

競争ルールの検証に関するWG（第43回）

1 日時 令和5年4月25日（火）10:00～11:10

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（暢）構成員、西村（真）構成員

○オブザーバー

天田公正取引委員会事務局経済取引局調整課長

○総務省

片桐料金サービス課長、廣瀬消費者行政第一課長、寺本料金サービス課企画官、安西消
費者行政第一課企画官、中島料金サービス課課長補佐

4 議事

【新美主査】 皆様、おはようございます。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、ただいまから第43回の競争ルー
ルの検証に関するワーキンググループを開催いたします。

本日は、大橋構成員から、都合のため御欠席という御連絡をいただいております。また、
北構成員が途中からの御出席という御連絡をいただいております。

本日の会議も、ウェブ方式による開催とさせていただきます。

まず、議事に入る前に、事務局からの連絡事項の説明をいただきたいと思ひます。どうぞ
よろしくお願ひします。

【中島料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。本日もオンライン会合での開催
に御協力いただきまして、誠にありがとうございます。これまでの会合と同様、御発言を希
望される際には、チャット欄にその旨を書き込んでいただくよう、よろしくお願ひいたしま
す。それを見て、主査の方から発言者を御指名させていただき方式で進めさせていただき
たいと考えてございます。

なお、チャット欄につきましては、構成員、オブザーバーの皆様及び事務局からは閲覧可
能となっておりますが、傍聴者の方からは今までどおり見ることができません。

御発言に当たりましては、皆様が発言者を把握できるよう、お名前を冒頭に御言及いた

きますよう、よろしく願いいたします。

また、発言時以外はミュートにマイクをしていただきますようよろしく願いいたします。音声がつながらなか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。

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、議事に入りたいと思います。本日は3点、議題となっております。第1点は、検討の方向性（案）（短期解約ブラックリスト）でございます。第2点が通信市場の動向、第3点が端末市場の動向でございます。それぞれ事務局から説明をいただいて、論点ごとに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）（短期解約ブラックリスト）について事務局から説明をいただきたいと思います。よろしく願いします。

【中島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1に基づきまして、短期解約ブラックリストの検討の方向性案について説明をさせていただきます。

右肩1ページを御覧ください。短期解約ブラックリストに係る情報提供等についてでございます。こちらは2月の会合でも紹介させていただいたものではございますが、例えば3か月以内、6か月以内といったような短期で解約を行うとブラックリストに入るといった旨の案内等が行われているとの相談が総務省に寄せられていたところでございます。携帯電話販売代理店に関する情報提供窓口等に寄せられた情報といたしまして、そういった案内等に係るものが17件、実際に役務提供の拒否に係るものが5件寄せられたところがございます。

1ページおめくりください。右肩2ページでございます。こちらは、電気通信消費者相談センターに寄せられた苦情相談についてまとめたものとなっておりますので、こちらは御参考までに御覧いただければと思っております。

また1ページおめくりください。右肩3ページでございます。こちらはこれまでの議論をまとめているところでございますので、本日の説明は割愛させていただきたいと考えてございます。

さらに1ページおめくりいただきまして、右肩4ページでございます。こちらが短期解約ブラックリストに関する検討の方向性（案）でございます。まず1ポツ目、MNO各社につきましては、いずれも認定電気通信事業者でございますので、電気通信事業法第121条第1項の規定によって、正当な理由がない限り、役務提供を拒否することができない、いわゆ

る役務提供義務がかかっているところがございます。この点につきまして、短期解約を行ったことが正当な理由に該当するのかというところについて検討しましたところ、単に短期解約を行ったことがあるという事実のみではサービスの利用意思がないとは言い切れない。また、短期解約自体が電気通信事業者の利益を不当に害するとは言い切れないというような点がございましたので、利用者の方が短期解約を行ったことがあるという事実のみでは役務提供を拒否できる正当な理由には該当しないと解することが2月に総務省より示されたところございました。

このため、MNO各社においては、短期解約を行ったことがあることのみを理由として役務提供拒否をすること自体は業務改善命令の対象になり得るところのほか、MNO各社の販売代理店においても、短期解約を行うとブラックリストに入るといったような案内等をするについては、内容によってはいわゆる不実告知にも該当するという場合がございますので、その場合には業務改善命令の対象となり得るところでございます。これに伴いまして、MNO各社において、販売代理店がその不実告知を行わないように適切に指導監督を行う必要があるとしているところでございます。

なお、こうした考え方につきまして、役務提供拒否以外の手法、例えば利益の提供を1人1回に限る等のやり方によって転売ヤー対策又ははサービス利用意思を伴わない乗換え対策を行っていくということに関して妨げるものではないというところがございます。また、こうした運用につきましては、行政の透明性を確保する観点から、総務省においてガイドライン、例えば公正取引委員会との共同ガイドライン、こういったところにおきまして明確化することが適当ではないか、また、MNO各社の運用方針及びそれを踏まえた販売代理店に対する指導監督の内容、こういったものにつきまして引き続き本WGにおいて確認する必要があるのではないかとしているところがございます。

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、ただいまいただいた説明について、コメントあるいは御質問がおありの方は発言をお願いします。発言希望の方はチャット欄で御合図いただけたらと思います。どうぞよろしくをお願いします。

全相協の西村さん、どうぞ発言をお願いします。

【西村（真）構成員】 全相協の西村です。今回の短期解約ブラックリストについて検討の方向性をお示しいただいたことについては、大変いい方向になっていると思っています。

4ページの最後のところに、ガイドラインにおいて明確化するというお話がありました。

先ほど、公正取引委員会さんとの共同ガイドラインということをおっしゃっていましたが、例えば消費者保護ルールに関するガイドラインもありますので、その辺も含めて明確化していただくということはちょっと検討していただきたいなと思っています。

以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。コメント及び要望ということで承っておきます。

続きまして、中央大学の西村さん、どうぞ御発言よろしくをお願いします。

【西村（暢）構成員】 中央大学の西村でございます。御説明ありがとうございます。

私からは1点確認をさせていただければと思っております。今回、共同ガイドライン等を前提にガイドライン作成過程が開始されるかと思えます。その点で1点お伺いということでございますが、3枚目の1つ目の矢じりのところで、MVNO委員会の指摘の中に、こういった短期解約のブラックリストが実質的な利用者の囲い込みという効果の観点から、例えばこれが27条の2の第1号の不実告知の問題だけでなく、27条の3第2項第2号、例えばですけれども、契約解除の不当な妨害、そういった観点も問題になり得るのではないかなと思ったのですが、この点、27条の3との関係も想定したほうがいいのか、事務局で想定されておられる、あるいは考えておられることがあればお教えいただければと思えます。

以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。それでは、事務局のほうから御回答をお願いします。

【中島料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。今、西村暢史先生からは、不実告知という意味の第27条の2のみならず、実質的な囲い込みということで第27条の3の観点からも検討すべきではないかというふうな御質問をいただいたかと認識してございます。

こちらにつきましては、現時点では、第27条の2については先ほどのとおりではございますが、第27条の3の観点でございますと、例えば違約金の問題とかそういったところでありましたら省令上書されているところがございますので、こちらを見ていくというところはございますが、短期解約ブラックリストの観点から申しますと、明確な条文があるわけではないと思ってございますので、現時点では、第27条の3の観点というよりは、むしろ役務提供拒否というところであれば、電気通信事業法第121条の役務提供義務に係る規定若しくは先ほどの第27条の2の不実告知、こういったところを考えていければと思っております。

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。西村さん、いかがでしょうか。

【西村（暢）構成員】 御説明ありがとうございました。まさしく第27条の3第2項第2号が違約金とか継続利用者への利益提供の上限を想定しておりましたので、今回新たに出てきた問題でもあります。したがって、こういった点ではまずはガイドライン等での対応が必要かなという、それも第27条の2という観点で現時点では妥当かなと思った次第でございます。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。西村さんの懸念は当然分かっていると思います。心理的な圧迫の段階にとどまるのかなと伺っておりましたので、事務局の回答で当面は対応していくということによろしいかなと私は個人的に思いましたが、それはまた問題が出てきたら、ここで御議論いただきたいと思います。

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。

それでは続きまして、2番目の議題である通信市場の動向について、事務局から説明をいただき、その後、質疑応答としたいと思います。それでは、事務局よろしくお願いします。

【中島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2に基づきまして、通信市場の動向について説明させていただきます。

まず、右肩1ページを御覧ください。こちらは目次となっておりまして、大きく4つの項目に分けているところでございます。この1から3の項目のページ構成といたしましては、始めに小括のページがございまして、その後、その内容を示す図表をつけるといったような構成となっているところでございます。本日は時間の関係もございまして、小括の部分を中心に説明させていただければと考えているところでございます。

それでは、右肩2ページを御覧ください。まずは契約数・事業者数の動向についてでございます。

右肩3ページを御覧ください。まず契約数につきましては、携帯電話、PHS、BWAといった移動系通信の契約数でございますけれども、2022年12月末におきまして2億774万契約でございます。これは前年同期に比べますと3.6%増となっておりますし、また、改正事業法施行年と比べましても12.4%増となっているところでございます。このうち携帯電話の契約数に絞りますと、同じく2022年12月末現在で2億747万契約というところで、同様の傾向でございます。ただ、携帯電話に関しましては、LTEの契約数が2020年9月をピークに継続して減少している一方で、5Gの契約数が継続して

増加しているというところでございます。

また、事業法第27条の3の規律対象となる移動電気通信役務に対する契約数といたしましては、2022年12月末現在で約1億2,400万契約でございまして、こちらは改正事業法施行年と比べますと僅かに減少しているところでございます。ただ、スマートフォン向けの契約に限りますと、昨年度と比べて4.0%増でございまして、改正事業法施行年と比べましても18.3%増となっているところでございます。

続きまして、事業者でございまして。こちらは、MNOの事業者数は4社でございまして、MVNOの事業者数は2022年12月末現在で1,732社でございまして、改正事業法施行年と比べまして640社ほど増えているところでございます。ただ、事業者別のシェアを見ていきますと、昨年との比較においては大きな変動はないというところでございました。

それでは、ページ飛びまして、右肩14ページを御覧ください。ここからは通信料金の動向についてでございます。

まず、右肩15ページを御覧ください。ここでは、MNOとMVNOの料金プランに関する主な動きをまとめているところでございます。特に下線を引いている部分につきましては、2022年春以降の新たな動きになってございますので、そちらを中心に説明させていただきます。

まずはMNOの動きといたしましては、1ポツの上から3ポツ目でございまして、NTTドコモが2022年6月9日にa h a m o大盛りの提供を開始したというところがございました。また、楽天モバイルが2022年7月1日、R a k u t e n U N - L I M I T V I I の提供を開始されたというところ、また、KDDIが2023年2月1日、スマホミニプラン5G/4Gの提供を開始されたというところがございました。

続きまして、MVNOの動きについてでございます。右肩17ページを御覧ください。2022年4月1日、NUROモバイルが20ギガの新料金プランの提供を開始されてございます。また、2022年4月1日、I I Jがギガプランの値下げを実施されておりますし、同じく2022年4月1日、イオンモバイルが音声プランの値下げを実施されているところでございます。

1ページおめくりください。右肩18ページでございまして。2022年8月24日にオプテージが最大速度300k b p sの新料金プランの提供を開始されておりますし、2022年10月13日、NUROモバイルがかけ放題付きの1ギガバイトの新料金プランの提

供を開始されてございます。また、2023年2月22日、オペテージが最大速度32kbp sの新料金プランの提供開始をしておりますし、2023年4月1日、I I Jさんがギガプランの容量の増加を実施しているところでございます。

また、オプションといたしましては、1ページおめくりください。右肩19ページでございます。こちらも2022年12月21日、オペテージがいわゆる10分かけ放題と時間無制限のかけ放題といったプランの提供を開始しているというところでございますし、同じく2022年12月21日、NUROモバイルが無制限のかけ放題オプションの提供を開始しているところでございます。また、2023年2月1日、オペテージが10分通話パックの提供を開始されてございますし、また2023年3月17日、夜間フリーオプションの提供を開始しているというところがございます。

続きまして、右肩26ページを御覧ください。ここからはMNOによる接続料の低廉化等というところでございます。これはやはりMVNOが多様な料金プランを提供できるようになった背景といたしましては、データ接続料の低廉化とかモバイル音声卸料金の引下げといったところの要因が挙げられるところでございます。これによって、MVNO各社の創意工夫の余地が拡大して、新たな料金プランが多数提供されるようになったところがございます。こうした取組の一環といたしまして、新たなものがまた出てきているところでございます。2023年3月の音声接続料の届出に合わせまして、廉価プランに対するモバイルスタックテストの実施もございましたし、また、今年6月には特定卸電気通信役務に係る規律が施行されるということになっているところでございます。

続きまして、右肩30ページを御覧ください。ここからは指定事業者のARPUの状況と通信料金に関する利用者意識調査の結果でございます。まずは指定事業者のARPUの状況でございます。2022年度につきましては、その平均値におきまして、全体で3,427円でございますし、スマートフォン向けの契約では3,780円でございますし、これは昨年度の平均値と比べまして、それぞれ4.0%減、6.2%減となっているところでございます。MNO3社の場合につきましては、特に廉価プランの提供が本格化して以降、減少傾向でございますし、改正事業法施行年と比較いたしますと19.4%減となっているところでございます。他方で、ヒアリングの中でも一部の事業者の方からは、2022年の途中ぐらいから増加に転じているとの報告もあったところでございます。また、MNO3社以外の指定事業者さんの場合には、直近1年程度は増加傾向になっているというところもございました。

続きまして、通信料金に関する利用者意識調査の結果でございます。これは総務省が実施をいたしました利用者意識調査でございます。月々の携帯電話会社への支払総額については継続して低下しているところでございまして、改正事業法施行時点と比べまして35.7%減となっているところでございます。また、通信料金の支払額に絞った場合も、同様に継続して低下しているというところでございまして、改正事業法施行時点と比べましてこちらは42%減となっているところでございます。

続きまして、右肩34ページを御覧いただければと思います。ここからは利用者の動向についてでございます。

1ページおめくりください。右肩35ページでございます。まずは事業者の乗換えの動きでございます。ここは指定事業者の新規契約数と契約解除数を見ているところでございます。こちらにつきましては、前年同月を一応毎月上回る水準で推移をしているところでございまして、前年と比較いたしましても、新規契約数においては13.8%増、契約解除数においては17.6%増となっているところでございます。

そのうち、MNPの件数の割合について調べたところ、大体5割程度となっているところでございます。こちらは改正事業法施行年と比べますと約157%増、1.5倍になっているということで、年々増加傾向にあるところでございます。こちらにつきましては、楽天モバイルやMVNOのヒアリングの中にもございましたが、サービス利用意思を伴わない乗換えも影響しているというところも考えられるところでございます。

続きまして、MNO3社について絞った形で見ると、契約解除数が新規契約数を上回る傾向が続いているところでございますけれども、2022年3月はこれが逆転しているところでございました。ただ、スマートフォン向けに限りますと実は双方に大きな差はないところでございまして、2021年8月以降、新規契約数が契約解除数を上回る傾向となっているところでございます。

また、MNO3社以外の指定事業者につきましては、2022年4月までは一貫して新規契約数が契約解除数を上回っているというような状況でございましたけれども、2022年5月から10月にかけては、契約解除数が新規契約数を上回っているところがございました。主な要因といたしましては、楽天モバイルがこの時期、1ギガ以下0円を廃止いたしましたRakuten UN-LIMITⅦの提供開始を発表したというところもございましたので、こういったところを受けて契約解除数が増加したところが考えられるところでございます。

続きまして、解約率につきましては、これは事業者全体、MNO 3社、それ以外の事業者とも、おおむね継続して前年同月よりも増えているというような状況でございます。

続きまして、右肩40ページを御覧ください。こちらは新料金プランへの移行状況でございます。新料金プランの契約数につきましては、2023年1月末現在におきまして約5,000万になってございます。新料金プランへの移行も着実に進展をしているところでございます。

続きまして、右肩43ページを御覧ください。新料金プランへの移行に関しまして、利用者意識調査の結果でございます。まず、この調査において、既に新料金プランを利用しているかを尋ねたところ、既に利用しているという回答をいただいた者が全体の50%、今後乗り換えたいと考えている、乗り換えるつもりだけれども乗換え先は検討中という回答をいただいた人は約10%でございます。全体として約6割の方が新料金プランに興味を持っているところがうかがえるところでございます。他方で、乗り換えるつもりがないという御回答をいただいた方が26.3%、これらプランについては知らないので分からないという回答があった人が13.8%もあったというところでございます。

また、既に新料金プランを利用しているという回答をいただいた方に、どのプランを利用しているのかについても尋ねたところ、最も多かったのが楽天モバイル、次いで、NTTドコモのahamo、Y!mobile、ソフトバンク、UQモバイルという順番になっているところでございました。これらのプランへの乗換え元を尋ねたところ、いずれも同じ事業者さんからの移行が最も多かったところでございました。ただ、楽天モバイルに関しましては、MNO 3社からの移行が多かったところでございます。

また、今後乗り換えたい、乗り換えるつもりだが検討中という回答をいただいた方に、検討している乗換え先を尋ねたところ、NTTドコモのahamoが一番多く、続いて楽天モバイルのUN-LIMIT VII、UQモバイルのくりこしプランS+5G、Y!mobileのシンプルS、povoという順番になっているというところでございました。

1ページおめくりください。右肩44ページでございます。また、その利用者意識調査の中で、既に新料金プランを利用している方の利用している理由を聞いたところ、最も多かったのは料金が安いからというところでございました。また逆に、新料金プランに乗り換えるつもりがないことの理由といたしまして聞いたところ、一番多かったのは、現在のプランに特に不便を感じていないから、次いで、今より料金が高くなってしまふから、手続を行うことが面倒だからという結果でございました。

続きまして、右肩50ページを御覧ください。こちらはMNO3社の廉価プラン等への移行状況でございます。このページは、分析対象及び方法というところがございますが、こちらにつきましては昨年同様というところがございますので、説明は割愛させていただきたいと考えてございます。

ここから2ページおめくりください。右肩52ページでございます。こちらは利用者の動向でございます。まずは右側、赤と黄色、つまり、楽天モバイルとMVNOの合計に関しまして、この1年で見ると変動はないというところございました。また、MNO3社の方を見ていただきますと、いわゆる青から緑ということで、すなわち、廉価プラン等以外のプランから廉価プラン等への移行というような動きが見てとれるところがございます。

1ページおめくりください。右肩53ページでございます。廉価プラン等への転入の内訳について見ますと、同じ事業者内の別のプラン等からの転入が多くなっているというところがございます。また、楽天モバイルに関しましては、先ほどと同様の傾向がございまして、もともと転入元として多かったのが他のMNOからの移行、次いで、自社内MVNOからの移行、新規契約と来て、他のMVNOからの移行という順番になっているところございました。

こういったところから、MNOの利用者は、MNOの中で移行する傾向、特に同じ事業者の中のオンライン専用プランの方に移行する傾向が強いというところがございますし、また、MVNOの利用者につきましては、MNO3社の廉価プラン、楽天モバイルを中心に移行する傾向が強いというところが見えてきたところがございます。また、こういった状況でございますと、MVNOにとりましては、MNOとの価格優位性が低下している中で、顧客獲得が難しくなっている様子が見えてくるというところがございます。

続きまして、右肩56ページを御覧ください。こちらは違約金のある契約の状況でございます。まずMNO3社につきましては、全ての契約について違約金を既に撤廃されているところがございます。また、MNO3社以外の指定事業者についても継続的に減少しているところございまして、昨年との比較におきまして24.5%減となっているところがございます。

続きまして、右肩59ページを御覧ください。こちらは指定事業者が行っている新規契約を条件とした利益提供や継続利用割引等でございます。まず、指定事業者が行っている新規契約を条件とした利益の提供につきましては、2021年6月以降増加をしていたところございましたが、2022年1月をピークに減少してきているところがございます。他方、

販売代理店等が行っている新規契約を条件とした利益の提供につきましては、改正事業法施行以降、増加傾向にございます。また、指定事業者が行っている継続利用割引等につきましては、改正事業法施行以降、全体として減少傾向が見られるところでございます。

続きまして、右肩65ページを御覧ください。ここからがまとめでございます。1番、市場の概況でございます。まず、事業法第27条の3の対象となります移動電気通信役務の契約数につきましては、改正事業法施行年と比べますと約1.8%減となっているところでございますが、スマートフォン向けの契約数については18.1%の伸びでございまして、継続して堅調な伸びを見せているところでございます。その中で、3Gや4Gから5Gへのシフトが鮮明になってきているというところもでございます。また、MVNOさんの事業者数については25.5%の伸びとなっているところでございました。

こういった状況を踏まえますと、通信市場においては競争については一定程度機能しているというところもございますが、改正事業法施行後、MNOとMVNOの契約数のシェアには大きな変動はございませんので、特にMVNOのシェアにつきましては、改正事業法施行前まで年1.2%の伸びを見せていたことと比較しますと、その勢いはなくなってきているところがございます。

2番、料金の動向につきましては、MNO、MVNOともに多様な料金プランの提供をいただいているところでございまして、その結果、利用者の方の月々の携帯電話会社への通信料金の支払額につきましては、改正事業法施行時と比べまして約42%減ですし、支払総額で見ましても約35.7%減でございますので、通信料金の低廉化は非常に大きく進展しているのではないかと考えてございます。他方で、MNOとMVNOの料金プランの料金差が縮まっているところがございますので、MVNOにとって価格優位性が低下している状況でございます。この点、従来、MNOのデータ接続料やモバイル音声卸料金の低廉化といった取組に加えまして、本年6月から特定卸電気通信役務に係る制度が施行されるところでございますので、こうした制度を活用いたしまして、MVNOにおいて創意工夫が促進されることが期待されるところでございます。こうした動きにつきまして、本WGにおいても、そうした創意工夫の進展度合いについて引き続き注視をすべきではないかとしているところでございます。

1ページおめくりください。右肩66ページでございます。3番、利用者の動向につきましては、全般的にスイッチングコストの低下がございまして、事業者の乗換えや料金プランを変更する動きが活発化してきているところでございます。新料金プランへの移行につき

ましては着実に進展をしております、先ほど申し上げましたが、本年1月末現在で約5,000万の契約となっておりまして、制度見直しの恩恵が利用者の方にも一定程度広がっているということが示されているのかなというところがございます。

他方で、一定数の利用者の方は、MNO3社のいわゆる旧来プランにいらっしゃるというところがございます。こういった方々が移行しない理由につきましては、現在利用している料金プラン内容に特に不便を感じていないという回答がある一方で、手続を行うことが面倒だから、特に理由はない、興味がないといった回答も多かったところございました。こうした積極的な理由なく移行しない利用者に対しまして、自身のニーズに合った移行のメリットとか手続が必ずしも複雑ではないんだということを正しく伝えていくことが重要と考えてございますので、総務省におきましても、こういった情報を正しく伝えるためにも、携帯電話ポータルサイトのコンテンツの充実や消費者団体を通じた周知啓発といった情報の発信を引き続き積極的に行っていく必要があるのではないかと考えてございます。

また、4番といたしまして、公正な競争条件の確保でございます。やはりMNOの数にはもともと限りがあるところもございまして、MVNOが引き続き競争の軸として重要な役割を果たすことが期待される所でございます。そういったところを踏まえますと、特にMVNOにおいて、適時に競争し得るサービスが提供されることが非常に重要と考えられるのではないかと、また今後、5GSAサービスの普及が見込まれる中で、特にMNOによる5GSAに係る機能開放を受けたMVNOのサービス提供の状況に関しまして、国際標準の動向とか、接続料の算定等に関する研究会での議論等を踏まえながら、本WGにおいて引き続き注視すべきではないかとしているところでございます。

なお、内外価格差調査等、現段階でそろっていないデータもございまして、そちらのデータ等につきましては、報告書の取りまとめの際にお示しできればと考えているところがございます。

長くなりましたが、事務局からは以上でございます。

【新美主査】 御説明ありがとうございます。それでは、ただいま通信市場の動向について説明をいただきましたが、これについてコメント、御質問のある方は御発言よろしくお願います。発言希望の方はチャット欄でお知らせいただきたいと思います。どうぞよろしくお願い致します。

それではまず、大谷さん、御発言をお願いします。

【大谷構成員】 日本総研の大谷でございます。御説明ありがとうございます。定点観

測という形ではありますけれども、今の通信の現在というのが、モバイル通信について詳しく把握することができたと思っております。

65ページ、66ページで述べていただいている点は、いずれも大変納得感のある御指摘ばかりだと思っております。特に最後のところですが、創意工夫の努力を続けていらっしゃるって、積極的にイノベーションに取り組んでいらっしゃるMVNO様にとっては、5GSAサービスのための機能開放というのは、やはりどうしても実現すべき、必須のことだと認識しております。これまでもテレコムサービス協会やほかのMVNOの皆様からの御意見の中にも、そこについての交渉の進展についてまだまだ課題があるという御指摘をいただいていたところかと思えます。

今回まとめていただいた中で、国際標準が阻害要因になっているということが一言で示されていますけれども、それを別に口実にしているということではなくて、実際にそれが阻害要因になっているということなのであれば、少しその辺り、国際標準が決まらないことによってどういう影響があり、それを乗り越えるためにどういう動きが必要なのか、少し言葉を補っていただくことが必要ではないかと思っております。また、こういった標準が明らかにならないなどの理由でこれまでも交渉はかどらないという事態が繰り返されてきている、かつて見た景色のようなところもありますので、そこをやはり繰り返さないということのために、何ができるかというのを模索していく必要があるのではないかと思います。

質問のような、コメントのような、感想のようなものでございますけれども、私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。今の太谷さんのコメント、質問めいたところもありましたが、事務局から何かございますでしょうか。

【中島料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。太谷先生、御質問、コメントありがとうございます。

御質問といたしますと、恐らく最後のところの、MVNOにとっての5GSAの機能開放の状況、何が阻害要因になっているのか、国際的なところが阻害要因になっているのであれば、そこら辺の言葉を足していくべきではないかというところと認識しているところでございます。

こちらにつきましては、協議の状況自体は、接続料の算定等に関する研究会等でも議論されているところと承知はしておりますが、今、その状況について把握をしていくということも含めて、報告書案に向けて、その検討状況を踏まえながら、何か足せるものがあれば足

し込んでいくということも検討させていただければと考えているところでございます。

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。大谷さんの指摘されたところはかなり大きな問題にもなりそうですので、接続研等の検討を踏まえて方向性を定めていっていきたいと思います。

それでは続きまして、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。大変よくまとめていただいていると思いますが、1か所表現上気になったところがございます。35ページ、4つ目のポチですけれども、2022年5月にRakuten UN-LIMITⅦを提供開始することを発表したことを受け、契約解除者が増加したためということが、新たな料金プランを発表したため契約解除者が増加したということだと意味があまり通らないので、結局、それまでのRakuten UN-LIMITⅥのユーザーもこの料金プランに切り替えるという措置を行ったので、契約解除者が増加したということだと思いますので、そこら辺、もう少し表現を追加していただいたほうが、我々はみんな状況は分かっているんですけども、後から誰かが見たときにそこを理解しやすくなるかなと思いました。

以上でございます。

【新美主査】 御指摘ありがとうございます。事務局、今の御指摘についてはいかがですか。

【中島料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。相田先生、コメントをいただきまして、ありがとうございます。今のところにつきましては、まさに35ページの下から2つ目のポツのところの楽天モバイルがということと、1ギガ以下0円を廃止したことによってのところのくだりだと認識してございます。恐らくこれは0円を廃止して、0円で使っていた方々が結構契約解除されたということも含めてあったかなと思ってございますが、先生おっしゃるとおり言葉が若干不足していた部分がございますので、こちら、報告書に向けて言葉を足すなり検討させていただければと考えているところでございます。

事務局から以上でございます。

【新美主査】 では、よろしく御検討をお願いします。

ほかに御発言御希望の方はいらっしゃいますでしょうか。よろしいでしょうか。

それでは続きまして、議題3に移りたいと思います。端末市場の動向についてでございます。事務局から御説明いただきたいと思います。よろしくをお願いします。

【中島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、端末市場の動向について説明をさせていただきます。

右肩1ページを御覧ください。こちら目次となっております。大きく4つの項目を設けさせていただいているところでございます。全体のページ構成につきましては、先ほどの通信市場の動向と同様になってございます。

それでは、1ページおめくりください。右肩2ページでございます。まずは端末市場の動向についてでございます。

1ページおめくりください。右肩3ページでございます。こちらは端末の売上台数と売上台数についてでございます。こちら、2022年の合計につきましては、それぞれ売上台数が3,263万台、売上台数が2兆2,149億円でございまして、これは昨年と比較をいたしますと、売上台数が12.4%減、売上台数が2.7%増という形になっているところでございます。また、スマートフォンの売上台数・売上台数の全体に占める割合も、昨年と比べましてそれぞれ1.6ポイント増、1.3ポイント増になっているところでございますので、こうしたスマートフォンの全体に占める割合の高まりにつきましては、今後も同様の傾向が続いていくと考えられるところでございます。

1ページおめくりください。右肩4ページでございます。こちら、売上台数と価格帯別売上台数の構成比でございます。まず、売上台数につきましては、おとし2021年と比較いたしますと17.1%増となっているところでございます。これはスマートフォンに限っても同様の傾向でございます。また、2022年の売上台数における価格帯別の割合につきましては、主に低価格帯が減少し、高価格帯の割合が増えるといったところが見られるところでございます。特に2022年第1四半期から第3四半期にかけて、12～14万円未満の価格帯の端末が13ポイントも増加しているというところがある一方、4～6万円未満、2～4万円未満及び2万円未満の価格帯は軒並み減少しているところでございました。

こうした背景といたしましては、2022年は急激な円安・物価高がございましたので、そちらの影響があつて全体的に端末の価格帯が上昇したというところでございます。また、MNO各社において端末の大幅値引きが引き続き行われていたというところもございましたので、高価格帯のスマートフォンの売上台数が増加したと考えられるところでございます。

続きまして、右肩9ページを御覧ください。こちらは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す。まず指定事業者における、対象設備の購入等を条件とした経済

的利益の提供額、また、そのうち端末購入等の割引額について調べたところ、2022年におきましては大きな変動はないところをございました。ただし、1件当たりの額といたしましては、特に端末購入等の割引額は増加傾向が見られたというところをございます。また、この内数といたしまして、廉価プラン等とそれ以外に分けてみたところ、いずれもその大宗は廉価プラン等以外のプランとなったところをございます。なお、MNO3社の端末販売台数のうち、いわゆる端末購入プログラムに入っている加入者への方の販売台数の割合は、改正事業法施行後、おおむね40%台で推移をしているというところをございました。

続きまして、代理店における対象設備の購入等を条件とした経済的利益提供につきましては、概ね指定事業者と同じような傾向をございますが、その大宗が端末購入等割引となっているところをございまして、概ね前年同月を上回っているところをございました。

続きまして、右肩14ページを御覧ください。代理店への支払金をございます。2022年の代理店等への支払金の合計につきましては1兆2,201億円で、前年同期比3.9%増となつてございます。そのうち、いわゆる販売奨励金、こちらの合計は7,860億円で15.3%増となっているところをございます。このことから、代理店等への支払金の総額の上昇を抑えつつも、販売奨励金の割合を高めているという傾向がうかがえるところをございます。

また、この内数といたしまして、MNO3社とそれ以外の事業者を分けてみたところ、いずれもMNO3社がその大宗を占める構造に変化はなかったところをございます。ただ、特に販売奨励金については1年を通じて増加傾向になっているというところをございます。さらに、廉価プラン等とそれ以外に分けてみたところ、いずれもその大宗は廉価プラン等以外のプランに係るものでございました。また、MNO3社の端末設備の購入等を条件とした経済的利益の提供額と比較をした場合、こちらの額が大きくなっているというところもございまして、端末の販売促進に関しましては、代理店さん等への支払金（販売奨励金）を通じて行われている様子が見えうかがえるというところをございます。

続きまして、右肩17ページを御覧ください。メーカーへの支払金をございます。2022年の指定事業者からのメーカーへの支払金の合計は前年比10.9%減をございますが、こちらについて全体として大きな動きはなかったというところをございます。

続きまして、右肩19ページを御覧ください。利用者意識調査の結果をございます。こちらは月々の携帯代金の支払額について調査をしたところをございましたが、2022年中に関しましては大きな変化はなかったところをございます。また、最近の携帯電話端末の代

金に関する印象について尋ねたところ、安くなっている、もしくは変わらない、こういった回答をいただいた方が減っている一方で、高くなっているというような回答をいただいた方が増えているというような結果でございまして、2022年の急激な円安・物価高の影響が見てとれるかなと考えているところでございます。

続きまして、右肩25ページを御覧ください。ここからは5G端末についてでございます。

1ページおめくりください。右肩26ページでございます。5Gサービスにつきましては、2020年3月頃から我が国で提供の開始があったところでございまして、各社ともエリア整備について進めているという状況でございます。

1ページおめくりください。右肩27ページでございます。5G端末のラインナップを見ていくと、やはり様々な価格帯の5G端末が販売されているというところがございます。ただ特に、先ほどもございましたが、10万円以上の端末の機種が増えているというところがございます。高価格帯のラインナップが充実している傾向があるところでございました。また、端末の販売台数・出荷台数といたしましては、これは民間調査会社による調査結果によりますと、5G対応スマートフォンの出荷台数は、スマートフォン出荷台数全体に占める割合の95.0%となっているところでございます。また、MNO各社が販売している5G端末に占めるミリ波対応端末の割合が約19%、5GSA対応端末は約20%でございました。また、MNO3社は、法人向けの5GSAサービス提供のほか、個人向けの5GSAサービスについても提供を開始されているところでございます。

続きまして、右肩36ページを御覧ください。中古端末の動向についてでございます。

1ページおめくりください。右肩37ページでございます。中古端末の流通状況につきましては、まずMNO4社による2021年度の中古端末の買取り台数、売却台数は、2020年度と比較いたしまして、それぞれ1.9%増、9.0%増となっているところでございます。また、RMJの正会員におけます中古端末販売台数・買取り台数につきましては、前期と比べた場合、販売台数は16.7%減ですが、買取り台数が9.7%増となっているところでございました。なお、民間調査会社により公表された調査結果によりますが、2021年度の中古スマートフォン販売台数は対前年同期比で14.6%増になってございますし、その後も拡大傾向が続いていくというような予測があるところでございます。

また、中古端末の販路につきましても、先ほどもございましたが、MNOでの取扱いも出てきているところでございまして、そういった多様な方が中古端末の取扱いを開始しているという状況でございます。

ただ、利用者意識調査、こちらをやらせていただきまして、その中で、メイン端末において中古端末を使っている割合をお聞きしたところ、3%~4%という回答があったところでございます。逆に2台目以降の端末については15%~30%程度という結果があったところでございます。また、民間調査会社が公表された調査結果によりますと、メイン端末も実は中古端末を11.6%使っているという結果もあったところでございます。

続きまして、1ページおめくりいただき、右肩38ページでございます。こちらも利用者意識調査でございますが、以前使用していた端末について聞いたところ、家で保管しているという回答が全体の56.6%で最も高かったというところございました。その理由といたしましては、やはり個人情報に心配だから、特に理由はない、端末の中に大事なデータが入っているからといった回答の割合が多かったというところでございます。

利用者の方々のこうした懸念を払拭する取組が進められているところでございます。例えばRMJにおきましては、リユースモバイルガイドラインを策定し、公表しているところでございます。また、このガイドラインを遵守している事業者さんを利用者の方が容易に識別することが可能とするために認証制度を運用しておりまして、現在6社が認証、公表に至っているところでございます。

また、総務省におきましても、携帯電話ポータルサイトの中で、端末の売却時におけるデータの消去を含めた注意点とともに、中古端末の購入方法等を紹介するといったような形で、中古端末に対する利用者の理解を深める取組も行っているところでございます。

続きまして、右肩48ページを御覧いただければと思います。ここからがまとめでございます。端末の売上台数及び売上高につきましては、事業法施行時点と比べていきますと、その間、いわゆる新型コロナウイルス感染症による緊急事態宣言に基づく外出自粛とか、2022年の急激な円安・物価高の影響もありまして、そういったところを除きますと、概ね前年同月に比べて増加しているというところがございます。

ただ、2022年において見ていきますと、円安・物価高の影響がございましたので、端末の売上台数自体は減少する一方で、売上額については僅かに増加しているというところございました。こちらにつきましては、先ほどの円安・物価高の影響によりまして端末の価格自体が高騰しているということに加えて、MNO各社が端末購入プログラムを提供すること等で端末の大幅割引を行っている、こういったことの関係で高価格帯の端末の売上げが増加しているというところが影響していると考えられるところがございます。

また、端末市場におきまして、改正事業法の施行当初につきましては、低・中価格帯の端

末の販売割合が増加するといったような、競争が一定程度実現したと認められるところがあったところでございますが、先ほどのMNO各社の大幅な割引等の実施もございまして、高価格帯の端末販売割合が著しく増加するなど、ゆがんだ競争状況になりつつあると言えるところではないかとしているところでございます。他方で、中古端末の販売台数については継続して増加しているというところ、また、その販路も拡大しているというところを踏まえれば、中古端末が選択肢の一つとして浸透しつつあると言えて、端末市場全体に対する競争に資する動きは評価できるのではないかとするところでございます。

しかしながら、中古端末につきましては、中古端末取扱業者等から示されている課題とか利用者の懸念も存在をしているというところでございますので、その流通促進に向けまして、その課題に対する事業者、中古端末取扱業者の対応状況、また、中古端末の取扱いの状況、また、先ほどの利用者の意識の変化も含めて継続的に注視するとともに、総務省においても、正確な情報発信を、引き続き携帯電話ポータルサイトにおいて行うべきではないかとしているところでございます。

1 ページおめくりください。右肩49ページでございます。5GSAとかミリ波の活用といった5Gならではの機能を生かした新サービスを楽しむためには、5GSAやミリ波に対応した端末を購入等する必要があるという中で、こうした端末の普及促進を図るべきではないかという旨の意見もあったところございました。

しかしながら、この点につきましては、スマートフォン全体の出荷体制に占める5G対応端末の割合が95%であるという調査結果もあるところ、また、5GSA、ミリ波を活用したサービスは、現時点で萌芽期であるにもかかわらず、既にMNO各社で販売されている5G端末に占めるミリ波対応端末の割合が約19%、SA対応端末が約20%というところで、これらは今後もさらに増加することが見込まれるというところもございます。

こういったところを踏まえすと、現時点においては、直ちに5Gへの移行若しくは5GSAやミリ波等を活用したサービスの提供に支障が生じるというような状況にないと考えられるのではないかとしているところでございます。ただし、技術革新の速度は速いというところも踏まえすと、本WGにおいても引き続き5GSA、ミリ波の対応端末を含めた5G端末全体の状況について注視していく必要があるのではないかとしているところでございます。

事務局からは以上でございます。

【新美主査】 御説明ありがとうございます。それでは、端末市場の動向について説明い

いただきましたが、これについてコメントあるいは御質問のある方は、チャット欄でお知らせいただけたらと思います。どうぞよろしく申し上げます。

中央大学の西村さん、どうぞ御発言をお願いします。

【西村（暢） 構成員】 中央大学の西村でございます。御説明ありがとうございます。私のほうからは1点提案ではございますが、検討いただければと思います。

48枚目、まとめ①の上から3つ目のポチの前半部分についてでございます。MNO各社による上述の大幅割引の実施に関しまして、たしか本年2月に公取の緊急実態調査が行われ、結果が公表されたかと思えます。基本的に独禁法解釈あるいは公取方針といった点ではなく、実態調査が行われた点、または公取の問題意識というのは記述してもよいのかなと思ったのですけれども、御検討いただければと思います。

私からは以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。これについては、事務局への要望ということで承っておきます。

続きまして、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。8ページ辺りに価格帯別の端末の売上台数のデータがありまして、高価格帯の比率が上昇しているというふうになっています。このデータは2020年10月からなので、その前の、事業法施行後の2019年10月から2020年10月にかけてのデータでは、たしか中価格帯の比率が高まったという結果だったと記憶しております。

もともと事業法を改正した理由として、高価格帯偏重の市場を是正するということがあり、施行によってその偏重した市場が是正された、つまり、それをよしとするスタンスだったと思います。一方でメーカーさんへのヒアリングでは、日本の高価格帯の比率が低くなっており、アメリカ、韓国と比べて低いということは問題で、このままでは日本は世界に残されてしまうといった話がありました。ここで当WGとして、価格帯がどうなるということをやよしとするのかというスタンスを改めて明確にすべきだと思いました。

円安とか、部品部材の価格が上がったり、物流費が上がったりということで価格自体が高まってしまっていて、法を施行する、しない、あるいは安売りする、しないにかかわらずこの比率は変わってしまうので、そこをどう見るかという問題は非常に難しいと思いますが、私が言いたいことは、改めて我々は、端末の比率がどうなることを目標として、今はどうなのか、これからどうすべきなのかというスタンスを明確にすべきではないかと思いました。

以上でございます。

【新美主査】 ありがとうございます。これはなかなか難しい御提案ですけれども、今の北さんの提案について、何か事務局からございますか。

【片桐料金サービス課長】 事務局、料金サービス課長の片桐でございます。北先生、御提案どうもありがとうございました。もともと法第27条の3の導入において総務省が目指したところは、端末市場においても適切な競争が行われるようにするというところでございまして、その観点から、利用者のニーズに合った端末が幅広く用意されるということが望ましいのではないかと認識しております。

2019年の時点と現在とでは、先生もおっしゃるように、部品の価格も変わっていることですし、また、消費者のニーズも必ずしも同じではないと思っております。したがって、どこの価格帯が一番伸びるべきだ、多くなるべきだということを申し上げるのは非常に難しいかと思うのですけれども、利用者のニーズに合った端末がバランスよくラインナップされるというような状況が端末市場の競争に資するのではないかと考えております。先生からいただきました御提案につきましても、報告書案を作る中でどのように反映させていただけるかということについては、引き続き事務局としても検討させていただければと思っております。

以上でございます。

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

【長田構成員】 ありがとうございます。西村先生、北さんのお二人の御発言については賛同いたします。

それとともに、今回の議題の御報告を、いろいろとまとめを伺っていてもすごく思いましたが、通信事業者は通信事業者としての競争をしていただきたいなと思います。先ほどの端末の話もそうですけれども、非常に高価格帯の人気が出るだろうものについてだけ大幅な値下げをすとか、そういうことが多々見られる状況という、そういうことで競争して自分の通信を利用する人を増やすというところはやはりもう早くやめていただきたいなと思っております。端末に関しても、利用者がやはり自分がうまく使える程度のもので十分だという方たちに無理やり高度なものを使っただけ必要もないですし、今現在日本で提供されている5Gが、どこでも完全に安定して5Gが取れているのかといえばそうでもない。だから、通信のところをもうちょっときちんとしていただいて、そして、5GSAでもミリ波で

も、そういうものを生かした新サービスが一体何なのかがちゃんとみんなの目で見えてくるようになって初めてそういうものに必要な端末を購入するというふうに時代が変わっていかねばいけないんじゃないかなと思っています。

いずれにしろ、何か特別な、法律の隙間を縫うような形で競争していくというのではなく、本来通信事業者として競争していただきたいなと思っていることと、それから、実際にユーザーと接している人たちがショップの方々であったりするわけですが、オンラインで直接、通信事業者の皆さんとのやり取りもありますけれども、それにしても、ユーザーが何を望んでいるのかというのはきちんと本当に把握をしていただきたいなと思っていまして、何か間違った把握の下に代理店の皆さんに無理をさせているということも実際あると思いますので、そこも通信事業者としてやっぱり襟を正していただきたいなと思っています。

以上です。

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

今の端末をめぐる議論もそうですけれども、5Gを普及させるというためには、コンテンツが充実しているということも必要になると思います。いろいろなところを見て、表現は悪いんですけども、ある意味でどこに誘い水を出すのかというのが政策だと思いますので、もう少しどの辺りにそういったインセンティブを用意するかは、皆さんでもう少し議論していただくのがいいのかなと思って伺っておりました。これは通信サービス事業者だけではなくて、端末でもないし、いろいろなところがあると思います。関口さん、どうぞ御発言をお願いします。

【関口構成員】 関口でございます。新美先生のおっしゃっていることに全く同感です。

実は5Gはビジネスユースについては利用シーンが随分出てくるんですけども、個人ユースの場合の利用シーンがいまひとつ見えてこないんですね。実際にお求めになっいらっしゃる方たちはやっぱり個人として使っている方が大勢いらっしゃるわけで、新しい端末を購入して、5G SAの機能のものを購入されるという、保有はしているんだけど、具体的に利用をして5Gの利便性を実感できるという体験が、スピード以外には今のところあまり見えてこないというのがあります。そこはやっぱり事業者さんにぜひコンテンツを充実していただいて、個人向けの新たなコンテンツをぜひ大急ぎで充実させていただかないと、やっぱり本当に5Gを持ってよかったという充実感は得られないというふうに私も感じます。

以上でございます。

【新美主査】 ありがとうございます。的確なコメントありがとうございます。

ほかに御発言御希望の方、どうぞ合図をしていただきたいと思いますのですが、よろしいでしょうか。

本日の議題は以上でございますが、この際、全体にわたって情報共有しておきたいとか、コメントしたいというようなことがございましたら、御発言いただきたいと思いますのですが、よろしいでしょうか。

それでは、本日の議事は以上ということにしたいと思います。

最後に、事務局から連絡事項があるかと思しますので、どうぞよろしくをお願いします。

【中島料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。本日も熱心な御議論をいただきまして、誠にありがとうございました。

次回の会合の詳細につきましては、別途事務局から御連絡を差し上げるとともに、総務省ホームページに開催案内を掲載いたしたいと考えてございます。

事務局からは以上でございます。

【新美主査】 それでは、本日はこれにて閉会ということにさせていただきます。非常に熱心な御議論ありがとうございました。それでは、失礼いたします。

以上