

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3回)
議事録

- 1 日時：令和8年1月30日（金）15:00～16:41
- 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
一般社団法人テレコムサービス協会MVNO委員会、
株式会社オプテージ、一般社団法人全国携帯電話販売代理店協会
 - ・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なるため、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し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てしまった場合には、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、よろしくお願ひいたします。

【大橋主任】 皆さん、こんにちは。本日も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。

それでは、第3回の専門委員会を開催とさせていただきます。

本日、宮川委員御欠席ということではございますが、委員7名の御出席となります。

議事に入る前に、本日の配付資料について、御確認をお願いいたします。

【笹川料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。

本日の配付資料は、資料3-1から3-5の5点と、参考資料2点となっております。

以上でございます。

【大橋主任】 ありがとうございました。

【大橋主任】 それでは、議事に入らせていただきたいと思います。本日は議事3つござりますので、順を追ってやらせていただきます。

最初の議事は、関係者ヒアリングということでございます。本日、大変お忙しいところ、一般社団法人テレコムサービス協会MVNO委員会様、株式会社オプテージ様、そして一般社団法人全国携帯電話販売代理店協会様の3者の皆様方からのヒアリングということでお越しをいただいています。本日、大変お忙しいところ、御参加いただきましてありがとうございます。

まず、事務局から、関係者ヒアリングの進め方及び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。関係者ヒアリングについて、資料3-1に基づき御説明いたします。1ページを御覧ください。

本日は、関係者ヒアリングの第2弾として、MVNOと販売代理店にヒアリングを行います。ヒアリングを含む全体のスケジュールについては、こちらのページに示しております。

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御参考までに示しております。

3ページ目を御覧ください。本日のヒアリング対象者と時間配分を示しております。

今回はテレコムサービス協会MVNO委員会様、オプテージ様、そして全国携帯電話販売代理店協会様から10分ずつ発表いただきまして、その後、議題2で北委員に発表いただいた後に、最後にまとめて1時間ほど質疑、意見交換の時間を設けております。

以上でございます。

【大橋主任】 ありがとうございました。それでは、ヒアリングのほう、入させていただきたいと思います。

まず、最初はテレコムサービス協会MVNO委員会様から御説明いただきたいと思います。お時間は10分程度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ひできますでしょうか。よろしくお願ひいたします。

【テレコムサービス協会MVNO委員会】 ありがとうございます。では、改めまして、テレコムサービス協会MVNO委員会の中野と申します。本日は御説明の機会をいただき、ありがとうございます。資料3-2に沿って御説明させていただきます。

次のページお願いします。まず、モバイル市場におけるMVNOの役割について御説明させていただきます。MVNOは周波数の有限希少性から、少数のMNOによる寡占であるモバイル市場にくさびを打ち込むとともに、MNOによる旧来のビジネスから脱却を先導し、モバイル市場の競争を活性化させることで、消費者の選択肢の多様化や利便性の向上に大きく寄与してまいりました。

2025年9月末時点で、契約者数3万以上のMVNOにおけるSIMカード型契約数は1,794万回線で、こちらは法人の契約を含むものになりますけれども、モバイル市場におけるシェアは10.5%となってございます。

今後とも少数のMNOが設備を保有する構造が避けられない中、モバイル市場の競争を活性化し続け、さらに多くの利用者に対し、利用者のニーズに合った安心・安全に使える多様なサービスを提供していくために、MVNOの存在・役割は引き続き重要であると考えてございます。

次のページをお願いします。続いてモバイル市場の競争状況になりますが、2021年における廉価プラン登場以降、サブブランド、廉価プランとMVNOの料金水準が近接、混在する状況が続いておりまして、直近ではモバイル市場におけるMNOとMVNOの競争はさらに熾烈になっているものと考えてございます。

次のページをお願いします。こちらは本日の御説明内容になりますけれども、今回、電気通信事業法27条の3の規制の在り方の検討に向けた調査としまして、当委員会加盟のMVNOへ下記についてアンケートを実施いたしました。次ページ以降で、取りまとめたアンケート結果について御説明させていただければと思います。

4ページ目をお願いします。1点目は、電気通信事業法27条の3の規制の効果や最小化についてになります。

5ページ目をお願いします。こちらは、事業法27条の3による規制の効果として各目的の達成状況についてどう考えるか、いずれかを御選択いただいた、選択した理由などの意見について回答をいただいております。会員アンケート結果では事業法27条の3の導入の目的、この①から④番になりますけれども、こちら、いずれについても一定程度の達成はできているという回答をした事業者が半数以上という結果となっております。各回答を選択した理由などの具体的な意見は、次ページで御説明します。

6ページ目をお願いします。具体的な意見を分類、委員会でさせていただいたんですけども、各目的に対して達成していると評価する意見よりも達成が不十分と評価する意見のほうが多く見られているような状況になってございます。

達成が不十分と評価する意見としましては、端末購入プログラム等による形を変えた過度な誘引力に頼った商慣行からの脱却ができていないこと、MNP優遇により一部利用者が得をする新たな不公平といった課題が挙げられております。

達成していると評価する意見としましては、通信と端末の分離、行き過ぎた囲い込みの禁止の規制効果として、スイッチングコストの低廉化による市場流動性の高まり、通信サービス単体で選択しやすい環境になったというところが挙げられております。

7ページ目をお願いします。こちらは規制の最小化についてになりますけれども、規制がどうあるべきかというところについて質問させていただいたおりまして、いずれかを御選択いただいた、選択した理由などの意見について回答いただいております。

事業法27条の3の規制については現行規制を維持すべきという回答が多数で、緩和・廃止を求めるといったような回答はないような状況になってございます。維持すべき理由としましては、規制の緩和や廃止は、MNOの資金投入による端末の高額割引競争や、長期利用割引による囲い込みの再燃を懸念するといった意見がございました。

続いて8ページ目をお願いします。2点目は、市場環境や事業法27条の3の規制の効果検証のために定點的に観測すべきデータとなります。

9ページ目をお願いします。規制の効果を検証するに当たり、どのようなデータを定點的に観測すべきかについて各社から意見について御回答いただいております。各社の回答を取りまとめたものについては以下のとおりとなっておりますけれども、簡単に御説明しますと、①番、事業者間の適正な競争環境の実現に当たっては、MNO及びMVNOのシェア推移、各ブランド・MVNO間におけるMNP移行件数、②番、自らのニーズに沿った通信サービスを合理的に選択に当たっては利用者アンケート調査、③番、

利用者の公平性、こちらに当たっては短期解約の件数、MNP契約者、新規契約者、それぞれに対する平均利用提供額、④番、通信料金の高止まりの解消に当たってはARPの推移、消費者物価指数（総合）と通信料（携帯電話）の連動といった御意見になっております。

その他の御意見としまして、端末購入プログラムにおいて設定された残価と実際に回収された端末の再販実績との乖離を見てはどうかといったような意見もございました。

なお、本データにつきましては、一定の指標をクリアすれば規制を緩和してよいということではなくて、仮に規制の緩和等を検討するのであれば、市場にどのような影響が想定されるかを十分に検証いただく必要があるものと考えてございます。

続いて10ページ目をお願いします。こちらは、3点目の通信市場や端末市場において顕在化している課題等についてになります。

11ページ目をお願いします。こちら、短期解約の問題についてアンケートをとっています。MVNO各社に短期解約の課題及び対策について、重要と考えるものについて選択式で回答いただいております。短期解約がもたらす課題としましては、転出元事業者のコスト増、健全な競争環境への悪影響、利用者間の不公平といった回答が多く見られております。それに対する短期解約の対策としましては、MNO等の転出先事業者で審査強化等の対策を行うことが重要ではないかという回答が多く見られております。

続いて12ページをお願いいたします。こちら、その他、顕在化している課題等について各社から意見をいただいたものになっております。

順に御説明しますと、まず1点目としまして、顕在化している課題としてはMNPホッピングと考えている。この課題を解消するために以下のようないくつかの対策案が考えられる。新規契約とMNPの利用提供額を同額とする。プラン月額料金を上回る利益提供、ポイントやキャッシュバック等を禁止する。SIMのみ契約の場合、役務利用と連動した分割での通信料金の割引のみを認めるとの御意見がございました。

2点目としまして、電気通信事業法第27条の3の改正以降も、大手携帯電話事業者による残価設定型プログラム等の金融手法を駆使した実質的な端末廉価販売が継続している。このような販売手法は巨大な資金力を持つMNOのみが実施可能であり、MVNOとの間にイコールフッティングの欠如を生じさせている。通信料金とサービスの質ではなく端末の割引原資、資金力が競争の優劣を決める市場環境は不健全であり、公正な競争環境の実現のために、端末販売における利益提供ルールを見直す必要があると考え

との御意見となっております。

3点目としまして、機能面においてMNOグループのみが対応している機能、例えばeSIMクイック転送といったものがございますが、そちらについてはeSIMが主流となっている現状において競争影響は大きく、イコールフッティング確保の観点からMVNOにも機能開放いただきたいとの御意見となってございます。

次ページ以降で、今回行いました会員アンケートの質問事項一覧を参考として載せておりますので、御参考までに御確認いただければと思います。

MVNO委員会からの説明は以上となります。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。後ほど質疑応答させていただきたいと思いますので、そのとき御対応よろしくお願ひできればと思います。

それでは続きまして、株式会社オプテージ様にもお越しいただいております。御準備よろしければ、お時間のほう10分いただけるということですので、お願ひできますでしょうか。

【オプテージ】 オプテージの石川でございます。改めましてよろしくお願ひします。

弊社、mineoというMVNOの事業を展開している会社でございまして、本日は御説明の機会いただきまして本当にありがとうございます。それでは資料3-3に沿って御説明いたします。お手元の資料をおめくりください。

まず、27条の3の達成状況に対する弊社の受け止めになります。27条の3の規制によって過度な利益提供であったり行き過ぎた買い込み、こちらは改善して公正な競争環境は一定程度、進展していると受け止めております。

一方で現状のMVNOのシェア、これ、第1回の総務省様の資料でもあったんですけど、2024年度末で僅か3.3%ということを鑑みると、競争の促進は引き続き重要な認識しております。スタンスとしては現状の規制は基本的に維持するということが望ましいと考えております。加えて、顕在化してきた課題もございますので、それへの対処も必要となると考えております。

それでは1ページおめくりいただき、弊社が課題として認識している点、御説明いたします。2ページです。27条3で規律されている事項、それぞれに対して弊社の受け止め、考え方などをまとめております。弊社としては、この色づけしている部分、端末購入プログラムと、あと短期解約、この2点が顕在化してきた課題だと認識しております、この後、説明いたしますけれども現状把握であったり、その対処、こういうも

のが必要ではないかと考えております。それでは次ページ以降、それぞれについての詳細を御説明いたしますので、ページをおめくりください。

まず、端末購入プログラムについてということです。おめくりください。

4ページですね。既にもう皆様、御存じの内容だと思いますが、端末購入プログラムの概要をまとめております。詳細の説明、割愛させていただきますけども、端末代金の一部を残価として設定して分割払いと端末返却、これを組み合わせることで月々の負担を抑える仕組みということです。

おめくりいただきまして5ページです。端末購入プログラム、これに対する弊社としての懸念をまとめております。この端末購入のプログラムは27条3の規制の範囲内でのいろいろ工夫された施策だと認識しているんですけども、左側に構成員限りとしてお示ししているとおり、やっぱり端末が安価に利用できる誘引、こちらに頼った競争環境は依然として継続しているんじゃないかなと思います。

加えて右側の円グラフ、これは競争ルールの検証に関するワーキング、これ、第45回なので約3年ぐらい前になるんですけども、利用者にアンケートをとったデータになります。これはそもそも、このプログラム、端末購入プログラムを使うに当たり回線契約がなくても加入できる、回線契約を解除してもこのプログラムは継続できる、こういった認知が20%台、逆に言うと8割近く、80%近くの方々が正しく御理解されていないというデータでございます。

これは先ほど申し上げたとおり、あくまでも3年前の過去のデータですので現状の利用者の認識はちょっと分からないですけども、この端末購入プログラムの活用に通信の契約、これの継続が必要だと、もし利用者の方々が受け止めているのであれば、これは実質的に囲い込みということにつながっているのではないかと、そういう懸念を持っております。

1ページおめくりください。6ページ、この端末購入プログラムに対する対応についての弊社の対応案をまとめております。まず、このプログラムについて、通信契約の継続が必要だという施策であることを利用者が誤認していないかというところの実態を調査することが、まずは大事だと思っております。この調査の結果、利用者に誤解があるという評価になった場合は、やっぱり利用者にしっかり周知の改善をするとか、その改善が利用者目線でしっかり理解が得られているかというところを継続的にモニタリングすることが必要ではないかと、そういうふうに考えております。

1 ページおめくりください。続いて短期解約についてです。おめくりください。

8 ページでございます。弊社における短期解約の実態を書いているんですけども、M N P の短期解約、弊社では利用期間 3 か月未満と定義しているんですけども、その件数推移を示しております。この絵は構成員の皆様限りとしているんですけども、御覧のとおり短期契約の件数はもうここ 3 年で非常に大きく伸びている状況にあります。

1 ページおめくりください。9 ページです。この短期解約が弊社の事業に及ぼしている影響をまとめております。先ほどの 8 ページ目でお示しした短期契約の件数、これ、全体の割合でいくとどうなのがかというところを言いますと、これも右上に構成員の皆様限りとしてその割合を記載しておりますけれども、この M N P による解約全数に対して非常に高い水準まで増加しているのが現状でございます。

このような短期解約目的の申込みであっても、当然ながら我々としては本当に正規に利用されるお客様と同様の対応が必要となることから、この短期契約の増加によって事業運営、この負担が日に日に大きくなっている状況です。下にお示しのとおり、具体的にはどういう対応が必要だというと申込みの審査であったり、審査が通れば S I M の発送であったりとか、こういうような対応が必要になるんですけども、それに伴う事務処理とかコスト、これが弊社として発生しているんですけども、こういったホッパーの方はスイッチングコストをできるだけ下げたいということで安いプランで申込みされるというのと、当然、短期契約で利用期間も短いので全然コストが回収できていないところです。

M V N O は、M N O ほど体力はなくて、低い料金とか低い利益で事業をやっている中ですので、こういったコストが続けていくのはなかなかいびつな市場環境であって、M V N O の競争力がそがれている状況とも思っております。加えて処理件数、突発的に大きく増えることによって、その分、手續が遅延しますので、正規の利用者の利便性の低下にもつながっている課題認識を持っております。

それでは、めくりください。10 ページです。10 ページ、これはいわゆるホッパーが短期解約を行う動機、これに対する弊社の理解をまとめております。ホッパーが短期解約を行う動機としては左の棒グラフ、お示しのとおり、必要なスイッチングコストに対して乗換え時に得られる利益、S I M のみ新規で言いますと最大 2 万円ということになるんですけど、この利益のほうが大きいと、相対的に大きいと、すなわちもうかる、こういうところの構造にあると思っております。

1ページおめくりください。11ページには、その短期解約への対策として考えられる方策についての弊社の考えです。まず大前提として短期解約への対策、これは必要なんですけど、その検討に当たって本来の目的である公正競争を損なわないことが、まず前提として大事だなと考えておりますし、その中で対策案3つお示ししておりますけども、対策の2で書いている利益提供の期間を分割するとか、対策3の違約金上限の緩和、これは規制する内容次第です。とはいっても、やはり利用者の囲い込みにつながるおそれがあるということで、弊社としては対策1、利益提供の上限の規制を強化するということで、いわゆるホッパーへの利益をそぐということで、S I Mのみ新規に対する利益上限額を月額1か月分にしてはどうかと思っております。

以上2点、顕在化している課題と、その対応案を御説明させていただきました。以降のページにはヒアリング項目に対する弊社の考えをまとめて記載しております。詳細な説明は割愛させていただきます。

説明は以上になります。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。後ほど質疑応答もさせていただければと思いますので、よろしくお願ひいたします。ありがとうございます。

それでは続きまして、全国携帯電話販売代理店協会様にもお越しいただいています。時間10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。

【全国携帯電話販売代理店協会】 ありがとうございます。全携協、俣野と申します。本日は、このような発言の機会を賜りまして、誠にありがとうございます。早速、資料に従って説明をさせていただきますが、お時間の関係で若干早口になりますことをお許しいただければと思います。

では、次のページお願いします。こちらは既に御存じの方も多いと思いますが、キャリアショップの運営主体についてです。キャリアショップは全国に7,000店舗程度ございますけれども、その97%は代理店が運営しており、キャリアさんの直営のショップは僅かでございます。代理店運営のショップのうち、72%は我が全携協に加入していただいておりまして、組織率は高いと言えるのではないでしょうか。

次のページ、お願いします。3ページ目からは、関係者ヒアリング事項の4つの目的について意見を整理しました。

次のページをお願いします。まず、事業者間の適正な競争環境の実現ということにつ

いてでございますが、目的の達成はできているかとの問い合わせに、新規事業者やMVNOとの間において達成はできているとお答えしております。ただし、現在の端末市場は20年ぶりに3,000万台を割り、減少傾向である現状を一文入れさせていただいております。

2の定点観測に用いるデータですが、機種変更の件数は報告規則に追加いただきたいと思います。理由は後のページで御説明申し上げます。解約率についても、MNOの合算値で構いませんので定点観測に加えるべきとさせていただきました。その他新しい技術が適切に受け入れられていることを確かめるために、主要先進国との比較を注視すべきと考えております。

規制の最小化についてですが、割引上限規制は維持する必要があると考えております。これがなくなりますと事業者間の適正な競争環境が維持できず、熾烈な戦いが加速すると予測しております。もう一つ、以前より幾度か申し上げておりますが、廉価端末の定義を現在の2万円から4万円に変更をすることを御提案しております。

次のページをお願いします。このグラフは総務省さんの出されているものでございますけれども、新規契約とMNPのデータから、これらが増加していることが示されています。しかしながらMNPホッパーなど、普通に通信サービスを利用するユーザー以外が増えている可能性も懸念しております。

次のページをお願いします。そこで機種変更を含めた市場全体のバランスを見るためにも、機種変更の件数を含め、全体を俯瞰いただきたいと思います。折れ線グラフの端末台数は減少しているのに、棒グラフのMNP件数は2024年度に史上最高値を記録しています。比例して各キャリアの解約率も上昇していると確認しておりますので、不健全と言えるMNPも加わっていることが想像できます。

次のページをお願いします。右のグラフですけれども、端末の価格帯別の販売実績でございます。端末価格のトップラインはどんどん上がっているんですけども、高機能を必要としない価格重視のユーザーも歴然とありますて、全体の4分の1程度は低価格帯の端末利用者です。この価格帯の利用者の買換えを維持するためにも、廉価端末の定義を4万円まで引き上げていただきたいという御提案でございます。

次のページでございます。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ているかという問い合わせに対してでございますが、購入する端末によって通信料金が異なることは是正されましたので、円滑な乗換えができるようになったことは目的を達

成したと言えるのではないでしようか。ただ、実際に乗り換えるに際して合理的に選択ができているかは把握できていないと回答しております。これは、乗換えの動機が健全なものばかりではなく、また、一部のユーザーに偏っている可能性を危惧しております。そこで乗換え回数とその理由について、利用者アンケートで具体的に質問することを御提案しております。

次のページをお願いします。利用者間の不公平についての御質問に対してです。現在、割引上限規制は守られており、不公平を解消する目的は規制の範囲内に収めることができていると考えております。一方、規制の範囲内での利益の享受を複数回受けることが可能でありまして、特にS I MのみM N Pにおいてホッピングが問題になっていることにつきましては、一部の利用者への利益の提供の偏りがあると認識しております。これに関する市場動向の把握や施策の検討には、解約率の定点観測が有効であると考えております。

また、ホッパー対策は、I D管理などのM N Oによる自主的な取組で対応するべきであるとされているところはそのとおりなんですが、実行力のあるシステムの開発にはコストと時間がかかると推察しております、さらに代理店が独自に実施する割引については、これが対応できません。したがいまして、法やガイドラインでのサポートをお願いするものでございます。

次のページをお願いします。通信料金の高止まりの解消についてでございます。申し上げるべくもなくですが、達成できていると認識しております。一つ踏み込んで申し上げますと、販売代理店の業界は現在、採用離職が大きな課題となっております。その一因に、多くの代理店で給与のベースアップができていないことがあると考えています。そもそも当業界は出来高制の手数料を事業収入としておりまして、労務費の価格転嫁の状況が見えにくく、本来は我々の力で改善の道を探るべきところなんですが、官民の協力体制でサポート願えないかと考える次第でございます。

次のページよろしくお願いします。その他の項目として、お試し割について一言申し上げたいと思います。2024年ガイドライン改正におきまして、お試し割が導入されるに当たりましては、全携帯は不健全な市場、いわゆるホッパーの増加を懸念しまして猛反対いたしました。2026年に入っても、どのキャリアさんもこの施策を活用していません。ホッピング問題が俎上に上がっております今、使われていないこの施策をガイドラインに残しておく必要がありますでしょうか。ぜひ削除をお願いしたいと思いま

す。

次のページをお願いします。2点目の顕在化している課題についてということで、現在の販売代理店の状況について御説明をいたします。ここに全携協が毎年実施しているE Sアンケートの一部をお持ちしました。左が、仕事にやりがいを感じるかどうか、右が、どのようなときにやりがいを感じるかです。実に73%のスタッフはやりがいを感じております。その理由として第1位の圧倒的なものは、お客様が喜んでくれたときという答えでございました。業界に身を置きます私としましては、この回答には非常に大きな誇りを感じております。

次のページをお願いします。一方、直近1年の間につらいな、辞めたいなと思ったことがあるという人は62%もおりまして、どんなときにつらいな、辞めたいなと感じたかという問い合わせについては目標がきついと感じたとき、お客様に無理販をしている気持ちになったときというのが上位に来ます。このことは顕在化している課題の短期解約問題、これとも大きな関係がありまして、現在、M N O各社に協力を求めまして継続的に改善策に取り組んでおります。

次のページをお願いします。このページでは、今回のテーマの一つであります短期解約問題を原因となっている構造と有効と思われる対策の視点で一枚にまとめております。法27条の3で囲い込みは禁止されまして、業界ではポートインをひたすら追うような環境になっていると言えます。S I Mのみ2万円のキャッシュバックや、端末割引のみを動機としたM N Pが多く発生していると考えております。

その背景には、キャリアから高いM N P目標が販売店に課せられまして、これを達成すべく、出張販売等が頻繁に行われ、割引を強調して訴求することで、利用者によってはニーズに合った合理的な選択と言い切れない乗換えも見られると考えております。中にはホッピングを頻繁に行うユーザーや組織的にホッパーを集める手配師の存在などなど、悪質な委託業者も出現しております。

販売代理店業界は自らの取組としてキャリア各社に協力を求めておりまして、外部スタッフ向け研修ですか、悪質なイベント会社の排除などを唱えまして、2022年10月よりこれらの取組を強化しておりますが、依然、代理店の影響の欄に書き出しておりますような様々な問題の根本解決には至っておりません。有効と思われる改善策としては青い囲みにあらわしておりますが、次のページで詳しく御説明いたします。

次のページをお願いします。まずは、S I Mのみ2万円上限の廃止、もしくは減額と

いうところでございますが、市場の活性は保つ必要があること、加えてMNPの目標をそのままにして規制が強化されると、我々代理店に課せられた目標達成の難易度が上がるだけでございます。したがって、その下の3と併せて議論が必要です。

その3でございますが、常日頃から代理店各社とキャリア間で目標値の相談とか交渉は繰り広げられております。しかしながら競争領域の論点でございまして、圧倒的な立場の差から納得感のある目標の設定は簡単ではございません。これを諦めたわけではありませんが、並行してお願いしたいのは朱書きで記載した部分でございます。違約金をFTTHと同じ1か月分の利用料まで認めていただきたいということ、また、継続利用条件の緩和として利益提供を1年程度の分割で提供できるようにしていただきたいと、この2つをお願いするように上げさせていただきました。

次のページをお願いします。最後でございますが、具体的な案までは検討できておりません。長期利用者への優遇措置をできるように対策して、適正な乗換え競争とのバランスをとっていただくことが重要と考えています。業界に競争は必要ありますし、この競争は利用者のメリットにつながるものでなければなりません。一方、優良な顧客とのエンゲージメントの強化につながる施策は、健全な市場形成に有効に機能いたします。認められるべきではないでしょうか。このバランスがキャッシュバックに過度に依存した、不健全な競争環境を改善する手立てだと強く感じております。

以上、御説明申し上げました。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。後ほど質疑、意見交換させていただければと思います。

それでは、質疑応答に移る前に議題の2も併せて行わせていただければと思います。議題の2ですが、諸外国におけるスマートフォンの販売手法と我が国への示唆ということで、こちら、北委員に御説明をお願いできればと思っています。北委員におかれましては、御準備よろしければ御発表お願いできますでしょうか。

【北専門委員】 野村総研の北でございます。

【大橋主任】 よろしくお願ひします。

【北専門委員】 一枚めくってください。諸外国と申しましても米英独仏の4か国です。韓国についてはFMMCの三澤先生からお話をありましたので、今回は英米独仏と、日本を比較したうえで、我が国への示唆についてお話をしたいと思います。

次のページをお願いします。まず、アメリカでございます。各国どのように調べたか

と申しますと、ホームページ、各社のオンラインショップでございます。端末は全て GalaxyS25 で統一しております。メモリは 128 ギガバイトを対象にしていますが、一部 256 しかないところは 256 ギガで比較しております。アメリカにつきましては T-Mobile、Verizon、AT&T、3 社ありまして、元値というところが一括価格ですね。約 800 ドルでございます。割引パターンというところは国によって表記が若干違うのですが、アメリカの場合は総支払い額、つまり実質幾らなのかということを記載しております、T-Mobile は 0 ドル、Verizon も 0 ドル、AT&T が 575.64 ドル。その他、アクティベーションフィーというものがかかります。

何で 0 ドルになるのかと申しますと、微妙に各社違うのですが、T-Mobile では上位のプラン、アンリミテッドプランに入ると安くなりますよ、あるいは 3 回線以上とか T-Mobile と 5 年以上契約があるとか、幾つかの条件を満たせば 0 ドルになります。しかし 24か月契約が条件でありまして、途中解約したり、途中で下のプランに変更した場合は割引が停止します。一括で割引くのではなく毎月の支払い額から割り引かれていく形ですので、解約したらそこで割引が停止され、残債を一括払いする必要があります。

Verizon もほぼ同様で、36か月契約が条件になっています。違約金もとります。180 日以内の解約プラン変更は適用済みの割引を全額、今まで割り引いた分も返せというような厳しい仕組みになっています。AT&T は GalaxyS25 については 36 回払いで契約し、無制限プランを新規契約、またはプランを無制限プランにアップグレードした場合、毎月 15.99 ドルの 36 か月分、つまり 575.64 ドルが割り引かれます。途中解約は駄目ですよ、こういう売り方になっています。

これは今週 1 月 26 日時点の売り方で、本当に刻一刻と売り方は変わります。T-Mobile は、半年前に見たときは一切割引なく、私は「1 人完全分離」と呼んでいましたが、回線は回線で契約し、端末は端末で正価で買ってくださいという「1 人完全分離」で、すごいなと思っていたのですが、今回調べたら 0 円販売になっておりました。

次のページお願いします。イギリスもアメリカとほぼ同じでございます。GalaxyS25 は vodafone だけ 256 ギガバイトですが、元値が各社異なります。Vodafone の割引パターンは、5 ギガバイトプランだと 36 か月間、月 16 ポンド割引されますよ、120 ギガプランに入ると月 14 ポンド割引ですよ、アンリミテッドに入ると月 16 ポンド割引されますよ。これ、ちょっとおかしいんですよね。

恐らく 5 ギガプランというのは今、目玉プランであり、120 ギガバイトプランにだ

け51か国のローミング料が込み込みになっていて、5ギガとアンリミテッドには入っていないこともあって、ちょっと値引きが少ないのかなと思います。新規、既存問わず、このプランを24、または36か月契約した場合、毎月の支払い額にこういった金額が割引されて、途中解約すれば違約金が取られます。

エブリシングエブリウェアもほぼ同じで、5ギガだと月12ポンド、25ギガ、アンリミテッドは月14ポンド、125ギガのエッセンシャルプランだと18ポンドが毎月引かれます。このプランに24か月入る必要があり、途中解約すると違約金かかります。

02も、下のプランだと、まず端末を200ポンド引き、通信料金から6ポンド引きますよ。上のプランに入ると200ポンド端末割引、毎月10ポンド引きますよ。これに24ないし36か月入ってくださいね、途中解約したら端末残価を一括払いしてくださいねというような割引方法になっております。

次のページをお願いします。フランスは割引パターンのところは総支払額を提示しています。50ギガプランだと実質659ユーロですが、500ギガバイトのプランに入ると5ユーロで買えます。24か月契約が条件で、ケースによりますが違約金は取られますという言い方ですね。

bouyguesも150、200、300、上のプランほど割引が多く、総支払額が減っていく。24か月契約してください、違約金いただきますとなっています。

最後発のfreeは新興キャリアということもあって、100ユーロのキャッシュバックをしますというだけで、期間縛りはありません。ほかのキャリアと違う売り方をしています。

最後に次のページ、ドイツでございます。ドイツテレコムは上位のプランになるほどキャッシュバックの金額が上がり、かつ端末の割引も増えていきます。24か月契約です。ただ、ドイツテレコムだけ全機種全モデルで、このプランに入れれば、これだけ引かれるという金額が共通だというのが大きな特徴です。今まで御説明してきた例では、端末ごとにそのプランに入ったら幾ら引かれるのという金額がばらばらなんですが、ドイツテレコムでは全機種全モデルで共通です。また、恐ろしいのが途中解約は原則不可です。それでも解約したらどうなるのだろう、というところまでは調べられてないのですが、原則不可です。

02Telefonicaもほぼ同様でございまして、途中解約原則不可でございます。

vodafoneについては、これが唯一、料金プランと連動していない、全プラン共通で2

4か月契約をしたら一律252ユーロを引きますよというような売り方になっております。

次のページにまとめますところが、アメリカが100パーセント、つまり0ドルです。イギリスが最大82%、フランスが99%、ドイツも99%でございます。ただし上位プラン、あるいは一部、目玉プランに入ったときにこういった大幅割引が行われ、かつ24か月ないし36か月の継続利用が条件で、途中でやめたら違約金、ないしは、それまでの割り引いた金額を返しなさい、そんな条件になっております。

ちなみに日本をここに並べたらどうなるかですが、先ほど調べたら、ドコモさんがGalaxyS25、256ギガバイトしかなかったんですが、13万5,740円でございます。これは一括で払ったときですね。割引がMNPで契約すると2万6,466円、つまり4万円以内、割引が行われています。ですから、最大割引幅というところに並べて書くならば19.5%と書かざるを得ません。しかし、そこにいつでもカエドキプログラムをかますと、実質価格が2万7,434円になりますして79.8%引きとなります。約80%引きですね。

ちなみにソフトバンクさんを見たら、12か月で返却したら12円ですね。1円×12か月、99%引きになります。ただ、ほかの国は端末を返却する条件がなく、日本の端末購入プログラムはキャリアさんに端末を返却することを条件に値引きますという売り方になっているということをございます。

次のページをお願いします。米英独仏、韓国もほぼ同じなので、それと日本を比べてみますと、日本は端末値引き規制がございます。2から4万円を一括で提供します。継続利用を条件とした利益提供は駄目です。米英独仏韓については、端末値引き規制はありません。韓国も値引き規制がなくなりました。端末値引きは料金プランに応じた値引きが主流であります、回線の期間拘束あり、違約金返金もあります。日本の場合は通信料金と端末代金の分離があり、端末値引き額は料金プランと連動していません。回線期間拘束の違約金上限が1,000円ですので、事実上、期間拘束販売はモバイルでは行われていません。

日本の特徴は、端末サポートプログラム、残価設定ローンがあります。これは私の知る限り、世界で日本だけのプランです。その代わり、アメリカで特に顕著ですが、今持っている端末を引き取ると大幅に値引きしますという、トレードインプログラムが非常

に充実しています。これから買う端末の2年後の残価を想定して、2年後に返却したら残価分を相殺しますよというような売り方は世界で日本だけということになります。

売り方のメリットを見てみると、日本は端末値引き目当ての転売ヤーは、完全に根絶はできていないですが激減しています。また、ITリテラシーが高いか低いかで、つまり詳しい人は端末を安く買えるが、詳しくない人は高く買わされるということがなくなりました。そして、端末サポートプログラムで端末の返却を条件に端末を安く買えるということがメリットとして挙げられると思います。

その反面、デメリット、課題としては、海外と比較してみて初めて出てくるデメリット、気が付くデメリットなのですが、上位プランのユーザーと下位プランのユーザー間の不公平性というものがあります。つまり、上位プランユーザーから得られた利益が下位プランユーザーの値引き原資となっているということです。海外では、この公平性を保つために、上位プランユーザーはより安く、下位プランユーザーは端末が高くということになっているのだと思います。

それから日本の課題としては、MNOが下位プランのユーザーでも一律最大4万円の端末値引きが行われます。MNOの下位プランユーザーはMVNOにとってはメインユーザーで、こういったお客様にも最大4万円まで値引きできてしまうため、体力のない、資本力のないMVNOにとっては厳しいと思います。

今、日本は4万円という金額を端末値引きの上限に設定していて、この4万の根拠は何かというと、回線と端末をセットで購入されたお客様から得られるであろう平均的な利益を算出し、それを超える値引きは合理的ではないよね、ということで、4万円という金額が設定されているんですね。

つまり各キャリアさんのARPUの平均×平均利益率×端末の平均使用期間4.3年で約4万円という形になっているのですが、上位プランのユーザーからキャリアが得られる利益と、下位プランのユーザーから得られる利益はおのずと違っていて、ARPUというところに上位プランの金額を代入すれば、値引き上限は高くなるでしょうし、下位プランの金額を代入すれば低くなる。海外ではそういう売り方が主流になっております。あくまでも御参考ということで、グローバルスタンダード的な売り方がこうなっていますという御報告でございました。

ただ、今米英独仏で主流になっている売り方は、よく考えてみれば、日本で27条の3の施行前に、いわゆる月々サポート、毎月割、月々割と言われていた売り方そのもの

にかなり近いです。当時、その売り方は日本だけで、たしかソフトバンクさんが考え出したウルトラCの売り方だったのですが、その売り方を海外がまねしてきているという見方もできると思います。

日本がまたここに戻るのか、という話にもなりますし、一番大きいのは、海外では一切規制がなくて、競争によってこの売り方に収れんしてきているという事実ですよね。だから日本は今、かなり強い規制がある中で、米英独仏のような売り方にシフトさせようとするならば、相当大きなジャンプ、大きな変化を求めなければならないということです。

参考資料ですが、10ページをお願いします。これは前回ソフトバンクさんが、キャリアの設備投資のグローバル比較のデータを出されていて、構成員限りになっていたので、NR Iでも見てみたところ、ソフトバンクさんと全く同じ結果でした。

10ページは日本、米英独仏、韓国の各キャリアさんの営業利益率、5年平均と設備投資比率、売上高に対する設備投資比率を棒グラフで書いたものでございまして、これをキャリアごとにプロットしたのが次の11ページで、横軸に設備投資率、縦軸に営業利益率をプロットすると、赤い丸、日本、それからオレンジの丸、アメリカは営業利益率のほうが設備投資比率より高く、それ以外の国は営業利益率のほうが設備投資率より低いとなってしまいます。

これを絶対値等で比べていったのが以降のページでございます。これはキャリア別の売上高、営業利益、設備投資額の棒グラフでありまして、日本のキャリアの売上高、営業利益、設備投資の絶対額はアメリカに次ぐ大きさです。これを次のページで、人口で割ってみるとどうなるか。日本のキャリアは中位に位置することが分かります。次のページで、国土面積当たりで見ますと中位に位置する。次のページで、可住地面積当たりの設備投資額を見ると、韓国に次いで上位に位置する。日本のキャリアはしっかりと設備投資をしていると言えるのではないかと思います。

あと、この中でBTとOrange、OrangeというのはFT、フランステレコムですね。それからDT、ドイツテレコム、それからKT。これらのキャリアは固定のインフラ投資もしていますので、当然高く出るということもありますので、日本の3キャリアは、ほとんど同じ数字ですが、可住地面積当たりでは、しっかりと投資しているということが分かると思います。

以上でございます。

【大橋主任】 北委員、ありがとうございました。

それでは、以上で一通りヒアリング及び御発表させていただきましたので、全て併せて質疑あるいは意見交換に移らせていただきたいと思います。委員の方で御質問あるいは御意見ある方は、チャット欄にてお知らせいただければ指名をさせていただきます。一定程度、御質問、御意見まとめた後、必要に応じて事業者様あるいは北委員にも御回答いただきたいと思いますし、北委員は御質問あればお願ひできればと思います。

ということなので、ぜひ闇達な意見交換できればと思いますがいかがでしょうか。

それでは、まず西村委員、お願ひできますでしょうか。

【西村（暢）専門委員】 中央大学の西村でございます。本日、プレゼンテーションいただいた皆様方に感謝申し上げます。ありがとうございました。私からはテレコムサービス協会MVNO委員会、それからオプテージ様、そして北委員にまず御質問をさせていただければと思います。

テレコムサービス協会MVNO委員会様とオプテージ様については同じ質問でございます。どういうことかと申しますと、MVNOが現在、競争上、置かれている状況につきまして、特に2019年の電気通信事業法改正による27条の3導入以降、特に何を見て、その競争というものを評価できるとお考えなのかということを、特にお伺いしたいことになります。

併せまして商慣習、それから競争環境といったような言葉をお使いになられておられましたけれども、現状、MVNOはMNOとの関係で競争上、不利な状況にあるとお考えかと思いますが、それはどういった局面で特に不利な状況というのを感じておられるのか。価格やサービス面、それから通信品質、あるいは通信契約締結等の契約段階といった局面なのか、詳しく教えていただければと思っております。

北委員にお伺いさせていただきたいのは、先ほど一番最後にちらっとおっしゃっておられた今回の諸外国におきまして、競争の結果として、こういった売り方に收れんという御発言があったかと思います。非常に似たような販売方法ということでございますけれども、であれば、競争事業者間の乗換えというのが、いわゆる競争状況というのはどういった状況なのか。もし御存じでございましたらお教えいただければなと思っておりますのと、通信契約の継続を求めているような売り方のように見えましたので、その点、諸外国で問題視されるようなことは起こっているのかというのも併せて教えいただければと思います。

長くなつて恐縮です。私からは以上です。

【大橋主任】 ありがとうございます。一定程度、御質問まとめさせていただいて、後ほどプレゼンテーターの方に御回答いただきたいと思います。

続きまして宮田委員、お願ひできますでしょうか。

【宮田専門委員】 東京科学大学の宮田です。まずは、本日の御発表ありがとうございます。株式会社オプテージ様と全国携帯電話販売代理店協会様に同じ質問を伺いたいと思います。ヒアリング事項1の(1)の目的2の合理的な選択と、(3)の規制の最小化の観点から質問したいと思っています。

端末購入プログラムの制度として、通信と端末の分離は整ってきたのかなと、整ってきたのかもしれないと思いましたが、株式会社オプテージ様の5ページ目にあった円グラフを見ると、まだ利用者の誤解があるかもしれないというところもありました。また、全国携帯電話販売代理店協会様にあったP15ページ目によると、無理販といった現場のノルマという見えない縛りが残っているように感じました。

これらの利用者の誤解だったり、現場のノルマといった見えない縛りというのは、実際どこから生じているとお考えでしょうか。例えば、仕組みの仕組み自体の複雑さが原因なのか、それとも現場の説明の在り方に課題があるのか。オプテージ様と全国携帯電話販売代理店協会様、それぞれの意見をお聞かせいただければと思います。よろしくお願いします。

【大橋主任】 ありがとうございます。

続きまして三澤委員、お願ひできますでしょうか。

【三澤専門委員】 FMMCの三澤です。皆様、御発表どうもありがとうございました。

私からは、2点質問がございます。

まず、1点目は、MVNO委員会さんとオプテージさんへの共通質問です。1点目の質問からいきます。

お二方の御発表によりますと、スイッチングコストが上がるとMVNO業界にとって競争上、不利になるということで共通していたかと理解いたしました。ですが、この先いろいろな議論を調整していくと、ひょっとすると規制が最小化されていった場合、いろいろとスイッチングコストが上がっていく可能性もあります。こうした場合、スイッチングコストが全体的に上がっていきとMVNO業界としては競争促進のために、例えば政策とかMNOとの関係でどのような支援、配慮をしてもらえるとよいと考えます

しょうか。これが1点目です。

2つ目は全携協さんへの御質問です。北先生の御発表にありましたように、短期間で日本で主流になった端末買取りプラン、極めて日本に独特なものであります。気がついたら短期間でこの販売方法が主流になっていたんですけども、ショップ側のお立場としては、この端末買取りプランが急に主流になったことで、何か問題が、これで問題が出てきたと思えることがありますでしょうか。また、この端末販売方法として、端末買取りプランが今後も主流であり続けたほうがよいとお考えでしょうか。

以上2点です。

【大橋主任】 ありがとうございます。ここで一旦切らせていただいて、それぞれセンターの方から御回答をお願いできればと思います。

まず、最初にテレコムサービス協会MVNO委員会様、お願いできますでしょうか。

【テレコムサービス協会MVNO委員会】 御質問い合わせありがとうございます。

まず、西村先生から御質問いただいた件ですね。1点目は2019年の規制以降、どう評価しているかといった点があったかなと思いますけれども、こちらについては、2019年以前についてはMNOさんによる極端な端末の割引とかキャッシュバックみたいなところが少し横行していたというところで、2019年の規制によって、その辺の販売といったところは抑えられてきたのかなと考えております。

さらに2023年に白ロム割りといった規制といったところも御対応いただきまして、これによってMNOとMVNO間の競争といったところは、その規制が入る前と比べれば大きく改善されてきているのではないかなと考えております。

さらに2023年には、規制がかかっていた独立系のMVNOについても基準を見直していただいたことによって、規制といったところが外れたというところがございますので、そういう一連のこれまでの規制によって、MVNOが競争できる環境が維持されてきているのではないかなと考えているところでございます。

もう1点の競争上不利に感じる点といったところがあったかという点ですけれども、こちらについては今、接続制度側でも少しいろいろ接続料の適正化とかというのを御対応いただいているところもあるかと思いますけれども、MNOとMVNO間の品質の差といったところは、お昼の時間帯、混雑した時間帯でちょっと速度が落ちるみたいなところはあるかと思いますので、そういうところの改善といったところができれば良いのではないかなと考えております。

一応品質の差というところが不利な点として少しあるかなというところと、やはり今、MNOさんでも5GのSA方式といったところの導入といったところが進んでいるかなと認識しております。MVNO自体は、まだ5GのSAの導入をしているような事業者さんはまだないのかなと感じておりますので、そういったところ、今、各MVNOでMNOさんと協議といったところはしているところだと思いますけれども、そういったところの導入が進んでいけば、MVNOとMNOの競争環境といったところはよくなつていくのかなと考えているところです。

もう1点、三澤先生からいただいたスイッチングコストといったところですかね。こちらは、今まで囲い込みといったところが問題だつていったところで、極力スイッチングコストといったところを下げていく取組で規制をしていただいたところだと思いますけれども、もし仮に違約金とかが今より上がるようなところであれば、MVNOを使いたいとなった利用者にとっては、転出の障壁になるようなところもあるかなと考えておりますので、そういったところは少し御配慮いただきながら御検討いただければなと思っています。

あと支援の部分ですかね。支援といったところは、先ほど少し西村先生の御回答とかぶるところあるんですけども、品質の差といったところがあると先ほどお伝えさせていただきましたけれども、そういったところを改善していくける何か取組であったり、あとは、これも先ほど申し上げましたけれども、5GのSA方式みたいなところの導入の御支援ですよね。MNOとの協議といったところもあるとは思うんですけども、そういったところの御支援ができれば、MVNOとしてはありがたいのではないかなと考えております。

以上です。

【大橋主任】 ありがとうございます。

続いてオプテージ様、いかがでしょうか。お願いします。

【オプテージ】 まず、西村先生の1点目、MVNOの競争状況、27条の3のあと、何を見て評価しているかというところでございますけど、政策面は過度な利益提供とか、行き過ぎた囲い込み、これらが改善したということはプレゼンテーションの中でも御説明させていただいています。まず、そこがしっかりとできているのは、27条の3のおかげかなとは思っております。

あと、これも御説明しましたけど、我々がやっぱり見ているのはMVNOのシェアで

すね。シェアを見たときに、本当にそのシェアが増えているのかというのがちゃんと競争状況で戦えているのかの一番分かりやすい指標だと思っていますので、そこを評価、見てています。

なので、各27条3の目的のところはしっかりとやっていたいしているなというは思うんですけど、実際のシェアが上がってきていなくて見ると、やっぱり現状の規制は維持していただきたいなと思っています。

2点目、MVNOはMNOに対して、どういうところで不利なのかというところですね。一つは、MVNOってMNOに比べて体力がないといいますか、やっぱり体力がないせいで料金とかもなかなか大きく安くもできないですし、そこのインセンティブも大きく出せません。販売のマーケティングも大きくお金をかけるというのも非常に難しいですし、そういうところは基本的にはあるのかなとは思います。

あと、品質ですね。品質のところはMVNO委員会様もおっしゃっていましたけど、MVNOってネットワークをMNOから借りているんですね。借りているということは、品質はコントロールできない部分もありますし、速度が時間帯によっては遅くなってしまう部分があって、その部分はMVNOとしては非常に劣後しているなと考えております。

続いて宮田先生の、御質問、通信と端末の分離関係のお話ですけど、一言で申しますと、制度に問題があるというよりかは現場の説明の問題かなと思っております。なので、現場での説明をしっかりとしていただきたい、現場の説明がちゃんとできているかをモニタリングしていただきたいというのが我々の主張でございます。

3点目、三澤先生のところ、スイッチングコストが上がる、そのときにどのような政策支援をということなんんですけど、基本的に囲い込みがない競争状況活性化という意味では、スイッチングコストは上げていただきたくないというのが我々の主張でございます。

その上で、どのような政策支援を望むかと言われると、これもMVNO委員会様と同じで、先ほど申し上げた、我々ネットワークを借りているので、接続料を下げていただくとか、多分かなりハードルが高いと思うんですけど、そういうところのネットワークの接続部分の御配慮いただけすると非常にありがたいなとは思います。

以上でございます。

【大橋主任】 ありがとうございます。

続いて全国携帯電話販売代理店協会様、いかがでしょうか。

【全国携帯電話販売代理店協会】 侯野でございます。お答えをさせていただきます。

まず、宮田先生からいただいた質問は今、画面で出していただいている資料3-4の15ページについてですかね。利用者のところの赤い括弧の2つ目、利用者が合理的な選択を行われていない可能性というところで、利用者が誤解をされているとしたら、それは仕組みの問題か、現場の説明の問題かというような御質問だったかと思います。

ここでまず、現場のスタッフ、クルーは常に正しい説明に努めていることは、あえてここでもう一度申し上げます。ただ、その左側の四角の中に無理販という言葉を使わせていただいております。これは実績を上げるためにかなりお客様に積極的なアプローチを繰り返すという意味で、分かりやすく無理販という言葉を使わせていただいています。その背景には、高いMNPの目標を達成しなければいけないという、環境がございます。

そんなことで今、変えたいと思っていないお客様に、こうすれば得ですよ、こんなような使い方はなさいませんかというようなことをかなり強く説明をして、特に出張販売なんか行きますと、歩いていらっしゃるお客様をお声がけして、そういう説明をしていくわけですから、そこに何かニーズがないところにニーズを掘り出そうというところに、若干の誤解を生むことがあるのではないか、そんな危惧をしております。

したがいまして、これはどちらかというと説明の問題で、その背景は高いMNP目標を課せられていることにある、その環境がこれをさせているという理解でございます。

もう一つは三澤先生の御質問でございましたけれども、買取りプランですね。我々、端末サポートプログラムと申しておりますけれども、これが、問題が出てきていないかという御質問、それから、これが主流であり続けたほうがよいのかという御質問でございますが、これは利用者視点で申し上げますと今、端末価格が相当上がっています。AIが搭載されたり、かなり付加価値が上がってきていることが言えると思うのですが、やっぱりこの高い端末を手に取りやすくしていくためには、この分割のプログラムというのは非常に重要なと思っています。

今、この端末のプログラムは恐らく60%を超えて利用されていると承知しておりますので、これは利用者にもある意味、認められている施策なのかなと思いますし、我々も全体に新たな機能を普及させるためにはなくてはならない施策ではないかと思っていますので、これが主流であり続けることに何ら問題は感じおりませんし、今まで問題があったという認識はございません。

以上でございます。

【大橋主任】 ありがとうございます。

最後に北委員、西村委員から御質問があつたと思うんですけど、いかがでしょう。

【北専門委員】 そうですね。結局、紆余曲折あって、各国こういう売り方に收れんしてきています。この競争状況についてですが、各国で結構キャリア間のシェア、あるいは順位が入れ替わっているんですよね。フランスでは、特に free という会社が最後発で入ってきて、またたく間に非常に安いということもあって大変な契約数を獲得しているという動きだけ見ても、競争は活発に行われています。

それから先ほどお話ししたような高額な端末が非常に安く買えるのは、上位のプランを契約することが条件になっています。逆に言うと、そんなに使わないよ、毎月 3 ギガ、5 ギガしか使わないよという人は割引が少ないんですね。数としては各国、そんなに差はないと思いますから、あまり使わない人はたくさんいるわけです。そういう人たちは SIMのみで契約し、端末も長く使う。あるいは日本より各国、中古端末が普及していますので、中古端末を買って SIMを差して使うということで、そういった方々の流動性はかなり高いのではないかと思います。

逆に、たくさん使う人、高い料金プランを契約する人は、むしろ縛られて、縛るというと言葉悪いですが、期間拘束で契約して端末を安く買うことのほうが有利であるため、喜んで縛られているんじゃないかな、多分、顧客層が分かれているのではないかと思います。

そういう意味で、2つ目の御質問で、継続、つまり期間拘束販売が前提の売り方についていて、当局から問題視されていないかということですが、この 24か月、36か月縛りの売り方は、上位の料金プランを契約する人だけが対象であつて、一般のお客さんや、プリペイドが海外では多いので、SIMオンリーで安いプランに入る人は縛られていないので、問題視されていないとみています。他方、日本では、料金プランによらず端末を安く買うには 24か月契約、2年縛りが前提で、料金プランの多寡によらず割引があったので、期間拘束が問題になったのではないか、その違いがあるのではないかと思います。

以上です。

【大橋主任】 ありがとうございます。一通りお答えいただいたとは思っていますが、もし追加で御質問、御意見等あれば、またいただければと思います。

それでは、御発言のほう続けさせていただきたいと思いますが、横田委員、北委員の順番でいいですかね。横田委員、最初にお願いできますでしょうか。

【横田専門委員】 MM総研、横田でございます。皆様、本日は説明いただきありがとうございますございました。

たった今、北さんが御説明されていた内容で私の質問したかったことが大分カバーされてしまったんですけれども、一つ、端末料金と通信料金を個別にした、その一つの要因としては長期ユーザーがちゃんと、何ていうんですか、不利にならないために通信料金と端末料金を分離したという背景があったと思いますので、その辺り、海外と比較して日本はどういう方向に向かったほうがいいのかなというところを北先生に教えていただきたいなと思いました。

以上でございます。

【大橋主任】 ありがとうございます。

それでは、北委員に御質問と御回答をお願いできますでしょうか。

【北専門委員】 横田委員に回答します。これはハードな質問ですね。要は全員が公平になるプランってなかなかないのだと思います。日本は長期ユーザーと短期ユーザー間の、あるいは端末を頻繁に変える人と変えない人との間の不公平性を是正しようということで規律を入れたわけですよね。韓国もそれに似ていますが、詳しい人は安く買って、詳しくない人は高く買わされるのがまずいよねということで端通法、端末流通法が入りました。

欧米では私、あまりそういう議論は聞いたことがないし、ユーザー間の公平、不公平という議論も聞いたことがなく、お金がない人はプリペイドを使ったり、SIMのみで契約して縛りなく、端末は中古を買ったりと非常に自由度が高いですし、たくさん使う人は上位のプランに入り、縛られて端末の値引きを受ける。それぞれが、何というんですかね、ほかの人に迷惑をかけず、その人の中で収まっているという、何かそういう意味で非常に合理的なんですね。

確かにイギリスで一時、キャリアが端末の値引きを増やしたところ、それに対して長く使っているユーザーと頻繁に買い替えるユーザーで不公平である、なんて議論があつた記憶があるのですが、それ以外はほとんど公平、不公平という議論がなかつたと思っています。

ほかの国が今、何となく似たプランに收れんしてきているのですが、では、半年後、

1年後、どうなっているかというと、また変貌しているのではないかと思うんですね。もしかしたら端末購入プログラムが輸出されているかもしれません。本当に携帯電話の料金プランというのは生き物なんだなと思います。全く回答になっていないですが、すみません。

【大橋主任】 ありがとうございます。御質問もよろしければいただいてもよろしいですか。

【北専門委員】 コメントと質問でございます。コメントに関しては、残価設定型の端末購入プログラム、これがMVNO委員会さん、オプテージさんのプレゼンで事実上の期間拘束、行き過ぎた囲い込みとして機能しているのではないかという意見をいただきました。

現状、端末購入プログラムを販売する際に、例えば24か月後に返却すれば残債は免除されますよという説明はあっても、いつ解約してもいいですよとかいうことがしっかり説明されているのか。実際に12か月後とか24か月後にきっちり端末を返却しているユーザーがどのぐらいいるのか。多くのユーザーがその後も使い続けているのではないか。それは意思を持って使い続けているのか、回線契約を解約してしまうと端末の割賦を継続できないと思い込んでいるからなのか、分かっているけど面倒臭いからなのかとか。こういった点、つまりオプテージさんが資料3-3の6ページにお示しいただいたような、この制度の実効性を確認する必要があると私も思いました。

全携協さんに二つ質問でございまして、これはそもそも御解答しづらい質問ですが、SIMのみ新規キャッシュバックの提供方法について、全携協さんから契約時一括ではなくて一定期間にわたり分割して行えるようにしてほしいという御要望があったのですが、この業界は御存じのとおり競争が非常に激しいので、契約時の一括提供が禁止され、かつ期間や回数も一意に規律されない限り、徐々に分割回数や期間が短くなっていく、つまり誰かがより短い期間とか、少ない分割回数で利益を提供し始めると、みんなそこに追随していき、最後は最も訴求力がある一括提供に収れんしてしまうのではないかと想像するのですが、いかがでしょうか。

それからキャッシュバックの上限2万円が廃止、また縮減されたら、私は当然キャリアさんのポートイン目標は下がると思いますが、いかがでしょうか。その2つ、質問でございます。

【大橋主任】 ありがとうございます。

それでは全国携帯電話販売代理店協会様、今の北委員の御質問に関して、いかがでしょうか。

【全国携帯電話販売代理店協会】 ありがとうございます。全携協、俣野でございます。非常に自らおっしゃっていたとおり、難しい御質問かなと思いますが、幾ら分割しても最終的には一括提供に收れんしていくんじゃないかと、こういう御指摘でございました。

確かに一括のほうが、訴求力があるということでございますけれども、まず、お客様が主体的に自らのニーズに合った通信サービスを選択するのが目的の姿でございますので、割引が分割されたとしてもお客様側は本来問題ないはずでございます。そういうお客様が安定的なお客様としてキャリアさんも認識されるのであるならば、キャリアさんの施策も一括に收れんしていくというようなことがないと考えます。ないことを願っているというのが正しいのかも分かりませんが。

それと、前回のこの委員会でキャリアさんのプレゼンテーションの中では、皆様が同様に後払いと分割払いというようなものを御検討になっていたと思います。皆さんがそういうことであるならば、ここで競争を起こさずに分割というものの価値をしっかりと認めていただいて、その施策を定着させるということで動いていただけるのではないか、希望的も含めてございますけれども、そのように思う次第でございます。

それからもう一つ、2万円の上限規制がこれ、廃止、廃止とおっしゃいましたか。なるべく規制強化ですかね。規制強化されるとMNP目標がどうなるのかということでございますが、資料にもお示しをしておりましたとおりなんですが、この場合、目標の難易度、達成の難易度が上がるということもあるので、ここは是非でも下げていただきないと我々としてはもう達成はさらに遠のくということで、今よりも非常にすさんだ状況になるのではないかと思います。万が一にも、このキャッシュバックが禁止ということであるならば、目標は必ず下げていただきたいと強く要望をいたしたいと思います。

以上、回答になっておりますでしょうか。

【北専門委員】 ありがとうございます。

【大橋主任】 ありがとうございました。

一応、御発言希望の方には一通り御発言いただいたという認識でおりますが、もし追加であればお知らせいただければと思いますけれども、いかがでしょうか。

それでは、全相協の西村委員、お願ひできますでしょうか。

【西村（真）委員】 御説明をどうもありがとうございました。先ほど北さんもおっしゃっていたように、端末購入サポートはなかなか理解されてないのが現実かなと思いますし、何か月目で返却したんですか、みたいに聞くと、きょとんとする相談者が多いのは事実なので、実際に何か月目で返却したのかという話もぜひ聞いていただきたいなと思っております。また、この仕組みが難しいので、下取りと端末購入サポートを混同しているケースが結構ありますて、この辺も少し分かりやすくならないものかなと思っております。

あと、消費者としては、やっぱりいいものを安く買いたいというのが基本なので、値引き額が絞られてしまうのはつらいところはありますけれども、現実的に今、MNPホンパーにすごく利益が流れているということであれば、御提案のあったように値引き額を月額利用料の範囲にとどめる案も説得力があるのかなと思いました。

以上です。

【大橋主任】 ありがとうございました。御意見ということで受け止めさせていただきました。

ほかは、現時点では御質問等ございませんか。

ありがとうございました。お時間の関係もございますので、差し支えなければ現時点での意見交換は以上とさせていただきますが、もし十分に確認したかった点とか、後ほど思いつかれた点もございましたら、本委員会、専門委員会としては十分議論を尽くしたいという思いもございますので、後日いただければと思います。こちらは事務局より、またお知らせをさせていただきます。

そのような場合には、大変恐縮ですけれども各事業者様、あるいは場合によっては北委員にもあるかもしれませんけれども、御回答のほう、御無理のない範囲でお願いできればと思っています。

【大橋主任】 それでは、本日の議事は以上となりますが、もし全体を通じて御意見等あればいただければと思いますが、よろしゅうございますでしょうか。ありがとうございました。

それでは、本日はテレコムサービス協会MVNO委員会様、オプテージ様、また、全国携帯電話販売代理店協会様、大変お忙しいところ、ヒアリングに御参加、御対応いただきまして誠にありがとうございました。また、北委員にも資料、御説明の労をとって

いただきまして本当にありがとうございました。

最後に、事務局から連絡事項あれば、お願ひできればと思います。

【笹川料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。事務局より改めてメールで御連絡させていただきますが、委員の皆様には、本日のヒアリングに関して、各関係者に追加の質問がある場合は、事務局まで御連絡いただきますようお願ひいたします。

また、次回の専門委員会は2月13日金曜日の17時からオンラインで開催いたしますので、よろしくお願ひいたします。

以上でございます。

【大橋主任】 ありがとうございました。

それでは、本日はこれにて終了とさせていただきます。本日も大変お忙しいところ、闘闘な意見交換させていただきましてありがとうございました。失礼いたします。

以上