

## 電気通信紛争処理委員会（第212回）

### 1 日時

令和3年6月25日（金）11時00分から12時05分

### 2 場所

Web会議による開催

### 3 出席者（敬称略）

#### (1) 委員

田村 幸一（委員長）、荒川 薫（委員長代理）、小野 武美、小塚 莊一郎、  
三尾 美枝子（以上5名）

#### (2) 特別委員

青柳 由香、荒井 耕、杉山 悦子、葭葉 裕子（以上4名）

#### (3) 総務省総合通信基盤局料金サービス課

課長 川野 真稔

#### (4) 事務局

事務局長 吉田 博史、参事官 和久屋 聡、紛争処理調査官 武藤 聖、  
上席調査専門官 茅野 民夫、上席調査専門官 岩崎 未希子

### 4 議題及び議事概要

(1) モバイル市場の公正な競争環境の整備に向けたアクション・プランの進捗状況について【公開】

総合通信基盤局より説明を受け、質疑応答を行った。

(2) 電気通信サービスに係る内外価格差調査について（令和2年度調査結果）【公開】

総合通信基盤局より説明を受け、質疑応答を行った。

### 5 審議内容

#### (1) 開会【公開】

【田村委員長】 第212回電気通信紛争処理委員会を開催いたします。皆様には御多

用中のところ御出席いただきまして、ありがとうございます。

今回も、新型コロナウイルス感染拡大防止のためにWeb会議システムによる開催とさせていただきます。

本日は委員の方5名が御出席されておりますので、定足数を満たしております。また、特別委員4名の方にも御出席をいただいております。

Web会議の要領につきましてはいつもと同じでございます。マイクとカメラは通常はオフにいただきまして、御発言の際にオンにいただきまして、お名前をおっしゃった上で御発言をお願いしたいと思います。御発言を希望される際には、Web会議システムのチャット機能で発言希望とお知らせいただくか、あるいは口頭でお知らせいただきたいと思います。

傍聴につきましては、Web会議システムでは画面上確認いただけませんが、音声のみお聞きいただいております。

(2)議題1：モバイル市場の公正な競争環境の整備に向けたアクション・プランの進捗状況について【公開】

【田村委員長】 それでは、議事に入ります。初めに議題1ですけれども、モバイル市場の公正な競争環境の整備に向けたアクション・プランの進捗状況について、総合通信基盤局の電気通信事業部料金サービス課の川野課長から御説明をお願いしたいと思います。川野課長には、本日はお忙しい中御出席いただきましてありがとうございます。

それでは、よろしく願いいたします。

【川野料金サービス課長】 ただいま御紹介いただきました、総務省総合通信基盤局料金サービス課長をしている川野でございます。本日はこのような機会を頂戴いたしまして、誠にありがとうございます。

本日、総務省が現在進めております携帯電話料金の低廉化に向けて、基本的には公正な市場における競争環境を整備していくという取組について御紹介させていただきたいと思います。

本日の題にありますアクション・プランにつきましては、後ほど6ページ目に御紹介をさせていただきますが、総務省として昨年の10月に公表させていただきました。総務省として何をやっていくかという取組をまとめたものでございます。まずそこに入る前に、モバイル市場の基本的な競争環境、特に、昨年このアクション・プランをつくる前はどうかといったところも含めて御案内を差し上げたいと思います。

まず、1 ページ目を御覧ください。こちらは皆さんも生活実感としてお感じになろうかと思えますけれども、電気通信サービスの契約数の推移、御覧いただきますと、1990年代にはまだ携帯電話をお持ちの方は少なく、電気通信といえば固定電話が中心であったという時代で、この紫の線でございますけれども、その後、90年代の半ばぐらいから一気に携帯電話の普及が、皆さんも実感されていると思えますけれども進んでおりまして、この緑の線が示すとおり、一貫して右肩上がりであり、伸びているという状況でございます。そして2000年の時点で固定電話の加入契約数と携帯電話の契約数が逆転し、その後、携帯電話はずっと右肩で上がっているということでございます。

最近ですと、個人の携帯というのは大体そういう意味ではサチュレートしてきている状況ではございますけれども、いわゆる機器に組み込まれるようなモジュールや、あるいは法人用の携帯電話市場、携帯電話の契約数はまだ増えておりまして、そういう意味で右肩上りの傾向というのはまだ続いているという状況でございます。現在、一番右上にございますけれども、1億9,000万ぐらい、御案内のとおり、日本の人口よりもはるかに多い契約数が、今現在、存在しているということでございます。

2 ページ目を御覧いただきますと、そうした中で家計における消費支出における通信費の負担が少し話題となっております。左側にグラフがございまして、一番上の青い折れ線が消費支出の総額でございまして、このうち通信費が占める割合が、このオレンジのグラフでございます。そのうち携帯電話の通信料が緑の折れ線でございます。御覧いただきますと分かりますが、このオレンジと緑の線がほとんどシンクロしているような状況でございまして、下にございますグレーと小豆色の、いわゆる固定系の通信料は大体同じぐらいの金額で推移している一方で、携帯電話の通信料負担がかなり右肩上がりが増えてきたというところでございます。

こういった背景もございまして、2018年、政府の高官も含めて携帯電話料金の家計負担が少し大きいのではないかという問題意識が語られるところもあり、我々は携帯電話料金の適正化、低廉化に向けた公正な競争環境の整備に取り組んでいるところでございます。右側を御覧いただきますと、通信費が家計支出全体に占める割合として6%、携帯電話の部分で4.4%という形になってございます。

続きまして、3 ページ目でございますが、これが実は、左肩にございまして、昨年の8月時点で市場における携帯料金の各社が提供しているプラン、こういったプランが提供されていたかを示したものでございます。右、横軸が月に使うデータ通信の容量でござ

いまして、他方、縦軸が月額料金でございます。右側に行けば行くほど、月々いわゆるギガをたくさんお使いになる大容量のプラン、左に行くほど低容量のプランということでございます。各社色々なプランがあり、個別のプランの御説明はいたしません、大きく、低・中容量の領域に関しましては御覧いただきますとお分りのとおり、いわゆるMVNO、さらにはMNOが、いわゆるメインといわれるものとは別の形で提供されているブランド、こちらをそれなりに安い低価格帯で提供されておまして、消費者としては、フルサービスで料金の高いメインのブランドと、そうではない、いわゆる格安などと言われますけれども低廉なプランという選択肢が、複数存在しているという環境にございました。

他方で、右側の大容量の領域、これはここにありますように30ギガバイトや50ギガバイト、さらには無制限といった形でお使いになる領域に関しましては、基本、大手MNO3社のかなり高額なプランだけがあり、こちらの低・中容量と同じような選択肢がなかったということでございます。

こうした中、昨年4月に、御案内のとおり楽天モバイルが第4のMNOとして参入されて、当時は無制限という形で、2,980円というかなり思い切った価格設定をされて、ある意味、この大容量プランのところに競争を仕掛けられていったということでございます。しかしながら楽天モバイルは、当初はやはりどうしても電波の届くエリアが限られていたということもあり、MNO3社にとってはまだ大きな競争圧力にはなっていなかったということかと思えます。

そうした中、4ページ目でございますけれども、我が国の携帯電話料金の国際比較をしたデータがこちらでございます。赤いグラフが日本、東京の料金でございます、御覧いただきますと分かりますとおり、全体として他の主要国の都市と比べて、やはりやや高め料金でございます。特に、一番右側の20ギガバイトといういわゆる大容量に相当するような領域においては、諸外国と比べてもやはり非常に高いということでございます。さらには、グラフのトレンドというか、下がり具合というのでしょうか、競争が働くと基本的に徐々に料金は同じサービスであれば下がっていくことが市場原理の中で期待されるわけですが、その下がるスピード、下がる度合いというのも、日本はやはり遅いのではないかという問題意識を持っていたということでございます。

5ページ目が、そうした中で現在の大きなプレーヤーがどういう形で競争しているかという、市場の競争状況をお示ししてございます。先ほどから申しますように、左側にはMNOという、電波の割当てを自ら受け、自ら基地局という設備をビルの上などに建てて、

全国で携帯電話がつながるようなネットワークそのものを整備してサービスを提供する携帯電話事業者、これをMNOと呼んでおります。こちらが特に、一番下の楽天モバイルが参入されるまではNTTドコモ、KDDI、沖縄セルラーという会社もございますけれども、KDDIグループ、あとソフトバンクという大手の3社が、シェアとしては、これは御覧いただけますけれども、大体9割近いシェアをかなり長期間にわたって保持しているということで、やはりどうしても半ば寡占的な市場構造になっているというところでございます。

そうしたところで、我々としては競争の軸として機能していただくことを期待しているのが右側のMVNOでございまして、彼らはこの左のMNOからネットワークを借りて、自分なりの様々な料金プランやメニューを提供するというところで、MNO3社にはない価格帯や、そういったものを提供することで市場全体としての競争が働くことを期待するという事業者でございまして、MVNOは、これを御覧いただきますと実は非常に数が多くございまして、1,500社ぐらいいらっしゃいます。主要なところは右側に載せておりますけれども、全社合わせてシェアが13.4%ということでございまして、やはり圧倒的にMNO、特にこの3社のシェアが大きいという市場構造になっているというところでございまして、

図の中で矢印が行き来しておりますけれども、MVNOがMNOからネットワークを借りて、その借り賃、卸料金を支払った上でサービスを提供されているということでございまして、この卸料金の負担というものが、MVNOにとっては自らのサービスを決定する上で死活的な要素になっているというところでございます。

そうした中、6ページ目でございます。先ほど申しましたとおり昨年の10月27日に、総務省として今後どういった取組をしていくというアクション・プランを公表させていただいております。1の基本的な考え方で、携帯電話はもはや生活必需品であるということで、やはり国際的にも遜色ない水準で、国民・利用者にとって分かりやすく納得のできる料金・サービスが実現されることが必要であろうということでございます。そして総務省としては、いわゆる料金を下げるといようなことはよく報道に載っておりますけれども、料金を直接下げる権限は我々ございませんので、あくまで公正な競争環境を整備して、事業者間の競争が働くことで料金の低廉化、あるいはサービスの多様化というものが進むことを期待しているというところでございます。我々としては、そのための環境整備を進めていくというところでございます。

2 ポツに、具体的な取組ということで大きな柱が3つございます。第1の柱、分かりやすく、納得感のある料金・サービスの実現ということでございまして、やはり競争が働くには利用者の方々が自らのニーズに合ったプランを合理的に選択することで競争圧力が各所に働くということでございますが、他方で、なかなか携帯の料金プランは分かりにくいなど、そういう御批判が非常に多かったということでございます。そういうことありまして、我々は利用者の理解を助けるという観点から、通信と端末がセットになった分かりにくい料金設定を直すための改正電気通信事業の執行や、誤解を与えるような表記を是正するという取り組みを進めています。あるいは総務省自身も利用者の皆様の理解促進を図るためのポータルサイトを構築するというようなことを行ってきております。

第2の柱が、事業者間、事業者間の公正な競争の促進ということでございまして、こちらは特に、先ほど申し上げましたMVNOが様々なプランを出すことで、多様で魅力的なサービスが生み出されるということを期待しておりまして、まさに電気通信紛争処理委員会に我々お世話になる分野でございますけれども、事業者間において、①にあるようなデータ接続料という、設備に接続して使う際の利用料金、あるいは、これは昨年夏に総務大臣裁定を出す際に委員会にはお世話になりましたけれども、音声通信サービスを提供する際の音声卸料金といったものを適正化し、低廉化を図ることで、MVNOの事業の柔軟度を高めて、MVNOが利用者のニーズに合った料金プランを展開される、それを通じて競争圧力というものが市場全体にかかることを志向しているところでございます。

第3の柱が、事業者間の乗換えの円滑化ということでございます。仮にMVNOが魅力的な料金プランを出されても、MNOに加入されているお客さんがMVNOに乗り換えようと思われても、例えば色々な違約金がかかるですとか、手数料がかかるですとか、手続や、端末の設定など、そういう色々な形の障壁があると、そこまで面倒くさいのだったら、もう月々高いけれど仕方ないかというような、どうしても乗換えをためらう効果があるかと思っております。ですので、私どもとしては、乗換えを手軽にするという考えに立って、事業者から事業者に乗り換える際の障壁となるような、色々な障壁があるんですけれども、そういうものを一つ一つなくしていくことで、利用者の方が最適な選択ができるような環境整備に取り組んでまいるといふものでございます。

また、3ポツ、最後のところですが、今後の進め方ということでございまして、総務省が中心となる電気通信分野ということでございますけれども、競争の問題で公正取引委員会、消費者保護の関係で消費者庁とも協力させていただいております。また、特に

こういった競争に関する取組度合いというものを、今後の電波の割当ての際にきちんと審査させていただくということを含めさせていただきまして、電波というのはMNOにとっては、やはり事業を行う上で不可欠なものになりますので、そういったもの、公共の電波をお使いになる以上、こうした公正競争環境の整備に資するような取組をお願いしたいということで、審査項目として入れているものでございます。

以降、このアクション・プランに基づいた取組を実際に行っているものを列挙してございます。7ページ目は時系列ごとに載っていますので、省略させていただきます。また、8ページ目以降もそれぞれの取組がありますが、時間の都合もございまして、ポイントとなるものをピックアップしながら御紹介していきたいと思っております。

8ページ目でございますけれども、左上に、どの柱に該当するかを書かせていただいております。まず電気通信事業法の一部を改正する法律、こちらは2年前の5月に成立して、2年前の10月から施行しているものでございます。大きく2つの視点、下側に①、②とございますけれども、右側を御覧いただきますと、従来、通信料金を原資として新品の最新の10万円するスマホがただで売られていたというようなことも皆さん御記憶かと思っておりますけれども、そういったことをすることによって、言わば端末の魅力で通信回線に誘引するというようなことが業界慣行として行われていたということでございます。ひどい場合には、家族4人乗り変えていただければ海外旅行ができるぐらいのキャッシュバックがありますよみたいな、かなりひどい市場環境にあったということもございまして、通信料金と端末代金を基本的には分離してくださいということで、これをセットで売る場合には、右側にございましており端末代金の値引きの上限を2万円と定めさせていただいたものでございます。ですので、最近、街中で「iPhoneゼロ円」のような宣伝は皆さん御覧にならなくなっているかと思っております。この2年間ぐらいはこれが浸透してきているということかと思っております。

もう1点は、行き過ぎた囲い込みの是正というところでございまして、従来は、いわゆる4年縛りというような、1回加入して4年間入っていただくと月々の通信料金が安くなりますということでございます。ただしその4年の間に他社に乗り換える場合には違約金を1万円近く取ります、というような契約が結構横行していたということでございます。これはやはり、少し行き過ぎた囲い込みであろうということでございまして、現在は下にございましており、期間拘束はあくまで2年までということでございます。また、違約金の上限は1,000円までというような形で料金の設定をお願いしているということで

ございます。

9ページまでは省略をさせていただきます、10ページ目でございます。総務省は、先ほど申しましたとおり国民・利用者の方々が自分に合った携帯料金プランを選んだりする際の参考となるような中立的な情報、あるいは正確な情報を解説しているところがございます。どうしても、国民・利用者が各社のページを見ると、当然自社のところを強調された表示になっておりまして、それはもちろんそのとおりなわけですがけれども、やはりこれまで中立的な情報というものがなかったと認識しておりますので、我々はそういったものを中立的な立場から提供する立場にあるのかなと思って、こういうものを公開してございます。

左を御覧いただきますと、そもそも乗換えの手続に入る前、クエスチョン1とありますけれども、そもそも皆さんは今どれぐらい御自身で通話あるいはデータ通信量を使っている、それが今の料金プランに合っていますかというところをまず検証いただくところから最適な選択は始まるのだらうと思っていまして、最初から「乗換えサイト」のような形で提供するのではなくて、まず自分の通信需要というものを把握していただいて、それと御自身のプランが合っているかを確認いただくところから御案内をしているところがございます。

11ページ目は省略させていただきます、12ページ目から第2の柱に入っていきます。先ほども申しましたとおり、MVNOが顧客にデータ通信サービスを提供するに当たってはMNOから設備を借りなければいけないわけですが、その際お支払いするデータ通信の使用料が、このデータ接続料というものでございます。実は、MVNOの原価構造を見ますと、このデータ接続料というものがかなりの部分を占めているというところがございます、こちらをやはり適正なものにしていくということでございます。本来のコストと比較して著しく高いデータ接続料の設定がされてしまうと、MVNOとしては全く料金設定の自由度がなくなるということでございまして、我々はこのデータ接続料を毎年適正に算出をしてくださいと言っているところがございます。特に昨年、この青い実線は実績値で減ってきているものがございますが、2020年度から先が点線になっているかと思えます。これまでは基本的に、これまで実際にかかった費用を基に計算をする実績原価方式という形でデータ接続料を算定しておりましたけれども、2020年度のデータ接続料から将来原価方式という形で、この点線にあるとおり、今後のトラフィックの伸びを考えるとこれぐらい減ってくるであろうという形で設定をしていただくということで、

この点線にあるようなこれからの下がり見込みというんですかね、こういったものをお出しただいていたところでございます。こうすることによってMVNOとしては、今後3年間で大体どれくらいデータ接続料が下がってくるかというトレンドが見えるということでございます、彼らとしても経営をしていく上で透明性や予見可能性が高まるというものでございます。

こうした中で、3年間で、2019年度に比べて2020年度には大体半減するであろうという予測を当時立てられたわけですが、今年、特に、後ほど御紹介しますが様々な新しいプランが出てきて、今後ユーザのモバイル通信に対する需要も高まるということから、その需要が高まるのであれば、割り算、右下にございますけれども、分母が多くなるということになりますので、予想されるデータ接続料というのも安くなるのではないかとということで、しっかりと精緻な予測を行ってくださいということを今年の2月に要請させていただきました。その結果、当初はこの青線の予測をしていたわけですが、MVNO各社の平均値で見ますと、この赤い線、2021年度に当初の3年後に半減するという目標を達成するような接続料の設定が今年の時点でなされているということでございます。これによって、MVNOとしては料金設定の自由度が高まって、より安い、あるいは多様なプランを提供できることが期待されるものでございます。

続きまして、13ページ目でございます。こちらは総務大臣裁定の概要でございます、こちらは先生方に昨年大いにお世話になったものでございます。

これは個社の話になりますけれども、日本通信というMVNOが、NTTドコモから、先ほどはデータ通信でしたけれど、音声通話、いわゆる電話を使うための回線使用料での卸料金について、少し高過ぎるのではないかと問題意識の下で2019年11月に我々に対して裁定を正式に申請したということでございます。紛争処理委員会にも諮問をして、御議論いただいて、答申を得た上で、昨年6月に裁定を実施させていただいたということでございます。

下のグラフを御覧いただきますと、音声通話を行う際の卸料金がオレンジの折れ線グラフでございます、有り体に言うと全く下がってきていないということでございます。他方で、青いグラフでございますけれども、こちらは接続料でございます、先ほどデータ接続料のほうで少し御紹介しましたけれども、接続料に関しては我々が省令等で、適正な原価に基づいて適正な利潤だけを乗せた形で計算してくださいという規律をかけているわけでございます。そういった規律がかかっていると、こういうふうにならなくて下がってきていると

いうこととございます。他方で、卸というのはそういった規律がない世界でございまして、その領域においては全く下がっていない中で、日本通信としては、やはりこれは相当な超過利潤が乗っているのではないかという、恐らく問題意識から裁定申請がなされたということとございます。

上の3ポツ目でございますけれども、総務省としても紛争処理委員会からの答申も経て適正原価に適正利潤を加えた金額を超えない額で設定すべきだという考え方を示させていただいたということとございます。一番下に裁定の影響というものがございまして、真ん中にございますとおり、裁定が6月30日に出たんですけれども、7月の、早速15日から、この裁定を前提に、MVNOの中で初めて音声通話料かけ放題というメニューを日本通信が発表されたというものでございます。やはり、このように卸料金がMVNOの料金設定、あるいはプランの設計に当たって大きな要素になっているということが伺えるかというふうに思います。

14を飛ばさせていただきます、続きまして15ページ目を御案内差し上げたいと思います。こちらは第3の柱ということとございまして、先ほど申しましたとおり乗換えを円滑にする、簡単にするという柱でございます。個々の話は避けたいと思いますけれども、いろいろな乗換えをする上での妨げとなっている、我々はスイッチングコストなどと申しますけれども、そのスイッチングコストを下げ、スイッチングが円滑に行われるような環境整備を行っているというものでございます。

私ども、アクション・プランを公表した後に、スイッチング円滑化タスクフォースというものを昨年の11月から開催をさせていただきます、この下にある主に4つのテーマ、言わば手続というのでしょうか、そういうものについてより利用者の皆様が乗換えがしやすくなる、簡単に乗換えがしやすくなるような議論を進めてまいりました。

①のeSIM、このeは、実は電子ではなくて、組み込み型という意味のエンベデッドSIMというものですけれども、今のSIMカードというのは、一々物理的なカードを抜き差ししなければいけないという形になってはいますが、それがオンラインで電子的に情報を書き換えられるという機能が乗った端末、例えば、iPhoneなどは既に最新機種ではこういう機能が載っているということとございます。こうすると、例えばSIMを郵便で送ってもらうなど、そういうことをせずにSIMの情報を書き換えられるということとございます。これは残念ながら、我が国はキャリアが導入していなかったんですけれども、世界各国においては既にこの機能は提供されているということもございました。

ので、早期に実現をしていただきたいということで、セキュリティーの関係など確認しなければいけないことをきちんと確認した上で、今年の夏頃を目途として、できるだけ早期に導入ということをお願いしております。既にKDDIのPovoや、ソフトバンクのワイモバイル、LINEMOなどは既にこれでSIMを書き換えることができるようになっているというふうに承知をしております。

また、右側の②でございますけれども、SIMロック解除の一層の促進ということでございます。SIMロックというのは特定の携帯電話会社から買ってきた端末、例えば、ドコモで買ってきたiPhoneはドコモでしか使えないという、いわゆる端末にロックをかけていて、ドコモで買ったiPhoneを持ってソフトバンクに乗り換えようとしても使えないという制限がかかっていたものでございます。これに関しては、彼らは割賦支払いをせずに転売する犯罪者などを防止するためにかけているという御説明ではあったんですけども、大多数の利用者にとっては本当に乗換えの妨げになる以外の何物でもないというものでございまして、基本、SIMロックは外してくださいということで、原則禁止という方向でルールづくりをしております。こちらは速やかに対応と書いてございますけれども、現在、総務省において、このルールを具体化するためのガイドライン案の意見公募手続、パブリックコメントを募集しております。この中では、今年の10月1日以降に新しく発売される端末、10月1日以降の新機種については、もうSIMロックをかけないということにしております。ですので、今年の秋口以降、新規種として出されるものはSIMロックがかかっていないものになるということで、今後お客さんは、そこはもう気にせずに乗換えができるようになるということでございます。

③でございます。キャリアメールの持ち運びということでございまして、昔からございます「docomo.ne.jp」や「ezweb.ne.jp」といった、いわゆる携帯キャリアのドメインを使ったメールアドレス、これは今、電話番号と通信回線の契約とひもづいているような形になっておりまして、これも例えばドコモから他社に乗り換えると「docomo.ne.jp」のメールアドレスが使えないということでございます。ただ、御友人や、そういう方とこのメールアドレスを使っているがゆえに、それを持ち運べないと携帯電話会社を乗り換えられないという利用者のニーズも一定程度存在するというところでございますので、こちらはこの持ち運びを実現すべく調整を重ねまして、現在、今年中を目途に、できる限り早期の実現を目指す方向で調整を行っているところでございます。

あと、最後、④でございますが、MNP、これはモバイルナンバーポータビリティの

略でございますけれども、いわゆる携帯電話番号を持ったまま他社に移るということでございます。これは既に実現しているのですけれども、ここがございますとおり、ワンストップ化、現在は今入っている事業者に1回手続をして、そこで番号をもらって、行き先の事業者のほうに手続するという、要は2ステップというんですか、2回手続をしないと番号の持ち運びが完了しないということでございますけれども、これを1回の手続で済むようにしたいと考えているということで、これはもう少し時間がかかるので、2年以内を目途に実施できるように取り組むと目標を設定させていただいております。

16ページは飛ばさせていただきます、次、17ページ目です。先ほど消費者庁、公正取引委員会と協力をしてということをお願いしましたが、従来から課長級での実務連絡会というのはずっと持っておったんですけれども、現在の政権、内閣におきましては、携帯電話料金の低廉化にしっかり取り組むということでございまして、閣僚級、総務大臣と内閣府の特命担当大臣、これは消費者庁と公正取引委員会が担当されている、現在、井上大臣が担当大臣ですけれども、総務大臣とお二人でしっかりとタッグを組んで改革を進めていくということで、この二大臣会合を去年の12月に開催しております。両大臣から、右下にございます各省の局長級の職員でしっかりと議論するというので、上の箱にございますけれども、局長級の会合というものを定めて、これまで4回開催し、それぞれの情報の密な連携、また、いろいろな事象に対しての役割分担といったものをしっかりと整理しながら、きちんと進めてきているところでございます。

18ページ目は飛ばさせていただきます、19ページ目に、そういった取組をもろもろ進めてきたこともあり、また、当然、事業者の事業戦略もあり、携帯電話料金のプランはどのようなものが出てきているかというものを御紹介したいと思います。

もともとの、最初に御紹介した3ページ目と比較しながら御覧いただくと分かりやすいかと思いますが、特に先ほど申しましたとおり、去年の段階では、この大容量の領域に楽天モバイル以外は、右上のMNOメインブランドというものしかなかったということで、低・中容量に比べるとやはり低廉な選択肢がなかったことを御案内しましたが、19ページ目を御覧いただきますと、新たな料金プランという形で赤い丸で囲ませていただいておりますけれども、特に20ギガバイト、あるいは25ギガバイトといった、かなり月々のデータ容量が使われる領域において、各社が一斉にこういうプランを出されてきているということでございます。その料金水準も、もともとあった7,000円、8,000円というものと比べるとかなり安い、4,000円台、あるいは3,000円を切るような料金水

準のメニュー、新しいプランというのを出されてきたということでございます。

これにある意味、刺激を受けるような形で、左側にありました低・中容量プランの各社の料金というものもそれぞれに見直しが行われて、基本、利用者から見ると右下に行くのが理想です。右に行くと容量が増えて、下に行くと料金が減るということでございますので、御覧いただきますと、全体として右なり下にぐぐっと下がってきている様子が分かるかと思えます。また、楽天モバイルにつきましては、もともと2,980円、これはデータ使用量にかかわらず2,980円という料金設定でございましたけれども、ピンクの点線にあるとおり、月々そこまでデータをお使いにならなかった方に対しては、この階段式で安くするプランを提供されて、言わば顧客獲得競争というものが非常に活発化している状況かと思えます。

20ページ目、21ページ目がそれぞれのプランですので、御参照ください。

最後に、22ページ目でございます。以上、アクション・プランを進めて、それなりに競争が進んできている状況かと思えますけれども、今回やって終わりということではなくて、総務省においては、電気通信市場検証会議という会議の下に、競争ルールの検証に関するワーキンググループというものを設置させていただいておりまして、先ほど御紹介しました改正事業法の効果等を含めて、モバイル市場において競争がきちっと働いているかどうかというものを、毎年、定点観測的に評価を行ってございます。今まさに6月の下旬というのが、先日、6月23日でございますけれども、論点整理の3回目までが終わったところでございまして、間もなく7月の下旬に報告書（案）を御審議いただき、意見の公募を行わせていただくということで検証作業を進めているところでございます。

その中で1点御紹介しますが、最後、23ページ目でございますけれども、いろいろ報道等にもぎわせておりますけれども、携帯ショップ関連で今年テーマとして上がっておりますのは、いろいろな料金プランが、例えば安いものが出ていても、実際の携帯ショップ、キャリアショップの現場で、きちんと利用者のニーズに合った営業、勧誘行動が行われているかということで、若干問題となるような状況が確認されているところでございます。

①を御覧いただきますと、これはキャリアショップの店員にアンケートをしたところ、4割ぐらいの方が必ずしも利用者の、いらっしゃったお客さんのニーズを丁寧に確認せずに、いわゆる一番高いプランに勧誘したことがあるという御回答がありました。それはなぜかという、やはり各携帯会社から、そういう営業目標設定をされているからだという御回答があったものでございます。こちらは、実は電気通信事業法上は、利用者のニーズ

に合ったものをしっかりと把握して説明しなければいけないという適合性の原則という考え方がございまして、これにやはり違反するような、違反を助長するようなキャリアの目標設定がなされているのではないかとということが、今、議論されております。

また、②においては、最初、改正電気通信事業法の御説明をしましたが、携帯電話の通信料金と端末は基本的に分離してはっきりさせてくださいということでございます。セットにしたときの割引は2万円までですよという話をしました。この場合、例えばキャリアショップに行ったときには、通信回線に入らない方にも同じように端末を売っていただかないと困るわけですが、今年行った覆面調査においては、ショップのそれなりの割合で、通信回線に入っていない方には端末をお売りできませんよという、営業の対応が行われていたことが確認できているということでございまして、これは、形式上は、やはり電気通信事業法の違反に当たることとなりますので、こういったものがなぜ起こるのかと、そこに携帯電話各社からの営業目標の設定、あるいは代理店の評価基準といったところにやはり問題があるのではないかとということが、1つ大きなテーマとして議論がなされているというところで御紹介させていただきたいと思っております。

少し時間が長くなってしまいましたが、以上、私の説明でございます。何か御質問があれば承りたいと存じます。よろしく願いいたします。

【田村委員長】 御説明ありがとうございました。

それでは、委員の方から、ただいまの御説明に関しまして、御質問等ございましたら、御発言をお願いします。杉山特別委員、どうぞ。

【杉山特別委員】 1点細かな質問をさせていただきたいのですが、10ページの携帯電話ポータルサイトの正式版についてですが、事業者が出しているプランの比較のためのホームページだと、中立性に欠けるので、このようなサイトがあることは、契約を検討する人にとってすごく有益だと思うのですが、実際どれぐらいのアクセスというか、利用状況があるのか、どのようにこれを宣伝、周知されているのか、教えていただければと思います。よろしく願いいたします。

【川野料金サービス課長】 ありがとうございます。このポータルサイトは今年度初めてローンチしたということでございまして、これは正式版という名前がございまして、去年12月の時点では暫定版という形で、かなり職員の手作りでつくっていたということで、今年の4月に一応、正式版を公開させていただいたということでございます。

正直言うとアクセス数は、今、手元に数字はございません。どれぐらい来ているかとい

うのも、そういう意味では分からないということです。

我々としては、政府広報とかいった形で御案内をしているということでございます。消費者生活センターといったところにも御案内をして、少しでも知っていただくように努力をしているということでございますけれども、まだ何分動き出したばかりというところでございますので、今後しっかり努力していきたいと思っております。

【杉山特別委員】 ありがとうございます。私も調べてみたのですが、検索をしても上のほうに出てこないの、もう少し使われるようになるといいなと思っておりました。ありがとうございます。

【川野料金サービス課長】 はい。ありがとうございます。

【田村委員長】 ほかの委員の方、いかがでしょうか。

チャットを見る限り、ほかに御質問等はないようですので、やや時間も押していますので、この辺で議題1は終わりにさせていただきたいと思っております。

(3)議題2：電気通信サービスに係る内外価格差調査について（令和2年度調査結果）【公開】

【田村委員長】 それでは、議題2に移りまして、電気通信サービスに係る内外価格差調査ということで、同じく川野課長から御説明をお願いします。それでは、よろしく願いいたします。

【川野料金サービス課長】 ありがとうございます。それでは、2点目、電気通信サービスに係る内外価格差調査、令和2年度調査結果の概要について御報告申し上げます。

こちらは、総務省としては、電気通信サービスを所管していることから、長年、20年ぐらいにわたって、ずっと定期的に、諸外国と比べて我が国の料金がどうなっているかということ調べているものでございます。

1ページ目を御覧いただきますと調査の概要が載っております。東京などの6都市、主要6か国の都市において、昨今、一番話題になるのは、やはり携帯電話でございますけれども、それ以外にもFTTH、光ファイバーサービス、固定電話の利用料金についても調査をしているところでございます。

調査対象都市は、こちらの各国の主要都市でございます。

調査対象事業者といたしまして、各都市でシェアの高い事業者で、スマートフォンについては上位3から4の事業者を比べているというものでございます。MVNO等については、最もシェアの高い事業者1社を選んで調べているということでございます。

調査方法といたしまして、基本的には公開情報、各国の事業者の、ホームページに載っているプランというのを確認させていただいているものでございます。特に今年は5Gの料金も新たに調査をしたということでございます。また、データ通信量は、これまで月2ギガバイト、5ギガバイト、20ギガバイトだけ調べておったのですけれども、今年から月無制限のプランについても調査を開始しているところでございます。

下から2つ目でございますが、調査時期としては、今年の3月時点の料金ということでございます。

2ページ目を御覧いただきますと、こちらがよく引用されるものでございまして、今、一番国民の皆さんがお使いのスマートフォンの4Gの、シェア1位の事業者の料金がどうなっているかということでございます。日本においては、すなわちNTTドコモというところでございます。こちらにつきましては、先ほど御説明しましたとおり、昨年の夏の時点では、諸外国に比べて日本の料金は高いのではないかと指摘しておったわけですけれども、今年は、先ほど申しましたとおり、新しい料金プランをドコモも出されたということでございますので、左側でございますように、2ギガ、5ギガバイト、20ギガバイトまで含めて税込みで2,973円、これはNTTドコモのahamoという新しいプランが始まっておりますが、この料金になります。御覧いただきますと、これによって東京の料金は諸外国と比べても遜色ないですし、20ギガバイトで見るとかなり安めの料金なのかなということでございます。

他方、無制限のプランは今年から調査をしているということでございますけれども、一番右側でございますとおり、これは各国ともそれなりに高い中で、日本の料金水準も中位ぐらいにあるのかなと思っております。

3ページ目が、先ほどの資料で折れ線グラフを御紹介していたと思うのですが、我が国の料金は下がる度合いがなかなか遅かったというお話をしましたけれども、今年は様相が異なっておりまして、先ほど申しましたahamoを出されたということで、赤い折れ線が、ぐんと大きく下がっている状況でございます。

以後、4ページ目はMNOシェア上位3から4社の最安になるプランということでございまして、必ずしもドコモだけではなく、KDDI、ソフトバンク、あるいは楽天モバイルも含めた料金の中で最も安いものを比較させていただいているというものでございます。2ギガや5ギガバイトを見ると、ヨーロッパ各国はかなり安いということでございますけれども、日本の料金もそこまでではないにしても、諸外国と比べて高いという感じではな

く、真ん中ぐらいにはなっていると思っています。その折れ線グラフが5ページ目でございます。

6ページ目が、今度はMVNOの料金でございます。赤い料金が実は3月時点の料金でございます、これが基本、比較対象として比較すべき料金ですけれども、ピンクのところは、実はMVNOで最もシェアが高いのは、今、I I Jですけれども、I I Jが4月1日から先ほどの料金競争の中で随分と下げた料金を出されていまして、それを参考値として載せようというものが、このピンクで載せられているものでございます。ですので、3月時点の比較ですと、日本はやや高めかなということですが、今、このピンクで見ると、かなり安い料金になってきているのかなと思っております。

8ページ目が5G、シェア1位の事業者の料金でございます、今回出されたドコモのa h a m oというのは5Gにも対応しているということでございますので、5Gの料金としてはかなり安い水準になっているかと思えます。無制限としては大体同じぐらいかなと思っております。

9ページ目は、今度はMNOシェア上位3から4社の最安の値段ということでございまして、こちらも大体4Gと同じような感じかなと思っております。

10ページ目はスマートフォンではなくて、いわゆるガラケーと呼ばれるようなフィーチャーフォンの料金というものでございまして、これは日本も中位ぐらいかなと思っております。

次に、11ページ目がF T T H、御家庭で使う光ファイバーサービスの料金ということでございまして、日本の料金は一番左にございます戸建て、あるいは集合住宅向けの水準は、左のグラフのとおりということで、この数字だけ見ると少し日本は高めに見えるんですけれども、グラフの下にございますとおり、通信速度がそれぞれ違うということでございますので、参考までに、右側に1 M b p s 当たりで計算するというところでお示しすると、右のグラフのとおりになってございます。

次に、12ページ目、固定電話です。これは普通の電話でございますけれども、いわゆる昔ながらのアナログの固定電話の料金というのは、グラフのとおり比較になっているというものでございます。

このように、先ほどの1つ目の発表の成果、影響をすごく今年は受けた調査結果となっていると思っております。

以上でございます。

【田村委員長】 ありがとうございます。ただいまの御説明に関しまして、委員の方から御質問等ございましたら、御発言をお願いします。荒川委員、どうぞ。

【荒川委員長代理】 すみません、例えばロンドンが低めというのは、大体どういうことが原因で国による差が出るのでしょうか。

【川野料金サービス課長】 ロンドンですと、先ほど申しました、結構、我々も今やっております通信と端末の分離というのがかなり進んでいて、利用者の方は自分でハンドセット、端末を買った上で、携帯ショップからは、もう基本的にSIMだけを買うという形が定着していると承知をしています。そうすると、SIMの料金だけで競争が働いていることもあるのかなということで安いこともあると思います。

あと、いろいろな御意見がある中で、日本の通信料金は高いと言われるけど、日本の通信各社の品質は悪くないのではないかという御意見もありまして、ヨーロッパの各国は必ずしも日本と同じような、例えばエリアのカバー率とかいうものがないのではないかと、そういうものが料金に反映されている面もあるのではないかという御意見もあろうかと思えます。また、ドイツですと、MVNOのシェアというのは非常に高く、MVNOがかなり競争の軸として機能していると聞いております。

【荒川委員長代理】 どうもありがとうございました。

【田村委員長】 ほかに御質問等ありましたら、どうぞ。

それでは、特に御発言の連絡もないようですので、この辺で質疑を終えたいと思います。

川野課長におかれましては、お忙しい中、誠にありがとうございました。御退室いただいで結構でございます。

【川野料金サービス課長】 はい。ありがとうございます。

(川野料金サービス課長 退出)

【田村委員長】 以上で本日予定された議題は終了ということになります。傍聴者の皆様は、恐縮でございますが、御退室をお願いいたします。

(傍聴者退出)

(4)閉会【非公開】