

競争ルールの検証に関するWG（第21回）

1 日時 令和3年6月23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、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

竹内総合通信基盤局長、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、渋谷消費者行政第一
課企画官、仲田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、五味料金
サービス課係長

4 議事

【新美主査】 皆様、今日はお忙しいところ、また、前回に引き続いて夕刻からお集まりいただきまして、大変ありがとうございます。定刻を若干過ぎましたが、ただいまから第21回競争ルールの検証に関するワーキンググループを開催します。

本日の会議につきましても、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、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きます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ので御了承ください。

御発言に当たりましては、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、よろしく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。なお、音声がつながらなくなった場合などにも、チ

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】 ありがとうございます。

それでは、議事に入ります。本日は、前回に引き続きまして、報告書（案）の取りまとめに向けた方向性について御議論をいただきたいと思います。具体的には、通信市場の動向に関する事項、それから、スイッチングコストに関する事項でございます。この2点について、事務局より検討の方向性（案）を御説明いただいて、その後、意見交換を行うという手順を進めてまいりたいと思います。

次に、公正取引委員会から6月10日に公表されました「携帯電話市場における競争政策上の課題（令和3年度調査）」について、公正取引委員会より御報告をいただきまして、その後、質疑応答を行うという予定であります。

最後に、これまでのワーキンググループでの議論を重ねてきた内容を踏まえまして、事務局から報告書（案）の構成について、その骨子の説明をいただきたいと思います。それを踏まえて、意見交換を進めてまいりたいと思っております。

それではまず、議題（1）の検討の方向性（案）（通信市場の動向に関する事項）につきまして、御議論をいただきたいと思います。

【望月料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。では、検討の方向性（案）について、通信市場の動向に関する事項について説明をさせていただきます。資料1をお開きください。

おめくりいただきまして、右肩1ページ目、こちらの目次で、まずは資料の構成を説明させていただきます。まず通信市場の動向ということで、最初に全体の契約数、事業者数の動向について説明させていただきます。その後、前回の報告書以降のMNO、MVNO各社様が御発表されて実際に提供開始していらっしゃる通信料金、こちらの動向について説明をさせていただきます。その後、そういった新たな料金プランの提供を受けての利用者の動向。こちらの中で、新料金プラン等への移行の状況についても説明させていただきます。その後、事業者の経営状況。最後に、今申し上げたような状況もしくは分析の結果を踏まえながら、検討の方向性について説明をさせていただければと思っております。

まずは、おめくりいただいて、右肩3ページ目からが契約数の状況になります。こちらの資料、全体ちょっと大部でございますので、ポイントを絞った説明にさせていただければと思っております。まず契約数全体でございますが、移動系通信、この契約数は引き続

き増加をしております、今年は昨年度比4.6%増の1億9,512万ということです。ポイントといたしましては、これまでMVNO様のシェアがずっと伸びてきてはいたのですが、昨年6月以降プラスマイナスゼロが続いております、今期は対前期比で0.1ポイントの減となっているということでございます。

2つ目のポツは、この移動系通信のうち携帯電話の契約数、こちらも1億9,433万ということで、対前年度比5.2%増となっております。ポイントといたしましては、5ページ目のグラフ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、一番上の緑の折れ線グラフ、これはLTEでございますが、こちらが昨年度末から増加はしているものの、昨年9月末をピークに初めて減少に転じています。一方、一番下にある赤い折れ線グラフ、こちらが5Gの契約数ですが、こちらは最終的には今1,419万と大きく伸び始めているということで、全体として、LTEから5Gへの移行が契約数ベースでは始まりつつある様子がうかがえると考えております。

事業者数につきましては、昨年2020年4月に楽天モバイルが本格サービスを開始したことがありまして、現在我が国のMNOは4社、さらにMVNOの事業者数は2021年3月末で1,516社ということで、昨年同期と比べて114社増加している状況でございます。こちらが契約数・事業者数の状況になります。

次に、おめくりいただいて、12ページまで進んでいただければと思います。こちらから、通信料金の動向について説明いたします。まず12ページ、13ページは、MNO各社の動きということで、昨年10月27日の報告書2020の公表、さらにはその同日のアクション・プランの公表の後にそれぞれMNO各社様が御発表されて、かつ実際に提供を開始されていらっしゃる料金の詳細を12ページ、13ページに記載させていただいております。それぞれ、オンライン専用プランをはじめ様々な料金の提供を開始されていらっしゃいます。

14ページは、こうしたMNOの各社の動きと同時期もしくはこれらに続けた主なMVNO各社の、新料金プランの発表を時系列順で記載をさせていただいております。各社様、それぞれ様々な料金プランを発表していただいております。

15ページ目に進ませさせていただきます。3に書いてあるのは、本WGでも御意見いただいて、御議論をその後いただきました、MNO各社からの新料金プランの発表を受けて、公正競争を確保する観点から接続料の適正性を含めてスタックテスト等で検証すべきという御意見を受けて、実際議論が行われました。結論としては、3の一番下に線を引いてご

ございますが、データ接続料の3年間で5割減の目標というのを1年前倒しで達成するということになった事実を記載させていただいております。

ここまでの小さなまとめ、小括として、4ということをごさいますて、報告書2020以降、データ通信を中心とする月額料金について、MNO各社から月間通信容量20ギガバイトのオンライン専用新料金プランが発表されたことを皮切りにいたしまして、MVNO各社様からも低廉な新料金プランの発表が続いており、事業者による料金競争が活発化してきている様子がうかがえるのではないかとこのようにまとめてございます。

進んでいただきまして、24ページ以降は、実際の料金ではなくて、周りの指標等々から料金の評価を説明させていただければと思っております。24ページ目の5番は、前々回事務局のほうから発表・報告させていただきました内外価格差調査。こちらで、日本のスマートフォンの料金水準は諸外国と比べて遜色がないものとなっている、これはもう一度説明させていただいております。

2ポツ、3ポツ、4ポツ目は、同じ日にMM総研様のほうから発表いただいた携帯電話サービスの品質に関する国際比較、この内容を再掲させていただいております。3つ目のポツは、諸外国の官民機関が行った通信品質に関する国際比較の結果。日本の携帯電話の通信品質は全体として高く評価されているということと、あとは、アンケート調査による満足度調査を実施したところ、日本は全ての項目において「非常に満足」、「満足」と回答した割合が他国と比較して一番低いということであったという結果を再掲しております。

おめくりいただいた25ページ目以降は、幾つかまた指標でございますが、6番は指定事業者のARPU。ARPUにつきましては、契約全体、スマートフォン向けでそれぞれ1.3%、4.1%の減となっております。実際支払っているお金が減っている。7は、消費支出から見た通信料金の動向ということです。消費支出における携帯電話通信料は、2017年をピークにして減少傾向にありまして、2020年は2019年と比べて1%減っています。8番は、実際に支払った料金そのものではございませんが、消費者物価指数でございます。4月分の全国消費者物価指数では、MNOのオンライン専用の新料金プランの提供開始を受けまして、対前月比では27.6%の減となっている状況でございます。

おめくりいただいた26ページは、利用者意識の調査でございますが、こちらは33ページ、34ページのグラフを御覧になりながら、説明を聞いていただければと思います。33ページのグラフは、前回我々のほうでも説明をさせていただいたもので、月々通信料金幾ら支払っていますかというアンケートです。こちらは、継続的に減少しているような

状況にあるというのが、一番右の推計平均を見ていただければ分かるかと思います。

次のページは、現在契約している事業者との契約年数の長さ、つまり、いつ乗り換えましたかということと、今支払っている金額そのものが安いと思うか、納得していると思うかということクロスで集計してございます。御覧いただくとお分かりになるように、現在契約している契約年数が短いほど、最近になって乗り換えた人ほど、料金について「安いと思う」、「納得していると思う」という回答する方の割合が高くなっている傾向にございます。こちらを踏まえまして、また後ほど最後の全体の検討の方向性のところで、だから、どういったことをするべきじゃないのかといったことはまた御説明をさせていただければと思っておりますので、今はこういった現状の御紹介でございまして。

次は、36ページ以降に、こういった新しい料金プランの発表等を受けた利用者の動きということで御説明をさせていただきます。

37ページを御覧いただいて、こちらのグラフが、オレンジ色が新規契約の数、その中の濃いところがMNPの数で、青い棒グラフが契約解除の数、その中の濃い色のところはMNPの数ということです。御覧いただいたように、2020年4月以降はほぼ100万件弱で推移していましたが、今年2021年2月、3月には、昨年の2月、3月を大きく超える水準で新規契約数が伸びていて、特にスマートフォン向けの新規契約数は今、顕著に伸びている状況にございます。

おめくりいただいた38ページは、MNOの3社の新規契約数と契約解除数の推移でございまして。青い折れ線が新規契約、赤い折れ線が契約解除数ということで、MNO3社全体で見ると、赤いグラフ、契約解除数のほうが上にある状況。ただし、スマートフォンで見ると、大体同じぐらいの状況にある。こちらも、先ほど申し上げたように、今年の2月、3月は契約解除数も新規契約数も大きく伸びていて、スマートフォンでは特に新規契約数が大きく伸びている。

39ページは、MNO3社以外の指定事業者ということで、こちらは、青い折れ線グラフのほうが原則上にあって、やはり2月、3月は伸びているというような状況にございます。

こちらを踏まえると、36ページの下から2ポツ目になりますが、各事業者からの新料金プランの発表を受けて、事業者を乗り換える動きが活発化していると考えられるというように今、考えております。

これが全体の状況でございまして。次に41ページを御覧いただきまして、こちらからは、

新料金プラン等についての分析の内容について御説明さしあげたいと思います。41ページは、新料金プラン等と今我々が言っているのは何だという、その定義と説明でございます。下から2ポツ目の※に具体的にはあるんですけども、NTTドコモのahamo、KDDI、auのpovo、UQモバイル、ソフトバンクのLINEMO、ワイモバイル、この5つのブランドと料金プランを指して、我々は新料金プラン等と呼んで、これらを対象に分析を行った結果を説明させていただきたいと思っております。

44ページまで進んでいただきまして、最初のポツは全体の概要でございます。先ほど申し上げた5つのサービス、料金プランもしくはブランド、合計の契約数が今年の3月末時点で約1,100万。このうちオンライン専用のプラン、これはahamo、povo、LINEMOになりますが、この契約数が約93万ということでございます。

この契約数が全体の中でどれほどのインパクトを持っているのかというのが、46ページを御覧になっていただきながら説明を聞いていただければと思います。②番と書いています、携帯電話契約数の中から通信モジュール除いたものというのが1億4,700万契約ございまして、このうちの約8割がMNO3社の新料金プランではない従来からある料金プランの契約数、残りの2割が新料金プラン等、楽天モバイル、MVNOの契約数ということになっております。

この2割の中で、MNOの新料金プラン等というのは契約数のおおむね約4割を占めている状況になっております。加えて、MVNOのシェア上位5社の契約数と新料金プラン等の契約と比較しますと、UQモバイル、ワイモバイル契約数は、MVNOのシェア1位の事業者よりも大きい状況。また、本年3月にサービスを開始したMVNO各社のオンライン専用のプラン、こちらの契約数の合計もMVNO上位各社の契約数に匹敵するような水準となっている。ということ踏まえまして、44ページの下から2ポツ目ですが、特にMVNO事業者に与える影響は契約数の面から見ても小さくない、こういうことが契約数の面からもうかがえるのではないかと考えております。

続きまして、47ページを御覧いただいて、こちらは2021年3月の1か月間に新料金プランに転入・転出したその件数の内訳、どこから転入・転出をしているのかを表す図になっております。左の図の新料金プラン等と書いてある、この横長の丸のところに向かっているオレンジ色の矢印がそれぞれ、上から下に向かっている矢印は、同じ会社の中で、ドコモであれば、ドコモのほかの契約、料金プランからahamoに移ったというような、同じ会社の中で移行した数。下から上に向かっているのは、ほかの携帯電話事業者から新

料金プランに移った方。これはMNPの数をもってほかの事業者から移った数というふう
に考えております。それ以外に、単純に新規契約分で数が増えた分というのは、左から右
に向かっている矢印で表しております。この棒の太さで、おおむねの乗換え、転入・転出
の割合を表しております。

こちらの結果を円グラフにしたものが左の（１）番でございます。御覧いただくように、
多くの移行というのが自社内での移行となっている様子が分かります。特にオンライン専
用プランにつきましては、２０２１年３月の１か月間ですが、ほぼ全てが同じ事業者から
の移行となっている状況にあります。

４５ページに、こういった状況の評価をしております、３月の状況を見る限り、こう
いった新料金プラン等というのは、主としてMNO内のより高額なプランからの移行に対
する受皿として機能しているのではないかと。ただし、こちら、４５ページの下から３
行目以降にあるように、従前であればMVNOに乗り換えていたかもしれないMNOの利
用者が、新料金プラン等に移行することでMNOにとどまっているということも考えられ
るのではないかと考えております。ここまでの、実際に事業者の方々から頂いたデータに
基づく分析でございます。

４８ページをお開きください。ここからは、今年２０２１年６月１日から３日にかけて
行った利用者意識調査の結果について御紹介をいたします。

おめくりいただいた５０ページを御覧ください。こちらの左の円グラフが、皆さんに、
新たな料金プランについて既に乗り換えていますか、今後乗り換えたいと思っておりますか
といったことを聞いた結果になっております。この左の円グラフの濃い赤いところの９.
５というところが既に乗り換えている人で、１２.８と１４.７は今後乗り換えたいと考
えている、もしくは乗り換えるつもりだが乗り換える先は検討中と回答した方になって
おります。全体で見ると、４割近くの方が、新料金プラン、新たな料金プランについて
乗り換えた、もしくは乗り換えたいと思っておりますという状況になっております。

おめくりいただいた５１ページ、これが先ほど御紹介したアンケートで「既に乗り換
えた」と回答した方、４６５あったんですけど、この方々がどこからどこへ乗り換えたか
ということを表した図になっております。４６５の「乗り換えた」という回答を１００と
しまして、それぞれの割合で今こちらの表の中には数字を入れております。

例えばですけれども、左上の１６.５という赤いセルの中の数字があると思いますが、
これはNTTドコモの既存の料金プランからahamoに乗り換えた人の割合を示してい

ることになっております。御覧いただくと、左上から右下にかけて線のような形で、割合が高い赤いセルが並んでいる様子を見てとれると思います。これは申し上げたようなドコモから a h a m o、a u から p o v o といったような、同じ事業者の中で乗換えをした人たちのところがやはり割合が高くなるということが見てとれますので、先ほど御紹介した実際の数字とも符合するのかなと考えております。

さらに、ポイントといたしましては、楽天モバイルに移行したとっているところが、いろいろなところから移行したところが、割合が高くて色がつくようなセルになっている。これが実際に既に乗れ換えた人の動きでございます。

次のページ、52ページを御覧いただいて、こちらは今後乗り換えたいと思っている、もしくは乗り換えたいけれどもまだ乗換え先は検討中という方々に、今検討している乗換え先を聞いております。こちらも同様に、左上から右下に向かって色がついているセルが並んでいるということで、同じ事業者内での乗換えということを考えている方が多いんですけれども、これも特徴を見ますと、やはり楽天モバイルの色がついたセルが多いなということと、あとは、NTTドコモの a h a m o を乗換え先として検討している方が多い状況になっております。

おめくりいただいた53ページ目は、乗り換えるつもり、もしくは乗り換えた方の理由でございますが、「料金が安いから」というのが圧倒的な理由になっております。

おめくりいただいた54ページ目は今度、「乗り換えない」という方にその理由を聞いたところ、上の2つは、特に理由はない、もしくは不便を感じていない、積極的な不満はない回答だったんですけれども、3番目、4番目は、手続を行うことが面倒だ、もしくはキャリアメールが使えないからと言った理由を挙げていらっしゃる方が多い結果になりました。これもまた併せて、今後の検討のところで評価をしながら、今後の検討の方向性について説明させていただければと思います。

しばらく説明を省略させていただいて、飛ばしていただいて、62ページまで飛んでいただけますでしょうか。ここからはちょっと違うテーマですが、通信事業者の経営状況について、簡単に説明をさせていただきます。62ページは大手通信事業者の経営状況ということで、MNO3社の2020年度の売上高、これは昨年度と比べても大きく変わらない。また、営業利益もしくは営業利益率についても、大きな変化は見られず、それぞれ利益率については2割前後ということになっております。トピックとしては、上から4つ目のポツで、昨年度は、先ほど御説明したように携帯電話料金の値下げを各社されましたの

で、こういった影響で2021年度の通信事業については減収となる見込みであるといった発言があったということと、上から5つ目のポツですが、3社それぞれ、非通信事業の営業利益は増加しているというような経営状況でございます。

おめくりいただいて、72ページを御覧ください。代理店の経営状況でございますが、こちらについては、売上高は各社減少ですが、営業利益については増加している社、減少している社、それぞれいっしょって、営業利益率はおおむね5%で推移しているということでございます。

ここまでが現状の説明でございまして、これをもう一度振り返ったりまとめたりしながら、80、81、82と3ページで今後の方向の検討性の案を示させていただいております。80ページを御覧ください。まず、最初のポツは、LTEから5Gへの移行が始まっているという話でございます。

2つ目のポツは、次に御説明さしあげた料金の値下げの話でございます。申し上げたように、上から2行目でございますけれど、MNO3社からオンライン専用プランを発表されたことを皮切りに、本年2月以降、MNO及びMVNO各社から従来よりも低廉な料金プランの提供が開始されており、新たな競争の一角となりつつある新規参入事業者も含めて、料金競争が活発化してきていると評価できるのではないかと今書いてございます。

3ポツ目は、申し上げた、オンライン専用の新料金プランについての評価でございます。オンライン専用という形態を取ることによってコストを削減する。これで料金の低廉化を実現しつつ、例えば一部の事業者の方ですと、必要とする利用者には別途有償で対面のサポートを選択肢として提供している、もしくは海外ローミング料金を無料にする、もしくはトッピングという形で、音声通話かけ放題や1日データ使い放題といったようなオプション・選択肢を提供する、もしくは音声通話アプリの利用料を無料にすると、それぞれ各社が工夫を凝らした様子がかがえるのではないかというふうに考えております。

この工夫の結果、どういったサービスに幾らの料金を支払っているのかということが以前よりも分かりやすく理解できる効果があるのではないかというふうに考えています。社会全体として、特にICTリテラシーを有する利用者にとっては新たな選択肢の1つとなることが期待されるのではないかというように今考えております。

おめくりいただいた81ページ、これは、1ポツ目は先ほど申し上げたように、今年の2月、3月に新規契約・解約が伸びておりますので、事業者を乗り換える動きが活発化していると考えられるのではないかという点。もしくは、これも説明さしあげたように、利

ユーザーの意識調査で、乗換えの時期が近い者ほど、安い、納得している。これは裏を返すと、乗り換えてない方というのは、納得していない、高いと思っているのに乗り換えてない方もいらっしゃるのでは、その理由については、手続が面倒くさい、もしくはキャリアメールがという話もありましたので、2ポツの最後ですが、この後説明させていただくスイッチングコストの低下に向けて引き続き取組を進めることが必要ではないかというように御検討いただければと思っております。

その下のポツは、併せて総務省においてポータルサイトで情報の発信に努める、もしくは利用者の乗換えに関する相談・サポートに応じるような機能の実現に向けた取組を進めるべきではないかといったような御提言をいただければというように考えておるところでございます。

次の82ページが最後でございます。最初のポツは、新料金プランの現状についてもう一度、同じ会社の中でより高額なプランからの移行に対する受皿として今現状は機能しているんじゃないかという傾向がうかがえる。ただし、これも御説明申し上げたように、契約者数で見ると、MVNOの契約者数と比べても遜色のない規模でございますので、MVNO事業者に与える影響は小さくはない。

さらに、オンライン専用の新料金プラン、これは開始されたのは2021年3月でございますので、さすがに3月までのデータというのは蓄積として十分なものとは言えない。このため、今後とも、実際の4月、5月、6月とデータを取得して分析して、実際の利用者の移行はどのように進むのか。特にMVNOとの競争環境に与える影響について分析・検証を継続していく必要があるのではないかという御提言をいただければと考えております。

次のポツはちょっとまた違う話になるのですが、5Gへの移行に伴って今後より大容量の料金プランの需要が高まっていくことも想定されますので、引き続き大容量もしくは5Gの料金プランは今後一層注視して、国際的に見て遜色のない水準となっているかどうかということも含めて、毎年状況を確認していく必要があるのではないか、こういった御提言をいただければと考えております。

最後は、前々回御説明さしあげた音声通話料金についてでございます。こちらも通信市場の観点からも、料金面での競争が進んでいるかどうか、こういったことも含めて今後の競争環境について確認していくことが必要ではないかといった御提言をいただければというように思っております。

私からの説明は以上でございます。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、質問あるいはコメントございましたら、御発言よろしくお願ひいたします。チャットにて御合図ください。

いかがでしょうか。それでは、北さん、コメントよろしくお願ひいたします。

【北構成員】 野村総研の北です。御説明ありがとうございました。コメントなのですが、この取りまとめられた内容全般にわたって、キャリア間の乗換え、MNPが増えることを以て競争が活性化していると定義しているように読み取れてしまうんですね。

消費者から見れば、自分に最適な料金プランに変更できる、最適な料金プランになるということが目的なのであって、その際に、キャリアを替えるのか、同じキャリアでプラン変更するのか、これが自由に選択できればいいわけです。だから、最も大事なことは、キャリア間のスイッチングコストを低下させることであって、低下していれば、自社のユーザーが簡単に他社に移行できてしまうので、キャリアは自分のユーザーが他社に移行しないように料金を低廉化するとか、サービス品質を高めるとか、付加価値の高いサービスを提供する、そういった努力を行うわけです。

ですから、キャリアの乗換えやMNPは、競争が活性化しているということを示す指標の1つにすぎないと考えるべきだと思います。同じキャリアの中でのプラン変更というものも、十分競争が活発化しているということの指標になると思います。

以上でございます。

【新美主査】 ありがとうございます。確かにおっしゃるとおりで、1つの現象としてMNPの動きを見るべきで、これが指標として全てではないというのは非常に重要な御指摘だと思います。

それでは続きまして、大谷さん、コメントお願ひいたします。

【大谷構成員】 日本総研の大谷でございます。御説明ありがとうございました。非常に多岐にわたるテーマについて、ファクトを丁寧にすくい上げていただきまして、定点観測としても非常に意味のある御報告になっていたと思います。

もともとこの競争ルールの検証という点では、私自身は、MNOが新料金プランを出してきたことによって、MVNOの競争環境にどれほど影響があるのかということを知りたいという問題意識を持って検討に参加させていただいていたわけなのですが、今回整理していただいたように、これは資料でいいますと82ページのところになるかと思いますが、「MVNO事業者に与える影響は少ない」というふうに書いていただいている

まして、ただ、検証に用いたデータがまだ十分なものとは言えないので、これからも見ていかざるを得ないということが述べられていまして、結論としてはそういうふうに述べるしかない、この整理の仕方に賛同してはいるのですけれども、これからやはり最も重視していかなければいけないのがこの点ではないかと思っております。

極めて丁寧に分析していた51ページから52ページの、もともとどこからどこに乗り換えたのかというところを見てみましても、MVNOへの乗換えをこの機会に選択したという方はとても少なくなっております。他方、MVNOさんも、営業上の工夫をしていただいて魅力的なメニューをたくさん御用意いただいているということもありますので、MNOとMVNOの関係というのをこれからはしっかり見ていく必要があると思っております。

その点で、今日後ほど検討することになると思っておりますけれども、報告書の骨子、見出しをまとめていただいておりますけれども、あの中でもやはりMNOとMVNOの関係をどういうふうに捉えるかということをきっちりメッセージとして伝わるようにまとめていく必要があるのではないかと考えているところです。

あと、1点簡単な質問なのですが、最初の金額の部分を見て、消費支出に占める割合が下がってきたという傾向について分析していただいております、資料では31ページにグラフもまとめていただいておりますが、2人以上世帯のうち勤労者世帯ということで全体像を必ずしも写し取ったものではないなといったところが、定点観測としてはこの数字を引き続き見ていくことは必要だと思っておりますけれども、ここで捉えられていない、年金収入のみの世帯などの消費支出の状況に占める割合とか、そういったところも含めて何か分かりやすい指標があればいいなと考えているところです。

以上でございます。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した。それでは、大橋さん、どうぞ御発言をお願いいたします。

【大橋構成員】 ありがとうございます。今回非常に丁寧に分析もしていただいて、ありがとうございます。

81ページ目の最後のポツで、正確な情報がきちんと消費者に届くことが重要なので、総務省としてもポータルサイトを通じて発信に努めるという点は非常に重要だと思いますが、他方で、スイッチしない理由というのを利用者の意識調査の中でいただいておりますけれども、例えば移行先の料金が高いから行かないとか、データ容量が今で適切だとかとい

うお答えになさっている方がいらっしゃるわけですが、これ、本当にそうなのかというのは実際データを取ってみると面白いのかなと思っています。

つまり、情報が、発信しているんだけど、消費者にどう受け止められているかというのはなかなか分からないところがあって、こういうところというのは一体何のプランに入れているのかというのがすごく重要だと思うんです。分析の深掘りになっちゃうとは思いますが、今後、情報の発信あるいは受け止め、あるいは心理的なものも含めて、いろいろスイッチングというのはあるのかなと思っています、今回分析の端緒をいただいたかなという感じがします。基本的には民間事業者が間に介在する、インターミディエーターみたいな人たちがいろいろサービスを提供するというのがあるべき姿かなとも思いますけれども、それまでの間、行政がこうした形でブリッジを架けるといのはそれなりに意味があるかなと思いました。

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。それでは、佐藤さん、どうぞ御発言お願いいたします。

【佐藤構成員】 佐藤です。全般的に、今回の報告では今まで以上に詳細なデータを分析されているので、非常に分かりやすかった、市場の動向がよく見えたということだと思います。

あと、北構成員が言われたように、やはり最終的に料金やサービスの選択肢がいろいろ増えて、結果的に消費者が合理的な選択をして移行していく、プランの移行がしやすくなるということが大事だとは思いますが。

あと思ったことは、競争ルールの検証ということでもあるので、やはり料金が下がる、料金競争が起こる、そういうこと的前提として、競争ルールが整備されて、競争が機能した結果、そのようなことが起こっている、そういう流れ・つながりを見ていくことがもう一つ大事だと思っています。

そういう意味で、81、82ページ辺りに示されているのは、まだまだスイッチングコスト低下に向けて取り組むべき課題があるということ、最後のページでは、MVNOとの競争環境に関して、イコールフットィングが成り立ち競争が長期的に機能するような状況になっているかどうかも見なければいけないということ。あるいは最後のところについては、データ通信と、ここは音声通信等ですかね、まだまだ政策的に必要な議論がありますということだと思います。これは大谷さんが言われたことに近いかと思いますが、やはり

競争ルール自体の整備、結果的に消費者選択が増え、料金が下がってというようなことが起きている、その流れについて意識して検証を進めていきたいと思います。

以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。それでは、中央大学の西村さん、御発言お願いいたします。

【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した。非常に分かりやすく、数値も極めて客観的に集めていただいて、表現されていたのではありませんかと思っております。

1点、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。例えば15枚目の最後のところで、事業者の料金競争が活発化しているというような文章もございますし、恐らくその根拠としては、メニューが増えたということ、あるいは料金がそれ自体もしくは料金周りの指標から見て低廉化しているというようなことがあろうかと思いますが、やはり料金競争といったような現象を表現するときに、どこの誰と誰の料金競争なのか。つまり、先ほど来議論になっておりますサブブランド、MVNOなどの間の競争を捉えているのか、それとも、モバイル全体で捉えているのか、少しこの点、実はMVNOへの影響が小さくないと表現されているところも、どんな影響なのかということは今後どう表現していくのかという課題にもつながってくるかと思った次第でございます。

以上でございます。

【新美主査】 どうもありがとうございます。ほかに御発言の御希望ございませんでしょうか。なければ、次の議題に移りたいと思います。

それでは続きまして、議題（2）の検討の方向性（案）（スイッチングコストに関する事項）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。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2「検討の方向性（案）について（スイッチングコストに関する事項）」を御覧ください。

1ページ目、目次を御覧ください。今回、これまでの取組ということで、前回の報告書2020からの取組の状況、それから、そのほかのスイッチングコスト、主なものとしたしまして、オンライン解約等、端末補償サービス、その他としております。これに加えまして、総論ということでまとめのパートを御準備しております。

それでは、2ページを御覧ください。まずはこれまでの取組ということで、モバイル市場におけるスイッチングコスト低廉化に係る最近の動向をおまとめしております。（1）

ということで、改正電気通信事業法による行き過ぎた囲い込みの是正についてでございます。2019年10月に改正法が施行されまして、改正法の施行を踏まえて、違約金の引下げのみならず、期間拘束つき料金プラン自体を撤廃する等の動きもございます。他方で、前回御議論いただきましたとおり、既往契約につきましては、種類によるものの、本年3月末時点で5割以上残っているなど依然として乗換え時の障壁が残されているというような状況でございます。一番下、なお書きで記載しておりますけれども、適合契約に係る違約金につきましては、違約金を伴う期間拘束契約そのものが撤廃されるような動きも出ているところでございます。

続きまして、3ページ目でございますけれども、競争ルールの検証に関する報告書2020以降の動きといたしまして幾つか御紹介をしております。昨年10月に総務省においてはアクション・プランを公表しておりまして、これに基づきまして取組も進めております。また、公正取引委員会及び消費者庁とも連携・協力をして二大臣会合が開催されました。

MNP手続きにつきましては、本年4月1日にガイドライン改正をいたしまして、手数料の原則無料化及び手続きの24時間化、過度な引き止め行為の禁止等が義務づけられております。また、事業者間の乗換え時のスイッチングコストではないものの、KDDI及びソフトバンクにおいて設けておりました事業者乗換え時と類似の手続・手数料につきまして、本年3月までに手数料の無料化、また、本年9月末までにはこれらの手続自体を見直す予定とされております。

続きまして、4ページを御覧ください。スイッチング円滑化タスクフォースにおける議論についてでございます。本年5月にスイッチング円滑化タスクフォースの報告書を取りまとめていただいております。今回、参考資料といたしましてこちらの報告書本体もつけておりますので、そちらも併せて御参照いただければと思います。

簡単に概要でございますけれども、①でございますとおり、まずeSIMの促進につきましては、本年夏頃を目途にできるだけ早期に導入することとされておまして、現在、eSIMサービスの促進に関するガイドラインを策定する手続を実施しているところでございます。

続きまして、5ページを御覧ください。②とございますけれども、SIMロック解除の一層の推進につきまして、今回報告書ではSIMロックの原則禁止の方向性が示されました。これを受けまして、現在、SIMロックガイドラインの改正手続を実施しているところ

ろでございます。改正案の具体的な内容につきましては20ページにも記載しておりますけれども、簡単な内容の御紹介でございます。2021年10月以降には、新しく発売される端末についてはSIMロックを設定することを原則禁止としております。そのほか、本年11月以降、端末へのSIMロック設定の有無を確認できる手段を設けるものとする。また、2022年5月以降には、オンラインによるSIMロック解除の申込みは終日受付対応とすることなどを改正案には規定をしております。

続きまして、③キャリアメールの「持ち運び」の実現に向けた検討についてでございます。こちら、報告書におきましては、変更元管理方式によりキャリアメールの持ち運びを希望する全ての利用者に対して、2021年中を目途にできる限り速やかに実現することを目指すこととされております。

続きまして、6ページを御覧ください。④でございますけれども、MNP手続のさらなる円滑化に向けた検討等につきまして、報告書では現行のツーストップ方式の実施状況に注視しつつ、今後2年以内をめどにワンストップ化が実施できるよう検討していくことが適当とされております。これを踏まえまして、今後、関係事業者間で具体的な検討が進められることになっております。

そのほかでございますけれども、報告書では、解約時に必要な情報を利用者に対して意図的に隠すなどの行為、noindexのタグを設定するような行為について、利用者の乗換えを妨げることにより公正な競争を阻害するものであり、事業者が適切かつ合理的でない事業運営を行っていることにより、電気通信の健全な発達または国民の利便の確保に支障が生ずるおそれがあるものとされております。そのほか、総務省においてはガイドライン整備等による禁止の徹底、是正のための取組を行うことが求められております。事業者におきましても、社内でチェックを徹底し、こうした整備体制を含め必要な対応を取ることとされております。

以上がこれまでの取組の御紹介でして、これ以降、今御説明した内容の参考資料を掲載しております。また、25ページ以降にはそのほかのスウィッチングコストの現状を御紹介しておりますけれども、本日は時間の関係で51ページの検討の方向性から御説明をさせていただきます。

51ページを御覧ください。まず、オンライン解約についてでございます。オンライン解約につきましては、重要事項の説明など、法令上より厳格な手続・説明が求められる新規契約手続についてオンライン対応可能としている場合には、より簡易な手続で済むはず

の解約の手続をオンラインで対応しないことについて合理的な理由は見だし難いとさせていただきます。また、消費者トラブルの可能性についても指摘されているところでございますけれども、利用者の方が十分に理解をした上で解約をしようとする場合、それを原因としてオンライン解約の手続を設けないことを正当化することにはならないということ、おまとめしております。

「このため」とございますけれども、少なくともオンラインで新規受付をしているのであれば、利用者利益の確保の観点から、利用者が望む時間・タイミングに解約できるようにするための目的として、オンライン解約手続が求められるのではないかと。これにより、利用者のスイッチングコストの低下にもつながると考えられることから、公正な競争の促進の観点からもオンライン解約手続が求められるのではないかとしております。

この点、MNO 4社のうち、NTTドコモ、ソフトバンク及び楽天につきましては、現時点において全てのプランについてオンライン解約に対応しております。KDDIにつきましては、2021年度中に対応するとしています。

「この際」でございますけれども、単にオンライン解約に対応さえすればいいということではございません。オンライン解約を行った場合に、利用者が解約における内容を十分に把握せず不利益を被るといったトラブルが発生することを懸念する指摘がなされております。

続きまして、52ページを御覧ください。このため、事業者においては、オンライン手続や説明の内容が利用者の確実な理解に配慮したものになるよう不断の改善に取り組むことが求められるのではないかと、また、トラブルが生じないように対策を徹底することが求められるのではないかとしております。なお、この点につきましては、引き続き状況を確認していくとともに、消費者保護検討会における議論を注視していくことが適切ではないかとさせていただきます。

続きまして、53ページ、端末補償サービスについてでございます。MNO 3社は、一部のブランド、NTTドコモ、KDDIのau、ソフトバンクのソフトバンクにつきまして、提供している端末補償サービスの見直しを行い、非回線契約者への端末補償サービスの提供、また、回線継続条件の撤廃をすることを検討・準備しているところでございます。

これにより、まず②とございますが、回線契約者のみを対象としていることについて、こちら解消されるとしましたら、事業法第27条の3の規律との関係で、回線契約者と非回線契約者との間の形式上の条件の差異は解消されることとなります。また、③でござい

ますが、回線契約の継続を条件としていることについて、事業者を乗り換える際に、端末補償サービスも継続して利用できるようになります。これによりまして、端末補償サービスによる通信回線への条件面での制限は解消されると考えられるのではないかと。

報告書2020では今御紹介しました②及び③が実現されていない状況において、①の端末補償サービスの加入が購入時に限定されている場合には、事業者の乗換え時の制約になり得るものとして課題に挙げておりましたが、②と③が実態として解消された場合には、①の条件が残っていたとしても、事業者の乗換え時の制約は解消されると考えられるのではないかとしております。

続きまして、54ページでございます。引き続き端末補償サービスでございますけれども、③の回線継続条件につきまして、端末販売を回線契約者に限っているNTTドコモのahamoプランにつきましては、本年夏に③の条件を撤廃することが表明されております。他方でKDDIのUQモバイル及びソフトバンクのワイモバイルについては、③の条件が残されている状況でございます。

報告書2020では、端末補償に係るサービスについて、事業者が提供する以外にも端末メーカーや保険会社が直接提供している例もあるものの、現状において端末の多くが代理店で販売されている中で、これらのサービスの加入の手続を別に行わなければならないのであれば、利用者にとっては使いづらいものとも考えられるとされています。また、メーカーが提供するものについては、購入日から一定の期間内でなければ加入できないですとか、保険会社が直接提供するものについては、サービスの内容が補償金の補填にとどまり、代替機の提供がないなど、MNOと同等のサービスを提供する代替的な選択肢とは断言できないのではないかと。

これを踏まえますと、③回線継続利用条件については、事業者乗換え時の制約になり得るのではないかと。そうだとすれば、事業者においては解消に向けた取組を検討することが求められるのではないかと。また、総務省としても、スイッチングの問題として関連の状況を注視していくべきではないかとしております。

また、同じページの一番下でございますけれども、今後MNO3社が②及び③の対応を開始するに当たっては、端末補償サービスについても同様に非回線契約者も加入可能であること及び回線の継続利用条件がないことについて周知を徹底することが求められるのではないかと。また、総務省において課題が生じていないかについて確認を行うことが適当ではないかとしております。

続きまして、55ページを御覧ください。端末の機能制限についてでございます。先ほど御紹介いたしましたとおり、SIMロックの原則禁止により、利用者が使用している端末のまま事業者を乗り換えることが容易になることが期待されます。加えて、現意見募集のガイドラインにおきましては、利用者の権利を制限し、事業者の競争を阻害する行為を有するSIMロック以外の端末に設定された機能制限についても、事業者に対してガイドラインに準じて対応することを求めております。公正取引委員会もこの点、合理的な理由なく端末上の制限を課さないことが競争上望ましいとされています。事業者においては、自社が販売する端末についてこうした機能制限が設けられることのないよう、自主的に点検を行い、課題が認められる場合には必要があれば是正を図ることが必要ではないかとしております。

その一方で構成員からは、SIMロックが解除された端末でも事業者が端末を自社の周波数帯に応じた仕様としているため、他社で使用できない場合があることが指摘されております。この点、事業者は、事業者において端末に対応する周波数帯の制限を行っているということではなく、自社以外の周波数帯に対応するかどうかはメーカーの判断に委ねているとしています。

この点、公正取引委員会の報告書では、MNO3社が端末メーカーに新規参入事業者の周波数帯等に適合しない端末を製造させることにより事業活動を困難にさせるなどの場合は独禁法上問題となるおそれがあること、また、端末メーカーにおいても、新規参入事業者の周波数帯等にも対応する端末を製造することが競争上望ましいとされています。総務省においては、MNO3社が販売する端末の対応周波数帯等について、事業者乗換え時のスイッチングコストになっていないか、状況を注視していくことが適当ではないか。

なお、この点につきましては、周知について構成員から御意見をいただきました。事業者においては自主的な行為として取り組むことが想定されておりますけれども、各事業者においては、消費者保護検討会での議論を踏まえて具体的な対応を検討することが望ましいのではないかと、総務省においても適切な周知を行うことが適当ではないかとしております。

続きまして、56ページを御覧ください。他サービス（電気、ガス、保険、コンテンツ等）とのセット販売による割引でございます。こうしたセット販売につきましては、それぞれ単独で加入した場合と比較して料金が割引となる特典等を提供している例がございます。こちら、38ページから43ページまでに各社のセット販売の例を記載しております

ので、併せて御覧ください。

このようなセット販売による割引について、MNO 3社は、キャリアフリーのサービスであること、また、ペナルティーを課していないこと、セット販売が一般的な商慣習であることなどを理由に、セット販売が乗換え時の制約にはなっていないとしています。一方でMVNOは、MNOとMVNOの事業規模の違いも考慮し、セット販売によって乗換えが阻害される場合には課題の解消が必要であるとしております。総務省においては、囲い込み効果を有するものがないか、引き続き状況を注視していく必要があるのではないかとしております。

続きまして、57ページを御覧ください。利用者利益または事業者間の公正競争を阻害するような措置への対策でございます。先ほど御紹介いたしましたスイッチング円滑化タスクフォースの報告書におきましては、noindexのような事案が確認されたことを受けまして、事業者に対しては、こうした声がないか社内でチェック体制を徹底し、そのための体制整備を含め必要な対応を取ることを求めています。

具体的な取組として、一部の事業者においては、利用者の意見を吸い上げて社内での検討に活用するといったような対応が行われているということでございますが、事業者においては、事業者内の自浄作用が働くよう自主的・積極的に徹底した対応を取ることが求められるのではないかと。また、総務省においては、このnoindexの例のように、乗換えを妨げることにより利用者の利益や公正な競争を阻害するおそれがあるものについて、都度、事業者に対して是正を求めるのではなく、ガイドライン整備をするなどして禁止の徹底を図っていくことが求められるのではないかとしております。

また、昨年から本年にかけて、MNPやSIMロックのルール見直しに当たり、オンライン手続の24時間受付の義務化をガイドラインに規定することとしております。オンラインの場合には、少なくとも受付については人員を介さずに手続を受理することができるはずであり、基本的に24時間対応できないことについて合理的な理由は見だし難いのではないかと。このため、合理的な理由がない限り、原則として全てのオンライン手続について少なくとも24時間の受付対応が求められるのではないかとしております。

最後のページでございます。58ページになります。以上、前回報告書2020の公表後のスイッチングコスト低減の状況についてでございました。また、その状況についてまとめております。まず、事業者乗換え時のコストについては、手続面・費用面の両方の観点から、一定程度低減が図られてきているのではないかと。他方で、期間拘束契約の違約金

については、適合していない既往契約について、既往契約の種類によって状況は異なるものの、依然として5割以上残っており、競争上の影響が大きいことから、事業者においては自主的に解消に向けた積極的な取組を行うことが求められるのではないかと。また、スイッチング円滑化タスクフォースで方向性が示されたものにつきましては、総務省においては必要な制度整備等について速やかに対応を行うことが求められるのではないかと。事業者においても、速やかに積極的な取組を進めることが期待されるのではないかと。

そのほか、事業者が今後解消するとしている事項についても、総務省は事業者の実際の取組状況に加え、課題が解消されているかについて確認していくことが必要ではないかと。これまでモバイル市場における一つ一つの課題について解消に向けた取組が行われてきたものの、依然としてスイッチングコストになるおそれがあるものは残されております。総務省においては引き続き、スイッチングコスト低廉化を通じた公正な競争環境の整備を進めていくべきではないかと。具体的には、これまでの各社の取組状況や今後の取組予定に加えて、スイッチングコストになるおそれがあるものについて把握・確認をした上で、課題の解消に向けた取組を進めていくことが求められるのではないかと。また、事業者においては、スイッチングコストになるおそれがあるものについても、課題の解消に向けた自主的かつ積極的な取組が求められるのではないかと。

すみません、長くなりましたが、以上、スイッチングコストに関する論点でございました。御議論のほどよろしく願いいたします。

【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、コメントをご希望の方は、どうぞチャット欄で合図をしてください。よろしく願いいたします。

いかがでしょうか。それでは、相田さん、どうぞ、御発言をお願いいたします。

【相田主査代理】 55ページの内容に関して、これは本WGより消費者保護検討会のほうで扱うべきことなのかなと思うんですけども、ちょっと各社さんの、各社さんと言っても3社さんぐらいですけども、サービスエリアマップの絵を見てみたんですけども、5Gでミリ波がこれからどうなるのかとかいうようなところについて、一部機種はサービスエリアが異なります、対象機種の対象エリアはこちらとかいう形で、やっぱり自分の売っている端末であったとしても、機種によってサービスエリアが違うというようなことが書かれているというようなことでもって、もっとやっぱりこの機種というのを入力すると、この機種はどこで使えますよというのがぱっと画面に出てくると、何かそういうよ

うな環境をもう少し整えていただく。それに当たっては、可能ならば他社が売っている機種についてもちゃんとそれが表示されるようにすると。そういうような環境をつくっていかないと、これから5Gでミリ波対応というのがなったときに、結局、自分の機種は5G使えるのかどうかというのが極めて分かりにくい状況になっているのではないかなと思いました。

それからあと、ここら辺のところを根本的に解決するには、ここら辺という意味は乗換えのときのという意味ですけれども、それにはやはりプラチナバンド等の再割当てというようなことを考える必要があるということで、これについては本当に競争上の問題というようなことでもって、昔、自分はプラチナバンドを持ってないので強くおっしゃっていた事業者さんとかいらっしゃいましたけれども、やっぱり基本的にはそういう、特にプラチナバンドについては、どの事業者に対しても、どういう基準に沿ってかは分かりませんが、公平に割り当てるというようなことをやっていくということが、競争環境を整えるという意味では重要なことなんじゃないかなと思いました。

以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。大変貴重な視点だと思います。また、消費者保護検討会のほうにボールを投げるべきだということもそのとおりだと思いますので、これは事務局とすり合わせていただくようお願いしたいと思います。

それでは続きまして、中央大学の西村さん、御発言よろしくお願ひします。

【西村（暢）構成員】 中央大学の西村でございます。コメントを1点でございます。今回のスイッチングのまとめにつきましては、この方向性でよろしいのかなと思っておりますとともに、やはりスイッチングの円滑化の取組が進むと、さらに難しい問題が浮き彫りになってきたということをお印象として受けております。

例えば33枚目、それから、55枚目などの、つとに既に指摘がありましたとおり、公正取引委員会もしくは独占禁止法上の問題として、MNOからの端末メーカーへの様々な働きかけが競争に対してどのような影響を及ぼすのかといった点が非常に難しい問題ではあるかと思っています。事業法ではなく、もしかすると独占禁止法の分野で公正取引委員会による法執行というのが、極めて困難な検証あるいは検討をしなければならないのかとは思いますが、待たれるのかなと思っております。特に56枚目のセット販売による割引については、これはもう本当にステークホルダーが増えていくため、電気通信事業法だけでカバーできるものではなく、独禁法の出番ではないのかなというような印象を受けま

した。

以上でございます。

【新美主査】 ありがとうございます。それでは、佐藤さん、どうぞ御発言をお願いします。

【佐藤構成員】 佐藤です。全体的に説明を伺って、まだまだスイッチングコストについてはいろいろな課題が残っていると思いました。そこで、各社の対応を見ると、オンライン解約でも、KDDIだけなかなか対応していただけないとか、あと、端末補償サービスのところでも、対応している企業と対応できていない企業があるということ。そこで、このように対応していない企業に関しては、どういう合理的な理由があって対応できないのかといったことを、総務省として確認はされているのですかという質問になります。

コメントとしては、報告書の最後のほうに、やはり、事業者の実際の取組を見ていきますといったことが書かれているのですが、事業者の現実的な取組について非常に消極的なものも多くて、あるいは企業によって取組の姿勢が大きく異なるので、事業者に任せているだけではなかなか進まないと判断できる部分があるように思います。したがって、進捗状況を見ながら、必要に応じて必要なアクションを政策的にも取る必要があるなと思うところ です。

最後に、相田構成員が言われたことと近いのかもしれませんが、今すぐとは申しませんが、例えばスイッチングコストですが、適切な対応が望まれる一つ一つの項目に関して、この企業は対応しているけど、この企業は対応できていない、対応できていない企業についてはできない理由が説明されているかどうか、そういうことを見ていくことの必要があるのではないかと。さらには、有限な周波数を割り当てるといった判断のときに、各社が公正競争に積極的に貢献するような仕組みを付加していくようなことも考える必要があると思っています。

以上です。

【新美主査】 どうもありがとうございます。それでは、質問の点について、事務局からお答えいただけたらと思います。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。佐藤先生から御指摘いただきましたオンラインの解約手続や端末補償サービスにつきましては、仰せのとおり、現行、事業者間で対応が異なっているところでございます。この2点につきましては、対応開始時期は異なるものの、事業者様におかれましては対応予定というふうには伺っております。

今後、対応時期だったり、あるいは対応できないというなお話があった場合には、合理的な理由があるのかという点について、御指摘ありましたとおり、しっかり総務省としても確認していこうというように思っております。

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、全相協の西村さん、御発言お願いします。

【西村（真）構成員】 全相協の西村です。ありがとうございます。SIMロック解除については、かなりきれいにまとめられて、なおかつ2023年9月末できっぱり解決するという道筋が明瞭に示されていますので、大変歓迎いたしております。ぜひできる限り前倒しで対応いただきたいという願いもあります。

あと、全体的なお話ですが、スイッチングコストの低減というのは、まだいろいろ課題があるとはいえ、かなり進んできたように思っております。例えば消費者トラブルになったときに、乗り換えるだとか解約するということに、やはり消費者が持ち出しをする金額というのが以前に比べてかなり減ってきたので、その点については大変感謝しております。

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。私、ここで退席しなければならないので、骨子のところとの関係、この後、骨子の説明があるのですが、その関係で1点だけコメントさせていただきます。

先ほど御報告いただいたスイッチングコストについてですが、3章の2のところスイッチングコストがありまして、3章の3に代理店の在り方があるんですね。スイッチングコストというのは、先ほどの私の発言とも重なりますが、キャリア間のスイッチングコストだけではなく、キャリア内のサブブランドあるいはプラン間のスイッチングコストも含まれておりまして、ユーザーがせっかく下のプランに移ろうと思っても、キャリアによっては大容量プランの販売を過度に勧奨するような手数料体系があったり、端末についても、高額なスマホの販売を勧奨するような手数料体系があります。これもスイッチングコストの1つだと思いますので、スイッチングコストの残された課題の1つとして、代理店手数料についてもちょっと言及していただきたいと思います。

以上でございます。

【新美主査】 ありがとうございます。これは事務局のほうもテイクノートしていると思いますので、特に、北さん、今お答えをいただくという必要はないかと思いますが、いかがですか。

【北構成員】 はい。

【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すでしょうか。よろしいでしょうか。

この報告、よく出来ていると思いますが、少し気になるのは、まだ深掘りできておりませんけれども、セット販売が、一体どこまで許容できるのかという論点は押さえておかなければいけないだろうと思います。いろいろなところがコラボしていて、総務省のリーチが届かないというようなことも起きてきますので、セット販売はノーとは言えないけれども、やっぱり電気通信サービスの中での競争が原則でありますので、それぞれのメリットがあることはあるとは思いますが、電気通信サービスの側から不要又は不当な持ち出しをしているようでしたら、囲い込みの可能性は非常に高くなりますので、その辺について今後しっかり議論していかなければいけないなと思いました。

表向き、セットはよろしいと言うかもしれませんが、中身をたどってみたら、どこか違った財源を使っているということもあり得ますので、程度がすぎるようでしたら、分離会計みたいなものも必要になるということも言わざるを得ないのではないかと、そういう感想を持ちました。

いずれにしても、今回の御報告はその取っかかりをきちんと押さえていると思いますので、さらに議論を深めていきたいと思います。

それでは続きまして、議題（3）に移ります。携帯電話市場における競争政策上の課題について、公正取引委員会の事務総局経済取引局の調整課長、小室様から御説明をいただきたいと思います。よろしく願いいたします。

【公正取引委員会】 公正取引委員会調整課長の小室でございます。それでは、本日は、先週6月10日に公表しました「携帯電話市場における競争政策上の課題について（令和3年度調査）」につきまして、お手元の資料3の概要資料に基づいて御説明させていただきます。本日は、このような機会をいただきまして誠にありがとうございます。

公正取引委員会におきましては、昨年10月より、平成30年度調査、これも同じ名前で「携帯電話市場における競争政策上の課題について」という報告書でございますけれども、このフォローアップ調査を実施しておりまして、平成30年度調査報告書のフォロー

アップ事項と新たな競争政策上の課題について調査・検討しまして、実態調査報告書を取りまとめたところでございます。

お手元の資料、3ページ目では、調査対象、調査項目について列挙しております。今申し上げますとおり、平成30年度報告書のフォローアップ事項と新たな競争政策上の課題と大きく2つに分かれております。御覧のとおり、内容盛りだくさんでございますので、本日は本ワーキングに関係する箇所を中心に説明させていただければと思っております。

まず平成30年度調査のフォローアップ事項ですが、これらはいずれも平成30年度報告書において問題点を指摘したものでございます。まず4ページ目の通信と端末のセット販売というところでございます。こちらの点につきましては、総務省さんで令和元年に電気通信事業法を改正し、手当てがされているという状況でございますが、他方、皆さん御案内のとおり、端末購入サポートプログラムという端末を安く販売するプログラムがあり、これは通信契約を結ばなくても利用できるにもかかわらず、そのことを知らない消費者様が多いことが私どものアンケートで分かりました。

報告書におきましては、そのような状況ですと、このプログラムが事実上通信と端末のセット販売となっていると評価される場合があり、それは独占禁止法上問題となるおそれがあると指摘させていただきまして、このプログラムが通信契約を結んでない者でも利用できることを分かりやすく積極的に周知いただき、通信契約者と同様にこのプログラムを使えるようにしまして、通信と端末の分離を徹底することが望ましいと指摘をさせていただいているところでございます。

それから、5ページ目でございます。期間拘束・自動更新付契約、いわゆる2年縛りでございます。この点も総務省さんで法改正によって手当てをしていただいているというところですが、まだ改正法施行前に締結された契約が残っているという状況でございますので、報告書におきましては、MNO3社は積極的に改正法に適合するプランへの移行を働きかけることが望ましいといった指摘をさせていただいているところでございます。

それから、6ページ目でございます。将来的な端末の下取りや同じプログラムへの加入等を前提としたプログラム、いわゆる4年縛りでございます。こちらも総務省さんによる法改正の結果、通信契約者を対象にした4年縛りはなくなっておりますけれども、先ほど御説明しました端末購入サポートプログラムにおきまして、消費者が通信契約を結んでなくても利用できることを知らないで、このプログラムを利用している者がほとんどであり、また、総務省さんの調査におきましても、通信契約を結んでいる通信事業者から併せ

て携帯電話端末を購入する消費者が7割程度との調査結果もあります。

そういった状況におきまして、割引、この場合、分割払いの残債を免除するわけですが、これを受ける場合には、端末の再購入を条件としているMNOがいらっしゃるということをごさいます、これは結局、そのまま通信契約を継続させることになる、囲い込み効果を有するといったことになるということをごさいます。報告書におきましては、こういった消費者の契約変更を断念させる、選択権を事実上奪うものと判断されれば独占禁止法上問題になるおそれがあるということで、割引の条件として端末の再購入を課す条件は削除することが望ましいといった指摘をさせていただいているところでございます。

それから、7ページ目のSIMロックについてでございます。先ほども資料2のほうで御説明がございましたけれども、総務省さんのほうで取組が大変進んでいるという状況でございます。こちらも報告書におきましては、方向性は全く一緒でございますが、必要最小限の措置と認める場合を超えてSIMロックをかけることは独占禁止法上問題となるおそれがある、原則SIMロックは解除することといった指摘をさせていただいているところでございます。

それから、8ページ目の中古端末の流通についてでございます。こちらはMNOの方が中古端末の販売先事業者に対して、販売先の制限とか販売価格に関する指示を行うことによって、国内における中古端末の流通を制限していないか。これは令和元年にも調査を行ったものでございます。今回もそういった明確な実態は確認されず独占禁止法上の問題は確認されなかったということではございましたけれども、報告書におきましては、引き続き、国内における中古端末の流通を制限することは問題であるということを指摘させていただきました。また、消費者アンケートにおきましては、中古端末の機能面、衛生面への懸念が見られましたので、中古端末取扱い事業者や団体におかれましては、中古端末の利用者情報を確実に消去するなどの取組を引き続き行うことが望ましいのではないかとといった指摘をさせていただいているところでございます。

それから、9ページ目でございます。中古端末の流通に関連しまして、携帯電話端末の修理についても調査を行いました。現在、端末メーカーからは第三者の修理業者に対して純正部品を提供していない状況でございますけれども、この点につきましては、Appleは、このフォローアップ調査を行っている中で、IRP、独立系修理プロバイダプログラムの開始を公表しておりまして、IRPとして承認された修理業者はAppleから純正部品の提供を受けることができることになったということでございます。

今回の調査におきましても、独占禁止法上問題という明確な実態は確認されなかったわけですが、報告書におきましては、MNOが不当に端末メーカーに対して第三者修理業者に純正部品を提供させないようにすること、それから、端末メーカーが、合理的な理由なく第三者修理業者に純正部品を提供しないということは独占禁止法上問題となるおそれがあるということ、それから、端末メーカーが技術面や体制面での基準が担保されていると確認できた第三者修理業者に対しては、求めに応じて純正部品を供給することが望ましいといった指摘をさせていただいております。併せて、AppleのIRPプログラムが、純正部品の適正な供給につながっているか、その運用について注視していくこととしております。

それから、10ページ目でございます。MVNOの競争環境を確保するための制度上の対応というところでございます。以下、平成30年度報告書で指摘した事項を3点挙げてございますけれども、こちらにつきましては、総務省において取組が進んでいるということでございます。報告書におきましては、引き続き総務省さんのほうにおかれて、MNOとMVNOが積極的に取引、接続するインセンティブを持つような環境を整備することが望ましいといった指摘をさせていただいているところでございます。

続きまして、新たな競争政策上での課題でございます。11ページ目の条件付き最安値広告、MNO3社からの乗換えが進まない理由については説明を省略させていただきます。

12ページ目の携帯電話端末に係る課題等についてでございます。まず、新たにMNOとして参入した通信事業者のネットワーク及び周波数への対応については、先ほど資料2の55ページ目でも御紹介いただいたところですが、端末によりましては新規参入事業者の通信に対応しないものがあるといった指摘がございました。この点については、フォローアップ調査を行っている中でiPhoneも新規参入事業者の通信に対応するようになってきたということで、そういった意味では今回、独占禁止法上の問題点は確認されなかったということではございましたけれども、報告書におきましては、MNO3社が新たに参入してきた競争事業者を排除するために、端末メーカーに対して当該新規参入事業者の通信に適合しないような端末を製造させていけば問題となるおそれがあると指摘させていただいているところでございます。また、そもそも端末メーカーは、新規参入したMNOの周波数帯に対応する端末を製造することが望ましいと指摘させていただいているところでございます。

13ページ目はMVNOの競争環境の確保に向けてというところでございます。ここで

は、新たな料金プランにおける公平性の確保、RSP機能の開放とeSIMの導入、音声卸料金の適正性の確保、5GをめぐるMNOとMVNOの競争の適正性の確保について指摘をさせていただいているというところでございます。

それから、14ページ目以降は、販売代理店の問題についてでございます。こちらにつきましては、6月14日の消費者保護ルールの在り方に関する検討会でも御紹介をさせていただいたところで若干重複いたしますが、3点ご紹介させていただきます。評価制度、携帯電話端末の販売価格の設定方法、独自商材の取扱い、この3つの問題があるのではないかとということでございます。

まず14ページ目ですが、評価制度につきましては、MNOがランク等を決定する評価制度を設けているわけですが、報告書におきましては、MNO3社は取引上の地位が販売代理店に優越している場合があると考えられる。こうした場合に、必要な限度を超えて販売代理店と契約条件に係る交渉を十分に行うことなく一方的に変更すること等によって不利益を与える場合は問題となるおそれがあるといった指摘をしております。また、大容量プラン等の料金プランの販売契約数等を過度に重点的な項目として位置づけることによって、販売代理店が、これを必要としない消費者に対し過度に勧誘してしまうおそれがあるということで、消費者が最適な料金プランを選びやすい競争環境を整備するという観点からは望ましくないといった指摘をさせていただいたところでございます。

また、15ページ目ですが、携帯電話端末の販売価格の設定方法でございます。これにつきましては、MNO仕様の端末の販売に当たって、割賦払いの上限の設定、これはMNOが設定しているわけですが、その上限額を上回る金額で消費者に販売しないようMNOから要請されているといったことが一部の販売代理店からございました。

これを受けまして、報告書におきましては、こういった要請を行っている場合があるということ、それから、販売代理店は、MNOのオンライン直販価格と販売代理店の仕入れ額が同額とされている状況においては、MNOから各種支援金等が支払われないと、MNOのオンライン直販価格を下回る価格で端末を販売することが困難であり、後日支払われる各種支援金等の額が予測できない場合におきましては、販売代理店は利益が出ませんので、オンライン直販価格を下回る販売価格を設定することはできないと、そういう場合が多いのではないかとということでございます。こういった取引方法を通じて、実質的にMNOが販売代理店における端末の販売価格を拘束していると判断される場合には、独占禁止法上問題となるおそれがあるので、そのような販売価格の拘束につながるおそれがある取

引方法については見直しを行うことが望ましいといった指摘をさせていただいたところでございます。

それから、3点目、16ページ目でございます。独自商材の取扱いにつきましては、販売代理店が端末以外の商材をMNOを通さずに独自で仕入れ、店舗で販売することについて制限されているという声の一部の販売代理店からございました。報告書におきましては、MNOが不当に販売代理店に自己の商品と競争関係のある商品の取扱いを制限する条件をつけて取引することは問題となるおそれがあるといった指摘をさせていただいているところでございます。こういった点につきましては、公正取引委員会といたしましても、引き続き、独占禁止法上問題となるおそれがある行為を行うことがないよう注視していくこととしているところでございます。

最後、17ページ目でございます。公正取引委員会といたしましては、引き続き、携帯電話市場における動向について注視していくとともに、独占禁止法違反に対しては厳正に対処していく、また、総務省さん、消費者庁さんと連携し、携帯電話市場における競争環境の整備に取り組んでいくこととしてまいります。

また、報告書の公表後でございますけれども、MNO3社、ドコモさん、KDDIさん、ソフトバンクさんに対しましては、この報告書の内容を説明いたしまして、販売代理店の問題など報告書で指摘している事項につきましては、自主的な点検の励行・改善、それから、その対応の進捗状況の報告などを求めることとしております。これにつきましては、先週6月11日から14日にかけて、今申し上げましたMNO3社の方々に対しまして、報告書に従って自主的な点検や改善を行うよう要請を行ったところでございます。

以上、駆け足でございましたが、報告書の概要について説明させていただきました。引き続き総務省さんとも連携して、携帯電話市場における競争環境の整備に取り組んでいきたいと考えているところでございます。

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、ただいまの御説明につきまして、質問がございましたらお願いします。発言希望の方はチャット欄で合図をしていただきたいと思います。

中央大学の西村さん、どうぞ御発言をお願いいたします。

【西村（暢）構成員】 中央大学の西村です。何度も申し訳ございません。

1点質問させていただければと思います。本日これまでも議論がなされ、新美先生の

ほうからも御指摘のあったセット販売による割引についてでございますが、公正取引委員会の意見交換会というのでしょうか、フォローアップ調査の際に、何かセット販売に関する言及等に行われましたでしょうか。あるいは、なかった場合は何か公正取引委員会のほうで今後併せて見ていくというような方向性というのはいかがでしょうか。よろしくお願いたします。

【新美主査】 それでは、どうぞお答えいただけたらと思います。

【公正取引委員会】 西村先生、御質問ありがとうございます。回答させていただきます。御質問いただいた点でございますけれども、私どもは、御指摘いただいたとおり、携帯電話分野に関する意見交換会を開催させていただいておきまして、その中で議論も踏まえまして、このワーキングにもその先生方が何人も含まれており、大変お世話になりました。

その中で議論があったかどうかという点ですが、結論を申し上げますと、今日御説明させていただきましたとおり、報告書の内容は盛りだくさんでございますが、セット販売までなかなか議論が回らなかったのが実情です。今回の検討におきましては、セット販売については議論をしてないというところです。

ただ、この点につきましては、現行、総務省さんと共同で電気通信事業分野における競争の促進に関する指針、ガイドラインを定めておきまして、そこでもこういった場合には問題となるというような記載がございますので、引き続きそのガイドラインに基づきまして状況を注視しつつ、必要に応じて執行を行っていくと考えているところでございます。

以上でございます。

【新美主査】 どうも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】 ありがとうございます。日本総研の大谷です。非常に整理をしていただけて分かりやすくなったのと、それから、販売代理店の問題についても一定の所見を公表していただけたことがとてもよかったと考えております。

それで、1点教えていただきたいのですが、資料では14ページ辺りなのですが、販売代理店との関係についてですが、MNO3社の取引上の地位が販売代理店に対し優越している場合があると考えられるというふうに述べられております。確かに取引依存度などの関係を見ていきますと、優越的地位の濫用が生じかねない状況にある場合のほうが圧倒的に多いのではないかとこのように認識しているのですが、優越してい

ない場合というのもある程度想定されているのかどうかについて、あるとすればそれはどういう条件を満たしたときであるのかについて簡単に教えていただけるとありがたいと思います。よろしくをお願いします。

【公正取引委員会】 御質問ありがとうございました。御質問について回答させていただきます。評価制度のところで優越的地位の濫用について記載してございます。報告書におきましては、御指摘いただきましたとおり、MNO 3社の取引上の地位が販売代理店に対して優越している場合があると考えられるというような記載をさせていただいているところでございます。

この点につきまして、確かに、MNO 3社への取引依存度とか変更可能性を考えると優越している場合があると考えられるところですが、優越性の認定につきましては、公正取引委員会といたしましても、慎重に個々の取組をよく見て考えなくてはいけないところがあり、今回は実態調査ですので、書き方としてはこういった形になっていると御理解いただければと思います。

優越していない場合があるかどうかということにつきましては、考えられる場合としましては、販売代理店の中で、携帯電話以外の事業、例えばこれは本当に想定ですが、自動車の販売代理店さんみたいなところが携帯も売っているような場合があるかもしれません。この場合、MNOに対してそれほど依存度が高くないという場合があれば、そこは直ちに優越性というのは認めにくいのではないかと考えるところでございます。ただし、今の話はあくまで想定例でございまして、こういった問題は個別に判断していく必要がございますので、あくまで参考として申し上げさせていただきました。

以上でございます。

【大谷構成員】 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。時間も押しております。まだ御質問おありかと思いますが、公正取引委員会への御質問は以上にさせていただきたいと思います。

それでは、本日の最後の議題ということになります。議題の(4)としまして、競争ルールの検証に関する報告書2021の骨子について、事務局から御説明いただきたいと思っております。それでは、よろしくをお願いします。

【川野料金サービス課長】 事務局でございます。資料4の競争ルールの検証に関する報告書2021、今年の報告書の構成・骨子について御説明を申し上げます。

前回、報告書2020が第1回目の報告書ということでございまして、今回が第2回目

の報告書ということでございます。前回の報告書の目次を参考までに3ページ目に付かせていただいております。

本日議論でもう何度か言及ございましたけども、この競争ルールの検証に関するワーキンググループは、基本的には、改正電気通信事業法、令和元年に施行された改正電気通信事業法の効果、またはそれによる移動通信市場への影響、そういったものを検証することが言わば本務ということでございまして、それに付随して、周辺的なモバイル市場の課題、また、固定通信市場における課題なども併せて評価・検証するという位置づけになってございます。

したがいまして、昨年の報告書におきましても、第1章の「はじめに」の次に、第2章ということで、まずモバイル市場の競争に関する検証ということで、特に2ポツ、昨年も第2章の2ポツでございまして、今年も今2ポツで御提案させていただいておりますけれども、改正事業法で導入されました電気通信事業法第27条の3、いわゆる通信料金と端末代金の完全分離、また、過度な囲い込みの禁止というところをやはりメインのコンテンツとして報告書をまとめたいというふうに思っております。その上で、3ポツといたしまして、それ以外の、その効果も含めて市場の分析というようなことでまとめていくのかなというふうに考えてございます。

その上で第3章が、全体としてはモバイル市場におけるその他の課題ということですが、昨年の報告書を御覧いただくと分かりますが、昨年はかなりモバイル・ナンバー・ポータビリティ（MNP）についてルール化も含めて御議論をいただいたというところでございまして、MNPに関してはかなりルール化が進んだということで、今年は3月に御提案をさしあげて、本日と前々回でしょうか、御相談申し上げているとおり、音声通話料金、特に従量制料金の関係のテーマを取り上げて御議論いただきましたので、こちらを中心にまとめるのかなというふうに思っております。

最初からちょっと見てまいりますと、第1章「はじめに」ということで、こちらは今申し上げたような検証作業の位置づけ、あと、昨年以来の経緯等について述べたいと考えております。

第2章ということでございまして、1ポツが昨年以降の取組ということで、まず（1）は昨年の報告書にどういうことが書いてあったかということ。（2）でございまして、総務省等における昨年の報告書以降の取組。御案内のとおり、アクション・プランあるいは二大臣会合等をやっておりますし、公正取引委員会も大きな調査をされたということで

ございますので、そういったことを経緯として書こうと思っております。

2ポツ目が先ほど申しましたとおり、改正事業法の執行の状況ということでございまして、前回かなり中心に御議論をいただきました。まず1点目は、既往契約の解消状況ということでございまして、いわゆる不適合の期間拘束契約、これも5割ぐらい残っていると。また、不適合の利益提供契約、いわゆる旧端サポと言われるものは、事業者によっては7割以上残っているというようなこともあり、その解消に向けた道筋というところを前回御議論いただいた部分でございます。

また、2つ目は、通信料金・端末代金の分離の状況ということで、現行の端末購入サポートプログラム、今、公取さんからも御説明ありましたが、実際覆面調査をすると、非回線契約者には端末の販売を拒否するというような状況も見られたということで、それへの対応、前回御議論をいただいた内容を含めて、ここはそれなりに分厚く書くのかなというふうに思っております。

3ポツは、モバイル市場の現況分析ということで、(2)が本日、御報告した内容を中心に、(3)が端末市場ということで、前回報告しました低中価格帯の端末が増えているといった動向、あと、5G端末、中古市場の動向について述べたいというふうに考えてございます。

(4)は本日も申し上げました経営の状況ということでございます。

第3章のモバイル市場に関する課題ということで個別の課題になりますが、携帯電話の音声通話料金の関係。こちら前々回論点整理をいただいた方向性を、議論も踏まえて書きたいというふうに思っています。

2ポツのスイッチングコストは、本日御報告した内容でございます。

3ポツ、その他の課題でございますけれども、代理店の在り方につきましては、事務局のほうで議論をいたしまして、こちらの消費者保護ルールの在り方に関する検討会と合同の会合で御議論いただいたというところでございます。2つの検討会報告書で同じような内容をダブルで書くというのも重複感がありますので、基本的には消費者保護ルールの在り方に関する検討会において、代理店の全体像、あと、いわゆる適合性の原則に反するような行為もありましたので、これは完全に消費者保護ルール違反という面もございまして、基本的には消費者保護検討会の報告書のほうで報告書はまとめていただくのがいいのかというふうに考えております。

しかしながら、こちらは競争ルールを検討する会議体ということでございますので、特

に代理店の中で問題になったのは、改正事業法の通信・端末分離違反に相当する端末の販売拒否みたいなことを中心にリファーするような感じに書くのかなというふうに思っております。次回報告書案を御議論いただく際には、消費者保護検討会のほうで検討中の報告書案も併せてお示しはできるように準備はしたいというふうに考えてございます。

(2) は固定通信市場に関する課題ということでございます。昨年来の宿題で進みつつあります工事費の分割払い、あるいは無料解約期間を一月から三月にする、これらは各社、今対応が進んでおりますので、その状況。あと、前回ちょっと御報告させていただきまして、対応が遅いという御批判をいただいています事業者間連携、光ファイバーの撤去ないし敷設の工事を削減するということについては、ちょっと現況を報告するのかなというふうに思っています。

(3) その他というところは、特に何か想定しているわけじゃなくて、もし何かあればということでPとさせていただいております。

最後が、今後に向けてということで、検証結果全体のポイント等。やはりこれは、多分終わりということにならないと思いますので、引き続き検証・検討を行うということに記載するのかなと思っております。

既に本日の御議論で言及があったのは、大谷構成員からMVNOとMNOとの関係というところですが、取りあえずは第2章の3ポツの(2) 通信市場の動向のところ、本日も少し言及しておりますけど、そこで言及をするのと、あと、特に接続あるいは卸という関係で申し上げますと、第3章の音声通話料金の関係、こちらはまさに2つ目の丸、卸役務の適正性を確保するための制度的枠組みということを御議論いただきましたので、ここもかなりMVNOさんには関係する記述になるのかなというふうに思っております。

また、北構成員からお話のあった、2ポツのスイッチングコストの課題の中に、今回報告したもののみならず、販売代理店での勧誘行為の在り方が場合によってはスイッチングコストになるというところなどはちょっと意識して、3ポツ(1)の関係ともリンクをどうするかということを考えながら書きたいと思っております。

いずれにしても、書き始めると、こっちとこっちで重なっているとか、こっちでもむしろ言及したほうがいいのか、いろいろ出てくると思いますので、そこはよく考えながら報告書案をまとめていきたいと思っております。

先生方においては、特に構成、あるいはキーメッセージとしてこういうのはぜひ入れてほしいとか、そういうものももし本日何かありましたら、ぜひお聞きしたいと思っております。

事務局、以上でございます。

【新美主査】 御説明ありがとうございます。それでは、ただいまの説明につきまして、御質問あるいはコメントのおありの方は、御発言いただきたいと思います。チャットで返信をしていただくとありがたいと思います。よろしくお願いします。

いかがでしょうか。特にありませんか。

では、私からちょっと、皆さんが考えていただく間に少しコメントをさせていただきたいと思います。2ページ目のスイッチングコストのところ、我々何となくスイッチングコストというのは分かったような気で議論をしておりますけれども、きちんと何をもってスイッチングコストというのかというのは、抽象論でもいいですけれども、どういう形態、ものをいうのかと、どこかで述べておいたほうがよろしいのではないかと思います。そうでないと、個別事例のみ挙げて、規整すべきかどうか議論するのは、もぐらたたきのようになってしまうかねません。基本的な立場として、こういうことを念頭に置いておりますということをごどこかで触れていただけたらと思います。これはなかなか難しいと思いますが、コメントとして申し上げておきます。

それでは、大谷さん、御発言よろしくお願いします。

【大谷構成員】 日本総研の大谷です。ありがとうございます。一言だけですが、この骨子の中では第2章のところかと思いますが、改正電気通信事業法のルールというのはしばらくまだ存続させなければいけないというコンセンサスが恐らくこのワーキンググループの中で生まれていると思いますので、その方向性がうまく表現されるということが必要なと思っておりますので、よろしくお願いします。

以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。大橋さん、どうぞ御発言をお願いします。

【大橋構成員】 ありがとうございます。先ほど御説明の最後にキーメッセージとおっしゃったので、ちょっと申し上げようと思いましたが、この骨子の流れについては、私は異論ないですし、これまで議論してきた点を丁寧に整理していただいたというふうな認識でいるのですが、一連の議論の中で一体何をやってきたのかというと、恐らくユーザー、これはポテンシャルのユーザーも含めてだと思っておりますけれども、自らの意思で端末なり、あるいはプランなりといったものをしっかり御自身で判断をしてもらうための土壌をつくってきたということなのだろうと思っております。

よって、スイッチングコストというのも、多分人によって随分捉え方、利用者によって

は、100円の値差があると動く人もいるかもしれませんが、1万円あっても動かない人もいるかもしれないし、そういうことってあるんじゃないかと思いますが、そういう意味で、新美主査がおっしゃったように、スイッチングコストはなかなか、数式的には定義できませんけれども、一概にこの値だからスイッチングコストがあるとかないとかというのは言い難いところがあると思います。ただ、競争の基盤としてそうした土壌をつくっていくということが、これまでずっとやってきて関わらせていただいた私の中での思いではありますということでお伝えしようと思いました。

ありがとうございます。

【新美主査】 どうもコメントありがとうございます。

ほかに御発言御希望の方いらっしゃいますでしょうか。よろしいでしょうか。

事務局からどうぞよろしくをお願いします。

【川野料金サービス課長】 ありがとうございます。今の大橋先生、また、大谷先生の御発言とも関連すると思っております。私が勝手にまとめるわけにはいかないと思っておりますが、ざっくり申しますと、やっぱり通信市場における競争、あと、端末市場におけるある程度の低中価格帯も含めた合理的な選択が進んできているという部分は、通信市場、端末市場の報告をお聞きいただくと分かるのかなというふうに思っております。

他方で、先ほど2ポツのところでも申しましたが、やはり既往契約もまだ半数以上残っていたり、端末販売実態としても分離の趣旨にそぐわないような実態もかなりやっぱりまだ残っているというようなことでございますし、スイッチングコストに関しては、先ほど佐藤構成員から、事業者は何でやらないのか、合理的な説明あるのかなという御質問がありましたけれども、多少事業者さんと、特に渉外の方々とやり取りをしている立場からすると、かなり我々もあれもやってください、これもやってくださいとお願いをしている中で、特に我々と向き合っていていただいている方々は社内の説得・調整にかなり汗をかいていただいていることで、かなり進んではきているということだとは思いますが、まだ残っているというような状況かなと思っております。

ですので、大谷先生からお話があったとおり、まだ終えられる状況では到底ないかなとは思っていますが、ある程度、大橋先生がおっしゃるとおり、ここ数年間にわたって先生方に御協力いただきながら進めてきた方向に着実に一步一步進んでいるという状況にはあるんだろうかと、私自身この職場に来てからまだ1年ですけども、という感覚を持っております。事務局の責任者として感覚を持ちながら、報告書案を書きたいと思っております。

ますが、いやいやというような御議論がもしあれば、この際お聞きしておきたいと思えます。よろしくお願ひいたします。

【新美主査】 ある意味で事務局の本音を吐露していただきましたが、何かございましたら。皆さんこれまでの議論を見ると、よく考えていらっしゃるということを前提の上でのコメントだったと思いますが、ほかにございませんでしょうか。よろしいでしょうか。

それでは、皆さんからの御意見を踏まえて、事務局におきましては、この骨子案をベースにしながら、次回会合までに報告書案の作成作業を進めていただきたいと思います。

本日の議事は以上とさせていただきます。

それでは最後に、事務局から連絡事項があればお願ひいたします。

【五味料金サービス課係長】 事務局でございます。本日は夜分遅くまでありがとうございます。ございました。

次回会議の詳細につきましては、別途事務局から御連絡を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ということにさせていただきます。熱心な御議論ありがとうございます。それでは、失礼いたします。

以上