

## 競争ルールの検証に関するWG（第63回）

1 日時 令和7年6月16日（月）10：00～11：27

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

柳原公正取引委員会事務総局経済取引局調整課課長補佐

○総務省

大村電気通信事業部長、飯村事業政策課長、井上料金サービス課長、  
内藤消費者契約適正化推進室長、笹川料金サービス課課長補佐

4 議事

【新美主査】 それでは皆様、おはようございます。本日もお忙しいところお集まりいただき、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63回会合を開催いたします。

本日は大橋構成員から、御都合のため御欠席という御連絡をいただいております。

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。

なお、議事に入る前に事務局から連絡事項の説明をいただきたいと思います。どうぞよろしくをお願いします。

【事務局】 事務局でございます。事務局から御連絡いたします。

本日もオンライン会議での開催に御協力いただき、誠にありがとうございます。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きますよう、お願いいたします。それを見て、主査から御発言者を御指名いただく方式で進めさせていただきます。御発言に当たっては、皆様が発言者を把握できるよう、お名前を冒頭に言及いただきますよう、お願いいたします。また、発言時以外はマイクをミュートにさせていただきますよう、お願いいたします。音声がつながらなくなった場合などにもチャット機能を御活用いただければと思います。

以上でございます。

【新美主査】       ありがとうございます。それでは、早速議事に入ります。

本日は議事次第にありますように、覆面調査の結果に関する考え方、それから第2点として電気通信サービスに係る内外価格差調査でございます。第3点が通信市場・端末市場の動向でございます。4点がその他でございます。以上の4点についてそれぞれ事務局から説明をいただいた後、意見交換を行いたいと思います。

まず、覆面調査の結果に関する考え方について、事務局から説明をいただきたいと思います。どうぞよろしくお願いします。

【笹川料金サービス課課長補佐】       おはようございます。事務局でございます。資料63-1、覆面調査の結果に関する考え方に基づきまして、御説明をいたします。

1ページ目は覆面調査の結果の概要でして、前回会合の事務局資料の再掲でございます。また、2ページ目から4ページ目にかけて、前回会合で出た事業者の発言や構成員の意見を抜粋し、まとめた内容になっておりまして、説明は割愛をさせていただきます。

5ページ目を御覧ください。覆面調査の結果や構成員の意見を踏まえまして、規律の遵守に向けた考え方を示しております。今回の覆面調査の結果、前回、昨年度調査に引き続き、新規契約や端末購入を条件とする事業法第27条の3の規律の対象となる施策と、これらを条件としない規律対象外の施策を組み合わせ、結果的に上限を超過する利益提供が行われた事案が発生したところです。そこで、規律の遵守に向けて、2つ目の丸から4つ目の丸まで、3段階での対策を示しております。

まず、スタッフの理解不足、習熟不足により、説明が徹底できなかったことが直接的な原因であることを踏まえ、スタッフに対する教育や指導を徹底・強化するとともに、MNO各社による独自覆面調査やその結果のフィードバックを通じて、不適切な事案を防ぐための対策や体制を強化することが適切であると考えております。また、販売代理店が独自で扱う商材の案内において一定数の違反が確認されたことを踏まえれば、販売代理店自らがスタッフ一人一人に対する研修・教育・指導の徹底・強化に取り組むことが適切であると考えております。

ただ、スタッフへの教育というのはこれまでもMNOが実施してきまして、それでも違反が発生している状態でございます。このような実態に鑑みますと、個々のスタッフの理解不足、習熟不足が生じ得ることを前提とした対策も重要であると考えておりまして、3つ目の丸の太字部分にありますように、MNOは個々の施策の適用条件や利益提供額が提供されているツール等を活用した説明を、販売現場において徹底することが適切であると

考えております。

さらに、そもそも販売代理店に対する手数料や奨励金、また評価指標など、スタッフの理解不足などにとどまらない要因が違反の背景に存在する可能性もございます。そこで、MNOにおきましては販売代理店に対する手数料、奨励金や評価指標が事業法第27条の3の違反を助長し得る形になっていないかを自ら点検するとともに、総務省においても引き続き規律の遵守状況を確認し、違反の原因を分析することが適当であると考えております。

以上、規律の遵守に向けた考え方をお示しいたしました。

6ページ目以降は前回会合の事務局資料を参考として掲載しておりまして、説明を割愛させていただきます。

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、意見交換に移りたいと存じます。事務局からの説明について御質問、御意見ございましたらチャット欄でお知らせいただいて、御指名いたしますので、その後御発言いただきたいと思います。どうぞよろしくお願いします。

いかがでしょうか。特にございませんか。

大谷さん、どうぞ御発言ください。

【大谷構成員】      大谷でございます。今回、覆面調査を実施して、その結果に基づきまして、前回議論したことを踏まえて考え方を整理していただきまして、ありがとうございます。また、前回私が発言させていただいたことでございますけれども、手数料などの制度は必ずしも違反を助長させる目的でそのような制度になっているのではなくて、ほかの効果を狙ったものだと思いますけれども、結果的に違反を助長し得るような形になっていないかということへの検証というのも必要だと思っております。各事業者において自ら点検していただくということがまず基本にあると思っております。この考え方に全面的に賛同だという意味で発言させていただきました。ありがとうございます。

【新美主査】      ありがとうございます。

ほかに御発言を御希望の方、いらっしゃいませんか。

よろしいでしょうか。前回の会合の皆様からの御意見をうまくまとめていると思いますので、この結果に対する考え方についてはこれで了解としてよろしいでしょうか。いかがでしょうか。特になければ、この議題については以上にしたいと思いますが、よろ

しいでしょうか。

【大谷構成員】 異議ございません。

【新美主査】 特にならぬでございますので、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6年度調査結果について事務局から御説明をいただきたいと思えます。それでは、どうぞよろしくお願いいたします。

【笹川料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。資料63-2、電気通信サービスに係る内外価格差調査、令和6年度調査結果について御説明をいたします。

1ページ目を御覧ください。こちらは調査概要の説明です。この調査は例年実施しております、携帯電話、F T T H、固定電話の利用料金について、利用モデルに沿って料金を算出しております、各国の最も安い料金を、東京を含む6都市の間で比較しているものです。調査方法の詳細についてはこのスライドに掲載しておりますけれども、携帯電話についてはシェア1位MNO、複数MNO、そしてシェア1位MVNOという3つのセグメントに分けた上で、それぞれ4 Gと5 Gのプラン別に比較をしております。調査時期は本年の3月でして、海外都市の料金の通貨換算に当たってはO E C Dが公表する購買力平価を用いているところです。

2ページ目を御覧ください。調査対象事業者と購買力平価の一覧を掲載しております。今回、海外の都市において事業者シェアの変動がありましたので、御紹介をさせていただきます。まず、スマートフォンについてはニューヨークでT-M o b i l e U SがV e r i z o nを抜いてシェア1位のMNOになっております。また、デュッセルドルフでは以前はシェア1位MVNOであった1 & 1がシェア4位のMNOとして参入してサービスを提供しております、今回の調査から1 & 1はMVNO枠ではなくてMNO枠で調査対象としております。

さらにMVNOについては、デュッセルドルフだけではなくてニューヨークやパリでもシェア1位の事業者が入れ替わっております。加えて固定電話につきましては、ニューヨークのシェア1位事業者が入れ替わっております。なお、現在御説明しているのは調査結果の概要版に当たるものですが、本調査の結果は本日付で報道発表しております、調査の本体資料において各調査項目で選定された各国の対象事業者や対象プラン、また為替レートで比較した資料なども掲載しております。

3ページ目と4ページ目を御覧ください。シェア1位MNOのスマートフォン4 G向けプランの最も安い料金を比較した結果でございます。東京のシェア1位MNOはN T T D

コモでして、2GBから100GBまではa h a m o、そしてデータ無制限はe x i m o  
が選定されております。国際比較では、東京はどの容量帯においても料金の高い順から3  
位または4位となっております、中位の水準となっております。

5ページ目、6ページ目を御覧ください。2018年度以降の6都市の料金比較の推移  
を示したグラフでございます。日本は2020年度に料金が大きく下がった後、選定され  
た対象プランは変わらず、料金は横ばいとなっております。ほかの都市については、一部  
選定されたプランの種類が2024年度になって変更になったり、あるいは料金改定があ  
ったりして、料金変動しております。特にニューヨークについてはシェア1位がT-M  
o b i l e U Sに変更になったことによって、2GBから50GBまでのプランで料金  
が下がったりしております、またソウルにつきましては料金改定によって2.5GBよ  
り上の小容量帯とか中容量帯のプランがなくなっておりますので、それにより料金が上  
っております。

7ページ目と8ページ目を御覧ください。複数MNOのスマートフォン4G向けプラン  
の、最も安い料金を比較した結果でございます。東京は2GBと5GBでソフトバンクの  
L I N E M O、20GBでNTTドコモのa h a m o、そして50GB以上で楽天モバイル  
の最強プランが選定されております。国際比較で言いますと、東京はどの容量帯におい  
ても料金の高い順から3位となっております、おおむね中位の水準となっております。

9ページ目、10ページ目を御覧ください。6都市の料金比較の推移です。東京はどの  
容量帯も対象事業者や選定されたプランについて昨年度から変更はありませんけれども、  
ほかの都市は各容量帯で対象事業者やプランに一部、昨年から変更がありました。特にデ  
ュッセルドルフにおいては、10ページの50GB以上の容量帯において対象事業者の  
入れ替わりがありまして、料金の下がり方が顕著となっております。このうち、100GB  
とデータ容量無制限については、新規参入MNOである1&1の料金プランが選定されて  
おりまして、2024年度の料金が大きく下がっております。

次に、11ページと12ページを御覧ください。シェア1位MVNOのスマートフォン  
4G向けプランの最も安い料金を比較した結果です。東京のシェア1位MVNOはインタ  
ーネットイニシアティブでして、昨年から対象プランに変更はございません。

12ページのデータ容量50GBについては、東京は今回、ニューヨークやソウルを僅  
かに上回らして、6か国の中で最も料金が高いという結果が出ております。その他の容  
量帯では、東京は中位の水準となっております。

14ページを御覧ください。推移のところですが、データ容量の50GBの推移を見ますと、昨年よりもニューヨークとソウルの料金が下がっていることが分かります。この結果、僅かに東京の料金を下回っているのですが、これは、ニューヨークはシェア1位のMVNOが変更になりまして、ソウルは事業者は同じなんですけれどもプラン改定があつて料金が下がった結果、東京が僅かに上回る結果となったところです。なお、デュッセルドルフも今回、1&1がMNOになったことによって、シェア1位MVNOに変更がありました。

13ページと14ページの推移を見ていただくと、多くの容量帯で料金が下がっていることが分かります。

次に、15ページ以降、スマートフォンの5G向けのプランの国際比較なんですけれども、主にソウルとパリ以外の都市は4Gと5Gで同じプランを提供しておりまして、4Gと比べて国際比較した場合の東京の料金水準には大きな変化はありませんので、ごく簡単にかいつまんで御説明をしたいと思います。

15ページ、16ページのシェア1位MNOでは、ソウルとパリは4Gと5Gで容量のラインナップや料金プランが異なる部分があります。そのため、複数の容量帯で4Gとは異なる料金になっているんですけれども、東京はどの容量帯でも料金の高い順から3位または4位となっております、4Gプランの国際比較の結果と同じで中位の水準となっております。

飛ばして、19ページと20ページを御覧いただきまして、複数MNO間の最も安い料金の国際比較です。ここでもソウルとパリで、4Gと5Gで事業者や対象プランが異なる部分があるんですけれども、東京はどの容量帯においても料金の高い順から3位となっております、4Gプランの国際比較の結果と同じく、おおむね中位の水準となっております。

23ページ、24ページを御覧いただきまして、シェア1位のMVNOについてはソウルとパリ、そして一部容量帯ではデュッセルドルフも4Gと5Gで対象プランが異なっております。4Gプランの国際規格と同じく、東京はデータ容量の月50GBで料金が最も高く、そのほかの容量帯は中位の水準となっております。

携帯電話はこちらで終わりまして、27ページ目を御覧ください。F T T Hのシェア1位事業者の国際料金比較でございます。月額料金に含まれる回線使用料につきましては、住宅向けで下り最大通信速度が100Mbps以上のプランを比較しております。東京に



については、戸建て住宅と集合住宅でプランが分かれておりますので、金額を分けて記載をしております、これを見ると比較的高めの水準になっておりますけれども、各都市で100Mbps以上のプランのうち最大通信速度が最も低速のものを選んでいところなんですが、東京の場合は最も低速なものでも1,000Mbpsありまして、ほかの都市と大きく差がありますので、こちらでは1Mbps当たりの料金を算出することにしておりまして、これによると1Mbps当たりの料金というのは東京が最も低い水準になっております。

28ページを御覧ください。固定電話のシェア1位事業者の国際料金比較でございます。基本的にはユニバーサルサービスに相当するアナログ固定電話の料金を比較しているところですが、ニューヨークとデュッセルドルフについては現在、IP電話サービスのみの提供していますので、IP電話サービスの料金を参照しているところです。東京の料金は、料金が低い順から、2番目でございます、低い水準となっております。

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した。

それでは、ただいまの事務局からの説明につきまして、御質問、御意見ございましたら、どうぞ御発言ください。チャット欄にて御合図いただければと存じます。どうぞよろしくお願い致します。

相田さん、どうぞ御発言ください。

【相田主査代理】      相田でございます。スマホに関しては2018年か20年に入りますとんと落ちた後、日本がずっと変わっていないというのがよく分かるということなんですけれども、27ページに関して、これはいつも言っていることなんですけれども、名目速度で割ることにどれだけ意味があるのか。戸建ては一応、32分岐にしても別々の線が来ているからあれなんですけれども、特に集合住宅向けというのが、名目速度1Gbpsだからといって本当に全員が1Gbps使えるのかということを考えますと、この1Mbps当たりの料金というのにどれくらい意味があるのか疑問だなと思っております。以上です。

【新美主査】      ありがとうございます。

比較検証の場合に、今、相田さんがおっしゃったようなことは今後、留意していったほうがいいかと思えます。どうもありがとうございます。

それでは続きまして、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。一つ質問です。聞き漏らしたかもしれないのですが、各国の4Gと5Gの料金を比較しますと、ソウルだけがどの容量においてもMNOシェア1位の5G料金よりも4Gの料金のほうが高くなっているのですが、これはキャリアが5Gを普及させるために、4Gより5Gを安く設定しているからなののでしょうか。

【新美主査】 ありがとうございます。

事務局から今の質問について、分かる範囲で結構ですので、お答えいただけたらと存じます。

【笹川料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。ソウルについて4Gのほうが料金が高くなっているというのは、一つの原因としては4Gのほうが容量帯の選択肢が少なく、2.5GBの容量帯の次が150GBになってしましまして、例えば5GBの容量で比較したときに150GBのプランを使って比較していることになっているので、5Gより料金が高出ているというところがあります。5Gはもう少し容量帯の選択肢の幅がありますので、そこで少し差が出ているということはあるんですけども、ただ、無制限のプランについて見ますと4Gよりも5Gのほうが安くなっていて、どうしてそうになっているのかということは、今、手元の資料では分からないところです。今後、料金比較の調査をするに当たって、背景要因がどうなっているのかというのは確認をしていきたいと思えます。以上でございます。

【新美主査】 ありがとうございます。

北さん、よろしいでしょうか。

【北構成員】 はい。了解です。

あと一つコメントです。先ほどの相田先生からのコメントと同じですが、私もカタログスペックで割るということにどれほど意味があるのか。実際は実効速度が大幅に遅いので、ほかの国も同じだということであればいいんですが、今後、この点については検証が必要だと思っています。以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。今後の注意点だと受け止めさせていただきます。

ほかに御発言を御希望の方、いらっしゃいますでしょうか。

中央大学の西村さん、どうぞ御発言ください。

【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。私からは質問になるのかコメントになるのか分からないのですが、今後に向けての発言をさせていただければと思います。



今回、一番最初の御説明のところで、ニューヨーク、それからドイツ、パリなどで市場順位の変動があったということが言及されました。それに併せて様々な料金推移というのでも表で示されております。この料金推移、あるいは料金変動、これにこの市場順位の変動というのがどのように働いてきたのか、MNO数の増加であったり、そもそもMVNOのときから積極的な競争を行ってきたのがほかのMNOに対しても波及したのかなど、諸外国の料金変動の要因分析というのを恐らくやっておいたほうがよろしいのかと思った次第でございます。

併せて、これまでの料金推移というのをどういうふうに見ていくべきなのかというの、少し外国の状況も我が国の状況と併せて分析する必要があると思った次第でございます。以上でございます。

【新美主査】      ありがとうございます。今、比較検討する際の留意事項ですが、その点、事務局で既にそういったところは着手しているかどうかも含めて何かございましたら、事務局からお答えください。どうぞよろしくお願いいたします。

【笹川料金サービス課課長補佐】      事務局でございます。この内外価格差調査では一定の前提を置きまして料金のみを比較しているところですが、料金変動のより詳細な要因分析というのは今後、進めていく必要があると思っております。過去にもフランスなどで第4のMNOが参入したときに料金がどうなったかなど、過去の料金の推移なども見ながら今後、要因分析を進めていき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。

西村さん、よろしいでしょうか。今後、この御指摘いただいた視野で分析をしていきたいということですが。

【西村（暢）構成員】      了解いたしました。よろしくお願いいたします。

【新美主査】      どうもありがとうございます。

そのほかに御発言を御希望の方がいらっしゃいましたら、どうぞ御合図ください。

よろしいでしょうか。それでは、この議題についても以上とさせていただきたいと思えます。どうもありがとうございました。

続きまして、通信市場・端末市場の動向について、事務局から御説明をいただきたいと思えます。どうぞよろしくお願いいたします。

【笹川料金サービス課課長補佐】      事務局でございます。資料6-3-3、通信市場・端末市場の動向についての資料に基づきまして、御説明をいたします。

1 ページ目については、市場動向の分析の目的、分析の手法、そして分析対象のラインナップを示しております。

2 ページ目を御覧ください。ここから事業者数、シェアの動向について見ていきます。

3 ページ目はこのセクションの要約になっておりまして、具体的には4 ページ目以降を御覧ください。

4 ページ目、現在のモバイル市場の状況を示したものでございます。MVNOについては、2024年12月末現在では事業者数が1,991社となっております。

5 ページ目を御覧ください。移動電気通信役務の事業者シェアの推移でございます。こちらは2024年度末が最新のデータになっております。最新のデータで見ますと、MNO3社の合計シェアは、2019年度末と比較すると減少しているものの、90%超となっております。なお、MVNOのシェアが2023年度に一旦減少して3.1%になっているんですけれども、これは注3にあるとおり、NTTレゾナントが同年7月にNTTドコモを吸収合併したことが大きい要因であると考えております。また、注4のところで、ここで言う移動電気通信役務というのは電気通信事業法第27条の3の規律対象として指定された役務のこととして、卸電気通信役務だとか法人に対して契約約款によらないで提供する役務、それから通信モジュール向けサービス等は含まれていないものでございます。

6 ページ目を御覧ください。ここから通信料金の動向に移ります。

7 ページ目を御覧ください。7 ページ目、8 ページ目で、このセクションの各スライドの要約を掲載しているところでございます。主に過去及び諸外国の料金水準との比較、そして最近の動き、利用者の意識、この3つのトピックで構成されております。

9 ページ目以降が個々のスライドの説明になります。まず、9 ページを御覧ください。消費者物価指数の推移でございます。紺色の携帯電話の通信料の消費者物価指数については、基準年の2020年の数値を100としているところですが、改正法施行年の2019年と比べると大きく下落していることが分かります。そして、2022年以降はやや上昇傾向にありますけれども、全品目の総合指標を緑色で参考を示しておりまして、こちらも同様に2022年以降はやや上昇しているところです。いずれも上昇の幅は同じぐらいになっているかと思います。

10 ページ目を御覧ください。携帯電話料金の国際比較の推移ということで、資料63-2で御説明した国際料金比較のうち、シェア1位MNOの一部のデータ容量のグラフを掲載しております。2020年度以降は日本の料金の低廉化が進みまして、諸外国と比較

しても日本の料金水準というはおおむね中位的水準となっております。

11ページを御覧ください。各社のARPUの推移でございます。このグラフでは指定事業者、すなわち27条の3の規律の適用対象事業者全体を水色、それからMNO3者を紺色、そしてMNO3者以外の指定事業者を緑色の折れ線で、四半期ごとの推移を示しているところです。そして、新料金プランの提供開始の時期に赤いフラグを立てておりまして、そこからARPUは減少傾向でございました。ただ、2023年第3四半期には少し増加をしております、またこの緑色のMNO3者以外の指定事業者のARPUというのは2021年度第3四半期以降、増加傾向に転じているところです。

12ページを御覧ください。こちらは最近の通信料金に関する動きの1つ目でございます。2024年から2025年にかけて、MVNOを含む複数の事業者が、主に20GBから30GB前後の中容量帯におきまして、料金据置きでデータ容量を増量したり、あるいは提供条件を変更せずに料金を値下げする動きが見られました。その時期や改定内容を一覧で以下のとおり示しているところです。

そして、13ページを御覧ください。通信料金の最近の動き、2つ目でございます。これは、NTTドコモとKDDIがそれぞれ4月と5月に発表した新しい料金プランについて紹介したものです。これらのプランにおいては、基本料金水準が上がっていると考えられるものもありますけれども、付加サービスが組み込まれておりまして、自社サービスと連携した割引特典により利用者が負担額を抑えることができる設計にもなっております。

そして、上の付箋みたいな見た目の箱の中に、どのような種類の付加サービスが追加されたか、通信と非通信に分けて種類を記載しております。また、プランの詳細についてはこのページの表のとおりなんですけれども、付加サービスを緑、そして割引き特典を青で表示しているところでございます。

14ページと15ページに移ります。通信料金に対する利用者の意識に関するものです。

14ページは、まず通信料金に対する利用者の意識その1ということで、現在契約しているプランに対する納得感とか、自分が現在契約しているプランが安いと感じるかというところをアンケートで聞いております。こちらは、改正法施行前と比べて、自分が契約している料金プランを納得している、あるいは安いと思うと回答する者の割合が増加してきて、納得していない、あるいは高いと思うと回答する者の割合が減少しています。

15ページを御覧ください。通信料金に対する利用者の意識その2ということで、現在契約しているプランに対する理解度についても聞いております。左のグラフなんですけれ

ども、こちらは改正法施行前に比べて、自分が契約している料金プランを理解できていると思うと回答する者の割合が増加していて、逆に理解できていないと思うと回答する人の割合は減少しているところです。

また、アンケートではこれまでに乗り換えた回数なんかも別途聞いておりまして、それを右のグラフで、利用者の理解度とこれまで乗換え回数をクロス分析した結果を載せております。これを見ると、現在契約している料金プランをよく理解しているほど、これまで乗り換えた回数が多いという傾向があります。通信料金の動向については以上でございます。

16ページに移りまして、端末の動向についてでございます。

17ページ、18ページは各スライドの要約を記載しておりまして、主に端末台数や価格、端末販売の態様、そして端末購入等に対する利益提供や代理店に対する支払金のトピックで構成されております。

19ページを御覧ください。端末の売上台数や端末1台当たりの売上単価の推移についてです。指定事業者が販売する端末について、2024年の売上台数は計2,733万台ということで、2021年以降、減少傾向でございます。一方で、端末1台当たりの売上単価は、2024年は8万4,691円ということで、年々増加しております。

20ページを御覧ください。MNO4者が販売するスマートフォンの価格帯別の売上台数の推移を示したグラフです。これを見ると、10万円以上の高価格帯のスマートフォンの割合が増加しまして、2024年度には全体の半数近くを高価格帯が占めております。

21ページ目では、端末の価格帯をさらに2万円きざみにしまして、より詳細な価格帯別の構成比を示しておりまして、こちら参考として掲載しております。

22ページ目を御覧ください。端末購入プログラム加入者に対する端末販売台数の割合の推移でございます。これはMNO3者のデータですけれども、MNO3者の端末販売台数のうち端末購入プログラム加入者への端末販売台数の割合は、改正法施行後、おおむね40%から50%台で推移していましたが、直近の2024年度の第3四半期は60%を超えておりまして、増加傾向でございます。

23ページ目を御覧ください。乗換え時の端末購入の動向を示したものでございます。まず、左のグラフを御覧ください。回線契約時に端末を購入する者の割合が減少傾向であることを示すデータでございます。こちらは、消費者保護ルールの実施状況のモニタリング定期会合の利用者アンケートをもとに作成したのですが、毎年、直近の6月から12

月に契約申し込みした者にアンケートを実施しておりまして、そのうちMNOとの回線契約時に端末を購入した者の割合の推移を、青のウェブ契約と緑の店舗等での契約の折れ線に分けて示しております。これを見ますと、青のウェブ契約のところでは回線契約時に端末を購入する者の割合は4割弱まで減っております。また、店舗での契約、緑の折れ線でも、端末を購入する割合というのは引き続き高いんですが、緩やかに減少をしているかと思えます。

また、右のグラフを御覧いただければと思いますけれども、利用者意識調査の結果によりますと、2025年度3月時点で乗換え時に端末を買い換えた者の割合は2分の1程度となっております。さらに端末を買い換えた者に対しては買い換えた理由もアンケートで聞いているところですが、端末を買い換えた理由として端末値引きを理由に買い換えたと回答する者は、端末を買い換えた者の4分の1程度になっております。

24ページを御覧ください。端末購入の選択肢の多様化を示すグラフでございます。まず、左のグラフですが、利用者意識調査によりますと、改正法施行前に比べてMNOやMVNOの店舗以外、オンラインショップであるとかメーカーから直接購入するという割合が増加をしております。そして、右のグラフですが、中古端末の販売台数は増加傾向でございまして、新品端末の端末販売に対する中古端末の販売台数の比率も、今11%に達しているところでございます。

25ページを御覧ください。非回線契約者に対する端末販売状況の推移についてのグラフです。改正法施行後、非回線契約者に対する端末販売の割合というのは2023年まで増加傾向にありましたけれども、2023年12月に白ロム割を規律する制度改正を実施しました。グラフ上もフラグを立てておりますけれども、これに伴って非回線契約者に対する端末販売の割合は減少しているところです。

26ページを御覧ください。端末の購入を条件とする利益提供や新規契約を条件とする利益提供の額について、それぞれ指定事業者と代理店に分けて推移を示したグラフでございます。青の棒グラフが端末の購入を条件とする利益提供、そしてオレンジの棒グラフが新規契約を条件とする利益提供でございます。指定事業者の端末の購入を条件とする利益提供につきましては利益提供額が2024年に大きく伸びているんですが、これは注のところにも書いておりますように、2023年の12月以前は白ロム割が規制対象となっていなかったところございまして、ゆえに白ロム割によって当時の2万円の上限を超える規制対象外の利益提供は含まれていなかったところです。それで、白ロム割規制の



前後で非連続なデータとなっております。

そして、リード文の丸3つ目のところですが、指定事業者と代理店ともに新規契約を条件とする利益提供の額は増加傾向ではあるんですが、端末の購入を条件とするこの青のグラフの利益提供の額に比べると、相対的にはかなり少ないということが分かります。また、代理店による経済的利益の提供額は2020年度、増加をしております。

27ページ目を御覧ください。端末の購入を条件とする、あるいは新規契約を条件とする1件当たりの利益提供額について、それぞれ指定事業者と代理店に分けて推移を年別のグラフにしたものでございます。こちら、右側のグラフ、代理店による1件当たりの利益提供額は年々増加傾向になっております。

28ページ目を御覧ください。指定事業者が販売代理店に支払う金額の推移でございます。指定事業者が支払う代理店への支払金については、2024年の支払金の合計は1兆1,127億円ということで、そのうち販売奨励金の合計は7,259億円でございます。支払金全体に占める販売奨励金の割合は2024年度で65%、ここ数年は64～65%で推移をしております、高止まりしています。また、販売奨励金のうち端末販売に係るものは、2024年の合計が2,370億円となっております、2022年をピークに減少傾向となっております。以上が端末の動向についてでございます。

29ページ目からがスイッチングコストの低下に関する動向についてです。

30ページを御覧ください。こちらは各スライドの要約でございますけれども、乗換えの動き、違約金、それから継続利用割引の3つのトピックがございます。

31ページ目を御覧ください。まず、指定事業者の新規契約数・MNP数というところで、指定事業者の移動電気通信役務に係る新規契約数・MNP数の推移を示したグラフになっております。こちら、新規契約数とMNP数は増加傾向であるとともに、新規契約数全体に占めるMNP数の割合についても、2020年と比べて21%増加しているところ です。

32ページを御覧ください。利用者意識調査の結果として、これは現在契約している携帯電話事業者との契約期間について、6,000人にアンケートした結果です。また、契約後6か月以内に解約した経験の有無についても下のグラフで示しております。改正法施行後、スイッチングコストが低下しまして、乗り換えやすい環境自体は整ったところがございますけれども、このアンケート調査によると、現在契約している携帯電話事業者との契



約期間であるとか、あるいは半年以内に乗換え、解約する者の割合については大きな変化がないように見えるところです。

33ページ目を御覧ください。次は違約金に関する動向です。MNO4者が設定する違約金について表で示しておりますけれども、2024年2月以降にMNO4者が、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等への対策として、違約金の設定をするようになっております。全部、または一部のプランに対して、現行ルール税込み1,100円上限の範囲内で違約金を設定をしているものです。時期とか違約金の請求条件については各社で異なり、以下の表に記載をしております。契約期間のみで区切る者と、あるいは利用実態がないことまで求める者、両方あるところです。

そして、34ページ目を見ていただきますと、こちらは違約金のある契約件数の推移を示したグラフなんですけれども、この違約金のある契約（更新なし）の推移については、2024年2月以降にMNO4者が違約金を設定したことによって、2024年以降の件数がオレンジと青の棒グラフが伸びているところでございます。

そして、35ページ目は違約金の発生件数及び発生金額の推移というところですが、これも2024年2月以降にMNO4者が違約金を設定したということがあって直近では増加していますが、以前に比べると大変微々たる数字であるということが分かります。

36ページ目を御覧ください。こちらは継続利用割引の適用金額の推移でございまして、MNO3者を青色、そしてMNO3者以外の指定事業者をオレンジ色として、分けて推移を示しておりまして、これは年々大きく減少しているということが分かります。

そして、最後に事業者の経営状況に関する動向でございまして、38ページ目のところに現状を示しておりまして、MNO4者につきまして、公表情報をもとに売上高と営業利益の額、そして営業利益率の3項目について比較をしているところでございます。

39ページ目が売上高の推移となっておりまして、40ページが営業利益の額の推移、そして41ページ目が営業利益率の推移となっております。ちなみにこの数字は、MNO3者は連結のデータを記載しております。

40ページと41ページを見ていただきますと、営業利益の額や営業利益率はマイナスながら、数値としては以前よりも改善の傾向にあるということがうかがえるところです。

市場の動向について事務局からの説明は以上となります。

【新美主査】      ありがとうございました。

それでは、ただいまの事務局からの説明につきまして、御質問、御意見ございましたら、

どうぞ御発言ください。チャット欄にてお知らせください。

全相協の西村さん、どうぞ御発言ください。

【西村（真）構成員】 西村です。御説明をどうもありがとうございます。説明いただかなかった点があると思っております、昨年の検討事項のうちミリ波についてと通信料金のお試し割、これが入っていたと思いますが、これらについては実際にあまり進んでいないという実感を私自身も持っているんですが、この辺りについても状況を調べて評価を行うことが必要なのではないのかと思っています。以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。

この点について事務局いかがでしょうか。

【笹川料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。まずミリ波につきましては、昨年の12月に新しく特例が施行されたところでございまして、今後、事業者の報告事項として、販売しているミリ波対応端末の種類であるとか、あるいは利益提供の状況を報告してもらって、これから集計をするというところです。もちろん検証をするという観点で、今後、モニタリングは必要になってくると考えております。

また、いわゆるお試しの通信料金割引についてですけれども、現時点でこの制度を使って通信料金割引を実施している事業者は見当たらないところでして、それゆえにデータがないというところでございますけれども、こちら、もし実施する事業者が出てきたら、それはモニタリングの対象になると考えております。以上でございます。

【新美主査】 ありがとうございます。

西村さん、よろしいでしょうか。

【西村（真）構成員】 対象がないということを書くことも必要かと思ったので発言いたしました。以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。

それでは北さん、どうぞ御発言ください。

【北構成員】 NRIの北でございます。今の西村先生と同じく本日説明がなかった点について確認したいのですが、キャリア間の流動性を高めるために昨年度検討して導入することを決めた、IMEIロックの原則廃止とIMEI情報のキャリア間での共有について、今どんな状況なのかを御教示いただければと思います。

【新美主査】 ありがとうございます。

事務局から、今の質問についてお答えいただきたいと思います。

【笹川料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。債務不履行要因のネットワーク利用制限の原則禁止についてですけれども、できるだけ早く、可能であれば今年中に改正ルールを施行予定でございまして、それに間に合うように意見募集を経て、ガイドラインを改正することを考えております。

そして、IMEIをキャリア間で共有するスキームについては報告書2024年で取りまとめられたところですが、現在キャリア4者で集まって共有スキームを議論しておりまして、総務省もオブザーバー参加をしているところでございます。この議論を見ながら今後、ガイドラインの改正も進めていき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。

北さん、よろしいでしょうか。

【北構成員】 はい。ありがとうございます。

【新美主査】 ほかに御発言を御希望の方。相田さん、どうぞよろしくお願いします。

【相田主査代理】 自分で調べれば分かることですが、せっかくですので教えていただきたいんですが、この資料の12ページと13ページ、12ページのほうは既存の契約者に対しても自動的に容量制限、あるいは月額料金が改定される。13ページのほうは新しいプランなので、利用者が積極的にプラン変更しないと適用されない、そういう理解でよろしいでしょうか。念のため確認させていただければと思います。

【新美主査】 今の点、事務局いかがでしょうか。

【笹川料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。今の御質問、12ページのところからですが、既存の利用者にも自動的に適用されるのかというところは、全てがそうなのかということは今、手元で確認できないところでございまして、これは個別に確認をしたいと思います。

そして13ページについては、KDDIは既存プランの改定というのも今回あります。表に書いてある使い放題MAXとかマネ活プラン、それからスマホスタートプラン、スマホミニプラン+など、こちらは8月1日から追加される付加サービスというのがあって、それによって値上げが200円から300円、これは既存のお客さんにも適用されるということでございました。以上です。

【新美主査】 ありがとうございます。

相田さん、よろしいでしょうか。

【相田主査代理】 はい。ありがとうございました。

【新美主査】 ほかに御発言を御希望の方、どうぞよろしくお願いします。

よろしいでしょうか。特にないようでございますので、どうもありがとうございました。

それでは、続きまして第4の議題、その他に移りたいと思います。このワーキンググループは今回をもちまして閉会ということになりますが、これに関して事務局から説明をお願いしたいと思います。よろしくお願いします。

【笹川料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。今般の電気通信事業法の改正によって、情報通信行政・郵政行政審議会のもとで競争環境や規制の遵守状況等を検証する仕組みが法定されたところでございます。これに伴いまして、電気通信市場検証会議は閉会となりまして、当審議会に移行することになります。そして、これまで電気通信市場検証会議のもとで評価・検証を行ってきた本WGも、今回をもちまして閉会となります。

本WGの閉会に際して、事務局から簡単な振り返りをさせていただきたいと思っております。資料6-3-4、公正競争の確保に向けた改正法施行後の取組に基づきまして、説明をさせていただきます。

1 ページ目を御覧ください。まず、2019年の電気通信事業法改正の趣旨を書いております。電気通信事業法第27条の3の規律は、通信料金と端末代金の完全分離及び行き過ぎた囲い込みの禁止を趣旨とするものでございますけれども、この目的としては利用者が自らのニーズに合致する事業者やサービスを適切かつ容易に選択できるようにすること、これを大前提といたしまして、事業者間の公正な競争がしっかりと行われるということを目指すものでございました。

そして、この表のところで、2019年の電気通信事業法改正以前のモバイル市場の競争慣行と、それによる弊害がどんなものだったかという点をまとめております。以前は同一サービス、同一料金ではなかったために、利用者が料金プランを正確に理解できずに、通信サービスを比較しにくかったということ、そしてそれゆえに自らのニーズに沿って合理的な選択をすることができなかったということ、端末の購入や買い換えを頻繁に行う一部の者のみが恩恵を受けていまして、利用者間の不公平が存在したという弊害がありました。

また、過度な利益提供を通じて利用者を誘引するという慣行があつて、通信料金が高止まりしたままとなっていたということ、また資金調達力がなく、同様の販売手法をとることができない新規参入者やMVNOが不利であったということが挙げられます。さらに、獲得した利用者を過度に囲い込むため、高額な違約金とか2年縛り4年縛りといった慣行

もありました。それによって事業者間の通信サービス面での競争が縮退するといったことが起こっておりました。

そして、本WGにおける検証ですけれども、本WGはこの2019年の改正電気通信事業法等によって講じた措置の効果、そして移動系通信市場への影響、固定系通信も含めた競争環境等について評価・検証を行うことを目的として設置されたものでございます。2020年の4月に設置されて、本日まで全63回、会合を開催してきました。そして本WGにおいてはモバイル市場の評価・検証とともに、固定市場を含む新たな課題への対応策も検討しまして、電気通信事業者や販売代理店に対して必要な改善に向けた助言を行い、制度見直しを提言してきたところでございます。

2ページ目に移りまして、上のところ、改正法施行後の市場の動向についてです。改正法施行から5年以上経ちまして、現在の市場がどうなっているのかということを簡単にまとめております。資料63-3の市場動向の資料を簡単に要約した形になりますけれども、4つ項目があります。

一つは通信料金に関して、改正法施行年と比較するとおおむね半減し、諸外国と比較してもおおむね中位の水準になったと考えております。一方で、最近発表された新しいプランにつきましては、基本料金の水準が上がっていると考えられるものもありますけれども、付加サービスが組み込まれていたり自社サービスと連携した割引特典によって、利用者の支払い額を抑えるような料金設計になっていたりしているものが出てきております。

そして、通信料金と端末代金の分離については、新規の回線契約時に端末を購入する者の割合は減少傾向であるとともに、端末については新品端末の高価格化が進みまして、端末購入プログラムがMNOによる端末販売の主流になってきています。他方で中古端末の販売台数は増加して、中古端末が利用者の選択肢の一つになってきているというところもあります。また、自分の料金プランを理解しているという者は、アンケートの結果を見ると増加しているところですが、その割合はいまだ半数以下というところで、料金プランの理解の向上というのは継続的な課題なのではないかと考えております。

また、行き過ぎた囲い込みの禁止に関しては、MNPの件数の割合が増加をしております。乗換えの障壁というのはかなり低くなってきて、利用者自らのニーズを踏まえた料金プランの選択が進展しているのではないかとこのところでは。また、移動電気通信役務の事業者シェアに関しては、こちらはなかなか変わらないところで、MNO3者の合計シェアが引き続き90%を超えている状況でございます。

そして、最後に今後の検証に向けて2点、記載しております。1点目が、利用者が自らのニーズに合致する事業者やサービスを適切かつ容易に選択できるようにし、事業者間の公正な競争がしっかりと行われるよう、通信料金と端末代金の分離の状況及び囲い込みの状況について、引き続き不断の検証を行うべきとしております。

そして2つ目の丸ですけれども、その際には通信料金の低廉化の状況や通信料金と端末代金の完全分離について、改正法施行当時、通信料収入を原資とする過度の端末代金の値引き等の誘引に頼った競争慣行について、2年を目途に根絶するとしていたこと等を勘案しまして、公正競争の確保という目的を前提としまして、電気通信の健全な発展、そして国民の利便性確保等の観点から、時代に即した競争ルールの在り方を考えることが適当であると考えております。

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した。

それでは、今、事務局から本ワーキンググループの活動についての振り返りがございましたが、構成員の皆様におかれましては次の体制に向けて御助言やコメント等があれば、ぜひ御発言いただきたいと思います。御発言いただける方はチャット欄でお知らせいただければと思います。どうぞよろしくお願いします。いかがでしょうか。

北さん、どうぞ御発言ください。

【北構成員】      NR Iの北でございます。言いたいことはたくさんあるのですが短めにしますと、完全分離の検討時に参考にした韓国の端末流通法が今年7月に撤廃されるということで、ついに端末値引き上限を法律で規律している国は恐らく世界で日本だけになってしまいました。また長年にわたるいわゆるモグラたたきで、ルールが非常に複雑化、ガラパゴス化してしまっておりまして、消費者にとっても少々分かりづらい上に、行政コストもキャリアさんの負担も高まっております。こういったことから、今後の検証に向けてというところ、時代に即した競争ルールの在り方を考えることが適当であるということに対して、強く賛同いたします。できるだけシンプルなルールというものを今後、さらに導入していければと考えております。以上です。

【新美主査】      ありがとうございます。

ほかに御発言を御希望の方、いらっしゃいますか。相田さん、どうぞよろしくお願いします。

【相田主査代理】      相田でございます。先ほども申し上げましたように、通信料金は一



時ぐっと下がったんだけど、今は下げ止まってしまっているということがあったわけですが、本ワーキンググループは競争ルールに関するものではあるんですけども、常に利用者保護ということといつも表裏だったような気がするんですけども、どうも、先ほどの通信と端末の分離の心というのは、通信料収入で儲けられているんだったら通信料収入を下げるのに使ってほしいということであったと思うんですけども、ずっと同じ料金プランで使い続けている人がどうも損を見るような仕組みになっている。

自分の払っているお金が端末割引と、あるいはプランを乗り換える人の原資に使われているという点があるのではないかと思うわけで、この資料に書いてあったとおり本来は利用者がもっと賢くなって自分の料金プランの見直しを頻繁に行うようになれば、あるいは乗り換えを行うようになればいいんだと思うんですけども、なかなか自分の料金プランの理解が進んでいない、そういう見直しが行われていないというような実態も踏まえて、今後、いろいろ御検討いただく必要があるのではないかと思います。以上です。

【新美主査】      ありがとうございます。

では大谷さん、どうぞ御発言ください。

【大谷構成員】      大谷でございます。ありがとうございます。改めて振り返りますと、法改正以来、PDCAが丁寧に実施されてきましたし、これまでに見るとおり、一定の効果が上がってきたと私は見ております。

その特徴的なことを申し上げますと、3点ほどでしょうか。一つは、通信の料金だけではなく、一旦はというか、今は違うんですけども、端末の市場にも影響が生じたということと、販売方法が変わってきたということが挙げられるかと思います。また、2つ目に通信料金そのものの価格についてはまだ硬直性があると思いますけれども、対外価格との比較において一定の値下げを持続することができているというのも、この競争WGの効果ではないかと思っております。また、3つ目ですけれども、顧客の囲い込みにつながる行為が禁止され、またそれを逸脱するような行為があってもそれが禁止された結果、結果的に利用者にとっての実質的な選択肢が増えているとも思います。

ただ、課題の面を述べていきますと、これまでも御指摘がありましたように、利用者の理解が十分かといえまだ足りないところがあるかと思います。その点は、料金プランはじめ様々な、ポイントなども使って、あとは独自商材なども使って、さらに契約をするに当たっての情報量というのが非常に増えてしまっているということもあって、より分かりにくさが増しているということもあると思います。関連市場も含めて、さらなる検証

を続けることが必要になってくるかと思っております。

また、先ほど北構成員からも御説明がありましたけれども、事業者間で際限なく値引き競争が行われる歯止めとして、お互いに規制し合ったりルールをつくるというよりは、行政による細かい制約が不可欠なものになっているマーケットというのは、現状ほかの財にはないのではないかと思っております。国際的にもないという状況でございますので、この状況から変わっていく必要があると思っておりますし、できるだけシンプルで分かりやすく、それは消費者にとっての選択の実質的な幅を広げる効果が出てくると思いますし、また事業者間の競争の健全性というのを維持するためにも必要だと私も考えております。

今回、最終回だということで、何人かの方にお礼を申し上げたいんですけれども、常に消費者サイドから見た原則論をお話くださった長田構成員の存在がとても大きいと思っておりますし、あと販売店を含めた市場の実情について常に情報収集をさせていただいて有益な情報提供くださった北構成員、そして全員の名前は挙げられないんですけれども、民法・経済学・競争法などの専門的見地から分析をいただいた一人一人の構成員の御助力があつて、このPDCAが成り立ってきたと理解しております。また、併せて歴代の事務局の御貢献にも厚く感謝申し上げたいと思います。

私からのコメントは以上でございます。

【新美主査】      ありがとうございます。

それでは長田さん、どうぞ御発言ください。

【長田構成員】      ありがとうございます。大谷さんに過分なお言葉を頂いてしまい、でもユーザー側からの意見を最後に申し上げたいと思います。通信事業者の皆さんのイメージの競争というのはこの世界、独特だと思いますけれども、気がつく横並びという感じの競争をされている気がします。特に、また新しく始まったプランなどを拝見していても、ポイントがどうかというのが必ずついていたりとか、決済のカードがとか、それが通信事業者としての本当の競争なのかということそれはそうではないのではないかと考えていて、そのいろいろなおまけについているものたちの複雑さがユーザー側に分かりにくさを与えているというのはすごく思っています。

それとともに、私は東京都内に住んでいますけれども、日本全国いろいろなところで住んでいる地域での様々な状況もあると思ひまして、ネットなのかリアルのお店なのかのリアルのお店をまず、もうこのお店しかないというところだってあるわけで、そういう中でどういうふうサービスを提供していくのかということも含めて、広い視野で事業者の皆

さんにはいろいろなサービスを展開していただきたいですし、その視野をこういうところで検討している人たちも忘れてはいけないなとつくづく感じておりますので、今後また別の形で検討されていくときには、ぜひそれを忘れずにしていただ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、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。このワーキンググループ、非常に濃密な時間、それから大きな、事業法改正等法令改正も含めて携わってきたものと理解しております。特に今回、最後ということでございまして、競争ルールについて一言、発言させていただければと思います。

非常に技術革新、それから事業者様自身の様々なマーケティング等の市場の状況把握が極めて困難でありまして、そうするとルール自体が後追いになりがちというのは当然でございますし、それに対応した形で迅速な措置というのもこれまで対応してきたものと理解しております。だからこそ、このワーキンググループ、それからこれまでの取組であったという評価、これは今投影していただいているスライドでも記述していただいているかと思えます。

そういう意味でも、引き続きの検証というのは不可避、そして必須でございますし、その際、競争ルールを考える上でも今後の日本の情報通信政策自体の在り方といったような観点も入れなければ、競争というものをどこでどう捉えるのかという、競争の定義といった骨太な議論が求められてくるのではないかと考えておりますと同時に、今回は日本の状況をつぶさに見てきたわけでございますけれども、必然的に海外の情報も合わせてパラレルにとっていって、そしてそこから何か得られるものはないかという検討も必要になってくるのではないかなと感じた次第でございます。

以上でございます。

【新美主査】      ありがとうございます。

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。随分長い間、籍を置かせていただいて、大変勉強になりました。今画面に映っている63-4の資料の2ページ目にもありますように、通信料金、2019年と比較するとおおむね半減ということで、様々な利用者ニーズに合致するような施策が進んできたというふうに認識をしており、一定の成果があったと捉えて

おります。

ただ、このような通信料金の半減ということが、事業者側には経営行動の変革をもたらすということになったわけで、それまでは通信業界に閉じた事業活動を行って、料金を原資にして積極的に設備競争に打って出るというようなことをしていたわけですが、設備競争のほうはインフラシェアリングの出現のようにやや勢いがそがれたというか、その分が多角化投資に移っていったと考えているんです。

MNOは4者ともネット銀行を保有するに至りましたし、ポイント経済圏という形で各社さんがユーザーにポイント付与したり、資料6-3-3の13ページもありましたように、自社サービスと連携した割引特典のような形でユーザーにメリットを還元するというサービス提供をされているということで、随分、市場環境としては通信に閉じた競争というところから経営多角化した中での通信サービスというふうに、経営全体に占める通信の割合というのは相対的に落ちてきていると考えられます。

裏返すと、事業法で捉えられる通信事業の割合が相対的に落ちてきているということでもあるので、こういった割引特典に見られるような様々なネット銀行業務だとか、あるいはコンビニまで買ってしまったりというような事態に対して、規制当局としてどこまで関与できるかというのは検討の余地があり、少なくともそういった経営活動について競争という観点からのウォッチが必要だというふうには思っておりますので、後継の委員会の中でそういった観点での新たなフェーズに入った競争という概念を、もう一度見直すようなこともしていただけるとよろしいように感じました。

以上でございます。

【新美主査】      ありがとうございます。

続きまして、それでは佐藤さん、どうぞ御発言をお願いします。

【佐藤構成員】      ありがとうございます。幾つか途中で質問しようかと思ったのですが、私が質問しようと思った質問と同様の質問を他の先生方に質問頂いたので、今日は何も話さないで終わりそうだなと思ったところでしたが、私も最後に少しだけ、コメントさせていただきます。

今日の議論を聞いていて、Whatも大事だけれども、Whyが大事というふうに改めて感じました。例えば覆面調査で大谷さんに意見を言うていただきましたが、違反がどうであるとか、減っているのかどうかといったことも大事ですが、なぜ違反が起こるのか、違反が起こることでどういう問題になるのか、なぜを深掘することが課題解決に向けて大

事だということ。

また、ニューヨークやパリなど海外の料金の動向についても、日本の料金水準は悪くないですよということのチェックだけではなくて、なぜニューヨークは高いのだろう、なぜパリはこんなに低いのか。それは競争の影響なのかマーケット固有の影響なのか、あるいは政策の影響なのか。なぜをそこでもう一つ深く考えていくことで、いろいろ必要な情報が知識が得られ、総務省の政策議論に生かせるのではないかと考えました。ここも西村さんに質問していただいたので、そういうことかと思います。端末についても、大幅な割引が、どういう状況にあるのかということは見ていく必要があるのですが、なぜそういうことが起こるのか、そういうことが起こることで消費者、そして競争上どんな問題が起こるのか。

さらに言えば27条の3について、なぜ我々は法改正して端末、通信料金の分離を求めたのか、どのような競争状態を実現しようとしたのか。これからも27条の3について議論を深めてもらえと思いますが、27条の3で目指そうとしたものは何なのか、どういう競争状態を実現しようとしたのかについては、改めて、なぜなのかのところをきちんと議論して理解して、その上での競争施策、競争ルールなりを議論していただきたいと思います。

以上です。

【新美主査】      ありがとうございます。

ほかに御発言を御希望の方、再登板でも構いませんが、言い忘れたことがあるということであっても結構です。どうぞ、御発言を御希望の方、ございませんでしょうか。

よろしいでしょうか。ありがとうございます。この辺りで皆様方の、次期の体制に向けての御助言については、これで終わりたいと思います。

私も最後に一言感想を述べさせていただきますが、司会の役割を担って一番感じたのは、それぞれの構成員の皆さんがそれぞれのバックグラウンドから非常に貴重な御意見をいただき、多角的な検証ができたのではないかと思います。それは司会者として、進行役として大変感謝申し上げます。それと同時に、公正な競争を確保するためにはかくも多角的な分析が必要なのか、かくも多角的な考察が必要なのかということをつくづく感じたことでございます。

これは、とりもなおさず一般のユーザーがこれだけ多角的な知見を持って通信サービスを選ぶということは、ほとんど不可能なことだと思います。要するに、先ほど賢明なユー

ザーという話が出ましたが、これだけ技術進歩が激しいし、これだけ多種多様なサービスが出てくるところで、何が自分にとってベストなのか、あるいは公正なのかというのはまず分からないというふうに、私個人は一消費者として感じた次第であります。その意味で、公正な競争は何かということについて、ユーザーが何をもって信頼するかということになりますと、基本的にはこの我々の検証会議で行ったような検証作業をしてくれる、ある意味でニュートラルな立場から検証してくれるものが不可欠だということであります。我々のワーキンググループがそのために少しでも役に立ったならば、望外のところだと感じております。

次期にお願いしたいのは、このような多角的な検証というのは常にしていかなければいけないということであります。それはなぜかと申しますと、通信サービスはこれからも飛躍的に発展していくでしょうし、それに応じて非常に、高機能ではありますけれども複雑なサービスが提供されるということになると思いますので、ユーザーにとって一番最適なものを選ぶためには、こういった第三者の検証を経た結果というのが常に示されていく必要があるだろうということでございます。その意味で、次期の体制に対しては、今まで我々行ったこと以上に多角的な検証を踏まえた提言をしていていただきたいと思う次第でございます。

私も司会進行役をやっていて、これだけ多角的な意見をそれぞれの専門の立場から御披露いただいた構成員の皆様には、心から感謝する次第でございます。最後に当たりまして、私の感想を述べさせていただきます。以上でございます。

それでは、最後に総務省総合通信基盤局の大村電気通信事業部長から御発言をいただきたいと思えます。どうぞ、よろしくお願いします。

【大村電気通信事業部長】 総務省の電気通信事業部長、大村でございます。新美主席はじめ構成員の皆様には、長きにわたり検討に御参画いただき、貴重な御意見、御提言をいただきまして、ありがとうございました。

思い起こしますと10年前ぐらい、このモバイル市場は、先ほどもございましたが2年縛り、4年縛りのような過度な囲い込み、また家族で乗り換えると海外旅行ができるのではないかというほどの端末購入補助などが行われて、利用者が料金プランを正確に理解できず、合理的な選択をすることができないなど、課題が指摘されている状況でございました。そのような中で、利用者が多様なサービスを低廉な料金で利用できるようにするための環境整備に向けて、事業者間の公正な競争をさらに促進するための方策について検討す



るためとして、２０１８年１０月、モバイル市場の競争環境に関する研究会を開催いたしました。２３回にわたって御議論をいただきました。

その間、２０１９年１月に緊急提言を、また４月に中間報告書をまとめていただきまして、それらを受けて電気通信事業法の２７条の３、通信料金・端末代金の完全分離、また行き過ぎた囲い込みの禁止のための規定でございますけれども、これを追加するための電気通信事業法の改正を行い、この改正については同年１０月に施行されました。この研究会ではその後もさらに検討を進めまして、２０２０年２月に最終報告書をまとめていただいたところです。その後検証のフェーズに入ってきたということで、研究会と同じ構成員の皆様によりまして、２０２０年の４月から電気通信市場検証会議のもとに本ワーキンググループを設置させていただきまして、御検討いただいていたところでございます。

本ワーキンググループでは本日まで５年余りの間に、６３回の会合を重ねていただきまして、市場環境の動向などの分析を行い、それを踏まえて制度の見直しや運用の方向性などを御検討いただいて、競争ルールの検証に関する報告書、２０２０から５回、毎年御提言をお取りまとめいただいたところでございます。それを踏まえまして、総務省では関係の省令やガイドラインの改正を行ったり、また関係の事業者とも連携をしながら運用の改善を図ってきたりしてきたところでございまして、その結果もあって料金の低廉化ですとか通信市場・端末市場の若干の変化など、一定の進展があったものと考えているところでございます。

先ほど事務局の笹川から御説明させていただきましたとおり、今回、電気通信事業法の改正により、競争環境や規制の遵守状況などの検証を審議会で行うこととされたことに伴いまして、本ワーキンググループの親会であります市場検証会議が閉会することになりました。それに伴いまして、本ワーキンググループも今回をもって閉会させていただくことになったところでございます。

先ほど、一定の進展があったと申し上げましたが、市場の状況は変化を続けておりまして、各構成員の皆様からもなかなか耳が痛いことも含めて御指摘があったところでありまして、依然としてモバイル市場など課題が山積しているものと認識してございます。総務省としましても、新美主査からも御指示、御発言ございましたが、引き続き市場における競争環境等を検証し、それに対する対応の検討というのを多角的に行っていくこと、これが必要であると考えておりまして、引き続き取り組んでまいりたいと考えているところでございます。

新美主査はじめ構成員の皆様には市場の実態、制度の内容、またこれまでの経緯など、本当によく、本当に深く御理解をいただいております、それぞれの御専門の立場から、深い御理解の上に適切な御意見、御提言をいただきました。改めまして感謝を申し上げるとともに、引き続き御指導くださいますようお願いを申し上げまして、閉会の挨拶とさせていただきます。どうもありがとうございました。

【新美主査】 大村部長、どうもありがとうございます。今後ともぜひ検証を続けていただきたいと思います。

それでは、これにて本日の議事は全て終了いたしました。構成員の皆様におかれましては、これまで本当に長い間、本ワーキンググループにおきまして精力的に御議論、御検討いただきまして、ありがとうございました。本ワーキンググループはこれにて閉会とさせていただきます。どうもありがとうございました。失礼いたします。

以上