用者アンケートによると、端末購入プログラムが通信契約不要と知っているかの問いに対して、MNO3社の利用者の9割弱、MVNO利用者の7割弱が知らないと回答しておりまして、非回線契約者も利用できることについて大半の利用者は知らない状況にあることがうかがえます。実際に非回線契約者への販売割合は、同じく非回線契約者に対して販売をしている楽天と比較しても極めて低調という状況でございます。

以下、37ページから51ページまでは参考資料となっておりますので、適宜御覧いただければと思います。

52ページ、検討の方向性①というところを御覧ください。こちらでは「報告書2020」以降の状況と改正法の趣旨、特に通信と端末分離との関係について記載をしております。

まず端末購入プログラムの運用実態は次のように考えられるのではないかと。2パラ目でございますけれども、形式的な条件面については差異が解消されつつある状態でございます。他方3パラ目でございますけれども、広告物において最低限の説明事項を消極的な形で表示しているにとどまっておりまして、実際の顧客への対応や説明について中心的な役割を果たす販売代理店において、端末購入プログラムの加入を拒否するような対応が少なからず行われている実態が明らかになっています。

また、プログラムの潜在的な利用者である非回線契約者への積極的な周知は行われてお

りません。

こうしたMNO 3社の消極的な周知広報姿勢、及び代理店への不十分な指導等措置の状況により、一般利用者において、回線契約の有無にかかわらず端末購入プログラムが利用できるという情報はほとんど浸透しておらず、実態として、非回線契約者による各社の端末購入プログラムの利用も極めて限定的な水準にとどまっています。

こうした状況を踏まえますと、MNO 3社は、形式的な条件を整えた上で、潜在的な端末購入プログラムの単独加入者（非回線契約者）に対しては、積極的に情報を与えないことにより、実質的に改正法の施行前と同様に、端末購入に係る利益供与をインセンティブとして回線契約に誘引するという、改正法の趣旨に反する、いわば潜脱的な行為を意図していることも疑われるのではないかと考えられます。

また、こうした状況が放置されれば、利用者に正確な情報が浸透せず、利用者の合理的な選択を妨げ、改正法の趣旨に反する運用実態が継続することが強く懸念されるのではないかと考えられます。とさせていただきます。

続きまして53ページでございます。今度は、端末購入プログラムの囲い込みの効果についてまとめております。

2パラ目でございますとおり、まず2点ございまして、1点目、一括購入者を利益提供の対象としていないことにつきまして、通常の商慣習では一括購入の場合のほうが総額を安く設定されるのが通例でございます。他方で、3社が提供しております端末購入プログラムにつきましては、分割購入の場合に限って残債免除を行われるということになっております。こちら、通常の商慣習に照らせば、長期契約による顧客の囲い込みという目的以外に合理的な理由が見出しがたいのではないかと考えられます。

また、(2)としておりますけれども、端末の再購入を利益提供の条件としていることについて、こちら、KDDI及びソフトバンクが提供している端末購入プログラムが該当いたしますけれども、両社のプログラムにつきましては、端末再購入による残債免除に加えて、端末下取りを条件とする下取り価格分のポイント付与施策を選択肢として用意をしております。これらの選択肢を比較しますと、選択肢1としております残債免除、特に新しく購入する端末についても、端末購入プログラムに再加入する場合のメリットがほかの選択肢と比較して明らかに大きく、利用者が合理的な選択をした結果、他の選択肢ではなく、端末再購入、プログラム再加入が最も有利な条件になるのだとすれば、端末再購入を利益提供の条件とすることは一定の囲い込み効果を有すると考えられるのではないかと考えています。

ただいております。

今御説明しました囲い込み効果につきましては、一義的には端末購入における囲い込み効果であって、通信市場における行き過ぎた囲い込みとして直ちに問題となるものではございません。しかしながら、前述したとおり、MNO 3社の消極的な姿勢などにより、改正法による分離の趣旨に反するような運用実態が継続していると、通信契約と端末販売の結びつきを通じて、改正法におけるもう一つの趣旨である行き過ぎた囲い込みの是正という趣旨にも反する効果を生むことになり、改正法全体の趣旨からするとさらに問題が大きくなるのではないかとさせていただいております。

続きまして、54ページでございます。以上のような状況を踏まえれば、今後次のような対応が求められるのではないかとさせていただいております。

まず、端末購入プログラムを提供するか否か、また提供する場合に、事業法第27条の3の規律の対象となる形で提供するかどうかは、いずれも事業者の判断でございます。

現在MNO 3社は、それぞれの判断として、回線契約とは切り離して、すなわち、回線契約を条件としていないものとして扱っております。事業法第27条の3の2万円上限規制の外側で提供されている以上、今後、最低限次の取組が行われるべきではないかとしております。

①でございますけれども、条件の差異の解消。それから、②でございます。正確な説明、周知の徹底とさせていただいております。この点については最大限の努力が求められるのではないかとということで、例えばということで幾つか挙げております。

上からでございますが、非回線契約者に対する端末購入プログラムの提供拒否など、販売代理店における不適切な対応につきましては、総務省がMNO 3社に対して行った要請や別途検討中の代理店の在り方の議論を踏まえて求められる事項を含め、根絶を図るための対応を取ること。

また、プログラムを提供する際、重要事項説明の一環として確実に説明すること。

そのほか、ウェブサイト、総合カタログ、ポスター等の店頭ツール等においても、誰が見ても認識できるような分かりやすい形で上記趣旨を明記すること。

また、プログラム加入者に対して定期的に上記趣旨を説明したメール等を送付すること。

また、上記趣旨について、社会前提への理解度向上に向けた可能な限りの取組を行うこと、などを事務局として挙げさせていただいておりますが、そのほか、どのような対応が可能と考えられるかという点も記載をしております。

最後になります、55ページを御覧ください。MNO3社におきましては、前ページで記載していたような内容につきまして、取組方針を定めて総務省に提出し、その後も定期的に実施状況を報告するべきではないか。

また、総務省においては、並行して各社ごとに、店頭における対応についての覆面調査、プログラム加入者における理解度調査、また、プログラムに関心を有すると考えられる一般利用者の理解度を調査し、これら事業者の取組による効果について検証を行うべきではないか。

その際には、利用者に対して広く正確な理解を浸透させることは必ずしも容易ではないことを踏まえ、方法等については調査の専門家を交えて検討するとともに、試行的な調査も重ねることが必要ではないか。

こうした調査を重ねるなどして、ある程度の期間を経過した後においても、例えば他事業者と比較しても明らかに販売代理店における対応が徹底されていない、また、利用者における理解が進んでいないと判断されるような事業者においては、端末購入プログラムによる利益提供が実態としてセット販売を条件としているものとして、改正法における通信・端末分離の徹底を図ることも視野に入れるべきではないか、とさせていただきます。

長くなりましたが、以上でございます。御審議のほどよろしくお願いいたします。

【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いて御質問、あるいは御発言のある方はチャットにて御合図ください。よろしくお願いいたします。

それでは、相田先生、どうぞ御発言をお願いします。

【相田主査代理】 相田でございます。全体的な方向性について特に異論を差し挟むものではないのですが、この資料の36ページで、やはり全然通信契約不要ということが知られていないというのはもう少し真摯に受け止めなきゃいけないことというふうに思います。

そこで、最後の54ページのあたり、特に下から2つ目、社会への理解度向上に向けた行いというのが、これはこの文脈を見ると、MNO各社が行うべきことというふうになされていて、55ページでは、これら事業者の取組の効果について検証を行うのが総務省の仕事と書かれているのですが、やはり総務省自体も、回線契約が不要であるということ、あるいは、3Gからの移行の場合に限って2万円以上の値引きが行われてもいいこと

と、そういうようなことをしっかりと発信していただきたいということで、例えば次の資料で携帯電話ポータルサイトがつけられたということで書かれているのですが、それを見てみても今言ったようなことは全然書かれていないというようなことで、ぜひ総務省さんとしてもこれらのことを利用者に周知するという点について努力を払っていただきたいなと思います。

以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。ほかに御発言御希望の方いらっしゃいましたらどうぞよろしくをお願いします。

北さん、お願いします。

【北構成員】 端末購入サポートプログラムについてコメントします。先ほどの旧端末購入サポートプログラムの際に発言したのですが、全く同じでありまして、これは端末による囲い込みであって、一義的には通信市場における囲い込みとして問題ではありません。ですから、事業者インセンティブを与えて、自主的な取組を促すということが有効だと思います。それがまたプラチナバンドの再割当ての審査のときに活用するのとかいうことについては検討が必要だと思います。

あと、端末購入サポートプログラムを販売する際は、重要事項説明の一環として条件を確実に説明することに賛同いたします。

以上でございます。

【新美主査】 ありがとうございます。それでは、大谷さん、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。事務局で情熱的に整理していただきまして、誠にありがとうございました。相田構成員も指摘されていらっしゃいましたように、46ページのところの公取のアンケートの結果というのが非常に残念な結果にもなっております。SIMロックの解除についてのユーザーの知識不足や誤解が先ほどまで続いていたわけですが、それとも全く同じ事象なのかなと思っております。利用者に情報を与えることなく、知識不足、情報不足といったことを奇禍として囲い込みを継続しているということは、電気通信事業法に照らして仮に違法ではないとしても、やはり競争秩序ということで放置できない課題につながっていくものと思います。

先ほどの資料の1で御説明いただいていた旧端末購入サポートプログラムと同質の問題だと思いますけれども、不当な囲い込みを是正しようとする企業の努力といったものがそもそもその計画値を下回っていたということをお考えすると、自主的な目標達成に御尽力いた

だかないといけないとされているところです。周波数というようなインセンティブを持ってこられて初めて動くということではなく、サービスの魅力によって顧客を獲得するという、事業者としての本質を追求していただくために、54ページに掲げられた様々な施策を、ぜひ積極的に展開していただくのが役に立つと思います。

そして、55ページのところで、総務省におけるモニタリングの結果として、一定の期間経過後ということなのですからけれども、他の事業者と比べてどこまで進んでいるのかというのは、これから実質的な競争が始まると思いますので、その中でも抜きん出た活動をしていただくべく、これからの事業者の御努力に期待をかけたと思っています。

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、長田さん、御発言お願いします。

【長田構成員】 長田です。今のところですが、今後、いわゆるキャリアショップの皆さんも、御自分のところの回線契約者だけではない、いろんな方との出会いが期待されているところです。デジタル支援もそうですし、例えばワクチンの予約で困っている方にお手伝いしますというようなことも始めていらっしゃると思います。様々なそういう出会いの中で、回線契約者だけを対象にした御商売をするのではないというふうにだんだん変わっていくのではないかなと思いますので、いろんな方策あると思いますけれども、まずは事業者の皆さんに自主的な努力というので応えていただきたいなと思っています。

以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。それでは、関口さん、御発言お願いします。

【関口構成員】 関口でございます。私も54ページのところについて少しコメントをさせていただきたいと思っています。覆面調査等でモグラたたきのように、販売代理店の行為について、こういう違反行為が見つかったということを摘発するというようなことで今後の是正を求めていくという方針は私も了解しているわけですが、ただ、今後の代理店の在り方についての議論を深める中で、代理店手数料の在り方についても議論が進んでいるわけですね。特に回線契約と連動しない場合の端末の販売については、ほとんど利益が計上できないような状況での仕入れをせざるを得ないような体系になってしまっているというようなあたりを考えると、やはりMNO3社と代理店との関係について本質的なところで見直しを図っていただくようなことをしない限り、このような現象はなかなかなくなっていくと思われま。

その意味では、54ページの②のところにあるようなほかの会議との連携も、結末が近づくにつれて、密な連携を取らなければいけないと思いますので、ここについては今後とも、双方の会議、それぞれが協力をしながら、代理店手数料の在り方のほうに本質的には手を入れていかないとこういった現象は直っていかないということについて認識を深めていただきたいと思っております。

以上です。

【新美主査】 どうも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したらどうぞ合図をしてください。

よろしいでしょうか。

今皆様の報告を聞いてきて思うのですけれども、やっぱり入れ物をつくったけれども、中身をどこまで充実させるか、どうも心もとないというのが皆さんの認識にあるように思いますので、そのために、形だけじゃなくて、中身についてどうするかということで、総務省のほうとしては、重要事項説明とか、いろいろな手立てを講じておりますけれども、それもあくまでもプロセスでしかないんですね。どこかでこういうことやったからこういう結果が出ましたみたいなものが把握できるようにするというのがいいのかなと思っております。場合によっては、回線契約のない端末販売と回線契約のついた端末販売でどういう実情にあるのかというのを公表してもらおうとか、あるいはデータをきちんと出してもらうと。そういうようなことを要求していくというのは今後の1つの方向ではないのかなと思っております。

仏をつくって魂を入れずでは困りますので、ぜひ実態を伴った施策を考えていく必要があるなと感じました。

ほかに御発言ございませんでしょうか。

なければ、このテーマはこれぐらいにしまして、続きまして、議題の3、検討の方向性（案）の端末市場の動向に関する事項について、事務局から御説明をいただきたいと思っております。それでは、よろしく申し上げます。

【川野料金サービス課長】 事務局でございます。資料3、検討の方向性（案）、端末市場の動向に関する事項について御説明を申し上げます。

1ページ目をおめぐりいただきまして、端末市場の関係は大きく3つのパートに分かれています。1が端末市場全体の動向について、2が5G端末について、3が中古端末市場の動向についてということでございます。順次御説明差し上げたいと思っております。

2ページ目以降、端末市場の動向についてでございます。3ページ目でございますけれども、まず端末の売上台数・売上高の数字でございます。これは一部、具体的な数字は4ページ目のグラフに載っておりますので、こちらを御覧いただきながらお聞きいただければと思いますが、売上台数・売上高ともに昨年4月、5月に大きく減少しております。他方で、6月以降はずっと回復基調にあるという状況でございます。

今年から昨年のデータと比較ができるということでございまして、前年同月比というものも、4ページのグラフでいうと青い折れ線で表現されておりますけれども、売上台数につきましては、4月、5月を除き、ほとんど前年同月を上回っている月が多いということでございます。他方で、売上高については、特に年の前半は前年を下回っているというような状況でございまして、トータルといたしまして、2020年度の売上台数、これが前年度比で9.5%の増、逆に売上高は8.0%の減少ということでございます。

また、端末全体のうち、スマートフォンの売上台数・売上高が5ページの資料で載せておりますので、併せて御覧ください。

続きまして6ページ目ですが、今申し上げましたとおり、売上台数は前年より増えている一方で、売上高は減っているという状況でございまして、これを割り算いたしました、売上げ、1台当たりの平均値、売上単価を見ますと、2020年度は前年度と比較して16.0%低下しているというところでございます。

7ページ目を御覧いただきますと、上が端末全体、下がスマートフォンということでございますが、青いグラフが前年同月比の1台当たりの単価ということでございまして、ほぼ期間中、1年前よりも皆様が買っている平均の単価は下がっているという状況でございます。

続きまして、8ページ目、価格帯別の売上台数の構成比を御紹介いたします。このデータにつきましては、今年初めて入手して、皆様にお示しするというものでございます。

MNO 4社の実際に売られた端末の価格帯別の構成比が9ページのとおり示されてございます。4社の合計ということでございます。2万円刻みで価格帯を定めておりまして、それぞれの価格帯に占める端末の販売実績の割合でございまして、御覧いただきますと、例えば4万円から6万円まで、これが半年間で21.2%、また2万円から4万円までが31.9%というように、いろんな価格帯にかなり広く販売が広がっていることがうかがえます。

続きまして10ページ以降は、端末設備の購入を条件とした経済的利益の提供がどうい

った形で行われるかという分析でございます。グラフの11ページ目を御覧いただきたいと存じます。赤い棒グラフが経済的利益を何件行っているか、黄色い棒グラフがトータル幾ら行っているか、緑がそれを割り算した、1件当たりどれぐらいになっているかという数字でございます。

ポイントとしましては、一番左側を御覧いただきますと、2019年4月、5月、改正法の適合プランが出される前までは、これ、グラフがちょっと飛んでいますけれども、月々500億円ぐらいの単位で端末の購入に関する利益の提供というものが行われていたということでございますが、この6月以降、大体100億円以下ぐらいで収まっているような水準で推移しているということでございます。3月は、やはり書き入れどきということなのでしょうか、少し多くなっておりますけれども、何か元に戻るような特異な動きはないという状況かと思えます。

13ページ目のグラフが、これは同じく代理店さんが行っている利益の提供の実績ということでございまして、これはちょっと前年のデータがないので比較ができませんけれども、このような形で推移をしているということです。何か特段の動きはちょっとないかなと思っております。

続きまして、14ページ、15ページ目でございます。15ページ目を御覧いただければと思っておりますけれども、ただいま最初に御説明申し上げたとおり、我々、毎月の端末の販売台数という実績を手元に持っております。それとは別に、毎月の経済的利益を提供した件数というデータを持っています。これを比較しているというものでございまして、下のグラフが実数ということでございます。ですので、高さが動くわけですがけれども、上のグラフを御覧いただくと、毎月の端末の売れた台数に対して何件ぐらい経済的利益の提供がなされたという件数が青で割合として示されているというところでございます。

全体御覧いただきますと、緑の線がある左側、改正法の施行前と比べると、やはり経済的利益の提供がなされている件数が減っていると。むしろ、経済的利益の提供なく販売された端末の割合が改正法の施行前よりは高くなっているのかなということがうかがえます。

続きまして、16ページ以降、販売代理店への支払金の額でございます。16ページ、3ポツにありますけれども、トータルで見ますと1兆1,500億円ということでございまして、前年度比2.1%減、あと、販売奨励金だけで見ますと、4.6%減ということで、大きくは変わらないですが、少し減っているという状況でございます。

17ページ目がグラフでそれを示しております、全体の額は変わっておりませんけれ

ども、やはり3月は、下の販売奨励金が伸びるのに伴って代理店への支払金もトータルで伸びるという傾向にあるのかなと思っております。

続きまして、18ページ目、メーカーへの支払金でございます。次の19ページ目を御覧いただきますと、これはメーカーに対して何か迂回的なお金が流れていないかということを一応チェックしているというものでございまして、特段何か問題になりそうな動きは認められないというところでございます。

20ページ目、利用者の意識調査の結果ということでございまして、前回ちょっと御紹介しました、21ページ目から利用者アンケートの結果の端末部分を御紹介しております。毎月の端末代金の支払額というところでは、支払っていないという方が徐々に増えてきておられまして、一番右の推計した平均額も徐々に減っているというようなデータになっています。

他方で、22ページ目、意識でお聞きすると、端末代金そのものが高くなっているか、安くなっているかということにつきましてお聞きしますと、安くなっているという方も高くなっているという方も減っていて、真ん中の変わらないという方がちょっと増えているという印象でございます。

以上、23ページ目で端末市場の現状の分析の総括の案をお示ししたいと思います。まず、1ポツ目でございますが、本年度の検証では、昨年度入手できなかった1年間を超えるデータがあるということで、前年度との比較が可能となったというところでございます。

それに基づきますと、2ポツ目でございますが、まず端末の売上台数、こちらは、4月、5月に、先ほど申しましたとおり、大きく減少している。これにつきましては、利用者ヒアリングの場でも皆様異口同音におっしゃっておられたのは、新型コロナウイルスの昨年の第1回目の緊急事態宣言もあり、携帯ショップの営業時間短縮とか、受付業務の縮小、あと、国民の皆さんもあまり外に出られなかったということもあるかと思しますので、ここで減ったのではないかと分析しております。その後、6月以降は回復基調が続いているというところでございます。

4ポツ目でございますが、この結果、売上台数はトータルで前年度比9.5%増、他方、売上高につきましては、前年度8.0%下回っているというように、台数が増加する一方、売上高は減っているということで、1台当たりの売上単価を見ると前年度比で16.0%の低下ということでございます。

これを裏づけるように、事業者ヒアリングにおいて、MNO各社、またMVNO委員会

からもお手元の端末の売行きの動向を御発表いただきましたけれども、それぞれやはり低・中価格帯の端末の販売割合が増えているという御報告がありました。我々が分析したデータと符合していると考えておりまして、やはり端末市場全体、総体として、改正法の施行前と比べ、中・低価格帯の端末の販売割合が増加していることがうかがえるのではないかと考えてございます。

また、御紹介いたしましたとおり、低価格帯、中価格帯、様々な価格帯の端末がそれぞれ選択されているということがうかがえます。

24ページ目でございます。また、先ほど御紹介しましたとおり、経済的な利益の提供の件数の割合が減っておりまして、提供なく販売される端末の台数の割合が高くなっているのではないかと推測されます。

以上のような今年の分析の結果、2点結論めいたところを御確認いただければと思います。

まず改正法の施行以降、やはり利用者の皆様が端末自体の本来の価値を基に、自らのニーズに合った端末を適切に選択され、利用する傾向が進みつつあるのではないかと。

これは、通信料金と端末料金の分離を図ることで、双方の市場での競争を実現するという改正法の目指した効果が一定程度現れつつあると認められるのではないかと現状の分析をさせていただいております。

25ページ等は、構成員の皆様、事業者様からの御発表、29ページにはそれぞれの資料を載せてございます。

32ページ目でございますが、今後の方向性といたしまして、端末市場については、今後もコロナの影響にも留意しつつ、引き続き販売経路、価格帯別の台数の推移、こういうものを注視して、改正法による効果について検証を行っていくことが必要ではないかと。

なお、先ほど事業法第27条の3の関係で一部御議論ございましたけれども、MNO3社が提供する端末購入サポートプログラム、これについて、端末市場、端末購入分野としての過度な囲い込みの要素となっていないか、こちらは注視していくことが必要ではないかとさせていただきます。

以上が端末市場全体でございまして、続きまして、33ページ以降、5G端末について御紹介いたします。

34ページ目でございます。ヒアリングの場におきまして、端末メーカー等から、日本の5Gの普及が韓国に比べて低調なのではないかと。また、5G端末、特にミリ波対応の

端末、これの普及促進を図るという観点から、いわゆる事業法第27条の3のセット販売に係る利益供与の上限規制、いわゆる2万円の上限を緩和すべきという御意見がございました。これを踏まえて、以下、まずは現状をしっかりとデータに基づき検証したいというものでございます。

まず1番、インフラ、さらにはサービスの開始状況ということでございますが、御案内のとおり、5Gサービスにつきましては、昨年の3月に開始されておまして、既に今年の3月までにMNO4社は全都道府県で、もちろんエリアは限られますけれども、5Gサービスを提供しているという状況でございます。

MNO3社は、それぞれ、今年度末、来年3月末時点での人口カバー率の見込みを公表されております。NTTドコモは55%、KDDI、ソフトバンクは、いわゆる700メガヘルツ帯という4G用の周波数を5Gに活用されるということをされておりますので、それぞれ90%、90%超という形で見込みを立てられているというところでございます。

また、MNO4社とも、今年度中にスタンドアロン方式の5Gサービスを提供開始することを予定されておられます。

今、人口カバー率の数字を申し上げましたが、他方で地域カバー率、具体的には、本当に物理的に10キロ四方に区切ったメッシュでのカバー率、これが今年の3月末の計画値は7%弱だったんですけれども、現在速報値では16.5%という数字を頂いておまして、前倒しで計画が進んでいるという状況でございます。

2の契約数の状況でございます。5Gの契約数、昨年の9月時点では79万という、ちょっと少なめだったんですけれども、それから半年経過した今年の3月末時点では1,419万まで増加しているというところでございまして、人口普及率は11.3%となっております。

この点につきまして、※の3を指しておりますけれども、5G分野の普及が進んでいるという韓国につきましても、スタートが早かったものですから、私ども、韓国におきましても、スタート時から1年後でどれぐらいの人口普及率だったかということ調べましたところ、同じような11.1%という数字でございまして、普及のカーブとして日本が大きく遅れているということではないのかなと思っております。

35ページ目でございます。端末の販売台数・出荷台数についてのデータでございます。KDDIは公表資料の中で240万台を突破したという数字を明らかにされておられます。

2つ目ですが、スマートフォンの今度は出荷台数、こちらはメーカーサイドでございま

すけれども、民間調査会社の調査結果によれば、昨年度通期の出荷台数が全体で1,000万台ということで、大体年間3,000万台出ますので、約3分の1までは今5G端末になっているということでございます。

また、御記憶かと思えますけれども、事業者ヒアリングの中で、チップメーカーの方から、日本における5G端末の出荷予測値、これが昨年に比べるとかなり大幅に上方修正されているという御報告もあったというところでございます。

4の5G端末のラインナップでございます。こちらは39ページを御覧いただければと思います。先ほどの端末市場全体のところでは価格帯別というのを、あれは4G端末も含めた価格帯別でしたけれども、こちらは5G端末、5Gに限っての端末のラインナップでございます。

御覧いただくと分かりますとおり、10万円以上のラインナップがやはり多いんですけども、下のほう、4～6万円、あるいは0～4万円というところの端末もラインナップとして出てきている。特に赤字は、今年に入ってから発売されたということでございますので、ここ足元、低・中価格帯のラインナップを、各キャリアさん、メーカーさんと調整されて出されているということかと思っております。

35ページ目に戻りまして、今の点、4にありますとおり、様々な価格帯において5G端末が販売されていると。利用者にとっては多様な価格帯から自分のニーズに合った5G端末を購入することが可能な状況にあるとさせていただいております。

5で総括といたしまして、以上総合すると、日本における5Gは、昨年の9月以降、契約数等を含めて大きく伸びている状況にあるのかなということでございますが、現時点において、事業法第27条の3による規制が日本における5G端末の普及、あるいは販売において何か著しい制約になっているとまでは考えられないのではないかとさせていただきます。

続きまして、42ページ目に今後の方向性をお示ししてございます。5Gについては、当然我が国の今後の産業・社会基盤として、その早期普及というのは重要な政策課題であると。

今後の5Gの普及に当たりましては、冒頭紹介しましたインフラ面でのエリアの拡大、利用者の方が使いたいと思うようなコンテンツ、アプリなどのサービス面、さらには、前回の御議論でございましたけれども、メーカーさんにも低・中価格帯を含む多様な端末を出していただきたいという端末面、この3つが三位一体として進んでいくことが重要ではないかとさせていただいております。

※の4で紹介させていただきますが、報道によりますと、韓国は5Gが普及しているというふうに言われておりますけれども、実際5Gに入られた利用者の方が、5Gがつかないとか、あるいはメリットが感じられないということでLTEに戻るということもあるようですので、利用者にとって使いたいと思えるようなエリア、サービス、端末、これが三位一体として重要じゃないかと考えてございます。

下でございます。本ワーキンググループとしては、通信市場、端末市場における競争ルールを検証するという観点に立っておりますので、今後、ミリ波、あるいはスタンドアローンのサービスも始まるということもありますので、1つ、5Gという大きくくりだけではなく、こういったところも含めて、引き続き契約数、端末販売台数等を確認していく必要があるのではないかとさせていただきます。

続きまして、43ページ目からが中古端末の動向でございます。まず、MNO4社の下取り台数が489万台、売却台数が553万台というデータをいただいております。また、リユースモバイルジャパン、中古端末の販売業者、取扱業者の団体でございますけれども、RMJからの報告によりますと、RMJの会員企業による販売台数が160万台を超え、前年度比で10%増加しているという御報告がございました。

皆様御確認されたかどうかですけれども、たまたま本日朝の日本経済新聞の記事で、中古スマホが、特に在宅勤務、巣ごもりでの2台目需要を捉えて、それなりに伸びていると、価格もお手頃になっているというような記事がございました。その記事の内容とも我々が見ているデータは整合しているかなと思ってございます。

2ポツ目ですが、中古端末の販路につきまして、RMJからは、取扱店舗が2020年度に約3割増えたということで、販売拠点はかなり増えているのかなということでございます。

また、MVNO、さらには個人間の取引もありましたけれども、新しい動きとして、MNO、特にKDDIが、まだ試行サービスだということでございますけれども、同社におかれて品質を認定した中古端末の取扱いということを開始してございまして、供給側の販路の多様化ということも進展しつつあるというところでございます。

他方、需要側として、総務省が行いました利用者の意識調査の結果においても、携帯電話を購入した場所はどこですかという質問に対して、中古端末販売店という回答した割合が、改正法施行前は1.2%にとどまっておりましたけれども、今年の3月時点では5%に届くような数字になっているというところでございます。

以上を踏まえまして、徐々にではありますが、中古端末が新たな選択肢の1つとして浸透しつつある傾向がうかがえるのではないかとさせていただいております。

続きまして、中古端末の流通促進に向けた課題と取組状況でございます。利用者意識調査におきまして、使用していた端末をどうされていますかということで、前回御紹介しましたけど、家で保管しているという方が非常に多いと。その理由としては、個人情報心配だから、あるいは大事なデータが入っているからという回答が多かったというところがございます。

こうした懸念を払拭するという一方で、特に事業者、RMJにおいては、利用者情報を確実に消去するための手順、あるいは端末の格付基準なども定めたガイドラインを2019年12月の策定・公表されています。

そしてまた昨年以降の動きとして、そのガイドラインを遵守していらっしゃる事業者を利用者がちゃんと識別できるような、いわゆるマル適マーク的な事業者認証制度、これを運用されておりまして、昨年11月に初めて4社を認証されたということでございます。

また、先ほど相田構成員から御紹介いただきましたけれども、携帯電話ポータルサイトでも総務省においても中古端末の注意点等を含めた正確な情報を発信するようにしているというところがございます。

続きまして、46ページ目でございます。SIMロック解除につきまして、RMJから、中古端末を取り扱うに当たって、SIMロックが解除されているかどうかを確認する手段を簡単な方法で設けてほしいというような御要望がございました。

SIMロックの解除につきましては、スイッチング円滑化タスクフォースの報告書を受けまして、現在総務省においてSIMロックガイドラインの改正案について意見募集をしております。

このガイドラインの主眼は、今年の10月1日以降発売される端末については、SIMロック原則禁止ということではございますけれども、併せて、それまでに販売・発売された端末について、11月1日以降、SIMロックが設定されているかどうか確認できるようにしてくださいということも盛り込ませていただいております。まだガイドラインは意見募集中でございますけど、これが実現しますと、中古端末の取扱事業者として非常に手間が減るのではないかと考えてございます。

あと、3の端末の修理についてでございます。端末の修理で、例えば純正の部品を使いたいというようなニーズもあるというところがございます。この点、Apple社が今年

の3月に、従来は正規の修理業者、あるいはアップル・ストアでしか修理が受けられなかったということと理解しておりますけれども、そのこの門戸を開いて、独立系の修理事業者さんもアップルの純粋部品、あるいは純正の修理工具などを使って修理ができるというプログラムを発表されておられます。ヒアリングの場では問合せが多く来ているという御紹介がございました。

また、総務省と公取で中古端末については合同調査しておりまして、まだちょっと公表できない状況でございますけれども、間もなく中身が公表されるという状況でございます。

以上踏まえまして、最後、56ページ目に今後の方向性案を書かせていただいております。中古端末については、その流通促進に向けて、今後も、事業者、あるいは取扱業者の状況、あと、中古端末に関する利用者の意識の変化を継続的に注視していく必要があるのではないか。

また、各種課題について、Apple社のIRPプログラムが出たということも踏まえまして、示されている課題に対する関係者の対応状況などを確認していこうということをお提案申し上げます。

また、総務省においては、携帯電話ポータルサイトにおいて情報発信を強化するのがよいのではないかとさせていただいております。

以上、事務局からの説明でございます。御審議のほどよろしくお願い申し上げます。

【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、御質問あるいは御発言があります方は御合図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。

それでは、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】 中央大学の西村です。御説明ありがとうございました。少し事務局のほうにまた考えていただきたいなということでコメントをさせていただければと思っております。

それは、端末市場、今回は5G、それから、中古端末というような形で整理していただきましたが、端末市場全体、5G端末、それから中古端末、それぞれの市場の間の関係をどのように捉えるべきなのか。ヒアリングの中では、中古端末市場が活発化、活性化することで端末市場への悪影響が出るというような、新品市場への悪影響が出るというようなメーカーの御発言もあったかと記憶しております。その点も踏まえまして、端末市場全体の捉え方について、また検証というものが必要ではないの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】 どうもコメントありがとうございます。それでは、続きまして、相田さん、御発言お願いいたします。

【相田主査代理】 相田でございます。現状分析、それから、今後の方向性につきまして、基本的にはよいと思うのですが、1点、5Gに關しまして、41ページあたりにQualcommさんからの御指摘として、5Gの中でも特にミリ波端末に限って特別な対応を取ったほうがいいのかというような御指摘もあったということ、それから、韓国で5GからLTEに戻る動きがある。日本の場合に5Gプランと4Gプランではほとんど値段に差がないので、あまり日本ではそういうことは起きないかなとは思いますが、そういうことを踏まえたと、35ページあたりで、5Gの端末の出荷がこれだけですというデータはあるのですが、このうちミリ波対応しているのがどれだけかというようなことが書かれていないということ、それから、5G端末のラインナップ、例えば39ページに表をうまくまとめてもらったのですが、この中でミリ波に対応しているものがどれであるのか。やはりミリ波対応の端末はかなり高いということがないのかということを確認してみる必要があるのかなというようなことについて、もちろんすぐにはデータそろわないかと思いますが、そういったようなことを分析し、Qualcommさんからの御指摘というようなものを考慮に値するのかなどうかというのを今後ウオッチしていく必要があるのではないかなと思いました。

以上でございます。

【新美主査】 ありがとうございます。今後の調査の方向、端末についてどういう点に気をつけるべきかと、大事な御指摘だと思いますので、今後ともその点を調べていきたいと思えます。

それでは、続きまして、北さん、御発言お願いします。

【北構成員】 野村総研の北でございます。御説明ありがとうございます。質問とコメントがございます。まず質問については、15ページの経済的利益の提供なく販売された端末の割合ということなのですが、これが非常に高くなっています、ここには端末購入サポートプログラムが入っていないという理解でよろしいのか。

また、これはキャリアによる経済的利益の提供であって、代理店による利益はここには入っていないという理解でよろしいのか、というのが質問でございます。

コメントにつきましては、先ほどの中央大学の西村先生の発言に関してですが、新品の

端末と中古端末の関係については、経済成長とカーボンニュートラル、環境負荷低減、2つの視点が必要だと思っています。自動車業界みたいに健全な中古車市場をつくる。これを携帯端末市場でも実現するということが、市場全体の持続的な成長に資すると思います。デジタル化とグリーン化というのは今日本の2大重要政策でございますので、グリーン化という視点もぜひ盛り込んで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。コメントの点は私も大賛成ですので、いいところを御指摘いただいたと思います。

それでは、質問の点について事務局から御説明をお願いします。

【川野料金サービス課長】 質問2点あったと思います。1点目、15ページ目の実績について、端末購入サポートプログラムは入っていないのかという御質問でございますけれども、これは入っていないところでございます。

2点目が、これは、キャリアのみかという御質問ですが、ちょっと手元分かりませんので、確認して、北構成員ほか皆様には御回答差し上げたいと存じます。

【新美主査】 ありがとうございます。北さん、それでよろしいでしょうか。

【北構成員】 はい。ということは、非回線契約者にも等しく端末購入サポートプログラムを提供していなければ、ここにある経済的利益の提供なく販売された端末の割合は減るということだと思うんですが、どのくらいの割合になるんでしょうかね。これもまた後日でいいので、事務局にデータがあれば教えてください。

【川野料金サービス課長】 はい。確認したいと思います。

【新美主査】 よろしくをお願いします。ほかに御質問、御発言ございませんでしょうか。よろしいでしょうか。

それでは、議題4、最後になりますが、固定通信分野における事業者間連携における工事の削減に関する状況報告ということで、まずは事務局から御説明お願いいたします。

【田中料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。資料4-1をお開きください。固定通信分野における事業者間の連携による工事の削減に係る状況報告ということで、昨年10月に前回の報告書を取りまとめていただいておりますが、その中で御提言いただいた事項について、事業者における協議の状況等について本日は御報告をさせていただくものでございます。

右上1ページをお開きください。10月に出していただいております報告書における記載

でございます。固定通信分野において事業者乗換え時のスイッチングコストとして工事費というものが1つ課題として挙げられてございました。前回のワーキンググループのヒアリングの中で、事業者ヒアリングということでございますが、NTT東西、KDDI、ドコモ、ソフトバンクの5社において戸建ての引込線工事を不要とするための協議を実施しているというお話がありました。それに対してワーキンググループとしては、早く実現するよというお話と、あとは、今の5社ということではなくて、さらに広げてやってほしいというよを御提言いただいております。

これについてフォローするということで今回御報告するものでございます。

次の右上2ページをお開きください。乗換えの際に工事が要る、要らないというよところについて、少し表で示してございますが、今回は赤枠にございませとおり、いわゆるコラボ事業者と接続事業者の間において、工事、今引込線については、一度乗換え前のところで使っていたものを撤去した上で新しく引き直すというよところがございませので、それについて、もともと引いてあるものを転用すれば、工事がそもそもなくなるんじゃないかというよ議論でございませ。

右上3ページをお開きください。工事費ということで、現状の工事費について記載をしているところでございます。内容については記載のとおりでございます。

4ページは参考資料ということで、コラボ事業者間で乗換えを行うときには、工事が不要で、乗り換えられるということで、事業者変更というよがあるということで参考に載せさせていただいているところでございます。

この後、この5社から実際の状況について御報告をいただくことになっておりまして、説明自体はNTT西日本からいただくと聞いてございませが、本日は各社から御出席もいただいているところですので、必要に応じて御質問等もしていただくことができる状況でございます。

事務局からの説明は以上でございます。

【新美主査】 ありがとうございます。ただいまメンションいただきました西日本電信電話株式会社の営業企画部門長の重田様から引き続き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。

【NTT西日本】 NTT西日本の重田でございます。先ほど御紹介いただきましたとおり、5社で協議を行っている状況につきまして御説明のほうさせていただきたいと思ひます。

資料4-2の表紙にございますとおり、5社連名での報告になりますが、私から御説明をさせていただきます。

資料をおめくりいただきまして、右下1ページでございます。先ほど総務省さんのほうからもお示しいただいたとおり、昨年整理いただいたところ、中囲みに記載しております。引込線を転用するといったところにつきまして、早期に実現するようというところ、いただいたところだと認識しております。

これを踏まえまして、5社で継続的に協議を行っているところでございます。冒頭にありますが、本日、本来であれば、結論といいますか、実現のめどが立ったという御報告ができればよかったですけれども、何分課題も非常に多く、現時点での状況報告ということで、悩み具合も含めて御説明をさせていただきたいと思っております。結論を持ってこれないというところは申し訳ございませんが、それ相応に事業者としても悩みが深いところでございます。実務的に詰めているところでございますので、なるべく御理解いただけるように、検討の状況を御説明差し上げたいと思っております。

次のスライド、右下2ページを御覧いただければと思います。先ほど御説明ございましたとおり、今回のテーマにつきましては、コラボ光とシェアドアクセスを御利用の事業者様のスイッチングというところにおきまして、どういった工事が発生するかというところを真ん中に図示しております。これも昨年プレゼンテーションさせていただきましたが、いわゆるコラボ事業者さんの間で行われている事業者変更と違いまして、契約の切替えのみならず、実際の工事が走るというところで、具体的には、柱上での芯線の切替え、スプリッターの切替えですね、と、それから宅内で、これは事業者さんの装置と対向する装置になりますけれども、ONU、こういったものを取り替える必要があるといったところで、こういった工事を新設と廃止という2つのお申込みをセットで一の工事として実現するために、事業者間、具体的には新設の事業者さんと廃止の事業者さん、それから施工させていただく我々NTT東西、この3者が同期を取ってそれぞれに手配をするという必要がございます。

下段に書かせていただいておりますが、この同期を取る方法につきまして、事業者5社で協議を行っているという状況でございます。月1くらいのペースで課題を洗い出しながら、1個1個解決をしているという状況でございます。

検討の状況でございます。次のスライド、右下3ページでございます。検討状況、ここから少しすいません、事業者の事務处理的な話为中心になりますので、なるべく分かりや

すく要点絞って御説明させていただきます。

まず、先ほど言った事業者間で連携を取る方法というところで、最初はまず、現状既にやっているスキームとしまして、弊社の小売サービス、フレッツ光とKDD Iさんのシェアドアクセス方式、この間では現状同時工事という形で引込線を転用するスキームを実現しております。これをベースにコラボ事業者様にも展開するという方式が当初の検討スタートの提案でした。

協議を進める中で、そうはいつでも、コラボ事業者間での事業者変更というスキームがあるので、これにKDD Iさん、シェアドアクセス方式も加わるような改変を行うことで実現できないかという対案がございまして、大きくこの2つを案1、案2として資料上でさせていただいております。

端的に申しますと、案1は、それぞれ新設と廃止のお申込みいただいたものを工事施工させていただくNTT東西のほうでバインドをさせていただくというところ。

案2につきましては、事業者間変更スキームは、先ほど申し上げたように、工事を伴わない変更の契約上のスキームでございますので、これを工事まで実現するような改変を行うということがポイントになろうかと思えます。

いずれにいたしましても、こういった2つのスキーム、実現可能か、不可能かという大枠の検討は、今年の11月ぐらいまでこの両案をバージョンアップすることで実現できないかという検討した結果として、フレーム、大枠としては、両方あるよねというところで5社の間では認識を合わせたところでございます。

次のスライドをおめぐりいただきまして、右下4ページでございます。では、大枠が2案固まった段階で、いずれかという2択になるかという、やはり詳細検討が必要というところで、特に開発規模、期間とか費用とかというものを見通さないとなかなか実現としてお客様に御提供できないということで、期間、費用を見積もる上で、詳細仕様を固めていく必要がございます。そういったものを昨年12月以降、絞り込みの上で、詳細検討のフェーズに入っているのですが、両案を同時に並行するというところはなかなか実務的にかなり細かい検討になりますので、優先順位をつけて、まず案1から検討しようということで、5社で実務メンバーも含めて詰めてまいりました。

2案の詳細検討の前提条件といたしまして、上段3ポツ目に書かせていただいておりますが、まず引込線の転用は、広く御利用いただきたいところではあるのですが、お客様の中には、法人のお客様など、要は、新設、廃止でキャリアチェンジをされるときに、廃止

側の回線はしばらく残しておいて、その後、安全が確認されてから切り替えるという御要望もなくはないことから、まず、引込線転用はお客様の意思を確認した上で行うという原則を打ち立てて、これを前提に課題検討を行っております。

下段のほうに大きくステップを書かせていただいておりますが、そういう詳細検討のフローを詰めるに当たって、大きく分けると、基本となる廃止、新設側で申込みが出て、その内容がマッチングできる基本パターンと、それから、ステップ2で書かせていただいております、それらにアンマッチが起こった場合に、イレギュラー処理としてどういうことが必要になるかといったこと、その他というところでステップ3という、3つのステップで議論しておりますが、今は現状で言いますと、ほぼ同時並行で議論を進めさせていただいているところです。

次ページ以降は内容に踏み込んだ話ですので、参考という位置づけにさせていただいておりますが、要点絞って御説明させていただきますと、先ほど申し上げた新設、廃止のオーダーがきちんと一致するパターンにおいてどういったことが必要かという検討でございます。

上段が5社である程度見通せたという結論の部分でございまして、(1)、(2)と書かせていただいておりますが、(1)は、コラボ光とシェアドアクセスでサービス提供エリアが異なるということで、引込線転用が適用できるエリアというのを受け付けする事業者さんのほうできちんと確認する必要があるということで、どういう情報のやり取りが必要かということでございますが、結論といたしましては、事業者名称とサービス名称でまずそれらの大枠を確認するというので5社一致しております。

それから、下段、(2)でございまして、それらをマッチングして1つの工事で行えるかどうかという、我々NTT東西の判断として、注文内容をきちんと御確認させていただくというところで、どういった項目が必要かといったところで、契約者名、住所、連絡先番号、希望日といったようなところを双方でやり取りするということで確認を取っております。

一方で、継続検討課題として下段のほうに書かせていただいておりますが、この新設・廃止の順序性みたいなものが、お客様利便で言いますと、どちらから申し込んでもいけるというのが望ましいところではございますが、一方で、オーダーフローの流れとして本当にそれで大丈夫かという詳細検討がまだ残っております。

それから、マッチング率、これも当然できる限り適用される範囲が広ければ広いほど望

ましいと思うのですが、新設、廃止の微細な差異によってマッチングができないということをご想定しまして、どうにかマッチング率を向上する方法はほかにはないかといったところもアドオンの検討の材料になっております。

次のスライドも引き続き内容でございますので、簡潔に申し上げますと、ステップ2、イレギュラーケースでございます。基本となるパターンは、先ほど申し上げた一致するケースと同じようなやり取りをしながら、最終的に、2ポツ目に書かせていただいておりますが、マッチングの状態の確認が取れる仕組みが必要だよねというところは認識が合っておりますが、継続検討課題といたしましては、不一致した場合の再調整になります。ここについては、引込線転用にこだわった形での再調整がいいのか、あるいは、お客様の中には、それだったら新設と廃止、ばらばらのほうがいいよというお声もあろうかと思っておりますので、そういったお声に応えるような形のフローにするほうがいいのか、こういったあたりを詳細検討してまいります。

最後の課題でございますが、ステップ3その他というところで、あってはならないのですけれども、実際問題としてあるというところで、お客様の申込意思によらない、要は、申し込まれた内容とは違うと言われてしまうような申込みが実際あった場合に、それで引込線転用工事を行った後、戻さなきゃいけないという事例も念頭に置いて検討を進める必要があると思っております。この場合、いわゆる切り戻しといったような手続があらうかと思っておりますが、こういったフローも整備する必要があるか、検討を進めてまいります。

最後、②に書かせていただきましたが、引込線転用、今申し上げた複雑なフローをやり取りするに当たって、事業者としてはできるだけリードタイムが欲しいところではございますが、お客様利便を考えると、当然できる限り最短で工事できるようにというところで、事業者間のルールとして何日ぐらいバッファを取るかというようなところを詰めてまいりたいと思っております。

資料おめくりいただきまして7ページでございます。今細々としたお話をさせていただきましたが、このような検討を今進めているところでございまして、案1につきましては、引き続き、先ほど申し上げたような継続検討課題をクリアしていくこと、それから、案2につきましては、事業者変更のスキームでございますので、案1で進めた検討課題も含めて、課題を明確化した上で、システムの仕様を検討してまいるということを進めてまいります。

いずれにしても、この両案につきまして、検討めどを立てた上で、お客様利便向上

の観点でどちらがいいかという結論を導いてまいります。

以降、下段、2ポツほど、今、現状で見通せている範囲での意見を書かせていただいておりますが、案1につきましては、現状でもフレッツ光とKDDI様のシェアドアクセス方式との切替工事を実現しておりますので、そういう意味では、運用においてはあまり差分がなく、コラボ事業者様、対象事業者が増えるという点で、若干の変更で済むのではないかとこのところ。

それから、承諾番号、これは事業者間変更の際にユニークになるキーを用いて運用しておりますが、こういった承諾番号というユニークキーをお客様側が覚えていただく必要がないというところでは少し利点があるかなと思います。

一方で、案2につきましては、そういったもろもろの課題はありますが、一方でコラボ事業者様は非常に数多くの事業者様の間において事業者間変更というのは現在も運用されております。

そういった中で、コラボ事業者様にとっては、案内するお客様案内が、KDDIさんが追加されるというような形で済みますので、比較的客户様に御説明しやすいという利点があるかなと思います。

この両方を少し運用面を詰めた上で、どちらのほうの方がよりお客様に利便性向上につながるかとこのところで結論を導いてまいりたいと思います。

「なお」というところで最後書かせていただいておりますが、大きく、それらを決めた上でもなお決めなきゃいけない点としまして、例えば全事業者を対象とするのか、任意とするのかとか、あるいは、システム開発費の回収方法であるとか、こういったあたりも共通課題としてあるかなと思います。このあたりは少しルール整備も含めて総務省さんに御相談をさせていただきながら、コメントいただきながら進めてまいりたいと思います。

次のスライドは、今私が口頭で申し上げたことを事業者協議でもまとめたものですので、参考までに御覧いただければと思います。

もう1枚めくっていただきまして、右下9ページ、最後、今申し上げたような課題感を踏まえて、今後の見通しを立てております。少し気合入れの部分もございますが、何とか早期に実現したいとは思っておりますので、5社で精力的に引き続き検討を進めた上で、何とか半年目途で結論を導いてまいりたいと思います。

案1、案2、あるいは、ほかがあるかもしれませんが、基本はこの案1、案2の案の中でどちらがいいかというところを5社の間で1案に絞りたいと思います。

その上で、3クオーターのところにプロットしておりますが、5社だけではなく、先ほど総務省さんからの資料にもございましたとおり、より多くの事業者さんが参加いただけるように呼びかけをしてみたいと思います。

その先、実際にはシステム開発等が想定されますので、実現の時期のめどは立っておりませんが、これもなるべく早く早期に実現したいと思っておりますので、なるべく簡便な方法、かつ早期にリリースできる方法を目指してみたいと思います。

本日は、ゴールが見通せない中での状況報告となりますが、何とぞ御理解賜りたいと思っております。

私の説明は以上でございます。よろしく申し上げます。

【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、ただいまの御説明につきまして、御質問、御発言のある方は合図をしていただきたいと思います。どうぞよろしく申し上げます。

それでは、まず全相協の西村さん、どうぞ御発言をお願いします。

【西村（真）構成員】 西村です。ありがとうございます。10回も協議いただいているということ、すごいなと思う反面、なかなか進んでいないということにひどくがっかりしています。やはり先ほどの話も持続可能な成長という話も出ていたように、無駄な工事をやっていることは事実ですので、早急にスマート化していただけるよう議論を詰めていただきたいと思います。今、5社でやっておられますが、ニューロ光、ソニーネットワークコミュニケーションズとかも早々に入れたほうがよろしいかなと思っております。

これが実現しますと、工事費や撤去代の金額の低減化にもつながるでしょうし、また、工事の期間が短縮化されることを非常に期待しております。よろしくお願いいたします。

【新美主査】 ありがとうございます。それでは、続きまして、佐藤さん、発言よろしく申し上げます。

【佐藤構成員】 佐藤です。今西村委員言われたのとほぼ一緒のことになってしまいます。作業がやはり減って、コストが下がる。結果的に料金が下がるとか、工事期間が短くなる。これはユーザーに対して大きな利益になると思います。スイッチングコストが減れば、やはり競争促進という意味でも大きなプラスの効果があると思うので、本当にぜひ早急に対応いただきたいというのがコメントになります。

あと、総務省で説明されたほうの資料の1ページを見ると、KDDIからは2021年度早々に導入したいという要望がある中で、NTT発表の資料の最後の今後のスケジュー

ルを見ると、今後のスケジュールでは導入が遅くなっているように思います。あえて自分の考えを言えば、スイッチングコストを下げるというのは、モバイルでも固定でも下げたくない人、企業がいるのではないかと感じるところです。ユーザーに対する利便性とか競争上のプラスをきちんと認識いただいて、早急に実現するという方向で各社協力いただきたい。それができるか心配です。なかなか進まない状況があり得るということであれば、総務省資料1の一番下を書いてあるような形でフォローアップして、何らかの対応を総務省としても考えていただくということが必要になるかと思います。

以上です。

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

【相田主査代理】 発言の意図というのでしょうか、それは前のお二方の委員の方と同じなんですけれども、資料の後ろのほうから言いますと、9ページ目、これがシステム開発が済んでからでないといけないということなんだとしたら、今どき、RPAツールとか、いろいろありますので、もちろん最終的には本格的にシステム開発するとしたとしても、もっと簡便な方法で対応するというのもぜひ御検討いただきたいというのが、結局今回の検討は、実際の物理的工事じゃなくて、オーダーをどう流すかという話なので、次の話で言いますと、資料4-1で自己設置事業者というのが相変わらず枠外になっている。それから、集合住宅も今全然検討外だということだけれども、自己設置事業者の場合に屋外工事は避けられないとしたとしても、物理的な工事は別の方法を取ることでもって少なくとも屋内工事をなくすというようなことは可能だと思うんですね。というようなことを、ここまで時間かけて検討されたんだったら、ちゃんと自己設置事業者もこの枠組みに入れるようなというようなことをやっぱり真剣に検討いただきたい。これは9ページ目とも関係するところですけども。

それで最後には、私はこの場で何遍か申し上げているところですけども、インフラ系のサービスというのを考えたときに、電気、ガス、水道、屋内の工事は家を建てるときにもう済んでいて、屋外工事だけでつなぎ込めば使えるというのが普通のほかのインフラサービスでは当たり前なので、なぜか通信事業だけが屋内工事がないとサービス使えないという状況が続いているんですけども、建築メーカー、ハウスメーカー等々とタイアップして、完全に屋内工事、特に集合住宅では完全に標準化して、屋外工事だけですぐに使えるというような環境、これはどっちかという総務省さんをお願いするべきなのかもしれ

ないですけれども、そういうのをぜひ早く実現してほしいなと思います。

以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。それでは、続きまして、大橋さん、御発言よろしくをお願いします。

【大橋構成員】 ありがとうございます。これは総務省の事務局に対する質問ですけれども、そもそもこの検討は当初期限はいつだったのでしょうかということが1点です。

2点目、もし、現在、先ほど頂いた今後のスケジュールが当初の検討の期限を過ぎてい
るんだとすると、これは競争促進的な策を事業者に検討させているという、若干矛盾をは
らんでいる依頼の仕方、これはそのまま事業者任せでもなかなか議論が進まないとい
うのはまさにそのとおりじゃないかと私は思っていますので、それはもし事務局がこれよ
りも早く議論が進むと考えていたとすると、若干見積りが甘いのではないかと気がし
てなりません。

そういう意味で、もう少し事務局の関与が強まらないと議論が先に進まないのではない
かとは思っています。

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。事務局に対する温かいむちが入りましたが、事
務局何かございますか。

【田中料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。ありがとうございます。まず
事実関係として、いつが期限となっていたのかというところでございますが、資料4-1
の1ページ目を御覧いただきますと、これは結論から申し上げますと、確実にこのときま
ではとは特段決まっていなかったというところでございます。

もともとこの5社において協議が行われていたということと、加えて、一部の事業者か
ら今年の4月に導入したいというお話がありましたので、それについてワーキングからも
早くやったほうがいいねということでしたので、明確な期限ということではなかったと思
います。

今後の進め方において、事務局が、あるいは総務省がよりそちらに入っていくというこ
とを考えたほうがいいということでございますが、もともとは事業者間で協議をするとい
うことで進めていたところですが、本日もワーキンググループの委員の皆様からやはりそ
のままだとあまり進まないねというようなご意見がありましたので、こういった形で協議
なり、あるいはルール整備も含めましてですが、関与していくと進むのかということを経

務省としても考えて前に進むようにしていきたいと考えております。

ありがとうございます。

【新美主査】 どうもありがとうございます。そのほか御発言御希望の方どうぞ。合図をしていただきたいと思います。

よろしいでしょうか。

私も今伺っていて皆さんが感じるように、やや遅いなというのが率直な感想です。5社さんの検討事項を見ても、どうも100%漏れがないようにということで非常に慎重な検討をしているようなところがありますけれども、そこまで詰めずにやっても、これは相田先生のおっしゃったところですが、進めながら修正をしていくということも十分可能な検討項目もあるように思いますので、ぜひともそのあたり、促進するような方向で議論を検討進めていただきたいと思いますと感じながら伺っておりました。

ほかに御発言ございませんでしょうか。

なければ、本日の議事は以上にしたいと思います。

それでは、最後に事務局から連絡事項がございましたらお願いいたします。

【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開催案内を掲載させていただきます。

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す。

それでは、本日はこれにて閉会したいと思います。熱心な御議論ありがとうございました。

それでは、これにて失礼をいたします。

以上