

競争ルールの検証に関するWG（第33回）

1 日時 令和4年6月22日（水） 16:00～17:45

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、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

○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、片桐消費者行政第一課長、望月料金サービス課課長補佐、永井料金サービス課課長補佐、中島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。今日は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33回を開催いたします。

本日は、御都合により大橋構成員と西村暢史構成員が御欠席で、関口構成員と西村真由美構成員が後半からの御出席と伺っております。

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に鑑みまして、オンライン方式で開催させていただきますことを御了承いただきたいと思います。

それでは、議事に入る前に、事務局から連絡事項等の説明をいただきたいと思います。よろしく申し上げます。

【望月料金サービス課課長補佐】 事務局から御連絡いたします。

本日もオンライン会議の開催に御協力いただき、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くようお願いいたします。それを見て、主査から発言者を御指名いただく方式で進めさせていただきます。

なお、チャット欄は、構成員、オブザーバーの皆様からは御覧いただけますが、傍聴者の皆様からは、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させていただきますようお願いいたします。

音声がつながらなくなった場合などにも、チャット機能を御活用いただければと思います。

以上でございます。

【新美主査】 御説明ありがとうございました。

それでは議事に入りたいと思います。本日は前回に引き続きまして、報告書の取りまとめに向けて議論を整理してまいりたいと考えております。

具体的には、まず、「事業法第27条の3、通信・端末分離に関する事項」、2番目に「端末市場の動向に関する事項」、3番目に「引込線転用による工事削減の進め方に関する事項」、4番目に「固定通信市場におけるキャッシュバック・セット割引による不当競争の検証に関する事項」の4点につきまして、それぞれ事務局から検討の方向性（案）を御説明いただいて、意見交換を行いたいと思います。

その後、これまでのワーキンググループで議論を重ねてきた内容を踏まえまして、事務局において報告書（案）の構成について骨子（案）を作成していただいておりますので、こちらについて意見交換を行いたいと思います。

それでは、まず、検討の方向性（案）、「事業法第27条の3、通信・端末分離に関する事項」について、事務局から説明をいただきたいと思います。よろしくお願ひします。

【相良料金サービス課課長補佐】 ありがとうございます。事務局でございます。資料1に基づきまして、「事業法第27条の3、通信・端末分離に関する事項」の検討の方向性（案）について御説明をさせていただきます。

1ページおめくりいただければと思います。右肩1番が目次で、今回の説明の構成となっております。前半で、第27条の3の執行状況、特に上限2万円規制に関する事項につきまして、先般御報告した覆面調査で確認されました、違反と判断される事案及びそれを踏まえた必要な対応や、上限2万円規制の特例の適用状況について報告させていただきます。後段の2番では、市場の現状などを踏まえまして、通信料金と端末代金の完全分離に係る規律の在り方について御説明させていただきます。

1 ページおめくりいただければと思います。右肩 2 ページ以降は、事業法第 27 条の 3 の執行状況、上限 2 万円規制に関する事項や、覆面調査の関係でございます。

3 ページにお進みいただければと思います。振り返り方、制度の概要を付けております。御案内のとおり、2019 年の改正法により、①②にありますとおり、通信・端末分離の規定と行き過ぎた囲い込みの是正の規定を導入しまして、①完全分離の規定としましては、端末購入条件の通信料金割引を一律禁止、それから通信契約と端末購入を条件とする端末値引き等の利益提供について、通信契約の継続を条件とするものは一律禁止し、継続を条件としないものも上限 2 万円規制を課しているところでございます。

右側 4 ページを御覧いただければと思います。改正法の全体概要でございます、モバイル市場の競争の促進と、利用者利益の保護の強化を図るものでございました。

右肩 5 ページも御参考でございます。事業法第 27 条の 3 のルールのより細かい概要でございます。

右肩 6 ページにお進みいただければと思います。通信・端末分離に関して、昨年の報告書 2021 以降の状況をまとめてございます。振り返りでございます。一番上から、2021 での提言でございますけれども、昨年におきまして、MNO の 3 社の代理店を対象に、上限 2 万円規制の遵守状況に関する覆面調査を実施いたしましたところ、相当程度の代理店におきまして、規律の趣旨に反する単体販売拒否、端末購入プログラムの提供拒否が確認されたところでございました。

これを踏まえまして、報告書 2021 におきましては、総務省も引き続き通報窓口、覆面調査を通じて、規律に反する行為が行われていないかの確認を行うとともに、今後必要な制度整備をしていくことが求められるという提言をいただいたところでございました。

中段は、総務省におけるその後の取組でございます。昨年 9 月、いただいた提言を踏まえまして、MNO 3 社に対して、事業法第 27 条の 3 の規律に反する行為が生じないように不断の取組を行うことと、端末購入プログラムに関する一層の取組を要請したところでございます。

その下、同じく昨年 9 月に、消費者保護検討会の提言を踏まえまして、代理店における不適切な行為やその背景事情についての情報提供を受けることを目的とし、携帯電話販売代理店に関する情報提供窓口、いわゆる通報窓口というものを設置してございます。こちらに通信料金と端末代金の分離に関する通報が寄せられていることにつきましては、本年 3 月のワーキンググループでも御報告をさせていただきました。

その下でございます。最近の動きでございますけれども、本年も昨年同様、この上限2万円規制の遵守状況に関して、今回はMNO3社に加え、楽天モバイルも対象に、同様に覆面調査を実施したところでございますが、その結果、各社の代理店において違反または違反が疑われる事案が確認されたところでございます。

それを踏まえまして、本年6月、先週でございますけれども、MNO4社及び全国携帯電話販売代理店協会に対しまして、現場での対応を一層徹底するようという当面の対応を求める要請をしたところでございます。

一番下、MNO3社における取組でございます。こちらは昨年9月、端末購入プログラムに関する取組について要請した事項につきまして、各社とも、一定の対応方針を示しまして、その後、定期的に取り組状況の報告を受けているところでございます。これは後ほど御説明をさせていただきます。

右肩7ページにお進みいただければと思います。今回の論点とも関係しますけれども、事業法第27条の3の規律における利益提供の考え方の振り返りでございます。

左上、通信契約と端末のセット販売時の利益提供は2万円の上限がかかっておりますけれども、右側の、端末単体販売時に行うものにつきましては、第27条の3の規律の対象外となります。

その下でございます。セット販売と端末単体販売時に同条件で行う利益提供、例えばMNO各社の端末購入サポートプログラムですけれども、こういったものにつきましては第27条の3の規律の対象外となっておりますが、その下、赤字で書いておりますとおり、同条件と言うためには、回線契約の有無に関わりなく等しく提供されることがもちろん必要となります。

1ページおめくりいただければと思います。右肩8ページ、昨年の覆面調査の結果でございますけれども、今申し上げたような前提のもとで提供されているはずの端末購入サポートプログラムの提供状況の実態を確認しましたところ、規律の趣旨に反する単体販売拒否やプログラム提供拒否が、下表に示しておりますような割合で確認されました。

右肩9ページにお進みいただければと思います。この経過を踏まえまして、端末購入プログラムに関して、MNO3社に取組を要請したところでございます。

詳しくは上枠の中の2ポツ目を御覧いただければと思いますが、通信料金と端末代金の完全分離の徹底という観点から、例えば①にありますとおり、回線契約者と非回線契約者との間で形式的な提供条件の差異があればそれを撤廃いただきたいということ、それから

②、購入プログラムの提供条件に関しまして、正確な説明、周知の徹底に向けて最大限の努力をいただきたいということを要請いたしました。

これを踏まえまして、各社、下表のとおり取組方針を表明しておりました。例えば①の形式的な提供条件の差異の撤廃に関しましては、KDDIは、加入条件の差異、非回線契約者の未成年・法人は加入不可というところ、それからソフトバンクは、販売チャネルの差異、非回線契約者へのオンラインでの端末販売未実施について、それぞれ解消する方針を示してございました。

その下でございます。②の正確な説明、周知の徹底、特に回線契約に関わりなくプログラムを利用できるというところにつきまして、各社とも代理店の現場において対応が徹底されるよう研修を行うことや、必要に応じて監査を実施すること、また、広告の改善や、利用者への周知、それから社会全体の理解度向上としてメディアなどへのアプローチを進めていく、そういった方針を示していたところでございました。

右肩10ページにお進みいただければと思います。こちらが、今申し上げた要請を踏まえた対応の、その後の取組状況をまとめているところでございます。

まず、上枠の1ポツ目、形式的な提供条件の差異につきましては、KDDI・ソフトバンクとも、方針どおり解消したことを記載してございます。

また、2ポツ目及び下の表は、各社が提供条件に関する正確な説明、周知徹底についてどのように取り組んできたかをまとめてございます。黒字のものが、当時、昨年10月時点で表明した取組で、その後四半期ごとに報告を受けてございますけれども、赤字が本年1月末時点で各社が新たな取組として報告してきたものでございます。この中には、代理店に対して、例えばNTTドコモであれば電話で覆面調査を実施していくこと、ソフトバンクにおいても、外部委託や第三者で店舗調査を行っているという報告も、上がっていたところでございます。緑色の部分が、本年4月末時点において、新たに行っている取組として報告が上がってきたものでございます。

右肩11ページにお進みいただければと思います。申し上げたこともある中で、端末購入プログラム提供条件に関する理解度を測定してございます。これは報告書2021の中で、各社の取組について、こうした理解度も測りながら効果測定をしてはどうかといった御指摘をいただきましたので、期間は本年3月と6月、母数も少なくございますけれども、アンケート調査の形で、それぞれプログラム加入者と、プログラムに興味のある方に対して、プログラムの利用条件を聞くような設問を設けて測定いたしました。

御覧いただきますと、青色が正しく状況を理解されている方で、例えば回線契約がなくてもプログラムに加入できる、それから継続もできることを理解されている方の割合ですけれども、全体として見ていただきますと、必ずしもそうした割合が大きい状況ではないというところがございます。オレンジ色は回線契約がないと利用できないのではないかと考えていらっしゃる方で、それからグレーは、条件を覚えていない、分からないとお答えになった方でございます。

12ページにお進みいただければと思います。プログラムに加入していないけれども興味があると答えた方に対して、同様の設問をしたところ、割合としては同じような傾向が見てとれると思っておりますので、まだ理解度につきましては向上の余地があると思っております。

それでは、右肩13ページにお進みいただければと思います。上限2万円規制の遵守状況に係る現状についてでございます。一番上は前提となりますけれども、端末の値引き等の利益提供について、回線契約とのセット購入に対しても、非回線契約者の端末単体購入に対しても、同条件で行うものについては、先ほど申し上げたとおり、上限2枚円規制の対象外となります。ただ、こういったものにつきましては、非回線契約者への端末販売及び利益提供の実態が伴うことが必要と考えてございます。

こうした上記のような同条件の値引き、とセット購入条件での値引きとを組み合わせ、各社、端末を大幅値引きしての販売を実施しており、そのような中で、矢羽2つ目のとおり、今年も覆面調査を実施したところがございます。そうしましたところ、昨年の調査結果と比較いたしまして全体的に改善傾向が見られるものの、なお高い割合の代理店において、違反と判断される、または違反が疑われる事案が確認されたところございました。

その確認された事案の類型に着目をいたしますと、このような傾向にあるのではないかと、というところが3ポツ分ございます。まず、1ポツ目、単体販売拒否でございますけれども、これはMNO3社では少ない結果となっておりまして、昨年の結果なども踏まえまして、こうした単体販売拒否等が不適切という認識が、ある程度現場で浸透したのではないかと考えられるところがございます。一方で、確認された事案の説明を見てまいりますと、セット販売用の在庫であって単体販売用の在庫はないという形で販売拒否をするものなど、単なる拒否ではない、より巧妙化した手法もあったものと考えられるところがございます。また、今回新たに対象とした楽天モバイルについては、単に販売できないという案内もあったところがございます。

2 ポツ目でございます。端末購入プログラムの提供拒否でございますけれども、これは各社とも少数に留まっているかと存じます。こちらにつきましては、先ほどと同様に、現場でこういった提供拒否が不適切という認識が浸透している、MNO 3 社における取組に一定程度の効果が表れているということも言えるのではないかと考えてございます。

3 ポツ目でございます。回線契約を条件とする 2 万円の上限を超える利益提供と判断される、または疑われる事案でございますけれども、こちらにつきましては、MNO 3 社においては昨年調査では確認されなかったものの、本年調査は 3 社とも、他の類型と比較して多く確認されたところでございます。具体的には、単体販売自体は行うものの、割引は一切適用されない、という説明もあったと考えておまして、こうしたところで、単体販売とセット購入とで値差が 2 万円までという点について、まだ徹底がなされていないのではないかと考えてございます。

右肩 1 4 ページは、先ほど言及した各社の端末の大幅値引きにつきまして、同条件の値引きとセット購入条件の値引きとを組み合わせたものであることを図示しているものでございます。

右肩 1 5 ページは、4 月 2 5 日の会合で御報告いたしました本年の覆面調査の結果でございます。全体の欄を御覧いただきますと、今年、違反または違反が疑われる事案が確認された件数の割合は 9. 8 %で、一番下の昨年の 2 0. 5 %と比べますと改善はしておりますが、まだ一定程度見受けられるところでございます。

右肩 1 6 ページにお進みいただければと思います。今申し上げた結果を踏まえまして、検討の方向性でございますが、まず、遵守の徹底について、一層の徹底に向けたルール整備が必要ではないかということに記載してございます。

矢羽 2 つ目から御覧いただければと思いますけれども、各社におきましては、端末の大幅な安値販売、それを端末単体購入に対する値引きとセット購入条件の値引きを組み合わせで行っている中で、上限 2 万円規制の遵守を徹底するという観点からは、その内訳として、単体購入に対しても同条件で行われる利益提供がある、ということが明確に示される必要があるのではないかと考えてございます。このため、店頭において、そうした値引きの対象となる端末に関して、こうした措置が必要ではないか、ということに記載しております。

まず、1 ポツ目、単体購入用とセット購入用での端末の在庫区分とか、その区分を理由とした販売拒否を行わないことが一つあるかと思っております。

それから、2ポツ目でございます。店頭の商品物、例えばポスターなど価格訴求を行うものにおきまして、消費者が十分認知できる形でこうした情報を表示してはどうかということで、今申し上げた単体購入用とセット購入用で在庫区分していないという旨や、もう一つは、これは構成員の皆様より御意見いただきましたけれども、単体購入価格を明示してはどうかということが一つ考えられるかと思っております。

例えば①、現状のようにセット購入価格を訴求する場合、それと同じ文字の大きさと単体購入価格を明示することや、②のように、まず単体購入価格を表示して、その後、セット購入時の追加的な割引を併記していくといった形が考えられるかと思っております。

一番下でございます。こうした点につきまして、ガイドラインにおいて明示をして、措置が講じられていない場合には、端末単体購入に対しても行うとしている利益提供であっても、セット購入を条件としているとみなされる、という旨を明確化してはどうか、そういったまとめ方とさせていただければと考えてございます。

右肩17ページは、今申し上げました単体購入価格の明示のイメージでございます。左がセット購入価格と等しく表示するもの、それから右側が、単体購入価格を書いた上でセット購入条件の割引を書いていくパターンが考えられる、というものを示しております。

右肩18ページ目以降は、一度報告させていただいた本年度調査結果の概要、それから、これに関しまして、事業者からの意見、構成員の皆様からの意見を御参考までにお示ししているものでございます。

右肩31ページまでお進みいただければと思います。検討の方向性②としてございますけれども、申し上げたような対応につきまして、販売現場での遵守徹底に向けてどうすればいいかというところを記載しております。

一番上、大前提といたしまして、上限2万円規制は事業者のみならず代理店も直接の規律対象としてございますので、まずは代理店自らがその遵守を求められるものであります。事業者においては、事業法第27条の4に基づきまして、代理店への指導などの義務が課せられているところでございます。

これを踏まえますと、2つ目のとおり、MNO各社は、代理店において上限2万円規制の遵守が徹底されるように、こうした措置を講じることが適当ではないか、というものを記載してございます。

1ポツ目が、まず、代理店スタッフに対する教育・研修・指導の徹底強化でございます。

覆面調査の確認事項のようなものですが、先ほど申し上げたような対応について、しっかり店頭で対応がなされるように指導を徹底、強化するということでございます。

2ポツ目でございますが、こうした指導事項につきまして、代理店等に認知されない形で履行状況を確認するなど、キャリア独自の覆面調査をしてはどうかということが一つ考えられるかと思えます。

それから、3ポツ目でございます。根本要因かもしれませんが、代理店に対する手数料・奨励金等、あとは評価指標が、こうした上限2万円規制違反を助長している形となっていないかどうかについて、継続的な見直しが必要ではないか、ということが考えられるかと思えます。

その下でございます。総務省における対応でございますけれども、まず、引き続き覆面調査等を通じて確認をしていくこと、それから、今後の調査の実施に当たって、これも今回の検証の中で御意見をいただきましたけれども、これまでのような市場全体の動向把握を主とした一斉調査に加えて、個別事案に当たっていけるような調査、個別事案の詳細把握や要因分析、是正を図ることのできる調査を実施することや、そのための体制の整備についても必要に応じて検討すべきではないか、ということが考えられるかと思っております。

また、一番下でございます。これは昨年も御指摘いただきましたが、本年の調査結果を踏まえて、改めて、代理店に対する手数料・奨励金等や評価指標が適正かつ合理的でなく、法違反を助長しているような形で設定されている場合には、業務改善命令の対象になり得ることを、ガイドラインにおいて明確化することが適当ではないか、そうしたまとめ方とさせていただきます。

右肩32ページにお進みいただければと思います。検討の方向性③、端末購入プログラムに関する取組でございます。先ほど申し上げたとおり、各社の取組によりまして、端末購入プログラムの提供拒否が不適切との認識が、ある程度浸透したと考えられるところでございます。

しかしながら、矢羽3つ目を御覧いただければと思いますが、先ほど御覧いただいたアンケート調査に照らしますと、プログラムの提供条件に関する理解度は必ずしも高いと言える状況になっていないと思っておりますので、一番下でございますが、MNO各社においては、引き続きこのプログラムに関する利用者に対する正確な説明周知の徹底の一環として、例えば利用者接点における表示・案内やメディア・消費者団体向けの案内などの努

力を引き続き継続することが必要ではないか、というまとめ方とさせていただければと考えてございます。

以上が覆面調査の結果等を踏まえた対応の方向性でございます。右肩33ページからは、昨年も報告させていただいた上限2万円規制の特例の適用状況を簡単に御説明させていただきます。

右側34ページまでお進みいただければと思います。一番上に記載しておりますとおり、上限2万円規制の例外としては①②③の3つがございます。昨年も報告が上がってくるデータを基に、これらの適用状況について不適切な証拠が見られるかどうかということをお説明させていただきました。

35ページにお進みいただければと思います。こちらは例外の概要でございます。3つございます。一番左、不良在庫端末に関しましては、最終調達なり製造中止から一定期間過ぎたものは、2万円の上限を超えて、その対象価格の半額以上の利益提供も可という特例を設けてございます。

真ん中の廉価端末、2万円以下の端末につきましては、ゼロ円以下とならない範囲が上限になるという特例を設けてございますし、あと右側、通信方式変更や周波数移行に対応するための端末につきましては、これも2万円の上限を超えて、ゼロ円未満とならない範囲で利益提供が可能としてございます。

こうしたものにつきまして、例えば37ページを御覧いただければと思います。構成員限りでグラフなどをお示ししてございますけれども、1件当たりの利益提供の平均金額などを見ますと、対象機種の対象価格と比較して明らかに高い水準額が提供されているとは言えないことや、40ページの廉価端末に関して、1件当たりの利益提供の額を見ますと、平均金額は2万円以下にとどまっているところでございます。

それから、43ページを御覧いただければと思います。例えば通信方式移行に係る特例につきましても、各社の毎月の3G契約の減少数よりも利益提供の件数のほうが少なくなっておりますので、特例3件とも、上がってくる数字を見る限りでは、不適切なことが行われているような兆候は確認されないと考えているところでございます。

それでは、右肩45ページにお進みいただきまして、市場の現状等を踏まえました、通信料金と端末代金の完全分離に係る規律の在り方を説明させていただきます。

まず、46ページでございます。上限2万円規制の導入の背景と現状でございます。上限2万円規制につきましては、御案内のとおり、過去、法改正前に行われておりました

通信料金収入を原資とする過度の端末値引き等の誘引性に頼った競争慣行について、2年を目途に根絶することといたしまして導入したものでございます。昨年の報告書2021におきましては、こうした目指した効果が一定程度現れつつあるというまとめとさせていただいたところでございました。

その後の状況でございますが、MNO各社、違約金の撤廃などをしまして、スイッチングコストがより低下し、乗換えがしやすくなった分、事業者間の利用者の獲得競争も激しくなっていることかと思えます。そうしたことは想定されることではございますけれども、各社の動きとしましては、その手法としまして、形式的には通信契約と関係ない値引きを加えて端末価格を大幅に値引きながら、実態としては、その大幅に値引いた価格を訴求して、通信契約の利用者獲得に力を入れている傾向がうかがえると考えてございます。

その下、現在の我が国の携帯料金水準に着目いたしますと、諸外国と比較しても中位または低位にあるなど、決して高い水準にあるわけではないという状況かと思えます。このため、今申し上げた端末の大幅な値引きの影響が、通信料金の引上げといった形で表明化しているとはまでは言えないのではないかと考えてございます。

その下、「他方で」としてございますけれども、こうした大幅値引きを行っているMNO各社の動きに着目をいたしますと、一昨年から昨年にかけての動きと比較をいたしますと、通信料金の引下げの動きは落ち着いている状況にあるかと存じます。こうした通信料金の動向につきましては、もちろんある程度の期間をもって注視をする必要はあると考えておりますけれども、今後、端末代金の大幅な値引きが続く、あるいはエスカレートする場合には、通信料金の引上げなどにつながることも懸念されるのではないかと考えてございます。

右肩47ページにお進みいただければと思います。改正法の施行以前の世界にまた目を向けますと、かつては高額な端末をゼロ円で販売しながら、更に数万円キャッシュバックをするという極端な事例もあったかと存じますけれども、上限2万円規制の導入後は、こうした極端な状況に陥ることは一定程度抑制できてきたのではないかと考えてございます。他方、MNO各社と代理店の現状を見ますと、今の過度の端末値引き等の誘引性に頼った競争慣行からは脱却できていない状況にあるのではないかと考えてございます。

こうした状況を踏まえまして、御意見の中には、2万円規制をさらに強化して上限をゼロ円に引き下げてはどうかという御意見もあったかと存じますけれども、申し上げたような現時点の状況を踏まえまして、通信料金の引上げなど明らかな悪影響が現れているとま

では言い難い状況にあることから、直ちに規制を強化するという結論を導き出すのは困難ではないかと考えてございます。

また、その下、「他方で」としてございますが、端末の大幅値引きに頼った競争慣行から抜け切れてない、脱却できていない状況を踏まえますと、上限2万円規制の緩和をいたしますと、また以前の極端な状況に戻ってしまって、通信料金の下げ止まりや引上げにつながるということや、あとは端末を買い替える方だけが得をするというような、不公平が広がる懸念も払拭できないのではないかと考えてございます。

右肩48ページは、先ほど申し上げた改正法の施行以前に見られた、端末のゼロ円販売等に加えてキャッシュバックを行うパターンのものでございます。

右肩49ページでございます。現状を踏まえた対応の方向性ということで、申し上げたような状況を踏まえますと、当面は現行の上限2万円規制を維持した上で、前半で申し上げたような執行の適正化、徹底を図ることに注力していくことが適当ではないかということと、その上で、引き続き端末の大幅値引きの状況や通信料金の動向等について注視して、必要に応じて上限2万円規制の在り方や更なる措置の必要性について検討することが適当ではないか、こうしたまとめ方とさせていただければと考えてございます。

その下、「その際には」と記載してございますけれども、端末の大幅値引きについて、通信料金への影響のみならず、こうした弊害をもたらすおそれがあるという指摘や懸念があることについても必要に応じて考慮する必要があるのではないかということで、幾つか列記しております。例えば「転売ヤー」の問題を生じさせることでありましたり、あとは資金的に対抗できないMVNOが淘汰されてしまってMNOによる寡占状態が強まるという懸念。またMNOにおいては、今回のヒアリングの中で、競争対抗上、大幅値引きを実施せざるを得ないということがあったかと思っておりますけれども、そうしたMNO間の消耗戦となってインフラ整備やサービス開発に向けた投資意欲がそがれてしまって、中長期的な市場全体の発達の阻害要因になるのではないかということ。それから、先ほど申し上げた利用者間の不公平が生じるのではないかということ。また、メーカー間の競争がゆがめられることも懸念されると思っております。あとは、例えばミリ波対応端末など先進的な技術に対応した端末と比較して、対応していない端末に大幅な値引きが行われると、先進的な技術の普及の妨げの要因にもなるのではないかということも考えられるかと存じます。その下、新品の端末が中古端末より安く販売されると、中古端末市場に影響を与え得るのではないかということも考えられるかと思っております。

最後でございますが、「MNO各社においては」としておりますけれども、端末の値引きを検討、実施するに当たっては、ルールの遵守は当然としまして、それに加えて、今申し上げたような指摘や懸念を踏まえて適切に対応することが求められるのではないかと、こうしたまとめ方とさせていただければと思います。

以降につきましては、この論点に関して、事業者、構成員の皆様からいただいた意見を並べてございます。

事務局からの説明は以上になります。

【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、コメントあるいは御質問のある方はチャットでお知らせください。いかがでしょうか。

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】 日本総研の大谷でございます。事務局でかなり膨大な資料の取りまとめをしていただきまして、ありがとうございました。簡単にコメントだけ申し上げたいと思います。

結論につきまして、上限2万円規制の維持というのは、私自身も御説明を聞いて、また昨今の状況を踏まえて、やむを得ない判断になるかと思っております。現在様々なところで指摘されているように、利用者獲得競争が過熱している状況にもございまして、経済合理性を度外視した過熱ぶりを見ている状況にございまして、いずれ5G端末などの高価格帯端末などの販売などが増えてくる状況の中で、今後通信料金の引上げとか、それに見合った品質のない値上げということも先々懸念される状況になるのではないかと考えるものですから、その意味でも、事務局の取りまとめてくださった方向性については賛同するものです。

併せて、細かいところですが、資料の中に入れていただいた、11ページから12ページのところでございますけれども、理解度が想像以上に低いのは少し驚きでございました。母数が少ないとはいえ、事務局が比較的穏当な表現で「向上の余地がある」とおっしゃったのですけれども、なかなか正しい知識が伝わっていないのは歯がゆさを感じるものです。利用者の方に正しく認識いただけるように、16ページのところに書いていただきましたように、目に見える形で、店頭での表示や、情報提供といったものが適切になされるようにガイドラインに記載することも大変必要な施策だと思っております。

簡単ですが、以上でございます。

【新美主査】 ありがとうございました。

それでは続きまして、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。取りまとめ、ありがとうございます。上限2万円規制の遵守に関しまして、コメントでございます。以前の私の発言の繰り返しとなりますが、店頭で白ロム単体販売拒否事案が発生しているわけですが、この要因として、激安の白ロム端末に群がる転売ヤーには売りたいくないというスタッフの心理と、そもそも転売してもうかるような価格設定で安売りしていることが背景にあるわけです。前者の転売ヤー対策に関しては、前回、本会合でキャリアさんにいろいろお願いをいたしましたので、これをしっかりやっただけであれば、端末単体販売拒否という事案はおおむね解消していくと思います。

一方で、後者の白ロム端末の安売りというのは、完全分離の規律そのもの話であり、法改正の議論をしているときから、これは抜け穴だと認識されておりました。確かに完全分離施行前は一括ゼロ円キャッシュバックという安売りがなされていまして、転売ヤーはもちろん、よくショップに行くと、ベトナムなどからの観光客がたくさんいて、日本でスマホを買って小遣い稼いで帰る、それを組織化するブローカーがたくさんいたわけですから、そのときから見れば今はまだましという状況です。

もし今、この2万円上限規制だけを撤廃したらどうなるのか。スイッチングコストがほぼない状況ですし、さらに今は円安が進んでいるので日本のiPhoneは安いということですから、以前よりさらにひどい状況に陥る可能性は高いと思います。

今後、この点を検討するとすれば、この10月1日で施行3年を迎えるわけですから、この2万円上限規制についてだけでなく、事業法の改正そのもの、つまり行き過ぎた囲い込み禁止を含めて、完全分離について、しっかりと成果と課題を検証し、必要であれば見直しを行う必要があると思います。それには今回はもう時間がないので、次のクールでということになりますが、できるだけ早く立ち上げて真正面から議論すべきだと思います。

以上でございます。

【新美主査】 ありがとうございます。なかなか悩ましい点を御指摘いただきました。ほかに御発言ございましたら、どうぞよろしくをお願いします。

よろしいでしょうか。私もこの点について、17ページの表示はなかなかよく考えたなと思いますので、このようなものが実現できるような方向で考えていきたいと思いました。これは単なる感想です。

ほかに特に御発言がないようでしたら、第1の議題については以上にしたいて

思います。

それでは続きまして、「端末市場の動向に関する事項」について、事務局から説明をいただきたいと思います。どうぞよろしく申し上げます。

【望月料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。資料2について説明させていただきますので、資料2をお開きください。検討の方向性（案）について、「端末市場の動向に関する事項」でございます。

おめくりいただいて、1ページ目に目次として全体の構成がございまして、全体を3つに分けてございます。最初は端末市場全体について、次に5G端末について、最後は中古端末市場について、それぞれ動向をまとめまして検討の方向性（案）について資料を作成してございます。

おめくりいただきました2ページ以降は端末市場全体の動向についてでございまして、3ページに説明がございしますが、4ページ以降のグラフを御覧いただきながら説明させていただきます。

4ページ目が、端末売上台数と売上高の推移でございます。縦棒グラフが台数や売上高そのものの値でございまして、青い折れ線グラフが対前年同月比、赤い水平線は対前年同月比の±0の位置を表しておるものになってございます。上の端末売上台数を御覧いただくと、2021年度は2020年度と比べて-0.4%でほぼ横ばい、売上高は+11%となっております。

5ページ目は、この内訳のスマートフォンについてで、スマートフォンの売上台数は、2021年度は1年前と比べて+3.5%、売上高は+13.6%で、いずれも売上高のほうが売上台数と比べて上昇の率が大きいことになってございますのと、あとは、全体が横ばいの中で、スマートフォンの割合が増えている状況になってございます。

6ページ目以降は売上げの単価でございまして、申し上げましたように、売上台数は横ばいであった一方、売上高は伸びているということで、7ページ目にグラフがございしますが、全体では売上単価は6万435円で11.4%上昇で、スマートフォンについては、6万5,810円で9.7%の上昇でございました。青い折れ線グラフはおおむね赤い線より上にあるということで、いずれも全ての月で前年度を上回っている形になってございまして、2021年度は全体として売上単価は上昇している傾向にあるということになってございます。

8ページ目は価格帯別の売上台数の構成比でございまして、9ページに表がございまして、

こちらを御覧いただきながら説明させていただければと思います。なお、この価格帯は、MNO 4社のオンラインショップ等における販売価格を基に分類しておりまして、代理店等における実売価格を基にしたものではないことに御留意いただければと思います。

9ページの右側にございます灰色の枠の中が、2021年度の合計の低・中・高の価格帯それぞれの割合で、これを左のほうの灰色の枠の2020年10月から2021年3月までの半年間と比べますと、中・低価格帯が減って、高価格帯が増えている、特に中価格帯が減っている状況に全体でなっております。

個別の価格帯の2021年度中の動きを見ますと、特徴的な動きとしては、10から12万未満の価格帯が第2四半期から第3四半期にかけて10ポイント以上伸びており、8万から10万未満の価格帯も第3四半期から第4四半期にかけて10ポイント以上伸びていること、また2万から4万未満のところを年間を通じて20ポイント以上減少していることが、大きな特徴的な動きとなっております。

8ページ目にお戻りいただきまして、下から2つ目のポツでございますけれども、こうした動きの背景としては、2021年度は人気端末の最新機種は価格帯が全て中価格帯から高価格帯に上昇したことと、また、MNO各社においては、昨年夏と秋頃から端末の大幅な値引きが始まり、その後、年度内に続いたといわれておりまして、これらの影響が価格帯別の売上台数の構成比の動きにも表れていると考えられるのではないかとさせていただいております。こうした動きは、事業者ヒアリングにおける一部のMNOからの報告でも確認できることとなっております。

他方、一部のMVNOからは、これとは逆に、2021年度は前年度と比較して低価格帯の割合が増加しているといった報告がなされているところになってございます。

ここまでの、売上台数、売上高、価格帯別の構成比の動きでございます。

10ページ目以降は、指定事業者からの対象設備の購入等を条件とした経済的利益の提供でございまして、これは指定事業者から直接エンドユーザーに対して提供した数値でございます。

11ページ目にグラフがございまして、上は利益の提供の件数・額全体、下はその内数としての端末購入等割引の件数になってございまして、2021年度は2020年度と比べて大きな動きはないですが、緑色の折れ線グラフが経済的利益の1件当たりの額になってございまして、こちらは4月以降、継続して増加している傾向がうかがえると考えてございます。

12ページ目は、この内数でMNO3社の数字を抜き出しまして、廉価プランとは、ahamo、povo、LINEMO、UQモバイル、Yモバイルになりますが、廉価プランとそれ以外に分けたグラフになってございます。御覧いただいたように、廉価プラン等以外の額が大宗を占めている形になってございまして、1件当たりを御覧いただいても、緑色のグラフより青いグラフのほうが上になるということで高くなっておりまして、下の端末購入等割引の額を御覧いただくと、この差が開いている状況になってございます。

13ページ目は、指定事業者からエンドユーザーに直接ではなくて、代理店に支払われている支払金の推移でございまして、14ページ目にグラフがございまして、上のグラフが支払金額全体で、下のグラフはそのうち販売奨励金でございまして、上のグラフは、この青い折れ線グラフが赤い水平線の近くでございまして、全体で+5.3ということで、大きな動きがないのですが、下の販売奨励金は、この青い折れ線グラフが赤い水平線の上でございまして、割合は増えているということで、支払金額全体の上昇が抑えられる中で、販売奨励金の額が増えている状況になってございます。

15ページ目は、この内数としてMNO3社の数値でございまして、これも廉価プラン等とそれ以外に分けたグラフになっていますが、先ほどと同様に、廉価プラン等以外の額が大宗を占めている状況になってございます。

16ページ目以降、先ほどの指定事業者からの代理店への支払いを受けた、代理店等からエンドユーザーに対する経済的利益の提供になります。100店舗以上の大きな代理店事業者の方々からの報告になりますが、17ページ目にグラフがございまして、上が全体、下がそのうちの購入等割引の額で、上と下で大きく変わっておりませんので、代理店におきましては、利益の提供の大宗が端末購入等割引になっているということでございます。緑色が1件当たりの額ですが、これは右肩に向けて上昇している状況にあることが見て取れることになってございます。

18ページ目は、指定事業者から端末メーカーへの支払金で、端末の故障修理の対価や開発費等の対価などでございまして、19ページ目にグラフがございまして、月によっては対前年度に比して減っている月も増えている月もありますけれども、全体としては-8%で、大きな動きはなかったということになってございます。

20ページ目以降は総務省が実施した利用者意識調査の結果でございまして、21ページ目は月々の端末代金の支払いの額を聞いていますが、21年度は年間を通じて大きな動きはございませんでした。

22ページ目は、端末代金が安くなっていると思うか、高くなっていると思うかという端末代金に対する意識でございますけれども、2021年度を通じて、高くなっていると思っている方が増えていて、安くなっていると思っている方は減っている状況になってございます。

23ページ目以降は、事業者のヒアリングで各事業者から提供された資料でございます。構成員限りの部分もございますので、直接言及はいたしません、先ほど説明した内容が23ページ、24ページで見取れるかと思っております。

25ページ目はMVNOからの資料でございます。

26ページ目も、クアルコム社の資料でございますが、これも同様に、先ほど説明した内容になっているかと思っております。

28ページまでお進みいただきまして、現状の総括ということで、上から5ポツ目までは今まで説明を差し上げた内容でございます。上から6ポツ目について、報告書2021においては、売上単価が低下し、低価格帯の割合の増加という傾向が見られましたが、上述したように、2021年度はこの傾向が一転しておりまして、売上単価が上昇し、高価格帯の割合が増加しております。こうした動きの背景として、先ほどの説明で申し上げましたが、2021年度は人気端末の最新機種価格帯が上昇したこと、また、MNO各社において昨年夏、秋頃から端末の大幅な値引きが始まり、その後、年度内に続いたといわれており、これらの影響が売上単価や価格帯別の売上台数の構成比の動きにも表れていると考えられるのではないかとしております。

以上を踏まえると、利用者が端末本来の価値を基に自らのニーズに合った端末を適切に選択し利用する傾向が進展しつつあると評価した昨年度2020年度の状況から、今年度2021年度は、むしろ、利用者が端末の大幅な値引きに誘引され自らのニーズにかかわらずより高価な端末を購入している傾向が出てきていると考えられるのではないかとまとめございまして、29ページ目には、こうした状況を踏まえて、検討の方向性（案）として、端末市場については、端末の大幅な値引きによる利用者の選択への影響にも留意しながら、引き続き、その売上単価や価格帯別の売上台数等の推移といった動向に注視し、改正法による効果について検証を行っていくことが必要ではないかという方向で案をまとめさせていただいております。

30ページ目以降にお進みいただきます。ここからは5G端末についてございまして、31ページの上から2つ目の四角の「2021年度における我が国の5Gの状況」に現状

をまとめてございます。

1のインフラとしましては、2021年3月までにMNO4社は全都道府県で5Gサービスを提供している状況でございます。ソフトバンク、ドコモ、KDDIとも、一層の拡充に向けて取組を行っている。総務省は2022年の3月に「デジタル田園都市国家インフラ整備計画」を発表いたしまして、その中で2023年度末の5Gの人口カバー率の目標を95%として取組を行っているところでございます。

2の契約数でございますが、前回の通信市場の動向でも御報告申し上げたように、5Gの契約数は伸びており、人口普及率は2割を超えている状況になってございます。

端末販売台数・出荷台数についてですが、おめくりいただいた32ページ目の一番上で、民間調査会社によりますと、2021年度通期の5G対応スマートフォンの出荷台数の全体に占める割合は約7割になっております。

5G端末のラインナップでございますが、こちらは35ページと36ページの表を御覧いただければと思います。これは現在販売中の5G端末の価格帯別の表でございます。御覧いただきましたように、10万円以上もしくは4万円未満の、幅広い価格帯で5G端末が販売されてございます。黄色で塗ってあるところが、この1年間に販売されたものでございまして、特に10万円以上とか6万円未満の価格帯で多くの機種が発売されている状況でございます。赤字がミリ波対応端末になっておりまして、こちらも多く機種が販売されているということで、現在販売されている端末全体の機種に占める5G端末の機種数は8割を超えておりまして、ミリ波対応端末は1割を超えているということになってございます。

また、35ページのソフトバンクの10万円以上の枠の中に黒い星がついている端末がありますが、これは現時点で5G(SA)対応の端末でございます。また、ドコモの一番上のところに白い星がございまして、この白い星は、本年夏のソフトウェアアップデートによって5G(SA)対応になる予定の端末でございます。こうした5G(SA)対応の端末も、少しずつですけれども、増えてきている状況でございます。

32ページに戻りまして、5の5G(SA)対応状況ですが、法人向けの5G(SA)はMNOの3社それぞれがサービスの提供を開始しており、個人向けではソフトバンクは既に提供を開始し、ドコモとKDDIは本年夏から提供開始を予定しております。32ページの一番下は、現状の総括ということで、我が国における5Gは、インフラの整備が着実に進みつつあり、契約数、出荷台数についても堅調に伸びているとしております。また、

5G（SA）についても、それぞれ提供開始または開始予定ということで、今後、本格的な5Gサービスの展開が期待される状況と考えてございます。

34ページ以降は今説明申し上げた資料になりますので、43ページまで進んでいただきまして、こちらに今後の検討の方向性（案）をまとめさせていただいております。上から3つまでのポツは、今、説明差し上げた内容のまとめでございます。一番下で、本WGとしては、引き続き、通信市場、端末市場における競争ルールの検証の観点から、我が国における5Gの普及状況について、ミリ波やSA方式によるものの状況も考慮しつつ、その契約数、販売台数等の状況を確認していく必要があるのではないかという内容で、検討の方向性（案）をまとめさせていただいております。

引き続きまして、44ページ目以降は中古端末の動向でございます。45ページに中古端末市場の動向をまとめてございまして、一番上のポツは、総務省が報告を受けているMNO4社による2020年度の中古端末の下取り台数、売却台数、いずれも9.1%、3.5%という増加率で増えている状況でございます。また、一般社団法人リユースモバイルジャパンからの御報告によりますと、正会員による2021年度の中古端末販売台数は、2020年度と比較して約10%増加、また、民間調査会社が公表した調査結果によりますと、2021年度の中古スマートフォンの販売台数は、同じく1年前と比べて10%増で、過去最高であったとなっております。その後も拡大は続くといった予測もあるといったところでございます。

また、中古端末の販路につきましては、昨年の報告書の議論の中で、KDDIが品質を認定した中古端末の取扱いの試行サービスを開始しているという御報告がありましたけれども、本年の議論の中では、NTTドコモとソフトバンクも同様の取扱いを開始しているという御報告がありまして、販路についても拡大している状況にあると考えてございます。

3つ目のポツは、総務省が行った利用者意識調査でございまして、これは52ページを御覧いただくとグラフがございまして、メイン端末ですと約3～4%が中古端末を使っていらっしゃる結果になっておりますが、2台目以降のサブ端末については、15～20%を超える割合の方が中古端末を使っている結果になってございます。

53ページ目は民間調査会社の調査結果でございまして、一番左側の2022年4月では、メイン端末で11.6%が中古端末を使っていることを回答してございまして、2年前と比べて5.5ポイント増えている状況になります。

続きまして、46ページをお開きいただきます。中古端末の流通促進に向けた課題と取

組状況ということで、1は先ほど申し上げたRMJが取り組んでいらっしゃる事業者の認証についてでございますが、これは2020年の2月に新たに1社が認証されて公表されていらっしゃることを紹介させていただいております。

一番下のポツは、総務省における本年4月のポータルサイトの大幅な更新について紹介させていただいております。

47ページ目の一番上は、端末の修理でございますが、昨年の検証の中でも、Apple社のIRPプログラムという取組を紹介させていただきましたが、これにつきまして、日本においては2022年6月時点で少なくとも十数社が既に純正部品による修理の提供を開始していることが、各社のウェブサイトを確認できる状況でございます。

また、本年1月のワーキンググループで御報告申し上げた、Apple社による、利用者自らが純正部品による修理を可能とする取組につきましては、本年4月に米国において開始されていることを御説明いたします。併せて、Google社、SAMSUNG社も、同様の取組を米国で開始予定であることを発表している状況でございます。

48ページ目以降は、今、説明差し上げた内容の資料になりますので、割愛させていただきます。58ページまでお進みください。58ページ目が検討の方向性（案）ということで、上述した状況を踏まえますと、中古端末については今後も流通促進に向け、事業者や中古端末取扱業者による取扱いの状況など、中古端末に関する利用者の意識の変化を継続的に注視していく必要があるのではないか、また、中古端末取扱業者等から示されている各種課題については、それらの課題に対する関係者の対応の状況などについて、継続的に確認していく必要があるのではないか、また、総務省においては、継続して、「携帯電話ポータルサイト」における中古端末に対する消費者の理解を助けるための正確な情報発信を行うべきではないかといった形で、検討の方向性（案）をまとめさせていただいております。

事務局からの説明は以上になります。

【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、御質問あるいはコメントのある方はチャット欄でお知らせいただきたいと思います。いかがでしょうか。

それでは、相田さん、どうぞ御発言ください。

【相田主査代理】 他の方がおっしゃるかなと思っていたんですけども、人気端末の廉価販売の実態をもう少し把握しないと、これはなかなか総務省さんで把握するのは難し

と思うのですが、全体を通した論旨として、価格帯が上がっていると言いつつ、実売価格は分からないのでは、なかなか論旨が一貫できないようなところがあるかなというところで、大変難しいとは思いますが、人気端末の廉価販売の実態を把握する努力を総務省さんにしていただきたいと思います。以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。なかなか難しいとは思いますが、ぜひ事務局としては、今の相田先生の要望を受け入れていただきたいと思います。

それでは続きまして、長田さん、どうぞ御発言をお願いします。

【長田構成員】 ありがとうございます。長田です。今、相田先生の御指摘のところ、私も総務省がしっかりと見ていくことが大切だと思っています。

それともう一つ、ミリ波やSAなどの端末の話が出てきましたけれども、実際一般的なユーザーがどこまでそれを理解しているのかというところはまだまだだと思いますので、そういうことについても総務省としてはきちんと情報提供をしていただきたいと思います。以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。ほかに御発言のある方はいらっしゃいませんか。よろしいでしょうか。

私も一言コメントしたいと思うのですが、最後の中古端末の関係で気になっているところがあるので、それを検討してくださいということです。環境省で小型家電リサイクル法という法律があるのですが、都市鉱山から貴金属等を抽出することが中心で、あまりリユースのことを考えていないので、中古端末についても利用可能になったという情報をインプットしたほうがいいのではないかと思った次第です。小型家電リサイクル法は、まだ携帯のリユースが必ずしも一般的でなかった頃にできた法律で、それがそろそろ見直されるはずですので、情報インプットをお願いしたいという要望です。

私からは以上です。ほかにございませんか。よろしいでしょうか。

それでは、3番目の議題に移りたいと思います。「引込線転用による工事削減の進め方に関する事項」について、事務局から説明よろしく願いいたします。

【永井料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。それでは、資料3に基づきまして、御紹介いただきました引込線転用による工事削減の進め方の検討の方向性の案について御説明いたします。

まず、議論の経緯について振り返ります。右肩2ページをお開きください。こちら、図が示されております。左下の緑の枠組みでございます、現在の検討スコープとなっている

ところです。NTT東西のフレッツ光、光コラボ、またシェアードアクセスの接続による利用ということで、これらの点について、利用者が事業者変更を行う場合に生じる引込線の撤去工事を不要とすることを目的といたしまして、これまで議論が行われてきました。

今回、競争検証ワーキンググループの春の議論では、右側の電力系・CATV等となっているところにつきまして、ここに転用を広げる場合の課題の整理ということで、NTT東西、オプテージ、CATV連盟といった自己設置事業者からヒアリングを行いました。

そこでは、右側の吹き出しに記載がございますような物理的な設備仕様の差異が存在するというので、その標準化に課題があるといったような具体的な話や、また、転用を実現するための共用を進めるとなると、設備投資を阻害する可能性があるといったような内容のプレゼンが行われました。

ページ飛びまして、7ページをお開きください。こちらがヒアリング等を踏まえました構成員の先生方からの御意見をまとめたものでございます。

1つ目は、全く同じNTT東西が設置したケーブルを使っているにもかかわらず、宅内ケーブルを引き直さないといけないのは無駄であるという御指摘。

2つ目は、NTT東西が戸建住宅に設置する引込線の転用だけでも大きなシェアを占めており、早期に実現させることが必要である御指摘。

3つ目は、NTT東西の回線を転用するということは効率性・合理性の観点から望ましいことで、最終的にはユーザーへのメリットも期待できるため、できるところから早急に実現する努力をしてほしいという御指摘で、また、今できることと将来に向けてなすべきことを分けて考えて、まずはできるところから実現すべきという御指摘もいただいております。

4つ目は、設備競争をしている相手にまで引込線の転用をお願いしてNTT東西の仕様に全部合わせることは、設備競争阻害要因が増すのではないかということ。また、利用者の設置コストを下げることとの選択の問題ではあるが、設備競争を守っていくことの方が、価値が高いのではないかということ。また、集合住宅での転用については、建築事業者の問題でもあり、まずは実現可能性の高い戸建での転用の実現を目指すべきという御指摘もいただいております。

ページおめくりいただきまして、8ページです。1つ目のマル、引込線転用の検討スコープをできるだけ広げることについては、解決しなければならない課題が非常に山積していること。また、設備競争を大きく阻害するリスクも存在していること。また、NTT東

西から卸を受けて営業している光コラボ事業者は、自己設置事業者に比べると低コストで対応ができる一方で、自己設置事業者にかかる負担の大きさは計り知れないという御指摘もございました。

9 ページからがこれらの御意見等を踏まえた検討の方向性の案でございます。1 つ目のマルの、関係事業者・団体へのヒアリングの結果、戸建住宅における引込線転用について、NTT 東日本・西日本以外の引込線を自ら設置する自己設置事業者が設置する引込線にまでスコープを拡大することについて、矢尻が3 つに分けて課題が記載されております。

1 つ目は、物理的な仕様に大きな差があり、そのまま転用することは技術的に困難であり、仕様に差があるまま転用しようとする、サービス品質の低下や利用者利便の低下を招くおそれがあること。2 つ目は、物理的な仕様の差異を克服するために仮に標準化を進めるとなると、設備競争を阻害するおそれがあること。3 つ目は、運用面の統一の対応については、特に小規模な自己設置事業者にとって負担が大きいといった課題が存在することが明らかとなりました。

2 つ目のマルで、集合住宅における転用につきましても戸建住宅と同様の課題が存在し、これに加えて、構内の配管上の課題といった現状では解決が困難であること、また、国の基準は現状では存在せず、これに向けた検討もされていない状況であることも明らかになりました。

3 つ目のマルが結論部分です。引込線転用のスコープをNTT 東西以外の自己設置事業者や集合住宅まで広げることについては、スイッチングコストの低下といったメリットよりも、利用者利便の低下や設備競争の阻害などのデメリットのほうが大きいと考えられることから、引込線転用スキームについては、NTT 東西の設置する設備かつ戸建住宅のみをスコープとすることが適当であるとしております。

以上の整理を踏まえまして、NTT 東西をはじめとする協議参加事業者6 社におきましては、速やかに事業者間協議を再開し、採用するスキームを決定した上で、引込線転用を可能な限り早期に実現することが適当としております。また、総務省におきましては、引き続き事業者間協議にオブザーバー参加し、協議の進展状況を注視することが適当としております。

最後、今後の動きといたしまして、引込線転用スキームの実現に際しては、可能な限り多くの事業者が参加することが望ましいところ、例えば当該スキームに参加することを念頭に、協議参加事業者6 社以外の事業者において生じ得る課題の整理等について、関係事

業者・団体において検討を進めるよう要請を行う、また、上記検討結果も踏まえつつ、関係事業者・団体に対して参加の呼びかけを行うといった取組について、総務省において、所要の対応について検討を行うことが適当という形で、検討の方向性の案としてまとめさせていただきます。

事務局の説明は以上でございます。

【新美主査】 ありがとうございます。幾つかの重要な問題があるという前提での方向性を示していただきましたが、これにつきましてコメントあるいは御質問がございましたら、御発言いただきたいと思います。チャット欄にてお知らせください。

それでは相田さん、どうぞ御発言をお願いします。

【相田主査代理】 競争ルールということで、タイトルとしても「引込線転用による工事削減の進め方」というタイトルになっているので、その範囲であればこれでいいのだと思いますけれども、もともとなぜこれを検討しているかという点、スイッチングコストの削減であり、利用者利便であるということで、その観点から言うと、表現的に幾つか気になる点があり、9ページで言いますと、矢羽の2つ目、これを標準化を進めるとすると設備競争を阻害することがあるというので、何となく標準化という点、一通り統一するという点に読めるんですけども、別にそういうことではないわけで、それを求めているわけでは必ずしもないわけでもって、例えば電力でも、単相2線式100ボルト、単相3線式100ボルト、単相3線式200ボルトというのが用途によって何通りかあるということで、別に一通り統一しようということ求めているわけでは必ずしもない。

一番問題なのは、宅内配線まで事業者の資産となっていることから、例えば何か自宅をリフォームするという点でもって、ONUを置いてある場所をリフォームするので、一旦仮移設して、最終的には元の場所に戻したいということでウェブページで検索してみると、仮移設も戻すのも事業者の工事が必要になります、そのたびに1万5,000円かかりますというようなことがネットでも検索されてくるということで、そんなようなことはリフォーム会社でもって構内配線についてはやるということであってほしいなと思うわけです。

それから3つ目の矢羽についても、事業者間で保守点検の責任分界しようとするから話が厄介なのであって、加入者との責任分界というのは普通にやっていることなので、事業者と加入者との間で責任分界をすることは当然自然のことと思われるということで、今後ブロードバンドがユニバーサルサービス化される、どこでも使うようになる、場合によ

では一つの家庭で複数引き込むようなこととかもいろいろ出てき得る中で、標準化というよりはオープン化と言ったほうがいいのでしょうか、事業者の資産で事業者でないとい事できない体制というのは、ぜひ見直す方向で御検討いただければと思います。

以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。これはなかなか今まで気がつかなかった点の御指摘だと思いますので、これも含めて今後の議論に取り上げていく必要があろうかと思ます。ほかに御発言御希望の方はいらっしゃいませんか。よろしいでしょうか。

今、相田さんからありましたように、設備競争等も含めた上で、まだまだ標準化というものは在り方を考えたらいいのではないか、オープン化というのものもあるのではないかという御指摘をいただき、論点が浮かび上がってきたところでございます。さらに検討を進める方向でまとめられておりますので、その中で相田さんの御指摘の点は解決されていくことを期待したいと思います。

それでは、このテーマについては以上にしたいと思います。それでは、第4の議事といたしまして、「固定通信市場におけるキャッシュバック・セット割引による不当競争の検証に関する事項」について、事務局からの説明をいただきたいと思ます。よろしく願います。

【永井料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。それでは、資料4に基づきまして、今、紹介いただきました固定通信市場におけるキャッシュバック・セット割引による不当競争の検証の検討の方向性の案について御説明いたします。

まず、議論の経緯から簡単に振り返ります。右肩1ページです。こちらは本ワーキンググループの第6回会合におきまして、F T T Hサービスについて、MNO 3社、ドコモ、ソフトバンク、KDD I さんが行うキャッシュバック等の契約締結等補助やモバイル契約とのセット割引が固定通信市場の競争に与える影響について検証を行いました。その結果、前回検証におきましては、直ちに不当競争が生じていると判断する状況にはなかったものの、引き続きデータの精査を進め、検証の精度を高めていく必要があるとされたところで。これを踏まえまして、今回、報告を求める内容をより精緻化した上で、MNO 3社に報告徴収を発出し、その内容を踏まえて検証を行ったところです。

ページおめくりいただきまして、2ページ目です。こちら、F T T Hアクセスサービスの提供条件が不当競争を引き起こす具体例として、令和元年に定めたものです。棒グラフ2本ございまして、4年分の原価・契約締結等補助と小売料金収入、この2つを比較いた

しまして原価等のほうが大きい場合、これは不当競争を引き起こすものに該当する可能性があるということで、検証を行いました。今回の検証におきましては、NTTドコモとソフトバンクの2社におきまして原価等が収入を上回る結果となったため、両者からヒアリングを行ったところです。

右肩3ページが、その際の事業者間の意見をまとめたものです。ドコモは、検証については料金プランの一つを取り上げた収支モデルによる検証結果にすぎず、一部の検証条件はさらに事業の実態に即したものとするとも考えられるということで、特にモバイルとのセット割に関して、モバイル・F T T Hサービスの双方で按分して算定するべきではないかという指摘もいただいております。また、ソフトバンクからも、モバイル料金から割り引く固定とモバイルのセット割については考慮の対象外という御指摘もあります。

これらを踏まえまして、4ページ目をお開きください。構成員の先生方からの御意見をまとめたものです。2つ目のマルです。キャッシュバック等がどの程度市場に影響しているのかという点について、今後とも引き続きスクリーニングや分析をしつつ、排除行為の程度を判断していくことが大切だということ。

また、3点目、モバイルとのセット割については、キャッシュバック等と同様、顧客を獲得するために支払われる費用・支出であると考えられることから、契約締結等の補助に算入できるのではないかという御指摘です。

4つ目は、キャッシュバックや販売奨励金の費用や支出について、会計上どのように処理・措置されているのか明確に示してもらった上で、どのように算入するのが適正であるか議論すべきであり、総務省に対してデータを提供してもらいたいという御指摘です。

また、5つ目は、モバイル側では超過利益を得ていると思われるような同容量の他プランよりも価格が高いプランもまだ幾つか残っている中で、どういうところから原資が動いているのかということも検証しなければ、競争上問題があるのかというのは議論ができないという御指摘です。

最後のマルです。セット割につきまして、一方的な収入補填が生じているとした場合に、競争上どのような問題があるかについては議論する必要があるということです。

ページおめくりいただきまして、5ページ目です。1つ目のマルです。キャッシュバックや販売奨励金などが固定市場にどういった形で影響を及ぼしていくのかについて検証していきながら、考え方としては、それらの費用はF T T Hに寄せて考えていくというのが一つの理論的な在り方だろうと。ただ、実態に即してどのように考えていくべきかについて

では今後の課題であり、より精緻化して競争への影響を見ていくためにも、会計上の流れというのは明らかにしていく必要があるという御指摘です。

また、2つ目のマルです。セット割について、F T T Hの市場に与える影響も当然想定されるとともに、モバイル市場にも少なからぬ影響を与えているものと考えられる。今後さらに詳細にデータなどを分析していく中で、どちらにどのような影響を与えているかという全貌がいずれ把握できるようになり、事業者にとっても納得いく形で検証できるようになることを期待するといったような御指摘をいただいております。

これらを踏まえまして、6ページと7ページ目が検討の方向性の案でございます。1つ目として、今回の検証では、N T T ドコモ・ソフトバンクの2社について、原価等が収入を上回りました。

2つ目、この検証結果については、各社の代表的なプランについて幾つかの検証条件を設定して行ったものであり、より実態に即した検証条件を検討する余地があると考えられ、特にセット割の扱いについては、さらなる検討、議論が必要であると考えられることを踏まえまして、現時点において直ちに不当競争を引き起こす状況にあるとまでは認められないとしております。

他方、引き続き、N T T ドコモ・ソフトバンクに対しては継続的に検証を行うことが適当であるとしておりまして、その根拠といたしまして、①②で2つ記載ございます。

1つ目、光卸の開始が表明されて以降、N T T 東西以外の自己設置事業者、またI S Pから、光サービス卸を受けたMNO、特にドコモ・ソフトバンクが提供するような水準でのセット割・キャッシュバックは提供できず、固定通信市場における競争環境をゆがめるおそれがある旨の指摘が現在でもなされ続けていること。

また、2つ目といたしまして、有識者会合や総務省においてもその点は課題として認識されており、例えばサービス卸ガイドラインでは、特にMNOが提供するセット割引に関して、料金設定について懸念が生じたときには合理的な説明を行うことが求められるとされていることを根拠として、引き続き、ドコモ・ソフトバンクに対しては継続的に検証を行うことが適当としております。

ページおめくりいただきまして、7ページ目が検討の方向性の案の続きでございます。検証条件についてはより精緻化することが望ましいですが、特にセット割の扱いについてはヒアリングの際に利用者から意見があったところございまして、さらなる検討も必要でございます。

その上で、上述の①②に加えまして、利用者がF T T Hアクセスサービスを選択するに際し、N T T ドコモ・ソフトバンクが提供するサービスにつきましては、モバイル契約のセット割が存在が強い誘引となっていると考えられることを踏まえれば、固定通信市場における不当競争の検証に当たって、モバイル契約とのセット割は少なくとも一切考慮しないことは適当ではないとしております。

注の2に、直近の利用者アンケートの記載がございます。こちらの結果によりますと、ドコモ光・ソフトバンク光を契約する利用者がそのサービスを選択した理由として、モバイル契約のセット割の存在がいずれにおいても最多数の40%近くを占めております。こういったアンケートの結果もございます。

また、セット割につきましては、その提供に必要な費用も顧客獲得費用の一種と捉え、契約締結等補助として算入することも考えられるのではないかとしております。

また、3つ目です。いずれにしても、実態に即した検証条件とするためには、特にセット割・キャッシュバックについて、N T T ドコモ・ソフトバンクにおける会計処理の実情について把握した上で検証・議論を深めることが必要であると考えられることから、総務省において、両者から報告を求めるための所要の対応をすることが適当としております。その上で、必要に応じ検証条件等を精緻化した上で、総務省において継続して検証を行い、その結果を当ワーキンググループに報告することが適当としております。

最後です。今回検証対象だった3社のうち、K D D I につきましては、同社のシェア推移を含む今後の市場環境の変化や、同社が提供するセット割・キャッシュバック等の実態等に鑑み、必要と認められる場合には再度検証対象とすることが適当という形で整理しております。

8ページ以降につきましては、関係の答申や、ガイドラインの記載、アンケートの結果、また、事業者団体からの意見などをまとめた資料でございますので、説明は割愛させていただきます。資料4の説明としては以上とさせていただきます。

【新美主査】 どうもありがとうございました。それでは、ただいまの説明につきまして御質問あるいはコメントがございましたら、どうぞ御発言いただきたいと思います。チャット欄にてお知らせください。

大谷さん、どうぞ御発言ください。

【大谷構成員】 ありがとうございます。日本総研の大谷です。このテーマにつきましても事務局で精緻化したデータに基づく分析を行っていただきまして、ありがとうございます。

ました。その結果として、注目しなければいけない情報などが明確になってきたと思いますので、今後、NTTドコモやソフトバンクを中心として状況を見守っていくことは必要だと考えております。

11ページにアンケートの結果を出していただいて、これが非常にクリアな情報だと思いますけれども、ドコモ光、そしてソフトバンク光、この2社について、また、それ以外でも、au光につきましても、セット割が大きな誘引効果をもたらして、このサービス選択の動機になっていることが如実に表れている資料ではないかと思えます。

それに比べますと、ほかの自己設置事業者であるeo光、NURO光、それからCATV事業者というのは、この点についてはハンディーがあるのだなということが数字からも伝わってくるものです。これによって実際に市場がゆがめられているのかどうかというのは引き続きの検証を待たなければいけないとは思いますが、これらのセット割という誘引効果がない事業者の場合は、顧客に対してどういう訴求があるかという、価格が安いといったところだと思います。そうしますと、市場全体としては価格を下方に押し下げる、消費者にとってはありがたい方向で競争が働いているとは言えるかと思えますけれども、単にそういうところだけ見るわけにはいかないとしますので、今後も実際の契約状況に近いデータを収集して、それに基づく分析をしていくことが望まれるのではないかと思いますので、発言させていただきました。

以上でございます。

【新美主査】 コメントありがとうございます。この辺については、今の御発言に沿って検討していきたいと思えます。ほかに御発言御希望の方いらっしゃいませんか。よろしいでしょうか。

さらなる検証を進めることになるかと思えますので、ここで事務局から御説明あったところは、大谷さんからの御指摘を受けて、さらに深めていきたいと思えます。

それでは続きまして、最後の議事になりますが、「競争ルールの検証に関する報告書2022の骨子（案）について」、事務局から説明をいただきたいと思えます。どうぞよろしくお願いいたします。

【川野料金サービス課長】 事務局でございます。資料5を御覧ください。ただいま議題の4つ目までの議論をもちまして、今年の検証作業の主な論点に関する検討の方向性については、おおむね御整理をいただいたということでございます。我々から説明いたしました資料と、先生方の御議論を踏まえて、これから事務局として、報告書2022の案の

執筆作業を進めてまいりたいと考えております。

資料5におきましては、報告書（案）の構成、目次を骨子（案）という形で御説明しております。今回、3月の頭からの長丁場になりましたけれども、どういったことを議論してきたか、また、どういった形で最後編集をするのかということをお示しして、先生方に確認をいただきたいと思っております。

全体として、構成は、昨年の報告書2021と基本的には同じような構成で考えてございます。第1章として、「はじめに」ということで、そもそものこの競争ルールの検証作業の位置づけ、今年の検証作業に至った経緯や主たる視点について記載し、矢羽の2つ目は、第2章以降の報告書全体の流れについて簡単に説明をするものと考えてございます。

続きまして、第2章でございます。モバイル市場の競争に関する検証ということでございまして、こちらは毎年、定期的に今後の検証作業のメインのパートとして行っているものでございます。今回3回目ということでございまして、先生方の御協力をありがたく思っております。

まず、1ポツ目ですが、報告書2021以降の取組ということでございまして、(1)、昨年の報告書2021で示された対応の方向性のうちの主要な点をお示しし、(2)ですが、昨年の報告書以降の総務省あるいは関係事業者さん等における取組のうち、主なものを経緯として御紹介するのがよいのかなと考えてございます。

続きまして、2ポツでございます。事業法第27条の3の執行状況について、大きく分けて2点でございます。まず、本日1つ目の議題で御説明しました、特に上限2万円規制に関して、改善が見られている一方で、まだなお課題もございますので、本日御説明したそのような点や、また、先生方からの御意見も踏まえて記載をしたいと考えてございます。

矢羽の2つ目が、前回のワーキンググループで示した点でございまして、特に囲い込み規制に関しては、既往契約の解消を、事業者様の努力もいただいて、昨年から今年にかけてかなり進んでいるという状況でございますので、ここは大きく進捗したという点を中心に書きたいと考えてございます。

3ポツ目がモバイル市場の現状と分析でございます。(1)としまして、分析の視点及び手法を説明するというものでございます。

(2)は通信市場の動向でございます。これも前回御説明をした内容を中心に書くことになるかと思えます。基本的にモバイル通信料金に関しては、諸外国と比較しても中位または低位ということで、それなりに安いレベルになってきているということでございます。

また、スイッチングコストが低下したことを受けて、利用者の乗換え、事業者の見直し、プラン変更の動きが活発化しており、そうした中で、特に料金水準に関しては、MNOの料金水準とMVNOの料金水準が非常に近接してきておりまして、MVNOにとってのイコールフットイングの確保が重要な課題になってきていることを御議論いただいたところでもあります。そういった点について記載する予定でございます。

(3)でございます。端末市場の動向でございまして、本日、議題の2で、御説明させていただいた方向性で記載したいと考えてございます。

(4)は事業者等の経営状況についてで、こちらは前回、通信市場の動向と併せて御説明した点について、事実関係等を記載したいと考えてございます。

続きまして、2ページ目の第3章、モバイル市場等に係る課題でございます。こちらは様々な個別のテーマについて、今年もいろいろと御議論を賜り、整理をしてきた項目がございます。こちらについて、それぞれ整理をしたいと思っております。

まず、1ポツ目の、携帯端末の対応周波数等につきまして、5月の会合で既に検討の方向性を御議論いただきましたけれども、今回、規制のような形での標準化は見送り、他方で、キャリアによるメーカーに対する干渉のような行為は禁止しつつ、メーカーにはできるだけ複数キャリアに対応していただくことが望ましいという形で促していくという御議論であったかと思っております。そういった点を中心に記載したいと考えてございます。

続きまして、2ポツ目は、乗換えコストのさらなる改善ということで、端末の周波数対応以外の部分でございます。こちらは報告書2021以降も、細かい点も含めて、乗換えコストのさらなる改善を進めております。そういったものの事実関係を記載したいと考えてございます。

一つ目は、3月に御説明しましたが、MNPにつきましては現在2段階の手続となっておりますけれども、これをワンストップ化するべく、今、関係事業者間で調整が進んでいる状況でございまして、その進捗状況を記載したいと考えております。

また、公取との共同ガイドラインの改正でございます。こちらは、昨年報告書で、解約のページを検索で引っかからないようにするようなノンインデックスタグをつける行為が昨年話題になりまして、こういったものはガイドラインで明確に禁止すべきではないかという御提言をいただいたところでございます。総務省におきまして、この点、公取との共同ガイドラインの中で、改正案を既にパブリックコメントも終えて、意見も集約しておりまして、近々改正を行う予定でございますので、そういった進捗状況を報告したいと考

えております。

また、先ほど既往契約のところでも申し上げました違約金の撤廃の関係やキャリアメールの持ち運びについても、関係のMNOに、去年の年末、実現していただきましたので、そういった現状を報告したいと考えてございます。

3ポツ目でございます。一部ゼロ円の料金プランと、価格圧搾の関係についてでございます。こちらは前回、御議論をさせていただき、携帯電話市場においては、特に設備を貸す側のMNOと借りる側のMNVO、ここの接続・卸と小売の料金の関係が価格圧搾を起こすとイコールフットィングが確保できないということで、モバイルスタックテストをしっかりと進めていくという内容であったかと思えます。そういった点を整理したいと考えてございます。

4ポツ、転売ヤー対策についてでございます。こちら先ほど北構成員からも話がありましたけれども、前回御議論させていただきまして、端末の大幅な安値販売をすると、それに伴って、その差益を当てにした転売ヤーという方がいらっしゃるということで、MNOの各社が大幅値引きする場合には、そういったことが起こらないような対策をお願いしたところでございまして、その方向に従って書きたいと考えています。

5ポツ目の、固定通信市場に係る課題につきましては、本日、議題の3つ目と4つ目で報告をいたしました引込線の転用の関係、また、キャッシュバック・セット割引の関係を記載したいと考えてございます。

最後に第4章でございますが、「むすび」ということで、検証結果全体のポイント、また、引き続き検証・検討が必要だと思っておりますので、それを続けていくという旨を記載していくかと考えております。

この中で、最初の議題1で御報告しましたとおり、上限2万円規制については、今の状況を踏まえると、しっかりと維持して適正化を図っていくという方向性を本日御議論いただきましたので、その旨もここの第4章で書くのがよろしいのかと考えてございます。

3ページ目は参考までに、去年の報告書の目次を示しております。

こちらで皆さん御了解いただければ、事務局としては、この構成に従って報告書の執筆作業を進めてまいりたいと思えます。説明は以上でございます。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、ただいまの報告書2022の骨子(案)について御質問、コメントがございましたら、どうぞ御発言ください。チャ

ット欄にてお知らせいただければと存じます。いかがでしょうか。

どうぞ大谷さん、よろしく御発言お願いします。

【大谷構成員】 ありがとうございます。骨子（案）を拝見して、これまで事務局が御苦勞してファクトベースで情報を収集していただいたテーマの幅の広さというか、多種多様さといったものに、改めて感慨深いなと思っているところです。

最後になって、一部ゼロ円問題や転売ヤー問題のひどさが目に余るほどだという感じで、そちらに目が行きましたけれども、今回のクールで調査した内容としては、対応周波数の現状認識というのが、あまり知られていないのを十分世の中に知らせたところは、非常に特筆すべき成果だと思っております、それが次にどういうアクションにつながっていくかという、比較的地味なアクションではありますけれども、重要な一歩を踏み出したと思っておりますので、その点は第3章の先頭で書いていただけて、とてもいいのではないかと考えております。全体の章構成からいくとそういうことになろうかと思っておりますけれども、むすびのところでもぜひその点についても軽く触れていただければと思っております。

併せて、今回、見出しを拝見していて、通好みというか、専門的な議論が多数書かれていて、確かにこういう分野に興味を持ってウオッチされている方にとっては貴重なファクトの集積であり、それに対する施策の流れを一通り確認できる貴重な報告になっていると思うのですが、難しいところもあって、ここで議論されていることの概略というか、特に利用者視点に立った場合に、それが日頃の通信サービスの利用とどういう関係があるのかといったことが、逆に分かりにくくなってきているのではないかなとも考えているところです。こういった施策や競争ルールが守られることによって、どのように環境が整っていくのかといったことが何か実感できるようなエグゼクティブサマリーのようなものが比較的優しい言葉で示されていくというのも、最後の成果物としては期待したいところだと思っております。

以上でございます。

【新美主査】 ありがとうございます。なかなか注文としては、私は個人的にはあったらいいなと思っておりますが、事務局としては、いやあとと思って頭を抱えたかもしれません。私も大谷さんの意見に賛成ですので、ぜひ検討していただきたいと思っております。

それでは長田さん、どうぞよろしく御発言お願いします。

【長田構成員】 長田でございます。私も大谷さんの御指摘は本当に大賛成です。本当

に競争ルールの検証というか、モバイルの世界にずっと取り組んできて、いろいろな議論をしてきましたけれども、結局次々と課題が出てくるのだなと思っています。また、FTTHなどについても、様々な努力をしてきていても、ずっと課題があるということで、この検討や対応がユーザーにどのように役に立ってきたのかというのが何か分かるように、「はじめに」のところにでも少し分かりやすさというのが入るといいかなと思いました。いずれにしろ、どうしても課題が尽きないというところで、今後もこうして検証していくことが大切だと感想として持ちました。以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。ほかに御発言御希望の方、いらっしゃいませんか。いかがでしょうか。

私も今のお二方の御意見を踏まえて少しコメントしますと、競争ルールという非常に大きなテーマを掲げてワーキンググループで検討してきたわけですが、大きく分けるとする、B to BとB to Cとでは、同じ競争ルールといっても問題の出方が違うということがはっきりしてきたと思います。両者が密接に絡んでいることはそのとおりですけれども、ビジネスの世界の人はこの報告書本体で了解可能だと思いますが、コンシューマーにとってどこまで理解可能かという、なかなか難しいところはあると思いますので、大谷さんや長田さんがおっしゃったように、コンシューマーや、あるいはユーザーに対する本ワーキンググループの報告書として、少し解説が入ったものがあるといいなと個人的には思います。

北さん、どうぞ御発言お願いします。

【北構成員】 目次の中に、販売代理店の在り方というのがないのですが、去年はあって、今年の検証方針の中にも販売代理店の在り方があったと思うのですが、これはなぜなくなったのかをお聞かせいただければと思います。

【新美主査】 事務局、何かございましたら、どうぞよろしくお願いします。

【相良料金サービス課課長補佐】 北先生、御指摘ありがとうございます。御指摘の部分につきましては、今回、特に資料1におきまして説明をさせていただきましたけれども、代理店との関係になりますと、第27条の3、通信端末の分離の規律の執行の関係で、そういった法違反を助長するような手数料・奨励金等の体系の話が今回扱ったトピックかと思っておりますので、その意味で、この目次や構成の中でございますと、例えば2番の執行の状況の上限2万円規制に関する事項の中で、そうした点を扱うことでカバーできればと考えているところでございます。

【新美主査】 北さん、いかがでしょうか。

【北構成員】 その中で触れるということですね。特に販売代理店の在り方という章や節を設けずに、第2章の2の辺りで触れるということですね。

【川野料金サービス課長】 北先生、消費者検討会では、今回、4月の合同会合でヒアリングさせていただいたので、消費者検討会の提言におまとめをいただいて、競争ルールに関わる点につきましては、先ほど言いました第2章の2ポツのところを拾うという形で考えてございます。両方の報告書に同じことを書くのは、重複感があるかと考えた次第です。総務省としては、代理店の在り方についてはしっかりと表に示していくと考えてございます。

【北構成員】 分かりました。ありがとうございます。

【新美主査】 それでは全相協の西村さん、どうぞ御発言をお願いします。

【西村（真）構成員】 ありがとうございます。代理店の話が出ていますが、今年の最後のまとめのところ、公益企業である有限な電波を使っているという部分と、また、民間企業なのでどこまで利益を追求するかというような話がありましたので、引き続きそういう部分についても、最後でもいいので触れていただくと、消費者向けの話というのも含めていいのかなと。民間の企業でなぜこんなにいろいろタガをはめるのかという話が、公的な部分や公益性がある部分という話が結構忘れがちなので、書いていただいてもいいのかなと思っています。以上です。

【新美主査】 西村さん、どうも御発言ありがとうございます。それでは、ほかに御発言御希望の方いらっしゃいませんか。よろしいでしょうか。

どうも御議論ありがとうございました。この骨子（案）につきましては、事務局で今日の御議論を踏まえましてさらに肉づけをしていただき、次回の会合までに報告書（案）の作成作業を進めていただくようお願い申し上げます。

それでは、本日の議事は以上となります。最後に事務局から連絡事項等がございましたら、お伝えいただけたらと思います。よろしくをお願いします。

【望月料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。本日はありがとうございました。

本日は御説明をいたしませんでしたが、5月24日に開催した第31回会合後に構成員の皆様からいただいた追加質問に対する事業者等の皆様からの御回答を参考資料として配付してございますので、御確認いただければと思います。

次回会合の詳細につきましては、別途事務局から御連絡差し上げるとともに、総務省ホームページに開催案内を掲載いたします。

事務局からは以上です。

【新美主査】 ありがとうございました。

それでは、本日の会合はこれにて閉会ということにしたいと存じます。熱心な御議論、どうもありがとうございました。失礼いたします。

以上