

## 競争ルールの検証に関するWG（第46回）

1 日時 令和5年6月20日（火）16:00～17:10

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、  
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

竹村総合通信基盤局長、木村電気通信事業部長、近藤総務課長、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、こんにちは。今日もお忙しいところを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46回を開催したいと存じます。

本日は、大橋構成員と長田構成員から、御都合のため御欠席との連絡をいただいております。

なお、本日の会議もオンライン会議による開催とさせていただきます。

それでは、議事に入ります前に、事務局から連絡事項の御説明をいただきたいと思っております。よろしく申し上げます。

**【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。

これまでの会議と同様、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たいと思っております。

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ない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。音声がつかなくなったりした場合などにも、チャット機能を御活用いただければと思っております。以上でございます。

**【新美主査】** ありがとうございます。

それでは、早速議事に入りたいと存じます。本日は、競争ルールの検証に関する報告書2023(案)について、事務局からの説明の後、意見交換をいただきたいと考えております。

それでは、まず報告書2023(案)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。

**【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、資料に基づきまして、競争ルールの検証に関する報告書2023(案)について説明させていただきます。

表紙をおめくりいただきまして、目次を御覧ください。目次といたしましては、「第1章 はじめに」、「第2章 モバイル市場の競争環境に関する検証」、「第3章 事業法第27条の3の施行状況に関する検討」、「第4章 モバイル市場等に係る課題」、「第5章 おわりに」という構成とし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。まず、下にページ番号を付しておりますし、行の横に行番号を付しているところがございますので、こちらを使いながら説明させていただきます。

それでは、1ページ目の「第1章 はじめに」につきましては、これまでの検討経緯ですとか、本報告書(案)の検討事項を記載している部分でございますので、説明は割愛させていただきます。

続きまして、3ページを御覧ください。「第2章 モバイル市場の競争環境に関する検証」の36行目、「1. 報告書2022の公表以降の取組」についてでございます。こちらにつきましては、報告書2022の主な提言内容ですとか、その公表以降の総務省との取組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。

それでは、ページをおめくりいただきまして、6ページを御覧ください。ここからは、これまでの会合におきまして、検討の方向性等において議論をしてきた内容をまとめているところでございますので、考え方を中心に説明させていただこうと考えてございます。

それでは、122行目、「2. 事業法第27条の3の執行状況」、123行目、「(1) 上限2万円規制に関する事項」でございます。これについてページを飛んでいただきまして、16ページを御覧いただければと思います。

まず、378行目でございますけれども、2022年度の覆面調査の結果に対しまして、MNO4社については、販売代理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違反の原因であるという回答がございました。こういったところを踏まえまして、MNO4社におかれましては、販売代理店と利用者との間で誤解が生じないよう、単体販売の価格が明示されている店頭の商品等を活用した説明の徹底、研修等の徹底、出張販売を含めた独自覆面調査の実施、手数料・奨励金等や評価指標が上限2万円規制違反を助長し得るような形になっていないかについての継続的な見直しの実施、こういった措置を講ずることが適当であるとしていただいております。また、総務省におきましても、引き続き、覆面調査等を通じて、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あると考えてございます。

続きまして、402行目、「端末購入プログラムに関する取組について」でございます。これは2022年度の覆面調査の結果に照らせば、非回線契約者への端末購入プログラムの提供拒否は不適切な行為であるという認識は一定程度浸透したというところがございます。他方、同プログラムの提供条件に関する理解度について、プログラムに関心を有する未加入者に関しましては、正しい理解が浸透しつつあるという状況がございましたが、プログラム加入者の理解度については、必ずしも高いという状況になっていないところがございます。

この原因といたしましては、加入時等においては、一定程度理解はするものの、加入後、時間の経過とともに、その理解が徐々に薄まっているという可能性が考えられます。以上を踏まえまして、MNO4社におきましては、利用者の方の真の理解の醸成を図るためにも、プログラム加入者に対する正確な説明、周知の徹底の継続をしていくことが適当であるとしてございます。

続きまして421行目、「(2) 既往契約の解消状況」についてでございます。こちらページを飛んでいただきまして、21ページ503行目をご覧ください。既往契約が減少していることを踏まえまして、総務省において、引き続き既往契約の解消状況を注視するとともに、不適合拘束条件の解消時期として設定いたしました2023年末をもって、既往契約の更新に係る特例を廃止するよう規定の整備を行うことが適当であると考えております。

それでは、22ページを御覧ください。「3. モバイル市場の現況と分析」についてでございます。こちらページを飛んでいただきまして、45ページを御覧いただければと思います。1,022行目の「ア 市場の概況」というところでございます。事業法第27条の3の対象の移動電気通信役務の契約数につきましては、改正法施行年度末時点と比べますと、1.5%の減となっているところでございますけれども、スマートフォン向けの契約数につきましては、17.3%増という顕著な伸びを見せているというところがございます。

また、MVNOの事業者数につきましても、25.5%の伸びとなっているところでございますけれども、MVNOの契約数シェアにつきましては、改正法施行の前まで年1.2%の伸びを見せていたところと比較いたしますと、その勢いがなくなってきているところでございます。

続きまして、46ページの1,034行目、「イ 料金の動向」というところでございます。MNOもMVNOも多様な料金プランを提供していただいているというところがございます。利用者による月々の携帯電話会社への通信料金の支払額は、改正法施行時点と比べまして42%減となるなど、通信料金の低廉化は大きく進展しているところでございます。他方で、MVNOにとって、価格優位性が低下しているということにもなってございました。

この点、従来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、今月から、特定卸電気通信役務に係る制度が施行されたところでございます。こうした制度を活用いたしまして、MVNOの創意工夫の進展度合いといったものにつきましても、本ワーキンググループの中で、引き続き注視していくことが適切であると考えてございます。

続きまして、1,048行目、「ウ 利用者の動向」というところでございます。こちらは1,053行目からでございますが、事業者の乗換え、料金プランの変更といった動きが活発化しているところでございます。2023年4月末の時点で、「新料金プラン」の契約数につきましては、約5,360万というところがございます。制度見直しの恩恵が利用者に一定程度広がっていると判断できます。

他方で、MNO3社の旧来プランに残っている方も一定数いらっしゃいます。なぜ移行しないかという理由といたしましては、「特に不便を感じていない」というような回答がある一方、「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」という回答も多く見られたところでございます。

47ページを御覧ください。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、移行のメリットや手続が必ずしも複雑ではないということを正しく伝えていくことが重要

であるというところがございますので、総務省においては、「携帯電話ポータルサイト」のコンテンツの充実や、消費者団体を通じての周知啓発、こう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としているところでございます。

続きまして1,070行目、「エ 公正な競争条件の確保」というところでございます。MNOの数にはもちろん限りがありますので、その中で、MVNOは引き続き競争の軸として重要な役割を果たしていくことが期待されているところでございます。特に、MVNOにおいて、適時に競争し得るサービスが提供可能となる環境整備が重要と考えてございます。

ついては、今後、5GSAサービスの普及が見込まれる中で、5GSAに係る機能開放を受けたサービス提供の状況に関しまして、国際標準の動向や、「接続料の算定等に関する研究会」での議論を踏まえながら、本ワーキンググループにおきましても、引き続き注視していくことが適当であると考えてございます。

続きまして、1,080行目、「(3) 端末市場の動向」についてでございます。こちらもページを飛んでいただきまして、60ページまで進んでいただければと思います。1,410行目でございますけれども、2022年におきましては、端末の売上台数については減少する一方で、売上高については僅かに増加しているという状況がございました。これは、円安・物価高の影響がございまして、全体的に端末の価格が高騰していることに加えまして、MNO4社による端末の大幅値引きが行われたことで、高価格帯の端末の売上げが増加したことが要因と考えられるところでございます。

端末市場におきましては、こうした端末の大幅値引きによって、歪んだ競争状況になりつつあると言える一方で、中古端末の販売台数が継続して増加していること、またその販路が拡大していることにつきましては、端末市場における競争に資する動きであるという評価ができるという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、もしくは利用者の懸念も存在しているところでございます。このため、今後もこの課題解決に向けた取組や利用者意識の変化などを、本ワーキンググループにおいて継続的に注視していくとともに、総務省においても、中古端末を含め、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、引き続き「携帯電話ポータルサイト」において行うことが適当であると考えてございます。

また、5GSAやミリ波といった端末についても普及促進を図るべきという御意見もあったところでございます。こちらにつきましては、1ページおめくりください。61ページ

の1,434行目、スマートフォン全体の出荷台数に占める5G対応端末の割合が95%になるという調査結果があるところ、また、既に5GSAの対応端末については約25%の割合があるところですし、ミリ波対応端末の割合が約22%でありまして、今後さらに増加することが見込まれることを踏まえますと、現時点におきまして、直ちに、5Gへの移行や、5GSAやミリ波等を活用したサービスの提供に支障が生じている状況にはないのではないかと考えられるところがございます。ただし、技術革新のスピードが速いことを踏まえますと、本ワーキンググループにおきましても、引き続き5G端末の状況について注視していくことが適当であるとしているところがございます。

続きまして、1,444行目、「(4) 事業者等の経営状況」についてでございます。こちらは62ページ、1,465行目をご覧ください。携帯電話料金の低廉化の影響を受けているMNO3社の通信料収入の動向や法人事業等による営業利益の向上の動向というところ、また、販売代理店において減少傾向にある営業利益の動向等について、本ワーキンググループでも引き続き注視していく必要があるとしているところがございます。

続きまして、63ページを御覧ください。「第3章 事業法第27条の3の施行状況に関する検討」に関して、1,471行目、「1. 改正法の施行状況を踏まえた見直しの基本的考え方」についてでございます。こちらページを飛んでいただきまして、70ページを御覧ください。1,731行目でございます。

モバイル市場におきましては、いまだに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主流というところがございます。その場合、料金・サービス本位の競争が不十分でございまして、「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」といった改正法の考え方は現時点でも妥当するというところがございますので、引き続きこの考え方を維持することが適当であると考えてございます。

また、通信市場においては、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ことを踏まえますと、他の事業者の競争力を高める環境の整備についても引き続き行っていく必要があるとしているところがございます。

1ページおめくりください。71ページでございます。他方で、改正法施行後3年が経過する中で、制度運用上の課題が指摘されているところがございますので、本ワーキンググループの議論も踏まえまして、上限2万円規制、継続利用割引規制、指定事業者の範囲等について見直すことが適当であるとしているところがございます。

続きまして72ページを御覧ください。「2. 通信料金と端末代金の完全分離に係る規律

の見直し」における、1,746行目、「(1) 上限2万円規制に係る規律の見直し」についてでございます。こちらページを飛んでいただきまして、85ページでございます。2,216行目、「ア 潜脱行為の防止」というところでございます。「白ロム割」というものが始まったことによりまして、再び端末大幅値引きが行われるようになった結果、利益提供の上限を超える割引といった違法行為、また、転売ヤーが跋扈するという不健全な事象が発生しているというところでございます。

こうした状況を是正するためにも、原因となっている通信サービスと端末のセット販売に係る白ロム割を規制の対象とすることは適当であるとしているところでございます。これはすなわち、現行制度上、「白ロム割」については、利益の提供の上限の範囲に含めないとされているところではございますけれども、今般、通信サービスと端末のセット販売に際して行われる「白ロム割」につきましては、上限額の範囲に含めるとすることが適当であるとしているところでございます。

1ページ飛んでいただきまして、86ページの2,231行目を御覧ください。「イ 上限額の見直し」についてでございます。こちらは基本的な考え方を示したところもでございますが、「通信料金と端末代金の完全分離」という改正法の考え方を維持するということが適当であるとしてございます。他方で、モバイル市場における状況が異なっているところもございいますので、上限の算出方法を踏襲しつつ、最新のデータを用いることが適当であると考えてございます。

この際、ARPUの動向や端末の平均使用年数の動向については、将来の値の変動の方向性を一意に特定できないということ、また、改正法施行時と比較をいたしまして、通信市場でも端末市場でも、事業者乗換えの障壁が大幅に低下しているというところからしますと、今回、算出した額に更なる考慮を加えないことが適当であるとしているところでございます。

2,249行目に移りまして、以上の考え方により、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を算出いたしますと、約4.1万円になりますので、上限額につきましては、その内数でございます4万円とすることが適当であるとしているところでございます。

なお、その上限額の設定に当たりましては、端末の価格帯に応じたARPUの違いによって上限額を複数設定することも考えられるところでございますが、端末の販売等と通信契約が紐付いていることを前提とする上限額の設定は適当ではないというところを踏まえまして、上限額は一の額とすることが適当であるとしているところでございます。

続いて1ページおめくりください。87ページでございます。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場合には、通信サービスと端末の販売の在り方を含めた検討が必要であるとしているところでございます。

続きまして、2,262行目、「(2) 上限2万円規制の例外規定の見直し」についてでございます。2,265行目、「ア 不良在庫端末の特例」についてでございます。こちらは88ページを御覧ください。2,291行目でございます。この特例につきましては、一部の事業者から、この手続の簡素化を求める意見があったというところ、また、その手続の過程におきまして手続違反となった事例が存在しなかったというところを踏まえまして、手続の簡素化を含めた制度の合理化を図ることが必要であるとしているところでございます。

続きまして、2,295行目、「イ 廉価端末の特例」についてでございます。まず2,302行目を御覧ください。今般、利益の提供の上限額を4万円と定めることによりまして、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ので、新たな上限額と同額までの端末を廉価端末とすることが適当であるとしているところでございます。

続きまして、2,306行目、「ウ 通信方式変更／周波数移行に対応するための端末の特例」についてでございます。2,312行目を御覧ください。現在の端末市場におきまして、低価格帯の端末が継続的に販売されているというところ、また中古端末は販売台数の継続的な増加や販路の拡大によりまして、中古端末市場が拡大しているというところを踏まえまして、4万円という範囲内の利益の提供にすることによって、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移行に著しい支障となることは考えにくいというところがございます。他方で、高価格帯の端末の販売割合が、改正法施行時と比較して著しく高いというところを踏まえすと、新たな通信方式への迅速な移行というこの特例の目的を超えた利益の提供が行われるおそれが高まっているというところがございます。

こうした状況を踏まえれば、この特例については廃止することが適当である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して3Gから4Gないしは5Gへの移行を進めているという事業者が存在する中では、この特例を廃止するというところにつきましては、こういった事業者に追加的に負担を生じさせるというところ、また利用者の方に無用な混乱を引き起こすおそれもございますので、3Gから4Gないしは5Gへ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あるとしているところでございます。

続きまして、90ページ、「3. 行き過ぎた囲い込みの禁止に係る規律の見直し」というところを御覧ください。2,329行目、「継続利用割引規制に係る規律の見直し」についてでございます。

こちらページを飛んでいただきまして、94ページを御覧ください。2,472行目でございます。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ころから規律対象としていたところでございます。しかしながら、現行制度においては、例えば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、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、こういった場合も継続利用割引に該当するとなっているところでございます。

こうした場合につきましては、通常、長期にわたって利用者を拘束する行為とまでは言えないところもございますので、継続利用割引の規律対象といたしましては、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ということで、長期、例えば6か月を超える期間にわたりまして、利用者を拘束するものに限定することが適当であるとしてございます。

また、現行制度におきましては、継続利用に応じた通信料金割引以外の利益の提供についても認められているというところはございますけれども、制度趣旨を踏まえれば、こうした利益の提供については認めないとするのが適当であるとしているところでございます。

続きまして、96ページを御覧ください。「4. 指定事業者の範囲に係る規律の見直し」についてでございます。こちらにつきましては、101ページまで飛んでいただければと思います。2,687行目でございます。

この改正法の施行前は、MVNOのシェアが年1.2%の伸びを見せていたというところでございますが、施行後はほぼ横ばいとなっております。施行前の勢いはなくなっているというところがございます。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がございます。これらを踏まえれば、改正法施行時と比較いたしまして、MVNOのMNOに対する相対的な競争力は低下しているところがございます。

こういった状況を踏まえれば、通信市場における現時点での競争状況においては、MVNOの競争への影響は少ないと考えられるというところがございますので、MVNOにおける指定事業者の範囲を見直すことが適当であるとしているところがございます。この場合

において、2022年7月の楽天モバイルの料金プラン改定では、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ので、これを踏まえれば、MVNOであったとしても、その改定当時の楽天モバイルの契約者数である約500万人といった程度の契約者を有する場合には、競争環境に及ぼす影響が少なくないとも考えられるところがございますので、MVNOの指定対象範囲といたしましては4%、約500万人相当とすることが適当であるとしているところがございます。

ただし、MNOの特定関係法人であるMVNOにつきましては、潜脱防止の必要性に変化はないというところがございますので、引き続き指定対象とすることは適当であるとしているところがございます。

続きまして、103ページを御覧ください。「5. その他見直しが必要な事項」の、2,706行目、「(1) サービス利用意思を伴わない乗換えの抑止」についてでございます。次のページに飛んでいただきます。104ページでございます。

2,754行目でございますけれども、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、すなわち「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を申込み時点で判別することは困難でございます。こうした状況の中で、踏み台行為が行われる事業者といたしましては、踏み台行為を排除するために、何らかの事業者・料金プランの乗換え障壁を設ける方法によらざるを得ないというところがございます。しかし、この方法は、乗換え障壁の低減を目指してきたこれまでの考え方に反するというところがございます。望ましい方法とは言えないところがございます。

また、踏み台行為が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というところがございますので、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じる必要があると考えてございます。こういったことを踏まえすと、他の事業者において事業の妨げになっているという事実が判明したにもかかわらず、他の事業者に踏み台行為を防ぐための適切な措置を講ずることなく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に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あるとしているところがございます。

続きまして2,771行目、「(2) 販売代理店によるSIMのみ新規契約における利益の提供」についてでございます。こちらも107ページまで飛んでいただければと思います。2,852行目でございます。

この事業法第27条の3の潜脱行為につきましては、主体によって潜脱の有無が変化するものではないことに鑑みれば、潜脱行為となる行為は等しく規律されるべきというところでございます。他方で、販売代理店が行っているSIMのみ新規契約についての潜脱の扱いについては、これまでガイドライン上明確になってこなかったというところがございます。

今般、その扱いを明確にする必要が生じたことを踏まえまして、販売代理店による事業法第27条の3の潜脱行為を防止するために実効的な措置を事業者が講ずるということも、事業法第27条の4に規定をされています、代理店に対する指導監督義務に含まれることについて、ガイドラインにおいて明確化することが適当であるとしているところでございます。

この場合において、事業法第27条の3におきましては、廉価端末の場合にはその端末の価格以上の利益の提供が禁止されているということに鑑みれば、このSIMのみ新規契約の場合におきまして、仮に同時に端末を購入するとした場合に購入可能な端末の売価を超えた利益を提供した場合には、事業法第27条の3の潜脱行為となるおそれと言えるのではないかと考えてございます。

この際、事業者ごとに異なる利益の提供額を持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観点から、その判断基準は一律であることが望ましいというところでございます。

以上を踏まえまして、MNO3社が販売する最も安価な端末の売価をいずれも超える利益の提供、今回で言えば2万円を超えるような利益の提供については、潜脱行為となる蓋然性が相対的に高い行為として、ガイドライン上で明確化することが適当であるとしているところでございます。

なお、こうした措置をとったにもかかわらず、販売代理店による事業法第27条の3の潜脱行為は発生し続けるという場合には、事業法の改正も含めて、新たな技術の導入を図ることが適当としているところでございます。

続きまして、2,876行目、「(3) その他規律の運用に係る見直し」についてでございます。こちらは、109ページ、2,906行目を御覧ください。こうしたこれまでの見直しに伴う運用等につきましては、端末購入プログラムに係る手続の簡素化を含めた合理化、調達価格の変更手続きの柔軟化等、必要に応じて見直しを実施することが適当であるとしているところでございます。

続きまして、110ページを御覧ください。「6. 今後の見直し」というところでございます。今般の見直しを行うということで、改正法が目指した市場環境となることを期待するものというところでございます。ただし、こうした市場環境の実現が達成されるかどうかを含めまして、本ワーキンググループにおいて、その動向を引き続き検証していくことが適当としております。また、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あるとしておるところでございます。

続きまして111ページを御覧ください。「第4章 モバイル市場等に係る課題」についてでございます。まず、「1. 乗換えコストの更なる改善」ということで、2,922行目からの「MNPワンストップ化の状況」でございます。携帯電話の番号ポータビリティにつきましては、MNO、MVNO委員会、そして総務省におきまして、MNPワンストップ化に向けた具体的な方向性について検討を行い、2023年5月24日にMNPのワンストップが開始されたところでございます。これに併せ、総務省におきましてガイドラインの改正をしたところでございました。

これによって、MNP手続における円滑化の促進が期待される一方で、今後、対応・検討を進めるべき課題も存在しているところでございます。主には、下の表（図表IV-1）にまとめているところでございますが、こういった課題につきまして、本ワーキンググループにおいて検討を進めることが適当であるとしておるところでございます。

続きまして、112ページを御覧ください。「端末補償サービス」についてでございます。これは報告書2020におきまして、①加入を端末の購入時のみに限定していること、②回線契約者のみを対象としていること、③回線契約の継続を条件としていること、こういったことがあると乗換の過度な制約になっている可能性があるという提言がございました。

加えて、報告書2021におきましては、この②と③の条件が実態として解消された場合には、①の条件が残ったとしても、制約が解消されると考えられることについても提言があったというところがございます。これらを受けまして、NTTドコモは2021年、KDDIは2022年、ソフトバンクはソフトバンクブランドの分については2021年から、②と③の条件を撤廃しているところでございました。また、ソフトバンクのワイモバイルの部分につきましては、2023年2月1日から、②と③の条件についても撤廃をしているという状況でございます。

続きまして、2,952行目、「他サービス（電気、保険、コンテンツ等）のセット販売に

よる割引」というところがございます。2,956行目からでございますが、報告書2022におきまして、総務省において、引き続き状況を注視していく必要があるという提言があったところがございます。

これを踏まえまして、今回、MNO4社が実施している他サービスのセット販売について確認させていただいた結果、明らかに行き過ぎた囲い込み効果を有すると考えられるものは確認されなかったというところがございますけれども、今後も、総務省においてその状況を注視していくことが適当であるとしているところがございます。

続きまして、113ページを御覧ください。「2. 短期解約ブラックリスト」についてでございます。115ページまで飛んでいただきまして、3,018行目でございます。

MNO4社につきまして、いずれも認定電気通信事業者というところがございます。事業法第121条第1項の規定によりまして、正当な理由がない限り、役務提供を拒否することはできないとなっております。これについては、利用者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いうことが総務省より示されたところございました。

このため、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は、業務改善命令の対象になり得るほか、販売代理店におきまして、例えば短期解約を行うとブラックリストに入る等の案内等を行うことは、場合によっては不実告知にも該当することもございますので、こちらも業務改善命令の対象となり得るというところがございます。したがって、MNO4社におきましては、販売代理店がそういった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いうところがございます。

以上を踏まえ、総務省において、こうした運用について、ガイドライン中できちんと明確化することが適当であるとしているところがございます。また、MNO4社の運用方針及びこれを踏まえた販売代理店における指導監督の内容についても、引き続き本ワーキンググループにおいて確認する必要があるとしてございます。

なお、この考え方につきましては、役務提供拒否以外の手法、例えば利益の提供を1人1回に限るといった手法等によりまして、転売ヤー対策、またサービス利用意思を伴わない乗換え対策を行うことを妨げるものではないとしているところがございます。

【永井料金サービス課課長補佐】 続きまして、117ページをお開きください。「3. 固定通信市場に係る課題」に移ります。大きく2点ございまして、1つ目は「(1) 引込線転用による工事の削減」でございます。こちらは、接続事業者・光コラボ事業者間の引込線の

撤去工事を不要とすることを目的として議論が行われているものでございまして、今回、引込線転用スキームの運用開始に向けて、事業者間協議に参加していなかった接続事業者、光コラボ事業者の参加の在り方等について議論をしたところでございます。

119ページをお開きください。3,109行目の「③ 考え方」でございまして。光コラボ事業者の参加に向けては、利用者利便の観点から、全ての光コラボ事業者が参加すべきであるということを念頭に、速やかな対応を進めていく必要があるとさせていただきます。具体的には、光コラボ事業者の事業規模・事業形態が区々であることを踏まえ、光コラボ事業者の団体において、様々な光コラボ事業者が本スキームに参加するに当たっての課題等を整理しつつ、NTT東日本・西日本と当該団体で連携して課題の解決及び軽減を図っていくことが適当であるとしてさせていただきます。

また、事業規模・事業形態の観点でコスト面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から、速やかに本スキームに参加することが適当であるとしてさせていただきます。

NTT東日本・西日本におきましては、必要に応じて総務省の協力も得つつ、光コラボ事業者と本スキーム導入に係る協議を進めるなど、光コラボ事業者の速やかな参画を図っていく必要があるが、その際、本スキームが光コラボ事業者において十分に活用されるよう、インセンティブ設計等の観点も含め、十分に活用されるよう配慮することが適当であるとしてさせていただきます。

また、接続事業者の参加に向けては、一部の接続事業者におきまして、NTT東日本・西日本などが原則として採用している「コンセント渡し」だけでなく、「キャビネット渡し」の形態の引込線が利用されているところ、キャビネット渡しの引込線を本スキームの対象とするためには、コンセント渡しとは異なり、屋内配線設備が接続事業者の設置する設備であるということを踏まえた整理が必要でございます。この点、今後新設する引込線については設備形態を統一する、接続事業者の設置する設備の転用に係る課題についても整理を図るなど、設備競争が利用者の利益を阻害する結果とならないよう、関係事業者において検討していくことが適当であるとしてさせていただきます。

以上の取組、検討等の状況については、総務省において、本スキーム実現以降の活用状況も含めて注視していき、必要に応じて制度的措置を検討することが適当であるとしてさせていただきます。

続きまして、ページをおめくりいただきまして121ページに移ります。固定通信市場に

係る課題の2つ目は「(2) 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」でございます。こちらはMNOの提供するキャッシュバック・セット割引が、固定通信市場の競争環境を不当にゆがめることにならないかという観点で検証を行っているものでございます。今回、検証条件について整理をした上で、NTTドコモ、ソフトバンクのキャッシュバック・セット割引の検証を改めて行ったところでございます。

ページをおめくりいただき、123ページの「③ 考え方」に移ります。今般の検証におきましては、まずセット割引に要する費用の扱いに関する、NTTドコモ、ソフトバンクの会計処理上の考え方について報告を求めたところ、企業会計基準に従ってF T T Hアクセスサービスとモバイルサービスの独立販売価格を基にF T T Hアクセスサービスとモバイルサービスそれぞれの会計に案分していることが判明いたしました。独立販売価格の捉え方に多少差異がございますけれども、会計処理上の考え方は共通していると言えることから、今般の検証におきましては、セット割引による料金減免額を、両者の会計処理の結果、得られているF T T Hアクセスサービスへの案分比率でそれぞれ乗じることにより検証を行うこととしました。

その他の検証結果の精緻化も行った上で検証したところ、NTTドコモ・ソフトバンク両社におきまして、原価等が収入を下回った状況でございます。そのため、現時点においては、直ちに不当競争を引き起こす状況にあるとは認められず、今後、MNO 4社の固定・モバイル双方の市場におけるシェアの推移等の市場環境の変化や提供するセット割引やキャッシュバック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行うことが適当であるとしてございます。

また、その際には、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必要があるため、「F T T Hアクセスサービスにおける不当競争の具体例」については改定することが適当であるとしてございます。

また、現在セット割引を考慮しない扱いとしているモバイルスタックテストにおきまして、本ワーキンググループにおけるセット割引に関する検討結果を踏まえて、速やかにセット割引を考慮した検証を行うことが適当としてございます。

その他といたしまして、モバイル市場と固定通信市場が相互に与える影響について、引き続き注視していくことが適当という形で続いてございます。

【片桐料金サービス課長】 最後、126ページ目を御覧ください。「第5章 おわりに」でございます。こちらは本報告書(案)を総括するパートとして記載させていただいたもの

でございます。

まず、最初の段落でございますが、こちらはリード文でございますので、説明を割愛させていただきます。

2段落目、3段落目で、モバイル運営における競争政策の考え方、そして2019年の事業法改正導入の考え方について述べさせていただいております。具体的には、電気通信分野は技術革新のスピードが非常に速く、イノベーションが生じやすい分野ですので、競争が適切に機能すれば、料金・サービス面でのイノベーションが大いに促進されて、より低廉で、より便利なサービスが生み出されることが期待できるものでございます。しかしながら、我が国のモバイル市場では、MNO 3社が約9割のシェアを占めるといった寡占的な状況を背景としまして、これまで、過度の端末値引き等で誘引した利用者を高額な違約金等によって囲い込むことで利益を上げるというビジネスモデルが主流でございました。

このような競争の場合、消費者に選択される基準は、主に幾ら利益を提供したかということになり、料金とかサービスは二の次になってしまいます。その結果として、事業者においては革新的なサービスを提供するインセンティブは低下して、競争が適切に機能していれば享受できたであろう、低廉で優れたサービスを国民が享受できないといった状況に陥ってしまうおそれがございます。

2019年の事業法改正は、我が国のモバイル市場を、こうした契約時の利益提供額による競争から脱却させて、通信サービスと端末それぞれの魅力による競争、これを適切に機能させるといったことを目指すものでございました。

続いての3つの段落で、2019年の法改正の評価をさせていただいております。まず、改正法の柱の一つである、行き過ぎた囲い込みの禁止でございます。こちらについては、現在、利用者が自身のニーズに合った事業者プランをいつでも自由に選択できる環境というのは基本的に実現しております。また、新料金プランへの乗換えも進んでいるので、こうしたことを踏まえますと、政策目的はおおむね達成できたのではないかと評価できると考えてございます。

他方で、改正法のもう一つの柱である通信料金と端末代金の完全分離でございますけれども、特にMNO 3社及びその販売代理店は、いまだに過度の端末値引き等による誘引性に頼った競争慣行から脱却できていないという状況でございます。こうした競争慣行が販売代理店に対する評価制度と相まって、端末の極端な値引き販売を生じさせているのではないかと考えられます。この結果、料金・サービス本位の競争が阻害されているだけでなく、

法令違反行為ですとか、電気通信の健全な発達に寄与しない行為、具体的には踏み台行為や、転売ヤー問題等の弊害も生じていると考えられます。

そういったことを踏まえますと、この政策目的については、達成できているとは言えないのではないかと考えてございます。通信市場においては、確かに料金の低廉化、サービスの多様化は進展しました。また、端末市場においても、消費者の選択肢は拡大しました。ただ、改正事業法の目指した競争環境の実現という意味では、なお道半ばと言えるのではないかとまとめてございます。

こうした評価を踏まえて次の段落で、今回の見直しの考え方をまとめさせていただいております。本ワーキンググループは、この認識の下、望ましいモバイル市場を実現するためには、「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」、この2つの柱を引き続き維持すべきとの結論に至りましたと。その上で、根拠となるデータの現行化、規制の潜脱防止、規制コストの低減といった、これまでの制度運用を踏まえた見直し、その方向性について示したところでございます。

また、料金・サービス面での競争が真に活発化するためには、チャレンジャー側が競争の受け皿として十分に機能することが不可欠でございます。したがって、これに資する競争環境の改善、具体的にはMNPワンストップや踏み台行為の是正についても指摘したと記載させていただきました。これらの見直しにより、制度が適切な形で機能し、改正法が目指した料金・サービス本位の競争が十分に進展することを期待したいとまとめていただいております。

その他、2つ付言させていただいております。一つが、競争を十分に機能させるためには、単に競争環境を制度的に整備するだけでは不十分であるということでございます。どういふことかと申しますと、競争を十分に機能させる上では、利用者自身も競争の当事者として事業者の料金・サービスを適切に評価選択するということが重要になるということです。このため、総務省においては、制度の見直しに加え、携帯電話ポータルサイトでの情報発信をはじめとする、利用者に対する情報発信を継続して行うことなどを通じまして、利用者理解の向上に努めることが求められると記載させていただきました。

もう一つが、改正法施行時、過度の端末値引き等の誘引に頼った競争慣行が根絶された後に、値引き上限規制を撤廃するとしていた点でございます。値引き上限規制は、競争を制限する効果も有することを踏まえますと、これが長期にわたって維持されることは、競争上必ずしも適切とは言えないと考えます。我が国のモバイル市場において、競争の効用が最大

限発揮されるよう、早期に料金・サービス本位の競争が拡大・定着して、値引き上限規制がなくとも、競争が機能する環境に移行することが望まれるとしております。

最後の段落は、これは通例書いているところでございますけれども、関係者には、本報告書(案)に盛り込まれた事項について必要な取組を早期に実施することを期待するということと併せて、本ワーキンググループは、今後ともモバイル市場における検証を継続するといったことを書かせていただきました。説明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した。それでは、ただいまいただいた御説明について、コメント、御質問をいただきたいと思っております。発言希望の方はチャット欄にて合図をお願いします。それを見て指名させていただきます。どうぞよろしくをお願いします。

それでは、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。私からは3点申し上げさせていただければと思っております。

1点目でございますけれども、最後に、課長からも「おわりに」という形でまとめていただきました、127ページの3,296行目での一般論としては、今般の規制により競争の拡大と定着をさせて、その後、規制撤廃というのは一つのポリシーと考えられますし、理解できるものと考えております。しかしながら、モバイル市場においては、契約締結前後における脆弱な利用者、それから交渉力の弱い販売代理店の存在は無視できるものではないと思っております。

例えば126ページの3,269行目からの段落以降を見ると、そのような形で書いておられますし、事後的な規制でのみ対応するのは遅きに失する可能性も非常に高く、引き続き値引き上限規制に限らず種々の規制というのは、電気通信市場、特にモバイル市場においては必要ではないか、そういう現状は確認する必要があるかと思っております。

2点目としましては、本報告書(案)全体といたしまして、数値まで明確に示されている点は、白ロム割を含む上限規制4万円とか、SIMのみ新規契約時の利益提供の上限、それから継続利用割引の例えば6か月というような形で示されております。もちろんこれらの具体的な数値、それから上限2万円規制の例外規定の見直しは、今後の検討になると思っております。

しかしながら、このように上限4万円規制、白ロム割を含みますけれども、それだけではない周辺の制度変容、これも提言されていること、そしてキャリアの今後の動きは未知数という意味でも、提言されておられる内容に対する通信市場に対する影響のシミュレーショ

ンは非常に難しいとは思っておりますが、事業法第27条の3の観点から、電気通信事業者の間の適正な競争関係を確保する、阻害しないという点、これが令和元年改正法の主眼でありますので、そのために取られた施策、その考え方を継続する以上、確かに改正法施行時よりも利用者の選択を確保する施策が実現・実行されているといった記述も御説明もあるのですが、また、将来の値の変動の方向性は一意には特定できないこともよく分かるのですが、その一方で、覆面調査、情報提供窓口、各種ヒアリングの結果を踏まえますと、年々減少している、そういった改善点が確認はされますが、依然として70ページの1,731行目、それから1,737行目の2段落のみならず、販売代理店の誤認というキャリアの主張、販売代理店に対するMNPなどに絡んだ評価指標の諸課題といった主張は、改正法施行時の考え方にに基づき対応すべき事項として継続して生じていると思っております。

そうなりますと、白ロム割規制の導入という場合であったとしても、MNO間の競争、それからMVNOの現在の競争力という観点からも、改正法当時の対応と同様に、今回においても競争促進といった政策的な考え方と、それに対応した形での見直しは必要ではないかと思いました。

長くなって恐縮です。最後3点目でございます。どのような見直しでありましても、一般論としても具体としても、販売代理店の現場でのコスト上昇というのは懸念すべき事項かと考えております。端末購入サポートプログラムの提供と通信契約との関係性の理解度、上限2万円規制の理解の浸透は十分な競争環境を現在構築しているとは、少しまだ言いづらいついて思っております。その上で今回の見直しは、販売代理店に大きな負担を生じさせないか、それから同時に、キャリアの販売戦略などの変更によって販売代理店の評価指標を含めた環境が激変しないかといった懸念もございます。

そういった点を含めて、例えば、そのほかにも継続利用割引についての事業法第27条の3のガイドラインの昨年末の改正と今回の取扱いの違いなど、このような変化が持つ、特に販売代理店の事業活動に対する影響の緩和策は考えられないかというようなことをコメントとして提起させていただければと思います。長くなって恐縮です。以上でございます。

**【新美主査】** 3点にわたるコメントありがとうございます。これはまた別の方からも角度を変えて御指摘があらうかと思っております。

それでは、続きまして佐藤先生、どうぞ御発言ください。

**【佐藤構成員】** 佐藤です。ありがとうございます。今回の報告書(案)全般については、今までの議論を踏まえて適切に整理していただいていると思っております。報告書の案の段階な

ので、いろいろ意見があることはよいと思いますので、1点だけコメントさせていただきま  
す。

72ページの通信料金と端末代金の完全分離において、白ロム割を含む規制は適当だと  
思いますが、一律4万円の上限見直しについては、私としては、反対はしませんが必ずしも  
賛成はできていないという意見になります。簡単に言うと、上限一律4万円規制の競争への  
インパクトについて、議論が十分されていないのではないかとこのところでは、事業法改正  
の目指したものは何かというと、72ページに示してあるように、過度の端末値引き等の誘  
引力に頼った競争環境を、2年を目途に根絶する、通信市場と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とあります。

126ページの終わりにも同じようなことがきちっと示されていて、一方で、MNO3社  
及び販売代理店は、いまだに過度な端末値引き等による誘引力に頼った競争環境から脱却  
できていないとしています。この辺は非常に大事なところで、転売ヤーの問題を議論しまし  
たけど、これは大事なことですが、そもそも2万円を守っていれば大きな問題にはならな  
かったと思います。ということで、この競争検証のワーキングでの議論、何をきちっと議論す  
べきかと私が思っているところでは、その事業法改正で目指した競争環境、すなわち端  
末を短期で変える一部のユーザーではなくて、端末・通信の両市場でより広く、多くのユー  
ザーに競争のメリットが還元されるような市場環境をどう実現できるか。

一律4万円の上限規制の競争のインパクトについて、具体的にこういうことについて、も  
う少し議論される必要があるのではないかと考える次第です。私として一律4万円の上限  
規制については、これから報告書(案)の段階でパブコメを取ることなので、各事業  
者からの競争インパクト等の意見を聴きながら改めて判断したいと考えております。以上  
です。

**【新美主査】** ありがとうございます。端末についての問題意識、了解いたしました。

それでは、続きまして全相協の西村さん、御発言をお願いします。

**【西村(真)構成員】** 全相協の西村です。4万円の規制が導入されることについては、  
驚きを持っているところではあります。あと、最後の報告書のところで、消費者が賢く選択  
していくことも大事というお話がありましたが、今までの経緯から、割引をしてもらって買  
うのが当たり前という認識があるので、この4万円規制でそういう認識が新たになるのか  
というまでの衝撃力があるかという懸念があるのと、あと目的とするところは、割引・キャ  
ッシュバックありきの料金プランを是正していくという話なので、事業者さんのほうでも

こういう割引ありきのプラン設定とか料金設定を一旦変更していただくぐらいの変化がないと、なかなか実現は難しいのかとは思っています。

ただ、長いスパンで考えると昔の異常な状態から徐々に改善していることは事実ですし、行き過ぎた囲い込みということについて、かなりスイッチングコストを低減して、消費者トラブル自体も、負担額が減って鎮静化している部分は評価したいと思っています。以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。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。本報告書（案）全般について申し上げます。前回のワーキングを受けたマスコミ各社の報道を見ますと、かなり間違った報道をされているのが散見されました。特に値引き上限を2万円から4万円に緩和したということだけを書いた記事が結構ありました。そこで報告書にまとめる上では、前回のパワポ資料をそのままワード化するのではなくて、もっと分かりやすくしてほしいと事務局に要望したところ、上限4万円規定と白ロム割の関係についてとか、SIMのみ新規キャッシュバックをなぜ2万円としたのか、そういった理由について分かりやすく記述していただきました。ありがとうございます。

上限4万円については、私は高いと考えています。4万円というのはMNOさんのARPUと利益率と端末の平均使用期間から算出されたものであって、よく考えてみれば、MNOとMVNOの公正な競争環境を確保するという視点から見れば、MVNOさんの数字を使えば、MNOさんのARPUとか利益率とか端末の平均使用期間で計算すると1万円にも届かないのです。そういう観点から、4万円は高いのではないかと考えています。

また、前回も申し上げましたが、機変と新規MNPとの値差が4万円になる。そして、果たして4万円で転売ヤーが撲滅できるのかどうか。こういったところからも少し不安がありまして、先ほど佐藤先生がおっしゃったように、パブコメの意見も聴きながら、もう1回考えてみたいと思っています。

あと最後に要望ですが、この後、必要な省令とかガイドラインの改定が行われるわけですが、それがいつ頃から有効になるのか。10月なのか、11月なのかといったことについて言及してほしいと思います。

また、「おわりに」のところと言及されていましたが、言っても無駄だというのは分かっていますが、キャリアさんにおいては、この11月12月を待たずとも、必要な対応を前倒しで行っていただきたいと思っています。白ロム割を含めた上限4万円規定を前倒しでやる

というのは、競争があるので難しいとは思いますが、今、非常に大きな問題となっている闇バイトによるトラブルを未然に防ぐためにも、SIMのみ新規キャッシュバック2万円の代理店への指導徹底であるとか、踏み台行為をなくするための取組などについては早々に取り組んでいただきたいと思います。以上でございます。

【新美主査】 ありがとうございます。それでは、続きまして大谷さん、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。これまでに発言されてきた構成員のメンバーの意見とも重なるところがございますけれども、お話ししたいと思います。今回の報告書の案として、47ページのところにまとめていただいておりますけれども、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という点を明記していただいたことは大変重要だと思っております。

ここでは5GのSAサービスの普及が見込まれる中で、MVNOが機能開放を求めているにもかかわらず、実際には国際標準の動向なども受けて、なかなか協議が進まないという実態を述べているところですが、機能開放のテーマについては、引き続き、このワーキンググループで重視することが望まれるところです。今回の取りまとめがMVNOにとってどういう影響を与えるのかといった視点で見えていきますと、今回まとめていただいていることの中で、ぜひともやらなければいけないことがあると考えております。

一つは、今後MNOとMVNOのシェアがどのように変化していくのかという点です。これは45ページでまとめていただいておりますけれども、改正法の施行前と違って、MVNOの契約者のシェアが勢いを失っているということ、この傾向がまた続いていくのかどうかといったことについては、引き続き分析が必要だと思っております。

また、124ページのところにも書いてありますが、こちらはFTTHアクセスサービスのセット割引の点ですが、MVNOとしては、セット割引などで、MNOを同等の割引ができるようなイコールフットイングの状況にはないわけですので、このモバイルスタックテストの結果は素早くまとめて、その影響を見極めることが必要ではないかと思っております。

そして、先ほど以来、各構成員がおっしゃっていることですが、利益の提供の上限規制4万円につきましては、2万円が4万円に変わるということがMVNOにどう影響していくのか。パブコメでMVNOの皆様の御意見をぜひ拝見した上で今後のことを考える基礎情報にさせていただきたいと考えているところです。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。それでは、続きまして関口さん、御発言お願いします。

【関口構成員】 関口でございます。この大部にわたった資料について、最後の「おわりに」のところのコメントだけ一つ言わせてください。

先ほど、西村暢史委員からもこのところはコメントがございましたが、3,296行目から3,301行目までのフレーズが、課長の思いが非常に詰まっていて、値引き上限の規制については、この規制は必ずしも競争制限的な規制をやりたくてやっているわけじゃないという気持ちがとても伝わってくるフレーズでありまして、直ちに規制撤廃ということにはつながるわけではなくて、もっと実質的な料金・サービスの競争に踏み込んでほしいという期待からこういう文章になったと思っておりまして、ここはそのような期待をぜひ踏まえて読みたいという気がいたしました。印象にすぎませんが以上です。

【新美主査】 それでは、一通り御発言いただきましたけど、ほかに御発言御希望の方はいらっしゃいませんか。

【片桐料金サービス課長】 総務省でございます。事務局ですが、よろしいでしょうか。

【新美主査】 はい、事務局からお願いします。

【片桐料金サービス課長】 事務局の料金サービス課長の片桐でございます。先生、皆様におかれまして様々な御意見いただきまして、どうもありがとうございます。

基本的に、2万円規制を4万円規制にすることについて幾つかのコメントがあったかと思えます。基本的に、私どもとしましては、2019年の法律改正のときの考え方は踏襲したと考えてございます。ただ、市場環境は変わっておりますので、そこはデータを更新するという形でさせていただきました。その結果、4万円という数値が出てきたところでございますけれども、規制については、過小であってもいけないし過度であってもいけないと思っております。そこを判断する一番の重要な要素はデータかと思っております。

考え方はそのままに、データを変えたことによって、このような数値になりましたので、これについては、基本的にはこれが現時点では適切だと思っております。パブリックコメントにおいては、単に嫌ですとか、変えてほしいということだけだとなかなか取り上げるのが難しいのですが、合理的なデータに基づく御指摘があれば、それを踏まえた形で変えるというのはあるのかと思っております。

また、この見直しについて、110ページ「6. 今後の見直し」という部分の中で、3年経過したときに見直すと書かせていただいておりますけれども、当然、3年を待たず、もし何

か弊害があれば、速やかにこのワーキンググループの検証を通じて見直しはさせていただきます。ききたいと思っているところがございます。

最後、西村（暢）先生、関口先生に御指摘いただいた、「第5章 おわりに」の3,296行目から3,301行目のところの値引き上限規制の撤廃について、これが長期にわたって維持されることは競争上必ずしも適切とは言えないというところについてでございますけれども、こちら無理やり状況が整っていない中で規制のみを撤廃することは考えてございません。あくまでも、こうした規制が要らないような競争環境になることが一日も早く訪れることを期待しつつ、総務省としても逐次政策を進めていきたいといった意思表示と捉えていただければと思います。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。ほかに御発言御希望の方はいらっしゃいませんか。

いろんな角度から御意見をいただきましたけれども、各構成員の皆さんから出たのは、値引き上限規制の話だと思いますが、事務局からありましたように、従来の考え方を踏襲した、計算方式を踏襲したという説明がありますが、多分構成員の皆さんは、それは分かった上で絶対額、絶対値で一気に倍になるようなことでいいのかというのが御懸念の背後にあるように思います。この辺はパブリックコメントを踏まえた上で、改めて考えていかなければいけないと思います。

佐藤先生、どうぞ御発言をお願いします。

**【佐藤構成員】** 余計なことかもしれませんが、「おわりに」を今日読み返して思ったのですが、言われたとおり、競争が機能するような状況が実現することを期待したいという点について、それは私も思っているんですけど、政策に関わる私が期待したいというよりは、競争を挑む事業者さんたちが期待できる状況をつくるのが、整備するのが我々の仕事だと私は読んでそう感じたので、今回は、その4万円を含めて、事業法で目指したものを少しでも実現するいい機会だと思って対応していきたいと思っています。以上です。

**【新美主査】** ありがとうございます。それでは、意見の交換はこれくらいにさせていただきます。報告書2023（案）については、今後パブリックコメントを募集し、提出された意見を踏まえた上で最終的に取りまとめることにしたいと思っています。パブリックコメントにかけます報告書2023（案）の内容につきましては、本日いただいた御意見を踏まえてまとめることにしたいと思いますが、この作業は主査である私に御一任いただけますでしょうか。いかがでしょうか。

（構成員一同「異議なし」）

【新美主査】 ありがとうございます。それでは、今日いただいた御意見を基に再度練り直してパブコメの案を作りたいと思います。どうもありがとうございました。

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がござい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。先ほど主査からもございましたが、報告書2023(案)につきましては、主査と御相談させていただきながら、準備が整い次第、パブリックコメントの募集を行わせていただきたいと思いますと考えているところでございます。

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】 ありがとうございます。本日は、非常に中身の濃い御議論をいただきました。これを十分に生かしたパブコメ案を作りますので、それに対する各意見が出たときに、また御議論いただきたいと思います。本日はどうもありがとうございました。これにて失礼をいたします。

以上