

情報通信行政・郵政行政審議会 電気通信事業部会
市場検証委員会
利用者視点を踏まえたモバイル市場の検証に関する専門委員会
(第2回)
議事録

- 1 日時：令和7年1月14日(水) 15:00～16:55
- 2 場所：WEB会議による開催
- 3 出席者：
 - ・ 構成員
大橋主任、西村(真)委員、北専門委員、西村(暢)専門委員、
三澤専門委員、宮川専門委員、宮田専門委員、横田専門委員
 - ・ 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
 - ・ ヒアリング対象者
株式会社NTTドコモ、KDDI株式会社、ソフトバンク株式会社、
楽天モバイル株式会社
 - ・ 総務省
飯嶋料金サービス課長、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

【笹川料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。

本日は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。

会議開始に先立ちまして、事務局から御案内をさせていただきます。

本日はオンライン会議による開催となりますことから、皆様が発言者を把握できるようにするため、御発言いただく際には、冒頭にお名前をお伝えいただきますようお願いいたします。

また、ハウリングなどの防止のため、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、併せてお願いいたします。

なお、音声がつながらなくなった場合には、チャット機能や事前に御案内している事務局の電話番号などを必要に応じて御活用いただきますようお願いいたします。

事務局からは以上でございます。

委員会の議事進行につきましては、大橋主任より、よろしくお願いいたします。

【大橋主任】 皆さん、こんにちは。大変お忙しいところ御参集いただきまして、ありがとうございます。

また今回、本年、最初の委員会となりますが、本年もどうぞよろしくお願いいたします。

利用者視点を踏まえたモバイル市場の検証に関する専門委員会の第2回ということでございまして、本日、委員8名、全員の御参加となっております。

それでは、議事に入る前に、本日、配付資料がございますので、事務局から御確認を含めてお願いします。

【笹川料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。

本日の配付資料は、資料の2－1から2－5の5点と参考資料1点となっております。

【大橋主任】 ありがとうございます。

【大橋主任】 それでは、本日の議題ですけれど、事業者ヒアリングとなっております。

本日、大変お忙しいところ、MNO4社の皆様方に御参加いただきまして、ヒアリング及び質疑応答という形で進めさせていただきたいと思います。

まず事務局から、関係者ヒアリングに係る進め方と、あと、ヒアリング事項について、御説明をお願いします。

【笹川料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。

本日から実施する関係者ヒアリングについて、資料2－1に基づき、御説明いたします。

1 ページ目をお願いいたします。専門委員会におけるヒアリングの進め方です。本日から2月の13日までの3回にわたって、関係者へのヒアリングを実施いたします。ヒアリング対象としては、MNO、MVNO、販売代理店、端末関係者等となっております。

2 ページ目を御覧ください。関係者ヒアリング事項の一覧を示しております。第1回の会合での委員の御指摘を踏まえまして、青字部分を追記・修正しております。ここで、1の(4)はMNO4社に限定したヒアリング事項になっておりまして、それ以外は関係者共通のヒアリング事項となっております。

3 ページ目をお願いいたします。本日のヒアリング対象者と時間配分を示しております。今回は、MNO4者の皆様から各社15分ずつ発表がありまして、最後にまとめて質疑応答の時間としております。

事務局からは以上でございます。

【大橋主任】 ありがとうございます。

それでは、ヒアリングをさせていただきたいと思います。本日、4社の皆様方、お越しいただいておりますが、一通り御説明いただいて、その後、最後にまとめて質疑あるいは意見交換ということとさせていただきたいと思います。

最初は、まず、株式会社NTTドコモ様にお越しいただいておりますので、お時間のほう、おおむね15分いただけるということですので、その範囲で、御準備よろしければ御発表いただけますでしょうか。

【NTTドコモ】 大橋先生ありがとうございます。NTTドコモの福山でございます。本日はこのような機会をいただきまして、ありがとうございます。

資料2-2に基づきまして、御説明をさせていただきたいと思います。

資料をめくっていただいて、1スライド目になります。モバイル通信市場の目指すべき姿についてです。モバイル通信市場は、キャリアの限りある資本をこちらの資料の右側に記載されているような、例えばネットワークの高度化、通信サービスの魅力の向上、次世代サービス、例えばAIとか6Gとか、こういったものの研究開発などのイノベーションに集中させることにより、社会全体の発展に資する業界へ転換していくべきだと考えております。

それでは、次のスライドで、現在の市場や競争環境について、どうなのかという点を当社がどのように捉えているのか、説明をさせていただきたいと思います。まず、競争ルールである電気通信事業法の27条の3が導入される前の状況から振り返りますと、当時、本専門委員会の委員でもいらっしゃいます北様からプレゼンがあったんですけれども、こちらで引用させていただいておりますが、数十万円規模のキャッシュバックというような状況が横行しているということになっておりました。このような状況を課題視し27条の3というルールが入りまして、さらに市場の動向を見ながら、必要と思われるルールを追加、修正して、現状に至っているという理解でおります。そのため、これらのルールを踏まえた現状の市場・競争環境としましては、当時のような多額のキャッシュバック合戦というような状況は改善されていると考えております。しかし、現状においても、資料の右に記載させていただいておりますとおり、端末の「実質1円」販売であるとか「SIMのみ新規でのキャッシュバック」といった合戦状況というのは引き続き続いておりまして、値引き等の誘引に頼った競争環境というものは依然として継

続している状況と認識しております。

次に、3ページ目です。利用者側からの目線で通信サービスがどのように選択されているのか、当社の認識について御説明をさせていただきます。本来は、通信サービスの良し悪し、つまり、こちらの資料の真ん中より少し右で例で表しているような通信エリア、通信品質、料金プランであるとかオプションサービス、それから対応チャネルのバリエーションであるとかアフターサポートの質、こういったような点で、お客様御自身のニーズに沿ったサービス選択をしていただくというのが望ましい姿であろうと考えております。ただ、実際はこちらの資料に構成員限りというところで記載させていただいておりますとおり、こういう状況にございまして、契約時の値引き等の経済的利益で判断される方も多いという状況が継続しているという認識でおります。

次の4スライド目ですけれども、こちらは御参考までにつけている資料になります。前回、事務局で提示いただいた資料を少し加工させていただいたものとなっておりますけれども、左側の棒グラフに示されていますとおり、MNPの数は、例えば2024年度は、4年前の2020年度と比べますと2倍以上になっているというような状況になっております。MNPの数が増える、つまり、MNPの市場が拡大しているという状況でもありますので、右側のグラフで示していますように、端末購入や新規契約を条件とする利益提供額自体も増えていくという構造にあるという理解です。

続きまして、5スライド目ですが、こちらは利用者間で公平に恩恵を受けているのかという点についての説明となります。利用者というのをどのように定義するのか、どのような状況を公平というのか、いろいろ考え方はあると考えておりまして、その前提ではありますが、当社としては、現状は新規で契約をする方、特に短期での解約を繰り返すような方が多くの利益を享受できる状況になっており、新規契約者と既存契約者との間の不公平が生じている状況と考えております。例えば、SIMのみ新規でのMNPであれば、資料の左側に示している図のとおり、短期で解約をして、次々とキャリアを乗り換えていくことで、各社から上限2万円という額のキャッシュバックを受けることが可能となっております。この行為については、行為だけを捉えると、必ずしも悪いことをしているわけではなく、また、通信品質や料金プランを理由に、短期で解約される方も、もちろんいらっしゃると思っております。ただ、右側の（参考）というところで示させていただいているとおり、MNP市場の少なくない割合の方が短期で流動している状況であり、かつ、端末購入を伴わないSIMのみでMNPをされた方の短期での解約

が相対的に多い状況であるとも考えております。

次のスライドですけれども、このような状況を踏まえまして、事業者としても、このままでよいと考えているわけではなくて、これまでもいろいろと手を打ってまいりました。こちらに示しているとおり、例えば1つ目、施策適用の制限を設けるであるとか、2つ目、契約解除料の設定、3つ目、例えば踏み台となるような廉価プランの新規受付の停止、そういったような策もいろいろと講じてきました。ただ、もちろんこれだけで十分ということではなくて、今後も事業者としてもできる対応を続けていきたいと思っていますけれども、こちらの下のところに記載されているとおり、スイッチングコストが低いという状況がありますので、抑止力としては低い状況であると考えておりまして、事業者による努力のみでは防ぎ切れないものについては、規制による対策も講じていただきたいと考えております。

具体的に、次のスライドで御説明させていただきます。7スライド目です。例えばですけれども、ここで例で挙げさせていただいていますのは、キャッシュバックとして上限の2万円をもらった方がいたとします。その方が1か月で解約をしたときに、その方の負担額としては、1か月分の利用料と、あと短期の違約金、上限が1,100円ということになっておりますので、合わせて例えば4,000円ぐらいだということになりますけれども、そうすると、この例ですと差分が1.6万円ありまして、それだけ得をするということになりますので、このような経済的な利益というところを目的にMNPをするモチベーションというはあるのかなと考えています。つまり、契約時に得られる経済的な利益と短期で解約をしたときに負担する額との間が不均衡な状態にありまして、これがホッピング行為の大きな原因となっているのではないかと考えています。ここを解消するために、制度的に規制としてどのような方向性が見直しが考えられるかというのを示したものが、この資料の下に書かせていただいている2つの方向性になります。1つは左下になりますけれども、新規契約を条件とした利益提供上限自体を引き下げという方向です。例えばですけれども、一律禁止をするということも考えられますし、もう一つの案としては、例えば事務手数料相当分、これは4,000円から5,000円分ぐらいになるかなと思いますけれども、そのぐらいを上限とするというような案も考えられるのではないかと考えております。こちらは例えばですけれども、スポーツジムなどで初期費用を無償とするようなキャンペーンというのも行われているような状況があるかなと思いますので、初期費用分ということで事務手数料相当分4,000円

から5,000円分のところを利益提供の上限とする、というような発想で考えたものとなっております。もう一つの方向性は右の下のほうに書かせていただいているものですが、継続利用条件を設定するということになります。契約時の一時点で全ての利益提供を行うことで、意図的な短期解約を生みやすい状況になっていると思いますので、例えば3か月御契約いただいた場合に、3,000円なり3,000ポイントを付与させていただいて、さらに3か月、6か月で、さらに3,000ポイントもしくは3,000円を付与する、というような案があってもよいのかと考えているところです。

次のスライド、8スライド目です。端末購入を伴う場合についてですが、こちら、現状で値引きの上限が2万円から4万円とされているのに対しまして、実質1円で端末購入を訴求されているような状況が見受けられると思いますけれども、その状況の一因は、現行の端末購入プログラム残価率の算出ルールに事業者による一定の裁量が残されているところにあると考えております。ですので、例えば事業者による裁量をなるべく排除していくような方向でのルールの見直しを検討していただきたいと考えています。こちらに案として2つ記載させていただいておりますのは、結構思い切った案として提示させていただいているものですが、例えば、見直し案1に記載させていただいているものは、算定に用いる機種を事業者が選定するのではなくて、全機種で算定するようにするというのが1つ目、見直し案2で記載していますが、内閣府の調査で、携帯電話の平均使用年数が4.3年、つまり、約52か月という調査結果が出ておりますので、この52か月たったときに残価がゼロ%と仮定しまして、もうそこまで直線的に線を引いてしまう、そういう案となっております。こちらの御提示させていただいた2案につきましては、結構思い切った事業者による裁量を排除する案として示させていただいているものですので、いろいろと御意見を伺いながらブラッシュアップをしていくような余地はあるかなと思いますけれども、こういった案もあるかなと考えているところです。

そして9スライド目、最後になりますけれども、継続利用割引についての考えです。事業法27条の3を導入するときには、過度な囲い込みを禁止するという目的があったと認識しておりますが、現状では、過度とまでは言えないような長期利用者への還元も制限されているのではないかと感じております。事業者の戦略によりまして、ロイヤルカスタマーへの感謝を形にするということは認めてもよいのではないかなと考えている

ところでは、囲い込みと言われる状況で、この規制が入る前には、過度な囲い込みと言われるような状況があったかもしれないんですけども、前回の事務局資料でもまとめていただいているように、一つ一つ、この囲い込みの状態を解消するための取組をしてきたかなと考えております。例えばSIMロックの解除というところも進んでおりますし、昔あったような2年で自動更新で違約金が9,500円とか、そういったようなプランというの今はなくなっておりまして、解約金の上限も1,100円というようなことになっておりますので、こういった規制の緩和をしましても、前のような状況に戻るということではないのかなと考えておりますので、継続利用割引の規制の見直しについては、ぜひ御検討いただきたいなと考えております。

10ページ目以降につきましては、御説明は割愛させていただきたいと思っておりますけれども、ヒアリング事項について、一問一答という形で、当社の意見について記載させていただいております。

冒頭でお伝えさせていただきましたような市場を目指していくために、当社としても努力を重ねていきたいなと思っておりますので、どうぞよろしくお願いいたします。御説明は以上となります。

【大橋主任】 ありがとうございます。後ほど、意見交換もさせていただければと思います。

続きまして、本日、KDDI株式会社様にもお越しいただいております。ありがとうございます。同様に15分いただけるということですので、御準備よろしければ、お願いできますでしょうか。

【KDDI】 KDDIの山本です。

それでは、資料2-3で御説明させていただきます。すみません、実は本日、のどをちょっと痛めておりまして、お聞き苦しいプレゼンになりますことを御了承ください。

それでは、資料スライド、目次をめぐっていただきまして、本日は6点、御説明させていただきます。

スライドの2をお願いします。こちらは、おさらいになります。モバイル市場の大きな2つの課題ということで、過度な利益提供、それから不当な期間拘束、これに対する4つの目的、右側に①、②、③、④とありますが、これを達成するために、27条の3という形で、通信料金と端末代金の完全部分、それから、行き過ぎた囲い込みの禁止が行われたというものでございます。

スライドの3、こちらが弊社の評価の部分でございます。まずは、完全分離のところでございますが、端末によって異なる通信料金の割引、高額なキャッシュバックというもの、これは真ん中にある4つの目的という観点からは、もう是正されているというところでございます。細かい右側の評価のところは省略させていただきます。

それから続いて、スライドの4をお願いします。こちらは行き過ぎた囲い込みの禁止のところでございます。左上に2つほど取っていただいた施策がありますが、これに加えて、左下に10点ほど列挙させていただいていますが、様々なスイッチングコストの低下ということを取組、施策によりまして、現在では、お客様は、いつでも自由に事業者間の乗換えが可能な環境になっている。こちら、おおむね達成できているという評価でございます。

続きまして、スライドの5をお願いいたします。こちらは目指すべきモバイル市場の姿でございます。公正・健全な競争環境を維持しつつ、事業者が役務の提供、通信サービスの提供を通じて適正な収益を確保し、そして新しい技術、それから新しいサービスへの投資、お客様への価値を還元する、こういった好循環ができる環境をつくることが重要だと考えております。ポンチ絵の左下でございますが、弊社としましても、まずは5G、AIあるいはStarlinkの連携など、技術的な投資、ネットワークへの投資をさせていただき、それにより上側の②の部分、「つながる体感」価値、高付加価値あるいは高品質なネットワークをお客様にお届けする。その価値に見合った対価といった形で、右側の③ですが、新しい料金プランを提供させていただいております。こういった対応を踏まえて、様々なステークホルダーの皆様への還元、こういったものが次へのさらなる投資へとつながっていく、こういった循環というもの、これが国民生活と経済活動の活性化に貢献する、これが本来モバイル市場の目指すべき姿であると考えております。

次のスライド6をお願いいたします。こういったものを念頭に置きまして、「完全分離」に関する議論についてでございます。モバイルのネットワークの場合、5GのSAですとかミリ波の普及などには、ネットワークの進化だけではなくて、やはり対応端末の普及というものが不可欠であると考えております。したがって、通信と端末というものは、やはり本来、切り離せない、そういったものである。三位一体、通信料金を原資とした端末の割引、この割引というのは、キャッシュバックですとか、ポイント還元とか、様々な利益提供の形がありますが、こういったものは一定の妥当性があるもの

と考えております。したがって、通信と端末の完全分離というものが、いわゆる三位一体というものを念頭に置いた場合に、将来的なこの在り方についても議論が必要であると考えております。

続きましてスライドの7、こちらは参考情報でございます。端末の出荷台数の推移についてでございます。こちらは委員限りでお願いいたします。

それから次、スライドの8をお願いします。こちらは新たな課題についてでございます。27条の3の規律の本来の目的は達成された一方で、副作用ともいえるべき短期解約の問題が発生しているというところでございます。真ん中のところに転売ヤー問題というのが出てまいりまして、これは白ロム割規制等により、一旦、収束した。しかし、やはり最近ではSIMのみ新規の短期解約の問題というのもまた新たに出てきた。したがって、流動性向上による健全な競争、これは規制目的に合致しておりますのでよいのですが、その一方で、過剰な流動性を伴う不健全な問題というものも出てきているというところでございます。この辺りについては早急な対策が必要と考えております。

続きまして、スライドの9をお願いいたします。これはもう少し同じような話になりますが、流動性が高まったのはよいのですけれども、やはり、スイッチングコストが大幅に低減したことによりまして、契約特典を狙った短期乗換えが増加している。これ先ほどドコモ様からのプレゼンにもあったとおりでございます。これが利用者間の不公平の発生あるいは適切な投資を阻害し、健全な市場発展に悪影響を及ぼしていると考えております。具体的には左側に3点ありますが、これも、我々事業者としましては、1人1回で利益提供みたいな形で取組はやっております。ただし、やはり事業者の対策だけでは限界がございます。

次のスライドの10がその参考としてお示ししたものでございますが、やはり、こういった新規特典を狙うホッパーというものが組織化した場合など、なかなかこれを完全に断ち切るということが難しいというのが現状だと認識しております。

スライドの11、こちらも委員の皆様限りという形でお示ししているのが、短期解約の実態でございます。これは数字を見ると、なかなか普通の状態ではないなと考えております。

続きまして、スライドの12を御覧ください。こちらは具体的な緩和要望のスライドに入ります。この表でございますけれども、まず、左側の通信料金と端末代金の完全分離につきましては、規制のあるべき姿というものは、やはりお客様の継続的な通信の御

利用によって、市場全体の持続的な成長、事業者にとりましては、収益の確保、それから投資に向けるということでございます。これと健全な競争環境を維持する。先ほどスライド5でお示した好循環、こういったものが本来の姿であると思っております。では、それをするためにどうしたらいいかというのが右側でございますけれども、継続利用に関する規制、これが現状あまりにも厳しいと思いますので、これを緩和する。具体的には、次のスライドを御覧ください。もう一つ、下段に行き過ぎた囲い込みの規制というのがございますが、こちらにつきましても、やはり不適切な短期解約による機会損失というものが発生していると思いますので、これを抑制するためには、違約金の上限規制の緩和というものが必要であると考えております。これも後ほど御説明いたします。

それでは、スライドの13を御覧ください。こちらは、まず、継続利用に関する規制の話でございます。先ほど申し上げましたように、スイッチングコストが大幅に低減している現状におきましては、お客様はいつでも解約が可能な状況になっております。ですから、不当な囲い込みにならない範囲という前提はございますけれども、端末の購入もしくは新規の契約に際しまして、継続利用を条件とした利益の提供、これは今まで一律禁止となっていたわけでございますが、こちらについては緩和の検討が必要であると考えております。具体的には、実現したいことA、B、Cと3点ありますが、これは次のスライドで一つ一つ説明してまいります。

まず、1つ目のスライドの14をお願いいたします。こちらが実現したいことの1つ目、役務の利用と連動した分割利益提供という考え方でございます。具体的な施策のイメージでございますが、これ、例でございます。例えば、通信料金3,000円のプランに御加入の方に対して、端末の購入を条件に、最大12か月間、1,000円のキャッシュバック、合計1万2,000円になるわけですが、これを規制緩和後につきましては、例えば利益提供とセットでこれを提供する場合に、途中解約した場合は利益提供もなくなる。ところが現状の場合は、途中で解約した場合には、解約しても利益提供をし続けなければいけない。これは現状のルールが継続利用を条件、これ、やめてしまうと継続利用を条件としたことになってしまう、こういった状況になっている。これを是正していただきたいというのが1点目でございます。

次、スライドの15をお願いします。こちら継続利用に関する規制の緩和の2つ目のイメージでございますが、一定期間の満了後に、一括の利益提供をさせていただく。分かりやすく言いますと、契約の最初に1万2,000円をぽんとお出しして、お客様

が自由にいつでも解約できるということではなくて、12か月たった時点で、この継続利用を条件とした利益提供をさせていただく。これが2つ目のイメージでございます。

次のスライドの16を御覧ください。こちら、最初に利益提供、これは満了後ではなくて、一番最初に利益提供した場合に、お客様が途中解約をしてしまった場合については、最初にお出しした利益提供の一部をお返しいただく。これはペナルティーとか違約金というものではなくて、もともとお客様にお出しする利益提供を利用の応分に從って、お客様に利益を享受いただくという考え方でございます。

続きまして、スライドの17をお願いします。これは継続利用条件ではなくて、違約金上限の緩和の話でございます。現在、違約金上限の1,000円というものは、これは過去の規制、政策議論の過程の中で、消費者へのアンケート結果を根拠としたものでございます。一方、FTTHなどの消費者保護ルールの議論においては、設定された違約金規制というものは通信料金の1か月分という考え方も存在しております。したがって、違約金の上限規制につきましては、消費者保護ルールとの整合性も考慮しまして、過度な規律になっていないか、その合理性について改めて議論が必要であろうと。1か月当たりの料金相当額というものも一つ考え方ではないかなと考えております。

続きまして、スライドの18、19、こちらがその他の見直し要望でございます。これはかなり細かい御説明の内容になりますが、端末購入プログラムの手続の見直しについてでございます。おとしになりますか、2024年の12月の末に新しいルールが施行されて、1年経過して、ようやく運用も定着してきた。買取り等の予想価格の算出につきまして、一応、現行の継続、もうしばらく様子を見てというところでございますが、ただ、書類上の手続の簡素化、これは即座に行うべきだと考えております。具体的には、下記の手続を省略する、簡素化するということを御要望いたします。

続きましてスライドの19、こちら、端末購入プログラム関係でございますが、グループ化の機種追加・削除に関する事前手続というものがございまして、こちら、省力化をお願いするというものでございます。細かい説明は省略させていただきます。

それから、ヒアリング事項への回答につきましては、スライドの後半、この後の21以降にお示ししておりますので、説明は省略させていただきます。私からの説明は以上です。ありがとうございました。

【大橋主任】 ありがとうございました。後ほど、また意見交換させていただきますので、お願いできればと思います。

続きまして、本日、ソフトバンク株式会社様にもお越しいただいています。同様に時間は15分いただけるということですので、御準備よろしければ、お願いできますでしょうか。

【ソフトバンク】 ソフトバンクの山田です。

では、資料2-4に沿って御説明させていただきます。

1枚おめくりください。本日のお題ですけれども、前半、データに基づく規制の在り方ということでは、いただいておりますので、できるだけ、データであるとか指標の話を中心に御説明できればと思っております。

1枚おめくりください。

もう一枚めくっていただきまして、初めに、競争状態の評価に関する基本的な考えですけれども、競争状態というのを特定の数値のみで判断することは非常に難しいものと考えております。こちらにも記載しておりますが、シェア変動がないことをもって競争がないと判断するのは妥当ではなく、我々としては、本当に注目すべき点というのは、市場に提供されている商品の品質と価格と考えるためでございます。

1枚おめくりください。こちらの図のとおり、「適切」な競争市場というところにおいては、様々な価格であるとか品質の商品というのが提供されているものと考えられますので、こういった状況になっているかというのを確認するのが大事なかなと思っております。その際、国内市場だけを見て価格や品質を評価することは困難ですので、この辺りは海外との比較というのが非常に重要なかなと考えております。

1枚おめくりください。27条の3の導入の目的の1つ目である事業者間の適正な競争環境の実現につきましては、我々としては、相応に達成し、日本市場は競争が進展しているものと考えております。詳細は通信料金高止まりの解消の部分で御説明させていただきます。

1枚おめくりください。次に、目的の2つ目と3つ目でございます。

1枚おめくりください。利用者自らのニーズに沿った合理的なサービス選択と利用者間の不公平解消につきましても、問題視されていた課題というのは、おおむね解消したものと考えております。2019年のルール改正で端末購入者への通信料割引であるとか、1,000円超の違約金が禁止され、以降は提供なく、挙げられていた課題というのは、おおむね解消したのではないかと考えております。

1枚おめくりください。こちらは委員限りで当社内のデータとなりますけれども、端

末購入を伴わない「SIM単体契約」の構成比は上昇傾向でありまして、端末と回線を別々に選択するユーザーが増加している表れと考えております。

1枚おめくりください。一方で各国の規制を比較いたしますと、端末購入者への料金割引や期間拘束契約というのは海外では一般的のようですので、この辺りも参考に、今回は議論をすることが必要ではないかと考えております。

1枚おめくりください。続きまして、通信料金の高止まりの解消についてでございます。

1枚おめくりください。目的の4つ目につきましても、既に日本の通信料金は低位から中位水準にあり、こちらも目的は達成しているものと考えております。理由は、主に下記のとおりでございますけれども、こちら、次ページ以降で詳細を御説明させていただきます。

1枚おめくりください。まず、ネットワーク品質評価でございます。OPEN SIGNAL社の調査によれば、日本の通信品質というのは世界で最高レベルと評価されております。この結果が全てを表すというわけではないとは思いますが、海外とのネットワーク品質を比較するという点において、現状、参照に値するデータなのかなと考えております。

1枚おめくりください。これは当社において、料金プランの海外比較をしてみました。MNOの50ギガバイト以下のプランでございます。為替レート換算と購買力平価換算で示しておりますけれども、いずれにせよ、日本の料金は低位から中位水準にいるものと言えます。

1枚おめくりください。次は、MNOの無制限プランでございます。こちらも日本の料金水準というのは、おおむね海外と同程度と言えるかと思います。

1枚おめくりください。総務省さんの内外価格差調査でも、2020年に大きくMNOの料金は低下し、海外主要国と比較して、低位から中位水準を推移している状況でございます。

1枚おめくりください。また、消費者物価指数で主要品目と比較いたしましても、2020年を基準といたしまして、主要品目は軒並み上昇している中、通信料金は大きく低下している状況だと考えております。

1枚おめくりください。こちら、当社におけるデータ利用量の推移を示しております。数字は省略しておりますけれども、一貫して増加傾向にあり、5年で3倍弱になってお

りますので、お客様の実質的な料金というのは大きく低下していると言えるのではないかと考えております。

1枚おめくりください。ここからは、通信料金の「高止まり」と呼ばれることについて、当社の考えを御説明させていただきます。

1枚おめくりください。こちらはMNOとMVNOの市場ポジショニングのイメージ図でございます。もともと以前から安価な選択肢というのは存在しておりまして、ユーザーは安い料金を選択できた状況であったものと考えております。

1枚おめくりください。ICT総研の調査になりますけれども、こちらは2020年時点で、通信品質と料金を海外と比較したものです。当時も、海外比較で、日本の通信品質はトップレベルで、料金は中位程度との評価でございました。

1枚おめくりください。こちらは消費者物価指数の推移を過去遡って示したものです。携帯料金は2000年1月の公表開始が最初だったんですけれども、そこから一貫して下がっておりまして、2015年頃からまた低下傾向を示し、2021年に大幅に低下したことが見てとれます。

1枚おめくりください。こちらは再掲になりますけれども、このような状況ですので、日本の今の市場というのは、高品質で、かつ低位から中価格というような、世界でもかなり特異な市場ではないかと言えるのではないかと考えております。

1枚おめくりください。日本市場の通信料金の評価をまとめますと、やはりネットワーク品質は世界最高レベル、通信料金は低位から中位の水準にございまして、消費者物価指数の推移を見ても、過去も含めて、「高止まり」の状態というのはなかったのではないかと考えております。繰り返しになりますけれども、様々な品質とそれに見合った価格の多くの商品が提供されまして、消費者が幅広い選択肢から選ぶことができる市場が理想であり、そのような選択肢があるか、ないかということをしつかりと見極めることが重要ではないかと考えております。

1枚おめくりください。こちらは御参考まで、直近の消費者物価指数の主要品目の比較をしたものです。2021年以降、携帯通信量の指数が上昇傾向と言われますけれども、その上昇幅につきましては、他の品目と比較して、さほど大きくはない状況と考えております。

1枚おめくりください。次に、効果検証のために観測すべきデータについて御説明いたします。

1枚おめくりください。こちらは競争の進展と付随して発生する事象をまとめたものです。競争の進展があった場合には、左の青字のような事象が見られるのかなと考えております。具体的には、幅広い選択肢・割安な商品・サービスが提供される、最新端末が普及する、ネットワークの品質が向上する、こういったことが起きる市場が、やはり競争が進んでいる市場と言えるのではないかと考えております。

1枚おめくりください。その上で、どのように競争進展というのを評価するかですが、けれども、こちらには市場理解であるとか競争評価に適した指標の例として、幾つか挙げてみました。例えば、よく言われる累積シェア、1番になりますけれども、累積シェアにつきましては、やはり累積のシェア変動というのは非常に僅かでございます、これをもって競争が進んでいるか否かというのを判断することはできないのではないかと我々は考えております。強いて言えば、4番にありますような純増シェアであれば、市場の競争状況ということで、その当時の各事業者の比較競争力であるとか、競争優位性を評価する指標の一つにはなり得るのかなと考えております。ただ、つまるところ、適正な競争というのが実現した場合に、価格や品質のレベルアップというのは発生すると思うんですけれども、顧客の移動やシェア変動というのは必ずしも発生するとは限らないと我々は考えますので、やはり、ここで言うと6番や7番のように商品やサービスの海外比較というのが、やはり市場の競争状況を見るためには有効な手法になるのかなと、そのように考えております。

1枚おめくりください。こちらは委員限りになりますけれども、IoTを除く、ハンドセット、スマホの回線数、市場シェアを当社で様々なデータを基に調べたもので、上位3社のシェアが現状だと88%程度と理解しております。

1枚おめくりください。こちらは、ある仮定の下で市場シェアの変動を示したものです。このような形で、累積のシェアというのがなかなか変動しないものでございますので、こちらの数値をもって市場の競争状況の評価するというのは適切ではないのではないかと考えております。

1枚おめくりください。一方で、その各社の純増のシェアというのは、直近の競争力や競争状況を表す指標の一つになるものかなと考えておりますので、このような見方をすることはできるのかなと考えております。

1枚おめくりください。次に、規制の最小化について考え方を述べます。

1枚おめくりください。32ページ、規制の最小化についてですけれども、やはり自

由競争が原則であって、規制は最小が理想です。規制は市場形成の一手段となりますので、目指すべき市場・方向性を明確化し、現状分析の上、規制の緩和／廃止、維持を海外市場の事例も参考に検討するのがよいのではないかと考えております。

1枚おめくりください。具体的な規制検討の例を示しますと、例えば端末割引の規制ですと、目的とか現状というのはここに記載のとおりで、これに照らして、左側のような方向性それぞれあり、特に課題がなければ現状維持、何か課題があるのであれば右側のような、そういった規制の方向性が考えられます。右側も同様のことが言えます。ここで、我々といましては、端末の割引規制につきましては、現状を維持するというのでよいのではないかと。右側の各種継続利用条件であるとか短期解約、この辺りの様々な制約という部分は、後に述べますホッピングの問題もございますので、規制緩和・最小化することというのが望ましいのではないかと、そのように考えております。

1枚おめくりください。後半で通信市場・端末市場で顕在化している課題ということで、こちらで述べさせていただきます。

1枚おめくりください。1つ目は、ドコモ様、KDD I様からも既にありましたとおり、やはりホッピングの問題がございます。こちらは事業者のビジネスモデルのイメージ図でございますけれども、新規契約から当面の間は事業者の収支はマイナスで、期間経過に伴って収益がプラスに転じるビジネスモデルでございます。したがって、2019年以前は2年契約や継続利用条件の利益提供というのが主流でしたが、改正されたルールの下で、市場の競争の中、ホッピングが増加したものと考えております。

1枚おめくりください。次の36ページ、こちらは既にほかの事業者様から御説明されている図ですので割愛いたします。

1枚おめくりください。考えられる対策案ですけれども、1つは、回線継続を利益提供の条件にするということで、例えば1年経過後の利益提供を可能にする。2つ目はその逆で、短期解約への違約金ということで、先に利益提供するんですけれども、例えば1年未満での解約時には、その利益を返してもらう。または、そもそも提供できる利益の金額というのを減額する、こういった案が具体的には考えられると思っております。ただ、3つ目につきましては、現状の2万円というのを極端に減額しますと、顧客流動の大幅な低下を招くおそれがあると考えておりますので、その点は留意が必要かなと考えております。

1枚おめくりください。再掲になりますけれども、継続利用条件の利益提供や期間拘

束契約というの、海外では特に規制はございませんので、この辺りも参考に検討が必要かなと考えております。

1枚おめくりください。最後、その他の課題ということで、端末購入プログラムの買取り価格の運用に関する事を申し上げます。現状の買取り価格の規制につきましては、中古買取り業者の中でもかなり安価な事例を採用されているのではないかと我々としては考えております。フリマ等の流通もございますので、買取り価格が低めに抑えられ、消費者に不利益をもたらしているのではないかといった懸念がございます。また、RMJさんのデータの正確性や客観性に不安があったり、また、グルーピングなどによって多様なパターンが生じ、運用が複雑になっている、そういった状況がございますので、この辺りは、残価率の算出方法を各社共通の一定率を用いるとか、そういった何かしらの運用のシンプル化というのができればいいのではないかと、そのように考えております。

あと、Appendixは、委員限りのものもございますけれども、そのほかの参考となるようなことを記載していますので御覧いただければと思います。

当社からの説明は以上です。ありがとうございました。

【大橋主任】 ありがとうございました。また後ほど、意見交換をさせていただければと思います。

続いて、楽天モバイル株式会社様にお越しいただいていますので、御準備よろしければ、15分お時間いただけるということですので、御発表をお願いできればと思います。

【楽天モバイル】 楽天モバイル、小田と申します。

資料2-5に沿って、当社からご説明させていただきます。

次のページをお願いいたします。まず、電通法27条3の現行規律について、当社の考え方をご説明させていただきます。この規律は、対象事業者に対して、利用者との間で通信サービスや端末購入等の契約を締結する際のルールを規定したものでして、モバイル市場における公正競争の促進を目指すものであると、そのように理解しております。具体的には、通信料金と端末代金を完全に分離すること、それから、期間拘束などの行き過ぎた囲い込みの是正を行うことによって事業者間の適正な競争環境を実現すること、利用者が自らのニーズに沿った通信サービスを合理的に選択できるようにすること、利用者間の不公平を解消すること、通信料金の高止まりを解消すること、この4つの目的の達成を目指すものであると理解しております。

次のページをお願いいたします。先ほど申し上げた4つの目的に関する達成状況について、当社の評価をご説明いたします。まず前提として、これら4つの目的が達成された上で、公正競争の促進が損なわれない限りにおいては、規制の最小化を図ることについて、当社からは異論ございません。その上で、4つの目的に沿って、成果及び課題についてまとめまして、お示ししております。現時点においては、2つ目の利用者が自らのニーズに沿った通信サービスを合理的に選択できるようにすること及び4つ目の通信料金の高止まりを解消することにつきましては、達成できているものと考えております。一方で、1つ目の事業者間の適正な競争環境を実現すること及び3つ目の利用者間の不公平を解消することにつきましては、達成できているもの、成果が上がっているものがある一方で、課題も存在していると考えております。課題を3点挙げておりまして、次ページ以降で順次ご説明させていただきます。

次のページをお願いいたします。1点目の課題としまして、事業者間の適正な競争環境を実現するという目的に対して、同一事業者内におけるプラン変更に係る例外規定がありまして、これによって市場の歪みが発生している。この点を考えておりまして、ご説明させていただきます。現行のガイドラインによりますと、新規契約を条件とする通信料金の割引等は、左側にありますとおり、端末の販売がない場合でも規制の対象ということで、禁止されていると認識しております。ただし例外としまして、ちょっと文字が多くて恐縮ですが、右側にガイドラインの引用をさせていただいておりまして、同一事業者内のプラン変更が著しく制限されていないときは、この「新規契約」には該当しないとされていることがございまして、実態としては、規律なく通信料金の割引等が広く行われていると認識しております。

次のページをお願いいたします。そういう意味では先ほどのページにございましたように、ルールとしては、新規契約を条件とする通信料金の割引等は規制されているにもかかわらず、実態として、規律なく通信料金の割引等が広く行われているといったことで市場の歪みが生じていると当社は考えておりまして、これについて現行規律の見直しを検討いただきたいと考えております。具体的には3点、目指すべき方向性として記載させていただきます。1点目、規律なく通信料金の割引等が広く行われている市場の歪みを解消する観点からは、対象者が著しく制限されていないプラン変更に関する、先ほどご紹介した例外規定は廃止されるべきではないかと考えております。その上で、端末の販売がない場合におきましては、「新規契約」を条件とする通信料金の割引は一定期

間可能とする規律の緩和が可能なのではないかと考えております。例としては、新規契約される方に対して6か月間通信料金割引ができるといったものが可能ではないかと考えております。一方で、通信料金と端末代金の割引の観点からは、端末の販売がある場合については現行の規律を維持すべきと考えております。

次のページをお願いいたします。前のページの内容に関連しまして、継続利用を条件としない通信料金の割引としまして、いわゆる「お試し割」という制度がございまして、これに関して、当社の見解をご説明させていただきます。この「お試し割」という制度につきましましては、現行規律の下では、条件を満たす場合に限って実施が、通信料金の割引が認められているという制度でございしますが、これに関しては、利益提供の上限額の内数として実施が認められているということがございまして、2024年の導入以降、いずれの事業者も実際には実施していないものであると認識してございます。仮に前のページで目指すべき方向性として申し上げた端末の販売がない場合においては、通信料金割引を一定期間可能とする規律の緩和等が認められないという場合につきましましては、この「お試し割」の導入目的を踏まえまして、この「お試し割」が実施できるための条件の見直しを行っていただきまして、事業者が活用できる制度としていただきたいと考えております。

次のページをお願いいたします。続きまして、2点目の課題としまして、回線契約時に提供される利益を目的とした短期解約につきましましてご説明させていただきます。端末市場における変化としまして、左側にまとめさせていただいております。端末セット購入時における白ロム割を規制の対象として、2023年12月に規律の見直しがあったということがございまして、これを受けて端末の極端な廉価販売が見られなくなりました。結果、転売目的の廉価販売端末の購入も減少したと認識しております。一方で、回線契約時に提供される、今度は利益を目的とした短期解約を繰り返す行為、いわゆるホッピングが増加しているというのが現状の課題であると認識しております。我々事業者といたしましては、契約時にお約束した利益が短期解約された場合においても提供することが規律として求められている背景がございまして、そういったことから、短期解約される方に対しても提供した利益というのがございまして、これが回収できないということ、事業者の持ち出しとなっているということはございます。加えまして、店頭契約におきましては、説明、ご案内に対する対応が、当然ながら契約の都度発生してございまして、これが短期で解約されることに対する販売現場の負担が非常に大きくなってお

ります。また、事業者としても、関連する回線契約をいただいて、それらの手続をしまして、最終的に解約するまでのコストというものも個別にそれぞれ発生しているといった状況でございます。

次のページをお願いいたします。構成員の方々限りということですが、当社、実際ではどのぐらいのコスト負担かということで、具体的な数字をお示ししているものでございます。

次のページをお願いいたします。こうした短期解約を繰り返す行為を抑止する観点から、短期解約した場合においては、事業者が利益提供を行わないことを可能とするよう、規律を見直していただきたいと考えております。規律が見直されることで具体的に事業者はどういった対策ができるのかということで、2つ例示しております。1つ目ですが、契約時に約した利益を契約から一定期間経過後に差し上げる。経過前に解約された場合には、短期解約者として利益提供を差し上げないということができるのではないかとということ。2つ目は、契約時に約した利益につきまして、分割して差し上げることにいたしまして、この分割している期間内に解約された場合には、解約以降の分については差し上げない、こういった2つの対策を行うことで、短期解約することによる利益の受取を減らすといったことで、ホッピング行為自体が一定抑止できるのではないかと考えている次第でございます。

次のページをお願いいたします。続きまして、3点目の課題として当社が考えております規律対象事業者の基準に関する考え方が不明瞭という点につきまして、ご説明させていただきます。ガイドラインにおきまして、電通法27条3の規律の対象となる事業者につきましては、MNOは全ての事業者、それからMVNOについては、利用者数の割合が4%以上の事業者を対象と規定していると理解しております。しかしながら、ガイドラインの記載等を見ますと、端的に「対象となる」としか明記されていないという状況でございまして、なぜ競争の影響が少ないとは考えられないのか、MNOに関しては、なぜ契約数という観点がいないのかということに関しては、考え方が示されていないものでございます。当社におきましては、昨年末、契約数として1,000万件の契約をいただくようになっておりますが、今後の市場競争のさらなる活性化という観点からは、規律の対象となる事業者の基準に関する考え方を明確にした上で、ガイドライン等にぜひ記載いただきたいと考えております。その上で、基準に満たない事業者が柔軟に施策を行える環境というものを整備することが、市場のさらなる活性化に資することが

あるのではないかと考えております。

次のページをお願いいたします。前のページにお示ししました基準に関する考え方の整理に当たりまして、参考となる資料として、過去の資料を引用してお示ししております。左側、2012年に示されました第二種指定電気通信設備制度における考え方といったものでして、過去に指定の基準値を引き下げた際におきまして、シェアが低いMNOについては、規制の対象外とした場合でも公正競争を阻害するとは考えにくいという考え方が示されております。また右側、2022年に、競争ルールの検証に関するワーキンググループにおきまして、甲南大学佐藤名誉教授からのご意見として提出されたものでございます。こちらでも、市場全体の競争を維持していく観点からは、新規参入者が一定の顧客基盤獲得までの間、多少チャレンジングな料金を設定することについて目くじらを立てるべきではない。むしろ、問題視することによって、今後の新規参入の心理的な障壁になる弊害のほうが大きいのではないかとご意見いただいたと理解しております。よって、こういった考え方ですとかご意見を踏まえたと、MNOであること、すなわち、移动通信サービスに係る無線局を自ら開設または運用することのみをもって、競争への影響が少ないとは考えられないとは必ずしも判断できないのではないかと当社としては考えております。

次のページをお願いいたします。12ページ目、こちらが当社、ここまで申し上げた内容のまとめでございます。課題が3点ございまして、それぞれについて目指すべき方向性として、申し上げた内容を1枚にまとめてございます。公正競争の促進を目指す、さらに進めてまいるためにも、市場環境ですとか規制の効果を検証しまして、これらの課題を含めて、規制の在り方をぜひ検討いただきたいと考えております。

次のページをお願いいたします。市場環境や規制の効果を検証するための指標について、ご説明させていただきます。これまで参照してきた主なデータにつきましては、第1回のこの委員会におきまして、事務局より示されたものと認識しております。これらのデータに加えて参照いただきたいデータとして、当社より右側に示したものを挙げさせていただいております。まず、通信市場の動向としまして、短期解約件数の推移及び短期解約に対して事業者が実施した対策等をぜひ参照いただけるような機会があるべきと考えております。加えまして、規律の遵守状況といたしまして、利用者に対して、ホッピングを唆すような案内がないかですとか、利用者に対して、一定期間、通信契約の継続を、規律を超えて求める案内がないか等、こういったものを総務省で実施さ

れております。覆面調査項目の観点として追加いただきたいと考えております。こういったデータの拡充を踏まえまして、公正競争の一層の促進を目指して、検証並びにご検討いただきたいと考えてございます。

当社からのご説明は以上となります。前回の委員会におきまして、構成員の皆様からいただいた追加のご質問につきましては、14ページ以降で一問一答の形式で記載してございますので、お時間ある際にご参照いただけますと幸いです。ご清聴ありがとうございます。

【大橋主任】 4社のMNOの皆さん、大変丁寧に御説明いただきまして、ありがとうございました。

それでは、ただいまの御発表に関して、質疑、意見交換とさせていただければと思います。委員の方々と御発言希望の方は、チャット欄にてお知らせいただければ、私のほうで指名をさせていただきます。いかがでしょうか。

それでは、北委員、お願いいたします。

【北専門委員】 野村総研の北でございます。

御説明ありがとうございました。各社の御意見、御要望の項目がそろっていないので、この後、各構成員がばらばら聞くよりも、最初にまとめて聞いてしまったほうがいいのかと思ひまして、私から、まとめて質問させていただきます。6点あります。

まず1つ目、端末値引きの上限規制について、ソフトバンクさんは現状維持という御意見でしたが、ドコモさん、KDDIさん、楽天さんの御意見をお聞かせください。

2点目、SIMのみ新規キャッシュバックについて、キャリアホッパーは自助努力だけでは止められないので、規制強化を要望されました。それに関して3つ質問です。

1つ目が、キャッシュではなくて、ポイント等での還元はされていますか。されている場合は、その効果あるいは課題について教えてください。これは全社への質問です。

2点目、利益提供の上限2万円という金額について、ドコモさんとソフトバンクさんは引下げを要望されましたが、KDDIさん、楽天さんの御意見をお聞かせください。

3点目、短期解約違約金、税抜1,000円ですけれども、KDDIさんとソフトバンクさんが値上げを要望されましたが、ドコモさん、楽天さんの御意見をお聞かせください。

さらに、全体の5点目ですね、端末購入プログラムの残価設定方法について、ドコモさん、ソフトバンクさんからは、各社共通の一定の率を採用するなどシンプル化すべき

という御提案がありましたが、KDD I さんと楽天さんは見直す必要はないとお考えなのでしょうか。

最後、楽天さんから、同一事業者内のプラン変更が著しく制限されていないときは新規契約には該当しないとされていることから、規律なく通信料金の割引等が広く行われているという御意見がありまして、私はそのような割引が行われているという認識が全くなかったのですが、実際に、ドコモさん、KDD I さん、ソフトバンクさんで、このような割引を広く行っているのかどうかを教えてください。

以上でございます。

【大橋主任】 ありがとうございます。何人かの委員の御意見をまとめてから御回答と思っていたんですが、今、御質問が相当多いので、今の北委員の御質問について、各社様から御回答いただければと思います。

まず、NTTドコモ様から、いかがでしょうか。

【NTTドコモ】 北さん、ありがとうございます。当社宛てに幾つか御質問いただいたと思いますので、順に御回答させていただきたいと思います。

まず、端末の値引き上限規制について、当社としてどのように考えているのかという御質問をいただきました。こちらですけれども、端末値引き誘引の競争慣行から脱却するという観点では、例えばですけれども、調達価格以下での値引きは禁止するといったような強化する案というのとも考えられると考えておりまして、そういったことも考えていったほうがよいのかなとは思いますが、ただ、現状の競争環境からは、少なくとも現状の維持というところは必要であろうと考えております。こちらが1点目の回答となります。

2点目ですけれども、ホッピングを行う方に対して、ポイントでの還元を実施していますかというところと、その効果について御質問がありました。ポイントでの還元については、当社でも例えばオンラインのチャネルを通じて、MNPをしてくださった方とかに対して、一部そういったところで還元をしているところもございます。ただ、やはりそういった場合であっても、ホッピング行為というのは見受けられるところかなと認識しているところです。

続きまして、短期解約の違約金についての御質問だったかなと思います。KDD I さんとソフトバンクさんがこちらの引上げを要望されているというところがありまして、当社の意見をというところがあったかなと思います。今、私も他社様の御説明の内容も伺

ってしまして、やはり御主張に一定の利があるかなと思ったところと、あと、ホッピング行為への対処という観点では一定の効果はあるのかなと考えているところです。ただ、ちょっと考えないといけないのかなと思うところも一部ございまして、例えばモバイルの場合は、固定と違って、プラン変更が簡単にできてしまうというような特徴がございます。ですので、解約時のみ定額のプランに変更して解約をしてしまうとか、そういったような抜け道でお客様が行動されてしまいますと、せっかく入れた規制が空振りになってしまうということも考えられますので、そういったことも含めて考えていく必要があるのかなと考えているところです。

最後に、楽天さんからの御主張に関しまして、同一事業者内のプラン変更がというところで、そういった行為、そういった割引を行っているかというところですけども、正直、私たちとしまして、どういったものが想定されていて、どういったもの、何が課題視されているのかというところがまだちょっと正確には理解できていないところなのですが、新規契約者とプラン変更をしてくださる方の条件を同一にするということで通信料金を割引しているようなケースというのはございまして、例えば、ドコモU22割とか、そういったようなものについては実施しておりますけれども、それについて何か課題が生じているのかなというところはちょっと分からなかったところかなというのが正直なところです。

以上となります。

【大橋主任】 ありがとうございます。続いてKDDI様、いかがでしょうか。

【KDDI】 KDDIの山本です。

北先生、御質問ありがとうございます。

まず最初の御質問、端末の値引きの上限に関しての弊社の考えでございしますが、これは先ほどドコモさんと同じく、現状維持でよろしいかなと思います。上限を幾らにすべきかというところの根拠というものを決めるのがなかなか難しい。一方で、では、これを撤廃していいかという、なかなか撤廃するというのも時期尚早かなと思います。ですから、弊社としては、現状維持でよろしい。ただ、どちらかというと、現状のルールのポイントは、この上限の価格を幾らにするかというよりは、先ほどのプレゼンで申し上げた継続利用条件のところでもう少し条件を緩和する、こちらのほうが弊社としての問題意識だというのが1点目でございます。

続きまして、SIMのみのホッパーの問題のところで、いわゆるポイント還元をして

いるかどうかという御質問につきましては、これはしております。ただ、その効果云々というところの程度といいますか、そういった分析のところはちょっとなかなか、答えを今すぐに持ち合わせているわけではございません。

続きまして、上限2万円の引下げについての考え方で、実は弊社はかつて、これは引き下げたほうがいいのかという提案はさせていただいております。ただ、今回の場合は、このルールを抜本的に見直したときにどうするかということであれば、どちらかというと、継続利用条件のところをお願いしている。なので、今直ちにこの引下げをすべきだということではございません。ただ、引下げに反対というものでもございません。

それから、次の違約金は弊社ではないですね。

続きまして、端末の残価設定のところについての質問ですね。弊社としましては、残価設定の算定の考え方につきましては、ルールの見直しから、まだ1年ぐらいしかたっていないので、現状、そのルールを変更するのは少し時期尚早ではないか。もう少し状況を見守る必要があるという考えでございます。現時点で直ちに変更見直しをお願いしているものではございません。

それから最後、プラン変更についてのことでございました。弊社としましては、プラン変更も含む施策といった形で実施はしているところでございます。ただ、これがどの程度広くかというのは、こういった程度問題というのはなかなか、先ほど申し上げたのと同様に、今すぐ、こういった程度でということは持ち合わせていないという状況でございます。

以上でございます。

【大橋主任】 ありがとうございます。続いてソフトバンク様、いかがでしょうか。

【ソフトバンク】 ソフトバンクの山田です。

当社に対しては、2番のポイント還元の話と、あと、6番のプラン変更の話かと思いますが、加えて3番の2万円の引下げの部分についても、ちょっと意見を申し上げたいと思っております。

まず、2番目のポイント還元での実施例があるかということにつきましては、当社においても、一部ございますというのが事実です。効果というところがどうなのかというところは、ちょっとこの場で持ち得てないので御回答はできないんですけれども、実施という意味だと、それはございます。

6つ目のプラン変更のときにそのようなことを行っているかというところにつきましても、当社においても、プラン変更でそのような利益提供を行っている事例はございませんというのが御回答になります。

あと、3つ目の引下げの部分で、今回、私どもの資料で「1.5万円程度？」みたいなことを記載させていただいておりますので、ホッピングの対策ということで、一定の引下げというのはあり得るのかなとは考えるんですけども、一方で、これをあまり引き下げてしまうと、誘導が下がるおそれがあるということを書いてあるとおりで、引下げ幅というのは少し慎重に考える必要があるのかなと考えております。これは利益提供だけで顧客誘引を意図しているというわけではなくて、やはり競争をより促進するためには、一定の利益供与というのが必要ではないかという考え方に基きます。他社との差別化という意味ですと、当然ながら、サービス競争であるとか、ネットワークの品質競争というのがあるべき姿で、実際そういった意味ですと、各社とも、ネットワークの品質であるとか、NTNサービスへの対応であるとか、当社でもVoNRであるとか、そういったものを出したりして、できるだけ各社の色というのを出そうと努力している状況にあると思っています。

ただ一方で、そういったサービスのみでお客様を誘引するにしても、キャリアスイッチというのは、やはり一定の負荷というのがかかるのが事実かと思っておりますので、他社サービスに魅力を感じつつも、実際にその人に移っていただくためには、やはり一定の利益提供というのが必要なのではないかと考えており、そういったサービスによる差別化というところと、ある程度の利益提供というのが相まって健全な競争が促進されるかと考えておりますので、若干の引下げというのは、我々としてもありかなと思うんですけども、あまりそれを下げ過ぎると、そういった副作用が出てきてしまうので、その水準というのは少し慎重に検討する必要があるのかなと、そのように考えております。

弊社からは以上です。

【大橋主任】 ありがとうございます。それでは楽天様、いかがでしょうか。

【楽天モバイル】 楽天モバイルでございます。弊社には5点、ご質問いただいたと理解しております。

まず、利益提供上限の見直しに関するところですが、弊社としては、現行の水準で維持すべきと考えてございます。まさに過度な利益提供を防ぐためにということで、現状の水準を設定いただいていると理解しておりまして、これによって、逆にかなり利

益提供が抑止されているということを考えますと、これを緩和するというのは今の時点では考えにくいのかなと考えてございます。

それから2点目として、さらにサブで3点いただいておりますが、まず、キャッシュバックではなくポイントで利益提供しているかというところでご質問いただいております。こちらに関して、当社としては、専らというか、基本的にはポイントで利益提供を差し上げておりまして、これに対して、現状、ホッピングが課題として発生しているという状況でございます。

続きまして、SIMのみ契約の2万円の利益提供の水準に関してでございます。こちらに関しては、当社としては、今まさにソフトバンク山田様からありましたけれども、一定の利益提供水準というのが顧客のスイッチを促す上では必要なものであらうと考えておりまして、その観点でいきますと、現行の2万円という水準自体には問題はないと考えております。一方で、この仕組みを悪用するといいますとちょっと言い方に語弊がありますけれども、ホッピングをするという行為自体に問題があるのであって、この水準自体に問題があるものではないと考えております。

それから、違約金についてでございます。違約金の現行の規律に関して、当社としては、特段、見直す等の意見はございません。

それから、5点目として、端末の購入プログラムにおける買取り予想価格、残価設定のルールの評価ということでいただいております。こちらに関しても、当社としては、現時点、特段の問題意識は持っておりませんので、現行のルールのまま問題ないのではないかと考えております。

弊社からは以上です。

【大橋主任】 6番目のご質問についてはいかがですか。

【楽天モバイル】 6番目の、これ、弊社から広く行うということでさせておりまして、当社としても、施策次第で行っていたものは過去にございます。

以上です。

【大橋主任】 北委員、もし追加であれば、またおっしゃっていただければと思います。

それでは、続けてまいりたいと思います。可能であれば、何人か委員の方の御意見をまとめてから、事業者の方にお伺いさせていただければと思いますが、まず、宮田委員をお願いします。

【宮田専門委員】 ありがとうございます。東京科学大学の宮田です。

まずは本日、詳細な御説明をいただき、ありがとうございました。皆様のプレゼンテーションや先ほどの議論を聴講しまして、各社様の市場に対する現状認識、それぞれ特徴や違いがあるなと感じております。そのため、議論を建設的に進めるために、客観的に事実を判断できる共通の物差しが必要ではないかと考えております。しかし、判断材料の一つとなる通信品質の指標に目を向けてみますと、こちら各社で重視されるポイントがちょっと異なっておりまして、横並びでの比較ができなくて、評価に難しい部分があるなと感じております。

そこでお伺いしたいのですが、技術的な難しさは重々承知の上であえてお尋ねします。この議論を一步前に進めるために、例えば第三者評価のスコアや特定の条件下でのスループットなど、この一、二項目であれば、共通の定義で、例えば開示して、同じ土俵で議論することに合意ができる、そのような指標というものはあるのでしょうか。あるいは、もしそれが難しいという場合には、一番ボトルネックになっているのは、どのような技術的、事務的要因だとお考えでしょうか。各社のお考えを聞かせていただけますと幸いです。よろしくお願いいたします。

【大橋主任】 ありがとうございます。今の御指摘はどここの部分の御指摘になるのでしょうか。

【宮田専門委員】 前回の会議で通信品質に関して指摘した関係で、本日 A p p e n d i x などで追加で述べてくださったところです。通信品質は私の専門分野でもありますので、本件に関してさらに貢献できる点がないかと考え、質問させていただきました。

【大橋主任】 ありがとうございます。各社さんに何う感じで良いでしょうか。

【宮田専門委員】 はい、それぞれ。

【大橋主任】 はい、分かりました。

【宮田専門委員】 はい、そうですね。意見いただけると幸いです。よろしくお願いいたします。

【大橋主任】 ありがとうございます。それでは三澤委員、お願いできますでしょうか。

【三澤専門委員】 4社の皆様、御発表どうもありがとうございました。

私からは、2点ほど質問させていただきたいと思います。

まず1点目は、楽天さん以外の3社様にお聞きしたいと思います。といいますのは、皆様一様に、ホッピングコストは、ユーザー視点だと、一部のユーザーのみは利益につながっているけれど、ユーザー全体の利益の視点からどうかということで共通の認識を

お持ちで、もう一つ皆様共通なのが、事業者のコストにマイナスに跳ね返るということで、今回、楽天さんだけが8ページで、こんな感じということで具体的に試算して見せてくださいました。構成員限りの資料ですが、ほかの3キャリアの皆様、この資料はお持ちでしょうか。楽天さんがお示しく下さいましたこの8ページの資料で、大体キャリア側のマイナスコストとしてはこんな感じということですが、大体、ほかの3キャリアの皆様、コストの負担感としては、こんな感じというところで一致しているかどうか、お聞きしたいです。いやいや、これよりもっとは実はキャリア側には負担になっているというようであれば、その点お聞かせいただきたいというのが1つ目です。

それから2点目は、楽天さんに対して質問です。先ほどの北さんの一番最後の質問と関連してですけれども、ちょっと私が考えているパターンと同じ理解なのか、確認したく御質問させていただきます。同一キャリア内のプランの行ったり来たりみたいな現象かと思いますが、これ、どういうパターンに当たるのか、もうちょっと詳しく、どういうパターンが不公平と感じられているのか、楽天さんにもうちょっと、具体的な事例としてお聞きできればと思います。

以上です。

【大橋主任】 ありがとうございます。最初のポイントは、委員限りの資料なので、多分、後ほど事務局を通じて、どういう形で各社さんにお答えいただけるのかということ、検討させていただければと思います。

【三澤専門委員】 承知いたしました。

【大橋主任】 ほかに、委員の方で御発言希望の方いらっしゃいますでしょうか。それでは、西村委員、お願いします。

【西村（真）委員】 全相協の西村と申します。

皆様、御説明どうもありがとうございます。

27条の3で決まったものの、実行されていないこととして、「お試し割」とミリ波端末の割引の2つがあると思います。楽天さんからも一部、「お試し割」が使いづらいというお話がありましたが、この辺りを使い切れない理由みたいなものがありましたら、各社様に教えていただきたいと思います。

以上です。

【大橋主任】 ありがとうございます。宮川委員、お願いできますでしょうか。

【宮川専門委員】 御説明ありがとうございました。

私から、まず一点、ソフトバンク様にお伺いしたいことがございまして、構成員限りの資料に関する御質問となりますので、回答に関しては、また御相談させていただければと思いますが、末尾の方に設備投資に関しての国際比較の資料を添付させていただいております、こちらを興味深く拝見していたんですけれども、44スライド目や45スライド目、人口1人当たり、また、国土面積当たりの設備投資額というところを拝見すると、ほかの国と比較しても、日本の各社様の設備投資額は非常に充実しているようにもみえます。この中には、いわゆる通信の品質に関わるような基地局などへの投資だけではなく、例えば不動産であるとか、基地局以外の資産も入っているのか、それとも、入っているとしても、この中のほとんどは通信の品質にかかるところであって、日本の各社様の設備投資というのは、かなり十分にやっつけいらっしゃると、そういう評価をしてもいい数字なのかということに関しての見方を御教示いただければと思います。質問の背景としましては、今回、この会議の課題にもなっております短期解約の問題がどれだけ収益を圧迫していて、それによって必要な設備投資というのが本当にできているのかどうかという点をいただいている資料でどう判断すればいいのかというところの御質問でございました。

以上でございます。

【大橋主任】 ありがとうございます。ただいま4名の委員の方から御質問がありましたが、お答えできる範囲の中でだと思えますけれども、順に各社さんからお答えいただければと思います。

まず、NTTドコモ様からいかがでしょうか。

【NTTドコモ】 ありがとうございます。当社宛てにいただいた御質問は2問と認識しております。

まず、宮田構成員からいただいたところでして、通信品質を客観的に評価できるような共通の物差しということで何か開示できるようなデータがないかというところですが、すみません、今どういったものが開示できるかというところが手元にございませんので、この場でこういったデータであればということを申し上げることがちょっと難しい状況ではございます。もし、また、何かこういうデータはどうかみたいな具体的な御質問がございましたら、そちらについて検討するということはもちろん可能でございます。

2つ目ですけれども、西村構成員から「お試し割」とミリ波特例についての御質問がございました。まず、「お試し割」についてですけれども、御指摘のように、当社では

こちらは特に使っていないような状況でございます。理由ですけれども、こういったものを使うかどうかというところにつきましては、競争環境下でこういったものが消費者の皆様へ受け入れていただけるのかとか、そういったものも含めまして、総合的に割引を使うかどうかというところも判断しておりまして、現時点では、そちらを使っていないというような状況となっております。また、ミリ波端末の特例についてですけれども、こちらは、当社は一部で使っているケースもございます。

以上となります。

【大橋主任】 ありがとうございます。続いてKDD I 様、いかがでしょうか。

【KDD I】 KDD I の山本です。御質問ありがとうございます。

まず、宮田先生からの御質問で、品質についての考え方でございます。なかなか共通の指標というものは難しいのかもしれませんが、弊社としましては、ネットワークの品質につきましては、これは自分で自分を評価してもしょうがないので、第三者による評価というものは大いに参考にさせていただいております。具体的には、OPEN SIGNAL という、いろいろと、調査レポートといいますか、品質を評価し、発表している団体がございます。おかげさまで弊社の場合は、例えばOPEN SIGNAL 社が発表しているモバイルネットワークユーザー体感レポートというものがございます。これは3連覇で達成させていただいております。これは1位であるということでございます。ほかにも5Gグローバル・モバイル・ネットワーク・エクスペリエンス・アワードというのがございまして、これも5Gの品質は世界評価ナンバーワンという評価をいただいたというところでございます。こういった第三者が発表する品質評価というものを参考にしながら、あるいは励みにしながら、ネットワーク品質のさらなる向上に向けて努力しているというところでございます。

それから、西村先生からの御質問で、「お試し割」とミリ波の特例についてでございます。「お試し割」につきましては、先ほどドコモの福山様からもお話しいただいた同じような趣旨になりますが、これはやはり市場の状況とニーズを踏まえて検討するものである。これまでは、実際にこういった施策は取っておりませんが、これは必要に応じて検討するという状況でございます。ミリ波につきましては、すみません、今、手元にファクトがありませんので、確認の上、別途、御連絡したいと思います。

以上でございます。

【大橋主任】 ありがとうございます。続いてソフトバンク様、いかがでしょうか。

【ソフトバンク】 ソフトバンクの山田です。

御質問にお答えいたしますと、まず、共通の品質を示す物差しというところでございますけれども、この場でこれということを申し上げるのはなかなか難しいなというのは、やはりその辺り、どういった点を強調してネットワークをつくっていくかといったところにつきましても、やはり企業としての戦略の部分にも関わってくるところがありますので、ちょっとどういったものがいいというのは申し上げることはできないんですけれども、ただ、我々として、やはりサービスを設計する上で、お客様が快適に使えるというようなことを感じられるように、顧客体感というところを重視してやっているところではあり、そういう意味で、先ほどKDDIさんから言及がありましたOPEN SIGNALのデータみたいなものというのは、ある程度、そういった意味で、現状では共通項の一つとして参考にはできるのかなと考えております。

次に、「お試し割」の部分でございますけれども、こちら先ほどドコモ様とかもありましたけれども、やはり我々としましても、いろいろな施策を取り得る中で、総合的に考えて、現状ではやっていないというところでございます。あと、ミリ波特例につきましては、一応、活用はさせていただいているところです。

あと、最後に宮川様からいただいた構成員限りでお示ししています設備投資の部分について、ファクトでお答えしますと、こちらで示している投資額については、結論を申し上げますと、必ずしも通信事業に限定できているものではないです。各事業者の決算データ等から拾ってきているものですので、通信以外のものも含まれ得ると思います。ただ、恐らく現状においては、通信関連の投資がほとんどだろうなということで、1つの参考にはなるかなということで、このような形でお示しさせていただいております。短期解約との関係性ということだと、どちらかという、短期解約があるとこういうのに影響するというような感じではなくて、我々としても、それなりに投資というのは結構な規模で行っているところでございますので、よく様々な、こういった競争のルールであるとか、そういったところで、設備投資に影響が生じ得るのではないかというようなことも議論で出てくるところもあるなとは思ったんですが、私どもとしましては、競争ルール云々というところで、この辺りの設備投資というところが額が大きく変動をするとか、それによって控えるというようなどころまでは至らないのではないのかなと。現状においても、国際比較でも、相応に我々としては、日本というのは投資しているのではないかということを今回御説明したく、このような形で提示させていただきました。

ので、今回はちょっとこのようなマスクをかけた形ではございますけれども、議論に当たり、御参考になればと思っております。

以上です。

【大橋主任】 ありがとうございます。続いて楽天様、いかがでしょうか。

【楽天モバイル】 楽天モバイルでございます。

まず1点目、宮田先生からいただいた速度に関する指標の点でございます。通信品質につきましては、各キャリアの競争領域でもございますので、この場で、こういった物差しが考えられるのではないかとといったところは当社から申し上げられないところではございますが、具体的にこういった物差しは考えられるのかどうかといったところで、事務局を通じてご連絡をいただければ、当社で回答を検討することはできるかと考えてございます。

それから2点目、三澤先生からいただきましたプラン変更ってどういうことかというところで、具体的なイメージを持っていただくために例として申し上げますと、例えば複数ブランドをお持ちの事業者さんで、AブランドからBブランドに移る方と新規契約の方と両方を対象にしますという形にしますと、Aブランドの方と新規契約の方を対象にした通信料金の割引について規律がない。一方で、例えばBブランドに入る方だけの新規契約ということにしますと、それは規律で禁止されているということになりまして、複数ブランドを持つ場合についてのみ、通信料金割引ができるといったことが規律の実態としてございますということでございます。

それから、西村先生からいただきました「お試し割」についてでございますが、こちらは当社資料で申し上げさせていただいたとおりでございます。当社として実施しづらいポイントとしては、まさに2万円の内数として「お試し割」の値引き金額が含まれているところで、そうしますと、「お試し割」を適用される方は、例えばポイントが減額になるですとか、キャッシュバックは受けられない、端末割引が減額になるといったところで不利なところから、我々としては、非常に施策の検討が難しいというところになってございます。また、併せて言及いただきましたミリ波に関する利益提供に関しましては、我々も一部、この特例を使った施策を実施しているところでございます。

当社からは以上です。

【大橋主任】 ありがとうございます。おおむね、お答えいただいたという認識でございます。ほかに、もし委員の方で御質問等あればと思いますが。

それでは、中央大学の西村委員、お願いいたします。

【西村（暢）専門委員】 中央大学の西村でございます。

全社に対しまして、1点、御質問させてください。今回、特に問題点として、短期解約というものが言及されております。各社様とも、基本的に事業者収支、それから利用者間の不公平というものについて言及を確認することができますが、これを27条の3の文脈で検討を行うといった場合に、特に27条の3の趣旨でもあるスイッチングコストの低下、電気通信事業者間の適正な競争関係、これとどう関係しているのか、競争促進に各社の提案というのがどう資するのかという、この御説明ですけれども、事業者収支や利用者間の不公平というのがあるんですが、競争促進との関係について、もう少し御説明いただきますと幸いです。事業者収支であるとか利用者間の不公平というのに基づきまして具体的な施策を御提案いただいているんですけれども、やはりその裏づけといいますか、算出金額等の裏づけというものが重要になってくるかなと思うんですが、今回はあくまでも理論的ですが、電気通信事業者間の適正な競争関係に、各社の御提案というのがどう関わってくるのかをお教えいただければと思っております。

長くなって恐縮です。以上です。

【大橋主任】 ありがとうございます。続いて、横田委員、お願いします。

【横田専門委員】 MM総研、横田です。よろしくお願いします。

ホッピングとか、その辺の短期解約者のお話がある中、継続利用者へのロイヤリティープログラムをしっかりとさせたい、上限設定を緩和してほしいというようなお話がドコモさんとKDDIさんからあったと思うんですけど、ちょっと私が聞き逃していたら申し訳ないんですが、その辺り、継続利用者に対する上限設定に関して、ソフトバンクさんと楽天さんがどのようにお考えになっているのかというのをお聞かせいただきたいです。よろしくお願いします。

【大橋主任】 そのほか、もし御質問、御意見があれば今の時点でいただけるとありがたいですが、いかがでしょうか。

よろしゅうございますか。

それでは、各社様から順にいただいてもよろしいでしょうか。

まず、NTTドコモ様からお願いします。

【NTTドコモ】 ありがとうございます。

まず、西村先生から御質問をいただいたところです。短期のホッパーと言われるホッピング行為、こちらについて、27条の3との関係で一体何が問題になるのかということですが、こちらは、先ほど先生から、27条の3、例えばスイッチングコストを下げていきたいと思いますとか、適正な競争環境というところで挙げていただいているところで申し上げますと、適正な競争環境をつくることの妨げになっているのではないかと、このところが今回のホッピング行為の問題なのではないかと考えております。どのように表現したらいいのかというのが難しいのですが、例えば前回、構成員の皆様から御挨拶いただいたときに、北構成員から「真水のMNP」というような言葉があったかと思うんですが、真水のMNPのところで競争するというところが基本的には適正な競争環境をつくるということになってくるのかなと思っております。そうではないところというのは、本当に適正な競争環境の構築に寄与しているのかどうかと、そういうようなところかなと考えております。西村先生から27条の3というところでと限定があったんですが、我々は、プレゼンの5スライド目の下に書かせていただいておりますけれども、一部のホッピング行為を行う者に対して利益提供が集中する状況というのは、電気通信事業法の目的でもある電気通信の健全な発達であるとか、国民の利便の確保の観点から、課題があるのではないかと書かせていただいております。法に照らしてというところで言いますと、こういうような課題感があるというところでございます。

以上です。

【大橋主任】 続いて、KDDI様、いかがでしょうか。

【KDDI】 KDDIの山本です。

西村先生、ありがとうございます。短期解約、ホッパーの問題と27条の3の規律の文脈の関係でございますけれども、弊社のプレゼン資料の中で、スライドの12をお示しいただきたいんですが、結論から申しますと、弊社としては、今回のルールの見直しの一番の目的を短期解約の問題とは捉えておりません。あくまでも、ホッパーの問題は副次的な効果であって、目指すべき議論というのは、現在の継続利用条件、これは一切駄目だというのがどうあるべきなのかといったときに、スライドの5でも申し上げているんですが、市場の持続的な成長の投資の循環という形の中では、もう少し、継続利用条件というのを許容いただいたほうが産業全体のためにいいのではないかと、これが私どもの今回の27条の3の議論の一番の主眼だと考えております。あくまで

も、こういった大きな循環の仕組みというものをつくらせていただいて、それが健全な競争環境であったり、お客様の不公平性の是正というものを、まず目指す。その結果として、短期解約の問題の解消にもつながる。あくまでも副次的な問題だと理解しております。

以上でございます。

【大橋主任】 ありがとうございます。続いてソフトバンク様、いかがでしょうか。

【ソフトバンク】 ソフトバンクの山田です。

西村先生からの御質問に対してお答えいたしますと、我々としましても、短期解約ホッピング、非常に問題とは思ってはいるんですけれども、継続利用条件等を求めるところ、その部分につきましては、今まさにKDDI様がお示しされているような考え方にもつながるところでございますし、あとは27条の3、電気通信事業法との関係ということで申し上げますと、かつては、やはり一定のお客様に契約というのを携帯のビジネスモデルから踏まえて、ある程度使っていただく方に、やはり、それなりの便益を与える、そういったところできていたところが、今回の27条の3の様々な流動性を上げる等の規制によってできなくなっている部分というのがございますので、そこを多少見直すというような観点で言えば、事業法の改正でもたらされたものをまた再改正してその辺りを直すということで、事業法の中でやるというのは一定の合理性があるのではないかと、そのように考えているところでございます。

当社からは以上です。

【大橋主任】 ありがとうございます。続いて楽天様、お願いできますでしょうか。

【楽天モバイル】 楽天モバイルでございます。

西村先生からご質問いただきました。まず、短期解約の問題と27条の3の関係について、考え方を申し上げさせていただきます。27条の3におきましては、通信料金と端末代金の完全分離ということで、政策の基本となっておりますが、これは逆に言いますと、端末とは別に通信契約をすることになりますと、必然的にSIMのみ契約といったものも促進されるということになると考えてございます。各事業者がSIMのみ契約をいかに獲得するかということを競い合うことそのものが公正競争の促進に資するものと考えてございます。その観点で言いますと、事業者が競争の中でそれぞれ施策を打っていく中で、これに乗じて、利益提供を各社から次々受け取ってという取組をするユーザーの振る舞いにつきましては、まさに適正な競争環境に対して妨げようという行い

であろうということで、27条の3の枠の中で規律をすることが考えられるのではないかと考えている次第です。

それから、横田先生からいただきました継続利用割引の考え方につきまして、コメントさせていただきます。継続利用割引につきましては、27条の3の規律導入時におきましても、要は既存の加入者の過度な囲い込みにつながるということで、水準が規律されたということで理解しております。そういった意味では、現状の中で、長期の利用者の方々の流動性が非常に上がったということが起きていないのだとすると、この規律については、引き続き実施するということがよいのではないかと考えている次第です。

以上です。

【大橋主任】 ありがとうございました。

【ソフトバンク】 大橋先生、すみません、ソフトバンクの山田です。

【大橋主任】 はい、どうぞ。

【ソフトバンク】 すみません、横田さんからの御質問に回答を忘れていましたので、答えさせてください。当社として、継続利用条件の割引の緩和を求めているところではあるんですけども、現時点においては、新規の2万円ルールの渡し方というのを幾つか、複数の選択肢を可能にするというようなことが主でございまして、ドコモ様やKDDI様が求めているようなところまでを求めるものではございません。

以上です。

【大橋主任】 ありがとうございました。もし、全体を通じて御意見等、さらにあればいただければと思いますけれども、御質問あればと思いますが、いかがでしょうか。よろしゅうございますか。

中央大学の西村委員、お願いします。

【西村（暢）専門委員】 中央大学の西村です。再度、失礼いたします。

各社様とも、質問に対しまして丁寧に御回答いただき、御礼申し上げます。短期解約の捉え方が、今の御回答で各社それぞれちょっと違っているなという、つまり、短期解約の課題感をどう捉えているのか、それに基づく解決法をどう考えているのかが少し差異が見受けられたのかなと思っております。また、これは既に三澤構成員からも御質問というような形であったかと思いますが、やはり、事業収支というような形で御主張されるのであれば、ある程度、ホッピングあるいは短期解約により、どの程度の規模で事業活動に影響が出ているから、やはりこの点は抑えなければいけない、法律によって、

ルールによって規制しなければいけないとなろうかと思いますので、その点の議論もまだ十分にできていないのかなと感じた次第でございます。

コメントとなっております。以上でございます。

【大橋主任】 ありがとうございます。今まさにいただいたところだと思うんですが、事業者の方からも、データの検証が重要だというお話もありましたが。これはディスカウントも含めてだと思いますが、現状の値付けでホッピングなりが誘発されているというのは、ある意味、ユーザー側の経済合理的な行動を誘発しているとも言えるのかなと思ひまして、どういう料金体系を出すと、どういう顧客流動が起きるのか。現状のデータを使ってシミュレーション等した上で、データ分析の中で現状の問題点をしっかり洗い出すということも、併せて定量的なところで分析できたほうがいいのかなと思ひます。いずれにしてもビジネスにおいて値付けというのは生命線ですので、そこに創意工夫を奪うような規律があるというのは問題があるのではないかという御趣旨は、理解できるころだろうと思ひます。

ありがとうございます。それでは、お時間の関係もありますので、本日のところはこれにて終了とさせていただければと思ひますが、まだ委員の方で、追加の御質問がありけれども、ちょっとお時間の関係でできかねた方もいらっしゃるかもしれないと思ひています。この専門委員会としては、しっかり議論させていただきながら先へ進めていきたいという思ひもござひますので、もし追加の御質問があれば、各委員、事務局にいただければと思ひますし、また、各事業者様におかれては、大変お手数をおかけして恐縮ですが、そうした御質問に対しても、御回答いただけるようであれば大変幸いに思ひています。

本日は、NTTドコモ様、KDDI様、ソフトバンク様、楽天モバイル様、大変お忙しいところヒアリングにお時間いただきまして、大変ありがとうございました。

【大橋主任】 それでは、本日の議事は以上となりますので、事務局へお戻しいたします。

【笹川料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。

事務局より後ほど改めてメールにて御連絡させていただきますけれども、構成員の皆様には、本日のヒアリングに関して、各事業者に追加の質問がある場合は、期間が短く恐縮ですが、今週1月16日金曜日の17時までに、事務局にメールで御連絡いただきますようお願いいたします。

また、次回の専門委員会は1月30日金曜日15時からオンラインで開催いたします

ので、よろしくお願いいたします。

以上でございます。

【大橋主任】 それでは、これで以上となりますので、終了とさせていただきます。本日も大変お忙しいところ、お時間いただきました。ありがとうございました。