

競争ルールの検証に関するWG（第28回）

1 日時 令和4年4月11日（金） 15:00～17:05

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（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

○ヒアリング対象者

株式会社NTTドコモ、KDDI株式会社、ソフトバンク株式会社、楽天モバイル株
式会社

○総務省

二宮総合通信基盤局長、北林電気通信事業部長、林総合通信基盤局総務課長、木村事
業政策課長、川野料金サービス課長、寺本料金サービス課企画官、渋谷消費者行政第
一課企画官、望月料金サービス課課長補佐、相良料金サービス課課長補佐

4 議事

【新美主査】 皆様、こんにちは。本日もお忙しいところお集まりいただきまして、あ
りがとうございます。定刻となりましたので、ただいまから競争ルールの検証に関するワ
ーキンググループ（第28回）を開催いたします。

本日は、西村暢史構成員から都合のため御欠席という連絡をいただいております。また、
大谷構成員からは、冒頭の部分のみ御欠席されるという連絡をいただいております。さら
には、大橋構成員が若干遅れるという見込みのようでございますので、そのことをお伝え
申し上げます。

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、オンラ
イン会議による開催ということにさせていただいております。

では、議事に入る前に、事務局から連絡事項の説明をお願いしたいと思います。よろし
くお願いします。

【望月料金サービス課課長補佐】 事務局から御連絡いたします。本日もオンライン会

議での開催に御協力いただき、誠にありがとうございます。まず、大橋構成員の肩書に変更がございましたことから、本WGの開催要綱の改定版を参考資料としてお付けしております。また、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、今回以降、3回にわたり続く事業者等ヒアリングにおきましては、これまでの通常の会合とは異なりまして、チャット欄は構成員の皆様、事務局に加え、ヒアリングに御参加いただく事業者等の方々からも御覧いただけますので御留意願います。その他の傍聴者の方々からは、これまでどおり見えません。

御発言に当たっては、皆様が発言者を把握できるよう、お名前を冒頭に言及いただけますようお願いいたします。また、発言時以外はマイクをミュートにいただけますようお願いいたします。音声がつながらなくなった場合などにも、チャット機能を御活用いただければと思います。

以上でございます。

【新美主査】 ありがとうございます。

それでは、早速議事に入りたいと思います。本日は、MNO 4社様からのヒアリングを行います。まず、事業者ヒアリングの進め方について事務局から簡単に御説明をいただいた後に、ヒアリングに移りたいと思います。それでは、事務局からヒアリングの進め方について、御説明よろしく申し上げます。

【望月料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。事業者ヒアリングの進め方及びヒアリング事項につきまして、資料1に沿って説明させていただきます。

表紙をおめくりいただきまして、1ページ目は前回のワーキンググループでもお示ししました、今後3回にわたるヒアリング全体の段取りということで、第1回は本日、第2回は4月下旬、第3回は5月上中旬を予定してございます。

おめくりいただきまして、2ページ目は、本日、実際に御発表いただける方とヒアリングの進め方ということで、全体を第1部、第2部、第3部と3部に分けまして、第1部は通信市場・端末市場の動向、第2部は事業法第27条の3の執行の状況、第3部は携帯電話端末の対応周波数の制限ということで、各部それぞれ4社様に5分ずつ御説明をいただいた後に、全体合わせて質疑応答を行うということをして3回繰り返す、ということでございます。

3 ページ目以降は、前回WGで御説明差し上げたヒアリング事項でございますが、変更点としては、3 ページ目の真ん中より下、「端末市場の動向」の上から3つ目の四角、5 G、こちらに前回の関口構成員の御発言を受けて、前回お見せしたものより質問を追記してございます。

事務局からは以上でございます。

【新美主査】 ありがとうございます。

それでは、続きましてヒアリングに移りたいと思います。先ほど説明がございましたように3部に分かれますので、まずは第1部、通信市場・端末市場の動向関係につきまして、事業者の皆様から御説明をいただきたいと思います。

まずは、株式会社NTTドコモの常務執行役員・経営企画部長の山崎様から御説明をいただきたいと思います。それでは、よろしく申し上げます。

【NTTドコモ】 ありがとうございます。NTTドコモの山崎でございます。御説明をさせていただきます。本日はこのような機会を頂戴しまして、ありがとうございます。

お手元の資料2-1-1に沿って御説明をさせていただきます。めくっていただきまして、3ページになります。こちらでは、通信市場の動向と端末市場の動向ということで、まず第1部の御説明をさせていただきます。私どもドコモはカスタマーファーストの観点で、一人一人のライフスタイルに合わせた料金のラインナップを展開してございます。今後もドコモは、ニーズや競争環境を踏まえながら、お客様に満足いただけるような料金・サービスについて、それぞれのお客様に合った料金・サービスを選択いただけるような形で更なる磨き上げを図っていきたくと考えております。

次、4ページをお願いいたします。通信市場の動向に関して、当社は、ahamo大盛りを提供させていただく予定でおります。こちら、今年の6月から5Gの大容量プランということでの提供を開始していきたくと考えております。このプランにつきましては、5Gのエリアの拡大、あるいは対応端末の普及を背景とした昨今のリモートワークあるいはリモート授業の増加、コンテンツ市場の増加等の状況を背景としまして、20ギガバイトでは足りないなというお客様のお声に応えるべく、100ギガバイトまで御利用いただけるプランとして、6月上旬の開始を予定しております。

次、5ページになりますが、こちらはモバイル市場全体としまして、各社が低価格帯の料金プランの値下げを実施してきているところでございますが、特に低価格帯の料金プランにおいては、MVNO事業者を含めての競争が激化をしてきている内容を示した御説明

の資料です。楽天モバイルさんやKDD Iさんが提供するゼロ円〜プランにつきましては、価格圧搾の懸念等もあるのかなと考えてございますが、MVNO事業者も含めたモバイル市場全体での公正競争環境の確保に向けて検証が必要かと思っております。

次、6ページになります。こちらは、ドコモのエコノミーMVNOというサービスを昨年の10月から開始させていただいております。MVNO事業者さんが提供するサービスをドコモショップで扱えるという形で提供しているものでございます。

次、7ページになります。端末販売の台数の推移につきまして、2020年、21年で比較したのですが、基本的に2020年の4月、5月はコロナの影響で販売数は大幅に減ってございますが、それ以外の期間につきましては、ほぼ2021年、20年と同様の数字の推移かなと見てございます。5Gの対応端末は、下に記載をしておりますが、Androidは20機種中18機種、iPhoneにつきましては10機種中9機種対応しているところでございます。

次、8ページでございます。5Gの関係になりますが、5Gの特徴でございます高速大容量あるいはリアルタイム性を活用しながら、サービス・ソリューション等々、各事業者さん、あるいは自治体さん等のパートナーさんといろいろ検討を進めているところでございまして、3.7ギガ帯、あるいは4.5、28ギガ帯も利用した瞬速5Gという私どものブランドとして展開をしておりますが、こちらもエリアとともにサービス・ソリューションもセットでの御提供の検討を進めているところでございます。なお、5Gの利用機会の拡大に向けましては、2023年度末までに人口カバー率90%、こちら、4Gの周波数帯も活用しながら、人口カバー率の90%を目指すということで進めてございます。

9ページでございます。ドコモは、当社のネットワーク及び各サービスの進化に応じた新たな価値を提供することを目的に、サービス及び端末を提供しております。現在、一部の端末を対象とした大幅な端末割引に関しまして、競争環境を鑑み、現行ルール of 範囲内で実施しているものと認識してございますが、しかしながら、公平性あるいは経済合理性の観点からは不適當なのかなということで思っております。今後も利用者の利便の確保においては、通信と端末それぞれを自由に選択できることが健全なモバイル市場の発展につながるものと考えております。

次、10ページでございます。端末市場の動向ということで、こちらは今年3月23日からオンラインでの中古端末の取扱いを開始しております。各社さんも一緒かもしれません。厳しい検査基準を設けての提供ということで、安心してお使いいただけるよう中古端

末の提供を始めてございます。

11ページでございます。こちら、1部の最後のページとなりますが、ドコモとして解約金の撤廃、キャリアメールの持ち運び、SIMロックの原則禁止等のスイッチングコストの低減に努めてきたと思っております。利用者が通信と端末それぞれを自由に選択可能となることが健全なモバイル市場の発展につながっていくのではないかと考えております。また、引き続きカスタマーファーストという観点で、料金・サービスを魅力的なものに磨き上げをするとともに、5G時代の新たな価値を創造して、社会課題の解決、あるいは産業振興にも貢献をしていきたいと取り組んでいるところでございます。

1部の説明、以上です。

【新美主査】 どうもありがとうございました。なお、御質問等あるかと思いますが、質疑につきましては、各部ごとに、各社様の発表が終わってからまとめて行いたいと思っておりますので御了解いただきたいと思っております。

続きまして、KDDI株式会社渉外統括部長の山本様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。

【KDDI】 KDDI 渉外統括部、山本です。それでは、資料2-2により御説明させていただきます。

まず第1部、通信市場の動向及び端末市場の動向でございます。スライドの4をおめくりください。市場環境の変化、まず大きく2つあると考えております。左側、料金の低廉化が1つ、もう一つがスイッチングコストの引下げ、右側のほうでございます。料金の低廉化ですが、これはMNOの接続料・卸料金の値下げ、これがMVNOさんの料金の値下げにつながっておりますし、これに加えてオンライン専用プラン、弊社の場合はpovoでございますが、こういったものが低廉な中容量プランの提供に至りまして、料金の低廉化が進展していると考えております。

一方、右側のスイッチングコストの引下げでございますが、こちらはここに列挙されておりますように、様々な施策、eSIMやSIMロック、キャリアメール、MNPワンストップ、それから、これは第2部のテーマにもなりますが、既往契約における不適合条件の解消など、こういった様々な取組により、お客様の選択は非常にしやすい環境になると考えております。

続きまして、スライドの5をおめくりください。こちらは弊社の戦略でございます。弊社の場合は、安心の使い放題のau、シンプル・お手頃価格のUQモバイル、トッピング

で自由に選べる p o v o、この3つのブランドで、お客様の御利用スタイルに応じた料金プランを提供させていただき、5Gならではの体験価値を実感できるような環境をつくって、そういったマルチブランドでの5G利用を積極的に推進してまいり所存でございます。

続きまして、端末市場の動向でございます。こちら、スライドの7をおめくりください。こちらのグラフは弊社の端末出荷台数の推移でございます。青い棒グラフ、こちらが昨年度、つまり2020年度の数字でございます。一方、オレンジ色、これが2021年度、昨年度の数字でございます。こちらは端末出荷台数が最近は回復傾向しているという図表でございます。

スライドの8を御覧ください。こちらは構成員限りでございますが、内容としましては、低価格、中価格、高価格帯の端末が満遍なく選択されておりまして、端末販売の多様化が進んでいるという内容でございます。

続きまして、スライドの9をお願いいたします。こちらは、5Gの端末の販売台数でございます。順調に増加しておりまして、通期としましては800万台を目指すと、こういった傾向でございます。

続きまして、スライドの10をおめくりください。こちらは5Gエリアの構築状況でございます。一生懸命エリアを拡張しておりますが、単に広げるということではなくて、弊社の場合はおお客様の生活動線というものを特に重視して重点的に展開をしている。例えば、電車の中ですとかホームですとか改札付近、あるいは商業地域、こういったところに重点的にエリア構築を進めておりまして、2022年度の極力早期に人口カバー率90%の達成をすべく努めております。

続きまして、スライドの11、こちらはサービスの提供状況でございます。5Gの場合は、特に動画サービスの利用意向が高まっております。パートナー企業様と連携して様々なエンターテインメント、こういった動画のサービスをパックで提供するという形でサービスを御提供しております。

スライド12以降は、法人向けの5Gの取組でございます。様々なパートナー様と共に創る共創アライアンスというものを用意いたしまして、5Gを活用した様々なビジネスモデルをお客様とともにつくっていくという取組をしてございます。

スライドの13を御覧ください。特に今後は5Gの時代になりますと、通信というものが様々なビジネスに溶け込んでいく時代ということで、5GネットワークとともにMECあるいはデジタルトランスフォーメーションの基盤、これをお客様に提供することで、お

お客様のデジタルトランスフォーメーションを支援し、お客様の事業成長に貢献してまいるといったところを進めてまいります。

スライド14以降、こちらは、これはSA、スタンドアローンの商用提供を開始しております。具体的な取組はその後、幾つか例をお示ししているところでございます。

ヒアリング事項、細かいものにつきましては、スライドの19から22まで細かく回答させていただいておりますので、こちらを御覧ください。

第1部の説明については以上でございます。途中、音声が届いて大変申し訳ございませんでした。以上でございます。

【新美主査】 ありがとうございます。

続きまして、ソフトバンク株式会社の渉外本部通信サービス統括部長の吉岡様から御説明をいただきたいと思っております。どうぞよろしくお願いいたします。

【ソフトバンク】 ソフトバンクの吉岡です。よろしくお願いいたします。資料2-3を御覧ください。おめくりいただきまして、2ページ目、お客様の多様なニーズにお応えするために、当社では大容量のソフトバンクブランド、小・中容量のワイモバイル、オンライン専用のLINEMOの3つのブランドでサービスの提供を行っております。

3ページ目です。LINEMOにつきましては、昨年7月、従来、20ギガのワンプランだったのですが、より小容量、より安価なサービスを提供し始めまして、これが3ギガバイトで税込み990円というものを開始いたしました。

4ページ目です。ワイモバイルのブランドでもサービスの向上を行っておりまして、昨年8月に、データ繰越しですとかデータ増量オプションの追加の特典というものを提供開始しております。

5ページ目です。その他にも様々な取組を昨年来行っておりまして、お客様利便性の向上に向けて、各種手数料、MNPの予約番号発行ですとかブランド間の移行の手数料を3月に撤廃しました。SIMロックは5月に撤廃いたしまして、eSIMの提供も21年7月、昨年7月から開始しております。また、年末にメールアドレスの持ち運びサービスも開始しております。

6ページで、5Gサービスの展開についてです。今から約2年前に5Gのサービスを開始しまして、昨年、既存周波数の5G化も開始いたしました。その後、全国展開をしまして、先週、プレスリリースを出しましたが、人口カバー率が90%に今到達している状況です。

続きまして7ページ目、5Gサービスの特徴、サービス展開というところですが、多数同時接続ですとか超低遅延といった特徴を生かしたサービスを今後展開する予定です。また、コンシューマー向けには、その場にいるような臨場感を体験いただけるようなコンテンツも提供を開始しております。

8ページ目です。中古端末です。これは他社さんもされていますが、今年の1月からソフトバンクの認定中古品のiPhoneの発売を開始しております。こちらにつきましては、回線契約のない端末単体での購入も可能となっています。

最後、9ページ目です。ヒアリングの事項の中でありましたが、通信・端末分離の下で、端末代金を大幅に割り引くことについての見解、合理性といったところについてなんです。端末の割引は定められたルールの中で行っております。また、端末ビジネスにおいて赤字を出さない、収支が成り立つような設計をして、そういうふうを実施しております。

一方で、大幅な端末の値引きによって、一部で転売といった事態が発生していることも把握しております。これに対しては、その抑止策も適宜検討して実施している状況です。本来、端末の値引きに関しては、消費者の視点で考えると望ましいと思うのですが、一括の1円といったような極端な安値販売は、やはり市場をゆがめるものであって望ましいとは考えておりませんので、こういった過剰値引きについては、引き続き対策を考えていきたいと考えております。

第1部の説明、以上です。

【新美主査】 どうもありがとうございました。

続きまして、楽天モバイル株式会社執行役員・渉外本部副本部長の鴻池様から御説明をいただきたいと思います。よろしくお願ひします。

【楽天モバイル】 楽天モバイルの鴻池です。それでは、始めさせていただきます。資料2-4に沿いまして御説明させていただきます。

2ページ目をお願いいたします。通信市場の動向につきまして、当社が携帯電話市場に参入する前後を比較する形で、本日御説明させていただきたいと思います。

3ページ目、楽天モバイル参入前になります。

4ページ目でございます。2018年当時、日本のスマホ料金は非常に高額でございました。月に20ギガを利用した場合のスマホ料金は、世界主要の6都市の中でも最も高額な状況でございました。

当時の日本では、大手3キャリアによるユーザーの囲い込みが原因で、この3つの様々

な不利益がユーザーに生じておったと考えております。楽天モバイルの参入から2年後の現状を御紹介していきたいと思っております。2020年4月、当社は、楽天モバイルといたしまして携帯市場に本格参入させていただきました。こちら、当社の料金プランであります、毎月のデータ量に応じて料金が決まるRakuten UN-LIMIT VI、こちらをワンプランとして現状提供しております。こちらは、お客様の各種手数料と、こちらをいただかないZERO宣言を発表しております。

10ページ目になります。当社参入により競争が促され、2021年の日本におけるスマートフォンの料金につきましては、当社参入前の2018年の料金に比べて60%以上安価になったという実績の部分でございます。

次のページでございます。加えて、国民の方々に対するアンケートを外部機関により取っていただいた結果になります。こちらを見ますと、楽天モバイルの参入というものについては、大方よかったと評価していただいている。特に、より安価なサービスを提供してくれる、市場全体の価格を下げてくれるといった今後に対する期待も大きくいただいていると考えております。

次のページをお願いいたします。これを持ちまして、2020年度当時の大手3キャリアのスマートフォン料金については、4Gを20ギガ利用した場合、平均7,400円程度だったものが、2021年には競争促進を持ちまして、各社新料金プランから発表された結果、平均で約67%も安価になっているという実績の部分になります。

こちら、総務省さんの御報告のあった部分でございますけれども、各社の新料金プランが契約者全体の2割ということで、当社の参入を一つのきっかけという部分も含めて、国民の負担の大きな軽減が実現したと言えると思っております。

弊社内の取組について、少し振り返りをさせていただきたいと思っております。弊社はチャレンジャーとして、4G基地局をゼロから構築し、現在で既に4万局を超える形まで構築してまいりました。4G人口カバー率については、2022年2月に96%を到達し、これは開設計画の4年前倒しをしたものになります。

次のページです。こちら、ショップの部分になりますが、1,000店舗を突破し、これからも引き続き、お客様と対面でサポートできる体制を強化していきたいと思っております。

様々な企業努力を持ちまして、弊社として、携帯電話の本格参入から僅か2年で契約回線数が550万を突破したことと、第三者機関からも評価いただいたということの実績の

部分を御説明させていただきます。新たなステージに入った楽天モバイル、ナンバーワンキャリアになるべく今後もさらに頑張っていきたいと考えております。

端末市場の動向について御説明申し上げます。19ページ目になります。こちらは5Gの基地局数、2022年2月時点で8,000に達成し、計画どおり着実に推進しております。

次のページになります。5Gを利用したサービスとして、楽天エコシステムとパートナー様のアセットサービスを連携した形で、様々な5Gプロジェクトを実証実験しています。次ページ以降、具体的に紹介しておりますので、後ほど、御参照いただければと思います。

ページ飛びまして、28ページ目、お願いいたします。こちら、当社の5G端末の取扱い状況についての説明になります。現在、当社が販売している端末の全端末にeSIMが対応しており、82%が5Gに対応している現実になっております。

次ページ以降、ヒアリング項目に関する回答を掲載しております。

以上をもちまして、第1部のサマリーの部分も含めまして、発表は以上とさせていただきます。

【新美主査】 ありがとうございます。第1部に関しまして、各社様から御説明いただきました。その説明につきまして御質問のある方は、チャット欄に合図をしていただければ幸いです。御発言、よろしくをお願いいたします。いかがでしょうか。

それでは、北さん、御発言をお願いします。

【北構成員】 野村総合研究所の北でございます。端末の大幅な値引きについて、4社さんに質問です。端末を大幅に値引きすることは経営上の合理性はないが、競争対抗上、仕方なくやっているというニュアンスの回答をいただいたと思いますが、転売目的での端末購入などが増加している問題に対して、皆様、どのような対策を実施されているのか、あるいは、どのような対策が考えられるのかを教えてください。

以上です。

【新美主査】 どうもありがとうございます。転売対策ですが、これについては御発表していただいた順に、ドコモさん、KDDIさん、ソフトバンクさん、楽天モバイルさんの順にお答えいただけたらと思います。よろしく申し上げます。

まずは、ドコモさん。

【NTTドコモ】 ドコモ、田畑でございます。対策としましては、お一人様1台限りというような形で販売をするようなことも行っております。

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、KDDIさん、よろしく申し上げます。

【KDDI】 KDDIでございます。まず、大幅な値引きの問題につきましては、当然、コストを下回るような売り方は健全ではございませんので、これは何らかの是正が必要と考えております。ただ、在庫端末の売り切りですとか一時的な販促ですとか、そういったものについては必要な場面等あると考えておりますけれども、やはり1年を通じて、常時、高額端末の安値販売が続いているのは行き過ぎた値引きであると考えております。弊社の場合は、これは弊社から決して仕掛けていたものではなくて、防衛的にやらざるを得ないと認識している部分があるというのは、ニュアンスとしてお伝えしているところでございます。

一方、転売の問題については大変悩ましいと思っております。弊社の中で、これについて今、しっかりとした対応ができているという状況ではございませんので、こちらは、何かいいアイデアがないか、しっかりと考えていきたいと考えております。

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、ソフトバンクさん、よろしく申し上げます。

【ソフトバンク】 ソフトバンクです。転売の対策につきましては、台数制限を行っております。1人1台までという形です。なかなか定量的な評価は難しく、実際に定量的に測ることも難しいのですが、現場からすると、かなり効果が上がっているのではないかとこの感触は得ています。

以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。

それでは、楽天モバイルさん、コメントがありましたらよろしく申し上げます。

【楽天モバイル】 楽天モバイル、小田から回答を差し上げます。まず、極端な安値販売については、市場をゆがめるものでございますので望ましいものでないということで認識してございます。当社の転売対策といたしましては、NTTドコモ様、ソフトバンク様同様に、特に人気の端末については、お一人様1台限りということで制限をさせていただいている状況でございます。

弊社からは以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。北さん、よろしいでしょうか。

【北構成員】 はい。

【新美主査】 続きまして、佐藤さん、御発言をお願いします。

【佐藤構成員】 佐藤です。私の質問は料金に関係するので、もしかして長田構成員が値引きに関連するものであるとすると、続けて長田さんから質問されたほうがいいのかもしいないんですけど、どうしましょう。

【長田構成員】 長田です。私は別視点のことを申し上げようと思ったので、先生、お願いします。

【新美主査】 それでは佐藤さん、よろしくをお願いします。

【佐藤構成員】 ドコモ資料の5ページになります。ゼロ円からのプランについて、価格圧搾ではないかという意見だったと思います。価格圧搾について、合理的な企業が市場から排除されるような価格、一般的には料金水準の問題だと思っています。料金体系の一部で、使い方によって、例えば、あるユーザーにコスト割れが起こるようなことは、価格圧搾とは異なった視点で議論できるのでないかとは思っています。質問としては、まずソフトバンクさんとしてはこの問題についてどのように考えておられるか伺いたいと思います。併せて、ドコモ、ソフトバンクの意見に関して、楽天並びにKDDIはどういった意見を持っておられるのか聞かせ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、今の佐藤さんの質問で、どう考えているかということでの質問がありましたので、ソフトバンクさんからそれをお答えいただいた後、ドコモさん、KDDIさん、楽天モバイルさんにコメントをいただきたいと思います。

それでは、ソフトバンクさん、よろしくお願ひいたします。

【ソフトバンク】 この質問に関しては別途回答させていただきたいので、そうさせていただきます。お願いします。

【新美主査】 佐藤さん、よろしいでしょうか。後で話をすることです。

【佐藤構成員】 なぜ今、答えてもらえないのか理解できません。質疑に参加するため会議に参加しているにもかかわらず、なぜ質問に答えるのが難しいのでしょうか、ソフトバンク。

【ソフトバンク】 はい。いろいろな要素がありますので、それを整理しながらお答え

したいと思います。

【佐藤構成員】 それなら、仕方がないのかなと思いますけど。そうすると、楽天さん等がソフトバンクの意見に対して答えることができなくなりますが、取りあえず続けてください、楽天等から。

【新美主査】 ソフトバンクさんのコメントがない状態で楽天モバイル等から意見を聞きたいということですか、佐藤さん。

【佐藤構成員】 はい。ドコモの価格圧搾ではないかという問いかけに関しての御意見ということになります。

【新美主査】 それでは、今の点について、KDD Iさんと楽天モバイルさんからコメントをいただくということではよろしいでしょうか。

【佐藤構成員】 はい、お願いします。

【新美主査】 それでは、よろしくお願いします。

まず、KDD Iさん、どうぞコメントをお願いします。

【KDD I】 KDD Iでございます。価格圧搾の懸念という御指摘でございますけれども、弊社のp o v o 2.0につきましては、これはお客様が御自身のライフスタイルに合わせて必要なトッピングを購入いただくプランでございます。例えば、180日間有料トッピングの御購入がない場合、これは利用停止あるいは契約解除になるといったつくりになっておりまして、弊社としてコストがかかっているにもかかわらず、お客様がゼロ円で御利用いただくということを意図したプランではないというところを、まずはっきり御理解いただければと思います。つまり、必要なコストは、お客様が購入されるトッピングの売上げで賄うことを前提としていることを御理解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。

続きまして、楽天モバイルさん、どうぞコメントをよろしくお願いします。

【楽天モバイル】 楽天モバイルでございます。当社といたしましては、2020年4月にチャレンジャーという位置づけで携帯電話市場へ本格参入し、2年間取組を進めてきて、結果として市場における競争を活性化し、料金水準の引下げにも貢献できたものと考えています。先ほどの説明も含めてです。

また、法的な観点においても、有識者や弁護士の方々、専門家の方々にも御相談の上、本プランについては開発、提供しており、問題はないものと考えております。ですので、

今後も当社としてはチャレンジャーの立場から、引き続き携帯電話市場における料金水準の一層の低廉化に向けて取り組んでまいりたいと考えております。

以上になります。

【新美主査】 ありがとうございます。佐藤さん、よろしいでしょうか。

【佐藤構成員】 少し追加でコメントさせていただきます。質疑については、ストライクゾーンにそれぞれ回答が戻ってきてないようなところもあります。一般的に、タクシーでも鉄道でも距離帯別の運賃であったり、ゾーン別の運賃があります。ゾーン別の運賃の場合、同じゾーンで長距離を乗る人も、隣のゾーンではあるが短距離で乗る人もいます。距離が長いにもかかわらず、料金が低いこともあります。そういう意味では、ある月ではある使い方では、コスト割れになることがあり得るのかと思っています。トータルでコストが回収できているかどうか、料金水準を基準に見ることが、基本的な考え方と思っています。例えばモバイル音声のかけ放題定額料金について、非常にたくさん使う方もおられれば使われない方もおられる、たくさん使う月もほとんど使わない月もあり、ユーザーや使い方によってコスト割れがあり得るかと思うのです。仮に、音声の定額制について考えてみると、使い方によってはコスト割れになるので、これはでよろしくない、ドコモさんなりソフトバンクさんは考えないのか、御意見を聞かせていただければと思います。ソフトバンクさんには後でなくて聞かせていただきたいです。

【新美主査】 それでは、まずこの点について、ドコモさんはコメントの用意がございましたら、どうぞ御発言いただきたいと思いますが、いかがでしょうか。

【NTTドコモ】 お答えいたします。価格圧搾だということにつきましては、有識者の方々からもそういったコメントが以前あったかと記憶しておりますし、その後、こういった総務省の有識者会議で議論がきちんとなされているかということ、そうでもなかったかなと思います。

今、佐藤先生からもお話がありましたように、コスト割れしているのではないかという観点もそうですし、それがMVNOさんも含めた競争の中にどういう影響を与えるかということの検証も行うべきではないかということを考えているところでございまして、接続料の研究会でも同じような話をさせていただいたんですけども、それは二種指定事業者の話だということですので、楽天さんは関係がないということの範囲の議論もありましたので、こちらのワーキングでも御議論いただいたほうが適當ではないかと思ひまして、今回、またお話をさせていただいたところでございます。

以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。佐藤さん、ドコモさんからのコメントは今の点でよろしいでしょうか。

【佐藤構成員】 はい。取りあえず理解できます。あと、ソフトバンク、お願いします。

【新美主査】 では、ソフトバンクさん、いかがでしょうか。

【ソフトバンク】 懸念があるということで議論があるのは以前から理解はしているのですけれども、我々の中で全て構造も分かってないですし、お客様の使い勝手によっても変わってきますから、一概にそれが価格圧搾かどうかという判断は私どもではしかねますので、引き続き検証していただくことがよいのではないかと思います。

【新美主査】 このワーキングで取り上げていくのは構わないというか、取り上げる方向で考えたらいいということですか。

【ソフトバンク】 はい。

【新美主査】 佐藤さん、いかがでしょうか。

【佐藤構成員】 取りあえず、各社の御意見は何えたと思います。ありがとうございます。

【新美主査】 はい、それでは、長田さん、どうぞ御発言お願いします。

【長田構成員】 長田です。今の佐藤先生の御意見のところにも私も確かに非常に興味がありまして、ゼロ円が非常に、例えば楽天さんだと「圧倒的にお得」とかって書いてあるわけですけれども、ゼロ円だけで終わってしまっているユーザーがどのくらいいて、その方のコストは誰が負担しているのかというのは非常に興味があるところなので、ぜひここでももう少しきちんと深掘りをしていくべきではないかと考えています。

もう一つ、私が申し上げたかったのは、ドコモさんとソフトバンクさんから中古端末を扱い始めたという御報告がありました。それぞれドコモで、ソフトバンクできちんとやっていますということだったんですけれども、RMJさんでやっていらっしゃる中古端末の認証の制度は、それこそきちんと時間をかけて、どういう基準で何をやってもらうのか、そして、それをどう評価するのも議論してきたものなので、ドコモがやっているから大丈夫、ソフトバンクだから大丈夫というようなことではなく、きちんとそういう認証制度にも乗っていただければいいのではないかなと思いましたので、その意見を申し上げたいと思いました。

以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。第三者認証についてのコメントだったと思います。

続きまして、関口さん、どうぞ御発言をお願いします。

【関口構成員】 ソフトバンクさんの9ページのところで、通信・端末分離の下で端末代金を大幅に割り引くことについて、御社は2番目のところで、端末ビジネスで収支が成り立つよう設計しているという説明を文書にされております。例えば1円端末が、もとは10万円のようなものを1円で販売するというような状況がある中で、収支はどのように設計をされているかについて説明をいただきたいと思います。もし具体的な数字を平場ではお渡しできないということであれば構成員限りという形でも結構ですが、具体的な数字を含めてお考えを教えてくださいたいと思います。よろしく願いいたします。

【新美主査】 ありがとうございます。それでは、ただいまの質問について、どうぞソフトバンクさん、お答えいただけたらと思います。

【ソフトバンク】 ソフトバンクです。端末ビジネスの中で収支が成り立つように設計ということですが、これはもちろん、今御指摘いただいたような1円というような販売が一部で存在しているのも事実でして、この単体で見ると収益がマイナスになっている部分があるのは事実ですが、トータルで見たときに、ほかの端末なども含めて、端末の収益としてプラスになっているという趣旨です。総合的に見てプラスになっていますということです。

【関口構成員】 ありがとうございます。端末ビジネスというセグメンテーションをお持ちになっていらっしゃるかと理解してよろしいですか。

【ソフトバンク】 端末ビジネスというか、端末の仕入れがあって、そこに対して割引があって、売買差益があってという中で、その数字を見たときにプラスになっているということです。

【関口構成員】 分かりました。可能であれば、数字をぜひ委員に教えていただければうれしいのですが。

【新美主査】 それは次の機会でも結構ですから、お願いしたいということで受け止めさせていただきます。

【関口構成員】 よろしくをお願いします。

【新美主査】 それでは、ソフトバンクさんは、その点、ぜひ御考慮いただきたいと思えます。ほかに、御発言を御希望の方いらっしゃいませんか。

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。若干遅れてしまったのでコメントだけですが、先ほど議論があった価格圧搾の話で、NTTドコモさんの5ページ目ですが、恐らく考え方として、ゼロ円だから問題だという話ではなくて、プレーヤーとして市場、競争にどれだけインパクトを与え得る立場なのかということも非常に重要だと思いますし、実際、ゼロ円だと言っても、マネタイズの仕方、恐らくビジネスとして様々工夫されているところもあると思いますので、そうしたところを一概に否定することも問題かなと思いますので、必ずしも、ゼロ円だから価格圧搾だ、よって問題という論の立てつけはしないほうがいいのかと思っています。

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。むしろ大橋さんのおっしゃりたいのは、市場への影響を考えるべきだという御指摘と理解してよろしいでしょうか。

【大橋構成員】 はい。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。ほかに御発言を御希望の方いらっしゃいますか。ありがとうございます。第1部については、非常に深い御議論をいただいたかと思えます。

続きまして、第2部の事業法第27条の3の執行状況につきまして、各事業者様から御説明をいただきたいと思えます。

まずは、NTTドコモの山崎様から御説明いただきたいと思えます。よろしく申し上げます。

【NTTドコモ】 ドコモの山崎でございます。最初の2-1-1の資料に戻っていただいて、12ページからになります。13ページを見てください。ケータイ補償の非回線契約者への提供開始、あるいは非回線契約書の割賦販売の拡充等により、非回線、回線契約者の提供条件の差異を解消してきているところでございます。27条の3の規律遵守に向けて、マニュアルの周知徹底やスタッフへの教育といった対策の徹底に加えて、新たにシステマ的な対応やキャリア独自の覆面調査等も実施してきたところでございます。

次、14ページになります。既往契約の関係でございますが、既往契約の解消に向け、他社に先駆けて、昨年の10月に解約金及び解約金留保の撤廃をしてございます。現時点で解約金に係る既往契約は解消している認識でございます。引き続き、新しいプランへの移行を促進することで、2023年12月末までに既往契約者の解消を目指すということ

を進めております。

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。

続きまして、KDDIの山本様、御説明をお願いしたいと存じます。よろしく申し上げます。

【KDDI】 KDDI、山本です。それでは、スライドの24から始めさせていただきます。こちらは27条の3の遵守のための取組という形で、上段が弊社における取組、下段が販売代理店様への取組というところでございます。主に弊社における取組としては、eラーニングによる研修をしっかりと、これは全社員に対する研修及び営業担当社員に対する研修を、それぞれ実施しているところでございます。

それから、販売代理店様への取組のところでございますけれども、こちらもeラーニングによる研修や、商談資料への記載を通じた御説明などいろいろあるのですが、特に覆面調査等で御指摘をいただいている端末の単体販売の拒否というものについて、こちらは厳禁であるということをしっかりと研修の中でも御説明させていただいているのと、それから、施策ごとのいろいろな商談資料の中でもこちらをしっかりと記載して周知徹底を図っているという取組をしているところでございます。

スライドの25をお願いいたします。こちらは少し別の切り口で、既往契約に関する取組でございます。既往契約の場合は、拘束条件、不適合の利益提供、この2つがございます。まずは、拘束条件についての取組でございます。スライドの25は、これは従来からの取組でございます。積極的な周知、あるいは移行による契約解除料の免除、あるいは魅力的な料金プランの提供、これを軸に改正法適合プランへの移行をずっと促進してまいりました。これは従来からの取組でございます。

スライド26は、これに加えてというところでございます。スライドの26でございますが、先月3月31日をもって、au、UQモバイルの契約解除料は廃止という措置を取らせていただきました。それから、これは他社に先行しての取組でございますが、弊社の場合は3Gの携帯電話向けサービスを終了という形で、全ての不適合拘束条件というものは解消されるというところになります。

続きましてスライドの27、こちらは既往契約の中でも端末購入サポートプログラムに係る利益提供に関するものでございます。これは古いもの、旧という言い方をしておりますが、古いものは回線継続条件というものがございました。こちらを廃止することにより、

全ての端末購入サポートプログラムの不適合利益提供というものが解消されるに至っているということでございます。

具体的な個別の御質問につきましては、スライド29、スライド30にまとめておりますので、これは後ほど御覧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。

続きまして、ソフトバンクの吉岡様から御説明をいただきたいと思います。よろしくお願ひします。

【ソフトバンク】 当社資料の10ページ以降で説明いたします。11ページを御覧ください。事業法の運用ということで、2万円の割引ルール、これの遵守のためにいろいろな対策を行っております。これは以前からやっているのですが、サービスの企画部門や営業部門と渉外部門との間で施策の確認フローを設けたり、あるいは販売時に誤って2万円を超える割引額を実行しようとするアラートが鳴ったりするなど、あとは、代理店クルーへのテストや研修も定期的を実施しています。

12ページを御覧ください。こちらは、端末購入プログラムの回線契約が不要であるということの周知に関しての取組を継続して行っております。これに関しても以前から、社内とかお客様への周知はやってきていたのですが、徹底されていない事例があるという指摘を受けまして、取組を強化しております。強化したのが青字で記載しているものになりまして、手数料の改定や、あるいは、自分たち自身でそういう違反が起こっていないかといった独自の覆面調査を行うなど、あるいは、店頭にきちんとツールが掲載されているかという店頭の写真を撮ってもらって我々に送ってもらうといった取組を行うほか、お客様や関連する方々への周知も以下のように行っております。実際のツールや周知をした例が13ページ、14ページ、15ページ、この辺りに記載しておりますので御覧ください。

16ページ目です。こちらは、回線セット販売と端末単体販売の差異を解消した取組を記載しております。端末単体への端末補償サービスの開始を7月から開始いたしました。また、オンラインで端末単体販売ができてなかったんですけども、これも先月から開始いたしましたので、回線つきと端末単体の差異はこれによってなくなっております。

17ページ目です。既往契約です。こちらは契約解除料を撤廃しましたので、大半の既往契約はもうなくなっております。左が解除料が9,500円のプランに加入されているお客様の数の推移を示したものです。薄いグレーの線が、以前、総務省殿に提出した、こ

ういう計画で違約金のあるお客さんの数を減らしていきますよということを宣言していたものですが、おおむねその線に沿ってお客様の数は減っておりましたが、もともと23年12月末までと言われていた期限を大幅に前倒ししまして、先々月の2月に契約解除料を撤廃いたしましたので、これによっていわゆる2年縛りと言われていたお客様はなくなっています。

右側に書いておりますのが、そのほかの取組です。以前からやっておりました回線継続条件の端末割引、「半額サポート」という商品名で提供しておりましたが、こちらも回線解約後も利用可能に先月改変しましたので、これも完了しております。最後まで残っているのが、端末購入条件の通信料割引が一部残っておりますが、これも来年の9月末までに解消する予定になっております。

18ページ目と19ページ目が、この規律に関して課題と考えていることがもしあれば挙げてほしいという話でしたので、2点ほど挙げております。まず1点目が18ページ目です。通信方式変更のための特例規定ということで、3Gの巻取りに関してですが、3Gの巻取りを行う際に、3Gの端末利用者であっても、加入しているプランによって特例が適用できたりできなかったりという例が存在するのが現状のルールであります。上段が、3Gの端末に対して3Gの専用プランをお使いのお客様は端末の無償提供という特例の適用が可能ですが、下段に書いています、我々も提供しているのですが、3Gの端末に対して、3Gと4Gの共通プランに御加入いただいているお客様に対しては端末の無償提供は不可というのが現状のルールです。どちらも3G端末利用中であって、停波後には使用できなくなることは一緒ですが、加入プランによって適用が分かれるのはやはり不公平ではないかと思っておりますので、こちらを解消していただければと考えております。こちらが1点目です。

2点目が19ページ目で、少し細かな話になってしまうのですが、継続利用割引の規定に関してです。継続利用割引については、1年間で1か月分の利用料までという特典の上限が設けられています。これは、過大な割引は利用者の自由な事業者選択を抑制するという事で設けられた規定です。下の左の図にありますように、現在契約しているお客様が将来、大きな割引がもらえることが事前に分かれば、それまでの間、事業者移行を思いとどまらせる、そういう効果があるということで、これに対して規制がされるということで作られたと理解しています。我々もその意図は理解しておりますし、賛同するところで

一方で、右の図に示していますように、事前に将来の特典を提示していないケースでもこの規定が適用されることになっていきますので、これが少し過度ではないかと思っています。お客様にとっては事前に何の情報もないので、将来お客様が、それまでの間、事業者の選択には何の影響も与えていないんですね。結果的に回線契約を継続していた施策が対象というときも、この規律が適用されることになっていきますので、これが過剰な適用ではないかと思っています。これによって影響を受ける具体例を下に書いているのですが、例えば、3Gの巻取り施策といったことをやろうとするときも規律の対象になってしまいます。3Gを以前から契約している際には、将来そのような特典があるということは当然お客様に対しては言ってもないし計画もなかったわけですが、いざ4Gに移行したお客様に対して何らかの特典を提供しようというときも、この規律が適用されることになっていきますので、特典は1か月分の利用料までという規定が設けられる、その対象になるということですので、ここは少し過剰ではないかと思っておりますので、適用範囲についての見直しをしていただければと考えております。

以上です。

【新美主査】 どうもありがとうございました。

続きまして、楽天モバイルの鴻池様から御説明をいただきたいと思っております。よろしくお願いたします。

【楽天モバイル】 楽天モバイルの鴻池でございます。それでは、資料2-4に沿って御説明させていただきます。35ページ目をお開きくださいませ。こちら、事業法第27条3の規律を遵守するための活動について御説明させていただきます。

36ページ目になります。事業法第27条3の規律を遵守するために、法令改正の確認を行う部署を渉外部門の所掌として明確にしております。また、法令改正の確認漏れの防止や社内情報展開のプロセスを構築することで、社内体制、業務プロセスを整備しております。

37ページ目になります。代理店及び直営店舗による事業法第27条3の規律を遵守するため、当社におきましてはガイドラインの配布や研修を実施しております。また、問題点があれば指摘し、改善策を提出させる等の支援を行っております。代理店及び直営店舗が独自のキャンペーンを実施する際には、当社マーケティング本部の執行役員が主催の会議を開催し、法令遵守状況の最終確認を行っております。

38ページ目になります。代理店及び直営店舗向けの研修については、左側にあります

コンプライアンス研修に限らず、対面やオンラインにて実施をしております。

こちら、39ページ目になります。既往契約の解消期限は2023年12月末に定められているところですが、2年超の契約期間や1,000円超の違約金といった利用者にとって不利な不適合拘束条件付の契約については、より早期の解消を各事業者さんにおきまして目指していただければと考えております。

40ページ目になります。当社で大きな課題になっている点について、本日御紹介及び御検討をお願いしたいと思い、資料を盛り込ませていただいております。当社では、新規電話番号で御契約し、当月解約する場合におけるMNP転出が非常に多い現状を課題として認識しております。高額端末の過度な値引きが短期間でのMNP転出を誘発している可能性もございまして、弊社も含め、各社が過度な端末値引きを控えることでMNP転出を抑制できるのではないかと考えております。こういった各社における取組が、どうしても引き続き不十分な状況が続きますと、新規電話番号契約におけるMNP受付を断る、いわゆる制度改正も考えられるのではないかと思います。本日、資料に盛り込ませていただいております。また、構成員限りということで、単月における実績も添えさせていただきます。

こちら、第2部の取りまとめということでまとめております。御参照くださいませ。

当社からの説明は以上になります。

【新美主査】 ありがとうございます。それでは、第2部に関しまして各社様から御説明をいただきました。これらにつきまして御質問等、発言のある方はチャット欄で合図をしていただけたらと存じます。どうぞよろしく申し上げます。

それでは、大谷さん、どうぞ御発言をお願いします。

【大谷構成員】 大谷です。ありがとうございます。各社から、27条の3の規律遵守の関係で、それぞれ対策、工夫していただいていることを御説明いただきまして、ありがとうございます。ただ、いろいろ対策を講じていただいているものの、先般、前回の会合での覆面調査の結果などを見ていると、なかなかその対策が功を奏していないような印象も受けておりますので、少し詳しく状況について教えていただければと思っております。

まず、アラートシステムについて、KDDI様とソフトバンク様で、特にソフトバンク様が11ページ付近のところに絵を出していただいているのですが、赤いアラートをシステムに表示させるというようなことなんですけれども、実際どういう条件でアラートが出るような設定になっているのか、また、アラートが出た後に、それをどのように、そもそ

も解除できるような状態になってしまっているとすると安易な割引が行われることにもつながっていくので、それを解除するためのシステム上の対応をどのように設定されているのかを教えてください。同様に、KDD I 様でもアラートシステムをかねてから導入されているという事ですので、同じように状況についてお話しいただければと思っております。

併せて、各自対策を強化していただく中で、独自に調査をされていることがございます。特に伺いたいのが、KDD I 様に、店舗の監査をされているということで、質問項目への御回答のところの30ページの付近だと思いますけれども、店舗監査でチェックシートのようなものを自己チェックのような形でやっただけという事ですが、そのような対策で十分なのかどうか、具体的な規模などについて御説明いただければと思っております。

それ以外にも同様の取組をされているドコモさんやソフトバンク様につきましても、調査結果の評価結果などについて、そして、問題を発見した場合の対応などについても教えていただきたいと思っております。

それから、少し話が飛んでしまいますけれども、代理店の動きに関しましては、ソフトバンク様のほうで、手数料や代理店の評価を見直したというような説明を12ページの付近に記載していただいております。それは、端末と通信の分離を促すために十分なものになっているのかどうか教えてください。特にそういった記述がなかったと思われる楽天様、KDD I 様についても、見直しなどをなされていないのかどうかについて補足説明いただければと思っております。どうぞよろしく願いいたします。

【新美主査】 ありがとうございます。多岐にわたる質問です。順序を決めるのに悩んでいたのですが、まず、最後の質問をそのまま受けます。まず、ソフトバンクさんから、アラートシステム、独自調査、代理店に関する質問を答えていただいて、その後、KDD I さんからアラートシステム、独自調査、代理店の問題を話していただきます。その後、ドコモさんには独自調査について伺いたいということだったかと思っております。そして、楽天モバイルさんは最後の代理店の質問についてお答えいただきたいと思っております。今言った順序で、ソフトバンクさん、KDD I さん、ドコモさん、楽天モバイルさんという順序で、答えられる限りで結構ですのでお答えいただけたらと思っております。よろしく願いいたします。

【ソフトバンク】 では、ソフトバンクからでよろしいでしょうか。

【新美主査】 はい、お願いします。

【ソフトバンク】 まず1点目、2万円のアラートがどういう場合に表示されるのかということ、2万円以上の割引が、例えば、このお客さんに対して2万5,000円割引くような割引の設定がなされたときに、2万円を超えていますという表示が出ます。それ自体でシステムの契約を止めるようなところまでいくかといったら、そこまではやっていないのですが、実際に2万円を超えるような割引が起こっているような例はほぼないと考えています。というのが1点目です。

2点目の独自の覆面調査についてですかね。こちらは以前から、端末単体販売の拒否の事例があるという指摘もいただいたので、対応として独自の覆面調査を行っているというのは先ほど説明したとおりです。実際に直近での調査の結果を見たのですが、社内での調査でいくと、端末単体の販売を拒否したような例は出てきませんでした。そのため、自分たちとしては、これはかなり徹底してやってきていましたし、そのことも相当強く言っていますので、そんなに起こっているとは思っていないのですが、一方で、総務省のされた調査の中ではそういう事例もあるということも伺っています。我々はこれを野放しにしたとは全く思っていないので、ぜひ今後、総務省の調査された詳細の中身をいただけたらなと思っています。実際にいつ、どこのお店でそういうことがあったのかと、どういうトークの下でそういうことがあったのかということをお願いできれば、個別に徹底的に潰していきたいと考えています。そのため、それも御検討いただければと思っています。

あとは、手数料や評価の体系を変更したことでこれが十分なのかということですが、これはなかなか難しいところはあるのですが、少なくとも以前よりは評価や手数料が差異がない方向に向かっているのは事実です。一方で、回線契約に対してのインセンティブは もちろん支払われますので、単体販売のときと回線付きのときが全てイコールになるかといったら、そこまでにはならないです。そのため、そこは仕方ないと思うのですが、とはいえ、そういうことが起こらないようなことはこれからも徹底してやっていこうと考えています。

以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。

続きまして、KDDIさん、どうぞお願いします。

【KDDI】 KDDIです。この営業施策につきましては、グループリーダーの橋本から回答させていただきます。

【KDDI】 3点、御質問いただいたと思っております。まず1点目につきまして、

アラートのシステムの話ですけれども、2万円の枠というものはキャリアと代理店でそれぞれ合算したもので適用されることになっておりますので、弊社で施策を打っている、機種ごとにいろいろ違ったりもしますので、例えばこの機種であれば弊社で1万円の施策を打っているといたったようなものであれば、代理店様側で1万円以上の値引きをしようとするとアラームが出て、これは2万円を超えているということが分かるようになっていたこととございます。

2点目が、店舗監査のところでもどれぐらいの規模かといったお話だったと思いますが、この監査につきましては、a uショップとa uスタイル全店を対象にしております。量販店については対象外ではあるんですけれども、ショップについては全て対象に行っております。四半期に一度監査をしております、基本的には代理店様に御理解いただいているといったところで、監査結果については把握しているところでございます。

3点目が、完全分離のところでも奨励金等どうなのかといったところのお話で、弊社では昨年、21年度9月までは、いわゆる端末購入サポートプログラムの購入について、非回線契約者での購入に対しても奨励金というものはつけていたんですけれども、9月からは、特に端末購入サポートプログラムだけではなく、全ての端末単体販売について奨励金をつけております。そうしたこともありまして、基本的に弊社で把握している限りでは、ほとんどの代理店では端末の単体販売といったところは徹底していただいていると思っております、研修などを実施しているのがありますが、徹底してはいただいているんですけれども、やはり一部の店舗等では、弊社のお客サポートなどに苦情が来ることもございまして、そういったものは個別に対応して、遵守徹底を進めていっているところでございます。

御質問については以上となります。

【新美主査】 ありがとうございます。

それでは、ドコモさん、どうぞ御質問のあった事項についてお答えいただきたいと思っております。

【NTTドコモ】 ドコモでございます。ドコモ独自の覆面調査につきまして御説明いたします。ドコモでは、ドコモショップだけでなく、量販店、販売店も含めまして、全店舗、大体4,500店舗ぐらいだと思いますが、それらに対しまして、主に電話で非回線契約者に対する端末単体販売が可能か否かという観点でチェックをいたしました。その結果ですが、あるかないかと言うと、一部の店舗では、さらに詳細に確認が必要とされる実

態がありまして、僅かではありますが、そういった事例が確認できたところでございます。そうした店舗につきましては、営業の担当から、当該代理店の責任者に対して事実確認を行うとともに、再発防止策の策定や実施を求め、不適切な対応が発生しないよう指導も実施したところでございます。

今後、総務省で実施された覆面調査の結果が、具体的にどのような事例として発生しているのか、どの程度のボリュームで発生しているかなど、具体的な中身を確認させていただいた上で、具体的な対応、必要な対応を検討してまいりたいと考えているところでございます。

以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。

それでは、楽天モバイルさん、どうぞお答えをいただけたらと思います。

【楽天モバイル】 楽天モバイルでございます。当社の手数料評価体系について御説明させていただきます。当社においては従来、端末は代理店への卸売という形ではなく、当社の持っている在庫を預託在庫としてお預けして、1台当たり販売された場合の販売手数料をお支払いするといった体系にする等で、要は、端末は単体販売の拒否が起りづらい手数料体系として当初より設計しております。そういった背景もございまして、直近、手数料体系の見直し等は実施していない次第です。

以上です。

【新美主査】 どうもありがとうございました。

それでは、今の各社さんのお答え、特に調査の問題で、総務省の覆面調査の結果と突き合わせることの要望がありましたが、この点について総務省から何かコメントございますか。

【川野料金サービス課長】 事務局でございます。今年度実施いたしました覆面調査の結果、個別の内容全て、今まさに精査をしているところございまして、近く各社様に、先ほどありました、いつ、どこで、どういう種類のものがあつたかという情報は提供を差し上げられる方向でございます。

【新美主査】 ありがとうございます。それでは、要望のあつた点については対応可能ということで準備を進めているということでございますね。大谷さん、いかがでしょうか、御質問、全て網羅されていたでしょうか。

【大谷構成員】 回答は十分なものだったと思います。それに対する意見はありますけ

れども、また別の機会にさせていただきます。

【新美主査】 ありがとうございます。

それでは、続いて長田さん、よろしくをお願いします。

【長田構成員】 ありがとうございます。大谷さんがかなり詳細に詰めていただいたので、その回答のところを伺った上での質問をさせていただきたいと思いました。それぞれ各社の御発言の中にも、KDD Iさんが店舗監査の中は、いわゆる量販店は入れていないとか、ドコモさんの覆面調査は全部入れているとかという発言がありましたけれども、研修やその他、ここに今回、こういう対策をしていますということを書いていたもののが対象が、いわゆるキャリアショップだけなのか、それとも量販店も全部入れてやっていらっしゃるのかというのを、もう一度正確にきちんと示していただけるといいなと思いましたので、御回答いただければと思っています。

以上です。

【新美主査】 今の点について、各社さん、調査をしたところですから、KDD Iさんとドコモさん、ソフトバンクさん……。

【長田構成員】 そこは分かったんですけども、あと研修なども含めて全てが同条件なのかというところを教えていただきたいです。

【新美主査】 同条件でということ、キャリアショップだけではないということですね。この点について、お答え、なかなか難しいかと思いますが、ただいまの長田さんの質問についてお答えいただけますでしょうか。これは、ドコモさん、KDD Iさん、ソフトバンクさんの順でお答えいただけたらと思います。

ドコモさんからお願いします。

【NTTドコモ】 ドコモでございます。ドコモ独自の覆面調査を全店舗ということ为先ほど申し上げたところですが、ほかにスタッフさんへの研修も全店舗、キャリアショップのみならず、量販店、販売店を含め全体としてやっているところでございます。

以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。

KDD Iさん、いかがでしょうか。

【KDD I】 KDD Iでございます。先ほど申し上げましたように、こちらの店舗監査のほうはa uショップ、a uスタイル全店舗でやって、量販店は対象ではないというところは、先ほど御説明したところでございます。研修でございますけれども、当然、機器

の操作、つまり、お客様からの申込みに関する実務的なところ、こういった共通のところは、量販店、a u ショップ関係なく、全て徹底してやっております。その中で、規律遵守のためのものを量販店様のところにどこまで細かくできているかというのは、もう一度確認をさせ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、ソフトバンクさん、いかがでしょうか。

【ソフトバンク】 この中で御紹介したものは、全て量販店もキャリアショップも両方、同じでやっています。手数料のこと、研修のこと、あとは調査、全て両方対象です。

【新美主査】 ありがとうございます。これについては、楽天モバイルさんは特に質問されてなかったと思います。楽天モバイルさんも、何かコメントがあったらよろしく願います。

【楽天モバイル】 楽天モバイルです。当社におきましても、先方様に関する研修や、その他支援等に関しましては、量販店さんを含む代理店、当社直営の店舗を含めて同一の内容で実施してございます。

以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。長田さん、よろしいでしょうか。

【長田構成員】 はい、ありがとうございます。

【新美主査】 続いて、北さん、御発言をお願いします。

【北構成員】 野村総研の北でございます。2つ質問があります。

1つ目が、ソフトバンクさん、18ページで、その他の課題を挙げていただいています。3G、4G共通プランのマイグレは無償提供不可ということ、私、知りませんでした。ほかのキャリアさんも含めて、実態を把握して、しかるべき対応を行う必要があると思うのですが、この3月末で3G停波したa uさんに、この点、課題感としてお持ちなのかをお伺いしたいというのが1点目です。

2点目は、楽天さんが40ページで、新規の電話番号契約のうち当月解約する場合の大部分がMNP転出だと。つまり、楽天モバイルがMNP弾として使われているというデータをお示しいたしましたが、そもそも新規電話番号契約のうち当月解約、短期解約の比率はどのくらいなのか、もし分かれば教えていただきたいということと、ここには恐らく、いわゆる楽天挟み、楽天にポートインして、すぐポートアウトするというケースは含まれ

ていないと思うのですが、楽天挟みの状況についてはどのような状況なのかについてコメントいただけますと幸いです。

【新美主査】 以上の2点ですね。

【北構成員】 はい。

【新美主査】 それでは、まず第1点目は、これはa uさん、KDD Iさんへの質問だと思いますので、ソフトバンクさんが18ページで指摘したような問題について、KDD Iさんはどうお考えかということですので、この点、まず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。

【KDD I】 KDD Iでございます。弊社は3G巻取りをしたところでございますが、弊社の場合は、ソフトバンク様のような3G、4G共通プランというものは提供しておりませんので、ソフトバンク様のような悩みはなかったといたしますか、そういった具体的な問題、課題はなかったのが弊社の状況でございます。

以上でございます。

【新美主査】 ありがとうございます。

【北構成員】 そうなんです。それでは、ドコモさんはいかがですかね。

【新美主査】 それでは、ドコモさん、この点についてお答えがあれば、どうぞよろしくをお願いします。

【NTTドコモ】 ドコモでございます。スタンスを整理させていただきたいので、別途回答とさせていただければと思います。すいません、よろしくお願いします。

【新美主査】 分かりました。北さん、それでは、後ほどということでもよろしいでしょうか。

【北構成員】 はい。

【新美主査】 それでは、2点目の質問、これは楽天モバイルさんに対する質問ですので、どうぞ楽天モバイルさん、お答えいただけたらと思います。

【楽天モバイル】 楽天です。解約の傾向等に関しては経営情報に当たりますので、別途、構成員の方限りで情報提供させていただきたく考えております。よろしくお願いいたします。

【新美主査】 分かりました。北さん、それでよろしいでしょうか。

【北構成員】 はい、了解しました。

【新美主査】 続きまして、西村真由美さん、どうぞ御発言をお願いします。

【西村（真）構成員】 全相協の西村です。どうもありがとうございます。いろいろお話を聞いている中で、あまり1円端末で売りたいけれどもしょうがなく売っているというような会社が多い中で、楽天モバイル資料2-4の40ページで、一括1円等の過度な端末値引きを各社が控えることで、値引き目的のMNPも抑制できるのではないかと、抑制できない場合はMNPを断るとするのはユーザーにとってはいかがなものかなと思ったのですが、こういう提案も1社からあるということを感じ深く思っていました。

あと前半のほうで、廉価販売の対策として、台数制限によってバランスを取っているというようなコメントをされたキャリアさんが多かったのですが、これは、目の前で、今日の台数終わりましたというシーンを見る消費者からはすごくクレームが発生しそうだと思って、台数制限で1円端末を売っていくということはぜひ考え直していただきたいと思っています。

コメントです。以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。コメントをいただいたということで扱わせていただきます。ほかに御発言を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。それでは、第2部は以上にいたしたいと思います。どうもありがとうございます。

次に第3部、携帯電話端末の対応周波数の制限に関連しまして、各社様から御説明をお願いしたいと思います。

まずは、NTTドコモの山崎様から御説明をいただきたいと存じます。よろしくお願います。

【NTTドコモ】 NTTドコモの山崎でございます。また、資料2-1-1の16ページからになります。ドコモでは、端末の対応周波数につきましては、ドコモで使用している周波数対応について、各端末メーカーさんに対して、ドコモの周波数帯を提示することで、端末メーカーさんとの協議の上で実装する周波数を決定しています。一方で、他事業者さんの周波数について、実装を求める依頼や制限を行うことはございませんので、あくまで端末メーカーさんがどの周波数を実装するかというのは、端末メーカーさんの判断に委ねております。

仮に端末メーカーさんが当社に納入する端末について、全キャリアの周波数に対応する場合は、端末コストの上昇や筐体が大きくなるとか、商品性能、価格も含めて低下をしていくような可能性があるのではないかと、逆のパターンもあるでしょうし、多くの周波数を乗せるといったところのテクニカルな技術の要素も当然あるかと思いますが、小さな端末

にいろいろな周波数を入れる難しさもあるでしょうし、入れることは可能であっても、チップの扱いや、そのチップが作れる、作れない、あるいは調達できる、できないといった部品の調達に関係するところもございますので、私どもはそこまで関与しておりませんので、メーカーさんの努力で価格帯、あるいは乗せる周波数を決めていただいているというようなことでございます。

次、17ページになりますが、携帯端末の対応周波数の情報提供に関しては、ホームページで、通信に一定の制限がかかる可能性がありますということで周知を実施してございます。今後、事業者の乗換えにおいては、その周波数が使える、使えない、モバイルキャリアによって異なってございますので、適切な説明を実施していきたいということで考えてございます。

加えてになりますが、対応周波数の情報提供に関しては、総務省のポータルサイト等の活用で一元的に実施をしていき、そのサイトを見れば一目で分かるというようなことが望ましいのではないかと考えてございます。

説明は以上です。

【新美主査】 どうもありがとうございました。

続きまして、KDDIの山本様から御説明をいただきたいと存じます。よろしく申し上げます。

【KDDI】 それでは、資料2-2のスライドの32ページ以降でお願いいたします。まず、端末に対する対応周波数でございますが、弊社に割り当てられた周波数帯、これへの対応を端末メーカー様に依頼しているものでございまして、弊社以外に割り当てられた、つまり他社様に割り当てられた周波数帯への対応を、弊社がこれを制限する、これに対応しないでくれというような、そういった制限をすることは一切ございません。中身については、構成員様限りでございます。

スライドをめくっていただきまして、スライドの33、こちらは弊社端末の対応周波数、これは様々な他社割当ての周波数を含めて、この対応状況をお客様にホームページで情報提供しているものでございます。スライドの33がa uの例でございます。同じようにスライドの34、こちらが、中身は同じですが、UQモバイルの例でございます。表の作りは同じになっております。

スライドの35ですが、これは他社様が販売する端末で弊社サービスが動作するのかどうか、こういった確認状況をこちらのホームページで情報提供させていただいております。

35と36、それぞれ他社様が販売されている端末の一例でございます。こういった形で、○、×、△という形で対応状況を情報提供させていただいております。37、38も同様でございます。

続きまして、39をおめくりください。こちらは、SIMロック解除に関するお客様への情報提供でございます。弊社が販売する端末のSIMロック解除のお手続方法につきましては、これは2021年、昨年10月1日以降に発売されたものと、それ以前に発売されたものと分けて御案内を丁寧に行っているところでございます。

最後、スライドの40でございます。携帯電話端末の対応周波数のルール化についてどう考えるかというところでございますが、各社の主要な周波数帯への対応をルール化すること、こちらは当然、お客様の利便性は高まるところでございます。ただ、これは一般論としてでございますが、端末メーカー様のコスト増になる可能性がありますので、ルール化につきましては、端末メーカー様にしっかりと御確認いただき、慎重に検討される必要があると思っております。

弊社の取組としては、先ほど申し上げましたように、対応周波数をお客様へ分かりやすい周知、これをしっかりと進めているところでございます。あと、細かい御質問につきましては、スライドの42、43を御覧ください。

以上でございます。

【新美主査】 ありがとうございます。

続きまして、ソフトバンクの吉岡様から御説明をいただきたいと存じます。よろしくお願ひします。

【ソフトバンク】 資料の21ページ以降で御説明いたします。まずは、端末メーカーに、他社の周波数対応についてメーカーに委ねているのかどうかということですが、これはそのとおりでして、当社からそれについて注文することはなく、端末メーカー様の判断になります。それに対して何か懸念があるのか、問題があるのかということですが、これについてはコストの問題ですね。もしコストが上昇するのであれば、それが結局お客様に転嫁されることになってしまいますので、その点が懸念ではないかと考えております。

22ページ目です。対応周波数の差によるお客様のメリット、デメリットは今申し上げたとおりですが、デメリットについては価格の問題です。メリットはもちろん、周波数のことをお客様が全く考えなくてよくなることはメリットだと思います。お客様への情報提供ということで、当社が売った端末に対して他社で使うときにどうなのかと、他社様で

売られた端末を当社で使うときにどういう状況なのかということに関しては、ウェブですとか、あとは店頭で配布する帳票などでお客様に対して説明をしております。それが23ページ目、24ページ目、これがウェブサイトですね。25ページ目が、お客様に対してお渡しする帳票に記載しています。26ページ目も、同じくウェブサイトで記載しているものです。27ページ目もそうですね。このようなものを用いまして、お客様に正しく理解していただくような取組を行っております。

最後の28ページ目ですけれども、キャリア全体の主要な周波数に対応することがルール化、あるいは業界の標準化されることについて当社としてどう考えるかということですが、これにつきましては、先ほども申し上げたとおりで、やっぱりコストの問題に尽きるのかなとは思っておりますので、そこが全く問題ないということであれば、そういうこともありかなと思うのですが、いずれにしても、この辺りは端末メーカー殿に御確認いただくのがいいのではないかと考えています。

また一方、多少の懸念として残るのが、事業者を介して販売する端末だけにルールが課された場合、可能性としては、メーカールートで販売するものにはそういう義務が課されない、事業者ルートで販売するものには課されることになったときに、そこに違いが生じてしまうとお客様の混乱につながりかねないということが懸念としてはあると考えています。

以上です。

【新美主査】 どうもありがとうございました。

続きまして、楽天モバイルの鴻池様から御説明いただきたいと存じます。よろしく願いします。

【楽天モバイル】 楽天モバイルの鴻池です。資料2-4に沿いまして御説明いたします。42ページ目をよろしく願いいたします。携帯電話端末の対応周波数の制限について、弊社の状況等について御説明させていただきます。

43ページ目になります。端末の対応周波数の決定方法に関しましては、当社が販売する端末の対応周波数は、基本的に端末メーカーが決定しております。端末の対応周波数の決定は基本的に端末メーカーが行っていることと、一方で、中小規模の端末事業者に対しては、周波数帯に対応することによるコストやスケジュール等に大きく影響すると考えております。これらを勘案しますと、リード部分にも書かせていただいているのですが、国内で一定以上の販売シェアを有する端末製造事業者においては、全てのMNOへ対応をす

るように義務づけることをぜひ考えていただければと考えております。

44ページ目になります。端末がネットワークにつながらないなどの苦情を含むお客様からの御指摘につきまして、どのような対応かということでまとめさせていただいております。ホームページにおける情報提供に加え、コールセンターや店舗において個別相談を対応している形になっております。右部分、構成員様限りとさせていただいておりますが、こちらの活動等については、継続的に実施することで、お客様からの御意見に真摯に対応してまいりたいと考えております。次のページにおきまして、右部分についての詳細を御紹介しておりますので、後ほど御参照いただければと思います。

2枚おめくりいただきまして、46ページ目になります。こちら、端末に関する利用者への情報提供について御紹介させていただきたいと思っております。当社が販売する端末及び他社さんが販売する端末それぞれに関して、ホームページにおいて利用者の方々へ情報提供を行っています。当社が販売する端末に関しましては、各製品ページにおいて対応周波数帯を掲載しております。加えて、他社様が販売する端末に関しましても、他事業者から乗り換えるお客様に向けて、楽天回線への対応状況について当社ホームページにて御紹介しております。こちらは、通話、SMS、データ通信の対応状況はもちろんのこと、APN自動設定をはじめ、緊急地震速報や津波情報を受信できる機能のETWS、そして、緊急速報を行った場所に関する高精度な位置情報測位に対応しているかについても御案内させていただいております。また、5G対応製品に関しましては、楽天回線の4G及び5Gにそれぞれ対応しているかについても御案内させていただいている形になります。

次のページは、第3部の取りまとめ、サマリーとなっております。

当社からの説明は以上になります。

【新美主査】 どうもありがとうございました。それでは、第3部に関しまして、各社様から御説明いただいたところがございます。これにつきまして、御質問等、発言のある方はチャット欄にて御合図をいただけたらと思っております。どうぞよろしく申し上げます。

まずは、大谷さん、どうぞ御発言をお願いします。

【大谷構成員】 大谷です。どうもありがとうございます。改めて認識を新たにしたいところなのですが、今回のプレゼンの中で、ドコモ様からは17ページのところで、業界として一元的に表示することを実施することが望ましいのではないかという大変よい提案をいただいていると思っております。対応周波数の制約を、どちらかといえば端末メーカーのイニシアチブで行われているということであれば、やはり情報提供だけでも一元的に行うこと

によって、ユーザーの方に不利益が生じないように対応することが、恐らくMNOの皆様ができる最大のことでないかと思っっているのですが、そうしますと、ドコモ様以外の他社からは似たような御提案はいただいてないのですが、一元的に業界として情報提供をすることについての取組の可否というか、どのぐらい乗り気でいらっしゃるのかといったことを教えていただければと思っっております。

以上、よろしく願っいたします。

【新美主査】 それでは、御質問の趣旨としては、一元化した情報提供が望ましいというドコモさんの提案について他社さんはどうお考えかということですから、まずKDDIさん、その後、ソフトバンクさん、そして楽天モバイルさんの順にお答えいただけたらと思っます。よろしく願っします。

【KDDI】 KDDIでございます。一元的な情報提供というのは非常によい御提案であると思っます。十分選択肢の一つとして検討の価値があるかと考えております。

以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。

それでは、ソフトバンクさん、よろしく願っします。

【ソフトバンク】 当社もこれに全く反対はいたしません。

【新美主査】 ありがとうございます。

続きまして、楽天モバイルさん、いかがでしょうか。

【楽天モバイル】 当社からも異論ございませぬ。一元化された情報のために情報提供等もさせていただきます。

【新美主査】 各社さんとも前向きな積極的な賛同を得たと思っますので、より詳細を詰めるための作業をここでも議論していきたいですし、御協力よろしく願っします。

続きまして、長田さん、どうぞ御発言を願っします。

【長田構成員】 ありがとうございます。全周波数に対応した場合、端末コストが上昇するのではないかと、ドコモさん、auさん、ソフトバンクさんがおっしゃっていたと思っます。それは、例えば韓国などでサムスンさんは全周波数対応の端末を出していらっしゃるって、日本ではそれぞれのキャリア向けのものを出して、そこにコストの差がかなり出ているのかどうか、総務省できちんとそれは調査をしていただい、本当にコストが上昇するのかどうかについては教えていただきたいと思っます。

以上です。

【新美主査】 これは、コストにどれくらい違いがあるのかということが調査可能ならしてほしいということだということです。コストというのはなかなか手のうちをさらしませんので、メーカーさん、どこまで出してくれるか分かりませんが、御希望があるということで、事務局、御検討ください。

なお、今の点で私の個人的な感想を述べますと、韓国のメーカーというのはワールドワイドで商売していますが、日本ではそこまでワールドワイドで商売していませんので、全周波数に対応する必要性はないという経営判断もあり得るなと思って、私は各社さんの御意見を聞いていましたので、長田さんの御疑問も当然ですし、その点も踏まえた上で、事務局として尋ねられるところは尋ねておいていただきたいと思います。

続いて、北さん、どうぞ御発言をお願いします。

【北構成員】 野村総研の北でございます。ドコモさんから説明はなかったのですが、別紙の21ページにおきまして、自社の周波数を中心に対応した端末のメリットとして、恐らくキャリアアグリゲーションやMIMOなどの対応によって安定的かつ高速通信を供給できる可能性がある、そうでない端末の場合は通信速度が下回る可能性があると書かれています。これにつきまして、auさん、ソフトバンクさん、楽天さんの御見解をお伺いしたいと思います。恐らく、今答えられないのではないかなと思うので後日でも結構ですが、今分かれば御意見を伺いたいと思います。

【新美主査】 分かりました。今の点、KDDIさん、ソフトバンクさん、楽天モバイルさん、それぞれ答えられる範囲で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。いかがでしょう。

【KDDI】 KDDIでございます。ドコモ様の書かれているところをもう少し正しく理解したいと思いますので、後日、改めて回答させていただければと思います。

【新美主査】 ソフトバンクさん、いかがでしょうか。

【ソフトバンク】 同じく、後日回答させていただきたいと思います。

【新美主査】 楽天モバイルさんはいかがでしょうか。

【楽天モバイル】 当社も同じく、後日回答とさせていただきます。よろしく願いいたします。

【新美主査】 よろしくをお願いします。北さん、それでよろしいでしょうか。

【北構成員】 はい。

【新美主査】 続きまして、相田さん、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。構成員限りの部分がいろいろあるのですが、ドコモさんの16ページは構成員限りになってないんですね。この左側、必須、推奨、任意のカテゴリーに分けているということですので、構成員限りで結構ですので、具体的にどの周波数帯を必須、推奨、任意にされているのかというのを教えていただければと思います。これについては、他の事業者さんで同じようなことをされている方につきましても、できればお願いしたいと思います。

【新美主査】 分かりました。それが第1ですね。

【相田主査代理】 はい。それに関連して、ドコモさんのところで※印がついていて、アンドロイド端末に限る、iOS端末は云々と書かれていて、結局このページに書かれている扱いは、いわゆるスマホに関するものと理解したんですけども、周波数ごとの色塗りのようなものこの具体的な色塗りに関しては、いわゆるモジュール端末などについても同じでしょうかということで、これにつきましては各社さん、この場で簡単に答えられるようでしたらお答えいただければと思います。

3点目は、それに関連して、先ほど情報の一元管理というようなことを言われたんですけども、モジュール端末的なものに関してまでそこに含めるのが適切かどうかということについても御意見を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。構成員限りのデータについては、今日は無理としても、それ以外の点についてどうお考えなのかという御質問ですので、ドコモさんからKDDIさん、ソフトバンクさん、楽天モバイルさんという順で、今の相田さんの質問について、答えられる範囲で結構ですので、ここで答えていただけたらと思います。どうぞよろしくお願いいたします。

【NTTドコモ】 ドコモでございます。相田先生の御質問につきまして、プレゼン資料16ページでは、自社の周波数帯につきましては、必須、推奨、任意ということですが、その分け方につきましては、2-1-2の別冊の19ページの回答の2つ目、ここは構成員限りとさせていただいておりますが、そこに記載をしておりますので御確認いただければと思っております。

なお、その後に引き続いて、iOSについてはどうかということもありましたが、その下については構成員限りではございませんが、回答させていただいているところでございます。

それから、2つ目のモジュールについてはどうかということですが、その点は持ち帰り、検討させていただきたいと思いますし、3点目、一元管理、モジュールも含めてどう考えるかという点につきましても、まとめて持ち帰らせ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。

それでは、KDDIさん、どうぞよろしくお願いします。

【KDDI】 KDDIでございます。弊社の場合は、スライドの32に構成員限りという形でお示しをさせていただいておりますので、こちらを御覧いただければと思います。

モジュールにつきましては、こちらも持ち帰り回答ですが、ただ、通常のスマホと違って、モジュールの場合は取ったり外したりということはあまり想定されませんので、ここは別の扱いなのかなと思いますが、いずれにしましても、持ち帰り検討で、後日回答させていただきます。

以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。

それでは、ソフトバンクさん、いかがでしょうか。

【ソフトバンク】 当社も、これ、後日回答させていただきたいと思います。

【新美主査】 分かりました。

それでは、楽天モバイルさん、いかがでしょうか。

【楽天モバイル】 当社も、後日回答させていただきます。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す。相田先生、かなり微妙な問題もあるそうなので、各社さん、持ち帰って検討ということでよろしいでしょうか。

【相田主査代理】 はい、了解いたしました。

【新美主査】 それでは、続いて佐藤さん、御発言をお願いします。

【佐藤構成員】 ありがとうございます。佐藤です。MNO各社さんの話を聞くとコストの問題を述べておられました。ソフトバンクさんのスライド28のところでは、端末販売価格の上昇が懸念されるという話と、あと、お客様が低価格の端末を選択する機会を奪う懸念があると述べられています。私の理解では、現在、大幅値引きで販売価格を下げても、端末販売での収支は確保できていると説明していたと思いますので、そうであれば、共通化によるコスト増が相当大きなものでなければ十分吸収できるのではないかと、そういったことがあって他国では実現できていると思うところです。大体皆同じように考えてい

と思うので、ソフトバンクさんだけで結構です。私の理解に対してどういう意見をお持ちか教えていただきたいです。

併せて楽天さんから、やはり一定のシェアを持っている、規模があつてコストで吸収できるところに限定して、対応してはどうかという現実的な意見があつたようにも思うので、併せて楽天のこの意見に関してどう思われるか、ソフトバンクからお答えいただければと思います。

【新美主査】 ありがとうございます。それでは、この点についてソフトバンクさん、どうぞお答えいただけたらと思います。

【ソフトバンク】 ソフトバンクです。上昇するコスト次第だと思うのですが、これがどの程度かというのが我々で分かりませんので、今おっしゃったように、それが極めて小さいものであればお客様への影響はないかもしれませんが、それが過大なものになるのであれば影響は出るでしょうし、いずれにしてもコスト次第だと思います。

【新美主査】 これは先ほどの問題と絡みますが、この点について、端末メーカーに対してきちんと、どれだけのコストがかかるか調べてくれという要望ともつながるかと思えますので、これは事務局に対する大きな宿題になろうかと思えますので、そのように事務局に御対応いただきたいと思えます。佐藤さん、今の答えでよろしいでしょうか。

【佐藤構成員】 はい。今の答えを私の理解で言うと、私の理解は間違いではなくて、追加コストが大きくなければ対応可能、コスト次第ですよということ。楽天さんの意見について答えていませんけど、コストの負担においては楽天の考え方も恐らく合理的ですよと思っておられると思えますが、楽天の考え方に対するコメントがあるとしてもいまの回答の範疇であると思っているところだろうと理解します。

コメントですが、やはりこの問題に対しては他国でもかなり対策が実施されていて、ユーザーの利便性を高めるということが実現できているので、何とか対応考えたいと思えます。なかなか実現できないようであれば、周波数の配分のときにしかるべき対応を要望するとか、そういう対応がどうであるかということも考慮するようなことも将来的には考える必要が出てくるのかなと思いました。

あと、端末ビジネスの収支で、関口構成員も非常に興味を持って言われていたのですが、収支が成り立っているという説明が印象に残っているので、収支に関しての情報を提供いただければと思いました。メーカーA社、B社、C社があつて、全体で収支が成り立っているということもあるのですが、例えば、A社は利益が出ているけれどB社は利益が出て

なくて、A社からB社に何らかの補填があって、トータルでは収支が賄えているというときに、もしかしたら端末競争をゆがめるような経営判断になってないかという懸念を持っているのですが、これはもう少し議論してみないと分からないかなと。

あと最後に、やはり利用者への周知、乗換えしようとしたときに突然、この会社では使えませんということを知るのでは非常に困るので、ユーザーが合理的な選択ができるようにしなくてはいけなくて、そういう意味では、情報公開に関しては、乗換え時ではなくて、端末購入時にきちんとした情報を示すことが必要で、私としては、ホームページに載っているから見てくださいではなく、きちんと意思決定するときに提供すべき情報ではないかと思います。

【新美主査】 ありがとうございます。ある意味で非常に重要な点の御指摘が幾つかあったと思います。関口さんをメンションしておっしゃられたことも大事だと思いますので、関口さんも発言を希望されておりますので、どうぞ関口さん、御発言をお願いします。

【関口構成員】 先ほどの話を少し変えて、2点ほどコメントさせていただきます。

各社さんとも、うちは周波数帯の限定はしないのでメーカーに聞いてほしいということでしたので、新美主査のおっしゃるように、端末メーカーにそこら辺の周波数帯がどのぐらいコストアップになるかについての情報は、総務省経由で依頼をするということによろしいと思うのですが、例えばサムスンは、オンライン価格を既に公表していますので、日本でのオンライン価格と韓国でのオンライン価格について、為替換算してということにはなると思うのですが、幾つかの端末について両国の価格比較だけでも事務局にお出し頂いても一つの簡便な方法かなと感じました。これが1点目です。

2点目は、各社のサービスエリアのマップを拝見したんですけれども、買うときに、5Gでなければ、エリアマップってあまり見ることもないんですけれども、当然つながると思って買っていますから。ただ、他社に乗り換えたときに、特定の地域に住んでいらっしゃる方が、ここでつながるかどうかの確認をしたときに、例えばプラチナバンドで800しかつながらないときに、その地域に800が提供されてない会社に移った場合には、個人的につながらないという状況が起きるわけですね。その意味では、少なくともドコモさんの提案のような、特定のエリアにおける周波数帯の普及状況というのは、各社さんがどのエリアについてどの周波数が届いているのかという情報を周波数帯ごとの情報としてお出しただかないと、特に地方の場合には困るようなお客さんが出てくると思うんですね。この点では、ドコモさんがしっかりと出されているのですが、ほかはどうもお出しに

なってない。4Gとしてつながるエリア、LTEとしてつながるエリア、全体をお出しになっているだけのような気がするのですが、出しているということであれば、そのサイトを特定して教えていただければ幸いです。

以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。1点目は、オンライン価格を比較したらどうかというコメントだと思います。2点目、サービスエリアマップについて、もう少し特定エリアごとのものもあっていいのではないかという御発言でした。この点について、各社さんはどう考えているのか、既にやっているのかどうかという御質問も含まれていたと思いますので、ドコモさんはやっているのではないかということで御発言がありましたが、各社さんにそれぞれ御意見も含めて伺いたいと思います。

まず、ドコモさん、この点についていかがでしょうか。

【NTTドコモ】 ドコモでございます。なかなか説明が難しいのですが、それなりにきちんと整理をして出しているつもりではございますが、関口先生のほうからですとまだ足りない部分がありましたら具体的に教えていただければと思いますが、いかがでしょうか。

【新美主査】 関口さん、ドコモについては足りないとはおっしゃっていなかったように思うのですが。

【関口構成員】 おっしゃるとおり、ドコモさんのような情報は他社さんもお出しになっただけですと聞いたので、今の段階では、ドコモさんは800しかつながらないところを特定されて開示されていますので、そのエリアの住人は、ほかに抜けられないというのがよく分かるという情報なので、私は十分だと理解しております。

【新美主査】 ありがとうございます。

それでは、KDDIさん、いかがでしょうか。

【KDDI】 KDDIでございます。弊社としても、できる限りエリアマップについては、お客様に分かりやすい表示を心がけております。ただ、他社様との表示のポリシーが弊社と合っているかどうか、そこはもう少し丁寧に確認させていただければと思います。弊社としても別に隠している意思はございませんので、ただ、各社の周波数によって見せ方がそれぞれ、方針が違うということはもしかしてあるかもしれませんので、どちらがいいのか悪いのかという議論は丁寧にやらないといけないのかなとも思いますので、改めて確認したいと思います。

以上です。

【新美主査】 よろしく申し上げます。

ソフトバンクさん、いかがでしょうか。

【ソフトバンク】 当社は今、確かに御指摘いただいたように、恐らく4Gは4Gとしてしか出していないと思いますので、周波数別というのは出していないと思います。ネットワークの構成も複合的につくっているところがあったりすると思いますので、どういうことができるのかなど、そういう可能性は今後検討したいと思いますが、今のところはまだきてない状況です。

【新美主査】 分かりました。検討の可能性はあるということですね。

【ソフトバンク】 持ち帰って考えようと思います。

【新美主査】 よろしく申し上げます。

楽天モバイルさん、いかがでしょうか。

【楽天モバイル】 楽天モバイルです。当社におきまして、4Gに関しては1.7ギガ帯のみの割当てをいただいておりますので、特に出し分け等はしてございません。それ以外ですと、パートナー回線としてローミングでお借りしている帯域がございまして、こちらに関しても、当社自身に割り当てられた帯域とは別な形で表示をしております。また、ローミングが終了する場合には、該当エリアのお客様に個別に御案内等をしている状況でございます。

当社からは以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。関口さんの提起した問題点については、もう少し詳細に検討しますということも含めて、ある意味で前向きな方向を出していただけたらと思いますが、関口さん、いかがでしょうか。よろしいでしょうか。

【関口構成員】 ありがとうございます。そのようなお言葉を引き出せて、どうもありがとうございました。

【新美主査】 どうもありがとうございます。ほかに発言を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。どうもありがとうございます。時間の関係もありますので、この辺りで質疑応答を終了させていただきたく存じます。

本日のヒアリングは非常に有意義なものであったと感じております。時間も限られていたことから、必ずしも十分に確認できなかった点もあろうかと思っております。ワーキンググループとしましては、さらに理解を深めるために追加の質問をさせていただくことがありま

すので、各事業者様には、そのような場合にはぜひとも御協力をいただきたいとお願い申し上げます。

構成員の皆様におかれましては、本日のヒアリングに関して、各事業者に追加の質問がある場合には、非常にショートノーティスにはなりますけれども、4月13日水曜日の17時までには事務局までお寄せいただけるようお願いしたいと存じます。

本日の議事は以上としたいと思います。

それでは、最後に、事務局から連絡事項があれば、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。連絡事項の前に、ただいま御議論ありました端末メーカーさんへのヒアリングにつきましては、次回のヒアリングでセットすべく、今、各社さんと調整させていただいているところです。コストアップのところは、各社さん、非常にセンシティブな情報ですので、どこまでというのはなかなか難しい雰囲気は少し感じておりますけれども、クローズドな場であるということで何とかお願いをしたいと思います。

あと、関口先生と長田先生からお話のあった、一部オンライン価格等を調べて、例えば日本と韓国でスペックの違う端末がどれぐらいで売られているかという点につきましては我々のほうで調査ができますので、次回までに調査をいたしたいと思っております。

引き続きまして、連絡事項といたしまして、今、主査からも御案内ありましたけれども、本日のヒアリング、各社様に対する追加質問につきまして、今、御発言があったものもありますけれども、事務局より改めてメールで御連絡をさせていただきますので、御提出があればよろしくお願いいいたします。

また、次回会合、こちら、ヒアリングの第2回になりますけれども、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掲載する予定でございます。

事務局から以上でございます。

【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。どうもありがとうございました。

以上