

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（第6回）
議事録

- 1 日時：令和7年12月2日（火）15:00～16:59
- 2 場所：WEB会議による開催
- 3 出席者：
 - ・構成員（五十音順）
大橋主査、浅川委員、田平委員、林委員、矢入委員、荒牧専門委員、
高口専門委員、佐藤専門委員、竹房専門委員、中尾専門委員、
西村専門委員、宮田専門委員
 - ・総務省
湯本総合通信基盤局長、吉田電気通信事業部長、
井上事業政策課長、飯嶋料金サービス課長、
鎌田データ通信課長、林事業政策課市場評価企画官、
水本事業政策課課長補佐、笹川料金サービス課課長補佐、
吉野データ通信課課長補佐
 - ・ヒアリング対象者
一般社団法人電気通信事業者協会 北林専務理事
一般社団法人テレコムサービス協会 守田副会長
一般社団法人日本インターネットプロバイダー協会 久保会長
一般社団法人日本ケーブルテレビ連盟 斎藤ケーブルインフラ委員長
- 4 議事

【大橋主査】 皆さん、こんにちは。本日お忙しいところお集まりいただきまして、ありがとうございます。それでは、委員会の第6回会合を開始させていただきたいと思えます。

本日は、佐藤委員が途中からの御参加となりますが、12名全員の御出席と伺っています。

議事に入る前に、本日の配付資料について事務局からお願いいたします。

【水本事業政策課課長補佐】 事務局でございます。本日、配付資料は資料6-1から6-6の6点となっております。

【大橋主査】 ありがとうございます。

それでは、本日の議事ですけれど、今投映されているとおり、大きく2つということでございます。早速ですけれども、議題（1）専門委員会の設置ということでお諮りさせていただきます。まず、事務局から御説明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。資料6-1を御参照ください。

次のページをお願いいたします。電気通信事業法第27条の3の規定に基づき講じられる措置の実施状況等について調査を行うため、市場検証委員会に、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を新たに設置したく存じます。

また、専門委員会の委員につきましては、画面に投映しているとおりでございます。

以上でございます。

【大橋主査】 ありがとうございます。新しい専門委員会の設置ということで、御案内があったところですが、もし御意見、あるいは御質問などあればいただければと思いますが、いかがでしょうか。

よろしゅうございますか。ありがとうございます。それでは、新しい専門委員会の名前が、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ということですが、こちらを案のとおり設置を決定することとさせていただきたいと思えます。

委員の方々は今お示しいただいているとおりということです。こちらは主査の指名ということで、今回お示ししている形になっておりますけれども、案のとおりということで、名簿のとおりとさせていただく形で進めさせていただければと思います。委員の皆様方におかれては、精力的な調査・御検討をいただければと思っています。

それでは、差し支えなければ、議題（2）のほうに進めさせていただきたいと思えます。議題（2）は関係団体のヒアリングの実施ということとなっております。本日このヒアリングのために、以下の関係団体の皆様にお越しいただいています。電気通信事業者協会様、テレコムサービス協会様、日本インターネットプロバイダー協会様、日本ケーブルテレビ連盟様ということでございます。本日、皆様方におかれては、ヒアリングに御協力いただきますことについて、深くお礼を申し上げます。

まず、事務局より、本日のヒアリングについて御説明をいただければと思います。

【水本事業政策課課長補佐】 事務局でございます。資料6-2に基づき、本日のヒアリングについて説明いたします。

1 ページ目をお開きください。まず、価格転嫁・取引適正化対策に関する取組状況についてでございます。

2 ページ目をお開きください。価格転嫁・取引適正化対策に係るこれまでの経緯についてでございます。今年の3月に通信関係の業界団体に対しまして、「労務費の適切な

転嫁のための価格交渉に関する指針」の遵守徹底を含む総務大臣名の要請文書を発出し、3月中に各団体から所属する全会員企業へ要請の周知と徹底を依頼いたしました。そして、その後も要請文書の発出を行いました。主要通信事業者4社に対しましては、3月に要請文書を発出した際に、総務副大臣から直接対面にて要請文書を手交し、要請いたしました。

また、6月に、中小企業庁により、2025年3月の価格交渉促進月間のフォローアップ調査結果が公表されました。中小企業庁では毎年9月と3月を価格交渉促進月間と設定し、この月間において価格交渉・価格転嫁等を促進するため、広報や講習会等を実施しております。各月間終了後には、多数の中小企業に対しまして、主な取引先との価格交渉・価格転嫁等の状況についてのフォローアップ調査を実施しております。通信業界につきましても、価格交渉の実施状況は従前よりも改善しているものの、価格転嫁率は後退しているという結果となりました。当該フォローアップ調査結果につきましては、参考として4ページ目から6ページ目に載せております。

さらに、8月には中小企業庁による発注者リストが公表されました。この発注者リストは、3月の価格交渉促進月間のフォローアップ調査において10社以上の回答者から主要な取引先として挙げられた事業者について掲載しているものとなります。掲載された通信事業者3社につきましては、価格交渉及び価格転嫁に対する取組状況に改善が見られる結果となりました。当該発注リストにつきましては、参考として7ページ目、8ページ目に載せております。

なお、11月末に、中小企業庁より9月の価格交渉促進月間のフォローアップ調査結果が公表され、通信業界の価格交渉及び価格転嫁率は、3月の価格交渉促進月間のフォローアップ調査結果よりも改善している結果となりました。

そして、9月に策定いたしました、この市場検証委員会の「電気通信事業分野における競争状況等の調査及び評価の実施に関する方針」におきまして、電気通信事業者におけるサプライヤーとの取引に関し、物価高騰情勢を踏まえた価格転嫁・取引適正化対策に関する取組状況等について確認を行うことを記載しております。当該方針につきましては、参考として9ページ目に載せております。

3ページ目をお開きください。ヒアリング項目についてでございます。本日は、①会員企業の価格転嫁・取引適正化対策に関する取組状況、②団体としての価格転嫁・取引適正化対策に関する取組状況、③①、②を踏まえた今後の価格転嫁・取引適正化対策に

関する取組について、ヒアリングをさせていただくこととしております。

10 ページ目をお開きください。続いて、電柱利用の円滑化に関する取組状況についてでございます。

11 ページ目をお開きください。電柱利用の円滑化に係るこれまでの経緯についてでございます。今年の2月に「市場環境の変化に対応した通信政策の在り方 最終答申」を公表し、総務省において、①NTT東西の線路敷設基盤について、自己利用と他者利用との間で同等性が確保されていないと考えられる事例の実態を検証すること、②その検証の結果、必要と認められる場合は、「公益事業者の電柱・管路等使用に関するガイドライン」の見直しも含めて、必要な措置を講ずることが適当であるとされました。

そのことを踏まえ、市場検証会議による令和6年度の市場検証において、電柱の貸与に関する取組の実施状況の確認を行いました。具体的には、電柱保有者に対する電柱の保有状況、貸与状況、並びに「電気通信事業分野における競争の促進に関する指針」及び「公益事業者の電柱・管路等使用に関するガイドライン」で定められている電柱の貸与に関する取組の実施状況を確認いたしました。当該確認結果につきましては、参考として13ページ目、14ページ目に載せております。

そして、9月に策定いたしました、この市場検証委員会の「電気通信事業分野における競争状況等の調査及び評価の実施に関する方針」におきまして、「電気通信事業分野における競争の促進に関する指針」及び「公益事業者の電柱・管路等使用に関するガイドライン」に基づき講じられる措置その他の電気通信事業の公正な競争の促進のために講じられる措置の実施状況について確認し、併せて電柱の自己利用と他者利用との間で、電気通信役務の提供に関して同等性が確保されていない事例の有無やその内容等について確認を行うことを記載しております。当該方針につきましては、参考として15ページ目に載せております。

12 ページ目をお開きください。ヒアリング項目についてでございます。本日は、①電柱の円滑な利用におけるこれまでの課題、②電柱利用の円滑化に向けた取組についてヒアリングをさせていただくこととしております。

事務局からの説明は以上となります。

【大橋主査】 ありがとうございます。今御説明いただいたのですけれども、本日のヒアリングについては二本立てということになっています。一つは、価格転嫁・取引適正化に関する点になります。こちらを一旦、関係団体3者に御説明いただいて、意見交換

をさせていただきます。それで、それが一段落ついたときに、2つ目の電柱利用の円滑化に関する論点ということで、こちらのほうを進めさせていただくという、この2階建てで進めさせていただこうと思っていますので、ぜひ様々忌憚のない御意見をいただければと思います。

それではまず、価格転嫁・取引適正化対策に関する取組状況について、ヒアリングを行わせていただきます。一通り関係団体の皆様から御説明いただいた後に、最後にまとめて委員の方々の質疑応答という形にさせていただければと思います。

それでは、お待たせしましたが、ヒアリングということで、10分程度お時間をいただけるということですので、最初に電気通信事業者協会様から御説明を、御準備がよろしければお願いできますでしょうか。

【電気通信事業者協会 北林専務理事】 電気通信事業者協会専務理事の北林です。総務省在職中には、大橋先生には大変お世話になりまして、また、多くの委員の方にも大変お世話になりました。この場をお借りして御礼申し上げます。

それでは早速ですが、説明に入ります。すみません、ページを送ってください。表紙の次が目次になっていまして、その次に入りたいと思います。TCAにつきましては、改めてになりますが、私ども電気通信事業者協会は、自ら電気通信回線設備を設置して事業を行う電気通信事業者の団体で、現在の会員企業は47社でございます。

次のスライドに行きます。今回のお題でいただきました、当協会における価格転嫁の促進等の取組でございます。当協会では、総務省の要請等を踏まえ、「適正取引の推進と付加価値向上に向けた自主行動計画」を昨年5月に策定し、会員における価格転嫁等の取組を促進しております。また、これまで総務大臣から御要請いただいた事項や自主行動計画の取組状況をフォローアップする観点から、会員へのアンケート調査を実施するとともに、アンケート調査結果については会員に共有し、さらなる取組をお願いしております。また、価格転嫁に関する政府の情報を会員へ周知するとともに、総務省様に、改正下請法の説明会も実施していただいて、会員への理解促進につながるよう努めております。

右下のほうに、今申しあげました会員の取組状況に関するアンケートの記載がございますが、これまで昨年の11月と今年の11月に2回実施してございます。その結果の概要については、次のスライドで説明させていただきます。

まず、第1回目のアンケートですが、昨年11月に労務費等の転嫁に関する項目を中心

にアンケートを実施しました。下段のグラフにもございますとおり、取引先との協議の実施状況や価格の反映状況につきまして、多少の濃淡は見られますが、会員の対応状況はおおむね適切に対応しているのではないかと考えてございます。他方、「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」にも記載されてございます価格交渉の記録の作成・保管について、下段のグラフの一番右ですが、対応が不十分な回答も見られたことから、当協会からも会員企業への取組の徹底を要請させていただいたところがございます。

次のスライドは、2回目のアンケートについての記載でございます。今年の11月なので直近ですが、総務大臣からの要請事項への対応状況を中心にアンケート調査を実施させていただきました。下段のグラフの下請法違反への対応としての自主点検や社内体制の整備は、御覧いただきますと、おおむね対応できているのではないかと思います。一番右の下請法改正前の自主的対応については、そもそも是正すべき行為がないことも含め対応できているのではないかと考えているところです。

次のスライドで幾つかグラフを御用意させていただいています。上段では最終製品等に提供する企業等の価格決定の配慮、下段では商慣習の見直しや間接経費の価格交渉の対象化などの取組状況についてのグラフでございます。各項目によって多少差異はございますが、多くのグラフで、色でいうと青とオレンジの部分が過半を占めてございます。グレーは質問の項目ごとに見る必要はございますが、おおむね適切に対応できているのではないかと考えております。

他方、さきに見ていただいた自主点検やパートナーシップ構築宣言のアンケートの部分なども一部ございましたが、「行っていない」とか、ほかの項目でも「検討中」や「予定」などの回答も見受けられますから、この結果を共有し、引き続き会員の取組につなげていただきたいと考えておるところでございます。

なお、この2回のアンケートですが、グラフの下の四角で囲ってある注にございまして、アンケートの対象及び御回答いただいた会員の母数を前提とした集計結果ということで御理解いただければと存じます。

次のスライドに行きますと、会員のアンケートとは別に、取組の具体例を会員から聞いてございまして、ベストプラクティスの横展開のように、これらを会員へ共有することで取組を促していきたいと考えてございます。

幾つか事例を紹介したいと存じます。例えば1番目の自主点検については、取引先に

対して価格協議の実施状況、価格転嫁の状況、満足度等についてアンケートやヒアリングを実施し、その結果に基づいて改善活動につなげていくという事例。それから、3つ目のところには、価格交渉の管理簿を取引先ごとに作成するとともに、それを経営陣が把握できるようなプロセスにしている事例。それから、その次は、発注部門任せにせず、発注部門以外の部署に関与させて取組を進めようとしている事例。下から2番目には、取引先からの匿名による申告が可能な窓口を設置して対応している事例などが見られ、いずれにしても各会員が工夫しながら取組を進めているところでございます。

次のスライドですが、今後ということで3点申し上げます。1つ目は下請法改正、総務省要請事項あるいはアンケートの結果等も踏まえて、TCAの自主行動計画を改訂する予定にしております。2つ目は、取組の定期的なフォローアップとして、今後もアンケートを実施し、引き続き取組の促進につなげていきたいと考えております。それから、3つ目はまだ現在検討中のものですが、会員間での意見交換や、政府や会員・他団体の情報の共有の場を設置して、政府からの最新かつ正しい情報を共有してもらい、理解促進につなげてもらったり、ほかの会員の取組を参考にってもらうなど、会員のさらなる取組につながるようなものになればと考えておるところでございます。

そして、次のスライド、最後のところでございます。今般の市場検証委員会でテーマとして取り上げられた要因として推察してございます、中小企業庁のフォローアップ調査の結果でございます。総務省の事務局のほうからも御説明がございました、価格交渉、価格転嫁のいずれも、通信が他業種に比べて下位に位置しているという状況です。

次のスライドですが、これも総務省からも御説明が一部ございましたが、中小企業庁のフォローアップ調査ではもう一つ公表されています。調査結果の中で、アンケートに回答した受注側企業の10社以上の回答者から主要な取引先として名前が挙がった発注側企業が全部で446ぐらいあるということですが、その中で受注側企業からの価格交渉、価格転嫁、支払い条件の3つの回答状況を点数化して、ア、イ、ウ、エの4区分に分類・整理してリストとして公表されておるものです。

これによれば、当協会の会員3社、NTTドコモ、KDDI、ソフトバンクの3社がリストに挙がっておりますが、下段の左の表にございますとおり、リスト化された発注側の企業の中では上位あるいは中位となっているのではないかと思いますし、また、下段の右の表にもございますとおり、3社とも、前年の調査結果との比較においても全体としては評価が上がっているのではないかと思います。したがって、取組も進んでい

るのではないかと考えているところがございます。

通信分野が下位に位置されていることの要因をもう少し分析・検証していただくことを含め、この中小企業庁のフォローアップ調査自体がよりよい調査となることで、発注側の取組につながるようにしていただけないかと感じているところもございます。そういう意味では、この調査が取組促進につながるようにという観点で幾つか検討いただく余地があるのではないかとということで、このスライドの下の赤枠のところでは何点か申し上げたいと思います。

この中小企業庁の調査というのは、受注側のアンケートを取りまとめているものと承知してございますが、例えば同時に発注者側からのアンケートを取っていただくことで、それを突き合わせ、それぞれの双方の認識のずれを確認していただいて、そういったところも結果として公表していただければ、発注側の対応や双方の認識のずれみたいなものも確認もできますから、コミュニケーションの改善や対応の改善につながるのではないかと考えられます。

また、フォローアップ調査の中で業種とされている「通信」ですが、これも漏れ聞いたところによれば、受注側が「通信」と言っているところをそのまま反映しているということで、必ずしも発注側とされている「通信」分野の中には、いわゆる電気通信事業者でない方も含まれているということのようなので、業種の中の内訳や定義を明確にしてもらおうということも一つあるかと考えています。加えて、「通信」として回答している受注側の業種も分かれば、より分かりやすくなり、対応改善にもつながるのではないかと考えております。

さらに3つ目ですが、フォローアップ調査の回答方法の改善ということで、中小企業庁のフォローアップ調査と同様のアンケートを取引先とのコミュニケーションとして行っている会員がうちの会員にもいるのですが、その会員によれば、取引先から「この選択肢では回答するのが困難」といった声もあるやに聞いてございます。自由記載欄などを設けることによって、その選択肢で回答した背景や選択できなかった背景なども分かるようなものがあれば、より改善につながるアンケートになるのではないかと考えます。

総務省におかれましては、当然これまでも中小企業庁との間でアンケートの回答内容の確認とか、そういったことを含め様々な御相談や御議論をされていたり、あるいは分析・検証などもされていると思いますので、そういった中で、今申し上げたような点も

含めて、業界全体の取組がよりよい方向に進むよう、引き続き御検討、あるいは中小企業庁との御議論や御相談などをいただければ幸いです。

私からの説明は以上でございます。ありがとうございました。

【大橋主査】 北林様、ありがとうございました。後ほど意見交換などさせていただければと思いますので、続いて御発表に移らせていただきます。

次は、テレコムサービス協会様から御説明いただけるということですので、御準備がよろしければお願いできますでしょうか。

【テレコムサービス協会 守田副会長】 テレコムサービス協会の守田と申します。よろしくお願いたします。

まず初めに、テレコムサービス協会でございますけれども、平成6年に特別第二種電気通信事業者協会、全国一般第二種電気通信事業者協会、音声V A N振興協議会、そして日本情報通信振興協会の4団体が統合して発足しております。会員は299会員で、全国11支部で活動しておりますが、MVNOやFVNOなどの電気通信事業者だけではなくて、ネットワークインテグレータ、I S P事業、C A T V事業、地域情報化推進事業その他I C Tに関連する企業や法律事務所など幅広い方々が会員となり活動をしているということでございます。

それでは、取組のところでございます。まず、労務費の適切な転嫁等に向けた取組ということで令和6年3月に要請を受けまして、当協会として同日に周知依頼を出しております。また、4月10日に当協会の運営幹事会で、協会としての「労務費の適切な転嫁等に向けた自主行動計画」を決議し、会員向けのホームページに掲載するとともに、メールにおいても会員に周知・連絡を行っております。また、令和6年6月並びに12月に労務費の適切な転嫁のための価格交渉の状況に関するアンケートも実施しております。これらの結果を踏まえまして、継続的なフォローアップを実施、必要に応じた対応の変更をしていきたいと思っております。

次に、令和7年3月の要請を受けまして、協会として3月11日に周知依頼を出しております。以下の6点について、経営者・代表者、調達担当の幹部の方から、現場の調達担当の方々まで、本趣旨を周知徹底いただくように依頼しております。多様な業種の会員が集う協会ではございますが、一定の会員数が見込まれる業種の委員会等の会合において説明・研修などを複数回実施していきたいと考えております。

令和7年6月からの話でございますが、令和7年9月の総務大臣要請を受けまして、

9月11日に周知依頼、対応依頼をしておりますが、次の3点について、同じように隔々まで届くようにということで依頼をしております。10月8日の運営幹事会におきまして、協会として「価格転嫁・適正取引の推進と付加価値向上に向けた自主行動計画」を決議しており、翌9日に会員向け協会ホームページに掲載するとともに同様に周知連絡を行い、10月にはアンケート調査を行いました。アンケート調査については概要を後ほど御説明させていただきます。引き続き、取引の一層の適正化を図るために、自主行動計画に基づき継続的なフォローアップを実施し、必要に応じた本計画の改定や、今後は協会独自の会員向け意見交換会や講習などを行うほか、本日の委員の方々からの客観的かつ専門的な見地による御助言等も踏まえながら、協会として継続的な対応を図っていきたいと考えております。

それでは、アンケート調査の結果の概要でございます。会員からの回答の状況から見まして、価格転嫁・取引適正化に関する取組状況につきましては、完全ではないですけれども、特段不十分過ぎるという状況ではないという認識ではございます。現在のところ未回答の会員もありますので、今後も継続的に行うとともに、さらなる適切な取組となるように対応してまいります。

グラフ等に関しましては10ページ以降に掲載しておりますけれども、それを踏まえてポイントだけをまとめてございます。まず、令和7年3月の総務大臣要請の主要項目への対応状況でございますが、下請代金支払遅延等防止法違反への対応ということで、違反する行為がないかを自主点検を実施した会員企業は85%となっております。

続きまして、下請法等改正法施行前からの自主的な対応でございます。受注者の利益を損ね、価格転嫁を阻害する商習慣の一掃に向けた対応状況に関してですが、「対応できている」が52%、「おおむね対応できている」が35%ということで、この2つを合わせますと87%ということで、まずまずできていると捉えております。

3番目でございます。最終製品やサービスを消費者に提供する企業や業界による価格決定の配慮及び価格転嫁に関する情報発信ということです。これに関しましても、「対応できている」が17%、「おおむね対応できている」が61%、合わせまして78%ということで8割弱となっております、まずまずの数値と捉えています。

続きまして、4番目でございます。「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」の遵守徹底など、発注企業としてでございますけれども、「対応できている」が19%、「おおむね対応できている」が52%ということで、合わせて71%となっております。

す。受注企業としましては、「対応できている」が 16%、「おおむね対応できている」が 52%で、若干発注回りの数字が下になっておりますが、それでも 68%ということになっております。

以上になりますけれども、令和 7 年の 3 月の総務大臣要請の各項目につきましても、取組状況については特段不十分過ぎるという状況ではないというような認識ではおりませんが、協会並びに会員は、今後も適切な取組となるように継続的に対応をしていきたいと考えております。

最後になりますけれども、令和 7 年 9 月の総務大臣要請の主要項目への対応状況でございます。自主行動計画の改定、商習慣の見直し、パートナーシップ構築宣言につきまして、パートナーシップ構築宣言の登録につきましては、登録している企業が 58%ということになっております。警備、ビルメンテナンス、広告等の間接的な経費に関する価格交渉対象化の検討状況に関しまして、価格転嫁・交渉の対象としているのは 81%に上がっております。こちらにつきましても、取組状況については特段不十分過ぎるという状況ではないという認識ではございますが、いろいろと御意見をいただきながら、協会並びに会員は今後も適切な取組となるようにさらなる努力をしていきたいと思っておりますので、またよろしく願いいたします。

テレコムサービス協会からは以上となります。

【大橋主査】 守田様、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ければと思いますので、次のプレゼンターへ進めさせていただきたいと思います。

最初の論点の最後になりますけれども、日本インターネットプロバイダー協会様から御説明いただけるということですので、御準備がよろしければ、御発表をお願いできますでしょうか。

【日本インターネットプロバイダー協会 久保会長】 それでは、日本インターネットプロバイダー協会、久保から説明いたします。本日は、お時間をいただきましてありがとうございます。資料に沿って御説明をさせていただきます。

そうしましたら、2 ページからになります。日本インターネットプロバイダー協会、JAIPA ですが、1997 年に設立され、全国・地域の ISP、クラウド等の事業者 158 社が参画する団体になります。中段の日本地図で会員が所属する地域を示しておりますけれども、3 分の 2 が ISP 事業者による会員構成となっております。

次のページ、3 ページになります。こちらの業種区分におきましては、細分類の 3719

その他固定電気通信事業の中に I S P の記載がございまして、ここに主に当協会の会員が位置づけられてございます。

次のページ、4 ページです。初めに、I S P の役割に関して改めて整理をさせていただいております。I S P 事業者は、下段に記載のとおり、アクセス回線及びインターネット網を構成する回線などを N T T 東西等から調達を行い、自社の通信ネットワークを構成した上で、右上にありますような様々なインターネット上のコンテンツへのアクセスサービスを提供しております。こちらの調達は、それぞれ調達先企業の定型約款等に定められた金額等で行っております。また、個人など一般利用者へのサービス提供に際しても、同様に約款に基づきインターネット接続サービスを提供してございます。調達も提供も個別協議というよりは、そういった定められたものに基づいて行われているということでございます。

次のページ、5 ページです。もう 1 点、I S P 事業の運営における事業構造についてですが、原価構造としましては、先ほど御説明した通信回線がコストの大部分を占めております。それ以外に、通信機材の設備や課金システムなど通信システムへの投資、人件費などの経費が発生しています。

収入面においては 3 点記載しておりますけれども、一つは、前述のとおり、消費者向けサービス等については定額料金にて提供を行っております。2 点目、大手通信事業者が中小の I S P に対していわゆる部品のようなものを調達して、それを加工・組立て・製造する、そして完成品に至るといふ、そういったサプライチェーンとはちょっと異なっております。大手と通信事業者の間の取引というのはさほど多くないという構造でございます。一方で、中小 I S P 事業者が他業界からの企業から受託を受けて、システムの運用やサポートを受託しているというような取引は存在しているということでございます。

続いて、6 ページになります。まず 1 点目として、団体としての価格転嫁・取引適正化対策に対する取組状況でございます。こちらのスライドでお示ししておりますとおり、2024 年度以降、指針に関する説明会の開催や自主行動計画の策定などに取り組んできております。そして、本年 10 月、11 月にかけてアンケートも実施しております。本日はその結果に基づき、以降のページで御紹介をさせていただきます。

次のページ、7 ページ以下は、アンケートの主な結果です。全体 29 位ということで、今後改善を要する項目などを想定しながら、以下に 8 ページほど抜粋をしております。

まず、こちらは、2025 年度に適用する単価の決定・改定に当たり、取引先との協議状況になります。全体としては、77%が一部も含め協議を実施し、23%が協議をあまり実施しなかったという回答になってございます。

次のページ、8 ページです。労務費の価格転嫁に関する資料や説明を求める場合に公表資料を用いるよう依頼するということに関しては、46%、約半数近くが未実施といったことでもございました。これについては、「説明を求めるような事案がなかった」、「価格に違和感を感じなかった」などのコメントを得ているのですけれども、ただ、今後環境が変化して、受注者が説明を求めていく必要に迫られるということがあり得るため、協会としては、こちらは継続的に説明を実施してまいりたいと考えてございます。

次の9 ページです。2つあって、上段の間 28、自主点検についても、4割が未対応という状況でもございました。こちらは前のページ同様、「価格に違和感を感じない」等とのコメントがありましたけれども、一方で下段のほうについては、自主点検を踏まえたアクションについて、「今後改善の申出を検討中」といった方もいらっしゃいました。こちらについては、必要に応じ関係者のヒアリングも実施しながら、適切なルールなどの案内を実施していきたいと考えております。

10 ページになります。取引先のさらに先までの価格転嫁に関してです。こちらは下段に記載のとおり、「契約上、エンドユーザへの提供価格については当該エリアの地方自治体の了承が必要」といったようなコメントで、「まだ調整中」といったようなコメントもございました。こういった個別の契約条件もありますけれども、こちらについても必要に応じてヒアリング等を実施してまいりたいと考えてございます。

11 ページになります。パートナーシップ構築宣言の登録の有無ということですが、こちらは大半が行っていないという結果となっています。会員からは、「任意であるなら業務負担が増えるだけ」、「従業員5名以下であれば直接業務以外の時間に時間を割けない」といったようなコメントがあります。こちらは各会員の経営資源上の制約もあって、頭ごなしに要請というよりは、個々の実情を勘案した対処も必要と考えております。協会の中では、既にパートナーシップ宣言をウェブに掲載している会員とかもいますので、そういった取組を紹介するなど情報を共有しながら実施していきたいと考えています。

それから、次の12 ページ、警備、ビルメンテナンス等につきましては、こちらは割と新たな取組というところもあって、現状、75%が登録していない。ここで登録というの

は交渉対象としていないと読んでいただければと存じます。本項目についてはまだ全体的に理解が十分でない印象ですので、今後、理解の浸透に向けた取組を進めてまいりたいと考えてございます。

次のページです。これまで課題と考えられる項目について触れてまいりましたけれども、一方で、こちらに記載のとおり、労務費の価格交渉に経営トップが関与している、必要に応じて仕入先に労務費上昇分の価格転嫁に関する考え方を提示する等につきましては、いずれも理解・浸透が進んでいる状況が確認できております。

次の14ページですが、同じく定期的に仕入先とコミュニケーションをとる、受注者の利益を損ね、価格転嫁を阻害する商慣習の一扫に向けた対応状況等につきましても、それぞれ95%、87%と取組が進んでいる状況でございます。

次の15ページです。3月の大臣要請に記載している項目につきましては、協会ホームページへの掲載、メール等での周知を実施しておりまして、協会の各部会などでの組織において適宜情報共有を図っているところでございます。

次の16ページです。以上、当協会での取組及びアンケートの結果につき御報告させていただきました。これらを踏まえた今後の取組といたしましては、まずは法改正の施行に合わせ、今後も引き続き会員に対し周知・説明の機会を設けてまいります。また、パートナーシップ宣言等については、他社の取組を共有するなど行ってまいります。そして、本件全般につきましても、JAIPA内部の理事会・部会等において共有を図り、会員間の対話も実施しながら取り組んでまいり所存です。その際は、下段に一部ありますように、取組が割と進んでいるというものもありますので、うまくできているということも使いながら、総務省殿はじめ関係各所と相談させていただきながら、重点的に説明等を実施してまいりたいと考えております。

最後、17ページになります。冒頭申し上げたとおり、ISPサービスの組立てにおいては、大手事業者・中小事業者の下請といった取引はさほど多くはございません。それと、他業種と比較した場合に、ISPサービスの消費者向け料金というのは、これは競争環境の観点から長らく横ばいになっているということなのですけれども、サービス料金の最終消費者の価格の転嫁・値上げというのは、なかなかしづらい環境にあったということでございますけれども、今後こういったものについては協会としてできることがあるのかなどを考えてまいりたいと思います。

説明は以上となります。ありがとうございました。

【大橋主査】 ありがとうございます。以上、関係団体の方々から御発表いただきました。

冒頭、事務局からもありましたけれども、中小企業庁等の調査において、価格交渉・価格転嫁の状況が通信分野において芳しくないのではないかというところの問題意識から、本日このような形でのヒアリングをこの委員会のミッションの一つとしてやらせていただいているということでもあります。

それでは、ぜひ今回のヒアリングを踏まえて、御質問あるいは御意見等をいただければありがたく思います。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、指名をさせていただきます。

それでは早速ですけれども、中尾委員、お願いできますでしょうか。

【中尾専門委員】 中尾です。移動中でして、声がちゃんと届くか心配ですけれども、もし聞きづらかったら御指摘ください。

それでは、全団体さんにお聞きしたいです。事務局の資料にありましたように、価格の交渉と価格の転嫁において業界で決して良いとは言えない順位となっているわけです。これに対していろいろなアンケートの結果は今日調べていただいて御共有いただいたのですが、受発注どちら側の立場でも構わないので、端的に言ってこういう事態が継続していることの大まかな分析、どういうところが一番原因となってこういう状況になっているのか、本質的なところが何なのかというのがまだつかみかねております。

事実だけ、結果だけを見ると内容の本質を見逃しますので、構造的な問題があるのであれば、分析された結果を端的に教えていただけないかなと思います。アンケートとか個別の対応という改善の方策に関しては大変よく理解できたのですが、そもそもなぜこういう状況になっているのか、もし各団体の中で分析をした結果があったら、もし共有できるようでしたらお願いできないでしょうか。

以上です。

【大橋主査】 ありがとうございます。ある程度委員の御意見、御質問をまとめて、各事業者の皆様方に御回答いただければと思います。

続いて、林委員、お願いします。

【林委員】 私も、価格転嫁・取引適正化について、各団体様に共通した質問がございます。3点ございます。

第1に、一般論として、価格転嫁は必要なものであるということについては論を待たないところではありますが、ただ、価格転嫁を必要とする理由について各団体様にも分

析をしていただいて、先ほど中尾先生の御質問とちょっと関係するのですが、その価格転嫁の社会的意義について対外的に説明する必要があるのではないかと考えています。これも一般的には、賃上げの原資確保だとか、中小企業の原材料コスト負担の是正だとか、理由としていろいろ挙げられるかと思うのですが、それも各団体において各理由や、あるいはその重点の置き方は様々だと思いますし、また、そもそも誰が取引相手なのかによっても理由は変わってくると思います。

そこで、各団体様に、各団体様固有の事情を踏まえて、あるいは取引先業種に応じて、今般価格転嫁を必要とする理由についてどのように認識しておられるのかということを確認させていただきたく存じます。なぜこういうことを聞くかといいますと、漠然と価格転嫁が必要だという理由で、もしこれがユーザーへのサービス料金の値上げの口実に使われるということになってしまうと、ユーザーあるいは国民目線として承服できないところかと思しますので、そういったユーザー等からの誤解のないように説明責任みたいなものを各団体様にお願いしたいところでございます。

質問の2点目は、先ほど各団体様の資料にありましたように、価格転嫁というものが商慣習等のために困難になっているという状況がございますけれども、そこで言う商慣習の正体、これを明確にする必要があるのではないかと考えています。これも各団体において異なると思いますので、取引適正化の観点から、これまでどういう商慣習が問題なのかというのを、もしお分かりになりましたら御教示いただければと思います。

3点目は、先ほどの2つの質問とも関係するのですが、価格転嫁の問題は言うまでもないことながら、各社が自分事として捉えなければならぬことですので、それがなければスタートしません。その意味では、各団体において適切な情報提供だとか意見交換の場を設けて、各事業者様において何が課題なのかということ洗い出すなどして、業界全体としての取組を進めるということが期待されているのかと思います。これは質問というよりリクエストですが、この点も御留意いただきますとありがたいと思います。

よろしく願いいたします。以上3点です。

【大橋主査】 ありがとうございます。もう一方御発言いただいて、3者の皆様方に御回答いただくような段取りで進められればと思いますので、宮田委員、お願いします。

【宮田専門委員】 宮田です。本日は皆様、取組状況を説明していただき、ありがとうございました。行動計画の策定やフォローアップの実施など体制を整えながら取組を着実

に進めておられる点がよく伝わったと思っております。また、必要に応じて経営の層も関与しながら取引先とのコミュニケーションを丁寧に図っておられる点というのは、改善に向けた重要なことかと思っております。さらに、事務局の方から説明がありましたように、11月末に公表されたフォローアップ調査では、通信業界の順位が価格交渉及び価格転嫁率で上昇していたというお話がありましたので、これは皆様の継続的な取組の成果として評価できる点ではないかと思っております。

その上で、3団体の皆様にお伺いしたいことがあります。資料を拝見しますと、企業の規模や体制の違いによって価格交渉の進め方やコストの取扱いなどで対応に差が生じやすいのではないかと感じる部分もあるように感じました。こうした取組をより広い会員企業に浸透させていくというためには、どのような支援が有効だとお考えでしょうか。それぞれ3団体の皆様に御意見を伺えれば幸いです。よろしくお願いいたします。

【大橋主査】 ありがとうございます。それでは、まだ御質問はありますが、一旦ここで事業者団体の皆様方に御回答のほうをいただければと思います。発表順で、最初に電気通信事業者協会様からお願いできますでしょうか。

【電気通信事業者協会 北林専務理事】 電気通信事業者協会でございます。

まず、中尾先生の御質問で、なぜこうなっているのかというようなところでございます。団体として統一的な分析・検証をしているのかというと、自慢げに言えるようなことはしていないわけですが、ただ、自主的な取組を事例としても御紹介しましたが、各社の取組も見てみますと、やっぱり発注部門任せにせずに、ほかの部門というか、全社統一的にしっかりと社内、特に大手の企業がうちは多いわけなので、しっかりとこの考え方を周知していくという、そういった中で取組を徐々に進めている段階ではないかと考えています。

他方、先ほど私の御説明の中でも申し上げましたが、中小企業庁のフォローアップ調査の部分につきましても、会員企業からも逆に言うと、自分たちがやっていることとの関係からいくと若干ずれを感じている企業もいらっしゃるのでは、中小企業庁の調査の内容自体についてもぜひ検証・分析してほしいと思うところでございます。

それから、価格転嫁の本来の部分を業界団体としてどういう認識をしているのかということですが、これは特に通信業どうこうということだけではないとは思いますが、当然、先生からもありました、エネルギーコストを含めた原材料高とか、やはりサプライチェーンの全体的な人材の確保のための人件費の部分、賃上げに係る部分とか様々そう

いったような課題があるということ、それぞれの会員企業で認識し、その上で取り組まれているということだと認識してございますので、そういった点をこの取組を通じて改善をしていこうということではないかと考えています。

それから、商慣習のところはアンケートでも取らせていただきましたが、現時点で商慣習と言われているところが具体的に弊害をもたらしているというような事例がこの業界だからというものがあるとは認識してございません。なお、これも業界というのではなく一般的にあり得ることだろうと思いますが、アンケートの中で、本来契約として見直さないといけないような変更事項をメールでのやり取りで済ませていたとか、そういうようなことがあったと聞いてございますが、これは通信業がどうこうということではないかなと思います。

引き続きそういったもの、あるいは支払い手段も含めた商慣習についてはしっかりと、弊害になるようなものがないかというのは今後も確認する予定であるということもございましたので、引き続きフォローをしていきたいと思っております。

それから、情報の交流という御指摘というかコメントがあったかと思いますが、私の説明の中でもありましたとおり、やはり各会員企業の取組とか、あるいは他団体で、今日御紹介いただいていたようなほかの団体、あるいはそれ以外の団体もございまして、そういったところでの取組なりを会員企業に紹介などするというところで、そういった場をうまく設けて、情報交換やそれぞれの課題について認識する、あるいは改善に向けた取組につなげていくということを現在検討しているところでございます。

以上でちゃんと答えていますでしょうか。もし足らなければ、また御指摘いただければと思います。

【大橋主査】 ありがとうございます。それでは続いて、テレコムサービス協会様、いかがでしょうか。

【テレコムサービス協会 守田副会長】 テレコムサービス協会の守田でございます。先生からありました、誰が取引先なのかというところが非常に大きいかと思っております。冒頭、協会の御説明もさせていただきましたけれども、私たちの協会というのは、通信事業者だけではなく様々な業態の方々が会員になっているということもありまして、ほかの団体様と違って、一概にこういう形ですというのは非常に言いづらいところかと思っております。

ただ、御意見ありましたように、情報共有等につきましては継続的に進めていかなければ

ればいけないと思っておりますので、できているところの事例紹介等とか、このアンケートの結果を踏まえて、継続的に委員会活動や運営幹事会または理事会等で御報告並びに御意見をいただくということをやっていきたいと考えております。

MVNOとかFVNOだけに限ったアンケートではございませんで、非常に幅広い企業が対象になっているというところは御理解をいただければと思います。

テレコムサービス協会からは以上になります。

【大橋主査】 ありがとうございます。続いて、日本インターネットプロバイダー協会様、いかがでしょうか。

【日本インターネットプロバイダー協会 久保会長】 最初の中尾先生の、全体として通信業界が下位にあるというところですね。私も資料を作っていて思ったりしたのですけれども、これが例えば通信業界内だけの結果であれば、もうちょっと精緻に、どのポイントがどうなっていて、他社がどうだから何でうちが低いのか、そういう分析に入っていくのですけれども、今回、他業界の上位にあるような業界とのギャップというのがいま一つ肌感として得られておりませんで、例えばどのパラメーターを改善したらどのぐらい、二十何位がもうちょっと真ん中に行くのかとか、そこら辺は通信業界というよりも、今回の調査の実態で結果がどういう構造になっているのかというのを少し理解しないと、何かやみくもに改善してもあんまり変わらなかったみたいな話になるのかどうかというのが私自身もよく分かっていないというところがあります。

それから、価格転嫁の理由につきましては、転嫁というより、まずやっぱり今回の結果を踏まえてきちんとやることをやっていく。周知を徹底して、いろいろ理由とか何か事情があるのであれば、それに対して協議していく、そういう取組をしていくということが重要と考えております。

そして、商慣習としては、慣習というか、特に固定のISPサービスというのは月額でやって料金が固定で、継続を前提としたサービスであるというようなことは一つの慣習というか構造ということですが、それがこの結果とか状況にどう影響しているのかというのは今日の時点ではよく分からないところもありますので、今後理解を深めながら考えていきたいと思っております。

自分事として取り組むというところにつきましても、各社いろいろな形で意見交換をして、互いに気づきを得られるような形で建設的に取り組んでいくような環境をつくっていきたいと考えております。

それと、宮田先生の、どのような支援がということですがけれども、最初にコメントさせていただいたのと同じですがけれども、少しスコア的に改善していくということであれば、ギャップを把握できるような分析、それに資するような情報というのが、何をどのようにしたら改善できるのかというところを少し実感として把握できるような形になればいいと考えております。

以上になります。

【大橋主査】 ありがとうございます。おおむね御回答いただいたという認識ですがけれども、もし追加であればまた御指摘いただければと思いますので、残りの委員の方々からの御発言をお願いできればと思います。佐藤委員、お願いします。

【佐藤専門委員】 福島大学の佐藤でございます。今までの意見交換で大分議論があるところで、もう1回言ってしまうようなことで申し訳ない限りですがけれども、やはり価格転嫁すれば何でもいいというものでもなくて、それを理由とした価格をつり上げるようなことはできるだけ防ぎながら、正当な労務費とかエネルギー費とかに対しての転嫁が適切に行われているかということが多分今回のみそかと思えます。

このときに、コメントになるわけですがけれども、特に今回「通信」がちょっとやり玉に上がっているところでもありますけれども、多くの別の業種では非常に上がっている、ランキングとして上がっているというところを見ると、何かうまくいっているものがあるのかもしれない。そうするのであれば、やはりうまくいっているところの事例の分析とか、「通信」というところにこだわって見ているとちょっと見えづらい部分もあろうかと思えますので、他の事業者、他の業種をちょっと勉強していただくとか、事例を見て、本来我々のやっていることが、適切に転嫁されていて不当な価格つり上げがないような状況であれば、このランキングでも別に問題はある意味ないわけですから、現状の精緻化、分析というのをぜひ試みていただきたいなということが申し上げたかったことです。

以上でございます。

【大橋主査】 ありがとうございます。続いて、荒牧委員、お願いします。

【荒牧専門委員】 荒牧でございます。御説明ありがとうございます。先生方からも大分意見が出ているのですけれども、長年の商慣行としてあんまり芳しくない業界ということは認識しつつも、各団体様の御尽力もあって取組がなされているということは十分理解いたしました。

ただ一方で、やはりこういう市場検証委員会という場で健全な市場というものをモニターしていくという観点からすると、やはり調査そのものが多少抽象的だということ差し引いたとしても、先ほどの総務省のまとめていただいた資料とかにある直近6か月の価格転嫁の状況とかを見ましても、ゼロが2割で、ましてやマイナスが1%あるというのは、そのまま「ああ、はい、そうですか」と言うわけにはいかない数字なのではないかと思いました。これは例えば特殊な事情とか一時的な何らかの事情があるということなのかもしれませんけれども、特にマイナスとかというのはやっぱり異常値だと思いますので、この辺の状況というのは個別に把握していただきたいというのが一つです。

あとは、やはりアンケートを答える方の属性に多少ばらつきがあるという御説明もありましたけれども、別の資料で大手のア、イ、ウという資料を拝見しますと、個別名を出して恐縮ですが、ソフトバンクさんは非常に状況がよろしくないと思います。これはその範囲の中で改善されているのかもしれませんけれども、数社しかない業界の大手がこういった状況にあるというのはやっぱりあるべき姿ではないと思いますので、団体様とかあるいは総務省のほうで指導力をどの程度発揮できるのかは分からないのですけれども、やはりこの辺は大手が率先してきちんとした姿を見せるべきというスタンスを持って御指導いただきたいという、質問ではなくて、コメントというかお願いでございます。

以上です。

【大橋主査】 ありがとうございます。続いて、西村委員お願いします。

【西村専門委員】 中央大学の西村でございます。私からは、電気通信事業者協会様とテレコムサービス協会様へ共通した質問をさせていただければと思います。

今回の御発表の、特にJAIPA様の資料の4枚目、それから5枚目におきましては、取引、それから契約形態が大枠ですけれども示されております。電気通信事業者協会様とテレコムサービス協会様それぞれにおきまして、今回の調査等で取引関係として調査・分析の対象となりました当事者について、会員事業者と誰の間の取引と考えればよいのかお教えいただければと思います。商材、それから商流、取引に登場する事業者間の関係が複雑ということは重々承知しておりますので、商材ごと、あるいは会員事業者ごとに類型化した御説明について、今この段階でなかなか難しいという場合は後ほどでもよいので、紙面で御説明は可能でしょうかということでございます。

それから、コメントを1点だけ申し上げさせていただきます。今回、中小企業庁の価

格交渉促進月間のフォローアップ調査結果につきまして、通信において改善が確認されるというような追加報告が事務局説明にもございました。ただ、やはり業界を問わず取組が現在進行中というテーマでもありますので、「通信」におきましても、ボトムアップという趣旨で業界全体を巻き込んだ対応が必要になってくると理解しておりますので、ぜひ継続した取組、そしてその可視化というものを努力いただければと思っております。

私からは以上でございます。

【大橋主査】 ありがとうございます。竹房委員、お願いします。

【竹房専門委員】 N I I の竹房と申します。私からは、テレコムサービス協会様とインターネットプロバイダー協会様の資料について質問させていただければと思います。6-4の9ページ目及び6-5の資料の11ページ目のほうでパートナーシップ構築宣言に関するアンケート結果について触れられておりますけれども、それぞれの資料で回答の傾向が逆転しているように思われます。これに関しては、業界によってそういう傾向にあるのかといったところを伺いたいというところ、実際に構築されているところは、系列会社間とか、ある程度何か傾向が読めているのかどうかというところ、あとは6-5の結果のほうでは実際にこの手続をするメリットが得られるか分からないといったような回答もありましたけれども、実際に構築することによって実質的な効果は得られているというような傾向が見られているのかどうかといったところに関して御回答いただければと思います。どうぞよろしく願いいたします。

【大橋主査】 ありがとうございます。浅川委員、お願いします。

【浅川委員】 日本総研の浅川です。これまでに先生方が述べられていたことの繰り返しにはなるかと思いますが、コメントをさせていただければと思います。

今日御説明いただいて、各協会・団体様が趣旨説明とか計画策定など御尽力されていることは十分理解させていただくことができたと思っております。一方で、通信分野全体で見るとランキングはそんなに高くはないというところで、そこがなぜ高くないのかという、その要因分析はやっぱり非常に重要ななと思っております。

一種、二種、ISP、各レイヤーはある意味、サプライチェーン上でいうと上下関係がある位置づけでもあって、それがゆえに各レイヤーで事情とか商習慣が異なるということはあるとは思いますが、それぞれのレイヤーで適切な転嫁状況になっていないのであれば、その分析がそれぞれあった上で、それが行動計画等に反映されるべきだと思います。これまで各団体様の御回答の中で、様々な業態があるのでなかなか一概

には難しいという御発言もあったとは思いますが、ある程度共通的な要因があるのであれば、その要因についてはできるだけ明文化するとか、そういったことが重要とっております。

もちろんすぐに答えは出ないとは思いますが、団体様によってはこれからフォローアップ調査等で粒度を細かくという御説明もあったかと思っておりますので、どのように調査を進めるかとか、議論しながら明らかにしていくというところが大事かと思っただ次第でございます。

私からは以上になります。

【大橋主査】 ありがとうございます。続いては林委員、お願いします。

【林委員】 名古屋大学の林です。先ほど3点質問させていただいたのですが、私の問題意識が必ずしも十分に伝わっていなかったのではないかと思いますので、すみません、さらに付言させてください。

価格転嫁というのは、政府の志向する賃上げ原資の確保だとか、各種物価高への対応だとか、あるいは中小企業の負担軽減等といった、いろいろな正当な目的のための方策あるいは手段に過ぎないわけですし、価格転嫁それ自体が正義とか実現すべき絶対的な価値というわけではないわけであります。例えばコスト上昇局面を捉えても、これは競争のしどころでもあるわけです。ある事業者と同業者のコスト構造は同一であると限りませんので、仮にエネルギーコストが同様に上昇したとしても、それがサービス提供コストに同様に影響を及ぼすとは限らないわけであります。要は、コスト上昇というのは、例えば長距離走の上り坂にも似て、企業の実力が試される機会でもあるので、コスト上昇が仮に価格に転嫁されないという現象があるとしても、極論すれば、それは競争の一つの表れに過ぎないとも言えるわけです。

このように価格というのは各企業のせめぎ合いの結果でもあるわけで、コストが上がればその分値上げが必ず通るとするのは企業にとっては夢のような世界だと思っておりますけれども、そう簡単にいかないというのが現実です。そうであるがゆえに、価格転嫁の社会的意義とか目的を明確にしないと、ステークホルダーは腹落ちしないのではないかと私は思っています。そこを踏まえた上で、会員企業とか各ステークホルダーに周知したり、意見交換していくということが大事かと思っております。意見であります。

【大橋主査】 ありがとうございます。ほかにも委員の方で御発言の希望があれば、今の時点でいただけてしまいたいのですが、いかがでしょうか。よろしゅうございますか。

それでは、御意見も多かったですが、御質問もいただいていますので、順にまた御回答いただければと思います。まず、電気通信事業者協会様からお願いできますでしょうか。

【電気通信事業者協会 北林専務理事】 質問をいただいたのが恐らく、業界の、あるいは会員企業のアンケートにおいて、どういった取引を前提に、あるいは商材を前提にアンケートを取っているのかということがあるなら教えてほしいというお話だったかと思えます。うちのアンケートは、特に限定をせず、会員企業の行っている契約における取引先全般について聞いているものです。唯一あるとすれば、間接経費の価格転嫁について別に聞いているというぐらいでございまして、特段、商材なり取引先が明らかになるような、分類分けが分かるようなアンケートの取り方はしてございません。

以上です。

【大橋主査】 ありがとうございます。それでは、テレコムサービス協会様、いかがでしょうか。

【テレコムサービス協会 守田副会長】 テレコムサービス協会です。私どもの協会も商材の限定はしておりません。幅広い会員企業で、その会員企業に応じた取引がありますので、その取引においてどれだけ進んでいるか、できているか、できてないかというようなアンケートになっております。

以上です。

【大橋主査】 竹房委員から、パートナーシップ協定の割合の何か傾向があればというふうな御指摘があったかと思うのですが、いかがでしょうか。特になさそうでしょうか。それでは次は、日本インターネットプロバイダー協会様、いかがでしょうか。

【日本インターネットプロバイダー協会 久保会長】 パートナーシップ宣言等のコメントもいただいておりますけれども、やっぱり繰り返し周知をしていくところがすごく重要で、うまくいっている、対応しているところがどんなメリットがあるかというところは精緻にまだ把握している状態ではないのですが、ヒアリングなんかも通じながらしっかりメリットを伝えるということは確かに重要かと思いましたので、今後検討していきたいと思えます。

それと、先ほども申し上げましたけれども、やはり他業界とのギャップ、何を改善したらどういう結果になるのかというその因果があまり分かっていない。できることは、ほかとの比較というより、我々の中できちんと対応を進めることが一義なことなのです。

けれども、少し相対的なことを考えると分析も必要かと思います。例えばパートナーシップ構築宣言ができてないというのが7割あります。これが例えば3割ぐらいになると少し全体として上がるという話であれば、あまりそれが先に立ってはいけないのですけれども、それを改善していくように特に頑張っていくということもありますし、そこら辺の少し分析というのは我々としても得られれば、有効に活用していきたいと思っております。

それから、最後、林先生からもいただいておりますけれども、転嫁すればオーケーというか、業界の団体がそういったものを主導していくというのは適切ではなくて、やはりどういったらできるのかという方策を考えるとかそういう話というよりは、まずは今回の主眼となっている転嫁に対する意識とか取組を進めるということで、そこに応じているいろんな会員間の意見が出てくれば、そういうものを共有していく、そういうところから進めていくべきではないかと考えておりますので、今後参考にしながら対応を検討してまいりたいと考えております。

以上です。

【大橋主査】 ありがとうございます。もし追加で委員の方から御意見、御質問が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す。最近の調査だと、3月の状況よりは状況はよくなっているという御指摘も事務局からありましたし、また、委員の方もその点について評価があったかと思えます。

本日のヒアリングを踏まえまして、各団体の皆様方におかれましても、実態の把握、あるいは会員間の意見交換の場を設定していただくといった取組をしていただくとか、価格転嫁の対策を進めるための環境づくりを進めていただくことが重要だと思いますし、また、そうしたことが進んでいることが十分伺えたかと思えます。

他方で、アンケートの結果から、取組状況にも若干の差異があったということでもございますので、引き続きこの委員会としてもこうした価格転嫁・価格交渉の取組状況をフォローアップしながら、団体様が御尽力されている価格転嫁の取組を一層浸透させていくような取組を進めてまいりたいと思えますし、また、各団体の皆様におかれても引き続きフォローアップのほうを御協力いただければと思います。

林先生からも重要な御指摘をいただいたと思っております。今回の価格転嫁なり価格交渉なりというのは実取引における適正な転嫁が行われるように促していくということだ

と思っ​ていま​して、それ​はこれ​までの様​々な意​味で​そう​した状​況がな​かなかう​まく行​わ​れてい​なかつ​たとい​うこ​とで、政​府単​位で​の取​組と​して進​んでい​るとい​うこ​とだ​と思​いま​す。必​ずし​も転​嫁す​ればい​いとい​う話​ではお​そら​くない​とい​うこ​とも御​指摘​のとお​り​です​ので、ある​意​味、通​常の経​済実​態の​中で価​格交​渉・価​格転​嫁が自​然な形​でな​され​てい​くよ​うなと​ころ​まで、と​りあ​えず政​府と​しては取​組を​やっ​てい​こう。そ​の中​での通​信の業​界と​しての取​組を​この委​員会​でし​っかりサ​ポート​してい​けれ​ばとい​うこ​とな​のか​と思​っ​ていま​す。

あ​りが​と​うご​ざい​ます。本​日、団​体の皆​様方​におか​れては​お時​間い​た​だき​ま​して、あ​りが​と​うご​ざい​ました。また​引き​続​き、御​協​力、御​尽​力​のほう​をお​願​い申​し上​げま​す。

それ​では、こ​の第1部​のほう​はこ​こま​でと​させ​てい​た​だいて、電​柱の利​用の円​滑化​に關​する取​組状​況へ進​めさ​せてい​た​だき​たい​と思​いま​す。こ​ちら​は、日​本ケー​ブルテ​レビ連​盟様​にお越​しい​た​だいてい​ます​ので、御​準​備よ​ろし​けれ​ば、ま​ず御​説​明をい​た​だきつ​つ、議​論さ​せてい​た​だけれ​ばと​思​いま​す。よ​ろし​くお​願​いいた​しま​す。

【日​本ケー​ブルテ​レビ連​盟 齋藤​ケー​ブルイン​フラ委​員長】 日​本ケー​ブルテ​レビ連​盟の齋藤​です。本​日は、お時​間を​い​た​だき、あ​りが​と​うご​ざい​ます。それ​では、資​料のほう​で御​説​明さ​せてい​た​だき​たい​と思​いま​す。

電​柱共​架へ​の問題​とい​うこ​とです。ま​ず2ペー​ジ目​を見​てい​た​だいて、こ​ちら​はケー​ブルテ​レビの概​況とい​うこ​とで、放​送サー​ビスを​提供​して​おり​ます​けれ​ども、そ​のほ​か、イン​ターネ​ットサー​ビス、地​域情​報サー​ビス、電​話サー​ビスを​提供​して​おり​ます。左​下​の絵​を見​てい​た​だきま​すと、お客​様のお​宅ま​で光​ケー​ブル、同​軸ケー​ブルを​接​続し​て​おり​ます​けれ​ども、こ​れは電​力会​社、N T Tの電​柱に​ケー​ブルを​共​架し​ま​してサー​ビスを​提供​して​いる​とい​う状​況に​なり​ます。

3ペー​ジ目​を見​てい​た​だきま​すと、ケー​ブルテ​レビ事​業者が452社​おり​ま​して、加​入世​帯と​しては3,184万世​帯、普​及率​と​しては52.4%に​な​つて​おり​ます。ケー​ブルテ​レビ連​盟の加​盟社​と​しては337社、接​続世​帯数​が2,804万世​帯、普​及率​が46%とい​う状​況に​な​つて​おり​ます。

4ペー​ジ目​はケー​ブルテ​レビの経​営状​況とい​うこ​とです。収​益はお​おむね横​ばい傾​向​です​けれ​ども、電​気通​信事​業に​つきま​しては堅​調な伸​びを​示し​て​おり​ます。

5ペー​ジ目​を見​てい​た​だきま​して、ケー​ブルテ​レビ事​業者の事​業規​模とい​うこ​とです。左​のほう​で、自​治体、第3セク​ターで約8割を​占め​てい​る、そ​うい​う状​況が​ござい​ます。

真ん中を見ていただきますと、49 人以下の従業員の事業者が7割程度を占める、そういう状況になっております。

6 ページ目を見ていただきまして、地域のための安心・安全の発信ということで、台風等災害に関しても、きめ細かい被災情報・避難情報、そういったところを提供しているというところでもケーブルテレビ事業者は貢献させていただいております。

7 ページ目を見ていただきまして、電柱利用に関しましてです。まず、制度面としまして、「公益事業者の電柱・管路等使用に関するガイドライン」、こちらに沿って電柱の貸与を受けてケーブル敷設を行っているということになっております。運用面では、設備保有者のNTT・電力会社にWebベースでの申請・受付をしているという状況になっております。申請の窓口に関しましては、電力会社は各地域の支店ごとで受け付けていただいています。NTTのほうは集約化が進んでいまして、NTT東日本は1か所、西日本のほうはユニット単位の7か所で受け付けてもらっている、そういう状況になります。

8 ページ目を見ていただきまして、電柱利用に関しての課題が2つということですが、一つは利用不可問題ということで、NTT柱の添架不可率が非常に高くなっているというのが1点目。2点目がリードタイムの問題ということで、申請から添架の承諾まで期間が長いということが課題になっています。これによって、新規エリア工事の見直し、あるいはサービス提供機会の損失、そういったところが発生しております。

下に具体的な事例ということで、例えば新規分譲地でNTT柱だけが添架不可になるケースがある。なかなか建て替え等の相談にも乗ってもらえないという状況があります。

2点目は、新規造成地で、NTTの電柱は建っておりまして、NTTのケーブルも添架されているのですが、申請用のWebに電柱情報が反映されておりませんで、ケーブルテレビ事業者としては、後からケーブル工事ができるようなケースもございます。

3点目は、申請をして、最終的には強度を補強するような条件で承認を得られるのですが、それがNGを何度か繰り返してそういった結果に至る。そういったことで時間がかかっている。そういう状況もございます。

9 ページ目が、その状況を各ケーブルテレビ事業者にアンケートを昨年取っております。NTTのほうは申請本数が6万2,000本、電力会社のほうは13万5,000本、そういう状況に対して、NTTの不可回答率が6%、電力会社のほうが0.55%ということで、

NTTのほうが11倍大きい形になっております。特にNTT東日本の不可回答率が15%ということで、NTT西日本と比べても3倍以上多いという状況がございます。

10 ページ目を見ていただきまして、先ほどの2つの問題に対して4つの解決策をNTT東西に要望中になります。1番目は、強度不足の場合に電柱を建て替える運用フローがないということで、このスキームをつくってほしいという要望であります。

2番目はリードタイムの問題で、建柱された電柱がWebシステムに反映されていない。これは早期反映してほしいという要望であります。

3番目は、NTTからの回答が「強度不足」のみの記載で詳細が分からず、何度も再申請を繰り返すというところで、ここは強度余地の開示、あるいは詳細な不可理由、対策、そういう開示をしてほしいというのが3番目です。

4番目は、新規造成地で建柱されたばかりの電柱が強度不足で不可になるということで、これは事前の協議に応じてほしいということで要望しております。

相談窓口につきましては、NTT東日本は先ほどの1か所ということで、従来は各県単位にあったのですが、そういった相談できる窓口がなくなったというところがございます。NTT西日本のほうも、7か所あるのですが、それぞれで若干運用に相違があるという課題もございます。

11 ページ目です。NTTとの最新の状況ということですが、23年から協議を継続しております。ようやく10月、11月で現在の状況の回答があった状況です。1番目の電柱改修・建て替えスキームの構築ですが、こちらは7月からNTT西日本で運用開始済みとなっております。NTT東日本のほうも12月から運用開始予定ということになっております。

2番目のWebシステムへの電柱情報の早期反映ですが、こちらはWebベースではまだ難しいということですが、竣工前の対応については紙の受付で対応するという提案がありまして、今年度の第4Q開始に向けて今協議中ということになります。

3番目は、強度余地の開示、詳細な不可理由等の開示ですが、こちらに関しましても、対処案も含めて申請者へ返答するというので、NTT東西で今月から運用開始予定ということになっております。

4番目は、事前の添架協議受付ですが、こちらは造成地でのディベロッパーの開発会議、こういったところでケーブルテレビ事業者が添架の意向を示せば、今後は設

計のほうにも考慮する、そういう提案がありまして、具体的な内容を25年度4Q開始に向けて協議中ということになっております。

12 ページ目は窓口の件になりますので、重複しますので説明は割愛いたします。

13 ページ目が今後に向けてということです。電柱利用に関しましては、これまで通信政策特別委員会等の場でケーブルテレビ業界の要望を説明させていただきまして、委員の皆様、総務省の皆様に御理解いただいて、また、今年は市場検証委員会でも取り上げていただくということで感謝申し上げたいと思います。NTT東西との協議の中でやっと一部課題の改善が進んできましたけれども、より具体的な内容を詰めて、今後、予定、実現時期が未定なところもございますので、ここは確実に進めていくということが大事だと思っております。

本検証委員会の議論も踏まえて、引き続きNTT東西との協議を行ってまいりますけれども、通信と放送の担い手であるケーブルテレビ事業者にとって、電柱の円滑な利用というのはサービス提供、地域への貢献といったところで非常に重要な課題になっております。市場検証委員会の皆様におかれましては、電柱利用の円滑化の早期実現に向けて、目指すべきゴール、実現時期がより具体的にかつ明確になるようにフォローいただくといいところをお願いしたいと思っております。

ケーブルテレビ連盟のほうからは以上になります。

【大橋主査】 ありがとうございます。それでは、電柱利用の円滑化に関する取組ということで、こちらについて、委員の皆様方で御意見、御質問等があれば、チャット欄にてお知らせいただけますでしょうか。

それではまず、林委員からお願いいたします。

【林委員】 ありがとうございます。名古屋大学の林です。ケーブルテレビ連盟様におかれましては、丁寧な御説明ありがとうございます。今回はケーブルテレビ連盟様からプレゼンをいただいたわけですが、この中でNTT東西様に絡む話がいっぱい出てきたわけです。個人的には、本日のプレゼン内容に対するNTT東西様の受け止めもそれぞれ聞いてみたいところではございます。

本日のプレゼンによりますと、NTTの東と西とで取組においてかなり差があるようにお見受けしました。そういう実態について私も不案内ですので、本日でなく、別途の機会でも構いませんので、本委員会として継続的にウォッチするという意味でも、まさに今日のケーブルテレビ連盟様の資料13ページの最後の矢羽根の点でございますけれど

も、ここで書かれてあることが大事かと私も思っております。

そういう意味で、お手数なのでございますが、NTT東西様から、今後このテーマ・論点について、何がしかの進捗報告のようなものがあるとよいかと思いました。この点、お手数ですが、NTT東西様におかれましては御協力をいただけませんかというお願いでございます。もしNTT東西様のほうで本日何かレスポンスがあれば、お願いできればと思います。要望という話ですけれども、よろしく願いいたします。

【大橋主査】 ありがとうございます。続いて、高口委員、お願いします。

【高口専門委員】 静岡大学の高口です。ケーブルテレビ連盟様、御発表ありがとうございます。少しお伺いしたい点がございまして。この電柱の問題につきましては、この委員会ではないのですけれども、別の固定電話サービス移行円滑化委員会でも少し議論が行われており、そちらにも私は参加しておりまして、議論を拝見しています。そことの関連でお伺いしたいのは、今回御発表の中で、NTT東西様との協議が進んではいつつ、ただ、課題としては、やはり添架不可率が高いとか、リードタイムが長いという問題は依然として残っていると受け止めております。

それで、お伺いしたい点は2点あります。一つは、NTT東西様との交渉の中で、不可とされる場所に例えば地域差みたいなものがあるのか。例えば、都市部では非常に不可率がどうしても高くなるとか、あるいは逆に都市部は割と添架できるけど、過疎地域というかそういう地域では不可率が高くなるとか、そういう地域差みたいなものがあるのか、あるいは別の何か濃淡があるのか、その辺りを教えていただきたいということです。

あと、今回御発表の中で8ページのところで、結局、NTT東西様との交渉でうまくいかになく、不可だったので、自社柱を建設したという事例を聞くことができたのですけれども、ケーブルテレビ事業者様において自社で電柱を建てるというのは、どれぐらい実績やノウハウがあるものなのかということをお伺いしたいと思います。割とこういう事情もあって、ノウハウ・実績があるものなのか、極めて異例なのか、その辺りを教えていただければと思います。

以上です。

【大橋主査】 ありがとうございます。後ほど御質問にお答えいただこうと思っておりますので、一通り委員の方々から御質問を受けたいと思います。佐藤委員、お願いします。

【佐藤専門委員】 福島大学の佐藤でございます。御説明ありがとうございます。NTT

T東日本とケーブルテレビ連盟様で議論していただいて、より問題を解決している。基本的にこの構造は非常に好ましいことであって、本来、政府とかこういった第三者機関とかそういったところがああだこうだ口を出さなくてももうまくいくようなスキームであれば、なおいいかと思います。

一方で、今回でもなかなかうまくいかないところも多分見えてこられたかと思いますので、我々としてどういうことをもう少ししてほしいのか、政府としてどうしてほしいのかとかいうところの要望であり、また、実態としてNTTの、先ほど高口先生もおっしゃっていましたが、何が問題なのかということも分からないところがありましたら、ぜひこういった委員会に投げてください、こちらでも精査するということができますので、具体的な御要望とかをぜひ出していただければ幸いかと思います。

私からは以上でございます。

【大橋主査】 ありがとうございます。田平委員、お願いします。

【田平委員】 東京都立大学の田平と申します。御説明ありがとうございます。既に御提案が出ているところと重複するので手短にと申します。11 ページのところで、協議であったり、改善に向けていろいろ動かれているということで、よいことだと認識いたしました。ただ、まだいろいろ進行中の問題が一定数あり、また、拝見していると、割とすぐに改善するというよりは、いろいろな設備やシステム上それなりの一定期間が必要というところもあるかと思われましたので、私も、NTT東西様の御認識やそれぞれの御対応とか、そういうことをお聞きしたいとも思いましたので、ぜひNTT東西様からの御認識の共有ということもお願いしたいと思われました。また、当委員会で継続的なフォローアップであったり、そういう状況の把握ということも必要であったと思っておりますので、その点についてコメントさせていただければと思った次第です。

以上です。

【大橋主査】 ありがとうございます。西村委員、お願いします。

【西村専門委員】 中央大学の西村です。私からは1点質問をお願いいたします。11 ページ目のとおり、両者の改善に向けた協議が進行中という状況報告と理解いたしました。特にその前提となっている強度不足についてお伺いできればと思います。そもそもこれまでにおいて強度不足が生じる理由というのは何だったのか。今後については、強度不足が誰の責任かというよりは、対応として今回、協議、そして運用を予定しているような対応策、これがやはり最適解という認識なのかお教えいただければと思います。

以上です。

【大橋主査】 ありがとうございます。続いて、矢入委員、お願いします。

【矢入委員】 ありがとうございます。上智大学の矢入です。本日のこの資料の9ページで具体的な数字をいただいたのがすごくありがたくて、もともとNTT法改正の委員会でこういう話が出て、そのときにはこういう数字が出てこなかったのもう見ると明らかにNTT様と電力会社様の対応がこんなに異なっているということが非常によく分かってよろしかったと思います。

この先、もしも可能でしたら、さらに詳細な資料をとというお願いです。例えば、東日本で特に一番不可回答が多かったエリアなんかをサンプルに抽出していただいて、そのエリアでの電力会社との対応の比較と、もしも可能でしたら、そのときに電力会社もヒアリングにお越しください、何でそのように対応が変わってしまったのかなどをもしもお聞きできたら、今後非常に役に立っていくのかと思います。

先ほどの別件の話でもそうですが、通信業界は割と公平と思われているところが多かったと思うのですが、実はそうでもないという非常に大事な観点で、今後ともほかの事象でも様々な公平ではない事情が起り得るとしたら、今回のこの轍を踏まえてやっぱり改善をしていかないといけないと思います。

本当に小さいエリアで構いませんので、そこでの電力会社とNTTとの比較、そして電力会社の御担当者様のヒアリングなどを御検討いただければ幸いです。これは事務局様への御意見でもあります。どうぞよろしくお願いたします。

【大橋主査】 ありがとうございます。以上で御発言希望の方からは御発言いただいたという認識ですが、よろしゅうございますでしょうか。

ありがとうございます。それでは、日本ケーブルテレビ連盟様、御回答できる場所をお願いしてもよろしいですか。

【日本ケーブルテレビ連盟 斎藤ケーブルインフラ委員長】 斎藤です。御質問ありがとうございます。

最初の林委員の、NTT東西はどのように考えるかというところは、本日はNTTの方は参加していない認識ですので、総務省の皆さんとも御相談して、NTTと今後についてはこの場で一緒に報告していただくとか、その辺は検討したいと考えます。

それから、高口委員からの御質問で、地域差があるかというところですが、基本的には地域差というのは特になく認識です。NTT東とNTT西で大きく違うの

ですけれども、NTT東の場合で、例えば1回目の回答は単純に不可と来まして、それを何回か申請を繰り返しているうちに、電柱に強度を強化するために支線を張るというやり方が例えばありまして、最終的には、ケーブルテレビ事業者のほうで電柱に支線を張って補強すればケーブルの工事をしているという回答になったりするのですけれども、結果的にNGの回答がそれで何回も発生するということがありますので、そういう部分でまずNTT東日本でのNGが多い、そういう状況があります。

それから、8ページ目のところで自社で建てる電柱の話がございましたけれども、通常は自社柱というのは建設しない、例外になっております。電柱が邪魔になったりしますので、極力、電力会社あるいはNTTの電柱を使うというのが、公共の観点で考えてもそちらのほうの方がベターだという考えでおりますので、どうしても必要なときでこういった事例はあるのですけれども、通常ではないということになります。

それから、佐藤委員からの御質問で、今後何をしたいかというところで、今回もそうですけれども、例えば本当にある電柱自体が強度不足で、NTTのケーブルでもケーブルテレビ事業者のケーブルでももう添架できない、そういうケースは公平な状況なので仕方がないと思っているのですけれども、例えば分譲地のほうでNTTのケーブルが早く敷設できる、ケーブルテレビ事業者のほうが遅れてしか敷設できない、そういう部分は公平な状況ではないということになりますので、そういった公平な状況になるようにやっていきたいというところがありまして、市場検証委員会の皆様にもその辺でフォローをいただきたい、そういうことになります。

その次の御質問で、11ページ目でしたか、こちらはNTTの御質問だったと思うのですけれども、NTT東西とまた進捗について報告するというので、もしお答えになってなかったようであれば、後で教えていただきたいと思えます。

それから、西村委員からの御質問で、強度不足がなぜなのかということで、大きくはもともとの設計で耐えられる重量がありますので、それをオーバーしていると、NTTのケーブルでもケーブルテレビ事業者のケーブルでも増設できないということになります。そういうケースと、先ほどの支線を張るとか補強すれば問題なくなるのですけれども、その対処策が提示されないケースだと、一旦強度不足という回答になってしまう。大きくはその2つがありまして、今回改善したいというのは特に後者の部分になります。

あと、最後の御質問で、NTT東日本の不可エリアが多いということで、電力会社と

の差というところですが、重ねての話になりますけれども、NTT東日本と電力会社ですと、先ほどの、最初NGの回答が同じ電柱で繰り返されてしまう、そこは大きいところがあります。

まず一旦、以上でよろしいでしょうか。

【大橋主査】 ありがとうございます。もし事務局のほうからも、何かコメントあればいただけますでしょうか。

【水本事業政策課課長補佐】 事務局でございます。林先生と田平先生から、NTT東西からも進捗の報告や認識などを聞きたいというような御意見がございました。本日、NTT東西がパネリストとして参加しておらず、発言できない状況でございますので、事務局から回答させていただきますけれども、事務局のほうで、今後の対応については検討させていただきたいと考えております。

以上でございます。

【大橋主査】 ありがとうございます。本日後半のヒアリングでは、日本ケーブルテレビ連盟様に御発表いただいて、NTT様との協議の状況について御発表いただいたということだと思います。改善策も示されていて一定の進展が見られるということが伺える内容だったと思いますが、他方で、今後協議すべき内容も論点を幾つも示していただいたのかと思います。

事務局におかれては、これは委員の御指摘でもありましたけれども、日本ケーブルテレビ連盟様とNTT様との協議について引き続きこの委員会としても注視をしていくということが大変重要だと思いますので、こちらをしっかりとフォローしていただくようお願いいたします。

本日、第1部、第2部という形で進めさせていただきましたけれども、お時間の関係もあって、十分御発言に、あるいは御質問に至らなかったものもあるかもしれないと思っています。もし各団体様に御説明をさらにいただきたいというものがございましたら、あるいは内容としてももう少し追加で聞きたいということも含めてございましたら、今週金曜日、12月5日までに事務局へ御一報いただければ、事務局から各団体様へ御回答をお願いするような形の段取りを取っていただきたいと思っています。

団体様におかれては、本日大変お忙しいところ御対応いただきましたことを感謝申し上げますとともに、また、追加の御質問についても、差し支えない範囲で御対応いただければ大変ありがたいと思っていますところでございます。

お時間が迫ってしまったので、最後、駆け足に若干なってしまいましたけれども、議事としては以上となります。もし全体を通じて御意見等ありましたらいただければと思いますが、よろしゅうございますか。

もし事務局から何かありましたら、お願いできますでしょうか。

【水本事業政策課課長補佐】 事務局でございます。次回の検証委員会の日程につきましては、別途、事務局より御連絡を差し上げます。

以上でございます。

【大橋主査】 ありがとうございます。

それでは、本日の第6回の市場検証委員会はこれにて終了とさせていただきます。

改めまして、各関係団体の皆様におかれては、お時間をいただきまして本当にありがとうございました。また、委員の方々も熱心な御議論ありがとうございました。