

## 競争ルールの検証に関するWG（第45回）

1 日時 令和5年5月30日（火）10:00～11:55

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（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

○事業者等

株式会社MM総研

○総務省

木村電気通信事業部長、片桐料金サービス課長、廣瀬消費者行政第一課長、安藤番号企  
画室長、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、永井料金サービス課課長補佐、中田番号企画室課長補佐

4 議事

【新美主査】 それでは皆様、おはようございます。今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45回を開催いたします。

本日は、御都合によって大橋構成員が途中からの御出席という連絡をいただいております。

なお、本日の会議はウェブ会議による開催とさせていただきます。

では、議事に入ります前に、事務局からの連絡事項の説明をいただきたいと思いま  
す。どうぞよろしくお願いいたします。

【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議の開催に  
御協力を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、よろしくお願いいたします。それを見て、主査の方から発言者を御指名させて  
いただく方式で進めさせていただきます。

なお、本日の会合におきましては、調査会社が質疑応答の対応をしていただく場面があるというところもございますので、御出席いただいております。よって、チャット欄は、構成員の方、オブザーバーの皆様と事務局に加えまして、調査会社の方からも御覧いただけるようになってございますので、御留意いただければと思います。傍聴者の皆様からは、これまでどおり見えない形になっているところでございます。

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、お名前を冒頭に言及いただきますようお願いいたします。

また、発言時以外に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。

それでは、議事に入りたいと思います。本日は論点が非常に多岐にわたっておりまして、第1点がMNPワンストップに係る報告。第2点が電気通信サービスに係る内外価格差調査。第3点が引込線転用による工事削減に係る状況。第4点が固定通信市場におけるキャッシュバックやセット割引による不当競争の検証結果。第5点が検討の方向性（案）、既往契約に関する事項。第6点が検討の方向性（案）、覆面調査の結果に関する事項。それから第7点が検討の方向性（案）、電気通信事業法第27条の3に関する見通し。

以上7点につきまして、それぞれ事務局から説明いただき、意見交換をしていただきたいというふうに思っております。

まず、MNPワンストップに係る報告について、事務局から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。

**【安藤番号企画室長】** 皆様、おはようございます。番号企画室の安藤と申します。本日はよろしくお申し上げます。

早速でございますが、資料の1、MNPワンストップに係る報告の右肩1ページ目を御覧ください。

スイッチング円滑化タスクフォースで御議論いただいておりますMNPワンストップにつきましては、令和3年時点から2年以内実施できるよう取り組むことが適当とされていたところでございますが、本年5月24日から、MNO及び一部のMVNOにおいてスタートいたしました。

これに合わせて、総務省では同日に番号ポータビリティガイドラインの改正を行ったところでございます。

2 ページ目でございますが、主なガイドラインの改正事項につきまして、ポイントが6つございます。主な点を御説明申し上げます。

まず1 点目でございますが、MNPにつきましては原則としてワンストップとしつつ、いわゆるツーストップとの併用も可能といたしました。

また、3 につきまして、ワンストップはウェブ手続が基本でございますが、店頭や電話でワンストップ利用の相談が来た際には、インターネット手続に誘導や案内を行うこと。また、手続が円滑に進むよう、移転先事業者におきましては店頭や電話で支援することについても検討を進めることといたしました。

さらに、4 につきまして、移転先事業者から移転元事業者に手続が移行した際、利用者に対する一切の引き止めを行わないこと、6 につきまして、同様に手続を移行した際、移転元事業者は、システム稼働等の問題でやむを得ないときを除き、即時に対応することなどを盛り込んでございます。

次に、MNPについて今後対応・検討を進めるべき課題について、御報告を申し上げます。右肩3 ページを御覧ください。

まず、先ほど申し上げましたとおり、MNPについては原則ワンストップ対応としたところでございますが、これも先ほど申し上げましたとおり、今月の開始時点で、一部のMVNOが参加しているのみでございます。

総務省としましては、今年度内の導入を目指しまして、MVNOに対して継続的に導入の働きかけと状況の把握に努めてまいり所存でございます。

それとともに、卸元事業者のシステム流用など、MVNOが参加しやすくなる方策についても引き続き検討が必要と考えてございます。

次に、ガイドラインの改正事項でも触れましたが、店頭や電話によるMNPの申込みは現状でも一定以上の割合を占めていることから、インターネット手続を基本とするワンストップについて、店頭や電話での移行の相談を受けた際の対応について、また、手続そのものが円滑に進められるよう、移転先事業者において店頭や電話による支援を引き続き検討が必要と考えてございます。

4 ページ目でございます。先ほどのとおりでございますが、MNPは原則としてワンストップ方式でございますけれども、ワンストップとツーストップの併用も可能となっていると

ころでございます。

今後、将来的なワンストップへの一本化を見据え、全ての事業者がワンストップで導入が可能なかどうか、また、ワンストップに一本化することが利用者の皆様の便益を最大化することになるのかどうかなどということも踏まえながら、検討していく必要があると考えてございます。

次に、ワンストップ、ツーストップを問わず、家族割やセット割など様々な条件が複雑に関係する場合には、MNPが円滑にできないケースがございます。これらにつきまして、まずは課題の整理が必要と考えております。

最後に、MNP受付時間につきましては、夜間等に行われた手続については完了が即時ではなく翌朝になるなど、24時間対応とはなってございません。この点につきましては事業者から、移転元の業務処理手順の見直しや大規模なシステム改修が必要となり実現は困難と聞いておりますが、今後の技術進展など、可能性を注視していく必要があるだろうと考えてございます。

以上、簡単ではございますが、事務局から説明を終わらせていただきます。よろしくお願ひします。

**【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ある方は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いただきたいと思います。いかがでしょうか。

全消協の西村さん、どうぞ御発言をお願いします。

**【西村（真） 構成員】** 全消協の西村です。御説明ありがとうございます。ワンストップ化に向けて着実に進んでいるということを確認いたしました。

各社のホームページ、何か所か見てみたのですが、実際に転出先から提出元の自分のマイページで契約内容を確認して手続を進めるというふうな流れになっていました。

なので、自分の契約内容をマイページできちんと把握するということが必要になってくるのですが、注意の表示がどういうふうに出るのかというのは、なかなか一回やってみないと分からないので、悩ましいなと思っています。

パブコメでもお示しいたしましたがけれども、やはりセット割だとか家族割だとかがなくなるのが分からなかった、みたいな苦情があるものですから、その辺りについて、引き止めと言われない程度に分かりやすい表示という、すごく難しい要望をしておりますけれど

も、お願いしたいと思います。

以上です。

**【新美主査】** ありがとうございます。MNPワンストップ化に向けて、もう少し分かりやすい表現をとということだと思えますが、これについて、事務局から何かございますか。

**【安藤番号企画室長】** 御意見ありがとうございます。事務局といたしましても、利用者様の便益、ますます最大化するように、分かりにくいところは分かりやすく説明するように、協会等と調整をしてみたいと思っております。

また、携帯電話ポータルサイトなんかもございまして、今回このワンストップ開始に当たります。Q&Aも作ってございますので、当該ページにつきまして、より一層の充実を図っていきたくて思っております。よろしく申し上げます。

**【新美主査】** ありがとうございます。

ほかに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。

それでは、MNPについては以上にさせていただきます。どうもありがとうございました。

**【安藤番号企画室長】** ありがとうございます。

**【新美主査】** どうもありがとうございます。

それでは、続きまして電気通信サービスに係る内外価格差調査（令和4年度調査結果）について、事務局から御説明いただきたいと思えます。どうぞよろしく申し上げます。

**【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、令和4年度の電気通信サービスに係る内外価格差調査の結果の概要について説明させていただきます。

1ページおめくりください。右肩1ページでございます。

こちらは調査概要となっております。これは昨年同様というところではございますけれども、東京などの6都市におきまして、携帯電話、F T T H、固定電話の利用料金についての比較調査を実施したところでございます。

調査対象都市といたしましては、東京、ニューヨーク、ロンドン、パリ、デュッセルドルフ、ソウル、こちらの6都市というところでございますし、調査対象事業者といたしましては、各都市のシェアの高い事業者というところでございます。

調査方法につきましては、それぞれ記載の方法で行っておるというところでございますし、調査時期につきましては令和5年3月時点というところでございます。

最後に、通貨換算といたしましては、令和4年にO E C Dが公表している購買力平価、こ

ちらを用いての比較となっているところでございます。

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。

こちらはシェア1位のMNOのスマートフォン4Gにおける比較というところでございます。東京におきましては、シェア1位の事業者はNTTドコモの料金となっているところでございます。

つきましては、2ギガ、5ギガ、20ギガ、ここについてはドコモさんのahamoを採用してございます。こちらは低い水準となっております。

3ページを御覧いただきますと、50ギガと100ギガというところがございます。これは今回から取っているところでございまして、NTTドコモのahamo大盛りを採用しているところでございます。これは中位の水準となっているところでございます。

4ページにつきましては、2ギガ、5ギガ、20ギガの推移といったところもお示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5ページでございます。

こちらは最安料金を提供しているMNOにおけるスマートフォン4Gの比較というところでございます。こちら、2ギガと5ギガに関しましては、ソフトバンクのLINEMOのミニプランを採用してございます。20ギガがNTTドコモのahamo、50ギガから無制限までが楽天モバイルのUN-LIMIT VIIを採用してございます。

結果、2ギガについては低い水準、5ギガから無制限までが中位の水準という形になってございます。

グラフについては5ページ、6ページというところでございますし、7ページについては推移を付けさせていただいているところでございます。

続きまして8ページを御覧ください。こちらはMVNOのスマートフォンの4Gというところでございます。東京の場合はI I Jの料金を採用してございます。

その場合、2ギガと5ギガについては低い水準、20ギガについては中位の水準となっているところでございます。9ページはその推移を付けさせていただいてございます。

右肩10ページを御覧ください。こちらがシェア1位のMNOのスマートフォン5Gの比較というところでございます。こちら、4G同様でございますが、NTTドコモの料金を採用してございます。

2ギガ、5ギガ、20ギガについてはahamoを採用してございまして、低い水準となっているところでございます。

11ページにもございますが、50ギガと100ギガについてはa h a m oの大盛りを採用してございまして中位の水準、無制限のところにつきましては5Gギガホプレミアを採用してございまして、高い水準となっているところでございます。12ページはその推移でございます。

1ページおめくりください。右肩13ページを御覧ください。

こちらは、最安料金を提供しているMNOのスマートフォン5Gの比較でございます。これも4G同様というところでございますが、2ギガと5ギガにつきましてはソフトバンクのL I N E M Oのミニプランで、こちらのほうは低い水準となっているところでございます。20ギガはNTTドコモのa h a m o、50ギガから無制限までは楽天モバイルのUN-LIMIT VIIというところでございまして、20ギガから無制限までは中位の水準となっているところでございます。こちらが13ページ、14ページに棒グラフがございまして、15ページに推移となっているところでございます。

続きまして、右肩16ページを御覧ください。これはMVNOのスマートフォン5Gの比較でございます。こちらも4G同様、東京の場合はI I Jの料金を採用してございます。これは2ギガ、5ギガ、20ギガともに低い水準となっているというところでございます。17ページはその推移も付けさせていただいてございます。

1ページおめくりください。右肩18ページでございます。

ここからは固定系のサービスでございまして、まずはF T T Hでございます。こちらにつきましては、NTT東日本とI S PとしてのNTTドコモ、これを合算したもので料金比較をしたところでございます。

その場合、下り通信速度の1 M b p s当たりの料金で比較をいたしますと、東京が最も低い水準になっているというところでございます。

また1ページおめくりください。右肩19ページでございます。

固定電話でございますけれども、こちら、NTT東日本の固定電話に係る料金を採用させていただいてございます。この場合、中位の水準となっているところでございました。

20ページは御参考でございますが、調査対象事業者の一覧と購買力平価の数値を付けさせていただいているというところでございます。

事務局から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。

それでは、ただいまの説明につきまして、御発言御希望の方はチャット欄でお知らせくだ

さい。どうぞよろしく申し上げます。

それでは北さん、どうぞ御発言ください。

【北構成員】 野村総研の北でございます。説明ありがとうございます。

昨年に比べて、デュッセルドルフの料金が今回大きく上がっているということが目につきます。どうもシェア1位のキャリアがDTからテレフォニカに代わって、DTは3位に転落したということがあったようです。

この背景について、事務局のほうで何か御存じのことがありましたら御教示ください。恐らく、1位のキャリアが代わって料金が大きく下がったということは、テレフォニカが安い料金を出してシェアが変わったということなのかなと思います。

あと、欧州のキャリアは料金競争が行き過ぎて、軒並み経営が悪化して、5Gの投資をするところではないということになってしまっています。この料金比較もさることながら、各国のキャリアの経営状態についてももしっかりウォッチしていく必要があると思います。

以上でございます。

【新美主査】 ありがとうございます。重要な情報をいただきましたが、何かこの点について、事務局のほうは情報を持っていますでしょうか。

【中島料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。北先生、御質問いただきましてありがとうございます。

今、正におっしゃっていただいたように、デュッセルドルフの料金の推移につきましては首位交代の影響というところで、2020年度、2021年度が比較的料金の高い事業者が1位であって、2022年度は低い事業者が1位を取ったというところで、差が出ているというところについてはおっしゃるとおりかと思っております。

どうしてこのような首位交代が起こったのかについては、現状、持ち合わせているところはございませんが、MM総研でこちらのほう、何か把握しているものはございますでしょうか。

【MM総研】 MM総研です。すみません、詳細な理由は定かではないのですが、先ほど北様がおっしゃっていたような状況というものも影響しているというふうに考えております。

【新美主査】 ありがとうございます。その辺り、北さんもおっしゃったように慎重にウォッチしていく必要があるかと思っておりますので、今後とも情報をしっかり集めていただくようお願いいたします。

【中島料金サービス課課長補佐】 承知いたしました。ありがとうございます。

【新美主査】 ほかに御発言ございませんでしょうか。よろしいでしょうか。

それでは、どうもありがとうございました。続きまして、引込線転用による工事削減に係る状況について、事務局から御説明いただきたいと思っております。どうぞよろしくお願いいたします。

【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、引込線転用による工事削減に係る状況について御説明いたします。

まず、1ページ目でございます。引込線転用スキームに係る状況・課題について、事務局でまとめてございます。

まず1つ目、引込線転用につきましては、NTT東日本・西日本の引込線を利用する接続事業者・光コラボ事業者間で、利用者が事業者変更を行う場合に生じる引込線の新設・撤去工事を不要とすることを目的といたしまして、令和2年3月以降、関係事業者において協議を進めているところでございます。

本ワーキンググループにおきましては、報告書2020におきまして、「早期に実現されるよう協議の状況を注視していくことが必要」と指摘して以降、事業者間協議の状況を注視してきており、昨年の報告書2022におきましては、事業者間協議において合意が得られない状況を踏まえ、引込線転用スキームの範囲について整理を図った上で、「協議参加事業者6社においては、可能な限り早期に実現することが適当」「可能な限り、引込線転用スキームの実現に際しては多くの事業者が参加することが望ましい」といった提言を行ったところでございます。

以上の検討の方向性が示されて以降、総務省がオブザーバー参加しつつ、昨年秋以降、計6回にわたって事業者間協議が進められたところ、今般、引込線転用に係る実現方式等について、今月になりましたが、合意が得られた状況でございます。ですので、今後はNTT東日本・西日本及び関係事業者において、本スキームに係るシステムの仕様調整・改修等を今後速やかに進めていく予定でございます。

他方、事業者間協議の参加事業者からは、このスキームに全光コラボ事業者・接続事業者の参加が得られないという場合、本スキームの利用件数が低調となり、システム改修費等のコストを勘案するとコストメリットが得にくくなることや、また、本スキームの利用可否が事業者ごとに異なると、利用者への分かりやすい説明が困難になるといった指摘があったところでございます。

また、NTT東日本・西日本からは、卸元事業者として、光コラボ事業者に本スキームへ

の参加を義務づけることはなかなか難しいという意見もあったところでございます。

これらを踏まえまして、本スキームの運用開始に向け、協議参加事業者6社以外の卸先事業者・接続事業者の参加の在り方について、本ワーキンググループにおいても検討を進めるべきではないかと考えてございます。

続きまして2ページ目でございます。こちらは、転用スキームで合意した実現方法やスケジュール等について記載しております。

まず実現方式につきまして、今、実現しているフレッツ光・シェアドアクセス間の同時工事において用いているフローをベースにした案と、もう1つ、コラボ光における事業者変更において用いているフローというのが2つあるところでございましたが、双方を検討したところ、スキーム実現までに要する時間、また接続事業者・卸先事業者双方のコスト負担等の観点から協議を進めた結果、後者の事業者変更ベースを基に一部簡素化した運用フローに合意いただいたところでございます。

下に、現時点で想定されるスケジュールを記載してございます。今、事業者間協議が整ったところでございますので、今後、システムの詳細検討ですとか、協議参加事業者以外の事業者との調整を進めまして、仕様を確定させ、そこからシステム開発を行う期間として、約1年というところを想定し、令和7年2月の運用開始という形で、今、進めていただいているところでございます。

続きまして3ページ目でございます。卸先事業者・接続事業者の参加の在り方について記載してございます。

まず1つ目が、卸先事業者の参加に向けた論点でございます。

卸先事業者については、現在800社ぐらいございますところ、事業規模、事業形態は区々であることを踏まえまして、卸先事業者の団体におきまして、様々な卸先事業者から本スキームに参加するに当たっての課題等を整理いただきつつ、NTT東日本・西日本と卸先事業者の団体の間で連携して、課題の解決・軽減を図っていくべきではないかと考えてございます。

また、事業規模や事業形態の観点からコスト面での障壁が低いと思われる事業者につきましては、利用者利便の確保等の観点から、速やかに本スキームに参加すべきではないかと考えてございます。

いずれにいたしましても、NTT東日本・西日本におきましては、本ワーキンググループでの議論も踏まえつつ、必要に応じ総務省の協力も得て、卸先事業者との本スキーム導入に

係る協議を進めるなど、御先事業者の速やかな参画を図っていく必要があるのではないかと、また、その際、本スキームが御先事業者において十分活用されるよう配慮すべきではないかと考えてございます。

そして、2つ目でございますが、接続事業者の参加に向けた論点でございます。

一部の接続事業者におきましては、NTT東日本・西日本などにおいて原則的に採用している「コンセント渡し」——下の図の左側です、だけではなく、右側の「キャビネット渡し」を用いているという状況でございます。

キャビネット渡しの引込線を本スキームの対象にするためには、コンセント渡しとの設備の形態の違いによる課題がございまして、本スキームにおいては、キャビネット渡しの形態の引込線につきましては、コンセント渡しを利用する事業者に転用することは想定されておりません。今後におけるキャビネット渡しの形態の取扱いについて、併せて検討すべきではないかと考えてございます。

4ページ目につきましては、工事費等をまとめたものでございますので御説明は割愛しまして、資料の説明は以上でございます。よろしく申し上げます。

**【新美主査】** ありがとうございます。

それでは、ただいまの御説明について、コメント等御発言のある方はチャット欄にてお知らせいただきたいと思います。どうぞよろしく申し上げます。

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。接続事業者の参加に向けた論点として、最後にご説明いただいた点について、事業者間で合意が取れれば、もちろんだのような扱いにするのも結構だとは思いますが、この話はやはり、例の残置回線の問題とも関係していて、コンセント渡しはどうしても撤去の際にも宅内立入りの工事が必要になるということで、非常に撤去コストも高くつくという工事方式です。これが残置回線がかなりたまっていることの理由の一つにもなっている可能性があり、ケーブルテレビ事業者ですと壁面端子が責任分界点という言い方になっているかと思いますが、責任分界が明確であることに加えて、やはり転用に限らず、色々な場面のコストを総合して安くつくようにという観点で、きちんと業界で標準化ということをお考え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。要望ということで承らせていただきます。

では続きまして、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した。私からは、やはり総務省、それからNTT東日本・西日本に対するお願いという形になろうかと思えます。

今般、非常に長期の交渉を含めた形でまとまったと思いますが、関係事業者、総務省の御尽力、感謝いたします。

今後の議論においてはやはり、利用者の利便性向上など、利用者利益というものが非常に重要であるといった観点から、ぜひ卸先事業者に対して、積極的に今回のこの枠組みの中への参加を促していただければと思います。

つきましては、その際、卸先事業者にも諸事情あろうかと思えますので、その点の加味もよろしく願いいたします。

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。今回の取組は、いろいろ苦勞されたが一步進んだというところまではよかったと思うのですが、今御指摘があったように、全ての卸先事業者の皆さんが参加してくださることが大切だと思っています。

それから、先ほどの相田先生の御指摘のキャビネット渡しとコンセント渡しの問題についても、やはり標準化していくことが、ユーザーからしても最終的には利益になると思えますので、そこは努力をしていただきたいと思っています。

それで、NTT東日本・西日本としては、光コラボ事業者に対して義務化をすることはできないとおっしゃっているようですが、やはり卸元事業者としての責任として、そこは卸先事業者を助けていながら、何とか解決するよう努力していただきたいと思いました。

以上です。

**【新美主査】** ありがとうございます。

それでは、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】** 関口でございます。3ページ目のコンセント渡しとキャビネット渡しのところについて、相田委員からも御指摘ございましたが、資料のアスタリスクにありますように、屋内配線の設備について、キャビネット渡しの場合は自社設備になるということで、この取扱いについては、早いうちに一定の整理をして解決策を提示することも必要だと思えますので、事務局には、そのような作業をしかるべきところをお願いできれば幸いです。

います。よろしくお願いいたします。

【新美主査】 ありがとうございます。

今、要望がありました。事務局としては今の要望についてはどうお考えですか。

【永井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。御指摘ごもっともでございます。本件につきましては、一つの論点といたしまして、総務省としても整理を図ってまいりたいと思っております。

以上でございます。

【新美主査】 ありがとうございます。

ほかに御発言ございませんでしょうか。よろしいでしょうか。

それでは、このテーマについては以上とさせていただきますと思います。

続きまして、固定通信市場におけるキャッシュバックやセット割引による不当競争の検証結果について、事務局から御説明をいただきたいと思っております。どうぞよろしくお願いいたします。

【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4に基づきまして、固定通信市場におけるキャッシュバックやセット割引による不当競争の検証結果について、御説明いたします。

まず1ページ目でございます。これまでの経緯と今次検証の条件をまとめてございます。

固定通信市場において8割を占めるF T T Hアクセスサービスについては、多くの事業者がキャッシュバックの提供、モバイル契約とのセット割引を実施することにより顧客獲得を図っているという状況を踏まえまして、MNO 3社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F T T Hアクセスサービス市場の競争環境を不当に歪めることにならないかという観点で、これまで検証を行っているものでございます。

前回は行いました検証では、NTTドコモ、ソフトバンクにおきまして、原価等が収入を上回るという結果になったものの、直ちに不当競争を引き起こす状況にあるとは認められませんでした。

一方で、NTTドコモ、ソフトバンクに対しましては継続的に検証を行うことが適当であるとされ、特にセット割引の扱いについて、各社の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とされたところでございます。

これらを踏まえまして、前回の本ワーキンググループにおきまして、この報告を求める内

容より精緻化した上で、改めてNTTドコモ、ソフトバンクに報告徴収を発出して、両社からいただいた内容を踏まえまして、下に記載されている、特にモバイル契約とのセット割引の考え方について整理をしたところでございます。具体的には、セット割引につきましてはFTTHアクセスサービスとモバイルサービス、それぞれの独立販売価格で按分するという形で、各社1対2から1対3といったところで按分するという形で整理いたしました。

また、工事費につきましても、派遣工事・無派遣工事という区分を勘案して、加重平均を取った形で工事費として原価収入に算入するという整理をしたところでございます。

続きまして、2ページ目でございます。

検証対象のプランと、原価及び収入の算定に用いる期間につきましては、前回までと同様、それぞれの最も契約数が多いプランを対象とし、また、期間につきましても4年間の原価と収入を比較する形で、今回も検証を行ってございます。

3ページ目と4ページ目が今回の検証結果でございます。

赤枠内は構成員限りとなっておりますので、数字を御確認いただければと思いますけれども、結論といたしましては、NTTドコモ、ソフトバンクの両社も原価等を収入額が上回っているという結果になりました。

続きまして5ページ目をお開きください。検証結果を踏まえた検討の方向性の案でございます。

今回の検証におきましては、NTTドコモ、ソフトバンクの2社につきまして、原価等が収入を下回っており、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は認められないという状況でございました。

他方で、依然として、両社が提供するFTTHアクセスサービス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、「利用している携帯電話会社とのセット割引があったから」という回答が多数を占めていること、また、サービス卸ガイドラインにおきましては、光サービス卸の適用を受けてサービスを提供する際に、適正なコストを著しく下回るような料金を設定することが電気通信事業法上問題となる行為とされているのみならず、特にMNOが提供するセット割引に関しまして、料金設定について懸念が生じたときには、MNO側が合理的な説明を行うことが求められるとされているところでございます。

これらを踏まえますと、KDDIを含めたMNO3社の固定系ブロードバンドサービス市場、移動系通信市場双方におけるシェアの推移等の今後の市場環境の変化、また、提供するセット割引・キャッシュバック等の実態等に鑑みまして、必要と認められる場合には再度

検証を実施することが適当ではないかと考えてございます。

また、再度の検証におきまして、これまで実施された検証の過程で整理された内容を反映して検証を行うため、「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」——こちらは令和元年に出したものでございますけれども、この文書について改定することが適当ではないかと考えてございます。

さらに、通信市場の動向といたしましては、モバイルサービス市場において、MNO各社がオンライン専用プランやその他廉価プラン等を含めた従来よりも低廉な料金プランを提供することにより、MNOとMVNOの料金プランの料金差が縮まっており、MVNOにとって価格優位性が低下しているという状況にあるところ、MNOとMVNO間のイコールフットィングを確保する観点から、MNO 3社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について、実態を把握すべき状況にあるのではないかと考えてございます。

6 ページ目に移りまして、こちらは前回の会合におきまして構成員の先生方からいただいた意見等をまとめております。また、関係する意見募集におきまして、MVNO各社からセット割引等の影響等を指摘する意見が出てきておりますので、まとめてございます。

これらを踏まえまして、6 ページ目の一番下でございますが、現在モバイルスタックテストにおきましては、固定通信サービスとのセット割引を検証における原価に算入しない扱いとしてございますが、本ワーキンググループにおける不当競争の検証上の按分の考え方を踏まえて、セット割引を考慮して検証を行うべきではないかと考えてございます。

7 ページ目以降は参考資料でございますので、説明は割愛いたしまして、この資料の説明は以上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】** 御説明ありがとうございます。

それでは、ただいまの説明につきまして、コメント等発言のある方はチャット欄にて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いたします。

中央大学の西村さん、どうぞ御発言お願いいたします。

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

5 ページ目に記載いただいた、検証結果を踏まえた検討の方向性の案については、これで結構だというふうに思っております。

一点気をつけておかなければならないのは、やはり固定通信分野の検証とモバイルのスタックテスト両方の関係性だと思います。今後さらに重要になってくるかと思えますし、そ

の適正かつ透明性のある運用も必要になってくると思います。

今回、事業者の提供されたデータに基づいて、このような形で会計上のお金の流れが分かったということですが、やはり今後も、特にMVNOのモバイル市場における競争単位としての位置づけは非常に重要でございますので、引き続き、固定・モバイル両方での検証の適正な運用を希望している次第でございます。

以上でございます。

**【新美主査】** ありがとうございます。コメントとして扱わせていただきます。

ほかに御発言御希望の方、いらっしゃいますでしょうか。よろしいでしょうか。

今の西村さんの御発言について、事務局から何かございますでしょうか。

**【永井料金サービス課課長補佐】** 事務局でございます。ありがとうございます。

今いただいた意見、ごもっともかと思えます。事務局といたしましても、今後モバイルのスタックテストとの関係も考慮しながら、引き続き適正な検証を行ってまいりたいと思っております。

以上です。

**【新美主査】** ありがとうございます。

ほかに御発言の御希望がないようですので、このテーマについては以上とさせていただきます。

それでは続きまして、検討の方向性（案）ということで、まずは既往契約に関する事項について事務局から説明をいただいて、その後議論に入りたいと思います。

それでは御説明、事務局からよろしく願いいたします。

**【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、資料の5に基づきまして、既往契約に関する事項に係る検討の方向性（案）について説明させていただきます。

それでは、右肩1ページを御覧ください。まず、電気通信事業法に基づく規律と既往契約に関する制度についてでございます。

電気通信事業法の一部を改正する法律の施行日、2019年10月1日というところでございましたけれども、それより前に約された事業法第27条の3の規定に適合しない条件の契約、これを「既往契約」と呼んでおりますけれども、こちらにおきましては、具体的には不適合拘束条件を約する契約、不適合利益提供等を約する契約、この2種類があったところでございます。

この既往契約につきましては、契約の更新の際に適合契約に移行することが原則という

ところでございますけれど、適合契約への移行が不利となるおそれのある利用者がいらっしやるというところがございますので、当分の間、更新することが特例として認められてきたというところがございます。

しかしながら、既往契約の早期解消を図るという観点から、2022年1月に省令改正を行いまして、既往契約の更新の特例について2023年末をもって廃止する方針等の規定の追加を行ったという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、これまでの既往契約の早期解消に係る取組についてのまとめでございます。

また、昨年の報告書2022以降の主な取組といたしましては、一番下にございます9月30日というところがございますが、KDDIが、端末の購入を条件とする通信料金割引に係る不適合利益提供を解消したというところがあったところがございます。

1ページおめくりください。右肩3ページでございます。

こちらが、2023年3月末時点のMNO3社の既往契約の状況というところがございます。まして、まとめているのが下の表というところがございます。

MNO3社におきましては、違約金を全て撤廃し、利用者の方に不利な既往契約は全て解消しているという状況でございます。

また、不適合利益提供等につきましても、2023年9月までに自然解消が見込まれているという状況、また不適合拘束条件につきましても、2023年12月までに解消が見込まれているという状況でございます。

右肩4ページ、5ページにつきましては参考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ます。

それでは、ページを飛んでいただきまして、右肩6ページを御覧ください。

こちらは、第27条の3に不適合な3G契約の状況というところがございます。

3Gサービスにつきましては、2022年3月末をもちましてKDDIがその提供を終了しているところがございます。不適合の3G契約の残存数というものも順調に減少してきているというところがございます。

今後も、ソフトバンクが2024年1月末に、NTTドコモが2026年3月末に、それぞれ3Gサービスの提供の終了を予定しているところがございますので、減少傾向は今も続いていくと見込んでいるところがございます。

それでは、右肩7ページにつきましては、これまでの事業者の意見をまとめているところ

でございますので説明は割愛させていただきまして、右肩 8 ページを御覧いただければと思います。

まず、現在の状況というところにつきましては、先程来、出てきているところでございますが、MNO 3 社の既往契約につきましては、利用者にとって不利な不適合条件というものは全て解消しているというところでございます。

残る既往契約につきましては、利用者にとって有利な不適合拘束条件と不適合利益提供等というところがございますけれども、これもNTTドコモが4G契約につきましては2023年12月までに解消というところがございますし、KDDIとソフトバンクは2023年9月までに解消を予定しているというところございました。

また、MNO 3 社以外の事業者につきましては、一部で不適合拘束条件を有する契約が残存しているというところもございますけれども、前年同期比で比べますと約半減というところにもなっておりますので、今後もサービス終了等によって自然解消していくところがございますし、また、既往契約の更新に係る特例の廃止をすることによりまして、2024年以降順次解消が見込まれるところがございます。

つきましては、(2) というところで、今後の方向性というところがございます。

総務省におきましても、不適合拘束条件の解消時期として設定をいたしました2023年末をもちまして、既往契約の更新に係る特例を従前どおり廃止するように規定の整備を行うことが適当ではないかとしているところがございます。

事務局から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。

それでは、ただいまの御説明について、コメント等御発言のある方はチャット欄にてお知らせいただきたいと思います。どうぞよろしく申し上げます。いかがでしょうか。

大橋さん、どうぞ御発言をお願いします。

**【大橋構成員】**      一言、ここまで既往契約についてしっかり取り組まれて、最後エグジットまで持っていただいた事務局に感謝申し上げますという、その一言だけです。ありがとうございます。

**【新美主査】**      ありがとうございます。

ほかに御発言御希望の方ございましたら、どうぞよろしく申し上げます。

よろしいでしょうか。私も大橋さんに全く同感ですので、さらによりよいものをつくっていただけたらと思います。

それでは、このテーマは以上でよろしいでしょうか。ありがとうございました。

それでは続きまして、検討の方向性（案）ということで、第2番目の覆面調査の結果に関する事項について、事務局から御説明いただきたいと思います。その後、議論を進めたいと思います。

それでは事務局、どうぞよろしく申し上げます。

【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6に基づきまして、覆面調査の結果に関する事項に係る検討の方向性（案）について、説明をさせていただきます。

それでは1ページおめくりください。右肩1ページでございます。

こちらは報告書2022以降の状況というところでございまして、それ以降の取組について、まとめているところでございます。

総務省におきましては、報告書2022での御提言を踏まえまして、MNO4社に対しまして、事業法第27条の3の規律の遵守に係る取組を行うことですか、あと端末購入プログラムに関する取組等について要請を実施したところでございます。

また、MNO4社におきましても、そういった要請を受けまして、特に端末購入プログラムに関する取組方針等について表明をしていただいたというところがございました。

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、前回会合でも説明させていただきました2022年度の覆面調査の結果についてでございますので、本日はその説明は割愛させていただければと思っております。

1ページおめくりいただければと思います。右肩3ページでございます。

こちらは上限2万円規制の遵守状況に関する現状というところでございます。1ポツでございますけれども、端末の値引き等の利益提供を行う場合には、セット購入に対しても、また端末単体購入に対しても、同条件で行うものについては上限2万円規制の対象外となっておりますけれども、その場合、端末単体購入として、きちんと端末販売、利益提供の実態が伴うというところが必要になってくるというところがございます。

そういうところを踏まえまして、2022年度も覆面調査を実施したところでございます。

結果、2021年度の調査結果と比較いたしまして、全体的には改善傾向ということでございまして、特に楽天モバイルについては大幅な改善が見られたということでございました。他方で、MNO3社につきましては一定数の違反と判断される事案が確認されたところ

でございます。

その累計といたしまして、まず、非回線契約者に対する端末単体販売拒否につきましては、今回見つかった事案が2件というところございまして、こうした行為が不適切との認識もある程度浸透してきていると考えられるのではないかと考えているところでございます。

また、非回線契約者に対する端末購入プログラムの提供拒否についても、1件というところになってございますので、こちらも同様に、こうした行為が不適切との認識が浸透してきているのではないかと考えられるところでございます。

他方で、回線契約を条件とする2万円の上限を超える利益提供の提示につきましては、今回の2022年度調査の中で違反と判断される事案の大部分を占めているというところがございます。

これにつきましては、MNO4社からは、販売店の店員の誤認識等によって、利用者に誤解を与える説明を行ったことが原因である旨の回答があったところでございます。

また、これらの状況を踏まえまして、MNO4社においても、販売現場におけるセット購入を条件とする端末値引きというものと、端末単体販売での値引きというものの値差が、2万円という認識、説明といったものがいまだに徹底させられていないところがあるのではないかと考えられるところでございます。

右肩4ページから11ページまでが、それぞれの覆面調査の事案とか図示というところもございまして、御参考というところで説明は割愛させていただきます。

それでは、右肩12ページを御覧いただければと思います。

こちらは、総務省の要請に基づきまして、端末購入プログラムに関するMNO4社の取組についてまとめたところでございます。

報告書2022での御提言を踏まえまして、総務省から昨年9月22日に、MNO4社に対しまして、特に端末購入プログラムに関する取組といたしまして、利用者への正確な説明、周知徹底ということについて最大限努力を行うこと等を要請したところございました。

それを受けて、MNO4社の取組というものを、この12ページから右肩13ページにかけてまとめておりますので、こちらのほうは御確認を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、2ページおめくりいただきまして、右肩14ページを御覧いただければと思います。

こちらは、端末購入プログラムの提供条件に関するプログラム加入者の理解度というところ

ころでございます。

下のグラフを御覧いただきますと、まず、青の部分というのが正しく理解されている方の割合でございます、オレンジの部分、ちょっと薄いオレンジでございますが、間違った理解をしている方の割合で、灰色の部分につきましては、知らない、分からないという方の割合ということになってございます。

また、上の方の棒が年数としては古く、下の方が新しいということになっている中で、このグラフを御覧いただきますと、全体的にだんだん青の割合が下の方になるにつれて少なくなっているというところが見て取れるかなと考えてございます。

1 ページおめくりください。右肩 1 5 ページでございます。

こちらはプログラムの非加入者、これから端末購入プログラムに入ろうかに関心を持っている方ということで、こちらの方の理解というところでございます。

グラフの色合いにつきましては先ほどと同様というところございまして、こちらはだんだん青の割合が下の方に行くにつれて増してきているというところが見て取れるかと思えます。

1 ページおめくりください。右肩 1 6 ページでございます。

覆面調査に関する検討の方向性というところございまして、まずは上限 2 万円規制の遵守の徹底についてというところでございます。

端末単体購入に対しても行うとしている利益の提供につきましては、実態として非回線契約者への端末販売等が適正に行われていない場合には、上限 2 万円規制の対象となるというところございました。

また、この上限 2 万円規制は、事業者とか販売代理店を直接規律対象としているというところでございますけれども、そのほか、事業法第 2 7 条の 4 に基づきまして、販売代理店に対する指導等、委託に係る業務の適正かつ確実な遂行を確保するために必要な措置を講ずる義務というものが事業者には課せられているというところがございます。

MNO 4 社が、今回の覆面調査の結果に対しまして、販売代理店の店員の誤認識等により利用者に誤解を与える説明を行ったことが原因であるという旨の回答をしていることを踏まえ、MNO 4 社においては以下の 4 つの措置を講ずるべきではないかとしているところがございます。

まず 1 つ目につきましては、販売代理店と利用者との間で誤解が生じないように、例えば単体販売の価格を明示している店舗の広告物等を活用した説明の徹底をしていくべきではな

いかというところ。

2点目が、販売代理店、またスタッフ一人一人に対する教育・研修・指導の徹底・強化というところ。

3点目が、出張販売を含めた形での独自覆面調査の実施、また、その結果のフィードバックを行うことによって、不適切な事案を防ぐための対策・体制の強化をしていくというところ。

4点目が、1ページおめくりいただいて右肩17ページの冒頭でございますけれども、手数料奨励金等や評価指標が上限2万円規制の違反を助長し得る形になっていないかというところについて、継続的な見直しを実施していくというところでございます。こちらの措置を講ずるべきではないかとしているところでございました。

続いて、17ページの冒頭の矢じりのところでございますが、総務省におきましても引き続き、覆面調査等を通じまして、販売現場において不適切な行為が行われていないかを確認することが必要ではないかとしているところでございます。

その際、総務省が開設しております販売代理店に関する情報提供窓口に寄せられた通報内容といったものも活用しながら、一斉調査を実施していくべきではないかとしているところでございます。

続きまして、端末購入プログラムに関する取組というところでございます。

この端末購入プログラムに関しましては、非回線契約者への提供拒否が不適切との認識が一定程度浸透していると考えられるところでございます。

他方で、端末購入プログラムの提供条件に関する理解度につきましては、プログラムの非加入者につきましては正しい理解が浸透しつつある状況と言えるところでございますけれども、プログラム加入者の理解度については必ずしも高いと言える状況にはなっていないという状況にございました。

これは、加入時等においては一定程度理解をするといったところがあるものの、加入後ある程度の時間の経過をするにつれて、その理解が徐々に薄まってきている可能性がある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。

こうしたことを踏まえまして、MNO4社におかれましては、利用者に対する真の理解を図るというところが必要だと考えますので、利用者に対する正確な説明、周知の徹底等の一環といたしまして、例えば利用者接点のチャネルにおける表示や案内ですとか、メール、SMS等による定期的な案内等、こういった努力を継続することが必要ではないかとしています。

るところでございます。

18ページ以降は、これまでの議論をまとめている部分となりますので、説明は割愛させていただきます。

事務局からは以上でございます。

**【新美主査】** 御説明ありがとうございます。それでは、ただいまの説明につきまして、コメント等、御発言を御希望の方はチャット欄にて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いたします。

それでは大谷さん、どうぞ御発言をお願いいたします。

**【大谷構成員】** 日本総研の大谷でございます。こちらの資料についても、丁寧に分析していただきましてありがとうございます。

少し驚きましたのが、14ページから15ページにかけてのグラフでございます。特にプログラムに加入した経験のある方については、プログラム加入の条件として回線契約がなくても加入できるという事実に関して、認識が広がるどころかむしろ減ってしまっているというところ、やはり簡単に認識というのは変わってってしまうというか、一旦端末を手にしてしまうと、そのことについての関心を持続させるということは逆に難しくなるというのが、15ページとの比較でも分かってくるのではないかと思います。

やはり、それぞれのMNOの皆さんには、こういった利用者の認識不足ということを十分認識した上での対応が必要になってくるのではないかと思います。

比較的認識があるとされている、この15ページのほうの表ですけれども、プログラムの非加入者につきましても、「全く知らない」と答えている人と、回線契約がないと加入できないという誤解をしている方を合わせますと、半数以上の方がそういった認識違いをされているということですので、やはりこの事実は重たく受け止める必要があるのではないかと思います。

他方で、やはり周知の効果は少しずつながら出ているという見方も、この15ページから見ることができますし、14ページのほうも、誤解されている方の数はどちらかという減ってきていると。正しく認識している人も少ないですけれども、誤解している人も減ってきているという傾向がありますので、やはり周知の努力というのはどこかで形になるということを受け止めていただければありがたいと思っております。

事務局のほうで御説明いただいた16ページ以降の整理については全て賛同でございます。このような取組をきめ細かく持続させるということが、この問題についての唯一の解

ではないかと思っております。

なお、3ページのところでまとめていただきましたように、上限2万円の価格差、その認識や説明を徹底できていないという分析がありますけれども、やはり販売する側というのは、認識はしていたとしても、それとは異なるベクトル、つまり単体では売りにくい、それから端末値引きによって回線契約を獲得するというところへの強いベクトルが働いている中では、何らかの説明をしても、それが十分に周知出来づらいという状況があると思っておりますので、それを踏まえた対応が必要になってくると思われまいます。引き続きよろしくお願ひしたいと思ひます。

以上、コメントでございました。

**【新美主査】** どうもありがとうございました。

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。

ありがとうございました。それでは、このテーマは以上にさせていただきます。

続きまして、本日最後のテーマということになりますが、検討の方向性（案）、電気通信事業法第27条の3に関する見直しについて、事務局から御説明いただき、御議論を賜りたいと思ひます。

それでは、事務局のほうからよろしく御説明お願ひします。

**【中島料金サービス課課長補佐】** 事務局でござひます。それでは資料7に基づきまして、電気通信事業法第27条の3に関する見直しに係る検討の方向性（案）について、説明させていただきます。

1ページおめくりください。右肩1ページでござひます。

まず、改正法の概要というところでは、2019年以前の携帯電話市場におきましては、人気端末の購入に対する過度な利益提供による利用者の誘引、また行き過ぎた囲い込みの契約というものが横行しており、通信サービスの適正な競争が阻害され、携帯電話料金が高止まりしていたということがござひました。

こうした状況を是正するためにも、改正電気通信事業法が2019年10月に施行されたところでござひます。

この改正法においては、通信料金と端末代金の完全分離、行き過ぎた囲い込みの禁止といったものの規律が導入されたというところでござひます。

また、この改正法の附則におきまして、法律の施行後3年を経過した場合には、改正条項の施行状況について検討し、必要に応じて所要の措置を講ずるといった検討条項も定めら

れていたというところでございます。

続きまして、2というところで、改正法の施行状況というところでございます。

改正法の施行以降、MNO 3社が低廉な新料金プランの提供を開始し、楽天モバイルやMVNOから低廉かつ多様な料金プランが数多く提供されることになりました。これによって乗換えが活発化し、新料金プランへの移行というものも約5,000万件となっているところでございます。

他方で、通信料金収入を原資とする端末の大幅な割引による顧客獲得に依存するビジネスモデルがいまだに主流となっており、MNO 3社の寡占構造も大きくは変わっていないというところでございます。

こうした状況を背景といたしまして、先ほどの覆面調査の結果にもございましたが、いまだ7.7%の店舗で違反と判断される事案等が確認されるわけです。上限2万円規制を逸脱する事案も引き続き発生しているというところでございますし、この端末の大幅割引によりまして、転売ヤー、またサービス利用意思を伴わない乗換えといった不健全な事象というものが発生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2ページでございます。

こちらは、この施行状況を踏まえまして、見直しの基本的な考え方というものを示しているところでございます。

先ほどの施行状況を踏まえますと、料金・サービス本位の競争というものはいまだに不十分と言えるということでございますので、通信料金と端末代金の分離、行き過ぎた囲い込みの禁止といった改正法の考え方が現時点でも妥当ではないかと考えられます。そのため、引き続きこの考え方を維持することが適当ではないかとしているところでございます。

また、今もなおMNO 3社が9割近いシェアを有する寡占的な市場というところを踏まえますと、他の事業者の競争力を高める環境の整備というものは引き続き必要なのではないかとしているところでございます。

また、改正法の施行後3年が経過する中で、制度運用上の課題等も指摘されているというところでございます。これまでの本ワーキンググループでの議論を踏まえまして、上限2万円規制、また継続利用割引規制、あと指定事業者の範囲といったところにつきまして、見直していくことが必要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3ページでございます。こちらからが各論という部分で

ございます。

まず1番ということで、上限2万円規制についてでございます。

(1)の潜脱行為の防止でございます。この上限2万円規制につきましては、その導入後の一定期間は規制の導入効果が表れていたというところでございます。

しかしながら、いわゆる白ロム割というものが始まったことによりまして、再び大幅な端末値引きというものが行われるようになってきたところでございます。

結果、実質的に2万円を超えるような利益提供を行うといった違法行為が発生するところもございましたし、いわゆる転売ヤーというものが跋扈するという不健全な事象も発生しているところでございます。

このような状況を是正するためにも、通信サービスと端末のセット販売に係る白ロム割というものは規制対象とすることが適当ではないかとしているところでございます。

なお、割引の基点である対照価格につきましては、現行制度上、複数の価格が設定されている場合には最も高い価格が採用されるというふうになってございまして、調達価格との比較がないというところでございます。

この場合、事業者の方で価格を不当に抑制することによって規制の潜脱が行われるというおそれもあるところでございますので、複数の価格を設定する場合であっても、対照価格が調達価格を下回らないように見直すことが適当ではないかというふうにしているところでございます。

続きまして、1ページおめくりください。右肩の4ページでございます。こちらは上限額の見直しについてでございます。

1ポツにつきましては、規制制定当時の上限価格の設定の考え方をお示しているところでございます。

2ポツからでございますけれども、先ほど基本的な考え方のところでお示しさせていただきましたとおり、改正法の考え方を踏襲するというところでございますので、この上限額につきましても、その算出方法を踏襲することが適当ではないかとしているところでございます。

また、この算出に当たりましては、施行時と現在とではモバイル市場の状況も異なっているところもございますので、いわゆる最新のデータというところで、この2019年の改正法以後、この施行状況を見ながら見直しを図っていくという観点から、まさに2020年度から2022年度までの3年間の平均値を用いたデータを使うことによって算出すること

が適当ではないかとしているところでございます。

この場合において、規制導入時には算出した額に将来の値の変更を考慮した点というところがあったところでございますけれども、今回、その変更を考慮するというところについて、考慮する必要があるのかどうかというところについて検討したところがございます。

現在、MN03社のARPUというものにつきましては減少傾向にあるというところがございますけれども、一部の事業者の方からは、2022年の途中から増加の兆しがありますよといった報告もあったところございました。

また、端末平均の使用年数も長くなってきているというところもございますけれども、各社とも転売ヤー対策というところも含めまして、端末購入サポートプログラムの加入率の上昇も見込まれるというところがございますので、将来の値の変動の方向性といたしまして、一意に特定することはできないのではないかと考えているところでございます。

そうしたことを踏まえすと、こういった変更について、今回については考慮しないことが適当ではないかとしているところでございます。

以上の考え方をもちまして、平均的な利用者1人の通信料収入から得られることが期待される利益というものを算出いたしますと、約4.1万円というふうになるところでございます。利益の提供に関しましては、この利益の範囲内で行うことが適当でございますので、その算出額の内数でございます4万円とすることが適当ではないかとしているところでございます。

なお、このような見直しを図ったにもかかわらず、今後も過度の端末値引きの誘引に頼った競争慣行から脱却できないといった場合には、通信サービスと端末販売の在り方を含めた検討が必要ではないかというふうにしていただいております。

1ページおめくりください。右肩の5ページでございます。ここからは、上限2万円規制の例外規定の見直しというところでございます。

現状、上限2万円規制の例外として、3つの例外が特例といった形で認められているところでございます。

まず1つ目が、不良在庫端末の特例というところでございます。これは、具体的には製造が中止されていない端末につきましては、最終調達日から24か月経過した後は対照価格の半額まで値引きが可能ということでございますし、製造が中止された端末につきましては、最終調達日から12か月経過した後は対照価格の半額まで、24か月経過した後は対照価格の8割まで値引きが可能というふうになっているところでございます。

また、この特例を受けるためには、総務省に対して事前確認手続等を行う必要があるというところがございます。

これにつきまして、一部の事業者の方からは、その手続の簡素化を求めるといった意見もあったところございましたし、また、その手続の過程において手続違反となったような事例は存在しなかったということがございましたので、そういったところを踏まえれば、手続の簡素化を含めた制度の合理化を図っていくことが適当ではないかとしているところがございます。

続きまして2つ目でございますけれども、廉価端末特例というところがございます。

この廉価端末につきましては、もともと利益の提供の上限額を制定当時2万円と定めたことに伴いまして、2万円までの端末につきましては廉価端末といたしまして、対照価格以上の利益の提供を認めないとしていたところございました。

今般、その上限額を4万円と定めるということがございますれば、この特例の枠組み自体を変更する必要性は認められないというところがございますし、新たな上限額での4万円と同額までの端末を廉価端末とすることが適当ではないかとしているところがございます。

続きまして、1ページおめくりください。右肩の6ページでございます。

3つ目でございます。通信方式変更／周波数移行に対応するための端末の特定についてでございます。

こちらにつきましては、特定の通信方式を用いた通信サービスの利用者が新たな通信方式に迅速に講じてもらうため、対照価格までの利益の提供を可能とするといったところがございます。

現在、端末市場の方を御覧いただきますと、低価格帯の端末というものも継続的に販売されているという状況もございますし、中古端末につきましても、その販売台数の継続的な増加、また販路の拡大といったところによりまして、中古端末市場の拡大もしているというところがございます。

こういった状況も踏まえますと、利益の提供の上限額の原則でございます、新たな規律でいけば4万円というところがございますけれども、そういったところの範囲内で利益の提供を行ったとしても、特定の通信方式を用いた通信サービスの利用者の迅速な以降に著しい支障となるとは考えにくい状況と思っているところがございます。

また、高価格帯の端末の販売割合が、改正法施行時と比較いたしまして著しく高いというところも踏まえますと、この特例の目的を超えた利益の提供が行われるおそれも高まって

いるところでございます。

こうした状況を鑑みると、この特例について廃止をすることが適当ではないかとして  
いるところでございます。

ただし、現在この特例を利用いたしまして、3Gから4Gないしは5Gというふうな形に  
移行を進めている事業者がいらっしゃるというところでございまして、そういった事業者  
がいらっしゃる中でこの特例を廃止するというにつきましては、その事業者に対し追  
加的な負担を生じさせるというところ、また利用者の方にも無用の混乱を引き起こすおそ  
れというところもございますので、この移行につきましては経過措置として存置すること  
が適当ではないかとしているところでございます。

続きまして1ページおめくりください。右肩の7ページでございます。こちらは継続利用  
割引規制に関するところでございます。

この継続割引規制につきましては、もともと行き過ぎた囲い込みの禁止の1つとして規  
定されているものでございますけれども、一部の事業者の方から、本来意図せぬ割引が含ま  
れていて、規制の適正化を図るべきではないかといった御意見があったところでございま  
す。

この継続利用割引につきましては、契約時点において将来の継続利用に応じた割引を行  
うことを約することが、長期にわたって利用者を拘束することになり得るということす  
ので、規律対象としていたところでございます。

ただ、現行制度におきまして、契約を一定期間継続していたことに応じて、利用者に対し  
行われる利益の提供を規律対象としたことによりまして、①でございますが、契約時点に  
おいて将来の継続利用に応じた割引を行うことを約していない場合ですとか、②といたし  
まして、料金割引が適用されることの判定に一定期間を要する場合、こういったケースも継  
続利用割引に該当するというところになっていくところでございます。

ただ、これらのケースにつきましては、通常、長期にわたり利用者を拘束する行為とまで  
は言えないと考えてございますので、継続利用割引の規律対象といたしましては、やはり契  
約時点において将来の継続利用に応じた割引を行うことを約することで、長期にわたって  
利用者を拘束するものに限定することが適当ではないかとしているところでございます。

また、現行制度におきましては、通信料金割引以外の利益提供については認められてい  
るところでございますけれども、本来の制度趣旨を踏まえれば、こうした利益提供についても  
認めないとするのが適当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。右肩の8ページでございます。こちらからが、指定事業者の範囲についてというところでございます。

現在、指定事業者といたしましてはMNO 4社、またその特定関係法人、あと利用者の数が100万契約を超えるMVNO、こちらの事業者を指定しているところでございます。

ただ、こちらにつきましても、一部の事業者から、MNOと比較して事業規模の小さい独立系MVNOにとっては、規制の遵守コストが相対的に大きいというところ、また、改正法施行時と比較をいたしまして、MVNOの競争力が低下しているということを踏まえまして、この指定事業者の範囲の見直しを行ってほしいという御意見があったところでございます。

この改正法の施行前につきましては、MVNOのシェアは確かに年1.2%ほど伸びを見せていたところでございますが、施行後はほぼ横ばいということで、施行前の勢いはなくなっているところでございます。

また、MNOの新料金プランの導入によりまして、MVNOさんにおける従前の価格優位性が低下しているというところもございます。こうしたところを踏まえれば、MVNOのMNOに対する相対的な競争力というものは低下している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。

1 ページおめくりください。右肩9ページでございます。

このような状況を踏まえれば、現時点においてMVNOの競争への影響というものは少ないと考えられることから、MVNOにおける規制事業者の範囲というものを見直すことが適当ではないかとしているところでございます。

この場合において、2020年7月、楽天モバイルが料金プラン改定を行った際には、他の事業者の事業戦略に一定の影響を与えたというところがございます。

こういうところを踏まえまして、改定時の楽天モバイルの契約数が約500万という公表もございましたので、そういった程度の契約者さんを有する場合には、事業者間の適正な競争関係に及ぼす影響が少なくないと考えられるところがございまして、これはMVNOの指定対象範囲を4%、これが約500万人相当というところでございますけれども、そちらのほうとすることが適当ではないかとしているところでございます。

ただし、MNOの特定関係法人であるMVNOにつきましても、潜脱の防止の必要性に変化はないというところでございますので、引き続き指定対象とすることが適当ではないかとしているところでございます。

続きまして4番、その他というところでございます。

(1)で、サービス利用意思を伴わない乗換えの抑止というところでございます。

専らMNPを行うことを目的とした、サービス利用意思を伴わない乗換え行為、いわゆる「踏み台」行為というものが発生し、事業の妨げになっているという意見が一部の事業者からあったところでございます。

この踏み台行為が行われた事業者にとりまして、通常の申込みと踏み台行為による申込み、これは申込み時点で判別することは非常に困難ということがございます。ついては、踏み台行為が行われた事業者としては、こういった踏み台行為というものを排除するためには、何らかの乗換え障壁というものを設ける方向に寄らざるを得ないというふうにごえられるところでございます。

しかしながら、この方法につきましては、乗換え障壁の低減を目指してきたこれまでの考え方と相反するところでございますので、望ましい方向とは言えないというところでございます。

1ページおめくりください。右肩の10ページでございます。

この踏み台行為、そもそも発生する主たる原因といたしましては、MNPによる新規加入の優遇があるというところを踏まえますと、基本的には原因者側においてこれを防止するための措置を講ずる必要があるのではないかとというふうにごえられるところでございます。

例えば、他事業者において事業の妨げとなっている事実が判明したにもかかわらず、他事業者への踏み台行為を防ぐための適切な措置というものを講ずることなくMNPによる新規加入を優遇するということは、業務改善命令の対象となり得るという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としているところでございます。

続きまして(2)、販売代理店によるSIMのみ新規契約における利益提供の考え方についてでございます。

このSIMのみ新規契約に関しましては、一部の事業者等から、販売代理店において規制の潜脱となるようなキャッシュバックが行われている旨の報告があったところでございます。

現行制度上は、事業者が行う利用者への利益の提供額というものと、事業者から販売代理店への奨励金の額、こちらの合計が利益の提供額の上限、現状規定であれば2万円を超えるものにつきましては、事業法第27条の3の潜脱行為といたしまして、業務改善命令の対象になるとしているところでございます。

ただ、この業務改善命令は、今、事業法第29条に規定しているところでございますけども、この規定は電気通信事業者のみを対象としているところでございますので、販売代理店をこの第29条第1項に基づく業務改善命令の対象とするということは、今現状できないということになっているところでございます。

しかしながら、事業法第27条の3の潜脱行為については、主体によって潜脱の有無が変化するというものではないと考えているところでございます。そのため、潜脱行為となる行為が等しく規律されるべきものであるものの、これまでその扱いがガイドライン上明確になっていなかったというところでございます。

今般、その扱いを明確にする必要が生じたというところがございますので、こうしたことも踏まえまして、販売代理店による事業法第27条の3の潜脱行為が行われないう、これを防止するための実効的な措置を事業者さんが講ずることも、事業法第27条の4のいわゆる指導監督義務の中に含まれるということについて、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11ページでございます。

ただ、この場合において、事業法第27条の3におきましては、もともと廉価端末については、その端末の価格以上の利益提供が禁止されているというところもでございます。

こういったところに鑑みますと、MNOが自社で販売している最も安価な端末の売価を超える利益の提供が行われた場合には、先ほどの事業法第27条の3の潜脱行為となるおそれがあるというふうに考えられるところでございます。

こうした場合、事業者ごとに売られている端末の価格というものは区々でございまして、事業者ごとに異なる利益の提供額をもって潜脱行為の判断をするということも考えられるところではございますけれども、効果的に規律を執行するという観点から、その判断基準は一律であることが望ましいと考えているところでございます。

以上を踏まえまして、MNO3社が販売をしている最も安価な端末の売価のいずれもを超える利益を提供ということで、少し小さい字で書いてございますが、今回で言いますとKDDIの2万円というところがございます。こういった2万円を超えるような利益の提供について、潜脱行為となる蓋然性が相対的に高い行為といたしまして、ガイドライン上明確化することが適当ではないかとしているところでございます。

なお、こうした措置にもかかわらず、販売代理店による事業法第27条の3の潜脱行為が発生し続けるという場合には、事業法の改正を含めた新たな規律の導入を図ることが適当

ではないかとしているところでございます。

(3)につきましては、これまで縷々御説明させていただきました見直しに伴う運用等については、必要に応じてその見直しを実施することが適当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。右肩の12 ページでございます。

5 番ということで、今後の見直しというところでございます。

今般この見直しを図ることによりまして、改正法が目指した市場環境になることを期待するものでございます。

その市場環境がどのように変化をしていくか、これについてはやはり今後も注視をしていく必要があるだろうと考えておりますので、本ワーキンググループにおきまして、その動向を引き続き検証していくことが適当ではないかとしているところでございます。

この場において、この見直しから少なくとも3年を経過するまでの間、その施行状況について検討し、更なる見直しの必要性について議論することが適当ではないかとしているものでございます。

事務局から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。

それでは、ただいまの説明につきまして、コメント等、御発言御希望の方はチャット欄にてお伝えいただきたいと思います。

佐藤さん、よろしく御発言をお願いします。

**【佐藤構成員】** 佐藤です。ありがとうございます。

全般的におおむね賛成なのですが、幾つか少し違った考え方もあるので、いろいろな意見があって議論が深まることを期待してコメントさせていただいて、あと最後に質問があります。

一番初めに、端末価格の上限額規制、あるいは通信と端末代金分離の法改正の趣旨、これは改めて私、この判断をするに当たって考えてみました。

1 つ目はユーザー間の公平性の問題で、端末の短期の買換えをするユーザーが自己の通信料利益のうちから補填するのはよいが、他のユーザーの利益から補填するのはやっぱり問題があるということで、これは総務省の資料に書かれている考え方と同じであると思います。

ただ、本当にそれだけでいいのかというのも考えてみて、4月12日の会議で相田先生が、

「法改正の趣旨というのは、通信料金を原資とする端末代金の値引きというものを止めた  
いということではなかったのですか」というふうに発言されて、私、もう一度考えてみよう  
とその時思いました。

通信料金をコスト以上に高くして、その範囲内であれば端末代金を補助してよいとすれ  
ば、本当にそれでよろしいのか。同一ユーザー内の補助であればいいということであれば、  
通信料金を高くするほど過度な端末の割引がやはり正当化されてしまいますので、そうで  
あれば、そもそも通信で競争が十分機能していれば、通信料金をコスト以上に大幅に上げら  
れない。それが現状では競争が必ずしも十分でない、コストより料金が高止まりする危険性  
があるということだと思います。

したがって、端末補助に条件を設けることで、要するに内部補助だけの問題じゃなくて、  
そもそも上限を設けないとならない。通信料金から得られる利益というのは、端末に補填す  
るのではなくて、高止まりする通信料を引き下げるとか、サービス価値を高めるような投資  
を促進するとか、そういうことのために上限価格の端末の規制を行ったと、そういう理解で  
す。

あともう一個意識しておかなければいけないことというのは、公正競争環境にどうい  
う影響があるかで、過度な端末割引をすると端末市場で競争が歪められるという議論があ  
ったと思います。

それから、ユーザー当たりの利益がぎりぎり競争に挑んでいるMVNOとか新規事業  
者に関しては、端末を大きく割り引くことができないので、大幅な端末割引を行うMNOの  
競争戦略に対抗できないという競争上の問題があるみたいなことで、やはり上限価格規制  
というのは今回きちっと考え方を整理して、データや何かもそろえて、新しいやり方で運営  
していくということが必要だと思っています。

もう一個だけ、今回の提案に対する具体的なコメントになりますけど、4万円が全体平均  
でよろしいのかというところです。

平均で4万円の上限にとすると、やはり長期ユーザーから短期ユーザーへの補助が可能  
となる。例えば各ユーザーが年1万円の利益があると、2年で2万、3年で3万、4年で4  
万。2年と4年のユーザーが仮にいと平均で3万。平均の3万を上限の規制にすると、本  
来長期利用者がより優遇されるべきであるのが、2年の短期で端末を買い換えるユー  
ザーに長期のユーザーから補填がなされていることになるので、ここはきちっともう一回考  
えたい方がいいのではないかと。

同じような考え方でいうと、高価格帯の端末を持つユーザーのARPUが、低価格帯のユーザーのARPUより仮に高いのであれば、やはり高価格帯のユーザーと低価格の物を持っているユーザーとで割引額を変える。これは幾つかの会社が提案していましたが、論理的にはそれは正しいのではないかと思います。

そういうデータがきちっとそろるか、それから細分化することで規制コストがかかるか、議論があると思いますけど、どういった規制コストが本当にかかるのか、そういう議論があつての判断をすればよろしいと思います。

それから、低価格帯のユーザーの市場でMVNOとの競争がより熾烈であると思いますので、やはり低価格帯の端末について、例えば4万円の割引ができるということで、公正競争上本当によろしいのかというのも議論に値するのではないかと。

最後にデータの問題で、今回、平均利用期間が非常に延びているんですけど、これはデータの取り方を変えたから延びたので、消費者動向調査、前回使っていないものを今回使って、それが直近で53か月ぐらいで、2018年19年で52か月前後なので、実際本当は延びていないけれど、データの取り方を変えたので見かけ上変わっているということなので、これで本当によろしいのか。

そういう意味では、実際の割引をするMNO3社のARPUとか平均使用期間とか利益率とか、そういうものをデータとして用いるべきではないかというのがコメントです。

最後に、ソフトバンクさんに1つだけ気になるので伺うと、2万円の上限価格を設定しても、その抜け道を見つけて、実態として過度な割引競争を行ってきたと思いますので、今回例えば3万円とか4万円とか上限価格を緩和した場合に、過当な割引は二度と起こさないと、ソフトバンクはその約束ができますかというのが質問になります。ソフトバンクさん、お答え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。

今日、ソフトバンクさんはいらっしゃいますか。

**【中島料金サービス課課長補佐】** 事務局でございます。ソフトバンクにつきましては、本日オブザーバー参加されてございませんので、今の御質問については、追加質問のような形で承りたいと思います。

**【佐藤構成員】** 分かりました。極めて、本当に上限額を変えるだけで問題が収まるのか非常に心配しているので、これはソフトバンクさんに改めて追加質問させていただきます。

ありがとうございます。

【新美主査】 それでは、佐藤先生からコメントをいただきましたが、それについて事務局から何かお答えすることはありますか。

【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。佐藤先生、コメントありがとうございます。

まず、後ろのデータの取り方のところでございます。右肩4ページ目の3つ目のポツの注釈を御覧いただければと思います。

小さな字ではございますけれども、何で今回、前回と異なる平均使用年数を用いたかというところでございますけれども、ここに書いてございますように、改正法施行時の端末は原則SIMロックされた状態で販売されていたということで、改正法施行時にはMNO3社のスマートフォンの平均利用期間を使用しました。

ただ、現在の端末はSIMロックが原則解除された状態で販売されておりまして、必ずしも端末の購入と通信契約は紐付かなくなってきています。

したがって、MNO3社が持っているデータでは正しい情報を得られないと考え、内閣府の消費動向調査の数値を使用したものでございます。

このほか、今回の4万円の基準について、ARPUの高いものと低いもので分けることについてどう考えるかという御指摘についてでございますけれども、こちらについては、確かにおっしゃるような考え方というのはあろうかと思えます。

ただ、一方で、どこで分けるのかとか何個に分けるのかということについてはいろいろ考え方があろうかと思えますし、正確にやろうとすればするほど複雑になりますので、今回、非常にシンプルな形で4万円とさせていただいたものでございます。

あと、その他のコメントにつきましては、今回の検討の方向性の基本的な考え方、右肩2ページにございますが、こちらのほうに書いてあるとおりでございます。基本的に改正法の考え方でありまして通信料金と端末代金の分離という考え方と、行き過ぎた囲い込みの禁止といった考え方は現時点でも妥当していると考えてございます。

ただ、一方で、状況もまた変わってございまして、特に行き過ぎた囲い込みの禁止に関する規定、いろいろやっただけの見直しによりまして、現在では、利用者がいつでも自由に、自らのニーズに合った事業者とかプランを選べるという環境が実現しております。そういった意味では、競争環境は法改正の前と比べて大きく変わっているとも考えられるところでございます。

こういった状況等も加味いたしまして、今回見直しの検討の方向性にあるような考え方を打ち出させていただきましたけども、御指摘の点については、ぜひ構成員の皆様で御議論いただければというふうに思っております。

以上でございます。

**【佐藤構成員】** 佐藤です。ありがとうございます。今回今までのやり方をある程度変えて、その考え方でこれから上限価格規制を動かしていくと思いますので、いろんな意見があって、いろいろ事業者の声も聞きながら、パブコメも受けながら整理して、皆が納得するような形で理屈が通るもので決めていけばよろしいかと思っております。

以上です。

**【新美主査】** ありがとうございます。

それでは、続きまして相田さん、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。ただいまの佐藤先生に補足的なことですけれども、今回3ページ目のところでもって、「通信市場・端末市場の双方の市場における競争をより働かせることを目指して導入されたものである」というところに、スパッと書かれているのは大変いいと思うんですけれども、別の場所では、例えば1ページ目の頭のところ、これは事業法改正以前ですからしょうがないかもしれませんが「携帯電話市場」、それから2ページ目の頭のところには「モバイル市場」というような言葉が出てきて、それから2ページ目の2番目のポツでは、「今もなおMNO3社が9割近いシェアを有する寡占的な市場である」ということが書かれていて、ここら辺の「市場」が3ページ目でいう通信市場のことを言っているのか、端末市場のことを言っているのか、両方合わせたものを言っているのか、ちょっとそこら辺が明確でないということで、やはり報告書等にまとめるときには、これを読まれる方にここら辺の事情をよく理解していただけるような形で整理していただくのがいいんじゃないかなというふうに思いました。

以上です。

**【新美主査】** ありがとうございます。表現ぶり、少し概念の整合性を保つべきだというのは御指摘のとおりだと思いますので、事務局のほう、その辺の検討をよろしく願います。

**【片桐料金サービス課長】** 承知いたしました。

**【新美主査】** それでは、続きまして中央大学の西村さん、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。私のほうからは3点、コメントと

いうことで発言させていただければと思います。

まず1点目、規制の継続必要性でございますが、2枚目の資料におきまして、1つ目の考え方に賛同いたします。

2万円上限のみならず端サポ加入に関する代理店のインセンティブ、利用者の様々なバイアス、それから公取の実態調査にもあった評価指標と関係する端末の極端な割引をせざるを得ないような状況、それからMVNOの市場における立ち位置、また技術革新とか新サービスというのが契約内容に日々組み込まれていく中で、また、規制の隙間というのも考えますと、これらの事項を総合的に捉えて契約設計がキャリアあるいは代理店のほうで行われていく以上、競争促進という観点のみならず消費者保護という観点からも、規制を及ぼすということは根拠づけられるかなと思っておりますし、今後、個々の論点について議論が必要であるということは当然でございますが、個々に法律、省令、告示、ガイドラインなど、役割分担をして見直しというのは必要であるということが1点目でございます。

2点目でございます。2019年改正法との関係、これは整合性を持つ必要があろうかと思えます。

先ほど佐藤先生のほうからも御指摘のあったとおり、やり方を変えるということでございますけれども、例えばでございますけれども4枚目の資料ですと、2つ目のポチで、将来の状況については今回は考慮しない、当該変更については考慮しないことが適当ではないかというような指摘がございますが、2019年改正当時の議論においては、そういった将来の変動値以外にも、通信端末の各市場の競争を促進するためには、現在の市場環境を前提とした値引きを許容するのではなく、値引き額の上限をより制限することとし、一段階低い— というような御説明もあったかと思っておりますので、そういった競争をより促すという経緯について、何かしら連続性あるいは意見を報告書の中には盛り込む必要があろうかなというふうに考えております。

最後、長くなって恐縮でございますが3点目でございます。

やはり27条の3、特にこの上限2万円規制といった場合には、第2項第1号でございますけれども、電気通信事業者間の適正な競争関係を阻害するおそれがある利益提供に対する規制でございます。

一面では、今回の御提案というのは上限が引き上がったという特徴を持っております。

こういった割引幅というのが大きくなることで、どのような効果がそれぞれの市場において期待されるのか。特に電気通信事業者間の競争に、先ほど相田先生のほうからも御指摘

がありました、通信サービス市場なのか端末市場なのか、どういう影響が出てくるのかということは、白ロム割を含めた形で議論すべきものであろうかなと思いますし、27条の3の規制趣旨との関係でも明確化しておく必要があるかと思えます。

特に低価格帯の端末への大きな割引の可能性、高価格帯の端末に販売シフトをするというようなキャリアや販売店の戦略、これらの誘引。結果として、回線契約に非常に誘導しやすくなったのではないかと。さらに言いますと、MVNOへの影響をどこかこの報告書の中にも言及する必要はあるのではないかなというふうに思っております。

長くなりましたが、以上でございます。失礼いたしました。

**【新美主査】** コメント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。今までの先生方の御意見に、私の中のぐじゃぐじゃとした考えがずっとすっきりしたと思っています。

やはり、なぜ上限額の見直しが必要だというふうに考えておられるのかというところが、ちょっと私の中では納得ができていなくて、通信は通信の料金で競争していただきたい、端末は端末メーカーさんがそれぞれの競争をすればいいというふうに私は思っています。

やはりいろいろなユーザーがいるわけで、新しいものがどんどん欲しい方もいらっしゃるし、使い慣れた端末を大事に使っていくという方もいて、そこにやはり不公平が起こるような、そんな形を総務省が促進していくというような形になるのは、ユーザーとしては納得がいかない気がしますし、あとMVNOさんたち、皆さん頑張っておられるので、そういうところに大きな影響があるということは、もうちょっときちんとそこは検証していただきたいなと思っています。

さっきの佐藤先生のソフトバンクさんへの質問だったんですけども、それは、加えてauさんにも聞いてみたいというふうに思っていますので、それをよろしくをお願いします。

**【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。かなり長くなるので御容赦いただきたいと思えます。私から大きく4点コメントと、1つ質問がございます。

まず、全体の見直しの基本的な考え方についてですが、施行当初、端末価格が適正化され、ミドルレンジの端末の販売比率が高まって正常化されたわけですが、その後、白ロム割が出現してからは再びハイエンド偏重のマーケット、元の木阿弥になってしまいました。

また、過度な端末値引きでポートイン競争を繰り広げているMNOに対して、MVNOの競争力は高まらず、シェアが伸び悩んでいます。

また、転売屋とか手配師が出現して、サービス利用意思のない乗換えが急増して、MVNOさんや楽天モバイルさんが踏み台として使われて、事業の妨げになっています。

それによって、私の試算では2022年度1年間で少なくとも1,000億円はMNPホッパーに流れ、その一部は裏にいる組織に流れています。

つまり、改定法当初の目的というのは達成できたとはとても言えない状況であるため、基本的にこれまでの考え方を維持しつつ、MVNOの競争力を高める環境の整備を含めて、しっかり見直しを図ることということに賛同いたします。

まず、上限2万円規制の見直しですが、今回白ロム割を含めて4万円という案について、私は正直、ちょっと高いのかなという感想です。

回線契約から得られる平均的な利益を超えないという考え方を踏襲すると、計算上4万円ぐらいになるということで、仕方がないのかなとは思いますが。

先ほど佐藤先生からもありましたが、価格帯によって割引を変えるということについては私もありかなと思っていたんですが、今は、そもそも回線と端末の分離という考え方に反する、つまり1人回線契約から得られる利益と、端末の価格の多寡とを関連づけるというのはよくないのではないかと考えています。

なぜ4万円が高いと考えるのかということですが、他の事業者の競争力を高める環境整備という観点では、MVNOさん、あるいは楽天モバイルさんからは2万円の維持という提案がありましたし、ドコモさんも2万円という提案でした。

また、4万円にすると、機変と新規の値差が4万円になるんです。これはかなり大きいので、現場でお客様のためにということで、機変を新規やMNPにすり替える手口が横行するのではないかと予想されますので、もし4万円にするのなら、ここをキャリアさんと総務省さんでしっかり監視する必要があります。

そして最大の問題である、上限を4万円にして転売屋とか闇バイトが根絶できるのかという点については、さすがに発売直後の新品の端末を4万円引きで売ったら、転売価格が高いので転売目的の輩が現れるとは思いますが、一定期間経過すれば転売価格も下がってくるので、転売屋は影をひそめるのではないかとこの水準だと思います。

あと、その4万円という水準は置いておいて、2万円、3万円、4万円といった一定の金額に設定すると、後継機種が発売されて型落ちになった端末がそれ以上値引けなくなる。つ

まり、型落ち端末の在庫をさばけなくなるという懸念があります。これまでは白ロム割で型落ちは値下げしていたためなんです。

そこで、例えば割引の基点となる対照価格を端末の最終調達価格にするといった見直しが、併せて検討が必要になるのではないかと思います。

次に、S I Mのみ新規キャッシュバックについてですが、キャリアと代理店合わせて2万円とすることに賛同します。これで、今、転売よりも主流となっている、いわゆるルフィ型の手配師による副業小遣い稼ぎの闇バイトは割に合わなくなるので、相当数撲滅できると思います。

一方で、端末単体値引きとS I Mのみ新規キャッシュバックを組み合わせた潜脱行為を防止する必要があると指摘したいと思います。これは議事録にもしっかりと残していただきたい。これが今回の抜け穴になる可能性があります。

例えば、数字が欲しい代理店が手配師と組んで、端末単体購入で3万円引きますと。その代わり、後日S I MのみMNP回線契約してキャッシュバックしますよと。この合わせ技の手口が考えられまして、これもキャリアさんがしっかりと監視する必要がありますし、総務省も覆面調査などでチェックしなければいけないと思います。

今回、このS I Mのみ新規キャッシュバックの規制は、あくまでも事業法第27条の4の指導等措置義務の中でキャリアが代理店を監督するという形なのですが、それでも今、私がお話ししたような行為、事業法第27条の3の潜脱行為が行われるような場合は、3年待たずとも適宜適切に事業法改正を含めた新たな規律の導入を図ることが適当だと思います。

最後のコメントですが、端末購入サポートプログラムについて今回触れられていませんでしたが、白ロム割含めて端末値引き上限が4万円となるならば、端末購入プログラムも2年後の想定買取り価格を超える分については4万円に含まれるようになります。つまり、改正事業法施行直後、白ロム割がなかった時代に戻って機種別に残価を設定するという事になります。

ただ、このルールの実運用は、総務省さん、キャリアさん双方に一定の稼働コストがかかるということもありますので、例えば残価を一律に設定するといった考え方もあろうかと思えます。今後、ガイドライン等を検討していく中で、ぜひ御検討いただきたいと思えます。

長くなりました。最後に1つ質問です。

サービス利用意思を伴わない乗換えの抑止のところに、踏み台行為を防ぐための適切な措置として、「転入元事業者での契約期間が短期である新規加入者には利益の提供を行わな

い」と例が書かれていますが、転入先事業者が、転入元での契約期間を把握することは可能なのでしょうかというのが質問です。

以上でございます。

【新美主査】 ありがとうございます。

それでは最後の質問についてまず答えていただいて、あとコメントに対して、何か事務局のほうでお答え、お考えがあれば、それについてもお答えいただきたいと思います。

それでは、まず質問に対しての答えからお願いします。

【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、御質問ありがとうございます。

まず、御質問の件でございます。こちらは、あくまでも一例として、こういうことだと基本的には問題ないのではないかと書いたものを書かせていただいたものなので、これをしなさいという趣旨では全くございません。

その上で、例えば高額な利益提供をする条件として、新規で契約をしようとしている利用者に対して、以前に契約していた事業者との契約状況について見せてもらうことで踏み台行為が起らないようにすることは可能なのではないかと考えた次第でございます。

繰り返してございますけども、こちらは事務局として直感的に考える一例でございますので、当然これ以外のやり方を否定するものでは全くございません。

このほか、北先生から、型落ち端末と端末購入プログラムについて、見直しの案をいただいたところでございます。こちらについては、報告書案のほうに何かしら記載できないか検討したいと考えてございます。

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。時間も押していますので、最後になりましょうか、大谷さん、どうぞ御発言をお願いします。

【大谷構成員】 ありがとうございます。今、先に発言された構成員の皆様の御意見に深くうなずくところが多数ございました。私からは、重複しないようにと思いつつ3点ほどお話しさせていただきたいと思います。

1点は、今回の御提案というのは、不当な囲い込みに対する規制のこれまでの効果といったことを踏まえて、市場の状況が変わっていることを踏まえた御提案になっているというふうを受け止めさせていただきました。

それから2点目ですけれども、白ロム割も含めて規制の対象とするという判断は適切な

ものだと考えております。

そして3点目でございますけれども、上限2万円規制の点ですけれども、やはり私自身も、この4万円というのは少し高いような実感を持っております。

ただ、2018年当時の平均利用者1人の通信料よりも実際少なめの設定にしたわけですが、それはやはり規制の効果を早めに上げるためということで、MNOの皆様に対してちょっとストレッチし過ぎの目標値になってしまった懸念もあるかと思っております。

その結果として潜脱行為が増えてしまったという現実があるのであれば、それに対して見直しというのはやはり必要だと思いますが、この4万円の根拠となっている計算方法、ここに示していただいておりますけれども、全ての事業者にとって納得感があるものかどうか、さらに精緻に検証をして御説明をいただき、それぞれの価格帯の端末に与える影響といったもののシミュレーション結果をお示ししていただく必要があるのではないかと考えております。

ただ、2万円という現在の上限規制に対して見直しをかけて、それに対して、今より少し高めの金額の設定に変わるとした場合に、事業者にとって分かりやすい、切りのいい数字にするということは、代理店も含めてその規制を遵守する必要がある以上、規制コストも考えるとやむを得ない方法ではないかと考えております。

私からは以上でございます。

**【新美主査】** コメントありがとうございます。

時間もそろそろ終わりましたので、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等がありましたらお願いいたします。

**【中島料金サービス課課長補佐】** 事務局でございます。本日は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したいと思います。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